

# 国际贸易认知

## 学习目标

- (1) 了解国际贸易的定义和特点。
- (2) 了解国际贸易的基本原则。
- (3) 掌握国际贸易的业务流程。
- (4) 理解国际贸易适用的法律和惯例。

## 素质目标

- (1) 形成正确的价值观和贸易观,树立法律意识。
- (2) 体会我国国际贸易的优势,增强道路自信、理论自信、制度自信和文化自信。

## 本章关键词

国际贸易 国际贸易实务 国际贸易法 国际贸易惯例

## 1.1 国际贸易的定义和特点

### 1.1.1 国际贸易的定义

国际贸易是指世界各个国家(或地区)在商品和劳务等方面进行的交换活动,是各国(或地区)在国际分工的基础上相互联系的主要形式,反映了世界各国(或地区)在经济上的相互依赖关系,是由各国对外贸易的总和构成的。

国际贸易又称世界贸易或进出口贸易。它可以调节国内生产要素的利用率,改善国际供求关系,调整经济结构,增加财政收入等。

国际贸易实务是指从事国际贸易的实际事务,是出口商从采购供应商货物开始到货

物交到进口商手中整个过程的实际事务,包括货物的位移和单证的处理两个方面。

### 1.1.2 国际贸易的特点

#### 1. 国际贸易所涉及的政策、法律问题远比国内贸易复杂

不同国家或地区在政策措施、法律体系方面可能存在差异和冲突,在语言文化、社会习俗等方面也可能出现差异和冲突。

#### 2. 国际贸易交易双方承担的风险大

国际货物贸易的交易数量和金额一般较大,运输距离较远,履行时间较长,因此交易双方承担的风险远比国内贸易大。

#### 3. 国际贸易容易受到交易双方条件的影响

例如,国际贸易容易受到所在国家的政治、经济变动、双边关系及国际局势变化等条件的影响。

#### 4. 国际贸易过程复杂

国际货物贸易除了交易双方外,还涉及运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作、配合,过程较国内贸易复杂得多。

## 1.2 国际贸易的基本原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)和许多国家国内法规定,在国际货物买卖中,交易双方应在平等互利的基础上,应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。

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。

#### 1. 平等原则

民事主体在民事活动中的法律地位一律平等。订立、履行合同和承担违约责任时,当事人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。

#### 2. 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。

#### 3. 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,应遵循公平的原则,不得显失公平,要做到公正、公允和合情合理,不允许偏向任何一方。

#### 4. 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。

#### 5. 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,合同就会失去法律效力,得不到法律的保护。

## 1.3 国际贸易的业务流程

国际贸易通常有十个流程:报价、订货、付款、备货、包装、通关手续、装船、运输保险、提单、结汇。

#### 1. 报价

在国际贸易中一般是由产品的询价、报价作为贸易的开始。其中,对于出口产品的报价所要考虑的因素主要包括:产品的质量等级、产品的规格型号、产品是否有特殊包装要求、所购产品量的多少、交货期的要求、产品的运输方式、产品的材质等内容。

比较常用的报价所涉及的国际贸易术语有:FOB(船上交货)、CFR(成本加运费)、CIF(成本、保险费加运费)等。

#### 2. 订货

贸易双方就报价达成意向后,买方企业正式订货并就一些相关事项与卖方企业进行协商,双方协商达成一致后,需要签订购货合同。

在签订购货合同的过程中,主要对商品的名称、规格型号、数量、价格、包装、产地、装运期、付款条件、结算方式、索赔、仲裁等内容进行商谈,并将商谈后所达成的协议写入购货合同。这标志着出口业务的正式开始。

通常情况下,签订购货合同一式两份,并由双方盖本公司公章生效,双方各保存一份。

#### 3. 付款

比较常用的国际付款方式有三种,即信用证付款方式、汇付付款方式和托收付款方式。

#### 4. 备货

备货在国际贸易业务流程中具有举足轻重的地位,须按照合同逐一落实。备货的主要核对内容如下。

- (1) 货物的品质、规格应按合同的要求核实。
- (2) 货物的数量应保证满足合同或信用证对数量的要求。

(3) 备货时间应根据信用证的规定、结合船期安排,以便船货衔接。

#### 5. 包装

国际贸易中可以根据货物的不同来选择包装形式(如纸箱、木箱、编织袋等)。不同的包装形式对其包装要求也有所不同。

(1) 一般出口包装标准,即根据贸易出口通用的标准进行出口货物包装。

(2) 特殊出口包装标准,即根据客户的特殊要求进行出口货物包装。

(3) 货物的包装和唛头(运输标志)应进行认真检查,使其符合信用证的规定。

#### 6. 通关手续

通关手续极为烦琐又极其重要,如不能顺利通关则无法完成交易。

属法定检验的出口商品须办出口商品检验证书。

目前我国进出口商品检验工作主要有以下四个环节。

(1) 报验。报验是指对外贸易关系人向商检机构报请检验。

(2) 抽样。商检机构接受报验之后,及时派工作人员赴货物堆存地点进行现场检验、鉴定。

(3) 检验。商检机构接受报验之后,认真研究申报的检验项目,确定检验内容,并仔细审核合同(信用证)对品质、规格、包装的规定,弄清检验的依据,确定检验的标准、方法。检验方法有抽样检验、仪器分析检验、物理检验、感官检验、微生物检验等。

(4) 签发证书。在出口方面,凡列入《进出口商品检验种类表》的出口商品,经商检机构检验合格后,签发放行单,或在出口货物报关单上加盖放行章,以代替放行单。

须由持有报关证的专业人员,持箱单、发票、报关委托书、出口结汇核销单、出口货物合同副本、出口商品检验证书等文本去海关办理通关手续。其中,箱单是由出口商提供的出口产品装箱明细;发票是由出口商提供的出口产品证明;报关委托书是没有报关能力的单位或个人委托报关代理行来报关的证明书;出口核销单由出口单位到外汇局申领,是有出口能力的单位取得出口退税的一种单据;商检证书是经过出入境检验检疫部门或其指定的检验机构检验合格后得到的,是各种进出口商品检验证书、鉴定证书和其他证明书的统称,商检证书是对外贸易有关各方在履行契约义务、处理索赔争议和仲裁、诉讼举证的,需要用到的具有法律依据的有效证件,同时也是海关验放、征收关税和减免关税的必要证明。

#### 7. 装船

在货物装船过程中,可以根据货物的多少来决定装船方式,并根据购货合同所定的险种来进行投保。拼装集装箱,一般按出口货物的体积或重量计算运费。

#### 8. 运输保险

通常双方在签订购货合同的过程中已事先约定运输保险的相关事项。常见的保险有海洋货物运输保险、陆空邮货运输保险等。其中,海洋运输货物保险条款所承保的险别,分为基本险别和附加险别两类。

(1) 基本险别。基本险别有平安险、水渍险和一切险(all risks)三种。

平安险的责任范围包括由于海上自然灾害引起的货物全损;货物在装卸和转船过程中的整体灭失;由于共同海损引起的牺牲、分担和救助费用;由于运输船只触礁、搁浅、沉

没、碰撞、水灾、爆炸引起的货物全损和部分损失。

水渍险是海洋运输保险的基本险之一。按照中国人民保险公司的保险条款,其责任范围除了承担平安险所列的各项风险外,还承担恶劣气候、雷电、海啸、洪水等自然灾害的风险。

一切险的承保责任范围相当于水渍险和一般附加险的总和。

(2) 附加险别。附加险别有一般附加险和特别附加险两种类型。一般附加险有偷窃提货不着险、淡水雨淋险、短量险、渗漏险、碰损破碎险、钩损险、混杂玷污险、包装破裂险、锈损险、受潮受热险、串味险等。特别附加险有战争险、罢工险等。

#### 9. 提单

提单是出口商办理完出口通关手续,海关放行后,由外运公司签出、供进口商提货、结汇所用的单据。

所签提单根据信用证所要求的份数签发,一般是三份。出口商留两份,办理退税等业务,余下一份寄给进口商用来办理提货等手续。

对货物进行海运时,进口商必须持正本提单、箱单、发票来提取货物,正本提单、箱单、发票须由进口商寄给进口商。

若空运货物,进口商可直接用提单、箱单、发票的传真件来提取货物。

#### 10. 结汇

出口货物装出之后,进出口公司即应按照信用证的规定,正确缮制箱单、发票、提单、出口产地证明、出口结汇等单据。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。

## 1.4

## 国际贸易适用的法律和惯例

### 1.4.1 国际贸易法的渊源

国际贸易法是指调整跨越国界的贸易关系及附属于此种交易关系的其他关系,即国际货物运输、保险、支付与结算以及贸易争议的调解与仲裁等关系的法律规范的总和。

法的渊源是指法律产生的根据、来源及表现形式。国际贸易法的渊源有多种形式,每种形式的约束力度及作用范围有所不同。

#### 1. 国际条约

国际公约是国际贸易法的主要渊源,国际公约签署之后在缔约国之间生效。载有国际贸易法规范的国际条约具有世界性、区域性和双边性。

国际条约具有世界性,如1980年《联合国国际货物销售合同公约》、1974年《联合国国际货物买卖时效期限公约》、1964年《国际货物买卖统一法公约》、1964年《国际货物买卖合同的订立统一法公约》、1924年《统一提单若干法律规则的国际公约》(《海牙规则》)、1978年《联合国海上货物运输公约》(《汉堡规则》)、1929年《统一国际航空运输某些规则

的公约》《华沙公约》等。这类公约的作用范围大,是国际贸易法渊源的发展方向。

区域性的国际条约,如1980年欧洲经济互助委员会制定的交货共同条件,其作用范围有限。

双边的国际条约,如《中华人民共和国和朝鲜民主主义人民共和国双方对外贸易机构交货共同条件》,用于调整两国之间的商品买卖关系。

## 2. 国际贸易惯例

国际贸易惯例是指有确定内容,在国际上反复使用的贸易惯例,如对外贸易价格条件,它在当事人引用或认可时生效。

在国际货物买卖中,有多个有关国际贸易的惯例,如国际法协会1932年制定的《华沙—牛津规则》,又如国际商会1936年制定、1953年修订的《贸易术语解释国际通则》(后经1967年、1976年、1980年、1990年、2000年、2010年、2020年七次补充),它统一解释了国际货物买卖惯例,在国际上被广泛采用。

在国际货物买卖的支付中,如国际商会1958年草拟、1967年公布的《商业单据托收统一规则》(1978年修订、改名为《托收统一规则》)和1930年拟订、1933年公布,并于1951年修订的《商业跟单信用证统一惯例》(1962年修订、改名为《跟单信用证统一惯例》,后经1974年、1978年、1983年、1993年、2007年多次修订),在国际托收及跟单信用证等付款方式中,针对有关各方的权利与义务做了确定性的统一规定,在相关银行承认后,对当事人各方起约束作用。

## 3. 格式合同及标准条款

格式合同及标准条款是由国际组织、专业公司或公会规定的,供当事人签订合同时使用的合同或条款。

其中载明双方当事人的权利与义务关系,内容一般都参照国际上通行的办法。格式合同及标准条款在国际货物买卖、运输及保险中被广泛使用,并已成为习惯。

例如,中国的各进出口公司、中国远洋运输公司、中国人民保险公司,都分别制定了自己的格式合同、提单、保险单以及保险条款。双方当事人订约时可就其中的规定进行修改或补充,但在实践中一般不作变动。

双方当事人签字后,或一方当事人签发后,表示双方已就其中规定达成协议,并在双方当事人之间生效,可以作为确定双方权利与义务关系的依据。

格式合同和标准条款构成了国际贸易法中一个具有独特性的渊源。

## 4. 国际货物贸易国内法

由于国际贸易不断发展,一国为了便于进行对外贸易,往往参照国际上通行的实践或规定,结合本国情况,制定本国专门调整对外贸易关系的法律,如《德意志民主共和国国际贸易法》,这种法律仅在其国内生效。

# 1.4.2 国际贸易法的构成

## 1. 国际货物买卖法

国际货物买卖法是国际贸易法的重要组成部分。它主要由有关国际货物买卖的多边

条约、双边条约、国内立法、国际贸易惯例来调整,其中最重要的是《联合国国际货物销售合同公约》。国际货物买卖主要涉及国际货物买卖合同、当事人的权利与义务、风险的转移、国际货物运输与海上保险等问题。

#### 2. 国际技术贸易法

国际技术贸易法主要调整国际有偿技术转让活动。它的主要法律规范包括国内立法、国际许可合同等,主要涉及对技术的界定、技术的转让、国际许可证协议、有关知识产权的国际保护等一系列公约。

#### 3. 国际服务贸易法

国际服务贸易是国际贸易的新领域,并且越来越受到世界各国的关注。国际服务贸易法主要是调整跨国服务交易活动。它主要的法律规范是世界贸易组织的《服务贸易总协定》,主要涉及服务的概念、类型、成员国的权利义务等方面的内容。

#### 4. 国际贸易管制法

国际贸易管制法也是国际贸易法不可缺少的一部分,它主要包括国家管制贸易的国内立法和世界贸易组织的多边贸易协定。国内立法主要通过关税制度和非关税制度来管制贸易,同时世界贸易组织的多边贸易协定也为各国间的贸易活动提供了行为准则和法律保障。

#### 5. 国际货物运输法

国际货物运输法包括国际海上货物运输法、国际航空货物运输法、国际公路货物运输法、国际铁路货物运输法以及多式联运法律问题等。

#### 6. 国际货物运输保险法

国际货物运输保险法涉及保险合同、承保风险与损失、共同海损与单独海损、代位与委付、保险单以及国际海上货物运输保险条款。

## 本章小结

本章为本书的总论部分,主要介绍国际贸易和国际贸易实务的基本知识,包括国际贸易的定义和特点,国际贸易的基本原则,国际贸易的法律与惯例等知识。通过对本章的学习,学生们可以对国际贸易和国际贸易实务的基本知识形成总体认知,为接下来的学习打下基础。

## 练习思考题

### 一、单项选择题

1. 国际贸易实务的基本原则包括下列所有原则,除了( )。  
A. 平等原则      B. 自愿原则      C. 公平原则      D. 近因原则
2. ( )又称世界贸易、进出口贸易。它可以调节国内生产要素的利用率,改善国

际供求关系,调整经济结构,增加财政收入等。

- A. 国际贸易      B. 国际贸易实务      C. 对外贸易      D. 世界经济
3. 国际贸易中一般以产品的( )作为贸易的开始。  
A. 报价      B. 订货      C. 付款方式      D. 备货
4. ( )是国际贸易法的重要组成部分。  
A. 国际货物买卖法      B. 国际技术贸易法  
C. 国际服务贸易法      D. 国际贸易管制法
5. ( )是国际组织、专业公司或公会规定的,供当事人签订合同时使用的合同或条款。  
A. 格式合同及标准条款      B. 国际条约  
C. 国际贸易惯例      D. 国内法
6. ( )是国际贸易法不可缺少的一部分,它主要包括国家管制贸易的国内立法和世界贸易组织的多边贸易协定。  
A. 国际贸易管制法      B. 国际服务贸易法  
C. 国际货物运输法      D. 国际货物运输保险法
7. ( )是指有确定内容,在国际上反复使用的贸易惯例,如对外贸易价格条件,它在当事人引用或认可时生效。  
A. 国际贸易惯例      B. 国际贸易法      C. 国际公约      D. 国际贸易规则
8. 贸易双方就报价达成意向后,买方企业正式订货并就一些相关事项与卖方企业进行协商,双方协商认可后,需要签订( )。  
A. 购货合同      B. 销售确认书  
C. 进出口贸易合同      D. 备忘录
9. 国际技术贸易法主要调整国际有偿( )活动。  
A. 技术转让      B. 技术引进      C. 技术指导      D. 以上均可
10. 国际货物运输法包括下列所有项目,除了( )。  
A. 国际海上货物运输法      B. 国际航空货物运输法  
C. 国际公路货物运输法      D. 跨国货物运输法

## 二、判断题

1. 国际贸易要涉及政策、法律问题远比国内贸易复杂。 ( )
2. 国际货物贸易的交易数量和金额一般较大,运输距离较远,履行时间较长,因此交易双方承担的风险远比国内贸易要大。 ( )
3. 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。 ( )
4. 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。 ( )
5. 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。 ( )
6. 国际公约是国际贸易法的主要渊源,国际公约签署之后在缔约国之间生效。 ( )
7. 国际服务贸易是国际贸易的新领域,越来越受到世界各国的关注。国际服务贸易

法主要是调整跨国服务交易活动。( )

8. 商检证书是对外贸易有关各方履行契约义务、处理索赔争、议和仲裁、诉讼举证,具有法律依据的有效证件,同时也是海关验放、征收关税和优惠减免关税的必要证明。( )

9. 提单是出口商办理完出口通关手续、海关放行后,由外运公司签出、供进口商提货、结汇所用单据。( )

### 三、简答题

1. 什么是国际贸易? 它的特点有哪些?
2. 国际贸易实务的基本原则有哪些?
3. 国际贸易的业务流程包括哪些步骤?
4. 什么是国际贸易法? 国际贸易法渊源形式有哪些?
5. 什么是国际贸易惯例? 有关国际贸易的惯例有哪些?
6. 国际贸易法的组成有哪些?

### 四、案例分析

1. 2020年2月5日,加拿大D公司向我国H公司出售集成电路板20万块,发盘为每块FOB维多利亚港25美元。H公司接到发盘后,于2月7日还盘,将数量减至10万块,价格减至20美元,并要求对方即期装运。2月10日,D公司电传H公司,同意数量减至10万块,但价格只能降至22美元,限发盘有效期为10天。H公司于2月15日电传表示接受,但2月18日,D公司来电取消了2月10日的发盘。双方对合同是否成立发生了纠纷,双方最终诉至法院。如果你是法官,如何判决? 为什么?

2. A商人在一茶馆与朋友饮茶,他对朋友谈到,他有一批中国一级兔毛,现货共计5公吨,拟按每公吨8万港元出售。B商人在附近饮茶,听到了A商人的谈话。于是,B商人在第二天向A商人表示愿意按上述条件接受这批兔毛。在上述情况下,A、B商人之间的合同能否成立? 为什么?

# 国际交易磋商

## 学习目标

- (1) 了解国际交易磋商前的准备。
- (2) 理解国际交易磋商的基本程序。
- (3) 掌握签订国际合同的作用和审核书面国际合同内容的必要性。

## 素质目标

- (1) 在国际交易磋商时遵循互惠互利、平等协商原则。
- (2) 将合法合规、诚实守信放在国际贸易磋商的首要位置。

## 本章关键词

国际交易磋商 国际市场调研 交易对象 签订合同 书面合同

## 引入案例

在某次交易会上,我方外贸部门与一法国客商洽谈出口业务。在第一轮谈判中,这位法国客商采取各种招数来探听我方底细,如罗列过时行情、故意压低购货数量。我方立即中止谈判,并搜集相关情报,得知法国一家同类厂商发生重大事故导致停产,该产品可能有新用途,在仔细分析情况后,双方继续谈判。我方依据掌握的信息后发制人,告诉对方我方的货源不多,但产品的需求很大,商品有可能不能供货。对方立刻意识到我方对这场交易背景的了解程度,甘拜下风。在经过交涉之后,对方接受了我方的价格,购买了大量该产品。法国客商为什么最终接受了我方报价?

**【案例分析】**在商业谈判中,口才固然重要,但是最本质、最核心的是对谈判内容的把握,这通常建立在对谈判背景的把握基础上。本案例中我方掌握情报,后发制人,有理有据。