

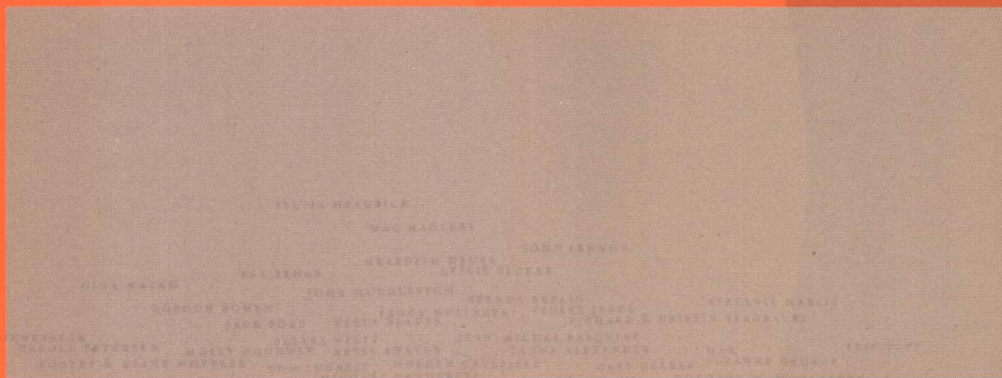


21世纪 经济与管理规划教材
国际经济与贸易系列

国际贸易实务

PRACTICE OF INTERNATIONAL TRADE

冷柏军 / 主编 周 婷 魏铁梅 李 洋 / 副主编



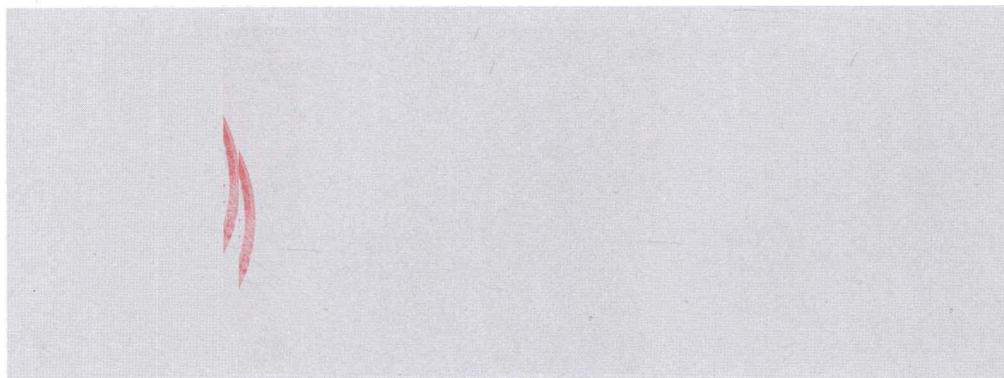
北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

F749.4
3843

国际贸易实务

PRACTICE OF INTERNATIONAL TRADE

冷柏军 / 主编 周 婷 魏铁梅 李 洋 / 副主编



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/冷柏军主编. —北京:北京大学出版社, 2009. 10

(21 世纪经济与管理规划教材·国际经济与贸易系列)

ISBN 978 - 7 - 301 - 15886 - 9

I. 国… II. 冷… III. 国际贸易 - 贸易实务 - 高等学校 - 教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 171111 号

书 名: 国际贸易实务

著作责任者: 冷柏军 主编

周 婷 魏铁梅 李 洋 副主编

策 划 编 辑: 李 娟

责 任 编 辑: 李 娟

标 准 书 号: ISBN 978 - 7 - 301 - 15886 - 9/F · 2307

出 版 发 行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926

出版部 62754962

电 子 邮 箱: em@pup.pku.edu.cn

印 刷 者: 北京宏伟双华印刷有限公司

经 销 者: 新华书店

730 毫米×980 毫米 16 开本 25.5 印张 480 千字

2009 年 10 月第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

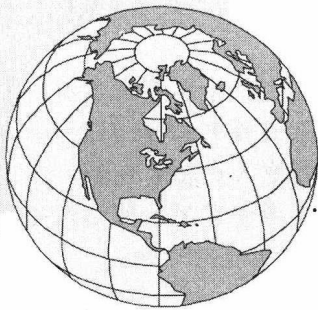
印 数: 0001—4000 册

定 价: 36.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010 - 62752024 电子邮箱:fd@pup.pku.edu.cn



前言

国际贸易实务是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合应用性学科,其研究对象是国际商品交换的具体运作过程,涉及交易前的准备、交易磋商、进出口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。

自改革开放以来,中国的对外贸易得到了突飞猛进的发展。2008年,我国进出口贸易总额已经达到2.56万亿美元,其中出口总额为1.43万亿美元,进口总额为1.13万亿美元,在各国贸易排名中位居第二位,我国已经成为名副其实的世界贸易大国。

为了适应中国对外经济贸易的发展形势和国际贸易业务操作方法的改革,同时便于读者对进出口贸易内容的理解,我们将多年收集和积累的有关资料和信息,针对国际贸易的特点和要求,从业务实践和有利于教学的角度编写成书。本书与国内同类教材相比有一定的创新,特别是增加了国际商会《跟单信用证统一惯例》2007年第600号出版物(UCP 600)的内容,有利于国际商务人员熟悉最新国际贸易惯例与规则。此外,本书采取了统一的写作格式和体例,每章开篇有案例导入,正文穿插有相关案例点评,结尾有小结和案例思考,结构新颖,构思巧妙,使其富有时代气息。通过本书的学习,有助于提高学生和从事国际经贸业务的专业人员在国际贸易中的综合实践能力。

本书由对外经济贸易大学国际经济贸易学院冷柏军教授担任主编,对外经济贸易大学国际经济贸易学院周婷博士、魏铁梅副教授和李洋博士担任副主编;对外经济贸易大学研究生汪璐、



王燕、邢旻、寇瑜薇、周京坤、李延强、于燕等也参加了本书部分章节的资料收集和讨论。此外,本书在写作和出版过程中,得到了北京大学出版社李娟编辑的大力支持和热情帮助。在此,对上述所有人员表示感谢。

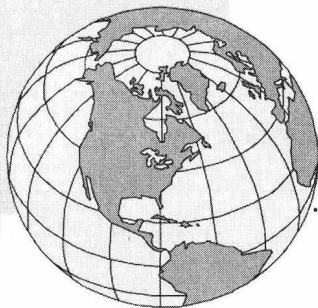
在编写过程中,部分案例参考和引用了国内外关于国际贸易实务方面的各类权威性书籍、报刊的有关资料,在此谨致谢忱。

本书可作为高等院校经管类专业学生和老师学习和教学的通用教材,也可供从事国际商务工作的专业人员学习与参考。

由于编者水平有限,不妥之处在所难免,敬请斧正。

冷柏军

2009年9月于北京



目 录

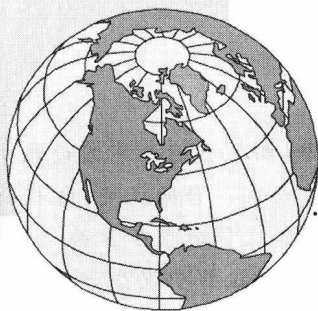
第一章 国际贸易规范	(1)
第一节 国际贸易的基本流程	(2)
第二节 国际货物买卖合同概述	(4)
第三节 国际贸易所适用的法律法规	(8)
第二章 国际贸易术语	(13)
第一节 贸易术语概述	(14)
第二节 E 组术语精解	(19)
第三节 F 组术语精解	(23)
第四节 C 组术语精解	(34)
第五节 D 组术语精解	(46)
第六节 选用贸易术语的原则	(55)
第三章 国际货物买卖中的标的物	(59)
第一节 商品的品名	(60)
第二节 商品的品质	(62)
第三节 商品的数量	(69)
第四节 商品的包装	(74)
第四章 国际货物运输	(84)
第一节 海洋运输	(85)
第二节 铁路运输与航空运输	(96)
第三节 集装箱运输与国际多式联运	(101)
第四节 大陆桥运输	(105)

第五节 公路、内河、邮政和管道运输	(107)
第六节 买卖合同中的运输条款	(108)
第五章 国际货物运输保险	(114)
第一节 保险概述	(115)
第二节 海洋运输保险	(118)
第三节 我国海运货物保险的险别	(121)
第四节 陆运、空运货物与邮包运输保险	(126)
第五节 伦敦保险协会海运货物保险条款	(128)
第六节 出口信用保险	(132)
第七节 买卖合同中的保险条款	(136)
第六章 国际货物买卖的价格	(140)
第一节 国际贸易商品价格的掌握	(141)
第二节 主要出口价格及其换算	(144)
第三节 价格条款的制定	(146)
第四节 佣金和折扣的运用	(148)
第五节 对外报价的核算	(151)
第七章 国际贸易结算中的支付票据	(156)
第一节 票据	(157)
第二节 汇票	(159)
第三节 本票与支票	(166)
第八章 国际贸易结算中的支付方式	(172)
第一节 汇付与托收	(173)
第二节 信用证	(187)
第三节 银行保函和备用信用证	(204)
第四节 各种支付方式的合理安排	(212)
第九章 国际贸易结算中的单证实务	(216)
第一节 汇票与发票	(218)
第二节 运输单据	(226)
第三节 保险单据	(234)
第四节 其他单据	(237)

第十章 国际贸易商品检验	(244)
第一节 商品检验的重要性.....	(245)
第二节 检验时间和地点.....	(247)
第三节 检验机构与检验证书.....	(249)
第四节 免检商品.....	(254)
第十一章 国际贸易争议与处理	(257)
第一节 异议与索赔.....	(258)
第二节 违约金与定金条款.....	(263)
第十二章 国际贸易中的不可抗力	(267)
第一节 不可抗力概述.....	(268)
第二节 不可抗力的法律后果及处理.....	(270)
第十三章 国际贸易仲裁	(274)
第一节 仲裁是解决争议的重要方式.....	(275)
第二节 仲裁协议.....	(277)
第三节 仲裁裁决的承认与执行.....	(280)
第十四章 国际货物交易前的准备	(282)
第一节 谈判班子的组成.....	(283)
第二节 国际商品市场调研.....	(285)
第三节 企业进入国际市场的渠道.....	(288)
第四节 进出口商务计划.....	(290)
第五节 商标的国外注册与广告宣传.....	(292)
第十五章 国际货物买卖的磋商与订立	(298)
第一节 国际货物买卖的交易磋商.....	(299)
第二节 国际货物买卖合同的签订.....	(310)
第十六章 进出口合同的履行	(314)
第一节 出口合同的履行.....	(316)
第二节 进口合同的履行.....	(327)
第十七章 传统国际贸易方式	(337)
第一节 经销、销售代理、寄售与展卖.....	(338)
第二节 招投标与拍卖.....	(350)



第十八章 现代国际贸易方式	(360)
第一节 对销贸易.....	(362)
第二节 加工贸易.....	(367)
第三节 特许经营.....	(372)
第四节 电子商务.....	(381)
参考文献	(395)
国际贸易相关网站	(397)



第一章

国际贸易规范

【教学目的】

通过本章学习,学生将能够:

1. 认识国际贸易基本流程工作的重要性;
2. 了解国际贸易基本流程的具体内容;
3. 熟悉国际货物买卖合同的特点及形式;
4. 掌握在国际贸易中所涉及的法律法规,为进一步规范国际贸易业务提供重要的保障。

【重点难点】

重点是进出口贸易的各个环节及它们之间的内在联系;难点是常用的国际贸易惯例及与国际公约的比较。

【关键术语】

出口贸易基本流程 国际货物买卖合同 国际条约 国内法 国际贸易惯例



[引导案例]

案情:2005年7月,中国天津A公司与某国设在中国广州的外商独资企业B公司在大连签订一份货物买卖合同。合同规定,由B公司向A公司出售一批移动通信设备,总金额为200万美元,交货地点在A公司设在沈阳的仓库。合同进一步规定,双方当事人如因在合同履行过程中发生争议,可进行友好协商解决;如协商未果,则自愿提交中国国际经济贸易仲裁委员会深圳分会仲裁,其结果为终局性的,对双方均产生约束力,并明确双方所适用的法律为1980年《联合国国际货物销售合同公约》。试分析双方当事人对上述合同条款所做出的法律适用方面的选择是否恰当?

分析:本案是关于当事人签订合同选择法律的适用问题。根据法律规定,签订合同的主体在不同国家,或商品具有国际性,或经济发生关系在不同国家,才具有国际性。而在本案中,由于上述内容甚至包括签约地点均不具有国际性,因此,双方当事人对合同条款所做出的法律适用方面的选择是不恰当的,而应适用于《中华人民共和国合同法》。

第一节 国际贸易的基本流程

国际贸易是处于不同国家的买卖双方当事人所进行的经济交换活动,它涉及面广,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是非常必要的。

一、出口贸易的基本流程

出口贸易的基本流程在通常情况下可分为:交易前的准备工作阶段、交易磋商和签订合同阶段以及出口合同履行阶段三大环节。

(一) 出口交易前的准备工作阶段

为了做好国际贸易这项艰难复杂而又十分重要的工作,必须事先做好充分准备。出口交易前需要准备的事项很多,其中主要包括下列工作:选配参加谈判的人员、选择目标市场、选择交易对象、制订出口商品经营方案、做好出口商品商标的国外注册工作等。

(二) 交易磋商和签订合同阶段

交易磋商的目的是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,方能稳操胜券。磋商的内容主要包括买卖商品的品质、数量、包装、价

格、运输、保险、支付、商品检验、争议、索赔、不可抗力 and 仲裁等交易条件。只有买卖双方就此达成共识,交易才成立。交易磋商在形式上可分为口头和书面两种,当然,在特殊情况下,一项交易的达成也可以通过买卖双方既已成为习惯的某些行为予以确认。交易的一般程序应包括邀请发盘、发盘、还盘、接受和签订合同等环节,其中发盘和接受是交易成立的基本环节,也是合同成立的必要条件。

(三) 出口合同履行阶段

在国际贸易中,买卖合同一经依法有效成立,有关当事人就必须履行合同规定的义务。目前绝大多数出口合同为 CIF 合同,并且一般都采用信用证付款方式,在履行这类合同时,必须切实做好各个环节的工作。在这些环节中,以备货、催证、审证和改证,租船订舱与保险,制单结汇,收汇核销及出口退税等环节的工作最为重要。

二、进口贸易的基本流程

与出口贸易类似,进口贸易的基本流程也包括三个阶段,但在具体内容上,与出口贸易又有所不同。进口贸易的基本流程一般分为:进口交易前的准备工作阶段、交易磋商与签订进口合同阶段、进口合同的履行阶段。

(一) 进口交易前的准备工作阶段

进口交易前的准备工作主要有编制进口计划、合理安排商品数量与时间及采购市场、选择目标市场和交易对象、严格掌握交易价格、制订进口商品经营方案以及灵活选择交易条件与贸易方式等。

(二) 交易磋商与签订进口合同阶段

进口交易磋商与出口交易磋商的程序基本相同。但在实际业务中,进口交易磋商还应注意的问题有:不要向同一地区过多询盘,防止国外商人乘机抬价;对不同国家或地区的报价要仔细综合比较,做好货比三家的工作。此外,对合同交易条件的磋商应尽可能详细、具体,并争取有利的价格及其他的交易条件。进口书面合同的形式和内容基本上与出口合同相似,但合同名称多为购买合同和购货确认书。

(三) 进口合同的履行阶段

进口货物大多数是按 FOB 条件并采用信用证方式成交,按此条件签订的进口合同,其履行的一般程序包括:开立信用证、租船订舱、接运货物、办理货运保险、审单付款、报关提货、验收与拨交货物和办理贸易索赔等。

案例 1-1

下面将使用中国出口商和美国进口商的例子来说明一笔典型的交易中整个过



程是如何运作的。

(1) 美国进口商向中国出口商下订单,并且询问中国出口商是否愿意接受信用证付款。

(2) 中国出口商同意以信用证方式结算并讲明价格和交货等条件。

(3) 美国进口商向美洲银行提出申请,开立以中国出口商为受益人的信用证,用来进口货物。

(4) 美洲银行开立以中国出口商为受益人的信用证并将信用证送达中国出口商的银行,即中国银行。

(5) 中国银行把信用证开立事宜通知中国出口商。

(6) 中国出口商将货物通过中国外运承运人发往美国进口商,承运人向出口商签发提单。

(7) 中国出口商依据信用证的有关条款向美洲银行开出 90 天付款的远期汇票,并把汇票提交给中国银行。中国出口商将提单背书,这样货权就转给了中国银行。

(8) 中国银行将汇票连同提单送达美洲银行。美洲银行承兑汇票,取走单据并且承诺 90 天后兑现已承兑的汇票。

(9) 美洲银行将已承兑的汇票返给中国银行。

(10) 中国银行通知中国出口商已收到 90 天付款的承兑汇票。

(11) 中国出口商把汇票以面值贴现方式卖给中国银行并为此获得汇票的贴现现金价值。

(12) 美洲银行通知美国进口商单据已收到。美国进口商同意 90 天后支付美洲银行。美洲银行向美国进口商发放单据,美国进口商就可以取得货物了。

(13) 90 天后,美洲银行获得进口商支付的货款。

(14) 90 天后,到期汇票的持有人把汇票提交给美洲银行要求兑现,美洲银行予以支付。

(15) 出口商办理出口收汇核销及出口退税业务。

第二节 国际货物买卖合同概述

一、国际货物买卖合同的含义

按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定,国际货物买卖合同是指营业地处于不同国家的当事人所订立的货物买卖合同。

货物买卖合同是指卖方为了取得货款而把货物的所有权移交给买方的一种双务合同。所谓双务合同(Bilateral),是指合同当事人双方互相享有权利、相互负有义务的合同。例如,卖方负有将出卖的物品交付给买方的义务,同时享有请求买方支付价款的权利;买方负有向卖方支付价款的义务,同时享有请求卖方交付出卖物归其所有的权利。卖方的基本义务是交出货物的所有权,买方的基本义务是支付货款,这是货物买卖合同区别于其他种类合同的一个主要特点。

二、国际货物买卖合同的特点

(一) 国际货物买卖合同具有国际性

国际货物买卖合同与国内货物买卖的基本区别就在于其具有国际性。按照我国的有关法律规定,国际性的标准则为交易双方当事人的营业地处于不同的国家。营业地是指固定的、永久性的、独立进行营业的场所,所以代表处机构所在地的处所就不是《联合国国际货物销售合同公约》意义上的“营业地”。这些机构的法律地位实际上是代理关系中的代理人,代表其本国公司进行活动。因此,某国当事人和外国公司驻该国的常驻代表签订的货物买卖合同,仍然具有该公约意义上的“国际性”。

(二) 国际货物买卖合同的标的物是货物

货物买卖合同的标的物是货物,但究竟什么是货物,或者货物如何确定,世界各国对此也曾经过长期探讨。一是以英美法系国家的买卖法为代表,把买卖合同的调整范围限于货物买卖,即卖方的基本义务是向买方转移货物的所有权,买方的基本义务是支付相应的价款;二是以大陆法系的一些国家和地区为代表,将买卖的标的不仅限于货物的所有权,还包括其他的财产权利。

《联合国国际货物销售合同公约》则采取了排除法,即将下列产品排除在其适用范围之外:① 供私人、家属或家庭使用而进行的购买;② 经由拍卖方式进行的买卖;③ 根据法律执行应进行的买卖;④ 各种债券或者货币的买卖;⑤ 船舶、气垫船或飞机的买卖;⑥ 电力的买卖。从这些规定,我们可以看出,该公约主要适用以商业为目的的有形的动产销售。

(三) 国际货物买卖合同的性质为买卖

所谓买卖合同,按照《英国货物买卖法》的规定,是指由卖方将货物的所有权转换给买方,以换取买方的金钱作为对价。这一特征是买卖合同与其他类型的合同如租赁合同、承揽合同等的重大区别。例如,在光船租赁合同中,出租人并不将船只的所有权转移给承租人,承租人取得的是船只的使用权而非所有权,而出租人取得的是租金亦非价款。



三、订立国际货物买卖合同应遵循的原则

订立与履行合同,应当遵循国际有关公约和当事人选择的合同法的基本原则。这些基本原则如下:

(一) 平等原则

平等原则是指地位平等的合同当事人,在权利义务对等的基础上,经充分协商达成一致,以实现互利互惠的经济利益目的的原则。

(二) 自愿原则

自愿原则是合同法的重要基本原则,合同当事人通过协商,自愿决定和调整相互权利义务关系。合同当事人从事何种经济交易,是否订立合同,与谁订立合同,都是当事人自己的事。

(三) 公平原则

公平原则主要是指合同当事人对经济活动所带来的预期利益,不能存在显失公平的情形。它要求合同双方当事人之间的权利义务要公平合理,强调一方给付与对方给付之间的等值性,合同上的负担和风险的合理分配。

(四) 诚实信用原则

诚实信用原则要求当事人在订立、履行合同以及合同终止后的全过程中,都要诚实,讲信用,相互协作。

(五) 合法和尊重社会公德的原则

合法和尊重社会公德的原则主要是指合同当事人的主体资格要合法,合同内容要合法,履行合同要合法。如果违反合法原则,合同就失去了法律效力,失去了合同存在的基础,也就得不到法律的保护。

四、国际货物买卖合同的形式

合同的形式是交易双方当事人就确立、变更、终止民事权利义务关系达成一致的方式,是合同当事人内在意思的外在表现形式。根据《联合国国际货物销售合同公约》和《中华人民共和国合同法》的有关规定,当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式。

(一) 书面形式

书面形式是指合同书、信件以及数据电文等可以有形地表现所载内容的形式。采用这种形式订立合同,可以加强当事人的责任心,督促全面、正确地履行合同;在发生纠纷时,便于举证和分清责任。因此,它是合同的主要形式。

(二) 口头形式

口头形式是交易双方当事人之间通过对话方式,包括当面谈判和通过电话方

式而订立的合同。采用这种形式简便易行,对保证交易迅速达成起着一定的作用。但因缺乏文字依据,一旦发生纠纷,当事人往往举证困难,不易分清责任。

(三) 其他形式

其他形式是指可能存在的除书面形式、口头形式之外的合同形式。例如,通过发运货物或者预付货款等行为形式表示对合同内容的确认。

总之,合同的上述形式均具有相同的法律效力,都是合同的法定形式。当事人通常可以根据需要进行选择。

案例 1-2

案情:美国 A 公司 10 月 4 日向我 B 公司以传真发盘,出售电子元器件,规定于当天下午 5 时复到有效。B 公司于当天下午 4 时以传真答复,对发盘中的价格及检验索赔条件提出了不同意见。10 月 5 日, A 公司与 B 公司通过电话进行洽商,双方各作了让步, B 公司同意接受 A 公司的价格, A 公司同意 B 公司提出的检验索赔条件,至此,双方口头达成了一致意见,并一致同意两公司的代表在广交会上签署合同。10 月 20 日, A 公司的代表去广交会会见了 B 公司的代表,并交给他一份 A 公司已签了字的合同文本, B 公司的代表则表示要审阅后再签字。三天后, A 公司的代表再次会见 B 公司的代表,而 B 公司的代表仍未在合同上签字。A 公司的代表即索回了未签字的合同。11 月份, A 公司致电 B 公司要求开证履约, B 公司不同意,双方当事人发生争议。

分析:本案中,双方当事人在前期的书面传真中并没有达成交易,而随后在口头磋商中虽达成协议,但又保留了条件,即决定在 10 月广交会上达成书面合同。后来由于种种原因,双方最终并未达成书面协议,因此,买卖合同所要求的具体形式没有完成,双方的交易也就没有成立。

五、国际货物买卖合同的内容

合同的内容,又称合同条款,是确定合同双方当事人权利与义务关系的重要依据,同时也是判断合同是否有效的客观依据。根据《中华人民共和国合同法》的规定,合同的内容由双方当事人约定,一般包括以下条款:当事人的名称或者姓名和住所、标的、数量、质量、价格或者报酬、履行期限、地点和方式、违约责任、解决争议的方法。

需要指出的是,上述合同条款是合同中通常包括的内容,并不是必须要包括这些条款合同才成立、有效。买卖双方当事人可根据交易货物的特点和实际需要,对合同的内容条款做出增加或者减少的约定。



第三节 国际贸易所适用的法律法规

由于国际贸易具有不同于国内贸易的许多特点,其交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂,因此,争议也就容易产生。为保证国际贸易能够顺利进行,使国际贸易得到法律的承认与保护,国际贸易业务必须符合法律规范。但由于国际贸易的当事人一般身处不同的国家或地区,具有不同的法律和制度,因此,国际贸易所适用的法律法规有较大的不同。概括起来,国际贸易所适用的法律法规主要有:国际条约、国际贸易惯例、国内法等。

一、国际条约

(一) 国际条约的含义及作用

国际条约(International Treaty)是指两个或两个以上的主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化和军事等方面的关系以及权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。

国际条约依法缔结生效后,即对当事各方具有拘束力,必须由当事各方善意地履行。对此,国际法上有一项“条约必须遵守”的基本原则,即缔结条约以后,各方必须按照条约规定,行使自己的权利,履行自己的义务,不得违反。因此,国际条约是国际贸易所应遵守的重要法律之一。

(二) 国际商事中的主要国际条约

1. 关于国际货物买卖的公约

- (1) 《国际货物买卖统一法公约》(海牙,1964年);
- (2) 《联合国国际货物销售合同公约》(维也纳,1980年);
- (3) 《联合国国际货物买卖时效期限公约》(纽约,1974年)。

2. 关于国际货物运输的公约

- (1) 《统一提单的若干法律规则的国际公约》(简称海牙规则,1924年);
- (2) 《有关修改统一提单若干法律规则的国际公约的议定书》(简称维斯比规则,1968年);
- (3) 《联合国海上货物运输公约》(简称汉堡规则,1978年);
- (4) 《统一国际航空运输某些规则的公约》(简称华沙公约,1929年);
- (5) 《修改华沙公约的议定书》(简称海牙议定书,1955年);
- (6) 《国际铁路货物联运协定》(简称国际货协,1951年);
- (7) 《关于铁路货物运输的国际公约》(简称国际货约,1961年);
- (8) 《联合国国际货物多式联运公约》(日内瓦,1980年)。