

新编本

# 国际贸易实务

对外经济贸易大学  
国际商务教研室编写组编

对外贸易教育出版社

国际贸易实务

国际贸易实务

国际贸易实务

# 国际贸易实务

(新 编 本)

对外经济贸易大学

国际商务教研室编写组 编

对外贸易教育出版社

**国际贸易实务（新编本）**

**对外经济贸易大学  
国际商务教研室编写组 编**

**责任编辑 白泓**

\*

**对外贸易教育出版社出版**

**（北京和平街北口北土城 邮政编码 100029）**

**新华书店北京发行所发行·新源印刷厂印刷**

\*

**开本850×1168 1/32·印张8.125·字数218千字**

**1991年5月 第1版·1991年5月 第1次印刷**

**印数1—31000册·定价 4.00元**

**ISBN 7—81000—453—0/F·138**

32402.22

P. 251

## 编写说明

为了适应我国对外经济贸易事业的发展和教育改革的需要，我们在原来有关教材的基础上，根据最新修订的有关国际规则和国际公约，吸收当前国际经济贸易中新的做法，编写了这本教材。

全书共分十章，由国际货物买卖合同的基本条款、合同的成立和合同履行及贸易方式四大部分组成，可供高等院校国际贸易专业的学生使用，也可作为全国经贸干部培训的基本教材。

本书由对外经济贸易大学国际贸易系国际商务教研室集体编写，参加编写的同志如下：第一章为黎孝先，第二章为石玉川，第三、四章为严思忆，第五章为黎孝先，第六章为乔荣贞，第七章为房英齐，第八章为石玉川，第九章为乔荣贞，第十章为邱年祝、严思忆。

限于编者水平，加以时间仓促，纰缪挂漏在所难免，尚希读者批评指正。

编写组

1991年3月

# 目 录

|                     |         |
|---------------------|---------|
| 导言                  | ( 1 )   |
| 第一章 商品的品名、品质、数量和包装  | ( 3 )   |
| 第一节 商品的品名           | ( 3 )   |
| 第二节 商品的品质           | ( 5 )   |
| 第三节 商品的数量           | ( 15 )  |
| 第四节 商品的包装           | ( 22 )  |
| 第二章 贸易术语            | ( 32 )  |
| 第一节 贸易术语的意义及其国际贸易惯例 | ( 32 )  |
| 第二节 在出口国交货的贸易术语     | ( 35 )  |
| 第三节 在进口国交货的贸易术语     | ( 44 )  |
| 第三章 国际货物运输          | ( 48 )  |
| 第一节 运输方式            | ( 48 )  |
| 第二节 合同的装运条款         | ( 60 )  |
| 第三节 运输单据            | ( 69 )  |
| 第四章 国际货物运输保险        | ( 76 )  |
| 第一节 海上货物运输保险承保的范围   | ( 76 )  |
| 第二节 我国海洋货物运输保险的险别   | ( 83 )  |
| 第三节 其他货物运输保险        | ( 88 )  |
| 第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款  | ( 90 )  |
| 第五节 买卖合同中的保险条款和保险做法 | ( 94 )  |
| 第五章 商品的价格           | ( 98 )  |
| 第一节 价格的掌握           | ( 98 )  |
| 第二节 计价货币与保值条款       | ( 100 ) |
| 第三节 作价办法            | ( 102 ) |
| 第四节 佣金和折扣           | ( 107 ) |
| 第五节 合同中的价格条款        | ( 108 ) |

|            |                      |       |
|------------|----------------------|-------|
| <b>第六章</b> | <b>国际货款的收付</b>       | (110) |
| 第一节        | 支付工具                 | (110) |
| 第二节        | 汇付和托收                | (116) |
| 第三节        | 信用证                  | (125) |
| 第四节        | 银行保函与备用信用证           | (145) |
| 第五节        | 各种支付方式的选用            | (153) |
| <b>第七章</b> | <b>检验、索赔、不可抗力和仲裁</b> | (156) |
| 第一节        | 商品检验                 | (156) |
| 第二节        | 索赔                   | (169) |
| 第三节        | 不可抗力                 | (174) |
| 第四节        | 仲裁                   | (179) |
| <b>第八章</b> | <b>进出口合同的商订</b>      | (188) |
| 第一节        | 磋商交易                 | (188) |
| 第二节        | 签订合同                 | (196) |
| <b>第九章</b> | <b>进出口合同的履行</b>      | (198) |
| 第一节        | 出口合同的履行              | (198) |
| 第二节        | 进口合同的履行              | (214) |
| <b>第十章</b> | <b>贸易方式</b>          | (219) |
| 第一节        | 包销                   | (219) |
| 第二节        | 代理                   | (223) |
| 第三节        | 寄售                   | (227) |
| 第四节        | 招标与投标                | (231) |
| 第五节        | 拍卖                   | (235) |
| 第六节        | 商品期货交易               | (237) |
| 第七节        | 对销贸易                 | (241) |
| 第八节        | 对外加工装配业务             | (247) |

## 导 言

《国际贸易实务》是一门理论与实践紧密结合并具有涉外活动特点的实践性很强的应用学科，也是对外经济贸易专业必修的一门主要基础课程。开设本课程的目的，在于使学员初步掌握从事国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法。

由于国际贸易具有与国内贸易不同的特点，它的贸易过程、交易条件、贸易做法和涉及的问题，都远比国内贸易复杂，具体表现在下列几方面：

一、交易双方处在不同的国家和地区，在洽商交易和履约过程中，涉及到各自不同的制度、法律、法令、政策措施、贸易惯例与习惯做法，情况错综复杂。

二、交易双方的成交量，通常都比较大，而且交易的商品一般又需要通过长途运输，故买卖双方承担的风险较大。

三、在当前国际局势动荡不定、国际市场竞争愈演愈烈和国际市场价格瞬息万变的情况下，从事国际贸易的难度更大，它易受国际政治、经济形势和其它客观条件变化的影响。

四、在国际贸易中，市场范围广阔，从业人员复杂，加之，交易双方相距遥远，故易产生种种欺诈活动，如稍有不慎，则可能蒙受巨大损失。

五、国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融等部门和各式各样的中间商、代理商，若一个部门或一个环节出问题，就会影响整笔交易，并易引起法律纠纷。

上述特点表明，凡从事对外贸易的人员，不仅必须掌握国际贸易的理论、政策和必要的法律知识，并了解国际贸易的有关惯例，而且还必须具有较丰富的商务知识和分析、处理实际业务问



题的能力。根据这一要求，我们从实际需要出发，以国际货物买卖为研究对象，并结合有关的法律和国际贸易惯例，对合同条款、合同的商订与履行、贸易方式与做法以及有关的知识有重点地进行全面系统的介绍和说明。

根据本课程的性质、特点和任务，要求在学习过程中注意下列几点：

一、以马列主义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理论、政策，在本学科中加以具体运用，以便使理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析问题与解决问题的能力。

二、要从实际出发，认真研究国际贸易惯例和一般习惯做法，并灵活运用其中一些行之有效的经验，以增强我们在国际市场上的竞争能力。

三、在学习有关国际贸易实务的基本原理和基本知识的同时，要重视案例教学和平时练习，并结合到校外参观、实习，以增加感性知识，加强基本技能的训练，使“学”和“用”结合起来，真正做到学以致用。

## 第一章 商品的品名、品质、

### 数量和包装

国际贸易中所交易的每种商品，都有其具体的名称，并表现为一定的品质。每笔交易都离不开一定数量，而交易的大多数商品，都需要有一定的包装。因此，买卖双方洽商交易时，必须就商品的品名、品质、数量与包装这些主要交易条件谈妥，并在合同中具体订明。

### 第一节 商品的品名

#### 一、列明品名的意义

国际贸易与国内的零售贸易不同，看货成交，立即交货的交易极为少见；绝大多数的交易，从签订合同到交货往往是相隔一段相当长的时间；而且在很多情况下，买卖双方在洽谈交易和签订合同的过程中并没有看到具体的商品，只是凭借对拟行买卖的商品进行必要的描述来确定交易的标准。因此，在国际货物买卖合同中明确买卖的标的物，就成为必不可少的了。

从法律上看，在合同中规定标的物的具体名称具有重大的意义。这项规定是买卖双方在货物交收方面的一项基本权利和义务。按照有的法律和惯例，对商品的具体描述是有关商品的说明（Description）的一个主要组成部分，是货物交收的基本依据之一。如果卖方交付的货物不符合合同规定的品名或说明，买方有权拒收，撤销合同并提出损害赔偿。

从业务角度看，这项规定是交易的物质内容，是交易赖以进行的物质基础和前提。只有在确定标的物的前提下，卖方才有可

能赖以安排生产、加工或收购；买卖双方才有可能据以决定包装、运输方式和保险险别，并在此基础上就价格问题进行磋商，作出规定。

## 二、品名条款的内容

买卖合同中的标的物条款一般比较简单，通常都是在“商品名称”或“品名”(Name of Commodity)的标题下，列明缔约双方同意买卖的商品的名称，故又称之为“品名条款”。有时为了省略起见，也可不加标题，只在合同的开头部分，列入双方同意买入卖出某种商品的文句。

就一般商品而言，有时也可只列明双方意欲买卖的商品名称，例如，红小豆、棉坯布、钨砂等。但是一种商品往往有许多不同的品种、型号、等级，因此，为明确起见，亦可把有关品种或品质产地或型号的概括性描述包括进去，作进一步的限定。有的甚至把商品的品质规格都包括进去，在这种情况下，它即是品名条款和品质条款的合并。合同中有关标的物的规定，并没有统一的、固定不变的格式。如何规定，可根据双方当事人的意思予以确定。

## 三、品名条款规定方法及注意事项

国际货物买卖合同中，品名条款是合同中的主要条款，所以规定此条款时，应当注意下列事项：

### (一) 必须做到内容明确、具体

文字的表达应能确切反映标的物的特点，切忌空泛、笼统，以免给履行合同造成不应有的困难，埋下贸易纠纷的祸根。

### (二) 必须实事求是，切实反映商品的实际情况

从卖方来说，它必须是他所能生产或供应的品类或型号；就买方而言，必须是所需要进口的品种。做不到或不必要的描述性的词句，都不应列入。

### (三) 尽可能使用国际上通行的名称

目前，有些商品的名称并不完全一致，有的在不同的地方可以有不同的叫法，为了避免误解，应该尽可能使用国际上通行的

名称。如果必须使用地方性的名称，则需双方就其含义取得了解。对于一些新商品的定名及其译名，必须做到准确易懂，符合国际上习惯。

#### （四）恰当选择商品的不同名称

如果一种商品可以有不同的名称，则在确定品名时，必须注意有关国家的海关税则和进出口限制的有关规定，在不影响外贸政策的前提下，从中选择有利于减低关税或方便进口的名称，作为合同的品名。

#### （五）必须考虑品名与运费的关系

目前通行的班轮运费是按商品等级规定收费标准的。但由于商品名称并不统一，存在着同一商品因名称不同而收取的费率迥异的现象。从这个角度看，选择合适的品名，则是节省运费开支、降低成本的一个重要方面，理应引起注意。

## 第二节 商品的品质

### 一、品质的重要性及对品质的要求

商品品质，亦称商品的质量 (Quality of Goods)。它是指商品的内在质量和外观形态的综合。商品内在素质 (Intrinsic Quality)，指气味、滋味、成份、性质 (性能)、组织结构等。如金属的物理性能：抗拉强度 (Tensile Strength)、延展度 (Ductility)、抗压强度 (Compressive Strength)、抗弯强度 (Flexible Strength) 等。如纺织品的组织结构、经纬密度、纱支等。广义的商品品质除包括上述内在特性外，还包括颜色、光泽、透明度、款式、花色、造型等外在因素。

商品的质量具有经济、政治意义。商品品质的高低直接影响使用效能和市场价格。在出口中，改进和提高出口商品的质量，不仅可以提高我国商品的竞争能力，扩大销售，提高售价，为国家创造更多的外汇，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社会主义建设发展的水平。在进口中，

严格把好进口商品质量关，是使进口商品适应国内生产和消费上的需要，是确保我国社会主义建设按照计划顺利进行和加速实现四个现代化的重要问题。因此，进出口商品的品质就成为对外贸易工作者必须重视的一个主要问题。

为了使我国进出口商品的品质适应我国对外贸易发展和社会主义建设的需要，我们必须在国家有关政策指导下，按照经济规律办事。在出口商品的生产、运输、存储、销售的过程中，加强对产品质量的全面控制。在进出口商品的订货、运输、接受等工作环节中，切实把好质量关。具体要求如下：

### （一）出口方面

1. 树立商品国际化的观点。从国外市场的需要出发，在调查了解国外市场需要的基础上，不断改进和提高出口商品的质量，增加商品的花色品种，缩短更新换代的周期，以适应国际市场的变化，增强在国际市场上的竞争能力。

2. 适应不同市场、不同消费者对商品品质的要求。由于世界各国经济发展不平衡，科学技术发展水平的悬殊，以及在政治、历史、传统习惯方面的差异，嗜好、爱好也不尽相同，出口商品品质必须要适应这种差异，适应不同消费者的需要。

3. 适应各国政府有关法令与条例的规定。世界各国对外贸易或有关管理部门对某些进口商品的品质往往有一定的要求或规定，凡是品质不符合规定或要求的商品，一律不准进口，有的甚至还要就地销毁，并由货主承担由此产生的各种费用。因此，要使我国商品能够顺利地进入国际市场，避免上述情况的发生，就必须充分了解各国对进出口商品的管理规章或制度，在不违反我国外贸方针政策以及在我国生产条件允许的前提下，努力做到适应进口国家的有关要求或规定。

4. 适应国外销售的季节、销售方式和自然条件。由于季节、销售方式以及自然条件不同，国外市场对某些商品的品种或品质规格往往也会有不同的要求。同时，在运输、装卸、存储的流通过程中，气候的变化对某些商品也会引起物理或化学的变化

或反应。因此，注意季节、销售方式和自然条件的差别，掌握商品在流转过程中的变化规律，使我国出口商品的品质适应这些方面的不同要求，也是我们扩大出口的重要条件之一。

## （二）进口方面

我们应从实际情况出发规定进口商品的品质要求，并在运输一直到验收等各个环节中，把好品质关，切实保证进口商品质量，真正符合我国社会主义建设、科学研究、国防建设和人民生活与保障人民身体健康的需要。

### 二、表示品质的方法

合同中的品质条款是合同的重要条款之一。它既是构成商品说明的重要组成部分，又是买卖双方交接货物时对货物品质进行评定的依据。许多国家的法律，对于卖方在交货品质方面所承担的义务都作了规定。这些规定亦不完全一样。例如，按照英国的法律，品质条款往往是合同的“要件”（Condition）；《美国统一商法典》规定，如果表示品质声明已经构成交易的基础的一部分，即构成卖方的明示担保，卖方交货如与合同不符，买方有权主张损害赔偿（扣价）以至撤销合同。联合国的《国际货物销售合同公约》也规定，卖方交付的货物必须与合同所规定的数量、质量和规格相符。如卖方违反合同规定，交付与品质条款不符的

定，凡是品质不符合规定或要求的商品，一律不准进口，有的甚至还要就地销毁，并由货主承担由此产生的各种费用。因此，要使我国商品能够顺利地进入国际市场，避免上述情况的发生，就必须充分了解各国对进出口商品的管理规章或制度，在不违反我国外贸方针政策以及在我国生产条件允许的前提下，努力做到适应进口国家的有关要求或规定。

4. 适应国外销售的季节、销售方式和自然条件。由于季节、销售方式以及自然条件不同，国外市场对某些商品的品种或品质规格往往也会有不同的要求。同时，在运输、装卸、存储的流转过程中，气候的变化对某些商品也会引起物理或化学的变化

ity)买卖。采用这种方法时，交易往往是在卖方所在地进行。由买方或买方的代理人验看货物，只要他认为商品品质符合购买意图，就可以凭看货成交。如卖方交付的是所验看的商品，买方就不得对品质提出异议。

2. 凭样买卖 (Sale by Sample): 样品 (Sample), 通常是指从一批商品中抽取出来的或由生产、使用部门加工、设计出来的，足以反映和代表整批商品品质的少量实物。凡是以样品表示商品品质并以之作为交货根据的称为凭样买卖。

在国际贸易中，样品种类很多，根据提供方的不同可分为：

(1) 卖方样 (Seller's Sample) 由卖方提供的样品称为卖方样。凡凭卖方提供的样品作为品质依据进行买卖的，称为凭卖方样买卖。

(2) 买方样 (Buyer's Sample) 它是指由买方提供样品，卖方同意日后以买方样品作为交货的品质依据者。

(3) 对等样 (Counter Sample) 它是指卖方根据买方提供的样品，加工复制出一个类似的样品提供买方确认，经确认后的样品，称为“对等样”，有时也称“回样”，业务上有时还称为“确认样” (Confirming Sample)。

按照资本主义国家的法律解释，凡是凭样品进行的买卖，卖方交付的货物必须与提供的样品完全一致。买方应有合理的机会对货物和样品进行比较；所交货物不应存在合理检查时不易发现的有导致不合商销的瑕疵等……

凭样买卖一般适用于一些在造型上有特殊要求或具有色、香、味方面特征的商品。目前我国出口的某些工艺品、服装、轻工业品等常采用这种方式表示其品质。不过，在目前国际贸易的实际中，单纯凭样品成交的情况不多，一般只是作为规定商品的某个或某几个质量指标的依据，例如，为了表示商品的颜色，采用“色样” (Colour Sample)；为了表示商品的造型，采用“款式样” (Pattern Sample) 等，例如纺织品、服装就采用这种做法。而对商品其他方面的质量则采用其它方法表示。

还应当指出的是，在日常的进出口业务中，买卖双方为了发展贸易关系，增进彼此对对方所经营商品的了解，促成交易，往往采用互相寄送样品的做法。这种以介绍商品为目的而寄出的样品只是被用来说明该种商品品质的一般状态，供对方参考。如果双方在订约时并未明确品质以该项样品为准，而是采用其他方法来表示品质，那么这种样品对双方都没有约束力，也就是说并不是凭样买卖。不过，为明确起见，在寄送该样品时，最好标明“仅供参考”(for reference only)字样，以免与标准样品混淆。

## (二) 以说明(Description)表示商品品质

凡以文字、图表、相片等方式来说明商品的品质者，均属于凭说明表示商品品质的范畴。它又可以分为：

1. 凭规格买卖(Sales Specification)：商品规格(Specification of Goods)是一些足以反映商品品质的主要指标。例如，化学成份、含量、纯度、性能、长短、粗细、容量等等。买卖双方在洽谈交易时，可以通过提供规格来说明一种商品的基本品质状况。在国际贸易中，用来说明商品品质的指标因商品不同而异。例如，洛阳6号煤的规格是：干态灰粉16—18%；水份5%以下；硫份0.5%以下；干态挥发份12%；干态发热量6800—7500大卡/公斤，最低不低于6200大卡/公斤；粒度10mm以下。又如大豆的规格为：水份(最高)14%；杂质1%；不完善粒7%，含油量(最低)18%。即使是同一种商品，由于用途不同，对规格的要求也会有所差异。就以大豆为例，作榨油用的大豆就要求列明含油量，但是用于食用者，则不一定列入含油量，而可能把蛋白质的含量作为重要指标。

用规格表示商品品质的方法具有简单易行，明确具体，而且可以根据每批货物的具体情况灵活调整的特点，所以在国际贸易中应用较广。

2. 凭等级买卖(Sale by Grade)：商品的等级(Grade of Goods)是指把同一种商品，按其规格的差异，分为品质优劣不



同的若干等级，例如一、二、三；甲、乙、丙；大、中、小等等。每一级都规定有相对固定的规格。例如，我国出口的钨砂就主要根据其三氧化钨和锡含量的不同，分为特级、一级、二级三种。

|    | 三氧化钨 | 锡    | 砷    | 硫    |
|----|------|------|------|------|
|    | 最低   | 最高   | 最高   | 最高   |
| 特级 | 70%  | 0.2% | 0.2% | 0.8% |
| 一级 | 65%  | 0.2% | 0.2% | 0.8% |
| 二级 | 65%  | 1.5% | 0.2% | 0.8% |

由于不同等级的商品有不同的规格，而每一等级的规格又是固定不变的，因此，如果对方已经熟悉某级别的具体规格，就可以只列明等级，毋需赘述其具体内容。

商品的等级，一般是出口商或制造商根据其长期生产和了解该项商品的经验，在掌握其产品的品质规律的基础上制订出来的。它有助于更好地满足各种不同的消费需要，简化交易手段，做到优质优价；同时也有利于安排生产和加工整理工作的进行。但是，这种由个别厂商制定的等级并没有约束力，买卖双方在订约时完全可以根据自己的意愿予以调整或改变。

3. 凭标准买卖 (Sales by Standard): 标准是指统一化了的规格和等级及其检验方法。目前，世界各国政府或工商团体都就许多商品制定和公布了统一的等级以及具体的规格要求和检验方法，在一定范围内（如一国、一个部门或行业）实施，作为评定同一产品品质的依据。在国际货物买卖中，人们也经常使用标准作为说明和评定商品品质的依据。例如，在买卖美国小麦时，经常使用的是美国农业部制定的小麦标准。

从法律上看，目前世界上的各种标准有一些是有约束性的，品质不符合标准要求商品不得进口或出口。但有不少标准则没有法律上的效力，仅供买卖双方参考使用，买卖双方可另行约定品质的具体要求。不过，在国际贸易中，对一些已经有了被广泛接受的标准的商品，一般是倾向于按该项标准进行交易，不另订