

普通高等教育“十二五”规划

国际贸易实务

GUO JI MAO YI SHI WU

主编◎黄晶晶

中国工商出版社

普通高等教育“十二五”规划教材

国际贸易实务

主 编 黄晶晶
副主编 杨 慧
编 者 戴雪梅 高 洁 瞿 颖
李 亮 孔 丹

中国工商出版社

责任编辑 李富民
封面设计 可可工作室

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 黄晶晶编. —— 北京 : 中国工商出版社, 2013. 6

ISBN 978-7-80215-630-2

I. ①国… II. ①黄… 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(2013)第 125071 号

书名/国际贸易实务
主编/黄晶晶

出版·发行/中国工商出版社

经销/新华书店

印刷/北京明兴印务有限公司

开本/787 毫米×1092 毫米 1/16 印张/18 字数/3540 千

版本/2013 年 6 月第 1 版 2013 年 6 月第 1 次印刷

社址/北京市丰台区花乡育芳园东里 23 号(100070)

电话/(010)63730074,83610373 电子邮箱/zggscbs@163.com

出版声明/版权所有,侵权必究

书号:ISBN 978-7-80215-630-2/F. 829

定价:33.00 元

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

前 言

《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。本书从基本概念、基础知识出发,共 14 章,分为国际贸易概述、国际货物交易磋商与合同订立、国际货物买卖合同条款三篇,并附有常见贸易单证样本、国际贸易相关的法律和国际贸易惯例。本书每章正文之前设有学习任务、教学重难点、导言栏目,指出本章涵盖的核心内容和教学侧重点,以利于师生在教学过程中明确要求并把握重点和学生自学,进而扩大学习效果。

本书在编写体系的设计上充分考虑高等教育教学的特点,遵循理论够用的原则,围绕进出口贸易流程这条主线对各个业务环节的理论知识和职业技能进行阐述,同时每个章节注意保持相对的独立性。在内容编排上,结合外贸行业人才所需的国际贸易基础知识和职业技能的需要,围绕职业技能,系统地进行知识介绍和训练,删繁就简,主要以讲述实务为主,增加了职业技能培养与锻炼的比重。在内容的广度上,本书配合职业院校课程改革需要,以基于工作过程课程开发理论为指导,将外贸行业职业资格考试大纲的考纲要求融入其中,不断吸收行业新元素和最新动态,在知识点的把握上尽量做到全面、准确。力求将国际贸易原理与国际贸易实务相结合,突出理论联系实际,从而更适合高职高专教学的需要。较好地解决了与国际贸易专业其他课程教材的衔接问题,适用性强,突出理论与实际相结合,强调运用理论对实际问题的分析作用。在内容和结构的编排上,内容新颖、深入浅出,对教学重点、难点问题进行了深入讲解,突出了理论性、政策性、应用性和实践性;在内容处理上注重理论与实践相结合,力求原理清晰明确、实务通俗易懂,有利于培养学生综合应用能力和实际操作能力,与高职高专及应用型本科人才培养目标相吻合。

本书可以作为国际贸易、国际商务、电子商务等专业的专业课教学用书,也可以作为经济类、管理类的专业基础课用书,还可以作为经济类、管理类干部、职工培训教材和社会各界人士了解国际贸易综合知识和基本业务技能的参考读物。

目 录

第一章 导论	(1)
第一节 国际贸易概述	(1)
第二节 国际贸易行为规则	(4)
第三节 国际贸易实务概述	(7)
第四节 外贸从业人员的能力要求	(11)
第二章 贸易术语	(14)
第一节 贸易术语的含义和作用	(14)
第二节 关于贸易术语的国际贸易惯例	(15)
第三节 主要贸易术语	(19)
第四节 其他贸易术语	(37)
第五节 贸易术语的选择	(40)
第三章 国际市场的调研	(42)
第一节 国际市场调研	(42)
第二节 制定出口商品销售方案	(48)
第三节 开展出口促销	(48)
第四节 建立业务关系	(49)
第四章 进出口交易的磋商与合同的订立	(52)
第一节 进出口交易磋商的形式和内容	(52)
第二节 进出口磋商的程序	(54)
第三节 发盘和接受的惯例及约定	(62)
第四节 国际货物买卖合同的订立	(64)
第五章 商品的品质与数量	(69)
第一节 商品的名称与品质	(69)
第二节 商品的数量	(75)
第三节 合同中的品质与数量条款	(79)
第六章 货物的包装	(83)
第一节 包装的作用	(83)
第二节 货物包装的种类	(84)
第三节 货物包装的标志	(84)



第四节	合同之中的包装条款	(87)
第七章	国际货物价格与成本核算	(89)
第一节	进出口货物价格构成	(89)
第二节	进出口货物的作价原则与办法	(93)
第三节	佣金与折扣	(97)
第四节	合同中的价格条款	(99)
第五节	出口货物成本核算和盈亏分析	(100)
第八章	国际货物运输	(105)
第一节	国际货物运输概要	(105)
第二节	国际货物运输方式	(107)
第三节	合同中的运输条款	(112)
第四节	运输单据	(116)
第九章	国际货物运输保险	(124)
第一节	海洋运输货物承保的责任范围及费用	(124)
第二节	海洋运输货物保险条款	(125)
第三节	其他运输方式货物保险条款	(130)
第五节	保险单据	(134)
第十章	国际货款的收付	(138)
第一节	支付工具	(138)
第二节	汇付	(144)
第三节	托收	(149)
第四节	信用证	(154)
第五节	常见支付条款实例	(163)
第六节	银行保函和备用信用证	(164)
第七节	国际保理与出口信用保险	(168)
第八节	多种结算方式的合理使用	(172)
第十一章	进出口商品检验	(175)
第一节	商品检验的作用	(175)
第二节	商品检验的时间和地点	(176)
第三节	商品检验机构及证书	(177)
第四节	进出口商品报检的基本流程	(179)
第五节	合同中的检验条款	(180)
第十二章	争议、索赔、不可抗力和仲裁	(183)
第一节	争议和索赔	(183)
第二节	不可抗力	(187)
第三节	仲裁	(188)
第十三章	出口合同的履行及操作步骤	(191)

第一节	备货和报验	(191)
第二节	催证、审证和改证	(192)
第三节	运输、投保、报关	(195)
第四节	出口结汇	(197)
第五节	出口收汇核销与出口货物退税	(200)
第十四章	进口合同的履行	(203)
第一节	信用证的开立与修改	(203)
第二节	运输、保险、报验	(206)
第三节	审单付款和接货拨交	(208)
第四节	进口货物的索赔	(210)
第五节	进口货物结算	(211)
附录一	国际贸易样张汇总	(214)
附录二	联合国国际货物买卖合同公约	(222)
附录三	ICC UCP600 中英文对照版	(238)
附录四	托收惯例 V2	(273)
参考文献	(280)

第一章 导 论

学习任务

通过对本章的学习,应了解国际贸易的基本概念、特点和国际贸易惯例,掌握国际贸易进出口业务流程。

教学重难点

1. 了解国际贸易的概念及进出口贸易的原则及特点
2. 了解国际贸易的基本惯例和流程
3. 了解外贸业务员应具备的基本能力

导 言

《国际贸易实务》是一门专门研究国际间商品交换的具体过程的学科,是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科。通过任务引领和国际贸易合同主要条款的解读等项目活动,使学生了解国际贸易业务的一般流程、合同条款、合同商订、合同履行、结算方式等相关知识,能初步具备分析和执行国际贸易合同基本条款的工作能力。本章作为全书的导论部分,学生学习过后能对对际贸易的特点、惯例,以及国际贸易进出口业务流程有全面了解和掌握。

第一节 国际贸易概述

国际贸易,按照狭义的理解,是指国际间货物的进出口交易,即世界各国、各地区之间所进行的商品交换活动。其中交易的商品应理解为广义的,它既包括如各种物质的有形商品,又包括如劳务、技术等无形的商品;即物质、技术、服务三大类商品。而这些商品在各国之间根据需要,有的是从事进口业务,有的是从事出口业务,所以把一个国家(地区)同另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换称为国际贸易。

一、国际贸易的特点

国际贸易与国内贸易相比,其特点主要有以下几个方面:

(一)交易双方处在不同国家和地区,在洽商交易和履约的过程中,涉及各自不同的制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法,情况错综复杂。稍有疏忽,就可能影响经济利益的顺利实现。

(二)国际贸易的中间环节多,涉及面广,除交易双方当事人外,还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行,并有可能引起法律上的纠纷。另外,国际贸易中,交易双方的成交量通常都比较大,而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险,所以通常还需要办理各种保险以避免或减少经济损失。

(三)国际市场买卖涉及的地域广易厂商多且实力强,有的厂商还有本国政府的支持和鼓



励,在跨国交易的情况下,就显示出国际市场竞争的激烈程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,但归根结底,竞争的实质还是人才竞争。因此,我们必须增强竞争意识,提高外贸业务人员的整体素质和竞争能力,只有这样,才能在国际市场竞争中立于不败之地。

(四)国际贸易易受政策、经济形势和其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定,国际市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈,以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更为明显,从事国际贸易的难度也更大。

(五)国际货物买卖既是一项经济活动,同时又是一项涉外活动。前者体现各国之间的商品交换,是国际分工的一种联系形式,是各国对外经济关系的基础和核心;而后者则表现为以一国对外关系为前提的国际货物的买卖,既要考虑经济利益还要有外交活动相配合,需要认真贯彻对外方针政策,切实按国际规范行事。

可见,国际贸易具有线长、面广、环节多、难度大、变化快的特点。凡从事国际贸易的人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原理、知识、技能与方法,还应学会分析和处理实际业务问题的能力,以确保社会经济效益的顺利实现。

二、国际贸易的分类

国际贸易范围广泛且性质复杂,可以从不同角度进行分类,主要的分类有七种:

(一)按商品流向划分:出口贸易、进口贸易、过境贸易、转口贸易、复出口贸易、复进口贸易。

出口贸易(Export Trade),指一国把自己生产的商品输往国外市场销售,又称输出贸易。如果商品不是因外销而输往国外,则不计入出口贸易的统计之中。如运往境外使馆、驻外机构的物品,或者携带个人使用物品到境外等。

进口贸易(Import Trade),指一国从国外市场购进用以生产或消费的商品,又称输入贸易。如果商品不是因购入而输入国内,则不计入进口贸易。同样,若不是因购买而输入国内的商品,则不称进口贸易,也不列入统计。如外国使、领馆运进自用的货物,以及旅客携带个人使用物品进入国内等。

过境贸易(Transit Trade),指甲国向乙国运送商品,由于地理位置的原因,必须通过第三国,对第三国来说,虽然没有直接参与此项交易,但商品要进出该国的国境或关境,并要经过海关统计,从而构成了该国进出口贸易的一部分。在过境贸易中,由于本国未通过买卖取得货物的所有权,因此,过境商品一般不列入本国的进出口统计中。

转口贸易(Intermediary Trade),是指本国从A国进口商品后再出口至B国的贸易,本国的贸易就称为转口贸易。转口贸易中的货物运输可以有两种方式:一种方式是转口运输,即货物从A国运入本国后再运往B国;另一种方式是直接运输,即货物从A国直接运往B国,而不经过本国。

复出口(Re-Export)贸易,指从国外输入的商品,没有在本国消费,且未经加工就再出口,称作复出口或复输出。如进口货物的退货、转口贸易等。

复进口(Re-Import)贸易,指输往国外的商品未经加工又输入本国,称作复进口或再输入。产生复进口的原因或者是商品质量不合格,或者是商品销售不对路,或者是国内本身就供不应求。从经济效益考虑,一国应该尽量避免出现复进口的情况。

(二)按商品形态划分:有形贸易和无形贸易。

有形贸易(Tangible Goods Trade),指买卖那些看得见、摸得着的具有物质形态的商品(如粮食、机器等)的交换活动。为了便于统计和分析,联合国秘书处于1950年公布了《国际贸易标



准分类》(Standard International Trade Classification, SITC)。1960年、1975年、1985年还分别对其作过三次修订。在这个标准分类中,把有形商品分为10大类(Section)、67章(Division)、261组(Group)、1033个分组(Sub-group)和3118个项目(Item)。SITC几乎包括了所有的有形贸易商品,每种商品都有一个五位数的目录编号。第一位数表明类,前两位数表示章,前三位数表示组,前四位数表示分组,五位数一起表示某个商品项目。例如,活山羊的标准分类编号为001.22。其中,0表示类,名称为食品及主要供食用的活动物;00表示章,名称为主要供食用的活动物;001表示组,名称为主要供食用;001.2表示分组,名称为活绵羊及山羊;001.22表示项目,名称为活山羊。

无形贸易(Intangible Goods Trade),指买卖一切不具备物质形态的商品的交换活动,例如运输、保险、金融、文化娱乐、国际旅游、技术转让、咨询等方面的提供和接受。无形贸易可以分为服务贸易和技术贸易。一般来说,服务贸易(Trade in Services)是指提供活劳动(非物化劳动)以满足服务接受者的需要并获取报酬的活动。为了便于统计,世界贸易组织的《服务贸易总协定》把服务贸易定义为四种方式:(1)过境交付,即从一国境内向另一国境内提供服务;(2)境外消费,即在一国境内向来自其他国家的消费者提供服务;(3)自然人流动,即一国的服务提供者以自然人的方式在其他国家境内提供服务;(4)商业存在,即一国的服务提供者在其他国家境内以各种形式的商业或专业机构提供服务。技术贸易(International Technology Trade)是指技术供应方通过签订技术合同或协议,将技术有偿转让给技术接受方使用。

有形贸易与无形贸易有一个鲜明的区别,即有形贸易均需办理海关手续,其贸易额总是列入海关的贸易统计,而无形贸易尽管也是一国国际收支的构成部分,但由于无须经过海关手续,一般不反映在海关资料上。但是,对形成国际收支来讲,这两种贸易是完全相同的。

然而,无形贸易在国际贸易活动中已占据越来越重要的地位。它的贸易额在最近几年接近于国际商品贸易额的1/4。不少发达国家的服务贸易额已占其出口贸易额的相当比重,有的(如美国)已达一半左右。近年来,服务贸易的增长速度明显快于有形贸易的增长速度,且继续保持着十分强劲的势头。特别是乌拉圭回合通过了《服务贸易总协定》,规定把服务贸易纳入国际贸易的规范轨道,逐步实现自由化,这将促使各国进一步大力发展服务贸易。我国提出的发展大经贸的工作思路,实际上就强调了发展无形贸易的重要意义。

(三)按境界标准划分:总贸易和专门贸易。这是由于国境和关境不一致所产生的统计标准。

总贸易(General Trade),指以国境为标准统计的进出口贸易。凡因购买输入国境的商品一律计入进口,凡因外销输出国境的商品一律计入出口。总贸易可以分为总进口和总出口。总进口是指一定时期内(如一年内)跨国境进口的总额。总出口是指一定时期内(如一年内)跨国境出口的总额。将这两者的总额相加,即总进口和总出口之和,称作总贸易(General Trade)额。世界上某些国家,如英国、日本、加拿大、澳大利亚等,采用总贸易方式来统计。

专门贸易(Special Trade),指以关境为标准统计的进出口贸易。凡因购买输入关境的商品一律计入进口,凡因外销输出关境的商品一律计入出口。专门贸易可以分为专门进口和专门出口。专门进口是指一定时期内(如一年内)跨关境进口的总额,专门出口是指一定时期内(如一年内)跨关境出口的总额。专门贸易(Special Trade)额是专门进口额与专门出口额的总和。显然,专门贸易与总贸易在数额上不可能相等,但两者都是指一国在一定时期时(如一年)对外贸易的总额。世界上某些国家,如美国、法国、意大利、德国、瑞士等,采用专门贸易方式来统计。

各国都按自己的统计方式公布对外贸易的统计数据,并向联合国报告。联合国公布的国际



贸易统计数据一般注明总贸易或专门贸易。过境贸易列入总贸易,不列入专门贸易。

(四)按贸易关系分:直接贸易和间接贸易。

直接贸易(Direct Trade),指商品直接从生产国(出口国)销往消费国(进口国),不通过第三国转手而进行的贸易,这两国之间的贸易称为直接贸易。

间接贸易(Indirect Trade),指商品从生产国销往消费国中通过第三国转手的贸易。对生产国和消费国来说,开展的是间接贸易,而对于第三国来说,则进行的是转口贸易。

直接贸易和间接贸易的区别是以货物所有权转移是否经过第三国(中间国)为标准,而与运输方式无关。直接贸易是生产国的商品通过第三国转运至消费国,间接贸易是生产国的商品直接运往消费国。

(五)按贸易国数目划分:双边贸易和多边贸易。

双边贸易(Bilateral Trade)是指两国政府之间商定的贸易规则和调节机制下的贸易。两国政府往往通过签订贸易条约或协定来规定贸易规则和调节机制,要求两国在开展贸易时必须遵守贸易条约或协定中的规定。双边贸易所遵守的规则和调节机制不适用于任何一个签约国与第三方非签约国之间开展的贸易。例如,在《中美贸易条约》下开展的中美贸易就是一种双边贸易。

多边贸易(Multilateral Trade)是指在多个国家政府之间商定的贸易规则和调节机制下的贸易。同样,多个国家政府之间也需要通过签订贸易条约或协定来规定贸易规则和调节机制,而且这些贸易规则和调节机制也不适用于任何一个签约国与其他非签约国之间的贸易。例如,世界贸易组织成员国间所开展的贸易就属于多边贸易。

(六)按清偿工具划分:自由结汇贸易和易货贸易

自由结汇贸易(Free-Liquidation Trade),指的是以国际货币作为清偿手段的国际贸易,又称现汇贸易。能够充当这种国际支付手段的,主要是美元、英镑、欧元和日元这些可以自由兑换的货币。反之,以经过计价的商品作为清偿手段的国际贸易,则称易货贸易(Barter Trade)或换货贸易。它的特点是,进口与出口直接相联系,以货换货,进出基本平衡,可以不用现汇支付。这就解决了那些外汇匮乏国家开展对外贸易的困难,再加上现在各国之间经济依赖性加强,有支付能力的国家有时也不得不接受这种贸易方式。因此,易货贸易在国际贸易中十分兴盛,大致已接近世界贸易额的1/3。

必须注意,倘若两国间签订了贸易支付协定,规定双方贸易经由清算账户收付款,则一般不允许进行现汇贸易。从清偿工具的角度看,这是一种特殊形式的国际贸易。

(七)按经济发展水平划分:水平贸易和垂直贸易。

水平贸易(Horizontal Trade),指经济发展水平比较接近的国家之间开展贸易活动。例如,北北之间、南南之间以及区域性集团内的国际贸易一般都是水平贸易。相反,经济发展水平不同的国家之间的贸易,称为垂直贸易(Vertical Trade)。这两类国家在国际分工中所处的地位相差甚远,其贸易往来有着许多与水平贸易大不一样的特点,南北之间贸易一般就属此类。区分和研究这两者的差异,对一国确定其对外贸易的政策和策略具有重要作用。

第二节 国际贸易行为规则

无论世界各国实行的是自由贸易政策,还是保护贸易政策,国际贸易规模不断扩大的趋势都日见明显。但任何加入国际贸易行列的国家或是商家都必须遵守国际贸易的游戏规则,因为它是保证国际贸易顺利进行的必要条件。



一、国际贸易惯例

(一) 国际贸易惯例及其形成条件

国际贸易惯例是指在国际贸易实践中被普遍承认和反复运用的一些习惯做法和通例。国际贸易惯例是在国际贸易的长期实践中逐渐形成的。早在12世纪、13世纪,地中海沿岸各国商业兴盛,各商业团体为了推动商品流通活动,并维护自身在经济活动中的利益,自行制定了一些规约。开始,这些规约只适用于一定的地区和行业。随着国际贸易的不断发展,它们的影响逐渐扩大,有的甚至在世界范围内流行,并一再被重复运用,于是便产生了国际范围内普遍流行的惯例。国际贸易惯例的形成应具备下列条件:

- (1) 它必须经过长期反复的实践而形成,并且是各国贸易商在经济活动中重复多次的;
- (2) 它必须经国际认可;
- (3) 它的内容比较明确和具有规范性;
- (4) 它不与现行法律冲突,也不违背公共秩序和良好风俗;

(二) 国际贸易惯例的特点

国际贸易惯例不同于一般的规约,也不是任何一国的某一习惯做法,它有自身的特点:

(1) 通用性。从区域上看,国际贸易惯例一般是在国际上大多数国家通用的,而非少数国家采用。

(2) 稳定性。从时间上看,国际贸易惯例将长久稳定延续,不因各国政策调整和经济波动所变动。

(3) 效益性。从结果上看,国际贸易惯例都是被国际贸易活动实践证明是成功的。按惯例办事,将会取得事半功倍的效果。

(4) 准强制性。从约束力上看,国际贸易惯例本身不是法律,但它一旦被有关方使用,就会对适用方具有法律约束力。

(三) 国际贸易惯例的作用

(1) 国际贸易惯例规范当事人的行为活动,协调当事人的权益关系,保证贸易活动在一定时期相对稳定地按照一定的规则和方式进行和发展,从而使贸易活动日益扩大化、稳定化。

(2) 国际贸易惯例的形成与发展有利于维护自由、公平合理的贸易关系。无论是大国还是小国,在惯例面前一律平等。例如,发展中国家可以利用国际贸易惯例来对付发达国家的贸易歧视,以维护发展中国家应有的贸易权益。

(3) 国际贸易惯例解决贸易纠纷。由于国际贸易惯例适用范围大于国际私法,因而以它作为解决贸易纠纷的依据,更易于被当事人接受。

(四) 主要的国际贸易惯例

贸易是出现最早的国际经济活动,主要的国际贸易惯例更为人所熟悉。已为各国对外经济贸易、运输、保险、商品检验、银行结算、共同海损理算,以及仲裁机构和法院等各界人士所熟知的国际惯例,主要涉及如下方面:

(1) 合同契约方面:

- ①《联合国国际货物销售合同公约》(1980年通过)
- ②英国《1893年货物买卖法案》(1973年修订)



③国际统一私法协会《国际商事合同通则》(1994年5月)

④国际商会《国际销售合同范本》(1997年6月)

(2) 价格术语方面:

①国际商会《2010年国际贸易术语解释通则》INCOTERMS2000

②国际法协会《1932年华沙—牛津规则》

③美国全国对外贸易协会《美国对外贸易定义》(1941年修订本)

(3) 支付方面:

①国际商会《跟单信用证统一惯例》(1993年修订本)ICC第600号出版物

②国际商会《托收统一规则》(1978年修订本)ICC第322号出版物

③1996年1月国际商会《最新托收统一规则》(URC522)

(4) 运输保险方面有:

①《统一提单的若干法律规则的国际公约》(1924年签订,即海牙规则)

②《修改统一提单的若干法律规则的国际公约的议定书》(1968年签订,即维斯比规则)

③《联合国1978年海上货物运输公约》(汉堡规则)

④国际商会《联合运输单证统一规则》(1975年修订)ICC第298号出版物

⑤国际海事委员会《1974年约克—安特卫普规则》

⑥英国《伦敦保险协会货物保险条款》(1982年修订,简称ICC1982.1.1)

⑦国际海事委员会《海运单统一规则》和《电子提单规则》(1990年)

⑧国际海事委员会《1994年约克—安特卫普规则》(1994年10月)

(5) 仲裁方面有:

①《联合国国际贸易法委员会仲裁规则》(1976年通过)

②《联合国承认和执行外国仲裁的公约》(1958年通过,简称纽约公约。我国1987年作互惠保留、商事保留)

③《国际商会调解与仲裁新规则》(1988年1月1日生效)

(6) 专利与商检方面:

①《保护工业产权巴黎公约》(1967年修订)

②《商标国际注册马德里协定》(1967年修订)

③《成立知识产权组织公约》(1967年签订)

④《商标注册条约》(1973年签订)

二、国际贸易条约和协定

(一) 国际贸易条约及其性质

国际贸易条约与协定是两个或两个以上的主权国家为了确定它们之间在经济贸易关系方面的权利与义务而缔结的书面协议。国际贸易条约与协定是以国际法为准则的,这是国际贸易条约与协定具有法律效力的依据。因此,它与国际贸易惯例不同,除了缔约各方已声明保留的条文外,均具有法律约束力。

(二) 国际贸易条约的结构

国际贸易条约一般由序言、正文和结尾三部分组成。序言通常载明缔约各方缔结贸易条约或协定所遵循的原则。正文是贸易条约的主要组成部分,它是关于缔约方权利、义务的具体规



定。结尾部分包括条约的生效、有效期限、延长或废止的程序、份数、文字等内容,还有订约地点及缔约方签名等。

第三节 国际贸易实务概述

国际贸易实务是一门主要研究国际商品交换的具体过程的学科,也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。从狭义上讲,国际贸易实务是国际货物的贸易。从广义上讲,国际贸易实务包括货物贸易、服务贸易和技术贸易。

一、国际贸易实务的研究对象、范围和内容

(一) 国际贸易实务的研究对象

国际贸易实务的研究对象是国际性商品交换的具体运作过程,包括该过程经历的环节、操作方法和技能,以及应遵循的法律和惯例等行为规范。国际贸易的标的包括货物、服务和技术。虽然当代服务贸易和技术贸易在国际贸易中已经占有相当大的比重,而且该比重还有上升的趋势,但是,无论是在我国还是在国际上,货物贸易仍然是国际贸易中最基本和最主要的部分,仍然在国际贸易中占有最大的比重。此外,有关技术贸易和服务贸易的业务做法,不少是从货物贸易的基本做法中脱离出来的,有的还是直接沿袭货物贸易的基本做法。

何谓“国际性”(Internationality)? 由于许多国家的法律和国际条约用了不同的标准对其下定义,因此,对同一笔交易,在是否具有“国际性”问题上,出现了不同的判定结果。综合来看,各国法律及国际条约对“国际性”的判定标准主要有:(1)买卖双方当事人的营业地是否处于不同的国家;(2)当事人是否具有不同的国籍;(3)订立合同的行为是否完成于不同的国家;(4)货物是否须由一国运往另一国。

联合国国际贸易法委员会在 1980 年制定的联合国《国际货物买卖合同公约》中采用单一的营业地标准,即以买卖双方的营业地点是否处于不同国家为标准。按此规定,如果买卖双方的营业地均设立在同一个国家,那么,即使他们所订立的合同要求将货物由一国运往另一国,或交付到另一个国家,或要约与承诺行为完成于不同的国家,该合同仍不认为具有国际性;反之,只要双方当事人的营业地设立在不同的国家,则即使他们所订立的合同是工厂交货,无须运出国境交付,这种合同仍被视为具有国际性,适用该公约。

如果当事人拥有多处营业地,则联合国的《国际货物买卖合同公约》规定采用最密切联系原则。例如,如果卖方在 A、B 两国均有营业地,买方只在 B 国有营业地,那么,双方签订的贸易合同是否具有国际性就需要看该合同及合同的履行与卖方哪一处营业地的关系最密切。如果合同及合同的履行与卖方在 A 国的营业地联系最密切,那么,该合同就具有国际性。如果合同及合同的履行与卖方在 B 国的营业地联系最密切,那么,该合同就不具有国际性。

(二) 国际贸易实务的研究范围和内容

国际贸易实务是一门综合应用性学科,它涉及的范围比较广,包括国际贸易理论和政策、国际商法、国际金融、国际市场营销、国际运输、国际保险等知识。它的内容主要有:

(1) 国际贸易法律规范

国际贸易实务活动需要在一定的法律规范下开展。只有这样,才能保证国际贸易持久、有序而健康地发展,才能保证贸易商的权益不受侵害。因此,国际贸易法律规范是开展国际贸易



实务的基本条件。掌握这方面的知识是很有必要的。从国际贸易的实践来看,国际贸易法律规范越来越重要了。

国际贸易法律规范以各国制定的有关贸易的法律为基础。由于各国法律制度存在着差异,因此,国家之间及国际组织制定的一系列条约(或称协定、公约等)在一定程度上调整了各国之间的法律关系,力求在国际上实施统一的法律规范。另外,由于各国法律及国际条约对国际贸易实务的很多具体细节问题难以做出规范,因此,往往会借用国际贸易中长期以来反复被使用的国际贸易惯例作为法律规范的补充。各国的法律、国际条约和国际惯例共同组成了国际贸易法律规范的框架,所以这三种知识是从事国际贸易实务活动必须要学习和掌握的。

(2) 国际贸易条件

贸易商为了实现各自的经济目的,在贸易中必然要提出一系列贸易条件。国际贸易主要围绕这些贸易条件进行,贸易商之间的谈判主要也是针对这些贸易条件展开。当各项贸易条件在贸易商之间达成一致意见后,会以合同的形式把这些条件确定下来,贸易商将各自按事先商定的贸易条件履行义务、完成交易,并最终获得期望的利益。所以,贸易条件是国际贸易实务活动的基本内容。对于每一笔交易来说,国际贸易条件应包括哪些内容,怎样确定这些贸易条件既对自己有利,又能让对方接受,都是贸易双方谈判中的重要内容。各种国际贸易术语对一部分基本贸易条件做出了规定,贸易商在运用国际贸易术语来确定贸易条件的同时,重点需要确定以下几个方面的条件:

① 商品条件。这方面包括商品品名和品质、数量、包装及商品检验。商品条件用来约束出口方应提交什么商品及怎样的商品,并要避免在这些方面产生争议。

② 价格条件。价格条件往往与国际贸易术语联系起来加以确定,因为价格构成与贸易术语是密切相关的,价格条件还包括佣金和折扣等。

③ 商品装运条件。装运条件用来确定出口方怎样把商品交给进口方。这方面包括装运时间、地点、运输方式、是否分批装运和转运、运输单据等。

④ 货运保险条件。考虑到商品在国际运输中可能会遇到风险乃至商品受损,因此,需要办理保险以保证把运输风险转嫁给保险公司。运输保险由哪一方办理、投保什么险别、保险费由哪方支付等问题都需要在贸易双方之间进行商定。

⑤ 支付条件。支付条件用来确定进口方如何向出口方按价款支付,并保证付款。包括支付工具、支付方式等。

⑥ 争议和违约处理条件。包括索赔、不可抗力和仲裁。

二、国际贸易方式

国际贸易方式是国际贸易实务中的一个重要内容。要发展对外贸易,就要研究和运用新型的国际贸易方式。在当代国际贸易中,已经有很多贸易方式被应用了。例如,以稳定贸易双方长期关系为目的的包销、代理和寄售;引起买家之间或卖家之间竞争的招标、投标和拍卖;以生产与贸易相结合的加工贸易;以进口与出口相结合的易货贸易、互购贸易、补偿贸易;以不转移货物所有权为特点的租赁贸易;以有特定组织形式和买卖公开竞争为特点的期货贸易;等等。

三、国际贸易实务的基本程序

国际贸易的业务环节很多,各个环节之间均有密切的内在联系。在实际业务中,不同的交易、不同的交易条件,其业务环节不尽相同。在具体工作方面,各个环节或需要先后交叉进行,或出现



齐头并进的情形。但无论是出口贸易,还是进口贸易,就基本业务程序而言,均可概括为以下四个阶段:交易前准备阶段,交易磋商和订立合同阶段,履行合同阶段,业务善后阶段。下面将分别从出口贸易与进口贸易两个方面,简单介绍各自基本的业务程序和不同阶段的主要工作内容。

(一) 出口贸易流程

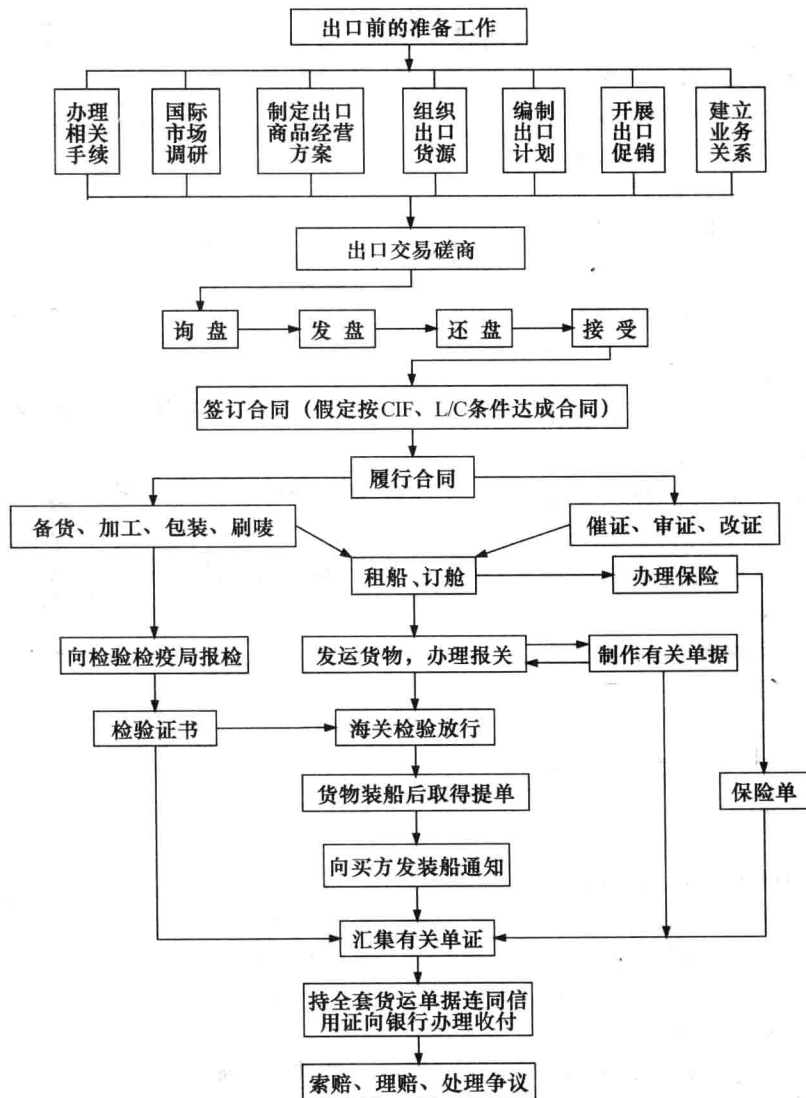
出口贸易的目的是将国内商品转移给国外买主,收取外汇。从具体操作看,首先本方要有可供销售的产品,同时要找到有意购买本方商品的国外客户,与其开展贸易洽谈并达成双方均同意的合同,之后按照约定安排货物出口并争取安全收汇。

(1) 出口交易前准备工作

在出口贸易中,交易对象都是国外商人,而国际市场情况错综复杂、变化多端,因此,在开展出口业务时,一定要充分做好各项前期准备工作。这些准备工作主要包括:对国际市场的调查研究和出口营销,寻找客户和建立业务关系,落实货源,制定出口商品的生产(收购)计划,制定出口商品经营方案,开展出口促销活动等。

(2) 出口交易磋商和合同订立

外贸企业在与选定的国外客户建立业务关系以后,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。磋商的内容主要是买卖货物的各种交易条件。交易磋商既可通过交换书信、数据电文(包括电报、电传、传真、EDI和电子邮件)等书面形式进行,也可以通过电话、当面谈判的口头形式进行。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。但是要达成交易或订立合同的基本程序是:一方向另一方发盘,另一方对该发盘作出接受。除另有约定外,国际货物买卖合同于对发盘的接受生效时即告订立。然而,在实际业务中,为了明确责任并便于履行,或使口头合同



式进行。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。但是要达成交易或订立合同的基本程序是:一方向另一方发盘,另一方对该发盘作出接受。除另有约定外,国际货物买卖合同于对发盘的接受生效时即告订立。然而,在实际业务中,为了明确责任并便于履行,或使口头合同



生效,通常还需当事人双方签署一份有一定格式的书面合同,例如出口销售合同或售货确认书。

(3)出口合同的履行

出口贸易合同签订后,买卖双方按合同规定在享有各自权利的同时必须承担各自的义务。合同履行是实现买卖双方当事人各自的经济目的、实现货物和资金按约定方式转移的过程。既是一种经济行为,又是一种法律行为。在履行出口合同时,出口企业必须遵循重合同、守信用的基本原则,严格按照合同规定对外履行其应尽的义务。

出口合同履行程序的繁简度取决于所使用的贸易术语和付款方式等。在我国的出口业务中,多数采用 CIF 条件成交,并且一般采用信用证付款方式。以采用 CIF 价格条件成交并采用信用证付款为例,出口合同履行程序主要包括货(备货、申报检验)、证(催证、审证、改证)、运(租船订舱、报关和保险)、款(制单结汇)等环节。

(4)出口业务善后

出口企业只要按照信用证规定的条款完成发货任务,在单单相符、单证相符的情况下,就可以安全取得货款。至此,出口企业就完成了出口活动。但别忘记,还有一些国内的善后手续需要办理,主要是出口收汇核销和出口退税两项工作。出口企业应按有关政策及时向外汇管理部门及税务部门办理出口收汇核销和出口退税手续。

(二)进口贸易流程

进口贸易的业务程序也分为:交易前准备、交易磋商、合同订立、合同履行、业务善后五个阶段。其具体内容中有许多地方与出口贸易相同,如市场调研、物色客户、建立业务关系、交易磋商、签订合同等。

(1)进口交易前准备工作

