

国际贸易实务

刘学忠 主编



中国农业大学出版社

编 委 会

主 编 刘学忠 张学忠

参编者 (按姓氏笔划为序)

王培志 田孟清 兰澄世 代美芹

牟少岩 张 庚 杜红梅 何忠诚

姜学海 郭忠兴 高露华 常文娟

盖明媚

前 言

在我国实施进一步对外开放的经济发展战略的形势下,为了适应对外经济贸易事业的飞速发展,加速培养外经贸专门人才,并对正在从事外经贸工作的人员进行外经贸知识的业务培训,我们在多年教学和工作的基础上,根据国内外最新修订、公布的有关法规和国际贸易惯例与规则,并结合近年来国际贸易和我国进出口贸易实践中出现的新情况、新做法,编写了这本教材。

在编写过程中,我们十分重视本学科的基本理论、基本知识的介绍和基本技能的训练,并力求结构合理、内容新颖。

本书是由莱阳农学院组织中南民族学院、河南农业大学、新疆农业大学、湖南农业大学、郑州牧业工程高等专科学校及山东省财政学院等院校的专业教师和部分有实践经验的行家共同编写。编写大纲由刘学忠提出,经与张学忠协商并征求多位参编者意见后确定。参加编写者分工如下:刘学忠(绪论、第一、八章,其中第八章为第二编写者)、田孟清(第二章)、王培志(第三章)、郭忠兴(第四章)、张庾(第五章)、杜红梅(第六章)、张学忠(第七章)、盖明媚(第八章)、热孜燕(第九章)、牟少岩(第十章)、高露华(第十一、十二章)、姜学海(第十三章)、兰澄世(第十四章)、何忠诚、代美芹(十五章)。全书由刘学忠负责总纂。

在本书的编写过程中,得到了中国丝绸公司青岛进出口分公司、烟台市进出口公司、烟台市龙大集团、山东省进出口商品检验局的大力支持。莱阳农学院张绍江副教授对本书编写提出过建设性意见。在此谨向上述单位和个人表示衷心的感谢。此外,在编写过程中,还参考了大量国内外有关资料和书籍,恕不一一列举,在

此一并向有关作者表示谢意。

由于我们水平有限,书中缺点和不妥之处在所难免,恳请广大读者批评指正,以便再版时改进。

编 者

1996年8月

目 录

绪 论	(1)
第一章 国际贸易术语	(5)
第一节 贸易术语及其国际贸易惯例	(5)
第二节 六种主要国际贸易术语	(9)
第三节 其它贸易术语简介	(21)
第二章 商品的品名、品质和数量	(29)
第一节 商品的品名	(29)
第二节 商品的品质	(31)
第三节 商品的数量	(46)
第三章 商品的包装	(57)
第一节 包装的意义和作用	(57)
第二节 包装的种类	(58)
第三节 包装标志	(65)
第四节 中性包装和定牌	(68)
第五节 买卖合同中的包装条款	(69)
第四章 国际货物运输	(71)
第一节 运输方式	(72)
第二节 装运条款	(92)
第三节 运输单据	(100)
第四节 合同中装运条款的具体订法	(110)
第五章 国际货物运输保险	(111)
第一节 海洋货物运输的风险与损失	(111)
第二节 我国海洋货物运输保险的险别	(117)
第三节 其它运输方式下的货运保险	(121)
第四节 伦敦保险业协会海运货物保险条款	(123)

第五节	进出口货物运输保险实务·····	(126)
第六节	买卖合同中的保险条款·····	(135)
第六章	商品的价格 ·····	(137)
第一节	国际市场价格·····	(137)
第二节	出口商品成本核算·····	(142)
第三节	作价方法·····	(146)
第四节	计价货币的选择·····	(149)
第五节	佣金和折扣·····	(151)
第六节	合同中的价格条款·····	(154)
第七章	国际贸易结算 ·····	(158)
第一节	支付工具·····	(159)
第二节	支付方式·····	(164)
第三节	各种支付方式的选用·····	(197)
第四节	买卖合同中的货款支付条款·····	(203)
第八章	商品检验 ·····	(206)
第一节	商品检验的含义、产生及作用·····	(206)
第二节	我国进出口商品实施检验的范围·····	(207)
第三节	进出口商品检验的程序·····	(209)
第四节	合同中商检条款的主要内容·····	(211)
第五节	买卖合同中的检验条款·····	(223)
第九章	索赔与不可抗力 ·····	(227)
第一节	争议与索赔的含义·····	(227)
第二节	违约责任·····	(229)
第三节	买卖合同中的索赔条款·····	(231)
第四节	不可抗力事件·····	(236)
第五节	合同中的不可抗力条款·····	(238)
第十章	国际贸易仲裁 ·····	(242)
第一节	仲裁概述·····	(242)

第二节	仲裁协议·····	(246)
第三节	仲裁机构与仲裁规则·····	(252)
第四节	仲裁程序·····	(255)
第五节	仲裁裁决的执行·····	(259)
第十一章	进出口合同的商订·····	(262)
第一节	交易磋商前的准备·····	(262)
第二节	交易磋商的一般程序·····	(269)
第三节	合同的成立和书面合同的签订·····	(281)
第十二章	出口合同的履行·····	(286)
第一节	备货和报验·····	(287)
第二节	催证、审证与改证·····	(288)
第三节	货物出运·····	(293)
第四节	制单结汇·····	(296)
第五节	违约及对违约的处理·····	(308)
第十三章	进口合同的履行·····	(310)
第一节	开立信用证·····	(310)
第二节	派船接货、投保、审单付款及接货拨交·····	(311)
第三节	进口索赔·····	(314)
第四节	进口业务的国内结算·····	(316)
第十四章	贸易方式·····	(318)
第一节	包销与代理·····	(319)
第二节	招标与投标·····	(328)
第三节	拍卖·····	(334)
第四节	寄售·····	(340)
第五节	商品期货交易·····	(344)
第十五章	灵活贸易方式·····	(353)
第一节	对外加工装配业务·····	(353)
第二节	对销贸易·····	(360)

绪 论

《国际贸易实务》是一门专门研究国际间货物买卖的具体过程的学科,是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学。

一、国际货物交易的重要性

当今世界,争取和平、谋求发展是世界各国的普遍要求,而加强国际经济合作则是争取和平和谋求发展的重要途径。随着科学技术和国际间经济往来的发展,经济合作的内容和方式也起了很大变化。二战以前,有形商品,即货物买卖是国际经济交流的主要内容。战后,特别是近二三十年,资本、技术和劳务等无形商品的输出和输入有了迅速的发展。但是,迄今为止,货物的出口和进口在国际经济关系中仍然占着绝对比重;而且,资本、技术和劳务的输出、输入,也往往与货物的输出、输入结合起来进行。国际货物买卖在国际经济合作中占有重要地位,对世界各国的经济发展起着重要作用。

我国的对外经济活动,除了对外贸易,即货物买卖以外,还包括资本、劳务和技术的输入和输出,但是,货物买卖目前仍然是我国对外经济往来中最重要的一部分,而且占着绝对比重。

我国实行的外向型经济政策,最基本的方面,就是要促进国内产品进入国际市场,大力发展对外贸易,同时要尽可能地利用外国资金,并积极引进一些适合我国情况的先进技术,以促进我国的经济发展。发展对外贸易、利用外资和引进先进技术这三项是我国对外开放政策的主要内容。在这三项内容中,发展出口贸易,又是进

口贸易、利用外资和引进技术的物质基础,是对外开放的最根本内容。

二、国际货物买卖的特点

国际货物买卖同国内贸易相比,有以下几方面的特点:

1. 受不同国家的法律、政策等影响。国际贸易中,交易双方处在不同国家、地区,在交易过程中,涉及各自不同的制度、政策、法律和习惯,情况复杂。

2. 容易受国际间政治、经济形势和其它客观条件变化的影响。当前,国际市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈,汇率经常波动,货价变化快,使国际贸易的不稳定性更明显,从事国际贸易的难度大。

3. 环节多。国际间的贸易,除交易双方当事人以外,还涉及商检、运输、保险、金融、港口(或车站、飞机场)、海关等部门,有时还要涉及各种中间商和代理商。一个环节出问题,就会影响整笔交易的顺利进行。

4. 风险大。国际贸易中成交量一般都较大,而且货物多要经过长途运输,在运输途中可能遇到各种自然灾害、意外事故和外来风险。

5. 容易产生欺诈活动。国际贸易中,交易双方相距遥远,从业机构和人员复杂,故容易产生诈骗活动。

以上特点要求,从事国际贸易的人员,不仅要懂得国际贸易的基本理论知识,了解我国对外经济贸易工作的方针、政策,而且要熟练地运用国际贸易实务的专业知识和技能。为此,除了要加强学校专业教育,培养德才兼备的外经贸专门人才外,还要对正在从事外经贸工作的人员进行外经贸知识的业务培训。

本书就是针对国际货物买卖的特点和我国培养、培训对外经贸专门人才的需要而编写的,它总结了我国对外贸易的实践经验,吸收了国际上通行的最新做法。

三、本课程的内容、任务及学习方法

(一)本课程的内容

本课程的基本内容包括贸易术语、合同的基本条款、合同的商订和履行及贸易方式四部分。第一章为贸易术语；第二章至第十章为交易磋商的内容，主要是交易磋商的条件及有关的国际惯例，也就是经磋商达成一致意见后签订合同的各项条款；第十一章为进出口合同的商订；第十二章和第十三章分别为出口合同的履行和进口合同的履行；第十四章和第十五章介绍了各种传统的和近年来发展起来的贸易方式。

(二)本课程的任务

本课程的主要任务是，从实践和法律的角度，分析研究国际货物买卖的各种做法，总结国内外实践经验，学会在进出口业务中，既能按照国际规范办事，使我们的基本做法能为国际社会普遍接受，又能正确贯彻我国对外贸易的方针政策 and 经营意图，确保最佳经济效益。

(三)本课程的学习方法

学好这门课程，主要应掌握以下学习方法：

1. 理论联系实际。本课程的学习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》等先行课程中学到的基础理论和基本政策，在本学科中运用好，使基础理论和国家政策与实际业务结合起来。

2. 同法律相联系。本课程的内容同国际贸易法律课程的内容关系密切，因为国际货物买卖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双方当事人均有约束力的法律文件，履行合同是一种法律行为，处理履约中的争议实际上是解决法律纠纷问题。因此，在学习本课程时，应同有关的法律课程联系起来。

3. 重视国际通行的惯例、规则和做法的学习。为了促进国际

贸易的发展,国际商会等国际组织制订了有关国际贸易的一系列规则,这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例,被人们普遍接受和经常使用,并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此,在学习本课程时,要结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则,并学会灵活运用一些国际上行之有效的贸易方式和习惯做法,以便能按国际规范办事。

此外,在学习中还应重视案例、实例分析和操作练习,并结合到外贸公司和出口商品生产企业参观、实习,以增强感性知识,加强基本技能的训练。

第一章 国际贸易术语

在国际贸易中,买卖双方相距遥远,货物从启运地到目的地,要经过储存、装卸、运输等许多环节,因而交易中商品的单价不仅指商品本身的价值,还涉及到货物自卖方运交买方这一流转过程中手续(货运、保险、出入关境)由谁办理、费用由谁支付、风险在何时由卖方转移至买方等责任划分。这些问题,买卖双方磋商与达成交易时必须明确。在实际业务中,对于上述问题,一般通过交易中所使用的贸易术语来加以确定。因此,学习和掌握现代国际贸易中使用的各种贸易术语及其有关的国际贸易惯例,对于正确运用这些术语来明确双方当事人的权利和义务,合理确定价格,有着重要意义。

第一节 贸易术语及其国际贸易惯例

一、贸易术语的含义和作用

所谓贸易术语(Trade Terms)即用一个简短的概念或外文缩写来表示价格的构成和买卖双方在货物交接过程中有关手续、费用和风险的责任划分。交易中采用不同的贸易术语,意味着双方承担的责任不同,必然要影响到商品的价格,所以贸易术语又称价格术语或价格条件(Price Terms)。

贸易术语是在国际贸易的长期实践中产生的,反过来,它的出现又推动了国际贸易的发展。因为它的广泛运用对于简化交易磋商的过程和买卖合同的内容,节省磋商的时间和费用都有重要作

用。

二、关于贸易术语的国际贸易惯例

在贸易术语得到采用的相当长一段时间内,国际上没有对贸易术语的统一解释,不同国家和地区在使用贸易术语和规定交货条件时,有着不同的解释和做法,而这些分歧的存在不利于国际贸易的发展。为了解决这一问题,国际商会、国际法协会等国际组织以及美国一些著名商业团体经过长期的努力,分别制定了解释国际贸易术语的规则,这些规则在国际上被广泛采用,因而形成为一般的国际贸易惯例。

须知,国际贸易惯例本身不是法律,它对贸易双方不具有强制性,买卖双方可以在合同中做出与某项惯例不符的规定。只要合同有效成立,双方均要履行合同。一旦发生争议,法院和仲裁机构也要维护合同的有效性。但是,国际贸易惯例对国际贸易仍具有非常重要的指导作用。首先,如果双方同意采用某种惯例来约束该项交易,并在合同做出明确规定,那么这种惯例就对双方有强制性。在许多大宗交易中,买卖双方都在合同中约定采用何种规则,这有利于避免对贸易术语的不同解释而引起的争议。其次,如果双方没有对某一问题做出明确规定,也未注明该合同适用某种惯例,则履行合同中发生争议时,受理该争议的司法和仲裁机构也往往会引用某一国际贸易惯例进行判决或裁决。所以,国际贸易惯例虽然不具有强制性,但它对国际贸易实践的指导作用却不容忽视。在我国对外贸易中,恰当采用国际贸易惯例,有利于外贸业务的开展,通过学习掌握有关国际贸易惯例的知识,可以帮助我们避免或减少贸易争端。即使发生争议,我们也可以援引某项惯例,以便争取有利地位,减少不必要的损失。

有关贸易术语的国际贸易惯例主要有以下三种:

(一)《1932年华沙——牛津规则》

1928 年国际法学会曾在华沙开会,以英国贸易习惯为基础,制定了有关 CIF 买卖合同的统一规则,称为《1928 年华沙规则》(Warsaw Rules, 1928),1932 年国际法协会在国际商会协助下,在牛津会议上将其修订,定名为《1932 年华沙——牛津规则》(Warsaw—Oxford Rules, 1932, 简称 W. O. Rules 1932)。这一规则主要说明 CIF 贸易术语,在欧洲使用较多。

(二)《1941 年美国对外贸易定义修正本》

1919 年美国九大商业团体以美国贸易中习惯用的 FOB 契约条件为基础,制定了《美国出口报价及其缩写条例》,1941 年经修订,改称《1941 年美国对外贸易定义修正本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1941)。该定义对以下 6 种贸易术语作了解释:

- | | |
|--------------------------------|-------------|
| 1. Ex Point of Origin | (产地交货) |
| 2. Free On Board | (在运输工具上交货) |
| 3. Free Along Side | (在运输工具旁边交货) |
| 4. Cost & Freight | (成本加运费) |
| 5. Cost, Insurance and Freight | (成本加保险费、运费) |
| 6. Ex Dock | (目的港码头交货) |

《美国对外贸易定义》多年来为美洲国家所采用,由于它对贸易术语的解释,特别是对第 2 和第 3 种术语的解释与 INCOTERMS 有明显差异,所以,在同美洲国家进行交易时应注意。

(三)《1990 年国际贸易术语解释通则》

为了统一对各种贸易术语的解释,国际商会(International Chamber of Commerce, I. C. C.)于 1936 年制订了《1936 年国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms, INCOTERMS, 1936),后来,为了适应国际贸易实践的需要,先后于 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年和 1990 年进行过 5 次修订和补充,完成了新的文本《1990 年国际贸易术语解

释通则》(以下简称《1990年通则》),成为该商会第460号出版物(INCOTERMS 1990 ICC Publication No. 460),并于1990年7月1日实施。

该通则对13种贸易术语作了解释,并将这些术语按卖方责任由小到大,交货地点与卖方所在地距离由近到远进行排列,以及各种术语的共同特点分别归类分成E、F、C、D4组。E组为启运组,只包括一个术语——EXW,这是在商品产地交货的贸易术语。F组为主运费未付术语,包含有FCA、FAS和FOB三种术语,按这些术语成交,卖方须将货物交给买方指定的承运人,从交货地至目的地的运费由买方负担。C组为主运费已付术语,包括CFR、CIF、CPT和CIP四种术语,采用这些术语时,卖方要订立运输合同,但不承担从装运地启运后所发生的货物损坏或灭失的风险及额外费用。D组为到达术语,包括五种术语,它们是DAF、DES、DEQ、DDU和DDP,按照这些术语达成交易,卖方必须负担将货物运往指定的进口国交货地点的一切风险、责任和费用。按这一分类列表如下:

表 1-1 十三种国际贸易术语分类表

E 组 启运	EXW Ex Works	工厂交货
F 组 主运费未付	FCA Free Carrier FAS Free Alongside Ship FOB Free On Board	货交承运人 装运港船边交货 装运港船上交货
C 组 主运费已付	CFR Cost and Freight CIF Cost Insurance and Freight CPT Carriage Paid To CIP Carriage and Insurance Paid to	成本加运费 成本保险费加运费 运费付至 运费保险费付至
D 组 到达	DAF Delivered At Frontier DES Delivered Ex Ship DEQ Delivered Ex Quay DDU Delivered Duty Unpaid DDP Delivered Duty Paid	边境交货 目的港船上交货 目的港码头交货 未完税交货 完税后交货

在有关贸易术语的国际贸易惯例中,《通则》是包括内容最多、使用范围最广和影响最大的一种。

第二节 六种主要国际贸易术语

在国际贸易中,FOB、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP 六种贸易术语使用较多,因此掌握这六种主要贸易术语的含义很重要。下面分别予以介绍:

一、适用于水上运输的三种主要术语

适用于水上运输的主要术语有 FOB、CFR 和 CIF 三种。

(一)FOB Free On Board (... named port of shipment)装运港船上交货(……指定装运港)

按《1990 年通则》,采用 FOB 术语成交时,卖方的主要义务是:

1. 自负风险和费用取得出口许可证或其它官方证件,并办理货物出口手续。
2. 负责在合同规定的装运期内,在指定装运港,将符合合同的货物交至买方指派的船上,并及时给予买方充分通知。
3. 负担货物在装运港越过船舷为止的一切费用和风险。
4. 负责提供商业发票和证明货物已装上船的通常单据。如果双方已有约定,上述发票和单据可被具有同等效力的电子信息(EDI message)所代替。

FOB 条件下买方的主要义务是:

1. 自负风险和费用取得进口许可证或其它官方证件。
2. 负责租船或订舱,支付运费,并及时给予卖方关于船名、装船地点及装船日期的充分通知(有时还要告知船旗、船长国籍、装船泊位等)。

3. 负担货物在装运港越过船舷后的一切费用和 risk。

4. 按合同规定付款。

5. 办理货物进口手续。

6. 收取按合同规定交付的货物,接受有关单据。

在实际业务中,采用 FOB 术语还应注意下列问题:

1. 对“交至船上”的理解。国际上不同惯例对“交至船上”(或“装到船上”)的解释不完全相同。有的惯例认为,FOB 合同下卖方必须将货物实际装载于船上,而《1990 年通则》对这一点是强调按港口惯例办理。虽然按《1990 年通则》,一般可理解为在 FOB 术语下,当货物在装运港越过船舷时,卖方即算履行了交货义务,买方自此(船舷)起,负担货物灭失或损坏的 risk。但是,严格地讲,以船舷为界只是说明 risk 划分的界限,而如果把它作为划分买卖双方承担的责任和费用的界线就不十分确切了。因为装船作业是一个连续的过程,它包括货物从岸上起吊、越过船舷、装入船舱。如果卖方承担了装船的责任,他就必须完成上述作业,而不可能在船舷办理交接。因此,《通则》的这种规定往往被买卖合同的具体规定或买卖双方确立的习惯做法所改变,即在实际业务中,FOB 合同的卖方往往根据合同规定或双方确立的习惯做法将货物实际装到船上。一般情况下,卖方要承担装船的主要费用,至于货物上船后的整理费用,即理舱费和平舱费,则按双方约定办理(见下文)。

2. 船货衔接问题。按 FOB 条件达成的合同,一般由买方负责安排船只,卖方负责装货,这里自然就存在一个船货衔接的问题。如果船只提前或延迟到达指定的装运港,则船等货或货等船所引起的费用(如空舱费、滞期费及卖方增加的仓储费)均要由买方负责;反之,如果船只按时到达,而卖方却未备妥货物,推迟交货,那么由此产生的额外费用则由卖方承担。因此,按 FOB 条件达成的交易中,买卖双方在船货衔接的问题上必须加强联系,密切配合。

须知,FOB 术语下,卖方也可在买方自负费用和 risk 的情况