

GUOJIMAOWYISHIWU



主编 修宗哲 东北财经大学出版社

国际贸易 实务



ZHUYUAN XIU ZONGZHE
DONGNAN CAIJI DAXUE CHUBANSHE

99
F740.4
240
2

国际贸易实务

主 编 修宗哲

副主编 王熙礼 黄海东

XAL 5



东北财经大学出版社

C

340290

(辽)新登字 10 号

国际贸易实务

主编 修宗哲

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 沈阳新华印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:13 1/4 字数:332 000

1995 年 12 月第 1 版 1995 年 12 月第 1 次印刷

责任编辑:杨 放 王纪新 责任校对:王积薪

印数:1--7 000

ISBN 7 - 81044 - 135 - 3/F · 858 定价:16.50 元

编 者 的 话

在我国改革开放加大力度加快步伐的大好形势下,适应我国对外经济贸易与国际经济贸易接轨的客观要求,辽宁省高等教育自学考试委员会为了培养对外经济贸易专业队伍人才,提高专业人员素质,在全省开设了国际贸易专业。我们编写了《国际贸易实务》,作为我省国际贸易专业自学考试教学用书。

国际贸易实务是我国高等院校国际贸易专业的一门重要的业务课。它根据我国对外贸易商品买卖的实际需要,阐明我国进出口业务工作的基础理论、基本知识和基本技能,并有选择地介绍国际贸易的习惯做法、贸易惯例和必要的法律知识。

为了学好这门课程,在学习中应注意:

首先,要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,根据独立自主、平等互利、外贸外交相互配合的原则,去领会、掌握和处理业务上的问题,以保证正确的学习方向,提高学习效果。

其次,必须从实际出发,密切联系各个时期国际市场和我国进出口业务的实际情况,认真贯彻理论联系实际的原则,不断提高分析问题和解决问题的能力。

第三,要按照洋为中用、外为我用的精神,认真学习国际市场的贸易惯例、习惯做法和国际贸易知识,扩大知识面,并结合我国对外经济贸易的实际需要,进行分析研究,努力把我国进出口业务做好做活。

最后,在学习中不仅要懂得进出口业务的基本理论和基本知识,还要对进出口业务的主要环节进行实际操作,通过课堂练习或

到业务部门参加实习,加强基本技能的训练,培养实际操作能力。

本书共有三篇十章,第一篇是进出口商品的各项交易条件,包括第一至七章;第二篇是交易磋商、合同签订与履行,包括第八至九章;第三篇是贸易方式,即第十章。在编写中,我们注重了贯彻理论密切联系实际的原则,吸收了国际和国内有关惯例和新做法,如国际商会新修订的《1990年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》500号出版物;我国班轮运价的类型、新修订的我国两班轮运价本;我国信用证项下议付贷款的几种方法;以及ISO 9000系统标准和条形码标志的知识。在编写过程中,我们还注意增添各种业务计算与换算技术,如价格、佣金、折扣、运费、保险费等计算、换算操作技术,使学生既懂理论,有分析能力,又能操作计算。

按照分章的顺序参加本书编写的有:修宗哲(引言、第一、二、三、六、十章),刘阳(第四、八章),王熙礼(第五章),黄海东(第七、九章)。本书由修宗哲负责总纂,并任主编,王熙礼、黄海东任副主编,董一飞、陈友常任主审。

限于编者水平,书中可能有不少缺点和不足,敬请读者提出宝贵意见。

编 者

一九九四年十月初稿

一九九五年十月完稿

目 录

第一篇 进出口商品的各项交易条件

第一章 品名与品质	(2)
要 点	(2)
第一节 商品的品名	(2)
第二节 商品的品质	(5)
复习思考题	(14)
第二章 数量与包装	(16)
要 点	(16)
第一节 商品的数量	(16)
第二节 商品的包装	(23)
复习思考题	(39)
第三章 价格	(41)
要 点	(41)
第一节 价格术语	(42)
第二节 国际商会修订的“1990 年通则”	(47)
第三节 商品的价格	(67)
复习思考题	(76)
第四章 装运	(78)
要 点	(78)
第一节 运输方式与海洋运输	(79)
第二节 其他运输方式	(89)
第三节 货物其他装运条款	(94)

第四节 运输单据	(99)
复习思考题	(106)
第五章 保险	(108)
要 点	(108)
第一节 海上货运保险保障的范围	(112)
第二节 海洋运输货物保险条款与险别	(119)
第三节 我国进出口商品合同中的保险条款	(129)
第四节 其他货物运输保险	(136)
复习思考题	(142)
第六章 支付	(144)
要 点	(144)
第一节 支付工具	(144)
第二节 支付方式	(153)
第三节 合同中支付条款	(184)
复习思考题	(186)
第七章 检验、索赔、不可抗力 and 仲裁	(188)
要 点	(188)
第一节 商品检验	(189)
第二节 索赔	(197)
第三节 不可抗力	(201)
第四节 仲裁	(205)
复习思考题	(212)

第二篇 交易磋商、合同签订与履行

第八章 出口交易磋商与合同签订	(213)
要 点	(213)
第一节 询盘与发盘	(214)
第二节 还盘与接受	(220)

第三节 进出口合同的签订	(226)
复习思考题	(231)
第九章 进出口合同的履行	(233)
要 点	(233)
第一节 出口合同的履行	(234)
第二节 进口合同的履行	(249)
复习思考题	(253)

第三篇 贸易方式

第十章 贸易方式	(255)
要 点	(255)
第一节 包销	(256)
第二节 代理	(263)
第三节 投标和寄售	(266)
第四节 商品交易所和拍卖	(271)
第五节 对销贸易	(277)
第六节 加工贸易	(283)
第七节 补偿贸易	(286)
复习思考题	(291)
各种单证、合同样本	(292)

- | | |
|-------------------|--------------|
| 1. 汇票 | 2. 商业发票 |
| 3. 海关发票 | 4. 包装清单(装箱单) |
| 5. 重量单(重量证明书或磅码单) | 6. 中远提单 |
| 7. 中外运提单 | 8. 检验证书 |
| 9. 保险单 | 10. 普惠制单据 |
| 11. 装货单 | 12. 收货单 |
| 13. 售货合同 | 14. 订购合同 |

附录一:《1990 年国际贸易术语解释通则》

国际商会第 460 号出版物 (306)

附录二:《跟单信用证统一惯例》1993 年修订本,

国际商会第 500 号出版物 (357)

附录三:《联合国国际货物销售合同公约》 (387)**主要参考书目** (415)

第一篇 进出口商品的各项交易条件

进出口商品的各项交易条件是指我们与国外客户做买卖时,双方必须或应该磋商的有关该商品买卖的各种条件。这些条件谈妥后,明确写入进出口商品合同之中,成为合同的具体条款,以便双方遵照执行。

本书所讲述的共有 12 个交易条件,可分为两大类:

一类是主要交易条件(或称基本交易条件)。包括品名条件、品质条件、数量条件、包装条件、价格条件、装运条件和支付条件。这些条件是每笔交易都必须具体磋商和肯定的,它们构成有效合同不可缺少的条件。

另一类是一般交易条件(或称非基本交易条件)。包括保险条件、检验条件、索赔条件、仲裁条件和不可抗力条件。这些条件属于所有交易的共同性的条件,但也作为执行合同所需要的条件。有时在磋商交易前,双方对这些条件已交换意见做了规定;有时与主要交易条件一起商洽,订在合同之中。

学习本篇应侧重掌握以下三个要点:

1. 掌握所有的基本概念。
2. 学会如何使用这些基本概念。
3. 进一步掌握在使用中应注意的问题,知其然,并知其所以然。

第一章 品名与品质

要 点

1. 品名和品质的基本概念。
2. 为什么商品的品名和品质都是进出口交易中的主要交易条件。
3. 表示商品品名和品质的不同方法。
4. 合同中规定品名和品质条款应注意的问题。

国际贸易中进行交易的每种商品,都有其具体的名称,并表现为一定的品质。因此,买卖双方磋商交易时,必须就品名和品质这两个主要交易条件进行磋商,如果不明确规定商品的品名与品质,合同的物质基础就无从肯定。

第一节 商品的品名(Name of Commodity)

品名即商品名称,也就是合同的标的物。合同的标的物(Subject matter)是指订立合同的双方当事人权利义务所共同指向的客观事物。用法律观点来解释,标的物是指用于换取对价的物和事。那么什么是对价(Consideration)?按照一些资本主义国家的法律,例如英美普通法的规定,对于商品合同,必须有合法、有效的对价,才是有效的商品合同。因此,所谓“对价”是指双方当事人之间存在着相互给付的关系,即我给你是为了你给我的关系,也就是合

同的一方当事人必须从合同中得到某种权利(Right)、利益(Advantage)、利润(Profits),或他方承担某项义务(Duty)等。通俗一点说,就是你给我钱,我给你商品;你给我钱,我出劳务,我给你盖房子、开船,这就是对价。

一、构成合同标的物的条件

在国际贸易商品买卖中,标的物是双方买卖的主体,这是一笔交易赖以进行的物质基础。一般说来,国际商品买卖中要构成标的物,必须具备三个条件:

1. 必须是出口方所占有的;
2. 必须是合法的;
3. 必须是双方当事人一致同意的,即一方有效发盘,另一方正当接受,双方意见一致达成交易的。

二、合同标的物条款的内容及其规定方法

买卖合同中标的物条款的内容一般比较简单,其规定方法通常有两种:

1. 在合同中品名条款标题下,列明缔约双方同意买卖的商品名称。
2. 在合同中不列品名条款,只是在合同的序言部分中,列入双方同意卖出买入某种商品的文句;或将品名冠在合同名称上面。

就一般商品来说,有时也可只列明商品名称,例如黄大豆、服装、针织品等。但是,一种商品往往有许多不同的品种或品质,应将产地或型号的概括性描述也包括进去,作为进一步的限定,如:东北黄大豆。有的甚至把商品的质量也包括进去,如38/40手拣花生米,这种情况下,它既是品名条款,又是品质条款的合并。

合同中有关标的物的规定,并没有统一的、固定不变的格式。如何规定,可根据双方当事人的意思予以确定。

三、合同标的物条款的意义和作用

按照国际贸易惯例和有关西方国家法律的规定,对合同标的

物的描述,是构成商品说明的一个主要组成部分,是买卖双方交付和接受货物的一项基本依据,它关系到买卖双方的权利和义务。如果出口方交付的货物不符合约定的品名或说明,进口方有权提出损害赔偿要求,直至拒收货物或撤销合同。因此,合同中明确规定标的物的具体名称,具有重要的法律和实践意义。合同标的物条款的具体作用,可从以下三方面来看:

(一)是国际货物买卖合同中必不可少的条款

在国际贸易中,一般情况下,买卖双方远隔重洋,绝大多数的交易,从签订合同到交货,往往要相隔一段时间,而且较多情况下,进口方并没有看到具体的商品(即大货或全部商品),只是凭籍对打算进口的商品所进行的必要描述来确定交易的标的。因此,在国际货物买卖合同中明确买卖的标的物,就成为必不可少的了。

(二)是法律上的需要

品名的规定是买卖双方在货物交接方面的一项基本权利和义务。按照有关惯例和法律,对商品的具体描述是有关商品的说明(Description)的一个主要组成部分,是货物交接的基本依据之一。如果出口方交付的货物不符合合同规定的品名或说明,进口方有权拒收、撤销合同并提出损害赔偿。

(三)是业务的需要

品名的规定是交易的物质内容,是交易赖以进行的物质基础和前提。只有在确定标的物前提下,出口方才有可能赖以安排生产、加工或收购、供应;买卖双方才有可能据以决定包装、运输方式和保险险别,并在此基础上就价格问题进行磋商,作出规定。

四、拟定标的物条款时应注意的问题

1. 条款内容应明确、具体。
2. 根据需求和可能作出实事求是的规定。

3. 尽可能使用国际上通用的商品名称,特别是新商品名称的提出,要用学名,不要用国内习惯名称。

4. 合理选择有利于降低费用和方便进出口的商品名称。这主要从两方面来看：一方面尽可能注意有关国家的海关税则和进出口限制的有关规定，在不影响我国外贸政策的前提下，从中选择有利于降低关税或方便进口的名称，作为合同的品名；另一方面由于班轮运价表中对不同名称的货物以及船务公司运价表中列名商品与未列名商品，规定有不同的等级，并对不同等级的货物收取不同的运费，基本上是商品等级高，费率亦高，因而要考虑商品运价等级问题。

第二节 商品的品质(Quality)

商品的品质是指商品的内在质量和外观形态的综合。例如：商品的化学成份、物理和机械性能、生物特征、造型、结构、色香味及技术指标等等，均可分别用来表示某一商品的质量。

一、商品品质的重要性

不论在国际贸易中，还是对国内来讲，商品的品质都是一个很突出的问题。因为现在市场问题很尖锐，国际市场上竞争非常激烈，单靠价格取胜是不行了，要转到以质取胜的轨道上来。所以，提高商品的品质是在国际市场上加强竞争能力很重要的手段。商品品质的重要性，可以具体从以下四个方面体现出来：

1. 品质关系到商品的使用效能，关系到使用价值。道理很简单，购买某种商品主要是为了使用，如果买的东西没有用，那不是白买了吗？所以，出口商品的品质要适销对路，这样才能进入市场，站稳脚跟，求得发展；进口商品的品质，要针对我们的需要，不能盲目引进。

2. 商品的品质关系到商品售价的高低。因为在国际市场上是按质论价、优质优价的。

3. 品质的好坏影响商品的信誉和销路。品质不好，把牌子卖倒

了,成了一锤子买卖,人家再也不买你的东西,这叫“无人问津”。

4. 商品的质量关系到国家的声誉,因此,商品的品质不仅是个经济问题,同时也有扩大政治影响的问题。

二、品质条件的含义及其作用

品质条件(Terms of Quality)是指对某项商品的质量、品级、规格、性能及其生产者、产地等的综合说明。

品质条件一般是由出口方提出,经过双方对品质条件协商意见一致达成协议后,即可列入合同成为品质条款,双方必须共同遵守执行。品质条件的作用是:

1. 构成商品说明,是交易的组成部分;
2. 买卖双方交接货物时对品质进行评价的依据;
3. 处理品质争议的依据。

按照有些国家法律的规定(尽管规定的内容不完全一样,但基本意思都说明商品的品质条件是合同的主要条件),出口方提交的商品品质如果不符合合同的规定,进口方有权撤销合同。例如:英国《1893年货物买卖法》(“Sale of Goods Act 1893”,简称 S. G. A., 1973年曾作过修订)规定,品质条款往往是合同的条件(Condition)条款(亦有译成要件或主要条件的)。所谓“条件”是指涉及合同基础的主要条款,如果一方当事人违反了“条件”,即违反了主要条款,对方有权拒收货物、索赔、撤销合同。1972年美国《统一商法典》(“Uniform Commercial Code 1972”,简称 U. C. C. 1972)规定,如果表示品质声明已经构成交易的基础的一部分,即构成出口方的明示担保,出口方交货如与合同不符,进口方有权要求损害赔偿(扣价)以至撤销合同。此外,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 1980”,以后简称“公约”)亦规定,出口方交付的货物必须与合同所规定的数量、质量和规格相符。如出口方违反合同规定,交付与品质条款不符的货物时,其处理办法可根

据违约的程度要求损害赔偿(包括扣价),要求修理、交付替代货物,以至拒收货物,宣告合同无效。根据以上所述,可以看出品质条件的重要性,我们一定要给予足够的重视。不仅仅是签订了合同之后要认真执行品质条款,更重要的是在磋商交易过程中,我们提出品质条件时就要十分慎重。

三、表示品质的方法

在进出口贸易中,由于商品种类很多,商品的品质千差万别,因而表示品质的方法,也是多种多样的。但归纳起来,总的可分两大类:

(一)凭样品买卖(Sale by Sample)

1. 样品(Sample)是代表商品品质的小量现货(或实物)。在国际贸易中的样品,基本上有两种:

(1)参考样品(Sample for Reference)。这种样品只供对方了解商品的参考,不做为成交或交货时的品质依据。应该注意的是,我们寄出参考样品,意味着我们要卖这样的商品,可能促成交易。那么,什么时候寄样?当对方对这种商品感兴趣、有意想买的时候寄。但发出的样品一定要注明“仅供参考”(For Reference only)字样。此外,我们寄出的参考样品,都要做成一式两份,一份寄出,一份留底,以备查核。

(2)标准样品(Type Sample)。这就是“凭样品买卖”的样品,即凭足以代表货物品质的小量现货,确定为买卖商品的品质。这种样品一经双方同意、或对方接受,即成为交货时的品质依据,出口方必须承担交货时货物品质与标准样品一致的责任。如果实际交货时果真发生货物与标准样品不一致,买方有权提出索赔,甚至可以拒收货物、撤销合同。

2. 凭样品买卖可以凭卖方样品,也可以凭买方样品,由双方协商确定。

(1)凭卖方样品(Quantity as per Seller's Sample)我们出口应尽

量争取凭我们提供的富有代表性的样品成交。这种样品封签的办法：

可以买卖双方共同封签样品(面谈成交)；

可以卖方自己封签样品(函电成交)；

可以请口岸商检局参加封签样品。

样品的封签，一般为一式两份：一份寄交进口方，一份我方自己留底，叫复样(Duplicate Sample)。根据需要样品封签一式三份时，另一份交口岸商检局。如规定出口时需要出商检证书的，交口岸商检局一份样品，目的是留作出口报验或处理纠纷时的依据。

(2)凭买方样品(Quality as per Buyer's Sample)。有时也会出现这种情况，届时所交货物质量必须符合买方样品。如果凭买方样品作法把握性不大，我们可以按来样要求复制或提出与之类似的我方的代表性样品，作为“对等样品”。经买方确认，作为交货时的品质依据。如买方接受“对等样品”，其性质就变了。

3. 凭文字说明买卖(Sale by Description)。其中包括凭规格、等级或标准、牌号或商标、产地名称、说明书等成交。

(1)凭规格买卖(Sale by Specification)

规格(Specification)代表着某种商品质量的条件、标准。一般说来，凭规格买卖的方法比较明确、方便，所以在国际贸易中应用较广。例如：我们出口的中国黄大豆(Chinese Yellow Soyabeans)，国外主要用于榨油，个别国家，如日本还用来做豆腐、酱油等。代表中国黄大豆的质量一般有四项规格：

A. 含油量。国外主要为了榨油用，因此含油量多少，就成为重要的规格项目。

B. 水份。水份含量高，易发霉变质。

C. 杂质。杂质含量多，大豆数量减少。

D. 不完善粒。是指不成熟的豆粒，影响出油率。

目前，中国出口黄大豆规格一般为：