



高等学校经济与管理类教材·基础课系列

国际贸易实务

主编◇高运胜 副主编◇沈克华



著名
上海市
商标

华东师范大学出版社

全国百佳图书出版单位



高等学校经济与管理类教材·基础课系列

国际贸易实务

主 编◇高运胜 副主编◇沈克华



华东师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/高运胜主编. —上海:华东师范大学出版社,2011.3

ISBN 978-7-5617-8477-8

I. ①国… II. ①高… 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 041237 号

国际贸易实务

主 编 高运胜
责任编辑 赵建军 蒋 将
审读编辑 凌 花
责任校对 王 卫
装帧设计 卢晓红

出版发行 华东师范大学出版社
社 址 上海市中山北路 3663 号 邮编 200062
网 址 www.ecnupress.com.cn
电 话 021-60821666 行政传真 021-62572105
客服电话 021-62865537 门市(邮购)电话 021-62869887
地 址 上海市中山北路 3663 号华东师范大学校内先锋路口
网 店 <http://ecnup.taobao.com/>

印 刷 者 常熟市文化印刷有限公司
开 本 787×1092 16 开
印 张 19.25
字 数 434 千字
版 次 2011 年 6 月第 1 版
印 次 2011 年 6 月第 1 次
印 数 3100
书 号 ISBN 978-7-5617-8477-8/F·187
定 价 38.00 元

出 版 人 朱杰人

(如发现本版图书有印订质量问题,请寄回本社客服中心调换或电话 021-62865537 联系)

前言

随着中国入世十周年,中国对外贸易额接近3万亿美元,成为第一大出口国和第二大进口国。为了适应国际商务形势快速发展所需,提高从事国际商务人员熟悉国际贸易规则和掌握进出口贸易业务水平,作者基于国际贸易从业和教学超过15年的经验,暨上海对外贸易学院国际经贸学院国际贸易实务教研室几代人星火传承,加之建设《国际贸易实务》国家级精品课程的经验,结合进出口贸易实务最新的作业习惯,及其国际贸易惯例及规则的最新发展,编写该本主要适用于国际经贸及相关管理学科本科学生的教材。

本教材主要特色如下:

1. 资料翔实,与时俱进。本教材每一章均选取大量的案例,且多数均为最近3年出版教材或案例集。同时,针对《国际贸易术语解释通则》[®]2010)(Incoterms[®] 2010)、《跟单信用证统一惯例》(UCP600)、伦敦协会货物保险条款(ICC)及《鹿特丹规则》的修订,本教材均相应进行更新和调整。另外,充分考虑到国际贸易中电子化交易发展的趋势,特加上《国际贸易电子化应用》作为第十一章内容,介绍外贸业务信息管理及电子化系统应用。

2. 体例新颖,简明易懂。本教材每一章选用开篇案例并进行评析;内容中会穿插知识链接,介绍相关基础知识,并辅之以相关案例;每章结束后有本章小结、思考题和案例应用,巩固学生对所学内容的理解和掌握。本教材选取的案例通俗易懂,对于相关国际惯例和公约解释得简明清晰。

3. 有机融合贸易惯例与业务实践。本教材专业性、实用性和针对性比较强,融合国际货物买卖合同条款、国际货物买卖合同磋商与订立、国际货物贸易合同履行的主要环节,对惯例与规则作了详尽解释,并增加国际商务单证章节中合同拟定、审证、制单和审单等相关业务实践内容。

2 国际贸易实务

本教材第一章导论、第二章标的物条款、第七章次要交易条款、第八章合同磋商与订立、第九章合同的履行、第十章国际商务单证、附件中《国际贸易术语解释通则[®]2010》(Incoterms[®] 2010)及《跟单信用证统一惯例》(UCP600)内容由上海对外贸易学院国际经贸学院高运胜副教授编写或翻译与整理;第二章价格条款、第三章运输条款、第四章保险条款、第五章支付条款由上海对外贸易学院国际经贸学院沈克华讲师编写,第十一章国际贸易电子化应用由上海对外贸易学院国际经贸学院章学拯副教授和李医群副教授编写。全书内容由高运胜副教授统筹规划和总编纂,并任主编,副主编为沈克华讲师。

在本书编写过程中,借鉴了不少专家学者的研究成果与著作,在此表示衷心感谢。但限于时间与水平,疏漏与不足在所难免,敬请广大专家和读者批评指正。

为了配合教学和学习所需,本书提供电子教案,读者可以在华东师范大学出版社网站 www.ecnupress.com.cn 下载。

编者 高运胜

目录

第一章 导论	1
学习目标	1
开篇案例及点评	2
第一节 国际货物买卖的特点	3
第二节 国际货物买卖合同适用的法律、惯例和公约	4
第三节 国际货物买卖的一般交易程序	5
第四节 国际货物买卖的基本原则	7
第五节 国际货物买卖人员的从业要求	9
本章小结	11
知识拓展与探究	11
思考题	12
案例应用	12
第二章 国际货物买卖合同标的物条款	13
学习目标	13
开篇案例及点评	14
第一节 货物的品名和品质条款	15
第二节 货物的数量条款	21
第三节 货物的包装条款	24
本章小结	27
知识拓展与探究	27
思考题	28
案例应用	28

2 国际贸易实务

第三章 国际货物买卖合同价格条款 31

学习目标 31

开篇案例及点评 32

第一节 国际贸易的价格条款 33

第二节 国际贸易术语及相关国际惯例 36

第三节 国际贸易术语介绍 42

第四节 贸易术语的选用 53

第五节 进出口贸易中的成本核算 55

第六节 佣金和折扣 59

第七节 不同贸易术语之间的价格折算 62

本章小结 63

思考题 63

案例应用 64

第四章 国际货物买卖合同运输条款 67

学习目标 67

开篇案例及点评 68

第一节 国际货物运输方式 69

第二节 国际货物运输条款 76

第三节 运输单据 80

本章小结 86

思考题 87

案例应用 87

第五章 国际货物买卖合同保险条款 89

学习目标 89

开篇案例及点评 90

第一节 海上货物运输保险承保的风险和损失 91

第二节 海上货物运输保险的主要险别 94

第三节 其他运输方式货物保险 99

第四节 货物运输保险的投保程序 102

本章小结 108

思考题 109

案例应用 109

第六章 国际货物买卖合同支付条款 113

- 学习目标 113
- 开篇案例及点评 114
- 第一节 支付工具 116
- 第二节 汇付与托收 123
- 第三节 信用证 129
- 第四节 不同支付方式的结合 143
- 本章小结 144
- 思考题 144
- 案例应用 145

第七章 国际货物买卖合同次要交易条款 147

- 学习目标 147
- 开篇案例及点评 148
- 第一节 商品检验条款 149
- 第二节 索赔条款 154
- 第三节 不可抗力条款 157
- 第四节 仲裁条款 159
- 本章小结 163
- 知识拓展与探究 164
- 思考题 164
- 案例应用 164

第八章 国际货物买卖合同的磋商与订立 165

- 学习目标 165
- 开篇案例及点评 166
- 第一节 交易磋商的一般程序 167
- 第二节 国际货物买卖合同的订立 173
- 本章小结 182
- 知识拓展与探究 182
- 思考题 183
- 案例应用 183

第九章 国际货物买卖合同的履行 185

学习目标 185

开篇案例及点评 186

第一节 出口合同的履行 187

第二节 进口合同的履行 194

本章小结 197

思考题 197

案例应用 197

第十章 国际货物买卖单据操作 201

学习目标 201

开篇案例及点评 202

第一节 出口结汇单证 203

第二节 进口单证 214

本章小结 220

思考题 220

案例应用 225

第十一章 国际贸易电子化应用 227

学习目标 227

开篇案例及点评 228

第一节 国际贸易电子化应用管理 229

第二节 国际贸易与电子商务发展 233

第三节 国际贸易电子化应用案例 240

本章小结 249

知识拓展与探究 250

思考题 250

案例应用 250

附录一:《2010 年国际贸易术语解释通则®》(Incoterms® 2010)(国际商会第 715 号出版物) 252

附录二:《跟单信用证统一惯例(UCP600)》(国际商会第 600 号出版物, 2007 年修订本。) 271

附录三:各类单证样本 286

附件 1:销售合同 286

附件 2:跟单信用证 288

附件 3:汇票 290

附件 4:商业发票 291

附件 5:装箱单 292

附件 6:保险单 293

附件 7:原产地证明书 294

附件 8:海运提单 295

主要参考文献 296

第一章 导论

学习目标

- ◆ 了解国际贸易与国内贸易的不同
- ◆ 掌握国际贸易中主要使用的规则、惯例和国际条约
- ◆ 领会国际贸易交易过程及其存在的主要风险

开篇案例及点评

合同中风险条款引发的纠纷

2008年3月,格林化工厂利用加拿大政府贷款分批从加拿大王牌公司引进280万美元的化工设备。在签订合同时,格林化工厂为协调配套设备资金及建设情况,在合同装运条款中加列了“卖方在装运前通知买方,并取得买方同意,方可进行装运”的条款。卖方对此无异议,并如期签订了合同。日后卖方按照合同要求开始备货,在首批货物中,30%为外购货,70%为自己生产的产品。完成备货后,王牌公司向格林化工厂发出装运通知,但是格林化工厂以配套资金没有到位,附属设施没法开工为由,拒绝卖方发货。后经多次协商,格林化工厂同意在王牌公司同意支付2万美元仓储费的前提下,接受第一批货物。鉴于当时当地化工市场的情况,为避免损失,格林化工厂不再同意接受后几批货物。最后,该合同以格林化工厂另外找到新的买家,才得以继续执行。

(资料来源:易露露、方玲玲、尤曦聪编著:《国际贸易实务案例教程(双语)》,清华大学出版社2010年版。)

【案例评析】

本案例中“经买方同意卖方方可装运”属于“风险条款”,卖方当初接受该条款并没有充分考虑到该条款的风险及对自己的不利后果,仅将该条款作为一般的装运通知条款来看待,事前没有经过买方同意就开始备货,直到装运前才开始通知买方,致使买方拒收货物,最后不得不自己承担仓储费及长时间占压资金的损失。

《国际贸易实务》(又称为《进出口贸易实务》)主要研究进出口业务活动及相关法律法规,属于实践性和应用性很强的课程,以国际货物买卖合同为中心,内容包括商品进出口贸易的基础理论、基本知识和基本操作技能,主要涵盖国际货物买卖合同条款、合同订立和履行、国际贸易方式的有关国际惯例和法律准则。

第一节 国际货物买卖的特点

国际货物买卖相对于国内贸易涉及的环节多、风险大,需要从业者掌握合同条款中相应的品质、数量、包装、价格、交货、运输、保险、支付等主要交易条款,同时还需要熟练运用市场调研、交易磋商、合同订立和履行等技术与方法,另外还需要掌握商检、索赔、仲裁和不可抗力等次要交易条款,具备防范和处理贸易纠纷的能力。国际货物买卖具有下列特点。

一、国际货物买卖面临问题及受制因素多

主要包括多种语言和文字的使用,多种消费习惯,多种货币兑换,多重交易环节,多种价格表现形式和多种惯例、法规约束。

二、国际货物买卖涉及到的环节多、履约时间长

国际货物买卖往往都要经过长距离运输,中间需要经过多种运输方式,货物运输时间长,同时过程中可能会涉及很多中间环节,诸如政府主管部门、运输、保险、海关、商检、银行、外汇和税务等相关部门,还可能会存在各种中间商和代理商。同时国际货物买卖从合同磋商、合同订立到合同履行往往需要经过几个月甚至更长的时间。交易过程中如果某个环节出了问题,则可能会引起法律纠纷。

三、国际货物买卖风险大

由于涉及的环节多、时间长,故国际货物买卖可能产生政治风险和贸易双方的信用、国际市场价格和汇率波动等商业风险,同时还有交易产品在国际货物运输途中遭受自然灾害或者意外事故产生的运输风险。

四、国际货物买卖环境复杂

由于国际货物买卖主体分属于不同的国家或地区,各国的政治制度、法律体系、文化背景、交易习惯和价值理念等方面存在较大差异。在交易磋商与履行过程中,既要充分考虑到外国的宏观政策变化,也要考虑市场变化,以及国际政治、经济和金融形势的变化,贸易环境错综复杂导致国际贸易具有很多不确定因素。

第二节 国际货物买卖合同适用的法律、惯例和公约



国际货物买卖合同是指处于不同国家或地区的买卖双方间关于货物买卖共同真实意思的表示。合同中有关当事人权利、义务受到法律保护,也是进行货物买卖活动的法律基础。但是,国际货物买卖合同由于双方当事人分处不同的国家和地区,各国法律又不尽相同,同时买卖双方还需要遵守国家对外所签订的有关贸易、运输、商标、专利、知识产权和仲裁等方面的国际条约或协定,一旦双方产生贸易纠纷,合同适用的法律就显得至关重要,故合同中明确规定有关法律适用条款是解决国际贸易中“法律冲突”的有效方法。国际货物买卖合同适用法律通常有以下几种情况。

一、适用当事人所选择国家的法律

比如我国对外签订的国际货物买卖合同中关于仲裁条款往往约定采用在中国仲裁,适用中国法律。

二、适用与合同最密切联系国家的法律

若双方当事人不能就适用哪一国法律达成一致,则适用与合同最密切联系的原则,应视合同情形由受理合同争议的仲裁机构或法院确定。例如我国某外贸公司与欧洲某企业在上海签订了一份服装买卖合同,价格条件为上海港船上交货,合同没有约定适用法律,但是由于合同缔约地和履约地均在中国境内,按照国际私法的一般原则,可以认为中国与该合同具有最密切联系原则,应当适用中国法律。

三、适用国际贸易惯例

国际贸易惯例是指在国际贸易长期实践中形成的为国际社会广泛普遍接受的通行做法和解释。其不同于国内立法,也不是某一国的法律,除非合同中另有约定,对双方当事人没有法律强制约束力,且如果买卖双方做出与惯例相反的规定,只要合同本身合法,也将得到法律的承认与保护。

但是如果买卖双方明确合同中适用某一个国际贸易惯例,则惯例对于双方均有法律约束力。同时若双方对于合同中某些问题没有做出明确规定,即使合同中也没有明确规定采用某项惯例,当双方产生争议时,仲裁机构或者法院往往会引用某些公认或者影响较大的国际惯例作为判决或者仲裁案件的依据。

目前国际货物买卖中采用比较多的国际贸易惯例为国际商会(ICC)制定的《2010年国际贸易术语解释通则》(Incoterms® 2010),《跟单信用证统一惯例》(UCP600)和《托收统一规则》(URC522)。这些国际贸易惯例已经成为大多数国家的银行及进出口商所接受与应用,成为具有世界性影响的国际惯例,且随着贸易的发展,这些惯例渐渐为各国国内法和国际条约所广泛采纳。

四、适用当事人所在国缔结或参加的国际条约

1988年1月1日生效的《联合国国际货物销售合同公约》(CISG)是我国进行国际货物买卖所依据的最重要的一项国际公约。除此以外,还有有关国际货物运输和通商航海的相关公约,及当事国参加的区域贸易多边或双边协定。

第三节 国际货物买卖的一般交易程序

国际货物买卖分为进口贸易和出口贸易,其流程均包括商品从生产加工到消费者手中的一系列过程。进出口业务流程一般包括交易前准备、交易磋商签订合同和履行合同三个阶段。

一、出口交易的业务程序

(一) 交易前的准备

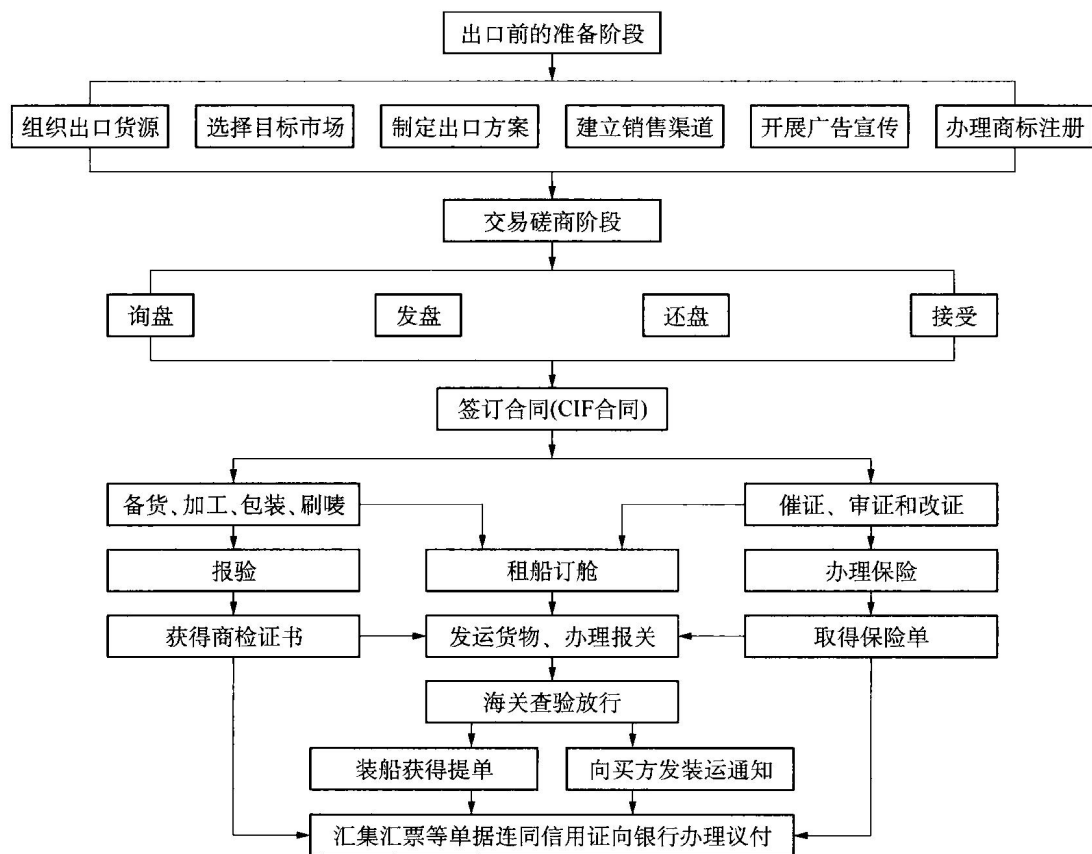


图 1-1 出口业务流程图

- (1) 落实货源和做好备货工作；
- (2) 加强对国外市场和客户的调研,选择适销的目标市场和客户；
- (3) 制定相应的出口经营方案；
- (4) 开展商标注册及广告宣传等促销活动。

(二) 交易磋商与签订合同

经过双方函电磋商或者当面洽谈,同国外客户商谈有关合同条款的相关内容,一旦发盘被对方有效接受,则合同关系成立。

(三) 出口合同的履行

采用 CIF 贸易术语和信用证支付方式成交的合同出口方需要履行货、证、运和款四个程序：

- (1) 备货并报验,按质、按时和按量交付双方约定的货物；
- (2) 落实信用证,做好催证、审证和改证的工作；
- (3) 及时租船订舱,办理托运、货物保险及报关手续；
- (4) 制单结汇,装船后缮制全套单据,及时向银行交单结汇,收取货款。

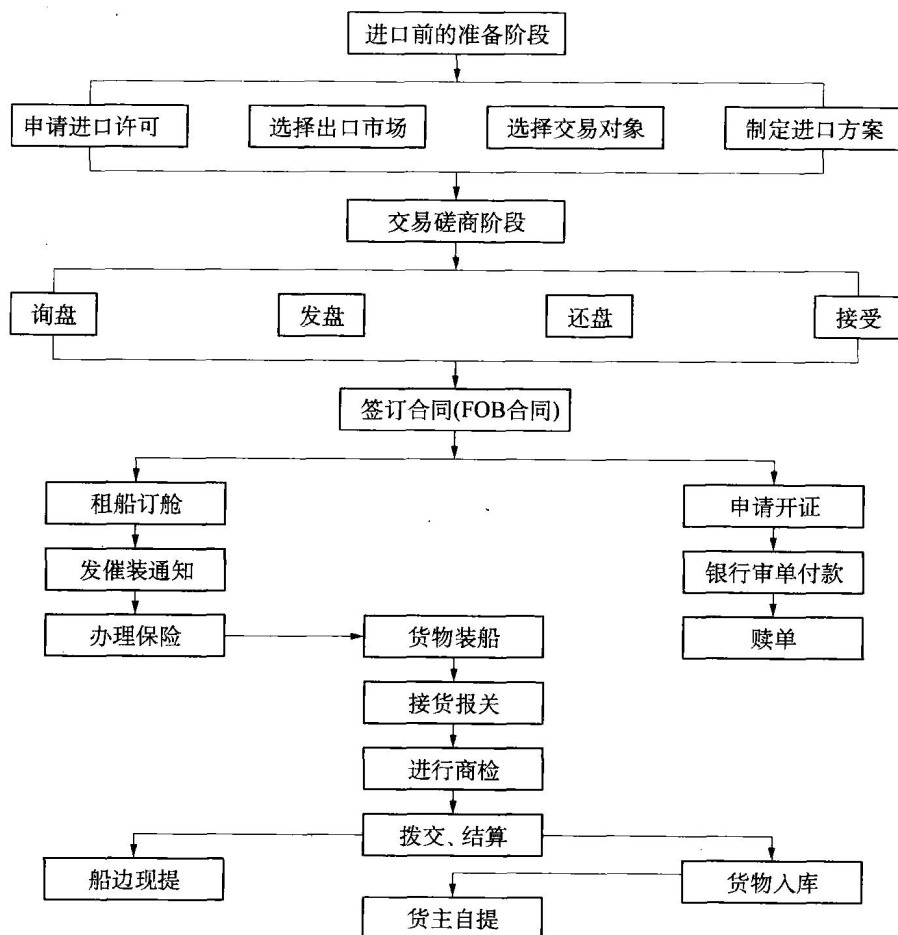


图 1-2 进口业务流程图

二、进口交易的业务程序

(一) 交易前的准备

- (1) 制定进口商品经营方案;
- (2) 在对国际市场和国外供应商调查研究的基础上,选择适当的供应市场和供货对象。

(二) 进口贸易合同磋商与合同订立

(三) 进口合同的履行

采用 FOB 贸易术语和信用证方式成交,进口商履行合同主要包括下列程序:

- (1) 按照合同条款对外及时申请开立信用证;
- (2) 催促对方备货,并及时安排船舶到对方口岸接货;
- (3) 办理货物运输保险;
- (4) 审核出口商提交相关单据,单证相符时付款赎单;
- (5) 办理货物进口报关、报检及验收手续。

第四节 国际货物买卖的基本原则

国际货物买卖的基本原则与国内交易类似,根据《联合国国际货物销售合同公约》和许多国家国内法规定,交易双方应在平等互利的基础上,本着“契约意思自治”和诚实信用等原则,依法订立合同、履行合同和处理争议。当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时,应当遵循下列基本原则。

一、意思自治原则

根据国际统一私法和大多数国家民商法规定,订立合同应当遵循当事人自愿的原则,即当事人依法享有自愿订立合同的权利,违背当事人真实意思的合同无效,不具有法律效力。国际货物买卖当事人可以在合同中约定与法律规范不一致,法院或仲裁庭按照双方约定做出判决或裁决。《公约》第6条也规定,买卖双方当事人可以不适用《公约》,或在《公约》第12条的条件下减损《公约》的规定或改变其效力。另外,双方就合同履行产生争议可以选择争议解决的法律或自行解决争议。但意思自治原则仍需要当事人在法律规定的范围内订立和履行合同。

二、平等公平原则

订立、履行合同和承担违约责任时,当事人的法律地位都是平等的,都享有同等的法律保护,任何一方不得将自己的意志强加给另一方,也不允许在适用法律上有所区别。且合同当事人在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则,不得显失公平,要做到公正合理。