



教育部高职高专规划教材
Jiaoyubu Gaozhi Gaozhuan Guihua Jiaocai



国际贸易实务

刘文广 项义军 张晓明 主编



International
Trade



高等教育出版社

教育部高职高专规划教材

国际贸易实务

刘文广 项义军 张晓明 主编

刘文广 项义军 张晓明 韩常青 刘剑锋 编

高等教育出版社

内容提要

本书是教育部高职高专规划教材。本书以理论“必需、够用”为度、突出实务与操作为原则,具有以下三个特点:一是全书以国际贸易合同内容为基础,以合同签订及履行的业务操作程序为轴心,构成二元主体结构体系,国际贸易的业务内容与操作程序、操作方法相辅相成;二是强化操作与训练,在每章的思考与训练部分,增加作业成分,与正文浑为一体;三是每章以案例先导,引出问题,进入主题,增强可读性和思考的自觉性。

全书共分四个部分、16 章内容,即导论(第一部分),货物质量、数量、包装、贸易术语和价格、运输、保险、结算、检验、索赔以及不可抗力与仲裁(第二部分),出口合同的签订与履行、进口贸易及合同的履行(第三部分),最后是各种常用的贸易方式(第四部分)。

本书可供高等职业学校、高等专科学校、成人高校及本科院校举办的二级职业技术学院和民办高校的电子商务、国际商务专业及其他经济管理专业的师生使用,也是国际贸易业务人员的必备“工具”。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/刘文广、项义军、张晓明主编. —北京:高等教育出版社,2002.8

高职高专教材

ISBN 7-04-010705-8

I. 国… II. 刘… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校:技术学校-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 031724 号

国际贸易实务

刘文广 项义军 张晓明 主编

出版发行 高等教育出版社

社 址 北京市东城区沙滩后街 55 号

邮政编码 100009

传 真 010-64014048

购书热线 010-64054588

免费咨询 800-810-0598

网 址 <http://www.hep.edu.cn>

<http://www.hep.com.cn>

经 销 新华书店北京发行所

排 版 高等教育出版社照排中心

印 刷 北京民族印刷厂

开 本 787×1092 1/16

印 张 19

字 数 450 000

版 次 2002 年 8 月第 1 版

印 次 2002 年 8 月第 1 次印刷

定 价 22.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究

出版说明

教材建设工作是整个高职高专教育教学工作中的重要组成部分。改革开放以来,在各级教育行政部门、学校和有关出版社的共同努力下,各地已出版了一批高职高专教育教材。但从整体上看,具有高职高专教育特色的教材极其匮乏,不少院校尚在借用本科或中专教材,教材建设仍落后于高职高专教育的发展需要。为此,1999年教育部组织制定了《高职高专教育基础课程教学基本要求》(以下简称《基本要求》)和《高职高专教育专业人才培养目标及规格》(以下简称《培养规格》),通过推荐、招标及遴选,组织了一批学术水平高、教学经验丰富、实践能力强的教师,成立了“教育部高职高专规划教材”编写队伍,并在有关出版社的积极配合下,推出一批“教育部高职高专规划教材”。

“教育部高职高专规划教材”计划出版500种,用5年左右时间完成。出版后的教材将覆盖高职高专教育的基础课程和主干专业课程。计划先用2~3年的时间,在继承原有高职、高专和成人高等学校教材建设成果的基础上,充分汲取近几年来各类学校在探索培养技术应用性专门人才方面取得的成功经验,解决好新形势下高职高专教育教材的有无问题;然后再用2~3年的时间,在《新世纪高职高专教育人才培养模式和教学内容体系改革与建设项目计划》立项研究的基础上,通过研究、改革和建设,推出一大批教育部高职高专教育教材,从而形成优化配套的高职高专教育教材体系。

“教育部高职高专规划教材”是按照《基本要求》和《培养规格》的要求,充分汲取高职、高专和成人高等学校在探索培养技术应用性专门人才方面取得的成功经验和教学成果编写而成的,适用于高等职业学校、高等专科学校、成人高校及本科院校举办的二级职业技术学院和民办高校使用。

教育部高等教育司

2000年4月3日

前 言

按照全国第三次教育工作会议的精神和教育部关于全国高职高专教材建设的基本要求,我们以理论“必需、够用”为度、突出应用和操作技能为原则,编写了这部《国际贸易实务》教材。

我国已于2001年12月11日正式加入了WTO,这将极大地推进我国社会主义市场经济的发展、企业制度改革的深化以及与世界经济接轨的进程。由于国际贸易实务所具有的法律性、规范性及业务程序的合理性,不仅使各类工商企业在涉外经济活动中对其高度重视,广为使用,而且也对规范国内贸易行为、全面提高企业间的商务业务水平起到了重要作用。为此,我们从职业技能和高等职业教育的要求出发,以国际贸易合同内容为基础,以合同签订及履行的业务操作程序为轴心,设计了本教材的内容体系,力求连贯、实际和直截了当,既务实又系统地反映国际贸易实务的内容、技术与方法。为了使本教材具有较好的针对性和实务性,每章都以案例导入主题,只讲做什么、怎么做,不进行理论探讨,强化作业性训练内容。

本书由刘文广、项义军、张晓明同志任主编,刘文广、张晓明统纂全稿。全书共分十六章,其中第一章由刘文广执笔,第二、三、七章由韩常青执笔,第四、五、六、八、十三、十四章由张晓明执笔,第九、十、十五章由项义军执笔,第十一、十二、十六章由刘剑锋执笔。全稿由吉林省对外贸易研究所所长张秋玲研究员审定。

本书的编写工作得到了高等教育出版社张思攀、付英宝、王青林同志的大力支持,吉林省经济管理干部学院国际商务系李显萍、汪荣两位老师做了大量的资料统计工作,张秋玲同志给予了许多有益指导,在此一并表示真诚的谢意!

虽然作者们都有过编写国际贸易实务教材的经历,但编写适应高职高专要求的国际贸易实务教材,还是第一次,因此,我们的付出能否满足高职高专教育规律的要求,能否被广大师生所肯定,还有待于实践的检验。希望广大读者,特别是高职高专的师生提出宝贵意见,以便修订时改正。

作 者

2001年12月20日

郑 重 声 明

高等教育出版社依法对本书享有专有出版权。任何未经许可的复制、销售行为均违反《中华人民共和国著作权法》。行为人将承担相应的民事责任和行政责任,构成犯罪的,将被依法追究刑事责任。社会各界人士如发现上述侵权行为,希望及时举报,本社将奖励举报有功人员。

现公布举报电话及通讯地址:

电 话:(010) 84043279 13801081108

传 真:(010) 64033424

E-mail:dd@hep.com.cn

地 址:北京市东城区沙滩后街 55 号

邮 编:100009

责任编辑	王青林
封面设计	王凌波
责任绘图	朱 静
版式设计	陆瑞红
责任校对	王 超
责任印制	陈伟光

教育部高职高专规划教材

电子商务系列

■ 电子商务概论	费名瑜
■ 电子商务实用教程(第二版)	宋文官
■ 知识型企业管理	汪 治
■ 网络营销	钱东人
■ 连锁配送网络技术	高海晨
■ 国际贸易实务	刘文广
■ 国际金融	孙连铮
■ 证券投资	孙可娜
■ EDI 实务与操作	吉庆彬
■ 数据库应用技术	铁 军
■ 计算机网络安全	林 海
■ 网页制作实用教程	陈建红
■ 图形与动画设计	周 力
■ 电子商务解决方案	费名瑜

目 录

第一章 导论	1	第二节 贸易术语	47
第一节 开篇案例与本章简介	1	第三节 货物的价格	57
第二节 国际货物买卖	4	第四节 买卖合同的价格条款	69
第三节 国际货物买卖合同及基本业务程序 ..	6	本章小结	71
第四节 进出口业务必备的条件和人员素质 ..	14	贸易实习与训练	71
第五节 EDI 在国际贸易中的应用	17	第六章 国际货物运输	74
本章小结	19	第一节 先行案例与本章简介	74
贸易实习与训练	20	第二节 海上货物运输	75
第二章 货物的质量	21	第三节 铁路货物运输	85
第一节 先行案例与本章简介	21	第四节 国际航空货物运输	88
第二节 货物质量的表示方法	21	第五节 公路、内河、邮政和管道运输	91
第三节 买卖合同的质量条款	25	第六节 集装箱运输与国际多式联运	91
本章小结	26	第七节 买卖合同的装运条款	99
贸易实习与训练	26	本章小结	104
第三章 货物的数量	28	贸易实习与训练	104
第一节 先行案例与本章简介	28	第七章 货物的保险	107
第二节 计量单位和计量方法	28	第一节 先行案例与本章简介	107
第三节 买卖合同的数量条款	31	第二节 保险的基本原则	108
本章小结	32	第三节 海上货物运输保险承保的范围	109
贸易实习与训练	32	第四节 我国海洋货物运输保险的险别	111
第四章 货物的包装	34	第五节 我国陆空邮运输货物保险的险别 ..	113
第一节 先行案例与本章简介	34	第六节 伦敦保险业协会海运货物保险	
第二节 包装的概念、种类及其作用	35	条款	114
第三节 包装的选用及其与运输的配合	36	第七节 货物运输保险实务	116
第四节 包装标志	39	第八节 买卖合同的保险条款	118
第五节 买卖合同的包装条款	41	本章小结	119
本章小结	43	贸易实习与训练	120
贸易实习与训练	43	第八章 货款的结算	122
第五章 贸易术语和出口价格核算	46	第一节 先行案例与本章简介	122
第一节 先行案例与本章简介	46	第二节 票据概述	123

第三节 汇款	127	第二节 交易磋商的准备	189
第四节 托收	129	第三节 交易磋商的形式、内容及程序	197
第五节 信用证	132	第四节 买卖合同的订立	205
第六节 银行保函与备用信用证	144	本章小结	213
第七节 国际保理与出口信用保险	145	贸易实习与训练	213
第八节 国际贸易融资	146	第十四章 出口合同的履行	218
第九节 不同结算方式的选用	147	第一节 先行案例与本章简介	218
第十节 买卖合同的支付条款	149	第二节 准备货物	219
本章小结	150	第三节 落实信用证	221
贸易实习与训练	151	第四节 组织装运	225
第九章 货物的检验	155	第五节 制单结汇	236
第一节 先行案例与本章简介	155	第六节 出口收汇核销和出口退税	256
第二节 货物检验概述	156	第七节 出口业务善后处理	258
第三节 我国货物检验实务	160	本章小结	259
第四节 买卖合同的检验条款	162	贸易实习与训练	260
本章小结	165	第十五章 进口合同的签订与履行	266
贸易实习与训练	165	第一节 先行案例和本章简介	266
第十章 货物的索赔	167	第二节 进口交易前的准备工作	267
第一节 先行案例与本章简介	167	第三节 进口交易磋商与合同签订	270
第二节 违约的责任归属	167	第四节 信用证的开立与修改	272
第三节 索赔与理赔处理实务	169	第五节 安排运输和保险	275
第四节 买卖合同的索赔条款	171	第六节 审单付款	276
本章小结	173	第七节 报关和检验	277
贸易实习与训练	173	第八节 进口索赔	279
第十一章 不可抗力	175	本章小结	280
第一节 先行案例与本章简介	175	贸易实习与训练	281
第二节 不可抗力事件的认定与处理	175	第十六章 国际贸易方式	283
第三节 买卖合同的不可抗力条款	177	第一节 先行案例与本章简介	283
本章小结	179	第二节 经销与代理	284
贸易实习与训练	179	第三节 招标与投标	285
第十二章 仲裁	181	第四节 拍卖与寄售	287
第一节 先行案例与本章简介	181	第五节 对销贸易	288
第二节 仲裁概述	182	第六节 加工贸易	290
第三节 买卖合同的仲裁条款	183	第七节 商品期货交易	292
本章小结	185	本章小结	293
贸易实习与训练	186	贸易实习与训练	294
第十三章 出口合同的签订	187	参考文献	296
第一节 先行案例与本章简介	187	作者简介	297

第一章

导 论

学习目标 通过对国际货物买卖相关问题的学习,主要实现下述目标:从总体上把握国际贸易实务的要素、内容及框架,搞清全书的体系结构及内容线索;掌握国际货物买卖、买卖合同和进出口业务的基本概念、特点、要素及程序,为以下各章内容奠定基础;在国际贸易实务总体内容基础上确定从业人员的素质结构,从而明确学习者知识、能力的努力目标。

第一节 开篇案例与本章简介

1975年6月27日,台湾省甲公司应荷兰乙商号的请求,报出C514某初级产品200吨(metric ton),每吨CIF鹿特丹1950美元即期装运的实盘(全面、有效的交易条件),但对方接到报盘后未还实盘,而一味请求甲增加数量,降低价格,并延长有效期。甲将数量增至300吨,价格由每吨CIF鹿特丹减至1900美元,有效期经两次延长,最后延至7月25日。荷兰乙于7月22日来电接受该盘。但甲在接到对方接受电传时,发现因巴西受冻灾而影响该商品的产量,国际市场价格猛涨,从而拒绝成交,并复电称:“由于世界的变化,货物在收到接受电报前已售出”。但乙方不同意这一说法,认为他是在发盘有效期内接受,坚持要按发盘的条件执行合同,并提出要么执行合同,要么赔偿对方差价损失23万美元,否则提交仲裁解决。这项纠纷经过多次往返,争论十分激烈,最后是以甲公司承认合同成立事实告终。这笔交易由于甲公司对市场调查研究不够,未掌握到该商品可能上涨的情报,对荷商一再要求延长发盘的有效期限也缺乏敏感性,在甲一再延长有效期,并增加数量和降低价格以后,促成了荷商的有利形势。当荷商看准行情,表示接受时,甲公司才发现市场价格已猛涨,悔之晚矣。虽然多方解释,以图撤盘,但均未能达到目的。如按照甲方发盘的价格与当时市场价格比较,共损失差价达23万多美元。有关双方往来的主要电传如下:

(1) 1975.6.27 甲发盘:你26日电C514 200吨,CIF鹿特丹每吨1950美元,不可撤销即期信用证付款,立即装船,请即复。

(2) 1975.7.2 乙来电:你27日电C514 200吨,我最后买主确实有兴趣,恐怕谈判时间较长,请求延长实盘有效期10天,如有可能请求增加数量,降低价格,请电复。问候。

(3) 1975.7.3 甲去电:你2日电C514数量增至300吨,有效期延长至7月15日,请尽快回复。

(4) 1975.7.7 乙来电:你3日电C514,感谢你的合作,请航空寄2千克样品,请求再次考虑货价并增加数量。问候。

(5) 1975.7.10 甲去电:你7日电 C514,2 千克昨天已航邮,数量可供 300 吨,最优惠价 1 900 美元,尽速回复。

(6) 1975.7.14 乙来电:你10日电 C514 样品仍未收到,因此,请求将 300 吨 1 900 美元的实盘再次延长,预计在收到样品后需一周左右作出最后决定。

(7) 1975.7.17 甲去电:你14日电 C514 300 吨,同意延至 7 月 25 日。

(8) 1975.7.22 乙来电:你17日电 C514,我接受 300 吨,每吨 1 900 美元,CIF 鹿特丹,不可撤销即期信用证付款,即期装船,按装船净重计算。除提供通常装船单据外,需提供卫生检疫证明书、产地证、磅码单(以装船重量为基础),需提供良好适合海洋运输的袋装。

(9) 1975.7.24 甲去电:你22日电悉。C514 由于世界的变化,在收到来电以前,我货已售出。致良好问候。

(10) 1975.7.25 乙来电:你24日电悉,C514 300 吨已售,对此我不能同意,你7月17日电已将该盘延至今天,25 日才到期。我坚持你已接受我方的订单。撤回一项有效的实盘是违反国际贸易规则的。假如你欲略调高价格,我可再次向我的顾主商量,但不能保证有结果。望电复。

(11) 1975.7.29 甲去电:你25日电,前报 300 吨 C514,我确实已售出,深表歉意。但应你的请求,我尽最大努力又取得 200 吨货源,并报你 C514 200 吨每吨 2 650 美元,C&F 欧洲主要口岸,9 月份装船,7 月 31 日复到有效。

(12) 1975.7.30 乙来电:你29日电 C514 不能接受,我被迫保留仲裁权利,可通过贵国仲裁委员会或者荷兰 C 商品贸易协会或者通过其他相应机构进行仲裁。坚持我7月22日电,已接受你方实盘。为了合作起见,我可同意 300 吨延至 9 月装船代替即期装船,否则索赔 232 950 美元,根据你目前报价每吨 2 650 美元(C&F)和已成交价 1 900 美元(CIF)的差价进行计算。

(13) 1975.8.2 甲去电:关于 300 吨 C514 一事,我7月17日电中同意延长发盘的期限至 7 月 25 日,但并未说该盘是实盘,也未注明 Firm Offer 字样。我们的老顾客都了解我们的习惯,凡国外的订单都需要以我方最后确认为准。考虑到我们双方过去和将来的友好贸易关系,我们于 7 月 29 日重新取得新货源,报你 200 吨,每吨 2 650 美元。你30日来电提出了仲裁问题。但我们仍然考虑按照适宜的价格报你 200 吨,请电复你的友好意见。谢谢。

(14) 1975.8.4 乙来电:你8月2日电悉,不同意你的意见和理由。因我7月22日接受是在你盘规定 25 日前有效的期限以内。十二分地抱歉,必须按 300 吨 C514,每吨 1 900 美元 CIF 严格执行。为表示我方的良好愿望,可同意 9 月份装船。请立即电告合同号码我将开出信用证。要么执行合同,要么提交仲裁,以求得公正解决。请急电复,以免浪费时间。

(15) 1975.8.9 乙来电:我8月4日电未收到你方答复,请急复。

(16) 1975.8.12 甲去电:你8月4日电,考虑到双方友好的贸易关系,我决定出售 300 吨 C514 每吨 1 900 美元 CIF 鹿特丹,其中 200 吨 9 月份装船,其余 100 吨 10 月份装船。不能提供产地证,包装为每袋 75 千克单麻袋装,不可撤销即期信用证付款,函详。

(17) 1975.8.13 乙来电:你12日电 C514 我接受,同意 200 吨 9 月份装船,100 吨 10 月份装船。请告合同号后即开信用证。我理解你的困难处境,鉴于双方友好关系,希望能在将来的交易中得到补偿。请求航邮一千克装船样。问候。

本案涉及的问题及启示

1. 甲公司对市场调查研究重视不够

本案所涉及的商品是国际性的大商品,世界市场价格经常处于变动之中。特别是在供求关系发生不平衡的情况下,加上投机因素,市场价格将出现急剧上涨或下跌。甲公司对这类国际性大商品,本应注意调查研究,密切注意价格变动的各种新因素。但是当该商品的重要产地——巴西——出现冻灾,严重影响了产量,完全有可能刺激该商品价格上涨时,甲公司却对这一敏感性消息一无所知,直到国际市场价格猛涨,荷兰商人来电接受时才发现问题的,但已时过境迁!

2. 在洽商技术上存在缺点

这笔交易开始时,甲公司对荷商发盘为 200 吨,每吨 CIF 鹿特丹 1 950 美元,总金额近 40 万美元,后数量增至 300 吨,价格减为 1 900 美元,总金额达 57 万美元。这样大金额的报盘,一般不宜给对方留盘太久。荷商曾利用各种理由,要求增加数量、降低价格并一再请求延长报盘的有效期,这其中必有原因。但甲对荷商的这些举动均未予以注意,反而只考虑有存货,急于推销,并把数量从 200 吨增至 300 吨,价格由 1 950 美元减至 1 900 美元,并两次同意延长有效期。该盘一直延至 7 月 25 日有效,前后给对方共留盘达 28 天之久。从而使荷商在这 28 天中完全处于主动、有利的地位,进可以攻,退可以守,在市场价格对他有利时,他可以下手订购,如对他不利时则可继续还盘或拒绝。而甲则完全处于被动、不利的地位。造成上述局面,同甲方的洽商技术有很大关系。

3. 在处理问题的策略方面很不妥当

当甲公司于 7 月 22 日收到对方接受电传时,已发现市场价格猛涨,每吨差价达 750 美元之巨,总计差价损失达 23 万美元。甲公司企图撤盘,以挽回损失。但是有无可能撤盘呢?又应采取何种理由和方式处理才比较稳妥呢?对这些问题,均未作认真的研究,而轻率地以市场变化、货已售出为理由,拒绝同对方达成交易。这封去电等于告诉对方,拒绝成交的惟一理由是市场价格上涨,这一理由不仅不能撤盘,而且做法上也是很策略的。对方 7 月 22 日的电传虽是接受的表示,但它是附加某些条件的接受,完全可以讨价还价。其次,7 月 25 日乙方来电,一方面坚持合同已成立,必须按原实盘执行;另一方面又用试探的口吻,欲摸清甲方的货源和价格的底细。甲公司对荷商的这一意图毫无戒备,不假思索地以获得新货源为由又重新报给对方 200 吨,价格由 1 900 美元(CIF)调高至 2 650 美元(C&F),这就等于告诉乙方不仅有货而且调高了掌握价。荷商在了解这一情况后,于 7 月 30 日去电坚持要求甲方按原发盘的条件履行合同,或者按前后报盘的差价赔偿 23 万美元的损失,否则将纠纷提交仲裁解决。由此甲公司在这一争议案中完全处于被动地位。

4. 从业务技术来看存在严重欠缺

首先,甲方经办员对实盘的概念以及实盘发盘人应承担的责任认识不清,表现在 7 月 24 日的去电中,完全将发盘人应承担的责任留给了自己;并在 8 月 2 日的去电中,又任意解释实盘概念,例如,“实盘必须注明 Firm Offer 字样。”“凡国外的订单都需要以我方最后确认为准”等。这些解释并不符合国际贸易公认的规则。

其次,从发盘的内容来看,甲方有订立合同的意图,不仅内容确切,主要条件完备,无保留条件,而且规定了具体有效期限(7 月 25 日)。因此,甲方的发盘是实盘,作为实盘的发盘人,在其有效期限内应受约束。同时在对方的来电中,也明确提到甲方的发盘是实盘,并要求延长该实盘的有效期。例如,在对方的 7 月 2 日和 7 月 14 日两封来电中,均要求把“实盘”的有效期延长,对方使用了“Option”或“Firm Option”这个词。Option 这个词是指发盘人在规定期限内不得撤销的

发盘。因此,无论从发盘的内容看,或者从对方来电的用词看,甲方的发盘属于实盘。

再次,甲方对接受的概念以及作为一项有效接受应遵守哪些规则也不太清楚。因此,对荷商7月22日的来电研究不够,处理也不妥。对方7月22日来电是一项接受,但它是附加条件的接受(conditional acceptance)。关于发盘人对一项附加条件的接受应如何处理,在国际贸易中也有些公认的规则可利用。由于甲方对这方面缺乏必要的业务技术知识,对7月22日来电,本来可利用其附加条件这一点加以策略运用,通过讨价还价争取到好的结果,但甲方却丧失了这一争取主动的机会,而且处理不当,陷于完全被动的局面。

上案及评述表明,作为一名国际贸易的业务人员,掌握国际贸易业务技术以及有关贸易惯例和规则是十分重要的。本章将针对开篇案例所反映出的问题就下述内容展开讨论:

1. 国际贸易实务、技术及买卖的特点。
2. 国际货物买卖合同。
3. 进出口业务的操作程序。
4. 进出口业务人员的必备素质。

同时,本章作为国际贸易实务的开篇,还将就全书的体系结构作以交待,便于读者学习和掌握。全书将以业务内容(合同内容)和业务操作程序为线索,对国际贸易实务的内容、方法、程序展开讨论和训练。

第二节 国际货物买卖

一、国际贸易

国际贸易又称世界贸易,是指世界各国、各地区之间所进行的商品交换活动。这里指的商品是广义上的商品,既包括各种有形的、物质性的商品(如货物),还包括劳务、技术以及其他相关的经济联系与往来。国际贸易是各国之间分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互依赖。

从一个国家或地区的观点来看,它与世界上其他国家或地区之间所进行的商品交换活动就称为对外贸易,某些国家,如英国、日本等把对外贸易也常常称为海外贸易。国际贸易与对外贸易是两个相互联系又有区别的概念,二者都是指跨国界的商品交换活动,但二者的角度和范围是不同的,因而二者是一般和个别的关系。

二、国际贸易实务

国际贸易的内容总体上包括三个部分,即国际贸易理论、国际贸易政策和国际贸易实务,本教材属于第三部分的内容。

国际贸易实务是指国际间商品交换或买卖的作业活动,包括进口和出口。交换的商品包括货物和服务两类,近年来又将技术贸易从服务类中分离了出来。本教材讨论的内容为国际货物交换实务。全书的框架主要由合同内容、交易与履约活动及各种贸易方式等部分构建而成。

三、国际贸易技术

国际贸易技术是指在经营和从事国际商品买卖中所必须具备的专门知识与实际应用技能,

这种知识与技能作用于进出口贸易实际业务内容与操作过程中。国际贸易技术可以概括为三个方面:

1. 对国际买卖条件的把握与运用,主要包括品质、数量、包装、价格、交货、运输、保险、支付及检验等合同要素。
2. 整个贸易过程的操作方法,主要包括调研、交易洽商、签约及履约等技术技能与方法。
3. 防范与处理贸易纠纷的能力,主要包括洽商和签约过程中对贸易规则及相关法律约束的把握和履约时对贸易纠纷及索赔的恰当处理。

四、国际贸易中的买方、卖方及代理

一宗交易,必有一个买方和一个卖方。买方可能是一个消费者、批发商、零售商、出口商(在本地购进商品再行出口)或进口商(向外埠购入商品转售给本地市场);卖方可能是一个生产者,也可能是批发商、零售商、出口商或进口商。比如:甲工厂将它的制成品售给乙工厂作加工原料,甲工厂是卖方,乙工厂是买方;进口商将他从海外购得的商品转售给批发商,进口商是卖方,批发商是买方。这里的甲工厂和乙工厂、进口商和批发商的关系是直接买卖的关系。

但有时在买、卖双方之间也有一个至两个居间人,这就是买方或卖方的代理人(agent)。这些代理人代表买方或卖方签订合同。但实际上履行合同的的责任还是在买方和卖方。买方或卖方可以随自己的意愿定价买卖;代理人则不能,只可以根据买方或卖方所定的价格购进或卖出,由买方或卖方给予一定的佣金作酬。

在一些三边的交易中,居间人看似代理实为经销,是直接的买方和卖方,比如:甲向乙购进商品,转售给丙,购销合同用甲的名义签订的话,甲对乙来说是直接的买方;对丙来说是直接的卖方。无论甲方在这宗交易中是赚取佣金还是从价格中赚取利润,乙、丙双方都是没有关系的。所以,代理人在签订合同时,应该明确自己在交易中的地位(代理或经销),才不致弄到“捉媒人上轿”的地步。例如,买方代理人的购买合同可作如下措词:“我公司代表××公司(下称买方)同意向贵号××公司购买下列商品……”卖方代理人的销售合同亦可同样处理。

很多厂商都喜欢进行直接交易。直接出口,必须有一定的具有出口业务常识的从业人员,设置专事处理出口工作的部门。这不是规模较小的厂商可以做到的。因此,“装运代理”(shipping agent 或 forwarding agent)就应运而生。这种代理,替客人办理商品装运、制作装运单据、投保、代客洽兑汇票等一切出口手续,向托运商品的客人收取手续费。

五、买卖双方的业务特征

1. 卖方的业务特征

出口是指本国的产品或服务被出售给别的国家或地区。出口商是和远离出口国的外国进口商进行买卖的,因此,国际间的信息交流就要靠信函、电报、电传、传真和互联网或互访来完成。由于国与国之间在商业惯例、法律、法规以及宗教信仰上存在差异,因此,在出口贸易上要求做到:① 订立正式的书面合同;② 合同术语规范化、标准化;③ 对信用证(L/C)、承兑交单(D/A)或付款交单(D/P)等支付方式,要做出特殊的安排;④ 订出解决争端的合同条款。

由于客户是住在国外,使出口业务具有了一些特殊性。为了赢得出口销售的客户,兜揽生意的联系函必须写好,而且要有效地分发出去,同时要通过一些有影响的人物、厂家或银行做介绍

或取得与客户的联系。任何洽商都应具有说服力,出口业务更要在语言上畅通无阻。时间性也非常重要,特别是季节性的商品,竞争更加激烈,时间就显得尤为重要,如果商品卖不出去,很可能中止合同,因此,出口商不能一门心思只靠合同。为了保证支付,对不可撤销的信用证或其他适当的支付手段必须做出安排。总之,对于卖方而言,一要找到买主,二要确保安全收汇。

2. 买方的业务特征

以上所说的关于出口的重点,也适用于进口。但对进口商来说,最重要的是合同商品的质量和对方按期交货。信用证不可能满足这方面的要求。如果有必要,进口商在签合同前派自己的雇员检查商品质量,或者组成检查团体去做这项工作。

六、国际货物买卖的特点

1. 国际贸易的困难大于国内贸易

这主要表现在:语言不通,法律、风俗习惯不同,贸易障碍多,市场调查不易,了解贸易对手资信困难,交易技术复杂,交易接洽不便。

2. 国际贸易比国内贸易复杂

这主要表现在:货币与度量制度各国不同,商业习惯复杂,海关制度及其他贸易法规不同,国际汇兑复杂,运输困难,保险及索赔技术不易把握。

3. 国际贸易的风险大

在国际市场上可能产生的风险很多,比较显著的有以下几种:信用风险、汇兑风险、运输风险、人格风险、政治风险及商业风险。

4. 国际贸易的营销手段及参与者多于国内

在国际市场上,市场营销的手段除产品、价格、渠道和促销四大营销因素之外,还有政治力量、公共关系以及其他超经济手段等。贸易的参与者也与国内有明显不同,除常规参加者外,立法人员、政府、代理人、政党、有关团体以及一般公众,也被卷入营销活动之中。这样,国际贸易的行动规模与关系的微妙都是国内所无法相比的。

5. 函电往来为主要业务沟通形式。

6. 重视合同的签订和履行。

第三节 国际货物买卖合同及基本业务程序

一、国际货物买卖合同

在国际商业活动中,合同(contract)起着十分重要的作用,在业务活动的各个具体运转环节上,几乎都是通过合同这个形式将有关的当事人联系起来。他们各自按照规定的义务(obligation)去履行合同,从而使整部国际商业活动的大机器有秩序、有节奏地运行。例如,在买卖这个环节中,为什么卖方(sellers)自愿地按时间、品质、数量交付(deliver)货物,而买方(buyers)又自愿地按时间、地点接受(accept)货物,并支付(pay)价金(price)。这是因为他们之间已存在一个贸易合同的关系(contractual relation),买卖双方都要受这个贸易合同的约束。各国的商法一般都承认:一个依法成立的合同,在当事人之间具有法律效力。正是由于这个原因,合同对卖方和买方

均具有一种无形的约束力(binding force),使双方当事人各自履行义务,否则就要承担相应的法律责任。

1. 合同的一般概念

合同,是指两个或两个以上的当事人,以发生、变更或消除某种民事法律关系为目的而达成的协议。民事法律关系,一般是指依法律规范在当事人之间形成的民事权利与义务的关系。这种民事关系主要是指财产所有权的关系、债权关系、继承权关系。由于合同涉及不同的民事法律关系内容,因此,合同也就有不同的种类。例如,在商业合同中,就有货物买卖合同、租赁合同、借款合同、技术转让合同、保险合同及运输合同等。本书所涉及的是国际货物买卖合同。

2. 货物买卖合同

货物买卖合同(sales contract of goods)是买卖合同中的一种,它买卖的标的是货物而不是任何其他东西。货物买卖合同一般是指两个或两个以上的当事人,就指定的货物所有权,由卖方有偿地转让给买方而达成的协议。这个协议的主要内容是:卖方将属于他所有的货物交付给买方所有,而买方接受所交付的货物,并支付价款。这种口头的或书面的协议,就是货物买卖合同。从上述概念来看,货物买卖合同有以下几个特点:

(1) 合同的主体,即当事人是卖方和买方。

(2) 合同的客体,即标的物是货物。

(3) 合同的主要内容,即主要的权利与义务(卖方交付货物,买方接受货物并支付价款)。而且一方的权利也就是另一方的义务,双方的权利与义务是对等的。

3. 国际货物买卖合同

国际货物买卖合同(contract for the international sale of goods)是货物买卖合同中的一种,但它含有涉外因素。这种货物买卖合同,从国与国的关系来看,称之为国际货物的买卖合同;从一个国家的角度来看,称之为对外贸易合同,或者出口贸易合同、进口贸易合同。国际货物买卖合同与国内贸易合同的主要区别是前者含有涉外因素。涉外因素一般反映在以下几个方面:

(1) 合同的主体:从当事人一方来看,另一方当事人是外国人(自然人或法人)或者是受外国法律所支配的人。

(2) 合同的客体:即货物。从买方当事人来看,货物是存在国外的,货物的交付必须从卖方当事人的国境内运往另一方当事人国境内,或者第三国境内。

(3) 合同的内容:即权利与义务。如双方当事人发生权利和义务的纠纷或争议,可能发生法律冲突(conflict of laws),从而在解决纠纷时可能出现法律适用(proper law)、法律选择(choice of law)以及国际惯例(international practice and customs)的引用等问题。由于国际货物买卖合同含有涉外因素,因此,解决国际贸易的纠纷要比解决国内贸易的纠纷复杂得多。

二、国际货物买卖合同的结构

在实际业务中,当事人总是依据具体情况来订立合同条款,因此,合同的具体内容不尽相同,但也有其基本相同的项目。这些基本项目是实现国际货物买卖的基本条件,是一项有效的国际货物买卖合同必须具备的内容。从法律角度可以把国际货物买卖合同的基本内容分成以下三个部分(参见第十三章第四节合同和销售确认书):

1. 效力部分

效力部分指国际货物买卖合同的开头和结尾部分,它规定了合同的效力范围和有效条件。合同的开头也称约首、首部或序言,通常载明合同的名称及编号;合同签订的日期、地点;订约双方的名称。有时还载明据以订立合同的有关函电的日期及编号。这些内容在发生争议时可能会产生重大的法律后果。合同的结尾也称约尾,通常载明合同使用的文字及其效力、正本的份数、附件及其效力,以及双方当事人的签字等。

2. 权利与义务部分

这一部分通过许多条款来具体规定买卖双方在项交易中的权利与义务,为合同的主要部分,所以亦称为主体部分或本文部分。具体包括以下四方面的基本内容:一是合同的标的,主要包括货物的品质、数量、包装等;二是货物买卖的价格,主要包括价格的计量单位、单价、计价货币、标明交货地点的贸易术语、确定价格的方法及总值等;三是卖方的义务,主要包括交货、移交与货物有关的单据和转移货物所有权等;四是买方义务,主要包括支付货款和收货方面的内容。

3. 索赔与争议解决部分

这部分也可称其为合同的安全保障部分,主要包括商品的检验、索赔、不可抗力、仲裁等条款以及其他有关的规定。

三、合同的合法性和有效性

如前所述,一个依法成立的合同,在当事人之间具有相当于法律的效力。因此,只有一个合法的(legal)、有效的(effective)合同,才具有这种效力,从而对买方和卖方产生约束力。

(一) 合同的合法性

对于一个合法的合同,一般应注意以下几个问题:

1. 公共政策

通常包括公共秩序和公共利益。一般是指各国成文法所规定的政策或目标、社会利益、公众安全、风俗习惯和道德标准等内容。如果一个合同的内容和目的违反上述事项,这个合同就是对公共政策的违反,从而使这项合同成为不合法的合同。但是由于政治、经济、历史的不同原因,各国的所谓公共政策,对它包括的内容和解释是不完全相同的,例如,有些国家有所谓反垄断法,他们对于一个含有包销条款的合同,也有可能被视为违反公共政策,从而宣布它无效。因此,所谓公共政策往往因国而异,而且解释的弹性也比较大,即使各国使用同一名词,在各国法律的解释上也是不完全相同的。

2. 违禁品问题

各国政府对违禁品的买卖都有严格的规定,凡属买卖违禁品的合同都应视为不合法合同。在各国以至同一个国家的不同时期,对违禁品的解释是不相同的。对于违禁品的范围,一般都是由各国的成文法或法令直接规定的(例如,对毒品、走私物品、严重败坏社会道德风尚的物品等,一般均列为违禁品)。

3. 敌对国贸易问题

一国与另一国处于战争状态,或者未处于战争状态,但由于政治的或历史的原因,该国把另一国视为敌国。对于本国商人与敌国商人所订立的贸易合同,一般均视为不合法的合同。其次,各国政府对某些国家虽未列为敌国,但由于各种原因,政府已明文规定,把某国列入禁止贸易往来的国家,本国商人与这类国家商人所订立的贸易合同,也被视为不合法合同。