

GUOJIMAORYISHIWU GUOJIMAORYISHIWU

徐景霖 编著



# 国际 贸易 实务



DONGBEI CHAIJING  
DAXUE CHUBANSHE  
东北财经大学出版社

513680

# 国际贸易实务

徐景霖 编著

东北财经大学出版社

# 国际贸易实务

徐景霖 编著

---

东北财经大学出版社出版发行 (大连黑石礁)

辽宁省新华书店经销 沈阳于洪科技函授学院印刷厂印刷

---

开本:787×1092 1/32 印张:12 7/8 插页:6 字数:262 000

1987年12月第1版

1988年6月第2次印刷

---

责任编辑:杨全山

责任校对:许林

封面设计:吴伟

---

印数:6 001—21 000

ISBN 7-81005-087-7/F·69

定价:3.10元

# 前 言

为了适应我国进一步对外开放和对外经贸事业发展的需要，辽宁省对外经济贸易委员会、辽宁省国际经济法研究会和东北财经大学外贸系，决定共同举办对外经贸干部函授培训班，以提高辽宁省经贸干部的业务素质。培训班初步开设以下五门课程：国际金融、国际贸易实务、国际贸易、国际经济法和国际技术贸易，由东北财经大学外贸系组织教师编写适合培训班学员学习需要的系列教材。本书就是其中的第二本。

由于培训班授课的课程和时数有限，也考虑到在职干部岗位培训的特点，我们在编写过程中，尽量从实际出发，以方便学习为原则，来安排本书的内容。例如，《联合国国际货物销售合同公约》已经我国政府核准，并将于1988年1月1日开始生效，它的实施将对我国今后的对外经济贸易产生重要影响。为了适应这一形势变化，本书尽量引用《公约》对一些问题的解释和规定。另外，为了适应业务需要，本书专门介绍了进出口货物价格和费用的计算方法等。

本书除供函授培训班学员试用外，也可作为外经外贸专业本科学生的教材。

本书由徐景霖同志编写。在编写过程中，承蒙大连进出口商品检验局、中国技术进出口公司大连分公司等单位提供

资料。在此，我们表示衷心的感谢。

由于我们水平有限，再加上编写时间仓促，本书缺点和错误在所难免，望广大读者批评指正。

东北财经大学外贸系教材编写组

1987年12月

672 07/12  
05

## 绪 论

近年来，随着党的对外开放政策的贯彻和执行，我国对外经济贸易有了前所未有的重大发展。为了适应这一形势，迫切需要培养对外经济贸易专门人材，并尚需对已有的经贸干部进行业务培训。使他们成为既懂得国际贸易基本理论和掌握我国对外经济贸易方针政策，又能熟练地运用国际贸易实务专业知识和技能的经贸干部。为我国对外经济贸易发展服务。为了满足上述同志学习需求，而编写这本《国际贸易实务》。

根据国家教委规定，已将高等学校对外贸易进出口业务课，正式定名为《国际贸易实务》，所以本书名称为《国际贸易实务》。本书在编写过程中，尽量争取做到结合当前实际情况和业务部门的需要，因此增编了以下内容：（一）《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）已经被我国政府核准，并将于1988年1月1日开始生效，该《公约》是统一国际货物买卖规则的一个重要文件，它的实施将对我国今后的对外经济贸易产生重要影响。为了适应这一形势转化，本书尽量引用《公约》对一些问题的解释和规定；（二）根据我国近年来进口业务不断发展的情况，本书增加了进口交易的内容和国家对进口商品实行质量监督管理的规定；（三）随着我国对外经济合作的内容不断增加，涉及货物买卖的灵

活贸易方式也不断出现，本书增加了几种灵活贸易方式的简介；（四）本书试图加强进出口业务方面的基本技能训练，增加了各种价格和费用的计算方法等。

本书共16章，它的内容以阐述我国对资本主义国家货物买卖为主，包括出口业务和进口业务两部分内容。

### （一）出口业务部分

出口业务程序大体可分为四个阶段：

第一阶段为出口交易前的准备工作。主要有：出口计划的编制，出口计划经有关主管部门批准，按计划进行收购或调拨出口货源；并采取各种方式和通过各种渠道对国际市场和客户进行调查研究，选择适当的市场和客户；制订出口经营方案，进行商标注册和广告宣传等。

第二阶段为出口交易洽商。就是通过函电或谈判洽商每笔出口业务的具体事宜。交易洽商程序一般要经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节。洽商的内容是货物的品质规格、数量、包装、价格、交货、保险、支付、商检、异议与索赔、仲裁和不可抗力等交易条件。如国外某客户来一个电报或电传，询问可否供应某种货物，在业务上称为“询盘”（Inquiry）。我方收电后，如愿意按一定的交易条件供应某种货物，就向对方去电；或者未经客户询盘，我主动推销某种货物而发出电（函）表示可供某种货物数量、规格、单价、交货条件、包装和支付方式等，并要求对方回电（函）答复，这称为“发盘”（Offer）。当对方接到我方发盘，同意发盘中某些条件，并对其中的条件提出了不同意见，这种表示，称为“还盘”（Counter offer）。如果对方接到我方发盘后，无条件地完全同意发盘内容，又在我方规定有效

期之内向我回电（函），这称为“接受”（Acceptance），交易即为达成。

第三阶段为签订出口合同。双方经过洽商，交易达成之后，为了将交易洽商达成一致的内容以书面形式固定下来，以便双方按此履行，即称为签订合同。买卖合同的内容一般是双方交易洽商的内容，也可能少一些一般交易条件。

第四阶段为履行合同和处理索赔。在这个阶段卖方应按合同规定备货，属于CIF出口合同和即期信用证支付时，履行此类合同的程序是催证、审证、改证，租船订舱，办理保险、报验、报关和装运。装运之后，应按信用证要求缮制单据，在信用证有效期之内，交银行议付和结汇。如果在履约中出现问题，产生争议，可能还要处理索赔或理赔。

## （二）进口业务部分

进口业务程序一般分为四个阶段：

第一阶段为进口交易前的准备工作。主要包括进口计划的编制、订货单位提出进口申请、订货卡片的填报、进口项目的审批和外贸经营进口业务单位的准备工作等。

第二阶段为进口交易洽商。进口交易的洽商按进口物资的种类不同，可采用不同的洽商方式。如果进口一般物资，可采用函电洽商方式。一般经过询盘、比价、还盘和接受等几个环节；如果进口机器设备包含技术转让内容，则采用谈判方式进行洽商。经过双方洽商，达成交易，即可签订合同。

第三阶段为进口合同的签订。双方交易达成之后，即可签订进口合同。进口合同的格式一般由我方备制。合同的格式分为两种：一种称为合同，另一种称为购货确认书，二者

具有同样的法律效力。一般进口合同多使用购货确认书，数量较大或交易条件复杂的或进口机器设备包括技术内容的，则使用正式合同。

第四阶段为进口合同的履行。进口合同签订之后，我们要坚持“重合同、守信用”的原则，及时履行应承担的义务，以便圆满地完成国内订货单位交给的进口任务。同时，也要催促对方按合同规定履约，并防止其拖延履约和毁约情况发生。进口合同的履行一般经过办理对外付款保证手续、催装、审单、付款和接货等阶段。还须与国内订货单位结算货款和其他费用。如果货物到达之后，经商检机构检验在质量、数量、包装或其他方面有问题，须依据商检证书和其他单据对外进行索赔。

除上述内容外，本书还介绍了我国对外贸易采取的传统贸易方式与灵活贸易方式和对社会主义国家及对资本主义国家的协定贸易。

为了使读者由浅入深地学习和掌握本书内容，本书先从国际货物买卖的交易条件开始阐述，并结合有关交易条件介绍了国际货物买卖惯例及有关法律知识。然后，按出口和进口业务的程序予以介绍。这样能够使读者系统地了解 and 掌握我国对外贸易进出口业务的内容及其做法。

# 目 录

## 绪 论

|                        |    |
|------------------------|----|
| <b>第一章 货物的品质</b> ..... | 1  |
| 第一节 货物品质的含义和作用.....    | 1  |
| 第二节 货物品质的表示方法.....     | 3  |
| 第三节 合同中的品质条款.....      | 9  |
| <b>第二章 货物的数量</b> ..... | 12 |
| 第一节 货物数量的计算方法.....     | 12 |
| 第二节 合同中的数量条款.....      | 16 |
| <b>第三章 货物的包装</b> ..... | 19 |
| 第一节 货物包装的作用.....       | 19 |
| 第二节 货物包装的种类.....       | 20 |
| 第三节 货物包装的标志.....       | 26 |
| 第四节 中性包装和定牌.....       | 30 |
| 第五节 合同中的包装条款.....      | 31 |
| <b>第四章 货物的价格</b> ..... | 34 |
| 第一节 价格术语的含义和分类.....    | 34 |
| 第二节 有关价格术语的国际贸易惯例..... | 38 |
| 第三节 国际贸易常用的价格术语.....   | 41 |
| 第四节 国际贸易其他几种价格术语.....  | 51 |
| 第五节 几种常用价格的换算.....     | 55 |
| 第六节 合同中的价格条款.....      | 62 |

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| <b>第五章 货物的交付</b> .....           | 65  |
| 第一节 货物运输方式.....                  | 65  |
| 第二节 货物交付条件.....                  | 81  |
| <b>第六章 货物的运输保险</b> .....         | 100 |
| 第一节 海上风险、损失和费用.....              | 100 |
| 第二节 我国海运货物保险条款.....              | 104 |
| 第三节 英国伦敦保险协会海运货物<br>保险条款.....    | 110 |
| 第四节 我国海运货物保险业务与合同中的<br>保险条款..... | 113 |
| 第五节 海运货物保险合同的形式.....             | 118 |
| 第六节 其他运输方式的货物保险.....             | 121 |
| 第七节 保险索赔.....                    | 124 |
| <b>第七章 货款的支付</b> .....           | 130 |
| 第一节 支付工具.....                    | 130 |
| 第二节 支付方式.....                    | 137 |
| 第三节 不同支付方式的结合使用.....             | 161 |
| 第四节 合同中的支付条款.....                | 165 |
| <b>第八章 货物的检验</b> .....           | 169 |
| 第一节 检验时间和地点的确定.....              | 170 |
| 第二节 商品检验机构.....                  | 175 |
| 第三节 检验证书及其作用.....                | 178 |
| 第四节 检验条款的规定.....                 | 181 |
| <b>第九章 争议、索赔、仲裁和不可抗力</b> .....   | 184 |
| 第一节 争议和索赔.....                   | 184 |
| 第二节 对外贸易仲裁.....                  | 192 |

|             |                       |     |
|-------------|-----------------------|-----|
| 第三节         | 不可抗力                  | 198 |
| <b>第十章</b>  | <b>出口交易洽商和合同签订</b>    | 203 |
| 第一节         | 出口交易前的准备工作            | 203 |
| 第二节         | 出口交易洽商的程序             | 215 |
| 第三节         | 发盘和接受                 | 220 |
| 第四节         | 出口合同的签订               | 236 |
| <b>第十一章</b> | <b>出口合同的履行</b>        | 241 |
| 第一节         | 备货和报验                 | 243 |
| 第二节         | 催证、审证和改证              | 245 |
| 第三节         | 租船订舱、投保、报关和装运         | 253 |
| 第四节         | 制单结汇                  | 256 |
| <b>第十二章</b> | <b>进口交易洽商和合同签订</b>    | 279 |
| 第一节         | 进口交易前的准备工作            | 279 |
| 第二节         | 进口交易洽商和合同签订           | 286 |
| <b>第十三章</b> | <b>进口合同的履行</b>        | 297 |
| 第一节         | 办理对外付款保证手续            | 297 |
| 第二节         | 租船订舱、保险、审单付款<br>及接货拨交 | 301 |
| 第三节         | 进口业务的国内结算             | 307 |
| <b>第十四章</b> | <b>贸易方式</b>           | 311 |
| 第一节         | 包销、定销与经销              | 311 |
| 第二节         | 商业代理                  | 319 |
| 第三节         | 寄售业务与拍卖业务             | 323 |
| 第四节         | 投标与商品交易所的期货交易         | 329 |
| <b>第十五章</b> | <b>灵活贸易方式</b>         | 336 |
| 第一节         | 互抵贸易                  | 336 |

|                                |            |
|--------------------------------|------------|
| 第二节 补偿贸易·····                  | 341        |
| 第三节 加工装配贸易·····                | 346        |
| 第四节 国际租赁贸易·····                | 352        |
| <b>第十六章 协定贸易</b> ·····         | <b>357</b> |
| 第一节 对社会主义国家的协定贸易·····          | 358        |
| 第二节 对资本主义国家的协定贸易·····          | 362        |
| <b>附录：《1980年联合国国际货物销售合同公约》</b> |            |

# 第一章 货物的品质

在国际贸易中，货物是国际货物买卖的物质基础，所有的货物都表现为一定的品质，买卖双方交易中必须首先明确规定货物的品质。所以，货物品质是买卖双方交易洽商的重要交易条件。同时，也是买卖合同的主要条款。

## 第一节 货物品质的含义和作用

### 一、货物品质的含义

货物品质 (Quality of goods)，一般是指货物本质性的质量和外观形态。货物本质性的质量表现为货物的化学成分的构成、物理和机械性能、生物特征等；货物的外观形态则表现为货物的形态、结构、色泽、味觉等。在国际贸易中，往往是按照每种货物的不同特点，选择一定的质量指标去表示不同货物的品质，如机床以性能、用途、功率、自动化程度等；煤以灰分、含水、含硫、发热量、挥发分、粒度等；服装以面料和辅料、款式、颜色等；大豆以含油量、含水量、杂质、不完整粒等指标表示。货物的不同质量指标或特性具有不同的使用价值，可以满足消费者和使用者不同的需要。因此，货物的质量优劣是购买者最关心的问题。

## 二、货物品质的作用

货物品质好与坏，不仅关系到货物的使用效能和售价高低，而且关系到销路和声誉。在当前国际市场竞争十分激烈的情况下，提高货物的质量已成为各国厂商、企业最关心的问题，因此，货物品质在国际贸易中起着重要作用。

### （一）提高货物质量是竞争的重要手段

当前，国际上贸易保护主义盛行，市场竞争十分激烈，谁的货物质量好，价格便宜，服务周到，谁的货物就会受到客户欢迎，在竞争中就会取胜。因此，如何提高产品的质量，已成为加强销售竞争能力的一种重要手段和扩大出口的重要问题之一。面临这种形势，世界上大部分国家都在千方百计地提高自己出口产品的质量，一方面吸收国外的先进技术或自己国家积极开发新技术，提高技术水平和工艺水平，不断改进和提高产品的质量；另一方面在质量管理方面进行研究和改革，减少消耗，降低成本，增强出口产品的竞争能力。

### （二）货物品质是国际买卖合同的重要条款

按照《联合国国际货物销售合同公约》规定，卖方交付的货物必须与合同所规定的数量、质量和规格相符，如果所交货物与合同不符，即构成根本违反合同(Fundamental breach of contract)；有些资本主义国家法律规定，合同的品质条款是买卖合同的一项要件(Condition)，如卖方所交付货物的品质与合同不符，买方有权拒收货物并有权宣布合同无效，要求赔偿损失。

### （三）货物品质问题是买卖双方产生争议的主要原因

买卖双方在执行合同中常常会出现争议，当然，产生争议的原因是多方面的，但大多数争议是由货物品质问题所引起的。有的争议问题，买卖双方通过友好协商得以圆满解决，有的可能造成索赔或仲裁，甚至因货物品质不良导致法律诉讼。

我国是社会主义国家，不断改进和提高我国出口产品的品质，具有十分重要的经济意义和政治意义。提高出口产品质量，可以不断树立我国出口商品的信誉，提高我国商品在国际市场的地位和竞争能力，扩大产品销售，为国家增加外汇收入；同时，可以反映出党的十一届三中全会以来，我国工农业和科学技术发展的新水平，以显示我国实行对外开放政策取得的伟大成就和社会主义制度的优越性。为此，对我国出口商品品质应该做到：出口货物品质必须具有竞争性、稳定性、适应性、创造性和经济性。

为了满足我国人民生活和社会主义建设需要，必须从国外进口一些物资。要切实保证进口货物的品质规格符合我国社会主义建设、科学研究和国防建设的需要，以及调剂人民生活 and 保障人民健康的需要。凡不符合上述要求的商品，坚决不能进口。为此，必须加强订货、运输、港口卸货、报关验收和索赔等各环节的协作，共同把好进口货物的质量关。

## 第二节 货物品质的表示方法

国际贸易中的货物种类繁多，表示各种交易货物品质的方法也不相同，主要分为样品表示和文字说明表示两大类。

## 一、样品表示方法

用样品表示货物品质的方法也称为凭样品买卖。所谓凭样品买卖 (Sales by Sample)，是指买卖双方约定以样品作为交货品质依据的买卖。凭样品买卖的货物必须具备两个条件：第一，用文字不易描述货物的品质规格；第二，卖方能够保证做到未来交付货物的质量与样品一致或基本一致。

凭样品买卖通常是由卖方提供样品，称为凭卖方样品买卖 (Quality as per Seller's Sample)；但有时也可以由买方提供样品，称为凭买方样品买卖 (Quality as per Buyer's Sample)。无论是凭卖方样品买卖或凭买方样品买卖，买卖双方约定的样品通常称为标准样品 (Type Sample)。卖方均须承担交货时货物的品质与标准样品品质一致或基本一致的责任。同时，该样品应视为买卖合同不可分割的部分。

在我国出口贸易使用凭样品买卖时，应该注意以下几个问题：

(一) 对外寄送样品必须具有代表性。

应该在大批货物中选择的中等实物作为样品，避免由于样品与实物品质不一致，给日后交货工作带来困难，引起纠纷或造成经济损失。

(二) 对外寄送样品应该留有复样。

所谓复样 (Duplicate Sample)，是指选择或制造与寄送样品在品质上一致或基本一致的实物。在对外寄出的每一种样品或成交的样品，都应留存复样，以备交货或处理品质纠纷时作核对之用。复样除了由外贸公司自存一份外，对