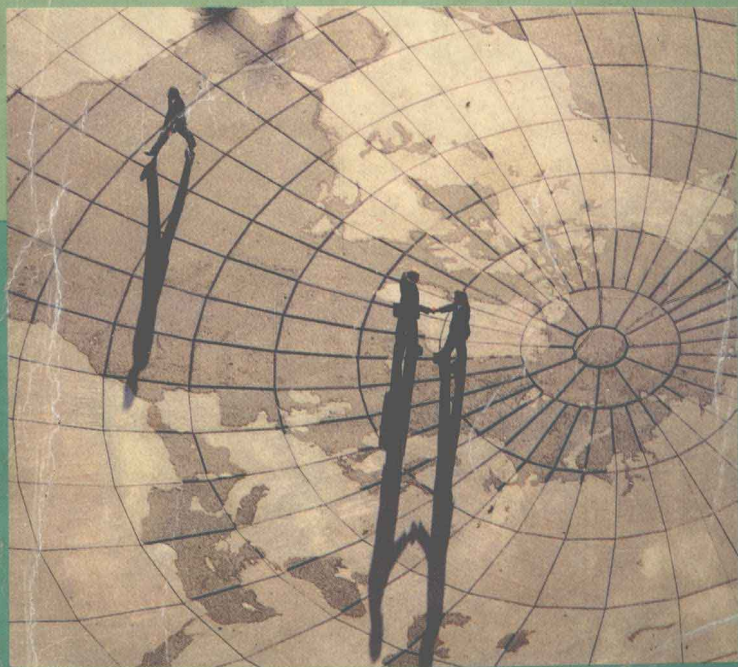


现 ● 代 ● 商 ● 务 ● 系 ● 列 ● 丛 ● 书



国际贸易 实务



陈红蕾 编著

暨南大学出版社

【现代商务系列丛书】

国际贸易实务

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——广州：
暨南大学出版社，1996.8
(现代商务系列丛书)
ISBN7-81029-496-2

I. 国…

II. 陈…

III. 国际贸易—贸易实务

IV. FT40.4

国际贸易实务

作者○陈红蕾

责任编辑●刘蔚绥

出版●暨南大学出版社(广州·石牌)

印刷/广东省农垦总局印刷厂

经销/新华书店

开本/850×1168 1/32

印张/13.125

字数/32万

版次/1996年8月第1版 1996年8月第1次印刷

印数/1-10000册

定价○16.00元

□《现代商务系列丛书》编委会□

编委会主任:陈己寰

编委会副主任:杨建华

编委会委员:(以姓氏笔画为序)

丁向华 王 俊

陈己寰 杨建华

张晓文 侯轩娇

翁作敏 董启源

★《现代商务系列丛书》★



“商场如战场，商战如兵战”，现代企业在激烈的市场竞争中，尽管看不到刀光剑影，听不到冲杀之声，但是竞争各方却是你有来招，我有对策，“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”，进行着一场智慧的战争。一些曾经叱咤风云的企业在竞争中败下阵来，而另一些曾经是大企业看不到眼里的小不点的企业却后来居上，这样的例子每天都在发生，这样的戏剧每天都在上演。今天的世界竞争已经由过去的军事角逐走向了经济竞争，要在这场竞争中取得胜利，不是靠枪炮武器，而是靠掌握了知识和技术的人才。

有商品经济就有市场，有市场就有竞争，有竞争就有优胜劣败。中国这个世界最大的市场也不例外，每天有新的企业加入竞争的行列，也有企业在竞争中被淘汰而灭亡。随着我国国际化的程度的加深，许多外国企业也纷纷登陆中国市场，使我国的企业面临“内”、“外”双重的挑战和竞争。广东作为中国改革开放的前沿地区和市场经济最为发达的地区，在这种内外冲击之下，培养和造就了一大批能够在现代商战中纵横驰骋、从容不迫的企业家，他们在南海大潮中掀起一波又一波的商战巨浪，创立了健力宝、太阳神、科龙（容声）、华宝、万家乐、神州、美的、金羚、富绅、康佳等一大批名牌产品和名牌企业，在市场上树立了广东产品的声誉，企业自身也在竞争中不断壮大和发展。纵观这些企业成功的奥秘，其中心只体现为两个字：人才。现代竞争说到底其实就是人才的竞争，拥有一批具有坚定的意志，敏锐的眼光、丰富的专业知识和技能的高素质的人才，就是企业最大的财富。但是，人才不是天生的，是需要通过

自我学习和培养,并经过实践的锻炼和考验才能够称之为人才。古语云:“工欲善其事,必先利其器”,要能够成为跨世纪的现代商务人才,在现代市场经济条件下从事企业经营,在激烈的市场竞争中稳居不败之地,首先必须掌握现代商务的专业理论和知识。有鉴于此,我们编写了这套《现代商务系列丛书》,由暨南大学出版社出版。本套丛书出版的宗旨在于传播和普及现代商务系列知识,造就和培养一批具有敏锐的头脑和丰富的专业技能的企业家和跨世纪后备人才,在激烈的市场竞争中能够保持清醒的头脑,使企业处于不败之地。

现代商务活动包含的内容比较广泛,需要的理论和专业知识面很宽,为此,我们组织了一批长期从事现代商务理论与教学的、具有丰富专业经验和知识的专家学者来撰写这套丛书。这套丛书结合当前国际国内现代商务理论研究的许多最新成果,突出现代市场经济条件下商贸运作变化性强,对抗性强的业务特点,系统介绍了市场营销、广告、公共关系、商业心理、市场物价、商务谈判、推销策略技巧、商贸企业管理、企业的人事管理、国际贸易的原理与实务、跨国公司的经营与管理、国际经济合作、期货交易、国际市场营销、现代商贸英语等许多学科的知识,是一套覆盖面宽、学科门类广、时代感强的系列丛书。

这套丛书适合作为高等院校贸易经济、国际商务、市场营销等商贸类专业本专科的教科书,也适合作为各类企业人才培训教材,同时,对企业的高层主管、管理人员来说,也是一套系统掌握现代商务知识的案头必备之经典。对于那些希望通过自学,掌握现代商务系统知识,从而进入商场纵横驰骋的有志青年和社会各界人士来说,更是自学和提高的最佳选择。

条条大道通罗马,成才道路就在你的脚下,要成为一流的企业家,并不一定非要去哈佛,《现代商务系列丛书》同样可助你步入理想的胜境。

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和积累的总结,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的各项条款,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地介绍。

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地介绍;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,该书是融国际贸易理论、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
7	第一章 商品的名称、品质、数量和包装
8	第一节 商品的名称
10	第二节 商品的品质
17	第三节 商品的数量
20	第四节 商品的包装
29	第二章 贸易术语
30	第一节 贸易术语的含义和有关的国际惯例
34	第二节 几种常用的贸易术语
45	第三节 其他贸易术语
50	第四节 贸易术语的选用
55	第三章 商品的价格
56	第一节 价格的掌握
60	第二节 计价货币的选择和运用
63	第三节 作价方法
66	第四节 佣金和折扣

70	第五节 合同中的价格条款
73	第四章 国际货物运输
74	第一节 运输方式
84	第二节 合同中的交货条款
93	第三节 运输单据
102	第五章 国际货物运输保险
103	第一节 海上货物运输保险承保的范围
106	第二节 我国海洋货物运输保险险别
110	第三节 其他货物运输保险险别
113	第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款
117	第五节 买卖合同中的保险条款和我国 进出口货物保险的做法
126	第六章 国际货款的收付
127	第一节 票据
132	第二节 汇付和托收
142	第三节 信用证
153	第四节 分期付款和延期付款
154	第五节 国际货物买卖合同中的支付条款
159	第七章 商检、索赔、不可抗力和仲裁
160	第一节 商品检验
166	第二节 索赔与理赔
171	第三节 不可抗力
175	第四节 仲裁

183	第八章 进出口合同的商订
184	第一节 交易磋商前的准备工作
189	第二节 交易磋商的形式、内容和程序
194	第三节 发盘和接受
202	第四节 合同的成立和书面合同的签订
208	第九章 进出口合同的履行
209	第一节 履行合同的的重要意义
211	第二节 出口合同的履行
228	第三节 进口合同的履行
235	第十章 国际贸易方式
236	第一节 包销
239	第二节 代理
241	第三节 寄售
244	第四节 招标与投标
248	第五节 拍卖
251	第六节 商品期货交易
254	第七节 对销贸易
258	第八节 对外加工装配业务
264	附录一:《联合国国际货物销售合同公约》
295	附录二:《1990 年国际贸易术语解释通则》
351	附录三:《跟单信用证统一惯例》
382	附录四: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。广义的国际贸易业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;狭义的国际贸易业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

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、实例分析和操作练习,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。
