

21世纪 经济学教材

国际贸易实务

*I*nternational
*T*rade
*P*ractice

主 编 王秋红
副主编 陈宇红
石红莲



清华大学出版社

21世纪 经济学教材

国际贸易实务

*I*nternational

*T*rade

*P*ractice

主 编 王秋红

副主编 陈宇红

石红莲



中纺院图书馆

Z22300

48600

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书依据《Incoterms® 2010》等最新国际贸易规则编写, 内容包括《Incoterms® 2010》中的 11 种贸易术语; 国际贸易合同中的交易条款; 国际贸易的磋商、合同订立及合同履行; 国际贸易方式等。书中每章前面列有教学目标、教学重点和难点, 后面附有思考题、案例分析题和技能拓展训练, 便于教学和学习使用。

本书既可作为国际经济与贸易及相关专业本科、研究生教材, 也可作为大专院校相关专业的教材, 还可供外经贸理论工作者和实际工作者学习使用。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签, 无标签者不得销售。

版权所有, 侵权必究。侵权举报电话: 010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/王秋红主编. —北京: 清华大学出版社, 2012.6
21 世纪经济学教材

ISBN 978-7-302-28689-9

I 国… II. 王… III 国际贸易-贸易实务-高等学校-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 084507 号

责任编辑: 王文珠

封面设计: 张秀岩

版式设计: 文森时代

责任校对: 张彩凤

责任印制: 沈 露

出版发行: 清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址: 北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编: 100084

社 总 机: 010-62770175 邮 购: 010-62786544

投稿与读者服务: 010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈: 010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62788951-223

印 刷 者: 清华大学印刷厂

装 订 者: 北京市密云县京文制本装订厂

经 销: 全国新华书店

开 本: 185mm×230mm

印 张: 18.5

字 数: 404 千字

版 次: 2012 年 6 月第 1 版

印 次: 2012 年 6 月第 1 次印刷

印 数: 1~5000

定 价: 32.00 元

产品编号: 043587-01

前 言

在世界经济全球化迅猛发展的国际环境下，我国的对外贸易得到了快速发展。为了培养更多的国际经贸人才，满足国际经济与贸易专业开设“国际贸易实务”课程的需要，我们编写了这本《国际贸易实务》教材。

“国际贸易实务”课程是国际经济与贸易及相关专业的必修课。目前国内正式出版的《国际贸易实务》教材非常多，各有特色。由于国际贸易实务是一门具有涉外活动特点的、实践性很强的综合性应用科学，它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的运用，当相关理论、政策、法律和惯例发生变化时，《国际贸易实务》教材的内容也要做相应的更新和变化。

本书包含了我们多年来从事国际贸易实务教学和实践经验积累，它主要有以下几方面的特点。

1. 内容新颖。本书根据最新的国际贸易惯例和规则，介绍了国际贸易实务的主要基本知识和业务操作方法。书中除了充分体现 2007 年后实施的《UCP600》、《eUCP1.1》、《ISBP681》等新规则内容外，还将 2011 年 1 月 1 日生效的《Incoterms[®] 2010》的内容完全体现在教材中，是目前国内最新反映这方面内容的教材之一。

2. 结构合理。本书以合同条款为主线，以进出口贸易基本内容为框架，全面系统地介绍了国际贸易实务的基本知识和操作方法，脉络清晰，重点突出。本书导论部分对国际贸易的基本流程进行了简单介绍，之后按照贸易操作的重点和合同条款的内容依次分章介绍，最后又详细介绍了国际贸易的基本操作流程，这种介绍方法便于学生学习和掌握复杂的国际贸易实务知识。

3. 实用性强。本书紧密围绕国际贸易进出口业务所需的基本知识编写而成，不仅能够满足外经贸业务人员提高业务能力的需要，而且书中每章开头列有教学目标、教学重点和难点，每章之后附有外贸业务中常见的案例，既方便教师教学使用，也方便学生学习使用。另外，本书在各章后面都安排有技能拓展训练，目的是为了让学生熟悉与外贸活动相关的一些实际业务活动的操作和办理程序，使学生对实际工作有更多的了解。

本书的编写分工情况为：王秋红（第一、二、三章）；陈宇红（第四、五、六、七章）；石红莲（第八、九、十章）；耿小娟（第十一章）；陈幼明（第十二章）。王秋红教授负责全书提纲的拟定和初稿的修改以及最终定稿。

在编写的过程中，我们参考了大量的国内外著作、教材及文献，借鉴和吸收了国内外专家学者的研究成果，这里无法逐一列出，在此表示诚挚的谢意。

本书在编写过程中得到了清华大学出版社的大力支持和帮助，在此表示衷心的感谢！

由于时间仓促，加之水平有限，书中疏漏和不妥之处在所难免，敬请同行、专家和读者批评指正。

编 者

2012 年元旦

目 录

第一章 国际贸易实务导论	1
第一节 国际贸易实务概述	1
第二节 国际贸易业务的基本程序	5
第三节 国际贸易法律、条约和惯例及其适用	9
复习思考题	13
案例分析题	14
技能拓展训练	14
第二章 《Incoterms® 2010》中的贸易术语	15
第一节 国际贸易术语及其相关的国际惯例	15
第二节 适用于海运和内河水运的贸易术语	20
第三节 适用于任何运输方式的贸易术语	29
第四节 国际贸易术语的比较与选择	40
复习思考题	45
案例分析题	46
技能拓展训练	46
第三章 商品的品名、品质、数量和包装	47
第一节 商品的品名	47
第二节 商品的品质	48
第三节 商品的数量	57
第四节 商品的包装	61
复习思考题	67
案例分析题	68
技能拓展训练	68
第四章 国际货物运输	69
第一节 国际货物运输概述	69
第二节 国际海洋运输	73
第三节 其他运输方式	80
第四节 运输单据	86

第五节 装运条款	90
复习思考题	96
案例分析题	97
技能拓展训练	97
第五章 国际货物运输保险	98
第一节 海洋运输货物保险承保的范围	98
第二节 我国海洋运输货物保险	103
第三节 伦敦保险协会海运货物保险	109
第四节 其他运输方式下的货运保险	112
第五节 进出口货物运输保险实务	116
复习思考题	121
案例分析题	122
技能拓展训练	123
第六章 进出口商品的价格	124
第一节 进出口商品价格的制定	124
第二节 计价与支付货币	127
第三节 佣金与折扣	128
第四节 出口商品价格的构成和核算方法	131
第五节 进出口合同中的价格条款	136
复习思考题	138
案例分析题	138
技能拓展训练	139
第七章 国际货款的收付	140
第一节 票据	140
第二节 汇付	148
第三节 托收	151
第四节 信用证	155
第五节 银行保函与保付代理	163
第六节 合同中的支付条款	166
复习思考题	169
案例分析题	170
技能拓展训练	170

第八章 进出口商品检验、索赔、不可抗力和仲裁	171
第一节 进出口商品检验	171
第二节 索赔	180
第三节 不可抗力	182
第四节 仲裁	185
复习思考题	191
案例分析题	191
技能拓展训练	192
第九章 交易的磋商与合同的签订	193
第一节 进出口交易前的准备	193
第二节 国际买卖的交易磋商	197
第三节 国际买卖合同的签订	203
复习思考题	207
案例分析题	207
技能拓展训练	208
第十章 进出口合同的履行	209
第一节 出口合同的履行	209
第二节 进口合同的履行	221
复习思考题	228
案例分析题	228
技能拓展训练	228
第十一章 国际贸易方式	230
第一节 经销和代理	230
第二节 寄售和展销	235
第三节 招、投标和拍卖	239
第四节 期货交易	244
第五节 对销贸易	248
第六节 加工贸易	254
复习思考题	258
案例分析题	259
技能拓展训练	259

第十二章 电子商务在国际贸易中的应用	260
第一节 电子商务概述	260
第二节 电子商务在国际贸易中的应用	267
第三节 电子商务中的安全与法律问题	271
复习思考题	275
案例分析题	276
技能拓展训练	276
附录	277
参考文献	287

第一章 国际贸易实务导论

【教学目标】

通过对本章的学习，使学生了解国际贸易实务的研究对象和内容；初步掌握国际贸易业务的基本流程；了解国际贸易中贸易法律、条约和惯例的适用，为学习以后各章打下基础。

【教学重点】

国际贸易实务的研究对象和内容；国际贸易业务的基本流程。

【教学难点】

国际贸易实务的研究对象和内容；国际贸易法律、条约和惯例的适用。

第一节 国际贸易实务概述

一、国际贸易实务的研究对象和内容

学习国际贸易实务首先要了解国际贸易实务的研究对象和内容。国际贸易实务的研究对象是以国际性商品交换为核心，研究国际性商品买卖的具体运作过程，包括国际性商品买卖的具体流程和各环节的操作方法。

国际贸易中交换的商品包括货物、服务、技术，而货物贸易是最基本的贸易，服务贸易和技术贸易的一些做法是从货物贸易中演化出来的。所以，本书是以货物贸易为基础来介绍国际贸易中的一些基本原理和操作方法。

关于商品买卖活动是否具有国际性，即该买卖活动属于国际贸易还是国内贸易，这个问题非常重要，它关系到争议或违约处理时涉及的法律适用问题。如何判定一项商品买卖活动是否具有“国际性”，各国法律和国际条约所使用的标准是不同的，主要标准有：（1）买卖双方当事人的营业地处于不同的国家；（2）当事人具有不同的国籍；（3）订立合同的行为完成于不同的国家；（4）货物须由一国运往另一国。联合国《国际货物买卖合同公约》中采用单一的营业地标准，即以买卖双方的营业地点是否处于不同的国家为标准。

根据国际贸易实务的研究对象，其研究内容包括国际贸易术语、国际货物买卖合同条款、国际贸易交易程序及贸易方式。

（一）国际贸易术语

国际贸易术语（Trade Terms）又称价格术语或贸易条件，是指在国际贸易的长期实践中形成的，用一个简短的概念或英文缩写来说明价格的构成和买卖双方有关风险、责任和费用的划分等问题的专门用语。

在国际贸易中，买卖双方需要通过交易磋商来明确货物交接的地点、货物运输中风险在买卖双方之间如何划分、货物运输手续和保险手续由谁办理、进出口手续由谁办理、各种费用（运费、保险费、进出口捐税、各项手续费及杂费等）由谁支付，以及其他各项事宜。贸易术语就是用来表示买卖双方所承受的风险、费用和责任划分的专门用语。

（二）国际货物买卖合同条款

合同条款（Contract Clauses）是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利和义务的具体体现，也是双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。

在国际贸易中，买卖双方除了运用国际贸易术语表示各自的一部分权利、义务和责任外，还要确定一些主要的交易条件，这些交易条件就构成了买卖合同中的主要条款。国际贸易合同条款主要有：商品条款、运输条款、运输保险条款、价格条款、货款支付条款、争议和违约处理条款等。

（三）国际贸易交易程序

国际贸易交易程序（International Trade Operations & Procedures）是指国际贸易实务操作的顺序和过程，大体分为三个阶段：交易前的准备阶段、交易磋商和订立合同阶段、合同的履行阶段。

（四）贸易方式

贸易方式（Modes of Trade）是指为了达到国际贸易的可持续发展、调动贸易伙伴的积极性、获得更多的贸易利益等目的而在国际贸易实务中采取的特定做法。

除传统贸易方式外，当今贸易方式日益多样化，主要的贸易方式有：包销、经销与代理、寄售和展卖、招标与投标和拍卖、期货交易与套期保值、对销贸易、加工贸易、租赁贸易及电子商务。

二、国际贸易的特点

国际贸易具有涉外活动特点，实践性很强，它不仅涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例，还涉及国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的运用。

国际贸易的交易过程、交易条件及涉及的问题，都远比国内贸易复杂。与国内贸易相比，国际贸易具有明显不同的特点。

（一）国际贸易所适用的法律规范更多

交易双方处在不同的国家和地区，在洽商交易和履约的过程中涉及各自不同的制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法，情况错综复杂，稍有疏忽，就可能影响经济利益的顺利实现。

（二）国际贸易业务操作更复杂

国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。不论哪个环节出了问题，都会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遇到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险。所以，通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

（三）国际贸易面临的风险更大

国际市场广阔，交易双方相距遥远，加之国际贸易界的从业机构和人员情况复杂，很容易产生欺诈行为，稍有不慎，就可能上当受骗，导致货款两空，蒙受严重的经济损失。另外，国际贸易中交易的商品在长途运输中可能会遇到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险，加之国际市场千变万化，从而加大了国际贸易的风险程度。

（四）国际贸易所受的限制更多

国际贸易易受各种政策、经济形势和其他客观条件变化的影响，尤其在当前国际局势动荡不定、国际市场竞争加剧、贸易摩擦愈演愈烈、国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下，国际贸易所受的限制更为明显，从事国际贸易的难度也更大。

三、国际贸易实务课程的学习方法

（一）注重国际贸易实务和国际贸易理论与政策的结合

在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易学》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。

（二）注重国际贸易业务同法律的联系

国际贸易法律课程的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切。国际货物买卖合同的成立，必须经过一定的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。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。不同法系的国家，对法律纠纷裁决的结果也不相同，这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

（三）加强外贸专业英语的学习

对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，应加强英语的学习，多掌握外贸专业术语。

（四）注重本课程同其他相关课程的联系

“国际贸易实务”是一门综合性学科，与其他课程内容紧密相联。在教与学的过程中，应将各门知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时，就应该去了解商品学的知识；讲到商品的价格时，就应该去了解价格学、会计学和金融学的知识；讲到国际货物运输与保险的内容时，就应该去了解运输学、保险学的知识；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应该去了解相关的法律知识等。

（五）加强国际规则和惯例的学习

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了有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的规则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

（六）注重理论与实践的结合

本课程是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，要重视实例分析和操作的训练，并注意到校外参观、实习，以增加感性知识。加强基本技能的训练，注重学生能力的培养。在教学过程中，将理论与实际相结合，教学与实践相联系，是培养新型外贸专业人员的一种有效方式。

第二节 国际贸易业务的基本程序

国际贸易分为出口贸易和进口贸易两部分，但是，无论出口贸易还是进口贸易，一般都包括三个阶段，即交易前的准备、合同的商订和合同的履行。

一、出口贸易的基本程序

（一）出口交易前的准备

出口交易前的准备包括：开展国际市场调研和制订出口贸易计划。出口贸易前开展国际市场调研的目的在于把握国际市场，寻找有利的出口贸易机会。国际市场调研的内容很多，主要有：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。在进行国际市场调研的基础上，制定出口贸易计划，确定一定时期内出口贸易的设想、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。

（二）出口交易磋商和出口合同的订立

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关系之初，为了简化今后交易磋商的内容，可以先与客户就一般交易条件达成协议。交易磋商是指对出口交易条件的具体内容进行谈判，交易条件主要包括：商品的品质、数量、包装、价格、交货、货款支付等。交易磋商可以通过书信、电报、传真等书面形式进行，也可以通过电话、当面谈判等口头形式进行。交易磋商的一般程序包括：询盘、发盘、还盘、接受。在交易磋商中，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。

（三）出口合同的履行

出口合同成立后，买卖双方按照合同规定履行各自的义务；若有违约，则要承担相应的责任。合同的履程序依据合同规定的交易条件而定。如果合同规定采用 CIF 贸易术语和信用证支付方式，则出口方履行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之前准备好货物。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申请开立信用证。信用证是出口方收取货款的一种保证。出口方收到信用证后，要根据合同的规定审查信用证，如果发现信用证中有与合同不相符合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，申领出口许可证

货物准备好之后，要按照合同的规定或有关的法规，报请商检机构进行检验。经检验合格，并获得商检证明后，才能出口。另外，根据国家对出口贸易的管理规定，有些商品的出口需要获得国家颁发的出口许可证才能出口。因此，需要提前办理申领出口许可证手续。

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、装运地和目的地的要求，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

货物出口前要通过海关的检查，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有其签发的运输单据。然后，向进口方发出货物已装运的通知，以便进口方准备接收货物和支付货款等事宜。

5. 缮制单据，收取货款

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，把这些单据交给银行进行议付。银行审查这些单据是否与信用证规定一致。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。

6. 收汇核销，出口退税

出口企业货款收妥后，在规定时间内，持银行出具的、盖有“出口收汇核销专用章”的结汇水单、盖有“验讫”章的出口收汇核销单及出口货物报关单“收汇核销联”，向外汇管理部门办理出口收汇核销。核销之后，出口企业填写出口产品退税申请表，并按规定持海关盖有“验讫”章的出口报关单、出口销售发票、出口商品购进发票、银行出具的出口结汇水单、外汇管理部门出具的出口收汇已核销证明，到当地商务管理部门稽核签章，然后，报所在地主管出口退税业务的税务机关申请退税。

上述出口交易基本程序可以用图 1-1 表示。

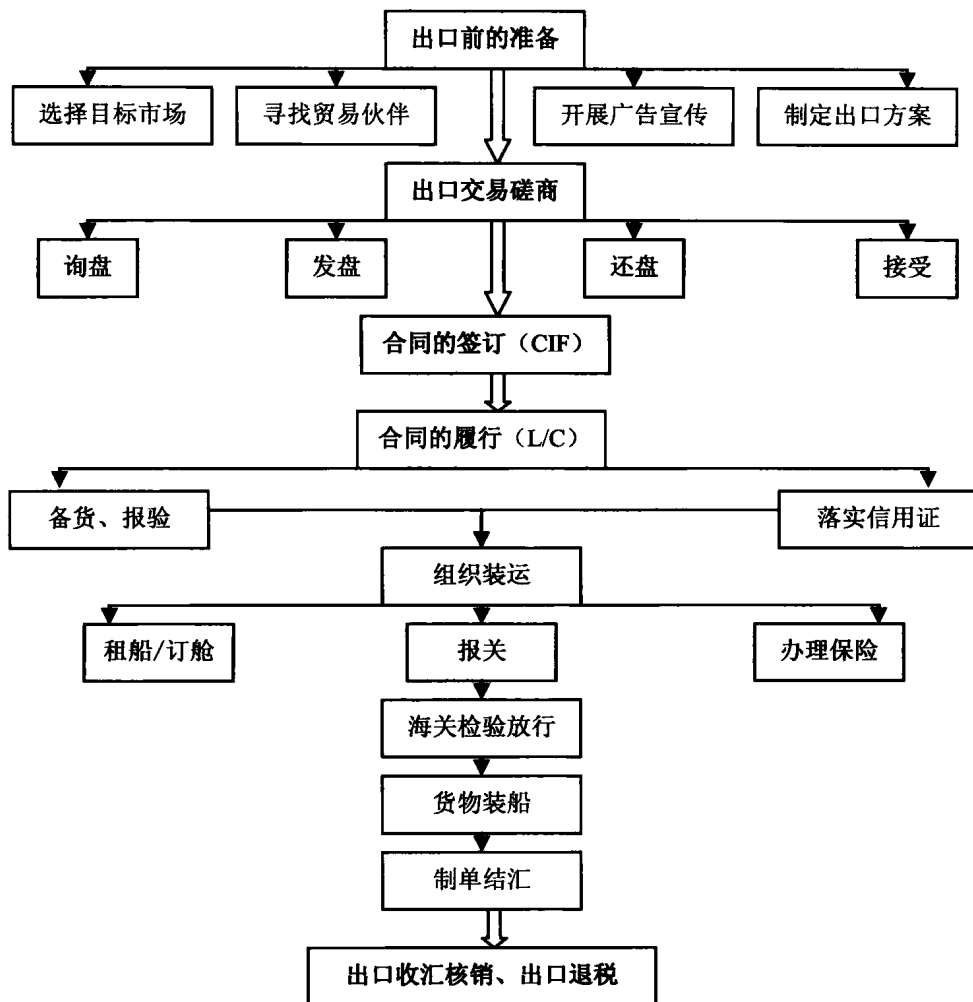


图 1-1 出口贸易基本流程图

二、进口贸易的基本程序

（一）进口贸易前的准备

进口贸易前的准备包括国际市场的调研和制订进口贸易计划。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。国际市场调研的内容主要有：国外的商品供应情况，品质及价格水平的比较，国外市场的销售渠道，出口国的政策及法律，国外供应商的资信情况等。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、做法，如产品系列、供应商的选定、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。

（二）进口贸易磋商和订立进口合同

进口贸易磋商和订立进口合同的做法及程序与出口贸易基本相同。在与国外出口商建立业务联系之初，可先就一般贸易条件达成协议。贸易磋商的内容也是各项贸易条件。贸易磋商的程序和方式等都与出口贸易差不多，不同之处主要是对贸易条件提出的要求不同。最明显的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。

（三）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自己的义务；若有违约，则要承担相应的责任。合同的履行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，则进口方履行合同要做的工作及程序如下。

1. 申报进口

如果属于进口许可管理的商品，进口前需要向政府有关管理部门申请领取进口许可证。

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，进口方则要向银行申请修改信用证。

3. 托运与投保

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，还要向保险公司办理保险。

4. 审单和付款

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

货物到达目的港后，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，货物才能进入关境内。

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，即向国内的商检机构申请商品检验。商品检验合格，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。

上述进口交易基本程序可以用图 1-2 表示。