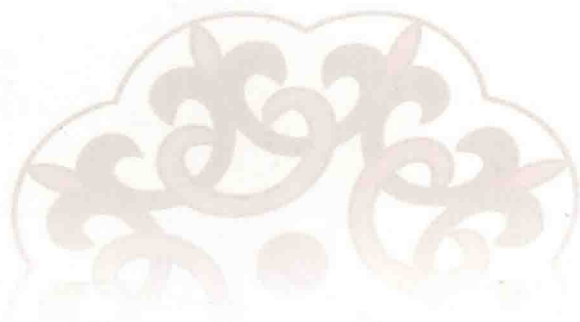




创新系列



New international trade practice

新编国际贸易实务

曹旭平 □ 主 编

袁雪松 沈树明 黄正松 □ 副主编

 中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



创新系列

New international trade practice

新编国际贸易实务

曹旭平 □ 主 编
袁雪松 沈树明 黄正松 □ 副主编



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 · BEIJING

内 容 简 介

本书按照以进出口流程为主线的各贸易环节知识的顺序展开编写,强调应用性,习题、现实案例比重加大,打破了以往诸多文字型的贸易实务教材的思路。本书各类习题比重较大,能很好地帮助学生掌握全书的核心内容和知识点。书中穿插的各类单据原件也有利于学生知识面的拓展及实际业务能力的提高。

本书可作为应用型本科院校经济管理类专业国际贸易实务教材,也可作为外贸培训及外贸业务员的参考资料。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

新编国际贸易实务 / 曹旭平主编. —北京: 电子工业出版社, 2018.3

(华信经管创新系列)

ISBN 978-7-121-33725-3

I. ①新… II. ①曹… 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 (2018) 第 029636 号

策划编辑: 王二华

责任编辑: 石会敏

文字编辑: 蔡馥羽

印 刷: 湖北画中国画印刷有限公司

装 订: 湖北画中国画印刷有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编: 100036

开 本: 787×1092 1/16 印张: 19.25 字数: 493 千字

版 次: 2018 年 3 月第 1 版

印 次: 2018 年 3 月第 1 次印刷

定 价: 48.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888, 88258888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式: caify@phei.com.cn。

前言

从 2000 年至今,我国新建本科院校(含独立学院)发展迅猛,累计数量达 678 所,占全国普通本科院校的 55.6%,占据了本科院校的“半壁江山”。它们以应用型本科教育为发展目标,面向地方经济和区域经济,培养德、智、体全面发展,掌握高新技术并能熟练应用的高级专门人才,但与应用型本科院校发展迅猛相比,与之配套的教材建设相对落后。

当前,国内针对应用型本科院校经济管理类专业的国际贸易实务教材为数不多,这方面的研究就更少了,许多本科院校的国际贸易实务教材大多为国际贸易专业通用教材,内容不适合应用型本科院校经济管理类学生学习,因此产生了编写本教材的想法。本书新颖之处主要体现在以下几个方面。

(1)国际贸易规则及惯例发展较快,为此本书围绕内容最新、案例最新的编写原则,全面应用 UCP600 跟单信用证统一办理,并对最新的《2010 年国际贸易术语解释通则》进行了详细阐述。

(2)本书按照以进出口流程为主线的各贸易环节知识的顺序展开编写,强调应用性,习题、现实案例比重加大,打破以往诸多文字型的贸易实务教材思路。本书各类习题比重较大,能很好地帮助学生掌握全书的核心内容和知识点。书中穿插的各类单据原件也有利于学生知识面的拓展及实际业务能力的提高。

(3)随着中国经济的快速发展及外汇储备的充裕度提高,进口贸易在我国对外贸易中的角色越发重要。基于此,本书加大了进口贸易流程环节及其注意事项的篇幅,这也是本书的特色之一。改变了传统教材偏重出口贸易实务的倾向,对于进口商品的价格核算与进口合同的履行做了详细阐述。

本版教材由常熟理工学院曹旭平、袁雪松、姜友林,南京理工大学泰州科技学院沈树明,贵州财经大学黄正松教授,南京邮电大学唐娟六位老师编写而成,其中曹旭平担任主编,袁雪松、沈树明、黄正松担任副主编,各章节编写人员分工如下:曹旭平(第 1、3、8、9 章),沈树明(第 2、5 章),黄正松(第 4、11 章),唐娟(第 6、13、14 章),袁雪松(第 7、10 章),姜友林(第 12、15 章)。张丽媛老师对全书进行了审阅、修改及补充。

目 录

第 1 章 国际贸易基本流程及适用法律····· 1	习题····· 36
1.1 国际贸易基础知识····· 1	
1.1.1 国际贸易特点····· 2	
1.1.2 国际贸易基本概念····· 3	
1.2 国际贸易实务的基本业务流程····· 5	
1.2.1 出口贸易流程····· 5	
1.2.2 进口贸易流程····· 7	
1.2.3 国际贸易实务的主要内容····· 7	
1.3 国际贸易适用法律与惯例····· 8	
1.3.1 国际贸易法律与惯例····· 8	
1.3.2 国际贸易遵循的准则····· 10	
本章小结····· 11	
习题····· 12	
第 2 章 交易前的市场调研和准备····· 13	
2.1 国际商品市场调研····· 14	
2.1.1 国际商品市场调研内容····· 15	
2.1.2 国际商品市场调研方法····· 16	
2.2 交易前的准备····· 23	
2.2.1 出口交易前的准备工作····· 23	
2.2.2 进口交易前的准备工作····· 24	
本章小结····· 25	
习题····· 25	
第 3 章 出口交易磋商····· 27	
3.1 出口交易磋商的形式与内容····· 28	
3.1.1 出口交易磋商的形式····· 28	
3.1.2 出口交易磋商的内容····· 28	
3.2 出口交易磋商的一般程序····· 28	
3.2.1 询盘····· 28	
3.2.2 发盘····· 29	
3.2.3 还盘····· 32	
3.2.4 接受····· 34	
本章小结····· 35	
第 4 章 国际货物买卖合同····· 37	
4.1 国际货物买卖合同的含义及特点····· 38	
4.1.1 国际货物买卖合同的特点····· 38	
4.1.2 合同的种类····· 39	
4.1.3 合同订立的基本原则····· 40	
4.1.4 合同的订立····· 42	
4.2 国际货物买卖合同的成立条件····· 42	
4.2.1 要约生效时间····· 42	
4.2.2 承诺生效时间····· 43	
4.2.3 附加条件的承诺及逾期承诺的效力····· 43	
4.3 贸易合同的形式和内容····· 43	
4.3.1 贸易合同的形式····· 43	
4.3.2 贸易合同的内容····· 45	
4.4 签订国际货物买卖合同的注意事项····· 48	
4.4.1 签约前的准备工作····· 48	
4.4.2 在国际贸易合同中应注意的法律方面的条款····· 49	
本章小结····· 50	
习题····· 50	
第 5 章 国际贸易术语····· 51	
5.1 有关贸易术语的国际惯例····· 51	
5.1.1 国际贸易术语的含义、起源及作用····· 51	
5.1.2 有关贸易术语的国际惯例····· 53	
5.2 适用于水上运输方式的贸易术语····· 59	
5.2.1 FAS····· 60	
5.2.2 FOB····· 61	

5.2.3	CFR	63
5.2.4	CIF	65
5.3	适用于任何运输方式的贸易术语	67
5.3.1	EXW	67
5.3.2	FCA	69
5.3.3	CPT	70
5.3.4	CIP	72
5.3.5	DAT	74
5.3.6	DAP	75
5.3.7	DDP	76
5.3.8	《2010 年通则》贸易术语的总结	78
5.4	使用贸易术语时应注意的问题	78
5.4.1	选用贸易术语需要考虑的因素	79
5.4.2	贸易术语与买卖合同的关系	80
5.4.3	贸易术语的选用	81
	本章小结	82
	习题	82
第 6 章	品名、品质、数量及包装	84
6.1	商品的品名	85
6.1.1	品名条款及其意义	85
6.1.2	品名条款的内容	86
6.1.3	规定品名条款的注意事项	86
6.2	商品的品质	87
6.2.1	品质条款及其表示方法	90
6.2.2	规定品质条款的注意事项	93
6.3	商品的数量	94
6.3.1	数量条款及度量衡制度	95
6.3.2	计量单位和计量方法	97
6.3.3	规定数量条款的注意事项	98
6.4	商品的包装	100
6.4.1	包装的种类	101
6.4.2	包装标识	103
6.4.3	中性包装和定牌	104
	本章小结	105

习题	106
第 7 章 进出口商品价格	108
7.1 国际贸易价格条款	108
7.1.1 作价办法	108
7.1.2 计价货币的选择	110
7.1.3 贸易术语的选用	111
7.1.4 价格条款的约定	114
7.2 佣金和折扣	114
7.2.1 佣金	114
7.2.2 折扣	115
7.3 出口商品的价格核算	115
7.3.1 出口报价核算	115
7.3.2 出口还价核算	120
7.3.3 出口成交核算	120
7.3.4 出口商品盈亏核算	121
7.4 进口商品的价格核算	122
7.4.1 进口商品价格核算	122
7.4.2 进口商品盈亏核算	124
本章小结	125
习题	125
第 8 章 国际货物运输	127
8.1 海洋运输	128
8.1.1 海洋运输的特点	128
8.1.2 国际货物海运航线	128
8.1.3 海洋运输的经营方式	130
8.2 其他运输方式	137
8.2.1 铁路运输	137
8.2.2 航空运输	137
8.2.3 邮政运输	138
8.2.4 联合运输	138
8.3 合同中的运输条款	142
8.3.1 装运时间	143
8.3.2 装运港和目的港	143
8.3.3 分批装运和转船	144
8.3.4 其他条款	145
8.4 国际货物运输单据	146
8.4.1 海运提单	146
8.4.2 其他运单	150

本章小结	151	10.4 国际保理业务	208
习题	151	10.4.1 国际保理业务的含义	208
第9章 国际货物运输保险	153	10.4.2 国际保理业务当事人及 流转程序	208
9.1 海上货物运输保险	154	10.4.3 国际保理业务的流程及 特点	209
9.1.1 海上货物运输保险风险	154	10.5 支付方式的选用	209
9.1.2 海上损失	154	10.5.1 影响选择结算方式的 因素	210
9.1.3 海上费用	157	10.5.2 多种支付方式结合使用的 技巧	211
9.2 海运保险险别与条款	157	本章小结	212
9.2.1 海运货物保险的基本险别	157	习题	212
9.2.2 海运货物保险的附加险	160	第11章 进出口商品检验	214
9.2.3 海运货物保险的专门险	163	11.1 国际贸易商品检验的意义及 内容	215
9.2.4 伦敦保险协会海运货物 保险条款	163	11.1.1 国际贸易商品检验的概念	215
9.3 陆运、空运与邮包运输保险	166	11.1.2 国际贸易商品检验的 意义	216
9.3.1 陆运货物运输保险	166	11.1.3 国际贸易商品检验的 内容	217
9.3.2 空运货物保险	167	11.2 检验机构及法定检验	219
9.3.3 邮包运输保险	168	11.2.1 国际商品检验机构	220
9.4 国际货物运输保险实务	168	11.2.2 国内商品检验机构	222
9.4.1 出口货物和进口货物运输 保险	168	11.2.3 法定检验	224
9.4.2 货物运输保险实务	169	11.3 检验时间和地点	227
本章小结	175	11.3.1 在出口国检验	227
习题	175	11.3.2 在进口国检验	228
第10章 国际货款结算	179	11.3.3 在出口国检验, 进口国 复验	228
10.1 支付工具	179	11.4 检验证书类型及作用	230
10.1.1 汇票	180	11.4.1 国际贸易商检证书的概念	230
10.1.2 本票	183	11.4.2 商检证书的种类及作用	230
10.1.3 支票	184	11.5 国际贸易商品检验工作程序	232
10.2 汇付和托收	186	本章小结	232
10.2.1 汇付	186	习题	233
10.2.2 托收	188	第12章 争议预防与处理	234
10.3 信用证	194	12.1 索赔	235
10.3.1 信用证的含义与性质	195		
10.3.2 信用证方式的当事人	196		
10.3.3 信用证方式的业务流程	197		
10.3.4 信用证的内容	200		
10.3.5 信用证业务的特点	203		
10.3.6 信用证的种类	204		

12.1.1	争议与索赔	235	习题	267
12.1.2	违约责任及法律规定	236	第 14 章 进口合同履行	268
12.1.3	合同中的索赔条款	236	14.1 开立信用证	269
12.1.4	定金罚则	237	14.1.1 开证申请	269
12.2	不可抗力	238	14.1.2 开证的注意事项	270
12.2.1	不可抗力的含义	238	14.2 办理运输和保险	273
12.2.2	不可抗力的原因及认定条件	239	14.2.1 办理运输	273
12.2.3	不可抗力事件的处理	239	14.2.2 办理保险	273
12.2.4	不可抗力条款的规定方法	240	14.3 审单和支付	274
12.3	仲裁	241	14.3.1 审单	274
12.3.1	仲裁的定义及特点	241	14.3.2 付款与拒付	276
12.3.2	仲裁机构	241	14.4 接货与报关	277
12.3.3	仲裁协议的形式与作用	242	14.4.1 接货	278
12.3.4	仲裁条款	243	14.4.2 进口货物征税	278
12.3.5	中国与外国有关仲裁裁决的比较	244	14.4.3 进口报关	280
本章小结		246	14.5 进口货物检验	281
习题		247	14.5.1 进口货物检验流程	281
			14.5.2 入境检验需要的文件	283
第 13 章 出口合同履行		248	14.6 进口索赔	284
13.1 备货与报验		249	本章小结	288
13.1.1 出口备货		249	习题	288
13.1.2 出口报验		251	第 15 章 国际贸易方式	289
13.2 催证、审证和改证		253	15.1 独家经销与代理	290
13.2.1 催证		253	15.2 寄售与展卖	291
13.2.2 审证		254	15.3 招投标与拍卖	293
13.2.3 改证		258	15.4 期货交易与套期保值	293
13.3 出口托运与制单结汇		259	15.5 对销贸易与加工贸易	295
13.3.1 出口托运		259	本章小结	298
13.3.2 制单结汇		261	习题	299
本章小结		267	参考文献	300

第1章 国际贸易基本流程及适用法律



教学目的和要求

通过学习,要求学生掌握国际贸易的特点及基本概念、国际贸易实务的基本业务流程、国际贸易实务的主要内容、国际贸易的适用法律及遵循准则;重点掌握国际贸易惯例、国际公约及协定的相关知识。



学习重点与难点

1. 国际贸易的特点及基本概念
2. 国际贸易实务的基本业务流程
3. 国际贸易的适用法律及遵循准则
4. 国际贸易实务的主要内容



引子

当今世界,各国经济合作日益密切,真正意义上的全球经济正在形成,而国际贸易无疑是联系各国经济最基本和最重要的形式之一。伴随着2001年的入世,中国经济发展与世界的关系日趋紧密,目前中国经济发展的国际依存度已高达70%以上,国际贸易已成为中国经济的重要组成部分。熟悉国际贸易惯例和法律规范,掌握从事国际贸易的基本技能已经不仅仅是对专门从事国际贸易活动的人员的要求,而且对于经济专业、管理专业和财会专业的工作者来说也是必须的。



典型案例

某外贸公司派遣贸易小组赴美购买设备,双方在纽约已就设备规格、单价、数量等主要条款达成口头协议。小组离开美国时向对方表示,回京后缮制合同,由双方签字后生效。回京后,用户撤回进口委托,合同无法签署,信用证也未开出。美方敦促中方履约,否则将在美起诉中方公司。试分析中方公司应如何处理此案,理由是什么?通过本章内容的学习,此问题可以得出答案。



1.1 国际贸易基础知识

世界各国的经济正在通过国际贸易紧密地联系在一起,国际贸易对国民经济的影响已反映在生活的各个角落,对外贸易已成为人们每日所接触事物中的一种。国际贸易是指世界各国(或地区)之间商品和劳务的交换活动。这种交换活动因为发生在世界范围内,所以又称作

世界贸易(World Trade)或全球贸易(Global Trade)。国际贸易主要由各国或地区的对外贸易构成,是世界各国对外贸易的总和,它既包含有形商品(实物商品)的交换,又包含无形商品(劳务、技术等)的交换。

1.1.1 国际贸易特点

由于受到交易条件、交易环境、法律制度和经济条件的影响,国际贸易比国内贸易更复杂、更困难,主要体现在以下几个方面。

1. 国际贸易是一项涉外性质的商务活动

由于国际贸易是涉外的商务活动,因此,在对外交往中,不仅要考虑经济效益,还应配合外交活动,认真贯彻国家的对外方针政策,切实按国际规范行事,恪守“重合同、守信用”的原则,对外树立良好的形象,做好 SA8000 等相关认证。

2. 国际贸易市场潜力巨大

广阔的全球市场给国际贸易发展带来了巨大的拉动力。据统计,目前全世界共有 190 多个独立国家,70 多亿人口,这样一个范围和人口的市场是任何一个国家的国内市场所不能比拟的。此外,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存在较大差别,这为更多经济交易的开展提供了必备的条件,也是形成有效市场的基本前提。

3. 国际贸易风险大

国际贸易风险远大于国内贸易,其风险主要体现在以下几个方面:

① 政治风险。由于多种原因,各国间的政治关系经常处于变动之中,经济政策也经常变动,封锁禁运和贸易制裁时有发生,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,商品价格瞬息万变,也可能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,很容易产生欺诈行为,稍有不慎,就可能会使经营者蒙受严重的经济损失。由此可见,从事国际贸易的风险要远大于国内贸易。

4. 国际贸易交易环节复杂

国际货物买卖的双方,从商订到履行合同的过程中,除了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、贸易惯例和经贸政策之间的协调,更增加了贸易的复杂性。

5. 国际贸易交易难度大

由于国际市场广阔、线长面广、中间环节多、情况复杂及风险大,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。例如,中国白象电池出口英国受到冷

遇,台湾进口的吉百利巧克力销售情况并不理想,等等。因此,对外贸易的从业人员不仅要有较高的政治素质、业务素质,而且还应具有较高的洞察力和应变力,以及独立分析和解决问题的能力。

1.1.2 国际贸易基本概念

1. 进出口(Export and Import)和贸易差额(Balance of Trade)

出口是指将本国生产或加工的商品(包括劳务)运往国外市场进行销售的贸易活动;进口就是将外国商品(包括劳务)购买后输入本国市场进行销售的贸易活动。另外,当外国商品进口以后未经加工制造又出口时,称为复出口(Reexport);反之,本国商品出口后,在国外未经加工又重新输入本国国内称为复进口(Reimport)。贸易差额是指一国在一定时期(如1年)内出口值与进口值之间的差额,即贸易差额=出口值-进口值。如果出口值大于进口值,就称为贸易顺差,又叫出超、盈余、黑字;如果出口值小于进口值,就称为贸易逆差,又叫入超、亏损、赤字;如果二者相等,就称为贸易平衡。

2. 贸易值(Value of Foreign Trade)和贸易量(Quantum of Foreign Trade)

贸易值又称为贸易额,是用货币表示的反映贸易规模和衡量对外贸易状况的重要指标。贸易量是指剔除价格变动因素以后,用不变价格表示贸易发展规模的一个指标。

3. 对外贸易依存度(Ratio of Dependence on Foreign Trade)

对外贸易依存度是指一国的国民经济对进出口贸易的依赖程度,是以本国对外贸易(进出口总额)占GNP(国民生产总值)或GDP(国内生产总值)的比重为标志的。

4. 有形贸易(Tangible Trade)和无形贸易(Intangible Trade)

有形贸易是指贸易双方交易的商品是具体的、有形的实物商品,因为这些商品看得见,摸得着,故称为有形贸易,有时也称为货物贸易(Goods Trade)。无形贸易是指在国际贸易活动中所进行的没有物质形态的商品的交易,在国与国的交换中,交换的不是有形的商品,一般包括服务贸易和技术贸易。

5. 直接贸易(Direct Trade)、间接贸易(Indirect Trade)和转口贸易(Entrepot Trade)

直接贸易是商品直接从生产国销往消费国,不通过第三国而进行的贸易,即进出口两国直接达成的交易。间接贸易则是指商品生产国与消费国通过第三国进行商品买卖的行为(前面提到的过境贸易就是间接贸易的一种方式)。转口贸易又称为中转贸易,是区别于商品生产国与商品消费国直接买卖商品的直接贸易行为而言的。

6. 总贸易(General Trade)和专门贸易(Special Trade)

总贸易是指进出口以国境为标准,凡进入国境的商品一律列为进口,离开国境的商品一律列为出口,前者称为总进口,后者称为总出口,总进口额加上总出口额就是一国的总对外贸易额。采用这种方法划分的有美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚等90多个国家或地区,我国的对外贸易额计算也属于总贸易的统计方法。专门贸易是指进出口以关境为标准,进入一国关境的货物就是本国的进口,离开一国关境的货物就是本国的出口,前者称为专门进口,

后者称为专门出口，专门进口额加上专门出口额是一国的专门贸易额。目前采用这种方法划分的国家有德国、意大利、瑞士等国家。由于自由贸易区、经济特区、保税区等特区的存在，关境与国境往往是不一致的，也就有了总贸易和专门贸易的区别。以保税区为例，其虽然在国境之内，但却在关境之外；在自由贸易区的情况下，区内各国的关境是统一的，此情况下的关境大于国境。

7. 贸易条件(Terms of Trade, TOT)

贸易条件是指出口商品与进口商品的交换比率，或说出口价格与进口价格之间的比率，故又称为交换比价。例如，某国以 1997 年为基准年，其进出口价格指数均为 100，若 2001 年出口价格上涨了 6%，进口价格下降了 2%，其贸易条件如何变化？

以 1997 年为基期，其贸易条件指数=(出口价格指数÷进口价格指数)×100

出口价格指数=100+100×6%=106

进口价格指数=100-100×2%=98

因此，TOT=(106÷98)×100=108.2

因为 TOT=108.2>100，所以说明贸易条件有所改善，即 1997 年 1 个商品出口换回 1 个外国商品，而 2001 年由于出口价格上升，进口价格下降，出口 1 个商品就可换回 1.082 个外国商品，说明比较 1997 年贸易条件有所好转。应该指出的是，这种贸易条件的改善或恶化是就进出口时期与基期比较而言的，因而这个指标是相对的。

8. 国际贸易商品结构(Composition of Foreign Trade)

国际贸易商品结构是指在一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成比例，即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额之比，通常以其在世界出口贸易额中所占的比重来表示。进出口商品结构是指一国对外贸易中各商品组成部分在贸易总体中的地位、性质以及相互间的比例关系。

9. 国际贸易地理方向(International Trade by Regions)

国际贸易地理方向是指世界各洲、各国(或地区)参加国际商品流通的水平，即世界贸易额的国别分布或洲别分布情况，它反映了各国或各洲在国际贸易中的地位。

应用案例 1-1

奔驰公司是世界十大汽车公司之一，创立于 1926 年，它的前身是 1886 年成立的奔驰汽车厂和戴姆勒汽车厂。1926 年两厂合并后，叫戴姆勒-奔驰汽车公司，简称奔驰汽车公司。奔驰公司总部设在德国斯图加特，雇员总数为 18.5 万人，年产汽车 60 万辆。产品有奔驰 W124、奔驰 R129 和奔驰 W126 等系列，“精美、可靠、耐用”是奔驰汽车标榜的宗旨。

奔驰公司是国际化的企业，在国内有 6 个子公司，国外有 23 个子公司，在世界范围内都设有联络处、销售点以及装配厂。奔驰汽车的生产也实现了国际化，例如，其燃料箱、防风玻璃在英国生产，雨刮、涡轮增压器在美国生产，发动机组在芬兰生产，三角皮带和转向盘轴分别在意大利和法国生产。国际化的生产模式有效地压缩了零部件采购成本，缩短了新车型开发周期，降低了产品成本，实现了利润的突破。观摩一辆奔驰汽车的生产，你能够清楚地感受到什么？

【案例分析】

通过一辆奔驰汽车的生产，我们能够清楚地感受到贸易经济的一体化。奔驰汽车主要零件的生产是在世界工厂中完成的，由此可以看出，国际分工是世界贸易发展的前提。

1.2 国际贸易实务的基本业务流程

国际贸易根据商品流向分为进口贸易和出口贸易两类，其贸易过程涉及许多部门和环节。在进出口业务操作中要注意每个工作环节的内容及其相互之间的关系，以提高工作效率和经济效益。本节将分别介绍出口贸易流程和进口贸易流程。

1.2.1 出口贸易流程

出口贸易流程一般分为4个阶段：交易前的准备、交易磋商与签约、贸易合同的履行和善后处理。

1. 交易前的准备

为了使交易顺利进行，在出口交易之前必须做好各项准备工作，包括制订出口经营方案；编制出口计划，报有关部门批准；申请出口许可证；对交易产品的生产进行可行性研究；落实货源，做好货物收购、进货、调运、储存和加工整理的工作；选择交易磋商人员；通过各种渠道调查研究国外市场情况，包括商品的市场占有情况、竞争情况、市场价格情况及市场容量等；对有关交易对象的资信情况进行调查，包括交易对象的资本实力、背景、交易对象的性质、规模、业务范围、经营能力、经营作风等。这些准备工作是进行出口贸易之前必不可少的，必须认真对待。

2. 交易磋商与签约

交易磋商是出口贸易业务中的一个重要环节，是出口贸易合同成立的基础和依据。交易磋商可以通过口头形式，也可以通过书面形式进行。交易磋商一般包括询盘、发盘、还盘和接受4个环节，其中发盘和接受是必要环节。交易磋商的最终目的是达成协议，即订立贸易合同。

3. 合同的履行

贸易合同一经成立，就具有了法律上的约束力，交易的任何一方不得擅自变更或解除合同。对出口商来说在订立合同后要认真做好履行合同的各项工作，包括备货，审证（催证、改证），报验，租船订舱，投保，报关装运及制单结汇等。

4. 出口贸易的善后处理

由于国际贸易的环节多、风险大，运作也比较困难，在履行合同的过程中当事人有可能出现违约的情况，从而影响交易的正常进行，产生贸易纠纷。及时有效地处理贸易争议和纠纷对于交易双方都是至关重要的。因此，妥善处理善后工作也是国际贸易流程当中一个不可缺少的环节。

4个环节中，第2个和第3个环节内容最为复杂，从联络外商发盘直至出口退税环节的每项操作的流程如图1-1所示，图中细节内容在后续章节中有详细介绍。

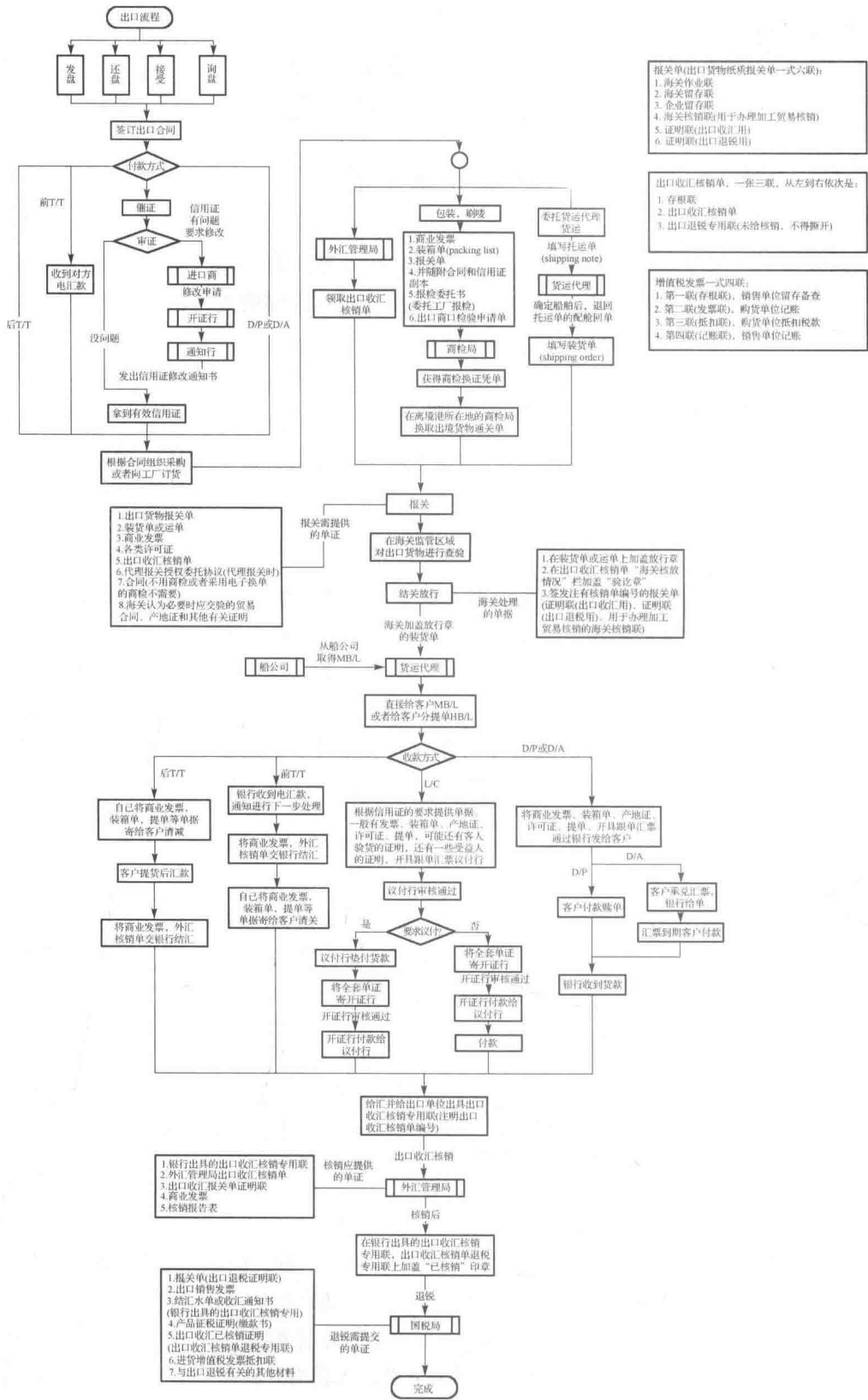


图 1-1 出口贸易流程主要环节

1.2.2 进口贸易流程

进口贸易流程和出口贸易流程有相似的地方,也有许多不同之处,在学习的时候应与出口贸易进行对照,以便更好地掌握进出口贸易各自的程序。进口贸易流程大体分为4个基本阶段,即交易前的准备、交易磋商与签约、履行合同和善后处理。

1. 交易前的准备工作

进口贸易在交易前应做好各项准备工作,以保证贸易顺利进行。交易前的准备工作包括制订具体的进口经营方案以及填制和审查订货卡片、申请进口许可证、选择交易磋商人员、对市场进行调查研究、对交易对象的资信情况进行调查等。

2. 交易磋商与签约

进口贸易的交易磋商也包括询盘、发盘、还盘和接受4个环节,只是在询盘过程中一般要“货比三家”,选择最有利的贸易伙伴。达成进口交易后,应签订购货合同或购货确认书。

3. 履行合同

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,买方履行合同的程序,一般包括下列事项:按合同规定向银行申请开立信用证;及时派船到对方口岸接运货物,并催促卖方备货装船;审核有关单据,在单证相符时付款赎单,办理进口报关手续,并验收货物。

4. 善后处理

当贸易双方有违约行为或产生贸易纠纷时,要及时有效地进行处理,以免产生不必要的后果。

1.2.3 国际贸易实务的主要内容

1. 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,人们经过反复实践,逐渐形成了一套习惯做法,把这种习惯的做法用某种专门的商业用语来表示,便出现了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义,不同的贸易术语,不仅表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任,而且也影响成交商品的价格。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和正确履行合同与处理履约当中的争议,外经贸人员必须熟悉国际上通行的各种贸易术语的含义及有关贸易术语的国际惯例。

2. 合同条款

合同是交易双方履约的依据,并具有法律效力。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义务关系是国

际贸易实务的基本内容。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，本书就上述条款做出了符合国际惯例和各国法律规定的通行解释，并对订立合同条款时应注意的问题做了比较详细的说明。

3. 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，双方之间就确立了合同关系。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。国际贸易实务的主要内容之一就是合同订立的过程，如询盘、发盘、还盘、接受等各环节的注意事项，尤其是发盘与接受的条件和效力。

4. 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。以 CIF 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、投保、报关、装运和制单结汇等，卖方应本着诚信、公平的原则，切实做好合同的履行工作，以充分保障买方的利益；买方也应信守承诺，按合同规定收货和付款，以保障卖方的基本利益。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。

5. 贸易方式

随着国际贸易的进一步发展，国际贸易方式和渠道日益多样化。除传统的贸易方式外，还出现了集货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型的国际贸易方式。在国际贸易方式中，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、基本做法及其适用场合也属于国际贸易实务的主要内容之一。



1.3 国际贸易适用法律与惯例

一国国内贸易的顺利进行需要有相应的法规、惯例等进行规范，各国家和地区之间的贸易往来更需要进行规范，也就是说，国际贸易的正常运转需要遵循一定的法律、惯例和准则。

1.3.1 国际贸易法律与惯例

归纳起来，国际贸易所适用的法律与惯例主要有国内法(Native Law)、国际公约(International Convention)和国际贸易惯例(International Trade Practice)。

1. 适用合同当事人所在国国内的有关法律

(1) 进出口当事人应遵守本国的对外贸易法及国内法

世界许多国家都制订了调整和管理对外贸易的法律法规，如专门颁布了对外贸易法。对外贸易法是一个国家对外贸易总政策的集中体现。因此，凡进出口企业都应当遵守有关国家

的对外贸易法。《中华人民共和国合同法》第8条规定：“依法成立的合同，对当事人具有法律约束力。当事人应按照约定履行自己的义务，不得擅自变更或者解除合同。依法成立的合同受法律保护。”

(2) 法律冲突的解决

进出口双方当事人所在国的法律制度不同，往往对同一问题出现不同的法律规定，为解决这种法律冲突，一般各国都在国内法中规定冲突规范的办法。例如，我国《合同法》第126条规定：“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的法律。”根据此项法律规定，在我国对外签订的进出口合同中，交易双方可以协商约定处理合同争议所适用的准据法，该准据法既可以是买方或卖方所在国家的法律，又可以是买卖双方同意的第三国的法律或有关的国际条约或公约。

如果进出口双方未在合同中约定解决合同争议的适用法律，则由受理合同争议的法院或仲裁机构依据与合同有最密切联系的国家的法律来处理合同项下的争议。所谓最密切联系原则，是指法院在审理某一涉外民商事案件时，权衡各种与该案当事人具有联系的因素，从中找出与该案具有最密切联系的因素，根据该因素的指引，适用能解决该案件的与当事人有最密切联系国家(或地区)的法律原则。该原则的本质在于法律选择适用的最适当性，即选择最适当的法律用于特定涉外民商事法律关系。

2. 适用有关的国际条约或公约

(1) 双边及多边协定

在国际贸易中，各国国内法的有关规定往往差异很大，显然，仅仅依靠某一国家的国内法不可能解决各国的利害冲突和争议，因此在国际贸易的发展过程中，各国政府和一些国际组织为了消除国际贸易障碍和解决国际贸易争端，便相继缔结和订立了一些双边或多边的国际条约或公约，其中有些已经为大多数国家所接受，使得国际贸易能够更加顺畅地进行。

有关国际贸易的国际协定、条约、公约有很多，其中对我国影响最大的是WTO协定及其附件所包括的各种协议。我国于2001年正式加入WTO，自然需要按照WTO协定的有关规定和我国政府曾经作出的承诺行事。如2004年11月29日，我国和东盟正式签署了《中国—东盟全面经济合作框架协议货物贸易协议》和《中国—东盟争端解决机制协议》，随着协议的实施，将创造更多的商机和双赢、多赢的局面。

(2) 国际条约或公约

有关国际贸易的条约和公约很多，我国有选择地加入了一些，其中《联合国国际货物销售合同公约》和《承认与执行外国仲裁裁决公约》(1958年纽约公约)与国际货物贸易合同的订立、履行和处理的关系最为密切。

1988年1月1日正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》是目前影响最为广泛的有关国际货物销售的公约，该公约的缔约国已经基本上涵盖了世界主要的贸易大国。由于《联合国国际货物销售合同公约》需要照顾到不同的社会、经济和法律制度，导致其在规则设计和表达上具有一定的模糊性，其中“缔约国可以对公约有关内容提出保留”就是最主要的表现。我国在1986年核准《联合国国际货物销售合同公约》时，对该公约提出了两项重要的保留：①适用范围的保留。我国只同意该公约的适用范围限于营业地分处不同缔约国的当事人