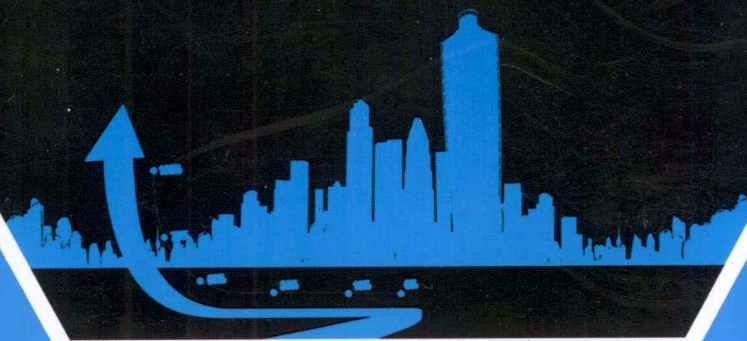


□ 全国高等院校应用人才培养规划教材·经济管理系列

GUOJI MAOYI SHIWU JIAOCHENG

国际贸易 实务教程

孙 萍◎主编



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

全国高等院校应用人才培养规划教材·经济管理系列

国际贸易实务教程

主 编 孙 萍

参 编 刘丽杰 周 韧 张桂华



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书以国际货物贸易为研究对象,以合同条款为重点,分十一章全面阐述了国际货物贸易的贸易规则、贸易环节及国际惯例,内容包括国际贸易概述,国际贸易的标的,国际贸易术语,商品价格与核算,国际货物运输,国际货物运输保险,国际货款结算,争议的预防与处理,交易磋商与合同订立,合同的履行以及国际贸易方式。在内容上,本书每章都安排了案例分析,以加深学生对国际贸易实务理论知识的理解。在编写体例上,每章都设有案例导引、本章导读、学习目标、本章小结、思考题、案例分析、技能训练等栏目,以突出对学生的导学作用。

本书可以作为开放大学以及高职高专院校学生的教材,也可作为参加国际商务师、外销员、报关员等资格考试人员的自学参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务教程/孙萍主编. —北京:北京大学出版社,2011.9

(全国高等院校应用人才培养规划教材·经济管理系列)

ISBN 978-7-301-16296-5

I. ①国… II. ①孙… 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(2011)第 176456 号

书 名: 国际贸易实务教程

著作责任者: 孙 萍 主编

策 划 编 辑: 温丹丹

责 任 编 辑: 温丹丹

标 准 书 号: ISBN 978-7-301-16296-5/F · 2863

出 版 发 行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 子 信 箱: zyjy@pup.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62765126 出版部 62754962

印 刷 者: 河北滦县鑫华书刊印刷

经 销 者: 新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 13.75 印张 343 千字

2011 年 9 月第 1 版 2011 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 27.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: (010)62752024 电子信箱: fd@pup.pku.edu.cn

前 言

自从我国加入世贸组织以来，对外贸易有了突飞猛进的发展，同时也产生了对国际贸易人才的巨大需求。为促进我国对外贸易的发展，满足企业对进出口技能型人才的需求，许多大中专院校有关专业均开设了国际贸易实务这门课程。

国际贸易实务是一门专门研究国际货物贸易实际业务的课程，它涉及国际贸易法律法规、国际惯例、国际金融、国际运输与保险等相关知识，具有很强的实践性、综合性与应用性。

本书作为开放教育及高职高专的适用教材，在编写上突出以下特点。

第一，内容以必需、实用、够用为原则。本书紧紧围绕应用型人才的培养目标，将外贸业务员职业技能所需要的基本知识纳入书中，并力争做到基本理论简明扼要，实践内容可操作性强，语言表述简洁易懂。

第二，突出课程的实践性特点。每章开篇均通过案例来导入学习内容，以创设学习情境，体现任务驱动式教学；每章的重要知识点处均配有相应的实践案例，以生动诠释理论知识；每章的课后练习均安排案例分析与技能训练，以提高学生分析与解决实际问题的能力。

第三，重视对学习者的导学作用，以迎合学生的自主学习需求。在体例上章前采用案例导引、本章导读、学习目标，章后安排小结、思考题、案例分析、技能训练的形式。

本书由辽宁广播电视大学国际贸易实务课程教学团队编写，其中孙萍担任主编，负责教材的整体设计、审稿以及第一、二、六、七、九章及附录等部分内容的编写，刘丽杰编写第三、四章，周韧编写第五、八章，张桂华编写第十、十一章。

本书在编写过程中，得到长期工作在进出口业务一线的相关人士的指导与帮助，在此谨向他们以及参考文献中的编者表示诚挚的谢意。同时，由于编者水平有限，书中难免存在一定的不足与缺陷，敬请各位读者不吝赐教，以便编者进一步改进与完善。

编 者

2011年8月

目 录

第一章 国际贸易实务概述	1
第一节 国际贸易的特点与风险.....	2
第二节 国际贸易的法律规范.....	3
第三节 国际贸易的基本程序.....	6
第二章 国际贸易合同的标的	10
第一节 商品的品名.....	11
第二节 商品的品质.....	12
第三节 商品的数量.....	18
第四节 商品的包装.....	24
第三章 国际贸易术语	32
第一节 国际贸易术语概述.....	32
第二节 《2000 年通则》六个常用国际贸易术语.....	36
第三节 《2000 年通则》其他国际贸易术语.....	48
第四节 《2000 年通则》国际贸易术语的选用.....	55
第五节 《2010 年国际贸易术语解释通则》.....	59
第四章 商品价格与核算	65
第一节 价格制定的原则与方法.....	66
第二节 计价货币的选择.....	68
第三节 佣金与折扣.....	70
第四节 价格换算与盈亏核算.....	72
第五节 合同中的价格条款.....	74
第五章 国际货物运输	77
第一节 运输方式.....	78
第二节 运输单据.....	90
第三节 合同中的装运条款.....	94
第六章 国际货物运输保险	99
第一节 海上货物运输保险的承保范围.....	100



第二节	我国海洋货物运输保险险别.....	103
第三节	伦敦保险协会海运货物保险条款.....	108
第四节	我国其他货物运输保险.....	109
第五节	合同中的保险条款.....	111
第六节	我国国际货物运输保险实务.....	112
第七章	国际货款结算.....	116
第一节	支付工具.....	117
第二节	汇付.....	124
第三节	托收.....	127
第四节	信用证.....	131
第五节	其他支付方式.....	138
第六节	不同支付方式的综合运用.....	141
第八章	争议的预防与处理.....	145
第一节	进出口商品检验.....	146
第二节	争议与索赔.....	150
第三节	不可抗力.....	152
第四节	仲裁.....	154
第九章	交易磋商与合同订立.....	159
第一节	交易前的准备工作.....	160
第二节	交易磋商的形式与内容.....	163
第三节	交易磋商的一般程序.....	164
第四节	书面合同的订立.....	171
第十章	合同的履行.....	175
第一节	出口合同的履行.....	176
第二节	进口合同的履行.....	184
第十一章	国际贸易方式.....	190
第一节	经销、包销、代理与寄售.....	190
第二节	招投标、拍卖与租赁.....	194
第三节	对销贸易与加工贸易.....	199
第四节	期货贸易.....	201
第五节	电子商务在国际贸易中的应用.....	204
附录	各式单证样本.....	208
参考文献		214

国际贸易实务概述



我国某外贸企业向国外一新客户订购一批初级产品，双方在合同中约定：装运港交货，由卖方负责租船将货物运交我方并办理运输保险，凭即期信用证支付货款。但我方付款赎单后，装运船只却一直未到达目的港，后经多方查询，发现承运人是一家小公司，而且在船舶起航后不久已宣告倒闭，承运船舶是一条旧船，目前船、货均告失踪，此系卖方与船方互相勾结进行诈骗，导致我方蒙受重大损失。

问题：我方应从中吸取哪些教训？

评析：国际贸易活动中，买卖双方来自不同的国家，距离较远且很难相互了解，加上中间环节多、程序复杂，这些因素决定了国际贸易的买卖双方要面对比国内贸易更大、更多的风险。其中，欺诈风险就是诸多风险之一。本案是一件卖方与船方共谋欺诈买方货款的典型案例。我方应从中吸取的教训是：在交易前必须做好客户的资信调查工作，以防上当受骗，尤其是在与新客户做大宗买卖时，更应如此。其次，在订立合同时，要尽可能争取对自己有利的贸易条件，以保护自己的利益，如大宗初级产品的进口交易，在正常情况下，应尽可能争取按我方自己租船装运和办理保险的条件成交，或必要时指定装运船只的船名或所属的船公司，以减少风险。



国际贸易是国际间所进行的商品交换活动，其具体运作过程涉及国际贸易法律法规、国际惯例、国际结算、国际货运与保险等多方面内容。本章将为您介绍国际贸易的特点与风险，国际贸易适用的法律规范，以及国际贸易的基本程序。通过本章的学习，您可以对国际贸易实务的具体环节和操作方法有个基本的了解。



掌握国际贸易的特点与风险；

熟悉国际贸易的基本程序；

了解国际贸易的法律法规与国际惯例。



第一节 国际贸易的特点与风险

国际贸易泛指世界各国（地区）之间所进行的以货币为媒介的商品交换活动。国际贸易有广义和狭义之分，广义的国际贸易包括国际货物贸易、国际服务贸易与国际技术贸易，狭义的国际贸易仅指国际货物贸易。本书所指的国际贸易是狭义的国际贸易，即国际货物贸易。

一、国际贸易的特点

由于国际贸易的贸易环境、贸易条件和贸易做法远远比国内贸易复杂，因此，国际贸易具有许多不同于国内贸易的特点，具体体现在以下几方面。

（1）属跨国交易，贸易环境错综复杂。国际贸易的交易双方处于不同的国家或地区，各国的经济情况、政治制度、文化背景和价值观念各不相同，买卖双方在进行贸易磋商和履行合同的过程中，必然会涉及因上述差异所导致的双方在贸易政策、法律法规、贸易惯例上的冲突。因此，较国内贸易相比，国际贸易所涉及的问题更为复杂。

（2）线长面广，中间环节多。国际贸易的业务中间环节多、涉及面广，如主要环节有：进出口审批、获取产地证、商检、仓储、运输、保险、报关、制单结算、外汇核销、退税等，除了买卖双方当事人外，还涉及中间商、代理商、承运人、银行等相关人员。只有当各个环节相互配合、紧密衔接才能保证整个交易的顺利完成，相反，若一个环节出了问题，则将影响整笔交易的正常进行。

（3）容易受国际局势变化的影响，具有不稳定性。国际贸易容易受到国际政治、经济形势和各国政策变化的影响，尤其是在国际局势动荡不定、国际金融市场与国际市场价格多变的情况下，国际贸易的不稳定性更加明显。

（4）面临的风险更大、更多。在国际贸易中，交易双方的成交量通常比较大，商品在远距离运输的过程中，遇到各种自然灾害、意外事件和其他各种外来风险的可能性随之增加，加上国际政治、经济形势多变，使得国际贸易的风险程度远远高于国内贸易。

上述特点要求从事国际贸易的相关业务的人员，不仅要掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法，而且还应具备驾驭市场和随机应变的能力。以确保社会经济效益的顺利实现。

二、国际贸易的风险

国际货物买卖中，交易双方来自不同的国家和地区，交易过程涉及复杂的国际政治、法律环境。因此，较国内贸易相比，国际贸易的风险更大，具体体现在以下几方面。

1. 信用风险

国际贸易中，买卖双方来自不同的国家和地区，交易一方对另一方的经营情况、资信情况等很难充分了解。在这种情况下，交易的一方向另一方提供信用，如卖方承诺收到预付货款后必然履行发货义务，或买方承诺收到货物后必然履行付款义务，一旦提供信用一方出现道德不良、客观上没有能力履行承诺或市场发生不利变化等情况，则另一方就可能发生信用风险。因此，为了回避与降低信用风险，国际贸易的参与主体必须重视市场行情调研与客户资信调查工作，做好过程监控。

2. 运输风险

国际贸易中,货物要经过长途运输才能到达买方所在地。在整个运输、装卸和储存过程中,可能发生各种因自然灾害或人为因素所导致的难以预测与回避的风险而使货物受损。为了能在货物遇险受损时得到相应的补偿,当事人应综合考虑货物特性、包装与运输情况、时事政局等多方面因素,进行合理投保。

3. 汇率风险

国际货款结算往往会涉及多个国家的货币,而各国汇率通常处于不断变化之中,有的甚至非常不稳定,波动幅度较大。如果在签订合同或在货款结算的时间段内,支付货币的汇率发生变化,则会给双方收益带来影响。因此,买卖双方应尽可能争取有利于自己的支付条件,规避汇率风险。

4. 政治风险

国际贸易是涉及不同国家的经济活动,如果其中一国的贸易政策,如关税、外汇管理、进出口限制等发生变化,或是发生暴乱与政局不稳的情况,都有可能给贸易双方带来风险。因此,在国际贸易中,与政治风险高的国家和地区发生贸易时要有较高的政治警惕性。

5. 欺诈风险

欺诈风险是国际贸易中最大的风险,它是由贸易一方向另一方故意告知虚假信息或隐瞒实情等欺诈行为所导致另一方已经或必将遭受财产损失的风险。它可能发生在合同订立、货物运输及货款结算等不同的贸易阶段;欺诈主体可能是进出口商中的一方或双方,或贸易一方与船东共谋,或船东自谋;欺诈目标可能是订金、货款、货物及保险金等。

6. 法律风险

国际贸易中,由于各国的法律体系不同,特别是英美法系和大陆法系国家之间的法律分歧很大,导致当事人对合同条款的理解不一致。因此,国际贸易不可避免的会遇到在法律适用方面的分歧与争议。这就要求交易双方必须要对各国的法律及国际贸易公约与惯例有相当地掌握,以规避国际贸易中的法律风险。

国际贸易的复杂性决定了买卖双方在交易过程中不可避免的面临上述风险,因此,从事国际贸易的专业人员必须具备广泛的专业知识、技能与方法,以规避上述风险的发生或尽可能降低风险带来的损失。

第二节 国际贸易的法律规范

国际货物贸易即是一种经济行为,又是一种法律行为。因此,国际贸易活动必须符合一定的法律规范,即符合各国的国内法、国际条约和国际惯例共同组成的法律框架,才能保证参与主体的权益不受侵害,进而使国际贸易活动持续、健康地发展。

一、国内法

国内法是指由某个国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法,即符合某个国家制定或认可的法律。我国《民法通则》对货物买卖关系作了原则性的规定:订立合同,包括涉外合同,都必须遵守我国法律,即使依照法



律规定适用于外国法律或者国际惯例的也不得违背我国的社会公共利益。

但是,国际贸易活动中的买卖双方来自不同的国家,而不同的国家往往对同一问题有着不同的法律规定,这就产生了所谓的“法律冲突”,即适用哪国的法律处理争议的问题。为了解决这种“法律冲突”,确保国际贸易的顺利进行,各国通常在国内法中规定“冲突规范”来予以应对。如我国《合同法》规定:除法律另有规定外,国际贸易当事人在签订合合同时,可以在合同中规定处理争议所适用的法律,即可以选择我国法律,也可以选择对方所在国法律或双方同意的第三国法律或有关的国际条约来处理合同争议,如果买卖双方未在合同中明确规定处理合同争议所适用的法律,则一旦发生争议,由受理争议的法院或仲裁机构依照交易的具体情况来认定“与合同有最密切关系的国家”的法律进行处理。

二、国际贸易惯例

国际贸易惯例是指在国际贸易实践中逐渐形成并被大多数国家所认可和遵循的,关于国际货物买卖合同双方当事人权利与义务的习惯做法和解释。国际贸易惯例涉及国际贸易活动的很多方面,对国际贸易活动有很重要的指导和约束作用。

在国际贸易活动中,由于各国在文化背景、风俗习惯和法律制度的差异,使得不同国家或地区有不同的贸易做法,这给贸易双方带来了很多的麻烦与纠纷,阻碍了国际贸易的顺利开展。因此,在长期的国际贸易实践中,为了达成共识,避免和减少纠纷,贸易商们自发组织起来,将一些习惯做法和解释进行总结,并编撰成文,作为都能接受的行为规范加以推广。

(一) 国际贸易惯例的特点

1. 有明确具体的内容且为许多国家或地区所认可

任何一种国际贸易惯例,都不是国家政府之间通过国际会议讨论形成的,而是由地区、行业、国际社会组织或商业团体对国际贸易中的一些习惯做法进行整理,并编撰成文,其中对有关术语、名词给予了明确的定义和解释,并被多数国家所接受和认可。

2. 不具有法律强制性

国际贸易惯例虽然具有明确的内容,可以作为国际贸易行为规范使用,但它不是国际法律,对当事人没有普遍的强制性。只有在下列情况下,国际贸易惯例才对当事人具有法律约束力:第一,当事人在合同中明确表示选用某项国际惯例;第二,当事人没有排除对其已知道或应该知道的某项惯例的适用,而该惯例在国际贸易中为同类合同的当事人所广泛知道并经常遵守,则视为当事人已默认采用该项惯例。

3. 内容随着实践的发展不断更新

国际贸易惯例比法律更具有灵活性,它的内容、形式及实现手段并不是一成不变的,而是可以随着国际贸易实践的发展而不断地被丰富、更新和修订,以更好地满足实践发展的要。

(二) 国际贸易惯例的适用

当事人在合同中约定适用的国际贸易惯例时,该惯例对当事人具有法律约束力,但不得与合同选择适用的国内法相冲突,如果合同中某一条款与引用的国际惯例对同一问题有不同规定,则只要合同依法成立,可以否定国际贸易惯例的法律效力。

主要的国际惯例

1. 关于贸易术语的国际惯例

(1) 国际商会的《国际贸易术语解释通则》是国际货物贸易中最重要的国际惯例。其中,《2000 年国际贸易术语解释通则》解释了 13 种贸易术语的国际惯例;《2010 年国际贸易术语解释通则》解释了 11 种贸易术语的国际惯例。

(2) 国际法协会的《1932 年华沙—牛津规则》,该规则主要制定了 CIF 贸易术语的国际惯例。

(3) 美国九大商业团体的《1941 年美国对外贸易定义修订本》,该修订本主要说明了 6 种 FOB 贸易术语的国际惯例。

2. 关于国际结算的国际惯例

(1) 国际商会的《跟单信用证统一惯例》(2007 年修订,国际商会第 600 号出版物)简称《UCP600》,该惯例对信用证业务中涉及的银行、贸易商及其他相关当事人的权利和义务关系作了明确规定和统一解释。

(2) 国际商会的《托收统一以及规则》(1996 年修订,国际商会第 522 号出版物),该惯例对托收业务中,委托人和银行间的权利与义务关系进行了明确规定。

三、国际公约

国际公约,也称国际条约、国际协定,是两个或两个以上主权国家为明确彼此在政治、经济、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的,诸如公约、协定、议定书等各种书面协议的总称。国际公约是缔约国之间开展经济贸易往来所必须遵守的准则。

(一) 国际公约的适用

国际公约对缔约国之间的一切经济活动都具有法律约束力。但如果当事人所在国在加入公约时提出保留内容,则当事人必须遵守而不得排除或改变。国际公约对非缔约国之间的经济贸易活动并不具有强制性,当事人可以通过在合同中选择适用某一国家的法律来排除公约的适用,或在合同中约定部分的适用公约或对公约内容进行改变。

我国《民法通则》规定:我国缔结或参加的国际公约同我国民事法律有不同规定的,适用国际公约的规定,但我国声明保留的条款除外。

主要的国际公约

1. 有关国际贸易合同的国际公约

(1) 联合国国际贸易法委员会制定的《联合国国际货物买卖合同公约》。该公约是我国国际贸易中重要的一项国际条约。

(2) 联合国国际贸易法委员会与国际私法联合会共同制定的《国际货物买卖合同法律适用公约》。该公约是一项统一冲突法的公约,旨在解决各国货物买卖合同的法律冲突问题。



2. 关于国际货物运输的国际公约

(1) 几个主要海运国家制定的《统一提单的若干法律规定的国际公约》，简称《1924 年海牙规则》。该规则是海上货物运输最重要的国际公约，但内容过于偏袒船方利益。

(2) 国际海事委员会制定的《1968 年纳比期规则》。该规则对《1924 年海牙规则》进行了修改，但仍较偏袒船方利益。

(3) 联合国国际贸易法委员会制定的《1978 年联合国海上货物运输公约》，简称《1978 年汉堡规则》。该规则加重了船方的责任，比较公平地划分了船、货双方的权利与义务关系。

3. 关于国际贸易支付的国际公约

以法国、德国等欧洲大陆国家为主的多个国家制定的《日内瓦统一票据公约》。该公约作为大陆法系的统一票据法，与英美法系的《英国票据法》、《统一商法典》并存。

(二)《联合国国际货物买卖合同公约》

《联合国国际货物买卖合同公约》，以下简称《公约》，是关于国际货物贸易的主要国际公约。该公约是联合国国际货物贸易法委员会为了照顾到不同的社会、经济和法律制度而制定的国际货物销售合同统一规则，以减少国际贸易的法律障碍，在平等互利基础上促进国际贸易的发展。该公约自 1988 年 1 月 1 日起生效。

我国加入《公约》时提出了两项保留。

1. 关于《公约》适用范围的保留

根据《公约》第 1 条第 (1) 款 a 项规定，如果双方当事人的营业地处于不同国家，而且这些国家都是该公约的缔约国，则该公约适用于他们之间订立的货物贸易合同，即该公约适用营业地处于不同缔约国的当事人之间订立的贸易合同。对于这一点我国没有异议。但该款 b 条规定，只要双方当事人的营业地处于不同的国家，即使他们的营业地所在国不是公约的缔约国，但如果按照国际私法规则导致适用某缔约国的法律，则该公约也将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。这项规定扩大了公约的适用范围，限制了缔约国国内法的适用。因此，对于这一点，我国提出了保留，即我国只承认《公约》的适用范围仅限于营业地分处于不同缔约国的当事人间所订立的货物贸易合同。

2. 国际贸易买卖合同书面形式的保留

《公约》第 11 条规定，国际货物买卖合同不一定要以书面形式订立或以书面形式证明，在证明方面不受任何条件的限制，即国际货物买卖合同可以用口头或书面形式成立。对此我国提出了保留，即我国认为国际货物买卖合同必须采用书面形式。

第三节 国际贸易的基本程序

在国际贸易中，交易方式和成交条件不同，其业务环节也不尽相同。但总的来说，不论进口贸易还是出口贸易，一般都包括交易前的准备、合同的商订、合同的履行三个阶段。其中，交易前的准备是合同的商订与履行得以顺利进行的前提与基础，合同的商订是双方

能否达成协议和确定各自权利、义务与责任的关键阶段，而合同的履行阶段则是买卖双方按照合同条款履行义务和行使的权利。

一、出口贸易的基本程序

（一）交易前的准备

出口贸易前的准备工作主要包括：开展国际市场调研、编制出口计划、选择适销的目标市场与资信较好的客户、落实货源并作好备货、制定出口商品营销方案或价格方案等内容。国际市场调研主要是对国外的商品供求、产品结构、价格趋势、市场竞争、贸易限制、社会文化及客户资信等内容进行调查。编制出口计划，是为了加强对出口业务的管理，使其各个环节做到紧密衔接、相互配合。此外，出口前还要了解本国出口贸易的有关政策和规定，如出口退税、出口奖励、出口信贷支持等鼓励政策，出口经营权与经营范围、出口许可与配额、出口收汇管理等规定。

（二）出口合同的商订

在做好上述准备工作的基础上，通过函电联系或当面洽谈等方式，与外商就交易商品的品名、品质、数量、包装、价格、交货、支付等内容进行磋商。磋商的一般程序是：询盘、发盘、还盘和接受，当一方的发盘被另一方接受后，合同即告成立。在国际贸易磋商中，可以采用书信、电报或传真等书面形式，也可以是口头形式。但我国法律规定，国际贸易合同的成立必须采用书面形式。

（三）出口合同的履行

出口合同订立后，交易双方就要根据重合同、守信用的原则，履行各自承担的义务。合同履行的具体程序要视合同中的交易条件而定，如按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易，就卖方而言，出口合同主要履行包括下列各环节的工作：落实信用证；租船订舱；商品检验；申报出口且海关放行；办理保险，取得保险单据；装船，缮制、备妥有关单据；向银行交单结汇，收取货款；办理出口退税。

二、进口贸易的业务程序

（一）交易前的准备

进口交易前的准备工作，主要包括下列事项：国际市场调研；编制进口计划；选择采购市场和供货对象；制订进口商品经营方案或价格方案等。此外，进口交易前还应了解国内的进口政策，如对进口许可证与进口限额、外汇管制等规定。

（二）进口合同的商订

进口合同的磋商与订立与出口合同的程序和做法基本相同，但由于所处的立场不同，对贸易条件提出的要求也有所区别，如出口合同商订时要设法提高价格，而进口合同商订时要尽可能地降低价格。此外，进口合同商订时，如属购买高新技术、成套设备或大宗交易，还应注意选好洽谈人员，组织一个技术全面且精明能干的谈判团队。

（三）进口合同的履行

进口合同的履行与出口合同的履行程序相反，工作侧重点也不一样。如按 FOB 条件和



信用证付款方式成交的合同, 买方履行合同一般包括下列事项: 申报进口许可; 按合同规定向银行申请开立或修改信用证; 租船订舱到对方口岸接运货物, 催促卖方备货装船; 收到装船通知后, 办理货运保险; 审核有关单据, 在单证相符时付款赎单; 货物到港后, 办理进口报关手续; 提货与报验; 收货等。

进口贸易与出口贸易的一般流程如图 1-1 所示。

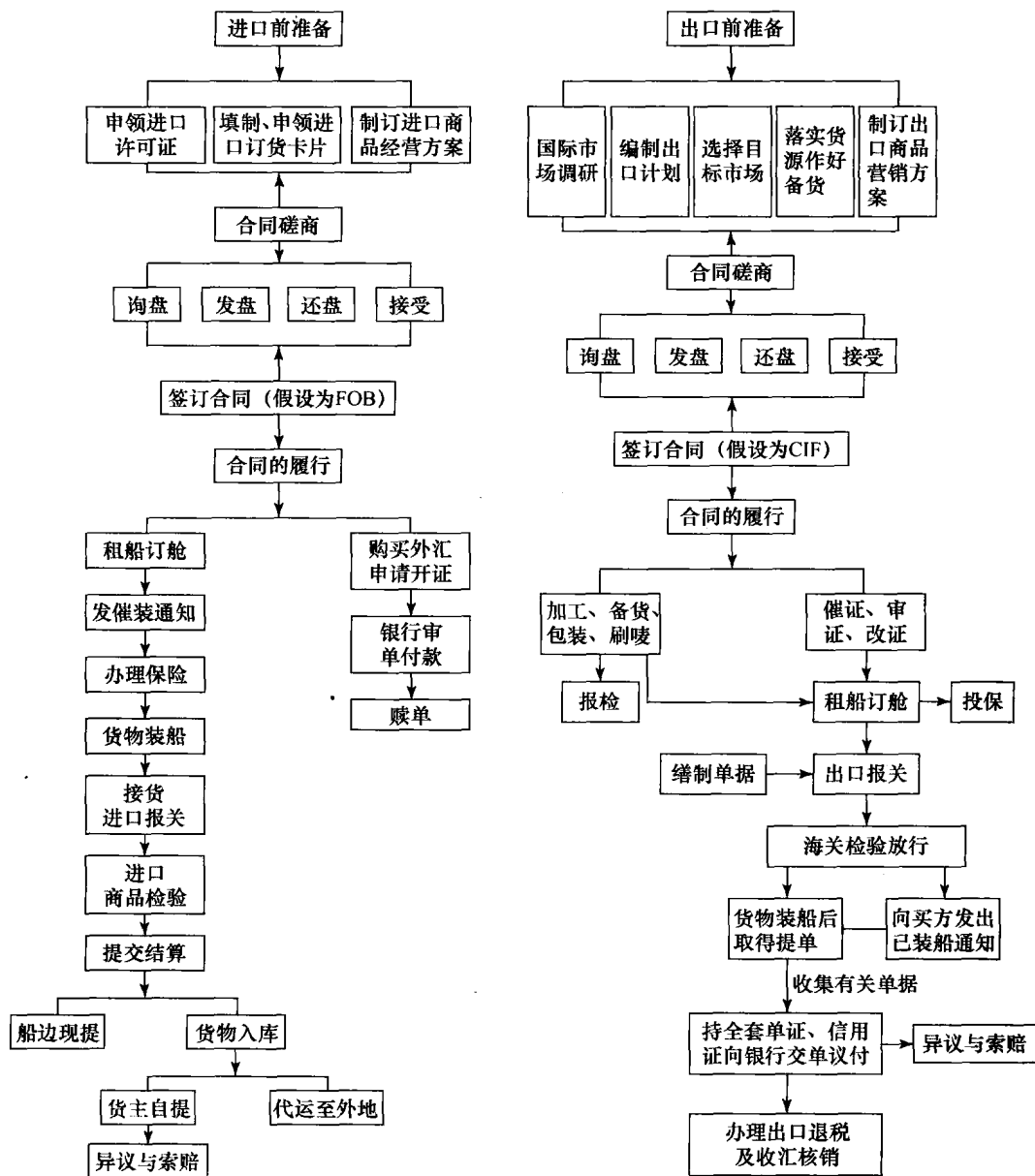


图 1-1 国际贸易的基本程序

小 结

国际贸易泛指世界各国(地区)之间所进行的以货币为媒介的商品交换活动。国际贸易的特点是情况程序复杂、环节多、不稳定、风险大。国际贸易面对的主要风险有信用风

险、运输风险、汇率风险、政治风险、欺诈风险、法律风险。国际贸易的法律规范框架包括国内法、国际贸易惯例和国际公约。国际贸易的基本业务程序包括交易前的准备、进出口合同的商订、进出口合同的履行三个阶段。



思考题

- (1) 国际贸易的特点是什么?
- (2) 国际贸易面临的风险有哪些?
- (3) 国际贸易适用的法律规范有哪些?
- (4) 我国在加入《公约》时作了哪两项保留?
- (5) 进出口贸易的一般程序是什么?



案例分析

(1) 美国商人 A 出售一批 IBM 电脑给中国香港商人 B, 双方在美国签订了一份以 CIF 条件成交的贸易合同, 货运目的港为中国香港。但在合同执行过程中, 双方对合同的形式与解释发生了争议。问此项合同适用哪个国家的法律, 为什么?

(2) 我国 A 公司跟美国 M 公司以 FOB 条件签订了一笔工艺品出口业务。在此之前, 两公司间就相互熟识, 只是从未成交过。因此, 在 M 公司坚持要以电汇方式支付货款并称这样节约费用对双方有利时, 我方考虑双方长时间交往还算彼此了解且此单金额并不大, 就答应了对方的要求。在装完货收到提单后即传真给客户。M 公司收到提单后, 也很快将货款汇给我方。第一单非常顺利。一个月后 M 公司与我方又签了一个大单, 并再次要求以电汇付款, 我方同意, 于是将货物装运出港。但付款期限已到, 我方仍未收到对方货款。调查后获悉, 客户在没有正本提单的情况下已提走货物, 后虽经我方多次索要货款, 但客户均以各种理由拖延, 半年后客户人去楼空, 传真、E-MAIL 不通, 4 万多美元如石沉大海。问我方应吸取哪些教训?



技能训练

- (1) 以一家出口公司为例, 写出该公司的出口贸易流程。
- (2) 以一家进口公司为例, 写出该公司的进口贸易流程。

国际贸易合同的标的

案例导引

我方 S 公司与某外商 E 公司签订了一项冷冻北京鸭的出口合同。合同规定, S 公司向 E 公司出口带头、翼蹼、无毛的一级冷冻填鸭 10 公吨, 冷冻鸭须按照伊斯兰教的方法屠宰, 由中国伊斯兰教协会出具有关证明。合同履行中, S 公司认为伊斯兰教的宰杀方法会影响冻鸭的外观, 于是采用最科学的屠宰方式, 即自鸭子口中进刀, 将血管割断放血后加工速冻, 并请中国伊斯兰教协会出具了“此批冷冻北京填鸭确系采用伊斯兰教方法屠宰”的证明文件。但货物运至 E 公司所在地后, 经当地卫生部门检验, 发现这批冻鸭是“钳宰杀法”屠杀, 与合同规定的“按伊斯兰教方法屠杀”条款不符。于是, E 公司拒绝收货和付款, 并通知 S 公司, 要么将冻鸭就地销毁, 要么将冻鸭运回。

问题: 试分析我方应如何处理? 为什么?

评析: 在本案中, 合同品质条款“一级北京冻鸭”属于用等级表示商品的品质, “伊斯兰教宰杀法”属于用标准表示商品的品质。在履行合同时, 中方 S 公司虽然出自善意, 且利用了最先进的科学屠宰方法, 但由于擅自改变屠宰方法, 违反了双方合同中关于商品品质的约定。根据《公约》规定, 卖方有按合同规定的商品品质交货的义务, 否则视为违约。因此, 中方 S 公司不仅应承担退货、往返运费和销售差价等一切违约责任, 还要承担由此对 E 公司带来的损失。

本章导读

“标的”是合同中有关当事人权利与义务关系的共同指向对象。在国际贸易合同中, 标的条款包括商品的品名、品质、数量、包装四个条款, 这四个条款是构成国际货物买卖合同的基本条件。因此, 买卖双方洽商交易和订立合同时, 必须就合同的标的物及其质量、数量与包装这些主要交易条件在合同中作出明确具体的规定。本章将主要为您介绍合同中商品的品名、品质、数量及包装条款的主要内容。

学习目标

掌握商品品名、品质、数量的表示方法;

掌握运输标志的基本内容;

熟悉合同中商品品名、品质、数量与包装条款的主要内容及注意事项;

了解商品包装的种类和作用。

第一节 商品的品名

在国际贸易中，成交的商品是买卖双方当事人权利与义务所共同指向的对象，没有确定的商品名称，交易就无法展开。因此，商品品名条款是买卖合同中不可缺少的一项主要条款，交易双方在订立买卖合同时，必须列明商品名称。

一、商品品名及其命名方法

商品的品名是能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念，在一定程度上，商品的品名体现了商品的自然属性、用途以及主要的性能特征，是对成交商品的概要性描述，也是商品说明的一个主要组成部分。

通常商品品名的命名方法有：以商品的主要用途命名，如消毒液、电风扇等；以商品所使用的主要原材料命名，如羊毛衫；以商品的主要成分命名，如人参珍珠霜；以商品的外观造型命名，如喇叭裤；以商品的制作工艺命名，如酿造酱油、精制油；以人物命名，如王致和豆腐乳。

二、合同中的品名条款

合同中的品名条款通常是在“商品名称”或“品名”(Name of Commodity)的标题下，列明交易双方成交商品的名称。有时为了省略起见，也可不加标题，只在合同的开头部分，列明交易双方同意买卖某种商品的文句。

品名条款的规定，还取决于成交商品的品种和特点。就一般商品来说，有时只要列明商品的通用名称即可，如原油、棉花等。但有的商品往往具有不同的品种、等级和型号。因此，为了明确起见，也有把有关具体品种、等级或型号的概括性描述包括进去，作进一步限定，如“特级中国绿茶”“山东花生仁”。此外，有的品名条款还包括商品的品牌、品质规格，如“海尔 29 英寸等离子电视机”，在此情况下，它就不单是品名条款，而是品名条款与品质条款的合并。

三、规定品名条款的注意事项

(一) 必须明确、具体

由于商品命名的方法多种多样，因此，在规定品名条款时，必须订明交易标的物的具体名称，避免空泛、笼统或含糊，最好能确切反映商品的用途、性能和特点，以便于合同的履行。

(二) 力争实事求是

合同条款中规定的商品品名，必须是卖方能够供应而买方又需要的商品，凡做不到或不必要的描述性词句，都不应列入，以免给履行合同带来困难。

(三) 尽可能使用国际上通用的名称

有些商品的名称，各地叫法不一，为了避免误解，应尽可能使用国际上通行的称呼。若使用地方性的名称，交易双方应事先就其含义达成共识。对于某些新商品的定名及其译名，应力求准确、易懂，并符合国际上的习惯称呼。