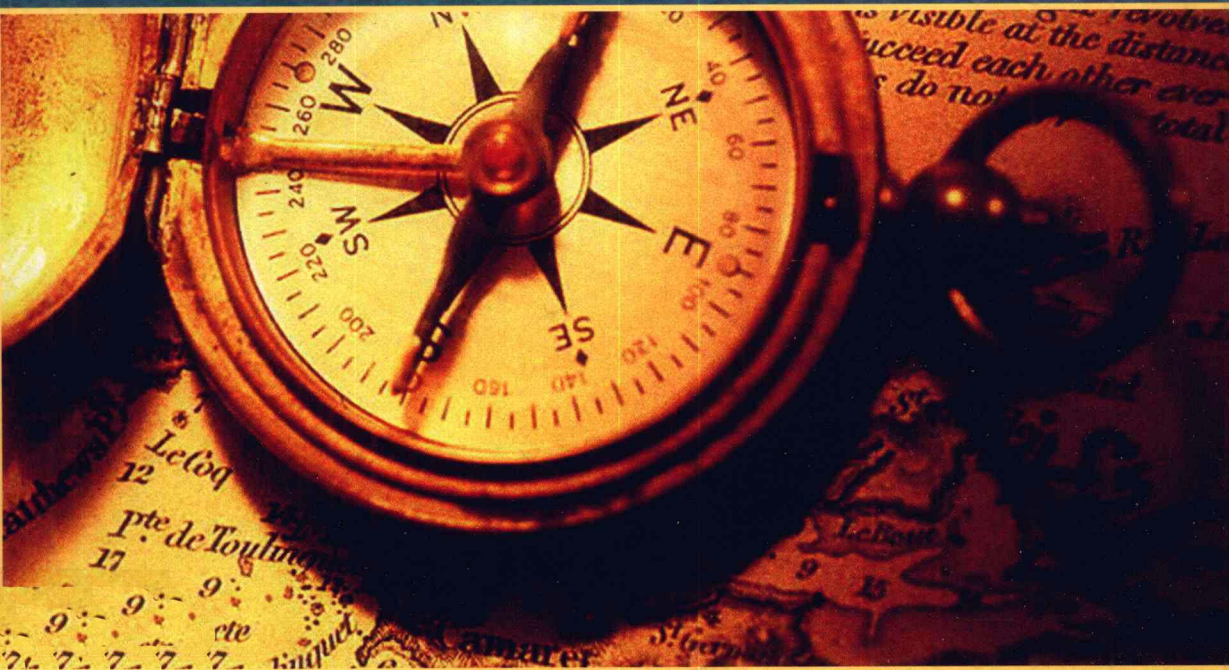


国际贸易实务

董秘刚 贾明德 主编



科学出版社

21 世纪高等院校教材

国际贸易实务

董秘刚 贾明德 主编

陕西省普通高校重点学科专项资金建设项目: 世界经济

科学出版社

北京

内 容 简 介

本书以国际贸易合同为中心,以进出口业务基本流程为主线,分12章,系统介绍了国际货物买卖的基本理论、知识和技能。其内容、结构和版式符合学生学习的新需求,并能体现国际贸易规则的新变化,注重理论性、知识性和应用性的相互统一,有利于提高学生的学习兴趣和 Learning 质量。

本书可作为高等院校经管类、商贸英语类等相关专业学生以及 MBA 学员的国际贸易实务课程教材,也可作为从事相关工作人员的业务培训教材和参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/董秘刚,贾明德主编. —北京:科学出版社,2012

(21 世纪高等院校教材)

ISBN 978-7-03-032579-2

I. ①国… II. ①董…②贾… III. ①管理学-高等学校-教材
IV. ①C93

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 252046 号

责任编辑:林 建 王京苏 / 责任校对:邹慧卿

责任印制:张克忠 / 封面设计:番茄文化

科学出版社出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

北京中新伟业印刷有限公司印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2012 年 1 月第 一 版 开本:720×1000 1/16

2012 年 1 月第一次印刷 印张:20 1/4

印数:1—3 000 字数:400 000

定价:39.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换)



改革开放 30 多年来,我国对外贸易有了长足发展。从 1978 年开始,我国以改革开放为基本点,由封闭型计划经济体制向开放型市场经济体制转变。改革开放使经济和贸易犹如插上了翅膀而腾飞起来。1978 年,我国进出口总额为 206.4 亿美元,到了 2010 年,进出口总额为 29 727.6 亿美元,比 1978 年增长了 143 倍。1978 年我国进出口额居世界第 29 位,到 2009 年上升至第 2 位。虽然我国还不是贸易强国,但已经成为一个令世界瞩目的贸易大国。随着对外贸易的迅猛发展,必然带动我国外贸专业人才需求的进一步增长。在此背景下,学好国际贸易实务课程,抓紧培养熟悉和掌握进出口贸易知识、规则、程序和操作技能的人才,也就显得非常迫切和重要。

国际贸易实务又称进出口贸易实务,是一门研究国际货物买卖有关理论和实际业务的课程,也是我国普通高等院校和成人高等院校对外经济贸易专业必修的一门基础课程。在长期的教学与实践过程中,我们深感高质量教材的重要性。本书是编写团队成员通力协作的结晶,是在西北大学经济管理学院董秘刚博士长期讲授国际贸易实务课程教案之基础上,参编者又根据教材结构、内容和风格设计之要求,总结自身教学经验和实际工作经验,发挥各自优势,借鉴吸收国内外学者教学、研究成果之精华,取长补短、完善更新而成。与国内同类教材相比,在本书的整体设计和编写过程中,我们突出了以下特点。

一是在结构体系上,顺应高校教育体制和教学改革的新特点,符合人才培养模式多样化的新需求,努力追求理论与实践相结合;既注重教材结构上的完整性和系统性,又要有所创新,尽量做到条理清晰、简繁得当、重点突出。

二是在内容安排上,努力反映国际贸易现行实践的新特点,体现其游戏规则的新变化。例如,由国际商会于2010年9月公布,并于2011年1月1日开始实施的INCOTERMS2010,其内容已被及时补充和体现在本书之中。

三是在体例设计上,力图富有新意。本书每章开头均有“学习目标”,并以“案例引导”切入,使读者先有一明确的目标定位,并能结合案例积极思考、主动学习。在其内容部分,根据需要将重要的知识点用“方框”突显出来,以引起读者重视和强化记忆。在每章之后还有“本章要点”、“重要概念”、“思考与练习题”、“案例分析”等项目,可为学生学习提供便利,有利于学生更好地理解 and 掌握国际货物买卖的重要概念、基本理论和相关规则,以提高其分析问题和解决问题的能力,增进其外贸业务操作技能。

四是在写作风格上,文字表述既要严谨规范,又要新颖活泼、突出重点,尽量符合中国学生的阅读习惯和偏好,以提高学生的学习兴趣和学习效率。

五是在编写团队构成上,不但体现了教学与实践的紧密结合,而且均由清一色的国际贸易专业博士和硕士组成,这就为本书整体质量的提升奠定了坚实基础。

总之,在发挥自己固有优势的基础上,我们尽量吸纳国内外学者相关文献和同类教材之精华,继承发展、推陈出新,力求为读者提供一本高质量的国际贸易实务教材。

根据国际贸易实务课程的要求和特点,本书比较系统地介绍了国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能。其内容共包括12章内容:国际货物买卖合同与进出口贸易的业务程序;贸易术语;商品的名称与质量;货物的数量和包装;进出口业务中商品的价格;货物的运输;国际货物运输保险;进出口业务中货款的支付;检验、索赔、不可抗力 and 仲裁;国际贸易买卖合同的磋商和签订;国际货物买卖合同的履行;国际贸易方式。

本书具体分工如下:董秘刚与其导师贾明德教授(现任陕西省商务厅副厅长,兼任西北大学陕西发展研究中心主任、经济管理学院教授、博士生导师)任主编,负责教材结构、内容和风格设计,总纂和修改定稿,并承担部分编写任务。第一章至第二章由董秘刚、贾明德编写;第三章由陈洁、郑晓妮、董秘刚编写;第四章至第五章由陈洁、岳高燕、董秘刚编写;第六章由郑晓妮、董秘刚编写;第七章、第八章由岳高燕、董秘刚编写;第九章由郑晓妮、董秘刚编写;第十章至第十一章由高菲、董秘刚编写;第十二章由高菲、贾明德编写。

由于当今国际贸易形势瞬息万变,贸易环境日趋复杂,各种新的贸易政策和规则不断涌现,加之编者水平有限,书中难免会有疏漏、不足或差错之处,恳请

广大读者批评指正。

本书在编写过程中，得到了西北大学经济管理学院院长任保平教授以及科学出版社编辑的鼎力支持、帮助和指导，在此一并表示最诚挚的谢意。同时，特别感谢陕西省普通高校重点学科专项资金建设项目经费资助本书出版。

编 者

2011年7月9日于西北大学

目 录

前言

第一章

国际货物买卖合同与进出口贸易的业务程序 1

第一节 国际货物买卖的特点 1

第二节 国际货物买卖合同 2

第三节 国际货物贸易所适用的法律 7

第四节 进出口贸易的业务程序 12

本章要点 18

重要概念 18

思考与练习题 19

案例分析 19

第二章

贸易术语 20

第一节 贸易术语的产生 20

第二节 贸易术语的含义和作用 21

第三节 有关贸易术语的国际惯例 24

第四节 1990 年国际贸易术语解释通则 27

第五节 2000 年国际贸易术语解释通则 28

第六节 2010 年国际贸易术语解释通则 43

本章要点	50
重要概念	51
思考与练习题	51
案例分析	51

第三章

商品的名称与质量	53
第一节 商品的名称	53
第二节 商品的质量	57
第三节 商品质量的规定方法	60
第四节 合同中的品名和品质条款	66
本章要点	68
重要概念	69
思考与练习题	69
案例分析	70

第四章

货物的数量和包装	72
第一节 商品的数量	73
第二节 买卖合同中的数量条款	78
第三节 商品的包装	83
第四节 合同中的包装条款	90
本章要点	94
重要概念	95
思考与练习题	95
案例分析	95

第五章

进出口业务中商品的价格	97
第一节 商品的作价方法	98

第二节 佣金与折扣.....	101
第三节 进出口商品的成本核算.....	106
第四节 进出口商品的经济效益分析.....	109
第五节 进出口商品的价格条款.....	114
本章要点.....	117
重要概念.....	117
思考与练习题.....	118
案例分析.....	119

第六章

货物的运输	120
第一节 运输方式.....	120
第二节 合同中装运条款的订立与履行.....	130
本章要点.....	141
重要概念.....	143
思考与练习题.....	144
案例分析.....	144

第七章

国际货物运输保险	146
第一节 有关保险的基本概述.....	147
第二节 我国海洋运输保险.....	150
第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款.....	161
第四节 其他货物运输保险.....	163
第五节 合同中的保险条款及我国保险的基本做法.....	166
本章要点.....	170
重要概念.....	171
思考与练习题.....	171
案例分析.....	172

第八章

进出口业务中货款的支付	174
第一节 支付工具	175
第二节 支付方式	186
第三节 合同中支付条款	207
本章要点	213
重要概念	214
思考与练习题	215
案例分析	215

第九章

检验、索赔、不可抗力和仲裁	217
第一节 商品检验	218
第二节 货物买卖索赔及索赔条款的订立	226
第三节 不可抗力	232
第四节 仲裁	235
本章要点	239
重要概念	240
思考与练习题	241
案例分析	241

第十章

国际贸易买卖合同的磋商和签订	243
第一节 贸易谈判的准备工作	243
第二节 交易磋商的基本策略	248
第三节 交易磋商的内容与程序	250
第四节 交易磋商中的两个基本环节	254
第五节 签订书面合同	261
本章要点	267
重要概念	267

思考与练习题.....	267
案例分析.....	268

第十一章

国际货物买卖合同的履行	269
第一节 出口方对合同的履行.....	269
第二节 进口方对合同的履行.....	277
第三节 违约处理.....	282
本章要点.....	285
重要概念.....	286
思考与练习题.....	286
案例分析.....	286

第十二章

国际贸易方式	288
第一节 经销与独家代理.....	288
第二节 招标与投标.....	293
第三节 拍卖与寄售.....	296
第四节 商品贸易所与期货交易.....	299
第五节 加工贸易.....	303
第六节 补偿贸易.....	306
本章要点.....	309
重要概念.....	310
思考与练习题.....	310
案例分析.....	310

参考文献.....	312
-----------	-----

第一章 国际货物买卖合同与进出口贸易的业务程序

【学习目标】

- 掌握国际贸易合同的概念、意义、内容与形式；
- 了解订立和履行国际货物买卖合同所必须符合的法律规范，以及合同有效成立的必备条件；
- 熟悉进出口贸易的业务程序。

案例引导

我某外贸公司向国外一新客户订购一批货物，合同规定由卖方以程租船方式将货运交我方。当国内银行按规定的付款方式付清货款后，运载货物的船舶却一直没有抵达目的港。后经多方查询，发现承运人原来是一家小公司，而且船舶启航后不久该公司就宣告倒闭。承运船舶是一艘旧船，船与货均告失踪，系卖方与船方相互勾结所进行的诈骗，最终导致我方蒙受重大损失。

试分析，我方外贸公司应从中吸取的教训是什么？

本章首先了解国际货物买卖的特点、各国有关国际贸易的法律，然后学习国际货物买卖合同，最后介绍进出口贸易的业务程序。

第一节 国际货物买卖的特点

国际货物买卖（international sales of goods）即有形贸易（visible trade），也就是人们一般所说的进出口贸易（import and export trade），它是开展最早和最基本的国际贸易形式，目前依然是国际贸易的主体。国际货物买卖属于商品交换的范畴，与国内贸易并无实质差别；但由于国际货物买卖是在国际之间进行的，因而具有国际性，表现出有别于国内贸易的一些特点。相对于国内贸易而言，国际货物贸易的特点主要包括以下三个方面。

一、具有更大的复杂性

国际贸易既然是国与国之间的商品交换，势必涉及不同国家在法律规定方面

可能存在的差异与冲突,会受到有关国家对外贸易政策、措施、法律和外汇管制等客观条件的制约,同时还会受到不同国家和民族因语言文化、宗教信仰、社会习俗等方面的差异所带来的影响;另外,在国际货物买卖过程中,通常需要得到国内外运输、保险、海关、检验和银行等部门的协作、配合或接受其监督与管理,所面临的关系错综复杂,稍有不慎就可能造成重大经济损失,甚至会引起贸易纠纷或导致司法诉讼。因此,国际货物买卖所涉及的问题与各种关系远比国内贸易要复杂得多。

二、具有更大的不稳定性

国际货物买卖还会受到交易各方当事人所在国家的政治、经济以及其他客观因素的影响,因而具有较国内贸易更大的不稳定性。尤其是在当前国际局势动荡不定、市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈、各国货币汇率浮动频繁、货价经常波动等大背景之下,从事国际货物买卖的难度也就越来越大。

三、具有更大的风险性

国际货物买卖的交易数量和金额通常都比较大;从交易磋商、订立合同到履行合同的时间间隔比较长;货物由出口国运到进口国一般需要经过长途运输,有的还需使用多种运输方式;贸易伙伴是设在外国的企业,对其资金、信用、经营能力和经营作风的调查了解比较困难。所以,国际货物买卖双方在交易过程中承担的风险也比国内贸易要大得多。

基于上述主要特点,国际货物买卖活动对其业务人员的素质要求就会更高。不仅要掌握国际贸易的商务知识,还要熟悉与国际贸易有关的法律知识。

第二节 国际货物买卖合同

国际贸易是以国际货物买卖合同为中心进行的。国际货物买卖合同(contract of international sale of goods)也称为国际贸易合同(international trade contract)或进出口合同(import and export contract),它是国际贸易实务开展过程中的重要内容。国际贸易能否顺利进行,在很大程度上取决于国际贸易合同的签订状况。合同是当事人相互约定的各自的行为标准,合同内容的严密性对争议的防范和处理具有重要意义。

一、国际货物买卖合同的概念和意义

(一) 概念

我们已经知道,合同是社会经济活动得以正常进行的一种重要保证。那么,

何谓合同？世界各国对此所下的定义并不完全相同。

(1) 《中华人民共和国合同法》第一章第2条规定：“合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。”

(2) 大陆法国家认为，合同是经济活动中，当事人之间意思表示一致或称合意的法律形式。

(3) 英美法国家认为，合同是一种许诺，法律把履行这种许诺看作一项义务，对于违反这种许诺的情况，法律给予救济。

大陆法和英美法对合同的解释虽然有所不同，但都把双方当事人的意思表示一致作为合同成立的要素，否则就不存在合同。在这一点上二者是无实质性分歧的。

那么，何为国际货物买卖合同呢？国际货物买卖合同是营业地在不同国家的当事人之间以买卖货物为目的所订立的协议。

在对外贸易实践中，我国一贯倡导“重合同、守信用”的原则，其他国家也是如此。这说明合同在国际贸易中非常重要。

(二) 意义

1. 国际货物买卖合同是国际贸易实务活动的核心和主导

国际贸易实务活动的开展都是围绕合同进行的。交易磋商的目的为了在交易双方之间签订合同，合同订立才意味着交易磋商的圆满结束。交易磋商的内容主要包括商品的质量、数量、包装、价格、交货、支付等。交易磋商后各方按合同去履行自己的义务和行使自己的权利。卖方备货的品质、数量、包装、交货地点、风险承担范围、出具的单据、办理的手续等均要按照合同的规定去做。

2. 国际货物买卖合同是进出口贸易顺利进行的保证

建立在法律基础上的合同具有这样一种功能，对承诺者有很强的约束力，迫使贸易当事人履行自己的承诺。

3. 国际货物买卖合同是维护贸易当事人利益的保障

在国际贸易中，一方违反交易磋商时的承诺，必然会给另一方造成损失。例如，收到货不付款、收到款不交货、交货质量、数量及交货时间不符合合同规定。这时，通过合同规定，违背诺言者对另一方面要进行补偿，在法律上称为违约救济。各国的法律对违反合同的行为都规定了救济的方法，使遭受损害一方的利益有了保障。

4. 国际货物买卖合同是解决国际贸易争议的依据

在国际贸易活动中，争议和纠纷是很可能发生的。要解决争议，可以通过协商、调解、仲裁或诉讼等方式。但无论何种方式，明确责任和提出解决方法均需

有一个依据，而合同就是最基本和最重要的依据。

二、国际货物买卖合同的内容

我们知道，国际货物买卖合同是营业地在不同国家的当事人双方为买卖某项货物而达成的协议。也是合同当事人各自履行约定义务以及一旦发生违约行为而进行补救、处理争议的法律依据。

为此，一项有效的国际贸易合同必须具备必要的内容。否则就会使当事人在履行义务、进行违约补救或处理争议时产生困难；有的内容若缺漏，甚至会导致合同无效。

一般而言，国际贸易合同应包括以下五个方面的基本内容。

1. 合同标的

标的是合同当事人双方权利义务共同指向的对象。任何经济合同均应有标的。合同没有标的，其双方当事人的权利和义务就无法落实，合同就不能执行。买卖合同的标的即为某种货物。合同标的包括：货物名称、质量、数量和包装等。

2. 货物价格

货物价格通常包括：货物的单价和总价、确定价格的方法以及有关价格调整条款的规定等。

3. 卖方义务

卖方义务主要包括：何时、何地、以何种方式交付货物，移交与货物有关的单据以及转移货物所有权的方法等内容。

4. 买方义务

买方义务主要包括：何时、何地、以何种方式支付货物价款与收取货物等方面的内容。例如，以什么方式付款、何时付款以及何时何地收取货物等。

5. 争议的预防与处理

争议的预防与处理主要包括对货物检验、索赔、不可抗力与仲裁等事项内容的规定。

三、国际货物买卖合同的形式

在国际上，对货物买卖合同的形式没有特定的限制。《联合国国际货物销售合同公约》第11条规定：“销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式方面也不受任何条件限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”国外的法律对货物买卖合同大多也没有作特别的规定。这就是说，买卖合同的形式可以是书面形式，也可以是信件、电报、电传、传真形式，甚至可以是口头形式，只要能证明该形式的存在即可。随着国际上电子数据交换 EDI 的推广使用，合同采

用电子信息形式亦可。

《中华人民共和国合同法》第二章第10条规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。”虽然允许当事人以口头形式和其他形式订立合同，但又同时规定：“法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的，应当采用书面形式。”而且，我国政府在1986年12月向联合国交存的对《联合国国际货物销售合同公约》的核准书中，对该《公约》第11条、第29条和有关规定提出了保留：我国不同意国际货物买卖合同采用书面形式以外的形式订立、更改或终止。因此，我国对外贸易经营者在与国外客户订立买卖合同时，应当采用书面形式。

我国要求国际货物买卖合同应采用书面形式的原因主要有三个方面：其一，书面合同是合同成立的证据；其二，书面合同有利于履行合同；其三，书面合同有时是合同生效的条件。大多数国家的合同法规定，合同的生效是以接受的生效为条件的，只要接受生效，合同就成立。但在我国，签订书面合同才是合同生效的条件。

在我国的对外贸易实践中，书面合同既可采用正式的合同、确认书、协议，也可采用备忘录、意向书、订单等形式，甚至包括信件和数据电文。^①其详细内容请参见第十章第五节。

四、国际货物买卖合同有效成立的必备条件

国际货物买卖合同怎样才算符合法律规范与有效成立？各国民法或商法一般都有规定，我国的《合同法》对此也有规定。而且《联合国国际货物买卖合同公约》对合同成立的规则作了具体规定。归纳起来，构成一项有效的国际货物买卖的必要条件有以下四方面。

（一）买卖双方当事人应具有法律行为的资格和能力

一般而言，合同的当事人主要指自然人和法人两类。当事人具有签约能力是合同成立的条件之一。

（1）双方当事人若是“自然人”，该当事人必须是成年而且健康的公民。未成年人对达成的合同可不负合同的法律 responsibility；精神病患者和醉汉，在发病期间和神志不清时，达成的合同也可免去合同的法律 responsibility。

^① 《中华人民共和国合同法》第11条规定：书面形式是指合同书、信件和数据电文（包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件）等可以有形地表现所载内容的形式。

自然人——取得中华人民共和国国籍的公民。公民生来即独立享受民事权利，但是否具有民事行为能力（承担民事义务能力），则要视其年龄和健康状况而定。

(2) 双方当事人若是“法人”，则行为人应是企业的全权代表。如非企业负责人代表企业订立合同时，一般应有授权证明书、委托书或类似的文件。过去，在我国只有经政府允许、批准有外贸经营权的企业才能从事外贸活动，才能就其有权经营的商品对外订立买卖合同。现在，经营者只需“登记”即可从事外贸业务。

法人——具有民事权利能力和民事行为能力，依法独立享有民事权利和承担民事义务的组织。它是相对于公民而言的一种重要的民事主体。

(二) 应是双方当事人在自愿基础上的意思一致

国际货物买卖合同是买卖双方的法律行为，不是单方面的行为。所以，双方当事人必须表示意思一致，合同才能成立。而这种一致，必须建立在双方自愿的基础上；这种自愿，又应以合法为前提。一方用诈骗、威胁或暴力等行为使另一方接受而成立的合同，在法律上是无效的。但需注意的是，当事人的错误思想表示，通常都由做出错误意思表示的一方当事人承担责任，而不能主张合同无效或可以撤销。例如，报价的错误即属此类。

(三) 必须互为有偿

国际货物买卖合同是双务合同，是互为有偿的。有偿的交换是由国际货物买卖合同的性质决定的。对此，有的国家称作“对价”(consideration)，有的国家称作“约因”(cause)。

(1) “对价”是英美法系中有关合同成立所必须具备的一个要素。按英美法的解释，合同当事人之间存在着“我给你”是为了“你给我”的关系。这种通过相互给付，从对方那里获得利益的关系称作对价。例如，在货物买卖合同中，买方付款是为了获得卖方的货物；而卖方交货是为了获得买方的货款。

(2) “约因”是大陆法系中提出的合同成立的要素之一。它是指当事人签订合同所追求的直接目的。例如，在货物买卖合同中，买卖双方签订合同都要有约因。买方的约因是获得货物；卖方的约因是获得货款。

因此，在国际贸易合同中要有“对价”或“约因”，法律才承认合同的有效性；否则，合同得不到法律的保障。