



高等学校经济类创新规划教材

国际贸易实务

International Trade Practice

孙睦优 朱燕芳 编著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



高等学校经济类创新规划教材

国际贸易实务

International Trade Practice

孙睦优 朱燕芳 编著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/孙睦优,朱燕芳编著. —武汉:武汉大学出版社, 2013. 8

高等学校经济类创新规划教材

ISBN 978-7-307-11450-0

I. 国… II. ①孙… ②朱… 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(2013)第 184065 号

责任编辑:田红恩 责任校对:黄添生 版式设计:马 佳

出版发行:武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件: cbs22@whu.edu.cn 网址: www.wdp.com.cn)

印刷:武汉中科兴业印务有限公司

开本: 720 × 1000 1/16 印张: 25.5 字数: 442 千字 插页: 1

版次: 2013 年 8 月第 1 版 2013 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-307-11450-0 定价: 46.00 元

版权所有, 不得翻印; 凡购我社的图书, 如有质量问题, 请与当地图书销售部门联系调换。

前 言

第二次世界大战后,第三次科技革命的兴起以及20世纪90年代以来信息技术的快速发展使国际贸易的发展呈现出许多新的特点,更多地体现在结构方面的重大变化,如服务贸易的地位提高;制成品贸易中,中间产品、技术密集型产品的重要性日益体现;国家、国家集团在国际分工与国际贸易中的地位发生明显的动态改变。此外,区域经济一体化和跨国公司的发展及其赋予国际贸易的一些新的内涵也逐渐成为国际贸易研究的重要内容。针对第二次世界大战后国际贸易发展出现的新现象、新特征、新格局,传统的贸易理论与贸易模式的决定因素似乎正逐渐失去它的解释力。政策制定者也在新的环境下,从利益最大化的角度不断调整自己的贸易政策,从单纯的自由贸易、保护贸易走向富有新意的政策设计,从单边贸易政策的制定和实施走向双边、多边贸易政策的协调,直至多边贸易体制的建立和运行。

近年来,我国对外贸易发展迅速,贸易规模已步入世界前列,特别是加入世贸组织后,我国对经贸人才的需求迅速增加,培育国际经济与贸易方面的高级人才已经成为高等教育的一项重要任务。同时,国际贸易理论与实践在近年来也有了重大发展,高校教材也相应地有了变革的要求。

国际贸易实务是我国高校国际经贸类专业一门必修的专业基础课程,也是外贸从业人员进修提高必须学习的课程。为了更有效地加速培养国际经贸实用型短缺人才,以适应国际市场竞争的迫切需要。作者在长期从事国际贸易实务教学实践的基础上,根据国家最新修订、颁布的有关法规,并结合国际贸易中通行的惯例和习惯做法,根据历年使用的各类教材新编了这部突出实用性的教材。

本书基于编者多年的学习、积累,特别是国际贸易实务课程教学中的深刻体会,力求反映上述新的变化并突出以下特点:

一、内容体系完整,富有严谨的内在逻辑。编者在设计写作框架时,参阅了国内外具有代表性的相关教材以及国内外相关专著和文献,结合自己近20

年的教学体会和研究积累，最终形成本书的结构体系。

二、追踪国际贸易研究前沿与动态发展。本书的内容安排在考虑教材特殊要求的前提下，充分考虑了国际贸易研究的前沿和国际贸易的最新发展动态，把国际贸易实务与操作实践的最新发展纳入本教材。

三、实用性、可操作性强。本书在每章的后面都附有本章小结、重要概念、复习思考题以及案例分析，对知识和技能的实际运用提供引导和帮助。

本书共十二章，以国际贸易理论和实践为主线，参与本书编著人员的责任安排如下：孙睦优负责编写第一章、第六章、第十一章与第十二章，朱燕芳（武昌工学院）负责编写第二章、第三章、第四章、第五章、第七章、第八章、第九章、第十章。全书由孙睦优、朱燕芳拟定大纲、编纂、全面审阅及最后定稿。

本书在编写的过程中，参考了国内外最新出版的有关著作，引用了其中的一些观点，在此一并致谢。由于编者的水平所限，书中难免有不当和错误之处，衷心希望各位同行专家和广大读者不吝赐教，以便再版时改正。

孙睦优

2012年9月于武汉

目 录

第1章 导论	1
第一节 国际贸易理论概述	1
第二节 国际贸易实务概述	7
第三节 本课程研究的主要内容及学习方法	11
本章小结	14
重要概念	14
复习思考题	14
案例	14
第2章 国际贸易交易的磋商与合同的签订	17
第一节 国际贸易交易的磋商	18
第二节 合同的签订	36
本章小结	43
重要概念	43
复习思考题	43
案例	44
第3章 合同的标的物及相关条款	48
第一节 商品的品名与品质	49
第二节 商品的数量	61
第三节 商品的包装	68
本章小结	79
重要概念	79
复习思考题	79
案例	79

第4章 国际贸易术语	81
第一节 国际贸易术语概述	81
第二节 适用于水上运输方式的贸易术语	87
第三节 适用于任何运输方式的贸易术语	104
第四节 国际贸易术语的选用	133
本章小结	134
重要概念	134
复习思考题	134
案例	135
第5章 国际贸易商品的价格	137
第一节 进出口商品的作价原则与方法	138
第二节 佣金与折扣	147
第三节 进出口商品价格核算	151
第四节 合同中的价格条款	163
本章小结	164
重要概念	165
复习思考题	165
案例	166
第6章 国际货物运输	167
第一节 国际货物运输代理	167
第二节 海运托运业务	173
第三节 陆运托运业务	181
第四节 空运托运业务	185
第五节 集装箱货运业务	190
第六节 托运单证	197
本章小结	205
重要概念	205
复习思考题	205
案例	206

第7章 国际货物运输保险	208
第一节 国际货物运输保险概述	208
第二节 海上货物运输保险的保障范围	211
第三节 我国货物运输保险	217
第四节 英国海运货物保险	227
第五节 国际货物运输保险实务	231
本章小结	237
重要概念	237
复习思考题	238
案例	238
第8章 国际贸易货款的支付	240
第一节 支付工具	241
第二节 主要支付方式	248
第三节 其他支付方式	273
第四节 各种支付方式的选用	282
本章小结	284
重要概念	285
复习思考题	285
案例	285
第9章 国际贸易的争议与处理	287
第一节 商品的检验	288
第二节 争议与索赔	295
第三节 不可抗力	301
第四节 国际贸易仲裁	306
本章小结	314
重要概念	314
复习思考题	314
案例	315
第10章 进出口合同的履行	317
第一节 出口合同的履行	318

第二节 进口合同的履行	339
本章小结	345
重要概念	345
复习思考题	345
案例	346
第 11 章 国际贸易方式	348
第一节 经销与代理	349
第二节 寄售与拍卖	352
第三节 招标与投标	357
第四节 商品期货交易	359
第五节 对等贸易	361
第六节 加工贸易	362
第七节 租赁贸易	368
本章小结	371
重要概念	371
复习思考题	371
案例	372
第 12 章 电子商务在国际贸易中的应用	374
第一节 电子商务概述	374
第二节 电子商务的主要经营模式和环境	380
第三节 EDI 基础知识及其应用	385
第四节 电子合同的应用	390
本章小结	396
重要概念	396
复习思考题	397
案例	397
参考文献	399

第 章 导 论

教学要求

国际贸易实务主要研究的是国际货物买卖的具体交易过程与商务运作规律，是一门具有涉外商务活动特点的实践性很强的综合性应用学科，是国际经贸类专业的一门必修的专业基础课程。

通过本章的学习，要求学生了解国际贸易的特点；掌握国际贸易适用的有关法律与国际惯例；掌握本课程的性质、研究对象及其涵盖的内容；掌握本课程的学习方法。

教学重难点

1. 掌握国际贸易适用的有关法律与国际惯例
2. 进出口贸易的一般业务程序

第一节 国际贸易理论概述

一、国际贸易的特点

国际贸易包括国际货物贸易、技术贸易和服务贸易三部分内容，其中货物贸易是国际贸易中最主要的组成部分。国际贸易具有许多不同于国内贸易的特点，主要表现为：

1. 国际贸易是一项具有涉外性质的商务活动

由于国际贸易的这一特点,故在对外交往中,不仅要考虑经济利益,还应配合外交活动,认真贯彻国家的对外方针政策,切实按国际规范行事,恪守“重合同、守信用”的原则,对外树立良好的形象。

2. 国际贸易情况比较复杂

在国际贸易中,交易双方处在不同的国家和地区,各国的政治制度、法律体系不同,文化背景互有差异,价值观念也往往有别,在洽商交易和履约过程中还涉及各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,情况千差万别,错综复杂。

3. 国际贸易易受国际局势变化的影响

国际贸易易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定、国际金融市场变化莫测及市场价格瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更加明显。

4. 国际贸易线长面广

在国际贸易中,交易双方相距遥远,交易过程中间环节多,涉及面很广,除了双方当事人外,还涉及各种中间商、代理商以及为国际货物买卖服务的商检、仓储、运输、保险、港口、海关等部门,若某一个部门或某一个环节出了问题,就会影响整笔交易的顺利进行。

5. 国际贸易的风险较大

在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比较大,而且交易的商品往往需要通过长途运输。在远距离的运输过程中,可能会遇到各种自然灾害、意外事故和各种其他外来风险,加之国际市场情况复杂,千变万化,从而更加大了国际贸易的风险程度。

6. 国际贸易的市场竞争异常激烈

在国际贸易中,一直存在着争夺市场的激烈竞争,有时甚至达到白热化的程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,但归根结底,竞争的实质还是人才竞争。因此,我们必须增强竞争意识,提高外贸人员的整体素质和竞争能力,才能在国际市场竞争中立于不败之地。

上述特点表明,从事国际商务活动的要求高、难度大,加之国际市场广阔、从业机构和人员情况复杂,故易产生争议和欺诈活动,频繁发生纠纷案件,稍有不慎,即可能上当受骗,甚至蒙受严重的经济损失。这就要求国际经贸从业人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方

法,而且还应具备开拓创新的能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

二、国际贸易适用的法律与惯例

在国际贸易中,买卖双方订立、履行合同和处理合同争议时,都应遵循相关的法律与惯例。由于交易双方所处国家不同,其所在国的法律体系和法律制度不同,它们对外缔结或参加的国际条约与协定以及对国际贸易惯例的选择与运用情况也都彼此有别。归纳起来,国际贸易所适用的法律与惯例,一般有下列三种。

(一) 适用合同当事人所在国国内的有关法律

进出口合同双方当事人都要分别遵循各自所在国国内的有关法律。例如,根据《中华人民共和国合同法》(以下简称《合同法》)第7条规定:“当事人订立、履行合同,应当遵循法律、行政法规,尊重社会公德,不得扰乱社会经济秩序,损害社会公共利益。”第8条规定:“依法成立的合同,对当事人具有法律约束力。当事人应当按照约定履行自己的义务,不得擅自变更或者解除合同。依法成立的合同,受法律保护。”由于进出口合同双方当事人所在国的法律制度不同,故对同一问题可能出现不同的法律规定,为解决这种法律冲突,一般都是在国内法中规定冲突规范的办法。例如,我国《合同法》第126条中规定:“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,适用与合同有最密切联系的国家的法律。”根据此项法律规定,在我国对外签订的进出口合同中,交易双方可以协商约定处理合同争议所适用的准据法,其中,既可以选择买方或卖方所在国的法律,也可以选择买卖双方同意的第三国的法律。若买卖双方未在进出口合同中约定解决合同争议适用的法律,则由受理合同争议的法院或仲裁机构依据与合同有最密切联系的国家的法律来处理合同项下的争议。

(二) 适用有关的国际条约或公约

在国际贸易中,由于各国国内法的规定往往差异很大,加之各国贸易利害关系不同,故单靠某一国家的国内法,已经不能适应解决各国的利害冲突和国际贸易争议。为此,各国政府和一些国际组织为消除国际贸易障碍和解决国际

贸易争议，便相继缔结和订立了一些双边或多边的国际条约或公约，其中有些已为大多数国家所接受，并且行之有效。因此，进出口合同的订立和履行，以及合同争议的处理，还必须符合合同当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边国际条约或公约。

我国对外缔结或参加的有关国际货物贸易方面的双边和多边条约或公约颇多，其中，对我国发展国际贸易影响最大的是 WTO 协定及其附件所包括的各种协议。我国加入世贸组织后，我们要按照 WTO 协定的有关规定和我国政府曾经作出的承诺行事。还要指出的是，《联合国国际货物销售合同公约》与我们订立、履行进出口合同适用的法律密切相关。在我国核准该公约时，曾对扩大该公约的适用范围提出了保留，我国只同意该公约的适用范围限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的买卖合同。据此，如果合同争议双方都是该公约成员国，则解决其争议所适用的法律就以该公约的规定为准。此外，我国还参加了 1958 年 6 月 10 日联合国在纽约召开的国际商事仲裁会议所签订的《承认与执行外国仲裁裁决公约》（简称 1958 年《纽约公约》）。因此，我们对该公约的内容也必须了解，以利于正确地执行仲裁裁决和维护自身权益。

（三）适用国际贸易惯例

国际贸易惯例是指由国际组织或商业团体根据国际贸易长期实践中逐渐形成的一般贸易习惯做法而制定成文的国际贸易规则，它是国际贸易法律的重要渊源之一。在全球经济一体化和各国积极谋求国际贸易法统一化的进程中，国际贸易惯例起着重要的作用。惯例本身不是法律，不具有法律效力，但通过各国的立法和国际立法可以赋予惯例以法律效力。比如，许多国家在国内立法中明文规定了国际贸易惯例的效力。在国际立法中，《联合国国际货物销售合同公约》对国际贸易惯例的作用作了充分的肯定，根据该公约的规定，当事人在合同中没有排除适用的惯例，或当事人已经知道或理应知道的惯例，以及在国际贸易中被人们经常使用和反复遵守的惯例，即使当事人未明确同意采用，也可作为当事人默示同意惯例，因而惯例对双方当事人具有约束力。

在当前国际货物贸易中，影响较大且适用范围广泛的国际贸易惯例，主要有国际商会于 2007 年 7 月 1 日生效的《跟单信用证统一惯例 600》、1995 年公布并于 1996 年 1 月 1 日生效的《托收统一规则》（URC522）、《1998 年国际备用信用证惯例》和《2010 年国际贸易术语解释通则》等。上述各种国际贸易

惯例,在我国当事人订立、履行进出口合同和处理贸易争议时,都被广泛采用。国内外许多法院和仲裁机构审理国际货物贸易争议案件及其作出判决或裁决时,也都参照和援引上述有关惯例。由此可见,认真研究国际贸易惯例,学会援引和运用国际贸易惯例,有着重要的法律意义和实践意义。

三、国际贸易遵循的准则

为了有效地开展进出口货物贸易,根据国际、国内有关法规和国际货物贸易的实践经验,在对外订立、履行合同和处理合同争议的过程中,必须遵循下列行之有效的准则。

(一) 当事人法律地位平等

在订立进出口合同和履约过程中,交易双方当事人的法律地位平等,不论其背景如何,也不论其势力强弱,都处于平等的法律地位,都同样受到法律的约束和保护。我国《合同法》第3条明确规定:“合同当事人的法律地位平等,一方不得将自己的意志强加给另一方。”

(二) 缔约自由

缔约自由是指根据当事人意思自治的原则订立合同,这是国际上一般通行的准则。《国际统一私法协会国际商事合同通则》第1条第1款明确规定:当事人有权自由订立合同并确定合同的内容。我国《合同法》第4条规定:“当事人依法享有自愿订立合同的权利,任何单位和个人不得非法干预。”在此需要说明的是,缔约自由,并不意味着当事人可以随意订立合同,而是要依法订立合同,即订立合同的程序和合同的内容都应遵守法律和行政法规。具体地说,当事人在法定范围内,有权根据自己的意愿决定是否签订合同、与谁签订合同、合同包括哪些内容以及采取何种合同形式,任何单位和个人都不得非法干涉。

(三) 公平交易

公平交易是国际上公认的一项通行的准则,与此相对应的是显失公平,即明显地偏袒一方当事人而损害另一方当事人的合法权益。例如,约定的价格明显过高或过低,或对违约责任的约定过于不当等。我国《合同法》第5条规

定：“当事人应当遵循公平原则确定各方的权利和义务。”据此，当事人约定履行的义务和享有的权利应当对等，应当公正合理，否则，受损害一方当事人有权请求法院或仲裁机构予以纠正。

（四）诚实信用

《联合国国际货物销售合同公约》和《国际统一私法协会国际商事合同通则》都强调，开展国际贸易必须遵循诚实信用的原则。我国《合同法》第6条规定：“当事人行使权利、履行义务应当遵循诚实信用原则。”由此可见，诚实信用是当事人订立、履行合同和处理合同争议必须遵循的准则。为了有效地贯彻这一公认的准则，合同各方当事人应以诚相待、实事求是、言而有信、表里如一，意思表达要真实，言行要符合实际，不得歪曲事实真相，不得谎报实情或进行欺诈活动。总之，诚实信用原则是一项强制性规范，它将道德规范与法律规范融为一体，当事人既不得约定排除其适用，也不得有任何违反此项准则的行为。

（五）恪守合同

进出口合同订立后，交易双方都应严格履行约定的义务，任何一方都不得擅自单方面变更合同内容和终止合同，如一方不履行合同或违反约定条件，即构成违约，守约方就有权追究违约方的法律责任。若当事人因不可抗力等原因不能履行或不能按期履行合同，应及时向对方通报情况，以避免对方的损失扩大。一方当事人因故需要变更或解除合同时，也应与对方协商，并取得对方的同意方可。总之，合同是对各方当事人具有法律约束力的文件，当事人在履约过程中必须切实恪守合同，不折不扣地行使合同权利和履行合同义务，

（六）遵守法律

遵守法律是一项最基本的强制性的规范，也是国际上公认的准则。因此，在订立、履行合同和处理合同争议的过程中，合同各方当事人都必须具有法律意识和法制观念，严格遵守法律，切实依法行事。

总之，在订立、履行合同和处理合同争议时，都必须符合法律规定，这样才能受到法律的保护，否则，不仅得不到法律的保护，还要承担相应的法律责任。

第二节 国际贸易实务概述

一、进出口贸易的一般业务程序

在进出口贸易中,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。各环节的工作,有的先后进行,有的先后交叉进行,也有的齐头并进。但是,不论进口或出口贸易,一般都包括交易前的准备工作、交易的磋商和合同的履行三个阶段。交易双方在充分准备的基础上,依法订立一个内容明确、完备的合同,以确定双方当事人的权利和义务,有利于履行合同和处理合同争议,也有利于进出口业务正常有序地进行。现将进出口贸易的业务程序简介如下。

(一) 出口贸易的业务程序

1. 交易前的准备工作

出口交易前的准备工作,主要包括下列事项:

- (1) 落实货源和做好备货工作;
- (2) 加强对国外市场与客户的调查研究,选择适销的目标市场和资信好的客户;
- (3) 制定出口商品经营方案或价格方案,以便在对外洽商交易时胸有成竹;
- (4) 开展多种形式的广告宣传和促销活动。

2. 出口合同的磋商

在做好上述准备工作之后,便可通过函电联系或当面洽谈等方式,同国外客户磋商交易,当一方的发盘被另一方接受后,交易达成,合同即告成立。

3. 出口合同的履行

出口合同订立后,交易双方就要根据重合同、守信用的原则,履行各自承担的义务。如按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,就卖方履行出口合同而言,主要包括下列各环节的工作:

- (1) 认真备货,按时、按质、按量交付约定的货物;
- (2) 落实信用证,做好催证、审证、改证工作;
- (3) 及时租船订舱,安排运输、保险,并办理出口报关手续;

(4) 缮制、备妥有关单据，及时向银行交单结汇，收取货款。
出口贸易的业务程序如图 1 所示：

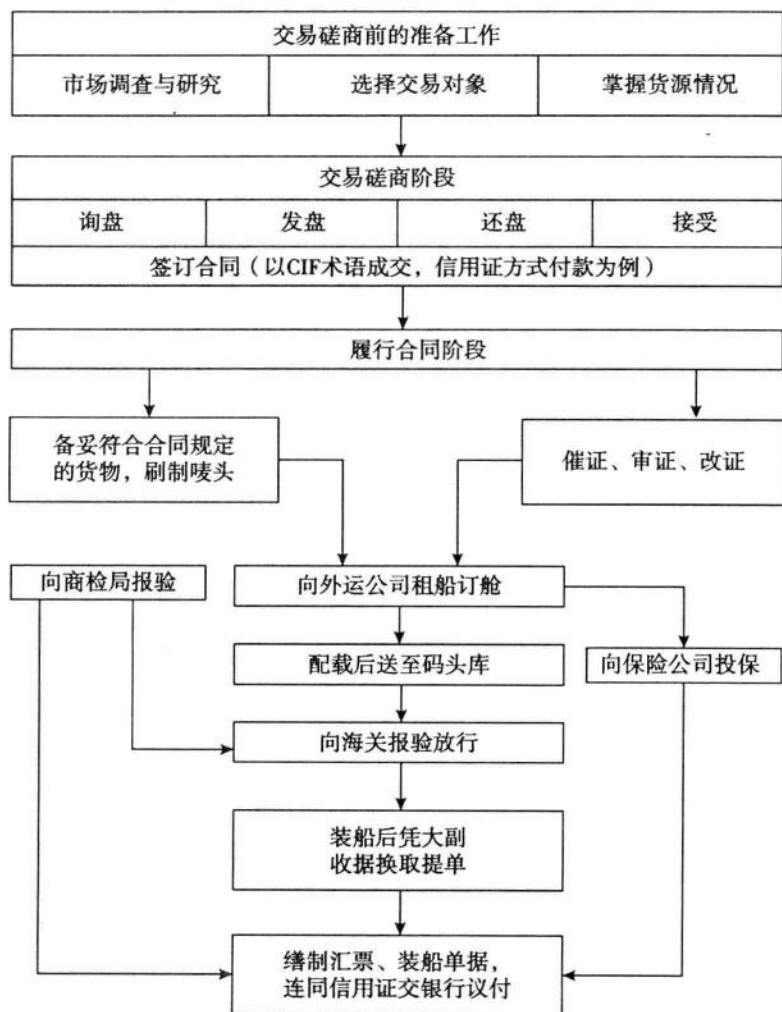


图 1 出口贸易的业务程序图

(二) 进口贸易的业务程序

1. 交易前的准备工作