



高等院校国际经济与贸易专业“十二五”规划教材
国际贸易实务精品规划教材

国际贸易实务

International Trade Practice

刘秀玲 主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

高等院校国际经济与贸易专业“十二五”规划教材
国际贸易实务精品规划教材

国际贸易实务

主 编 刘秀玲

副主编 洪 涓 朱瑞海 牛 芳

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 / 刘秀玲主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2011

高等院校国际经济与贸易专业“十二五”规划教材.
国际贸易实务精品规划教材

ISBN 978-7-5663-0016-4

I. ①国… II. ①刘… 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 (2011) 第 088287 号

© 2011 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

刘秀玲 主编

责任编辑: 董 涛 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

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 17.75 印张 411 千字

2011 年 6 月北京第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0016-4

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 28.00 元

前 言

国际贸易实务是一门实践性很强的综合性应用学科,是国际经济与贸易等涉外经济专业一门主干专业课程。该学科涉及了经济、法律、管理、金融、信息、物流、市场营销等专业知识。随着经济全球化的日益发展,科学技术和新兴行业不断涌现,国际贸易实务操作方式也不断突破传统的模式,这使得国际贸易规则和国际贸易惯例不断被修订和更新。我国开放型经济的持续发展,需要大批熟知和通晓国际贸易规则、惯例和操作方式的国际化商务人才,需要外经贸从业人员不断提高自己的能力和水平。

本教材在调研的基础上,吸取了有关专家学者的建议,参阅了诸多同行的著作文献,用通俗浅显的语言展现国际贸易实务深奥而系统的理论、操作程序、操作方式和操作技巧,使教材更加系统、实用。归纳起来,本教材具有如下特点:

(1) 采用了最新的国际贸易惯例。除了一系列有关的国际公约和国际贸易惯例以外,本教材应用了国际商会最新修订,并于2011年1月1日生效的《国际贸易术语解释通则[®] 2010》(Incoterms[®] 2010)和2007年7月1日生效的《跟单信用证统一惯例》(UCP600)。

(2) 插入“案例”。为了提高学生应用知识的能力,本教材各章难点部分适当插入了相关“案例”,介绍国际贸易实务案例详情,并给出问题。

(3) 引入中英文对照的“合同条款”。国际贸易实务知识的学习,重点在于善于解读和拟定合同条款,为了训练学生这方面的能力,本教材各章均引入了进出口合同中常用的合同条款实例,且以中英文对照的形式出现在教材里。

(4) 设置题型丰富的“复习题”。鉴于国际贸易实务涉及知识的复杂性,为使学生学习时能够清楚而准确地掌握所学的主要内容,本教材各章后均配有不少于三种题型的“复习题”。

本教材共分十章,由刘秀玲教授设计、策划、组织和定稿。本教材由刘秀玲编写第一、三、四、六章;洪涓编写第二、五章;朱瑞海编写第七、九章;牛芳编写第八、十章。

本教材适于国际经济与贸易等相关专业的本科生、研究生使用,也可供参与国际经济活动研究、教学、实际业务工作的高校、企业、相关政策制定人士参考。

目 录

第一章 绪论	1
第一节 国际贸易实务概述	1
第二节 进出口业务基本流程	3
第三节 国际贸易的法律规范	8
复习题	12
第二章 合同的标的	15
第一节 品名与品质	15
第二节 商品的数量	24
第三节 包装	29
复习题与案例分析	37
第三章 国际贸易术语	41
第一节 贸易术语概述	41
第二节 四个象征性交货的贸易术语	44
第三节 四个出口地交货的贸易术语	59
第四节 三个进口地交货的贸易术语	61
第五节 贸易术语的选用	62
复习题与案例分析	67
第四章 货物的交付(装运)	71
第一节 运输方式	71
第二节 合同中的装运条款	85
第三节 海运提单	89
复习题与案例分析	95
第五章 国际货物运输保险	99
第一节 风险、损失、费用	99
第二节 我国海洋货物运输保险	104

第三节 我国海运保险实务	110
第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款	115
第五节 我国其他运输方式下的货物运输保险	118
复习题与案例分析	121
第六章 商品作价与成本核算	125
第一节 作价的方法	125
第二节 成本核算	130
第三节 价格的计算	131
复习题与案例分析	136
第七章 国际货款的支付	139
第一节 支付工具	139
第二节 汇付	145
第三节 托收	148
第四节 信用证	152
第五节 银行保函与备用信用证	159
第六节 国际保理业务	163
第七节 各种支付方式的结合使用	164
复习题与案例分析	166
第八章 合同争议的预防与处理	171
第一节 检验	172
第二节 索赔	179
第三节 仲裁	184
第四节 不可抗力	188
复习题与案例分析	191
第九章 国际货物买卖合同的磋商与履行	193
第一节 交易磋商前的准备	193
第二节 国际货物买卖合同的磋商	195
第三节 国际货物买卖合同的订立	200
第四节 出口合同的履行	202
第五节 进口合同的履行	207
第六节 主要出口单据制作	211
复习题与案例分析	216
第十章 国际贸易方式	225
第一节 经销、代理和寄售	225

第二节 拍卖和招投标	230
第三节 加工贸易	235
第四节 租赁贸易	236
第五节 期货交易	238
第六节 无纸贸易	239
复习题与案例分析	242
附录 1 出口贸易单证样本	245
附录 2 联合国国际货物销售合同公约	255
参考文献	272

第一章 绪 论

学习目标

当代国际贸易受到商品生产技术、物流、营销、政治、法律、金融、电子商务等多种因素的影响，使得国际贸易日益专业化和标准化，并且也日益复杂。而国际贸易意味着财富的获得，意味着世界范围的政治、经济力量和影响。因此，迫切需要所有参与国际贸易从业人员具备完整的专业知识，并致力于提供和开发出具有全球竞争力的产品和服务。

学习国际贸易实务，就是掌握关于国际货物买卖的知识和技巧，熟悉国际贸易从交易准备、磋商、签订合同到履行合同的整个交易过程所涉及的原理、知识和规则，其核心和重点是合同中交易条款的解读与拟定。因此，在学习本课程之前，需要有一个知识的铺垫，了解国际贸易与国内贸易的同异、进出口的基本程序、国际贸易合同的基本格式和国际贸易的法律适用问题等。

第一节 国际贸易实务概述

国际贸易（International Trade）是指世界各国（地区）的企业之间进行的货物、服务和技术的交换活动，其中货物贸易是最早发展起来的也是最基本的国际贸易形式。国际贸易实务（International Trade Practice）的研究对象就是国家（地区）间货物交换的具体操作过程，包括国家（地区）间货物买卖的程序、操作方法和技巧，这其中应遵循的有关国际公约、国际惯例和相关法律等。国际贸易实务是一门实践性、操作性和综合性很强的应用型课程，本课程的学习不仅要注重有关理论，更要注重实际操作，需要结合必要的实践教学环节加以巩固和提高。

一、国际贸易与国内贸易的同异

国际贸易和国内贸易都是贸易，两者之间有相同之处，但一个是国际的商品交换，另一个是国内商品交换，因此二者又有其不同点。

（一）国际贸易与国内贸易的相同点

1. 交易的标的相同

不论国际贸易还是国内贸易，交换的商品不外乎是有形的货物和无形的服务与技术。

2. 交易的目的相同

交换的目的均是为了获取经济效益。

3. 交易的程序大同小异

交易的过程均需经过交易前的准备、寻找交易的对象、交易的磋商、签订交易合同、履行合同等程序。仅是因为国内贸易是面对熟悉的国内市场，而节省了前两个环节，使得交易程序相对简单得多。

（二）国际贸易与国内贸易的不同点

1. 语言环境不同

国内贸易在一国内的法定语言环境下进行商品交易，基本没有语言障碍。而由于各国法定语言不同，使得国际贸易首先遇到的困难就是语言问题。由于历史的原因，为了各国交易者之间沟通的便利，英语就成为了国际贸易的通用语言。国际贸易工作者必须通晓国际贸易实务的专业英语语言，包括书面和口头语言。

2. 法律环境不同

国内交易处在同一个法律框架之下，交易双方遵循一国内共同的法律准则。由于各国（地区）有自己独立的立法权，有自己的法律规范，交易各方均不得违背自己国家的法律。这给国际贸易带来了法律障碍，为了解决这个问题，联合国等权威组织和国际商会等民间机构出台了有关的国际公约和国际惯例，如《联合国国际货物买卖合同公约》、国际商会《跟单信用证统一惯例》等。因此，国际贸易所使用的法律规范更多，更为广泛。

3. 货币不同

国内贸易一般必须使用本币进行交易，这是一国法定货币所规定的。国际贸易则需要使用 20 多种国际通行货币，这些货币一般是自由兑换货币。也就是说，绝大多数国家在对外贸易中不能使用本币，而要使用外币。这对该国参与国际贸易的企业来说，不仅要对本币兑换成外币，而且要承担着汇兑风险。也就是说，国际贸易比国内贸易多出了一种风险，即汇兑风险，也称外汇风险或汇率风险。

4. 度量衡不同

国际上常用的有四大度量衡制度，即公制、美制、英制和国际单位制，各国通常根据自身情况选择一种作为本国度量衡制度。而国际贸易的出口方所提供的货物不能仅仅按照自己的度量衡来加工，而要按照进口国的度量衡加工，以方便进口国用户和消费者使用。如果进出口双方所使用的度量衡制度不同，就会给双方贸易带来障碍。

5. 政策障碍多

各国政府常因保护国内产业和资源的原因，而对进出口货物采取各种各样的限制或

鼓励措施，如关税、配额、许可证、出口补贴、出口信贷、技术性贸易壁垒、绿色贸易壁垒和繁琐的进出口通关环节等，而国内贸易则不采用这些限制措施。

二、判定贸易“国际性”的标准

对于一笔货物贸易而言，由于国际贸易和国内贸易所使用的法律不同，首先一个重要问题是必须明确其是否为国际贸易的范畴，也就是确定其是否具有“国际性”。在国际贸易实务中，常会出现各种违约和争议，而解决违约和争议需要依据其是否具有国际性而使用不同的法律和规则。

判定一笔货物贸易是否具有“国际性”（Internationality）常考虑以下几个因素：① 买卖双方当事人的营业地处于不同国家或地区；② 货物从一国或地区运往另一国或地区；③ 订立合同的行为完成于不同国家或地区；④ 当事人具有不同的国籍。

联合国国际法委员会 1980 年制定的《联合国国际货物买卖合同公约》中采用单一的营业地标准，即合同当事双方的营业地不同为交易“国际性”的惟一标准。按照此规定，买卖双方营业地如果都设立在同一个国家，即使货物须由一国运往另一国或者第三国都视为不具有“国际性”。与此相反，只要当事双方营业地在不同国家设立，即使货物在国内不同地点交付，应视为具有“国际性”，适用该公约。如果当事人有多处营业地，则公约规定采用最密切联系原则，之后判定其国际性问题。

按照英国《1977 年不公平合同条款法》（Unfair Contract Terms Act, 1977），合同当事人如果营业地处于不同国家，且符合②或③或货物交付第三国三个情况之一，认为该交易具有“国际性”。

第二节 进出口业务基本流程

一、出口贸易的基本流程

出口贸易一般经过出口交易前的准备、出口交易磋商、合同订立、合同履行等阶段，具体程序如图 1-1 所示。

（一）出口交易前的准备

1. 出口市场调研，制订出口商品营销方案

出口前要做好出口市场调研，即使是面对熟悉的市场和老客户也需要对该出口市场新的形势有所跟踪。出口市场调研主要包括对进口国别（地区）的宏观经济调研、目标市场调研和交易对象的调研三个方面。

以出口市场调研为基础，根据国家的出口政策和本企业经营目标制订出口商品营销方案，并做好成本核算和定价策略。

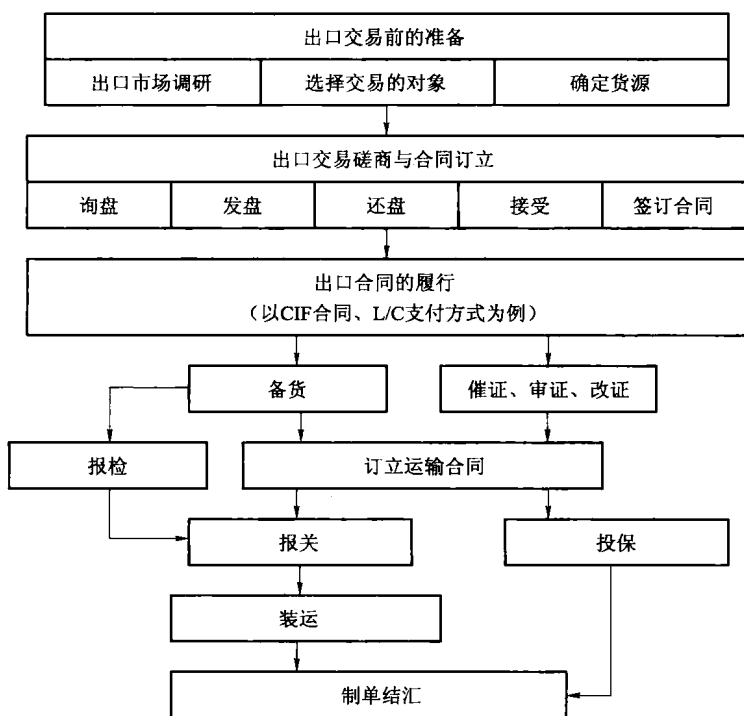


图 1-1 出口贸易的基本流程

2. 选择交易对象

对可能的各交易对象进行调研，从中选择资信情况良好、经营能力较强、对我方友好和没有偏见的客户作为交易对象。

3. 确定货源

在制订出口商品营销方案之前或同时，联系货源。基于供货单位或生产部门落实货物收购、生产和调运，在保证货源的前提下，制定可行的出口商品营销方案，在此基础上进行对外磋商，以确保出口交货的顺利完成。

(二) 出口交易磋商与合同订立

根据前一阶段选择的交易对象，通过合适的通讯方式向对方发函，经过询盘、发盘、还盘等环节，就合同的商品品质、数量、包装、价格、支付、货物交付等各项交易条件进行磋商，最后经过双方接受，从而达成交易，签订贸易合同。

(三) 出口合同的履行

交易达成后，出口方履行合同一般因合同所采用不同的贸易术语而有所不同。例如在采用 CIF 贸易术语和信用证支付方式下，出口合同的履行程序需要经过备货、落实和审查信用证、报检、订立运输合同、报关、投保、装运、制单结汇等环节，从而完成交货并向买方提供相关单据。

二、进口贸易的基本流程

进口贸易一般要经过进口前准备、进口交易磋商、合同订立、进口合同的履行等阶段，只是本方为进口方，其在交易中的角色不同。具体程序如图 1-2 所示。

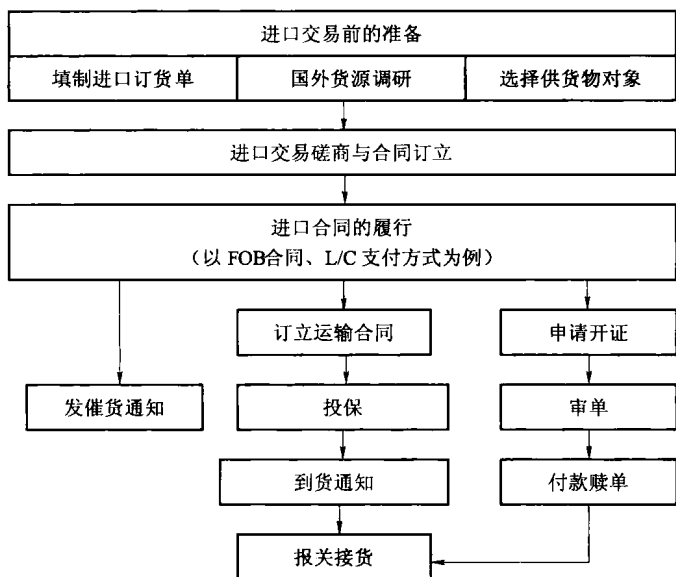


图 1-2 进口贸易的基本流程

（一）进口交易前的准备

根据用货单位填制的进口订货单，对国外货源市场进行深入调研，从商品的品质、价格、生产供应、技术水平等方面对出口国的主要供应商进行对比分析，选择合适的国外供货方。

（二）进口交易的磋商与合同订立

与出口交易磋商相对应，进口交易磋商是本方作为进口方进行的，磋商的程序与出口基本相同。合同订立后，通常需要签订书面合同。

（三）进口合同履行

同样，进口合同履行程序也因贸易术语不同而不同，以 FOB 合同并采用信用证支付为例，进口合同履行需要经过申请开证、向卖方发催货通知、租船订舱、投保、审单付款等环节。

三、国际货物销售合同

书面合同的基本内容由约首（合同首部）、主体（合同条款）和约尾（合同结尾）三部分构成（如表 1-1 所示）。

（一）约首

包括合同名称、合同编号、缔约日期、缔约地点、缔约双方的详细名称和地址等，一些有关订约意图说明文字也放在此处。

（二）主体

货物买卖的主要交易条款构成合同的主体内容。因此，合同主体一般包括以下几个方面的内容：

1. 货物条款

包括货物的品名、规格、质量、数量、包装等。

2. 价格条款

包括货物单价、总价、贸易术语等。

3. 货物交付条款

包括交货时间、地点、运输方式、运输保险等。

4. 支付条款

包括支付工具、支付时间、支付地点和支付方式等。

5. 争议处理条款

包括检验、索赔、仲裁和不可抗力等。

（三）约尾

包括缔约双方签字、合同的份数、合同文字的效力、附件的效力、使用的法律和惯例等。

表 1-1

合同举例

销售合同 SALES CONTRACT			
卖方 SELLER:	新华化工进出口公司 Xinhua Chemical Industry Im. & Ex. Co.	编号 NO.:	SC071102
		日期 DATE:	2011-3-10
		地点 SIGNED IN:	中国大连开发区辽河西路 20 号 No. 20 Liaohe Road West, Dalian E&T Development Area, China
		通讯方式:	86-024-87623101

续表

买方 BUYER:	Brown Co. , Ltd.	地点:	德国法兰克福第 10 大街 103 号 No. 103 10 Street Frankfurt Germany
		通讯方式:	49 - 86328503
买卖双方同意以下条款达成交易: This contract is made by and agreed between the BUYER and SELLER , in accordance with the terms and conditions stipulated below.			
1. 品名及规格 Commodity & Specification	2. 数量 Quantity	3. 单价及价格条款 Unit Price & Trade Terms	4. 金额 Amount
锌钡白 (Lithophone) 硫化锌含量最低 28% (ZnS content 28% min.)	100 公吨 (100M/T)	CIF 法兰克福每公吨 800 欧元含佣 2% (EUR800 Per M/T C1FC2% Frankfurt)	80 000 美元 (US \$ 80 000)
Total:		One Hundreds Metric Ton only.	
允许 With	5%	溢短装: 卖方可多装或少装百分之五, 价格按合同单价计算 More or less of shipment: 5% More or less , each difference shall be settled at the contract price.	
5. 总值 Total Value	捌万欧元整。 European Dollar Eighty Thousands only.		
6. 包装 Packing	玻璃纤维 (Glass-fibre) 袋装, 每 50 公斤/袋 Packing in Glass-fibre bag, 50kg each.		
7. 唛头 Shipping Marks	△ FRANKFURT NO. 1—up LC201263		
8. 装运期及运输方式 Time of Shipment & means of Transportation		2011 年 5 月装运, 允许分批和转运 Shipment in May/2011 , allowing partial shipment and transshipment.	
9. 启运地及目的地 Port of Loading & Destination		从中国大连运往德国法兰克福 From Dalian China to Frankfurt Germany.	
10. 保险 Insurance	由卖方依据中国人民保险公司海运货物保险条款, 按发票总值 110% 投保海运一切险和海运战争险 To be covered by the Seller for 110% of total invoice value against Ocean Marine A. R. including War Risks, as per the Clauses of the People's Insurance Company of China.		
11. 付款方式 Terms of Payment	买方应由卖方可接受的银行于装运月份前 30 天开立并送达卖方不可撤销即期信用证, 至装运月份后第 15 天在中国议付有效 The Buyers shall open through a bank acceptable to the Sellers an Irrevocable Sight Letter of Credit to reach the Sellers 30 days before the month of shipment, valid for negotiation in China 15th day after shipment.		

续表

12. 品质与数量异议 Quality/Quantity Discrepancy	双方同意以中国出入境检验检疫局签发的质量和重量检验证书作为信用证项下付款单据之一。货到后 7 天内提出数量异议, 30 天内提出品质异议, 并以瑞士通用鉴定公司出具的检验证书提出索赔 It is mutually agreed that the Certificate of Quality and Quantity/Weight issued by the China Exit and Entry Inspection and Quarantine Bureau shall be part of the documents to be presented for negotiation under the relevant L/C. Any discrepancy about quantity should be presented within 7 days after the arrival of the goods at the destination, any discrepancy about quality should be presented within 30 days after the arrival of the goods. The Buyers shall lodge claim by the Certificate issued by SGS.	
13. 不可抗力 Force Major	如发生洪水、火灾、地震等人力不可抗力事故, 当事人需于 15 天内通知对方, 当事人可免责 If the shipment of the contracted goods is prevented or delayed in whole or in part by reason of flood, fire, earthquake or other cause of Force Majeure, the Seller shall not be liable for non-shipment or late shipment of the goods of this contract. However, the Seller shall notify the Buyer within 15 days.	
14. 仲裁 Arbitration	如发生争议, 双方应友好协商解决。如不能协商解决, 将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会, 根据该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的, 对双方均有约束力 All disputes arising out of the performance of, or relating to this contract, shall be settled through friendly negotiation. In case no settlement can be reached through negotiation the case shall be then submitted to the China International Economic and Trade Arbitration Commission, China for arbitration in accordance with its Rules of Arbitration. The arbitral award is final and binding upon both parties.	
15. 备注 Remarks		
The Buyer		The Seller
Sign		王 星 宇
(signature)		(signature)

第三节 国际贸易的法律规范

国际贸易使用的法律规范主要包括国际贸易公约、国际贸易惯例和当事人相关国家的国内法律。由于在国际贸易中的当事人处在不同国家, 每个国家都有自己的国内法, 而不同国家的国内法对同一问题的有关法律规定往往不相一致。一般讲, 国际贸易必须遵守各相关国家法律, 但当贸易双方出现法律冲突时, 就涉及国际贸易的法律适用问题。

一、国际贸易的法律适用问题

由于国际贸易关系是一种涉外民事关系，国际贸易合同的效力就产生了法律适用问题，即适用当事双方哪一国的法律、第三国法律、国际公约或者国际惯例的问题。根据《中华人民共和国民法通则》第145条及《中华人民共和国合同法》（1999年颁布实施）第126条对我国涉外合同的法律适用规定，我国涉外合同的法律适用依据以下几个原则：

1. 意思自治原则

除我国有关法律另有规定以外，涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，并在合同中约定。

2. 最密切联系原则

涉外合同的当事人在合同中没有约定，则适用于合同最密切联系的国家的法律。

3. 适用国际条约的原则

我国缔结或者参加的国际条约，如果与我国的有关民事法律规定不同，则适用国际条约的规定，但我国声明保留的条款除外。

4. 适用国际惯例原则

除了我国有关法律的限制外，国际惯例可以适用我国涉外经济合同。

二、国际贸易条约

国际贸易条约是有关国际贸易的国际条约。所谓国际条约是指两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称，主要有《联合国国际货物买卖合同公约》、《国际货物买卖合同法律适用公约》、《日内瓦统一票据法公约》、《统一提单若干法律规定的国际公约》等。下面就《联合国国际货物买卖合同公约》予以介绍。

《联合国国际货物买卖合同公约》（以下简称《公约》）是联合国国际贸易法委员会在1964年在两个海牙公约，即《国际货物买卖统一法公约》和《国际货物买卖合同成立统一法公约》基础上制订的。1980年3月在由62个国家代表参加的维也纳外交会议上通过。按照公约第99条的规定，公约在有10个国家批准之日起12个月后生效。即《公约》于1988年1月1日生效。

根据该《公约》的规定，国际货物买卖合同有以下三个特点：第一是国际性，即国际货物买卖合同是营业地处于不同国家的当事人之间订立的货物买卖合同；第二是买卖的对象是货物，其中有6种买卖排除在《公约》之外。这6种买卖指购供私人、家人或家庭使用的货物的买卖，拍卖的货物，公债、股票、投资证券、流通票据或货币的买卖，船舶或飞机类货物买卖，电力买卖，强制执行当事人所在国法律或其规章的货物的买卖；第三是买卖的性质，即双方交易具有买卖的性质，卖方要将货物的所有权转移给买方，而买方必须支付货款。

截至2010年8月,《公约》有76个缔约国,他们是中国、美国、德国、法国、日本、意大利、奥地利、智利、丹麦、芬兰、匈牙利、荷兰、挪威、波兰、新加坡、瑞典、阿根廷、澳大利亚、白俄罗斯、比利时、俄罗斯联邦、保加利亚、加拿大、哥伦比亚、古巴、捷克共和国、丹麦、埃及、芬兰、希腊、伊拉克、以色列、吉尔吉斯斯坦、拉脱维亚、卢森堡、墨西哥、蒙古、新西兰、罗马尼亚、西班牙、瑞士、乌克兰、乌兹别克斯坦等。主要贸易国中,仅英国未缔结《公约》。

我国于1986年12月11日签字加入《公约》,成为其成员方。我国在加入时提出了以下两项重要保留:第一,关于国际货物买卖合同书面形式的保留。《公约》规定,国际货物买卖合同无须以书面订立或书面证明,在证明方面以不受任何其他条件的限制,各国可以用包括认证在内的任何方法证明,即国际货物买卖合同可以用口头或书面方式成立。而我国从买卖关系的复杂性及解决纠纷的便利性角度考虑,强调国际货物买卖合同应以书面形式为宜。第二,关于《公约》适用范围的保留。公约第一条(一)款(a)项规定,如果合同双方当事人的营业地点处于不同的缔约国,该公约就适用于它们之间订立的货物买卖合同;该款(b)项还规定,双方当事人的营业地处于不同国家,即使它们的营业地所在国都不是该公约的缔约国,或一方所在国是该公约缔约国,另一方所在国不是该公约缔约国,如果按照国际私法规则导致使用某一缔约国的法律,则该公约也将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。我国对(a)项规定完全同意,但对(b)项规定提出保留,认为这一规定扩大了《公约》的适用范围,限制了缔约国有关国内法的适用并容易使《公约》的适用产生不确定性。

三、国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Commercial Customs)是指以国际贸易长期实践中形成的习惯和一般做法为基础,由国际性的权威组织或商业团体制定并发布实施的,有关国际贸易成文的通则、准则和规则。

早期的国际贸易惯例来自中世纪商人习惯法(Law Merchant)。当时,许多在特定交易中自发形成的一般性做法(General Practice)经过渐进发展,成为适用于各类交易的、具有一定普遍性的习惯做法(Usage),并最终发展为具有稳定性的、被国外广泛接受的惯例(Customs)。这时的贸易惯例作为一种习惯做法,本身不够严格。而且,各国的贸易惯例是不同的,在解释和具体操作上难免发生歧义,是否具有国际性也不确定。第二次世界大战后,国际商会、联合国国际贸易法委员会、国际统一私法协会、国际海事委员会、国际法协会等权威的国际机构,致力于国际贸易惯例的整理与编撰,使之具备国际性规范的商业规则。经过这些组织编撰制定的国际贸易惯例是成文的,具备较强的确定性、规范性和普遍性,以此区别于不成文的商业习惯。

国际贸易惯例由于不是各国的共同立法或国际条约,也不是某国的法律,因此它对贸易双方不具有强制性,其使用是以当事人的意思自治为基础,故贸易双方有权在合同中做出与某项国际贸易惯例不同,甚至相反的约定。然而,国际贸易惯例对国际贸易实践仍具有重要的指导作用,主要体现在如下三点:第一,如果在合同中明确规定了采用