



新世纪高职高专实用规划教材

经管系列

国际贸易实务 与案例

(第2版)



赠送
电子课件

李冰 毕甫清 主编
莫晨宇 副主编
秦殿军 主审



清华大学出版社

新世纪高职高专实用规划教材 经管系列

国际贸易实务与案例

(第2版)

	毕甫清	主 编
李 冰	莫晨宇	副主编
	秦殿军	主 审

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

“国际贸易实务”课程是国际贸易专业的一门核心课程,也是经济类、管理类专业的一门主干课程。本书依据《2010年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(600号出版物)、《中华人民共和国合同法》、《联合国国际货物销售合同公约》等最新的国际贸易惯例和有关法规,以国际货物买卖合同为中心,不仅全面阐述了国际货物交易的整个业务过程,还对国际贸易中涉及的其他贸易方式作了介绍。附录中还提供了相关的参考资料。

全书共12章,主要内容包括交易磋商与合同的签订,合同中的品名、品质、数量和包装条款,价格条款,合同中的装运条款,国际货物运输保险条款,货款支付条款,商品检验与索赔条款,不可抗力与仲裁条款,进出口合同的履行,违约及处理办法,其他贸易方式,以及国际贸易实务案例及评析等。

本书语言简明、通俗,内容深度适当,案例生动且具代表性,主要可用作高职高专国际贸易专业及经济、管理类专业的教材,也可作为外贸业务员、报关员、单证员考试的参考用书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务与案例/毕甫清主编;李冰,莫晨宇副主编;秦殿军主审. —2版. —北京:清华大学出版社,2012.1

(新世纪高职高专实用规划教材 经管系列)

ISBN 978-7-302-27349-3

I. ①国… II. ①毕… ②李… ③莫… ④秦… 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(2011)第234664号

责任编辑:彭欣 郑期彤

装帧设计:杨玉兰

责任校对:王晖

责任印制:何芊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦A座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:北京四季青印刷厂

装 订 者:三河市李旗庄少明印装厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印 张:22.5 字 数:440千字

版 次:2012年1月第2版 印 次:2012年1月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:39.00元

产品编号:040883-01

第2版前言

本书自出版以来,以其融系统、实用、新颖和前瞻于一体的特点得到广大用书单位师生的好评,先后印刷了7次。本书2007年12月被江苏省教育厅评为江苏省精品教材。

近年来,为了适应国际贸易形势的变化,国际商会对《跟单信用证统一惯例》进行了修订,修订工作于2006年10月在国际商会秋季会议上通过,修订后的惯例,即《跟单信用证统一惯例》(2007年修订本)——《国际商会第600号出版物》于2007年7月1日开始实施;国际商会考虑到当今国际贸易无关税区的不断扩大,商业交易中电子信息使用的增加,货物运输中对安全问题的进一步关注以及运输方式的变化,对《国际贸易术语解释通则》也作了修订,修订后的《通则》,即《2010年国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms 2010)于2010年9月公布,并于2011年1月1日起生效。

为了能够在授课时反映这些国际贸易惯例的变化,在保持教材原有特色的基础上,我们对本书的第三章(价格条款),第四章(合同中的装运条款)以及第六章(货款支付条款)进行了较大幅度的修改,其他章节也做了相应的修改;同时,为了适应国际贸易形势及国际贸易惯例的变化,对教材中原有的国际贸易实务案例及评析做了更新及置换,使教材更富时代性,并力求内容更加充实。

参加本书编写及修订的有:南京工业职业技术学院毕甫清编写绪论,第一章,第三章,第四章,第十二章案例1-1、1-2、3-1、3-2、4-1、4-2;洛阳理工学院李冰编写第六章,第七章,第九章,第十二章案例6-1、6-2、7-1、7-2、9-1、9-2;广西经济管理干部学院莫晨宇编写第五章,第八章,第十章,第十二章案例5-1、5-2、8-1、8-2、10-1、10-2;南京工业职业技术学院刘红编写第二章,第十一章第七节,第十二章案例2-1、2-2、2-3;南京南光工贸有限公司彭雷编写第十一章第一至六节,第十二章案例11-1。本书由毕甫清任主编,并负责统稿;李冰、莫晨宇任副主编;南京工业职业技术学院经济管理学院秦殿军教授任主审。

本书修订中参考了《国际贸易术语解释通则2010》、《跟单信用证统一惯例》(2007年修订本)——《国际商会第600号出版物》、《外贸业务理论与实务》以及其他大量国内外著作、教材和文献,再版得到了清华大学出版社的大力支持。在此对上述参考书的著、编、译有关人员和清华大学出版社一并表示感谢。

编 者

第 1 版前言

自我国 2001 年 12 月正式加入世界贸易组织后, 对外贸易就进入了迅猛发展的阶段。2004 年, 我国对外贸易总量首次超过 1 万亿美元, 达到 11 547.4 亿美元, 成为仅次于美国和德国的世界第三贸易大国; 2005 年, 我国对外贸易总量达到 14 221 亿美元, 比上年增长了 23.2%。在此期间, 我国外贸依存度也经历了一个迅速上升的时期。根据商务部、国家统计局等官方统计数据显示, 2001 年, 中国的外贸依存度为 44%, 2002 年为 51%, 2003 年上升至 60.2%, 2004 年则是 70%, 而截至 2005 年 10 月, 我国的外贸依存度已经提升到 80%。以上数据表明: 首先, 我国参与全球经济一体化进程加速, 中国经济与世界经济已经形成相互依赖的伙伴关系; 其次, 国外市场需求正在成为中国经济增长的一个重要动力。这是我国外贸发展的新里程碑, 中国在国际贸易中的地位不断提升, 令世人瞩目, 从贸易大国走向贸易强国正成为中国经济发展的必然趋势。随着对外贸易经济的迅速发展, 企业对外贸人才的需求也在急剧增长, 据国家人事部预测, 国际贸易专业人才将成为今后几年急需的人才。

为了适应我国“入世”以来国际贸易形势及国际贸易实务运作上的变化, 必须培养与时俱进的、懂得国际贸易一般业务流程和具体操作方法的、了解国际贸易主要法律惯例和习惯做法的高等技术应用型人才。因此, 我们组织相关院校国际贸易专业的骨干教师与具有丰富实践经验的外经贸人员共同编写了这本《国际贸易实务与案例》教材。本书内容围绕高职高专人才培养目标及高职高专教学模式改革的发展方向, 全面地介绍了国际贸易实务合同磋商、签订及履行的基本知识, 突出其系统性; 注重国际贸易理论与国内外贸易实践的结合, 增加了中外国际贸易案例分析的比重, 并在每章后都附有自测题, 有助于学生通过案例分析与自测题练习加深对内容的理解和掌握, 突出了其实用性; 从分析角度、引用资料、内容安排上充分反映了国际贸易理论发展及经济全球化的新成果, 突出了其新颖性和前瞻性。

本书由南京工业职业技术学院毕甫清任主编, 并负责统稿; 由南京工业职业技术学院工商管理系秦殿军教授任主审; 洛阳大学李冰、广西经济管理干部学院莫晨宇、南京工业职业技术学院刘红、江苏南光国际贸易公司彭雷参加了本书的编写。具体分工如下: 毕甫清编写绪论, 第一章, 第三章, 第四章, 第十二章案例 1-1、1-2、3-1、3-2、4-1、4-2; 李冰编写第六章, 第七章, 第九章, 第十二章案例 6-1、6-2、7-1、7-2、9-1、9-2; 莫晨宇编

写第五章,第八章,第十章,第十二章案例 5-1、5-2、8-1、8-2、10-1、10-2;刘红编写第二章,第十一章第七节,第十二章案例 2-1、2-2、2-3;彭雷编写第十一章第一至六节,第十二章案例 11-1。

本书的出版得到了清华大学出版社的大力支持,编写过程中还得到了兄弟院校各级领导、同仁的大力支持与帮助,参考了大量的国内外著作、教材和文献,在此一并表示感谢。

由于编者水平有限,书中难免存在一些不足和缺陷,敬请各位读者提出宝贵意见,以便我们进一步改进和提高,并祝读者能从本书中受益。

编 者

绪 论

国际贸易包括货物贸易、技术贸易和服务贸易三大内容，其中货物贸易处于最重要的地位。一方面，货物贸易在进出口贸易中占有相当大的比重；另一方面，技术贸易与各种服务贸易的业务和做法，不少是从货物贸易的基本做法中脱胎出来的，有的还是直接沿袭货物贸易的基本做法。本书主要介绍国际货物买卖方面的基本理论、知识和技能。

一、国际贸易实务的研究对象、性质和特点

“国际贸易实务”，又称为“进出口贸易实务”或“进出口业务”，是经济贸易类专业的一门核心课程，是从事外经贸业务人员的必修课。该课程需要理论与实践紧密结合，涉及国际贸易理论与政策、国际贸易惯例与法律、国际保险与运输、国际金融、国际营销等学科的基本原理与基本知识的运用，专门研究国际间商品交换的具体过程，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学。

国际贸易虽与国内贸易并无实质性差异，但由于它是在国与国之间进行的，所以其交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题都远比国内贸易复杂，其特点主要表现在以下几方面。

第一，交易各方处在不同的国家和地区，由于各国的社会制度、法律体系及政策措施存在着差异，再加上各国的贸易习惯与习惯做法也不太一致，所以情况比国内贸易复杂。

第二，国际贸易的成交量通常比较大，交易的商品一般需要长距离运输，在此过程中可能会出现自然灾害、意外事故及外来风险，故买卖双方承担的风险较大。

第三，国际贸易易受国际政治、经济形势以及其他客观条件变化的影响，所以从事国际贸易比国内贸易难度大。

第四，在国际贸易中，市场面广，从业人员杂，加之交易双方相距遥远，一方对另一方的资信不太了解，故易产生种种欺诈行为，如稍有不慎，可能会蒙受巨大损失。

第五，国际贸易的每笔交易除买卖双方参与外，还需得到国内外运输、保险、商检、海关、金融机构等部门的配合与协作，或接受其监督与管理，若在一个部门或一个环节出问题，就会影响整笔交易，并易引起法律纠纷。

第六，国际贸易既是一项经济活动，也是涉外活动的一个方面。在对外交往中，不仅要考虑经济利益，而且还应注意配合国家的外交活动，认真贯彻我国的对外贸易方针政策，在履行合同和处理合同纠纷时，遵循平等、自愿、公平、诚实信用及合法原则，注意对外

保持良好的形象。

上述特点表明,从事对外贸易的工作人员,不仅必须掌握国际贸易的理论、政策、必要的国际贸易适用的法律及惯例,而且还必须具有较丰富的贸易实务知识以及分析、处理实际问题的能力。

二、国际货物贸易的程序及合同的条款

(一)国际货物贸易的程序

1. 出口贸易的程序

1) 交易磋商前的准备

出口交易前的准备工作主要包括以下几项。

- (1) 国际市场的调查研究。
- (2) 生产、货源可行性研究。
- (3) 制订出口营销计划。
- (4) 申办出口管理文件。

2) 商订出口合同

在做好上述准备工作之后,即可就出口交易的具体内容与对方进行实质性谈判——交易磋商。磋商的内容是买卖货物的各种交易条件。交易磋商过程主要包括询盘、发盘、还盘、接受等几个环节。当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同就算成立。在实际业务中,为了明确责任,便于履行,通常还需当事人双方签一份有一定格式的书面合同。

3) 出口合同的履行

履行合同是出口交易的最后阶段,它关系到合同是否能圆满完成。如果是按 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,主要包括下列环节的工作。

- (1) 准备货物,按时、按质、按量交付约定的货物。
- (2) 落实信用证,包括催证、审证和修改信用证等工作。
- (3) 安排装运,及时办理运输保险,然后向海关办理出口报关手续。
- (4) 货物装运后,缮制和备妥各种单据,及时向有关银行交单结汇,收取货款。

2. 进口贸易的程序

1) 交易前的准备

进口交易前的准备工作主要包括以下几项。

- (1) 制订商品使用或经营计划。
- (2) 制订商品进口计划。
- (3) 市场调研、选择卖主。
- (4) 申办进口管理文件。

2) 商订进口合同

进口贸易的交易磋商和合同签订的做法与出口贸易基本相似,但特别应做好比价工作。对于进口交易来说,比价是一个比较重要的环节,只有“货比三家”,才能最后达成使自己感到满意的交易。

3) 进口合同的履行

履行合同是进口交易的最后阶段,它关系到合同中所规定的买卖双方的义务是否能得到履行。如果按 FOB 条件和信用证付款方式成交,则买方履行合同的程序主要包括下列各环节的工作。

- (1) 按合同规定向银行申请开立信用证。
- (2) 及时租船订舱,将船名、航次、到装运港的时间等情况及时通知卖方,并催促卖方备货装船。
- (3) 办理货运保险。
- (4) 审核有关单据,付款赎单。
- (5) 进口报关、接卸货物、进口报验、拨交等。

(二)合同条款

国际货物买卖合同是营业地在不同国家的当事人之间为买卖一定货物所达成的协议,是当事人双方各自履行约定义务的依据,也是一旦发生违约行为时,进行补救、处理争议的法律文件。因此,在国际货物买卖合同中,应就成交的商品的名称、品质、数量、包装、价格、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件做出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同,所以,了解各项合同条款的基本内容及其规定办法,有着重要的法律和实践意义。合同条款是本门课程的主要也是重点内容。

三、国际货物贸易的形式

国际货物贸易的基本形式是单边的进口、出口业务。随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型的国际贸易方式,如经销、代理、寄售、展卖、拍卖、招标、对销贸易、商品期货贸易、对外加工装

配业务等。

本书将详细介绍单边的逐笔货物进出口业务，并对目前货物贸易中的其他贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合作一般介绍。

四、国际货物贸易适用的法规及惯例

国际货物贸易适用的法律，概括起来讲有以下三种。

(一)各国国内法

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。在国际货物贸易中，由于交易双方所处国家不同，所以他们都分别要遵守各自所在国的国内法，但是由于不同的国家往往对同一问题的有关法律规定不相一致，因而一旦发生争议引起诉讼时，就会产生究竟应以何国法律处理争议的问题。为了解决这种“法律冲突”，通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国合同法第126条规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定者除外。涉外合同的当事人没有选择的，适用与合同有密切联系的国家的法律。”

(二)国际条约

国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、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、议定书等各种协议的总称。在国际货物贸易中，交易双方必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、商标、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约，如《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)和同各国签订的双边贸易协定与支付协定等。

(三)国际贸易惯例

国际贸易惯例是指在国际贸易的长期实践中逐渐形成的一些有较为明确和固定内容的贸易习惯和一般做法。国际贸易惯例不是法律，它对当事人没有普遍的强制性，只有当事人在合同中规定加以采用时，才对当事人有法律约束力。当买卖合同中做了与国际贸易惯例相抵触的规定，本着法律优先于惯例的原则，在履行合同和处理争议时，应以买卖合同的规定为准。在当前国际贸易中，影响很大和应用最广的国际贸易惯例有国际商会制定的《2010年国际贸易术语解释通则》(《INCOTERMS2010》)、《跟单信用证统一惯例》(《UCP600》)和《托收统一规则》(《URC522》)。

五、本课程的教学方法

(一)以国际法规和惯例为指导原则

国际贸易是在国际市场中的贸易,与国内市场贸易相比,存在着不同的市场环境因素,会产生对相同的业务方法理解不同的问题。为了保证业务操作的公平性和公正性,进行业务操作时,必须以国际法规和惯例为基础。

(二)以理论和理性知识为基础

国际贸易的发展首先是从贸易实践开始的,而后经过了漫长的发展历程。在这个发展过程中,经济贸易理论以及符合人类思维发展规律的理性知识也随之逐渐发展起来。这些理论和理性知识已经成为国际贸易的基础和依托,直接或潜移默化地指导着国际贸易的操作,并贯穿于国际贸易的始终。因此,在教学过程中,应该注意理论知识作用的讲述。

(三)注意与其他学科领域的联系

国际贸易实务与很多学科都有较密切的联系,其操作过程会因为其他学科的发展而获得改进,也可能成为其他学科发展的重要载体。所以,在教学的过程中应注意与国际贸易理论、国际法规、电子商务、物流、金融、保险、国际市场营销等学科的紧密结合。

(四)要紧密结合贸易实践

国际贸易实务是一门实践性很强的应用学科,因此,在教学过程中应该紧密结合贸易操作实践。具体可以有以下实践途径。

- (1) 要重视案例、实例分析以及平时的操作练习。
- (2) 社会实践,到有关的公司、部门实习,例如,贸易公司、报关企业、装运码头、海关等,向业务人员学习有关理论与实践知识;也可以到国际贸易商品展览会去实习。
- (3) 教学实训,根据教学的需要,利用教学软件进行贸易模拟操作实训,例如,贸易谈判、报关、国际贸易综合操作实训等。

绪论自测题

1. 国际贸易实务课程研究的对象是什么?你认为本课程是一门什么性质的课程?

2. 国际货物贸易适用法律和国际贸易惯例对从事国际贸易有何作用?
3. 国际贸易有哪些特点? 了解这些特点对从事国际贸易有何实际意义?
4. 进出口贸易的一般业务程序各包括哪些环节和内容?
5. 国际货物贸易的形式有哪些? 学会灵活运用和结合使用各种贸易方式有何意义?
6. 我们应该如何学好这门课程?



目 录

绪论	1	第二节 合同中的数量条款	33
一、国际贸易实务的研究对象、性质 和特点	1	一、数量条款的含义和意义	33
二、国际货物贸易的程序及合同的 条款	2	二、计量单位和计重方法	33
三、国际货物贸易的形式	3	三、合同中数量条款的内容	36
四、国际货物贸易适用的法规 及惯例	4	第三节 合同中的包装条款	37
五、本课程的教学方法	5	一、商品包装的意义	37
绪论自测题	5	二、商品包装的种类	37
第一章 交易磋商与合同的签订	7	三、中性包装和定牌生产	41
第一节 交易磋商的准备工作	7	四、合同中的包装条款	41
一、出口交易前的准备	7	本章自测题	42
二、进口交易前的准备	8	第三章 价格条款	47
第二节 交易磋商的形式、内容和程序	9	第一节 贸易术语概述	47
一、交易磋商的形式	9	一、贸易术语的含义和作用	47
二、交易磋商的内容	10	二、有关贸易术语的国际贸易惯例	48
三、交易磋商的一般程序	10	第二节 《2010 通则》中六种主要的 贸易术语	51
第三节 合同成立和书面合同的签订	17	一、适用于海运及内河水运方式的 三种常用贸易术语	51
一、合同有效成立的条件	17	二、适用于任何运输方式或多种运输 方式的三种主要贸易术语	57
二、书面合同的签订	18	第三节 其他五种贸易术语	62
本章自测题	23	第四节 贸易术语的选用	65
第二章 合同中的品名、品质、数量 和包装条款	27	一、与贸易术语有关的其他问题	65
第一节 合同中的品名、品质条款	27	二、贸易术语的选用	66
一、品名条款	27	第五节 价格的掌握	67
二、品质条款	28	一、进出口商品的作价原则	67
		二、作价方法	67
		三、计价货币的选择	69

四、佣金和折扣	70
五、出口业务核算	71
六、价格换算的方法	73
第六节 买卖合同中的价格条款	75
一、价格条款的内容	75
二、规定价格条款应注意的事项	75
本章自测题	75
第四章 合同中的装运条款	80
第一节 国际货物运输的方式	80
一、海洋运输	80
二、铁路运输	85
三、航空运输	86
四、公路、内河和邮包运输	87
五、集装箱运输、国际多式联运和大陆桥运输	88
第二节 国际货物运输单据	90
一、海运提单	91
二、海运单	96
三、铁路运输单据	97
四、航空运单	98
五、邮包收据	98
六、多式联合运输单据	98
第三节 合同中的装运条款	99
一、装运期	99
二、装运港(地)的规定	100
三、目的港(地)的规定	101
四、分批装运和转运	101
五、装运通知	102
六、滞期、速遣条款	102
七、OCP 条款	103
本章自测题	103

第五章 国际货物运输保险条款	107
第一节 国际货物运输保险的范围	107
一、风险	107
二、损失	109
三、海上费用	111
第二节 我国货物运输保险	111
一、我国海洋运输货物保险	111
二、我国其他运输方式的货物保险	117
第三节 英国伦敦保险协会海运货物保险	120
一、《协会货物险条款》的种类	120
二、协会货物保险条款的承保风险与除外责任	120
三、英国伦敦保险协会海运货物保险的保险期限	124
第四节 保险实务与合同中的保险条款	124
一、保险实务	124
二、合同中的保险条款	128
本章自测题	129
第六章 货款支付条款	133
第一节 支付工具	133
一、汇票	133
二、本票	137
三、支票	138
第二节 汇付支付方式	139
一、汇付的定义	139
二、汇付方式的当事人	139
三、汇付的种类及业务流程	140
四、汇付的特点	142
五、汇付的使用	142
第三节 托收支付方式	143

一、托收的定义	143	三、检验机构	172
二、《托收统一规则》	143	四、检验证书	175
三、托收方式的当事人	143	五、检验标准	177
四、托收的种类及业务流程	144	六、合同中的检验条款	178
五、托收的性质与作用	147	第二节 索赔	179
六、使用托收方式时的注意事项	147	一、索赔和理赔	179
第四节 信用证支付方式	148	二、合同中的索赔条款	180
一、信用证的定义	148	本章自测题	182
二、《跟单信用证统一惯例》	148	第八章 不可抗力与仲裁条款	186
三、信用证方式的当事人	149	第一节 不可抗力	186
四、信用证的主要内容和开立形式	150	一、不可抗力的含义	186
五、信用证的业务流程	152	二、不可抗力的范围及认定	186
六、信用证的特点	153	三、不可抗力的处理	187
七、信用证的种类	153	四、合同中的不可抗力条款	188
第五节 银行保函与备用信用证	157	第二节 仲裁	189
一、银行保函	158	一、争议及其解决方式	189
二、备用信用证	160	二、仲裁	190
第六节 国际保理业务简介	160	本章自测题	195
一、国际保理的定義	161	第九章 进出口合同的履行	198
二、国际保理业务的内容	161	第一节 出口合同的履行	198
三、国际保理业务的当事人	162	一、备货和报验	198
四、国际保理业务的基本程序	162	二、催证、审证和改证	201
五、国际保理的優點	163	三、办理货运、报关和投保	203
第七节 合同中的支付条款	163	四、信用证项下制单结汇	207
一、汇付条款	163	五、出口收汇核销与出口货物退税	209
二、托收条款	164	第二节 进口合同的履行	209
三、信用证条款	164	一、开立信用证	210
本章自测题	166	二、安排运输	210
第七章 商品检验与索赔条款	170	三、投保货运险	210
第一节 商品检验	170	四、审单和付款	211
一、买方的检验权	170	五、报关和纳税	211
二、检验的时间和地点	171		

六、验收和拨交货物.....	212	二、独家经销与独家代理的区别	235
七、进口索赔	213	三、经销与代理协议的主要内容	235
本章自测题	214	第二节 寄售与展卖	237
第十章 违约及处理办法.....	218	一、寄售.....	237
第一节 卖方的义务与买方的义务.....	218	二、展卖.....	239
一、卖方的义务	218	第三节 拍卖与招标投标	240
二、买方的义务	221	一、拍卖.....	240
第二节 违约的一般救济方法.....	224	二、招标投标	241
一、违约的定义	224	第四节 对销贸易	243
二、违约的分类	224	一、对销贸易的含义	243
三、违约的一般救济方法.....	225	二、对销贸易的种类	243
第三节 对进口商违约的救济方法.....	226	三、对销贸易的利弊	244
一、要求实际履行.....	227	第五节 商品期货交易	245
二、允许买方在确定期限内履行 义务	227	一、商品期货交易的含义 及其特点	245
三、收取利息	227	二、期货交易的种类	246
四、宣告合同无效.....	227	第六节 对外加工装配业务	247
五、要求损害赔偿.....	227	一、对外加工装配业务的基本 概念	247
第四节 对出口商违约的救济方法.....	228	二、加工装配贸易的性质与作用	247
一、要求实际履行.....	228	三、加工装配合同的主要内容	248
二、要求卖方修补不符货物.....	228	第七节 国际电子商务	249
三、要求卖方交付替代货物.....	228	一、电子商务的概念与分类	249
四、要求减低货价.....	229	二、电子商务的产生与发展	250
五、允许卖方在确定宽限期内履行 义务	229	三、电子商务在国际贸易中的 应用	251
六、拒收货物	229	四、电子商务在我国的发展现状	252
七、宣告解除合同.....	229	本章自测题	252
八、要求损害赔偿.....	230	第十二章 国际贸易实务案例及评析	256
本章自测题	230	案例 1-1 钢缆交易合同是否成立	256
第十一章 其他贸易方式.....	234	案例 1-2 对有条件接受处理不当 致损案	258
第一节 经销与代理.....	234		
一、经销与代理的概念.....	234		

案例 2-1 合同品名条款签订不当引起的 纠纷案.....	259
案例 2-2 合同品质条款签订不当引起的 纠纷案.....	260
案例 2-3 交货数量与合同条款不符引起的 纠纷案.....	261
案例 3-1 FOB 条件下承运人无单放货 纠纷案.....	262
案例 3-2 从一则产品出口案例看 CIF 或 CIP 的选择.....	265
案例 4-1 误解信用证对装运条款修改 引起的纠纷案.....	268
案例 4-2 航空运输丧失货权受损案.....	270
案例 5-1 关于保险范围认定的纠纷案.....	272
案例 5-2 “保方理赔”还是“诉卖方 欺诈”	276
案例 6-1 未按信用证交货, 货款 得而复失案.....	280
案例 6-2 “D/P 远期=D/A” 造成 拖欠案.....	282
案例 7-1 商检条款签订不当导致的 索赔案.....	284

案例 7-2 因船公司舱位拥挤导致货物 迟装案	285
案例 8-1 缅甸櫻桃木进口合同争议 仲裁案	287
案例 8-2 关于“购销钢材” 争议案	290
案例 9-1 国际货物买卖中双方的履约 先后问题	294
案例 9-2 对信用证数量条款理解有误 导致纠纷案	296
案例 10-1 卖方提交货物及单据不符的 违约案	297
案例 10-2 买方修改合同案	300
案例 11-1 外方公司破产导致补偿贸易 损失案	302

附录 A 《跟单信用证统一惯例》 (2007 年修订本).....	306
--------------------------------------	-----

附录 B 《联合国国际货物销售 合同公约》	323
--------------------------------	-----

参考文献	343
------------	-----