



高职高专“十一五”规划教材

Economic

国际贸易实务

第二版

徐爱勤 主编



化学工业出版社

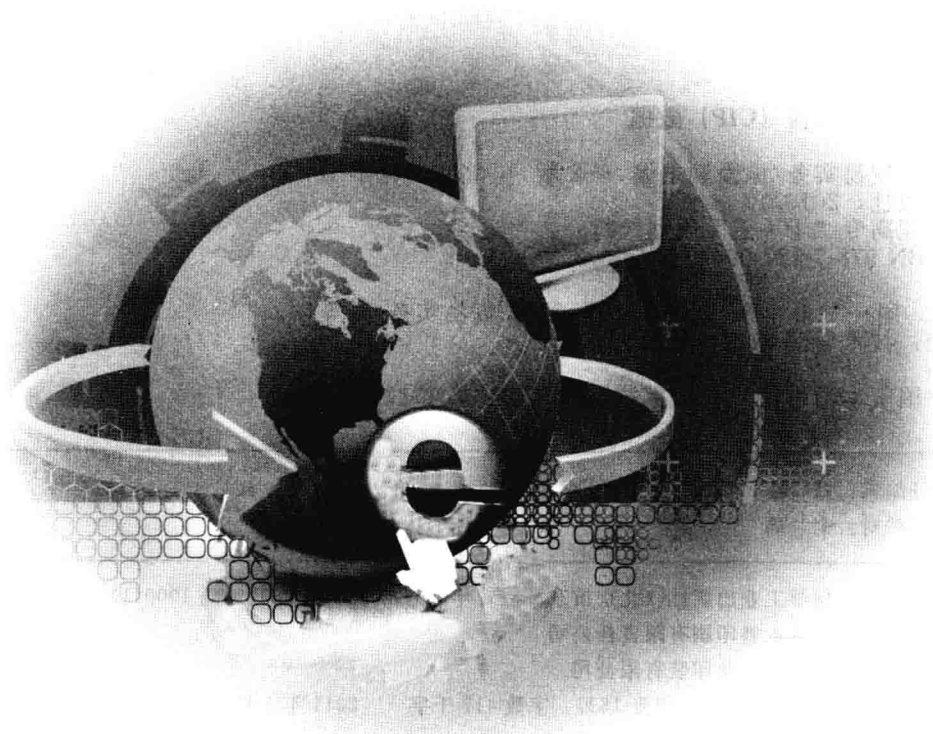


高职高专“十一五”规划教材

国际贸易实务

第二版

徐爱勤 主编



化学工业出版社

· 北 京 ·

本书以国际贸易业务操作为中心,以国际贸易买卖合同为主线,主要讲述了国际贸易的合同条款、交易程序以及交易方式,本书结构紧凑、清晰,每章都设有教学目标、先导案例、本章小结和综合训练,与正文内容联系紧密。

本书可作为高等职业院校、高等专科学校、成人高等院校、本科二级职业学院及五年制高职院校经贸管理专业学生学习用书,也可供其他有关人员学习、参考之用。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/徐爱勤主编.—2版.—北京:化学工业出版社,2010.10
高职高专“十一五”规划教材
ISBN 978-7-122-09447-6

I. 国… II. 徐… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校:技术学院-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第173321号

责任编辑:高钰

文字编辑:陈雨

责任校对:宋玮

装帧设计:尹琳琳

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印刷:北京永鑫印刷有限责任公司

装订:三河市万龙印装有限公司

787mm×1092mm 1/16 印张16 $\frac{3}{4}$ 字数417千字 2011年1月北京第2版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899

网址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价:30.00元

版权所有 违者必究

第二版前言

随着全球经济一体化进程的加快,国际贸易迅猛发展,有越来越多的企业迈出国门,走向世界,这就迫切需要培养一大批既熟悉国际贸易规则又掌握从事国际贸易实际操作的技能型、应用型人才。为适应当今国际贸易发展过程中的新形势、新问题、新做法,也为了适应高职教育人才培养的要求,我们在做了大量调研的基础上修订了《国际贸易实务》这本书。

在编写过程中,我们注重理论与实践相结合,突出学生职业能力的培养,方便学生的自主学习。全书以国际贸易业务操作为中心,以国际贸易买卖合同为主线来设计本教材的内容体系。本书主要特色:本书主要特色:

1. 内容简明、实用、全面,特别是突出了国际贸易实务各环节操作能力的训练,符合当今高职高专教育改革的要求。
2. 结构紧凑,设计合理。每章设有教学目标、先导案例、同步思考、同步案例、情景模拟、本章小结、综合训练栏目,使之与正文内容相互呼应,混为一体。
3. 强化操作与训练。每章的同步思考、同步案例、情景模拟、综合训练等功能性栏目,加大了技能操作的比例,丰富了教材内容,为学生学习、思考和实践提供了更为广泛的空间。

本书由徐爱勤担任主编,孟海涛、张敏、赵帆担任副主编。参加编写的有:徐爱勤(第一、四章),赵帆(第二、八章),王宁(第三章),张敏(第五、六章),焦文(第七章),聂相玲(第九、十章),盖芬清(第十一章)。全书最后由徐爱勤总纂统稿。

由于编者水平有限,不妥之处恳请广大读者批评指正。

编 者
2010年6月

第一版前言

随着我国加入 WTO 和全球经济一体化进程的加快,国际贸易迅猛发展,有越来越多的企业迈出国门,走向世界。这就迫切需要培养一大批既熟悉国际贸易规则又掌握从事国际贸易实际操作的技能型、应用型人才。为适应我国对外经济贸易发展的需要,也为了适应高职高专人才培养的要求,我们编写了《国际贸易实务》这本书。

在编写过程中,我们充分考虑了高职高专人才的培养目标,力求突出对学生技能的培养。为此,全书以国际贸易业务操作为中心,以国际贸易买卖合同为主线来设计内容体系。

本书主要特色:1. 内容简明、实用、全面,特别是增添了电子商务在国际贸易中的应用一章,符合当今国际贸易业务操作方法改革的趋势。2. 结构紧凑,设计合理。每章设有教学目标、先导案例、观念应用、本章小结、综合训练栏目,与正文内容相互呼应。3. 强化操作与训练。每章的观念应用和综合训练等功能性栏目加大了技能操作的比例,丰富了本书内容,为读者学习、思考和实践提供了更为广阔的空间。

本书由徐爱勤担任主编,狄俊锋、朱燕霞、陶淑娟担任副主编。参加编写的有:徐爱勤(第一章至第三章),聂相玲(第四章、第十一章、第十二章),狄俊锋(第五章、第七章),张敏(第六章),朱燕霞(第八章、第九章),陈阳(第十章),尹宏伟(第十三章),陶淑娟(第十四章)。

本书在编写过程中得到了有关学院和企业领导、学者及业务人员的大力支持,在此一并表示感谢。

由于编者水平有限,加之时间紧迫,书中不妥之处,恳请广大读者批评指正。

编 者
2006 年 3 月

目 录

第一章 走进国际贸易实务	1
教学目标	1
先导案例	1
第一节 国际贸易实务	2
第二节 国际货物买卖合同	3
第三节 进出口贸易的基本业务程序	7
本章小结	11
综合训练	11
第二章 交易磋商与合同成立	13
教学目标	13
先导案例	13
第一节 建立业务关系	13
第二节 交易磋商	17
第三节 合同成立	27
本章小结	31
综合训练	31
第三章 商品的品质、数量和包装	34
教学目标	34
先导案例	34
第一节 商品的品质	34
第二节 商品的数量	39
第三节 商品的包装	43
本章小结	49
综合训练	49
第四章 商品的价格	52
教学目标	52
先导案例	52
第一节 贸易术语	52
第二节 商品价格	62
第三节 合同中的价格条款	71
本章小结	73
综合训练	73
第五章 国际货物运输	76
教学目标	76

先导案例	76
第一节 运输方式	76
第二节 装运单据	87
第三节 合同中的装运条款	92
本章小结	98
综合训练	98
第六章 国际货物运输保险	101
教学目标	101
先导案例	101
第一节 海运货物保险承保的范围	101
第二节 我国海洋运输货物保险的险别	104
第三节 其他运输方式下的货运保险	108
第四节 英国伦敦保险协会海运货物保险条款	111
第五节 货物运输保险实务	113
本章小结	120
综合训练	121
第七章 国际货款结算	123
教学目标	123
先导案例	123
第一节 支付工具	124
第二节 支付方式	129
第三节 各种支付方式的选用及支付条款	143
本章小结	147
综合训练	148
第八章 争议的预防与处理	150
教学目标	150
先导案例	150
第一节 商品检验	150
第二节 索赔	159
第三节 不可抗力	162
第四节 仲裁	164
本章小结	167
综合训练	167
第九章 出口合同的履行	171
教学目标	171
先导案例	171
第一节 出口备货、报验	172
第二节 落实信用证	173
第三节 出口装运	176
第四节 制单结汇	180

本章小结	189
综合训练	189
第十章 进口合同的履行.....	192
教学目标	192
先导案例	192
第一节 进口开证	193
第二节 租船订舱、接货和投保	199
第三节 审单付汇	201
第四节 进口报验、报关	203
本章小结	210
综合训练	211
第十一章 国际贸易方式.....	213
教学目标	213
先导案例	213
第一节 经销、代理和寄售	213
第二节 招标投标、拍卖和展卖	218
第三节 对销贸易、加工贸易和期货交易	222
第四节 无纸贸易——电子商务	228
本章小结	234
综合训练	235
附录.....	237
附录一 联合国国际货物销售合同公约	237
附录二 销售合同	252
附录三 海运提单	255
附录四 海运保险单	255
附录五 出口发票	256
附录六 出口装箱单	257
附录七 开证申请书	257
参考文献.....	260

第一章 走进国际贸易实务

教学目标

知识目标：

1. 理解国际贸易实务的含义。
2. 掌握国际货物买卖和国际货物买卖合同的特点。
3. 熟悉进出口贸易的基本流程。

能力目标：

1. 知道国际货物买卖合同的结构、内容和适用的法律。
2. 能表述进出口业务的基本流程和具体内容。

【先导案例】

2002年5月，中国甲公司与国外乙公司订立了一份木材买卖合同。7月25日，该批货物由“DYS”轮承运驶往目的港上海。承运人签发了清洁提单。

6月17日，甲公司与中国丙公司签订合同，将该提单项下的木材转卖给中国丙公司。合同规定：甲公司在上海港卸货区码头舱底交货，甲公司负责通知港区、理货等有关部门，明确丙公司为实际货主，甲公司确保向丙公司提供正本提单等。丙公司在支付定金时，由于甲公司未按要求支付全额的货款而没有拿到正本提单。但甲公司保证，不管有无正本提单，丙公司都能提到货。

“DYS”轮到达上海港后，甲公司与丙公司共同向“DYS”轮的船长出具保函称，因提单尚未收到，要求船方先将货物交给甲公司，并因该放货行为给船方造成的损失承担赔偿责任。其后，涉案货物由丙公司提取，丙公司陆续向甲公司付清了木材购销合同项下的全部货款。

但甲公司一直未付清欠款，也未取得正本提单。乙公司将甲、丙两公司诉至法院，请求法院判处两公司无单提货侵权损害赔偿。

请问：丙公司是否承担赔偿责任？丙公司在本案中有哪些失误？

甲公司与丙公司在没有正本提单的情况下，共同在保函上签名盖章并提交船方，导致涉案货物被无单放行，由于丙公司不能构成善意取得货物，因此，甲公司与丙公司对乙公司构成共同侵权，并对该损失承担连带赔偿责任。

本案中，丙公司既支付了全部货款，又承担了连带赔偿责任。归结原因，是懂国际贸易业务与相关法律造成的。一是在向承运人出具的“因该放货行为给船方造成的损失承担赔偿责任”保函上签字的担保责任没有弄清；二是对提单是物权凭证的性质没有弄清，购买了甲公司无权提取和处分的提单下的货物。

以上案例说明，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得多。

第一节 国际贸易实务

一、国际贸易

国际贸易(international trade)又称世界贸易,是指世界各国、各地区之间所进行的货物、技术与服务的交换活动,是各国之间分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互依靠。

【同步思考 1-1】

国际贸易与对外贸易的关系?

分析提示:如果从一个国家的角度而言,世界各国、各地区之间所进行的货物、技术与服务的交换活动称为该国的进出口贸易或对外贸易。从国际范围来看这种交换活动,就称为国际贸易。因此,国际贸易与对外贸易是两个相互联系又有区别的概念,二者都是跨国界的货物、技术与服务的交换活动,但二者的角度和范围是不同的,因而二者是一般和个别的关系。

二、国际贸易实务

国际贸易实务的研究对象是国际间货物买卖(或交换)的具体运作过程,包括国际间货物买卖的有关原理和实际业务过程。

国际贸易的内容,长期以来主要是指货物流通,也称有形贸易。但随着各国经济的发展和产业结构的调整,国际贸易的方式和内容也都发生了重大变化。1986年开始的关贸总协定乌拉圭回合的谈判首次将传统货物进出口的对外贸易定义扩展到技术和服务进出口。在现代国际贸易中,技术贸易和服务贸易已占有相当比重,而且该比重还有不断上升的趋势。但无论在我国,还是在国际上,货物进出口仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分。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而来的,有的还直接沿用货物买卖的基本做法。所以,有关国际货物买卖的基本理论和业务做法,仍然是每一个从事国际贸易实际工作和研究工作人员必须掌握的基本知识。同时,了解和掌握国际货物买卖的知识,也是掌握技术贸易及服务贸易知识和方法的必要途径。本书所阐述的内容都是就国际货物贸易而言的。

三、国际货物买卖的特点

从商品交换的角度看,国际货物买卖和国内贸易并无实质性的差别。但由于国际货物买卖是在国与国之间进行的,具有国际性,因此,它与国内贸易有很大差异。

第一,国际货物买卖比国内贸易困难。国际货物买卖是国与国之间的商品交换,不同的国家语言不同、法律法规不同、风俗习惯也不同,因而使国与国之间开展贸易活动有了更多的障碍。

第二,国际货物买卖比国内贸易复杂。国际货物买卖涉及不同的货币制度、度量衡制度,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,关系错综复杂,稍有不慎,就可能造成损失或引起纠纷。

【同步思考 1-2】

国际货物买卖涉及的当事人有哪些?

分析提示:在国际贸易中,从交易磋商到合同履行完毕,要涉及到许多当事人,如承运人、

保险公司、银行、检验机构等，其中买方和卖方是国际贸易的主体。如果买卖双方在交易发生贸易纠纷，还会有律师、公证机构、法院或仲裁机构加入进来。

第三，国际货物买卖比国内贸易风险大。在国际市场上，可能产生的风险很多，有信用风险、汇兑风险、运输风险和商业风险等。另外，还会受到交易双方所在国家的政治、经济以及其他客观条件变化的影响，因而较国内贸易具有更大的不稳定性。

【同步案例 1-1】

2001 年 1 月，国内 A 公司与瑞士 S 公司签订了一份设备购买合同，由瑞士 S 公司向国内 A 公司出售一套价值 200 万美元的设备。A 公司在收货验收时发现该设备存在严重的质量问题。A 公司多次与 S 公司交涉，但均未果。A 公司遂向国际商事仲裁委员会申请仲裁，要求 S 公司承担违约责任，赔偿经济损失。A 公司为保证仲裁结果最终能得到执行，委托北京 B 调查公司对瑞士 S 公司的资产状况进行调查，并提供了与 S 公司的有关资料。

B 公司经调查查明了 S 公司的真实情况：瑞士 S 公司是一家注册资本仅为 4 万瑞士法郎（折合人民币 18.5 万元）的私人有限公司。该公司无固定资产，办公场所系租赁。该公司主要从事林业方面的商务咨询，兼营国内和国际贸易。S 公司的贸易业务占公司收入比重非常小，根本不具有向 A 公司提供所需设备的能力，且 S 公司目前无可供执行的财产。A 公司遭受了重大的经济损失。

问题：导致 A 公司遭受重大经济损失的原因是什么？应如何防范？

分析提示：A 公司未对 S 公司的资信予以调查和核实，更不了解以往的经营状况和履约能力，导致贸易风险。因此，在进行国际货物买卖交易前，应对贸易伙伴的资信和履约能力进行调查和核实，以确保国际贸易的安全进行。

第二节 国际货物买卖合同

在对外经济活动中，合同起着十分重要的作用。在业务活动的各个具体运转环节上，几乎都是通过合同这个形式将有关当事人联系起来。

一、国际货物买卖合同

在国际货物买卖过程中，需要订立的合同很多，其中，国际货物买卖合同是最主要、也是最基本的合同。

按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定，国际货物买卖合同是指营业地处于不同国家的当事人所订立的货物买卖合同。货物买卖合同是卖方将货物的所有权转移给买方，买方为此支付价款的合同。国际货物买卖合同在我国外贸实务中称外贸合同，或进出口贸易合同。

国际货物买卖合同确定了买卖双方之间的权利义务，是买卖双方当事人各自履行约定义务的依据，也是一旦发生违约行为时，进行补救、处理争议的法律文件。因此，一项有效的国际货物买卖合同必须具备必要的内容，否则就会使当事人在履行义务、进行违约补救或处理争议时产生困难，甚至导致合同无效。

二、国际货物买卖合同的结构和内容

一般来说，国际货物买卖合同应具备以下三个方面的基本内容：

1. 效力部分

效力部分是指国际货物买卖合同的开头和结尾部分，它规定了合同的效力范围和有效条件。

① 合同的开头亦称约首、首部或序言，通常载明合同的名称、编号、合同签订的时间、地点、签约双方的名称、地址（包括通信地址、住址、电报挂号、电传号码、电话号码等）。其中，当事人双方的名称和法定详细地址是合同成立的条件。

② 合同的结尾亦称约尾，通常载明合同使用的文字及其效力、正本的份数、附件及其效力，以及双方当事人的签字等。

2. 权利与义务部分

这一部分通过许多条款来具体规定买卖双方在一项交易中的权利与义务，为合同的主要部分，亦称为主体部分或本文部分。具体包括以下四个方面的内容：

① 合同的标的。主要包括货物的名称、品质、数量和包装。

② 货物的价格。通常包括货物的单位价格和总价，或如何确定价格的方法；有时还规定有关价格调整的条款。

③ 卖方的义务。主要是于何时、何地以何种方式交付货物，移交与货物有关的单据和转移货物的所有权等。

④ 买方的义务。主要是于何时以何种方式支付货款和收取货物。

3. 争议的预防与处理

这部分也称为合同的安全保障部分，主要包括商品的检验、索赔、不可抗力、仲裁等事项的规定。

三、国际货物买卖合同的特点

1. 国际货物买卖合同具有国际性

国际货物买卖合同与国内货物买卖合同的基本区别就在于其具有国际性。衡量国际性的标准是交易双方当事人的营业地处于不同的国家。因此，一个货物买卖合同是否是国际货物买卖合同，关键是看买卖双方当事人的营业地是否处于不同的国家，而不是双方当事人的国籍。所谓营业地，是指固定的、永久性的、独立进行营业的场所。

【同步思考 1-3】

A 国当事人和 B 国 C 公司驻 A 国的常驻代表签订的货物买卖合同是国际货物买卖合同，对吗？

分析提示：对。C 公司驻 A 国的常驻代表实际上是 B 国 C 公司的代理人，它们是代表其本国公司进行活动的，因此，具有公约意义上的“国际性”。

2. 国际货物买卖合同的标的物是“货物”

国际货物买卖合同的标的物是“货物”，包括一切有形动产，但不包括股票、债券及流通票据的买卖和权力财产的交易，也不包括不动产和提供劳务的交易。《国际货物销售合同公约》则采取了排除法，即排除下列产品在该公约的适用范围之外：

① 购供私人、家属或家庭使用的货物的销售，除非卖方在订立合同前任何时候或订立合同时不知道而且没有理由知道这些货物是购供任何这种使用；

② 经由拍卖的销售；

③ 根据法律执行令状或其他令状的销售；

④ 公债、股票、投资证券、流通票据或货币的销售；

⑤ 船舶、船只、气垫船或飞机的销售；

⑥ 电力的销售。

3. 国际货物买卖合同的性质为买卖

所谓买卖合同,按照《英国货物买卖法》的规定,是指由卖方将货物的所有权转换给买方,以换取买方的金钱作为对价。这一特征是买卖合同与其他类型的合同如租赁合同、承揽合同等的重大区别。例如,在光船租赁合同中,出租人并不将船舶的所有权转移给承租人,承租人取得的是船舶的使用权而非所有权,而出租人取得的是租金而非价款。

4. 国际货物买卖合同是对外贸易中的基本合同

在履行国际货物买卖合同过程中,通常还需要签订运输合同、保险合同等,这些合同是履行销售合同所必需的,是为履行销售合同服务的,是辅助性的合同,销售合同才是对外贸易中的基本合同。

5. 国际货物买卖合同所适用的法律较为复杂

它与国内贸易仅受国内法约束不同,国际货物买卖合同不仅适用国内法,而且适用有关国际货物买卖的国际公约以及国际贸易惯例。

四、国际货物买卖合同适用的法律

任何的经济合同,都体现着当事人之间的经济关系,都需要运用法律来调整。国际货物买卖是一种国际间的经济活动,因此,它的法律关系调整要比国内货物贸易法律关系的调整复杂得多。对国际货物买卖的法律调整包括三个方面:各国有关国际贸易的法律,即国内法;国际贸易条约和协定;国际贸易惯例。

1. 国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法,即符合某个国家制定或认可的法律。例如,按照我国法律,订立合同,包括涉外合同,都必须遵守中华人民共和国法律,即使依照法律规定使用外国法律或者国际惯例的,也不得违反中华人民共和国的社会公共利益。但是,由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同,他们各自都要遵守所在国的国内法,而不同的国家往往对同一问题的有关法律规定不相一致,因而一旦发生争议引起诉讼时,就会产生究竟应适用何国法律,即以何国法律处理有争议的问题。为了解决这种“法律冲突”,以利正常的国际往来,通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国法律对涉外经济合同的冲突规范也采用上述国际上的通用规则,并在我国《合同法》第126条中做了原则规定:“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。”至于与合同有最密切联系的国家,则应视合同的具体情形由受理合同争议的法院或仲裁机构确定。

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。它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。

国际贸易惯例不是法律,它对合同当事人没有普遍的强制性。合同当事人是否采用国际贸易惯例,取决于当事人的意愿。但通过政府或国际立法,可赋予国际贸易惯例法律效力。例如,《中华人民共和国民法通则》规定:“中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的,可以适用国际惯例。”

有关国际贸易惯例的约束力问题有以下几种情况:

① 如果在国际货物买卖合同中做了与国际贸易惯例不同的规定,在解释合同当事人义务时,应以合同规定为准。

② 如果合同明确表示采用某种惯例,则此惯例对合同双方当事人有法律约束力。

③ 如果双方当事人在合同中对某些问题没有做出明确规定,在合同中也未规定采用某些惯例,但事后双方又在该问题上发生争议而提交仲裁,各国法院或仲裁机构往往会引用某些公认的或影响较大的惯例作为判决或仲裁案件的依据。

由此可见,国际贸易惯例具有重要的法律地位,它既是国际贸易法的重要渊源,也弥补了国际贸易法的不足,它同国际贸易法起着相辅相成的作用。

在国际货物买卖中,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 600 号出版物)、《托收统一规则》(第 522 号出版物),就是被世界上大多数国家的银行、贸易商所熟知,并能普遍地被接受和广泛应用的国际贸易惯例。

3. 国际条约

国际条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。

国际条约依法缔结生效后,除了缔约各方声明保留的条款外,即对当事各方具有法律约束力。各方必须按照条约规定,行使自己的权利,履行自己的义务,不得违反。因此,国际货物买卖合同的订立和履行必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边国际条约。

目前与我国对外贸易有关的国际条约,主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定,以及我国缔结和参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、商标、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约。其中《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》,我国于 1988 年 1 月 1 日起正式加入)已成为我国进行国际货物买卖最重要的一项国际公约。我国在核准《公约》时做了两项保留:一是我国不同意扩大该公约的适用范围,我国只承认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货物买卖合同;二是我国认为,订立、变更或终止国际货物买卖合同都应当采取书面形式。

《中华人民共和国民事诉讼法》第 142 条明确规定:“中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的,适用国际条约的规定。但中华人民共和国声明保留的条款除外。”由此可见,根据“条约必须遵守”的原则,在法律适用的问题上,国家缔结或参加的有关国际条约,除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外,优先于国内法。

【同步案例 1-2】

A 公司从外国 B 公司进口一组成套设备,合同规定分三批交货。B 公司交付的第一批货物符合合同的质量要求,但第二批交付的货物为该设备的关键部分,由于其不符合质量要求使整套设备无法安装运行。A 公司多次与 B 公司交涉后,仍无法解决该问题。于是 A 公司提出撤销整个合同,并要求 B 公司将预付的部分货款退还;而 B 公司不同意撤销合同,只同意补偿第二批货物的价值。问题:A 公司是否有权撤销合同?为什么?

分析提示:A 公司有权撤销合同。根据《联合国国际货物公约》第七十三条的规定,对于分批交付货物的合同,如果一方当事人不履行对任何一批货物的义务,便对该批货物构成根本违反合同,则另一方当事人可以宣告合同对该批货物无效。如果各批货物是互相依存的,而且不能单独用于双方当事人在订立合同时所设想的目的,则买方可以同时宣告合同对已经交付或今后将交付的各批货物均为无效,即可以宣告撤销整个合同。

第三节 进出口贸易的基本业务程序

进出口贸易的业务环节很多,各个环节之间均有密切的、内在的联系。在实际业务中,不同的交易、不同的交易条件,其业务环节也不尽相同。但总的来说,无论进口贸易还是出口贸易,其基本的业务程序还是相似的,均可概括为交易前的准备、合同的磋商与订立、合同履行三个阶段。下面分别从进口贸易与出口贸易两个方面来阐述。

一、出口贸易的基本业务程序

1. 出口交易前的准备

出口交易前的准备,主要包括:

- ① 对国际市场的调查研究。在出口交易前,必须首先对国际市场进行调查研究。

【情景模拟 1-1】

2006年7月,张涛高职毕业后进入了淄博恒洋铝塑包装有限公司国际贸易部工作。该公司是一家具有一定规模,主要从事铝塑包装材料技术与产品的研究、开发、生产、销售于一体的综合性公司。上班的第一天,张涛就急着找到部门经理朱经理要求分配工作任务。朱经理告诉张涛,本公司准备拓展国际市场,让张涛就本公司产品做一下国际市场的调研工作。

张涛从以下几个方面对国际市场进行了调研(图1.1)。

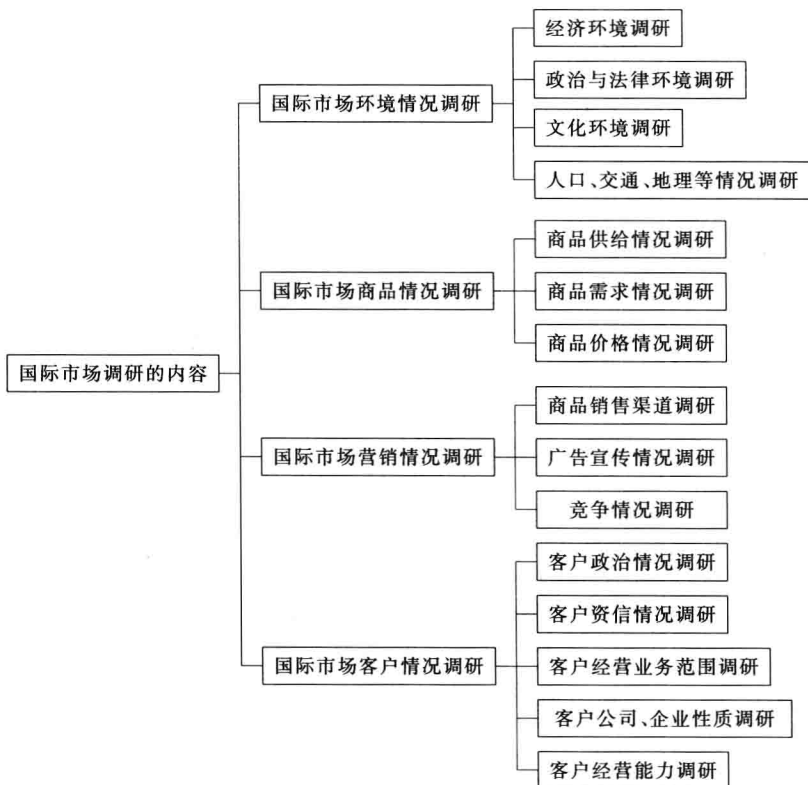


图 1.1 国际市场调研的内容

② 制定出口经营方案,是出口企业在一定时期内对出口商品所做的全面业务安排。出口经营方案通常包括国内货源情况、国外市场特点、计划安排和实现计划的措施等。

③ 落实货源或制订出口商品生产计划。在制定出口经营方案的同时或先后,应根据经营方案,与生产、供货部门落实货源收购、调运或指定出口商品生产计划。

④ 选定客户和建立业务关系。在对交易对象的调查研究的基础上,选定资信情况良好、经营能力强、对我友好的客户确定为贸易伙伴,建立业务关系。

⑤ 开展广告宣传。可以扩大产品知名度,增进国外潜在客户对产品的了解,达到增加商品销售量的目的。

【同步思考 1-4】

1990年8月,阿根廷某公司应中国某公司的请求,报出镁矿石初级产品200公吨,每公吨2150美元,即期装运的实盘。但中方接到阿方报盘后未还实盘,而是一再请求阿方增加数量,降低价格,并延长有效期,阿方公司将数量增到350公吨,每公吨价格为CIF上海价2100美元,有效期经三次延长,最后延长至9月25日。中方公司于9月20日来电表示接受该盘。阿方接到该电报时,得知国际市场镁矿石价格大幅上扬,后悔不已。请问在处理该笔交易中阿方公司存在的主要问题是什么?

分析提示:在此案例中,阿方公司在处理该笔交易中存在的问题很多,其中,对市场调研重视不够,没有密切注意价格变动,洽谈技术欠佳是造成该后果的重要原因。

2. 出口交易磋商和合同订立

出口商在与选定的国外客户建立业务关系以后,就要与国外客户就出口合同的各项交易条件进行书面或口头形式的谈判,即交易磋商。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。其中发盘和接受是交易成立的基本环节,也是合同成立的必要条件。

交易一方的发盘一经对方有效接受,合同即告成立。但合同是否具有法律效力,还要视其是否具备了一定的条件。根据我国法律规定,对外贸易合同必须采用书面形式,买卖双方当事人履行各自义务和处理争议要以书面合同为依据。

3. 出口合同的履行

出口合同有效订立以后,买卖双方就应根据合同规定,各自履行自己的义务。任何一方违反合同的规定,并使对方遭受损失时,均应依法承担赔偿责任。目前我国出口贸易中使用较多的是按CIF术语和凭信用证付款方式达成的合同。在履行这类出口合同时,必须做好各个环节的工作,其中,以货、证、船、款四个环节的工作最为重要。

(1) 准备货物 卖方根据出口合同规定按时、按质、按量准备好应交的货物,并做好申请报验和领证工作。

(2) 落实信用证 落实信用证包括催证、审证和改证。

(3) 安排装运 收到信用证经审核无误后应立即办理发货装运手续。在办妥托运手续,明确载货工具后,必须及时办理运输保险,然后,向海关办理出口报关手续。经海关查验放行后,将货物交由承运人接管或装上指定的载货工具,并向承运人取得由其签发的运输单据。货物装运后,卖方应立即将装运情况通知买方,以便买方准备收货和支付价款等事宜。

(4) 制单结汇 货物装运后,卖方应按信用证的规定,缮制和备妥各种单据。在信用证规定的交单有效期内,递交银行办理议付结汇手续。

(5) 出口收汇核销和出口退税 在履行合同过程中,如违反合同规定,给对方造成损失时,还要进行理赔工作,如发生争议,则应以合同为依据,按照法律和惯例进行处理。

出口业务流程图见图 1.2。

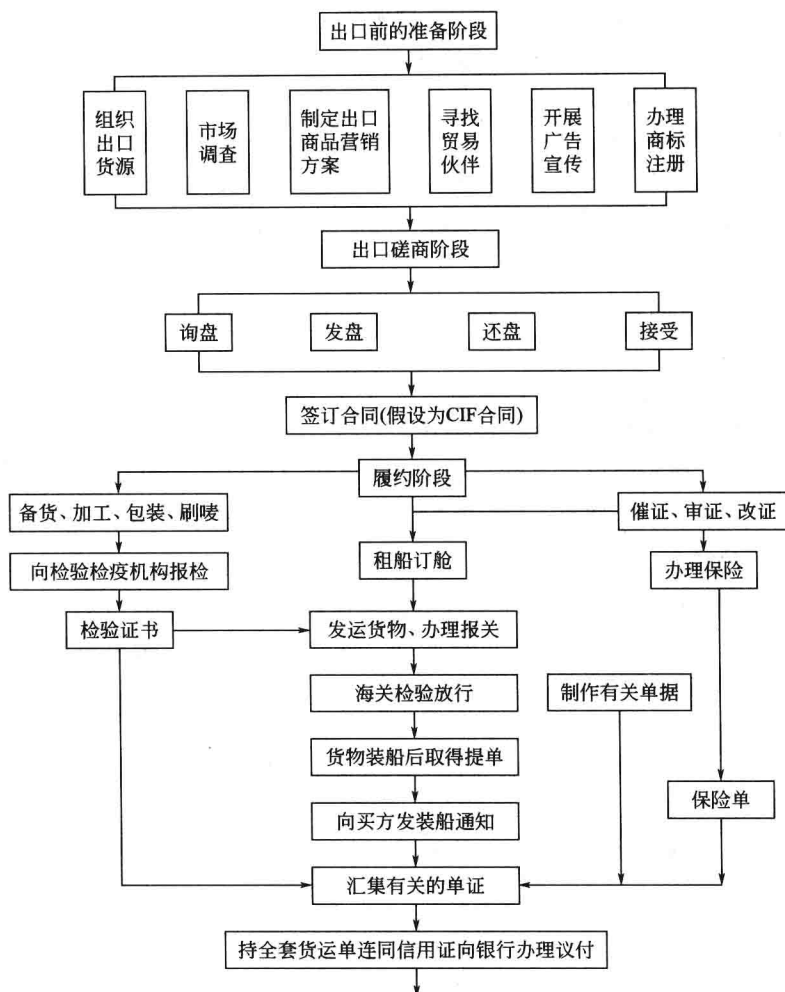


图 1.2 出口业务流程图

【同步案例 1-3】

我国某外贸企业向国外一个新客户订购一批初级产品，合同规定由外方以程租船方式将货物运交我方。国内银行按规定的付款方式付清货款后，装运船只一直未到目的港。后经多方查询，发现承运人原来是一家小公司，而且在船舶起航后不久公司已宣告倒闭。承运船舶是一艘旧船，船、货均告失踪，此系卖方与船方互相勾结进行的诈骗，导致我方蒙受重大损失。

问题：试分析我方应从中吸收哪些教训？

分析提示：为了防止欺诈，我们应加强对市场行情的研究与分析，并通过信用调查选择、识别客户，而且要利用合同中的条款保护自己的利益。

二、进口贸易的基本业务程序

与出口贸易类似，进口贸易的业务程序也包括交易前的准备、合同的磋商与订立、合同履行三个阶段。但由于所处地位不同，各阶段的某些业务内容有所不同。现将其与出口贸易明显不同之处择要简述如下：