



面向 21 世纪高等院校规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

祁晓霞 姜莉 刘小玲 主编

航空工业出版社

中国国际贸易实务案例教程

国际贸易实务

中国国际贸易实务案例教程

中国国际贸易实务案例教程

中国国际贸易实务案例教程

面向 21 世纪高等院校规划教材

国际贸易实务

主编 祁晓霞 姜莉 刘小玲

航空工业出版社

北 京

内 容 提 要

国际贸易实务是高等院校国际经济与贸易类专业的核心课程,也是获得外经贸从业资格的必修课程。该课程是为培养高等应用型人才掌握、理解和应用国际贸易的基本理论、基本规律、基本技能和基本知识而设置的一门专业基础课。

本书共分十章,全面阐述了国际贸易实务的主要内容,包括导论、国际货物买卖合同的标的、国际贸易术语、商品价格、国际货物运输、国际货物运输保险、货款的支付、争议的预防与解决、国际货物买卖合同的商订与履行以及国际贸易方式等。本书各章以引导案例展开学习内容,结合理论与实践,以篇末点述归纳要点,以思考练习题和技能实训检验学习效果,并提供专业术语的英文译文。

本教材资源丰富、结构新颖、条理清晰、重点突出,可供高等院校外经贸专业及相关专业学生选用,也可供从事外贸业务的人员学习、参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 祁晓霞, 姜莉, 刘小玲主编. —北京: 航空工业出版社, 2008. 6

ISBN 978-7-80243-148-5

I. 国… II. ①祁…②姜…③刘… III. 国际贸易—贸易实务
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 076814 号

国际贸易实务 Guojimaoyi Shiwu

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里 14 号 100029)

发行电话: 010-64815615 010-64978486

北京市科星印刷有限责任公司印刷

全国各地新华书店经售

2008 年 6 月第 1 版

2008 年 6 月第 1 次印刷

开本: 787×1092

1/16

印张: 20.25

字数: 505 千字

印数: 1—5000

定价: 29.80 元

前 言

在经济全球化大潮的推动下,国际贸易已成为世界各国政治、经济、文化交流的一个重要平台,成为各国经济发展和社会生活中不可缺少的内容。随着中国加入世界贸易组织和进一步的改革开放,中国对外贸易额在世界贸易的排名迅速攀升。这标志着中国在融入经济全球化、参与国际经济竞争方面逐渐发挥重要作用。

伴随着中国对外贸易的发展,越来越多的企业融入到全球化带来的国际商务竞争之中,一大批熟悉国际贸易理论和实务,掌握国际贸易法规,熟练运用外语,精通电子商务的国际贸易实用人才将成为社会急需的热门人才。为了进一步适应国际经济贸易发展的新形势,培养出实用型、复合型的高技能国际商务人才,我们在认真研读了有代表性的国际贸易实务著作,广泛吸收各家长处,本着求实、创新的精神编写了这本应用型教材《国际贸易实务》,以满足高等院校的学生和社会各界对进出口贸易实务知识学习的迫切需要。

在本书的编写过程中,我们力求体现编排合理、内容全面、结构新颖、文字精练、条理清晰、重点突出、资源丰富的特点。

(1) 内容全面、结构完整。全书以国际贸易法律与国际惯例为依据,以国际贸易买卖合同内容为核心,以合同签订与履行的业务操作程序为主线,进行了全面具体的介绍和说明。在内容翔实的基础上,突出实用性,并适应国际贸易的最新发展。

(2) 资源丰富。本书不仅对相关业务中所涉及的国际惯例及国际商法进行了系统全面的介绍,还很好地体现了国际贸易的新动态,收录了《联合国国际货物销售合同公约》、《2000年国际贸易术语解释通则》,以及2007年7月1日生效的《跟单信用证统一惯例(UCP600)》、常用票据等丰富的资料,以便学生查找掌握。

(3) 结构编排新颖、实用。本书每章开头都有本章的“学习要点”、“引导案例”,文中有“案例分析”和“例题”,篇末有“本章小结”、“关键词”、“思考与练习”。以便于学生复习和掌握知识点,并注重实际操作技能的培养,提高学生的实际操作能力。

本书参考了大量的文献资料,但个别地方难免会有疏漏,敬请诸位专家学者谅解。在此,我们向参考过的中外文献的作者表示诚挚的谢意。

由于编写时间仓促,编者水平有限,书中疏漏与不当之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

编 者

2008年6月

目 录

第一章 导论	1
第一节 国际贸易简介	1
一、国际贸易的含义	1
二、国际贸易的特点	1
三、国际贸易的分类	2
第二节 国际贸易实务的主要内容和学习方法	4
一、国际贸易实务的研究对象	4
二、国际贸易实务的主要内容	4
三、国际贸易实务的学习方法	5
本章小结	6
思考与练习	6
第二章 合同的标的	7
第一节 商品名称	8
一、商品名称的命名方法	8
二、买卖合同中的品名条款	9
三、订立品名条款时应注意的事项	9
第二节 商品品质	10
一、商品品质的含义及重要性	10
二、商品品质的表示方法	10
三、买卖合同中的商品品质条款	13
四、订立商品品质条款时应注意的事项	14
第三节 商品数量	15
一、计量单位	15
二、国际贸易中常用的度量衡制度	16
三、重量的计量方法	17
四、买卖合同中的商品数量条款	18
第四节 商品包装	20
一、包装的功能	20
二、包装的种类	20
三、包装标志	22
四、定牌、无牌和中性包装	24
五、买卖合同中的包装条款	24
本章小结	26
思考与练习	26
第三章 贸易术语	29
第一节 贸易术语的产生及其发展	30

一、贸易术语的产生	30
二、贸易术语的性质	30
三、贸易术语的作用	31
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例	32
一、《1932 年华沙—牛津规则》	32
二、《1941 年美国对外贸易定义修订本》	33
三、《2000 年国际贸易术语解释通则》	34
第三节 对各种贸易术语的解释	36
一、对六种主要贸易术语的解释	36
二、对其他贸易术语的解释	46
本章小结	49
思考与练习	49
第四章 商品的价格	52
第一节 进出口商品的成本核算及定价	53
一、出口退税核算	53
二、进出口成本和盈亏核算	54
三、进出口业务报价计算	56
四、不同贸易术语之间的价格换算	60
五、影响进出口商品销售价格的因素	61
第二节 佣金与折扣	62
一、含义	62
二、佣金和折扣在价格条款中的表示	63
三、佣金和折扣的计算	63
第三节 买卖合同中的价格条款	65
一、价格条款的基本内容	65
二、进出口商品的作价方法和注意事项	67
本章小结	68
思考与练习	69
第五章 国际货物运输	72
第一节 国际货物运输的方式	72
一、海洋运输	73
二、铁路运输	77
三、航空运输	78
四、公路、内河、邮包和管道运输	79
五、集装箱运输	80
六、国际多式联运	81
第二节 国际货物运输单据	82
一、海运提单	82
二、铁路运输单据	85

三、航空运单	86
四、邮包收据	86
五、多式联运单据	86
第三节 买卖合同中的装运条款	86
一、装运时间	87
二、装运港与目的港	87
三、分批装运和转运	88
四、装运通知	89
五、OCP 条款	89
本章小结	89
思考与练习	90
第六章 国际货物运输保险	93
第一节 保险概述	93
一、保险的基本原则	94
二、买卖合同中的保险条款	95
第二节 海洋货物运输保险条款	95
一、海洋货物运输保险承保的范围	96
二、我国海洋货物运输保险险别与条款	98
三、伦敦保险业协会海运货物保险条款	102
第三节 陆、空、邮货物运输保险条款	103
一、陆上货物运输保险条款	103
二、航空货物运输保险条款	104
三、邮政包裹运输保险条款	104
第四节 进出口货物运输保险实务	105
一、投保	105
二、保险金额的确定和保险费的计算	105
三、保险单据	106
四、保险索赔	107
本章小结	107
思考与练习	108
第七章 货款的支付	111
第一节 支付工具	112
一、汇票	112
二、本票	115
三、支票	115
第二节 汇付与托收	117
一、汇付	117
二、托收	120
第三节 信用证	125

一、信用证的含义及有关当事人	125
二、信用证的一般程序	126
三、信用证的内容	127
四、信用证的特点	127
五、信用证的种类	128
六、《跟单信用证统一惯例》	132
第四节 其他支付方式	132
一、出口保理	132
二、银行保函	134
第五节 各种支付方式的选用及合同中的支付条款	135
一、各种支付方式的选用	136
二、合同中的支付条款	137
本章小结	139
思考与练习	140
第八章 争议的预防和处理	142
第一节 商品检验	142
一、概述	143
二、商品检验的时间和地点	144
三、商品检验机构	145
四、商品检验证书	146
五、商品检验标准与检验方法	147
六、进出口商品检验工作程序	148
七、买卖合同中的检验条款	149
第二节 争议的处理	150
一、争议的含义及原因	150
二、处理争议的原则	150
三、争议的解决方法	153
第三节 索赔	154
一、索赔与理赔	154
二、买卖合同中的索赔条款	155
第四节 不可抗力	157
一、不可抗力的含义及构成条件	157
二、不可抗力事件的处理	158
三、买卖合同中的不可抗力条款	158
第五节 仲裁	160
一、仲裁的含义与特点	160
二、仲裁协议的形式及作用	160
三、仲裁程序	161
四、仲裁裁决的承认和执行	162

五、买卖合同中的仲裁条款	162
本章小结	165
思考与练习	165
第九章 进出口合同的商订与履行	168
第一节 交易磋商前的准备	169
一、选配贸易谈判人员	169
二、选择目标市场	169
三、选择交易对象	170
四、制定进出口经营方案	170
第二节 进出口合同的磋商和签订	171
一、交易磋商的形式和内容	171
二、交易磋商的一般程序	172
三、国际商务谈判的策略与技巧	176
四、书面合同的签订	180
第三节 进出口合同的履行	184
一、出口合同的履行	184
二、进口合同的履行	194
本章小结	196
思考与练习	197
第十章 国际贸易方式	203
第一节 包销与代理	203
一、包销	204
二、代理	205
第二节 寄售、展卖与拍卖	207
一、寄售	207
二、展卖	208
三、拍卖	209
第三节 招标与投标	210
一、招标与投标的含义及特点	210
二、国际招标的方式	211
三、招标与投标的基本程序	211
第四节 其他贸易方式	213
一、对销贸易	213
二、加工贸易	215
三、期货交易	216
本章小结	217
思考与练习	218
附录 1 《联合国国际货物销售合同公约》	221
附录 2 《2000 年国际贸易术语解释通则》	238

第一章 导论

学习要点

- ☆ 了解国际贸易的含义及特点
- ☆ 熟悉国际贸易的分类
- ☆ 掌握国际贸易实务研究的主要内容和方法

第一节 国际贸易简介

随着经济全球化的发展,世界各国在经济上的相互联系、相互作用、相互依赖日益加强。其主要表现为国际贸易、国际金融和国际投资,其中国际贸易是最基本的表现形式。在具体介绍国际贸易实务的内容之前,我们首先必须对国际贸易的含义、特点及分类等基础知识有一定的了解。

一、国际贸易的含义

国际贸易(international trade)亦称“世界贸易”,是指世界各国(地区)之间的商品和劳务的交换活动。这种交换活动,从一个国家(地区)的角度看,称为该国(地区)的对外贸易;从世界范围看,世界各国(地区)对外贸易的总和构成了国际贸易。它反映了世界各国在经济上的相互联系,是世界各国之间国际分工的表现形式。

二、国际贸易的特点

国际贸易是越过国界、超出国民经济范围进行的商品交换活动。它是世界贸易的重要组成部分,是带动经济增长的发动机。国际贸易把各国的国民经济联结成为一个世界范围的互相联系、互相依赖的经济整体。与国内贸易相比,国际贸易具有如下特点。

1. 广泛性

(1) 市场范围广。国际贸易是跨国界的交易,市场广阔。据统计,全世界共有 180 多个国家和地区,人口已达 60 多亿。进入 21 世纪以来,国际贸易商品打破了单独的国内市场 and 区域市场的界限,在更广泛的空间流动;全球的物流渠道畅通,双边贸易、区域贸易与全球贸易的市场广泛。

(2) 环节多,部门广。在国际货物买卖过程中经过的中间环节多,诸如中间商、代理商等;还要与很多中介部门打交道,如商检、运输、保险、金融、铁路、港口和海关等部门。

(3) 需求层次多。在国际贸易中,由于各国的经济发展、风俗习惯、宗教信仰及文化传统等不一样,形成了国际市场上千姿百态的需求特点。这为更多经济交易的开展提供了必备的条件。

2. 复杂性

国际货物买卖属于跨国交易，交易双方分属不同的国家和地区，各国的法律制度、贸易惯例和经贸政策互有差异；各国间货币、度量衡、海关制度也均有较大差别；加之语言文化、社会习俗等方面的不同，使得国际间商品交换活动复杂化。国际货物贸易除了交易双方外，还需涉及到运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作、配合，任何一个部门、一个环节出现问题，都会影响到整笔交易的顺利进行。

3. 风险性

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也远比国内贸易要大。其主要表现在政治风险、运输风险、汇率风险、价格风险、商业风险以及信用风险等方面。如因各国间政治关系的动荡而导致经济政策的变动，封锁禁运和贸易制裁时有发生；商品在长途运输和储存过程中可能遇到的各种自然灾害和其他外来风险；以及国际市场汇率的浮动，货价的瞬息万变等造成巨大的经济损失。

4. 竞争性

国际贸易有了更广阔的空间范围，这一方面有利于厂商在更大的范围里挖掘资源，开辟市场，另一方面也使其遇到的竞争更加激烈。在国际贸易中，将遇到的对手更多、更强，特别是发达国家的竞争对手，他们中间的很多厂商，无论在资本实力、管理手段及技术水平上均居于优势。他们不仅凭借个体实力竞争，而且有国家的支持。在国际贸易中，将遇到的竞争手段也更多、更复杂，不仅有价格的竞争，而且有非价格的竞争，各种手段纷繁复杂。同时，我国加入世界贸易组织后，要进一步对外开放国内市场，国内和国外市场将逐步融为一体，在竞争异常激烈的世界市场上，中国厂商须扬长避短、提高竞争力才能立于不败之地。

可见，国际贸易具有线长、面广、环节多、难度大、竞争激烈等特点。因此，凡从事国际贸易的人员，不仅必须掌握国际贸易的基本原理、知识、技能与方法，而且还应学会分析和处理实际业务问题的能力，以确保社会经济效益的顺利实现。

三、国际贸易的分类

国际贸易涉及商品、技术、服务三大领域，根据不同的分类标准，国际贸易可分为以下几类。

1. 按商品的移动方向来分

(1) 进口贸易 (import trade)

进口贸易是指将外国的商品或服务输入本国市场销售。本国商品输往国外，未经加工又输入国内，称为复进口 (re-import) 或再进口。复进口多因偶然原因 (如出口退货) 所造成。

(2) 出口贸易 (export trade)

出口贸易是指将本国的商品或服务输出到外国市场销售。外国商品进口以后未经加工制造又出口，称为复出口 (re-export) 或再出口。复出口在很大程度上同经营转口贸易有关。

(3) 过境贸易 (transit trade)

过境贸易是指甲国的商品经过丙国境内运至乙国市场销售,对丙国而言就是过境贸易。由于过境贸易对国际贸易产生阻碍,目前,WTO 成员国之间互不从事过境贸易。

2. 按商品的形态来分

(1) 有形贸易 (visible trade)

有形贸易指实物形态的商品的进出口。例如,机器、设备、家具等都是有实物形态的商品,这些商品的进出口称为有形贸易。

(2) 无形贸易 (invisible trade)

无形贸易是“有形贸易”的对称,指没有实物形态的技术和服务的进出口。专利使用权的转让、旅游、金融保险企业跨国提供服务等都是没有实物形态的商品,其进出口称为无形贸易。

3. 按生产国和消费国在贸易中的关系来分

(1) 直接贸易 (direct trade)

直接贸易是指商品生产国与商品消费国不通过第三国,直接进行商品买卖的行为。贸易的出口国方面称为直接出口,进口国方面称为直接进口。

(2) 间接贸易 (indirect trade) 和转口贸易 (entrepot trade)

间接贸易是“直接贸易”的对称,是指商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的行为。其中,生产国是间接出口;消费国是间接进口;而第三国则是转口,它所从事的就是转口贸易。

转口贸易又分两种:一种是商品虽由生产国直接运往消费国,但两方不直接发生买卖关系,而是通过第三国中间商成交的;另一种是生产国先把产品运往第三国,由中间商再把产品销往消费国。

4. 按贸易参与国的数量来分

(1) 双边贸易 (bilateral trade)

双边贸易是指两个贸易伙伴国之间用双边支付结算的方式进行的贸易。但一国的产品往往不能完全符合对方的需求,这样就会产生贸易差额,造成贸易不平衡和支付困难,这就需要其他国家的介入。

(2) 多边贸易 (multilateral trade)

多边贸易是指各国在多边结算基础上进行的贸易。即在多国之间、在较大范围内进行的交易,它容易使各交易国各得所需并达到贸易平衡。

5. 按清偿方式来分

(1) 现汇贸易 (cash-liquidation trade)

现汇贸易又称自由结汇贸易,是用国际货币进行商品或劳务价款结算的一种贸易方式。现代国际贸易中主要的支付手段为美元、日元等可自由兑换的货币。

(2) 易货贸易 (barter trade)

易货贸易是指交易双方不以货币为媒介,直接以商品相互交换的贸易方式。即双方均以

货物计价进行清偿,是一种国际性的物质交换。这样做可以弥补外汇不足的困难,并能推动本国产品的出口。

第二节 国际贸易实务的主要内容和学习方法

一、国际贸易实务的研究对象

国际贸易实务,是一门主要研究国际商品交换的具体过程的学科,也是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科。其研究对象是:研究国际性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,应遵循的法律和惯例等行为规范。

本课程的主要任务是:针对国际贸易的特点和要求,从实践和法律的角度,分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例和国际商品交换过程的各种实际运作,总结国内外实践经验和吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法,以便掌握从事国际贸易的“生意经”,学会在进出口业务中,既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策 and 经营意图,确保最佳经济效益,又能按国际规范办事,使我们的贸易做法能为国际社会普遍接受,做到同国际接轨。研究如何协调国际货物买卖当事人之间的关系,在平等互利、公平合理的基础上达成交易,完成约定的进出口任务,乃是本课程研究的中心课题。在当前进一步贯彻对外开放政策,建立市场经济体制的形势下,学好这门课程更是当务之急。

二、国际贸易实务的主要内容

国际贸易实务是在总结我国对外贸易实践经验和国际上一些通行的贸易惯例与做法的基础上形成和发展起来的一门学科,它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的运用。其主要内容可以概括为以下几个方面:

1. 国际货物贸易的有关法律与惯例

在国际贸易业务中,买卖双方在订立、履行合同和处理合同纠纷时都需遵循相关的法律和惯例。包括合同当事人所在国的国内有关法律、国际公约及国际贸易惯例。如《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)、《2000年国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》和《跟单信用证统一惯例》等。这些法律和惯例是进行国际货物贸易的基本条件,是买卖双方权益的有力保障。我们将在本教材的相关章节中分别加以介绍。

2. 合同条款

国际货物买卖是通过磋商、订立、履行国际货物买卖合同进行的,订立和履行国际货物买卖合同对当事人双方的权益利害关系重大。合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同的依据和调整双方利益关系的法律文件。按照各国法律规定,买卖双方可以根据“契约自主”的原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的条款,这就必然导致合同内容的多样性。因此,研究合

同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系,乃是本课程的主要内容。

在国际货物买卖合同中,除订明采用何种贸易术语成交外,还应就成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件做出明确具体的规定。本课程将就上述合同条款做出符合国际惯例和各国法律规定的通行解释,并对合同条款的订立应注意的问题进行了比较详细的说明。

3. 合同的商订和履行

买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致协议后,交易即告达成,双方之间的合同关系就成立了。由于国际贸易的任何一笔交易都首先要从磋商合同开始,因此可以说,谈判是商务合同成立的前提,合同是商务谈判的结果。了解商务谈判的程序及其法律效力是非常必要的。本课程将比较详细地介绍合同订立的过程,包括询盘、发盘、还盘、接受各个环节。其中,发盘和接受的条件与效力是重点介绍的内容。同时,本课程也将对国际商务谈判的内容、步骤、技巧与对策等作详细的阐述。

合同订立后,买卖双方应信守合同,各自享有合同规定的权利,并承担约定的义务。按照不同的贸易术语成交,买卖双方所享受的权利和承担的义务是不同的。合同的履行,是实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中,环节多,程序繁杂,情况多变。如稍有不慎,或一方违约,便会影响合同的履行,甚至可能引起争议或法律纠纷。因此,对外贸易从业人员应了解如何处理履约过程中产生的争议,掌握违约的救济方法,以保障合同当事人的合法权益。

4. 国际贸易方式

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,国际贸易方式、促销手段和销售渠道也在日益多样化和综合化。就国际贸易方式而言,除了传统的经营方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型贸易方式;除单边进口和单边出口外,还包括包销、代理、寄售、展卖、拍卖、招标投标、对销贸易、加工贸易和商品期货交易等等。介绍和阐述这些贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合,也是本课程的一个重要组成部分。

三、国际贸易实务的学习方法

本课程从应用层面上阐明国际商务的基本过程、方式和方法,培养学生国际商务实际运作能力,目的是让学生全面掌握国际贸易的基本知识、基本规则和基本技能,成为高素质的外经贸专业人才。根据本课程的性质、特点、任务和基本内容,在学习的过程中,必须掌握正确的方法并注意以下事项。

1. 要贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时,要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来,不断提高分析与解决实际问题的能力。

2. 要注意业务同法律的联系

国际贸易法律课程的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切,因为,国际货物买卖合同的成立,必须经过一定的法律程序,而国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为,而处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且,不同法系的国家,具体裁决的结果也不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

3. 要贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要,国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则,如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例,被人们普遍接受和经常使用,并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此,在学习本课程时,必须根据“洋为中用”的原则,结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则,并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法,以便按国际规范办事,在贸易做法上加速同国际市场接轨。

4. 要坚持学以致用用的原则

本课程是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中,要重视案例、实例分析和平时的操作练习,并结合到现场参观、实习,以增加感性知识,加强基本技能的训练,注重能力的培养。突出应用性,加强实践性,注意灵活性,真正做到学以致用。

本章小结

本章作为国际贸易实务的导论部分,概述了国际贸易的含义、特点及分类等基础知识;并重点介绍了国际贸易实务这门课程的主要内容和学习方法。

【关键词】: 国际贸易 有形贸易 无形贸易 间接贸易 转口贸易 过境贸易 易货贸易

思考与练习

1. 什么是国际贸易?与国内贸易相比,国际贸易有哪些特点?
2. 国际贸易的分类主要有哪些?
3. 简述国际贸易实务的研究对象和主要任务。
4. 试述国际贸易实务课程的主要内容和学习方法。

第二章 合同的标的

学习要点

- ☆ 熟悉合同标的各项条款的内容和规定方法
- ☆ 重点掌握商品品质和重量的表示方法
- ☆ 灵活运用品质与数量的机动幅度条款
- ☆ 熟悉包装的种类及各种包装标志的实际运用

引导案例

中国E公司同韩国F公司签订合同，出口一批童装。洽谈中，F公司看过E公司提供的样品，同意以此作为交货的品质标准，而出口合同的品质说明中只简单写明了规格、质料、颜色。货到韩国后，买家提出“颜色不正、缝制工艺粗糙”，并且以韩国一家检验机构的检验证书作为依据要求退货和赔偿。

E公司辩解货物是凭样品成交，样品经韩国F公司确认过。F公司指出合同中并没有写明“凭样品成交”字样；况且，E公司没有封存样品作为证物。E公司解释纺织品按常识会存在色差问题。F公司回应合同中品质说明中没有注明所交货物会有色差。

E公司意识到即使提交仲裁机构，自己也无法提交有力证据，所以只好答应F公司提出的降价要求，才使争议得以解决。

出口合同中品质条款往往引发争议。在上述案例中，由于合同中品质条款的措辞不严谨，规定有漏洞，因此被F公司所利用。合同中品质的表达方法有“凭文字说明”和“凭样品表示”两种，两种方式的陈述都要求既准确又保持必要的灵活性。

事实上，对服装等商品，要使其与样品完全一致是很困难的。如果E公司在合同中列明“品质与样品大致相同”、“允许有色差”等，就不至于在F公司提出质量问题时有理说不清了。

所谓“标的”，即合同法律关系的客体，是指合同当事人之间权利义务所指向的对象。若合同没有标的，合同也就无法成立。合同标的可以是物，作为物时既可以是形物，如货物买卖合同中的电视机；也可以是无形物，如供电合同中的电力。合同标的还可以是行为，如整容合同中的整容服务行为。而国际货物买卖合同中的“标的”（subject of matter）指的是前者，是进入国际市场的有形物，即货物，在这种情况下，标的也被称之为“标的物”。

在商订国际贸易合同时，明确规定标的物及其品质是首先要谈妥的问题。因为进入国际市场的商品种类繁多，即使是同一种商品，也会有品种、花色、质量、外观等方面的不同。标的物及其品质的不同，会影响商品的用途、运输方式，及造成价格上的差异。合同的标的还必须以一定的量来表示，数量的约定是有效的货物买卖合同中必不可少的一项内容。此外，在国际贸易中，商品的包装也是一项不可忽视的重要内容。按照一些国家的法律规定，合同中的包装内容是商品说明的组成部分。包装不仅是保护商品在流通过程中的品质完好和数量