



应用型本科规划教材

国际贸易实务

International Trade Practice

- ◆ 主 编 张晓辉 潘天芹
- ◆ 副主编 张爱华 朱新颜 潘冬青 牛 芳



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

应用型本科规划教材

国际贸易实务

International Trade Practice

主 编 张晓辉 潘天芹

副主编 张爱华 朱新颜 潘冬青 牛 芳



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 张晓辉, 潘天芹主编. — 杭州:
浙江大学出版社, 2013. 2
ISBN 978-7-308-11155-3

I. ①国… II. ①张…②潘… 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 025168 号

国际贸易实务

张晓辉 潘天芹 主编

责任编辑	周卫群
封面设计	联合视务
出版发行	浙江大学出版社 (杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007) (网址: http://www.zjupress.com)
排 版	杭州中大图文设计有限公司
印 刷	富阳市育才印刷有限公司
开 本	710mm×960mm 1/16
印 张	22.5
字 数	404 千
版 次	2013 年 2 月第 1 版 2013 年 2 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-308-11155-3
定 价	42.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571)88925591

前 言

国际贸易实务又称进出口贸易实务,是国际经济与贸易专业的核心课程。课程的主要内容包括国际货物买卖过程中的基本业务程序、基本操作技能,以及与国际货物买卖业务相关的法律规定和国际惯例。针对普通本科层次,本课程的目标定位为:理解和掌握国际贸易惯例,掌握国际贸易合同的内容,熟悉有关国际贸易的单据格式与内容,能够熟练地进行进出口业务的操作。

进入 21 世纪,尤其是 2001 年 12 月 11 日我国加入 WTO 以来,我国的对外贸易发展进入了崭新的阶段,进出口屡创新高,对世界贸易的发展起着举足轻重的作用,对外贸易已经成为我国经济工作的核心之一。为了适应当前国际经济贸易形势的发展,需要加速培养国际贸易应用型、复合型人才,使其熟悉国家的对外贸易政策和国际贸易规则,提高从事进出口贸易的业务技能,增强防范国际贸易风险的能力。

根据应用型本科人才培养的特征,我们在参考最新修订和颁布的有关国际贸易惯例和调研涉外企业对外贸人才需求的基础上,以外贸业务实践为主线,介绍了进出口买卖合同的具体内容,以及合同订立和履行的基本环节和一般做法。在编写过程中,我们注重体现“应用型”的特点:第一,从外贸实际的角度出发,力求简洁、易懂,突出知识性和实用性,注重分析各个外贸业务环节的注意事项;第二,每章以引导案例与分析开篇,各章内有条款示例及相关的阅读资料,各章附有多种形式的练习题;第三,以附录形式列出了国际货物销售合同、信用证、发票、装箱单、汇票、提单、保险单等进出口交易中的主要单证。

本书由从事“国际贸易实务”系列课程多年教学的教师共同编写,由浙江大学城市学院张晓辉、潘天芹任主编,青岛农业大学张爱华、朱新颜,浙江大学宁波理工学院潘冬青、中国矿业大学牛芳任副主编,具体编写分工如下:张晓辉编写第一章、第四章以及附录部分;潘天芹编写第七章;张爱华编写第三章、第五章、第六章;朱新颜编写第十章、第十一章、第十二章;潘冬青编写第八章、第九章;牛芳编写第二章。全书由张晓辉负责总撰和定稿。

在编写过程中我们参考了国内外有关国际贸易的著作、教材及文献资料,吸收了其中的一些成果,也得到了相关领域专家、学者以及多位外贸从业人员的大力支持,在此难以一一详列,一并表示衷心感谢!由于成稿时间仓促,编写水平有限,不足之处在所难免,敬请读者批评指正。

编者

2012年12月

目 录

第一章 绪 论	1
第一节 国际贸易实务的研究内容	2
第二节 国际货物买卖合同的内容与适用的法律	4
第三节 进出口贸易的基本业务程序	8
【练 习】	10
第二章 进出口合同的标的	11
第一节 商品的品名	12
第二节 商品的质量	14
第三节 商品的数量	24
第四节 货物的包装	29
【练 习】	37
第三章 国际贸易术语	40
第一节 贸易术语概述	41
第二节 六种常用贸易术语	47
第三节 其他贸易术语	62
第四节 贸易术语的运用	64
【练 习】	66
第四章 进出口商品的价格条款	69
第一节 价格条款的内容	70

第二节 佣金与折扣	73
第三节 主要贸易术语的价格构成和换算	76
第四节 出口报价核算	78
【练习】	82
第五章 国际货物运输	85
第一节 国际货物运输方式	86
第二节 运输费用	96
第三节 运输单据	104
第四节 国际货物运输流程	110
第五节 国际货物买卖合同中的装运条款	113
【练习】	120
第六章 国际货物运输保险	123
第一节 国际货物运输保险的基本原则	124
第二节 货物运输保险承保的范围	126
第三节 我国海运货物保险的险别	130
第四节 我国陆、空、邮运输方式的货物保险	138
第五节 伦敦保险人协会海运货物保险条款	141
第六节 国际货物运输保险实务	145
第七节 国际货物买卖合同中的保险条款	149
【练习】	150
第七章 国际货款的收付	153
第一节 支付工具	154
第二节 汇 付	163
第三节 托 收	167
第四节 信用证	177
第五节 银行保函与备用信用证	194

第六节 国际保理与福费廷	203
第七节 各种支付方式的结合使用	212
【练习】	214
第八章 检验、索赔、不可抗力和仲裁	218
第一节 商品检验	219
第二节 索 赔	228
第三节 不可抗力	236
第四节 仲 裁	240
【练习】	247
第九章 国际货物买卖合同的商订	250
第一节 交易磋商的形式与内容	251
第二节 交易磋商的程序	252
第三节 国际货物买卖合同的订立	259
【练习】	263
第十章 出口合同的履行	268
第一节 备货与报检	269
第二节 落实信用证	272
第三节 装运货物	276
第四节 缮制单据	282
第五节 出口结汇	292
【练习】	298
第十一章 进口合同的履行	300
第一节 办理付款保证	301
第二节 接收货物	304
第三节 验收与索赔	310

【练习】	313
第十二章 国际贸易方式	314
第一节 经销与代理	315
第二节 寄售、拍卖与展卖	318
第三节 招标与投标	323
第四节 对销贸易	326
第五节 加工贸易	330
【练习】	334
附录	339
附录 1 售货确认书	339
附录 2 商业发票	342
附录 3 装箱单	343
附录 4 海运提单	344
附录 5 货物运输保险单	345
附录 6 汇 票	346
附录 7 SWIFT 信用证	347
参考文献	350

第一章

绪 论



学习内容 with 目标

- 了解国际贸易的特点与风险；
- 掌握国际货物买卖合同的主要内容；
- 熟悉国际贸易适用的法律与惯例；
- 熟悉进出口业务的一般程序。

案例导读

美国商人 A 与我国香港商人 B 在美国订立合同,由 A 出售一批箱装货给 B,按 CIF 香港条件成交。双方在履行合同的过程中,对合同的有关条款产生争议。请分析此项纠纷应适应美国法律还是中国香港法律。

【分析】 这是一则关于解决合同纠纷适用法律的案例。本案例以 CIF 香港条件成交,出口方美国商人 A 在出口国装运港完成交货义务,所以合同履约地是美国装运港。此外,合同订立地也是美国。因此,本案例与美国关系最密切,应适用美国法律。

第一节 国际贸易实务的研究内容

一、国际贸易实务的研究内容

国际贸易实务,也称进出口贸易实务,是研究国际货物买卖的有关理论和实际业务操作的课程。作为对外经济与贸易专业必修的专业基础课程,国际贸易实务是一门具有涉外特点的实践性很强的应用学科,涉及国际贸易法律与惯例、国际结算与汇兑、国际运输与保险、进出口报关等知识的综合运用。

国际货物买卖是买卖双方通过磋商、订立和履行国际货物买卖合同进行的。要订立和履行好国际货物买卖合同,必须掌握合同条款的内涵和规定方法,熟悉合同磋商、订立和履行的基本环节。由于各国存在法律方面的不同规定和贸易习惯上的差异做法,当涉及买卖双方利害关系时,经常会出现争议和纠纷,面临履行合同的各种困难和风险。因此,学会运用有关的国际贸易惯例和法律规则处理纠纷、防范风险是很有必要的。此外,国际货物贸易除了传统的经营方式外,还产生了经销、代理、寄售、展卖等新的国际贸易方式。因此,国际贸易实务课程的研究内容主要包括国际货物买卖合同条款、国际货物买卖合同的订立和履行及风险防范与处理、国际贸易方式三个方面。

1. 国际货物买卖合同条款

国际货物买卖合同条款是交易双方当事人在合同标的、交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同义务的依据和调整双方经济关系的法律文件。国际货物买卖合同条款主要包括商品的名称、质量、数量、包装、加工、运输、保险、货款收付、检验与索赔、不可抗力 and 仲裁等。按照各国法律规定,买卖双方可以根据“契约自主”原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的条款,这就必然导致国际货物买卖合同条款的多样性。因此,研究合同中各项条款所体现的权利和义务关系,掌握合同条款的内涵和规定方法,是国际贸易实务课程的最基本内容。

2. 国际货物买卖合同的订立和履行及风险防范与处理

国际货物买卖是以合同为中心进行的,要经历交易磋商、合同的签订和履行等过程。经过交易前的准备,买卖双方取得业务联系后,即可通过函电洽商等方式,就各项交易条件进行协商,当交易条件达成一致时,合同即告成立。合同的

订立包括询盘、发盘、还盘和接受等四个环节,其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和法律步骤。经过磋商订立合同后,买卖双方就应本着“重合同、守信用”的原则,按照合同的规定履行各自的义务。在订立和履行国际货物买卖合同的过程中,不可避免地会遇到各种风险,如合同一方当事人违约的风险、国际市场供求变化和价格波动带来的风险、国际货物运输方面的风险、国际货款结算方面的风险、政局动荡引发的风险,等等,这些风险都可能给买卖双方造成损失。采取有效的风险防范措施,及时处理合同履行过程中的争议,是交易得以顺利进行的重要保证。因此,熟悉国际货物买卖合同的订立和履行,掌握风险防范措施,及时处理争议,是国际贸易实务课程的一项重要内容。

3. 国际贸易方式

由于国际经济形势和经济关系不断变化,国际贸易迅速发展,国际贸易的方式也日趋多样化,除了通常采用的进口和出口之外,还出现了经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、商品交易所、对销贸易、加工贸易等多种形式。掌握这些贸易方式的做法、特点及作用,也是国际贸易实务课程的一项重要内容。

二、国际货物买卖的特点

国际贸易与国内贸易同属商品买卖活动,两者并无实质差别,但是由于各国在语言文化、法律制度、风俗习惯与经济发展水平等方面不尽相同,两者之间还是存在很大差异。与国内贸易相比,国际货物买卖有以下特点:

1. 国际性

国际货物买卖是一项具有涉外性质的活动,不仅要考虑经济利益,还应认真贯彻国家的对外方针政策,按照国际规范行事,恪守“重合同、守信用”的原则,树立良好的对外形象和信誉。

2. 复杂性

由于涉及不同的国家或地区,国际货物买卖不仅在法律方面可能存在差异和冲突,也可能受到有关国家或地区对外贸易政策和措施的制约。而且,各国的语言文化、风俗习惯、宗教信仰、支付货币不尽相同,国外客户对商品的种类、品质、规格、花色等方面的要求不一定与国内相同,涉及的问题和范围要比国内贸易复杂。

此外,由于国际货物买卖地域广、期限长、中间环节多,这也使得国际货物买卖更为复杂。具体来说,国际货物买卖除了买卖双方之外,还涉及国内外的货物运输、保险、海关、检验与检疫、银行、政府机构等部门的协作,或接受其监督与管理。从交易过程中的关系来看,远比国内贸易复杂。

3. 风险性

由于国际货物买卖的交易数量和金额通常都比较大,从合同磋商开始,直到合同履行完毕,间隔的时间往往比较长,其间计价货币汇率会有波动。加之买卖双方距离遥远,货物从出口国到进口国需要经过长途运输,因此买卖双方的信用调查及掌握均较为困难等,因此买卖双方在国际货物买卖过程中承担的商业风险、信用风险、运输风险等比国内贸易大得多。

此外,从事国际货物买卖还会受到交易双方所在国家的政治、经济以及其他客观条件的影响,具有更大的不确定性。尤其是在国际局势动荡,市场竞争日益激烈,贸易摩擦频发,各国汇率频繁波动,货物价格经常波动的背景下,买卖双方在交易过程中所承担的政治和政策风险、市场行情风险、金融汇兑风险等远远超过国内贸易。

第二节 国际货物买卖合同的内容与适用的法律

一、国际货物买卖合同的内容

国际货物买卖是通过磋商、订立、履行国际货物买卖合同进行的,订立和履行国际货物买卖合同对当事人双方的权益利害关系重大,一个国家的企业为出售或购买有形商品而订立的出口合同或进口合同,统称国际货物买卖合同,或称国际货物销售合同,是营业地在不同国家的当事人之间订立的就一方交付货物另一方支付货款的有关事项的协议。

在国际货物买卖过程中,我国外贸企业与有关方订立的合同有很多,例如:与国内的供货方(用货方)订立的出口货物的购货合同(进口货物的供货合同),与承运方订立的国内或国际运输合同,与保险公司订立的货物运输保险合同,与银行订立的托收货款、支付价款的合同等。但是,与国外商人订立的出口或进口合同,即国际货物买卖合同,却是最主要、也最基本的合同。这是因为进出口贸易是以国际货物买卖合同为中心进行的,其他的各种合同是履行国际货物买卖合同所必需的,是为履行国际货物买卖合同服务的,是辅助性的合同。

一般说来,国际货物买卖合同应具备以下五个方面的基本内容:

1. 合同的标的。主要包括货物的名称、质量、数量和包装。
2. 货物的价格。通常包括货物的单位价格和总价,或确定价格的方法,有时

还规定有关价格调整的条款。

3. 卖方的义务。主要是于何时、何地、以何种方式交付货物,移交与货物有关的单据和转移货物的所有权。

4. 买方的义务。主要是于何时、以何种方式支付货物价款和收取货物。

5. 争议的预防与处理。主要包括商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等事项的规定。

由于这些条款的内涵及其在法律上的地位和作用各不相同,各国法律和国际惯例也不尽一致,致使实际业务的具体操作增加了难度。所以熟悉国际货物买卖合同订立和履行的基本环节,掌握各项交易条件和合同条款的规定方法,了解有关国际惯例和法律规则,并能根据我国对外贸易的方针政策和企业的经营意图予以灵活运用,应是每一个外贸工作者必须具备的基础知识和基本技能。

二、国际货物买卖合同适用的法律与惯例

由于国际贸易有很多不同于国内贸易的特点,其交易环境、交易条件、贸易各环节所涉及的问题都比国内贸易复杂,也就更易产生争议。为保证国际货物买卖顺利进行,国际货物买卖必须符合法律规范。但由于国际贸易的当事人一般身处不同的国家或地区,具有不同的法律和制度,国际货物买卖合同的当事人可以在不违反国家强制性法律规定的情况下自由约定合同内容,选择用于处理合同争议所适用的规范。国际货物买卖合同适用的规范可以是国际公约,也可以是一国的国内法,还可以是相关的国际惯例。

(一) 国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法,即符合某个国家制定或认可的法律。例如,按照我国法律,订立合同,包括涉外合同,都必须遵守中华人民共和国法律,即使依照法律规定适用外国法律或者国际惯例的,也不得违反中华人民共和国的社会公共利益。

由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同,他们各自又都要遵守所在国的国内法,而不同的国家往往对同一问题的有关法律规定不相一致,因而一旦发生争议引起诉讼,就会产生究竟应适用何国法律,即以何国法律处理争议的问题。为了解决这种“法律冲突”,以利于正常的国际往来,通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国法律对涉外经济合同的冲突规范也采用上述国际上的通用规则,并在我国《合同法》第126条中作了原则规定:“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法律。”据此,除法律另有规定外,我国当事人只要与国外当事人取得协议,就可在合同中选择处理合同争议所适用的法律或国际条约,例如既可选择按我国法律,也可选择按对方所在国法律或双方同意的第三国法律或者有关的国际条约来处理本合同的争议。如果当事人未在合同中作出选择,则发生争议时,由受理合同争议的法院或仲裁机构依照法院或仲裁机构视交易具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。

有关国际货物买卖的国内法律主要有英国 1973 年修订的《货物买卖法》(Sale of Goods Act)、美国 1977 年修订的《统一商法典》(Uniform Commercial Code, U. C. C)等。

(二)国际条约

国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。国际条约依法缔结生效后,对当事各方具有约束力,当事各方必须自觉地履行。因此,国际货物买卖合同的订立和履行必须符合当事人所在国缔结或参加的双边或多边国际条约。

目前与我国对外贸易有关的国际条约,主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定,以及我国缔结或参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约。其中,自 1988 年 1 月 1 日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods,缩写为 CISG,下简称《公约》)是与我国进行货物进出口贸易关系最大、也是最重要的一项国际公约。我国于 1986 年 12 月 11 日加入该《公约》成为成员国,并根据该《公约》第 95 条和第 96 条的规定,对《公约》提出了两项保留:

1. 关于《公约》适用范围的保留

《公约》第 1 条(1)款(a)项规定,如果合同双方当事人的营业地处于不同的缔约国,该《公约》就适用于他们之间订立的货物买卖合同。(b)项规定,双方当事人的营业地处于不同的国家,即使他们的营业地所在国都不是该《公约》的缔约国,或一方所在国是该《公约》的缔约国,另一方所在国不是该《公约》的缔约国,如果按照国际私法规则导致适用某一缔约国的法律,则该《公约》也将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。对于(a)项,我国完全同意,但对于(b)项,我国在核准该《公约》时提出了保留。即我国不同意扩大该《公约》的适用范围,我国只承认该《公约》的适用范围限于营业地分处于不同缔约国的当事

人之间所订立的货物买卖合同。

2. 关于合同形式的保留

《公约》第11条规定:“销售合同无须以书面订立或书面证明,在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”按照此项规定,国际货物买卖合同在形式方面不受任何限制,采取口头形式还是采取书面形式订立的合同均为有效。这一规定与我国加入《公约》时在《涉外经济合同法》中关于涉外经济合同必须采用书面形式订立的规定是不一致的。因此,我国在核准该《公约》时,对《公约》的第11条的相关规定提出了保留。我国新《合同法》第10条已经不再要求合同必须采用书面形式订立,因此,我国对《公约》的这一保留已经没有实际意义。

《中华人民共和国民事诉讼法》第142条明确规定:“中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的,适用国际条约的规定。但中华人民共和国声明保留的条款除外。由此可见,根据“条约必须遵守”的原则,在法律适用的问题上,除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外,国家缔结或参加的有关国际条约,优先于国内法。

除了《公约》外,有关国际货物买卖的公约还包括1964年海牙《国际货物买卖统一法公约》、1974年《联合国国际货物买卖时效期限公约》、《联合国海上货物运输公约》(通称《汉堡规则》,1978年)、《汇票、本票统一法公约》(1930年)等。

(三)国际贸易惯例

国际贸易惯例(international trade practice),或称国际商业惯例(international commercial practice),是指在国际贸易的长期实践中逐渐形成的一些有较为明确和固定内容的贸易习惯和做法。国际贸易惯例是国际贸易法的主要渊源之一,国际贸易惯例通常是由国际性的组织或商业团体制定的有关国际贸易的成文的通则、准则和规则,也是国际货物买卖合同可以适应的重要的法律规范。

国际贸易惯例不是法律,其适用条件是以当事人的意思自治为基础的。因此,国际贸易惯例对合同当事人没有普遍的强制性,只有当事人在合同中规定加以采用时,才对合同当事人有法律约束力。但是,国际贸易惯例可以弥补法律的空缺和立法的不足,能够解决进出口业务中可能遇到的问题,起到规范贸易行为、促进交易正常进行的作用。目前,在实践中,国际贸易惯例与国际公约在强制力上的区别已经趋于淡化,采用国际贸易惯例已经成为国际上的一种趋势。国际贸易惯例能被大多数国家的贸易界人士所熟知,并能普遍地被他们所接受和应用。在国际贸易业务中,如果双方当事人在合同中既未排除,也未明确主张

适用某个国际贸易惯例时,当发生争议时,法官或仲裁机构有权主动适用有关的国际贸易惯例进行判决或裁决。我国《民法通则》第 142 条对国际贸易惯例的适用性作了明确规定:“中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的涉外民事关系,可以适用国际惯例。”

在国际贸易实践中,常用的国际贸易惯例多种多样。关于贸易术语,被大多数国家的贸易商使用的是国际商会制定的《2010 年国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms 2010, INCOTERMS 2010)。关于国际货款收付的国际惯例主要有:国际商会制定的《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP)和《托收统一规则》(Uniform Rules for Collection, URC)。

第三节 进出口贸易的基本业务程序

由于进出口贸易具体的交易条件不同,其业务环节也不尽相同。各环节的工作,有的分先后顺序进行,有的同时进行,也有的先后交叉进行。但是,不论是出口贸易还是进口贸易,一般都包括交易前的准备、交易磋商和合同订立、履行合同三个阶段。

一、出口贸易的基本业务程序

出口交易的基本业务程序包括:

(一)出口交易前的准备

出口交易前应做好如下准备工作:

1. 进行国际市场调研。主要包括对进口国别地区的调研、对国际商品市场的调研和对目标市场客户的调研。

2. 制订出口商品经营方案或价格方案。出口商品经营方案是出口企业对出口商品在一定时期内所做的全面业务安排,以期实现企业的预期目标。价格方案一般成本核算和出口报价。

3. 落实货源、制订出口商品生产计划。在制订出口商品经营方案或价格方案的同时,应根据经营方案和商品的特点,及时与生产、供货部门落实货源收购、调运或制订出口商品生产计划。

4. 广告宣传。广告宣传的内容及其采用的方式与手段要针对不同的市场和