

● 方积中 编著

国际货物买卖实务

中国对外经济贸易出版社

中专外贸业务教材

国际货物买卖实务

方积中 编著

中国对外经济贸易出版社

国际货物买卖实务

方积中 编著

中国对外经济贸易出版社出版
(北京安定门外大街东后巷28号)

邮政编码 100710

新华书店北京发行所发行

北京外文印刷厂印刷

787×1092毫米32开本7.25印张插页5 160千字

1991年9月第1版 1991年9月第1次印刷

印数1——8000册

ISBN7-80004-209-X/F·139

定价: 5.00元

前 言

自从我国实行对外开放政策和外贸体制改革以来，对外经贸部门和其它有关企业对外贸人才的需求十分迫切。为了培养从事基层外贸实务工作者，我们编写了《国际货物买卖实务》。这是外贸中专的主课之一。

本书编写以“浅、实、新”为特色。浅即教材通俗易懂，适合于中专学生吸收消化；实即教材强调实务，使中专学生毕业后能很快胜任外贸一般业务工作，并奠定自学深造的基础；新即教材内容吸收最新国际贸易惯例和做法。

本教材编写重点以出口为主，一是因为中专毕业生大都分配在基层搞出口工作；二是因为学会了出口工作，进口工作也就容易掌握了。本教材的编写结构是先介绍外贸业务全貌，再介绍外贸合同各项条款，最后学习如何签订合同和履行合同。侧重于实际操作和基本功的训练，结合英语函电教学，训练外销人员如何进行交易磋商和制单结汇，培养学生审核信用证和正确缮制各种单据的能力。切实做到单证相符，单单相符和单货相符，以达到安全、及时收汇的目的。

本教材的编写在对外经济贸易部人事教育劳动司领导下，邀请了对外经贸大学邱年祝教授、上海外贸学院汪学培副教授、湖南外贸学校李振琦高级讲师、福建外贸学校杨国庆高级讲师、天津外贸职工中专罗来仪高级讲师，于1989年12月在青岛讨论，对部分内容提了宝贵意见，由编者在会后作了增删和修正，并更改书名为《国际货物买卖实务》。本教材在编纂过程中，得到了对外经济贸易管理干部学院外贸系副主任李文通同志的热情支持，最后请邱年祝教授审定，特此致谢。

编者

目 录

第一章 概说	1
第一节 学习《国际货物买卖实务》的目的.....	1
第二节 合格外销员的模式.....	2
第三节 出口交易程序.....	3
第二章 合同基本知识	11
第一节 合同的法律关系.....	11
第二节 书面合同的意义.....	12
第三节 书面合同的形式和内容.....	13
第三章 合同条款——品质和数量	17
第一节 商品的品质.....	17
第二节 合同中的品质条款.....	21
第三节 商品的数量.....	23
第四节 合同中的数量条款.....	26
第四章 合同条款——包装	29
第一节 出口商品包装的意义和作用.....	29
第二节 包装的类别和标志.....	30
第三节 合同中的包装条款.....	33
第五章 合同条款——价格	36
第一节 价格术语的含义、由来和作用.....	36
第二节 价格术语的分类.....	37
第三节 三种常用价格术语解释.....	40
第四节 几种价格术语对比.....	49
第五节 价格术语的选用.....	51

第六节	出口商品成本核算·····	52
第七节	合同中的价格条款·····	55
第六章	合同条款——装运·····	58
第一节	外贸运输工作的复杂性和重要性·····	58
第二节	运输方式·····	59
第三节	海运经营方式和运费核算·····	60
第四节	其他运输方式·····	73
第五节	集装箱及大陆桥运输·····	79
第六节	装运时间·····	85
第七节	装运港和目的港·····	86
第八节	运输单据·····	88
第七章	合同条款——保险·····	98
第一节	外贸货物运输保险的必要性·····	98
第二节	中国保险条款与英国协会货物条款及其险别·····	100
第三节	附加险·····	104
第四节	保险责任起讫时限和免赔率·····	107
第五节	保险费的核算及合同中的保险条款·····	109
第八章	合同条款——支付·····	113
第一节	支付工具·····	113
第二节	支付方式·····	118
第三节	信用证·····	122
第四节	各种支付方式的选用·····	132
第五节	合同中的支付条款·····	134
第九章	合同条款——商品检验·····	136
第一节	商品检验的意义和作用·····	136
第二节	我国商检机构及其主要任务·····	137

第三节	商品检验的时间、地点和方法·····	138
第四节	商检证书的种类和作用·····	139
第五节	合同中的商检条款·····	142
第十章	合同条款——索赔、仲裁、不可抗力·····	144
第一节	争议和索赔·····	144
第二节	仲裁·····	146
第三节	不可抗力·····	150
第四节	合同中的索赔条款·····	151
第十一章	交易洽商与签订合同·····	153
第一节	交易洽商的重要性·····	153
第二节	询盘和发盘·····	154
第三节	还盘和接受·····	158
第四节	出口合同的签订·····	163
第十二章	出口合同的履行·····	168
第一节	以合同为中心的“四排”·····	168
第二节	以信用证为中心的“三平衡”·····	168
第三节	审证制单·····	169
第十三章	进口交易·····	195
第一节	进口交易程序·····	195
第二节	进口的特点和分工·····	200
第三节	地方外汇进口和引进技术简介·····	204
第十四章	贸易方式·····	204
第一节	包销和代理·····	201
第二节	易货贸易和“三来一补”·····	211
第三节	寄售和展卖·····	217
第四节	投标、拍卖·····	220
第五节	协定贸易·····	223

第一章 概 说

《国际货物买卖实务》也叫《国际贸易实务》。是解决对外贸易商品进口和出口工作怎样做和为什么这样做的问题。有了适销对路产品怎样才能卖出去创造外汇。有了外汇怎样把四化建设所需要的先进机器、设备和国内短缺物资及时买进来，并尽可能节约外汇的问题。

第一节 学习国际货物买卖实务的目的

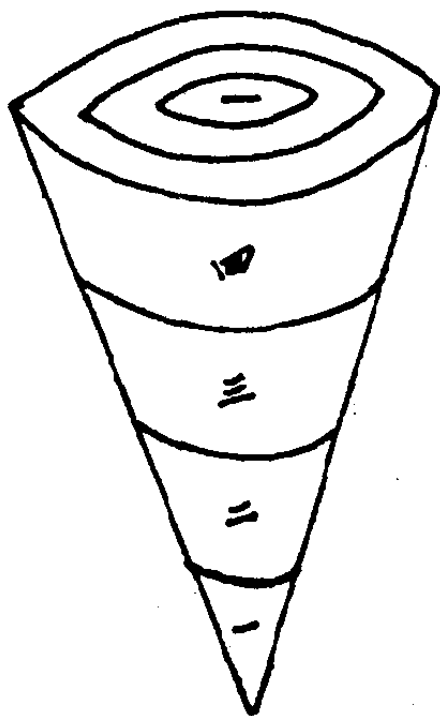
对外贸易(Foreign Trade)是一个国家或地区对另一些国家或地区的商品(包括劳务和技术)交换活动。由进口和出口两部分组成。劳务和技术贸易将在另一门课《国际经济合作》讲授，本书着重讲商品交换。学习《国际货物买卖实务》是要学会如何在国际间进行商品交换问题。

《国际货物买卖实务》是一门实用的和动态的学科。所谓实用，是指国际贸易实务的一些基本理论、基本知识和基本技能都是非常有用的。要干外贸，就得学习它。其中包括怎样进行交易磋商和签订合同，怎样履行合同，合同条款如何订得对当事人有利，以及如何灵活使用贸易方式。所谓动态。是指进出口业务的一些具体做法，随着国际政治、经济形势的变化，科学技术的进步和运输事业的发展等因素而在不断地更新修订，但是，新事物是从旧事物内部产生发展的，它与旧事物之间存在着必然的联系。学习旧的才能更好

地理解新的甚至可能创造新的。所以实用与动态有着密切的联系。因此，不但要知其然而且要知其所以然。

第二节 合格外销员的模式

外销员是国际商战前线的战士，应当具有良好的政治品质、广博的业务知识和敏捷的商业头脑，我们把它归纳为四、三、二、一倒圆锥形模式。如下图



四，即坚持四项基本原则。就是坚持社会主义道路，坚持无产阶级专政，坚持共产党的领导，坚持马列主义和毛泽东思想。外贸工作是涉外工作，政策性强，在与国际资产阶级打交道中，要政治立场坚定，为社会主义四化建设多做贡献。

三，即3S特性。3S是英文 Smart, Sharp, Swift 三个词的首字母，中文意思是：精、灵、迅。精，就是一个外销员在与外商谈判时，给人的第一印象应当是一个精明能干的人。灵，就是做生意信息要灵。世界已进入信息时代。有效的信息能创造财富。在国际贸易中，不论是向外商报盘或接受外商报盘，均要心中有数，要耳听八方、眼明手快，才能

为国家多创外汇。迅，就是办事要迅速，讲工作效率。马松式的谈判不受外商欢迎，会失去成交机会。一个外销员在授权所允许的范围内，应在对我方有利的时机迅速作出决定。

二，即外语和业务两优。外语是交换思想的工具。业务水平是完成外贸任务的基础。外语水平低，词不达意，往往使谈判进行不下去或产生误解。业务水平低，则会使合同条款订得被动，往往会带来经济上损失。因此，只有外语及业务两优，才能做好外贸工作，为国家多做贡献。

一，即一专多能。一个人的智力和精力总是有限的，只能一专。专你所掌握的进出口商品的专业知识，熟悉商品的产销情况，生产工艺，原材料消耗，消费习惯及用途。多能是无限的。愈多愈好。但作为一个外销员的基本功必须做到懂得谈判艺术和运用函电策略，能搜集和运用有效信息，能核算分析各种价格，能草拟外贸合同，能审核各种信用证，能运用不同原型的客户和能使用电传及电脑等等。

第三节 出口交易程序

出口交易程序分三个阶段说明，便于学生了解出口工作的全貌。

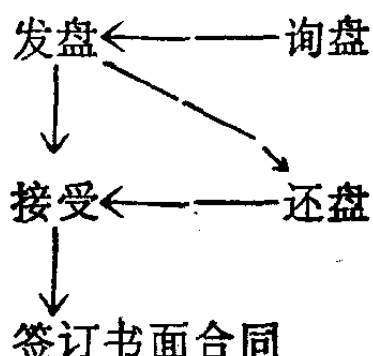
出口交易程序表

一、交易前准备阶段：

1. 选择市场
2. 物色客户——建立业务关系
3. 制订价格
4. 确定措施

5. 广告宣传

二、交易磋商阶段：



三、履行合同阶段：

备货……………商检

催证（信用证）、审证、改证

托运——租船／订舱、要车……………保险

出运——报关

制单、议付、结汇

处理争议，索赔理赔

一、交易前准备阶段：

1. 选择市场 首先要选择目标市场。大多数商品有的市场可以销售，有的市场却很难打开销路。怎样选择目标市场，应先从第二手材料查找可能，再设计第一手打算，经试经、考察、分析加以证实。要考虑企业自身条件和国外市场条件。前者应考虑：①经营能力，②产品特点，③产品生命周期，④竞争条件。后者应考虑：①市场规模，即人口和人均收入，②风险程度，③相对优势。对市场调研的重点是，①市场特点：即该市场对商品品质、规格、花色品种、包装、性能、用途、消费习惯、消费者生活水平及销售渠道。②市场供求关系：要了解该商品主要生产国、消费国、主要进口国、出口国、市场规模、发展趋势，竞争者的供货量及

其经营做法和供求变化。③市场价格：要知道该市场各种商品的进口税率、其他税收、批零差价、转手环节及一般利润，从而以市场导向计算出自己出口商品的合适报价。

2. 物色客户 好的客户能帮助我们推销商品，多创外汇。同时与他们建立业务关系后，通过信息反馈，可以不断地满足消费者需求并创造需求。

怎样找客户，可以通过上级公司、兄弟公司、国外机构、外汇银行及世界各大城市的工商联等介绍。也可以查阅国外厂商名录找到对口客户，主动去函电联系，发展业务。或者从报刊中所提供的信息找到客户，也可以化钱向咨询公司获得一些有用的客户。

找到合适的客户必须对客户进行调研，主要有①政治情况，调查其负责人的社会地位及政治态度；②资信情况，了解其注册资本，实收资本和商业信誉，以利在交易中确定金额大小；③经营范围，要知道该客户主营什么商品，擅长什么；④经营能力，通过业务往来看其是否销售渠道广阔，转手快，联系面广，经营额大小如何，作风是否正派，是否能信守合同等，防止上当受骗。

3. 制订价格 订价是一门科学，也是一种艺术，一个最佳出口价格，既能使商品销出去，又能多创外汇。所谓科学，是指所订的价格要符合价值规律和供需法则。所谓艺术，是指要及时掌握市场价格变化的信息，灵机应变。随行就市，说起来容易，做起来极难。目前，把价格作为国际市场竞争的主要因素，从而依靠低价推销方法已成为陈旧的经营思想。而靠优质，新颖的装潢，售后的便利服务，以及日益兴盛的公共关系等非价格因素已逐渐上升为主导地位。

4. 提出措施 包括采用什么贸易方式，收汇方式，怎

样利用客户，佣金和折扣如何掌握，按国别（地区）分品种安排销售数量及销售进度等。这些内容往往反映在主要商品的经营方案中，经过集体讨论，领导审核批准，成为对外联系的行动纲领。

5. 广告宣传 广告要讲求有效性。其形式可以通过国内外展卖、散发带图片的单行本、赠样、请消费者品尝、试用，以及通过报、刊、电视、电台等各种媒介作广告。其内容必须符合社会主义外贸政策，突出民族风格，标题要醒目，有针对性。广告文字要精练，图文并茂。电视更可配合音响，使消费者有兴趣，而产生购买欲望，若买了满意就能产生口碑作用，扩大影响。

二、交易磋商阶段：

交易磋商过程一般有询盘(Inquiry)、发盘(Offer)、还盘(Counter Offer)和接受(Acceptance)四个环节。在我国大都要签订书面合同。按照法律程序，其中发盘和接受是两个必不可少的环节。一方的发实盘(Firm offer)为另一方有效的接受(Effective Acceptance)，合同即告成立，除非有一方在交易磋商时另有声明。兹分述如下：

询盘 就是交易的一方欲购买或出售某项商品向交易的另一方询问买卖该项商品的各项交易条件。可以用口头的或书面的方式表示。询盘对双方在法律上均无约束力，只是交易的起点。

发盘 交易的一方向另一方提出买卖该项商品的各种交易条件并愿按这些条件达成交易订立合同的表示。条件一般包括商品名称、品质规格、数量、包装、交货期或装运期、单价、交付方式。若是老客户少了其中几项也行，如，支付方式、包装等。

还盘 交易的一方在接到一项发盘后。不能完全同意，对其中一点或二点以上提出修改或增删意见，叫做还盘。

接受 交易的一方完全同意另一方的发盘即是接受。

签订书面合同 按照国际贸易惯例，合同的成立始于一方发实盘为另一方有效的接受，双方表示意思一致，不管事后有无正式的经双方签字的书面合同。按照我国涉外经济合同法第七条规定：“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，方为合同成立”。“中华人民共和国法律，行政法规规定应为国家批准的合同，获得批准时，方为合同成立”。我国一般强调签订书面合同，因为外贸合同大都是重要的合同，而且书面合同可以作为合同成立的证据，合同生效的条件和合同履行的依据。因此。我方若强调书面合同，应在交易磋商中事先提出以书面合同经双方签字后为准，或以政府有关部门批准为准。

三、履行合同阶段：

备货 如系库存现货，应按时，按质、按量、按照合同规定的品质、规格、数量、包装、刷唛备货。业务部门与仓储运输部门密切联系，防止错发错运。如系以销定产的期货，应及时向供货单位或生产部门安排生产，并经常督促检查，防止迟交违约。凡属法定检验的出口商品，在备货过程中应向商检局报验，经检验合格后方准出口。对于非法定检验商品，如外商要求提供商检合格证书，事先也要进行报验。

催证、审证 这里指的是银行跟单信用证，是国际贸

易使用最多的支付方式。催证是履行合同过程中的重要一环，不能任意让客户拖延开证时间，如在合同规定的期限内未开到信用证，应去函去电先提出保留索赔权，以争取主动。收到信用证后，应立即审核来证内容。如发现与合同条款不符或对我方不利的额外条款，应及时请对方改证，并力争一次性改妥，以省费用。

托运 这项工作应与备货及催证同时进行。如出口货物数量达到整船装运，可委托外运公司租船。如系出口零星货物则委托外运公司洽订班轮舱位。如陆运出口则按计划向铁路方面要车，航空运输或邮寄包裹可随时办理。如价格条件为C I F，应由我方办理保险。

报关 不论采取什么运输方式。在货物出运前必须先向海关报关，经海关验放后，才能装运出口。

制单 这是一项很重要，复杂而细致的工作，不能有任何差错，关系到安全、及时收汇。必须做到单证一致，单单一致和单货一致。即所制单据与信用证要求严格一致；各种单据与单据之间所描述的内容一致，单据所表示的品名、数量、唛头与实际货物一致。

议付 结汇 议付是指出口方银行买入出口商的汇票和货运单据，向出口商垫付资金或不垫付资金，而将单据寄往开证行或付款行去收取货款。前者叫做“押汇”，因为出口商品货运单据作抵押从议付行取得货款，后者叫做收妥结汇。因为议付行并未垫款。而是在收到开证行通知货款已按指示存入外国某银行后再按当天外汇牌价折算成人民币付给出口商。目前我国这二种方式均可采用。银行根据出口商的要求和具体情况办理“押汇”或收妥结汇。

结汇就是出口商将销货所得外汇卖给外汇银行，或进口

商以本国货币经批准后向外汇银行购买外汇。这是因为按照我国外汇管理暂行条例第三条规定：中华人民共和国对外汇实行由国家集中管理，统一经营的方针。

处理争议 对外贸易难免有时发生争议，就是指买卖的一方认为另一方未能全部或部分履行合同规定的责任与义务所引起的争议。受损害的一方就有权主张权利，请求法律救济。引起争议的原因主要有三：①卖方违约，主要表现在迟交货，不交货或所交货物的品质、规格、数量、包装不符合合同规定。②买方违约。主要表现在迟开证，不开证，拒付货款或F O B价格条件下不及时派船。③合同条款含糊，双方理解不一。

索赔理赔 这是一件事情的二个方面，一方提出索赔，另一方就要理赔。索赔提得合理，就应实事求是地处理索赔。提得不合理，可以驳回。解决争议的方式有四种：①友好协商，这是处理索赔最经常使用的方法。②第三者调解，友好协商不成，就请第三者调解。③国际仲裁，这也是解决外贸纠纷的方式之一。④向法院诉讼，这是最不可取的一种方式。费用高、时间长，而且双方将有可能中断业务关系。

思考习题

- 1.为什么要学习国际货物买卖实务？
- 2.你认为做一个外销员应是什么模式？
- 3.为什么说《国际货物买卖实务》是一门实用的和动态的学科？
- 4.为什么说既要懂外语又要懂业务？两者之间是何关系？
- 5.试述外销员熟悉主管商品知识的重要性。

6. 有了适销对路的商品，怎样才能把它推销出去，创造外汇？

7. 怎样物色为你推销出口商品的客户？找到后应当对他们调研什么？

8. 交易磋商程序哪两个环节是必不可少的？

9. 履行合同有哪些必要的环节？

10. 议付和结汇有何区别？