

21

世纪普通高等教育规划教材

国际贸易实务

——知识与本土化案例

钟昌标 主编



化学工业出版社

21

世纪普通高等教育规划教材

国际贸易实务

——知识与本土化案例

—— 钟昌标 主编 叶劲松 姜书竹 李秉强 副主编 ——



化学工业出版社

·北京·

本书以外贸操作实践为主线,以国际贸易惯例和法规为依据,介绍了国际货物买卖合同的具体内容以及合同订立和履行的基本环节与一般做法。本书着重培养学生分析和解决实际问题的能力,为学生将来从事或者参与国际贸易工作打下坚实的基础。这本书是我们长期给本、专科学生讲授国际贸易实务课程、外贸企业培训,在完成应用型经管经贸人才培养基地项目基础上编写而成的。本书突出特点为:第一,知识与案例结合紧密,引导性强;第二,具有本土化特色,精心挑选了改革开放以来的本土化案例,启发性强;第三,练习资料丰富,每章内容后安排了大量及时巩固知识的练习。

本书既可以满足高等院校、高职高专院校国际贸易实务课程教学的需要,又可满足从事国际贸易实务工作的各类人员的自学之用。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务——知识与本土化案例/钟昌标主编. —北京:化学工业出版社, 2011. 4

21 世纪普通高等教育规划教材

ISBN 978-7-122-10869-2

I. 国… II. 钟… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校-教材
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 051039 号

责任编辑:袁俊红 唐旭华

装帧设计:张 辉

责任校对:王素芹

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)

印 刷:北京云浩印刷有限责任公司

装 订:三河市前程装订厂

787mm×1092mm 1/16 印张 17 $\frac{3}{4}$ 字数 478 千字 2011 年 5 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询:010-64518888 (传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价:38.00 元

版权所有 违者必究

前 言

随着我国外贸体制改革的不断深入,对外贸易取得了长足的进展。尤其是2001年中国加入世界贸易组织后,虽然面临着日益严峻的国际经济形势,但我国的进出口依然保持着较好的增长势头,进出口贸易总额在世界排名不断提升,为适应外贸发展及教学需要,我们特地组织编写了这本突出外贸操作的教材。

本书以外贸操作实践为主线,以国际贸易惯例和法律规则为依据,介绍了国际货物买卖合同的具体内容以及合同订立和履行的基本环节与一般做法。与国内同类教材相比,本书突出以下两个特点。

(1) 引导性强。本书围绕进出口贸易业务操作编写,首先介绍了进出口贸易流程,使读者对外贸实践有个全局的认识;接着从找客户入手,阐述了交易磋商的各个环节,同时强调了货物买卖合同的重要性;之后,本书以系统性和可操作性为原则,详细剖析了各项合同条款;本书最后介绍了国际贸易方式以及电子商务的相关知识。从整体编排上看,本书采用了层层剥离的方式,引导读者逐步了解并掌握外贸实践的相关知识。

(2) 实用性强。除了反映最新业务理论知识点,本书在编写过程中突出“以人为本”,以方便学生和教师使用为基本原则。在难点、重点部分,插入案例分析,方便读者理解相关知识;在引用相关惯例及法规时,采用链接图示的方式,加深读者印象;对于一些系统性的知识点,采用列表的方式明示,方便读者掌握;各章节末尾的习题突出操作性,以能解决实际问题为主要导向。

综合而言,本书是一本实用性很强的教材,适应国际贸易专业本科教学需要,也可作为从事国际商务工作的各类人员自学之用。

本教程编写人员长期担任外贸教学工作,部分编写人员还一直从事外贸实践,本书可以说是我们多年业务知识积累的总结。本书由钟昌标担任主编,叶劲松、姜书竹、李秉强担任副主编,此外,参加编写的还有彭静、黄海蓉、樊斐婕、胡亮、周磊、贺晓文、李静。在本书编写过程中得到了宁波市经管经贸应用型人才基地立项支持,同时也得到了各方面专家教授的热情支持和协助,特此表示衷心感谢。

本书相关电子教案可免费提供给采用本书作为教材的院校使用,如有需要,请发邮件至 junhongyuan@163.com 索取。

由于编者水平有限,不足之处在所难免,敬请广大读者和专家批评指正。

编 者
2011 年 4 月

目 录

第一章 导论	1	三、国际货物买卖合同中的数量条款	43
一、本课程的研究对象	1	第四节 商品的包装	44
二、本课程的研究范围和内容	2	一、商品包装的作用和要求	44
三、国际货物买卖合同适用的法律规范	5	二、商品包装的分类	45
四、进出口业务基本流程	8	三、定牌、无牌和中性包装	48
本章小结	14	四、国际货物买卖合同中的包装条款	48
思考与练习	14	本章小结	50
第二章 国际货物买卖合同的磋商与		思考与练习	50
订立	16	第四章 贸易术语与商品价格	53
第一节 交易磋商概述	16	第一节 贸易术语	53
一、交易磋商的意义	16	一、贸易的含义	53
二、交易磋商方式及其选用	17	二、有关价格术语的国际惯例	54
三、交易磋商的内容	17	三、《INCOTERMS2000》中六种常用	
第二节 交易磋商的一般程序	18	贸易术语	55
一、询盘	18	四、《INCOTERMS2000》中其他七种	
二、发盘	20	贸易术语	65
三、还盘	23	第二节 商品的价格	68
四、接受	24	一、价格的掌握	68
第三节 合同的订立	26	二、作价方法	69
一、合同成立的时间	26	三、计价货币的选择	71
二、合同有效成立的条件	27	四、贸易术语的选用	71
三、签订书面合同的意义	28	五、佣金和折扣	73
四、书面合同的形式	29	第三节 出口价格核算	74
五、书面合同的内容	30	一、出口商品报价及还价	74
本章小结	31	二、出口成交核算	78
思考与练习	31	第四节 进口价格核算	79
第三章 商品的名称、质量、数量和		一、进口商品总成本的核算	79
包装	33	二、进口所涉及的费用	80
第一节 商品的名称	33	第五节 国际货物买卖合同中的价格条款	81
一、列明品名的法律意义及商品名称的		一、价格条款的内容	81
定义	33	二、订立价格条款注意事项	81
二、商品的命名方法	34	本章小结	82
三、商品名称与 HS 编码	34	思考与练习	82
四、合同中的品名条款	34	第五章 国际货物运输	85
第二节 商品的质量	35	第一节 运输方式	85
一、商品质量的含义及作用	35	一、海洋运输	85
二、商品质量的规定方法	36	二、国际陆上货物运输	93
三、国际货物买卖合同中的品质条款	39	三、航空运输	95
第三节 商品的数量	41	四、集装箱运输	96
一、商品数量的含义及作用	41	五、其他运输	97
二、计量单位和计算重量的方法	41	六、国际货运业务流程	98
		第二节 运输单据	101

一、海运提单	101	二、本票	145
二、海运单	103	三、支票	146
三、铁路运输单据	104	四、汇票、本票、支票的异同比较	147
四、航空运单	105	第二节 结算方式	148
五、邮包收据	105	一、汇付	148
六、多式联运单据	105	二、托收	151
七、装船和卸货的常见单据	105	三、信用证	155
第三节 国际货物买卖合同中的装运		四、银行保函和备用信用证	170
条款	108	五、国际保理、福费廷和出口信用	
一、交货与装运的关系	108	保险	172
二、国际货物买卖合同中的装运条款	108	第三节 不同结算方式的选择使用	178
本章小结	113	一、选择结算方式应考虑的问题	178
思考与练习	114	二、汇付、跟单托收和跟单信用证的	
第六章 国际货物运输保险	117	比较	179
第一节 货物运输保险的承保范围	117	三、不同结算方式的结合使用	180
一、承保的风险	117	第四节 国际货物买卖合同中的	
二、承保的损失和费用	118	支付条款	182
第二节 我国海洋运输货物保险的险别		一、汇付条款	182
与条款	120	二、托收条款	183
一、我国海洋运输货物保险的基本		三、信用证支付条款	183
险别	120	本章小结	185
二、附加险	120	思考与练习	185
三、海洋运输货物专门保险险别	122	第八章 商品检验、索赔、不可抗力 and	
四、除外责任	122	仲裁	189
五、承保责任的起讫期限	123	第一节 商品检验	189
六、被保险人的义务	123	一、商品检验的意义	189
第三节 我国陆空邮运输货物保险的险别		二、检验的时间和地点	190
与条款	124	三、检验机构和检验证书	191
一、陆上运输货物保险险别与条款	124	四、检验标准和方法	192
二、航空运输货物保险险别	124	五、国际货物买卖合同中的商品检验	
三、邮包运输保险险别	125	条款	194
第四节 伦敦保险协会海运货物保险		第二节 索赔	195
条款	125	一、违约责任	195
一、协会货物保险条款的险别	126	二、索赔与理赔	197
二、协会货物保险主要险别的承保风险与		三、合同中的索赔条款	198
除外责任	126	第三节 不可抗力	199
第五节 买卖合同中的保险条款和进出口		一、不可抗力的认定	199
货物运输保险实务	128	二、不可抗力的处理	200
一、买卖合同中的保险条款	128	三、国际货物买卖合同中的不可抗力	
二、进出口货物运输保险实务	130	条款	201
三、投保时应注意的问题	134	第四节 仲裁	202
四、保险单制作应注意的问题	135	一、国际贸易中的争议及其处理方式	202
本章小结	138	二、仲裁的含义及特点	203
思考与练习	138	三、仲裁的形式和机构	203
第七章 国际货款结算	142	四、仲裁协议	204
第一节 票据	142	五、仲裁程序	205
一、汇票	142	六、国际货物买卖合同中的仲裁条款	207

本章小结	208	一、国际贸易和国内贸易的相同点	234
思考与练习	208	二、国际贸易和国内贸易的不同点	234
第九章 国际贸易方式	211	第二节 国际贸易政策环境及运作思路	235
第一节 包销、代理和寄售	211	一、关税与非关税政策	235
一、包销	211	二、关税及非关税政策的应对思路	237
二、代理	213	三、应对配额限制的运作思路	238
三、寄售	214	四、应对技术壁垒的运作思路	238
第二节 补偿贸易、加工贸易和对等		五、应对绿色壁垒的运作思路	239
贸易	216	第三节 贸易风险与防控	239
一、补偿贸易	216	一、贸易风险的类型	239
二、加工贸易	217	二、贸易风险识别	240
三、对等贸易	218	三、贸易风险防范	241
第三节 招标、投标、拍卖与展销	218	第四节 汇率风险及其防范	241
一、招标与投标	218	一、汇率变动对贸易的影响	241
二、拍卖	221	二、企业如何进行进出口报价	242
三、展销	222	三、企业如何实施外汇保值	242
第四节 国际租赁贸易	224	本章小结	243
一、国际租赁贸易的定义	224	思考与练习	243
二、国际租赁的特点	224	附录	245
三、国际租赁的方式	224	附录一 专业术语词汇（英汉对照）	245
第五节 商品期货交易	226	附录二 《2000 年国际贸易术语解释	
一、商品期货交易的概述	226	通则》	250
二、期货交易的做法	228	附录三 《跟单信用证统一惯例》（2007 年	
第六节 国际服务贸易	229	修订本）	257
一、服务贸易的定义	229	附录四 销售确认书	268
二、服务贸易的特点	230	附录五 SWIFT 信用证（MT700）	270
三、《服务贸易总协定》成为各国服务		附录六 商业发票	273
贸易发展的重要规则	230	附录七 装箱单	274
本章小结	231	附录八 海运提单	275
思考与练习	231	附录九 货物运输保险单	276
第十章 贸易环境与运作	234	附录十 汇票	277
第一节 国际贸易和国内贸易的异同	234	参考文献	278

第一章

导论

» 学习目标

1. 了解本门课程的研究对象和主要内容；
2. 了解国际贸易的基本概念；
3. 了解国际贸易的特点及外贸业务人才应该具备的能力；
4. 了解国际货物买卖合同的地位及其适用的法律规范；
5. 了解进出口贸易业务的基本程序。

» 学习建议

1. 登录相关网站外贸论坛，了解一线业务人员遇到的实际问题；
2. 结合一两种商品的特点在网上寻找客户。

» 关键词

研究对象；国际贸易；国际贸易常用概念；分工理论；国际货物买卖合同；法律规范；业务流程

学习国际贸易实务，首先要搞清楚国际贸易实务这门学科研究的对象、范围和内容，懂得国际贸易和国内贸易的区别，了解国际货物买卖合同适用的法律规范，熟悉进出口业务的基本流程。这对于深入地学习国际贸易实务的原理和知识，学习国际贸易实务的操作技能有着重要的指导。

一、本课程的研究对象

国际贸易实务有广义狭义之分。广义的国际贸易实务包含国际货物买卖、加工贸易、租赁贸易、技术贸易和劳务输出业务等；狭义的国际贸易实务则专指国际货物买卖业务。从实践看，货物买卖是国际贸易中最基本、最主要的部分，而且，有关技术转让与各种服务贸易的业务做法，不少也是从货物买卖的基本做法中发展出来的，有的还是直接沿用货物买卖的基本做法。鉴于此，本课程的研究对象为狭义的国际贸易实务，即研究国际性商品交换的具体运作过程。

具体而言，本课程以进出口业务为对象，以国际货物买卖合同为中心，对各个业务环节的基本知识与技能进行介绍，并阐述当今国际贸易中广泛应用的各种贸易方式。本课程的教学目的是使学生学习之后，能够较全面和熟练地掌握有关的基础理论、基础知识、基本技能、法律规定和国际贸易惯例，并初步掌握如何在实际业务中灵活运用。

货物贸易是否具有“国际性”，是区分国际贸易与国内贸易的一个重要标准。在货物贸易中，有时会出现一些争议或违约，解决争议或违约处理往往会涉及所适用的法律。国际贸易和国内贸易所适用的法律是有所不同的。因此，明确贸易是否具有“国际性”，具有重要的实际意义。

何谓“国际性 (Internationality)”？许多国家的法律和国际条约对其界定采用了不同的



标准,综合而言主要包括以下判定标准:①买卖双方当事人的营业地处于不同的国家;②当事人具有不同的国籍;③订立合同的行为完成于不同的国家;④货物须由一国运往另一国。

对这些标准,有的国家采用其中一个来判定“国际性”,有的国家采用多个判定。例如,英国《1977年不公平合同条款法》(Unfair Contract Act, 1977)中规定,如订约当事人的营业地处于不同的国家,而且符合下列情况之一时,即认为具有国际性:①货物将由一国领土运往另一国领土;②构成要约和承诺的行为完成于不同国家的领土之内;③合同所供应的货物须交付到完成上述行为的其他国家。英国法律作此规定,目的在于对卖方能否排除其对货物的默示担保义务有不同的要求。如果属于国际性的贸易,卖方可以在合同中排除其对货物所承担的各项默示担保义务;但对于非国际贸易,则不允许卖方以合同排除其对货物的默示担保义务。

联合国国际贸易法委员会在1980年制定的联合国《国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG)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点均设立在同一个国家,即使他们所订立的合同要求将货物由一国运往另一个国家,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,该合同仍不被认为具有国际性;反之,只要双方当事人的营业地是设立在不同国家,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,例如,卖方在A、B两国均有营业地,买方只在B国有营业地,双方签订的贸易合同是否具有国际性需要看该合同履行与卖方哪一处营业地的关系最密切。如果与卖方A国营业地联系最密切,则该合同具有国际性,反之则不具有国际性。

二、本课程的研究范围和内容

国际贸易实务是一门涉外活动实践性很强的综合性应用学科。它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际市场营销、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的运用。它的研究内容主要有以下几点。

1. 国际贸易程序

国际贸易程序是指进出口贸易实务操作是按照怎样的顺序进行的。该程序大体上可分为四个阶段:第一个阶段是交易前准备阶段,这个阶段的内容主要是开展国际市场调研、建立业务关系、办理相关手续以及制定经营方案;第二个阶段是交易磋商和订立合同,这个阶段的内容主要是谈判成交的过程,其中包括询盘、发盘、还盘、接受和订立合同等环节;第三个阶段是履行合同阶段,这个阶段的内容主要是怎样去履行合同,在履行合同中要注意哪些问题,怎样避免违约;第四个阶段是业务善后阶段,出口业务善后涉及出口收汇核销和出口退税,进口业务善后涉及索赔。

国际贸易实务的内容很丰富,要做的工作也很多。了解各环节及相互之间的关系,有重点、有顺序地进行各环节,对于开展外贸实务工作有着重要的意义。

2. 国际贸易的几个概念

厂商在分析国际贸易问题和处理具体外贸业务时,都经常会使用或接触一些基本的术语或概念,它们主要有以下几点。

(1) 贸易额与贸易量

贸易额是一个用货币表示的反映贸易规模和水平的术语和指标,又称贸易值。各国一般都用本国货币来表示本国的贸易额,但是为了便于国际比较,大多数国家同时还通行用美元加以计量。贸易额有对外贸易额与国际贸易额的区别。对外贸易额是某个国家在一定时期里(如1年)出口贸易额和进口贸易额的总和。从世界范围来看,一国的出口即为其他国家的



进口。为了避免重复计算,国际贸易额这个术语则专指世界各国出口贸易额的总和,它亦称世界贸易额。因此,必须注意的是,计算一国对外贸易额占世界贸易额的比重时,通常只能用本国的出口贸易额与世界贸易额相比较而得出。不注意这一点,则可能因重复计算而夸大了一国的国际贸易地位。同时,考虑到有关的运费和保险费等不应算作出口贸易额,世界上大多数国家都用离岸价格(即商品以其离开本国的海岸为基本标准进行计价)来计算出口额。只有少数国家的出口贸易额是按到岸价格(即商品以其到达进口国的海岸为基本标准进行计价)计算的。

用贸易额来反映一国对外贸易的规模 and 水平,既简洁明了,又易于国际比较,因而它最为常用。可是,如果相关货币的价值发生变动,这个指标就可能会有虚假的反映,即或被夸大或被缩小。例如,由于本国货币或者美元的汇率发生变动,同样数量的出口商品就会表现为不同的出口贸易额,有时这个差额还相当大。近年来,国际货币基金组织又同时使用根据实际购买力平价制定的指标体系来衡量各国的国内生产总值和对外贸易额,以减少这种差额。

贸易量是一个用进出口商品的计量单位(如数量、重量、长度、体积等)反映贸易规模和水平的术语和指标。它可以剔除价格变动等因素带来的虚假成分,更准确地反映实际的贸易状况。可是,一国的进出口商品有成千上万种,有些情况并无法简单地用这类计量单位来表示一国对外贸易的总和。于是,许多国家和联合国通常都转而使用“贸易量指数”这个术语加以表示。

(2) 净进口与净出口

一个国家常常在有些同类商品上既进口又出口。在一定时期里(如1年),将一国某类商品的出口数量与进口数量相比较,如果其出口量大于其进口量,叫做净出口;反之,如果其出口量小于其进口量,叫做净进口。这两个指标反映了一国某类商品在国际贸易活动中所处的实际地位,即“净出口”表示处于比较有利的地位,“净进口”表示处于相对不利的地位。对于厂商来说,关注自己贸易商品的净进口或净出口的地位及其发展趋势,有着不可低估的作用。而它们致力于改变或改进这种不利的贸易状况,将会直接增加自己的贸易利益。

(3) 贸易差额

一个国家在一定时期里(如1年),其出口额与进口额之间的相差数,叫做贸易差额。如果其出口额大于进口额,叫做“贸易顺差”或者“贸易盈余”,亦可称为“出超”。如果其出口额小于进口额,叫做“贸易逆差”或者“贸易赤字”,亦可称为“入超”。贸易差额是衡量一国外贸状况的重要指标。一般而言,贸易顺差表明一国在外贸收支方面处于有利地位,贸易逆差则表明处于不利地位。一国贸易差额的现状和发展趋势是宏观经济背景的重要内容,直接影响或制约着外贸厂商们的活动范围和利润。

但是,我们需全面认识贸易差额为正或负。例如,贸易长期顺差就不一定是好事,它带来了两方面的影响。要长期赚取贸易顺差就必须把本国生产的大量商品和劳务让给外国人使用或享受,自己手中留有的只是充当国际清偿手段的外汇,这一来本国自己可用的经济资源反而可能相对减少,从而实际上降低了广大国民的经济福利。长此以往,并不符合扩大外贸和发展经济的根本宗旨。同时,长期贸易顺差往往易于加剧同他国的经济摩擦,给本国今后的贸易发展增加了障碍和困难。当今的日本就是一个典型的例子。又如,暂时的贸易逆差也并非绝对是坏事。暂时进口大量用以生产出口制成品的原材料和初级产品,或者大量引进与实物进口相联系的外资,都可能在一段时间里形成贸易逆差,但它们恰恰是长期发展外贸和经济所不可缺少的。总之,从长期趋势来看,一国的进出口贸易应该保持基本平衡。

(4) 贸易商品结构

一定时期里(如1年)各类商品在一国进出口贸易总额中所占的比重,叫做该国的对外



贸易商品结构。一国进出口商品结构取决于它的国民经济发展水平、产业结构和产品结构的转换程度、经济资源供给状况以及对外经济政策等。合理的或领先的外贸商品结构，是一国在激烈的国际经济竞争中能够克敌制胜的重要保证。

国际贸易商品首先分为初级产品和工业制成品两大类。前者是指未经加工或简单加工的农、林、牧、渔和矿藏的产品，如粮食、石油、木材等。后者是指经过机器深加工的产品，如家用电器、化学制品和汽车等。联合国正式采用的《国际贸易标准分类》把贸易商品分为10大类别，前5类为初级产品，后5类是工业制成品。在此基础上，还应根据商品技术含量的大小和附加值的高低，进一步作具体的分类。

必须指出，不断提高外贸商品结构中工业制成品的比重，努力增加技术含量高、附加值高的商品在工业制成品中的比重，是一国增强其国际竞争力极其重要的方面。一国出口制成品中技术含量高、附加值高的出口制成品所占的比重越大，反映它的生产力水平越高，从而它在国际分工中的优势地位越明显。一般来说，发达国家主要出口工业制成品和进口初级产品，而发展中国家主要出口初级产品以及技术含量不高的制成品和进口技术含量高的工业制成品。近年来，一些发展中国家的出口结构已经发生一定的变化，但尚未根本改变上述的基本状况。

事实上，初级产品的竞争能力和贸易利益都远远不及工业制成品。这是因为，一来初级产品的相对价格一般都呈现下降趋势，其主要出口国的贸易条件必然易于恶化，需要用日益增大的初级产品数量购买同样数量的制成品；二来初级产品的需求弹性一般都较小，即使低价销售，其需求量的增加也相对有限，劳动力和原材料的价格也会相应上升，而该国这些出口商品的比较优势自然也就逐渐丧失。加之这类产品的技术含量较少，其生产者素质的条件较低，其生产技术和机器设备的档次不高，其所需的资本投入比较有限，因而这类产业的进入成本和进入壁垒相对较低。这就是说，只要有市场需求，这类产业始终会处于激烈的竞争之中。反之，后者如飞机、汽车、电脑等，凭借高新技术取胜，具有很高的附加值，而且进入成本相当高，因而它们的比较优势很难在短时期里被其他产品所取代。

要增强一国的国际竞争能力，还应力求出口商品结构的多元化。国际市场风云变幻，商品价格常常会大起大落，有时就会把一些出口商品单一的国家逼入绝境。例如，有的依靠单一资源产品出口的国家，在不同的年度里出口数量大致差不多，贸易收入几乎相差一半。因此，实现出口商品结构多元化，就可以从多方面适应国际市场的广泛需求，做到“东方不亮西方亮”。比如，一些商品目前出口困难重重，另一些商品却可以顺利赚取大量外汇，从而可以避免国际市场大起大落的猛烈冲击给本国所造成的巨大损失。这样，这类国家在国际贸易竞争中就处于比较有利的地位。

可见，要使得外贸活动能长期稳定发展并获取应有的经济效益，厂商们务必把自身精力和业务重点放在两个方面，即不断地调整产业结构和产品结构以提高出口商品的技术含量，和追求出口商品的多元化。即使对于那些目前具有良好出口前景的低技术含量商品，厂商们仍然应该保持清醒的头脑，具有居安思危的意识，在它们的技术含量和花色品种上作不懈的努力，并按照上述思路来看待这类商品市场可能出现的新变化和新趋势。

(5) 贸易地理方向

笼统地讲，这是指国际贸易额的地区分布和国别分布状况。从一国对外贸易的角度而言，它表明的是该国的出口商品流向和进口商品来自哪些国家或地区。这个指标实际上反映出一国与世界其他国家或地区的经济贸易联系程度。从中国这些年的实际情况来看，香港特区、美国、日本、西欧、台湾省、俄罗斯、韩国、新加坡等国家或地区，始终是我们的主要贸易对象。

深入考察和研究一国对外贸易的地理方向，对于正确制定对外贸易的战略、方针和策



略,具有十分重要的作用。面对主要贸易对象,我们必须认真深入地了解 and 把握相关的政治经济环境和政策走势,从而能够作出一定的预见和采取必要的预防措施,以避免错综复杂的情况可能制约或破坏中国对外贸易的顺利发展。

3. 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的贸易条件。国际贸易就是围绕这些贸易条件进行的。贸易商之间的谈判主要是针对这些条件展开的;当各项贸易条件在贸易商之间达成一致后,则以合同的形式把这些条件确定下来;合同达成后,贸易商各自按照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。因此,贸易条件是国际贸易实务活动的基本内容。

在国际贸易实务中,各种贸易术语对部分基本的贸易条件作了规定。除此之外,通常还要规定以下几个方面的条件:①商品条件,包括商品品名、品质、数量和包装;②价格条件;③装运条件;④货物运输保险条件;⑤支付条件;⑥争议和违约处理条件。

4. 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。这样才能保证国际贸易持久、有序地发展,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。

5. 国际贸易方式

国际贸易方式也是国际贸易实务中的一个重要内容。随着国际贸易的不断发展,国际货物买卖的状况和促销手段、销售渠道也在变化与发展,国际贸易方式正日益多样化,涌现出不少综合性的经营方式。在国际贸易实践中,除了传统的单边进口和单边出口交易外,还产生了融货物、技术、劳动和资本移动于一体的多种贸易方式。例如,以稳定贸易双方长期关系的包销、代理和寄售;以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;以进口和出口相结合的易货贸易、互购贸易、补偿贸易;以有特定组织形式和买卖公开竞争为特点的期货贸易等。

三、国际货物买卖合同适用的法律规范

合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。国际货物买卖合同是合同的一种类型,根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定,国际货物买卖合同是指营业地处于不同国家的当事人之间所订立的货物买卖合同,也称国际货物销售合同或国际货物进出口合同。

国际货物买卖合同是国际贸易中最为重要和最基本的合同。在对外经济活动中,签订完国际货物买卖合同,为了履行该合同,需要与承运方订立国内或国际运输合同,与保险公司订立货物运输保险合同,与银行订立托收货款、支付价款合同等。这些合同是以国际货物买卖合同为中心建立的,但又独立于国际货物买卖合同,不受其约束。然而,其他的各种合同是为了履行国际货物买卖合同服务的,都要与国际货物买卖合同条款规定一致,是辅助性的合同。

国际货物买卖合同是营业地处于不同国家的当事人之间订立的货物买卖合同,体现了当事人的经济关系,需要运用法律来调整当事人之间的关系。因此国际货物买卖合同不仅是当事人之间的经济关系,而且是当事人之间的法律关系。但是由于国际货物买卖合同当事人分别处于不同的国家,并且各国的有关法律存在着某些差异,一旦发生合同纠纷,就涉及该合同适用哪个国家的法律,即究竟是适用国内法,还是适用外国法,或是适用某一国际公约,这就是国际货物买卖合同的法律适用问题。适用不同的法律,可能导致不同的法律结果,对合同双方当事人的切身利益有着重大影响。因此,在签订国际货物买卖合同时,比较有经验



的当事人都很重视法律适用问题。

在国际贸易中,解决法律适用问题通常有两种方法:第一种方法是由合同当事人经过磋商,在合同中订立法律适用条款,明确规定该合同适用的法律;第二种方法是,当双方当事人未在合同中规定该合同的适用法律,一旦发生争执,就由受理案件的法院或仲裁机构依据法律适用规则确定该合同所适用的法律。无论是在哪种情况下,国际货物买卖合同适用的法律一般包括国内法、国际条约和国际贸易惯例三类。

1. 合同有关国家国内的相关法律

国际货物买卖合同必须符合合同当事人所在国的国内法律。但是,国际货物买卖合同双方当事人处于不同国家,他们各自都需要遵守所在国的法律,而各国的相关法律规定往往不一致,从而导致“法律冲突”(Conflict of Law)。为了解决“法律冲突”,各国法律通常都对国际货物买卖合同的法律适用原则作出具体规定。我国法律对涉外经济合同的法律适用原则也与国际通用规则接轨。在我国《合同法》第126条中规定:“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,适用与合同最密切联系的国家法律。”

一些有关货物买卖合同的适用法律有:《法国民法典》、《德国民法典》、《日本民法典》、英国《货物贸易法》(1979)、美国《统一商法典》(1977)、《中华人民共和国合同法》(1999)。

【案例】 适用法律。

有一份 CIF 合同在美国订立,由美国商人 A 出售一批 IBM 电脑给中国商人 B,按 CIF 香港条件成交。双方在执行合同的过程中,对合同的形式及合同有关条款的解释发生争议。请分析解决此项纠纷应适用中国法律还是美国法律?

评析

应适用于美国法律。

理由:合同与美国关系最密切,因为订约地和履约地都在美国。在按 CIF 中国条件成交的合同中,出口方在出口国装运港履行交货义务,所以履约地在美国装运港,而非目的港中国。(有关 CIF 条件的内容参见“贸易术语”部分。)

2. 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间经济、贸易、航海等方面的权利和义务而缔造的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。对缔约国来说,国际条约是该国涉外经济贸易法的组成部分。根据“条约必须遵守”的国际法惯例,国际货物买卖合同的订立和履行还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国际条约;如果缔约国的企业或个人在对外经济活动中违反了这些条约的规定,该企业或个人所在缔约国司法机关必须予以制约。

《中华人民共和国民法通则》第142条规定:“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。”由此可见,在法律适用的问题上,国家缔结或参加的有关国际条约,除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外,优先于国内法。

有关国际货物买卖合同的国际公约主要是1988年生效的《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG)(若无特别说明,本书下文所提《公约》均指本公约),它是与我国对外经济贸易活动关系最大、最重要的一项国际条约。

《联合国国际货物销售合同公约》是联合国贸易法委员会在《国际货物买卖统一法》和《国际货物买卖合同订立统一法》基础上,广泛听取了各方面的意见,经过认真研究、准备



和草拟,于1980年在维也纳召开的外交会议上讨论修改和通过的,并于1988年1月1日生效。该公约共分为四个部分:①适用范围和总则;②合同的订立;③货物销售;④最后条款。全文共101条。

我国政府曾派代表参加1980年的维也纳会议,并在1986年12月批准了该公约,是《联合国国际货物销售合同公约》的最早缔约国之一。但应当注意的是,我国在核准该公约时,根据该公约的第95条和第96条规定提出了两点重要的保留。

① 关于公约适用范围的保留。《联合国国际货物销售合同公约》第1条(1)款(b)项规定:双方当事人的营业地处于不同的国家,即使他们的营业地所在国不是该公约的缔约国,如果按照国际私法规则导致适用某一缔约国的法律,则该公约也将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。对于这一点,我国在核准该公约时提出了保留,即我国不同意扩大该公约的适用范围,并指出我国认为该公约的适用范围仅限于营业地处于不同缔约国的当事人之间订立的国际货物买卖合同。

② 关于合同形式的保留。《联合国国际货物销售合同公约》第11条规定:“销售合同无须以书面订立或书面证明,在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”即该公约对国际货物买卖合同没有提出任何特定的形式要求,无论采取口头形式或书面形式订立合同都是有效的。这一规定以及其他类似内容的规定,同我国当时的《涉外经济合同法》关于涉外经济合同必须采取书面形式的规定不一致。因此我国对此提出了保留,即该公约的上述规定对中国不适用。但在1999年颁布实施的新《中华人民共和国合同法》中对此进行了修订,并与该公约相一致,即“当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式”。不过,我国《合同法》也规定“法律、行政法规规定采用书面形式的,应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的,应当采用书面形式。”

3. 国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Practice)也是国际货物买卖合同应当遵循的法律规范,它涉及国际贸易实务活动的许多方面,对国际贸易实务活动具有重要的指导和制约作用。

所谓国际贸易惯例,是指在国际贸易的长期实践中逐渐形成的一些较为明确的和固定内容的贸易习惯和一般做法,包括一些成文或不成文的通则、准则、规则。国际贸易惯例的特点是不具有法律的强制性,而是以当事人的意思为基础。如果合同当事人在合同中同意采用某种惯例来约束该项交易或是合同当事人在合同中既未排除也未注明合同适用某项惯例,在合同执行中发生争议时,受理法院或仲裁机构引用该国际贸易惯例进行判决或裁决,国际贸易惯例就具有了法律约束力,这是因为各国法律或国际公约赋予了它法律效力。如果合同当事人在合同中作出与某项惯例不符的规定,则该项惯例对合同没有法律约束力。

在实践中,国际贸易惯例通常为大多数国家的贸易界人士所熟知、常用和遵守。国际贸易惯例虽不是国际性法律,但某些规则或解释经长期的运用和发展,已经被写入法律之中,成为法律条款;有些惯例成为国际或区域性条约和协定的内容,这些惯例就上升为法律规定了。

知识链接

我国《民法通则》第142条明确规定:“中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的涉外民事关系,可以适用国际惯例。”

常用的国际贸易惯例有:

①《2000年国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of



Trade Terms 2000, INCOTERMS 2000);

②《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 2007 Revision, I. C. C. Publication No. 600, UCP600);

③《托收统一规则》(Uniform Rules for Collections, I. C. C. Publication No. 522, URC522)。

国际货物买卖合同的订立和履行,必须符合有关法律规范的规定。合同、法律、国际惯例之间的关系可以归结为三点:①凡在依法成立的合同中明确规定的事项,应当按照合同规定办理;②如合同中没有明确规定的事项,则应当按照有关的法律或国际条约的规定来处理;③如果合同和法律中都没有明确规定的事项,应当按照有关的国际惯例来处理。

四、进出口业务基本流程

进出口贸易的业务环节很多,各个环节之间均有密切的、内在的联系。在实际业务中,不同的交易及条件,其业务环节也不尽相同。在具体工作方面,各个环节,又常需要先后交叉进行,或者出现齐头并进的情形。但是,无论是出口贸易,还是进口贸易,就它们的基本业务程序而言,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。

以下分别从出口贸易与进口贸易两个方面,介绍各自基本的业务程序和不同阶段的主要工作内容。

1. 出口贸易的基本业务程序

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愿意的合同,之后按照约定安排货物出口并争取安全收汇。出口贸易的基本业务程序如图 1-1 所示。

(1) 出口交易前的准备

在出口贸易中,交易对象都是国外商人,而国际市场情况又是错综复杂和变化多端的,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。

① 国际市场调研。这里所说的国际市场调研,是指出口商所进行的以国外客户信息为中心的调查研究活动。该活动要解决的问题有:现有客户由哪些人或组织构成?潜在市场顾客由哪些人或组织构成?这些顾客需要购买哪些产品或服务?为什么购买?何时何地以及如何购买?等等。国际市场调研的具体内容主要包括两个方面:一是关于市场的调研;二是关于客户的调研。

在对外洽谈之前,企业应对国外市场做深入、细致、准确、多方面的调查研究,以便从中择优选定出适当的目标市场。这些调研主要包括:对进口国别(地区)的调研;对商品市场的调研;对商品销售的调研。

对进口国别(地区)的调研,主要是调查研究有关国家或地区的经济状况、对外政策、进出口商品的结构、贸易对象国、贸易与外汇管制、有关对外经济往来的情况及其特点、市场惯例、政治财政状况、生活习惯等。对商品市场的调研,主要是调查研究有关商品的供需情况及相关商品的品种、质量、包装、成本、价格,主要的供需国别(地区)及其发展状况。对商品销售的调研,主要是调查研究有关产品的销售渠道、广告宣传、计价货币和售前售后服务等。

关于客户的调研,也就是对交易对象的调查研究。主要是调查已经或有可能经营本企业

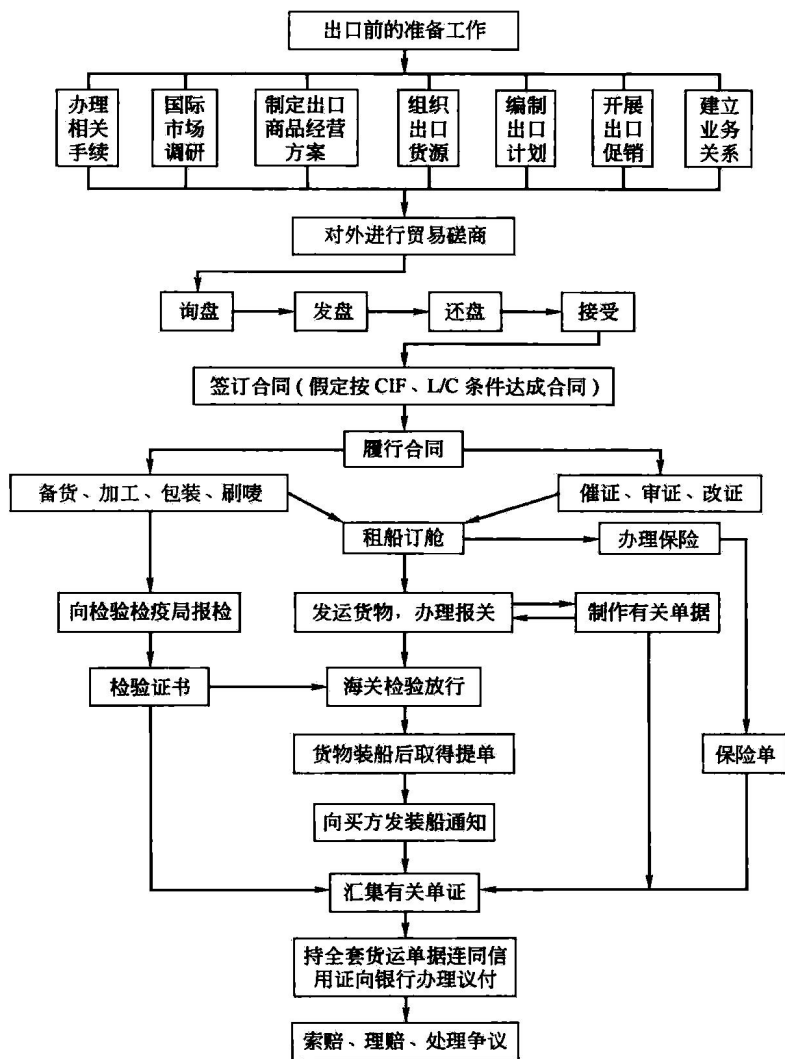


图 1-1 出口贸易的基本业务程序

出口产品的客户或潜在客户的资信情况、经营范围、经营能力以及客户与我国贸易往来的情况等，以便于根据企业自身的特点有区别地选择和利用客户。

出口商投入时间调查和研究，是为了在国际市场上增加其产品成功的机会。调查和研究潜在市场有助于确定产品在哪里最容易销售，确定细分市场，确定国内和国外的竞争对手，为产品确定合理的市场价格。该项工作可以由企业内部的调研人员完成，也可以委托企业外部专业调研公司完成。

知识链接

从消费习惯来看，可大致分为美加（美国和加拿大）市场、欧洲市场、日韩市场、东欧市场、中东市场、非洲市场这几类。具体到每个客户固然各有所好、风格不同，但一般说来日韩市场特别是日本市场，偏爱精致优质的产品，高、精、尖、小巧美观，喜好中国传统文化，一些具有民族特色的产品常能受到欢迎，也能接受高价格，



但数量不会太大；美加与西欧、北欧、南欧等英语国家市场一般对品质要求适中，喜欢简洁流畅，新奇多变的产品风格，价格适中，量比较大，是中国出口商喜爱的客户。中东市场对品质要求不高，对产品的审美方面较为朴实甚至俗气，价格也低，数量也比较大；非洲市场弹性最大，本土文化与前英语殖民地文化、前法语殖民地文化交织，口味复杂，奢侈品和品质极差的产品都能接受。

② 制定出口商品经营方案。外贸企业在对国际市场调查研究的基础上，一般均应对所经营的出口商品制定经营方案。出口商品经营方案是根据国家的方针政策和本业的经营意图对该出口商品在一定时期内所作出的全面业务安排。一个企业在分析市场、选定自己的目标市场以后，就要针对目标市场的需求、影响市场销售的不可控制的宏观因素以及本企业可以控制的销售因素，最有效地利用本身的人力、物力资源，趋利避害、扬长避短，设计企业的销售策略，制定最佳的综合销售方案，即出口商品经营方案，以便达到企业的预期目标。

不同的商品，经营策略的方法、步骤不一样，经营方案的内容繁简也不一样，商品经营方案所涉及的产品可以是一种，也可以是一类。一般来说，对大宗商品通常是逐个制定出口商品的经营方案。目前，我国外贸企业所制定的出口商品经营方案内容，通常包括国内货源情况、国外市场与目标市场情况、历史经营情况、计划安排和实现计划的措施，如市场安排、物色客户、广告宣传、贸易方式、价格、支付等交易条件的选择、运用和掌握，以及成本和经济效益的核算等。对于某些一时情况难以全面掌握不易制定经营方案的新小商品，可暂订价格方案。价格方案的内容一般比较简单，局限于成本核算与出口定价。

由于国际市场情况复杂多变，有时所制定的出口商品经营方案不可能完全符合市场实际情况，所以外贸企业应结合市场变化及时修订经营方案，使之符合市场实际并能有效地指导企业的经营活动。

③ 落实货源。组织货源是出口交易前的必要工作。没有货源就无法交货，根本谈不上出口。对制造企业或其他非专业外贸公司而言，要制定好出口商品的生产计划，生产适合于目前国际市场需要的产品，同时注意试制新品种，扩大出口货源。对专业外贸公司而言，则要制定收购计划。专业外贸公司应结合国外市场的要求，如质量、规格、花色、型号、品种、包装和需求量等要求，与国内生产企业签订购销合同。签订合同后，外贸企业要经常深入生产部门，了解存在的问题，协助生产部门解决问题，以保证收购顺利完成。

④ 开展出口促销。出口促销活动包括的内容很多，这里主要介绍广告宣传、展览会促销和自建网站宣传。

广告宣传是出口商品经营方案的重要内容，原则上应按原定的方案部署有计划、有步骤地进行。在交易前，为了扩大产品知名度，增加销量，对外广告宣传的重点应放在介绍出口商品的特点和用途方面。广告宣传的内容要生动、传神、说服力强，要使消费者相信所宣传的商品正是他们所需要的。要想取得满意的广告效果，需要注意以下几个问题：进行广告宣传的商品必须慎重选择，一般来说应是质量稳定、货源充足、能保证持续供应，并且在国际市场上有销路和发展前途的商品；针对不同的市场、不同的商品，采用不同的宣传媒介和方式，通过各种途径来达到促进销售的目的；注意各国政府对商业广告的各种限制，了解不同国家具有的不同风俗和生活习惯；要合理使用代理商或广告商。

展览会以其独具的专业性、针对性的特点逐渐成为企业直接面对客户，展示自己的极好工具。通过参加展会宣传自己，逐渐成为出口企业的营销理念。尤其是海外展会已成为企业开辟新市场的理想方式，能给企业带来很多好处。知名展会相当于一次行业年会，能吸引本