

国际贸易实务

INTERNATIONAL TRADE PRACTICE

张茂荣 ◎ 主 编

张靓芝 伍雁南 ◎ 副主编

- 结合最新惯例《Incoterms® 2010》、《UCP600》、《ICC2009》
- 实行案例教学，配备电子课件、同步习题及答案
- 实用型、专业型和高效率的教学媒介

武科大图书馆



A1093288



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

国际贸易实务

张茂荣 主 编
张靓芝 伍雁南 副主编

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/张茂荣主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2012

ISBN 978-7-5663-0267-0

I. ①国… II. ①张… III. ①国际贸易 - 贸易实务
IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 007597 号

© 2012 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际贸易实务

张茂荣 主编

责任编辑: 申 艳 郭华良

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010 - 64492338 发行部电话: 010 - 64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 22.75 印张 526 千字

2012 年 1 月北京第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0267-0

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 40.00 元

作者简介

张茂荣：先后就读于对外经济贸易大学对外贸易专业和中山大学世界经济专业；现为广东外语外贸大学教师，英国中央兰开夏大学访问学者，主要讲授“国际贸易实务”、“国际商务英语”、“International Service Outsourcing”、“国际结算”等课程。

张靓芝：对外经济贸易大学国际贸易硕士毕业；现为广东外语外贸大学国际经贸学院教师，主讲“国际贸易实务”、“国际运输与保险”、“国际结算”等课程；广东外语外贸大学国际经贸学院双语教学团队成员之一，致力于外贸实务类课程教学内容及方法的改革和创新，获广东外语外贸大学“青年教学十佳”荣誉；发表教学论文2篇，参编教材2本，参与广东省高等教育教学成果奖培育项目1项、广东省软科学项目1项。

伍雁南：先后就读于中南财经政法大学商业经济系和中山大学国际贸易专业；有十多年的对外贸易从业经验，现为广东外语外贸大学教师，主要讲授“国际贸易实务”、“国际商法”、“国际经济法”、“国际结算”等课程。

前 言

国际贸易实务是专门研究国际货物贸易的一门课程，是国际贸易和国际商务专业的一门专业基础课。该课程涉及经济、法律、市场营销、金融、物流、保险、管理等专业知识，是综合运用国际贸易政策与理论、国际公约、国际惯例、各国经济贸易法律法规、国际市场营销、国际金融、国际货物运输与保险、国际贸易财务核算等方面的基本原理和知识的实践性和涉外性都很强的课程。学生在本课程的学习过程中，应当较全面和较熟练地掌握有关国际货物贸易的基本知识、基本业务流程和操作技能，掌握有关国际货物贸易的国际公约、国际惯例和主要法律法规，并懂得如何在贸易实践中灵活运用。

本教材根据本学科知识的逻辑特性，结合编者多年的教学经验，参阅诸多同行的著作、文献、专业机构文件和政府文件等，从实用的角度出发，用简单易懂的语言、图表、示样、案例等方式，阐述了国际货物买卖业务的基本知识、操作程序、操作方式和技巧。总结而言，本教材具有以下特点：

一、本教材结构符合本学科知识的逻辑特性

1. 各章先后顺序的安排符合学科知识和学生学习的逻辑特性

本教材在安排各章先后顺序时充分考虑了本学科知识和学生学习的逻辑特性，首先介绍并分析了国际货物买卖合同磋商和订立的主要步骤、内容及成立条件，然后分别就合同标的、贸易术语、价格及其核算、运输、运输保险、货款的收付等基本方面做了详尽而深入的分析，之后总结并阐述了国际货物出口合同和国际货物进口合同的履行步骤及各步骤涉及的主要单据的制作和操作技能，最后分析了与国际贸易合同争议和纠纷有关的基础知识以及争议和纠纷的解决办法。

2. 各章内部结构安排符合学科知识和学生学习的逻辑特性

本教材各章内部结构重点突出，内容详尽。各章在开头部分首先介绍了本章的主要内容、学习重点、主要概念等，然后再引用典型案例，以引起读者的阅读和学习兴趣，之后再分若干节详细介绍该章的基础知识和操作技能，从而使学生能够清楚而准确地掌握该章的主要内容和操作技能。

二、本教材内容新颖

1. 在国际贸易术语部分，本教材详细介绍了最新版的《国际贸易术语解释通则》(Incoterms® 2010)。

2. 在国际贸易合同货款收付部分，本教材采用了最新版的《跟单信用证统一惯例》(UCP600)。

3. 在国际货物运输部分，本教材介绍了最新的国际货物运输流程及操作程序。

4. 国际货物运输保险部分，本教材采用了最新版的中国人民财产保险股份有限公司制订的《中国保险条款》(2009年版)。

5. 在国际贸易合同履行及主要单据制作部分, 本教材采用了我国最新的国际贸易政策法规的规定, 介绍了主要外贸许可文件的网上申领程序, 并配有大量的图表和单据样本。

本教材共分九章, 由张茂荣负责全书编写的组织和协调。本教材第一章、第三章、第四章和第七章由张茂荣和伍雁南编写; 第二章、第五章、第六章、第八章和第九章由张靓芝编写。在本书编写过程中, 很多学生、朋友和同事提出了许多宝贵意见, 在此表示感谢, 他们是: 黄婕、刘玉、刘洪柏、张楠、张扬、伍骏、胡洁萍、张欣、张震、蔡伟伟、张誉、徐晓磊、张金兰、黄华等。

本教材适用于国际经济贸易类等相关专业的大学生使用, 也可供涉外经济贸易类企业业务员参考。由于编者才疏学浅, 书中不免有不少缺点和疏漏, 望读者反馈各种意见和建议, 我们将会不断完善和提高。

编 者
2012 年 1 月

内 容 简 介

国际贸易实务是主要研究国际货物贸易的课程，是国际贸易专业和国际商务专业的一门专业基础课。该课程涉及经济、法律、市场营销、金融、物流、保险、管理、银行等方面的专业知识，是综合运用国际贸易政策与理论、国际公约、国际贸易惯例、各国经济贸易法律法规、国际市场营销、国际金融、国际货物运输与保险、国际贸易财务核算等方面的基本原理和知识的实践性和涉外性都很强的课程。本教材的主要内容包括以下几个方面：

第一章主要介绍国际货物销售合同磋商前的环境因素（包括政治、经济、社会和经济等方面的因素）调查，谈判策略的选择以及《1980 年联合国国际货物销售合同公约》（CISG1980）简介，并结合 CISG1980 的规定介绍发盘、发盘的撤回与撤销、发盘的失效、接受、附条件接受、逾期接受、接受的撤回、还盘等以及构成国际货物销售合同有效成立的条件等。

第二章主要介绍国际货物销售合同中的标的，包括商品名称与规格、商品的数量和商品包装，具体介绍了商品名称的规定，商品规格的表示方法，数量溢短装条款运用，商品包装条款的内容，特别是商品销售包装的重要性。

第三章主要介绍 2011 年 1 月 1 日生效的《2010 年国际贸易术语解释通则》（Incoterms® 2010）（以下简称 2010 年通则），主要介绍了 2010 年通则与 2000 年通则的不同；2010 年通则 11 种贸易术语分组情况及国际贸易中常用的贸易术语和其他术语；国际贸易中选择贸易术语时应考虑的主要因素。

第四章主要介绍国际贸易中货物价格的影响因素，考核出口贸易经营效果的三个指标：出口商品换汇成本、出口盈亏额和出口盈亏率；通过具体的例子介绍了这三个考核指标的具体计算和运用。本部分还介绍了国际贸易中常用的佣金和折扣的表示方法、计算方法以及具体的实例计算。对于常用的贸易术语之间的关系以及它们之间的价格转换进行了介绍，主要是 FOB、CFR、CIF 和 FCA、CPT、CIP 之间的转换。该部分对成交金额较大、交货期比较长的大型成套设备等价格规定了价格调整条款，并结合具体例子进行了介绍。

第五章主要介绍了国际货物运输方面的内容，主要包括国际货物运输方式（海洋运输、铁路运输、航空运输以及多式联运等）、海洋运输合同中的基本当事人以及合同的主要内容、海洋运输中基本运费的计收标准与计算和附加费的计算和国际货物运输单据，特别是对海运提单进行了详细介绍，最后介绍了制定国际货物运输条款时应注意的问题。

第六章主要介绍了国际货物运输保险方面的内容，主要包括保险中的基本原则（最大诚信原则、保险利益原则、补偿原则和近因原则）；海运保险中的风险、损失和费用；我国海洋运输保险条款基本险（平安险、水渍险和一切险）的承保范围、除外

责任和保险起讫条款；英国伦敦保险人协会的 ICC（A）、ICC（B）、ICC（C）的承保范围、除外责任和保险起讫条款；我国陆运保险和空运保险等，还对国际贸易中重要的单据之一的保险单进行了介绍。

第七章主要介绍了国际贸易货款的收付，主要介绍了国际贸易中常用的票据——汇票，对汇票的出票、提示、承兑、背书、拒付等进行了详细介绍；对国际贸易中常用的支付方式——汇付、跟单托收和跟单信用证进行了介绍；对 D/P、D/A、L/C 的付款程序、风险等进行了介绍，对国际贸易中常用的信用证种类予以介绍，如不可撤销信用证、保兑信用证、付款信用证、承兑信用证和可转让信用证等；对国际商会 600 号出版物 UCP600 进行了简单介绍；还介绍了 SWIFT 信用证的相关内容和 MT700、MT701 的内容。另外还介绍了分期付款、延期付款和备用信用证的相关内容。

第八章主要介绍了国际货物销售合同的履行和主要单据的制作，具体而言，对出口销售合同和进口合同分别进行了介绍；对履行合同过程中进出口许可证的申领程序、国际货物运输和保险的办理、主要单据的制作、进出口检验检疫、进出口通关和进出口外汇核销等进行了详细介绍。

第九章主要介绍国际货物销售合同中纠纷的预防与处理，主要包括：不可抗力条款、异议与索赔条款、仲裁等。国际货物销售合同中，这些条款都是不可或缺的，特别是仲裁条款是买卖双方解决争议很重要的方式，通过仲裁方式可以排除法院对争议案件的管辖权。

目 录

第一章 国际货物销售合同的磋商与订立	1
第一节 销售合同磋商前的准备	2
第二节 国际货物销售合同的磋商	6
第三节 国际货物销售合同有效成立的条件	16
本章练习题	25
第二章 国际贸易合同标的	31
第一节 品名条款的签订	32
第二节 品质条款的签订	34
第三节 数量条款的签订	39
第四节 包装条款的签订	42
本章练习题	44
第三章 国际贸易术语	47
第一节 国际贸易术语含义和国际商业惯例	48
第二节 有关国际贸易术语的国际商业惯例	50
第三节 Incoterms® 2010 变化介绍	54
第四节 Incoterms® 2010 贸易术语介绍	57
第五节 其他贸易术语	69
第六节 贸易术语的选择和运用	75
本章练习题	78
第四章 国际贸易价格及核算	83
第一节 影响出口商品价格的因素	83
第二节 出口经营成本的控制与预算	85
第三节 佣金与折扣	89
第四节 不同贸易术语之间的价格换算	90
第五节 进出口商品定价办法	91
本章练习题	93
第五章 国际货物运输	97
第一节 国际货物运输方式简介	99
第二节 国际货物海运合同的基本当事人及其主要内容	107
第三节 国际货物海运运费的计算	112
第四节 国际货物运输单据	115
第五节 国际货物买卖合同中装运条款的签订	127
本章练习题	136

第六章 国际货物运输保险	139
第一节 国际货物运输保险基础知识	141
第二节 我国国际海运货物保险的险别及其承保范围	146
第三节 我国陆运和空运货物保险的险别及其承保范围	152
第四节 英国伦敦保险协会的海运货物保险条款	156
第五节 国际货物运输保险单据	158
第六节 国际货物买卖合同中货运保险条款的签订	163
本章练习题	165
第七章 国际贸易货款的收付	169
第一节 结算工具	171
第二节 汇付	177
第三节 跟单托收	180
第四节 跟单信用证	190
第五节 银行保函和备用信用证	206
第六节 不同结算方式的选择使用	208
本章练习题	209
第八章 国际贸易合同的履行及主要单据制作	215
第一节 出口合同履行步骤总览	218
第二节 进口合同履行步骤总览	223
第三节 出口商备货以及申领出口许可文件手续的办理	227
第四节 进口商申领进口许可文件手续的办理	237
第五节 货物跨国运输和保险手续的办理	246
第六节 主要结算单据的制作及货款收付手续的办理	260
第七节 进出口检验检疫手续的办理	303
第八节 进出口报关手续的办理	315
第九节 进出口外汇核销手续的办理	324
本章练习题	327
第九章 国际贸易合同争议和纠纷的解决	331
第一节 国际贸易合同中不可抗力条款的规定	334
第二节 国际贸易合同中索赔与理赔条款的规定	337
第三节 解决国际贸易合同争议和纠纷的方法	341
本章练习题	346
参考文献	350

第一章 国际货物销售合同的磋商与订立

在商务活动中，你最终能得到的不一定是你应该得到的，而是取决于你从谈判中所能争取到的。

——切斯特·卡拉斯

在国际贸易中，销售合同的磋商与订立是很重要的问题，合同能否成立，成立的依据以及将来合同履行的依据是什么呢？国际货物销售合同的当事人来自于不同的国家，在合同是否成立问题上，应遵循有关货物销售合同方面的国际条约。在国际货物销售合同方面，达成的最有影响力的国际条约是《联合国国际货物销售合同公约》United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG（以下简称公约），公约对与国际货物销售合同有关的问题作出了规定，本章结合公约的规定，介绍销售合同成立问题。

本章学习重点：

公约对国际货物销售合同的界定、发盘的含义及构成有效发盘的条件、发盘失效情况、发盘的撤销与撤回的定义与区别、接受含义及构成有效接受的条件、附加条件的接受、还盘含义及还盘的效力、逾期接受的效力、国际货物销售合同有效成立的条件、国际货物销售合同的主要内容。

本章重要概念：

国际货物销售合同、发盘、实盘与虚盘、发盘的撤回与撤销、还盘、接受、逾期接受、接受的撤回、发盘与接受的生效时间。



典型案例

1. 我国某进出口公司2011年5月8日向德国一厂商报价，出售麻制品一批，限对方5月底前复到有效。5月10日我公司收到该厂商的回电称：“你方5月8日电悉，报价太高无法接受，请考虑降低价格，再行商议。”半个月后，麻制品的国际市场价格明显趋涨。5月26日，该厂商再次向我公司来电称：“你5月8日电接受，请速寄销售合同书，以便会签后及时开立信用证。”此时，我公司已经将该货物以高价卖给了其他客户。而德国厂商却开立了以我方为受益人的不可撤销信用证，请问我公司该如何处理？为什么？

2. 法国某公司与德国某公司洽谈出售某种原料产品400公吨，法国公司称：“确认售给你方××商品400公吨，7月份在汉堡交货，请汇400 000欧元。”德国公司复电：“确认收到你方来电，条件按照你方来电要求已经汇交你方银行400 000欧元，请确认

在6月装船交货。”

法国公司未回复并以高价将货物卖给了第三方。

根据已知条件，回答下面的问题：

(1) 法国公司和德国公司的交易是否达成？为什么？

(2) 该案应如何处理？

3. 2010年3月，中国某出口公司向马来西亚某公司出售一批木材。我方报价为：“现发价5万公吨一级木材，价格为USD2000 Per Metric Ton CIF Kuala Lumpur，装运期为2010年4/5月，即期付款信用证付款，须以货物尚未售出为准。”3月8日接马来西亚回电：“你3月2日电接受。”我方未复。此时，因国际市场木材价格大涨，原发价对发盘人很不利。因此，出口公司与日本某公司签订了木材买卖合同。而此时马来西亚买方开立的信用证已经到达卖方，并要求卖方按照双方达成的条件交付货物。我方认为双方的交易没有达成，没有交付货物的义务。

请问：(1) 双方的合同是否已经成立？请说明理由。

(2) 请问该案应如何处理？

第一节 销售合同磋商前的准备

一、交易磋商含义

交易洽商 (Business Negotiation) 是指进口商或者出口商在做好进出口交易前的准备工作以后，即开始与国外的客户进行交易洽商。所谓交易洽商，也称为谈判，是指买卖双方以一定的方式并通过一定的程序就交易的标的及各项交易条件进行协商，经过讨价还价，最后达成协议的整个过程。谈判也可以定义为一个过程，通过谈判这个过程，两个或者两个以上的谈判方在涉及共同利益的事务上达成一致意见。谈判通常要包括一些要素，具体的要素包括：谈判中的当事人，在国际货物买卖谈判中，即卖方与买方 (Parties，存在共同利益，需要相互交涉的各方)；需要解决的问题，就交易的标的、价格等交易条件达成一致；备选方案；各方的谈判立场以及各方的利益。

谈判在任何情况下都是很困难的。特别是在全球复杂多变的商务环境下，交易双方有很多很难控制的因素，如政治因素、汇率变动、经济因素、文化因素等。这些因素，可以使用PEST分析法对外部环境进行分析。谈判中还有一些因素是可以进行一定的控制的，即谈判中的内部环境，如谈判者讨价还价能力，潜在的冲突水平，谈判前、谈判中和谈判后双方之间的关系，谈判风格，预期效果等。那么，在与国外客户进行合同磋商前，有哪些工作需要准备呢？

二、合同磋商前的准备工作

(一) 做好谈判前外部环境的分析 (PEST分析法)

PEST分析法是指对商务谈判外部宏观环境的分析，P是政治 (Political)，E是经

济 (Economic), S 是社会 (Social), T 是技术 (Technological system), 即对这四个因素进行分析并评估。

1. 政治因素 (Political Factors)

政治因素通常包括: 国家政策、市场道德标准、政府对文化与宗教的政策等。这是企业无法控制的因素, 但是这些因素会对谈判成败及企业经营带来很重要的影响。政治环境对企业的影响是:

- (1) 直接性, 即政治环境直接影响着企业的经营状况;
- (2) 不可预测性, 对于企业来说, 很难预测和把握政治环境的变化趋势;
- (3) 不可逆转性, 政治因素一旦对企业产生影响, 就会使企业发生十分迅速和明显的变化, 而企业对这一变化是很难驾驭的。

2. 经济因素 (Economic Factors)

经济因素主要由社会经济结构、经济发展水平、经济体制和宏观经济政策四个要素构成。经济因素的主要构成有: 国内生产总值 (GDP)、利率水平、财政货币政策、通货膨胀、失业率水平、居民可支配收入水平、汇率、能源供给成本、市场机制、市场需求等。这些对谈判中的交易双方有非常重要的影响, 特别是汇率的变化直接影响双方的经济利益。

3. 社会文化因素 (Sociocultural Factors)

社会文化因素是指社会结构、社会风俗、习惯、信仰和价值观念、行为规范、生活方式、文化传统、语言等。社会文化因素是影响交易双方诸多变量中最复杂、最深刻、最重要的变量。影响最大的是人口环境和文化背景。

文化差异对国际商务谈判的影响是不言而喻的, 有时甚至影响交易的成功与否。要了解世界各地的文化是很困难的一件事, 但是, 作为从事国际商务的人员来说, 我们还是非常有必要对文化所在的集体或者群体有基本的了解, 特别是不同国家、不同民族的价值观有所了解。

在国际商务谈判中, 了解对方国家的文化有利于参与谈判人员的沟通、理解、计划的制订和成交决策等。

具体来说, 文化影响谈判的目标是签约关系还是建立持久的关系和影响谈判是双赢模式还是单赢模式。

4. 技术因素 (Technological Factors)

技术因素不仅包括发明, 而且还包括与企业市场有关的新技术、新工艺、新材料的出现和发展趋势以及应用背景。

- (1) 科技是否降低了产品和服务的成本, 提高了产品与服务质量;
- (2) 科技是否为消费者和企业提供了更多的创新产品与服务, 如网上银行、新一代手机等;
- (3) 科技是如何改变分销渠道的, 如网络书店、机票、拍卖等;
- (4) 科技是否为企业提供了一种全新的与消费者进行沟通的渠道, 如 Banner 广告条、CRM 软件等。

PEST 分析法是从战略上分析外部环境的基本工具, 它通过政治 (Politics)、经济

(Economic)、社会 (Society) 和技术 (Technology) 的角度或四个方面的因素分析从总体上把握宏观环境, 并评价这些因素对企业战略目标和战略制定的影响。

(二) 做好谈判前内部环境的分析

谈判的内部环境是谈判者可以控制的因素, 一般包括: 谈判者讨价还价能力, 潜在的冲突水平, 谈判前、谈判中和谈判后双方之间的关系, 谈判风格, 预期效果等。

在谈判之前, 买卖双方需要制定谈判策略, 选择谈判模式。这里简单介绍谈判模式和谈判策略。

在国际商务谈判发展过程中, 出现了很多的谈判模式, 如传统阵地谈判模式, 现代理性谈判模式, PRAM 谈判模式等。这三种模式都各自有着优、缺点。相较而言, 传统阵地谈判模式是指谈判一方为维护自己的立场, 极力使对手做出让步, 改变其立场, 最后进行妥协并达成协议。若协商不成, 双方互不妥协, 则谈判随之破裂。它的缺陷与不足最多, 所适用的范围最小, 面对现今如此纷繁复杂的谈判活动, 无法满足现代国际商务谈判的需要。现代理性谈判模式是指谈判双方在了解自身需要的同时, 也关注对方的需要, 在此基础上, 与对方共同探寻满足双方需要的各种可行途径和方案, 最后决定通过其中的一种或数种途径, 以便达成协议。它是一种能使效益最大化的最佳决策谈判。由于这种模式是一种较理性的模式, 是建立在谈判者理性行为基础上的, 目的是实现谈判双方利益最大化, 在现实的国际商务谈判中, 很难达到预期的结果, 它也不是商务谈判采用的主要谈判模式。PRAM 谈判模式, 结合了前两种谈判模式的优点, 避开两者的缺陷, 各个环节环环相扣, 分析到位, 被越来越多地在国际商务谈判中使用。它成为国际商务谈判活动的首选模式。

所谓 PRAM 谈判模式是指谈判由四部分构成, 分别是制定谈判计划 (Plan)、建立友好关系 (Relationship)、达成协议 (Agreement) 及协议的履行和关系的维持 (Maintenance)。

PRAM 谈判模式有一个很重要的前提, 就是必须树立谈判是协商而非竞争的谈判意识。这是 PRAM 谈判模式的灵魂。

PRAM 谈判模式的出发点是: 谈判是在双方合作的基础上的协商过程; 在谈判中不仅存在经济效益关系, 而且还存在着双方之间的人际关系。谈判的目的不限于本次谈判, 还要考虑未来的交易往来, 以期有更多的合作机会。

(1) PRAM 谈判模式的优点有:

- ① 谈判的目标是满足双方利益的需要, 不是以牺牲对方利益来满足自身利益。
- ② 谈判是通过双方充分地理解彼此的利益需要而进行友好协商。
- ③ 谈判的结果是使双方的利益要求都能够得到很好的满足, 找到双方最大的利益共同点。

④ 谈判双方是一种互助合作的关系。在双方利益都得到重视和满足的情况下, 建立一种良好的人际关系, 并且这种关系可以不断地得到巩固和加强。

(2) PRAM 谈判模式的缺点有:

在这种谈判模式中, 其四个组成部分是缺一不可的。制定谈判计划, 建立友好关系, 达成协议, 协议的履行和关系的维持, 这四个方面是互相依存的。如果其中一个环

节出现问题,将使谈判结果大打折扣。

PRAM 谈判模式较之前两种模式是一种非常有效实用的模式:它改变了传统谈判模式的指导思想和谈判策略,真正贯彻了谈判“Win-Win”的指导思想;同时又削弱了在理性谈判中重视谈判理性化思想,把谈判与可操作性结合起来,使得谈判模式运用的可行性大大提高,是一种非常科学的现代谈判模式。

(三) 国际商务谈判策划

谈判人员应该掌握收集信息的原则;了解商务谈判调查的内容、方法和基本要求;掌握商务谈判策划的基本步骤;掌握商务谈判方案的内容和方法。

1. 搜集信息与市场调查

作为国际商务谈判人员,掌握一定的搜集信息及市场调查方式、方法,并在此基础上进行周密的策划,是做好国际商务谈判工作的最基本要求。

(1) 搜集信息的原则

- ① 时效性原则;在现代信息社会,信息的时效性非常重要。
- ② 准确性原则;能否收集准确的信息直接影响交易的成败。
- ③ 经济性原则;收集信息付出成本不宜过高。

(2) 市场调查

市场调查是以科学的方法,有目的、系统地搜集、整理、分析和研究与市场有关的信息,提出解决问题的建议,作为商务谈判决策的依据。

2. 国际商务谈判调查

国际商务谈判调查是一项特殊的、专业性的市场调查。目的是在国际商务谈判中可以既“知己”又“知彼”,增强谈判的针对性,以便提高谈判的成功率。

(1) 宏观方面调查

宏观方面需要调查的内容主要包括政治、经济、法律、法规、政策、人口、经济、科技、社会文化、自然等方面的信息。

(2) 微观方面调查

① 谈判对手。对谈判对手的情况,通常这个信息比较难了解。一般需要调查对方现有的资源、利益和需求,对方的谈判目标,对方企业声誉和谈判风格,等等。

② 竞争者。对同类产品的竞争者状况进行调查,以便于掌握谈判中的主动。既要对现实存在的竞争者,也要对潜在的竞争者和替代者进行调查。

③ 市场行情。对产品市场目前和未来一段时间的行情进行调查和预测,了解市场上的供求状况。

④ 企业自身。对自身企业的状况要有充分了解,还要对企业本身的优势与劣势进行分析,以便在谈判中充分发挥优势而避开劣势。

(3) 制定国际商务谈判方案的内容

- ① 谈判的目标和策略。
- ② 交易条件或合同条件。
- ③ 价格谈判的幅度。
- ④ 商务谈判的具体日程安排。

第二节 国际货物销售合同的磋商

在做好了前期准备工作的基础上,就要进入与客户磋商阶段。磋商的形式有书面形式、口头形式和其他形式,如招标投标、拍卖等。

在销售合同的订立阶段,合同是否成立以及合同适用的法律问题,是非常重要的问题,双方应该对这个问题做出明确规定。通常情况下,国际货物销售合同适用的法律有两种,即国内法和国际条约。

一、国内法

国际货物销售合同首先会涉及买卖双方当事人所在国的国内法。在中国,有关货物买卖的法律受《中华人民共和国合同法》调整,《合同法》第129条对涉外合同的适用做出了专门规定,涉外合同当事人可以选择处理合同争议所适用的法律。当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家的法律。根据《合同法》规定,国际货物销售合同中的当事人可以选择法律适用问题,如果当事人没有选择,则适用与销售合同最有密切联系的国家的法律。

二、国际条约

国际条约是指两个或两个以上国家之间,或国家组成的国际组织之间,或国家与国际组织之间,共同议定的在政治、经济、科技、文化、军事等方面,按照国际法规定它们相互间的权利和义务关系的国际法律文件的总称,包括条约、专约、公约、协定、议定书、换文以及宪章、规约等。国际贸易条约通常简称为贸易条约,是指两个或两个以上的国家之间、国家与国际组织之间,以及国际组织之间依据国际经济法所缔结的,以条约、公约、协定和协议等名称出现的,以调整国际贸易关系为内容的一切有法律拘束力的文件。国际贸易条约是国际条约的一种,有关国际货物买卖领域达成的最重要的国际贸易条约是《1980年联合国国际货物销售合同公约》[United Nation's Convention On Contracts For the International Sale Of Goods (CISG1980)](以下简称公约)。我国是公约的缔约国之一,截至2010年,公约的缔约国已经达到73个。发达国家除英国以外都加入了公约。那么,我国涉外当事人在与公约缔约国之间的当事人达成交易时,适用的是公约、国内法还是其他法律呢?

我国于1980年加入该公约,但根据相关规定,只有当10个以上的缔约国批准时公约才对我国生效。1988年,公约对我国正式生效。我国1980年加入该公约时对两个问题作出了保留:第一是合同形式的保留。公约第10条规定:“合同可以采用任何形式订立,本公约明确规定销售公约不需要以书面的形式订立,并且在形式方面不受任何其他条件的限制。”我国加入公约时对该条明确提出保留,即销售合同必须采用书面形式。第二是对公约适用范围的保留。公约规定,公约可以适用缔约国与非缔约国之间的交易,我国的保留是公约仅限于缔约国之间的交易。

根据国际条约优先的原则,我国当事人与公约缔约国之间的当事人在订立合同时,

如果没有对适用的法律作出约定,应该适用公约的规定。

下面对公约的主要内容简要介绍,公约有 101 条,分为 11 个部分,分别为:

- (1) 公约调整的交易 (Transactions Covered in CISG);
- (2) 公约排除适用的合同问题 (Contractual Issues Excluded From the Coverage of the Convention);
- (3) 公约的解释 (Interpreting the Convention);
- (4) 买卖合同的解释 (Interpreting the Sales Contract);
- (5) 合同的订立 (Formation of the Contract);
- (6) 履行标准 (General Standards for Performance);
- (7) 卖方义务 (Seller's Obligations);
- (8) 买方义务 (Buyer's Obligations);
- (9) 风险转移 (The Passing of Risk);
- (10) 救济 (Remedies);
- (11) 免责 (Excuses for Nonperformance)。

关于调整范围,公约规定其适用于国际货物销售合同。公约第 1 条规定:“本公约适用于营业地在不同国家的当事人之间所订立的货物销售合同。在确定本公约的适用时,当事人的国籍和当事人或合同的民事或商业性质,应不予考虑。”在判断销售合同是否为国际货物销售合同的问题上,公约只考虑根据买卖双方当事人的营业地是否分别处于两个不同的缔约国来判断,而不考虑当事人的国籍。即只要买卖双方的当事人的营业地分别处于两个不同的缔约国之间,就可以判断该销售合同为国际货物销售合同,至于当事人国籍不予考虑。

根据有关公约的解释,公约所覆盖的货物销售合同为“根据合同约定一方当事人(卖方)有义务交付货物并转移其所售货物的财产权,而另一方当事人(买方)有义务支付价款并接受货物”的合同。因此,销售合同的实质在于交付价款以换取货物。公约也包含了一些特殊规则,其将公约的实质性适用范围扩展至适用于尚待制造或生产的货物的销售合同以及卖方也需要提供劳务或服务的合同。

另外,根据公约的解释,公约所指的“货物”是指在交付时,“可移动的并且有形的”的货物,而不论其是否是固体还是其他形态,也无无论其是旧货还是新货,并且不论其是否是鲜活的货物。这是对公约规定的“货物”的解释。公约采用明确排除的方法对不适合公约的情况作出了约定。

公约明确排除不可以适用公约的情况:

公约第 2 条规定:“本公约不适用于以下的销售:

- (a) 购供私人、家人或家庭使用的货物的销售,除非卖方在订立合同前任何时候或订立合同时不知道而且没有理由知道这些货物是购供任何这种使用;
- (b) 经由拍卖的销售;
- (c) 根据法律执行令状或其他令状的销售;
- (d) 公债、股票、投资证券、流通票据或货币的销售;
- (e) 船舶、船只、气垫船或飞机的销售;