



高等院校“十二五”应用型规划教材——经济管理系列

国际贸易实务

李画画 顾立汉 主 编
宋晓丽 艾红梅 赵晓颖 副主编



免费赠送
电子课件和习题答案

- 吸纳同类教材精粹，推陈出新。在内容上吸取新的知识成果，摒弃过时的概念方法，使教材突出时代性。
- 免费提供教学资源，方便教学。配套电子教案、习题库、案例库。
- 配套各类精选习题，易学易用。教材中设计了大量案例与习题，加强了实践性和可操作性，达到学以致用。

清华大学出版社



高等院校“十二五”应用型规划教材——经济管理

国际贸易实务

李画画 顾立汉 主 编

宋晓丽 艾红梅 赵晓颖 副主编

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

“国际贸易实务”是一门主要研究国际商品交换的基本知识、基本原则和具体操作技术等方面内容的学科,也是一门具有涉外经济活动特点的实践性很强的综合性、应用型学科。本书通过理论介绍和案例分析,较为全面地介绍了国际贸易实务操作流程,包括国际贸易法律法规、惯例及贸易术语,国际货物销售合同商定,国际货物销售合同的条款,国际货物销售合同的履行,国际贸易的方式五大部分内容。本书的每个案例都紧密结合相应章节的内容,案例内容精彩,案例分析鞭辟入里。另外每一章都有学习要点及目标、核心概念、引导案例、本章小结、自测题等栏目,可以方便读者学习。为读者免费提供电子课件与习题答案,便于教学或学习。

本书可作为高等院校的教材或辅导书,也可供从事国际贸易相关工作的专业人员学习参考,参加国际商务师、外销员、单证员及其他相关资格考试的人员,选用本书也大有裨益。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/李画画,顾立汉主编.——北京:清华大学出版社,2014

(高等院校“十二五”应用型规划教材——经济管理系列)

ISBN 978-7-302-34517-6

I. ①国… II. ①李… ②顾… III. ①国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 277184 号

责任编辑:李玉萍

装帧设计:刘孝琼

责任校对:周剑云

责任印制:刘海龙

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62791865

印 刷 者:北京富博印刷有限公司

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:20 字 数:486 千字

版 次:2014 年 3 月第 1 版 印 次:2014 年 3 月第 1 次印刷

印 数:1~3000

定 价:39.00 元

前言

“国际贸易实务”是高等学校国际经济与贸易专业的核心课程，也是获得外经贸从业资格的必修课程。为了适应我国对外贸易发展的需要，培养既了解国际贸易的基本理论知识和法律法规，又熟悉国际贸易业务操作的专业人才，我们编写了这本实用性和理论性并重的教材。

本书在编写过程中，充分体现了“实务”的特点，注重其在国际贸易实际业务中的可操作性、实用性和指导性，在继承已有教材主体内容的基础上，吸收了多年从事进出口业务的企业人士的实践经验，内容更加丰富充实。

本书的特色主要表现在四个方面，即结构的新颖性、案例的时效性、内容的全面性和知识的实用性。结构的新颖性表现在依据国际贸易实践的流程安排内容，使本书内容更容易被理解和接受；案例的时效性表现在本书案例紧跟时代、紧跟形势，具有较强的现实性；内容的全面性表现在本书包括国际贸易法律规范、惯例及贸易术语，国际货物销售合同的商定，国际货物销售合同的条款，国际货物销售合同的履行，国际贸易方式五大部分，内容丰富；知识的实用性表现在本书增补了国际商会最新修订的国际贸易惯例《2010 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS®2010)，避免了现有教材存在的内容滞后现象。同时，为了便于读者查找相关国际贸易规则的内容，本书还特别列出了包括最新的《2010 年国际贸易术语解释通则》在内的较为完整的附录。

本书由李画画(山东科技大学)、顾立汉(泰山学院)担任主编，宋晓丽(山东科技大学)、艾红梅(山东科技大学)、赵晓颖(山东科技大学)担任副主编，具体章节分工如下：顾立汉编写绪论、第十二章，宋晓丽编写第一章、第四章、第五章、第八章，赵晓颖编写第二章、第三章、第九章，李画画编写第六章、第七章，艾红梅编写第十章、第十一章、第十三章，附录由李画画收集整理。全书由李画画、顾立汉统稿和定稿。

本书的编写和出版，得到了清华大学出版社的大力支持和热情帮助，在此表示衷心的感谢！本书在编写过程中，参考了大量国内外专家、学者的研究成果，在此一并致谢。

由于编者学识和写作水平有限，疏漏、不足甚至错误之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

编者

目 录

绪论.....	1	一、《跟单信用证统一惯例》.....	23
一、国际贸易的特点.....	2	二、《托收统一规则》.....	23
二、国际贸易实务基本原则.....	3	本章小结.....	25
三、国际货物贸易的基本业务流程.....	4	自测题.....	26
本章小结.....	7	第三章 贸易术语.....	27
自测题.....	7	第一节 INCOTERMS®2010 中的 6 种	
第一章 国际贸易法律法规.....	9	主要术语.....	27
第一节 国际贸易法的渊源.....	10	一、FOB——装运港船上交货	
一、国际贸易条约与协定.....	10	(……指定装运港).....	28
二、国际贸易惯例.....	10	二、CFR——成本加运费付至	
三、国内法.....	11	(……指定目的港).....	30
第二节 国际贸易法律体系.....	11	三、CIF——成本, 保险加运费付至	
一、大陆法系.....	11	(……指定目的港).....	31
二、英美法系.....	12	四、FCA——货交承运人	
本章小结.....	13	(……指定地点).....	33
自测题.....	13	五、CPT——运费付至	
第二章 国际贸易惯例.....	15	(……指定目的港).....	35
第一节 国际贸易惯例概述.....	16	六、CIP——运费和保险费付至	
一、国际贸易惯例的概念.....	16	(……指定目的地).....	36
二、国际贸易惯例的特点.....	16	第二节 INCOTERMS®2010 中的	
第二节 与贸易术语有关的国际贸易		其他术语.....	38
惯例.....	17	一、EXW——工厂交货	
一、《1932 年华沙—牛津规则》.....	17	(……指定地点).....	38
二、《1990 年美国对外贸易定义		二、FAS——船边交货	
修订本》.....	18	(……指定装运港).....	38
三、《国际贸易术语解释通则》.....	18	三、DAT——运输终端交货(……指定	
第三节 与国际货物运输有关的国际		目的港或目的地).....	39
惯例.....	21	四、DAP——目的地交货(……指定	
一、《海牙规则》.....	21	目的地).....	39
二、《海牙—维斯比规则》.....	21	五、DDP——完税后交货	
三、《汉堡规则》.....	22	(……指定目的地).....	39
四、《鹿特丹规则》.....	22	第三节 贸易术语的选用.....	40
第四节 与国际结算有关的国际惯例.....	23	一、结合每种贸易术语的特点	
		灵活选用.....	40

二、贸易术语应用的其他注意事项.....	40
本章小结.....	43
自测题.....	43
第四章 国际货物销售合同概述.....	47
第一节 国际货物销售合同的概念、 形式和作用.....	49
一、国际货物销售合同的 概念与内涵.....	49
二、国际货物销售合同的形式.....	49
三、国际货物销售合同的作用.....	50
第二节 国际货物销售合同的内容及其 适用的法律.....	51
一、国际货物销售合同的内容.....	51
二、国际货物销售合同适用的法律.....	53
本章小结.....	56
自测题.....	57
第五章 国际货物销售合同的商定.....	59
第一节 交易磋商前的准备.....	60
一、国际市场调研.....	60
二、选择合适的交易对象.....	61
三、资信调查.....	61
第二节 交易磋商的基本程序.....	62
一、询盘.....	62
二、发盘.....	63
三、还盘.....	66
四、接受.....	66
第三节 国际货物销售合同的签订.....	69
一、国际货物销售合同成立的 时间及成立的要件.....	69
二、国际货物销售合同审核要点.....	71
本章小结.....	72
自测题.....	72
第六章 商品的名称、质量、 数量和包装.....	75
第一节 商品的名称.....	76
一、商品名称的含义.....	76
二、品名条款的内容.....	76
三、规定品名条款的注意事项.....	76
第二节 商品的质量.....	78
一、商品质量的含义及重要性.....	78
二、商品质量的表示方法.....	80
三、合同中的品质条款.....	84
第三节 商品的数量.....	85
一、约定商品数量的意义.....	85
二、商品数量的计量单位.....	86
三、计量方法.....	88
四、合理规定数量机动幅度.....	89
五、合同中数量条款的注意事项.....	91
第四节 商品的包装.....	92
一、包装的概念.....	92
二、商品包装的种类.....	93
三、包装标志.....	96
四、中性包装和定牌.....	99
五、合同中的包装条款.....	100
本章小结.....	104
自测题.....	105
第七章 商品的价格.....	107
第一节 作价的原则和方法.....	108
一、正确贯彻商品作价原则.....	108
二、商品价格的影响因素.....	108
三、进出口商品的作价方法.....	109
第二节 计价货币的选择及风险防范.....	111
一、计价货币的概念.....	111
二、计价货币的选择.....	111
三、计价货币的风险防范.....	111
第三节 佣金和折扣.....	112
一、佣金.....	112
二、折扣.....	114
第四节 出口商品价格核算.....	115
一、出口商品的价格构成.....	115
二、出口效益的核算.....	116
第五节 价格条款.....	117
一、价格条款的主要内容.....	117
二、规定价格条款的注意事项.....	118

本章小结	119	二、《协会货物险条款》的 其他险别	166
自测题	120	第五节 合同中的货物运输保险条款	167
第八章 国际货物运输	123	一、各种贸易术语下的保险投保人、 保险公司与保险条款的约定	168
第一节 国际货物运输方式	124	二、保险金额和保险费率的约定	168
一、海洋运输	125	三、保险单据的约定	169
二、铁路运输	128	本章小结	170
三、航空运输	129	自测题	171
四、集装箱运输和国际多式联运	129	第十章 国际货款的结算	175
五、其他运输方式	131	第一节 国际结算的票据	175
第二节 国际货物运输单据	132	一、汇票	176
一、海运提单	132	二、本票	179
二、海运单	137	三、支票	179
三、铁路运单	138	第二节 汇付和托收	181
四、航空运单	138	一、汇付	181
五、多式联运单据	139	二、托收	183
六、邮政收据	139	第三节 信用证结算方式	187
第三节 装运条款	140	一、信用证的定义和特点	187
一、装运时间	140	二、信用证的当事人	188
二、装运港(地)和目的港(地)	141	三、信用证的业务流程	190
三、分批装运和转船	143	四、信用证的内容	191
四、滞期费和速遣费	143	五、信用证的种类	192
本章小结	147	第四节 其他结算方式	196
自测题	147	一、银行保函	196
第九章 国际货物运输保险	151	二、备用信用证	198
第一节 国际货物运输保险概述	152	第五节 结算方式的选择	200
一、国际货物运输保险的含义	152	一、主要结算方式的比较	201
二、国际货物运输保险的原则	152	二、国际结算方式选择的 考虑因素	201
第二节 海上运输货物保险承保的范围	154	三、不同结算方式的结合使用	203
一、风险	154	本章小结	207
二、损失	155	自测题	208
三、费用	158	第十一章 商品的检验、索赔、不可 抗力和仲裁	211
第三节 中国海上运输保险的险别	158	第一节 商品的检验	211
一、基本险别	158	一、进出口商品检验的 意义和作用	211
二、附加险别	160		
第四节 伦敦保险协会海洋运输保险 条款	164		
一、《协会货物险条款》的主要 险别	164		

二、商品检验的时间和地点.....	212	三、审单付汇.....	242
三、检验机构和检验证书.....	214	四、进口报关.....	243
四、买卖合同中检验条款的规定.....	215	五、进口索赔.....	243
第二节 索赔.....	215	本章小结.....	245
一、争议和索赔、理赔的含义.....	216	自测题.....	246
二、违约的不同界定.....	216	第十三章 国际贸易方式	249
三、索赔条款.....	217	第一节 经销与代理.....	250
第三节 不可抗力.....	219	一、经销.....	250
一、不可抗力的含义.....	219	二、代理.....	252
二、不可抗力的法律后果.....	219	第二节 寄售与展卖.....	253
三、发生事故后通知对方的 期限和方式.....	220	一、寄售.....	253
四、证明文件及出具证明的机构.....	220	二、展卖.....	254
第四节 仲裁.....	221	第三节 招标、投标与拍卖.....	255
一、仲裁的含义及特点.....	221	一、招标与投标.....	255
二、仲裁协议的形式及作用.....	221	二、拍卖.....	256
三、仲裁的程序.....	223	第四节 加工贸易.....	258
四、合同中的仲裁条款.....	223	一、加工贸易的含义.....	258
本章小结.....	226	二、加工贸易的类型.....	258
自测题.....	227	三、加工贸易的注意事项.....	259
第十二章 进出口合同的履行	231	第五节 期货交易.....	260
第一节 出口合同的履行.....	232	一、期货交易的含义.....	260
一、备货、报验.....	232	二、期货交易的特点.....	260
二、催证、审证和改证.....	233	三、期货交易的种类.....	260
三、安排货物装运.....	236	本章小结.....	261
四、报检与报关.....	237	自测题.....	262
五、制单结汇.....	238	附录	265
六、出口收汇核销和出口退税.....	238	附录 1 《2010 年国际贸易术语解释通则》 (Incoterms® 2010).....	265
第二节 进口合同的履行.....	239	附录 2 《跟单信用证统一惯例》.....	295
一、开立信用证.....	239	参考文献	310
二、办理运输和保险.....	241		

绪 论

【学习要点及目标】

- 掌握国际贸易实务的原则;
- 理解国际贸易的特点;
- 了解进出口贸易的业务流程。

【核心概念】

国际贸易 国际贸易实务 原则 风险 业务流程

【引导案例】

大学应届毕业生王磊通过层层面试终于进入一家流通型外贸企业。这家企业从事的是进出口业务，王磊成为一名外贸业务人员。兴奋过后面临的第一个问题是怎样像其他业务员一样找到订单，怎样能快速进入角色。他每天上班都在网上苦苦寻找，甚至连休息时间也搭进去了，但眼看一个月马上就要过去了，还是一无所获。看到其他老业务员的订单一个接着一个地飞来，生意越做越红火，他感到了压力，心情也更加郁闷。问题到底出在哪里呢？怎样才能找到开启国际贸易之门的钥匙呢？

俗话说：“磨刀不误砍柴工”。王磊对如何接单缺乏足够的认识和操作技巧，以为仅凭上网就能接到订单，仅靠一台计算机就能打天下，他忘记了很重要的一点：外贸业务的展开有其规律性，必须从最基本的工作做起。

国际贸易业务有其特殊性，要求业务人员必须具备一定的条件和素质，并掌握国际贸易实务的基本原则和操作技能，否则空有一身本领也无处发挥，甚至还会在激烈的市场竞争中被淘汰出局。

(资料来源：席庆高. 国际贸易实务[M]. 青岛：中国海洋大学出版社，2011.)

国际贸易(International Trade)是指世界各国(地区)之间进行的商品和劳务的交换活动，反映了世界各国(地区)间通过国际场所发生的商品、资金、技术及服务等方面的联系。这里的“地区”是指拥有完全主权的独立关税区，又称单独关税区，如中国的香港。这些独立的关税区都有自己的一套独立的关税制度、贸易措施和贸易利益，它们与其他国家(地区)的贸易行为和一般意义上不同国家之间的贸易是相同的，所以，从经济学的意义上，可以把国际贸易理解为具有独立关税制度的国家或地区之间的商品和劳务的交换活动。由于货物贸易仍然是当今国际贸易中最基本、最主要的部分，所以本书重点介绍的是国际货物

贸易的基本理论、基本知识和基本技能。

一、国际贸易的特点

国际贸易与国内贸易相比,虽然都属于商品交换,但由于国际贸易是在国家(地区)与国家(地区)之间进行的,因此与国内贸易相比更具有复杂性和风险性。

(一)复杂性

由于各国语言、法律和风俗习惯不同,国际贸易的复杂程度要比国内贸易大得多,主要表现在以下几个方面。

1. 国际贸易的障碍多

国际贸易涉及国家之间的重大经济利益。为争夺国际市场,保护本国产业和国内市场,各国往往运用各种关税和非关税壁垒,以扩大本国产品的出口、限制外国产品的进口。各种贸易壁垒的存在都或多或少地给国际贸易的顺利进行设置了障碍。

2. 语言环境复杂

国内贸易是在一个法定语言环境下进行的商品交易,基本上没有语言障碍。由于各国的法定语言不同,使国际贸易首先遇到的困难就是语言问题。由于历史原因,为了各国交易者之间便利地沟通,英语就成了国际贸易的通用语言。因此国际贸易工作者必须通晓国际贸易的通用语言——英语。

3. 法律环境复杂

国内交易处在同一个法律框架之下,交易双方遵循共同的法律准则。由于各国(地区)有自己独立的立法权以及法律规范,交易各方均不得违背自己国家的法律。这就给国际贸易带来了法律方面的障碍,为了解决这个问题,联合国等权威组织和国际商会等民间机构出台了有关的国际公约和国际惯例,如《联合国国际货物销售合同公约》、国际商会《跟单信用证统一惯例》等。因此,国际贸易所使用的法律规范更多,更为广泛。

4. 度量衡制度不同

国际上常用的有四大度量衡制度,即公制、美制、英制和国际单位制,各国通常根据自身情况选择其中一种作为本国度量衡制度。但国际贸易的出口方所提供的货物不能仅仅按照自己的度量衡来加工,还要按照进口国的度量衡进行加工,以方便进口国用户使用。

5. 政策障碍多

各国政府出于保护国内产业和资源的原因,对进出口货物采取各种各样的限制或鼓励措施,如关税、配额、许可证、出口补贴、出口信贷、烦琐的进出口通关环节等,而国内贸易则不采用这些措施。

6. 资信调查困难

要想顺利进入国际市场,必须对国外市场进行深入的调查研究。然而由于国外市场调

查资料的获得渠道较少,资料不易搜集完整,并且费用高昂,因此对国外市场的情报搜集操作起来十分困难。另外,为降低风险并避免日后恶意索赔的发生,贸易商必须对交易对方进行资金和信用调查,但这种调查操作起来也相当困难。

(二)风险性

在国际货物买卖中,自买卖双方接洽开始,要经过报价、还价、确认而后订约,直到履约的整个基本流程。在此期间将有可能发生各种各样的风险,主要表现在以下几个方面。

1. 信用风险

信用风险是指由于交易对手不履行契约或履约不完全所产生的风险。在交易过程中,买卖双方的财务状况可能会发生变化,有时甚至危及履约,从而出现信用危机。

2. 汇兑风险

汇兑风险是指在交易期限内,因合同计价货币汇率发生变动所产生的风险。交易期限愈长,交易风险也就愈大。狭义的汇兑风险仅指汇率变动的风险。广义的汇兑风险,除汇率变动风险外,还包括外汇转移风险,即因外汇不足或政府实施外汇管制,导致无法汇出外汇的风险。

3. 政治风险

政治风险是指因国内政治情况发生变化或法令规章有所变动导致无法履行合约的风险。有些国家由于自身经济等方面的问题,贸易政策法规不断修改,再加上一些国家内部的政局变动,经常使国际贸易商承担许多国内贸易不需承担的政治风险。

4. 价格风险

价格风险是指对外贸易多是大宗交易,贸易双方签约后,货价可能因各种原因上涨或下跌,这对买卖双方而言就存在价格风险。

5. 商业风险

商业风险是指国际贸易中由于买卖双方在订立合同前没有进行充分的磋商,导致进口商在履约时往往以货样不详、交货期晚、单证不符等各种理由拒绝收货,这对出口商而言就是商业风险。这些理由在货物被拒收前是无法确定的。

6. 其他外来风险

其他外来风险是指国际贸易中货物要经过长途运输,在运输过程中可能会遇到各种自然灾害、意外事故和其他各种意想不到的外来风险。

二、国际贸易实务基本原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》和许多国际国内合同法规定,在国际货物买卖中,交易双方在平等互利的基础上,本着诚实信用的原则,依法订立合同、履行合同和处理争议。根据我国《合同法》规定,当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时,应

当遵循以下基本原则。

1. 平等原则

订立、履行合同和承担违约责任时，当事人的法律地位都是平等的，都享有同等的法律保护，任何一方不得将自己的意志强加给另一方，也不允许在适用法律上有所区别。

2. 自愿原则

订立合同应当遵循当事人自愿的原则，即当事人依法享有自愿订立合同的权利，违背当事人真实意思的合同无效，不具有法律效力。但是，应强调指出，实行合同自愿的原则，并不意味着当事人可以随心所欲地订立合同而不受任何限制和约束，而是当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同。

3. 公平原则

合同当事人应当遵循公平的原则确定各方的权利和义务，即在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则，不得显失公平，要做到公正、公允和合情合理，不允许偏向任何一方。

4. 诚信原则

当事人在订立、履行合同和行使权利、履行义务时，应当遵循诚实信用的原则。此项原则将道德规范与法律规范融合为一体，并兼有法律调节与道德调节双重功能。在这里，需要强调指出，诚实信用原则是一项强制性规范，不允许当事人双方约定排除其适用，任何违反诚信适用原则的行为，都是法律所不允许的。

5. 合法原则

只有依法订立的合同，才对双方当事人具有法律约束力。当事人订立、履行合同是一种法律行为，有效的合同是一项法律文件。因此，当事人订立、履行合同，应当遵守法律，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益。否则，合同就失去法律效力，得不到法律的保护。

三、国际货物贸易的基本业务流程

在国际货物贸易中，不同的贸易方式具有不同的业务流程。就逐笔售定的国际货物贸易而言，不同的交易标的、不同的交易条件，其业务流程也不尽相同。但就基本的业务流程而言，大体可包括交易磋商前的准备、交易磋商、合同的订立、合同的履行四个环节。下面从出口贸易和进口贸易两个方面，分别介绍其基本业务流程。

(一)出口贸易的基本业务流程

1. 出口交易磋商前的准备

出口交易磋商前的准备工作主要包括企业和产品的宣传、市场调研、客户调研、制订出口计划等，其目的是选择理想的市场与客户，也有助于更快地与客户建立业务关系。

2. 出口交易磋商

交易磋商是交易双方就交易条件进行洽商,以期达成一致协议的过程。交易磋商的内容主要包括品名、品质、数量、价格、包装、交货期及交货方式、支付方式等主要交易条件。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节,其中发盘和接受是合同成立的两个法定环节。

3. 出口合同的订立

一般来讲,除非另有约定,一项发盘一经接受,合同关系即告成立。但是,在实际业务中,为了便于履行和便于解决纠纷,买卖双方通常需要签署一份有一定格式的书面合同。书面合同的形式主要有出口销售合同、销售确认书等。

4. 出口合同的履行

出口合同的履行是出口方按照出口合同的规定履行交货义务,并收回货款的整个过程。不同交易条件的合同其履行环节是不同的。例如,以 CIF 贸易术语、信用证方式支付达成的交易,其出口履行环节主要包括:按时、按质、按量准备货物;催证、审证与改证;安排货物托运和投保;报检、报关和装运;制单结汇等。

(二)进口贸易的基本业务流程

1. 进口交易磋商前的准备

进口交易磋商前的准备工作主要包括市场调研、客户调研、制订进口计划等,其目的是选择理想的市场和客户,并与客户建立业务关系。

2. 进口交易磋商

进口的交易磋商与出口的交易磋商基本相同,但特别应做好比价工作,以便争取到对进口方最有利的条件。

3. 进口合同的订立

进出口双方达成意向后,进口方正式订货并就一些相关事项与出口方进行协商,双方协商认可后,再签署一份有一定格式的书面合同。书面合同的形式主要有购货合同、购货确认书等。

4. 进口合同的履行

进口合同的履行是买卖合同签订后,进口方根据买卖合同有关约定履行收货并支付货款等的义务。例如,以 FOB 贸易术语、信用证方式支付达成的交易,其进口合同的履行环节主要包括:申请开立信用证;租船订舱和催装;办理货运保险;审单付款等。

【阅读资料】

从事国际贸易需具备的条件

一、要有全球性的眼光和迅速搜集准确信息的能力

国际贸易的从业者必须通晓经济理论和世界经济知识,由于政治、经济、文化、战事

和自然灾害等原因,使国际市场变化多端。国际贸易的业务人员要及时做出正确的决策,要有灵通的商业情报,掌握各国经济、政治等多方面的动向。

二、要有雄厚的资金和良好的信誉

国际贸易多是大宗交易,要想经营得好,必须拥有雄厚的资金和良好的商业信誉。直接从事国际交易的制造商,当然需要大量资金以购置原料、机器和配件进行生产。就是一般的专业贸易商,为掌握商业机会,也需要大量资金。至于一般代理商,虽不需大量资金,但如资本过少,也难获得委托者的信赖。此外,像品质差异、不按时付款、交货等失信行为,也会给贸易双方造成极大的危害。

三、要有完备的贸易组织机构

国际贸易是一种涉及商品生产、商品交换以及附属服务的复杂的商务活动,各种手续繁杂,牵涉面广,只有建立系统、严密、科学的营销组织,才能取得显著的经营效果,达到经营目的。

四、要具备一系列专门知识

1. 市场营销

国际贸易就是做买卖,故对买卖中了解需求、确定需求和满足需求的思想、战略、方法、途径等要有深入的研究。

2. 外国语

对外贸易具有跨国界、异国性和多国性的特点,相通的语言是贸易洽谈、商品宣传和贸易成交的必需媒介。业务人员不仅要掌握通用的语言,还需要掌握目标市场的语言。靠别人翻译会丧失很多贸易机会,且不懂贸易的人翻译出来的文件往往也难以使用。

3. 外贸业务及相关知识

外贸业务及相关知识包括以下几种:本国对外贸易规章;货运、报关、检验等手续;各国关税制度以及非关税方面的规定;国际汇兑方面的知识;法律知识;保险知识;运输知识;财会、统计知识;WTO的相关规定;EDI方式等。

4. 企业知识

要对本企业有一个概括了解。如:企业的地位,战略、战术,定价策略,交货,付款方式等;企业是否具有增加生产的能力及应变的能力、控制质量的能力及维持信誉的能力;是否具备能够提供始终如一的质量和定时服务的能力;是否具有新产品设计能力。

5. 产品知识

这实际是商品学的具体化。要掌握所经营的产品的尺寸、颜色是否被接受,零件是否在国外购买,每个单位包装是否有件数规定,怎样将货物从仓库运到出口地,用铁路或公路哪个成本高,装运体积多大对国外批发商最有利等。还应知道竞争者的产品特点、用途、使用方法、维修及售后服务等方面的情况。

6. 客户知识

如本企业或产品有多少客户,其特点、需求偏好、购买动机与习惯、客户的资信、所处的地点等。

7. 法律知识

如合同法(我国《合同法》就是根据《联合国国际货物销售合同公约》制定的)、反不正当竞争法、反倾销法、知识产权法等。

8. 制度背景知识

需要了解产权安排, 企业制度, 商业习惯等。否则, 会导致高额的交易费用, 也将增加内部制度与外部制度的运行成本。

(资料来源: 席庆高. 国际贸易实务[M]. 青岛: 中国海洋大学出版社, 2011.)

本章小结

本章主要介绍了国际贸易的特点、进出口贸易的业务流程和国际贸易实务的原则。国际贸易与国内贸易相比, 既具有复杂性, 又具有风险性。所以, 了解国际贸易的特点是我们学习的前提条件。

自 测 题

一、简答题

1. 国际贸易有哪些特点?
2. 国际贸易实务遵循的基本原则有哪些?

二、案例分析题

某年春, 中国某进出口公司对外成交一批食用柠檬酸。在交货时, 误将工业用柠檬酸装运出口。轮船开航后数天才发现所装货物不符。此时, 结汇单据已经由议付行寄出。为了避免造成严重事故, 只得一方面到邮局将单据截回, 另一方面急速通知外轮代理公司, 请该公司转告香港代理, 该船抵达香港时, 将货结汇截留, 虽避免了一次严重事故, 但该进出口公司损失惨重。通过这个案例, 你对国际贸易的履约有怎样的理解?

第一章 国际贸易法律法规

【学习要点及目标】

- 掌握国际贸易法的概念;
- 了解国际贸易法产生的原因及其发展历史;
- 掌握国际贸易法的渊源,了解国际贸易条约与协定的概念及区别;
- 掌握国际贸易惯例的特征及其法律效力;
- 了解国际贸易法律体系,明确大陆法系与英美法系的本质区别。

【关键概念】

国际贸易法 渊源 国际条约与协定 国际贸易惯例 大陆法系 英美法系

【引导案例】

国际贸易争议的解决和法律适用问题

中国 A 公司和美国 B 公司于 2010 年 2 月 1 日签订投影仪买卖合同。合同约定: B 公司向 A 公司销售投影仪 100 台, 价格为 FOB 西雅图每台 2870 美元, 合同总价 28.7 万美元; 2010 年 3 月底前装运; 付款方式为 A 公司预付 B 公司 5 万美元, 余款采用信用证方式付款, 同时要求 A 公司在合同签署后 30 天内开出信用证。

合同签订后, A 公司按照约定向 B 公司汇付 5 万美元的预付款, 并开立了信用证。应 B 公司的要求, A 公司多次修改信用证, 最后将装运期改为 2010 年 4 月底, 有效期延长至 2010 年 5 月 15 日。在 A 公司的一再催促下, B 公司仍未履行合同义务, 最终 A 公司于 2010 年 7 月提起诉讼, 要求 B 公司履行合同义务, 并且支付延期交货的罚款和利息。

问题:

(1) 本案中 A、B 公司签署的合同应该受到哪个国家或国际条约的约束? A 公司应当向哪里的法院提起诉讼?

(2) 本案中, 贸易术语 FOB 的具体含义是什么? 它应适用 INCOTERMS 2000, 还是 INCOTERMS[®]2010, 或者《1990 年美国对外贸易定义修订本》呢?

在国际贸易的实践中可能会遇到各种各样的贸易纠纷, 这就要求我们对国际贸易的相关法律有所了解。本案涉及法律的适用问题、国际贸易惯例的适用问题、贸易纠纷的解决问题等, 在解决这些问题之前, 首先要对国际贸易的法律法规有一个初步的了解。