

国际通商实务

张元智 主编
程云喜 吴杰



数字图书馆
PDG



国际通商实务

张元智 主 编
程云喜 吴 杰

C0176/26

中央财经大学图书馆藏书章

登录号 159995

分类号 F74/88

西安交通大学出版社

内 容 简 介

本书是一本国际通商贸易的业务书,全书分上下两篇。上篇为国际贸易政策篇,着重介绍和分析各国的关税、非关税等进出口贸易政策。下篇为国际贸易实务篇,具体介绍了进出口业务的专业知识。本书的特点是强调遵从国际贸易惯例和法律,所介绍的知识实用且具有可操作性,内容新颖,知识容量大。对非外贸专业学生,本书是一本合适的“国际贸易”教材,对涉外经贸的人员,是一本实用的业务参考书,对从事经济管理的人员以及想涉足此领域的各界人士,也是一本有用的读物。

(陕)新登字 007 号

国际通商实务

张元智 主 编

程云喜 吴 杰

责任编辑 陈 丽

西安交通大学出版社出版发行

(西安市咸宁西路28号 邮政编码 710049)

西安电子科技大学印刷厂印装

各地新华书店经销

开本: 850×1168 1/32 印张: 12.875 字数: 322千字

1996年3月第1版 1996年3月第1次印刷

印数: 1—5 000

ISBN7-5605-0829-4/F·51 定价: 13.80元

前 言

近几年来,我国外经贸事业的发展突飞猛进,社会对外经贸人才及知识的需求极为迫切,经济管理类专业几乎都开设了“国际贸易”课程,所用教材,一般都采用外经贸专业的同名教材,其内容包括国际贸易的理论及政策,而具体的进出口实务知识由于另设有国际贸易实务等课程并不包括在内。这样的教材,对非外经贸专业的学生来说,显然是不合适的。因为仅仅通过一门国际贸易课,学生对具体的进出口业务知识只能浅尝辄止。国际贸易是一种实实在在的、知识性很强的交易活动,强调遵从国际惯例。编写一本适合非外经贸专业的实用国际贸易教材,构想已久,这一设想得到了大连吴杰老师和郑州程云喜老师的响应,他们对此都深有同感。

在编写中,我们力求使本书体现如下特点:

1. 内容体系更加务实。本书分上下两篇,既有国际贸易政策及其相应的理论,又有进出口实务知识。在篇幅的安排上,实务部分的比重大于政策理论部分,介绍的知识内容力求是与外贸业务紧密相关的实用知识,而寓原理概念的阐述于典型案例的介绍分析之中,应该是本书的特色之一。

2. 知识内容新颖。本书及时反映了近年来我国外贸政策体制的新变化、出现的新情况新问题,如最惠国待遇问题、关贸总协定、“301 条款”、“反倾销”等,及时增添了新修订的国际贸易惯例,如“90 通则”及刚开始使用的“UCP 500 号”等,舍弃或更换了已过时的内容。

3. 信息量大,知识含量高,文风尽量活泼生动。书稿以作者长

期积累的大量资料为支撑,在有限的篇幅中尽可能为读者奉献更多的“干货”。

本书的编写由我们三人合作完成,上篇的第1、2、3、4章由吴杰老师编写,下篇的第8、10、14、16章由程云喜老师承担,其余8章的编写及全书的统稿由张元智完成。

记得有一句唐诗,“妆罢低声问夫婿,画眉深浅入时无?”,将一位新媳妇在即将面见公婆前的心理,刻画得维妙维肖。用这句唐诗来形容我目前的心态,倒也十分贴切。付梓之前,写此数言,请教于国内同行及众多读者。

张元智

目 录

上篇 国际贸易政策

1 引论

1.1 国际贸易基本概念	(2)
1.1.1 国际贸易、世界贸易、对外贸易	(2)
1.1.2 进口与出口	(3)
1.1.3 贸易差额	(3)
1.1.4 直接贸易、间接贸易和转口贸易	(4)
1.1.5 有形贸易与无形贸易	(5)
1.1.6 国际贸易商品结构	(5)
1.1.7 贸易条件	(6)
1.2 国际贸易的特点	(7)

2 国际贸易理论与国际贸易政策

2.1 西方国际贸易理论简介	(9)
2.1.1 比较成本理论	(10)
2.1.2 H-O 理论	(13)
2.1.3 基于“规模经济”的贸易理论	(16)
2.2 国际贸易利益的经济分析	(19)
2.2.1 贸易利益的部分均衡分析	(19)
2.2.2 贸易利益的一般均衡分析	(21)
2.3 对外贸易政策的类型	(24)
2.3.1 对外贸易政策的基本类型	(25)
2.3.2 对外贸易政策演化的规律	(25)
2.3.3 管理贸易	(26)
2.4 保护贸易政策及其理论	(28)

2.4.1	重商主义时期的贸易保护政策	(28)
2.4.2	保护幼稚工业论及其贸易政策	(28)
2.4.3	超保护贸易政策	(30)
2.4.4	支持贸易保护政策的观点	(31)

3 关税政策与措施(上)

3.1	关税的概念	(33)
3.1.1	关境	(33)
3.1.2	关税	(34)
3.1.3	关税的属性及特性	(35)
3.1.4	关税的作用	(36)
3.1.5	关税的基本种类	(37)
3.2	关税的经济效应分析	(42)
3.2.1	小国模型部分均衡分析	(42)
3.2.2	最佳关税	(45)
3.3	关税水平与关税保护程度	(46)
3.3.1	关税水平	(46)
3.3.2	关税保护程度,名义保护率	(47)
3.3.3	有效保护理论与有效保护率	(48)

4 关税政策与措施(下)

4.1	海关税则	(52)
4.1.1	海关	(52)
4.1.2	海关税则	(53)
4.1.3	商品分类目录与 H.S 编码	(54)
4.2	关税的征收方法	(56)
4.2.1	两种最基本的征税标准——从量税和从价税	(56)
4.2.2	其它征税标准	(59)
4.2.3	关税纳税义务人及通关手续	(60)
4.3	优惠性关税及普惠制	(61)
4.3.1	几种常见的优惠关税	(61)
4.3.2	普遍优惠制	(62)
4.3.3	给惠国的保护措施	(65)
4.3.4	普惠制的原产地规则	(66)

4.3.5	利用普惠制,做好我国出口贸易	(69)
4.4	国外反倾销措施对中国产品的出口障碍	(70)
4.4.1	倾销的判定,正常价格的确定	(70)
4.4.2	反倾销裁决	(72)
4.4.3	出口产品遇到反倾销行动的后果	(73)
4.4.4	外国对我国产品频频采取反倾销行动的原因	(74)

5 非关税措施及促进出口的措施

5.1	非关税措施的特点	(77)
5.2	非关税措施种种	(80)
5.3	促进出口的措施	(91)
5.3.1	生产补贴与出口补贴	(91)
5.3.2	出口信贷与出口信贷保险	(93)
5.3.3	出口信用保险	(95)
5.3.4	外汇倾销	(97)
5.3.5	成立自由经济区	(98)

6 国际贸易政策环境

6.1	国际贸易条约与协定	(104)
6.1.1	国际贸易条约、协定的类型	(105)
6.1.2	国际贸易条约与协定中的最惠国待遇条款	(106)
6.1.3	国际贸易条约与协定中的国民待遇条款	(110)
6.2	区域经济一体化	(110)
6.2.1	区域经济一体化的概念和形式	(111)
6.2.2	经济一体化理论	(113)
6.3	关贸总协定与世界贸易组织	(116)
6.3.1	关贸总协定的基本原则	(117)
6.3.2	关贸总协定对国际贸易所产生的作用及其发展特点	(121)
6.3.3	世界贸易组织	(123)
6.4	美国的“公平贸易”与“301条款”	(126)
6.4.1	美国贸易法中的“301条款”	(127)
6.4.2	美国近年来外贸政策的新特点	(132)

下篇 国际贸易实务

7 进出口业务导论

7.1 进出口贸易的一般业务程序	(135)
7.1.1 交易前的准备阶段	(136)
7.1.2 交易磋商与订立合同阶段	(136)
7.1.3 履行合同阶段	(136)
7.2 国际贸易惯例	(139)
7.2.1 国际贸易惯例的概念	(139)
7.2.2 通行的国际贸易惯例	(140)
7.2.3 国际贸易惯例的法律地位	(141)
7.2.4 国际贸易惯例与合同之间的法律关系	(142)

8 主要交易条件

8.1 商品的品质条件	(145)
8.1.1 表示品质的方法	(146)
8.1.2 对外订立品质条款时应注意的问题	(149)
8.1.3 卖方对货物的品质担保义务	(152)
8.2 商品的数量	(155)
8.2.1 商品数量的计量办法和计量单位	(155)
8.2.2 确定重量的方法	(157)
8.2.3 溢短装条款	(158)
8.3 商品的包装	(159)
8.3.1 运输包装	(160)
8.3.2 销售包装	(162)
8.3.3 运输包装标志	(163)
8.3.4 订立和履行包装条款应注意的问题	(164)

9 国际贸易术语

9.1 国际贸易术语的概念	(169)
9.1.1 贸易术语的概念	(169)
9.1.2 有关国际贸易术语的国际惯例	(170)
9.2 “1990年通则”及13种贸易术语	(172)
9.2.1 “1990年通则”的特点	(172)

9.2.2	13种术语简介	(175)
9.2.3	使用“1990年通则”应注意的几个问题	(175)
9.3	几种常用贸易术语的使用	(179)
9.3.1	常用的6种贸易术语	(179)
9.3.2	FCA、CPT、CIP与传统的3种贸易术语的区别	(182)
9.3.3	常用贸易术语在使用中应注意的几个问题	(183)
9.4	价格与价格条件	(188)
9.4.1	货物价格的表示	(189)
9.4.2	贸易术语之间的价格构成关系	(190)
9.4.3	佣金与折扣	(191)
9.4.4	对外报价时的成本核算	(192)

10 国际货物运输与保险

10.1	货物的国际运输方式	(194)
10.1.1	海洋运输	(194)
10.1.2	铁路运输	(198)
10.1.3	航空运输	(200)
10.1.4	联合运输	(200)
10.1.5	集装箱运输和国际多式联运	(201)
10.2	货物的交付与装运条款	(203)
10.2.1	装运期与交货期	(203)
10.2.2	规定合同装运期应注意的几个问题	(204)
10.2.3	装运港与目的港	(205)
10.2.4	分批装运、转船和装运通知	(207)
10.3	货运单据	(209)
10.3.1	海运提单	(209)
10.3.2	铁路运单	(213)
10.3.3	航空运单	(214)
10.3.4	多式联运单据	(214)
10.4	国际货运代理	(215)
10.4.1	国际货运代理的性质和作用	(215)
10.4.2	国际货运代理的业务范围	(216)
10.4.3	国际货运代理的权利和责任	(217)
10.5	国际货物运输保险	(218)
10.5.1	保险的基本原则	(218)

10.5.2	海上货物运输保险的风险	(219)
10.5.3	海运货物保险的损失和费用	(220)
10.5.4	我国海运货物保险险别	(223)
10.5.5	海运货物保险的责任起讫	(225)
10.5.6	其它运输方式的保险	(226)
10.6	进出口货物投保与保险索赔	(227)
10.6.1	进出口保险程序	(227)
10.6.2	保险索赔	(229)

11 国际贸易结算(上)

11.1	结算工具——票据	(232)
11.1.1	票据的概念	(233)
11.1.2	票据的法律原则	(233)
11.1.3	票据的当事人	(236)
11.2	票据的使用	(236)
11.2.1	汇票的定义	(236)
11.2.2	汇票的种类	(237)
11.2.3	汇票的抬头	(239)
11.2.4	汇票的使用程序	(239)
11.2.5	本票	(242)
11.2.6	支票	(243)
11.3	商业信用结算方式	(244)
11.3.1	汇款	(244)
11.3.2	汇款方式下的风险	(246)
11.3.3	托收	(246)
11.3.4	托收业务的交单方式	(248)
11.3.5	跟单托收业务中的进出口押汇	(250)
11.3.6	跟单托收业务中应注意的问题	(251)

12 国际贸易结算(下)

12.1	信用证结算方式	(255)
12.1.1	信用证的定义及信用证的当事人	(255)
12.1.2	信用证方式的一般结算程序	(256)
12.1.3	信用证当事人之间的关系	(259)
12.1.4	信用证结算方式的作用	(261)

12.1.5	信用证方式下的风险	(261)
12.1.6	跟单信用证统一惯例	(262)
12.2	信用证结算方式的性质特点及种类	(262)
12.2.1	信用证结算方式的3个特点	(263)
12.2.2	具有不同特征的信用证	(267)
12.2.3	合同中信用证支付条款的主要内容	(271)
12.3	国际保理业务简介	(272)
12.3.1	国际保理业务的概念	(272)
12.3.2	国际保理业务的主要当事人	(273)
12.3.3	国际保理业务运作程序	(274)
12.3.4	保理商的主要任务	(275)
12.3.5	利用国际保理业务结算贷款的优点	(276)
12.4	出口信用保险业务简介	(278)
12.4.1	出口信用保险的性质	(278)
12.4.2	出口信用保险的种类	(278)
12.4.3	出口信用保险对出口商的意义	(279)
12.4.4	办理出口信用保险综合险实务	(280)
12.4.5	出口信用保险的索赔与理赔	(283)
12.4.6	出口信用保险与国际保理业务的区别	(284)

13 商品检验

13.1	商品检验的作用与性质	(286)
13.1.1	进出口商品检验的作用	(286)
13.1.2	商品检验的法律意义	(287)
13.1.3	法定检验和公证鉴定	(288)
13.2	商品检验条件与商检证书	(289)
13.2.1	进出口商品的检验权和检验地点	(289)
13.2.2	检验时间	(291)
13.2.3	检验机构	(291)
13.2.4	商品检验证书	(291)
13.3	进出口商品的报验	(293)
13.3.1	我国商检机构	(293)
13.3.2	进出口商品报验	(296)
13.3.3	进口商品的残损鉴定	(299)

14 进出口合同的商订和履行

14.1 交易磋商及进出口合同的成立	(301)
14.1.1 交易磋商的内容、形式	(301)
14.1.2 交易磋商的一般程序	(302)
14.1.3 进出口合同的成立	(309)
14.2 出口合同的履行	(312)
14.2.1 备货、报验	(313)
14.2.2 催证、审证和改证	(314)
14.2.3 委托运输及装运	(319)
14.2.4 制单结汇	(321)
14.3 进口合同的履行	(326)
14.3.1 开立信用证	(326)
14.3.2 租船订舱及委托运输	(328)
14.3.3 投保	(328)
14.3.4 审单和付汇	(329)
14.3.5 报关、接货	(329)
14.3.6 商检、拨交	(330)
14.3.7 进口索赔	(330)
14.4 合同履行中的不可抗力	(332)
14.4.1 不可抗力的含义和不可抗力事故的范围	(333)
14.4.2 不可抗力的法律后果及处理原则	(334)
14.4.3 不可抗力条款	(335)

15 索赔及争议的解决

15.1 索赔	(338)
15.1.1 争议的发生与索赔	(338)
15.1.2 索赔的权利与违约的法律责任	(340)
15.1.3 一方违约,另一方可以采取的措施	(343)
15.1.4 订立索赔条款及对外索赔、理赔时应注意的问题	(346)
15.2 争议的解决方式	(349)
15.2.1 协商	(349)
15.2.2 调解	(350)

15.2.3	仲裁	(352)
15.2.4	诉讼	(353)
15.2.5	仲裁与调解的比较	(354)
15.2.6	仲裁方式与诉讼的区别	(354)
15.3	仲裁	(356)
15.3.1	仲裁协议	(356)
15.3.2	仲裁程序	(360)
15.3.3	仲裁的审理与裁决	(361)
15.3.4	仲裁裁决的承认与执行	(362)
15.3.5	我国的涉外仲裁	(363)

16 贸易方式

16.1	包销	(367)
16.1.1	包销的含义、性质及特点	(367)
16.1.2	采取包销方式的利弊	(367)
16.1.3	包销协议	(368)
16.1.4	专营权	(368)
16.1.5	运用包销方式需要注意的问题	(368)
16.2	代理	(369)
16.2.1	代理的性质和特点	(370)
16.2.2	代理协议	(370)
16.2.3	采用代理方式的利弊	(372)
16.2.4	运用代理方式应注意的问题	(373)
16.3	寄售和展卖	(373)
16.3.1	寄售的概念和特点	(373)
16.3.2	寄售协议	(374)
16.3.3	采用寄售方式的利弊	(375)
16.3.4	选用寄售方式应注意的问题	(375)
16.3.5	展卖	(376)
16.4	对销贸易	(376)
16.4.1	易货贸易	(377)
16.4.2	互购贸易	(377)
16.4.3	产品回购	(378)
16.4.4	转手贸易	(380)
16.5	对外加工装配贸易	(381)

16.5.1	对外加工装配贸易的性质和作用	(381)
16.5.2	加工装配贸易的基本形式	(381)
16.5.3	加工装配合同	(382)
16.5.4	海关对来料加工货物进出口的监管	(384)

附录 外贸业务常用缩略语

参考文献

中国对外国的开放是从鸦片战争开始的。在“洋人”的武力逼迫下,封闭的中国不得不向外国开放市场,我们与“洋人”做着用白银换鸦片的交易。中国人至今对外国商品的进入,心存余悸。鸦片战争之后,在与外国人打交道中,中国人首先看到了外国的“坚船利炮”,以后又认识了人家的生产方式、社会制度,后来才发现在思想文化层次上彼此之间的差异。

今天,也许很少有人会认为,购买一包“洋烟”就是卖国行为。随着对外经贸的飞速发展,中国与外国的交往日益广泛,外国货随处可见,从街上跑的小汽车到家庭用的录象机,从口香糖到化妆品。不仅外国的货物已登堂入室,外国的企业也在中国安营扎寨,外国银行堂而皇之地在上海开办业务。世界在走进中国,中国同时也在走向世界。中国产品也已漂洋过海,遍及五洲,从纺织品服装到鞋类,从玩具到手工艺品,每天有数以亿计的中国产品输往国外。相反的佐证是,如遇某一贸易大国对中国的制裁,就立即引发国内企业的大面积亏损,从积压仓库的纺织品到农民地里卖不出去的辣椒大蒜,从等待发射的外国卫星到等待来料的中国乡镇企业,中国人从没有像今天这样深切体会到国际市场对自己的重要。许多中国企业因为产品外销而景气发达,也因国际市场上的风吹草动而坐立不安。新名词、新概念在老百姓的话题中经常出现,像

“最惠国待遇”、“保护幼稚工业”、“反倾销”、“国际惯例”、“知识产权保护”、“301 条款”、“关贸总协定”等都曾一度成为热门话题。

1978 年,我国的进出口总额为 206 亿美元,到 1988 年就达到近 800 亿,而在 1995 年就已突破 2 800 亿大关,名次约排在世界第十贸易大国的位置上。经贸大国的地位,急速增长的外经贸事业,自然要有成千上万的外经贸专业人才,需要从事经济管理的人员熟悉国际通商的基本知识,按国际通行惯例办事。通晓国际经贸知识,不仅是对专门业务人员的基本要求,而且也是高层次经济管理人员在国际市场上大展身手的必备条件。

1.1 国际贸易基本概念

在本书开篇第 1 节,首先介绍几个国际贸易方面的基本概念,既是一种常识,也作为后面内容所必须有的基础。

1.1.1 国际贸易、世界贸易、对外贸易

从根本上说,国际贸易就是国与国之间相互交换劳动的活动。这样一个概念,包含 3 个要点:①从统计的边界上说,是指进入或离开一国地理国界或者海关监管边界的商品交换。外国人在中国内地设立独资企业所生产的产品,在中国市场上销售,就不能看作是国际贸易。同样地,某外国的跨国公司从国外的分支机构向母公司输入一批货物,虽是跨国公司内部贸易,但也属国际贸易。②从贸易对象上看,交易的商品林林总总,五花八门,但归根结底,交易的对象是劳动而非其它东西。比如中国向美国出口茶叶,是将凝聚在茶叶上的劳动交换了。在这个意义上,国际贸易不仅仅是指国际间有形的货物贸易,还包括无形的服务贸易。③从贸易本身的性质来看,国际贸易同样是一种商品交换行为。

从一个国家来看,该国对外国的进口出口都构成了该国的对外贸易,也叫做该国的进出口贸易。与此直接相关的统计指标是进