

(1994年新编本)

国际贸易实务

黎孝先 主编

对外经济贸易大学出版社

JM77/52

国际贸易实务

(1994年新编本)

黎孝先 主编

石玉川 乔荣贞
严思忆 房英齐 副主编



对外经济贸易大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/黎孝先主编。—北京:对外经济贸易大学出版社

ISBN 7-81000-614-2

I. 国… I. 黎… III. 国际贸易-职业教育-教学参考资料 IV. F740-42

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (94) 第 00522 号

对外经济贸易大学出版社

社址: 北京惠新东街 12 号 邮政编码: 100029

北京新源印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

850×1168 毫米 1/32 16 印张 410 千字

1994 年 3 月北京第 2 版 1997 年 2 月北京第 17 次印刷

ISBN 7-81000-614-2/F·220 责任编辑: 彭秀军

印数: 640001—690000 册 定价: 24.00 元

说 明

黎孝先教授主编的《国际贸易实务》(1994年新编本)曾列入对外经济贸易大学“八五教材建设规划”,定稿后,经对外经济贸易大学教材委员会专家审定,将其确定为全校各专业主干课程正式教材,该书也适用于全国经贸院校同类专业。1994年人事部和外经贸部决定在全国执行国际商务专业技术资格考试制度,该书列入考试指定参考书,与其他十九种书一起作为套书推出,供从事对外经贸工作的考生使用。

对外经济贸易大学教材委员会

1994年1月

编 者 的 话

在我国加速建立社会主义市场经济体制和继续扩大开放与深化改革的新形势下，为了适应我国对外经济贸易事业的飞速发展和满足校内外教学与培训外经贸干部的急需，我们在原来有关教材的基础上，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，并结合近年来国际贸易实践中出现的新情况及采取的新做法，新编了这本教材。

本书分为四篇：第一篇，贸易术语；第二篇，合同条款；第三篇，合同的商订和履行；第四篇，贸易方式。在每篇内，分别包括若干章节，全书共十八章。

参加本书编写的按章节顺序有：黎孝先（绪论、第四、七章）、石玉川（第一、二、三章、第十章第二节、第十五章第二节、第十八章）、严思忆（第五、六、十三章、第十四章第一节、第十五章第一节）、乔荣贞（第八、十一、十二章）、房英齐（第九章）、冷柏军（第十章第一节、第十五章第二节）、张家瑾（第十章第三节）、魏铁梅（第十四章第二节、第十七章）、王健（第十六章）。本书由黎孝先负责总纂，并任主编，副主编（按姓氏笔划排列）有石玉川、乔荣贞、严思忆、房英齐。

在本书编写过程中，对外贸易经济合作部条法司、中国银行、中国国际贸易促进委员会、中国五金矿产进出口总公司王勇同志以及各有关部门分别提供了资料并给予大力支持。雷荣迪、严启明两位教授对本书有关章节进行了审定，并提供了许多宝贵意见。在此，特向上述有关单位和同志表示感谢！

由于编者水平有限，缺点和不足之处难免，敬请读者批评指正。

编 者

1994 年 1 月

绪 论

国际贸易实务，是国际贸易专业一门必修的主要基础课程。为了学好这门重要的课程，必须了解本课程的性质、特点、任务及其基本内容和学习方法。

一、本课程的性质、特点和任务

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原理与基本知识的运用。

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：

第一，交易双方处在不同国家和地区，在洽商交易和履约的过程中，涉及到各自不同的制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法，情况错综复杂。

第二，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、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如一个部门、一个环节出问题，就会影响整笔交易的正常进行，并引起法律上的纠纷。

第三，国际贸易易受政策、经济形势和其它客观条件变化的影响，尤其在当前国际局势动荡不定、国际市场竞争和贸易磨擦愈演愈烈以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下，国际贸易的不稳定性更为明显，从事国际贸易的难度更大。

第四，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，故通常都需要办理各种保险，以转嫁可能出现的风险。

第五，国际市场广阔，交易双方相距遥远，加之，国际贸易界的从业机构和人员情况复杂，故易产生欺诈活动，如稍有不慎，即可能受骗上当，甚至蒙受严重的经济损失。

以上表明，凡从事国际贸易的人员，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，而且应学会分析和处理实际业务问题的能力。

《国际贸易实务》就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 and 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、本课程的主要内容

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。

本课程的基本内容，主要包括下列四个方面：

第一，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。

第二，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“契约自主”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。

第三，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。

第四，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，还包括包销、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、转手贸易、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、学习本课程的方法和注意事项

根据本课程的性质、特点、任务和基本内容，在学习过程中，必须掌握正确的方法并注意下列事项：

第一，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实际问题的能力。

第二，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。

第三，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。

第四，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学科，故在学习过程中，要重视案例、实例分析和平时操作练习，并结合到校外参观、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。

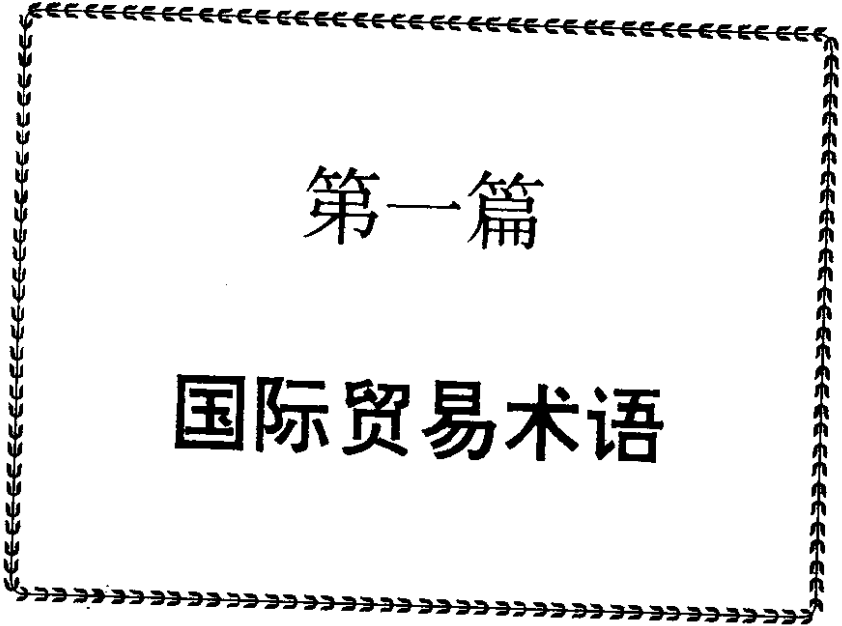
目 录

绪论.....	(1)
第一篇 国际贸易术语	
第一章 贸易术语与国际贸易惯例.....	(3)
第一节 贸易术语的含义及其产生与发展.....	(3)
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例.....	(6)
第二章 主要国际贸易术语.....	(11)
第一节 装运港交货的三种常用贸易术语.....	(11)
第二节 向承运人交货的各种贸易术语.....	(20)
第三章 其它贸易术语.....	(27)
第一节 工厂交货术语.....	(27)
第二节 装运港船边交货术语.....	(29)
第三节 目的地交货的各种贸易术语.....	(30)
第二篇 合同条款	
第四章 商品的名称、品质、数量和包装.....	(41)
第一节 商品的名称.....	(41)
第二节 商品的品质.....	(43)
第三节 商品的数量.....	(57)
第四节 商品的包装.....	(65)
第五章 国际货物运输.....	(85)
第一节 运输方式.....	(85)
第二节 装运条款.....	(97)
第三节 运输单据.....	(107)
第六章 国际货物运输保险.....	(117)
第一节 海上货物运输保险承保的范围.....	(117)

第二节	我国海洋货物运输保险的险别·····	(124)
第三节	其它运输方式下的货运保险·····	(130)
第四节	伦敦保险协会海运货物保险条款·····	(132)
第五节	买卖合同中的保险条款和我国进出口货物 保险的做法·····	(136)
第七章	商品的价格 ·····	(141)
第一节	价格的掌握·····	(141)
第二节	作价办法·····	(146)
第三节	计价货币的选择·····	(150)
第四节	佣金和折扣的运用·····	(152)
第五节	合同中的价格条款·····	(155)
第八章	国际货款的收付 ·····	(157)
第一节	支付工具·····	(157)
第二节	汇付和托收·····	(162)
第三节	信用证付款·····	(174)
第四节	银行保证书·····	(196)
第五节	各种支付方式的选用·····	(201)
第九章	检验、索赔、不可抗力和仲裁 ·····	(205)
第一节	商品检验·····	(205)
第二节	索赔·····	(226)
第三节	不可抗力·····	(232)
第四节	仲裁·····	(237)
第三篇	合同的商订和履行	
第十章	进出口合同的商订 ·····	(251)
第一节	交易前的准备·····	(251)
第二节	交易磋商的形式、内容及程序·····	(256)
第三节	合同的成立和书面合同的签订·····	(268)
第十一章	出口合同的履行 ·····	(277)
第一节	履行合同的义务·····	(277)

第二节	备货·····	(278)
第三节	催证、审证和改证·····	(280)
第四节	租船、订舱和装运·····	(283)
第五节	制单结汇·····	(288)
第六节	理赔·····	(298)
第十二章	进口合同的履行·····	(299)
第一节	开立信用证·····	(299)
第二节	派船接运货物·····	(300)
第三节	投保货运险·····	(300)
第四节	审单和付汇·····	(301)
第五节	报关、验收和拨交货物·····	(301)
第六节	进口索赔·····	(302)
第四篇	贸易方式	
第十三章	包销和代理·····	(307)
第一节	包销·····	(307)
第二节	代理·····	(311)
第十四章	寄售和展卖·····	(317)
第一节	寄售·····	(317)
第二节	展卖·····	(322)
第十五章	招标投标和拍卖·····	(331)
第一节	招标投标·····	(331)
第二节	拍卖·····	(336)
第十六章	商品期货交易·····	(343)
第一节	期货交易的概念·····	(343)
第二节	期货市场的构成·····	(346)
第三节	套期保值·····	(351)
第四节	进出口商的套期保值策略·····	(358)
第十七章	对销贸易·····	(363)
第一节	对销贸易的含义·····	(363)

第二节	对销贸易的种类及其特点·····	(364)
第十八章	对外加工装配业务·····	(379)
第一节	对外加工装配业务的性质·····	(379)
第二节	对外加工装配业务的作用·····	(380)
第三节	对外加工装配业务的成交方式·····	(381)
第四节	加工装配合同的主要内容及有关问题·····	(381)
第五节	开展对外加工装配业务应注意的问题·····	(386)
附录一	《1990 年国际贸易术语解释通则》·····	(388)
附录二	《跟单信用证统一惯例》 1993 年修订本	
	国际商会第 500 号出版物·····	(437)
附录三	《联合国国际货物销售合同公约》·····	(466)
主要参考书目	·····	(494)



第一篇

国际贸易术语

