

教育部立项推荐高等职业教育物流管理专业
紧缺人才培养指导方案配套教材



贸易实务



主 编◎陈 琳

(第2版)



中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

教育部立项推荐

高等职业教育物流管理专业紧缺人才培养指导方案配套教材

国际贸易实务

(第2版)

主 编 陈 琳

副主编 庄 伟 姚 薇

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/陈琳主编. —2 版. —北京: 中国财富出版社, 2015. 1
(教育部立项推荐高等职业教育物流管理专业紧缺人才培养指导方案配套教材)
ISBN 978-7-5047-4329-9

I. ①国… II. ①陈… III. ①国际贸易—贸易实务—高等职业教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 126372 号

策划编辑 王宏琴 张 茜
责任编辑 郑欣怡

责任印制 何崇杭
责任校对 杨小静

出版发行 中国财富出版社 (原中国物资出版社)

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼

邮政编码 100070

电 话 010-52227568 (发行部)

010-52227588 转 307 (总编室)

010-68589540 (读者服务部)

010-52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 中国农业出版社印刷厂

书 号 ISBN 978-7-5047-4329-9/F·1792

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 15.75

版 次 2015 年 1 月第 2 版

字 数 393 千字

印 次 2015 年 1 月第 1 次印刷

印 数 0001—3000 册

定 价 32.00 元

版权所有·侵权必究·印装差错·负责调换

修订说明

随着经济全球化的广泛发展和改革开放的不断深化,我国的对外贸易格局发生了重大变化。当前形势迫切要求培养一大批系统掌握国际贸易基本知识,熟悉进出口交易条件、方式和操作过程,灵活运用相关法律和惯例的高素质外贸专业人才。国际贸易实务是高等院校国际经济与贸易、国际商务等专业的核心课程之一,也是外贸工作者学习外贸基本知识,提升业务水平的重要平台,是一门实践性非常强的应用学科。

本教材编写的基本思路是:以国际贸易交易条件和合同条款为重点,围绕国际货物买卖合同的具体条款展开,并对进出口合同的履行和国际贸易方式作系统介绍。教材在围绕国际货物买卖合同这一线索过程中,对国际贸易实务的基本概念、基本理论和操作过程进行了介绍和逐渐展开,体现出较强的逻辑性。

本教材在第1版的基础上进行了修订。与第1版相比,第2版主要有以下变化:

(1) 增加了最新内容。国际贸易实践和相关的国际贸易法律、惯例正在不断发生变化,将这些变化反映到教材之中是我们追求的目标之一。本教材在编写过程中,不仅尽可能收集最新资料,而且尽可能地在写作时体现最新动态。尤其是将2011年1月1日生效的《2010年国际贸易术语解释通则》编入教材,使学生能掌握本课程的最新知识。此外,历年来国际商务类考证的典型题型及案例也编入了教材,以供学生了解最新的考证信息。

(2) 增加或删减了部分内容。将第1版中不够完善的地方进行了补充,使其更加条理化;补充了贸易术语和国际结算部分的图表和单据;补充了相关章节的案例,等等。简化或压缩了某些章节的内容,使其更加精练,并避免与相关课程内容重复。

编者

2014年8月

前 言

《国际贸易实务》是国际贸易专业及其他相关专业一门重要的专业基础课，也是外贸从业人员参加相关职业资格考证的一门主要考试课程。为了适应高等职业教育“学以致用”的特点和学生“一人多证”的就业需求，在教材编写过程中，我们充分考虑了专业教学和考证的各种要求，并将其有机地结合起来。

本教材共四篇十二章。第一篇（第一章），主要介绍国际贸易术语及与其相关的国际贸易惯例；第二篇（第二章～第九章），主要介绍国际货物买卖合同条款；第三篇（第十章、第十一章），主要介绍国际货物买卖合同的商订和履行；第四篇（第十二章），主要介绍国际贸易中一些常用的贸易方式。本教材每章之后，都安排了相关内容的案例或习题，供学生课后学习或练习，以更好地掌握理论知识。

本教材由上海第二工业大学经济管理学院陈琳担任主编，负责全书的总撰和定稿。参加编写的人员还有庄伟、姚薇。其中，绪言、第一章、第二章、第三章、第四章、第七章、第十二章由陈琳编写；第五章、第六章、第八章由庄伟编写；第九章、第十章、第十一章由姚薇编写。

本教材在编写过程中，参考了大量同行专家的有关教材和资料，在此对他们表示衷心的感谢。由于编者水平有限，书中难免有疏漏或不足之处，恳请专家、读者不吝赐教。

编 者

2014年8月



目 录

绪 言	(1)
第一节 本课程的内容与学习方法	(1)
第二节 国际贸易的基本业务程序	(3)
第一篇 国际贸易术语	(5)
第一章 贸易术语与国际贸易惯例	(7)
第一节 贸易术语的含义与作用	(7)
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例	(8)
第三节 六种常用的贸易术语	(14)
第四节 其他七种贸易术语	(23)
第五节 贸易术语的运用	(26)
第二篇 国际货物买卖合同条款	(31)
第二章 商品的名称和质量	(33)
第一节 商品的名称	(33)
第二节 商品质量的重要性的要求	(35)
第三节 商品质量的表示方法	(37)
第四节 买卖合同中的品名品质条款	(40)
第三章 商品的数量	(44)
第一节 订立数量条款的意义	(44)
第二节 数量的计算	(44)
第三节 买卖合同中的数量条款	(47)
第四章 商品的包装	(50)
第一节 包装的重要性的和订立包装条款的意义	(50)
第二节 包装的分类	(51)
第三节 中性包装和定牌生产	(57)
第四节 国际货物买卖合同中的包装条款	(58)
第五章 国际货物运输	(60)
第一节 海洋运输	(60)
第二节 其他运输方式	(63)
第三节 海运提单	(66)
第四节 合同中的运输条款	(70)



第六章 国际货物运输保险	(76)
第一节 海上货物运输保险	(76)
第二节 其他运输方式下的货物运输保险	(82)
第三节 保险实务	(84)
第七章 商品的价格	(93)
第一节 出口商品的成本核算	(93)
第二节 对外贸易的定价原则	(95)
第三节 主要贸易术语的价格构成与换算	(96)
第四节 佣金与折扣	(99)
第五节 买卖合同中价格条款的基本内容	(100)
第八章 国际货款的支付	(103)
第一节 支付工具	(103)
第二节 汇付和托收支付方式	(108)
第三节 信用证支付方式	(114)
第四节 其他支付方式	(127)
第五节 支付条款及各种支付方式的综合运用	(130)
第九章 商品检验、不可抗力、索赔和仲裁	(137)
第一节 进出口商品的检验检疫	(137)
第二节 不可抗力	(144)
第三节 索赔	(146)
第四节 仲裁	(151)
第三篇 国际货物买卖合同的商订和履行	(161)
第十章 交易磋商环节与合同签订	(163)
第一节 交易磋商的一般程序	(163)
第二节 发盘	(165)
第三节 接受	(169)
第四节 合同的签订	(171)
第十一章 国际货物买卖合同的履行	(180)
第一节 出口合同的履行	(181)
第二节 进口合同的履行	(197)
第四篇 国际贸易方式	(207)
第十二章 国际贸易方式	(209)
第一节 经销与代理	(209)
第二节 寄售与展卖	(212)
第三节 招标投标与拍卖	(214)
第四节 期货交易	(215)



第五节 对销贸易与加工贸易	(218)
第六节 租赁贸易	(221)
参考文献	(228)
附件 1 外销合同模板	(229)
附件 2 外贸单据模板	(233)



绪言

国际贸易实务是一门研究国际货物买卖的有关理论和实际业务的课程。其主要任务是使学生通过本课程的学习,初步掌握在我国对外贸易的方针政策指导下,进行国际货物买卖的基本理论、基础知识和基本技能;学会在国际贸易活动中,既能结合我国实际,切实贯彻国家的方针政策和企业的经营意图,又能符合法律规则和国际贸易惯例。

第一节 本课程的内容与学习方法

一、本课程的基本内容

国际货物买卖是通过磋商、订立和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关系到买卖双方的权益。国际货物买卖合同的内容即合同条款,主要包括买卖货物的品名和质量、数量、包装、价格、运输、保险、货款的支付以及商品的检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等。由于这些条款的内涵及其在法律上的地位和作用各不相同,各国法律和国际惯例对其规定也不尽一致。因此,掌握各项交易条件和合同的规定方法,了解有关国际惯例和法律规则,并能根据我国对外贸易的方针政策和企业的经营意图,予以灵活运用,是每一个从事外贸业务人员必须具备的基本知识和基本技能。本课程就是以国际货物买卖为对象,以商品的交易条件和合同条款为重点,以国际贸易惯例和法律规则为依据,并结合我国对外贸易的实际情况,介绍国际货物买卖合同的具体内容以及合同订立和履行的基本环节与一般做法。本课程的基本内容主要包括以下四个方面:

(一) 贸易术语

贸易术语(Trade Terms)是用来表示买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专门用语。在国际贸易业务中,人们经过反复实践,逐渐形成了一套习惯做法,把这种习惯的做法用某种专门的商业用语来表示,便出现了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义,不同的贸易术语,不仅表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任,而且影响成交价格。在国际贸易中,买卖双方采用何种贸易术语成交,必须在合同中订明。为了合理地选用对自身有利的贸易术语成交和正确履行合同与处理履约当中的争议,外经贸人员对国际上通行的各种贸易术语的含义及有关贸易术语的国际惯例,必须深入了解。因此,贸易术语就成为本课程首先要阐述的一项主要内容。

(二) 合同条款

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的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经济关系的法律文件。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,这就必须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,是本课程最基本的内容。

在国际货物买卖合同中,除订明采用何种贸易术语成交外,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 and 仲裁等交易条件作出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同,故了解各种合同条款的基本内容及其规定办法,有着重要的法律和实践意义。

(三) 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,一般来说,合同即告成立。订立合同的过程,常常包括询盘、发盘、还盘和接受等环节。其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和必经的法律步骤。合同订立后,买卖双方就应重合同、守信用,各自享受合同规定的权利和承担约定的义务。

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,环节很多,程序繁杂,情况多变,如稍有不慎,或某些环节出现问题,或一方违约,都会影响合同的履行,甚至可能引起争议或法律纠纷。因此,外经贸人员不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序,而且应了解如何处理履约当中产生的争议,并掌握违约的救济方法,以保障合同当事人的合法权益。

(四) 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、渠道日益多样化和综合化。除传统的贸易方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型的国际贸易方式。在国际贸易方式中,除单边进口和单边出口外,还包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易、招标投标、拍卖、对销贸易、加工贸易和租赁贸易等,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,也属本课程内容一个重要的方面。

二、本课程的学习方法

国际贸易实务是一门方针政策与业务实际相结合、理论与实际相结合的综合性应用课程,在教学和学习过程中,应掌握以下方法:

(1) 以国际贸易的基本理论和我国的对外贸易方针政策为指导,并将其具体运用,将理论与实践、政策和业务紧密结合起来,以提高学生分析问题、解决问题和处理实际业务的能力。

(2) 本课程与法律、惯例的关系非常密切,因此,应注重学习国内外有关法律、法规、国际条约和国际贸易惯例。

在国际货物买卖中,交易双方所处国家不同,他们都要遵守各自所在国的国内法。由于各国法律制度不同,对同一问题各国往往有不同的规定,为了解决这种“法律冲突”,一般会在国内法中规定冲突解决的办法。在国际货物买卖中,还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定,如《联合国国际货物销售合同公约》和同各国签订的双边贸易协定与支付协定等。此外,公认的国际贸易惯例是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成和发展起来的,是人们从事国际货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则,也是国际贸易法律的重要渊源之一。当买



买卖合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定,本着法律优先于惯例的原则,在履行合同和处理争议时,应以买卖合同的规定为准。国际贸易惯例本身虽不是法律,它对合同当事人不具有强制性,但买卖双方如在合同中约定采用某种惯例,则该项惯例就具有强制性,买卖双方都应受其约束。

(3) 重视案例和实例的分析与操作。本课程是一门实践性很强的课程,因此,在教学和学习过程中要善于总结我国进出口业务中的经验和教训,加强实践环节的学习和实习活动,做到学以致用。

(4) 结合国际、国内形势的变化,不断更新和充实教学内容,使之与我国对外贸易的实际发展相适应。在学习本课程时,要根据“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,以利在贸易做法上加速同国际市场接轨。

第二节 国际贸易的基本业务程序

与国内贸易相比,国际贸易所涉及的环节和程序更加复杂。在实际业务中,不同的交易和不同的交易条件,其业务环节也不尽相同。但其基本业务程序一般可分为三个阶段,即交易准备阶段、磋商和订立合同阶段、履行合同阶段。

以下从出口贸易和进口贸易两个方面,分别介绍其基本的业务程序和不同阶段的主要工作。

一、出口贸易的基本业务程序

(一) 出口交易前的准备

出口交易前的准备工作主要包括:

1. 做好对国际市场的调研

对国际市场的调研,可分为对进口国别地区的调研、对商品市场的调研和对交易对象的调研三个方面。

对进口国别地区的调研主要是调查有关国家或地区的经济状况、对外政策及对我国的国别政策、进出口商品结构、数量、金额、贸易对象国、贸易与外汇管制等。

对商品市场的调研主要包括有关商品及相关商品的品种、质量、包装、原材料、科技水平以及生产、消费、贸易、成本、价格、主要供需国别及其发展状况等。

对交易对象的调研主要是调查已经或可能经营我方产品的客户的资信情况、经营范围和经营能力等情况,以利于我外贸企业有区别地选择客户。

2. 制定出口商品经营方案

出口商品经营方案是根据国家的方针政策和本企业的经营意图对该出口商品在一定时期内所作出的全面业务安排。经营方案的内容通常包括国内货源情况、国外市场与目标市场情况、历史经营情况、计划安排和实现计划的措施以及成本和经济效益的核算等。

3. 落实货源、制定出口商品市场计划

在制定出口商品经营方案的同时或前后,应按不同商品的具体情况和特点,及时根据



经营方案,与市场、供货部门落实货源收购、调运或制定出口商品生产计划。

4. 选定客户和建立业务关系

在对交易对象进行调研的基础上,选定资信情况良好、经营能力较强的客户,与之建立业务关系。这是交易前的一个重要业务步骤。

(二) 出口交易磋商和订立合同

在选定国外客户并与之建立业务关系以后,外贸企业可就出口交易的具体内容与对方进行实质性磋商。交易磋商的内容主要包括货物买卖的各种交易条件。交易磋商可通过书面形式或口头形式进行。一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。在实际业务中,为了明确责任,便于履行合同,在交易磋商结束后,通常还需当事人双方签署一份书面合同。

(三) 出口合同的履行

出口合同订立以后,买卖双方应根据合同规定,各自履行自己的义务。否则,违约方必须承担赔偿责任的法律责任。

在以 CIF、CIP 贸易术语和信用证付款签订的合同中,出口方履行合同的工作主要包括准备货源、落实信用证、出口报检报关、安排装运和保险、制单结汇等。

二、进口贸易的基本业务程序

进口贸易的基本业务程序也分为交易前准备、交易磋商与合同订立以及合同履行三个阶段。其具体工作与出口贸易大致相同。但由于买卖双方所处的地位不同,各阶段的某些业务内容与出口贸易有所不同。主要表现在:

(一) 进口交易前的准备

在进口交易前的市场调研中,进口方首先要弄清楚打算采购商品的供应国和主要生产者的供应情况、价格水平,根据商品的不同规格、技术条件进行分析比较,选择从产品对路、货源充足、技术水平高、价格低的市场采购。在对客户的调研中,要充分了解其资信情况、经营能力和经营作风以及购销渠道,以便正确选择供货对象,降低进口成本。

(二) 进口交易磋商和订立合同

在进口交易磋商中,特别应做好比价工作,以便在谈判中争取到对我方有利的交易条件。

(三) 进口合同的履行

在进口货物中,如以 FOB、FCA 贸易术语和信用证付款方式订立合同,进口方履行合同的程序一般包括向银行申请开立信用证、租船订舱或订立运输合同、办理保险、通知装货日期、接运货物、付款赎单、进口报检报关、接卸货物等。

第一篇 国际贸易术语

贸易术语是交易磋商和订立买卖合同所不可缺少的专用语言。在国际货物买卖中，一般都要使用贸易术语来确定买卖双方在交接货物中的义务。因而，要求每个从事进出口业务的人员必须对其有充分的了解，并能熟练掌握和运用。



第一章 贸易术语与国际贸易惯例

内容提要

国际贸易的买卖双方分处两国,相距遥远,在买卖双方交接货物过程中,涉及到许多问题,例如,货物在什么地方由卖方交付给买方,在运输途中可能发生的损坏和灭失的风险由何方负担;由何方洽租运输工具、装货、卸货、办理运输保险、申领进出口许可证和报关纳税等进出口手续;由何方支付运费、装卸费、保险费、税捐和其他杂项费用等。如果每笔交易都要求买卖双方就上述风险、责任和费用问题,逐项反复洽商,将会耗费大量的时间和费用。为此,在长期的国际贸易实践中,逐渐形成了各种不同的贸易术语。在国际贸易中,通过使用贸易术语,即可明确买卖双方的交货地点及在风险、手续和费用方面的责任划分,并说明商品的价格构成。



基本要求

- (1) 了解贸易术语的含义和作用、有关贸易术语的国际贸易惯例。
- (2) 熟习 FOB、CFR、CIF 三种术语的异同点及 FOB、CFR、CIF 术语与 FCA、CPT、CIP 术语的比较。
- (3) 掌握《2000 通则》中 E、F、C、D 各组术语的特点;各种主要贸易术语的解释;FOB、CFR、CIF 术语的变形。
- (4) 了解《2000 通则》与《2010 通则》的异同。

第一节 贸易术语的含义与作用

一、贸易术语的含义

国际贸易具有线长、面广、环节多、风险大的特点。线长是指货物的运输距离长;面广是指交易中要涉及许多方面的工作;环节多是指货物从出口地到进口地要经过多道关卡,办许多手续。这期间货物遭遇自然灾害或意外事故而导致损坏或灭失的风险自然要大一些。为了明确交易双方各自承担的责任、义务,当事人在洽商交易、订立合同时,必然要考虑以下几个重要问题:

- (1) 卖方在什么地方,以什么方式办理交货?
- (2) 货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移给买方?



- (3) 由谁负责办理货物的运输、保险以及通关过境的手续?
- (4) 由谁承担办理上述事项时所需的各种费用?
- (5) 买卖双方需要交接哪些有关的单据?

在具体交易中,以上这些问题都是必须明确的,贸易术语正是为了解决这些问题,在长期的国际贸易实践中逐渐产生和发展起来的。在国际贸易中,确定一种商品的成交价,不仅取决于其本身的价值,还要考虑到商品从产地运至最终目的地的过程中,有关的手续由谁办理、费用由谁负担以及风险如何划分等一系列问题。如果由卖方承担的风险大、责任广、费用多,其价格自然要高一些;反之,如果由买方承担较多的风险、责任和费用,货价则要低一些买方才能接受。由此可见,贸易术语具有两重性:一方面它是用来确定交货条件,即说明买卖双方在交接货物时各自承担的风险、责任和费用;另一方面又用来表示该商品的价格构成因素。这两者是紧密相关的。

综上所述,贸易术语是在长期的国际贸易实践中产生的,用来表明商品的价格构成,说明货物交接过程中有关的风险、责任和费用划分问题的专门用语。

贸易术语是国际贸易发展过程中的产物,它的出现又促进了国际贸易的发展。这是因为贸易术语在实际业务中的广泛运用,对于简化交易手续、缩短洽商时间、节约费用开支,都具有重要的作用。

二、贸易术语的作用

在国际贸易中,贸易术语主要有以下作用:

1. 有利于买卖双方洽商交易和订立合同

由于每种贸易术语都有其特定的含义,因此,买卖双方只要商定按何种贸易术语成交,即可明确彼此在交接货物方面所应承担的风险、责任和费用。这就简化了交易手续,缩短了洽商交易的时间,从而有利于买卖双方迅速达成交易和订立合同。

2. 有利于买卖双方核算价格和成本

由于贸易术语是表示商品价格构成的因素,所以,买卖双方确定成交价格时,必然要考虑采用的贸易术语中包含哪些从属费用,这就有利于买卖双方进行比价和加强成本核算。

3. 有利于买卖双方履约中争议的解决

买卖双方商定合同时,如对合同条款考虑欠周,使某些事项未作规定,在此情况下,可以援引有关贸易术语的一般解释来处理。因为,贸易术语的一般解释已成为国际惯例,已成为大家所遵循的行为准则。

第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例

早在19世纪初,国际贸易中已开始使用贸易术语。随着国际贸易的发展,逐渐形成了一系列贸易术语的解释。但是,最初各国对各种贸易术语并没有统一的解释。因此,在使用贸易术语时,由于对贸易术语的解释不同,因而会出现矛盾和分歧。为了避免各国贸易商们对使用同种贸易术语因解释不同而造成的纠纷,国际上一些商业团体和组织对贸易术语制定了一些解释规则,这些规则在国际上被广泛采用,从而形成了有关贸易术语的国际贸易惯例。



国际贸易惯例的适用是以当事人的意思自治为基础的。因为惯例本身不是法律，它对贸易双方不具有强制性，故买卖双方有权在合同中作出与某项惯例不符的规定。但是，国际贸易惯例对贸易实践仍具有重要的指导作用。在我国的对外贸易中，适当采用这些国际惯例，有利于外贸业务的开展。而且，通过学习和掌握有关国际贸易惯例的知识，可以帮助我们避免或减少贸易争端。在发生争议时，也可以引用有关惯例，争取有利地位，减少不必要的损失。

有关贸易术语的国际贸易惯例主要有以下三种：

一、《1932 年华沙—牛津规则》

《1932 年华沙—牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932) 是国家法协会专门为解释 CIF 合同而制定的。19 世纪中叶，CIF 贸易术语在国际贸易中得到广泛采用，然而对使用这一术语时买卖双方各自承担的具体义务，并没有统一的规定和解释。对此，国际法协会于 1928 年在波兰首都华沙开会，制定了关于 CIF 买卖合同的统一规则，称之为《1928 年华沙规则》，共包括 22 条。其后，在 1930 年的纽约会议、1931 年的巴黎会议和 1932 年的牛津会议上，将此规则修订为 21 条，并更名为《1932 年华沙—牛津规则》，沿用至今。这一规则对于 CIF 的性质、买卖双方所承担的风险、责任和费用的划分以及所有权的转移方式等问题都作了比较详细的解释。

该规则在总则中说明，这一规则供交易双方自愿采用。凡明示采用该规则者，合同当事人的权利和义务均应援引本规则的规定办理。经双方当事人明示协议，可以对本规则的任何一条进行变更修改或增添。如本规则与合同发生矛盾，应以合同为准。凡合同中没有规定的事项，应按照本规则的规定办理。

二、《1941 年美国对外贸易定义修订本》

《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1941) 是由美国九大商业团体制定并经美国全国对外贸易会议修改通过的。它最早于 1919 年在纽约制定，原称为《美国出口报价及其缩写条例》。后来于 1941 年在美国第 27 届全国对外贸易会议上对该条例作了修订，命名为《1941 年美国对外贸易定义修订本》。这一修订本经美国商会、美国进口商协会和全国对外贸易协会所组成的联合委员会通过，由全国对外贸易协会予以公布。该规则所解释的贸易术语共有六种，分别为：

- (1) Ex (Point of Origin) (产地交货)；
- (2) FOB (Free on Board) (在运输工具上交货)；
- (3) FAS (Free along Side) (在运输工具边交货)；
- (4) C&F (Cost and Freight) (成本加运费)；
- (5) CIF (Cost Insurance and Freight) (成本加保险费、运费)；
- (6) Ex Dock (Named Port of Importation) 目的港码头交货。

《1974 年美国对外贸易定义修订本》主要在北美国家采用。由于它对贸易术语的解释，特别是第 2 和第 3 种术语的解释与国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》的解释有明显的差异，所以，在与北美国家进行交易时应加以注意。