

# 国际贸易实务

GUOJIMAOTISHIWU

韩秋艳 编著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

# 国际贸易实务

GUOJIMAQYISHIWU

韩秋艳 编著

企业管理出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/韩秋艳编著—北京:企业管理出版社,2005.6

ISBN 7-80197-257-0

I. 国... II. 韩... III. 国际贸易—贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 062281 号

---

书 名:国际贸易实务

作 者:韩秋艳

责任编辑:杜敏

书 号:ISBN 7-80197-257-0/F·258

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址:<http://www.emph.cn>

电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱:80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷:辽阳市第九中学印刷厂

经 销:新华书店

规 格:787 毫米×1092 毫米 16 开本 17 印张 210 千字

版 次:2005 年 6 月第 1 版 2005 年 6 月第 1 次印刷

印 数:1000 册

定 价:31.50 元

---

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



## 作者简介

韩秋艳 辽阳职业技术学院副教授，1990年毕业于辽宁大学工业经济专业，获经济学学士学位，现在东北财经大学攻读经济学硕士学位。从事国际贸易专业教学工作多年，积累了丰富的专业知识及教学经验，在省级及国家经济类核心期刊上公开发表论文20余篇，主要有：《技术性壁垒成为我国企业出口的最大障碍》《我国外贸企业应对贸易摩擦策略》《商务谈判技巧》等。

## 前 言

近几十年来，国际贸易的格局与竞争发生了巨大变化，给企业战略造成了严重的后果。由于这种变化越来越复杂，现代的企业管理人员不得不解决好各种新问题，包括跨国界联营，与强大对手竞争。为了在激烈的国际市场竞争中立于不败之地，我们必须大力贯彻科教兴国的战略方针，加速培养高素质的具有开拓创新能力、驾驭市场能力和国际商务运作能力的国际经贸紧缺人才。

国际竞争战略既复杂又不同于国内的企业战略。所有企业，不论是国内的还是国际的，除了要依靠自己的独特能力来展开竞争外，跨国企业还可以利用与单纯的国内竞争不同的来源开发竞争优势，即企业的本国基础和本国政府的政策。但企业所属的环境虽然为其提供了一些竞争对手不具备的优势，但有时也会使其陷入不利之中，这就需要企业管理人员熟练掌握国际贸易的有关知识，特别是国际贸易实务的知识。

众所周知，知识就是力量。凡拥有更多知识的人，就受到社会用人单位的欢迎；拥有更多知识的企业，将是市场竞争中的赢家；拥有更多知识的国家，将会有更高的产出。而知识的获取、人才的成长，就得靠学习。鉴于人才培养是一个周期很长的系统工程，其使命感和紧迫感促使我们把国际贸易实际业务中所应注意的问题编著出来，力图将国际贸易的操作与实际的管理问题结合起来，从而为理解和管理国际竞争对企业战略的影响提供一个框架性的指南。

在此书的编写过程中，受到外贸、运输、保险、商检、海关及法律等有关部门的大力支持并提供相关资料，在本书出版之际，特向这些单位及有关人员表示衷心的感谢！

作者 韩秋艳

2005年1月于辽宁辽阳

# 目 录

## 前言

|                                             |    |
|---------------------------------------------|----|
| 导论 .....                                    | 3  |
| 一.经济全球化导致的国际贸易的特征 .....                     | 3  |
| 二.国际货物买卖适用的法律与惯例 .....                      | 3  |
| 三.国际货物买卖遵循的原则 .....                         | 4  |
| 四.国际货物买卖合同的主要内容 .....                       | 5  |
| 五.国际贸易的基本作法 .....                           | 5  |
| 六.本书的主要内容 .....                             | 7  |
| 第一章 贸易术语与国际贸易惯例 .....                       | 11 |
| 第一节 贸易术语的含义和作用 .....                        | 11 |
| 第二节 国际贸易惯例及其性质与作用 .....                     | 12 |
| 第三节 有关《2000 通则》中的贸易术语 .....                 | 16 |
| 第四节 贸易术语的选择与使用 .....                        | 29 |
| 本章案例:CIF or CIP? ——从一则案例看产品出口中贸易术语的选择 ..... | 34 |
| 资料:Incoterms2000 对 Incoterms1990 的修订 .....  | 37 |
| 第二章 合同标的物及其品质、数量与包装 .....                   | 41 |
| 第一节 商品的品名 .....                             | 43 |
| 第二节 商品的品质 .....                             | 44 |
| 第三节 商品的数量 .....                             | 50 |
| 第四节 商品的包装 .....                             | 55 |
| 本章案例:货物品质争议引起的货款纠纷 .....                    | 61 |
| 第三章 进出口商品的价格 .....                          | 63 |
| 第一节 影响价格的因素 .....                           | 65 |

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| 第二节 出口商品作价方法 .....         | 66  |
| 第三节 价格的换算 .....            | 69  |
| 第四节 佣金和折扣的运用 .....         | 70  |
| 第五节 合同中的价格条款 .....         | 71  |
| 本章案例:“到岸价格”下的海运欺诈 .....    | 73  |
| 第四章 国际货物运输 .....           | 75  |
| 第一节 运输方式 .....             | 77  |
| 第二节 装运条款 .....             | 87  |
| 第三节 运输单据 .....             | 91  |
| 本章案例:电放行为与诈货可能 .....       | 98  |
| 资料:什么是“O.C.P.运输” .....     | 101 |
| 第五章 国际货物运输保险 .....         | 103 |
| 第一节 海上货物运输保险的范围 .....      | 105 |
| 第二节 我国海洋货物运输保险的险别 .....    | 107 |
| 第三节 英国伦敦保险业协会货物保险条款 .....  | 112 |
| 第四节 我国陆运、空运货物与邮包运输保险 ..... | 113 |
| 第五节 买卖合同中的保险条款 .....       | 116 |
| 本章案例:出口香港罐头保险索赔案 .....     | 121 |
| 第六章 国际货款的收付 .....          | 123 |
| 第一节 支付工具 .....             | 125 |
| 第二节 汇付与托收 .....            | 128 |
| 第三节 信用证付款 .....            | 134 |
| 第四节 银行保证函 .....            | 141 |
| 第五节 各种支付方式的结合使用 .....      | 142 |
| 本章案例:支付条款不明确引起的争端 .....    | 148 |
| 第七章 进出口商品检验 .....          | 151 |
| 一.商品检验的含义及内容 .....         | 153 |
| 二.检验的时间和地点 .....           | 154 |

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| 三. 货物检验机构 .....                    | 155 |
| 四. 商检机构的任务 .....                   | 156 |
| 五. 进出口商品检验工作程序 .....               | 157 |
| 六. 进出口商品报验的时间和地点 .....             | 158 |
| 七. 进出口报验所需的单证 .....                | 159 |
| 八. 出口商品的检验有效期 .....                | 161 |
| 本章案例: L/C 中的检验证书条款 .....           | 162 |
| 资料: 进出口商品报验的规定 .....               | 163 |
| <b>第八章 争议、索赔、仲裁与不可抗力</b> .....     | 167 |
| 第一节 争议 .....                       | 169 |
| 第二节 索赔和理赔 .....                    | 170 |
| 第三节 仲裁 .....                       | 171 |
| 第四节 不可抗力 .....                     | 174 |
| 本章案例: 从一起成功的国际仲裁案例看销售合同公约的应用 ..... | 177 |
| <b>第九章 进出口报关</b> .....             | 181 |
| 第一节 进出口报关概述 .....                  | 183 |
| 第二节 我国的报关注册登记制度 .....              | 187 |
| 第三节 进出口货物的查验 .....                 | 188 |
| 第四节 报关单据 .....                     | 189 |
| 第五节 海关 EDI 与电子商务技术 .....           | 191 |
| 本章案例: 合理准确地使用好海关 H.S. 编码 .....     | 194 |
| <b>第十章 世界贸易组织与贸易争端解决机制</b> .....   | 195 |
| 第一节 世界贸易组织概述 .....                 | 197 |
| 第二节 世界贸易组织成员间的贸易争端解决机制 .....       | 208 |
| 本章案例: 索赔纠纷破译出口企业产品风险“密码” .....     | 212 |
| <b>第十一章 国际货物贸易合同的订立</b> .....      | 215 |
| 第一节 国际货物交易前的准备工作 .....             | 217 |
| 第二节 国际货物贸易合同的订立 .....              | 224 |

## 目录

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 本章案例:购销合同纠纷案 .....            | 242 |
| 第十二章 进出口合同的履行 .....           | 245 |
| 第一节 出口合同的履行 .....             | 247 |
| 第二节 进口合同的履行 .....             | 253 |
| 本章案例:从一起违约案例谈国际贸易规范操作问题 ..... | 257 |
| 第十三章 贸易方式 .....               | 261 |
| 第一节 包销、定销与经销 .....            | 263 |
| 第二节 代理、寄售与展卖 .....            | 265 |
| 第三节 招标与投标 .....               | 267 |
| 第四节 拍卖 .....                  | 269 |
| 第五节 期货交易 .....                | 271 |
| 第六节 对销贸易 .....                | 272 |
| 第七节 加工贸易和租赁贸易 .....           | 275 |
| 本章案例:从一起仲裁案看外贸代理制 .....       | 283 |
| 附录:联合国国际货物销售合同公约 .....        | 287 |
| 主要参考书目 .....                  | 306 |

导论

# 国际贸易实务

经济全球化导致的国际贸易的特征

国际货物买卖适用的法律与惯例

国际货物买卖遵循的原则

国际货物买卖合同的主要内容

国际贸易的基本作法

本书的主要内容



## 导 论

国际贸易实务是研究企业国际交易的具体动作过程,包括该过程必经的程序环节、操作方法和技能及应遵循的法律规范和惯例等行为规范,是一门实践性很强的综合性应用科学。

### 一、经济全球化导致的国际贸易的特征

经济全球化是指商品、技术、信息、服务、资本、人员等生产要素的跨国、跨地区的流动。这种流动把全世界连结成为一个统一的大市场。各国在这一大市场中发挥自己的比较优势,从而实现资源在世界范围的优化配置。经济全球化导致市场全球化,从而使国际贸易具有如下新特征:

1. 由于各国市场经济体制的建立,国内市场与国际市场连成一体,形成了一个开放式的全球市场经济体制,通行的是价值规律和竞争原则。但国际贸易的交易双方处于不同的国家和地区,各国的政治制度、法律体系不同,文化背景互有差异,价值观念也往往有别,在洽商交易和履约过程中,涉及到各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,导致国际贸易情况错综复杂。

2. 较少的贸易壁垒和市场的开放,使货物、资本、技术、信息、服务、人员的跨越边界的流动成为可能,并且得到空前发展。

3. 全球电子网络和信息技术的发展,标志着世界经济进入了一个新时代,在国际金融市场变化莫测与市场价格瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更加明显。

上述特点表明,从事国际贸易的要求高,难度大,加之,国际市场广阔,从业机构和人员情况复杂,故易产生争议和欺诈活动,频繁发生纠纷案件,稍有不慎,即可能受骗上当,甚至蒙受严重的经济损失。这就要求从事国际经贸的人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法,而且还应具备开拓创新的能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

### 二、国际货物买卖适用的法律与惯例

在国际货物买卖中,交易双方所处的国家不同,他们都要遵守各自所在国的国内法。由于各国法律制度不同,对同一问题各国往往有不同的规定,为了解决这种冲突,一般在国内法中冲突规范的办法。我国合同法第 126 条规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定者除外。涉外与合同有密切联系的国家的

法律。”

在国际货物买卖中，还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定，如《联合国国际货物销售合同公约》和同各国签订的双边贸易协定与支付协定等。

此外，公认的国际贸易惯例是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成和发展起来的，是人们从事国际货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则，也是国际贸易法律的重要渊源之一。在当前国际贸易中影响很大和广泛使用的国际贸易惯例有国际商会制定的《2000年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》（1993年修订本，即第500号出版物）。当买卖合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定，本着法律优先于惯例的原则，在履行合同和处理争议时，应以买卖合同的规定为准。国际贸易惯例本身虽不是法律，它对合同当事人不具有强制性，但买卖双方如在合同中约定采用某种惯例，则该项惯例就具有强制性，买卖双方都应受其约束。

### 三、国际货物买卖遵循的原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》和许多国家国内法规定，在国际货物买卖中，交易双方应在平等互利的基础上，本着“契约自由”和诚实信用等原则，依法订立合同、履行合同和处理争议。根据我国合同法规定，当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时，应当遵循下列基本原则：

#### （一）平等原则

订立、履行合同和承担违约责任时，当事人的法律地位都是平等的，都享有同等的法律保护，任何一方不得将自己的意志强加给另一方，也不允许在适用法律上有所区别。

#### （二）自愿原则

订立合同应当遵循当事人自愿的原则，即当事人依法享有自愿订立合同的权利，违背当事人真实意思的合同无效，不具有法律效力。但是，应强调指出，实行合同自愿的原则，并不意味着当事人可以随心所欲地订立合同而不受任何限制和约束，当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同。

#### （三）公平原则

合同当事人应当遵循公平的原则确定各方的权利和义务，即在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则，不得显失公平，要做到公正、公允和合情合理，不允许偏向任何一方。

#### （四）诚实信用原则

当事人在订立、履行合同和行使权利、履行义务时，应当遵循诚实信用的原则。此项原则将道德规范与法律规范融合为一体，并兼有法律调节与道德调节双重功能。在这里，需要强调地指出，诚实信用原则是一项强制性规范，不允许当事人约定排除其适用，任何违反诚实信用原则的行为，都是法律不允许的。

#### （五）合法原则

只有依法订立的合同，才对双方当事人具有法律约束力。当事人订立、履行合同是一种法律行为，有效的合同是一项法律文件。因此，当事人订立、履行合同，应当遵守法律、尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益。否则，合同就失去法律效力，就得不到法律的保护。

### 四、国际货物买卖合同的主要内容

国际货物买卖合同是确定合同双方当事人权利与义务的法律依据，也是判断合同是否有效的客观依据。订立一个内容明确、完备的合同，有利于实现当事人订立合同的目的，并对防止和减少以及迅速解决合同争议具有重要的意义。关于合同内容，《联合国国际货物销售合同公约》和各国合同法都有规定。根据我国合同法第12条的规定，一般应包括下列条款：“（1）当事人的名称或者姓名和住所；（2）标的；（3）数量；（4）质量；（5）价格或报酬；（6）履行期限、地点和方式；（7）违约责任；（8）解决争议的办法。当事人可以参照各类合同的示范文本订立合同。”根据上述规定，卖方的主要义务是按时、按质、按量交付约定的货物，转交与货物有关的单据和转移货物的所有权。买方的主要义务是按合同规定支付的价款和受领货物。

在双方当事人履行合同的过程中，可能出现某些争议，为了便于处理争议，在合同条款中，通常都规定索赔、不可抗力 and 仲裁条款。

### 五、国际贸易的基本作法

#### （一）进出口贸易的一般业务程序

在进出口贸易中，由于交易方式和成交条件不同，其业务环节也不尽相同，各环节的工作，有的分先后进行，有的先后交叉进行，也有的齐头并进。但是，不论进口或出口交易，一般都包括交易前的准备、商订合同和履行合同三个阶段。现将进出口贸易的业务程序分别简介如下：

##### 1. 出口贸易的业务程序

（1）交易前的准备。出口交易前的准备工作，主要包括下列事项：

##### ① 落实货源和做好备货工作；

- ② 加强对国外市场与客户的调查研究，选择适销的目标市场和资信好的客户；
- ③ 制定出口商品经营方案或价格方案，以便在对外洽商交易时胸有成竹；
- ④ 开展多种形式的广告宣传和促销活动。

(2) 商订出口合同。在做好上述准备工作之后，即通过函电联系或当面洽谈等方式，同国外客户磋商交易，当一方的发盘被另一方接受后，交易即告达成，合同就算订立。

(3) 出口合同的履行。出口合同订立后，交易双方就要根据重合同、守信用的原则，履行各自承担的义务。如按 CIF 条件和信用证方式达成的交易，就卖方履行出口合同而言，主要包括下列各环节的工作：

- ① 认真备货，按时、按质、按量交付约定的货物；
- ② 落实信用证，做好催证、审证、改证工作；
- ③ 及时租船订舱，安排运输、保险，并办理出口报关手续；
- ④ 缮制、备妥有关单据，及时向银行交单结汇，收取货款。

## 2. 进口贸易的业务程序

(1) 交易前的准备。进口交易前的准备工作，主要包括下列事项：

① 制定进口商品经营方案或价格方案，以便在对外洽商交易和采购商品时，做到心中有数，避免盲目行事；

② 在对国外市场和外商资信情况调查研究的基础上，并经过货比三家，选择适当的采购市场和供货对象。

(2) 商订进口合同。商订进口合同与商订出口合同的程序与做法基本相同，但应强调指出的是，如属购买高新技术、成套设备或大宗交易，更应注意选配好洽谈人员，组织一个包括各种专长的专业人员的精明能干的谈判班子，并切实做好比价工作。

(3) 进口合同的履行。履行进口合同与履行出口合同的程序相反，工作侧重点也不一样。如按 FOB 条件和信用证付款方式成交，买方履行合同的程序，一般包括下列事项：

- ① 按合同规定向银行申请开立信用证；
- ② 及时派船到对方口岸接运货物，并催促卖方备货装船；
- ③ 办理货运保险；
- ④ 审核有关单据，在单证相符时付款赎单；
- ⑤ 办理进口报关手续，并验收货物。

## （二）各种国际贸易方式的运用

在国际贸易中，除上述通常使用的单边进口和单边出口贸易这种逐笔售定的贸易方式外，根据市场环境、商品流通渠道、交易条件和贸易习惯等方面的不同，还可以采用其他各种贸易方式，如经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、期货交易、对销贸易和加工贸易等。近年来，随着电子技术的发展和贸易方式、方法的改变，又兴起了电子商务这种新型的贸易方式。每种贸易方式，都有各自的特点，其具体要求和做法各不相同。因此，了解各种贸易方式的特点，学会灵活运用和结合使用各种贸易方式，对发展对外贸易具有重要的意义。

实践表明，我国灵活运用各种贸易方式是很有成效的。例如，为了利用外商的销售渠道，我国生产的轻纺产品、机电产品和工艺品等，采用经销、代理和寄售等方式，有效地扩大了销路。我们利用招标与投标以及对销贸易的方式，既采购了我国急需的建设物资、生产设备和器材，又扩大了我国产品的出口。为了增加外汇收入，我们还开展了各种形式的加工贸易。此外，期货交易和电子商务也相继发展起来，其运用范围正在扩大。上述这些贸易方式，将在本书有关章节中专门介绍。

## （三）国际贸易争议的预防和处理

在国际贸易中，无论通过何种贸易方式达成的交易，在订立合同后，如果合同没有履行，或履约当中一方出现违约情况，致使对方蒙受经济损失，则受损害方有权采取各种必要的救济方法，这就会产生索赔、理赔与处理纠纷的问题。针对合同订立后可能出现这些问题，当事人在订立买卖合同时，即约定不可抗力、索赔和仲裁条款，以明确处理争议的依据和办法。

## 六、本书的主要内容

以上所述即是《国际贸易实务》研究的主要内容。本书共分为十三章，分别阐述贸易术语、合同买卖条款及贸易方式三大部分内容。并且在每章之后都配有有关案例，帮助读者理解掌握国际贸易操作业务中的相关知识。

