

国际贸易业务职业标准与专业标准衔接系列教材
国际贸易师职业资质认定培训考试指定教材

国际贸易实务

鲁丹萍 编著



清华大学出版社

| 国际贸易业务职业标准与专业标准衔接系列教材 |

国际贸易实务

鲁丹萍 编著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

近年来,国内开展了很多关于国际商务专业实践性教学改革的研究,从提出在理论课程中增加实践课时到提出确立以实践教学为主构建教学体系,从提出开展仿真国际商务实训到提出开展全真国际商务实训,国际商务实践性教学改革正朝着工学结合的方向发展。

利用校内生产性实训基地,由企业和学校共同开发实训教材,突出办学特色,为培养紧缺高技能人才提供了有效途径,体现了教学过程的实践性、开放性和职业性。

本教材为立体化教材,集辅助教材、多媒体课件及数字化资源于一体,提供了大量的案例分析和外贸单证方面的训练。本教材适应面广、内容新颖,具有系统性和实用性等特点,可供高职高专财经类学生 and 外经贸工作者选用、参考。

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/鲁丹萍编著. —北京:清华大学出版社,2013.2

(国际贸易业务职业标准与专业标准衔接系列教材)

ISBN 978-7-302-30861-4

I. ①国… II. ①鲁… III. ①国际贸易—贸易实务—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第291425号

责任编辑:康 蓉 陈凌云

封面设计:傅瑞学

责任校对:袁 芳

责任印制:何 芊

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>, 010-62795764

印 刷 者:北京世知印务有限公司

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×260mm 印 张:22.75 字 数:551千字

版 次:2013年2月第1版 印 次:2013年2月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:45.00元

产品编号:050732-01

国际贸易从业人员职业资质标准和院校国际贸易
相关专业标准衔接课题组

顾问委员会：

曾亚非(中国国际贸易促进委员会商业行业分会会长)

课题组：

郭晓晶(南京工业职业技术学院)

鲁丹萍(温州职业技术学院)

潘海红(安徽国际商务职业学院)

张思达(厦门网中网教育科技有限公司)

杨 敏(济南大学蓬莱葡萄酒学院)

姚 歆(中国商业联合会)

康 蓉(清华大学出版社有限公司)

王 曦(中国国际贸易促进委员会商业行业分会)

刘亚平(中国国际贸易促进委员会商业行业分会)



2008年以来,美国金融业出现波动,进而演变成世界性金融危机。美、欧等发达经济体陷入金融债务危机,影响到了全球贸易的稳定运行,而且金融危机的爆发使得一些国家和地区转而采取更为保守的贸易政策,全球范围的贸易保护主义威胁增大,对我国的出口、投资、消费产生了消极的影响,这是我们必须面对的现实。

国际贸易是国民经济的重要组成部分,它对我国现代化建设和社会发展产生了巨大而深远的影响。自改革开放以来,我国对外贸易的快速增长已取得了举世瞩目的成就。加入WTO和许多区域性国际组织后,我国的经济活动国际化趋势日渐明显,各企业的国际交流及贸易活动越来越多,熟悉国际交流与贸易规则及惯例、不断加强国际交流与合作成为众多企业经营的重心,因而对国际贸易或国际商务人才的需求与日俱增。中国出口产业总体竞争力仍然是比较强的,全球金融危机和经济下滑将催生新一轮国际产业的调增,这对于中国外贸企业来讲,既是很大的挑战,也是获得新发展的机遇。2012年中国经济发展的企稳回升内在动能依然充足,国民经济和金融体系的基本面是健康的。随着调整和优化结构,统筹城乡发展将带来巨大和长期的投资与消费需求。中国投资环境和基础设施不断改善,增长潜力很大,迄今为止外商对中国直接投资热情不减。所以,从中长期看,中国外贸发展前景依然十分光明。随着新一轮世界经济贸易的复苏,国际贸易专业人才将是市场经济中最紧缺的人才之一;随着我国改革开放的深入,国际贸易专业人才仍然是急需人才。

由中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会发布的中华人民共和国国家标准 GB/T 28158—2011《国际贸易业务的职业分类与资质管理》已于2012年7月1日正式实施。该国家标准将国际贸易人员职业类别细化为国际贸易业务运营类、单证类、财会类和翻译类,并对这四个类别规定了职业资质要求以及管理要求,将为推动我国国际贸易的规范化和标准化,提升国际贸易人员的素质和企业管理水平起到积极的推动作用。

中国国际贸易促进委员会商业行业分会、中国国际商会商业行业商会(以下简称“中国贸促会商业分会”)成立于1988年,是由中国商业界有代表性的企业、团体、人士组成的对外经济贸易组织,是中国国际贸易促进委员会、中国国际商会设在行业中的贸促机构。

为发挥贸促机构应有的作用和优势,宣贯中华人民共和国国家标准 GB/T 28158—2011《国际贸易业务的职业分类与资质管理》,中国贸促会商业分会组织有关专家编写了这套“国际贸易业务职业标准与专业标准衔接系列教材”。这套系列教材内容紧密衔接中华人民共和国国家标准 GB/T 28158—2011《国际贸易业务的职业分类与资质管理》,教材内容模块化,每个模块内容以基本理论和基本知识为铺垫。教材配有习题集,在理论性课程的基础上,加大案例分析和问题讨论,从而更切实地培养学生应用知识、理解专业问题的能力,帮



助国际贸易从业人员和即将从事国际贸易的人员理解和掌握国际贸易的基本理论和实操技能。

推动我国贸促事业的发展是中国贸促会系统义不容辞的使命和责任。今后,我们将继续立足我国的贸促事业,认真倾听来自海内外业界、学术界的声 音,出版更多有利于我国贸促事业发展的书籍,更好地为中国商界服务。

2013 年 1 月



Foreword

“国际贸易实务”是高等院校国际商务专业的专业课,是为培养学生掌握、理解和应用国际贸易的基本理论、基本规律、基本技能和基本知识而设置的。

本教材以进出口业务的工作过程为主线,以助理外贸师、单证员、报关员、报检员岗位为导向,以单证、报关、报检能力为本位,按照单证、报关员、报检员业务岗位实践需要,分为进出口业务知识、实训任务和教学做一体化训练三个部分。本教材内容广泛,体现当前科学最新成果。教材信息量大,多采用图、表方式,逻辑性强,易于理解,符合高职学生学习的特点。教材除论述基本知识外,还加入了大量案例,介绍了学科最新前沿理论、当前热门问题等。

本教材旨在帮助学生熟悉国际营销、国际商务谈判、进出口业务、国际金融、国际经贸地理知识,了解我国国际贸易的相关法律、法规、标准与政策;培养学生根据国际贸易业务方案收集信息、寻找客户的能力,根据贸易合同办理国际贸易各业务环节所需文件及相关手续的能力,电子商务应用技能,跨文化交际基础能力,基础的商务外语应用能力。本书可作为高等职业技术学院、大中专院校经贸专业及相关专业学生的教材,也可作为助理外贸师、单证员、报关员和报检员资格考试复习用书,是外经贸工作者的重要参考资料。本教材对应的课程网址为 <http://218.75.26.40/jw/>。

本教材由温州职业技术学院鲁丹萍教授主编,温州职业技术学院诸葛理县、陈国雄、董江,中国环境管理干部学院冯晓宇参加了部分内容的编写和资料搜集工作。

本教材的顺利出版,要感谢中国贸促会商业分会和清华大学出版社给予的大力支持和帮助!本书在撰写过程中参考了大量的书籍和文献,书中未一一列出,在此一并向有关作者和出版社表示衷心的感谢!

由于编者水平和能力所限,书中难免存在不妥之处,请读者原谅,并提出宝贵意见。

鲁丹萍
2012年12月



Contents

考试大纲	1
模块一 国际贸易概述	8
1.1 知识单元	9
1.1.1 国际贸易的概念和主要分类	9
1.1.2 国际贸易的产生和发展	14
1.1.3 国际分工与世界市场	19
1.2 技能单元	28
1.2.1 国际贸易职业要求	28
1.2.2 国际贸易业务准备	30
模块二 国际贸易理论与政策	33
2.1 知识单元	34
2.1.1 古典自由贸易理论	34
2.1.2 保护贸易理论	38
2.1.3 国际贸易政策	43
2.1.4 关税	45
2.1.5 非关税壁垒	53
2.1.6 出口鼓励和出口管制措施	57
2.2 技能单元	64
2.2.1 国际贸易政策调查	64
2.2.2 贸易壁垒及应对措施	67
模块三 国际贸易条约、协定与组织	72
3.1 知识单元	73
3.1.1 贸易条约与协定	73
3.1.2 关税与贸易总协定	75
3.1.3 世界贸易组织	79
3.1.4 区域经济一体化	84
3.2 技能单元	90
3.2.1 国际商品协定的条款	90



3.2.2 商品综合方案的构建	91
模块四 国际市场营销	94
4.1 知识单元	95
4.1.1 市场细分、目标市场选择与市场定位	95
4.1.2 国际市场产品策略	99
4.1.3 国际市场定价策略	101
4.1.4 国际市场分销策略	106
4.1.5 国际市场促销策略	111
4.2 技能单元	118
4.2.1 国际市场营销调研	118
4.2.2 国际市场营销信息系统	120
模块五 国际贸易会展实务	122
5.1 知识单元	123
5.1.1 贸易会展的选择	123
5.1.2 展前的准备工作	127
5.1.3 展中的沟通技巧	129
5.1.4 展后的追踪与管理	137
5.2 技能单元	140
5.2.1 展会选择	140
5.2.2 布展技巧	141
模块六 国际贸易合同条款	145
6.1 知识单元	146
6.1.1 国际货物买卖合同的标的物	146
6.1.2 贸易术语和商品价格	151
6.1.3 国际货物运输	160
6.1.4 国际货物运输的保险	165
6.1.5 国际货款的结算	175
6.2 技能单元	190
6.2.1 定价策略	190
6.2.2 价格核算	193
模块七 出口贸易合同的商订和履行	197
7.1 知识单元	199
7.1.1 商订出口贸易合同	199
7.1.2 履行出口贸易合同	208
7.2 技能单元	218



7.2.1 签订书面合同·····	218
7.2.2 运输条款的商订和履行·····	220
7.2.3 保险条款的商订和履行·····	224
模块八 进口贸易合同的商订和履行·····	228
8.1 知识单元·····	229
8.1.1 商订进口贸易合同·····	229
8.1.2 履行进口贸易合同·····	235
8.2 技能单元·····	250
8.2.1 信用证的开立、审核与修改·····	250
8.2.2 进口单证的审核·····	257
模块九 国际贸易业务的善后·····	260
9.1 知识单元·····	261
9.1.1 处理争议的一般原则·····	261
9.1.2 商检、索赔、仲裁和不可抗力·····	266
9.2 技能单元·····	272
9.2.1 报检单·····	272
9.2.2 一般原产地证书·····	275
9.2.3 普惠制原产地证书·····	276
模块十 国际金融·····	277
10.1 知识单元·····	278
10.1.1 国际收支·····	278
10.1.2 外汇与汇率·····	285
10.2 技能单元·····	293
10.2.1 汇率制度·····	293
10.2.2 汇率政策·····	296
模块十一 国际贸易地理·····	301
11.1 知识单元·····	301
11.1.1 国际贸易自然地理环境·····	302
11.1.2 国际贸易人文地理环境·····	303
11.1.3 国际贸易交通运输·····	305
11.2 技能单元·····	313
11.2.1 欧盟·····	313
11.2.2 美国·····	314
11.2.3 东盟·····	317
11.2.4 日本·····	318



11.2.5	韩国	319
11.2.6	中国港、澳、台地区	320
11.2.7	金砖国家	321
11.2.8	澳大利亚	323
11.2.9	加拿大	324
模块十二	国际商务谈判礼仪	326
12.1	知识单元	327
12.1.1	商务谈判礼仪	327
12.1.2	文化差异对谈判的影响	335
12.2	技能单元	346
12.2.1	报价策略	346
12.2.2	还价策略	348
参考文献		351
全国国际贸易职业资质认定考试项目介绍		352

考试大纲

模块一 国际贸易概述

（一）基本要求

1. 掌握国际贸易的含义和分类
2. 理解国际贸易和国际分工的关系
3. 了解国际贸易、国际分工和世界市场的关系
4. 熟悉进出口交易前的基本准备工作
5. 熟悉国际贸易的职业要求

（二）考试内容

1. 国际贸易的基本概念
2. 国际贸易的分类
3. 国际贸易的产生和发展
4. 国际分工与世界市场的概念
5. 当代世界市场的新特征
6. 国际贸易的职业要求

模块二 国际贸易理论与政策

（一）基本要求

1. 掌握古典自由贸易理论和保护贸易理论
2. 理解国际贸易政策及其演变
3. 理解出口鼓励和出口管制措施
4. 熟悉国际贸易政策调查
5. 了解国际贸易壁垒

（二）考试内容

1. 古典自由贸易理论的相关学说
2. 保护贸易理论的相关学说
3. 国际贸易政策的类型
4. 关税的种类与征收方法
5. 非关税壁垒的特点和种类
6. 出口鼓励和出口管制的措施
7. 国际贸易政策调查的内容
8. 贸易政策调查的步骤
9. 贸易壁垒的应对措施

模块三 国际贸易条约、协定与组织

（一）基本要求

1. 掌握贸易条约的种类



2. 理解世界贸易组织的基本原则
3. 掌握区域经济一体化对国际贸易的影响
4. 了解国际商品协定的结构
5. 熟悉商品综合方案的相关内容

(二) 考试内容

1. 贸易条约与协定的种类
2. 世界贸易组织的基本原则
3. 区域经济一体化的概念和形式
4. 区域经济一体化对国际贸易的影响
5. 世界上主要的区域经济一体化组织
6. 国际商品协定的条款
7. 商品综合方案的内容

模块四 国际市场营销

(一) 基本要求

1. 掌握国际市场细分的概念和标准,以及国际目标市场的选择和市场定位
2. 了解产品整体概念、国际产品生命周期理论,以及国际新产品开发策略等知识
3. 掌握国际定价方法、分销渠道的基本知识和分销渠道的决策
4. 掌握国际市场产品策略、定价策略、分销策略、促销策略的知识,开展国际市场营销

活动

5. 熟悉国际市场调研

(二) 考试内容

1. 国际市场细分的概念
2. 国际市场的细分标准
3. 选择目标市场策略应考虑的因素
4. 目标市场的进入方式选择
5. 目标市场定位的概念
6. 产品定位的方法、原则和策略
7. 国际市场产品生命周期
8. 国际市场产品品牌包装策略
9. 国际市场产品定价方法
10. 国际市场产品定价策略
11. 国际市场分销模式
12. 公共关系在促销中的作用

模块五 国际贸易会展实务

(一) 基本要求

1. 掌握选择会展的要素和参加会展的途径
2. 掌握展品的选择与管理
3. 了解展中人员言谈举止和技巧



4. 熟悉展前的准备工作
5. 熟悉展会的选择工作
6. 熟悉布展的技巧
7. 熟悉展中的沟通技巧和邮件跟进回复技巧

(二) 考试内容

1. 选择会展的要素
2. 参加会展的途径
3. 展前的市场调查
4. 展品的选择与管理
5. 展中的销售技巧
6. 人员言谈举止和技巧
7. 展会后客户的跟进策略
8. 展后管理技巧
9. 展会选择的方法

模块六 国际贸易合同条款

(一) 基本要求

1. 掌握合同中的品名、品质、数量、包装
2. 掌握合同中的运输、保险条款
3. 掌握合同中的价格和支付条款
4. 掌握价格的换算
5. 熟悉运用国际公量单位计算商品数量的方法
6. 掌握计算国际货物运费和保险费用的方法
7. 掌握填制海运提单的方法
8. 掌握运用汇付、托收、信用证办理结汇
9. 了解换汇成本

(二) 考试内容

1. 品名条款的内容
2. 表示商品品质的方法
3. 品质机动幅度和品质公差的概念
4. 国际货物买卖中常用的计量单位
5. 商品重量的计算方法
6. 数量机动幅度与溢短装条款
7. 商品包装的分类
8. 运输包装的标志
9. 贸易术语的含义和作用
10. 2000 通则与 2010 通则的对比
11. 2010 通则中主要的六种贸易术语
12. 贸易术语的选用
13. 佣金与折扣的概念



14. 佣金与折扣的计算
15. 海洋运输方式的分类
16. 海运提单的概念和作用
17. 海运提单的分类和填制
18. 海上风险和损失的分类
19. 海运货物保险险别
20. 基本险的责任起讫
21. 英国伦敦保险协会 ICC 条款
22. 汇票的概念、当事人和种类
23. 汇票的填制
24. 本票与汇票的区别
25. 支票与汇票的区别
26. 汇付的概念和分类
27. 电汇的业务流程
28. 托收的概念、当事人和种类
29. 托收的业务流程
30. 托收的风险及其防范
31. 信用证的概念和当事人
32. 信用证的业务流程
33. 信用证的内容和特点
34. 托收统一规则和跟单信用证统一惯例
35. 商业谈判中的报价技法
36. 价格的构成和表示方法

模块七 出口贸易合同的商订和履行

(一) 基本要求

1. 掌握交易磋商的形式和程序
2. 掌握合同的结构和内容
3. 熟悉信用证的审核要点
4. 熟悉询盘函、发盘函、还盘函和接受函的写法
5. 熟悉出口贸易合同
6. 熟悉货运单证、出口商品报检单、出口货物报关单、货物保险单的填制

(二) 考试内容

1. 交易磋商的形式
2. 交易磋商的一般程序
3. 合同有效成立的条件
4. 签订书面合同的意义
5. 书面合同的形式和内容
6. 信用证的审核和修改
7. 办理租船订舱和货运保险

8. 商品报检大致流程
9. 出境货物报关的基本环节
10. 制作、审核出口结汇单据
11. 出口结汇的方式

模块八 进口贸易合同的商订和履行

(一) 基本要求

1. 掌握进口贸易交易磋商的形式
2. 掌握进口贸易合同的书面形式
3. 熟悉进口许可证范围的商品
4. 掌握进口合同履行的一般环节和内容
5. 熟悉审核、修改、签订进口贸易合同的方法
6. 掌握报检、报关及投保的手续
7. 熟悉审核进口到货单证的内容和要求

(二) 考试内容

1. 进口交易磋商环节
2. 进口许可证申请表的缮制方法
3. 开立信用证的程序
4. 开证申请书的缮制方法
5. 货物订舱、保险业务的程序
6. 审核到货单据的依据
7. 进口信用证押汇业务的流程
8. 进口单证的审核要点

模块九 国际贸易业务的善后

(一) 基本要求

1. 了解处理国际贸易争议的一般原则
2. 了解违约的救济方法
3. 掌握仲裁的含义及仲裁的程序
4. 了解不可抗力的含义
5. 了解合同中的索赔条款
6. 掌握合同中的不可抗力条款

(二) 考试内容

1. 违约的概念
2. 违约的救济方法
3. 商检的时间和地点
4. 合同中的索赔条款
5. 争议的解决方式
6. 不可抗力的概念
7. 不可抗力事件的处理



模块十 国际金融

(一) 基本要求

1. 掌握国际收支和汇率的概念
2. 理解国际收支账户的记账方法
3. 掌握汇率的表示方法
4. 熟悉、运用我国的汇率制度
5. 熟悉、运用汇率政策

(二) 考试内容

1. 国际收支的概念
2. 国际收支平衡表的编制原理与记账原则
3. 国际收支平衡表的基本内容
4. 外汇的概念和分类
5. 汇率的概念和表示方法
6. 汇率的种类
7. 影响汇率变动的因素
8. 浮动汇率制度
9. 实现汇率政策目标的政策手段

模块十一 国际贸易地理

(一) 基本要求

1. 掌握与国际贸易有关的自然和人文地理环境
2. 理解国际贸易与地理环境的关系
3. 掌握国际贸易运输有关航线、港口等知识
4. 熟悉中国主要贸易伙伴的国际贸易地理特征
5. 熟悉具体贸易伙伴国有关的贸易地理问题

(二) 考试内容

1. 国际贸易自然地理环境与人文地理环境
2. 世界上主要的航线、运河、海峡、港口
3. 世界上主要的铁路干线
4. 世界上主要的大陆桥
5. 世界上主要的国际货运航空线
6. 中国主要的贸易伙伴国的贸易地理

模块十二 国际商务谈判礼仪

(一) 基本要求

1. 了解并掌握商务谈判礼仪的主要内容
2. 了解不同国家和地区的主要习俗与禁忌
3. 了解各国文化差异,以及它们的谈判风格
4. 熟悉有效的谈判策略和技巧
5. 掌握报价和还价的策略和技巧