



全国机械行业职业教育优质规划教材（高职高专）
经全国机械职业教育教学指导委员会审定
高职高专经济贸易类专业规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

李继宏 覃扬彬 主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



电子课件、习题答案





全国机械行业职业教育优质规划教材（高职高专）
经全国机械职业教育教学指导委员会审定
高职高专经济贸易类专业规划教材

国际贸易实务

主 编 李继宏 覃扬彬

副主编 韦大宇 袁珂娜 杜凤蕊

参 编 崔忠亮 李德萍 陈秋如



机械工业出版社

本书紧跟行业发展,充分吸收国际贸易行业的最新理论与实践成果,知识体系合理,技能训练完整。全书涵盖了从事国际货物贸易工作所需要掌握的基本知识点与技能点。在主要章节的知识点之后都安排有典型案例,以便读者活学活用。每一章之后还安排了拓展阅读链接,帮助读者扩展知识面,同时还安排了一定量的实训练题,帮助读者巩固学习效果。

全书共分为12章,包括:绪论,国际贸易惯例与公约,交易的磋商与合同的签订,合同的标的,国际贸易术语,国际货物运输,国际货物运输保险,进出口商品的价格,国际货款的收付,商品的检验、索赔、不可抗力 and 仲裁,进出口合同的履行,跨境电子商务。

本书既可以作为高职及应用型本科涉外经贸专业的教材,也可供从事涉外经贸工作的人员作为参考书使用。

为方便教学,本书配备了电子课件等教学资源。凡选用本书作为教材的教师均可登录机械工业出版社教育服务网 www.cmpedu.com 免费下载。如有问题请致信 cmpgaozhi@sina.com, 或致电 010-88379375 联系营销人员。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/李继宏,覃扬彬主编. —北京:机械工业出版社,2015.2
高职高专经济贸易类专业规划教材
ISBN 978-7-111-49392-1

I. ①国… II. ①李… ②覃… III. ①国际贸易—贸易实务—高等职业教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第028879号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:张亮 责任编辑:乔晨

封面设计:鞠杨 责任校对:乔晨

责任印制:刘岚

涿州市京南印刷厂印刷

2015年2月第1版第1次印刷

184mm×260mm·16印张·385千字

0001—3000册

标准书号:ISBN 978-7-111-49392-1

定价:34.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

服务咨询热线:010-88379833

读者购书热线:010-88379649

封面无防伪标均为盗版

网络服务

机工官网:www.cmpbook.com

机工官博:weibo.com/cmp1952

教育服务网:www.cmpedu.com

金书网:www.golden-book.com

前 言

全球经济一体化和区域经济一体化是当今世界经济发展的两大潮流。近年来,我国加快了融入世界经济的步伐。2013 年我国已经成为世界第一大货物贸易国,国际贸易已经渗透到人们的日常生活中。从事国际贸易工作的主体也由过去的专业外贸公司过渡到广大的中小微企业甚至个人。为有志于从事国际贸易工作的学生和社会学习者提供一本好的教材是编写本书的初衷。

本书在编写的过程中紧密结合国际贸易行业的发展变化,形成了以下特点:一是内容全面,理实兼顾。本书既介绍了国际贸易的基本概念,又介绍了国际贸易合同的磋商程序以及合同条款的拟订、合同的履程序等内容。知识体系合理,技能训练完整,既避免了大量的文字堆叠,又保证了表述的严谨,避免断章取义。二是与时俱进,充分体现了国际贸易行业的发展。引入了《2010 国际贸易术语解释通则》及国际贸易行业的最新实践成果,同时根据跨境电子商务的发展,安排了跨境电子商务的相关内容。三是编排合理,便于教学和自学。本书编写思路清晰、连贯,内容编排顺序符合初学者对国际货物贸易的基本认知规律。在重要的知识点之后都安排了一定的案例,帮助读者活学活用;每一章还安排了拓展阅读链接的内容,帮助读者拓宽知识面;课后安排一定量的实训练习,帮助读者巩固学习效果。

本书由具有外贸企业一线工作经历的“双师型”教师李继宏副教授和具有丰富教学实践经验的覃扬彬教授联合担任主编,共同负责全书的统稿和审定工作,韦大宇、袁珂娜、杜凤蕊三位老师担任副主编。各章节的编写分工是覃扬彬编写第一章,陈秋如编写第二、三章,李德萍编写第四章,袁珂娜编写第五章和第七章,崔忠亮编写第六章,李继宏编写第八、九章,杜凤蕊编写第十章,韦大宇编写第十一、十二章。

本书是校企合作的成果,在编写的过程中得到了校外合作企业的帮助以及国际商务专业历届毕业生的支持,他们为本书的编定提供了大量的原始素材,在此表示衷心感谢。本书在编写过程中,还参考了国内外专家、学者的研究成果,在此一并致谢!

由于编者水平有限,书中难免存在不当之处,恳请广大读者批评指正。

目 录

前言

第一章 绪论	1
第一节 国际贸易概述	1
第二节 国际货物贸易业务的基本流程	4
拓展阅读	9
本章小结	10
本章实训	10
第二章 国际贸易惯例与公约	12
第一节 与贸易术语有关的国际惯例	12
第二节 与国际货物运输有关的国际公约	15
第三节 与国际结算有关的国际惯例	23
第四节 与合同有关的公约	26
拓展阅读	27
本章小结	28
本章实训	28
第三章 交易的磋商与合同的签订	29
第一节 交易磋商前的准备	29
第二节 交易磋商的基本程序	30
第三节 合同的签订	36
拓展阅读	39
本章小结	43
本章实训	43
第四章 合同的标的	46
第一节 商品的名称	46
第二节 商品的品质	48
第三节 商品的数量	54
第四节 商品的包装	60
拓展阅读	68
本章小结	68
本章实训	68

第五章 国际贸易术语	72
第一节 认识贸易术语	72
第二节 《2010 通则》中只适用于水上运输方式的贸易术语	73
第三节 适用于任何运输方式的贸易术语	83
第四节 贸易术语的选用	93
拓展阅读	94
本章小结	95
本章实训	95
第六章 国际货物运输	98
第一节 国际货物运输方式	98
第二节 运输单据	109
第三节 合同中的装运条款	117
拓展阅读	122
本章小结	124
本章实训	124
第七章 国际货物运输保险	129
第一节 保险的基本原则和海洋运输货物保险的范围	129
第二节 我国海运货物保险的险别	133
第三节 伦敦保险协会货物保险条款	138
第四节 我国陆运、空运货物与邮包运输保险	138
第五节 合同中的保险条款与保险操作实务	140
拓展阅读	143
本章小结	145
本章实训	145
第八章 进出口商品的价格	148
第一节 作价的原则和方法	148
第二节 佣金与折扣	150
第三节 出口报价的核算	152
第四节 合同中的价格条款	155
拓展阅读	157
本章小结	157
本章实训	158
第九章 国际货款的收付	160
第一节 支付工具	160
第二节 国际贸易中的主要支付方式	165
第三节 结算方式的比较与结合使用	179

第四节 合同中的支付条款	180
拓展阅读	182
本章小结	182
本章实训	183
第十章 商品的检验、索赔、不可抗力和仲裁	185
第一节 商品的检验	185
第二节 索赔	196
第三节 不可抗力	203
第四节 仲裁	206
拓展阅读	209
本章小结	210
本章实训	210
第十一章 进出口合同的履行	214
第一节 出口合同的履行	214
第二节 进口合同的履行	221
第三节 主要进出口单证	227
拓展阅读	237
本章小结	237
本章实训	237
第十二章 跨境电子商务	240
第一节 跨境电子商务的兴起与发展	240
第二节 跨境电子商务的基本运作模式及操作流程	242
第三节 跨境电子商务的监管与通关	245
第四节 跨境电子商务的支付与物流	246
拓展阅读	247
本章小结	247
本章实训	248
参考文献	250

学习目的与要求

- 了解国际贸易的概念。
- 掌握国际贸易的特点。
- 了解国际贸易的分类及作用。
- 熟悉国际货物贸易的业务流程。

第一节 国际贸易概述

一、国际贸易及相关概念

国际贸易 (International Trade) 是指不同国家 (和/或地区) 之间的商品和劳务的交换活动。它既包含有形商品 (实物商品) 的交换, 也包含无形商品 (劳务、技术、咨询等) 的交换。

要研究和分析国际贸易活动, 还要了解和掌握以下几个重要概念。

(1) 对外贸易额。对外贸易额是指一国或地区在一定时期进口总额与出口总额的总和, 是衡量一国对外贸易状况的重要指标。在计算时, 出口额要用 FOB 价格计算, 进口额要以 CIF 价格计算。一国在一定时期内商品出口总额与进口总额相比形成的差额, 称为对外贸易差额。当出口总额超过进口总额时, 称为贸易顺差; 反之, 当出口总额小于进口总额时, 称为贸易逆差; 如果进出口总额相等, 则称为贸易平衡。

(2) 国际贸易额。国际贸易额是指世界出口总额, 即以 FOB 价格计算的总额。

(3) 对外贸易依存度。对外贸易依存度是指一个国家在一定时期内的对外贸易额占其国民生产总值 (GNP) 或国内生产总值 (GDP) 的比重, 是衡量一国国民经济对进出口贸易的依赖程度的一个指标, 表明该国对外开放程度的高低和对外贸易在国民经济中的地位。比重的变化意味着对外贸易在国民经济中所处地位的变化。

(4) 对外贸易商品结构。对外贸易商品结构是指一定时期内 (通常为一年) 各类商品进出口贸易在一国进出口贸易中的构成, 通过计算各类商品的进出口贸易额在一国对外贸易额中所占的比重来表示商品结构。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产

业结构状况、科技发展水平等。

(5) 对外贸易的地理方向。对外贸易的地理方向又称对外贸易地区分布或国别构成,是指一定时期内各个国家或区域、集团在一国对外贸易中所占的地位,通常以它们在该国进出口总额或进口总额、出口总额中的比重来表示。对外贸易的地理方向指明一国出口商品的去向和进口商品的来源,从而反映了一国与世界其他国家之间经济贸易的关联程度。一国的对外贸易地理方向通常受经济互补性、国际分工的形式与贸易政策的影响。

(6) 国际贸易的地理方向。国际贸易的地理方向又称国际贸易地区分布(International Trade by Regions),是指从国际贸易角度而言的一定时期内(通常为一年)各个国家或地区,各个集团,世界各大洲在世界贸易中所占的地位,即世界贸易的国别分布和洲别分布状况。国际贸易的地理方向既可以通过计算各国(地区)的进、出口额在世界进、出口额中的比重来表示,也可以通过计算各国的进出口总额在世界进出口总额中所占的比重来表示。

由于对外商品贸易是一国与别国之间发生的商品交换,因此,把对外商品贸易按商品分类和按国家分类结合起来分析研究,即把商品结构和地理方向的研究结合起来,对查明一国出口中不同类别商品的去向和进口中不同类别商品的来源,具有重要意义。

二、国际贸易的产生

国际贸易是在一定的历史条件下产生和发展起来的。它的产生必须具备两个基本条件:一是社会生产力的发展产生了可供交换的剩余产品;二是国家的形成。剩余产品在国与国之间交换就形成了国际贸易。

在人类原始社会初期,由于社会生产力极为低下,没有剩余产品可以交换,也没有国家,所以就不存在国际贸易。国际贸易的产生与人类历史上的三次社会大分工密不可分。第一次社会大分工是原始社会末期,畜牧部落从其他部落分离出来,形成了畜牧业和农业的分工,促进了生产力的发展,还有了部分剩余产品,于是产生了部落与部落之间的交换,也就是两个或两个以上政治经济实体进行的相互交换。这是最早的、原始的、偶然的物物交换,人们把这时的交易叫作初级对外贸易。第二次大分工是手工业从农业中分离出来,于是出现了以交换为目的的生产活动。伴随着这种交换的发展和客观需要,产生了货币。这样,产品交换就逐渐变成了以货币为媒介的商品生产和商品流通。在人类奴隶社会的末期产生了第三次大分工,随着商品流通的日益扩大,又产生了专门从事商品交换活动的商人和商业。当这种商品流通的规模扩大到奴隶社会初期已形成的国家的界限以外时,就产生了国际贸易。

三、国际贸易的特点

国际贸易与国内贸易同属买卖活动,两者并无实质差别,但是由于各国在语言文化、法律制度、风俗习惯与经济发展水平等方面不尽相同,两者之间还是存在很多差异的,与国内贸易相比,国际贸易具有以下特点:

(一) 国际贸易难度大

首先,各国语言、风俗习惯和法律不同。国与国之间进行贸易活动时,首先会碰到上述差异,必须克服这些障碍,否则就无法顺利进行市场调研、贸易洽谈、签约等工作。另外,如果在国际贸易中发生了贸易纠纷,就要根据国际规则进行解决,这也远比解决国内贸易纠

纷复杂得多。其次,各国间货币、度量衡、海关制度不同。国与国之间进行商品交换,经常会遇到用外币支付,并且汇率又经常变动的情况,再加上各国度量衡及海关制度有较大差别,使得国际贸易更加复杂化。最后,各国经济政策不同。不同的国家有不同的金融政策、产业政策、进出口管理政策和关税政策等,从事国际贸易时必须研究这些政策,而国内贸易研究这方面的内容就要少得多。

· (二) 国际贸易障碍多

国际贸易涉及国家之间的重大经济利益。为争夺国际市场,保护本国产业和国内市场,各国往往运用关税和非关税壁垒,扩大本国产品出口、限制外国产品的进口。各种贸易壁垒的存在或多或少地给国际贸易的顺利进行设置了障碍。

(三) 国际贸易风险多

商品交换活动离不开竞争,存在着相当大的风险。但相比之下,国际贸易的风险更多、更大。国际贸易主要面临如下风险:

(1) 信用风险。信用风险是指由于交易对方不履行契约或履行不完全所产生的风险。在国际贸易中,买卖双方从开始接洽,到订立合同,再到卖方交货、买方付款,需要经过相当长的一段时间,在这期间买卖双方的财务状况可能发生变化,甚至危及履约,出现信用危机。

(2) 汇兑风险。汇兑风险是指在交易期限内,因合同计价货币汇率变动所产生的风险。广义的汇兑风险,除汇率变动风险外,还包括外汇转移风险,即因外汇不足或政府实施外汇管制,导致无法汇出外汇的风险。

(3) 政治风险。政治风险即因国内政治情况发生变化或法令规章有所变动导致无法履行合约的风险。有些国家由于自身经济等方面的问题,贸易政策法令不断修改,再加上一些国家内部的政局变动,经常使国际贸易商承担许多国内贸易不需承担的政治风险。

(4) 价格风险。对外贸易多是大宗交易,贸易双方签约后,货物价格可能发生较大的变化,对买卖双方而言存在价格风险。

(5) 商业风险。国际贸易中进口商在履约时往往以货样不详、交货期晚、单证不符等各种理由拒绝收货,这对出口商而言就是商业风险。这些理由在货物被拒收前是无法确定的。拒收后,虽可交涉弥补,但损失已经发生。

(6) 其他外来风险。国际贸易中货物要经过长途运输,在运输过程中会遇到各种自然灾害、意外事故和各种其他意想不到的外来风险。

四、国际贸易的作用与意义

国际贸易对参与贸易的国家和地区乃至世界经济的发展具有重要作用与意义,具体表现在以下几个方面:

(一) 调节各国市场的供求关系

调节各国市场的供求关系,互通有无始终是国际贸易的重要功能。世界各国由于受生产水平、科学技术和生产要素分布状况等因素的影响,生产能力和市场供求状况存在着一定程度的差异。各国国内既存在产品供不应求的状况,又存在着各种形式的产品过剩状况。而通

过国际贸易不仅可以增加国内短缺产品的市场供给量,满足消费者的需求,而且还为各国国内市场的过剩产品提供了新的出路,在一定程度上缓解了市场供求的矛盾,从而调节了各国的市场供求关系。

（二）促进生产要素的充分利用

劳动力、资本、土地、技术等生产要素在国家间的分布往往是不平衡的,有的国家劳动力富余而资本相对短缺,有的国家资本丰裕而土地相对不足,有的国家土地广阔而耕作技术比较落后。如果没有国际贸易,这些国家的部分生产要素将会被闲置或浪费,生产潜力得不到发挥,制约了国内生产规模和社会生产力的发展。而通过国际贸易,这些国家可以采取劳务贸易、资本转移、技术贸易、土地租赁等方式,将国内相对富余的生产要素与其他国家短缺的生产要素进行交换,从而使短缺生产要素的制约得到缓解或消除,富余生产要素得以充分利用,扩大生产规模,促进经济发展。

（三）提高生产技术水平,优化国内产业结构

通过国际贸易可以引进先进的技术和设备,以提高国内的生产力水平,加快经济发展。同时,也可以使国内的产业结构逐步协调和完善,促进整个国家的经济协调发展。

（四）增加财政收入,提高国民福利水平

通过国际贸易,可以增加国家的财政收入,特别是对于一些发展中国家来说,关税等涉外税收仍然是其财政收入的重要来源。另外,国家还可以通过进口国内短缺且迫切需要的商品,或者进口比国内更优质低价、式样更新颖、特色更突出的商品,来使国内消费者获得更多的福利。此外,国际贸易的扩大,特别是劳动密集型产品出口的增长,可以为国内提供更多的就业机会,从而间接提高国民福利水平。

（五）加强各国经济联系,促进经济发展

国际贸易把世界各国的经济更紧密地联系了起来,同时国际市场的竞争活动,也促使世界总体生产力的发展进一步加快。这不仅促进了发达国家经济的进一步发展,也促进了不发达国家和地区的经济的发展。

（六）是各国进行政治、外交斗争的重要工具

当今世界,许多国家都把对外贸易纳入本国对外政策之中,使其成为本国进行国际政治与外交斗争的重要工具。

第二节 国际货物贸易业务的基本流程

国际货物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。在具体工作中,各个环节又常常需要先后交叉进行,或者出现齐头并进的情形。但是,无论是出口贸易,还是进口贸易,就它们的基本业务程序而言,均可概括为以下四个阶段:交易前准备阶段;交易磋商和订

立合同阶段；合同的履行阶段；业务善后阶段。

本节分别从出口贸易与进口贸易两个方面，介绍各自基本的业务流程和不同阶段的主要工作内容。

一、出口贸易流程

出口贸易的目的是将国内商品转移给国外买方，收取外汇。从具体操作上看，首先本方要有可供销售的产品，同时要找到有意购买本方商品的国外客户，与其开展贸易洽谈并达成双方均愿意的合同，之后按照约定安排货物出口并争取安全收汇。出口贸易的基本业务程序如下（以 CIF 和 L/C 为例）：

（一）出口贸易的交易前准备工作

在出口贸易中，交易对象是外商，而国际市场情况又是错综复杂和变化多端的，因此，在开展业务之前，一定要充分做好各项前期准备工作。这些准备工作主要包括：对国际市场的调查研究和出口营销；寻找客户和建立业务关系；落实货源、制订出口商品的生产（收购）计划；制订出口商品经营方案；开展出口促销活动等。

（二）出口贸易的交易磋商和合同订立

外贸企业在与选定的国外客户建立业务关系以后，便可就出口交易的具体内容即所交易货物的各种交易条件与对方进行谈判，这就是交易磋商。交易磋商既可通过交换书信、数据电文等书面形式进行，也可以通过电话、当面谈判的口头形式进行。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。除另有约定外，国际货物买卖合同于对发盘的接受生效时即告订立。然而，在实际业务中，为了明确责任，便于履行，或使口头谈成的合同生效，通常还需当事人双方签署一份有一定格式的书面合同，如出口销售合同或售货确认书。

（三）出口贸易的合同履行

合同履行既是经济行为，又是法律行为。因此出口企业必须遵循重合同、守信用的基本原则，严格按合同规定对外履行其本身应尽的义务。

出口合同履行程序的繁简取决于所使用的贸易术语和付款方式等。若以 CIF 价格条件成交，汇付中使用比较广的电汇为例（假如买方预付货款），卖方履行合同的程序可以概括为货（备货、申报检验）、款（收款）、船（租船、订舱、保险、报关）。如果支付方式不变，以 CFR 或 CPT 条件签订出口合同，合同履约过程则可免去办理出口保险事宜；如果按 FOB 成交，则又可免去办理出口运输租船订舱这一环节。

我国的出口贸易中，多数采用 CIF 条件成交，并且一般采用信用证付款方式。以采用 CIF 价格条件成交，并采用信用证付款为例，出口合同履行程序主要经过货（备货、申报检验）、证（催证、审证、改证）、船（租船、订舱、报关和保险）、款（制单结汇）等环节，具体如下：

1. 备货、申报检验

备货是指卖方根据出口合同的规定，按时、按质、按量地准备好应交的货物的工作。

另外,在必要时要领取出口许可证。一般来说,为了鼓励出口,我国对绝大多数外销商品是不加限制的,但有时国家为了特定的目的,也对某些商品实行出口许可证管理制度。若出口这些商品,必须在货物出口前向管理部门领取货物出口许可证,并于货物出口报关时提交海关。

2. 催证、审证和改证

在履行以信用证方式付款的合同时,催开、审核和修改信用证直接关系到我国对外政策的贯彻和收汇的安全,是履行出口合同的一项重要工作。

(1) 催证

在按信用证付款方式成交时,进口方应严格按照合同规定的时间开立信用证,因为进口方按时开证是出口方履行合同的基本前提。但在实际工作中,国外进口商在遇到市场发生不利于自身的变化或资金短缺时,往往会拖延开证。因此,我们应经常检查开证情况,催促对方及时开证。

(2) 审证

由于信用证的内容直接影响到出口方的收汇问题,所以出口方在收到进口方开来的信用证时,一定要认真审核,使信用证的内容与合同内容相一致。

(3) 改证

在对信用证进行了全面细致的审核以后,如果发现问题,应区别问题的性质,分别同银行、运输、保险、商检等有关部门联系,做出恰当妥善的处理。

3. 出口报检

出口报检是指出口方在货物备妥后,根据合同约定或国家规定向商品检验机构申请对出口货物进行检验的工作。

4. 租船、订舱,办理货运

在 CIF 术语下,出口方在备齐货物并审核信用证无误后,应做好租船、订舱等工作。

5. 办理投保

在 CIF 术语下,在上述租船、订舱操作完成之后,托运人可凭装货单等办理投保手续。

6. 出口报关

根据《中华人民共和国海关法》的规定,进出境货物必须通过设有海关的地方进境或出境,接受海关的监管。

7. 制单结汇

(1) 制作单据

单据与货款的对流原则已成为国际贸易中商品买卖支付的一般原则。不论采用哪种支付方式,买卖双方都要发生单据的交接,尤其是在象征性交货的情况下,卖方交单意味着交货,而买方也是凭单据付款。出口单证是卖方收汇的基础,也是履行合同的必要手段。因此,出口方要根据交易要求准确缮制单据,以便顺利收汇。

(2) 常用的出口单据

出口贸易中涉及的单据很多,而且每一笔交易所需的单据也不尽相同,但总的来说,常用单据可以划分为四大类(见表 1-1)。

表 1-1 单据的种类

项 目	基 本 单 据
资金单据	汇票 (Bill of Exchange/Draft)、本票 (Promissory Note)、支票 (Cheque/Check)
商业单据	商业发票 (Commercial Invoice)、重量单 (Weight List/Weight Note)、数量单 (Quantity Certificate)、装箱单 (Packing List)、保险单 (Insurance Policy)、海运提单 (Ocean Bill of Lading)、船运公司证明 (Shipping Company's Certificate)、铁路运单 (Rail Waybill)、承运货物收据 (Cargo Receipt)、航空运单 (Air Waybill)、邮包收据 (Parcel Post Receipt)、联合运输单据 (Combined Transport Document, CTD or CT B/L)
官方单据	海关发票 (Customs Invoice)、领事发票 (Consular Invoice)、出口许可证 (Export License)、商检证书 (如品质检验证书、重量检验证书、数量检验证书、卫生检验证书、消毒检验证书、产地检验证书、残损鉴定证书等)、原产地证明书 (Certificate of Origin)、普惠制产地证
其他证明	受益人证明 (Beneficiary's Certificate)、电报抄本 (Copy of Cable/Telex/Fax)、船籍证明 (Certificate of Vessel's Nationality)、航运路线证明 (Itinerary Certificate)、船长收据 (Captain's Receipt)、运费收据 (Freight Receipt)

(四) 出口贸易的业务善后

1. 出口退税

目前,大多数国家对本国的出口商品都实行退还国内税政策。因为从进口国角度讲,由于进口商品在其国内消费,一般都要征收国内税,所以如果出口国不对本国出口商品实行退税,必然会影响其商品的出口成本,不利于本国商品在国际市场上的竞争。

2. 索赔与理赔

在出口合同的履行过程中,并不总是一帆风顺的。当出口方遇上进口方不履行合同规定的义务,如不按期开证、拒不支付货款等,致使出口方遭受损失,出口方可以根据不同对象、不同原因以及损失大小,实事求是地向进口方提出索赔,尽可能降低损失的程度。

当然在交易过程中,出口方也可能会遭到进口方索赔,在此情况下出口方要进行索赔处理即理赔。在进行理赔时,出口方应态度诚恳,认真审查进口方的索赔要求,如确属出口方之责,出口方应实事求是,勇于承认错误,并要积极与进口方协商解决问题,努力使损失降至最低。

二、进口贸易流程

进口贸易的业务程序也分为:交易前准备工作、交易磋商和合同订立、合同的履行以及业务善后四个阶段。其具体工作内容不少与出口贸易相同,如市场调研、物色客户、建立业务关系、交易磋商、签订合同等。但是由于所处地位各异,某些业务内容与出口贸易有所不同,本节侧重介绍不同的地方。进口贸易的基本业务程序如下。

(一) 进口贸易的交易前准备工作

进口贸易的交易前准备工作包括两个方面:一方面,必须进行市场调研,如对所欲订购的商品的调研、对产品的国际市场价格的调研、对国际市场供应情况的调研、对客户资信情况的调研,并在调研的基础上选择客户并与之建立业务关系;另一方面,进口商品有许多必要的基础手续需要办理,如取得进出口经营权、办理海关登记注册、申请进口配额、申请进口许可证、制订进口经营方案等。

（二）进口贸易的交易磋商

进口贸易的交易磋商方式和程序与出口交易磋商基本相同，详见本书第三章。

（三）进口贸易的合同的履行

进口合同签订后，买卖双方按合同规定在享有各自权利的同时必须承担各自的义务。进口合同的履行是进口业务中的重要环节，它涉及进口商、银行、检验检疫机构、海关、运输、保险、有关政府机构等相关部门，只有各部门通力协作，合同履行才能顺利进行。以 FOB 价格条件成交，以信用证方式结算货款的合同为例，买方履行合同的程序可以概括为证（申请、开立、修改信用证）、船（租船订舱、保险）、款（审单付款）、货（报关、接货、检验）。如果按 CFR 或 CPT 条件并采用非信用证的支付方式签订进口合同，进口合同履行过程则可免去开立、修改信用证和办理货物运输等环节；如属 CIF 或 CIP 合同，则又免去了办理货运保险这一环节。以 FOB 价格条件成交，以信用证方式结算货款的合同为例，其履约过程如下：

1. 申请、开立、修改信用证

在采用信用证支付方式的进口业务中，进口商向银行申请开立信用证是其履行合同的首要环节，也是买方的一项基本义务。信用证开出后，如发现内容与申请书不符，应立即通知开证行修改；如出口商收到信用证后要求修改某些条款，则应根据情况区别对待。如同意修改，应由进口商及时通知开证行修改信用证；如不同意修改，也应及时通知出口商，并敦促其按原信用证条款履行。

2. 租船订舱、催装、派船接货与投保货运险

采用 FOB 条件的进口合同，应由进口企业承担按时派船至约定地点接货的义务。为完成上述义务，进口企业必须切实做好租船订舱、催装、派船接货、投保货运险等一系列工作。

（1）租船订舱

履行以 FOB 贸易术语达成的进口合同，进口企业要负责办理租船或订舱事宜。进口货物需整船运输的情况下要办理租船手续，一般少量货物的进口，只需洽订舱位。进口企业既可以亲自向船东或班轮公司订舱，也可以委托货运代理代其办理。

（2）催装

船舶或舱位订妥后，进口企业或其代理还需做好催装工作。在进口业务中，有时出口供货商会因生产成本上涨或国际市场价格上扬无法按期安排生产等原因，使进口方不能按期收到合格的货物。为了防止此类情况的发生，保证进口方如期收到合格的货物，进口企业除在合同中争取订立迟交罚金等约束性条款外，还必须随时了解和掌握对方备货和装船前的准备工作的情况，督促对方按期装运。

（3）派船接货

进口方在接到货运代理公司舱位已安排妥当的通知后，应及时向出口方发出派船通知，将船名、预计到达日期、拟装载的重量（数量）、到达的港口、船舶的国籍等以电报方式通知卖方，以便出口方做好准备。

（4）投保货运险

采用 FOB 或 CFR 价格条件成交的进口合同，货物装船后，出口方应及时向进口方发出

装船通知,以便进口方办理货运保险及做好接货准备。

3. 审单付款

审单付款是指银行收到国外寄来的汇票及单据后,对照信用证的规定,审查、核对单据的份数和内容,经审核无误后,对外进行付款或承兑的行为。

4. 进口报检

进口方在付款赎单之后,便着手准备报关与接货。若是法定需检验检疫的商品,应在报关前办理检验检疫手续。

入境检验检疫流程可归纳为:报检(审单)→计费(收费)→施检部门接单→现场查验或取样→检验、检疫、鉴定、除害处理→出具检验检疫结论→检务部门复核→出证。

5. 进口报关

货到目的港后,进口方要根据进口单据填写进口货物报关单,连同商业发票、提单、装箱单等其他必要文件向海关申报进口,并在海关对货物及各种单据查验合格后,按国家规定缴纳关税。在此之后,海关在货运单据下签章放行。

6. 拨交货物

无论是进口方自营进口,还是代理进口,货物在港口卸货并经海关查验放行后,都需办理货物拨交手续。拨交方法有两种:一种是在口岸拨交,凡属必须在卸货港检验的商品,须经检验部门检验合格后,方可办理拨交;如果用货单位在卸货港所在地,则可就地拨交货物。另一种是用货单位目的地拨交。如果用货单位不在卸货地区,则委托货运代理将货物运至用货单位所在地拨交。至于进口货物的有关税费,进口方应先与货运代理结算后,再向用货单位办理结算手续。

(四) 进口贸易的业务善后

进口方提货后,如果发现货物品质、数量、包装等与合同规定不符,应及时获取商品检验部门开具的商检证书、残损证明以及货物的发票、装箱单、提单副本,在合理期限内向责任方提出索赔。

◆ 拓展阅读

中国对外贸易的特点

目前中国外贸呈现出贸易伙伴多元化、贸易区域布局更趋协调、外贸主体结构更趋合理、进出口商品结构进一步优化等特点。就贸易伙伴多元化而言,目前中国主要贸易伙伴有欧盟、美国、东盟、中国香港特区和日本等,另外近些年我国对南非、中亚五国贸易额也不断增长。以2013年为例,2013年欧盟、美国、东盟、中国香港特区和日本为我国前五大贸易伙伴。随着中国对中西部地区政策的倾斜,中西部对外开放及承接东部沿海地区转移产业的步伐加快,中西部地区外贸增长迅速,中国贸易区域布局也更加协调。与2012年相比,2013年,中部地区外贸增长13.6%,西部地区外贸增长17.7%,而东部地区外贸仅增长6.6%。随着中国对内外资企业一视同仁,着力打造公平竞争的经营环境及中国民营企业的壮大,中国外贸主体结构更趋合理,民营企业所占比例提升,对外资企业依赖减轻。2013年,民营企业进出口1.39万亿美元,与2012年相比,增长20.6%。同期,外商投资企业进出口1.92万亿美元,

增长 1.3%，占同期我国进出口总额的 46.1%，下滑 2.9 个百分点。经过多年的发展，中国进出口商品结构进一步优化，具体表现为：机电产品以及劳动密集型产品出口稳步增长，消费品、部分资源产品等进口增长较快。中国对外贸易自主发展能力不断增强，产业链长、增值率较高的一般贸易比重增加，加工贸易比重减少。与 2012 年相比，2013 年，我国一般贸易进出口 2.2 万亿美元，增长 9.3%，占同期我国进出口总值的 52.8%，提升 0.8 个百分点；加工贸易进出口 1.36 万亿美元，增长 1%，占同期我国进出口总额的 32.6%，比重下滑 2.2 个百分点。

本章小结

本章介绍了国际贸易的相关概念、国际贸易的产生、国际贸易的特点、国际贸易的作用与意义，以及国际货物贸易业务的基本流程。发展一国经济，必须重视对外贸易，充分发挥对外贸易的作用，虽说国际贸易和国内贸易本质是一样的，但在许多方面也存在较大差异，因此各国应努力排除外贸活动的障碍，更好地发展对外贸易，以提升人民福利，促进经济的发展，使各方互利共赢。

本章实训

一、选择题

1. 实物商品的进出口称为（ ）。
A. 有形贸易 B. 无形贸易 C. 直接贸易 D. 间接贸易
2. 一国在一定时期内的进出口额之和被称为（ ）。
A. 对外贸易额 B. 对外贸易量 C. 国际贸易额 D. 国际贸易量
3. 一国在同类产品上如出口量大于进口量，称为（ ）。
A. 贸易顺差 B. 净出口 C. 贸易逆差 D. 净进口
4. 国际贸易的产生必须具备的条件为（ ）。
A. 良好的商业信誉
B. 社会生产力的发展产生了可供交换的剩余产品
C. 国家的形成
D. 完备的组织结构
5. 国际贸易风险包括（ ）。
A. 商业风险 B. 运输风险 C. 价格风险 D. 政治风险

二、案例分析

1. 祥云公司拟从日本大力公司进口一套设备，双方经过谈判未能在价格上达成一致意见。后来，大力公司愿意接受祥云公司的还价，但同时要求祥云公司同意在交货前半年付款。由于祥云公司的谈判代表缺乏业务经验，当场表示同意。事后经核算，这笔交易不但亏了而且还将面临很大的风险。

问题：请分析该案例并说明为什么祥云公司将面临很大风险？

2. 2008 年 3 月，我国内地某乡镇企业通过当地贸易公司的介绍，匆匆与香港某厂商签订了