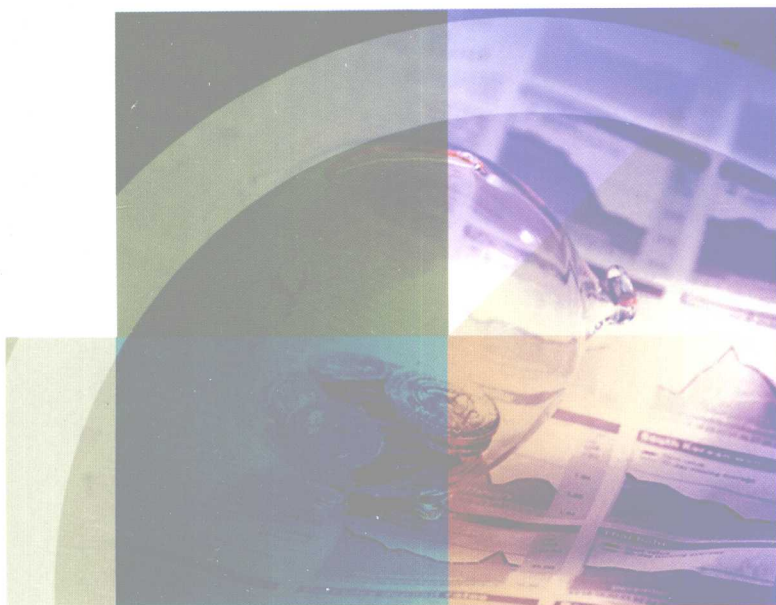




21世纪普通高等院校系列规划教材

国际贸易业务

GUOJI MAOYI YEWU



郭影帆 编著

西南财经大学出版社



21世纪普通高等院校系列规划教材

国际贸易业务

GUOJI MAOYI YEWU

郭影帆 编著

西南财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易业务/郭影帆编著. —成都:西南财经大学出版社, 2008. 8
ISBN 978-7-81088-990-2

I. 国… II. 郭… III. 国际贸易—教材 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008) 第 071850 号

国际贸易业务

郭影帆 编著

责任编辑:李霞湘

封面设计:杨红鹰

责任印制:封俊川

出版发行:	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址:	http://www.xcpress.net
电子邮件:	xcpress@mail.sc.cninfo.net
邮政编码:	610074
电 话:	028-87353785 87352368
印 刷:	郫县犀浦印刷厂
成品尺寸:	170mm × 240mm
印 张:	18.5
字 数:	315 千字
版 次:	2008 年 8 月第 1 版
印 次:	2008 年 8 月第 1 次印刷
印 数:	1—3000 册
书 号:	ISBN 978-7-81088-990-2
定 价:	29.80 元

1. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
2. 版权所有,翻印必究。
3. 本书封底无本社数码防伪标志,不得销售。

前言

改革开放 30 年来, 我国的经济和对外贸易发展迅猛。2004 年我国的对外贸易总值已居世界第三位, 2008 年我国的国内生产总值有望跃居全球第三位。如何进一步地大力发展具有中国特色的社会主义市场经济, 使我国在本世纪中叶跻身中等发达国家行列是头等大事。笔者数十年在高校从事研究和教学, 为了促进我国对外贸易的发展和满足社会对外贸易人才的需要, 愿将自己多年的研究成果和心得呈献出来, 编著成书, 以尽自己的绵薄之力。

数百年前, 一位哲人就曾说过: “知识就是力量”。当今时代是知识经济的时代, 知识的重要性不言而喻。“十年树木, 百年树人”, 在高等学校耕耘了数十年, 我深感一个民族要振兴, 教育是头等大事, 而作为教师, 为国家培养紧缺人才的使命感和紧迫感时时激励着我。

本书是在原有著作、教材、讲义和发表的大量文章的基础上编著而成的, 力求以理论性、创新性、实用性来探讨前沿领域的知识并将其呈现给广大读者。本人数十年在高校从事研究和教学, 对理论的研究有较独特的见解, 对知识的探索及传授有较深刻的体会和较丰富的经验。数十年来, 本人与许多公司、企业有着相当密切的联系并担任一些公司和企业的顾问。本书力求将最新的知识呈现给读者。本书在编写过程中及时了解国内外最新修订、公布的有关法规和国际贸易惯例, 并注重结合近年来国际贸易实践中出现的新情况、新做法。例如, 国际商会制定的《跟单信用证统一惯例》经再一次修订后, 于 2007 年 7 月 1 日实施, 笔者及时对该惯例进行了分析、研究, 并形成了文字, 这将通过本书呈现给读者。同时, 本书在编写过程中参阅了国内外许多专家、学者的著作, 恕不一一列出, 特诚致谢意。

本书以国际贸易的基本业务程序为主线, 对国际贸易的相关业务进行了阐述、分析、说明。全书共分十二章, 最后有两个附录:

第一章, 导论;

第二章, 贸易术语与国际惯例;

第三章, 《2000 年国际贸易术语解释通则》中的贸易术语;

第四章, 商品的品质、数量和包装;

第五章，商品的运输；

第六章，货物运输保险；

第七章，商品的价格；

第八章，货物价款的收付；

第九章，商检、索赔、不可抗力与仲裁；

第十章，交易磋商与订立合同；

第十一章，合同的履行；

第十二章，贸易方式；

附录一，《2000年国际贸易术语解释通则》；

附录二，《跟单信用证统一惯例》（2007年修订本）。

笔者力求使该书成为对外经贸工作者及对外经贸院校师生的良师益友，但限于水平，书中难免会存在缺点和不足之处，敬请读者不吝批评指正。

郭影帆

2007年11月

目 录

第一章 导论	(1)
第一节 国际贸易业务的相关基本概念	(1)
第二节 国际贸易业务涉及的相关法律规范	(2)
第三节 国际贸易业务的一般业务程序	(5)
第二章 贸易术语与国际惯例	(9)
第一节 贸易术语的含义及发展	(9)
第二节 国际贸易惯例	(11)
第三章 《2000 年国际贸易术语解释通则》中的贸易术语	(16)
第一节 E 组贸易术语	(16)
第二节 F 组贸易术语	(18)
第三节 C 组贸易术语	(25)
第四节 D 组贸易术语	(33)
第四章 商品的品质、数量和包装	(42)
第一节 商品的品质	(42)
第二节 商品的数量	(50)
第三节 商品的包装	(54)
第五章 商品的运输	(62)
第一节 运输方式	(62)
第二节 装运条款	(72)
第三节 运输单据	(78)

第六章 货物运输保险	(87)
第一节 海运货物保险	(87)
第二节 其他货物运输保险	(97)
第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款	(99)
第四节 买卖合同中的保险条款与投保程序	(103)
第七章 商品的价格	(106)
第一节 价格的确定	(106)
第二节 作价办法	(110)
第三节 佣金和折扣	(111)
第四节 价格条款的规定	(114)
第八章 货物价款的收付	(115)
第一节 收付工具	(115)
第二节 收付方式	(122)
第三节 各种收付方式的选择	(146)
第九章 商检、索赔、不可抗力与仲裁	(149)
第一节 商品检验	(149)
第二节 索赔	(155)
第三节 不可抗力	(158)
第四节 仲裁	(160)
第十章 交易磋商与订立合同	(164)
第一节 交易磋商	(164)
第二节 订立合同	(172)
第十一章 合同的履行	(175)
第一节 出口合同的履行	(175)
第二节 进口合同的履行	(191)
第十二章 贸易方式	(196)
第一节 经销与包销	(196)

第二节	寄售与代理	(199)
第三节	招投标与拍卖	(204)
第四节	对销贸易与加工贸易	(210)
第五节	租赁贸易与展卖	(217)
第六节	期货贸易	(221)
第七节	国际电子商务	(224)
附录一	《2000 年国际贸易术语解释通则》	(231)
附录二	《跟单信用证统一惯例》(2007 年修订本)	(271)

第一章 导论

第一节 国际贸易业务的相关基本概念

一、国际贸易业务

国际贸易业务是专门研究国际间商品交换具体过程的学科，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科。它涉及国际贸易理论与政策及措施、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际市场，国际运输与保险等相关知识的运用。

二、国际贸易

国际贸易是专门研究世界各国之间商品和劳务交换的活动，是国际分工的表现形式，是国际政治与经济关系的基础。

国际贸易主要研究世界各国对外贸易的理论、政策、措施等相关问题。

现代世界发展的一个越来越显著的特点在于，任何一个国家都不能完全脱离整个世界经济体系，独立地考虑自身的生存与发展。

当前，国际贸易在世界经济中已日益占据显要地位。

我国自改革开放以来，对外贸易依存度急剧增长。自 20 世纪 90 年代以来，对外贸易依存度一直为 40% ~ 60% 甚至更高。

三、货物贸易、服务贸易与技术贸易

国际贸易可以分为有形商品贸易和无形商品贸易。货物贸易属于有形商品贸易，而服务贸易和技术贸易属于无形商品贸易。

在 20 世纪第二次世界大战以前，人们一提国际贸易，所指的往往是货物贸易。因为当时货物贸易占到所有贸易量的 80% ~ 90%。但第二次世界大战后，随着第三次科技革命引发的第三次产业革命的深入，服务贸易和技术

贸易有了更为广阔的发展前景和日益重要的地位,其发展速度超过了货物贸易的增长速度。到 21 世纪中叶,全球服务贸易和技术贸易所占比重有望超过货物贸易所占比重。

四、国际贸易与国内贸易的比较

国际贸易与国内贸易都是指商品和劳务的交换活动,主要都是以货币作为交换媒介,价格的决定基础是市场的供求关系,都是以赢利为目的的。但是,由于其经营范畴的不同,两者呈现出显著的不同。

1. 国际贸易比国内贸易难度大

由于国际贸易是与全世界众多国家和地区进行贸易,势必存在社会制度、商业法律、贸易政策、经济措施、风俗习惯、宗教信仰、经济发展水平市场状况等的不同,这就给国际贸易的顺利进行、市场的有效开拓、贸易争端的顺利解决带来了一系列困难。

2. 国际贸易比国内贸易风险度高

国际贸易交易的货物往往需要通过长途运输,因而从自报价、还价、确认后订约到履行合同,时间较长,甚至还可能要采用多种运输工具,其间可能会出现各种政治风险、商业风险、信用风险、汇兑风险、价格风险、运输风险等风险,给交易双方带来巨大的损失。

3. 国际贸易比国内贸易更为复杂

国际贸易的每次交易除涉及交易双方的当事人之外,还涉及众多的相关部门及与之相关的各种制度、政策、措施等,因此,无论是贸易法规、海关制度、汇率制度、外汇管理制度,还是商业习惯、度量衡规定、运输、保险等都要比国内贸易复杂得多。

第二节 国际贸易业务涉及的相关法律规范

国际货物买卖是一种超越国界的经济活动,必然涉及不同法律制度下的法律关系,为此,其法律关系要比国内货物买卖复杂得多。对国际货物买卖关系的法律调整包括三个方面:各国有关国际贸易的法律、国际条约和协定、国际贸易惯例。进行国际贸易时,掌握这三方面的知识是重要的也是必要的。

国际货物买卖经过长期经验积累和近百年来各国学术界、贸易界、法律

界人士的研究完善,已经形成了一整套关于国际贸易理论和实务的规范,以及有关的法律规则、条约和协定、惯例等系统知识,可供从事国际经济贸易的人士参考应用。

一、各国有关国际贸易的法律

国际货物买卖和其他经济行为一样,体现了当事人之间的经济关系,达成和履行国际货物买卖合同,必须符合法律规范。只有如此,才被法律保护并受法律约束。

国际货物买卖合同的当事人分别居于不同的国家或地区,必须遵守所在国家的法律,而不同国家的有关法律规定又往往有不一致之处,一旦发生纠纷或争议,究竟以哪方国家的法律作为判断是非或处理的依据就成为问题,这就是通常所称的“法律冲突”。为了解决这个问题,以利正常的国际往来,各国法律大都对合同适用何国法律作了具体规定。可是,各国法律的规定又不尽相同。有适用缔约地法律的;也有适用履约地法律的;较多国家法律规定适用与合同有最密切联系的国家的法律或允许当事人选择合同适用的法律。根据《中华人民共和国涉外经济合同法》第五条规定,我国对外经济贸易合同当事人“可以选择处理合同争议所适用的法律”。如果“当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家的法律”。所谓“与合同有最密切联系的国家”,则视交易的具体情况由受理合同争议的仲裁机构或法院确定。例如,一家设在上海的中国外贸公司与一家设在东京的日本企业在广州出口商品交易会上签订了一项买卖合同,条件是上海港船上交货。合同虽未规定处理争议所适用的法律,但由于该合同的缔约地(广州)和履行交货地(上海)均在中国,按国际私法的一般规则,可以认为与该合同有最密切联系的国家是中国,应当适用中国的法律。也就是说,在一定情况下,国际货物买卖合同应当符合合同选择的或根据国际私法规则适用的包括买卖双方所在国在内的某一国家的国内法,并以此作为处理合同争议的实体法。

二、各国缔约和参加的有关双边和多边的国际贸易条约与协定

目前与我国对外贸易有关的国际条约,主要是我国与某些国家缔结的双边和多边的贸易协定、支付协定、贸易支付协定、贸易议定等。我国参加和核准的于1980年通过并已于1988年1月1日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》(后文简称《公约》),可说是与我国进行货物进出口贸易关系最大、最重要的一项国际条约。该公约是联合国国际贸易法委员会在

1964年海牙会议上通过的《关于国际货物买卖统一法公约》和《关于国际货物买卖合同成立统一法公约》的基础上,广泛听取了各方面的意见,经过认真研究拟订,并在1980年4月召开的包括中国在内的六十多个国家代表参加的维也纳会议上讨论修订后通过的。

《公约》的宗旨是遵循平等互利的原则,在国际贸易中采用顾及不同社会制度及不同经济、法律制度国家的习惯和法律规则,有利于减少国际贸易的法律障碍,促进国际贸易的发展,因此能为多数国家所接受。根据目前各国的动态,参加国还将继续增加。《公约》的主要内容包括适用范围、国际货物销售合同订立的规则、合同当事人的权利与义务、违约责任、损害赔偿、风险转移、免责事项等。我国政府在核准该公约时,对《公约》内容作了两项保留:①对《公约》的第一条第(1)款(b)项声明保留,即我国不同意扩大《公约》的适用范围,对我国企业来说,《公约》仅适用于在《公约》缔约国的当事人之间订立的货物销售合同;②对《公约》的第十一条、第二十九条及有关的规定提出保留,即我国企业对外订立、修改、协议终止合同时应当采用书面形式。书面形式包括信件、电报与电传。《中华人民共和国合同法》第六条规定:“中华人民共和国缔约或者参加的与合同有关的国际条约同中华人民共和国法律有不同规定的适用该国际条约的规定。但是,中华人民共和国声明保留的条款除外。”根据“条约必须遵守”的原则,在法律适用问题上,国家缔结或参加的有关国际条约,除保留条款外,优先于国内法。

除此以外,国际上还就国际海运、陆运、空运、工业产权、仲裁等订有公约。当法院和仲裁机构在处理非参加国的企业间的涉外经济合同时,即使在有关合同未承认和使用有关公约规定或惯例的情况下,也常被作为参考或予以引用。

三、各国有关国际贸易的相关惯例

作为国际贸易法律的主要渊源之一的国际惯例,也是国际货物买卖合同应当遵循的规范。所谓国际惯例,就是指在国际经济往来中逐渐形成的一些有较为明确、固定内容的贸易习惯和一般做法,其中包括成文的或不成文的原则、准则和规则。国际惯例只有在当事人承认或在实践中采用时才对当事人有法律约束力,其具体内容也可由当事人在采用时加以补充或更改。而且国际惯例在各国各地区往往有不同的解释,例如关于贸易术语的惯例,目前主要的就有三种,但有的却有明显的地区性。其中,《华沙—牛津规则》关

于 CIF 术语的规则欧洲国家使用较多;《美国对外贸易定义 1941 年修订本》主要为美国和部分美洲国家所采用。只有国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》才为大多数国家的贸易界普遍接受和应用,并成为能起世界性作用的国际贸易惯例。又如与国际贸易结算密切相关的《跟单信用证统一惯例》和《托收统一规则》也是世界上绝大多数国家的银行、进出口商广泛使用的。在现行的国际惯例中,有些内容已被某些国家纳入国内法,有些内容已引入国际条约,成为国际条约的内容,即所谓惯例“条约化”。《中华人民共和国合同法》第五条规定,在处理涉外经济合同的争议时,我国法律“未作规定的,可以适用国际惯例”。此外,当事人在他们之间已经形成和确立的习惯做法,对合同当事人通常也具有约束力。

第三节 国际贸易业务的一般业务程序

国际贸易业务分为出口贸易业务和进口贸易业务两大部分。由于世界上绝大多数国家都奉行“奖出限入”的对外贸易政策,因此出口贸易受到较大的重视。专家、学者在著书时也往往以出口贸易为主线来分析研究。至于进口贸易业务,除了程序和做法上与出口贸易业务有所不同,有关交易磋商内容在基本理论和国际惯例方面与出口贸易业务无甚差别,而在实际业务中,由于与出口处于相对的地位,在某些具体问题的掌握上,往往与出口相反。

国际贸易是以合同为中心进行的,不同国家的当事人之间订立的有关货物的进口或出口合同统称国际货物买卖合同,或称国际货物销售合同(contract for the international sale of goods)。我国在对外贸易经济活动中与有关方订立的合同很多,货物买卖合同是一种最主要的、基本的合同。这不仅是因为在我国的对外经济活动中,货物进出口是主要的、基本的对外贸易经济活动,而且在进出口贸易中,除通常的逐笔成交、以货币结算的单边进口或出口方式外,还有经销、代理、寄售、投标、拍卖以及通过期货市场(商品交易所)进行购销等贸易方式。随着加工、补偿等业务的开展,方式更趋多样化。但是,通常的逐笔成交、以货币结算的单边进口或出口的方式所占进出口贸易的比重仍然是最大的。其他方式或以这种方式为基础,或就是这种方式的发展。而合资经营、合作经营方式一般也少不了货物的进口和出口,或是外方以货物作为资本投入,或是以合资、合作企业的资金进口所需物资,或是将产品出口到国际市场销售,或兼而有之。在技术贸易中,有关机

器设备等的进口也往往离不开这种方式。国际货物买卖合同就是以逐笔成交、货币结算的方式与不同国家、地区的厂商达成的货物买卖合同，这种合同是大量的。此外，从事货物进出口贸易的企业在进行一笔交易时，通常还需要与运输机构、保险公司、银行签订合同，而这些合同在一般情况下又是履行买卖合同所必需的，是为履行买卖合同服务的。所以这些合同只是某一笔买卖的组成部分，是辅助性的合同，基本的仍然是买卖合同。

出口贸易的工作环节很多，各个环节之间往往都有着密切联系。在实际工作中，又常出现先后交叉进行的情形。总的说来，大体可分为三个阶段。

一、交易前的准备阶段

在出口贸易中，国际市场情况是错综复杂和变化多端的。因此，在正式交易前，要做好对国际市场的调查研究工作，才能做到知己知彼，掌握主动。调查内容包括：①对国别（地区）调查研究。主要是调查有关国家（地区）的政治（对外政策和对我国态度等）、经济（工农业生产情况等）、对外贸易（进出口商品结构、数量、金额、贸易对象及贸易管制等）方面的情况及其特点，以便正确选择销售市场并在交易磋商中更好地贯彻我国的对外方针政策，配合外交活动。②对商品市场调查研究。主要是调查研究有关商品在国际市场的生产、销售、贸易、价格以及主要进出口国别等情况，以便正确地掌握出口商品的价格及交易的其他条件。③对客户的调查研究。主要是调查有关客户的政治态度、资信情况、经营范围和能力等，以便有区别地加以选择和利用。

对国际市场的调查研究，要有的放矢，广泛收集资料。资料来源包括国外电信、报纸以及各种专业性书刊、我国驻外机构提供的情况、外国海关关册、日常业务活动中的资料以及国外客户的反映等。但这些资料大都是零星片段的，有的还有很大的虚假性，而且各种不同来源的资料在内容上往往有较大的差异，因此要经过整理分析，去粗取精，去伪存真，力求从中得出较为准确的判断，以指导我们的对外业务活动。在收集、整理、分析资料的过程中，要注意现状材料和历史材料相组合、书刊报纸等“死材料”和业务活动中的“活材料”相结合、国内案头调研和国外实地调研相结合、专职部门调研和业务部门调研相结合。

在调查研究的基础上，原则上对所经营的出口商品要制订经营方案或价格方案。商品经营方案是根据国家的方针政策和计划任务，对该出口商品在一定时期内所作的全面业务安排。方案内容一般包括国内货源情况、国外市

场情况、过去经营情况、计划安排和实现计划的措施,如地区、客户、贸易方式、价格、支付等条件的选择、运用和掌握以及成本和经济效益的核算等。至于较多适用于新的小商品的价格方案则比经营方案简单,偏重于成本核算和出口价格的掌握。不论是商品经营方案还是价格方案,都需定期或不定期根据实践及客观情况的变化,进行检查总结和必要的修改。

与此同时,还应及时根据计划和经营方案,与生产、供货部门落实生产或收购货源,其中包括品种、花色、原辅料、加工整理、包装、交货时间、调运、保管等方面的安排。

此外,根据出口业务的需要,还要进行出口商品的广告宣传工作。主要目的是通过各种方式(如寄送经营商品目录、实物样品、图片说明书,进行商品陈列展览以及各种形式的广告等)向国外客户和消费者介绍我国的出口商品。在广告宣传的内容和形式上要注意效果,还要适应不同市场和不同出口商品的特点。

与选定的交易对象进行初步联系并与之建立业务关系是开展实质性交易不可缺少的环节,也是达成交易的基础。为便于以后正式交易的进行,在开始建立业务关系的时候,最好能首先就采用适用于双方今后所有交易的共同性条款,习称“一般交易条件”(general terms and conditions)与对方进行协商,在取得一致意见后订立协议。协议可采用由买卖双方签署协议书的形式,也可通过双方换文,即交换信件、电报或电传进行磋商达成。

二、交易磋商与订立合同阶段

这一阶段主要是根据国家的方针、政策和经营意图(出口计划、经营方案),按照国际市场上通常使用的做法,与国外客户就买卖合同的内容即交易条件进行磋商。这些内容和条件主要有五项:①合同的标的(买卖货物的名称、品质、数量和包装等);②价格;③卖方的义务(货物交付的时间、地点、方式、提交单据的种类和份数等);④买方的义务(支付货款的时间、地点、方式、币别,派船,指定承运人的时间、通知方法等);⑤预防争议的发生和发生争议时的处理办法(货物检验责任、索赔期限、免责条件和仲裁协议等)。

在经过磋商取得一致意见后,签订书面合同。交易磋商一般要经过询盘(Enquiry)—发盘(Offer)—还盘(Counter Offer)—接受(Acceptance)的过程。其中,发盘和接受是订立合同不可缺少的环节。

三、履行合同阶段

履行合同是买卖双方根据合同的规定,各自履行自己的义务与责任。任何一方违反合同的规定,致使对方遭受损失时,均应承担赔偿责任对方损失的法律责任。

就出口企业而言,履行出口合同的工作主要包括:根据合同备妥货物;如系信用证方式收汇的交易,则要向客户催开信用证并在收到后立即根据买卖合同和《跟单信用证统一惯例》进行审核,发现与合同不符而又不能接受的,应立即通知客户改正;然后,向运输机构办理委托运输和装运等工作,其中包括订立运输合同、办理商品检验、报关、装船(或火车、飞机)、保险等工作;在货物装运后办理制单与交单结汇等手续。

若在履行合同过程中发生违反合同从而造成一方受损时,就要进行索赔和理赔工作。在办理索赔、理赔工作中,如果发生争议,则应以合同条款为依据,按照法律和国际惯例进行处理。

第二章 贸易术语与国际惯例

在国际贸易中,买卖双方相距往往较为遥远,需要长途运输。其中涉及一系列的手续办理、风险承担和费用支出。这些都是交易双方在谈判和签约时需要明确的重要内容。在实际业务中,对于上述问题,往往使用贸易术语加以确定。贸易术语是国际贸易业务的基础,交易的各项贸易条件都与贸易术语紧密相关,我们首先研究此项内容。

第一节 贸易术语的含义及发展

一、贸易术语的含义及作用

(一) 贸易术语的含义

国际贸易货物的买卖常常要经过长距离的运送,长时间的交易,这其中往往要涉及买卖双方以及相关的银行、运输、商检、海关、保险等多部门的各项手续由何方去办理,由何方承担办理上述事项产生的各种费用,货物在运送途中可能遭遇各种自然灾害和意外事故,种种风险应由何方承担。买卖双方在交易磋商、订立合同时,都必须事先予以明确。贸易术语正是为了解决以上诸种问题而在贸易实践中产生和发展起来的。

在国际贸易中,确定一种商品的成交价,不仅取决于其本身的价值,还要考虑到商品从产地运至最终目的地的过程中,有关的手续由谁办理、费用由谁负担以及风险如何划分等一系列问题。如果由卖方承担的风险大、责任广、费用多,其价格自然要高一些;反之,如果由买方承担较多的风险、责任和费用,货价则要低一些。由此可见,贸易术语具有两重性:一方面它是用来确定交货条件,即说明买卖双方在交接货物时各自承担的风险、责任和费用;另一方面又是表示该商品价格构成的因素。这两者是紧密相关的。

综上所述,贸易术语是在长期的国际贸易实践中产生的,是用一个简短的概念或外文缩写来表明商品的价格构成,说明货物交接过程中有关的风