

普通高等院校经济管理类“十二五”应用型规划教材

[国际经济与贸易系列]



国际贸易实务

International Trade Practice

主编 陈启虎

副主编 李书彦 郝新蓉

免费提供
授课用
电子课件

机械工业出版社
China Machine Press

普通高等院校经济管理类“十二五”应用型规划教材
[国际经济与贸易系列]

国际贸易实务

International Trade Practice

主编 陈启虎

副主编 李书彦 郝新蓉

常州大学图书馆
藏书章

 机械工业出版社
China Machine Press

本书以国际贸易惯例和法律规则为依据，以外贸操作实践为主线，介绍了进出口贸易的基本环节与一般做法。本书融知识性、实践性、操作性和实用性于一体，内容新颖，重点突出，简明扼要，案例典型。本书既可作为应用型本科院校国际经济与贸易专业或其他相关专业的教材，还可作为广大外经贸工作人员掌握国际贸易综合知识的指导用书。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目（CIP）数据

国际贸易实务/陈启虎主编. —北京：机械工业出版社，2012.2
(普通高等院校经济管理类“十二五”应用型规划教材·国际经济与贸易系列)

ISBN 978-7-111-37322-3

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

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第016023号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：岳小月 版式设计：刘永青

北京市荣盛彩色印刷有限公司印刷

2012年3月第1版第1次印刷

185mm×260mm · 15印张

标准书号：ISBN 978-7-111-37322-3

定价：32.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 88379210；88361066

购书热线：(010) 68326294；88379649；68995259

投稿热线：(010) 88379007

读者信箱：hzjg@hzbook.com

PREFACE 前言

国际贸易实务又称进出口贸易实务,是国际经济与贸易类专业的核心课程。该课程重点研究国际货物买卖过程中的基本理论、基本业务程序、基本操作技能以及与这些业务程序相关的法律规定和国际惯例。针对普通本科层次,“国际贸易实务”的课程目标定位为:在学习国际贸易理论与政策、中国对外贸易概论等课程的基础上,理解和掌握国际贸易惯例,掌握国际贸易合同的内容,了解有关国际贸易的单据格式与内容,能够熟练地进行进出口业务的操作。希望通过本课程的教学,能培养学生的外贸业务谈判能力、订立和履行进出口合同能力、沟通协调能力及创新能力。

自从2001年12月11日加入WTO以来,中国的对外贸易取得了突飞猛进的发展。据海关统计,2011年,中国对外贸易进出口总值突破3.6万亿美元,再创历史新高。目前中国是世界第一大出口国和第二大进口国,对世界贸易的发展起着举足轻重的作用,对外贸易已成为我国经济工作的核心之一。为了适应当前国际经济贸易形势发展的需要,加速培养国际贸易应用型、复合型紧缺人才,增强抵御国际贸易风险的能力;同时,也使从事国际商务的人员熟悉国际贸易规则和提高从事进出口贸易的业务水平,我们根据最新修订、颁布的有关国际贸易惯例和国际通行习惯做法,通过实地调研了解涉外企业对外贸人才的需求,花了将近一年的时间编写了《国际贸易实务》这本突出应用性的本科人才培养的教材。

根据应用型本科人才培养的特征,本书以外贸操作实践为主线,以国际贸易惯例和法规为依据,介绍了进出口买卖合同的具体内容以及合同订立和履行的基本环节与一般做法。与国内同类教材相比较,其主要特点如下:

(1) 以职业资格为导向。将现有的本科专业知识体系与外贸职业资格证书所要求的内容进行整合,本书在每一章节都明确提示本章内容是否属于各类外贸职业资格证书考试的主要内容,同时编写时也充分体现相应的职业资格证书考试所要求的知识,使学生在完成教学内容学习的同时,具备考取相应的职业资格的知识能力。

(2) 以外贸操作实践为主线。本书内容按进出口业务三个环节展开,分别对进出口交易前的准备、进出口合同条款的谈判和磋商、进出口合同的履行进行了全面的论述,最后介绍了当前国际贸易中比较普遍采用的贸易方式。整本书的专业性、实用性和针对性都比较强。

(3) 反映最新理论知识点。本书在编写过程中,充实了当前进出口业务中的一些最新做法,在每章的开始部分,都以一个引导案例引出本章话题,而且引用的都是最新案

例，方便读者从整体上把握该章知识点。此外，在各章的重点和难点部分，也都引用了大量的案例，有助于读者理解该知识点。同时，为了拓宽学生知识领域，本书在每一章节前面都设置了一个导读。

(4) 语言简明通俗，内容深度适当。本书的编写从外贸实际出发，做到语言简明扼要、通俗易懂。同时本书对相关知识点作了一定的提炼和总结，以突出应用型本科人才培养的需要。

总之，本书内容新颖，结构合理，重点突出，具有较强的系统性与逻辑性，注重技能训练，易于自学。本书可作为高等院校经济类、管理类专业的国际贸易实务课程教材，也可作为从事外贸、运输、保险、银行、海关、商检等部门实际工作专业人员的培训教材和参考读物。

本书的编写队伍均为从事“国际贸易实务”课程教学多年的教师，教学经验丰富、专业基础扎实。本书由陈启虎教授任主编，李书彦、郝新蓉任副主编，具体编写分工如下：陈启虎编写第1章；李书彦编写第3、9章；郝新蓉编写第4、5章以及附录部分；胡跃编写第6、8章；马雯慧编写第7章；张亚萍编写第2、10章。全书由陈启虎教授总撰和定稿。

本书在编写过程中参考了国内外有关国际贸易的著作、教材及文献资料，吸收了其中的一些成果，也得到了相关领域专家学者的大力支持，在此一并致谢，恕不一一详列。由于时间仓促，加之编者水平有限，不足之处在所难免，敬请读者批评指正。

编者

2011年12月

SUGGESTION 教学建议

“国际贸易实务”是国际经济贸易类专业的核心课程。该课程重点研究国际贸易实务中的基本理论、基本业务程序、基本操作技能以及与这些业务程序相关的法律规定和国际惯例。在使用本书进行教学时，建议注意以下几点：

(1) 在组织本课程教学时，要以国际贸易的基本理论和我国对外经济贸易的方针政策为指导。因此，针对普通本科层次，一般安排在“国际贸易理论与政策”、“中国对外贸易概论”两门课程的教学后进行，这样有利于把理论与实践、政策和业务紧密地结合起来，提高学生分析问题、解决问题以及处理实际业务的能力。

(2) 根据本课程实践性、操作性强的特点，要善于总结我国进出口实际业务中的经验教训，重视案例分析和平时的操作练习，使之能收到事半功倍的效果，真正做到学以致用。在教学中，要求学生能发挥学习主动性，加强实践性环节的学习，建议安排一定的实验课时，在实验室通过外贸流程模拟软件进行模拟实习。

本课程总学时一般为64学时，各章节学时分配建议如下：

章节名称		教学形式	理论		实践		小计
			课内	课外	课内	课外	
第1章	概述	讲授	4				4
第2章	商品的品名、品质、数量与包装	讲授	4				4
第3章	国际贸易术语	理论讲授+实践操作	8		2		10
第4章	进出口商品的价格条款	理论讲授+实践操作	4		4		8
第5章	进出口合同中的装运条款	理论讲授+实践操作	6		2		8
第6章	国际货物运输保险	理论讲授+实践操作	4		2		6
第7章	进出口合同中的支付条款	理论讲授+实践操作	6		2		8
第8章	检验、索赔、不可抗力和仲裁	讲授	4				4
第9章	进出口合同的商订和履行	讲授+实践操作	4		4		8
第10章	国际贸易方式	讲授	4				4

课程考核以闭卷为主。考核时应适当加大作业、课堂表现、学生实践能力等平时成绩所占的比例；要精心设计和合理安排考试类型，单选题、多选题、案例分析题等题型应占较大比重。建议平时成绩所占比例为30%~40%，期末考试成绩所占比例为60%~70%。

教师服务登记表

尊敬的老师：

您好！感谢您购买我们出版的_____教材。
机械工业出版社华章公司为了进一步加强与高校教师的联系与沟通，更好地为高校教师服务，特制此表，请您填妥后发回给我们，我们将定期向您寄送华章公司最新的图书出版信息！感谢合作！

个人资料（请用正楷完整填写）

教师姓名	☐先生 ☐女士	出生年月	职务	职称： ☐ 教授 ☐ 副教授 ☐ 讲师 ☐ 助教 ☐ 其他	
学校	学院		系别		
联系电话	办公： 宅电： 移动：		联系地址及邮编		
			E-mail		
学历	毕业院校	国外进修及讲学经历			
研究领域					
主讲课程		现用教材名	作者及出版社	共同授课教师	教材满意度
课程： ☐专 ☐本 ☐研 ☐MBA 人数： 学期：☐春☐秋					☐满意 ☐一般 ☐不满意 ☐希望更换
课程： ☐专 ☐本 ☐研 ☐MBA 人数： 学期：☐春☐秋					☐满意 ☐一般 ☐不满意 ☐希望更换
样书申请					
已出版著作			已出版译作		
是否愿意从事翻译/著作工作 ☐ 是 ☐ 否			方向		
意见和建议					

填妥后请选择以下任何一种方式将此表返回：（如方便请赐名片）
地 址：北京市西城区百万庄南街1号 华章公司营销中心 邮编：100037
电 话：(010) 68353079 88378995 传真：(010)68995260
E-mail:hzedu@hzbook.com marketing@hzbook.com 图书详情可登录<http://www.hzbook.com>网站查询

目 录 CONTENTS

前言

教学建议

第1章 概述 /1

1.1 国际贸易实务的研究内容 /2

1.2 国际货物买卖的特点 /3

1.3 国际货物买卖合同 /4

1.4 进出口业务的操作流程 /8

本章小结 /14

思考与练习 /14

第2章 商品的品名、品质、数量与包装 /15

2.1 商品的名称 /16

2.2 商品的品质 /18

2.3 商品的数量 /22

2.4 商品的包装 /26

本章小结 /29

思考与练习 /30

第3章 国际贸易术语 /31

3.1 贸易术语的含义 /32

3.2 有关贸易术语的国际贸易惯例 /33

3.3 六种主要贸易术语 /35

本章小结 /45

思考与练习 /45

第4章 进出口商品的价格条款 /46

4.1 进出口商品价格的掌握 /47

4.2 作价方法和币种选择 /50

4.3 主要贸易术语的价格构成和换算 /52

4.4 佣金与折扣 /53

4.5 买卖合同中的价格条款 /55

本章小结 /56

思考与练习 /57

第5章 进出口合同中的装运条款 /58

5.1 买卖合同中的装运条款 /59

5.2 国际货物运输方式 /63

5.3 运输单据 /73

本章小结 /81

思考与练习 /81

案例分析 /81

第6章 国际货物运输保险 /83

6.1 保险的基本原则 /84

6.2 海运货物运输保险的承保范围 /87

6.3 我国海洋货物运输保险的险别 /89

6.4 我国陆、空、邮运保险的险别 /92

6.5 英国伦敦保险业协会货物保险条款 /93

6.6 进出口货物运输保险实务 /95

6.7 买卖合同中的保险条款 /99

本章小结 /100

思考与练习 /102	
案例分析 /102	
第7章 进出口合同中的支付条款 /103	
7.1 支付工具 /104	
7.2 支付方式 /111	
7.3 银行保函和备用信用证 /129	
7.4 国际保理业务和出口信用 保险 /132	
7.5 合同中的支付条款 /135	
本章小结 /136	
思考与练习 /137	
案例分析 /137	
第8章 检验、索赔、不可抗力和仲裁 /138	
8.1 商品检验 /139	
8.2 索赔 /143	
8.3 订金罚则 /145	
8.4 不可抗力 /146	
8.5 仲裁 /148	
本章小结 /151	
思考与练习 /151	
第9章 进出口合同的商订和履行 /153	
9.1 交易前的准备 /154	
9.2 交易磋商的形式、内容及 程序 /157	
9.3 合同的成立和书面合同的 签订 /164	
9.4 合同的履行 /166	
本章小结 /177	
思考与练习 /177	
案例分析 /177	
第10章 国际贸易方式 /179	
10.1 经销和代理 /180	
10.2 寄售、拍卖、展卖和招标 投标 /182	
10.3 期货交易 /186	
10.4 对销贸易 /188	
本章小结 /191	
案例分析 /191	
附录A 专业术语词汇（英汉对照） /192	
附录B UCP600中文版 /195	
附录C 《联合国国际货物销售合同公约》 （中文版） /211	
参考文献 /229	

第 1 章 概 述

学习要点

- 掌握国际货物买卖合同的主要内容及其适用范围
- 领会进出口业务的一般程序

国际贸易惯例

国际贸易惯例 (international trade custom) 指在国际贸易实践中逐渐自发形成的, 某一地区、某一行业中普遍接受和经常遵守的任意性行为规范。国际贸易惯例本身并不是法律。贸易双方当事人有权在合同中达成不同于惯例规定的贸易条件。但许多国家在立法中明文规定了国际惯例的效力, 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。在国际贸易中通行的主要惯例均由国际商会制定, 主要有:《国际贸易术语解释通则》(2000年)、《跟单信用证统一惯例》(1993年)、《托收统一规则》(1995年)、《国际保付代理惯例规则》(1994年, 由国际保理商联合会颁布) 和《见索即付保函统一规则》(1992年) 等。

国际惯例是国际法的一个重要渊源。上述惯例在国际贸易中均得到普遍遵守, 是从事国际贸易的人员所必须熟知的重要内容。有关贸易术语的国际贸易惯例主要有三种:《1932年华沙-牛津规则》、《1941年美国对外贸易定义 (修订本)》和《2000年国际贸易术语解释通则》。

引导案例

有一份CIF合同在美国订立，由美国商人A出售一批IBM电脑给中国香港商人B，按CIF香港条件成交。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争议。请分析解决此项纠纷应适用中国香港法律还是美国法律。

【分析】应适用美国法律。理由：合同与美国关系最密切，因为订约地和履约地都在美国。在按CIF香港条件成交的合同中，出口方在出口国装运港履行交货义务，所以履约地在美国装运港，而非目的港香港（有关CIF条件的内容参见“贸易术语”部分）。

1.1 国际贸易实务的研究内容

国际贸易实务（international trade practice），也称进出口贸易实务，是研究国际货物买卖的有关理论和实际业务操作的过程。作为对外经济与贸易专业必修的专业基础课程，国际贸易实务是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科，它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际结算与汇兑、国际运输与保险、国际市场营销等知识的综合运用。

国际货物买卖是通过磋商、订立和履行国际货物买卖合同进行的。要订立和履行好国际货物买卖合同，必须掌握其条款的内涵和规定方法，熟悉合同磋商、订立履行合同的基本环节。由于世界各国存在法律上的不同规定和贸易习惯上的差异，当涉及买卖双方的利害关系时，经常会出现矛盾和博弈，面临各种困难和风险。因此，学会运用有关国际惯例和法律规则处理纠纷、防范风险是很有必要的。而今，国际货物贸易除了传统经营方式以外，还产生了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的诸如加工贸易、补偿贸易、期货贸易、包销、代理等新的国际贸易方式。因此，国际贸易实务课程的研究内容主要涉及国际货物买卖合同条款、国际货物买卖合同的管理和风险管理、国际贸易方式三个方面。

1.1.1 国际货物买卖合同条款

国际货物买卖合同的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义务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和义务关系，是国际贸易实务课程最基本的内容。

国际货物买卖合同条款主要包括商品的名称、质量、数量、包装、价格、运输、保险、货款收付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等。学习并掌握合同条款的基本内容，相关业务知识和操作方法，以及合同条款的规定方法。

1.1.2 合同管理

1. 合同的磋商订立和履行

国际货物买卖是以合同为中心进行的，要经历交易磋商、合同的签订和履行等过程。

经过交易前的准备,买卖双方取得业务联系,即可通过函电洽商或当面谈判等方式,就各项交易条件达成协议,合同即告成立。订立合同的过程,一般包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节。其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和法律步骤。经过磋商订立合同后,买卖双方就应本着“重合同、守信用”的原则,按照合同的规定在享有各自权利的同时承担各自应尽的义务。

2. 国际货物买卖的风险管理

在进行国际货物买卖合同的过程中不可避免地会遇到各种各样的风险。如,合同一方当事人失信违约造成的合同风险;国际市场供求变化和价格波动带来的市场风险;国际货物运输面临的运输风险;国际货款结算遭遇的信用风险;政局动荡引发的政治社会风险等,都可能造成损失。采取有效的风险管理和防范措施,是交易得以顺利进行的重要保证。

1.1.3 国际贸易方式

由于国际经济关系不断变化,国际贸易迅速发展,国际贸易的方式也日趋多样化,除了通常采用的单边进口和单边出口之外,还有经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、商品交易所、对销贸易、加工贸易等多种形式。掌握这些贸易方式的做法、特点及作用是十分必要的。

1.2 国际货物买卖的特点

国际货物买卖与国内贸易相比,虽然都属商品交换范畴,但由于国际货物买卖是在国家(地区)与国家(地区)之间进行的,所以具有许多不同于国内贸易的特点。

1. 国际性

国际货物买卖是一项具有涉外性质的商务活动,在对外交往中不仅要考虑经济利益,还应配合外交活动,认真贯彻对外方针政策,切实按国际规范行事,恪守“重合同、守信用”的原则,树立良好的对外形象和信誉。

2. 复杂性

由于国际货物买卖涉及不同国家或地区,不仅在法律体系方面可能存在差异和冲突,很可能受到有关国家或地区对外贸易政策、措施、法律以及外汇管制等方面的制约,而且各国的语言文化、风俗习惯、宗教信仰也不尽相同,涉及的问题和范围也要比国内贸易复杂。

此外,国际货物买卖地域广、期限长、中间环节多,这也使得国际货物买卖更为复杂。具体来说,国际货物买卖的每笔交易除了买卖双方之外,还涉及各种中间商、代理商以及国内外的运输、保险、港口、海关、检验与检疫、银行、政府机关等部门的协作与配合,或接受其监督与管理。交易过程的关系错综复杂,稍有不慎就可能造成损失或引起纠纷,以致提交仲裁或司法诉讼,从而影响交易的完成与合同的履行。

3. 风险性

由于国际货物买卖的交易数量和金额通常都比较大,从合同的磋商开始,一直到最后合同的履行,间隔时间往往比较长;货物由出口国到进口国都需要经过长途运输,有的还需要使用多种运输方式才能完成;加之国际市场广阔,交易双方相距遥远,国际贸易界的从业机构和人员情况复杂等诸多因素,故交易中容易产生欺诈活动,稍有不慎就可能上当受骗,货款两空,蒙受严重的经济损失。因此,买卖双方在交易过程中承担的商业风险、信用风险、商品风险、运输风险等比国内贸易大得多。

从事国际货物买卖还会受到交易双方所在国家的政治、经济以及其他客观条件的影响,具有更大的不确定性。尤其是在国际局势动荡不定,市场竞争日益激烈,贸易摩擦时有发生,各国货币汇率频繁浮动,货物价格经常波动,政治、经济、金融危机难以准确预测的复杂背景下,买卖双方在交易过程中所承担的政治和政策风险、市场行情风险、金融汇兑风险等大大超过了国内贸易。

由此可见,国际货物买卖具有线长、面广、环节多、难度大、变化快等特点。这就要求从事进出口贸易的人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原则和基本政策,还要掌握进出口贸易的基本知识、技能与方法,具备分析和处理实际业务问题的能力,提高整体素质,特别是要学会掌握国际市场的动态变化,善于随机应变,以确保社会经济效益的顺利实现。

1.3 国际货物买卖合同

进出口贸易是以国际货物买卖合同为中心而进行的,因此,国际货物买卖合同是国际货物买卖活动中最基本也是最主要的合同。国际货物买卖合同是营业地在不同国家的当事人之间达成的,一方交付货物另一方支付货款的有关货物买卖诸事项的协议,是当事人双方各自履行约定义务的依据,也是发生违约行为时进行补救、处理争议的法律文件。订立好国际货物买卖合同对于当事人双方是十分重要的。

1.3.1 国际货物买卖合同的基本内容

一项有效的国际货物买卖合同必须具备必要的内容,否则就会使合同当事人履行义务、进行违约补救或是处理争议时造成困难。有些内容如未规定,甚至会导致合同无效。一般来说,国际货物买卖合同应具备以下五项基本内容。

(1) 合同的标的。这项内容用以明确所交易的货物,主要包括商品的名称、质量、数量和包装条款。

(2) 货物的价格。它一般包括货物的单价和总价或是确定价格的方法,有时还规定有关价格调整的条款。

(3) 卖方的义务。这里主要规定何时、何地以何种方式交付货物,以及如何移交有关货物的单据和货物的所有权。

(4) 买方的义务。它主要涉及何时以何种方式支付货款和受领货物。

(5) 争议的预防与处理。它主要涉及商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等事项的规定。

1.3.2 国际货物买卖合同适用的法律

由于国际贸易具有很多不同于国内贸易的特点,其交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题都比国内贸易复杂,也就更加容易产生争议。为保证国际货物买卖能够顺利进行,并得到法律的承认与保护,国际贸易业务必须符合法律规范。但由于国际贸易的当事人一般身处不同的国家或地区,具有不同的法律和制度,因此,国际货物买卖合同的当事人能够在不违反国家强制性法律规定的情况下自由约定合同内容,选择用于处理合同争议所适用的规范。国际货物买卖合同适用的规范可以是国际公约,也可以是某一国内法,还可以是国际惯例。

1. 国内法

国内法(domestic law)是指由某一国家制定或认可,并在本国主权管辖范围内生效的法律。但由于从事国际货物贸易的当事人地处不同国家,要遵守各自国家的国内法律制度,而不同国家的法律对同一问题往往会有不一致的规定。此时,一旦发生合同争议引起法律诉讼,就涉及适用何国法律作为争议处理依据的问题。为了解决这种“法律冲突”,一般以在国内法中规定“冲突规范”的办法加以解决。如《中华人民共和国合同法》(简称《合同法》)第126条规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家法律。”据此,除非法律另有规定,只要与国外当事人取得协议,我国当事人可以在合同中选择处理合同争议所适用的法律,既可选择适用我国法律,也可以选择适用对方国家法律或是双方同意的第三国法律或有关的国家条约。如果涉外合同的当事人没有选择处理合同争议所适用的法律,则由受理争议的法院或仲裁机构根据合同具体情况选择认定“与合同有最密切联系的国家法律”来处理争议案件。

有关国际货物买卖的国内法律主要有英国1973年修订的《货物买卖法》(Sale of Goods Act)、美国1977年修订的《统一商法典》(Uniform Commercial Code, U.C.C)等。

2. 国际条约

国际条约(international treaty)是指两个或两个以上的主权国家,为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的关系、权利和义务而缔结的诸如公约、协定和议定书等各种协议的总称。按照缔约方的数目,国际公约可划分为双边条约和多边条约(又称公约)。在国际贸易领域,影响力最大的当属国际多边条约,即由多个国家缔结的国际公约。国际条约依法缔结生效后,对当事各方都具有约束力,必须由当事各方自觉地履行。对此,国际法有一项“条约必须遵守”的基本原则,缔结条约以后,各方必须按照条约规定,行使自己的权利,履行自己的义务,不得违反。因此,国际条约是国际贸易应遵守的重要法律之一。

与我国对外贸易有关的国际条约主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定,以及我国缔结或参加的有关国际贸易、海运、空运、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约。其中,1988年1月1日正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention On Contract for the International Sale of Goods, CISG)是与我国进行货物

进出口贸易关系最密切、最重要的一项国际公约。《联合国国际货物销售合同公约》(简称《公约》),由序言和四个部分组成,共101条187款。其序言中规定了公约的宗旨:以建立新的国际经济秩序为目标,在确定有关国际货物销售合同的统一原则时,照顾到不同社会经济制度和法律制度的国家,以减少国际贸易的法律障碍,在平等互利的基础上发展国际贸易,促进各国间的友好关系。其他四个部分为:1)适用范围;2)合同的成立;3)货物买卖;4)最后条款。我国于1986年12月11日加入该公约成为成员国,并对该公约提出了两项保留。

(1) 关于公约适用范围的保留。根据《公约》第1条第(1)款a项的规定,如果合同双方当事人的营业地处于不同的国家,而且这些国家都是该公约的缔约国,该公约就适用于他们之间订立的买卖合同。该款中的b项又规定,只要双方当事人的营业地是处于不同的国家,即使他们的营业地所在国不是公约的缔约国,但如果按照国际司法的规则导致适用某一缔约国的法律,则该公约亦将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。这项规定的目的是为了扩大公约的适用范围。我国在核准公约时完全同意a项的规定,但对于b项规定提出了保留,不同意扩大公约的适用范围,我国认为该公约的使用范围仅限于双方营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同。

(2) 关于合同形式的保留。《公约》第11条规定:“销售合同无需以书面订立或以书面证明,在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括证明人在内的任何方式证明。”按照此项规定,国际货物买卖合同不一定要以书面的形式订立或以书面来证明,在形式方面不受任何其他条件的限制,口头合同和书面合同均有效力。公约的这一规定同我国当时的《涉外经济合同法》关于涉外经济合同必须采用书面形式订立的规定是不一致的。因此,我国在核准该公约时,对此提出了保留。但是,我国新《合同法》第10条已经不再要求合同必须采用书面形式订立,此规定已经与公约第11条的规定相一致,我国对公约的这一保留已经没有实际意义。

此外,《中华人民共和国民法通则》第142条又明确规定:“中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的,适用国际条约的规定。但中华人民共和国声明保留的条款除外。”由此可见,根据“条约必须遵守”的原则,在法律适用的问题上,除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外,国家缔结或参加的有关国家条约优先于国内法。

【案例1-1】

2007年1月,营业地设在中国香港特别行政区的交易双方在中国内地签订买卖2万吨锰矿石的合同,合同规定目的港为湛江港,采用信用证付款。在履约过程中,双方就交货品质和货款支付问题产生争议,经彼此协商未果,卖方应依约向中国国际贸易仲裁委员会提请仲裁。

由于交易双方签订合同时未约定处理合同争议的准据法,故在仲裁过程中,双方对本案合同的法律适用问题存在分歧。卖方认为本案不适用《联合国国际货物销售合同公约》,而买方则主张本案应优先适用该公约。

如果你是仲裁员,会如何裁决?

除影响最大的《联合国国际货物销售合同公约》外,有关国际货物买卖的公约还包括1964

年海牙《国际货物买卖统一法公约》和1974年《联合国国际货物买卖时效期限公约》等。此外,还有关于国际货物运输的公约如《联合国海上货物运输公约》(简称汉堡规则,1978年)、关于国际支付的公约如《汇票、本票统一法公约》(日内瓦,1930年)等。

(3) 国际贸易惯例。国际贸易惯例(international trade practice)一般是指在国际贸易业务中经过反复实践形成的,并经过国际组织或商业团体加以解释和编纂成文的一些行为规范和习惯做法。《联合国国际货物销售合同公约》第9条对国家贸易惯例所做的解释是:“在国际贸易上已为有关特定贸易所涉及同类合同的当事人所广泛知道并被他们所经常遵守。”

法律与国际贸易惯例有着本质区别。国际贸易惯例本身不是法律,其适用条件是以当事人的意思自治为基础的。因此,国际贸易惯例对于国际贸易的双方当事人不具有普遍的强制性,只有当事人在合同中规定加以采用时才对合同当事人具有法律约束力。但目前国际贸易惯例与国际公约在强制力上的区别已经趋于淡化,采用国际贸易惯例已经成为国际上的一种趋势。与法律相比,国际贸易惯例具有可选择性、可变更性,能够弥补法律的不足,有利于解决进出口业务各环节可能遇到的问题,起到规范贸易行为、促进贸易正常进行的作用。在国际贸易实践中,运用国际贸易惯例,一般应遵循以下原则。

① 国际贸易惯例的适用不能违背有关的法律和社会公共利益。国际贸易惯例对法律具有补充或解释的作用,因此,适用国际贸易惯例不得违背法院地或仲裁地所在国的社会公共利益,也不得与本案同时适用的某国法律规定相冲突,这是绝大多数国家的法律强制性规定的通则。此外,在一方当事人对该项国际贸易惯例的存在提出疑问时,仲裁员或法官可对其是否存在进行必要的举证和审查。

② 国际贸易惯例的适用不能违背合同明确规定的条款。由于国际贸易惯例对当事人无普遍强制性,当事人在采用时可以对其内容进行更改或补充。如果买卖双方在合同中作出了不同于某项国际贸易惯例的规定,只要合同有效成立,双方当事人均要以合同规定为准履行各项义务。一旦发生争议,法院和仲裁机构也以合同为准维护其有效性。

③ 当事人未明确主张适用国际贸易惯例时,法官或仲裁机构有权主动适用有关的国际贸易惯例。如果双方在合同中既未排除,也未注明该合同适用某项国际贸易惯例,当发生争议时,受理争议案件的司法或仲裁机构往往使用某项国际贸易惯例进行判决或裁决。如果对于同一争议存在多个不同的惯例,则应考虑适用与具体交易有最密切联系的国际贸易惯例。

在国际贸易业务实践中,国际贸易惯例多种多样。关于贸易术语方面,被世界大多数国家的贸易商和银行广泛使用的国际惯例,是国际商会制定的《2000年国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms 2000, INCOTERMS 2000)。此外,如国际法协会制定的《1932年华沙—牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932)、美国全国对外贸易协定制定的《1941年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definition 1941)等也具有一定的影响力。关于国际货物收款的国际惯例主要有:国际商会制定的《托收统一规则》(Uniform Rules for Collection, URC)、《跟单信用证统一惯例》(Uniform Custom and Practice for Documentary Credit, UCP)等。

1.4 进出口业务的操作流程

由于每笔进出口贸易的交易方式和成本条件不同,其业务环节也不尽相同。各环节的工作,有的分先后进行,有的先后交叉进行,也有的齐头并进。但是,不论是进口贸易还是出口贸易,一般都包括交易前的准备、交易磋商和签订合同、履行合同以及交易善后四个阶段。

1.4.1 出口业务操作流程

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) 进行国际市场调研。国际市场调研包括对进口国别地区的调研、对国际商品市场的调研和对目标市场客户的调研,其目的是了解市场状况,做到知彼知己,掌握主动,以制定正确的经营决策。

(2) 制定出口商品经营方案。出口商品经营方案是出口企业对出口商品在一定时期内所做的全面业务安排,以期实现企业的预期目标。其内容通常有国内货源情况、国外市场特点、计划安排和实现计划的措施等,具体包括目标市场选择、客户关系的建立、广告宣传的开展、贸易方式、价格(包括佣金与折扣)、支付条件以及出口商品成本和经济效益的核算等。

(3) 落实货源,制订出口商品的生产计划。

(4) 广告宣传。其目的是向国外客户和消费者介绍本国的出口商品。

(5) 对外建立业务关系。在做好以上工作的基础上,选定交易对象与之建立业务关系。这是正式开展业务的重要步骤,是能否达成交易的基础。

在与国外客户建立业务关系后,即可进行出口交易的具体内容。现以L/C方式贸易实务流程图(见图1-1)为例进行说明(文图程序编号对应)。

2. 交易磋商与签订合同

(1) 推销。出口商要将产品打进国际市场,必须先开拓市场,寻找合适的交易对象。可以通过寄送业务推广函电(sale letter)或在互联网、国外杂志、报刊上刊登产品广告来推销自己的产品,同时也可通过参加商展、到国外实地考察等途径来寻找交易对象,增进贸易机会。

(2) 询盘。询盘又称为询价。进口商收到出口商的业务推广函电或看到广告后,根据自己的需要,对有意进一步洽商的出口商予以询盘(inquiry),以期达成交易。

(3) 发盘。发盘又称为报价。出口商按买主来函要求,先向供货的工厂询盘,然后计算出口报价回函给进口商。这期间可能需要函电多次往返接洽,最后得到关于价格条款的一致意见。

(4) 签订合同。国外买主与出口商经一番讨价还价后,就各项交易条件达成一致,正式签订外销合同(contract或agreement)。在SimTrade中,外销合同可以由出口商起草,也可以由进口商起草,注意起草与确认合同时双方都需填写预算表。

3. 开立信用证

(5) 领核销单。为保证企业严格按照正常贸易活动的外汇需要来使用外汇,杜绝各种形式的套汇、逃汇、骗汇等违法犯罪行为,我国规定企业对外付汇要通过国家审核,实行进口付汇