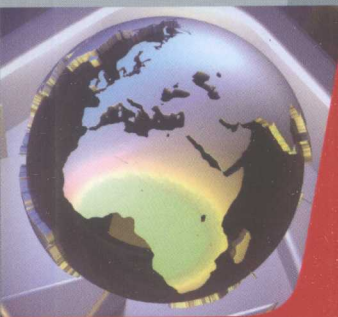




普通高等教育“十一五”规划教材
高等院校国际贸易类教材系列

熊涓 李艳 主编



国际贸易实务

INTERNATIONAL TRADE



科学出版社
www.sciencep.com

普通高等教育“十一五”规划教材

高等院校国际贸易类教材系列

国际贸易实务

熊 涓	李 艳	主 编
崔 磊	李 莹	副 主 编
郑 磊	王洪海	

科学出版社

北 京

内 容 简 介

对外贸易的迅猛发展急需一批既懂国际贸易专业知识和实践技能,又懂相关国际惯例与法规的专业性人才。为切实提高我国国际贸易业务人员的专业知识与实践技能,本书以我国贸易实践为背景,结合《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》等国际公约和国际惯例,系统地介绍了国际货物买卖合同条款、国际贸易业务的流程和操作技巧以及主要的国际贸易方式。

本书可作为普通高等院校国际贸易专业的教材,也可供国际贸易从业人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/熊涓,李艳主编. —北京:科学出版社,2009

(普通高等教育“十一五”规划教材·高等院校国际贸易类教材系列)

ISBN 978-7-03-024999-9

I. 国… II. ①熊…②李… 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118046号

责任编辑:田悦红 / 责任校对:赵燕

责任印制:吕春珉 / 封面制作:东方人华平面设计部

科学出版社出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

新蕾印刷厂印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2009年8月第 一 版 开本:787×1092 1/16

2009年8月第一次印刷 印张:22 3/4

印数:1—3 000 字数:512 000

定价:32.00元

(如有印装质量问题,我社负责调换)

销售部电话 010-62134988 编辑部电话 010-62135763-8007 (HF02)

版权所有,侵权必究

举报电话:010-64030229; 010-64034315; 13501151303

高等院校国际贸易类教材系列 编 委 会

顾 问 兰宜生

主 任 秦成德

副主任 王大超 张广胜 马海群

委 员 (按姓名拼音排序)

丁 溪 窦建华 方凤玲 李 宏 李 旭

李汉君 李秀芳 吕西萍 闵德权 阮绩智

石榴红 孙家庆 王东升 熊 涓 张德存

张金萍 张立岩 张立英 张米良

序 言

近年来,美国金融业出现波动,进而演变成世界性金融危机。这次美、欧等发达经济体陷入金融危机,影响到了全球贸易的稳定运行,而且金融危机的爆发使得一些国家和地区转而采取更为保守的贸易政策,全球范围的贸易保护主义威胁增大,对我国的出口、投资、消费产生了一定的影响,这是我们必须面对的现实。

然而,我们也必须认识到国际贸易是国民经济的重要组成部分,它对我国现代化建设和全社会发展产生了巨大而深远的影响。自改革开放以来,我国对外贸易的快速增长已取得了举世瞩目的成就。随着我国加入WTO及区域性国际组织,我国的经济活动国际化趋势日渐明显,各企业的国际交流及贸易活动越来越多,熟悉国际交流与贸易规则及惯例、不断加强国际间的交流与合作成为众多企业经营的重心,因而对国际经济贸易或商务管理人才的需求与日俱增。中国出口产业总体竞争力仍然是比较强的,全球金融危机和经济下滑将催生新一轮国际产业的调整,这对于中国外贸企业来讲,既是很大的挑战,也是获得新发展的机遇。2009年中国经济发展的内在动能依然充足,国民经济和金融体系的基本面是健康的。随着调整和优化结构,统筹城乡发展将带来巨大和长期的投资与消费需求。中国投资环境和基础设施不断改善,增长潜力很大,迄今为止外商对中国直接投资热情不减。所以,从中长期看,中国外贸发展前景依然十分光明。随着新一轮世界经济贸易的复苏,国际贸易专业人才将是市场经济中最紧缺的人才之一;随着我国改革开放的深入,国际贸易人才仍然是急需人才。

为了从战略的角度培养适应复杂国际经济形势的人才,本教材系列将传统国际贸易业务与现代电子商务和世界贸易组织规则相结合,体现了与时俱进和操作性、理论性兼备的特点。本教材系列包括国际贸易理论与政策、国际贸易实务、国际商法、国际结算、国际通关实务、外贸函电、世界市场行情分析、期货理论与实务、世界贸易组织、国际商务英语、国际货运代理、国际市场营销、国际贸易电子商务、外贸谈判技巧等,充分体现了现代教学思想,强调理论与实践教学并重,突出学生素质、能力和创新思维的培养。在教学内容方面突出科学性、先进性和系统性,并处理好理论与现代技术的关系,以提高教学水平。在实践教学培养学生动手能力、创新能力、解决问题的能力;在教学方法上能调动学生的主动性和积极性;在教学手段上充分应用现代教学技术和方法,提高了授课效率和课堂效果。本教材系列的作者均为第一线教师,体系与内容经数年教学实践中反复推敲,日臻完善和成熟。

本教材系列是以国际货物贸易、国际服务贸易和国际技术贸易三大部分为主体,对各种有关的对外贸易经营方式分别加以阐述:1.力求在概念的阐述上详细深入,并伴有实例参照,使分析更加具体、透彻,有助于读者了解和掌握传统国际货物贸易、国际服务贸易和国际技术贸易的实务以及电子商务贸易的最新知识和运作方式,以适



应我国外贸事业的新发展。2. 以我国进出口贸易实践为背景, 采用最新的国际贸易法律和惯例, 全面地介绍了从事国际贸易的基本业务知识和程序、具体操作技能、主要法律惯例。3. 融知识性、实用性和可操作性为一体, 可作为国际贸易、世界经济等专业的理想教材, 也是财经专业学生、广大经济工作者了解和学习国际经济、国际贸易和国际商务的良师益友。

通过本教材系列的学习, 有关专业学生不但理论知识扎实, 而且有较强的实际操作能力和用外语进行商务沟通的能力, 能够成为在跨国公司、外向型企业和外资企业等从事国际商务活动的国际商务师及国际化经营的高级管理人才, 或者成为在涉外经济贸易部门及政府机构从事对外经营管理、政策法规制定与实施以及国际化商务活动策划的综合性高级专门人才。

高等院校国际贸易类教材系列编委会

2009年6月

前 言

2008年,中国货物进出口总值达25 616.4亿美元,其中出口总值为14 285.5亿美元,进口总值为11 330.9亿美元,中国已成为世界第二大出口国和世界第三大进口国。中国对外贸易的发展对本国乃至整个世界的经济发展都起到了非常重要的推动作用。对外贸易的迅猛发展急需一批既懂国际贸易专业知识和实践技能,又懂国际贸易相关国际惯例与法规的专业性人才。为切实提高我国国际贸易业务人员的专业知识与实践技能,本书以我国贸易实践为背景,结合《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》等国际惯例,系统地介绍了国际货物买卖合同条款、国际贸易业务的流程和操作技巧以及主要的国际贸易方式。

本书具有以下几个方面的特点。

第一,语言简明朴实,结构科学严谨。每章开篇都设有学习目标、学习要点和导入案例,每章结尾都设有小结、案例分析,达到系统地介绍国际贸易实务课程的主要内容的目的。

第二,注重国际贸易基本理论的应用,与实践结合得较为紧密。书中安排的案例解析、知识拓展、阅读资料等内容有助于帮助学生巩固所学的知识。

第三,在具体的贸易业务中,学生需要接触大量的与进出口业务有关的单证。本书收集了大量的国际贸易实操单证,增强了学生学习的感性认识。

第四,配有习题,这些习题并不是简单地重复课程的内容,而是让学生利用所讲原理去分析具体的问题。这些问题都是编者在长期的教学过程中积累下来的有意义的题目。

总之,本书注重理论结合实践,搜集了大量的国际贸易单证,配有大量的案例,力求用最简单的语言阐述最清晰的事实,适合于高等院校经贸类相关专业以及广大经贸工作者使用。

本书是国际贸易实务精品课程建设的成果之一,由多所院校长期从事国际贸易实务教学的主讲老师集体编写,具体分工如下:第一章由熊涓编写,第二章由熊涓、崔磊编写,第三~五章由李艳编写,第六章、第八章由郑磊、熊涓编写,第七章由王洪海、董慧珠编写,第十一章由王洪海、杨宇婷编写,第九~十章由崔磊编写,第十二章由李莹编写,附录由李艳整理。全书统稿工作由熊涓、李艳完成。

本书在编写过程中参考了同行的相关文献资料,在此表示衷心的感谢!由于编者水平所限,书中不足之处在所难免,敬请广大读者提出宝贵的修改意见。

目 录

前言

第一章 国际货物买卖合同的商订	1
第一节 交易前的准备	2
一、选择市场	2
二、选择交易对象	3
三、制订进出口商品的经营方案	4
第二节 交易磋商的形式、内容和程序	4
一、交易磋商的形式和内容	4
二、交易磋商的一般程序	5
三、发盘和接受	6
第三节 书面合同	12
一、书面合同的意义	13
二、书面合同的形式	13
三、书面合同的基本格式	14
小结	17
案例分析	17
思考与练习	18
第二章 贸易术语与国际贸易惯例	19
第一节 贸易术语的产生和发展	20
一、贸易术语的含义及作用	20
二、贸易术语的产生和发展	20
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例	21
一、《国际贸易术语解释通则》	21
二、《1990 年美国对外贸易定义修订本》	23
三、《1932 年华沙-牛津规则》	23
第三节 常用贸易术语	24
一、FOB	24
二、CIF	26
三、CFR	27
四、FCA	28
五、CPT	29
六、CIP	29
第四节 其他贸易术语	30



一、EXW	30
二、FAS	30
三、DAF	31
四、DES	31
五、DEQ	31
六、DDU	32
七、DDP	32
小结	35
案例分析	35
思考与练习	36
第三章 商品的价格	37
第一节 进出口商品价格的掌握	38
一、进出口商品的作价原则	38
二、影响价格的主要因素	38
三、进出口商品的作价方法	39
第二节 主要贸易术语之间的价格换算	41
一、FOB、CFR、CIF 三种价格之间的换算	41
二、FCA、CPT、CIP 三种价格之间的换算	42
第三节 佣金和折扣	42
一、佣金	43
二、折扣	44
第四节 对外贸易效益成本核算	45
一、出口商品换汇成本	45
二、出口商品盈亏率	47
三、出口创汇率	47
第五节 合同中的价格条款	48
一、价格条款的基本内容	48
二、规定价格条款应注意的问题	49
小结	49
思考与练习	50
第四章 商品的品名、品质和数量	51
第一节 商品的品名	52
一、商品品名的含义和表示方法	52
二、合同中的品名条款	53
三、规定品名条款应注意的问题	53
第二节 商品的品质	54



一、商品品质的含义	54
二、品质的表示方法	54
三、合同中的品质条款	58
四、订立品质条款时应注意的问题	59
第三节 商品的数量	59
一、商品数量的计量单位	60
二、重量的计算方法	61
三、数量条款的基本内容	62
四、订立数量条款应注意的问题	64
小结	65
案例分析	65
思考与练习	67
第五章 商品的包装	68
第一节 商品包装的意义	69
一、货物的分类	69
二、商品包装的作用	70
第二节 商品包装的种类及包装标志	71
一、商品包装的种类	71
二、包装标志	73
第三节 中性包装和定牌	76
一、中性包装	76
二、定牌	76
三、采用中性包装和定牌应注意的问题	77
第四节 合同中的包装条款	77
一、包装条款的内容	77
二、订立包装条款时应注意的问题	78
小结	80
案例分析	81
思考与练习	83
第六章 国际货物运输	84
第一节 国际货物运输方式	85
一、海洋运输	85
二、铁路运输	88
三、航空运输	89
四、公路、内河、邮政和管道运输	90
五、集装箱运输	90



六、国际多式联合运输	92
七、大陆桥运输	93
第二节 运输条款	93
一、装运时间	93
二、装运港和目的港	94
三、装运通知	96
四、分批装运和转船条款	96
五、装卸时间、滞期费和速遣费	97
第三节 运输单据	98
一、海运提单	98
二、海运单	102
三、航空货物运单	102
四、铁路运单	103
五、邮包收据	103
六、多式联运单据	103
小结	104
案例分析	104
思考与练习	106
第七章 国际货物保险	107
第一节 海上风险、损失和费用	108
一、承保的风险	108
二、补偿的损失	110
三、承担的费用	112
第二节 我国海运货物保险条款	113
一、承保责任范围	113
二、除外责任	118
三、承保责任的起讫期限	118
第三节 英国伦敦保险业协会货物保险条款	119
一、伦敦保险业协会货物保险条款的种类	119
二、伦敦保险业协会货物保险条款主要险别的承保风险与除外责任	119
第四节 其他运输方式货物保险条款	122
一、陆运货物保险	122
二、空运货物保险	123
三、邮包运输保险	124
第五节 外贸业务中保险操作与外贸合同中的保险条款	124
一、外贸业务中保险操作	124



二、外贸合同中的保险条款	127
小结	129
案例分析	130
思考与练习	131
第八章 国际货款的支付	132
第一节 与国际货款支付有关的法律及国际惯例	133
一、与支付工具有关的法律及国际惯例	133
二、与支付方式有关的法律及国际惯例	134
第二节 支付工具	136
一、汇票	136
二、本票	139
三、支票	140
第三节 支付方式	142
一、汇付	142
二、托收	145
三、信用证	151
第四节 银行保函和备用信用证	162
一、银行保函	162
二、备用信用证	164
第五节 国际支付方式的选择使用	165
一、汇付与信用证相结合	165
二、信用证与托收相结合	166
三、跟单托收与备用信用证相结合	166
四、托收与汇款相结合	166
五、汇付、托收、信用证三者结合	166
小结	169
案例分析	170
思考与练习	176
第九章 进出口商品的检验	177
第一节 进出口商品检验的重要性	178
一、商品检验的含义	178
二、商品检验的重要性	179
第二节 检验机构	180
一、国际上的商品检验机构	180
二、我国的商品检验机构	181
第三节 检验时间与地点	183



一、在出口国检验	183
二、在进口国检验	184
三、出口国检验、进口国复验	184
四、装运港(地)检验重量、目的港(地)检验品质	184
五、在出口国装运前预检验、在进口国最终检验	185
第四节 检验证书	185
一、检验证书的种类	185
二、检验证书的作用	186
第五节 检验标准	188
一、国际上对检验标准的分类	188
二、我国对商品标准的分类	189
三、我国商检机构对进出口商品实施检验的标准	190
第六节 我国的《商检法》	190
一、制定与修改我国《商检法》的意义	190
二、现行《商检法》主要内容简介	191
小结	193
案例分析	193
思考与练习	196
第十章 索赔、违约金、不可抗力与仲裁	197
第一节 异议与索赔	198
一、约定异议与索赔条款的意义	198
二、异议与索赔条款的内容	199
三、约定异议与索赔条款的注意事项	200
第二节 违约金与定金	202
一、违约金	202
二、定金	204
第三节 不可抗力	204
一、不可抗力的含义	205
二、不可抗力条款的主要内容	206
三、约定不可抗力条款的注意事项	207
第四节 仲裁	207
一、仲裁是解决争议的重要方式	208
二、仲裁协议	209
三、仲裁协议的作用	210
四、仲裁条款的基本内容	210
五、我国通常采用仲裁条款的格式	212



六、约定仲裁条款的注意事项	213
七、仲裁裁决的承认与执行	214
小结	215
案例分析	215
思考与练习	217
第十一章 进出口合同的履行	218
第一节 出口合同的履行	219
一、备货	220
二、报检检验	220
三、催证、审证和改证	223
四、组织装运	226
五、制单结汇	229
六、出口收汇核销	238
七、出口退税	239
第二节 进口合同的履行	241
一、开立信用证	241
二、接货运输	245
三、投保	246
四、审单	246
五、进境报检检验	249
六、进口报关	251
七、进口索赔	252
小结	259
思考与练习	259
第十二章 国际贸易方式	260
第一节 经销	261
一、概述	261
二、经销协议的主要内容	263
三、采用经销方式出口应注意的问题	263
第二节 代理	264
一、概述	264
二、销售代理协议	265
三、采用代理方式出口需要注意的问题	267
第三节 寄售	268
一、概述	268
二、寄售协议的主要内容	269



三、采取寄售方式应注意的问题	270
第四节 招标与投标	271
一、概述	271
二、程序	273
第五节 拍卖	275
一、概述	275
二、拍卖的程序	276
三、采用拍卖方式需要注意的问题	276
第六节 对销贸易	277
一、概述	277
二、作用	279
三、采用对销贸易应该注意的问题	280
第七节 加工装配贸易	281
一、概述	281
二、加工装配贸易合同的主要内容	283
三、开展加工装配贸易应注意的问题	284
第八节 展卖	284
一、概述	284
二、开展展卖业务应注意的问题	285
小结	286
案例分析	287
思考与练习	287
附录 国际贸易的有关资料	288
A 联合国国际货物销售合同会议最后文件	288
附件一 1980 年联合国国际货物销售合同公约	291
附件二 修正国际货物销售时效期限公约的议定书	308
B 跟单信用证统一惯例	311
C 国际货物买卖合同样本	326
D 运输单据样本	330
E 保险单示例	337
F 信用证样本	338
G 中华人民共和国出入境检验检疫入境货物报检单	341
H 经销协议书范例	342
参考文献	346

第一章

国际货物买卖合同的商订



学习目标

国际货物买卖合同是进出口双方进行交易前需要商定的,在国际贸易中必不可少,占有重要的地位。本章着重介绍交易磋商前的准备工作,交易磋商的形式、内容及程序,以及国际货物买卖合同成立的条件和相关的法律法规。



学习要点

- 熟悉交易前的准备。
- 理解交易磋商的形式、内容,重点掌握交易磋商的程序,尤其是掌握发盘和接受的规定。
- 了解与国际货物买卖合同相关的法律法规,包括《联合国国际货物销售合同公约》和《中华人民共和国合同法》。

导入案例

合同条款变更必须书面确认

1989年,我国某外贸公司(以下称“外贸公司”)与西欧某客户签订一笔价格不菲的工艺品出口合同。合同订明内包装盒子由客户免费提供。距合同规定的交货期前3个月,外贸公司电话通知客户:“货已备妥,请速提供内包装盒子。”该客户未作答复。一个月后,该客户来到上海,外贸公司外销员当面向客户再次提出:“货已备妥,请即提供内包装盒子。”该客户答称:“盒子已在香港印刷,两星期内即可发货。”但是两个星期届满后,盒子仍毫无消息。外贸公司再次发电催促:“货已备妥,工厂急等内包装盒子进行包装。”三天后,外贸公司又发电传称:“货妥急等内包装盒,否则货将无法按期装运。”对这两份电传,该客户均不置复。几天以后,该客户派了一位远东分公司的代表来外贸公司看货,外贸公司向其反映:“产品均已做好,由于你方未提供内包装盒子,现在1 000多平方米的车间堆满了你方订购的产品,严重影响了工厂的正常生产;而且,因你方连内包装盒子的规格尺码也未通知工厂,使工厂无法预订外包装箱,势必影响按期交货。”该代表在看了产品以后,当场表示:“内包装盒子印刷来不及,不必提供,可由贵公司自行解决。”并指明用



无印刷的单瓦楞纸盒。外贸公司当即按该代表意见办妥纸盒,进行包装,进仓待运。在合同规定的装运期前一个月,该客户突然来电:“此批货物仍应用我方提供的包装。”外贸公司收电后当即回电客户,说明货已按其远东分公司代表意见包装完毕,进仓待运,无法更改。该客户回电承认,其远东分公司代表同意用外贸公司自己包装是出于好意,旨在解决工厂困难。现由于用户坚持要用有印刷的包装盒,事出无奈,要求外贸公司理解和合作,但经济损失该客户不能承担。包装一定要改,否则不能履行合同。在这种情况下,外贸公司考虑到该客户为老客户、大客户,关系不宜搞僵。另外,该产品为常销商品,换下来的包装盒仍可用于包装同类外销商品。据此,同意该客户要求,重新换包装。

(资料来源:上海对外贸易协会. 1991. 对外经济贸易案例分析. 上海:复旦大学出版社)

在国际贸易中,贸易谈判占有重要的地位,是订立合同的基础。而国际贸易合同一般是由买卖双方经过多次交易磋商达成的。因此,交易磋商是国际货物买卖中不可缺少的环节。交易磋商工作的好坏,直接影响合同的签订及履行。

第一节 交易前的准备

为了使交易磋商顺利进行,必须在其之前做好一系列准备工作,通过对国外市场进行调查研究,选择适当的目标市场、选择交易对象、制订进出口商品经营方案以及做好广告宣传等。

一、选择市场

在国际贸易中,各国市场情况各不相同,需求状况及商品价格不断变化,因此在交易磋商之前,必须对国际市场进行调查研究,广泛了解市场供求状况、价格动态,各国有关进出口的政策、法规、措施和贸易习惯等,选择恰当的目标市场。

国际市场调查研究的主要内容包括以下几个方面。

1. 对国际市场进出口商品的研究

国际市场上销售着各国的同类商品,但是它们在品质、规格、花色品种、包装装潢等方面并不完全相同,在市场上的销售情况也不一样。因此,应该了解这些商品在市场上的销售情况,特别是要研究市场上畅销品种的特点,以使我国企业出口的商品更加适合国际市场的需要。同时,还要了解国外市场产品技术的先进程度、工艺情况和使用情况,以便货比三家,进口国内最需要的、价格最合适的商品。

2. 对市场供求关系的研究

国际市场供求关系是经常发生变化的,影响供求关系的因素有很多,如生产周期、销售周期、消费水平、消费习惯、质量需求等。因此,应该根据市场供求变动的规律,结合国