

G UOJI MAOYI SHIWU

韩晶玉 李辉 郭丽 主编

国际贸易实务

- 图(表)文结合，系统讲解国际贸易实务的理论知识
- 案例导入，提供解决实际问题的思路
- 知识拓展，开阔学习视野，丰富学习内容
- 课件配套，方便课堂教与学



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

高等院校国际商务应用型规划教材

国际贸易实务

韩晶玉 李辉 郭丽 主编

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 / 韩晶玉, 李辉, 郭丽主编. —北京:
对外经济贸易大学出版社, 2014
高等院校国际商务应用型规划教材
ISBN 978-7-5663-1070-5

I. ①国… II. ①韩… ②李… ③郭… 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 (2014) 第 129886 号

© 2014 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际贸易实务

韩晶玉 李辉 郭丽 主编
责任编辑: 李晨光 张姗姗

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 19.25 印张 444 千字

2014 年 8 月北京第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-1070-5

印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 35.00 元

前 言

随着国际经济一体化的迅猛发展和我国外贸经营权的进一步放宽,中国经济国际化的趋势越来越明显,中国企业参与国际贸易的竞争情况越来越激烈。巨额的外汇储备、良好的经济环境、广阔的市场发展空间吸引了大量的外资企业的进入,同时,经过产业结构升级的中国企业也不断地走出去。为了适应我国经济发展的实际需要,必须大量培养具有扎实的国际贸易基础知识、能够掌握进出口业务各个环节、熟悉国际贸易规则及惯例的应用型国际商务人才。这本国际贸易实务的编写立足于培养实用型国际贸易专业人才,从国际贸易实务课程改革的实际出发,在总结了同类教材经验的基础上,更加突出它的实际应用性。

在教材的内容上,本书共分12章,从国际商品购销合同各项条款的内容入手,详细地阐述了进出口业务中涉及的关于商品的品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、报关、索赔、仲裁等环节的基础理论知识,同时注重实践环节的内容安排,在每项内容的编写中都会系统、清晰地写明这个环节在进出口业务中的操作程序及相关的贸易单据的内容。再通过进出口合同的履行程序,让学习者清晰地学到进口和出口的整个过程。最后介绍了国际贸易中比较常用的一些贸易方式。

在教材的形式上,为了加深学生对知识的理解,选取了国际贸易实务中的典型案例进行分析,总结了在案例中获得的重要启示,以此来帮助读者消化、掌握主要的知识点,提高其思考问题、分析问题、解决问题的能力,也给从事国际贸易业务的工作者提供了借鉴和解决实际问题的思路。用“小提示”对重要的、易错的知识点加以强调,采用“相关链接”来拓展书上的内容,拓宽读者的学习视野,丰富读者的学习内容。

本书可以作为高等院校经济类、管理类专业的国际贸易实务课程的教材,也可以作为涉外经济工作者和管理者的培训教材和实用工具书。

本书由韩晶玉、李辉、郭丽担任主编,孙开焕、王迎担任副主编。具体分工是韩晶玉负责编写第5、6、7、10、11章,李辉负责编写第1、3、4章,郭丽负责编写第2、12章,王迎负责编写第9章,张帆负责编写第8章。全书由孙开焕审稿,韩晶玉最后定稿。

本书在编写过程中参考了一些有关论著的资料、观点,教材的编写得到了对外经济贸易大学出版社的大力支持与帮助,并在中国冶金进出口公司辽宁分公司的段建伟先生、朝阳市国税局的黄春明先生及中国银行的钱辉女士的大力协助下得以顺利完成,在此一并表示衷心的感谢!

由于编者水平有限,书中难免有疏漏和不足之处,恳请读者批评指正,以待今后补充和完善。

韩晶玉
2014年3月

目 录

第一章 绪 论	(1)
第一节 国际贸易实务的概念和特点	(2)
第二节 进出口贸易的基本流程	(5)
第三节 国际贸易买卖合同的当事人与标的	(8)
第二章 国际货物买卖合同的标的	(11)
第一节 商品的品名	(11)
第二节 商品的品质	(14)
第三节 商品的数量	(23)
第四节 商品的包装	(30)
第三章 国际贸易术语及惯例	(45)
第一节 贸易术语与国际贸易惯例	(46)
第二节 国际贸易术语的解释	(57)
第四章 商品的价格	(81)
第一节 商品价格的掌握	(82)
第二节 商品的定价方法	(84)
第三节 计价货币的选择	(87)
第四节 佣金与折扣的运用	(90)
第五节 进出口商品价格的核算	(93)
第六节 商品的价格条款	(110)
第五章 国际货物运输	(113)
第一节 国际货物的运输方式	(114)
第二节 国际货物运输单据	(123)
第三节 装运条款	(134)
第六章 国际货物运输保险	(139)
第一节 国际货物运输保险概述	(140)
第二节 海上货物运输保险的保障范围	(145)
第三节 我国货物运输保险的险别	(149)
第四节 英国伦敦保险协会海运货物保险条款	(156)
第五节 货物运输保险实务	(158)
第七章 国际货款的支付	(163)
第一节 国际货款结算的票据	(164)
第二节 汇款	(175)
第三节 跟单托收	(180)

第四节 信用证	(188)
第五节 银行保函	(200)
第六节 国际保理业务	(203)
第七节 各种支付方式的结合使用	(209)
第八章 商检与报关	(211)
第一节 出入境检验检疫	(211)
第二节 报关与海关管理	(215)
第三节 海关监管货物	(218)
第四节 海关特殊监管区域	(224)
第九章 贸易纠纷的预防和处理	(227)
第一节 争议和索赔	(228)
第二节 不可抗力	(233)
第三节 仲裁	(236)
第十章 国际货物买卖合同的商定	(245)
第一节 交易磋商的形式与内容	(245)
第二节 交易磋商的一般程序	(246)
第三节 合同的签订	(256)
第十一章 合同的履行	(261)
第一节 出口合同的履行	(262)
第二节 进口合同的履行	(276)
第十二章 国际贸易方式	(281)
第一节 经销与代理	(282)
第二节 寄售与拍卖	(287)
第三节 转口贸易与对销贸易	(292)
第四节 加工贸易	(296)
参考文献	(301)

第一章 绪 论

学习目标

通过本章的学习，学生能够掌握国际贸易实务的概念和特点；熟悉进出口贸易的基本流程；了解国际贸易实务的发展和国际货物买卖合同的基本内容。

本章重要概念

国际贸易实务 合同当事人 合同的标的

案例导入

改革开放以来，特别是加入世贸组织以来，我国外贸发展迸发出蓬勃生命力。1978—2013年，我国对外贸易总额从206亿美元增加到4.16万亿美元，年均增长率为16.4%，对外贸易已成为推动经济社会发展最活跃的力量。近年来对外贸易对经济增长的贡献率平均达到17%~20%，直接和间接带动了国内1.8亿人就业，创造了18%的全国税收。中国外贸发展还增进了主要贸易伙伴的国民福利，成为全球经济增长的动力。目前，我国已经是120多个国家和地区最大的贸易伙伴，每年进口近2万亿美元的商品，这些都为全球贸易伙伴创造了大量就业岗位和投资机会。2013年中国首次超越美国成为世界第一货物贸易大国，中国货物进出口总额为4.16万亿美元，其中出口额2.21万亿美元，进口额1.95万亿美元。

贸易大国是贸易强国的基础。尽管我国已经成为世界贸易大国，但要成为贸易强国仍然任重道远。我国出口产品附加值较低、拥有自主品牌较少、营销网络不健全、出口产品质量不高的现象仍然存在，统筹两个市场、两种资源的能力需要进一步提高。当前我国对外开放面临新的形势和挑战，我们要积极推进转方式、调结构，加快外贸发展方式转变和结构调整，培育参与经济全球化的新优势，鼓励企业加大技术创新投入，提升产品质量档次，建立国际营销网络，积极开拓新兴市场，促进加工贸易转型升级和梯度转移。同时，进一步扩大进口推动对外贸易平衡发展。

第一节 国际贸易实务的概念和特点

一、国际贸易实务的概念

国际贸易实务, 又称进出口贸易实务, 主要是研究不同国家或地区间货物或服务交易的基本操作过程, 包括进出口货物或服务买卖的基本原理、实际业务流程, 以及在进出口交易过程中交易双方应遵循的法律法规等行为规范。

除了货物进出口业务, 国际贸易实务还包括国际技术贸易、国际服务贸易, 以及与贸易有关的资本等要素国际移动的具体实践与运用。

二、国际货物贸易与国内货物贸易的区分

国际贸易具有不同于国内贸易的特点, 其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题, 都远比国内贸易复杂。国际贸易的线长、面广、中间环节多。

国际货物贸易与国内货物贸易都是指商品交换, 两者的原理、运作过程 and 操作方法基本上是相同的。但是, 由于国际货物贸易中一般伴随着商品的出口或进口, 其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题都远比国内货物贸易更加复杂, 具体表现在以下几个方面:

(一) 国际货物贸易所适用的法律规范比较广泛

在国际贸易中, 由于交易双方处在不同国家和地区, 在洽商交易和履约的过程中, 涉及各自不同的制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法, 情况错综复杂。根据双方当事人的意愿, 所使用的法律可以是某一方当事人所在国的法律, 也可以是其他国家的法律, 还包括国际贸易条约、国际贸易惯例。但是, 在国内贸易中, 所使用的法律只能是该国国内的法律。

(二) 政府对国际货物贸易具有更多的管理措施

国际贸易既是厂商与厂商之间的贸易, 又是国家与国家之间的贸易。各国政府为了保持国际收支平衡, 保护民族工业发展以及保证正常的社会生活秩序等, 往往对商品进出口有各种各样的限制或鼓励措施, 例如关税、配额、许可证、出口补贴、出口退税等。另外, 还要接受海关的监管、政府有关管理部门的审批以及法定的进出口商品检验。支付货款或接受货款也要接受相关管理部门的监控, 办理进口付汇和出口收汇的核销, 而国内贸易就没有这方面的管理。

(三) 国际货物贸易面临较多和较大的风险

国际贸易是跨越国界进行的, 遇到的问题既多且复杂, 由此带来的贸易风险也比国内大得多。比较显著的有以下几种:

1. 信用风险

主要是指钱货不清的风险。在国际贸易中, 从磋商交易到订立合同, 再到卖方交货、买方付款, 需要经过一段相当长的时间。在此期间, 买卖双方的财务状况可能发生

变化,有时危及履约,给对方造成损失。同时,卖方交货、买方付款存在着时间差,可能出现交货了收不到款,或者不能按期足额收到款;也可能出现付款了收不到货,或收到的货物不符合合同的要求。为了规避这类信用风险,国际贸易中一般采用信用证结算,即在双方交货与付款之间引入银行担保,但即便是这样做也不能绝对避免风险。

2. 汇率风险

指由于币值不稳定,从订立合同到成交期间的汇率变动给交易者带来的损失。在国际贸易中,由于各国货币制度不同,买卖双方必定有一方要用外国货币进行计价、结算和支付,这就发生了两种货币按照怎样的比率进行兑换的问题。汇率风险,不仅直接关系到贸易当事人的盈亏得失,而且会给有关国家的进出口贸易、国际收支、国际储备、物价等带来有利或不利的影 响。因此,在磋商交易时,用什么货币计价、结算、支付是交易者必须认真考虑的问题。

3. 价格风险

指从订立合同到货物到达目的地期间所发生的价格变化而导致的交易者的损失。比如,订立合同后,如果在卖方进货前,货物价格上涨,则卖方需承担风险;如果在买方收到货物后,货物价格下跌,则买方要承担风险。当然,反之也可能带来利益。但是,一方的利益,也就往往是对方的损失。在国际贸易中,从订约到卖方进货和买方收到货物往往需要较长的一段时间,而世界市场上的商品价格是经常变动的,所以这种风险,相对于国内贸易来讲,突出得多。并且,国际贸易多为大宗买卖,这使得双方面临的价格风险更大。

4. 运输风险

指货物在运输途中遇到突发性事件的风险,如暴风雨袭击、战争、运输工具故障等而导致的货物损失或延期到达造成的损失。当然,在国内贸易中也存在运输风险,但国际贸易中的运输里程一般比国内遥远得多,并且情况也复杂得多,所以其运输风险也大得多。为规避运输风险,国际贸易中一般都要求投保货物运输险,但是即使投保了货物运输险,有的风险则可能仍然要由交易者自己承担。

5. 政治风险

主要是指贸易对象国发生动乱或革命,政府更替、政策改变以及两国关系突然恶化等政治原因给交易者造成的损失。在国际市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更为明显,从事国际贸易的风险也就更大。

6. 合同风险

合同风险涉及的范围很广,首先是贸易双方在洽谈业务时所处的贸易环境可能使合同利益失衡而带来风险。若产品供大于求,在合同条款谈判过程中,进口方更具有主动权,从而进口方会在产品价格、产品质量上要求苛刻,或是在交货时间、结算方式上迫使出口方作出让步。显然,合同利益会偏离出口方,反之亦然。其次是合同条款内容上的缺陷导致风险。这主要是指合同内容是否完整全面,文字、术语等表达是否准确、无疑义,合同所规定的各项手续的日期是否合理有效等。若合同疏漏了保险、索赔、仲裁等方面的条款,或者对主体双方权利义务规定不明确,都有可能使合同无法顺利执行,

从而给企业带来风险。

7. 市场风险

国际贸易中市场风险的产生主要源于市场供需及价格的变动或结算货币汇率的波动。此外,国际市场区域选择不当或入市经营时机选择不当也是导致市场风险的重要因素。市场风险的发生必然会给贸易中的一方带来损失,同时,也可能使面临风险的一方企图采取欺诈或不合理的手段以逃避或转嫁风险,从而给贸易对方造成损失。

8. 其他贸易风险

在进出口业务操作中,还有一些外贸企业没能预知的、来自于企业外部的、不以企业及其业务人员意志为转移的因素,会导致企业资产承受损失的可能性,一般称为其他系统风险或固有风险,如货物运输风险。货物在运输途中可能遭遇人们无法预料的灾害性天气或货物被盗窃、丢失、损坏、锈蚀、灭失等,或是选定的运输方式或承运公司不恰当,不能安全快捷、节约又及时地运送货物,或是由于政治原因不能顺利通关等,都将引起贸易双方利益的潜在损失。

(四) 国际货物贸易业务在操作上较复杂

由于国际货物贸易的业务环节多、涉及面广,因此,需要办理的手续较多,如进出口审批申请、商检、运输、保险、报关、外汇核销、退税、获取产地证等。此外,还要制作各种单据,解决语言不通、度量衡制度不同,以及适应不同的风俗习惯和商业惯例等。



相关链接

从事国际贸易需要具备的条件:

(1) 要有全球眼光和迅速准确的信息;(2) 雄厚的资金和良好信誉;(3) 完备的贸易组织机构;(4) 要具备一系列专门知识,如市场营销知识、外语、外贸业务相关知识、企业知识、产品知识、客户知识、法律知识、制度背景知识等。

国际贸易业务人员具备的基本素质:

诚实,对于国际上的贸易从业人员来说,诚实是最可靠的工具;礼貌宽容;吃苦耐劳;强烈的事业心;坚定的意志;敏锐的观察力;良好的交际能力;开拓创新能力。

三、国际货物贸易实务的特点

(1) 通常买卖双方互不见面,通过电话、传真、邮件等形式商定交易。幸好,电脑与互联网的发达使这一过程变得越来越简单易行。通过网站、电子邮件、QQ 或 MSN 即时聊天软件、数码照片、摄像头等途径,我们可以轻易地交流,展示产品,讨价还价,就像大家坐在会议桌旁一样。

(2) 交易周期长。例如,一批货物从宁波运到伦敦,通常采用最合算的方式,即装在集装箱里由远洋货轮从宁波港口运到伦敦港口(假如某一方不是海港的话,还得加上部分铁路或公路运程)。这一过程目前单是海路就需要 25 天左右,加上备货、卸

货和内陆运输的时间，往往在一个月以上。因此，现在磋商的往往是一个月甚至更长时间以后买家才能收到的货物。相应的，卖方收回货款的时间也需要大致时间。事实上，对于一些季节性强的产品或针对性强的节日消费类产品通常会提前几个月甚至一年的时间磋商，订立长期的合同。

(3) 交易成本高。即便是海运，费用依然很高。一个集装箱货物（大约 30 个立方米或 20 吨）的海运费，从宁波到伦敦大约需要 1 万元人民币以上。遥远、偏僻或港口规模较小的地区价格更高。此外，办理进出口手续还需要一些费用，如银行结算货款的费用，而这些费用常常是固定的，与交易量没有太大关系。

(4) 中间环节多。货物从起运地到目的地，中间会经过多个环节。比如很多商品出口前必须强制检验，由国家进出口商品检验检疫局操作；要向管理进出口的买卖双方海关申报；要通过船务公司运输；要通过银行收取货款；要向税务机关纳税等。

第二节 进出口贸易的基本流程

一、出口贸易流程

我国出口贸易的流程大致如图 1-1 所示。

(一) 出口前的准备工作

在出口贸易中，交易对象都是国外商人，而国际市场情况又是错综复杂和变化多端的，因此，在开展出口业务时，一定要充分做好各项前期准备工作。这些准备工作主要包括制定出口商品经营方案，落实货源、制定出口商品的生产（收购）计划，对国际市场的调查研究和出口营销，寻找客户和建立业务关系，开展出口促销活动，办理商标注册等。

(二) 交易磋商与订立合同阶段

在做好出口前的准备工作后，便可通过书面形式对外磋商具体的出口业务。无论是谈判还是磋商，出口一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等几个基本环节。通过磋商达成交易后，应签订销售合同，将交易洽商达成一致的内容以书面形式固定下来，作为约束双方的法律性文件。合同的主要内容包括出口货物的品质、数量、包装、价格、支付、运输、保险、商检、索赔、仲裁、不可抗力等交易条件。

(三) 履行出口合同

合同签订以后，买卖双方都应根据合同的规定，各自履行各自的义务。出口商履行合同程序的繁简因所使用的贸易术语和付款方式而不同。在我国的出口业务中，多数采用 CIF 条件成交，并且一般采用信用证付款方式。履行这类合同涉及的环节较多，货（备货、申报检验）、证（催证、审证、改证）、运（租船、订舱、报关和保险）、款（制单结汇）等环节最为重要。

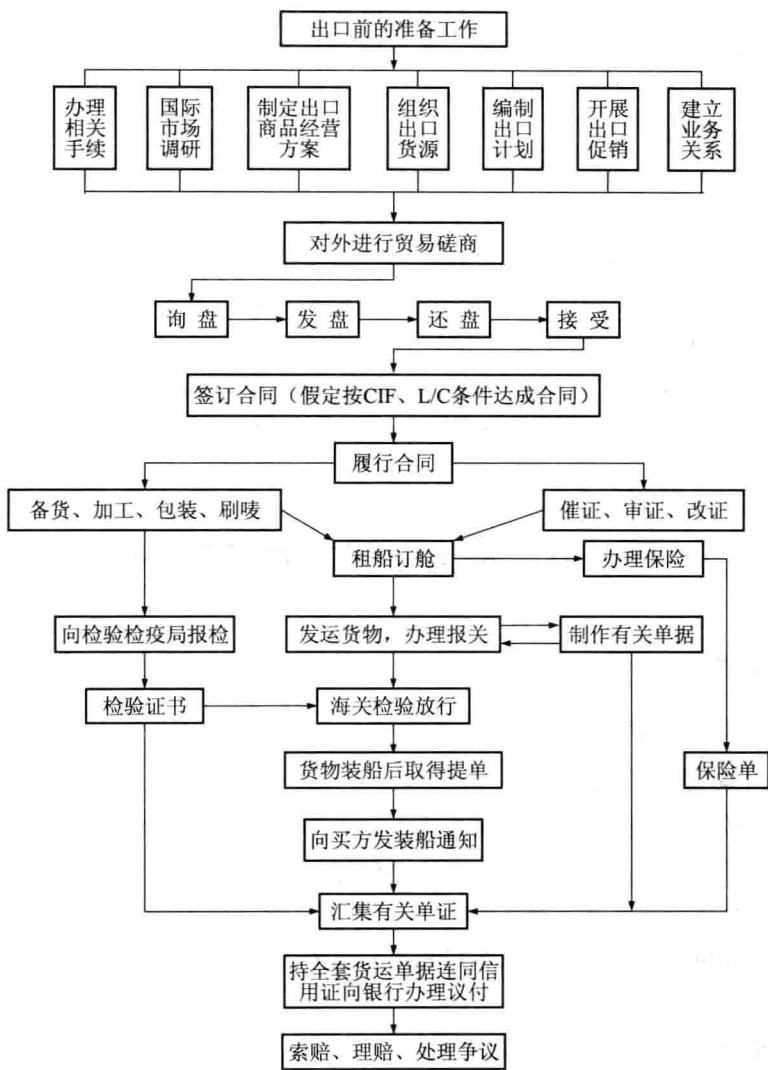


图 1-1 出口贸易流程图

二、进口贸易流程

进口贸易的流程与出口贸易的流程基本相同，只是由于企业在进口贸易中处于买方地位，其具体工作以及要求争取的条件与出口业务不一致。我国的进口贸易流程大致如图 1-2 所示。

（一）进口前的准备工作

进口交易前的准备工作包括两个方面：一方面，必须进行市场调研，如对所欲订购的商品的调研、对产品的国际市场价格的调研、对国际市场供应情况的调研、对客户资信情况的调研，并与调研的客户建立业务关系；另一方面，进口商品有许多必要的基础

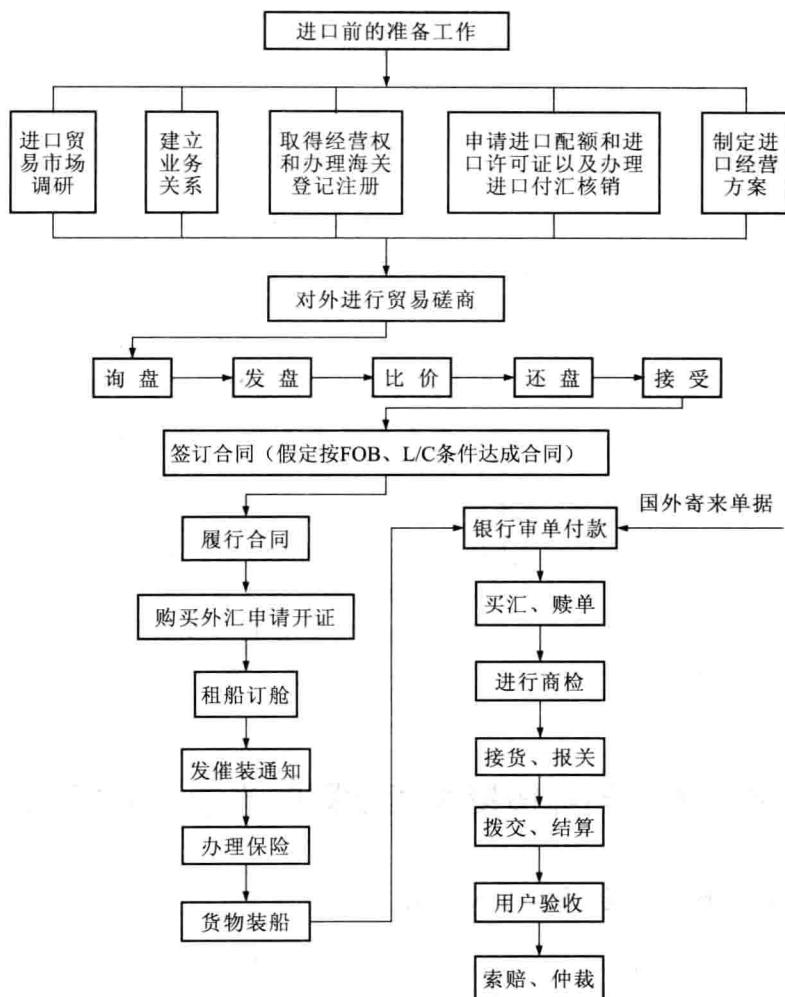


图 1-2 进口贸易流程图

手续需要办理，如取得进出口经营权、办理海关登记注册、申请进口配额、申请进口许可证、领取进口付汇核销单、制定进口经营方案等。

（二）交易磋商与合同的签订

进口交易磋商和出口交易磋商的环节基本相同，也包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节。其中，发盘和接受是两个不可缺少的环节。在实际的交易磋商过程中进口商要注意掌握交易谈判的主动权。进口合约的格式一般由我方备制，主要有两种：一种称为购货合同，大多使用在进口数量较大或交易条件复杂的机器设备等方面；另一种是购货确认书，大多使用在进口一般货物方面。

（三）履行进口合同

进口贸易合同签订后，买卖双方按合同规定在享有各自权利的同时必须承担各自的义务。进口合同的履行使进口交易进入一个实质性的阶段，是合同当事人实现合同内容

的具体行为。就进口而言,一般以 FOB 条件成立,以信用证方式付款。因此,进口合同的履行要经过其履行程序主要包括开立信用证、租船、订舱、催货、保险、付款赎单、接货、报关、报检、核销和索赔等程序。



相关链接

在我国进出口贸易实际操作中,首先遇到的问题就是建立业务关系,第一步就是寻找客户。在当今的信息时代,利用网络查找客户主要有以下几个渠道:

- (1) 大型的搜索引擎。如 Google, Yahoo, Excite 等。一般用关键词搜索。
- (2) 商务网站。如我国商务部的世界买家网 <http://win.mofcom.gov.cn>, 在线广交会 <http://www.cecfc.com.cn> 等。登录这些网站还可以链接到更多更新的商务网站上去。
- (3) B2B 网站。如阿里巴巴网、环球资源网 <http://www.globalsources.com> 等。B2B 网站里免费看到的求购信息通常没有联系方式,但不少会显示公司名称,那么以这个公司名称作为关键字去搜索,就有可能找到这个公司的网站,从而获得其联系方式。
- (4) 行业网。如纺织品交易网 <http://www.texindex.com> 等。
- (5) 通过大型的搜索引擎查找目标国的黄页网站和工商企业目录。
- (6) 名录网站。如北美制造企业名录 <http://www.thomasnet.com>, 提供北美覆盖 7 万多种产品的超过 17 万家工业产品制造商的企业名录资料,包括基本联系信息和产品信息。

第三节 国际贸易买卖合同的当事人与标的

一、国际货物买卖合同当事人的含义

合同当事人是指以自己的名义订立与履行合同并享有一定的权利与承担约定义务的人。合同当事人条款是说明合同当事人的基本情况和明确合同主体资格的一项不可缺少的最基本条款。

自然人的姓名指经过户籍登记机关核准登记的正式用名,一般为其身份证上的用名。自然人的住所是指自然人长期生活和活动的主要处所。

法人或其他组织的名称是指经登记主管机关登记的名称,如果是公司,则必须以营业执照上的名称为准。法人和其他组织的住所是指它们的主要办事机构所在地。

《中华人民共和国对外贸易法》(以下简称《对外贸易法》)第 8 条规定:“本法所称对外贸易经营者,是指依法办理工商登记或者其他执业手续,依照本法和有关法律、行政法规从事对外贸易经营活动的法人、其他组织或个人。”国际贸易合同的当事人既包括我国对外贸易的经营者,也包括境外合法从事国际贸易的经营者。

二、规定合同当事人条款的意义

(1) 合同当事人的合法权益可以受法律保护。当事人是合同法律关系的主体,为了购买和销售货物的目的订立具有权利义务关系的协议,合同的目的是使当事人的意思

表示的效果得以实现,只有明确规定了当事人的名称才能使其合法权益得到保证。

(2) 合同当事人是主张各自合法权益的主体。合同当事人在订立合同或履行合同时发生纠纷,如经友好协商不能解决,可能通过诉讼或仲裁解决,那么受理机构就会审查申诉人和被申诉人名称是否具有合同当事人的主体资格。

(3) 合同当事人是合同解释的主体。广义的合同解释主体不仅包括法院、仲裁机构,还包括当事人本身和其他人。《中华人民共和国合同法》(以下简称《合同法》)第125条规定:“当事人对合同条款的理解有争议的,应当按照合同所使用的词句、合同的有关条款、合同的目的、交易习惯以及诚信原则,确定该条款的真实意思。”

三、合同当事人条款的主要内容

(一) 合同当事人的名称或姓名

合同当事人通常为企业法人。所谓企业法人是指具有国家规定的独立财产,有健全的组织机构、组织章程和固定场所,能够独立承担民事责任、享有民事权利和承担民事义务的,并具备相应的缔约能力和主体资格的经济组织。除列明法人的名称、住所外,还应列明法定代表人的姓名。

一般企业采用的都是拟就好的标准合同格式,在合同的首部,都有印就的“卖方”和“买方”字样的栏目,供交易双方当事人分别载明各自公司的具体名称。另外,合同尾部也有印就的“卖方”和“买方”字样的栏目,供交易双方当事人分别签字或加盖公章。凡经买卖双方共同签署的合同,一般视为合同当事人真实意思的表示。

(二) 合同当事人的地址

国际货物买卖合同的当事人分别处在不同的国家和地区,一般相距遥远。为了便于交易双方在履约过程中相互联系及顺利办理货物交接与货款结算等事项,需要在合同中分别载明各当事人所在地的详细住址以及电话、传真和电子信箱等内容。如果在对外订立合同漏写或错写买卖双方的名称和地址,将会给履约造成麻烦。

四、订立合同当事人条款应该注意的问题

(一) 国际货物买卖的当事人必须有对外贸易经营权

当事人在订立合同时必须遵守国家法律和行政法规,遵循平等互利、协商一致的基本原则,并在核准的经营范围内订立经济合同。尽管我国《对外贸易法》规定,对外贸易经营者可以是法人和其他组织或个人,但是国家对进出口管理政策上分为出口配额和进口配额、许可证商品、国营贸易和指定经营等不同规定。

(二) 当事人应当具备一定的履行合同的能力

当事人是否具备履约能力直接关系到合同能否顺利履行。各国法律一般都规定,订立合同的自然人必须是具有缔约能力的人,未成年人、精神病人和禁治产人订立合同必须受到限制。我国《合同法》第9条规定:“当事人订立合同,应当具有相应的民事权利能力和民事行为能力。”因此,在订立合同时,一定要注意当事人的缔约能力和主体资格问题。

（三）合同当事人名称的中文和外文应该真实准确

在实际业务中，签订国际货物买卖合同有时应客户的要求采用两种文字书写或者用中文书写合同文本，约定合同当事人的名称，不论中、英文都应该真实准确，不能用缩写来表示，而是要列明全称，更不能漏写和错写，以免造成误解导致无法履行合同。

（四）合同当事人的地址应当正确、具体

《联合国国际货物销售合同公约》第10条规定：“如果当事人有一个以上的营业地，则以与合同及合同的履行关系最密切的营业地为其营业地，但要考虑到双方当事人在订立合同前的任何时候或订立合同时所知道或所设想的情况；如果当事人没有营业地，则以其惯常居住地为准。”

复习思考题

1. 什么是国际贸易实务？有何特点？
2. 国际贸易与国内贸易相比有哪些特点？
3. 请分别阐述出口贸易和进口贸易的基本流程。
4. 如何定义国际货物买卖合同的当事人？
5. 订立合同当事人条款应该注意的问题是什么？

第二章 国际货物买卖合同的标的

学习目标

通过本章的学习，学生能够全面掌握货物品质的表示方法；熟悉买卖合同中品质条款的内容和规定方法；了解国际贸易中惯常使用的计量单位；掌握计算货物数量的各种方法，学会订立买卖合同的数量条款；精于选用和设计合适的出口包装，善于计算和使用合理的装运空间，熟练运用和填制出口合同的包装条款。

本章重要概念

对等样品 品质公差 FAQ 溢短装条款 运输标志 中性包装

案例导入

青岛某纺织厂向加拿大出口一批绣花被罩，国外要求花绣在被罩的横面上，但合同签订后，该厂在加工时，认为花绣在被罩的竖面才较明显，于是改变了绣花的部位。到国外后，买方以布局与合同不符为由，要求全部退货。

商品的品质条款是出口合同的基本条款，在国际贸易中，卖方所交货物必须与合同规定完全一致，否则买方有权提出拒收或索赔。商品的品质无论是以好顶次的做法，还是与合同不符的，买方有权拒收货物或提出索赔要求。

第一节 商品的品名

一、商品品名的含义及意义

商品的品名（name of commodity），又称商品的名称，是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念。商品的品名在一定程度上体现了商品的自然属性、用途以及主要的性能特征，常常与品质联系在一起，构成描述或说明商品的重要组成部分。

二、商品品名的表示方法

商品品名的表示方法很多，概括来说，主要有以下几种。

(1) 以其主要用途命名。这种方法在于突出其主要用途，便于消费者按自己的需