

高等财经院校试用教材

GAODENG CAI JING YUAN XIAO SHIYONG JIAOCAI

徐景霖 主编

国际贸易实务



高等财经院校试用教材

国际贸易实务

徐景霖 主编

中国财政经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/徐景霖主编. —北京:中国财政经济出版社, 1996

高等财经院校试用教材

ISBN 7-5005-3000-5

I. 国… II. 徐… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 21323 号

中国财政经济出版社出版

社址:北京东城大佛寺东街 8 号 邮政编码:100010

通县西定安印刷厂印刷 各地新华书店经销

850×1168 毫米 32 开 10.375 印张 250 000 字

1996 年 6 月第 1 版 1996 年 6 月北京第 1 次印刷

印数:1— 30 50 定价:11.10 元

ISBN 7-5005-3000-5 /F·2829

(图书出现印装问题,本社负责调换)

编 审 说 明

本书是全国财经类通用教材。经审阅,我们同意作为高等财经院校试用教材出版。书中不足之处,请读者批评指正。

财政部教材编审委员会

1995年9月26日

编写说明

在我国社会主义市场经济不断完善和改革开放政策逐步深入发展的新形势下,为了适应我国对外贸易经济合作事业高速发展的需要和满足全国财政系统校内外教学与培训经贸干部的需要,在财政部统一领导和组织下编写了这本教材。

参加编写本书的有:东北财经大学徐景霖教授,上海财经大学岳咬兴副教授,江西财经学院苏鸿基副教授,由徐景霖教授担任主编。由于编者水平有限,书中缺点和错误难免,希望批评指正。

编者

1995年7月

目 录

绪 论	(1)
第一章 货物的品质	(5)
第一节 货物品质的含义和作用	(5)
第二节 货物品质的表示方法	(9)
第三节 合同中的品质条款	(14)
第二章 货物的数量	(18)
第一节 货物数量的计算方法	(18)
第二节 合同中的数量条款	(21)
第三章 货物的包装	(26)
第一节 货物包装的作用	(26)
第二节 货物包装的种类	(31)
第三节 货物包装的标志	(34)
第四节 中性包装和定牌	(37)
第五节 合同中的包装条款	(39)
第四章 贸易术语	(43)
第一节 贸易术语的含义和分类	(43)
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例	(45)
第三节 国际贸易中主要的贸易术语	(51)
第四节 国际贸易中其他贸易术语	(62)
第五节 贸易术语的选用	(65)
第五章 货物的价格	(70)
第一节 货物价格的掌握	(70)

第二节	作价方法	(72)
第三节	几种常用价格的换算	(74)
第四节	合同中的价格条款	(77)
第六章	货物的交付	(81)
第一节	货物运输方式	(81)
第二节	货物交付条件	(95)
第七章	货物的运输保险	(113)
第一节	海上风险、损失和费用	(113)
第二节	我国海运货物保险条款	(117)
第三节	英国伦敦保险协会海运货物保险条款	(122)
第四节	我国海运货物保险业务合同中的保险 条款	(124)
第五节	海运货物保险合同的形式	(129)
第六节	其他运输方式的货物保险	(131)
第七节	保险索赔	(134)
第八章	货款的支付	(140)
第一节	支付工具	(140)
第二节	汇款	(147)
第三节	托收	(149)
第四节	信用证	(156)
第五节	银行保证函	(171)
第六节	各种支付方式的结合使用	(176)
第七节	合同中的支付条款	(179)
第九章	货物的检验	(183)
第一节	检验时间和地点的确定	(185)
第二节	商品检验机构	(189)
第三节	检验证书及其作用	(192)

第四节	检验条款的规定·····	(194)
第十章	争议、索赔、仲裁和不可抗力·····	(198)
第一节	争议和索赔·····	(198)
第二节	国际经济贸易仲裁·····	(205)
第三节	不可抗力·····	(214)
第十一章	进出口交易洽商与合同订立·····	(218)
第一节	进出口交易洽商的程序·····	(218)
第二节	发价和接受·····	(223)
第三节	进出口合同的签订·····	(234)
第十二章	出口合同的履行·····	(239)
第一节	备货和报验·····	(241)
第二节	催证、审证和改证·····	(243)
第三节	租船订舱、投保、报关和装运·····	(250)
第四节	制单结汇·····	(252)
第十三章	进口合同的履行·····	(274)
第一节	办理对外付款保证手续·····	(274)
第二节	租船订舱、保险、审单付款及接货拨交·····	(278)
第三节	进口业务的国内结算·····	(283)
第十四章	贸易方式·····	(286)
第一节	包销、定销与经销·····	(286)
第二节	商业代理·····	(293)
第三节	寄售业务与拍卖业务·····	(297)
第四节	招标与投标·····	(302)
第五节	商品交易所的期货交易·····	(305)
第六节	对销贸易·····	(308)
第七节	补偿贸易·····	(312)
第八节	加工装配贸易·····	(317)

绪 论

一、学习《国际贸易实务》的目的和要求

为了适应我国对外经济贸易事业发展和教学改革的需要,培养从事对外经济贸易高级管理人才,而开设《国际贸易实务》课。本门课是以马列主义、毛泽东思想以及邓小平建设有中国特色社会主义理论为指导,理论与实践紧密结合,并具有涉外业务特点的政策性与实践性很强的应用学科,也是国际贸易专业必修的一门主要基础课。开设本门课的目的,在于使国际贸易专业学生不仅必须掌握国际贸易理论、政策、法律知识以及有关国际贸易惯例,而且还必须具有较丰富的国际商务知识和分析处理外贸业务问题能力。通过学习本门课程,使国际贸易专业学生掌握从事国际贸易基本原理、基本知识和基本技能与方法。

根据本门课程的教学目的与特点,要求在教学中做到以下几点:

1. 应该以马列主义基本原理和我国对外经济贸易各项方针政策为指导,将国际贸易专业先行课《国际贸易》、《中国对外贸易概论》所阐述的国际贸易理论、方针政策,在本学科加以具体体现与运用、使理论与实践,政策与业务有效结合。

2. 在本学科的教学实践中,注意与国际贸易法律结合,增强国际贸易专业学生法律观念及国际贸易惯例知识,以维护我国外贸企业正当合法权益。

3. 在本学科的教学实践中,注意增强学生外贸业务感性知识和提高学生实际业务操作能力。结合教学定期到外贸业务部门、商检、保险、铁路、港口等参观学习,将本学科实践性甚强难以用文字和语言阐述的问题,可以通过参观和电视录像等方式解决。

二、本门课的主要内容

本书共十四章,它的内容包括国际货物买卖的出口业务和进口业务及贸易方式。

(一) 出口业务部分

出口业务程序大体可分为四个阶段:

第一阶段为出口交易前的准备工作。主要有:出口计划的编制,出口计划有关主管部门批准。按计划进行收购或调拨出口货源;并采取各种方式和通过各种渠道对国际市场和客户进行调查,选择适当的市场和客户;制订出口经营方案,进行商标注册和广告宣传等。

第二阶段为出口交易洽商。就是通过函电或谈判洽商每笔出口业务的具体事宜。交易洽商程序一般要经过询价、发价、还价和接受四个环节。洽商的内容是货物的品质规格、数量、包装、价格、交货保险、支付、商检、异议与索赔、仲裁和不可抗力等交易条件。如国外某客户来一个电报或电传,询问可否供应某种货物,在业务上称为“询价”(Inquiry)。我方收电后,如有意按一定的交易条件供应某种货物,就向对方去电(函)表示可供某种货物数量、规格、单价、交货条件、包装和支付方式等,并要求对方回电(函)答复,这称为“发价”(Offer)。当对方接到我方发盘,同意发盘中某些条件,并对其中的条件提出了不同意见,这种表示,称为“还价”(Counter offer)。如果对方接到我方发价后,无条件地完全同意(Acceptance),交易即为达成。

第三阶段为签订出口合同。双方经过洽商,交易达成之后,为了将交易洽商达成一致的内容以书面形式固定下来,以便双方按此履行,即称为签订合同。买卖合同的内容一般是双方交易洽商的内容,也可能少一些一般交易条件。

第四阶段为履行合同和处理索赔。在这个阶段卖方应按合同规定备货,属于 CIF 出口合同和即期信用证支付的,履行此类合同的程序是催证、审证、改证、租船订舱、办理保险、报验、报关和装运。装运之后,应按信用证要求缮制单据,在信用证有效期之内,交银行议付和结汇。如果在履约中出现问题,产生争议,可能还要处理索赔或理赔。

(二) 进口业务部分

进口业务程序一般分为四个阶段:

第一阶段为进口交易前的准备工作。主要包括进口计划的编制、订货单位提出进口申请、订货卡片的填报、进口项目的审批和外贸经营进口业务单位的准备工作等。

第二阶段为进口交易洽商。进口交易的洽商按进口物资的种类不同。可采用不同的洽商方式。如果进口一般物资,可采用函电洽商方式。一般经过询价、比价、还价和接受等几个环节;如果进口机器设备包含技术转让内容,则采用谈判方式进行洽商。经过双方洽商,达成交易,即可签订合同。

第三阶段为进口合同的签订。双方交易达成之后,即可签订进口合同。进口合同的格式一般由我方备制。合同的格式分为两种:一种称为购货合同,另一种称购货确认书,二者具有同样的法律效力。一般进口合同多使用购货确认书;数量较大或交易条件复杂的或进口机器设备包括技术内容的,则使用正式合同。

第四阶段为进口合同的履行。进口合同签订之后,我们要坚持“重合同、守信用”的原则,及时履行应承担的义务,以便圆满地完

成国内订货单位交给的进口任务。同时,也要催促对方按合同规定履约,并防止其拖延履约和毁约情况发生。进口合同的履行一般经过办理对外付款保证手续、催装、审单、付款和接货等阶段。还须与国内订货单位结算货款和其他费用。如果货物到达之后,经商检机构检验在质量、数量、包装或其他方面有问题,须依据商检证书和其他单据对外进行索赔。

除上述内容外,本书还介绍了我国对外贸易采取的传统贸易方式与灵活贸易方式。

为了使读者由浅入深地学习和掌握本书内容,本书先从国际货物买卖的交易条件开始阐述,并结合交易条件介绍了国际货物买卖惯例及有关法律知识。然后,按出口和进口业务的程序予以介绍。这样能够使读者系统地了解 and 掌握我国对外贸易进出口业务的内容及其做法。

第一章 货物的品质

货物(或称商品)是国际贸易买卖合同的标的和物质基础。货物的品质则是买卖双方进行交易时首先要考虑和洽商的问题,也是每个买卖合同必须明确规定的主要交易条件。货物品质的优劣直接关系到货物的使用效能、售价高低和销路的畅滞。因此,交易中如何确定货物的品质是买卖双方利益的基础,是国际货物买卖中主要的因素之一。

第一节 货物品质的含义和作用

一、货物品质的含义

货物品质(Quality of Goods),一般是指货物本质性的质量和外观形态。货物本质性的质量表现为货物的化学成分的构成、物理和机械性能、生物特征等;货物的外观形态则表现为货物的形态、结构、色泽、味觉等。在国际贸易中,往往是按照每种货物的不同特点,选择一定的质量指标去表示不同货物的品质,如机床以性能、用途、功率、自动化程度等;煤以灰分、含水、含硫、发热量、挥发分、粒度等;服装以面料和辅料、款式、颜色等;大豆以含油量、含水量、杂质、不完整粒等指标表示。货物的不同质量指标或特征具有不同的使用价值,可以满足消费者和使用者不同的需要。因此,货物的质量优劣是购买者最关心的问题。

二、货物品质的作用

（一）货物品质是商品使用价值的标志

使用价值是商品满足社会需求的自然属性，货物的品质则是这种自然属性的体现，是消费者评价货物的依据。货物品质的优劣直接影响到商品的使用效能，是能否吸引消费者购买的重要条件。

（二）货物品质是国际市场竞争的焦点

国际市场竞争激烈，传统的“价格竞争”即以“廉价低质”商品参与国际竞争已不能达到扩大市场、扩大销售的目标。尤其是在贸易保护主义盛行，各国纷纷采取形式多样的进口配额等限制措施的情况下，只有提高出口产品档次、促进升级换代、提高产品的品质，采取“以质取胜”战略，才能巩固和发展传统市场、拓展新市场。

（三）货物品质是增加出口收汇的重要途径

质量是效益的核心。国际货物买卖也是如此。品质的优劣直接影响售价的高低，质优才能价高。通过改善和提高品质、增加附加价值，才能在国际市场卖好价，卖高价，增加外汇收入。

（四）货物品质是商业信誉的保证

“质量第一、信誉第一”，是国际贸易交易的重要原则。货物的品质不仅关系到出口者的信誉，并且对出口国家的信誉都有重要的影响，从而对整个国家的对外贸易产生重要的影响。

（五）货物品质是合同履行的依据

国际贸易买卖合同中的品质条款，是买卖双方履行合同的重要依据。卖方提供的货物如不符合合同规定的品质要求，就构成严重违约，买方就有权撤销合同，并要求得到损害赔偿。

可见，无论是从交易过程看，还是从经济上、政治上分析，货物的品质都是至关重要的。

三、对货物品质的要求

(一) 品质标准的国际化

品质标准是衡量货物品质的指标体系。采用国际通用标准是商品进入国际市场的重要条件,也是我国扩大对外开放,发展外向型经济的需要。为在我国出口企业推行国际化标准组织(International Standard Organization,简称 ISO)制定的 ISO 9000 系列标准及其等同、等效标准,提高质量管理和质量保证水平,确保出口商品质量,促进国际间的相互认证和对外贸易的发展,必须认真执行国家有关出口商品质量的评审和管理的规定及办法。

ISO 9000 系列标准是国际标准化组织为适应国际贸易发展需要,于 1987 年发布的适用于生产企业质量体系进行评审,质量管理和保证系列的国际标准。该标准得到国际上大多数国家,尤其是工业发达国家的普遍重视和采用。欧盟已将 ISO 9000 系列标准等同采用为 EV 9000 系列标准,要求非成员国产品进入欧盟市场也须采用此标准。美国和日本等国也在积极推行该项标准。如今 ISO 9000 已成为产品进入国际市场的一种通行证。国际标准化组织已是拥有 100 个国家标准机构的联合组织,我国也是该组织的成员之一。

(二) 品质的适应性

1. 适应国外市场的消费水平与消费习惯。世界各国由于生产技术的差异,历史发展的先后,自然资源条件的限制,以及社会习俗等的不同,形成了消费水平和消费习惯的差别。对国外销售的货物的品质必须适合不同国家、地区的特点,例如:茶叶,西欧国家喜欢红茶,而非洲摩洛哥、利比亚及欧洲法国等则喜欢中国的绿茶,日本则偏爱中国的乌龙茶。即使是红茶,美国、德国喜欢上乘品质,南亚等国则中、低档品种就能满足。

2. 适应有关国家的政策法令。当前各国贸易政策中属于非关税壁垒的限制进口措施达千余种,对进口商品的品质要求的苛刻也是一种重要的形式。例如,美国、加拿大、澳大利亚规定,玩具的眼睛的拉力不能低于 20.2 磅,缎带不能褪色等。因此,在出口业务中必须掌握进口国对货物品质的特殊要求和管制办法,采取相应的技术措施,使货物的品质、规格能适应有关国家和地区的政策法令要求。

3. 适应国外市场的销售季节和自然条件。由于各地市场的季节特征和自然条件差异,对商品品质或规格要求也不尽相同。同时,商品在运输、装卸、仓储的流通过程中,气候的变化和自然条件不同,往往也会对某些商品产生物理的或化学的变化,从而影响货物的品质。只有掌握商品品质在流通过程中的变化规律,并采取有效的措施以保证出口产品的质量,才能保证出口业务的顺利进行。

(三) 稳定性

保持货物品质的稳定性,是树立商品信誉和巩固国外市场的重要前提。由于国际市场竞争激烈,各国都非常重视品质管理,以增强竞争能力。西欧各国及日本等,对生产过程每道工序都有严格的责任制。日本有一口号为:“在工厂是百分之一,对消费者是百分之百”,体现了这种精神。质量优劣涉及到经济和政治上的损失和影响,因为质量不是检验出来的,而是生产出来的。

(四) 新颖性

新颖性是指产品的花色、品种不断翻新。要求进行经常性的市场调查,根据市场需求不断使产品创新。特别是在高消费的发达国家市场,产品的生命周期日益缩短。唯有适应市场发展特点不断革新产品,才能创造新的需求。日本的企业正是紧紧抓住了这关键,不断保持其产品在国际市场的领先地位。

在进口业务中同样也必须把住品质关,保证进口货物确实符

合我国经济建设,以及国内消费者的需要。在引进技术时,更要严防国外以次充好,进口陈旧产品造成不应有的损失。也应注意不要超出实际需要,片面追求高品质、高规格等要求,避免造成不应有的浪费。

第二节 货物品质的表示方法

在国际贸易中,表示货物品质的方法大致可以分为两大类,一是用文字说明表示,二是以实物样品来表示。具体业务中采取何种方式,则必须根据货物的种类、特性、交易习惯及交易磋商的方式而定。

一、样品表示方法

所谓样品(Sample)是指一个或几个或少量足以代表整批货物品质的实物,它们通常是从一批货物中抽取出来,或者由生产部门设计、加工出来。用样品表示货物品质的方法称为凭样品买卖(Sale By Sample),是指买卖双方约定以样品作为交货品质依据的买卖方式。凭样品买卖可以分为凭卖方样品买卖和凭买方样品买卖两种形式。在我国出口业务中,有部分工艺品、服装、轻工业品、土特产品及其他不易用文字说明品质的货物采用凭样品买卖方式。

(一) 凭卖方样品买卖(Sale by Seller's Sample)

凭卖方样品买卖即由卖方选择样品寄往买方凭以成交。合同一经成立,卖方提供的样品就成为履约时双方交接货物的品质依据。因此,在凭卖方样品交易时必须做好以下几个方面的工作。

1. 卖方所提供的样品必须是具有充分代表性样品(Representative Sample),才能保证交货时货物品质与样品相符。