



高等财经院校精品课程系列教材

JINGPIN
KECHENG

G 国际贸易实务

Guoji Maoyi Shiwu

(第三版)

主 编 李金萍 张照玉



◎ 高等财经院校精品课程系列教材 ◎

国际贸易实务

(第三版)

主 编 李金萍 张照玉

参编人员 (按章节顺序)

李金萍 张照玉 仪珊珊

戚建梅 宗慧隼

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 / 李金萍, 张照玉主编. —3 版. —北京: 经济科学出版社, 2011. 8

高等财经院校精品课程系列教材

ISBN 978 - 7 - 5141 - 0855 - 2

I. ①国… II. ①李…②张… III. ①国际贸易 - 贸易实务 - 高等学校 - 教材 IV. ①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 137830 号

责任编辑: 柳 敏 于 源

责任校对: 王凡娥

版式设计: 代小卫

技术编辑: 邱 天

国际贸易实务 (第三版)

主 编 李金萍 张照玉

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编辑部电话: 88191217 发行部电话: 88191540

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

汉德鼎印刷厂印刷

德利装订厂装订

710 × 1000 16 开 24 75 印张 450000 字

2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

印数: 0001—3000 册

ISBN 978 - 7 - 5141 - 0855 - 2 定价: 36.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

出版说明

为了进一步深化山东经济学院课程改革,充分发挥教学中的“精品示范效应”,根据《教育部关于启动高等学校教学质量与教学改革工程精品课程建设工作的通知》(教高[2003]1号)和《国家精品课程建设工作实施办法》(教高[2003]3号)文件精神,按照精品课程的立项程序和标准要求,经过反复论证,多门课程获校级立项,这是山东经济学院课程建设的一件大事。

精品课程是具有一流教师队伍、一流教学内容、一流教学方法、一流教材、一流教学管理等特点的示范性课程,包括六个方面的内容:一是教学队伍建设。要逐步形成一支以主讲教授负责、结构合理、人员稳定、教学水平高、教学效果好的教师梯队,要按一定比例配备辅导教师和实验教师。二是教学内容建设。教学内容要具有先进性、科学性,要及时反映本学科领域的最新科技成果。三是要使用先进的教学方法和手段。相关的教学大纲、教案、习题、实验指导、参考文献目录等要上网并免费开放,实现优质教学资源共享。四是教材建设。五是实验建设。要大力改革实验教学的形式和内容,鼓励开设综合性、创新性实验和研究型课程,鼓励本科生参与科研活动。六是机制建设。要有相应的激励和评价机制,鼓励教授承担精品课程建设,要有新的用人机制保证精品课程建设等。

从以上表述可以看出,教材建设是精品课程建设的重要组成部分,系列化的优秀教材与精品课程相呼应非常有必要。

教材是教学之本,它规范着某一课程的基本内容,保证教学内容的规范化和科学化,以实现教学目的。因此,教材建设是实现教学计划和达到教学目的的基本建设工程。教材建设包括教材的编写、出版和发行

等环节。其中，教材编写是关键，出版是保证，教材建设是否规范化和科学化，决定了教材质量的高低，关系到教学和教学目的能否实现。为此，山东经济学院组织精品课程负责人编写了这套精品课程系列教材，以适应精品课程建设的需要。

《高等财经院校精品课程系列教材》编写组

2006年1月

前言

《国际贸易实务》作为涉外经济贸易专业的一门基础课程，其突出特点是实践性和时代性。随着我国改革开放的进一步深化、国际经济形势的变化以及科学技术的发展，国际贸易的方式、做法、遵循的法律和惯例等都会发生重大变化。为了及时把握国际贸易领域的新动态和新变化，以满足我国外贸教学及科研需要，并为国际贸易经营者提供理论依据和实务指导以提高其业务水平，我们适时对教材进行了修订。

2007年7月1日，国际商会修订的几个涉及信用证的重要银行惯例同时生效，包括：《跟单信用证统一惯例》（UCP600）、《UCP600关于电子交单的附则》（eUCP1.1）和《国际标准银行实务》（ISBP681）。为此，我们于2008年对教材进行了修订。

2008年至今，国际贸易领域的有关法律、惯例及规则有了新的一个重要发展。在贸易术语的解释方面，由国际商会修订的《国际贸易术语解释通则》最新版——Incoterms2010于2010年1月1日生效；在国际货物运输方面，由联合国国际贸易法委员会制定的《联合国全程或部分海上国际货物运输合同公约》（又称《鹿特丹规则》）于2008年12月通过，并于2009年在荷兰鹿特丹签署（未生效）；在货物运输保险方面，联合货物保险委员会推出了修订后的2009版《协会货物保险条款》；在货款结算方面，由国际商会修订的《见索即付保函统一规则》最新版——URDG758于2010年7月1日生效。另外，我国还修订了几个与国际货物买卖相关的法律或管理办法，如《出入境检验检疫签证管理办法》于2009年3月1日起施行，《电子认证服务管理办法》于2009年3月31日起施行，《保险法》于2009年10月1日起施行。鉴于上述新变化，我们决定进行本次修订。

新修订的第三版继续坚持原教材编写的科学性、系统性、新颖性、实用性的原则，继续突出案例教学特色，强调英文教学特点。同时，我们将有关国际贸易方面法律及惯例的修订新内容及时充实到教材中，删减、增加或更新相关内容，并对文字措辞进行修改，力求严谨、简练和通俗易懂。

本书编者是长期从事国际贸易实务教学和实践，有二十多年教龄李金萍老师。具体分工如下：李金萍（导论、第一、第三、第六章和附录部分）、张照玉（第二、第八、第九章）、仪珊珊（第四、第五章）、戚建梅（第七章）、宗慧隽（第十章）。本书修订得到了国际贸易学院院长时英教授和袁其刚教授的指导和大力支持，也得到了有关专家学者的热情指导与帮助，在此一并表示真诚的谢意！

由于编者水平有限，书中难免有不足之处，敬请读者批评指正。

编 者

2011年7月

目 录

导 论	1
第一章 商品的品名、品质、数量和包装	10
第一节 商品的品名	10
第二节 商品的品质	13
第三节 商品的数量	24
第四节 商品的包装	30
第二章 贸易术语	42
第一节 贸易术语与国际贸易惯例	42
第二节 六种主要的贸易术语	47
第三节 其他贸易术语	62
第四节 贸易术语的选用	66
第三章 商品的价格	73
第一节 价格掌握与成本核算	73
第二节 作价方法	79
第三节 计价货币	81
第四节 佣金与折扣	83
第五节 价格条款	86
第四章 国际货物运输	89
第一节 海洋运输	89

第二节	铁路运输	105
第三节	航空运输	108
第四节	其他运输方式	111
第五节	买卖合同中的装运条款	118
第五章	国际货物运输保险	128
第一节	保险的基本原则	128
第二节	海上货物运输保险的承保范围	133
第三节	我国海洋货物运输保险的险别	139
第四节	英国伦敦保险协会海运货物保险条款	147
第五节	海运货物保险实务	151
第六节	其他方式货物运输的保险	157
第六章	国际货款的收付	162
第一节	支付工具	162
第二节	汇付	170
第三节	托收	174
第四节	信用证	182
第五节	银行保函	201
第六节	国际保理业务	205
第七节	支付方式的选用	209
第七章	检验、索赔、不可抗力与仲裁	214
第一节	商品的检验检疫	215
第二节	索赔与理赔	224
第三节	不可抗力	228
第四节	仲裁	232
第八章	交易磋商和合同订立	240
第一节	交易磋商的形式与内容	240
第二节	交易磋商的一般程序	242
第三节	进出口合同的签订	254
第四节	电子合同	258

第九章 进出口合同的履行	264
第一节 出口合同的履行	264
第二节 主要出口结汇单据	280
第三节 进口合同的履行	289
第四节 违约及其救济方法	298
第十章 国际贸易方式	305
第一节 经销与代理	305
第二节 寄售与展卖	313
第三节 招投标与拍卖	320
第四节 加工贸易	325
第五节 对销贸易	330
第六节 电子商务	334
案例评析参考	341
附录	346
附录 1: 销售确认书	346
附录 2: 海运提单	350
附录 3: 海运货物保险单	352
附录 4: 发票	354
附录 5: 汇票	355
附录 6: SWIFT 信用证	356
附录 7: 出境货物报检单	360
附录 8: 出口货物报关单	362
附录 9: 《联合国国际货物销售合同公约》	363
参考文献	384

导 论

GATT 乌拉圭回合将国际贸易的范围扩展为包括货物、技术和服务贸易三大部分。随着科技进步、生产力提高和国际分工的深化,以许可证贸易为主要形式的技术转让,以及以包括交通运输、银行、保险、旅游等各种形式的劳务合作在内的服务贸易在整个国际贸易中所占比重不断提高,但是货物进出口一直是国际贸易中最主要的部分。有关技术贸易和服务贸易的业务操作,很多都是直接沿袭货物买卖的基本做法或对其基本操作的灵活应用。因此,有关国际货物买卖的基本理论和实务操作,仍然是每个从事和国际经济与贸易有关工作人员必备的基本知识。

国际贸易实务是一门研究货物进出口有关理论和实践的课程,是一门理论与实际相结合、实践性很强的综合应用型学科。

一、国际货物买卖的特点

国际货物买卖是指在两个或两个以上国家之间进行的商品交换活动,会涉及不同的法律制度、习惯做法和文化背景;因此,与国内贸易相比,具有情况复杂和风险性大的特点。具体来讲:

(一) 国际货物买卖线长、面广、环节多,交易过程复杂多变

首先,在国际货物买卖过程中,从买卖双方合同签订时起到交付货物收取货款时止,中间除双方通力合作外,还要取得国内外运输部门、保险公司、进出口商检机构、进出口国海关、双方所在地银行等部门的协作配合,涉及面广、环节多,其中任何一个环节出了问题,整个贸易过程就无法顺利进行;其次,跨国交易涉及不同国家法律制度、外贸政策措施、管理体制、习惯做法,情况比国内贸易复杂;最后,国际局势变动和政策不断变化,使得整个贸易过程更加复杂多变。

（二）国际货物买卖的风险性大

国际贸易中的货物从生产国运至消费国，中间要经过长距离运输，中途需要多次装卸和搬运，遭受自然灾害、意外事故造成货损货差的风险性较大；国际货物买卖受国际政治局势变动、汇率波动、商品价格波动的影响较大；因此，遭受政治风险、汇率波动风险和价格风险可能性较大。此外，国际货物买卖成交金额大，履约时间长，贸易双方距离遥远，履约过程中的变数较多，信用风险大。

二、国际货物买卖的一般业务流程

国际货物进出口的中间环节很多，各环节之间环环相扣、紧密相连。但是不同的交易条件和贸易方式下，其环节又有所不同。总体来讲，无论货物的进口还是出口，一般都包括三个阶段，即交易前的准备、进出口合同的商订和履行。

（一）交易前的准备

交易前的准备是交易程序的第一个阶段，也是整个交易的基础。无论是进口交易还是出口交易，交易前的准备一般都包括选择合适交易对象、进行国际市场行情调研和制定进出口商品经营方案等几大环节。

1. 选择合适的交易对象。寻找合适的交易对象，与之建立长期友好业务关系，是企业开展国际货物买卖至关重要的问题。企业寻找客户的渠道有很多，大体有以下三种类型：一是他人介绍，即企业通过驻外使领馆的商务参赞、代办处，国内外各种商会、银行及有业务关系的企业介绍来寻找客户；二是媒体寻找，即企业利用各国商会、工商团体、国内外出版的企业名录及国内外报纸、杂志上的广告以及互联网中提供的客户信息查找客户；三是主动出击，即通过在国内外参加或举办各种交易会、洽谈会或展览会的方式寻找客户。

2. 进行国际市场行情调研。国际市场行情调研主要包括对国际市场的环境、商品、营销及国外客户的调研。

企业对国际市场环境的调研主要包括对国外经济、政治和法律环境以及风俗文化环境的调研。经济环境主要指一国宏观经济政策、经济结构和产业结构特点、经济发展水平、经济发展前景、就业、消费水平等；政治和法律环境指一国政府重要经济政策、鼓励和限制进出口的各项政策法规等；风俗文化环境指一国风俗习惯、文化传统、消费偏好等。

企业对国际市场商品调研主要是针对某一具体进出口商品,调查其国外目标市场的供需状况、市场价格及变动趋势、技术水平和成本、产品性能或特点、该产品市场竞争和垄断程度等内容,目的在于确定该商品贸易是否具有可行性、获益性。

企业对国际市场营销调研除商品及价格外,一般还应包括:商品销售渠道,包括销售网络设立、进出口批发商或零售商的经营能力、经营利润、售后服务等;广告宣传,包括消费者购买动机、广告内容、广告时间、方式、效果等;竞争分析,包括竞争者产品质量、价格、政策、分配路线、占有率等。

企业对国外客户调研主要包括欲与之建立贸易关系的国外厂商的政治背景、对我国的政治态度;客户资信状况、经营业务范围以及客户经营能力等。进出口企业要选择那些在政治上对我们友好,信誉良好,经营能力强的客户建立业务关系。

3. 制定进出口商品经营方案。进出口商品经营方案是外贸经营单位根据国家方针政策和本企业经营意图,对在一定时期内某一种或几种商品的进出口所做出的全面业务安排。它可使交易有计划、有目的地顺利进行,是对外贸易经营者同客户洽商交易的依据。

(二) 进出口合同的商订

在与国外潜在客户建立起业务关系后,双方就可以对进出口商品交易的具体条件进行洽商,即进入交易的磋商阶段。交易的磋商可以通过传真、电子邮件、信函等书面形式,可以通过面谈、电话磋商等口头方式,或通过在线网上谈判形式进行。交易磋商的内容为买卖货物的主要交易条件,即合同的主要条款。交易磋商过程一般经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节;其中,发盘和接受为必备的两个环节。发盘在法律上称为要约,而接受在法律上称为承诺。要约一经承诺,合同即告成立。

(三) 进出口合同的履行

进出口合同有效成立后,买卖双方就应该根据合同规定,认真履行各自义务。出口商和进口商在合同中要履行义务的差异性很大,现分述如下:

1. 出口合同履行。在不同的贸易条件下,出口商承担义务和责任各不相同。在 CIF (成本、保险费加运费) 术语和信用证支付条件下,出口合同履行主要包括以下环节:

(1) 备货、报检和报关。出口合同签订后，出口商应根据合同规定，按时、按质、按量地备妥货物，打包装箱，同时向有关部门申请检验检疫，准备出口报关所必需的各种单证文件。

(2) 落实信用证。出口合同签订后，出口商在备货期间，如进口商没有按时开来信用证，则应催促对方及时开证。信用证到达后，要根据合同和《跟单信用证统一惯例》的规定认真审查信用证，一方面保证信用证与合同一致，另一方面保证信用证的各项条款规定合理，我方能够做到；否则，就应该要求对方立即对信用证做出修改。收到信用证修改通知书后，我方才可以根据合同和信用证规定安排货物装运。

(3) 安排装运和办理保险。出口商要根据合同和信用证的规定租船订舱，支付运费至指定目的港；向保险公司办理货物运输保险，缴纳保险费；将货物按合同和信用证规定清点、装箱、刷制唛头，然后发运至港区仓库；属于法定检验检疫的货物向有关出入境检验检疫局申请法定检验检疫，取得合格证书后向海关办理出口报关手续，经海关查验放行后，将货物装上指定的运输工具，并取得承运人签发的运输单据。货物装运后，出口商应立即向国外进口商发出装运通知，告知对方装运货物的数量、品质、包装、载货船舶的开航日期、航行路线、预计到达时间等情况，以便对方做好接货报关和支付货款的工作。

(4) 制单结汇。货物装运出口取得运输单据后，出口商应及时缮制和备妥各种单据，如汇票、发票、装箱单、重量单、保险单等，连同先前已有的提单、各种检验证书一起提交有关银行结算货款。

2. 进口合同履行。在不同的贸易条件下，进口商承担的义务和责任各不相同。在 FOB（装运港船上交货）术语、信用证方式支付的情况下，进口商履约程序一般包括开立信用证、租船订舱、办理保险、付款赎单、接货报关、拨交等环节。

总之，进出口合同履行是一个漫长而复杂的过程，其中涉及环节很多，货物不同、贸易条件不同、贸易对象国不同，则履约的过程和环节各有不同，实际工作中需要根据实际情况具体掌握。

三、国际货物买卖合同适用的法律与惯例

国际货物买卖合同是进行国际商品交换的最主要、最基本合同，国际货物买卖是为其中心进行的；当然，国际货物买卖过程中，还要涉及运输合同、保险合同、货款代收合同等辅助性合同。

国际货物买卖合同体现了合同双方当事人的权利和义务，其签订和履行既是经济行为，又是一种法律行为。合同的签订和履行只有符合有关法律规范和国际贸易惯例的规定，才能使合同当事人受法律约束的同时，权利得到保护。国际货物买卖合同适用的法律与惯例主要有：

（一）国内法

国内法（Domestic Law）是由主权国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同的双方当事人首先必须遵守各自所在国的法律。《中华人民共和国合同法》（以下简称《合同法》）第7条规定：“当事人订立、履行合同，应当遵守法律、行政法规，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益。”

由于每个国家的法律制度不同，而国际货物买卖合同的双方当事人又身处不同国家，一旦发生贸易纠纷和争议，就会出现“法律适用”和“法律冲突”的问题。各国法律对此大都有具体的规定。我国《合同法》第126条第1款规定：“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，适用与合同有密切关系的国家的法律。”世界各国法律的规定与我国基本相同。由此可见，合同双方当事人可以自主选择处理合同争议所适用的法律是一般的国际惯例。但我国《合同法》第126条第2款也原则性地规定：“在中华人民共和国境内履行的中外合资经营合同、中外合作经营合同、中外合作勘探开发自然资源合同，适用中华人民共和国法律。”

（二）国际条约或协定

国际条约或协定（International Treaty or Agreement）是指两个或两个以上的主权国家为确定彼此间的经济贸易关系而缔结的双边或多边书面协议。目前，与我国对外贸易关系密切的国际条约和协定主要有我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、贸易议定书、支付协定，以及我国缔结或参加的有关国际贸易、国际海运、陆运、空运、工业产权保护等方面的国际公约。与国际货物买卖关系最大、最重要的一项国际公约就是《联合国国际货物销售合同公约》。

《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）（United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG）是由联合国国际贸易法委员会根据1964年海牙会议上通过的两个统一法，即《国际货物买卖统一法》和《国际货物买卖合同成立统一法》制定的，1980年在由62个国家代表参

加的维也纳外交会议上通过，1988年1月1日起生效。目前我国的主要贸易伙伴中，除英国外，其余都是《公约》的成员国。

《公约》除序言外，共分四部分，101条。第一部分共13条，对《公约》的适用范围和总则做出规定；第二部分共11条，规定合同订立程序和规则；第三部分共64条，就货物买卖的一般规则、买卖双方的权利义务、风险的转移等做出规定；第四部分是最后条款，对公约的保管、签字、加入、保留、生效、退出等做出规定。

我国在1986年交存的批准书中声明：中国不受《公约》第1条第1款第(b)、第11条及与第11条内容有关规定的约束。对第一项保留，理论界习惯上称之为“国际私法规则保留”，中国不同意扩大《公约》适用范围，对中国企业来讲，《公约》仅适用于公约缔约国的当事人之间订立的合同；第二项保留则被称为“合同形式保留”，即我国企业对外订立、修改、协议终止合同应采用书面形式（该项保留是依据当时有效的《中华人民共和国合同法》做出的，1999年10月1日新《合同法》生效后，对合同形式已没有书面要求；尽管如此，在中国没有撤销有关保留前，该保留仍然有效）。

按照法律原则，国际法优先于国内法。根据我国法律规定，中华人民共和国缔结或参加的与合同有关的国际条约或协定同中华人民共和国法律有不同规定的，适用该国际条约规定，但中华人民共和国声明保留的条款除外。

（三）国际贸易惯例

国际贸易惯例（International Trade Practice）是人们在长期的国际贸易实践中逐渐形成和发展起来的一些较为明确和固定的贸易习惯和做法，由国际性组织或商业团体修订整理成文并推荐使用。它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。

国际贸易惯例不是法律，不具有强制性，只有各有关当事人在合同中明确规定加以采用时，才对当事人具有强制性和法律约束力；因此，它是以当事人的意思自治为基础的。如果双方在合同中的规定与国际惯例发生矛盾，以合同为准；合同中没有规定的事项，以惯例为准。

国际贸易惯例虽然不具有强制性，但对国际贸易实践具有指导性。首先，在长期的国际贸易实践中，国际贸易惯例已被大多数国际贸易界人士所熟知、接受和遵守。采用和遵守国际贸易惯例对于简化贸易程序、节约费用开支、减少贸易纠纷有重要作用。其次，在贸易双方发生纠纷或争议，而合同未明确规定适用的法律，也未明确排除适用国际贸易惯例时，法院或仲裁机构一般会引用国际贸易惯例

作为裁决依据。因此，国际贸易惯例对国际贸易实践活动具有重要的指导作用，另外它还可以弥补法律的空缺和立法的不足，稳定双方当事人的经济和法律关系。

我国《民法通则》第 142 条明确规定：“中华人民共和国法律、中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有具体规定的，可以适用国际贸易惯例。”

国际货物买卖中常用有关贸易术语和支付的国际贸易惯例

有关贸易术语的国际贸易惯例	• 《国际贸易术语解释通则》（International Rules for the Interpretation of Trade Terms, INCOTERMS2010） • 《华沙—牛津规则》（Warsaw – Oxford Rules 1932） • 《美国对外贸易定义修订本》（Revised American Foreign Trade Definitions 1941）
与国际货款结算有关的国际贸易惯例	• 《跟单信用证统一惯例》（Uniform Customs and Practice for Documentary Credit, UCP600） • 《跟单信用证统一惯例关于电子交单的附则》（The Supplement to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits for Electronic Presentation, eUCP 1.1） • 《审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务》（International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credits, ISBP681） • 《国际备用证惯例》（International Standby Practice, ISP98） • 《托收统一规则》（Uniform Rules for Collections, URC522） • 《见索即付保函统一规则》（Uniform Rules for Demand Guarantee, URDG758）

四、国际货物买卖合同的基本内容

国际货物买卖合同是营业地在不同国家的当事人之间为买卖一定货物达成的协议，是当事人双方各自履行约定义务的依据，也是一旦发生违约行为时，进行补救、处理纠纷和争议的法律文件。因此，国际货物买卖合同的内容必须明确而完备。

各国法律和《公约》对合同内容都有明确的规定。我国《合同法》第 12 条规定：“合同内容由当事人约定，一般包括以下条款：当事人的名称或者姓名和住所；标的；数量；质量；价款或者报酬；履行期限、地点和方式；违约责任；解决争议的方法。”各国法律对此规定虽然不尽相同，但一般来讲，合同的主要内容应包括四大部分：

1. 合同标的物：货物的名称、质量、数量、包装等。
2. 货物价格：包括单价和总值。
3. 买卖双方义务：即卖方如何交付货物以及移交与货物有关的单据；买方如何收取货物，支付价款等内容。