



国际贸易理论与实务系列

International Trade Theory and Practice Series

周桂荣 总主编

International
Trade
Practice

国际贸易实务

新颖的编写方式：本书以外贸业务程序为主线，章节顺序按照外贸业务流程排列。

理论与实践相结合：本书从理论阐述入手，循序渐进，并通过案例及练习题加深对深奥理论和国际条约惯例的理解，使理论的应用体现在具体的实践中。

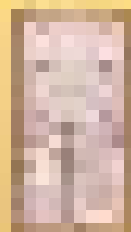
全新的资料：本书根据最新的UCP600和其他国际贸易惯例编写。

周桂荣 / 主编



厦门大学出版社
XIAMEN UNIVERSITY PRESS

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位



国际贸易理论与实务(第2版)

International Trade Theory and Practice (2nd Edition)

第2版 王健

International Trade
Theory and Practice

第2版

王健 主编

国际贸易实务

本书可作为高等院校国际贸易专业及相关专业的教材，也可供从事国际贸易工作的业务人员参考。

第2版 王健



清华大学出版社
Tsinghua University Press



国际贸易理论与实务系列

International Trade Theory and Practice Series

周桂荣 总主编

International
Trade
Practice

国际贸易实务

周桂荣/主编



厦门大学出版社

XIAMEN UNIVERSITY PRESS

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/周桂荣主编. —厦门:厦门大学出版社,2010.8

(国际贸易理论与实务系列教材)

ISBN 978-7-5615-3531-8

I. ①国… II. ①周… 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(2010)第 120301 号

厦门大学出版社出版发行

(地址:厦门市软件园二期望海路 39 号 邮编:361008)

<http://www.xmupress.com>

xmup@public.xm.fj.cn

厦门市明亮彩印有限公司印刷

2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

开本:787×960 1/16 印张:20

字数:348 千字 印数:1~3 000 册

定价:29.00 元

本书如有印装质量问题请寄承印厂调换

前 言

随着经济全球化和国际区域一体化的深入发展,越来越多的企业融入国际贸易竞争中,而随着电子商务与互联网络的发展,国际贸易实务也赋予了不少新的内容,原有的国际惯例及其条约也在实践中不断进行补充和完善,要跟上时代发展的步伐,就需要我们对原有的教材适时进行调整和更新,以使经贸人才的培养更好地满足实践的需要和经济发展的需要,这是我们进行此次教材颠覆性更新的缘由所在。

《国际贸易实务》是在原有教材《国际贸易实务单证操作教程》的基础上,结合实践发展的需要和教学的需要,以外贸业务程序为主线,从理论阐述入手,循序渐进,并以案例及其练习加深对深奥理论和国际条约惯例的理解,使理论的应用体现在具体的实践中。该教材主要阐明进出口业务的基本理论知识和基本规范操作,通过系统的理论学习,辅之以案例、专业词汇及练习,在基本知识点和技能掌握的基础上,旨在提高学生分析问题和解决问题的能力,以及熟练运用专业外语进行贸易实践的能力。

本书以外贸业务程序为主线,共分为四篇来阐述外贸业务具体的合同条款及业务程序。第一篇为国际货物交易磋商与合同的订立,第二篇为国际货物买卖合同条款,第三篇为进出口合同履行,第四篇为贸易方式。全书分为十三章,在每一章后都增加了常用的专业外语词汇、思考题和案例分析,将原有的 UCP500 更新为 UCP600,这也是本书的最显著的特点。通过课后练习加深对每章知识点的理解和运用。

全书写作分工如下:第一章至第二章由张晨编写,第三章至第四章由蒋素领编写,第五章、第八章由周桂荣编写,第六章至第七章由李志霞编写,第九章由石国庆编写,第十章、第十三章由王冬编写,第十一章、第十二章由吴凯鸽编写,全书由周桂荣教授负责统筹。

本书可作为高等学校经济管理类、外语类的学生教材之用,亦可作为从事进出口业务的人员自学实践之用。编者在编写过程中参阅了多种有关国际贸



易实务的教材,汲取了相关的精华,在此表示由衷的感谢!由于编者水平和学识有限,难免出现差错、疏漏,敬请读者不吝赐教!

周桂荣

2010年6月

目 录

前 言

第一篇 国际货物交易磋商与合同订立

第一章 进出口交易的磋商与合同的订立·····	(3)
第一节 进出口交易磋商的形式和内容·····	(3)
第二节 进出口磋商的程序·····	(6)
第三节 发盘和接受的惯例及约定·····	(10)
第四节 国际货物买卖合同的订立·····	(19)

第二篇 国际货物买卖合同条款

第二章 商品的品质与数量·····	(29)
第一节 商品的品名、品质·····	(29)
第二节 货物品质的表示方法·····	(31)
第三节 商品的数量·····	(36)
第四节 合同中的数量条款·····	(40)
第三章 货物的包装·····	(44)
第一节 包装的作用·····	(44)
第二节 货物包装的种类·····	(46)
第三节 货物包装的标志·····	(48)
第四节 合同之中的包装条款·····	(49)
第四章 合同中的贸易术语·····	(53)
第一节 E 组贸易术语·····	(53)



第二节	F 组贸易术语	(54)
第三节	C 组贸易术语	(59)
第四节	D 组贸易术语	(64)
第五节	国际贸易术语的选用	(70)
第五章	国际货物价格	(75)
第一节	作价的原则	(75)
第二节	作价的方法	(76)
第三节	佣金和折扣的运用	(77)
第四节	合同中的价格条款	(79)
第五节	常用价格的换算	(80)
第六章	国际货物运输	(86)
第一节	运输方式	(86)
第二节	货物运输交付条件	(93)
第三节	合同中的运输条款	(99)
第四节	运输单据	(102)
第七章	国际货物运输保险	(111)
第一节	海洋运输货物承保的责任范围及费用	(111)
第二节	海洋运输货物保险条款	(114)
第三节	伦敦保险协会海洋运输货物保险条款	(121)
第四节	其他运输方式货物保险条款	(123)
第五节	保险单据	(125)
第八章	国际货款的收付	(128)
第一节	支付工具	(128)
第二节	汇付	(134)
第三节	托收	(138)
第四节	国际保理与出口信用保险	(148)
第五节	信用证付款	(155)
第六节	SWIFT 信用证	(166)
第七节	银行保证书和备用信用证	(167)
第九章	进出口商品检验	(178)
第一节	商品检验的作用	(178)
第二节	商品检验的时间和地点	(179)

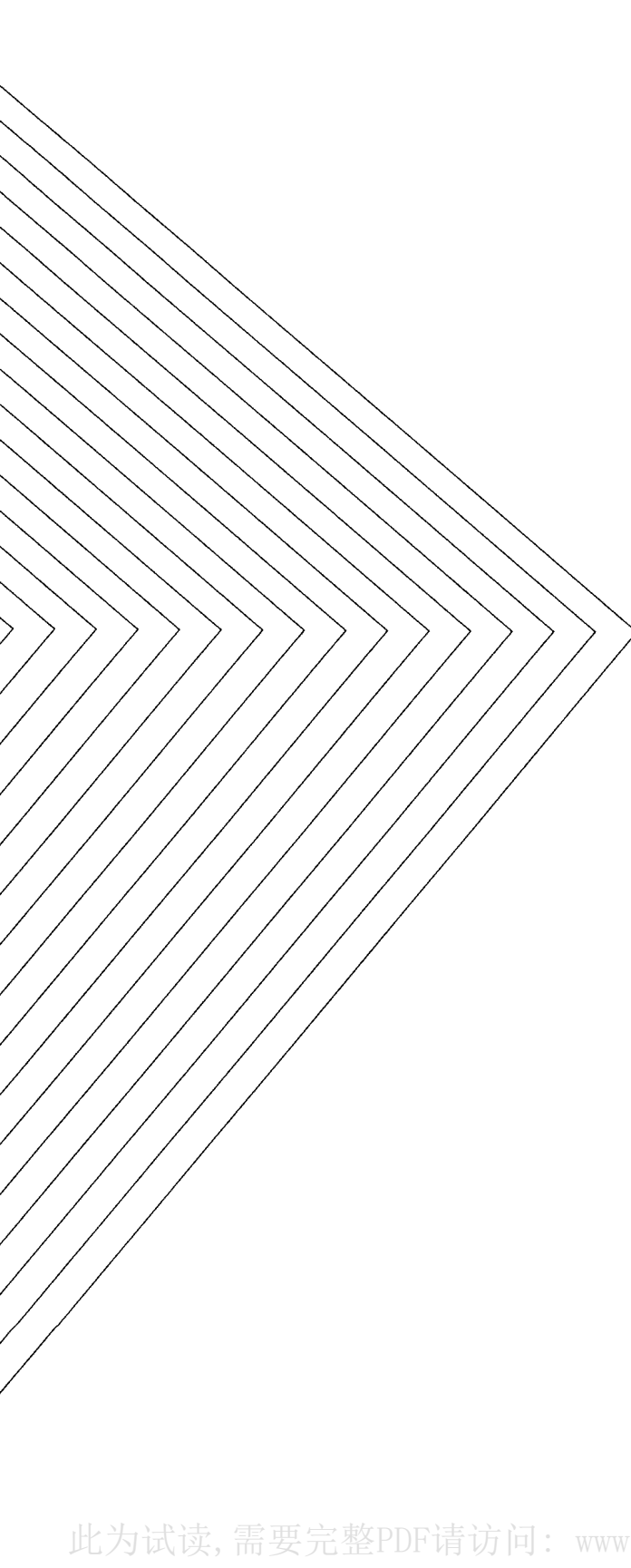
第三节	商品检验标准·····	(182)
第四节	商品检验机构及证书·····	(183)
第十章	争议、索赔、不可抗力和仲裁·····	(189)
第一节	争议和索赔·····	(189)
第二节	不可抗力·····	(194)
第三节	仲裁·····	(197)

第三篇 国际货物买卖合同的履行及操作步骤

第十一章	出口合同的履行及操作步骤·····	(207)
第一节	备货和报验·····	(207)
第二节	催证、审证和改证·····	(209)
第三节	运输、投保、报关·····	(213)
第四节	出口结汇·····	(217)
第五节	单据缮制·····	(219)
第十二章	进口合同的履行·····	(231)
第一节	信用证的开立与修改·····	(231)
第二节	运输、保险、报验·····	(233)
第三节	审单付款和接货拨交·····	(235)
第四节	进口货物的索赔·····	(236)
第五节	进口货物结算·····	(238)
第十三章	国际贸易方式·····	(243)
第一节	包销、经销与独家代理·····	(243)
第二节	寄售、展卖与拍卖·····	(249)
第三节	招投标业务·····	(254)
第四节	对销贸易·····	(257)
第五节	加工贸易·····	(261)
第六节	商品期货交易·····	(267)
参考文献	·····	(274)
附录	ICC 跟单信用证统一惯例(UCP600)·····	(275)
附表 1	销售确认书·····	(296)



附表 2	国际货物买卖合同	(298)
附表 3	海运提单(B/L)	(302)
附表 4	保险单	(304)
附表 5	信用证	(305)
附表 6	出口检验申请单	(307)
附表 7	报关单	(309)



第一篇

国际货物交易 磋商与合同订 立

第一章 进出口交易的磋商与合同的订立

第一节 进出口交易磋商的形式和内容

一、出口交易磋商的形式和内容

出口交易磋商(export business negotiation),即出口合同磋商(export contract negotiation),是指出口企业为出售某项货物与国外客户就各项交易条件进行洽商,以期达成协议的过程。交易磋商是以成立合同为目的的,一旦双方就各项交易条件达成一致,买卖合同即告成立。交易磋商的过程也就是合同订立的过程;磋商是合同的根据,合同是磋商的结果。交易磋商决定交易的成败和合同质量的高低,它直接关系到企业的经济利益。可以说,交易磋商是进出口活动中最重要的环节。所以,在实际工作中,有关业务人员必须认真对待。

交易磋商是一项政策性、策略性和技术性都很强的工作。它要求从事此项工作的人员具有良好的政治素质、较高的政策水平、丰富的外贸专业知识和娴熟的谈判技巧,并具有高度责任心和认真踏实的工作作风。只有这样,才能高质量达成交易。

出口交易磋商的形式可分为口头和书面两种。口头磋商包括由出口企业邀请国外客户来访,参加各种商品交易会(如广交会、小交会),以及由我方派遣出国推销人员、贸易代表团(组),或委托驻外机构,海外企业代为在当地洽谈等面对面的磋商。通过电话洽谈,也属口头磋商形式。书面磋商系通过双方交换信件、电报或电传(TELEX)进行磋商。目前,较多企业使用传真(FAX)进行洽谈;有的企业已开始使用电子邮件磋商交易。但应注意,传真



件会褪色,不能长期保存,而且容易作伪;传真件是否可作为法律上有效的书面文件,当前各国法律尚无定论。至于电子邮件可否作为有效书面文件,其法律性质迄今在国际范围内也有待明确。因此,如通过交换传真或电子邮件达成交易,有关当事人必须以信函补寄正本文件或另行签订合同书,以掌握合同成立的可靠依据。^①

交易磋商的内容,以货物的品质(质量)、数量、包装、价格、交货和支付条件为主要内容,但通常也涉及检验、索赔、不可抗力 and 仲裁条件等其他内容。之所以说货物的品质等前六项为主要内容或主要交易条件,是由于买卖双方欲达成交易、订立合同,必须至少就这六项交易条件进行磋商并取得一致意见。因为,这六项条件是成立买卖合同所不可缺少的交易条件,特别是检验、索赔、不可抗力 and 仲裁,虽非成立合同所不可缺少的内容,但是为了提高合同质量,防止和减少争议的发生以及便于解决可能发生的争议,买卖双方在交易磋商时也不容忽视。

为了简化交易磋商内容、加速磋商的进程,以节省磋商的时间和费用,精明的进出口商往往在正式进行磋商交易之前,先与对方就“一般交易条件”达成协议。

所谓“一般交易条件”(general terms and conditions),是指出口商为或进口商为销售或购买货物而拟定的一套共性的交易条件。出口商所拟定的一般交易条件,有的称为“一般销售条件”(general conditions of sales);进口商所拟定的一般交易条件,有的称为“一般购货条件”(general conditions of purchase)或“订购条件”(conditions of order)。名称不同,实质相同。

一般交易条件应按所经营的商品大类(如轻工业品、粮油产品、机械等)或按商品品种(如棉布、呢绒、真丝织物、人造丝织物等),分别予以拟定。因此,有的外贸企业由于其所经营的商品范围较广,而有必要按不同大类/品种拟定数套一般交易条件。一般交易条件的内容,虽各有不同,但就我出口企业所拟定的一般交易条件而言通常包括以下几方面:(1)有关预防和处理争议的条件(如关于货物检验、索赔、不可抗力 and 仲裁的规定);(2)有关主要交易条件的补

① 《中华人民共和国合同法》第 11 条规定:“书面形式是指合同书、信件和数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表示所载内容的形式。”此项规定与目前各国法律和《联合国国际货物销售合同公约》的有关规定不尽一致。在现阶段,我国企业与外商以书面形式订立合同时,除合同书、信件、电报、电传外,如采用其他数据电文,应持谨慎态度。

充说明(如品质机动幅度、数量机动幅度、允许分批/转运、保险金额、险别和适用的保险条款、信用证开立的条件和到期日、到期地点的规定);(3)个别的主要交易条件(如通常采用的包装方法、凭不可撤销即期信用证支付的规定)等。

一般交易条件大都印在由进口商或出口商自行设计和印刷的销售合同或购货合同格式的背面或格式正面的下部。有的则将其拟定的一般交易条件单独印刷成文,以供分发给可能与之交易的客户之用。因此,一般交易条件也称格式条款。

为了使一般交易条件能适用于日后所订立的所有合同,我出口企业通常与国外客户建立业务关系之初,将印有一般交易条件的销售合同(确认书)格式或单独印制的文件送交有关客户,要求其阅读,并以书面确认同意在今后交易中采用我方的一般交易条件。只有在实际交易前,事先得到对方对由我方提出的一般交易条件的确认,才能对双方日后订立的合同具有约束力。如果事先不取得对方的同意,在具体交易达成后,再向对方提出我方所拟定的一般交易条件,将有可能被对方以我方提出新的、额外的交易条件为由而加以拒绝,甚至否定已成立合同的有效性,并由此造成经济损失。

印刷在销售合同(确认书)格式上的一般交易条件,虽然适用于所有合同,但这并不是说,在日后具体交易中,不得对一般交易条件中的任何规定作任何变更。与此相反,在磋商具体交易时,买卖双方完全可以根据交易的实际需要,提出与一般交易条件不同的条件。在此情况下,双方在具体交易中洽谈同意的条件,其效力将超越一般交易条件中所规定的条件。例如,一般交易条件中原规定:支付方式为“凭不可撤销即期信用证”,经双方洽商后支付方式为“D/P 即期”,则合同条款以后者为准。这是由于根据法律原则:事后协议可改变或否定印刷条款。我国《合同法》第 41 条明确规定:格式条款与非格式条款不一致的,应当采用非格式条款。

二、进口交易磋商的形式和内容

进口交易磋商是决定进口业务经济效益的重要因素。进口合同磋商的形式和内容虽与出口合同磋商基本相同,但由于在进口业务中,进口人所处地位与出口人不同,因此,对磋商形式和内容各个环节的掌握、应注意的事项等存在着不同。



第二节 进出口磋商的程序

买卖双方交易磋商的程序,一般来说,从询价开始,经过发盘、还价、接受几个环节,最后达成交易。

一、询价

(一) 询价的含义

询价(inquiry),也称询盘,是指交易的一方欲出售或购买某种货物,向另一方发出的探询买卖该项货物有关交易条件的一种口头或书面的表示。询价又称磋商邀请(invitation to treat),或者称为要约邀请。我国《合同法》第2章第15条规定:“要约邀请是希望他人向自己发出要约的意思表示。寄送的价目表、拍卖公告、招标公告、招股说明书、商业广告等为要约邀请。”询价根据发出人的地位不同,可分为两种:

1. 买方发出询价,也称邀请询价(invitation to make an offer)。例如,国外客户给我纺织品进出口公司来电:“请报南山府绸(炼)33×49,1 000 千克,5/6 月份装运,FOB 大连”(PLEASE OFFER NANSHAN PONGEE 33×49, 1 000kg,5/6 SHIPMENT FOB DALIAN)。

2. 卖方发出询价,也称邀请递价(invitation to make a bid)。例如,我粮油进出口公司向日本某客户发出询价:“可供中国东北大豆,请递价”(CAN SUPPLY NORTHEAST SOYBEAN PLEASE BID)。

样函 1.1

RODO LIMITED
HARTSHEAD WORKS LANGHAM STREET
ASHTON-UNDER-LYNE LANCs OL7 9EQ
May 19, 2000

Dear Sirs,

We are pleased to note from your fax of May 16 that as exporters of sporting goods, you are interested in establishing business relations with us, which is also our desire.

At present, we are in the market for rubber boots, and shall be glad to receive your best quotations for them, with indications of packing, for July

shipment, CIF Southampton.

We await your early reply.

Your faithfully,

(一) 询价应注意的问题

1. 询价虽然同时可向一个或几个交易对象发出,但不应在同时期集中对外询价,以防止暴露我销售或购买心切。

2. 在询价时,不仅限于询问价格,也可以询问其他交易条件。

3. 询价是交易磋商的第一步,在法律上对询价人和被询价人均无约束力,即买方询价后无购买货物的义务和卖方询价后无出售货物的责任。但是在交易习惯上,应该避免出现只询价不购买或不售货的现象,以维护企业的信誉。

4. 被询价人可以及时发盘回答询价,也可以拖延一段时间发盘,还可以拒绝回答询价。不过在交易习惯上要尊重对方,无论是否出售或购买均应及时回复为宜。

5. 询价虽然对双方无约束力,但是双方在询价的基础上经过多次磋商,最后达成交易,如履约时发生争议,那么原询价的内容也成为磋商成交文件的不可分割部分,同样作为处理争议的依据。

二、发盘

发盘(offer),又称发价,是指交易的一方向另一方提出一定交易条件,并愿意按照提出的交易条件达成买卖该项货物的交易、签订合同的一种口头或书面的表示。《联合国国际货物销售合同公约》第14条对发盘的定义为:“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议,如果十分确定并且表明发盘人在得到接受时承受约束的意旨,即构成发盘。”

样函 1.2

May 21, 2000

Dear Sirs,

We thank you for your enquiry of May 19 and are pleased to send you our quotation for the goods you required as follows

Commodity: Rubber Boots

Packing: in cuts

Quantity: 3360 pairs

Price: U. S \$ 4.300 per pair CIF SOUTHAMPTON

发盘通常由卖方发出,习惯上称为卖方发盘(selling offer)。例如,“可供