

CASE STUDY ON
INTERNATIONAL TRADE IN GOODS

国际货物贸易案例教程

◎ 张鲁青 主 编
◎ 王微微 副主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

014307782

F740.4-43
138

国际货物贸易案例教程

CASE STUDY ON INTERNATIONAL TRADE IN GOODS

张鲁青 主 编
王微微 副主编



对外经济贸易大学出版社
中国·北京



北航

C1694610

F740.4-43

138

图书在版编目 (CIP) 数据

国际货物贸易案例教程 / 张鲁青主编. —北京:
对外经济贸易大学出版社, 2013
ISBN 978-7-5663-0867-2

I. ①国… II. ①张… III. ①国际贸易 - 贸易实务 -
案例 - 教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 246118 号

© 2013 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际货物贸易案例教程 CASE STUDY ON INTERNATIONAL TRADE IN GOODS

张鲁青 主编

责任编辑: 赵 昕

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 170mm × 240mm 20.75 印张 384 千字

2013 年 11 月北京第 1 版 2013 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0867-2

定价: 42.00 元

前言 PREFACE

改革开放以来,我国对外货物贸易取得了飞速发展。掌握了货物贸易的实务知识,能正确贯彻我国对外贸易的方针政策和经营意图,确保最佳经济效益,并且能按国际规范办事,使我们的基本做法能为国际社会普遍接受。因此对货物贸易进行研究非常重要。

国际货物贸易实务是一门实践性很强的课程,主要介绍货物进出口贸易的过程。根据编者多年的教学经验来看,本课程采用案例教学形式的效果较好。案例教学既能增加学生学习的兴趣,提高学生的参与度,又能把实践中的最新做法介绍给学生。这是写作本教材的主要目的。

本教材主要通过货物贸易的流程来介绍货物进出口中的相关知识和技巧,如交易磋商、合同签订、运输、保险、支付、检验及贸易纠纷的处理等。本教材的主要特点为:

1. 配合案例教学

这是本教材与同类教材最大的区别,采用大量的真实案例或根据实际需要撰写相关案例,每个知识点都配有针对性的案例,书后附详细答案。这有利于学生通过案例加深对知识点的理解,也能帮助学生更好地自学。

2. 内容与与时俱进

随着国际贸易和信息技术的发展,国际货物贸易在实践中的做法也在不断地发生变化,如 Incoterms[®] 2010、ICC2009、URDG758 的实施和应用。本教材在内容上进行了及时更新,反映了国际货物贸易的最新发展。

3. 注重与其他相关课程的衔接

国际货物贸易的每个环节都有专门的课程进行详细介绍,如国际货物运输、国际货物运输保险、国际结算等。为避免与其他课程重复,本教材尝试用简洁的语言把其他课程中涉及的系统知识进行简明扼要的介绍,让学生先抓住重点,然后在其他课程中再进一步深入学习和巩固。

本教材在写作过程中,参考了大量其他学者编著的教材和网上的资料,尤其是在案例编写过程中,根据实际需要,借鉴了现有的一些案例,或在现

有案例的基础上进行了适度改编，使之适合教学需要。对上述资料的作者，无论在脚注或参考文献中是否列出来，在此一并表示感谢！

本教材适合作国际贸易及相关专业的本科用教材、国际贸易从业人员及管理人员的业务培训用书、外销员等相关职业资格证书考试的参考用书。

国际货物贸易的发展日新月异，实际做法也在不断更新。囿于编者知识水平及实际经验，本教材难免会有一些疏漏及不当之处，恳请专家及读者不吝赐教！

编者

2013年2月

目 录 CONTENTS

第一章 国际货物贸易业务流程	1
第一节 出口贸易流程	1
第二节 进口贸易流程	9
第二章 国际货物贸易合同的标的	13
第一节 品名	13
第二节 品质	17
第三节 数量	32
第四节 包装	40
第三章 贸易术语	53
第一节 有关贸易术语的国际惯例	53
第二节 2010 年国际贸易术语解释通则	56
第三节 Incoterms® 2010 贸易术语的解释	60
第四节 贸易术语的选用	85
第四章 进出口商品的价格	89
第一节 价格的掌握	89
第二节 主要贸易术语的价格及换算方法	93
第三节 作价办法	95
第四节 计价货币的选择	98
第五节 佣金和折扣的运用	99
第六节 合同中的价格条款	103
第五章 国际货物运输	105
第一节 运输方式	105
第二节 装运条款	117
第三节 运输单据	125
第六章 国际货物运输保险	135
第一节 保险概述	135

第二节 我国海洋货物运输保险的险别	141
第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款	149
第四节 我国陆运、空运货物与邮包运输保险	153
第五节 进出口货物运输保险实务与保险条款	155
第七章 国际货款结算	163
第一节 支付工具	163
第二节 汇付	173
第三节 托收	175
第四节 信用证	181
第五节 银行保函和备用信用证	197
第六节 各种支付方式的综合运用	204
第八章 货物检验	209
第一节 货物检验的含义及作用	209
第二节 检验的时间和地点	211
第三节 检验标准及机构	214
第四节 检验证书	217
第五节 检验程序	219
第六节 检验条款	220
第九章 国际货物贸易纠纷及处理	223
第一节 索赔	223
第二节 不可抗力	229
第三节 仲裁	233
第十章 国际货物贸易交易磋商与订约	239
第一节 交易磋商前的准备工作	239
第二节 交易磋商	241
第三节 合同的签订	253
第十一章 国际货物贸易方式	257
第一节 经销与代理	257
第二节 寄售	262
第三节 招标投标与拍卖	265
第四节 对销贸易与加工贸易	270
第五节 商品期货贸易	277
附录 案例答案	283
参考文献	325

第一章 《》《》

国际货物贸易业务流程

国际货物贸易是国与国之间的货物交换,由于涉及两个或两个以上的国家和地区,不同国家和地区在对外贸易政策、法律体系和贸易习惯做法等方面有所差别,与国内货物贸易相比,国际货物贸易流程更加复杂。此外,国际货物贸易一般交易金额和数量较大,且需经过长途运输,履约时间较长,容易受到交易双方所在国家的政治、经济、法律等多方面环境的影响,因此风险较大。而且国际货物贸易涉及的当事方除了进出口商以外,还有国内外的运输、保险、检验、银行和海关等部门,只有各部门相互配合、通力合作,贸易才能顺利进行,否则极易引起纠纷或造成损失。

国际货物贸易涉及多个当事方,涵盖的业务环节复杂,所处的贸易环境多变,因此是一个复杂的过程。在学习国际货物贸易具体知识之前,有必要对货物进出口贸易业务流程有所了解。虽然出口贸易和进口贸易中货物流向不同,但对进出口商而言是一笔交易的两个方面,它们一般都包括交易前准备、交易磋商及订立合同、履行合同三个阶段。本章分别从出口贸易和进口贸易两个方面,简单介绍各自的业务流程,以期让读者全面认识和把握货物进出口贸易。

第一节 出口贸易流程

出口贸易是指本国生产或加工的货物输往国外市场销售的过程,本节以 CIF 贸易术语、信用证结算方式和海运方式为例来具体介绍,业务流程如图 1-1 所示。

一、出口前准备

出口前的准备工作是保证出口贸易顺利进行的前提,主要包括以下方面。

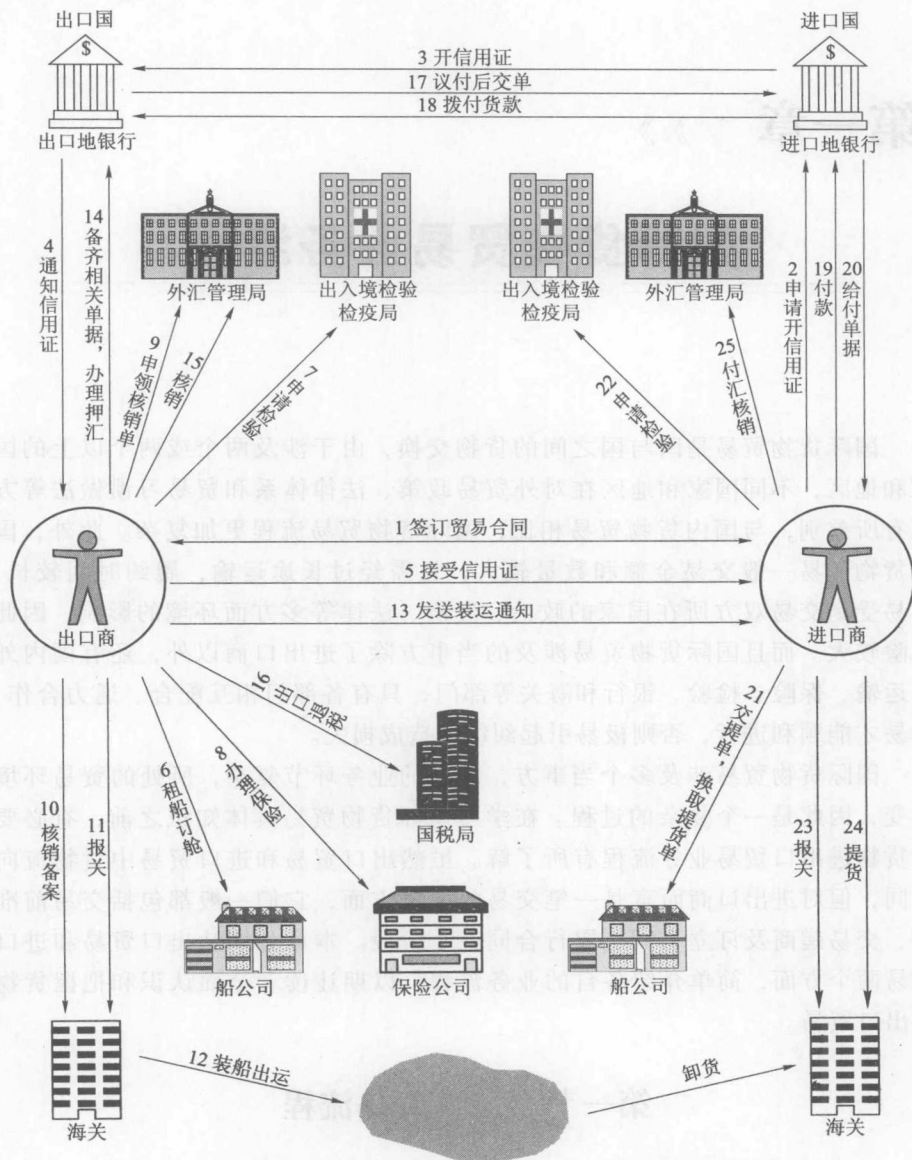


图 1-1 CIF 贸易术语和信用证结算方式下的出口业务流程图

(一) 国际市场调研

出口商在进行出口贸易之前, 对国际市场进行调研是一项十分重要的工作。只有客观系统地搜集国际市场的相关信息, 并对此作出分析和预测, 才能把握市场机会、获取主动, 有利于作出正确的决策。

国际市场调研一般包括对进口国别和地区、商品市场和进口商的调研。对进口国别和地区的调研通常为该国和地区的政治环境、宏观经济状况、对外贸易政策、贸易商品结构、外汇管制、与我国的经济往来情况及文化风俗习惯等。对商品市场的调研一般是与贸易有关商品的种类、质量、价格、包装、技术、生产、消费、供需等信息。对进口商的调研主要是进口我国商品的客户及潜在客户的资信情况、经营范围及经营作风等。

❖ 案例 1-1

我国 A 公司与香港 B 公司签订一笔总值 25 万美元的皮鞋出口合同，支付方式为托收项下的承兑交单，当银行向 B 公司收款时，该公司已经宣布破产。经核查香港 B 公司在当地注册资本仅 15 万港元，其财产远远不够抵偿该公司的欠款，而且 B 公司又是有限责任公司。因此，我国 A 公司遭受严重经济损失。请问我国 A 公司应吸取什么教训？

(二) 制定出口商品经营方案

出口商在完成国际市场调研后，要对拟出口的商品制定经营方案。出口商品经营方案是企业对商品在一定时期内出口的全面业务安排。制定出口商品经营方案是为了完成商品出口任务而确定经营意图、需要达到目标以及为实现该目标所应采取的策略、步骤和做法，它是对外洽商人员在工作中应遵循的依据。出口商品经营方案一般包括国内商品情况（商品来源、产地、规格、特点等）、国外市场情况（国外市场特点、供需状况等）、营销方案（市场安排、营销计划及措施等）、贸易经济效益的核算（成本、价格、佣金等）、收汇方式（根据实际情况选择合适的收汇方式）等。

❖ 案例 1-2

表 1-1

花果山野菜有限公司山野菜出口的经营方案

国内商品情况	商品来源	生长在深山幽谷、茫茫草原等自然环境
	商品特点	营养价值高、有保健作用、无污染、风味独特
	商品规格	新鲜菜、脱水菜、腌渍菜
	商品质量	无公害天然绿色食品、通过国家质量认证
	供货商	好聚全、汇丰食品、大连圣达
国外市场情况	市场特点	畅销、市场需求量增加
	目标市场	日本

续表

营销方案	出口计划	计划 2013 年同比增长 30%
	推销计划	增加广告投入、推出优惠政策
经济效益核算	成本	
	收入	
	佣金	合同履行完后支付佣金给中间商
收汇方式	信用证	可保证买卖双方的利益
其他有关问题	商品价格	不是一成不变, 可根据市场情况予以适当调整
	不可抗力	如遇不可抗力影响交易, 买卖双方可协商解决

(三) 组织出口货源

货源是商品出口贸易顺利进行的重要物质保障。出口商应根据不同商品的特点和具体情况, 及时落实出口货源, 掌握稳定的货源供应。货源主要有两种: 出口商自己生产、加工的商品和其他的商品供应商的商品。在组织出口货源方面的工作主要有: 准确把握国内商品的生产能力或供出口的数量, 出口商品的品质、规格和包装等情况, 以及特定情况下出口货源的保障。

❖ 案例 1-3

梅特食品有限责任公司是国内一家从事人参出口的公司, 2007 年 3 月与美国海岸贸易公司签订一笔人参出口合同, 数量为 1 公吨。梅特食品有限责任公司只联系了一家人参供应商, 但当年这家供应商在签订了人参供货合同后不久便由于突发事件导致破产, 无法再向梅特食品有限责任公司供应人参。而梅特食品有限责任公司也没有其他的人参供货渠道, 结果只能以违约的形式向美国海岸公司支付了高达 10 万美元的违约金。请分析此案例。

(四) 出口商品宣传

为了将出口商品成功打入进口国市场, 商品宣传是一个非常重要的手段。宣传的方式多种多样, 主要有: 参加各种国际博览会; 在网络、电视、电影、电台、报纸等各种媒体上刊登广告; 直接邮寄样品、商品目录和图片说明等。在出口商品宣传过程中, 要注意目标明确、针对受众、注重效果。

※ 案例 1-4

美国甘贝尔罐头汤浓缩公司 (The Campbell Soup Company) 是美国罐头市场的领导者, 20 世纪 60 年代产品进入英国市场。该公司曾使用市场调查的方法来证明英国人对这种汤汁感兴趣, 并把其价格定的非常有竞争性。但最初的销售量很低, 原因是英国人习惯购买听装汤料, 而不是浓缩型的。在他们看来, 好像花了同样的钱只买了一半的汤汁。后来甘贝尔公司改进产品, 进行了符合英国消费习惯的宣传, 取得了较好的效果。请分析此案例。

(五) 选择贸易伙伴

贸易伙伴的选择直接关系到交易的成败, 因此要慎重选择贸易伙伴。选择贸易伙伴的渠道主要有: 外国工商名录、银行、商会、驻外商务机构、老客户及其推荐等。在对潜在贸易伙伴资信状况、业务能力、经营作风等方面考察的基础上, 选择那些信誉良好、资金雄厚、经营能力强的客户, 可采取主动联络、参观访问等方式进行接触, 以便进一步加强联系, 拓展业务关系。

※ 案例 1-5

蓝天家具有限责任公司主要从事美式家具的生产和出口业务, 由于对市场需求把握不准, 美式家具生产过多, 导致产品积压, 为了尽快销售库存, 在媒体上进行宣传。不久, 一家美国公司自称对该公司的美式家具有兴趣, 欲与之签订进口合同。蓝天公司出口心切, 在没有详细了解这家美国公司资信的情况下, 仓促签订了 1 000 套价值 2 000 万美元的美式家具出口合同。但美国公司在收货后隐匿, 拒不付款, 后经详细调查得知该公司为皮包公司, 信誉极差。虽经多方努力, 蓝天家具有限责任公司仍遭受到 1 500 万美元的损失。请分析此案例。

二、出口交易磋商及订立合同

出口商在选定进口商后, 便可与之进行实质性的谈判, 即进入出口交易磋商阶段, 以便签订合同, 正式建立贸易关系。交易磋商的形式主要有两种: 一是书面形式, 即买卖双方通过信函、传真、电报、电传和电子邮件等方式进行沟通; 二是口头形式, 即通过电话、面对面的谈判、出口商品交易会、国际博览会等形式进行洽谈。交易磋商是围绕出口商品的各项交易条件来进行的, 主要包括: 商品的名称、品质、数量、运输、保险、支付、检验、异议与索赔、仲裁和不可抗力等。只有出口商和进口商就商品的各项交易条件达成一致, 合同才能订立, 交易才能达成。由于这一阶段的工作在进口贸易

和出口贸易中基本相同，故合并在一起在此进行介绍。交易磋商主要包括以下四个环节。

(一) 询盘

询盘 (Inquiry) 又称询价、发盘邀请，指准备出售或购买商品的一方向潜在的买方或卖方探寻进行交易的可能性，以及询问买卖该项商品的各种交易条件。买卖双方均可发出询盘，买方询盘又叫递盘 (Bid)，卖方询盘又叫索盘 (Selling Inquiry)。

询盘是交易磋商的第一步，虽然对买卖双方均无法律约束力，而且并非每笔交易都必经此步骤，但它往往是交易磋商的起点，在商业习惯上，被询盘一方接到询盘后应尽快给予答复。

(二) 发盘

发盘 (Offer) 又称发价或者报价，指交易的一方 (发盘人) 欲出售或购买某种商品，向交易的另一方 (受盘人) 提出买卖该项商品的各项交易条件，并表示愿意按照这些条件与对方达成交易、订立合同的行为。发盘既是一种商业行为，也是一种法律行为，因为它对当事人具有法律约束力。一项有效的发盘一经对方接受，发盘人就有义务按发盘中所规定的条件与对方订立合同；而受盘人有权在发盘的有效期限内要求对方按发盘中所规定的条件与之签订合同。

(三) 还盘

还盘 (Counter-offer) 又称还价，指受盘人收到发盘后，对发盘内容中的一项或若干项不同意，向发盘人提出修改建议，以便进一步磋商。即一方在接到另一方发盘以后，可以就提高或降低价格、变更支付方式、改变交货期等要求更改发盘内容。还盘实质上是对原发盘的否决，是一项新的发盘。还盘作出后，还盘者处于发盘人的位置，原发盘人则变成了受盘人，他有权对还盘的内容进行考虑，决定接受、拒绝或再还盘。实际业务中，有时不需要还盘直接达成交易，有时可能需要多次还盘交易双方才能达成一致。

(四) 接受

接受 (Acceptance) 又称承诺，指受盘人接到对方的发盘或还盘后，在发盘或还盘的有效期限内，无条件同意发盘的全部内容，并愿意按此条件与对方达成交易，订立合同。即交易的一方因完全同意对方的发盘或还盘的内容所作出的肯定表示。接受既可以用口头或书面表示，也可以用行为来表示。接

受与发盘一样,既是一种商业行为,也是一种法律行为,接受的法律后果是合同成立,对买卖双方均产生法律约束力。

交易磋商共包括四个环节:询盘、发盘、还盘和接受。其中发盘和接受是必需的环节,询盘和还盘根据实际情况可有可无。交易磋商完成后,出口商和进口商就可以签订贸易合同了。

三、出口合同履行

经过交易磋商订立出口合同后,就进入了出口合同履行阶段。

(一) 落实信用证

如果以信用证方式支付货款,出口合同的有效履行,一方面取决于出口商按合同规定交货,另一方面还取决于进口商按照合同规定开立信用证。所以,做好催证、审证、改证工作是非常重要的。为保证及时收到信用证,出口商通常需要催请进口商申请开立信用证。在收到信用证后,出口商应该按照出口合同和有关惯例对信用证中的各项条件和条款进行认真审核,若相符则接受信用证,若不相符,则要求进口商及时修改信用证。

(二) 备妥货物

按照合同的规定交付货物是出口商的基本义务之一,在落实信用证后,出口商要根据合同的规定备妥货物。这一阶段的主要工作为:出口商及时与生产部门或加工部门安排货物的生产和加工,核实货物的品质、数量和交运时间,并按照合同和运输的要求对货物进行包装和刷制唛头。

(三) 出口报检及检疫

出口报检是指出口商品的发货人或其代理人在规定的地点和期限内向出入境检验检疫机构申请办理出口商品检验。凡属法定检验的出口商品,需根据有关规定,持所需单证向出入境检验检疫机构报检。检验检疫合格的,签发检验检疫证书和/或放行单,海关凭证/单放行。对不属于法定检验范围的出口商品,则应视不同情况,分别采取委托检验检疫机构检验,由生产部门、供货部门进行检验,或者由出口商自行检验,合格后方可出口。

(四) 办理运输

在落实信用证和备妥货物后,出口商应按照合同和信用证的规定,对外履行装运货物的义务。这一阶段的主要工作包括托运、订舱或租船、装运和发出装运通知等。这些工作既可以由出口商亲自做,也可以委托货运代理来完成。

(五) 办理保险

按 CIF 贸易术语成交的出口合同, 出口商在装船前, 须及时向保险公司办理出口货物的保险手续。在办理投保手续时, 投保人首先要填写对外运输险投保单, 列明投保人名称、货物的名称、数量、包装和标志、船名、航次、投保险别和保险金额等信息。投保单一式两份, 由保险公司盖章后, 各执一份, 然后投保人携带合同和信用证正本到保险公司办理正式保险单, 交付保险费。有时出口商也可以利用现成单据副本如出口货物明细表等代替投保单。总而言之投保人应按信用证规定的保险条款、保险险别、保险金额等办理保险, 交付保险费, 收取保险单。

(六) 出口报关

报关是指货物的收发货人及其代理人、物品的所有人向海关申请办理进出口货物的进出口手续, 海关对其呈交的单证和申请进出口的货物依法进行审核、查验、征缴税费、批准进口或者出口的全过程。出口报关具体来讲包括如下环节。

首先, 在海关规定的时间内, 以书面形式向海关报告出口货物的情况, 申请海关审查放行; 其次, 海关接受出口申报后, 对递交的所有单证进行审核; 再次, 海关在确定单证无误后, 在海关监管区域内对出口货物进行检查和核对; 最后, 经海关审核单证和查验货物无误及应纳税货物完成纳税后, 由海关在报关单证和查验货物记录上签章, 并在装货单上加盖放行章, 准予货物出境。

(七) 货物装船

海关放行后, 托运人或其代理人即可凭盖有海关放行章的装货单, 与有关的港务部门和理货人员联系, 核查已发至码头的货物并做好装船准备工作。装船完毕后, 由船长和大副签发收货单, 表明船方已收到货物并已将货物装船。出口商可凭此单据向船公司换取正式提单。

(八) 发出装船通知

货物装船后, 按照国际贸易惯例, 出口商应该及时向进口商发出装船通知, 以便进口商了解货物装运情况和进行接货前的准备。

(九) 制单结汇

货物装运后, 出口商应立即按照信用证的规定, 缮制各种单据, 如商业

发票、汇票、提单和保险单等,在信用证的有效期和交单期内送交指定的银行办理要求付款、承兑和议付手续,并向银行结汇。

(十) 出口退税

为扩大本国产品出口和提高产品的国际市场竞争力,根据国际惯例,我国于1985年开始实施出口退税制度。出口退税是指对出口货物退还其在国内生产和流通环节实际缴纳的产品税、增值税、营业税和特别消费税。在具体操作流程方面,出口商首先向税务机关办理出口退税申报手续,提出出口退税申报并提供相应的单据,经审核符合条件后,税务机关签发“税收收入退回书”,出口商凭此做账务处理。

第二节 进口贸易流程

进口贸易指外国商品输入本国市场销售的过程。在国际货物贸易中,一方为出口商,另一方则是进口商,进口与出口是一笔交易的两个方面。和出口贸易流程一样,进口贸易流程也分为进口前准备、进口交易磋商和进口合同履行三个阶段。假设以FOB贸易术语成交,并以信用证方式进行结算,以海洋运输方式进行运输,则这类进口贸易一般经历以下环节(可参照图1-1中进口商的行为):

一、进口前准备^①

为了顺利地完进口贸易,进口商应做好以下准备工作。

(一) 国内市场调研

在经营进口业务前,进口商需对拟进口商品的国内市场进行调研,目的是考察拟进口商品在国内市场的需求状况。

(二) 国外货源调研

在确定了该商品适合进口后,就可以进行国外货源的调查。调研的内容包括进口商品的品种、质量、用途、价格和主要生产国等,调研的渠道可以是向潜在出口商咨询、驻外机构推荐或参加国际商品展销会等。

(三) 制定进口计划和进口商品经营方案

在完成国内市场和国外货源调研后,进口商应制定进口计划,即确定进

^① 姚新超.国际贸易实务.2版[M].北京:对外经济贸易大学出版社,2011.

口商品的种类、数量和来源。然后,在此基础上制定进口商品经营方案,即进口商品一定时期内的具体安排,主要包括对进口商品的品种、数量、时间、国别、交易对象和交易价格的安排等。

(四) 寻找出口商

提供进口商品的潜在出口商可能有很多,这时进口商就要根据进口计划和进口商品经营方案选择合适的交易对象,以便达成交易。

(五) 对出口商进行资信调查

进口商要通过各种渠道对出口商的资信做全面可靠的调查,以利进口交易的顺利进行。对出口商的资信调查包括:资本情况、经营范围、经营作风、经营能力、商业信誉等。

二、进口交易磋商及订立合同

进口商在确定了出口商后,即可着手与之进行磋商,待双方对交易的各项条件达成一致后,就可以签订合同。这一环节的工作与出口贸易中的相似,此处略。

三、进口合同履行

进口合同依法成立后,进口商就要严格按照合同和有关规定履行进口合同。

(一) 进口申报

为了维护正常的贸易秩序,加强进口贸易的管理,我国对部分进口商品实行进口许可证管理。实行进口许可证管理的商品须按照国家规定的审批权限,报经主管部门和归口审查部门审核批准,凭批准证件申领进口商品许可证。海关凭进口商品许可证和其他有关单证查验放行。目前,我国统一签发进口商品许可证的机构是商务部及其授权的省级部门和商务部驻主要口岸特派员办事处。

(二) 申请开立信用证

若贸易合同规定以信用证作为付款方式,进口商应按照国家合同规定的时间和条件,向开证银行申请开立信用证。进口商向银行办理开证手续时,必须按贸易合同内容填写开证申请书,银行则按开证申请书内容开立信用证。因此,信用证的内容是以合同为依据开立的,它与合同内容应当一致。信用证