

全国高等职业教育示范专业规划教材

QUANGUO GAODENG ZHIYE JIAOYU SHIFAN ZHUANYE GUIHUA JIAOCAI

进出口 贸易实务

JINCHUKOU MAOYI SHIWU

罗兴武 主编



电子课件、习题解答



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书以假设的浙江远大进出口公司的业务交易为线索,以工作流程为主线,进行布篇立项,以例释理。本书分为五篇,首先从国际贸易的语言——国际贸易术语入手,然后介绍交易磋商与订立合同,再学习进出口合同条款,以及进出口合同的履行,最后介绍其他国际贸易方式。五篇内容又分解成国际贸易术语、进出口交易磋商与订立合同等十个项目,每一个项目包括“情境导入”、“学习目标”、“知识支撑”、“实训项目”和“能力迁移”五个组成部分,注重学生可持续性学习能力的培养。本书中生动的项目情境可以使繁杂、抽象的外贸业务学习变得更轻松、愉悦。

本书既可以作为高等职业教育国际贸易专业、商务英语专业、报关与国际货运专业及其他相关专业的报关课程教材或参考用书,也可以作为全国外贸业务员证书考试的辅导用书,对涉外型企事业单位从事外贸业务的管理人员、操作人员也有较好的参考价值。

图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易实务/罗兴武主编. —北京:机械工业出版社, 2011.8

全国高等职业教育示范专业规划教材

ISBN 978-7-111-35647-9

I. ①进… II. ①罗… III. ①进出口贸易—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166166号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:孔文梅 责任编辑:张亮

封面设计:马精明 责任印制:李研

北京诚信伟业印刷有限公司印刷

2011年9月第1版第1次印刷

184mm×260mm·20印张·496千字

0 001—3 000册

标准书号:ISBN 978-7-111-35647-9

定价:36.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010) 68326294

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售二部:(010) 88379649

读者购书热线:(010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

前 言

中国加入世界贸易组织，在更大范围和更深程度上融入经济全球化之中，全方位同国际接轨，参与国际竞争。改革开放 30 多年来，我国的对外贸易取得了辉煌的成就，中国占世界贸易总额的比重由 1978 年的不到 1% 提高到 2009 年的 8% 以上。为了适应对外贸易快速发展和国际市场竞争的客观要求，我国迫切需要培养大批熟悉进出口贸易规则、掌握进出口贸易专业知识及专业技能的高素质的实用型人才。针对高等职业教育国际贸易专业的教学特点和教学要求，我们组织具有长期外贸实践和丰富教学经验的教师，根据有关国际贸易的法律和惯例，结合我国外贸实际编写了本书，以满足各高职院校国际贸易专业的学生和外经贸工作者的需求。

本书以理论“必需、够用”为度，突出实务与操作为原则，具有以下几个特点：

1. 以工作过程为主线。以假设的浙江远大进出口公司的业务交易为线索，进行布篇立项，以例释理，将本书分为五篇。首先从国际贸易的语言——国际贸易术语入手，然后介绍交易磋商与订立合同，再学习进出口合同条款，以及进出口合同的履行，最后介绍其他国际贸易方式。

2. 项目导向，任务驱动，以职业能力为本位。五篇又分解成十个项目，每一个项目包括“情境导入”、“学习目标”、“知识支撑”、“实训项目”和“能力迁移”五个组成部分，注重学生学习能力的培养。

3. 校企合作开发。本书的编写得到了杭州高瑞科贸有限公司金晓泽总经理、宁波宇龙进出口有限公司陈薇薇女士的大力支持，并参与了部分项目的编撰工作。

4. 提供多样化的配套教学素材。本书本身引入多栏目的安排，每个项目开头列出“应知目标”和“应会目标”，每个项目中有“思考”、“小贴士”、“案例”，每个项目结束前都有“实训项目”、“应知考核”和“应会考核”。并对选用本书的授课教师免费提供项目中的习题解答、优质课件和考试参考试卷等完整的教学解决方案。凡选用本书作为教材的教师可发送邮件至 cmpegaozhi@sina.com，咨询电话：010-88379375。

本书由浙江经济职业技术学院罗兴武副教授担任主编，负责全书的统稿。编写分工如下：宁波城市职业技术学院李浩妍老师和杭州高瑞科贸有限公司金晓泽总经理编写了项目一、三；福州对外经济贸易职业技术学院黄仙姜老师编写了项目二；浙江经济职业技术学院罗兴武老师编写了项目六、七、八、九；义乌工商职业技术学院李春丽老师和苏州托普信息职业技术学院蒋海琴老师编写了项目五、十；浙江工贸职业技术学院刘颖君老师和宁波宇龙进出口有限公司陈薇薇女士编写了项目四；浙江经济职业技术学院贾越明老师编写了绪论。

本书既可以作为国际贸易专业、商务英语专业、报关与国际货运专业及其他相关专业的报关课程教材或参考用书，也可以作为全国外贸业务员证书考试的辅导用书。

本书在编撰过程中参阅借鉴了大量的国内外文献，以参考文献的形式列出，在此向其作者们致以衷心的感谢！在本书的编写过程中，机械工业出版社的编辑们为本书的出版做了大

量的工作，在此特向他们表示衷心的感谢。

由于时间仓促，加之编者水平有限，书中的疏漏、错误和不足之处难以避免，恳请读者及各位同行批评、指正。主编罗兴武副教授的电子邮箱为 chet168@163.com，欢迎读者来函交流。

编 者

目 录

前言

绪论.....	1
---------	---

第一篇 国际贸易的语言

项目一 国际贸易术语	10	三、六种主要贸易术语及其应用.....	17
知识支撑.....	11	四、其他五种贸易术语及其应用.....	23
一、贸易术语的含义	11	实训项目	24
二、有关贸易术语的国际贸易惯例.....	11	能力迁移.....	25

第二篇 交易磋商与订立合同

项目二 进出口交易		二、进出口交易磋商	35
磋商与订立合同.....	30	三、订立进出口合同	43
知识支撑.....	31	实训项目	48
一、交易前的准备	31	能力迁移.....	53

第三篇 进出口合同条款

项目三 合同的标的	60	项目五 进出口货物运输保险	115
知识支撑.....	61	知识支撑.....	116
一、商品的品名	61	一、保险的基本原则	116
二、商品的质量	62	二、货物运输保险的承保范围.....	117
三、商品的数量	66	三、海洋运输货物的保险的	
四、商品的包装	70	险别与条款	121
实训项目.....	78	四、我国陆空邮运输货物	
能力迁移.....	80	保险的险别与条款.....	128
项目四 进出口货物运输.....	82	五、进出口货物运输保险实务.....	130
知识支撑.....	83	六、买卖合同中的保险条款	133
一、运输方式	83	实训项目	134
二、运输单据	97	能力迁移.....	136
三、合同中的装运条款	102	项目六 进出口商品价格.....	139
实训项目.....	106	知识支撑.....	140
能力迁移.....	108	一、国际商品价格概述	140

二、出口报价.....	145	八、银行保函和备用信用证.....	195
三、出口还价核算.....	152	九、各种结算方式的结合使用.....	198
四、买卖合同的价格条款.....	156	十、进出口贸易融资.....	200
实训项目.....	156	十一、买卖合同中的支付条款.....	205
能力迁移.....	157	实训项目.....	207
项目七 进出口货款结算	161	能力迁移.....	211
知识支撑.....	162	项目八 争议的预防及解决	214
一、票据.....	162	知识支撑.....	215
二、汇票.....	162	一、商品检验检疫.....	215
三、本票.....	167	二、索赔.....	219
四、支票.....	168	三、不可抗力.....	222
五、汇付.....	171	四、仲裁.....	224
六、托收.....	174	实训项目.....	228
七、信用证.....	178	能力迁移.....	229

第四篇 履行进出口合同

项目九 进出口合同的履行	234	二、进口合同的履行.....	265
知识支撑.....	234	实训项目.....	283
一、出口合同的履行.....	234	能力迁移.....	287

第五篇 其他国际贸易方式

项目十 特殊的国际贸易方式	292	四、加工贸易、对销贸易与补偿贸易.....	303
知识支撑.....	293	五、期货交易.....	307
一、经销、寄售与代理.....	293	实训项目.....	310
二、招标、投标与拍卖.....	299	能力迁移.....	311
三、拍卖.....	301	参考文献	314

绪 论

国际贸易是指世界各国或地区之间货物、服务和技术的交换活动，包括货物贸易、服务贸易、技术贸易三大内容。其中，货物贸易（货物进出口）是最早、最基本的国际贸易内容，直至目前，仍是国际贸易的最主要构成部分，也是各国间经济往来的最主要表现形式。我国自 1978 年改革开放以来，对外贸易发展迅速，对外依存度不断提高。2001 年，我国成功加入世界贸易组织，外贸进出口总额更是突破 5 000 亿美元。2006 年进出口总额 17 607 亿美元，2007 年，进出口总额首次超过 2 万亿美元，达到 21 738 亿美元。2008 年全年货物进出口总额 25 616 亿美元，比上年增长 17.8%。其中，货物出口 14 285 亿美元，增长 17.2%；货物进口 11 331 亿美元，增长 18.5%。进出口差额（出口减进口）2 955 亿美元，比上年增加 328 亿美元。我国的对外贸易正处于前所未有的高速发展时期，如图 0-1 所示。

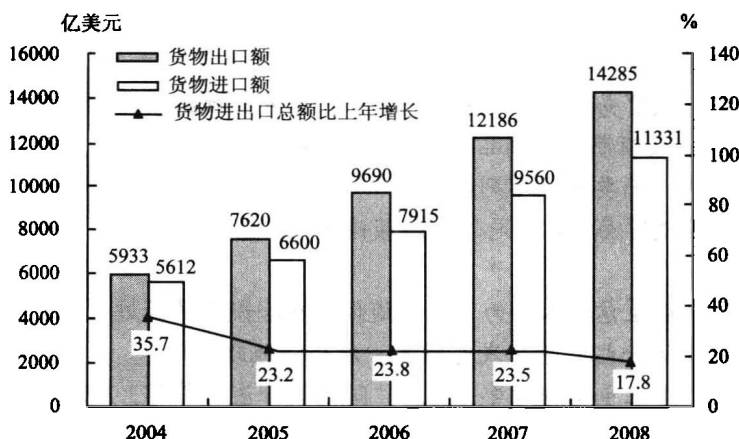


图 0-1 2004~2008 年货物进出口总额及其增长速度

根据加入世贸组织的承诺，我国于 2004 年全面放开外贸经营权。2004 年 7 月 1 日起施行的新《中华人民共和国对外贸易法》，在外贸经营者的范围上作了重大修改，规定自然人、法人和其他组织依法登记后，可以从事货物和技术的进出口贸易。外贸从业门槛的降低，进一步推动了我国外贸事业的发展，给更多的企业、个人提供了在世界市场上大展宏图的机会。然而，要成功地在国际市场上进行交易，必须掌握相关的专业知识。

“进出口贸易实务”是一门主要研究国际货物买卖的具体过程、相关活动内容及商务运作的学科，是国际经贸类专业学生必修的一门专业基础课程。

一、国际货物贸易的特点

国际货物贸易属商品交换范围，与国内贸易在性质上并无不同，但由于它是在不同国家或地区间进行的，所以与国内贸易相比具有以下特点：

(1) 国际货物贸易要涉及不同国家或地区,在政策措施、法律体系、语言文化、社会习俗方面可能存在差异和冲突,所涉及的问题远比国内贸易复杂。

(2) 国际货物贸易的交易数量和金额一般较大,运输距离较远,履行时间较长,因此交易双方承担的风险远比国内贸易要大。

(3) 国际货物贸易容易受到交易双方所在国家的政治、经济形势、双边关系及国际局势变化等条件的影响。

(4) 国际货物贸易除了交易双方外,还需运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作、配合,过程较国内贸易要复杂得多。



小贴士

商务洽谈礼仪与禁忌

东南亚:与东南亚商人洽谈商务时。严禁跷二郎腿,乃至鞋底悬着颠来颠去。否则,必引起对方反感,交易会当即告吹。

中东:中东阿拉伯国家的商人,往往在咖啡馆里洽谈贸易。与他们会面时,宜喝咖啡、茶或清凉饮料,严禁饮酒、吸烟、谈女人、拍照,也不要谈论中东政局和国际石油政策。

俄罗斯:在同俄罗斯人洽谈贸易时,切忌称呼“俄国人”。

英国:到英国洽谈贸易时,要有三条忌讳:①忌系有纹的领带(因为带纹的领带可能被认为是军队或学生校服领带的仿制品);②忌以皇室的家事为谈话的笑料;③不要用“英格兰人”来称呼英国人,而要用“不列颠人”。

法国:到法国洽谈贸易时,严禁过多地谈论个人私事。因为法国人不喜欢大谈家庭及个人生活的隐私。

南美:赴南美洲做生意的人,为了入境随俗,在洽谈交易的过程中,宜穿深色服装,谈话宜亲热并且距离靠近一些,忌穿浅色服装,忌谈当地政治问题。

德国:德国商人很注重工作效率。因此,同他们洽谈贸易时。严禁闲聊或节外生枝地闲谈。德国北部地区的商人,均重视自己的头衔,当同他们一次次热情握手,一次次称呼其头衔时,他们必然格外高兴。

瑞士:若给瑞士的公司寄信,收信人应写公司的全称,不要写公司工作人员的名字。因为,如果收信人不在,此信永远也不会被打开。瑞士人崇拜老字号的公司。如果你的公司是1895年之前成立的。那么你应在工作证件上或名片上特别强调出来。

美国:与美国人洽谈交易时。不必过多地握手与客套,贸易谈判可直截了当地进入正题,甚至从吃早点时即可开始。

芬兰:与芬兰商人洽谈时,应重视行握手礼,应多呼其“经理”之类的职衔。谈判地点多在办事处,一般不在宴会上。谈判成功之后,芬兰商人往往邀请你赴家宴与洗蒸汽浴。这是一种很重要的礼节。应邀赴宴时,忌讳迟到,且不要忘记向女主人送上5朵或7朵(忌双数的)鲜花。在主人正式敬酒之前,客人不宜先行自饮。在畅谈时,应忌讳谈当地的政治问题。

二、国际货物买卖合同的基本内容

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。为此，一项有效的合同必须具备必要的内容，否则就会使当事人在履行义务，进行违约补救或处理争议时遇到困难。有些内容，如未作规定，还会导致合同无效。一般说来，进出口贸易合同应具备以下五个方面的基本内容：

(1) 货物的品名、品质、数量和包装。

(2) 货物的价格。通常包括货物的单位价格和总价，或确定价格的方法，有时还规定有关价格调整的条款。

(3) 卖方的义务。主要是如何交付货物、移交与货物有关的单据和转移货物的所有权。

(4) 买方的义务。主要是如何支付货物价款和收取货物。

(5) 争议的预防与处理。主要包括商品检验检疫、索赔、不可抗力 and 仲裁等事项的规定。

三、进出口贸易合同适用的法律

2001年12月11日，中国成为世界贸易组织的成员国，标志着中国的对外开放进入了一个新的阶段，也意味着我国的对外贸易活动必须按国际贸易的“游戏规则”进行。因而，我们对国际贸易的惯例、条约、法规都要有充分的理解。

进出口贸易合同适用的法律，概括起来，有以下三种。

(一) 国内法 (domestic law)

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。进出口买卖合同必须符合国内法，即符合某个国家制定或认可的法律。由于进出口买卖合同的当事人所在的国家不同，而不同的国家往往对同一问题的有关法律规定不一致，因而一旦发生争议引起诉讼时，就会产生究竟应适用哪一国法律解决争议的问题。为了解决这种法律冲突，通常采用国内法中规定的冲突规范的方法。例如，我国《合同法》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。

(二) 国际贸易惯例 (international trade practice)

国际贸易惯例也是进出口买卖合同应当遵循的重要的法律规范。国际贸易惯例是国际商法的主要渊源之一，它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。国际贸易惯例通常是由国际性的组织或商业团体制定的有关国际贸易的成文的通则、准则和规则。

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。

例如，国际商会制定的《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》就是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。

(三) 国际条约

进出口买卖合同的订立和履行必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边的国际条约。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。目前与我国对外贸易有关的国际条约,主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定、贸易议定书,以及我国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。而其中,自1988年1月1日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 缩写为 CISG)是与我国进行货物进出口贸易关系最大、最重要的一项国际条约。

《中华人民共和国民法通则》第142条明确规定:“中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的,适用国际条约的规定。但中华人民共和国声明保留的条款除外。”

我国在1986年12月11日核准《联合国国际货物销售合同公约》时,做了两项保留:①关于公约适用范围的保留。我国认为该公约的适用范围应仅限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同,不应扩大至与非缔约当事人所签订的货物买卖合同。②关于合同形式的保留。我国认为,订立、更改或终止国际货物买卖合同均应采取书面形式。



小贴士

中国国际贸易主管及相关机构

1. 国际贸易主管机构

《中华人民共和国对外贸易法》规定,国务院对外贸易主管部门,即商务部(网址: <http://www.mofcom.gov.cn>)主管全国对外贸易工作。

2. 从事国际贸易管理的相关政府机构

(1) 国家外汇管理局(网址: <http://www.safe.gov.cn>), 对外汇收支、买卖、借贷、转移, 以及国际结算、外汇汇率和外汇市场等实行管制。

(2) 中国海关总署(网址: <http://www.customs.gov.cn>), 主要履行通关监管、税收征管、加工贸易和保税监管、海关统计、海关稽查、打击走私、口岸管理等职责。

(3) 国家质量监督检验检疫总局(网址: <http://www.aqsiq.gov.cn>), 对进出口商品实施检验检疫及监督管理。

(4) 外交部(网址: <http://www.fmprc.gov.cn>), 督导中国驻外机构及其工作人员的工作。

(5) 国家税务总局(网址: <http://www.chinatax.gov.cn>), 组织实施国家的税收征收管理, 办理进出口商品的税收及出口退税业务。

3. 从事国际贸易管理的相关其他机构

(1) 中国国际贸易促进委员会(网址: <http://www.ccpit.org>)。中国国际贸易促进委员会(简称“中国贸促会”)是由中国经济贸易界有代表性的人士、企业和团体组成的全国民间对外经贸组织, 成立于1952年5月。

中国贸促会的宗旨是: 遵循中华人民共和国的法律和政府的政策, 开展促进对外贸易、利用外资、引进外国先进技术及各种形式的中外经济技术合作等活动, 促进中国同世界各国、各地区之间的贸易和经济关系的发展, 增进中国同世界各国人民及经贸界之间的了解与友谊。

(2) 进出口商会。中国各类进出口商会主要对商会所属的行业和会员企业给予协调、指导、咨询和服务。

目前, 中国境内已经设立的进出口商会包括: 中国纺织品进出口商会(网址: <http://www.ccct.org.cn>), 中国机电产品进出口商会(网址: <http://www.cccme.org.cn>), 中国轻工工艺品进出口商会(网址: <http://www.cccla.org.cn>), 中国五矿化工进出口商会(网址: <http://www.cccmc.org.cn>), 中国医药保健品进出口商会(网址: <http://www.cccmhpie.org.cn>), 中国食品土畜进出口商会(网址: <http://www.interfoodexpo.com>)。

(3) 中国进出口信用保险公司(网址: <http://www.sinosure.com.cn>)。中国进出口信用保险公司(简称“中国信保”)是我国唯一承办政策性信用保险业务的金融机构, 2001年12月18日成立, 资本来源为出口信用保险风险基金, 由国家财政预算安排。

中国信保的主要任务是积极配合国家外交、外贸、产业、财政和金融等政策, 通过政策性出口信用保险手段, 支持货物、技术和服务等出口, 特别是高科技、附加值大的机电产品等资本性货物出口, 支持中国企业向海外投资, 为企业开拓海外市场提供收汇风险保障, 并在出口融资、信息咨询和应收账款管理等方面为企业提供更快捷、便利的服务。

(4) 中国进出口银行(网址: <http://www.eximbank.gov.cn>)。中国进出口银行成立于1994年, 是我国外经贸支持体系的重要力量和金融体系的重要组成部分。

中国进出口银行的主要职责是贯彻执行国家产业政策、外经贸政策、金融政策和外交政策, 为扩大我国机电产品、成套设备和高新技术产品进出口, 推动有比较优势的企业开展对外承包工程和境外投资, 促进对外关系发展和国际经贸合作, 提供政策性金融支持。

(5) 中国国际经济贸易仲裁委员会(网址: <http://www.cietac.org>)。中国国际经济贸易仲裁委员会是以仲裁的方式, 独立、公正地解决契约性或非契约性的经济贸易等争议的常设商事仲裁机构。

四、进出口贸易的基本业务程序

我国进出口贸易的业务程序一般分为四个阶段: 交易前的准备、交易磋商和订立合同、履行合同阶段及业务善后工作。交易磋商前的准备阶段是交易磋商能否顺利进行的保证, 也是履行合同的基础, 而交易磋商是能否达成协议和确定双方权利、义务与责任的关键阶段, 履行合同则是买卖双方按照合同条款履行自己的权利和义务, 业务善后工作事关进出口收付汇、争议与索赔等。

(一) 交易前的准备阶段

交易前的准备阶段包括国情调研、商品市场调研、客户调研、广告宣传和商标注册等工作。在调研的基础上制订进出口商品经营方案。

(二) 交易磋商和订立合同阶段

交易磋商和合同订立阶段, 从事交易的各方需与对方就合同条件进行磋商。交易磋商可通过当面谈判、交换函电或电子数据交换进行, 一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。合同条款的内容包括商品品名、品质、数量、包装、价格、装运、支付方式、商品检验检疫、索赔、不可抗力和争议的处理办法等。

（三）履行合同阶段

1. 进口业务的履程序

它包括开立信用证、租船或订舱（CIF 或 CFR 价）、催装、投保、审单、付款、买汇赎单、货到后报关（缴纳关税）、商检、提货或拨交、验收、索赔。

2. 出口业务的履程序

它包括催证、审证、备货、托运、报关、发运、制单结汇等环节。

（四）业务善后工作

业务善后工作是进出口业务程序不可或缺的一部分。它不仅包括资料归档及有可能产生的争议与索赔，更重要的是，对于出口还包括出口收汇核销、出口退税，对于进口还包括进口付汇核销。

进出口贸易业务程序图如图 0-2、图 0-3 所示。

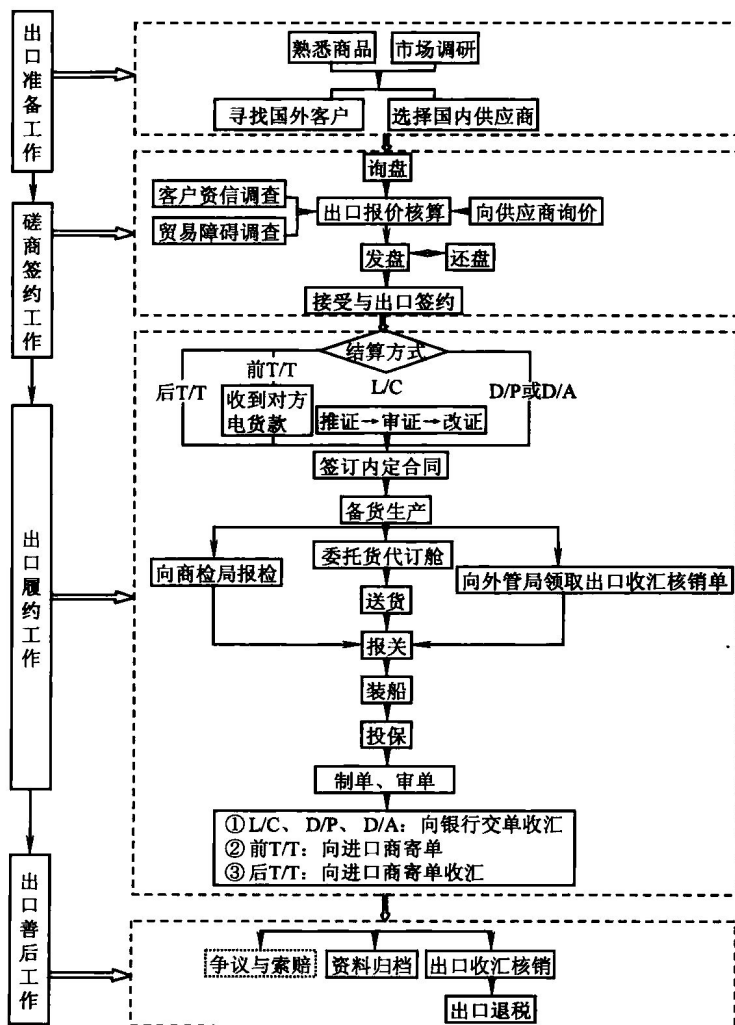


图 0-2 出口贸易业务程序（按 CIF 术语成交）

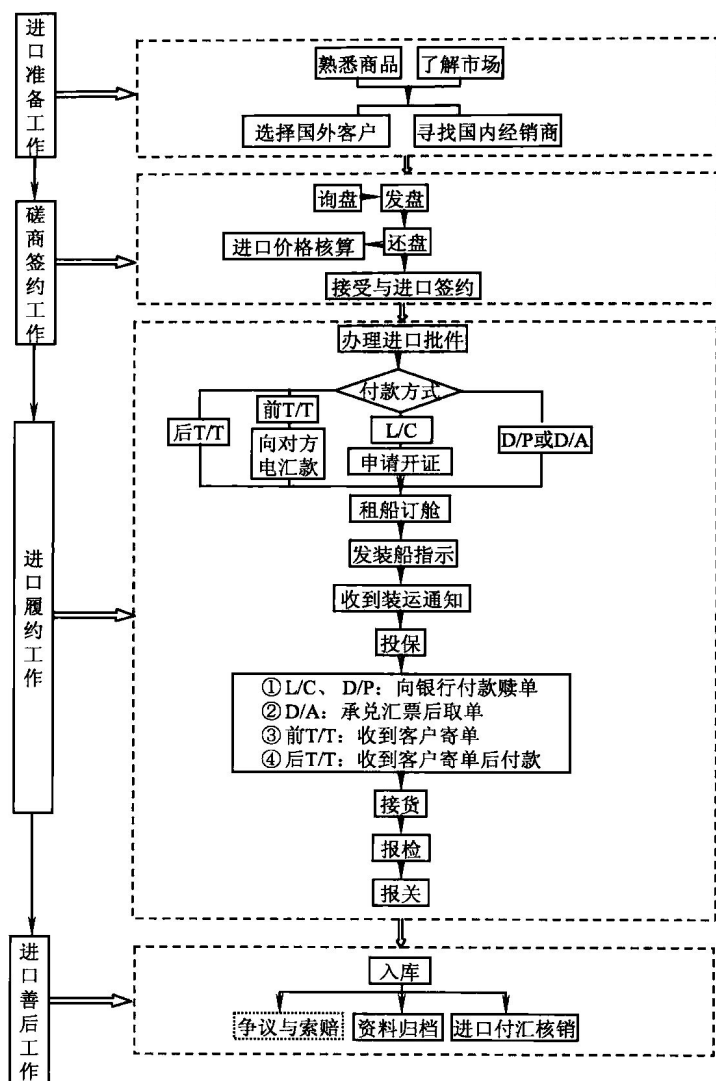


图 0-3 进口贸易业务程序（按 FOB 术语成交）

第一篇 国际贸易的语言

在国际货物买卖中,买卖双方交易磋商和合同订立过程中,一般都需要使用贸易术语来确定双方在交接货物方面的部分合同义务。鉴于贸易术语是交易磋商和订立买卖合同中所不可缺少的专门用语,因而,可被比作“对外贸易的语言”(the language of foreign trade)。每个进出口贸易的从业人员,必须对其有充分的了解,以便在实际业务中正确运用,从而维护企业和国家的经济利益。

国际货物贸易的交易双方分处两国,在卖方交货和买方接货的过程中,必然要涉及许多问题,办理许多手续,如运输、保险、进出口清关等。在这期间,货物可能会遭遇到各种风险而受到损失。因此,买卖双方洽谈交易、订立合同时,需要对以下问题作出明确的规定:

1. 卖方在什么时间、什么地方、什么情况下完成交货义务?
2. 货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移给买方?
3. 由谁办理货物自出口地至进口地的运输?谁负担运费?
4. 由谁办理货物运输过程中的保险?谁负担保险费?
5. 由谁办理货物的进出口清关工作?谁负担相应税费?
6. 买卖双方需要交接哪些有关的单据?

上述问题是每一笔交易都要明确的,但如果每笔交易中买卖双方都对这些问题一一磋商,势必耗费大量的时间和费用,影响交易的效率。于是,贸易术语——对外贸易的语言便产生了。

项目一

国际贸易术语



情境

浙江远大进出口公司向新加坡 SAL 贸易有限公司出口香料 15 吨, 对外报价为每吨 2500 美元 FOB 宁波, 装运期为 10 月份, 集装箱装运。我方 10 月 16 日收到买方的装运通知, 为及时装船, 公司业务员于 10 月 17 日将货物存于宁波码头仓库, 不料货物因当夜仓库发生火灾而全部灭失, 以致货物损失由我方承担。

分析

在该笔业务中, 我方的做法有何不当之处?

我方的做法不当之处在于, 我方不应选择 FOB 术语成交而应选择 FCA 术语成交。本情境采用集装箱运输, 若采用 FCA 术语成交, 比采用 FOB 术语成交多以下好处: ①可以提前转移风险; ②可以提早取得运输单据; ③可以提早交单结汇, 提高资金的周转率; ④可以减少卖方的风险责任。这样, 我方不但不用承担案中的风险, 还可以提早取得运输单据, 提早交单结汇。所以, 本情境应以 FCA 术语成交为宜。

那么, 什么是 FOB 和 FCA? 国际贸易中贸易术语的国际惯例有哪些? 常用的贸易术语有哪些?



应知目标

了解有关国际贸易术语的国际惯例, 特别是《Incoterms 2000》和《Incoterms 2010》; 重点掌握六种常用的贸易术语: FOB、CFR、CIF、FCA、CPT 和 CIP 的基本内容及这六种贸易术语在实际应用中应注意的问题。

应会目标

掌握国际贸易术语的正确表达方式和方法；掌握国际贸易交易中价格条款的正确书写方法。



知识支撑

一、贸易术语的含义

国际贸易的单价往往较国内贸易单价复杂，举例对比如下：

国内贸易报价：	每千克	15	元	
报价组成为：	计量单位	单位价格金额	计价货币	
国际贸易报价：	每千克	15	美元	CIF 纽约
英译为：	USD15 per kilogram CIF New York			
报价组成为：	计量单位	单位价格金额	计价货币	贸易术语

由此可见，国际贸易报价一般包括四项内容：计量单位、单位价格金额、计价货币和贸易术语，比国内贸易报价要多一项内容，即贸易术语。

贸易术语（Trade Terms）又称价格术语或交货条件，它是用一个简短的概念或三个字母的缩写来说明价格的构成及买卖双方有关责任、费用和风险（responsibilities, costs and risks）的划分，以确定买卖双方在交接货物过程中应尽的责任和义务。例如“装运港船上交货”或用英文字母表示的“FOB”，就具有特定的责任、费用和风险的归属要求。

“责任”是指因交货地点不同而产生的租船订舱、装货、卸货、投保、申请进出口许可、报关等项事宜；“费用”是指因货物的移动而产生的运杂费、保险费、仓储费、码头捐等；“风险”是指由于各种原因导致货物被盗、串味、锈蚀、水渍、灭失等危险。

由于贸易术语确定了买卖双方的部分合同义务，在磋商和订立合同时，采用了某种贸易术语，例如 FOB 或 CIF，使该合同具有一定的特征，从而可分别称之为“FOB 合同”或“CIF 合同”。

二、有关贸易术语的国际贸易惯例

国际贸易惯例虽然不是法律，但一经采用则对当事人有法律约束力。目前，国际上有较大影响的关于贸易术语的惯例主要有以下四种。

（一）《1932 年华沙—牛津规则》

《1932 年华沙—牛津规则》（Warsaw-Oxford Rules 1932）是国际法协会专门为解释 CIF 合同而制定的。19 世纪中叶，CIF 贸易术语开始在国际贸易中被广泛采用，然而对使用这一术语时买卖双方各自承担的具体义务，并没有统一的规定和解释。为此，国际法协会于 1928 年在波兰首都华沙开会，制定了关于 CIF 买卖合同的统一规则，称之为《1928 年华沙规则》，共包括 22 条。其后，在 1930 年的纽约会议、1931 年的巴黎会议和 1932 年的牛津会议上，将此规则修订为 21 条，并更名为《1932 年华沙—牛津规则》，沿用至今。这一规则对于 CIF 合同的性质、买卖双方