

全国外经贸院校

21^{世纪}

高职高专统编教材

国际货物 贸易实务

GUOJI HUOWU MAOYI SHIWU

(2008年版)

主编 吕红军



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

全国外经贸院校 21 世纪高职高专统编教材

国际货物贸易实务

2008 年版

主 编 吕红军

副主编 刘 钊 梁 爽

赖忠孝 丛凤英

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际货物贸易实务: 2008 年版/吕红军主编. —北京:
中国商务出版社, 2007. 11

全国外经贸院校 21 世纪高职高专统编教材
ISBN 978-7-80181-786-0

I. 国… II. 吕… 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 (2007) 第 171886 号

全国外经贸院校 21 世纪高职高专
统编教材

国际货物贸易实务 (2008 年版)

主 编 吕红军

副主编 刘 钊 梁 爽
赖忠孝 丛凤英

中国商务出版社出版

(北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

电话: 010—64269744 (编辑室)

010—64295501 (发行部)

64266119

零售、邮购: 010—64263201

网址: www.cctpress.com

E-mail: cctp@cctpress.com

北京中商图出版物发行有限
责任公司发行

北京嘉年华文排版有限公司排版

三河市和达印务有限公司印刷

850 毫米×1168 毫米 32 开本

20.125 印张 523 千字

2007 年 11 月 第 3 版

2007 年 11 月 第 11 次印刷

印数: 39501—44500 册

ISBN 978-7-80181-786-0
F·1081

定价: 30.00 元

版权专有 侵权必究

举报电话: (010) 64212247

全国外经贸院校 21 世纪高职高专统编教材

编 委 会

主 任	王乃彦	吕红军	姚大伟		
副 主 任	陆耀新	庞业明	李莲英	黄克安	屈孝初
	王世龙	邱岳宜	舒维霖	张 卿	罗凤翔
	郑吉昌	冯 毅	杨志椿		
秘 书 长	王伟利	刘长声			
副秘书长	谢伟芳	杨 琦			
委 员	(以姓氏笔画为序)				
	刘德标	庄瑞金	严卫京	邹建华	宋东今
	李留山	李学新	肖玲凤	廖健斌	刘 潇
	冯法池	狄文霞	陈福田	林 峰	吴 扬
	郭清山	钱建初	袁永友	孙春华	杨 琦
	陈祥国	王 红			

出版说明

中国加入世界贸易组织后，必将以更快的步伐融入全球化的浪潮中。中国将在众多的领域特别是在经济和贸易领域全面与国际接轨。为了适应这一新的形势，为我国对外经济贸易事业培养更多既懂得新的国际经济贸易法律和规则，又了解国际贸易运作的具体程序和惯用做法的实用型高职高专人才，在商务部有关司局及教育部有关司局的直接指导和帮助下，我们组织了全国主要的外经贸高职高专院校编写了这套教材。

这套教材暂定为 48 本，涉及外经贸的各个学科，是外经贸院校高职高专教育的主干核心教材。这套教材的编著者大多数是从事外经贸职业教育多年的老师，他们有着丰富的教学经验，同时我们还邀请了一些外经贸教育方面的权威专家和教授对本套教材进行了审定。另外，我们还请了部分外经贸公司和金融系统的专家加入了这套教材的编写，使得这套教材的实用性、可操作性更强。我们将结合各有关院校的实际使用情况不断修订、增补和完善这套教材。由于时间紧，任务急，书中难免出现疏漏和不足，恳请广大读者及时提出宝贵意见，以便充实和完善。

全国外经贸院校 21 世纪高职高专统编教材编委会
2005 年 8 月

前 言

《国际货物贸易实务》修订本是在中国商务出版社的大力支持和帮助下,在全国经贸院校 21 世纪高职高专教材编写委员会的组织下,在全国各经贸院校的专家、学者的积极参与下编写的,是全国经贸院校 21 世纪高职高专的规划教材之一。

本书在编写过程中,针对高职高专教育的特点,按照教育部《关于加强高职高专教育教材建设的若干意见》的要求,力求以应用为目的,以必需和够用为标准,以讲清概念、强化应用为重点,紧密联系业务实际,注重能力的培养,突出了针对性和实用性。

本书以国际货物买卖为对象、以合同条款为中心、以国际贸易法规和惯例为依据,以基本技能训练为重点,在介绍国际货物买卖合同的具体内容、履行合同的环节及一般贸易做法的同时,以案例为切入点,加强了学生的应用能力培养。

本书共分六部分,前五个部分共分十章。第一部分,绪论;第二部分,国际货物买卖合同条款;第三部分,国际货物买卖合同的签订与履行;第四部分,贸易方式;第五部分,模拟训练。每章又分为正文、课堂训练和课后训练三个部分;第六部分,附录。

正文力求简单明了,以必需和够用为标准,正文中的重点、难点大多是以案例分析的形式帮助学生加深理解,以案说理,强化应用;相关知识采用插入资料卡的形式帮助学生进一步拓宽视野,增强了可读性。

课堂训练力求学以致用,以能力的培养为目标。训练内容突出

了每章内容的针对性和与实际业务紧密相联的实用性、典型性。突出技能训练,体现了以能力为中心的高职教育特色。

课后训练部分力求体现“实际、实用、实践”的原则,进一步从培养学生分析问题和解决问题的能力入手,增加训练内容,巩固所学知识,培养学生的职业能力和创业能力。

参加本书编写的人员有:吕红军、刘钊、丛凤英、赖忠孝、刘苗苗、张华、李宁、梁爽、闫艳妮、焦朝霞、张琪、李晓梅、王雅楠、陈启琛、肖嘉、李东青。由吕红军教授修改、总纂并任主编,副主编为刘钊、梁爽、赖忠孝、丛凤英。

本教材在编写过程中,参考了黎孝先主编的《国际贸易实务》;吴百福主编的《进出口贸易实务教程》;刘耀威主编的《进出口商品的检验与检疫》,以及相关学者的研究成果,在此深表谢意。

书中疏漏与不妥之处在所难免,热诚希望广大读者批评指正。

修订于2007年7月

目 录

第一部分 绪 论

绪 论	(1)
-----------	-------

第二部分 国际货物买卖合同条款

第一章 商品的品名、品质、数量与包装	(10)
--------------------------	--------

第一节 商品的品名和品质	(11)
--------------------	--------

第二节 商品的数量	(28)
-----------------	--------

第三节 商品的包装	(36)
-----------------	--------

课堂训练	(48)
------------	--------

课后训练	(51)
------------	--------

第二章 商品的价格	(53)
-----------------	--------

第一节 商品的价格构成和有关贸易术语的国际惯例	(54)
-------------------------------	--------

第二节 主要贸易术语解释	(67)
--------------------	--------

第三节 其他贸易术语的解释	(89)
---------------------	--------

第四节 进出口价格的掌握	(102)
--------------------	---------

课堂训练	(120)
------------	---------

课后训练	(122)
------------	---------

第三章 国际货物运输	(125)
第一节 运输方式	(125)
第二节 运输单据	(142)
第三节 装运条款	(152)
课堂训练.....	(159)
课后训练.....	(162)
第四章 国际货物运输保险	(165)
第一节 海洋货物运输保险的风险与损失	(166)
第二节 国际海洋货物运输保险条款	(175)
第三节 陆、空、邮货物运输保险条款	(190)
第四节 国际货物运输保险实务	(195)
课堂训练.....	(202)
课后训练.....	(204)
第五章 国际货款的支付	(207)
第一节 支付工具	(207)
第二节 支付方式	(215)
课堂训练.....	(254)
课后训练.....	(255)
第六章 商检、索赔、不可抗力 and 仲裁	(258)
第一节 商品检验	(258)
第二节 索赔	(276)
第三节 不可抗力	(287)
第四节 仲裁	(292)
课堂训练.....	(299)
课后训练.....	(301)

第三部分 国际货物买卖合同的签订与履行

第七章 交易磋商与合同签订	(303)
第一节 交易磋商	(304)
第二节 签订合同	(318)
课堂训练	(334)
课后训练	(335)
第八章 合同的履行	(337)
第一节 出口合同的履行	(338)
第二节 进口合同的履行	(383)
课堂训练	(393)
课后训练	(400)

第四部分 国际贸易方式

第九章 国际贸易方式	(402)
第一节 经销与代理	(402)
第二节 寄售与展卖	(410)
第三节 招标与投标、拍卖	(417)
第四节 期货交易	(422)
第五节 对销贸易	(428)
第六节 加工贸易	(435)
课堂训练	(441)
课后训练	(446)

第五部分 模拟训练

第十章 国际货物贸易模拟运作	(449)
第一节 交易前准备	(450)
第二节 交易磋商和订立合同	(462)
第三节 落实信用证及出运	(483)
第四节 制单结汇及业务善后	(520)

第六部分 附录

附录一 《联合国国际货物销售合同公约》	(546)
附录二 《中华人民共和国合同法》	(572)

第一部分 绪 论

绪 论

《国际货物贸易实务》是学习国与国之间货物买卖的有关理论和实际操作的课程，也是涉外经济贸易专业的一门专业基础课程，它涉及到国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际汇兑与结算、国际货运与保险、国际市场营销等知识的运用，是一门方针政策与业务技能相结合，理论知识与实际业务相结合的政策性和实践性很强的应用性课程。开设本课程的任务是使学生通过学习，初步掌握在我国对外贸易方针政策指导下，从事国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能；学会在国际货物买卖活动中，既能结合我国实际，正确地贯彻我国对外贸易的方针政策 and 购销意图，又能符合国际贸易的法律规范和惯例，确保最佳经济效益的实现。我国已加入世界贸易组织，2006 年对外贸易规模高达 17606.9 亿美元，比上年净增 3387.8 亿美元，增长 23.8%。其中外贸出口为 9690.8 亿美元，增长 27.2%，进口为 7916.1 亿美元，增长 20%，实现贸易顺差 1774.7 亿美元。目前我国出口贸易依存度达到 37.42%，我国 GDP 中有近 2/5 是通过外贸出口实现的。中国对外贸易发展增速连续 5 年保持在 20% 以上。对外贸易的迅猛发展，需要拥有一大批外贸人才，对外开放的大好形势已为未来的外贸人才提供了广阔的发展空间。因此，掌握好对外经济贸易必需的知识和本领是十分必要的。

一、《国际货物贸易实务》课程的学习内容

《国际货物贸易实务》课程的学习内容主要有国际货物买卖合同条款，国际货物买卖合同的签订与履行、国际贸易法规和惯例、国际贸易方式、出口业务的模拟操作等。

（一）国际货物买卖合同条款

国际货物买卖是以合同为中心的，合同是国际货物买卖双方当事人权利与义务的法律依据。由于国际货物买卖是通过交易的磋商、合同的签订和合同的履行进行的，签订和履行合同对买卖双方的利害关系重大，因此，正确订立合同条款是顺利履行合同的基础。国际货物买卖合同中的条款主要包括品名、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。通过学习，要求学生掌握合同条款的基本内容、规定方法、条款之间的相互关系及其法律规定，能正确订立国际货物买卖合同条款。

（二）国际货物买卖合同的签订和履行

国际货物买卖合同的签订和履行，不仅是一种经济行为，也是一种买卖双方的法律行为，国际货物买卖合同必须符合法律规范，使合同当事人的权利得到法律的保护。合同签订是交易磋商后双方达成一致的结果。交易的磋商一般包括询盘、发盘、还盘、接受四个环节，其中发盘和接受是不可缺少的。合同签订后，买卖双方在享有各自权利的同时必须承担各自的义务。合同履行是实现买卖双方当事人各自的经济目的，实现货物和资金按约定方式转移的过程。国际货物买卖合同的履行需要经过许多环节，在这些环节中需要生产、销售、储运、保险、银行、商检和海关等部门的密切合作。因此，国际货物买卖合同的履行不仅关系到买卖双方的权利和义务，而且关系到企业和国家的对外声誉，通过学习，要求学生始终恪守“重合同、守信用”的原则，在获取经济利益的同时，保证企业和国

家的声誉不受损害。

（三）有关的国际贸易法规与惯例

国际货物买卖的双方处在不同的国家和地区，因各国法律制度不同，对同一问题往往出现不同的规定和理解。要正确地处理好有关问题，必须掌握国际货物买卖的有关法规和惯例。实际业务中，国际货物买卖涉及到合同法、货物买卖法、票据法、代理法、知识产权保护法等法律规定和有关国际条约与惯例的规定。特别是《联合国国际货物销售合同公约》、《2000 年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》（国际商会第 600 号出版物）、《托收统一规则》（国际商会第 522 号出版物）和《备用信用证惯例》（ISP98）等，应在本课程的学习过程中重点了解和掌握。

（四）国际贸易方式

国际贸易方式是指营业地在不同国家或地区的当事人之间进行货物买卖所采用的贸易做法和商品的流通渠道。随着国际经济关系的不断变化和国际贸易突飞猛进的发展，国际贸易方式愈来愈多样化和综合化。除通常采用的单边进口和单边出口之外，还有经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、期货交易、对销贸易、加工贸易等多种形式。掌握并学习这些贸易做法，将有利于我国对外贸易的进一步发展。

（五）操作技能

本书的特点是突出技术应用能力的培养，做到理论与实践相结合，知识传授与能力培养相结合。为突出动手能力和综合运用所学知识能力的培养，操作技能训练是要求学生在一定的条件下模拟一笔出口业务。通过模拟训练，巩固知识、学会应用。

二、国际货物贸易的程序

国际货物贸易包括货物进口贸易和货物出口贸易两个方面。无论出口还是进口，商品从生产加工开始到消费者手中需要经过

一系列过程，每一个业务环节之间密切相连，从基本业务程序看，大致可以分为交易的准备工作、交易的洽谈与合同的订立、合同的履行三个阶段。

（一）出口货物贸易的程序

1. 交易前的准备工作阶段

交易前的准备工作，主要包括以下几个方面：

（1）进行国际市场调研。国际市场调研包括对进出口国别地区的调研，对商品市场的调研和对客户的调研，其目的是做到知彼知己，掌握主动。

（2）制定出口商品的经营方案或价格方案。出口商品的经营方案是指出口企业根据国家的方针政策和自己的经营意图对出口商品在一定时期内所作的全面业务安排。其目的是实现企业的预期目标。而价格方案的内容比较简单，局限于成本核算与出口定价，适用于新小商品。

（3）落实货源、制订出口商品的生产计划。在制订出口商品经营方案的同时或者前后，应根据不同商品的情况和特点，按照经营方案的要求，及时地与生产、供货部门落实货源、安排调运或制订出口商品生产计划。

（4）广告宣传。广告宣传应有计划，有目标。广告宣传的内容及采用的宣传方式要针对不同的市场和商品特点，做到有的放矢。其目的是向国外客户和消费者介绍我国的出口商品。

（5）对外建立业务关系。这是正式开展业务的重要步骤，是能否达成交易的基础。我们应选择资信情况良好、经营能力较强和政治上与我方友好的客户建立业务关系。

2. 交易的洽谈与合同的订立阶段

交易的洽谈一般经过询盘、发盘、还盘、接受的过程，最后达成一致意见后签订合同。在这个过程中，发盘和接受是两个不可缺少的环节。合同的内容包括五个方商：

（1）合同的标的。包括买卖货物的品名、品质、数量和包

装等。

(2) 价格。

(3) 卖方义务。卖方的义务有三个方面内容：①交付货物；②移交一切与货物有关的单据；③转移货物所有权。具体包括交货的时间、地点、方式、提交单据的种类和份数等。

(4) 买方义务。买方义务有两个方面的内容：①支付价款；②收取货物。具体包括货款支付的时间、地点、方式、币别和派船时间等。

(5) 预防争议和解决争议的方法。具体包括货物的检验、索赔期限、免责条款和仲裁等。

3. 合同的履行阶段

合同履行程序的繁简取决于所使用的贸易术语和付款方式等。以 CIF 条件成交，以信用证方式付款为例，出口合同的履行要经过以下几个环节：

(1) 备货（货）。根据合同规定按时、按质、按量准备好货物。

(2) 催证、审证和改证（证）。在信用证付款条件下，应向客户催开信用证，收到信用证后要立即根据合同进行审核，发现不符合合同规定且不能接受的内容，应立即通知客户改证。

(3) 安排装运（船）。出运货物应经过租船订舱、办理保险、报验、报关等程序。经海关查验放行后将货物装船出运并取得运输单据。

(4) 制单结汇（款）。货物出运后，缮制和备妥各种单据向有关银行交单，收取货款。

(二) 进口货物贸易的程序

1. 交易前的准备工作阶段

进口交易前的准备工作，主要包括以下几个方面：

(1) 制定进口商品经营方案或价格方案。做好这一准备工作的目的是在对外洽商交易和采购商品时，能做到心中有数，避免

盲目性。

(2) 进行市场调研。在对国外市场和外商的各种情况调查研究的基础上,经过货比三家,选择理想的进口市场和贸易伙伴。

(3) 申请进口许可证。根据我国规定,对于许可证管理的商品,须取得进口配额,之后再向指定的发证机关申领进口许可证。

2. 交易的洽谈和合同的订立阶段

货物进口贸易的交易磋商和合同签订工作在做法上与货物出口贸易基本相同,应该引起重视的是进口应特别做好比价工作,以便争取到对我方最为有利的交易条件。进口交易达成后,应该签署书面合同,以方便日后工作。

3. 进口合同的履行阶段

进口合同履行程序的繁简也取决于使用的贸易术语和付款方式等。以 FOB 条件成交,以信用证方式付款为例,进口合同的履行要经过以下几个环节:

(1) 申请开立信用证。在国际货物贸易中,使用信用证方式支付,买方应在货物装运出口前向卖方开出信用证。

(2) 接运货物。在接运货物过程中,要经过租船或订舱、催装、办理保险、付款赎单、接卸货物、报验、报关等业务环节。

(3) 提取货物或拨交货物。

以上是货物进出口的一般程序,实际业务中有可能出现争议与索赔等问题,这就必须本着实事求是的原则,按合同规定,认真处理,以维护企业的对外声誉。

三、国际货物买卖合同适用的法律

国际货物买卖合同在体现双方当事人经济关系的同时,也体现了双方当事人的法律关系。由于双方当事人处在不同的国家和地区,常会出现国际货物买卖合同的法律适用问题。国际货物买卖合同适用的法律可以依据合同双方当事人自主选择来确定,也可以依据与合同联系最密切国家的法律来确定。无论采用哪一种