

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

冷柏军 编著



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

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

冷柏军 编著



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/冷柏军编著. —北京:高等教育出版社,2006.8

ISBN 7-04-019920-3

I.国... II.冷... 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(2006)第 079555 号

策划编辑 李 捷 责任编辑 赵 鹏 封面设计 于 涛 责任绘图 尹 莉
版式设计 范晓红 责任校对 胡晓琪 责任印制 韩 刚

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 100011
总 机 010-58581000

经 销 蓝色畅想图书发行有限公司
印 刷 北京中科印刷有限公司

开 本 787×960 1/16
印 张 23
字 数 440 000

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 2006 年 8 月第 1 版
印 次 2006 年 8 月第 1 次印刷
定 价 28.00 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 19920-00

关于本书

内容简介

本书为高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材。本书主要内容为:国际贸易的基本流程和适用的法律,国际贸易交易前的准备,国际货物买卖合同的磋商与订立,国际贸易术语,国际贸易商品价格,商品的品名、质量、数量和包装,国际货物运输,国际货物运输保险,国际贸易货款结算,国际贸易争议的预防与处理,进出口合同的履行,国际贸易方式等。本书可作为高等院校经济类、管理类专业的国际贸易实务课程教材。

本书配有教学辅助课件,出版社可向选用本书作为教材的教师免费提供(获得方式详见书后教学支持说明)。

作者简介

冷柏军教授:对外经济贸易大学国际经济贸易学院副院长,国际贸易教授,中国——欧盟经济合作研究中心研究员,对外经济贸易大学国际商务研究中心执行主任。1989年研究生毕业于南开大学国际经济专业,1997年在英国曼彻斯特商学院做访问学者。2000年至2003年在中国驻丹麦使馆经商处担任一等秘书。在本校,为本科生、研究生讲授国际贸易实务、国际贸易惯例与规则、国际商法、特许经营等课程,为政府机关、国有大型公司、三资企业、上市公司等作过进出口贸易实务高级培训。已公开出版有关国际经济贸易的专著、教材、书籍、论文等200余万字。作为主讲教师,《国际贸易实务》课程获得2004年国家级精品课程。作为主要责任人,《国际贸易实务课程建设和教学实践》项目获得2005年高等教育国家级教学成果奖二等奖。

教学支持资源(见本书后附教学支持说明页)

前言

国际贸易实务,也称进出口贸易实务,是一门主要研究国际货物买卖过程中的有关理论和实际业务的课程,也是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性专业基础课程。它是国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与国际保险等学科的基本原理与基本知识的综合运用。国际贸易实务课程的主要任务是:通过本课程的学习,使学生能从实践和法律的角度,分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例,国际货物买卖过程的各种实际运作,总结进出口贸易实践中一些行之有效的贸易习惯和做法,以便掌握从事国际贸易的“生意经”,做到与国际接轨。

改革开放以来,中国的对外经济贸易取得了突飞猛进的发展。2005年,我国进出口贸易总额已经达到1.42万亿美元,其中出口总额为7620亿美元,进口总额为6601亿美元,在世界各国贸易排名中位居第三位,我国已经成为名副其实的世界贸易大国。我国于2001年加入了世界贸易组织,标志着中国经济正式纳入了经济全球化发展的轨道。在加速发展国际贸易的同时,我国的对外贸易呈现出两个方面的特点:一方面,由于国内外有关法规及国际贸易惯例的修订,特别是《中华人民共和国对外贸易法》的修订与实施,我国将有越来越多的企业直接从事进出口业务;另一方面,我国也将面临着更加复杂和难以防范的各种进出口贸易风险。为了适应当前国际经济贸易形势发展的需要,加速培养国际经济贸易实用型、复合型紧缺人才,增强抵御国际贸易风险的能力,同时,也为了提高从事国际商务人员熟悉国际贸易规则和掌握从事进出口贸易的业务水平,我们根据国家最新修订、颁布的有关法规,并结合国际贸易中通行的惯例和习惯做法,编写了《国际贸易实务》这本突出实用性的教材。

为了适应国际贸易实务课程的教学改革,同时便于学生对课程内容的理解,作者将多年收集和积累的有关资料和信息,按有利于教学的角度进行编排纂写,写成此书。因此本书与国内同类教材相比有一定的创新,具体有以下特色。

1. 本书将国际贸易实务的基本概念、基本原理和基本技能置于同一框架下,既体现逻辑的递进关系,又有着完整、严谨的体系,并综合了当前该领域的最新研究成果,充分反映了该课程发展的前沿,即当前国际贸易实务的最新做法和国际贸易惯例与规则的最新发展。此外,所选取的典型案例分析也都是近年来在国际经济贸易领域发生的,使本书富有时代气息。

2. 本书在写作形式上有较大改进。在每章开始前,均给出了本章学习目的、本

章主要概念和本章阅读资料;在正文中,对国际贸易实务的基本概念、基本原理和基本技能做了全面系统的介绍,并按进出口贸易操作的顺序,对国际贸易实务所涉及的主要环节和惯例与规则做了全面论述;在每章的结尾部分,通过本章小结概括了全章内容,并辅以近期发生的经典案例,进一步说明本章的主要理论和具体实践;最后布置了思考题和课堂案例讨论。之所以这样做,主要是考虑到国际贸易实务的教学特点和从事国际贸易业务的各类专业人员的自学需要,以期方便读者和提高读者的学习兴趣,并扩大学习效果。

3. 本书共分12章。本着理论联系实际的基本原则,在教材结构安排上,以外贸业务为主线,首先讲授国际贸易规范和进出口业务的基本程序,接着按照进出口业务的“三部曲”,对交易前的准备、外贸合同条款的谈判和磋商、进出口合同的履行进行了全面的论述,最后介绍当前国际贸易中比较普遍采用的贸易方式。全书的专业性、实用性和针对性比较强,在学习和实践工作中会给读者一定的指导和帮助。

本书由对外经济贸易大学国际经济贸易学院冷柏军教授筹划并编著。在写作过程中,笔者的研究生吴锦今、李灿美、荆玉堂等以及中国银行总行国际结算部的陈霞协助笔者收集了部分国际贸易实务的资料和案例,提供了部分结算单据,并参加了书稿的研讨工作。在本书的编写过程中,除参考了在参考资料所列出的书目外,还借鉴了国际商会出版物、近年来相关的报刊文章以及相关网站的资料,部分案例参考和引用了国内外关于国际贸易实务方面的各类权威性书籍报刊的有关资料。此外,本书在出版过程中,还得到了高等教育出版社的大力支持和热情帮助。在此,对上述所有人员谨致以真诚的谢意。

本书可作为高等院校经济类、管理类专业的国际贸易实务课程教材,也可作为从事外贸、运输、保险、银行、海关、商检等部门实际工作的专业人员的培训教材和参考读物。

由于笔者学识和写作水平有限,书中难免出现不妥或疏漏之处,敬请读者斧正,并提出宝贵意见。

冷柏军

2006年3月

目 录

第 1 章 国际贸易的基本流程和适用的法律	1
第一节 国际贸易的基本流程	2
第二节 国际贸易所适用的法律法规	8
第 2 章 国际贸易交易前的准备	17
第一节 国际商品市场调研	18
第二节 企业进入国际市场的渠道	22
第三节 制定进出口商品经营方案	28
第四节 出口商品商标的国外注册	31
第 3 章 国际货物买卖合同的磋商与订立	38
第一节 国际货物买卖合同概述	39
第二节 国际货物买卖合同的磋商	44
第三节 国际货物买卖合同的成立	51
第 4 章 国际贸易术语	62
第一节 贸易术语概述	63
第二节 装运港交货的贸易术语	68
第三节 货交承运人的贸易术语	76
第四节 其他贸易术语	81
第 5 章 国际贸易商品价格	93
第一节 国际贸易商品价格的掌握	94
第二节 国际贸易合同中的价格条款	98
第三节 佣金和折扣的运用	102
第四节 对外贸易效益成本核算	105



第 6 章 商品的品名、质量、数量和包装	111
第一节 商品的品名	112
第二节 商品的品质	114
第三节 商品的数量	119
第四节 商品的包装	124
第 7 章 国际货物运输	136
第一节 物流与国际货物运输	137
第二节 海洋运输方式	140
第三节 其他运输方式	145
第四节 装运条款	153
第五节 海运提单	158
第六节 其他运输单据	167
第 8 章 国际货物运输保险	175
第一节 保险的基本原则	176
第二节 海上货物运输保险承保的风险与损失	179
第三节 我国海运货物保险的险别	183
第四节 我国陆运、空运与邮包货物运输保险	189
第五节 出口信用保险	191
第六节 伦敦保险协会海运货物保险条款	195
第七节 进出口货物运输保险实务	197
第 9 章 国际贸易货款结算	204
第一节 票据	205
第二节 汇付与托收	215
第三节 信用证	227
第四节 银行保函与备用信用证	242
第五节 国际保理业务	249
第六节 各种支付方式的选用	254
第 10 章 国际贸易争议的预防与处理	261
第一节 国际贸易中的商品检验	262



第二节 争议与索赔	269
第三节 不可抗力	274
第四节 国际贸易仲裁	276
第 11 章 进出口合同的履行	285
第一节 出口合同的履行	286
第二节 进口合同的履行	300
第 12 章 国际贸易方式	311
第一节 经销、代理和寄售	312
第二节 招投标与拍卖	318
第三节 加工贸易	326
第四节 对等贸易	332
第五节 国际技术贸易	338
第六节 国际电子商务	344
参考书目	352

Contents

Chapter 1	International Trade Rules, Practices and Related Laws	1
1.1	International Trade Procedures	2
1.2	Laws and Rules Related to International Trade Practice	8
Chapter 2	Preparations before Launching a Profitable Transaction	17
2.1	Market Research	18
2.2	International Market Entry Channels	22
2.3	Establishment of Marketing Strategy	28
2.4	Registration of Trade Mark in Foreign Seas	31
Chapter 3	International Sales Contract	38
3.1	An Overview of International Sales Contract	39
3.2	Sales Contract Terms Negotiation	44
3.3	Establishment of Sales Contract	51
Chapter 4	International Trade Terms	62
4.1	An Overview of International Trade Terms	63
4.2	Trade Terms that Delivering at the Shipping Port	68
4.3	Trade Terms that Delivering at the Carriers	76
4.4	Other Trade Terms	81
Chapter 5	Commodity Price in International Trade	93
5.1	Price Setting in International Trade	94
5.2	Price Terms of International Trade Contract	98
5.3	Commission and Discount	102
5.4	Trade Effect Accounting and Analysis	105



Chapter 6	Commodities in International Trade	111
6.1	Commodity Name	112
6.2	Commodity Quality	114
6.3	Commodity Quantity	119
6.4	Commodity Package	124
Chapter 7	International Cargo Transportation	136
7.1	Logistics and International Transportation	137
7.2	<i>Ocean Transportation</i>	140
7.3	Other Means of Transportation	145
7.4	Shipping Terms	153
7.5	Bill of Landing	158
7.6	Other Shipping Documents	167
Chapter 8	International Cargo Transportation Insurance	175
8.1	Basic Principles of Insurance	176
8.2	Coverage of Ocean Cargo Transportation Insurance	179
8.3	Types of Insurance	183
8.4	Road, Air and Courier Transportation Insurances	189
8.5	Export Credit Insurances	191
8.6	Institute Cargo Clause ICC	195
8.7	<i>How to Insure For the Imported and Exported Commodity</i>	197
Chapter 9	International Trade Payment	204
9.1	Instruments of Payment	205
9.2	Remittance and Collection	215
9.3	Letter Of Credit	227
9.4	Bank Guarantee and Standby Letter of Credit	242
9.5	International Factoring	249
9.6	Choice of Means of Payment	254
Chapter 10	Disputes in International Trade and Its Disposals	261
10.1	Commodity Inspection in International Trade	262



10.2	Disputes and Claims	269
10.3	Force Majeure	274
10.4	International Arbitration	276
Chapter 11	Executing a Sales Contract	285
11.1	Executing Export Contract	286
11.2	Executing Import Contract	300
Chapter 12	Modes of International Trade	311
12.1	Distribution, Agent and Consignment	312
12.2	Bidding and Auction	318
12.3	Processing Trade	326
12.4	Counter Trade	332
12.5	International Technology Trade	338
12.6	International Electronic Commerce	344
Reference		352



第 1 章

国际贸易的基本流程和适用的法律

本章学习目的

本章主要阐述国际贸易的特点、业务基本流程,以及国际贸易所适用的法律法规,如国际公约、国际贸易惯例与规则等。通过本章的学习,应达到以下目的和要求:

- (1) 认识国际贸易基本流程工作的重要性;
- (2) 了解国际贸易基本流程的具体内容,掌握在国际贸易中所涉及的法律法规;
- (3) 在理解有关国际贸易惯例的基础上,为进一步规范国际贸易业务提供重要的保障。

本章主要概念

国际贸易、进出口业务流程、国际条约与公约、国际贸易惯例、国际商会。

本章阅读资料

国际商会

提到国际贸易惯例,就不可避免地要说到国际商会。国际商会(International Chamber of Commerce, ICC)是具有重要影响的世界性民间商业组织,是联合国等政府间组织的咨询机构。国际商会于1919年在美国发起,1920年正式成立,其总部设在法国的巴黎。国际商会的基本目的是为开放的世界经济服务,其坚信国际商业交流将导致更大的繁荣和国家之间的和平。目前,国际商会的会员已扩展到150多个国家和地区,由数万个具有国际影响的商业组织和企业组成,组织和协调国家范围内的各种商业活动。

国际商会的组织机构包括:理事会、执行局、会长、副会长、秘书长以及各专业委员会。目前,国际商会下辖如下专业委员会及附属工作机构。它们是:关税和贸易总协定经济咨询委员会,国际贸易政策委员会,多国企业和国际投资委员会,国际商业惯例委员会,计算机、电报和信息政策委员会,银行技术和惯例委员会,知识和工业产权委员会,环境委员会,能源委员会,海运委员会,空运委员会,税务委员会,有关竞争法律和实务委员会,保险委员会,销售、广告和批售委员会,国际仲裁委员会,国际商会国际局,国际商会仲裁院,国际商业法律和实务学会,东西方委员会,国际商会/中国国际商会合作委员会,国际商会国际海事局,国际商会海事合作中心,国际商会反假冒情报局。1994年11月,国际商会接纳中国加入国际商会并成立国际商会中国国家委员会。

国际商会的主要职责是制定相关的国际贸易惯例与规则,目前影响比较大的是《2000年国际贸易术语解释通则》(国际商会第560号出版物)、《跟单信用证统一惯例》1993年修订本(国际商会第500号出版物)、《托收统一规则》1995年修订本(国际商会第522号出版物)等。

第一节 国际贸易的基本流程

一、国际贸易的特点

国际贸易(International Trade)是指从国际范围来看的国家或地区与别国或地区进行货物和服务交换的活动。

国际贸易在交易环境、交易条件、贸易做法等方面所涉及的问题,都远比国内贸易复杂,其主要特点表现如下。

(一) 国际贸易属跨国交易,情况错综复杂

国际贸易的交易双方身处不同的国家或地区,在交易洽商和履约过程中,涉及各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,情况千差万别。

(二) 国际贸易线长面广,中间环节多

在国际贸易中,交易双方相距遥远,包括许多中间环节,涉及面很广。除了买卖

双方、批发商、代理商外,还涉及商检、仓储、运输、保险、银行、港口、海关等部门。若其中一个环节出现问题,就会影响整笔交易的正常进行。

(三) 国际贸易风险大,具有不稳定性

国际贸易易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响,交易的商品通常需要经过长途运输,在远距离的运输过程中,可能遇到各种外来风险,加之国际市场情况复杂,变化莫测,从而更加大了国际贸易的风险程度。

(四) 国际市场商战不止,竞争激烈

在国际贸易中,存在着争夺市场的激烈竞争,其表现形式为商品竞争、技术竞争、服务竞争、市场竞争以及人才竞争等,因此,必须提高外经贸人员的整体素质,增强竞争能力。

二、出口贸易的基本流程

在国际贸易实际业务中,由于交易客户和交易条件不同,其中的业务环节内容也有所不同,但其基本流程一般来说还是相似的。为使国际贸易能够顺利进行,了解国际贸易的基本流程是非常必要的。

出口贸易的基本流程在通常情况下可分为:贸易前的准备工作阶段、贸易磋商和签订合同阶段以及出口合同履行阶段三大环节,如图 1-1 所示。

(一) 出口贸易前的准备工作阶段

为了做好国际贸易这项艰难复杂而又十分重要的工作,必须事先做好充分准备。出口贸易前需要准备的事项很多,其中主要包括下列工作。

1. 选配参加谈判的人员

在洽商交易过程中,买卖双方在确定价格和各种贸易条件以及拟定合同条款方面,往往因利害关系不同而存在分歧和争论,而且还可能出现种种预先没有估计到的变化。为了保证洽商交易的顺利进行,事先应选配精明能干的谈判班子,这个班子须包括熟悉商务、技术、法律和财务方面的人员,应具有较高的整体素质,要善于应战,善于应变,并善于谋求一致,这是确保交易成功的关键。

2. 选择目标市场

在出口贸易磋商之前,必须从调查研究入手,通过各种途径广泛收集市场资料,加强对国外市场情况、对方国家的外贸情况、对我国的政治态度、经济发展水平、人口数量、气候条件、居民消费习惯、产品市场供求状况、替代产品竞争情况、外汇管制状况、海关制度、供销状况、价格动态、政策法令措施和贸易习惯等方面情况的调查研究,以便择优选择适当的目标市场和合理地确定市场布局。

3. 选择贸易对象

在洽商交易之前,必须通过各种途径对客户政治、文化背景,资信情况,经营范

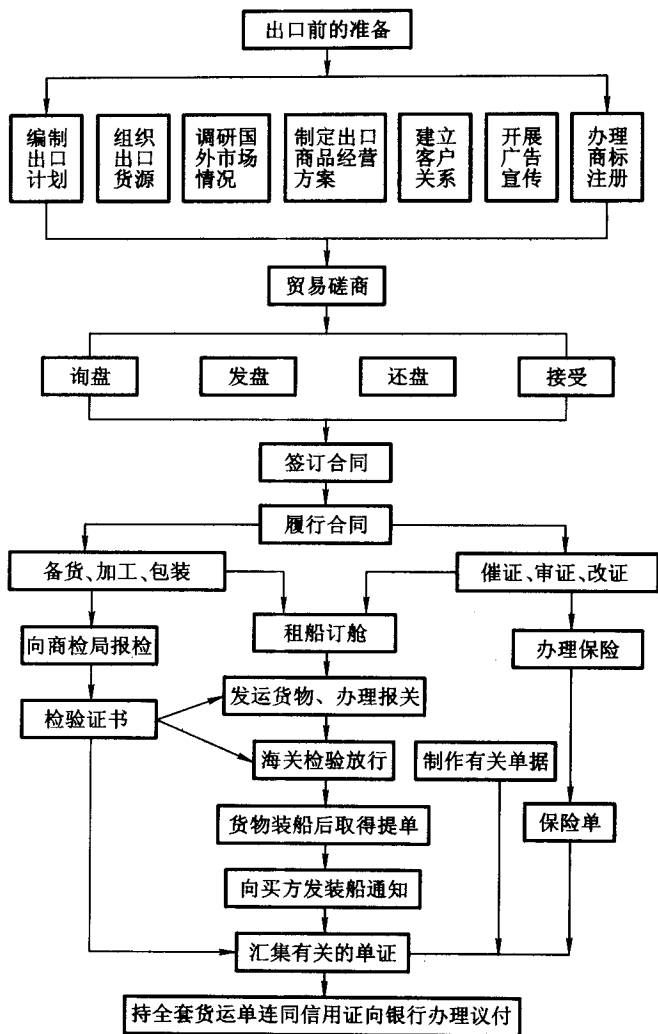


图 1-1 出口贸易基本流程

围,经营能力和经营作风等方面的情况进行了解和分析。为了正确地选择和利用客户,需要建立和健全客户档案,以便对各种不同类型的客户进行分类排队,做到心中有数。要正确对待和妥善处理大、小客户和新、老客户的关系,充分利用和调动专营进出口商、中间代理商和实销户推销我方出口商品的积极性。

4. 制定出口商品经营方案

出口商品经营方案是指出口企业在一定时期内对出口商品所作的综合安排，通

常包括国内货源情况、国外市场特点、目标市场选择、客户关系建立、广告宣传的开展、价格、支付条件以及出口商品成本和经济效益的核算等。

5. 做好出口商品商标的国外注册工作

商标是参与竞争的有力武器和保护自身权益的护身符。随着国际间贸易往来的日益频繁,我国的企业想要融入全球经济中,就必须拥有国际商标。所以,面对激烈的国际竞争,我国企业必须提升商标国际保护意识,加快商标在国外的注册,以避免培育多年的品牌在国外流失。

(二) 贸易磋商和签订合同阶段

贸易磋商的目的是买卖双方通过磋商取得一致意见,达成交易。贸易磋商具有高度的政策性、策略性和技术性,只有真正做到知己知彼,使自己尽可能处于主动地位,方能稳操胜券。

贸易磋商在形式上可分为口头和书面两种。当然,在特殊情况下,贸易也可以通过买卖双方对既已成为习惯的某些行为予以确认来达成。贸易磋商的一般程序应包括邀请发盘、发盘、还盘、接受和签订合同等环节,其中发盘和接受是贸易成立的基本环节,也是合同成立的必要条件。

(三) 出口合同履行阶段

在国际贸易中,买卖合同一经生效,有关当事人必须履行合同规定的义务。目前绝大多数出口合同为 CIF 合同,并且一般都采用信用证付款方式。在履行这类合同时,必须切实做好各个环节的工作。这些环节包括以下几个方面。

1. 备货

备货工作是指卖方根据出口合同的规定,按时、按质、按量地准备好应交的货物,并做好申请报验和领证工作。

2. 催证、审证和改证

当采用信用证为支付方式时,出口商为了维护自己的权益,必须做好对信用证的掌握、管理和使用,主要包括催证、审证和改证。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。如果在审证过程中发现信用证内容与合同规定不符,应区别问题的性质,分别同有关部门研究,做出妥善的处理。

3. 租船订舱与保险

在装运货物之前,卖方应及时办理租船订舱工作。如系大宗货物,需要办理租船手续;如系一般杂货,则需洽订舱位。货物装船以后,船长或大副应该签发收货单,托运人凭此收据即可向船公司或其代理人换取正式提单。

出口货物在装运之前,还需向海关办理报关手续。出口货物办理报关时,必须填写出口货物报关单,并提供有关证件。海关查验有关单据后,即在装货单上盖章放行,凭以装船出口。