

高 职 高 专
国 际 贸 易 专 业
规 划 教 材

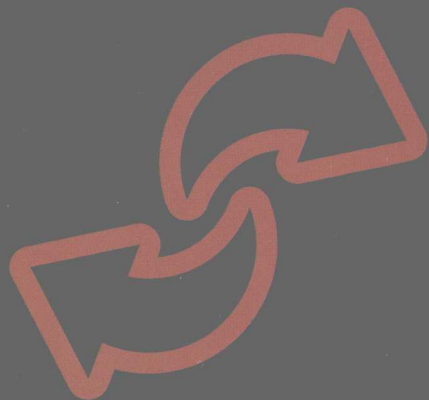


国际贸易实务是一门具有涉外经济活动特点、实践性极强的综合性专业基础课程。它以微观经济、企业经营为出发点,是国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际市场营销、国际运输与保险等课程的综合运用。

国际贸易实务

Practice of International Trade

陈岩 刘玲 编著



对外经济贸易大学出版社
University of International Business and Economics Press

高职高专国际贸易专业规划教材

国际贸易实务

陈 岩 刘 玲 编著

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/陈岩, 刘玲编著. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2007

高职高专国际贸易专业规划教材

ISBN 978-7-81078-974-5

I. 国… II. ①陈…②刘… 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 156077 号

© 2007 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际贸易实务

陈 岩 刘 玲 编著

责任编辑: 曹 麦

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010 - 64492338

发行部电话: 010 - 64492342

网址: <http://www.uibep.com>

E-mail: uibep@126.com

唐山市润丰印务有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 170mm × 228mm 21 印张 385 千字

2007 年 11 月北京第 1 版

2007 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81078-974-5

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 34.00 元

出版说明

教材是体现教学内容和教学要求的知识载体,是进行教学的基本工具,是提高教学质量的重要保证。对外经济贸易大学出版社根据教育部有关教育事业“十一五”规划的发展要求,积极贯彻适应教学改革和课程建设发展的方针,面向大力推动我国职业教育培养实用高技能专门人才的实际需要,特邀请对外经济贸易大学具有多年丰富教学和实践经验的骨干教师,经过两年多的精心策划准备,隆重推出了本套“高职高专国际贸易专业规划教材”。

本套教材共17本,涵盖国际贸易专业高职高专教学所有必修课程,具体包括:《国际贸易》、《国际贸易实务》、《国际运输货物保险》、《国际金融》、《国际结算》、《国际货物贸易单证实务》、《国际货物运输》、《海关实务》、《外贸函电》、《中国对外贸易》、《中国主要贸易伙伴的经贸制度》、《国际商法》、《跨国公司国际化经营》、《国际投资》、《国际市场营销》、《国际商务谈判》和《世界贸易组织概论》。其中,《国际贸易》、《国际金融》、《海关实务》、《国际市场营销》、《国际商务谈判》5本书已经入选“普通高等教育‘十一五’国家级规划教材”。

本套教材的开发自始至终坚持“实现知识、技能和素质的融会贯通”这一指导思想。整套书的编写遵循各学科专业的发展规律和教学特色,努力向广大读者和教师呈现一套融高品质、系统性、实用性于一体的专业课程教材。为强化知识的掌握,本套书每章后均配有“本章关键词”、“问题与思考”、“案例分析”等实战板块,同时若干教材还设有“深度阅读推荐”栏目以满足读者深入学习的需要。

针对职业教育特色,本套教材内容凝练,篇幅适中,适合教学进度的安排。为便于教师授课,对外经济贸易大学出版社可向选用本教材的教师免费提供与教材配套的教学辅助课件,其中配有题库(获得方式详见各书末页的教学协助说明),欢迎老师与我社联系。

对外经济贸易大学出版社

前 言

中国入世以来,对外贸易发展迅猛,每年出口额净增3 000亿美元,截止到2006年底,我国的进出口贸易总额达到17 606.9亿美元,2007年上半年全国进出口总值为9 809.3亿美元,同比增长23.3%,其中:出口5 467.3亿美元,增长27.6%;进口4 342亿美元,增长18.2%。中国已经进入贸易大国的行列。

中国经济的崛起需要更多的大型企业集团加盟世界500强,中国人的共同富裕亦召唤更多的中小企业、民营企业、个体工商户走进世界市场。截至2006年底,中国中小企业和个体工商户已超过4 000万户,占企业总数的99.6%,同时,也贡献了中国70%的进出口贸易额。它们已经成为中国经济的活力之源、进出口贸易快速发展的主力军和“助推器”。

从20世纪90年代初开始,本书编者有幸代表中土畜和中谷集团多次参加国内外商品交易会、项目洽谈会。其中从第79届算起,8次参展广交会,与60多个国家和地区的外商会晤交流,编者深深感受到,在世界许多角落,国际贸易已经走进产业的各个层面,深入到寻常百姓家,人们实实在在地通过进出口贸易,运用国际贸易惯例与规则——这一世界贸易语言,成就了财富梦想。

随着对外贸易规模的扩大以及外贸经营主体的转型,我国对专业人才的需求日益迫切。然而,应当引起高度重视的是,我国各个层次的实战型国际贸易专门人才还相当匮乏。国际贸易知识与技能的传播工作任重而道远。

相对于对外贸易规模以及业务量的爆炸性增长,我国国际贸易业务人员的数量和技能仍然不能满足需要,主要表现在:

- (1) 缺乏实践经验,对国际贸易惯例的理解和把握不够细致和准确;
- (2) 对国际贸易惯例与规则的最新观点没有及时了解;
- (3) 教育模式多局限于条文灌输,没有和具体业务紧密结合。

国际贸易已经走进了中国各个产业,而不仅仅是一个独立的产业,随着国际贸易规模的扩大,对专业人才的培养也日益迫切,开设国际经济与贸易专业的各类院校越来越多,然而受各种因素的影响,相关教材建设相对滞后,教材内容与实际工作有较大的差距。反映国际贸易学科专业性与复杂性的好教材不多,泛泛之作比比皆是。于是,近几年来,编写一本贴近实际的教材,让全国近千所开设国际经济与贸易专业的高职院校师生分享这种感动,是本书编者最大的愿望。

国际贸易实务是一门具有涉外经济活动特点、实践性极强的综合性专业基础课程。它以微观经济、企业经营为出发点,是国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际市场营销、国际运输与保险等课程的综合运用。所谓实务,是指在外贸活动过程中所要处理的具体事务。学习外贸实务,不仅要了解有关概念、流程等知识性信息,还要掌握如何处理实务中的内在原理、技法和体系。因此,国际贸易理论往往是为了实现国际经济、国家经济和区域经济的福利最大化,反映均衡、诠释理性、昭示方向,而国际贸易实务往往作为企业获得利益最大化的赢利过程和步骤,充满谋略、充满争夺、布满规则。

本教材可谓是理论与实践的结晶。与国内同类教材相比,在篇章结构的设计方面有一定特色,如国际贸易术语与国际惯例一章,在介绍主要贸易术语部分,增加了术语适用的复杂性和灵活性,并补充了《1990年美国对外贸易定义修订本》等内容;国际货物运输一章中,补充了提单的签署方法、不可转让海洋运单的应用、租船合约提单等内容;国际货物运输保险一章中,补充了出口信用保险的内容;国际货款的收付一章的信用证部分增加了利弊分析以及不同类型信用证适用原理等内容。

在本教材交稿出版之际,正值 UCP600 在全球付诸生效之时,编者经过三年多的跟踪研究,在充分理解与消化 UCP600 与 ISBP(《关于审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务》国际商会出版物第 681 号)的最新修改意见的基础上,对“国际货物运输”、“国际货物运输保险”、“国际货款的收付”等章节中有关内容作了详尽修订与补充,使本教材成为目前国内同类教材中最新反映 UCP600 与 ISBP 精神的高职教材之一。

在教材编写与修订中,编者参加了多次国内外学术会议,许多专家学者的真知灼见使编者受益匪浅,这里尤其要感谢对外经济贸易大学副校长林桂军教授、资深国际贸易专家黎孝先教授,以及王健教授、冷柏军教授、李青教授、唐宜红教授、卢进勇教授、门明教授,北京师范大学姚新超教授,吉林大学吴昊教授,东华大学高长春教授,韩国江南大学宋龙镐教授,商务部培训中心李左东副教授,内蒙古财经学院张平教授,南开大学谢娟娟副教授,上海对外贸易培训中心张喜明老师,国家信息中心伞峰副研究员,中国社会科学院世界经济与政治研究所卢国学副研究员等。

这里还要感谢中国五金矿产集团公司程伟博士,大连商品交易所郑春风博士,中保控股国际部吕晨总经理,中国天津外轮代理公司王树祥先生,建元律师事务所辛英民律师,华为技术有限公司流媒体事业部张国新总裁、孙毅开先生,中兴通讯股份有限公司张传海副总经理、拓中先生、孔令杰先生,中成国际运输

总公司天津分公司副总经理左永刚先生，国际商报社副社长刘德标先生、王强主任等各界朋友，他们在贸易实务领域给予了编者有力支持。

在本书写作过程中，所参阅的文献除了在参考书目中列出的一部分外，还有大量国际商会的出版物、近年的大量相关报刊文章以及网络资料，相关文献数百篇之多，无法将它们一一列出，在此，谨向所有使编者获益的同行们致以真诚的谢意。

北京邮电大学国际贸易学硕士研究生王磊、陶吉、李哲等同学做了大量工作，在此一并表示感谢。

本教材可以作为高职院校的国际经济与贸易、工商管理、国际金融等经济管理类相关专业的基础课教材，同时可以作为财政学、会计学等本科专业选修课教材，也适用于外销员、国际商务师、跟单员、报关员考试辅导以及国际贸易理论研究和实际工作人员的参考书。

本教材的配套资源包括 PPT 讲义课件、课堂讨论题答案、复习思考题答案、教学案例库（教师版）等。

由于本书编者能力有限，书中浅薄纰漏之处在所难免，恳请同行专家、学者及读者批评指正。

编 者

2007 年 7 月

CONTENTS

目 录

第一章 国际贸易合同的签订 / 1

- 学习目标 / 1
- 案例启示 / 1
- 小试身手 / 2
- 第一节 国际贸易的交易磋商 / 3
- 第二节 国际贸易合同的签订 / 10
- 本章关键词 / 13
- 问题与思考 / 13
- 案例分析 / 15

第二章 国际贸易术语 / 17

- 学习目标 / 17
- 案例启示 / 17
- 小试身手 / 18
- 第一节 国际贸易法律、规则与惯例概述 / 19
- 第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例 / 23
- 第三节 《INCOTERMS 2000》贸易术语的介绍 / 26
- 本章关键词 / 37
- 问题与思考 / 37
- 案例分析 / 39

第三章 商品的品名、品质、数量和包装 / 41

- 学习目标 / 41
- 案例启示 / 41
- 小试身手 / 42
- 第一节 商品的品名 / 43
- 第二节 商品的品质 / 45

目 录

CONTENTS

第三节 商品的数量 / 47

第四节 商品的包装 / 50

本章关键词 / 51

问题与思考 / 52

案例分析 / 52

第四章 国际货物运输 / 54

学习目标 / 54

案例启示 / 54

小试身手 / 55

第一节 班轮运输和租船运输 / 56

第二节 集装箱运输与国际多式联运 / 62

第三节 陆桥运输与“OCP”运输 / 64

第四节 海运提单 / 67

第五节 不可转让海洋运单 / 73

第六节 租船合约提单 / 76

第七节 多式联运单据 / 81

第八节 其他运输方式与运输单据 / 84

第九节 合同中的装运条款 / 90

本章关键词 / 96

问题与思考 / 96

案例分析 / 97

第五章 国际货物运输保险 / 99

学习目标 / 99

案例启示 / 99

小试身手 / 100

第一节 保险的基本原则 / 101

CONTENTS

目 录

- 第二节 海洋运输货物保险条款 / 107
- 第三节 我国海洋运输货物保险条款 / 111
- 第四节 伦敦保险协会海洋运输货物保险条款 / 115
- 第五节 陆、空、邮货物运输保险 / 118
- 第六节 出口信用保险 / 119
- 第七节 海运货物保险投保实务 / 124
- 第八节 海运货物保险承保实务 / 128
- 本章关键词 / 135
- 问题与思索 / 136
- 案例分析 / 136

第六章 进出口商品的价格 / 138

- 学习目标 / 138
- 案例启示一 / 138
- 案例启示二 / 139
- 小试身手 / 140
- 第一节 进出口商品作价的基本方法 / 142
- 第二节 合同中的价格条款 / 151
- 本章关键词 / 154
- 问题与思考 / 154
- 案例分析 / 156

第七章 国际货款的收付 / 157

- 学习目标 / 157
- 案例启示 / 157
- 小试身手 / 158
- 第一节 票据 / 159
- 第二节 汇付和托收 / 165

目 录

CONTENTS

- 第三节 信用证 / 169
- 第四节 信用证种类 / 183
- 第五节 银行保函与备用信用证 / 193
- 第六节 各种支付方式的选用 / 196
- 本章关键词 / 202
- 问题与思考 / 203
- 案例分析 / 203

第八章 商品检验、索赔、不可抗力和仲裁 / 205

- 学习目标 / 205
- 案例启示 / 205
- 小试身手 / 206
- 第一节 商品的检验 / 208
- 第二节 索赔 / 215
- 第三节 不可抗力 / 217
- 第四节 仲裁与贸易争端解决机制 / 221
- 本章关键词 / 226
- 问题与思考 / 226
- 案例分析 / 226

第九章 出口合同的履行 / 228

- 学习目标 / 228
- 案例启示一 / 228
- 案例启示二 / 228
- 小试身手 / 229
- 第一节 备货和落实信用证 / 231
- 第二节 报验和申报出口 / 232
- 第三节 托运、投保和报关 / 234

CONTENTS

目 录

第四节 交单、结汇、核销和退税 / 236

第五节 出口结汇的主要单据 / 240

本章关键词 / 247

问题与思考 / 247

案例分析 / 251

第十章 进口合同的履行 / 253

学习目标 / 253

小试身手 / 253

第一节 申领进口许可证 / 254

第二节 开立信用证 / 254

第三节 运输与投保 / 255

第四节 审单和付款 / 256

第五节 报关和纳税 / 257

第六节 商品检验 / 258

第七节 进口索赔 / 259

本章关键词 / 262

问题与思考 / 262

第十一章 国际贸易方式 / 265

学习目标 / 265

案例启示 / 265

小试身手 / 266

第一节 经销与代理 / 267

第二节 寄售与展销 / 270

第三节 招标、投标与拍卖 / 272

第四节 期货交易 / 275

第五节 对销贸易 / 276

CONTENTS

目 录

第六节 加工贸易 / 279

第七节 国际电子商务 / 280

本章关键词 / 286

问题与思考 / 287

参考答案 / 289

主要参考文献 / 316

国际贸易合同的签订

学习目标

本章的目的是使学生了解国际贸易合同的磋商过程，掌握发盘、接受与合同成立的条件；了解不同法律文本对发盘、接受的主要分歧，掌握合同的主要内容与格式。

◇ 案例启示

案情：我某进出口公司向国外某商人询购某商品，不久，我方收到对方8月5日的发盘，发盘有效期至8月22日。我方于8月20日向对方复电：“若价格能降至56美元/件，我方可以接受。”对方未做答复。8月21日我方得知国际市场行情有变，于当日又向对方去电表示完全接受对方8月15日的发盘。

问：我方的接受能否使合同成立？为什么？

分析：我方的接受不能使合同成立。因为我方在8月20日曾向对方复电：“若价格能降至56美元，我方可以接受。”该复电已构成了还盘。该还盘一经作出，原发盘即告失效。所以，当我方8月21日得知国际市场行情有变，向对方表示的接受已不具有接受效力。因此，我方的接受不能使合同成立。

◇ 小试身手

单项选择题

- 下列条件中, () 不是构成发盘的必备条件。
A. 发盘内容必须十分确定 B. 主要交易条件必须十分完整齐全
C. 向一个或一个以上特定的人发出 D. 表明发盘人承受约束的意旨
- 我6月10日向国外某客商发盘, 限6月15日复到有效, 6月13日接到对方复电称“你10日电接受, 以获得进口许可证为准。”该接受 ()。
A. 相当于还盘
B. 在我方缄默的情况下, 则视为有效接受
C. 属于有效的接受
D. 属于一份非实质性变更发盘条件的接受
- 按《联合国国际货物销售合同公约》规定, 一项发盘在尚未送达受盘人之前, 是可以阻止其生效的, 这叫发盘的 ()。
A. 撤回 B. 撤销 C. 还盘 D. 接受
- 我公司星期一对外发盘, 限星期五复到有效, 客户于星期二回电还盘并邀我电复。此时, 国际市场价格上涨, 故我未予答复。客户又于星期三来电表示接受我星期一的发盘, 在上述情况下 ()。
A. 接受有效 B. 接受无效
C. 如我方未提出异议, 则合同成立 D. 属有条件的接受
- 在国际货物买卖中, () 是交易磋商中必不可少的法律步骤。
A. 询盘和发盘 B. 发盘和还盘
C. 发盘和接受 D. 询盘和接受
- 我某出口公司于5月5日以电报对德商发盘, 限8日复到有效。对方于7日以电报发出接受通知, 由于电讯部门的延误, 出口公司于11日才收到德商的接受通知, 事后该出口公司亦未表态。此时, ()。
A. 除非发盘人及时提出异议, 该逾期接受仍具有接受效力
B. 该逾期接受丧失接受效力, 合同未成立
C. 只有发盘人毫不延迟地表示接受, 该逾期接受才具有接受效力, 否则, 合同未成立
D. 由电讯部门承担责任
- 某公司向欧洲某客户出口一批食品, 该公司于3月16日发盘, 限3月20

日复到有效, 3月18日接对方来电称: “你方16日电接受, 希望在5月装船。”我方未提出异议, 于是()。

- A. 这笔交易达成
- B. 需经该公司确认后交易才达成
- C. 属于还盘, 交易未达成
- D. 属于有条件地接受, 交易未达成

8. 根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定, 发盘和接受的生效采取()。

- A. 投邮生效原则
- B. 签订书面合约原则
- C. 口头协商原则
- D. 到达生效原则

9. 英国某商人3月15日向国外某客商用口头发盘, 若英商与国外客商无特别约定, 国外客商()。

- A. 任何时间表示接受可使合同成立
- B. 应立即接受方可使合同成立
- C. 当天表示接受即可使合同成立
- D. 在两三天内表示接受可使合同成立

10. 公司5月18日向B公司发盘, 限5月25日复到有效。A公司向B公司发盘的第二天, A公司收到B公司5月17日发出的, 内容于A公司发盘内容完全相同的交叉发盘, 此时()。

- A. 合同即告成立
- B. 合同无效
- C. A公司向B公司或B公司向A公司表示接受, 当接受通知送达对方时, 合同成立
- D. 必须是A公司向B公司表示接受, 当接受通知送达B公司时, 合同成立

第一节 国际贸易的 交易磋商

在国际贸易中, 交易磋商是指贸易双方为买卖某种商品通过面谈, 或通过信函、传真或电子数据交换等方式, 就交易的各项条件进行的国际商务谈判。交易磋商的程序依次有四个环节: 询盘、发盘、还盘、接受。其中, 发盘与接受是构成进出口有效合同的基本环节。

一、询盘

询盘 (Inquiry), 又称询价, 是指买方为了购进货物或卖方为了销售货物而向对方提出有关交易条件的询问。在国际贸易的实际业务中, 一般多由买方主动向卖方发出询盘。其内容可以只是询问价格, 也可以询问其他某些交易条件, 如品名、数量和交货日期等, 也可以要求对方向自己做出发盘。询盘对于询盘人和被询盘人均无法律上的约束力, 而且不是交易磋商的必要步骤。但是它往往是一笔交易的起点, 所以作为被询盘的一方, 应对接到的询盘给予重视, 并做及时和适当的处理。

二、发盘

发盘 (Offer), 又称报盘, 在法律上称为“要约”, 是买方或卖方向对方提出各种交易条件, 并愿意按照这些条件达成交易、订立合同的一种肯定的表示。在实际业务中, 发盘通常是一方在收到对方的询盘后作出的, 但也可不经过对方询盘而直接向对方发盘。

《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称为《公约》) 第 14 条第 1 款对发盘的解释为: “向一个或一个以上特定人提出的订立合同的建议, 如果十分确定并且表明发盘人在得到接受时承受约束的意旨, 即构成发盘。一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格, 即为十分确定。”

发盘一般可采用书面和口头两种方式。书面发盘包括使用书信、电报、电传、传真和电子邮件等。口头发盘一般是指电话报价。发盘人可以是买方, 也可以是卖方。卖方发盘称为售货发盘 (Selling Offer); 买方发盘称为购货发盘 (Buying Offer), 习惯称之为“递盘” (Bid)。

根据《公约》的规定, 构成一项有效的发盘必须具备下列四个条件:

- (1) 发盘要有特定的受盘人, 受盘人可以是一个, 也可以是指定多个;
- (2) 发盘内容必须十分确定;
- (3) 必须表明发盘对发盘人有约束力;
- (4) 发盘必须送达受盘人才能生效。

发盘在其有效期内, 发盘人不得任意撤销或更改其内容。发盘一经对方在有效期内表示无条件接受, 发盘人将受其约束, 并承担按发盘条件与对方订立合同的法律责任, 这种发盘称为实盘 (Offer with Engagement)。不符合上述条件的发盘是没有约束力的发盘, 这种发盘称为虚盘 (Offer without Engagement)。

关于实盘, 应注意以下几点: