

中央广播电视大学统编教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

修订版

冯世崇 主编



华南理工大学出版社

中央广播电视大学统编教材

国际贸易实务

(修订版)

冯世崇 主编

马德安

黄道炯 编

高正疆

华南理工大学出版社

• 广州 •

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/冯世崇主编. —修订版. —广州: 华南理工大学出版社, 1997. 7 (2001. 6 重印)

ISBN 7-5623-1131-5

I. 国…

II. 冯…

III. 国际贸易-贸易实务

IV. F740. 4

华南理工大学出版社出版发行

(广州五山 邮编 510640)

责任编辑: 潘宜玲

中山市新华印刷厂印装

2001 年 6 月第 2 版第 2 次印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 9.25 字数: 240 千

印数: 20 101 ~ 24 200

定价: 14.50 元

修订出版说明

《国际贸易实务》和配套的《国际贸易实务学习指导》是1991年中央广播电视大学委托深圳广播电视大学组织编写的全国电大统编教材，于1993年4月第一次出版发行。按中央电大要求，深圳电大还为文字教材摄制了20课时的录像教材，供中央电大发行，并在卫星教育电视中向全国播出，为全国电大相关课程教学应用。

鉴于该教材使用至1996年已全部告罄，而4年来国际贸易方面又有许多新资料和文献，全国电大第三轮教材改革编写尚未排上《国际贸易实务》的进程。为此，中央电大教务处再次委托深圳电大组织原班编者对该教材重新修订，以应全国电大有关专业相关课程的教学急需。

深圳广播电视大学

1997年4月

编写说明

本教材是1991年按中央广播电视大学教材建设工作规程,为全国广播电视大学外经贸专业学员学习《国际贸易实务》课程组织编写的教材。考虑到广播电视大学的教学具有远距离和成人教育的特点,以及培养应用型高等教育人才的要求,内容以必需和够用为度,便于自学为原则。本教材是以国际货物买卖为对象,以合同条款为重点,具体介绍买卖合同的内容以及订立和履行合同的基本知识。

本教材从制定大纲开始到编写、评审以至定稿,历时两年多,其间经过许多教授、专家多次评审、研究、论证,并经多次修改于1993年出版。

本教材共十二章,第一至八章主要介绍出口交易条款及有关国际贸易惯例;第九至十章为出口交易磋商和书面合同签订以及出口合同的履行;第十一章为进口贸易的程序;第十二章介绍以货物买卖为对象的代理、经销、包销以及投标、拍卖和对销贸易、期货交易的做法。

为了方便自学,除《国际贸易实务》教材外,另外还编写了与教材配套的《国际贸易实务学习指导》,目的在于帮助电大学员系统地自学国际贸易的基础知识和技能,提高业务水平。本教材绪论和第一、二、三、四、六章由冯世崇编写;第五、七章由黄道炯编写;第八、九、十、十一、十二章由马德安编写。高正疆同志也参加了《国际贸易实务学习指导》第八、九、十、十一、十二章的编写工作。

本教材使用 4 年多来，同行专家、读者和广播电视大学的老师提出了许多宝贵意见。我们认真地审阅了有关修改意见，并结合近年来国际贸易的新资料和文献，对原教材作了较大修改。

本教材评审成员：刘端郎（组长）、梁世彬、邹建华、吴肇荣、夏培德、陈洁、易继周对本书进行了认真的评审，提出了宝贵的修改意见。对此，我们致以衷心的感谢。

本教材错误疏漏之处，敬诸读者予以批评指正。

编 者

1997 年 3 月

目 录

绪论	1
第一章 商品的品质和数量	7
第一节 商品的品质	7
第二节 商品的数量	16
复习思考题	20
第二章 商品的包装	21
第一节 运输包装和销售包装	21
第二节 中性包装和定牌	29
第三节 包装标志	30
第四节 合同中的包装条款	34
复习思考题	35
第三章 商品的价格	37
第一节 价格的掌握	37
第二节 贸易术语	43
第三节 佣金和折扣	59
第四节 合同中的价格条款	62
复习思考题	64
第四章 货物的装运	65
第一节 运输方式	65
第二节 装运时间和装运港口	75
第三节 货运单据	82
复习思考题	87

第三节 合同的签订·····	212
复习思考题·····	218
第十章 出口合同的履行 ·····	219
第一节 出口合同的科学管理·····	219
第二节 出口合同履行的程序·····	222
第三节 索赔和理赔·····	239
复习思考题·····	240
第十一章 进口贸易 ·····	241
第一节 进口交易前的准备工作·····	241
第二节 进口交易磋商和签订合同·····	243
第三节 进口合同的履行·····	249
第四节 技术引进贸易·····	255
复习思考题·····	263
第十二章 贸易方式 ·····	264
第一节 代理、包销、经销和寄售·····	264
第二节 投标、拍卖、租赁·····	270
第三节 对销贸易·····	274
第四节 商品的期货交易·····	278
复习思考题·····	285

绪 论

《国际贸易实务》是研究国际货物买卖的有关理论和实际业务的课程，是一门方针政策与业务技术相结合、理论与实际相结合的政策性和实践性很强的课程，也是对外经济贸易专业一门必修的专业基础课。开设本课程的目的，在于使学员初步掌握国际贸易实务基本原理、基本知识和基本技能与方法。

一

国际贸易与国内贸易有不同的特点，贸易过程、交易条件、贸易做法所涉及的问题，比国内贸易复杂得多，具体表现在如下几方面：

第一，国际贸易的商品交换，必然要涉及两个不同国家或地区在法律体系方面可能存在的差异和冲突，要受到有关国家对外贸易政策、措施、法律以及外汇管制等条件的制约，从而使国际贸易所涉及的问题远比国内贸易复杂。

第二，国际贸易交易的数量和金额通常都比较大，从订约到履行间隔时间较长，货物从出口国到进口国大都需经长途运输，有的还需使用多种运输方式，因而，买卖双方交易期间承担的风险比较大。

第三，国际贸易容易受到双方所在国家政治、经济关系以及其他客观条件的影响，因而比国内贸易有更大的不稳定性。

第四，每笔交易除买卖双方外，往往还要涉及运输、保险、金

融等部门，关系错综复杂，稍有不慎，就可能带来损失或引起纠纷，以致会涉及到索赔、仲裁或诉讼。

二

国际货物买卖是以合同为中心，即通过订立和履行合同进行的。买卖双方在不同国家的当事人之间所订立的货物买卖合同称为国际货物买卖合同或称国际货物销售合同。

在国际经济往来中，有关方之间订立的合同很多，但国际货物买卖合同是一种最重要的、基本的合同。我国对国际市场进出口贸易中，通过逐笔成交以货币结算的单边出口或进口方式外，还有包销、经销、寄售、投标等贸易方式。此外，合资经营、合作经营方式，一般也少不了货物的进口和出口，或者将产品出口到国际市场上去，也离不开国际货物买卖合同。从事国际货物买卖在进行每一笔交易时，通常还需要与运输和保险公司、银行签订合同，这些合同是双方履行买卖合同所必需的，是为履行买卖合同服务的。所以，这些合同是每笔买卖合同的组成部分，是辅助性的合同，基本上仍属买卖合同。总之，国际货物买卖合同是基本合同。

三

国际货物买卖合同体现了买卖双方当事人的权利和义务，所以，国际货物买卖合同的订立和履行，不仅是一种经济行为，而且是一种买卖双方的法律行为。

国际货物买卖合同必须符合法律规范，这样，才能使合同当事人的权利得到法律的保护，并使合同当事人受法律约束。合同法律规范有如下几个方面：

第一，合同适用的法律。根据《中华人民共和国合同法》第五条规定，我国对外经济贸易合同当事人“可以选择处理合同争议所适用的法律”。如果“当事人没有选择的”，适用与合同有最密切联系的国家的法律。何谓“与合同有最密切联系的国家的”，则视交易的具体情况而定。按国际私法一般规则，可以认为缔约地和履约地所在国的法律是合同适用法律。如买卖双方合同签订在中国广州，履行合同交货地点在上海，这就适用中国的法律。也就是说，根据国际私法规则适用的包括买卖双方所在国内的一个国家的国内法，作为处理合同争议的实体法。

第二，国际贸易惯例，也是国际货物买卖合同的规范。目前，国际贸易惯例主要有三种，包括：《华沙-牛津规则》；《美国对外贸易定义修正本》；《国际贸易术语解释通则》。此外，还有与国际贸易结算密切关系的《跟单信用证统一惯例》和《托收统一规则》也是国际贸易多数国家采用的。根据《中华人民共和国合同法》第五条规定，在处理涉外经济合同的问题时，我国法律“未作规定的，可适用国际惯例”。

第三，国际货物买卖合同应符合当事人所在国缔结的或参加有关双边或多边的国际条约。目前与我国对外贸易有关的国际条约，主要包括：我国与某些国家缔结的双边贸易协定和贸易支付协定、《联合国国际货物销售合同公约》（简称《公约》）。《公约》中规定了适用范围、国际货物买卖销售合同的订立的原则、合同当事人的权利与义务、违约责任、损害赔偿、风险转移、免责事项等。我国政府在《公约》核准签字时对内容作了两项保留条款：①我国不同意扩大《公约》的适用范围，《公约》仅适用于缔约国企业的当事人之间订立的合同；②对《公约》的第十一条、二十九条有关规定提出保留，即我国企业对外订立合同、协议应采取书面签字形式。在适用法律上，我国与国际组织缔约或参加的有关国际条约除保留条款外，优先于国内法。

四

国际贸易的工作环节很多,各个环节之间都有着密切联系,在实际工作中,常先后交叉进行。总的说来,大体可分为三个阶段:

(一) 交易前的准备阶段

在国际贸易中,首先,要做好对国际市场的调查研究工作,才能做到知己知彼,掌握主动。调查内容包括:①对国别(地区)的调查研究。主要是调查有关国家(地区)的政治(对外政策和对我国态度等)、经济(工农业生产情况等)、对外贸易(进出口商品结构、数量、金额、贸易对象及贸易管制等)方面的情况。②对商品市场的调查研究。主要是调查有关商品在国际市场的生产、消费、贸易、价格以及主要进出口国别等情况,以便正确地掌握出口商品的价格及交易的其他条件。③对客户的调查研究。主要是调查有关客户对我国的政治态度、资信情况、经营能力和范围等,以便有区别地加以选择客户。

选择客户是进出口业务中不可缺少的环节,也是能否达成交易的基础。

(二) 交易磋商与订立合同阶段

根据国家的方针、政策与经营意图及参考调查的资料,按照国际市场上通常使用的方法与国外客户就买卖的商品及其交易条件进行磋商。磋商的主要内容有:①合同标的(商品名称、品质规格、数量和包装等);②价格(价格条件、计价货币名称等);③卖方义务(交货的时间、地点、提单及各种单据等);④买方义务(货款的支付时间、地点、方式等);⑤双方发生争议时的处理方法(商检条款、索赔及仲裁条款、免责条款等)。经过磋商就各种必要的交易条件达成一致意见后签订书面合同。交易磋商一般要经过询盘(enquiry)—发盘(offer)—还盘、再还盘(counteroffer)—

接受(acceptance)的过程。

(三) 履行合同阶段

履行合同是买卖双方按合同的规定，各自履行自己的义务与责任。任何一方违反合同的规定，致使对方遭受损失时，均应承担赔偿对方损失的法律責任。

就出口企业而言，履行出口合同的工作主要包括：根据合同备妥货物，如系信用证方式收汇的交易，则要向客户催开信用证并在收到后立即根据合同进行审核，发现不符而又不能接受的条款，应即通知客户改正；然后，向运输单位办理委托运输和装运等工作，其中包括租船(订舱)，办理商品检验、报关、装船(或火车、飞机)、保险等工作；在货物装运后办理制单与交单结汇等手续。

若在履行合同过程中，发生违反合同，从而造成一方受损时就要进行索赔和理赔工作。在办理索赔、理赔工作中，如果发生争议，则应以合同为基础，根据法律和国际惯例进行处理。

本书以国际贸易货物买卖为对象，以合同条款为重点，介绍买卖合同的内容以及订立合同和履行合同的基本知识。第一章至第八章为出口交易条款及有关国际贸易惯例；第九章至第十章为出口贸易磋商和书面合同的签订，出口合同的履行；第十一章为进口贸易，除了程序和做法上与出口贸易有所不同外，其基本原理和国际惯例方面与出口贸易完全相同；第十二章为贸易方式，主要介绍以货物买卖为对象的代理、经销、包销、寄售以及投标、拍卖和对销贸易、期货交易等。

由于国际贸易实务是一门方针政策与业务技术相结合、理论与实践相结合的政策性和实践性很强的学科，学习中应注意：

首先，学习中必须坚持以马克思主义、毛泽东思想为指导，根据我国对外贸易的原则以及各项方针政策的精神去领会、掌握和处理业务上的问题，以保证正确的学习方向，提高学习效果。

第二，必须从实际出发，联系各个时期国际市场变化趋势和我国进出口业务的具体情况，认真贯彻理论联系实际的学风，结合案例分析，不断提高分析问题和解决问题的能力。

第三，要按照国际规则办事，认真学习国际贸易的习惯做法，扩大知识面，努力把我国进出口业务做好做活。

最后，通过学习，不仅要懂得国际贸易业务的基本理论和基本知识，还要针对进出口业务的各个环节进行实际操作。通过课堂教学、课后练习、到实际工作部门调查实习，增加感性知识，加强基本技能的训练，培养实际操作能力，使学用结合起来，做到学以致用。

电视大学的教学具有远距离和成人教育的特点，培养应用型高等专门人才的要求，教材在编写中强调教材内容以必需和够用为度，便于自学为原则，并采取多媒体远距离教学形式，以取得最佳的教学效果。

第一章 商品的品质和数量

国际贸易中，商品的品质和数量是买卖双方签订合同和履行合同的依据。因此，买卖双方洽商交易时，必须就商品的品质和数量条件谈妥，并在合同中具体订明，商品的品质和数量是签订合同的重要条款之一。

第一节 商品的品质

一、品质的重要性及对品质的要求

商品品质是商品的内在质量和外观形态的综合。例如商品的化学成分、物理性质、机械性能、造型、结构、色、香、味等技术指标或要求。在实际业务中，经常使用的规格、等级、标准等都属于商品品质范畴。

在国际贸易中，品质的优劣是决定商品能否进入国际市场、销路大小和价格高低的重要因素。在出口方面，提高出口商品的质量，不仅可以提高我国商品在国际市场的竞争能力，开拓国际市场，提高售价，为国家多创外汇，而且还可以提高我国商品在国际市场的信誉，反映我国科学技术及生产力的进步及发展水平；在进口方面，严格把好质量关，是使进口商品适应国内生产和人民消费上的需要，是确保和加速社会主义现代化建设的重要问题。因此，进出口商品的品质是对外贸易工作者必须十分重视的问题。

为了促进我国对外贸易的发展，我们必须在国家有关政策指

导下，按国际经济规律办事，在进出口业务中把好质量关。具体要求如下：

（一）对出口方面商品品质的要求

1. 树立商品品质国际化的思想

出口商品是以国际市场为目标，国际市场的消费者与国内市场的消费者有不同要求。因此，必须在调查研究了解国际市场的基础上，按国际市场的要求，确立创名牌、树名牌、保名牌的策略。以优取胜，不断提高出口商品的品质，增加花色品种，缩短商品更新换代周期，以适应国际市场要求，增强商品竞争能力。

2. 适应不同国家、不同消费者的要求

由于世界各国科学技术、经济发展水平不同以及各国政治、历史、风俗习惯、传统方面的差异，我们必须按照国际市场细分化的方法，运用差异性市场策略，以国际市场消费者为中心，适应不同消费者的需要，提高国际市场占有率，开拓国际市场。

3. 适应进口国家对商品品质的要求和规定

世界各国为维护国家利益对进口商品都有一定的要求和规定，凡品质不符合规定或要求的商品，一律不准进口，有的要就地销毁，并由货主承担由此产生的一切费用。因此，要使我国商品能够顺利进入国际市场，避免上述情况发生，就必须了解世界各国对进出口商品品质的管理和规章制度，努力做到适应进口国的有关规定和要求。

4. 适应国外市场自然条件和销售季节

由于各国自然条件和季节的不同，对商品品质、规格往往也会有不同的要求。同时，商品在运输、装卸、储存等流转过程中，由于气候的变化对某些商品也会引起物理的或化学的变化或反应，因此，必须注意各国自然条件的差别，掌握商品品质在流转过程中的变化规律，使我国出口商品适应这方面的不同要求，开拓国际市场。