



教育部高职高专规划教材

国际贸易实务

● 徐爱勤 主编



化学工业出版社
教材出版中心

教育部高职高专规划教材

国际贸易实务

徐爱勤 主编

狄俊锋 朱燕霞 陶淑娟 副主编



化学工业出版社
教材出版中心

· 北京 ·

本书以国际贸易业务操作为中心,以国际贸易买卖合同为主线,主要讲述了国际贸易的合同条款、交易程序以及交易方式,本书内容丰富、全面、实用性强、特别是加入了电子商务在国际贸易中的应用这一内容。本书结构紧凑、清晰,每章都设有教学目标、先导案例、观念应用、本章小结、综合训练栏目,与正文内容联系紧密。本书重视实际条的操作与训练。每章的观念应用和综合训练为读者进行国际贸易学习与实践提供了空间。

本书可作为高等职业院校、高等专科学校、成人高等院校、本科二级职业学院及五年制高职院校经贸管理专业学生学习用书,也可供其他有关人员学习、参考之用。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/徐爱勤主编. —北京:化学工业出版社, 2006.6

教育部高职高专规划教材

ISBN 7-5025-8809-4

I. 国… II. 徐… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校:技术学院-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第071026号

教育部高职高专规划教材

国际贸易实务

徐爱勤 主编

狄俊锋 朱燕霞 陶淑娟 副主编

责任编辑:高 钰

文字编辑:张 娟

责任校对:郑 捷

封面设计:潘 峰

*

化学工业出版社 出版发行

教材出版中心

(北京市朝阳区惠新里3号 邮政编码100029)

购书咨询:(010)64982530

(010)64918013

购书传真:(010)64982630

<http://www.cip.com.cn>

*

新华书店北京发行所经销

北京市振南印刷有限责任公司印刷

三河市宇新装订厂装订

开本 787mm×1092mm 1/16 印张 13 $\frac{3}{4}$ 字数 339千字

2006年8月第1版 2006年8月北京第1次印刷

ISBN 7-5025-8809-4

定 价:23.00元

版权所有 违者必究

该书如有缺页、倒页、脱页者,本社发行部负责退换

出版说明

高职高专教材建设工作是整个高职高专教学工作中的重要组成部分。改革开放以来,在各级教育行政部门、有关学校和出版社的共同努力下,各地先后出版了一些高职高专教育教材。但从整体上看,具有高职高专教育特色的教材极其匮乏,不少院校尚在借用本科或中专教材,教材建设落后于高职高专教育的发展需要。为此,1999年教育部组织制定了《高职高专教育专门课课程基本要求》(以下简称《基本要求》)和《高职高专教育专业人才培养目标及规格》(以下简称《培养规格》),通过推荐、招标及遴选,组织了一批学术水平高、教学经验丰富、实践能力强的教师,成立了“教育部高职高专规划教材”编写队伍,并在有关出版社的积极配合下,推出一批“教育部高职高专规划教材”。

“教育部高职高专规划教材”计划出版500种,用5年左右时间完成。这500种教材中,专门课(专业基础课、专业理论与专业能力课)教材将占很高的比例。专门课教材建设在很大程度上影响着高职高专教学质量。专门课教材是按照《培养规格》的要求,在对有关专业的人才培养模式和教学内容体系改革进行充分调查研究和论证的基础上,充分汲取高职、高专和成人高等学校在探索培养技术应用型专门人才方面取得的成功经验和教学成果编写而成的。这套教材充分体现了高等职业教育的应用特色和能力本位,调整了新世纪人才必须具备的文化基础和技术基础,突出了人才的创新素质和创新能力的培养。在有关课程开发委员会组织下,专门课教材建设得到了举办高职高专教育的广大院校的积极支持。我们计划先用2~3年的时间,在继承原有高职高专和成人高等学校教材建设成果的基础上,充分汲取近几年来各类学校在探索培养技术应用型专门人才方面取得的成功经验,解决新形势下高职高专教育教材的有无问题;然后再用2~3年的时间,在《新世纪高职高专教育人才培养模式和教学内容体系改革与建设项目计划》立项研究的基础上,通过研究、改革和建设,推出一大批教育部高职高专规划教材,从而形成优化配套的高职高专教育教材体系。

本套教材适用于各级各类举办高职高专教育的院校使用。希望各用书学校积极选用这批经过系统论证、严格审查、正式出版的规划教材,并组织本校教师以对事业的责任感对教材教学开展研究工作,不断推动规划教材建设工作的发展与提高。

教育部高等教育司

2001年4月3日

前 言

随着我国加入 WTO 和全球经济一体化进程的加快,国际贸易迅猛发展,有越来越多的企业迈出国门,走向世界。这就迫切需要培养一大批既熟悉国际贸易规则又掌握从事国际贸易实际操作的技能型、应用型人才。为适应我国对外经济贸易发展的需要,也为了适应高职高专人才培养的要求,我们编写了《国际贸易实务》这本书。

在编写过程中,我们充分考虑了高职高专人才的培养目标,力求突出对学生技能的培养。为此,全书以国际贸易业务操作为中心,以国际贸易买卖合同为主线来设计内容体系。

本书主要特色:1. 内容简明、实用、全面,特别是增添了电子商务在国际贸易中的应用一章,符合当今国际贸易业务操作方法改革的趋势。2. 结构紧凑,设计合理。每章设有教学目标、先导案例、观念应用、本章小结、综合训练栏目,与正文内容相互呼应。3. 强化操作与训练。每章的观念应用和综合训练等功能性栏目加大了技能操作的比例,丰富了本书内容,为读者学习、思考和实践提供了更为广阔的空间。

本书由徐爱勤担任主编,狄俊锋、朱燕霞、陶淑娟担任副主编。参加编写的有:徐爱勤(第一章至第三章),聂相玲(第四章、第十一章、第十二章),狄俊锋(第五章、第七章),张敏(第六章),朱燕霞(第八章、第九章),陈阳(第十章),尹宏伟(第十三章),陶淑娟(第十四章)。

本书在编写过程中得到了有关学院和企业领导、学者及业务人员的大力支持,在此一并表示感谢。

由于作者水平有限,加之时间紧迫,书中不妥之处,恳请广大读者批评指正。

编者

2006 年 3 月

目 录

第一章 国际贸易实务概述	1
教学目标	1
先导案例	1
第一节 国际贸易实务	1
第二节 国际货物买卖合同	2
第三节 进出口贸易的基本业务程序	4
本章小结	8
综合训练	8
第二章 商品的品质和数量	10
教学目标	10
先导案例	10
第一节 商品的品质	10
第二节 商品的数量	15
本章小结	17
综合训练	18
第三章 商品的包装	20
教学目标	20
先导案例	20
第一节 包装的作用和种类	20
第二节 包装的标志	24
第三节 合同中的包装条款	26
本章小结	27
综合训练	27
第四章 贸易术语及其价格	29
教学目标	29
先导案例	29
第一节 贸易术语	29
第二节 商品价格	38
第三节 合同中的价格条款	44
本章小结	46
综合训练	46
第五章 国际货物运输	48
教学目标	48
先导案例	48
第一节 运输方式	49

第二节 装运单据	57
第三节 合同中的装运条款	60
本章小结	65
综合训练	66
第六章 国际货物运输保险	67
教学目标	67
先导案例	67
第一节 海上货物运输保险承保的范围	67
第二节 我国海上货物运输保险的险别	69
第三节 其他运输方式下的货运保险	72
第四节 英国伦敦保险协会海运货物保险条款	74
第五节 货物运输保险实务	76
本章小结	81
综合训练	82
第七章 货款的结算	84
教学目标	84
先导案例	84
第一节 支付工具	85
第二节 支付方式	89
第三节 各种支付方式的选用及收付条款	103
本章小结	105
综合训练	105
第八章 商品的检验	107
教学目标	107
先导案例	107
第一节 商品检验的含义和重要性	107
第二节 商品检验条款的内容	108
第三节 合同中的商检条款	113
本章小结	114
综合训练	115
第九章 索赔、仲裁和不可抗力	118
教学目标	118
先导案例	118
第一节 争议和索赔	118
第二节 仲裁	121
第三节 不可抗力	124
本章小结	126
综合训练	126
第十章 交易磋商和签订合同	127
教学目标	127
先导案例	127

第一节 交易前的准备工作	127
第二节 交易磋商的程序	130
第三节 合同的签订	136
本章小结	139
综合训练	139
第十一章 出口合同的履行	141
教学目标	141
先导案例	141
第一节 出口备货、报验及信用证	142
第二节 出口装运	144
第三节 制单结汇	147
本章小结	153
综合训练	153
第十二章 进口合同的履行	155
教学目标	155
先导案例	155
第一节 进口开证	155
第二节 租船、接货和投保	156
第三节 审单、付汇	157
第四节 进口报关、报验	158
本章小结	162
综合训练	162
第十三章 电子商务在国际贸易中的应用	164
教学目标	164
先导案例	164
第一节 电子商务	164
第二节 电子商务在国际贸易中的运用	169
本章小结	173
综合训练	173
第十四章 国际贸易方式	176
教学目标	176
先导案例	176
第一节 包销、代理	176
第二节 寄售、拍卖和展卖	179
第三节 招标和投标	181
第四节 对销贸易	183
第五节 加工贸易	184
第六节 商品期货交易	186
本章小结	187
综合训练	188
附录	190

附录一	《联合国国际货物销售合同公约》	190
附录二	销售合同	205
附录三	海运提单	208
附录四	海运保险单	209
附录五	发票	210
附录六	装箱单	210
附录七	开证申请书	211
参考文献		212

第一章 国际贸易实务概述

教学目标

通过本章学习，要求掌握国际贸易实务、国际货物买卖合同等基本概念、特点和内容，了解进出口业务的基本程序，熟悉国际货物买卖合同的法律适用，弄清全书的体系结构。

先导案例

1990年，阿根廷某公司应中国某公司的请求，报出镁矿石初级产品200公吨，每公吨2150美元，即期装运的实盘。但中方接到阿方报盘后未还实盘，而是一再请求阿方增加数量，降低价格并延长有效期。阿方公司将数量增到350公吨，每公吨价格降为CIF上海2100美元，有效期经3次延长，最后延长至9月25日。中方公司于9月20日去电表示接受该盘。阿方接到该电报时，得知国际市场镁矿石价格上扬，因此决定拒绝成交，于是向中方发电称：“由于国际市场镁矿石价格发生变化，货物已于接到你方电报时售出。”而中方对此拒绝接受，认为中方是在发盘有效期内接受了阿方发盘，坚持要求按发盘的条件执行合同，阿方如不执行合同，则要赔偿中方的损失，即差价25万美元。

请问：中方公司9月20日来电表示接受的发盘是实盘还是虚盘？合同是否成立？从本案例中得到的启示是什么？

国际贸易是国与国之间所进行的货物与服务的交换活动，具有不同于国内贸易的许多特点，其交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题，都远比国内贸易复杂得多。

第一节 国际贸易实务

一、国际贸易

国际贸易(International Trade)，又称世界贸易，是指世界各国、各地区之间所进行的货物与服务的交换活动，是各国之间分工的表现形式，反映了世界各国在经济上的相互依靠。

从一个国家的角度，该国同其他国家或地区之间进行的货物与服务的交换活动称为该国的进出口贸易或对外贸易。从国际范围来看这种货物与服务的交换活动，就称为国际贸易。因此，国际贸易与对外贸易是两个既相互联系又有区别的概念，二者都是跨国界的货物与服务的交换活动，但二者的角度和范围是不同的，因而二者是一般和个别的关系。

二、国际贸易实务

国际贸易实务的研究对象是国际间货物买卖(或交换)的具体运作过程，包括国际间货物买卖的有关原理和实际业务过程。

国际贸易的内容，长期以来主要是指货物流通，也称有形贸易。但随着各国经济的发展

和产业结构的调整,国际贸易的方式和内容也都发生了重大变化。1986年开始的关贸总协定乌拉圭回合的谈判首次将传统货物进出口的对外贸易定义扩展到技术和服务进出口。在现代国际贸易中,技术贸易和服务贸易已占有相当比重,而且该比重还有不断上升的趋势。但无论在我国,还是在国际上,货物进出口仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分。而且,有关技术贸易和服务贸易的业务做法,不少是从货物贸易的基本做法中脱胎而来的,有的还直接沿用货物买卖的基本做法。所以,有关国际货物买卖的基本理论和业务做法,仍然是每一个从事国际贸易实际工作和研究工作人员必须掌握的基本知识。同时,了解和掌握国际货物买卖的知识,也是掌握技术贸易和服务贸易知识和方法的必要途径。本书所阐述的内容都是针对国际货物贸易而言的。全书的框架主要由合同内容、合同的订立与履行及贸易方式等部分构成。

三、国际货物买卖的特点

从商品交换的角度看,国际货物买卖和国内贸易并无实质性的差别。但由于国际货物买卖是在国与国之间进行的,具有国际性,因此,它与国内贸易有很大差异。

第一,国际货物买卖比国内贸易困难。国际货物买卖是国与国之间的商品交换,不同的国家,语言不同,法律法规、风俗习惯也不同,因而使国与国之间开展贸易活动有了更多的障碍。

第二,国际货物买卖比国内贸易复杂。国际货物买卖涉及不同的货币制度、度量衡制度,需要得到国内外的运输、保险、海关、检验检疫和银行等部门的协作、配合,或接受其监督与管理,关系错综复杂,稍有不慎,就可能造成损失或引起纠纷。

第三,国际货物买卖比国内贸易风险大。在国际市场上,可能产生的风险很多,有信用风险、汇兑风险、运输风险和商业风险等。另外,还会受到交易双方所在国家的政治、经济以及其他客观条件变化的影响,因而较国内贸易具有更大的不稳定性。

第二节 国际货物买卖合同

在对外经济活动中,合同起着十分重要的作用。在业务活动的各个具体环节上,几乎都是通过合同将有关当事人联系起来的。

一、国际货物买卖合同

在国际货物买卖过程中,需要订立的合同很多,其中,国际货物买卖合同是最主要、最基本的合同。

货物买卖合同是卖方将货物的所有权转移给买方,买方为此支付价款的合同。国际货物买卖合同则是指营业地在不同国家的当事人之间所订立的货物买卖合同。

国际货物买卖合同是买卖双方当事人各自履行约定义务的依据,也是一旦发生违约行为时进行补救、处理争议的法律文件。因此,一项有效的国际货物买卖合同必须具备必要的内容,否则就会使当事人在履行义务、进行违约补救或处理争议时产生困难。有些内容如未作规定,还会导致合同无效。一般来说,国际货物买卖合同应具备以下3个方面的基本内容。

1. 效力部分

效力部分是指国际货物买卖合同的开头和结尾部分,它规定了合同的效力范围和有效条件。

(1) 合同的开头 亦称约首、首部或序言。通常载明合同的名称、编号、合同签订日期、地点、签约双方的名称。这些内容在发生争议时可能会产生重大的法律后果。

(2) 合同的结尾 亦称约尾。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。

2. 权利与义务部分

这一部分通过许多条款来具体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，亦称为主体部分或本文部分。具体包括以下4个方面的内容。

(1) 合同的标的 主要包括货物的名称、品质、数量和包装。

(2) 货物的价格 通常包括货物的单位价格和总价，或如何确定价格的方法，有时还规定有关价格调整的条款。

(3) 卖方的义务 主要是于何时、何地以何种方式交付货物、移交与货物有关的单据和转移货物的所有权等。

(4) 买方的义务 主要是于何时以何种方式支付货款和收取货物。

3. 争议的预防与处理

这部分也称为合同的安全保障部分，主要包括商品的检验、索赔、不可抗力、仲裁等事项的规定。

二、国际货物买卖合同适用的法律

任何的经济合同，都体现着当事人之间的经济关系，都需要运用法律来调整。国际货物买卖是一种国际间的经济活动，因此其法律关系调整要比国内货物贸易法律关系的调整要复杂得多。对国际货物买卖的法律调整包括3个方面：各国有关国际贸易的法律，即国内法；国际贸易惯例；国际贸易条约和协定。

1. 国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法，即符合某个国家制定或认可的法律。例如，按照我国法律，订立合同（包括涉外合同）必须遵守中华人民共和国法律，即使依照法律规定使用外国法律或者国际惯例的，也不得违法中华人民共和国的社会公共利益。但是，由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同，他们都要遵守各自所在国的国内法，而不同国家对同一问题的相关法律规定有所不同，因而一旦发生争议引起诉讼，就会产生究竟应适用何国法律，即以何国法律处理有争议的问题。为了解决这种“法律冲突”，保证正常的国际往来，通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国法律对涉外经济合同的冲突规范也采用上述国际上的通用规则，并在我国《合同法》第一百二十六条中作了原则规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的，适用与合同有最密切联系的国家的法律。”至于与合同有最密切联系的国家，则应视合同的具体情形由受理合同争议的法院或仲裁机构确定。

2. 国际贸易惯例

国际贸易惯例（International Trade Practice）是指在国际贸易的长期实践中逐渐形成的一些有较为明确和固定内容的贸易习惯和一般做法。它通常是由国际性的组织或商业团体制定的有关国际贸易的成文的通则、准则和规则。

国际贸易惯例不是法律，它对合同当事人没有普遍的强制性。有关国际贸易惯例的约束力有以下几种情况。

① 如果在国际货物买卖合同中作了与国际贸易惯例不同的规定,在解释合同当事人义务时,应以合同规定为准。

② 如果合同明确表示采用某种惯例,则此惯例对合同双方当事人有法律约束力。

③ 如果双方当事人在合同中对某些问题没有做出明确规定,在合同中也未规定采用某些惯例,事后双方又在该问题上发生争议而提交仲裁,各国法院或仲裁机构往往会引用某些公认的或影响较大的惯例作为判决或仲裁案件的依据。因此,国际贸易惯例可以弥补法律的空缺和立法的不足。

在国际货物买卖中,国际商会制定的《2000 年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(第 500 号出版物)、《托收统一规则》(第 522 号出版物),是被大多数国家的银行、贸易商所熟知并得到广泛应用的国际贸易惯例。

我国《民法通则》第一百四十二条明确规定,中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的涉外民事关系,可以适用国际惯例。

因此,国际贸易惯例也是国际货物买卖合同应当遵循的重要的法律规范。

3. 国际条约

国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。

国际条约依法缔结生效后,除了缔约各方声明保留的条款外,即对当事各方具有法律约束力。各方必须按照条约规定行使自己的权利、履行自己的义务,不得违反。因此,国际货物买卖合同的订立和履行必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边国际条约。

目前与我国对外贸易有关的国际条约,主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定,以及我国缔结和参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、商标、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约。其中,《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》,我国于 1988 年 1 月 1 日起正式加入)已成为我国进行国际货物买卖最重要的一项国际公约。我国在核准《公约》时作了两项保留:一是我国不同意扩大该公约的适用范围,我国只承认该公约的适用范围限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同;二是我国认为,订立、变更或终止国际货物买卖合同都应当采取书面形式。

我国《民法通则》第一百四十二条明确规定:“中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的,适用国际条约的规定。但中华人民共和国声明保留的条款除外。”由此可见,根据“条约必须遵守”的原则,在法律适用的问题上,国家缔结或参加的有关国际条约,除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外,优先于国内法。

第三节 进出口贸易的基本业务程序

进出口贸易的业务环节很多,各个环节之间均有密切的、内在的联系。在实际业务中,不同的交易、不同的交易条件,其业务环节也不尽相同。但总体上说,无论进口贸易还是出口贸易,其基本的业务程序是相似的,均可概括为交易前的准备、交易磋商和合同的订立、合同的履行 3 个阶段。下面分别从出口贸易与进口贸易两个方面来阐述。

一、出口贸易的基本业务程序

1. 交易前的准备

交易前的准备主要包括以下几个方面。

(1) 对国际市场的调查研究 在出口交易前,必须先对国际市场进行调查研究。调查研究的内容包括对进口国别地区的调查研究、对商品市场的调查研究和对交易对象的调查研究 3 个方面。

对进口国别地区的调查研究主要是调查有关国家或地区的经济状况,对外政策,对我国的态度,进出口商品结构、数量、金额,贸易对象国等有关经济往来的情况及其特点。

对商品市场的调查研究主要是调查有关商品及相关商品的品种、花式、质量、包装、原材料、科学技术水平以及生产、消费、贸易、成本、价格、主要供需国别及其发展状况。

对交易对象的调查研究主要是调查可能成为贸易伙伴的客户的信用、资本、经营能力等状况,以便正确选择和利用客户。

先导案例中,阿根廷某公司发出的是有确定意义的实盘。由于发盘的有效期是 9 月 25 日,因此,9 月 20 日中国某公司的接受是有效的,合同成立。在此案例中,阿方公司在处理该笔交易中存在的问题很多。其中,对市场调研重视不够、没有密切注意价格变动、洽谈技术欠佳是造成该后果的重要原因。

(2) 制定出口经营方案 指出口企业在一定时期内对出口商品所作的全面业务安排。出口经营方案通常包括国内货源情况、国外市场特点、计划安排和实现计划的措施等。

(3) 落实货源或制定出口商品生产计划 在制定出口经营方案的同时或前后,应根据经营方案,与生产、供货部门落实货源收购、调运或指定出口商品生产计划。

(4) 选定客户和建立业务关系 在对交易对象进行调查研究的基础上,选定资信情况良好、经营能力强、友好的客户确定为贸易伙伴,建立业务关系。

(5) 开展广告宣传。

2. 交易磋商和合同的订立

出口商在与选定的国外客户建立业务关系以后,要与国外客户就出口合同的各项交易条件进行书面或口头形式的谈判,即交易磋商。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。其中,发盘和接受是交易成立的基本环节,也是合同成立的必要条件。

交易一方的发盘一经对方有效接受,合同即告成立。但合同是否具有法律效力,还要视其是否具备了一定的条件。根据我国法律规定,对外贸易合同必须采用书面形式,买卖双方当事人履行各自义务和处理争议要以书面合同为依据。

3. 合同的履行

出口合同有效订立以后,买卖双方就应根据合同规定履行各自的义务。任何一方违反合同的规定并使对方遭受损失时,均应依法承担赔偿责任。目前我国出口贸易中使用较多的是按 CIF 术语和凭信用证付款方式达成的合同。在履行这类出口合同时,必须做好各个环节的工作,其中,以货、证、船、款 4 个环节的工作最为重要。

(1) 准备货物 卖方根据出口合同规定按时、按质、按量准备好应交的货物,并做好申请报验和领证工作。

(2) 落实信用证 包括催证、审证和改证。

(3) 安排装运 收到信用证经审核无误后应立即办理发货装运手续。在办妥托运手续、明确载货工具后,必须及时办理运输保险,然后向海关办理出口报关手续。经海关查验放行

后, 将货物交由承运人接管或装上指定的载货工具, 并向承运人取得由其签发的运输单据。货物装运后, 卖方应立即将装运情况通知买方, 以便买方准备收货和支付价款。

(4) 制单结汇 货物装运后, 卖方应按信用证的规定缮制和备妥各种单据。在信用证规定的交单有效期内递交银行, 办理议付结汇手续。

在履行合同过程中, 如违反合同规定给对方造成损失, 还要进行理赔工作。如发生争议, 则应以合同为依据, 按照法律和惯例进行处理。

出口业务流程如图 1-1 所示。

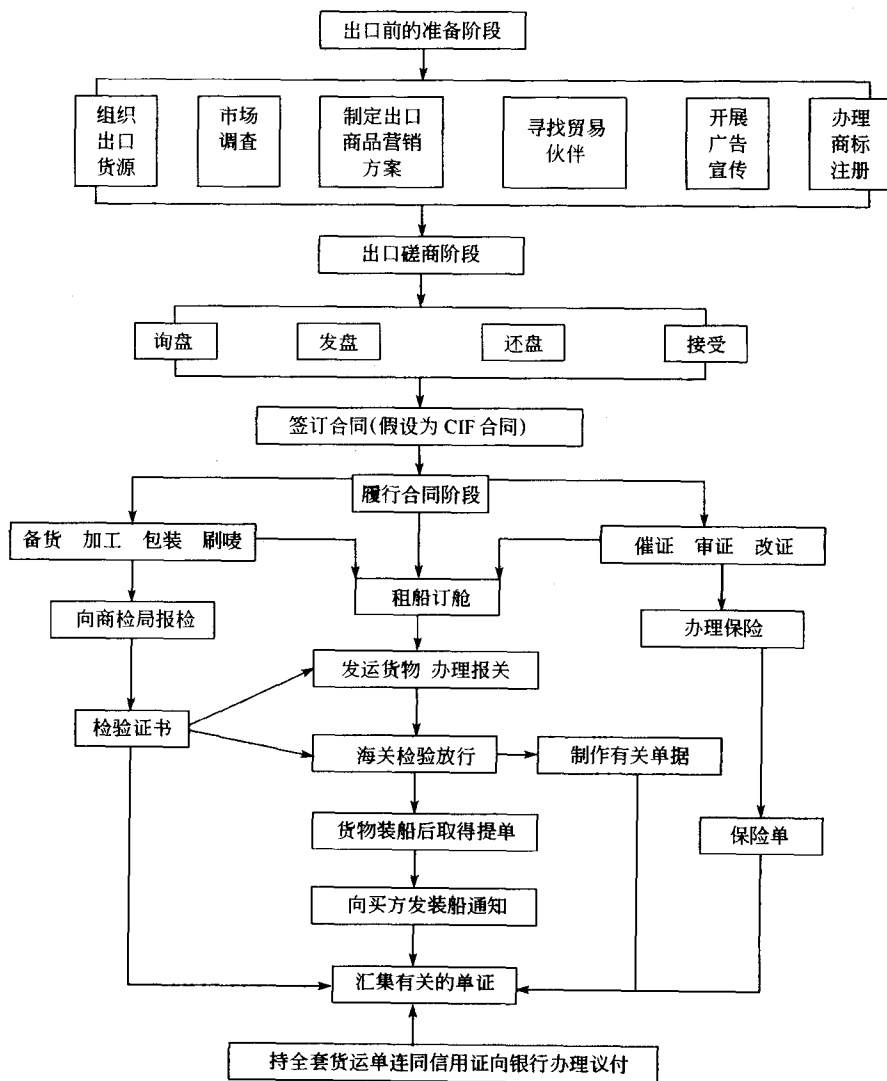


图 1-1 出口业务流程

【观念应用】

我国某外贸企业向国外一个新客户订购一批初级产品, 合同规定由外方以承租船方式将货物运交我方。国内银行按规定的付款方式付清货款后, 装运船只一直未到目的港。后经多方查询, 发现承运人原来是一家小公司, 而且在船舶起航后不久公司已宣告倒闭。承运船舶

是一艘旧船，船、货均告失踪，此系卖方与船方互相勾结进行的诈骗，导致我方蒙受重大损失。试分析：我方应从中吸收哪些教训？

分析：为了防止欺诈，我们应加强对市场行情的研究与分析，并通过信用调查选择、识别客户，而且要利用合同中的条款保护自己的利益。

二、进口贸易的基本业务程序

与出口贸易类似，进口贸易的业务程序也包括交易前的准备、交易磋商和合同的订立、合同的履行 3 个阶段。但由于所处地位不同，各阶段的某些业务内容有所不同。现将其与出口贸易明显不同之处择要简述如下。

1. 交易前的准备

进口商品前，必须对商品的出口市场进行调研。

① 摸清商品的供应国和主要生产者的生产、供应、价格等情况。根据自己的需要，尽量安排从产品对路、货源充足、价格较低的市场采购。

② 选择合适的交易对象。

③ 根据《中华人民共和国货物进出口管理条例》的规定，凡属限制进口的货物，进口

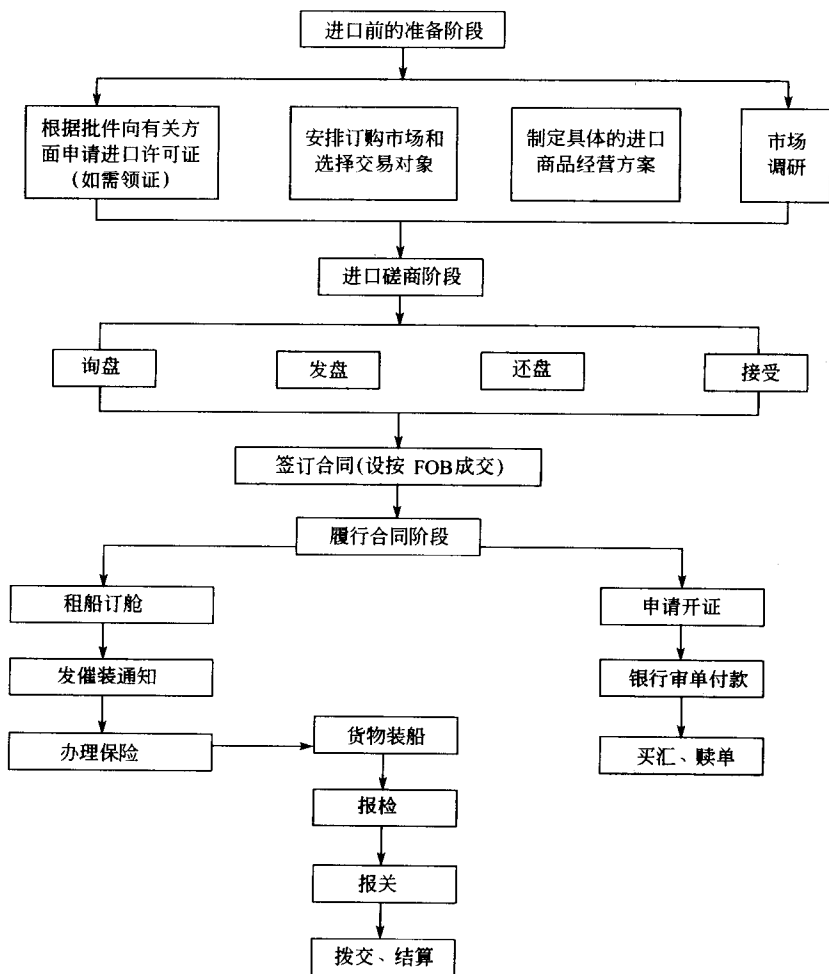


图 1-2 进口业务流程

经营者应视不同货物事先向主管部门办理进口配额或进口许可证。

2. 交易磋商和合同的订立

进口交易磋商和合同的订立与出口贸易基本相同。但在实际业务中,进口交易磋商还应注意以下几点:不要向同一地区过多询盘,防止国外商人乘机抬价;对订单要求应详细告知对方,以防货不对路;对不同国家或地区的报价要进行全面比较,以争取最有利的交易条件。

进口书面合同的形式和内容与出口合同基本相似,但合同名称多为购货合同或购货确认书。

3. 合同的履行

我国进口货物大多是按 FOB 条件并采用信用证方式成交,其履行的程序一般包括向银行申请开立信用证、催装、租船订舱或订立运输合同、通知装货日期、接运货物、办理保险、付款赎单、进口报关、接卸货物、进口报检、拨交等环节。

进口业务流程如图 1-2 所示。

本章小结

国际贸易是指世界各国、各地区之间所进行的货物与服务的交换活动,是各国之间分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互依靠。它与国内贸易有很大差异,具有国际性。

国际贸易实务是国际间货物买卖(或交换)的具体运作过程,包括国际间货物买卖的有关原理和实际业务过程。

国际货物买卖合同是买卖双方当事人各自履行义务、解决争议的法律依据,具有 3 个方面的基本内容。为了使国际贸易顺利进行,国际贸易业务必须符合法律规范。国际贸易所适用的法律主要有国内法、国际贸易惯例、国际贸易条约和协定。

进出口贸易的业务环节很多,各个环节之间均有密切的、内在的联系。但无论是进口贸易还是出口贸易,其基本的业务程序是相似的,均可概括为交易前的准备、交易磋商与合同的订立、合同的履行 3 个阶段。但在具体内容上,与出口交易又有所不同。

综合训练

一、关键概念

国际贸易 国际贸易实务 国际货物买卖合同 国际贸易惯例 国际条约

二、问答题

1. 国际货物买卖有哪些特点?
2. 订立和履行国际货物买卖合同涉及的法律有哪些?
3. 国际货物买卖合同有哪些基本内容?
4. 出口交易前的准备工作主要有哪些?
5. 进出口业务的基本操作程序如何?

三、案例分析

1. 如果甲国某 A 公司在乙国设立了一个分公司 B,乙国 C 公司与 A 公司签订了一份来