

郑吉昌 夏 晴 著

国际货物贸易

GUOJI
HUOWU-
MAOYI

0101101010101010101

00245502687

0101101010101010101

01547893468754642213520216

山西经济出版社

国际货物贸易

G U O J I H U O W U M A O Y I

郑吉昌 夏 晴 著

江苏工业学院图书馆
藏书章



山西经济出版社

责 编:郭立群
复 审:宋晋平
终 审:赵建廷

图书在版编目(CIP)数据

国际货物贸易/郑吉昌 夏晴著. —太原:山西经济出版社, 2003. 8

ISBN 7-80636-678-4

I. 国… II. ①郑… ②夏… III. 国际贸易—贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 063924 号

国际货物贸易

郑吉昌 夏 晴 著

★

山西经济出版社出版发行

030012 太原市建设南路 15 号 0351-4922102

<http://www.sxep.com.cn> E-mail: sxep@sx.cei.gov.cn

新华书店经销 山西新华印业有限公司新华印刷分公司印刷

★

开本: 850 × 1168 1/32 印张: 10.125 字数: 250 千字

2003 年 8 月第 1 版 2003 年 8 月太原第 1 次印刷

印数: 1 — 1500 册

★

ISBN 7-80636-678-4

F·620 定价: 20.00 元

前 言

传统的进出口贸易仅指有形商品即货物的进出口贸易,1986年发起的关贸总协定乌拉圭回合谈判把它扩展到货物贸易、技术贸易和服务贸易三大内容在内的对外贸易。尽管随着国际分工的进一步深化和科学技术的突飞猛进,各种无形贸易在国际贸易中已占有相当比重,但有形商品贸易仍是全球经济活动中最重要的组成部分;在我国,专门研究国际间有形商品贸易的《进出口贸易实务》(又名《国际贸易实务》)已形成为一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合学科。本书《国际货物贸易》从单个企业的外贸行为出发,以国际货物贸易理论与实务为研究对象,介绍国际货物贸易的基本原理、基本知识和实际业务流程,并结合有关的法律法规和国际惯例对国际货物贸易的操作实务予以详细阐述。

本书共分十章,采取原理阐述和实务分析相结合的方法,力求使读者既能理解国际货物贸易的基本理论,又能掌握国际货物贸易业务运作的基本技能。在内容安排上以出口为重点,力求深入浅出,循序渐进,简明扼要,为进出口企业提供可操作、可借鉴的应对措施。根据近年来国际货物贸易的发展和变革,本书增加了有

关的新知识和新内容,旨在便利读者了解国际货物贸易及其相关领域的最新发展动态;同时,结合国际信息革命和电子商务的发展,将传统国际贸易业务与电子化实务运作相结合。希望本书的出版能为广大外经贸工作者业务水平的提高有所帮助,也可以作为高等院校的教学用书和学生的参考用书。

著 者

2003年1月

目 录

第一章 国际货物贸易的基本原理	(1)
第一节 国际货物贸易的内容和特征	(1)
第二节 国际货物贸易的基本程序	(6)
第三节 国际货物贸易合同及其适用的法律法规	(8)
第二章 国际市场的开拓	(14)
第一节 国际市场调研	(14)
第二节 选择进入市场和进入方式	(27)
第三章 国际货物贸易合同的磋商与订立	(34)
第一节 交易磋商的形式与内容	(34)
第二节 交易磋商的程序	(36)
第三节 合同的订立	(52)
第四节 谈判技巧	(58)
第四章 国际货物贸易的标的	(63)
第一节 商品的名称和质量	(63)
第二节 商品的数量	(77)

第三节	商品的包装	(83)
第五章	国际货物的价格	(93)
第一节	贸易术语	(93)
第二节	商品的价格	(125)
第三节	出口报价与成本核算	(135)
第六章	国际货物运输	(142)
第一节	运输方式	(142)
第二节	运输单据	(154)
第三节	运输费用	(165)
第四节	国际货物贸易合同中的运输条款	(172)
第七章	国际货物运输保险	(178)
第一节	货物运输保险的基本原理	(178)
第二节	货物运输保险承保的范围	(182)
第三节	《中国保险条款》与《协会货物条款》	(188)
第四节	保险单据和保险费用	(197)
第八章	国际贸易结算	(203)
第一节	国际贸易结算的工具	(204)
第二节	汇付、托收和国际保理结算方式	(211)
第三节	信用证结算方式	(224)
第四节	银行保函和其他结算方式	(242)
第九章	国际贸易争议的预防与解决	(246)
第一节	出入境检验检疫	(246)

第二节	索赔与理赔·····	(257)
第三节	不可抗力·····	(261)
第四节	国际贸易争议的解决·····	(265)
第十章	国际货物贸易合同的履行 ·····	(282)
第一节	出口合同的履行·····	(282)
第二节	进口合同的履行·····	(299)
第三节	我国对进出口贸易的管理·····	(306)

第一章 国际货物贸易的基本原理

第一节 国际货物贸易的内容和特征

国际货物贸易(International Sale of Goods)属商品交换范畴,是国内贸易的自然延伸和历史发展,有不少做法是从国内货物贸易的基本做法中脱胎出来的,但由于是在国与国之间进行,与国内贸易相比,有其自身的特点,其操作方法也与国内贸易有很大的区别。

一、国际货物贸易的主要内容

国际货物贸易的业务范围非常广泛,其实务操作的内容繁多,可归纳为以下主要项目:

(一)国际调研

一家企业一旦决定进入国际市场,它首先要做的就是通过市场调研来获取它拟进入市场的准确情报和信息,企业的经营范围越广,发展计划越是宏伟,市场信息就越是重要。譬如,对已有商品的国际市场价格水平进行信息查询,为商品寻找合适的购买者,对将要建立交易关系的客户进行资信情况调查,有时还需要了解相关政策和管理规定。用市场调研可以摸清顾客的需求,可以为改进产品提供依据,为制定营销策略提供依据,可以避免不必要的损失,总之,市场调研成功与否关系到国际市场拓展的成败。

国际市场调研的核心在于三类信息的搜集:一是国家或市场

的一般背景资料;二是产品、价格、分销、广告等与决策有关的特殊信息;三是社会、经济状况和消费者需求等发展趋势。

大量信息的查询要通过各种不同的途径,在 Internet 出现并大量应用于商务活动之后,具有搜索引擎功能的网站为尽快找到所需要的信息提供了高效率的工具。

(二)交易磋商和签订合同

与国外客户就交易的具体内容进行实质性的谈判,即交易磋商。交易磋商可通过交换书信、数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等书面形式进行,也可通过电话、当面谈判等口头形式进行。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受四个环节,其中发盘和接受是必不可少的环节。在交易磋商过程中,使双方都满意的双赢谈判是当今世界的主流,业务员必须掌握一定的谈判技巧,练就过硬的谈判本领。当然,首要的还是要熟悉国际货物销售合同具体条款的国际通用做法,了解对自己有利的条款内容。另外,在实际业务中,为了明确责任,便于交易履行,在交易磋商结束后,当事人双方还需签署一份有一定格式和明确内容的书面合同。

(三)众多相关的国内业务

要完成一批货物的进出口,有许许多多的国内业务要开展,要涉及众多的国内相关部门。如向检验检疫部门报检,向运输部门托运,向海关报关,向保险公司投保,向外汇管理部门办理外汇核销,向银行结汇,向税务部门退税等等。各个部门的各项业务都有相应的政策和管理规定,不得违反。企业必须处理好其中错综复杂的关系,任何一个环节稍有不慎,就有可能导致整笔交易的失败。

(四)处理国际纠纷

在国际货物贸易中,发生纠纷是在所难免的,正确处理和妥善解决国际贸易纠纷,不仅关系到国家及企业的权益和对外声誉,也

关系到买卖双方的切身利益。根据国际惯例,国际纠纷的解决主要有以下方法:友好协商、第三者调解、提交仲裁机构仲裁或司法诉讼、利用世界贸易组织的争端解决机制等。随着全球贸易战争愈演愈烈,如何应对国际反倾销、贸易壁垒、商业情报战也成为进出口企业的一门必修课。

二、国际货物贸易的基本特征

从地域的角度考察,货物贸易可划分为国内货物贸易和国际货物贸易两部分。从业务属性上讲,两者并无本质上的不同,但是,由于两者所处的环境不同,国内货物贸易只涉及一国境内的贸易相关事项,而国际货物贸易涉及国与国之间的货物、资金的转移,因此,国际货物贸易具有不同于国内货物贸易的一些重要特征。

(一)广泛的全球性

由于国际货物贸易是在国际间进行,对一国而言,其业务具有涉外性;就世界范围而言,具有全球性和国际性。一笔进出口贸易的完成,其业务质量不仅取决于各国企业业务员的业务水平,亦取决于各国相关部门的合作,还取决于全球贸易体系的完善与否。同时,一笔进出口贸易不仅事关本国利益,也涉及其他当事国的利益,例如,买卖双方当事人之间发生纠纷需诉诸于法律时,法律诉讼与裁决会涉及不同国家的企业或银行,执行时会牵涉到国家利益。再如,当进口国的开证行拒付其应对外支付的款项时,不仅损害了该银行的声誉,还延误了出口商收回货款的时间。随着世界各国、各地区经济交往密切程度的加强,经济上相互联系和依存、相互渗透和扩张、相互竞争和制约程度的提高,世界经济从资源配置、生产、流通和消费乃至研发的多层次、多形式的交织和融合,全球经济已形成一个不可分割的有机整体,国际货物贸易的全球性必将加强。

(二)极大的不稳定性

国际货物贸易的不稳定性主要体现在以下方面:

1. 国际货物贸易的双方处在不同的国家和地区,势必会受到交易所在国,甚至全球政治、经济局势的影响。尤其在当前国际局势动荡不安,贸易摩擦愈演愈烈的情况下,国际货物贸易的不稳定性增强。

2. 交易所在国的政策措施、法律体系不同,买卖双方所处的文化背景、价值观念、贸易习惯也不同,情况错综复杂。在从事国际货物贸易时,若对这些情况不了解,可能使本该成功的交易突然间破裂。

3. 买卖双方相距遥远,交易接洽不便,贸易障碍很多,加剧了交易的不稳定性。

(三)极强的风险性

1. 运输风险。国际货物贸易中买卖的商品往往需要经过长途运输,在运输途中可能遇到各种自然灾害、意外事故或外来风险,因此不可避免地存在运输风险。对所运输的货物进行保险是必须的。

2. 价格风险。商品的价格是由供求决定的,在国际市场上,供应和需求者众多,供应和需求量大,供求稍有变化,会导致商品价格的波动,其波动幅度和波动频率远大于国内贸易。商品国际市场价格瞬息万变,而国际货物贸易从交易达成到履行需要一段比较长的时间,这就必然导致价格风险。若合同履行时的价格高于合同签订时的价格,则对买方有利而对卖方不利,由此卖方可能借故不交货或少交货;若合同履行时的价格低于合同签订时的价格,则对卖方有利而对买方不利,由此买方可能借故不付款或少付款,这些都将导致更多的贸易风险。因此,从事国际货物贸易的人员必须随时了解国际市场的价格动态,对未来的价格趋势进行预测,在交易磋商时将价格的波动因素考虑在内。

3. 汇率风险。国际货物贸易涉及不同国家货币的运用,一般而言,可使用出口国货币,也可使用进口国货币,还可使用第三国货币,买卖双方达成统一意见后以合同形式加以确定。各国货币币值不稳定,有的升值,有的贬值,会导致汇率风险。合理地选择计价货币和结算货币是非常重要的。

4. 信用风险。(1)国际货物贸易的对象是国外客商,双方相距遥远又互不了解,对对方的资金和信誉的调查也非常不易。一旦交易的一方不讲信用,会给另一方造成损失。(2)银行会因客户的资信不佳而受损,客户也会因银行的资信不佳而受损。(3)国际贸易与金融活动的欺诈行为相当猖獗,严重损害了国家和当事人的利益。

5. 政治风险。有些国家由于高额债务、通货膨胀和失业率高,政府极不稳定;整个国际局势动荡不定,贸易摩擦和贸易制裁加剧,给国际货物贸易带来很大的政治风险。为了帮助预防这些风险,许多公司购买政治风险评估报告,如商业国际(BI)的《国家评估服务报告》。

另外,国际货物贸易的成交量和成交金额都较国内贸易大,加剧了以上种种风险。

(四)涉及多项国际惯例

由于国际货物贸易是在国际间进行的,涉及不同当事国和当事人的权利义务,如何解决国际领域中的法律冲突问题,如何规范贸易行为,如何解决贸易纠纷,如何保障当事人的正当权益,是保证国际货物贸易顺利运作所必须解决的问题。于是,各国都立有相应的法规,各国缔结有相关的国际条约,还逐步形成了一些极为重要的国际贸易惯例。国际贸易惯例可以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。国际贸易惯例经过长期的实践,日趋完善,已经取得国际商界和银行的认同和采纳,并成为指导和规范进出口贸易行为不可或缺的通行准

则,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》、《托收统一规则》等,在国际货物贸易领域具有广泛与深刻的影响。但是,国际贸易惯例毕竟不是法律,它只有在当事人采用时才对当事人具有法律约束力,而且当事人在采用时可对其中的内容进行补充和变更。

(五)涉及多个中间环节

国际货物买卖过程中,除交易双方外,还涉及许多中间环节,如国内外运输、仓储、商品检验检疫、海关报关、保险、银行结汇、外汇管理、退税等,涉及多个相关部门,关系错综复杂,需要买卖双方与各部门密切配合,加强协调,稍有不慎,就有可能造成损失或引起纠纷。

鉴于上述特点,国际货物贸易的难度是很大的,这就对国际货物贸易的从业人员提出了更高的要求。在国际市场竞争日益激烈的今天,要想立于不败之地,必须加强自身素质的提高,必须学好外语,掌握国际货物贸易的基本原理,具有从事国际货物贸易的基本技能和驾驭市场、善于应变的能力。

第二节 国际货物贸易的基本程序

国际货物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,不同的交易有不同的交易条件,其业务环节也不尽相同。在具体工作方面,各个环节又需要先后交叉进行,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,均可概括为以下三个阶段:交易前的准备阶段,交易磋商和订立合同阶段,履行合同阶段。

(一)进出口交易前的准备阶段

1. 出口交易前的准备工作。主要包括:对国际市场进行调查研究并选定目标市场;对目标国需求进行调研并改进产品,制定商

品经营方案;安排生产计划或落实货源;对拟成交对象进行资信调查,选定客户并与之建立业务关系;了解国际市场同类产品价格水平,做到心中有数;安排适当的广告宣传等促销活动。

2. 进口交易前的准备工作。主要包括:(1)弄清拟采购商品的供应国和主要生产者的供应情况、价格水平,根据商品的规格和技术条件进行分析比较,选择产品对路、货源充足、技术水平高、价格较低的供应商。(2)对客户进行资信调研,不仅要充分了解他们的资信情况,还要了解他们的购销渠道,以便减少不必要的中间环节,降低进口成本,节约外汇支出。(3)凡属许可证管理的商品,须向国家主管机关申请并取得进口配额证明和进口许可证。

(二)进出口交易磋商和订立合同阶段

买卖双方通过口头或书面谈判就各项交易条件取得一致协议后,交易即告完成,合同即告成立。交易磋商的过程一般包括询盘、发盘、还盘和接受各环节,其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和必经的法律步骤。进出口交易磋商的做法基本相同,要在与外商谈判中尽量争取对我最有利的条件。出口交易磋商应特别注意货款的回收问题,进口交易磋商应侧重做好比价工作。

在交易磋商结束后,买卖双方都须签署一份有一定格式的书面合同,如销售确认书(售货合同)或购货确认书(购货合同)。

(三)进出口合同的履行阶段

合同订立后,买卖双方本着重合同、守信用的原则,各自享受合同规定的权利和承担合同约定的义务。合同的履行过程就是实现货物和资金转移的过程,在履约过程中,环节繁多,程序复杂,任何一方违约,都会影响合同的履行,使对方蒙受损失,而违约方必须承担赔偿责任对方的法律责任。

1. 出口合同的履行。我国出口贸易多使用 CIF 贸易术语、凭信用证付款的合同,该类出口合同履行需要进行的工作主要有以

下几项:(1)备货。根据合同规定按时、按质、按量准备好货物,以便按时出运货物。还要按照有关法律和行政法规报请检验检疫,取得检验检疫合格证书,方能对外装运出口。(2)落实信用证。当国外客户未能按时开来信用证时,应向国外客户催开信用证。收到信用证后,要根据买卖合同和有关国际惯例审核信用证。如发现信用证中有与合同不符或难以办到或不能接受的条款,应立即要求国外客户通过银行修改信用证,使之符合出口合同规定或我方能够接受为止。(3)安排运输和保险。目前,我国外贸企业均委托运输代理机构办理对外货运业务,在办妥托运手续、明确载货工具后,要及时办理运输保险。然后,要向海关办理出口报关手续。在货物装运后,要立即将装运情况通知买方,以便买方做好接货准备。(4)制单结汇。货物装运后,根据信用证缮制和备妥全套单据,包括商业发票、运输单据、保险单、汇票等,向银行提交,办理结汇手续。

2. 进口合同的履行。我国进口货物如按 FOB 贸易术语、信用证付款方式成交,其履行程序一般包括:向银行申请开立信用证、催装、租船订舱或订立运输合同、通知装货日期、办理保险、付款赎单、进口报关、接货、进口报检、拨交等环节。

第三节 国际货物贸易合同及其适用的法律法规

一、国际货物销售合同

(一)国际货物销售合同的重要性

国际货物销售合同(Contract for International Sale of Goods),又称国际货物买卖合同,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,是发生违约行为时进行补救和处理争议的法律文件。国际货

物贸易是围绕国际货物销售合同进行的,买卖双方交易磋商的内容是合同条款,交易磋商的目的是签订合同,双方根据合同规定履行各自承担的义务,所以,国际货物销售合同是确立国际货物贸易双方当事人权利和义务的法律依据。虽然在国际货物贸易中,当事人还要与承运人订立运输合同,与保险公司订立保险合同,但它们是履行国际货物销售合同服务的,是辅助性的合同,而国际货物销售合同却是最主要,也是最基本的合同。

(二)国际货物销售合同的内容

国际货物销售合同一般应具备以下基本内容:

1. 商品的名称和质量条款。
2. 商品的数量条款。
3. 商品的包装条款。
4. 商品的价格条款,包括货物的单价和总值,或确定价格的方法。涉及到贸易术语、计价货币的选择、作价原则和作价方法等。
5. 商品的国际运输和保险条款。涉及运输时间、地点、方式、使用的单据;保险保障的范围、不同的保险条款和险别等。
6. 国际货款的支付条款。包括支付时间、支付工具、支付方式。
7. 商品的检验检疫条款。
8. 违约责任、索赔理赔条款。
9. 不可抗力条款。
10. 解决争议的方法,如仲裁条款。

二、国际货物销售合同适用的法律法规

国际货物贸易体现了当事人之间的经济关系,但同时需要运用法律来调整、规范当事人之间的关系。进出口贸易活动,不仅是一种经济活动,而且是一项法律行为。因此,国际货物贸易必须符合一定的法律法规和惯例。