

21 世纪高职高专经济·管理类规划教材

GUOJI MAOYI SHIWU GUOJI MAOYI SHIWU

国际贸易实务

主编 王涛生 戴晓红



中南大学出版社

21 世纪高职高专经济、管理类规划教材

GUO JI MAO YI SHI WU GUO JI MAO YI SHI WU

国际贸易实务

主 编 王涛生 戴晓红

副主编 (按姓氏笔画排序)

孙继红 吴建功

涂 奇



中南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/王涛生,戴晓红主编. —长沙:中南大学出版社,2004.8

ISBN 7-81061-894-6

I. 国... II. ①王... ②戴... III. 国际贸易—贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 069369 号

国际贸易实务

主 编 王涛生 戴晓红

副主编 孙继红 吴建功 涂 奇

☐责任编辑 陈雪萍

☐出版发行 中南大学出版社

社址:长沙市麓山南路 邮编:410083

发行科电话:0731-8876770

传真:0731-8710482

☐印 装 湖南航天长宇印刷有限责任公司

☐开 本 730 × 960 1/16 ☐印张 20 ☐字数 341 千字

☐版 次 2004 年 8 月第 1 版 ☐2005 年 2 月第 2 次印刷

☐书 号 ISBN 7-81061-894-6/G · 218

☐定 价 25.00 元

图书出现印装问题,请与经销商调换

21 世纪高职高专经济、管理类规划教材

学术顾问

柳思维 游达明

编写委员会

主 任：何学飞

副主任：冯一粟 阎西林 张国强

李新庚 龙 伟 王涛生

委 员（按姓氏笔画排序）：

方玲玉 齐绍琼 刘岳兰 伍翼程

孙宝祥 孙继红 李乐群 李倩兰

陈 跃 罗丹桂 郑明望 周掌珍

荣树新 贺雪娟 秦亚农 彭 爽

熊 宁 管声交 魏 敏 戴晓红

总 序

近几年来,我国的高等职业教育以自己鲜明的特色,独树一帜,迅速发展,打破了高等教育界传统大学一统天下的局面,在适应现代社会人才的多样化需求、实施高等教育大众化等方面,做出了重大贡献,在国内外日益受到各界的关注与重视。

1999年6月中共中央、国务院召开第三次全国教育工作会议,作出了“关于深化教育改革,全面推进素质教育的决定”的重大决策,决定中明确提出要大力发展高等职业教育,培养一大批具有必备的理论知识和较强的实践能力,适应生产、建设、管理、服务第一线急需的高等技术应用性专门人才。为此,教育部召开了关于加强高职高专教学工作的会议,进一步明确了高职高专是以培养技术应用性专门人才为根本任务;以适应社会需要为目标;以培养技术应用能力为主线设计学生的知识、能力、素质结构和培养方案;以“应用”为主旨和特征来构建课程和教学内容体系;高职高专的专业设置要体现地区、行业经济和社会发展的需要,以适应社会对职业人才的需求;教材可以“一纲多本”,形成有特色的高职高专教材系列。

由于高等职业教育本身具有鲜明的职业特征,要求我们在改革课程体系的基础上,认真研究和改革课程教学内容及教学方法,努力加强教材建设。但迄今为止,符合职业特点和需求的教材却还不多。在湖南省职业教育教材编写委员会及湖南省教育厅教育科学研究院职业教育与成人教育研究所指导下,由湖南省内18所高职高专院校长期从事高等职业教育、有丰富教学经验的资深教师共同编写的《21世纪高职高专经济、管理类规划教材》,由中南大学出版社出版,这是一件大好事,值得庆贺和推介。

本套教材以教育部教高〔2002〕2号文件《关于加强高职教育人才培养的

意见》为指导,按高等职业教育应用型人才培养目标与规格要求编写,吸取了以往高职教育教材建设方面的成功经验,并反映了最新科研学术成果与教改成果,在突出高职教育教材特色方面进行了有益探索,其主要特点是:①教材内容紧扣高职高专教学大纲,理论知识以必需、够用为度,以“应用”为宗旨,简明扼要,使教材好教好学。②教材遵循经济领域相关的新准则、新政策、新惯例,并兼顾上岗证考试、资格证考试,突出实用性、操作性,注重理论联系实际、案例教学及技能训练。③在编写体例和内容结构上有所创新,取材新颖,博采众长。④语言表达上,通俗易懂,趣味性强,适合高职高专层次学生使用。

由于编写时间紧,教材中也有不尽人意之处,但作为全省高职高专教师们集体合作、团结攻关的成果,为我省高职高专教材建设开了一个好头。各高职高专院校在使用本套教材时,可结合各校的实际情况,灵活运用,并随着教学改革深入,进行充实、修改,使之日臻完善。

柳思维

2004年6月于长沙市

竹园路2号大院淘沙斋

柳思维:湖南商学院首席经济管理教授、湖南省社科联副主席、湖南省人民政府参事、中国市场学会常务理事、享受国务院特殊津贴的专家。

前 言

当今世界,经济全球化、信息化和知识化的进程正在加快,世界各国之间在科技、经济和贸易领域的竞争日趋激烈。中国加入 WTO 已历时三年多,中国正在更广的领域和更深的层次上参与国际分工,与世界经济的联系已经越来越紧密。为了在国际市场竞争中立于不败之地,我国需要加快培养高素质国际经贸专业人才,尤其需要加快培养具有驾驭世界市场能力和国际商务运作能力的应用型国际经贸人才。基于这一教育使命,我们组织全省具有丰富教学经验及进出口业务实践经验的双师型专业骨干教师,精心编写了这本《国际贸易实务》教材。

本书以货物进出口业务为主线,以贸易合同条款为框架,以国际贸易的有关法律、条约与惯例为依据,以协调买卖双方利益关系、实现双赢为中心,系统地介绍了国际贸易实务的基本知识、基本规则和基本技能。

根据国家对高职高专教育培养目标与货物进出口业务实践的要求,本书在编写中力求突出以下几个特点:

一、理论知识求精。各章在理论阐述方面力求内容简明准确、文字精练、条理清晰、重点突出。

二、操作技能求实。各章分别安排了技能实训模块,使教学内容尽可能贴近进出口业务的实际,以实现课堂教学与贸易实践的有机链接,培养学生的实践操作能力。

三、案例分析求是。各章精心挑选了具有真实背景、内容新颖的案例材料,结合所学知识,实事求是进行分析,力达准确透彻,并授之以分析方法,提高学生独立分析、解决问题的能力。

四、内容体例求新。全书在内容上力求及时反映国际贸易惯例和我国加入 WTO 以后法律法规的最新变化与发展;在体例上有所创新,每章都按照学习目标、教学内容、技能实训与案例分析的结构编排,章后另附思考练习题。

本书适用于高职高专、成教生的学习,也适合于有志从事国际经贸工作的读者自学。

参加本书编写的有王涛生(绪论、第一章)、吴建功(第二章)、翟江南

(第三章)、何恒波(第四章)、戴晓红(第五章)、涂奇(第六章)、陈志雄(第七章)、易雪玲(第八章)、孙继红(第九章)、许南(第十章)。在本书编写过程中,孙继红、吴建功、涂奇分别对第一、二稿的部分章节内容进行了修改或提出了修改意见。王涛生与戴晓红最后对全书做了修改,并负责总纂。

由于编写时间仓促,编者水平有限,书中错误或疏漏之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

编 者

2004年7月24日

目 录

绪 论	(1)
第一章 国际贸易术语	(8)
第一节 贸易术语概述	(8)
第二节 六种常用贸易术语	(16)
第三节 其他七种贸易术语	(30)
第二章 商品的名称、质量、数量与包装	(42)
第一节 商品的名称	(42)
第二节 商品的质量	(44)
第三节 商品的数量	(49)
第四节 商品的包装	(53)
第三章 国际货物运输	(64)
第一节 海洋运输	(64)
第二节 国际铁路货物运输	(80)
第三节 国际航空货物运输	(82)
第四节 国际公路货物运输、管道运输和邮政运输	(86)
第五节 成组化运输及大陆桥运输和国际多式联合运输	(89)
第四章 国际货物运输保险	(105)
第一节 货运保险的基本原则与海洋货物运输的承保范围	(105)
第二节 海洋运输货物保险	(108)
第三节 陆运、空运货物与邮包运输保险	(113)
第四节 买卖合同中的保险条款	(116)

第五章 商品的价格	(125)
第一节 价格的掌握	(125)
第二节 作价办法	(132)
第三节 计价货币的选择	(134)
第四节 佣金和折扣的运用	(135)
第五节 合同中的价格条款	(138)
第六章 国际货款的收付	(146)
第一节 支付工具	(146)
第二节 汇付和托收	(152)
第三节 出口信用险和国际保理	(161)
第四节 信用证付款	(164)
第五节 银行保函和备用信用证	(177)
第六节 各种支付方式的选择和运用	(182)
第七章 争议的预防和处理	(194)
第一节 商品检验	(194)
第二节 不可抗力	(200)
第三节 违约与索赔	(204)
第四节 仲裁	(208)
第八章 国际货物买卖合同的磋商	(218)
第一节 交易前的准备	(218)
第二节 交易磋商	(222)
第三节 买卖合同的订立	(229)
第九章 进出口合同的履行	(242)
第一节 出口合同的履行	(242)
第二节 进口合同的履行	(258)

第十章 国际贸易方式	(275)
第一节 包销与代理	(275)
第二节 寄售与展卖	(278)
第三节 招标、投标与拍卖	(281)
第四节 对等贸易与加工贸易	(284)
第五节 套期保值	(290)
第六节 电子商务	(297)
主要参考书目	(305)

绪 论

一、国际贸易实务课程的研究对象

国际贸易实务,又称进出口贸易实务,是普通高等院校和高等职业院校国际经济贸易专业必修的专业基础课程。本课程是在总结我国对外贸易实践经验和国际上一些通行的贸易惯例与做法的基础上形成和发展起来的一门应用性学科。它研究的对象是国际货物买卖的基本知识、基本规则和基本技能。

本课程具有综合性、基础性、应用性和实践性较强等特点。其主要任务是:使学生通过本课程的学习,初步掌握国际货物买卖的基本知识、基本规则和基本技能;学会在进出口贸易活动中,既能正确贯彻我国的方针政策和企业的经营意图,实现最佳的经济效益,又能符合有关法律、规则与国际贸易惯例。

国际贸易,按传统的或狭义的理解,仅限于货物进出口的范围。20世纪60年代以来,科学技术的突飞猛进,带来了生产力的巨大发展和国际分工的进一步深化,国际贸易的方式和内容也都发生了重大变化。以许可贸易为主要形式的技术转让,以及包括交通运输、银行、保险、旅游、船舶维修、技术咨询、各种形式的劳务合作等在内的国际服务贸易,已占有相当比重。1986年开始的关税与贸易总协定乌拉圭回合谈判根据当时国际经济往来的实际,第一次将传统货物进出口的对外贸易定义扩展到技术和服务进出口。目前很多国家都接受了这个新定义。我国已把这个新定义纳入到国内立法之中^①。但是,无论在我国,还是在国际上,货物买卖仍然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脱胎出来的,有的甚至直接沿袭货物买卖的基本做法。所以,有关国际货物买卖的基础知识和业务做法,仍然是每一个从事各种国际贸易实际工作和研究工作的人员所必须掌握的。为此,本课程主要介

^① 第八届全国人大常委会第七次会议于1994年5月12日通过并于同年7月1日开始施行的《中华人民共和国对外贸易法》第2条明确指出:“本法所称对外贸易,是指货物进出口、技术进出口和国际服务贸易。”

绍国际货物买卖方面的基本业务知识、规则与技能。

二、国际贸易实务课程的基本内容

国际贸易是商品和劳务跨国界的交易活动,竞争异常激烈。同国内贸易比,国际贸易具有线长、面广、中间环节多、环境复杂多变、面临的困难与风险较大等特点,加之贸易各国在法律和交易习惯上的差异,使交易情况变得更加错综复杂。此外,在涉及到买卖双方的利益时,往往会出现矛盾和分歧。如何协调这种关系,使双方在平等互利、公平合理的基础上达成交易,实现双方利益的双赢,乃是本课程研究的中心问题。国际贸易实务课程的基本内容将围绕这一中心问题而展开,主要包括以下四个方面:

(一)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、费用和责任划分的专门用语。在国际贸易业务中,人们为了便于磋商交易、订约、履约和解决争议,经过反复实践,逐渐形成了一套习惯做法。用某种专门的商业用语来表示这种习惯做法,便形成了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义,不同的贸易术语,表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任,并体现成交商品的不同价格构成。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、正确履行合同和处理履约当中的争议,外经贸人员必须熟练掌握国际上通行的各种贸易术语的含义及其国际惯例。因此,贸易术语就成为本课程首先要阐述的一项重要内容。

(二)合同条款

国际货物买卖是通过磋商、订立、履行国际货物买卖合同进行的,订立和履行国际货物买卖合同对当事人双方的权益利害关系重大。合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同的依据和调整双方利益关系的法律文件。按照各国法律的规定,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与义务关系,乃是本课程的主要内容。

在国际货物买卖合同中,除订明采用何种贸易术语成交外,应就成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、货款收付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等交易条件做出明确具体的规定。本课程将就上述合同条款给

予符合国际惯例和各国法律规定的通行解释,并对合同条款的订立应注意的问题做出比较详细的说明。

(三)合同的商订与履行

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,双方之间就成立了合同关系。由于国际贸易的任何一笔交易都首先从磋商合同开始,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。本课程将比较详细地介绍合同订立的过程,包括邀请发盘、发盘、还盘、接受各个环节,其中,重点介绍发盘和接受的条件和效力。同时,也对国际商务谈判的内容、步骤、技巧与对策等作了简要阐述。

合同订立后,买卖双方应信守合同,各自享有合同规定的权利,并承担约定的义务。按照不同的贸易术语成交,买卖双方所享有的权利和承担的义务是不同的。以 CFR 合同为例,卖方履行合同的环节主要包括备货、报验、审证、改证、租船订舱、出口报关、装运和制单结汇等,以保障买方的利益;买方则应按合同规定,履行投保、收货、进口报关和付款等义务,以保障卖方的基本利益。

合同的履行,是实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中,环节多,程序繁杂,情况多变,如稍有不慎,或一方违约,便会影响合同的履行,甚至可能引起争议或法律纠纷。因此,对外贸易从业人员还应了解如何处理履约过程中产生的争议,掌握违约的救济方法,以保障合同当事人的合法权益。

(四)贸易方式

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,国际贸易方式、促销手段和销售渠道也日益多样化和综合化。就国际贸易方式而言,除了传统的经营方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型贸易方式;除单边进口和单边出口外,还包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易、招标投标、拍卖、对销贸易和加工贸易等,介绍和阐述这些贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合,应是本课程的一个重要组成部分。

近年来,随着信息通讯技术的迅猛发展,国际商务活动和贸易方式正在发生深刻而广泛的变化。实现国际贸易活动的信息化和无纸化,已成为现代国际贸易发展的一大趋势。因此,探讨国际电子商务的性质、特点、作用和基本做法,也是本课程的任务之一。

三、国际货物贸易的基本程序

在国际货物贸易中,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。但是,不论进口或出口交易,一般都包括交易前的准备、商订合同和履行合同三个阶段。下面分别从出口贸易与进口贸易两个方面,简要介绍各自基本的业务程序和不同阶段的主要内容:

(一)出口贸易的业务程序

1. 交易前的准备

出口交易前的准备工作,主要包括:对国外市场进行调查研究,选择适销的目标市场和客户,制定出口商品经营方案或价格方案,落实货源和做好备货工作,开展多种形式的广告宣传和促销活动等。

2. 商订出口合同

即通过函电联系或当面洽谈等方式,同国外客户磋商交易,当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同就算订立。

3. 履行出口合同

交易双方根据所订立的合同履行各自的义务。如按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,就卖方履行出口合同而言,主要包括:备货,按时、按质、按量交付约定的货物,落实信用证,做好催证、审证、改证工作,及时租船订舱,安排运输、保险,办理出口报关手续,缮制、备妥有关单据,及时向银行交单结汇,收取货款等项义务。

(二)进口贸易的业务程序

1. 交易前的准备

进口交易前的准备工作,主要包括:对国外市场进行调查研究,选择适当的采购市场和供货对象,制定进口商品经营方案或价格方案等。

2. 商订进口合同

商订进口合同与商订出口合同的程序与做法基本相同,但应强调指出的是,如属购买高新技术、成套设备或大宗交易,更应注意选配好洽谈人员,组织一个包括有各种专长的专业人员的精明能干的谈判班子,并切实做好比价工作。

3. 履行进口合同

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,买方承担的主要义务包括:向银行申请开立信用证,及时派船到对方口岸接运货物,办理货运保险,审核单据,付款

账单,办理进口报关手续和验收货物等。

以上是进出口贸易的一般业务程序。倘若在订立合同以后,一方不履行,或在履行中有违反合同规定的情形,势必会使对方蒙受损失。此时,无论是出口贸易还是进口贸易,受损害方均有权按合同规定向违约方提出索赔。倘若双方对是否违约或对损失金额看法不一,就会引起争议。这就产生了索赔与理赔以及处理争议的问题。对此,应本着实事求是的精神,依据法律和国际惯例,按照买卖合同的规定,认真处理,以维护企业的合法权益和对外声誉。

四、国际货物贸易适用的法律、公约与惯例

国际货物贸易是卖方将货物的所有权转移给买方,买方为此支付价款的经济活动。营业地处于不同国家的当事人之间所订立的国际货物买卖合同,同所有其他经济合同一样,体现了当事人之间的经济利益关系,并需要运用法律来调整和约束当事人之间的这些关系。可见,进出口贸易活动,不仅是一种经济行为,体现货物买卖双方的利益关系,而且是一种法律行为,体现我方企业与国外客户之间的法律关系。因此,国际货物买卖双方的行为,不仅要符合当事人所在国家和企业的利益要求,而且必须符合当事人所在国家有关法律的规定,并受到当事人所在国家认可的国际公约以及当事人所认可的国际惯例的约束。现就有关法律、国际公约与贸易惯例分别简述如下:

(一)国内法

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。国际货物买卖合同必须符合当事人的国内法,即符合买卖双方国家制定或认可的法律。但是,由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同,受着各自国家不同法律制度的约束,彼此难免存在“法律冲突”。为了解决这种冲突,以利于正常的国际往来,通常在国内法中规定冲突规范的办法。我国《合同法》第126条中对此作了原则规定:“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。”据此,除法律另有规定外,我国当事人只要与国外当事人达成协议,就可在合同中选择处理合同争议所适用的法律,例如既可选择按我国法律,也可选择按对方所在国法律或双方同意的第三国法律来处理本合同的争议。如果当事人未在合同中做出选择,则当发生争议时,由受理合同争议的法院或仲裁机构,依照法院或仲裁机构视交易的具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。

我国于1999年3月颁布的《中华人民共和国合同法》(以下简称我国《合同法》)是保护合同当事人合法权益,维护社会经济秩序,推进改革开放,保障社会主义建设事业顺利进行的重要法律,也是我国外贸人员签订国际货物买卖合同所必须遵循的最重要的国内法。

(二) 国际条约

在国际货物买卖中,还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的国际条约。所谓国际条约是指由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、议定书等各种书面协议的总称。迄今为止,我国对外签订的与国际贸易有关的国际条约主要有《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)。该公约与我国进行货物进出口贸易关系最大,也是最重要的一项国际条约。因此,本书以下各章在涉及国际货物买卖法律责任时,将按照我国法律并参照该公约及有关国际贸易惯例的规定进行阐述。

(三) 国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Practice),或称国际商业惯例(International Commercial Practice),是人们从事国际货物买卖活动应当遵循的重要准则,也是国际贸易法的主要渊源之一。它是在国际贸易的长期实践中逐渐形成和发展起来的一些较为明确和固定的贸易习惯和一般做法。在当前国际贸易中影响很大、并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主要有:国际商会制定的《2000年国际贸易术语解释通则》(简称INCOTERMS2000,《2000通则》)、《跟单信用证统一惯例》(1993年修订本,即第500号出版物,简称UCP500)和《托收统一规则》(1995年修订本,即第522号出版物,简称URC522)。但是,国际贸易惯例不是法律,它对合同当事人没有普遍的强制性,只有当事人在合同中明确规定加以采用时,才对合同当事人有法律约束力。在实践中,国际贸易惯例之所以能被大多数国家的贸易界人士所接受、应用,并得到遵守,是因为它可以在一定程度上弥补法律的空缺和立法的不足,起到稳定当事人的经济关系和法律关系的作用。然而,必须指出,由于国际贸易惯例不是法律,对当事人无普遍的强制性,所以,当事人在采用时,可以对其中的某项或某几项具体内容进行更改或补充。如果在国际货物买卖合同中作了与国际贸易惯例不同的规定,在解释合同当事人义务时,应以合同规定为准。

我国《民法通则》第142条对国际贸易惯例的适用性作了明确规定:“中