GUOJI MAOYI SHIWU XINBIAN

普通高等学校“十一五”省级规划教材

国际贸易实务新编

主　编　汪五一
副主编　王学惠

中国科学技术大学出版社

普通高等学校"十一五"省级规划教材

国际贸易实务新编

汪五一　主　编
王学惠　副主编

中国科学技术大学出版社
·合　肥·

内容简介

本书为安徽省高等学校"十一五"省级规划教材，为适应新时期、新形势教学需要，培养高素质涉外经济贸易人才而编写。全书分为导论与上、中、下三篇。导论主要介绍学习"国际贸易实务"课程首先要了解的几个方面问题。上篇分七章，对国际货物买卖合同诸多条款的议订及其相关知识作了详细介绍。中篇分三章，全面地论述了国际货物买卖合同的磋商、订立与履行。下篇分七章，对多种国际贸易方式作了基础性的分析。

本书不仅可以作为高等院校财经、管理及文法类专业本科教育教材，而且可以供相关专业其他层次学历教育选作教材，也可作为涉外经济贸易企业及有关管理部门工作人员的学习与参考读物。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务新编/汪五一主编. —合肥：中国科学技术大学出版社，2009.2
ISBN 978-7-312-02419-1

Ⅰ. 国… Ⅱ. 汪… 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（2008）第 187903 号

责任编辑：张善金　吴月红
出　版　者：中国科学技术大学出版社
地　　址：合肥市金寨路 96 号　邮编：230026
网　　址：http://www.press.ustc.edu.cn
电　　话：发行部 0551-3602905　邮购部 0551-3602906
印　刷　者：安徽江淮印务有限责任公司
发　行　者：中国科学技术大学出版社
经　销　者：全国新华书店
开　　本：710mm×960mm　1/16
印　　张：25.25
字　　数：482 千
版　　次：2009 年 2 月第 1 版
印　　次：2009 年 2 月第 1 次印刷
印　　数：1—5000 册
定　　价：35.00 元

前　言

中国已经迅速成长为世界贸易第三大国，外经贸事业欣欣向荣，发展速度之快，超出了人们的预期。

为了适应我国外经贸事业的发展和培养高素质外经贸人才的需要，我们在多年从事“国际贸易实务”课程教学的基础上，循着深思熟虑的写作路径，根据国内外最新修订、公布的有关法规和国际贸易惯例，并结合近几年来国际贸易实践中出现的新情况、新做法，共同编写了这本教材。

作为安徽省高等学校“十一五”省级规划教材，本书的创新和特色是：

（1）结构合理，章节安排适合于对国际贸易实务基础知识的较快把握。

（2）注重理论联系实际，适应新时期、新形势的需要。

（3）注重国际贸易业务与法律的联系。

（4）注重研究和运用国际贸易惯例。

（5）安排了丰富的复习思考题与案例分析题，有助于学习者巩固所学知识，并进行深入思考，加以运用。

本教材除导论外分为三篇：上篇，国际货物买卖合同条款。中篇，国际货物买卖合同的商订与履行。下篇，国际贸易方式。每篇分别包括若干章节，全书共十七章。编写组成员有：来自安徽工业大学的汪五一、包遵之、洪静、刘萍，来自安徽农业大学的王学惠，来自合肥学院的周净、尚庆梅，具体分工为：汪五一撰写导论、第二章、第十五章、第十六章、第十七章；王学惠撰写第一章、第五章；包遵之撰写第十一章、第十二章、第十三章、第十四章；洪静撰写第六章、第七章；刘萍撰写第三章、

第四章；周净撰写第八章、第九章；尚庆梅撰写第十章。汪五一教授担任主编，负责制定本书的编写大纲，并对全书进行修改和总纂。王学惠老师担任副主编，协助主编完成了部分章节的修改工作，并提出了很多有价值的建议。

在编写本书的过程中，作者参阅了大量国内外相关著作及资料，在此特向这些著作及资料的原作者、原提供者表示深切的谢意！

本书不仅可以作为高等院校财经、管理及文法类专业本科教育教材，而且可以供相关专业其他层次学历教育选作教材，也可作为涉外经济贸易企业及有关管理部门工作人员的学习与参考读物。

限于编写者的水平，书中难免会存在缺点和不足之处，敬请读者批评指正。

编　者

2008 年 12 月

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目　次

前言 …… (ⅰ)
导论 …… (1)
一、国际贸易实务课程的研究对象、学科性质及主要内容 …… (1)
二、国际贸易实务的主要特点 …… (3)
三、国际货物买卖关系的法律调整 …… (6)
四、学习本课程的主要方法 …… (9)
导论总结 …… (9)
复习思考题 …… (10)
案例分析题 …… (10)

上篇　国际货物买卖合同条款

第一章　商品的名称、品质、数量与包装 …… (15)
第一节　商品的名称 …… (15)
第二节　商品的品质 …… (17)
第三节　商品的数量 …… (26)
第四节　商品的包装 …… (31)
本章总结 …… (40)
复习思考题 …… (40)
案例分析题 …… (41)

第二章　贸易术语与商品价格 …… (44)
第一节　贸易术语 …… (45)
第二节　商品的价格 …… (68)
本章总结 …… (82)
复习思考题 …… (83)
案例分析题 …… (84)

第三章　国际货物运输 …… (87)
第一节　运输方式 …… (87)
第二节　装运条款 …… (96)
第三节　运输单据 …… (102)
本章总结 …… (110)
复习思考题 …… (111)
案例分析题 …… (111)

第四章　国际货物运输保险 …… (113)
第一节　海上货物运输保险承保的范围 …… (113)
第二节　中国海洋货物运输保险的险别 …… (119)
第三节　伦敦保险协会海运货物保险的险别 …… (122)
第四节　中国陆运、空运货物与邮包运输保险 …… (124)
第五节　买卖合同中的保险条款和我国进出口货物保险的做法 …… (127)
本章总结 …… (133)
复习思考题 …… (133)
案例分析题 …… (134)

第五章　国际货款的收付 …… (136)
第一节　支付工具 …… (136)
第二节　主要支付方式 …… (142)
第三节　银行保函 …… (168)
第四节　国际保理业务 …… (173)
第五节　各种支付方式的选用 …… (177)
第六节　买卖合同中的支付条款 …… (179)
本章总结 …… (181)
复习思考题 …… (181)
案例分析题 …… (182)

第六章　检验、索赔与定金罚则 …… (188)
第一节　商品检验 …… (188)
第二节　索赔 …… (200)
第三节　定金罚则 …… (203)
本章总结 …… (204)
复习思考题 …… (205)

案例分析题 …… (205)

第七章　不可抗力与仲裁 …… (207)
第一节　不可抗力 …… (207)
第二节　仲裁 …… (210)
本章总结 …… (214)
复习思考题 …… (215)
案例分析题 …… (215)

中篇　国际货物买卖合同的商订和履行

第八章　国际货物买卖合同的蹉商 …… (219)
第一节　进出口交易磋商前的准备工作 …… (219)
第二节　交易磋商的形式和内容 …… (222)
第三节　交易磋商的程序 …… (223)
本章总结 …… (232)
复习思考题 …… (233)
案例分析题 …… (233)

第九章　国际货物买卖合同的签订 …… (236)
第一节　国际货物买卖合同有效成立的条件 …… (236)
第二节　合同的形式与书面合同的签订 …… (237)
第三节　合同的修改和终止 …… (244)
第四节　签订书面合同时应注意的问题 …… (245)
本章总结 …… (245)
复习思考题 …… (246)
案例分析题 …… (246)

第十章　国际货物买卖合同的履行 …… (247)
第一节　履行合同的重要意义 …… (247)
第二节　出口合同的履行 …… (248)
第三节　进口合同的履行 …… (271)
第四节　索赔和理赔 …… (274)
本章总结 …… (279)
复习思考题 …… (280)
案例分析题 …… (280)

下篇　国际贸易方式

第十一章　经销与代理 …… (285)
第一节　经销 …… (285)
第二节　代理 …… (289)
本章总结 …… (292)
复习思考题 …… (293)
案例分析题 …… (293)

第十二章　寄售与展卖 …… (294)
第一节　寄售 …… (294)
第二节　展卖 …… (297)
本章总结 …… (299)
复习思考题 …… (300)
案例分析题 …… (300)

第十三章　招标、投标与拍卖 …… (301)
第一节　招标与投标 …… (301)
第二节　拍卖 …… (305)
本章总结 …… (308)
复习思考题 …… (308)
案例分析题 …… (308)

第十四章　对等贸易 …… (309)
第一节　对等贸易的含义、特征与具体形式 …… (309)
第二节　易货贸易和补偿贸易 …… (312)
第三节　对等贸易的其他形式 …… (316)
本章总结 …… (319)
复习思考题 …… (320)
案例分析题 …… (320)

第十五章　加工贸易 …… (321)
第一节　加工贸易的含义与具体形式 …… (321)
第二节　来料加工业务 …… (322)
第三节　进料加工业务 …… (324)

第四节　加工贸易与 OEM 和 ODM …… (325)
第五节　境外加工贸易 …… (326)
本章总结 …… (329)
复习思考题 …… (330)
案例分析题 …… (330)

第十六章　商品期货交易 …… (333)
第一节　期货交易的含义与功能 …… (333)
第二节　期货交易业务 …… (340)
第三节　进出口商的套期保值策略 …… (355)
本章总结 …… (359)
复习思考题 …… (360)
案例分析题 …… (360)

第十七章　国际电子商务 …… (362)
第一节　电子商务概述 …… (362)
第二节　国际电子商务——电子商务在国际贸易领域的应用 …… (366)
第三节　国际电子商务发展中的新问题 …… (370)
第四节　我国国际电子商务的发展 …… (382)
本章总结 …… (390)
复习思考题 …… (391)
案例分析题 …… (391)

参考文献 …… (392)

导　论

导论学习目的

通过对导论的学习，正确把握国际贸易实务课程的研究对象、学科性质及主要内容，准确理解国际贸易实务的主要特点，对于国际货物买卖关系的法律调整有初步的认识，并了解与接受学习本课程的主要方法。

“国际贸易实务”是国际经贸类专业一门必修的主要基础课程，在整个专业课程系列中处于一个非常重要的地位。因此，学好这门课程是对国际经贸类专业每一个同学的最基本的要求。要想学好这门课程，首先必须对下列几个方面的问题有所了解。

一、国际贸易实务课程的研究对象、学科性质及主要内容

（一）研究对象与学科性质

国际贸易实务有广义和狭义之分。一般而言，国际贸易包括货物贸易、技术贸易和服务贸易三大内容。广义的国际贸易实务包括货物贸易业务、技术贸易业务以及服务贸易业务。狭义的国际贸易实务则专指国际货物买卖业务。虽然当代技术贸易和服务贸易在国际贸易中已占有相当大的比重，但是无论在我国，还是在国际上，货物贸易仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分，仍占最大的比重。而且有关技术贸易和服务贸易的业务做法，不少是从货物贸易的基本做法中脱胎出来的，有的还直接沿袭货物贸易的基本做法。所以，有关国际货物贸易的基本理论和业务做法，是每一个从事国际贸易实际工作和研究工作的人员所必须掌握的基本知识，掌握国际货物贸易是更好地掌握技术贸易和服务贸易知识的途径之一。“国际贸易实务”这门课程的研究对象就是指狭义的国际贸易实务，或者说是跨越国界的商品交换活动的具体操作过程。它是一门具有涉外活动特点、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、国际金融与结算、国际市场营销、国际运输与保险、国际商务谈判等学科的基

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

本原理和基本知识的运用。

（二）主要内容

“国际贸易实务”课程的主体内容，可分为三大块。我们先作一个简要介绍，让大家对此有一个初步的整体印象。

1. 国际货物买卖合同条款

国际贸易实务是以国际货物买卖合同为中心，围绕着合同的签署、合同的履行来进行的。国际货物买卖合同（Contract for the International Sale of Goods）是不同国家的当事人之间订立的有关货物进口或出口合同的总称，是确定合同双方当事人权利与义务的法律依据，也是判断合同是否有效的客观依据。订立一个内容明确、完备的合同，有利于实现当事人订立合同的目的，并对防止和减少以及迅速解决合同争议具有重要的意义。

那么，合同一般应该包括哪些内容呢？这一点，《联合国国际货物销售合同公约》和各国合同法都有规定。根据我国合同法第12条的规定，一般应包括下列条款：“① 当事人的名称或者姓名和住所；② 标的；③ 数量；④ 质量；⑤ 价格或报酬；⑥ 履行期限、地点和方式；⑦ 违约责任；⑧ 解决争议的办法。当事人可以参照合同的示范文本订立合同。”

具体到国际货物买卖合同，签约双方应就成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件作出明确具体的规定，由此形成品名条款、质量条款、数量条款、包装条款、价格条款、装运条款、保险条款、支付条款、检验条款、索赔条款、不可抗力条款、仲裁条款等。研究国际货物买卖合同中各项条款的法律含义及其所体现的权力与义务关系，是本课程最基本的内容。

2. 国际货物买卖合同的商订和履行

买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致协议后，交易即告达成，一般地说，合同即告成立。订立合同的过程，可能包括邀请发盘、发盘、还盘和接受各环节。其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和必经的法律步骤。合同订立后，买卖双方就应重合同、守信用，各自享受合同规定的权利和承担约定的义务。

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，如稍有不慎，或某些环节出问题，或一方违约，都会影响合同的履行，甚至可能引起争议或法律纠纷。因此，外经贸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。

3. 国际贸易方式

随着国际贸易的发展，各种各样的贸易方式越来越多。据不完全统计，各种各样的贸易方式有几十种，除了通常使用的单边进口和单边出口这种逐笔售定的贸易方式之外，还有经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、期货交易、对销贸易、转口贸易、加工贸易以及近年来兴起的电子商务等等。了解各种贸易方式的特点，学会灵活运用和结合使用各种贸易方式，对发展对外贸易，做好外经贸业务具有重要意义。

二、国际贸易实务的主要特点

国际货物买卖属商品交换范畴，与国内贸易并无实质差别。二者的一致性表现在：都是商品的交换；交易过程大同小异；目的都是取得利润或经济效益。但是，由于国际货物买卖是在国与国之间进行的，属国际市场行为，所以远比国内贸易复杂、困难。因此，国际贸易实务的特点又表现得非常明显。

首先，国际货物买卖既然是国与国之间的商品交换，势必涉及不同国家或地区在法律体系和具体规则等方面存在的差异和冲突，受到有关国家对外贸易法律、政策及措施等方面的制约，其所面临的问题远比国内贸易复杂。

（1）法律规范不同。目前，世界上多数国家的法律体系要么属于大陆法系，要么属于英美法系，但两大法系在很多问题上存在差异。两大法系的国家间进行贸易有可能因法律规定不同而产生争议或纠纷。为此，贸易商对两大法系的法律规范都应有所了解和认识，以免因此而产生纠纷。

（2）国际贸易惯例与规则繁多。为了统一国际贸易实务的做法，国际商会等组织制定和颁布了一系列国际贸易惯例与规则，供世界各国和地区贸易商和相关方面使用。贸易的当事人、关系人必须对此有深入的研究，以便在贸易实务操作中正确地使用。

（3）贸易壁垒较多。为了保护本国企业的利益，许多国家或地区实施关税壁垒和非关税壁垒限制国外产品的进入。随着贸易自由化浪潮的出现、世界贸易组织的成立以及中国加入世界贸易组织，虽然国外的关税壁垒不断降低，但是非关税壁垒却越来越多。目前，许多国家为保护人类健康、保护环境及动植物而制定了种类繁多的技术法规、技术标准、质量认证程序等技术性贸易壁垒，限制某些产品的进口。作为贸易的当事人之一，出口商必须对此有所认识，并且采取适当措施加以应对。

（4）海关制度复杂。在国际贸易中，货物进出境必须经过海关当局的查验，

并交纳一定的关税才能放行。由于各国的海关制度宽严程度不同，贸易商报关或通关手续繁简不一，关税额不同，因此，其成本高低也不同。相对而言，进口报关手续比出口报关手续更为复杂，成本更高。

(5) 外汇管制与外币计算。目前，一些发展中国家仍然实行严格的外汇管制措施，进口货物所需要的外汇必须向政府申请。因此，出口商在与此类国家进行贸易时，必须确保收汇安全和及时，必要时应投保出口信用保险。

其次，国际货物买卖的交易数量和金额通常都比较大，从磋商订立合同开始，一直到履行合同，间隔时间一般比较长，货物由出口国运到进口国大都需经过长途运输，有的还需使用多种运输方式，所以，买卖双方在交易过程中承担的风险也远比国内贸易大。

(1) 商业风险。商业风险是指由于贸易商自身的原因而产生的风险，致使贸易合同无法履行，导致一方的损失。商业风险中，最主要是信用风险。在国际贸易中，自买卖双方接洽开始，要经过报价、还价、确认而后订约，直到履约。在此期间，买卖双方的财务状况可能发生变化，有时危及履约，出现信用风险。还有，因货样不符、交货期晚、单证不符等，也可给进出口双方造成商业风险。

(2) 运输风险。在国际货物买卖中，货物需要由承运人将其从出口国运至进口国。国际货物运输通常由海上运输完成。而海上运输本身就存在极大的风险，如自然灾害、意外事故、承运人的过失等均可能导致货物灭失或损坏。此外，依据运输的国际惯例，在海上运输中，即使承运人的某些过失导致货物损失，承运人也可免责。因此，货主承担着较大的运输风险。

第三，国际货物买卖会受到交易双方所在国家的政治、经济、法律以及其他客观条件的影响，因而较国内贸易具有更大的不稳定性。尤其是当前国际局势动荡不定，市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈，各国货币汇率浮动频繁，货价经常波动，经济、金融危机此起彼伏，在此情况下，从事国际贸易的难度也就越来越大。

(1) 国家风险。国家风险又称政治风险，是指国际贸易买卖的双方中，任何一国的社会、政治或法令的变化，有可能使交易无法依据贸易合同的约定履约，从而导致贸易商的损失。如战争、罢工、政府更迭、贸易限制等都有可能导致出口商无法交货或进口商无法支付货款。

(2) 知识产权侵权风险。国际贸易与知识产权的关系越来越密切，世界贸易组织《与贸易有关的知识产权协议》(TRIPs)对此有详细的规范。目前各国，特别是美欧日等发达国家在国际贸易中特别注重保护其知识产权，对外国产品侵犯其知识产权实施严厉的处罚。近年来，中国的许多驰名商标不断被国外商人抢注，中国出口企业为此付出了惨重的代价。因此，贸易商在交易中可能面临着知识产

权侵权或被侵权的巨大风险。例如，出口产品进入美国时，有可能违反美国知识产权边境保护的“337 条款”，构成侵犯美国专利、商标、商业秘密等；在加工贸易中，使用国外图纸、样品时，其加工品侵犯他国知识产权；进口国外知识产权产品（平行进口）有可能侵犯国内知识产权人的权利；在技术引进中，对国外技术秘密泄密等。

（3）汇兑风险。在国际贸易中，交易双方必有一方要以外币计价。如果外汇汇率不断变化，信息不灵，就会出现汇兑风险。

（4）价格波动风险。贸易双方签约后，货价可能上涨或下跌，对买卖双方造成风险。而国际货物买卖多是大宗交易，故价格风险较大。

第四，国际货物买卖的每笔交易除了买卖双方之外，往往还需要得到国内外的运输、保险、海关、检验检疫和银行等部门的协作、配合，或接受其监督与管理，并且涉及消费者，关系错综复杂，稍有不慎，就可能造成损失或引起纠纷，以致发生提请仲裁或司法诉讼。

（1）交易争端解决难度大。因各国贸易法规不尽相同，一旦出现贸易纠纷，不易顺利解决。

（2）产品责任风险。随着消费者权益保护意识的提高，消费者对其购买的产品不仅要求品质好，而且特别注重确保消费安全。近年来，各国都制定了相关的产品责任法，加强对消费者的保护，同时也特别强调产品相关人的责任。按照大多数国家的产品责任法的规定，若产品存在设计不当、制造上的瑕疵、疏于使用危险品的必要警告等致使消费者身体、生命或财产损害或损失时，相关的产品责任人，如制造商、批发商、出口商、进口商等都必须对受害的消费者承担连带责任，即产品责任。这一风险的存在，对贸易商构成极大威胁，尤其是在与一些发达国家进行交易时，一旦出现产品责任，不仅要承担对消费者的赔偿责任，而且还面临巨额的罚金，其结果可能会使贸易商遭受重大损失。

第五，国际货物买卖还受到语言、风俗习惯以及信息成本过高的影响。

（1）语言不同。因各国所使用的语言不同，因而给各国贸易商的交流沟通带来一定困难，甚至造成误解或分歧。虽然国际贸易实务以英语为主要语言，但是各国所使用的英语也并不是完全相同，一词多义的情况经常发生。因此，贸易商至少应对英语有较深的了解和认识。如果对贸易伙伴国的语言有较多的了解，则可更有利于交易的达成。

（2）风俗习惯不同。世界各国的风俗习惯差异较大，即使对同一个问题或事物也可能会有完全不同的观点、看法或理解。贸易商必须对交易伙伴的各种风俗习惯有所研究，以免因小失大，丧失贸易机会，甚至造成纠纷。

(3) 信息成本过高。进行对外贸易，开拓国际市场，出口厂商必须随时掌握市场动态，了解贸易对象的资信状况。因各种原因，这些资料和信息的收集不如国内贸易来得容易，成本过高。

三、国际货物买卖关系的法律调整

国际货物买卖业务，既是一种经济行为，又是一种法律行为。并且由于国际货物买卖是一种超越国界的经济活动，它的法律关系调整要比在同一法律制度下国内货物买卖的法律关系复杂得多。对国际货物买卖关系的法律调整包括三个方面：各国有关国际贸易的法律、国际条约和协定、国际贸易惯例。掌握这三个方面的知识，对于顺利开展国际贸易实务，维护我们在对外贸易中的利益，进一步发展我们的对外贸易具有重要意义。

(一) 各国有关国际贸易的法律

西方国家的资本主义经济是高度发达的商品经济，商品的买卖关系在资本主义经济中起着极其重要的作用。因此，西方各国都制定了一套有关买卖的法律，用来调整商品买卖过程中的买方和卖方之间的权利、义务关系，以保障商品交换的顺利进行。这种法律就是通常所说的买卖法，它是资本主义法律体系中一个十分重要的组成部分。西方各国的买卖法，在形式和内容上也不完全相同。可以分为两大类：大陆法系和英美法系。由于西方各国的经济都是市场经济，与国际市场有着许多共同之处，它们的买卖法一般既适用于国内贸易，又能适用于国际贸易。

在我国，1999 年 3 月 15 日，中华人民共和国第九届全国人民代表大会第二次会议通过了《中华人民共和国合同法》。新合同法自 1999 年 10 月 1 日起施行，《中华人民共和国经济合同法》、《中华人民共和国涉外经济合同法》、《中华人民共和国技术合同法》同时废止。从此，新合同法成为我国有关货物买卖的根本法律，更尊重市场经济规律和国际商务惯例。至于法律适用问题，新合同法保留和采纳了原《涉外经济合同法》的法律原则和规则。两部法律都规定当事人可以选择处理合同争议适用的法律(法律另有规定的除外)，当事人未选择的，适用与合同有最密切联系的国家法律。这与《民法通则》的规定是一致的。

(二) 国际贸易条约和协定

国际贸易条约和协定是缔约国之间为确定相互经济贸易关系所缔造的协议。它是缔约国之间经济贸易往来必须遵守的准则。缔约国之间一切经济贸易活动

都必须遵守而不能违反国际贸易条约和协定的规定。如果缔约国的企业和个人在从事对外经济贸易活动中违反这些条约和协定的规定，该企业和个人所在缔约国司法机构就要予以法律制裁。也就是说，这些条约和协定具有法律效力。凡是我国取得缔约地位或参加的国际条约和协定不仅对我国的外贸活动都是有约束作用的。而且第一，从某种意义上说，中国缔结或者参加的国际条约构成我国法律的一部分，具有国家法的效力；第二，国际条约优先于国家法，即当中国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的法律有不同规定的，适用有关国际条约的规定，但我国声明保留的条款除外。

在各种国际贸易条约和协定当中，《联合国国际货物销售合同公约》是与我国货物进出口贸易关系最多和最重要的一项国际条约。该公约于 1980 年 3 月在维也纳召开的国际外交会议上获得通过，并于 1988 年 1 月 1 日起生效。我国是《国际货物销售合同公约》的最早缔约国之一。我国政府曾派代表参加了 1980 年维也纳会议，并于 1986 年 12 月向联合国秘书长递交了该公约的核准书，成为该公约的缔约国。

由于我国是《联合国国际货物销售合同公约》的缔约国，我国的涉外企业在与其他缔约国进行货物买卖时，该公约将自动适用。但是需要指出的是，在国际货物买卖中，合同的当事人有选择合同适用法律的自由。这种选择可以是明示的，也可以是默示的。只要当事人作出了选择，而且该选择不违反有关法律和国家政策，所选择的法律便成为合同的准据法，并且相应地排除了其他法律的适用。如果希望在国际贸易中适用《公约》，那么最好的方法是当事人作出明示的选择。例如，可以在合同中订明“准据法”或者“适用法律”条款，明确规定：“本合同受《联合国国际货物销售合同公约》管辖并按该公约解释。”这样便不会出现《公约》适用的困难了。

（三）国际贸易惯例

国际贸易惯例(international trade practice)是指在长期国际贸易实践中逐渐形成和发展起来，为大多数国家所认可和遵循的一些习惯做法和解释。它涉及国际贸易实务活动的许多方面，对国际贸易实务活动具有重要的指导和制约作用。

国际贸易惯例具有以下几个方面的特点：① 它是在长期的国际贸易活动中逐渐形成的。② 它具有确定的内容而且被许多国家和地区认可。③ 它不具有法律的强制性。只有当事人双方经过协商选用某一国际贸易惯例，并在合同中明确规定时，这一国际惯例才具有约束力。④ 它的内容随着国际贸易实践的发展不断更新和扩大。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com