

Practice of International Trade



21世纪高等院校经济管理类规划教材

国际贸易实务

□ 陈文汉 主编

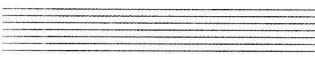
□ 吕颖 白海霞 副主编

ECONOMICS & MANAGEMENT

- 新，使用最新的术语通则
- 探，剖析复杂的经贸活动
- 全，涵盖全面的业务流程
- 真，展示直观的业务处理
- 巧，传授完整的业务技能



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



Practice of International Trade

★ 21世纪高等院校经济管理类规划教材

国际贸易实务

□ 陈文汉 主编

□ 吕颖 白海霞 副主编



人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 陈文汉主编. — 北京: 人民邮电出版社, 2012.9

21世纪高等院校经济管理类规划教材

ISBN 978-7-115-28275-0

I. ①国… II. ①陈… 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172705号

内 容 提 要

本书系统地介绍了国际贸易业务的整个流程、各个阶段的程序及应注意的问题, 涵盖交易的准备、签约、履约和违约处理环节, 还介绍了各种不同的贸易方式, 以及在电子商务飞速发展的背景下国际贸易实务的最新发展。全书共分13章, 主要包括导论, 国际贸易术语与国际贸易惯例, 合同的标的, 国际货物运输, 国际货物运输保险, 进出口商品的价格, 货款的支付, 商品的检验, 争议的预防与处理, 国际货物买卖合同磋商, 进出口合同的履行, 经销、代理、寄售与展卖及其他贸易方式等, 内容全面、完整。

本书的特点是将时效性、实用性、逻辑性和全面性结合在一起。特别是在时效性方面, 本书力求体现当今国际贸易实务领域的最新变化和趋势, 如对《2010年国际贸易术语解释通则》的全面阐释、人民币结算试点的介绍、国际贸易争端解决机制的介绍等。

本书实践性强, 操作性强, 既可供国际经济与贸易及相关专业的本科生和研究生学习, 也可供各类有志于从事国际贸易的企业管理人员和业务人员使用。

21世纪高等院校经济管理类规划教材

国际贸易实务

◆ 主 编 陈文汉

副 主 编 吕 颖 白海霞

责任编辑 刘 琦

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

三河市海波印务有限公司印刷

◆ 开本: 787×1092 1/16

印张: 21.5

2012年9月第1版

字数: 523千字

2012年9月河北第1次印刷

ISBN 978-7-115-28275-0

定价: 39.80元

读者服务热线: (010)67170985 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第0021号

前 言

随着经济全球化的不断深化和中国加入世贸组织,中国已经逐渐融入贸易、投资一体化的国际环境中。培养既具有扎实国际贸易专业知识、又拥有娴熟业务操作技能的复合型人才,已成为高校专业教育中不可缺少的重要工作。此外,《2010年国际贸易术语解释通则》的颁布、跨境贸易人民币结算试点的实施,也要求有一本与国际贸易实践发展相适应的全新教材,基于此,我们组织编写了这本国际贸易实务教材。

为了适应读者需求,本书在编写过程中体现了如下特点。

1. 内容前沿。教材内容紧贴国际贸易业务的最新发展,全面贯彻最新公布的相关规则,如《2010年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》、跨境贸易人民币结算业务等,使读者能与时俱进,尽早熟悉和运用最新的研究成果。

2. 业务详实。本书根据业务流程设置了逼真的业务环境,每章均提供一个业务仿真演练,使学生能直接针对职业岗位要求进行实践操作,从而培养其业务能力。

3. 结构新颖。本书在章节设置上,既考虑知识的连贯性、系统性,又考虑业务的先后性,既方便教师教,又方便学生学。

4. 样例丰富。本书在吸收同行最新研究成果的基础上,精选了书中案例,案例内容充分体现了职业标准、职业岗位、职业能力和培养要求;恰到好处的综合练习可以帮助学生理解和巩固所学的内容;与内容相关的单证样本可使读者将所学知识与实际工作进行零距离衔接,节约了读者的学习成本。

本书由陈文汉任主编,吕颖、白海霞任副主编,全书由陈文汉统稿。全书共13章,具体编写分工如下:第一章、第六章、第七章由陈文汉编写,第二章、第八章、第九章由尹萌编写,第三章、第四章、第十二章、第十三章由吕颖编写,第五章、第十章、第十一章由白海霞编写。本书的编写工作得到了傅文平同志的支持,在此表示感谢。

本书在编写的过程中参考了大量资料,借鉴了不少专家学者的研究成果,在此特向他们表示感谢。

由于编者水平有限,书中不足之处在所难免,敬请读者指正。作者邮箱: cwhan2008@163.com。

编 者
2012年6月

目 录

第一章 导论	1
教学要求	1
开篇案例	1
一、国际货物买卖业务的特点	2
二、国际货物买卖合同	3
三、国际货物买卖合同中法律、惯例及公约的适用	4
四、国际贸易业务的基本流程	5
五、《国际贸易实务》的研究对象	7
六、《国际贸易实务》的教与学	8
技能训练	10
本章小结	10
综合练习	11
第二章 贸易术语与国际贸易惯例	12
教学要求	12
开篇案例	12
第一节 贸易术语的含义及其作用	13
一、贸易术语的含义和作用	13
二、贸易术语的作用	14
第二节 与贸易术语相关的国际贸易惯例	14
一、相关的贸易术语国际贸易惯例	14
二、《2010 通则》与《2000 通则》的比较	16
三、国际贸易惯例的性质和作用	17
第三节 《2010 通则》中的适合任何运输方式的贸易术语	18
一、EXW 术语	18
二、FCA 术语	19
三、CPT 术语	21
四、CIP 术语	22
五、DAT 术语	23
六、DAP 术语	24

七、DDP 术语	26
第四节 《2010 通则》中的适合水上运输方式的贸易术语	27
一、FAS 术语	27
二、FOB 术语	28
三、CFR 术语	31
四、CIF 术语	33
第五节 贸易术语的选用	35
一、选用贸易术语要考虑的主要因素	35
二、使用《2010 通则》的注意事项	36
技能训练	38
本章小结	38
综合练习	39
第三章 合同的标的	42
教学要求	42
开篇案例	42
第一节 商品的品名和品质	43
一、商品的品名	43
二、商品的品质	45
第二节 商品的数量	52
一、国际贸易中常用的计量单位	52
二、商品重量的计量方法	54
三、合同中的数量条款	55
第三节 商品的包装	58
一、商品包装的分类	58
二、合同中的包装条款	62
技能训练	63
本章小结	64
综合练习	64
第四章 国际货物运输	69
教学要求	69

开篇案例	69	第二节 我国海运货物保险的险别	121
第一节 海洋运输方式	70	一、基本险别	121
一、海洋运输方式的特点	70	二、附加险别	122
二、海洋运输的经营方式	71	三、除外责任	126
第二节 集装箱运输方式	76	四、我国海洋运输货物专门保险	126
一、集装箱的含义和种类	76	第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款	127
二、集装箱运输的特点	77	一、ICC(A)承保风险和除外责任	128
三、集装箱运输货物的装箱与交接	78	二、ICC(B)承保风险和除外责任	128
四、集装箱运输的主要单证	80	三、ICC(C)承保风险和除外责任	128
五、集装箱运输的费用	80	四、ICC战争险的承保风险与除外责任	129
第三节 其他运输方式	81	五、ICC罢工险的承保风险与除外责任	129
一、铁路运输	81	六、恶意损害险的承保范围	129
二、国际航空货物运输	82	七、《协会货物条款》的保险责任起讫	129
三、国际多式联运与大陆桥运输	84	第四节 我国陆运、空运货物与	
四、其他运输方式	85	邮包运输保险	130
五、美国 OCP 运输	86	一、陆上运输货物保险	130
第四节 运输单据	87	二、航空运输货物保险	131
一、海运提单	87	三、邮包运输货物保险	131
二、电子提单	91	第五节 合同中的保险条款	132
三、海运单	92	一、保险投保人的约定	132
四、其他运输单据	92	二、保险公司和保险条款的约定	132
五、多式联运单据	93	三、保险险别的约定	133
第五节 合同中的装运条款	94	四、保险金额与保险费的约定	133
一、装运时间	94	五、订立保险条款需要注意的问题	134
二、装运港与目的港	97	六、合同中的保险条款实例	134
三、分批装运和转运	98	第六节 保险索赔	135
四、装运通知	101	一、出口货物的索赔	135
五、装卸时间、滞期费与速遣费	102	二、进口货物的索赔	135
技能训练	105	三、索赔注意事项	135
本章小结	108	四、赔付金额的计算	136
综合练习	109	技能训练	137
第五章 国际货物运输保险	114	本章小结	139
教学要求	114	综合练习	139
开篇案例	114	第六章 进出口商品的价格	141
第一节 保险的基本原则和海洋运输		教学要求	141
货物保险的范围	115	开篇案例	141
一、保险的基本原则	115	第一节 进出口商品作价原则及影响因素	142
二、海洋运输货物的保险范围	118		

一、进出口商品作价原则·····	142	六、合同中的托收条款·····	171
二、进出口商品作价影响因素·····	142	第四节 信用证·····	172
第二节 进出口商品的作价方法·····	143	一、信用证的含义及特点·····	172
一、固定价格·····	143	二、信用证的当事人·····	173
二、非固定价格·····	144	三、信用证方式支付的一般程序·····	173
三、价格调整条款·····	145	四、信用证的基本内容·····	174
第三节 主要贸易术语的价格构成与换算·····	146	五、信用证的种类·····	175
一、主要贸易术语的价格构成·····	146	六、SWIFT 信用证·····	178
二、主要贸易术语的价格换算·····	148	七、跟单信用证统一惯例·····	183
第四节 佣金与折扣·····	148	第五节 银行保证函和备用信用证·····	186
一、佣金·····	148	一、银行保证函·····	186
二、折扣·····	149	二、备用信用证·····	189
第五节 出口商品的成本核算·····	150	第六节 各种支付方式的结合使用·····	190
一、出口总成本·····	150	一、汇款与信用证结合·····	191
二、出口外汇净收入与出口换汇成本·····	151	二、信用证与托收结合·····	191
第六节 合同中的价格条款·····	152	三、汇款与银行保证函结合·····	191
一、价格条款的基本内容·····	152	第七节 合同中的支付条款·····	192
二、规定价格条款应注意的问题·····	153	一、汇款方式的规定方法·····	192
技能训练·····	154	二、托收方式的规定方法·····	192
本章小结·····	157	三、信用证方式的规定方法·····	193
综合练习·····	157	四、部分信用证、部分托收的规定方法·····	193
第七章 货款的支付·····	161	第八节 跨境贸易人民币结算·····	193
教学要求·····	161	一、跨境贸易人民币结算的概念·····	194
开篇案例·····	161	二、我国跨境贸易人民币结算试点的历程·····	194
第一节 支付工具·····	162	三、《跨境贸易人民币结算试点管理办法》简介·····	195
一、汇票·····	162	四、跨境人民币国际结算的业务流程·····	196
二、本票·····	164	技能训练·····	198
三、支票·····	165	本章小结·····	199
第二节 汇款·····	165	综合练习·····	200
一、汇款含义及当事人·····	165	第八章 商品的检验·····	202
二、汇款的种类·····	166	教学要求·····	202
三、汇款方式的支付程序·····	166	开篇案例·····	202
第三节 托收·····	167	第一节 商品检验的重要性·····	203
一、托收的含义及特点·····	167	一、检验的内容·····	203
二、托收方式的种类·····	167		
三、托收方式的支付程序·····	168		
四、托收的国际惯例·····	170		
五、使用托收方式应注意的问题·····	170		

二、商品检验的作用	203
第二节 商品检验机构	204
一、国外的检验机构	204
二、我国的检验检疫机构及其基本任务	205
第三节 合同中的检验条款	207
一、检验的时间与地点	207
二、检验标准	208
三、检验方法	209
四、检验证书	210
五、检验费用	211
技能训练	212
本章小结	214
综合练习	214
 第九章 争议的预防与处理	216
教学要求	216
开篇案例	216
第一节 违约责任与索赔	216
一、违约责任	217
二、合同当中的异议与索赔条款	218
第二节 不可抗力事件	220
一、不可抗力事件的认定与处理	221
二、合同当中的不可抗力条款	222
第三节 仲裁	223
一、争议的概念及争议的解决方式	223
二、仲裁协议的形式和作用	225
三、仲裁协议的作用	225
四、合同中仲裁条款的基本内容	226
五、我国常用的仲裁条款格式	227
技能训练	228
本章小结	229
综合练习	230

 第十章 国际货物买卖合同磋商	233
教学要求	233
开篇案例	233
第一节 交易磋商前的工作	234
一、加强国际市场调研,选择合适的	

目标市场	234
二、制订出口经营方案	237
三、办理商标注册	242
第二节 交易磋商的程序	243
一、交易磋商的内容	243
二、交易磋商的一般程序	243
三、发盘、接受的法律规则及运用	245
第三节 买卖合同的订立	249
一、合同有效成立的条件	249
二、书面合同的签订	250
三、合同的解除	252
技能训练	252
本章小结	253
综合练习	253

 第十一章 进出口合同的履行	257
教学要求	257
开篇案例	257
第一节 出口合同的履行	258
一、催证、审证和改证	258
二、备货、报验	261
三、租船、订舱和装运	263
四、制单结汇	265
五、出口收汇核销与出口货物退税	265
第二节 进口合同的履行	267
一、进口许可证的申领	267
二、开立信用证	267
三、租船、订舱及装运	268
四、投保货运险	269
五、审单和付汇	269
六、商品检验	269
七、报关和纳税	270
八、验收和拨交货物	271
第三节 主要进出口结汇单据	272
一、主要进出口结汇单据	272
二、制作并审核结汇单据的基本原则	292
技能训练	292
本章小结	295

综合练习	296	综合练习	314
第十二章 经销、代理、寄售与展卖	301	第十三章 其他贸易方式	316
教学要求	301	教学要求	316
开篇案例	301	开篇案例	316
第一节 经销	302	第一节 招标、投标与拍卖	317
一、经销的含义及种类	302	一、招标与投标	317
二、独家经销	302	二、拍卖	318
第二节 代理	305	第二节 期货交易	320
一、代理的含义和特点	305	一、期货交易的概述	320
二、代理的种类	305	二、套期保值	321
三、独家代理	305	第三节 对销贸易	322
四、经销和代理的区别	308	一、对销贸易的含义	322
第三节 寄售	308	二、对销贸易的形式	322
一、寄售的含义与性质	308	第四节 加工贸易与补偿贸易	324
二、寄售的特点及利弊	309	一、加工贸易	325
三、寄售协议的主要内容	309	二、补偿贸易	327
第四节 展卖	311	技能训练	329
一、展卖的含义及做法	311	本章小结	330
二、我国开展展卖的方式	311	综合练习	331
三、开展展卖业务应注意的问题	312	参考文献	334
技能训练	313		
本章小结	313		

第一章 导 论



教学要求

能力目标

- 能够根据实际情况，寻找客户
- 能够根据进出口业务流程，开展国际贸易活动

知识目标

- 了解进出口业务流程
- 了解《国际贸易实务》的研究对象



开篇案例

没有书面合同，向谁追讨货款

国内出口企业A和B自2011年6月起累计向以色列买家C公司出运价值70万美元的冬季服装，支付方式分别为OA（赊账）90天和OA60天。C公司收货后，未按合同约定付款。由于投保了出口信用险，A、B两家公司遂以买家拖欠货款为由向中国信保通报出险情况，同时委托中国信保介入调查追讨。

中国信保经调查发现，A、B两家公司分别自1999年及2001年与C公司建立贸易关系，其后一直合作良好。考虑到涉案金额较大，买家拖欠动机不明，中国信保接到出险通知后，立即委托以色列律师进行调查。律师介入后，C公司亦委托其律师向中国信保出具书面声明，全盘否认与A、B两家公司之间的贸易关系，声称其只与另外一家中国D公司存在贸易关系。

据A、B两公司介绍，C公司是一家以色列家族企业，资金实力较强，每年均保持赴中国采购2~3次的频率。C公司在中国的采购过程，每次均由D公司带领其直接到A和B公司看样、下单，A和B公司一直认为D公司即C公司在中国地区的采购代理。因此，对于C公司完全否认贸易关系，A和B两公司均感意外。另据了解，除A和B公司外，C公司还通过D公司向中国多家出口企业采购，目前拖欠货款总额达100多万美元。

根据买卖双方提供的信息，结合双方历史交易记录，中国信保初步推测，C公司之所以一反常态、否认交易，很可能是其经营和资金出现了严重问题。而进一步的调查初步验证了中国信保的判断：由于以色列2006年下半年气候反常、冬季推迟，C公司从中国采购的冬季服装严重滞销，加之一个重要客户突然倒闭，导致C公司大量应收账款无法收回，元气大伤。

至此，C公司通过否认交易以达到逃脱到期债务的企图逐渐浮出水面。

A、B两公司虽然与C公司有多年交易历史，但一直未曾签订正式的贸易合同。虽然提单、发票等单据资料可以一定程度上佐证或还原贸易事实，但作为证明A、B与C公司存在合同债权债务关系的直接证据，法律效力有限。因此，如何确立A、B两公司与C公司的合同债权，成为本案后续追偿工作的难点。

A、B两公司与C公司在未签订任何书面合同的情况下保持了多年的贸易关系，这种表面上的风平浪静往往容易造成出口上的麻痹大意，从而忽视了潜在的交易风险。一旦买家的偿付能力或偿付意愿发生变化，出口商通常只能“哑巴吃黄连”，付出惨重的代价。

启示：国际货物买卖涉及不同的国家和地区，情况相当复杂。因此，国际货物贸易相比国内贸易，风险要大得多。那么，要能正常开展国际贸易，必须了解国际贸易的特点，掌握国际贸易业务流程。这也是国际贸易活动的第一步。本章从进口和出口两个方面介绍国际贸易的基本业务流程，以及辅导初学者如何学好这门课程。

国际贸易究其具体活动而言，主要包括国际货物贸易、国际技术贸易、国际服务贸易和国际投资。近些年来，国际技术贸易、国际服务贸易和国际投资在国际贸易活动中所占的比重逐步加大且发展迅速，但国际货物贸易仍然处于最主要的地位。

从学科的角度来看，《国际贸易实务》是一门主要研究国际货物买卖的具体过程以及相关活动内容与商务运作规范化的学科，也是一门具有涉外商务活动特点的实践性很强的综合性应用学科。从贸易活动来看，国际贸易实务是指国际商品交换或买卖的作业活动，包括进口和出口两个业务环节。

一、国际货物买卖业务的特点

国际货物买卖业务具有以下特点。

第一，国际货物买卖活动的困难大于国内货物买卖。这主要表现在：交易双方语言不通；法律、风俗习惯不同；贸易过程中障碍相对较多；市场调查不方便或不容易，难以了解交易伙伴的资信状况；交易技术复杂，交易洽谈不易，等等。

第二，国际货物买卖活动涉及的要素比国内货物贸易复杂。这主要表现在：国际货物买卖活动一般路途遥远，运输困难，往往会受到自然灾害等因素的影响；各国度量衡制度不同、商业习惯不一样、海关制度等相关贸易法规也不相同；国际市场汇率波动较大等。这些都使得国际货物买卖活动中的保险、商检、索赔和理赔难度加大。

第三，国际货物买卖活动的风险要比国内货物买卖大。这主要表现在：交易双方的成交量大，交易金额大，如有闪失，企业会面临破产的境地；此外，国际货物买卖活动还要承受政治风险、信用风险、海盗风险等，这些都加大了国际货物买卖活动的风险。

第四，国际货物买卖活动的营销手段比国内货物买卖活动更多。这主要表现在：除了通常的产品、价格、渠道、促销四大组合外，还有政治力量、公共关系以及其他的超经济、超国家的手段等。贸易参与者更多，立法人员、政府代理人、政党、社会团体也同样会参与进来。因而，国际货物买卖活动的行动规模与关系的微妙都是国内贸易所难以相比的。

第五，函电、电子邮件往来为主要的业务沟通形式。由于国际货物买卖活动中交易各方相隔甚远，面对面沟通只能通过展销会或出国推销等形式进行。因此，绝大多数的交易都是通过信

函、电子邮件传递信息的。有的交易甚至从头至尾双方都未曾谋面过，全凭一纸信函的沟通。

国际货物买卖活动的这些特点，决定了从事国际商务活动的要求高、难度大。因而从事国际货物买卖活动的从业人员，不仅需要掌握国际货物买卖活动的基本原理、基本知识和基本技能与方法，还应该具备开拓创新的思维能力、驾驭市场和解决实际问题的应变能力。只有这样才能在国际货物买卖活动中取得佳绩，立于不败之地。

二、国际货物买卖合同

在国际商务活动中，合同（Contract）起着十分重要的作用。在业务活动的各个具体环节上，几乎都是通过合同的形式把有关当事人联系起来的。买卖双方各自按照规定的义务（Obligation）去履行合同，从而使得国际商务活动能够有条不紊地进行着。

1. 合同的一般概念

合同是指两个或两个以上的当事人，以发生、变更或消除某种民事法律关系为目的而达成的协议。所谓民事法律关系，一般是指依法律规范在当事人之间形成的民事权利与义务关系，主要包括财产所有权关系、债权关系、继承权关系。

2. 货物买卖合同

货物买卖合同（Sales Contract of Goods）是买卖合同中的一种，它买卖的是货物而不是其他东西。货物买卖合同一般是两个或两个以上的当事人，就指定的货物所有权，由卖方有偿地转让给买方而达成的协议。这个协议的主要内容是：卖方将属于他所有的货物交付给买方所有，而买方接受所交付的货物，并支付价金。这种口头或书面的协议，就是货物买卖合同。从上述概念来看，货物买卖合同有以下几个特点。

（1）合同主体，即当事人。从当事人一方来看，另一方当事人是外国人（自然人或法人）或者受外国法律支配的人。

（2）合同客体，即货物。从买方当事人来看，货物是存在国外的，货物的交付必须从卖方当事人的国境或关境内运抵买方当事人的国境或关境内，或者第三方当事人的国境或关境内。

（3）合同内容，即权利和义务。双方当事人发生权利和义务的纠纷或争议时，可能发生法律冲突，从而在解决纠纷时可能出现法律适用、法律选择以及国际惯例的引用问题。由于国际货物买卖合同含有涉外因素，因此，解决国际贸易的纠纷要比解决国内贸易的纠纷复杂得多。

3. 国际货物买卖合同的概念及涉外要素

国际货物买卖合同是指处于不同国家的买方与卖方之间一致达成的将有动产作为出入国境或关境交易的共同意思表示。国际货物买卖合同是货物买卖合同中的一种，但它含有涉外因素。这种货物买卖合同，从国与国的关系来看，称为国际货物的买卖合同；从一个国家的角度来看，称为对外贸易合同或者出口贸易合同、进口贸易合同。国际货物买卖合同与国内货物买卖合同的主要区别是前者含有涉外因素。所谓涉外因素，一般反映在以下几个方面。

（1）合同的主体。从当事人一方来看，另一方当事人是外国人（自然人或法人）或者受外国法律支配的人。

(2) 合同的客体,即货物。从买方当事人来看,货物是存在国外的,货物的交付必须从卖方当事人的国境或关境内运往买方当事人的国境或关境内,或者第三方当事人的国境或关境内。

(3) 合同的内容,即权利和义务。双方当事人发生权利和义务的纠纷或争议时,可能发生法律冲突,从而在解决纠纷时可能出现法律适用、法律选择以及国际惯例的引用问题。由于国际货物买卖合同含有涉外因素,因此,解决国际贸易的纠纷要比解决国内贸易的纠纷复杂得多。

三、国际货物买卖合同中法律、惯例及公约的适用

合同中有关当事人双方的权利、义务是受到法律保护的,但国际货物买卖合同的双方当事人分处不同国家,各国法律又有所不同,一旦双方发生争议,究竟用哪个国家的法律裁决就成了双方当事人所关心的问题。因此,在合同中订明有关法律适用条款是解决国际贸易中“法律冲突”的唯一办法。国际货物买卖合同的法律适用有以下几种情况。

第一,适用当事人选择的国家的法律。如果当事人在合同中明确选择 A 国家的法律来解释,则该合同就适用 A 国家的法律。

第二,适用与合同有最密切联系国家的法律。如果当事人没有选择适用国家的法律,则适用与合同有最密切联系的国家法律。至于与合同有最密切联系的国家,则应视合同的具体情形由受理合同争议的仲裁机构或法院确定。例如,我国境内的某专业公司与一美国境内的百货公司在长春签订了一份纺织品买卖合同,价格条件是大连港船上交货。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长春,履约地在大连,均在中国境内,按国际司法的一般规则,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。当然,本例也可适用某一国际贸易惯例或某一国际条约。

第三,适用国际贸易惯例。国际贸易惯例是指在国际贸易长期实践中形成的、为国际社会所普遍接受的通行做法和解释,但在法律上没有明文规定。

国际贸易惯例不同于各国的共同立法,也不是某一国的法律,除非另有规定,否则对买卖双方无强制性。有关国际贸易惯例的约束力问题,有以下几种情况。

一是如果合同中作出了与惯例相反的约定,只要这些约定是合法的,就将得到有关国家法律的承认和保护;二是如果合同明确表示采用某种惯例,则此惯例对双方有约束力;三是当双方在合同中对某些问题没有作出明确规定,尽管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,各国法庭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判决或仲裁案件的依据。因此,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有法律约束力。

在国际货物买卖中,国际商会制定的《2010 年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(第 600 号出版物)、《托收统一规则》(第 522 号出版物),已为大多数国家的银行、进出口商接受和应用,并成为拥有世界性影响的国际贸易惯例。随着国际贸易的迅速发展,有些惯例中的内容已渐渐为某些国家的国内法所吸收,还有些内容则被国际条约所采纳。国际贸易惯例在国际贸易中起着举足轻重的作用。

第四,适用当事人所在国缔结或参加的国际条约。目前国际上常用的贸易条约和协定有通商航海条约、贸易协定和贸易议定书、支付协定、国际商品协定等,其中《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》,于 1988 年 1 月 1 日起正式生效)已成为我国进行国际货物

买卖时所依据的最重要的一项国际公约。我国在批准《公约》时作了两项保留：一是我国不同意扩大《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；二是我国认为，涉外合同的订立、修改、终止等均采用书面形式。

四、国际贸易业务的基本流程

对外贸易流程的环节很多，各个环节之间往往都有着密切联系。在实际工作中，还经常出现各环节先后交叉进行的情况。总体来说，进出口业务程序大体可分为交易前准备、交易磋商和签订合同以及履行合同三个阶段（见图 1.1、图 1.2）。这既是进出口业务的实际程序，也是本书的框架体系，即以合同要素为线索形成的核心业务内容和以业务程序为线索形成的操作内容。

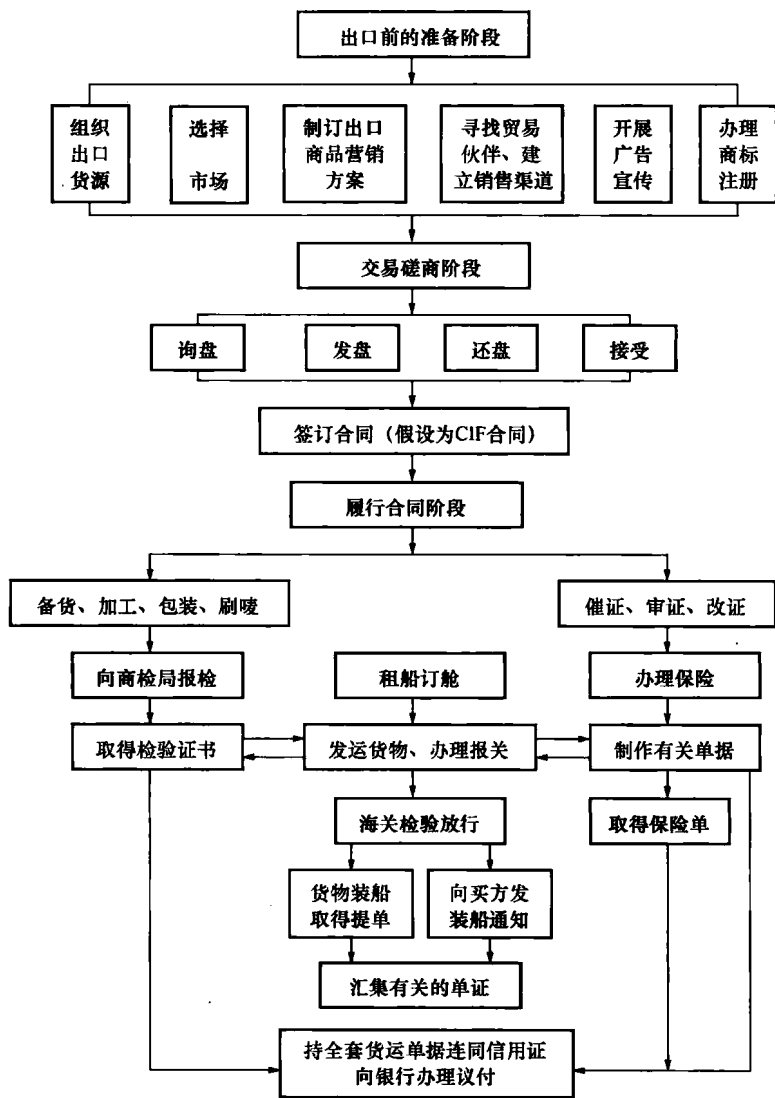


图 1.1 出口业务流程图

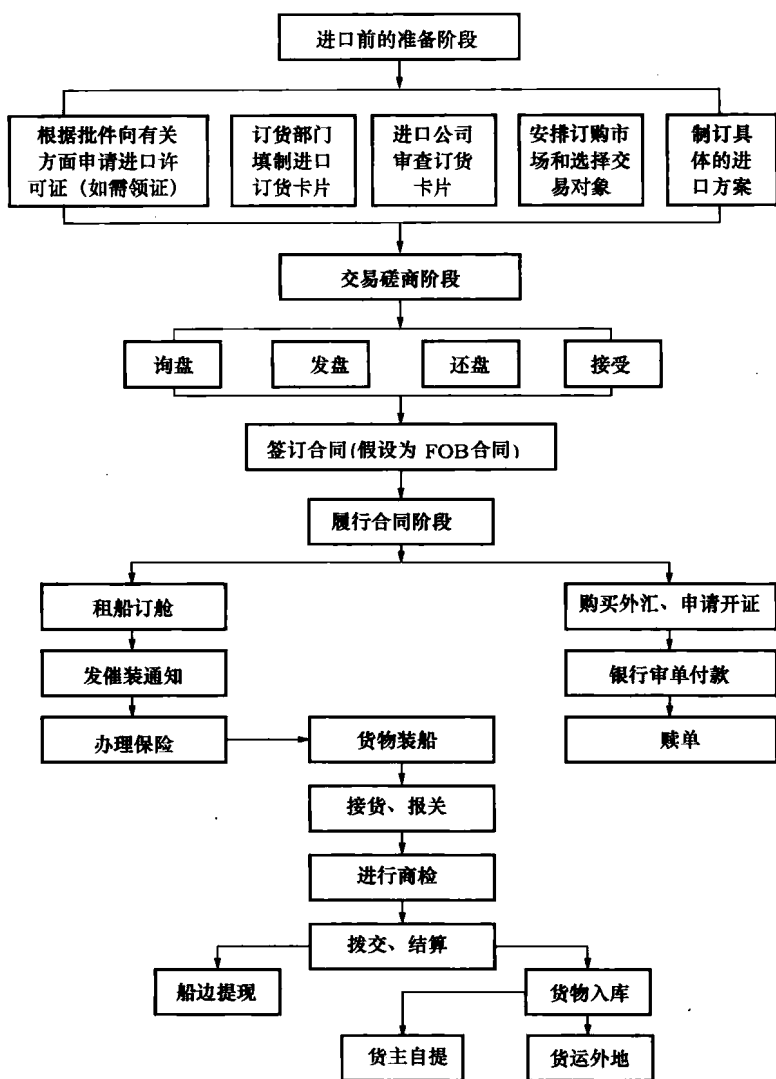


图 1.2 进口业务流程图

1. 交易前的准备工作

交易前的准备工作主要包括：进行国际市场调查研究；制定经营方案；按经营方案选择市场和客户，组织和落实货源（买主或卖主）；开展广告宣传等。

2. 交易磋商和签订合同工作

这主要是根据方针政策、国际规则和企业的经营意图，按照经营方案，运用国际市场通用做法，与国外客户就所经营的货物及其交易条件进行磋商，通过发盘、还盘和接受的程序达成协议。根据我国法律，对外贸易合同必须采用书面形式，买卖双方当事人履行各自义务和处理争议要以书面合同为依据。

3. 履行合同

履行合同即买卖双方当事人根据合同规定各自履行自己的义务。任何一方违反合同的规定，并使对方遭受损失时，均应依法承担赔偿责任对方损失的责任。

就进出口企业而言,履行出口合同的工作主要包括:按照合同备妥货物,如系采用信用证方式收汇的交易,要向客户催开信用证并于收到后根据合同进行审核,发现不符又不能接受的,应立即通知客户修改;然后向运输机构办理委托运输和装运等手续,其中包括租船(订舱)、报检、报关、保险、装船(或其他运输工具)等工作;在货物装运后,缮制单据,办理申领必要的出口凭证和证件;最后进行交单和向银行办理结汇(收取货款)等手续。履行进口合同则与出口内容相对应,后文均有详细介绍。

在履行合同过程中,若发生违约并造成一方受损时,就要进行索赔和理赔工作。在处理索赔、理赔过程中,如果发生争议,应以合同条款为依据,按照法律和惯例进行处理。

五、《国际贸易实务》的研究对象

《国际贸易实务》的研究对象主要有,针对国际货物买卖活动的特点和要求,从实践和法律的角度,分析研究国际货物贸易适用的法律和惯例,国际货物买卖过程的实际运作和总结国内外实践经验,以保证做到既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策,创造最佳经济效益,又能按国际规范办事,广交朋友,做到与国际市场接轨。

国际间商品交换的具体过程,从一个国家的角度看,体现在进出口业务活动的各个环节。在这些环节中,由于存在彼此法律上的不同规定和贸易习惯上的差异,所以在涉及买卖双方的利害关系时,往往会出现矛盾和斗争。研究如何协调这种关系,在平等互利、公平合理的基础上达成交易,完成约定的进出口任务,就是本课程研究的中心课题。具体地说,本课程的研究对象,主要包括下列几个方面。

1. 国际货物贸易有关法律与惯例的运用

国际货物贸易必须按照国际货物买卖的有关法律与惯例进行,在洽商交易、订立合同、履行合同和处理货物贸易争议时,都离不开国际货物买卖的相关法律和惯例。这些相关的法律与惯例,是本课程研究的主要内容。

鉴于完成每笔交易,不仅需要销售合同,而且还需要运输合同、保险合同和融资合同,而国际贸易术语专对销售合同中买卖双方交接货物所承担的责任、风险和费用的划分作了具体解释。因此,特将有关贸易术语的惯例及其解释与运用单独作为一章加以详细阐述,而其他国际贸易惯例则结合其他章节的有关内容,分别予以介绍和说明。

2. 国际货物买卖合同条款的约定

合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。按照各国法律规定,买卖双方可以根据“契约自主”的原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的条款,这就必然导致合同内容的多样性。因此,研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系,是本课程研究最基本的内容。

在国际货物买卖合同中,除订明采用何种贸易术语成交外,应就合同的主体和成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力与仲裁等交易条件作出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同,故了解各种合同条款的基本内容及其规定办法,有着重要的法律和实践意义。

鉴于合同条款的重要性及其涵盖的内容很广泛，故本书以较大的篇幅将各项条款的内容分别加以介绍和说明。

3. 国际货物买卖合同的商订与履行

在国际货物贸易中,交易双方通过函电洽商和当面谈判就各项交易条件达成一致协议后,交易即告达成,一般的说,合同即告成立,买卖双方当事人就存在合同关系,彼此就应重合同、守信用,各自履行约定的义务。

合同的履行,是实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中,环节很多,程序繁杂,情况多变,稍有不慎,某些环节出问题,或合同当事人违约,都会影响合同的履行,甚至可能引起争议或法律纠纷。因此,从事国际贸易的人员不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序,而且还应了解如何处理履约当中产生的争议,并掌握违约的救济方法,以保障合同当事人的合法权益。

鉴于订立、履行合同和处理合同争议,都涉及合同当事人的正当权益,故研究如何依法订立合同、正确履行合同和妥善处理合同争议,就成为本课程不可缺少的一项重要内容。

4. 国际贸易方式的运用

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,国际贸易方式、渠道日益多样化和综合化。除传统的贸易方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型国际贸易方式。在国际贸易方式中,除单边进口和单边出口外,还包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易;对销贸易、加工贸易、无纸贸易与电子商务等。介绍和阐述各种贸易方式的性质、特点、作用、基本做法与选用时的注意事项,也属本课程研究的一个重要方面。

六、《国际贸易实务》的教与学

根据国际贸易实务的课程性质、研究对象,在此提供一下可供参考的教与学的方法。

1. 剧本式实习模式

所谓剧本式实习模式是指教师给出进出口企业仿真的案例背景,像一幕幕剧本一样,设计出进出口贸易流程中各个环节的模拟操作程序及业务处理方法,具体包括:进出口交易磋商、合同的订立、进口商信用证的开立、出口商审证改证、备货、租船订舱、出口商制单结汇、进口商审单付汇等环节。学生在给出的案例背景下,通过扮演进出口贸易中的各种角色:出口商、进口商、进口商银行、出口商银行、承运人、海关、商检、外汇管理局等,熟练掌握各角色的业务操作及技巧,为将来毕业从事外贸工作打下坚实基础。

2. 案例分析

在国际贸易交易过程中,由于各种错综复杂的因素,经常出现一些问题,如国际结算中的“软条款信用证”、“贸易项下融资”等,它们还不断翻新,呈现出一些新的特征。特别是近些年国际经贸领域出现了很多新问题,这些直接反映到国际贸易结算业务中,于是出现了一些棘手的案例。这些都必须在实际教学中得到反映,并教授学生一些方法,掌握和处理这些问题。而传统的教科书式的教学方式严重脱离实际,缺乏实践环节。因此,如何教授给学