



高职高专经管类核心课教改项目成果系列规划教材

国际贸易实务

闫红珍 主 编



科学出版社
www.sciencep.com

- ◎ 高职高专经管类核心课教改项目成果系列规划教材
- ◎ 全国财经类高职高专院校联协会推荐教材

国际贸易实务

主 编 闫红珍

副主编 范明明 高 虹 石 英

编 委 方婷婷 刘 燕 杨耀旭

科学出版社

北 京

内 容 简 介

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,按照三篇 11 章的构架全面阐述了国际贸易实务的主要内容。在内容安排上,每章都引用大量案例,帮助学生通过案例分析加深对外贸理论知识的理解和掌握,以突出国际贸易实务的实践性特点。在编写体例上,每章都设有学习目标、学习重点、学习难点、本章小结、基础训练、案例分析和综合技能训练等栏目,为学生更好地学习与实践提供了空间。全书教学资源丰富、数据资料新颖、结构脉络清晰、重点难点突出。

本书可作为高职高专国际商务专业和其他相关财经类专业学生的教材,也可作为企业国际贸易业务技能培训的参考书和有志于从事国际商务工作的人员自学之用。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/闫红珍主编. —北京:科学出版社, 2009

(高职高专经管类核心课教改项目成果系列规划教材·全国财经类高职高专院校联协会推荐教材)

ISBN 978-7-03-025447-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 154317 号

责任编辑:沈力匀 / 责任校对:赵 燕

责任印制:吕春珉 / 封面设计:东方人华平面设计部

科 学 出 版 社 出 版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

强 生 印 刷 厂 印 刷

科学出版社发行

各地新华书店经销

*

2009 年 9 月第 一 版

开本:787×1092 1/16

2009 年 9 月第一次印刷

印张:21 1/2

印数:1—3 000

字数:504 000

定价:32.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换〈环伟〉)

销售部电话 010-62134988

编辑部电话 010-62135235 (VP04)

版权所有,侵权必究

举报电话:010-64030229; 010-64034315; 13501151303

前 言

改革开放以来,中国对外贸易年均增长超过 18%,比同期 GDP 增长快了近 1 倍。2008 年出口总额已经上升至世界第二位,进口总额位居世界第三位,对外贸易的快速发展必然对国际商务人才产生巨大的需求。

为了适应我国对外贸易的高速增长,加快培养满足社会需要的外贸从业人员,我们组织了长期从事国际经济与贸易专业教学、实践和科研工作的教师,根据现行的国际贸易法律和惯例,结合我国外贸实践,在国际贸易实务课程的基础上(该课程获 2006 年开封大学精品课程称号),编写了专门阐述国际贸易实务知识与技能的教材。

国际贸易实务是一门综合性的应用学科。本书以进出口业务流程为中心,以国际贸易买卖合同为主线,由浅入深,逐步介绍当前世界通行的国际贸易业务的操作方法和步骤。本书第一篇介绍了国际贸易合同的磋商和签订;第二篇介绍了国际贸易合同的交易条件;第三篇介绍了国际贸易合同的履行。附录收录了最新的《联合国国际货物销售合同公约》(国际商会第 600 号出版物)和《跟单信用证统一惯例(UCP600)》。

本书作为高职高专财经类专业的教材,在编写过程中,体现了国际贸易课程改革的方向。其主要特色为:

(1) 内容实用,操作性强。本书以实际工作任务为导向,以专业岗位职业能力为依据,按照学生认知的特点,采用模拟业务情景方式展示教学内容,体现了工学结合的特色,对学生和从事外经贸业务的工作者在较短时间内掌握教材的重点和难点内容具有重要的价值。

(2) 结构紧凑,设计合理。每章设有学习目标、学习重点、学习难点、本章小结、基础训练、案例分析和综合技能训练等栏目,与正文内容相互呼应。

(3) 强化操作与训练。每章的案例分析和综合技能训练栏目加大了技能操作的比例丰富了国际贸易实务内容,为读者学习、思考和实践提供了更为广阔的空间。

(4) 针对性强。本书以全国外销员、报关员、国际货运代理从业人员等考试大纲的内容为基础,注重重点内容的讲解,有助于学生通过本书的学习,顺利通过各类考试中国际贸易实务内容的考核。

本书由开封大学闫红珍副教授担任主编,东莞职业技术学院范明明教授、开封大学高虹老师和郑州航空工业管理学院石英副教授担任副主编。参加编写的人员有:

闫红珍(开封大学,第 1 章、第 4 章和第 5 章);范明明(东莞职业技术学院,第 2 章、第 3 章);高虹(开封大学,第 10 章、第 11 章);石英(郑州航空工业管理学院,第 8 章);方婷婷(河南经贸职业学院,第 9 章);杨耀旭(开封大学,第 7 章和附录);刘燕(平原大学,第 6 章)。

本书得以顺利出版,还要感谢开封市商务局外贸管理科袁瑞国科长和开封特耐股份

有限公司国际贸易部李利辉经理的大力支持和帮助，感谢他们提供了宝贵的资料！本书在撰写过程中参考了大量的书籍和文献，书中未一一列出，在此一并向有关作者和出版社表示衷心的感谢！

由于时间仓促，编者水平和能力所限，书中难免存在不妥之处，请读者提出宝贵意见。

目 录

第一篇 贸易合同的商订

第一章 交易磋商.....	3
第一节 交易磋商的形式与内容.....	3
一、交易磋商的形式	3
二、交易磋商的内容	4
第二节 交易磋商的程序.....	5
一、询盘	5
二、发盘	6
三、还盘	11
四、接受	12
第二章 贸易合同的订立.....	20
第一节 有效合同成立的条件	20
一、当事人必须在自愿和真实的基础上达成协议	20
二、当事人必须具有订立合同的资格与行为能力	21
三、合同必须权责对等	21
四、合同的标的和内容必须合法	21
五、合同必须符合法律规定的形式	21
第二节 贸易合同的签订	22
一、签订书面合同的意义	22
二、书面合同的形式	23
三、书面合同的内容	24
四、书面合同的样本	25

第二篇 贸易合同的条款

第三章 商品的品名、品质、数量和包装.....	37
第一节 商品的品名和品质	37
一、商品的名称	37
二、商品的品质	39
第二节 商品的数量	44
一、国际贸易中常见的度量衡制度	44
二、计量单位	45
三、重量的计量方法	46

第三节 商品的包装.....	47
一、运输包装.....	47
二、销售包装.....	51
三、定牌、无牌和中性包装.....	52
第四节 贸易合同中的品名、品质、数量和包装条款.....	53
一、贸易合同中的品名条款.....	53
二、贸易合同中的品质条款.....	55
三、贸易合同中的数量条款.....	57
四、贸易合同中的包装条款.....	59
五、订立买卖合同中品名、品质、数量和包装条款的范例.....	60
第四章 贸易术语.....	66
第一节 单价和贸易术语概述.....	66
一、合同中单价的构成.....	66
二、贸易术语的含义与起源.....	67
三、贸易术语的作用.....	67
第二节 有关贸易术语的国际惯例.....	68
一、《1932 年华沙-牛津规则》.....	68
二、《1941 年美国对外贸易定义修订本》.....	69
三、《2000 年国际贸易术语解释通则》.....	70
第三节 六种主要的贸易术语.....	73
一、FOB (Free on Board...named port of shipment) 装运港船上交货 (指定装运港).....	73
二、CIF (Cost Insurance and Freight ... named port of destination) 成本加保险费、运费 (指定目的港).....	76
三、CFR (Cost and Freight ... named port of destination) 成本加运费 (指定目的港).....	79
四、FCA (Free Carrier...named place) 货交承运人 (.....指定地点).....	81
五、CPT (Carriage Paid to...named place of destination) 运费付至 (.....指定地点).....	83
六、CIP (Carriage Insurance Paid to...named place of destination) 运费和保险费付至 (.....指定目的地).....	84
第四节 其他七种贸易术语.....	86
一、EXW 术语.....	86
二、FAS 术语.....	87
三、DAF 术语.....	88
四、DES 术语.....	89
五、DEQ 术语.....	91
六、DDU 术语.....	92
七、DDP 术语.....	93

第五章 国际货物运输	99
第一节 海洋运输	99
一、海洋运输的特点	100
二、海洋运输的经营方式	100
三、海运提单	106
四、海运出口货物的订舱流程及单证	111
第二节 其他运输方式	116
一、铁路运输 (Rail Transport)	116
二、航空运输 (Air Transport)	118
三、集装箱运输 (Container Transport)	120
四、国际多式联运 (International Multimodal Transport)	124
第三节 贸易合同的装运条款	126
一、装运条款的主要内容	126
二、订立装运条款应注意的问题	131
第六章 国际货物运输保险	138
第一节 保险的基本原则	139
一、保险利益原则 (Insurable Interest)	139
二、最大诚信原则 (Utmost Good Faith)	139
三、损失补偿原则 (Principle of Indemnity)	140
四、代位追偿原则 (Right of Subrogation)	140
五、重复保险的分摊原则	141
六、近因原则 (Proximate Cause)	141
第二节 海上货物运输保险承保的范围	142
一、保险人承保的风险	142
二、保险人承保的损失	142
三、保险人承保的费用	145
第三节 我国海洋货物运输保险条款	146
一、我国海洋货物运输保险的险别	146
二、保险人承保责任的起讫期限	151
第四节 我国陆空邮货物运输保险条款	152
一、陆运货物保险条款	152
二、空运货物保险条款	153
三、邮包运输保险条款	154
第五节 英国伦敦保险协会海运货物保险条款	155
一、伦敦保险协会海运货物保险条款的种类	155
二、ICC (C) 的承保风险与除外责任	155
三、ICC (B) 的承保风险与除外责任	156

四、ICC(A)的承保风险与除外责任.....	156
五、战争险的承保风险与除外责任.....	157
六、罢工险的承保风险与除外责任.....	157
七、恶意损害险的承保风险.....	157
八、协会货物保险主要险别的保险期限.....	157
第六节 我国货物运输保险实务.....	158
一、我国海运进出口货物保险的基本做法.....	158
二、投保业务程序.....	158
第七节 贸易合同的保险条款.....	162
一、保险条款的主要内容.....	162
二、订立保险条款应注意的问题.....	163
第七章 出口报价核算.....	169
第一节 出口货物的价格构成与核算.....	169
一、出口货物的价格构成.....	170
二、出口货物的价格核算要点.....	171
三、出口货物的报价核算实例.....	174
四、出口还价核算.....	176
五、出口盈亏核算.....	178
第二节 佣金与折扣.....	180
一、佣金.....	180
二、折扣.....	182
第三节 贸易合同的价格条款.....	183
一、价格条款的主要内容.....	183
二、签订价格条款应注意的事项.....	184
第八章 国际贸易货款的结算.....	190
第一节 支付票据.....	191
一、汇票.....	191
二、本票.....	194
三、支票.....	196
第二节 汇付和托收.....	197
一、汇付.....	197
二、托收.....	200
第三节 信用证.....	206
一、信用证的含义.....	206
二、信用证支付方式的当事人.....	207
三、信用证支付的业务程序.....	208

四、信用证的主要内容	209
五、信用证结算方式的性质和特点	211
六、信用证的种类	214
七、国际商会《跟单信用证统一惯例》(UCP600)	217
第四节 银行保证书和备用信用证	221
一、银行保证书	221
二、备用信用证	224
第五节 不同结算方式的综合运用	226
一、选择结算方式时应考虑的因素	226
二、不同结算方式的结合使用	227
第六节 合同的支付条款	228
一、汇付条款	228
二、托收条款	229
三、信用证支付条款	229
第九章 争议的预防和处理	237
第一节 出入境货物检验检疫	238
一、货物检验检疫的内容和意义	238
二、检验权	238
三、商品检验的时间和地点	239
四、检验检疫机构	240
五、检验证书及作用	241
六、进出口商品检验检疫的程序	242
七、合同中的检验检疫条款及注意事项	243
第二节 索赔	245
一、违约	245
二、索赔与理赔	246
第三节 不可抗力	249
一、不可抗力的概念	249
二、不可抗力事故的认定	249
三、构成不可抗力事故的条件	250
四、不可抗力事故的法律后果	250
五、合同中的不可抗力条款	250
第四节 仲裁	253
一、争议的含义及其解决方法	253
二、仲裁的概念与特点	253
三、仲裁协议	254
四、仲裁程序	254

五、合同中的仲裁条款	255
------------------	-----

第三篇 贸易合同的履行

第十章 出口贸易合同的履行	265
第一节 备货	267
一、备货的含义	267
二、备货工作应注意的问题	267
第二节 催证、审证和改证	267
一、催证	267
二、审证	267
三、改证	270
第三节 租船订舱、保险、报检和报关	271
一、租船订舱、保险、报检和报关的程序	271
二、办理租船订舱、保险、产地证明书、报检和报关手续	272
第四节 制单结汇	276
一、我国出口结汇的做法	276
二、出口单证的制作要求	277
三、缮制结汇单据	278
第五节 出口收汇核销和出口退税	283
一、出口收汇核销	283
二、出口退税	285
第十一章 进口贸易合同的履行	286
第一节 进口贸易合同的履程序	286
一、信用证的开立和修改	286
二、租船订船，接运货物	287
三、办理保险	287
四、审单、付款	288
五、报关、验收和拨交货物	288
六、进口索赔	289
第二节 进口单证的缮制	290
附录	298
附录一 联合国国际货物销售合同公约	298
附录二 《跟单信用证统一惯例（UCP600）》	316
主要参考文献	332

第一篇 贸易合同的商订

在进出口贸易中，交易磋商和合同订立是开展国际贸易业务的重要环节。交易磋商是以订立合同为目的，一旦双方就有关商品的各项交易条件达成一致意见，贸易合同即告成立。因此，交易磋商的过程实际上就是合同成立的过程。磋商是合同订立的依据，合同是交易磋商的结果，交易磋商决定交易的成败和合同质量的高低，直接关系到贸易双方的经济利益。

本篇包括两章内容，即交易磋商和合同订立。主要以《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）为主线，从出口贸易的角度阐述了交易磋商的主要程序和内容，并就贸易合同成立的条件、合同的格式、内容及签订合同中需注意的事项做了简要的论述。

本篇运用案例分析、商务信函和售货合同等实例的形式，增强了学生对实际业务的感知，提高了学生分析理解问题的能力。

第一章

交易磋商



学习目标

- (1) 了解交易磋商的重要性和一般程序。
- (2) 掌握出口交易磋商的主要环节及《公约》对此做出的相关规定。
- (3) 熟悉询盘函、发盘函、还盘函和接受函的英文表达方式。



学习重点

- (1) 构成有效发盘和有效接受条件。
- (2) 发盘依法撤回和撤销的区别。
- (3) 《公约》对发盘和接受所做的相关规定。



学习难点

- (1) 附有条件接受和逾期接受的法律效力。
- (2) 运用商务信函进行交易磋商的能力。

交易磋商(Business Negotiation)又称贸易谈判,是进出口双方就买卖商品的有关条件进行协商,以期达成交易的过程。在国际贸易中,进出口双方通过彼此磋商,就各项交易条件达成一致意见后,才能确立合同的法律关系。因此,交易磋商是进出口业务中最重要的环节之一。

第一节 交易磋商的形式与内容

一、交易磋商的形式

交易磋商分为口头磋商和书面磋商两种形式。

口头磋商是指买卖双方面对面的协商有关交易条件,最后达成合同。其主要途径包括邀请客户来访,参加各种国际商品交易会、博览会、展销会,组织贸易团体出访进行商务考察推销产品等。另外,进出口双方通过电话、视频等形式进行洽谈,也属口头磋商。

商形式。

口头磋商的显著特点是能直接了解对方的诚意和态度,便于及时调整谈判策略,以期促成交易,这是一种高效率的磋商方式。但也应注意以下两点:其一,在口头磋商时应制定好谈判方案并做好谈判记录,同时应将谈判记录归入客户档案或业务档案;其二,使用电话洽谈时,应考虑到国际电话费用昂贵、世界各地时差及各国或地区的作息時間等因素,在通话前事先拟好通话提纲,掌握好通话时间,并做好通话记录或录音,以备查询,如交易达成,应立即去信予以确认。

在进出口业务中,对大宗商品交易、重要项目谈判、大型设备买卖及争议、索赔案件的处理等,主要是通过口头磋商来进行的。

书面磋商是指买卖双方通过信函(Letter)、电报(Cable)、传真(Fax)、电传(Telex)和电子邮件(E-mail)等通信方式进行洽谈。其中电子邮件因其具有方便、快捷及成本比口头磋商低等优势,在实际业务中受到外销员的欢迎并已成为当前最主要的磋商形式。但应注意,传真件不能长期保存,而且容易作伪,其是否可作为法律上有效的书面文件,当前各国法律尚无统一规定;至于电子邮件及电子数据电文的电子签名、认证及电子数据效力等问题,仍有待网络贸易立法的进一步明确。

我国《合同法》第11条规定:“书面形式是指合同书、信件和数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表现所载内容的形式。”此项规定与目前各国法律和《公约》的有关规定不尽一致。《公约》第13条规定:“书面合同包括电报和电传”。

在现阶段,我国出口企业与外商以书面形式订立合同时,除合同书、信件、电报、电传外,如采用其他数据电文(传真或电子邮件等),应持谨慎态度,最好以信函补寄正本文件或另行签订合同书,以掌握合同成立的可靠证据。

二、交易磋商的内容

交易磋商的内容,即贸易合同的主要交易条款,包括品名、品质、数量、包装、价格、装运、支付、保险以及商检、索赔、仲裁和不可抗力等。其中品名、品质、数量、包装、价格、装运、保险和支付条件为主要交易条件,是进出口双方必须进行磋商并取得一致意见的内容。至于其他交易条件,并非是合同所不可缺少的内容,但为了防止或减少争议的发生和便于解决可能发生的争议,双方在交易磋商时也不容忽视。

在实际业务中,大多数外贸企业一般都使用固定格式的贸易合同,而条款中的商检、索赔、仲裁、不可抗力等通常作为一般交易条件事先印制在合同中,只要对方没有异议,就不必再进行协商。因此,我们将这些条款称为格式条款。当然,买卖双方完全可以根据交易的实际需要,提出与格式条款内容不一致的交易条件,并将其签订在合同中。关于这一点,我国《合同法》第41条明确规定:格式条款与非格式条款不一致的,应当采用非格式条款。

第二节 交易磋商的程序

在实际业务中，交易磋商的基本程序包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节。其中发盘和接受是达成交易必不可少的法律步骤。

一、询盘

询盘 (Inquiry/Enquiry) 是指交易的一方准备购买或出售某种商品，向对方询问买卖该商品的有关交易条件。这种口头或书面的表示即为询盘。

询盘的内容可涉及某种商品的价格、品质、规格、数量、包装、装运等成交条件，也可以索取样品，其中多数是询问价格。因此，业务上常把询盘称为询价。

询盘可以由卖方发出，也可以由买方发出。

【实例 1-1】

卖方询盘：Can supply soybean oil March shipment please **cable** if interested. (可供豆油三月份装，如有兴趣请电告。)

【实例 1-2】

买方询盘：Please quote lowest price CFR New York for 5000 dozens men's T- shirt May shipment **cable** promptly. (请报 5000 打男式 T 恤衫成本加运费至纽约最低价，五月份装运，尽速电告。)

以上询盘是以电报的形式发出的，内容比较简单。如果进出口双方彼此是新客户，询盘时必然有建立贸易关系的愿望。因此，往来的函电中，除了说明要询问的交易条件外，一般还应告知信息来源（如何获得贸易伙伴的地址）、去函目的、公司介绍、产品介绍及激励性语言和合作期望，以达到让对方发盘的目的。

【实例 1-3】

卖方询盘 (3 月 5 日去电)：

XINDA TRADING CORPORATION

121 Daliang Road, Jinming District, Kaifeng, China

Tel: (0378 3669896) Fax: (0378 3669897)

TO: SPORTSMAN INTERNATIONAL TRADING CO. (Fax: 001 212 789 1687)

FM: XINDA TRADING CORPORATION (Fax: 0378 3669897)

Date: March 5, 2008

Dear Sirs

Through the courtesy of our Commercial Councilor's Office in America we notice that you are interested in doing business with us.

Our lines are mainly exp. & imp. of light industrial products. We wish to establish business relations by some practical transactions. To give you a general idea of the various kinds of shoes now available for export, we enclose a copy of our latest catalogue and a price

list for your reference. We hope some of these will interest you. It will be a great pleasure to receive your inquiries for any of the items against which we will send you our favorable quotations.

We would appreciate receiving your specific inquiries.

Yours faithfully,
Li Huang (Mr.)
Shoes Department

【实例 1-4】

买方询盘（3 月 6 日来电）：

SPORTSMAN INTERNATIONAL TRADING CO.

G street, H. box 2690. California, U.S.A.

Tel: (001 212 782 5345) Fax: (001 212 789 1687)

Mr. Li Huang
XINDA TRADING CORPORATION
121 Daliang Road, Jinming District, Kaifeng, China
Date: March 6, 2008

Dear Mr. Li,

We are pleased to receive your fax of March 5, and are glad to do business with you.

At present we are in the market for excellent working boots, please quote us Art.No.JB601 in your catalogue with indications of packing, May shipment, CIF New York, including our 5% commission.

We await your early reply.

Yours sincerely,
Villard Henry

Purchasing Division

询盘对于询盘人和被询盘人均无法律上的约束力，也不是每笔交易必经的环节，但它往往是交易的起点，故不应忽视。

二、发盘

（一）发盘的含义

发盘（Offer），又称报价，在法律上称为“要约”，是交易的一方（发盘人）向另一方（受盘人）提出各项交易条件，并愿意按照这些条件达成交易、订立合同的一种肯定表示。在实际业务中，发盘通常是一方在收到对方询盘之后提出的，但也可以不经对方询盘而直接向对方发盘。发盘一经受盘人在发盘规定的有效期内表示接受，合同即告成立。因此，对于发盘人来说，在有效期内发盘人必须受其发盘内容的约束。