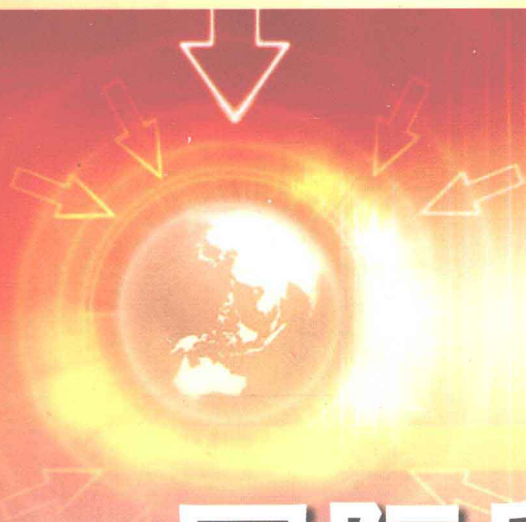




应用型本科财经类系列规划教材



国际贸易实务

PRACTICE OF
INTERNATIONAL TRADE

主 编 杨光明

副主编 隋红霞 陈汇才



中国石化大学出版社

应用型本科财经类系列规划教材

GUOJI MAOYI SHIWU

国际贸易实务

主 编 杨光明

副主编 隋红 常州大学

藏书章

中国石油大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/杨光明主编. —东营:中国石油大学出版社, 2009. 12

ISBN 978-7-5636-2973-2

I. 国… II. 杨… III. 国际贸易—贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 216501 号

书 名: 国际贸易实务
作 者: 杨光明

责任编辑: 宋秀勇(电话 0546—8392139)
封面设计: 赵志勇

出 版 者: 中国石油大学出版社(山东 东营 邮编 257061)
网 址: <http://www.uppbook.com.cn>
电子信箱: yibian8392139@163.com
印 刷 者: 沂南县汇丰印刷有限公司
发 行 者: 中国石油大学出版社(电话 0546—8392139)
开 本: 180×235 印张: 20.625 字数: 415 千字
版 次: 2010 年 1 月第 1 版第 1 次印刷
定 价: 32.00 元

本书封面覆有中国石油大学出版社标志的激光防伪膜。

本书封面贴有中国石油大学出版社标志的电码防伪标签,无标签者不得销售。

前言 Preface

随着经济全球化的不断发展,中国的对外经贸活动日益频繁,国际贸易活动也与我们的生活紧密相关。因此,了解国际贸易规则,掌握国际贸易知识和技能就显得非常必要。

“国际贸易实务”是国际经济与贸易专业的一门专业核心课,也是经济类、管理类专业的一门主干课。在内容方面,本书在吸取和借鉴优秀教材精华的基础上,涉及了国际贸易法律与惯例、国际运输与保险、商品价格、国际结算、外贸报检和报关、商务谈判等多方面的基本原理、基本知识和基本技能,同时吸收并总结了我国的外贸实践经验和做法,参考了国际上通行的国际贸易惯例,力求适应时代发展的需要。本书的目的是使学生熟知国际贸易的基本业务流程,掌握国际贸易的各项基本操作技能,使其具备从事国际贸易及其他涉外经济活动所需的理论分析和实务操作能力。

该书与其他同类书籍比较,具有如下特色:

1. 理论联系实际,操作性强

本书根据外贸实际业务情况,将理论知识和实际技能训练相结合,注重案例教学,在每一章后都附有适量的思考题、计算题和案例分析,以培养学生的实际操作能力。

2. 内容具有前瞻性

本书内容新颖,对出现的新贸易方式、新贸易规则作了专门介绍,力求反映当代国际贸易的新特点和新趋势。

3. 知识的实用性

本书每章都附有一些常用的专业词汇和术语的中英文对照,使初学者在学习的过程中很自然的掌握这些专业术语,为外贸制单和撰写商务

函电打下良好的基础。此外,本书特别注重业务流程,在第十章讲完了进出口合同的履行部分后,第十一章结合实际案例对整套出口业务操作流程进行了详细的介绍,使学生能够较真实的进行模拟训练,对于学生巩固基本知识,提高基本技能有很大的帮助。

本书由杨光明拟订编写大纲,并与参加编写人员共同讨论后修订。本书各章节的撰写者是:第一章,张莹、周志霞;第二章,高洁;第三章,刘培芳;第四章,杨光明;第五章,李光芹;第六章,李英;第七章,陈丽;第八章,姚琳;第九章,丁敏;第十章,陈汇才、李金芳;第十一章,陈汇才;第十二章,隋红霞。全书最后由杨光明修改定稿。

在本书的编写过程中,我们参考了大量的相关文献及研究成果,在此,谨向有关作者深表谢意。同时,我们还得到了中国石油大学出版社的大力支持,在此也表示诚挚的谢意。

本书适于高等院校各专业学生使用,也可作为有关专业培训的参考用书。

由于编者水平所限,书中难免存在纰漏和不足之处,敬请读者和专家不吝指正。

编 者

2009年11月

» 内容简介 «

本书主要有以下三个特色:一是根据外贸实际业务情况,将理论知识和实际技能训练相结合,注重案例教学,在每一章后附有适量的思考题、计算题和案例分析,以培养学生的实际操作能力;二是内容新颖,对出现的新贸易方式、新贸易规则作了专门介绍,力求反映当代国际贸易的新特点和新趋势;三是每章附有一些常用的专业词汇和术语的中英文对照,使初学者在学习的过程中很自然的掌握这些专业术语,为外贸制单和撰写商务函电打下良好的基础。

本书结构较合理,内容主要包括三部分:第一部分是国际货物买卖合同条款的介绍,如国际贸易术语,国际贸易合同条款的主要内容及应注意的问题;第二部分是国际货物买卖合同业务流程的介绍,如合同磋商的主要环节及相关规定,国际贸易合同的订立与履行;第三部分是国际贸易方式,介绍了几种当前国际贸易中的主要贸易方式。

本书既可作为高职高专、本科生、研究生的教材,也可作为有关专业培训的参考用书。

应用型本科财经类系列规划教材



编委会名单

主 任 张德升 刘 鹏

副主任 高延鹏 刘建波 赵振民 张玉红

委 员 (以姓氏笔画为序)

于晓娜	马学军	王 珍	王玉娟	王代红
王来群	王李霞	刘秀华	刘国英	刘爱敏
吕贵兴	曲明荣	毕玉萍	何 慧	张 燕
张丽波	张运坤	张国义	张洪友	李维清
杨 婷	杨光明	杨富贵	胡宝珠	邱祝军
陈汇才	周 永	范赞成	姜英华	徐向荣
徐永红	郭 玲	秦世波	康 俊	隋红霞
惠金礼	詹奎芳	魏建平		

目 录 Contents

第一章 商品的名称、品质、数量和包装	/ 1
第一节 商品的名称	/ 1
第二节 商品的品质	/ 2
第三节 商品的数量	/ 7
第四节 商品的包装	/ 11
本章小结	/ 16
中英文专业词汇	/ 17
思考题	/ 17
案例分析题	/ 18
第二章 国际贸易术语	/ 19
第一节 贸易术语与相关的国际贸易惯例	/ 19
第二节 《2000 年通则》中的主要贸易术语	/ 24
第三节 《2000 年通则》中的其他贸易术语	/ 32
第四节 贸易术语的选用	/ 35
本章小结	/ 36
中英文专业词汇	/ 37
思考题	/ 38
案例分析题	/ 38
第三章 国际货物运输	/ 39
第一节 国际货物运输概述	/ 39
第二节 运输方式	/ 40
第三节 运输单据	/ 54
第四节 买卖合同中的运输条款	/ 61
本章小结	/ 67

中英文专业词汇	68
思考题	69
计算题	69
案例分析题	70
第四章 国际货物运输保险	71
第一节 国际货物运输保险的概念与原则	71
第二节 海运保险承保的风险、损失与费用	73
第三节 我国海运货物保险条款	76
第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款	83
第五节 其他运输方式下的货物保险条款	85
第六节 买卖合同中的保险条款	90
本章小结	94
中英文专业词汇	95
思考题	95
案例分析题	96
第五章 商品的价格	97
第一节 定价的方法与价格的种类	97
第二节 计价货币的选择与汇率折算	99
第三节 佣金与折扣	102
第四节 进出口商品价格核算	103
第五节 买卖合同中的价格条款	107
本章小结	109
中英文专业词汇	109
思考题	110
计算题	110
第六章 国际贸易结算	111
第一节 结算工具	111
第二节 结算方式	117
第三节 银行保函与备用信用证	133
第四节 规避结算风险的主要工具	137
第五节 买卖合同中的结算条款	141
本章小结	144
中英文专业词汇	145
思考题	146

案例分析题	/ 146
第七章 商品检验与报关实务	/ 147
第一节 商品检验	/ 147
第二节 报关实务	/ 156
本章小结	/ 162
中英文专业词汇	/ 162
思考题	/ 163
案例分析题	/ 163
第八章 争议、索赔、不可抗力与仲裁	/ 165
第一节 争议	/ 165
第二节 索赔	/ 167
第三节 不可抗力	/ 171
第四节 仲裁	/ 173
本章小结	/ 176
中英文专业词汇	/ 176
思考题	/ 177
案例分析题	/ 177
第九章 交易磋商与合同的订立	/ 178
第一节 交易磋商	/ 178
第二节 合同的订立	/ 186
本章小结	/ 190
中英文专业词汇	/ 190
思考题	/ 191
案例分析题	/ 191
第十章 国际货物买卖合同的履行	/ 192
第一节 出口合同的履行	/ 192
第二节 进口合同的履行	/ 204
本章小结	/ 210
中英文专业词汇	/ 211
思考题	/ 211
案例分析题	/ 211
第十一章 国际贸易实务操作案例	/ 213
第一节 案例概述	/ 213

第二节 建立业务联系	/ 214
第三节 出口报价核算及发盘	/ 216
第四节 出口还价核算及还盘	/ 219
第五节 出口成交核算	/ 222
第六节 出口合同签订	/ 224
第七节 信用证的审核与修改	/ 231
第八节 出口托运订舱	/ 234
第九节 出口投保	/ 239
第十节 出口报检	/ 242
第十一节 出口报关	/ 245
第十二节 装运货物	/ 249
第十三节 制单结汇	/ 251
第十四节 出口收汇核销和出口退税	/ 253
第十五节 出口业务善后	/ 254
第十二章 国际贸易交易方式	/ 256
第一节 几种主要的国际贸易交易方式	/ 256
第二节 加工贸易	/ 271
本章小结	/ 277
中英文专业词汇	/ 278
思考题	/ 279
案例分析题	/ 279
附录一 联合国国际货物销售合同公约	/ 281
附录二 跟单信用证统一惯例(UCP600)	/ 302
参考文献	/ 319

第一章 | Chapter 1

商品的名称、品质、数量和包装

本章学习目标

- ◆ 了解商品品质的概念,掌握品质的表示方法;
- ◆ 掌握品质条款的内容和订立品质条款应注意的问题;
- ◆ 了解计量单位、计量方法,掌握常用计量单位及其换算,掌握数量条款及溢短装条款的制订方法;
- ◆ 掌握合同中有关商品品质、数量、包装条款的写作技巧;
- ◆ 了解运输标志、定牌生产和中性包装等问题。

第一节 商品的名称

在国际贸易中,商品的名称,简称“品名”(Name of Commodity),在合同或信用证中称为品名条款。实际上,很多商品在标明品名的同时还标有品种、型号、规格、等级和品质要求等,在这种情况下所表示的条款就应称为品名品质条款。

一、品名的意义

在国际贸易中,交易双方在洽谈商品交易和签订买卖合同时,很少见到具体商品,一般只是凭借对拟议买卖的商品作必要的描述来确定交易的标的。同时,按照有关的法律和惯例,对交易物品的描述是构成商品说明的一个主要部分,对于买卖双方交接货物不符合约定的品名或说明的,买方有权提出损害赔偿要求,直至拒收货物或撤销合同。因此,列明合同标的物的具体名称,具有重要的法律和实践意义。

二、品名的概念

品名是指能使某种商品区别于其他商品的称呼或概括地体现出该商品的自然属性、用途以及主要性能特征的名称。品名的命名主要有以下途径:

第一,以其用途命名,如公共汽车、机床、收音机、电视机、杀虫剂和笔记本等。

第二,以其使用原材料命名,通过突出所使用的主要原材料来反映出商品的品质,如羊毛衫、玻璃杯、毛料西装和塑料桶等。

第三,以其成分命名,可使消费者了解商品的有效内涵,如橡木家具、核桃糖、钻石手表等。

第四,以制作工艺命名,目的是突出其独特性,提高产品的威望和信誉,如五粮液、手工西装、手绣内衣等。

第五,以褒义词命名,如止咳糖浆、青春宝胶囊、减肥美体茶等。

第六,以人物或产地命名,如张小泉剪刀、景德镇瓷器、西湖龙井茶、茅台酒等。

三、品名条款的内容

国际货物买卖合同中的品名条款一般比较简单,通常都是在“商品名称”或“品名”的标题下,列明缔约双方同意买卖的商品名称。有时为省略起见,也可以不加标题,只在合同开头部分,列入双方同意买入卖出某种商品的文字。

就一般商品而言,在只列明双方意欲买卖的商品名称时,由于一种商品有许多不同的品种、型号、等级,为明确起见,可以把有关品种、品质或产地概括性地描述进去,这种情况就是品名条款和品质条款的合并。

品名条款是国际货物买卖合同中的主要条款之一,在规定此条款时,应注意以下问题:

第一,必须明确、具体。必须能确切反映交易标的物的特点,避免空泛、笼统的规定,以利于合同的履行。

第二,要针对商品实际做出实事求是的规定。合同条款中规定的品名,必须是卖方能够提供的商品,凡做不到或不必要的描述性词句,都不应列入,以免给履行合同带来不利影响。

第三,尽可能使用国际上通用的名称。有些商品的名称,各地叫法不同,为了避免误解,应尽可能使用国际上通行的称呼。若使用地方性名称,交易双方应事先就其含义取得共识,对于某些新商品的定名及其译名,应力求准确、易懂,并符合国际上的习惯称呼。

第二节 商品的品质

商品品质(Quality of Goods)的好坏会直接影响价格、销售和使用,关系到买卖双方的经济利益。因此,品质条款是买卖双方的“合同的要件”,也是交付货物的“约定的质量”。现代的商品品质观念已经发了重大变化,出现了所谓的“现代品质观念”、“现代品质意识”,与商品品质的概念相比,它有了很大的扩展,其内涵不仅包括

商品品质的一般含义,而且还包括产品的多种适用性、包装装潢的品质、良好的服务态度以及有效的销售技术等。

一、商品品质的概念

商品品质指的是商品的内在质量和外观形态的综合体现,其具体含义为:大小、长短、结构、造型、款式、色泽、光彩、轻重、软硬、味觉、嗅觉、手感以及各种物理性、化学性、生物学性与技术的指标。其中内在质量包括商品的化学成分、物理和机械性能以及生物结构等;外观形态包括商品的花样、造型、款式、颜色及味道等技术指标或要求。

每一种具体的商品都会表现为一定的规格或品质,某些类别商品,如纺织品、化工产品、机械产品等还有各自的质量指标要求。有些商品的品质通过肉眼观察就可以进行鉴定;有的商品除肉眼观察外,还要辅以触、嗅或尝等方式,才能比较全面地鉴定其品质。而国际货物运输中的大多数商品,则须通过仪器检验来鉴定其内在的品质。

从一定意义上来说,商品的使用效能取决于商品的品质状况,任何商品的内在质量和外观形态都必须达到某些特定的技术指标或要求,才能保证商品使用效能的实现。而商品质量的鉴定结果,表现为各种规格指标,对商品的市场价格和销路都会产生重大的影响。

由此可见,商品品质的优劣直接影响到商品的使用效能、销路和市场价格,关系到买卖双方的利益。在当前国际市场竞争空前激烈的条件下,各国都把提高商品质量、力争以质量取胜作为非价格竞争的一种主要手段。因此,在我国进出口贸易中,要重视商品质量,严格把好进出口商品的质量关。

二、商品品质的要求

在对外贸易中,各国都要谨慎地制订商品的品质条款并严格检验进出口商品的品质,对进口商品的品质要求既不应低于国内的实际需要,也不应超越国内的实际需要。在国际贸易中,对商品品质的要求主要体现在对出口商品质量的要求及交货品质的规定两方面。

(一) 出口商品质量的要求

一般来说,出口商品质量的要求较高,商品品质要有很强的适用性,应适应进口国法律法规的规定和要求;适应国外自然条件、季节变化和销售方式的要求。要有必要的坚固耐用性。款式要美观,富有艺术性。还要有多功能性,经济实用性和高度的卫生安全性。

(二) 交货品质必须符合合同规定

一般认为,交货品质低于合同要求显然属于违约行为,但是,交货品质高于合同

要求也有可能构成违约。原因有多方面,如品质过高,买方办理进口手续时可能会多交税;另外,品质过高,可能会使货物不能适应买方的使用目的,买方需重新加工后使用,从而会增加买方的额外费用等等。

三、商品品质的表示方法

国际贸易中表示商品品质的方法主要有两类:一是凭实物表示商品品质;二是凭说明表示商品品质,而每一类中又有一些具体的表示方法。

(一) 以实物表示商品品质

1. 看货买卖(Sale by Actual Quality)

看货买卖指买卖双方根据成交货物的实际品质进行交易。这种方法多半用于拍卖、寄售和展卖业务中,尤其适用于具有独特性质的商品,如珠宝、首饰、字画及特定工艺制品等。

2. 凭样品买卖(Sale by Sample)

样品通常是指从一批商品中抽出来的或由生产、使用部门设计、加工出来的,足以反映和代表整批商品品质的少量实物。凡以样品表示商品品质并以此作为交货依据的,称为凭样品买卖。

(1) 卖方样品:由卖方提供的样品称为卖方样品。凡凭卖方样品作为交货依据的,称为凭卖方样品买卖。在买卖合同中应明确:“品质以卖方样品为准(Quality as per Seller's Sample)”,卖方所交整批货物的品质必须与其提供的样品相同。

注意:卖方提供的样品要具有代表性;卖方向买方寄出样品时,要保留“复样”(Duplicate Sample)或“留样”(Keep Sample)。

(2) 买方样品:买方为了使其订购的商品符合自身要求,有时也提供样品由卖方依样承制,如卖方同意按买方提供的样品成交,称为凭买方样品买卖。在买卖合同中应明确:“品质以买方样品为准(Quality as per Buyer's Sample)”,卖方所交整批货物的品质必须与买方样品相同。

(3) 对等样品:卖方可根据买方提供的样品,加工复制出一个类似的样品交买方确认,卖方以确认后的样品交货,这种经确认后的样品称为对等样品(Counter Sample)或回样(Return Sample),也可称之为确认样品(Confirmed Sample)。

注意:按照买方样品和对等样品成交时,双方要在买卖合同中对工业产权问题做出如下规定:即按照《联合国国际货物销售合同公约》第42条的规定,若卖方按照买方提供的技术图纸、规格和样品等进行生产和交货,而第三方根据工业产权或其他知识产权对该批货物要求任何权利或其他要求时,卖方可不负责任。

(4) 参考样品:仅以介绍商品为目的的样品,最好标明仅供参考(For Reference Only)字样,以免与标准样品相混淆。

(5) 复样:在将样品即原样或称标准样品送交买方的同时,应保留与送交样品品质

量完全一致的另一样品,即留样或称复样,以备将来组织生产、交货或处理质量纠纷时作为核对之用。

3. 凭样品买卖应注意的问题

- (1) 对外寄送的样品必须具有代表性;
- (2) 应留有复样,以备交货或处理纠纷之用;
- (3) 应了解和掌握有关法律对凭样品买卖的具体规定;
- (4) 应尽量争取把“凭买方样品买卖”变为按“对等样品”方式成交;
- (5) 卖方交货品质必须与样品完全一致,若对品质无把握时,可在合同中特别订明:“交货品质与样品大致相当(Quality shall be about equal to the sample).”

【案例 1】 某厂业务员在广交会上接受日本采购方提供的泡泡纱面料的睡衣样品,达成出口交易。回厂后发现无法完成此订单,原因是样品睡衣是化纤泡泡纱面料制成,而国内化纤泡泡纱无论在手感还是在吸湿性上均不能达标,若改用纯棉面料,其吸湿性和色牢度均不行,故此厂无论如何都要违约,为以后还有合作,此厂只好高价进口日本面料进行生产,因而蒙受了很大损失。

分析:造成损失的原因是业务员忽视了样品的内在质量,由此我们可以得出结论:凭买方样品买卖存在内在质量易忽视或有些指标达不到的风险。在实际业务中,可采取如下风险规避方法:卖方根据买方提供的样品进行复制或提出与之相似的样品,经买方确认后,改为“凭卖方样品买卖”。一般加工贸易多采用“对等样品”成交。

在上述睡衣的合同中,如规定了“样品是表示品质的唯一依据”,则面临布料颜色、花型将无法达到统一的风险,也可采用的规避方法为:规定“样品是表示品质的唯一依据,但颜色、花型仅供参考”。

(二) 以说明表示商品品质

1. 凭规格买卖(Sale by Specification)

商品规格是指一些足以反映商品品质的主要指标,如化学成分、含量、纯度、性能、容量、长短和粗细等。

凭规格买卖的技巧:卖方只需在合同中列入主要指标,而对商品品质不起重大影响的次要指标不要过多罗列。例:我国出口大豆的规格:水分(max)15%,含油量(min)17%,杂质(max)1%,不完善粒(max)7%。

2. 凭等级买卖(Sale by Grade)

商品的等级是指同一类商品按其规格上的差异,分为品质优劣各不相同的若干等级。卖方应按规定等级交货,不能以次充好,也不能以好充次。

3. 凭标准买卖(Sale by Standard)

标准是指商品规格的标准化。商品的标准一般由标准化组织、政府机关、行业团体、商品交易所等规定并公布。各国都有自己的标准,我国有国家标准、行业标准、地方标准和企业标准。在援引某个标准时,应载明采用的版本年份。例如:盐酸四环素

糖衣片 250 毫克,按 1993 年版英国药典(Tetracycline HCl Tablets(Sugar Coated) 250 mh B. P. (British Pharmacopoeia)1993)。

对于某些品质变化较大而难以规定统一标准的农副产品往往采用“良好平均品质”(Fair Average Quality,FAQ)与“上好可销品质”(Good Merchantable Quality,GMQ)的规定方法。

“良好平均品质”是指一定时期内某地出口货物的平均品质水平,一般是指中等货而言,其确定方法可采用农产品的某个生产年度的中等货,也可采用某一季度或某一装船月份在装运地发运的同一种商品的平均品质。

“上好可销品质”是指卖方必须保证其交付的货物品质良好,合乎销售条件,在成交时无须以其他方式证明产品的品质。它主要适应用于木材和冷冻产品。但是,这种方法比较抽象笼统,在执行中容易引起争执,因此,应尽量少用。

4. 凭说明书和图样买卖(Sale by Description and Illustration)

由于机械、电器和仪表等技术密集型产品结构复杂,对材料和设计的要求严格,用以说明其性能的数据较多,通常以说明书并附以图样、照片、设计、图纸、分析表及各种数据来阐明其具体性能和结构特点。

5. 凭商标或牌号买卖(Sale by Trade Mark or Brand Name)

在国际市场上,名牌产品的牌号或商标本身就是一种品质象征,人们在交易中可以凭品牌或商标买卖。这种方式一般适用于品质稳定的工业品,同时必须注意知识产权问题。

6. 凭产地名称买卖(Sale by Name of Origin)

有些产品,尤其是农副产品,因产区的自然条件、传统的加工工艺等因素的影响,在品质方面具有其他产区的产品所不具有的独特品质,这类产品一般可用产地名称来表示其品质。如:以一个国家为名称的“法国香水”、“德国啤酒”、“荷兰郁金香”;以某一地区为名称的“中国东北大米”、“四川榨菜”、“绍兴花雕酒”、“庐山云雾茶”等。

四、合同中的品质条款

品质条款是合同中的一项主要条款,它是买卖双方对商品质量、规格、等级、标准、商标、牌号等的具体规定。卖方必须以约定品质交货,否则买方有权提出索赔或拒收货物,直至撤销合同。合同中的品质条款也是商检机构进行品质检验,仲裁机构进行仲裁和法院解决品质纠纷案件的依据。

品质条款的基本内容是商品的品质、规格、等级、标准和商标、牌号等。在凭样品买卖时,应列明样品的编号和寄送日期,有时还加列交货品质与样品一致或相符的说明。在凭标准买卖时,一般应列明所采用的标准及标准版本的年份。在规定品质条款时,对某些商品可规定一定的品质机动幅度,要注意正确运用各种品质的表示方法,要确保品质条件有一定的科学性和合理性。