

21世纪普通高等教育应用型人才培养规划教材

主 编◎游新宇 王 燕

副主编◎刘兰凤 熊 玲

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

21世纪普通高等教育应用型人才培养规划教材

主 编◎游新宇 王 燕

副主编◎刘兰凤 熊 玲

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/游新宇,王燕主编. —成都:西南财经大学出版社,
2011. 8

ISBN 978 - 7 - 5504 - 0259 - 1

I. ①国… II. ①游…②王… 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 072696 号

国际贸易实务

主 编:游新宇 王 燕

副主编:刘兰凤 熊 玲

责任编辑:张明星

助理编辑:涂洪波

封面设计:何东琳设计工作室

责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www. bookcj. com
电子邮件	bookcj@foxmail. com
邮政编码	610074
电 话	028 - 87353785 87352368
印 刷	四川森林印务有限责任公司
成品尺寸	185mm × 260mm
印 张	16. 5
字 数	380 千字
版 次	2011 年 8 月第 1 版
印 次	2011 年 8 月第 1 次印刷
印 数	1—2000 册
书 号	ISBN 978 - 7 - 5504 - 0259 - 1
定 价	29. 80 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
3. 本书封底无本社数码防伪标志,不得销售。

21 世纪普通高等教育高素质应用型人才培养 规划教材编写委员会

主 任:

王克军 广州商学院华商学院会计系主任

蒋希众 广州大学华软软件学院管理系主任

委 员:

胡思虎 广东技术师范学院天河学院副院长

张志红 广东技术师范学院天河学院财经系常务副主任

郭松克 广州大学松田学院管理学系主任

王 燕 广州大学华软软件学院国贸系主任

游兴宇 广东外语外贸大学南国商学院国际经济贸易系主任

李庚寅 广东外语外贸大学南国商学院国际经济贸易系副主任

吴再芳 广东外语外贸大学南国商学院国际工商管理系教研室主任

姚泽有 电子科技大学中山学院经济与管理学院院长

邓田生 华南农业大学珠江学院经济管理系主任

王家兰 华南农业大学珠江学院财政会计系主任

那 薇 云南省高等学校会计专业教学指导委员会委员

云南师范大学商学院会计学院院长

前言

中国自加入世界贸易组织后,对外贸易突飞猛进,已成为世界贸易大国。2010年,中国对外贸易出口15 779.3亿美元,由世界第三位跃居首位,成为世界第一大贸易出口国;进口13 948.3亿美元,由世界第三位升至第二位,是世界第二大贸易进口国。随着中国对外贸易规模的继续扩大,综合国力的增强,在不久的将来,必将成为世界贸易强国。为了适应当前国际经济贸易形势的发展,培养外贸人才和教学的需要,为了提高国际经济与贸易专业学生和从事国际贸易人员熟悉国际贸易规则、掌握进出口贸易业务的水平,我们编写了《国际贸易实务》这本教材。

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。本书从国际贸易实际出发,系统论述了国际贸易的基本流程,全面介绍了交易前的准备、交易磋商、合同履行的各个环节、操作方法和技能,以及交易所运用的各种传统和现代的国际贸易方式,实用性和操作性很强。

本书反映了当前国际贸易的最新做法和国际贸易惯例,选取的案例大都是近二十年在国际贸易领域发生的典型事例;每章章首均有要点提示和导入案例;书中同步穿插了阅读资料、图表和案例;每章章末设有复习思考题,可读性强。

本书主要用于独立学院国际经济与贸易专业本科的课堂教学,也可以作为普通高等院校经济类、管理类各专业的通用教材或辅导书,还可以作为外经贸部门工作的专业人员学习、培训和有关考试的参考用书。

本书由游新宇、王燕主编,刘兰凤、熊玲任副主编。各章的编者分别是广东外语外贸大学南国商学院的游新宇(绪论)、夏海霞(第一章)、刘兰凤(第四章)、许健上(第五章)、朱惠(第十章)、李燕飞(第十一章);广州大学华软软件学院的王燕(第三章、第八章)、贺锋(第二章);广东技术师范学院天河学院的熊玲、蒋晶(第六章)、王红平(第七章)、佟哲(第九章)。

在本书写作和出版过程中,得到了西南财经大学出版社李特军同志和本书编辑的大力支持和热情帮助,我们表示衷心感谢。在编写过程中,我们参考和引用了大量国内外论著和相关资料,在此一并向相关作者和出版社谨致谢意。由于编者学识和写作水平有限,不妥之处在所难免,敬请各位专家、学者和广大读者批评指正。

编者

2011年6月

目 录

绪论	(1)
第一节 国际贸易实务课程的研究对象和主要内容	(2)
第二节 国际货物买卖合同	(3)
第三节 国际贸易的特点和程序	(4)
第四节 国际货物买卖相关的法律环境	(7)
 第一章 国际货物买卖合同的标的	(8)
第一节 商品的品名	(8)
第二节 商品的品质	(10)
第三节 商品的数量	(13)
第四节 商品的包装	(16)
 第二章 贸易术语与国际贸易惯例	(22)
第一节 贸易术语的含义及作用	(22)
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例	(23)
第三节 六种主要贸易术语	(32)
第四节 其他贸易术语	(43)
第五节 选用贸易术语应考虑的因素	(46)
 第三章 商品的价格	(51)
第一节 作价方法	(51)
第二节 计价货币	(54)
第三节 主要贸易术语的价格构成和换算方法	(55)
第四节 佣金、折扣和出口成本核算	(56)
第五节 买卖合同中的价格条款	(60)

第四章 国际货物运输	(64)
第一节 运输方式	(64)
第二节 货运单据	(77)
第三节 装运条款	(82)
第五章 国际货物运输保险	(91)
第一节 保险的基本原则	(92)
第二节 海洋货物运输保险的风险与损失	(94)
第三节 我国海运货物保险条款	(102)
第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款	(106)
第五节 陆运、空运货物与邮递货物保险实务	(109)
第六节 买卖合同中的保险条款	(112)
第六章 国际货款的收付	(124)
第一节 结算工具	(124)
第二节 国际结算方式	(129)
第三节 结算方式的选择与支付条款	(150)
第七章 争议的预防与处理	(159)
第一节 商品检验	(159)
第二节 索赔与理赔	(166)
第三节 不可抗力	(174)
第四节 仲裁	(178)
第八章 国际货物买卖合同的商订	(188)
第一节 国际货物贸易合同的磋商	(189)
第二节 合同订立	(194)

第九章 进出口合同的履行	(202)
第一节 出口合同的履行	(204)
第二节 进口合同的履行	(211)
第十章 传统贸易方式	(220)
第一节 包销、代理与寄售	(220)
第二节 招投标、拍卖与展销	(224)
第三节 加工、贸易与补偿贸易	(227)
第十一章 其他贸易方式	(231)
第一节 期货贸易	(232)
第二节 网络贸易	(238)
附录	(244)
参考文献	(253)

绪 论

【本章要点】

本章主要论述国际贸易实务课程的研究对象和主要内容，介绍国际贸易的基本流程和国际贸易所适用的法律法规及相关惯例。

本章需要重点掌握的内容是国际贸易的基本流程。

【导入案例】

广东佛山陶瓷遭遇反倾销调查

我国是世界第一大瓷砖制造国，广东省是我国第一大瓷砖制造省份，在广东省佛山集中了绝大部分的瓷砖生产商。我国瓷砖生产现状主要表现为绝大部分产品为中低档瓷砖，其特征是销量大、价格低，而附加值高的瓷砖一直由欧美发达国家垄断市场。在这种局面下，我国出口的瓷砖屡遭国外反倾销调查。从2001年到现在10年之间，中国陶瓷业已经历了印度、巴基斯坦、韩国、泰国在内的6次反倾销调查，形势一次比一次严峻。

2010年6月19日，欧盟宣布对中国瓷砖反倾销正式立案。本次反倾销案涉案企业1400多家，几乎涵盖中国所有的知名陶瓷品牌；出口额30万美元以上的企业160多家，其中80%来自广东，而广东的出口当中80%来自佛山。2009年，出口欧盟的国内陶瓷企业中，出口量排名前列的大部分也来自佛山。2009年佛山陶瓷出口欧盟市场总额超过2亿美金，2010年1~4月份出口欧盟的陶瓷总金额已达到7000多万美元。这意味着欧盟对华陶瓷反倾销总金额将创历史最高，成为陶瓷业史上最大的反倾销案。与此前相比，本次案件创下三个方面的历史性纪录：一是涉及企业最多，达1400多家；二是金额最大，高达3.3亿美元；三是反倾销程度最高。欧盟对华陶瓷反倾销案，以美国为替代国计算中国企业反倾销税率。如果反倾销指控成立，中国陶瓷企业将被课以高达430.5%的惩罚性关税，欧盟陶瓷市场将向“中国制造”关上大门。

反倾销立案后，无论胜败都已对中国陶瓷行业带来很大影响。在立案期间，产品无法出口欧盟，又要忙着打官司应对，等到结果出来，原有的出口市场或许都没有了。因为欧盟最终调查结果将在15个月后公布，许多中小企业都不得不寻找新的市场，预估有10%~15%的中小型企业因此停产甚至破产。

本次反倾销的特点在于，欧盟将会同时调查倾销幅度和损害幅度，采用幅度小的一个。企业可以选择单独应诉，申请市场经济待遇或单独税率。此外，还可做损害抗辩，而该抗辩一般由行业商协会代表行业提交。中国陶瓷工业协会正组织佛山的陶瓷

企业进行行业无损害抗辩，众多陶瓷企业也积极应诉。尽管如此，有企业主表示，这些年来，包括土耳其、泰国、印度等在内的国家，动辄对我国陶瓷业做反倾销立案，严重影响企业的生存。企业希望行业协会能强势一点，保护企业的正当利益。

第一节 国际贸易实务课程的研究对象和主要内容

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，也是一门实践性很强的具有涉外活动特点的综合性应用科学，涉及国际贸易进出口业务操作的技能性学科。本课程是经贸类专业必修的一门专业基础课程。

一、国际贸易实务课程的研究对象

国际间商品交换的具体过程，从一个国家的角度看，体现在进出口业务活动的各个环节。在这些环节中，由于存在彼此法律上的不同规定和贸易习惯上的差异，在涉及买卖双方利害关系时，常常会出现矛盾和分歧。学习本课程，就是要针对国际贸易的特点和要求，分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例和国际商品交换过程的实际运作，总结国内外实践经验和吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法，以便在实际业务活动中既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策 and 经营意图，确保最佳经济效益，又能按国际规范办事，使我们的贸易做法能为国际社会普遍接受。

二、国际贸易实务课程的主要内容

（一）合同条款

合同是契约双方确定法律关系的基础，也是交易双方履约的法律文件。合同条款体现了交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利和义务，是调整双方经济关系的依据。按照各国法律规定，买卖双方可以根据“契约自主”的原则，在不违反法律的前提下，按交易双方的意愿订立，且能够使双方获益共赢的条款，这就必然导致合同内容的多样性。因此，研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务的关系，是本课程的基本内容。

国际货物买卖合同主要包括商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等条款。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同，本书就其做出了符合国际惯例和各国法律规定的解释，并就订立国际货物买卖合同条款时应注意的问题做了详细的说明。

（二）交易磋商和合同签订

交易磋商是买卖双方就交易条件进行磋商，协商双方的经济利益，就各项交易条件达成一致，进而形成合同。在国际贸易中，交易磋商有规范的程序和明确的内容，一般就交易的主要条款进行询盘、发盘、还盘和接受的环节。其中，发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和必经的法律步骤。交易磋商的方式可以是口头的，也可

以是书面的。

按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定，在交易磋商中，一方发盘或询盘被另一方所接受，合同即告成立。

（三）合同履行

合同签订后，买卖双方均应按合同规定履行自己的义务，同时享有合同规定的权利。以不同的交易条件成交的合同，买卖双方的权利和义务是不相同的。以 CIF 合同为例，卖方履行合同的环节主要包括备货、装运、投保、报检、报关、审证和制单结汇等，买方则要收货、付款、办理进口报关等。一般来说，不论使用何种价格术语，买卖双方都具有一些基本义务，卖方要交货、交单和转移货物所有权，买方要收货、付款。

（四）贸易方式

贸易方式是指国际贸易中采用的各种方法。随着世界经济关系的日益密切和国际贸易的不断发展，国际贸易方式也日趋多样化。除传统的贸易方式外，还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型国际贸易方式，包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易、招标投标、拍卖、对销贸易和加工贸易等。

第二节 国际货物买卖合同

一、国际货物买卖合同的含义

国际货物买卖合同是指营业地处在不同国家（或地区）的当事人之间所签订的货物买卖合同。它既是国际货物买卖法律制度的主要内容，也是国际贸易中最为重要的形式。国际货物买卖合同具有涉外性特点，它的客体是跨越国境运输的货物，所支付的货款也应是买卖双方愿意接受的货币，具有外汇的性质。

二、国际货物买卖合同的结构

在国际贸易业务中，当事人总是根据具体情况来拟定合同条款，因此每个合同的内容是不尽相同的，但其基本内容都包括约首、本文和约尾三个组成部分。

（一）约首部分

约首部分规定了合同的效力范围和有效条件，一般包括合同名称、合同编号、缔约双方名称和地址、电报挂号、电传号码等项内容。

（二）本文部分

本文部分是合同的主体，通过许多具体条款来规定交易双方在交易中的权利和义务，一般包括品名、品质规格、数量或重量、包装、价格、交货条件、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等项内容。

（三）约尾部分

约尾部分通常载明订约日期、订约地点及双方当事人签字等。

第三节 国际贸易的特点和程序

一、国际贸易的特点

（1）国际贸易属于商品交换，与国内贸易在性质上并无不同，但它是在不同国家或地区间进行的，是具有涉外性质的商务活动。

（2）国际贸易是跨国交易，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。

（3）国际贸易的交易数量和金额大，运输距离远，履行时间长，中间环节多，因此交易双方承担的风险比国内贸易要大。

（4）国际贸易容易受到交易双方所在国家的政治、经济变动，双边关系及国际局势变化等条件的影响，具有不稳定性。

（5）国际贸易除了交易双方外，还涉及运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作、配合，过程较国内贸易要复杂得多。

（6）国际市场商战不止，竞争异常激烈。

二、国际货物出口的基本程序

由于交易条件和贸易方式不同，出口贸易的具体环节不尽相同，各环节的先后顺序也不是绝对固定的，根据业务人员的操作习惯不同可能交叉进行，也可能齐头并进，但一般都包括出口前的准备、签订出口合同和履行出口合同三个阶段。现将进出口贸易的业务程序分别简介如下：

（一）出口前的准备

（1）市场环境和动向调查，包括交易双方经济、政治、社会、文化等环境调查及国际市场供求关系、价格趋势等情况。

（2）客户情况调查，包括客户资信情况、经营范围和经营能力的调查。

（二）签订出口合同

双方经过磋商，就交易条件达成一致，即当一方的发盘被另一方接受后，合同即告成立，但交易双方通常会再签订书面合同。

（三）履行出口合同

以我国常用的 CIF 条件和信用证付款方式成交的出口合同为例，卖方履行出口合同的主要环节有：

- (1) 组织备货，按合同的数量和质量规定交付货物；
- (2) 落实信用证，做好催证、审证、改证工作；
- (3) 租船订舱，安排货物装运、办理保险及出口报关手续；
- (4) 制单结汇，备妥有关单据，及时向银行交单结汇，收取货款。

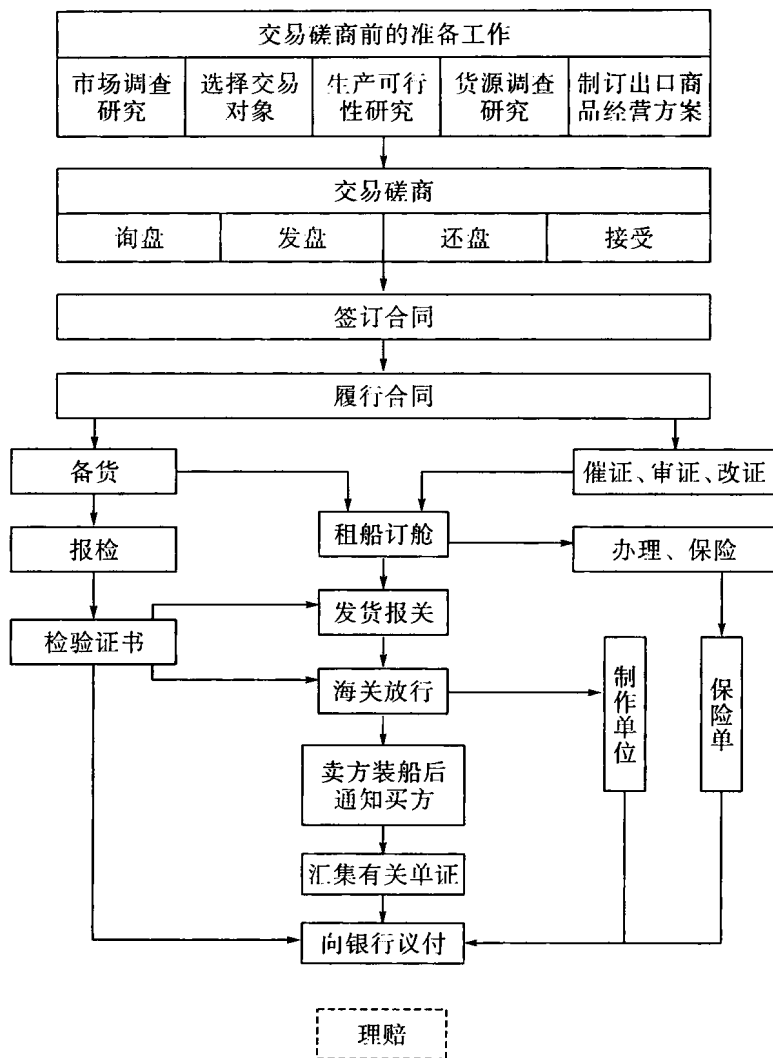


图 0-1 CIF 贸易术语信用证结算方式出口交易程序

二、国际货物进口的基本程序

(一) 进口前的准备

(1) 市场调查和客户调查，了解国际市场供应信息 and 外商资信，货比三家，选择产品货源充足、品质优秀、价格较低的地区采购。

(2) 落实进口许可证和外汇，完成主管部门规定的相关申报审批手续。

（二）签订进口合同

签订进口合同与签订出口合同的程序与做法基本相同。

（三）履行进口合同

以我国常用的 FOB 条件和信用证付款方式成交的进口合同为例，买方履行进口合同的主要环节有：

- （1）向开证行申请开立信用证；
- （2）租船订舱，并及时接货装船，办理货运保险；
- （3）审单，并按约定付款赎单；
- （4）办理进口报关手续，并验收货物。

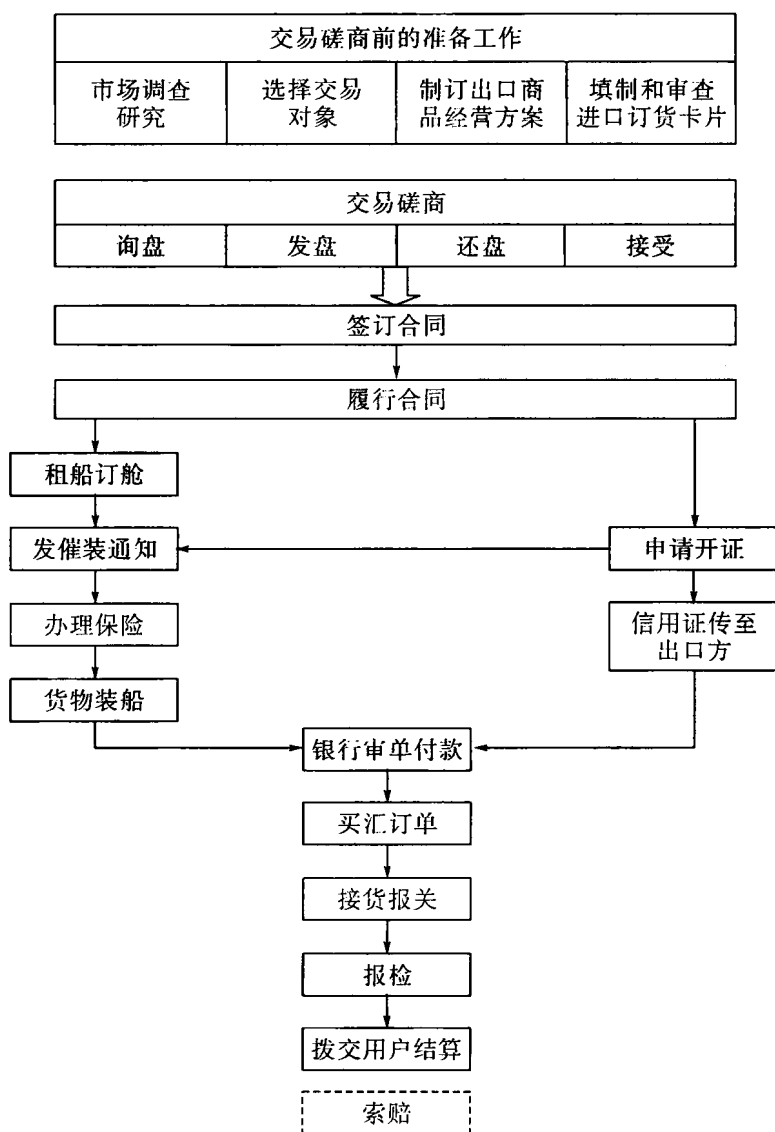


图 0-2 FOB 贸易术语信用证结算方式进口业务流程

第四节 国际货物买卖相关的法律环境

国际货物买卖合同明确了交易双方的权利和义务，是交易双方经济交易的法律基础。然而，国际货物买卖当事人分别处于不同国家和地区，具有不同的法律制度，交易环境远比国内贸易复杂，也更容易产生争议。只有使国际货物买卖合同符合法律规范，才能让合同当事人的权利得到法律的承认与保护，同时也接受法律的监督和约束。国际货物买卖合同适用的法律法规主要有国内法、国际条约和国际贸易惯例。

一、国内法

国内法是指由某一个国家制定或认可，并在本国主权管辖内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法。由于国际货物买卖是跨越国境的货物交易，不同国家又具有不同的法律制度，一旦合同发生争议，且各自的法律对同一问题有不一致的规定时，究竟以哪个国家的法律作为解释合同的依据就会产生法律冲突问题。为消除这种法律冲突，一般以在国内法中规定“冲突规范”的办法来加以解决。

二、国际条约

国际条约是指两个或两个以上的主权国家为确定彼此在政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的书面协议。国际条约依法缔结生效后，对缔约各方具有拘束力，必须由当事各方善意地履行。因此，国际货物买卖必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定，如《联合国国际货物销售合同公约》等。

三、国际贸易惯例

国际贸易惯例是指在长期的国际贸易实践中逐渐形成的一些较为固定和明确的，并经过国际组织加以解释和编纂的一些贸易习惯和一般做法。国际贸易惯例本身不是法律，它的适用是以当事人的意思自治为基础的，因此，国际贸易惯例对合同双方当事人来说没有强制性的约束力。但目前国际贸易惯例与国际公约在强制力上的区别已经逐渐淡化，采用国际贸易惯例已经成为国际上的一种趋势。

当前国际贸易中影响很大和被广泛使用的国际贸易惯例有国际商会制定的《2010年国际贸易术语解释通则》（2011年1月1日起实施）和《跟单信用证统一惯例》（2007年修订本，国际商会第600号出版物）。

第一章 国际货物买卖合同的标的

【本章要点】

在国际货物贸易的谈判与合同的签订过程中,货物的品名、品质、数量、包装等都是货物买卖合同的基本贸易条件。通过本章的学习,了解货物买卖合同中的品名、品质、数量、包装条款的意义;了解制定商品品名、品质、数量、包装条款时应注意的事项;掌握货物买卖合同中的品名、品质、数量、包装条款的内容及表示方法。

【导入案例】

商品品质表示方法引发的纠纷

我国某企业出口合同规定商品名称为“手工制造书写纸”,买方收到货物后经检验发现货物部分制造工序为机械操作,因而要求我方赔偿,我方拒绝。理由是:①该商品的生产工序基本是手工操作,而关键工序完全采用手工;②该交易是经买方当面看样品成交的,而且实际品质和样品一样,因而认为所交货物与样品品质一致。

本案例合同中约定采用“手工制造”商品的方法表示商品品质,是属于“凭说明买卖”的一种表示方法。从各国法律和公约来看,凭说明约定商品品质,卖方所交商品的品质与合同说明不符,则买方有权撤销合同并要求损害赔偿。本案我方从根本上违反了买卖双方在合同中约定的品质说明,从而构成卖方的违约行为,应承担所交货物与合同说明不符的责任。同时,贸易中如果采用样品表示商品品质需要在合同中明示或默示地做出具体规定,而本案例中合同没有明确表示双方是采用样品成交,所以我方所说的实际所交货物与样品一致不能称为拒付理由。

本案例交易产品在实际业务中不可能采用全部手工制作,应该在合同中表明“基本手工制造书写纸”,以免双方产生争议,与实际所提交产品品质完全吻合。

第一节 商品的品名

一、商品品名的含义及其重要性

商品的名称(Name of Commodity),又称品名,是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念。在国际贸易中,交易双方在磋商交易条款时,首先必须明确所交易的商品是什么,也就是交易的标的物,品名条款就是用来确定所交易的是何种商品。

在国际贸易中,很多时候买卖双方一般通过电传、电子邮件、互联网等现代通信手段或信息网络进行联系磋商,很少看到具体的商品,通常凭借对将要进行买卖的商品所做的必要描述或提供的样品确定交易标的。

按照有关的法律和惯例,品名条款也是构成商品说明(Description)的一个主要组成部分,是买卖双方交接货物的一项基本依据,它关系到买卖双方的权利与义务。若卖方交付的货物不符合约定的品名,买方有权提出损害赔偿要求,甚至拒收货物或撤销合同。因此,在国际货物买卖合同中,清楚、准确地列明商品的名称,就成为交易达成所必不可少的条件。

二、商品品名的规定

商品名称在一定程度上体现了商品的自然属性、用途以及主要的性能和特征。商品命名的方法有以下几种:

(1) 以用途命名。这种方法在于突出其用途,便于消费者按其需要购买,如织布机、旅游鞋、笔记本。

(2) 以主要成分或原料命名。这种方法通过所使用的主要原材料或成分反映商品的质量,如棉布、玻璃杯、冰糖燕窝、洋参丸。

(3) 以外观造型命名。这种方法有利于消费者从字面上了解该商品的特征,如平底锅、喇叭裤。

(4) 以人物或产地命名。这种方法在于引起消费者的注意或兴趣,如孔府家酒、西湖龙井茶。

(5) 以制作工艺命名。这种方法在于突出商品使用效能、对象和特性,如五粮液、脱脂奶粉。

三、商品品名条款举例及注意事项

国际货物买卖合同中的品名条款,是合同中的主要条件。例如,品名:东北大豆(Name of Commodity: Northeast Soybean),长毛绒玩具熊(Plush Toy Bear)。在规定此项条款时,要注意以下几个问题:

(1) 货物名称必须具体、明确,尽可能使用国际上的通用名称。例如,西红柿在国际上的通用名称是番茄。

(2) 合同中的货物名称产品,应该是卖方能供应的货物,也是买方特定需要的货物。

(3) 选用合适的品名,考虑货物名称与运费关系和海关税则的规定。例如,87150000,婴儿车及其零件,优惠关税,20;95010000,儿童乘骑的带轮玩具车,优惠关税,3.5。

(4) 注意相近品名和相近商品编码。例如,有一种商品叫“合金钨”,商品编码是“81019400”,是一种半成品,属于战略物资,需要获取许可证方可出口;另一种叫“钨合金”,是制成品,商品编码是“81019500”,企业可以自由出口。这两种商品名称相近,商品编码也只有第6位不同。如果当事人不小心弄混,势必影响到这两种商品的进出口。