

21世纪高职高专经管类规划教材

International

Trade Practice Course

国际贸易 实务教程

主 编 孙晓林 唐若菲
副主编 吴珍彩 王步云



西南交通大学出版社
[Http://press.swjtu.edu.cn](http://press.swjtu.edu.cn)

21 世纪高职高专经管类规划教材

国际贸易实务教程

主 编 孙晓林 唐若菲

副主编 吴珍彩 王步云

参 编 温国兴 尚 静 赵盈盈

西南交通大学出版社

· 成 都 ·

图书在版编目 (C I P) 数据

国际贸易实务教程 / 孙晓林, 唐若非主编. —成都:
西南交通大学出版社, 2011.9

21 世纪高职高专经管类规划教材

ISBN 978-7-5643-1433-0

I. ① 国… II. ① 孙… ② 唐… III. ① 国际贸易—贸易
实务—高等职业教育—教材 IV. ① F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 191969 号

21 世纪高职高专经管类规划教材

国际贸易实务教程

Guoji Maoyi Shiwu Jiaocheng

主编 孙晓林 唐若非

责任编辑	陈 斌
封面设计	墨创文化
出版发行	西南交通大学出版社 (成都二环路北一段 111 号)
发行部电话	028-87600564 87600533
邮政编码	610031
网 址	http://press.swjtu.edu.cn
印 刷	成都蓉军广告印务有限责任公司
成品尺寸	185 mm×260 mm
印 张	18.375
字 数	459 千字
版 次	2011 年 9 月第 1 版
印 次	2011 年 9 月第 1 次
书 号	ISBN 978-7-5643-1433-0
定 价	34.00 元

图书如有印装质量问题 本社负责退换
版权所有 盗版必究 举报电话: 028-87600562

前 言

对外贸易是我国国民经济的重要组成部分。我国加入 WTO 以后,尤其是自 2004 年修订《中华人民共和国对外贸易法》,放开对外贸易经营权以来,我国的对外贸易得到了健康、稳定、快速的发展,各类企业纷纷涉足国际市场,对国际贸易人才的需求也大幅度增加。作为合格的国际贸易专门人才,不仅需要具备深厚的国际贸易理论基础,更需要掌握进出口业务的操作技能。国际贸易实务即在从事进出口业务的过程中对各项具体事务进行处理,是一项时间性强、工作量大的工作。它不仅需要同国外客户打交道,而且要和国内生产商、海关、商检机构、贸促会、保险公司、船公司、运输公司、银行及有关管理部门发生方方面面的联系。本课程讲授的就是进出口业务的操作过程,是外贸业务人员的基本工作内容,也是国际经济与贸易专业的主干专业课程之一。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则与基本知识的运用等内容,是一门综合性、实践性很强的学科。国际贸易诸多专业课的内容都要在这门课程中融会贯通和具体运用。

本书针对高职高专教育的特点,以职业能力培养为核心,以进出口业务流程为主线,从进出口交易磋商开始,针对进出口业务的具体操作展开各章节的内容;详细阐述了进出口业务的交易磋商、函电往来、合同订立、进出口合同履行及业务善后等各环节的实际操作过程,以及各主要环节的单证制作,突出进行国际贸易操作能力的训练,注重国际贸易实务各环节重点和难点的讲解和模拟练习。

为了使本书能够对学生业务素质的提高起到切实有效的帮助,在编写过程中,我们对相关内容及实践环节的安排,严格按以下原则进行:

(1) 求精。从体例编排、内容撰写到各实践环节的安排,我们力求精益求精,以打造同类教材中的精品教材为目标,因为我们深知提高高等教育质量的重要性。而提高教育质量,当然离不开课程教学,离不开教材建设。教材是体现教学理念、教学内容和教学方法的载体,是进行课程教学的基本工具,发挥着引导课程教学方向、规范课程教学内容、稳定课程教学秩序的重要作用,精品教材尤其如此。精品教材在深化课程教学改革、全面推进素质教育、提高人才培养质量等方面发挥着重要作用。因此,精品教材要体现课程改革的教材建设的时代精神和目标,要有利于激发学生自主学习,有利于提高学生的综合素质和创新能力。

(2) 求新。本书在编写过程中,顺应国际贸易发展的趋势,采用最新的操作流程,吸收了大量新的内容和研究成果。例如,针对 WTO 将国际技术贸易纳入调整范围这一变化,我们在教材内容上增加了“国际技术贸易”一章;在涉及国际结算环节的内容上,针对《UCP600》的实施调整了托收及信用证结算的相关内容,更新了国内企业开展境外加工业务的审批程序等。这些调整,使得本书从体系构建到内容编排与同类教材相比都有了新的变化,从而更有利于学生掌握本学科的新知识、新成果,了解对外贸易理论的前沿理论和新的操作方法。

(3) 求实。国际贸易实务是研究国际商品交换过程的, 是一门操作性和实务性很强的学科。针对这一特征, 我们在本书编写过程中注重实践性环节, 具体表现为在各章节中穿插了案例、练习题以及以锻炼学生实际操作能力为目的的实务操作练习。通过这些训练, 引导学生确立理论与实践相结合的学习和职业意识; 结合实际外贸业务中所需要的基本知识和技能, 说明解决问题的方法、技巧, 使学生对国际贸易的实际操作有更强的感性认识。同时, 根据学生到工作岗位所需的技能, 以及生产经营第一线对应用型人才的要求, 对教材内容进行精心选择。学科理论的介绍以合理和够用为度, 并突出与实践相结合, 以为训练学生从事外贸业务工作的综合职业能力以及适应今后的职业转换打下坚实的基础。

本书可供高职高专院校国际贸易、国际商务、物流、报关、市场营销、经济、管理、会计以及财经类专业作为教材, 也可以作为参加高等院校相关专业、企事业单位工作人员岗位培训的教材, 还可供参加高等教育自学考试、全国国际商务专业和国际贸易专业从业人员资格考试的人员参考之用。

本书由河南商业高等专科学校《国际贸易实务教程》教材组编写, 孙晓林和唐若菲担任主编, 吴珍彩、王步云担任副主编。具体编写分工如下: 第七章、第八章由孙晓林编写; 第九章、第十章由王步云编写; 第三章、第十二章由唐若菲编写; 第六章由温国兴编写; 第四章、第五章由吴珍彩编写; 第二章、第十三章由尚静编写; 第一章、第十一章由赵盈盈编写。

在本书的编写过程中, 我们吸收了各高等院校及业界许多有价值的研究成果, 得到了省内外许多专家的指导以及我校有关部门的大力支持, 并受到河南省商务厅和许多外贸企业的鼎力相助, 在此一并表示衷心的感谢。由于教材组成员实践经验欠缺及水平有限, 书中难免浅薄纰漏之处, 恳请专家、同行、业界人士和广大读者拨冗赐正。

编 者

2011年7月

目 录

第一章 导 论	1
第二章 商品的名称、品质、数量和包装	7
第一节 商品的名称和品质	7
第二节 商品的数量	15
第三节 商品的包装	18
本章小结	24
第三章 国际贸易术语	28
第一节 贸易术语的含义及作用	28
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例	30
第三节 装运港交货的三种贸易术语	34
第四节 货交承运人的三种贸易术语	41
第五节 其他贸易术语	46
第六节 贸易术语的选用	50
本章小结	53
第四章 商品价格与核算	57
第一节 正确掌握进出口商品的价格	57
第二节 计价货币和报价方法	62
第三节 佣金和折扣	65
第四节 出口商品价格构成和出口报价	67
第五节 进口成本预算	71
第六节 合同中的价格条款	73
本章小结	74
第五章 国际货物运输	79
第一节 运输方式	79
第二节 装运条款	88
第三节 运输单据	96
本章小结	101
第六章 国际货物运输保险	104
第一节 海洋运输货物保险的承保范围	104

第二节 我国海洋货物运输保险条款	107
第三节 伦敦保险协会海洋货物运输保险条款	109
第四节 其他运输方式的货物运输保险	111
第五节 国际贸易合同中的货运保险条款	113
本章小结	116
第七章 国际贸易的货款支付	120
第一节 支付工具	120
第二节 汇付和托收	124
第三节 信用证	129
第四节 银行保函	139
第五节 保理业务	142
第六节 各种支付方式的选用	144
本章小结	147
第八章 货物的检验检疫、索赔、不可抗力和仲裁	150
第一节 商品检验检疫	150
第二节 索 赔	159
第三节 不可抗力	163
第四节 仲 裁	164
本章小结	170
第九章 进出口交易磋商与合同的签订	173
第一节 交易磋商前的准备	174
第二节 交易磋商的形式、内容和程序	175
第三节 合同成立和书面合同签订	184
本章小结	186
第十章 进出口合同的履行	190
第一节 出口合同的履行	190
第二节 进口合同的履行	199
本章小结	206
第十一章 国际贸易方式	210
第一节 经 销	210
第二节 代 理	213
第三节 寄 售	215
第四节 展 卖	218
第五节 招标投标	220
第六节 拍 卖	223

第七节 期货交易	226
第八节 对销贸易	230
第九节 加工贸易	237
第十二章 国际技术贸易	245
第一节 技术贸易的概念与特点	245
第二节 国际技术贸易的主要方式	249
第三节 国际技术贸易合同	258
本章小结	263
第十三章 国际电子商务	266
第一节 电子商务的概念与分类	266
第二节 电子商务的特点与发展层次	270
第三节 国际电子商务概述	274
第四节 国际电子商务发展面临的新问题	277
第五节 电子商务在外贸业务运作中的作用	280
本章小结	284
参考文献	286

第一章 导 论

国际贸易实务是一门研究国际商品交换具体过程的学科,也是一门具有涉外活动特点的、实践性很强的综合性应用学科,凡是国际经贸类专业都把本课程作为一门必修的专业基础课程。为了学好这门课程,首先必须对下列几个方面的问题有所了解。

一、国际贸易的特点

国际贸易具有不同于国内贸易的许多特点,其交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂。其特点主要表现在下列几方面:

(1) 国际贸易既是一项经济活动,也是涉外活动的一个方面。由于国际贸易具有这一特点,故在对外交往中不仅要考虑经济利益,而且应注意配合外交活动,认真贯彻我国的对外方针、政策。在履约当中,要重合同、守信用,注意保持良好的对外形象。

(2) 国际贸易属跨国交易,情况错综复杂。国际贸易的交易双方处在不同的国家或地区,各国的政治制度、法律体系不同,文化背景互有差异,价值观念也往往有别。在洽商交易和履约的过程中,涉及各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,情况千差万别,错综复杂。

(3) 国际贸易易受国际局势变化的影响,具有不稳定性。国际贸易易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定、国际金融市场变幻莫测、市场价格瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更加明显。

(4) 国际贸易面临的风险远比国内贸易大。在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比国内贸易大,而且交易的商品往往需要通过长途运输。在远距离运输的过程中,可能遇到各种自然灾害、意外事件和其他各种外来风险,加之国际市场情况复杂,千变万化,国际贸易的风险程度加大。

(5) 国际贸易线长面广,中间环节多。在国际贸易中,交易双方相距遥远,在开展交易过程中,包括许多中间环节,涉及面很广,除了双方当事人外,还涉及各种中间商、代理商以及为国际贸易服务的商检、仓储、运输、保险、金融、车站、港口、海关等部门。若一个部门、一个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行。

(6) 国际市场竞争异常激烈。在国际贸易中,一直存在着争夺市场的激烈竞争,有时竞争甚至达到了白热化的程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,但竞争的实质还是人才的竞争。因此,我们必须增强竞争意识,提高外经贸人员的整体素质,这样才能增强竞争能力,在国际市场竞争中立于不败之地。

二、国际货物买卖适用的法律与惯例

在国际货物买卖中,虽然交易双方所处的国家不同,但他们都要遵守各自所在国的国内法。由于各国法律制度不同,对同一问题各国往往有不同的规定。为了解决这种“法律冲突”,

各国一般都在国内法中规定冲突规范的办法。我国《合同法》第一百二十六条规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定者除外。涉外合同的当事人没有选择的，适用与合同有密切联系的国家的法律。”

在国际货物买卖中，还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定，如《联合国国际货物销售合同公约》和各国之间签订的双边贸易协定与支付协定等。

此外，公认的国际贸易惯例是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成和发展起来的，是人们从事国际货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则，也是国际贸易法律的重要渊源之一。在当前的国际贸易中，影响很大和广泛使用的国际贸易惯例有国际商会制定的《2000 年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》（1993 年修订本，即第 500 号出版物。从 2007 年 7 月起，被 2007 年修订本、第 600 号出版物所代替，简称为《UCP600》）。

当买卖合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定，本着法律优先于惯例的原则，在履行合同和处理争议时，应以买卖合同的规定为准。国际贸易惯例本身虽不是法律，它对合同当事人不具有强制性，但买卖双方如在合同中约定采用某种惯例，则该项惯例就具有强制性，买卖双方都应受其约束。

三、国际货物买卖遵循的原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》和许多国家国内法的规定，在国际货物买卖中，交易双方应在平等互利的基础上，本着“契约自由”和诚实信用等原则，依法订立合同、履行合同和处理争议。我国《合同法》规定，当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时，应当遵循下列基本原则：

（1）平等原则。订立、履行合同和承担违约责任时，当事人的法律地位都是平等的，都享有同等的法律保护，任何一方不得将自己的意志强加给另一方，也不允许在适用法律上有所区别。

（2）自愿原则。订立合同应当遵循当事人自愿的原则，即当事人依法享有自愿订立合同的权利，违背当事人真实意思的合同无效，不具有法律效力。但是，应强调指出，实行合同自愿的原则，并不意味着当事人可以随心所欲地订立合同而不受任何限制和约束，当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同。

（3）公平原则。合同当事人应当遵循公平的原则确定各方的权利和义务，即在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则，不得显失公平，要做到公正、公允和合情合理，不允许偏向任何一方。

（4）诚实信用原则。当事人在订立、履行合同和行使权利、履行义务时，应当遵循诚实信用的原则。此项原则将道德规范与法律规范融为一体，并兼有法律调节与道德调节双重功能。在这里需要强调指出，诚实信用原则是一项强制性规范，不允许当事人约定排除其适用，任何违反诚实信用原则的行为都是法律不允许的。

（5）合法原则。只有依法订立的合同才对双方当事人具有法律约束力。当事人订立、履行合同是一种法律行为，有效的合同是一项法律文件。因此，当事人订立、履行合同，应当遵守法律，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益；否则合同就失去法律效力，就得不到法律的保护。

四、国际货物买卖合同的主要内容

国际货物买卖合同是确定合同双方当事人权利与义务的法律依据,也是判断合同是否有效的客观依据。订立一个内容明确、完备的合同,有利于实现当事人订立合同的目的,并对防止和减少以及迅速解决合同争议具有重要的意义。关于合同的内容,《联合国国际货物销售合同公约》和各国合同法都有规定。根据我国《合同法》第十二条的规定,合同一般应包括下列条款:“(1) 当事人的名称或者姓名和住所;(2) 标的;(3) 数量;(4) 质量;(5) 价格或报酬;(6) 履行期限、地点和方式;(7) 违约责任;(8) 解决争议的办法。当事人可以参照各类合同的示范文本订立合同。”根据上述规定,卖方的主要义务是按时、按质、按量交付约定的货物,移交与货物有关的单据和转移货物所有权;买方的主要义务是按合同规定支付货物的价款和受领货物。

在双方当事人履行合同的过程中,可能出现某些争议。为了便于处理争议,在合同条款中通常都规定索赔、不可抗力和仲裁条款。

五、国际贸易的基本做法

(一) 进出口贸易的一般业务程序

在进出口贸易中,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。各环节的工作,有的分先后进行,有的交叉进行,也有的齐头并进。但是,不论是进口交易还是出口交易,一般都包括交易前的准备、商订合同和履行合同三个阶段。

1. 出口贸易的业务程序

(1) 交易前的准备。出口交易前的准备工作主要包括下列事项:

- ① 落实货源和做好备货工作;
- ② 加强对国外市场与客户的调查研究,选择适销的目标市场和资信好的客户;
- ③ 制订出口商品经营方案或价格方案,以便在对外洽商交易时胸有成竹;
- ④ 开展多种形式的广告宣传和促销活动。

(2) 商订出口合同。在做好上述准备工作之后,通过函电联系或当面洽谈等方式,同国外客户磋商交易。当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同就算订立。

(3) 出口合同的履行。出口合同订立后,交易双方就要根据重合同、守信用的原则,履行各自承担的义务。如按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,就卖方履行出口合同而言,则主要包括下列各环节的工作:

- ① 认真备货,按时、按质、按量交付约定的货物;
- ② 落实信用证,做好催证、审证、改证工作;
- ③ 及时租船订舱,安排运输、保险,并办理出口报关手续;
- ④ 缮制、备妥有关单据,及时向银行交单结汇,收取货款。

2. 进口贸易的业务程序

(1) 交易前的准备。进口交易前的准备工作主要包括下列事项:

- ① 制订进口商品经营方案或价格方案,以便在对外洽商交易和采购商品时做到心中有数,避免盲目行事;

② 在对国外市场和外商资信情况调查研究的基础上,经过货比三家,选择适当的采购市场和供货对象。

(2) 商订进口合同。商订进口合同与商订出口合同的程序与做法基本相同。但应强调指出的是,如属购买高新技术、成套设备或大宗交易,更应注意选配好洽谈人员,组织一个包括有各种专长的专业人员的精明能干的谈判班子,并切实做好比价工作。

(3) 进口合同的履行。履行进口合同与履行出口合同的程序相反,工作侧重点也不一样。如按 FOB 条件和信用证付款方式成交,那么买方履行合同的程序一般包括下列事项:

- ① 按合同规定向银行申请开立信用证;
- ② 及时派船到对方口岸接运货物,并催促卖方备货装船;
- ③ 办理货运保险;
- ④ 审核有关单据,在单证相符时付款赎单;
- ⑤ 办理进口报关手续,并验收货物。

(二) 各种国际贸易方式的运用

在国际贸易中,除上述通常使用的单边进口与单边出口贸易这种逐笔售定的贸易方式外,根据市场环境、商品流通渠道、交易条件和贸易习惯等方面的不同,还可采用其他各种贸易方式,如经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、期货交易、对销贸易和加工贸易等。近年来,随着电子技术的发展和贸易方式、方法的改变,电子商务这种新型的贸易方式逐渐兴起。每种贸易方式都有各自的特点,其具体要求和做法各不相同。因此,了解各种贸易方式的特点,学会灵活运用和结合使用各种贸易方式,对发展对外贸易具有重要的意义。

实践表明,我国灵活运用各种贸易方式是很有成效的。例如,为了利用外商的销售渠道,我国生产的轻纺产品、机电产品和工艺品等,采用经销、代理和寄售等方式,有效地扩大了销路。我们利用招标与投标以及对销贸易的方式,既采购了我国急需的建设物资、生产设备和器材,又扩大了我国产品的出口。为了增加外汇收入,我们还开展了各种形式的加工贸易。此外,期货交易和电子商务也相继发展起来,其运用范围正在扩大。上述这些贸易方式,将在本书有关章节中专门介绍。

(三) 国际贸易争议的预防和处理

在国际贸易中,无论通过何种贸易方式达成的交易,在订立合同后,如果合同没有履行,或履约当中一方出现违约情况,致使对方蒙受经济损失,则受损害方都有权采取各种必要的救济方法,这就会产生索赔、理赔与处理纠纷的问题。针对合同订立后可能出现的这些问题,当事人在订立买卖合同时,应约定不可抗力、索赔和仲裁条款,以明确处理争议的依据和办法。

六、本课程的研究对象及其主要内容

国际贸易实务课程的主要任务是,针对国际贸易的特点和要求,从实践和法律的角度,分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例以及国际商品交换过程的各种实际运作,总结国内外实践经验和吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法,以便掌握从事国际贸易的“生意经”,

学会在进出口业务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,使我们的贸易做法能为国际社会普遍接受,做到与国际接轨。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,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:

(1) 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,外经贸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。

(2) 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。

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 and 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与其规定办法,有着重要的法律和实践意义。

(3) 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,一般来说,合同也即告成立。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。

(4) 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、对销贸易和加工贸易等。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,也属于本课程的内容。

七、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,我们必须掌握正确的方法并注意下列事项:

(1) 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,以便将理论与实践、政策与业务有效地结合起来,不断提高分析和解决实际问题的能力。

(2) 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,即要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

(3) 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,以利于我们在贸易做法上加速与国际市场接轨。

(4) 要贯彻“学”“用”结合的原则。由于本课程是一门实践性很强的应用学科,故在教学过程中要重视案例、实例分析和平时的操作练习,要开展模拟教学、现场教学活动,并到校外参观、实习,增加感性知识,加强基本技能的训练,提高业务素质和商务运作能力,真正做到学以致用。

第二章 商品的名称、品质、数量和包装

【学习目标】

通过本章的学习，主要掌握商品品质的表示方法、商品数量的计算方法、商品包装的种类及其作用、包装标志及其用途；熟悉国际货物买卖合同中的品质条款、数量条款和包装条款的基本内容及其订立方法；了解有关的国际贸易惯例；学会运用所学的基本知识分析相关的业务案例。

【案例导入】

我国某公司与国外一家公司达成一笔交易。由我方公司出口一批水果罐头到对方国家。合同中包装条款规定“习惯包装”。我方公司按照每箱 30 听将水果罐头装入箱内，并按照合同规定的质量标准 and 数量要求交付了货物。可是，对方认为应该每箱装入 24 听，并以卖方包装不符合合同规定为由拒收货物。我方则坚持认为货物的包装符合合同规定，买方应接受货物。于是双方发生争议，引起诉讼。

在国际贸易中，商品的品质、数量、包装是买卖双方交易的重要条件。以上案例表明，品质条款、数量条款和包装条款是买卖合同中的主要条款，是买卖双方进行交易时需要考虑和磋商的重点内容，是双方交接货物的重要依据，对双方具有严格的约束力，交易双方都必须严格遵守，不得擅自变更；否则，就会造成违约，引起贸易纠纷。因此，在洽商和订立合同时，必须根据货物的特性和商品生产的实际以及交易习惯，正确地选择条款内容的规定方法，明确、具体、科学、合理地订立有关条款，以免给合同履行带来困难。

第一节 商品的名称和品质

一、商品的名称

商品的名称 (Name of Commodity) 亦称为“品名”，是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念。商品的名称在一定程度上体现了其自然属性、基本用途以及性能特征。商品的名称与商标实际上既有联系又有区别，不能混为一谈。因此，恰当地选择和运用命名方法是非常重要的。

(一) 商品的命名方法

通常，商品的命名方法主要有以下几种类型：

(1) 按商品所使用的主要原材料命名。这种方法是通过突出所使用的主要原材料来体现商品的质量，如羊绒衫、皮大衣、羽绒服、鸭绒被、羊毛毯、布鞋、玻璃杯等。

(2) 按商品的主要用途命名。这种方法重在突出商品的用途，以便于消费者根据自身的

需要进行选购,如运动衣、自行车、跑步机、洗发水、杀虫剂、洗衣粉、改正液等。

(3) 按商品所含的主要成分或配料命名。这种方法主要有利于消费者了解商品的有效内涵,如高钙高铁奶粉、金银花蜂蜜、人参蜂王浆、芦荟沐浴露、钙片等。

(4) 以制作工艺命名。其目的在于提高商品的身价,增强消费者的信任,如手工编织毛衣、熏烤火腿肠、精制油等。

(5) 按商品的外观及造型命名。该方法容易让消费者了解商品的外观特征,如连衣裙、凉鞋、喇叭裤、黄豆、黑芝麻、青苹果等。

(6) 使用褒义词命名。该方法突出商品的使用功效,有利于激发消费者的购买欲望,如黄金搭档、脑白金、健力宝、大宝等。

(7) 用人物的名字命名。通常用著名的历史人物或在某个领域作出过杰出贡献的人物的名字命名,目的在于引起消费者的注意和兴趣,如杜康酒、李宁牌运动服等。

恰当的命名不仅能高度概括商品的特性,而且还能促进消费者的购买欲望。为了使生产或销售同类商品的厂商或销售商能够区别开来,商品的名称又常常与品牌相融合,作为描述和说明商品的重要部分。

(二) 买卖合同中的品名条款

1. 列明品名条款的意义

国际货物买卖是一种实物交易,它以一定物体的实际交付为要件,即买卖的对象是具有一定外观形态并占有一定空间的有形货物。买卖合同的一个重要特征就是通过履行合同,将标的物的所有权由卖方转移至买方。在实际交易中,交易双方在洽商交易和签订买卖合同时,通常很少见到具体货物,一般只是凭借对拟买卖的货物所做的必要的描述来确定交易的标的物。可见,在国际货物买卖合同中,列明合同的标的物是十分必要的。

按照有关的法律和惯例,对交易标的物的描述是构成货物说明的主要组成部分,是买卖双方交接货物的一项基本依据,它关系到买卖双方的权利和义务。若卖方交付的货物不符合约定的品名或说明,买方有权提出索赔要求,直至拒收货物或撤销合同。

2. 品名条款的基本内容

对于买卖合同中品名条款的基本内容,目前并无统一的格式及规定,一般是由交易双方酌情商定。合同中的品名条款通常比较简单,都是在“货物名称”或“品名”的标题下列明交易双方成交货物的名称。有的货物具有不同的品种、等级和型号,为了明确起见,有必要把有关的具体品种、等级和型号所作的概括性的描述也包括进来,对其作进一步限定。此外,有的甚至把货物的品质及规格也包括进去。这样,它就不单纯是品名条款,而是品名条款和质量条款的合并。

3. 拟订品名条款的注意事项

品名条款是国际货物买卖合同中的主要条件。因此,在拟订该条款时,应注意下列事项:

(1) 必须明确、具体。由于法律上要求交易的每种商品应具有合法性和不可争议性,同时,商品的命名方法往往又多种多样,所以,在合同中商品的名称一定要明确、具体,不能有任何含糊笼统的表述,且要适合商品的特点和消费者的习惯。在采用外文名称时,要做到译名准确,与原意保持一致,避免模糊或空洞。

(2) 讲求实事求是。合同条款中规定的品名必须是卖方能够生产或供应,且为买方所需要的商品,凡做不到或不必要的描述或说明,都不应列入其中,以免给合同履行带来障碍。

(3) 采用国际通用名称。有些商品的名称各地叫法不一,为了避免误解,应尽可能地使用国际上通行的称呼。若使用地方性的名称,交易双方应事先就其含义达成共识。

(4) 兼顾自身利益。有些商品具有不同的名称,并且在实际业务中存在着同一商品因名称不同而交付的关税和班轮运费不同的现象,且其所受到的进出口限制也不同。为了减低关税、方便进出口和节省运费开支,在确定合同的品名时,应当选用对自己有利的名称。

(5) 适应 H.S.编码制度的规定。为了避免因采用不同目录分类而在关税和贸易、运输上产生分歧,世界海关合作理事会(现称世界海关组织)主持制定了《协调商品名称及编码制度》,简称 H.S.编码制度。目前各国的海关统计、普惠制待遇等都按 H.S.编码制度进行。所以,在确定商品名称时,应与 H.S.编码制度规定的品名相适应。

二、商品的品质

(一) 商品品质的含义

商品品质(Quality of Goods)亦称商品的质量,是指商品的内在质量和外观形态的综合。前者包括商品的物理性能、机械性能、生物特征、化学成分、技术指标等,一般需借助各种仪器、设备分析测试才能获得,如纺织品的断裂程度、回潮率、色牢度,肉禽类商品的各种菌类含量等。后者是通过人们的感觉器官就可以直接获得的外形特征,包括商品的大小、长短、色泽、款式、气味等。

(二) 商品品质在国际贸易中的重要性

提高商品品质在国际贸易中具有十分重要的意义,因为商品品质直接影响商品的使用价值和价值,对商品的使用效能有直接影响,同时它也影响到商品的价格,商品品质还更深层次地影响到商品信誉、企业信誉、国家形象。随着时代的发展,各国消费水平和消费结构逐渐发生变化,消费者对商品质量的要求越来越高,进而导致激烈的国际竞争,从价格竞争向质量竞争转变。许多国家都将提高商品品质作为非价格竞争的一个手段,力争以质取胜。在国际贸易摩擦不断的背景下,商品品质成为了奖出限入的贸易保护主义手段。例如,有些国家规定,凡是不符合其法令法规的商品一律不得进口。

(三) 对进出口商品品质的基本要求

1. 对进口商品品质的要求

在进口贸易中,必须严把质量关。洽购过程中,应充分了解国外卖家所提供商品的质量等级,不进口质量低劣的商品。选购商品时要货比三家,应考虑我国国内现实的消费水平,切实把好质量关,使其品质、规格不低于国内的实际需要,以免影响国家的生产建设和人民的消费与使用。但是,也不应超越国内的实际需要,盲目追求高规格、高档次、高质量,以免造成不必要的浪费。在订立合同时,还应注意对商品品质要求的严密性,避免因疏忽而造成损失。在货物到达时,要严格检验质量,杜绝不符合合同规定质量的商品进入国门。