

国际贸易 实务

童宏祥 著

Guoji Maoyi Shiwu

华东理工大学出版社



F740.6
T562

国际贸易实务

童宏祥 主编



华东理工大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 童宏祥主编. —上海: 华东理工大学出版社, 2003. 8

ISBN 7-5628-1416-3

I. 国... II. 童... III. 国际贸易-贸易实务
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 047953 号

国际贸易实务

童宏祥 主编

出版	华东理工大学出版社	开本	850×1168 1/32
社址	上海市梅陇路 130 号	印张	11.5
邮编	200237 电话 (021)64250306	字数	296 千字
网址	www.hdlgpress.com.cn	版次	2003 年 8 月第 1 版
发行	新华书店上海发行所	印次	2003 年 8 月第 1 次
印刷	上海长阳印刷厂	印数	1-5 050 册
ISBN 7-5628-1416-3/F·102		定价: 18.00 元	

前 言

当今世界跨入了知识化、信息化和全球化的时代,与时代特征相适应的国际贸易出现了众多新内容、新手段和新的贸易方式。本书以我国国际贸易业务为背景,依据《2000年国际贸易术语解释通则》、《中华人民共和国合同法》等最新的国际贸易惯例和有关法律法规,结合我国加入世贸组织这一新特点,围绕如何进行进出口贸易业务为主线,以国际货物买卖合同为中心,系统全面地论述了出口贸易和进口贸易业务的主要内容、一般业务程序和具体操作方法;同时,简要地阐述了相关的主要国际贸易方式以及电子商务在国际贸易中的具体运作与作用。

全书结构新颖、内容详实,突出实务、强调技能,运用了分析、操作和综合模拟等启发与“实战”的形式,有助于学生对国际贸易的基本理论、基本方法的理解与应用,提高学生的实际业务能力。本书可作为高等职业技术学院经贸类各专业的教材,也可供中等职业学校的国际商务、报关与货运、电子商务和现代物流等专业使用,并可作为外经贸工作人员的一本很有使用价值的学习参考书。

本书由童宏祥主编,并负责修改和总纂。具体的编写分工是:童宏祥(绪论、第七章第四节、第十二章、第十三章、第十七章),李倩(第一章、第二章、第七章、第九章),廖伟(第三章),孙晓飞(第四章、第十五章),张州芳(第五章、第十四章),季敏(第六章),高萍(第八章、第十六章),韩新(第十章、第十一章)。

由于编者水平有限,书中错误、纰漏在所难免,恳请读者和使用本教材的同行不吝赐教。

编 者

2003年6月

目 录

绪 论.....	1
----------	---

第一篇 贸易合同的商订

第一章 出口贸易合同的磋商.....	7
第一节 出口磋商前的准备.....	7
第二节 出口磋商的内容及基本程序.....	9
思考题	18
第二章 出口贸易合同的订立	20
第一节 有效合同成立的条件	20
第二节 出口贸易合同的签订	22
思考题	28

第二篇 贸易合同的条款

第三章 商品的品名、品质、数量和包装	31
第一节 商品的品名和品质	31
第二节 商品的数量	39
第三节 商品的包装	46
思考题	54
实务操作	55

第四章 商品的价格	56
第一节 价格术语概述	56
第二节 价格术语的种类	61
第三节 价格术语的应用	76
第四节 佣金、折扣和价格核算	78
第五节 合同中的价格条款	87
思考题	88
实务操作	89
第五章 国际货物运输	91
第一节 货物的运输方式	91
第二节 货物的运输单据	107
第三节 合同中的装运条款	117
思考题	124
实务操作	125
第六章 国际货物运输保险	127
第一节 我国海洋货物运输保险	127
第二节 其他货物运输保险	139
第三节 国际货物运输保险业务的基本程序及内容	144
第四节 合同中的保险条款	151
思考题	153
实务操作	153
第七章 国际货款的支付	155
第一节 支付票据	155
第二节 汇付与托收	164
第三节 信用证	176
第四节 其他支付方式	193

第五节 支付方式的综合应用	197
第六节 合同中的支付条款	200
思考题	202
实务操作	203
第八章 商品检验检疫	205
第一节 商品检验检疫概述	205
第二节 商品检验检疫条款	207
思考题	214
实务操作	215
第九章 其他一般条款	216
第一节 不可抗力	216
第二节 索赔	221
第三节 仲裁	227
思考题	232
实务操作	233

第三篇 贸易合同的履行

第十章 出口合同的履行	237
第一节 备货	237
第二节 催证、审证和改证	239
第三节 租船订舱、报验、保险、报关、装运	243
第四节 制单结汇	247
第五节 出口收汇核销和出口退税	254
思考题	257

第十一章 进口合同的履行	259
第一节 开立信用证.....	259
第二节 租船订舱、保险	261
第三节 审单付款、报关、报验.....	262
第四节 拨交、进口索赔	264
思考题.....	266

第四篇 综合技能实务

第十二章 出口贸易合同商订实训	269
第一节 交易磋商技能训练.....	269
第二节 订立贸易合同技能训练.....	274
第三节 出口价格核算技能训练.....	279
思考题.....	282
第十三章 出口合同履行及制单实训	283
第一节 审证改证技能训练.....	283
第二节 单证缮制技能训练.....	286
思考题.....	296

第五篇 其他主要国际贸易方式

第十四章 加工贸易和代理	299
第一节 加工贸易.....	299
第二节 代理.....	306
思考题.....	309
第十五章 招标、投标和拍卖	310
第一节 招标和投标.....	310

第二节 拍卖·····	313
思考题·····	315
第十六章 商品期货交易·····	316
第一节 商品期货交易概述·····	316
第二节 商品期货交易的形式·····	319
思考题·····	325
第十七章 电子商务与国际贸易·····	326
第一节 电子商务概述·····	326
第二节 电子商务在国际贸易实务中的应用·····	330
第三节 电子商务与传统贸易方式的比较·····	333
思考题·····	338

附 录

附录一 售货确认书·····	339
附录二 不可撤销信用证·····	342
附录三 商业发票·····	344
附录四 装箱单·····	346
附录五 汇票·····	348
附录六 普惠制产地证·····	349
附录七 数量检验证书·····	350
附录八 保险单·····	352
附录九 海运提单·····	354
附录十 出口许可证·····	355
附录十一 出口货物报关单·····	356
附录十二 装运通知·····	357

绪 论

国际贸易实务是在总结国际贸易惯例与国际贸易业务具体做法的基础上,逐渐形成和发展起来的一门学科。为了更好地掌握这门课程,有必要了解国际贸易实务课程的性质、内容和学习方法。

一、本课程的性质和研究对象

国际贸易实务是国际商务等相关经贸专业的一门主干专业基础课,它的研究对象是跨越国界的商品活动的理论、程序和具体的操作方法。因此,国际贸易实务是一门实践性较强的综合应用性学科,不仅要受国际贸易政策理论、国际贸易法律和国际贸易惯例的指导,还涉及国际金融、国际货运和保险等学科专业知识的运用。具体而言,国际贸易实务是以进出口业务为背景,以国际货物买卖合同为中心,以国际贸易业务流程为载体,阐述了国际贸易实务的理论和方法,着重技能的培养,目的是使学生通过本课程的学习,既能掌握相关的国家政策法规与国际贸易惯例,又能较全面熟练地掌握专业的基础知识和实务操作技能,具备外贸工作人员良好的综合职业素质。

二、本课程的主要内容

国际贸易实务课程的主要内容有五个方面。

1. 国际贸易条件

国际贸易条件是对贸易双方当事人权利与义务的约定,是国际贸易合同的主要内容。国际贸易条件的规定方法,决定了国际贸易合同的质量。本教材将国际贸易条件归纳为五类:① 货物条件,是关于货物的品名、品质、数量和包装方面的规定;② 价格条件,是关于货物价格、贸易术语、佣金折扣等方面的约定;③ 交货条件,是关于货物的交付时间、地点、运输方式、交货单据、检验和保险等方面的指定;④ 支付条件,是关于货款的支付工具、支付方式等方面的议定;⑤ 其他一般条件,由索赔、不可抗力和仲裁等三个方面的内容构成。

2. 国际贸易程序

贸易程序是贸易双方当事人从事商品交易的实际操作过程。本教材按照国际贸易的程序、各环节的操作进行介绍,描述了国际贸易的整个过程。国际贸易程序可分三个阶段:第一阶段为调研国际市场,制定国际贸易计划,建立贸易伙伴的业务关系;第二阶段为国际贸易磋商及其合同订立;第三阶段为履行国际贸易合同和对违约的处理。

3. 国际贸易方式

国际贸易方式是贸易双方当事人在从事商品交易时普遍采用的具体做法。随着国际贸易的发展,除了传统贸易方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本为一体的新型国际贸易方式。根据各种贸易方式的主要特点,本书分别介绍以稳定贸易双方长期关系的代理的国际贸易方式;以引起买方或卖方竞争的招标、投标和拍卖的国际贸易方式;以生产与贸易结合的对外加工装配的国际贸易方式;以由特定的组织形式和买卖公开竞争的期货贸易。

4. 新的国际贸易方法

电子商务作为新的国际贸易手段,已在国际贸易中得到应用,并将得以迅速发展。本教材着重阐述了传统贸易与电子商务的利弊、电子商务的工作程序以及在国际贸易中的应用。

5. 国际贸易惯例与法规

国际贸易惯例,国际贸易政策法规的形成、发展和变化直接影响到国际贸易实务的操作。对此,本书简要介绍了“托收统一规则”、“跟单信用证统一惯例”和“联合国国际货物销售合同公约”,以及各国相关法律的有关规定。

三、本课程教与学的方法

根据进出口贸易实务课程的性质、特点和内容,在教学过程中,作如下几点建议。

1. 要坚持理论指导实际的原则

在教学过程中,要以国际贸易的基本理论与我国对外贸易方针政策为指导,密切联系我国进出口业务实际情况和国际市场的动态,运用各种教学手段,不断提高学生发现问题、分析问题和解决问题的能力。

2. 注意国际贸易实务与国际法规、惯例相结合

国际贸易实务的具体做法、规定和解释要结合有关法律、国际惯例来加以阐述。《中华人民共和国合同法》、《联合国国际货物销售合同公约》、《2000 年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(国际商会第 500 号出版物)、《托收统一规则》(国际商会第 522 号出版物)则是当前国际贸易中最重要的国内法规、国际公约和国际贸易惯例,均应在教学中结合有关章节内容进行重点

介绍。

3. 要善于把握国际贸易实务与其他相关学科的关系

国际贸易实务与其他经贸相关学科(如,国际商法、国际金融、国际结算、外贸单证)既有联系,又有区别。在实施教学中,要注意这种联系,把握不同学科的差异,融会贯通,提高学习效率。

4. 要善于补充新知识、新内容

国际贸易的有关法规、惯例是在不断变化的,尤其是我国加入WTO后,国际贸易的做法都与以前有较大的不同。在教学中,要善于及时补充新的内容和方法。如,2002年1月1日我国新的海关法的实施;我国部分地区实行了电子报验与电子报关等新模式。因此,必须经常关注国际贸易中的新内容,研究新法规和新的操作手段等,以把握时代的特点,按照新形势、新要求来进行讲授。

5. 要贯彻学以致用原则

由于进出口贸易实务是一门实践性很强的应用学科,因此,教学中要善于应用案例分析、实务操作和综合模拟等教学手段,不断加强基本技能的培训,提高实际解决问题的能力,达到事半功倍之效。

第一篇 贸易合同的商订

贸易合同的商订主要包括交易磋商和合同订立两部分内容,它是国际贸易业务开展的基础和初始阶段,涉及到交易的基本条件,直接关系到贸易双方当事人的经济利益。

本篇从出口贸易的角度阐述了交易磋商的准备工作、磋商的主要程序和内容,重点突出了相关业务的操作方法。同时,就贸易合同成立的条件、合同内容及相关的法律作了简要的论述,并分析了在签订合同中需注意的事项。本篇中,运用了案例分析与实例的形式,来提高学生的分析与理解能力。

出口贸易合同的磋商

交易磋商 (Business Negotiation) 又称合同磋商 (Contract Negotiation), 是进出口双方就买卖商品的有关条件进行协商, 以期达成交易的过程。在国际贸易中, 进出口双方通过彼此磋商, 就各项交易条件取得一致, 达成交易后, 即在法律上确立了合同关系。交易磋商的结果直接关系到双方的经济效益, 因此, 是进出口业务中最重要的环节之一。

第一节 出口磋商前的准备

一、组织产品的广告宣传

利用各种广告形式向国外市场宣传出口商品, 可以增进国外消费者和经营者对出口商品的了解, 扩大出口商品的国际知名度, 提高出口商品在国际市场的竞争能力, 同时也会给出口企业进一步改进技术、提高商品质量带来新的动力。

商品广告宣传的形式多种多样, 主要有:

- (1) 文字图形广告, 如产品说明书、商品目录等。
- (2) 电声广告, 如广播、电视等。
- (3) 实物展示, 如样本、样品等。
- (4) 产品发布会, 如交易会、博览会等。

二、选配经贸洽谈人员

为了保证洽谈交易的顺利进行,事先应选配精明能干的洽谈人员,其应熟悉商务、技术、法律和财务等方面的专业知识,并具有较高的综合素质,善于应变、谋求一致,这是确保交易成功的关键。

三、了解国际市场行情

在国际贸易中,各国(地区)市场情况复杂,变化不定,对我国各种出口商品的需求也不尽相同。因此,在对外出口交易前,需要对国外目标市场进行选择,以便顺利进入,从而推动出口业务的不断发展。为了选择适当的目标市场,应首先作好调研工作。调研的内容主要有:

1. 对市场适销品种的调研

在国外同一销售市场上,销售着各国同类的商品,而这些商品在品质、规格、花色品种、包装装潢等方面都不完全相同,对市场的适销情况也不一样,这就必须及时掌握市场反馈信息。同时,要研究国际市场畅销品种的特点,了解国外产品的先进生产技术和工艺水平,听取国外经营者和消费者对我国出口商品的品质、规格等方面的意见,以便协助生产部门研究改进,以利扩大出口。

2. 对市场供求关系的调研

国际市场商品的供求关系是经常变化的,时而供过于求,时而供不应求。各种商品供求关系变动是受各种商品生产周期的长短、季节性变化、消费者的习惯爱好等多方面因素的影响。我们应根据市场供求变动的规律,并结合我国商品供应的实际情况,选择最适合的目标市场。