

新编国际贸易实务

主 编 张淑荣

副主编 赵常华 张志军

主 审 李 广

南开大学出版社

新编国际贸易实务

主 编 张淑荣
副主编 赵常华 张志军
主 审 李 广

南开大学出版社
天 津

图书在版编目(CIP)数据

新编国际贸易实务 / 张淑荣主编. —天津: 南开大学出版社, 2011. 9

ISBN 978-7-310-03778-0

I. ①新… II. ①张… III. ①国际贸易—贸易实务
IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 188411 号

版权所有 侵权必究

南开大学出版社出版发行

出版人: 孙克强

地址: 天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码: 300071

营销部电话: (022)23508339 23500755

营销部传真: (022)23508542 邮购部电话: (022)23502200

*

天津泰宇印务有限公司印刷

全国各地新华书店经销

*

2011 年 9 月第 1 版 2011 年 9 月第 1 次印刷

880×1230 毫米 32 开本 11.875 印张 328 千字

定价: 24.00 元

如遇图书印装质量问题, 请与本社营销部联系调换, 电话: (022)23507125

前 言

近年来,随着国际贸易、国际运输业、国际保险业和银行业出现了很多新的实务做法,国际商会也出台了一些新的业务规则,如2007年7月1日正式施行的《跟单信用证统一惯例第600号文件》

(UCP600)、2011年1月1日正式施行的《国际贸易术语解释通则®2010》(Incoterms®2010)等。编者在使用现有的《国际贸易实务》教材的过程中发现,在内容上已经难以全面真实地反映当今国际贸易业务的特点。在此背景下,编者多次参加了国际商会新惯例和新规则的培训,经过近一年的努力,终于完成了本书的编写。新教材取名为《新编国际贸易实务》。

国际贸易实务是一门主要研究国际商品交换具体过程的学科,也是一门具有涉外活动特点、实践性很强的综合性应用科学。主要讲述的内容是,国际上用来表示买卖双方所承担风险、费用和责任划分的专门贸易术语;备货、托运、报验、报关、保险和制单结汇的整个外贸业务流程;合同商订和履行的相关法律和技巧以及国际货物买卖中除常用的逐笔售定以外的贸易做法。所以,本书注重贯彻理论密切联系实际的原则,突出了知识性、实践性和实用性,同时强调了实效性和可操作性,使教材内容更适合现代国际商务活动的需要。为适应国际贸易面临的新形势以及国际商会制定的新惯例与新规则,本书具备以下特点:

1. 时效性。本书所涉及的惯例或规则均为最新版,如《国际贸易术语解释通则®2010》和《跟单信用证统一惯例第600号文件》等,实际案例也围绕新版惯例或规则展开,争取做到与时俱进。

2. 应用性。本着理论联系实际的原则，本书的案例均由进出口公司或外贸企业近几年的典型案例编写而成。本书编者来自于高校和企业，在编写过程中注重理论指导实践，实践推动理论创新，力求为读者在进出口业务中提供有益的帮助。

参加本书编写的人员有：天津农学院 张淑荣（第一章、第二章、第四章、第五章、第七章、第九章、第十一章），天津商学院 赵常华（第三章、第八章），天津农学院 刘永胜（第六章），乐金电子（天津）电器有限公司出口部张志军（第十章），本书由张淑荣担任主编，副主编为赵常华和张志军。

天津农学院教授李广博士对该书进行了全面审阅，并提出了宝贵的意见和建议。在编写本书的过程中，我们参考了同类教材和有关论著，同时还得到了有关单位的支持和帮助，谨在此一并表示感谢。

编 者

2011年7月

目 录

第一章 贸易术语	1
第一节 贸易术语与国际贸易惯例	1
一、贸易术语的含义与作用	1
二、在国际上有较大影响的有关贸易术语的国际惯例	3
第二节 适用于海运及内河水运的术语	9
一、FAS（船边交货）	9
二、FOB（船上交货）	11
三、CIF（成本、保险费加运费）	14
四、CFR（成本加运费）	17
第三节 适用于各种运输方式的术语	19
一、EXW（工厂交货）	19
二、FCA（货交承运人）	20
三、CPT（运费付至）	22
四、CIP（运费和保险费付至）	23
五、DAT（运输终端交货）	23
六、DAP（目的地交货）	25
七、DDP（完税交货）	26
第四节 贸易术语的选用	27
一、使用频率较高的贸易术语的区别	27
二、选用贸易术语应考虑的因素	28
复习思考题	29

第二章 商品的品名、品质、数量与包装	31
第一节 商品的品名.....	31
一、列明品名条款的意义.....	31
二、品名条款的基本内容.....	31
三、规定品名条款的注意事项.....	32
第二节 商品的品质.....	33
一、品质的重要性.....	33
二、品质的表示方法.....	34
三、合同中品质条款的规定.....	39
第三节 商品的数量.....	41
一、列明商品数量条款的意义.....	41
二、计量单位与计量方法.....	41
三、合同中数量条款的规定.....	45
第四节 商品的包装.....	47
一、合同中列明包装条款的重要性.....	47
二、包装的种类.....	48
三、中性包装和定牌生产.....	54
四、合同中包装条款的规定.....	55
复习思考题	56
第三章 国际货物运输	57
第一节 运输方式.....	57
一、海洋运输	57
二、铁路运输 (Rail Transport)	61
三、航空运输 (Air Transport)	62
四、邮政运输 (Parcel Post Transport)	63
五、国际多式联运 (International Multi-modal Transport)	63
六、大陆桥运输 (Land Bridge Transport)	64
七、OCP 条款.....	65
八、其他运输方式.....	65

第二节 装运条款.....	66
一、装运期 (Time of shipment)	66
二、装运港和目的港 (Port of Shipment and Port of Destination)	68
三、分批装运和转运.....	69
四、装运通知 (Shipping Advice)	71
五、装卸时间、滞期费、速遣费 (Laytime, Demurrage, Dispatch)	72
第三节 装运单据.....	75
一、海运提单 (Bill of Lading)	75
二、不可转让海运单 (Non-negotiable Sea Waybill)	80
三、铁路运单 (Rail Waybill)	81
四、航空运单 (Air Waybill)	82
五、邮包收据 (Parcel Post Receipt)	82
六、多式联运单据 (Multi-modal Transport Document, MTD)	82
复习思考题	83
第四章 国际货物运输保险.....	87
第一节 国际货物运输保险概述.....	87
一、可保利益原则.....	87
二、最大诚信原则.....	88
三、补偿原则	88
四、代位追偿原则.....	88
五、重复保险的分摊原则.....	88
六、近因原则	89
第二节 海洋货物运输保险的保障范围.....	89
一、保障的风险.....	89
二、保障的损失.....	92
三、保障的费用.....	94

第三节 海洋运输货物保险条款及险别	95
一、我国海洋运输货物保险条款及险别	96
二、伦敦保险协会海运货物保险条款 (ICC)	99
第四节 其他运输方式的货物保险	102
一、陆上运输货物保险	102
二、航空运输货物保险	103
三、邮政包裹保险	104
第五节 买卖合同中的保险条款	105
一、投保	105
二、保险单据	107
三、保险索赔	109
复习思考题	110
第五章 进出口商品价格	112
第一节 进出口商品价格的掌握	112
一、正确确定价格的重要性	112
二、影响成交价格的因素	113
三、出口商品价格的构成	114
四、主要贸易术语价格的构成和换算	116
五、盈亏核算	117
第二节 合同中的作价方法	119
一、固定价格	119
二、非固定价格	120
三、价格调整条款	123
四、进出口商品价格的报价方法	125
第三节 佣金与折扣	126
一、佣金	126
二、折扣	128
三、佣金与折扣的支付方法	129
第四节 合同中的价格条款	129

一、价格条款的内容.....	129
二、规定价格条款的注意事项.....	130
三、计价货币与支付货币的选择.....	130
复习思考题	132
第六章 国际货款收付	134
第一节 国际货款的支付工具.....	134
一、票据的概念.....	134
二、票据的性质.....	134
三、票据的法律体系.....	136
四、票据的关系人.....	137
五、票据的种类.....	139
第二节 汇款 (Remittance)	155
一、汇款的定义.....	155
二、汇款的种类.....	155
三、客户汇款的流程图.....	155
四、退汇与查询.....	160
五、汇款的性质.....	161
第三节 托收 (collection)	162
一、定义	162
二、托收的当事人.....	162
三、托收的种类.....	163
四、托收的性质, 特点.....	167
五、当事人责任.....	168
六、托收方式对进出口商的利弊.....	174
第四节 跟单信用证.....	175
一、信用证的基本概念.....	176
二、信用证的种类.....	178
三、信用证的当事人及其责任.....	182
四、信用证业务的简略流程.....	183

五、信用证业务的具体操作程序	184
六、SWIFT 简介及其在信用证中的应用	194
第五节 银行保函	199
一、银行保函的一般概念	199
二、银行保函的当事人	200
三、银行保函的种类	200
第六节 各种支付方式的选用	203
一、信用证与汇付相结合	203
二、信用证与托收相结合	203
三、托收与备用信用证或银行保证书相结合	204
四、汇付、托收、信用证三者相结合	204
复习思考题	206
第七章 商品的检验、索赔、不可抗力与仲裁	206
第一节 商品的检验	208
一、商品检验的重要性	208
二、商品检验的范围	209
三、进出口商品检验工作的程序	209
四、全面进口监管计划	210
五、合同中商品检验条款的内容	211
六、商品质量认证的种类	215
第二节 索赔	217
一、约定索赔条款的意义	217
二、索赔条款的内容	218
第三节 不可抗力	219
一、不可抗力的含义	219
二、不可抗力条款的规定	220
第四节 仲裁	223
一、仲裁的含义和特点	223
二、仲裁协议的形式和作用	223

三、仲裁条款的规定.....	224
四、我国通常采用的仲裁条款格式.....	225
复习思考题	226
第八章 交易前的准备工作.....	229
第一节 出口交易前的准备工作.....	229
一、国外市场调研.....	230
二、选择客户	232
三、制定出口商品的经营方案.....	233
四、组织货源	233
五、出口商品的广告宣传 and 商标注册	234
第二节 进口交易前的准备工作.....	235
一、进口商品审批.....	235
二、进口商品市场的调查和选择.....	236
三、选择交易对象.....	237
四、制定进口商品经营方案.....	238
五、报批用汇计划.....	238
六、申领进口许可证.....	239
复习思考题	239
第九章 交易磋商	240
第一节 交易磋商的内容和程序.....	240
一、询盘 (Inquiry)	240
二、发盘 (Offer)	241
三、还盘 (Counter-offer)	244
四、接受 (Acceptance)	245
第二节 合同订立.....	247
一、合同成立的时间.....	247
二、合同成立的有效条件.....	248
三、合同形式和内容.....	249
复习思考题	251

第十章 国际货物买卖合同的履行	253
第一节 出口合同的履行	253
一、备货	253
二、出口商品报验.....	254
三、催证、审证和改证.....	258
四、租船订舱	261
五、报关、查验和放行.....	262
六、投保	264
七、制单结汇	265
第二节 进口合同的履行	265
一、开立信用证.....	266
二、租船订舱和催装.....	267
三、保险	268
四、审单和付汇.....	269
五、报关和接货.....	271
六、进口索赔	273
复习思考题	274
第十一章 国际贸易方式	277
第一节 包销与代理	277
一、包销	277
二、代理	282
第二节 招标与投标	287
一、招标与投标的特点.....	287
二、招标与投标的基本程序.....	288
三、招标的方式.....	290
四、招标与投标的作用.....	291
第三节 拍卖与寄售	292
一、拍卖	292
二、寄售	295

第四节 商品交易所.....	298
一、商品交易所的概念与特点.....	298
二、现货交易	299
三、期货交易	300
第五节 加工装配贸易.....	302
一、加工装配贸易的含义和特点.....	302
二、加工装配贸易的种类.....	304
三、加工装配贸易的一般程序.....	305
四、发展加工装配贸易应注意的问题.....	307
五、进料加工	307
第六节 对销贸易.....	308
一、对销贸易的概念.....	308
二、对销贸易的类型.....	308
三、对销贸易的特点.....	310
第七节 补偿贸易.....	311
一、补偿贸易的含义.....	311
二、补偿贸易的特点.....	311
三、补偿贸易的主要形式.....	312
四、补偿贸易的一般程序.....	313
复习思考题	316
附录 1 联合国国际货物销售合同公约.....	317
附录 2 UCP600.....	342
主要参考文献	365

第一章 贸易术语

第一节 贸易术语与国际贸易惯例

一、贸易术语的含义与作用

贸易术语又称贸易条件，是进出口商品价格的一个重要组成部分，它是用一个简短的概念或三个字母的缩写来说明买卖双方有关费用、风险和责任的划分，确定卖方交货和买方接货方面的权利和义务的特殊用语。贸易术语是在国际贸易的长期实践中形成的。使用贸易术语的好处主要在于可以大大地简化交易洽商的内容、缩短达成交易所需花费的时间和过程，节省交易成本，从而便利和促进国际贸易的开展。

例如有一份出口合同，卖方按照合同规定的时间地点将货物装船完毕，取得包括提单在内的全套单据。但是，载货船舶在启航的第二天就触礁沉没。买方闻讯后提出拒收单据、拒付货款。试问，买方有权这样做吗？卖方应如何处理？为什么？

要想回答上述案例中买方能否拒收单据、拒付货款，首先要看国际贸易货物买卖合同中关于以下重大问题是如何规定的。

1. 买卖双方在什么地方、以什么方式办理货物的交接手续？
2. 货物的所有权、货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移给了买方？
3. 由谁负责办理货物的国际运输、保险和通关过境手续？
4. 由谁来承担办理上述手续所需花费的各种费用？
5. 买卖双方需要交接哪些单据？

合同中通过订立以上条款，才能真正明确买卖双方的责任、风险以及费用的划分。同时买方能否拒收单据、拒付货款；卖方如何处理此事也自然而然清楚了。对于这些问题，如果在洽商时每次都要逐项地加以开列和商讨，势必会费时费劲，增加磋商的繁琐程度。尤其是在以书面形式进行磋商时，逐项开列上述内容就会大大地增加通讯费用，增加交易成本。但是，对这些问题又不能避而不谈，因为这些问题对交易双方都很重要，是交易磋商中不可缺少的基本内容。为了解决这一难题，人们在长期的贸易实践中不断摸索，不断总结出专门用来约定上述内容的简明概念。在磋商交易中只要一使用这些概念，买卖双方的责任就清楚了。比如说上述案例合同中规定采用象征性交货的术语，那么买方就不能拒收单据、拒付货款；如果上述案例合同中规定采用实际交货的术语，那么买方就可以拒收单据、拒付货款。若上述案例贸易术语确定下来，买卖双方如何处理也就自然明确了。因此，为明确买卖双方的责任、风险和费用的划分，在当今国际国内贸易业务中，广泛地使用着各种贸易术语。

在国际贸易中采用某种专门的贸易术语，主要是为了确定交货条件，即说明买卖双方在交接货物方面彼此承担责任、费用和风险的划分。如，按装运港船上交货条件（FOB）成交和按运输终端交货条件（DAT）成交，由于交货条件不同，买卖双方各自承担的责任、费用和 risk 就有很大的区别。同时，贸易术语也可用来表示成交价格构成因素，特别是货价中所包含的从属费用。由于其价格构成因素不同，所以成交的价格应有区别。

由此可见，贸易术语的作用具有双重性，即一方面表示交货条件；另一方面表示成交价格的构成因素。这两者是紧密相连的。这样一来，通晓这些贸易术语，也就成为国际贸易从业者必须掌握的一项基本专业技能了。

二、在国际上有较大影响的有关贸易术语的国际惯例

（一）国际贸易惯例的含义

国际贸易惯例是由国际商会、国际法协会和美国一些著名的商业团体，经过长期努力制定的解释国际贸易术语的规则，我们称这些规则为国际贸易惯例。

国际贸易惯例的适用是以当事人的意思自治原则为基础的。因为惯例不是各国的共同立法，也不是某一国家的法律，它们对买卖双方没有强制的约束力，所以，买卖双方有权在合同中作出与某项惯例不符的规定。只要合同有效成立，双方均要履行合同。但是，国际贸易惯例对贸易实践仍有指导意义。主要体现在以下两方面：第一，如果双方都同意采用惯例来约束该项交易，并在合同中作出明确规定，那么这项约定的惯例就有了强制性。第二，如果双方对某一问题没有做出明确规定，也未注明该合同适用某项惯例，在合同执行的过程中发生争议时，受理该争议的司法和仲裁机构也往往会引用某一国际贸易惯例进行判决或裁决。

（二）在国际上有较大影响的有关贸易术语的国际惯例

1. 《1932 年华沙—牛津规则》(Warsaw—Oxford Rules 1932)

《1932 年华沙—牛津规则》是国际法协会于 1928 年在华沙专门为解释 CIF 术语而制定的。之后分别于 1930 年纽约会议、1931 年巴黎会议和 1932 年牛津会议进行了多次修订。这一规则对于 CIF 术语的性质、买卖双方所承担的风险、责任和费用的划分以及所有权转移的方式等问题都作了比较详细的解释。由于该惯例只包含一种术语，在国际贸易中使用较少，但其对国际商会制定《国际贸易术语解释通则》产生了重要参考和借鉴作用。

2. 《1990 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1990)

《美国对外贸易定义修订本》是由 1919 年美国 9 大商业团体制定的《美国出口报价及其缩写条例》，(The U.S. Export Quotations and