

职业院校涉外经贸专业系列教材丛书

进出口贸易实务

张 卿 主编

对外经济贸易大学出版社

职业院校涉外经贸专业系列教材丛书

进出口贸易实务

主 编:张 卿

副主编:孟祥年 范维湘

郝玉环 张梅英

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易实务/张卿主编. —北京:对外经济贸易大学出版社, 2001.4

ISBN 7-81078-061-1

I. 进… II. 张… III. 进出口贸易-贸易实务-中国
IV. F752.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 19028 号

© 2001 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

进出口贸易实务

张 卿 主 编

责任编辑: 刘传志

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码: 100029
网址: <http://www.uibep.com>

北京市飞达印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行
开本: 850×1168 1/32 10 印张 256 千字
2001 年 5 月北京第 1 版 2001 年 7 月第 2 次印刷

ISBN 7-81078-061-1/F·024
印数: 5001-16000 册 定价: 15.00 元

职业院校涉外经贸专业系列教材编委会

主 编:王宗湖

副主编:张 卿 杜 敏 刘慧玲 鲍仕梅

委 员:(按姓氏笔画为序)

王宗湖 王瑞宾 刘慧玲 孙 玲 陈 宏
杜 敏 李玉华 张 卿 范维湘 鲍仕梅

前 言

当今世界,科学技术日新月异,知识经济初见端倪,国力竞争日趋激烈。为此,世界各国的教育越来越注重对人才的实践能力和创新精神的培养。随着我国经济体制改革的进一步深化以及即将加入WTO,我国经济将更多地融入世界,我们的企业将更直接地参与国际竞争,而要想在竞争中取胜,就必须造就一大批基本功扎实、操作能力强并具有创新精神的外贸实用型人才。

改革开放二十年来,我国外经贸职业教育取得了令人瞩目的成就,在教学、科研等方面都积累了较为丰富的经验。但由于诸多因素的限制,教材建设还不能完全适应外经贸职业教育的发展需要,特别是至今尚无一套根据职业教育特点编写的适合职业院校学生学习的系列教材。为了弥补这一缺憾,我们组织有关专家、学者及部分外经贸学校的教师,编写了一套职业院校涉外经贸专业系列教材,包括:《进出口贸易实务》、《国际贸易概论》、《国际汇兑》、《市场营销新概念》、《经济法基础》、《财经应用文》等六门课程。以后,还将根据需要陆续出版其他科目的教材。

本套教材的编写构思贯彻了全国教育工作会议关于“智育工作要转变教育观念,改革人才培养模式,积极实行启发式和讨论式教学,激发学生独立思考和创新意识”的精神,对有关外经贸专业的教学方法、教学内容、教学的组织形式等做了大胆改革和有益尝试,具有以下突出特点:

1. 在体例安排上,突出了技能的培养。本套教材在内容上除了安排必要的基础理论讲授之外,更注重将学生导入技能训练之中,除每章附有思考题外,每篇还在基本理论讲授之后,安排了一

个专门章节,对本篇重点、难点问题进行练习和模拟训练,以强化学生对对外贸易理论和业务环节处理技巧的掌握。

2.在内容安排上,具有较强的针对性和实用性。本套教材在以往同类教材的基础上,吸收了近年来国际贸易发展的新内容和教学中的新成果,充分考虑和突出了职业教育的特点,具有较强的针对性和实用性,是目前全国外经贸系统及全国外经贸职业教育唯一一套较为完整、配套的国际贸易专业职教系列教材。

3.在编写方法上,注意点拨启发。本套教材每一章的开首,均对本章内容作了高度概括、提炼,使学生在在学习之前就明确学习目的与要求、重点与难点,以便于提纲挈领地掌握知识;此外,在技能训练章节,注意运用提示,启发学生立体思维,诱导学生运用所学知识进行思考、归纳、分类,提高其灵活分析问题和解决问题的能力。

4.在教学方法上,努力尝试改革与创新。本套教材大量尝试了模拟教学、案例教学和启发式教学,以增强学生主动参与的意识,并辅以个人准备、小组讨论、分组演练、典型表演等多种课堂组织形式,大大激发了学生的学习兴趣,较之传统的教学方法有全新的突破。

总之,本套教材无论从体例安排到内容设置,从知识点的归纳到教法运用和改进,都进行了大胆探索和尝试,力图为外经贸职业教育探索一种新的教材编写路子。

本套教材的编写,得到了有关外贸学校和学者、教授的大力支持,在此谨表感谢。

由于时间的原因和水平有限,疏漏和不足在所难免,希望广大教师、读者多提宝贵意见,以便充实和完善。

职业院校涉外经贸专业系列教材编委会

2001年1月

编写说明

随着我国社会主义市场经济体制的建立和即将加入世贸组织(WTO),我国出口经营权将由审批制过渡到登记制,对外贸易将得到迅速发展,因而对外贸专业人才的需求也会急剧增加。为适应培养实用型、应用型人才的需要,我们依据我国对外贸易实践及有关国际贸易惯例编写了本书。编写过程中,我们力求做到结构合理,内容精练,突出实用。本书可作为大中专院校外经贸专业教材,也可供从事外销工作的人员学习、参考。

本书内容主要以我国对西方国家的出口业务为主线,以合同为中心,以国际贸易惯例为依据,系统地介绍了我国对外贸易的习惯做法。全书分为三篇。第一篇是合同条款,详细介绍了合同中有关商品品质、数量、包装、价格、运输、保险、争议的预防和处理等条款及相关知识;第二篇为交易磋商与合同签订,主要介绍交易磋商的环节及与之有关的法律规定;第三篇是合同履行,介绍进出口合同履行的基本程序及应注意的问题。为便于学以致用,每篇均安排一章技能训练,以强化学生对重点内容的理解、掌握与操练。

参加本书编写的有(按篇章顺序):

张卿(绪论、第二章、第三章)、范维湘(第一章)、郝玉环(第四章)、张梅英(第五章)、孟祥年(第六、十一、十三章)、杨玉真(第七章)、庄艳(第八章)、王丰国(第九章)、矫卫红(第十章)、刘振华(第十二章)。全书由张卿和孟祥年负责总纂、初审,王宗湖同志做了最后的修改和审订。

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

2001年1月

目 录

绪 论	(1)
第一节 国际贸易的产生与发展概述.....	(1)
第二节 从事国际贸易的基本条件.....	(2)
第三节 国际货物买卖合同.....	(4)

第一篇 合同条款

第一章 商品的品质、数量及包装	(13)
第一节 商品的品质	(13)
第二节 商品的数量	(19)
第三节 商品的包装	(24)
第二章 国际贸易术语	(32)
第一节 有关贸易术语的国际贸易惯例	(33)
第二节 国际贸易中主要的贸易术语	(37)
第三节 其他贸易术语	(48)
第三章 国际贸易价格及成本核算	(52)
第一节 国际贸易价格	(52)
第二节 出口商品核算	(55)
第四章 国际货物运输	(66)
第一节 海洋运输	(67)

第二节	其他运输方式	(72)
第三节	合同中的运输条款	(77)
第四节	海运提单	(83)
第五章	国际货物运输保险	(91)
第一节	海上货物运输保险	(91)
第二节	其它运输方式下的货物运输保险	(100)
第三节	保险实务	(102)
第六章	货款的支付	(111)
第一节	支付工具	(111)
第二节	汇付和托收支付方式	(119)
第三节	信用证支付方式	(128)
第四节	各种支付方式的综合应用	(144)
第七章	争议的预防和处理	(149)
第一节	商品的出入境检验检疫	(149)
第二节	不可抗力	(157)
第三节	索赔	(161)
第四节	仲裁	(165)
第八章	合同条款技能训练	(174)
第一节	拟定品质、数量、包装条款的训练	(174)
第二节	拟定价格、装运、保险条款的训练	(177)
第三节	拟定支付条款的训练	(186)
第四节	拟定商检、索赔、不可抗力和仲裁条款的 训练	(190)

第二篇 交易磋商与合同签订

第九章 交易磋商与合同签订	(193)
第一节 交易前的准备工作.....	(194)
第二节 交易磋商的一般程序.....	(197)
第三节 发盘.....	(199)
第四节 接受.....	(202)
第五节 合同的签订.....	(206)
第十章 交易磋商与合同签订技能训练	(211)
第一节 交易前的准备训练.....	(211)
第二节 交易磋商训练.....	(215)
第三节 签订合同训练.....	(229)

第三篇 合同履行

第十一章 出口合同的履行	(235)
第一节 备货.....	(236)
第二节 催证、审证、改证.....	(237)
第三节 托运、报关、保险.....	(242)
第四节 制单结汇.....	(247)
第十二章 进口合同的履行	(270)
第一节 进口交易前的准备工作.....	(270)
第二节 进口交易磋商和合同的签订.....	(274)
第三节 进口合同的履行.....	(278)

第十三章	合同履行技能训练	(286)
第一节	审核信用证训练	(286)
第二节	制单结汇及审单训练	(289)

绪 论

第一节 国际贸易的产生与发展概述

一、国际贸易的产生与发展

对外贸易是指一国和地区同别国和地区进行的货物和服务的交换活动。从一个国家来看,这种交换活动称为对外贸易。从国际范围来看,这种货物和服务交换活动,就称为国际贸易。从人类历史发展的角度来分析,对外贸易萌芽产生于奴隶社会后期,但由于此时自然经济占统治地位,生产的目的是为了消费,以交换为目的的商品生产在整个生产中微不足道,再加上生产力水平低下,社会分工不发达,交通工具简陋,因而国际商品交换的市场尚难形成。

封建社会末期,在西欧出现了萌芽状态的资本主义生产,很多城市逐渐成为欧洲的贸易中心。1492年哥伦布发现美洲大陆,1498年达·伽马绕行好望角,开辟了新航线,贸易范围得以扩大,欧洲贸易中心也从地中海扩展到大西洋沿岸,很多欧洲城市成为国际贸易港口,贸易范围遍及亚洲、非洲和美洲,国际贸易区域性的国际市场逐渐形成。产业革命后,社会生产力迅速提高,形成了与之相适应的资本主义分工体系,加上现代化交通通讯工具的出现,把世界各地(国)连成一体,形成了统一的世界市场。二战后,国际贸易取得了巨大发展,世界贸易的增长速度超过世界生产的增长速度,世界各国的贸易依存度不断提高,新的世界贸易格局逐

渐形成。

二、我国对外贸易的发展

我国对外贸易起步较早。在西汉时就开辟了从新疆经中亚通往中东和欧洲的“丝绸之路”，明朝郑和七次下西洋，扩大了海上贸易。通过对外贸易，我国的丝、茶、瓷器等传统产品不断输往其他国家，同时也从这些国家换回我们所需的商品，但交换的商品仍以奢侈品为主。总体来说，这时期的对外贸易发展缓慢。鸦片战争后，我国的对外贸易则完全依附于帝国主义，没有任何自主权，进出口贸易长期逆差。新中国成立后，我国政府废除了帝国主义在中国的一切特权，实行了对外贸易统制，逐步建立起全国统一的社会主义对外贸易。但 1976 年以前，由于种种原因，我国对外贸易发展速度不快，进出口总额仅为 134.33 亿美元。1978 年底党的十一届三中全会以后，我国实行对外开放、对内搞活的经济政策，着手经济体制的改革。经过 20 多年的努力，到 1999 年我国对外贸易进出口总值达 3607 亿美元，居世界第九位，成为世界贸易大国。随着我国加入 WTO 的临近，相信我国的对外贸易将以更快的速度发展，综合国力将得到进一步提高。

第二节 从事国际贸易的基本条件

国际贸易是跨越了国界的货物和服务的交换活动，它与国内贸易相比不仅仅有地域、语言、货币上的差异，更有法律、政策、贸易及风俗习惯等的不同，这就使国际贸易更具复杂性和风险性。因此，经营国际贸易并非易事，必须具备一系列的条件。

一、要有较高的政治素质和完善的知识结构

国际贸易活动是一项非常复杂的国际经济活动，它不仅要求

外销人员具备一定的政治觉悟、熟知本国的经济政策和法律、法规,还要求外销人员了解世界经济形势的变化趋势以及各国不同时期的经济政策、法律,以及在检验、保险、通关、运输、结算等方面的有关规定。具体地说,作为一名合格的外销员,除应具有一定的经济学、商品学、市场营销、国际汇兑、国际商法、运输与保险等方面的专业知识外,还要熟练掌握一门外语,并有灵活的商业头脑以及认真细致、讲求效率的工作作风。

二、要有良好的职业道德和商业信誉

外经贸工作应遵循“诚实信用”的原则,讲求职业道德。任何一名外销员的道德品行,不仅代表企业形象,也代表着国家形象。因此,就个人而言,应具有良好的职业道德修养,能自觉遵守社会公德和准则,经受住各种物质利益的诱惑,努力维护企业和国家的良好形象;就企业而言,要正确处理好局部利益和整体利益、集体利益和国家利益、当前利益和长远利益的关系,不能为了本企业、本组织的微观利益而损害全局利益,造成国家宏观利益的损失。

三、要有灵通的信息,雄厚的资金和完备的组织机构

国际市场由于受政治、经济等因素的影响,市场价格经常变化。因此,从事国际贸易的企业必须随时注意收集商业情报,并进行必要的分析研究,及时做出正确的决策。另外,对外贸易企业还需具备雄厚的实力和完备的组织机构,须获得国家有关部门的经营许可。

四、要有防范风险的能力

国际贸易中,交易双方分处不同国家,有着不同的法律制度和习惯做法,给履行合同带来一定的难度;国际贸易较国内贸易更为复杂,涉及银行、保险、运输、海关、检验检疫等部门,整个交易过程一环扣一环,任何环节出现差错,都会影响整笔交易的如期履行和

安全收汇；再加上，国际经济形势变幻莫测，外汇市场及国际市场价格极不稳定，各种欺诈行为屡屡发生，这些都给国际贸易业务带来了很大风险。因此，我们必须要有较强的分析能力和应变能力，掌握处理突发事件的途径和方法，最大限度地规避风险，将损失降到最低程度。

第三节 国际货物买卖合同

一、合同概述

合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。国际货物买卖合同是指营业地在不同国家境内的当事人之间关于一方提供出口货物，收取货款，另一方接受货物，支付货款的书面约定。它是国际法律制度的主要内容，也是国际贸易合同的最主要的形式。其法律特征可概括为：

（一）国际货物买卖合同具有“涉外”特点

它的法律主体是处于不同国家的自然人或法人，即订立合同的双方当事人的营业地设在不同的国家。如果双方当事人的营业地设在同一国家之内，尽管他们的国籍不同，他们之间所订立的买卖合同也应视为国内货物买卖合同。

（二）国际货物买卖合同较之国内货物买卖合同要复杂

国际货物买卖的交易环节、条件及过程都要比国内贸易复杂得多，严格得多。例如，国际货物买卖在货物移交之前要办理出口许可证或进口许可证等各种手续，货款的支付应使用外汇，要采用与国内结算方式不同的国际支付手段，等等。另外，货物在一个国家运往另一个国家的长距离运输中还会产生各种风险，而这种风险承担，也要用国际认可的方式在合同中表现出来。

(三)国际货物买卖合同双方当事人的权利和义务是对等的

按照《联合国国际货物销售合同公约》和世界各国法律的一般规定,卖方最主要的权利和义务是交付货物和收取货款;买方最主要的权利和义务是收取货物和支付货款。这些都要在买卖合同中明确地加以规定。

二、国际货物买卖合同的内容

按照合同法的一般原则,只要不违反适用于国际货物买卖合同的法律、行政法规的强制性规定,合同双方当事人可以将他们所同意的任何条款订立在合同中。因而,虽然每一项合同的具体内容不尽相同,但其基本项目是相同的。这些基本项目是实现国际货物买卖的基本条件,是国际货物买卖合同必须具备的内容,主要分为以下三个部分(见附件 13—1):

(一)效力部分

这一部分是指国际货物买卖合同的开头和结尾,它规定了合同的效力范围和有效条件。合同的开头也称约首、首部或序言,通常载明合同的名称及编号;合同签订的日期、地点;订约双方的名称。有时还载明据以订立合同的有关函电的日期及编号。这些内容在发生争议时可能会产生重大的法律后果。合同的结尾也叫约尾,通常载明合同使用的文字及其效力、正本的份数、附件及其效力,以及双方当事人的签字等。

(二)权利与义务部分。

这一部分通过许多具体条款来规定买卖双方在一项交易中的权利与义务,为合同的主要部分,所以亦称为主体部分或本文部分。具体包括以下四方面的基本内容:一是合同的标的,主要包括货物的品质、数量、包装等;二是货物买卖的价格,主要包括计量单位、单价、计价货币、贸易术语、确定价格的方法、总值等;三是卖方