



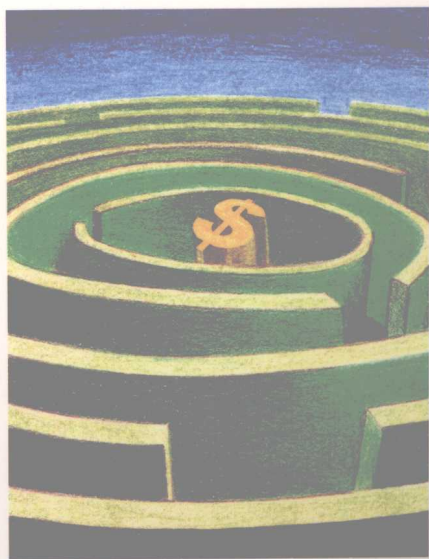
高等院校规划教材



国际贸易理论与实务

Theory and Practice of International Trade

主编 马莲菁 陈群平 何 艳



大连理工大学出版社

经济与管理

高等院校规划教材



国际贸易理论与实务

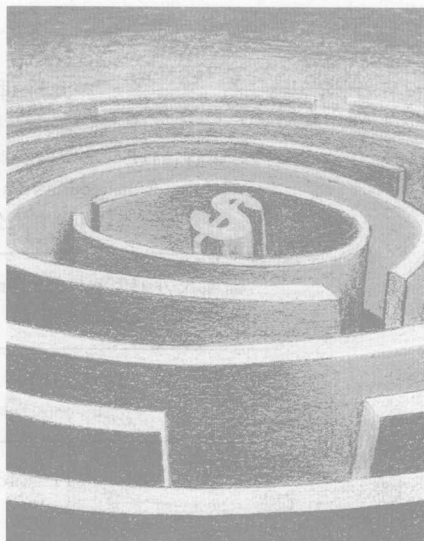
Theory and Practice of International Trade

主 编 马莲菁 陈群平 何 艳

副主编 徐延峰 戴明华

参 编 庄德林 刘 晴 钱 强 隋新国

主 审 逯宇铎



大连理工大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易理论与实务/马莲菁,陈群平,何艳主编.
大连:大连理工大学出版社,2008.7
高等院校规划教材
ISBN 978-7-5611-4248-6

I. 国… II. ①马…②陈…③何… III. ①国际贸易—经济理论—高等学校—教材②国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. F740

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 101021 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>
大连图腾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:170mm×240mm	印张:26.5	字数:520 千字
2008 年 7 月第 1 版	2008 年 7 月第 1 次印刷	

责任编辑:汪会武 千 川	责任校对:邵 婉
封面设计:波 朗	

ISBN 978-7-5611-4248-6

定 价:42.00 元

PREFACE

前言

国际贸易是指营业地在不同国家和地区的当事人之间的商品或劳务的贸易活动。

近年来,世界经济与贸易的格局和规则发生了很大的变化,出现了一些新的贸易规则和贸易做法。中国加入 WTO 后,企业的经营环境发生了巨大变化。为了提高企业乃至国家的竞争力,中国急需大批精通国际贸易的复合型人才。因此,编写一本内容新颖、信息量大、操作性强的《国际贸易理论与实务》,是理论研究和社会实践的迫切要求。

本书以国际贸易理论为基础,以《2000 年国际贸易术语解释通则》和世界贸易组织的基本原则为准则,以国际上通用的贸易管理做法为依据,以当代国际贸易新的发展趋势为背景,既注重了国际贸易理论、方法和手段的新颖性,更侧重理论、方法与手段的实用性和有效性,力求做到现代贸易理论与中国基本国情相结合、方法手段与运作技巧相结合。

本书着力突出“宽、新、实”三个特色:

(1)范围“宽”。本书涵盖了国际贸易理论、知识、程序和业务活动的整个流程,集商品贸易、交易方式、无纸贸易于一体,使读者在掌握贸易理论的同时,能够了解系统的实务知识,掌握实务知识的同时,又能站在较高的理论起点上,从而更好地把握国际贸易理论与实务的全貌。

(2)观点“新”。本书不仅系统地阐述了国际贸易的新惯例、新知识,而且还比较全面地介绍了国际贸易领域的一些政策措施及我国的现状,阅读本书,能够使读者比较全面地了解现代国际贸易运作方法的最新进展。

(3)内容“实”。本书以国际贸易理论为指针,以企业的进出口交易磋商、定约、

履约这一基本程序为主线,突出国际贸易中的规则、条例、惯例的实际运作过程和方法,达到“学以致用”的目的。

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益关系重大。《中华人民共和国合同法》第2条明确指出:“合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。”国际货物买卖合同是营业地在不同国家当事人之间订立的就一方交付货物、另一方支付货款有关事项的协议。其基本内容就是买卖双方当事人买卖特定货物所涉及的权利义务的具体规定,其表现形式主要是合同条款,即交易条件的具体化,其中包括成交商品的品名和质量、数量、包装、价格、交付货物的时间、地点、运输方式、保险、价款的支付、检验、索赔、不可抗力、仲裁等。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,应是每一个外贸工作者必须具备的基础知识和基本技能。

本书总体框架设计由马莲菁负责,参编人员有陈群平、何艳、徐延峰、戴明华、庄德林、刘晴、钱强、隋新国。

本书由大连理工大学博士生导师、国际贸易研究所所长逯宇铎教授主审。

本书集国内已有著作之长,并吸收和借鉴了最新研究成果,既有理论性,又有很强的实用性和可操作性,内容全面,结构新颖。既可作为大专院校的教材,也可作为培训教材,同时也是各种层次、各种类型经营管理人员的必备读物。

本书参阅了一些国内外本专业领域的经典专著及教材,主要参考书目在书后一一列明,特致谢意。

由于水平有限,书中难免有不当或错讹之处,敬请同仁及读者批评指正。

本书配有电子课件,如有需要,请与大连理工大学出版社联系。

Tel: 0411-84707019

E-mail: kejijiaoyu910@yahoo.cn

编者

2008年6月

PREFACE

前言

国际贸易是指营业地在不同国家和地区的当事人之间的商品或劳务的贸易活动。

近年来,世界经济与贸易的格局和规则发生了很大的变化,出现了一些新的贸易规则和贸易做法。中国加入 WTO 后,企业的经营环境发生了巨大变化。为了提高企业乃至国家的竞争力,中国急需大批精通国际贸易的复合型人才。因此,编写一本内容新颖、信息量大、操作性强的《国际贸易理论与实务》,是理论研究和实践的迫切要求。

本书以国际贸易理论为基础,以《2000 年国际贸易术语解释通则》和世界贸易组织的基本原则为准则,以国际上通用的贸易管理做法为依据,以当代国际贸易新的发展趋势为背景,既注重了国际贸易理论、方法和手段的新颖性,更侧重理论、方法与手段的实用性和有效性,力求做到现代贸易理论与中国基本国情相结合、方法手段与运作技巧相结合。

本书着力突出“宽、新、实”三个特色:

(1)范围“宽”。本书涵盖了国际贸易理论、知识、程序和业务活动的整个流程,集商品贸易、交易方式、无纸贸易于一体,使读者在掌握贸易理论的同时,能够了解系统的实务知识,掌握实务知识的同时,又能站在较高的理论起点上,从而更好地把握国际贸易理论与实务的全貌。

(2)观点“新”。本书不仅系统地阐述了国际贸易的新惯例、新知识,而且还比较全面地介绍了国际贸易领域的一些政策措施及我国的现状,阅读本书,能够使读者比较全面地了解现代国际贸易运作方法的最新进展。

(3)内容“实”。本书以国际贸易理论为指针,以企业的进出口交易磋商、定约、

履约这一基本程序为主线,突出国际贸易中的规则、条例、惯例的实际运作过程和方法,达到“学以致用”的目的。

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益关系重大。《中华人民共和国合同法》第2条明确指出:“合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。”国际货物买卖合同是营业地在不同国家当事人之间订立的就一方交付货物、另一方支付货款有关事项的协议。其基本内容就是买卖双方当事人买卖特定货物所涉及的权利义务的具体规定,其表现形式主要是合同条款,即交易条件的具体化,其中包括成交商品的品名和质量、数量、包装、价格、交付货物的时间、地点、运输方式、保险、价款的支付、检验、索赔、不可抗力、仲裁等。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,应是每一个外贸工作者必须具备的基础知识和基本技能。

本书总体框架设计由马莲菁负责,参编人员有陈群平、何艳、徐延峰、戴明华、庄德林、刘晴、钱强、隋新国。

本书由大连理工大学博士生导师、国际贸易研究所所长逯宇铎教授主审。

本书集国内已有著作之长,并吸收和借鉴了最新研究成果,既有理论性,又有很强的实用性和可操作性,内容全面,结构新颖。既可作为大专院校的教材,也可作为培训教材,同时也是各种层次、各种类型经营管理人员的必备读物。

本书参阅了一些国内外本专业领域的经典专著及教材,主要参考书目在书后一一列明,特致谢意。

由于水平有限,书中难免有不当或错讹之处,敬请同仁及读者批评指正。

本书配有电子课件,如有需要,请与大连理工大学出版社联系。

Tel: 0411-84707019

E-mail: kejijiaoyu910@yahoo.cn

编者

2008年6月

CONTENTS

目录

第 1 章 国际贸易概述	1
1.1 国际贸易的含义	1
1.2 国际贸易的分类	2
1.3 国际贸易的基本概念	5
思考题	9
第 2 章 国际贸易理论	10
2.1 重商主义	10
2.1.1 重商主义的基本观点	10
2.1.2 早期重商主义	11
2.1.3 晚期重商主义	11
2.2 古典自由贸易理论	12
2.2.1 绝对成本说	13
2.2.2 比较成本说	15
2.2.3 相互需求原理	19
2.3 保护贸易理论	20
2.3.1 保护幼稚工业理论	20
2.3.2 超保护贸易理论	22
2.3.3 “中心-外围”学说	24
2.4 新古典贸易理论	26

2.4.1	生产要素禀赋学说	26
2.4.2	里昂惕夫之谜	28
2.5	国际贸易新理论	31
2.5.1	产品生命周期理论	31
2.5.2	产业内贸易理论	35
	思考题	36
第3章	国际贸易政策	37
3.1	贸易政策概述	37
3.1.1	贸易政策的含义	37
3.1.2	贸易政策的性质和分类	38
3.2	自由贸易政策	40
3.2.1	英国自由贸易政策的兴起与胜利	40
3.2.2	自由贸易政策的理论依据	41
3.3	保护贸易政策	42
3.3.1	美国与德国保护贸易政策的实践	42
3.3.2	保护贸易政策的理论依据	43
3.3.3	对李斯特保护幼稚工业理论的评价	46
3.4	超保护贸易政策	47
3.4.1	超保护贸易政策的兴起	47
3.4.2	超保护贸易主义的特点	47
3.4.3	超保护贸易政策的理论根据	48
	思考题	51
第4章	国际贸易措施	52
4.1	关税	52
4.1.1	关税概述	52
4.1.2	关税的种类	54
4.1.3	海关税则	60
4.2	非关税壁垒	64
4.2.1	非关税壁垒的不同分类	64
4.2.2	非关税壁垒的主要种类	64

4.3	鼓励出口措施	76
4.3.1	出口信贷	76
4.3.2	出口信贷国家担保制	78
4.3.3	出口补贴	78
4.3.4	商品倾销	79
4.3.5	外汇倾销	80
4.3.6	促进出口的组织措施	81
4.3.7	经济特区措施	82
	思考题	84
第5章	世界贸易组织	85
5.1	世界贸易组织概述	85
5.1.1	世界贸易组织的宗旨和目标	85
5.1.2	世界贸易组织实现目标的途径	86
5.1.3	世界贸易组织的法律框架	86
5.1.4	世界贸易组织的职能	88
5.1.5	世界贸易组织的机构	89
5.2	世界贸易组织的基本原则	90
5.2.1	非歧视原则	90
5.2.2	关税保护原则	91
5.2.3	透明度原则	91
5.2.4	公平贸易原则	91
5.2.5	互惠贸易原则	92
5.2.6	市场准入原则	92
5.2.7	公平解决争端原则	92
5.3	与国际货物贸易有关的 WTO 规则	92
5.3.1	贸易自由化承诺	92
5.3.2	市场准入承诺	93
5.3.3	保障措施	94
5.3.4	反倾销措施	95
5.3.5	反补贴措施	98

5.3.6	减少和消除非关税壁垒	99
5.3.7	进口许可证制度	100
5.3.8	原产地规则	101
5.3.9	技术贸易壁垒协议	102
5.3.10	装运前检验协议	103
5.3.11	海关估价制度	104
5.3.12	卫生与植物检疫措施	105
5.3.13	政府采购协议	106
思考题		107
第6章 国际贸易术语		108
6.1	贸易术语概述	108
6.1.1	贸易术语的含义	108
6.1.2	贸易术语的作用	109
6.1.3	有关贸易术语的国际贸易惯例	110
6.1.4	国际贸易惯例的性质	113
6.2	常用贸易术语	113
6.2.1	FOB 术语	113
6.2.2	CIF 术语	116
6.2.3	CFR 术语	119
6.2.4	FCA 术语	120
6.2.5	CIP 术语	121
6.2.6	CPT 术语	122
6.3	其他贸易术语	124
6.3.1	EXW 术语	124
6.3.2	FAS 术语	126
6.3.3	DAF 术语	127
6.3.4	DES 术语	128
6.3.5	DEQ 术语	129
6.3.6	DDU 术语	129
6.3.7	DDP 术语	130

6.4	贸易术语的选用	130
	思考题	132
第7章	国际贸易商品的品名、品质、数量与包装	133
7.1	商品的品名	133
7.1.1	在合同中列明商品品名的意义	133
7.1.2	命名方法	134
7.1.3	品名条款的内容	135
7.1.4	规定品名条款的注意事项	135
7.2	商品的品质	135
7.2.1	商品品质的含义	136
7.2.2	商品品质在国际贸易中的重要性	136
7.2.3	对进出口商品品质的基本要求	136
7.2.4	商品品质的规定方法	139
7.2.5	买卖合同中的品质条款	143
7.3	商品的数量	145
7.3.1	商品数量的计量单位	145
7.3.2	重量的计算方法	146
7.3.3	合同中的数量条款	148
7.4	商品的包装	151
7.4.1	商品包装的意义和作用	151
7.4.2	商品包装的种类	152
7.4.3	商品运输包装的标志	157
7.4.4	中性包装和定牌	159
7.4.5	包装条款	159
	思考题	160
第8章	国际贸易商品的价格	162
8.1	商品的作价原则	162
8.1.1	作价原则	162
8.1.2	掌握好影响价格的各种因素和动向趋势以及各种差价	164
8.2	作价方法	165

8.2.1	固定作价	165
8.2.2	暂不固定价格	165
8.2.3	暂定价格	166
8.2.4	滑动价格	166
8.3	计价货币的选择	167
8.4	出口商品成本核算	168
8.4.1	出口商品盈亏核算	168
8.4.2	出口报价核算	169
8.5	几种常用价格的换算	171
8.5.1	净价之间的换算	171
8.5.2	佣金和折扣	173
思考题		174
第9章 国际货物运输		175
9.1	运输方式	175
9.1.1	海洋运输	175
9.1.2	铁路运输	185
9.1.3	航空运输	186
9.1.4	集装箱运输	188
9.1.5	国际多式运输	193
9.1.6	其他运输方式	196
9.2	装运条款	197
9.2.1	交货时间	197
9.2.2	装运港(地)和目的港(地)	199
9.2.3	分批装运和转运	203
9.2.4	其他装运条款	204
9.2.5	买卖合同中的装运条款	205
9.3	装运单据	206
9.3.1	海运提单	206
9.3.2	海运单	211
9.3.3	铁路运单	211

9.3.4	航空运单	211
9.3.5	多式联运单据	212
9.3.6	邮包收据	212
思考题		212
第10章 国际货物运输保险		213
10.1	国际货物运输保险概述	213
10.2	海运货物保险保障的范围	214
10.2.1	保障的风险	214
10.2.2	保障的损失	221
10.2.3	保障的费用	225
10.3	海运货物保险险别与条款	227
10.3.1	我国海运货物保险险别及其条款	227
10.3.2	伦敦保险协会海运货物保险条款	237
10.4	其他运输方式的货物保险	239
10.4.1	陆运货物保险	239
10.4.2	空运货物保险	240
10.4.3	邮政包裹运输保险	242
10.5	海运货物保险实务	243
10.5.1	投保	243
10.5.2	海上保险单据	248
10.5.3	索赔	251
思考题		254
第11章 国际货款的收付		255
11.1	票据	255
11.1.1	汇票	256
11.1.2	本票	261
11.1.3	支票	261
11.2	汇付	263
11.2.1	汇付的概念及种类	263
11.2.2	汇付的当事人	263

11.2.3	汇付在国际贸易中的应用	264
11.2.4	汇付的特点	264
11.3	托收	265
11.3.1	托收的定义	265
11.3.2	托收方式的当事人	266
11.3.3	跟单托收的种类	267
11.3.4	跟单托收的一般业务程序	267
11.3.5	跟单托收方式下的资金融通	268
11.3.6	托收的特点	269
11.3.7	托收方式在国际贸易中的应用	271
11.4	信用证	274
11.4.1	信用证的定义和内容	275
11.4.2	信用证方式的基本特点	278
11.4.3	信用证的当事人	278
11.4.4	信用证的种类	281
11.4.5	信用证的业务流程	288
11.4.6	信用证的性质和在国际贸易中的作用	293
11.5	银行保证函	294
11.5.1	银行保函的当事人及主要内容	294
11.5.2	银行保函的种类	296
11.5.3	银行保函的特点	297
11.6	不同结算方式的选择使用	298
11.6.1	影响结算方式选择使用的因素	298
11.6.2	不同结算方式的结合使用	300
11.7	国际保理、福费庭和出口信用保险	303
11.7.1	国际保理	304
11.7.2	福费庭	307
11.7.3	出口信用保险	309
	思考题	310

第 12 章 国际贸易争议的预防与处理 311

- 12.1 商品检验 311
 - 12.1.1 买方的检验权 312
 - 12.1.2 检验的时间和地点 313
 - 12.1.3 检验检疫机构 315
 - 12.1.4 检验证书 318
 - 12.1.5 复验 321
 - 12.1.6 合同中的检验条款 322
- 12.2 争议与索赔 322
 - 12.2.1 争议 322
 - 12.2.2 违约及其法律后果 323
 - 12.2.3 索赔 325
- 12.3 不可抗力 328
 - 12.3.1 不可抗力的认定 328
 - 12.3.2 不可抗力的处理 329
 - 12.3.3 不可抗力的通知 329
 - 12.3.4 不可抗力的证明 329
 - 12.3.5 合同中的不可抗力条款 329
- 12.4 仲裁 331
 - 12.4.1 仲裁的含义及特点 331
 - 12.4.2 仲裁协议 332
 - 12.4.3 合同中的仲裁条款 338
- 思考题 340

第 13 章 国际商务谈判 341

- 13.1 国际商务谈判概述 341
 - 13.1.1 国际商务谈判的概念 341
 - 13.1.2 国际商务谈判的特征 341
- 13.2 国际商务谈判的形式和种类 342
 - 13.2.1 国际商务谈判的形式 342
 - 13.2.2 国际商务谈判的种类 342

13.3	谈判的准备	343
13.3.1	选择和了解谈判对象	343
13.3.2	分析谈判环境	344
13.3.3	设定谈判目标,制定谈判计划	345
13.3.4	组织谈判人员	346
13.4	谈判中的沟通	346
13.4.1	谈判的沟通过程	346
13.4.2	谈判中的语言沟通	347
13.4.3	谈判中的非语言沟通	348
13.5	商务谈判策略	349
13.5.1	谈判策略选择的根据	350
13.5.2	谈判的时间策略选择	350
13.5.3	谈判的地点策略选择	353
13.5.4	谈判的方法策略选择	353
	思考题	358
第14章	进出口合同的商订与履行	359
14.1	进出口合同的商订	359
14.1.1	交易磋商	359
14.1.2	进出口合同的签订	364
14.2	出口合同的履行	367
14.2.1	备货和报验	367
14.2.2	催证、审证和改证	368
14.2.3	装运	370
14.2.4	制单	370
14.2.5	出口结汇	377
14.2.6	出口收汇核销管理	377
14.2.7	出口退税	379
14.3	进口合同的履行	381
14.3.1	申请开立信用证	381
14.3.2	办理运输	381