



普通高等教育“十一五”国家级规划教材
高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材

国际贸易实务 与操作

张晓明 主编



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS



普通高等教育“十一五”国家级规划教材
高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材

国际贸易实务 与操作

张晓明 主编



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

内容简介

本书是普通高等教育“十一五”国家级规划教材,具有以下四个特点:一是全书以国际贸易合同内容为基础,以合同签订及履行的业务操作程序为轴心,以业务操作实训为手段,构成“二元三块”的主体结构体系,国际贸易的业务内容与操作程序、操作方法相辅相成;二是每章以导读案例引出问题、进入主题,思考与练习部分理论与作业成分并济,增强了可读性和思考的自觉性,强化了操作与训练,与正文浑然一体;三是关键环节和细节阐释准确到位、没有死角,内容与方法反映最前沿的实务发展态势,易学好教;四是“国际贸易实务模拟操作”一章独具特色,它是起点与终点、目的与过程的结合体,一票业务到底的进出口模拟操作活化了全书的内容、理清了头绪,突出了实务教材的应用性,有利于培养学生的综合能力、分析能力和动手能力。

全书共分13章,即导论、货物的描述、货物的价格、货物的运输、货物的保险、货款的结算、货物的检验、争议的预防与处理、出口合同的签订、出口合同的履行、进口合同的签订与履行、其他国际贸易方式,最后是国际贸易实务模拟操作。此外,本书还配有电子教案、电子题库管理系统和模拟实训平台等立体化教学资源。

本书可作为本科生和硕士研究生教育的教材,也可作为应用型国际贸易业务人才培养的选用教材。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务与操作/张晓明主编. —北京:高等教育出版社, 2008. 8

ISBN 978 - 7 - 04 - 024402 - 1

I. 国… II. 张… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校: 技术学校-教材 IV. F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 120007 号

策划编辑	张冬梅	责任编辑	顾瑶	封面设计	于涛
责任绘图	朱静	版式设计	王艳红	责任校对	刘莉
责任印制	朱学忠				

出版发行 高等教育出版社
社址 北京市西城区德外大街4号
邮政编码 100120
总机 010-58581000

经销 蓝色畅想图书发行有限公司
印刷 人民教育出版社印刷厂

开本 787×960 1/16
印张 33
字数 620 000

购书热线 010-58581118
免费咨询 800-810-0598
网址 <http://www.hep.edu.cn>
<http://www.hep.com.cn>
网上订购 <http://www.landaco.com>
<http://www.landaco.com.cn>
畅想教育 <http://www.widedu.com>

版次 2008年8月第1版
印次 2008年8月第1次印刷
定价 39.80元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究
物料号 24402-00

前 言

我国加入 WTO 以后,全球经济的基本运行规则极大地促进了社会主义市场经济的发展,国内经济领域的各个层面加快了与世界经济接轨的进程,国际贸易是这种接轨的重要标志与载体。国际贸易业务具有突出的法律性、规范性及程序的合理性等特点,其业务模式对规范国内贸易行为、全面提升企业间的商务业务水平起到了重要作用。实现对外贸易行为的规范化是我国企业的基本要求,也是相关教材建设寻求创新发展的根本原因。

我国的普通高等教育在“十五”和“十一五”期间快速发展,在专业建设、课程建设、教材建设等方面取得了丰硕的成果。其中,国际贸易实务发展形成了两类具有广泛影响力的教材,一类是理论化教材,另一类是业务操作性教材。二者一重理论,一重动手操作,在理论和应用上各有千秋。在这些优秀成果的基础上,我们在过去的 10 年里开展了第三类教材的研究,探索理论与实训相结合的立体化实务教材的新途径。这类教材力争实现理论与实践的统一、知识与操作的结合,在知识体系、内容、方法、手段上提供立体化的教学要素。2005 年,教育部在全国组织普通高等教育“十一五”国家级规划教材的招标工作,本书中标入选。

实践性课程,没有“练”是不能最终解决问题的。知识与能力如何从无形到被感知、从易逝流失到形式与记忆的储存,授课品质(因人因时不同)的差异化如何由不可控制到最高程度的一致,这些规律性的特征和要求是寻求教学模式改革和教材模式改革的切入点。国际贸易实务涉及内容繁杂,例举说明繁多,经常造成思维错位及操作例证的扭曲,致使这门以“做”见长的课程“说”起来就非常困难。为了解决“国际贸易实务”教材的这一难题,依基本教学理论的指导和教育服务的自身属性要求,我们在实践中形成了构建立体化教学资源的构想。

“国际贸易实务”立体化教学资源包括纸质主教材、电子教案、电子题库管理系统以及国际贸易实务模拟教学系统等,旨在向师生提供全套的教学解决方案,以期高品质地承载并转化知识与能力。



- 纸质主教材:《国际贸易实务与操作》。

- 电子教案(PPT,赠送教师,由高等教育出版社配送):两套电子教案,其中一套采用一票业务从头到尾的方式,将国际贸易的全部内容与实践贯穿整个系统,再也没有第二个可能导致误解的案例插入,对提高国际贸易实务课的教学效果、缩小不同教师间和同一教师不同内容段的授课质量差异、提供双语教学与案例教学相结合的新型教学手段和方法、增强学生的理解和应用能力,具有实际意义。

- 电子题库管理系统(赠送教师,由高等教育出版社配送):由无纸化考试系统和综合试卷电子考试系统组成。无纸化考试系统主要进行课程知识点的考核,可提供几百人同时进行考核的差异化试卷,在规定的时间内可进行答案修改,答毕按“交卷”按钮即时评定考试成绩并自动记录在考试管理系统中。综合试卷电子考试系统可按章节、知识点、难易程度、题型等要素综合配题,试卷可按手动组题或自动组题两种方式提取。电子题库管理系统大大减少了教师的工作量,提高了现代化教学管理和无纸化管理的程度,有助于教考分离和避免考试作弊及批卷作弊。

- 国际贸易实务模拟教学系统(由高等教育出版社电子音像出版社发行出售):将国际贸易实务三个方面的作业活动与网络数据化手段结合起来,实现了内容、方法、手段、工具等各方面的协调配套。众多计算机在实验中心承担国际贸易流程中的单位职能,如政府机构、国内外贸易公司、银行、海关、运输、商检、保险等单位,构成教学实验系统的工作站。学生在计算机前操作上述全部环节的标准业务,交易过程将学生带入仿真的无纸化电子商务场景中。该模拟系统包含了 FOB、CFR、CIF 三种贸易术语及其相配套的 L/C、D/P、D/A、T/T 等多种结算方式的全程模拟操作内容,同时在模拟运行过程中提供知识性与操作性的在线帮助,并通过模拟系统的智业网向学生提供交易对象及适用的交易信息。为了方便教学,模拟系统设置了管理员、教师、学生、考核等子系统,以支持该系统的整体运行。国际贸易实务模拟教学系统实现了教学方式的变革和教学手段的现代化;实现了国际贸易业务与计算机及其网络的结合,业务内容被 E 化;实现了理论与实践的统一,解决了教与学“两张皮”的问题,对提高学生的实际动手能力具有重大作用。

本书是国际贸易实务立体化教学资源的组件之一,具有知识与训练的系统性、体系结构设计的创新性和业务内容与流程的可操作性等显著特征。本教材的主要特点如下:



一是本书以国际贸易合同内容为基础,以合同签订及履行的业务操作程序为轴心,以业务模拟操作为手段,构成“二元三块”的主体结构体系,国际贸易的业务内容与操作程序、操作方法相辅相成;二是每章以案例先导,引出问题,进入主题,增强了可读性和思考的自觉性;三是强化操作与训练,在每章的思考与训练部分,增加作业成分,与正文浑然一体;四是以进出口业务为轴心,一票业务到底,通过一笔实际买卖展现进出口业务的全部过程与内容,将真实的交易搬进了课堂,对实务课程的知识点和实验实训进行了全面整合,具有全内容、全结构框架的崭新特色;五是进出口买卖是进口业务与出口业务的统一,进口和出口是一笔业务的两个方面,本书围绕一笔交易同时反映进口与出口的操作内容与操作方法(但为满足学生学习我国进出口业务的要求,在进口业务中采用了我国的相关规定和计算方法),打破了进口、出口分家的传统表述方法和人为分割的体系模式,避免了知识点的逻辑错位和思维的混乱。

全书由导论、合同要素(业务内容)、签约与履约活动(业务程序)、一票业务的模拟实训以及演变的各种贸易方式(前几部分只涉及基本的买卖方式,后者则介绍基本买卖方式以外的其他贸易方式)等五个部分构建而成,共计13章内容,即导论、货物的描述、货物的价格、货物的运输、货物的保险、货款的结算、货物的检验、争议的预防与处理、出口合同的签订、出口合同的履行、进口合同的签订与履行、其他国际贸易方式、国际贸易实务模拟操作。

本书由张晓明主编,吉林大学张向先教授和华南理工大学刘志强教授参编,全稿由郭国庆教授、张秋玲研究员审定。教材修订期间,得到了高等教育出版社相关编辑的大力支持,长春市商务局、长春市国税局、吉林省外汇管理局、长春光大银行、长春海关、吉林省出入境检验检疫局、吉林省轻工业品进出口公司、吉林福达机电进出口有限公司、大连日华国际物流有限公司的有关人员和长春市图书馆的张晓光同志等提供了大量实务信息和全新的相关资料,许多国内外的文献也使本书的编写受益匪浅,在此一并表示真诚的谢意!

希望广大读者,特别是高等院校的师生提出宝贵意见(可发邮件至 zh_x_ming@163.com, zengfh@hep.com.cn),以使本书不断得到锤炼与提高。

编者

2008年5月

目 录

第一章 导论	1
第一节 导读	1
第二节 国际货物买卖	5
第三节 国际货物买卖合同及其业务内涵	7
第四节 进出口贸易的基本业务程序	15
第五节 EDI 在国际贸易中的应用	18
第六节 从事国际贸易需具备的条件和人员素质	20
第七节 创建国际贸易实体	23
本章小结	29
思考与练习	30
第二章 货物的描述	32
第一节 导读	32
第二节 货物的品质及其条款	33
第三节 货物的数量及其条款	37
第四节 货物的包装及其条款	42
本章小结	52
思考与练习	53
第三章 货物的价格	57
第一节 导读	57
第二节 贸易术语	59
第三节 价格的制定	72
第四节 价格条款	89
本章小结	92
思考与练习	92
第四章 货物的运输	96
第一节 导读	96
第二节 海上货物运输	98
第三节 铁路货物运输	112
第四节 航空货物运输	115
第五节 公路、内河、邮政和管道运输	119



第六节 集装箱运输与国际多式联运	120
第七节 装运条款	132
本章小结	137
思考与练习	138
第五章 货物的保险	141
第一节 导读	141
第二节 风险与损失	143
第三节 海洋运输货物保险	146
第四节 其他运输货物保险	152
第五节 保险索赔	154
第六节 保险条款	156
本章小结	159
思考与练习	160
第六章 货款的结算	163
第一节 导读	163
第二节 结算工具——票据概述	164
第三节 结算方式一——汇款	170
第四节 结算方式二——托收	177
第五节 结算方式三——信用证	180
第六节 银行保函与备用信用证	200
第七节 国际贸易结算融资	202
第八节 出口信用保险与国际保理	203
第九节 不同结算方式的选用	205
第十节 支付条款	207
本章小结	209
思考与练习	209
第七章 货物的检验	214
第一节 导读	214
第二节 进出口货物检验的规定	215
第三节 检验的时间和地点	218
第四节 检验机构与检验证书	219
第五节 进出口货物报检	221
第六节 检验条款	224
本章小结	225
思考与练习	226
第八章 争议的预防与处理	228
第一节 导读	228



第二节 不可抗力及其条款	229
第三节 货物的索赔及其条款	232
第四节 仲裁及其条款	245
本章小结	252
思考与练习	253
第九章 出口合同的签订	255
第一节 导读	255
第二节 交易磋商	256
第三节 交易磋商的准备	260
第四节 交易磋商的程序与策略	271
第五节 买卖合同的订立	283
本章小结	295
思考与练习	295
第十章 出口合同的履行	300
第一节 导读	300
第二节 准备货物	301
第三节 落实信用证	305
第四节 组织装运	310
第五节 制单结汇	322
第六节 出口收汇核销和出口退税	348
第七节 出口业务善后处理	351
本章小结	353
思考与练习	353
第十一章 进口合同的签订与履行	359
第一节 导读	359
第二节 进口交易的基本程序	360
第三节 开立与修改信用证	365
第四节 安排运输和保险	370
第五节 审单付款	374
第六节 报关和报检	376
第七节 进口索赔	382
本章小结	383
思考与练习	383
第十二章 其他国际贸易方式	385
第一节 导读	385
第二节 经销与代理	386
第三节 寄售、拍卖与展卖	389



第四节 招标与投标	392
第五节 加工贸易	394
第六节 对销贸易	399
第七节 商品期货交易	402
本章小结	404
思考与练习	404
第十三章 国际贸易实务模拟操作	406
第一节 交易前的准备与询盘	406
第二节 报价核算与发盘	410
第三节 还价核算与还盘	421
第四节 深度磋商	427
第五节 签订合同	431
第六节 落实信用证	441
第七节 改证与备货	449
第八节 托运装船	461
第九节 报关与投保	469
第十节 制单结汇	477
第十一节 单据问题的处理	491
第十二节 进口付汇提货	497
第十三节 出口核销与退税	502
附录:进出口贸易相关网站	511
参考书目	513

第一章 导 论

学习目标

通过对国际货物买卖相关问题的学习,从总体上把握国际贸易实务的要素、内容及框架,搞清全书的体系结构及内容线索;掌握国际货物买卖、买卖合同和进出口业务的基本概念、特点、要素及程序,为以后各章内容的学习奠定基础;在国际贸易实务总体内容基础上建立从业人员的素质结构,从而明确全课程的学习目标。

第一节 导 读

一、开篇案例

案例一:20世纪60年代我国经济困难时期,曾克服重重阻力从国外进口粮食。当时中国粮油总公司选择的目标市场是加拿大,派出2人,采取迂回战术,确定当面洽谈方式,谈判地点设在海外。当时我国每年都要从加拿大进口大量钢铁,尽管当时国内粮食紧缺,要货也急,但是我方没有以买粮的名义组团,而是以买钢铁的身份去谈判。对方发了邀请函,我方就去了。但是如何让加拿大的粮食商知道我方的到来呢?我方经过商量,决定在香港发布消息:在某某时间谈钢铁进口问题。

我方人员刚下飞机,粮食商就来了。客商要求见我方,来意是:我们有粮食,你们缺粮,如果你们想买,我们给优惠价;如果你们决定不了,拜请转洽粮食商。采购组当即向对方说明:我们没有时间,你们回去商量一下最后价格,我们认为合适也可谈,不合适就不谈了。第二天,客商来谈,价格优惠了一些。讨价还价,数量多少有折扣,这符合国际惯例。对方说可以,订一个条款,多买多少吨,降价多少。我方逐步由20万吨买到了100万吨,对方大吃一惊。我方提出要求,协议生效有个前提条件,即等我方通知后再对外公布,否则,此协议无效。因为我需租船,运输方面



会涨价,而其他人也在采购,这样容易影响本单买卖。待所有事情商定之后,双方签订了协议。一切准备完毕,租好船,通知对方。公布之后,世界粮价上涨,运价上涨;一周后,粮价运价全面下降,恢复到以前水平。

案例二:1975年6月27日,我国甲公司应荷兰乙商号的请求,报出C514某初级产品200公吨,每公吨CIF鹿特丹1950美元即期装运的实盘(全面、有效的交易条件),但对方接到报盘后未还实盘,而一味请求甲公司增加数量,降低价格,并延长有效期。甲公司将数量增至300公吨,价格由每公吨CIF鹿特丹1950美元减至1900美元,有效期经两次延长最后延至7月25日。荷兰乙商号于7月22日来电接受该盘,并提出除了提供通常装船单据外,还需提供卫生检疫证明书、产地证、磅码单(以装船重量为基础),需提供良好适合海洋运输的包装。甲公司在接到对方上述接受电传时,发现因巴西受冻灾而影响该商品的产量,国际市场价格猛涨,从而拒绝成交,并复电称:“由于世界的变化,货物在收到接受电报前已售出”。但荷兰乙商号不同意这一说法,认为自己是在发盘有效期内接受,并称:假如你方欲略调高价格,我方可再次向我方的顾主商量,但不能保证有结果。甲公司随后去电称:前报300公吨C514,我方确实已售出,深表歉意。但应你方的请求,我方尽最大努力又取得200公吨货源,并向你方报价C514 200公吨每公吨2650美元,C&F欧洲主要口岸,9月份装船,7月31日复到有效。对此,荷兰乙商号坚持要按发盘的条件执行合同,并提出要么执行合同,要么赔偿对方差价损失23万美元,否则提交仲裁解决。这项纠纷经过多次往返,争论十分激烈,最后以甲公司承认合同成立事实告终。这笔交易由于甲公司对市场调查研究不够,未掌握该商品价格可能上涨的情报,对荷兰乙商号一再要求延长发盘的有效期也缺乏敏感性。在甲公司一再延长有效期,并增加数量和降低价格以后,使荷兰乙商号占据了优势。当荷兰乙商号看准行情,表示接受时,甲公司才发现市场价格已猛涨,悔之晚矣。虽然多方解释,以图撤盘,但均未能达到目的。如按照甲方发盘的价格与当时市场价格比较,共损失差价达23万多美元。

二、案例涉及的问题及启示

(一) 对市场调查研究的重视程度有差异

案例一所涉及的商品是国际性的大宗商品——粮食,其世界市场价格经常处于变动之中。特别是在供求关系发生不平衡的情况下,加上投机因素,市场价格会出现急剧上涨或下跌。我方对这类国际性大宗商品,注意市场调查研究,密切关注价格变动的各种因素。采取出其不意、稳准狠的战略战术,一举赢得这笔粮食生意,为国家节约了大量的外汇,缓解了国内粮食紧缺的困难。

案例二所涉及的也是国际性的大宗商品,世界市场价格经常处于变动之中。

甲公司对这类国际性大宗商品本应注意调查研究,密切注意世界各地供应方的相应状况。但是当该商品的重要产地——巴西出现冻灾,严重影响了产量,完全有可能刺激该商品价格上涨时,甲公司却对这一敏感性消息一无所知,直到国际市场价格猛涨,荷兰商人来电接受时才发现问题的,但已时过境迁!

(二) 谈判技术上长短分明

从案例一来看,进口要找好供应市场并准备好谈判方略,我方就准备了一套完备的洽商方案。首先,掌握好市场动向,在可能动荡的市场上,不掀起波澜,速战速决;其次,牵着客商的鼻子走,采取主动策略,不让客商知道我方的真正意图;再次,安排好相关事宜,打点好各方市场,不声不响地做好一切采购准备工作。总之,中方在磋商谈判整个过程中,采取内紧外松、出其不意、声东击西的迂回战术,赢得了这次交易的胜利。

而案例二则出现了一种相反的状况。这笔交易开始时,甲公司对荷商报盘为200公吨,每公吨CIF鹿特丹1950美元,总金额近40万美元,后数量增至300公吨,价格减为1900美元,总金额达57万美元。这样大金额的报盘,一般不宜给对方留盘时间太久。荷兰乙商号曾利用各种理由,要求增加数量、降低价格,并一再请求延长报盘的有效期,这其中必有原因。但甲公司对荷兰乙商号的这些举动均未予以注意,反而只考虑有存货,急于推销,增加数量,降低价格,并两次同意延长有效期,前后给对方共留盘达28天之久。荷兰乙商号在这28天中完全处于主动、有利的地位,进可以攻,退可以守,在市场价格有利时可以下手订购,不利时则可继续还盘或拒绝。而甲则完全处于被动、不利的地位。出现这种情况,同甲方的洽商技术有很大关系。

(三) 处理问题的策略有所不同

案例一中我方的策略明晰、坚定。尽管当时国内粮食紧缺,但我方没有以买粮的名义组团,而是以买钢铁的身份去谈判;吸引加拿大粮商的方式也很巧妙,在香港发布消息,只讲买钢铁;不急于谈,又不拒绝;讨价还价,盯准数量折扣;提出协议生效条件,控制信息公布时效。这样既保证了双方利益,又没有因扰乱世界粮价和运价而被动。

案例二中的甲公司表现得混乱被动。当甲公司于7月22日收到对方接受电传时,已发现市场价格猛涨,总计差价损失达23万美元。甲公司企图撤盘,以挽回损失,但却轻率地以市场变化、货已售出为理由,拒绝成交。这封去电等于告诉对方,拒绝成交的唯一理由是市场价格上涨,这一理由不仅不能撤盘,而且做法上也是很很不巧妙的。对方7月22日的电传虽是接受的表示,但它是附加某些条件的接受,完全可以讨价还价。其次,甲公司对荷商欲摸清甲方货源和价格底细的这一意图毫无戒备,不假思索地以获得新货源为由又重新报给对方200公吨,价格由

1 900美元(CIF)调高至2 650美元(C&F)。这就等于告诉乙方:甲方不仅有货而且调高了掌握价。荷商了解这一情况后,坚持要求甲方按原发盘的条件履行合同,或者按前后报盘的差价赔偿23万余美元的损失,否则将纠纷提交仲裁解决。从此甲公司在这一争议案中完全处于被动地位。

(四) 业务技术上存在较大差距

案例一的我方采购组业务技术纯熟,对实盘的概念把握准确。还盘和确认与限定条件结合恰当,不留缝隙不留后患。相形之下,案例二的甲公司则过于逊色。

首先,甲公司对实盘的概念以及实盘发盘人应承担的责任认识不清,欲随意违约,这不符合国际贸易公认的规则。

其次,从发盘的内容来看,甲公司有订立合同的意图,不仅内容确切、主要条件完备、无保留条件,而且规定了具体有效期限(7月25日),并把“实盘”的有效期限延长。因此,甲公司的发盘是实盘,作为实盘的发盘人,在其有效期限内应受约束,在规定期限内不得撤销。

再次,甲公司对接受的概念以及作为一项有效接受应遵守哪些规则也不太清楚,对荷商7月22日的来电研究不够,处理也不妥。对方7月22日来电是一项接受,但它是附加条件的接受(conditional acceptance)。关于发盘人对一项附加条件的接受应如何处理,在国际贸易中也有一些公认的规则可利用。由于甲方在这方面缺乏必要的业务技术知识,对7月22日来电,本来可利用其附加条件这一点加以策略运用,通过讨价还价争取到好的结果,甲却丧失了这一争取主动的机会。

三、本章主要内容

以上案例及评述表明,作为一名国际贸易的业务人员,掌握国际贸易策略、业务技术以及有关贸易惯例与规则是十分重要的。本章将针对开篇案例所反映出的问题就下述内容展开讨论:

- (1) 国际贸易实务、技术及买卖的特点。
- (2) 国际货物买卖合同。
- (3) 进出口业务的操作程序。
- (4) 进出口业务人员的必备素质。

同时,为了便于读者的学习和掌握,本章作为开篇,还将就交待全书的体系结构——全书将以业务内容(合同内容)和业务操作程序为线索,对国际贸易实务的内容、方法、程序展开讨论。

第二节 国际货物买卖

一、国际贸易

国际贸易又称世界贸易,是指世界各国、各地区之间所进行的商品交换活动。这里的商品是广义上的商品,既包括各种有形的、物质性的商品(如货物),还包括劳务、技术以及其他相关的经济联系与往来。国际贸易是各国之间分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互依赖。

从一个国家或地区的观点来看,它与世界上其他国家或地区之间所进行的商品交换活动就称为对外贸易。某些国家,如英国、日本等把对外贸易也常常称为海外贸易。国际贸易与对外贸易是两个相互联系又有区别的概念,二者都是指跨国界的商品交换活动,但二者的角度和范围是不同的,因而二者是一般和个别的关系。

二、国际贸易实务

国际贸易的内容总体上包括三个部分,即国际贸易理论、国际贸易政策和国际贸易实务,本教材的内容属于第三部分。

国际贸易实务是指国际商品交换或买卖的作业活动,包括进口和出口。交换的商品包括货物和服务两类,近年来又将技术贸易从服务类中分离了出来。本教材讨论的内容为国际货物交换实务,这是国际贸易的基本实现方式。全书的框架主要由合同要素(业务内容)、签约与履约活动(业务程序)、一票业务的模拟实训和演变的各种贸易方式(前三部分只涉及基本的买卖方式,最后一部分则介绍基本买卖方式以外的其他贸易方式)等四部分构建而成。

三、国际贸易技术

国际贸易技术是指在经营和从事国际商品买卖中所必须具备的专门知识与实际应用技能,这种知识与技能贯穿于进出口贸易实际业务内容与操作过程中。国际贸易技术可以概括为三个方面:

(1) 对国际买卖条件的把握与运用,主要包括品质、数量、包装、价格、交货、运输、保险、支付、检验等合同要素。

(2) 整个贸易过程的操作方法,主要包括调研、交易洽商、签约、履约等技术技能与方法。



(3) 防范与处理贸易纠纷的能力,主要包括洽商和签约过程中对贸易规则及相关法律约束的把握和履约时对贸易纠纷及索赔的恰当处理。

四、国际贸易中的买方、卖方及代理

一宗交易,必有一个买方和一个卖方。买方可能是一个消费者、批发商、零售商、出口商(在本地购进商品再行出口)或进口商(向外埠购入商品转售给本地市场);卖方可能是一个生产者,也可能是批发商、零售商、出口商或进口商。譬如,甲工厂将它的制成品售给乙工厂作加工原料,甲工厂是卖方,乙工厂是买方;进口商将他从海外购得的商品转售给批发商,进口商是卖方,批发商是买方。这里的乙工厂和甲工厂、批发商和进口商的关系是直接买卖的关系。

有时在买、卖双方之间也有一个至两个居间人,这就是买方或卖方的代理人(agent),由这些代理人代表买方或卖方签订合同。但实际上履行合同的还是在买方和卖方。买方或卖方可以随自己的意愿定价买卖,代理人则不能,只可以根据买方或卖方所定的价格购进或卖出,由买方或卖方给予一定的佣金作为报酬。

在一些三边的交易中,居间人看似代理实为经销,是直接的买方和卖方。比如,甲向乙购进商品,转售给丙。如果购销合同用甲的名义签订,则甲对乙来说是直接的买方,对丙来说是直接的卖方。无论甲方在这宗交易中是赚取佣金还是从价格中赚取利润,乙、丙双方都是没有关系的。

很多厂商都喜欢进行直接交易,这些企业拥有一批具有进出口业务常识的从业人员,设置专门处理进出口业务部门,而那些规模较小的企业则不具有这种能力,只能通过装运代理处理进出口业务工作。这种代理可以替企业处理货物装运、制作装运单据、投保、代客洽兑汇票等一切进出口手续,向托运货物的企业收取手续费用。

五、国际货物买卖的特点

国际货物买卖具有如下特点:

第一,国际贸易的困难大于国内贸易。这主要表现在:交易双方语言不通,法律、风俗习惯不同,贸易障碍多,市场调查不易,了解贸易对手资信困难,交易技术复杂,交易接洽不便。

第二,国际贸易比国内贸易复杂。这主要表现在:各国货币与度量制度不同,商业习惯复杂,海关制度及其他贸易法规不同,国际汇兑复杂,运输困难,保险及索赔技术不易把握。

第三,国际贸易的风险大。在国际市场上可能产生的风险很多,如政治风险和信用、汇兑、运输等商业风险。



第四,国际贸易的营销手段及参与者多于国内。在国际市场上,市场营销的手段除产品、价格、渠道和促销四大因素之外,还有政治力量、公共关系以及其他超经济手段等。贸易的参与者也与国内有明显不同,除常规参加者外,立法人员、政府代理人、政党、有关团体以及一般公众也被卷入营销活动之中。这样,国际贸易的行动规模与关系的微妙都是国内贸易所无法相比的。

第五,函电、电子邮件往来为主要业务沟通形式。由于国际贸易中交易各方相隔甚远,面对面沟通只能通过展销会或出国推销等形式进行。因此,绝大多数的交易都是通过函电、电子邮件往来传递交易信息的。有的交易甚至从头至尾双方都未曾见过面,全凭一纸函电往来沟通。

第六,重视合同的签订和履行。国际货物买卖合同条款非常规范,合同履行均遵循国际惯例办理。

第三节 国际货物买卖合同及其业务内涵

一、国际货物买卖合同

一笔货物买卖是否具有国际性,要看订立合同的行为是否完成于不同国家,货物是否由一国运往另一国,交易行为是否符合国际贸易惯例。

在国际商业活动中,合同(contract)起着十分重要的作用,在业务活动的各个具体环节上,几乎都是通过合同这个形式将有关当事人联系起来的。他们各自按照规定的义务(obligation)去履行合同,从而使整部国际商业活动的大机器有秩序、有节奏地运行。例如,在买卖这个环节中,为什么卖方(sellers)自愿地按时间、品质、数量交付(deliver)货物,而买方(buyers)又自愿地按时间、地点接受(accept)货物,并支付(pay)价金(price)。这是因为他们之间已存在一个贸易合同的关系(contractual relation),买卖双方都要受这个贸易合同的约束。各国的商法一般都承认:一个依法成立的合同,在当事人之间具有法律效力。正是由于这个原因,合同对卖方和买方均具有一种无形的约束力(binding force),使双方当事人各自履行义务,否则就要承担相应的法律责任。

(一) 合同的一般概念

合同,是指两个或两个以上的当事人,以发生、变更或消除某种民事法律关系为目的而达成的协议。所谓民事法律关系,一般是指依法律规范在当事人之间形成的民事权利与义务的关系。这种民事关系主要是指财产所有权的关系、债权债务关系、继承权关系。由于合同涉及不同的民事法律关系内容,因此合同也就有不同的