

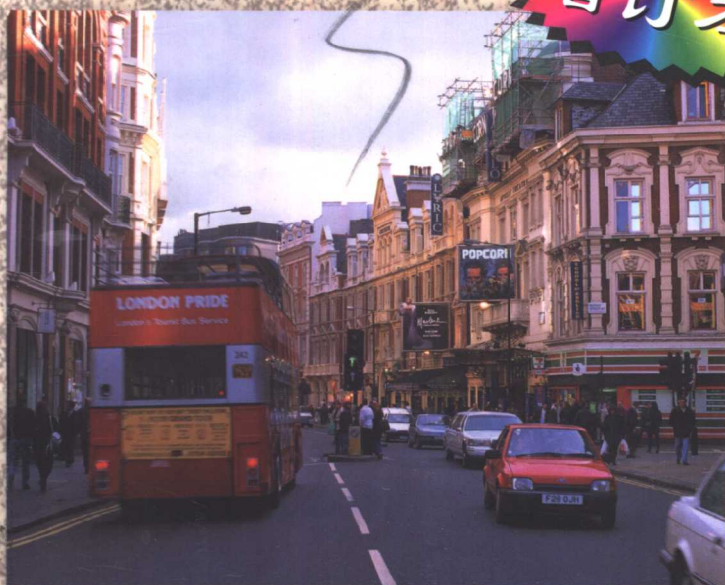


GUOJI MAOYI SHIWU

国际贸易实务

陈红蕾 编著

ZENG DING BEN
增订本



暨南大学出版社

F740.4

16=2

国际贸易实务

(增订本)

编著 ★陈红蕾

暨南大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/陈红蕾编著. —2 版 (增订本) —广州:
暨南大学出版社, 2002. 3
ISBN 7-81029-496-2

I. 国…

II. 陈…

III. 国际贸易—贸易实务

IV. FT40.4

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学

电 话: 编辑部 (8620) 85225262 85220289 85225277

发行部 (8620) 85223774 85225284 85220602 (邮购)

传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (发行部)

邮 编: 510630

网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 暨南大学出版社照排中心

印 刷: 湖南省地质测绘印刷厂

开 本: 850×1168 1/32

印 张: 14.125

字 数: 372 千

版 次: 2001 年 2 月第 2 版

印 次: 2002 年 3 月第 5 次

印 数: 27001—32000 册

定 价: 18.20 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社发行部联系调换)

序

随着我国对外开放的不断扩大,我国外贸事业得到迅猛发展,外贸作为国民经济发动机的作用日益显示出其重要性,到1994年,我国外贸进出口总额已占世界各国进出口总额排名的第11位;外贸对国内生产总值的依存度已达45%;外贸的出口也约占国内生产总值的20%左右。外贸的迅猛发展,需要相应培养大批外贸专业人才,而《国际贸易实务》一书又是培训外贸专业人才最基本的必备教材。陈红蕾同志毕业于上海外贸学院,长期从事外贸教学工作,具有深厚的功底和丰富的业务知识,该书可以说是她多年业务知识积累的总结,因此该书的问世将富有自己的特色。

首先,该书是以国际贸易理论和政策为依据,以国际贸易法律,特别是《联合国国际货物销售合同公约》,和国际贸易惯例为线索,以中国外贸实务为对象,对国际货物买卖合同各项条款,合同的磋商、签订和履行以及当代国际贸易中常用的贸易方式进行了全面系统具体的介绍。

其次,该书充分吸取了当代国际贸易中的新

知识、新成就,这散见在各章各节之中,突出表现在“贸易术语”一章中,该章完全是按《1990年国际贸易术语解释通则》编写的,对《1990年通则》的特点和13种贸易术语,特别是6种常用的贸易术语作了全面扼要的介绍;而国际商会于1993年修改并于1994年生效的《跟单信用证统一惯例》,也贯穿于有关章节之中。

总之,该书融国际贸易理论、政策与实务,国际贸易法律与惯例,基础知识和基本技能于一体,具有较强的学术性、实用性和可操作性。该书行文流畅,内容丰富,深入浅出,通俗易懂,相信该书出版以后,将会受到广大读者的欢迎,成为广大读者的良师益友。

廖至柔

1996年3月于暨南园

目 录

1	绪论
6	第1章 商品的名称、品质、数量和包装
7	第1节 商品的名称
8	第2节 商品的品质
15	第3节 商品的数量
18	第4节 商品的包装
26	第2章 贸易术语
27	第1节 贸易术语的含义和有关的国际惯例
31	第2节 几种常用的贸易术语
42	第3节 其他贸易术语
47	第4节 贸易术语的选用
51	第3章 商品的价格
52	第1节 价格的掌握
55	第2节 计价货币的选择和运用
58	第3节 作价方法
61	第4节 佣金和折扣

64	第5节 合同中的价格条款
67	第4章 国际货物运输
68	第1节 运输方式
77	第2节 合同中的交货条款
85	第3节 运输单据
94	第5章 国际货物运输保险
95	第1节 海上货物运输保险承保的范围
98	第2节 我国海洋货物运输保险险别
103	第3节 其他货物运输保险险别
107	第4节 伦敦保险协会海运货物保险条款
111	第5节 买卖合同中的保险条款和我国进出口货物保险的做法
119	第6章 国际货款的收付
120	第1节 票据
125	第2节 汇付和托收
134	第3节 信用证
144	第4节 分期付款和延期付款
145	第5节 国际货物买卖合同中的支付条款
150	第7章 商检、索赔、不可抗力和仲裁
151	第1节 商品检验
157	第2节 索赔与理赔
161	第3节 不可抗力
165	第4节 仲裁

173	第8章 进出口合同的商订
174	第1节 交易磋商前的准备工作
178	第2节 交易磋商的形式、内容和程序
183	第3节 发盘和接受
190	第4节 合同的成立和书面合同的签订
196	第9章 进出口合同的履行
197	第1节 履行合同的重大意义
199	第2节 出口合同的履行
216	第3节 进口合同的履行
223	第10章 国际贸易方式
224	第1节 包销
226	第2节 代理
229	第3节 寄售
231	第4节 招标与投标
234	第5节 拍卖
236	第6节 商品期货交易
239	第7节 对销贸易
243	第8节 对外加工装配业务
249	附录一:《联合国国际货物销售合同公约》
274	附录二:《中华人民共和国合同法》
335	附录三:《2000年国际贸易术语解释通则》
383	附录四:《跟单信用证统一惯例》(国际商会第500号出版物)
409	附录五:《托收统一规则》(国际商会第522号出版物)
419	附录六:货物进出口贸易的各种单证

绪 论

《国际贸易实务》是国际贸易专业的一门必修主要基础课程,为了学好这门课,必须首先了解本课程的性质,研究对象,学习方法,以及国际货物买卖业务的基本程序。

一、本课程的性质和研究对象

国际贸易实务可分为广狭两义。广义的国际贸易实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;狭义的国际贸易实务则专指国际货物买卖业务而言。按照对外经济贸易合作部审定的全国统编大纲的规定,《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。亦即是一门专门研究国际间商品交换的具体过程的学科,是一门具有涉外活动特点实践性很强的综合性应用科学。它涉及国际贸易理论与政策,国际贸易法律与惯例,国际金融、国际运输与保险学科的基本原理与基本知识的运用。

具体而言,本课程以我国进出口业务为对象,以国际货物买卖合同为中心,对各个业务环节的基本知识与技能进行介绍,并阐述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学习之后,能够较全面和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,并初步掌握如何在实际业务中灵活运用。

二、本课程的学习方法和注意问题

根据本课程的性质、特点和研究对象,在学习时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

学习本课程时,要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策,在本学科中加以具体运用,以便理论与实践、政策与业务有效地结合起来,不断提高分析与解决问题的能力。

(二)注重业务与法律的联系

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。所以学习本课程时,应同国际贸易法律课程的内容联系起来考虑。

(三)注意研究和运用国际惯例

国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易的各种规则如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》和《跟单信用证统一惯例》等,现已成为当今国际贸易中公认的国际贸易惯例,成为国际贸易界共同遵守的行为准则。因此,在学习本课程时,要注意研究

这些通行的国际惯例并学会灵活运用,以便按国际规范办事,在贸易做法上加速同国际市场接轨。

(四)要把“学”和“用”结合起来

由于本课程是一门实践性很强的应用学科,故在学习时,要注意案例、案例分析和操作练习,并结合到校外参观、实习,增加感性认识,加强基本技能的训练,真正做到学以致用。

(五)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,以把握时代的动脉,适应形势发展的要求。

三、国际货物买卖业务的基本程序

按照《联合国国际货物销售公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)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买卖,当事人的国籍则不予考虑。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。

(一)出口业务程序

从我国情况说,在出口业务中,卖方的主要工作环节是:在进行交易磋商之前,应当做好一系列准备工作,包括制定出口计划,国外市场调研,建立客户关系,组织生产出口货源,制定出口经营方案,开展广告宣传和商标注册等。

在做好准备工作的基础上,同国外进口商进行交易磋商,磋商的主要内容是国际贸易的各项交易条件,它们是:商品品名和品质、数量、包装、商检、价格、装运、保险、支付、不可抗力、索赔、仲裁。其中品名、品质、数量、包装、价格、装运和支付等六条为主要交易条件。交易磋商的形式主要有函电和口头两种。以函电或口

头方式磋商交易,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缺少的两个基本环节。

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,我们卖方应做的工作,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,我方备货和办理商检、租船订舱、投保、报关、装运,备制各项单据,通过当地银行向国外收回外汇货款。

(二)进口业务程序

在我国进口业务中,我方的工作大致也可分为三个阶段:一是办理交易洽商前的各项准备工作,包括落实进口许可证和外汇,审核订货卡片,调查国外市场和制定进口商品经营方案等;二是对外洽商、订立合同,其中尤其要做好比价和还盘工作;三是履行合同。因每个合同的交易条件不尽相同,买方履行合同的义务也不完全相同,一般包括:我方开出信用证,租船订舱和向卖方催装,收到卖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。

四、合同、法律和国际惯例三者之间的关系

如前所述,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,必须符合有关法律的规定,包括各有关国家的法律,有关的国际条约、协定和公约,以及有关的国际贸易惯例,才能得到法律的承认和保护。

至于合同、法律、国际惯例三者之间的关系,根据我国《涉外经济合同法》和《联合国国际货物销售合同公约》的规定,可以归结为三点:

(1)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;

(2)如合同中没有明确规定的事项,则应当按照有关的法律或国际条约的规定来处理;

(3)如果合同和法律中都没有明确规定的事项,应当按照有关的国际贸易惯例来处理。

本章关键词:国际贸易实务;狭义,广义;性质、研究对象;国际货物买卖;业务程序;合同;法律;国际惯例

☆思考与问答☆

- 1.《国际贸易实务》是一门怎样的学科? 它的研究对象主要有哪些?
 2. 学习和研究《国际贸易实务》应注意哪些问题?
 3. 什么叫国际货物买卖? 简述进出口业务的一般程序。
 4. 简述合同、法律、国际惯例三者之间的关系。
-

第 1 章

商品的名称、品质、数量和包装

本章内容提要:进出口商品的名称、品质、数量和包装是国际货物买卖中的四项主要交易条件。本章分别对它们进行了较为详实的阐述。其中包括品名条款的内容及意义;品质的含义及表示方法,品质条款的基本内容及品质机动幅度;数量条款的重要性,计量单位、重量的计算方法,以及溢短装条款等;包装的类型及作用,包装标志、定牌和中性包装,以及包装条款的有关问题。

★第1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买卖合同时,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,直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,可以把有关品种或品质产地概括性地描述包括进去。有时甚至把商品的品质规格都包括进去,在这种情况下,它即是品名条款和品质条款的合并。

三、规定品名条款应注意问题

品名条款是国际货物买卖合同中的主要条款之一,在规定此条款时,应注意下列问题:

(一)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,以利合同的履行。

(二)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。

(三)尽可能使用国际上通用的名称

有些商品的名称,各地叫法不同,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其译名,应力求准确、易懂,并符合国际上的习惯称呼。

★第2节★ ☆商品的品质☆

一、品质的含义及重要性

商品的品质(Quality of Goods)是指商品的内在质量和外观形态的综合。内在质量指的是商品的化学成分、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,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质量关。

由于国际贸易的商品和种类繁多,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、品质的表示方法

不同种类的货物,有不同表示品质的方法。在国际贸易中,表示货物品质的方法有多种,归纳起来,可分为两大类:用样品表示和用文字说明表示。

(一)凭样品表示

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。凭样品表示是指买卖双方同意根据样品进行磋商和成立合同,并以样品作为交货品质的依据。这种方法又称“凭样品”买卖(Sale by Sample)。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。

凭样品买卖可分为凭卖方样品买卖和凭买方样品买卖两种。