

第一章 导论

第一节 国际贸易理论与政策的研究内容

第二节 国际贸易的基本概念

第二章 国际分工

第一节 国际分工的形成与发展

第二节 影响国际分工形成与发展的主要因素

第三节 西方国际分工学说介绍

第三章 国际交换与贸易条件

第一节 国际价值与国际市场价格

第二节 贸易条件

第四章 贸易政策与理论

第一节 对外贸易政策概述

第二节 重商主义

第三节 自由贸易

第四节 保护贸易

第五节 战略贸易

第五章 国家实施贸易政策的措施

第一节 关税措施

第二节 非关税措施

第三节 其他贸易政策措施

第六章 贸易条约与协定

第一节 贸易条约与协定概述

第二节 贸易条约与协定的种类

第三节 国际商品协定和商品综合方案

第七章 地区经济一体化

第一节 地区经济一体化概述

第二节 地区经济一体化理论

第八章 世界贸易组织

第一节 关税与贸易总协定

第二节 乌拉圭多边贸易谈判

第三节 世界贸易组织的宗旨、职能与基本原则

第四节 世界贸易组织的组织机构与运行机制

第九章 国际货物买卖合同

第一节 国际货物买卖合同概述

第二节 国际货物买卖合同的磋商

第三节 国际货物买卖合同的成立

第十章 国际贸易术语和商品的价格

第一节 贸易术语概述

第二节 主要贸易术语

第三节 其他贸易术语

第四节 商品的价格

第十一章 标的物及其相关的条款

第一节 商品的品名

第二节 商品的品质

第三节 商品的数量

第四节 商品的包装

第五节 商品的检验

第十二章 国际货物运输

第一节 海洋运输

第二节 其他运输方式

第三节 装运条款

第四节 装运单据

第十三章 国际货物保险

第一节 海上风险与损失

第二节 我国海运货物保险条款

第三节 其他运输方式下的货物保险

第四节 合同中的保险条款和保险做法

第十四章 国际货款的收付

第一节 支付工具

第二节 汇付与托收

第三节 信用证

第四节 各种支付方式的结合使用

第十五章 国际贸易争议的预防与处理

第一节 争议与索赔

第二节 不可抗力

第三节 仲裁

第十六章 国际商务谈判

第一节 谈判前的组织准备工作

第二节 谈判过程

第三节 谈判的策略与各国商人的谈判风格

第十七章 进出口合同的履行

第一节 出口合同的履行

第二节 进口合同的履行

第十八章 国际贸易方式

第一节 包销与代理

第二节 招标投标与拍卖

第三节 寄售

第四节 补偿贸易

第五节 对外加工装配业务

第一章：导论

(一) 国际贸易理论与政策的研究任务与研究对象：

国际贸易的含义：

一国或地区同别国或地区进行货物和服务交换的活动，从一个国家的角度来看，这种交换活动被称为对外贸易；

从国际范围来看这种货物和服务交换活动就被称为国际贸易；

国际贸易理论与实务的研究任务；

国际贸易理论与政策主要研究国际贸易的产生、发展和贸易利益及分配问题，以揭示其中的特点与运动规律，具体的研究内容包括以下四个方面：

(一) 各个历史发展阶段，特别是资本主义阶段国际商品流通的一般规律性

(二) 国际贸易理论与学说

(三) 对外贸易政策

(四) 各个主要资本主义国家、发展中国家和转型国家的对外贸易发展的特点

(二) 国际贸易的基本概念

(1) 对外贸易与国际贸易：

一国或地区同别国或地区进行货物和服务交换的活动，从一个国家的角度来看，这种交换活动被称为对外贸易；从国际范围来看这种货物和服务交换活动就被称为国际贸易；

(2) 对外贸易额与对外贸易量：

对外贸易额又称对外贸易值，它是指一国或地区一定时期进口额与出口额的总和，是反映一国对外贸易规模的重要指标之一。对外贸易量是用以固定年份为基期计算的进口或出口价格指数去调整当年的进口或出口额，得到相当于按不变价格计算的进口额或出口额。

(3) 总贸易体系与专门贸易体系：

总贸易体系与专门贸易体系是指贸易国家进行对外货物贸易统计所采用的统计制度，前者以货物通过国境作为统计进出口的标准，后者以货物通过海关作为标准。

(4) 直接贸易与转口贸易

直接贸易指货物消费国、生产国直接买卖货物的行为。转口贸易也称中转贸易，指货物消费国与生产国通过第三国进行的贸易活动，对第

三国而言便是转口贸易。

过境贸易指别国出口货物通过本国国境，未经加工改制，在基本保持原状条件下运往另一国的贸易活动。

(5) 货物贸易与服务贸易

对外贸易按商品形式与内容不同，分为货物贸易与服务贸易。

世界贸易组织列出服务行业包括以下 12 个部门：商业、通讯、建筑、销售、教育、环境、金融、卫生、旅游、娱乐、运输、其他。

(6) 贸易差额

一定时期内一国出口额与进口额之间的差额称贸易差额。当出口额超过进口额时，为贸易顺差或出超；当进口额超过出口额时，称为贸易逆差或入超。

(7) 对外贸易与国际贸易结构

广义的对外贸易与国际贸易结构是指货物、服务在一国进出口或世界贸易中所占的比重。狭义的对外贸易与国际贸易结构又称对外贸易或国际贸易货物结构。对外贸易货物结构是指某大类或某种货物进出口贸易与整个进出口贸易额之比，以份额表示。

(8) 对外贸易与国际贸易地理方向

对外贸易地理方向又称对外贸易地区分布或国别构成，指一定时期内各个国家或国家集团在一国对外贸易中所占有的地位。

国际贸易地理方向亦称国际贸易地区分布，用以表明世界各洲、各国或各个国家集团在国际贸易中所占的地位。

(9) 对外贸易依存度

又称对外贸易系数。以一国对外贸易总额同该国 GNP 或 GDP 的比率来表示，用以反映一国经济发展对对外贸易的依赖程度。

3. 案例分析：

(1) 2002 年，某国对外贸易依存度为 0.8，而该国当年的服务贸易总额为 1000 亿

美元，货物贸易总额为 800 亿美元，出口总额为 1200 亿美元，计算该国当年 GDP 以及贸易差额。

$GDP \text{ 的进出口总额} / 0.8 = (1000 + 800) \div 0.8 = 2250 \text{ (亿美元)}$

$\text{进出口总额} = \text{进口总额} + \text{出口总额}$ ，进口总额 $= 1800 - 1200 = 600 \text{ (亿美元)}$

贸易顺差 $= 1200 - 600 = 600 \text{ (亿美元)}$

(2) 某国 2003 年服务贸易总额为 1000 亿美元，货物贸易总额为 2000 亿美元，其中服务出口总额为 600 亿美元，进口总额为 400 亿美元，货物出口总额为 800 亿美元，进口总额为 1200 亿美元，该国 GDP 为 3600 亿美元。试计算该国贸易差额和对外贸易依存度。

贸易差额 $= (600 - 400) + (800 - 1200) = -200 \text{ (亿美元)}$ ，逆差。

对外贸易依存度 $= (1000 + 2000) / 3600 = 83.3 \%$

第二章：国际分工

(一) 国际分工的形成与发展：

国际分工的含义：国际分工是指世界各国之间的劳动分工，它是社会分工发展到一定阶段，国民经济内部分工超越国家界限发展的结果，也是国际贸易和世界市场的基础。

(1) 国际分工形成和发展的过程：

国际分工的形成与发展经历了四个阶段：

1. 国际分工的萌芽阶段 (16 世纪到 18 世纪中叶)；
2. 国际分工的形成阶段 (18 世纪 60 年代到 19 世纪 60 年代)；
3. 国际分工的发展阶段 (19 世纪中叶到二次大战)；
4. 国际分工的深化发展 (二次大战后)。

(2) 二战后国际分工出现的新特点。

二次战后，兴起了第三次科技革命。跨国公司迅速发展，殖民体系的瓦解，发展

中国家的出现，一批社会主义国家的成立，使国际分工进入深入发展阶段。

1. 在国际分工格局中，工业国与工业国间的分工居于主导地位。
2. 各国间工业部门内部分工有逐步增强的趋势。
3. 发达国家与发展中国家间工业分工在发展，而工业国与农业国、矿业国的分工在削弱。
4. 参加国际分工国家的经济所有制发生了变化。
5. 随着经济一体化的发展，区域性经济集团内部分工日趋加强。

(二) 影响国际分工形成与发展的主要因素：

(1) 影响国际分工形成与发展的主要因素：

第一：社会生产力是国际分工形成与发展的决定性因素

第二：自然条件是国际分工形成与发展的基础

第三：资本流动，特别是跨国公司的兴起与发展是国际分工向广度、深度、多层次发展的重要力量

第四：上层建筑可以推进和延缓国际分工的形成和发展

(2) 社会生产力是国际分工形成与发展的决定性因素

第一：国际分工是生产力发展的必然结果。一切分工，其中包括国际分工，都是社会生产力发展的结果。生产力的增长是社会分工形成与发展的前提条件。

第二：各国生产力水平决定其在国际分工中的地位；

第三：生产力的发展决定国际分工的形式、广度和深度

第四：生产力的发展决定国际分工的产品内容。

(1) 社会生产力是国际分工形成与发展的决定性因素

(2) 自然条件是国际分工形成与发展的基础

(3) 资本流动，特别是跨国公司的兴起与发展是国际分工向广度、深度、多层次发展的重要力量

(4) 上层建筑可以推进和延缓国际分工的形成和发展

(三) 国际分工学说

(1) 绝对成本论的主要内容：

亚当·斯密是国际分工和国际贸易理论的创始者。在其代表著作《国富论》中，他提出了国际分工与自由贸易的理论。

在对其理论的论述中，斯密首先分析了分工的利益。在他看来，适用于一国内部的不同职业之间、不同工种之间的分工原则，也适用于各国之间。他认为，每一个国家都有其适宜于生产的某些特定的产品的绝对有利的生产条件，去进行专业化生产，然后彼此进行交换，则对所有交换国家都有利，这就是“绝对利益论”。

(2) 比较成本论的主要内容

1. 比较成本说进一步发展了绝对成本论，认为国际分工的原因和基础是比较优势，而不是绝对优势。他认为每个国家不一定要生产各种商品，而应集中生产优势最大或劣势最小的产品，然后通过国际贸易进行交换。在资本和劳动力不变的情况下，生产总量将增加，由此形成的国际分工对贸易各国都有利。但其前提必须是完全的自由贸易。
2. 对比较成本说的评价。比较成本理论在历史上曾起过进步的作用；理论的出发点是认为这个世界是一个静态均衡的世界，是一个各国间、各经济集团间利益和谐一致的世界；其分析方法属于静态分析，且提出九个假定作为其论述的前提条件；它只提出国际分工的一个依据，未能揭示出国际分工形成与发展的主要原因，未能揭示出国际商品交换所依据的规律。

(3) 要素禀赋论的主要内容

1. 要素禀赋论的三个主要结论。
2. 赫一俄学说的一些假定。
3. 赫一俄学说的主要内容。

(1) 生产要素的主要内容。

(2) 国际贸易可以部分解决

国际间要素分配不均的缺陷。

4. 要素的价格均等化说

美国经济学家萨缪尔森发展了这个理论，认为国际要素价格均等化不仅是一种趋势，而且是一种必然。因此这个理论又称为赫——俄——萨原理。

5. 对赫——俄学说的评价。

- (1) 赫——俄学说比李嘉图的“比较利益理论”从体系上更为完整、全面。
- (2) 指出了生产要素拥有状况在各国对外贸易中的重要作用。
- (3) 赫——俄学说完全违背了劳动价值论。
- (4) 忽视科学技术的作用。
- (5) 赫——俄理论只能用来解释要素禀赋不同国家间的分工与贸易行为。
- (6) 抹煞了国际生产关系，抽象地谈论国际贸易可以使各国收入均等化。把富国与穷国收入分配的不平等性，归结为国际贸易问题，归结为世界市场的机制问题。

(四) 里昂惕夫反论与要素禀赋论的扩展

1. 依照要素禀赋论，一个国家拥有较多的资本，就应该生产和输出资本密集型产品，而输入在本国生产中需要较多使用国内稀缺劳动力要素的劳动密集型产品。基于上述认识，美国经济学家里昂惕夫利用投入产出表对美国参与国际分工与贸易的状况进行分析和验证，却得出与赫——俄相反的结论：“美国参与国际分工”。

(2) 贸易条件效应：关税的贸易条件效应指征收进口税对征税国贸易条件的影响。一般来说，征收进口税在征税国为大国的条件下，可以改善征税国的贸易条件。

(3) 保护效应：关税的税收效应指征收进口关税对征税国税收收入的影响。一般而言，进口征税对一国税收的影响决定于征税带来的税收收入增加与由于征税而减少进口，从而减少税收的净值。

(4)国际收支效应： 关税的保护效应指征收进口税对进口竞争品国内生产的影响。一般地，征收进口税将使进口商品的价格提高，对进口竞争品的国内生产有保护和促进和扩大的作用。此外，对进口商品征收进口税对一国价格还会产生其他的效应，如关税的国际收支效应。

(1)关税的价格效应： 关税的价格效应指征收进口税对征税国国内和国际市场价格的影响。一般说来表现为促使价格上涨。征收进口关税对进口商品价格的影响有三种情况：进口商品的价格不变；进口商品价格上涨，但涨幅取决于该商品的需求弹性和供给弹性。进口商品价格上涨，且幅度等于关税税额。

(2)关税的贸易条件效应： 关税的贸易条件效应指征收进口税对征税国贸易条件的影响。一般来说，征收进口税在征税国为大国的条件下，可以改善征税国的贸易条件。

(3)关税的税收效应： 关税的税收效应指征收进口关税对征税国税收收入的影响。一般而言，进口征税对一国税收的影响决定于征税带来的税收收入增加与由于征税而减少进口，从而减少税收的净值。

(4)关税的保护效应： 关税的保护效应指征收进口税对进口竞争品国内生产的影响。一般地，征收进口税将使进口商品的价格提高，对进口竞争品的国内生产有保护和促进和扩大的作用。此外，对进口商品征收进口税对一国价格还会产生其他的效应，如关税的国际收支效应。

(六)非关税措施概述
(1)非关税措施的含义： 指关税以外的一切限制进口的各种措施

(2)非关税措施的特点： 非关税壁垒与关税壁垒相比，

非关税壁垒有以下特点：
非关税壁垒比关税壁垒具有更大的灵活性和针对性。
非关税壁垒比关税壁垒更能达到限制进口的目的。
非关税壁垒比关税壁垒更具隐蔽性和歧视性。

(七)非关税措施种类
(1)主要非关税措施的概念和内容：

1.进口配额制 进口配额制又称进口限制，是一国政府在一定时期内，对某些商品的进口数量或金额加以直接的限制。进口配额制主要有以下两种：

绝对配额 它是在一定时期内，对某些商品的进口数量或金额规定一个最高额数，达到金额数便不准进口。绝对配额又有两种：全球配额和国别配额，其中国别配额又可以分为自主配额和协议配额。

关税配额 关税配额是对商品进口的绝对额不加限制，而对在一定时期内，在规定配额以内的进口商品，给予低税、减税或免税待遇；对超过配额的进口商品则征收较高的关税，或征收附加税或罚款。

关税配额 按商品进口的来源，可分为全球性关税配额和国别关税配额；按征收关税的目的，可分为优惠性关税配额和非优惠性关税配额。

2.“自动”出口配额制 “自动”出口配额制又称“自动”限制出口，也是一种限制进口的手段。所谓“自动”出口配额是出口国家或地区在进口国的要求或压力下，“自动”规定某一时期内某些商品对该国的出口限制，在限定的配额内自行控制出口，超过配额即禁止出口。“自动”出口配额制主要有以下两种形式：非协定的“自动”出口配额和协定的“自动”出口配额。

3.进口许可证制 进口许可证指进口国家规定某些商品进口必须事先领取许可证，才

可进口，否则一律不准进口。从进口许可证与进口配额的关系上看，进口许可证可以分为两种：一种为有定额的进口许可证，另一种为无定额的进口许可证，即进口许可证与进口配额相结合。从进口商品有无限制上看，进口许可证又可分为公开一般许可证和特种进口许可证。

4.外汇管制 外汇管制是指一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖实行限制来平衡国际收支和维持本国货币汇价的一种制度。外汇管制的方式较为复杂，

一般可分为以下几种：
数量性外汇管制；成本性外汇管制；混合性外汇管制。

5.进口和出口国家垄断 进口和出口国家垄断是指在对外贸易中，对某些或全部商品的进出口规定由国家机构直接经营，或者是把某些商品的进口或出口的专营权给予某些垄断组织。发达国家的进出口垄断主要集中在三类商品上：烟酒、农产品和武器。

6.歧视性政府采购政策 歧视性政府采购政策是指国家制定法令，规定政府机构口商有权要求海关接受申报价格，条件与在下列基础上推算的价格相近似：

在没有关联的买卖双方之间，就相同或类似货物，在大致相同的时间内，在已进行的进口交易中确定的海关价格；
对相同或类似货物计算得出的扣除价格或推算价格他方面债权。债务结算办法的书面协议，是外汇管制的产物。支付协定的主要内容有以下几个方面：

- (1)清算机构的规定；
- (2)清算账户规定；
- (3)清算项目与范围的规定；
- (4)清算货币的规定；
- (5)清算方法的规定；
- (6)清算账户差额处理。

(四)国际商品协定 体是关贸总协定的最高决策机构，拥

有对总协定条款规定的解释权。总协定的每一缔约方拥有一表决票。一般情况下，缔约方大会的决议都以协商“一致同意”方式做出。
(2) 代表理事会 它是缔约方全体休会期间的机构，负责处理总协定日常的，包括紧急的事务。它就关贸总协定的有关事务享有建议权。
(3) 专门委员会 就具体问题而建立的委员会，如纺织品委员会、反倾销委员会、技术性贸易壁垒委员会。
(4) 贸易和发展委员会 其主要职能是监督各缔约方履行第四部分条款的情况，研究发展中国家贸易政策，从发展中国家经济发展的角度研究修改总协定的有关条款。分别设有保障措施委员会和最不发达国家贸易委员会。
(5) 常设委员会 由理事会建议设立的总协定的常设机构，负责处理总协定的有关事务，如18国咨询小组。一般地，总协定中的许多重大问题的决定首先是在咨询小组内达成一致，而后交由理事会讨论通过，形成向缔约方大会提交的行动建议。
(6) 工作组和专家小组 工作组包括工作小组和调查小组。工作组是为处理一些更具体的技术事务而成立的。调查小组是为解决争端而成立的。最高行政官员是总干事，由总干事领导的秘书处是总协定的日常事务机构。总协定对总干事的权力和授权没有专门规定，其角色也随时间演进而不断发展，可以归纳为监护者、引导者、调停者和行政管理者。
4.关税与贸易总协定的基本原则
(1)非歧视原则 这个原则是通过总协定的最惠国待遇条款和国民待遇条款体现的。总协定的最惠国待遇条款是无条件的。
(2)关税保护和关税减让原则 总协定规定缔约国只能通过关税保护本国产品，而不应采取其他限制进口的措

施.在实行关税保护方面，总协定要求缔约国之间应通过关税减让的谈判逐步降低关税，关税减让的原则是各缔约国彼此作出互惠与平等的让步，达成关税减让协议。

(3)一般禁止数量限制原则 为了保证关税作为惟一的保护手段，总协定一般禁止数量限制，但也有三种例外：

为了稳定农产品市场；

为了改善国际收支；

为了促进发展中国家的经济发展的需要。可以在非歧视的基础上实施或维护数量限制。

(4)公平竞争原则 总协定第六条规定禁止缔约国在出口方面实行倾销，并授权缔约国在其某项工业由于倾销造成重大损害或产生重大威胁时，可征收反倾销税。总协定对进出口补贴也作了限制。

(5)豁免与紧急行动原则 总协定有豁免承担总协定某项义务和争取保障措施的规定。但采取保障措施必须遵守三个原则。

(6)磋商调解原则 磋商调解是总协定解决缔约国之间争端的重要原则，这项原则的目的不在于保证争端的解决严格符合总协定的规定，而在于求得当事人各方均能接受的解决争端的方法。

(7)对发展中国家特殊优惠待遇原则 这些条款的内容可以归纳为：关于政府对经济发展的援助。关于贸易与发展 36～38 非互惠原则及发达缔约国尽量承担的义务。授权条款。

(8)贸易政策法规在全国统一实施的透明原则 缔约方所有政策法规原则上应提前公布，目的在于接受其他缔约方对其政策法规的检查.监督和纠正，以保证缔约方政策法规符合总协定的原则。

(三)关税与贸易总协定主持下的多边贸易谈判 在总协定的主持下，从 1947 年至今已完成了八轮多边贸易

易谈判，第九轮多边贸易谈判也处于紧锣密鼓中。在以往八轮多边贸易谈判中，值得注意的有：

1.历次谈判都是在美国策划下进行的。

2.多边谈判的内容与范围日益扩大。

3.发达国家是总协定的主要受益者。

(二)乌拉圭回合与世界贸易组织

世界贸易组织统辖的协议与协定；

(一)乌拉圭回合谈判的背景 总协定于 1985 年 9 月召开特别缔约方大会，专门研讨新一轮多边贸易谈判。会议的中心议题集中在是否将服务贸易纳入其中。1985 年 11 月正式成立新一轮谈判筹备委员会。参加这次会议的国家 and 地区达 123 个，包括我国。

(二)乌拉圭回合的目标和议题

1. 乌拉圭回合的目标 每个参加方在承诺维持现状和逐步回退的前提下，力求达到如下目的：制止和扭转贸易保护主义，消除贸易扭曲现象；维护总协定的基本原则和促进总协定的目标；建立一个更加开放的。具有生命力和持久的多边贸易体制。

2. 乌拉圭回会议题 议题共分为两个部分共 15 个议题；

(1)第一部分：货物贸易。这部分有 14 个议题，分别是：关税；非关税措施；热带产品；自然资源产品；纺织品与服装；农产品；关贸总协定条款；保障条款；多边贸易谈判协议和安排；补贴与反补贴措施 B11

B12

B13

B14

关贸总协定体制的作用。

(2)第二部分：服务贸易

(三)乌拉圭回合多边贸易谈判所取得的成就 乌拉圭回合多边贸易谈判达成的《最后文件》，是个“一揽子文件”，即必须全部接受

或全部拒绝，不能接受一部分。这个文件共包括 28 个协议和协定，可分为三类：第一类是关于修改原有的关贸总协定和货物贸易规则。第二类涉及制定新规则。规范是和贸易有关的新问题。第三类属于体制建设问题。

乌拉圭回合谈判达成的协议主要如下：

(1)工业品关税大幅度下降方面；

(2)农产品贸易方面；

(3)纺织品与服装贸易方面；

(4)进口许可证程序方面；

(5)与贸易有关的投资措施方面；

(6)与贸易有关的知识产权方面；

(7)服务贸易方面。

(三)世界贸易组织的宗旨 职能与基本原则 世界贸易组织的宗旨。职能与基本原则；

世界贸易组织 (WTO)，简称世贸组织。它是根据乌拉圭回合多边贸易谈判达成的《建立世界贸易组织协定》于 1995 年 1 月 1 日建立，取代原关贸总协定，对成员国之间经济贸易关系的权利和义务进行监督。管理和履行的正式国际经济组织。

(一)世界贸易组织的宗旨 在建立世界贸易组织协议的序言中指出了其宗旨和目标是世界贸易组织成员“在处理它们的贸易和经济领域的关系时，应以提高生活水平。确保充分就业。大幅度 and 稳定地增加实际收入和有效需求，拓展货物和服务的生产和贸易，持久地开发和合理地利用世界资源，努力保护和维持环境，并通过与各国在不同经济发展水平的需要和相符合的方式，来加强环保”。

(二)世界贸易组织的职能 根据世界贸易组织协议，世界贸易组织的职能为：

1.促进世界贸易组织目标的实现。监督和管理其统辖范围内的各项协议的贯彻实施。

2.组织实施各项多边贸易协议，为各成员方提供多边贸易谈判的场所，按一体化的争端解决规则与程序，主持

解决各成员方之间的贸易纠纷。

3.按照有关贸易政策审议机制，负责定期审议各成员方的贸易制度和与贸易相关的国内经济政策。

4.协调与国际货币基金组织和世界银行的关系，以保障全球经济决策的一致性。

5.编写年度世界贸易报告和举办世界经济贸易研讨会。

6.向发展中国家和转型经济国家提供必要的技术援助。

(三)世贸组织的基本原则

1.贸易自由化；

2.非歧视原则；

3.关税保护与取消数量限制原则；

4.可预见性。稳定发展贸易原则；

5.促进公平竞争原则；

6.对发展中国家特殊优惠原则；

7.区域性贸易安排；

8.透明度原则；

9.允许例外和实施保障措施。

2.世界贸易组织的宗旨。职能与基本原则；

3.分析论述中国现行贸易体制与世界贸易组织要求的距离。

(四)世界贸易组织的组织机构与运行机制

1.

世界贸易组织的成员资格；

世界贸易组织的成员资格有两种：一是世界贸易组织的创始成员；二是新加入世界贸易组织的成员。世界贸易组织允许单独关税地区与国家一样，独立自行申请加入，这在国际法上是个先例。

2.

(1)世界贸易组织的法律地位；

第一：世界贸易组织具有法人资格；

第二：世界贸易组织每个成员方人发出接受通知之前传达到受盘人，但在下列情况下，发盘不能再撤消：

发盘中注明了有效期，或以其他方式表示发盘是不可撤消的；

受盘人有理由信赖该发盘

是不可撤消的，并且已本着对该发盘的信赖行事。

(五) 还盘：

1.还盘的含义：受盘人在接到发盘后，不能完全同意发盘的内容，为了进一步磋商交易，对发盘提出修改意见。用口头或书面形式表示出来，构成还盘。还盘可以针对价格，也可以针对支付方式、交货期等重要条件提出修改意见。

2. 还盘的法律后果

(1) 是还盘是对发盘的拒绝，还盘一经做出，原发盘失去效力，发盘人不再受其约束；

(2) 还盘等于是受盘人向原发盘人提出的一项新的发盘。还盘做出后，还盘的一方与原发盘人在地位上发生了变化。还盘人由原发盘的受盘人变成新发盘的发盘人，而原发盘的发盘人则变成了新发盘的受盘人。新发盘人有权针对还盘的内容进行考虑，决定接受、拒绝或是再还盘。

3. 在国际贸易中正确运用还盘；

(六) 接受：

(1) 接受的含义：接受就是交易的一方在接到对方的发盘或还盘后，以声明或行动向对方表示同意的行为。法律上将接受称作承诺。接受和发盘一样，既属于商业行为，也属于法律行为。

(2) 有效接受应具备的条件根据《公约》的解释，构成有效的接受要具备以下四个条件：1. 接受必须是由发盘人做出；2. 受盘人表示接受，要采取声明的方式；3. 接受的内容要与发盘的内容相符；4. 接受的通知要在发盘的有效期限内送达发盘人才能生效。但也有例外的情况。

(3) 接受的生效与撤回

(七) 国际货物买卖合同的成立

合同成立应具备的条件；

交易一方的发盘一经对方有效接受，合同即告成立。但合同是否具有法律效力，还要

视其是否具备了一定的条件。概括起来，合同应具备下述条件才算有效成立：1. 当事人必须在自愿和真实的基础上达成协议；2. 买卖双方当事人应具有法律行为的资格和能力；3. 合同必须以双方互惠、有偿为原则；4. 合同的标的内容必须合法；5. 合同的形式必须符合法律规定的要求。

书面合同的签订

在实际业务中，按照一般习惯做法，买卖双方达成协议后，通常还要制作书面合同，将各自的权利和义务用书面方式加以明确，这就是所谓的签订合同。

1. 书面合同的意义。书面合同的意义在于作为合同成立的依据，作为履行合同的依据，可作为合同生效的条件。

2. 书面合同的类型。在国际贸易中，书面合同的形式和名称不尽相同，形式很多，均无特定的限制，一般常用的有销售合同、购货合同、成交确认书、协议、备忘录等等。我国对外贸易业务中，主要采用的书面合同是销售合同、销售确认书两种。

1) 正式合同。它是带有海关边界前，将货物交给买方处置，在办妥货物出口清关手续时就算完成交货义务。

(四) DES(DeliveredExShip)

DES 意为目的港船上交货。它是指卖方在指定的目的港将货物在船上交给买方处置，但不办理货物进口清关手续，就算完成交货义务。这其中，卖方必须承担货物运至指定目的港卸货前的一切风险和费用。

(五) DEQ(DeliveredExQuay)

DEQ 意为目的港码头交货。它是指卖方在指定的目的港码头将货物交给买方处置，无须办理进口清关手续，就算完成交货义务。卖方应承担将货物运至指定的目的港并卸至码头的一切风险和费用，买方则承担交货后的一切风险和费用。

(六) DDU(DeliveredDutyUnp

aid)

DDU 意为未完税交货。它是指卖方在指定的目的地将货物交给买方，无须办理进口清关手续，也不从运输工具上将货物卸下，就算完成交货义务。卖方承担将货物运至目的地的一切风险和费用，买方则须承担进口关税及交货后的一切风险和费用。

(七) DDP(DeliveredDutyPaid)

DDP 意为完税后交货。它是指卖方在指定目的地将货物尚未从运输工具上卸下交与买方处置，并办理进口清关手续，即完成交货义务。该术语是卖方承担责任、费用和 risk 最大的一种术语。

(六) 商品价格的作价原则和作价方法

(1) 进出口商品价格的作价原则；

我国进出口商品的作价原则是，在贯彻互利的原则下，根据国际市场价格水平，结合国别（地区）政策，并按照我们的购销意图确定适当的价格。差价是指同一种商品由于交易条件的不同而产生的价格上的差异。影响差价的主要因素是使用的贸易术语的不同，此外还应考虑各种因素。

(2) 进出口价格的作价方法

3. 在国际货物买卖中，可以根据情况不同，分别采取下列各种作价方法：

- 第一：固定价格。
- 第二：非固定价格。非固定价格又可分暂定价格、部分固定价格、具体价格待定。

(七) 佣金与折扣

佣金与折扣的含义

佣金是代理人或经纪人为委托人进行交易而收取的报酬。

折扣是卖方给予买方的价格减让。从性质上看，它是一种优惠。

关于佣金的计算公式如下：
净价 = 含佣价 × (1 - 佣金率)。

(八) 价格条款

1. 价格条款的基本内容

进出口合同中的价格条款，一般包括商品单价和总值两项基本内容，单价通常由四个部分组成，即计量单位、单价金额、计价货币和贸易术语。

2. 制定价格条款时应注意的事项

- (1) 合理地确定商品的单价，防止偏高或偏低；
- (2) 根据船源、货源等实际情况，选择适当的贸易术语；
- (3) 争取选取择有利的计价货币，必要时可加订保值条款；
- (4) 灵活运用各种不同的作价方法，尽可能避免承担价格变动的风险；
- (5) 参照国际贸易的习惯做法，注意佣金与折扣的合理运用；
- (6) 单价中涉及的计量单位、计价货币、装卸地点名称等，必须书写正确、清楚，以利于合同的履行。

第十一章：标的物及其相关的条款

(一) 品名条款

内容：

(一) 列明品名的意义

按照有关的法律和惯例，对交易标的物的描述，是构成商品说明的一个主要组成部分，是买卖双方交换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，买方有权提出损害赔偿要求，直至拒收货物或撤销合同。因此，列明合同标的物的具体名称，具有重要的意义。

(二) 品名条款的内容

国际货物买卖中交易的标的物都是具体的商品。所谓标的物，是指用于换取对价的货物。一般地说，在国际货物买卖中，要构成标的物，必须具备以下三个条件：

- 1. 必须是被卖方所占有的；
 - 2. 必须是合法的；
 - 3. 必须是双方当事人一致同意的。
- 在我国以及国际上的通常做

法，合同的标的物一般是在“品名”或“商品名称”的标题下予以限定，但有时也可以不冠以标题，而直接写明交易双方约定买卖的商品的具体名称。

规定品名条款时应注意的事项。

国际货物买卖合同中的品名条款，是合同中的主要条件，因此，在规定此条款时，应注意下列事项：

（1）必须做到内容明确。具体并能反映标的物的特点，切忌空泛。笼统；

（2）尽可能使用国际上通行名称，以避免误解；

（3）选择利于减低关税或方便进口的名称，作为合同的品名；

（4）在交易中，做不到或不必要的描述性词句，都不应列入品名条款。

（二）品质条款

品质条款的基本内容：

在买卖合同中，品质条款的内容有简有繁，一般视不同商品和不同表示品质的方法而定，包括商品的品名、规格、等级、品牌、标准以及交付货物的品质依据等。

凭样品买卖中，应列明样品的编号。寄送日期有时还要加列交货品质与样品“大致相符”或“完全相符”的说明。凭标准买卖时应标明标准名称及其版本年份。

订立品质条款应贯彻执行我国对外贸易的方针政策，防止订立损害我国利益的条款，以体现平等互利的原则和便于切实履行合同。

品质的重要性及约定品质条件的意义

商品品质是指商品的内在质量和外观形态的结合。品质的优劣，决定着商品使用效能，影响着商品的市场价格有重要因素，也是加强对外竞销的重要手段之一。因此，必须加强对品质的全面管理，切实把好质量关。

合同中的品质条款是构成商品说明的重要组成部分，是买卖双方交换货物的依据。

规定品质条款应注意的事项。

（1）应根据不同的商品特点，正确使用表示商品品质的方法；

（2）要从国内的生产实际出发，实事求是地规定适应的品质指标；

（3）品质条件应明确。具体。不宜采用诸如“大约”、“左右”、“合理误差”之类的笼统含糊字眼，以免在交货品质上引起争议。也不宜将品质条件订得过死，给履行交货义务带来困难。

关于品质机动幅度的规定

对于凭说明进行的买卖，可加订公差条款或品质机动幅度条款，即允许交付的货物品质，可以在一定范围内高于或低于合同规定。公差条款一般专用于制成品的贸易。它有两种做法：一是只作出笼统的规定；另一种是明确规定一定幅度的公差，如“重量允许有 3%~5% 的合理公差”。

对于一些初级产品的交易，往往在品质指标之外，加订“品质增减价条款”。

（三）表示品质的方法

（1）良好平均品质、品质公差、品质增减条款的含义

良好平均品质是指：这一般是指中等货，它有以下几种含义：第一：指农产品的每个生产年度的中等货；第二：指某一季度或某一装船月份在装运地发运的同一种商品的平均品质。在我国出口的农副产品中，也有用 FAQ 来说明品质的，但我们所说的 FAQ 一般是指“大路货”，是与“精选货”相对而言的，而且除了在合同中标明“大路货”之外，还订有具体的规格。

品质公差：公差条款一般专用于制成品的交易。它有两种做法：一是只作出笼统的规定；另一种是明确规定一定幅度的公差，如“重量允许有 3%~5% 的合理公差”。在公差范围内，买方不得拒收货物，也不得要求调整价格。

品质增减条款：对于一些初级产品的交易，往往在品质指标之外，加订一定的品质机动幅度并辅以价格调整条款，即允许卖方交货的品质可以与合同要求的品质略有不符，只要没有超出机动幅度的范围，买方就无权拒收，但可根据合同规定调整价格，这就是业务上所谓的“品质增减价条款”。

（2）表示品质的几种方法

1. 以实物表示商品品质

通常包括凭成交商品的实际品质和凭样品两种方法。前者为看货买卖；后者为凭样品买卖。是国际贸易中，样品种类很多，根据提供方的不同可分为：卖方样；买方样；对等样。凭样买卖一般适用于一些在造型上有特殊要求或具有色、香、味方面特征的商品。目前我国出口的某些工艺品、服装、轻工业品等常采用这种方式表示品质。

2. 以说明表示商品品质

凡以文字、图表、相片等方式来说明商品的品质者均属凭说明表示商品品质的范畴。具体包括凭规格买卖、凭等级买卖、凭标准买卖、凭说明书和图样买卖、凭商品或牌号买卖、凭产地名称买卖。

（四）数量条款

数量条款的基本内容

数量条款规定买卖双方在交货数量及与有关的权利和义务的一项重要条款。它主要涉及成交数量的确定，计量单位和计量方法的规定，以及数量机动幅度的掌握等内容。应当特别强调的是，为订好数量条款，应依据外贸政策和经营意思，根据需求和可能，按外商资信和市场行情的变化，正确掌握进出口商品的成交数量，以利于合同的履行。

约定数量条件的意义

商品的数量是国际货物买卖合同不可缺少的主要条件之一。按照某些国家的法律规定，卖方交货数量必须与合同规定相符，否则，买方有权提出索赔，甚至拒收货

物

（五）计量单位和计量方法

毛重、净重、公量和溢短装条款的含义

（1）毛重：是指商品本身的重量加包装物的重要。这种计重方法一般适用于低值的商品。

（2）净重：是指商品本身的重量，即除去包装物后的商品实际重量。净重是国际贸易中最常见的计重方法。

（3）公重：有些商品，如棉花、羊毛、生丝等有比较强的吸湿性，所含的水分受客观环境的影响较大，其重量也就很不稳定。在国际上除去所含的实际水分，加上标准水分以求得重量的做法，就是公重。

（4）理论重量：对于一些按固定规格生产和买卖的商品，只要其重量一致，每件商品大体是相同的，所以一般可以从其件数推算出总量，这就是所谓的理论重量。

（5）法定重量：是商品重量加上直接接触商品的包装材料，如销售包装物等重量。而除去这部分重量所表示出来的纯商品的重量，则称为实物净量。

（6）溢短装条款：在实际履约过程中，由于商品特性等因素，卖方要做到严格按量交货是有一定困难的。因此为了避免因实际交货不足或超过合同规定而引起的法律责任，方便合同的履行，对于一些数量难以严格限定的商品，通常在合同中规定交货数量允许有一定范围的机动幅度，这种条款一般称为溢短装条款，一般包括机动幅度、机动幅度的选择以及计价方法。

（六）包装条款

包装条款的基本内容

包装条款一般包括包装材料、包装方式、包装规格、包装标志和包装费用的分担等内容。

包装的重要性及商订包装的意义

商品包装是商品生产的继

续，也是商品进入流通领域的必备条件之一。绝大多数商品，只有加以必要的包装，才算完成商品的生产，才能进入流通领域和进行销售。国际贸易的商品一般需要经过长距离辗转运输，有时还需要多次装卸和存储，在此期间进行必要的适当的包装，对于保护商品、方便运输、储存和分配、消费等方面都有着重要的作用。从一定的意义上说，商品包装是实现商品价值和使用价值，促使商品增值的一种手段。因此，在我国对外贸易中，做好出口商品包装工作具有十分重要的意义。此外，包装条件也是买卖合同中的一项主要条件。

规定包装条款应注意的事项

包装条款一般包括包装材料、包装方式、包装规格、包装标志和包装费用的分担等内容。为了订好包装条款，以利合同的履行，在商订包装条款时，需要注意下列事项：

（1）要考虑商品特点和不同

（2）运输方式的要求；

（3）对包装的规定要明确具体；

（4）明确包装费由何方负担；

（七）包装分类

运输包装、销售包装、中性包装、定牌的含义：

（1）运输包装又称外包装，其主要作用在于保护商品，防止在储运过程中发生货损货差。科学、合理的包装，应该是能最有效地保护商品，最大限度地避免运输过程中各种外界条件对商品可能产生的影响，方便检验、计数和分拨，符合经济原则，有利于节省仓容、运费和包装费用。分为：单件运输包装和集合运输包装。

（2）销售包装：又称内包装或小包装，是指直接接触商品。随商品进入零售市场直接和消费者见面的包装。这种包装除必须具备保护商品的作用外，更加强调具备美化商品，宣传商品，并便于

消费者识别、选购、携带和使用，以促进销售的功能。

（3）中性包装：是指既不标明生产国别、地名和厂商名称，也不标明商品或牌号的包装，也就是说，在出口商品包装的内外，都没有原产地和出口厂商的票性。中性包装包括无牌中性包装和定牌中性包装。

（4）定牌：是卖方按买方要求在其出售的商品或包装上标明买方指定的商品或牌号，这种做法叫定牌生产。

运输包装和销售包装的作用。

（1）运输包装又称外包装，其主要作用在于保护商品，防止在储运过程中发生货损货差。科学、合理的包装，应该是能最有效地保护商品，最大限度地避免运输过程中各种外界条件对商品可能产生的影响，方便检验、计数和分拨，符合经济原则，有利于节省仓容、运费和包装费用。

（2）销售包装：又称内包装或小包装，是指直接接触商品。随商品进入零售市场直接和消费者见面的包装。这种包装除必须具备保护商品的作用外，更加强调具备美化商品，宣传商品，并便于消费者识别、选购、携带和使用，以促进销售的功能。

（八）包装的种类

包装是指按一定的方法，采用一定的包装材料及辅料包裹或捆扎货物。包装货物可根据包装程度的不同，分为全部包装和局部包装两种。目前，绝大多数商品采用前者。商品的包装，按其流通领域中所起作用的不同分为运输包装和销售包装。此外，还有中性包装与定牌等。

（九）商品检验

检验条款的基本内容

国际货物买卖合同中的检验条款，主要包括

第一：检验时间与地点

在出口国工厂检验；

装船前或装船时在装运港检验；

目的港卸货后检验；

出口国装运港检验，进口国目的港复验。这种检验办法对买卖双方都有好处，且比较公平合理，因此在国际贸易中应用很广泛。

第二：检验机构。商品检验工作，一般是由专业性的检验部门或检验企业来办理，国际贸易中从事商品检验的机构大致有如下几类：

官方机构。由国家设立的检验机构；

非官方机构。由私人或同业公会、协会等开设的检验机构，如公证人、公证行、生产制造厂商；

用货单位或买方。

第三：检验证书。进出口商品经商检机构检验，鉴定后出具的证明文件，称为检验证书。常见的有：品质检验证书、重量检验证书、数量检验证书、兽医检验证书、卫生检验证书、消毒检验证书、产地检验证书、价值检验证书。

第四：检验依据与检验方法。

第五：商品的复验等。

检验证书的种类

进出口商品经商检机构检验，鉴定后出具的证明文件，称为检验证书。

常见的有：

1. 品质检验证书。

2. 重量检验证书。

3. 数量检验证书。

4. 兽医检验证书。

5. 卫生检验证书。

6. 消毒检验证书。

7. 产地检验证书。

8. 价值检验证书。

检验的重要性和约定检验条件的意义；

商检的目的在于，确定进出口商品是否与合同中的规定一致，并在发现不符或发生货损货差时分清责任，避免争议，以便向有关责任方提出索赔。

检验证书的作用

检验证书是针对不同商品的不同检验项目而出具的，所起的作用是：

第一：作为证明卖方所交货物的品质、重（数）量、包装以

及卫生条件等是否符合合同规定的依据；

第二：作为买方对品质、重（数）量、包装等条件提出异议、拒收货物、要求理赔、解决争议的凭证；

第三：作为卖方银行付货款的一种单据。如果检验证书中所列检验结果与合同或信用证中的规定不符，银行有权拒绝议付货款；

第四：作为通关验放的有效证件。凡法律、法规规定实施强制性检验的进出口商品由商检机构予以检验出证，作为经营进出口业力的检验申请人据以向海关报关验放的有效法律证件。

第十二章：国际货物运输

（一）运输方式的种类及其特点

运输方式有三种：海洋运输、班轮运输、租船运输。

(1)海洋运输的特点

海洋运输与其他国际货物运输方式相比，主要有列特点：通过能力大，运量大；运费低，但也存在不足之处，如受气候和自然条件的影响较大，风险大等。

海洋运输按照船舶经营方式不同，分为：班轮运输和租船运输。

(二)班轮运输

1. 班轮运输的定义。所谓班轮是指按照规定的时间，在一定的航线上，以既定的港口顺序，经常地从事航线上港口间运输的船舶。

2. 班轮运费的计收标准。班轮运费是指班轮承运人根据实物完成货物运输后，从托运人那里取得的报酬。计收标准通常采用下列几种：按重量计收、按容积计收、按体积计收、按价格计收、按件数计收等。

3. 班轮运费的计算。公式为 $F = F_b(1 + \sum s)Q$ ，式中：F：班轮运费；Fb：基本运费率； $\sum s$ ：附加费率之和；Q：总货运量。

(三)租船运输

1. 租船运输的定义。租船运输又称不定船期运输，是相对

于班轮运输而言的另一种船舶营运方式。租船运输通常适用于大宗货物的运输。

2.租船运输的方式。主要有定程租船、定期租船、光船租船。

班轮、租船、铁路、航空、多式联运的含义

- (1)班轮运输的定义。所谓班轮是指按照规定的时间，在一定的航线上，以既定的港口顺序，经常地从事航线上港口间运输的船舶。
- (2)租船运输的定义。租船运输又称不定船期运输，是相对于班轮运输而言的另一种船舶营运方式。租船运输通常适用于大宗货物的运输。
- 租船运输的定义。租船运输又称不定船期运输，是相对于班轮运输而言的另一种船舶营运方式。租船运输通常适用于大宗货物的运输。
- (3)航空运输是一种现代化的运输方式，具有速度快、货运质量高且不受地理条件的限制等优点。我国进出口商品按不同的需要，主要采用以下几种空运方式：班机运输、包机运输、集中托运和急件传递。
- (4)国际多式联运是在集装箱运输的基础上产生和发展起来的一种综合性的连贯运输方式，它一般是以集装箱为媒介，把海、陆、空各种传统的单一运输方式有机地结合起来，组成一种国际间的连贯运输。
- 合理选用适当的运输方式**
- 一、海洋运输**
- (一)海洋运输的特点**
- 海洋运输与其他国际货物运输方式相比，主要有下列特点：通过能力大，运量大；运费低，但也存在不足之处，如受气候和自然条件的影响较大，风险大等。
- (二)班轮运输**
- 1.班轮运输的定义。所谓班轮是指按照规定的时间，在一定的航线上，以既定的港口顺序，经常地从事航线上港口间运输的船舶。
- 2.班轮运费的计收标准。班轮运费是指班轮承运人根据实

- 物完成货物运输后，从托运人那里取得的报酬。计收标准通常采用下列几种：按重量计收、按容积计收、按体积计收、按价格计收、按件数计收等。
- 3.班轮运费的计算。公式为 $F = F_b(1 + \sum s)Q$ ，式中：F：班轮运费；Fb：基本运费率； $\sum s$ ：附加费率之和；Q：总货运量。
- (三)租船运输**
- 1.租船运输的定义。租船运输又称不定船期运输，是相对于班轮运输而言的另一种船舶营运方式。租船运输通常适用于大宗货物的运输。
- 2.租船运输的方式。主要有定程租船、定期租船、光船租船。
- 二、其他运输方式**
- (一)铁路运输**
- 铁路运输是指利用铁路进行进出口货物运输的一种方式，它是仅次于海洋运输的主要运输方式。按营运方式不同分为国际铁路联运和国内铁路运输两种。
- (二)航空运输**
- 航空运输是一种现代化的运输方式，具有速度快、货运质量高且不受地理条件的限制等优点。我国进出口商品按不同的需要，主要采用以下几种空运方式：班机运输、包机运输、集中托运和急件传递。
- (三)邮包运输**
- 各国邮政部门之间订有协定和合约，通过这些协定和合约，各国的邮件包裹可以相互传递，从而形成国际邮包运输网。邮包运输包括普通邮包和航空邮包两种。
- (四)国际多式联运**
- 国际多式联运是在集装箱运输的基础上产生和发展起来的一种综合性的连贯运输方式，它一般是以集装箱为媒介，把海、陆、空各种传统的单一运输方式有机地结合起来，组成一种国际间的连贯运输。
- (五)公路和内河运输**
- 1.公路运输。它不仅可以直接运进或运出对外贸易货物，

- 而且也是车站、港口和机场集散进出口货物的重要手段。
- 2.内河运输。它是连接内陆腹地与沿海地区的纽带，在运输和集散进出口货物中起着重要的作用。
- (二)装运条款**
- 装运条款的主要内容；**
- (一)装运期**
- 装运时间的规定方法有：
- 1.明确规定具体装运时间；
 - 2.规定在收到信用证后若干天或若干月装运；
 - 3.笼统规定近期装运。
- (二)装运港和目的港**
- 装运港是货物起始装运的港口。目的港是指最终卸货的港口。其规定方法有：
- 1.分别规定各为一个；
 - 2.分别规定两个或两个以上；
 - 3.采用选择港的办法。
- (三)分批装运和转船**
- 1.分批装运。分批装运是指一笔成交的货物，分若干批次装运。但同一船只、同一航次装运货物，即使装船日期、装货港口不同，也不作为分批装运论处。
 - 2.转船。如果货物没有直达船或一时无合适的船舶运输，而需通过中途港转运的称为转船。
- (四)装卸时间、装卸率和滞期、速遣条款**
- 1.装卸时间。装卸时间是指允许完成装卸任务所约定的时间，它一般以天数或小时数来表示。它的规定方法很多，主要有：日或连续日；累计24小时好天气工作日；连续24小时好天气日。
 - 2.装卸率。装卸率是指每日装卸货物的数量。
 - 3.滞期费和速遣费。如果在约定的允许装船时间内未能将货物装卸完，致使船舶在港内停泊时间延长，应按规定每天若干金额补偿给船方，这项补偿金叫滞期费。如果按约定的装卸时间和装卸率，提前完成装卸任务，船方将其获取的利益的一部分给租船人作为奖励，叫速遣费。

- (五)装运通知**
- 装运通知是在采用租船运输大宗进出口货物的情况下，在合同中加以约定的条款。按一般做法，在FOB价格成交时，卖方应在装运期开始以前，一般是30天或45天，向买方发出货物备妥通知，以便买方及时派船接货。
- (六)其他装运条款**
- 分批装运、轮运、滞期速遣条款、OCP运输条款的含义。**
- 分批装运是指：一笔成交的货物，分若干批次装运。但同一船只、同一航次中多次装运货物即使是提单表示不同的装船日期及不同装货港口，也不作为分批装运论处。
- 滞期速遣条款：**如果在约定的允许装船时间内未能将货物装卸完，致使船舶在港内停泊时间延长，应按规定每天若干金额补偿给船方，这项补偿金叫滞期费。如果按约定的装卸时间和装卸率，提前完成装卸任务，船方将其获取的利益的一部分给租船人作为奖励，叫速遣费。
- OCP：**意为“内陆地区”。所谓内陆地区是根据美国运费率规定，以美国西部9个洲为界，也就是以落矶山脉为界，其以东地区均为内陆地区范围。按OCP运输条款达成的交易，出口商不仅可享受美国内陆运输优惠费率，而且也可以享受OCP海运的优惠费率。因此，对美交易中，采用此条款对进出口方均有利。但采用COP条款应注意下列问题：(1)货物最终目的地必须属于OCP地区范围；(2)货物必须给由美国西海岸港口中转；(3)提单上必须表明OCP字样，并且在提单目的港一栏中除填明美国西部海岸港口名称外，还要加注内陆地区的城市名称。
- (三)装运单据；**
- 各种运输方式的主要运输单据以及清洁提单的含义：**
- (一)海运提单**
- 1.提单的性质和作用。提单是承运人或其代理人在收到货

物后签发给托运人的一种证件，它体现了承运人与托运人之间的相互关系。从性质上看，提单是货物收据。所有权凭证及运输契约的证明。

2. 海运提单的种类。根据货物是否已装船，分为已装船提单和备运提单。

根据提单上是否有对货物外表状况的不良批注，可分为清洁提单和不清洁提单。

根据提单收货人抬头的不同分为记名提单。不记名提单和指示提单。

按运输方式分类分为直达提单。转船提单和联运提单。

其他种类提单，如舱面提单。集装箱提单。过期提单。

(二) 铁路运单

我国对外贸易铁路运输按营运方式不同分为国际铁路联运和国内铁路运输两种方式。前者使用国际货协运单，后者使用承运货物收据。

(三) 航空运单

航空运单是承运人与托运人之间签订的运输契约，也是承运人或其代理人签发的货物收据。但航空运单不是代表货物所有权的凭证。

(四) 邮包收据

邮包收据既是邮局收到寄件人的邮包后所签发的凭证，也是收件人凭以提取邮件的凭证，是邮包运输的主要单据。

(五) 多式联运单据

多式联运单据是在多种运输情况下所使用的一种运输单据。

清洁提单是指：货物在装船时“表面状况良好”，船公司在提单上未加注任何有关货物受损或包装不良等批注的提单。

第十三章：国际货物保险

(一) 海上风险与损失

保障的风险是指保险人即保险公司承保哪些风险。

保障的损失：是指保险人承保哪些性质的损失。

海上货物运输保险的保险人主要承保两类风险：一类是海上风险，另一类是外来风险。其中，海上风险包括自然

灾害与意外事故；外来风险可分为一般外来风险和特殊外来风险。

实际全损。推定全损。共同海损。单独海损。施救费。救助费的含义：

实际全损：是指被保险的货物完全灭失或完全变质，或者货物实际上已不可能归还保险人而言的损失。构成被保险货物“实际全损”的情况有以下几种：

(1) 保险标的物完全灭失；

(2) 保险标的物丧失无法挽回；

(3) 保险标的物已丧失商业价值或失去原有用途；

(4) 船舶失踪达到一定时期。

推定全损：是指货物发生保险事故后，认为实际全损已不可避免或者为避免发生实际全损所需支付的费用与继续将货物运抵目的地的费用之和超过保险价值的损失。

共同海损。不是承保风险所直接导致的损失，而是指载货的船舶在海上遇到灾害或者意外事故，威胁到船。货各方的共同安全，为了解除这种威胁，维护船货安全，或者使航程得以继续完成，由船方有意识地。合理地采取措施，所作出的某些特殊牺牲或支出某些额外费用。

构成共同海损必须具备以下条件：

(1) 共同海损的危险必须是实际存在的，或者是不可避免地产生，而不是主观臆测的；

(2) 必须是自主有意采取的行为；

(3) 必须是为船货共同安全而采取的合理措施；

(4) 必须属非常性质的损失。

单独海损。是指承保风险直接导致船货损失。

共同海损与单独海损的区别：二者承担责任有别，单独海损由受损方自行承担，而共同海损则应由各受益方按受益大小的比例共同分摊。

施救费是指：当保险标的遭遇保险责任范围内的灾害事故时，被保险人或其代理人雇佣人员和受让人等为防止损失的扩大而采取抢救措施所支出的费用。

救助费是指：保险标的遭遇保险责任范围内的灾害事故时由保险人和被保险人以外的第三者采取救助行动，而向其支付的费用。

(二) 海洋运输的货物保险

(1) 基本险和附加险的种类：

承保责任范围是指保险人对被保险人的风险和损失承保的险别。

1. 基本险别。又称主险，是可以单独承保的险别。我国海运货物保险的基本险分为平安险。水渍险和一切险三种。

2. 附加险。它是指不能单独承保的险别，它必须依附于基本险项下。我国海运货物保险的附加险有一般附加险和特殊附加险。

(2) 仓至仓条款的含义

根据中国海洋运输货物保险条款规定，基本险承保责任的起讫均采用国际保险业中惯用的“仓至仓条款”规定的办法处理。仓至仓条款规定保险公司所承担的保险责任，是从被保险货物运离发货人仓库开始，一直到货物到达目的港的收货人的仓库时为止。此外，保险人也可以要求扩展保险期限。

保险公司的除外责任

除外责任是保险人不负赔偿责任的范围。主要是为了划清保险人。被保险人。发货人和承运人等有关方面对损失应负的责任，以使保险人的赔偿责任更为明确。

(三) 其他运输方式的货物保险

(1) 陆运货物保险；

陆上运输货物保险的险别分为陆运险和陆运一切险两种。

1. 陆运险的责任范围，大致相当于海运货物保险中的“水渍险”。

2. 陆运一切险的责任范围。

3. 保险责任的起讫期限。它是从被保险货物运离启运地发货人的仓库或储存处所开始运输时生效，直到该货物送至目的地收货人仓库或储存处所为止。

(2) 空运货物保险

1. 航空运输险和航空运输一切险的责任范围。

2. 航空运输险和航空运输一切险的责任起讫。它也采用“仓至仓”条款。

(3) 邮政货物保险

1. 邮包险和邮包一切险的责任范围。

2. 邮包险和邮包一切险的责任起讫。它是自被保险邮包离开保险单所载起运地点——寄件人的处所运往邮局时开始生效，直至该邮包运达保险单所载明的目的地邮局，自邮局发出到货通知给收件人的当日午夜起算，满15天为止。

合同中的保险条款和保险的做法

(四) 保险条款的基本内容

(一) 合同中的保险条款

其内容包括：1. 规定投保人；2. 投保险别的选择；3. 保险金额和保险费的计算：保险费 = 保险金额保险费率。

(二) 保险的做法

1. 出口货物保险的做法。凡按CIF和CIP条件成交的出口货物，由出口企业向当地保险公司办理投保手续。

2. 进口货物保险的做法。按FOB.FCA.CFR和CPT条件成交的进口货物，均由买方办理保险。我国进口货物一般采取预约保险的做法。

(三) 保险单证

保险单证是保险公司和投保人之间订立的保险合同，是保险公司出具的承保证明，也是被保险人向保险公司索赔和保险公司进行理赔的依据。它是可以转让的。常用保险单证有保险单和保险凭证。

国际货物运输保险：是以运输过程中的各种货物作为保险标的，被保险人向保险人按一定金额投保一定的险别

并缴纳保险费。保险人承保以后，如果保险标的在运输过程中发生约定范围内的损失应按规定给予被保险人经济上补偿的一种财产保险。

第十四章：国际货款的收付
(一) 汇票、本票、支票的含义：

(1) 汇票的含义和基本内容
汇票是一个人向另一个人签发的，要求见票时或在将来的固定时间，或可以确定的时间，对某人或其指定的人或持票人支付一定金额的无条件的书面支付命令。

2. 汇票的种类
按出票人的不同，可分为银行汇票和商业汇票；
按有无随附商业单据，可分为光票和跟单汇票；
按付款时间不同，可分为即期汇票和远期汇票。

3. 汇票的使用
汇票的使用有出票、提示、承兑等，如需转让，通常经过背书。汇票遭到拒付时，还要涉及做成拒付证书和行使追索权等法律权利。

(2) 本票是一个人向另一个人签发的，保证于见票时或定期或在可以确定的将来的时间，对某人或其指定人或持票人支付一定金额的无条件的书面承诺。本票可以分为银行本票和商业本票。商业本票有即期和远期之分，而银行本票都是即期的。

(3) 支票是以银行为付款人的即期汇票，即存款人对银行的无条件支付一定金额的委托或命令。出票人在签发支票后，应负票据上的责任和法律上的责任。

(二) 汇付
汇付的含义、性质与特点：

1. 汇付的含义及当事人
汇付又称汇款，指付款人主动通过银行或其他途径将款项汇交收款人。
在汇付业务中，通常有四个关系人：汇款人、收款人、汇出行和汇入行。
2. 汇付的种类
汇付方式可分为信汇、电汇和票汇三种。
3. 汇付方式在国际贸易中的

使用。
在国际贸易中，汇付方式通常是用于预付货款。随订单付款交货付款和记账赊销等业务。

(三) 托收
(1) 托收的含义、性质与特点

1. 托收的含义
托收是指债权人(出口人)出具汇票委托银行向债务人(进口人)收取货款的一种支付方式。国际贸易结算中所使用的托收方式一般都是通过银行办理，所以又叫银行托收。

2. 托收的当事人
托收方式的当事人主要有委托人、托收银行、代理银行和付款人。

3. 托收的种类
根据所使用的汇票不同，分为光票托收和跟单托收。在跟单托收情况下，根据交单条件不同，又可分为付款交单和承兑交单两种。付款交单又可分为即期付款交单和远期付款交单。

4. 托收的利弊
在国际贸易中采用托收的方式有利于调动买方订的货物的积极性，从而有利于卖方扩大出口，但由于托收方式属于商业信用，存在着收不回货款的风险，尤其是托收方式中的承兑交单风险更大。

5. 托收的国际惯例
即国际商会制订的《托收统一规则》。

(2) D/P、T/R 的概念：
D/P 是指付款交单，是指出口人的交单是以进口人的付款为条件。即出口人发货后取得装运单据，委托银行办理托收，并在托收委托书中指示银行，只有进口人付清货款后才能将装运单据交给进口人。
慎重采用托收有利于扩大出口及采用托收时应注意的事项
在国际贸易中采用托收的方式有利于调动买方订的货物的积极性，从而有利于卖方扩大出口，但由于托收方式属于商业信用，存在着收不回货款的风险，尤其是托收

方式中的承兑交单风险更大。

(四) 信用证
信用证的含义、性质、特点

(一) 信用证的含义
根据国际商会《跟单信用证统一惯例》的解释，信用证是一种银行开出的有条件的承诺付款的书面文件。

(二) 信用证方式的当事人及职责
信用证方式下涉及的当事人有开证申请人、开证银行、通知银行、受益人、议付银行和付款银行。

(三) 信用证支付的一般程序
信用证的主要内容
1. 对信用证本身的说明；
2. 对货物的要求；
3. 对运输的要求；
4. 对单据的要求；
5. 特殊要求与提示；
6. 开证行保证付款的责任文句。

信用证的种类
信用证可根据其性质、期限、流通方式的特点，分为以下几种：

1. 跟单信用证和光票信用证；跟单信用证是指开证行凭跟单汇票或仅凭交易所付款的信用证。光票信用证是指开证行仅凭不附单据的汇票付款的信用证。
2. 不可撤销信用证和可撤销信用证；
3. 保兑信用证和不保兑信用证；它是扫有无另一银行加以保证兑付为标准。其中保兑信用证是指开证行开出的信用证，由另一银行保证对符合信用证条规定的单据履行付款义务。不保兑信用证是指开证银行开出的信用证没有经另一家银行保兑。
4. 即期信用证和远期信用证；
5. 可转让信用证和不可转让信用证；
6. 循环信用证
7. 对开信用证；
8. 对背信用证；
9. 预支信用证；
10. 备用信用证。

(五) 备用信用证与银行保

函
备用信用证的含义、性质及特点

备用信用证是适用于跟单信用证统一惯例的一种特殊形式的信用证，它是开证行对受益人承担一项义务的凭证。在备用信用证中，开证行保险开证申请人未能履行其应履行的义务时，受益人只要凭备用信用证的规定向开证行开具汇票，并随附开证申请人未履行义务声明或证明文件，即可得到开证行偿付。

第十五章：国际贸易争议的预防与处理

(一) 争议与索赔
争议是指交易的一方认为对方未能部分或全部履行合同规定责任与义务而引起的纠纷；索赔是指遭受损害的一方在争议发生后，向违约方提出赔偿的要求，在法律上是指主张权利，在实际业务中，通常是指受害方因对方违约而根据合同或法律提出予以补救的主张。

(二) 不可抗力
(1) 不可抗力的含义
不可抗力又称人力不可抗拒，它是指在货物买卖合同签订以后，不是由于订约者任何一方当事人的过失或疏忽，而是由于发生了当事人不能预见、无法事先采取预防措施的意外事故，以至于不能履行或不能如期履行合同，遭受意外事故的一方可以免除履行合同的责任或延期履行合同。

(2) 不可抗力条款的基本内容

不可抗力的范围
通常分为两种情况：一种是由于“自然力量”引起的，如火灾、水灾、地震等；另一种是由于“社会力量”引起的，如战争、罢工、政府禁令等。

(3) 合同中的不可抗力条款

1. 不可抗力事故的范围
有三种规定办法：概括式、列举式和综合式。
2. 不可抗力的后果
不可抗力事故所引起的后果有两种：一种是解除合同，另一种是

延期履行合同 .

3.不可抗力发生后通知对方的方式和证明 .一般规定通知对方的期限和方式 .在我国,由中国国际贸易促进委员会或其设在口岸的贸促分会出具证明文件 .

(4)关于不可抗力的三种规定办法: 概括式 .列举式和综合式 .

(三) 仲裁

(1)仲裁的含义和特点亦称公断,是指买卖双方按照在争议发生之前或之后签订的协议,自愿把它们之间的争议交给仲裁机构进行裁决 .

(2)仲裁条款的基本内容

1.仲裁地点 .

仲裁地点与仲裁所适用的程序法以及合同所适用的实体法关系密切 .我国进出口贸易合同中的仲裁地点,一般采用下述 三 种 规 定 方 法 之 一:

力争规定在我国仲裁;

有时规定在被告所在国仲裁;

规定在双方同意的第三国仲裁 .

2.仲裁机构 .有 两 种 可 供 选 择:一种是由双方当事人在仲裁协议中规定一个常设的仲裁机构;另一种是由双方当事人指定仲裁员所组成的临时仲裁机构,当争议案处理完毕后,它将自动解散 .

3.仲裁程序 .规定进行仲裁的手续 .步骤和做法 .

4 仲裁裁决的效力 .仲裁裁决是终局的,对双方当事人均有约束力 .任何一方当事人不得向法院起诉,也不得向其他任何机构提出变更裁决的请求 .如果败诉方不执行裁决,则胜诉方有权向法院起诉,请求法院予以强制执行 .

5.仲裁费用的负担 .一般规定由败诉方承担,有时也规定由仲裁庭酌情决定 .

(3)仲裁协议的形式

1.仲裁协议的形式 .仲裁协议有两种形式:一种是由双方当事人在争议发生之前订立的,表示同意提交仲裁解决

争议的协议,这种协议一般都包含在合同内,作为合同的一项条款;另一种是由双方当事人在争议发生之后订立的,这种协议称为提交仲裁的协议 .

2.仲裁协议的作用 .

约束双方当事人只能以仲裁方式解决争议,不得向法院起诉;

排除法院对有关案件的管辖权;

使仲裁机构和仲裁员取得对有关争议案的管辖权 .

(1)仲裁的优越性及其在解决 国 际 贸 易 争 议 中 的 作 用

(2)仲裁协议的重要性及合同中规定仲裁条款的意义

3.规定仲裁条款应注意的事项

第十六章：国际商品谈判

(一) 国际商务谈判的重要性

(1)国际商务谈判的含义

国际商务谈判,是指:在对外经济贸易中,买卖双方为了达成某笔交易就交易的各项条件而进行的协商过程 .

(2)国际商务谈判的特点

国际商务谈判既具有一般贸易洽谈的共性,又具有对外经济贸易谈判的特殊性 .体 现 在 (1) 商 务 谈 判 的 目 的 集 中 而 鲜 明 地 指 向 经 济 上 的 利 益 . (2) 商 务 谈 判 本 身 就 是 经 济 活 动 的 组 成 部 分 或 直 接 就 是 一 项 经 济 活 动 , 任 何 经 济 活 动 都 要 求 讲 究 经 济 利 益 ; (3) 虽 然 商 务 谈 判 所 涉 及 的 项 目 和 要 素 不 只 是 价 格 , 但 价 格 在 几 乎 所 有 的 商 务 谈 判 中 都 是 谈 判 的 核 心 内 容 . 占 据 最 显 赫 . 最 重 要 的 地 位

(二) 谈判前的组织准备工作

(好的谈判班子是取得谈判成功的关键条件)

谈判前的组织准备工作的具体程序与步骤

(一)谈判班子的组成

1.谈判人员应具备的素质 .

参加谈判人员一般应具备下列素质:

(1)熟悉我国对外经济贸易

方面的方针政策,了解国家关于对外经济贸易方面的具体政策措施 .

(2)掌握洽商交易过程中可能涉及的各种商务知识

(3)熟悉我国颁布的有关涉外法律 .法令及规则, 了解有关国际贸易 .国际技术转让和国际运输等方面的法律 .惯例以及有关国家外汇管制法和税法等方面的知识

(4)熟练掌握外语, 要求能处理外文函电并用外语直接洽谈 .

(5)具有较高的政治 .心理素质和策略水平,并善于机动灵活地处理洽商过程中出现的各种问题 .

2.谈判班子的规模和结构

一支谈判队伍应包括这样几种人员: 技术人员 .商务人员 .法律人员 .财务人员 .翻译人员 .谈判领导人员 .这些谈判队伍的人员包括三个层次: 第一层次的主谈人 . 第二层次的人员,一般是懂行的专家和专业人员 . 第三层次的人员,一般是谈判工作的必需工作人,如速记员等 .

(二)资料的收集与准备

1.国外目标市场信息资料 . 对国外市场进出口商品的调研; 对市场供求关系的调研; 对国际商品市场价格的调研 .

2.国外交易客户的信息资料 . 支付能力; 客户背景; 经营范围; 经营能力; 经营作风 .

3.国际技术信息资料 .

4.谈判对方政治法律信息资料 .

(三)谈判环境的选择与安排

1.谈判地点; 2.座位安排; 3.谈判厅的布置 .

(四)确定谈判目标和方针

1.谈判的具体目标可分为三个层次:

(1)最低目标 .它是谈判必须实现的目标,是谈判的最低要求 .

(2)可以接受的目标 .它是指在谈判中努力争取或作出

让步的范围 .

(3)最高目标, 也叫期望目标 .它是本方在商务谈判中所要追求的最高目标,也往往 对 方 所 能 忍 受 的 最 高 程 度 .

2.谈判方针: 谋求一致 .皆大欢喜 .以战取胜;

谈判人员应具备的素质

参加谈判人员一般应具备下列素质:

(1)熟悉我国对外经济贸易方面的方针政策,了解国家关于对外经济贸易方面的具体政策措施 .

(2)掌握洽商交易过程中可能涉及的各种商务知识

(3)熟悉我国颁布的有关涉外法律 .法令及规则, 了解有关国际贸易 .国际技术转让和国际运输等方面的法律 .惯例以及有关国家外汇管制法和税法等方面的知识

(4)熟练掌握外语, 要求能处理外文函电并用外语直接洽谈 .

(5)具有较高的政治 .心理素质和策略水平,并善于机动灵活地处理洽商过程中出现的各种问题 .

(三) 谈判过程

国际商务谈判的各个过程 导入阶段 .摸底阶段 .报价阶段 .磋商阶段 .妥协阶段 .成交阶段 .

(四) 谈判策略

各国商人的谈判风格

一 .韩 国 人 的 谈 判 风 格 是 :

(被西方发达国家称为“谈判强手”)

1.善于在不利的贸易谈判中寻找突破口,从而占据有利地位,让对手甘败下风;

2.非常重视谈判前的准备工作;

3.很注重谈判礼仪;

4.逻辑性强, 做事条理清晰, 谈判时注重技巧,能灵活使用 横 向 谈 判 与 纵 向 谈 判 手 法 .

二.阿拉伯商人的谈判风格:

1.阿拉伯商人注重信益

2.重视谈判早期阶段

3.谈判节奏慢 .

三.美国商人的谈判风格:

- 1.美国谈判手有着与生俱来的自信与优越感，总是十分有信心地步入谈判会场，不断发表自己的意见和权益要求，往往不太顾及对手而显得气势咄咄逼人。语言表达直率，爱开玩笑。
- 2.谈判桌上精力充沛，善于使用策略，玩弄各种手法；
- 3.重视办事效率，尽量缩短谈判时间；
- 4.律师在谈判中扮演重要角色
- 5.对商品既重质量又重视包装。

四.日本商人的谈判同格：

- 1.谈判前工作准备充分，计划性强，注重长远利益
- 2.重视发展人际关系
- 3.团体主体精神和意识强。谈判团内角色分工明显，但每个人都有自己的发言决策权，实际谈判共同负责制
- 4.谈判时总显得彬彬有礼，富有耐心，实际上他们深藏不露，固执坚毅。在国上恪守所在国的礼节和习惯
- 5.善于用小恩小惠或表面小利去软化对手的谈判立场，从而获取更大利益。

五.英国人的谈判风格是：

- 1.比较冷静。持重，在谈判初期与谈判对手保持距离，决不轻易表露感情。随着时间推移才与对手慢慢接近；
- 2.开场陈述时十分坦率，愿意让对方了解他们的有关立场与观点，同时也常常考虑对方立场。行动，对于建设性意见反应积极；
- 3.自信心强。在讨价还价时往往固执己见，不肯轻易让步；
- 4.十分注重礼仪，崇尚绅士风度；
- 5.也有明显的缺点，如经常不遵守交货时间，以使用英语为自豪，不使用第二外语谈判。

六.德国商人的谈判风格

- 1.谈判准备得十分周到，充分；
- 2.在谈判对方的资信非常重视，不愿冒风险；
- 3.在谈判桌上果断。不拖泥带水，喜欢直接表明所希望达成的交易，准确确定交易方

- 式，详细列出谈判议题等等
- 4.善于明确表达思想，准备的方案清晰易懂；
- 5.对本国产品极有信心，在谈判中常会以本国的产品为衡量标准
- 6.不热衷于在谈判中采取让步方式；
- 7.考虑问题周到。系统，缺乏灵活性与妥协性，总是强调自己方案的可行性，迫使对方让步。

(五) 报价的原则：

一. 报价的原则：

- 1.掌握行情；
- 2.要规定一个最低可接纳的标准；
- 3.报价时留有一事实上的虚头。

二. 先报价的利与弊分别是什么

先报价的利处是：进行谈判一般希望谈判尽可能按我方意图的轨道来执行，首先就要以实际的步骤来树立我方在谈判中的影响。如果先报价就为此迈出了一步，为以后的讨价还价树立了界碑，实际上等于为谈判划定了一个框架或基准线，最终谈判将在此范围内达成。先报价对谈判的影响较大。

先报价的弊端：对方了解到自己的报价后可以对他们原有的想法做出最后的调整，获得本来得不到的好处。

三. 成交阶段的主要目标是什么

- 1.力求尽快达成协议
- 2.尽量保证已取得的利益不丧失；
- 3.争取最后的利益收获。

第十七章：进出口合同的履行

(一) 履行出口合同的基本程序

(1) 审证的重点

审证的重点：信用证是依据合同开立的，其内容应该与合同条款一致。在实际业务中，通常是由银行和进出口公司共同承担审证任务。

其中银行着重审核的重点是：

第一：从政策上审核。来证各

项内部应符合我国的政治与经济方针政策，不得有歧视性内容

第二：开证行资信的审核。为保证收汇，对开证行所在国的政治、经济情况、开证行的资信情况以及经营作风等必须进行审查。

第三：对信用证的性质和开证行付款责任的审核。来证不应标明“可撤销”的字样，同时在证内载有开证行保证付款的文句。

进出口公司着重审核信用证内容与买卖合同是否一致

- 第一：对信用证本身说明的审核，这其中包括信用证金额应与合同金额相一致；
- 第二：对信用证有关货物记载的审核。证中有关商品的各项内容必须和合同规定相符，特别是要注意有无另外的特殊条件。另外还应注意装运期、装配港口、运输方式、可否分批运、转船等内容的审查。
- 第三：对单据的审核；
- 第四：对信用证有关说明的审核。装运期必须与合同规定的一致。

(2) 我国出口结汇的方法：收妥结汇、押汇、定期结汇

出口货物装出之后，进出口公司应按信用证的规定，正确缮制各种单据。在信用证规定的交单有效期内，递交银行办理议付结汇手续。在制单过程中，切实做到“单证相符”和“单单相符”，以利于及时，安全收汇。

我国出口结汇的办法有三种：

- 1.收妥结汇：又称收妥付款，是指议付行收到外贸公司的出口单据后经审查无误，将单据寄交国外付款行索取货物，待收到付款行将货款拨入议付行账户的贷记通知书时即按当日外汇牌价折成人民币拨给外贸公司。
- 2.押汇：又称买单结汇，是指议付行在审单无误下，按信用汇条款买入受益人的汇票和单据，从票面金额中扣除从议付日到估计收到票款

之日的利息，将余款按议付日外汇牌价折合成人民币拨给外贸公司。

3.定期结汇：是指议付行根据向国外付款行索赔所需时间，预见确定一个固定的结汇期限，到期后主动将票款金额折成人民币拨给外贸公司。

(二) 出口单证 出口单证的种类及其主要内容

出口货物装出之后，进出口公司应按信用证的规定，正确缮制各种单据。在信用证规定的交单有效期内，递交银行办理议付结汇手续。在制单过程中，切实做到“单证相符”和“单单相符”，以利于及时，安全收汇。

我国出口结汇的办法有三种：

- 1.收妥结汇：又称收妥付款，是指议付行收到外贸公司的出口单据后经审查无误，将单据寄交国外付款行索取货物，待收到付款行将货款拨入议付行账户的贷记通知书时即按当日外汇牌价折成人民币拨给外贸公司。
- 2.押汇：又称买单结汇，是指议付行在审单无误下，按信用汇条款买入受益人的汇票和单据，从票面金额中扣除从议付日到估计收到票款之日的利息，将余款按议付日外汇牌价折合成人民币拨给外贸公司。
- 3.定期结汇：是指议付行根据向国外付款行索赔所需时间，预见确定一个固定的结汇期限，到期后主动将票款金额折成人民币拨给外贸公司。

(三) 履行进口合同的基本程序 履行进口合同各主要环节的内容

在FOB合同下，买方履行合同的一般程序是：开立信用证、租船订舱、接运货物、办理货运保险、审单付款、报关提货、验收与拨交货物、办理索赔。

第十八章：国际贸易方式

(一) 包销

1. 包销的含义；

包销指出口人通过协议把某一种商品或某一类商品在某一地区和期限内的经营权单独给予某个客户或公司的贸易做法。

(2) 包销的性质：包销同通常的单边逐笔出口不同。在包销方式下，双方当事人通过协议建立起一种较为稳固的购销关系。(买卖关系)包销商与出口商之间的关系是买卖关系，在包销方式下，由包销商自筹资金。自担风险和自负盈亏。而销售代理商同出口商之间的关系，因不是买卖关系，故销售代理商不垫付资金。不担风险和不负盈亏，他只获取佣金。

(3) 包销协议的主要内容

- 第一：包销协议的名称。签约日期与地点；
- 第二：协议双方的关系；
- 第三：包销商品的范围；
- 第四：包销地区；
- 第五：包销期限；
- 第六：专营权；
- 第七：包销数量或金额；
- 第八：作价方法。

包销方式的优缺点

包销的优点：采用包销方式，通过对专营权的给予，有利于调动包销商经营的积极性，有利于利用包销商的销售渠道达到巩固和扩大市场的目的，并可以减少多头经营产生的自相竞争的弊病，包销的缺点：如果出口人不适当地运用包销方式，可能使出口商的经营活动受到不利的影响或者出现包而不销的情况，以外包销商可能利用其垄断地位，操纵价格和控制市场。

2.

包销对扩大出口的作用；

采用包销方式，通过对专营权的给予，有利于调动包销商经营的积极性，有利于利用包销商的销售渠道达到巩固和扩大市场的目的，并可以减少多头经营产生的自相竞争的弊病，但另一方面，如果出口人不适当地运用包

销方式，可能使出口商的经营活动受到不利的影响或者出现包而不销的情况，以外包销商可能利用其垄断地位，操纵价格和控制市场。

3. 订立和履行包销协议应注意的事项。

- (1) 选择包销商时，即要考虑其政治态度，又要注意资信情况。经营能力及其在该地区的商业地位。对大众商品采用包销方式时，为了慎重起见，可以有一个试行阶段；
- (2) 适当规定包销商品范围地区及包销数量或金额。
- (3) 在协议中应规定中止或索赔条款。

(二) 代理

(1) 代理的含义

国际贸易中的销售代理是指委托人授权代理人代表他向第三者招揽生产。签订合同或办理与交易有关的各项事宜，由此产生的权利与义务直接对委托人发生效力。

(2) 代理的性质：销售代理商同出口商之间的关系，因不是买卖关系，故销售代理商不垫付资金。不担风险和不负盈亏，他只获取佣金。

(3) 代理协议的主要内容

代理协议是明确协议双方委托人与代理人之间权利与义务的法律文件。其主要内容包括以下几项：协议双方当事人。指定的代理商品。指定的代理地区。授予代理的权利。协议有效期及中止条款。代理人佣金条款。

代理的种类：代理的种类有总代理。独家代理和佣金代理。

其中总代理是指：在指定地区委托人的全权代表。他除了有权代表委托人进行签订合同。处理货物等商务活动外，也可以进行一些非商业性的活动。他有权指派分代理并可享受代理的佣金。独家代理：在指定地区内，不得委托其他第二个代理人。

人。

佣金代理：又称一般代理。是指在同一代理地区。时间性及期限内，同时有几个代理人代表委托人行为的代理人。

(三) 招标投标

(1) 招标投标的含义：招标与投标是一种贸易方式的两个方面。

招标是指：招标人(买方)在规定时间内。地点，发出招标公告或招标单，提出准备买进商品的品种。数量和有关买卖条件，邀请投标人(卖方)投标的行为。投标是指投标人(卖方)应招标人(买方)的邀请，根据招标公告或招标单的规定条件，在规定投标的时间内向招标人递盘的行为。

(2) 招标的方式

国际上采用的招标方式主要有以下几种：

- 第一：国际竞争性招标；是指招标人邀请几个乃至几十人投标人参加投标，通过多数投标人竞争，选择其中对招标人最有利的投标人达成交易，它属于竞卖的方式。
- 第二：谈判招标：又称议标，它是非公开的，是一种非竞争性的招标。这种招标由招标人物色几家客商直接进行合同谈判，谈判成交，交易达成，它不属于严格意义上的招标方式。
- 第三：两段招标。是指无限竞争招标和有限竞争招标的综合方式，采用此类方式时，则是先用公开招标，再用选择性招标，分两段进行。

(3) 招标投标的基本程序

招标投标业务的基本程序包括招标前的准备工作。投标。开标。评标。决标及中标签约等几个环节。招标投标的特点。采用这种方式，双方当事人不必经过交易磋商，也不存在讨价还价的余地，而是由各投标人应邀同时采取一次递价的办法。因而投标人间的竞争十分激烈，招标人则处于较主动的地位。

(四) 拍卖

(1) 拍卖的含义及特点

拍卖是一种个有悠久历史的交易方式。它是由经营拍卖业务的拍卖行接受货主的委托，在规定的的时间和场所，按照一定的章程和规则，以公开叫价的方法，把货物卖给出价最高的买主的一种贸易方式。

拍卖的特点

- 拍卖在一定机构内有组织进行。
- 拍卖具有自己独特的法律和规章。
- 拍卖是一种公开竞买的现货交易。

(2) 拍卖的一般程序

拍卖业务进行的程序，一般可分为准备阶段。正式拍卖。成交与交货三个阶段。

(3) 拍卖的出价方法有以下

三种：增价拍卖。减价拍卖和密封递价拍卖。

(五) 寄售

(1) 寄售的概念及特点

寄售是指委托人先将货物运往寄售地，委托国外一个代销人按照寄售协议规定的条件，由代销人代替货主进行销售，在货物出售后，由代销人向货主结算货款的一种贸易做法。寄售协议中的双方当事人是委托和受托的关系。

寄售的特点

- 1) 它是凭实物进行买卖的现货交易；
 - 2) 寄售人与代销人之间是委托销售关系；
 - 3) 寄售货物在售出之前，包括运输途中和到达寄售地后的一切费用和 risk，均由寄售人承担
 - 4) 当货物尚在运输途中，由代销人寻找买方出售。
- 寄售的利弊

1. 寄售的优点

- (1) 寄售货物出售前，寄售人拥有货物的所有权。因此，尽管货物已运往寄售地，但对货物的销售处理和价格确定等大权，仍操在寄售人手中，有利于随行就市。
- (2) 寄售方式是凭实物买

卖，货物与买主直接见面，利于促进成交；

(3) 代销人不负担风险与费用，一般由寄售人垫资，可以调动代销人经营的积极性。

2. 寄售的缺点

(1) 出口方承担的风险较大，费用较多而且增加出口人资金负担，不利于其资金周转；

(2) 寄售货物的货款回收较为缓慢，一旦代销人不守协议时可能遭到货款二空的危险。

(2) 寄售协议的主要内容

寄售协议是委托人与代销人为了明确双方的权利、义务和有关寄售的条件签订的协议。其主要内容有：

1. 协议双方的关系条款；

2. 关于寄售商品的价格条款；通常有三种：规定最低售价、随行就市、销售前先得寄售人意见。

3. 佣金条款；

4. 协议双方当事人的义务条款。

订立和履行寄售协议应注意的事项：

(1) 必须严格选择代销人；

(2) 慎重选择作价方式；

(3) 在签订寄售协议前调查寄售地市场动态、供求情况、外贸制度、商业习惯。

(4) 为减少风险，最后要求代销人提供银行保函，如代销人不履行协议规定义务时由银行承担支付责任。

(六) 补偿贸易

(1) 补偿贸易的含义与种类

1. 补偿贸易的含义。补偿贸易是指在信贷基础上进口设备，然后以回销产品或劳务所得价款，分期偿还进口设备的价款及利息。

2. 补偿贸易的种类。按用来偿付的标的不同，大体上可分为三类：

直接产品补偿：是指双方在协议中约定，由设备供应方向设备进口方承诺购买一定数量或金额的由该设备直接生产出来的产品。

其他产品补偿、劳务补偿。在实践中，三种做法可

以结合使用，即进行综合补偿。

(2) 补偿贸易的特征与作用

1. 补偿贸易的特征

信贷是进行补偿贸易必不可少的前提条件；

设备供应必须同时承诺回购设备进口方的产品或劳务，这是构成补偿贸易的必备条件。

2. 补偿贸易的作用

(一) 对设备进口方的作用

表现在：它是一种较好利用外资的形式，通过补偿贸易可以引进先进的技术 和设备，发展和提高本国的生产能力，加快企业的技术改造，使产品不断更新及多样化，增加出口产品的竞争力；通过对方回购还可以扩大出口的同时得到一个稳定的销售市场和销售渠道。

(二) 对设备供应商的作用：

对设备供应方来说，进行补偿贸易有利于突破进口方支付能力不足，扩大出口。

(3) 补偿贸易协议的主要内容

其具体内容一般应包括以下几个方面：

1. 有关技术及技术协助方面的决定；

2. 有关信贷的条件；

3. 有关回购义务的规定。

补偿贸易其在国际贸易中的作用

(一) 对设备进口方的作用

表现在：它是一种较好利用外资的形式，通过补偿贸易可以引进先进的技术 和设备，发展和提高本国的生产能力，加快企业的技术改造，使产品不断更新及多样化，增加出口产品的竞争力；通过对方回购还可以扩大出口的同时得到一个稳定的销售市场和销售渠道。

(二) 对设备供应商的作用：

对设备供应方来说，进行补偿贸易有利于突破进口方支付能力不足，扩大出口。

开展补偿贸易应注意的事项

进行一项补偿贸易，尤其是大型的补偿贸易，应注意以下几个问题：

1. 必须做好项目的可行性研究，立项时必须慎重考虑；

2. 合理计算贷款的成本和安排偿还期；

3. 正确处理补偿产品和正常出口的关系。

对外加工装配业务的作用

(一) 对于承接方的作用：

1. 克服本国生产能力有余而原材料不足的矛盾，为国家增加外汇收入；

2. 开发劳动力资源，增加就业机会，并繁荣地方经济

3. 有利于引进国外先进的技术和管理经验，促进外向型经济的发展；

(二) 对于委托方的作用：

1. 降低产品的成本，因而可以增强其产品在国际市场上的竞争力；

2. 有利于委托方所在国的产业结构调整。

对外加工装配业务的含义

对外加工装配业务是我国企业开展来料加工和来件装配业务的总称，它是指由外商提供一定的原材料、零部件、元器件，由我方的工厂按对方的要求进行加工装配，成品交给对方处置，我方按约定收取工缴费作为报酬。

对外加工装配业务是一种委托加工的方式，在加工过程中，外商原材料并未发生所有权转移，我方付出劳动获了的加工费是劳动的报酬，因此可以说对外加工装配属于劳动贸易的一种形式，它是以商品为载体的劳动出口。

(七) 对外加工装配合同

对外加工装配合同的主要内容

一般来讲，加工装配合同中应包括以下基本内容：

(1) 合同的标的；

(2) 对来料来件的规定；

(3) 对提交成品的规定；

(4) 关于耗料和残次品率的规定；

(5) 关于工缴费的规定；

(6) 运输问题；

(7) 付款办法。

开展对外加工装配业务应注意：

1. 要有全局的观点，注意处

理好与正常出口的关系。凡在出口贸易有争客户、争市场的业务应该少搞或不搞；

2. 要加强经济核算，注意经济效益。力求我们的工缴费标准既有竞争性，又能为国家多创外汇；

3. 在有条件地区或单位应力争多用国产材料或零部件，争取提高这方面的比重，逐步过度到自营出口；

4. 努力提高加工企业和人员的素质，不断提高劳动生产率，从质的方面提高竞争力。