



高职高专“十一五”规划教材

赵志恒 张晓 主编

国际贸易实务

(财政金融类、经济贸易类专业适用)



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



高职高专“十一五”规划教材
(财政金融类、经济贸易类专业适用)

国际贸易实务

主 编 赵志恒 张 晓
副主编 金晓宸 王秀繁
参 编 杨立佳 柴立军



机械工业出版社

本书主要包括有关国际贸易的品名、品质、数量、检验、价格、货物运输、货物运输保险、货款结算、争议索赔、不可抗力、仲裁、国际贸易术语、国际贸易惯例、国际贸易的准备、合同的商订和合同的履行等内容,每章后均附有本章小结、复习思考题和案例分析。本书的编写力求做到理论上够用,重在对学生实际技能的培养。

本书可以作为大专院校国际贸易及国际商务专业学生的教材和参考用书,也可以作为各类工商企业生产经营管理人员的参考用书及广大外经贸工作人员掌握国际贸易综合知识的指导用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/赵志恒, 张晓主编. —北京: 机械工业出版社, 2006.5

高职高专“十一五”规划教材. 财政金融类、经济贸易类专业适用

ISBN 7-111-19005-X

I. 国... II. ①赵... ②张... III. 国际贸易—贸易实务—高等学校: 技术学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 037596 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 孔文梅 徐永杰

责任编辑: 徐永杰

责任印制: 洪汉军

北京汇林印务有限公司印刷

2006 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

169mm×239mm·9.25 印张·358 千字

0001—3000 册

定价: 24.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

本社购书热线电话: (010) 68326294

本社服务热线电话: (010) 68311609

本社服务邮箱: marketing@mail.machineinfo.gov.cn

投稿热线电话: (010) 88379757

投稿邮箱: sbs@mail.machineinfo.gov.cn

封面无防伪标均为盗版

高职高专“十一五”规划教材编委会

(财经大类)

主任委员 刘兴彬

副主任委员 姚立宁 薛 威 蓝伙金

委 员 (排名不分先后)

常 青 常庆森 方仲民 高彩云

黄君麟 刘喜波 莫高兴 田文锦

王文仲 武德春 游金梅 袁炎清

曾 剑 曾艳英 张远录 赵志恒

邹 敏 孔文梅

序

“面向企业，立足岗位；优化基础，注重素质；强化应用，突出能力”，培养一线“技术岗位型”人才，这是我们财经大类高职高专专业的教学模式和培养目标。要实现这一培养目标，我们必须坚持以教学改革为中心，以实践教学为重点，不断提高教学质量，突出高职特色的指导思想。

以往出版的高职教材大多是本科教材的压缩，存在“理论过深、内容过多、缺乏实操”等缺点。另外，由于高职院校的老师大多来自普通高校，因此受传统办学模式影响很深，教学往往跳不出“以学科为中心”的教学模式的框框。为实现培养一代“技术岗位型”人才的目标，必须加强实践教学，使教学变成教师与学生共同参与，教、学、练融于一体的互动式教学，努力调动学生学习的积极性和主动性，提高学生的实操能力。

为了配合这一教学改革的需要，应广大高职院校的要求，按照2004年12月教育部颁布的《普通高等学校高职高专教育指导性专业目录》的要求，由全国近30所高职高专院校共同规划、共同编写了这套“高职高专‘十一五’规划教材”，并成立了“高职高专‘十一五’规划教材编委会”。参与本套教材编写的人员大多是专门从事相关专业教学和教学研究的一线专家、教授和企业管理人员。本套规划教材介绍了当前最新的管理研究成果，具有简洁、实用、操作性强等特点，既可作为高职高专的教材，也可作为各类层次学历教育和短期培训的选用教材。

由于时间仓促，编者水平有限，难免存在不足之处，恳请广大读者提出宝贵意见，以使这套教材与时俱进，保持其先进性和实用性。

高职高专“十一五”规划教材编委会

前 言

自加入 WTO 以来, 我国的对外贸易有了飞速的发展。为适应我国对外经济贸易与国际经济贸易接轨的客观要求, 迫切需要培养能系统了解并掌握有关国际贸易中的交易条件、交易过程以及国际惯例等必备知识, 适应新形势和新要求、高素质的外经贸专业人才。

国际贸易实务是一门专门研究国际间商品交换具体过程的学科, 是一门具有涉外活动特点的、实践性很强的综合性应用学科, 是在总结我国对外贸易实践活动经验、吸收国际上通行的国际贸易惯例与行之有效的习惯做法的基础上形成和发展起来的。本书主要介绍了有关国际贸易的品名、品质、数量、检验、价格、货物运输、货物运输保险、货款结算、争议索赔、不可抗力、仲裁、国际贸易术语、国际贸易惯例、国际贸易的准备、合同的商订和合同的履行等内容, 实用性与理论性有机结合, 不仅可供有关高等职业院校的师生学习、参考, 也可作为对外经贸部门工作人员的参考用书。

在本书的编写过程中, 力求突出以下几个特点。

(1) 结构上突出新颖性: 本书打破了传统国际贸易实务教材中的固有体系, 着重于对基本技能的培养, 同时为了最大可能地减少与相关教材间的重复, 减除了报关、谈判等部分的内容, 突出了针对性。

(2) 内容上突出实用性: 本书突出的特点是不仅理论与实际密切结合, 兼顾国际贸易实务中一般理论知识的阐述与国内、国际贸易实践的探索, 而且以大量的实例来提高学生的学习兴趣, 提高学生的实践能力, 为将来走上工作岗位奠定坚实的基础。

(3) 形式上突出生动性: 本书利用案例教学的模式, 使教学更加生动并具有较强的可操作性和适用性。

在本书的每一章中, 章前均以鲜明的案例来导入, 突出典型性和针对性, 增加可读性和实践性; 章后不同类型的复习思考题一方面系统总结了本章的知识内容, 另一方面也为同学们巩固所学知识提供了帮助。

本教材的编写分工为: 赵志恒编写绪论、第八章、第十一章; 张晓编写第五章、第六章、第七章、第九章; 王秀繁编写第一章; 金晓宸编写第二章、第三章; 柴立军编写第四章; 杨立佳编写第十章。全书由赵志恒和张晓拟定大纲,

VI

由赵志恒统稿。

为方便教师教学，本书还有配套电子课件（免费），选用的教师、学校可向出版社索取。联系人：徐永杰；联系电话：010-88379564；E-mail：xyj@mail.machineinfo.gov.cn。

在编写本书的过程中，参考了大量的同类教材及有关论著和资料，但由于时间、资料、编者水平及其他条件限制，书中定有缺陷和不足，恳请同行、专家及广大读者批评指正。

编 者

目 录

序

前言

绪论	1
----	---

第一章 国际贸易商品	8
------------	---

第一节 商品的品名	8
-----------	---

第二节 商品的品质	10
-----------	----

第三节 商品的数量	16
-----------	----

第四节 商品的包装	20
-----------	----

第五节 商品的检验	29
-----------	----

本章小结	34
------	----

复习思考题	34
-------	----

案例分析	35
------	----

第二章 国际贸易术语与国际 贸易惯例	37
-----------------------	----

第一节 国际贸易术语与国 际贸易惯例概述	37
-------------------------	----

第二节 《2000 年通则》中常 用的贸易术语	40
----------------------------	----

第三节 《2000 年通则》中其 他的贸易术语	47
----------------------------	----

第四节 国际贸易术语的实际 运用	48
---------------------	----

本章小结	51
------	----

复习思考题	51
-------	----

案例分析	51
------	----

第三章 国际贸易商品的价格	53
---------------	----

第一节 国际贸易商品的作价 原则及作价方法	53
--------------------------	----

第二节 计价货币的选择及风 险防范	55
----------------------	----

第三节 主要贸易术语下的价 格构成与换算	61
-------------------------	----

第四节 合同中的价格条款	66
--------------	----

本章小结	67
------	----

复习思考题	68
-------	----

案例分析	68
------	----

第四章 国际货物运输	69
------------	----

第一节 运输方式	69
----------	----

第二节 运输单据	81
----------	----

第三节 合同中的装运条款	87
--------------	----

本章小结	97
------	----

复习思考题	97
-------	----

案例分析	98
------	----

第五章 国际货物运输保险	99
--------------	----

第一节 国际贸易货物运输 保险的承保范围	100
-------------------------	-----

第二节 货物运输保险条款 与险别	102
---------------------	-----

第三节 货物运输保险实务	112
--------------	-----

本章小结	118
------	-----

复习思考题	118
-------	-----

案例分析	119
------	-----

第六章 国际贸易货款的支付	120
---------------	-----

第一节 支付工具	120
----------	-----

VIII

第二节 支付方式	126	本章小结	202
第三节 国际贸易合同中的 支付条款	142	复习思考题	203
本章小结	148	案例分析	203
复习思考题	148	第十章 出口合同的履行	205
案例分析	149	第一节 备货和报验	206
第七章 国际贸易合同中的其 他条款	150	第二节 催证、审证和改证	209
第一节 争议和索赔	150	第三节 租船订舱、投保、报 关和装运	214
第二节 不可抗力	156	第四节 制单结汇	218
第三节 仲裁	159	本章小结	231
本章小结	168	复习思考题	231
复习思考题	169	案例分析	231
案例分析	169	第十一章 进口合同的履行	233
第八章 国际贸易准备	171	第一节 进口合同履行的 程序（一）	234
第一节 国际市场调研	172	第二节 进口合同履行的 程序（二）	240
第二节 国际贸易中的经济效 益分析	181	本章小结	243
本章小结	184	复习思考题	243
复习思考题	184	案例分析	243
案例分析	185	附录	245
第九章 国际货物买卖合同的商订	186	附录 A 联合国国际货物销售 合同公约	245
第一节 交易磋商的形式与内容	186	附录 B 跟单信用证统一 惯例（1993 年修订本）	266
第二节 交易磋商的程序	188	参考文献	286
第三节 国际货物买卖合 同的订立	199		

绪 论

一、国际贸易与国内贸易的区别

国际贸易也称世界贸易,是指世界各国(或地区)之间的商品和劳务交换活动。国内贸易则是指在一国(或地区)内进行的商品和劳务交换活动。国际贸易与国内贸易都属于流通领域,都是商品和劳务的交换,都使商品和劳务从生产领域向消费领域转移,交易过程大体相同。相对于国内贸易来说,由于涉及到不同的国家和地区,国际贸易具有以下几个特点。

1. 困难多

国际贸易通常会涉及到国家间的重大经济利益。影响国际贸易顺利运行的因素包括:① 为争夺国际市场、保护本国工业和国内市场,各国往往会采取许多关税和非关税措施来限制外国商品的进口,给国际贸易带来了困难。② 各国语言、法律和风俗习惯的不同也给国际贸易带来了许多不便。③ 国际市场变化多端,在市场调查和客户资信调查方面也会遇到许多困难。

2. 复杂程度高

在国际贸易中,货物的运输距离长,发生风险的可能性大,所涉及到的运输与保险情况也十分复杂。而且由于各国的度量衡制度、货币制度、外汇管理制度及汇率制度不同,因此在买卖商品数量和货款结算方面也十分繁琐。

3. 风险大

在国际贸易中,遇到的风险远大于国内贸易。对客户的资信调查不实会导致信用风险;运输里程遥远会导致运输风险;国际市场价格的迅速变化会导致价格风险;汇率发生变动会导致外汇风险;进口商的种种原因会导致商业风险;贸易国政策与措施的变化会导致政治风险等。

二、国际贸易实务课程的主要任务和基本内容

国际贸易实务课程的主要任务是:针对国际贸易的特点和要求,从实践和法律的角度,分析、研究国际贸易适用的有关法律与惯例和国际商品交换过程的各种实际运作,总结国内外实践经验,吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法,以便掌握从事国际贸易的“生意经”,学会在进出口业务中既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策和经营意图,确保最佳经济效益,又能按国际规范办事,使我们的贸易做法能为国际社会普遍接受,真正做到同国

际接轨。

本课程的基本内容，主要包括以下几个方面。

1. 贸易术语 (Trade Terms)

贸易术语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。为了合理选用对自身有利的贸易术语成交、正确履行合同与处理履约当中的争议，要求外经贸人员对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必须有深入的了解。因此，贸易术语就成为本课程首先要阐述的一项主要内容。

2. 合同条款 (Contract Clauses)

合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现，也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。按照各国法律规定，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，这就必须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之间的关系是本课程最基本的内容。在国际货物买卖合同中，除订明采用何种贸易术语成交外，应就成交商品的品名、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等交易条件作出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同，故了解各种合同条款的基本内容及其规定办法，有着重要的法律和实践意义。

3. 合同的商订和履行 (Negotiation and Performance)

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，合同即告成立。订立合同包括邀请发盘、发盘、还盘和接受等环节。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。在合同订立后，买卖双方就应该“重合同、守信用”，各自享受合同规定的权利并承担约定的义务。合同的履行是实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中，环节很多，程序繁杂，情况多变，稍有不慎，或某些环节出问题，或一方违约，都会影响合同的履行，甚至可能引起争议或法律纠纷。因此，外经贸人员不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序，而且还应了解如何处理履约当中产生的争议，并掌握违约的解决方法，以保障合同当事人的合法权益。

三、国际贸易实务的基本程序

在进出口贸易中,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。各环节的工作,有的先后进行,有的先后交叉进行,也有的齐头并进。但是,不论进口或出口交易,一般都包括交易前的准备、商订合同和履行合同3个阶段。现将进出口贸易的业务程序分别介绍如下。

1. 出口贸易的业务程序

(1) 交易前的准备:出口交易前的准备工作主要包括:① 落实货源,做好备货工作。② 加强对国外市场与客户的调查研究,选择适销的目标市场和资信好的客户。③ 制定出口商品经营方案或价格方案,以便在对外洽商交易时胸有成竹。④ 开展多种形式的广告宣传和促销活动。

(2) 商订出口合同:在做好上述准备工作之后,即通过函电联系或当面洽谈等方式,同国外客户进行磋商交易。当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同即告订立。

(3) 出口合同的履行:在出口合同订立后,交易双方就要根据“重合同、守信用”的原则,履行各自承担的义务。如按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,就卖方履行出口合同而言,主要包括下列各环节的工作:① 认真备货,按时、按质、按量交付约定的货物。② 落实信用证,作好催证、审证、改证工作。③ 及时租船订舱,安排运输、保险,并办理出口报关手续。④ 缮制、备妥有关单据,及时向银行交单结汇,收取货款。信用证支付方式下的 CIF 出口合同履行流程如图 0-1 所示。

2. 进口贸易的业务程序

(1) 交易前的准备:进口交易前的准备工作主要包括:① 制定进口商品经营方案或价格方案,以便在对外洽商交易和采购商品时,作到心中有数,避免盲目行事。② 在对国外市场和外商资信情况进行调查研究的基础上,经过货比三家,选择适当的采购市场和供货对象。

(2) 商订进口合同:商订进口合同与商订出口合同的程序与做法基本相同,但应强调的是,如属购买高新技术、成套设备或大宗交易,更应注意选配好洽谈人员,组织一个包括有各种专长的专业人员的精明能干的谈判班子,并切实做好比价工作。

(3) 进口合同的履行:履行进口合同与履行出口合同的程序恰恰相反,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:① 按合同规定向银行申请开立信用证。② 及时派船到对方口岸接运货物并催促卖方备货装船。③ 办理货运保险。④ 审核有关单据,在单证相符时付款赎单。⑤ 办理进口报关手续,并验收货物。

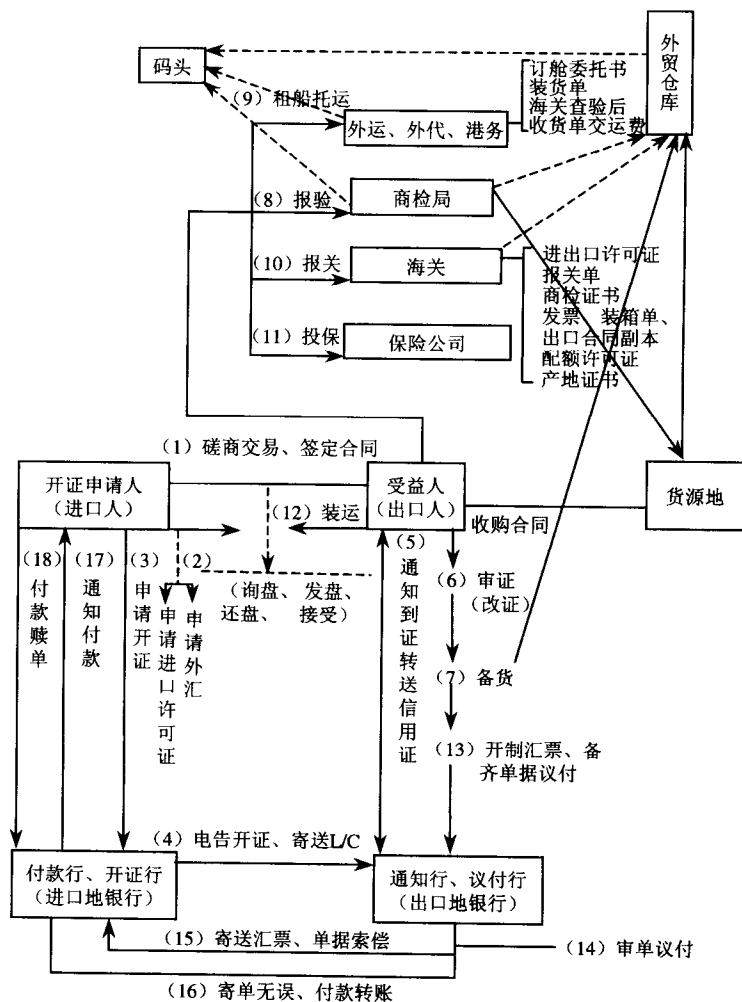


图 0-1 信用证支付方式下的 CIF 出口合同履行流程图

进口购货合同实例如下。

购 货 合 同

Purchase Contract Original

买方：中国××进出口公司	编号：2002AE016
Buyer: China National××Import and Export Corporation	No: 2002AE016
地址：中国上海中山路 21 号	日期：2002/03/28
Address: No.21Zhongshan Road, Shanghai, China	Date: 2002/03/28
签约地点：上海	
Signed at: Shanghai	
卖方：ABC 贸易公司	
Seller: ABC Trading Co.	
地址：马来西亚沙捞越泗务 450003 号，邮政信箱 1765 号	
Address: P.O.Box 1765, 45003 SIBU, Sarawak, Malaysia	

经双方确认订立本合同，条款如下：

This Purchase Contract is hereby mutually confirmed. Terms and conditions are as follows:

1. 品名：薄荷油。

Commodity: Pepermint Oil.

2. 数量：15 000kg。

Quantity: 15,000kg.

3. 单价：每公斤 15 美元 FOB 泗务。

Unit Price: USD15.00 Per kg FOB SIBU.

4. 总金额：22.5 万美元整。

Amount: USD225, 000.00 (United states dollars two hundred twenty-five thousand only.)

5. 包装：80 桶。唛头：由卖方选择。

Packing: In 80 drums. Shipping Marks: At seller's option.

6. 装运港：马来西亚泗务港。目的港：中国上海。

Port of Shipment: SibU, Malaysia. Port of Destination: Shanghai, China.

7. 装运期：最迟 2002 年 8 月 31 日。允许分批装运和转运。

Time of Shipment: Latest Aug. 31, 2002. Partial shipment and transshipment are allowed.

8. 保险：由买方办理。

Insurance: To be covered by buyer.

9. 付款：凭不可撤销跟单即期信用证，有效议付期至装运月份后第 15 天在马来西亚议付。

Payment: By Irrevocable Documentary Letter of Credit Payable at Sight, valid for negotiation in Malaysia until the 15th day after the month of shipment.

10. 检验：货物到达目的港后，买方应向中华人民共和国质量监督检验检疫总局申请就货物的品质和数量/重量进行检验。如发现到货的品质或数量/重量与合同不符，除应由保险公司或船公司负责者外，买方有权凭商检局出具的检验证书拒收货物和/或向卖方提出索赔。

Inspection: After arrival of the goods at the Port of Destination, the buyer shall apply to the General Administration of Quality Supervision, Inspection and quarantine of the People's Republic of China for inspection of the goods in respect of their quality and quantity/weight, If any discrepancies are found by the bureau regarding the quality or the quantity /weight, except those for which the Insurance Company or the Shipping Company is responsible, the buyer shall have the right either to reject the goods and/or to claim against the seller on the strength of the Inspection Certificate issued by the Bureau.

11. 索赔：凡属品质异议，买方须于货到目的港后 30 天内向卖方提出；凡属数量异议，买方须于货到目的港后 15 天内向卖方提出。但均需提供经卖方同意的公证行的检验证明。

Claims: Quality discrepancy, if any, shall be raised by the buyer within 30 days after the arrival of goods at the Port of Destination, and quantity discrepancy, if any, shall be raised by the buyer within 15 days after the arrival of goods at the Port of Destination. Under any case, claims must be accompanied by survey report of Recognized Pubic Surveyors agreed to the seller.

12. 不可抗力：买方或卖方如遇有不可抗力意外事故，买方或卖方可推迟执行或撤销本合同，但必须提供政府当局或商会出具的发生事故证明文件。

Force Majeure: In the event of force majeure contingencies beyond the buyer's or the seller's control, the buyers or the sellers may postpone to fulfil or cancel this S/C. But the buyers or the sellers shall have to furnish a Certificate of Accident issued by the Compepent Government Authority or Chamber of Commerce as evident thereof.

13. 仲裁：凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应

通过友好协商解决，如果协商不能解决，应提交上海中国国际经济贸易仲裁委员会根据该委员会仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

Arbitration: All disputes arising out of the performance of, or relating to this contract, shall be settled amicably through negotiation. In case no settlement can be reached through negotiation the case shall then be submitted to the China International Economic and Trade Arbitration Commission, Shanghai, China, for arbitration in accordance with its rules of arbitration. The arbitral award is final and binding upon both parties.

买方:

Buyer:

卖方:

Seller:

第一章 国际贸易商品

【知识目标】熟悉国际货物买卖合同中品名条款、品质条款、数量条款、包装条款及检验条款的规定及其注意事项，掌握商品的名称、品质、数量、包装和检验的表示方法。

【能力目标】学会订立买卖合同中的商品品名、品质、数量、包装和检验条款，能够运用所学的知识处理国际贸易业务中遇到的相关问题。

【引入案例】我某羽绒服厂与韩国一家公司签订了出口羽绒服的合同。合同规定鸭绒的含量为 100%，同时商标上也注明“100%白鸭绒”。在我方按照合同规定的时间交货后，韩方对我方所交付的羽绒服进行检验，结果发现鸭绒含量仅为 85%，于是对方以我方交货违反合同中的品质条款为由向我方提出违约索赔。最终我方不得不赔偿对方损失。

另有，在一次农业博览会中，我国某出口 A 公司的玉米对外报价为“USD 180 per ton FOB 中国口岸”。国外 B 公司有购买意向，并向 A 公司还价为“USD 170 per long ton FOB 中国口岸”。而 A 公司业务员认为 long ton（长吨）就是 ton（吨），于是双方签约。结果交货时，双方因交货数量发生争议。

商品的品名、品质、数量、包装和检验等条款是国际货物买卖合同的重要组成部分，是买卖合同的重要条款。买卖双方在洽商和订立合同时，必须就成交商品的品名、品质、数量、包装及检验条件达成一致，并在买卖合同中用合适的方法将其明确表示出来，否则就会引发争议。而买卖双方一旦在合同中明确了商品的品名、品质、数量和包装，卖方就必须严格按合同的规定来履行交货义务，否则，违反合同约定需赔偿对方的损失。

第一节 商品的品名

一、商品品名的含义

商品品名（Name of Goods）是指能够使一种商品区别于其他商品的概念或称呼。它在一定程度上体现了商品的自然属性、用途以及主要的性能特征。

商品品名是商品说明的一个主要组成部分，是按照有关的法律和惯例对交易标的物的描述，也是买卖双方交接货物时的一项基本依据，关系到买卖双方