

大专教材

# 国际贸易实务

■ 黎孝先 主编



对外贸易教育出版社

大专教材

# 国际贸易实务

黎孝先 主编

JM46/04



对外贸易教育出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)

国际贸易实务/黎孝先等著. —北京:对外贸易教育出版社,  
1994. 8

ISBN 7-81000-680-0

I. 国… II. 黎… III. 国际贸易—高等学校—教材 IV.  
F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(94)第 07003 号

对外贸易教育出版社出版

社址:北京惠新东街12号 邮政编码 100029

对外贸易教育出版社计算机室排版

兴隆县印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

850×1168 1/32 开本 11 印张 286 千字

1994 年 9 月北京第 1 版

1994 年 9 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-81000-680-0/F. 249 责任编辑 彭秀军

印数 11 000 册 定价 9.30 元

(如有印刷、装订差错,可向本社发行部调换)

## 编者的话

在当前扩大开放、深化改革和加速建立社会主义市场经济体制,以逐步实现我国经济同世界经济接轨的新形势下,为了适应国内各类外经贸大专院校(包括普通院校、夜大、电大、函大等)校内外教学和外经贸部门与外向型企业培训在职干部的急需,我们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,并结合当前国际贸易实践中出现的新情况及采取的新做法,按普通大专水平特意新编了《国际贸易实务》这部教材。

为便于学员预习、复习或自学时把握重点,我们在每章之后都列有复习思考题。此外,还有三项重要附录和一些主要参考书目,供学员学习时参考。

本书共包括十章,按各章顺序排列,参加编写的有黎孝先(导论、第一、二、三、四、五、七、八、九章)、乔荣贞(第六章)、石玉川(第十章)。由黎孝先负责总纂,并任主编。

本书在编写过程中,对外贸易经济合作部条法司、中国银行、中国国际经济贸易促进委员会、中国国际贸易仲裁委员会和有关进出口总公司都分别提供了资料,并给予大力支持。在此,对上述单位深表感谢!

限于作者水平,书中缺点和不足之处难免,敬请读者不吝批评指正。

编者

1994年6月

## 出版说明

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,我们组织对外经济贸易大学的专家、教授和具有丰富教学经验的教师编写了这套对外经济贸易专业的大专教材。

这套教材目前包括7门课程:《国际商法》、《国际金融》、《国际贸易实务》、《国际货物运输》、《国际货物保险》、《世界市场行情》、《基础英语》,今后还将陆续增加几门课程。

这套教材可供高等院校对外经济贸易等专业的大专学生、继续教育学院的学生使用,也可作为全国经贸干部培训的教材。我们对参加这套教材编写工作的专家、教授和教师表示衷心的感谢。

对外贸易教育出版社

· 1994年7月

# 导 论

《国际贸易实务》是国际经贸大专院校有关专业必修的主要基础课程之一。为了学好这门重要的课程,我们不仅首先要了解这门课程的性质、任务和研究对象,而且还应掌握学习这门课程的方法。

## 一、本课程的性质与任务

《国际贸易实务》是一门专门研究国际间商品交换的具体过程的学科,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,它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本知识的运用。

国际贸易具有不同于国内贸易的特点,其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂,具体表现在下列几个方面:

### (一)国际贸易范围广阔

国际贸易面向世界各国和各地区,市场非常辽阔,交易双方相距遥远,这一方面表明国际市场容量远比国内市场大,另一方面表明国际贸易线长面广,国际间的物资交流需要通过多道关卡和办理各种进出口手续,它的运作远不如国内贸易简便。

### (二)国际贸易中间环节多

在国际贸易中,买卖双方商订和履行合同时,涉及面很广,除交易双方当事人外,还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商,如果一个部门、一个环节出问题,就会影响整笔交易的正常进行,甚至引起法律上的纠纷。

### (三)国际贸易情况错综复杂

国际货物买卖双方处在不同的国家和地区,在洽商交易、订立

合同和履约过程中,涉及到各自不同的制度、法律、文化背景、贸易惯例和习惯做法,情况错综复杂。

#### (四)国际贸易易受各国政策和国际局势变化的影响

就一个国家来说,对外贸易属于涉外业务,是对外关系的一个重要的方面,外贸同外交有着密切的联系,故对外贸易的政策性强。在当前国际局势动荡不定和国际市场竞争愈演愈烈的情况下,贸易磨擦加剧,各国对外贸易的政策措施不断变化,封锁禁运和贸易制裁时有发生,这就使国际贸易的不稳定性更为明显。

#### (五)国际贸易的风险较大

在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比较大,而且交易的商品往往需要通过长途运输,在运输过程中,可能遇到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。由于从事国际贸易的风险大,故通常都需要办理货物运输保险,以转嫁可能出现的风险。在当前,国际市场汇率经常浮动,国际市场价格瞬息万变,局部地区的冲突不断发生,这就进一步加大了国际贸易的风险。此外,国际贸易的客户多种多样,从事国际贸易的机构和人员情况复杂,故易产生欺诈活动,如稍有不慎,即可能上当受骗,甚至蒙受严重的经济损失。这一切表明,从事国际贸易的交易风险、金融风险和政治风险都比较大。

#### (六)从事国际贸易比从事国内贸易的难度大

由于国际贸易市场辽阔,线长面广,中间环节多,情况复杂,变化多端,风险较大,而且还有语言文字上的差异,这就加大了从事国际贸易的难度,因此,我国对外贸易从业人员应具有较高的政治、业务素质,即不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法,而且还应具有洞察形势和应变的能力,具有分析和解决实际业务问题的能力,才能胜任此项重要的涉外工作。

《国际贸易实务》是针对上述特点和要求编写的,它是在总结我国对外贸易实践经验和吸收国际上一些通行的贸易惯例与行之有效的习惯做法的基础上形成和发展起来的。这门课程的主要任

务是,从实践和法律的角度,分析研究国际商品交换的各种做法,总结国内外实践经验,学会在进出口业务活动中,既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策和经营意图,确保最佳经济效益,又能按国际规范办事,使我们的基本做法能为国际社会普遍接受。在当前进一步贯彻对外开放政策和要求学会两套本领的形势下,学好这门课程是当务之急。

## 二、本课程的研究对象

本课程的研究对象是国际间商品交换的具体过程,从一个国家的角度看,具体体现在进出口业务活动的各个环节。在这些环节中,由于存在彼此法律上的不同规定和贸易习惯上的差异,所以在涉及买卖双方的利害关系时,往往会出现矛盾和斗争,研究如何协调这种关系,在平等互利、公平合理的基础上达成交易,完成约定的进出口任务,乃是本课程研究的中心课题。本课程的研究对象,主要包括下列几个方面:

### (一)贸易术语

贸易术语(Trade Terms)是用来表示买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专门用语。在国际贸易业务中,人们经过多次反复实践,逐渐形成了一套习惯做法,把这种习惯的做法用某种专门的商业用语来表示,便出现了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义,不同的贸易术语,不仅表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任,而且也影响成交商品的价格。在国际贸易中买卖双方采用何种贸易术语成交,必须在合同中订明,为了合理地选用对自身有利的贸易术语成交和正确履行合同与处理履约当中的争议,对外贸易人员对国际上通行的各种贸易术语的含义及有关贸易术语的国际惯例,必须深入了解。因此,贸易术语就成为本课程首先要阐述的一项主要内容。

### (二)合同条款

合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同的依



据和调整双方经济关系的法律文件。按照各国法律规定,买卖双方可以根据“契约自由”的原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的条款,这就必然导致合同内容的多样性,因此,研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系,乃是本课程最基本的内容。

在国际货物买卖合同中,除订明采用何种贸易术语成交外,应就成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件作出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同,故了解各种合同条款的基本内容及其规定办法,有着重要的法律和实践意义。

### (三)合同的商订和履行

买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致协议后,交易即告达成,一般地说,合同即告成立。订立合同的过程,可能包括邀请发盘、发盘、还盘和接受各环节。其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和必经的法律步骤。合同订立后,买卖双方就应重合同、守信用,各自享受合同规定的权利和承担约定的义务。

合同的履行,是实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中环节很多,程序繁杂,情况多变,稍有不慎,或某些环节出问题,或一方违约,都会影响合同的履行,甚至可能引起争议或法律纠纷。因此,对外贸易人员不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序,而且还应了解如何处理履约当中产生的争议,并掌握违约的救济方法,以保障合同当事人的合法权益。

### (四)贸易方式

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,国际贸易方式、渠道日益多样化和综合化。除传统的贸易方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型的国际贸易方式。在国际贸易方式中,除单边进口和单边出口外,还包括经销、代

理、寄售、展卖、商品期货交易、招标投标,拍卖、易货、互购、补偿贸易、来料加工和来件装配业务等,介绍和阐述这些贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合,也属本课程内容一个重要的方面。

### 三、学习本课程的方法

根据本课程的性质、任务和研究对象,在学习过程中,必须掌握下列方法:

#### (一)要贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时,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》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策,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,不断提高分析与解决问题的能力。

#### (二)要注意业务同法律的联系

国际贸易法律课的内容同本课程内容关系密切,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合同当事人双方有约束力的法律文件,履行合同是一种法律行为,处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。在学习本课程时,应同有关法律课程的内容联系起来考虑,即要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

#### (三)要贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要,国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则,如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》和《跟单信用证统一惯例》等,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,它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,我们必须根据“洋为中用”的原则,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,并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法,以便按国际规范办事,

在贸易做法上加速同国际市场接轨。

#### (四)要把“学”和“用”结合起来

由于本课程是一门实践性很强的应用科学,故在学习过程中,要重视案例、实例分析和平时操作练习,并结合现场参观、实习,以增加感性知识,加强基本技能的训练,真正做到学以致用。

# 目 录

## 导 论

<b>第一章 贸易术语</b> .....	( 1 )
第一节 贸易术语的产生及其性质与作用 .....	( 1 )
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例 .....	( 4 )
第三节 对各种贸易术语的解释 .....	( 10 )
<b>第二章 商品的品名、品质、数量与包装</b> .....	( 31 )
第一节 商品的品名 .....	( 31 )
第二节 商品的品质 .....	( 32 )
第三节 商品的数量 .....	( 40 )
第四节 商品的包装 .....	( 46 )
<b>第三章 国际货物运输</b> .....	( 57 )
第一节 运输方式 .....	( 57 )
第二节 装运条款 .....	( 62 )
第三节 主要运输单据 .....	( 68 )
<b>第四章 国际货物运输保险</b> .....	( 74 )
第一节 海运货物保险 .....	( 74 )
第二节 陆运、空运货物与邮包运输保险 .....	( 87 )
<b>第五章 进出口商品的价格</b> .....	( 91 )
第一节 进出口商品价格的掌握 .....	( 91 )
第二节 进出口商品的作价办法 .....	( 94 )
第三节 佣金与折扣 .....	( 99 )
第四节 价格条款的规定 .....	( 100 )
<b>第六章 国际货款的收付</b> .....	( 102 )
第一节 支付工具 .....	( 102 )
第二节 汇付和托收 .....	( 107 )

第三节	信用证付款	(112)
第四节	银行保证书	(124)
第五节	各种支付方式的选择和运用	(127)
<b>第七章</b>	<b>商品检验、索赔、不可抗力与仲裁</b>	<b>(131)</b>
第一节	商品检验	(131)
第二节	索赔	(140)
第三节	不可抗力	(142)
第四节	仲裁	(145)
<b>第八章</b>	<b>国际货物买卖合同的商订</b>	<b>(152)</b>
第一节	交易磋商	(152)
第二节	合同的订立	(163)
<b>第九章</b>	<b>进出口合同的履行</b>	<b>(172)</b>
第一节	出口合同的履行	(172)
第二节	进口合同的履行	(186)
<b>第十章</b>	<b>贸易方式</b>	<b>(191)</b>
第一节	经销	(191)
第二节	代理	(195)
第三节	寄售	(199)
第四节	拍卖	(203)
第五节	展卖	(207)
第六节	招标投标	(211)
第七节	商品期货交易	(215)
第八节	对销贸易	(220)
第九节	对外加工装配业务	(224)
<b>附录一</b>	<b>《1990年国际贸易术语解释通则》</b>	<b>(230)</b>
<b>附录二</b>	<b>《联合国国际货物销售合同公约》</b>	<b>(280)</b>
<b>附录三</b>	<b>《跟单信用证统一惯例》1993年修订本</b>	
	(国际商会第500号出版物)	(308)
	<b>主要参考书目</b>	<b>(337)</b>

# 第一章 贸易术语

在国际贸易中,买卖双方相距遥远,其所交易的商品,一般需要长途运输。加之,各国法律制度、贸易惯例和习惯做法不同,因此,明确交易双方的权利和义务,就成为一个十分重要的问题。为了简化交易手续和促进成交,买卖双方往往采用某种专门的贸易术语来概括地表示各自承担的义务。

## 第一节 贸易术语的产生 及其性质与作用

### 一、贸易术语的产生

贸易术语(Trade Terms)是用来表示买卖双方各自承担义务的专门用语。它是国际贸易发展到一定历史阶段的产物。贸易术语的产生是同国际贸易的特点和国际运输、保险及通讯事业的发展分不开的。在国际货物交换过程中,需要办理洽租运输工具、装卸货物、投保货运险、报关、纳税等手续,并需支付运费、保险费、装卸费以及其它各项费用,同时货物在运输、装卸过程中,还可能遭遇到自然灾害、意外事故和各种外来风险。有关这些事项由谁办理,费用由谁支付,风险由谁承担,买卖双方在磋商交易和订立合同时,必须明确予以规定。为了明确交易双方各自承担的责任、费用和风险,便采用专门的贸易术语来表示。随着国际贸易和交通运输与通讯事业的发展,国际上采用的贸易术语也日渐增多,除传统的贸易术语外,近年来又相继出现了一些新的贸易术语。

### 二、贸易术语的性质

每种贸易术语都有其特定的含义,采用某种专门的贸易术语,主要是为了确定交货条件,即说明买卖双方 in 交接货物方面彼此承担责任、费用和风险的划分。例如,按装运港船上交货条件(FOB)成交同按目的港船上交货条件(DES)成交,由于交货条件不同,买卖双方各自承担的责任、费用和 risk,就有很大区别。在 FOB 条件下,买方要负责派船到约定的装运港接运货物,并承担货物越过船舷后的一切费用和 risk,而卖方则负责按时将约定的货物交到买方指定的船上,并承担货物越过船舷以前的一切费用和 risk。在 DES 条件下,却由卖方负责派船将约定的货物运至指定的目的港,并承担货物在目的港船上交货前的一切费用和 risk,而交货后的一切费用和 risk,则转由买方负担。

同时,贸易术语也可用来表示价格构成因素,特别是货价中所包含的从属费用。例如,按 FOB 价成交与按 CIF 价成交,由于其价格构成因素不同,所以成交价应有区别。具体地说,前者不包括从装运港到目的港的运费和保险费,而后者则包括从装运港到目的港的通常运费和保险费,所以买卖双方确定成交价格时,FOB 价应比 CIF 价低。

不同的贸易术语,表明买卖双方各自承担不同的责任、费用和 risk,而责任、费用和 risk 的大小,又影响成交商品的价格。一般地说,凡使用出口国国内交货的各种贸易术语,如工厂交货(EXW)和装运港船边交货(FAS)等,卖方承担的责任、费用和 risk 都比较小,所以商品的售价就低,反之,凡使用进口国国内交货的各种贸易术语,如目的港码头交货(DEQ)和完税后交货(DDP)等,卖方承担的责任、费用和 risk 则比较大,这些因素,必然要反映到成交商品的价格上。所以,在进口国国内交货比在出口国国内交货的价格高,有时甚至高出很多。由于贸易术语体现出商品的价格构成,按不同的贸易术语成交,会表示出成交商品具有不同的价格,所以,有些人便把它当作单纯表示价格的用语,而称其为“价格术语”或“价格条件”。

综上所述,足见贸易术语具有两重性,即一方面表示交货条件,另一方面表示成交价格的构成因素。我们必须从贸易术语的全部含义来理解它的性质。正是由于贸易术语具有这两方面的性质,所以也有人称之为“价格—交货条件”(Price—Delivered Terms)。

### 三、贸易术语的作用

贸易术语在国际贸易中起着积极的作用,主要表现在下列几个方面:

#### (一)有利于买卖双方洽商交易和订立合同

由于每种贸易术语都有其特定的含义,而且一些国际组织对各种贸易术语也作了统一的解释与规定,这些解释与规定,在国际上被广为接受,并成为惯常奉行的做法或行为模式。因此,买卖双方只要商定按何种贸易术语成交,即可明确彼此在交接货物方面所应承担的责任、费用和 risk,这就简化了交易手续,缩短了洽商交易的时间,从而有利于买卖双方迅速达成交易和订立合同。

#### (二)有利于买卖双方核算价格和成本

由于贸易术语表示价格构成因素,所以,买卖双方确定成交价格时,必然要考虑采用的贸易术语中包含哪些从属费用,如运费、保险费、装卸费、关税、增值税和其它费用,这就有利于买卖双方进行比价和加强成本核算。

#### (三)有利于解决履约当中的争议

买卖双方商订合同时,如对合同条款考虑欠周,使某些事项规定不明确或不完备,致使履约当中产生的争议不能依据合同的规定解决,在此情况下,可以援引有关贸易术语的一般解释来处理。因为,贸易术语的一般解释,已成为国际惯例,并被国际贸易界从业人员和法律界人士所理解和接受,从而成为国际贸易中公认的一种类似行为规范的准则。



## 第二节 有关贸易术语的 国际贸易惯例

在国际贸易业务实践中,由于各国法律制度、贸易惯例和习惯做法不同,因此,国际上对各种贸易术语的解释与运用互有差异,从而容易引起贸易纠纷。为了避免各国在对贸易术语解释上出现分歧和引起争议,有些国际组织和商业团体便分别就某些贸易术语作出统一的解释与规定,其中主要包括:国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms,简称 INCOTERMS),国际法协会制定的《华沙—牛津规则》(Warsaw—Oxford Rules),美国一些商业团体制定的《美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definition)。由于上述各项解释贸易术语的规则,在国际贸易中运用范围较广,从而形成为一般的国际贸易惯例。由于国际贸易惯例是国际贸易法的渊源之一,在当前各国都在积极谋求国际贸易法律统一化的过程中,国际贸易惯例起着重要的作用。这种作用日益受到各国政府、贸易界和法律界的重视。例如许多国家在立法中明文规定了国际贸易惯例的效力,同时在国际立法中,特别是在1980年制定和1988年1月1日生效的《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)中得到充分的肯定。该公约明确规定:当事人在合同中没有排除适用的惯例,或双方当事人已经知道或理应知道的惯例,以及在国际贸易中被人们广泛采用和经常遵守的惯例,即使当事人未明确同意采用,也可作为当事人默示同意惯例,因而该惯例对双方当事人具有约束力。因此,为了合理地商订和履行合同以及正确运用国际贸易惯例,国际贸易从业人员及有关人士必须对国际上各种通行的有关贸易术语的国际惯例进行深入研究,以便在实际业务中权衡利弊,考虑取舍,对其作出适当