



高等职业教育“十三五”规划教材

国际贸易实务



International Trade Practice

覃波 吴丘林 主编



中国轻工业出版社 | 全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/覃波, 吴丘林主编. —北京: 中国轻工业出版社, 2017. 7

高等职业教育“十三五”规划教材

ISBN 978 - 7 - 5184 - 1451 - 2

I. ①国… II. ①覃… ②吴… III. ①国际贸易—贸易实务—高等职业教育—教材 IV. ①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 169411 号

责任编辑: 张文佳 责任终审: 劳国强
整体设计: 锋尚设计 责任校对: 燕 杰 责任监印: 张 可

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街 6 号, 邮编: 100740)

印 刷: 北京君升印刷有限公司

经 销: 各地新华书店

版 次: 2017 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 787 × 1092 1/16 印张: 14

字 数: 320 千字

书 号: ISBN 978 - 7 - 5184 - 1451 - 2 定价: 36.00 元

邮购电话: 010 - 65241695 传真: 65128352

发行电话: 010 - 85119835 85119793 传真: 85113293

网 址: <http://www.chlip.com.cn>

Email: club@chlip.com.cn

如发现图书残缺请直接与我社邮购联系调换

170257J2X101ZBW

新世纪以来,我国经济融入全球化进程加快,特别加入世界贸易组织后,我国国际物流作为伴随和支撑国际间经济交往、贸易活动等所发生的物流活动,发展迅猛,在国民经济和社会发展中的地位愈发显得重要。无论全球性企业,还是以国内市场为主的企业,商务活动也日趋国际化,都不同程度地与国际物流发生联系,国际贸易的快速发展,必将带来国际货运代理巨大需求。

国际贸易基础和货运代理是现代贸易体系中的重要组成部分,随着进出口业务的快速增长,国际贸易相关人才的需求日增,外贸跟单员、货运代理员等是近年来常见的国际贸易工作岗位。由于国际贸易业务和国内贸易的区别,需要国际贸易相关从业人员熟悉基本的国际惯例和规则、国际货运的基础理论和知识,同时如能掌握一定的办理货运的操作技能,这更有利于国际贸易业务的开展,在本教材的编写过程中,本着“够用、适用”的教学指导思想,以知名企业的电传动自卸车出口案例为背景,使国际物流基本技能和操作技术更贴近实务。

《国际贸易与货代基础》共分为五个项目,以产品出口为主线,阐述了相关的基础知识和操作技能,具体内容包括货物的出口准备工作、贸易术语的认知、出口交易磋商和合同的订立、出口货物的装运、国际货物运输及保险购买、国际货运及代理、信用证与出口货物费用结算等。本教材有如下特点:

(1) “项目导向、情境演练”,将货物出口业务分成五个项目,以具体的货物出口案例为背景,设置相应的情境,充分体现“以行业为导向,以能力为本,以学生为中心”的风格。

(2) 强调应用性,从方便学习和便于掌握的角度出发,每个项目都有相应的学习目标、知识准备、情境演练以及课后练习,覆盖面广,针对性强,注重学生实践能力的培养。

(3) 倡导“立体化”教学,提供全方位教学服务。本教材有对应的教学资源,提供教学课件、教学案例、课后习题答案、视频图片等教学资源,支持网络化及信息化等现代教学方式。

本教材由湖南电气职业技术学院覃波与湖南交通职业技术学院吴丘

林担任主编，湖南工业职业技术学院颜浩龙、湖南生物机电职业技术学院许可、湖南信息学院熊尚彦担任副主编，湖南电气职业技术学院黄成菊、谢灿、李欣潼参编。教材中参考和引用了许多专家学者的资料，在此对他们表示衷心的感谢，部分资料没有指出出处，对此表示歉意。由于水平有限，书中可能存在不当与遗漏之处，敬请批评指正。

编者

2017年6月

背景

电传动自卸车出口澳大利亚	1
--------------------	---

项目一

货物出口准备	3
任务1 出口经营权取得	3
知识准备	3
一、出口经营权的获取	3
二、材料提交及相关手续办理	6
情境演练	7
任务2 贸易术语认知	8
知识准备	9
一、贸易术语的含义和作用	9
二、《2010 年国际贸易术语解释通则》	10
三、三种传统的贸易术语	13
四、FCA、CPT、CIP 术语	17
五、六种主要贸易术语的比较	19
六、其他的五种贸易术语	21
七、贸易术语的选用	22
八、贸易术语和国际货物买卖合同的关系	24
情境演练	25
课后思考与练习	27

项目二

出口交易磋商和合同订立	30
任务1 合同标的物条款的制定	30
知识准备	30
一、商品的名称	30
二、商品的品质	32
三、商品的数量	38



目 录

四、商品包装	41
五、商品报价	45
六、装运条款	48
任务2 出口交易磋商	52
知识准备	52
一、出口交易磋商的形式和内容	52
二、出口交易磋商的一般程序	53
三、出口合同订立注意事项	55
情境演练	62
课后思考与练习	64

项目三

出口货物的装运	66
任务1 出口车斗装运方案设计	66
知识准备	66
一、车斗装载方案设计	66
二、车斗国内运输方案	69
三、车斗装载方案	73
四、车斗装运安全措施	75
五、码头吊装	75
六、上海港装船	76
任务2 国际货物运输	77
知识准备	77
一、货物海洋运输	78
二、国际集装箱运输	95
三、国际多式联运及其业务管理	104
任务3 国际运输保险购买	111
知识准备	111
一、风险和损失认定	111
二、海洋运输货物保险的险别和条款	114
三、保险金额的确定	118
情境演练	119
课后思考与练习	121

项目四

国际货运代理	123
任务1 国际物流相关法律法规认知	123
知识准备	123
一、国内相关法律法规	124
二、国际相关法律法规	125
任务2 班轮运输代理业务流程	127
知识准备	127
一、国际货运代理基础	127
二、国际货运代理业务范围	129
三、出口货运代理一般流程	130
四、班轮货运代理流程	131
任务3 班轮货运单证流转	136
知识准备	136
一、班轮货运主要单证	136
二、班轮货运单证流程	142
情境演练	143
课后思考与练习	145

项目五

出口货物费用结算	147
任务1 货款结算方式选择	147
知识准备	148
一、支付工具选用	148
二、信用证结算	151
三、汇付	156
四、托收	159
任务2 制单结汇	163
知识准备	163
一、制作单据	163
二、交单结汇	171
三、出口退税	176



情境演练	177
课后思考与练习	179
附录 《2010 年国际贸易术语解释通则》	181
附件一 世界地图	205
附件二 货物托运单样本	206
附件三 商业发票样本	207
附件四 装货单样本	208
附件五 收货单样本	209
附件六 货物运输保险单样本	210
附件七 报关单样本	211
附件八 海运提单	212
附件九 信用证样本	213
参考文献	214

电传动自卸车出口澳大利亚

2014 年,国际矿业巨头力拓集团与湖湘电器(化名)签署了国产矿用自卸车出口协议,根据协议,湖湘电器将根据力拓公司的个性化要求,量身定制电动轮自卸车(图 1)。新产品额定负载能力达到 230t,高于力拓现有的自卸车的载荷,将配置底特律 4000 发动机、GE 交流电动轮系统,采用液压楼梯、安装泡沫灭火系统等。



图 1 230T 电传动自卸车整车图示

湖湘电器 SF33901 型 230 电动轮自卸车单车售价超过 2000 万元人民币。车长 14.86m,宽 8.97m,高 6.85m,整车自重近 180t,车厢堆装容积 150 m³左右,最大载重量 230t。由于矿用车过于庞大,已经超出了公路承载极限,因此也被称为“非公路车辆”。一般而言,它们只能以散件形式运至矿区,组装后在矿区专用道路行驶,日常见到的土方车与其相比,如同乒乓球与篮球的差别。

SF33901 型 230 电动轮自卸车主体结构由两部分构成:一是车体部分,二是车斗部分(图 2),两部分可以独立装运,在目的地复装成整车。SF33901 型 230 电动轮自卸车车体和车斗规格尺寸如表 1 所示。

表 1

力拓车体和车斗规格

规格	力拓车体尺寸	力拓车斗尺寸
长	10.54m	13.22m
宽	8.97m	7.92m
高	6.85m	5.16m
重	145t	34t

根据《道路大型物件运输管理办法》,长度在 14m 以上或宽度在 3.5m 以上或高度在 3 m 以上的货物;或者重量在 20t 以上的单体货物或不可解体的成组货物属于大型物件,因此,力拓车体和车斗都属于大型物件,并且是属于四级大型物件(表 2)。四级大型物件运输需经县、市级交通主管部门逐级审核后,报省级交通主管部门审批。



表 2 大型物件分级标准

规格	一级	二级	三级	四级
长	14 ~ 20m	20 ~ 30m	30 ~ 40m	40m 以上
宽	3.5 ~ 4.5m	4.5 ~ 5.5m	5.5 ~ 6m	6m 以上
高	3 ~ 3.8m	3.8 ~ 4.4m	4.4 ~ 5m	5m 以上
重量	20 ~ 100t	100 ~ 200t	200 ~ 300t	300t 以上

注：上述指标只要达到其中之一，等级按最高级确定。



图 2 力拓自卸车车斗图示

根据合同规定，SF33901 型 230 电动轮自卸车将计划于 2015 年 8 月从湖南湘潭启运，在 2016 年年初运抵澳大利亚皮尔巴拉矿区汤姆普莱斯矿投入运行。



图 3 SF33901 型 230 电动轮自卸车

SF33901 型 230 电动轮自卸车，车斗长 30m，宽 6m，高 4.4m，重量 230t。该车斗采用液压系统，可实现自动升降。该车斗在运输过程中，可保持水平，确保货物稳定。该车斗在卸货时，可倾斜至一定角度，实现自动卸货。该车斗在运输过程中，可保持水平，确保货物稳定。该车斗在卸货时，可倾斜至一定角度，实现自动卸货。

该车斗在运输过程中，可保持水平，确保货物稳定。该车斗在卸货时，可倾斜至一定角度，实现自动卸货。该车斗在运输过程中，可保持水平，确保货物稳定。该车斗在卸货时，可倾斜至一定角度，实现自动卸货。

规格	一级	二级	三级	四级
长	14 ~ 20m	20 ~ 30m	30 ~ 40m	40m 以上
宽	3.5 ~ 4.5m	4.5 ~ 5.5m	5.5 ~ 6m	6m 以上
高	3 ~ 3.8m	3.8 ~ 4.4m	4.4 ~ 5m	5m 以上
重量	20 ~ 100t	100 ~ 200t	200 ~ 300t	300t 以上

该车斗在运输过程中，可保持水平，确保货物稳定。该车斗在卸货时，可倾斜至一定角度，实现自动卸货。该车斗在运输过程中，可保持水平，确保货物稳定。该车斗在卸货时，可倾斜至一定角度，实现自动卸货。

货物出口准备

任务1 出口经营权取得

知识目标

- 掌握出口经营权获取流程。
- 熟悉商品出口的方式。
- 熟悉电子口岸的入网手续。

技能目标

能够帮助企业办理相关手续，获取进出口经营权。

知识准备

一、出口经营权的获取

任何一家生产企业如果想将自己生产的产品出口到国外，那么首先要做的事情是获得外贸经营权，即进出口经营权，才能直接从事出口业务。国家规定，只有具备进出口经营权的企业，才能直接经营进出口业务。所以进出口经营权，也就是企业直接与国外客户谈判，签订合同的资格。企业产品出口一般来说有三种途径，具体如下。

（一）主管部门备案登记

2004年，《中华人民共和国对外贸易法》修订后规定，公司、企业和自然人只需要到当地商务主管部门进行备案登记，就可以从事外贸业务。这种备案登记制是一种自动登记的方式，不再是行政审批，只为政府监管提供信息基础。

如果是个人从事外贸经营活动，则必须依法先办理工商登记，在工商部门注册个人独资企业或个体工商户后，才能到商务部门进行登记备案，如果不先办理工商登记，备案登记机关不予受理。



新申请企业进行备案登记步骤如下:

(1) 需要先在“对外贸易经营者备案登记系统”中输入相关信息资料,如图1-1所示。网址: <http://iecms.ec.com.cn/iecms/index.jsp>。

(2) 选择“备案登记”后,在所属省市处选择,例如“湖南省”,所属市选择“湖南省湘潭市”,备案登记机关处选“湘潭市商务局”点击提交,如图1-2所示。

图1-1 备案登记流程一

图1-2 备案登记流程二

(3) 填写企业相关资料,注意以下几点:

- 经营者中文名称: 必须与营业执照上的名称一致;
- 住所: 必须与营业执照上的住所一致;
- 经营者英文名称: 在输入英文名称时英文单词全部大写;
- 组织机构代码: 输入时一定要将代码中的“-”去掉。

(4) 点击“提交备案登记”,记下登记表系统编号,便于随后打印登记表。

(5) 选择“打印登记表”，通过输入登记表系统编号来确定申请企业；在打印界面中，有正面和背面要分别打印。首先点击“正面”，然后再点击“背面”。在打印好的登记表背面，加盖企业公章并由企业法人签字，如图 1-3 所示。

(6) 申请材料的报送：申请企业可直接向当地市外经贸局报送申请备案登记的相关材料，各种复印件均需加盖企业公章。

2014年11月13日

年度2014

申请日期2014-11-13

备案登记

打印登记表

处罚公告

返回首页

经营者中文名称

经营者英文名称

住所

营业地址

英文营业地址

备案地区

经营者类型

联系电话

电子邮箱

工商登记号

组织机构代码

传真

邮政编码

工商注册日期

依法办理工商登记的企业还须填写以下内容

企业法定代表人姓名

注册资金

有效证件号

折美元

依法办理工商登记的外国(地区)企业或个体工商户(独资经营者)还须填写以下内容

企业法定代表人/个体工商户负责人姓名

企业资产/个人财产

有效证件号

折美元

备注

提交备案登记

图 1-3 备案登记流程三

(二) 代理出口

没有取得进出口经营权的企业如果要出口产品时，可以通过委托外贸公司代理出口的方式进行，这种方式更适合众多的民营中小企业。所谓“代理出口”，就是找一家外贸公司或其他有进出口经营权的公司合作，与国外客户的生意洽谈可以由出口企业自己完成，谈妥后，以外贸公司的名义来签订合同。出口企业根据合同进行备货，出口事宜则交由外贸公司代理完成，如商品出口检验检疫、报关、收汇核销等。国外客户将货款支付给外贸公司，外贸公司再将外币折合成人民币，扣除相应费用后支付给民营中小企业（图 1-4）。

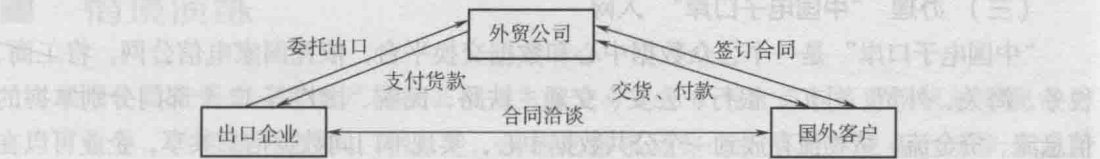


图 1-4 代理出口图示



面界 (三) 挂靠出口

对于个人做出口业务还可以进行“挂靠”，所谓“挂靠”就是与某个外贸公司达成协议，成为该外贸公司名义上的业务员或兼职业务员，业务可以自己洽谈，以外贸公司的名义签订合同、交货与结算货款，个人按照约定的比例计提利润，相比于自己开办公公司，选择挂靠的优势，一方面在于能够借助大型外贸公司的知名度和商业信用，以期在购销过程中得到优惠便利；另一方面，也能够节省办公费用。在此情况下，挂靠者甚至不需要到公司上班，在自己家中用一台电脑就可以完成产品出口，这种自由的 SOHO (Small Office Home Office) 方式比较适合有经验的外贸人。

二、材料提交及相关手续办理

(一) 准备提交材料

根据企业性质，企业可分为流通型企业和生产型企业。生产型外贸企业申请出口经营权应提交以下材料：

- 书面申请；
- 《企业法人营业执照》原件或复印件；
- 《税务登记证》复印件；
- 《全国组织机构代码证书》复印件；
- 法定代表人身份证复印件；
- 验资报告；
- 机电产品、高新技术企业还需要提交相关部门的证书复印件；
- 生产企业自营出口登记证书；
- 进出口企业代码登记表。

(二) 办理出口登记

企业出口在进行备案后还需要去有关部门办理登记，《对外贸易经营者备案登记办法》第八条规定：“对外贸易经营者应凭加盖备案登记印章的《登记表》在 30 天内到当地海关、检验检疫、外汇、税务等部门办理开展对外贸易业务所需要的有关手续，以获得与这些部门有关的经营业务的许可，逾期未办理的，《登记表》自动失效。”未到海关办理注册登记，出口货物不能报关；未到检验检疫部门办理备案登记，则不能办理出口货物的检验检疫；没到外汇管理部门办理登记，出口商品不能进行外汇核销；没有在银行办理开户许可证，就没有账户，出口商品不能结汇；未到税务机关办理税务登记，就不能办理出口退税。

(三) 办理“中国电子口岸”入网

“中国电子口岸”是一个公众数据中心和数据交换平台，依托国家电信公网，将工商、税务、海关、外贸、外汇、银行、公安、交通、铁路、民航、国检等 12 个部门分别掌握的信息流、资金流、货物流存放到一个公共数据中心，实现部门间数据信息共享，企业可以在网上办理报关、报检、结售汇核销、出口退税等手续，从而加强政府行政管理机关的综合管理能力，同时方便企业办理进出口手续。网址为 www.chinaport.gov.cn，如图 1-5 所示。

美国贸易代表署、负责亚洲贸易政策的贸易代表、于当地时间10月15日在华盛顿表示，中美贸易关系未来充满挑战。



图 1-5 中国电子口岸

出口企业需要办理中国电子口岸的企业 IC 卡，企业 IC 卡是企业在网上使用的身份证和印章，其内部存有企业用户的密钥和证书，可进行身份认证及数字签名，是企业办理网上业务时明确法律责任、保护企业合法权益的重要用具，必须妥善保存和管理。

中国电子口岸企业 IC 卡的申领流程是：

(1) 到所属制卡代理点领取并如实填写 2 张表格，企业法人签字并加盖公章。这两张表分别是：“中国电子口岸企业情况登记表”“中国电子口岸企业 IC 卡登记表”。其中，“中国电子口岸企业 IC 卡登记表”填写企业法人卡持卡人信息及企业操作员卡持卡人信息，申请企业法人卡只需填写“法人卡持卡人基本信息”栏，申请企业操作员卡需填写“操作员卡持卡人基本信息”栏及以下内容。企业如申请多张操作员卡，则须按照本企业指定的操作员人数每人填写一份。

(2) 由工商、税务、外贸、海关、外汇部门对企业用户进行资格审查，在企业用户购买了 IC 卡、读卡器、客户端软件以及在电子口岸综合服务网“在线购卡”注册了安全技术接入服务后，由制卡代理点为企业制作中国电子口岸企业法人卡和操作员卡。

(3) 企业领卡人持单位介绍信、本人身份证明到制卡代理点领取企业 IC 卡。

■ 情境演练

湖湘电器是国内一家生产机械公司，主营业务包括矿用自卸车等重型机械零配件的生产与组装，总部位于湘潭。2011 年，湖湘电器市场部想拓展国际业务，从事外贸经营，由于此前公司从未接触过外贸业务，不知道公司本身是否符合从事进出口业务的条件，因此，公司领导将任务交付给市场部经理李华远。



李华远是湖湘电器的中层骨干，大学毕业起就在公司里做业务员，主要从事营销类工作，经过 20 多年的艰苦奋斗，四年前，被提升为市场部经理。最近由于业务需要，公司决定开拓国外渠道，李华远也是清楚的，但是没想到领导会把前期准备工作交给他，从没接触过外贸知识的李华远感到很苦恼，不知从何入手。

某天，李华远突然想起今年新来了两位职院的大学生小姜和小邓，似乎是管理类专业毕业，目前正在市场部做业务员，不知是否了解过相关知识。他当即找来小姜和小邓。

李华远：“你们大学学的是什么专业？”

小姜：“我们两个是同学，学的都是物流管理。”

李华远：“管理类的啊，学过外贸方面的课程没有？”

小邓：“学过一门和外贸相关的，《国际物流实务》。”

李华远：“很好，你们知道我们是生产机械设备类的企业，主要业务在国内，最近公司想将我们的产品出口，这可能涉及你们专业，你们准备准备，现在，我问你们，现在我们能直接从事出口业务吗？需不需要办些手续？”

小姜和小邓低头想了一会，小姜：“李经理，我记得我们课堂上学过，生产型企业要想从事进出口业务，是要办一些手续的，但是具体手续我不太清楚。小邓记得不？”

小邓：“我也有印象，可能需要查一下资料。”

李华远：“那好，我给你们两天时间去查资料，两天后告诉我，到时候具体手续的办理也可能会交给你们两个，你们准备准备。”

小姜和小邓：“好的，李经理，我们先准备。”

……

如果你是小姜或者小邓，通过资料的收集整理，你会如何答复李经理？

任务 2 贸易术语认知

知识目标

- 掌握贸易术语的国际惯例。
- 掌握六种主要的贸易术语方式下的风险划分。
- 熟悉六种主要的贸易术语方式下的责任和义务。

技能目标

能够根据出口需要，选择适当的贸易术语，完成商品出口。