

International Trade Practices



21世纪高等院校经济管理类规划教材

国际贸易实务

□ 吕杜 柳哲 主编

□ 毛在丽 朱畅 谭瑛 副主编

ECONOMICS & MANAGEMENT

- 二百余个示例、课堂讨论丰富课堂教学
- 课后练习题与电子版习题集巩固所学知识
- 提供课件、单证样本、试卷、习题集等资料



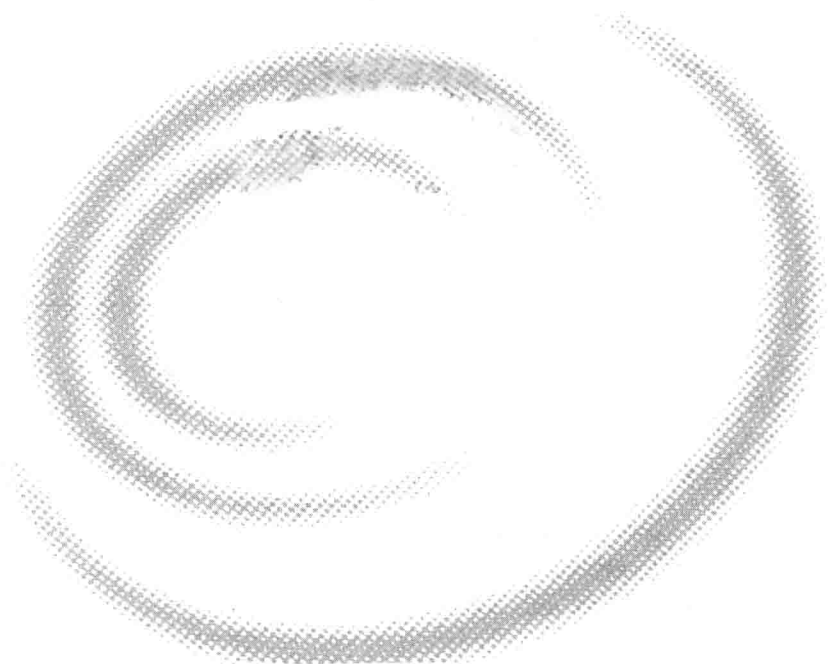
人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

*I*nternational Trade Practices

★ 21世纪高等院校经济管理类规划教材

国际贸易实务

□ 吕杜 柳哲 主编
□ 毛在丽 朱畅 谭瑛 副主编



人民邮电出版社

北京

图书在版编目 (C I P) 数据

国际贸易实务 / 吕杜, 柳哲主编. -- 北京: 人民邮电出版社, 2015. 1
21世纪高等院校经济管理类规划教材
ISBN 978-7-115-37235-2

I. ①国… II. ①吕… ②柳… 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(2014)第271084号

内 容 提 要

本书加入了电子商务与国际贸易、信息时代的国际贸易方式和《2010 国际贸易术语解释通则》的内容, 编排上按照学习目标、案例导入、正文、导入案例解析、本章小结和课后习题的结构安排各章节内容, 并且各章节内容中穿插示例、提示、知识链接来解释和补充相关知识点。全书共十二章, 主要包括国际贸易实务概述、国际贸易方式、国际贸易术语、进出口商品的价格、商品的名称和质量、商品的数量和包装、国际货物运输、国际货物运输保险、结算的工具、结算的方式、争议的预防和处理、交易磋商与合同的订立和履行等内容。

本书提供课件、习题答案、单证样本、习题集、模拟试卷、模拟操作训练材料, 另外还提供《联合国国际货物销售合同公约》《2010 国际贸易术语解释通则》《跟单信用证统一惯例(UCP600)》等文本, 以方便教学与实践, 索取方式参见“配套资料索取说明”。

本书主要作为应用型本科国际贸易专业教材, 也可供外贸工作者参考学习。

-
- ◆ 主 编 吕 杜 柳 哲
副 主 编 毛在丽 朱 畅 谭 瑛
责任编辑 万国清
责任印制 沈 蓉 彭志环
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路 11 号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京铭成印刷有限公司印刷
- ◆ 开本: 787×1092 1/16
印张: 17 2015 年 1 月第 1 版
字数: 420 千字 2015 年 1 月北京第 1 次印刷
-

定价: 39.90 元

读者服务热线: (010)81055256 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

前言

随着我国社会主义市场经济的完善与发展,涉外经济与贸易活动更加活跃。国际贸易从业人员只有掌握了国际贸易的实务知识,才能在进出口业务活动中与贸易伙伴进行顺畅的商务交流,确保最佳经济效益,减少不必要的损失,并正确贯彻我国对外贸易的方针政策和经营意图。

本教材在编写的过程中,本着科学性、系统性和实用性的原则,突出专业知识和基本技能,加强针对性和实用性。本书的内容注重新颖性、可操作性和综合性,更适合现代国际贸易活动的需要。

本教材的特色主要体现在以下几个方面。

(1) 完整性和系统性。根据国际贸易实践的主流线索,沿着贸易术语、商品价格与成本核算、合同的标的、商品的运输及保险、货款的支付、争议的预防与处理、交易磋商、合同订立和履行的逻辑路径,循序渐进地讲解国际贸易实践活动中所涉及的具体应用知识。

(2) 新颖性和丰富性。本教材穿插大量的案例导入、小提示、知识链接和示例等,可加深学生对抽象的理论和实务知识的消理解,增强可读性和趣味性。

(3) 突出 21 世纪人才的“能力培养”和“创新教育”。在本教材每章结束后根据每章内容不同安排不同类型的练习题(如名词解释、单选题、多选题、简答题、案例分析题等),以利于学生通过练习巩固所学知识,同时通过这些题目强化其对基础知识和综合知识的理解,提高其综合分析、判断和决策能力。

(4) 提供配套教学(学习)材料。为方便教师授课和学生的学习与实践,本书提供课件、习题答案、单证样本、习题集、模拟试卷、模拟操作训练材料和《联合国国际货物销售合同公约》《2010 国际贸易术语解释通则》《跟单信用证统一惯例(UCP600)》文本等,索取方式参见“配套资料索取说明”。

本书大纲和编写方案由武汉理工大学华夏学院吕杜拟定,其同时负责全书的统稿工作。本书各章编写分工如下:第一章至第五章、第七章、第九章由吕杜编写;第六章由吕杜、谭瑛共同编写;第八章由吕杜、王洪国编写;第十章由吕杜编写;第十一章由吕杜、郭伟奇共同编写;第十二章由吕杜、朱畅共同编写。

本书在编写过程中,参考了大量同行专家的著作、教材和其他文献资料,在此表示谢意!由于编者时间和水平有限,书中疏漏之处在所难免,欢迎广大读者批评指正。

编 者

2014 年 8 月

目 录

第一章 国际贸易实务概述	1	五、招标投标	20
【学习目标】	1	六、对销贸易	21
第一节 国际贸易的特点和流程	1	七、加工贸易	23
一、国际贸易的基本概念	1	第二节 信息时代的国际贸易方式	25
二、国际贸易的特点	2	一、跨境电子商务兴起的原因	25
三、国际贸易的流程	3	二、跨境电子商务的特征	26
第二节 国际货物买卖合同的法律适用	4	三、跨境电子商务的模式	27
一、适用于买卖双方当事人的国内法律	4	四、跨境电子商务发展的瓶颈	28
二、适用于与合同有最密切联系国家的法律	5	本章小结	29
三、适用于国际条约或协定条约	5	练习题	30
四、适用于某些国际惯例	5	第三章 贸易术语	32
第三节 国际贸易从业人员素质	6	【学习目标】	32
一、思想政治素质	6	第一节 贸易术语的含义和作用	32
二、专业素质	6	一、贸易术语的产生及其含义	32
三、职业素质	7	二、贸易术语的作用	33
第四节 电子商务和国际贸易	8	第二节 有关贸易术语的国际惯例	34
一、电子数据交换技术在国际贸易中的应用	8	一、《1932 年华沙-牛津规则》	35
二、互联网对国际贸易的影响	9	二、《1941 年美国对外贸易定义修订本》	35
三、电子商务应用于国际贸易所面临的主要障碍	9	三、《国际贸易术语解释通则》	39
四、国际贸易电子商务化的发展趋势	11	第三节 《2010 通则》中常用的六种贸易术语	44
本章小结	13	一、FOB+指定装运港	44
练习题	13	二、CFR+指定目的港	46
第二章 国际贸易方式	15	三、CIF+指定目的港	48
【学习目标】	15	四、FCA+指定地点	50
第一节 传统的国际贸易方式	15	五、CPT+指定目的地	52
一、经销与代理	15	六、CIP+指定目的地	53
二、寄售	17	第四节 《2010 通则》中的其他五种贸易术语	55
三、期货交易	17	一、EXW+指定地点	56
四、拍卖	19	二、FAS+指定装运港	57

三、DAT+终点	58	二、表示商品质量的方法	89
四、DAP+指定目的地	59	三、商品品质条款的规定事项	93
五、DDP+指定目的地	60	本章小结	94
第五节 贸易术语的选用	61	练习题	94
一、选用贸易术语时应考虑的因素	62	第六章 商品的数量和包装	96
二、贸易术语和合同的关系	64	【学习目标】	96
本章小结	65	第一节 商品的数量	96
练习题	65	一、国际贸易中的计量单位	96
第四章 进出口商品的价格	69	二、国际贸易中计算重量的方法	98
【学习目标】	69	三、商品数量条款的规定事项	99
第一节 进出口商品价格的掌握	69	第二节 商品的包装	100
一、商品价格的构成	69	一、商品包装概述	101
二、国际市场商品供求变化和价格走势	70	二、运输包装	101
三、影响价格的各种具体因素	71	三、销售包装	103
四、价格与贸易术语	72	四、中性包装和定牌	104
五、加强成本核算	73	五、包装条款的规定事项	105
第二节 进出口商品的作价方法	75	本章小结	106
一、固定价格	75	练习题	106
二、非固定价格	76	第七章 国际货物运输	109
三、滑动价格	77	【学习目标】	109
四、计价货币的选择	78	第一节 装运条款	109
第三节 佣金与折扣	80	一、交货时间	109
一、佣金	80	二、交货地点	110
二、折扣	81	三、分批装运和转运	112
三、买卖合同中的价格条款	82	第二节 海洋运输	114
本章小结	84	一、班轮运输	114
练习题	84	二、租船运输	117
第五章 商品的名称和质量	86	三、海上货物运输单据	120
【学习目标】	86	第三节 铁路运输和航空运输	123
第一节 商品的名称	86	一、铁路运输	123
一、品名条款的基本内容	86	二、航空运输	125
二、规定品名条款的注意事项	87	第四节 公路、内河、邮政和管道运输	127
三、商品命名的方法	87	一、国际公路货物运输	127
第二节 商品的质量	88	二、内河运输	128
一、对商品质量的要求	88	三、国际邮政运输	128

四、管道运输	128
第五节 集装箱运输	129
一、集装箱运输的特点	129
二、集装箱的类型	130
三、集装箱的运输方式	130
四、集装箱的计费方法	131
第六节 国际多式联运和大陆桥运输	133
一、国际多式联运	133
二、大陆桥运输	134
本章小结	135
练习题	136
 第八章 国际货物运输保险	138
【学习目标】	138
第一节 海上货物运输保险的基本原则	138
一、可保利益原则	139
二、最大诚信原则	139
三、近因原则	140
四、损失补偿原则	141
第二节 海上货物运输保险承保的范围	142
一、海上货物运输保险保障的风险	142
二、海上货物运输保险保障的损失	144
三、海上货物运输保险保障的费用	145
第三节 我国海上货物运输保险的险别	146
一、基本险	147
二、附加险	150
三、专门险	153
第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款	154
一、伦敦保险协会海运货物保险条款的 种类	154
二、伦敦协会货物保险新条款的 承保范围	154
三、除外责任	156
四、保险期限	157
五、索赔事宜	157
第五节 其他运输方式下的货运保险	158
一、陆上运输货物保险	158
二、航空运输货物保险	159

三、邮包运输保险	160
第六节 进出口货物运输保险实务	161
一、投保险别的选择	161
二、保险金额的确定	162
三、保险费率的计算	163
四、保险单的填制	164
五、保险条款的拟订	165
本章小结	165
练习题	166

第九章 结算的工具

【学习目标】	168
第一节 票据概述	168
一、票据的特点和种类	169
二、票据的当事人	169
第二节 汇 票	171
一、汇票的必备内容	172
二、汇票的种类	174
三、汇票的票据行为	174
第三节 本票和支票	178
一、本票	178
二、支票	179
本章小结	180
练习题	181

第十章 结算的方式

【学习目标】	182
第一节 汇付	182
一、汇付的特点	182
二、汇付的当事人	183
三、汇付的种类	183
四、汇付在国际贸易支付中的应用	185
五、合同中的汇付条款	186
第二节 托 收	186
一、托收的特点	187
二、托收的当事人	187
三、托收的种类及业务流程	188
四、托收的风险和防范	190

五、跟单托收方式下的资金融通	190	第四节 仲 裁	223
六、合同中的托收条款	191	一、仲裁的含义和特点	223
第三节 信用证	192	二、仲裁协议	224
一、信用证的特点	192	三、仲裁机构和仲裁程序	224
二、信用证的当事人	194	四、仲裁裁决的承认和执行	226
三、信用证的业务流程	196	五、合同中的仲裁条款	227
四、信用证的内容	197	本章小结	228
五、信用证的种类	198	练习题	229
六、信用证结算的风险与防范	201	第十二章 交易磋商与合同的订立和履行	231
七、合同中的信用证条款	201	【学习目标】	231
本章小结	202	第一节 交易磋商	231
练习题	203	一、交易磋商的形式和内容	231
第十一章 争议的预防与处理	205	二、交易磋商的程序	232
【学习目标】	205	第二节 合同的订立	234
第一节 货物的检验	205	一、发盘	234
一、商品检验的含义与作用	205	二、接受	237
二、商品检验的主要内容	207	三、合同的形式	238
三、商品检验的时间和地点	208	四、合同的基本内容	240
四、商品检验机构和检验检疫证书	210	第三节 合同的履行	240
五、商品检验的依据及流程	212	一、出口合同的履行	241
六、合同中的检验条款	212	二、进口合同的履行	250
第二节 争议与索赔	213	本章小结	252
一、争议	214	练习题	253
二、索赔	215	附录 外贸常用单据图样	255
第三节 不可抗力	220	主要参考文献	262
一、不可抗力的含义	220	配套资料索取说明	263
二、不可抗力条款	220		
三、不可抗力事件的处理	221		
四、援引不可抗力条款注意事项	222		

第一章 国际贸易实务概述

【学习目标】

学习完本章后，你应该能清楚地知道：

- (1) 国际贸易的基本概念和特点；
- (2) 进出口业务的基本流程；
- (3) 国际贸易适用的法律与惯例；
- (4) 进出口业务从业人员应具备的素质；
- (5) 国际贸易电子商务化的发展趋势。

第一节 国际贸易的特点和流程



案例导入

美国某公司曾经有一个很高级别的副总裁经常出入巴林——一个准许携带酒精进出的国家。他后来被派往邻国卡塔尔去进行一个长期谈判。基于对成功的信心，他放了两瓶白兰地在他的背包里，准备在仪式后与他的同事庆祝。结果，他不但被立刻赶走，而且使公司成为在该国不受欢迎的公司。除此之外，这个国家还下令，该英国人永不能入境。

请问：这位副总裁失败的原因在哪里？为什么国际经济与贸易专业的学生要学习“国际贸易实务”课程呢？应该怎么学习这门课程呢？

一、国际贸易的基本概念

1. 国际贸易

国际贸易（international trade）也叫世界贸易，是指不同国家（或地区）之间的商品、劳务和技术的交换活动，是商品、劳务和技术的国际转移。国际贸易由进口贸易（import trade）和出口贸易（export trade）两部分组成，有时也称为进出口贸易。

国际贸易是一个历史的范畴，是在一定历史条件下产生和发展起来的。它是人类社会生产力发展到一定阶段的产物。国际贸易的产生必须具备两个条件：①相对独立的政治实体的出现，即国家的形成；②各个国家之间有可供交换的剩余产品，即国际分工的存在。

2. 对外贸易

对外贸易是指一国（或地区）同其他国家（或地区）所进行的商品、技术和服务的交换活动。提到对外贸易时要指明特定的国家，如中国的对外贸易、美国的对外贸易等。某

些岛国如英国、日本等也称对外贸易为海外贸易。从一个国家的角度看国际贸易就是对外贸易。

示例

- A. 辽宁的孙先生在鞍山国美商场购买了中国产长虹电视
- B. 河北的张先生在深圳苏宁商场购买了日本产索尼电视
- C. 四川王先生在东京 SOGO 购买了中国产长虹电视

问：案例中哪一项属于国际贸易的范畴？

答：国际贸易是指不同国家或地区之间的货物、服务或技术的交换，国际贸易实务是相对国际贸易理论而言的概念，指国际贸易的具体操作。很显然案例中 C 选项为国际贸易。

3. 国际贸易实务

国际贸易实务是指国家间商品交换或买卖的作业活动，包括进口业务和出口业务。国际贸易的对象包括各种有形商品（如货物），也包括无形商品（如服务、技术等）。本教材中所指的国际贸易货物即有形商品交换的实务操作。

二、国际贸易的特点

国际贸易与国内贸易有一些共同点，例如，在社会生产中的地位相同；有共同的商品运输方式；基本职能相同，且都受商品经济规律的影响和制约。但与国内贸易相比，国际贸易又有很大不同，其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的其他问题，都远比国内贸易复杂。

1. 国际贸易难度大

国际贸易相对国内贸易的难度大，主要体现在以下几方面。

（1）国际间贸易障碍多。国际贸易涉及国家之间的重大经济利益。为争夺国际市场，保护本国产业和国内市场，各国往往运用关税和非关税壁垒，扩大本国产品出口、限制外国产品的进口。各种贸易壁垒的存在都或多或少地给国际贸易的顺利进行设置了障碍。

（2）比国内贸易更复杂。由于各国语言、法律和风俗习惯不同，国际贸易的复杂程度要比国内贸易大得多。如在国际贸易中一旦发生贸易纠纷，就需要根据国际规则进行解决，这远比国内贸易纠纷的解决要复杂得多。此外，在国际贸易过程中，经常因为各国商业习惯及风俗的不同而产生误解或矛盾。因此贸易商必须通晓各国语言、法律和风俗习惯，才能顺利开展国际货物买卖活动。

（3）调查对方资信更困难。要想顺利进入国际市场，必须对国外市场进行深入的调查研究。然而由于国外市场调查资料的获得渠道较少，资料不易收集完整，并且费用高昂，因此对国外市场的信息收集是十分困难的。另外，为降低风险并避免日后恶意索赔的发生，贸易商必须对交易对方进行资金和信用调查，但这种调查也相当困难。

（4）不稳定性明显。国际贸易易受政策、经济形势和其他客观条件变化的影响，尤其在国际局势动荡不定、国际市场竞争和贸易摩擦激烈、国际市场汇率经常浮动以及商品价格瞬息万变的情况下，国际贸易的不稳定性更为明显，从事国际贸易的难度也就更大。

2. 国际贸易风险多

在国际贸易中,自买卖双方接洽开始,要经过报价、还价、确认而后订约,直到履约的整个基本流程。在此期间将会发生各式各样的风险,主要表现在以下几个方面。

(1) 信用风险。信用风险是指由于交易对手不履行契约或履行不完全所产生的风险。在交易过程中,买卖双方的财务状况可能发生变化,有时甚至危及履约,出现信用危机。

(2) 汇兑风险。汇兑风险是指在交易期限内,因合同计价货币汇率变动所产生的风险。交易期限越长,汇兑风险越大。

(3) 政治风险。有些国家由于自身经济等方面的问题,贸易政策法令不断修改,再加上一些国家内部的政局变动,经常使国际贸易商承担许多国内贸易不需承担的政治风险。

(4) 价格风险。对外贸易多是大宗交易,贸易双方签约后,货价可能上涨或下跌,对买卖双方而言存在价格风险。

(5) 商业风险。国际贸易中由于买卖双方在订立合同前没有进行充分地磋商,导致进口商在履约时往往以货样不详、交货期晚、单证不符等各种理由拒绝收货,这对出口商而言就是商业风险。这些理由在货物被拒收前是无法确定的。



提示

政治风险即因国内政治情况发生变化或法令规章有所变动导致无法履行合约的风险。



提示

广义的汇兑风险,除汇率变动风险外,还包括外汇转移风险,即因外汇不足或政府实施外汇管制,导致无法汇出外汇的风险。

(6) 其他外来风险。国际贸易中货物要经过长途运输,在运输过程中会遇到各种自然灾害、意外事故和各种其他意想不到的外来风险。

三、国际贸易的流程

国际贸易涉及面广,各个环节之间具有密切的内在联系。为使国际贸易能够顺利进行,了解国际贸易的基本流程非常必要。如果以合同签订为一个节点,通常可以将国际贸易的流程分为以下几个依次衔接的环节。

(1) 交易前的准备工作阶段。进出口贸易前需要准备的事项很多,作为出口方需要选择目标市场、选择交易对象、制定出口商品经营方案、做好出口商品商标的国外注册工作等;而对于进口方来说,则需对国外市场进行调查研究,选择适当的采购市场和供货对象、制定进口商品经营方案或价格方案等。

(2) 交易磋商和签订合同阶段。交易磋商的目的是让买卖双方通过磋商能够取得一致意见,达成交易。交易磋商具有高度的政策性、策略性和技术性,只有真正做到知己知彼,使自己尽可能处于主动地位,才能稳操胜券。通常双方要经过多个回合的询盘、发盘、还盘方能达成一致,最终签订合同。

(3) 签订合同后的履行阶段。双方在自愿平等的基础上签订合同后,必须严格履行合同条款,对合同中规定的各自的义务和责任必须加以落实。卖方必须按照合同规定备货、发货、通知买方以及履行合同规定的其他责任;买方则按合同规定接受货物、支付货款以及履行合同规定的其他责任。任何一方违反合同规定,并使对方遭受损失时,均应依法承

担相应的责任。

【本节导入案例解析】

在进行国际贸易的过程中，我们往往要比国内贸易考虑的要素更多。案例中就是典型的不同的国家的文化相遇时产生的差异，最终导致国际贸易失败的案例。案例中的副总裁被卡塔尔人认为藐视其源远流长的宗教信条，因此无论他或他的公司都被视为不适合与之签约。

“国际贸易实务”课程与现实的联系非常紧密，操作性非常强，有助于强化我们的动手实践的能力，巩固和深化已学过的理论、方法，提高发现问题、分析问题和解决问题的能力。在学习的过程中，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，把课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用，力求做到将理论与实践、政策与业务有效地结合起来。

国际贸易实务具有涉外活动实践性很强的特点，涉及国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的应用。因此在学习过程中，我们要加强英语的学习，注重本课程与其他相关课程的联系，要重视案例、实例分析和平时的操作练习。

第二节 国际货物买卖合同的法律适用



案例导入

有一份 CIF 合同在美国订立，由美国商人出售一批 IBM 计算机给中国香港商人，按 CIF 中国香港条件成交，双方在执行合同的过程中，对合同的形式及有关条款的解释发生了争议。

请问：解决此项纠纷应适用中国香港地区法律还是美国法律？

在国际贸易中，买卖双方必须要以相关的法律和惯例作为订立、履行合同和处理纠纷的重要依据。由于国际贸易的跨国性质以及各国的法律体系和法律制度不同，双方对外缔结或参加的国际条约和对国际贸易惯例的选择与运用也不尽相同。一旦出现争议，该采取哪个国家的法律进行裁决就成了双方当事人所关心的问题。因此，买卖双方需在合同中订立有关的法律适用条款作为解决国际贸易中法律冲突的依据。

一、适用于买卖双方当事人的国内法律

国内法律是指由本国政府制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。进出口合同双方当事人从事进出口买卖交易时，都要分别遵守各自所在国家的国内相关法律，即合同内容符合双方国家制定或认可的法律的规定。如我国规定，订立合同（包括涉外合同）必须遵守中华人民共和国的相关法律。

二、适用于与合同有最密切联系国家的法律

如果当事人没有选择适用某个国家的法律,则适用于与合同有最密切联系国家的法律。《中华人民共和国合同法》法律适用问题规定:“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,适用于与合同有最密切联系的国家的法律。”按此规定,在我国签订的进出口合同中,可以在合同中选择处理争议所适用的法律,即可以选择我国法律,也可以选择对方所在国的法律,还可以按双方同意的第三国法律或有关的国际公约来处理争议。

三、适用于国际条约或协定条约

国际条约或协定条约是指由两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种书面协议的总称。在国际货物买卖中,双方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国际条约。与进出口货物关系最密切的国家条约是《联合国国际货物销售合同公约》。



知识链接

《联合国国际货物销售合同公约》是由联合国国际贸易法委员会主持制定的,1980年在维也纳举行的外交会议上获得通过。公约于1988年1月1日正式生效。

1986年12月11日我国交存核准书,在提交核准书时,提出了两项保留意见:①不同意扩大该公约的适用范围,只同意其适用于缔约国的当事人之间签订的合同。②不同意用书面以外的其他形式订立、修改和终止合同。2013年2月我国政府正式通知联合国秘书长,撤回对《联合国国际货物销售合同公约》所作“不受公约第十一条及与第十一条内容有关的规定的约束”的声明,该撤回已正式生效。

四、适用于某些国际惯例

国际贸易惯例(International Trade Custom),或称国际商业惯例,指在国际贸易实践中逐渐自发形成的,某一地区、某一行业中普遍接受和经常遵守的任意性行为规范。

国际贸易惯例本身并不是法律。贸易双方当事人有权在合同中达成不同于惯例规定的贸易条件。但许多国家在立法中明文规定了国际惯例的效力,特别是在《联合国国际货物销售合同公约》中,惯例的约束力得到了充分的肯定。在下列情况中,国际贸易惯例对当事人有约束力:①当事人在合同中明确表示选用某项国际惯例;②当事人没有排除对其已知道或应该知道的某项惯例的适用,而该惯例在国际贸易中为同类合同的当事人所广泛知道并经常遵守,则应视为当事人已默示地同意采用该项惯例。

在国际贸易中通行的主要惯例均由国际商会制定,主要有以下几种:

- (1)《国际贸易术语解释通则》(简称 INCOTERMS);
- (2)《跟单信用证统一惯例》(简称 UCP600);
- (3)《托收统一规则》(简称 URC522)。



知识链接

国际商会为明确信用证有关当事人的权利、责任、付款的定义和术语,减少因解释不同而引起各有关当事人的争议和纠纷、调和各有关当事人之间的矛盾,于1930年拟定了一套《商业跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits),并于1933年正式公布。

随着国际贸易的发展变化,国际商会分别于1951年、1962年、1974年、1978年、1983年、1993年对该文件进行了多次修改,最终称为《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits),并被各国银行和贸易界所广泛采用,已成为信用证业务的国际惯例。但其本身不是一个国际性的法律规章。现行的是2007年版本,称为国际商会第600号出版物(简称UCP600),并于2007年7月1日施行。

《跟单信用证统一惯例》(UCP600)共39条,包括:总则和定义、信用证的形式和通知、责任与义务、单据、杂项规定、可转让信用证和款项让渡七个部分。条款规定了各当事人的责任范畴。

【本节导入案例解析】

由于CIF条件下履约地在装运港,因此本案例中合同是在美国履行的,按照《中华人民共和国合同法》法律适用问题规定:“涉外合同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,适用与合同有最密切联系的国家法律。”因此解决此项纠纷应适用美国法律。

第三节 国际贸易从业人员素质



案例导入

在某涉外工程谈判中,我方组成庞大的代表团,分设了若干个专业工作组。其中,团长亲自参与各个专业组的细节谈判。他个人精力充沛,全身心投入工作,但全团总体进度明显降低,外方很不满意,中方各个专业组成员的积极性也不高。

请问:分析此案例,并制定改进对策。

一、思想政治素质

国际贸易既是一项经济活动,也是涉外活动的一部分。国际贸易从业人员在对外交往的过程中,不仅要考虑经济利益,而且要认真贯彻我国的对外方针政策,坚持经济利益与社会效益兼顾,出口创汇和利润效益并重,坚持效益优先、兼顾公平原则,在履约过程中,注重合同、守信用,保持良好的形象。

二、专业素质

要做好国际贸易工作,相关从业人员在以下几个专业素质方面要过硬。



(1) 专业理论知识。作为一名国际贸易从业人员,要通晓我国的外贸政策与理论、外贸规则与惯例、进出口贸易的具体程序。另外,由于国际贸易的双方处在不同的国家或地区,各国的政治制度、法律体系不同,文化背景互有差异,价值观念也有所不同,因此还要求国际贸易从业人员熟悉国际贸易规则和惯例,通晓国际金融、政治、法律、社会风俗文化等情况。

(2) 专业技能。对外贸企业来说,国际贸易是与形形色色的外国人打交道,交易情况千差万别,需要从业人员有丰富的经验,因而相关人员仅掌握了理论知识是不够的。很多具体的进出口业务或者与之相关联的其他工作岗位在录用人才的时候往往采用业务考核的方法,要么要求求职者撰写英文函电,要么要求其说明信用证上存在的问题等。事实证明,从业人员仅有文凭是不够的,因为技能型人才日渐走俏,重实践的从业资格证书的作用也显得越来越重要。

(3) 外语交际能力。外语交际能力是指能够利用外语特别是英语有效地与外商进行沟通交流的能力,包括书面交流(函电)和口头表达(口语、谈判)等。

三、职业素质

做好国际贸易工作,思想政治素质、专业素质是基础,但这还不够,还要有良好的职业精神。

(1) 敬业精神。从事国际贸易意味着没有固定的作息時間。有时候为了配合国外客户的作息时间,业务人员经常要晚上加班。有些紧急事情不能等到第二天才处理,业务人员就必须牺牲自己的休息时间,甚至节假日的时候也不能休息。一笔业务,从交易磋商开始,到签订合同直至合同履行完毕,是一个比较长的过程。有时合同履行完了还不是业务的结束,可能过一段时间之后还要面临索赔和理赔的问题,这就要求从业人员要有认真负责的态度,切实做好每一环节的工作,如果粗心大意,可能就会造成严重的后果。

(2) 社会协作素质。在国际贸易中,交易双方相距遥远,交易过程包括许多中间环节,涉及面相当广,需要与很多部门打交道,因此业务人员要有很强的沟通能力和协调能力,要善于同各种各样的人打交道,善于优化人际关系,调动一切积极因素,优质、高效地从事国际贸易工作。

(3) 个人修养。国际贸易是涉外活动,业务人员是企业对外的一个窗口,代表着企业的形象甚至在一定程度上代表了国家的形象,因此业务人员要加强自身的修养,克服不良习惯,注意使自己的言谈举止符合国际礼仪规范。



知识链接

在外贸企业中,外贸业务员与外贸单证员、外贸跟单员组成一个团队,共同完成进出口贸易工作。其中外贸单证员主要负责商检、运输、保险、报关、结汇等环节的单证事务。外贸跟单员主要负责合同签订后对货物生产、检验、运输、保险、报关、结汇等合同执行情况进行跟踪和操作。外贸业务员是指在进出口业务中,从事寻找客户、贸易磋商、签订合同、组织履约、核销退税、处理争议等进出口业务全过程操作和管理的综合性外贸从业人员。可见,外贸单证员和外贸跟单员是外贸业务员的左膀右臂,共同协助外贸业务员做好履约工作。

外贸业务员考试是我国商务行业继国际商务从业资格（外销员）、国际货运代理、国际商务单证员、外贸跟单员职业资格培训考试后第五个岗位的培训与认证考试。根据《中华人民共和国行政许可法》的有关规定及国家商务部《“十一五”人才强商规划》的指示精神，从 2006 年起商务部中国国际贸易学会在全国范围内组织开展“外贸业务员”的培训和考核认证工作，旨在通过培训使大多数的外贸业务从业人员取得上岗资格证书，并逐步在全国范围内推行持证上岗制度，从根本上促进整个国际商务领域的健康发展。

【本节导入案例解析】

国际贸易从业人员必须具备良好的个人素质，同时国际贸易活动在开展交易过程中包括许多中间环节，涉及面相当广，需要与很多部门打交道，因此，业务人员要有很强的沟通能力和协作能力，要善于同各种各样的人打交道，善于优化人际关系，调动一切积极因素，优质、高效地从事外贸工作。

第四节 电子商务和国际贸易

案例导入

我国每年的出口贸易规模在十万亿元人民币级别，市场空间巨大。2013 年，我国出口贸易金额达到 2.2 万亿美元（约 13.6 万亿人民币），进出口贸易总额约 4.2 万亿美元。根据商务部发布的信息显示，2013 年我国跨境电商交易额 3.1 万亿元人民币。海量的市场需求为跨境贸易的电商发展带来了巨大的成长空间

请问：针对以上案例提供的信息，试分析电子商务对国际贸易的影响。

一、电子数据交换技术在国际贸易中的应用

电子数据交换技术（EDI）是指按照协议对具有一定结构特征的标准经济信息，通过通信网络，在商业贸易伙伴的电子计算机系统之间，进行自动交换和自动处理，使国际贸易往来过程不再依赖纸面单证，而逐渐被电子单证所代替。即利用计算机网络技术，将有关物流、信息流和资金流进行整合，通过电子方式来传递、交换有关数据和文件，是一种电子形式交易，又称无纸贸易。

电子数据交换技术在国际贸易中的应用始于 20 世纪 80 年代，最初为美国及欧洲一些发达国家在海关报关时所采用，后来才逐步在国际贸易中扩展至更广的领域，并扩及越来越多的国家。国际贸易本身的性质和特点决定了电子数据交换技术在国际贸易中比较成熟的应用。国际贸易通常涉及货物的买卖、运输、保险、支付以及进出口报关等诸多程序、手续，烦琐复杂。国际贸易的快速发展必然导致各种贸易单证、文件数量激增，而纸面文件形成成本高、传输慢、重复劳动、易出差错，从而大大限制了国际贸易的进一步发展。与此同时，在国际市场竞争中，价格因素所起作用大大缩小，服务性因素的意义越来越显得重要。这样，提高商业文件传递速度和处理速度就成了国际贸易的迫切需要。而在外贸领域里，电子数据交换技术的自动化操作方式在节省人工成本、提高劳动生产率等方面显示出其不可比拟的作用。



另一方面,一些发达国家规定如果不采用电子数据交换技术与本国进行贸易,会有很多不利的限制。这些都促进了电子数据交换技术在国际贸易中的普及。

在商业贸易领域,通过采用电子数据交换技术,可以将不同制造商、供应商、批发商和零售商等商业贸易之间各自的生产管理、物料需求、销售管理、仓库管理、商业 POS 系统有机地结合起来,从而使这些企业大幅提高其经营效率,并创造出更高的利润。商贸电子数据交换业务特别适用于那些具有一定规模的、具有良好计算机管理基础的制造商,采用商业 POS 系统的批发商和零售商,为国际著名厂商提供产品的供应商。

在运输行业,通过采用集装箱运输电子数据交换业务,可以将船运、空运、陆路运输、外轮代理公司、港口码头、仓库、保险公司等企业之间各自的应用系统联系在一起,从而解决传统单证传输过程中的处理时间长、效率低下等问题,可以有效提高货物运输能力,实现物流控制电子化,从而实现国际集装箱多式联运,进一步促进港口集装箱运输事业的发展。

在外贸领域,企业通过采用电子数据交换技术,可以将海关、商检、卫检等口岸监管部门与外贸公司、来料加工企业、报关公司等相关部门和企业紧密地联系起来,从而可以避免企业多次往外贸管理部门进行申报、审批等,大大简化进出口贸易程序,提高货物通关的速度,最终起到改善经营投资环境,加强企业在国际贸易中的竞争力的目的。

在税务、银行、保险等多个环节之中,电子数据交换技术同样具有广泛的应用前景。通过电子数据交换技术和电子商务技术(ECS),企业可以实现电子报税、电子资金划拨(EFT)等多种应用。

二、互联网对国际贸易的影响

互联网的广泛使用与发展对整个社会和全球商务有着深远的影响。起初只有发达国家才拥有这项技术,但是到了今天互联网已经流行于世界的每个地方。电子商务网站建设打破了地域与时间的限制,这样的改变大大地提高了企业的工作效率,并且为国际贸易的发展开辟出了一条新的道路。

互联网大大地降低了外贸企业的市场营销成本和与外界的沟通成本。外贸网站建设在互联网的基础上大大增加了国际贸易的附加价值。互联网通过数字化进行信息传递,这在提高企业运营效率的同时也降低了运营成本。然而,在这一方面所产生的附加价值将会给消费者带来更多的利益。

国际贸易企业通过外贸网站系统,利用互联网技术更加有效地管理商品与服务的供应链体系。这样一来企业就不用花费较多的成本去联系供应商与物流企业。电子商务的发展大大提高了外贸企业的物流运输效率,为城镇企业的发展带来了新的机遇。互联网的发展使得城镇企业不用花费任何的交通成本从而有机会获得发展。因为中小企业的劣势就是没有机会进驻主要的中心地段,但是互联网为这类的企业带来了公平竞争的机会。通过电子商务降低交易成本,城镇企业也能够像大的企业一样通过优化自己的网站,利用互联网吸引更多不同区域的消费者。

总之,互联网与电子商务的发展促进了国际贸易的进一步发展,给不同地域的企业提供了一个公平竞争的平台。

三、电子商务应用于国际贸易所面临的主要障碍

电子商务的兴起使得信息技术因素在国际贸易中成为贸易参与国或企业国际竞争力的构