

创新型国际化教育研究项目

国际贸易实务



普通高等教育「十二五」经济管理类规划教材

曹旭平 主 编
唐 娟 袁雪松 副主编



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

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



普通高等教育“十二五”经济管理类规划教材
创新型国际化教育研究项目

国际贸易实务

曹旭平 主编

唐娟 袁雪松 副主编

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书内容按进出口流程分为四个部分:第一部分为国际贸易交易磋商及交易前的准备;第二部分为进出口合同及合同中的条款;第三部分为进口、出口合同的履行;第四部分为国际贸易方式。本书的每章后面均配有相关习题,以帮助学生更好地掌握全章的知识点。另外,本书还附加了很多阅读材料以及单据原件,以利于学生知识面的拓展及实际业务能力的提高。本书每章相关的阅读材料、关键词汇、习题解答以及电子课件,可以在华信教育资源网上免费下载使用。

本书适合作为普通高等院校经济管理类本、专科学生的教材,也可作为外贸培训及外贸业务员的参考资料。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/曹旭平主编. —北京:电子工业出版社,2011. 12

普通高等教育“十二五”经济管理类规划教材

ISBN 978-7-121-15284-9

I. ①国… II. ①曹… III. ①国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 242752 号

策划编辑:谭海平

责任编辑:王二华 文字编辑:张岩雨

印 刷:北京市顺义兴华印刷厂

装 订:三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本:787×980 1/16 印张:23 字数:463 千字

印 次:2011 年 12 月第 1 次印刷

定 价:39.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。

前 言

近十余年来,我国新建本科院校数量迅速增加到 260 多所,它们以应用型本科教育为发展目标,培养掌握高新技术并能熟练应用的高级专门人才。但与应用型本科院校的迅猛发展相比,与之配套的教材建设相对落后,不太适应应用型本科的教学和学习。目前国内针对应用型本科院校经济管理类专业的国际贸易实务教材同样如此。

鉴于以上原因,编者根据多年教学 and 实践经验,针对应用型本科教学的特点,组织编写了本书。本书以进出口流程为主线,按照各贸易环节顺序展开编写,强调应用性。本书习题、现实案例比重加大,同时穿插各类阅读材料及单据原件,有利于学生知识面的拓展及实际业务能力的提高。本书改变了传统教材偏重出口贸易实务的倾向,加大了对进口贸易流程环节及其注意事项的阐述。另外,本书强调内容新、案例新,全面应用 UCP600。考虑到 2010 年国际贸易术语解释通则并未在外贸企业普及,因此本书仍主要阐述 2000 年国际贸易术语解释通则,同时又对 2010 年国际贸易术语解释通则与 2000 年国际贸易术语解释通则的区别进行了阐述。

本书各章内容及建议学时分配如下:

各 章 内 容	建 议 学 时	各 章 内 容	建 议 学 时
第 1 章 国际贸易基本流程及适用法律	2	第 9 章 国际货物运输保险	4
第 2 章 交易前的准备	2	第 10 章 国际货款结算	4
第 3 章 出口交易磋商	2	第 11 章 进出口商品检验	2
第 4 章 国际货物买卖合同	2	第 12 章 争议预防与处理	2
第 5 章 国际贸易术语	4	第 13 章 出口合同履行	2
第 6 章 品质、数量及包装	2	第 14 章 进口合同履行	2
第 7 章 进出口商品价格	4	第 15 章 国际贸易方式	2
第 8 章 国际货物运输	4	合计	40

本版教材由常熟理工学院曹旭平、袁雪松、姜友林,南京邮电大学唐娟,西安培华学院唐学学等五位老师编写而成,其中曹旭平担任主编,唐娟、袁雪松担任副主编,各章节编写人员分工如下:曹旭平(第 1、8、9 章),唐娟(第 5、6、13、14 章),袁雪松(第 7、10 章),唐学学(第 2、3、4 章),姜友林(第 11、12、15 章)。曹旭平对全书进行了审阅、修改及补充。由于国际贸易的发展日新月异,加之编者的水平有限,书中若有失误和疏漏之处,敬请广大读者批评指正。

编 者

目 录

第1章 国际贸易基本流程及适用法律	1	第3章 出口交易磋商	32
1.1 国际贸易基础知识	1	3.1 出口交易磋商形式与内容	33
1.1.1 国际贸易特点	2	3.1.1 出口交易磋商形式	33
1.1.2 国际贸易基本概念	3	3.1.2 出口交易磋商内容	33
1.2 国际贸易实务的基本业务流程	5	3.2 出口交易磋商的一般程序	33
1.2.1 出口贸易流程	5	3.2.1 询盘	34
1.2.2 进口贸易流程	6	3.2.2 发盘	34
1.2.3 国际贸易实务的主要内容	7	3.2.3 还盘	38
1.3 国际贸易适用法律与惯例	10	3.2.4 接受	40
1.3.1 国际贸易法律与惯例	10	习题	42
1.3.2 国际贸易遵循的准则	13	第4章 国际货物买卖合同	46
习题	14	4.1 国际货物买卖合同的含义及特点	47
第2章 交易前准备	16	4.1.1 国际货物买卖合同的 特点	47
2.1 国际商品市场调研	17	4.1.2 合同的种类	48
2.1.1 国际商品市场调研 内容	18	4.1.3 合同订立的基本原则	49
2.1.2 国际商品市场调研 方法	20	4.1.4 合同的订立	51
2.2 交易前的准备	25	4.2 国际货物买卖合同的 成立条件	52
2.2.1 出口交易前的准备 工作	25	4.2.1 要约生效时间	52
2.2.2 进口交易前的准备 工作	26	4.2.2 承诺生效时间	52
2.3 国际商务谈判方法与 技巧	27	4.2.3 附加条件的承诺及逾期 承诺的效力	53
2.3.1 国际商务谈判概念 及重要性	27	4.3 贸易合同的形式和内容	53
2.3.2 国际商务谈判的方法 与技巧	28	4.3.1 贸易合同形式	53
习题	31	4.3.2 贸易合同内容	55
		习题	57
		第5章 国际贸易术语	59
		5.1 有关贸易术语的国际惯例	59
		5.1.1 国际贸易术语含义、 起源及作用	59

5.1.2	有关贸易术语的 国际惯例	62	7.1.3	贸易术语的选用	120
5.2	贸易术语	68	7.1.4	价格条款的约定	123
5.2.1	E 组贸易术语	68	7.2	佣金和折扣	124
5.2.2	F 组贸易术语	69	7.2.1	佣金 (Commission)	124
5.2.3	C 组贸易术语	72	7.2.2	折扣 (Discount)	124
5.2.4	D 组贸易术语	76	7.3	出口商品的价格核算	125
5.3	贸易术语的变形及选用	80	7.3.1	出口报价核算	125
5.4	2010 年国际贸易术语 解释通则	83	7.3.2	出口还价核算	130
习题		85	7.3.3	出口成交核算	131
第 6 章	品质、数量及包装	88	7.3.4	出口商品盈亏核算	131
6.1	商品的品名	89	7.4	进口商品的价格核算	133
6.1.1	品名条款及其意义	89	7.4.1	进口商品价格核算	133
6.1.2	品名条款的内容	89	7.4.2	进口商品盈亏核算	136
6.1.3	规定品名条款的 注意事项	90	习题		137
6.2	商品的品质	91	第 8 章	国际货物运输	140
6.2.1	品质条款及其 表示方法	94	8.1	海洋运输	141
6.2.2	规定品质条款的 注意事项	97	8.1.1	海洋运输的特点	141
6.3	商品的数量	98	8.1.2	国际货物海运航线	142
6.3.1	数量条款及度量衡 制度	99	8.1.3	海洋运输的经营方式	144
6.3.2	计量单位和计量 方法	100	8.2	其他运输方式	152
6.3.3	规定数量条款的 注意事项	102	8.2.1	铁路运输 (Rail Transport)	152
6.4	商品的包装	104	8.2.2	航空运输 (Air Transport)	152
6.4.1	包装的种类	106	8.2.3	邮政运输 (Post Transport)	153
6.4.2	包装标识	108	8.2.4	联合运输 (Combined Transport)	153
6.4.3	中性包装和定牌	109	8.3	合同中的运输条款	158
6.4.4	规定包装条款的 注意事项	110	8.3.1	装运时间	158
习题		112	8.3.2	装运港和目的港	159
第 7 章	进出口商品价格	116	8.3.3	分批装运和转船	159
7.1	国际贸易价格条款	116	8.3.4	其他条款	161
7.1.1	作价办法	116	8.4	国际货物运输单据	162
7.1.2	计价货币的选择	118	8.4.1	海运提单	162
			8.4.2	其他运单	167
			习题		168
			第 9 章	国际货物运输保险	171
			9.1	海上货物运输保险	172

9.1.1	海上货物运输保险 风险	172	10.3.4	信用证的内容	229
9.1.2	海上损失 (Marine Losses)	173	10.3.5	信用证业务的 特点	232
9.1.3	海上费用 (Expenses & Charges)	176	10.3.6	信用证的种类	234
9.2	海运保险险别与条款	176	10.3.7	《跟单信用证统一 惯例》	239
9.2.1	海运货物保险的 基本险别	176	10.3.8	信用证条款的主要内容及 审核与修改	241
9.2.2	海运货物保险的 附加险	179	10.4	国际保理业务	243
9.2.3	海运货物保险的 专门险	182	10.4.1	国际保理业务 含义	243
9.2.4	伦敦保险协会海运货物 保险条款	183	10.4.2	国际保理业务当事人 及流转程序	243
9.3	陆运、空运与邮包 运输保险	187	10.4.3	国际保理业务流程 及特点	243
9.3.1	陆运货物运输保险	187	10.5	各种支付方式选用	245
9.3.2	空运货物保险	187	10.5.1	影响选择结算方式的 因素	245
9.3.3	邮包运输保险	188	10.5.2	多种支付方式结合 使用技巧	246
9.4	国际货物运输保险实务	188	10.6	国际贸易合同中的 支付条款	248
9.4.1	出口货物和进口货物 运输保险	189	10.6.1	汇付与托收支付 条款	248
9.4.2	货物运输保险实务	189	10.6.2	信用证支付条款	250
习题		197	习题		253
第10章	国际货款结算	201	第11章	进出口商品检验	257
10.1	支付工具	201	11.1	国际贸易商品检验 意义及内容	258
10.1.1	汇票	202	11.1.1	国际贸易商品检验 概念	258
10.1.2	本票	206	11.1.2	国际贸易商品检验的 意义	259
10.1.3	支票	208	11.1.3	国际贸易商品检验的 内容	260
10.2	汇付和托收	210	11.2	检验机构及法定检验	263
10.2.1	汇付	210	11.2.1	国际商品检验 机构	263
10.2.2	托收	213	11.2.2	国内商品检验 机构	264
10.3	信用证	222			
10.3.1	信用证的含义与 性质	223			
10.3.2	信用证方式的 当事人	224			
10.3.3	信用证方式的 业务流程	226			

11.2.3	法定检验	265	13.1.1	出口备货	295
11.3	检验时间和地点	269	13.1.2	出口报验	297
11.3.1	在出口国检验	269	13.2	催证、审证和改证	299
11.3.2	在进口国检验	269	13.2.1	催证	299
11.3.3	在出口国检验,进口国 复验	270	13.2.2	审证	300
11.4	检验证书类型及作用	271	13.2.3	改证	303
11.4.1	国际贸易商检证书的概念	271	13.3	出口托运与制单结汇	304
11.4.2	商检证书的种类及 作用	271	13.3.1	出口托运	304
11.5	国际贸易商品检验 工作程序	273	13.3.2	制单结汇	306
习题		275	习题		314
第12章	争议预防与处理	277	第14章	进口合同履行	317
12.1	索赔	278	14.1	开立信用证	318
12.1.1	争议与索赔	278	14.1.1	开证申请	318
12.1.2	违约责任及法律 规定	279	14.1.2	开证的注意事项	320
12.1.3	合同中的索赔条款	279	14.2	办理运输和保险	322
12.1.4	定金罚则	281	14.2.1	办理运输	322
12.2	不可抗力	282	14.2.2	办理保险	323
12.2.1	不可抗力的含义	282	14.3	审单和支付	323
12.2.2	不可抗力原因及 认定条件	283	14.3.1	审单	324
12.2.3	不可抗力事件的 处理	283	14.3.2	付款与拒付	326
12.2.4	不可抗力条款的 规定方法	284	14.4	接货与报关	328
12.3	仲裁	285	14.4.1	接货	328
12.3.1	仲裁定义及特点	285	14.4.2	进口货物征税	329
12.3.2	仲裁机构	286	14.4.3	进口报关	330
12.3.3	仲裁协议形式 与作用	286	14.5	进口货物检验	332
12.3.4	仲裁条款	287	14.5.1	进口货物检验流程	332
12.3.5	中国与外国有关仲裁 裁决的比较	288	14.5.2	入境检验需要的 文件	335
习题		292	14.6	进口索赔	335
第13章	出口合同履行	294	习题		340
13.1	备货与报验	295	第15章	国际贸易方式	343
			15.1	独家经销与代理	343
			15.2	寄售与展卖	345
			15.3	招投标与拍卖	347
			15.4	期货交易与套期保值	347
			15.5	对销贸易与加工贸易	350
			15.6	电子商务与无纸贸易	353
			习题		357
			参考文献		359

第 1 章 国际贸易基本流程及适用法律

教学目的和要求

通过学习,要求学生掌握国际贸易的特点及基本概念、国际贸易实务的基本业务流程、国际贸易实务的主要内容、国际贸易的适用法律及遵循准则;重点掌握国际贸易惯例、国际公约及协定的相关知识。

学习重点与难点

1. 国际贸易特点及基本概念;
2. 国际贸易实务的基本业务流程;
3. 国际贸易的适用法律及遵循准则;
4. 国际贸易实务的主要内容。

引子

当今世界,各国经济合作日益密切,真正意义上的全球经济正在形成,而国际贸易无疑是联系各国经济最基本和最重要的形式之一。伴随着 2001 年的人世,中国经济发展与世界的关系日趋紧密,目前中国经济发展的国际依存度已高达 70% 以上,国际贸易已成为中国经济的重要组成部分。熟悉国际贸易惯例和法律规范,掌握从事国际贸易的基本技能已经不仅仅是对专门从事国际贸易活动的人员的要求,而且对于经济专业、管理专业、财会专业的工作者来说也是必须的。

典型案例

2007 年,我某外贸公司派遣贸易小组赴美购买设备,双方在纽约已就设备规格、单价、数量等主要条款达成口头协议。小组离开美国时向对方表示,回京后缮制合同,由双方签字后生效。回京后,用户撤回进口委托,合同无法签署,信用证也未开出。美方敦促中方履约,否则将在美起诉中方公司。试分析中方公司应如何处理此案,理由是什么? 通过本章内容的学习,此问题可以得出答案。



1.1 国际贸易基础知识

世界各国的经济正在通过国际贸易紧密地联系在一起,国际贸易对国民经济的影响已反映在生活的各个角落,并且成为人们每日所要接触事物中的一种。国际贸易是

指世界各国(或地区)之间商品和劳务的交换活动。这种交换活动因为发生在世界范围内,所以又称为世界贸易(World Trade)或全球贸易(Global Trade)。国际贸易主要由各国或地区的对外贸易构成,是世界各国对外贸易的总和,它既包含有形商品(实物商品)的交换,又包含无形商品(劳务、技术等)的交换。

1.1.1 国际贸易特点

由于受到交易条件、交易环境、法律制度和经济条件的影响,国际贸易比国内贸易更复杂、更困难,主要体现在以下几个方面。

1. 国际贸易是一项涉外性质的商务活动

由于国际货物贸易是涉外的商务活动,因此,在对外交往中,不仅要考虑经济效益,还应配合外交活动,认真贯彻国家的对外方针政策,切实按国际规范行事,恪守“重合同、守信用”的原则,树立良好的对外形象,做好 SA8000 等相关认证。

2. 国际贸易市场潜力巨大

广阔的世界市场给国际贸易发展带来巨大的拉动力。据统计,目前全世界共有 190 多个独立国家,总人口达 70 亿,这样一个范围和人口的市场是任何一个国家的国内市场所不能比拟的。此外,国际贸易面对的是一个多层次、多维体的市场。由于种族、习惯及经济水平的差异,各国的需求层次和数量存在较大差别,这是多国经济交易开展的必备条件,同时也是形成有效市场的基本前提。

3. 国际贸易风险大

国际贸易风险远大于国内贸易,其风险主要体现在以下几个方面。

① 政治风险。由于各国间的政治关系经常处于变动之中,故经济政策也经常变动,封锁、禁运和贸易制裁时有发生,这大大加剧了国际贸易的不稳定性和不确定性。

② 经济风险。在国际贸易中,交易双方的成交量一般较大,商品在经过长途运输和储存的过程中,可能遇到各种自然灾害和其他外来风险,同时,国际市场汇率经常浮动,商品价格瞬息万变,这都会给当事人造成巨大的经济损失。

③ 交易风险。国际贸易商人信誉不同,企业机构复杂,很容易产生欺诈行为,稍有不慎,就可能上当受骗,甚至会使经营者蒙受严重的经济损失。由此可见,从事国际贸易的风险要远大于国内贸易。

4. 国际贸易交易环节复杂

国际货物买卖的双方,从商订到履行合同的过程中,除要处理交易自身存在的矛盾和斗争外,还要与很多中介部门打交道(如商检、运输、保险、金融、铁路、港口和海关等),任何一个环节出现问题,都会影响到整笔交易的顺利进行。再加上交易当事

人分属不同国家和地区,往往涉及不同国家的法律、贸易惯例和经贸政策之间的协调,更增加了贸易的复杂性。

5. 国际贸易交易难度大

由于国际市场广阔、线长面广、中间环节多、情况复杂及风险大,而且还有制度、法律和语言文字上的差异,使得从事国际贸易的难度增大。例如,中国白象电池出口英国受到冷遇、台湾地区进口的吉百利巧克力销售情况并不理想。因此,对外贸易的从业人员不仅要有较高的政治素质、业务素质,而且还应具有较高的洞察力和应变力,以及独立分析和解决问题的能力。

1.1.2 国际贸易基本概念

1. 进出口 (Export and Import) 和贸易差额 (Balance of Trade)

出口是指将本国生产或加工的商品(包括劳务)运往国外市场进行销售的贸易活动;进口就是将外国商品(包括劳务)购买后输入本国市场进行销售的贸易活动。另外,当外国商品进口以后未经加工制造又出口时,称为复出口(Reexport);反之,本国商品出口后,在国外未经加工又重新输入本国国内称为复进口(Reimport)。贸易差额指一国在一定时期(如1年)内出口值与进口值之间的差额,即贸易差额=出口值-进口值。如果出口值大于进口值,就称为贸易顺差,又叫出超、盈余、黑字;如果出口值小于进口值,就称为贸易逆差,又叫入超、亏损、赤字;如果二者相等,就称为贸易平衡。

2. 贸易值 (Value of Foreign Trade) 和贸易量 (Quantum of Foreign Trade)

贸易值又称为贸易额,是用货币表示的反映贸易规模的指标,是衡量对外贸易状况的重要指标。贸易量是指剔除价格变动因素以后,用不变价格表示贸易发展规模的一个指标。

3. 对外贸易依存度 (Ratio of Dependence on Foreign Trade)

对外贸易依存度是指一国国民经济对进出口贸易的依赖程度,是以本国对外贸易(进出口总额)占GNP(国民生产总值)或GDP(国内生产总值)多少比重为标志的。

4. 有形贸易 (Tangible Trade) 和无形贸易 (Intangible Trade)

有形贸易是指贸易双方交易的商品是具体的、有形的实物商品,因为这些商品看得见,摸得着,故称为有形贸易,有时也被称为货物贸易(Goods Trade)。无形贸易是指在国际贸易活动中所进行的没有物质形态的商品的交易,在国与国的交换中,交换标的物不是有形的商品。无形贸易一般包括服务贸易和技术贸易。

5. 直接贸易 (Direct Trade)、间接贸易 (Indirect Trade) 和转口贸易 (Entrepot Trade)

直接贸易是商品直接从生产国销往消费国,不通过第三国而进行的贸易,即指

进出口两国直接达成的交易。间接贸易则是指商品生产国与消费国通过第三国进行商品买卖的行为(前面提到的过境贸易就是间接贸易的一种方式)。转口贸易又称为中转贸易,是区别于商品生产国与商品消费国直接买卖商品的直接贸易行为而言。

6. 总贸易(General Trade)和专门贸易(Special Trade)

总贸易是指进出口以国境为标准,凡进入国境的商品一律列为进口,离开国境的商品一律列为出口,前者称为总进口,后者称为总出口,总进口额加上总出口额就是一国的总对外贸易额,采用这种方法划分的有美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚等 90 多个国家或地区,我国的对外贸易额计算也属于总贸易的统计方法。专门贸易是指进出口以关境为标准,进入一国关境的货物就是本国的进口,离开一国关境的货物就是本国的出口,前者称为专门进口,后者称为专门出口,专门进口额加上专门出口额是一国的专门贸易额。目前采用这种方法划分的国家有德国、意大利、瑞士等国家。由于自由贸易区、经济特区、保税区等特区的存在,关境与国境往往是不一致的,也就有了总贸易和专门贸易的区别。以保税区为例,其虽然在国境之内,但却在关境之外;在自由贸易区的情况下,区内各国的关境是统一的,此情况下的关境大于国境。

7. 贸易条件(Terms of Trade,简称 TOT)

贸易条件是指出口商品与进口商品的交换比率,或说出口价格与进口价格之间的比率,故又称为交换比价。

例如,某国以 1997 年为基准年,其进出口价格指数均为 100,若 2001 年出口价格上涨了 6%,进口价格下降了 2%,其贸易条件如何变化?

以 1997 年为基期,其贸易条件指数 = (出口价格指数 ÷ 进口价格指数) × 100

$$\text{出口价格指数} = 100 + 100 \times 6\% = 106$$

$$\text{进口价格指数} = 100 - 100 \times 2\% = 98$$

因此, $\text{TOT} = (106 \div 98) \times 100 = 108.2$ 。

因为 $\text{TOT} = 108.2 > 100$,所以说明贸易条件有所改善,即 1997 年 1 个商品出口换回 1 个外国商品,而 2001 年由于出口价格上升,进口价格下降,出口 1 个商品就可换回 1.082 个外国商品,说明比较 1997 年贸易条件有所好转。应该指出的是,这种贸易条件的改善或恶化是就进出口时期与基期比较而言的,因而这个指标是相对的。

8. 国际贸易商品结构(Composition of Foreign Trade)

国际贸易商品结构是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成比例,即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额之比,通常以其在世界出口贸易额中所占的比重来表示。进出口商品结构是指一国对外贸易中各商品组成部分在贸易总体中的地位、性质以及相互间的比例关系。

9. 国际贸易地理方向 (International Trade by Regions)

国际贸易地理方向是指世界各洲、各国(或地区)参加国际商品流通的水平,即世界贸易额的国别分布或洲别分布情况,它反映了各国或各洲在国际贸易中的地位。

应用案例 1-1

奔驰公司是世界十大汽车公司之一,创立于1926年,它的前身是1886年成立的奔驰汽车厂和戴姆勒汽车厂。1926年两厂合并后,叫戴姆勒—奔驰汽车公司,简称奔驰汽车公司。奔驰公司总部设在德国斯图加特,雇员总数为18.5万人,年产汽车60万辆。产品有奔驰W124、奔驰R129和奔驰W126等三大系列,“精美、可靠、耐用”是奔驰汽车标榜的宗旨。

奔驰公司是国际化的企业,在国内有6个子公司,国外有23个子公司,在世界范围内都设有联络处、销售点以及装配厂。奔驰汽车的生产也实现了国际化,例如燃料箱、防风玻璃在英国生产,雨刮、涡轮增压器在美国生产,发动机组在芬兰生产,三角皮带和转向盘轴分别在意大利和法国生产。国际化的生产模式有效地压缩了零部件采购成本,缩短了新车型开发周期,降低了产品成本,实现了利润的突破。观摩一辆奔驰汽车的生产,你能够清楚地感受到什么?

案例分析题

通过一辆奔驰汽车的生产,我们能够清楚地感受到贸易经济的一体化。奔驰汽车主要零件的生产在世界工厂中完成,燃料箱、防风玻璃在英国生产,雨刮、涡轮增压器在美国生产,发动机组在芬兰生产,三角皮带和转向盘轴分别在意大利和法国生产,最终在德国组装成一辆车。由此可以看出,国际分工是世界贸易发展的前提。

1.2 国际贸易实务的基本业务流程

国际贸易根据商品流向分为进口贸易和出口贸易两类,其贸易过程涉及许多部门和环节。在进出口业务操作中要注意每个工作环节的内容及其相互之间的关系,以提高工作效率和经济效益。本节将分别介绍出口贸易流程和进口贸易流程。

1.2.1 出口贸易流程

出口贸易流程一般分为4个阶段:交易前的准备、交易磋商与签约、贸易合同的履行和善后处理。

1. 交易前的准备

为了使交易顺利进行,在出口交易之前必须做好各项准备工作,包括制订出口经营方案;编制出口计划,报有关部门批准;申请出口许可证;对交易产品的生产进行可

行性研究;落实货源,做好货物收购、进货、调运、储存和加工整理工作;选择交易磋商人员;通过各种渠道调查研究国外市场情况,包括商品的市场占有情况、竞争情况、市场价格情况及市场容量等;对有关交易对象的资信情况进行调查,包括交易对象的资本实力、背景,交易对象的性质、规模、业务范围、经营能力、经营作风,等等。这些准备工作是进行出口贸易之前必不可少的,必须认真对待。

2. 交易磋商与签约

交易磋商是出口贸易业务中的一个重要环节,是出口贸易合同成立的基础和依据。交易磋商可以通过口头形式进行,也可以通过书面的形式进行。交易磋商一般包括询盘、发盘、还盘和接受4个环节,其中发盘和接受是必要环节。交易磋商的最终目的是为了达成协议即订立贸易合同。

3. 合同的履行

贸易合同一经成立,就具有了法律上的约束力,交易的任何一方不得擅自变更或解除合同。出口商在订立合同后要认真做好履行合同的各项工作,包括备货、审证(催证、改证)报验、租船订舱、投保、报关装运及制单结汇等。

4. 出口贸易的善后处理

由于国际贸易的环节多、风险大,运作也比较困难,在履行合同的过程中当事人有可能出现违约的情况,从而影响交易的正常进行,产生贸易纠纷。及时有效地处理贸易争议和纠纷对于交易双方都是至关重要的。因此,妥善处理善后工作也是国际贸易流程当中一个不可缺少的环节。

4个环节中,第2和第3部分环节内容最为复杂,从联络外商发盘直至出口退税环节的每项操作细致流程图如图1-1所示,图中详细内容在后续章节中会详细介绍。

1.2.2 进口贸易流程

进口贸易流程和出口贸易流程有相似的地方,也有许多不同之处,在学习的时候应与出口贸易进行对照,以便更好地掌握进出口贸易各自的程序。进口贸易流程大体分为4个基本阶段,即交易前的准备、交易磋商与签约、履行合同和善后处理。

1. 交易前准备工作

进口贸易在交易前应做好各项准备工作,以保证贸易顺利进行。交易前的准备工作包括制订具体的进口经营方案以及填制和审查订货卡片,申请进口许可证,选择交易磋商人员,对市场进行调查研究,对交易对象的资信情况进行调查等。

2. 交易磋商与签约

进口贸易的交易磋商也包括询盘、发盘、还盘和接受4个环节,在询盘过程中一般要“货比三家”,选择最有利的贸易伙伴。达成进口交易后,应签订购货合同或购货确认书。

3. 履行合同

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,买方履行合同的程序,一般包括下列事项:按合同规定向银行申请开立信用证;及时派船到对方口岸接运货物,并催促卖方备货装船;审核有关单据,在单证相符时付款赎单,办理进口报关手续,并验收货物。

4. 善后处理

当贸易双方有违约行为或产生贸易纠纷时,要及时有效地进行处理,以免产生不必要的后果。

1.2.3 国际贸易实务的主要内容

1. 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、费用和双方责任划分的专门用语。在国际贸易业务中,人们经过反复实践,逐渐形成了一套习惯做法,把这种习惯的做法用某种专门的商业用语来表示,便出现了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义,不同的贸易术语,不仅表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任,而且也影响成交商品的价格。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和正确履行合约与处理履约当中的争议,外经贸人员必须熟悉国际上通行的各种贸易术语的含义及有关贸易术语的国际惯例。

2. 合同条款

合同是交易双方履约的依据,并具有法律效力。按照各国的法律规定,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义务关系是国际贸易实务的基本内容。国际货物买卖合同主要包括商品品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力及仲裁等交易条件,本书就上述条款做出了符合国际惯例和各国法律规定的通行解释,并对订立合同条款时应注意的问题做了比较详细的说明。

3. 合同的商订

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,双方之间就确立了合同关系。由于国际贸易的任何一笔交易都是从磋商合同开始的,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。因此,了解商务谈判的程序及其法律效力是非常必要的。国际贸易实务的主要内容之一就是合同订立

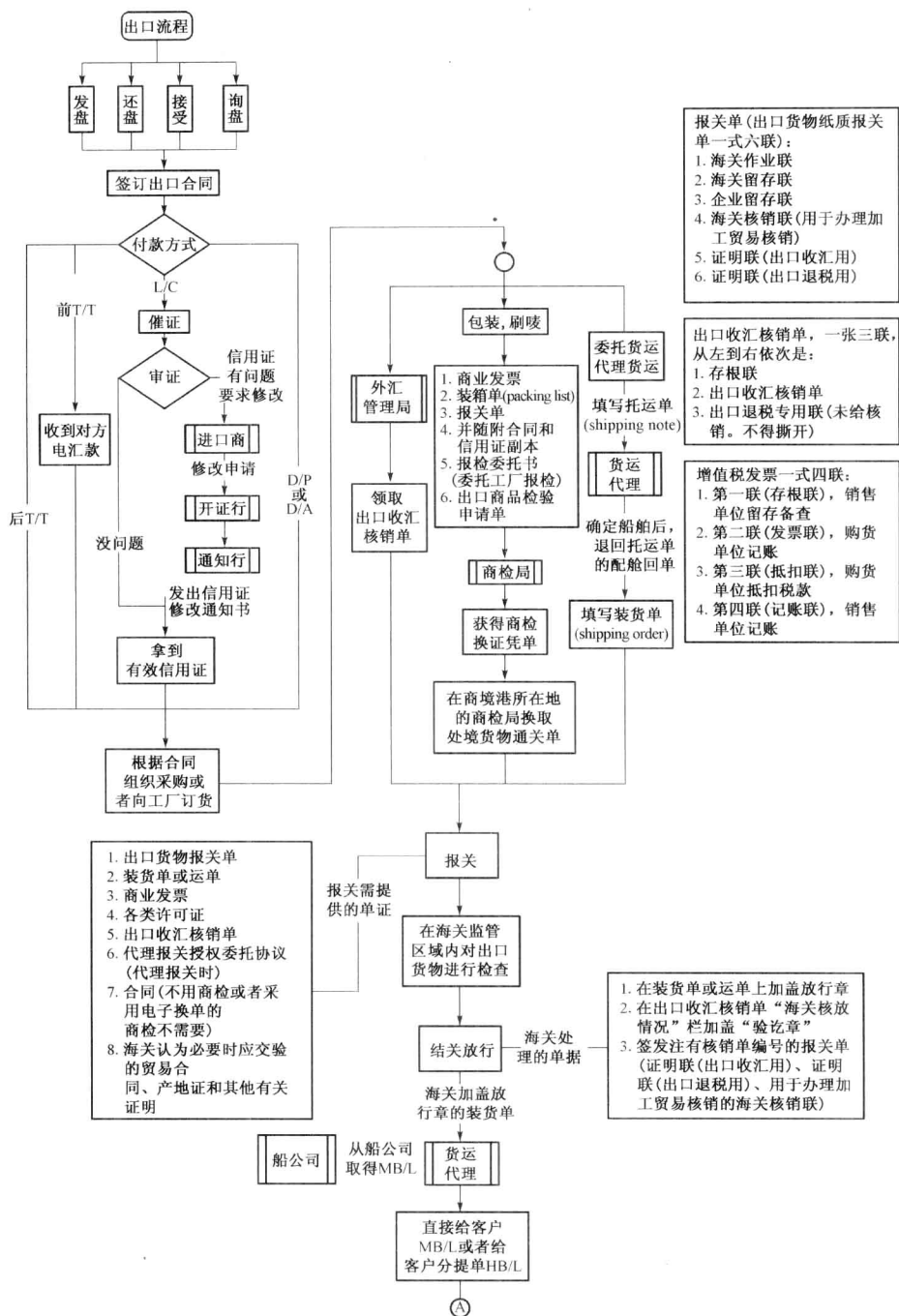


图 1-1 出口贸易流程主要环节

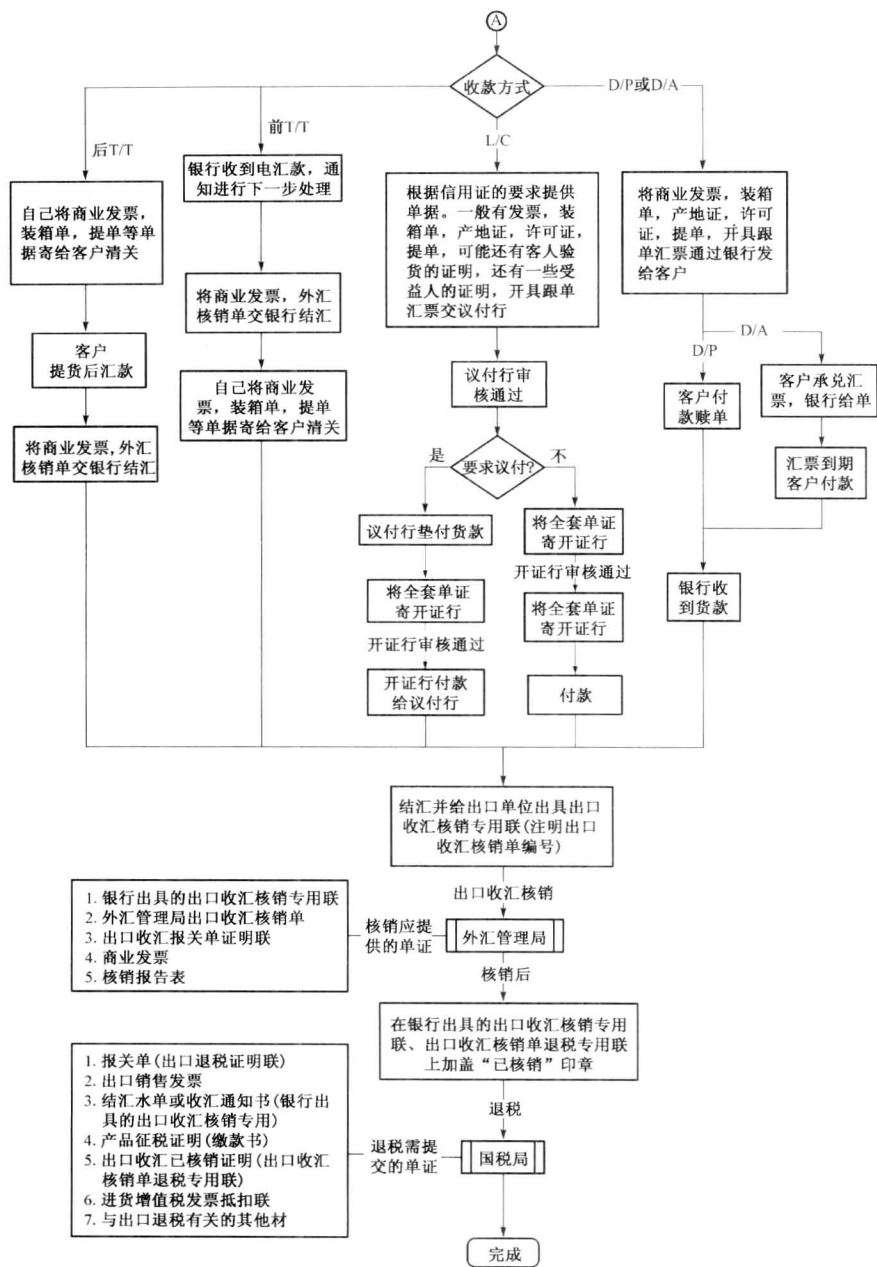


图 1-1 出口贸易流程主要环节(续)