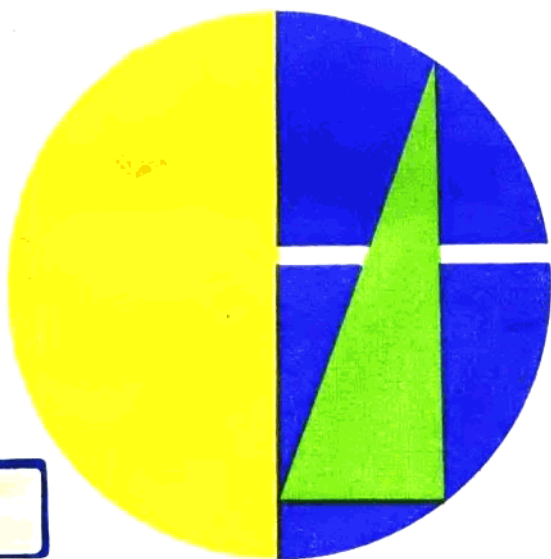


GUOJI
MAOYISHIWU

国际贸易实务

1991 新编本



广州对外贸易学院
外贸经济系编写组 编
广西人民出版社

特邀编辑 欧阳广

责任编辑 周殿真

责任校对 黄义健

(桂)新登字01号

国际贸易实务

1991新编本

广州对外贸易学院

外贸经济系编写组 编

广西人民出版社出版、发行

(邮政编码: 530021)

广西民族语文印刷厂印刷

南宁市河堤路14号)

1992年1月第1版

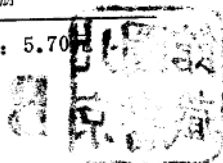
850×1168 1/32 开本

1992年1月第1次印刷

11.875印张 291千字

印数1—7,000册

ISBN 7-219-01953-X/F·161 定价: 5.70



编写说明

《国际贸易实务》是各种层次的国际贸易专业及其他有关专业的主课之一。我院原来所用教材是对外经济贸易部主持编写的统编教材《进出口业务》和《商品进出口业务》。

为了提高这门课程的教学质量，经贸部在1990年底召开会议审定了一份《国际贸易实务》课的统一教学大纲，作为今后检查和衡量本门课程教学内容和教学质量的统一标准。新的统一大纲在体系和内容上都比原来各种有关教材或书籍作了较大的改动。

为了适应这种新的情况和新的要求，我们抓紧编写了本书，作为新的教材使用。在编写本书时，完全是按照统一大纲的规定和要求进行。

考虑到有的专业和班级可能没有单独开设《对外贸易运输》、《对外贸易保险》、《技术贸易》和《国际经济合作》这些课程，本书在统一大纲有关内容基础上适当作了一些增加，以方便这些专业和班级的教学。

本书由广州对外贸易学院外贸经济系进出口业务教研室集体编写。编写分工如下：第一章为刘端郎，第二章为杨础，第三章为罗寅善，第四章和第五章为方振富，第六章为王玉奇，第七章为杨础、刘端郎，第八章为刘端郎，第九章为薛佳，第十章为陈林光、薛佳，第十一章为陈林光。由刘端郎、方振富担任主编。

在编写本书时，我们参阅了原统编教材《商品进出口业务》和北京对外经贸大学及上海外贸学院的有关教材，谨此致谢。

编写组

1991年10月

目 录

第一章 绪论	(1)
第二章 合同的标的	(7)
第一节 商品的名称与品质	(7)
第二节 商品的数量	(17)
第三节 商品的包装	(21)
第四节 商品的检验	(28)
第三章 货物的交付	(39)
第一节 货物的装运	(39)
第二节 货物运输保险	(60)
第四章 贸易术语	(80)
第一节 贸易术语的含义和有关的国际贸易惯例	(80)
第二节 常用的贸易术语	(87)
第三节 其他贸易术语	(100)
第四节 贸易术语的运用	(104)
第五章 商品的价格	(107)
第一节 正确掌握进出口商品价格	(108)
第二节 计价货币的选择	(110)
第三节 作价办法	(113)
第四节 佣金和折扣	(114)
第五节 合同中的价格条款	(117)
第六节 出口经营效果的核算	(118)
第六章 贷款的收付	(122)

第一节	支付票据	(122)
第二节	支付方式 (一) —— 汇付、托收、信用证	(129)
第三节	支付方式 (二) —— 分期付款和延期付款	(151)
第四节	合同中的支付条款	(153)
第七章	贸易纠纷的预防和处理	(158)
第一节	索赔和理赔	(158)
第二节	不可抗力	(165)
第三节	仲裁	(169)
第八章	国际货物买卖合同的商订	(177)
第一节	交易洽商前的准备工作	(177)
第二节	进出口交易的洽商	(182)
第三节	国际货物买卖合同的订立	(197)
第九章	国际货物买卖合同的履行	(203)
第一节	重合同、守信用原则	(203)
第二节	出口合同的履行	(205)
第三节	进口合同的履行	(223)
第十章	贸易方式	(229)
第一节	包销	(229)
第二节	独家代理	(233)
第三节	寄售	(236)
第四节	拍卖	(238)
第五节	招标和投标	(239)
第六节	商品期货交易	(243)
第七节	对销贸易	(248)
第八节	对外加工装配业务	(256)
第十一章	国际技术贸易	(264)
第一节	国际技术贸易的基本概念	(264)
第二节	国际技术贸易的基本内容	(267)

第三节 国际技术贸易的主要方式	(276)
第四节 国际许可合同	(279)
附录:《1990年贸易术语国际解释通则》	(294)

第一章 绪 论

一 本课程的研究对象和学习方法

国际贸易业务分为广义二义。广义的国际贸易业务包含国际货物买卖、加工贸易、租赁贸易、技术贸易和劳务输出业务等；狭义的国际贸易业务则专指国际货物买卖业务而言。按照对外经贸部审定的全国统一使用的《国际贸易实务教学大纲》的规定，《国际贸易实务》这门课程的研究对象是指狭义的国际贸易实务，亦即是研究国际货物买卖的程序、做法以及有关的法律规定和国际贸易惯例的学科，它包含进行国际货物买卖的基础理论、基本知识和基本技能三方面的内容。

具体来说，本课程是以我国进出口业务为对象，以国际货物买卖合同为中心，对各个业务环节的理论、知识、技能和运用进行介绍，并阐释在国际市场上广泛使用的各种贸易方式。本课程的目的是使学生和外贸工作人员在学过本课程之后，能够较全面和较熟练地掌握有关的基础理论、基本知识、基本技能、法律规定和国际贸易惯例，并初步懂得如何在实际业务中灵活运用。

由上可知，本课程是一门方针政策与业务实际密切结合、理论与实务密切结合的课程，它具有政策性、实践性和法律性都很强的特点。

正因为本课程具有上述特点，在教学过程中应注意处理好以下几个问题：

第一，应以我国改革开放的总方针和对外经济贸易的具体方针政策为指导，根据政策精神去领会和运用有关的知识，才有可能得到正确的结论或意见。

第二，应从实际出发，贯彻理论联系实际的原则，密切联系我国进出口业务的情况和国际市场的实际情况，运用案例分析的方法，不断提高学生发现问题、分析问题和解决问题的能力。

第三，应注意结合各个业务环节的需要，选学一些密切有关的中外法律和国际贸易惯例，这样才能加深对问题的理解。至于系统地学习法律知识，则是法律课程的任务。

第四，国际贸易的情况、做法和规定是在不断变化发展的，因此应注意经常和及时地补充新的资料，研究新的问题。

第五，应适当进行操作训练，以培养学生的实际操作能力。

二 国际货物买卖业务的特点和基本程序

（一）国际货物买卖业务的特点

按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定，国际货物买卖是指营业地在不同国家的当事人之间的货物销售，至于当事人的国籍则不予考虑。国际货物买卖业务具有以下一些特点。

1. 从卖方发货到买方收货，中间要经过许多手续，如申领出口许可证、商检、办理出口手续、托运、保险、装船、交单、卸货、申领进口许可证、办理进口手续、复验等；还有许多费用要支付，如出口税、运费、保险费、进口税等；货款的收付也有一些专门的做法。因此，办理国际货物买卖业务是一项复杂的工

作。

2. 买卖双方分处两国，一般都相距较远，运输途中发生各种危险损失的可能性较大，而且还会受到对方资信、市场变化和国际政治经济形势变动的影响。因此，经营国际货物买卖业务的风险是很大的。

3. 它涉及到本国和外国的法律规定，许多地方还涉及到国际贸易惯例，如果发生贸易纠纷，还会涉及到国际私法的问题。因此，国际货物买卖业务的法律性是比较强的。

（二）国际货物买卖业务的基本程序

国际货物买卖业务都是围绕合同为中心进行，买卖双方的各项业务工作都是为了订立合同和履行合同。卖方的基本义务是按照合同和法律、惯例的规定，交付货物，移交与货物有关的单据，转移货物所有权；买方的基本义务则是按照合同和法律、惯例的规定，支付货物价款，收取货物。但在具体做法上，则会存在着各种变化。

国际货物买卖业务分出口业务和进口业务，其程序是有区别的。

1. 出口业务程序

从我国外贸公司的情况来说，在出口业务中，我们卖方的主要工作环节是：在进行交易洽商之前应当做好一系列的准备工作，包括制定出口计划，调研国外市场，建立客户关系，组织出口货源，制定经营方案，开展广告宣传等，这些工作实际上是经常都要进行的，但为了叙述上的方便，把它们都归入准备工作之内。在办理准备工作的基础上，就进入同国外进口商进行交易洽商的阶段。洽商的内容主要是洽商各项交易条件，常见的交易条件有：品名和品质、数量、包装、商检、价格、装运、保险、支

付、不可抗力、索赔、仲裁。其中有六条一般称为主要交易条件，即品名和品质、数量、包装、价格、装运、支付。洽商交易的方法大量使用的是函电洽商和口头洽商，其他还有拍卖、招标和投标、通过商品交易所买卖等比较特殊的方法。函电和口头洽商交易一般要经过五个环节，即询盘、发盘、还盘、接受和签订合同，其中最基本的是发盘和接受两个环节。订立合同之后，双方都应按照合同和有关的法律、惯例的规定履行各自的义务。在履行出口合同时，我方作为卖方所应做的工作，由于合同中所采用的价格和支付等条件不同，每个合同的情况也不完全一样，一般常见的情况是：对方开来信用证，我方备货和办理商检，我方租船订舱、投保、报关装船，我方制备各项单据，通过当地银行向国外收回外汇货款。

2. 进口业务程序

在我国进口业务中，我们买方的主要业务工作大致也可分为三个阶段：第一个阶段是办理交易洽商前的各项准备工作，主要包括落实进口许可证和外汇，审核订货卡片，调查国外市场和制订订购工作方案等。第二个阶段是对外洽商，订立合同，其中特别要注意抓好比价和还盘的工作。第三个阶段是履行合同，因每个合同的交易条件不尽相同，我方作为买方所应做的工作也不完全一样，一般常见的情况是：我方开出信用证，租船订舱和通知对方催装，收到对方装船通知后办理保险，审单付款，货到后提货、报关完税、复验和索赔。

三 合同、法律、国际贸易惯例三者之间的关系

国际货物买卖业务既是一种经济行为，又是一种法律行为。国际货物买卖合同的订立和履行，必须符合有关的法律规范，才

能得到法律的承认和保护。这里所说的法律规范，既包含各有关国家的法律，也包含有关的国际条约和公约，还包含有关的国际贸易惯例。

关于合同、法律、国际惯例三者之间的关系，我国《涉外经济合同法》的规定是：

第16条：“合同依法成立，即具有法律约束力。当事人应当履行合同约定义务，任何一方不得擅自变更或者解除合同。”

第5条第1段：“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。”

第6条：“中华人民共和国缔结或者参加的与合同有关的国际条约同中华人民共和国法律有不同规定的，适用该国际条约的规定。但是，中华人民共和国声明保留的条款除外。”

第5条第3段：“中华人民共和国法律未作规定的，可以适用国际惯例。”

另外，在《联合国国际货物销售合同公约》中，也有一些有关的规定。

第6条：“双方当事人可以不适用本公约，或在第12条的条件下，减损本公约的任何规定或改变其效力。”

第9条第（1）款：“双方当事人业已同意的任何惯例和他们之间确立的任何习惯做法，对双方当事人均有约束力。”

同条第（2）款：“除非另有协议，双方当事人应视为已默示地同意对他们的合同或合同的订立适用双方当事人已知道或理应知道的惯例，而这种惯例，在国际贸易上，已为有关特定贸易所涉同类合同的当事人所广泛知道并为他们所经常遵守。”

按照上述这些规定，对合同、法律、惯例之间的关系可以归纳为三点：第一，凡在依法成立的合同中明确规定的事项，应当按照合同规定办理；第二、如果合同中没有明确规定的事项，应

当按照有关的法律或国际条约的规定来处理；第三、如果合同和法律中都没有明确规定的事项，则应当按照有关的国际贸易惯例来处理。

第二章 合同的标的

合同的标的包括商品的名称、品质、数量和包装。它们都是洽商交易和订立买卖合同时必须首先明确的交易条件。

第一节 商品的名称与品质

商品是国际货物买卖的物质基础。由于所有商品都表现为一定的品质，所以，不明确规定商品的品质，交易就无法进行。

一、商品品质的重要性和对进出口商品品质的要求

商品品质是指商品的内在质量和外观形态的综合反映。内在质量指的是商品的化学成份、物理和机械性能以及生物结构等。外观形态指的是商品的花色、造型、款式等。

商品品质的优劣，直接影响到商品的使用效能、销路和市场价格。因此，买卖货物时，一般都贯彻按质论价的原则，即好货好价，次货次价。

在我国进出口业务中，重视商品质量，对我国对外贸易的发展具有十分重要的经济、政治意义。在出口中，牢固树立“重合同、守信用”的思想，改进和提高我国出口商品的质量，不仅可以提高我国商品的竞争能力，确保市场占有率，提高售价，降低换汇成本，提高换汇率，以较少的出口商品量换回较多的价值

量，为国家创造更多的外汇，而且还可以提高我国商品在国际市场的信誉 保障买方利益，促进业务往来，推动出口贸易的发展。

为了使我国出口商品的品质适应我国对外贸易发展的需要，必须对出口商品加强质量管理，切实把好质量关。具体要求如下：

（一）牢固树立“以质取胜”的思想。在当今买方市场的情况下，商品的竞争异常激烈，要想使我出口商品能顺利进入国际市场，就必须重视提高商品的质量。事实证明，优质商品是最好的广告和最具有说服力的实物宣传。只有优质商品才有较高的市场吸引力和凝聚力，诱发顾客的购买欲，赢得顾客、赢得信誉。

（二）适应不同市场、不同顾客对商品品质的要求。由于世界各国在文化、传统、习惯等方面存有差异，消费者的爱好也不尽相同，所以，要根据不同国家和民族、不同顾客群的不同需求，增加花色品种，不断更新换代，确保产品适销对路，使我出口商品在国际竞争中立于不败之地。

（三）适应各国政府有关法令与条例的规定。世界各国对某些进口商品的品质往往有所规定，凡品质与有关规定不符的商品，一律不准进口。我们应对此有所了解，以便我商品能顺利进入国际市场。

（四）适应销售的季节性和自然条件。由于季节和自然条件不同，消费者对某些进口商品的品质规格往往会有不同的要求。因此，应注意季节和自然条件的变化，掌握商品在流通过程中的变化规律，使出口商品质量适应销售季节和自然条件的客观要求。

在进口中，严格检验进口商品质量，把好质量关，是使进口商品适应国内生产和保障人民健康的需要，是加快社会主义现代化建设步伐的需要。因此，应从实际情况出发规定进口商品的品

质要求，加强进口商品的订货、运输、卸货、报关、验收和索赔等各个环节的工作，把好质量关，维护用货部门和广大消费者的合法权益。

二、表示商品品质的方法

确定商品品质的方法主要取决于商品的性质、特点及其在国际贸易中长期以来形成的习惯做法。在国际贸易中，表示商品品质的方法可分为用样品表示和用文字说明表示两大类。

(一) 凭样品买卖 (Sales by Sample)

在国际货物买卖业务中，凡交易双方约定以样品作为确定品质的方法和卖方交货品质的依据，称为“凭样品买卖”。

样品 (Sample) 通常是指从一批货物中抽取出来或由生产和使用部门设计加工出来的能够代表出售货物品质的少量实物。凭样品买卖的方法一般适用于难以标准化、规格化，难以用文字说明，主要依靠个人的感官确定品质的商品如工艺品，某些轻纺工业品和土特产品等。

单纯凭样品表示品质的交易在国际贸易中并不多见，一般是规定商品的某方面指标以样品为依据，例如，采用“色彩样品” (Colour Sample) 来表示服装的色彩，采用“款式样品” (Pattern Sample) 来表示工艺品的造型，至于其它方面的质量指标，则采用文字说明的方法表示。

凭样品买卖通常是由卖方提出样品，但有时也可由买方提出。按照前者所进行的交易，称为凭卖方样品买卖，该样品称之为“原样”，按后者所进行的交易称为凭买方样品买卖，在我国出口业务中亦称“来样成交”。无论是凭卖方样品买卖还是凭买方样品买卖，合同一旦成立，凭以成交的样品就成为买卖双方交接货物的品质依据，卖方必须承担交货时商品的品质与样品完全一致的责任。

英国《1893年货物买卖法案》第15条规定：

“1. 合同条款中如有明确规定或有默示的意思，表示凭样品交易者，即为凭样品买卖的合同。

2. 在凭样品买卖的合同中，应包含有以下默示要件：

(1) 所交货物在质量上应与样品相符；

(2) 买方应有合理机会去对货物和样品进行比较；

(3) 所交货物不应存在有导致不合商销的瑕疵；而这种瑕疵是在合理检验样品时不易发现的。”

《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《销售合同公约》或《公约》）第35条也规定：“货物的质量与卖方提供的货物样品或式样相同。”

如果卖方所交货物与样品不符，按一般法律的规定，买方有权拒收货物，并可请求损害赔偿。

在我出口业务中，如采用凭样品成交时，应注意以下问题：

1. 应争取凭我方样品成交，取样应具有代表性。既不能以高于交货质量的样品作为成交样品，给日后的交货工作带来困难，也不能以低于交货质量的样品作为成交样品，造成经济上的损失。

2. 成交样品应留存复样 (Duplicate Sample)，以作日后交货或处理品质纠纷时核对之用。

3. 如货样难于保证完全一致，应在合同内加列“品质与样品大致相同” (Quality to be Considered as being equal to the Sample) 的字样。

4. 如按来样成交，应考虑对方来样在政治上有无不良影响，还应注意我方生产技术条件和工艺水平能否做到。

5. 在买方来样时，为了防止日后交货困难及减少发生纠纷，最好将来样成交改为凭对等样品成交。即根据买方来样进行复制，或由我方提出与来样相似的样品，交买方确认后作为交货依

据。这种样品,称为“回样”或“对等样品”(Counter Sample)。采用这种做法,实际上是将买方来样变为凭卖方样品买卖。

6. 来样可能会涉及国外第三者的权利问题,为防止我方被卷入法律纠纷,应在合同中明确规定:“如由于买方来样发生侵犯第三者权利时,由买方承担一切经济 and 法律责任。”

无论凭卖方样品买卖还是凭买方样品买卖,必要时可使用“封样”(Sealed Sample)的做法,即由公证机构在一批货物中抽取同样品质的样品若干份,在每份样品上铅封或烫上火漆,供交易双方使用。

值得一提的是,交易的一方为了介绍宣传自己的商品,有时会向对方提供样品,以供对方了解其商品品质的大致情况,但不作为交货时的品质依据。这种样品,只是参考样品。因此这种做法不属凭样品买卖。

(二) 凭文字说明表示商品品质的方法

在国际货物买卖业务中,除少数情况是采用凭样品买卖外,大部分是采用凭文字说明来表示买卖货物的品质。具体可分为以下几种:

1. 凭规格、等级、标准买卖

凭规格买卖,是指用若干能反映商品内质和外型的指标,如成份、含量、纯度、大小、长短、粗细等来表示品质的优劣。这些规格指标是卖方按照自己货物的实际情况制定,并以此同买方磋商,双方取得一致,便成为确定品质的依据。例如,我国东北大豆的出口规格是:

水份含量(最高)	15%
含油量(最低)	16%
杂质(最高)	1%
不完善粒含量(最高)	9%

由于这种方法简单、准确、便于履行,所以在国际贸易中使