

GAODENG XUEXIAO JINGJI
GUANLI LEI ZHUANYE YINGYONGXING
BENKE XILIE JIAOCAI



高等学校经济管理类专业
应用型本科系列教材

主 编 李玲玲

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU



重庆大学出版社

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



高等学校经济管理类专业
应用型本科系列教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

主 编 李玲玲

副主编 钟 滨 房朝君



重庆大学出版社

内 容 提 要

本书系高等学校经济管理类专业应用型本科教材,全书共分5编16章,主要包括:国际贸易实务基础,国际贸易合同准备与订立,国际贸易合同条款,国际贸易合同的履行,国际贸易融资和风险防范。除了系统地介绍国际贸易的基本理论和基础知识外,还精选了国际贸易实务中的典型案例作为参考。

本书内容全面、丰富,且注重理论联系实践,具有一定的可操作性,有利于提高实际贸易的操作技能。

本书可作为高等学校国际贸易专业应用型本科教材,也可作为经济管理类其他专业的教材,还可作为从事国际贸易工作人员的培训教材。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/李玲玲主编. —重庆:重庆大学出版社,
2009.9

(高等学校经济管理类专业应用型本科系列教材)

ISBN 978-7-5624-4909-6

I. 国… II. 李… III. 国际贸易—贸易实务—高等学校—
教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 099633 号

高等学校经济管理类专业应用型本科系列教材

国际贸易实务

主 编 李玲玲

副主编 钟 滨 房朝君

责任编辑:梁 涛 姚正坤 版式设计:梁 涛

责任校对:夏 宇 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:张鸽盛

社址:重庆市沙坪坝正街174号重庆大学(A区)内

邮编:400030

电话:(023) 65102378 65105781

传真:(023) 65103686 65105565

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

重庆川渝彩色印务有限公司印刷

*

开本:787×960 1/16 印张:21.75 字数:425千

2009年9月第1版 2009年9月第1次印刷

印数:1—3 000

ISBN 978-7-5624-4909-6 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

前 言

国际贸易实务是国际贸易专业和工商管理专业的专业基础课之一,它是一门主要研究国际商品交换的具体过程的学科,具有涉外特点和很强的实践性。它涉及国际贸易原理、国际贸易法规与惯例、国际金融、国际运输、保险等学科的基本原理和相关知识的综合运用。

自 2001 年我国加入世贸组织以来,我国积极开放国内市场,与世界各国的合作日益加深,中国经济正式融入了世界经济轨道。2008 年,我国进出口贸易值突破 25 600 亿美元,进出口贸易量稳居世界第三位。国际贸易的发展与国际经济形势紧密相关,且受生产力发展水平影响和社会制度制约。贸易地区不断扩大,贸易业务量急剧增长,一方面提出了对现代信息技术、物流技术更新发展的要求,另一方面也提出了对高素质贸易专业人才的需求,从而促使了基于提高学生实践能力的应用型本科教育模式的日益发展。与研究型人才培养模式不同,应用型本科对人才的培养要求能够依据现实社会需要,培养出既具备扎实理论基础,又具有较强岗位适应能力的专业人才。因而应用型本科的教材应注意立足现实需要,与时俱进,注重内容更新,能够起到对学生实际操作的正确指导作用;国际贸易实务教材要能够使贸易从业人员具备掌握贸易流程、熟悉贸易规则、正确分析并选择合适的方法处理贸易过程中出现的问题的能力。

本书由具备多年国际贸易课程教学经验的教师,结合多年教学经验和贸易从业人员的具体业务实践编写,不仅保证了一定的贸易理论基础,而且保证教材的现时性和实用性能满足应用型本科教学的需要。

本书共 16 章,知识点覆盖国际贸易实务基础、国际贸易合同准备与订立、国际贸易合同条款、国际贸易合同的履行、国际贸易融资和风险规避等相关内容。在编写时,主要考虑到国际贸易从业人员在实际贸易操作需要用到的基本知识和技能,在内容覆盖全面的基础上,注重实践操作技能的提高。

本书特点主要表现为以下几个方面:

第一,本书主要面向应用型本科院校需要,适合于国际贸易专业及工商管理相关专

业的教学。按照本科教学的需要,本书对贸易实务的基础理论均有覆盖;另外,从应用型本科的教学特点出发,强化了教材的实践指导功能。对于重点问题和重要单据,在理论介绍后均附有相关案例、合同范本等作为实践指导范例,并对必要经验和技巧的环节作出提示。

第二,为了使教材更具指导意义,内容更切合实际,在本书编写过程中,我们本着严谨、规范的原则,翻阅了大量贸易实务教材,查阅了许多重要文献资料,而且所有重要知识点均是按照权威版本谨慎引用,案例均选用与所授理论内容相关的近期的典型实例。

第三,按照贸易业务流程及相关关系方设计教材章节顺序。主要涉及的内容包括:国际贸易组织和经济一体化,国际贸易法律法规,国际商务谈判,合同准备、订立、履行及合同内容,国际贸易方式,国际贸易融资和国际贸易风险规避。

第四,本书的创新之处在于,根据国际贸易活动的实际需要,加入了国际贸易活动中必需的商务谈判环节,并在最后附上了国际贸易风险识别与防范,以及国际贸易融资部分。在复杂的市场环境中,如何识别并规避政治、商业、汇率风险,如何运用各种贸易融资手段加速资金周转,是影响贸易成功的重要因素。现代的贸易从业人员必须熟悉这些方法,为自己争取更多的利益。

本书由李玲玲任主编,负责该书的统稿,并编写第1,2,14章;滕学英编写第3,4,5章;房朝君编写第12,13章;钟滨编写第6,9,11章;蒋剑丰编写第7,8,10章;杨勇军编写第15,16章。

因教材篇幅所限,教材部分章节内容没有展开阐述,仅保留了要点内容以及实际操作中必须熟知的基本技能和方法的介绍。另外,由于编者水平有限,尽管在编写过程中力求严谨和正确,但仍难免有不足之处,敬请读者批评指正。

编 者
2009年5月

目 录

GUOJI MAOYI SHIWU

第 1 编 国际贸易实务基础

第 1 章 导论	2
1.1 国际贸易的基本概念与特点	3
1.2 国际贸易适用的法律、法规	4
1.3 国际贸易基本流程	6
案例 中国纺织品在国际分工中的地位	9
复习思考题	10
第 2 章 国际贸易术语	11
2.1 贸易术语的性质和作用	12
2.2 与贸易术语有关的国际惯例	14
2.3 E,F,C,D 组贸易术语	16
2.4 贸易术语的选用	26
案例 按 CIF 成交,货物装运前的损失由何方承担	31
复习思考题	32

第 2 编 国际贸易合同准备与订立

第 3 章 国际市场拓展	34
3.1 国际市场环境分析	36
3.2 国际市场进入方式选择	41
3.3 国际市场进入方案制订	44



案例 中国水产品如何畅游全球	45
复习思考题	45

第4章 国际商务谈判

4.1 国际商务谈判准备	47
4.2 国际商务谈判的基本方法与技巧	51
案例 “百事可乐”成功进驻印度饮料市场	54
复习思考题	55

第5章 国际货物买卖合同的磋商与订立

5.1 国际货物买卖合同概述	57
5.2 国际货物买卖合同的磋商	58
5.3 国际货物买卖合同的订立	64
案例	68
复习思考题	69

第3编 国际贸易合同条款

第6章 货物的品名、品质、数量和包装

6.1 货物的品名	74
6.2 货物的品质	75
6.3 货物的数量	79
6.4 货物的包装	82
案例 不适运输包装引发纠纷案	90
复习思考题	92

第7章 货物的价格

7.1 进出口货物价格掌握	94
7.2 进出口货物的价格制定	97
7.3 佣金和折扣	101
7.4 合同中的价格条款	104
7.5 出口货物成本核算和盈亏分析	105
7.6 出口商品报价的方法	108

案例 纽约报价	109
复习思考题	110
第8章 货物的交付	111
8.1 运输方式	112
8.2 装运条款	129
案例 信用证装运条款	136
复习思考题	137
第9章 货物运输保险	138
9.1 我国运输货物保险条款	140
9.2 伦敦保险协会海运货物保险条款	151
9.3 进出口货物运输保险业务	154
9.4 买卖合同中的保险条款	159
案例 海上货物保险合同纠纷案	161
复习思考题	164
第10章 货款的结算	165
10.1 支付工具	166
10.2 汇付和托收	179
10.3 国际保理	187
10.4 信用证	190
10.5 银行保函与备用信用证	202
10.6 各种支付方式的综合运用	206
10.7 合同中的支付条款	211
案例 信用证结算	214
复习思考题	215
第11章 货物的检验、索赔、不可抗力与仲裁	217
11.1 货物的检验	219
11.2 争议和索赔	226
11.3 不可抗力	230
11.4 仲裁	232

案例 竞争性仲裁地点纠纷案	237
复习思考题	239

第4编 国际贸易合同的履行

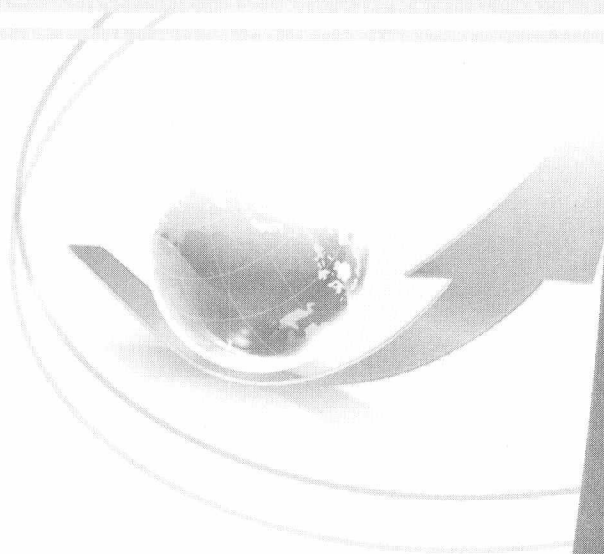
第12章 出口合同的履行	242
12.1 出口信用证的处理	243
12.2 备货、报检和装运	246
12.3 装运货物	248
12.4 信用证下制单结汇	249
案例 单证一致性的重要性	255
复习思考题	256
第13章 进口合同的履行	257
13.1 进口交易磋商与合同订立	258
13.2 信用证的开立与修改	259
13.3 运输与保险	264
13.4 审单与付款	265
13.5 进口报关与检验	265
13.6 进口索赔	266
案例 签字不符引发的问题	267
复习思考题	269

第5编 国际贸易实务知识拓展

第14章 国际贸易方式	272
14.1 经销和代理	273
14.2 招标与投标	278
14.3 加工贸易和补偿贸易	280
14.4 其他有形商品贸易方式	283
14.5 国际技术贸易	286
案例 代理进出口业务	288
复习思考题	289

第 15 章 国际贸易风险规避	290
15.1 国家风险及防范	291
15.2 商业风险及防范	293
15.3 汇率风险及防范	295
15.4 出口信用保险	299
案例 出口信用保险为中国出口企业保驾护航	301
复习思考题	302
第 16 章 国际贸易融资	303
16.1 出口贸易融资	304
16.2 进口贸易融资	309
16.3 国际保理和福费廷	312
案例 广东中小企业融资难问题	316
复习思考题	318
附录	319
附录 1 销售确认书	320
附录 2 销售合同	321
附录 3 保险单	324
附录 4 提单	327
附录 5 部分国际贸易行业资格证书考试 2008 年考试大纲	328
参考文献	333

第1编
国际贸易实务基础
GUOJI MAOYI SHIWU JICHU



第1章 导 论

本章导读：

- 深入了解国际贸易的基本概念及特点,对国际贸易基本操作流程有总体把握。
- 了解从事国际贸易须遵循的法律、法规。
- 了解国际贸易产生的动因,对本门课程的学习要点有所了解。

案例导入

我国的进出口贸易量

我国货物贸易进出口额逐年大幅增长。1979—2007年,我国货物贸易进出口额年平均增长17.3%,比同期世界平均水平的8.5%高8.8个百分点;比居世界第一位的美国平均增速高9.2个百分点;比第二大发展中国家印度的平均增速高5.6个百分点。尤其在进入21世纪的7年中,我国货物贸易进出口额更是在高位上逐年大幅增长,年平均增长速度达到24.3%。我国货物贸易进出口额在世界上的位次不断提升,从1978年居世界的第29位提升到2004年的第3位,并保持至今。

1.1 国际贸易的基本概念与特点

1.1.1 国际贸易的概念

国与国之间的贸易从不同的角度来看,可以被称为对外贸易、海外贸易和国际贸易。

对外贸易(foreign trade),有时也被称为国外贸易(external trade),是立足于某一特定国家或地区,由一国或地区同其他国家或地区所进行的商品、劳务和技术的交换活动。因此,提到对外贸易时,要指明特定的国家或地区。

海外贸易(oversea trade)立足于某些海岛国家,特指某些海岛国家如英、日等国或某些海岛地区如中国的台湾等的贸易。

国际贸易(international trade)立足于世界范围,是指不同国家(和/或地区)之间进行的、以货币为媒介的商品交换活动,即它既包含着有形商品(实物商品)交换,也包含着无形商品(劳务、技术)的交换。

国际贸易由进口贸易(import trade)和出口贸易(export trade)两部分组成,故有时也称为进出口贸易。

1.1.2 国际贸易的特点

国际货物贸易属商品交换范围,与国内贸易在性质上并无不同。但国际贸易在不



同国家间进行,因此受地缘关系影响,贸易活动会受到不同国家的风俗、法律、习惯等问题的影响,面临的风险因素也多于国内贸易。与国内贸易相比,国际贸易有如下特点:

①面临更复杂的文化环境。国际货物贸易要涉及不同国家或地区在政策措施、法律体系方面可能存在的差异和冲突,以及语言文化、社会习俗等方面带来的差异,所涉及的问题远比国内贸易复杂。

②面临更大的交易风险。国际货物贸易的交易数量和金额一般较大,运输距离远,合同履行时间较长,加之相关从业机构和人员情况复杂,故易产生欺诈活动。若稍有不慎,就可能受骗上当,以致货、款两空,蒙受严重的经济损失。因此,交易双方承担的风险远比国内贸易要大。

③面临更大的政治风险。国际货物贸易容易受到交易双方所在国家的政治及经济变动、双边关系及国际局势变化等条件的影响,尤其在当前国际局势动荡不定、国际市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更为明显,从事国际贸易的难度也更大。

④面临更复杂的贸易环节。国际货物贸易除了交易双方外,还需要运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作及配合,过程较国内贸易要复杂得多。另外,在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比较大,而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险。因此,通常还需要办理各种保险,以避免或减少经济损失。

可见,国际贸易具有线长、面广、环节多、难度大、变化快的特点。因此,凡从事国际贸易的人员,必须掌握国际贸易的基本原理、相关知识和基本操作技能与方法;另外,还应具备分析和处理实际业务问题的能力,懂得识别贸易风险并能合理规避风险,通过运用适当的结算方式,确保顺利实现经济效益。

1.2 国际贸易适用的法律、法规

1.2.1 各国国内法

各国国内法是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。如《中华人民共和国对外贸易法》规定了我国对外贸易的主体、内容和原则。国际贸易合同制定要符合《合同法》的要求。但是在具体业务进行过程中,各个国家都会为了维护自身的利益,引用本国法律,因此会引起法律适用上的冲

突。为了解决这种法律冲突,通常采用在国内法中规定冲突规范的方法。例如我国《合同法》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法律。”但美国选择国内法优先于国际法,如美国贸易法“301”条款的核心内容是:“如果美国贸易代表确认外国的某项立法或政策措施,违反了它与美国签订的贸易协定,或虽未违反有关协定,但却被美国单方认定为‘不公平’、‘不合理’、‘不公正’,以致损害或限制了美国商业利益,美国贸易代表便有权不顾国内其他法律及国际条约准则作何规定,径自依照贸易法第301条规定的职权和程序,采取各种单边性、强制性的报复措施以迫使对方取消上述立法或政策措施,消除其对美国商业造成的损害或限制或提供能令美国官方和有关经济部门感到满意的赔偿。”

1.2.2 国际贸易惯例

国际贸易惯例,是指有确定内容,在国际上反复使用的贸易惯例。如对外贸易价格条件,对有关国家或当事人不能直接发生法律上的强制力和约束力,只有当事人在合同中加以引用或申明适用时,才对其具有约束力;而且当事人还可以约定排除或改变惯例中部分甚至全部规定。在国际货物买卖中,如国际法协会1932年制定的《华沙—牛津规则》和国际商会1936年制定、1953年修订的《贸易术语解释国际通则》(后经1967年、1976年、1980年三次补充),统一解释了国际货物买卖惯例,在国际上被广泛采用。在国际货物买卖的支付中,如国际商会1958年草拟、1967年公布的《商业单据托收统一规则》(1978年修订、改名为《托收统一规则》)和1930年拟订、1933年公布,并于1951年修订的《商业跟单信用证统一惯例》(1962年修订、改名为《跟单信用证统一惯例》,1974年再次修订),对国际托收及跟单信用证等付款方法中,有关各方的权利与义务作了确定性的统一规定,在有关的银行承认后,对当事人各方有约束作用。

我国《民法通则》第142条规定:“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。”

1.2.3 国际条约

国际条约是国际贸易法产生的主要渊源,在缔约国之间生效。载有国际贸易法规范的条约有世界性的、区域性的和双边的。世界性的,如1980年的《联合国国际货物销售合同公约》、1974年的《国际销售货物时效期限公约》、1964年的《国际货物买卖统一法公约》、1964年的《国际货物买卖合同的订立统一法公约》、1924年的《统一提单若干

法律规则的国际公约》(《海牙规则》)、1978 年的《联合国海上货物运输公约》(《汉堡规则》)、1929 年的《统一国际航空运输某些规则的公约》(《华沙公约》),等等。这类公约的作用范围大,是国际贸易法渊源的发展方向。区域性的,如 1980 年欧洲经济互助委员会交货共同条件,其作用范围有限。双边的,如《中华人民共和国和朝鲜民主主义人民共和国双方对外贸易机构交货共同条件》,仅调整两国之间的商品买卖关系。

其中《联合国国际货物买卖合同公约》本着建立国际经济新秩序的原则,平等互利原则与兼顾不同社会、经济和法律制度的原则,成为目前国际进出口贸易遵循的最重要的公约。中国政府于 1981 年 9 月 30 日在该公约上签字,于 1986 年 12 月 11 日批准该公约,1988 年 1 月 1 日该公约在我国正式生效。

1.3 国际贸易基本流程

1.3.1 出口贸易流程

出口贸易中,出口商须是市场中的卖方,需要做好市场调查、营销方案制订、发布商业信息等前期准备工作,以便制订出口商品销售方案。

当出现适合的买方时,出口贸易即可进入贸易磋商及合同签订阶段。在磋商阶段,买卖双方一般会经历询盘、发盘、还盘和接受 4 个环节,其中发盘和接受是必不可少的环节,该环节将就商品价格、质量、数量、装运方式、商品交易方式、支付条件等具体问题确定。在此阶段,进出口商都需要尽量细致地考虑各种细节问题,并且确定争议解决方式及适用的法律依据,以避免不必要的麻烦和为自己争取更多的利益。

贸易双方达成一致后,经过要约、承诺阶段,合同宣告成立。合同可以分为口头形式和书面形式,口头合同即时生效,书面合同须由双方签署确认后生效。一般由当事人一方将以交易内容及条件制成书面文件寄交对方,由对方签署确认。这类文件包括:订单(由买方制成,交卖方签署确认);销售确认书、销售合同(由卖方制成交买方签署确认)。销售确认书和销售合同的法律效力相同,前者通常是内容较简单的情况下使用,而后者适用于内容烦琐、细节复杂的情况。

出口合同的履行过程围绕船、证、货、款四个要素展开。出口贸易中,通常选用 CIF 术语,以信用证方式结算。在信用证结算方式下,要求单、证相符,单、单相符才能完成货款结算。因此,履行合同过程中,表明货物状态的装箱单、检验证书,表明已按要求租

船订舱并装船完毕的提单等运输单据及其他相关证明、证书,所载明的货物质量、数量、时间、交货方式等都应与信用证要求相符。收回货款后,还应根据相关政策到相关部门完成出口退税和出口核销。

出口贸易的流程如图 1.1 所示。

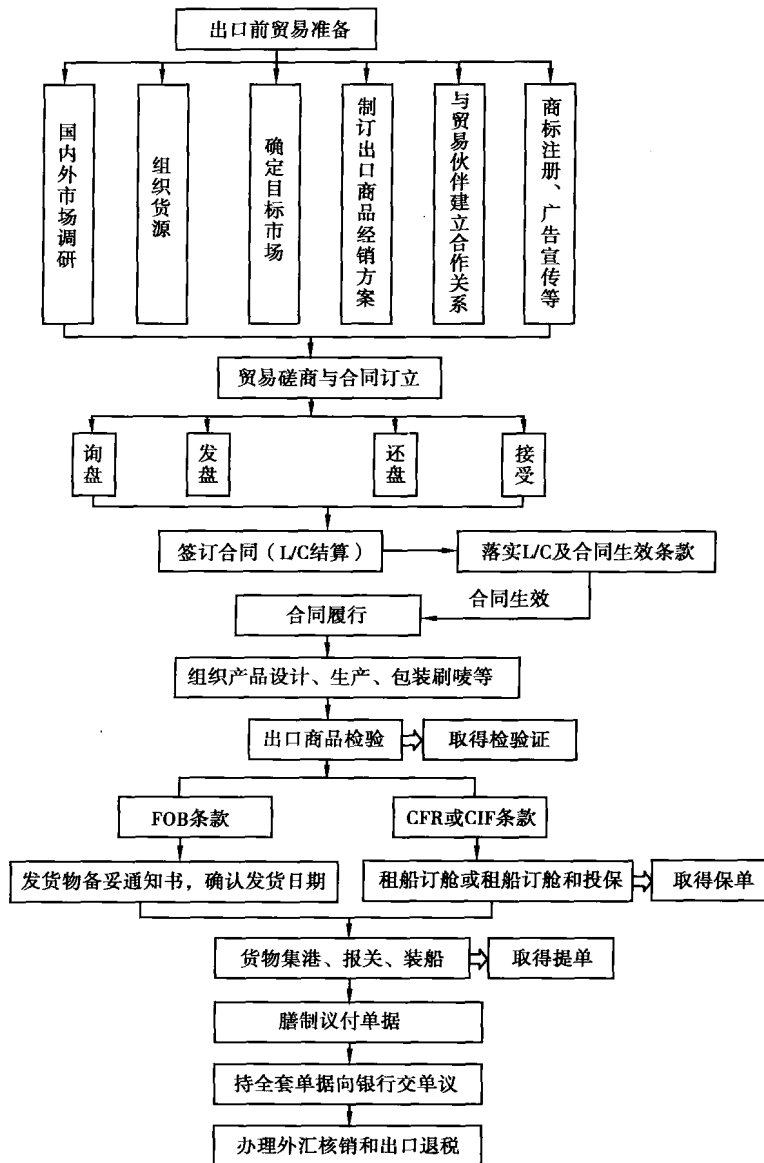


图 1.1 出口贸易流程图

