

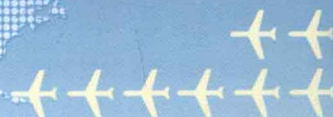
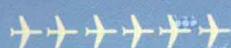


新世纪应用型高等教育
国际经济与贸易类课程规划教材

国际贸易实务

新世纪应用型高等教育教材编审委员会 组编

主编 张 薇
主审 张志新



大连理工大学出版社



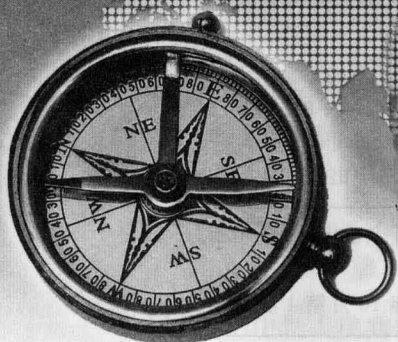
新世纪应用型高等教育
国际经济与贸易类课程规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

新世纪应用型高等教育教材编审委员会 组编

主编 张 薇
副主编 王文治 刘尧飞
主审 张志新



大连理工大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 张薇主编. — 大连 : 大连理工大学出版社, 2011. 10
新世纪应用型高等教育国际经济与贸易类课程规划教材
ISBN 978-7-5611-6564-5

I. ①国… II. ①张… 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(2011)第 208272 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84703636 传真:0411-84701466

E-mail:dutp@dutp.cn URL:<http://www.dutp.cn>

大连美跃彩色印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:185mm×260mm 印张:14.25 字数:329 千字

印数:1~3000

2011 年 10 月第 1 版

2011 年 10 月第 1 次印刷

责任编辑:张剑宇

责任校对:王 娣

封面设计:张 莹

ISBN 978-7-5611-6564-5

定 价:30.00 元

《国际贸易实务》是新世纪应用型高等教育教材编审委员会组编的国际经济与贸易类课程规划教材之一。

以贸易全球化为首要内容的经济全球化,对我国经济和商务发展产生了深刻影响。在此背景下,国际贸易已成为世界各国政治、经济、文化交流的一个重要平台,伴随着中国对外贸易额在世界贸易的排名迅速飚升,中国作为当今全球最大、最具代表性的国际经济组织的成员,在融入经济全球化、参与国际经济竞争方面将发挥越来越重要的作用。越来越多的企业融入到全球化带来的国际商务竞争之中,一大批国际贸易应用型人才将成为社会急需的热门人才,这也给应用型高等学校带来了机遇。

为了适应这种新形势,培养社会急需的应用型、复合型人才,我们在广泛吸收改革开放以来我国学者的先进成果的基础上,结合自身教学积累的经验,本着求实、创新的精神编写了《国际贸易实务》一书。

在本教材的编写过程中,我们试图突出如下特点:

1. 理论完整。本教材既注意到理论体系上的完整性和系统性,又注意到内容的新颖性和先进性。使学生在掌握国际贸易理论的同时,能够更好地把握国际贸易实务知识的全貌,以达到“学以致用”的目的。

2. 内容实用。本教材的内容包括进出口业务各环节的基础理论、基本技能和基本方法。通过学习最终让学生从总体上把握进出口业务操作的全过程,并熟练掌握具体操作的细节,具备比较丰富的国际商务知识和风险防范意识,突出“应用”二字,培养学生的“动手”能力。

3. 可读性强。通过穿插一些知识背景资料、链接等方式增强教材内容的可读性。

本教材由南京师范大学泰州学院商学院院长张薇教授担任主编,负责拟定全书的编写大纲、框架设计以及最后的统稿工作,由南开大学滨海学院王文治老师、南京师范大学泰州学院刘尧飞老师担任副主编。南京师范大学泰州学院的杨莹、嵇卿参与了本教材的编写。具体编写分工如下:张薇编写导论、第一章、第二章;王文治编写第六章、第九章;刘尧飞编写第四章、第五章、第八章、第十二章;杨莹编写第十章、第十一章;嵇卿编写第三章、第七章。

本教材可作为一般本科院校、独立学院、高职高专院校国际贸易、国际商务、国际物流、报关、国际市场营销、经济、管理、财经等专业的教学用书,也可作为高等院校相关专业、企事业单位工作人员岗位培训教材,还可供参加高等教育自学考试、全国国际商务专业和国际贸易专业从业人员资格考试参考之用。

本教材参考了大量的国内外文献资料,大多数已在后面的参考书目中列出,但个别地方难免会有疏漏,敬请诸位专家学者谅解。在此,我们向本教材参考过的中外文献的作者表示诚挚的谢意。

由于编写时间仓促,加上作者知识、经验不足,水平有限,书中疏漏、不妥之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

同时为方便教学,本教材配有课件和其他相关资料,欢迎登录我们的网站进行下载。

所有意见和建议请发往:dutpgz@163.com

欢迎访问我们的网站:<http://www.dutpgz.cn>

联系电话:0411-84707492 0411-84706104

编 者

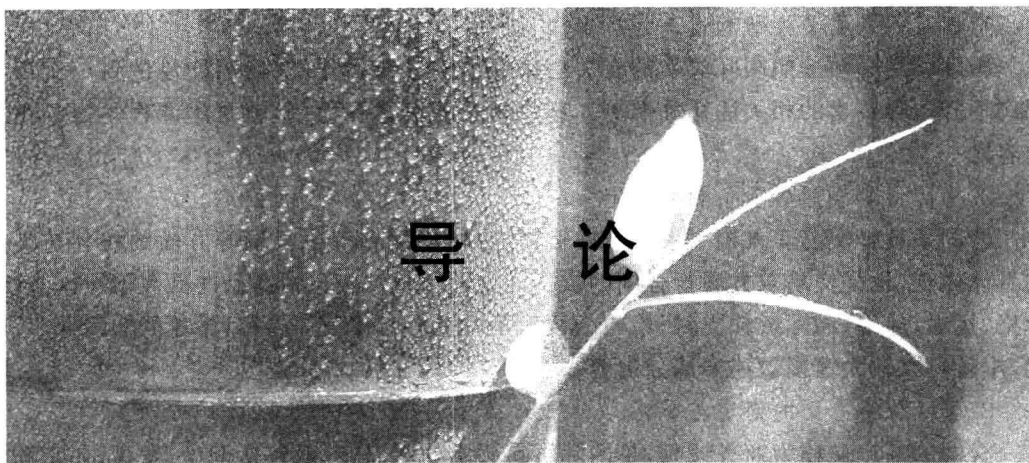
2011年10月



导 论	1
引 例	1
思考与练习	8
第一章 国际贸易术语	9
引 例	9
第一节 商品的价格构成	9
第二节 贸易术语及有关国际贸易惯例	11
第三节 常用国际贸易术语	15
第四节 其他贸易术语	28
第五节 《2010 通则》中的有关贸易术语	36
思考与练习	37
第二章 商品的品名、品质、数量与包装	39
引 例	39
第一节 商品的品名	39
第二节 商品的品质	41
第三节 商品的数量	44
第四节 商品的包装	48
思考与练习	54
第三章 国际货物运输	55
引 例	55
第一节 运输方式	55
第二节 运输单据	63
第三节 装运条款	67
思考与练习	71
第四章 国际货物运输保险	72
引 例	72
第一节 保险的基本原则	72
第二节 海运货物保险承保的范围	74
第三节 我国海运货物保险险别	77
第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款	84
第五节 其他运输方式下的货运保险	88

第六节 进出口货物运输保险实务	91
思考与练习	95
第五章 商品的价格	96
引 例	96
第一节 商品的作价原则与方法	96
第二节 商品价格的制定与盈亏核算	100
第三节 佣金与折扣	103
第四节 合同中的价格条款	105
思考与练习	106
第六章 国际货款支付	107
引 例	107
第一节 支付工具	107
第二节 汇付与托收	112
第三节 信用证	115
第四节 银行保函	123
第五节 各种支付方式的选用	125
第六节 国际保理业务	128
思考与练习	130
第七章 商品的检验、索赔、不可抗力与仲裁	131
引 例	131
第一节 商品的检验	131
第二节 索赔	134
第三节 不可抗力	136
第四节 仲裁	139
思考与练习	141
第八章 交易磋商与合同的订立	143
引 例	143
第一节 交易磋商的形式与内容	143
第二节 交易磋商的程序	144
第三节 合同的订立	153
思考与练习	159
第九章 国际货物买卖合同的履行	160
引 例	160
第一节 出口合同的履行	160
第二节 进口合同的履行	163
思考与练习	165

第十章 国际贸易方式	167
引 例.....	167
第一节 经销与代理.....	167
第二节 寄售与展卖.....	170
第三节 招标、投标与拍卖	172
第四节 商品期货交易.....	174
第五节 加工贸易.....	176
思考与练习.....	180
第十一章 报关与通关	181
引 例.....	181
第一节 报关概述.....	181
第二节 通关.....	191
思考与练习.....	195
第十二章 电子商务	197
引 例.....	197
第一节 电子商务概述.....	197
第二节 国际电子商务的交易和运作过程.....	204
第三节 信息时代的无纸贸易.....	210
思考与练习.....	215
参考文献	219



引 例

有一份 CIF 合同在美国订立,规定由美国商人 A 出售一批 IBM 电脑给香港商人 B,按 CIF 香港条件成交。双方在执行合同的过程中,对合同的形式及合同有关条款的解释发生争议。请分析,若解决此项纠纷应适用香港法律还是美国法律?

国际贸易实务是一门实践性、外向性、综合性都很强的应用学科,通过学习,学生可初步掌握有关国际商品买卖的基本理论、基础知识和基本技能。为了掌握这些知识,我们首先要了解导论部分的内容,包括这门课程的研究对象、学习方法,国际贸易的特点、有关惯例和基本程序等。

一、国际贸易实务的研究对象

国际贸易是国际间商品和服务交换活动的总和。从教学的角度讲,国际贸易分为理论和实务两大方面,国际贸易理论力求解决“为什么要进行国际贸易”的问题;而国际贸易实务则力求解决“怎样进行国际贸易”的问题,即国际贸易实务是研究国际商品交换活动具体操作过程的。这一过程涉及的环节多、部门多、单据多,有关的手续复杂、法律规章复杂、当事人之间的关系复杂、出现的情况复杂,时间性强。因此,国际贸易实务课程的主要任务是:针对国际贸易的特点和要求,从实践和法律的角度,分析研究国际贸易的有关法律与惯例以及国际商品交换过程的各种实际运作,总结国内实践经验,吸收国际一些行之有效的贸易习惯做法,让广大学生学会在进出口业务中,既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策 and 经营意图,确保最佳经济效益,又能按国际惯例规范办事,使我们的贸易做法能为国际社会所普遍接受,与国际接轨。国际贸易实务的研究对象是国际商品交换的具体操作过程,包括该过程所经历的各个环节、操作方法和操作技能,以及应遵循的法律和惯例等行为规范。

具体来说,本课程的研究对象主要包括以下五个方面:

1. 国际贸易有关法律和惯例的运用

国际贸易必须按照国际买卖的有关法律与惯例进行操作,在商品交易的每一个环节都离不开国际买卖的相关法律和惯例。这些相关的法律和惯例,就是本课程学习的主要内容之一。

2. 国际买卖合同各项条款的约定

合同条款是交易双方当事人在交换货物、收付货款和解决争端等方面的权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同的依据。合同条款一般包括商品的品名、数量、包装、价格、运输、保险、国际货款支付、检验、索赔、不可抗力与仲裁等内容,涵盖的知识面广,因此,本教材以较大篇幅叙述本部分内容。

3. 国际贸易合同的商定与履行

合同的商定又称为商务谈判,是国际贸易买卖的起点,一般包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节。本部分也是本教材讲授的重点。合同的履行是实现国际货物买卖和资金转移的具体过程。在履行合同的过程中,涉及的环节多,程序复杂,情况多变;如果稍有不慎,或某些环节出现问题,或合同当事人违约,就会直接影响国际买卖合同的履行,甚至可能引发贸易纠纷。因此,本部分就成为本教材必不可少的一项重要内容。

4. 国际贸易方式的选择

一般来说,国际贸易方式是国际贸易知识的一部分。鉴于培养应用型人才的教育改革思路,我们对此部分简要介绍。

5. 报关概要

报关是履行海关进出境手续的必要环节之一,是指进出境运输工具的负责人、货物和物品的收、发货人或其代理人,在通过海关监管口岸时,依法进行申报并办理有关手续的过程。

二、国际贸易实务的研究范围和内容

国际贸易实务是一门综合性、应用性学科,它涉及的范围比较广,包括国际贸易理论和政策、国际商法、国际市场营销、国际货物运输、国际保险等知识。主要内容包括以下四个方面。

(一)国际贸易术语

贸易术语是用来表示买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专门用语。在国际贸易业务中,人们经过反复实践,逐渐形成了一些习惯做法,用专门的商业术语来表示这些习惯的做法,便出现了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义,使用不同的贸易术语,不仅表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任,而且也影响成交商品的价格。在国际贸易中,买卖双方采用何种贸易术语,必须在合同中订明。为了合理地选用对自身有利的贸易术语,避免履约中的争议,外经贸人员必须深入了解国际上通行的各种贸易术语及有关贸易术语的国际惯例。因此,贸易术语是本课程要阐述的一项基本内容。

本课程涉及的国际贸易惯例主要有:

- (1) 国际商会《2000 年国际贸易术语解释通则》(《INCOTERMS2000》)。
- (2) 国际商会《跟单信用证统一惯例》(《UCP500》)。
- (3) 国际商会《托收统一规则》(《URC522》)。



相关链接

国际商会

国际商会是为世界商业服务的非政府间组织,是联合国等政府间组织的咨询机构,于1919年在美国发起,并于1920年正式成立,总部设在法国巴黎。其基本目的是为开放的世界经济服务,坚信国际商业交流将导致更大的繁荣和国家之间的和平。目前,国际商会的会员已扩展到一百多个国家,由数万个具有国际影响的商业组织和企业组成,并在六十多个国家成立了国家委员会或理事会,组织和协调国家范围内的商业活动。

国际商会的主要职能有四个:在国际范围内代表商业界,特别是对联合国和政府专门机构充当商业发言人;促进建立在自由和公平竞争基础上的世界贸易和投资;协调统一贸易惯例,并为进出口商制定贸易术语和各种指南;为商业提供实际服务。

(二)合同条款

合同条款是交易双方当事人在交接货物、对付贷款和解决争议等方面权利与义务的具体表现,也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。按照各国法律的规定,买卖双方可以根据“契约自由”的原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的条款,这就导致了合同内容的多样性。因此,研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系,是本课程最主要的内容。

在国际货物买卖合同中,除订明采用何种贸易术语,应就成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等交易条件作出明确的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同,故了解各种合同条款的基本内容及其规定办法,有着重要的法律和实践意义。

(三)国际贸易程序

国际贸易程序是指进行国际贸易实务操作的顺序。国际贸易的程序大体上可分为三个阶段:

第一个阶段是国际贸易准备。这个阶段的内容主要包括开展国际市场调研、制订国际贸易计划以及对将要进行的每一笔交易进行成本、价格及经济效益核算。

第二阶段是交易磋商和订立合同。这个阶段的内容主要是谈判成交的过程,其中包括询盘、发盘、还盘、接受、订立合同等环节。

第三个阶段是履行合同和违约处理。这个阶段的内容主要包括如何履行合同,在履行合同的过程中要注意的问题,如何避免违约,以及如果发生了违约事件,应该如何去处理等。

国际贸易实务的内容很丰富,要做的工作也很多。了解各环节及相互之间的关系,有重点、有顺序地进行,对于开展国际贸易实务具有重要的意义。

(四)国际贸易方式

国际贸易方式是国际贸易实务中的一项重要内容。要发展对外贸易就要研究和运用新型的国际贸易方式。随着国际经济关系的日益密切和科技的进步、国际贸易的进一步

发展,国际贸易的方式和渠道日益多样化和综合化。在当代国际贸易中,除传统的贸易方式,很多新的国际贸易方式也被广泛应用;除单边进口和单边出口外,还包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易、招标投标、拍卖等方式。对销贸易和加工贸易,尤其是电子商务广泛应用在国际贸易中,对国际贸易产生了深刻的影响。

三、国际贸易实务的基本业务程序

国际贸易实务的基本业务程序是本课程的主要内容,同时也是本书展开的主要逻辑框架。因此,在学习本教材主要内容之前,首先了解进出口业务的基本程序,对同学们学习本教材的内容有着重要的帮助。

国际商品的买卖,在程序上虽大致都是先经过买卖条件的磋商,买卖合同的签订,以至合同的履行,最终完成交易;但并不是每一笔国际买卖的处理手续都完全一样,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。本节暂且不论个别交易的特殊交易程序,而就以下的假设条件: CIF 贸易条件、信用证支付方式、海运运输,说明国际贸易的一般进出口业务程序。

(一)出口业务的基本程序

1. 出口交易前的准备

交易前的准备工作主要包括开展国际市场调研、制订出口贸易计划以及广告宣传。

(1)国际市场调研

出口商要将货物销售到国外,必须对国外市场加以调查,出口贸易前开展国际市场调研的目的就在于把握国际市场,寻找有利的出口贸易机会。国际市场调研的内容很多,主要包括国外的商品供求、产品结构、价格趋势、市场竞争、贸易限制、社会文化、客户资信等。

(2)制订出口贸易计划

在进行国际市场调研的基础上,制订出口贸易计划,确定一定时期内出口贸易的设想及做法,如产品系列、目标市场、客户选定、贸易方式、价格和支付条件的掌握、成本及经济效益的核算等。制订计划有利于出口业务的管理,从而使出口业务的各个环节可以更好地协调配合,顺利进行。

在我国,开展出口贸易还要了解我国有关出口贸易的政策和规定。一般来说,国家对出口贸易采取鼓励政策,如出口退税、出口奖励、出口信贷支持等。但是,国家对出口贸易也有一定的限制性规定,例如,出口经营权的规定、出口商品经营范围的规定、出口许可证和配额制度、出口收汇的规定等。因此,在开展出口贸易前,要搞清楚自己的出口贸易行为是否在国家有关政策和规定的允许范围之内。

(3)广告宣传

出口商为了更好地销售商品,可以通过委托国外的代理人或广告商,或通过广播、电视、刊物、网络等大众媒体,或通过举办展览、印发宣传品等方式,将产品的用途及突出特点介绍给特定市场上的消费者,以加深对商品的印象。

2. 出口贸易的磋商和合同的订立

在做好上述准备工作之后,即可根据出口贸易计划,与客户进行接触联系。在与贸易

对象建立业务之初,为了简化贸易磋商的内容,可以先与客户就一般交易条件达成协议。

贸易磋商是指对出口贸易条件的具体内容进行谈判,如交易的品名、品质、数量、包装、价格、交货、支付等。贸易磋商的一般程序是:询盘、发盘、还盘、接受。在贸易磋商中,一般只要有一方的发盘和另一方的接受,合同即告成立。但是,根据某些国家的法律规定,双方当事人还应签署一份书面合同。

3. 出口合同的履行

出口合同成立后,买卖双方按合同规定履行各自的义务;若有违约,则要承担相应的责任。合同的履行依据合同规定的交易条件而定,如果合同采用 CIF 贸易术语和信用证支付方式,则履行出口合同需要做的工作及程序如下:

(1) 准备货物、落实信用证

出口方按合同规定的数量和质量,在合同规定的交货时间前准备好货物并落实信用证。信用证是出口方收取货款的一种保证。落实信用证包括催证、审证和改证。催证是指合同订立后,出口方催促进口方尽快开立信用证。出口方收到信用证后,要根据合同的规定审查信用证,如果发现信用证有与合同不符合的而且又不能接受的条款,应向进口方提出,由进口方要求银行修改信用证。

(2) 商品检验、申报出口

根据国家对出口贸易的管理规定,有些商品的出口要获得国家颁发的出口许可证和出口配额。因此,需要办理申报出口手续。货物准备好后,要按照合同的规定或有关的法规,报请商检机构进行检验。检验合格,并获得商检证明后,才能出口。

(3) 安排运输、办理保险

货物出口需要运输。出口企业一般委托运输代理机构办理运输事宜。运输代理机构根据出口企业对运输的时间、装运地和目的地等的安排要求,找运输公司洽谈,办理运输手续。安排了运输,明确载货工具后,出口企业要及时办理运输保险。

(4) 申报通关、装运货物

货物出口要通过海关的检查,因此,出口企业要向海关办理报关手续。经海关查验放行后,可将货物装上运输工具,并从运输公司那里取得由其签发的运输单据;然后向进口方发出货物已装运的通知,以便进口方办理接收货物和支付货款等事宜。

(5) 缮制单据、支付货款

货物装运后,出口企业要着手缮制和备妥各种信用证规定的单据,包括发票、汇票、运输单据、保险单据等主要单据以及其他单据,然后把这些单据交给有关银行。银行审查这些单据是否与信用证的规定一致。如果没有问题,银行就把货款支付给出口企业。出口企业收取货款后,合同履行完毕。

(二) 进口业务的基本程序

1. 进口贸易前的准备

进口贸易前的准备主要包括国际市场调研和制订进口贸易计划。

(1) 国际市场调研

进口贸易前开展国际市场调研的目的在于把握国际市场,寻找有利的进口贸易机会。国际市场调研的主要内容包括国外的商品供应情况、品质及价格水平的比较、市场销售渠道

道、出口国的政策及法律和国外供应商的资信状况等。

(2) 制订进口贸易计划

在进行国际市场调研的基础上,制订进口贸易计划,确定一定时期内进口贸易的设想和做法,如产品系列、供应商的选择、贸易方式、价格和支付条件的掌握、进口成本、进口关税和国内税、经济效益的核算等。制订进口贸易计划有利于进口业务的管理,使进口业务的各个环节可以更好地协调配合。

在我国,开展进口贸易要了解国家有关进口贸易的政策和规定。国家规定了一些进口贸易的限制性政策和规定。例如,进口经营权的限定、进口经营范围的限定、进口许可证和配额制度、外汇使用管理制度等。此外,也有一些鼓励性的政策和规定,例如,加工贸易、补偿贸易方式下进口商品免征进口税等。

2. 进口贸易的磋商和进口合同的订立

进口贸易的磋商和进口合同的订立与出口贸易基本相同。在与国外出口商建立业务关系之初,可先就一般贸易条件达成协议。贸易磋商的内容也是各个贸易条件。贸易磋商的程序和方式都与出口贸易差不多,不同之处主要在于对贸易条件提出的要求不同,最明显的不同是出口时设法提高价格,进口时设法降低价格,从不同的立场提出对自己最有利的条件。

3. 进口合同的履行

进口合同成立后,买卖双方按照合同的规定履行各自的义务;若有违约,则要承担相应的责任。合同的履程序依据合同规定的交易条件而定。如果合同规定采用 FOB 贸易术语和信用证支付方式,则进口方履行合同需要做的工作及程序如下。

(1) 申报进口

向政府有关管理部门申请领取进口许可证,有的商品进口还要获得进口配额。

(2) 开证、改证

向银行申请开立信用证,以履行合同规定的付款义务。如果出口方收到信用证后,经审核发现内容与合同规定不符而提出修改,则进口方要向银行申请修改信用证。

(3) 托运、投保

进口方办理运输事宜,由运输公司派船到合同规定的出口方交货的装运港去接货;另外,在接到卖方装船通知后,还要向保险公司办理保险。

(4) 审单、付款

收到开证银行提交的出口方的交货单据后,进口方要对这些单据进行审核。如果单据符合信用证的规定,则要向开证银行交付货款,收取单据。

(5) 提货、报关

货物运到目的港后,进口方凭运输提单向船方交单提货。货物进口要向海关申报,接受海关的审核,并缴纳进口关税。报关纳税后,货物才能进入国内。

(6) 商品检验

进口方收到货物后,按合同规定可以行使货物的检验权,即向国内的商品检验机构申请检验。商品检验合格后,进口方须接收货物;商品检验不合格,进口方可凭检验证明向出口方提出索赔。

(三) 进出口业务过程中的有关机构和当事人

进出口业务过程中涉及的有关机构和当事人见表 0-1。

表 0-1 进出口业务过程中的有关机构和当事人

买方(Buyer)	卖方(Seller)	中间商(Broker)
进口代理(Import Agent)	出口代理(Export Agent)	分销商(Distributor)
生产商(Manufacturer)	银行(Bank)	保险公司(Insurance Company)
运输公司(Shipping Company)	船务代理(Shipping Agency)	货运代理(Freight Forwarder)
商检(CIQ Inspection)	转基因认证(Non-GMO)	海关通关(Custom Clearance)
信息公司(Information Company)	贸促会(CCPIT)	外汇管理局(SAFE)
行业协会(Industry Association)	加工厂(Processor)	包装厂(Packer)

四、国际贸易实务的主要学习方法

每门学科都有自己的研究和学习方法,国际贸易实务也不例外。根据本课程的性质、特点、任务和基本内容,在学习过程中应注意以下几种方法:

(一) 理论联系实际

国际贸易实务是国际贸易专业的一门专业课程,它涉及的范围比较广,因此,在学习本门课程时,学生应以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,将国际贸易、国际市场营销、中国对外贸易概论等课程中的基础理论和基本政策掌握后,再在本门课程中加以具体运用,做到理论与实践、政策与业务有效地结合,不断提高分析和解决实际问题的能力。

(二) 业务联系法律

国际贸易的业务活动同法律,尤其是国际贸易法律的关系十分密切。因为,国际货物买卖活动的过程本身就是合同从成立到履行的一系列法律步骤;此外,国际货物买卖合同是对合同当事人双方有法律约束力的法律文件,履行合同是一种法律行为,处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。国际贸易活动涉及的法律众多,不仅有本国的法律,还有外国的以及国际法等相关法律。因此,学习本门课程,应同有关的法律课程联系起来。

(三) 坚持与国际接轨

为了适应国际贸易发展的需要,国际商会等国际组织相继制定并颁布了有关国际贸易的各种规则,如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》和《跟单信用证统一惯例》等,这些规则已经成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例,它们被人们普遍接受和使用,并成为国际贸易从业人员遵守的行为准则。因此,在学习本门课程时,我们必须根据“洋为中用”的原则,结合我国的国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则,并学会灵活运用,以便在商务运作上与国际接轨。

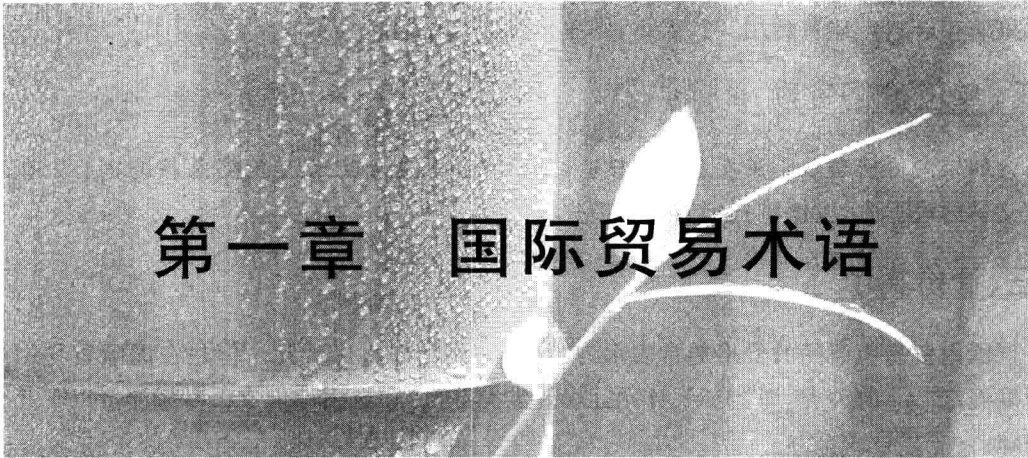
(四) “学”、“用”结合

国际贸易实务是一门实践性很强的课程,因此,在学习过程中应重视“学”、“用”结合,把学习到的知识应用到实践当中,加深对知识的理解和掌握。在教学过程中,要重视实例分析和平时的操作练习,多开展模拟教学、现场教学活动,并结合到校外参观、学习,使学

生增强感性认识,加强基本技能的训练,提高业务素质和商务运作能力,真正做到学以致用。

思考与练习

1. 国际贸易实务的研究对象是什么?它与国际贸易的研究对象有什么区别?
2. 国际贸易与国内贸易有哪些异同点?
3. 进口贸易和出口贸易的一般业务流程各包括哪些环节和内容?
4. 学习国际贸易实务的方法和注意事项有哪些?



第一章 国际贸易术语

引 例

2010年我某公司按CIF价格条件与一外商签约出口某一批商品,合同规定货物保险由买方自理。我方于10月1日凌晨3点装船完毕,受载货轮于当日上午启航,由于当时我方业务员劳累,又赶上国庆节,故未及时向买方发出装船通知。10月2日下午收到买方急电,称该货轮于当日上午遇难沉没,货物灭失,要求我方赔偿全部损失。

请问:我方是否能以“合同订明保险由买方自理,货物灭失应由买方向保险公司索赔”为由,拒绝赔偿?

国际贸易术语被认为是“对外贸易的语言”。在国际货物买卖中,贸易双方不仅需要使用贸易术语来明确在交接货物方面的费用、风险和责任划分问题,而且贸易术语还与商品对外报价、货物运输、保险、贸易的争议及处理等内容密切相关。因此,不同国家的外贸经营者准确掌握国际贸易术语的含义与作用,并充分了解有关贸易术语的国际贸易惯例,对于正确运用贸易术语来明确当事人的基本义务和合理规定价格,减少不必要的麻烦和贸易争端,具有十分重要的意义。

第一节 商品的价格构成

国际贸易中的商品价格,除个别交易是按照总价或者总值(Total Amount)达成外,通常是指商品的单价(Unit Value)。它是由计价数量单位、单位价格金额、计价货币和贸易术语四个部分组成。如每吨100美元FOB香港。

一、计价数量单位

计价数量单位简称计量单位。一般来说,计量单位应该与合同数量条款中所用的计