



21世纪高职高专管理类系列教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

○ 肖天生 主编

GUOJI MAOYI
SHIWU

华中科技大学出版社

<http://press.hust.edu.cn>

中国对外贸易实务

国际贸易实务

SHIJI MAOYI SHIWU

◎ 国际贸易

中国对外贸易实务

中国对外贸易实务

中国对外贸易实务

中国对外贸易实务

21 世纪高职高专管理类系列教材

国 际 贸 易 实 务

主 编 肖天生

副主编 刘丽华 王艳丽 曹从文

参 编 曹从文 关 凌 胡卫东 李 杰

刘丽华 王 旭 王艳丽 武 静

肖天生 张正树

华中科技大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/肖天生 主编

武汉:华中科技大学出版社,2005年9月

ISBN 7-5609-3484-6

I. 国…

II. 肖…

III. 国际贸易-贸易实务

IV. F740.4

国际贸易实务

肖天生 主编

责任编辑:曾光 陈源远

封面设计:刘奔

责任校对:代小莺

责任监印:熊庆玉

出版发行:华中科技大学出版社

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)87557437

录排:武汉万卷鸿图科技有限公司

印刷:湖北金海印务有限公司

开本:787×960 1/16

印张:15

字数:266 000

版次:2005年9月第1版

印次:2006年7月第2次印刷

定价:23.00元

ISBN 7-5609-3484-6/F·282

(本书若有印装质量问题,请向出版社发行部调换)

内 容 简 介

本书主要包括商品的名称、品质、数量和包装；国际贸易价格术语；进出口商品价格核算；国际货物运输；国际货物运输保险；货款的支付；国际货物买卖中的单据；商品检验、索赔、不可抗力与仲裁；国际货物买卖中合同的商订；国际货物买卖合同的履行；国际贸易方式等内容。

本书具有较强的针对性、实用性，既可作为高职高专国际贸易专业的专业教材，又可作为其他经济管理类专业的选用教材，还可作为有关部门对员工进行培训和学习国际贸易知识的参考资料。

前 言

我国加入世界贸易组织（WTO）以来，对外贸易得到了迅速发展。但就国际贸易而言，无论是在形式上还是在内容上都发生了深刻的变化，而且国际市场的竞争也越来越激烈。要使迅猛发展的高职高专教育适应这一变化，必须要对其教学进行调整与改革。为此，我们组织了长期从事国际贸易教学的教师，针对高职高专学生的特点，结合他们在教学实践中积累的经验，以及目前国内外最新修订或发布的有关法律、法规、惯例和最新的研究成果编写了这本书。

国际贸易实务是一门具有很强的操作性、实践性、综合性的应用课程。在编写过程中，我们注重了国际贸易理论、方法和手段的实用性、有效性和可操作性，力求突出“宽、浅、实”的特色，即教材涵盖了国际贸易发展的理论、知识和业务活动的整个程序，内容选择以“必需、够用”为原则，突出国际贸易中的规则、条例、惯例的实际运作过程和方法。同时，在每章设置了个案分析、复习训练和案例思考等内容，以便于学生掌握所学知识。全书共分十一章：绪论是本书内容和学习方法的综合介绍；第一、二、三、四、五、六、七章介绍国际贸易交易中合同的主要内容；第八章介绍国际货物买卖合同的商订；第九章介绍国际货物买卖合同的履行；第十章介绍国际贸易方式。

本书由肖天生担任主编，刘丽华、王艳丽、曹从文担任副主编。绪论、第六章由肖天生编写；第一章由关凌编写；第二章由曹从文编写；第三章由刘丽华编写；第四章由张正树编写；第五章由武静编写；第七章由胡卫东编写；第八章由李杰编写；第九章由王艳丽编写；第十章由王旭编写。全书由肖天生、刘丽华、王艳丽、曹从文负责统稿，肖天生负责总纂。

由于编写时间仓促和编写水平有限，书中难免存在一些错漏，恳请有关专家和读者赐教指正。本书的出版得到了华中科技大学出版社和荆州职业技术学院的大力帮助，在此一并表示衷心的感谢。

编 者
2005 年 6 月

目 录

绪 论	(1)
第一章 商品的品质、数量和包装	(4)
第一节 商品的品名和品质	(4)
一、商品的品名	(4)
二、商品的品质	(4)
三、合同中的品质条款	(8)
四、订立品质条款时应注意的问题	(8)
第二节 商品的数量	(9)
一、商品的计量单位	(9)
二、合同中的数量条款	(11)
第三节 商品的包装	(11)
一、包装的意义	(11)
二、包装的种类	(12)
三、包装标志	(13)
四、中性包装	(15)
五、合同中的包装条款	(15)
案例	(16)
小结	(16)
复习训练题	(17)
第二章 国际贸易术语及价格核算	(18)
第一节 国际贸易术语概述	(18)
一、国际贸易术语的含义、作用	(18)
二、有关贸易术语的国际惯例	(19)
第二节 常用国际贸易术语	(22)
一、FOB(装运港船上交货……指定装运港)	(22)
二、CFR(成本加运费……指定目的港)	(24)
三、CIF(成本加保险费、运费……指定目的港)	(26)
四、FCA、CPT、CIP	(28)
第三节 其他国际贸易术语	(29)
一、其他国际贸易术语概述	(29)
二、贸易术语的比较分析	(31)
三、贸易术语的选用	(34)

第四节 商品的价格.....	(35)
一、商品价格概述.....	(35)
二、商品的价格核算.....	(41)
三、合同中的价格条款.....	(44)
案例.....	(44)
小结.....	(45)
复习训练题.....	(46)
第三章 国际货物运输.....	(48)
第一节 运输方式及运输单据.....	(48)
一、海洋运输.....	(48)
二、铁路、航空、邮政运输.....	(54)
三、集装箱运输.....	(57)
四、联合运输.....	(59)
第二节 合同中的装运条款.....	(61)
一、装运时间.....	(61)
二、装运港和目的港.....	(62)
三、分批装运和转运.....	(63)
四、装运通知.....	(64)
五、装卸时间、滞期费、速遣费.....	(64)
案例.....	(65)
小结.....	(67)
复习训练题.....	(68)
第四章 国际货物运输保险.....	(69)
第一节 海洋货物运输保险的风险与损失.....	(69)
一、海运风险.....	(69)
二、损失.....	(70)
三、损失的保障费用.....	(72)
第二节 海洋货物运输保险条款与险别.....	(72)
一、海洋货物运输保险条款与险别.....	(72)
二、伦敦保险协会制定的货物保险条款与险别.....	(76)
第三节 其他运输方式的保险.....	(77)
一、陆上货物运输保险条款与险别.....	(77)
二、航空货物运输保险条款与险别.....	(78)
三、邮政包裹运输保险条款与险别.....	(79)
第四节 货物运输保险实务.....	(79)

一、投保的办理	(79)
二、投保险别的选择	(81)
三、确定保险金额并计算保险费	(82)
四、保险单证	(83)
五、保险索赔	(84)
案例	(87)
小结	(88)
复习训练题	(88)
第五章 货款的支付	(90)
第一节 支付工具	(90)
一、票据的概念和性质	(90)
二、汇票	(91)
三、本票	(96)
四、支票	(97)
第二节 汇付	(98)
一、汇付的含义及当事人	(98)
二、汇付的种类及流转程序	(98)
三、汇付在国际贸易中的运用	(99)
第三节 托收	(100)
一、托收的含义及其当事人	(100)
二、托收的种类及流转程序	(101)
三、托收的性质及在国际贸易中的应用	(103)
四、《托收统一规则》	(104)
第四节 信用证	(105)
一、信用证的含义及其当事人	(105)
二、信用证的内容和种类	(107)
三、信用证方式的一般收付程序	(110)
四、信用证的特点和作用	(111)
五、《跟单信用证统一惯例》	(112)
第五节 其他支付方式	(112)
一、银行保函	(113)
二、备用信用证	(115)
三、国际保理	(116)
第六节 支付方式的选用及合同中的支付条款	(119)
一、选择结算方式应考虑的因素	(119)

二、各种支付方式的结合使用	(120)
三、合同中的支付条款	(121)
案例	(122)
小结	(123)
复习训练题	(123)
第六章 国际货物买卖中的单据	(125)
第一节 单据概述	(125)
一、单据的含义和作用	(125)
二、单据的种类	(126)
三、单据的制作要求	(127)
四、单据的审核	(131)
五、交单时间与交单地点	(132)
第二节 出口结汇的主要单据	(133)
一、汇票	(133)
二、发票	(133)
三、包装单据	(136)
四、海运提单	(136)
五、保险单据	(140)
六、原产地证明书	(144)
七、装运通知及受益人声明 / 证明	(144)
第三节 单据的简化	(145)
案例	(146)
小结	(148)
复习训练题	(148)
第七章 商品检验、索赔、不可抗力与仲裁	(149)
第一节 商品检验	(149)
一、商品检验的意义	(149)
二、商品检验的内容	(150)
三、检验的时间和地点	(151)
四、检验机构	(152)
五、检验证书	(154)
六、进出口商品检验程序	(154)
第二节 索赔	(155)
一、争议与索赔的含义	(155)
二、合同中的索赔条款	(156)
第三节 不可抗力	(157)

一、不可抗力的含义	(157)
二、合同中的不可抗力条款	(158)
第四节 仲裁	(159)
一、仲裁的含义及特点	(159)
二、仲裁协议的形式和作用	(160)
三、仲裁机构	(161)
四、仲裁程序	(161)
五、合同中的仲裁条款	(162)
案例	(163)
小结	(164)
复习训练题	(165)
第八章 国际货物买卖合同的商订	(166)
第一节 交易磋商前的准备工作	(166)
一、国际市场调研	(166)
二、制定进出口商品经营方案	(168)
三、进出口经济效益核算	(170)
第二节 交易磋商	(171)
一、交易磋商的含义、方式及内容	(171)
二、交易磋商的一般程序	(172)
三、交易磋商的基本策略	(176)
第三节 合同的签订	(177)
一、合同有效成立的条件	(178)
二、合同的签订	(179)
案例	(184)
小结	(185)
复习训练题	(186)
第九章 国际货物买卖合同的履行	(187)
第一节 进出口贸易的基本程序	(187)
一、交易前的准备工作	(187)
二、交易磋商和合同的订立	(187)
三、合同的履行	(189)
第二节 出口合同的履行	(190)
一、备货、落实信用证	(190)
二、出口报验、申领出口许可证	(194)
三、组织装运	(196)
四、制单结汇	(198)

五、出口业务的善后处理	(199)
第三节 进口合同的履行	(200)
一、申领进口许可证	(201)
二、开证和改证	(201)
三、租船订舱	(202)
四、办理保险	(202)
五、审单付款	(203)
六、报关纳税	(204)
七、进口索赔	(206)
案例	(207)
小结	(208)
复习训练题	(208)
第十章 国际贸易方式	(210)
第一节 代理、经销和寄售	(210)
一、代理	(210)
二、经销	(211)
三、寄售	(213)
第二节 招投标和拍卖	(214)
一、招投标	(214)
二、拍卖	(216)
第三节 对销贸易	(218)
一、对销贸易的含义及其特点	(218)
二、对销贸易的形式	(218)
第四节 加工贸易	(220)
一、对外加工装配业务	(220)
二、进料加工	(221)
第五节 商品期货交易	(223)
一、期货交易的含义与特点	(223)
二、期货市场	(224)
三、期货交易的程序	(224)
四、期货交易的形式	(225)
案例	(226)
小结	(228)
复习训练题	(228)
参与文献	(230)

绪 论

随着世界经济全球化、一体化进程的不断加速，特别是我国加入世界贸易组织以后，必然会极大地推动我国对外贸易的发展。进入国际市场，企业都不可避免地面临着激烈的竞争，要想在竞争中占有一席之地，除了提高管理水平和自身素质外，还有一个与国际接轨、与国际贸易惯例接轨的问题，只有这样，才能使我国的企业有把握参与国际市场竞争。因此，当务之急就是要培养一大批高素质的国际经贸人才，系统地了解并掌握国际贸易的基本做法及所涉及的法律法规和惯例等知识，其中“国际贸易实务”是国际经贸类专业的必修课，要学好这门课，首先要了解本课程的研究对象、任务、主要内容，并掌握正确的学习方法。

一、国际贸易实务的研究对象

国际贸易实务是专门研究国际间商品交换的具体过程的学科。它的主要研究对象是：总结我国对外贸易的实践经验，分析研究国际上一些通行的贸易惯例和习惯做法。其主要任务是：通过系统的学习，能正确地理解、掌握和灵活运用国家的对外贸易方针政策；按国际规范办事，让我们的做法被国际社会认可，从而取得最佳的经济效益。

二、国际贸易实务的主要内容

贸易活动是一项互惠互利的活动，贸易双方由于所处位置及贸易习惯上的差异，彼此之间难免会产生矛盾和分歧。如何协调贸易双方的关系，使贸易双方在平等互利、公平合理的基础上达成交易，实现双方利益双赢，是本课程研究的中心课题。

国际贸易实务课的内容主要包括以下四个方面。

1. 合同条款

合同条款是交易双方在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的体现，也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。由于世界各国普遍采用“契约自主”的原则，即在不违反法律法规的前提下，规定符合

双方意愿的条款,从而导致了合同的多样性。因此,必须掌握合同中的各项条款的法律含义及它所体现的权利和义务关系。

国际货物合同的内容主要包括商品品名、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件。由于这些内容的内在涵义及其在法律上的地位和作用互不相同,因此对其详细了解具有重要的意义。

2. 合同的商订

买卖双方就买卖某种货物的各项交易条件进行磋商,以求最后达成协议,由此双方之间就订立了合同关系。虽然谈判是合同成立的前提,合同是谈判的结果,每一笔合同商订的程序不完全相同,但都是从磋商开始的。通常磋商包括四个环节:询盘、发盘、还盘和接受。其中发盘和接受的条件和效力尤其重要。了解磋商的程序及其法律效力有着重要的意义。

3. 合同的履行

合同一经签订,买卖双方就必须严格按照合同规定的条款去履行。履行合同的环节包括备货、催征、审证、租船订舱、报关、报验、投保(CFR除外)、装船、制单、结汇和索赔等工作。我国出口合同多以CFR、CIF价格成交,以信用证方式收取货款。履约过程中的环节较多,情况复杂,稍有不慎,就会影响合同的顺利履行,甚至引起争议和法律纠纷。对外贸易的从业人员应了解如何处理履约过程中产生的争议,掌握违约的补救方法,以保护合同当事人的合法权益。

4. 贸易方式

国际贸易方式是指国际间商品流通过程中的方式或渠道。随着经济全球化、一体化发展,国际贸易方式呈现多样化和综合化,除单边出口和单边进口外,常见的方式还有包销、代理、寄售、拍卖、招标、投标、易货贸易、补偿贸易、加工贸易和期货贸易等。掌握国际贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及适用范围也是十分重要的。

三、学习本课程的方法

根据本课程的性质和特点,在学习过程中,必须掌握正确的学习方法,才能收到预期的效果。

1. 要贯彻理论联系实际的原则

国际贸易实务是一门应用性、实践性、操作性都很强的课程。在学习,中以国际贸易的基本原理和国家的有关方针、政策为指导,将本课程的基本理论和基本方法运用到实际业务中,力求理论与实际、政策与业务相结合,不断提高解

决实际问题的能力。

2. 要结合我国国情来研究国际贸易惯例

国际贸易惯例是在国际贸易实践中逐渐形成的。为了规范贸易行为,有关国际贸易组织制定了有关国际贸易方面的各种规则,如《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》和《托收统一规则》等。这些规则已经成为大家一致公认的一般国际惯例,在实践中广泛使用,并作为国际贸易从业人员的行为准则。因此,我们要认真学习、灵活掌握和运用这些在国际贸易中行之有效的贸易方式和习惯做法,以便于按国际规范办事,得到国际同行的认可。

3. 注意与其他学科相联系的原则

国际贸易具有风险大、交易复杂和难度大的特点,其涉及的学科众多,例如它与《国际商法》、《国际金融》、《市场营销学》等学科的知识有着广泛的联系。在学习时,要注意与其他学科相结合,综合运用各学科的知识来解决实际的、具体的业务问题。

4. 要贯彻学以致用用的原则

国际贸易实务课是一门实践性很强的应用学科,为了把学和用结合起来,要加强案例、实例的分析和操作技能的训练,有条件的,还可结合现场参观、实习,以增加感性知识和提高运作能力,真正做到学以致用。

第一章 商品的品质、 数量和包装

学习指导

在国际贸易中，交易的每种商品都有其具体的名称，并表现为一定的品质和数量，而交易的大多数商品，都需要有一定的包装，因此，买卖双方洽谈交易时，必须在合同中订明商品的品质、数量及包装条款。通过本章的学习，要求了解国际货物合同中上述条款的基本内容及其在订立合同时应该注意的问题，学会灵活运用商品品质和数量的表示方法，熟悉包装的种类及各种包装标志的实际运用。

第一节 商品的品名和品质

一、商品的品名

在国际货物买卖合同中，商品名称是构成商品说明的一个重要组成部分，是买卖双方交接货物的一项基本依据，它关系到买卖双方的权利和义务。若卖方交付的货物不符合约定的品名和说明，买方有权提出损害赔偿，甚至拒收货物或撤销合同。因此，在合同中列明商品的具体名称，就成为必不可少的内容。

按照国际上习惯的做法，合同中的品名条款通常都是在“商品名称”或“品名”的标题下，列明交易双方成交商品的名称，或在合同中直接写明双方交易的具体商品名称，也有的合同将品名条款和品质条款合并在一起。

二、商品的品质

（一）商品品质的含义

商品的品质是商品的内在素质和外观形态的综合。前者是指商品的物质性质、机械性能、化学成分和生物特征等自然属性；后者包括商品外形、色泽、款

式。作为合同的主要条件之一,品质条款一经订立便成为交易双方交接货物的品质依据。因此,在交易磋商及合同订立过程中,双方应正确把握和订明品质条款。

(二) 表示商品品质的方法

在国际贸易中,表示商品品质的方法主要有实物表示法和凭说明约定两大类,现分别介绍如下。

1. 实物表示商品品质的方法

以实物表示商品的品质,通常有两种方法,即看货买卖和凭样品买卖。

(1) 看货买卖(sales by actual quality)

看货买卖又称看货成交,即卖方向买方展示双方拟成交的商品,经买方检验满意后成交。交货品质的标准是买方检验货物时的品质状态,只要卖方所交付的货物是经买方所检验过的货物,买方不得以任何理由或借口对其品质提出异议。

看货买卖一般用于现货交易中,而且要求买方亲临货物存放地点查看货物。在国际贸易中,由于买卖双方相距遥远,所以这种交易方式主要用于寄售、拍卖、展卖等业务中。

(2) 凭样品买卖(sales by samples)

所谓样品,是指从一批商品中随机抽取出来,或是由生产部门设计、加工出来的可以代表整批货物品质的少量实物。凭样品买卖就是以样品表示商品品质并以此作为交货依据的买卖。在国际贸易中,该方法主要适用于服装、轻工业品等一些难以用科学的方法表示商品品质的买卖。根据样品提供者的不同,凭样品买卖可分为以下几种具体方式。

① 凭卖方样品买卖(sales by seller's sample)。由卖方提供的样品称为“卖方样品”。凭卖方样品买卖就是交易双方约定以卖方提供的样品为交货的品质依据的买卖。在出口交易中,卖方应特别注意样品的代表性。同时,卖方向买方寄送样品时,应考虑留存“复样”(duplicate sample),备作交货或处理纠纷时核对之用。

② 凭买方样品买卖(sales by buyer's sample)。由买方提供的样品称为“买方样品”。凭买方样品买卖就是交易双方约定以买方提供的样品为交货的品质依据的买卖,习惯上称为“来样成交”。凭买方样品成交时,由于制造技术或其他方面的原因,难以做到货样一致时,可考虑订立带有弹性的合同条款,如“品质与样品大致相同”(quality to be about equal to the sample)。此外,卖方还应注明由买方样品引起的任何第三者权利问题概由对方负责。

③ 凭对等样品买卖(sales by counter sample)。对等样品是指卖方按买方来样