



高职高专“十二五”规划教材

国际贸易实务

主 编 屈大磊

副主编 钱华生 徐 林 易善安



NLIC2970819842



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS



配有课件

内容简介



高职高专“十二五”规划教材

国际贸易实务

主 编 屈大磊

副主编 钱华生 徐 林 易善安



NLIC2970819842

北京航空航天大学出版社

内 容 简 介

本书是按照“以项目为导向,从工作任务出发,以能力培养为核心”的思路编写而成的,是一本突出了工学结合特点的教材。从内容上看,本书以进出口业务流程为主线,分为4个模块,14个项目,共设置了54项任务,以便于在教学中实现项目化教学和任务驱动教学模式的开展。本书的另一亮点是对《2010年国际贸易术语解释通则》的解读,以及对与进出口贸易业务有关的规定和管理办法的及时更新。

本书可作为高职高专院校和应用型本科“国际贸易实务”课程的教材,也可作为全国外经贸业务人员从业资格考试等职业资格考试的参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 屈大磊主编. -- 北京: 北京航空航天大学出版社, 2012. 7

ISBN 978-7-5124-0800-5

I. ①国… II. ①屈… III. ①国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 078752 号

版权所有,侵权必究。

国际贸易实务

主 编 屈大磊

副主编 钱华生 徐 林 易善安

责任编辑 周华玲

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路 37 号(邮编 100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话:(010)82317024 传真:(010)82328026

读者信箱: bhpess@263.net 邮购电话:(010)82316936

北京时代华都印刷有限公司印装 各地书店经销

*

开本:787×1 092 1/16 印张:18.5 字数:474 千字

2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷 印数:3 000 册

ISBN 978-7-5124-0800-5 定价:32.80 元

若本书有倒页、脱页、缺页等印装质量问题,请与本社发行部联系调换。联系电话:(010)82317024

前 言

高等职业教育是高等教育中的职业教育,是高等教育体系的重要组成部分,其特色是以就业为导向,目标是培养高素质技能型专门人才。

“国际贸易实务”是高职国际商务类专业的核心课程,也是一门实践性较强的课程,同时也是外贸业务员、单证员、跟单员、报关员、报检员等各种职业资格考试的必考内容。为了培养高职学生的实际操作能力,适应外贸行业一线工作的需要,我们根据教育部对当前高职高专教育改革的要求,编写了本书。

本书是按照“以项目为导向、从工作任务出发、以能力培养为核心”的思路编写而成的,突出了工学结合的特点。在内容编排方面,本书基于进出口业务的工作过程,按照“走进国际贸易实务”、“进出口交易前的准备”、“进出口合同的商订”、“进出口合同的履行”四大模块进行编写。这四大模块包括 14 个项目,共设置了 54 项任务,以便于在教学中实现项目化教学和任务驱动教学模式的开展。

本书重点突出了进出口业务的流程,结构层次分明,语言叙述简明扼要,使学生阅读起来一目了然。

常州机电职业技术学院的屈大磊、易善安、徐莉和任涵子,常州工程职业技术学院的徐林,常州纺织服装职业技术学院的钱华生参与了本书的编写工作。各位编者的编写内容如下:屈大磊编写了项目一、项目二、项目三、项目八、项目九、项目十;任涵子编写了项目四、项目五;易善安编写了项目六;徐莉编写了项目七;徐林编写了项目十一、项目十二;钱华生编写了项目十三、项目十四。

本书由屈大磊担任主编,钱华生、徐林和易善安担任副主编;全书由屈大磊统稿。

本书借鉴、参考和吸收了国内外专家和学者的研究成果,主要参考文献已列于书后,在此谨向各位作者表示衷心的感谢!

编者虽尽力减少谬误,但由于水平有限,不足之处在所难免,恳请读者不吝赐教指正。

编 者

2012 年 2 月



目 录

模块一 走进国际贸易实务

第 1 章 项目一 认识国际贸易实务	1
1.1 任务一 国际贸易实务的研究对象和研究任务	1
1.1.1 国际贸易实务的研究对象	1
1.1.2 国际贸易实务的研究任务和内容	2
1.2 任务二 国际货物买卖合同适用的贸易惯例和法律	3
1.2.1 国内法	4
1.2.2 国际条约	4
1.2.3 国际贸易惯例	5
1.3 任务三 国际贸易的一般业务程序	6
1.3.1 国际贸易的特点	6
1.3.2 出口贸易的一般业务程序	6
1.3.3 进口贸易的一般业务程序	7
第 2 章 项目二 国际贸易的基本理论	11
2.1 任务一 国际贸易常用的基本概念	12
2.1.1 国际贸易和对外贸易	12
2.1.2 总贸易体系和专门贸易体系	12
2.1.3 对外贸易额和对外贸易量	12
2.1.4 贸易差额	12
2.1.5 直接贸易和间接贸易	13
2.1.6 过境贸易和转口贸易	13
2.1.7 国际贸易商品结构和对外贸易商品结构	13
2.1.8 国际贸易地区结构和对外贸易地区结构	13
2.1.9 对外贸易条件和对外贸易依存度	14
2.2 任务二 自由贸易理论和保护贸易理论	16
2.2.1 自由贸易理论	16
2.2.2 保护贸易理论	20
2.3 任务三 国际贸易政策与措施	22
2.3.1 国际贸易政策	22
2.3.2 国际贸易措施	25
第 3 章 项目三 国际贸易方式	37
3.1 任务一 传统的国际贸易方式	37



3.1.1 经销和代理	37
3.1.2 拍卖和寄售	40
3.1.3 展卖和招投标	42
3.2 任务二 新兴的国际贸易方式	45
3.2.1 对销贸易	45
3.2.2 加工贸易	47
3.2.3 商品期货交易	49

模块二 进出口交易前的准备

第4章 项目四 进出口交易前的准备	54
4.1 任务一 办理外贸经营的相关手续	55
4.1.1 办理进口经营的相关手续	55
4.1.2 办理出口经营的相关手续	57
4.2 任务二 国际市场调研	57
4.2.1 国际市场调研的方案设计	57
4.2.2 国际市场调研的方案实施	59
4.3 任务三 国际市场细分和目标市场的选择	60
4.3.1 国际市场细分	60
4.3.2 目标市场的选择	62
4.4 任务四 外贸业务关系的建立	64
4.4.1 寻找客户	64
4.4.2 与客户建立业务关系	64

模块三 进出口合同的商订

第5章 项目五 进出口交易磋商	68
5.1 任务一 交易磋商的形式和内容	69
5.1.1 交易磋商的形式	69
5.1.2 交易磋商的内容	69
5.2 任务二 交易磋商的一般程序	70
5.2.1 询盘	70
5.2.2 发盘	71
5.2.3 还盘	73
5.2.4 接受	74
第6章 项目六 拟定商品的品质、数量及包装条款	78
6.1 任务一 拟定商品的品质条款	79
6.1.1 商品品名和质量的含义及重要性	79
6.1.2 对商品质量的要求	79
6.1.3 商品质量的规定方法	80



6.1.4	合同中的品质条款	82
6.2	任务二 拟定商品的数量条款	83
6.2.1	约定商品数量的意义	83
6.2.2	计量单位和计量方法	84
6.2.3	合同中的数量条款	85
6.3	任务三 拟定商品的包装条款	86
6.3.1	拟定商品包装的意义	86
6.3.2	商品包装的种类	86
6.3.3	包装标志	88
6.3.4	定牌、无牌和中性包装	89
6.3.5	合同中的包装条款	90
第7章	项目七 拟定商品的价格条款	94
7.1	任务一 选择合适的贸易术语	95
7.1.1	贸易术语的含义和作用	95
7.1.2	有关贸易术语的国际惯例	95
7.1.3	《2010年通则》中的常用贸易术语	99
7.1.4	《2010年通则》中的其他贸易术语	107
7.1.5	选用贸易术语应考虑的主要因素	108
7.2	任务二 明确作价方法	108
7.2.1	固定作价	109
7.2.2	非固定作价	109
7.3	任务三 选择计价和结算货币	111
7.3.1	认识外汇标价和汇率风险	111
7.3.2	选择计价和结算货币的方法	112
7.4	任务四 运用佣金与折扣	114
7.4.1	佣金与折扣的含义和作用	114
7.4.2	佣金与折扣的表示方法和计算	114
7.4.3	佣金与折扣的支付	116
7.5	任务五 核算出口成本和确定商品价格	116
7.5.1	核算出口成本	116
7.5.2	确定商品价格	117
7.6	任务六 合同中的价格条款	118
7.6.1	合同中的价格条款的基本内容	118
7.6.2	合同中的价格条款示例	118
第8章	项目八 拟定货物的装运条款	122
8.1	任务一 选择运输方式	123
8.1.1	海洋运输	123
8.1.2	铁路运输	126



8.1.3	航空运输	127
8.1.4	集装箱运输	128
8.1.5	国际多式联运	129
8.1.6	其他运输方式	131
8.2	任务二 合同中的装运条款	132
8.2.1	装运时间	132
8.2.2	装运港和目的港	134
8.2.3	分批装运和转运	135
8.2.4	装运通知	136
8.2.5	速遣和滞期	137
8.2.6	合同中的装运条款示例	138
第9章	项目九 拟定货物运输的保险条款	142
9.1	任务一 海洋运输货物保险的承保范围	143
9.1.1	海上货物运输的风险	143
9.1.2	海上损失	143
9.1.3	海上费用	145
9.2	任务二 我国海洋运输货物保险	145
9.2.1	我国海洋运输货物保险的险别及责任范围	145
9.2.2	我国海洋运输货物保险的起讫期限和除外责任	148
9.2.3	我国海洋运输货物保险中被保险人的义务	149
9.2.4	我国海洋运输货物保险的索赔时效	149
9.3	任务三 我国陆空邮运输货物保险	150
9.3.1	我国陆上运输货物保险	150
9.3.2	我国航空运输货物保险	151
9.3.3	我国邮包运输货物保险	151
9.4	任务四 伦敦保险协会《海洋运输货物保险》	152
9.4.1	伦敦保险协会《海洋运输货物保险》险别及责任范围	152
9.4.2	伦敦保险协会《海洋运输货物保险》的起讫期限	153
9.5	任务五 国际货物运输保险的业务程序	154
9.5.1	保险险别的选择	154
9.5.2	保险金额的确定和保险费的计算	154
9.5.3	办理投保和取得保险单据	155
9.5.4	保险索赔和理赔	156
9.6	任务六 合同中的货物运输保险条款	157
9.6.1	货物运输保险条款的基本内容	157
9.6.2	货物运输保险条款示例	157
第10章	项目十 拟定合同中的支付条款	162
10.1	任务一 支付工具	163



10.1.1	汇 票	163
10.1.2	本 票	167
10.1.3	支 票	168
10.2	任务二 支付方式——汇付和托收	170
10.2.1	汇 付	170
10.2.2	托 收	173
10.3	任务三 支付方式——信用证	180
10.3.1	信用证的定义和当事人	180
10.3.2	信用证的内容	181
10.3.3	信用证的性质、作用和特点	183
10.3.4	信用证的种类	185
10.3.5	信用证的业务程序	188
10.3.6	《跟单信用证统一惯例》(国际商会第 600 号出版物)	191
10.4	任务四 支付方式——银行保证书和备用信用证	193
10.4.1	银行保证书	193
10.4.2	备用信用证	195
10.5	任务五 选择支付方式	197
10.5.1	选择支付方式考虑的主要因素	197
10.5.2	不同支付方式的结合使用	198
10.6	任务六 合同中的支付条款	199
10.6.1	汇付条款	199
10.6.2	托收条款	200
10.6.3	信用证条款	200
第 11 章	项目十一 拟定争议的预防和处理条款	205
11.1	任务一 拟定商品的检验条款	205
11.1.1	商品检验的意义	205
11.1.2	检验的时间和地点	206
11.1.3	检验机构和检验证书	207
11.1.4	合同中的检验条款	208
11.2	任务二 拟定异议和索赔条款	209
11.2.1	发生争议的原因	209
11.2.2	合同中的异议和索赔条款	210
11.3	任务三 拟定不可抗力条款	211
11.3.1	不可抗力的含义和认定	211
11.3.2	不可抗力的法律后果	212
11.3.3	合同中的不可抗力条款	212
11.4	任务四 拟定仲裁条款	213
11.4.1	仲裁的含义和特点	213
11.4.2	仲裁协议的形式和作用	214



11.4.3	仲裁程序	215
11.4.4	仲裁裁决的承认和执行	216
11.4.5	合同中的仲裁条款	216
第12章	项目十二 签订书面合同	220
12.1	任务一 书面合同的意义和种类	220
12.1.1	书面合同的意义	220
12.1.2	书面合同的种类	221
12.2	任务二 书面合同的结构与内容	222
12.2.1	书面合同	222
12.2.2	国际货物买卖合同示例	222
模块四 进出口合同的履行		
第13章	项目十三 出口合同的履行	226
13.1	任务一 备货和报检	228
13.1.1	准备货物	228
13.1.2	出口报检	230
13.2	任务二 落实信用证	231
13.2.1	催 证	231
13.2.2	审 证	232
13.2.3	改 证	234
13.3	任务三 出口报关	236
13.3.1	出口报关程序	236
13.3.2	缮制出口报关单	238
13.4	任务四 安排运输和保险	240
13.4.1	安排运输	240
13.4.2	办理保险	241
13.5	任务五 制单结汇	242
13.5.1	出口单证工作	242
13.5.2	主要出口单据的缮制要点	243
13.5.3	其他出口单据	250
13.5.4	交单结汇	252
13.6	任务六 出口善后	253
13.6.1	出口收汇核销	253
13.6.2	出口退税	255
13.6.3	违约的处理和出口理赔	255
第14章	项目十四 进口合同的履行	260
14.1	任务一 办理信用证	261
14.1.1	申请开证	261



14.1.2 开立和修改信用证.....	261
14.2 任务二 安排运输和保险.....	263
14.2.1 安排运输.....	263
14.2.2 办理保险.....	263
14.3 任务三 审单付款.....	264
14.3.1 审单的时间、依据和原则	264
14.3.2 对不符单据的处理.....	266
14.4 任务四 进口报检和报关.....	266
14.4.1 进口报检.....	266
14.4.2 进口报关.....	267
14.5 任务五 进口善后.....	269
14.5.1 进口付汇管理.....	269
14.5.2 进口索赔.....	270
附录 A 部分单据实样	274
A.1 出口许可证申请表例样	274
A.2 出口许可证例样	275
A.3 入境货物报检单	276
A.4 进口货物报关单	277
A.5 商业发票	278
A.6 提 单	279
A.7 货物运输保险单	280
A.8 汇 票	281
附录 B 学习参考网站	282
参考文献	283



模块一 走进国际贸易实务

第1章 项目一 认识国际贸易实务

【项目介绍】

本项目共有三个任务：

任务一 国际贸易实务的研究对象与研究任务和内容

要求学生在了解国际贸易实务研究对象的基础上，弄清国际贸易实务的学习内容和任务。

任务二 国际货物买卖合同适用的贸易惯例和法律

要求学生了解国际货物买卖合同适用的相关国际贸易惯例和法律。

任务三 国际贸易的一般业务程序

要求学生熟练掌握进出口贸易的一般业务程序。

【项目目标】

知识目标：了解国际贸易实务的研究对象和研究任务；了解国际货物买卖合同适用的相关国际贸易惯例和法律；了解国际贸易的特点；掌握进出口贸易的业务流程。

能力目标：能够在交易磋商、进出口合同的签订和履行中，正确地选择和使用相关的国际贸易惯例和法律；树立一种既能从思想上认识到国际贸易的难度和复杂性，又能熟知进出口贸易的业务流程，做到内心充满自信、具备能从事国际贸易的能力。

【案例导入】

有一份 FOB 合同在我国签订，内容是由我国商人出售一批服装给美国商人，目的港是纽约，按 FOB 上海条件成交。双方在执行合同的过程中，对合同的形式及合同有关条款的解释发生了争议。你认为此项纠纷应适用我国法律还是美国法律？

【分析】 在按 FOB 上海条件成交的合同中，出口方（我国商人）在出口国装运港（上海）履行交货义务，所以履约地在我国上海，不是美国纽约；而且，在本案例中合同的订约地在我国，因此，按照“与合同有最密切联系的国家的法律”原则，此项纠纷应适用我国法律。

1.1 任务一 国际贸易实务的研究对象和研究任务

国际贸易实务又称进出口贸易实务，是国际间商品进出口交易的具体运作过程，包括各国和地区之间货物买卖的操作方法和技能，以及应遵守的法律和惯例等行为规范。从课程方面看，“国际贸易实务”是一门研究国际货物买卖的实际业务课程，也是普通本科院校和高职高专院校国际贸易和国际商务类专业的一门基础课程。

1.1.1 国际贸易实务的研究对象

从国际范围来看，国际贸易是一个国家（或地区）同其他国家（或地区）所进行的商品和劳



务的交换活动。从广义上讲,国际贸易包括货物贸易、技术贸易和服务贸易三部分内容;从狭义上讲,国际贸易仅包括货物贸易,即国际货物的买卖。

从近年来成交的国际贸易量和国际贸易额来看,技术贸易和服务贸易在国际贸易中的比重呈逐渐上升的趋势,而且已经占有相当大的比重。但是,就目前而言,无论是我国还是其他国家,货物贸易仍然是国际贸易中最基本和最主要的部分。而且,不少技术转让和服务贸易的实际做法,均借鉴了货物贸易的做法,有的业务甚至直接沿袭了货物贸易的基本做法。因此,有关国际货物买卖的基本理论和业务做法,仍然是从事国际贸易工作和研究的人员必须要掌握的。

本课程的研究对象是有关国际货物买卖的基本知识、基本方法和基本技能。

1.1.2 国际贸易实务的研究任务和内容

既然前面强调,国际贸易实务课程的研究对象就是有关国际货物买卖的基本知识、基本方法和基本技能,那么,国际贸易实务课程的主要任务就是针对国际货物买卖的特点和要求,从实践和法律的角度,分析和研究国际货物买卖适用的有关惯例和法律,以及国际商品交换过程的实际运作,学会在实际的进出口贸易中,既能正确贯彻我国外贸的方针和政策,确保合理的经济效益,又能按国际规范行事,使我们的贸易行为和做法能为贸易伙伴和国际社会普遍接受,做到与国际接轨。

国际贸易的具体过程,从一个国家或地区的角度来看,具体体现在进出口业务活动的各个环节上。在这些环节中,由于进出口双方所在国法律和贸易的差异,从而就有可能出现涉及双方利益上的矛盾和冲突。所以,如何协调这种关系,使双方在平等互利的基础上达成和完成进出口交易,将是本课程研究的中心任务。

本课程的内容主要包括以下四个模块:

1. 模块一 走进国际贸易实务

在学习“国际贸易实务”这门课程前,需要了解和掌握一些相关的基础知识,并具备相关的操作技能;本模块设置的目也正是如此。学习国际贸易实务,需要了解和掌握哪方面的知识?具备哪方面的操作技能呢?

在学习“国际贸易实务”前,需要了解和掌握的知识应该涵盖以下几方面:

首先,要明白“国际贸易实务”这门课程的研究对象和研究任务及内容;明白国际货物买卖合同适用的相关的法律和惯例;掌握国际贸易的特点;熟知进出口贸易程序。

其次,要了解和掌握必要的国际贸易基本理论知识。理论总是来源于实践,国际贸易理论也毫不例外地来源于国际贸易的实践,反过来,国际贸易理论又指导国际贸易的实践。由于一些高职高专院校一味地强调“实践”和“技能”,忽视了理论对培养和提高学生的操作技能、开阔学生视野及提高学生后续学习能力的重要作用,所以,这些院校在设置课程时就“砍掉了”国际贸易理论这个“尾巴”。实际上,了解和掌握基本的国际贸易理论知识,是十分必要的。

最后,学生还需要掌握除了常见的逐笔的单边进出口贸易之外的其他国际贸易方式,这些贸易方式既包括传统的贸易方式,如经销、代理、拍卖、寄售、展卖和招投标;同时还包括新兴的国际贸易方式,如对销贸易、加工贸易和商品期货交易等。

2. 模块二 进出口交易前的准备

在交易磋商和签订进出口合同之前,无论是进口方还是出口方,都必须做好充分的准备工作。



作,才能争取和保证在交易磋商中能够处于有利地位。这些准备工作主要包括:

① 办理外贸经营的相关手续。此项工作主要有办理外贸经营者的备案登记、海关登记的注册手续等进出口经营的相关手续和环节。

② 国际市场调研。国际市场调研的内容主要包括:市场的基本情况、市场的竞争状况、市场容量、客户的资信调查等。

③ 国际市场细分和目标市场的选择。国际市场的细分是指采取一定的细分标准(如地理、人口因素等),把国际市场细分为不同性质和特点的子市场;然后,企业根据自身的资源状况和经营战略,选择某一个或几个子市场作为目标市场进行经营和管理。

④ 外贸业务关系的建立。在国际市场竞争激烈、市场需求纷繁复杂的情况下,不能仅仅依靠少数几个固定的客户,应该不断地通过直接或间接的方法,寻找和发现新的贸易伙伴,建立外贸业务关系,形成一个有潜力的客户群。

3. 模块三 进出口合同的商订

这是本课程中内容最多的一个模块。在进出口贸易业务中,买卖双方通过口头或书面磋商的方式,就各项交易条件达成一致后,交易即告成立。交易磋商的过程一般要经过询盘、发盘、还盘和接受等四个环节,其中发盘和接受是交易成立必不可少的两个基本环节和法律程序。交易达成后,买卖双方通常还需要签订书面合同。

本课程详细介绍了拟定书面合同条款的内容,主要包括合同的品名和质量条款、数量条款、包装条款、价格条款、装运条款、货物运输保险条款、争议的预防和处理条款等。由于这些条款的内涵及其法律上的地位和作用不同,所以了解合同条款的内容及其规定方法,有着重要的实践和法律意义。鉴于合同条款的重要性和涉及内容的广泛性,故本课程以较大的篇幅对各项条款的内容分别加以了详细的介绍和说明。

4. 模块四 进出口合同的履行

交易磋商和进出口合同的签订固然重要,但是如果买卖双方不履行合同,那么交易磋商和进出口合同的签订就变得毫无意义,进出口合同的履行,是实现货物和资金按约定方式进行转移的过程。在合同的履行过程中,涉及的环节很多、程序复杂,而且情况多变,如果不慎或某些环节出了问题,或合同当事人违约,都将会影响合同的正常履行,甚至会引起争议和发生纠纷。因此,外贸人员不仅要了解合同成立的环节和法律步骤,以及履行合同的一般程序,而且还应该知道如何预防和处理争议和纠纷,以保障当事人的合法权益。

【课堂讨论】

国际贸易是从国际范围来看,一个国家(或地区)同其他国家(或地区)所进行的商品和劳务的交换活动。从广义上讲,国际贸易包括货物贸易、技术贸易和服务贸易三部分内容;从狭义上讲,国际贸易仅包括货物贸易,即国际货物的买卖。那么,为什么“国际贸易实务”课程的研究对象是狭义上的国际贸易,即国际货物买卖,而不是广义上的国际贸易呢?

1.2 任务二 国际货物买卖合同适用的贸易惯例和法律

国际货物买卖合同中,双方当事人的权利和义务是受到法律保护的,但当事人分处不同国家或地区,并由于各国法律制度不同,对同一问题各国往往有不同的规定,所以一旦发生争议和纠纷,究竟采用哪个国家的法律进行裁决就成为当事人所关心的问题。



从国际贸易的实践来看,国内法、国际条约和国际贸易惯例适用于国际货物买卖合同。

1.2.1 国内法

国内法是指国际货物买卖合同当事人所在国制定或认可的并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法,即符合当事人所在国制定的或认可的法律。为了促进和规范对外贸易的发展,世界上许多国家都制定了对外贸易的法律和法规,尤其是一些发达国家还专门颁布了对外贸易法。对外贸易法是各国对外贸易总政策的集中体现,因此,进出口企业都应遵守有关国家的对外贸易法。例如,我国的进出口合同的当事人都应了解《中华人民共和国对外贸易法》的内容,并严格遵守其中的有关规定。

但是,由于合同的双方当事人分处不同国家或地区,由于各国法律制度不同,对同一问题各国国内法往往有不同的规定,为了解决“法律冲突”问题,一般均会在国内法中规定冲突解决的办法。我国法律对涉外合同的冲突规范也采用国际上的通用规则,并在我国《合同法》中做了原则性的规定:由合同当事人选择适用的法律,然后在合同中明确;如果合同中没有明确的,则适用与合同最密切联系的国家法律,即“最密切联系原则”。由此可见,我国当事人可以和对方当事人在合同中约定选择我国法律或者选择对方当事人所在国的法律,甚至可以选择第三国的法律作为合同适用的法律。如果双方当事人没有在合同中约定,则由受理合同争议的法院或仲裁机构视交易的具体情况,按照“最密切联系原则”选择与合同最密切联系的国家法律进行处理。

例如,我国上海某外贸公司与美国纽约的某公司在上海签订了一份服装出口合同,价格条件是在常州港船上交货。尽管合同中并未提及该合同所适用的法律,但由于该合同的缔约地在中国,履约地在常州,均在我国境内,按“最密切联系原则”,可以认为中国与该合同有最密切的联系,应当适用中国法律。

1.2.2 国际条约

在国际贸易中,由于各国国内法的规定互不相同,有时甚至差异很大;而且,由于各国的贸易利害关系不同,单靠某一国家的国内法不能适应国际贸易的需要,所以,一国政府往往和另外一些国家或国际组织缔结或参加一些双边或多边的协定、条约或公约。由此可见,在国际贸易中,当事人还必须遵守所在国国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定。目前,有关国际贸易的国际条约和公约很多,我国有选择地参加了一些国际条约和公约。其中,《联合国国际货物销售合同公约》(简称《公约》)和《承认和执行外国仲裁裁决公约》(即《1958年纽约公约》),已成为我国进行国际货物买卖最重要的两项国际公约。

《联合国国际货物销售合同公约》于1980年4月在维也纳召开的包括世界上所有主要的贸易国在内的62个国家的代表参加的会议上讨论修改通过。《公约》共分为四个部分:① 适用的范围和总则;② 合同的订立;③ 货物销售;④ 最后条款。我国是最早加入《公约》的缔约国之一,对《公约》的定稿和通过做出了重要的贡献。我国在1986年12月核准该《公约》时,根据《公约》的相关规定,对该《公约》提出了两项保留:一是关于《公约》适用范围的保留。公约组织为了扩大其适用范围,甚至规定《公约》可以适用双方当事人的营业地都不是《公约》缔约国的国际货物买卖合同。我国不同意扩大《公约》的适用范围,认为《公约》对我国来说,仅适用于



《公约》缔约国之间的有关当事人签订的贸易合同。二是关于合同形式的保留。《公约》第11条规定:“销售合同无须书面订立或书面证明,在形式方面也不受任何其他条件限制,销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”我国在签署《公约》时对该条款作了保留,即涉外合同的订立、修改、终止等均需采用书面形式。

《承认和执行外国仲裁裁决公约》(即《1958年纽约公约》)是1958年在联合国主持下,在纽约缔结的有关承认和执行外国仲裁裁决的一个最重要的国际公约。1986年12月2日,我国第六届全国人大常委会第十八次会议决定我国加入该《公约》,并于1987年1月22日递交了加入书,该《公约》于1987年4月22日对我国生效。我国在加入时也作出了两项保留:一是互惠保留,即我国承认和执行另一缔约国仲裁裁决的基础是互惠。二是商事保留,即我国只对中华人民共和国法律认定为属于商事法律关系所引起的争议适用该公约。

1.2.3 国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Customs)或称国际商业惯例,是指在国际贸易的长期实践中形成的具有普遍意义的一些习惯性做法和解释。

由于国际贸易惯例本身并不是法律,除非另有规定,否则对买卖双方无强制性,所以,贸易双方当事人有权在合同中达成不同于惯例规定的交易条件。如果合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定,按照法律优先于惯例的原则,在履行合同和处理争议时,应以买卖合同的规定为准。需要注意的是,国际贸易惯例本身虽不是法律,但如果买卖双方在合同中约定了采用某种贸易惯例,那么该惯例就具有强制性,对买卖双方均有约束力。

世界上许多国家在立法中明文规定了国际贸易惯例的法律效力,特别是在《联合国国际货物销售合同公约》中,惯例的约束力得到了充分的肯定。在下列情况下,国际贸易惯例对当事人有约束力:一是如果合同中明确表示采用某种惯例,那么此惯例将对双方具有约束力。二是当双方在合同中对某些问题没有做出明确规定,在合同中也未规定采用某些惯例,但事后双方又在该问题上发生争议而提交仲裁时,各国司法或仲裁机构往往会引用某些公认的或影响较大的惯例作为司法判决或仲裁裁决的依据。由此可见,国际贸易惯例只有在当事人承认或在实践中采用时才对当事人具有法律效力。

国际贸易惯例很多,如国际商会制定的《2010年国际贸易术语解释通则》(即 INCOTERMS 2010)、《跟单信用证统一惯例》(国际商会第600号出版物,即 UCP600)、《托收统一规则》(国际商会第522号出版物,即 URC522)、《见索即付保函统一规则》(国际商会第758号出版物,即 URDG758)等国际贸易惯例,已为大多数国家的银行和进出口商所接受和使用,从而成为了拥有世界性影响的国际贸易惯例。

【课堂讨论】

我国在1986年12月核准《联合国国际货物销售合同公约》时,根据公约的相关规定对该公约提出了两项保留:

- (1) 关于公约适用范围的保留。
- (2) 关于合同形式的保留。

请同学们思考:为什么我国要提出这两项保留?



1.3 任务三 国际贸易的一般业务程序

1.3.1 国际贸易的特点

由于国际贸易是在不同国家或地区间进行的,其交易环境、交易条件和涉及的问题都远比国内贸易复杂,所以和国内贸易相比,具有以下特点。

1. 涉外性

国际贸易是一项涉外的经济活动,具有明显的涉外性。在对外贸易中,我国进出口方不仅要考虑自身的经济利益,而且还应认真贯彻和执行我国的对外方针和政策,在交易磋商、订约和履约的过程中,坚持平等互利的原则,重合同守信用,保持和树立良好的企业形象和国家形象。

2. 复杂性

国际贸易是在不同国家或地区间进行的,由于不同国家或地区在政策措施、法律体系等方面可能存在差异和冲突,以及语言文化、社会习俗等方面的不同,还要涉及运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作与配合,所以国际贸易所涉及的问题远比国内贸易复杂。

3. 风险性

国际贸易的交易数量和金额通常都比较大,从交易磋商开始,到订立进出口合同,再到合同的履行,所经历的时间一般都比较长;货物的运输经历从出口国到进口国,有的甚至要经过转口国或过境国,在远距离和长时间的运输过程中,可能遇到自然灾害、意外事故和其他风险,再加上国际市场变幻莫测,所以国际贸易所遭遇的风险远比国内贸易大得多。

4. 不稳定性

国际贸易要受到交易双方所在国政治、经济及其他客观条件的影响,还要受到国际政治和经济局势、市场竞争以及贸易状况的制约,因而具有不稳定性。当国际政治局势动荡不安、贸易摩擦加剧、国际金融市场变幻莫测、市场竞争异常激烈的时候,国际贸易的不稳定性会更加明显。

5. 竞争性

不可否认,国内贸易也存在竞争性,但是,国际贸易的竞争程度比国内贸易要激烈得多。不仅如此,国际贸易的竞争形式和范围也比国内贸易广得多。国际贸易不仅仅是商品竞争、市场竞争,而且还涉及技术竞争、服务质量的竞争和人才竞争。竞争的实质还是人才的竞争。

1.3.2 出口贸易的一般业务程序

在进出口贸易中,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。各业务环节的工作,有的分先后进行,有的交叉进行,也有的齐头并进。但是,不论进口或出口交易,一般都要包括交易前的准备、合同的商订和合同的履行三个阶段。

1. 出口交易前的准备

出口交易前的准备工作主要包括下列事项:

1) 办理外贸经营的相关手续

此项工作主要有办理外贸经营者的备案登记、海关登记注册等相关手续,例如,申请出口