

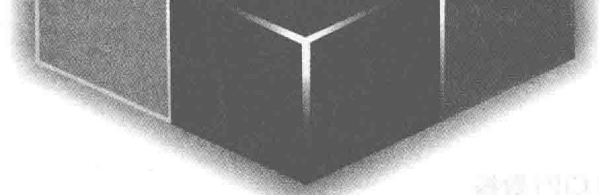
高职高专经济管理类“十三五”规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

主编 李玉梅

 郑州大学出版社



高职高专经济管理类“十三五”规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

主编 李玉梅

 郑州大学出版社

郑州

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/李玉梅主编. —郑州:郑州大学出版社, 2017. 1

ISBN 978-7-5645-3624-4

I. ①国… II. ①李… III. ①国际贸易-贸易
实务-高等职业教育-教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 290245 号

郑州大学出版社出版发行

郑州市大学路 40 号

出版人: 张功员

全国新华书店经销

河南龙华印务有限公司印制

开本: 787 mm×1 092 mm 1/16

印张: 19

字数: 427 千字

版次: 2017 年 1 月第 1 版

邮政编码: 450052

发行部电话: 0371-66966070

印次: 2017 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5645-3624-4

定价: 39.00 元

本书如有印装质量问题, 由本社负责调换

作者名单

主 编 李玉梅

副主编 王蒙燕 张 明

参 编 李玉梅 王蒙燕

张 明 冯海英



本教材紧扣高职高专经济管理类专业人才培养目标,立足国际贸易课程建设和教学改革的需要编写而成,吸收了国际贸易研究的最新规则和最新成果,主要讲授国际贸易实务工作的基本流程和基本技能。

本教材主要包括以下内容:认识国际贸易、交易磋商与合同订立、合同中的标的条款、合同中的价格条款、合同中的运输条款、合同中的保险条款、合同中的结算条款、合同中的争议预防与处理、出口合同的履行、进口合同的履行、国际贸易中的单证及国际贸易方式等。

本教材集知识性和实践性于一体,内容全面、取材新颖、结构编排实用、案例应用丰富。每章都设置了小知识、小讨论、小资料、练习题、案例分析、实训题等教学环节,并结合大量图表等形式进行说明,以方便学生学习。本教材可供高职高专经济管理类专业师生作为教材使用,也适合对外经贸部门、涉外企业经营管理人员作为参考用书。



随着我国经济的快速发展、国际贸易实践的日新月异,国际贸易惯例和规则一直在不断地修整,这种变化所导致的激烈竞争随处可见,突破了国家和地区的界限而延伸至全球范围。正是在这种大的国际竞争环境下,随着外贸进出口权的逐步放开,社会上与进出口业务相关的贸易、金融、保险、运输以及法律等部门,对相关知识的需求迅速增加,更促使我们加快了编写新版《国际贸易实务》的工作。

本教材具有以下特点。

(1) 内容更新。本教材根据有关部门最新的规定,将“贸易术语”这一部分的内容按最新的《2010 年国际贸易术语解释通则》进行编写。汇率变动部分,考虑到人民币升值、美元贬值的影响,相关内容按照 2015 年年初的汇率进行修订。同时,根据我国《外汇管理条例》的新规定,出口退税不再与核销挂钩,取消了出口收汇核销的内容。

(2) 注重训练。本教材在每个业务环节都设计了案例分析等操作性很强的练习题,使学生在对比训练中,熟练地掌握各个业务环节的操作技能。

(3) 简明扼要。本教材着重于以国际贸易业务工作过程为主线,以进出口业务操作方法为轴心,一票业务到底,业务内容与操作程序、操作方法相辅相成,将真实的业务场景融入教材与课堂,实现了理论与实践的统一。

本教材共分 12 章(以项目形式),由河南工业贸易职业学院李玉梅老师担任主编,河南财政金融学院王蒙燕老师、河南工业贸易职业学院张明老师为副主编,郑州经贸职业学院冯海英老师为参编人员。具体编写分工为:李玉梅编写第 1、5、6、10、11 章;王蒙燕编

写第3、4、7章;张明编写第8、12章;冯海英编写第2、9章。李玉梅编写大纲并负责全书的统稿工作。

在本教材的修订过程中,郑州大学出版社的编辑给予了多方面的支持,兄弟院校的老师们对内容的修改提出了良好的建议,河南省外贸企业的工作人员给予了大力指导和帮助。同时,本教材在编写中借鉴和吸收了国内外专家、学者的大量研究成果,对于所有这些支持和帮助,在此我们由衷地表示感谢!

由于编者水平有限,编写时间仓促,书中错误和疏漏之处在所难免,恳请广大读者批评指正,以求进一步提高和完善。

编 者

2016年11月

目 录



项目一 认识国际贸易	1
任务一 国际贸易的基本概念	2
任务二 国际贸易的分类	7
任务三 外贸从业人员的基本要求	11
任务四 国际贸易的业务流程	13
任务五 出口交易前的准备	15
 项目二 交易磋商与合同订立	24
任务一 交易磋商	25
任务二 国际货物买卖合同的订立	33
 项目三 合同中的标的条款	42
任务一 商品的品名与质量	43
任务二 商品的数量	49
任务三 商品的包装	53
 项目四 合同中的价格条款	63
任务一 贸易术语与国际贸易惯例	64
任务二 适用于水上运输方式的术语	68
任务三 适用于任何运输方式的术语	72

任务四	进出口商品价格核算	78
任务五	佣金、折扣	82
任务六	买卖合同中的价格条款	84
项目五	合同中的运输条款	93
任务一	运输方式	94
任务二	运费的计算	107
任务三	运输单据	111
任务四	合同中的装运条款	117
项目六	合同中的保险条款	125
任务一	保险概述	126
任务二	海运货物保险承保的范围	129
任务三	我国海洋货物运输保险的险别	133
任务四	ICC 货运保险及其他方式货运保险	137
任务五	进出口货物运输保险实务	140
项目七	合同中的结算条款	149
任务一	结算工具	150
任务二	结算方式	158
任务三	各种结算方式的选用	170
项目八	合同中的争议预防与处理	175
任务一	商品检验	176
任务二	索赔	182
任务三	不可抗力	186
任务四	仲裁	189
项目九	出口合同的履行	198
任务一	准备货物	199

任务二	落实信用证	202
任务三	组织装运	205
任务四	制单结汇	207
项目十	进口合同的履行	214
任务一	开立与修改信用证	215
任务二	安排运输与保险	216
任务三	报关与检验	218
任务四	进口索赔	221
项目十一	国际贸易中的单证	225
任务一	外贸单证认知	226
任务二	单据的缮制	233
项目十二	国际贸易方式	267
任务一	经销与代理	268
任务二	寄售、拍卖与展卖	272
任务三	招标与投标	277
任务四	加工贸易、对销贸易与补偿贸易	281
任务五	商品期货交易	285
任务六	电子商务	288

项目一



认识国际贸易

【学习目标】**◆知识目标**

1. 掌握国际贸易的概念及特点;
2. 熟悉国际贸易的分类;
3. 了解国际贸易从业人员的基本要求;
4. 熟悉国际贸易进出口业务的基本流程。

◆能力目标

1. 能够阐述国际贸易进出口业务的基本流程;
2. 能够具备国际贸易业务人员的基本技能和素质;
3. 能够采用合适的方式寻找国外客户;
4. 能够撰写和客户初次建立业务联系的函电。

【导入案例】**如何开展国际业务?**

河南豫鑫国际贸易有限公司是一家主要经营大蒜、花生、绿豆、芝麻、粮油等农副产品进出口业务的公司,该公司实力雄厚,信誉良好。其产品质量优异,在国内市场非常受欢迎。目前该公司准备开拓国外市场,准备把业务拓展到东南亚、日本、韩国、美国和欧洲市场。假如你是河南豫鑫国际贸易有限公司的业务员,为了尽快打开国外市场,你将如何寻找国外客户、开展国际业务?

任务一 国际贸易的基本概念

大学应届毕业生王某通过层层面试,终于进入一家外贸企业——河南豫鑫国际贸易有限公司,从事进出口业务,成为一名外贸业务员。从事外贸工作后,他面临的一个问题是怎样像其他业务员一样拿到订单,迅速进入角色。他每天上班都在网上苦苦地寻找,眼看一个月就要过去了,他仍然一无所获。看到别的老业务员的订单一个接着一个飞来,生意越做越红火,他感到很有压力。问题到底出在哪里呢?俗话说:“磨刀不误砍柴工。”由于国际贸易业务的特殊性,每位业务员必须认识国际市场,熟悉有关客户的状况,做好交易前的准备工作,才能找到开启国际贸易之门的钥匙。

一、国际贸易的概念

国际贸易(international trade)是指不同的国家或地区之间的货物、服务与技术的交换活动。国际贸易是各国之间劳动分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的互相依赖。在当今世界,还有一些主体,虽然不是主权国家,却长期与其他国家存在贸易往来(例如我国的台湾省、香港特区),我们将其与外部的贸易也称为“国际贸易”。

另外,我们在日常生活中还常常提到一些与国际贸易相关的概念,如对外贸易、海外贸易、国内贸易等。

(一)对外贸易与国际贸易

对外贸易(foreign trade)是指一个国家或地区与其他国家或地区之间的货物、服务与技术的交换活动,即从某一个国家或地区的角度看待其与他国或他地区发生的交换。

对外贸易与国际贸易都是指超越国界所进行的商品交换活动。从这一点说,两者是一致的。但是它们也有明显的区别,前者着眼于某个国家,后者是着眼于国际范围,即世界上所有国家或地区之间的商品交换。另外,在一些海岛国家(如英国、日本等),由于对外贸易的运输一般都要经过海洋,通常将其对外贸易称为海外贸易。

(二)国内贸易与国际贸易

国内贸易,顾名思义,是指在一个国家或地区内部的货物、服务与技术的交换活动。二者的相同点体现在以下方面。①基本内容相同:国内贸易和国际贸易的基本内容都是货物、服务与技术的交换,国际贸易从事着国家间的交换,而国内贸易是在国内进行的交换;②交易过程相同:二者的交易过程大同小异,只是国际贸易比国内贸易在具体程序和细节上更为复杂;③经营目的相同:二者的经营目的都是通过交换取得经济利益。但由于国际贸易涉及两个以上的国家或地区,因此,它们之间有很大的差异,二者的区别主要通过国际贸易的特点来进行阐述。

小资料

《联合国国际货物销售合同公约》关于贸易的国际性的判定

在不同国家的法律及有关的国际条约上,以不同的标准来确定贸易是否属于国际贸易。一般地,确定国际性的标准有三个方面。①营业地标准:买卖双方当事人营业地处于不同国家;②国籍标准:买卖双方当事人具有不同国籍;③合同行为标准:订立合同行为完成于不同的国家。而《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)确定贸易“国际性”的标准是第一种标准,即买卖双方当事人营业地处于不同国家。

我国是《公约》的缔约国,《公约》是与我国进行对外贸易关系最密切的,也是最重要的一项国际条约。我国在加入《公约》时有两项保留。①关于国际货物买卖合同书面形式的保留:《公约》规定,即国际货物买卖合同可以用口头或书面形式成立,而我国认为国际货物买卖合同必须采用书面形式;②对《公约》扩大适用范围的保留:我国只承认《公约》的适用范围限于营业地分处于不同的缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同。

二、国际贸易的特点

在国际贸易中,很多国家为了保护本国经济的发展,必然对外来商品设置许多障碍,进行一些政策性限制。例如,美国利用配额制来限制纺织品进口。总体来说,国际贸易比国内贸易更容易受到国家政策的限制。与国内贸易相比,国际贸易具有以下特点。

(一) 国际贸易困难更多

由于不同国家有着不同的语言文字、法律法规、风俗习惯、货币、度量衡制度等,只要其中的任何一个问题不能很好地解决,都有可能导致交易的失败。因此,国际贸易要比国内贸易困难更多。

1. 语言文字不同

国际贸易中,由于各国法定语言不同,使国际贸易首先遇到的困难就是语言问题。由于历史的原因,为了各国交易者之间沟通的便利,英语就成为国际贸易的通用语言。国际贸易经营者必须通晓国际贸易实务英语,才能在贸易活动中应付自如。此外,世界上有些国家和地区使用英语还不普遍,所以学习和掌握一些小语种也是十分必要的。

2. 法律法规不同

由于各国(地区)有自己独立的立法权,各有自己的法律规范,交易各方均不得违背对方国家的法律,这给国际贸易带来了法律方面的障碍。为了解决这个问题,联合国等

权威组织和国际商会等民间机构出台了有关的国际公约和国际惯例,如《公约》、国际商会《跟单信用证统一惯例》等。因此,国际贸易所涉及的法律规范更多、更为广泛。

3. 风俗习惯不同

由于历史、传统、民族、宗教等原因,各国在生活方式、价值观念、道德规范、生活水平等方面都各不相同。例如,在对颜色与图案的喜好与禁忌方面,中国人喜欢红色,泰国人崇尚黄色,而在伊斯兰教地区却忌讳黄色,认为黄色意味着死亡等。这些不同使国际贸易在缔结条约和履行合同方面与国内贸易有所不同,也使得国际经济交往经常出现纠纷。

4. 货币不同

在国际贸易中,绝大多数国家在对外贸易中不能够使用本币,而要使用外币。全球货币有上百种,在国际贸易经常使用的货币有十多种,这些货币一般是可自由兑换货币。也就是说,对参与国际贸易的企业来说,不仅要 will 将本币兑换成外币,而且要承担着汇兑风险。

5. 度量衡制度不同

国际贸易中各国使用的度量衡制度可能也不同,各国通常根据自身情况选择公制、英制、美制等中的一种作为本国度量衡制度。因此,国际贸易的出口方所提供的货物,不能仅仅按照自己的度量衡来加工、计量、包装,而要按照进口国的度量衡,以方便进口国用户使用。同时,还要考虑度量衡制度不一致时的换算,以免造成误解和纠纷。

(二) 国际贸易更加复杂

国际贸易所面临的贸易环境的多变性,其贸易过程、贸易做法等经营业务具有明显的复杂性。另外,在交易过程中还涉及进出口公司、运输部门、商检部门、银行、保险、海关等多个部门,涉及的当事人也更多,因此,比国内贸易要更加复杂。

1. 商业习惯复杂

在国际贸易中,各国市场的商业习惯不尽相同,甚至差异很大,因而要了解并适应其商业做法。如果不能准确把握对方国家的商业习惯,就会影响到贸易活动的正常进行,从而影响到双方的贸易利益。

2. 海关制度复杂

各国都设有海关,对货物的进出口都有许多规定。货物出口不仅要在输出国家的海关口岸履行报关手续,而且出口货物的种类、品质、规格、包装及商标也要符合输入国家海关的各种规定。

3. 物流过程复杂

由于国际贸易路途遥远,运输过程中的风险也随之增大。因此,必须考虑运输工具、运输方式、运输费用、货物装卸、提货手续以及运输合同条款的相关规定。此外,为了避免国际货物运输中的损失,还必须为货物办理保险手续。

4. 政策障碍复杂

各国政府常因保护国内产业和资源,而对进出口货物采取各种各样的限制或鼓励措

施,如关税、配额、许可证、出口补贴、出口信贷、烦琐的进出口通关环节等,但对国内贸易则不采取这些措施。

小知识

国际货物贸易中的当事人

买方和卖方是国际货物贸易的主体,但在国际贸易中,还有许多其他个人、机构或组织也会参与到贸易中来。一般而言,根据交易的目的、交易的商品、进出口国的贸易政策的不同,参与国际贸易的还会有运输公司、保险公司、银行、检验机构、领事馆、仲裁机构或法院等。

(三) 国际贸易风险更大

国际贸易中,经营者要面临信用风险、运输风险、汇率风险、政治风险、欺诈风险、法律风险等诸多风险。这些风险中有些在经营国内贸易时也会遇到,然而由于国内企业之间往来较多,双方比较了解,进行市场调查也比较容易,加之运输距离较短等因素,使得其风险程度远远小于国际贸易;而其他一些风险,如汇率风险则是国际贸易所独有的。因此,总体上讲,经营国际贸易比经营国内贸易的风险要更大。

1. 信用风险

信用是现代市场发育的基本条件,也是确保企业交易正常运行、国家经济健康发展的前提。但是,当债权人授信失当或债务人逃避自己的偿付责任时,信用风险就发生了。在国际贸易中,如果交易一方对交易另一方的经营情况、财务状况等信息没有充分的了解,便向对方提供了商业信息,例如,卖方向买方承诺在收到预付款后履行发货义务,或是买方向卖方承诺在收到货物后再履行付款义务,如果一方出现道德不良、发货困难或偿付能力不足等问题,或者是市场发生变化时,就有可能出现信用风险了。

回避或降低信用风险的方法是加强市场行情的研究与分析,并通过信用调查选择识别信用良好的客户、对客户信用进行评估、科学地确定信用条件并严格执行信用政策,加强对应收账款的监控,一旦发生货款拖欠就应该尽早催收。为了鼓励我国对外贸易,国内一些保险公司开办了由于进口商商业风险(包括破产、拖欠和拒收)而引起的收汇损失的出口信用险,如果遇到进口商信誉问题或是进口商无力偿还债务造成的损失,投保有关的保险后可向保险公司索赔,以减少出口商的利益损失。

2. 运输风险

国际贸易中,货物在从卖方所在地到买方所在地的整个运输、装卸和储存过程中,可能会遇到各种难以预测和回避的风险,导致货物受到损失。所以,外贸人员还要提高预防运输风险的意识,尽量选择实力强、信誉好的运输公司,在安排装卸过程中增强有关人员的责任感。为了使货物在遇到风险受损时能得到经济补偿,可办理货物运输保险,发

挥保险对运输业的风险分担和补偿功能,以转移和分散运输风险。

3. 汇率风险

在国际贸易中,对商品和服务的支付常常涉及不止一个国家的货币,使用哪个国家的货币便成为签订交易合同时的重要的问题。在大多数情况下,各国货币的相对价值是不断地变化,有时甚至是非常不稳定的。如果在签订合同和进行支付的这段时间内货币价值有了变化,那么这个变化会给这笔交易的收益带来影响。防范外汇风险的方式有很多,贸易商会使用多种方式回避或减少损失。如果是卖方,最简单的方法便是坚持在支付时使用本国的货币,这种策略可以将风险转移给买方,但是这种方法也许因为得不到买方的认可而不可行。

4. 政治风险

国际贸易中由于涉及不同国家之间的交易,特别是在同政治、经济上都不太稳定的国家进行买卖时,政局的不稳定会导致贸易政策的变化、外汇转移的限制、某些特定商品进口的限制。此外,货币政策的变化又会导致本国货币的贬值,而暴乱和国内政治的不稳定也会导致商品的损坏,这些损失可能不在保险承保范围之内。例如,买卖双方已签订了销售合约,货物也已装运并且完好到达,但货物到达时买方国内发生剧变,工人罢工损坏了货物,进而买方的付款能力受到了影响;或者是进口国家突然禁止向卖方国家进行款项的支付。

在当今的国际格局中,政治风险发生的可能性还是存在的,所以作为外贸专业人员还要有敏锐的政治头脑,对于与政治风险高的国家或地区之间的贸易要有警觉性。目前,我国保险公司推出的“出口信用险”,可以为出口商承担由于进口国政治风险,如战争、外汇管制、进口管制等而引起的收回损失提供保险。

5. 欺诈风险

欺诈风险是指由于国际贸易中的一方故意告知对方虚假情况或者故意隐瞒真实情况诱使对方做出错误意思表示并造成财产损害的贸易风险。欺诈风险是国际贸易中的最大风险,它可能发生于国际买卖合同、国际货物运输、国际贷款结算等贸易的不同方面;其欺诈行为主体可能是贸易商或船东;其欺诈的目标可能是订金、货款、货物、保险金等。由于国际贸易中欺诈的贸易标的额通常数额巨大,再加上国际司法救济的难度巨大,而且成本极高,所以贸易欺诈会给贸易商或贸易国带来极大的财产损失或社会危害。

6. 法律风险

在国际贸易中,由于目前各国法律体系的不同,特别是英美法系与大陆法系国家之间法律分歧很大,导致贸易中的买卖合同当事人对合同的条款理解不一致而产生争议,甚至可能由于法律冲突而使当事人有机可乘。尽管联合国国际贸易法委员会在国际贸易合同方面起草了《公约》,国际商会在国际结算方面制定了《跟单信用证统一惯例》和《托收统一规则》,在国际货物运输上有《联合国 1978 年海上货物运输公约》等国际公约与贸易惯例,但鉴于上述国际公约的缔约国没有涵盖所有参与国际贸易的国家,国际贸易惯例建立在当事人意思自治的基础上,因此在国际贸易中不可避免地会遇到法律与惯

例的适用问题,因此,国际贸易中出现法律风险的可能性极大。

任务二 国际贸易的分类

国际贸易内容广泛,从不同的角度可以分成不同的类型。

一、按照商品形式分类

按照商品形式国际贸易分为有形贸易和无形贸易。

(一)有形贸易

有形贸易(visible trade),是指在进出口贸易中进行的实物商品的贸易,又称为“货物贸易”。因为交易商品看得见、摸得着,故称为有形贸易。在国际贸易中,有形商品种类繁多,通常可以分为初级产品和工业制成品两大类。初级产品指没有经过工业加工或很少加工的农、林、牧、渔、矿等产品,工业制成品,是指经过机器完全加工的产品。

有形贸易的进口和出口都要办理海关手续,并在海关的进出口统计中反映出来,从而构成一个国家一定时期的对外贸易额。一般来说,它在一个国家的国际收支中占主要地位。

(二)无形贸易

无形贸易(invisible trade),是指在国际贸易中所进行的非实物形态的商品的交易,又称为“服务贸易”,相关商品主要包括劳务、技术、金融等。无形贸易至今还没有像实物商品那样的国际分类标准。无形贸易通常不办理海关手续,在海关的进出口统计中反映不出来,只能在国际收支中加以反映。

二、按照商品移动方向分类

按照商品移动方向,国际贸易分为进口贸易、出口贸易、过境贸易、复出口和复进口。

(一)进口贸易

进口贸易(import trade),是指将外国商品输入本国市场销售,以满足本国消费者需求的一种贸易行为。随着人民物质文化需求的日益增长,消费行为逐步向多样化发展,无论国内市场上的资源与商品的规模有多大,都不可能满足消费者的所有需求,因此,进口贸易是必不可少的。

(二)出口贸易

出口贸易(export trade),是指将本国生产和加工的商品运往他国市场销售,以满足外国消费者的需求,同时赚取外汇收入的一种贸易行为。它是一国或地区取得外汇收入的