



复旦卓越·国际商务与管理系列教材

编委会主任 / 姚大伟

Guoji Maoyi Shiwu

国际贸易实务

姚大伟 主审

■ 符海蓉 主编
■ 陈贤慧 应璐 副主编

 复旦大学出版社



复旦卓越·国际商务与管理系列教材

编委会主任 / 姚大伟

Guoji Maoyi Shiwu

国际贸易实务

姚大伟 主审

- 符海蓉 主编
- 陈贤慧 应璐 副主编

 复旦大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/符海菁主编. —上海:复旦大学出版社, 2010. 6

(复旦卓越·国际商务与管理系列教材)

ISBN 978-7-309-07316-4

I. 国… II. 符… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 097831 号

国际贸易实务

符海菁 主编

出品人/贺圣遂 责任编辑/王联合

复旦大学出版社有限公司出版发行

上海市国权路 579 号 邮编:200433

网址: fupnet@fudanpress.com <http://www.fudanpress.com>

门市零售:86-21-65642857 团体订购:86-21-65118853

外埠邮购:86-21-65109143

上海第二教育学院印刷厂

开本 787×960 1/16 印张 19.25 字数 348 千

2010 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

印数 1—4 100

ISBN 978-7-309-07316-4/F·1601

定价:30.00 元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社有限公司发行部调换。

版权所有 侵权必究

丛书编委会

丛书编委会主任：姚大伟

编委(以姓氏笔画为序)：

王 峰 冯江华 吴宝康 周维家 姚大伟
顾晓滨 符海菁 童宏祥 葛 萍 窦 然



内 容 提 要

本书以一笔进出口业务为主线，以合同为中心，以国际贸易惯例为依据，系统介绍我国对外贸易的常规做法。全书内容分为三个任务，任务一“交易磋商与签订合同”，以子任务分项目介绍书面磋商和商务谈判环节。任务二“确定合同条款”，以子任务分别介绍国际货物买卖合同的主要条款。任务三“履行合同”，主要介绍进出口合同履行的基本程序及应注意的问题。每个任务均以项目来分解。

本书编写的宗旨是：理论精，操作实，文字精练，内容新颖，编排合理，条理清晰，重点突出。本教材适用于应用型本科、高职高专、中职学校涉外经贸专业及相关专业的学生使用，也可供从事外销工作的人员学习和参考。

总 序

三十年的改革开放已经使中国成为经济全球化的受益者,中国已成为对外贸易增长最快的国家之一。自2002年以来,我国的对外贸易连续七年保持两成以上的高速增长态势。2008年外贸额达到25 616亿美元,居全球第三位。据世界银行预测:到2020年,中国有望成为继美国之后的世界第二大贸易国,并带动世界贸易的增长。对外贸易的快速发展必然对国际商务人才产生巨大的需求。

高等职业教育体系中的国际商务专业教学,是使该专业的学生能够在外经贸企业、外资企业、外贸管理等部门从事外贸销售、外贸制单、外贸跟单、进出口货物报关、报检、涉外商务代理、货运代理、船务代理、涉外商务谈判、咨询、商务文秘和其他涉外商贸服务和管理工作。在知识结构、能力结构等方面,要求掌握基本的贸易政策、法规和国际惯例,能够具体运作国际商务中各个业务环节,并具有扎实的外语基础和应用能力。由于国际商务专业具有明显的技能型特点,因此,在教学内容与手段上强调应用性和实践性。

高职高专和应用型本科院校的国际商务专业教学应以就业为导向,以培养高技能人才为目标,满足社会发展和经济建设的需要。在以就业为导向方面,目前我国已由相关部门推出了外销员、国际商务师,以及报关员、单证员、跟单员、货运代理、报检员等职业从(执)业考试制度。明确的职业准入制度以及职位岗位能力要求,使得国际商务专业的教学有了与就业需求对接的“接口”,可以减少毕业生毕业以后的职业“磨合”过程。

为了适应国际商务专业教学改革以及就业需求导向的要求,我们在复旦大学出版社的组织下编写了“复旦卓越·国际商务与管理系列教材”——高职高专国际商务应用系列教材丛书。本套教材完全适合国际商务专业核心骨干课程的需要,同时兼顾了外销员、报关员、单证员、跟单员、货运代理、报检员等职业考试的要求,既可作为广大高职高专院校、应用型本科院校学生的教材,还可供从事外贸业务的人员用作

专业培训的参考用书,对参加有关职业考试的人员也大有裨益。

本系列教材的编写力求做到:

- (1) 以能力为本位,强调对学生应用能力的培养;
- (2) 注重技能的训练,在基本原理的基础上,将技能实训引进来,让学生通过实训学会解决问题;
- (3) 注重启发性,各章开头提供有本章学习要点、开篇案例等,让学生带着问题学习;
- (4) 具有综合性,将案例分析、小资料等与教材内容有机地结合,以开阔视野,锻炼学生把握复杂业务的技能;
- (5) 具有可操作性,在教材的各章之后附有一定量的思考题供学生消化,主要教材附有习题集或实训指导;
- (6) 与职业相衔接,在内容和练习等方面紧扣相关的考试要求;
- (7) 注重对新知识的介绍,国际贸易环境处在不断的变化之中,本教材尽可能地将这些新知识、新方式、新手段介绍进来,以提高学生的适应力。

参与本套教材编写的人员,来自我国的天南地北,既有高职高专院校也有应用型本科院校,既有第一线的专业教师也有外贸从业人员,既有公办高等院校也有民办高等院校。经过集体反复讨论、修改、征求意见,最终确定了本套教材的出版计划和教材结构、特色,以及内容和体例。希望本套系列教材的付梓出版能够在国际商务专业的教学改革中发挥出重要的作用。

**教育部高等教育高职高专经济类专业教学指导委员会委员
上海市高职高专经济类专业教学指导委员会委员主任
复旦·卓越 国际商务与管理系列教材编委会主任
姚大伟
2009年2月于上海**

前 言

随着经济全球化、一体化的不断发展,世界各国、各地区的经济联系更加密切。中国的众多领域也以更快的步伐融入全球化的浪潮,尤其是在经济与贸易领域全面与国际接轨,各行业对国际贸易方面的人才的需求也更为迫切。为了适应这一新的形势,为了提高从业人员的业务素质 and 知识水平,培养更多的懂业务、会管理、善操作的专业人才,我们针对职业教育的特点,编写了本教材,希望它能为我们培养涉外经济行业的实用型人才提供更好的帮助。

“国际贸易实务”是一门操作性强,理论又不能忽视的学科。因此,本书编写的宗旨是:理论精,操作实,文字精练,内容新颖,编排合理,条理清晰,重点突出。本教材适用于应用型本科及高职高专技术院校和中专学校外经贸专业及相关专业的学生使用,也可供从事外销工作的人员学习和参考。

本书以一笔进出口业务为主线,以合同为中心,以国际贸易惯例为依据,系统介绍我国对外贸易的通常做法。全书内容分为三个任务:任务一为“交易磋商与签订合同”,以子任务分项目介绍了书面磋商和商务谈判环节;任务二为“确定合同条款”,以子任务分别介绍了国际货物买卖合同的主要条款;任务三为“履行合同”,主要介绍进出口合同履行的基本程序及应注意的问题。每个任务以项目来分解需要完成的任务。

参加本书编写的有符海菁、陈贤慧、应璐。全书由姚大伟教授做最后的修改和审定。

本书在编写过程中,参考了同类教材、相关著作、期刊、论文及网上资料,在此对有关作者表示诚挚的感谢。

由于编著者水平所限,书中疏漏和不当之处在所难免,恳请读者指正,以便进一步充实和完善。

符海菁
2010年5月

目 录

绪论	1
背景知识 进出口贸易的程序	2
任务一 交易磋商与签订合同	
子任务一 交易前的准备与交易磋商	7
项目一 交易前的准备工作	7
背景知识 交易磋商的一般程序	13
项目二 发盘	15
项目三 接受	19
项目四 签订合同	24
子任务二 商务谈判	35
项目一 谈判前的准备工作	35
项目二 谈判及其程序	39
任务二 确定合同条款	
子任务一 订立商品的品质、数量及包装条款	60
项目一 订立商品的品质条款	60
项目二 订立商品的数量条款	66
项目三 商品的包装	70
子任务二 贸易术语及报价核算	81
背景知识一 单价及贸易术语的含义	81
背景知识二 有关贸易术语的国际贸易惯例	83
背景知识三 国际贸易中六种主要的贸易术语	87
背景知识四 其他贸易术语	99
项目 报价核算及订立价格条款	101
子任务三 订立国际货物运输条款	121
背景知识一 海洋运输方式	122
背景知识二 其他运输方式	125
项目一 订立合同中的运输条款	129
项目二 签发海运提单	133
子任务四 订立国际货物运输保险条款	140

背景知识一 海上货物运输保险	140
背景知识二 其他运输方式下的货物运输保险	150
项目 保险条款的订立	152
子任务五 订立货款支付条款	162
背景知识一 支付工具	163
背景知识二 汇付和托收支付方式	170
项目一 使用信用证支付方式	178
项目二 使用其他支付方式	192
项目三 支付条款及各种支付方式的综合运用	196
子任务六 争议的预防和处理	205
背景知识一 商品的出入境检验检疫	205
背景知识二 不可抗力	213
项目一 索赔条款的订立和执行	216
项目二 仲裁条款的订立和执行	220
任务三 履行合同	
子任务 出口合同的履行	230
背景知识 出口合同履行程序	231
项目一 备货及报验	231
项目二 催证、审证、改证	236
项目三 制单结汇	250
任务总结	281
背景知识 进口贸易流程介绍	282
背景知识一 进口交易前的准备工作	282
背景知识二 进口交易磋商和合同的签订	285
背景知识三 进口合同的履行	289

绪 论

先来看一系列数据：

	1978 年	1990 年	2000 年	2008 年
进出口总额相当于国内生产总值比例 (%)	9.74	29.78	39.58	59.84

2004—2008 年中国货物进出口基本情况

指 标	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
货物进出口总额 (人民币亿元)	95 539.1	116 921.8	140 971.4	166 740.2	179 921.5
出口总额	49 103.3	62 648.1	77 594.59	93 455.63	100 394.9
进口总额	46 435.8	54 273.7	63 376.86	73 284.56	79 526.5
进出口差额	2 667.5	8 374.4	14 217.73	20 171.07	20 868.4
货物进出口总额 (亿美元)	11 545.5	14 219.1	17 604	21 737.26	25 632.6
出口总额	5 933.2	7 619.5	9 689.4	12 177.76	14 306.9
初级产品	405.5	490.4	529.2	615.091	779.6
工业制成品	5 527.7	7 129.2	9 160.2	11 562.67	13 527.4
进口总额	5 612.3	6 599.5	7 914.6	9 559.503	11 325.6
初级产品	1 172.7	14 77.1	1 871.3	2 430.854	3 623.9
工业制成品	4 439.6	5 122.4	6 043.3	7 128.648	7 701.7
进出口差额	320.9	1 020	1 774.8	2 618.255	2 981.3

资料来源：《中国统计年鉴 2009》中国国家统计局编。

改革开放后，我国国际贸易进出口总额不断上升，2004 年突破 10 000 亿美元，只用了 3 年到 2007 年就突破了 20 000 亿美元大关，达 21 737.26 亿美元。2008 年我国 GDP 中有一半强 (59.84%) 是通过外贸出口实现的。

这些国际贸易是如何实现的？本书通过介绍进出口贸易中涉及的各个环节，结合大量案例，让学生能了解国际贸易流程，熟悉各环节应该如何操作，并完成相应的单据，为学生就业打下基础。

同时，本书采用了任务化的教学设计，将成业国际贸易公司与日本 HYK 公司的一次贸易过程作为贯穿整个教学的一个工作内容，并将这个任务按照国际贸易

流程的环节按层次划分为若干任务、子任务和项目,让教师在教学过程中与学生共同完成这个任务,教学完成后,这个任务也就实际操作完毕了。这样,学生不光学习了理论,还进行了实战演习,在发现问题解决问题的过程中增强了教学效果,使学生能真正掌握国际贸易的工作过程。

为了更好地学习,我们先简单介绍一下进出口贸易的环节,作为学习的背景知识,以使学生在学习本课程前对进出口贸易的程序有个概括的认识。

背景知识 进出口贸易的程序

一、交易前的准备

交易前的准备工作主要有:申请进出口许可证;市场调查与选择目标市场;客户调查与选定客户;制定进出口经营方案等。

(一) 申请进出口许可证

目前,我国对在出口业务中占有重要地位的大宗资源性商品以及有配额限制的商品实行出口许可证管理,同时,对部分商品的进口也实行进口许可证管理制度。因此,在经营国际贸易业务时,从业人员要首先弄清楚自己经营的商品是否属于许可证管辖的范围,并据此办理有关手续。尽管我国已经加入世贸组织,但在一段时期内,对部分进出口商品仍要实行许可证和配额管制,对此,必须加以注意。

(二) 市场调研与目标市场选择

市场调研与选择目标市场是进出口交易前必须进行的一项工作。市场调研主要包括以下内容。

1. 市场的基本情况

即在商品交易前,进出口商需要了解该商品当年的总生产量、可供数量及上年的储存量等,以便为进出口商品销售及价格的决定提供依据。

2. 市场竞争状况

在进出口贸易活动中,出口商必须认真调研竞争对手可能做出的种种反应及已经或即将采取的措施,做到“知己知彼,百战不殆”。对进口商来说,市场调研主要是调查出口商的资信、能力和商品的质量、技术含量与水平、商品的适用性等等。

3. 价格趋向

商品的价格是买卖双方最关心的问题之一,能否取得相近或基本一致的意见对双方达成交易非常重要。

4. 市场容量

进出口商在交易前都应了解市场所能容纳的最大销售量,以便争取对自己有利的市场价格。如某个市场每年进口多少,出口多少,要尽量搞清楚,其目的主要

是为制定适当的营销策略和采取必要的措施提供参考依据。

（三）对客户进行资信调查

客户调研是一项极其重要的工作,对买卖双方都是如此。在达成交易前,出口商必须对客户的性质、规模、业务范围、经营能力、资本实力等方面进行调查,以便能确定资信好、经营能力强、能大量向我方订货的客户。如欧美国家的大百货公司,既是进口商又是零售商,其下属有很多连锁商店,如能与这类公司建立联系,将对我商品打入该市场起到积极的作用。对进口商来说,客户调查对了解出口商情况,确定货物来源,保证货物质量和如期履约具有重要的现实意义。

（四）拟订进出口经营方案

进出口经营方案是以商品为中心、以效益为根本目标的全面经营策略,它包括进出口计划、市场调研、购销意图、成交量大小、价格的确定和履约要求等系统安排。对进出口企业来说,制定一个全面周到、翔实的计划,对完成进出口计划、提高经济效益具有重要意义。

二、交易磋商与签约

交易磋商是进出口业务的一个重要环节,是合同成立的基础和依据。交易磋商可以采用口头的形式进行,也可以采用书面形式。它一般包括四个环节,即邀请发盘(询盘)、发盘、还盘、接受。其中,发盘和接受是不可缺少的两个环节。磋商的最后结果是达成协议,即签订买卖合同。需要指出的是,国际贸易中因涉及当事人的权利义务关系复杂,合同内容丰富,因而一般围绕国际货物买卖主合同还会有一些辅助性合同,如保险合同、租船运输合同、班轮运输合同等等。

三、合同的履行

根据各国的法律规定,合同依法成立,即具有法律上的约束力,任何一方不得擅自变更或者解除合同。因此,对出口商来说,要一丝不苟地做好审证(催证、改证)、备货、报验、租船订舱、投保(在 CIF 或 CIP 条件下)、报关、装运及制单结汇等一系列工作;对进口商来说,主要应做好开立信用证、租船订舱、办理保险(在 FOB 或 CFR 条件下)、审单付汇、报关接货和验收等工作。

四、善后处理

国际交易的目的是使买卖双方的主要利益得到实现,即卖方在付出约定的货物之后要得到足额的外汇,买方在付出外汇后,要得到符合要求的货物。但如上所述,国际贸易环节多、风险大、运作难,一旦出现差错,都可能影响交易目的的实现,从而产生纠纷。然而,争议和纠纷出现后,如何得到及时、有效的处理,对双方

都是至关重要的。本书对争议的解决和预防的办法做了简要的介绍,以使学生对此有所了解。

课堂训练

福建的一家民营企业产品长期以来都销售给国内的企业。2009年该企业为了提高销量,参加了广交会。在展览期间,有几家欧洲企业表示了对企业产品的兴趣。销售主管考虑到欧洲客户的订货数量较多,价格也比较有吸引力,就建议总经理与这几家欧洲客户签订合同。从未做过外贸生意的总经理该怎么做呢?

为了方便理解和记忆,我们把流程画出来,见图0-1、图0-2。

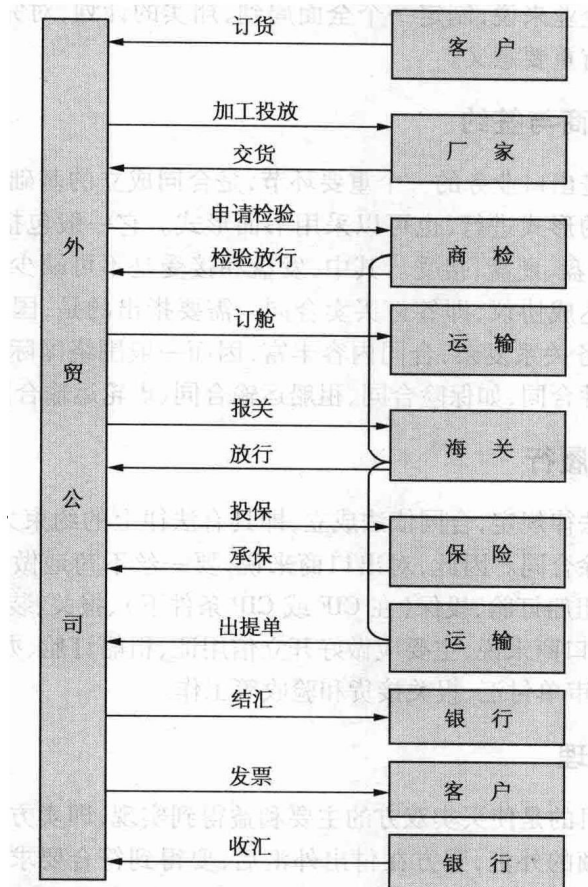


图0-1 进出口贸易的程序图

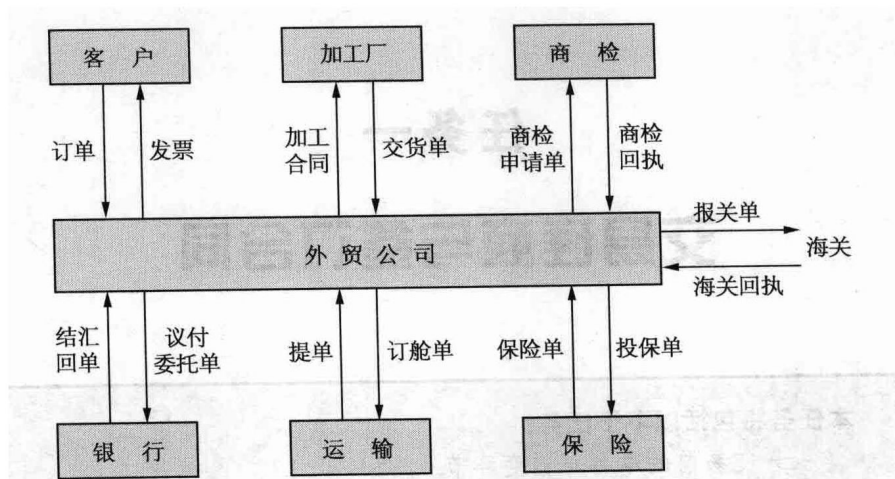


图 0-2 模拟环境外贸业务

能力训练

【讨论与思考】

1. 如你作为一家出口公司的业务员,现拟出口某商品到美国市场,请制定出你的出口计划,并叙述出口的业务流程。(假设你与外商签订的出口合同为 CIF 条件并且以信用证为付款条件。)
2. 如你作为一家外贸公司的业务员,欲进口一批货物,采用 FOB 条件并且以信用证支付方式进口,请你叙述进口该批货物的业务流程。

任务一

交易磋商与签订合同

本任务将包括以下子任务：

- ☞ 交易前的准备与磋商环节
- ☞ 商务谈判及合同签订

本任务中主要涉及交易磋商应做的各项准备工作、商务谈判的一般环节及国际货物买卖合同的签订。请重点关注交易磋商环节中发盘和接受应具备的条件及效力。

通过学习,学生应掌握交易谈判和签订合同的方法和技巧,以便在未来的实际工作中加以运用。

子任务一 交易前的准备与交易磋商

在本子任务中,你需要完成:

1. 在进出口交易前的准备工作,特别是如何进行成本核算;
2. 进行进出口交易磋商的主要环节,注意必须遵守《联合国国际货物销售合同公约》对此作出的相关规定。

需要注意:

1. 出口商品成本核算;
2. 交易磋商的一般程序;
3. 《联合国国际货物销售合同公约》对发盘和接受所作的规定。

任务背景介绍

成业国际贸易公司(CY TRADING CO., LTD.)是一家拥有进出口经营权的外贸公司。公司经营范围广泛,与多家供应商有固定的业务往来,信誉良好。2009年该公司生产的新产品LCC系列餐具质量上乘,包装精美,非常具有竞争力。2009年10月12日公司业务员Xiaowei Wang从网上看到日本HYK公司求购餐具(dinnerware)的信息,想与他们建立业务关系。

要完成的任务

- | | |
|------------|------|
| ※ 交易前的准备工作 | ※ 发盘 |
| ※ 谈判 | ※ 接受 |
| ※ 签订合同 | |

项目一 交易前的准备工作

在出口贸易中,交易对手多为外国商人,而国际市场情况错综复杂,变化莫测。为了保证每一笔业务获得成功,给贸易方和贸易国带来应有的贸易利益,在正式交易前,应做好以下四个方面的工作。

一、选择目标市场

在洽商交易之前,要做好国际市场的调查研究工作,通过各种途径了解市场供销状况,价格动态,以及各国的政策、法规及贸易习惯做法,以便选择合适的目