



国际贸易实务

(第3版)

张晓明 汪 荣 主编

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书第1版被评为普通高等教育“十一五”国家级规划教材。全书分为12章：导论、货物标的、货物价格、货物运输、货运保险、货款结算、货物检验、争议预防与处理、单据、合同磋商与签订、进出口合同的履行、进出口业务模拟实训(全程业务操作案例)。本书配套资源包括微课视频、电子教案、习题和模拟操作答案、网络课程等。

本书具有以下特点：一是全书以国际贸易合同条款为基础，以合同签订及履行的业务程序为主线，以实训为手段，符合教与学的规律；二是理论、方法接近工作实际，反映前沿发展动态；三是设计对应的仿真模拟训练内容，集磋商、签订合同、履行于一体；四是提供微课教学资源，支持传统教学与现代教学方法有机结合。

本书可作为国际经济与贸易专业的教学用书，也可作为进出口业务培训机构的培训用书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。举报：010-62782989，beiqinquan@tup.tsinghua.edu.cn。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务：第3版 / 张晓明，汪荣主编. —北京：清华大学出版社，2022.2
ISBN 978-7-302-59776-6

I. ①国… II. ①张… ②汪… III. ①国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2021)第 281603 号

责任编辑：施 猛

封面设计：常雪影

版式设计：孔祥峰

责任校对：马遥遥

责任印制：沈 露

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>，<http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编：100084

社 总 机：010-83470000 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：三河市君旺印务有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：185mm×260mm 印 张：22.75 字 数：485 千字

版 次：2022 年 3 月第 1 版 印 次：2022 年 3 月第 1 次印刷

定 价：68.00 元

产品编号：084534-01

前言 (第3版)

世界政治经济形势正在发生深刻的变化，全世界范围内的新冠肺炎疫情迅速蔓延，中美经济与贸易争端加剧，对世界经济体系产生重大影响。中国作为世界第二大经济体，迅速战胜了疫情，全力维护经济全球化，构筑双循环经济体系，使我国的对外贸易进一步巩固和发展。世界已进入百年未有之大变局！在这种复杂的外部环境下，我国将出入境检验检疫系统划入海关，实行国际贸易单一窗口，全面取消报关单收付汇证明联和海关核销联，这些变化对《国际贸易实务》教材的修订提出了客观要求。

从国际贸易活动的特点来看，国际货物买卖是进口业务与出口业务的统一，进口和出口是一笔业务的两个方面，教材应在一笔交易中同时反映进口与出口的操作方法和流程，打破进口和出口分割的体系模式。同时，国际贸易是典型的单据买卖型业务，适合纸上作业和网上无纸化运行，具有得天独厚的通过纸上模拟和无纸化网络模拟开展教学的条件。

本次修订过程中，按照贸易规则的更新，我们对教材的内容、结构和表达方式进行全面的改进，使教材的体系结构与教学规律的吻合度得以提升，为实现理论与实践相结合、知识与操作相统一的目标提供了更好的载体。

本书由张晓明、汪荣主编，王素玉、王基昱、刘研、刘一等参与编写，刘文广教授审定。

本书的修订得到了清华大学出版社、长春市商务局、吉林省税务局、吉林省外汇管理局、上海敏学信息技术有限公司、光大银行长春分行、长春海关、恒瑞国际物流公司、吉林福达机电进出口有限公司、中外运空运发展股份有限公司、大连日华国际物流有限公司的大力支持，在此一并表示真诚的感谢！由于编者时间和水平的限制，本书难免存在不足之处，敬请专家学者及广大读者提出宝贵意见。反馈邮箱：wkservice@vip.163.com。

编者
2021年5月

前言 (第2版)

国际贸易业务模式的不断完善对规范贸易行为、提升企业间的商务水平起到了重要作用，也为相关教材建设提供了模板。“十二五”以来，我们在第1版教材的基础上，继续构建、完善理论与实训相结合的立体化教材体系，并在主教材的内容、结构和表达方式上进一步改进，以期更好地实现理论与实践相结合、知识与操作相统一的目标。

本次修订，着力于语言的精准、贸易规则与惯例的更新，以及体系结构对教与学规律的适应等方面。与第1版教材相比，第2版教材内容具有以下三个特点：一是以国际贸易合同条款为基础，以合同签订及履行的业务程序为主线，以实训为手段，构成“两块三元”的结构体系，知识与训练的融合性、进口与出口的同—性、业务内容的可操作性使教材更符合教与学的思维逻辑要求；二是理论、方法阐释准确到位，业务条款与操作程序相辅相成，最大程度地接近工作实际，反映最前沿的实务发展动态；三是在实务特征突出的合同磋商签订、合同履行两部分展开对应的模拟训练，集合同内容、签订、履行于一体，进行一票业务到底的进出口操作，融汇整合全书内容，突出实务教材的应用性，有利于学生学懂弄通，有利于学生综合、分析、动手能力的形成。

通过本次修订，教材呈现以下四大布局特点：第一，本教材以进出口业务内容为核心，纵横交织出实务的程序和步骤，既有遵循规律性提示而产生的理性认识，又有对贸易实务的感性认识和真切感受，有助于在学习中动脑与动手相结合、理论与实际相融会。第二，本教材将典型的业务背景、仿真的交易操作和对应的理论知识相融合，不仅搭建起“教与学”的平台，也使操作与建构得到可靠保证。第三，国际货物买卖是进口业务与出口业务的统一，进口和出口是一笔业务的两个方面，本教材在一笔交易环境中同时反映出口与进口的实务内容、操作方法和流程，打破了进口出口分家的传统表述和人为分割的体系模式，避免了思维的逻辑错位和操作程序的混乱。第四，国际贸易是典型的单据买卖，更适合纸上作业和网上无纸化运行，本教材通过纸质模拟和无纸化网络模拟，为实现“单据买卖”提供有力支持。

此外，在立体化教学资源方面，除电子题库管理系统和国际贸易实务模拟教学系统之外，本教材重点对电子教案、习题答案、模拟操作答案(供教师使用)和课程网站进行全面更新，为广大师生提供助课助学的配套工具，以利于教师形成适合的教学解决方案，保证教学高品质地开展。

本教材由张晓明、刘文广主编，王素玉、王基昱、刘研、刘一等参与编写，郭国庆、刘志超审定。本教材的修订得到了高等教育出版社、长春市商务局、长春市税务局、吉林省外汇管理局、长春光大银行、长春海关、吉林省出入境检验检疫局、吉林轻工工业品进出口公司、吉林福达机电进出口有限公司、大连日华国际物流有限公司等单位的大力支持，在此一并表示真诚的谢意！

编者

2012年12月

我国加入WTO以后，全球经济的基本运行规则极大地促进了社会主义市场经济的发展，国内经济领域的各个层面都加快了与世界经济接轨的进程，国际贸易更是这种接轨的重要标志与载体。国际贸易业务具有突出的法律性、规范性及程序的合理性等特点，其业务模式对规范国内贸易行为、全面提升企业间的商务业务水平起到了重要作用。实现对外贸易行为的规范化是我国企业的基本要求，也是相关教材建设寻求创新发展的本质原因。

我国的普通高等教育在“十五”和“十一五”期间快速发展，在专业建设、课程建设、教材建设等方面取得了丰硕的成果。其中，国际贸易实务方面形成了两类具有广泛影响力的教材：一类是理论化教材，另一类是业务操作性教材。前者侧重理论，后者侧重动手操作，在理论和应用上各有优势。在这些优秀成果的基础上，在过去的10年里，我们开展了第三类教材的研究，探索理论与实训相结合的立体化实务教材的新途径。这类教材力争实现理论与实践的统一、知识与操作的结合，在知识体系、内容、方法、手段上提供立体化的教学要素。2005年，教育部在全国组织普通高等教育“十一五”国家级规划教材的招标工作，本书中标入选。

对于实践性课程，如果没有“练”这个环节，是不能最终解决问题的。知识与能力如何从无形到被感知、从易逝流失到形式与记忆的储存，授课品质(因人因时不同)的差异化如何由不可控制到最高程度的一致，这些规律性的特征和要求是寻求教学模式改革和教材模式改革的切入点。国际贸易实务涉及内容繁杂，列举说明繁多，经常造成思维混乱及操作例证的扭曲，致使这门以“做”见长的课程“讲”起来非常困难。为解决“国际贸易实务”授课的这一难题，依据基本教学理论的指导和教育服务的自身属性要求，我们在实践中形成了教学资源立体化的构想。

“国际贸易实务”立体化教学资源包括纸质主教材、电子教案、电子题库管理系统以及国际贸易实务模拟教学系统等，旨在向师生提供全套的教学解决方案，以期高品质地承载并转化知识与能力。

- 纸质主教材为《国际贸易实务与操作》。
- 电子教案为PPT形式。课程采用一票业务从头到尾的方式，将全部国际贸易的内

容及实践贯穿整个系统,对提高国际贸易实务课的教学效果、缩小不同教师间或同一教师对于不同内容的授课质量差异、提供双语教学与案例教学相结合的新型教学手段和方法、增强学生的理解和应用能力,具有实际意义。

- 电子题库管理系统由无纸化考试系统和综合试卷电子考试系统组成。无纸化考试系统主要进行课程知识点的考核,可同时提供几百人同时考核的差异性试卷,在规定的时间内可进行答案修改,答毕按交卷按钮即时评定考试成绩并自动记录在考试管理系统中。综合试卷电子考试系统可按章节、知识点、难易程度、题型等要素综合配题,试卷可按手动组题或自动组题两种方式提取。电子题库管理系统大大减少了教师的工作量,提高了现代化教学管理和无纸化管理的程度,有助于教考分离,避免考试作弊及批卷作弊。
- 国际贸易实务模拟教学系统将国际贸易实务三个方面的作业活动与网络数据化手段结合起来,实现了内容、方法、手段、工具等各方面的协调配套,实现了教学方式的变革和教学手段的现代化;实现了国际贸易业务与计算机及其网络的结合,业务内容被E化;实现了理论与实践的统一,打破了教与学的两张“皮”,对提高学生的动手能力具有重大作用。

《国际贸易实务与操作》教材是国际贸易实务立体化教学包的组件之一,具有知识与训练的系统性、体系结构设计的创新性、业务内容与流程的可操作性等显著特征。

全教材由导论、合同要素(业务内容)、签约与履约活动(业务程序)、一票业务的模拟实训以及演变的各种贸易方式实训(前4部分只涉及基本的买卖方式,第5部分则介绍基本买卖方式以外的其他贸易方式)等5个部分构建而成,共计13章内容,即导论、货物的描述、货物的价格、货物的运输、货物的保险、货款的结算、货物的检验、争议的预防与处理、出口合同的签订、出口合同的履行、进口合同的签订与履行、其他国际贸易方式、国际贸易实务模拟操作。

本教材由张晓明主编,吉林大学张向先教授和华南理工大学刘志超教授参与编写,全稿由郭国庆教授、张秋玲研究员审定。本教材的编写得到了高等教育出版社的大力支持。另外,长春市商务局、长春市税务局、吉林省外汇管理局、长春光大银行、长春海关、吉林省出入境检验检疫局、吉林轻工业品进出口公司、吉林福达机电进出口有限公司、大连日华国际物流有限公司和长春市图书馆等提供了大量的实务信息和全新的相关资料。同时,本教材参考了许多国内外作者的文章。在此一并表示真诚的谢意!

希望广大读者,特别是高等院校的师生提出宝贵意见,以使本教材不断得到锤炼与提高。

编者

2008年5月



第一章 导论	1
第一节 国际贸易实务概述	1
第二节 国际货物买卖及其合同	6
第三节 从事国际贸易业务的条件	9
第四节 教材的体系结构与对应的“教学做”方法	11
第二章 货物标的	15
第一节 货物的品质	15
第二节 货物的数量	19
第三节 货物的包装	22
第三章 货物价格	32
第一节 贸易术语	32
第二节 计价单位与计价货币	39
第三节 单价与总值	40
第四节 出口价格核算	46
第五节 进口价格核算	52
第六节 价格的制约因素	55
第七节 价格条款	58

第四章 货物运输	64
第一节 运输方式	64
第二节 装运相关事宜	87
第三节 装运条款	93
第五章 货运保险	99
第一节 海上风险、损失及费用的界定	99
第二节 货运适用的保险条款	101
第三节 投保相关约定	106
第四节 保险索赔	107
第五节 保险条款	109
第六章 货款结算	116
第一节 结算工具	116
第二节 汇款	118
第三节 跟单托收	121
第四节 信用证	124
第五节 银行保函与备用信用证	135
第六节 国际贸易结算融资	137
第七节 不同结算方式的选用与支付条款	139
第七章 货物检验	147
第一节 货物检验概述	147
第二节 检验条款	152
第八章 争议预防与处理	157
第一节 货物的索赔	157
第二节 仲裁	160
第三节 不可抗力	163

第九章 单据	169
第一节 单据概述.....	169
第二节 单据的种类与式样.....	170
第三节 单据的制作.....	172
第四节 单据条款.....	173
第十章 合同磋商与签订	182
第一节 交易前的准备.....	182
第二节 进出口合同的磋商.....	188
第三节 进出口合同的签订.....	198
第十一章 进出口合同的履行	208
第一节 出口合同的履行.....	208
第二节 进口合同的履行.....	245
第十二章 进出口业务模拟实训(全程业务操作案例)	273
第一节 交易前的模拟操作.....	273
第二节 价格核算与发盘、还盘的模拟操作.....	278
第三节 深度磋商情境下的模拟操作.....	287
第四节 接受与签订合同的模拟操作.....	298
第五节 合同履行情境下开证与改证的模拟操作.....	307
第六节 备货与报检报关的模拟操作.....	317
第七节 租船订舱与投保的模拟操作.....	325
第八节 制单、理单、结汇模拟操作.....	330
第九节 进口付汇提货与出口收汇退税的模拟操作.....	345
参考文献	351

第一章 导论

学习目标

从总体上把握国际贸易实务的框架、体系结构,了解国际贸易业务内容(合同要素)、业务程序,明确从业人员的必备素质,掌握使用教材的基本方法,为以下各章的学习及训练奠定基础。

第一节 国际贸易实务概述

一、国际贸易的概念

国际贸易又称世界贸易,是指世界各国(地区)之间所进行的商品交换活动。这里的商品既包括有形的商品,还包括劳务、技术等无形的商品。国际贸易是各国之间劳动分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互依赖关系,是指一个国家(地区)与世界其他国家(地区)所进行的商品交换活动。从国家的角度,国际贸易可称对外贸易,也称进出口贸易。

国际贸易包括国际贸易理论、国际贸易政策和国际贸易实务等内容,本教材主要阐述国际贸易实务的相关内容。

二、国际贸易实务的概念

国际贸易实务是指国际有形商品交换的作业活动，包括进口和出口。本教材主要涉及国际货物交换实务，这是国际贸易的基本实现方式。

三、国际贸易的业务程序

国际贸易环节多，各环节之间有着密切联系，还经常出现先后交叉进行的情况。总体来说，国际贸易业务程序分为交易前的准备、交易磋商和签订合同、履行合同三个阶段(如图1.1、图1.2所示)。

(一) 交易前的准备

交易前的准备包括国际市场调研；制定经营方案；根据经营方案选择市场和客户，组织和落实货源；开展广告宣传等工作。

(二) 交易磋商和签订合同

根据有关方针政策、国际规则和经营意图，按照经营方案，运用国际通用做法，与客户就有关交易条件进行磋商，通过发盘、还盘和接受等环节达成协议。根据我国相关法律，对外贸易合同必须书面签署，双方履行义务和处理争议以书面合同(即销售确认书)为依据。

(三) 履行合同

履行合同即双方根据合同规定履行各自义务，任何一方违反规定并使对方遭受损失，均应依法承担赔偿责任。

就企业而言，履行出口合同(信用证条件)的流程如下所述：向客户催开信用证，收到后审核信用证，发现不能接受的条款，立即通知客户修改；收到改证后，备妥货物，再向运输机构办理装运手续，包括租船(订舱)、报检、报关、保险、装船(车)等工作；装运后，向进口方发出装运通知，缮制单据，向银行交单结汇。进口合同的履行与出口内容相对应。

履行合同过程中，若发生一方违约事件，另一方就要进行索赔。处理索赔事件时，应以合同条款为依据，按照法律和惯例处理。

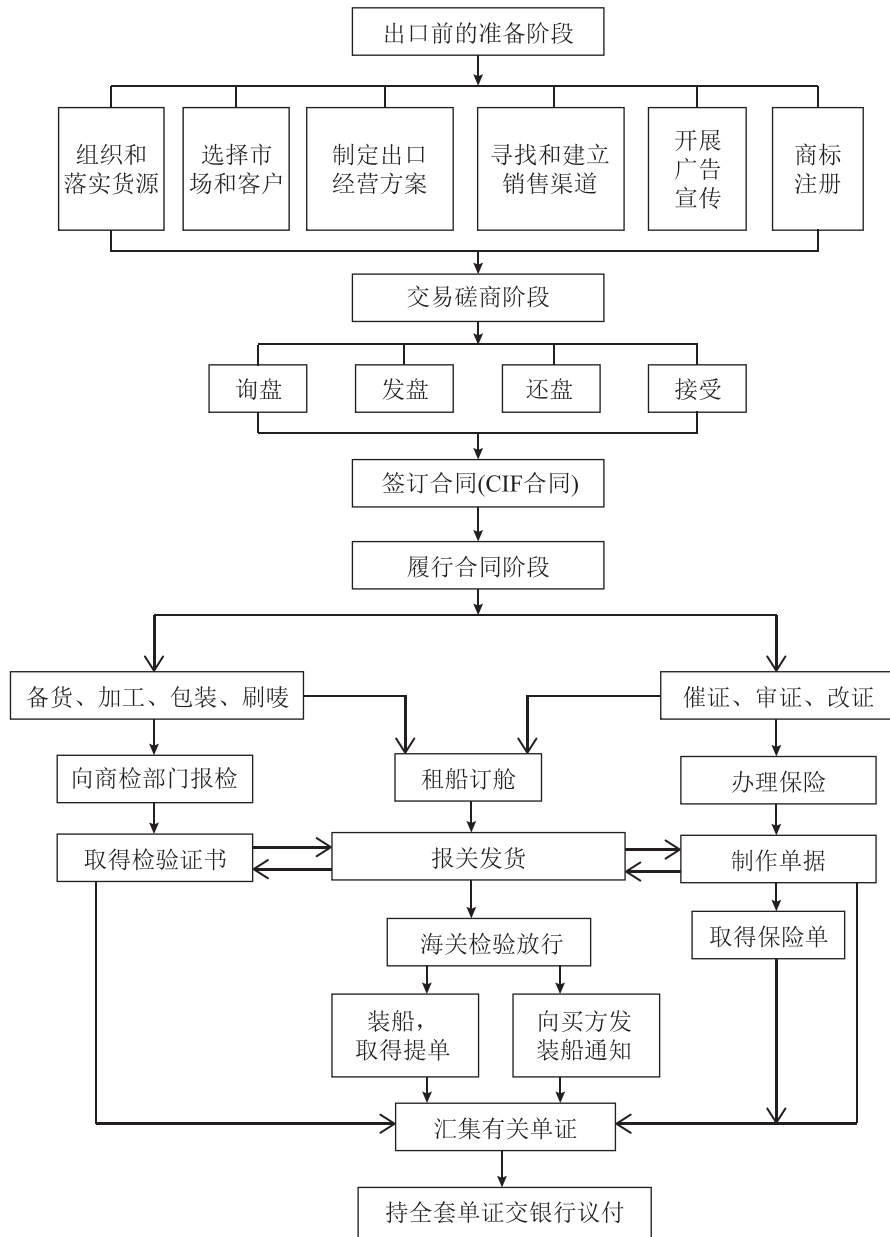


图1.1 出口业务程序

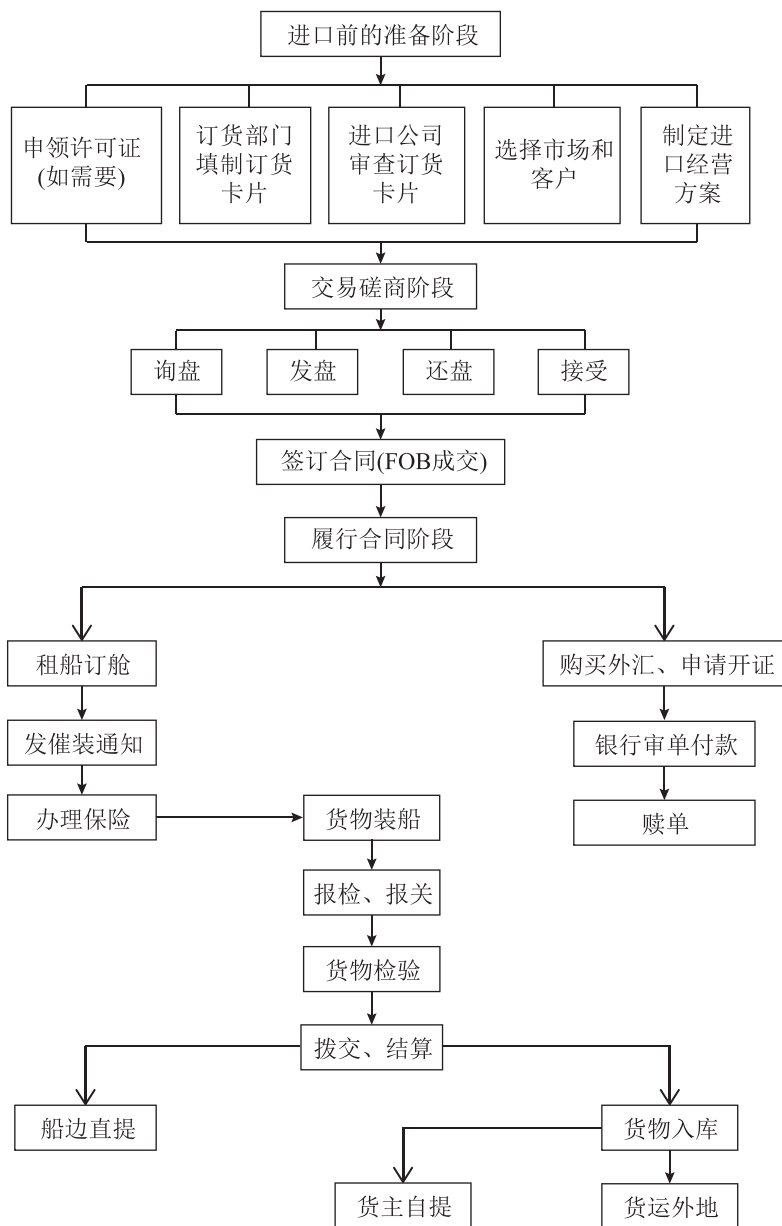


图1.2 进口业务程序

四、国际贸易业务网络化

(一) 电子商务

电子商务(electronic commerce/electronic business)有广义和狭义之分。广义的电子

商务是指所有利用电子工具(包括电报、电话、传真、广播电视和互联网)从事的商务活动。狭义的电子商务是指在因特网或EDI(electronic data interchange, 电子数据交换)专线网的网络环境下, 实现网上交易和在线支付的一种新型的商业运营模式。

狭义的电子商务能够利用因特网和EDI专线网进行全部的贸易活动, 完整地实现信息流、商流、资金流和部分物流, 从寻找客户开始, 一直到洽谈、订货、在线付(收)款、开具电子发票直到电子报关、电子纳税等全部流程。通常所说的电子商务指狭义的电子商务。

(二) 电子商务与EDI

国际贸易是一种单据买卖, 对外贸易行业是开展EDI技术最好的一个领域, 国际贸易的单据化特点为进出口行业率先采用EDI技术奠定了基础。

EDI是电子商务的特种业务方式, 是“封闭式”的电子商务系统。EDI, 即“电子数据交换”, 俗称无纸贸易, 是指按照协议, 对具有一定结构性的标准经济信息, 经过电子数据通信网络, 在贸易伙伴的电子计算机系统之间进行交换和自动处理。

贸易的无纸化, 就是用“电子文件”替代纸质单证, 使贸易过程不再依赖纸质单据。电子数据交换是无纸化关键的技术手段, 它能够将商业文件标准化并通过计算机自动识别处理(如综合处理产品收购、需求与销售、货物托运、报检报关、保险、银行结汇等)。

基于因特网的EDI技术既能用因特网取代昂贵的增值网服务, 又能保持EDI本身保密性强等优点。EDI技术将通过嫁接和融合因特网技术获得新生。

目前, 我国已建立起与进出口企业相关的电子政务系统, 进出口配额许可证管理、进出口统计、出口退税、出口收汇和进口付汇监督管理等应用系统已基本完成, 海关的口岸电子执法系统已运行多年, 商检与报关已归于国际贸易单一窗口(<https://www.singlewindow.cn/>), 由海关统一受理。

EDI技术给国际贸易赋予了新的经济形态, 使其更扎实、更具生命力, 对缩短贸易周期、减少错误、降低成本、实现贸易全球化, 具有重要意义。而因特网下的跨境电子商务使报关、税收、货款收付等受到了颠覆性的挑战, 它的低成本化和便捷化为国际贸易的无纸化发展方向提供了新的样板。

第二节 国际货物买卖及其合同

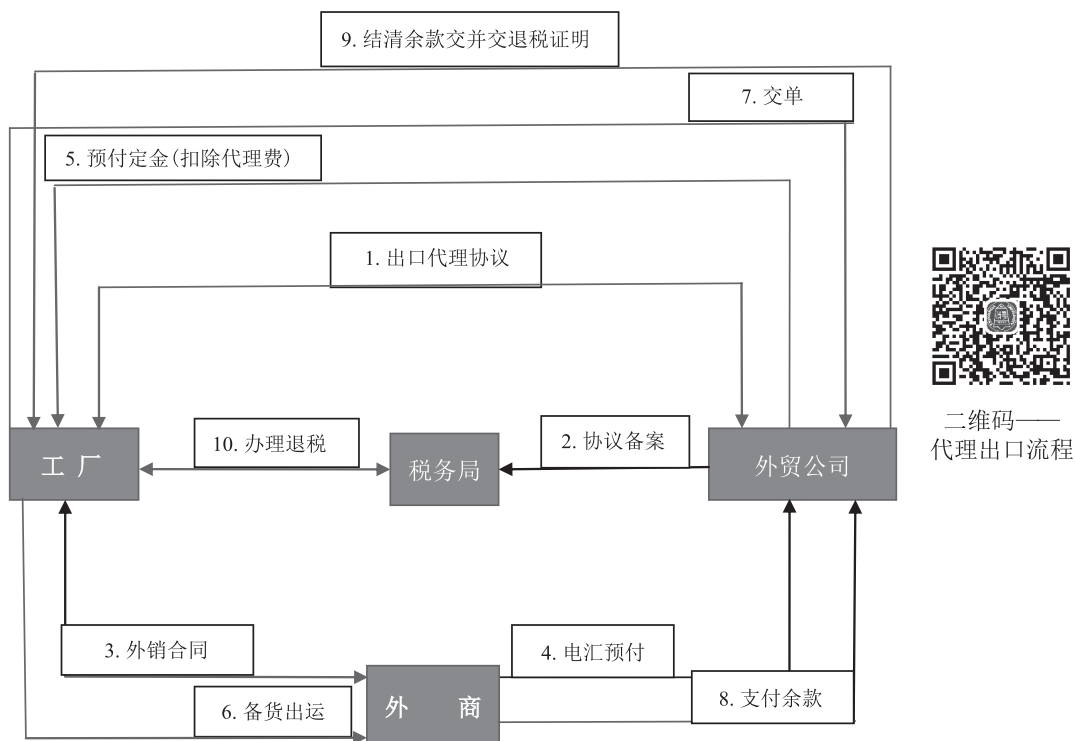
一、国际货物买卖

(一) 国际货物买卖中的买方、卖方及代理

一宗交易，必有一个买方和一个卖方，并随着业务的延续发生角色的转换。买方可能是消费者、批发商、零售商、出口商(购入再出口)或进口商(购入转售本地)；卖方可能是生产者，也可能是批发商、零售商、出口商或进口商(进口商将海外购进的货物转售给批发商，进口商转换为卖方，批发商转换为买方)。

有时，在买卖双方之间也有居间人，这就是双方的代理人(agent)，他们代表买方或卖方签订合同，但履行合同的还是买卖双方。代理人不能随意定价，只能根据已定价格购进或卖出，从买方或卖方处索取佣金作为报酬。在我国，没有外贸经营权的企业都要寻求外贸公司代理进出口业务，外贸公司从中获取一定的代理费(1%~3%)。以出口为例，我国外贸代理出口业务程序如图1.3所示。

代理出口流程扫描二维码可查看。



二维码——代理出口流程

图1.3 代理出口业务程序

(二) 国际货物买卖的特点

(1) 交易规范。在国际货物买卖中，合同条款内容定义化，不能随意解释，必须遵循国际惯例办理。

(2) 与国内贸易有诸多不同，如语言不同、度量衡制度不同、海关管理不同、法律不同和风俗习惯不同等。

(3) 困难多。在国际货物买卖中，市场调查不方便，贸易限制种类繁多，索赔困难。

(4) 风险大。在国际货物买卖中，政治风险、战争风险、信用风险、汇兑风险、运输风险等难以测定。

二、国际货物买卖合同

货物买卖合同内容及其履行过程在国际贸易实务中占有核心地位，当事人按照合同(contract)规定的义务(obligation)去履行合同，从而使整部国际商业活动的“大机器”有秩序、有节奏地运行。一份依法成立的合同，在当事人之间具有法律约束力(binding force)。双方当事人必须依据合同履行义务，否则就要承担相应的法律责任。

(一) 相关含义

1. 合同的含义

合同(contract)实际上是双方当事人意思一致的表示，是当事人之间的一纸契约。合同具有法律约束力。

2. 货物买卖合同的含义

货物买卖合同(sales contract of goods)是指双方就货物所有权，由卖方有偿转让给买方而达成的协议。从概念上来看，货物买卖合同具有以下几个特点：合同主体是卖方和买方；合同客体是货物；合同内容是当事人的权利与义务，卖方负责交货收款，买方负责接货付款；一方的权利就是另一方的义务，双方权利义务对等。

3. 国际货物买卖合同的含义

国际货物买卖合同(contract for the international sale of goods)是指处于不同国家的买卖双方之间达成的将有形动产做出入境交易的共同意思表示，国际货物买卖合同也称为对外贸易合同、进出口贸易合同。

从合同主体(买卖双方)来看，双方当事人的一方是外国人(自然人或法人)或者是受外国法律支配的人；从合同的客体(货物)来看，货物交付必须跨越国境或关境；从合同的内容(权利与义务)来看，国际货物买卖中会出现法律适用、法律选择以及国际惯例的引用等问题，不同的法律解释使国际贸易纠纷的解决变得更为复杂。

(二) 结构

从法律角度来看，国际货物买卖合同有三部分基本内容。

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，它规定了合同的效力范围和有效条件。合同的开头也称约首、首部或序言，通常载明合同的名称、编号、日期、地点和订约双方的名称，有时还载明据以订立合同的有关函电的日期及编号；合同的结尾也叫约尾，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。这些内容是当事人双方在发生争议时承担法律后果的依据。

2. 权利与义务部分

权利与义务部分也称为主体部分或本文部分。这部分通过许多条款来具体规定买卖双方在—项交易中的权利与义务，这些都是合同的主要内容，具体包括以下4个方面：一是合同的标的，主要包括货物的品质、数量、包装等；二是货物买卖的价格，主要包括价格计量单位、单价、计价货币、交接货物地点的贸易术语、确定价格的方法、总值等；三是卖方的义务，主要包括交货、移交与货物有关的单据和转移货物所有权等；四是买方的义务，主要包括支付货款和收货方面的内容。

3. 索赔与争议解决部分

这部分也被称为合同的安全保障部分，主要包括货物的检验、索赔、不可抗力、仲裁等条款。

(三) 形式

各国法律对合同形式(form of contract)有不同的分类和要求，而不同的合同形式也会影响到合同的效力。

大陆法系把合同形式分为要式合同(formal contract)和非要式合同(informal contract)两类。要式合同，是指依照法律规定的形式和程序而成立的合同。例如，必须由双方签字、由证人或公证机关作证明、经过政府主管部门批准才生效等。非要式合同，是指用口头、书面或包括其他证明在内的形式而达成的合同。

英美法系没有要式与非要式的划分，但具有要式合同的要求。例如，签字蜡封合同接近于大陆法系的要式合同；简单合同不要求特定的形式，但在缺乏对价要素时，则要求必须以书面来表述。

(四) 合同的合法性和有效性

1. 合同的合法性

依法订立的合同才具有法律效力。合同条款不能违反公共秩序和公共利益，交易的货物不能是违禁品(毒品、走私品、败坏道德风尚的物品)，当事人不能与敌对国签订合

同。不合法的合同无效，不能对当事人产生权利与义务；严重的，还要追究刑事责任。

2. 合同的有效性

缺乏生效的要素的合同，即是无效的(void)合同，因此合同具有有效性。比如，各国法律对未成年人、醉酒者、精神病人以及敌国侨民的订约能力有不同的规定；又如，在欺诈、胁迫下签订的合同无效。

(五) 合同的法律适用

合同有关当事人的权利、义务是受到法律保护的。国际货物买卖合同的当事人分处法律不同的国家，一旦双方发生争议，用哪个国家法律裁决就成了双方所关心的问题。因此，在合同中载明有关法律适用条款是解决国际贸易纠纷的唯一办法。合同的法律适用通常有4种。

第一种，适用当事人选择的国家的法律。

第二种，适用与合同有最密切联系国家的法律。如果当事人没有选择适用国家的法律，则适用与合同有最密切联系的国家法律。与合同有最密切联系的国家往往由受理合同争议的仲裁机构或法院确定。

第三种，适用国际贸易惯例。国际贸易惯例不同于各国的共同立法，也不是某一国的法律，是在国际贸易长期实践中形成的、为国际社会所普遍接受的通行做法和解释，只有在当事人承认或采用时才有法律约束力。如果合同中未指明采用某个惯例，各国法庭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的依据。国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》《跟单信用证统一惯例》(UCP 600)、《托收统一规则》(URC 522)，是具有世界性影响国际贸易惯例，已被大多数国家的银行、进出口商接受和应用。

第四种，适用当事人所在国缔结或参加的国际条约。目前，国际上常用的贸易条约和协定有《联合国国际货物销售合同公约》(1988年1月1日起正式生效)(以下简称《公约》)、通商航海条约、贸易协定和贸易议定书、支付协定、国际商品协定等。其中《公约》已成为我国国际货物买卖的重要依据。

㊦ 第三节 从事国际贸易业务的条件

一、雄厚的资金和良好信誉

国际贸易多是大宗交易，厂商需要大量资金来购置原料、机器和配件，从而进行生

产。至于代理商，虽不需要大量资金，但资本过少也难以取得他人信赖。此外，交货品质、按时付款及交货也是买家良好信誉的体现。

二、从业人员具备的素质、专门知识和能力

1. 从业人员应具备良好的素质

(1) 诚实守信。诚实守信是国际贸易中最可靠的“工具”，能够使客户相信产品的质量，树立威信。

(2) 意志坚强与吃苦耐劳。国际贸易从业人员在业务工作中总是要遇到困难和克服困难的，因此，必须拥有坚强的意志和不怕吃苦的精神。没有坚强的意志和吃苦耐劳的精神，再好的市场或再多的资本和技术，也难达到目的，反而产生更大浪费。

(3) 强烈的事业心。有责任感、荣誉感和成就感是国际贸易从业人员有事业心的体现。把工作当做追求，而不是“任务”“差事”，才会有责任感、荣誉感和成就感，才能调动工作人员的全部智慧，有所创造。

(4) 敏锐的观察力。观察力是一个人输入信息的前提，捕捉不到必要的信息，不知客户的需要，就无法与客户商洽并实现自己的目标。国际贸易从业人员要善于从“蛛丝马迹”中捕捉到别人容易忽略的情节。

(5) 创新能力。俗话说：“愚者向经验学习，智者向历史学习。”国际贸易从业人员不仅要总结前人做事良好的思维方式、理论联系实际的工作作风以及认识事物发展规律的方法，还要具有拓展业务的魄力，勇于创新，不断发现新商机。

(6) 良好的交际能力。在各种场合做到让人喜爱、受人欢迎，进而容易接近别人，这是良好的交际能力的体现。国际贸易从业人员应当具备这种魅力，方可在工作中施展业务才华，否则，将会失去许多贸易机会。

2. 从业人员应具备的专门知识

国际贸易从业人员必须具备一定的专门知识，才能很好地完成业务工作。这些专门知识包括以下几个方面。

(1) 企业产品知识。首先，国际贸易从业人员要了解其企业概况，如企业的地位、战略战术、定价策略，交货和付款方式等；是否具有新产品设计能力，是否具有增加生产及应变的能力，是否具有控制质量的能力及维持信誉的能力。其次，从业人员要了解产品的情况，如产品的规格、尺寸、颜色是否会被接受，零件是否在国外购买，单位包装是否有件数规定，怎样从仓库运到出口地，用铁路或公路哪个成本高，装运体积多大对国外批发商最合适，同类产品的竞争对象的特点，产品售后服务有哪些。

(2) 外国语。在对外贸易中，相通的语言是洽谈、成交的必需媒介。从业人员不仅要掌握通用的语言，还需要掌握对方国家的语言。因为靠别人翻译会丧失很多贸易机

会，并且不懂贸易的人翻译的文件也难以使用。

(3) 客户知识。例如本企业的客户数量、特点、需求偏好、购买动机与习惯、资信情况、所处的地点等。

(4) 外贸知识。国际贸易从业人员应了解以下外贸知识：本国对外贸易规章，货运、报关、检验手续，各国关税制度及非关税限制，国际汇兑知识，运输保险知识，财会、统计知识，WTO的相关规定，EDI方式等。

(5) 营销与法律知识。在买卖过程中，国际贸易从业人员应深入研究确定需求和满足需求的方法、途径，还应熟悉合同法、反不正当竞争法、反倾销法、知识产权法等法律知识。

(6) 制度背景知识。国际贸易从业人员需要了解相关企业的产权安排、企业制度、商业习惯等，否则，将增加内部与外部制度的运行成本。

3. 从业人员应具备的能力

(1) 具备对交易条件的把握能力，即对货物的品质、数量、包装、价格、运输、保险、结算、检验、单据等磋商内容的把握运用能力。

(2) 具备获取全盘操作技法的能力，即获取整个贸易过程中包括市场调研、交易洽商、签约、履约等技能方法的能力。

(3) 具备处理纠纷的能力。该能力蕴含于合同磋商和履行过程中，包括交易洽商中对贸易惯例及法律约束的把握和履约中对索赔的恰当处理。

☉ 第四节 教材的体系结构与对应的“教学做”方法

一、进出口实务活动与教材设计的关系

国际贸易实务主要由横向的业务内容(合同要素)和纵向的业务程序(签约与履约活动)两部分构成。

业务内容是交易条件的集合，包括品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、所需单据等合同要素；业务程序包括三个阶段，大体分为交易前的准备、交易磋商和签订合同、履行合同。

这些业务内容和业务程序既是进出口业务的实际内容与过程，也是本书的框架体系设计的依据，即本书以业务程序为线索形成的章节体系反映以合同要素为线索形成的业务内容和操作程序，从思维逻辑和操作方式上最大程度地反映贸易实际状态。

二、体系结构与“教学做”方法

本书以国际贸易实务的理论知识为基础，以业务工作流程为主线，以一套国际货物贸易范例为载体，以指导和仿真的结合结构为表现方法，全环节描述和模拟进出口业务。

横向的业务内容在第二章到第九章阐述；纵向的业务程序在第十章和第十一章阐述。第二章到第十一章由主体的理论知识阐述、本章小结、关键词汇、课后作业构成；而第十二章为业务模拟实训，全程展示交易过程，反映相应的实务知识和操作内容。理论知识由教师主讲；业务模拟实训可随着前面的理论知识来学习，学到哪里就可以付之以相应的操作，消化前面的理论知识，起到巩固和理解的作用，同时通过二维码扫描呈现相应业务数据和单据以及业务微课动画，帮助和指导模拟实训。

整个教学体系和教学过程以学生为主体，教师为引领，线上与线下互为支撑，理论与实际融为一体，能够达到“教学做”一体化的目的。

本教材是课程整体的有机组成部分，是纸质教材与数字化资源的统一体，能够避免满堂灌、只讲不学或只学不做的单一方式，能够发动师生双方的热情，最大限度地实现教学目标。

三、教材的基本特点

本教材具有以下五大布局特点：一是以国际贸易合同条款为基础，以合同签订及履行的业务程序为主线，以实训为手段，知识与训练的融合性、进口与出口的同—性、业务内容的可操作性使教材更符合教与学的思维逻辑要求；二是理论、方法阐释准确到位，业务条款与操作程序相辅相成，最高程度接近工作实际，反映最前沿的实务发展动态；三是在实务特征突出的合同磋商签订和合同履行两部分展开并行的仿真模拟训练，集合同磋商、签订、履行于一体，突出实务教材的应用性，促进学生学懂弄通，有利于学生综合、分析、动手能力的形成；四是按照国家改革的实际情况，对报检报关的申请受理变更、单一窗口的使用、收付汇的监管、模拟操作的合理呈现等做了系统的配套修订，透彻反映国家在外经贸领域改革的全新成果；五是利用现代移动通信手段，以微课教学资源对教材做立体化支撑，延伸、活化了教材内容，及时对学生进行解疑和指导，使扫码微课走出了重复教材内容的误区，让在线资源和纸质资源相辅相成，支持传统教学与现代教学方法的有机结合。

【本章小结】

国际贸易实务是国际商品交换的作业活动，包括进口和出口。在进出口过程中，业务人员必须运用和把握国际货物买卖的条件、操作方法，并拥有防范和处理纠纷的能力。

国际贸易的业务程序包括交易前的准备、交易磋商和签订合同、履行合同的三大步骤。进出口合同条款是进出口业务的主要内容，合同将双方联系起来，双方依合同规定履行义务。进出口合同一般由效力、权利与义务、索赔与争议解决部分构成，包括品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力、仲裁及所需单据条款。由于没有通用的法律适用国际货物买卖合同，合同的法律适用一般参考以下途径：适用当事人指定某一国家的法律；适用与合同有最密切联系国家的法律；适用国际贸易惯例；适用当事人所在国缔结或参加的国际公约。

关键词汇

国际贸易 国际贸易实务 国际货物买卖合同 电子数据交换

【课后作业】

一、翻译下列词语

contract _____ right _____ obligation _____

contract for the international sale of goods _____

international trade practices _____ EDI(electronic data interchange) _____

二、思考题

1. 国际货物买卖有哪些特点？
2. 国际货物买卖合同由哪几部分构成？包括哪些条款？
3. 国际货物买卖合同纠纷的法律适用应按哪些办法来确定？

三、选择题

1. 某食品进出口公司(经营范围：食品)与美国一家机电公司签订一份出口电脑的合同，这份合同是()。

- A. 合法的 B. 无效的 C. 有效的 D. 违法的

2. ()与我国货物进出口关系最大,也是最重要的一项国际条约。

- A. 《联合国国际货物销售合同公约》
- B. 《国际贸易术语解释通则》
- C. 《跟单信用证统一惯例》
- D. 《托收统一规则》

四、画图说明题

1. 画图说明出口业务程序。
2. 画图说明代理出口业务程序。
3. 画图说明进口业务程序。