

普通高等教育“十一五”国家级规划教材修订版

国际贸易实务与案例教程

(第二版)

张亚芬 陈 明 编著



高等教育出版社
Higher Education Press

普通高等教育“十一五”国家级规划教材修订版

国际贸易实务与案例教程

(第二版)

张亚芬 陈明 编著

高等教育出版社

内容提要

本书是普通高等教育“十一五”国家级规划教材修订版。

本书主要包括：绪论，国际贸易术语，商品的名称、品质、数量与包装，商品的价格，国际货物运输，国际货物运输保险，国际货款结算，检验、索赔、不可抗力与仲裁，交易磋商与合同签订，进出口合同的履行，国际贸易方式等。

本书融知识性和实用性于一体，结构合理，系统完整，案例分析全面，例题解答详细。章首知识目标、能力目标、重点内容、关键词与章尾知识结构图相呼应，思路清晰，便于掌握。书后附每章同步测试题供学生练习之用。

本书既可作为高等职业院校、高等专科学校、应用型本科院校、成人高校、民办高校、中等职业学校的国际贸易、国际经济、国际商务等专业的教材，也可作为外经贸工作者的业务参考及专业培训之用。

图书在版编目（CIP）数据

国际贸易实务与案例教程 / 张亚芬, 陈明编著. —2版. 北京: 高等教育出版社, 2009.7
ISBN 978-7-04-026333-6

I. 国… II. ①张…②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（2009）第092089号

策划编辑	姬琳	责任编辑	赵鹏	封面设计	张志	责任绘图	郝林
版式设计	马敬茹	责任校对	殷然	责任印制	韩刚		

出版发行	高等教育出版社	购书热线	010-58581118
社 址	北京市西城区德外大街 4 号	咨询电话	400-810-0598
邮政编码	100120	网 址	http://www.hep.edu.cn
总 机	010-58581000		http://www.hep.com.cn
		网上订购	http://www.landraco.com
经 销	蓝色畅想图书发行有限公司		http://www.landraco.com.cn
印 刷	中原出版传媒投资控股集团 北京汇林印务有限公司	畅想教育	http://www.widedu.com
		版 次	2008 年 6 月第 1 版
开 本	787×1092 1/16		2009 年 7 月第 2 版
印 张	22	印 次	2009 年 7 月第 1 次印刷
字 数	530 000	定 价	28.20 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究
物料号 26333-00

第二版前言

国际贸易实务是一门研究国际货物贸易具体操作过程及操作技能的综合应用性课程,涉及范围较广,包括国际贸易理论与政策、国际贸易法律法规与国际惯例、国际金融与保险、国际商法、国际市场营销等学科的基本原理与基本知识的运用。

随着科学技术的进步和新兴产业的发展,新的贸易方式、结算方式、融资方式及国际经济合作方式不断涌现。与此相适应,新的国际规则和国际惯例在不断创建,旧的国际规则和国际惯例在不断更新,并在实践中得以深入推广应用。这一切都对从事经贸工作的人员提出了更高的要求。为了促进我国对外贸易健康、有序、持续的发展,适应国际市场激烈竞争的客观要求,迫切需要培养大批既熟悉国际贸易规则、又熟练掌握国际贸易专业知识及专业技能的高素质应用型人才。

自2006年本书第一版出版以后,国际贸易惯例和法规均有了新的发展。例如,国际商会对《跟单信用证统一惯例》作了修订,UCP600代替UCP500于2007年7月1日在全球范围内正式生效实施;我国最高人民法院颁布的《关于审理信用证纠纷案件若干问题的规定》自2006年1月1日起施行;海关总署修订的《中华人民共和国海关对加工贸易货物监管办法》自2008年3月1日起施行;2007年8月23日起正式施行新的《加工贸易限制类商品目录》;财政部、国家税务总局于2007年7月1日起调低部分劳动密集型商品的出口退税率;美国金融危机的爆发已逐步影响到全球的实体经济,为扶持劳动密集型中小企业,支持产业优化升级,财政部、国家税务总局于2008年8月1日至2009年6月1日间七次提高部分劳动密集型产品、机电产品和一些受金融危机影响较大产品的出口退税率,调整部分产品的出口关税。在人民币趋于升值的情势下,外贸企业为避免收汇风险在业务操作上也有一些变化。

针对高等职业教育国际贸易专业的教学特点和教学要求,在多年教学、科研、实践和培训的基础上,根据有关国际贸易法律和惯例,结合国际贸易的变化及我国对外贸易的发展,我们对本书进行了修订,使其能够及时反映国际贸易的变化和发展,以满足高职、中职院校国际贸易等专业的学生和外贸工作者的需求。

此次修订主要对如下内容进行了更新、补充和调整:①按照国际贸易术语、国际货物买卖合同条款、进出口贸易程序、国际贸易方式四个部分重新编排教材的结构体系框架;②删除了第一版第五章“进出口货物报关”的内容,将相关内容补充到“进出口合同的履行”等有关章节;③将第一版第六章、第七章及第八章的内容进行合并和调整;④将第一版第十章的内容拆分为“交易磋商与合同签订”和“进出口合同的履行”两章;⑤增加了案例评析及例题解答的数量;⑥附件部分增加了贸易单证实例;⑦书后汇集了每章的同步测试题。

在本书的修订过程中,我们本着科学性和新颖性、知识性和可读性、系统性和实用性的原则,注重归纳法和演绎法的有机结合,具体分析和抽象分析的有机结合,始终做到理论与实际紧密结合,理论阐述和案例分析紧密相连,配以众多的案例评析和图表比较,加强针对性和可

操作性,突出专业知识的应用性,体现专业技能的实用性,使教材内容更适合现代国际商务活动的需要,对教研结合、教学结合、学用结合起到积极的推动促进作用。本书着力从以下几个方面体现自身的特点:

1. 系统性和综合性。注重教学内容的系统完整创新,在贸易术语、合同标的、合同条款、合同履行程序及贸易方式等方面,既关注理论的系统性和前瞻性,更关注理论对实践的指导性和阐发性,结构合理,重点突出。在表述上注重启发性和生动性,在内容选取上注重对新知识和新方法的介绍,让学生能全面掌握专业知识,并能运用专业知识解决实际问题。

2. 新颖性和丰富性。采用多样化的板块设计,突出教学内容的新颖性和丰富性。每章开头列出“知识目标”、“能力目标”、“重点内容”及“关键词”,提醒学生重点关注;相关内容之后以“例题演算”和“案例评析”加强学生对专业知识的应用;采用“小知识”补充信息内容;每章结尾给出相关网站链接,便于学生多渠道了解掌握贸易信息;每章列出“知识结构图”归纳本章内容,便于学生加深理解和复习所学内容。

3. 针对性和实用性。高职教育的培养目标是以能力培养和技术应用为本位,因此,本书在内容上强调“通俗易懂、实用为主”,基础理论教学以应用为目的,充分体现针对性和实用性的特征。尽量采用图表、案例及例题等形式对教学内容进行阐述、比较、分析、解答,思路清晰,便于理解,易于掌握,利于应用,符合高职、中职学生和外贸从业人员及本专业爱好者的认知特点和阅读习惯。书后汇集多种类型的同步测试题供学生练习,附送教学课件供教师授课,有利于教、学、练并进,提高教学效果。

本书体系结构框架由张亚芬负责设计,全书共十章,其中绪论、第一章至第六章由常州工学院的张亚芬编写,第七章至第十章由北京化工大学的陈明编写。张亚芬任主编,并负责全书的统撰定稿工作以及多媒体课件的编制工作。

在本书的编写过程中,我们博采众长,理论联系实际,参考了许多同类教材、论著和论文,特向这些作者表示由衷的感谢。同时也得到了行业商会、协会及一些外商代表和外贸企业的大力支持,使本书能反映当今国际贸易领域的最新发展动态,在此向江苏省进出口商会、中国货代协会、香港顺发行有限公司和常州大华进出口(集团)有限公司一并表示真诚的谢意。本书凝聚了作者的心血和思考,提炼了作者的实践经验,希望使用本书的读者和同行们能够喜欢。但由于作者水平有限,本书疏漏和不足之处在所难免,真诚地希望专家、读者及同行提出宝贵意见,以便不断完善和提高。

编 者

2009年3月

第一版前言

中国加入世界贸易组织,将在更大范围和更深程度上融入经济全球化之中,全方位同国际接轨,参与国际竞争。入世后,大量外国企业在华投资和从事贸易活动,国内从事国际贸易的企业及就业人员越来越多,进出口贸易额越来越大,新的贸易方式、结算方式、融资方式及国际经济合作方式不断涌现,这些都对外经贸人才提出了新的更高要求。为了适应我国对外贸易快速发展和国际市场竞争的客观要求,迫切需要培养大批熟悉国际贸易规则、掌握国际贸易专业知识及专业技能的高素质的实用型人才。针对高等职业教育国际贸易专业的教学特点和教学要求,在多年教学、科研和实践的基础上,我们编写了《国际贸易实务与案例教程》一书,以满足各高职院校国际贸易专业的学生和外贸工作者的需求。

在本书的编写过程中,我们本着科学性、系统性和实用性的原则,突出专业知识和基本技能,加强针对性和实用性。本书注重内容的新颖性、实践的可操作性和应用的综合性,使本书内容更适应现代国际商务活动的需要,对教研结合、教学结合、学用结合起到积极的推动、促进作用。

本书具有以下几个特点:

1. 完整性和系统性。本书教学内容和实践内容完整,从商品的数量、质量、包装、运输、保险、报验、报关到货款的结算直至贸易索赔,既关注理论的系统性和前瞻性,更关注理论对实践的指导性,简明扼要,详略得当,使学生能全面熟悉和掌握专业知识,并能应用专业知识解决实际问题,提高专业技能。

2. 新颖性和丰富性。书中采用多样化的板块设计,突出内容的丰富性;采用多种项目符号进行编排,版面活跃醒目;每章列出需要学生掌握的“知识点”、“能力点”、“重点内容”和“关键词”;在专业知识的讲述中辅以实例分析来加强对其应用;采用“相关链接”的形式补充信息,拓宽知识面;采用提要归纳和表格图文对比分析等方式加深学生对教材内容的理解;每章结束时都附有本章的“知识结构图”,以整理归纳主要内容;每章后面附有“思考与练习”和“同步测试”,有利于学生能更加系统完整地掌握并运用专业知识。

3. 创新性和实用性。与本书(纸质教材)相配套的还有多媒体课件等电子出版物。其中,用PowerPoint编制国际贸易实务电子教案;用Frontpage编制国际贸易实务模拟操作课件,模拟操作课件提供了适当的操作训练资料,并附加参考答案,并提供大量的单证样例,更体现出本书现代化、多元化、系统性和实用性的特征,方便教学与实践。现代化教学手段的应用,增强了教学内容的针对性和实用性,提高了学生的学习兴趣。

4. 针对性和可操作性。高职教育的培养目标是以能力培养和技术应用为本位。本书内容尽量采用图表、案例及例题等形式进行阐述和解答,对比分析,突出重点,更加符合高职学生、社会从业者和爱好者的认知特点和阅读习惯。

本书共十一章,其中第一、二、五、六、七、八、九章由张亚芬(常州工学院工商管理学

院)编写,第三、四、十、十一章由陈明(北京化工大学)编写。教学课件由陈明具体负责,实践课件由张亚芬具体负责。张亚芬任主编,并负责多媒体课件的整体编制、修订及定稿工作。本书由李红教授主审,提出了许多宝贵的建议,特此表示深切谢意。

在本书的编写过程中,我们参考了许多同类教材、论著和论文,特向这些作者表示由衷的感谢。本书同时得到常州大华进出口(集团)有限公司和香港顺发行有限公司的大力支持,在此一并表示真诚的谢意。

由于水平有限,书中错误、遗漏之处在所难免,敬请读者及各位同行批评指正。

编 者

2005年10月

目 录

绪论 / 1

第一节 国际贸易实务概述 / 1

本章知识结构图 / 7

第二节 国际贸易销售合同概述 / 3

本章网站链接 / 7

第一篇 国际贸易术语

第一章 国际贸易术语 / 11

开章案例 / 12

第一节 国际贸易术语概述 / 13

第二节 六种象征性交货贸易术语 / 17

第三节 七种实际交货贸易术语 / 25

第四节 贸易术语的比较 / 27

第五节 贸易术语的选用 / 29

本章知识结构图 / 32

本章网站链接 / 34

思考与练习 / 34

第二篇 国际货物买卖合同条款

第二章 商品的名称、品质、数量与包装 / 39

开章案例 / 40

第一节 商品的名称和品质 / 41

第二节 商品的数量 / 48

第三节 商品的包装 / 53

本章知识结构图 / 59

本章网站链接 / 60

思考与练习 / 60

第三章 商品的价格 / 62

开章案例 / 63

第一节 进出口商品价格确定 / 64

第二节 进出口商品价格构成 / 66

第三节 出口商品成本核算 / 68

第四节 佣金和折扣 / 70

第五节 买卖合同中的价格条款 / 72

本章知识结构图 / 73

本章网站链接 / 74

思考与练习 / 74

第四章 国际货物运输 / 75

开章案例 / 76

第一节 国际货物运输概述 / 78

第二节 海洋运输 / 79

第三节 现代运输方式 / 97

第四节 其他运输方式 / 111

第五节 买卖合同中的装运条款 / 113

本章知识结构图 / 119

本章网站链接 / 121

思考与练习 / 121

第五章 国际货物运输保险 / 122

开章案例 / 123

第一节 国际货物运输保险概述 / 124

第二节 我国海运货物保险条款 / 128

第三节 其他运输方式货物保险条款 / 132

第四节 伦敦保险业协会海运货物保险条款 / 135

第五节 国际货物运输保险实务 / 137

第六节 国际货物运输保险单据 / 140

本章知识结构图 / 142

本章网站链接 / 143

思考与练习 / 143

第六章 国际货款结算 / 144

开章案例 / 145

第一节 结算工具 / 147

第二节 汇付与托收 / 155

第三节 信用证 / 162

第四节 国际保理与出口信用保险 / 177

第五节 银行保函与备用信用证 / 182

第六节 支付方式的选用 / 190

第七节 国际贸易融资 / 192

第八节 国际结算单据 / 195
本章知识结构图 / 200
本章网站链接 / 201
思考与练习 / 201
第七章 检验、索赔、不可抗力与仲裁 / 203
开章案例 / 204
第一节 商品检验 / 205

第二节 争议与索赔 / 211
第三节 不可抗力 / 213
第四节 仲裁 / 215
本章知识结构图 / 219
本章网站链接 / 220
思考与练习 / 220

第三篇 进出口贸易程序

第八章 交易磋商与合同签订 / 223

开章案例 / 224
第一节 交易前的准备工作 / 225
第二节 交易磋商 / 226
第三节 合同签订 / 233
本章知识结构图 / 237
本章网站链接 / 237
思考与练习 / 237

第九章 进出口合同的履行 / 239

开章案例 / 240
第一节 出口合同的履行 / 241
第二节 进口合同的履行 / 249
本章知识结构图 / 254
本章网站链接 / 254
思考与练习 / 254

第四篇 国际贸易方式

第十章 国际贸易方式 / 257

开章案例 / 258
第一节 经销、寄售与代理 / 260
第二节 招标、投标与拍卖 / 267
第三节 加工贸易、对销贸易与补偿贸易 / 271
第四节 商品期货交易 / 278
本章知识结构图 / 281

本章网站链接 / 282
思考与练习 / 282

同步测试 / 283

综合测试题 / 330

附件 单据样张 / 337

参考文献 / 343

绪 论

第一节 国际贸易实务概述

国际贸易实务是一门研究国际货物贸易的具体操作过程及操作技能的综合应用性课程，涉及范围较广，包括国际贸易理论与政策、国际贸易法律法规与国际惯例、国际金融与保险、国际商法、国际市场营销等学科的基本原理与基本知识的运用。为了更好地学好这门课程，首先应了解这门课程的性质、特点、内容及国际贸易具体的交易程序，并掌握正确的学习方法。

一、国际货物贸易的特点

国际贸易包括货物贸易、技术贸易和服务贸易三部分内容，其中货物贸易是国际贸易中最基本、最主要的组成部分。国际货物贸易属商品交换范畴，虽与国内贸易并无实质性差别，但由于它是在国与国之间进行的，所以具有国际性，与国内贸易相比，它具有以下特点：

（一）国际货物贸易具有涉外性质

在对外贸易中，不仅要考虑经济利益，还应配合外交活动，认真贯彻执行对外贸易的方针政策，按国际惯例、国际规范行事，遵循“重合同、守信用”的原则，建立国际公信力，树立良好的企业形象和声誉。

（二）国际货物贸易交易环节多、情况较复杂

在国际贸易中，交易双方相距遥远，交易过程中间环节多，除进出口双方当事人之外，还涉及中间商、代理商以及为国际贸易服务的各个部门，如运输公司、保险公司、质检局、银行、外汇管理局、国税局、海关等。任何一个环节出了问题，都将影响交易的正常进行。加之交易双方在政治、经济、文化、民族、宗教、风俗习惯、价值观念等方面均有很大差异，对商品种类、品质、花色、规格等方面的要求千差万别，所涉及的政策措施、法律制度、贸易做法也不尽相同，使交易变得错综复杂。

（三）国际货物贸易的风险较大

在国际货物买卖中，交易商品在远距离的运输过程中，可能会遇到各种自然灾害、意外事故和外来风险，加之国际市场情况复杂，千变万化，从而加大了国际货物贸易的风险程度。

（四）国际货物贸易的方式多种多样

随着经济全球化进程的不断加快及国际分工、国际合作的深入发展，新的国际贸易方式不

断涌现，除传统的逐笔售定交易外，还有经销、代理、寄售、展卖、招标、投标、拍卖、对销贸易、加工贸易和补偿贸易等许多灵活的贸易方式。

（五）影响价格的因素和价格构成不同

国际市场上的商品价格，受商品质量和档次、运输距离、交货条件、季节变化、成交数量、支付条件、供求变化、价格走势、汇率变化等诸多因素的影响。进出口商品价格构成远比国内商品价格构成要复杂得多，使用不同的贸易术语其价格构成也不同。例如，FOB价不包含装运港至目的港的运输费和保险费；CFR价包含装运港至目的港的运费，但不包含保险费；CIF价包含从装运港至目的港的正常运费和保险费；DDP价则包含了成本、运输、保险、进口关税等。有时价格中还包括佣金或折扣。这些都将给进出口企业的成本核算带来一定难度。

（六）国际货物贸易使用多种计价货币

在国际贸易中，使用可以兑换的国际货币，主要包括美元、欧元、英镑、日元、港币等。这些国际货币时常会发生升值或贬值，对进出口货物价格的掌握必须考虑汇率变动的因素。货币价格的折算也显得较为复杂。

（七）进出口贸易双方均有融资需求

国际贸易中买卖货物的数量和金额一般都比较大的，生产周期加上国际长途运输的时间较长。卖方在收到货款之前，其前期成本很高，包括原材料采购成本、制造成本及各种费用等；而买方在支付货款时，其一次性支出也很大。因此，在国际贸易中，买卖双方都会有融资的需求。

（八）对国际商务人员的素质要求高

国际贸易易受政治、经济形势和其他客观条件变化的影响，对国际商务人员来说，保持对政治、经济形势以及各方面条件变化的警惕性和敏锐性就显得格外重要，一旦情况有变，需及时采取措施，最大限度地化解风险和减少损失。

二、国际贸易实务课程的基本内容

国际贸易实务这门课程涉及的内容十分广泛，涵盖了每笔进出口业务活动的各个环节。主要以国际货物买卖合同为中心，结合有关的国际惯例和法律，详细介绍国际货物买卖合同的条款、合同的商订和履行等基本环节以及相关的知识，并介绍各种贸易方式。

（一）国际贸易的法律与惯例

国际贸易法律和惯例是开展国际贸易实务的基本条件。在交易洽商、合同订立、合同履行和处理贸易纠纷时，都离不开国际货物买卖的相关法律和惯例。如《联合国国际货物销售合同公约》、《2000年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》、《国际备用证惯例》等。这些相关的法律和惯例，分别在有关章节中加以介绍、说明和应用，它们是构成本课程的一项主要内容。

（二）国际贸易的合同条款

合同条款，也称商品的交易条件，国际贸易是围绕这些交易条件进行的，贸易商之间的谈判也主要针对这些交易条件进行，主要包括：合同的标的、货物的价格、运输和保险、货款的支付及争议的预防与处理等。这些合同条款关系到买卖双方交接货物、收付货款以及解决争议等方面的权利和义务，也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件，因而买

卖双方在交易磋商中需要反复洽谈。并且各交易条件相互交叉、密不可分，共同体现在合同的各项条款中，这必然导致合同内容的多样性。因此，研究各种交易条件及其权利与义务的关系，乃是本课程最基本的内容。

（三）国际贸易的基本程序

在国际贸易中，一笔货物买卖的完整交易程序由交易的洽商、合同的签订和履行这三部分组成。交易洽谈是签订和履行合同的基础，签订合同是交易洽商的归宿，履行合同则是一笔进出口货物买卖的终结。整个交易程序都围绕合同这个中心进行，环节较多，情况多变，若某些环节出问题，或一方违约，都将会影响合同的履行，甚至可能引起争议或法律纠纷。

（四）国际贸易的方式

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的深入发展，国际贸易的方式和渠道日益多样化和综合化。除传统的贸易方式外，还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型国际贸易方式。这些灵活多样的交易做法，不仅是当代贸易方式的特点，也是当代贸易方式发展的基本趋势。

第二节 国际贸易销售合同概述

国际货物买卖不仅仅是一种买卖货物的商业行为，而且是当事人双方之间的一种法律行为。国际货物买卖是以合同为中心进行的，通过国际货物销售合同的签订来明确订约双方各自所应承担的责任和义务，通过国际货物销售合同的履行来达到贸易双方各自所欲达到的目的。因此，对国际商务人员来说，了解国际货物销售合同的概念、形式、作用、内容以及所适用的法律规范至关重要。

一、国际货物销售合同的概念、形式、作用和内容

在国际贸易中，我国企业与各有关方订立的合同有很多种，例如：与国内供货方订立的出口货物购货合同，与国内用货方订立的进口货物供货合同，与承运人订立的国内或国际运输合同，与保险公司订立的货物运输保险合同等，但最主要、最基本的合同是与国外客商订立的国际货物销售合同。

（一）国际货物销售合同的概念

国际货物销售合同，又称国际货物买卖合同，是指不同国家或地区之间的买卖双方就货物交易条件达成利益一致的结果，即卖方转移标的物的所有权给买方、买方支付货物价款的合同。国际货物买卖正是以这种合同为中心进行的。我国企业和其他经济组织与世界各国或地区（包括港、澳、台地区）的企业或个人之间订立的销售合同均为国际货物销售合同，适用于货物的进口和出口。

（二）国际货物销售合同的形式

在国际贸易中，对书面合同的形式没有具体的限制，从事进出口贸易的买卖双方，既可采用正式合同（销售合同和购货合同）、确认书（售货确认书和购货确认书）、协议，也可采用备忘录等形式。此外，还有订单和委托订购单等。在我国外贸业务中主要使用合同和确认书两种形式。

1. 合同

合同 (Contract) 分为销售合同和购买合同, 又称出口合同和进口合同, 其格式和主要内容基本一致。其特点如下: 内容比较全面, 对双方的权利、义务以及争议处理方式等均有较详细的规定。除了包括主要交易条件 (包括品名、规格、数量、包装、价格、运输、保险、支付等) 外, 还包括一般交易条件 (如商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等)。大宗商品或成交金额较大的交易, 多采用此种形式的合同。

合同有正本和副本之分。在我国的对外贸易业务中, 通常由我方缮制合同正本一式两份, 经双方签字后, 买卖双方各保存一份。合同副本无需签字, 亦无法律效力, 仅供交易双方参考之用, 其份数视双方需要而定。

2. 确认书

确认书 (Confirmation) 是合同的简化形式, 分为销售确认书 (Sales Confirmation) 和购买确认书 (Purchase Confirmation), 其格式基本一致。它所包括的条款比合同简单, 一般只就主要交易条件作出规定, 对买卖双方的义务描述得不是很详细。这种形式的合同适用于金额不大、批数较多的商品, 或者已订有代理、包销等长期协议的交易。确认书在双方签字后各执一份, 无正本与副本之分。

上述两种形式的合同, 虽然在格式、条款项目和内容繁简上有所不同, 但在法律上具有同等效力, 对买卖双方均有约束力。在我国对外贸易中, 书面合同主要采用这两种方式。

3. 协议

在法律上, 协议 (Agreement) 一般与合同同义。书面文件冠以“协议”或“协议书”的名称, 只要其内容对买卖双方的权利和义务都作了明确、具体的规定, 它就与合同一样对买卖双方具有法律约束力。但是, 如果交易洽商的内容比较繁杂, 双方商定了一部分条件, 还有一部分条件有待进一步洽商, 先签订一个“初步协议”, 在协议书中也作了协议属初步性质的说明, 这种协议就不具有合同的性质。

4. 备忘录

备忘录 (Memorandum) 是进行交易洽商时用来记录洽商的内容, 以备今后核查的文件。如果双方当事人把洽商的交易条件完整、明确、具体地记入备忘录, 并经双方签字, 那么这种备忘录的性质和作用就与合同无异。如果双方洽商后, 只是对某些事项达成一定程度的相互理解, 并记入备忘录, 或者直接冠以“理解备忘录”的名称, 则这种备忘录不具有法律约束力。

5. 订单

订单 (Order) 是指进口商或实际买家拟制的货物订购单。在我国外贸实践中, 有的客户往往发出订单, 要求我方签回。这种经洽商成交后发出的订单, 实际上是国外客户的购买合同或购买确认书。

(三) 国际货物销售合同的作用

在国际贸易中, 书面合同的作用是非常重要的, 主要表现在以下几个方面:

1. 证据性

当事人通过书面文字将双方的权利、义务固定下来, 在发生争议时, 书面合同是证明买卖双方之间存在合同关系最有效的方法, 可以作为强制执行的依据。

2. 合同履行的依据

国际货物买卖涉及面较广，履行合同的过程较复杂，经过的中间环节较多，如果不用文字明确规定，“口说无凭”，会加大合同履行的难度。而交易双方若以书面合同形式签约，既可明确双方的权利、义务，又可为合同的顺利履行提供依据和保障。

3. 加强双方当事人的责任感

书面形式是一种较正规的形式，有告诫、提醒当事人行使权利、履行义务的作用，有助于增强当事人的责任感。

4. 公开性

相对于口头销售合同，书面销售合同更易使第三人了解合同权利、义务的存在，相关人可以检查合同对自己利益的影响；也使得合同管理机构、税务机关便于检查、监督，以保证正常的合同秩序。

5. 合同生效的条件

在进出口业务中，有时买卖双方约定以书面合同的最终签署作为合同生效的条件。在此之前，即使双方对各项成交条件全部协商一致，而书面合同未签字生效，在法律上仍不能视其为有效合同。另外，凡须经政府审核批准的合同，也必须是正式的书面合同。此类合同生效的时间是授权机构批准之日，而不是双方当事人签署合同的日期。

（四）国际货物销售合同的内容

书面合同的基本格式分为约首（合同的首部）、正文（合同的主体）、约尾（合同的尾部）三个组成部分。

1. 约首

约首是合同的序言部分，一般包括合同名称、合同编号、缔约日期、缔约地点、缔约双方名称和地址等。

2. 正文

正文是合同的主体，详细列明各项交易条件。通常包括主要交易条件（Terms and Conditions）和一般交易条件（General Conditions）两部分。从法律上讲，主要交易条件是指重要的、带有根本性的合同条款，一方当事人如违反这些条款，另一方有权提出索赔并解除合同。主要交易条件包括货物的品质、数量、包装、价格及装运、保险、支付等条款。一般交易条件是指对于在该行业中任何一笔交易均可使用的条款，也称标准条款，是当事人预先与对方协商拟定的条款，通常是书面合同中印就的条款，包括检验检疫条款、索赔条款、罚金条款、不可抗力条款和仲裁条款等。从法律上讲，一方当事人违反一般交易条件，受损方不可主张解除合同，但可以提出索赔。

3. 约尾

约尾是合同的最后部分，主要载明合同使用的文字及其效力、合同的份数以及缔约双方的签字和适用的法律、惯例等内容。

除上述三个部分，有的合同还包括附件（Appendix）。附件与合同正文具有同等法律效力，但须在合同的有关条文中加以明确，否则就不具备构成合同附件的条件。

二、国际货物销售合同适用的法律规范

国际货物销售合同适用的法律规范主要包括当事人相关国家的国内法、有关的国际贸易惯

例以及国际公约等。

1. 国内法

国内法是指一个国家制定或认可并在本国主权管辖内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合某国制定或认可的法律。《中华人民共和国民法通则》规定：依照法律规定适用外国法律或国际惯例订立合同，不得违反中华人民共和国的社会公共利益。

在国际贸易中，由于买卖双方往往处在不同国家或地区，而不同国家对同一问题的有关法律规定可能不相一致。为了解决这种“法律冲突”，以利于正常的贸易往来，通常规则是采用在国内法中规定冲突规范的办法。《中华人民共和国合同法》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的法律。”

2. 国际贸易惯例

国际贸易惯例（International Trade Practice）是指在国际贸易的长期实践中逐渐形成的一些有较为明确和固定内容的贸易习惯和一般做法。国际贸易惯例通常是由国际性的组织或商业团体制定的有关国际贸易的成文的通则、准则和规则。国际贸易惯例本身并不是各国的共同立法，也不是某个国家的法律，它对贸易双方不具有强制性，它的使用以当事人的“意思自治”为基础。买卖双方有权在合同中作出与某项惯例不同甚至截然相反的规定，但它对国际贸易实践的指导作用是不容忽视的。一方面，若双方同意并在合同中明确规定采用某项国际惯例来约束该项交易，那么该惯例就具有强制力；另一方面，若双方对某一问题未作出明确规定，也未注明该合同适用某项惯例，则在合同执行中发生争议时，受理该争议案件的司法或仲裁机构也往往会引用某一国际贸易惯例来作出判决或裁决。买卖双方当事人在采用国际贸易惯例时，可对其中某项或某几项具体内容进行更改或补充，如在合同中作了与国际贸易惯例不同的规定，则以合同规定为准。

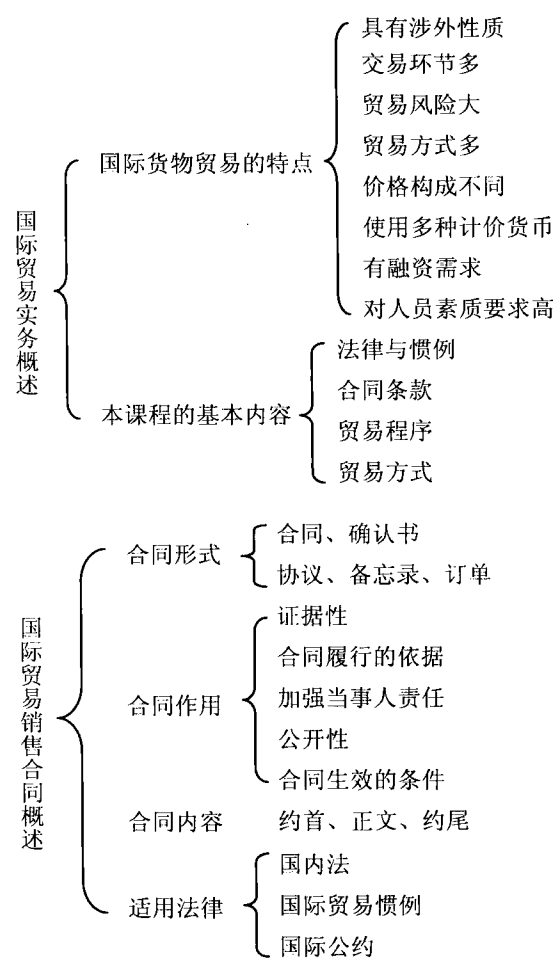
当前主要的国际贸易惯例有：《2000年国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》、《国际备用证惯例》等。

3. 国际公约

国际公约是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。其中约束国际贸易合同的国际公约主要是《联合国国际货物销售合同公约》（简称《公约》），它是联合国国际贸易法委员会制定的与国际贸易有关的规约之一。根据《公约》的规定，国际货物销售合同有三个特点：①国际性，即国际货物销售合同是营业地处于不同国家的当事人之间订立的货物销售合同；②国际货物买卖的对象是货物，其中有6种销售排除在《公约》之外（购供私人、家人或家庭使用的货物的销售，拍卖的货物的销售，公债、股票、投资证券、流通票据或货币的销售，船舶、船只、气垫船或飞机的销售，电力的销售，根据法律执行令状或其他令状的货物的销售）；③国际货物销售合同的性质是买卖，卖方要将货物的所有权转移给买方，而买方必须以货币支付货款。我国于1986年12月11日签字加入《公约》，成为《公约》的成员国。

此外，在国际海运、空运、陆运、工业产权等方面还订有国际公约，如《海牙规则》、《维斯比规则》、《汉堡规则》、《华沙公约》、《蒙特利尔公约》、《海牙议定书》等。

【本章知识结构图】



【本章网站链接】

《公约》全文：<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/treaty.html>

世界贸易组织主页：<http://www.wto.org>

各国合同法信息：<http://www.hg.org/commerce.html>

