

21

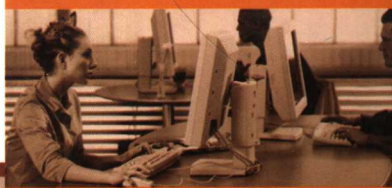
世纪经管类应用型人才系列规划教材

◎ 幸理 主编

国际贸易实务

Guoji Maoyi
Shiwu

Guoji Maoyi
Shiwu



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

21世纪经管类应用型人才系列规划教材

国际贸易实务

主 编 幸 理

副主编 常 何

华中科技大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/幸理 主编

武汉:华中科技大学出版社,2006年9月

ISBN 7-5609-3830-2

I. 国…

II. ①幸… ②常…

III. 国际贸易-贸易实务-高等学校-教材

IV. F740.4

国际贸易实务

幸理 主编

责任编辑:罗晓华

封面设计:刘卉

责任校对:代晓莺

责任监印:张正林

出版发行:华中科技大学出版社

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)87557437

录排:武汉万卷鸿图科技有限公司

印刷:湖北恒泰印务有限公司

开本:787×960 1/16

印张:17.75

字数:320 000

版次:2006年9月第1版

印次:2006年9月第1次印刷

定价:30.00元

ISBN 7-5609-3830-2/F·310

(本书若有印装质量问题,请向出版社发行部调换)

内 容 提 要

国际贸易实务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。本书主要包括以下几个方面的内容：国际贸易业务的建立、国际贸易出口业务、国际贸易进口业务、国际贸易合同十二项条款、海关的基本知识、货物报关基本知识、国际贸易方式、国际贸易电子实务等内容。

本书具有以下特点：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；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、实用性和可操作性，注重能力的培养。

本书既可作为各大专院校经济、贸易、金融等专业的教材，也可作为外经贸理论工作者及实践工作者的参考资料。

前 言

随着我国加入世贸组织（WTO）和市场经济的进一步完善，我国对外经济贸易将会得到迅速发展，对外贸易专业人才的需求也会迅速扩大。为适应这种新形势，国际贸易应用性人才的培养在我国迫在眉睫，但与应用性人才培养相适应的专业教材尚不多见。为此，我们依据多年在本科院校、高职高专的授课与企业外贸业务人员培训的讲稿，以及在“国际贸易实务”精品课程建设的电子教案基础上，修改、充实、整理、编写了本教材。

主编按照国际贸易业务履行程序的内容创造性地编排了本书结构，全书共分为五篇十章。在第一篇“引论”中，简要地介绍了国际贸易与国际贸易实务的基本知识，提出了国际贸易实务发展的新趋势——国际贸易电子实务的基础概念。

第二篇“国际贸易业务”的内容包括：第二章“国际贸易业务的建立”，介绍了国际贸易业务的洽商、国际贸易业务关系的确定、国际贸易业务合同的签订、国际贸易电子合同等内容；第三章“国际贸易出口业务”，介绍了出口业务的准备工作、合同的履行、合同履行的中心工作等内容；第四章“国际贸易进口业务”，介绍了进口业务的准备工作、合同的履行、国内结算等内容。

第三篇“国际贸易合同条款”包括第五章与第六章，主要介绍了品质条件、数量条件、包装条件、价格条件、支付条件、商检条件、装运条件、运输保险条件、不可抗力条件、索赔条件、仲裁条件、法律选择条件等十二项合同条款的基本知识。

第四篇“国际贸易货物报关”的内容包括：第七章“海关的基本知识”，介绍了有关国际贸易的海关知识、我国海关关税制度、海关管理制度的改革等内容；第八章“货物报关基本知识”，介绍了报关的概述、国际贸易中具有优惠政策的报关、国际贸易流通中货物的报关、国际贸易中的其他报关等基本知识。

第五篇“国际贸易方式与现代手段”的内容包括：第九章“国际贸易方式”，介绍了国际贸易方式的概述、利用客户组织推销网的方式、不需动用国家现汇的贸易方式、生产和劳务结合的贸易方式、展览与销售结合的贸易方式、其

他贸易方式；第十章“国际贸易实务新手段”，介绍了包括电子商务的概述、国际贸易电子实务、国际贸易电子单证与结算、国际贸易电子实务的安全技术、国际贸易电子实务的问题、对策与发展等基本知识。

参加本书编写的有武汉工业学院工商学院幸理（第一章、第二章、第三章、第四章、第十章）、武汉工业学院工商学院刘燕（第九章）、武汉工业学院工商学院洪璐（第五章、第六章）、武汉工业学院工商学院肖苏（第七章）、武汉工业学院工商学院常何（第八章）。全书由幸理负责总撰、初审、全书统稿和审定工作。

本书的编写内容在国际经济与贸易专业的教学尝试中得到了同学与专家们的好评，为培养国际经贸应用型人才，重建国际贸易实务课程知识体系打下基础。

本书主要是国际贸易相关专业学生的学习用书，同时，可供外贸业务人员、报关人员，以及海关、商检、外运等有关部门工作人员自学参考之用，也适用于短期强化培训进出口业务人员和报关人员之用。

由于编写时间仓促，编者水平有限，书中错误或不当之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

编 者
2006 年 7 月

目 录

第一篇 引 论

第一章 国际贸易概论.....	(3)
第一节 什么是国际贸易	(3)
第二节 什么是国际贸易实务	(6)
第三节 国际贸易实务新趋势——国际贸易电子实务	(12)

第二篇 国际贸易业务

第二章 国际贸易业务的建立	(19)
第一节 国际贸易业务的洽商	(19)
第二节 国际贸易业务关系的确定	(25)
第三节 国际贸易业务合同的签订	(30)
第四节 国际贸易电子合同	(35)
第三章 国际贸易出口业务	(39)
第一节 出口业务的准备工作	(39)
第二节 出口业务合同的履行	(43)
第三节 出口业务合同履行的中心工作	(49)
第四章 国际贸易进口业务	(57)
第一节 进口业务的准备工作	(57)
第二节 进口业务合同的履行	(59)
第三节 进口业务的国内结算	(64)

第三篇 国际贸易合同条款的基本知识

第五章 关于合同条款的基本知识(一)	(69)
第一节 品质条件	(69)
第二节 数量条件	(73)
第三节 包装条件	(76)
第四节 价格条件	(81)
第五节 支付条件	(103)
第六节 商检条件	(135)
第六章 关于合同条款的基本知识(二)	(140)
第一节 装运条件	(140)

第二节 运输保险条件	(154)
第三节 不可抗力条件	(165)
第四节 索赔条件	(170)
第五节 仲裁条件	(173)
第六节 法律选择条件	(180)

第四篇 国际贸易货物报关

第七章 海关的基本知识	(185)
第一节 有关国际贸易的海关知识	(185)
第二节 我国海关关税制度	(190)
第三节 海关管理制度的改革	(196)
第八章 国际贸易货物报关	(202)
第一节 报关的概述	(202)
第二节 国际贸易中具有优惠政策的报关	(207)
第三节 国际贸易流通中货物的报关	(211)
第四节 国际贸易中的其他报关	(215)

第五篇 国际贸易方式与现代手段

第九章 国际贸易方式	(225)
第一节 国际贸易方式的概述	(225)
第二节 利用客户组织推销网的方式	(228)
第三节 不需动用国家现汇的贸易方式	(232)
第四节 生产和劳务结合的贸易方式	(236)
第五节 展览与销售结合的贸易方式	(239)
第六节 其他贸易方式	(241)
第十章 国际贸易实务新手段	(253)
第一节 电子商务的概述	(253)
第二节 国际贸易电子商务	(258)
第三节 国际贸易电子单证与结算	(263)
第四节 国际贸易电子商务的安全技术	(269)
第五节 国际贸易电子商务的问题、对策与发展	(272)
主要参考文献	(277)

第一篇 引 论



第一章 国际贸易概论

第一节 什么是国际贸易

一、国际贸易的含义

国际贸易(international trade)又叫世界贸易(world trade),是指世界各国间商品和服务的交换活动,是各国之间在国际分工的基础上,通过世界市场实现商品、资本、劳动、科技和服务等生产要素的合理配置,达到国际收支均衡的行为和方式。它是由各国的对外贸易(foreign trade)而组成的。

对外贸易是指一国或地区同其他国家或地区所进行的贸易活动。从一个国家或地区看,这种交易活动就是对外贸易。与此直接相关的统计指标是进出口贸易额,即一国进出口贸易总值,它是反映一国在某一时期内进出口商品的全部价值的统计指标。按联合国的规定,出口贸易额的价格按离岸价格计算,进口贸易额的价格按到岸价格计算。

协调国际贸易泛指世界各国之间的商品与服务交易,是从国际范围来看的各国对外贸易,即世界各国对外贸易的总称。从统计的边界上说,国际贸易是指进入或离开一国地理国界或者海关监督边界的商品交换。外国人在中国内地设立独资企业所生产的产品在中国的市场上销售,就不能看作是国际贸易;某外国的跨国公司从国外的分支机构向母公司输入一批货物,虽是跨国公司内部贸易,但也属国际贸易。

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。由于受交易条件、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,其具体有以下几个特点。

(一) 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单个的国家市场所不能比拟的。另外,国际贸易的需求层次多。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。从市场营销的角度看,这是形成有效市场的基本前提。

(二) 国际贸易的风险大

这里所指的风险包括三个方面:一是政治风险,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;二是经济风险,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,货价瞬息万变,也会给当事人造成巨大的经济损失;三是交易风险,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。

(三) 国际贸易交易复杂

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),在任何一个部门、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,这也就增加了贸易的复杂性。

(四) 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,具有独立的分析和解决问题的能力。

三、国际贸易与国内商业、物资流通的区别

国际贸易同国内商业、物资流通虽然同属商品的买卖、交换活动,但是,国际贸易比国内商业、物资流通更复杂、更困难、风险也更大。其区别主要表现在以下方面。

(一) 贸易对象不同

国际贸易的对象是外国客商, 由于各国经济发展水平、社会制度、民族宗教、风俗习惯、语言文字等方面均有很大差异, 对商品种类、品质、花色、规格等方面的要求更是千差万别, 加上买卖双方相距遥远, 交易接洽不便, 对市场和对方资信调查不易, 贸易障碍很多, 风险很大。

(二) 贸易方式不同

对外贸易的方式, 是随着国际间商品生产和交换的不断发展, 国际分工的深入和国际经济合作的发展而变化的。新的贸易方式不断涌现, 除传统的单边售定(unilateral import or export)方式外, 还有包销(exclusive sales)、代理(agency)、补偿贸易(compensation trade)、加工贸易(processing trade)、租赁贸易(leasing trade)、合资经营(joint venture)、寄售贸易(trade by consignment)、拍卖(auction)、独家代理(sole agency)、以进养出(exporting on basis of import)、对等贸易(counter trade)、易货贸易(barter trade)、投标与招标(call for tenders)等。

(三) 价格标准不同

在国际市场上, 商品价格是按照国际价值决定的, 即按照进入国际市场的各种不同标准的社会生产条件下所耗劳动的平均单位所决定的。同时, 国际市场的商品价格又与它的国际价值往往不一致。因为国际市场的商品价格经常受着剧烈的竞争和供求规律、价值规律的支配, 垄断资本对商品市场的控制, 资本主义生产周期的变化, 金融外汇市场的波动, 世界货币价值的变化, 工业技术的发展, 以及投机活动或政治动乱、战争因素的影响, 从而使国际市场的商品价格极不稳定。同时, 进出口商品价格构成比国内商品价格构成要复杂得多。它包括货值(Cost)、运输费用(freight)、装卸费用、保险费(insurance)、仓储费(storage)、关税(customs duties)以及由于承担有关责任和风险而产生的费用, 有时还包括佣金(commission)或折扣(discount)。而且在国际贸易中, 这种价格一般都用价格术语来表示, 如 FOB, CIF, CFR 等。

(四) 使用货币不同

在国际贸易中使用的是世界货币。世界上各个国家都有自己的货币, 因此, 货币种类繁多。各种货币的币值不同, 汇价经常变动。国际通常使用的货币有美元、欧元、英镑、日元等。有的货币升值, 有的贬值, 在对外贸易的价格掌握上必须经常考虑汇价变动的因素, 因此, 在货币价格折算上也比较复杂。

(五) 贸易的法律法令和规章制度不同

世界各国都根据自己的社会政治经济情况,制订了各自的对外贸易法规。国际上也制定了许多共同的贸易规章、条例和协定,还有国际惯例。在国际贸易中既要遵守本国的,又要遵守外国的和国际贸易规章制度、法律和惯例。一旦发生纠纷,必须根据多种法规进行仲裁、处理。

(六) 贸易的经营管理组织机构不同

国际贸易的经营管理组织机构也比较复杂,除了经营进出口业务的企业外,还有海关、商品检验、仲裁等管理机构,外汇银行、保险、国际运输等有关企业事业组织。还有一些国际性的贸易组织和金融机构,如世界贸易组织(world trade organization, WTO)、国际货币基金组织(international monetary fund, IMF)、国际复兴开发银行又称世界银行(international bank for reconstruction and development, IBRD or world bank)。

第二节 什么是国际贸易实务

一、国际贸易实务的含义

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。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。如何协调这种关系,使双方在平等互利、公平合理的基础上达成交易,实现双赢,是本学科研究的中心课题。

国际贸易实务的研究对象及主要任务是从国际商务的角度,总结国内外实践经验,分析研究商品交换的各种做法,使学生学会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,又能按国际规范办事,使我们的基本做法能为国际社会所普遍接受。在当前我国已经加入世界贸易组织的情况下,学习和掌握这门课程就显得更为重要。

二、国际贸易实务研究的主要内容

国际贸易实务主要涉及国际贸易业务、国际贸易合同、国际贸易货物、国际贸易方式等方面的知识,具体包括以下几个方面的内容。

(一) 业务的建立

在国际贸易业务的洽商部分将介绍商务谈判的程序及其法律效力, 同时还将详细地介绍合同订立的过程, 如询盘、发盘、还盘、接受各环节。其中, 将重点介绍发盘和接受的条件和效力。进出口双方在没有签订合同之前, 即使国际贸易业务的洽商过程中的“发价”与“接受”在有效期内具有法律约束力, 但是, 他们都有“撤销”与“撤回”的可能性, 也就是说他们达成交易的不确定因素很大。

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, 双方之间就建立了合同关系。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。国际贸易业务合同的签订主要介绍签订合同的指导思想、合同的成立、合同的种类、对买卖合同内容的具体分析与合同的修改。所以, 国际贸易业务的洽商和签订可统称为国际贸易业务的建立。

(二) 国际贸易业务的履行

国际贸易业务分为出口业务和进口业务两个方面。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。

(三) 国际贸易合同条款

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, 是本课程的基本内容。

国际货物买卖合同主要包括商品品名与品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力、仲裁和法律选择条件等交易条件, 本书将就上述条款做出符合国际惯例和各国法律规定的通行解释, 尤其就合同条款的订立应注意的问题做了比较详细的说明。

(四) 国际贸易货物报关

报关(entry)是按海关规定对外贸易关系人应向海关申报出口和进口的手续。

海关(customhouse)是依法执行进出口监督管理的国家行政机关,它涉及海关的权利与义务、监管对象以及我国海关管理制度的改革等与报关相关的基本内容。

报关人必须符合一定条件,履行一定程序,才能有资格向海关组织报关工作。报关对象除了一般进出口货物的报关外,还涉及具有优惠政策的报关、流通中货物的报关、其他种类的报关等知识。

(五) 国际贸易方式与现代手段

当前,在国际经济与贸易中,除传统的贸易方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型国际贸易方式,主要包括单边出口、单边进口、包销、商业代理、寄售、拍卖、招标与投标、商品交易所的期货交易、对销贸易、补偿贸易、加工装配贸易等。上述所有的贸易方式可以归类为利用客户组织推销网的方式、不需动用国家现汇的贸易方式、生产和劳务结合的贸易方式、展览与销售结合的贸易方式、其他贸易方式等。

电子商务的出现与发展对传统的国际贸易构成了巨大的挑战,它使得国际贸易领域出现一系列的变革与创新,产生了国际贸易电子商务。国际贸易电子商务中电子数据交换(EDI)的应用动摇了传统的国际贸易实务的纸面文件的基础,简化了贸易程序,减少了贸易环节,从而大大提高了贸易效率,由此产生了国际贸易电子单证与结算的新方式,但是这种新方式必须利用计算机技术与网络技术的支持,形成国际贸易电子商务的安全保障技术。国际贸易电子商务的信息传递数据化、规范化、迅速化,也使国际贸易产生了新的问题,随着外贸工作人员对实际业务工作研究的发展,他们提出了解决相关问题的对策,并对其发展趋势作出了预测。

三、国际贸易实务的运作条件

本章第一节已说明,国际贸易同国内商业、物资流通相比,确实要复杂、困难得多,风险也较大,由此从事国际贸易活动,确非易事。所以,国际贸易实务的运作必须具备一系列条件。

(一) 要有专业知识

从事国际贸易的人至少应有下列专门知识:通晓外国语、市场学、商品知识、法律知识、保险知识、运输业务知识、国际金融汇兑知识,熟悉各国关税制度及非关税方面的规定,通晓本国国际贸易政策、法律、规章制度和货运、报关、商检等手续,还需具备外贸财会、统计方面的知识。

(二) 灵通的商业信息情报

要利用各种国际贸易咨询机构或驻国外大使馆、代理商等收集各种商业情报, 利用专业期刊杂志和网络技术了解各种商业信息。

(三) 雄厚的资金

国际贸易多是大宗交易, 要想经营得好, 必须要有比较雄厚的资金。直接经营进出口生产企业, 固然需要大量的资金以维持生产, 就是一般专业外贸经营企业, 要掌握商业机会, 也需要大量资金, 即使是一般代理商, 资金过少, 也难获得委托者的信赖。

(四) 完备的组织机构

国际贸易本身是一种复杂的商品交换活动, 是一个系统工程, 手续繁琐, 牵涉面广, 要想取得预期的经营效果, 必须要有一个严密、科学、高效的组织。

(五) 外贸生产经营者要有战略眼光、大将风度及良好信誉

对外贸易是涉及国内外政治、经济、科技、人才、金融等各个领域的网络体系。所以, 经营者必须高瞻远瞩、胆大心细、眼光远大、洞察全局, 并要重合同、守信用。

四、国际贸易实务的操作程序

国际贸易实务的操作程序可以分为出口业务履行程序与进口业务履行程序两大类。

(一) 出口业务履行程序

采用 CIF 合同, 并采用信用证支付方式的出口业务, 其业务流程如图 1-1 所示。

(二) 进口业务履行程序

采用 FOB 合同, 并采用信用证支付方式的进口业务, 其业务流程如图 1-2 所示。

五、学习国际贸易实务应注意的问题

(一) 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