

GUOJI
MAOYI
SHIWU
JIAOCHENG

国际贸易 实务教程

· 修订版 ·

彭福永 编著

上海财经大学出版社

国际贸易实务教程

· 修订版 ·

彭福永 编著

上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务教程/彭福永编著. —2版. —上海:上海财经大学出版社, 2000. 7

ISBN 7-81049-117-2/F·87

I. 国… II. 彭… III. 国际贸易-贸易实务-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 31550 号

GUOJI MAOYI SHIWU JIAOCHENG

国际贸易实务教程

·修订版·

彭福永 编著

责任编辑 黄磊 封面设计 周卫民

上海财经大学出版社出版发行

(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮件: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海竟成印刷厂印刷装订

2000 年 7 月第 2 版 2002 年 3 月第 3 次印刷

850mm×1168mm 1/32 15 印张 376 千字

印数: 12 001—16 000 定价: 21.00 元

前 言

国际贸易实务,是国际贸易专业的一门骨干基础课程。本书是作者以其多年从事国际贸易实务教学的经验和不断积累的实践知识,根据国内外最新修订、公布的有关法律、法规和国际贸易惯例,并结合近年来国际贸易实践中出现的新特点和采用的新做法,在原编写的《现代国际贸易实务》教材基础上加以修订而成的。本书对原教材的有些内容进行了改写,有些内容是重新撰写或增加的。新编教材主要有以下几个方面的变化:

一、本书根据有关国际贸易的法律、法规和国际惯例方面的变化对原教材作了修订。例如,我国自1999年10月1日起,实施了《中华人民共和国合同法》,统一了我国的合同法。该法不仅适用于国内贸易,也适用于我国的对外贸易。因此,在本书中,涉及我国进出口合同法律方面的内容是基于我国新的《合同法》而撰写的。再如,国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》对1990年版作了修订,现已出版了最新的2000年版。对此,本书所阐述的国际贸易术语采用的是国际商会的最新版本。

二、本书新增加或重新撰写了一部分内容。例如,国际贸易实务概述的内容是新增加的,目的在于在教学中进一步明确本学科的研究对象、范围和内容。再如,电子商务与国际贸易实务是本书在原教材中的EDI与国际贸易实务一章的基础上重新撰写的。当今电子商务发展迅猛,在国际贸易中的应用有很大的发展前途。国际贸易可以在更大范围的基础上开展。又如,交货、保险和支付

等方面的内容也作了重新撰写,与原教材相比,内容有了很大的充实。

三、本书在结构体系上也作了一些改变。例如,国际贸易经济效益核算的内容放在国际贸易程序篇中的国际贸易准备一章中;国际贸易术语作为一章放在国际贸易条件篇中首先阐述;价格条件放在商品条件、商品装运条件和货运保险条件之后;等等。这些结构上的调整,目的在于使本教材的体系更加严谨,在教学使用中更加符合教学规律。

四、为了方便教学,在本书修订过程中,还配套撰写了思考题及案例分析。

本书中第九章由张海东撰写,其余部分由彭福永撰写,并负责总纂。

作者水平有限,书中不足之处敬请读者和使用本教材的教师不吝赐教。

编者

2000年5月

目 录

前 言	(1)
-----------	-----

第一篇 国际贸易实务导论

第一章 国际贸易实务概述	(1)
第一节 国际贸易实务研究对象、范围和内容	(1)
第二节 国际贸易和国内贸易的区别	(6)
第三节 国际贸易实务的基本程序	(7)
思考题及案例分析	(11)
第二章 国际贸易法律规范	(12)
第一节 各国有关国际贸易的法律	(12)
第二节 国际贸易条约	(16)
第三节 国际贸易惯例	(20)
第四节 国际贸易法律、条约和惯例的适用	(26)
思考题及案例分析	(33)
第三章 电子商务与国际贸易	(35)
第一节 电子商务概述	(35)
第二节 电子商务在国际贸易中的应用	(46)
第三节 国际贸易中应用电子商务存在的安全和法律问题	(54)

思考题及案例分析	(64)
----------------	------

第二篇 国际贸易条件

第四章 国际贸易术语	(66)
------------------	------

第一节 国际贸易术语概述	(66)
--------------------	------

第二节 常用国际贸易术语解释	(69)
----------------------	------

第三节 其他国际贸易术语解释	(78)
----------------------	------

思考题及案例分析	(81)
----------------	------

第五章 商品条件	(83)
----------------	------

第一节 品名和品质	(83)
-----------------	------

第二节 数量	(94)
--------------	------

第三节 包装	(98)
--------------	------

第四节 商品检验	(105)
----------------	-------

思考题及案例分析	(115)
----------------	-------

第六章 商品装运条件	(118)
------------------	-------

第一节 运输方式	(118)
----------------	-------

第二节 装运条款	(135)
----------------	-------

第三节 装运单据	(141)
----------------	-------

思考题及案例分析	(148)
----------------	-------

第七章 货运保险条件	(151)
------------------	-------

第一节 货物运输保险的承保范围	(151)
-----------------------	-------

第二节 我国货物运输保险	(155)
--------------------	-------

第三节 英国海运货物保险的险别和条款	(168)
--------------------------	-------

第四节 货物运输保险实务·····	(171)
思考题及案例分析·····	(181)
第八章 价格条件 ·····	(182)
第一节 价格制定的原则和方法·····	(182)
第二节 计价货币及其风险防范·····	(188)
第三节 国际贸易报价·····	(191)
第四节 佣金和折扣·····	(195)
思考题及案例分析·····	(199)
第九章 支付条件 ·····	(201)
第一节 支付工具·····	(201)
第二节 支付方式·····	(215)
第三节 国际保理·····	(252)
思考题及案例分析·····	(255)
第十章 争议处理条件 ·····	(258)
第一节 索赔·····	(259)
第二节 不可抗力·····	(262)
第三节 仲裁·····	(265)
思考题及案例分析·····	(278)

第三篇 国际贸易程序

第十一章 国际贸易准备 ·····	(280)
第一节 国际市场调研·····	(280)
第二节 制定国际贸易计划·····	(284)
第三节 国际贸易经济效益核算·····	(285)

思考题及案例分析	(291)
第十二章 交易磋商和订立合同	(292)
第一节 交易磋商概述	(292)
第二节 发盘和接受	(301)
第三节 订立合同	(311)
思考题及案例分析	(321)
第十三章 履行合同和违约处理	(324)
第一节 卖方和买方的义务	(324)
第二节 出口方对合同的履行	(331)
第三节 进口方对合同的履行	(345)
第四节 违约处理	(352)
思考题及案例分析	(366)

第四篇 国际贸易方式

第十四章 经销、代理和寄售	(370)
第一节 经销	(370)
第二节 代理	(373)
第三节 寄售	(375)
思考题及案例分析	(378)
第十五章 招标、投标和拍卖	(380)
第一节 招标、投标	(380)
第二节 拍卖	(388)
思考题及案例分析	(391)

第十六章 加工贸易和对等贸易	(394)
第一节 加工贸易.....	(394)
第二节 对等贸易.....	(399)
思考题及案例分析.....	(408)
第十七章 租赁贸易	(410)
第一节 租赁贸易的概念和种类.....	(410)
第二节 租赁贸易合同.....	(413)
第三节 我国开展租赁贸易的基本程序.....	(415)
思考题及案例分析.....	(417)
第十八章 期货交易	(420)
第一节 期货交易的概念.....	(420)
第二节 期货交易基本操作.....	(424)
第三节 套期保值在国际贸易中的应用.....	(429)
思考题及案例分析.....	(430)
附录 1 各式单证样本	(431)
附录 2 联合国《国际货物买卖合同公约》	(445)

第一篇 国际贸易实务导论

第一章 国际贸易实务概述

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有什么区别,并初步了解国际贸易实务活动开展的框架和基本程序。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是有重要指导意义的。

第一节 国际贸易实务研究对象、范围和内容

一、国际贸易实务研究对象

国际贸易实务研究的对象是国际性商品交换的具体运作过程,包括该过程经历的环节、操作方法和技能,应遵循的法律和惯例等行为规范。

国际贸易的标的,包括货物、服务和技术。虽然当代服务贸易和技术贸易在国际贸易中已占有相当大的比重,而且该比重还有上升的趋势,但无论是在我国,还是在国际上,货物贸易仍然是国际贸易中最基本和最主要的部分,仍在国际贸易中占最大的比重。此外,有关技术贸易和服务贸易的业务做法,不少是从货物贸易的

基本做法中脱胎出来的,有的还是直接沿袭货物贸易的基本做法。所以,有关国际货物贸易的基本理论和业务做法,是每一个从事国际贸易实际工作和研究工作人员必须掌握的基本知识。同时,掌握国际货物贸易也是更好地掌握技术贸易和服务贸易知识的重要途径。本书所阐述的国际贸易实务的原理、知识、方法和技能都是就国际货物贸易而言的。

对于货物贸易,首先要搞清楚是国际贸易还是国内贸易。货物贸易是否具有“国际性”,这在实务中是一个重要的问题。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”,具有很重要的实际意义。

何谓“国际性”(Internationality)? 由于许多国家的法律和国际条约用了不同的标准对其下定义,因而对同一笔交易,在是否具有“国际性”问题上,出现了不同的判定结果。综合起来看,各国法律及国际条约对“国际性”的判定标准主要有:(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”,有的国家采用多个来判定。例如,英国《1977年不公平合同条款法》(Unfair Contract Terms 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;或者(2)构成要约和承诺的行为完成于不同国家的领土之内;或者(3)合同所供应的货物须交付到完成上述行为的国家以外的其他国家。

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

性贸易,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《国际货物买卖合同公约》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国,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的国家,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时,联合国《国际货物买卖合同公约》规定采用“最密切联系原则”。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看该合同及合同的履行与卖方哪一处营业地的关系最密切。如果合同及合同的履行与卖方在 A 国的营业地联系最密切,那么该合同就具有国际性;如果合同及合同的履行与卖方在 B 国的营业地联系最密切,那么该合同就不具有国际性。

二、国际贸易实务研究的范围和内容

国际贸易实务是一门综合应用性学科。它涉及的范围比较广,包括国际贸易理论和政策、国际商法、国际金融、国际市场营销、国际运输、国际保险等知识。它的内容主要有:

1. 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、有序而健康地发展,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国际贸易实务开展的基本条件。掌握这方面的知识是很有必要的。从国际贸易的实践来看,国际贸易法律规范越来越重要。

国际贸易法律规范以各国制定的有关贸易的法律为基础。但

由于各国法律制度上存在着差异,因此国家之间及国际组织制定了一系列条约(或称协定、公约等)在一定程度上调整了各国之间的法律关系,力求在国际上实施统一的法律规范。另外,还由于各国法律及国际条约对国际贸易实务的很多具体细节问题难以作出规范,因而往往会借用国际贸易中长期以来反复被使用的国际贸易惯例作为法律规范的补充。所以,各国的法律、国际条约和国际惯例共同组成了国际贸易的法律规范的框架。这三方面的内容是从事国际贸易实务活动必须要学习和掌握的。

2. 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贸易条件的。当各项贸易条件在贸易商之间达成一致意见后,便以合同的形式把这些条件确定下来。以后贸易商各自按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。

对于每一笔交易来说,国际贸易条件应包括哪些?怎样确定这些贸易条件既对自己有利又能让对方接受?这些问题一直困扰着贸易商。各种国际贸易术语对一部分基本的贸易条件作了规定。贸易商除了运用国际贸易术语来确定贸易条件外,还要确定以下几个方面的条件:

(1)商品条件。这方面包括商品品名和品质、数量、包装及商品检验。商品条件用来约束出口方应提交什么商品及怎样的商品,并要避免在此产生的争议。

(2)价格条件。价格条件往往与国际贸易术语联系起来加以确定。因为价格构成与贸易术语是密切相关的。另外,价格条件还包括佣金和折扣等。

(3)商品装运条件。这方面包括装运时间、地点、运输方式、是

否分批装运和转运、运输单据等。装运条件用来确定出口方怎样把商品交给进口方。

(4) 货运保险条件。考虑到商品在国际运输中可能会遇到风险乃至商品受损,因而需要办理保险,以把运输风险转嫁给保险公司。那么,运输保险由哪一方办理、投保什么险别、保险费谁付,这需要在贸易商之间商定。

(5) 支付条件。这方面包括支付的工具、支付方式等。支付条件用来确定进口方如何向出口方按价款支付,并保证付款。

(6) 争议和违约处理条件。这方面包括索赔、不可抗力和仲裁。

3. 国际贸易程序

国际贸易程序是指国际贸易实务操作是按照怎样的顺序进行的。国际贸易程序大体上可分为三个阶段:第一个阶段是国际贸易准备。这个阶段的内容是开展国际市场调研、制定国际贸易计划,以及对将要进行的一笔交易进行成本、价格及经济效益核算。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和违约处理。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?如果发生了违约事件,又该如何去处理?如此等等。

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,对于开展国际贸易实务工作是有重要意义的。

4. 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。要发展对外贸易,就要研究和运用新型的国际贸易方式。当代国际贸易中已有很多贸易方式在被应用。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;以不转移货物所有权为特点的租赁贸易;以有特定组织形式和买卖公开竞争为特点的期货交易;等等。

第二节 国际贸易和国内贸易的区别

国际贸易和国内贸易都是指商品交换。两者的原理、运作过程 and 操作方法基本上是相同的。但由于国际贸易中一般伴随着商品的出口或进口,因此,国际贸易比国内贸易更为复杂。具体的表现有以下几个方面:

1. 国际贸易所适用的法律规范比较广泛。在国际贸易中,根据双方当事人的意愿,所适用的法律可以是某一方当事人所在国的法律,也可以是其他国家的法律,还包括国际贸易条约、国际贸易惯例。但在国内贸易中,所适用的法律只能是该国国内的法律。

2. 政府对国际贸易具有更多的管理措施。国际贸易中有商品的进口或出口。各国政府对进出口有各种各样的限制或鼓励措施。例如,关税、配额、许可证、出口补贴、出口信贷等。另外,还要接受海关的监管、政府有关管理部门的审批以及法定的进出口商品检验。支付货款或接受货款也要接受有关管理部门的监控,办理进口付汇和出口收汇的核销。而国内贸易就没有这方面的管理。

3. 国际贸易面临较大和较多的风险。例如,在国际贸易中,货物从一国运往另一国,需经长途运输,有的还需多种运输方式,所以运输风险比国内贸易大。再如,国际贸易中一般不易做到交货和付款同时对流,不能采用像国内贸易中的带款提货,往往是交货在先,付款在后,因而存在着支付风险。另外,国际贸易中还有着价格风险、政治风险、汇率风险等。

4. 国际贸易业务操作上较复杂。由于国际贸易的业务环节多、涉及面广,因此需要办理的手续就多,如进出口审批申请、商检、运输、保险、报关、外汇核销、退税、获取产地证等;此外,还要制作各种单据,要解决语言不同的问题、度量衡制度不同的问题,要适应不同的风俗习惯和商业惯例,等等。

5. 由于以上国际贸易与国内贸易的种种不同,因而对从事国际贸易业务的企业和人员的要求就比较高。国际贸易经营者必须具备广泛的专业知识、较高的外语水平和良好的基本素质,才能胜任国际贸易实务工作。

第三节 国际贸易实务的基本程序

一、出口贸易的基本程序

1. 出口贸易前的准备

出口贸易前的准备包括开展国际市场调研和制定出口贸易计划。出口贸易前开展国际市场调研的目的在于把握国际市场,寻找有利的出口贸易机会。国际市场调研的内容有很多,主要有:国外的商品供求、产品结构、价格趋势、市场竞争、贸易限制、社会文化、客户资信等。在进行国际市场调研的基础上,制定出口贸易计划,确定一定时期内出口贸易的设想、做法,如产品系列、目标市场、客户选定、贸易方式、价格和支付条件的掌握、成本及经济效益核算等。计划的制定有利于出口业务的管理,使出口业务的各个环节可以更好地协调配合,顺利进行。

在我国,开展出口贸易还要了解我国对出口贸易的有关政策和规定。一般说来,国家对出口贸易采取鼓励政策。例如,出口退税、出口奖励、出口信贷支持等。但对出口贸易也有一定的限制性规定。例如,出口经营权的规定、出口商品经营范围的规定、出口