



高职高专“十一五”规划教材·经济管理类

国际贸易 实务

李炳军 阙细春 主编



冶金工业出版社

www.cnmp.com.cn

高职高专“十一五”规划教材·经济管理类

国际贸易实务

主 编	李炳军	阙细春
副主编	龙瑞红	米海珍
	项连武	赵国明

北 京
冶金工业出版社
2008

内 容 简 介

本书以国际贸易合同为中心,共分为11章。本书力求突破“国际贸易实务”课程现有的体系和框架,在体系上作出了大胆的革新,增加和丰富了国际货运、商品检验检疫和报关报检等内容,充分体现当前国际贸易对这方面人才的需求。为体现应用性和实践性强的特点,本书力求以应用为目的;以必需和够用为标准;以通俗易懂、讲清概念、强化应用为重点。本书在理论知识与实际业务相结合的基础上,突出理论知识的针对性、实践的可操作性,注重能力的培养。

本书每章最后均设有技能训练,包括案例分析和实训等内容,并在本章小结中给出了本章重要概念和思考题,以利于读者开展自学活动,提高学习效果。

本书既可作为全国高等职业院校国际经贸类专业基础教材,也可作为民办高校、自学考试和外经贸企业培训从业人员的通用教材和参考读物。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/李炳军,阙细春主编. —北京:冶金工业出版社,
2008.12
ISBN 978-7-5024-4817-2

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 211973 号

出 版 人 曹胜利

地 址 北京北河沿大街嵩祝院北巷 39 号,邮编 100009

电 话 (010)64027926 电子信箱 postmaster@cnmip.com.cn

责任编辑 刘 源

ISBN 978-7-5024-4817-2

北京天正元印务有限公司印刷;冶金工业出版社发行;各地新华书店经销

2008 年 12 月第 1 版,2008 年 12 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16; 14.25 印张; 335 千字; 220 页; 1-3000 册

28.00 元

(本书如有印装质量问题,本社发行部负责退换)

前言

自改革开放以来,我国对外贸易蓬勃发展,进入 21 世纪,尤其是加入世界贸易组织以来,我国对外经济贸易发展跨入了崭新阶段。据海关总署统计,最近 5 年我国进出口贸易总额年增长率高达 28.5%,2007 年进出口贸易额首次超过 2 万亿美元,达到 21 738 亿美元。中国对外贸易在全球的排名,从 2004 年起已上升至第三位,其中 2007 年对外出口额跃居世界第二位。中国已经成为全球国际贸易增量乃至全球贸易总量的主要推动力量。

我们在欣喜的同时,也应该清醒地认识到中国是贸易大国而不是贸易强国,与发达国家相比,人均对外贸易额还偏低,大多数出口产品属于传统劳动密集型产品,科技含量低,缺乏竞争优势。目前,改变我国对外贸易增长方式,营造有利于我国经济发展的国际环境,是国家战略的重要内容。越来越多的有识之士意识到,提升我国对外贸易水平的关键因素是人才,尤其是需要造就大量基本功扎实、操作能力强并具有创新精神的复合型外贸应用型人才,以应对激烈的国际市场竞争。

高职高专类院校作为培养应用型人才的主渠道,担负着重要的历史使命,国际贸易实务是高职高专类院校国际经济与贸易类专业的核心课程,也是获得报关员、单证员、外销员和国际商务员等外贸从业资格的必修课程,还是其他经贸类专业的基础课程之一。

本书是针对高职高专类院校人才培养特色和学生就业特点而编写的。其主要特点如下:

(1) 加强针对性和实用性,突出高职特色。本书的应用对象是高职高专学生,因此我们在编写过程中,着重突出高职特色,以学生就业所需的专业知识和操作技能为着眼点,强调对学生综合能力的培养。国际贸易实务课程的目的不仅在于建立学生国际贸易业务的理论知识结构,更重要的是培养其处理国际贸易业务的能力。本书突出了国际贸易中的基本问题和重点问题,将关键概念和实践中的应用相联系,使学生在领会概念的同时,能够掌握实际应用意义和方法。在理论部分,以“必需”、“够用”为度,以讲清概念为原则;在实践部分,则强化实际应用,提高学生分析问题、解决问题的能力,充分体现教材的实用性。

(2) 保持内容的先进性。本书引用的资料新颖,所借鉴的都是最新的研究成果和实践案例,引用的国际惯例和业务处理方面的说法均来自现实的最新做法,例如《联合国国际货物销售合同公约》、《跟单信用证统一惯例》(2TCP600 号)及《托收统一惯例》(URC522)均是最新通用的国际贸易惯例、法规和解释。本书涉及的领域能够适应国际贸易的新发展,充分反映了工作岗位要求,真正体现了以就业为导向的培养目标。

(3) 突出实践教学环节,强调应用性和可操作性。本书在编写过程中,非常注重学生操作技能的训练,在每章都专门设置了学生技能训练指导。案例教学被证明是行之有效的教学方法之一,在技能训练部分,我们经过精心筛选,加入了有一定代表性的案例,并对每一个案例都作了详细的分析和解释,还提出了防范和处理意见。这些案例都具有较强的实践意义,其中有一部分案例的处理意见或建议,在实践中已经被证明是行之有效的。通

过学习、分析这些案例，学生可以充分地理解国际上一些通行的国际贸易惯例与习惯做法，了解和掌握国际贸易的交易过程、交易条件、交易方式及其所涉及的知识与操作技能。

课后习题对于学生的课外自学和自测是不可或缺的部分，科学地设计习题有助于学生掌握重点，提高学习兴趣、开阔视野并养成积极思考的学习习惯。本书在每章最后归纳学习要点，并提出思考题供学生课外自学和复习时使用，提高学生的操作技能。

在编写过程中还注重语言的通俗、易懂和精练，并对各章中重要的贸易术语、主要合同条款和国际惯例提供英文译文，避免学生在学习过程中对出现的专业名词和合同条款发生误解、误译的现象。

本书由李炳军、阙细春任主编，龙瑞红、米海珍、项连武、赵国明任副主编，孙阁斐、郝静、朱丽娜、郝美彦、郝敏、雷锋刚参加编写。全书由李炳军统纂定稿。

本书在编写过程中借鉴和参考了一些专家学者的研究成果和诸多国际贸易类研究文献，在此深表感谢。

由于编者水平所限，书中如有不足之处敬请使用本书的师生与读者批评指正，以便修订时改进。如读者在使用本书的过程中有其他意见或建议，恳请向编者(bjzhangxf@126.com)踊跃提出宝贵意见。

编 者

目 录

绪论	1
第一节 国际贸易实务简介	1
一、国际贸易概述	1
二、国际贸易实务的研究对象及主要内容	2
三、国际贸易实务与其他相关学科的关系	3
第二节 进出口贸易的基本业务程序	3
一、交易前的准备工作	3
二、交易磋商与签约	4
三、合同的履行	5
第三节 外贸从业人员的基本素质	5
一、外贸从业人员的知识结构	5
二、外贸从业人员的基本素质	6
第一章 合同的主体与标的物	7
第一节 国际货物买卖合同	7
一、国际货物买卖合同	7
二、国际货物买卖合同的结构	8
第二节 商品的名称	9
一、品名的意义	9
二、品名条款内容	9
三、品名条款注意事项	9
第三节 商品的品质	10
一、商品品质的重要意义	10
二、对商品品质的要求	10
三、表示商品品质的方法	11
四、合同中的品质条款	15
第四节 商品的数量	17
一、约定商品数量的重要意义	17
二、商品数量的计量单位	17
三、数量条款的订定	19
第五节 商品的包装	21
一、商品包装的重要意义	21

二、商品包装的种类	21
三、商品包装基本要求	24
四、商品包装标志	25
五、合同中的包装条款	26
本章小结	29
重要概念	29
思考题	29
技能训练	29
第二章 国际贸易术语	33
第一节 国际贸易术语与国际贸易惯例	33
一、国际贸易术语的含义和作用	33
二、主要国际贸易惯例	34
第二节 6种主要的贸易术语	35
一、FOB	35
二、CIF	37
三、CFR	38
四、FCA、CIP 和 CPT	40
第三节 其他 7 种贸易术语	43
一、EXW	43
二、FAS	43
三、DAF	43
四、DES	43
五、DEQ	44
六、DDU	44
七、DDP	44
第四节 商品的价格	45
一、商品价格概述	45
二、货物的价格核算	49
三、3 种贸易术语的换算	53
四、买卖合同的价格条款	54
本章小结	55
重要概念	56
思考题	56

技能训练	56	三、保险责任的起讫	77
第三章 国际货物运输与交接	59	第四节 我国陆运、空运和邮运货物	
第一节 海洋运输方式	59	运输保险险别	77
一、班轮运输	59	一、陆上运输货物保险	77
二、不定期货船	60	二、航空运输货物保险	78
第二节 其他运输方式	61	三、邮包运输货物保险	78
一、陆地运输	61	第五节 伦敦保险业协会的险别条款	78
二、航空运输	62	一、伦敦保险业协会的险别	
三、管道运输	62	条款简介	78
四、大陆桥运输	62	二、货物协会条款 A	79
五、集装箱运输	63	三、货物协会条款 B	79
六、国际多联式运输	63	四、货物协会条款 C	80
第三节 运输单据	63	第六节 合同中的保险条款与保险	
一、提单	64	合同的形式	80
二、海运单	66	一、合同中保险条款内容	80
三、铁路运单	66	二、保险合同条款举例	81
四、航空运单	66	三、保险合同的形式	81
五、多式联运单据	66	本章小结	82
第四节 合同中的装运条款	67	重要概念	82
一、装运时间	67	思考题	82
二、装运港和目的港	67	技能训练	82
三、装卸时间	68	第五章 国际货款的收付	85
四、分批装运和转运	68	第一节 国际贸易的结算工具	85
本章小结	69	一、汇票	85
重要概念	69	二、本票	89
思考题	70	三、支票	90
技能训练	70	第二节 汇付和托收	91
第四章 国际货物运输保险	72	一、汇付	91
第一节 保险概述	72	二、托收	94
第二节 海洋货物运输保险承保的范围	72	第三节 信用证	99
一、海上风险	72	一、信用证概述	99
二、海上损失	72	二、信用证的有关当事人	101
三、海上费用	74	三、信用证的分类	103
四、外来风险	75	四、信用证的开证方式和	
第三节 我国海洋货物运输保险的险别	75	基本内容	107
一、基本险和附加险	75	五、信用证支付的一般程序	108
二、除外责任	77	六、合同中的信用证条款	108
		第四节 其他结算方式	109

一、银行保函	109	三、不同法律对违约的不同解释	136
二、备用信用证	111	第二节 索赔与理赔实务	138
三、国际保理	112	一、索赔、理赔的意义	138
第五节 不同结算方式的选用	113	二、买卖合同中的索赔条款	138
一、信用证与汇付相结合	114	三、索赔理赔时应注意的问题	140
二、信用证与托收相结合	114	第三节 仲裁	141
三、汇付、托收和信用证三者 相结合	114	一、仲裁的意义及特点	141
四、托收与各用信用证或银行 保函相结合	115	二、合同中的仲裁条款	142
本章小结	115	三、仲裁程序	144
重要概念	116	四、仲裁裁决的承认与执行	145
思考题	116	第四节 不可抗力	145
技能训练	116	一、约定不可抗力条款的意义	145
第六章 进出口商品的检验与检疫	121	二、不可抗力条款的主要内容	146
第一节 检验检疫概述	121	三、约定不可抗力条款的注意 事项	147
一、进出口商品检验检疫的概念	121	本章小结	147
二、检验的作用	121	重要概念	148
第二节 检验实务	122	思考题	148
一、商品的检验权与复验权	122	技能训练	148
二、检验时间与地点	123	第八章 交易磋商与合同签订	155
三、检验机构	124	第一节 交易前的准备工作	155
四、检验证书	125	一、出口交易前的准备	155
五、检验标准	127	二、进口交易前的准备	156
六、买卖合同中的检验条款	128	第二节 交易磋商的一般程序	158
第三节 进出口商品的报关程序	130	一、询盘	158
一、报关程序概述	130	二、发盘	159
二、进出口货物报关程序	130	三、还盘	161
三、适用范围	132	四、接受	161
本章小结	132	第三节 合同的签订	163
重要概念	133	一、签订书面合同的意义	163
思考题	133	二、书面合同的形式	164
技能训练	133	三、书面合同的内容	164
第七章 索赔、仲裁与不可抗力	135	本章小结	165
第一节 争议的产生与处理	135	重要概念	165
一、争议的意义	135	思考题	165
二、争议产生的几种情况	135	技能训练	165
三、不同法律对违约的不同解释	136	第九章 商务谈判	169
第二节 索赔与理赔实务	138	第一节 谈判前的准备工作	169
一、索赔、理赔的意义	138		
二、买卖合同中的索赔条款	138		
三、索赔理赔时应注意的问题	140		
第三节 仲裁	141		
一、仲裁的意义及特点	141		
二、合同中的仲裁条款	142		
三、仲裁程序	144		
四、仲裁裁决的承认与执行	145		
第四节 不可抗力	145		
一、约定不可抗力条款的意义	145		
二、不可抗力条款的主要内容	146		
三、约定不可抗力条款的注意 事项	147		
本章小结	147		
重要概念	148		
思考题	148		
技能训练	148		
第八章 交易磋商与合同签订	155		
第一节 交易前的准备工作	155		
一、出口交易前的准备	155		
二、进口交易前的准备	156		
第二节 交易磋商的一般程序	158		
一、询盘	158		
二、发盘	159		
三、还盘	161		
四、接受	161		
第三节 合同的签订	163		
一、签订书面合同的意义	163		
二、书面合同的形式	164		
三、书面合同的内容	164		
本章小结	165		
重要概念	165		
思考题	165		
技能训练	165		
第九章 商务谈判	169		
第一节 谈判前的准备工作	169		

一、做好市场调研,掌握 有关信息	169
二、组建谈判班子	170
三、制定谈判方案	171
第二节 谈判的程序	172
一、开局阶段	172
二、报价阶段	173
三、磋商阶段	174
四、成交阶段	175
本章小结	176
重要概念	176
思考题	176
技能训练	176
第十章 合同的履行	178
第一节 出口合同的履行	178
一、备货	178
二、报验	179
三、催证、审证和改证	179
四、办理货运、报关和投保	181
五、信用证项下的制单结汇	181
第二节 进口合同的履行	183
一、开证	183
二、租船订舱	183
三、派船接运货物	183
四、投保货运险	184
五、审查和付汇	184
六、报关与纳税	184
七、验收和拨交货物	185
第三节 主要进出口单据	186
一、主要进出口操作单据	186
二、主要进出口结付汇单据	188
三、制作并审核结汇单据的 基本原则	193
本章小结	194

重要概念	194
思考题	194
技能训练	194

第十一章 国际贸易方式

第一节 经销与代理	196
一、经销	196
二、代理	197
第二节 寄售与展卖、拍卖	199
一、寄售	199
二、展卖	201
三、拍卖	203
第三节 招标与投标	203
一、招标与投标的概念和特点	204
二、国际上采用的几种招标方式	204
三、招标与投标业务的基本程序	205
四、使用招标投标方式应注意 的问题	206
第四节 对销贸易	206
一、对销贸易的含义及其特点	206
二、对销贸易的具体做法	207
三、对销贸易的利弊	209
第五节 加工贸易	209
一、进料加工	209
二、对外加工装配业务	210
第六节 期货贸易	211
一、期货交易的含义及特点	212
二、期货市场	212
三、期货交易的方式	214
本章小结	215
重要概念	215
思考题	215
技能训练	216

参考文献	220
-------------------	-----

绪 论

国际贸易实务是一门实践性很强的对外经济贸易综合性应用学科。要学习和掌握这门课程,首先应了解国际贸易实务的研究对象及学习这门课程的方法。

第一节 国际贸易实务简介

一、国际贸易概述

(一)国际贸易的含义

国际贸易(International Trade),又称世界贸易(World Trade),是指世界各国、各地区之间所进行的商品交换活动。这里的商品是指广义上的商品,既包括各种有形的、物质的商品(如货物),还包括劳务、技术及其他相关的经济联系与往来。国际贸易是各国之间分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互依赖。

从一个国家或地区的观点来看,它与世界上其他国家或地区之间所进行的商品交换活动称为对外贸易(Foreign Trade)。某些海岛国家,如英国、日本等,也常用“海外贸易”(Oversea Trade)表示对外贸易。国际贸易与对外贸易是两个相互联系又相互区别的概念,二者都是指跨国界的商品交换活动,但二者的角度和范围是不同的,因而二者是一般和个别的关系。

(二)国际贸易的特点

国际贸易是世界贸易的重要组成部分,是带动经济增长的“发动机”。由于交易条件、交易环境、法律制度和经济条件的影响,使国际贸易比国内贸易更复杂、更困难,其具体有以下几个特点。

1. 国际贸易市场潜力大

国际贸易是跨国界的交易,市场广阔。据统计,全世界共有 180 多个国家和地区,人口近 60 亿。这样一个范围和人口的市场是任何一个国家市场所不能比拟的。二是需求层次多。国际贸易面对的是一个多层次、多维体的市场。由于种族、习惯及经济水平的差异,各国的需求层次和数量有较大差别,这为更多经济交易的开展提供了必备的条件。

2. 国际贸易风险大

这里所指的风险包括 3 个方面,即政治风险、经济风险与交易风险。

1) 政治风险

由于多种原因,各国间的政治关系经常处于动荡变化之中,经济政策也经常变动,封锁禁运和贸易制裁时有发生,这大大加剧了国际贸易的不稳定性和不确定性。

2) 经济风险

在国际贸易中,交易双方的成交量一般较大,商品在经过长途运输和储存的过程中,可能遇到各种自然灾害和其他外来风险,同时,国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变,也会给当事人造成巨大的经济损失。

3) 交易风险

国际贸易商人信誉不同,企业机构复杂,很容易产生欺诈活动,稍有不慎,就可能上当受骗,甚至使经营者蒙受严重的经济损失。由此可见,从事国际贸易远比国内贸易的风险大。

3. 国际贸易交易复杂

国际贸易买卖的双方,从商订到履行合同的过程中,除要处理交易自身存在的矛盾和斗争外,还要与很多中介部门打交道(如商检、运输、保险、金融、铁路、港口和海关等),任何一个部门、一个环节出现问题,都会影响到整笔交易的顺利进行。再加上交易当事人分属不同国家和地区,往往涉及不同国家的法律、贸易习惯和经济政策之间的协调,这也就增加了贸易的复杂性。

4. 国际贸易交易的难度大

由于国际贸易市场广阔,线长面广,中间环节多,情况复杂,风险大,而且还有制度、法律和语言文字上的差异,使得从事国际贸易的难度增大,因此,对从事国际贸易的从业人员要求较高。

二、国际贸易实务的研究对象及主要内容

(一)国际贸易实务的研究对象

国际贸易实务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学科。它的研究对象及主要任务:从国际商务的角度,总结国内外实践经验,分析研究商品交换的各种做法,使学生在进出口业务活动中,既能正确贯彻国家的对外贸易方针政策和经营意图,确保最佳的经济效益,又能按国家规范办事,使我国的基本做法能为国际社会所普遍接受。

(二)国际贸易实务的主要内容

由于国际贸易当事人彼此存在法律和贸易习惯上的差异,在涉及到买卖双方的利益时,往往会出现矛盾和分歧。如何协调这些关系,使双方在平等互利、公平合理的基础上达成交易,实现双赢,是本书研究的中心课题。概括地说,本书的研究内容主要包括以下几个方面。

1. 合同条款

合同是买卖双方经济交易的法律基础,也是交易双方履约的依据。按照各国的法律规定,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,是本书的主要内容。

国际货物买卖合同主要包括商品品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件,本书将就上述条款作出符合国际惯例和各国法律规定的通行解释,尤其是就合同条款的订立应注意的问题作出了比较详细的说明。

2. 合同的商订

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,可以

说,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。本书将比较详细地介绍合同订立的过程以及商务谈判的内容、步骤、对策等。

3. 合同的履行

合同订立后,买卖双方应信守合同,在享有合同规定权利的同时,也承担约定的义务。此外,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。

三、国际贸易实务与其他相关学科的关系

国际贸易实务与其他经贸学科既有联系,又有区别。其不同之处体现在以下几个方面:

(1) 从研究对象来看,其他专业课主要是研究有关商品交易某一方面的理论与实务问题,而国际贸易实务是研究国际商品交换的全部具体过程和环节。

(2) 从教学内容的侧重点看,其他相关学科比较注意强调知识的系统性与理论性,而国际贸易实务则更着重于知识的应用性与实践性。

(3) 从教学方法上看,其他经贸学科的讲授一般采用直述法,主要告诉学生“为什么”,而国际贸易实务主要讲“怎么做”。

总之,国际贸易实务是一门应用性、实践性和操作性都很强的科目,是国际贸易专业的一门核心课程。

第二节 进出口贸易的基本业务程序

国际贸易是一个复杂的过程,涉及到的部门多、环节多、范围广、手续繁琐,它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识,还应熟知进出口交易的环节。总的说来,进出口业务程序大体可分为交易前的准备工作、交易磋商与签约、合同的履行3个阶段。

一、交易前的准备工作

交易前的准备工作主要有:申请进出口许可证;市场调研与目标市场选择;对客户进行资信调查;拟定进出口经营方案等。

(一)申请进出口许可证

目前,我国对在进出口业务中占有重要地位的大宗资源性商品以及有配额限制的商品实行出口许可证管理,同时,对部分商品的进口也实行进口许可证管理制度。因此,在经营国际贸易业务时,从业人员要首先弄清楚自己经营的商品是否属于许可证管辖的范围,并据此办理有关手续。

(二)市场调研与目标市场选择

1. 市场调研的内容

对国外市场调查研究,应以各个具体的出口商品(或同一类商品)为对象,了解各个市场的基本特点,研究市场变动规律,预测市场供求关系和价格的变动趋势。

对国外市场的调研,除包括上述各项内容外,有关各个市场的商业习惯、销售渠道、市场竞争、消费者心理、当地的外贸管制法令、关税税率、航运港口等情况也属调查研究的范围。同时还应对我商品销售的可能性、存在的问题以及应采取的措施等进行认真分析。

2. 选择目标市场

进行上述调查研究的重要目的之一,就是要选择适当的目标销售市场,以便确定我国某项商品出口的地理方向和市场布局。在选择市场时,首先必须注意贯彻对外贸易方针政策,特别是国别(地区)政策。在符合政策原则的前提下,也应注意出口经营的经济效益,其中包括销售数量的大小、价格的高低、现汇还是记账贸易等因素。其次,要根据各个商品的具体情况和经营意图,对销售市场进行合理的布局,既要考虑到当前,又要考虑到未来的发展趋势。在确定安排主销市场的同时,也要适当安排辅销市场,以便做到有主有辅,互相补充,避免在主销市场发生变化时,造成销售困难的被动局面。但应注意,主销市场和辅销市场并非是固定不变的,随着各种情况的变化,它们在一定条件下是可以互相转化的。最后,在安排销售市场时,应根据不同市场的特点,既要注意巩固传统市场,又要不断开辟新市场;既要注意抓当前销量较大的市场,也要注意转口量较大的市场。总之,对市场的选择安排,应做到全面考虑,合理布局。

(三)对客户进行资信调查

客户是我们的交易对象,广泛地同客户建立贸易关系,建点铺面,组织推销网,这也是我们做好推销工作、扩大出口的重要条件之一。对客户的调查研究,包括以下内容:

(1) 政治背景情况。主要是指企业的政治背景、与政界的关系及对我国的政治态度等。

(2) 资信情况。客户的资信包括企业的资金和信用两个方面。资金是指企业的注册资本、实收资本、公积金、其他财产以及资产负债的情况等。信用是企业的经营作风、履约信誉等。

(3) 经营范围。主要是指企业经营的商品类别与企业的性质(是用户或中间商、专营商或兼营商等)。

(4) 经营能力。主要是指企业的活动能力、销售渠道、贸易关系、经营做法以及经营历史等。全面地了解客户的上述情况,对于我国企业拓展国外市场、扩大经营效果都是十分重要的。

(四)拟定进出口经营方案

为了做好交易前的准备工作,使对外洽商交易有所依据,一般都应事先制定经营方案,尤其是参加大型谈判,更需制定完整的经营方案。进出口商品经营方案,是根据对外贸易政策原则,在对市场已作调查研究的基础上,按照进出口计划的要求,对某种商品(或某一类商品)在一定时期内进出口业务的设计、做法和全面安排,它是经营进出口业务的依据。

二、交易磋商与签约

交易磋商是进出口业务的一个重要环节,是合同成立的基础和依据。交易磋商可以采取口头的或书面的两种形式。交易磋商的全过程主要可有4个环节,即询盘、发盘、还盘及接受。其中,发盘和接受是达成交易中起着决定性作用的环节。

在交易磋商过程中,一方发实盘或还盘,经另一方接受以后,交易即告成立,买卖双

方就构成了合同关系,双方在磋商过程中的往返函电,即具有合同的书面证明效用。但根据国际贸易习惯,买卖双方通常还须照例签订书面的正式合同或成交确认书。我国《涉外经济合同法》要求,合同均须以书面形式订立。

随着我国对外开放的日益扩大,各国商人通过函电与我方建立业务关系,探询业务的函件越来越多。我们对国外商人发来的函电,必须及时认真地进行研究,迅速、妥善地处理,并给予恰当答复。函电措词要简练,要注意函电的时间因素,函电的内容不能泄密。

三、合同的履行

通过交易磋商达成交易,签订了具体的交易合同,下一步就进入履行合同过程。

“重合同、守信用”是我国对外贸易的重要原则,是我国在进出口业务中具体贯彻“平等、互利”的对外贸易政策的要求,在我国进出口业务中,要严格遵守这个原则,按时、按质、按量履行合同,维护国家信誉。

我国出口合同多属 CIF 或 CFR 价格条件和即期信用证支付方式的合同。履行此类合同的程序,一般包括货(备货)、证(催证、审证、改证)、船(租船、订舱)、款(制单、结汇)4 个主要环节。货、证、船、款 4 个环节的工作之间是有紧密的不可分割的内在联系的。因此,在进行每个环节的工作时,都必须同其他环节的工作相互配合,保持一致,防止“有货无证、有证无货”或“有货无船、有船无货”或“单证不符”等现象的发生。

第三节 外贸从业人员的基本素质

要做一名合格的国际贸易从业人员,必须先了解国际贸易的一般过程,所包含的知识结构及从业人员的基本素质要求,本节从国际贸易从业人员的基本素质和知识构成着手,对国际贸易过程涉及到的知识点逐一介绍。

一、外贸从业人员的知识结构

国际贸易是一项复杂的系统工程,其基本业务涉及多个部门和环节,只要有一个环节出错,就会导致风险的凸现,给国家和企业都会造成无可挽回的损失。按照传统的要求,国际贸易从业人员必须具备一系列的专门知识,才能很好地完成业务工作:

(1) 市场营销。国际贸易就是做买卖,在买卖中要了解需求,对确定需求和满足需求的思想、战略、方法及途径等要有深入地研究。

(2) 外国语。对外贸易具有跨国界、异国性和多国性的特点,相通的语言是贸易洽商、商品宣传和贸易成交的必需媒介。因此,业务人员不仅要掌握通用的语言,还需要掌握目标市场的语言。靠别人翻译会丧失很多贸易机会,且不懂贸易的人翻译的文件也难以使用。

(3) 外贸业务及相关知识。包括本国对外贸易规章;货运、报关、检验等手续;各国关税制度以及非关税方面的规定;国际汇兑方面的知识;法律知识;保险知识;运输知识;财会、统计知识;WTO 的相关规定;EDI 方式等。

(4) 企业知识。要对本企业有一个概括了解。比如,企业的地位、战略、战术、定价策略、交货、付款方式等;企业是否具有增加生产的能力及应变的能力、控制质量的能力及维持信誉的能力;是否具备提供始终如一的质量和定时服务的能力;是否具有新产品的

开发能力。

(5) 产品知识。这实际是商品学的具体化。要掌握经营的产品尺寸、颜色是否被接受,零件是否在国外购买,每个单位包装是否有件数规定,怎样将货从仓库运到出口地,用铁路或公路哪个成本高,装运体积多大对国外批发商最有利等。还应知道竞争者的产品特点、用途、使用方法、维修及售后服务等方面的情况。

(6) 客户知识。比如本企业或产品有多少客户,客户的特点、需求偏好、购买动机与习惯、资信及所处的地点等。

(7) 法律知识。如合同法、反不正当竞争法、反倾销法及知识产权法等。

(8) 制度背景知识。产权安排、企业制度、商业习惯等需要了解。否则,会导致高额的交易费用,也将增加内部制度及外部制度的运行成本。

二、外贸从业人员的基本素质

随着国际市场竞争的日益加剧,仅靠以上这些知识是明显不够的,外贸从业人员还需要具备以下的素质才能在国际贸易竞争中游刃有余。

(一)较强的综合分析能力和预测能力

政治和经济往往是紧密相连的、相互影响的共同体,任何国际政治事件和政策法规的变革都会对国际贸易行为产生影响。国际贸易从业人员除了要熟悉国家有关政策外,还要善于分析,大到能预测区域国际贸易的发展趋势,小到能预测所从事的商品在国际市场上的未来走向。

(二)良好的心理素质

国际市场行情瞬息万变,心理素质差的人难以承受职业带来的压力,操作失误时,面对客户的损失和责难,自己往往不知所措,所以,国际贸易从业人员必须是有信心、有毅力、胆大心细、综合素质高的人。

(三)有敬业精神和高度的责任心,能吃苦耐劳

从事国际贸易听起来是令人羡慕的,其实国际贸易是一个时时刻刻都伴随着竞争和风险的行业。从业人员不仅要敬业,而且要有高度的责任心。另外,不要一味地强调个人的发展,而忽略了这个行业最基本的要求:刻苦和勤奋。

(四)过硬的专业知识和敏锐的判断能力

国际贸易从业人员不仅要精通自己所经营的的商品的知识,对自己销售的商品的产地、生产工艺流程、包装、成本核算、销售价格和利润空间等要了如指掌,还要善于捕捉从世界各地反馈回来的信息,加上自己的判断力,对从业人员来说也是至关重要的。

(五)既精通业务、技术和法律,又通晓世界贸易组织规则

在我国经济快速发展的今天,尤其随着我国国际贸易地位的迅速上升,国际市场对“中国制造”产生了莫大的恐慌,于是针对我国的贸易摩擦、各种反倾销诉讼此起彼伏。如何灵活地运用 WTO 规则,利用多边机制来应对国际贸易保护主义,维护我国在国际市场上的权益,妥善处理国际经贸纠纷,开拓市场,保护企业的利益是非常重要的,也是外贸从业人员追求的更高目标。

第一章 合同的主体与标的物

学习目标: 通过本章的学习,要求了解国际货物买卖合同的含义与结构,合同中品质、数量及包装条款的基本内容,以及在订立合同中应注意的问题,学会灵活运用商品品质和数量的表示方法,熟悉包装的种类及各种包装标志的实际运用。

重点难点: 表示商品品质的方法及应注意的问题;重量的计算方法及数量机动幅度;包装标志及合同中的包装条款。

第一节 国际货物买卖合同

一、国际货物买卖合同

在国际商业活动中,合同起着十分重要的作用,在业务活动的各个具体运转环节上,几乎都是通过合同这个形式将有关的当事人联系起来。他们各自按照规定的义务去履行合同,从而使整部国际商务活动的大机器有秩序、有节奏的运行。例如,在买卖这个环节中,为什么卖方自愿地按时间、品质、数量交付货物,而买方又自愿地按时间、地点接受货物,并支付价金。这是因为他们之间已存在一个贸易合同的关系,买卖双方都要受这个贸易合同的约束。各国的商法一般都承认:一个依法成立的合同,在当事人之间具有法律效力。由于这个原因,合同对卖方和买方均具有一种无形的约束力,使双方当事人各自履行义务,如若违反就要承担相应的法律责任。

(一)合同的一般概念

合同是指两个或两个以上的当事人,以发生、变更或消除某种民事法律关系为目的而达成的协议。民事法律关系,一般是指依法律规范在当事人之间形成的民事权利与义务的关系。这种民事法律关系主要是指财产所有权的关系、债权关系、继承权关系。由于合同涉及不同的民事法律关系内容,因此,合同也就有不同的种类。例如,在商业合同中,就有货物买卖合同、租赁合同、借款合同、技术转让合同、保险合同及运输合同等。本书所涉及的是国际货物买卖合同。

(二)货物买卖合同

货物买卖合同是买卖合同的一种,它买卖的标的是货物而不是任何其他东西。货物买卖合同一般是指两个或两个以上的当事人,就指定的货物所有权,由卖方有偿转让给买方而达成的协议。这个协议的主要内容:卖方将属于他所有的货物交付给买方所有,而买方接受所交付的货物,并支付价金。这种口头的或书面的协议,就是货物买卖合同。从上述概念来看,货物买卖合同有以下几个特点:

- (1) 合同的主体,即当事人是卖方和买方。
- (2) 合同的客体,即标的物是货物。
- (3) 合同的主要内容,即主要的权利与义务(卖方交付货物,买方接受货物并支付价金)。

而且即双方的权利与义务是对等的,一方的权利也就是一方的义务。

(三)国际货物买卖合同

国际货物买卖合同是货物买卖合同的一种,但含有涉外因素。这种货物买卖合同,从国与国的关系来看,称为国际货物买卖合同;从一个国家的角度来看,称为对外贸易合同,或者出口贸易合同、进口贸易合同。国际货物买卖合同与国内贸易合同的主要区别是前者含有涉外因素。涉外因素一般反映在以下几个方面:

(1) 合同的主体。从当事人一方来看,另一方当事人是外国人(自然人或法人)或者是受外国法律所支配的人。

(2) 合同的客体。即货物。从买方当事人来看,货物是存在国外的,货物的支付必须从卖方当事人的国境内运往另一方当事人国境内,或者第三国境内。

(3) 合同的内容。即权利与义务。如双方当事人发生权利与义务的纠纷或争议,可能发生法律冲突,从而在解决纠纷时可能出现法律适用、法律选择以及国际惯例的引用等问题。由于国际货物买卖合同含有涉外因素,因此,解决国际贸易的纠纷要比解决国内贸易的纠纷复杂得多。

二、国际货物买卖合同的结构

在实际业务中,当事人总是依据具体情况来订立合同条款,因此,合同的具体内容不尽相同,但也有其基本相同的项目。这些基本项目是实现国际货物买卖的基本条件,是一项有效的国际货物买卖合同必须具备的内容。从法律角度出发,可以把国际货物买卖合同的基本内容分成以下3个部分。

(一)效力部分

效力部分指国际货物买卖合同的开头和结尾部分,它规定了合同的效力范围和有效条件。合同的开头也称约首、首部或序言,通常载明合同的名称及编号;合同签订的日期、地点;订约双方的名称。有时还载明据以订立合同的有关函电的日期及编号。这些内容在发生争议时可能会产生重大的法律后果。合同的结尾也称约尾,通常载明合同使用的文字及其效力、正本的份数、附件及其效力,以及双方当事人的签字等。

(二)权利与义务部分

这一部分通过许多条款来具体规定买卖双方在—项交易中的权利与义务,为合同的主要部分,所以亦称为主体部分或本文部分。具体包括以下4方面的基本内容:一是合同的标的,主要包括货物的名称、数量、包装等;二是货物买卖的价格,主要包括价格的计量单位、单价、计价货币、标明交货地点的贸易术语、确定价格的方法及总值等;三是卖方的义务,主要包括交货、移交与货物有关的单据和转移货物所有权等;四是买方义务,主要包括支付货款和收货方面的内容。

(三)索赔与争议解决部分

这部分也称合同的安全保障部分,主要包括商品的检验、索赔、不可抗力、仲裁等条款以及其他有关的规定。

本章以下内容主要介绍合同的标的,主要包括货物的名称、品质、数量与包装。