

 21世纪经济类核心教材

叶德万 李 忱 陈 原 编著

国际贸易实务

(第三版)



PRACTICE OF INTERNATIONAL TRADE

华南理工大学出版社

21 世纪经济类核心教材

国际贸易实务

第三版

叶德万 李 忱 陈 原 编著

华南理工大学出版社

· 广州 ·

内 容 简 介

本书以国际货物买卖合同为主线,全面系统地阐述了合同条款、合同磋商和签订、合同履行的基本知识、国际惯例及操作技能,并简要介绍了贸易方式、电子商务与国际贸易。

本次修订全面介绍和应用了 UCP600,每一章都增加了内容提要 and 自测题,加上原来的思考题及案例分析,为学习者掌握和考核该章的主要知识点提供了帮助。教材内容上体现与时俱进,编写体例上针对教学特点,突出实用是本教材修订的追求目标。

本书可作为高等院校相关专业教材,也可作为广大外贸管理人员学习参考用书。

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/叶德万,李忱,陈原编著. —3 版. —广州:华南理工大学出版社, 2008. 2

(21 世纪经济类核心教材)

ISBN 978 - 7 - 5623 - 2734 - 9

I. 国… II. ①叶… ②李… ③陈… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校-教材
IV. F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 002312 号

总 发 行: 华南理工大学出版社 (广州五山华南理工大学 17 号楼, 邮编 510640)

营销部电话: 020 - 87113487 87110964 87111048 (传真)

E-mail: scutc13@scut.edu.cn http: //www. scutpress. com. cn

责任编辑: 胡 元

印 刷 者: 广东省农垦总局印刷厂

开 本: 787mm × 960mm 1/16 印张: 19.75 字数: 475 千

版 次: 2008 年 2 月第 3 版 2008 年 2 月第 9 次印刷

定 价: 35.00 元

版权所有 盗版必究

第三版说明

本书第二版于2004年2月出版,因内容新颖、实用而受到广大读者的欢迎,已重印多次。本次修订是因为:国际商会《跟单信用证统一惯例2007年修订本》(UCP600)已于2007年7月1日起生效实施,因此,必须对第二版的相关内容进行了修订。为此,重点修订了本书的第六章“国际货款的收付”及第九章“国际货物买卖合同的履行”,使之完全符合UCP600的规定。

同时,结合编者这几年在从事教学和科研过程中积累的一些心得和认识,并参考最新出版的同类教材,对第一章“合同的标的”、第二章“国际贸易术语”、第三章“国际货物运输”、第四章“国际货物运输保险”、第五章“商品的价格”、第六章“国际货款的收付”和第九章“国际货物买卖合同的履行”这七章的部分内容进行了修订,对第十一章“电子商务与国际贸易”进行了全新改写。

为更有利于教学,特别是自学的需要,每章都新增加了内容提要 and 自测题,自测题附有参考答案。

经修订补充后,本书内容更完善、更新颖、更实用。

限于编者水平,书中如有不妥之处,敬请读者指正。

编 者

2007年10月

第二版前言

在本书的编写过程中，作者尽可能做到理论与实际相结合，力求通俗易懂，突出实用性。因此，自1999年1月出版以来，深受广大读者的欢迎，已重印多次，并获得中南地区大学出版社1999—2000年度优秀教材二等奖。

1999年3月15日，第九届全国人大审议通过了新的统一的合同法，即《中华人民共和国合同法》（于1999年10月1日起施行），本书第一版涉及的《涉外经济合同法》已被废止。1999年9月，国际商会公布了《国际贸易术语解释通则》的最新版本《INCOTERMS 2000》（于2000年1月1日起生效），本书第一版使用的《INCOTERMS 1990》也被新版本所替代。因此，有必要对本书进行修订。

本次修订的重点是根据《INCOTERMS 2000》对本书第二章“国际贸易术语”作了重新改写，根据《中华人民共和国合同法》对本书第七章“贸易纠纷的预防和处理”、第八章“国际货物买卖合同的商订”及第九章“国际货物买卖合同的履行”的部分内容作了修订。同时，结合作者在从事教学和科研过程中新积累的一些心得和认识，并参考最新出版的同类教材，对其他章节也进行了部分修订。为更有利于教学，本书在附录部分更新了一些单证，增加了两种国际惯例。

目前，电子商务和电子报关日益普及，为了反映这一时代气息，紧跟实际业务的最新变化，本书新增加了一章“EDI和电子报关”，由对这一方面颇有研究和心得的陈原博士撰写。

由于编者水平所限，本书缺点和不足在所难免，恳请读者多提宝贵意见，以便再次修订时更臻完善。

编 者

2003年10月

前 言

随着国际分工的日益发展，国际贸易对各国经济发展的作用越来越大。我国自改革开放以来，对外贸易发展很快。随着我国外向型经济的不断发展，大经贸格局的形成和深化发展，越来越多的企业、人员参与了国际经贸交往。中国市场已融入世界大市场，世界也已经成为一个“地球村”，有“村规民约”，中国的对外经贸一定要与国际经贸接轨，因此，我们应该重视国际贸易实务的研究和学习。

本书作者凭其多年从事国际贸易实务的教学经验和不断积累的实践知识，根据国内外最新修订、公布的有关法规和国际贸易惯例，并结合近年来国际贸易实践中出现的新情况及采取的新做法，编写了这本教材。

为适应不断加入的外经贸行业人员业务学习的需要，本书力求通俗易懂，结构完整，内容翔实，理论与实际相结合，并具有可操作性和实用性，集中反映国际贸易的最新发展。本书可供高等院校经济类各专业的师生使用，也是针对外经贸工作人员的一本很有实用价值的学习参考资料。

本书具体的编写分工是：叶德万（绪论、第一至第六章）；李忱（第七至第十章）。由卢如顺主审。

由于编者水平有限，缺点和不足之处难免，敬请读者和使用本教材的教师不吝赐教。

编 者

1998 年 10 月

目 录

绪论	1
第一章 合同的标的	5
本章提要	5
第一节 商品的名称	5
第二节 商品的品质	6
第三节 商品的数量	11
第四节 商品的包装	14
自测题	20
思考题	22
案例分析	22
第二章 国际贸易术语	24
本章提要	24
第一节 贸易术语的含义、作用及分类	24
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例	27
第三节 常用的贸易术语	30
第四节 其他贸易术语	41
第五节 贸易术语的选用	45
自测题	47
思考题	48
案例分析	49
第三章 国际货物运输	50
本章提要	50
第一节 运输方式	50
第二节 国际货物买卖合同中的装运条款	62
第三节 运输单据	66
自测题	73
思考题	75
案例分析	75

第四章 国际货物运输保险	77
本章提要	77
第一节 海洋运输货物保险承保的范围	77
第二节 我国海洋运输货物保险险别	80
第三节 其他运输方式下的货运保险	83
第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款	85
第五节 我国进出口货物保险实务	87
自测题	93
思考题	95
案例分析	96
第五章 商品的价格	97
本章提要	97
第一节 价格的掌握	97
第二节 计价货币的选择和运用	101
第三节 作价方法	102
第四节 佣金和折扣	103
第五节 合同中的价格条款	105
自测题	105
思考题	107
案例分析	107
第六章 国际货款的收付	109
本章提要	109
第一节 支付工具	109
第二节 汇付和托收	114
第三节 信用证	122
第四节 各种支付方式的选用	134
第五节 合同中的支付条款	138
自测题	139
思考题	142
案例分析	142
第七章 贸易纠纷的预防和处理	144
本章提要	144
第一节 商品的检验	144

第二节 索赔和理赔	150
第三节 不可抗力	155
第四节 仲裁	158
自测题	164
思考题	166
案例分析	166
第八章 国际货物买卖合同的商订	168
本章提要	168
第一节 交易洽商前的准备工作	168
第二节 交易洽商的形式、内容和程序	170
第三节 合同的成立和书面合同的签订	180
自测题	185
思考题	187
案例分析	187
第九章 国际货物买卖合同的履行	188
本章提要	188
第一节 出口合同的履行	188
第二节 进口合同的履行	206
自测题	210
思考题	212
案例分析	212
第十章 贸易方式	213
本章提要	213
第一节 包销和代理	213
第二节 寄售和展卖	216
第三节 招标、投标和拍卖	218
第四节 对销贸易	221
第五节 对外加工装配业务	223
自测题	225
思考题	226
案例分析	227
第十一章 电子商务与国际贸易	228
本章提要	228

第一节 外贸电子商务概论·····	228
第二节 EDI 与无纸贸易·····	231
第三节 电子商务在国际贸易中的应用·····	235
自测题·····	242
思考题·····	243
附录一 进出口业务常用单证格式·····	244
附录二 《2000 年国际贸易术语解释通则》·····	256
附录三 《跟单信用证统一惯例》·····	273
附录四 《联合国国际货物销售合同公约》·····	287
自测题参考答案·····	302
参考文献·····	305

绪 论

《国际贸易实务》是国际经济与贸易专业的一门核心专业基础必修课，也是其他经济类专业普遍开设的一门专业课。为了学好这门重要的课程，必须首先了解本课程的研究对象、国际货物买卖业务的特点及其基本程序，以及本课程的学习方法等。

一、本课程的研究对象

国际贸易是指世界各国或地区之间货物、服务和技术的交换活动，包括货物贸易、服务贸易、技术贸易三大内容。其中，货物贸易（货物进出口）是最早、最基本的国际贸易形式之一，目前仍是国际贸易的主要构成部分，也是各国间经济往来的主要表现形式。本课程的研究对象是国家或地区之间有形商品交换的具体运作过程，包括国际货物买卖的有关原理，实际进出口业务过程所经历的环节、操作方法和技能，以及应遵循的法律和惯例等行为规范。

具体而言，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，并阐释当今国际贸易中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。

二、国际货物买卖业务的特点

国际贸易具有不同于国内贸易的特点，其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题，都远比国内贸易复杂。国际货物买卖业务具有以下一些特点：

（1）环节多。国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。若一个部门或一个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并可能引起法律上的纠纷。

（2）业务复杂。从卖方发货到买方收货，中间要办理许多手续，如申领出口许可证、商检、办理出口手续、托运、投保、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。

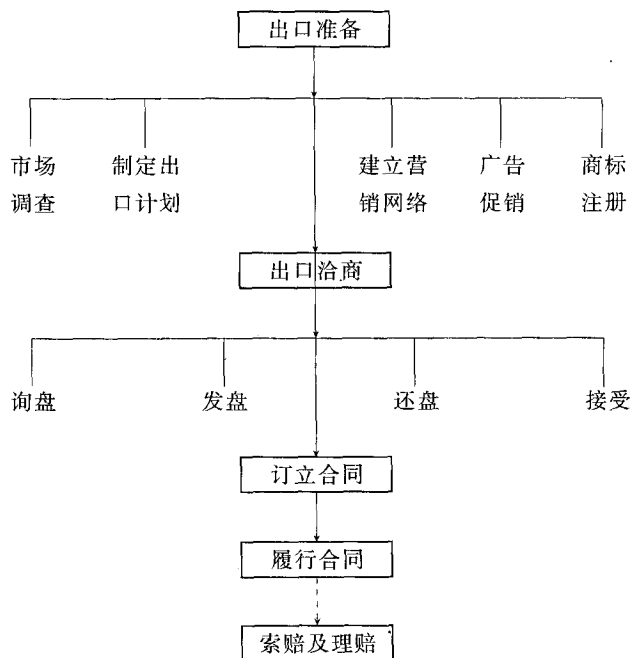
（3）风险大。买卖双方分处两国，一般都相距较远，运输途中发生各种危险损失的可能性较大，而且还会受到对方资信、市场变化和国际政治经济形势变动的影

响。因此,经营国际货物买卖业务的风险很大。

(4) 法律性强。交易双方处在不同的国家和地区,在洽商交易和履约过程中,涉及各自不同的法律、法令、政策措施、贸易惯例和习惯做法、风俗习惯等,如果发生贸易纠纷,还会涉及国际私法的问题。因此,国际货物买卖业务的法律性比较强。

三、国际货物买卖业务的基本程序

国际货物买卖是围绕合同进行的,买卖双方的各项业务工作都是为了订立合同和履行合同。这里以出口业务为例,一笔出口业务的全部工作可归纳如下:



出口业务程序图

(虚线表示该环节不一定发生)

说明:

在出口业务中,卖方的主要工作环节是:在进行交易洽商之前,应当做好一系列准备工作,包括进行市场调研、制定出口计划、建立营销网络、开展广告宣传和商标注册等。出口准备工作的详细内容将在第八章介绍。

在做好准备工作的基础上,同国外进口商进行交易洽商。洽商的主要内容是国际贸易的各项交易条件,它们是:商品的名称与品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、商检、索赔、不可抗力、仲裁。其中,商品的名称和品质、数量、包装、价格、装运和支付等六项为主要交易条件。交易洽商的形式主要有函电和口头两种。

以函电或口头方式洽商交易,一般要经过五个环节,即询盘、发盘、还盘、接受和签订合同。其中发盘和接受是达成交易、成立合同关系所必不可少的两个基本环节。关于各项交易条件的详细内容及有关法律将在第一章至第七章介绍,交易洽商的五个环节的详细解释及有关法律将在第八章介绍。

合同订立后,买卖双方应按照合同和有关的法律、惯例履行各自的义务。在履行出口合同时,卖方应做的工作,视合同中所采用的价格和支付等条件的不同而不同。一般常见的情况是:买方开来信用证,卖方备货和办理商检、租船订舱、投保、报关、装运、制备各项单据、通过当地银行向国外信用证付款行收回外汇货款,这些工作可概括为证、货、船、款四大环节,详细内容将在第九章介绍。

若在履行合同过程中,发生违反合同,从而造成一方受损时,就要进行索赔和理赔工作。

综上所述,出口业务的全过程可以概括为出口前的准备阶段、出口交易洽商和订立合同阶段、履行合同阶段。进口业务的基本原理和国际惯例等方面与出口业务完全相同,只是在具体的做法上有所区别。

四、本课程的学习方法和注意事项

根据本课程的性质、特点和研究对象,在学习中应掌握正确的方法并注意下列问题:

(一) 要贯彻理论联系实际的原则

在本课程的教学过程中,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实际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。

(二) 要把实务与法律、惯例联系起来,注意研究和运用国际惯例

如前所述,国际货物买卖业务是围绕合同进行的,而合同的成立必须经过一定的法律步骤。国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件,履行合同是一种法律行为,处理履约当中的争议亦是解决法律纠纷问题,而且履约当中所涉及的各种当事人如银行、承运人等,也受有关的国际惯例约束。因此,本课程所涉及的法律、法规和国际惯例很多,其中比较重要的有:《中华人民共和国合同法》、联合国制订的《联合国国际货物销售合同公约》、国际商会制订的《2000年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》、《托收统一规则》等。学习本课程时,要注意结合各个业务环节的需要,选学一些密切相关的中外法律和国际贸易惯例并学会灵活运用,把我国的进出口业务做好做活。

(三) 要把“学”和“用”结合起来

由于《国际贸易实务》是一门实践性很强的应用学科,因此在教学中,要善于总结国际贸易实际业务中的经验教训,进行案例教学;要让学生进行案例分析,多做

操作练习，加强基本技能的训练，做到学以致用，这样才能收到事半功倍的效果。

（四）要注意及时补充新知识、新内容

国际贸易的做法和规定是在不断发展变化的，在学习中应注意经常和及时地补充新的资料，研究新法规、新术语、新业务、新操作，以把握时代的脉搏，适应形势发展的要求。

第一章 合同的标的

【本章提要】

本章阐述了品质的含义及表示方法、重量的计算方法及溢短装条款、包装标志等，并介绍了合同中品质、数量和包装条款的规定方法及注意问题。

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

一、列明品名的意义

在国际贸易中，交易双方在洽商交易和签订合同时，很少见到具体商品，一般只是凭借对拟买卖的商品作必要的描述来确定交易的标的。同时，按照有关的法律和惯例，对交易的标的物的描述，是构成商品说明（Description）的一个主要组成部分，是买卖双方交接货物的一项基本依据，它关系到买卖双方的权利和义务。若卖方交付的货物不符合约定的品名或说明，买方有权提出损害赔偿要求，甚至拒收货物或撤销合同。因此，列明合同标的物的具体名称，具有重要的法律和实践意义。

二、品名条款的内容

国际货物买卖合同中的品名条款一般比较简单，通常都是在“商品名称”或“品名”（Name of Commodity）的标题下，列明缔约双方同意买卖的商品名称。有时为省略起见，也可以不加标题，只在合同的开头部分，列入双方同意买入卖出某种商品的文字。

就一般商品而言，在只列明双方意欲买卖的商品名称时，由于一种商品有许多不同的品种、型号、等级，为明确起见，可以把有关具体品种、等级或型号的概括性描述包括进去。有时甚至把商品的品质规格都包括进去，在这种情况下，它就不单是品名条款，而是品名条款与品质条款的合并。

三、品名条款的规定方法

品名的选用要遵循易使双方明白接受的原则。对国际市场已有的商品，应采用惯

用的品名，而不宜别出心裁地去发明一个；对打算出口的新产品，取名也应考虑对方的理解。商品取名的方法有很多，主要有以下几种：

- (1) 以商品的主要用途取名，如旅游鞋、运动服等。
- (2) 以商品的主要原材料取名，如羊毛衫、皮鞋、玻璃杯等。
- (3) 以商品的主要成分取名，如人参蜂王浆、巧克力奶糖等。
- (4) 以商品的外观特点取名，如蝙蝠衫、高跟鞋等。
- (5) 以商品的制作工艺取名，如精制油、蒸馏水等。

商品的品名在一定程度上体现了商品的自然属性、用途以及主要的性能特征。加工程度低的商品，取名一般较多地反映该商品所具有的自然属性；加工程度高的商品，取名一般较多地体现出该商品的性能特征。

四、规定品名条款应注意的问题

(1) 必须明确、具体。要能确切反映交易标的物的特点，避免空泛、笼统的规定，以利于合同的履行。

(2) 针对商品实际作出实事求是的规定。合同条款中规定的品名，必须是卖方能够提供的商品，凡做不到或不必要的描述性词句，都不应列入，以免给履行合同带来不利影响。

(3) 尽可能使用国际上通用的名称。有些商品的名称，各地的叫法不同，为了避免误解，应尽可能使用国际上通行的称呼。若使用地方性名称，交易双方应事先就其含义取得共识。对于某些新商品的定名及译名，应力求准确、易懂，并符合国际上的习惯称法。

第二节 商品的品质

一、品质的含义及重要性

商品的品质 (Quality of Goods) 是指商品的外观形态和内在质量的综合。商品的外观形态是人们的感官直接可感觉到的外形特征，如商品的大小、长短、结构、造型、款式、色泽、光滑粗糙及味觉、嗅觉等。商品的内在质量则是指商品的物理和机械性能、化学成分、生物特征、技术指标等。

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，关系到买卖双方的利益。在当今国际市场竞争空前激烈的条件下，各国都把提高商品质量、力争以质取胜作为非价格竞争的一个主要组成部分。因此，在我国进出口贸易中，要重视商品品质，严格把好进出口商品的质量关。

由于国际贸易的商品种类繁多，即使是同一种商品，在品质方面也会存在种种差

别,这就要求买卖双方在合同中就品质条件作出明确规定。合同中的品质条款,是买卖双方交接货物的依据。英国《货物买卖法》把品质条件作为合同的要件(Condition)。《联合国国际货物销售合同公约》规定,卖方交付货物,必须符合约定的质量。如卖方交货不符合约定的品质条件,买方有权要求损害赔偿,也可以要求修理或交付替代物,甚至拒收货物和撤销合同,由此可见品质的重要性。

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)

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。凡以样品表示商品品质并以此作为交货依据的,称为凭样品买卖。凭样品买卖的方法一般适用于难以标准化、规格化,难以用文字说明其品质的商品,如部分工艺品、服装、土特产品、轻工产品等。

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些方面以样品为依据,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,其他方面的质量指标则用文字说明来表示。

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。

在我国出口业务中,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,并注意取样要具有代表性。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) 对外寄送样品应留存复样。所谓复样 (Duplicate Sample),是指选择或制造与寄送样品在品质上一致的实物。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。复样除由出口公司自存一份外,对需经商检局检验的商品,还应另备一份送商检局备查。

(3) 如货样难以保证完全一致,应在合同中加列“品质与样品大致相同”(Quality to be considered as being about equal to the sample)的字样。因为按一般法律的规定,如果卖方所交货物与样品不符,买方有权拒收货物,并可请求损害赔偿。