

# 国际

## 贸易实务新编

### 第二版

熊良福 夏国政 编著



武汉大学出版社

# 国际贸易实务新编

(第 二 版)

熊良福 编著  
夏国政

武汉大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务新编/熊良福,夏国政编著. —2版. —武汉:武汉大学出版社, 1998. 5

ISBN 7-307-02530-2

I 国…

Ⅱ ①熊… ②夏…

Ⅲ ①国际贸易—贸易实务 ②贸易实务—国际贸易

Ⅳ F740.4

### 武汉大学出版社出版

(430072 武昌 珞珈山)

湖北省荆州市今印集团有限责任公司印刷

(434000 湖北省荆州市沙市区红门路桥)

新华书店湖北发行所发行

1994年1月第1版 1998年5月第1次修订

1998年5月修订版第1次印刷

开本:850×1168 1/32 印张:12

字数:309千字 印数:1—5000

ISBN 7-307-02530-2/F·556 定价:13.50元

本书如有印装质量问题,请寄承印厂调换

## 第二版修订说明

本教材自出版以来,使用范围不断扩大,使用者不仅有大专院校的国际经济、国际金融、国际贸易、财政金融及非财经类等专业的的大专生、本科生和研究生,而且还包括一些外经贸专业公司及有关企业的业务人员。实践表明,本教材已为愈益增多的读者所认可和行家的肯定。

随着形势的发展,教材中的某些内容显得有些陈旧,需要修订。此次修订的原则是不作大的变动,即在保持总体框架和结构不变的前提下,主要从以下三个方面加以修订:第一,内容上的变更。例如,对本书第一版第七章的托收、信用证就作了较大幅度的内容修改。原来的托收是根据国际商会《托收统一规则》第 322 号出版物编写的,后来国际商会出版了第 522 号出版物,对原第 322 号出版物的内容作了重要修改,因此,本书本次修订也作了相应的、充分的反映。原来的信用证是根据国际商会《跟单信用证统一惯例》第 400 号出版物编写的,后来又出版了第 500 号出版物,对原第 400 号出版物的内容作了重要修订,因此本书本次修订同样作了相应的、充分的变动。第二,内容上的添加。例如,第九章中的谈判策略,就从原来的 16 项增加到 18 项。第三,本教材第一版中的某些不规范、不科学、不确切的提法、用词,以及运用有误的资料和事例,这次也作了相应的变动。

尽管如此,教材中难免还会有一些不妥之处,恳请读者和行家指教,待条件成熟时再作进一步修订。

编 者

1998 年 1 月 10 日

# 前 言

签订和履行买卖合同，是国际贸易业务的核心。它既是一种经济行为，更是一种法律行为。对此，各国的有关法律法规，包括我国的《涉外经济合同法》，都作了明确的阐述和规定。这种经济行为和法律行为，不仅应体现在国际货物贸易的全过程中，而且也应该体现在国际技术贸易的全过程中，理应成为每一笔对外贸易业务和国际贸易业务的出发点和归宿点。只有紧紧把握住这个核心，才能切实地增强签订和履行国际贸易买卖合同的严肃性和法律意识。周恩来一再强调的“订合同就要重合同”，“订合同也要千斤重”，就是这个道理。

按照这条基本思路，本教材将内容分为两大部分。第一部分为国际货物贸易，由三组构成：第一组为国际货物买卖合同的基本条款，包括第一章至第八章的内容；第二组为国际货物买卖的交易程序，包括第九章至第十一章的内容；第三组为国际货物买卖的贸易方式，包括第十二章的内容。第二部分为国际技术贸易，包括第十三章的内容。增写第二部分，主要是考虑到国际技术贸易在国际贸易中，进而在国民经济发展中的地位和作用愈显重要，此外，国际贸易业务也应该包括国际技术贸易业务。

需要指出的是，第一部分内容中的一些原则和做法，尤其是第一章、第九章中的相关内容，原则上也适用于第二部分。同时，根据实际业务的需要，以及编者多年从事对外贸易业务和国际贸易教学的体验和认识，对各章的内容作了相应的处理，即有增有减，有简有繁。

本教材第一、二、三、四、五、六、九、十一章由夏国政编写，第七、八、十、十二、十三章由熊良福编写，第三章附录《INCOTERMS 1990》13种贸易术语对比简表由熊良福绘制，最后由熊良福统稿和定稿。

本教材如有不当之处，特别是编者尚未认识到的不足和缺点，敬请并欢迎读者匡正。在此，特预致谢意。

**编 者**

1993年6月于武汉大学

# 目 录

|                              |    |
|------------------------------|----|
| <b>第一章 国际货物买卖合同</b> .....    | 1  |
| 第一节 国际货物买卖合同的特点.....         | 1  |
| 第二节 国际货物买卖合同订立所适用的法律法规.....  | 2  |
| 第三节 国际货物买卖合同的形式.....         | 4  |
| 第四节 国际货物买卖合同的基本内容.....       | 5  |
| 附录:合同实例.....                 | 10 |
| <b>第二章 国际货物买卖合同的标的</b> ..... | 17 |
| 第一节 商品的名称 .....              | 17 |
| 第二节 商品的品质 .....              | 20 |
| 第三节 商品的数量 .....              | 27 |
| 第四节 商品的包装 .....              | 31 |
| <b>第三章 国际贸易术语</b> .....      | 39 |
| 第一节 有关贸易术语的国际贸易惯例 .....      | 40 |
| 第二节 国际贸易术语解释通则 .....         | 42 |
| 第三节 常用贸易术语的运用 .....          | 68 |
| <b>第四章 国际贸易货物的交接</b> .....   | 71 |
| 第一节 交货时间 .....               | 71 |
| 第二节 装运港和目的港 .....            | 75 |
| 第三节 运输方式 .....               | 80 |
| 第四节 货运单据 .....               | 95 |

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| <b>第五章 国际货物运输保险</b> .....          | 101 |
| 第一节 海上货物运输保险.....                  | 101 |
| 第二节 海上货物运输保险合同.....                | 105 |
| 第三节 海上货物运输保险的险别.....               | 107 |
| 第四节 陆、空、邮运货物保险.....                | 112 |
| 第五节 国际货物运输保险程序.....                | 115 |
| <b>第六章 国际贸易货物的作价</b> .....         | 119 |
| 第一节 国际货物买卖价格的划分.....               | 119 |
| 第二节 国际货物买卖价格的掌握.....               | 122 |
| 第三节 计价货币的选用.....                   | 124 |
| 第四节 佣金和折扣.....                     | 125 |
| 第五节 出口商品经济效益核算.....                | 127 |
| 第六节 合同中的价格条款.....                  | 128 |
| <b>第七章 国际货物买卖价款的收付</b> .....       | 130 |
| 第一节 结算工具.....                      | 131 |
| 第二节 汇付和托收.....                     | 136 |
| 第三节 信用证.....                       | 148 |
| 第四节 银行保证函.....                     | 166 |
| 第五节 国际保理服务.....                    | 171 |
| 第六节 各种结算方式的结合使用.....               | 176 |
| <b>第八章 检验、索赔、不可抗力 and 仲裁</b> ..... | 180 |
| 第一节 国际贸易货物的检验.....                 | 180 |
| 第二节 争议与索赔.....                     | 191 |
| 第三节 不可抗力.....                      | 195 |
| 第四节 仲裁.....                        | 199 |

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| <b>第九章 国际贸易谈判</b> .....       | 204 |
| 第一节 谈判的准备和后续工作.....           | 204 |
| 第二节 各国商人的谈判风格.....            | 209 |
| 第三节 国际贸易谈判策略.....             | 221 |
| <b>第十章 国际货物买卖的交易程序</b> .....  | 233 |
| 第一节 国际货物买卖合同的洽商.....          | 233 |
| 第二节 国际货物买卖合同的作用和构成.....       | 242 |
| 第三节 出口合同的履行.....              | 243 |
| 第四节 进口合同的履行.....              | 252 |
| <b>第十一章 海关及通关程序</b> .....     | 256 |
| 第一节 进出境货物的监管制度.....           | 257 |
| 第二节 进出口货物的纳税制度.....           | 259 |
| 第三节 关税的种类.....                | 260 |
| 第四节 海关税则.....                 | 265 |
| 第五节 关税的征收方法.....              | 266 |
| 第六节 进出境货物的通关.....             | 269 |
| <b>第十二章 国际货物买卖的贸易方式</b> ..... | 274 |
| 第一节 包销与商业代理.....              | 274 |
| 第二节 寄售、拍卖和展销 .....            | 282 |
| 第三节 招标与投标.....                | 288 |
| 第四节 商品交易所的期货交易.....           | 293 |
| 第五节 国际租赁贸易.....               | 298 |
| 第六节 对等贸易.....                 | 303 |
| 第七节 补偿贸易.....                 | 308 |
| 第八节 对外加工装配业务.....             | 314 |

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| <b>第十三章 国际技术贸易的内容及方式</b> ..... | 320 |
| 第一节 国际技术贸易的概念.....             | 320 |
| 第二节 国际技术贸易的主要内容.....           | 322 |
| 第三节 国际技术贸易的基本方式.....           | 329 |
| 第四节 国际技术贸易的其他方式.....           | 338 |
| 附录:《联合国国际货物销售合同公约》 .....       | 346 |

# 第一章 国际货物买卖合同

国际货物买卖是国际间经济交往的主要内容，是国际贸易的核心。国际贸易以合同为中心而运转。但是，属于国际贸易性质的合同种类很多，其中以国际货物买卖合同最为重要。国际货物买卖就是通过洽商、订立和履行国际货物买卖合同来实现的。

## 第一节 国际货物买卖合同的特点

国际货物买卖合同 (Contract for the International Sale of Goods)，亦称国际货物销售合同，是指营业地处于不同国家或地区的当事人之间所订立的货物买卖契约。与一般的国内货物买卖合同相比，它具有如下的特点：

1. 合同当事人的营业地处于不同的国家或地区。要判断某项合同是国际货物买卖合同还是国内货物买卖合同，其鉴别标准是双方当事人的营业地，而不是他们的国籍。即使双方当事人具有相同的国籍，只要他们的营业地设在不同的国家，他们之间订立的合同也应看作是国际货物买卖合同。

2. 合同的标的是进出口货物，即有形动产，而不是股票、债券、投资证券、流通票据或其他财产，也不包括不动产和提供劳务的交易。由于国际货物买卖合同当事人的营业地在不同的国家或地区，其所买卖的标的需要出入国境，所以国际货物买卖合同也称为进出口合同。

3. 合同的内容具有涉外因素。合同的出口方是为了取得金钱

上的对价(Consideration)才把有形动产及其所有权转移给进口方的。由于合同当事人的营业地分别处于不同的国家或地区,合同关系的产生、变更或消灭的法律行为可能在不同国家或地区的境内完成。同时,作为合同标的的货物要越过国境,由一个国家(或地区)运往另一个国家(或地区),要涉及到长距离运输过程中可能发生的各种风险,货款的支付要涉及到外币的使用,其结算方式与国内货物买卖的结算方式也不相同。合同签订后,还可能因为标的物的毁灭、战争的爆发、有关国家政府政策的变化,以及“非他所能控制的障碍”的发生等等原因而导致各种风险或争议,所以国际货物买卖合同在订立和履行中会碰到许多国内货物买卖合同不大涉及到的法律问题。

4. 合同的法律适用可能涉及到国际贸易惯例、国际贸易条约或一个以上国家(或地区)的法律或法规。

## 第二节 国际货物买卖合同订立 所适用的法律法规

订立和履行国际货物买卖合同,必须使其符合法律规范,只有这样,它才能既受到法律的约束,又得到法律的保护。国际货物买卖合同当事人的营业地既然分别处于不同的国家或地区,而不同的国家或地区的有关法律规定又常常不一致,一旦发生争议,到底应当按照哪个国家或地区的法律作为判断是非和解决纠纷的依据,就是一个需要研究的问题。在长期的国际贸易实践中,各国都对自己的货物买卖合同所适用的法律作出了具体的规定。例如,《中华人民共和国涉外经济合同法》的第5条规定:“合同当事人可以选择处理合同争议所适用的法律。当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家的法律”,“中华人民共和国法律未作规定的,可以适用国际惯例。”

有关国际货物买卖合同的各国法律、国际公约和国际惯例很多，最著名的有以下一些：

### 一、有关货物买卖的法律

1. 大陆法系国家有关货物买卖的法律：

(1) 《法国民法典》第3卷第6编；

(2) 《德国民法典》第2编第7章；

(3) 《日本民法典》第2章第3节；

(4) 《瑞士商务法典》。

2. 英美法系国家有关货物买卖的法律：

(1) 英国1973年修订的《货物买卖法》(Sale of Goods Act)；

(2) 美国1977年修订的《统一商法典》(Uniform Commercial Code, U. C. C.)；

3. 《中华人民共和国涉外经济合同法》。

### 二、有关货物买卖的国际公约

1. 1964年《国际货物买卖统一法》(The Uniform Law on International Sale of Goods)。

2. 1964年《国际货物买卖合同成立统一法》(The Uniform Law on the Formation of Contract for International Sale of Goods)。

3. 1980年《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)，简称《销售合同公约》。

4. 其他。

### 三、有关货物买卖的国际惯例

1. 《1932年华沙—牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932)。

2. 《1941年美国对外贸易定义修订本》(Revised American

Foreign Trade Definition 1941);

3. 《1990 年国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms 1990, INCOTERMS 1990)。

4. 其他。

### 第三节 国际货物买卖合同的形式

国际货物买卖合同一旦成立, 当事人的任何一方不能单方面地修改合同的内容或拒绝履行自己的义务, 否则, 就应承担违反合同的法律后果。合同的形式概括起来有以下三种:

1. 口头的, 即当事人双方在自愿和互相信任的基础上就某项货物的买卖口头达成协议(当面洽妥或通过电话商妥), 而不要求作文字记载, 但在法律上具有合同的效力。这多半发生在买卖双方彼此熟悉, 可用人证证明, 且交易金额不大的交易活动中。

2. 书面的, 即当事人双方就有关条件洽妥之后, 用文字明确记载下来, 并签字生效。

3. 要式的, 即必须按照法定形式或手续而订立的合同。世界各国对于买卖金额较大的合同大多采用要式, 合同常用缎带火漆装订, 并签字盖印。

《联合国国际货物销售合同公约》(1980 年) 并不要求合同必须以书面形式订立。该公约第 11 条规定: “销售合同无须以书面订立或书面说明, 在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”阿拉伯人之间, 把口头协议看得比书面协议更为重要; 美国人和德国人认为书面合同或书面协议是达成交易的条件; 希腊人把签订合同看成是谈判的一个阶段, 完成了规定的任务后谈判才算终结。我国《涉外经济合同法》第 7 条规定: 必须“以书面形式达成协议并签字”。这是考虑到涉外经济合同(包括货物买卖合同)是情况较复杂、金额较大的重要合同, 应采取严肃慎重态度, 不宜采用口头形式, 以

免发生争议时举证困难。为此，我国政府在1986年12月11日核准《联合国国际货物销售合同公约》（1980年）时，根据我国《涉外经济合同法》的规定，对该公约的上述规定作出了两项保留。其中之一是国际货物买卖合同的订立、修改和终止都必须采用书面形式，书面形式可以包括信件、电报和电传。这是我国在涉外经济贸易业务中排除采用口头形式合同的法律依据。

国际货物买卖合同既可由买方制作，也可由卖方制作。由买方制作的称为“购货合同”，由卖方制作的称为“销售合同”。书面合同有两种形式：一种为正式合同，如销售合同；一种为确认书，如销售确认书，它们的性质和法律效力完全一样。

#### 第四节 国际货物买卖合同的基本内容

国际货物买卖合同一般由三个部分组成，即合同的首部（约首）、正文（主体）和尾部（约尾）。

首部通常包括合同的名称、编号、序言，订约的日期、地点，订约当事人的名称和法定地址等等。这一部分的内容有两点必须特别注意：（1）要把订约当事人的全名称和详细地址列明，因为有些国家的法律规定这是合同正式成立的条件之一；（2）要明确订约的地点。因为在合同中如果没有对合同适用的法律作出规定，则根据某些国家的法律规定和贸易习惯的解释，可适用于合同订立地国家的法律。

尾部通常包括使用的文字和文体、生效日期、当事人的签字以及合同的份数。有的合同还根据需要制作了附件附在后面，作为合同不可分割的一部分。合同的尾部涉及合同的效力范围和有效条件等主要问题，所以又称为效力部分。

正文是合同的主要部分，具体规定着买卖双方各自的权利和义务，所以也叫做权利义务部分。它包括合同的主要条款和一般条款。

## 一、合同的主要条款

### （一）品名和品质条款

这是合同双方对商品品名和商品的质量、等级、规格、牌号、产地等等的具体规定。卖方必须按合同规定的商品和品质交付货物，否则买方有权提出索赔，甚至拒收货物，撤销合同。商检部门在进行检验，仲裁机构或法院在解决商品品质纠纷时，也都以本条款的规定作为依据。

### （二）数量条款

这是合同双方交接货物和处理数量争议时的依据。在数量条款中，买卖双方一般要订明交易的数量与计量单位。按重量计量的商品，还应订明所使用的计量方法。有些商品由于某些自身的特性，计量不易十分精确，或者由于受包装、运输条件的限制，实际装货过程中不时会出现多装或少装现象。因此，在洽商数量条款时，应规定交货数量的机动幅度，即加订“溢短装条款”。

### （三）包装条款

按照国际贸易习惯和某些国家的法律规定，包装应是货物的组成部分之一。包装条款就是具体规定商品包装的方式，使用的材料，费用负担和运输标志的条款。如果货物的包装与合同的规定或行业习惯出入很大，买方有权索赔损失，甚至拒收货物。包装方式和包装材料的选择常视商品的特性和运输方式而定。包装费用一般都包括在货价之内。如果买方提出特殊包装的要求，卖方可以另行计算包装费用。

### （四）价格条款

价格条款是确定买方支付货款数额的依据。价格条款一般包括单价和金额（或总值）两个项目。

单价由四个部分组成，即计量单位、计价货币、单位价格金额和价格术语（亦称贸易术语）。单价的各个组成部分必须规定得明确、具体，不能有任何遗漏或含糊。例如，计量单位应与数量

条款所使用的计量单位一致；计价货币必须明确是哪一个国家（或地区）的货币；单位价格金额应按合同双方商妥的价格准确无误地填写，单价和总金额所用的货币必须一致；价格术语必须在国际商会修订的全新的《国际贸易术语解释通则》或其他国际组织制订的有关贸易术语解释规则之内商定选用一个术语，以明确买卖双方的权利和义务。

#### （五）装运条款

装运条款主要包括运输方式、装运时间、装运港（站）、目的港（站）、运输单据、装运通知等内容。

装运方式包括水路运输、铁路运输、航空运输、邮政运输、联合运输等多种方式。认真选择好合理的运输方式，是安全、迅速、准确、节省地完成国际贸易货运的重要保证。装运时间应视不同的商品、港口、舱位等情况而决定，要规定得明确、具体、适度，不能太短，也不宜太长。装运港和目的港与价格条件密切相关，所用的价格术语必须明确港口的名称，因为港口的选定直接关系到买卖双方所承担的运输责任和风险。装运港多由卖方提出，目的港多由买方提出，然后再由双方洽商确定。运输单据具体反映同货运有关的各种关系人的责任和权益，是货物运输业务中最为重要的证件，是结汇工作的主要依据。装运通知是出口方按合同规定在货物装船之后向进口方发出的通知，内容包括载货船名，装船完毕的日期，货物的名称、规格、数量等等，其目的是为了买卖双方共同做好船货装运的衔接，并明确各自应负的责任。按照国际惯例，如果出口方未发出或迟发装船通知，致使进口方漏保或未及时投保，出口方即应负责赔偿进口方因此而蒙受的损失。

#### （六）支付条款

支付条款是指货款及其从属费用如何计价、结算，以及在什么时间、地点，采取何种方式收付，这是买卖双方磋商时讨价还价的焦点。在选择使用何种货币计价或支付时，首先要考虑的是货币是否为可自由兑换的货币，因为选用可自由兑换的货币便于