



新编经济管理类专业精品教材

Xibian Jingji Guanlilei Zhuanye
Jingpin Jiaocai

国际贸易实务

赵静敏 罗吉文 主编

International Trade Practice



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

新编经济管理类专业精品教材

国际贸易实务

主 编 赵静敏 罗吉文

参 编 孙 勤 郑凌霄 周 芳



机械工业出版社

“国际贸易实务”是国际经济与贸易专业教学计划中的核心课程。它是一门专门研究国际商品交换的具体过程的学科，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学。它以商品进出口贸易为研究对象，以我国对外贸易政策为指导，阐明商品进出口业务的基本理论、基本知识和基本技能。内容涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际结算、国际运输与保险等学科的基本原则与基本知识的运用。本书主要围绕高等院校国际经济与贸易专业应用型人才培养目标和教学模式改革的发展方向，重点介绍国际贸易术语、国际贸易磋商、合同签订及合同履行、贸易方式等基本知识。本书突出系统性和应用性，内容新颖，结构合理，重点突出，注重知识与技能训练，易于自学。

本书可作为高等院校国际经济与贸易、国际商务专业通用教材，也可作为高等院校经济管理类相关专业以及对外经贸工作者学习国际贸易实务知识读本。

图书在版编目（CIP）数据

国际贸易实务/赵静敏，罗吉文主编. —北京：机械工业出版社，2013.12
ISBN 978-7-111-44568-5

I. ①国… II. ①赵… ②罗… III. ①国际贸易—贸易实务 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2013）第 253676 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

策划编辑：张 亮 责任编辑：张 亮

版式设计：常天培 责任校对：王 欣

封面设计：张 静 责任印制：张 楠

涿州市京南印刷厂印刷

2013 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

184mm×260mm·21.75 印张·523 千字

0001—3000 册

标准书号：ISBN 978-7-111-44568-5

定价：42.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：(010) 88361066

教材网：<http://www.cmpedu.com>

销售一部：(010) 68326294

机工官网：<http://www.cmpbook.com>

销售二部：(010) 88379649

机工官博：<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线：(010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

前 言

本书主要围绕高等院校国际经济与贸易专业应用型人才培养目标和教学模式改革的发展方向,重点介绍国际贸易术语、国际贸易磋商、合同签订及合同履行等基本知识,突出系统性和应用性。本书在编写过程中,力求理论够用为度,重点突出实践环节的实务知识讲解,并在每章前有案例导入、每章后附有知识与技能训练,有利于学生通过案例导入和实训练习加深对内容的理解和掌握;同时还吸收了近年来已有的教学、科研成果以及国际贸易实务实践中的新情况和新做法,尽量做到观点明确、资料翔实、案例突出。本书在结构体系上也作了新的探索,全书共分十章,内容新颖,结构合理,重点突出,具有较强的系统性与逻辑性。

根据科学、实用的原则,我们力求本教材具有以下特点:

(1) 内容新颖、前瞻性较强。本书采用最新修订的国际贸易惯例和我国最新的外贸政策以及相关法律法规进行解释,在分析角度、引用资料、内容安排上都比较新颖,吸收了国际贸易新理论、国际贸易新规则和新发展等内容,以期能将国际贸易实务的最新、最实用知识介绍给读者。

(2) 注重案例的导入和实践实训。本书针对高等院校应用型人才培养的特点,力求以案例代替枯燥的说理。每章开始均有案例导入,让学生以案例感受各章节的教学内容,并同步穿插与课程内容相关的背景知识和拓展知识,便于学生自学。

(3) 强调技能导向,突出应用性。本书尝试从普通高等院校国际经济与贸易专业应用型人才培养目标和国际贸易从业标准的视角,设定各章节内容的学习目标。在内容安排上,适当加大了国际贸易实务案例和实训的内容,各章后均安排相应的知识与技能实训练习,并从学生应用能力培养的角度,增加了实训练习和习题内容,使之更适合应用型人才培养的需要。

(4) 语言简明通俗,内容深度适当。本书的编写尽量从外贸实际出发,做到语言简明扼要、通俗易懂。同时,本书对相关知识点作了一定的提炼和总结,以突出应用型人才培养办学理念及教学定位。

本书编写队伍经验丰富、专业基础扎实,均为具有多年国际贸易实务课程教龄的教师。本书由赵静敏副教授、罗吉文副教授负责总体框架设计并任主编。具体编写分工如下:赵静敏编写导论以及一、三、七、九章;罗吉文编写第二、十章;郑凌霄编写第四、五章;周芳编写第六章;罗吉文、孙勤编写第八章。全书由赵静敏、罗吉文总撰定稿。

本书在编写进程中,主编赵静敏博士正在美国华盛顿大学福斯特商学院进行为期一年的访学,参考不少国外有关国际贸易的著作、教材及文献资料,吸收了其中的一些成果,在此对有关方面一并致谢,同时也感谢江苏省高校优秀中青年教师和校长境外研修项目的支持。由于作者水平所限,故疏漏之处在所难免,敬请读者批评指正。

为方便教学,本书配备电子课件等教学资源。凡选用本书作为教材的教师均可索取,请发送邮件至 cmpgaozhi@sina.com, 咨询电话: 010-88379375。

编 者

目 录

前言

导论	1
第一节 国际贸易实务的研究对象和内容	2
第二节 国际贸易交易的基本程序	11
第三节 国际贸易实务从业人员的素质结构	15
知识与技能训练	17
第一章 国际贸易术语与国际惯例	19
第一节 贸易术语的含义和有关的国际贸易惯例	20
第二节 常用贸易术语的解释	26
第三节 其他贸易术语的解释	40
第四节 贸易术语的应用	45
知识与技能训练	48
第二章 商品的价格	53
第一节 价格的掌握	54
第二节 出口成本核算	60
第三节 佣金和折扣	65
第四节 国际货物买卖合同中的价格条款	69
知识与技能训练	70
第三章 合同的标的	73
第一节 商品的品名	74
第二节 商品的品质	76
第三节 商品的数量	84
第四节 商品的包装	88
知识与技能训练	94
第四章 国际货物运输	97
第一节 运输方式	98
第二节 国际货物买卖合同中的装运条款	104
第三节 国际货物运输单据	108
知识与技能训练	113
第五章 国际货物运输保险	117
第一节 保险的概述	118

第二节 海上货物运输保险承保范围	129
第三节 我国海运货物保险条款	133
第四节 其他运输方式下的货运保险	137
第五节 伦敦保险业协会海运货物保险条款	140
第六节 进出口货物运输保险实务	143
知识与技能训练	149
第六章 国际货款的收付	153
第一节 支付工具	154
第二节 汇付和托收	159
第三节 信用证	164
第四节 银行保证书和备用信用证	174
第五节 国际保理	177
第六节 福费廷	191
第七节 各种支付方式的选择	200
知识与技能训练	203
第七章 商品检验、索赔、不可抗力与仲裁	209
第一节 商品检验	210
第二节 索赔	220
第三节 不可抗力	226
第四节 仲裁	230
知识与技能训练	237
第八章 国际货物买卖合同的磋商与合同的订立	241
第一节 交易磋商的方式与内容	243
第二节 交易磋商前的准备	245
第三节 交易磋商的一般程序	259
第四节 合同业务关系的确定	263
第五节 合同的签订	271
第六节 国际贸易电子合同	278
知识与技能训练	280
第九章 进出口合同的履行	285
第一节 出口合同的履行	286
第二节 进口合同的履行	300
第三节 主要进出口单据	305
知识与技能训练	312
第十章 国际贸易方式	317
第一节 经销和代理	318

第二节 招标与投标..... 322

第三节 拍卖、寄售与展卖..... 325

第四节 期货交易与套期保值..... 328

第五节 其他贸易方式..... 332

知识与技能训练..... 337

参考文献..... 340

导论



第一节 国际贸易实务的研究对象和内容

第二节 国际贸易交易的基本程序

第三节 国际贸易实务从业人员的素质结构

知识与技能训练



学习目标

技能目标

通过对国际货物买卖相关问题的学习,从总体上把握国际贸易实务的要素、内容及框架。

知识目标

掌握国际贸易实务的研究内容和范围,为其他各章奠定基础。

掌握国际贸易实务的研究对象,了解国际贸易实务一般业务程序。

了解国际贸易实务从业人员的素质结构,从而明确知识的要求、能力的要求和努力的目标。



学习背景

国际贸易实务,有时也称进出口贸易实务,是专门研究国与国之间货物买卖的实际操作方法与操作技能的应用型学科,它既是涉外专业必修的基础课,也是从事或准备从事涉外经贸工作人员的核心课程。开设本课程的目的:①要求学生不仅要懂得国际贸易的基本理论和正确掌握我国对外贸易的原则、方针和政策,而且需要全面掌握进出口业务专业知识和技能,学会运用国际贸易惯例和必要的国际法律知识,做好进出口业务。②要求学生针对进出口业务的各个环节进行实际操作(结合模拟实习)。通过课堂教学、课后练习,结合案例分析进行教学,并进而通过业务流程的综合模拟实训和到实际工作部门调查实习,加强对基本业务技能的训练,培养实际动手操作能力。③要求学生初步掌握从事进出口贸易的基本原理、基本知识和操作技能,以便将来在进出口业务活动中,能够按照法律规范和国际贸易惯例,结合企业的实际经营意图,初步独立地从事进出口贸易活动,并能解决在这一活动中所出现的问题。为了实现上述目的,有必要先对下列基本问题有一个正确的了解和认识,它们也是任何一个人接触到一门新课的时候所要考虑到的:这门学科研究的是什么,为什么要研究这些东西,以及怎样进行研究。我们的导论也将围绕这三个问题展开。

第一节 国际贸易实务的研究对象和内容

入门案例

这是一则真实案例。2005年2月浙江一家服装厂收到了一份来自巴基斯坦进口商的传真,传真声称要购买价值4万美元的各式服装,这对于一家县城小厂来说是很大的订单。厂里领导不敢怠慢,副厂长亲自与巴基斯坦大客户联系,巴基斯坦客户在几轮交涉中都表现出了足够的诚意。不久,双方就签订了出口合同,巴基斯坦厂商痛快地支付了10%的定金。5月份,中方的货物顺利抵达巴基斯坦卡拉奇港口。但等了一个星期,还不见人来提货,

巴方客户也联系不上，正当中方厂商焦急万分地等待之时，巴进口商主动打来了电话，声称暂时资金短缺，没钱赎单提货，继而又以产品质量不好为由，要求浙江方面以1万美元的价格把货物卖给他们。在此期间，浙江的这家服装厂曾想把货物退运回国，但由于巴基斯坦退运手续非常复杂，再加上滞港费用昂贵，最后还是不得不以低价卖给巴方进口商。

这笔生意让这家小服装厂血本无归，很久不能恢复元气。应该说案情较为简单，涉案金额不是很大，但是此案例牵涉国际贸易复杂性和国际贸易定价以及国际贸易风险管理等一系列的问题。（资料来源于《对外经贸实务》2006年第6期，第25页。）

一、国际贸易实务研究对象

国际贸易理论课的研究对象，是各国之间商品交换的原理，即为什么要交换商品，解决 WHY 的问题，而国际贸易实务研究的内容跟国际贸易理论不完全一样。应该说，它跟国际贸易理论一样，研究的是商品交换，但并不研究商品交换的前因后果，而是研究该怎么样进行商品交换这个微观活动，即解决 HOW 的问题，因此国际贸易实务探讨的对象，相对而言要更具象、更细腻一些。国际贸易实务的研究对象是国际商品交换的具体运作过程，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等行为规范。具体来说：

（1）环节，包括出口和进口的业务程序，出口的时候先备货还是先拿钱，先报关还是先报检，先投保还是先托运；进口的时候是先检验还是先提货，先开信用证还是等货到了经过检验没有问题了再开信用证。

（2）技能，是指怎样安排工作会提高工作效率，并规避业务里面的常见问题。最典型的是合同条款的制定和信用证的审核两项技能。比如，如何订立合同条款，怎样才能对自己有利，货物数量不足如何处理，不能按期装运如何处理等问题。

（3）法律和惯例，是指从长期的国际贸易业务实践中提炼出来的最能便捷地让两国人员进行沟通、最能体现公平性的一些行为准则。当然，行为准则有很多，但我们要熟悉的只是我国签字认可了的国际贸易行为规则和我国的外贸法。

为什么研究的是商品交换，而非技术和服务的交换？这就是一个“国际贸易中的标的问题”，而贸易的标的就要涉及国际贸易中的货物分类问题。

传统的进出口贸易，仅指货物的进出口。1986 年关税与贸易总协定（GATT）谈判中，根据当时国际贸易的实际和未来国际经济来往的趋势，将对外贸易的定义扩展为货物、技术、服务贸易三项内容。技术贸易，包括专利商标、专有技术、技术服务。服务贸易，包括来自 12 个行业的商品交换，或者 4 种行为的商品交换。

虽然当代服务贸易和技术贸易在国际贸易中已经占有相当大的比重，而且呈上升趋势，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和最主要的部分，仍然在国际贸易中占有最大的比重。此外，有关技术贸易和服务贸易的做法，不少是沿袭货物贸易的基本做法，从货物买卖中借鉴而来。所以有关国际货物贸易的基本理论和业务做法，仍然是每一个从事国际贸易实务实践和研究的工作人员所必须掌握的，这也是更好地了解和掌握技术贸易和服务贸易有关知识的捷径。

二、国际贸易和国内贸易的区别

国际贸易或对外贸易是相对于国内贸易（Domestic Trade 或 Home Trade）而言的。国际

贸易与国内贸易的一致性表现在：都是商品和劳务的交换，价值规律都起作用；货物都从生产者向消费者转移，都属于经济活动中的流通过程；进行交易的过程大同小异；经营的目的都是取得利润或经济利益。

国际贸易是不同国家之间进行商品交换的行为，这使得国际贸易相比国内贸易困难得多，而且具有较大的复杂性和风险性。

（一）国际贸易困难大于国内贸易

1. 语言不同

当今国际贸易上最通行的商业语言是英文，诸如进行贸易交谈、通信、电报、签约和处理贸易上的各种单证，大部分都采用英文。但英文在有的地区还不普遍，如东欧、北欧通常使用的是德文，法国及中西非国家通行的是法语，西班牙及大部分中南美国家以西班牙文最为普通，贸易商如不知晓这些语言，而要与这些地区的商人进行贸易，就会遇到很大的困难。

2. 法律、风俗习惯不同

各贸易国家的商业法律并不完全一致，有的差别很大。国际贸易因为涉及不同法律适用地区的交易，不论是买卖合同、运输合同与保险合同，一旦发生纠纷无法私下解决时，就要根据某些国际规则进行仲裁、控告等。这比起国内贸易问题的解决困难要大。此外，各国风格习惯、宗教、信仰都有许多不同。

3. 贸易障碍多

各国为了争夺市场，保护本国工业和市场，往往采取关税壁垒与非关税壁垒来限制外国商品的进口。出口商一方面要关心价格以便竞争，还要研究如何打破关税与非关税上的限制。此外许多国家还采取外汇管制的措施，如出口货物所得到的外汇都须结售给国家，进口货物所需外汇也要向政府申请，这些使经营贸易者受到很大的约束。

4. 市场调查不易

进行国际贸易必须随时掌握市场动态，时时加以调查分析，这样交易才能顺利进行。但国外市场资料收集、整理与分析比较困难，不像国内市场容易调查。

5. 贸易对手资信调查不易

交易开始前，买卖双方都要调查对方资信情况，但出于各种原因，这种调查十分困难。如通过往来银行代为调查，往往过分简略；如委托资信所调查，虽然比较详尽，但费用较多。

6. 交易技术困难较多

因缺乏国际贸易共同法规，一般贸易商所遵循的是一些国际贸易上通行的惯例，这些惯例因不是国际条约，在法律上不具有强制力和约束力，一旦出现货物品质、规格、数量、交货日期、包装等与原条件不符，出现纠纷时，虽有公约与惯例，也不容易得到解决。

7. 交易接洽不便

国际贸易过去往往通过电报信函接洽交易，旷时费日。现在虽然有国际电话、电传、通信卫星，但费用较高。亲自面谈，也不会是一帆风顺。当然，现在电子邮件和短信较为普遍了。

（二）国际贸易比国内贸易复杂

1. 货币与度量衡制度

国际贸易双方因所处国家不同,所使用的货币和度量衡制度会有所不同,在国际贸易中,应采用哪国货币作为计价结算工具,两国货币如何兑换,在两国度量衡不一致时究竟采取何种单位为准,各种单位如何换算,凡此种种,都比国内贸易复杂。

2. 商业习惯复杂

全国各地市场商业习惯不同,怎样进行沟通?国际贸易中所遵循的规约和条例,其适用范围如何,解释是否一致?稍有不慎就会影响贸易。

3. 海关制度及其他贸易法规不同

各国都设有海关,对于货物进出口,都有准许、管制或禁止的规定。货物出口,不但要在输出国家办妥出口相关手续,而且出口货物的种类、品质、规格、包装和商标也要符合输入国家海关的规定,一般来说,货物的进口报关手续比出口报关手续更为复杂。

4. 国际汇兑复杂

国际贸易货款的清偿多以外汇支付,而外汇的价格依各国所采取的汇率制度、外汇管理制度而定。此外,外汇汇率分类很多,故计算国际汇兑方法相当复杂。

5. 货物的运输

国际贸易的货物运输,绝大多数采取海运,也有采用陆运、空运或邮寄的方式。在运输时,要考虑运输合同的条款、运费、承运人与托运人的责任,要办理装运手续,提货手续,处理仲裁与索赔。处理运输过程中的问题十分复杂。

6. 货物的保险

为了避免国际贸易运输过程中受到的损失,还要对运输货物加以保险。但洽购保险,确定保险条件,签订保险合同,划分保险人与被保险人的责任,计算保险费与货物受损时的索赔等,均比国内复杂。

（三）国际贸易的风险大

经营国际贸易,可能发生的风险很多,比较显著的有下列几种:

1. 信用风险

在国际贸易上,自买卖双方接洽开始,经过报价、还价、确认后订立合同,再到卖方交货,买方付款,需经过一段相当长的时间,在此期间,买卖双方的财务营业状况可能发生变化,有时会危及履约。

2. 商业风险

在国际贸易中,进口商往往以各种理由拒收货物,对出口商来说,这就提高了风险。拒收的理由多是由货样不符、交货期晚、单证不符等,这些理由在货物遭到拒收前是无法确定的。拒收后,虽可交涉弥补,但损失已发生。

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,但汇价不断变化,如掌握不好,还要承担货物本身以外的汇兑亏损。

4. 运载风险

国际贸易货物运载里程一般比国内贸易遥远,在运输过程中发生的风险也随之增高,承担风险的人,有卖方、买方及保险公司,有些风险可由保险公司承担,但有些风险无法由保险公司承担。如果遇到天灾人祸,货物运到时已事过境迁,市场发生变化或误期使用,买方就要受损。

5. 价格风险

贸易双方签好合同以后,在卖方进货前,货物价格上涨,则卖方要承担其风险。买方收到货后,该货价格下跌,则买方要承担其风险。经营贸易多为大宗买卖,买卖双方面临的价格风险更大。

6. 政治风险

世界各国大都实行贸易管制。这些贸易管制政策与措施受国内政治经济状况影响,常常予以修改。尤其是经济上处于困难地位的国家,具体的政策和措施往往是朝令夕改,变化很大。另外,一些国家内部的政局变动也常常使经营贸易者承担许多国内贸易所不须负担的政治风险。

三、国际贸易实务的研究内容

国际贸易实务是一门综合应用性学科,涉及的范围比较广,包括国际商法、国际金融、国际市场营销、国际运输、国际保险等知识。我们所学的国际贸易实务与以上内容有所重合,但侧重点不同,为了避免重复,国际贸易实务课程特别注重对学生外贸业务能力的培养。国际贸易实务主要包括四个方面的内容:国际贸易法律规范、国际贸易条件、国际货物贸易程序、国际贸易方式等。具体主要内容包括:

(一) 国际贸易法律规范

国际贸易实务活动需要在一定的法律规范下展开。只有这样才能保证国际贸易持久、有序而健康的发展,因此国际贸易法律规范是开展国际贸易实务的基本条件。

1. 国内法

本书所说的国内法即各国有关国际贸易的法律。国际货物买卖合同必须符合某个国家制定或认可的法律。比如我国法人订立的合同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,也不能违背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,他们各自又都要遵守所在国的国内法,而不同的国家对同一问题的有关法律规定往往不一致,一旦发生争议引起诉讼时,就产生究竟应该适用哪国法律处理争议的问题。

为了解决这种“法律冲突”,以利于正常的进出口贸易活动,通常各国会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《中华人民共和国合同法》(以下简称《合同法》)第126条中规定,“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律。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法律。”因此,除法律另有规定的,我国当事人既可选择按我国法律,也可选择按对方所在国法律或双方同意的第三国法律或者有关的国际条约来

处理合同的争议。如果当事人在合同中没有做出选择的,则当发生争议时,由受理合同争议的法院或仲裁机构依照交易具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。有的国家认为,与合同联系最紧密的是合同的签约地;有的国家认为是合同的履行地。

我国与国际贸易有关的法律主要有 1999 年《合同法》和 2004 年《中华人民共和国对外贸易法》。

案例学习

有一份 CIF 合同在美国订立,由美国商人 A 出售一批 IBM 电脑给中国香港商人 B,按 CIF 香港条件成交。双方在执行合同的过程中,对合同的形式及合同有关条款的解释发生争议。请分析解决此项纠纷应适用中国香港法律还是美国法律?

【答案及分析】应适用于美国法律。合同与美国关系最密切,因为订约地和履约地都在美国。在按 CIF 香港条件成交的合同中,出口方在出口国装运港履行交货义务,所以履约地在美国装运港,而非目的港香港。(有关 CIF 条件的内容参见“贸易术语”)

2. 国际贸易条约

国际条约也称国际公约、国际协定,是国家之间通过国际组织或国际会议共同制定的、用来明确相互权利和义务关系的书面协议。它是指包括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诸如公约、协定书等各种协议的总称,如生物多样性公约、联合国反腐败公约、联合国海洋法公约、世界版权公约、保护世界文化和自然遗产公约、水下文化遗产保护公约、残疾人权利公约、特定常规武器公约,等等。

国际贸易条约是指缔约国之间为了确定经济、贸易方面的相互权利与义务关系的书面协议,是缔约国之间开展经济、贸易往来必须遵守的准则。

国际贸易条约产生的原因在于各国制定的有关贸易的法律存在着差异。随着国际贸易的飞速发展,在第二次世界大战后许多国际组织开始积极从事统一国际贸易法的工作。

国际贸易条约的类别包括有关国际贸易合同的公约、《濒危野生动植物种国际贸易公约》、自由贸易协定、WTO 等。与我国进出口货物贸易关系最密切的,也是实务操作中最重要的一项国际条约,是 1988 年正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)。

我国是《公约》的最早缔约国之一,我国政府派代表参加了 1980 年的维也纳会议,并于 1986 年向联合国秘书长递交了核准书,成为该公约的缔约国,但我国在加入公约时提出两个保留。①关于“适用范围”的保留(第 351 页第 1 条)。缔约国可以声明对第 1 条第 1 款 b 项做出保留,以防止公约的扩大适用。中国对此做出了保留。②关于“书面形式”的保留(《公约》第 11 条)。特别要注意的是,我国涉外仲裁案中,80%是涉港、澳案件,而港、澳地区均未参加公约,所以公约在这种情况下不能自动适用。当事人有必要在合同中约定是否适用《公约》,一般来说,我国涉外仲裁是尊重当事人的选择的。

有关国际贸易支付的国际条约有《日内瓦统一票据法公约》。

有关国际海上货物运输的国际条约有《海牙规则》、《维斯比规则》、《汉堡规则》。

3. 国际贸易惯例

(1) 国际贸易惯例的含义

国际贸易惯例是指在长期的国际贸易实践中逐渐形成和发展起来的, 逐渐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。

(2) 国际贸易惯例的特点

1) 它是在长期的国际贸易活动中逐渐形成的。国际惯例是在长期的国际贸易实践中自发形成的, 其形成的过程不受政府机关的控制和制约, 它的形成文化一般也是由商业自治团体自发地编纂而成的, 这使它有别于依靠国家立法机关制定的国内法以及依靠各国之间的相互谈判、妥协而达成的国际条约。也正是这种非主权性大大增强了国际贸易惯例的普遍适用性。

2) 它具有确定的内容, 而且被许多国家和地区认可。任何一种惯例, 都不是国家政府之间国际会议讨论而形成的, 而是由地区行业以及国际社会组织者或商业团体对国际贸易中的习惯做法加以整理而形成的, 如把一些做法归纳成条文, 对有关的名词、术语给予明确的定义或解释, 从而使其被越来越多的国家所认可。早期的国际贸易惯例一般形成在一些比较大的港口、码头, 慢慢地一些合理的做法就为同行业的其他人所接受。例如, 美国西海岸的码头工会为保护自身利益向集装箱货主征收近乎落地费性质的杂费, 这种杂费就被各国的班轮公会列入班轮运价或者班轮条款, 因而这种做法就成了同业者之间的国际贸易惯例。

3) 它不具有法律的强制性。国际贸易惯例虽然具有确定的内容, 可以作为行为规范使用, 但不是法律, 不具有强制性。只有当事人经过协商选用某一国际贸易惯例, 并在合同中明确规定时, 这一国际贸易惯例才具有约束力。

4) 它的内容随着国际贸易实践的发展不断更新和扩大。国际贸易的发展不仅表现在它的规模上, 还表现在它所涉及的领域、内容、形式和手段上。国际贸易惯例比法律更具有灵活性, 能较容易地进行修订, 以及时跟上国际贸易实践的变化。因此, 很多国际贸易惯例不是一成不变的。

(3) 国际贸易惯例的意义

国际贸易惯例为贸易当事人提供了共同遵守的行为准则, 有利于交易合同得以顺利履行; 在发生贸易纠纷时, 国际贸易惯例可以作为解决纠纷的依据。当买卖双方发生争议时, 如果:

- 1) 合同的规定与惯例矛盾, 则法院或仲裁机构以合同的规定为准。
- 2) 合同的规定与惯例不抵触, 则法院或仲裁机构以国际惯例的规定为准。
- 3) 合同中明确规定采用某种惯例, 则这种惯例就有其强制性。

(4) 主要的国际贸易惯例

因为贸易是出现最早的国际经济活动, 所以这方面的国际惯例更为人所熟悉, 已为各国对外经贸、运输、保险、商品检验、国际结算、共同海损理算以及仲裁机构和法院等各界人士所熟知, 主要的国际惯例如下:

- 1) 在合同契约方面的国际惯例: 《联合国国际货物销售合同公约》(1980年生效)(除保

留条款外,它优先于国内法)、英国《1893年货物买卖法案》(1973年修订)、1994年5月国际统一私法协会《国际商事合同通则》、1997年6月国际商会《国际销售合同范本》等。

2) 在价格术语方面的国际惯例:国际商会《2010年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS® 2010,简称《2010通则》)、国际法协会《1932年华沙—牛津规则》、美国全国对外贸易协会《美国对外贸易定义1941年修订本》。

3) 在支付方面的国际惯例:在支付方面的国际惯例主要是指由国际商会制定的三个主要的出版物。

① 国际商会第600号出版物《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits),简称《UCP600》。该惯例自制定以来,经历了1951年、1962年、1974年、1978年、1983年、1993年和2007年的多次修订,现行的是2007年版本,从2007年7月起,《UCP600》开始执行,并被各国银行和贸易界所广泛采用。

② 国际商会的《跟单信用证统一惯例关于电子交单的附则》(Supplement to Uniform Customs and Practice for Documentary Credits for Electronic Presentation),简称《eUCP》。为了顺应电子商务的发展,国际商会于2002年制定了《eUCP》,2002年4月1日生效,对信用证业务中电子交单的有关问题作出了专门规定。

③ 国际商会的第522号出版物《托收统一规则》(1995年修订本)(The Uniform Rules for Collection, ICC Publication No.522),简称《URC522》。国际商会为统一托收业务的做法,减少托收业务各有关当事人可能产生的矛盾和纠纷,曾于1958年草拟《商业单据托收统一规则》,于1978年、1995年再次修订,现行的是1995年版本,1996年1月1日实施。《托收统一规则》自公布实施以来,被各国银行所采用。

(二) 国际贸易条件

进出口商为了实现自己的经济目的,在贸易中必然要提出一系列贸易条件。当各项贸易条件在贸易商之间达成一致意见后,便以合同的形式把这些条件确定下来,此后,进出口商各自按照事先约定的条件履行义务,因此贸易条件是国际贸易实务活动的基本内容。

各种贸易术语对一部分基本贸易条件作了规定,贸易商除了运用国际贸易术语来确定贸易条件外,还要确定以下几个方面的条件:

(1) 商品条件:包括商品品名、数量、包装及商品检验。商品条件用来约束出口方应该提交什么商品。

(2) 价格条件:价格条件往往与国际贸易术语联系,包括佣金和折扣等。

(3) 商品装运条件:包括装运时间、地点、运输方式、是否分批装运、运输单据等。装运条件用来确定出口方怎样把商品交给进口方。

(4) 货运保险条件:包括由谁办理保险、投保什么险、保险费由谁支付等。

(5) 支付条件:包括支付工具、支付方式等。支付条件用来确定进口方如何向出口方按价款支付,并保证付款。

(6) 争议和违约处理条件:包括索赔、不可抗力 and 仲裁。

(三) 国际贸易程序

国际贸易程序是指国际贸易实务操作是按照怎样的顺序进行的。在进行对外贸易时,贸

易流程的很多环节之间往往都有着密切的联系。在实际工作当中，这些业务环节有时齐头并进，有时又需要交叉进行。但是，无论是出口贸易、进口贸易，还是转口贸易，就其基本业务程序而言，主要包括交易前的准备、合同的商订以及合同的履行三个阶段。

1. 交易前的准备阶段

在准备阶段主要是要做好选择目标市场和交易对象、制定商品经营方案、建立业务关系等方面的工作。也就是市场调研、制订计划、成本核算。这是交易磋商顺利进行的保证，也是履行合同的基础。主要包括国外市场调研、市场定位与交易对象的选择及与客户建立业务关系三方面的内容。（在国际市场营销这门课中会具体学习）。

2. 合同的商订阶段

经过交易磋商后，如果就某项交易的基本条件达成一致意见，双方一般会以书面形式将该一致意见记录下来，并各自签署盖章，这就是签订合同，合同是后续贸易业务事实的基础和依据，因此在签订合同过程中必须谨慎。

根据我国法律，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。在订立合同时，合同条款要包括商品品名、品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付方式、商品检验、索赔、不可抗力和争议处理办法等。

3. 合同的履行阶段

(1) 出口方

出口合同的履行，是指出口人按照合同的规定履行交货义务直至收回货款的整个过程。在这个过程中，特别要重视的是如何履行、怎样避免违约、违约如何处理等。我国出口贸易除个别交易适用 FOB 术语外，多数采用 CIF 或 CFR 术语按信用证方式支付成交。

主要工作内容包括：按照合同备妥货物；如果是采用信用证方式收汇的交易，则要向客户催开信用证，并在收到信用证后根据合同进行审核，发现信用证与合同不符的并且自己也不能接受的，要立即通知客户修改；备妥货物；向运输机构办理委托运输和装运等手续，其中包括租船定舱、报检、报关、保险及装船等工作；在货物装运后，缮制议付单据，办理申领必要的出口凭证和证件；最后进行交单，向银行结汇等手续，即催征、审证、备货、商检、托运、报关、发运、制单结汇。

(2) 进口方

进口合同的履行，是指进口人按照合同规定的义务履行付款义务直至提取货物的整个过程。它是进口工作的最后阶段，相对于出口合同的履行来说，在实践中，难度较小，风险也不大，但应注意货款和货物的流通过程，同时必须重视货物的验收工作，保证交易标的物有所值。

合同的履行，包括开立信用证、租船定舱、催装、投保、审单、付款、买汇赎单、货到报关、商检、提货、验收、索赔等环节。

(四) 国际贸易方式

国际贸易方式是指国际贸易中采用的各种方法。随着国际贸易的发展，贸易方式亦日趋多样化。除采用逐笔售定的方式外，还有包销、代理、寄售、拍卖、招标与投标、期货交易、对销贸易等。