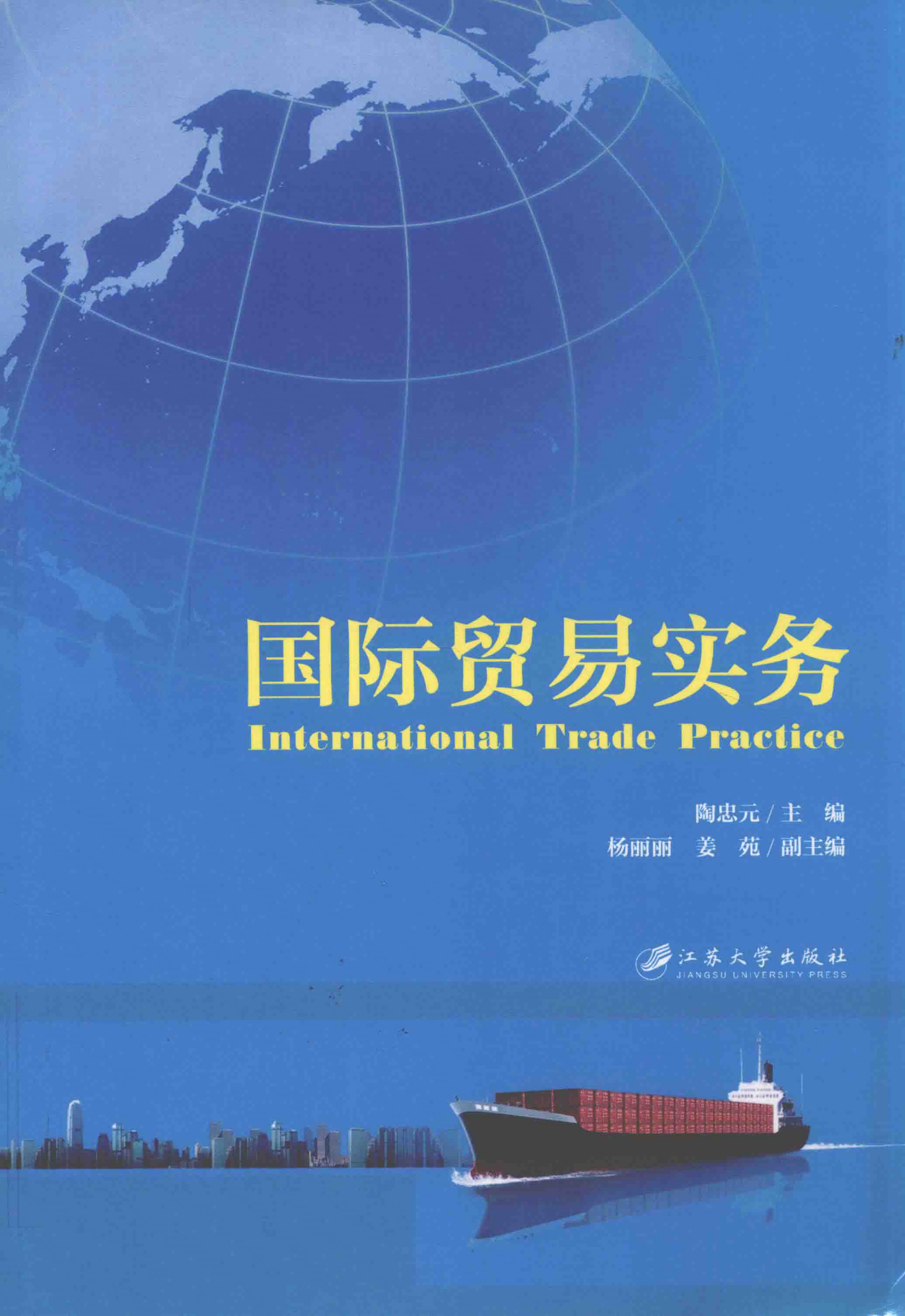




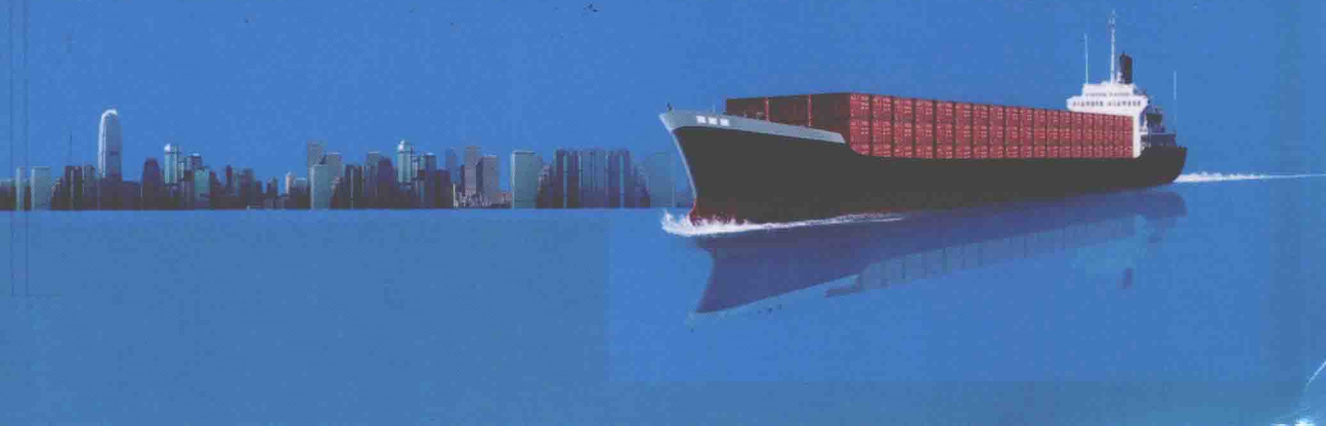
国际贸易实务

International Trade Practice

陶忠元 / 主 编
杨丽丽 姜 苑 / 副主编



江苏大学出版社
JIANGSU UNIVERSITY PRESS





国际贸易实务

International Trade Practice

陶忠元 / 主 编

杨丽丽 姜 苑 / 副主编

 **江苏大学出版社**
JIANGSU UNIVERSITY PRESS
镇 江

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 陶忠元主编. — 镇江: 江苏大学出版社, 2017. 8
ISBN 978-7-5684-0612-3

I. ①国… II. ①陶… III. ①国际贸易—贸易实务—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 215668 号

国际贸易实务

Guoji Maoyi Shiwu

主 编/陶忠元

责任编辑/柳 艳

出版发行/江苏大学出版社

地 址/江苏省镇江市梦溪园巷 30 号(邮编: 212003)

电 话/0511-84446464(传真)

网 址/<http://press.ujs.edu.cn>

排 版/镇江文苑制版印刷有限责任公司

印 刷/虎彩印艺股份有限公司

开 本/787 mm×1 092 mm 1/16

印 张/21.25

字 数/520 千字

版 次/2017 年 8 月第 1 版 2017 年 8 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978-7-5684-0612-3

定 价/42.00 元

如有印装质量问题请与本社营销部联系(电话: 0511-84440882)

序言

PREPARE

“国际贸易实务”是国际经济与贸易专业的核心课程,也是全球化和开放型经济背景下经济管理类专业人才培养中的重要课程。近几年来,国际贸易实践呈现出一些新的发展趋向,如基于互联网应用的国际贸易方式与手段的变化,国际商会对国际贸易术语、国际贸易结算等方面的国际贸易惯例的更新,国际贸易政策措施的调整,国际贸易业务环节风险的凸显等,对业务操作提出了新的要求。为及时适应国际贸易手段、政策、惯例等实践新发展及开放型专业人才培养的需要,按照贴近实战需要、增强学生学习导向、提升业务综合技能的教材建设理念,我们借鉴了诸多高校相关课程教材建设的有益经验,结合江苏大学“842 课程”、重点教材及精品在线开放课程建设项目的要求,在对课程内容体系进行反复梳理与合理整合的基础上,编写了这本《国际贸易实务》教材。

“国际贸易实务”也是一门应用性、操作性极强的课程,着眼于加强课内与课外衔接、知识与技能并进,促进“学”“练”密切结合与强化互动的教材建设是达到本课程教学目标的重要保障。为此,本教材编写总体上遵循新颖、简明、适用、实战的原则,在强调国际贸易业务活动的核心内容体系与实际操作技能的同时,着力体现课程内容的系统性及业务操作环节的完整性,突出程序与规则的介绍、分析及技能与思维的训练,增加单一性案例和综合性案例的引入;教材内容力求具体、形象、易懂、连贯,注重实用性、操作性和启发性,理论联系实际。在教材体例安排上,紧扣并体现本课程性质及教学目标要求,主要包括:教学目的和要求、章节内容(含主干知识点、延伸阅读、案例分析等)、本章总结、关键概念、思考与习训、实验内容与要求、重要链接(相关规则和专业网站等)等,可进一步增强学生自主性、思考性、实验性学习的导向,也便于多种教学形式的组织开展,并为后期实施开放式在线课程教学提供必要的条件。

本书由陶忠元教授担任主编,杨丽丽、姜苑为副主编。参加本书编写的有陶忠元教授(第一、二、八、十章)、杨丽丽副教授(第九、十、十一章)、姜苑副教授(第三、五、七章)、陈彪副教授(第十二章)、陈云香讲师(第六章)、赵桂梅讲师(第四章)。全书由陶忠元负责总纂定稿。

在本书的编写、出版过程中,我们参考和吸收了有关专家学者的最新研究成果,也得到了江苏大学出版社诸位编辑和设计人员的大力支持,在此一并表示诚挚的谢意!

由于编者水平有限,书中难免存在疏漏之处,恳请各位专家、同仁及广大读者提出批评和建议。

编者

2017年6月

CATALOG

目录

第一章 导 论	1
第一节 “国际贸易实务”课程概述	1
第二节 国际货物贸易的基本业务流程	4
第三节 国际货物贸易的法律规范	9
第二章 国际贸易标的	19
第一节 货物的品名	19
第二节 货物的品质	22
第三节 货物的数量	32
第四节 货物的包装	37
第三章 国际贸易术语	50
第一节 国际贸易术语概述	50
第二节 六种主要贸易术语	54
第三节 其他五种贸易术语	64
第四节 贸易术语的选用	70
第四章 国际贸易商品检验与通关	74
第一节 商品的检验(检疫)	74
第二节 进出口货物的通关	79
第三节 进出口税费的计算和缴纳	86
第五章 国际贸易运输	97
第一节 运输方式	97

第二节 运输单据	112
第三节 合同中的装运条款	120
第六章 国际贸易运输保险	127
第一节 海上货物运输保险的承保范围	127
第二节 我国海运货物运输保险的险别与条款	132
第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款	136
第四节 其他运输方式的货运保险	138
第五节 合同中的保险条款	141
第七章 国际贸易价格与核算	146
第一节 作价方法	146
第二节 主要贸易术语价格的构成与换算	149
第三节 佣金与折扣	151
第四节 出口报价与还价核算	153
第五节 进口报价与还价核算	159
第六节 价格条款	163
第八章 国际贸易结算与融资	168
第一节 支付工具	168
第二节 国际贸易支付方式	175
第三节 国际贸易融资	202
第九章 国际贸易争议的预防和处理	219
第一节 违约责任与索赔	219
第二节 贸易合同中的索赔条款	224
第三节 国际贸易争议的解决	228
第四节 不可抗力	234
第十章 交易磋商和合同订立、履行	240
第一节 交易磋商	240
第二节 合同的签订	249

第三节 合同的履行	253
第十一章 国际贸易的单证	264
第一节 国际贸易单证的含义及分类	264
第二节 国际贸易单证的制作	265
第三节 国际贸易单证的审核	278
第四节 国际贸易单证的交付	281
第十二章 国际贸易方式与手段	285
第一节 经销和代理	285
第二节 寄售和展卖	288
第三节 拍卖和招标投标	289
第四节 期货交易	292
第五节 对销贸易	295
第六节 加工贸易与国际租赁	299
第七节 跨境电子商务	303
附 录	312
参考文献	331

第一章

导 论

【教学目的和要求】

通过本章学习,了解“国际贸易实务”课程的研究对象、性质和主要内容,掌握国际货物买卖行为的基本特点与国际货物贸易的法律规范的适用范围,认识国际货物买卖基本业务流程的轮廓,为以后各章内容的学习打下基础。

第一节 “国际贸易实务”课程概述

“国际贸易实务”是一门研究国与国之间货物买卖基础理论、基本规范和业务操作技术的课程,也是一门理论与实际相结合、政策性与技术性相结合、规范性与灵活性相结合的综合性应用课程,课程涵盖的内容较为广博。

一、“国际贸易实务”课程的研究内容

(一) 课程研究对象及其性质

国际贸易(International Trade)是指不同国家(和/或地区)之间商品和劳务的交换活动。从其覆盖的内容来看,包括国际贸易发展史、国际贸易理论与学说、国际贸易政策与措施、国际贸易实务操作等。“国际贸易实务”是专门研究国际货物买卖基础理论、实际业务流程及其相关国际惯例与法规的一门课程,是普通高等院校和成人高等院校国际经济与贸易专业培养方案中的一门专业主干课程,也是其他经管类专业人才培养中重要的专业选修课程之一,“国际贸易实务”有时也被称作“进出口贸易实务”。学生通过本课程的学习能够系统地掌握开展国际货物贸易活动所必需的基本理论知识和基本业务技能,能够按照国际货物买卖业务程序及国际贸易法律与惯例的要求,并结合我国对外贸易运作实践及政策导向,积极有效地组织进出口贸易业务活动。

从广义的角度看,国际贸易包括货物进出口、技术进出口和服务进出口三大领域。自20世纪60年代以来,突飞猛进的科学技术促进了生产力的巨大发展和国际分工的进一步深化。国际服务贸易、国际技术贸易发展尤为迅速,在世界贸易中的比重逐步提升,但从贸易实践来看,货物的进出口贸易(国际货物买卖)仍是国际贸易中最基本、最主要的组成部分,而且,技术贸易、服务贸易的业务环境、基础等与国际货物买卖有较多的相似性,有关的具体业务做法也有相当一部分是国际货物买卖基本做法的引用,或从中衍生出来的。领会和掌握国际货物买卖的知识与技能,也是更好地了解 and 掌握国际技术贸易、服务贸易的知识与技能的重要途径。因此,本教材立足于国际货物买卖的基础理论、基础知识和基本操作技能进

行介绍。

“国际贸易实务”课程具有涉外性、实践性、综合性等特点,其中涉外性集中表现为国际贸易活动是一种跨国界的交易行为;实践性主要表现为国际贸易活动是在业界共同遵循的业务流程与行为规范指导下进行的一项专门业务;综合性体现在国际贸易业务运作中往往会涉及产品工艺与特性、法律惯例、金融与会计、信息技术、企业管理、语言、宗教、历史、文化等相关领域的知识。

(二) 课程的主要内容

国际货物买卖行为以合同为基础和中心,因此,合同的磋商、订立及其履行构成了“国际贸易实务”课程内容的主线,也是搭建课程内容框架的主要依据。“国际贸易实务”课程的主要内容包括五个方面(如图 1-1 所示):

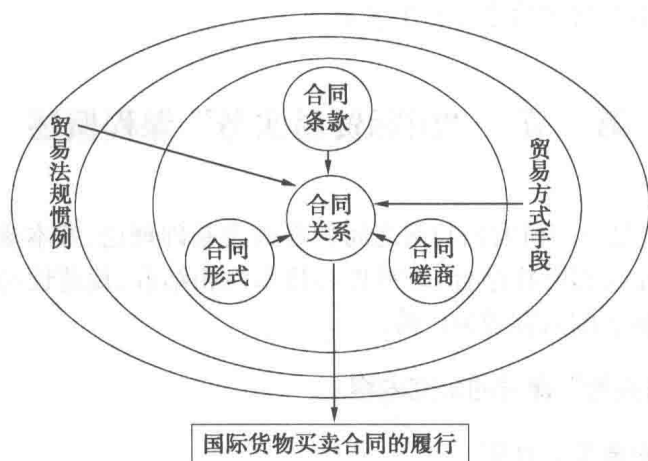


图 1-1 “国际贸易实务”课程内容的基本框架

(1) 国际货物买卖合同的商定: 包括国际货物买卖合同的内容构成与表现形式、合同磋商过程中所历经的主要环节及其行为特征、法律意义、合同关系的成立,以及合同有效应该具备的条件。

(2) 国际货物买卖合同的条款: 根据国际货物买卖合同的构成要件,其中的合同条款即为国际货物交易条件。具体来说,包括成交货物的品名和质量、数量、包装、价格、交付时间和地点、运输方式、保险、价款支付与融资、检验、索赔、不可抗力、仲裁等,各项合同条款体现了当事人的权利与义务关系。

(3) 国际货物买卖合同的履行: 即国际货物买卖的业务运作程序,包括货物出口或进口贸易业务的基本程序及其包含的主要环节与操作要求等,其间会涉及买卖双方之间货物的交付、货款的清算、单据的流转和相关信息传递等活动。

(4) 国际贸易方式与手段: 除了包销、代理、寄售、招标投标、拍卖等传统的贸易方式,还包括集货物、技术、劳务和资本移动为一体的其他国际贸易方式与手段,如对销贸易、加工贸易、期货贸易及电子商务等。

(5) 国际货物买卖中的法律与惯例: 由于各国国内立法之间及其与国际法规、公约、惯例之间的相关解释不尽一致,因此,合同条款的描述及当事人合同行为的界定还会涉及国际

法律、惯例的一些规定与条文释义。

二、“国际贸易实务”课程的教学方法

“国际贸易实务”是一门理论与实践相结合、政策性与技术性相结合、规范性与灵活性相结合的综合性应用课程,在使用本教材开展教学活动时,建议重点运用以下教学方法。

(一) 案例研讨教学法

案例研讨教学法最早源于哈佛商学院,现在已为世界诸多国家的高等教育所效仿,普遍取得了良好的效果。案例研讨教学法把课堂的中心由教师转移到了学生,使专业能力的培养与课堂教学紧密结合。“国际贸易实务”课程教学应围绕国际货物买卖的有关基础理论和实际业务技能,突出领会实践、体验实践和掌握实践,因此,开展案例教学有利于实现“在做中学,在做中学”,既提高了学生学习本课程的积极性,也可以培养学生从事外贸业务的操作技能。当然,在组织课程案例教学时,也必须注意以下几点:① 处理好案例教学与理论教学的关系;② 把握好案例分析研讨中的教师引导与学生参与的关系;③ 协调好案例研讨教学方法与其他教学方法之间的关系;④ 重视案例的选择和更新,使案例更贴近于国际贸易实践的发展;⑤ 设计好案例分析研讨中的过程组织与事后总结,及时给予归纳性点评和延伸性启发。

(二) 模拟情景教学法

模拟情景教学法是一种以教学手段和教学环境为目标导向的行为引导型教学模式,使参与者在接近现实情况下扮演某个角色,并与模拟情景中的人或事进行互动,以达到预期的教学目标。国际货物买卖是在合同约定的主体、程序、规则等交易环境下进行的,“国际贸易实务”的模拟情景教学主要是根据课程学习的要求,模拟一个国际货物买卖交易背景(或是局部的交易环节,或是完整的交易系统),通过设计特定的场景、主体、事件,让学生以国际货物买卖中的类似情景为参照物进行模仿和演练,从而实现理论的升华和能力的提高。基于条件可行、成本节约、运行高效等考虑,本课程的模拟情景教学可以借助电子网络实验场所和国际贸易专用实验软件来进行。在具体组织实施时可灵活选择,既可以采用课内模拟实验,也可以在开放式实验条件下进行课外模拟实验;既可以安排在某一单元教学之后,也可以安排在若干关联单元教学之后。需要注意的是,模拟情景教学法也要严格遵循情境创设、组织准备、实际演练、总结评价几个步骤来加以实施。

(三) 问题探究教学法

问题探究教学法又称发现法、研究法,是指教师在课程教学中为学生提供一些事例、问题或课外阅读资料,让学生自己通过阅读、观察、实验、思考、讨论等途径去独立探究,自行发现事物发展的起因和事物内部的联系,并掌握相应的原理和结论的教学方法。众所周知,随着全球科学技术发展、国际政治经济形势和各国贸易环境的变化,与国际货物买卖相关的国际公约、国际惯例也都在不断地更新与完善,尤其是随着我国改革开放的不断深入和扩大,我国对外贸易实践的发展也会不断提出一些新的要求,因此,本教材通过列举相关的课后自学要求或提供专业文献资料的渠道(如专业性网站、国际商会出版物等),扩大学生的知识面,更新学生的知识构成,使其知识的理解更系统,技能的掌握更熟练,增强学生发现问题、分析问题和解决问题的主动性和独立性,进一步提升学生对国际货物买卖方案的设计能力、

运行能力和驾驭能力。为达到这一目标,教师应该时常关注国际经贸发展、我国对外经贸实践的趋向,以及相关国际组织机构对国际贸易法规与惯例制修订的工作动态,及时将新的信息体现在本课程的教学目标要求和教学内容安排之中。

由于“国际贸易实务”课程内含的知识面广量大,业务要求细致繁杂,在本教材使用过程中,根据不同层次的培养目标与培养特色要求及课程教学所具备的资源与条件,还可灵活引入其他教学方法。

第二节 国际货物贸易的基本业务流程

国际货物买卖具有不同于国内货物交易的诸多特性,业务程序繁杂,涉及环节较多,环环相扣,交易过程中的及时性、严密性和精准度要求都很高。

一、国际货物贸易的特点

(一) 国际货物买卖的界定

国际货物买卖即为狭义的进出口贸易,通常是指国与国之间有形商品买卖的活动,它是国际贸易中最基本、最主要、最具代表性的部分。按照联合国国际贸易法委员会于1980年3月制定的《联合国国际货物销售合同公约》(Convention on Contracts for the International Sales of Goods,以下简称《公约》)之规定,关于国际货物买卖的界定,具体涉及其中的“国际性”“货物”“买卖”三个方面的认定。

(1) 国际性:《公约》采取了买卖双方营业地处于不同国家的“国际性”认定标准,而不是以双方的国籍为判别依据,即遵循的是属地原则,而非属权原则。

(2) 货物:《公约》采取排除法规定了不列入国际买卖的货物。按照《公约》现行调整的货物范围,股票、投资证券、流通票据、货币、船舶、飞机、电力等不被包含在国际买卖的货物之列。

(3) 买卖:《公约》所调整的买卖行为不包括调整供私人 and 家庭适用的消费交易;不包括根据法律执行令状或其他令状进行的买卖,如强制拍卖等;不包括供货一方的绝大部分义务是提供劳务或提供其他服务的交易,如国际租赁、国际服务合同项下的交易等;也不包括由买方提供货物制造所需大部分原材料的交易,如来件装配、来料加工合同项下的交易等。

(二) 国际货物贸易的基本特点

国际货物买卖属于有形商品贸易范畴,虽在交换的内容上与国内贸易并无实质性差异,在交易的行为过程方面也有部分共性,但是由于是在国与国之间进行的,所以,国际货物买卖还具有它自身的一些特点:

1. 国际贸易的环境更为复杂

国际货物买卖涉及营业地处在不同国家或地区的当事人,或多或少都会面临两个不同国家或地区在政策导向、法律体系、规制约束、价值观念、语言文化、宗教习俗等方面的差异与冲突,贸易当事人的行为同时受到国内外贸易政策措施、贸易法律、外贸经营许可制度、汇

率与外汇管理制度及贸易习惯做法等因素制约,还会受到国际公约、贸易惯例的约束。因此,无论是进行贸易方案决策、合同洽谈还是在合同实施中,国际贸易所处环境较国内贸易更加复杂。

2. 国际贸易历经的中间部门与环节更多

国际贸易中当事人之间相距遥远,而且涉外交易的复杂性导致一笔交易往往需要历经诸多中间部门与环节。除了贸易双方当事人之外,参与贸易活动的主体还可能涉及供应商、中间商、代理商、批发商、销售商等,一项贸易活动历经的中间部门与环节则包括为国际货物买卖服务的商检、海关、仓储、港口(车站、机场)、运输、保险、金融(结售汇)、税务(退税)及商务主管部门(许可证、配额管理)、国际贸易仲裁机构(解决贸易纠纷)、法院(司法诉讼)等,或接受其监管,或接受其配合,关系错综复杂,环环相扣,若其中一个部门、一个环节产生了问题或遇到了障碍,就会影响整笔交易的顺利进行,甚至会引发纠纷,造成损失。

3. 国际贸易面临的风险更大

国际贸易更容易受国际政治经济形势、各国政局政策及其他客观条件变化的影响,国际市场及汇率、价格等更加变化多端,对贸易伙伴资信进行全面深入了解也较为困难,国际贸易环境和进程的不稳定性更加明显。而且,国际贸易自合同磋商订立直至合同履行的间隔时间较长,货物大都需经长距离运输,有的还需混合使用多种运输方式,因此,买卖双方在国际贸易中所承担的风险较国内贸易更大。

4. 国际贸易的市场竞争更加激烈

在经济全球化日益加快的当今,各国市场的融合程度进一步上升。同时,贸易自由化的程度越来越高,尤其是货物贸易的市场准入门槛伴随着关税的削减而不断降低,国际市场上的同业竞争主体日渐增多,贸易商不仅要面临贸易伙伴所在国的同业竞争,还会遭遇来自贸易商所在国及第三方国家的同业竞争,导致国际市场的竞争愈益加剧。

上述特点也表明,国际贸易的难度相对较大,从业要求也较高,从事国际贸易的专业人员不仅要系统掌握国际贸易的基本原理、基本知识、基本技能与方法,而且还应具备开拓创新、驾驭市场和控制风险的应变能力。

二、国际货物贸易的基本业务流程

(一) 出口贸易业务流程简介

在国际货物买卖活动中,出口贸易业务基本流程大致包括以下几个主要环节(如图 1-2 所示):

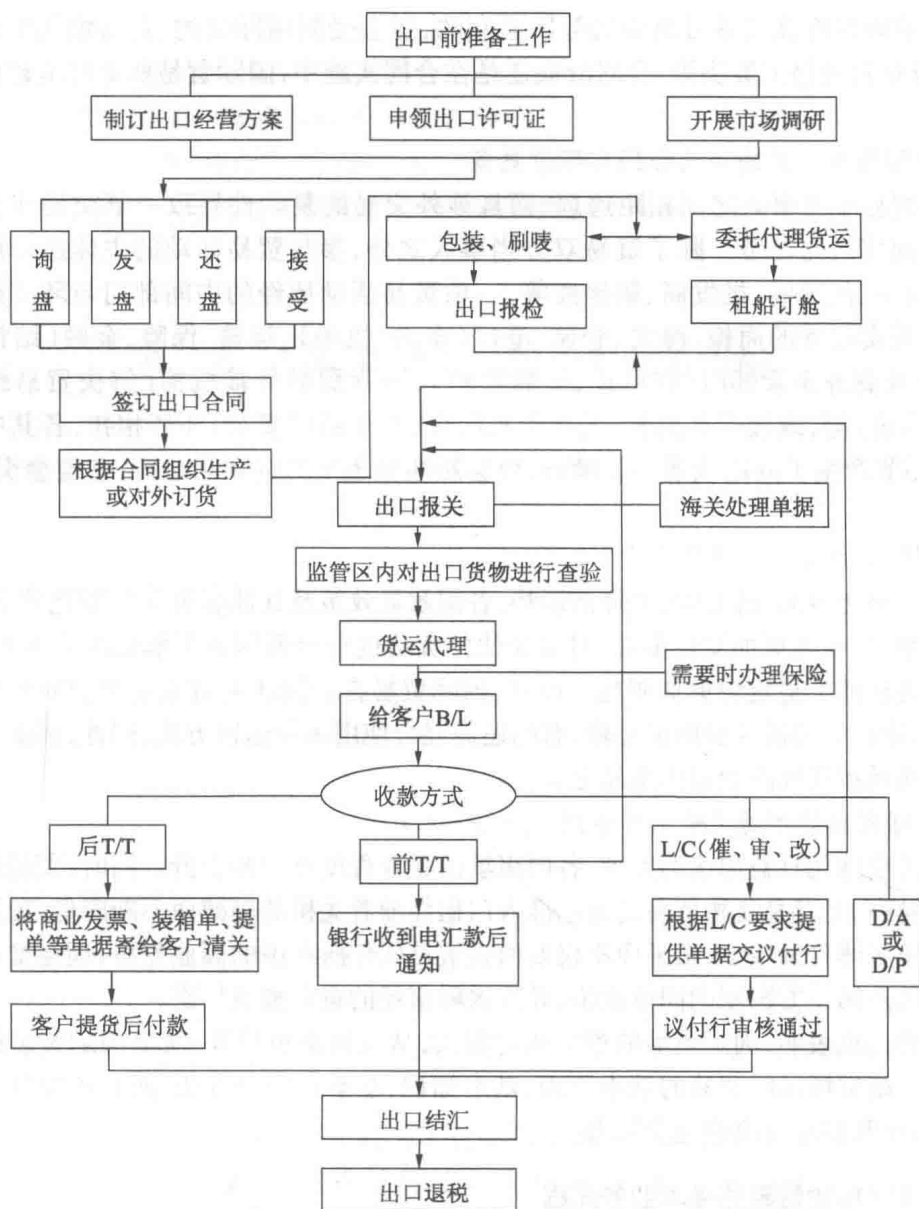


图 1-2 出口贸易业务基本流程

1. 出口前的准备工作

出口交易前的准备工作主要包括对国内外市场和交易对象的调查研究、根据需要申领许可证与配额、制订货物出口贸易的经营方案等。出口商应详细了解本国和外国的相关对外贸易方针政策、贸易方式、贸易惯例及各项法律制度,对国际市场及客户情况进行深入的调查研究,对国内外产销、库存、供应、价格、竞争、需求等情况也应做到心中有数,通过对各类信息的收集与分析,研判国际市场行情特点及基本走势,以确定出口贸易的可行性。同时,选择较为理想的目标市场,建立客户关系,根据目标市场和客户需要制订具体的出口经营方案,并做好出口产品在目标市场上的广告宣传和商标注册等工作。

2. 出口交易的磋商

在做好交易前的准备工作之后,便可以通过商品交易会、洽谈会、商务出访等方式,由买卖双方进行面对面的直接谈判,或通过国际长途电话进行洽谈,也可以借助信函、电报、电传、电子数据传输等方式进行具体交易条件的对外磋商。出口交易磋商的程序有询盘、发盘、还盘和接受四个环节,其中,发盘和接受是必不可少的两个基本环节。交易磋商的内容是与出口贸易活动开展相关的交易条件,具体包括货物名称、规格型号、数量、价格、包装、产地、装运期、付款条件、结算方式、索赔、仲裁等。

3. 出口合同的签订

经过交易磋商之后,若一方的发盘或还盘被对方有效地接受,则标志着双方之间已建立起合同关系。《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限制。销售合同可以使用包括人证在内的任何方法证明。”大多数市场经济国家对合同形式采用“不要式为主”的原则,但在实际业务中往往还是以书面形式将双方的权利义务明确规定下来,以作为约束双方的法律依据,并方便买卖双方对照执行。通常情况下,国际货物买卖合同一式两份,由买卖双方盖各自公司公章后生效,双方各保存一份。

4. 出口合同的履行

一笔交易经过洽谈成交并签订合同后,就将进入合同的履行阶段。以海运方式的出口交易合同为例,履行出口合同的程序一般包括备货、催证、审证、改证、租船、订舱、报关、报验、保险、装船、制单、交单、结汇、退税等工作环节。在这些业务环节中,以货(备货)、证(催证、审证和改证)、船(租船订舱、装运)、款(制单、交单结汇)四个环节的工作最为重要。只有做好这些环节的工作,才能防止出现“有货无证”“有证无货”“有货无船”“有船无货”“单证不符”或违反装运期规定等情况的出现,从而保证合同的顺利履行。

(1) 备货

为了保证按时交货,供货方应根据合同和信用证对装运期限的规定,并结合班轮公司的船期安排,做好供货工作,使船货合理衔接,以防止出现船货脱节现象。

按照合同约定的品名品质要求进行相符货物的交付,如果发现不符之处,应及时进行筛选、加工、整理,直至达到合同要求。

按合同约定的交易数量进行备货,且应该留有余地,以备必要时作为调换之用,如合同约定可以溢短装时,则应考虑满足溢装部分的需要。

按合同约定的条件进行包装,核实包装是否适应长途运输和保护货物的要求,如发现包装不良或有破损,应及时修整或调换。在包装的明显部位,应按约定的唛头式样刷制唛头,同时还需注意包装上的其他标志是否符合合同和贸易习惯的要求。

(2) 催证、审证和改证

在按信用证付款条件成交时,买方按约定时间开证是卖方履行合同的前提条件,否则,卖方无法安排生产和组织货源。在实际业务中,由于种种原因买方不能按时开证的情况时有发生,因此,卖方应结合备货情况及时催证,提请对方按约定时间办理开证手续。

为了维护出口方的利益,确保收汇安全和合同的顺利履行,对于买方开来的信用证应认真核对和审查,具体包括:政治性、政策性审查;开证行与保兑行的资信及信用证性质和开证行付款责任的审查;信用证金额及计价、支付货币的审查;信用证有效期和货物装运期的

审查。在审证过程中,如发现信用证所载内容与贸易合同、信用证惯例规定或业务常规有不符时,应及时并一次性地提出信用证的修改意见。

(3) 租船订舱和安排装运

按 CFR、CIF、CPT、CIP 等条件成交时,卖方应及时办理租船订舱工作。如出口货物数量较大需要整船载运的,则要对外办理租船手续;对出口货物数量不大不需整船装运的,则可安排洽订班轮或租订部分舱位运输。通常情况下,由卖方委托外运公司办理托运手续,填写托运单或“订舱委托书”递送外运公司作为订舱依据。船方根据托运单内容,结合航线、船期和舱位情况,如认为可以承运,即在托运单上签章,留存一份,退回托运人一份。至此,订舱手续即告完成,运输合同关系成立。卖方应在合同或信用证约定的装效期内,及时安排交易货物的装运工作,必要时还需办理国际货运保险。

(4) 制单结汇

在出口贸易业务中,制单和交单结汇是保证安全及时收汇的重要环节。在出口货物装运之后,出口公司即应按照信用证的规定,正确缮制各种单据。在信用证规定的交单有效期内,向指定银行递交信用证规定的全套有效单据办理付款、承兑或议付手续,并在收到货款后向银行进行结汇。对于结汇所需的单据制作,必须做到“正确、完整、及时、简明、整洁”,以便满足信用证结算方式下“单单一致、单证一致”的严格相符原则要求。

(二) 进口贸易业务程序简介

在国际货物买卖活动中,与出口贸易程序相对应,进口贸易的一般程序大致包括以下几个主要环节(如图 1-3 所示):

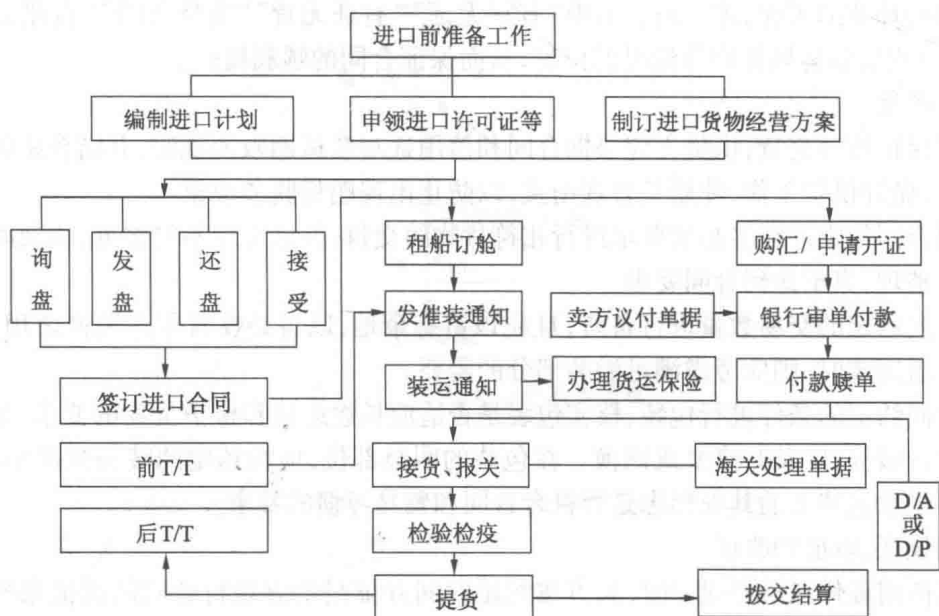


图 1-3 进口贸易业务基本流程

1. 进口交易前的准备工作

在进口交易前的准备工作中,进口商要事先了解拟采购货物的供应国和主要生产者的供应状况(如质量、数量、价格、技术条件等),选择产品采购的市场面向;要充分了解客户的

资信情况、经营能力、经营作风、购销渠道等,降低进口风险与成本。在广泛调研的基础上开展进口计划的编制,对拟订购数量与时间的安排、采购地区的安排、国外厂商的选择及价格、贸易方式做出预案。同时,还应根据国家进出口管理法规与条例,对涉及限制进口类的货物经营需按规定办理指定货物的经营审批,申领进口配额和许可证等,对于面向国内销售的进口产品则还需进一步制订进口产品国内销售的经营方案。

2. 进口交易磋商

同出口合同的商订一样,进口商可以通过各种途径与方式开展进口交易条件的对外磋商,进口交易磋商一般也会涉及四个环节,即询盘、发盘、还盘和接受。其中,发盘和接受是必不可少的两个基本环节。

3. 签订进口合同

在进口交易磋商之后,若一方的发盘或还盘被对方有效地接受,则双方之间的合同关系就宣告成立。按照贸易业务的习惯做法,通常也会与出口贸易业务一样,由双方签订书面的合同。

4. 进口合同履行

(1) 开立信用证

当买卖合同规定有信用证支付条款时,开立信用证就成为进口方的重要义务,买方须按合同规定的时间、种类和方式开立以卖方为受益人的信用证。根据国际惯例尤其是英美法的规定,在通常情况下,买方开立信用证的义务是卖方履行交货义务的前提条件。在卖方审证并提出修改意见后,要及时回复是否同意改证,同意时商请原开证行发出信用证修改通知书。

(2) 租船订舱和催装

在 FOB、FAS、FCA 等贸易术语下的进口交易中,买方负担租船订舱义务。买方应根据合同和信用证的装运期规定,提前向外运公司办理租船订舱手续。在办妥租船订舱手续后,应按规定向卖方发出船名、船期等通知,以便对方及时安排备货装船事宜,并对卖方发出货物催装通知。此外,根据国际货物买卖业务的通常要求,在采用 FOB、FAS、FCA、CFR、CIF 贸易术语交易时,一旦收到卖方发出的装船通知,买方还需即刻办理国际货运保险的相关手续。

(3) 付款赎单、提货

在信用证交易方式下,卖方会把包括物权凭证在内的一整套合格单据提交议付行,并由议付行寄交给开证行,在开证行验单付款后,开证行则会通知买方付款赎单,买方交纳货款及其他费用后便可获得整套单据。之后,买方凭相关单证完成报关报检手续,提货后对进口货物进行拨交。

第三节 国际货物贸易的法律规范

国际货物买卖以贸易合同为中心,买卖当事方的权利和义务若要得到法律的保护并受法律的监督约束,必须以合同符合法律规范要求为前提。同时,买卖当事方的行为不仅

要以法律认可的有效合同及其约定为基础,还要以相关的国内外法律、惯例为依据。由于贸易当事方处于不同的国家或地区,所适用的法律法规存在较大的差异,因此,需要对相关法律规范进行国际协调。概括起来,国际贸易所适用的法律规范主要有国内法、国际贸易条约、国际贸易惯例等。

一、国内法

国内法是指由某一主权国家立法机构制定并在本国管辖范围内生效和施行的各类法律规范总称。国际贸易既是跨越国界的交易活动,同时又是买卖双方当事人首先发生在己方国家内的法律行为,必须符合自己国家制定或认可的法律规定。

在民商法合一的国家,没有专门的商法典,而只有民法典,关于货物买卖的规范一般在民法典中加以规定。例如,意大利只有民法典,瑞士只有债务法典。在民商法分立的国家,民法典作为一般法,商法典作为特别法。商法典就商事行为、海商、保险、票据或公司等方面的法律要求分别做出具体的规定,民法的一般原则适用于商事活动,但是当商法典有特别规定的事项时,则应适用商法的有关规定。总体而言,大陆法系国家大多把有关调整买卖行为的法律编入民法典内,作为民法典中的一个组成部分。而英美法系国家则既没有民法典,也没有商法典,这些国家的买卖法由两部分构成:一是普通法,即由法院以判例形式所确定的法律原则。二是成文法或制定法,即有关货物买卖的立法。如英国的《1893年货物买卖法》(Sale of Goods Act, 1893)就是在总结英国法院数百年来有关货物买卖案件判例的基础上制定的,为英美法系各国制定各自的买卖法提供了重要启示,目前实施的是1994年修订的《货物供应与销售法》;美国《1906年统一买卖法》(Uniform Sale of Goods Act, 1906)是在英国买卖法基础上形成的,现在施行的是1998年修订本。

在我国,货物买卖的各种关系主要由《民法通则》《合同法》来调整。1986年公布的《民法通则》第四章第一节关于民事法律行为的规定、第五章第二节关于债权的规定及第六章有关民事责任的规定等,都对货物买卖做出了相应的规范。1999年新修订的《中华人民共和国合同法》更进一步对包括货物买卖合同在内的十五种经济合同做出了具体的规定,其中关于产品数量、质量、包装、价格、交货期及验收等的规定,都直接适用于国内外货物买卖活动。以新《合同法》中第三章五十二条关于贸易合同效力的相关法律规定为例,文本明确规定:若一方当事人以欺诈、胁迫的手段订立合同,损害国家利益;或恶意串通,损害国家、集体或者第三人利益;或以合法形式掩盖非法目的;或损害社会公共利益;或违反法律、行政法规的强制性规定,所订立的合同均被视为无效。

二、国际贸易条约

国际条约是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各种协议的总称,诸如公约、协定、议定书等。在国际贸易实践中,相关当事方的行为除了要受国内法律的约束外,还必须符合当事人所在国家对外缔结的双边或多边国际条约的规定。

目前,与国际贸易活动相关的国际条约种类日趋繁多,涉及国际贸易商品分类、货物买卖合同、海关估价、国际货物运输、国际货运保险、工业产权、知识产权、国际贸易仲裁等方