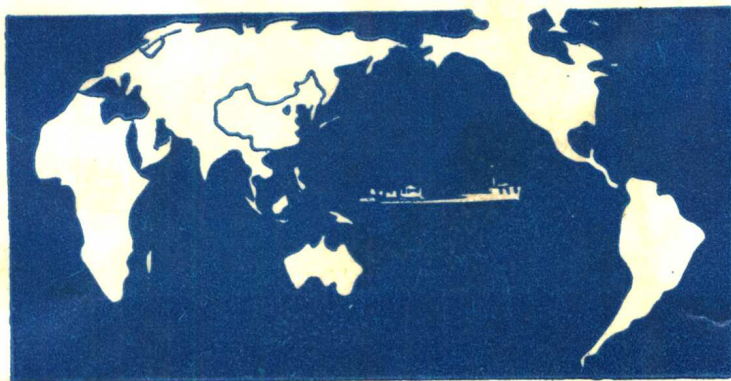


王東京

編著

王志

# 國際商貿實務



海洋出版社

# 国际商贸实务

王东京 王志 编著

海洋出版社

1993·北京

(京)新登字087号

**国际商贸实务**

王东京·王志

\*

海洋出版社出版(北京市复兴门外大街1号)

新华书店北京发行所发行 北京建新印刷厂印刷

开本:  $1/32$  850×1168 印张: 8 字数: 18千字

1993年8月第一版

1993年8月第一次印刷

印数 1—8000册

\*

ISBN7-5027-3296-9/F·264 定价: 5.50元

# 目 录

<b>第一章 国际商贸业务的一般程序</b> .....	(1)
第一节 出口交易洽商和合同签订.....	(1)
第二节 我国出口合同的履行程序.....	(9)
第三节 进口交易洽商及其业务程序.....	(10)
第四节 我国进口合同的履行程序.....	(24)
<b>第二章 货物的品质、数量及包装</b> .....	(29)
第一节 货物的品质.....	(29)
第二节 货物的数量.....	(35)
第三节 货物的包装.....	(38)
<b>第三章 国际贸易价格术语的国际惯例</b> .....	(47)
96.1 第一节 价格术语的涵义和分类.....	(47)
第二节 有关价格术语的国际贸易惯例.....	(48)
第三节 国际贸易三种常用价格术语的解释.....	(51)
第四节 国际贸易中的其他贸易术语.....	(58)
第五节 选择价格术语应注意的问题.....	(62)
第六节 佣金、折扣及其计算方法.....	(64)
第七节 合同中的价格条款.....	(67)
<b>第四章 货物的交付与运输保险</b> .....	(74)
第一节 交货时间.....	(74)
第二节 装运港和目的港.....	(77)
第三节 交货方式.....	(78)
第四节 运输单据.....	(86)
第五节 合同中的交货条款.....	(92)
第六节 货物的运输保险.....	(92)

<b>第五章 货款的支付</b> .....	( 99 )
第一节 支付工具.....	( 99 )
第二节 国际贸易中的支付方式.....	(103)
第三节 各种支付方式的选用.....	(116)
第四节 合同中的支付条款.....	(118)
<b>第六章 货物的检验、索赔和仲裁</b> .....	(122)
第一节 检验时间和地点的确定.....	(123)
第二节 商品检验机构.....	(125)
第三节 检验证书及其作用.....	(128)
第四节 合同中的检验条款.....	(129)
第五节 争议、索赔与仲裁.....	(131)
第六节 不可抗力.....	(139)
<b>第七章 国际贸易方式</b> .....	(142)
第一节 包销与代理.....	(142)
第二节 招标与投标.....	(147)
第三节 寄售与展卖.....	(148)
第四节 拍卖和商品交易所.....	(150)
第五节 补偿贸易和租赁贸易.....	(153)
第六节 来料加工、来件装配和易货贸易.....	(154)
<b>第八章 关贸总协定与国际贸易</b> .....	(157)
第一节 序言.....	(157)
第二节 一般最惠国待遇与减让表.....	(158)
第三节 对非关税措施的约束.....	(162)
第四节 对总协定适用范围的规定及有关组织事项.....	(176)
第五节 对发展中国家特殊优惠的规定.....	(181)
<b>附录一 《1980年联合国国际货物销售合同公约》</b> .....	(184)
<b>附录二 关税与贸易总协定有关非关税措施的协议</b> .....	(212)

# 第一章 国际商贸业务的一般程序

## 第一节 出口交易洽商和合同的签订<sup>331页</sup>

交易洽商是国际货物买卖过程中一项重要环节。在进出口业务中,进出口人要根据国家有关方针政策和经营意图,按照国际市场上通常使用的方式同国外客户进行交易洽商。这里我们将侧重以我国的进出口业务为例,来介绍其一般的交易程序。

### 一、出口交易前的准备工作

出口交易前的准备工作除应落实好出口货源外,还应掌握和了解我国和外国有关对外贸易方面的方针政策、贸易做法、贸易惯例、贸易措施以及各项法令、制度等。同时,对国际市场情况、客户情况、国内外产销、库存、供应、价格、销季、竞争、需求、消费等情况也应做到心中有数。准备工作主要包括以下几个方面:

#### (一) 对国外市场的调查研究

对国外市场的调查研究,主要是指在交易洽商前对交易国的商品市场情况进行的调查研究。

1. 对商品的研究。在安排出口商品生产时,要充分考虑市场容量和了解市场需求的花色、品种、规格、包装、装潢等。同时,还要注意发挥我国出口产品的优势,多出口那些在国际市场上有竞争能力、换汇成本低、经济效益较好的商品。

2. 对商品生产的研究。主要是注意研究商品的生产周期的长短、商品生产的垄断程度大小以及商品生产技术上的特点等等。

3. 对商品用途的研究。一是要力求详尽,二是要积极发现商品的新用途,以扩大商品的销售领域。

4.对消费者的研究。包括生理和心理两个方面，主要是满足消费者心理上的需求。

5.对商品价格的研究。国际市场价格的变化，除受价值变动的影响外，还经常受销售的政治、经济和自然环境多种因素的影响。因此，要认真分析不同时期影响价格的各种因素，预测价格变化趋势，选择有利的销售市场。

### (二) 对交易对象的调查研究

1.客户的政治情况。主要了解客户的政治背景，与政界的关系以及对我国的政治态度等。

2.客户的资信情况。包括客户拥有的资本和信誉两个方面。

3.客户的经营业务范围。即客户经营的商品品种。

4.客户的业务性质。即客户的公司是中间商，还是实际用户或专营商或兼营商等。

5.客户的经营能力。即客户的业务活动能力，资金融通能力，贸易关系，经营销售等。

对以上这些情况，可通过银行，工商团体，专业性的咨询机构，~~驻外机构~~，各国的促进贸易组织以及报刊杂志等途径获取。

### (三) 制订商品出口的经营策略

经营策略是通过经营方案具体表达的。出口商品经营方案，是指有关进出口公司根据国家规定的出口计划，对其所经营的出口商品所作的一种业务计划安排。具体包括以下内容：

1.商品和货源情况。包括商品的规格、品质、包装以及国内生产数量和可供最大出口数量和库存情况等。

2.国外市场情况。包括国外商品生产、消费、贸易的基本情况和主要进出口国家的交易情况，以及今后可能发展变化的趋势。

3.经营计划安排。主要包括对某国或某地区出口商品的销售数量和金额。

4.经营历史情况。包括我国出口商品在国际市场上所占地位，主要销售地区等。

5. 经营措施安排。包括贸易方式、收汇方法、花色品种的搭配方法以及在出口销售中应掌握的原则等。

#### (四) 商标管理

在国际贸易中, 商标既是区别不同商品的标志, 也是表明商品品质的标志。商标管理的一项重要工作就是搞好商标注册。商标注册是国家对商标进行管理的一种制度, 商标一经注册, 注册人即取得对该商标的专用权, 受国家法律保护, 任何其他企业或个人都不得仿造和冒用。对侵权者, 商标所有权人有权向法院提出申诉。目前, 各国商标法中对外国人申请外的商标注册都作了明确规定。在我国出口业务中, 搞好在国内外的商标注册工作, 对维护我国出口商品的声誉具有重要作用。

## 二、出口交易洽商的程序

出口交易洽商的全过程, 一般说, 从询盘开始到合同达成时告终, 中间经过发盘、还盘、接受三个过程。

### (一) 询盘

交易的一方向另一方询问是否买进或卖出某种商品以及要求什么样的交易条件的口头或书面表示。询盘一般多由买方向卖方提出。询盘是交易洽商的第一步, 在法律上对询盘人和被询盘人均无约束力。尽管如此, 也应避免乱发询盘。询盘可同时向几处发出, 以便从答复中择优成交。

### (二) 发盘

交易的一方向另一方提出具体的交易条件, 并表示愿意按这些条件达成交易的一种行为。从我国进出口业务的实践来看, 发盘报价对磋商成败至关重要, 对此, 我们必须做到慎之又慎。

### (三) 还盘

受盘人对发盘提出的修改意见或条件。还盘实际是对原发盘的拒绝, 是一种新的发盘。还盘既可能是有约束力的发盘, 也可能是无约束力的发盘。在进出口业务中, 买卖双方在对价格进行还



价洽商时，还可就商品装运时期、货款支付方式等进行洽商。因此，掌握好还盘具有重要意义。在实际工作中应注意如下几点：

1. 识别还盘的性质，即识别还盘是实盘还是虚盘，是实盘则认真对待，是虚盘则作参考。

2. 接到还盘后，应与原价进行核对，有针对性地认真对待。

3. 还盘是对发盘的拒绝，原发盘人可以就此停止洽商，也可以继续进行还价或再还价。一旦达成协议，在履行中发生争议，所有在交易洽商全过程的函电或谈判记录即为解决争议的依据。

4. 在表示还盘时，一般只针对原发盘提出不同意或需要修改的部分，已经同意的内容在还盘中可以省略。

#### (四) 接受

受盘人无条件地、完全同意发盘人所提出的全部交易条件，并同意按此条件订立合同的一种肯定表示。有效的接受应具备以下四个条件：

1. 必须无条件地同意对方发出的实盘。

2. 接受必须由合法的受盘人表示。

3. 接受的时间必须与发盘规定的有效期一致。

4. 接受的传递方式必须符合发盘所提出的要求。如发盘未作规定，可按发盘的方式或比发盘更快捷的方式传递。

### 三、出口交易洽商应注意的几个问题

对于发盘，我国在进出口业务中的解释与世界上一一些国家不完全一样，为避免在对外贸易业务中对发盘的解释产生误解，现分别解释如下：

#### (一) 我国对发盘的解释

我国对外贸易业务中，一般将发盘分为有约束力的发盘和无约束力的发盘两种，前者称为实盘，后者称为虚盘。

1. 实盘。在法律上，实盘属于一项要约，实盘一经发出在有效期内发盘人不得随意撤销或变更发盘的内容。实盘一经受盘人在

有效期内无条件地接受,就可达成交易,成为对双方均有约束力的合同。实盘必须同时具备以下几个条件:①实盘的内容必须是完整和明确的。所谓完整,是指主要交易条件是完备的;所谓明确,是指实盘的内容清楚确切。②实盘的内容必须是肯定的。也就是说,实盘应该是无保留条件的,即发盘人愿意按照提出的各项交易条件同受盘人订立合同。③实盘必须规定有效期限。在国际贸易中,实盘都有有效期,区别只在于有效期有明确规定和没有明确规定之分。不明确规定有效期的发盘,按惯例在合理时间内(即自发盘时起5日内)有效。

在我国对外贸易业务中,使用实盘应注意以下几个问题:①按照国际贸易习惯,对外发出实盘时应注明“实盘”字样。②在实际工作中,判断一个发盘内容是否完整,不能光从一函一电来看。在主要交易条件方面,常常在表面上看是不完整的,但实际上是完整的。这是因为,一是有的条件已包括在早被双方确认的“一般交易条件”之中了;二是发盘中援引了以往的来往函电或合同,故省略了有些条款;三是老客户之间对一些交易条件已形成习惯做法,发盘中虽未说明,但已包括其中了。

2.虚盘。是对发盘人没有约束力的发盘,是发盘人有保留地按照一定交易条件达成的口头或书面表示。虚盘在法律上常被称为“邀请要约”。

## (二)国际上对发盘的解释

《联合国国际货物销售合同公约》第14条对发盘的解释为:“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议,如果十分明确并且表明发盘人在得到接受时承受约束的旨意,即构成发盘”。从上述定义中可知,凡是发盘对发盘人都有约束力。构成发盘的条件是:

- 1.发盘必须是向特定人发出的。
- 2.发盘必须是订合同的建议。
- 3.发盘的内容都必须“十分确定”。

#### 4. 发盘对发盘人具有约束力。

根据《联合国国际货物销售合同公约》第15条规定，发盘产生效力的时间以发盘送达到受盘人手中时为准。因此，如撤回和修改发盘，发盘人必须在受盘人接到该项发盘之前，将声明撤回和修改发盘的内容传到受盘人手中。

### （三）发盘时应明确和注意的问题

1. 发盘的失效。按照国际贸易规则，发盘凡遇以下几种情况之一者，即失效。①发盘有效期已满，该发盘自动失效。②在国际贸易中，一经受盘人作出还价，原发盘即随之失效。③如果受盘人对一项发盘明确表示拒绝，则该发盘立即失效。

2. 要正确掌握和理解发盘的有效期。如果发盘中规定了具体有效期，则应在规定的期限内有效；如果未规定有效期，则应在合理时间内有效。

3. 发盘要慎重，不能盲目对外报价。对外发盘之前，一定要作认真细致的调查分析工作，究竟是发实盘或虚盘，要根据不同情况而定。

4. 运用好发盘的技巧和策略。由于虚盘和实盘两者具有的法律效力不同，所以，对外贸易中，发盘时可以采取虚虚实实、虚实并举等经营策略，灵活运用发盘技巧，争取交易工作中的主动权。

5. 正确掌握和区分发盘的分类方法。《联合国国际货物销售合同公约》中将发盘分为两种：一种为不可撤销的发盘；另一种为可撤销的发盘。两种发盘对发盘人来说都具有约束力。在我国对外贸易中，应尽量按《公约》中规定的发盘分类方法去解释，以适应国际贸易工作的需要。

我们在对外发盘时，除采用谈判和函电的方式外，还可采用报价单、价格表和形式发票等方式对外发盘。

### （四）接受时应注意的问题

在对外交易洽商的程序中，接受是最后一个环节。我国进出口业务实践表明。在接受工作中应切实注意以下几个问题：

1. 逾期接受的问题。逾期接受是指接受通知超过发盘规定的有效期限或合理时间。逾期接受在一般情况下，不能视作法律上有效的接受，而是一种新的发盘，因而须经原发盘人及时地表示接受，才能达成交易。

2. 接受的撤回问题。《联合国国际货物销售合同公约》第22条规定，允许接受撤回。但撤回通知必须先予接受或与接受同时到达受盘人为限。接受不是撤销，接受通知一经到达发盘人即不能撤销，它表明合同已经成立，具有法律效力，如果撤销接受，则应承担应有的法律责任。

3. 表示接受时应注意下述问题。①在表示接受时应该慎重地对洽商的函电或谈判记录进行仔细核对，经核对确认对方提出的各项主要交易条件已明确、完整、无保留条件和肯定时，才能表示接受。②表示接受应在对方来盘中规定的有效期之内进行，并严格有关时间的计算规定执行。③在表示接受之前，对来盘要进行认真的分析和研究，鉴别其是实盘还是虚盘，有针对性地处理，以便掌握时机，争取主动。

#### 四、出口合同的签订

对外贸易合同主要是货物买卖合同，是以买卖货物为目的。合同不仅规定了买卖的货物，同时也明确了双方的权利和义务，对双方都具有约束力。合同一经签订，任何一方都不得随意修改或变更，否则将承担法律责任。

##### (一) 货物销售合同的特点

对外货物销售合同具有以下特点：

1. 合同双方当事人位于不同的国家。
2. 交易超越一国的国境，涉及货物的进出口手续。
3. 合同可以在外国签订或履行。
4. 合同会涉及到不同国家的国内法和国际惯例、国际条约。
5. 适用于合同关系的基本法律原则，应是国际经济关系的基

本原则。

## (二) 货物销售合同订立的时间和条件

我国涉外经济合同法规定：当事人就合同条款以书面形式达成协议并签字，即为合同成立。通过信件、电报、电传达成协议，一方当事人要求签订确认书的，签订确认书时，合同即告成立。西方国家法律却认为，接受一经生效，即为合同成立。在我国对外贸易中，凡交易一经确认或接受，一般即认为合同已经成立，买卖双方均受法律约束，但在签订了书面合同后，则以书面合同为依据。

## (三) 货物销售合同的形式

合同的形式一般分为书面合同和口头合同两种，对于口头合同，除非当事人约定以签订正式书面合同为合同的成立要件外，按一般的法律解释，口头合同与书面合同同样在法律上得到认可。在我国对外贸易活动中，书面合同主要包括销售合同和销售确认书两种。

1. 销售合同，销售合同的主要内容包括：货物名称、品质规格、数量、包装、单价、总值、交货、支付方式以及保险、商品检验、异议索赔、仲裁和不可抗力等。此合同的特点是内容较为全面，适合于大宗货物或成交金额较大的交易。

2. 销售确认书。销售确认书的内容一般包括：货物名称、品质规格、数量、包装、单价、总值、交货期、装运港和目的港、支付方式、运输标志、商品检验等条款。对异议索赔、仲裁等条款不予列入。此合同适用于成交额不大，批次较多的轻工日用品等。

## (四) 货物销售合同的结构

一份完整的销售合同一般包括三个部分：

1. 合同的首部。首部包括序言、合同名称、编号、缔约日期、缔约地点、当事人名称和地址等。

2. 合同的主体。主体部分分别规定了买卖双方的权利和义务，内容如前所述。

3. 合同的尾部。尾部包括合同的份数，使用的文字和效力，以

及双方的签字。

对于有些合同的附件部分，则应附在合同之前，作为该合同的一部分。

#### （五）签订合同应注意的问题

1. 贯彻执行国家对外贸易的方针和政策，坚持平等互利的原则。
2. 双方当事人意思表示必须完全一致和真实。
3. 合同签订的内容应与洽商时达成协议内容一致，并明确双方的权利义务等。
4. 合同各项条款必须协调一致。

## 第二节 我国出口合同的履程序

出口合同的履行，是指出口人按合同的规定履行交货的一系列义务，直到收回货款的全过程。出口合同履行是整个出口工作的最后阶段，此项工作的好坏，直接关系到国家、企业的声誉和利益。因此，必须做到以下几点：第一，必须贯彻“重合同、守信用”的原则，严格按合同规定，按时、按质、按量履行合同。第二，加强同海关、商检、银行和保险等单位的合作。第三，做好合同和信用证为中心的四排（对来证和货源排队；即有证有货、有证无货、有货无证和无证无货）、三平衡（证、货、船平衡）与制单、审证、装运，备货等工作。第四，取得客户的密切配合，按时按合同开证。

### 一、备货和报验

#### （一）备货

备货是根据合同规定，按时、按质、按量地准备好应交货物，以便及时装运。为此，应做好以下几方面工作：

1. 品质。对货物的名称、品质、规格、花色等等应认真核对，如

有不符应及时更换。

2. 数量。对货物的数量，应与合同所定数量和信用证规定数量相同，仓库发出数、驻港人员实收数、实际装船数必须清楚，均应有记录可查。

3. 包装。应根据合同或信用证的内容，认真核对包装用料、形态、重量等是否相符。同时，还应注意包装是否牢固，有无破漏、松腰，有无水渍，是否影响运输、装卸。

4. 唛头。注意防止错刷、漏刷和外文字母倒置等情况，故自定唛、下唛、制唛、刷唛应层层把关。与合同或信用证仔细核对，且应清楚、醒目、大小适当，避免“白板货”（即无唛头货）运至港口，最好不用“拍唛”方法。

## （二）报验

国家商检局及其所属的各地商检局是国家主管进出口商品检验的职能部门。其主要职责是：对进出口商品实施品质管制，统一管理进出口商品检验工作和对外贸易公证鉴定业务。凡进出口数量大、金额高和有关国计民生及在国际市场上竞争激烈的大宗进出口商品，由国家商检局列入《现行实施检验进出口商品种类表》实行法定检验。未列入《种类表》的进出口商品，由有关部门自行检验。凡属法定检验和合同或信用证规定由商检局检验出证的出口商品，出口单位在装运前须向商检局报验，检验不合格者，商检局不发检验证书或放行单，亦不在《出口货物报关单》上加盖放行章，海关不予放行。

报验申请应及时，必要时应提前申请，以给检验机构有从容的检验时间。申请检验须填具《出口报验申请单》，并附上合同副本以及信用证和有关资料，出口单位在检验合格取得检验证书后，必须在有效期内运出货物。否则，装运前仍应向商检部门申请复验，商检部门根据情况进行抽验换证，报验后发现申报检验单内容有误或需要更正时，应填具更改申请单，并阐明理由。

## 二、催证、审证和改证

### (一) 催证

催证是指当进口人未按合同规定时间开来信用证，或出口人根据货源和运输情况可能提前装运时，通过信函、电报、电传或其他方式催促进口人迅速出具信用证的行为。在我国对外贸易业务中，催证工作十分重要，特别是对大宗商品交易或按国外进口人要求特制商品的交易，更应结合备货情况及时进行催证。

### (二) 审证

审证是对信用证进行的全面审查，以确定是否接受或需要做哪些修改。

凡是国外开来的信用证，均由我银行和进出口公司共同审查。中国银行或国内其他经办外汇业务的银行重点审查与开证行是否有代理或其他业务往来关系、开证行的政治背景、资信、付款责任和牵汇路线以及鉴别信用证真伪等，如经我银行审查无问题，则在信用证正本上加盖“证实书”戳印后交我进出口公司审查。进出口公司审查范围主要为业务方面的内容，如信用证的种类、货物名称、包装、数量、唛头、单价等等，包括整个信用证的业务范围。信用证的内容虽多，但总体上分政治性、政策性和商务性三个方面。

1. 政治性条款。①审核有无带诬蔑、歧视性的内容或不友好的政治态度。②来证国家或货运目的地是否属于我国与之不往来的国家。③开证行是否对我友好。

2. 政策性条款。协定国来证的开证行应是协定国家指定的银行；币别应符合协定；应规定符合协定的索汇方式；货运目的港应为协定国家港口。对无协定国家来证，也应审核开证行资信，并根据金额大小等情况，分别采取不同措施以保证收汇安全。

3. 商务条款。①信用证性质。来证必须明确注明是“不可撤销”信用证。②受益人。受益人应是买卖合同的出口人，受益人的



地址必须完整正解。③信用证金额与货币。严格审核金额与单价、数量是否相符,大小金额是否一致,信用证规定使用的货币是否与合同规定的货币一致。④开证人。开证人应为买卖合同的进口人,并清楚注明其法定地址。⑤货物名称、品质规格、包装。要对照合同,对货物的品质规格、数量、包装等内容,进行严格的审核,不一致的地方,原则上要求改正。⑥单据。证内索要的单据是否可以出具,如需支付费用,应明确提供单据的费用由谁负担。⑦装运和提单。在证内如规定提单上的被通知人是我国不与之进行贸易的国家或规定发货人为外商和侨商一般都不能接受;非协定贸易国家来证而货去协定贸易国家不能接受;信用证内指定船公司、船名、转船地点、接转船名、船龄、船级、船籍等一般不接受,但可先与有关部门联系,如能办到也可接受;证内规定船舶须于某月、某日抵目的港者不接受。⑧分运和转船。未证中有关分运和转船的规定,原则上应与合同相符。在分期装运中,如信用证未规定装运多少批次后自动撤销,以后各期货物仍然有效,可继续装运。如信用证规定每一期间内准许分批装运,则可先装部分。⑨有效期。一般不接受在国外到期,因我无法控制邮程可能出现误期风险和国外政治罢工风险。如信用证未规定其失效地点,一般应理解为在出口地失效,也可从证内上下文措词来确定;如信用证未规定有效期,应理解为自提单日起到12天止的期间为信用证的有效期。同时,还要特别注意信用证规定“双到期”即信用证规定装运期与信用证有效期为同一天。⑩商业发票。来证规定发票由国外第三者签证者不接受,也不允许同一发票开两个抬头人或同一批货物出两套不同内容或价值的发票。⑪费用条款。除在磋商时由双方确定由何方负担者外,我出口单位习惯做法是银行费用由开证人负担。⑫商检条款。根据我国规定,不允许外国检验机构在我国设立机构,办理检验和鉴定业务,也不允许外商派人到我国监督检查或共同检验。⑬唛头。来证唛头须与合同中规定的唛头仔细核对,如有变更,备货时要注意,防止错刷。证中唛头如无定