



21世纪经济与管理应用型本科规划教材
国际经济与贸易系列

国际贸易实务 (第二版)

International
Trade Practice

INCOTERMS

2nd edition

李昭华 潘小春 编著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



华中科技大学教学质量工程第五批精品教材

国际贸易实务 (第二版)

International
Trade Practice

INCOTERMS

李昭华 潘小春 编著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/李昭华,潘小春编著.—2版.—北京:北京大学出版社,2012.3
(21世纪经济与管理应用型本科规划教材)

ISBN 978-7-301-20185-5

I. ①国… II. ①李… ②潘… III. ①国际贸易-贸易实务-高等学校-教材
IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第019636号

书 名: 国际贸易实务(第二版)

著作责任者: 李昭华 潘小春 编著

责任编辑: 徐 冰

标准书号: ISBN 978-7-301-20185-5/F·3072

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路205号 100871

网 址: <http://www.pup.cn> 电子邮箱: em@pup.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926
出版部 62754962

印 刷 者: 河北滦县鑫华书刊印刷厂

经 销 者: 新华书店

787毫米×1092毫米 16开本 18印张 373千字

2010年1月第1版

2012年3月第2版 2012年3月第1次印刷

印 数: 0001—4000册

定 价: 35.00元

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

举报电话:010-62752024 电子邮箱:fd@pup.pku.edu.cn

丛书出版前言

《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020年)》指出,目前我国高等教育还不能完全适应国家经济社会发展的要求,学生适应社会和就业创业能力不强,创新型、实用型、复合型人才紧缺。所以,在此背景下,北京大学出版社响应教育部号召,在整合和优化课程、推进课程精品化与网络化的基础上,积极构建与实践接轨、与研究生教育接轨、与国际接轨的本科教材体系,特策划出版《21世纪经济与管理应用型本科规划教材》。

《21世纪经济与管理应用型本科规划教材》注重系统性与综合性,注重加强学生分析能力、人文素养及应用性技能的培养。本系列包含三类课程教材:通识课程教材,如《大学生创业指导》等,着重于提高学生的全面素质;基础课程教材,如《经济学原理》《管理学基础》等,着重于培养学生建立宽厚的学科知识基础;专业课程教材,如《组织行为学》《市场营销学》等,着重于培养学生扎实的学科专业知识以及动手能力和创新意识。

本系列教材在编写中注重增加相关内容以支持教师在课堂中使用先进的教学手段和多元化的教学方法,如用课堂讨论资料帮助教师进行启发式教学,增加案例及相关资料引发学生的学习兴趣等;并坚持用精品课程建设的标准来要求各门课程教材的编写,力求配套多元的教辅资料,如电子课件、习题答案和案例分析要点等。

为使本系列教材具有持续的生命力,我们每隔三年左右会对教材进行一次修订。我们欢迎所有使用本系列教材的师生给我们提出宝贵的意见和建议(我们的电子邮箱是 em@pup.cn),您的关注就是我们不断进取的动力。

在此,感谢所有参与编写和为我们出谋划策提供帮助的专家学者,以及广大使用本系列教材的师生,希望本系列教材能够为我国高等院校经管专业的教育贡献绵薄之力。

北京大学出版社
经济与管理图书事业部
2012年1月

作者简介

李昭华,男,华中工学院工学学士,华中科技大学经济学硕士、博士。

1983年10月至1998年10月在湖北省国际贸易公司从事机电产品进出口及国际投标业务,历任业务员、分公司监事、进口部副经理。1991年9月获全国对外经济贸易行业外销员资格证书,1998年4月获高级国际商务师职称。

1998年11月至今在华中理工大学及华中科技大学经济学院从事教学、科研工作,1999年12月获聘副教授,2010年3月获聘教授,同年9月获聘博导,2007年3月以来任经济学院国际经济与贸易系副系主任。主讲课程有国际贸易实务(华中科技大学2009年校级精品课程)、国际结算、International Trade Practice(全英语授课)。主要研究领域有环境政策的贸易效应、国际贸易对生态资源的影响。在《世界经济》、《经济学季刊》、《数量经济技术经济研究》、《中国工业经济》、《国际贸易问题》、《中国人口·资源与环境》等期刊上发表论文,并出版学术专著《战略性环境政策的贸易效应:理论、实证及我国的对策》(高等教育出版社)和教材《国际结算》(对外经贸大学出版社)。主持2009年度国家社会科学基金项目《欧盟战略性环境政策对我国产品出口的影响及我国绿色贸易壁垒应对机制研究》,项目批准号09BGJ018。

潘小春,女,北京师范大学理学学士,中南财经大学管理学硕士。1983年7月至今在湖北教育学院及湖北第二师范学院从事教学、科研工作,1998年获聘副教授。与李昭华合作在《经济学季刊》、《数量经济技术经济研究》等期刊上发表论文,2009年度国家社会科学基金项目《欧盟战略性环境政策对我国产品出口的影响及我国绿色贸易壁垒应对机制研究》的主要成员。

第二版前言

INCOTERMS (《国际贸易价格术语解释通则》)是一项重要的国际贸易惯例,它所定义的价格术语主要界定货物由卖方交付给买方过程中双方的工作、费用和风险界限。自1980年以来,国际商会每十年修订一次INCOTERMS,以解决现有版本在过往十年的国际贸易实务中所遇到的各种问题,使INCOTERMS修订版本适应国际贸易实务的最新发展。INCOTERMS最新版本INCOTERMS 2010于2011年1月1日起在全球范围内生效,必将对今后十年(2011—2020年)的国际贸易实务产生重大影响。

目前,我国对外贸易实务正处于INCOTERMS 2000向INCOTERMS 2010过渡的关键时期。基于我15年外贸从业经历及13年国际贸易实务教学经历,我深知在国际贸易实务教材中引入INCOTERMS 2010以促使外贸从业人员和相关专业学生跟进INCOTERMS最新版本的紧迫性和重要性。2011年暑假,在研读国际商会中国国家委员会的官方出版物《国际贸易术语解释通则2010》及相关研究文献的基础上,我修改了本书第一版涉及INCOTERMS的所有内容,附录1录入INCOTERMS 2010关于FOB、CFR、CIF这三个经典术语的全部英文条款及译文,由此形成本书第二版。希望本书第二版有助于外贸从业人员和相关专业学生掌握INCOTERMS 2010的核心内容,并对外贸实务工作起指导作用。

本书第二版的撰写分工如下:李昭华改写本书第一版涉及INCOTERMS的所有内容,将INCOTERMS 2010对FOB、CFR、CIF三个术语的全部英文条款译成中文,潘小春修订附录2并校对全书。最后由李昭华统稿和定稿。

北大出版社编辑徐冰老师对本书第二版选题申报、审稿及封面设计给予大力帮助,特此表示感谢。

感谢华中科技大学教务处及相关评审专家2011年11月10日批准本书第二版为“华中科技大学教学质量工程第五批精品教材”。

由于作者学识所限,本书缺点和谬误在所难免,敬请读者不吝赐教、批评指正。

李昭华

2011年11月11日于经济学院大楼334室

第一版前言

1983年9月,我自华中工学院(现华中科技大学)自控系毕业后进入湖北省外贸公司。由于所学专业与工作不对口,北京对外贸易学院(现对外经济贸易大学)黎孝先等三位老师编写的《国际贸易实务》讲义(上下册)便成为我系统学习进出口业务知识的启蒙老师。一本合用的国际贸易实务教科书对于进出口业务从业人员的重要性是不言而喻的。

在从事进出口业务15年之后,我于1998年底回母校华中科技大学讲授国际贸易实务课程。我注意到,近十年以来,国际贸易实务教材的发展趋势是:一方面,不同作者编写的教材如雨后春笋,别具特色的教材却寥寥无几;另一方面,同一作者编写的教材字数也随版本的更新而大幅度增加,动辄超过50万字,有效信息量却没有增加多少。我从2004年底开始萌动整理出版自己授课讲义的想法,我对自己编写的教材有这样一些设想:一是教材的编写尽量仿真我的课堂讲授,要让读者在阅读教材时仿佛置身于课堂之中;二是对于实际业务中最基本、最重要的知识点,也就是外贸格式合同中的“必用条款”,教材应讲深、讲透;三是对于实际业务中次要的知识点,也就是外贸格式合同中的“备用条款”,教材只做简略阐述,教材的总字数应尽量控制。2008年底,我有幸遇到北京大学出版社编辑徐冰老师,她当时对国际贸易实务教材的策划想法与我的设想不谋而合。

本书的撰写分工如下:李昭华提供导论至第七章的全套讲义,李军扩充该讲义,并编写本书英语词汇和术语索引,再由李昭华改稿和定稿。

北京大学出版社编辑徐冰老师对本书的体例、行文等方面提出了有益的建议,谨此致以衷心的感谢!

感谢华中科技大学经济学院97级及其后的各级本科学生。在国际贸易实务课程学习过程中,甚至在毕业后从事进出口业务时,历届学生提出许多我过去在实际进出口工作中未曾考虑过的问题,在现有教材中也难以找到这些问题的现成答案,对这些问题的思考和解答却成为我授课的生动内容。历届学生的作业答题和考试答卷也成为我授课内容的有益补充。

感谢经济学院徐长生院长、邓华和书记、刘海云副院长、唐齐鸣副院长、刘雅然副书记,以及学院前任领导邓世兰书记、祝欣书记、李焜文副院长、徐彩云副书记,他们对我的教学工作给予了全力支持和充分信任。

感谢华中科技大学教务处2009年10月批准本书为“华中科技大学教学质量工程第三批精品教材”立项教材。

由于作者学识所限,本书缺点和谬误在所难免,敬请读者不吝赐教、批评指正。

李昭华

2009年12月5日于经济学院大楼334室

目 录

Contents

◆ 导 论 / 1

◆ 第一章 标的物条款:品名、品质、数量和包装 / 8

第一节 品名条款 / 9

第二节 品质条款 / 11

第三节 数量条款 / 16

第四节 包装及运输包装的标志 / 20

◆ 第二章 国际货物运输 / 27

第一节 海洋运输的营运方式 / 28

第二节 航空运输 / 35

第三节 铁路运输 / 37

第四节 集装箱运输 / 40

第五节 运输单据 / 44

第六节 装运条款 / 58

◆ 第三章 国际货物运输保险 / 66

第一节 海运货物保险保障的风险范围 / 67

第二节 我国海运货物保险的险别 / 71

第三节 伦敦保险协会海洋运输货物保险险别 / 76

第四节 我国陆运、空运与邮包运输保险的险别 / 80

第五节 进出口货物运输保险的操作 / 86

第六节 合同中的保险条款 / 97

◆ 第四章 价格条件及作价

——国际贸易价格术语 / 99

第一节 价格条件、价格术语及相关国际贸易惯例 / 100

第二节 INCOTERMS 2010 的价格术语 / 104

第三节 合同中的价格条款 / 131

第四节 作价及核算 / 134

◆ **第五章 国际货款收付 / 147**

第一节 支付工具 / 147

第二节 汇款和托收 / 159

第三节 信用证 / 168

第四节 银行保函和备用信用证 / 184

第五节 合同中的支付条款 / 187

◆ **第六章 备用条款:检验、索赔、不可抗力和仲裁 / 189**

第一节 进出口检验与检疫 / 190

第二节 索赔与理赔 / 197

第三节 不可抗力 / 201

第四节 国际贸易仲裁 / 204

◆ **第七章 进出口业务的操作步骤 / 208**

第一节 交易前的准备工作 / 208

第二节 交易磋商的一般程序 / 211

第三节 合同的签订 / 216

第四节 进出口合同履行 / 220

参考文献 / 244

附录 1 INCOTERMS 2010 对 FOB, CFR, CIF 的工作、费用及风险划分 / 246

附录 2 本书专业词汇及术语中英文对照表 / 271

导 论

随着全球经济一体化程度的加深,世界各国之间的经济联系越来越紧密,国际贸易活动越来越频繁。国际货物贸易是最为古老的贸易方式,在当今国际贸易迅猛发展过程中,货物贸易仍是国际贸易的最主要的组成部分。

改革开放以来,我国对外贸易发展迅速,贸易量不断扩大,加入 WTO 为国内企业提供了更多公平竞争的机会,加速了我国对外贸易的发展。加入 WTO 至 2009 年,我国对外贸易年增长速度约为 20%,外贸依存度保持着较高的比例,国际贸易成为拉动中国经济增长的“三驾马车”之一。中国对外贸易的发展为我国的外贸人员提供了机会,也对其业务素质提出了更高层次的要求。通过国际贸易实务的学习,要求广大外贸人员懂得国际货物买卖的基础知识,了解相关的国际贸易惯例,掌握进出口贸易的基本技能并能用于实际工作,这是我们编写本书的出发点。

一、国际贸易与国际贸易实务



案例 0.1

国 际 贸 易

有以下三笔交易,请判断哪些交易属于国际贸易?

- (A) 武汉居民吴先生在武汉 SOGO 购买中国产长虹彩电一台;
- (B) 武汉居民吴先生在武汉 SOGO 购买日本产 Sony 彩电一台;
- (C) 武汉居民吴先生在东京 SOGO 购买中国产长虹彩电一台。

国际贸易(International Trade)是指不同国家或地区的自然人、法人或其他组织之间的货物、服务或技术的交换。因此,案例 0.1 的答案应为 C。

国际贸易实务是相对国际贸易理论而言的一个概念,指国际贸易的活动内容、操作步骤及商务运作规范。

二、国际贸易实务课程的研究对象

国际贸易包括理论和实务两个方面。国际贸易理论主要关注国际贸易原理和国际贸易政策,其中国际贸易原理是指两国之间为什么会发生贸易、如何进行贸易

以及贸易的利益，而国际贸易政策是指一国出于某些方面的需要而采取的自由贸易政策或保护贸易政策。国际贸易实务主要关注国际货物买卖的具体操作，包括达成合同的条款和条件、国际贸易术语、国际贸易惯例以及主要贸易方式的操作步骤。其关系如图 0.1 所示。

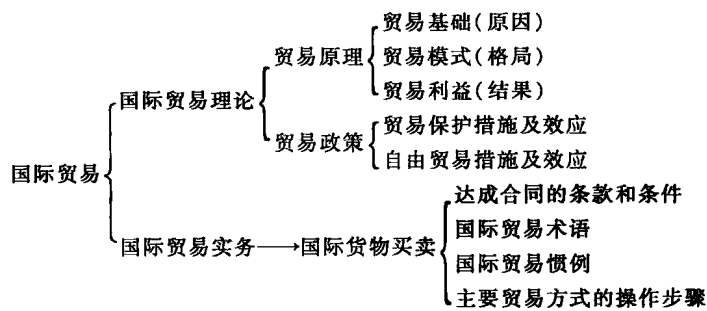


图 0.1 国际贸易的研究对象

国际贸易实务课程是一门主要研究国际货物买卖的具体过程及相关活动内容与商务运作规范的学科,包括达成合同的条款和条件、合同订立和履行所涉及的国际贸易术语、规范国际贸易活动的国际惯例以及主要贸易方式的操作步骤。国际贸易实务课程是一门具有涉外商务活动特点、实践性很强的综合性应用学科。通过本课程的学习,学生可初步掌握有关国际货物贸易的基本理论、基本知识和基本技能,因此,凡国际经贸类专业都把本课程作为一门必修的专业基础课程。

三、国际货物买卖合同的基本内容及本书的结构

国际货物买卖合同由买卖双方达成合同的各项条款和条件构成,也是对买卖双方权利义务约定,下面是一个合同实例(实例 0.1)。



实例 0.1

国际货物买卖合同

CONTRACT

CONTRACT NO. 11FGQM49-9001CE(LZH)

Wuhan, Date _____

The Buyer: Hubei International Trade Corporation
4, Jiangnan Beilu, Wuhan, Hubei, 430022, P. R. China
Fax: +86 27 85757329 Tel: +86 27 85767327

The Seller: UNICAM LIMITED—AA
PO BOX 207, YORK STREET, CAMBRIDGE, CB1 2SU, U. K.
FAX: 01223 374437 TEL: 01223 358866

This Contract is made by and between the Buyer and the Seller, whereby the Buyer agrees to buy and the Seller agrees to sell the under-mentioned commodity according to the terms and conditions stipulated below:

(1) Commodity and Specifications	(2) Qty	(3) Unit Price	(4) Amount
989 AA SPECTROMETER AND ACCESSORIES CATALOG NUMBER 942339692352	One set	USD28 000. 00	
HELOIS ALPHA PRISM SYSTEM SPECTROMETER AND ACCESSORIES P/N 9423UVA1000E	One set	USD8 000. 00	
HELOIS GAMMA UV-VISIBLE SPECTROMETER P/N 9423UVG1000E	One set	USD5 084. 34	
—Details as per attached Quotation			

TOTAL: USD41 084. 34

CIP Wuhan Airport Incoterms 2010, Packing charges included.

(5) COUNTRY OF ORIGIN AND MANUFACTURERS Unicam Limited, U. K.	(10) PACKING To be packed in new strong wooden case(s)/carton(s) suitable for long distance ocean transportation and well protected against dampness, moisture, shock, rust and rough handling. The seller shall be liable for any damage to the goods on account of improper packing and for any rust damage attributable to inadequate or improper protective measures taken by the seller, and in such case or cases any and all losses and/or expenses incurred in consequence thereof shall be borne by the seller.
(6) TIME OF SHIPMENT Within 60 days after receipt of L/C	(11) SHIPPING MARK On the surface of each package, the package number, measurements, gross weight, the lifting positions, such cautions as DO NOT STACK UP SIDE DOWN, HANDLE WITH CARE, KEEP AWAY FROM MOISTURE, and the following shipping mark shall be stenciled legibly in fadeless paint: <u>11FGQM49-9001CE(LZH)</u> WUHAN CHINA
(7) PORT OF SHIPMENT Main British airports	
(8) PORT OF DESTINATION Wuhan airport, China	
(9) INSURANCE To be covered by the seller.	

(12) TERMS OF PAYMENT

Payment by L/C: Two months before shipment, the buyer shall establish with its bank an Irrevocable L/C in favor of the seller, to be available against presentation of the shipping documents stipulated in Clause 11 hereof.

(13) DOCUMENTS

- Signed commercial invoice in 4 copies mentioning contract no. and L/C No.
- Air waybills showing freight prepaid indicating freight amount and conigned to applicant.
- Insurance policy/certificate in 2 for 110 pct of the invoice value showing claims payable in China in currency of the draft, blank endorsed, covering air transportation all risks.
- Packing list/weight memo in 4 copies indicating quantity/gross and net weights of each package and packing conditions as called for by the L/C.
- Certificate of quality in 2 copies issued by manufacturer.
- Beneficiary's certified copy of fax dispatched to the accountees within 24 hours after shipment advising AWB No. , shipping date, contract no.

(14) SHIPPING ADVICE

Immediately the goods are completely loaded, the sellers shall notify the buyers of the contract number, name of commodity, quantity, gross weight, invoice value, name of the carrying vessel and the date of sailing. If any package is above 9 metric tons in weight, or over 3 400 mm in width, or over 2 350mm in both sides in height, the sellers shall advise the buyers of the weight and measurement of each package. In case the goods are not insured in time owing to the sellers having failed to give timely ad-

4 ► 国际贸易实务

vice, any and all consequent losses shall be borne by the sellers. In the case of dangerous goods, the sellers shall be able to notify the buyers and the China National Foreign Trade Corporation at the port of destination of their nature and the method of loading them.

(15) GUARANTEE OF QUALITY

The sellers shall guarantee that the goods are made of best materials, with first-class craftsmanship, brand new, unused and correspond in all respect with the quality, specification and performance as stipulated in this contract. The sellers shall also guarantee that the goods when correctly mounted and properly operated and maintained, will give satisfactory performance for a period of 12 months starting from the date on which the goods arrive at the port of destination.

(16) INSPECTION AND CLAIMS

A. The manufacturer shall before delivery make an inspection of the goods as regards their quality, specifications, performance and quantity/weight, and issue certificates certifying that the goods are in conformity with the stipulations of this contract. The certificates shall form an integral part of the documents to be presented to the paying bank for negotiation/collecton of payment but shall not be considered as final in respect of quality, specifications, performance and quantity/weight.

B. After arrival of the goods at the port of destination, the buyer shall apply to CIQ for a preliminary inspection of the goods in respect of their quality, specifications, and quantity/weight. If any discrepancies are found by CIQ regarding the specifications or quantity/weight or both, except those for which either the insurance company or the shipping company is responsible, the buyer shall, within 120 days after discharge of the goods at the port of destination, have the right either to reject the goods or to claim against the seller on the strength of the inspection certificate issued by CIQ.

C. Within the guarantee period stipulated in Clause 15 hereof should the quality and/or the specifications of the goods are found not in conformity with the contracted stipulations, or should the goods prove defective for any reasons, the buyer shall arrange for an inspection to be carried out by CIQ and have the right to claim against the seller on the strength of the inspection certificate issued by CIQ.

D. Any and all claims shall be regarded as accepted if the sellers fail to reply within 30 days after receipt of the buyer's claims.

(17) SETTLEMENT OF CLAIMS

In case the seller is liable for the discrepancies and a claim is made by the buyer within the period of claim or guarantee period as stipulated in Clauses 15 and 16 of this contract, the seller shall settle the claim upon the agreement of the buyer in the following ways:

a. Agrees to the rejection of the goods and refund to the buyer the value of the goods so rejected in the same currency as contracted herein, and to bear all direct losses and expenses in connection therewith including interest accrued, banking charges, freight, insurance premium, inspection charges, storage, stevedore charges and all other necessary expenses required for the custody and protection of the rejected goods.

b. Devalues the goods according to the degree of inferiority, extent of damage and amount of losses suffered by the buyer.

c. Replaces the defective goods with new ones which conform to the specifications, quality and performance as stipulated in this contract, and bear all expenses incurred to and direct losses sustained by the buyer.

(18) FORCE MAJEURE

The Seller shall not be held responsible for failure or delay to perform all or any part of this contract due to war, earthquake, flood, fire, storm, heavy snow or other causes of Force Majeure. However, the Seller shall advise the Buyer immediately of such occurrence, and within N days thereafter, shall send by registered airmail to the Buyer for their acceptance a certificate issued by the competent government authorities of the place where the accidents occurs as evidence thereof. Under such circumstance, the Seller, however, is still under the obligation to take all necessary measure to hasten the delivery of the goods. In case the accident lasts for more than M weeks, the Buyer shall have the right to cancel the contract.

(19) LATE DELIVERY AND PENALTY

In case of delayed delivery, except for force majeure cases, the seller shall pay to the buyer for every week of delay a penalty amounting to 0.5% of the total value of the goods whose delivery has been delayed. Any fractional part of a week is to be considered a full week. The total amount of penalty shall not, however, exceed 5% of the total value of the goods involved in late delivery and is to be deducted from the amount due to the seller by the paying bank at the time of negotiation, or by the buyer directly at the time of payment.

In case the period of delay exceed 10 weeks after the stipulated delivery date the buyer have the right to terminate this contract but the seller shall not hereby be exempted from the payment of penalty.

(20) ARBITRATION

All disputes in connection with this contract or the execution thereof shall be settled through friendly negotiation. In case no settlement can be reached through negotiation, the case should then be submitted for arbitration to the Foreign Trade Arbitration Commission of the China Council of International Trade, Beijing in accordance with the "Provisional Rules of Procedure of the Foreign Trade Arbitration Commission of the China Council for the Promotion of International Trade". The arbitration shall be taken place in Beijing and the decision rendered by the said Commission shall be final and binding upon both parties, neither party shall seek recourse to a law court or other authorities for revising the decision. The arbitration fee shall be borne by the losing party.

This contract shall become effective from the date of signature by the authorized representatives of both parties.

This contract is made out in two originals with the same effect, one original to be held by each party in witness thereof.

The Buyer
(Authorized signature)

The Seller
(Authorized signature)

合同条款分为必用条款和备用条款,其中,必用条款包括对买卖标的物的约定、标的物的交付、标的物的作价和价款的收付,备用条款主要涉及标的物检验以及争议的预防和处理,如图 0.2 所示。

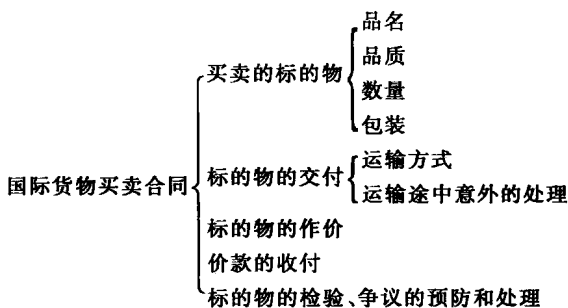


图 0.2 国际货物买卖合同的基本内容

国际货物买卖是买卖双方磋商交易条件、签订合同并履行合同的过程。因此,本书先根据国际货物买卖合同的基本内容,分章节阐述合同的各项条款,使读者掌握合同条款所涉及的国际贸易实务基础知识,熟悉合同条款。然后,本书从交易磋商、合同签订和合同履行三个方面,阐述进出口业务的主要操作步骤。本书各章安排如下:

- 第一章 标的物条款:品名、品质、数量和包装
- 第二章 国际货物运输
- 第三章 国际货物运输保险
- 第四章 价格条件及作价——国际贸易价格术语
- 第五章 国际货款收付
- 第六章 备用条款:检验、索赔、不可抗力 and 仲裁
- 第七章 进出口业务的操作步骤

四、国际贸易实务课程的特点及逻辑线索

(一) 课程特点

作为“实务课”,国际贸易实务课程不同于国际贸易学科的其他课程,表现出以下两个鲜明的特点:

第一,实践性。本课程紧密结合进出口业务的实际操作,实践性很强,着重于培养广大外贸从业人员参与外贸业务的实际技能。结合这一特点,本书在介绍基础知识的同时,结合相关案例,让读者既加强对基础知识的理解,又真正做到学以致用。

第二,综合性。本课程涉及买卖标的、运输、保险、作价、支付等多个环节,每个环节都涉及很多相关的国际贸易惯例和基本技能,而一笔国际贸易业务的顺利完成,必须依赖于每个环节都准确无误。因此,在学习本课程的过程中,读者要做到前后联系,将知识融会贯通。

(二) 学习的逻辑线索

国际贸易理论课程具有很强的逻辑性。国际贸易纯理论,从古典贸易理论到新

古典贸易理论再到要素禀赋理论,这些理论其实都是沿着一条线索展开或演进,即在逐步贴近现实的假设条件下揭示贸易的基础、模式和结果。

国际贸易实务课程涉及合同标的、运输、保险、价格、支付等很多内容,各章节之间却没有一个鲜明的逻辑线索来串联。笔者在给 97、99 级本科生授课时,学生反映课程内容显得杂乱无章。同时笔者也注意到,在国际贸易实务课程的主流教材中,鲜见阐述课程学习的逻辑线索。

在国际贸易实务课程原本没有逻辑可言的情况下,笔者认为国际货物买卖合同条款权且可以充当课程学习的逻辑线索。“合同条款”是一条由笔者“硬拽”出来的逻辑线索。在给 2000 级及以后各级学生的授课中,笔者借助于这个逻辑线索,便不再听到学生对课程内容杂乱无章的抱怨。

虽然国际贸易实务课程涉及多个环节,内容繁多,但可以用国际货物买卖合同的条款把各个方面的知识有机地贯穿和联系起来。因此,本书花了较大篇幅介绍合同条款,希望读者能真正理解合同条款所涉及的国际贸易实务基础知识,读懂并正确拟订合同条款,为正确履行合同条款打好基础。

五、国际贸易实务教材的流派及本书的特点

国际贸易实务教材大致可分为学院和实务两派。

学院派教材由院校的教师所作。笔者对学院派教材又有“北黎”和“南吴”之分,“北黎”指对外经贸大学黎孝先教授所著教材,“南吴”则指上海对外贸易学院吴百福教授所著教材。黎孝先教授教材的早期版本可以追溯到黎孝先等人(1980)所编《国际贸易实务》教材(上下册),20 世纪 80 年代初该书在全国外贸系统广为流传。该书由黎孝先、邱年祝、冯大同三位老师合编,未经出版社正式出版,是当时的北京对外贸易学院国际贸易问题研究所、对外贸易系的讲义。该书也许是我国改革开放以来最早版本的国际贸易实务教材。

实务派教材由具有外贸从业经历的人士所著,例如,顾民^①(2001)、田运银^②(2004,2007)、徐进亮^③(2000)等人的著述。

在继承和吸收已有教材主体内容的基础上,本书进行了如下拓展和创新:

1. 在课程内容的阐述中,尽量揭示重要知识点的逻辑规律,包括:

(1) 用合同条款作为课程学习的逻辑线索,将合同条款划分为“必用条款”和“备用条款”。

(2) 揭示价格术语的两个演变阶段。前期演变,在船运方式之内,卖方的责任和费用逐步加大;后期演变,价格术语所适用的运输方式从船运扩展到各种运输方式。价格术语的前期演变主要是逐步为买方减少租船订舱、投保的麻烦,尽量为卖方从货运和保险中争取盈利机会,后期演变则是为了适应相继出现的各种运输

① 原属广西外贸。

② 原属湖北外贸。

③ 原属外贸不详。

方式。

(3) 揭示原始票据汇票的三个演变内容,即基本当事人的特定化、票据性质的改变及票据目的的改变。

支付工具的演变主要是为了克服使用金银支付在空间、时间和介质上的障碍。

(4) 揭示原始支付方式的四个演变路径:① 从付款与交单互不制约演变为付款与交单相互制约;② 付款人的信用基础从商业信用演变为银行信用;③ 从单纯的支付方式演变为支付方式与融资方式相结合;④ 从适用于必然事件的支付方式演变为适用于或然事件的支付方式。

支付方式的演变,首先是为了逐渐降低卖方不能收回货款的风险,其次是为了能够向买方提供融资。

2. 在教材的编写形式上,引入 Q&A(提问及解答)模块。

本书的 Q&A,集成和凝练了笔者 1998 年底以来在华中科技大学经济学院授课中教、学双方的提问与回答。在教材中采用 Q&A 模块,改变了国内传统教材编写常用的平铺直叙,使读者仿佛置身于“学与问”的课堂之中。

3. 同一笔外贸交易贯穿各章。

本书在导论中举出一笔外贸交易中的合同实例,在后续各章中,用同一合同项下的提单、保险单、汇票、信用证、发票、装箱单、品质证书、受益人证实的装运通知等贯穿整个课程内容,使读者对实际交易有完整的了解。



习题

一、名词解释

国际贸易 国际贸易实务

二、简答题

国际贸易实务课程的研究对象是什么?

第一章

标的物条款：品名、品质、数量和包装



学习目标

- 理解商品品名、品质、数量的含义
- 掌握品名、品质、数量的规定方式
- 掌握包装及运输包装的标志
- 理解并能拟订品名、品质、数量、包装条款

合同行为的主体指具有缔约能力的合同当事人，而合同行为的客体是标的物。在货物买卖合同中，合同行为是转移货物的所有权，行为的主体通常是买方、卖方，行为的客体就是被转移所有权的货物，标的物就是所买卖的货物。买卖双方签约时，明确约定的标的物条款，是买卖双方交接货物的基本依据，也是洽谈和拟订其他条款的基础，还是确定买卖双方的权利和义务的基础。具体而言，主要包括标的物的品名、品质、数量和包装条款。

国际货物买卖的标的是有形商品，而成交的商品有其具体的名称，并表现为一定的质量；同时，每笔交易的标的都有一定的数量，且大多数标的物都需要有适当的包装。因此，交易双方签约时，应具体订明成交商品的名称、质量、数量与包装条款，以利合同履行。^①



案例 1.1

拟订买卖双方会谈的日程安排

卖方：湖北 ITC 公司代表

买方：美国 DTC 公司代表

双方业务人员就清钢联设备的买卖在江汉北路 4 号国贸大楼 5 楼 501 室举行第一轮谈判。

李(ITC)：女士们、先生们，早上好。这是我们初步拟订的谈判日程安排。我们

^① 黎孝先(2007)，第 65 页。