

Guoji Maoyi
Shiwu

高职高专
市场营销专业系列教材

国际贸易实务

(第三版)

主编 赵江红 海艳

重庆大学出版社

*m*ARKETING 高职高专市场营销专业系列教材



国际贸易实务

(第3版)

主 编 赵江红 海 艳
副主编 邹忠全 徐春林

重庆大学 出版社

内 容 提 要

本书以货物买卖为对象、以合同条款为中心、以国际贸易惯例和法规为依据,全面介绍了国际货物买卖合同商品的品名、品质、数量和包装,贸易术语与商品的价格,货物的交付与保险,货款的收付,商品检验和贸易争端的解决,交易磋商与合同签订,合同的履行,国际贸易方式等具体内容,以及合同的履行环节及一般的贸易做法。附录3个:合同、信用证及相关单据,《联合国国际货物销售合同公约》《跟单信用证统一惯例》(UCP600)等。每章前有学习目标,每章后附有本章小结、思考题、实训练习。本书编写力求理论够用、重在实际技能的培养。

本书作为高职高专市场营销专业及其他相关专业教材,也可作为从事国际贸易工作人员的培训参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/赵江红,海艳主编.—3版.—重庆:
重庆大学出版社,2012.5
高职高专市场营销专业系列教材
ISBN 978-7-5624-2697-4

I. ①国… II. ①赵… ②海… III. ①国际贸易—贸易实务—
高等职业教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 058048 号

高职高专市场营销专业系列教材 国际贸易实务 (第3版)

主 编 赵江红 海 艳
副主编 邹忠全 徐春林
责任编辑:马 宁 版式设计:马 宁
责任校对:杨长英 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行
出版人:邓晓益
社址:重庆市沙坪坝区大学城西路 21 号
邮编:401331
电话:(023) 88617183 88617185(中小学)
传真:(023) 88617186 88617166
网址: <http://www.cqup.com.cn>
邮箱: fxk@cqup.com.cn (营销中心)

全国新华书店经销

重庆川外印务有限公司印刷

*

开本:787×960 1/16 印张:19 字数:341 千
2012 年 5 月第 3 版 2012 年 5 月第 9 次印刷
印数:2 3001—2 6000
ISBN 978-7-5624-2697-4 定价:35.00 元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换
版权所有,请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书,违者必究

第1版前言

中国加入世界贸易组织以来,我国经济向世界开放的程度不断加大,与世界经济的融合及协调也日渐加深,这使得国内经济活动与国际经济的联系日益密切,国内市场与国际市场的界限越来越模糊,许多国际规则、国际惯例逐渐在国内的经济及经营活动中被应用开来。与此同时,在国家商务部、海关总署等政府部门的大力推广下,国际贸易中电子商务的应用和推广也十分迅速,使得对外贸易中的一些传统做法有所改变。在这样的形势下,国内的经济建设需要越来越多懂得国际贸易法律、惯例及相关业务操作流程,具有专门知识的经贸人才。为适应社会形势发展的需要,在重庆大学出版社的大力支持下,我们结合国际贸易中出现的新情况,参阅了大量的教材、著作和文献,借鉴吸收了国内外许多专家学者们的研究成果,编写了《国际贸易实务》一书,推荐作为高职高专市场营销及相关专业的教学用书。

本书是依据教育部《关于加强高职高专教育教材建设的若干意见》的要求,按照高等职业教育应体现“理论够用、突出实践”的标准编写的。本书力求以专业知识实用为准绳,以提高学生综合职业能力为目的,主要强调专业的实用性和操作性。本书的内容除每一章列明学习目标外,在每一章结束后都附有小结、复习思考题、实训练习;最后附有一套完整的出口合同单据的填制实例;此外为配合教学和学习需要,本书中还附录有相关的国际惯例和法规作为参考。

本书各章的编写人员如下:第1、5章由河南职业技术学院刘岩老师编写,第2、7章由广西商业高等专科学校邹忠全老师编写,第3章由广西国际商务职业技术学院贾晓婷老师编写,第4章由重庆职业技术学院唐玉林老师编写,第6章由天津工业职业技术学院徐春林老师编写,第8章由广西大学商学院海艳老师编写,第9章由广西国际商务职业技术学院赵江红老师编写。



由于编写时间仓促，加之编者水平所限，书中疏漏、观点与内容谬误敬请同行专家、教授和广大读者批评指正。

编 者

2004 年 6 月

第2版前言

按照全国第三次教育工作会议的精神和教育部关于全国高职高专教材建设的基本要求,坚持理论“必需、够用”、重点突出应用和操作技能的原则,修订了《国际贸易实务》一书。

本次修订,首先是对全书文字的进一步修改完善。包括两个方面,一是对原版本中一些错、漏、别字进行订正;另一方面是根据教学实践,将学生理解有些困难的、过于专业化的表达,以学生更容易理解的表达方式进行描述,特别是每章都以案例为先导,通过提出问题、分析问题的方式切入主题。其次,依据新颁布的《跟单信用证统一惯例》(UCP600),修订相关的教学内容。再次,增加了大量现实发生的案例,通过案例分析,使全书更贴近实际,从而提高学生的学习兴趣,增强学生实际操作能力。

通过修订,本书呈现以下特色:①条理清晰、线索明确、内容全面、言简意赅,符合市场营销、经济贸易类专业学生的学习要求。②附有操作实例及与进出口业务相关的国际法规及惯例,对教学十分有帮助。③形式多样的课后思考及练习题,方便学生对所学知识的掌握及巩固。

本书由赵江红、海艳担任主编并统筹全稿,除第4章的修订人员改为广西国际商务职业技术学院的李俏老师外,其他各章均由原版编写人员按统一标准对相应章节进行修订。在本书修订期间,得到了重庆大学出版社大力支持,在此表示真诚的谢意!最后,希望广大读者提出宝贵意见,以使本书不断得到锤炼与提高。

编 者

2008年1月

第3版前言

全球化经济为商业活动进入世界各地市场提供了前所未有的广阔途径。但是，随着全球贸易量的增大与复杂程度的提高，国际市场竞争愈演愈烈，贸易保护主义不断升温。为适应国际贸易的快速发展和国际贸易实践领域发生的新变化，国际商会（ICC）于2007年对国际贸易术语解释通则2000进行修订，于2010年9月正式公布，修订通过了2010年《国际贸易术语解释通则》，并于2011年1月1日生效。新版本考虑了无关税区的不断扩大、商业交易中电子信息使用的增加，货物运输中对安全问题的进一步关注以及运输方式的变化，更新整合与“交货”相关的规则，将术语总数由原来的13条减至11条，并对所有规则作出更加简洁、明确的陈述。由于国际贸易术语解释通则在国际贸易相关业务中的作用非常大，鉴于此，我们在第3版中对第3章贸易术语与商品的价格贸易术语部分作出相应的修改。

在本书修订再版过程中，重庆大学出版社有关编辑和发行人员为此付出了辛勤劳动，特深表感谢！

由于水平有限，错误和疏漏在所难免，热切盼望广大教师与学员批评指正！编者的电子邮箱是 zhaojianghong087@sina.com。

编 者
2012年1月

目 录

第1章 国际货物贸易概论	1
1.1 进出口贸易流程	2
1.2 合同条款	5
1.3 贸易合同的签订和履行	7
1.4 进出口贸易方式	8
1.5 有关国际贸易的法规和惯例	9
本章小结	11
思考题	11
第2章 商品的品名、品质、数量和包装	12
2.1 商品的名称	13
2.2 商品的品质	14
2.3 货物的数量	21
2.4 商品包装	25
本章小结	33
思考题	34
实 训	34
案例分析	35
第3章 贸易术语与商品的价格	37
3.1 贸易术语	38
3.2 商品的价格	61
3.3 合同中的价格条款	70
本章小结	71

思考题	71
实 训	72
案例分析	74
第4章 货物的交付与保险	76
4.1 货物的运输	77
4.2 货物运输保险	95
本章小结	116
思考题	116
实 训	116
案例分析	119
第5章 货款的收付	121
5.1 支付工具	122
5.2 支付方式	129
本章小结	151
思考题	152
实 训	152
案例分析	154
第6章 商品检验和贸易争端的解决	155
6.1 商品的检验	156
6.2 异议与索赔	164
6.3 不可抗力	166
6.4 仲 裁	169
本章小结	173
思考题	173
实 训	174
案例分析	175
第7章 交易磋商与合同的签订	177
7.1 交易磋商的主要环节	178
7.2 发盘和接受	182

7.3 书面合同的签订	187
本章小结	192
思考题	192
实 训	193
案例分析	194
第8章 合同的履行	195
8.1 出口合同的履行	196
8.2 进口合同的履行	214
本章小结	218
思考题	218
实 训	219
案例分析	220
第9章 国际贸易方式	221
9.1 经销与代理	222
9.2 寄售与展卖	226
9.3 招标、投标与拍卖	229
9.4 期货交易	232
9.5 对销贸易	233
9.6 加工贸易	235
本章小结	238
思考题	239
实 训	239
案例分析	241
附 录	242
附录一 合同、信用证及相关单据	243
附录二 《联合国国际货物销售合同公约》	256
附录三 《跟单信用证统一惯例》(UCP600)	274
参考文献	293

第1章

国际货物贸易概论

【本章导读】

通过对本章的学习,要求学生熟悉国际货物贸易的总体概况,初步掌握进出口贸易的基本流程、进出口贸易合同条款的主要内容及有关进出口贸易方式;了解进出口贸易合同的签订和履行以及有关国际贸易的法规惯例。

【关键词汇】

进出口贸易流程 进出口贸易合同 进出口贸易方式

【案例】 2000 年,我国某进出口公司向巴西出口一批非食用玉米。合同规定:品质为适销品质,以 98% 的纯度为标准,杂质小于 2%,运输方式为海运,支付方式采用远期汇票承兑交单,以给予对方一定的资金融通。

合同生效后两个月货到,对方以当地的检验证书证明货物质量比原订规定低、黄曲霉菌素超标为由,拒收货物。经查实,原货物品质不妨碍其销售,对方违约主要是由于当时市场价格下跌。后经多次商谈,我方以降价 30% 完成合同。

【分析提示】 这是我国在进出口贸易中遇到的一般案例,本案例涉及商品在进出口贸易中的一些基本问题,包括商品的品质、运输方式、贸易支付工具、支付方式、商品检验及违约责任的善后处理等。

国际贸易实务是在总结我国对外贸易实践经验和国际通行的贸易惯例与做法的基础上形成和发展起来的,是一门实践性很强的对外经济贸易综合性应用学科。

1.1 进出口贸易流程

国际贸易根据商品流向分为进口贸易和出口贸易,其贸易过程涉及许多部门和环节。在进出口业务操作中要注意每个工作环节的内容及其相互之间的关系,以提高工作效率和经济效益。本节将对出口贸易流程和进口贸易流程进行分别介绍。

1.1.1 出口贸易流程

出口贸易流程一般分为 4 个阶段:交易前的准备、交易磋商与签约、贸易合同的履行和贸易善后处理。其交易流程如图 1.1 所示。

1) 交易前的准备

为了使交易顺利进行,在出口交易之前必须做好各项准备工作,包括制订出口经营方案;编制出口计划,报有关部门批准;申请出口许可证;对交易产品的生产进行可行性研究;落实货源,做好货物收购、进货、调运、储存和加工整理工作;选择交易磋商人员;通过各种渠道调查研究国外市场情况,包括商品的市场占有情况、竞争情况、市场价格情况及市场容量等;对有关交易对象的资信情

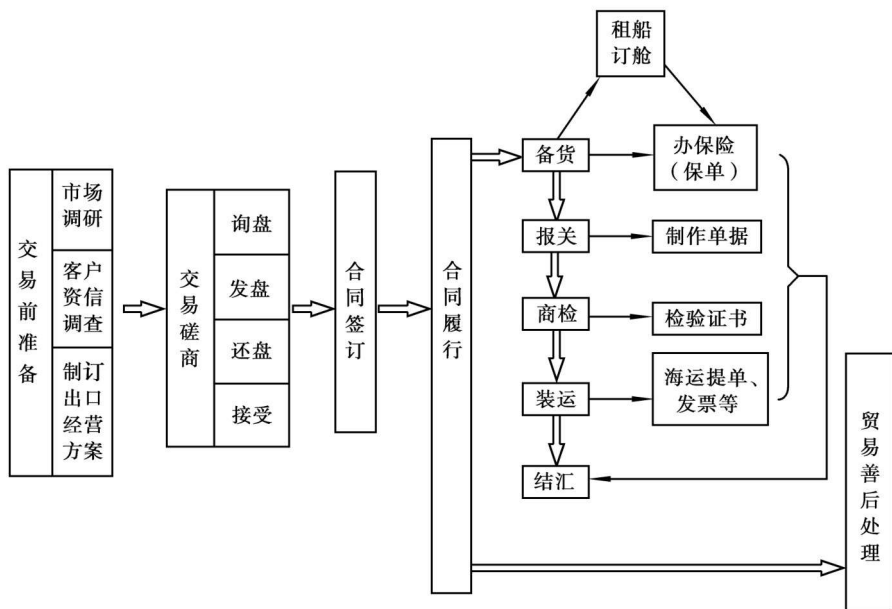


图 1.1 出口贸易流程图(CIF 条件、信用证支付方式)

况进行调查,包括交易对象的资本实力、背景、交易对象的性质、规模、业务范围、经营能力、经营作风,等等。这些准备工作是进行出口贸易之前必不可少的,必须认真对待。

2) 交易磋商与签约

交易磋商是出口贸易业务中的一个重要环节,是出口贸易合同成立的基础和依据。磋商可以通过口头形式,也可以通过书面的形式进行。交易磋商一般包括询盘、发盘、还盘和接受 4 个环节,其中发盘和接受是必要环节。交易磋商的最终目的是为了达成协议,即订立贸易合同。

3) 合同的履行

贸易合同一经成立,就具有了法律上的约束力,交易的任何一方不得擅自变更或解除合同。对出口商来说,在订立合同后要认真做好履行合同的各项工作,包括备货、审证(催证、改证)、报验、租船订舱、投保、报关、装运及制单结汇等。

4) 出口贸易的善后处理

由于国际贸易的环节多、风险大,运作也比较困难,在履行合同的过程中当事人有可能出现违约的情况,从而影响交易的正常进行,产生贸易纠纷。及时有效地处理贸易争议和纠纷对于交易双方都是至关重要的。因此,妥善处理善后工作也是国际贸易流程当中一个不可缺少的环节。

1.1.2 进口贸易流程

进口贸易流程和出口贸易流程有相似的地方,也有许多不同之处,在学习的时候应与出口贸易进行对照,以便更好地掌握进出口贸易各自的程序。进口贸易流程大体分为4个基本阶段,即交易前的准备、交易磋商与签约、履行合同和善后处理。其基本流程如图1.2所示。

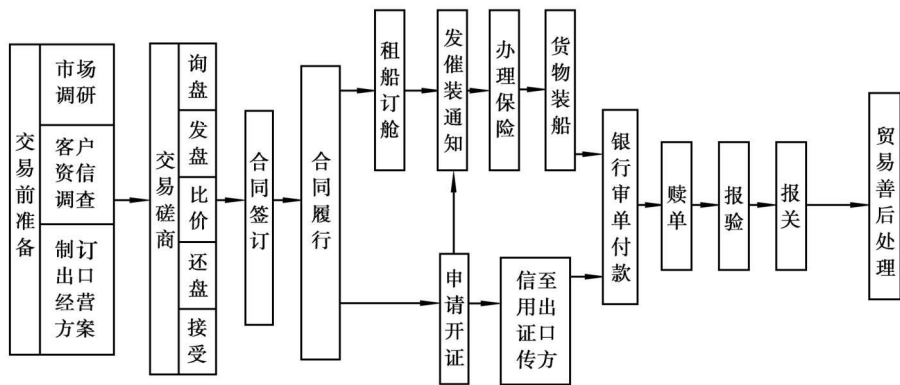


图 1.2 进口贸易流程图(FOB 条件、信用证支付方式)

1) 交易前准备工作

进口贸易在交易前应做好各项准备工作,以保证贸易顺利进行。交易前的准备工作包括制订具体的进口经营方案以及填制和审查订货卡片,申请进口许可证,选择交易磋商人员,对市场进行调查研究,对交易对象的资信情况进行调查等。

2) 交易磋商与签约

进口贸易的交易磋商也包括询盘、发盘、还盘和接受4个环节,只是在询盘过程中一般要“货比三家”,选择最有利于自己的贸易伙伴。达成进口交易后,

应签订购货合同或购货确认书。

3) 履行合同

进口商在履行合同时应根据合同中的各项规定,认真做好申请开立信用证、租船订舱、办理投保、审单付款、接货报关、商检及结算等工作。

4) 善后处理

当贸易双方有违约行为或产生贸易纠纷时,要及时有效地进行处理,以免产生不必要的后果。

1.2 合同条款

合同条款是交易磋商的内容及履行合同的基础。在签订国际货物买卖合同时,一定要熟悉合同条款,根据条款的具体要求进行操作。合同条款包括品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付及商品的检验、索赔、仲裁和不可抗力条款等。

1.2.1 合同中的品质、数量、包装条款

商品的品质是货物买卖中最重要的因素之一,合同中的品质约定是买卖双方交接货物的重要依据。品质的表示方法根据不同的商品而有所不同,国际贸易中惯常用来表示品质的方法包括凭文字约定和凭实物表示两类。品质条款的基本内容包括商品的品名、规格、商标和牌号等。

在买卖合同中,商品的数量是买卖双方交接货物的重要依据。在实际业务操作中应掌握国际通用和常用的度量衡制度及计量单位,了解表示重量的方法。

包装条款是买卖合同的主要条款之一,良好的包装不仅可以吸引顾客、扩大销路,而且可以起到宣传、美化商品和提高商品档次、增加售价的作用。商品的包装条款一般包括包装材料、包装方式、包装标志和包装费用的负担等内容。

1.2.2 合同中的价格条款

在进出口贸易中,价格是买卖双方交易磋商的重点。价格条款包括商品的

单价和总价。在价格条款中,除了要标明计价单位、计价货币、单价金额外,还要用一定的贸易术语进行说明。

1.2.3 合同中的运输条款

进出口货物运输具有面广、线长、中间环节多、空间距离大、涉及部门多、情况复杂等特点。其运输方式包括海洋运输、铁路运输、航空运输、公路运输、邮包运输、管道运输、大陆桥运输及国际多式联运等,其中海洋运输是国际货物运输中最常用的运输方式。

合同的运输条款包括装运期、装运港、目的港、转运与分批装运、装运通知等内容。明确、合理地规定装运条款,是保证进出口合同履行的重要条件。

1.2.4 合同中的保险条款

货物运输保险是指保险人与被保险人订立保险合同,在被保险人交付约定的保险费后,保险人根据保险合同的规定,对货物在运输过程中发生承保责任范围内的损失给予经济上的补偿。

由于进出口货物一般都需要通过长距离运输,在整个运输过程中,遇到自然灾害或意外事故造成货物受损的可能性大,办理货物运输保险可以转嫁风险和损失。在国际货物买卖合同中为了明确交易双方在货物运输保险方面的责任,通常都订有保险条款,其主要内容包括:保险投保人、保险公司、保险险别、保险费率和保险金额等约定事项。

1.2.5 合同中的支付条款

在进出口货物贸易中,支付货款是买方义务。货款的支付不仅是一个技术问题,而且还受到世界各国政治及经济因素的影响,双方在考虑加速资金周转、降低出口费用的同时,卖方应注意安全收汇,买方应注意安全用汇等问题。

货款的支付工具主要有汇票、本票和支票3种,支付方式主要有汇款、托收、信用证及出口保理等。

1.2.6 合同中的检验、索赔、仲裁和不可抗力条款

1) 检验条款

在进出口贸易中,为了保障买卖双方的利益,避免因货物的品质或数量等问题发生争议,以及争议发生后便于明确责任,往往由具有权威性的商检机构对货物进行检验并出具检验证书,作为买卖双方交接货物、支付货款或进行索赔理赔的依据之一。检验条款包括检验的时间、地点、检验机构、检验依据、检验证书等内容。

2) 索赔条款

索赔是指由于合同一方不能履行合同,给另一方造成损失,受损失的一方向违约方提出赔偿损失直至解除合同的要求。索赔条款包括索赔期限、索赔依据等规定。

3) 仲裁条款

仲裁是最常见的解决贸易纠纷和争议的方式。仲裁条款中往往会规定仲裁机构、仲裁规则、仲裁地点、仲裁的费用负担等。

4) 不可抗力条款

不可抗力是指当事人在订立合同时不能预见,对其发生的后果既不能避免,又不能克服的事件。不可抗力条款是免责条款,其内容包括不可抗力事故的认定及其后果等的规定。

1.3 贸易合同的签订和履行

1.3.1 贸易合同的签订

进出口贸易合同的签订要通过交易磋商来实现,交易磋商包括询盘、发盘、还盘和接受等环节。贸易合同成立要依据有关的法律规范来解释。需要指出的是,国际贸易中的当事人其涉及的权利和义务关系比较复杂,所以,还会围绕