

“十三五”普通高等教育应用型规划教材

国际贸易系列



国际贸易实务

(第二版)



主 编 赵慧娥
副主编 张立英 刘晓光
岳 文 金明玉

 中国人民大学出版社

“十三五”普通高等教育应用型规划教材

国际贸易系列

国际贸易实务

(第二版)

主 编 赵慧娥

副主编 张立英 刘晓光

岳 文 金明玉



中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/赵慧娥主编. —2 版. —北京: 中国人民大学出版社, 2018. 1

“十三五”普通高等教育应用型规划教材·国际贸易系列

ISBN 978-7-300-25378-7

I. ①国… II. ①赵… 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 (2018) 第 001626 号

“十三五”普通高等教育应用型规划教材·国际贸易系列

国际贸易实务 (第二版)

主 编 赵慧娥

副主编 张立英 刘晓光 岳 文 金明玉

Guoji Maoyi Shiwu

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京溢漾印刷有限公司

版 次 2011 年 8 月第 1 版

规 格 185mm×260mm 16 开本

2018 年 1 月第 2 版

印 张 16.5

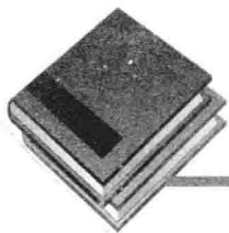
印 次 2018 年 1 月第 1 次印刷

字 数 386 000

定 价 39.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换



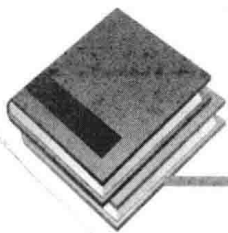
内容介绍

经历过金融危机的洗礼，国际分工和国际贸易逐步回归正轨并呈现良好的发展势头。对外贸易依然是我国拓展对外经济关系的重要力量，对我国经济发展、经济结构提升和就业稳定发挥巨大的牵引作用。在从贸易大国向贸易强国转变的过程中，我国对外贸易在面临新挑战的同时，也必将迎来更大的发展机遇和更广阔的发展空间，并对外贸人才提出更高的要求。

本书系统地介绍了国际贸易业务的整个流程、各个阶段的程序及应注意的问题，涵盖了交易的准备、签约、履约和违约处理过程。全书共分十章，主要包括商品的名称、品质、数量和包装，国际贸易术语，商品的价格，国际货物运输，国际货物运输保险，贷款的结算和支付，报检和报关，贸易争端的预防与处理，贸易合同的磋商、签订与履行等，还介绍了各种不同的贸易方式，内容全面而完整。

本书的特点是将时效性、实用性、逻辑性和全面性结合在一起。特别是在时效性方面，本书力求体现当今国际贸易实务领域的最新变化和趋势，如对《国际贸易术语解释通则 2010》的全面阐释，人民币结算试点的介绍，国际贸易争端解决机制的介绍等。

本书深入浅出，实践性强，操作性强，既可供国际经济与贸易及相关专业的本科生和研究生使用，也可供各类有志于从事国际贸易的企业管理人员和业务人员使用。



序 言

随着经济全球化、区域经济一体化的发展和我国参与国际分工的程度不断加深，我国已稳居世界第一出口大国地位，并成为当之无愧的贸易大国。对外贸易对我国经济发展、经济结构提升、就业稳定一直发挥着非常重要的影响，受到了政府、企业和学界的高度重视。金融危机的影响逐步消散后，我国外贸将迎来新的发展机遇，也将面临新的挑战。为了加快从贸易大国向贸易强国转变，我国外贸政策将不断调整，外贸结构将不断优化。面对外贸发展的新机遇和新挑战，企业对外贸人才的需求也将发生较大的变化，全面又熟练地掌握国际贸易实务的最新知识、沟通能力强、具有团队精神的高素质、高水平外贸人才会广受欢迎。为了适应新形势的需要，我们编写了本教材，希望能为我国外贸人才的培养尽绵薄之力。本书具有如下特点。

首先，具有时效性。本书力求体现当今国际贸易实务领域的最新变化，包括国际贸易惯例的变化、国际贸易货款结算实务的变化等，教师、学生与读者能在第一时间了解这些变化，所学与所用无缝对接。

其次，具有实用性。本书内容深入浅出，详略得当，结构合理，难度适中，可操作性强。既可供教师授课使用，也可供本科生、研究生和有兴趣的读者自学使用。

再次，具有逻辑性。本书从国际贸易合同的各项具体条款入手，按照实际业务发生的先后顺序，层层递进、由浅入深地对国际贸易实务知识进行说明和解释。

最后，具有全面性。本书系统地介绍了国际贸易实务的各个环节，包括交易的准备阶段、签约阶段、履约阶段、违约处理阶段，对各个阶段的具体操作程序及应注意的问题进行了全面的分析，还介绍了各种不同的贸易方式，内容全面而完整。

全书共分十章，主要包括商品的名称、品质、数量和包装，国际贸易术语，商品的价格，国际货物运输，国际货物运输保险，货款的结算和支付，报检和报关，贸易争端的预防与处理，贸易合同的商订与履行，贸易方式等，最后对常用外贸英语词汇进行了汇总说明。

本书的写作大纲由赵慧娥教授提出，并由赵慧娥教授进行最后的统稿和审定。参编人员的具体分工如下。

绪论：赵慧娥（沈阳师范大学），聂颖（沈阳师范大学），董运来（沈阳师范大学）；
第一章：刘向丽（辽宁大学），岳文（沈阳师范大学），金明玉（沈阳师范大学）；
第二章：张立富（沈阳农业大学），赵慧娥；

第三章：赵慧娥，岳文；

第四章：刘晓光（沈阳农业大学），郭洪渊（沈阳师范大学）；

第五章：刘晓光，赵慧娥；

第六章：张立英（沈阳师范大学），赵慧娥；

第七章：张立英，赵慧娥；

第八章：王桂敏（沈阳师范大学），岳文；

第九章：孙莉莉（沈阳师范大学），赵慧娥；

第十章：金明玉，孙莉莉，王志丹（辽宁省农村经济研究所）。

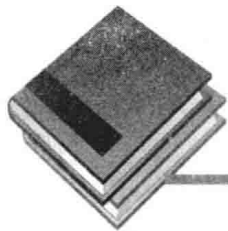
本书借鉴了国内外众多专家学者和外贸业务人员的研究成果，编者在此一并对为本书的出版做出贡献的各界人士表示衷心的感谢！

同时，由于知识水平的限制，再加上时间仓促，本书还存在不足乃至疏漏之处，全体编写者恳请读者批评指正。

赵慧娥

2017年12月



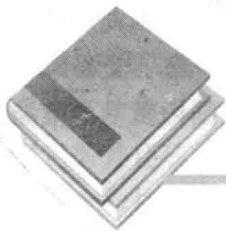


目 录

绪论	(1)
第一章 国际贸易的标的物	(9)
第一节 商品的名称	(9)
第二节 商品的品质	(11)
第三节 商品的数量	(20)
第四节 商品的包装	(25)
第二章 国际贸易术语	(39)
第一节 贸易术语的含义及相关的国际惯例	(39)
第二节 适合任何运输方式的贸易术语	(42)
第三节 适合海运及内河运输的贸易术语	(48)
第四节 贸易术语的选择和应用	(54)
第三章 商品的价格	(59)
第一节 货物的作价原则和作价方法	(59)
第二节 计价货币的选择	(62)
第三节 出口商品成本核算	(64)
第四节 佣金和折扣的运用	(69)
第五节 合同中的价格条款	(71)
第四章 国际货物运输	(76)
第一节 海洋运输方式	(76)
第二节 铁路运输方式	(88)
第三节 航空运输方式	(91)
第四节 其他运输方式	(95)
第五节 合同中的装运条款	(99)
第五章 国际货物运输保险	(105)
第一节 保险的基本原则	(105)
第二节 海洋货物运输保险保障的范围	(107)
第三节 中国海洋货物运输保险条款	(110)
第四节 我国其他货运保险险别与条款	(115)



第五节	伦敦保险协会海运货物保险条款	(118)
第六节	国际货物运输保险实务与合同中的保险条款	(120)
第六章	国际贸易结算	(129)
第一节	结算工具	(129)
第二节	汇付与托收	(136)
第三节	信用证	(141)
第四节	国际保理	(150)
第五节	银行保函	(153)
第六节	各种结算方式的选择使用	(155)
第七节	合同中的支付条款	(156)
第七章	贸易争端的预防与处理	(161)
第一节	进出口商品的检验	(161)
第二节	索赔	(166)
第三节	不可抗力	(167)
第四节	仲裁	(168)
第八章	交易磋商和合同订立	(174)
第一节	交易前的准备工作	(174)
第二节	交易磋商的步骤	(177)
第三节	国际货物买卖合同的订立	(183)
第九章	进出口合同的履行	(194)
第一节	出口合同的履行	(194)
第二节	进口合同的履行	(205)
第十章	国际贸易方式	(218)
第一节	经销和代理	(218)
第二节	招投标和拍卖	(223)
第三节	寄售和展卖	(228)
第四节	对销贸易	(231)
第五节	加工贸易	(234)
第六节	期货交易	(238)
第七节	国际电子商务	(242)
附录	常用外贸英语词汇表	(251)
	主要参考文献	(255)



绪论



本章重点

1. 了解国际贸易的特点和国际贸易活动中适用的惯例和法律规定；
2. 掌握进出口交易基本业务流程；
3. 熟悉本课程的主要内容及学习方法。

国际贸易是指世界各国（地区）之间货物（商品）和服务的交换活动，是世界各国在国际分工的基础上进行相互联系的主要形式，又称为世界贸易或全球贸易。20世纪70年代以来，随着服务贸易和技术贸易的迅猛发展，国际贸易呈现出货物贸易、服务贸易和技术贸易三位一体，并驾齐驱的发展趋势。直到现在，货物贸易仍是当今国际贸易最主要的组成部分。国际贸易实务是一门以介绍国际货物买卖的有关理论和实际业务知识为内容的课程，具有很强的涉外性和实践性，它是高等院校国际贸易专业的一门必修的专业基础课。通过对本课程的学习，学生能够初步掌握国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能，以便在今后工作时，能结合我国实际情况，有效地展开国际商务活动，实现自身的经营意图，取得良好的经济效果。

一、国际贸易的特点

国际贸易与国内贸易虽然都属于商品交换活动，但由于国际贸易涉及的交易双方分属两个不同的国家，其面临的交易环境、交易条件、交易过程等都与国内贸易有很大的差别。国际贸易与国内贸易相比具有以下一些特点。

（一）国际贸易活动具有涉外性质

国际贸易不仅仅是一项商务活动，而且是涉外活动的一个组成部分。在对外贸易活动中，要充分贯彻国家的对外方针政策，谨防出现只顾经济利益而违反国家政策的现象。与外商交往时，要讲究礼仪，言谈举止得当，树立和保持良好的形象。

（二）国际贸易比国内贸易更具复杂性

国际贸易中的交易双方来自不同国家，交易过程势必要涉及各自国家的政策措施、法



律体系等方面的问题。另外还要面临语言文化、社会习俗等方面带来的差异，因此所涉及的问题远比国内贸易复杂。国际商品交易经历的中间环节多，涉及面广，除了交易双方外，还涉及运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作和配合，过程较国内贸易要复杂得多。

（三）国际贸易活动面临更大的风险

国际贸易的交易数量和金额一般较大，运输距离较远，履行时间较长，因此交易双方承担的商业风险、商品风险、运输风险远比国内贸易要大。另外，国际贸易容易受到交易双方所在国家的政治、经济、双边关系等条件的影响，国际政治经济局势变化、贸易摩擦等因素都增加了国际贸易活动面临的不确定性和业务难度。

二、国际贸易适用的惯例和法律规定

国际贸易不仅是一种商务活动，而且是一种法律行为。买卖双方签订的合同必须得到相关法律的认可，当事人的权利才能得到保障。而国际贸易中交易双方来自不同国家和地区，不同国家的法律体系、贸易惯例以及贸易习惯做法又不相同，如果国际贸易从业人员对国际贸易适用的法律和国际惯例不能切实了解并遵照执行，就容易产生贸易纠纷，影响国际贸易正常有序地进行。下面将国际货物贸易适用的法律及国际惯例做一个简要介绍。

（一）适用合同当事人所在国的国内法律

国内法是由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。世界上许多国家都制定了调整与管理对外贸易的法律法规，例如对外贸易法。对外贸易法是一个国家对外贸易总政策的集中体现，进出口企业都必须遵守本国的对外贸易法。此外，在国际货物贸易中，合同当事人还必须分别遵守各自所在国的合同法等有关法律。

但是，由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同，他们各自又要遵守本国的国内法，而不同国家的法律制度不同，对同一问题的有关法律规定可能会出现不一致的情况。一旦发生争议提起诉讼，就会产生究竟应以哪国法律处理争议的问题。为了解决这种法律冲突，一般在国内法中规定了解决冲突的办法。例如《中华人民共和国合同法》（以下简称《合同法》）第126条规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的，适用与合同有最密切联系的国家的法律。”因此，除法律另有规定外，我国当事人只要与国外当事人达成协议，可在合同中选择处理合同争议所适用的法律或国际条约。如果当事人没有选择，则当发生争议时由受理争议的法院或仲裁机构依据其认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。

（二）适用有关的国际条约或公约

国际货物买卖合同的订立、履行和处理合同争议，还必须符合当事人所在国缔结或参加的有关国际贸易、运输、保险、支付、仲裁等方面的国际协定、条约或公约。目前与我国对外贸易有关的国际条约，主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸

易协定、支付协定，以及我国缔结或参加的有关国际贸易、运输、工业产权、仲裁等方面的协定或公约。目前我国已与巴基斯坦、智利、新西兰、新加坡等很多国家订立了双边自由贸易协定。《马拉喀什建立世界贸易组织协定》是一个非常重要的多边贸易协定，另外还有《中国—东盟全面经济合作框架协议货物贸易协议》和《中国—东盟全面经济合作框架协议争端解决机制协议》等多边协定。有关国际贸易的国际条约和公约很多，我国有选择地参加了一些有关的国际公约或条约。其中与我国进出口贸易关系最大的是《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）和《承认及执行外国仲裁裁决公约》。

（三）适用国际贸易惯例

国际贸易惯例是指在国际贸易实践中逐渐自发形成的，被普遍接受和遵守的一些有较为明确和固定内容的贸易惯例和一般做法。国际贸易惯例必须是国际组织编撰成文的规则，凡未成文的国际贸易中的某些习惯做法不能被称为国际贸易惯例。

国际贸易惯例本身并不是法律。贸易双方当事人有权在合同中达成不同于惯例规定的贸易条件。但许多国家在立法中明文规定了国际惯例的效力，特别是在《联合国国际货物销售合同公约》中，惯例的约束力得到了充分的肯定。在下列情况中，国际贸易惯例对当事人有约束力：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使用，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，则应视为当事人已默示同意采用该项惯例。

目前国际贸易中被绝大多数国家的贸易商和银行广泛使用的国际贸易惯例主要有：《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》（国际商会第 600 号出版物，简称 UCP600）、《托收统一规则》和《见索即付保函统一规则》等，以上惯例均由国际商会制定。

三、国际贸易的基本流程

一个国家的对外贸易可以分为出口贸易和进口贸易，在实际业务中涉及的具体环节很多。尽管出口贸易与进口贸易的程序相反，业务运作的侧重点不同，而且具体交易条件不同导致其业务环节也不尽相同，但就它们的基本业务流程来看，都包括交易前的准备阶段、磋商和订立合同阶段及履行合同阶段三个部分。

（一）出口贸易的业务程序

1. 交易前的准备阶段

交易前的准备工作，主要包括以下各方面内容。

（1）对国际市场进行调研。国际市场调研就是系统地收集、记录和分析资料，以便提供对市场经营决策有用的信息。这项工作是在开展出口贸易前必须做好的工作。因为企业对外经营面临的国际销售环境错综复杂，只有做好国际市场调研，才能做到知己知彼，掌握主动，做出正确的经营决策。

（2）制定出口商品经营方案或价格方案。在对国际市场调研的基础上，出口企业应该

制定出口商品经营方案或价格方案，以便在对外洽商交易时胸有成竹。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等。

(3) 落实货源和做好备货工作。出口企业应根据其经营方案，与生产及供货部门落实货源收购、调运，或制订出口商品生产计划。

(4) 开展多种形式的广告宣传和促销活动。外贸企业可利用报纸、期刊、专业印刷品、视听广告、户外广告、直接邮寄广告、商品陈列展览等各种方式对出口商品进行广告宣传和促销。

(5) 选定客户和建立业务关系。在对交易对象调查的基础上选定资信良好、经营能力较强、态度友好的客户进行初步联系，与之建立业务关系，为正式磋商和订立合同做好准备。

2. 磋商和订立合同阶段

做好上述准备工作之后，即可通过电函或当面洽谈的方式就出口交易的具体内容与对方进行实质性的谈判，即交易磋商。交易磋商一般经过询盘、发盘、还盘、接受等环节，当一方发盘被另一方接受后，交易即告达成，合同就算订立了。但在实际业务中，为了明确责任、便于履行，通常还需当事人双方签署有一定格式的书面合同，例如出口销售合同或销售确认书。

3. 出口合同的履行阶段

出口合同订立后，交易双方本着重合同、守信用的原则，各自履行自己的义务。实际履行合同时，由于合同中使用的贸易术语和支付方式的不同，每笔交易的具体履约环节有一定区别。如果按成本加保险费加运费条件（即 CIF）和信用证付款方式达成交易，卖方履行合同时主要包括以下几个环节。

- (1) 认真备货，按时、按质、按量交付约定的货物。
- (2) 落实信用证，做好催证、审证、改证工作。
- (3) 及时租船订舱，安排运输、保险，并办理出口报关手续。
- (4) 缮制、备妥有关单据，及时向银行交单结汇，收取货款。

(二) 进口贸易的业务程序

1. 交易前的准备阶段

(1) 制定进口商品经营方案或价格方案，以便在对外洽商交易和采购商品时，做到心中有数，避免盲目行事。

(2) 在对国外市场和外商资信情况调查研究的基础上，经过货比三家，选择适当的采购市场和供货对象。

2. 磋商和订立合同阶段

进口交易的磋商和订立合同的做法与出口贸易基本相同。但特别应做好比价工作，以便在与外商谈判中争取到对我方最有利的条件。

3. 进口合同的履行

由于合同中使用的贸易术语和支付方式的不同，进口合同的具体履约环节有一定区



别。如果按离岸价格（简称 FOB）条件和信用证付款方式达成交易，卖方履行合同时主要包括以下几个环节。

- (1) 按合同规定向银行申请开立信用证。
- (2) 及时派船接运货物，并催促卖方备货装船。
- (3) 办理货运保险。
- (4) 审核有关单据，在单证相符时付款赎单。
- (5) 办理进口报关手续，并验收货物。

以上是进出口交易的一般业务程序的基本环节。如果合同订立后一方不能履行，或在履行合同的过程中出现违约情形，就会给对方造成损失。此时，受损方有权采取各种必要的救济方法，这就会产生索赔、理赔与处理纠纷的问题。对此，应本着实事求是的原则，依据法律和国际惯例，按照合同中的规定处理，以维护进出口企业的权益及对外声誉。

四、国际贸易实务课程的基本内容和学习方法

（一）本课程的基本内容

本课程的基本内容，主要包括下列四个方面。

1. 国际贸易术语

国际贸易术语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。每种术语有特定的含义，不仅表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任，而且影响成交商品的价格。从事国际贸易业务的工作人员必须对国际贸易中通行的各种贸易术语的含义及有关国际惯例进行深入了解，因此国际贸易术语成为本课程的一个重要内容。

2. 合同条款

进行国际货物买卖时要签订合同，国际货物买卖合同条款是买卖双方权利与义务的具体体现，也是调整双方经济关系的法律文件，因此合同条款是本课程的重要内容。国际货物买卖合同的主要条款有：品名条款、品质条款、数量条款、包装条款、价格条款、运输条款、保险条款、支付条款、检验条款、索赔条款、不可抗力条款、仲裁条款等。本书以较长篇幅介绍各项合同条款及相关内容。

3. 合同的商订和履行

本课程将具体介绍国际货物买卖合同的磋商、订立以及履行的全过程，包括交易磋商及合同订立、出口合同的履行、进口合同的履行。

4. 贸易方式

随着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。除了传统的贸易方式外，还出现了经销、代理、招投标、拍卖、寄售、展卖、易货贸易、加工贸易、补偿贸易、期货交易等许多新型的贸易方式。本课程将对这些贸易方式的性质、特点、基本做法等内容加以介绍。



（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技术相结合、理论与实际相结合、实践性很强的综合性应用课程，要学好本门课程，需注意以下几点。

1. 要做到理论联系实际

学习本门课程时，要以国际贸易的基本理论和我国的对外贸易方针为指导，把一些先修课程中学到的基本理论、基本政策在本课程中加以运用，把理论政策和实务有效结合，提高分析问题与解决问题的能力。

2. 要注意业务同法律的联系

国际贸易与法律的关系特别密切，因为从合同的订立到合同的履行不仅是一种经济活动，也是一种法律行为。国际贸易业务中涉及的法律、法规、国际条约和国际贸易惯例非常多，因此在学习本门课程时一定要注重对相关法律的学习与研究。

3. 要与时俱进

随着国际政治、经济形势的变化以及我国改革开放的不断深入，国际贸易和我国对外贸易的做法也会随之变化。因此在学习本门课程时，必须与时俱进，密切关注我国涉外经济方面的一些新变化、新发展，使我们所学的内容与当前我国对外贸易客观实际发展的需要相适应。

4. 要把“学”和“用”结合起来

国际贸易实务是一门实践性很强的学科，因此在教学过程中经常使用案例教学、模拟教学等方式，并结合参观、实习等方式增加学生的感性认识。学生在学习过程中要注重实践教学环节，把“学”和“用”有效结合起来，以取得更好的学习效果。



关键词

国际贸易；国际贸易实务；国际贸易惯例；国际贸易流程



知识链接

1. 《中华人民共和国对外贸易法》，http://www.gov.cn/flfg/2005-06/27/content_9851.htm



中华人民共和国对外贸易法

2. 《中华人民共和国合同法》，http://www.npc.gov.cn/wxzl/wxzl/2000-12/06/content_4732.htm





中华人民共和国合同法

3. 《联合国国际货物销售合同公约》，<http://www.mofcom.gov.cn/aarticle/zhongyts/ci/200207/20020700032134.html>



复习与思考

1. 国际贸易与国内贸易相比有哪些特点？
2. 什么是国际贸易惯例？国际贸易实践中常用的国际贸易惯例有哪些？
3. 简述出口交易的流程。
4. 如何学好国际贸易实务课程？



案例分析

如果甲国的 A 公司在乙国设立了一个分公司 B；乙国 C 公司与 A 公司签订了一份来料加工合同，合同规定乙国 C 公司从 A 公司购买机器设备，从 B 公司购买原材料并加工为成品，由 B 公司负责将加工后的成品回购再转卖给 A 公司，由 A 公司在国际市场上销售。这项涉外经贸活动中所包括的货物贸易是否具有国际性？



实训模块

实训主题：进出口贸易的基本流程。

实训目的：要求学生通过实训熟悉进出口贸易的基本流程。

背景材料：

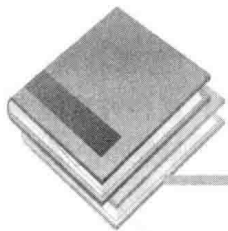
亚洲产品，<https://www.asianproducts.com/>





要求学生登录“亚洲产品”网站，以进口商身份自行选择一种商品进口。

实训要求：请同学们分组模拟进口贸易业务程序，完成此项商品的进口贸易业务计划的制订，所需信息根据“亚洲产品”网站提供内容或自己拟定。



第一章

国际贸易的标的物



本章重点

1. 了解和掌握国际货物买卖合同中品名、品质、数量、包装条款的主要内容；
2. 熟悉制定品名、品质、数量、包装条款时应注意的事项。

第一节 商品的名称

商品的名称 (name of commodity) 简称品名, 是国际贸易的交易对象或交易客体, 法律上称之为标的或标的物。品名是国际贸易合同不可缺少的内容, 是进出口双方交接货物的基本依据, 也是各类国际贸易单证必须载明的内容。品名以及随之而来的商品分类, 是确定对外贸易中的运输费、仓储费、保险费、关税、商品检验费用的重要依据, 对交易成本和商品价格有较为重要的影响。

一、商品的命名方法

随着科技进步和社会分工的发展, 国际贸易中的商品越来越多, 商品的命名方法也越来越多, 常见的方法有如下几类。

1. 以商品的主要用途命名

这种命名方法直接反映商品的主要性能和功效, 可加快人们对商品的认知过程, 多用于日用工业品、化妆品和医药产品。比如“胃尔康颗粒”, 一看便知是治疗胃病的药物; “洗洁精”, 是清洗餐具和水果的洗涤剂; “欧莱雅保湿霜”和“小护士护手霜”, 是护理皮肤的化妆品。这种命名方法开门见山, 直接满足购买者追求商品实用价值的心理。

2. 以商品的主要成分命名

这种命名方法直接反映商品的主要原料或所含的化学成分, 多用于食品、保健品、化学品和医药产品。比如“牛奶花生露”, 这一品名可以看出是在牛奶中加入了花生; “树脂镜片”的主要成分是树脂; “六味地黄丸”是由六味中药材组成。这些商品名称或强调货真价实, 或突出原料名贵, 都起到了吸引购买者的作用。

