



面向21世纪全国高职高专电子商务类规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

李金林 主 编
田建敏 副主编

黄晓林
宋兰芬 参 编
张桂芝
马 君

91
D00501030



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

面向 21 世纪全国高职高专电子商务类规划教材

国际贸易实务

李金林 主 编

田建敏 副主编

黄晓林 宋兰芬 张桂芝 马 君 参编



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书按国际贸易实务知识的内容分为 15 章。第 1 章内容为国际贸易的性质、特点和国际贸易实务的知识结构。第 2 至 4 章,为贸易术语和价格核算知识。第 5 章国际贸易磋商。第 6 章国际贸易合同条款。第 7、8 章为信用证支付和结汇方面的内容。第 9 至 11 章,为国际贸易方式、支付方式及风险管理的内容。第 12、13 章是关于索赔与理赔的内容,包括相关的法律规定。第 14 章介绍了进入国际市场的途径和方法。第 15 章介绍当代国际贸易,阐述了不合理的国际分工、国际分工利益分配现状,提出了我国在国际贸易中面临的理论和实践问题,归结出科技创新、人才竞争这个国际贸易竞争和可持续发展的主题。

本书适合作为高职高专层次国际贸易专业、电子商务专业学生的教材,也可作为企业进行国际贸易培训的教材。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/李金林主编. —北京:北京大学出版社, 2005.8

(面向 21 世纪全国高职高专电子商务类规划教材)

ISBN 7-301-09252-0

I. 国… II. 李… III. 国际贸易—贸易实务—高等学校:技术学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 064983 号

书 名: 国际贸易实务

著作责任者: 李金林 主编

责任编辑: 王登峰

标准书号: ISBN 7-301-09252-0/F·1138

出版者: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62765126

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn>

电子信箱: xxjs@pup.pku.edu.cn

印刷者: 河北涿县鑫华书刊印刷厂

发 行 者: 北京大学出版社

经 销 者: 新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 14.25 印张 300 千字

2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 24.00 元

前 言

改革开放以来,我国的对外贸易迅速发展,我国在世界的国际贸易名次从1980年的第32位,跃居到2003年的第4位,进出口总额达到6208亿美元。2004年一举突破万亿美元大关,达到约1.15万亿美元,取代日本成为仅次于美国和德国的世界第三贸易大国。

我国2003年GDP(国内生产总值)是116694亿元人民币,外贸依存度(进出口总值占GDP的百分比)约为44%,2004年GDP达到136515亿元人民币,外贸依存度接近70%。可以说没有对外贸易,就没有我国经济的持续、快速增长。世界经济一体化是优化资源配置、促进经济发展的内在需要,国际贸易是企业利用世界资源、提高经营效率和降低经营成本的一个发展战略。但我国的国际贸易也遇到了前所未有的挑战,如低水平自我竞争、资源制约、国外反倾销、特保调查等,这既是我国从外贸大国向外贸强国转变需要解决的问题,也是企业可持续发展必须解决的问题。

WTO从政治上、电子商务从技术上推动了经济全球化进程。2004年我国外贸经营权从审批制改为登记制,进出口业务将成为企业采购和销售正常业务的一部分。为适应我国对外贸易发展、企业对国际贸易操作型人才的需要,本书从实用、易学、模拟外贸业务、方便实践训练出发来设计教材的思想、结构和内容。本书以我国的国际贸易环境为背景,以河北绿色陶瓷公司的国际贸易业务为内容,以与阿联酋A.B.H.贸易公司的国际贸易业务发展为主线,以启发学生思维和训练学生独立解决问题的能力为导向,来提供国际贸易实务的操作环境和设计国际贸易实务的操作知识。因此,本书的设计与编写着力体现以下几个特点:

(1) 业务真实

教材是完全按企业的外贸业务操作设计的。虚构的河北绿色陶瓷公司和阿联酋A.B.H.贸易公司、业务流程和操作内容的设计、外贸案例的编选大多源自主编16年国际贸易实践和经验,有利于读者从业务需要出发理解和掌握国际贸易实务知识。其中的业务操作,在实践中需要用外语的,本教材也用英语,这既是国际贸易实务操作的需要,也可以增加学生的兴趣,提高学生的外贸英语函电水平。

(2) 任务驱动

为了让学生知道为什么学习和明确学习的目标,教材中每章内容的第1节都是根据外贸业务提出学完该章后要完成的任务,这些任务大多是由进口商提出的。也就是说,不是教材直接提出任务,而是为答复外商函电要求学生自己从学习的知识中根据业务的进展情况主动找到解决问题的途径或方法。目的是激发学生的学习兴趣、启发学生的创造思维和锻炼学生的外贸业务能力。

(3) 环境逼真

国际贸易实务知识是国际贸易原理与具体国际贸易业务活动的结合,失去了特定的国际贸易环境,国际贸易知识就丧失了使用价值。教材的设计力求给读者提供一个外贸业务操作的国际贸易环境,每章都用了一定的篇幅摘编了与所学内容配套的专栏文章和案例,培养读者分析问题和解决问题的能力。例如第1章导论,配合企业直接国际贸易与间接国际贸易的选择,选择的相应专栏文章有中小企业进行国际市场营销的误区,提供的案例则是仓促进行国际贸易的教训;第3章运输与保险选择的专栏文章有班轮运费的介绍,否定了目前教材中运费是“固定”的定论,选择的关于时间成本的文章,否定了空运不适合机械设备运输的教条主义提法;再如第13章是关于诉讼与仲裁的内容,提供了一个过了索赔期索赔成功的案例,等等。根据编者的水平提供尽可能真实的国际贸易环境,其目的是培养学生对所学知识灵活应用的能力,经营思维不能囿于书本知识……。

(4) 实践方便

教材中的章节安排是根据河北绿色陶瓷公司和阿联酋 A.B.H.贸易公司国际贸易业务进展而设计的,后一章的内容以前面学过的内容为基础,前后连贯,也方便学生边学边实践,强化对所学内容的理解和记忆。此教材既可用作国际贸易实务教材,60—72 课时。也可用于国际贸易实训教材,48 实践课时。课时安排推荐见下表:

章目	理论课时	实践课时	章目	理论课时	实践课时
1	2—3	2	9	3	2
2	8—10	4	10	2	2
3	4—6	4	11	3	2
4	3	2	12	5—6	4
5	5—6	4	13	2	2
6	6—8	2	14	2	4
7	6—7	4	15	3—5	2
8	6	8	合计	60—72	48

(5) 简明扼要

本教材根据业务需要分为 15 章,每章内容的篇幅是根据国际贸易实务的操作需要而设计的,与目前大多数的教材有较大差异。如本教材把国际贸易运输与保险安排为一章,突出了国际贸易操作——运输、保险及与运费、保险费成本核算有关的基本内容,删除了运费等级(大多数航线已不用)、租船运输(国际贸易业务中通常用不到,即使大宗货物运输用到,但租船也需要专业的租船公司办理,而不是由国际贸易工作者操作)等过时或与外贸实务联系不甚紧密的内容,简化了提单作用、保险险别等冗长或重复的叙述。全书大约用了三分之二的篇幅(三分之一为专栏文章、案例和习题),讲完了整个国际贸易实务的内

容。并对关键性内容,如合同、惯例、法律三者关系,货物特定化等进行了总结,并用特殊字体突出表示,以提请读者注意。

(6) 知识丰富

教材在简明扼要的基础上,增加了外贸业务操作中必须掌握的知识和习惯作法,如形式发票、价格核算、常用的包装、国际贸易风险回避、进入国际市场的途径等,力求把国际贸易实务知识完整地贡献给读者,并把国际贸易中最前沿的实务操作知识如电子商务、反倾销应诉等内容反映到教材之中。而且电子商务的内容不是空泛的叙述,而是如何利用电子商务进行国际贸易操作。

作者在编写教材的同时,更正了一些现行教材中的错误认识和片面认识,如把期货交易从国际贸易方式改为风险管理手段、把片面追求贸易利益(如出口价格要高,要使用硬货币;要争取在我国仲裁等)改为综合考虑国际贸易影响因素;国际贸易的特点增加了预期利润大(这是国际贸易的动力)等。

(7) 内容新颖

国际贸易实务知识不是教条化了的书本知识,而是因人而异、因地制宜、因时而异的灵活多变的交易策略。国际贸易环境复杂多变,交易主体各有特点,书本知识只是一般性的原则,而决定经营成功与否的因素不是记熟背透书本知识,而是书本知识在特定情况下的灵活运用。本教材追求的另一个特点就是打破传统思维定式,提供灵活丰富的知识应用内容。如在价格掌握的内容中,教材提供了关于博弈论应用于价格的读物,根据市场需求需要“弄虚作假”的案例动摇了“卖方应以质取胜”、因报价单位不明确卖出12倍正常价格的案例动摇了“价格条款要明确完整”等“公认”知识。主编力求把国际贸易经验与深刻思考得出的结论,尤其是与目前教科书中不一致的内容反映到教材中,使教材不僵化、不教条,而是一个灵活的、开放的、具体情况具体分析的启发性教材,使学生能真正通过学习适应国际贸易环境,发挥创造精神,谋取最大国际贸易利益。

(8) 开阔视野

有人讲股票交易的成功之道是看大势、赚大钱。推而广之,我认为这是所有企业——风险经营组织的成功之道。按照书本不假思索地进行国际贸易实务操作,不看国际、国内政治、经济形势,经营失败是必然的结局。教材在最后一章,力求从科技革命、国家竞争、国际分工和企业可持续发展的高度,反映科技竞争、合作与冲突、国际贸易与环境协调等影响我国国际贸易的重大事件和重要内容,提出创新竞争这个国际贸易竞争的关键内容。尤其是在技术革命突飞猛进、全球化激烈竞争的21世纪,人才竞争是国家竞争、企业竞争的核心,是科技竞争、知识竞争、创新竞争的必然归宿。教材的设计力求开拓学生的视野,启发学生在国际贸易大环境中的开放性、创造性思维,体现新经济时代对高职人才的现代化需求。

本书由李金林策划、主编和统稿,并编写了第1章、第2章、第8章和第11至15章;北京联合大学管理学院副院长、副教授田建敏任副主编,并编写了第5章、第6章;第3

章、第4章由天津河北职业学院黄晓林副教授编写；第7章由天津对外经济贸易职业学院宋兰芬副教授编写；第9章由天津滨海职业学院张桂芝副教授编写；第10章由天津滨海职业学院马君编写。书中疏漏和错误之处，敬请广大教师、读者提出，以便日后充实与完善(来信请发：tint@citiz.net 或 flit@zj.com)。

本书在策划和编写过程中得到了教育部全国高职高专人才培养工作委员会委员、教育部高职高专人才培养工作水平评估专家库资深专家、南昌工程学院李滨孙教授，天津职业大学教授、经济管理学院章建新院长，天津滨海职业学院教授阎泽老师，天津滨海职业学院副教授、杜学森副院长，天津燕桥焊接材料有限公司外销主管张丽华同学的指导与帮助，在此表示衷心感谢。

李金林

2005年5月于天津滨海职业学院

目 录

第1章 导论.....	1
1.1 本章任务和应掌握的知识点	1
1.1.1 本章任务	1
1.1.2 本章应掌握的知识点	2
1.2 国际贸易的性质和特点	3
1.2.1 国际贸易的特点	3
1.2.2 直接贸易与间接贸易方式的选择	4
1.3 国际贸易实务的知识结构	5
1.3.1 业务规范	5
1.3.2 法律规范	6
1.3.3 服务环境	6
1.3.4 流程和操作	6
1.3.5 业务技巧	7
小知识	10
1.4 思考与练习	11
第2章 贸易术语	12
2.1 本章任务和应掌握的知识点	12
2.1.1 本章任务	12
2.1.2 本章应掌握的知识点	13
2.2 贸易术语概述	13
2.2.1 国际贸易术语的概念	13
2.2.2 贸易术语的作用	13
2.2.3 有关贸易术语的国际贸易惯例	14
2.2.4 国际贸易术语的性质和适用原则	15
2.3 《2000 通则》中的贸易术语	16
2.3.1 《2000 通则》贸易术语概览	16
2.3.2 贸易术语的使用方法	16
2.3.3 E 组贸易术语	16
2.3.4 F 组贸易术语	17

2.3.5	C 组贸易术语	18
2.3.6	D 组贸易术语	19
2.3.7	贸易术语的选择原则	19
2.4	E 组、F 组贸易术语的价格核算	20
2.4.1	E 组工厂交货 EXW	20
2.4.2	F 组贸易术语的价格	20
2.4.3	国家对出口征税时 F 组贸易术语的价格核算	22
2.4.4	无关税、无退税时 F 组贸易术语的价格核算	22
	小知识	25
2.5	思考与练习	25
第 3 章	运输与保险	27
3.1	本章任务和应掌握的知识点	27
3.1.1	本章任务	27
3.1.2	本章应掌握的知识点	27
3.2	海洋运输和 CFR 价格计算	28
3.2.1	班轮运输和租船运输	28
3.2.2	散货运输、集装箱运输和目前的通常计费方法	29
3.2.3	集装箱运输的运费计算	29
3.2.4	CFR 价格的计算	31
3.2.5	海运提单 (Bill of Lading, B/L)	31
3.3	海运保险和 CIF 价格核算	31
3.3.1	海运货物风险和损失	31
3.3.2	我国海运货物保险的险别和免赔率	32
3.3.3	保险责任起讫期限	33
3.3.4	CIF 价格计算	33
3.4	其他运输方式、保险和 C 组、D 组术语价格	34
3.4.1	航空运输和保险	34
3.4.2	铁路运输	34
3.4.3	国际多式联运 (International Multimodal Transport)	35
3.4.4	各种运输方式的选择	35
3.4.5	保险和价格核算	35
	小知识	37
3.5	思考与练习	39
第 4 章	合同价格和价格策略	41
4.1	本章任务和应掌握的知识点	41

4.1.1	本章任务	41
4.1.2	学习本章应掌握的知识点	41
4.2	合同价格	41
4.2.1	国际贸易价格确定的原则	42
4.2.2	影响价格的因素	42
4.2.3	佣金和折扣	43
4.3	价格策略	44
4.3.1	主动价格策略 (Active Pricing Policy)	44
4.3.2	被动价格策略 (Passive Pricing Policy)	46
4.3.3	因人而异价格策略 (Passive Pricing Policy)	46
	小知识	49
4.4	思考与练习	50
第 5 章	国际贸易磋商	51
5.1	本章任务和应掌握的知识点	51
5.1.1	本章任务	51
5.1.2	本章应掌握的知识点	51
5.2	国际贸易磋商过程	51
5.2.1	交易磋商程序	52
5.2.2	报盘 (Offer)	52
5.2.3	还盘 (Counter offer)	53
5.2.4	接受 (Acceptance)	54
5.3	电子商务磋商	55
5.3.1	电子信息交换的安全性要求	55
5.3.2	联合国《电子商务示范法》	56
5.3.3	根据“功能同等法”电子商务磋商的法律效力	57
5.3.4	数据电文的失误和重复	58
5.3.5	《中华人民共和国电子签名法》	58
5.3.6	习惯做法的法律效力	61
	小知识	63
5.4	思考与练习	63
第 6 章	国际贸易合同条款	66
6.1	本章任务和应掌握的知识点	66
6.1.1	本章任务	66
6.1.2	本章应掌握的知识点	68
6.2	合同贸易条款	68

6.2.1	合同的标的物	68
6.2.2	商品的质量	69
6.2.3	商品数量	71
6.2.4	商品包装	73
6.2.5	其他贸易条款	75
6.3	合同背面条款	75
6.3.1	违约赔偿和罚款	76
6.3.2	质量和数量异议	76
6.3.3	商品检验	76
6.3.4	不可抗力 (Force Majeure)	78
	小知识	83
6.4	思考与练习	84
第7章	信用证支付	86
7.1	本章任务和应掌握的知识点	86
7.1.1	本章任务	86
7.1.2	本章应掌握的知识点	88
7.2	信用证	88
7.2.1	信用证的作用	88
7.2.2	信用证的特点	88
7.2.3	信用证的种类	89
7.2.4	信用证业务涉及的当事人和结算程序	89
7.3	信用证的内容和审核	90
7.3.1	对信用证内容的审核	90
7.3.2	信用证审核应注意的问题	92
7.3.3	信用证修改	92
7.4	国际商会《跟单信用证统一惯例》简介	93
7.4.1	可撤销与不可撤销信用证	93
7.4.2	分批与转运	93
7.4.3	装运期模糊的处理	93
7.4.4	分批问题	93
7.4.5	溢短装和约量的解释	94
7.4.6	信用证修改	94
7.4.7	信用证的转让	94
7.4.8	向银行提交单据的期限	94
	小知识	96

7.5 思考与练习	97
第8章 出口和结汇	99
8.1 本章任务和应掌握的知识点	99
8.1.1 本章任务	99
8.1.2 本章应掌握的知识点	99
8.2 出口程序和手续	99
8.2.1 出口业务流程	100
8.2.2 出口各环节的具体工作	100
8.3 内部单据制作	101
8.3.1 单据制作的基本要求	101
8.3.2 常见结汇单据的种类	102
8.3.3 信用证常用单据制作	105
8.4 议付、托收或寄单	108
8.4.1 向银行提交单据	108
8.4.2 托收或直接寄单	109
8.4.3 收汇与外汇核销	109
小知识	114
8.5 思考与练习	115
第9章 对销贸易和加工贸易	116
9.1 本章任务和要掌握的知识点	116
9.1.1 本章任务	116
9.1.2 本章应掌握的知识点	116
9.2 对销贸易	116
9.2.1 易货贸易 (Barter)	117
9.2.2 互购贸易 (Counter Purchase)	117
9.2.3 补偿贸易 (Compensation Trade)	117
9.2.4 回购 (Buy-Back) 与返销 (Sell-Back)	119
9.2.5 对销贸易的利弊	119
9.3 加工贸易	120
9.3.1 进料加工贸易	120
9.3.2 加工装配贸易	120
9.4 进口业务流程和三来一补贸易	121
9.4.1 进口业务流程	121
9.4.2 “三来一补”和以进养出贸易	121
9.5 进口成本核算	122

9.5.1 确定进口关税税率	122
9.5.2 确定进口关税计税方法	122
9.5.3 进口关税率的计算	122
9.5.4 到岸价格的确定	123
9.5.5 进口货物国内市场价格倒扣法	123
小知识点	126
9.6 思考与练习	126
第 10 章 经销与代理	128
10.1 本章任务和应掌握的知识点	128
10.1.1 本章任务	128
10.1.2 本章应掌握的知识点	128
10.2 经销	128
10.2.1 经销的类型	129
10.2.2 经销与一般进出口业务的区别和作用	129
10.2.3 经销协议的主要内容	129
10.2.4 选择经销贸易方式的注意事项	130
10.3 代理	130
10.3.1 代理的种类	131
10.3.2 代理的性质和与经销的区别	131
10.3.3 代理人的作用	131
10.3.4 代理协议的主要内容	132
小知识点	135
10.4 思考与练习	135
第 11 章 支付方式与风险管理	136
11.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	136
11.1.1 学习本章的任务	136
11.1.2 学习本章应掌握的知识点	136
11.2 支付方式和收汇风险	137
11.2.1 汇付 (Remittance)	137
11.2.2 托收 (Collection)	138
11.2.3 银行保函 (Letter of Guarantee, 简称 L/G)	139
11.3 客户资信风险和收汇风险管理	139
11.3.1 客户资信风险	139
11.3.2 客户资信风险的回避措施	140
11.3.3 客户资信风险管理	141

11.3.4 资信风险管理的原则	143
小知识点.....	146
11.4 思考与练习	147
第 12 章 索赔与理赔、违约与违约救济	149
12.1 本章任务和应掌握的知识点	149
12.1.1 本章任务.....	149
12.1.2 本章应掌握的知识点	149
12.2 索赔与理赔	150
12.2.1 明确索赔对象	150
12.2.2 把握索赔期限	150
12.2.3 索赔有理有据	151
12.2.4 理赔合情合理	151
12.3 违约与违约救济原则	152
12.3.1 违约的含义	152
12.3.2 主要国家法律对违约的不同规定	152
12.3.3 违约救济方法	153
12.4 国际贸易的违约救济方法	155
12.4.1 买方对卖方违约可以采用的救济方法.....	155
12.4.2 卖方对买方违约可以采用的救济方法.....	157
小知识点.....	163
12.5 思考与练习	163
第 13 章 贸易争端解决和仲裁	165
13.1 本章任务和应掌握的知识点	165
13.1.1 本章任务.....	165
13.1.2 本章应掌握的知识点	165
13.2 贸易争端解决的方法	165
13.2.1 贸易争端解决的原则	166
13.2.2 贸易争端解决的途径	166
13.3 仲裁.....	167
13.3.1 仲裁协议的形式和作用	167
13.3.2 仲裁条款的内容	168
13.3.3 仲裁条款的书写	169
13.3.4 混合仲裁.....	169
13.3.5 我国仲裁规则规定的仲裁程序	170
13.4 思考与练习	172

第 14 章 进入国际市场的途径和方法	174
14.1 本章任务和应掌握的知识点	174
14.1.1 本章任务	174
14.1.2 本章应掌握的知识点	174
14.2 国际市场和市场类型	174
14.2.1 国际市场的概念和类型	175
14.2.2 进入国际市场的途径和方法	175
14.2.3 集中型和分散型国际市场的关系	176
14.3 与潜在交易伙伴联系的途径和方法	176
14.3.1 传统途径和方法	176
14.3.2 网络途径和方法	177
小知识	181
14.4 思考与练习	182
第 15 章 当代国际贸易	183
15.1 本章任务和应掌握的知识点	183
15.1.1 本章任务	183
15.1.2 学习本章应掌握的知识点	184
15.2 当代国际分工	184
15.2.1 第三次浪潮	184
15.2.2 人类文明进步与冲突	185
15.2.3 新经济时代的特点	186
15.2.4 当代国际分工的特点	187
15.3 当代国际贸易特点	189
15.3.1 经营范围全球化	189
15.3.2 运作方式电子化	189
15.3.3 交换产品知识化	189
15.3.4 利益冲突白热化	190
15.3.5 政府管制普遍化	190
15.3.6 竞争手段多元化	191
15.3.7 经营战略人才化	192
小知识	203
15.4 思考与练习	204
附录 1 《2000 年国际贸易术语解释通则》贸易术语一览表	205
附录 2 国际贸易常用度量单位一览表	206
附录 3 国际贸易中常用包装一览表	207

附录4 专栏、案例索引	208
参考文献	211

第 1 章 导 论

1.1 本章任务和应掌握的知识

1.1.1 本章任务

下面是河北绿色陶瓷有限公司的简介和阿联酋 A.B.H.贸易公司发给绿色公司的传真，通过本章的学习，以绿色陶瓷公司销售部业务员的身份作出答复（以后，在本教材所有的练习和布置的实践训练中，没有特殊说明，请学习者均以此身份考虑、回答问题或完成任务）。

HEBEI GREEN CERAMICS CO., LTD

INTRODUCTION

Being one of the large manufacturers in north China, Hebei Green Ceramics Co., Ltd. has got the import and export business operation right and passed the export commodity quality certification. Covering 80,000 square meters of land with 30,000 square meters of buildings, it now has 60,000,000 yuan worth of assets and its turnover passed USD1,000,000 last year. Our products are mainly of daily-used western dining tableware, plates, bowls, cups and dishes. With high quality and of various specifications and patterns, our products have been very popular in America, Europe, Africa and Middle East.

Lying by Da-Qin Railway, Xuan-Da Expressway and Da-Qin highway, Green enjoys easy traffic conditions. We also enjoy abundant resources of high quality raw materials from Shanxi and Inner Mongolia. With the sophisticated ceramic processing equipment, technology and experience in both production and management, we are sure to be able to satisfy our customers and always ready to respond any inquires, proposals for cooperation with us from both domestic and abroad. Welcome to connect:

Mr. BRIGHT FLINT, Export Manager

6 Green Street, Yangyuan, Hebei, China

Fax: 86-313-7510000; Tel: 86-313-7511111

Email: flint@greenchina.com