

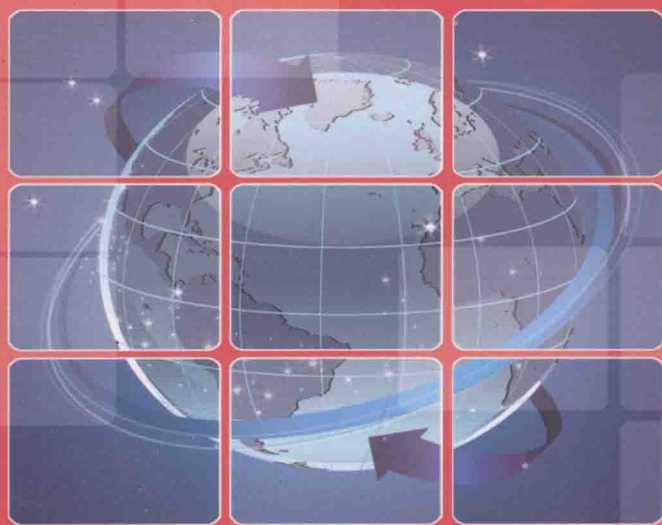
普通高等学校经管类精品教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

第②版

主编 张颖 刘丽



中国科学技术大学出版社

普通高等教育“十一五”国家级规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

第4版

陈玉英 主编



中国海关出版社 (CHINA CUSTOMS PRESS)

普通高等学校经管类精品教材

国际贸易实务

第②版

主 编 张 颖 刘 丽

副 主 编 张东庆 马 冰

编写人员 (以姓氏笔画为序)

马 冰 刘 丽 张东庆

张 颖 张 键 陈 惠

黄 锐

中国科学技术大学出版社

内 容 简 介

本书按照普通高等院校教育人才培养目标的要求,以项目为导向,从实际工作任务出发,以能力培养和训练为核心,按照工作过程展现了完整的国际贸易业务流程。

全书除导论外,共分为 10 个项目:国际贸易术语;国际贸易商品的品名、品质、数量和包装;进出口商品的价格;国际贸易货物运输;国际贸易货物运输保险;国际贸易货款收付;商品检验、索赔、不可抗力与仲裁;国际货物买卖合同的商订;国际货物买卖合同的履行;国际贸易方式。每个项目均配有项目分解、实现目标、案例导入、小看板、项目小结、增值阅读以及说一说、议一议、练一练等技能实训题,可以帮助学生更好地理解与掌握相关知识、技能。

本书可作为普通高等学校经济贸易及相关专业的教材,同时也可供广大经济工作者参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/张颖,刘丽主编.—2 版.—合肥:中国科学技术大学出版社,2013.8

ISBN 978-7-312-03273-8

I.国… II.①张…②刘… III.国际贸易—贸易实务—职业教育—教材 IV.F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 170275 号

出版 中国科学技术大学出版社

安徽省合肥市金寨路 96 号,230026

网址: <http://press.ustc.edu.cn>

印刷 安徽江淮印务有限责任公司

发行 中国科学技术大学出版社

经销 全国新华书店

开本 787mm×1092mm 1/16

印张 19.25

字数 518 千

版次 2009 年 8 月第 1 版 2013 年 8 月第 2 版

印次 2013 年 8 月第 3 次印刷

定价 36.00 元

前 言

“国际贸易实务”作为国际商务类专业的职业能力核心课程,外贸知识和技能的入门课程以及外贸业务员、外贸跟单员、国际商务单证员、货代员、报关员、报检员、外贸会计等全国性职业资格统考的必考课程,其开设与前后续课程衔接得当,对学生职业能力和职业素养的形成起主要支撑作用。

为适应普通高等院校教育改革发展需要,我们于2009年8月出版了《国际贸易实务》一书。该书的编写在理念、结构和体例上有所创新,理论适度够用,更加突出技能应用。随着普通高等院校教育改革的不断深入以及省级“国际贸易实务”特色专业建设的深入,我们积累了更多的“国际贸易实务”课程教学改革和教材建设经验。本着“适应形势发展,体现普通高等院校特色,着眼素能本位,精选教学内容”的原则,我们围绕行业、企业的新标准、新要求以及学生可持续发展的目标对第1版教材进行了修订。采取“项目引导、任务驱动、案例应用、技能训练”的教学模式设计教材体系;结合国际贸易惯例及贸易术语的最新动态,及时更新教学内容,保证前沿性和新颖性;形式上更贴近企业实际,案例翔实,言之有物。修订后的第2版教材,理论联系实际,难易适度,深入浅出,符合普通高等院校人才培养目标要求和学生的认知程度。

本书突出了对学生职业素质和职业能力的培养,既可作为全国普通高等院校经贸类专业的基础教材,又可作为各类成人教育、外经贸企业培训从业人员的通用教材和参考读物,并可供学生和社会企业经营人员自学、考证使用。

本书是安徽省高校“国际贸易实务”精品课程和安徽省高校“国际贸易实务”特色专业(项目编号:20101715)的阶段性成果。编者均为长期从事“国际贸易实务”教学的一线教师,其中主编、副主编同时拥有多年的企业工作经历,具备“双师”素质。安徽工商职业学院的张颖、刘丽、张东庆、黄锐、张键,安徽电子信息职业技术学院的陈惠,合肥财经职业学院的马冰参加了本书的编写工作。其中,张颖编写导论、项目三、项目九;刘丽编写项目二、项目五、项目八;张东庆编写项目一;陈惠编写项目四;黄锐编写项目六;马冰编写项目七;张键编写项目十。全书最后由张颖定稿。

在本书的编写过程中,借鉴、参考和引用了众多国内外作者的观点和相关资料,主要参考文献已列于书后,或在文中注明,在此谨向各位作者表示最衷心的感谢。有些资料因各种原因,无法找到原始出处及作者,在此也谨向原作者致歉并表示衷心的感谢。由于编者水平有限,书中缺点、疏漏甚至错误在所难免,敬请专家、同仁和广大读者向我们提出宝贵意见,我们一定会及时改进。

编 者

2013年5月

目 录

前言	(i)
导论	(1)
项目一 国际贸易术语	(17)
任务一 国际贸易术语与国际贸易惯例	(18)
程序一 贸易术语的含义和作用	(18)
程序二 关于贸易术语的国际贸易惯例	(19)
任务二 《2010 通则》中常用的贸易术语	(21)
程序一 FOB、CFR、CIF 术语	(22)
程序二 FCA、CPT、CIP 术语	(29)
程序三 两组贸易术语的对比	(33)
任务三 《2010 通则》中其他的贸易术语	(34)
程序一 EXW、FAS 术语	(34)
程序二 DAT、DAP、DDP 术语	(35)
任务四 国际贸易术语的实际运用	(36)
程序一 选用国际贸易术语应考虑的主要因素	(36)
程序二 扩大 FCA、CPT 和 CIP 术语的应用	(38)
项目二 商品的品名、品质、数量和包装	(42)
任务一 商品的品名和品质	(43)
程序一 商品的品名	(43)
程序二 商品的品质	(44)
任务二 商品的数量	(49)
程序一 约定商品数量的意义	(49)
程序二 计量单位和计量方法	(49)
程序三 合同中约定商品数量条款的注意事项	(52)
任务三 商品的包装	(54)
程序一 约定商品包装的意义	(54)
程序二 包装的种类	(54)
程序三 包装的标志	(55)
程序四 中性包装与定牌	(57)

程序五 国际货物买卖合同中的包装条款	(58)
项目三 进出口商品的价格	(63)
任务一 商品作价与成本核算	(64)
程序一 商品作价原则	(64)
程序二 商品作价方法	(65)
程序三 商品价格构成	(66)
程序四 商品成本核算	(67)
程序五 常用贸易术语的价格换算	(69)
任务二 合理选择计价货币	(72)
程序一 对计价货币进行分类	(72)
程序二 选择计价货币的原则	(73)
程序三 计价货币的汇率折算	(75)
程序四 合理防范外汇风险	(77)
任务三 合理运用佣金和折扣	(78)
程序一 佣金	(78)
程序二 折扣	(80)
任务四 合理制订国际贸易合同中的价格条款	(81)
程序一 约定合理的价格条款	(81)
程序二 规定价格条款的注意事项	(82)
项目四 国际贸易货物运输	(86)
任务一 运输方式	(87)
程序一 海洋运输	(87)
程序二 铁路运输	(92)
程序三 公路运输	(94)
程序四 航空运输	(94)
程序五 邮政运输	(96)
程序六 管道运输	(96)
程序七 内河运输	(97)
程序八 集装箱运输	(97)
程序九 国际多式联运	(99)
任务二 合同中的装运条款	(100)
程序一 装运时间	(100)
程序二 装运港和目的港	(102)
程序三 分批装运和转运	(103)
程序四 装运通知	(105)

程序五 装卸时间和装卸率	(105)
程序六 滞期与速遣条款	(106)
程序七 其他装运条款	(106)
任务三 缮制主要运输单据	(107)
程序一 海运提单	(107)
程序二 其他运输单据	(116)
项目五 国际贸易货物运输保险	(123)
任务一 海洋货物运输保险的承保范围	(124)
程序一 海运货物保险保障的风险	(124)
程序二 海运货物保险保障的损失	(126)
程序三 海运货物保险保障的费用	(129)
任务二 我国海洋运输货物保险条款	(131)
程序一 海运货物保险的责任范围	(131)
程序二 海运货物保险的除外责任	(135)
程序三 海运货物的保险期限	(135)
任务三 伦敦保险协会海洋货物运输保险条款	(137)
程序一 ICC 保险险别	(137)
程序二 ICC 保险期限	(139)
任务四 陆运、空运货物及邮包运输保险	(140)
程序一 陆运货物保险	(140)
程序二 空运货物保险	(141)
程序三 邮包运输保险	(142)
任务五 国际货物保险实务	(143)
程序一 国际货运保险投保、索赔实务	(143)
程序二 国际货运保险承保、理赔实务	(147)
程序三 国际货物买卖合同中的保险条款	(151)
项目六 国际贸易货款收付	(156)
任务一 支付工具	(157)
程序一 汇票	(158)
程序二 本票	(161)
程序三 支票	(162)
任务二 汇付和托收	(163)
程序一 汇付	(164)
程序二 托收	(167)
任务三 信用证	(173)

程序一 信用证的定义和当事人	(173)
程序二 信用证的内容和结算程序	(176)
程序三 信用证的特点和作用	(178)
程序四 信用证的种类	(180)
程序五 信用证的国际惯例《UCP 600》	(184)
程序六 合同中的信用证条款	(185)
任务四 银行保函和备用信用证	(186)
程序一 银行保函	(186)
程序二 备用信用证	(189)
任务五 合理运用各种支付方式	(189)
程序一 信用证与汇付相结合	(190)
程序二 信用证与托收相结合	(190)
程序三 汇付和银行保函相结合	(190)
项目七 商品检验、索赔、不可抗力与仲裁	(196)
任务一 商品检验	(197)
程序一 商品检验机构和检验证书	(197)
程序二 商品检验的时间和地点	(201)
程序三 买卖合同中的检验条款	(203)
任务二 索赔	(204)
程序一 索赔条款	(204)
程序二 罚金条款	(207)
任务三 不可抗力	(208)
程序一 不可抗力的概述	(208)
程序二 合同中不可抗力条款的规定方法	(210)
任务四 仲裁	(211)
程序一 仲裁的概述	(211)
程序二 合同中的仲裁条款	(214)
项目八 国际货物买卖合同的商订	(220)
任务一 交易磋商的环节	(221)
程序一 交易磋商的概述	(221)
程序二 询盘	(222)
程序三 发盘	(223)
程序四 还盘	(228)
程序五 接受	(230)
任务二 交易合同的订立	(233)

程序一 国际货物买卖合同的含义和特征	(233)
程序二 国际货物买卖合同成立的时间和条件	(233)
程序三 国际货物买卖合同的形式和内容	(235)
项目九 国际货物买卖合同的履行	(240)
任务一 履行出口合同	(241)
程序一 备货	(242)
程序二 报验	(242)
程序三 催证	(243)
程序四 审证	(243)
程序五 改证	(245)
程序六 办理货运	(246)
程序七 报关	(246)
程序八 投保	(247)
程序九 制单结汇	(247)
任务二 履行进口合同	(249)
程序一 开立信用证	(249)
程序二 派船接运货物	(250)
程序三 投保货运险	(251)
程序四 审单和付汇	(251)
程序五 报关	(252)
程序六 纳税	(253)
程序七 验收和拨交货物	(253)
任务三 缮制主要进出口单据	(254)
程序一 报验单	(255)
程序二 报关单	(255)
程序三 投保单	(255)
程序四 货物托运单	(255)
程序五 大副收据	(256)
程序六 出口收汇核销单	(256)
程序七 汇票	(257)
程序八 发票	(257)
程序九 海运提单	(259)
程序十 保险单	(260)
程序十一 产地证明书	(261)
程序十二 普惠制单据	(262)

程序十三 装箱单和重量单	(263)
程序十四 检验证书	(263)
项目十 国际贸易方式	(267)
任务一 传统的对外贸易方式	(268)
程序一 包销与代理	(268)
程序二 寄售	(271)
程序三 拍卖与招标投标	(272)
任务二 新兴的对外贸易方式	(275)
程序一 加工贸易	(275)
程序二 对销贸易	(277)
程序三 电子商务	(279)
附录 部分单据实样	(286)
附录一 汇票	(286)
附录二 发票	(287)
附录三 海运提单	(288)
附录四 投保单	(289)
附录五 保险单	(290)
附录六 产地证明书	(291)
附录七 普惠制产地证明书	(292)
附录八 装箱单	(293)
附录九 检验证书	(294)
参考文献	(295)

导 论



实现目标

知识目标:要求学生通过对国际贸易特点、适用的法律与惯例、应遵循的原则等内容的了解,弄清国际货物买卖合同的构成和主要内容,从总体上把握进出口贸易的一般业务程序,为后续的学习打下良好的基础。

能力目标:能够审阅合同条款,并依照国际贸易惯例签订国际货物买卖合同;能够熟知进出口业务流程,如交易前的准备、交易中的磋商、合同的商订和交易后的合同履行等;具备开拓创新、驾驭市场、善于应变与随机应变的能力。



案例导入

我国 A 公司按 FOB 天津条件向韩国 B 公司出口一批价值 10 万美元的货物,即期信用证付款。来证规定:“Signed Commercial invoice in triplicate Full set of clean on board ocean bills of Lading made out to order and blank endorsed, marked“Freight to collect”, Notify buyer, Partial shipments are not allowed.”(已签署的商业发票一式三份,全套的清洁已装船海运提单,做成空白抬头,空白背书,注明“运费到付”,通知买方,禁止分批装运。)

A 公司将货物装船后,由韩国 C 海运公司在天津的代理签发了海运提单。A 公司将全套单据交银行议付,议付行审单无误后给 A 公司办理了押汇,并将全套单据寄交开证行索偿。不料开证行将全套单据退回给议付行。当议付行向 A 公司追索时,A 公司才告知,所交货物由于备货不足,实际只交付 9.5 万美元货物,为顺利结汇,签发的商业发票金额为 10 万美元,准备近期向 B 公司补交余下的 5 000 美元的货物(A 公司已将货款另作他用)。A 公司此时只好与 B 公司协商,最后 B 公司同意按 D/P 方式支付货款,原议付行为托收行。此时,A 公司与议付行从有关方面获悉:B 公司已将货物提走并在市场销售。很显然,信用证项下的全部单据,将包括全套海运提单交予 B 公司,使其凭以提货的必是 C 海运公司。A 公司深感事态严重,于是找到 C 海运公司在天津的代理。该代理辩称:海运提单注明“运费到付”,如果 B 公司付清运费,当然能予以提货。但 A 公司认为,海运提单上不论注明“运费预付”或是“运费到付”,均不影响其物权证书的作用,C 海运公司必须对不规范的提前放货行为负责。3 天后,C 海运公司在天津的代理终于承认,C 海运公司是凭 B 公司提供的、由开证行会签的担保,将货物放给了 B 公司。最后,A 公司几经周折,历时半年才收回了货款。

分析:中韩两国的贸易属近洋贸易,经常出现货物先到而提单后到的情况,而且进口方往往

凭银行会签的书面担保向海运公司先行提货。本案例中,当 B 公司担保提货后,发现货物数量与合同规定不符。而此时,单据寄抵开证行,单证相符,构成了开证行付款的前提条件。于是 B 公司与开证行串通后决定退单拒付。议付行接到开证行退回的单据后,本应坚持要求开证行付款,但由于 A 公司欠发 5 000 美元的货物,自知理亏,遂与 B 公司协商改为 D/P 结算,正中 B 公司与开证行的圈套,将凭信用证结算的银行信用,改为 D/P 结算的商业信用。这样一来,若 B 公司拒付,则与开证行无关,从而加大了 A 公司收款难度。但由于 C 海运公司凭担保向 B 公司提前放货,操作不规范。A 公司只能以此为突破口,要求 C 海运公司凭担保向 B 公司和开证行施加压力,最后经过多方努力,才收到货款。

从这个贸易实例,我们可以总结出以下几方面的经验。

1. 在对外贸易中,进出口公司应按合同规定履约

在进出口贸易履约过程中,最根本的法律依据是合同,其他条款,包括支付条款的信用证均是在合同基础上派生出来的。根据《2000 年国际贸易术语解释通则》的规定,卖方必须提供符合买卖合同规定的数量、质量和规格的货物。针对导入案例,国际贸易中卖方最基本的义务就是按照合同规定交 10 万美元的货物,显然 A 公司违反了合同的数量条款。当 B 公司凭担保提货后,发现货量与合同不符,短少 5 000 美元的货物,必然担心付款后 A 公司不补交短少的数量,于是与开证行串通拒付货款。由于 A 公司违约,使进出口贸易履约的基础发生了变化,因此 A 公司违约是导致这次损失的根源。

2. 进出口公司应根据货源的具体情况对外签订合同

从表面上看,A 公司由于备货不足以致短交货物,实际上却是缺乏法律意识。另外,A 公司在主观上存在侥幸心理,认为在信用证支付条件下,若先做到单证相符,将货款拿到手,然后再补交余下的货物即可,然而这与“重合同、守信用”的原则是背道而驰的。即使一次得逞,但对国外客户而言其公司信誉则大打折扣,对今后扩大和发展贸易是有百害而无一利的。

3. 议付行必须要求开证行付款

虽然 A 公司违反合同的数量条款,但该合同项下的支付方式是即期信用证,信用证的性质是银行信用。根据《UCP 600》第 4 条 a 款:“信用证与可能作为其依据的销售合同,是相互独立的交易。即使信用证中有对该合同的任何援引,银行也与该合同完全无关,且不受其约束。”开证行一经开出信用证,就负有第一付款人的责任,只要受益人交来的单据符合信用证的规定,则开证行必须付款。本案例中开证行不能以 A 公司未履行合同数量条款为由拒付货款。《UCP 600》第 5 条规定:“在信用证业务中,银行处理的只是单据,而不是与单据有关的货物、服务及/或其他行为。”信用证业务是一项纯粹的单据业务,银行必须合理谨慎地审核信用证规定的一切单据,以确定其表面是否与信用证条款相符,开证行只根据表面上符合信用证条款的单据付款。另外,根据《UCP 600》第 34 条:“银行对任何单据的形式、充分性、准确性、内容真实性、虚假性或法律效力,或对单据中规定或添加的一般或特殊条件,概不负责;银行对任何单据所代表的货物、服务或其他履约行为的描述、数量、重量、品质、状况、包装、交付、价值或其存在与否,或对发货人、承运人、货运代理人、收货人、货物的保险人或其他任何人的诚信与否、作为或不作为、清偿能力、履约或资信状况,也概不负责。”本案例中,A 公司虽然短交 5 000 美元的货物,但发票金额是 10 万美元,与信用证规定相符,而且 A 公司提交的单据做到了单证相符,单单一致,构成了开证行付款的充分必要条件。议付行审单无误后将单据寄交开证行,开证行必须付款。因此,议付行应按照《UCP 600》的有关规定,坚持要求开证行付款。何况开证行开出的信用证具有不可撤销性,未经受益人及有关当事人的同意,开证行不能撤销其付款的责任。

4. 开证行不得无故退单拒付

开证行一经开出信用证,就负有第一付款人的责任,且开证行的付款责任不受合同的约束。开证行如果决定不付款,必须将不符点通知寄送单据的银行或受益人,并且在通知中必须说明全部不符点,也就是说,开证行必须说明全部不符点后,才能将单据退还交单人。本案例中,A公司虽然只交付了9.5万美元的货物,但A公司提交的单据做到了单证一致,单单一致,构成了开证行付款的前提,开证行必须付款。

开证行是因为B公司凭证担保提货后,发现货物数量与合同不符,在B公司的要求下才拒付。同时开证行也明白,由于A公司短交5 000美元的货物,有可能在开证行拒付的情况下A公司与B公司联系改变付款方式,而一旦A公司与B公司联系后改为托收货款,将从根本上改变了开证行第一付款人的地位。

5. 海运公司必须凭正本海运提单交付货物

海运提单(Bill of Lading)是指证明海上运输合同成立及证明承运人已接管货物的单证,它是承运人在收到货物时签发给托运人的货物收据,证明了承运人已按海运提单上所列的内容收到货物。海运提单有别于其他运输单据的性质与作用是:海运提单为货物所有权的凭证。在法律上,海运提单具有物权证书的作用,它代表了货物的所有权,谁占有海运提单,谁就占有货物。因此,海运公司必须将货物交付给海运提单的合法持有者,否则海运公司必须承担有关法律责任。

本案例中,B公司是凭开证行会签的担保,从C海运公司提走了货物。凭担保提货,就是在没有货物所有权凭证的情况下先行提货,并在担保中保证日后补交提单,并负责无条件地赔偿由此可能带给船公司的风险损失。开证行退单拒付,单据掌握在议付行手中,受益人A公司完全有理由凭海运提单要求船公司交付货物。由于C海运公司凭担保将货物交给B公司,C海运公司也必然凭担保向开证行及B公司施加压力,要么补交提单,要么赔偿货款,要么交回货物。

由此可见,在国际贸易中规范操作是十分重要的,也是十分必要的。

“国际贸易实务”是一门主要研究国际商品交换的具体过程及相关活动内容与商务运作规范的学科,也是一门具有涉外商务活动特点、实践性很强的综合性应用学科。凡国际经贸类专业都把该课程作为一门必修的专业基础课程。为了学好这门课程,首先必须对下列几个方面的问题有所了解。

一、国际贸易的特点

国际贸易具有不同于国内贸易的许多特点,其交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂,其特点主要表现在下列各方面。

(一) 涉外性

国际贸易既是一项经济活动,也是涉外活动的一个方面。由于国际贸易具有这一特点,故在对外交往中,不仅要考虑经济利益,而且还应注意配合外交活动,认真贯彻我国的对外方针政策,在履约过程中,要重合同、守信用,注意对外保持良好的形象。

(二) 复杂性

国际贸易属跨国交易,情况错综复杂。国际贸易的交易双方处在不同的国家和地区,各国的政治制度、法律体系不同,文化背景互有差异,价值观念也往往有别,在洽商交易和履约过程

中,涉及各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,情况千差万别,错综复杂。

(三)不稳定性

国际贸易易受国际局势变化的影响,具有不稳定性。国际贸易易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定、国际金融市场变化莫测与市场价格瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更加明显。

(四)风险性

国际贸易面临的风险远比国内贸易大。在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比国内贸易大,而且交易的商品往往需要通过长途运输,在远距离的运输过程中,可能遇到各种自然灾害、意外事件和各种其他外来风险,加之国际市场情况复杂,千变万化,从而更加大了国际贸易的风险程度。

(五)广泛性

国际贸易线长面广,中间环节多。在国际贸易中,交易双方相距遥远,在开展交易过程中,包括许多中间环节,涉及面很广,除了双方当事人外,还涉及各种中间商、代理商以及为国际贸易服务的商检、仓储、运输、保险、金融、车站、港口、海关等部门,任何一个部门、一个环节出了问题,都会影响整笔交易的正常进行。

(六)竞争性

国际市场商战不止,竞争异常激烈。在国际贸易中,一直存在着争夺市场的激烈竞争,有时甚至达到白热化的程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,但归根到底,竞争的实质还是人才的竞争。因此,我们必须提高竞争意识,提高外贸人员的整体素质,才能增强竞争能力,在国际市场竞争中立于不败之地。

上述特点表明,从事国际贸易的要求高、难度大,加之国际市场广阔,从业机构和人员情况复杂,故易产生争议和欺诈活动,频繁发生纠纷案件,稍有不慎,即可能受骗上当,甚至蒙受严重的经济损失。这就要求从事国际贸易的人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法,而且还应具备开拓创新的能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

二、国际货物买卖适用的法律与惯例

在国际货物买卖中,交易双方所处国家不同,他们都要遵守各自所在国的国内法。由于各国法律制度不同,对同一问题各国往往有不同的规定,为了解决这种“法律冲突”,一般在国内法中规定冲突规范的办法。《中华人民共和国合同法》(简称《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,适用与合同有密切联系的国家的法律。”

在国际货物买卖中,还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定,如《联合国国际货物销售合同公约》(简称《公约》)和同各国签署的双边贸易协定与支付协定等。

此外,公认的国际贸易惯例是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成和发展起来的,是人

们从事国际货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则,也是国际贸易法律的重要渊源之一。在当前国际贸易中影响很大和广泛使用的国际贸易惯例有国际商会制定的《2000 年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》。当买卖合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定,本着法律优先于惯例的原则,在履行合同和处理争议时,应以买卖合同的规定为准。国际贸易惯例本身虽不是法律,它对合同当事人不具有强制性,但买卖双方如在合同中约定采用某种惯例,则该项惯例就具有强制性,买卖双方都应受其约束。

(一)适用当事人所在国国内的有关法律

进出口合同双方当事人都要分别遵循各自所在国国内的有关法律。由于进出口合同双方当事人所在国的法律制度不同,故对同一问题可能有不同的法律规定。为解决这种法律冲突,一般是在国内法中规定冲突规范的办法。根据我国有关法律的规定,在我国对外签订的进出口合同中,交易双方可以协商约定处理合同争议所适用的准据法,其中,既可以选择买方或卖方所在国的法律,也可以选择买卖双方同意的第三国的法律或有关的国际条约与公约。若买卖双方未在进出口合同中约定解决合同争议适用的法律,则由受理合同争议的法院或仲裁机构依据与合同有最密切联系的国家的法律来处理合同项下的争议。

(二)适用国际贸易惯例

国际贸易惯例通常是指由国际组织或商业团体根据国际贸易长期实践中逐渐形成的一般贸易习惯做法而制定成文的国际贸易规则,它是国际贸易法律的重要渊源之一。惯例本身不是法律,也不具有法律效力,但通过各国的立法和国际立法可以赋予以法律效力。许多国家在国内立法中明文规定了国际贸易惯例的效力。在国际立法中,《联合国国际货物销售合同公约》对国际贸易惯例的作用作了充分的肯定。该公约规定:当事人在合同中没有排除适用的惯例,或当事人已经知道或理应知道的惯例以及在国际贸易中被人们经常使用和反复遵守的惯例,即使当事人未明确同意采用,也可认为当事人默示同意惯例,因而惯例对双方当事人具有约束力。

在当前国际货物贸易中,影响较大且适用范围广泛的国际贸易惯例,主要有国际商会修订的《跟单信用证统一惯例》《UCP 600》、《托收统一规则》《URC 522》、《1998 年国际备用信用证惯例》和《2000 年国际贸易术语解释通则》以及国际法协会制定的《华沙-牛津规则》等。我国进出口活动的当事人订立、履行进出口合同和处理贸易争议时,都广泛采用上述国际惯例。国内外许多法院和仲裁机构审理国际货物贸易争议案件及其做出判决或裁决时,都参照和援引上述有关惯例。

(三)适用当事人所在国缔结或参加的国际条约

各国政府和一些国际组织为消除国际贸易障碍和解决国际贸易争议,相继缔结和订立了一些双边或多边的国际条约或公约,其中有些已被大多数国家所接受,并且行之有效。因此,进出口合同的订立和履行以及合同争议的处理,还必须符合合同当事人所在国缔结或参加的与合同有关的多边或双边的国际条约或公约,如贸易协定、支付协定以及有关国际贸易、运输、商标、专利、知识产权和仲裁等方面的条约或公约。

我国对外缔结或参加的有关国际货物贸易方面的双边和多边条约或公约颇多,其中影响最大的无疑是 WTO 协定及其附件所包括的各种协议。我国加入世界贸易组织后,WTO 协定的有关规定和我国政府曾经做出的承诺是我们进行进出口活动时必须遵循的准则。前面提到的

《联合国国际货物销售合同公约》与我们订立、履行进出口合同适用的法律密切相关。我国加入该公约时,曾对扩大该公约的适用范围提出了保留,我国只同意该公约的适用范围限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的买卖合同。如果合同争议双方都是该公约成员国,则解决其争议所适用的法律就以该公约的规定为准。此外,我国还参加了联合国国际商事仲裁会议的《承认与执行外国仲裁裁决公约》(简称《1958年纽约公约》)。了解这一公约的内容,可以帮助我们正确地执行仲裁裁决和维护自身权益。

三、国际货物买卖遵循的原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》和许多国家国内法的规定,在国际货物买卖中,交易双方应在平等互利的基础上,本着“契约自由”和“诚实信用”等原则,依法订立合同、履行合同和处理争议。根据我国《合同法》规定,当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时,应当遵循下列基本原则。

(一)平等原则

订立、履行合同和承担违约责任时,当事人的法律地位都是平等的,都享有同等的法律保护,任何一方不得将自己的意志强加给另一方,也不允许在适用法律上有所区别。

(二)自愿原则

订立合同应当遵循当事人自愿的原则,即当事人依法享有自愿订立合同的权利,违背当事人真实意思的合同无效,不具有法律效力。但是,应强调指出,实行合同自愿的原则,并不意味着当事人可以随心所欲地订立合同而不受任何限制和约束,当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同。

(三)公平原则

合同当事人应当遵循公平的原则确定各方的权利和义务,即在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则,不得有失公平,要做到公正、公允和合情合理,不允许偏向任何一方。

(四)诚实信用原则

当事人在订立、履行合同和行使权利、履行义务时,应当遵循诚实信用的原则。此项原则将道德规范与法律规范融合为一体,并兼有法律调节与道德调节双重功能。在这里,需要强调指出,诚实信用原则是一项强制性规范,不允许当事人约定排除其适用,任何违反诚实信用原则的行为,都是法律不允许的。

(五)合法原则

只有依法订立的合同,才对双方当事人具有法律约束力。当事人订立、履行合同是一种法律行为,有效的合同是一项法律文件。因此,当事人订立、履行合同,应当遵守法律,尊重社会公德,不得扰乱社会经济秩序,损害社会公共利益。否则,合同就失去法律效力,就得不到法律的保护。