



21 世纪高等教育经济管理类规划教材

国际贸易实务

主编 周 经 陈卫峰 何 婕



International Trade Practice



南京大学出版社



21世纪高等教育经济管理类规划教材

国际贸易实务

INTERNATIONAL TRADE PRACTICE

周 经 陈卫峰 何 婕◎主 编

刘晓光◎副主编



南京大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 周经, 陈卫峰, 何婕主编. -- 南京:
南京大学出版社, 2010. 8

21 世纪高等教育经济管理类规划教材

ISBN 978 - 7 - 305 - 07539 - 1

I. ①国… II. ①周… ②陈… ③何… III. ①国际贸
易 - 贸易实务 - 高等学校: 技术学校 - 教材 IV.
①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 169031 号

出 版 者 南京大学出版社

社 址 南京市汉口路 22 号 邮 编 210093

网 址 <http://www.NjupCo.com>

出 版 人 左 健

丛 书 名 21 世纪高等教育经济管理类规划教材

书 名 国际贸易实务

主 编 周 经 陈卫峰 何 婕

责任编辑 郭同桢 编辑邮箱 hxbooks@sina.com

审读编辑 周建波

照 排 北京华兴同盟文化交流有限公司

印 刷 高碑店市鑫宏源印刷包装有限责任公司

开 本 787 × 1092 1/16 印张 13.75 字数 343 千字

版 次 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

印 数 1 - 5000

ISBN 978 - 7 - 305 - 07539 - 1

定 价 26.00 元

电子邮箱 Press@NjupCo.com

Sales@NjupCo.com(市场部)

* 版权所有, 侵权必究

* 凡购买南大版图书, 如有印装质量问题, 请与所购图书销售部门联系调换

前言

《国际贸易实务》是一门专门研究国际间商品交换具体过程的课程,是具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科,内容多,涉及面广,政策性和操作性强。既有出口业务,又有进口业务;既要掌握国际法律与惯例,学会应用基本理论知识分析案例,又要学会有关计算方法;既涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例,又涉及国际金融、国际运输、国际结算、国际商法及保险等学科的基本原理与基本知识的应用。

国际贸易实务的教学目的在于使学生不仅掌握国际贸易理论、政策、法律知识、国际贸易惯例知识,而且还必须具备分析处理实际外贸业务的执行能力。本书以我国国际贸易业务为背景,依据《2000年国际贸易术语解释通则》、《中华人民共和国合同法》等国际贸易惯例和有关法规,以我国进出口贸易业务为主线,系统全面地论述了进出口贸易业务的主要内容、一般业务程序和具体操作方法。在介绍基本理论和实务知识的同时,引入具体而鲜活的实践案例以便学生获得具体的感知,从而在面临具体业务问题时,能正确分析、判断和决策。全书结构新颖、内容详实,突出实务、强调技能,在相关知识链接中突出与贸易实务紧密相关的知识要点,其主要目的在于帮助读者对国际贸易实务的基本理论、基本方法的理解和应用,提高读者的实际业务能力。

本书共分十二章,从介绍国际贸易实务基本内容谈起,包括具体外贸业务流程、主要的国际贸易术语、国际货物运输及保险、价格条款、货款的收付、国际贸易商品检验检疫、索赔、仲裁、不可抗力、进出口报关实务、进出口合同的履行、国际贸易方式。在内容结构上,全书理论与实践密切结合,逻辑严谨。

本书在编写中力求突出以下特点:

1. 结构严谨,系统科学,突出实效性。
2. 面向本科生和同等程度的读者,难度适中。强调具体实务层面的介绍,避免面面俱到的纯理论知识的罗列。

经审定,本书可作为高等教育经济贸易类、管理类专业的教材,也可作为高等教育相关经济类专业的教材,亦可作为经济贸易部门和企业相关人员培训和自学者的考试用书。

本书由周经、陈卫峰、何婕担任主编,安徽财经大学科研处刘晓光担任副主编,参加编写的有安徽财经大学周经(第一、四章)、西安文理学院商学院陈卫峰(第二、三章)、安徽财经大学科研处刘晓光(第五章)、安徽工业经济职业技术学院徐旻(第六章)、安徽财经大学丁平(第七章)、戴翔(第八章)、东莞

理工学院吴祥宇(第九章)、洛阳现代管理学院何志新(第十章)、西安欧亚学院何婕(第十一、十二章)。周经博士对全书进行了总纂并审定。

本书在编写过程中参考了国内外许多专家学者的教材与论文,书后虽然罗列了参考文献,但并不全面,在此向所有原作者致谢。

由于编者水平有限,书中肯定存在错误之处,恳请老师与读者不吝批评指正,以便不断修订完善。

21 世纪应用型人才教育规划教材编审委员会

2010 年 6 月

目 录

CONTENTS

第一章

国际贸易实务概论

第一节 国际贸易实务课程简介	1
第二节 国际贸易实务的基本程序	4
第三节 国际贸易合同与交易磋商	6
第四节 相关知识链接	11
思考题	15

第二章

商品的品名、品质、数量和包装

第一节 商品的品名	16
第二节 商品的品质	17
第三节 商品的数量	21
第四节 商品的包装	24
第五节 相关知识链接	28
思考题	33

第三章

国际贸易术语

第一节 国际贸易术语概述及国际贸易惯例	34
第二节 主要国际贸易术语的解释	37
第三节 国际贸易术语选择与贸易风险防范	44
第四节 相关知识链接	48
思考题	51

第四章

国际货物运输

第一节 国际货物运输概述	52
第二节 国际海上货物运输合同及提单	55

第五章

第三节	运输方式	59
第四节	中国铁路集装箱运输	65
第五节	相关知识链接	68
思考题		72

国际货物运输保险

第一节	国际货物运输保险概述	73
第二节	海运货物保险承保的范围与险别	77
第三节	其它运输方式下的货运保险	80
第四节	出口货运保险业务及道德风险防范	84
第五节	相关知识链接	88
思考题		91

第六章

国际贸易中商品价格条款

第一节	商品的价格	92
第二节	计价货币的选择	98
第三节	合同中的价格条款	100
第四节	相关知识链接	102
思考题		104

第七章

国际货款的收付

第一节	支付工具	105
第二节	汇付	110
第三节	托收	113
第四节	信用证	117
第五节	相关知识链接	121
思考题		123

第八章

国际贸易商品检验检疫

第一节	商品检验检疫概述	124
第二节	国际贸易商检有关法律规定与商检程序	129
第三节	商品检验检疫与出口	133
第四节	相关知识链接	136

第九章

思考题	138
-----------	-----

索赔、仲裁、不可抗力

第一节 索赔	139
第二节 仲裁	147
第三节 不可抗力	151
第四节 相关知识链接	153
思考题	154

第十章

进出口报关实务

第一节 报关实务概论	155
第二节 报关前的准备工作	160
第三节 货物查验、缴纳税费和货物放行	162
第四节 报关员管理及相关问题概述	167
思考题	170

第十一章

进出口合同的履行

第一节 出口合同的履行	171
第二节 进口合同的履行	182
第三节 进出口合同常见的风险条款及签订技巧	184
第四节 相关知识链接	190
思考题	192

第十二章

国际贸易方式

第一节 包销与代理	193
第二节 寄售、展卖与拍卖	198
第三节 期货交易与套期保值	201
第四节 对销贸易、加工贸易和租赁贸易	204
第五节 相关知识链接	209
思考题	211

参考文献

.....	212
-------	-----

1

CHAPTER

第一章

国际贸易实务概论

【学习目标】

通过本章学习,要求学生能够:

1. 了解国际贸易实务课程的研究对象和主要内容;
2. 了解国际贸易实务的基本程序;
3. 了解国际贸易交易磋商的程序。

【本章重点】国际货物买卖合同的内容、进出口合同的履行程序。

【本章难点】合同的法律适用与适用的国际公约、询盘与发盘过程中应注意的事项。

第一节 国际贸易实务课程简介

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、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的运用。

国际贸易实务是在总结我国对外贸易实践经验和国际上一些通行的贸易惯例与做法的基础上形成和发展起来的一门学科。由于国际贸易当事人彼此存在法律和贸易习惯上的差异,在涉及到买卖双方的利益时,往往会出现矛盾和分歧。如何协调这种关系,使双方在平等互利、公平合理的基础上达成交易,实现双赢,是本学科研究的中心课题。

一、国际贸易的主要特点

国际贸易具有不同于国内贸易的特点,其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂。具体表现在:

(一)国际贸易所适用的法律规范更多

交易双方处在不同国家和地区,在洽商交易和履约的过程中,涉及各自不同的制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法,情况错综复杂。稍有疏忽就可能影响经济利益的顺利实现。

(二)国际贸易业务操作上更复杂

国际贸易的中间环节多,涉及面广,除交易双方当事人外,还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行,并有可能引起法律上的纠纷。另外,在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比较大,而且,交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险。所以,通常还需要办理各种保险,以避免或减少经济损失。

(三)国际贸易面临的风险更多

交易双方相距遥远,加之国际贸易界的从业机构和人员情况复杂,故易产生欺诈行为,稍有不慎,就可能受骗上当,货款两空,遭受严重的经济损失。另外,国际贸易中交易的商品在长途

运输中可能会遇到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险,加之国际市场千变万化,从而加大了国际贸易的风险程度。

(四)国际贸易所受的限制较多

国际贸易易受政策、经济形势和其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定、国际市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下,国际贸易所受的限制更为明显,从事国际贸易的难度也更大。

二、国际贸易实务课程的研究对象和内容

国际贸易实务的研究对象及主要任务是从国际商务的角度,总结国内外实践经验,分析研究商品交换的各种做法,使学生学会在进出口业务活动中,既能正确贯彻国家的对外贸易方针政策和经营意图,确保最佳的经济效益,又能按国际规范办事,使我们的基本做法能为国际社会所普遍接受。

国际贸易实务的研究对象是国际性商品交换的具体运作过程,它包括该过程经历的环节、操作方法和技能,以及应遵循的法律和惯例的行为规范。国际贸易中交换的商品包括:货物、服务、技术,而货物贸易是最基本的。服务贸易和技术贸易的一些做法是从货物贸易中演化出来的,所以,本课程中是以货物贸易为基础来介绍国际贸易中的一些基本原理和做法的。

本书共分十二章,其研究内容包括国际贸易实务概论、商品的品名品质、邮寄和包装、国际贸易术语、国际货物运输、国际货物运输保险、国际贸易中商品价格条款、国际货款的收付、国际贸易商品检验检疫、索赔、仲裁、不可抗力、进出口报关实务、进出口合同的履行和国际贸易方式。主要体现在以下四个部分。

(一)国际贸易术语

国际贸易术语(Trade Term)又称贸易条件、价格术语,是指在国际贸易的长期实践中形成的,用一个简短的概念或英文缩写来说明价格的构成和买卖双方有关风险、责任和费用的划分等问题的专门用语。

在国际贸易中,买卖双方需要通过交易磋商来明确货物交接的地点、货物运输中风险在买卖双方之间的划分、货物运输手续和保险手续由谁办理、进出口手续由谁办理、各种费用(运费、保险费、进出口捐税、各项手续费及杂费等)由谁支付以及其他各项事宜。贸易术语是用来表示买卖双方所承受的风险、费用和责任划分的专门用语。

(二)国际贸易合同条款

合同条款(Contract Clauses)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和义务的具体体现,也是双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。

在国际贸易中,买卖双方除了运用国际贸易术语表示各自的一部分权利、义务和责任外,还要确定一些主要的交易条件,这些交易条件就构成了买卖合同中的主要条款。国际贸易合同条款主要有:商品条款、运输条款、运输保险条款、价格条款、货款支付条款、争议和违约处理条款等。

(三)国际贸易交易程序

国际贸易交易程序是指国际贸易实务操作的顺序和过程,大致分为三个阶段:交易前的准备阶段、交易磋商和订立合同阶段、合同的履行阶段。

第一个阶段是交易前的准备阶段,这个阶段主要是开展国际市场调研、制订出口商品经营

方案;第二阶段是交易磋商和订立合同阶段,这个阶段主要是谈判和订立合同,谈判过程包括询盘、发盘、还盘和接受等环节;第三阶段是合同的履行阶段,这个阶段,对于出口合同的履行来说主要包括:备货与报验、催证与审证和改证、托运与报关及投保、信用证项下制单结汇、出口收汇核销和出口退税;对于进口合同的履行来说主要包括:开立信用证、派船接运货物、投保货运险、审单和付汇、报关、验收和拨交货物、进口索赔。

(四) 贸易方式

贸易方式(Modes of Trade)是指为了达到国际贸易的可持续发展、调动贸易伙伴的积极性、获得更多的贸易利益等目的而在国际贸易实务中采取的特定做法。

除传统贸易方式外,当今贸易方式日益多样化,主要的贸易方式有:包销、经销与代理、寄售和展卖、招标与投标和拍卖、期货交易与套期保值、对销贸易、加工贸易和租赁贸易。从事国际贸易,必须了解这些贸易方式的特点、基本做法及适用场合。

三、国际贸易实务课程的学习方法

(一) 注意国际贸易实务与国际贸易理论与政策的结合

在学习本课程时,要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用,力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来,不断提高分析与解决实际问题的能力。

(二) 注意国际贸易业务同法律的联系

国际贸易法律课程的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切,因为国际货物买卖合同的成立,必须经过一定的法律步骤,国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为,处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且,不同法系的国家,具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个层面来研究本课程的内容

(三) 加强外贸专业英语的学习

对于外贸专业人员而言,不仅要掌握一定的专业知识,而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好,就很难胜任工作,甚至会影响业务的顺利进行。因此,学生应加强英语的学习,多掌握外贸专业术语,熟练掌握《外贸英语函电》有关知识。

(四) 注重本课程同其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性的学科,与其他课程内容联系紧密。在教与学的过程中,应将各门知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时,就应该去了解商品学科的知识;讲到商品的价格时,就应该去了解价格学与国际金融的知识;讲到国际货物运输与保险的内容时,就应该去了解运输学、保险学科的知识;讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时,就应该去了解有关法律的知识等等。

(五) 加强国际规则和惯例的学习

为了适应国际贸易发展的需要,国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则,如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例,被人们普遍接受和经常使用,并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此,在学习本课程时,必须研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的规则,并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法,以便按国际规范办事,在贸易做法上加速同国际市场接轨。

（六）注意理论与实践相结合

国际贸易活动涉及诸多单证,如发票、提单、保险单、装箱单等,它们是贸易活动中非常重要的具有法律效力的文件。这些单证来自于不同的部门,单证的格式、内容、填写要求均不相同。单证的规范填制是一项具有一定难度的工作。学习本门课程,除了要求看懂单证内容外,还要求掌握主要单证的填制,并进行实际操作。

本课程是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中,要重视实例分析和平时的操作的训练,并注意到校外参观、实习,以增加感性知识。加强基本技能的训练,注重学生能力的培养。在教学过程中,只有将理论与实践相结合,教学与实践相联系,才是培养新型外贸专业人员的一种有效形式。

第二节 国际贸易实务的基本程序

一、出口贸易的基本程序

（一）出口贸易前的准备

出口贸易前的准备包括开展国际市场调研和制定出口贸易计划。出口贸易前开展国际市场调研的目的在于把握国际市场,寻找有利的出口贸易机会。国际市场调研的内容有很多,主要有:国外的商品供求、产品结构、价格趋势、市场竞争、贸易限制、社会文化、客户资信等。在进行国际市场调研的基础上,制定出口贸易计划,确定一定时期内出口贸易的设想、做法,如产品系列、目标市场、客户选定、贸易方式、价格和支付条件的掌握、成本及经济效益的核算等。制定计划有利于出口业务的管理,从而使出口业务的各个环节可以更好地协调配合,顺利进行。

在我国,开展出口贸易还要了解我国对出口贸易的有关政策和规定。一般来说,国家对出口贸易采取鼓励政策。例如,出口退税、出口奖励、出口信贷支持等。但是,对出口贸易也有一定的限制性规定。例如出口经营权的规定、出口商品经营范围的规定、出口许可证和配额制度、出口收汇的规定等。因此,在开展出口贸易前,要搞清楚自己的出口贸易行为是不是在国家有关政策和规定允许的范围之内。

（二）出口贸易磋商和出口合同的订立

根据出口贸易计划,与客户进行接触联系。在与贸易对象建立业务关系之初,为了简化今后贸易磋商的内容,可以先与客户就一般交易条件达成协议。贸易磋商是指对出口贸易条件的具体内容进行谈判,如交易的品名、品质、数量、包装、价格、交货、支付等。贸易磋商可以通过书信、电报、传真等书面形式进行,也可以通过电话、当面谈判的口头形式进行。贸易磋商的一般程序是:询盘、发盘、还盘、接受。在贸易磋商中,若有一方的发盘和另一方的接受,合同即告成立。但是,根据某些国家的法律规定,双方当事人还应签署一份书面合同。

（三）出口合同的履行

出口合同成立后,买卖双方按照合同规定履行各自的义务,若有违约,则要承担相应的责任。合同的履行程序依据合同规定的交易条件而定。如果合同规定采用 CIF 贸易术语和信用证支付方式,则出口方履行合同需要做的工作及程序如下:

1. 准备货物,落实信用证

出口方按合同规定的数量和质量,在合同规定的交货时间前准备好货物。落实信用证包括

催证、审证和改证。催证是指合同订立后,出口方催促进口方尽快申请开立信用证。信用证是出口方收取货款的一种保证。出口方收到信用证后,要根据合同的规定审查信用证,如果发现信用证中有与合同不相符合而且又不能接受的条款,应向进口方提出,由进口方要求银行修改信用证。

2. 商品检验,申报出口

货物准备好以后,要按照合同的规定或有关的法规,报请商检机构进行检验。经检验合格,并获得商检证明后,才能出口。根据国家对出口贸易的管理规定,有些商品的出口要获得国家颁发的出口许可证和出口配额。因此,需要办理申报出口手续。

3. 安排运输,办理保险

货物出口需要运输。出口企业一般委托运输代理机构办理运输事宜。运输代理机构根据出口企业对运输的时间、装运地和目的地等的要求,找运输公司洽谈,办理运输手续。安排了运输,明确载货工具后,出口企业要及时办理运输保险。

4. 申报通关,装运货物

货物出口前要通过海关的检查,因此,出口企业要向海关办理报关手续。经海关查验放行后,可将货物装上运输工具,并从运输公司那里取得由其签发的运输单据。然后,向进口方发出货物已装运的通知,以便进口方准备接收货物和支付货款等事宜。

5. 善治单据,收取货款

货物装运后,出口企业要着手善治和备妥各种信用证规定的单据,包括发票、汇票、运输单据、保险单据等主要单据以及其他单据。然后,把这些单据交给有关银行。银行审查这些单据是否与信用证规定一致。如果没有问题,银行就把货款支付给出口企业。出口企业收取货款后,合同履行完毕。

二、进口贸易的基本程序

(一) 进口贸易前的准备

进口贸易前的准备包括国际市场调研和制定进口贸易计划。进口贸易前开展国际市场调研的目的在于把握国际市场,寻找有利的进口贸易机会。国际市场调研的内容主要有:国外的商品供应情况、品质及价格水平的比较、国外的市场销售渠道、出口国的政策及法律、国外供应商的资信状况,等等。在进行国际市场调研的基础上,制定进口贸易计划,确定一定时期内进口贸易的设想、做法,如产品系列、供应商的选定、贸易方式、价格和支付条件的掌握、进口成本、进口关税和国内税、经济效益的核算等。制定计划有利于进口业务的管理,使进口业务的各个环节可以更好地协调配合。

在我国,开展进口贸易要了解国家有关进口贸易的政策和规定。有一些属于限制性政策和规定。例如,进口经营权的限定、进口经营范围的限定、进口许可证和配额制度、外汇使用管理制度等。此外,也有一些属于鼓励的政策和规定。例如,加工贸易、补偿贸易方式下进口商品免征进口关税等。

(二) 进口贸易磋商和订立进口合同

进口贸易磋商和订立进口合同的做法及程序与出口贸易基本相同。在与国外出口商建立业务关系之初,可先就一般贸易条件达成协议。贸易磋商的内容也是各项贸易条件。贸易磋商的程序和方式等都与出口贸易差不多,不同之处主要是对贸易条件提出的要求不同。最明显的

是出口时设法提高价格,进口时设法降低价格,从不同的立场提出对自己最有利的条件。

(三) 进口合同的履行

进口合同成立后,买卖双方按照合同的规定履行各自的义务,若有违约,则要承担相应的责任。合同的履行程序依据合同规定的交易条件而定。如果合同规定采用 FOB 贸易术语和信用证支付方式,则进口方履行合同需要做的工作及程序如下:

1. 申报进口

向政府有关管理部门申请领取进口许可证,有的商品进口则要获得进口配额。

2. 开证、改证

向银行申请开立信用证,以履行合同规定的付款义务。如果出口方收到信用证后经审核发现内容与合同规定不符合而提出修改,则进口方要向银行申请修改信用证。

3. 托运、投保

进口方办理运输事宜,由运输公司派船到合同规定的出口方交货的装运港去接货;另外,还要向保险公司办理保险。

4. 审单、付款

收到开证银行提交的出口方的交货单据后,进口方要对这些单据进行审核。如果单据符合信用证的规定,则要向开证银行交付货款,收取单据。

5. 提货、报关

货物运到目的港后,进口方凭运输提单向船方交单提货。货物进口要向海关申报,接受海关的审核,并缴纳进口关税。报关纳税后,货物才能进入国内。

6. 商品检验

进口方收到货物后,按合同规定可以行使货物的检验权,即向国内的商品机构申请商品检验。商品检验合格,进口方须接收货物;商品检验不合格,进口方可凭检验证明向出口方提出索赔。

第三节 国际贸易合同与交易磋商

一、国际贸易合同

(一) 合同

合同是双方或多方意思表示一致的协议。在本书中涉及的主要有国际货物买卖合同、运输合同、保险合同等。

(二) 国际货物买卖合同

1. 国际货物买卖合同的含义

国际货物买卖合同是指营业地在不同国家(或地区)的当事人为买卖特定货物所达成的协议。在国际货物贸易中,合同起着十分重要的作用,它是当事人行使约定权利、履行约定义务的依据,也是发生争议时处理纠纷的法律文件。

2. 国际货物买卖合同的内容

国际货物买卖合同的内容主要包括以下几个方面:

(1) 合同的当事人。指的是分处不同国家(或地区)的进出口商;

(2) 合同的主要内容。包括货物品名、品质、数量、包装、价格、装运港、目的港、装运期、保险、收付方式和检验等;

(3) 处理争议的方法。主要是指索赔、仲裁和不可抗力等条款。

3. 国际货物买卖合同的履行

国际货物买卖以合同为中心,经历交易磋商、合同的签订、合同的履行等过程。交易磋商一般包括询盘、发盘、还盘、接受四个环节。其中发盘和接受是不可缺少的。合同的履行按照不同的交货条件和支付条件有很大的区别。出口合同的履行和进口合同的履行也各不相同。如果任何一方没有履行或不适当履行合同均应承担其相应的责任。

(三) 合同的有效性

合同有效的必要因素包括订约人有缔约能力、意思表示真实、有合法的约因和对价、合同的形式符合要求。

1. 订约人的能力

订约人可以是自然人,也可以是法人。大多数国家的法律对未成年人、精神病人、醉酒者、敌国侨民的缔约能力都作了限制。也就是说,并非所有的自然人都有缔约能力。大多数国家的法律规定,法人所订立的合同范围不得超出国家允许其经营的范围,否则合同是无效的。

2. 意思表示是否真实

各国法律一般都规定,采取欺诈或胁迫手段订立的合同无效。对于错误,则按照错误的不同性质和后果,加以区别对待。

3. 约因和对价

约因指合同必须有一个合法的目的。对价是指双方存在着相互结付的关系。这是大陆法和英美法关于合同成立的一个条件。我国的法律也有“合同依法成立”这种说法。

4. 合同的形式

各国法律对合同的形式有不同的要求。大多数国家的法律规定,书面合同和口头合同都是有效合同的形式。有些国家规定,某些合同必须以法律规定的某种形式达成才是有效的。

(四) 合同的法律适用

国际货物买卖合同的双方当事人分处不同国家,各国法律又不相同,一旦发生争议,应该用哪个国家的法律进行裁决呢?这就是国际贸易中的“法律冲突”问题。解决“法律冲突”问题有下面一些办法:

1. 适用当事人选择的国家的法律

双方在合同中订明采用哪个国家的法律,这是最明确、最直接的办法。

2. 适用与合同关系最密切的国家的法律

如果双方没有在合同中订明采用哪个国家的法律,则适用与合同有最密切关系的国家的法律。一般认为,合同的缔约地所在国家与合同关系最密切。

3. 适用国际贸易惯例

国际贸易惯例(international practice and customs)是指人们在国际贸易长期实践中逐渐形成的、较为明确的贸易习惯和一般做法。国际贸易惯例不是法律,它对当事人没有普遍的约束力。但是,国际贸易惯例对国际贸易的影响又是深远的。国际贸易惯例在实践中的应用主要有以下几方面:

(1) 国际贸易惯例的许多内容已经被许多国家吸收到国内法里面了;

(2) 双方在合同中规定采用国际贸易惯例,则国际贸易惯例对双方具有约束力;

(3) 即使双方没有合同中规定采用国际贸易惯例,但在案件移交仲裁机构时,仲裁机构往往引用国际贸易惯例的规定,从而影响案件的裁决结果。

目前,由国际商会制定的《2000 年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(第 500 号出版物)、《托收统一规则》(第 522 号出版物)都是为各国商人和银行所广泛使用的国际贸易惯例。

(五) 适用的国际公约

国际公约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、军事等方面的权利和义务而缔结的协议。目前,我国于 1988 年 1 月 1 日正式加入的《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)是对我国进出口贸易影响最大的一项国际公约。我国在加入时作了两点保留:一是我国不同意扩大《公约》的适用范围,《公约》只适用于与缔约国之间的当事人签订的贸易合同;二是我国规定,涉外合同的订立、修改、终止等均需采用书面形式。

二、交易磋商

交易磋商的内容涉及要签订的买卖合同的各项条款,其中包括品名、品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付以及商检、索赔、仲裁和不可抗力等。我国进出口公司在做好进出口交易的准备工作之后,即可对外进行交易磋商。所谓交易磋商,是指买卖双方以一定的方式并通过一定的程序,就交易的货物及各项交易条件进行协商,最后达成协议的整个过程。交易洽商的方式有以下两种:

1. 谈判磋商方式

是指买卖双方面对面地直接进行业务协商或通过电话协商,还包括邀请客户来华、派遣出国推销小组、在国外举办展销会、在国内举办交易会或洽谈会等方式,与国外客户当面进行谈判。在我国,专业外贸公司的外销员必须取得资格证书才可能获得对外谈判的权力。一般都是由企业的主管(即法人代表)授权给外销员,代表公司与客商谈判与签约;对于比较大的交易,涉及大宗出口或进口,或与外商进行合资、合作项目,或成套设备的进出口,由于涉及的谈判内容比较复杂,关系双方利益十分重大,涉及的技术也比较复杂,交易双方都十分重视和慎重,往往由交易双方组成代表团,进行磋商谈判。

2. 书面形式的磋商方式

是指买卖双方通过信函、电传、电报、计算机网络等通信交流方式进行业务洽商。利用先进快捷的电信方式进行磋商交易,在目前的对外贸易谈判中被大量使用。特别是在信息化程度日益提高的情况下,利用 EDI 系统(电子数据交换系统)进行磋商交易,达成合同,已经成为广泛采用的谈判方式。

在我国进出口交易实际工作中,我们也是按照上述方式和原则进行业务洽商的。这两种洽商方式,我们都不能忽视,可针对具体情况,灵活运用,达到扩大销售的目的。

(一) 交易磋商的内容

买卖双方交易磋商的内容一般分为以下两部分:

一部分是带有变动性的主要交易条件,如货物品质、规格、标准、数量、包装价格、交货、支付等,它涉及的是品质条件、数量条件、包装条件、价格条件、支付条件、装运条件。这些交易条件,因货物、数量、时间等因素不同,每笔交易也不尽相同。

另一部分是相对固定的交易条件,称为一般交易条件,如检验、异议索赔、仲裁和不可抗力等,它涉及的是保险条件、商检条件、索赔条件、仲裁条件、不可抗力条件、法律选择条件。在实际业务中,买卖双方初次接触时互相或单方面介绍一般交易条件,经双方共同确认后,作为将来交易的基础,在洽商具体交易时则不必逐条重复这些条件,只磋商主要条件即可,这样可以节省来往函电的费用和交易洽商时间。当然,主要交易条件与一般交易条件的区分也不是绝对的。

(二) 交易磋商的程序

买卖双方交易磋商的程序:询盘—发盘—还盘—接受。

1. 询盘

询盘(inquiry),也称询价,是指交易的一方欲出售或购买某种货物,向另一方发出的探询买卖该项货物有关交易条件的一种口头或书面的表示。询价又称为“洽商邀请”(invitation to treat),或者称为“要约邀请”。我国《合同法》第二章第15条规定:“要约邀请是希望他人向自己发出要约的意思表示。寄送的价目表、拍卖公告、招标公告、招股说明书、商业广告等均为要约邀请”。询价以发出人的地位不同,可分为以下两种:

(1) 买方发出询盘,也称“邀请发价”(invitation to make an offer)。例如,国外客户给我国纺织品进出口公司来电:“请报南山府绸(炼)33×49,1000公斤,5/6月份装运,FOB大连”(PLEASE OFFER NANSHAN PONGEE 33×49,1000kg,5/6 SHIPMENT FOB DALIAN)。

(2) 卖方发出询盘,也称“邀请递价”(invitation to make a bid)。例如,我粮油进出口公司向日本某客户发出询盘:“可供中国东北大豆,请递价”(CAN SUPPLY NORTHEAST SOYABEAN PLEASE BID)。

询盘应注意的问题:

(1) 询盘虽然同时可向一个或几个交易对象发出,但不应在同时集中对外询盘,以防止暴露一方销售或购买心切。

(2) 在询盘中,不仅限于询问价格,也可以询问其他交易条件。

(3) 询盘是交易洽商的第一步,在法律上对询价人和被询价人均无约束力。即买方询价后,无购买货物的义务;卖方询价后,无出售货物的责任。

(4) 被询价人可以及时发价回答询价,也可以拖延一段时间发价,还可以拒绝回答询价。不过在交易习惯上要尊重对方,无论是否出售或购买均应及时回答为宜。

(5) 询价虽然对双方无约束力,但是,双方在询价的基础上经过多次洽商,最后达成交易,如履约时发生争议,那么原询价的内容也成为洽商成交文件的不可分割部分,同样作为处理争议的依据。

2. 发盘

发盘(offer),又称发价,是指交易的一方向另一方提出一定交易条件,并愿意按照提出的交易条件达成买卖该项货物的交易、签订合同的一种口头或书面的表示。《联合国国际货物销售合同公约》第14条对发价的定义为:“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议,如果十分确定并且表明发价人在得到接受时承受约束的意旨,即构成发价。”

(1) 发盘通常由卖方发出,习惯上称为“卖方发价”(selling offer)。

例如,“可供青岛柞丝绸450公斤,28.5×49,每公斤8美元,FOB青岛,5/6月装运,不可撤销即期信用证付款”。