



普通高等职业教育『十一五』规划教材

主编 吴锐 游光中 张琼

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU



首都经济贸易大学出版社

传播教育信息 共享教育资源



启远教育网

WWW.QIYUANEDU.COM

免费提供优质教育资源

责任编辑 陈炳珍
特约编辑 郝雨莲
封面设计 启远装帧

ISBN 978-7-5638-1682-8



9 787563 816828 >

定价：28.00元

普通高等职业教育“十一五”规划教材

国际贸易实务

主 审 韦 滨

主 编 吴 锐 游光中 张 琼

副主编 倪彩霞 汪全报 曾 虹

编 委 阮拥英 谭启英 张雪萍 王 进
林卫卫 何思静 刘 森 周 路
张勇进 唐世英 张昌起 陈 堂
李 丹 郑洪文 周 末

首都经济贸易大学出版社

内容提要

《国际贸易实务》是高等职业院校经济、管理类专业的必修课。本书以国际贸易合同内容为基础,以合同签订及履行的业务操作程序为轴心,重新设计知识架构和内容体系,较系统地反映国际贸易实务的内容、技术与方法。

本书分三个部分,共十一章。每章内容之前,设置了“学习目标”、“案例导读”,以增强学生的学习兴趣,明确要达到的学习目的。每章内容之后,我们增设了“本章小结”、“思考与练习”、“技能实训”和“学习体会”,以此增强学生的动手能力和职业技能,真正达到学以致用目的。

本书可作为高等职业技术学院、大中专院校财经专业及相关专业学生的教材,也可作为外经贸工作者的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/吴锐,游光中,张琼主编.——北京:首都经济贸易大学出版社,2009.7

ISBN 978-7-5638-1682-8

I. 国… II. ①吴…②游…③张… 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 073282 号

国际贸易实务

吴 锐 游光中 张 琼 主编

出版发行 首都经济贸易大学出版社

地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)

电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)

网 址 <http://www.sjmc.com>

E-mail publish@cueb.edu.cn

经 销 全国新华书店

照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部

印 刷 北京九天志诚印刷有限公司

开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16

字 数 320 千字

印 张 15.5

版 次 2009 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

印 数 1~4 000

书 号 ISBN 978-7-5638-1682-8/F·967

定 价 28.00 元

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究

出版说明

随着我国经济建设的迅速发展,社会对技术型应用人才的需求日趋紧迫,这也促进了普通高等职业教育的迅猛发展,我国的高等职业教育已经进入了平稳、持续、有序的发展阶段。教育部对普通高等职业教育进行了卓有成效的改革,颁布了高等职业教育专业设置目录,为普通高等职业院校专业设置提供了依据。普通高等职业教育是我国高等教育的重要组成部分,其根本任务是培养生产、建设、管理和服务第一线技术型应用人才,所培养的学生在掌握必要的基础理论和专业知识的基础上,也掌握从事本专业领域实际工作的基础知识和职业技能,因此与其对应的教材也必须有自己的体系和特色。

为了适应我国高等教育发展及其对教育改革和教材建设的需要,教材出版发行为普通高等职业教育的发展服务,必须体现新理念、新要求,进行必要的改革。为此,我们在全中国范围内组织并成立了“普通高等职业教育教材研究与编审委员会”,集全国各地的优秀专家、教授于一体,他们所在单位皆为教学成效较大、办学实力较强、办学特色鲜明的高等专科学校、成人高等学校、高等职业学校及高等院校主办的二级职业技术学院。

为保证普通高等职业教育教材的出版质量,我们在全中国范围征集从事普通高等职业教育教学第一线的优秀教师和专家编写教材。此外,“普通高等职业教育教材研究与编审委员会”还组织各专业的专家、教授对所征集的教材进行筛选和审定。

此次普通高等职业教育“十一五”规划教材按照教育部制定的普通高等职业教育基础课程教学基本要求而编写。以“实用、够用”为度,淡化理论、注重实践,内容体系更趋合理,尽量体现新知识、新技术、新方法和新材料,以利于学生综合素质的形成和科学思维方法与创新能力的培养。

为了使普通高等职业教育教材更具有广泛性、科学性、先进性和代表性,我们也真心希望从事普通高等职业教育的老师和专家积极推荐有特色、有创新的教材。同时,希望将教学实践的意见和建议及时反馈给我们,以便对出版的教材不断修订、完善,不断提高教材质量,完善教材体系,为社会奉献更多、更新的与普通高等职业教育配套的高质量教材。

普通高等职业教育教材研究与编审委员会

前 言

国际贸易是一个国家参与国际经济活动的重要途径。在经济一体化不断提高的世界经济环境中,需要大量掌握国际贸易实务的人才。正是为了适应这一需求,《国际贸易实务》一书应运而生。

本书是普通高等职业院校经济、管理类专业的必修课。为了适应高等职业教育培养“技能型,应用型”人才需要,我们以理论“必需、够用”,重在实践性和操作性为原则,新编了这本《国际贸易实务》教材。本书以国际贸易合同内容为基础,以合同签订及履行的业务操作程序为轴心,重新设计了知识架构和内容体系,较系统地反映了国际贸易实务的内容、技术与方法。

本书不进行系统的理论探讨,而把重点放在做什么和怎么做上。体例上,本书分三个部分,共十一章:国际贸易方式、国际贸易术语、商品的品名、品质、数量与包装、国际货物运输、进出口货物的价格、国际货款的收付、国际贸易争议的预防与处理、国际买卖合同的订立、进出口合同的履行、进出口贸易综合实训。每章内容之前,设置了“学习目标”、“引导案例”,以增强学生的学习兴趣,明确要达到的学习目的。每章内容之后,增设了“本章小结”、“思考与练习”、“技能实训”,以此增强学生的动手能力和职业技能,真正达到“学以致用”的目的。

本书由吴锐、游光中和张琼担任主编,倪彩霞、汪全报和曾虹担任副主编,韦滨担任主审,阮拥英、谭启英、张雪萍、林卫卫、何思静、刘森、张勇进、唐世英、陈堂、王进、周路、张昌起、李丹、郑洪文和周末等参加了编写。

由于编者水平有限,加之时间仓促,书中难免存在疏漏和不妥之处,敬请广大专家和读者批评指正,并将意见和建议及时反馈给我们,以便今后改进。

编 者

目 录

绪论	1
----------	---

第一部分 国际贸易实务基础

第一章 国际贸易方式	9
学习目标	9
案例导读	9
第一节 经销与代理	9
第二节 展卖与寄售	11
第三节 招标、投标与拍卖	14
第四节 商品期货交易	17
第五节 对销贸易	19
第六节 加工贸易	23
本章小结	24
思考与练习	25
第二章 国际贸易术语	28
学习目标	28
案例导读	28
第一节 贸易术语概述	28
第二节 六种常用贸易术语	32
第三节 其他贸易术语	40
第四节 贸易术语的选用	41
本章小结	44
思考与练习	44

第二部分 国际货物买卖合同

第三章 商品的品名、品质、数量与包装	49
学习目标	49

案例导读	49
第一节 商品的品名和品质	49
第二节 商品的数量	57
第三节 商品的包装	63
本章小结	68
思考与练习	68

第四章 国际货物运输	71
学习目标	71
案例导读	71
第一节 海洋运输	73
第二节 其他运输方式	77
第三节 装运条款	83
第四节 装运单据	89
本章小结	94
思考与练习	94

第五章 国际货物运输保险	97
学习目标	97
案例导读	97
第一节 海上风险与损失	97
第二节 我国海运保险条款	100
第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款	102
第四节 买卖合同中的保险条款	105
本章小结	108
思考与练习	109

第六章 进出口货物价格	110
学习目标	110
案例导读	110
第一节 进出口商品的价格	110
第二节 价格换算与作价方法	112
第三节 佣金和折扣的运用	116
第四节 计价货币的选择与合同中的价格条款	118
本章小结	119
思考与练习	119

第七章 国际货款的收付	122
学习目标	122
案例导读	122
第一节 支付工具	123
第二节 汇付和托收	128
第三节 信用证付款	132
第四节 国际保理、银行保函与备用信用证	138
第五节 买卖合同中的支付条款与货款支付方式的选用	143
本章小结	145
思考与练习	146
第八章 国际贸易争议的预防与处理	148
学习目标	148
案例导读	148
第一节 商品检验	148
第二节 商品的索赔	155
第三节 不可抗力	158
第四节 仲裁	160
本章小结	164
思考与练习	164

第三部分 国际货物买卖合同的商订与履行

第九章 进出口合同的磋商与履行	169
学习目标	169
案例导读	169
第一节 交易磋商和磋商前的准备	170
第二节 交易磋商的程序及业务信函	172
第三节 合同的订立	177
本章小结	179
思考与练习	179
第十章 进出口合同的履行	181
学习目标	181
案例导读	181
第一节 出口合同的履行	181

第二节 进口合同的履行	195
本章小结	201
思考与练习	201
第十一章 进出口贸易综合实训	204
附录 1 《联合国国际货物销售合同公约》	207
附录 2 部分单据附样	226
参考文献	236

绪 论

随着我国改革开放的深入发展,经济全球化程度的日益提高,国际贸易在一国中的地位日益重要。国际贸易实务是一门研究国际货物买卖的具体过程及相关活动内容与商务运作规范,是具有涉外商务活动特点的实践性很强的综合性应用学科。通过本课程的学习,学生可初步掌握有关国际货物贸易的基本理论、基本知识和基本技能;学会在进出口贸易活动中,既能结合我国实际,切实贯彻国家的方针政策和企业的经营意图,又能符合法律规范和国际贸易惯例。

一、国际贸易与国际贸易实务

国际贸易(International Trade)亦称“世界贸易”,泛指国际间的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换。它由各国(地区)的对外贸易构成,是世界各国对外贸易的总和。这种贸易由出口和进口两个部分组成。对运进商品和输入劳务的国家(地区)来说就是进口;对运出商品或输出劳务的国家(地区)来说就是出口。这里的国际贸易实务也就是特指进出口业务,它主要包括以下内容:

(一)商品的交易条件

商品的交易条件,也称合同条款,主要包括商品的品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、商品检验、索赔与仲裁等。这些交易条件关系到买卖双方当事人在交接货物、收付货款以及解决争议等方面的权利和义务,因而是买卖双方在交易磋商中需要反复争议的具体问题。一旦双方商定,就成为合同中的条款,并构成交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。

(二)进出口业务的工作程序

进出口业务的工作程序贯穿进出口商品买卖活动的全过程,它包括交易前的准备、交易磋商、交易合同的商订和履行等阶段。尽管程序繁多、涉及面广,但其中心环节就是合同的磋商、商订和履行。这是由于进出口贸易是以国际货物买卖合同为中心进行的,因此,合同的商订和履行也是本书的核心内容。

(三)贸易方式

进出口业务的开展离不开一定的贸易方式。贸易方式是指进出口贸易(即国际贸易)采用的各种方法,它随着国际贸易的发展、国际贸易手段和技术的不断创新、世界经济联系的日益多样化而不断地发展变化,并日渐多样化和综合化。本书主要介绍与商品交易有关的常见的一些贸易方式。

二、国际货物贸易的特点

国际货物贸易具有时间长、地区广、环节多、难度大以及情况多变的特点,相比国内贸易要复杂得多。具体说来,其复杂性表现在以下几个方面:

(一)法律法规的复杂性

因交易双方处在不同国家和地区,洽商交易和履约过程中会涉及各自不同的制度、政策措施、法律法规和惯例,情况错综复杂难以预测。交易双方稍有疏忽,经济利益就可能受到影响。

(二)交易过程的复杂性

国际贸易的中间环节多、涉及面广,除交易双方当事人外,还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。另外,国际贸易的成交量通常较大,商品在运输过程中遭遇自然灾害、意外事故和其他外来风险的几率也较大。这些都增加了国际贸易商品交易的难度,一旦某个环节出现问题,就会影响整笔交易的正常进行,并有可能引起贸易纠纷。

(三)经营环境的复杂性

因国际贸易的交易双方相距遥远,对彼此的资信情况和经营作风难以相互了解。加之国际贸易从业机构和人员情况复杂,所以就为欺诈行为提供了方便。一些不法分子利用贸易双方沟通不利的弊端,诱使经营人员上当受骗,致使交易落空。

(四)政治经济环境的复杂性

国际政治和经济形势的变化直接影响国际贸易发展。在国际局势动荡不定、国际市场竞争和贸易摩擦加剧以及国际市场汇率浮动频繁的情况下,国际贸易的不稳定性就更为明显,从事国际贸易的难度也会更大。

三、国际货物买卖适用的法律与惯例

国际货物贸易中,买卖双方磋商、履行合同和处理合同争议时,应遵循相关的法律和惯例。由于交易双方所处国家不同,其所在国的社会制度、政策措施、贸易惯例、法律体系和法律制度也不同,他们参加的国际条约与协定以及对国际贸易管理的选择和运用情况也有所差异,因此,每笔交易、每份合同和每件争议的处理所使用的法律与惯例也各有不同。为了消除国际贸易发展的障碍和确保国际贸易正常有序地进行,要求从业人员切实了解国际货物买卖适用的法律和国际惯例,并严格执行。以下分别介绍国际货物买卖所适用的法律与惯例。

(一)国际货物买卖适用的法律

关于国际货物买卖适用的法律,归结起来有下面两种类型。

1. 适用合同当事人所在国的国内法

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。

由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同,而不同的国家往往对同一问题的有关法律规定不一致,因而一旦双方发生争议引起诉讼,就会产生究竟应适用哪一国法律,即以哪一国法律处理相关争议的问题。为解决冲突以便正常开展国际贸易,通常的规则是在国内法中列举冲突规范的办法。我国法律对涉外经济合同的冲突规范也采用这种国际上的通用规则。

2. 适用于国际公约或条约

国际公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。其中,调整国际货物买卖合同的国际公约主要是《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)。

我国在加入公约时提出了两项重要保留:第一,关于国际货物买卖合同书面形式的保留。《公约》规定,国际货物买卖合同无须以书面订立或书面证明,在证明方面也不受任何其他条件的限制,各国可以用包括人证在内的任何方法证明,即国际货物买卖合同可以用口头或书面方式成立。而我国从买卖关系的复杂性及解决纠纷的原则性方面考虑,认为国际货物买卖合同必须采用书面形式,故《公约》关于合同形式的规定对我国不适用。第二,关于《公约》适用范围的保留。公约第一条(一)款(a)项规定,如果合同双方当事人的营业地点处于不同的缔约国,该公约就适用于他们之间订立的货物买卖合同;该款(b)项还规定,双方当事人的营业地处于不同的国家,即使他们的营业地所在国都不是该公约的缔约国;或一方所在国是该公约的缔约国,另一方所在国不是该公约的缔约国,如果按照国际私法规则导致适用某一缔约国的法律,则该公约也将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。我国对(a)项的规定完全同意,但对(b)项的规定提出了保留,这是因为这一规定扩大了《公约》的适用范围,限制了缔约国有关内陆的适用并容易使公约的适用产生不确定性。我国只承认《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) 国际货物买卖适用的国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Customs and Practices)是指国际组织根据国际贸易实践中逐渐形成的一般习惯做法制定成文的规则,但这些规则在国际贸易实践中经反复使用,可以确定国际货物买卖合同双方当事人权利和义务的习惯性行为规则。

国际贸易惯例是指在长期的贸易实践中逐步形成的较为明确和内容固定的一些习惯做法,它既不是国家间缔结的条约,也不是某个国家的国内法,但通过各国的立法和国际立法可以赋予惯例以法律效力。比如,许多国家在国内立法中明文规定了国际贸易管理的效力。国际立法中,《公约》对国际贸易惯例的作用作了充分肯定。根据《公约》的规定,当事人在合同中没有排除使用的惯例,或当事人已经知道或理应知道的惯例,以及在国际贸易中被人们经常使用和反复遵守的惯例,即使当事人未明确表示同意采用,也可作为当事人默示同意惯例,对双方都有约束力。如我国《民法通则》第一百四十二条规定:“中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或者参加的国际条约没有规定的,可以适用国际惯例。”

关于国际货物买卖的国际惯例主要有以下三种:

第一,国际商会制定的《2000年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS2000)。最早的通则产生于1936年,后来进行过多次修改和补充。近年来为了适用国际货物运输方式的变

化和电子技术的发展,又于1980年、1990和2000年做了三次修改。现行的文本是2000年的修订本。该通则在国际上已获得了广泛的承认和采用,我国在外贸业务中也大量使用。

第二,国际法协会1932年制定的《华沙-牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules, 1932)。该规则是针对CIF合同制定的,它对CIF合同中买卖双方所应承担的责任、风险与费用作出了详细规定,在国际上有相当大的影响。

第三,国际商会制定的《跟单信用证统一惯例》(第600号出版物)和《托收统一规则》(第522号出版物)。这是两项有关国际贸易支付方面的重要惯例,它们确定了在采用信用证和托收方式时,银行与有关当事人之间的责任与义务,在国际上有很大的影响,我国在外贸业务中也普遍使用。

四、进出口业务流程

国际贸易程序是一个十分复杂的商务过程。可将国际货物贸易分为出口贸易和进口贸易。尽管两者的程序相反,业务运作的侧重点也各不相同,但两者的程序大体可分为交易前准备、磋商和签订合同以及履行合同三个阶段(如图1和图2所示)。

(一)出口贸易过程可分为四个不同阶段

第一阶段为交易前的准备工作。主要有出口计划的编制,按计划进行收购或调拨出口货源,并采取各种方式和通过各种渠道对国际市场和客户进行调查研究,选择适当的市场和客户;制定出口营销方案、开展宣传等工作。

第二阶段为出口交易洽谈。即通过函电或谈判洽商每笔出口的具体事宜,一般要经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节。

第三阶段为履行合同。此阶段将涉及备货、领证、排载、报关、报检、装船、投保、议付、结汇、退税、索赔等环节。整个经贸活动中的信息流将受到贸易主管部门、生产部门、运输、海关、商检、银行、税务、外汇管理、保险和贸促会等多个职能机构的监控。

(二)进口货物贸易程序大体可分为九个阶段

1. 市场调查

为保证进口商品销路好,前期市场调查非常关键。

2. 谈判签约

通过谈判双方达成一致意见签订合同,这标志着进口业务的开始。

3. 开立信用证

买方开立信用证是履行合同的前提条件,因此,签订进口合同后,应按合同规定办理开证手续。

4. 租船订舱

按FOB条件签订进口合同时,应由买方安排船舶,如买方自己没有船舶,则应负责租船订舱或委托租赁,代理办理租船订舱手续,当办妥租船订舱手续后,应及时将船名及船期通知卖方,以便卖方备货装船,避免出现船等货的情况。

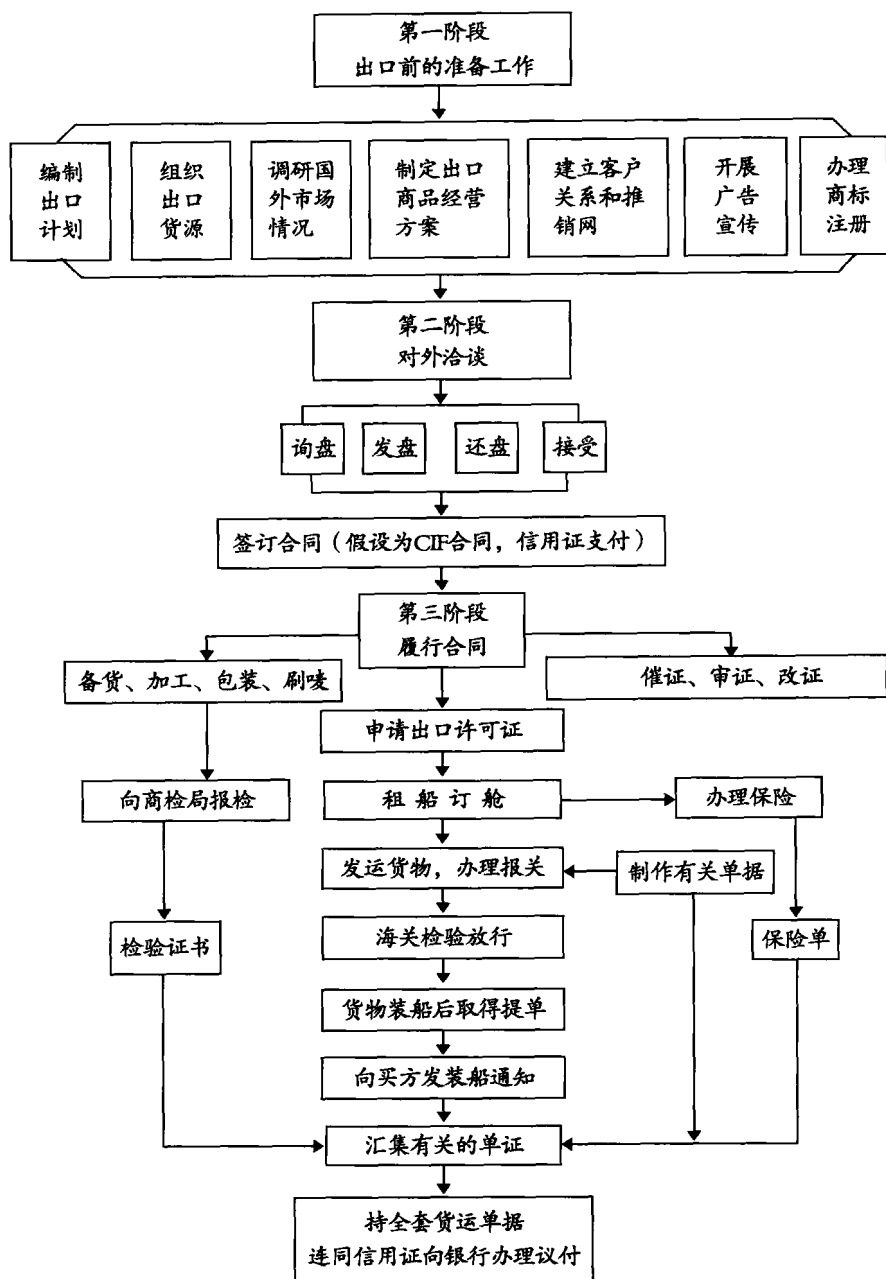


图1 出口业务流程表

5. 接运货物

买方备妥船后,应做好催装工作,随时掌握卖方备货情况和船舶动态,敦促卖方做好装船准备工作,对于数量大或重要的进口货物,必要时可请我驻外机构就地协助了解和督促对方履约,或派员前往出口地点检验监督,以便接运工作的顺利进行。

6. 办理货运保险

凡由我方办理保险的进口货物,当接到卖方的装运通知后,应及时将船名、提单号、开航

日期、装运港、目的港以及货物的名称和数量等内容通知中国人民保险公司,即作为已办妥投保手续,保险公司即按预允保险合同的规定对货物负自动承保的责任。

7. 审单付款

货物装船后,卖方即凭提单等有关单据向当地银行议付货款,当议付行寄来单据后,经银行审核无误即通知买方付款赎单。

8. 报关提货

买方付款赎单后,一旦货物运抵目的港,即应及时向海关办理申报手续。经海关查验有关单据、证件和货物,并在提单上签章放行后,即可凭此提单提货。

9. 验收

凡属进口的货物都应认真验收,如发现品质、数量、包装有问题应及时取得有效的检验证明,以便向有关责任方提出索赔或采取其他救济措施。

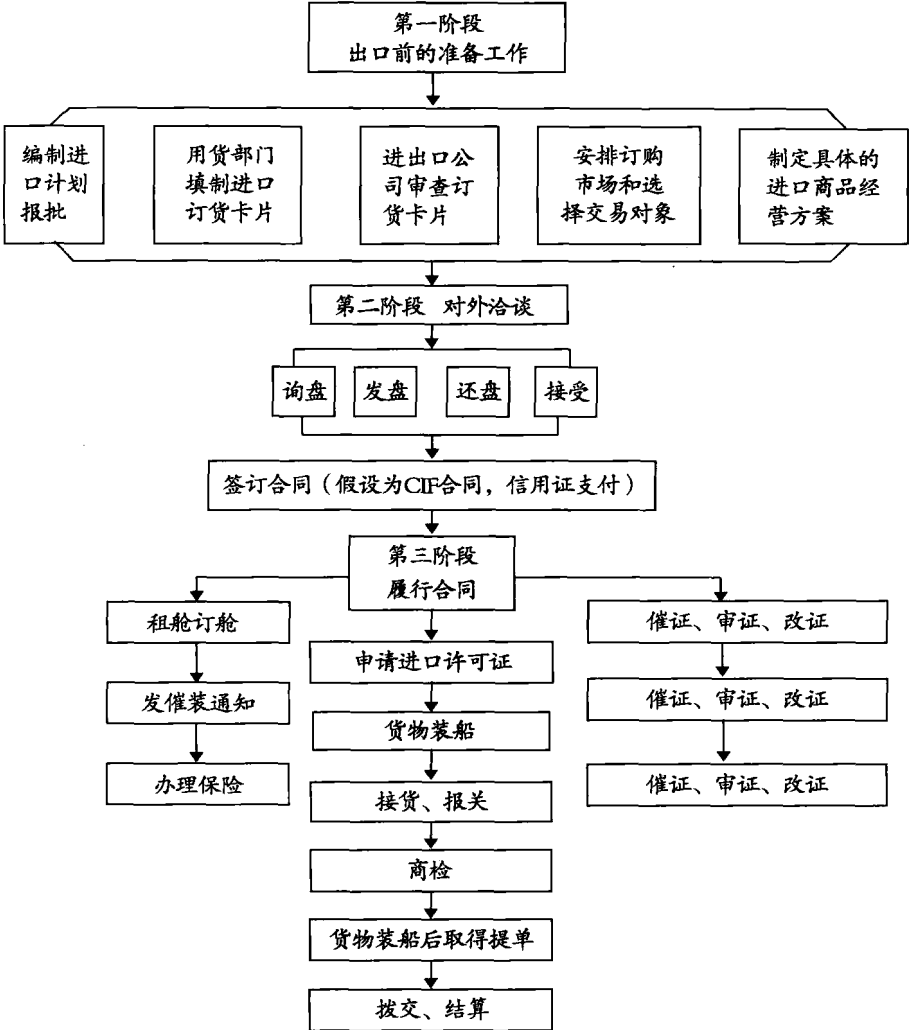


图 2 进口业务流程表

第一部分 国际贸易实务基础

第一章 国际贸易方式

第二章 国际贸易术语
