

THE COURSE OF
CONTEMPORARY
INTERNATIONAL TRADE
PRACTICE

国际贸易实务新教程

王涛生
吴建功
等编著

★21世纪国际经济贸易系列教材★



国防科技大学出版社

F740.4
71

21 世纪国际经济贸易系列教材

国际贸易实务新教程

The Course of Contemporary International Trade Practice

王涛生 吴建功 孙继红 编著
陈冰松 许南 米家龙 刘宏青

国防科技大学出版社

·长沙·

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务新教程/王涛生等编著. —长沙:国防科技大学出版社, 2006.3
(21 世纪国际经济贸易系列教材)

ISBN 7 - 81099 - 304 - 6

I. 国… II. 王… III. 国际贸易—高等学校—教材 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 038185 号

国防科技大学出版社出版发行

电话:(0731)4572640 邮政编码:410073

<http://www.gfkdcbs.com>

责任编辑:徐 飞 责任校对:唐卫葳

新华书店总店北京发行所经销

国防科技大学印刷厂印装

*

开本:787×1092 1/16 印张:20 字数:438 千
2006 年 3 月第 1 版第 1 次印刷 印数:1 - 3000 册

*

ISBN 7 - 81099 - 304 - 6/F·36

定价:26.00 元



前言

QIANYAN QIANYAN

进入 21 世纪以来,世界经济的全球化和信息化浪潮继续汹涌澎湃地向前推进。全球化和信息化是世界经济发展的必然趋势,顺应并有效地利用该趋势,国民经济则兴,逆此趋势则衰。因此,坚持对外开放,积极主动地发展对外经济贸易,应是振兴我国经济、社会,提升我国综合国力的必然选择。

我国已于 2001 年 12 月正式成为世界贸易组织的成员,展现于我们眼前的是更加广阔的国际经济大舞台和竞争更为激烈的国际贸易大市场。这种机遇与挑战并存的国际经济贸易形势对我国对外经济贸易人才提出了更高的要求,从而对我国对外经济贸易人才的培养也提出了更高要求。尽心竭力地培养能适应国际经济贸易需要的高素质的外经贸人才是我们孜孜以求的教学目标。在人才培养中,国际贸易学科的教材建设显得尤为重要。而“国际贸易实务”作为专业核心课程,对培养学生从事国际贸易的基本技能和良好素养具有重要的基础性作用。

加强教材建设是国际贸易实务课程建设的首要任务,编写好这一教材的前提是必须明确国际贸易实务课程的性质、特点。国际贸易实务课程是一门培养学生国际商务实际运作能力的实践性课程,该课程的内容必须紧贴国际贸易实际,必须紧紧围绕技能培养这一中心环节。教材编写应突出技能培训这一主题,面向学生,服务学生,便于学生学习、理解、掌握和运用国际贸易业务的基本技能和基本知识。然而,我们感到,有些国际贸易实务教材业务理论介绍多,实务训练内容少;抽象笼统的概述多,具体的例证说明解释少。有鉴于此,两年前,我们主持编写了《国际贸易实务》规划教材,在教材的内容和结构体系上进行了一些有益、有效的探索,突出了业务技能的培训,取得了较好

的效果。使用该教材的教师和学生普遍反映良好,认为该教材既便于教又便于学。

同时,在使用该教材的过程中,我们也发现了一些不足的地方需要进一步完善,使之更好地适应教学需要。故此,我们着手重新编著国际贸易实务教材,力争在教材的实用性、实效性方面有新的改进和提高,使之在外经贸人才培养方面发挥更大的积极作用。为此,我们力求在下述方面做出最大的努力:

1. 站在学生的角度,以学生真正学到外贸实务本领为目标。我们努力使该教材贴近学生实际,切实帮助学生理解、理解和运用国际贸易实务知识。本教材注重突出国际贸易实务的实效性和针对性。根据国际商务实际运作中的需要,针对学生学习中的难点与重点,运用具体的实例、案例对实务问题加以说明和解释,力求把一些不易理解、难以把握的内容简明扼要地阐释清楚,避免对实务问题的空洞、抽象、繁杂的陈述,让学生深入浅出地学习掌握国际贸易实务的基本知识和技能。在内容阐述上我们力求条理清楚,通俗易懂,符合学生的认知特点。在较难理解的地方我们尽量使用浅显实例进行说明、解释。为便于学生自主学习,每章后面都指定有阅读文献,以利于学生课外进行学习、钻研。

2. 根据外贸岗位群的实际需要,突出基本技能的培养。本教材始终把学生从事国际贸易的实践能力的培养放在第一位。把紧密联系业务实际的基本知识、基本做法、基本程序作为教材编写的重点内容,从多方面培养学生进行国际贸易运作的能力。书中编选了大量英文单据和英文条款,旨在训练学生识读单据、分析单据、制作单据的能力。书中大量的技能实训从多方面对学生进行基本技能的训练,同时培养他们对具体国际贸易问题进行判断分析的能力。书中出现了许多图例、表格、单证、案例,其目的就是让学生更有效地掌握国际贸易实务的相关知识和技能。

3. 致力于教材内容体系的更新与完善。为克服以往国际贸易实务教材重知识轻技能的倾向,加强教材的实用性,我们在教材的内容体系的更新与完善上作了一些努力,使本书更能符合教学的要求,体现学科的应用性特点。本书每章都设置了技能实训,技能实训中包含合同条款的撰写、单据的填制和使用、案例分析以及其他技能训练。书中附有大量的相关单据,既有空白单据,也有填制完好的单据,使学生逐渐适应和熟悉单证业务。为使学生适应国际贸易中的英文环境,书中列有相关的中英文条款。在传统教材中,电子商务与经销、代理等并列为国际贸易方式,我们认为电子商务是广泛运用于各种贸易方式中的一种现代化贸易手段,故不宜称为贸易方式。

为便于学生预习、复习与自测,提高学习效率,我们另撰写了本教材的学习指南。指南中有各章节的学习提要,重点、难点分析,解题指导;同时,附有大量的习题,供

学生们课后练习之用。点击相关网页,即可得知所有习题的参考答案。教材和学习指南共同构成了国际贸易实务的教材体系,为学生有效地学习国际贸易实务提供了良好的平台。

本书经过了长时间的构思、酝酿,是作者们精诚合作的成果,各位作者付出了艰辛的努力。本书由王涛生和吴建功负责提出写作思路、撰写提纲并对全书书稿进行审阅、统稿,孙继红参加了统稿和校阅工作。本书的写作分工如下:

导 论:王涛生

第一章:王涛生

第二章:吴建功

第三章:陈冰松

第四章:吴建功、米家龙

第五章:刘宏青、孙继红

第六章:许 南

第七章:米家龙

第八章:陈冰松

第九章:孙继红

第十章:许 南

限于作者的学识水平,书中难免有不妥当、不周全之处,恳请各位同仁和广大读者提出宝贵建议。

编著者

2006年1月

目录

CONTENTS

前 言

导 论	(1)
-----	-------

第一章 国际贸易术语

第一节 贸易术语概述	(8)
第二节 六种常用贸易术语	(15)
第三节 其他七种贸易术语	(28)
第四节 十三种贸易术语对比	(31)
第五节 技能实训	(33)

第二章 商品的名称、质量、数量与包装

第一节 商品的名称	(38)
第二节 商品的质量	(40)
第三节 商品的数量	(45)
第四节 商品的包装	(49)
第五节 技能实训	(56)

第三章 国际货物运输

第一节 海洋运输方式	(61)
第二节 海运单证和海运条款	(71)
第三节 国际铁路和航空货物运输	(79)
第四节 其他国际货物运输方式	(83)
第五节 国际多式联合运输	(86)
第六节 技能实训	(89)

第四章 国际货物运输保险

第一节	国际货物运输保险概述.....	(101)
第二节	中国海运货物保险条款.....	(109)
第三节	英国伦敦保险协会货物保险条款.....	(113)
第四节	陆运、空运货物与邮包运输保险	(118)
第五节	国际货物运输保险程序.....	(120)
第六节	技能训练.....	(123)

第五章 进出口货物价格

第一节	进出口货物价格核算.....	(129)
第二节	价格换算与作价方法.....	(133)
第三节	佣金和折扣的运用.....	(136)
第四节	计价货币的选择与合同中的价格条款.....	(138)
第五节	技能实训.....	(140)

第六章 国际货款收付

第一节	支付工具.....	(147)
第二节	汇付与托收.....	(152)
第三节	信用证.....	(159)
第四节	国际保理、银行保函与备用信用证	(167)
第五节	国际货款支付方式的选用.....	(173)
第六节	技能实训.....	(175)

第七章 争议的预防和处理

第一节	商品检验.....	(185)
第二节	违约与索赔.....	(191)
第三节	不可抗力.....	(196)
第四节	仲 裁.....	(200)
第五节	技能实训.....	(205)

第八章 合同的磋商和订立

第一节	交易磋商前的准备·····	(211)
第二节	交易磋商的基本程序·····	(214)
第三节	合同的订立·····	(220)
第四节	技能实训·····	(227)

第九章 进出口合同的履行

第一节	出口合同的履行·····	(234)
第二节	进口合同的履行·····	(244)
第三节	技能实训·····	(251)

第十章 国际贸易方式

第一节	经销和代理·····	(271)
第二节	寄售与展卖·····	(275)
第三节	招标、投标与拍卖·····	(278)
第四节	对销贸易与加工贸易·····	(282)
第五节	国际租赁贸易·····	(288)
第六节	期货贸易·····	(291)
第七节	技能实训·····	(295)

附录	国际电子商务·····	(299)
----	-------------	-------

参考文献·····	(307)
-----------	-------

导 论

在经济全球化时代,成功地进入国际市场、积极参与国际分工与合作是一国经济具有国际竞争力的重要标志,是一国经济发展的强大推动力,是一国走向繁荣昌盛的必由之路。

进入新世纪以来,我国已成功地加入了世界贸易组织,奉行更加开放的对外经济贸易政策,实施有管理的贸易自由化战略,在国际竞争中取得了举世瞩目的成效。2005年我国进出口总额达到14221亿美元,5年增长近2倍,跃居世界第三位。随着对外开放的不断扩大,我国经济将更加广泛而深入地融入世界经济之中。

国际经贸专业的学生,是未来从事对外经济贸易活动的主力,肩负着我国全面参与国际经济竞争与合作、振兴我国外经贸事业之重任,应当全面掌握国际贸易的基本知识、基本规则和基本技能,成为高素质的外经贸专业人才。国际贸易实务正是基于外经贸专业人才的培养目标,从应用层面上阐明国际商务的基本过程、方式和方法,培养学生国际商务实际运作能力的重要课程。

一、国际贸易实务课程的研究对象

国际贸易实务,又称进出口贸易实务,是普通高等院校和高等职业院校国际经济贸易专业必修的专业基础课程。本课程是在总结我国对外贸易实践经验和国际上一些通行的贸易惯例与做法的基础上所形成和发展起来的一门应用性学科。它研究的对象是国际货物买卖的基本知识、基本规则和基本技能。

本课程具有综合性、基础性、应用性和实践性较强等特点。本课程的主要任务是:通过本课程的学习,初步掌握国际货物买卖的基本知识、基本规则和基本技能;学会在遵循有关法律、法规与国际贸易惯例的前提下,正确贯彻我国的方针政策和企业的经营意图,在对外贸易活动中实现最佳的经济效益。

国际贸易,按传统的或狭义的理解,仅限于货物进出口的范围。20世纪60年代以来,科学技术的突飞猛进,带来了生产力的巨大发展和国际分工的进一步深化,国际贸易的方式和内容也都发生了重大变化。以许可贸易为主要形式的技术转让,以及包括交通运输、银行、保险、旅游、船舶维修、技术咨询、各种形式的劳务合作等在内的国际

服务贸易,已占有相当比重。1986年开始的关税与贸易总协定乌拉圭回合谈判根据当时国际经济往来的实际,第一次将传统货物进出口的对外贸易定义扩展到技术和服务进出口。目前很多国家都接受了这个新定义。我国已把这个新定义纳入到国内立法之中^①。但是,无论在我国,还是在国际上,货物买卖仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分。而且,有关技术转让与各种服务贸易的业务做法,不少也是从货物买卖的基本做法中脱胎出来的,有的甚至直接沿袭货物买卖的基本做法。所以,有关国际货物买卖的基础知识和业务做法,仍然是每一个从事各种国际贸易实际工作和研究工作的人员所必须掌握的。为此,本课程主要介绍国际货物买卖方面的基本业务知识、规则与技能。

二、国际贸易实务课程的基本内容

国际贸易是跨国界的交易活动,竞争异常激烈。同国内贸易相比,它具有线长、面广、中间环节多、环境复杂多变、面临的困难与风险较大等特点。加之贸易各国在法律和交易习惯上的差异,使交易情况变得更加错综复杂。在涉及到买卖双方的利益时,往往会出现矛盾和分歧。如何协调这种关系,使双方在平等互利、公平合理的基础上达成交易,实现双方利益的双赢,乃是本课程研究的核心问题。国际贸易实务课程的基本内容将围绕这一核心问题从四个方面展开。

(一) 贸易术语

贸易术语(Trade Terms)是用来表示买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专门用语。在国际贸易业务中,人们为了便于磋商交易、订约、履约和解决争议,经过反复实践,逐渐形成了一套习惯做法,把这种习惯做法用某种专门的商业用语来表示,便形成了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义,不同的贸易术语,表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任,并体现成交商品的不同价格构成。在国际贸易中,买卖双方采用何种贸易术语成交,必须在合同中订明。为了合理地选用对自身有利的贸易术语成交、正确履行合同和处理履约当中的争议,外经贸人员必须熟练掌握国际上通行的各种贸易术语的含义及其国际惯例。因此,贸易术语就成为本课程首先要阐述的一项重要内容。

(二) 合同条款

国际货物买卖是有关当事人通过磋商、订立和履行国际货物买卖合同的全过程,订立和履行国际货物买卖合同对当事人双方的权益利害关系重大。合同条款是交易双方当

^① 第八届全国人大常委会第七次会议于1994年5月12日通过并于同年7月1日开始施行的《中华人民共和国对外贸易法》第2条就明确指出:“本法所称对外贸易,是指货物进出口、技术进出口和国际服务贸易。”

事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同的依据和调整双方利益关系的法律文件。按照各国法律规定,买卖双方可以根据“契约自主”的原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的条款,这就必然导致合同内容的多样性。因此,研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系,乃是本课程的主要内容。

在国际货物买卖合同中,除订明采用何种贸易术语成交外,还应就成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等交易条件作出明确具体的规定。本课程将就上述合同条款做出符合国际惯例和各国法律规定的通行解释,并对合同条款的订立应注意的问题做了比较详细的说明。

(三) 合同的商订与履行

买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致协议后,交易即告达成,双方之间的合同关系就成立了。由于国际贸易的任何一笔交易都首先要从磋商合同开始,因此可以说,谈判是商务合同成立的前提,合同是商务谈判的结果。了解商务谈判的程序及其法律效力是非常必要的。本课程将比较详细地介绍合同订立的过程,包括邀请发盘、发盘、还盘、接受各个环节。其中,发盘和接受的条件与效力是重点介绍的内容。同时,本课程也将对国际商务谈判的内容、步骤、技巧与对策等作简要的阐述。

合同订立后,买卖双方应信守合同,各自享有合同规定的权利,并承担约定的义务。按照不同的贸易术语成交,买卖双方所享受的权利和承担的义务是不同的。以 CFR 合同为例,卖方履行合同的环节主要包括备货、报验、审证、改证、租船订舱、出口报关、装运和制单结汇等,以保障买方的利益;买方则应按合同规定,履行投保、收货、进口报关和付款等义务,以保障卖方的基本利益。

合同的履行,是实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中,环节多,程序繁杂,情况多变。如稍有不慎,或一方违约,便会影响合同的履行,甚至可能引起争议或法律纠纷。因此,对外贸易从业人员应了解如何处理履约过程中产生的争议,掌握违约的救济方法,以保障合同当事人的合法权益。

(四) 贸易方式

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,国际贸易方式、促销手段和销售渠道也在日益多样化和综合化。就国际贸易方式而言,除了传统的经营方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型贸易方式;除单边进口和单边出口外,还包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易、招标投标、拍卖、对销贸易和加工贸易等等。介绍和阐述这些贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合,也是本课程的一个重要组成部分。

三、国际货物贸易的基本程序

在国际货物贸易中,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。但是,不论进口或出口交易,一般都包括交易前的准备、商订合同和履行合同三个阶段。下面分别从出口贸易与进口贸易两个方面,简要介绍各自基本的业务程序和不同阶段的主要内容:

1. 出口贸易的业务程序

(1) 交易前的准备

出口交易前的准备工作,主要包括下列事项:

- ① 对国外市场进行调查研究,选择适销的目标市场和资信好的客户;
- ② 制定出口商品经营方案或价格方案;
- ③ 落实货源和做好备货工作;
- ④ 开展多种形式的广告宣传和促销活动。

(2) 商订出口合同

即通过函电联系或当面洽谈等方式,同国外客户磋商交易,当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同就算订立。

(3) 履行出口合同

交易双方根据所订立的合同,履行各自的义务。如按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,就卖方履行出口合同而言,主要履行下列各项义务:

- ① 备货,按时、按质、按量交付约定的货物;
- ② 落实信用证,做好催证、审证、改证工作;
- ③ 及时租船订舱,安排运输、保险,并办理出口报关手续;
- ④ 缮制、备妥有关单据,及时向银行交单结汇,收取货款。

2. 进口贸易的业务程序

(1) 交易前的准备

进口交易前的准备工作,主要包括下列事项:

- ① 对国外市场进行调查研究,选择适当的采购市场和供货对象;
- ② 制定进口商品经营方案或价格方案。

(2) 商订进口合同

商订进口合同与商订出口合同的程序与做法基本相同,但应强调指出的是,如属购买高新技术、成套设备或大宗交易,则应注意选配好洽谈人员,组织一个精明能干、各有专业特长的谈判班子,并切实做好比价工作。

(3) 履行进口合同

履行进口合同与履行出口合同的程序相反,工作侧重点也不一样。如按 FOB 条件

和信用证付款方式成交,买方承担的主要义务如下:

- ① 向银行申请开立信用证;
- ② 及时派船到对方口岸接运货物;
- ③ 办理货运保险;
- ④ 审核单据,付款赎单;
- ⑤ 办理进口报关手续,并验收货物。

以上是进出口贸易的一般业务程序。倘若在订立合同以后,一方不履行,或在履行中有违反合同规定的情形,势必会使另一方蒙受损失,此时,无论是出口贸易还是进口贸易,受损害方均有权按合同规定向违约方提出索赔。倘若双方对是否违约或对损失金额看法不一,就会引起争议。这就产生了索赔与理赔以及处理争议的问题。对此,应该本着实事求是的精神,依据法律和国际惯例,按照买卖合同的规定,认真妥善处理,维护企业的合法权益和对外声誉。

四、国际货物贸易适用的法律、公约与惯例

国际货物贸易是卖方将货物的所有权转移给买方,买方为此支付价款的经济活动。营业地处于不同国家的当事人之间所订立的国际货物买卖合同,如同所有其他经济合同一样,体现了当事人之间的经济关系,需要运用法律来调整当事人之间的关系。可见,进出口贸易活动,不仅是一种经济行为,体现货物买卖双方的利益关系,而且还是一种法律行为,体现我方企业与国外客户之间的法律关系。因此,国际货物买卖双方的行为,不仅要符合当事人所在国家和企业的利益要求,而且必须符合当事人所在国家有关法律的规定,并受到当事人所在国家认可的国际公约以及当事人所认可的国际惯例的约束。现就国际货物贸易中有关的法律、国际公约与贸易惯例分别简述如下:

(一) 国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合当事人的国内法,即符合买卖双方国家制定或认可的法律。但是,国际货物买卖合同的当事人处于不同的国家与地区,受着各自国家、地区不同法律制度的约束,因此难免产生“法律冲突”的问题。解决这个问题一个通常方法便是在国内法中规定冲突规范。我国《合同法》第126条中对此作了原则规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家法律。”据此,除法律另有规定外,我国当事人只要与国外当事人取得协议,就可在合同中选择处理合同争议所适用的法律,例如既可选择按我国法律、也可选择按对方所在国法律或双方同意的第三国法律来处理涉及本合同的争议。如果当事人未在合同中作出选择,则当发生争议时,由受理合同争议的法院

或仲裁机构依照法院或仲裁机构视交易具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。

我国于1999年3月颁布的《中华人民共和国合同法》(以下简称我国《合同法》)是保护合同当事人合法权益,维护社会经济秩序,推进改革开放,保障社会主义建设事业顺利进行的重要法律,也是我国外贸人员签订国际货物买卖合同所必须遵循的最重要的国内法。

(二) 国际条约

在国际货物买卖中,须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的国际条约。所谓国际条约是指由两个或两个以上主权国家为确定彼此间的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种书面协议的总称。迄今为止,我国对外签订的与国际贸易有关的国际条约主要有《联合国国际货物销售合同公约》(缩写为CISG)。该公约与我国进行货物进出口贸易关系最大,亦是最重要的一项国际条约。本书以后各章在涉及国际货物买卖法律责任时,将按照我国法律并参照该公约及有关国际贸易惯例的规定进行阐述。

(三) 国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Practice),或称国际商业惯例(International Commercial Practice),是人们从事国际货物买卖活动应当遵循的重要准则,也是国际贸易法的主要渊源之一。它是在国际贸易的长期实践中逐渐形成和发展起来的一些较为明确和固定的贸易习惯和一般做法。在当前国际贸易中影响很大、并被世界上绝大多数国家的贸易商和银行广泛使用的国际贸易惯例主要有:国际商会制定的《2000年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(1993年修订本,即UCP500)和《托收统一规则》(1995年修订本,即URC522)。然而,国际贸易惯例不是法律,它对合同当事人没有普遍的强制性,只有当事人在合同中明确规定加以采用时,才对合同当事人有法律约束力。在实践中,国际贸易惯例之所以能被大多数国家的贸易界人士所接受、应用,并得到遵守,是因为它可以在一定程度上弥补法律的空缺和立法的不足,起到稳定当事人的经济关系和法律关系的作用。然而,必须指出,由于国际贸易惯例不是法律,对当事人无普遍的强制性,所以,当事人在采用时,可以对其中的某项或某几项具体内容进行更改或补充。如果在国际货物买卖合同中作了与国际贸易惯例不同的规定,在解释合同当事人义务时,应以合同规定为准。

我国《民法通则》第142条对国际贸易惯例的适用性作了明确规定:“中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的涉外民事关系,可以适用国际惯例。”

五、学习本课程的方法

根据本课程的性质、特点、任务和基本内容，在学习过程中，必须掌握正确的方法，做到以下几点：

第一，要将“国际贸易”、“中国对外贸易概论”等先行课程中所学到的基础理论和基本政策与中国经济和国际市场的实际情况紧密地结合起来，与国际货物买卖的业务实践有效地结合起来，不断提高分析和解决实际问题的能力。

第二，要将本课程的学习与国际商法课程的内容联系起来，把国际贸易业务实践同国际贸易法律联系起来，并将有关法律准则贯穿于国际货物买卖合同的磋商、订立、履行以及争议处理的全过程之中。在学习时，从业务实践和法律规范两个方面来领会和把握本课程的内容。

第三，要善于把国际规则与我国国情结合起来研究，学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易规则和习惯做法，成功地进行国际商务运作，使国际贸易规则和惯例能服务于我们的对外贸易，保护和增进我国的对外经济利益。

第四，要将实践训练与技能培养贯穿于学习过程的始终，努力做到学以致用。要特别重视实践教学环节，善于总结我国进出口贸易实际业务中的经验教训，认真开展实例分析和案例讨论。积极参加模拟实践和技能训练，通过到校外见习、实习，增长见识与才干，提高业务素质 and 商务运作能力。

第一章 国际贸易术语

【学习提示】 通过本章的学习，了解国际贸易术语的含义、作用以及有关贸易术语的国际惯例，掌握《INCOTERMS 2000》中最常用的六种贸易术语的基本用法，熟悉各种贸易术语的选用方法。

第一节 贸易术语概述

一、国际贸易术语的含义、作用与起源

(一) 国际贸易术语的含义和作用

由于国际货物买卖具有线长、面广、环节多、风险大等特点，买卖双方需要经过细致磋商，明确各自应承担的责任、风险和费用，方能达成交易。在交易磋商中，通常都要确定以下几个重要问题：

- 买卖双方在何地、以何种方式交接货物；
- 由谁负责办理货物的运输、保险和通关过境等手续；
- 由谁承担办理上述事项时所需的各种费用；
- 货物发生损坏或灭失的风险何时何地由卖方转移给买方；
- 买卖双方需要交接哪些单据；
- 成交价格究竟由哪些部分构成。

以上难题的解决颇令买卖双方费时费力，并使交易成本大量增加。为了解决这些问题，人们在长期的国际贸易实践中逐渐总结和规范了一些专门用语，用以表明成交价格构成和交易过程中买卖双方各自应承担的责任、风险和费用。这些专门用语被称之为贸易术语 (Trade Terms)，又叫做价格术语 (Price Terms)，也称为交货条件。它由一个简短的概念 (例如 “Free on Board”) 或 3 个英文大写字母的缩写 (例如 “FOB”) 来表示。