

全国普通高等院校“十二五”规划教材

国际贸易实务

(第五版)

黎孝先 王 健 主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

全国普通高等院校“十二五”规划教材

国际贸易实务

(第五版)

主 编	黎孝先	王 健
执行主编	石玉川	冷柏军
副 主 编	张家瑾	姚新超
	徐进亮	魏铁梅

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 / 黎孝先, 王健主编. —5 版. —北京: 对外经济贸易大学出版社 (2011.08 重印)
全国普通高等院校“十二五”规划教材
ISBN 978-7-5663-0041-6

I. ①国… II. ①黎…②王… 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 116251 号

© 2011 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际贸易实务(第五版)

黎孝先 王 健 主编

责任编辑: 王文君

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

唐山市润丰印务有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 230mm 29.5 印张 592 千字

2011 年 7 月北京第 5 版 2011 年 8 月第 2 次印刷

ISBN 978-7-5663-0041-6

印数: 20 001 - 50 000 册 定价: 49.00 元

国际贸易实务配套系列教材

编审委员会名单

顾 问 雷荣迪 严启明

主 任 黎孝先

副主任 王 健 彭易清

委 员 (按姓氏笔画排列)

石玉川 刘耀威 刘 慧 刘 园

严启明 吴百福 吴 钢 冷柏军

张玉卿 赵承璧 姚新超 贾建华

徐进亮 康 明 杨长春 程德钧

雷荣迪

前 言

在“十一五”规划期间，我国取得了举世瞩目的辉煌成就。这五年，我国有效地应对金融危机，改革开放取得了重大的进展，我国的经济总量已跃居世界第二，国际金融危机形成的倒逼机遇，客观上为我国加快经济发展方式转变，提供了难得的契机，机不可失，我们必须乘势而上，乘胜冲上新的发 展制高点，使我国由世界贸易大国变成世界贸易强国，这就要求我们加速培养适应当前国际竞争形势需要的高素质 的国际商务人才，这是时代赋予我们的历史重任。

鉴于当前国际市场竞争愈演愈烈，贸易保护主义不断升温，有些法规和国际贸易惯例已有新的变化，为了与时俱进，我们根据吐故纳新的原则和追求卓越、不断创新的精神，及时对我校编写的普通高等教育“十一五”国家级规划教材第四版教科书进行修订再版。这次修订再版的新版本（即第五版），同原第四版比较，主要有下列几方面的变化。

第一，鉴于国际商会（ICC）修订通过的2010年《国际贸易术语解释通则》已于2011年1月生效，故我们在第五版中对第四版第一篇贸易术语部分，全部重新改写。

第二，国际商会于2010年7月11日起生效了最新的《2010年见索即付保函统一规则》（简称URDG758）。为了在全球范围内规范备用信用证的做法，国际商会于1998年9月6日正式颁布了《国际备用信用证惯例》（简称ISP98）并于1999年1月1日起正式实施。鉴于独立保函与备用信用证这两种担保方式具有共同的特点，所以联合国贸易法委员会还于1995年12月11日通过了旨在将两者统一起来的《联合国独立保函和备用信用证公约》。

基于上述这些变化，我们在这次再版时，重新改写了银行保函与备用信用证的这部分内容。

第三，鉴于2009年1月1日，新修订的伦敦保险协会海洋运输货物保险条款（新的ICC条款）已经问世，故我们在这次修订再版时，也将原四版中有关这部分的内容重新改写。

第四，鉴于进出口货物都需要通过海关监管、办理通关手续和交纳关税及有关费用，因此，我们根据实际需要，在进出口合同履行部分，专门增加了进出口货物向海关办理通关事项的内容，以便使学生掌握一些有关海关方面的基本知识和办理

2 国际贸易实务

通关手续的技能。

第五，鉴于《国际贸易实务》是一门实践性很强的应用学科，而学习本课程的学生一般缺少外贸感性知识和实践经验，因此，我们采取校企结合的模式，强化国际贸易实务计算机模拟训练和推行国际贸易实务计算机模拟教学。实践表明，这是提高教学效果行之有效的途径和最佳的教学模式，为进一步提高教学效果，我们在《国际贸易实务》第五版附录中加入了国际贸易实务模拟教学的内容。

第六，随着我校国际商务研究中心的成立、国际商务学系教学团队的壮大，以及校企结合模式的向前发展，参加编写和修订《国际贸易实务》教科书的人员以及国际贸易实务配套系列教材编审委员会的成员在《国际贸易实务》第五版中，也都相应有所增加，其中还增补了一位企业界的总裁和一位常务副总裁。此外，在《国际贸易实务》配套系列教材中，又增加了徐进亮撰写的《中国海关实务与案例分析》一书。

在修订本书过程中，商务部、国家质检总局、中国银行、海关总署、国际商会中国委员会、中国国际贸易促进委员会、中国国际经济贸易仲裁委员会和中国外贸运输总公司与中国人民保险公司等主管部门和相关人员都给予了大力支持和热心帮助，在此深表感谢！

本书除导论外，分为四篇：第一篇，国际贸易术语；第二篇，国际货物买卖合同；第三篇，国际货物买卖合同的商订与履行；第四篇，国际贸易方式。全书共二十一章和一个附录。

参加本书编写和修订的人员（按姓氏笔划）有：

王健 石玉川 张家瑾 丛晓明 孙芳

冷柏军 李洋 吴钢 周婷 姚新超

徐进亮 崔丽 黎孝先 魏铁梅

本书由黎孝先和王健两位教授负责总纂，并任主编。

本书执行主编由石玉川、冷柏军两位教授担任。

本书副主编有：姚新超教授和张家瑾、魏铁梅、徐进亮三位副教授。

在本书修订再版过程中，本校出版社刘军、刘红、顾永才几位领导和刘传志副总编审都非常关心本书的修订再版工作，其他有关编辑和发行人员也为此付出了辛勤劳动，特深表感谢！

本书不足之处，敬请广大读者批评指正。

编者

2011年4月

总 序

当前经济全球化趋势深入发展，世界经济发展不平衡状况加剧，全球范围内围绕资源、市场、技术的摩擦和竞争愈演愈烈，从根本上说，这是一场争夺 21 世纪经济制高点和控制国际市场的战斗，而竞争的实质，归根到底是人才的竞争。为了适应当前复杂多变的国际环境和迎接新的挑战，我们必须具有历史责任感和时代紧迫感，大力贯彻“科教兴国”和“人才强国”的战略方针，加速培养高素质的具有开拓创新能力、驾驭市场能力、决策能力和国际商务运作能力的国际经贸紧缺人才，这是时代赋予我们的一项重要的战略任务。

“十年树木，百年树人”。鉴于培养高素质的国际商务人才是一项系统工程，而且周期较长，这就要求我们增强为国家加速培养高素质国际商务人才的使命感。为此，我们在对外经济贸易大学国际经贸学院“211 工程”重点学科教材建设的基础上，从 2000 年开始，相继推出一套与《国际贸易实务》教科书配套的系列教材。这套系列教材，既适合全国各外经贸类院校的相关专业和培训部门用作教材，也可供外经贸类院校的师生与外经贸系统的从业人员学习、阅读和参考。

为了保证这套系列教材的质量，特成立了系列教材编审委员会。在编审委员会成员中，既包括校内外资深教授和专家，也包括政府高级官员、企业界人士和年富力强、脱颖而出的新秀。

在编写《国际贸易实务》及其配套的系列教材过程中，商务部、中国国际贸易促进委员会、中国银行和海关、商检、运输与保险等有关部门提供信息资料，并给予大力支持，在此，特向上述单位和相关人员表示衷心的感谢！

国际贸易实务配套系列教材编审委员会

主 任 黎孝先

2011 年 4 月于对外经济贸易大学

国际贸易实务配套系列教材

- | | | |
|-----------------------|-----|-----|
| 1. 国际商务谈判 | 王 健 | 刘 园 |
| 2. 国际货物买卖合同 | | 赵承璧 |
| 3. 国际贸易术语惯例与案例 | 石玉川 | 周 婷 |
| 4. 国际货物运输方式的选择与应用 | | 杨长春 |
| 5. 国际货运风险与保险 | | 吴百福 |
| 6. 进出口商品的检验与检疫 | | 刘耀威 |
| 7. 国际结算惯例与案例（2007年版） | | 徐进亮 |
| 8. 国际备用信用证与保函 | | 徐进亮 |
| 9. 进出口合同条款与案例分析 | | 黎孝先 |
| 10. 国际集装箱货物运输 | | 姚新超 |
| 11. 国际货运代理实务 | | 姚新超 |
| 12. 国际贸易方式 | | 石玉川 |
| 13. 国际贸易特许经营 | | 贾建华 |
| 14. 国际招标与投标 | 刘 慧 | 张家瑾 |
| 15. 国际贸易代理实务与法律 | | 张玉卿 |
| 16. 期货市场理论与实务 | | 王 健 |
| 17. 国际贸易争议与仲裁 | | 程德钧 |
| 18. 国际贸易实务答疑 | 石玉川 | 姚新超 |
| 19. 进出口合同的履行与违约救济 | | 李时民 |
| 20. 国际贸易典型案例选编 | | 赵承璧 |
| 21. 国际贸易实务计算机模拟教学简明教程 | | 康 明 |
| | 王 健 | 崔 丽 |

目 录

导论	1
一、 国际贸易的特点	1
二、 国际货物贸易适用的法律与惯例	3
三、 国际贸易遵循的准则	6
四、 国际货物贸易的基本做法	8
五、 本课程的研究对象与学习方法	10
思考题	13
案例分析题	13

第一篇 国际贸易术语

第一章 贸易术语与国际贸易惯例	17
第一节 贸易术语的概念及其发展	17
第二节 国际贸易惯例及其性质和作用	19
本章小结	24
思考题	24
案例分析题	25
第二章 适用于各种运输方式的贸易术语	27
第一节 EXW 术语	27
第二节 FCA、CPT 和 CIP 术语	29
第三节 DAT、DAP 和 DDP 术语	35
本章小结	39

思考题	39
案例分析题	40
第三章 适用于水上运输方式的贸易术语	41
第一节 FAS 术语	41
第二节 FOB、CFR 和 CIF 术语	43
第三节 常用贸易术语的变形	49
第四节 与交货有关的其他问题	51
本章小结	54
思考题	54
案例分析题	54

第二篇 国际货物买卖合同

第四章 合同的主体与标的	57
第一节 合同当事人	57
第二节 成交商品的名称	59
第三节 进出口商品的质量	61
第四节 进出口商品的数量	73
第五节 进出口商品的包装	78
本章小结	90
思考题	90
案例分析题	90
第五章 国际货物运输	91
第一节 运输方式	91
第二节 装运条款	106
第三节 运输单据	115
本章小结	127
思考题	127
案例分析题	128

第六章 国际货物运输保险	129
第一节 国际货物运输保险的性质与作用	129
第二节 海洋运输货物保险保障的范围	130
第三节 我国海洋运输货物保险条款	134
第四节 伦敦保险协会海洋运输货物保险条款	139
第五节 陆运、空运货物与邮包运输保险	149
第六节 买卖合同中的保险条款	156
本章小结	160
思考题	160
案例分析题	161
第七章 进出口商品的价格	163
第一节 成交价格的掌握	163
第二节 进出口商品的定价办法	170
第三节 计价货币的选择	173
第四节 佣金与折扣的运用	174
第五节 价格条款的约定	177
本章小结	178
思考题	179
案例分析题	179
第八章 国际货款的收付	181
第一节 票据	181
第二节 汇付与托收	192
第三节 信用证付款	204
第四节 《跟单信用证统一惯例》及其主要规定	223
第五节 银行保函与备用信用证	230
主要参考书目	236
本章小结	236
思考题	236
案例分析题	237

第九章 进出口商品检验	239
第一节 商品检验的重要性	239
第二节 检验时间和地点	240
第三节 检验机构	243
第四节 检验证书	245
第五节 检验标准	247
第六节 进出口商品检验法	250
本章小结	253
思考题	253
案例分析题	253

第十章 争议的预防与处理	255
第一节 异议与索赔	255
第二节 违约金与定金	258
第三节 不可抗力	261
第四节 仲裁	263
本章小结	270
思考题	270
案例分析题	271

第三篇 国际货物买卖合同的商订与履行

第十一章 国际商务谈判	275
第一节 国际商务谈判的概念及其重要性	275
第二节 国际商务谈判前的准备	276
第三节 国际商务谈判的基本原则与思维模式	278
第四节 实质利益谈判法的步骤与谈判阶段	280
第五节 国际商务谈判的基本方法与技巧	282
本章小结	286
思考题	287
案例分析题	287

第十二章 国际货物买卖合同的订立	289
第一节 订立合同的步骤	289
第二节 合同成立的时间与合同生效的要件	297
第三节 合同的形式与内容	299
本章小结	301
思考题	301
案例分析题	301
第十三章 进出口合同的履行	303
第一节 出口合同的履行	303
第二节 进口合同的履行	317
第三节 进出口货物报关	319
第四节 主要进出口单据	326
第五节 索赔与理赔工作	337
本章小结	342
思考题	342
案例分析题	342
第十四章 违约及其法律救济方法	345
第一节 一般原则	345
第二节 对卖方违约的救济方法	351
第三节 对买方违约的救济方法	354
本章小结	355
思考题	355
案例分析题	355

第四篇 国际贸易方式

第十五章 独家经销与独家代理	359
第一节 独家经销	359
第二节 独家代理	362

本章小结	365
思考题	365
案例分析题	366
第十六章 寄售与展卖	367
第一节 寄售	367
第二节 展卖	370
本章小结	373
思考题	373
案例分析题	373
第十七章 招标投标与拍卖	375
第一节 招标与投标	375
第二节 拍卖	378
本章小结	383
思考题	383
案例分析题	383
第十八章 期货交易与套期保值	385
第一节 期货交易的概念	385
第二节 期货市场的构成	387
第三节 套期保值	390
第四节 进出口商的套期保值策略	395
本章小结	398
思考题	398
案例分析题	399
第十九章 对销贸易	401
第一节 对销贸易的含义及作用	401
第二节 易货、清算协定项下的交易及转手贸易	405
第三节 互购、回购和补偿贸易	407
第四节 抵销	413
本章小结	415

思考题	415
案例分析题	415
第二十章 加工贸易	417
第一节 来料加工贸易	417
第二节 进料加工贸易	420
第三节 境外加工贸易	421
本章小结	423
思考题	423
案例分析题	424
第二十一章 电子商务与无纸贸易	425
第一节 电子商务的概念与分类	425
第二节 企业实施电子商务的主要动机与发展层次	429
第三节 无纸贸易及其运行模式	431
第四节 电子商务与无纸贸易对进出口业务运作的影响	434
本章小结	436
思考题	436
案例分析题	437
附录 国际贸易实务模拟教学	439
参考文献	452

导 论

国际贸易是生产发展到一定历史阶段的产物，它随着生产技术的发展而不断向前发展。自 20 世纪 70 年代以来，国际贸易已呈现出货物贸易、技术贸易和服务贸易三位一体、并驾齐驱的发展趋势，特别是技术贸易和服务贸易的发展势头十分迅猛。尽管如此，当前国际贸易中最主要的组成部分仍是货物贸易。

国际贸易实务乃是一门主要研究国际货物买卖的具体过程及相关活动内容与商务运作规范的学科，也是一门具有涉外商务活动特点、实践性很强的综合性应用学科。通过本课程的学习，学生可初步掌握有关国际货物贸易的基本理论、基本知识和基本技能，因此，凡国际经贸类专业都把本课程作为一门必修的专业基础课程。特别是在中国加入世界贸易组织（WTO）后，大量外商来华投资设厂和从事贸易活动，国内从事国际贸易的厂商特别是民营企业也大量增加，其中许多企业人员还要走出去做生意，这些从业人员都需要切实掌握从事国际贸易的“生意经”，才能有效地开展国际商务活动和实现自身的经营意图，并确保取得良好的经济效果。

为了学好本门课程，学员首先要了解本导论概述的有关内容，其中包括国际贸易的特点、国际货物贸易适用的法律与惯例、国际贸易遵循的准则、国际货物贸易的基本做法以及本课程的研究对象和学习方法，现分别概述如下。

一、国际贸易的特点

国际贸易属跨国家、跨地区性质的交易，它虽是国内贸易的延伸，却具有许多不同于国内贸易的特点，其交易环境、交易条件、交易程序、贸易做法及所涉及的问题，都远比国内贸易复杂。国际贸易的特点，概括起来，主要表现在下列几个方面。

（一）国际贸易是一项具有涉外性质的商业活动

国际贸易的这一特点表明，它不仅是一项经济活动，也是涉外活动的一个方面，因此，在对外交往中，不仅要考虑经济利益，而且还应配合外交活动，体现并贯彻国

家对外方针政策，防止出现忽视和违反政策的偏向。在商务运作过程中，要切实按国际规范行事，恪守“重合同、守信用”的原则。在同外商交往和接触时，要讲究礼仪，不卑不亢，落落大方，言谈举止得当，尊重对方民族习惯，以利对外树立和保持良好的形象。

（二）国际贸易环境错综复杂，变化多端

在国际贸易中，交易双方处在不同国家和地区，各国的政治制度、法律体系不同，文化背景互有差异，价值观念也往往有别，在洽商交易和履约过程中，涉及各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法，情况千差万别，错综复杂。

国际贸易的发展，一般不如国内贸易稳定，它易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响，尤其在当前国际局势动荡不安、国际金融市场变化莫测与商品价格瞬息万变的情况下，国际贸易的不稳定性更加明显。

（三）国际贸易的风险远比国内贸易大

在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比国内贸易大，而且交易的商品往往需要通过长途运输，在远距离的运输过程中，可能遇到各种自然灾害、意外事件和其他外来风险，加之国际市场情况复杂、多变，海盗活动猖獗，恐怖分子破坏，从而更加大了国际贸易的风险程度。

（四）国际贸易线长、面广，中间环节多

在国际贸易中，交易双方相距遥远，在开展交易过程中，包括许多中间环节，涉及面很广，除了双方当事人外，还涉及各种中间商、代理商以及为国际贸易服务的商检、仓储、运输、保险、金融、车站、港口、海关等部门，若一个部门、一个环节出问题，就会影响整笔交易的正常进行。

（五）国际贸易中的竞争异常激烈

在国际贸易中，一直存在着争夺市场的剧烈竞争，有时甚至达到白热化的程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、市场竞争、技术竞争、服务质量竞争，但归根到底，竞争的实质还是人才的竞争。因此，我们必须增强竞争意识，提高国际贸易从业人员的整体素质和竞争能力，才能在国际市场竞争中立于不败之地。

上述特点表明，国际商务活动情况复杂，难度大，加之，国际市场广阔，从业机构和人员情况复杂，故易产生争议和欺诈活动，频繁发生纠纷案件，稍有不慎，即可能受骗上当，甚至蒙受严重的经济损失。这就要求国际贸易从业人员，不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法，而且还应具备开拓创新能力、洞察市场、驾驭市场和解决实际问题的能力以及善于应战和随机应变的能力。