

国际贸易实务

(英文版·第四版)

■ 帅建林 编著

International
Trade Practices



西南财经大学出版社
SOUTHWESTERN UNIVERSITY OF FINANCE & ECONOMICS PRESS

F-740-4
10150



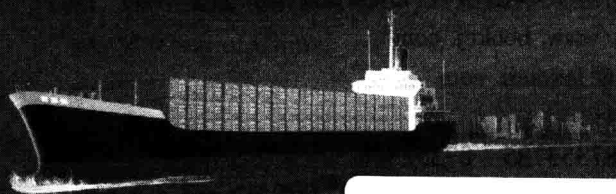
国际贸易实务

(英文版·第四版)

■ 师建林 编著

International

Trade Practices



西南财经大学出版社

SOUTHWESTERN UNIVERSITY OF FINANCE & ECONOMICS PRESS

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务(英文版)/帅建林编著. —4版. —成都:西南财经大学出版社,2012.12

ISBN 978-7-5504-0824-1

I. ①国… II. ①帅… III. ①国际贸易—贸易实务—高等学校—教材—英文 IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第201457号

国际贸易实务(英文版·第四版)

帅建林 编著

责任编辑:王 利

封面设计:大 涛

责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街55号)
网 址	http://www.bookcj.com
电子邮件	bookcj@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028-87353785 87352368
照 排	四川胜翔数码印务设计有限公司
印 刷	四川森林印务有限责任公司
成品尺寸	185mm×260mm
印 张	16.5
字 数	355千字
版 次	2013年1月第4版
印 次	2013年1月第1次印刷
印 数	1—3000册
书 号	ISBN 978-7-5504-0824-1
定 价	29.80元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
3. 本书封底无本社数码防伪标志,不得销售。

内容提要

该英文版《国际贸易实务》旨在让读者在国际商务英语的语境中系统学习并掌握国际贸易实务的基本知识，学习英语在该语境中的特殊语体，提高其直接使用英语从事国际贸易的能力。该书分 5 个部分，共 23 章。第 1 章至第 4 章为国际贸易实务概论部分，包括国际贸易简介、国际贸易基本理论、国际贸易壁垒、电子商务；第 5 章至第 11 章为国际贸易条件部分，包括国际贸易术语、商品条件、国际货物运输、国际货物运输保险、价格条件、国际支付、索赔及不可抗力与仲裁；第 12 章至第 15 章为国际贸易程序，包括建立有利润的交易、进出口程序、交易磋商和合同订立、进出口制单；第 16 章至第 19 章为国际贸易方式，包括代理经销和寄售、招投标、期货交易、对等贸易；第 20 章至第 23 章为世界贸易组织及贸易全球化，包括世界贸易组织（WTO）的目标功能和基本原则、WTO 机构、WTO 协议概述、贸易全球化和全球贸易的未来。本书全面而系统地介绍了国际贸易的基本环节和世界贸易组织的运行机制。

序

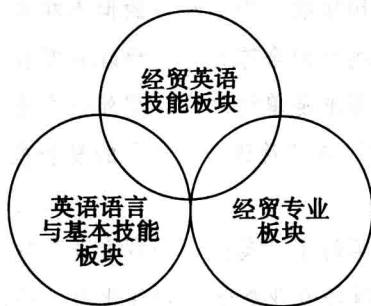
融入世界经济大潮的中国和接纳了中国经济的世界在客观上对财经人才或外语人才的智力需求都不是单一的。快速运行的全球经济呼唤既具有扎实专业知识又拥有娴熟的外语语言技能的复合型人才。这种需求是单纯的语言型外语专业或外语能力平平的单一专业教育所不能满足的。“专业+英语”或“英语+专业”的复合型人才将在未来的竞争中处于优势，这已是一个不争的事实。

目前国内许多大学外语系实行了“英语+经贸专业”这一办学方针和复合型人才培养模式；同样，许多大学又将其财经专业教学计划细化为“经济/贸易/金融/会计/管理主干课程+英语”的课程体系，实行双语教学。不管是“经贸英语”或“商务英语”还是财经专业课程试行的“双语教学”，本人认为其根本教学目标都是相同的，即增强学生直接使用英语从事国际经贸的涉外能力、适应能力以及国际商务实战技能。对于为实现这一教学目标应采取何种切实可行的教学措施，专家、学者以及从事相关专业教学的教育工作者们一直在辛勤探索着。

“经贸英语”、“双语教学”这一名称自问世之日起，便备受人们的青睐。商务人员希望通过“经贸英语”这一学科的学习提高英语的实际运用能力，英语人才希望通过对该学科的学习熟悉和掌握基本的经贸专业知识和商务知识。同样，财经专业的学生渴望通过“双语教学”模式来同时提高其专业水平和英语水平，以及直接使用英语从事相关专业工作的实战能力。在全球经济互动的形势下，经贸英语或商务英语已逐渐成为一门单独的学科，即被认为是一门以国际商务为语言背景的应用性学科，它的研究对象是在这一特定语言环境下所使用的专门用途英语（ESP, English for Specific Purposes），研究其语言现象和语言规律。该学科着重研究英语在使用过程中由于行业、团体、功能等因素而产生的变体及其规律，主要研究方向为：①语体功能；②教学法研究；③专门用途英语的翻译理论与实践。国际商务所涉及的领域很宽广，因此，对国际商务所涉及的主要学科的选材便显得尤其重要。显然，经贸英语的教学前提应该是完成对国际商务所涉及的主干课程的教学，即以下所提及的经贸专业板块的教学，这是因为，学生在缺乏系统的国际经贸知识的状态下，或者对国际经贸没有多少感知的前提下，去学一门以国际经贸为语言背景的实用英语从而获得其实战技能，是不具备可操作性的。

我们认为“经贸英语”这一学科为学生设计的知识结构应该由三个板块组成：①英语语言与基本技能板块，包括英语听说、综合英语、英语写作、英汉互译、现代英语散文选

读、英美文学选读、英语语言学概论、英汉同声传译、中西方文化比较等课程；②经贸专业板块，包括微积分、西方经济学（英语）、国际贸易实务（英语）、国际金融（英语）、国际商法（英语）、管理学（英语）等主干课程；③经贸英语技能板块，包括经贸英语听说、经贸英语写作、经贸英汉互译、商务英语综合阅读、跨文化商务沟通、外事（外交）英语、商务谈判、商务实践等课程。这三个板块的教学组合秩序基本上是依次梯级排列的，它们之间的关系如下图：



因此，在确定经贸英语的专业范畴时，我们应充分考虑财经专业的骨干课程对经贸英语学科的支撑作用，即经贸专业板块对经贸英语技能板块的支撑作用，没有经贸专业支撑，经贸英语技能也只能是空中楼阁。为此，我们针对经贸专业板块编写了这本英文版《国际贸易实务》，旨在使学生在国际经贸英语的语言环境中直接、系统地学习国际贸易操作实务，使学生通过对国际经贸知识的学习，强化经贸英语这一专门用途英语的技能，掌握经贸领域的英语术语、文体和语言特点。

该英文版本的《国际贸易实务》具有以下特点：

1. 案例丰富

该教材最大的特点是叙述上的“案例导向”和“问题导向”。教材的每一部分或每一章都从一个具体的使人感到困惑的案例或现实问题开始，从而提高了读者的阅读兴趣，加强了读者对所学内容的记忆。

2. 多功能

该教材的编著者帅建林副教授曾在国外长期从事国际贸易、国际工程承包、国际投资等实际工作，现在又从事相关学科的教学并作为我的博士生致力于国际贸易理论与政策专业方向的研究。因此，该教材的编写既强调实务和技术层面，也注重全方位、多功能地培养学生的综合素质。

3. 针对性强

该教材可满足英语专业学生、经贸专业学生或国际商务人士阅读经贸专业原著的需要。它既可作为“经贸英语”专业的教科书，也可作为目前诸多热衷“双语教学”的大学经贸专业的专业教材。

4. 适用面广

该教材适合于 MBA 学员，英语、经济、国际贸易、国际金融、国际商务等专业的硕士研究生，或上述相关专业的本科高年级学生，同时也适合于接受成人教育的学生和职业培训班的学生，还适合于经贸界人士、银行界人士、国际商务从业人员强化其国际商务英语能力和相关专业业务能力。

经济学家张维迎博士说过：“读书最大的成本是时间而不是书价。要买好书，不要买便宜的书。”谨以此献给明智的读者。

何泽荣

（西南财经大学教授，国际经济研究所所长，
金融学、国际贸易学博士生导师）

2005 年 3 月于成都

第四版前言

由于国际商会于 2010 年对某些国际贸易规则进行了修订, 本书第四版更新了第五章的内容, 以 Incoterms 2010 替换了第三版的 Incoterms 2000 及其相关内容。同时, 第四版还对第三版的许多不再适用之处进行了修订。

笔者 2010 年留美访学期间, 就该书结构和部分内容与纽约州立大学奥尔巴尼分校国际商学院 Paul Miesing 教授进行了充分交流。感谢我的导师 Paul 教授通读本书重要章节, 并对第四版的修订进行指导。

虽然已多次再版, 但由于笔者学力不足, 尚留遗憾, 恳请读者批评指正。

帅建林

2012 年 8 月于成都·光华园

第三版前言

承蒙读者厚爱，本书第二版（2005年3月）在短短四个月之内业已销售完毕。得到了大家的认可，这是对笔者莫大的鼓励。同时，笔者备感责任重大。

本书第三版对第二版的不适用之处进行了修订，对某些练习进行了完善。在修订过程中，研究生黄晓做了大量的工作。在此，笔者深表感谢。

借此再版机会，对支持和继续支持本书的读者表示诚挚的谢意，对使用本教材的高校教师致敬。为答谢教师对本书的厚爱，方便教师的教学，笔者特向教师免费提供本书的Power Point电子课件以及每章的练习参考答案电子版，烦请各位教师填写本书随附的索取信息有关表格，笔者在收到寄来的信函后便会尽快将上述相关材料通过电子邮件发到指定的邮箱。

由于笔者水平有限，疏漏之处在所难免，恳请同行赐教指正。笔者电子邮箱：
shuai@swufe.edu.cn。

帅建林

2005年8月于成都·光华园·励志楼

第二版前言

英文版本的《国际贸易实务》第一版于2003年10月问世。一年多以来,该教材受到广大读者的欢迎,得到学界广泛关注。许多大学将它作为国际经济与贸易专业进行双语教学的指定教材,也有许多大学将它作为经贸英语或商务英语专业的支撑或参考教材。在如此短暂的时间内,第一版就销售告罄,这是对编者的最大慰藉和鞭策。

为提高非外语类大学生的专业外语水平,教育部《关于加强高等学校本科教学工作、提高教学质量的若干意见》明确指出:重点高校应当开出5%~10%的双语课程。国际贸易实务是高等院校国际经济与贸易等专业的一门主干课,宜采用外语讲授。编者自2000年以来一直用英语从事该课程的课堂教学,五年来的教学实践表明,学生进出口业务知识的掌握和英语语言能力的提高是可以同时实现的。期望本书能够在外向型人才培养方面继续做出贡献。

本书第二版对第一版的某些拼写错误、校对差错进行了修改,同时更改了第8章的部分练习内容。

在使用本书的过程中,广大读者、诸多兄弟院校的老师、我的研究生和MBA学生都提出了不少宝贵意见,湖南大学外国语学院商务英语系刘敏娟老师向笔者提供了勘误表,并对进一步的修改提出了若干建议。在此,我对第一版中存在的差错向读者表示深深的歉意。同时,向刘敏娟老师致以最真挚的谢意,感谢她对本书的厚爱和关怀;也感谢诸多兄弟院校的师生、我的学生以及广大读者对此书的关注。我真诚希望广大读者对该英文版本《国际贸易实务》第二版继续给予关注,并继续多提宝贵意见。

借再版机会,我还要再次感谢我的博士生导师何泽荣教授,感谢他在国际经济学、国际贸易学、金融学等领域对我的耐心启发和谆谆教诲,感谢他对本书写作的关怀和指点。

虽然再版,方枘圆凿,实难避免,时间仓促,尚留遗憾。笔者水平有限,书中不足之处,恳请读者批评指正。笔者电子邮箱:shuai@swufe.edu.cn。

帅建林

2005年3月于成都·浣花溪畔

第一版前言

我国日益频繁的对外经济贸易呼唤既有娴熟的外语语言技能又有经贸专业知识的复合型人才。经贸英语正是在这一背景下诞生的一门以国际商务为语言背景的专门用途英语的应用性学科。因此,经贸英语的教学前提应该是首先完成对国际商务所涉及的主干课程的教学。然而,国际商务所涉及的领域很宽广,对国际商务所涉及的主要学科的选材,对于经贸英语的教学就显得尤其重要。

国际贸易实务是国际商务学科体系中一门基础课程,也是经贸英语专业的骨干支撑课程。笔者以多年在国外从事国际贸易业务和国际工程承包所积累的实践经验,以及近几年从事国际贸易实务教学的体会,根据最新有关国际贸易的法规和国际惯例,依托 WTO 营造的国际经贸背景,精心编写了这本教材。本书有以下几点:

(1) 结构合理,体系完整新颖。该书分五个部分,即国际贸易实务概论、国际贸易条件、国际贸易程序、国际贸易方式、世界贸易组织及贸易全球化,全面而系统地介绍了国际贸易的基本环节和世界贸易组织的运行机制。

(2) “案例导向”或“问题导向”。本书的每部分或某些章节,都从一个具体的、有趣的案例或使人感到困惑的问题开始,然后沿着案例涉及的问题进行阐述,从而增强其可读性、实务性和可操作性。

(3) 英语语言地道,表述简明易懂,选材新颖。每章课文后均配有相关知识点的强化训练和练习。

此外,书末附有“国际贸易术语英汉双解词汇表”,对教材中重要的专业术语、习惯表达等,不仅有中文翻译,而且还有英文注释。它可极大地方便读者查阅相关内容,扩大词汇量,帮助读者复习和巩固所学知识。同时,读者通过阅读英文注释,可以更加透彻地理解相关内容,培养使用英语和直接用英语思维的能力。

本书的具体编写分工如下:第 6 章、第 7 章、第 8 章、第 11 章由中国四川国际合作股份有限公司董事长安国胜编写;第 14 章、第 15 章、第 18 章、第 19 章由中国石油总公司成都公司总裁、四川中油开发有限公司董事长任吉武编写;其余各章、附录由西南财经大学经贸英语专业副教授、国际贸易学博士生帅建林编写并总纂全书。

在编写本书的过程中,我们参考并借鉴了国内外出版的一些有关书籍和资料,以及 www.moftec.gov.cn、www.cietac.org.cn、www.iccwbo.org、www.unctad.org、www.wto.org 等网站的资料和其他商业网站、国际著名跨国公司网站的资料。

本教材得以问世，要衷心感谢我的博士生导师何泽荣教授，我对国际贸易学、金融学的初步领悟，深深受益于我的恩师。他渊博的知识、严谨的治学态度、对国际经济问题永不倦怠的探索精神，永远值得我学习。

由于编者水平有限，书中不足之处在所难免，敬请国内外专家、学者和广大读者批评指正。

帅建林

2003年9月于成都·光华园

Contents

Part 1 Overview

Chapter 1 Introduction to International Trade.....	2
Chapter 2 Basic Theory of International Trade.....	6
2.1 International Specialization.....	6
2.2 General Concept of Absolute Advantage and Comparative Advantage.....	7
Chapter 3 Barriers to International Trade.....	11
3.1 Sociocultural Barriers.....	11
3.2 Economic Barriers.....	13
3.3 Trade Barriers.....	15
Chapter 4 E-commerce.....	19
4.1 Why to E-commerce.....	19
4.2 How to E-commerce.....	20
4.3 How E-commerce Is Changing the Role of Intermediaries.....	21
4.4 Using Technology to Be Responsive Customers.....	21

Part 2 Terms of International Trade

Chapter 5 International Trade Terms.....	24
5.1 Generalization.....	24
5.2 A Guide to Incoterms 2010.....	27
Chapter 6 Terms of Commodity.....	41
6.1 Name of Commodity.....	41
6.2 Quality of Commodity.....	41
6.3 Quantity of Commodity.....	44
6.4 Packing of Commodity.....	45
6.5 Commodity Inspection and Customs Formalities.....	49
Chapter 7 International Cargo Transport.....	55
7.1 Modes of Transport.....	55
7.2 Clause of Shipment.....	62
7.3 Major Shipping Documents.....	64

2 INTERNATIONAL TRADE PRACTICES

Chapter 8 International Cargo Transportation Insurance.....	69
8.1 Parties to the Insurance.....	69
8.2 Marine Insurance.....	70
8.3 Insurance of Land, Air and Postal Transportation.....	76
8.4 Fundamental Principles of Cargo Insurance.....	77
Chapter 9 Terms of Price.....	80
9.1 Price Elements.....	81
9.2 Pricing Methods.....	83
9.3 Pricing Strategies.....	84
9.4 Money of Account and Avoidance of Foreign Exchange Risk.....	85
9.5 Use of Commission and Discount.....	85
9.6 Clause of Price.....	86
Chapter 10 International Payments.....	88
10.1 Amount of Payment.....	89
10.2 Payment Currency.....	89
10.3 Instrument.....	89
10.4 Payment Methods.....	93
10.5 International Factoring.....	105
Chapter 11 Claims, Force Majeure and Arbitration.....	112
11.1 Claims.....	112
11.2 Force Majeure.....	113
11.3 Arbitration.....	114
Part 3 International Trade Procedure	
Chapter 12 Launching a Profitable Transaction.....	118
12.1 Market Research.....	118
12.2 Sourcing Contacts.....	118
12.3 Tips for a Successful Negotiation.....	119
Chapter 13 Exporting and Importing Procedures.....	122
13.1 Export Procedures.....	122
13.2 Import Procedures.....	124
Chapter 14 Business Negotiation and Establishment of Contract.....	128
14.1 Enquiry.....	128
14.2 Offer.....	129
14.3 Counter-offer.....	131
14.4 Acceptance.....	132

14.5 Conclusion of a Contract.....	133
------------------------------------	-----

Chapter 15 Export & Import Documentation..... 137

15.1 Government Control Documents.....	138
15.2 Commercial Documents.....	143
15.3 Finance Documents.....	145
15.4 Transportation Documents.....	149
15.5 Insurance Documents.....	154

Part 4 Trade Forms

Chapter 16 Agency, Distribution and Consignment..... 159

16.1 Agency.....	159
16.2 Distribution.....	161
16.3 Consignment.....	161

Chapter 17 Tenders..... 164

17.1 Invitation for Bids.....	165
17.2 Submission of Tenders.....	166
17.3 Bid Opening.....	167
17.4 Evaluation of Tender.....	168
17.5 Tender Discussions and Tender Decision.....	168
17.6 Establishment of Contract.....	168
17.7 Execution of Contract.....	170

Chapter 18 Futures Trading..... 173

18.1 Introduction to Futures Trading.....	173
18.2 Futures Market.....	173
18.3 Futures Contract.....	176
18.4 Hedging.....	176

Chapter 19 Counter Trade..... 179

19.1 Barter.....	180
19.2 Counterpurchase.....	180
19.3 Compensation Trade.....	180
19.4 Switch Trade.....	181
19.5 Offset.....	182

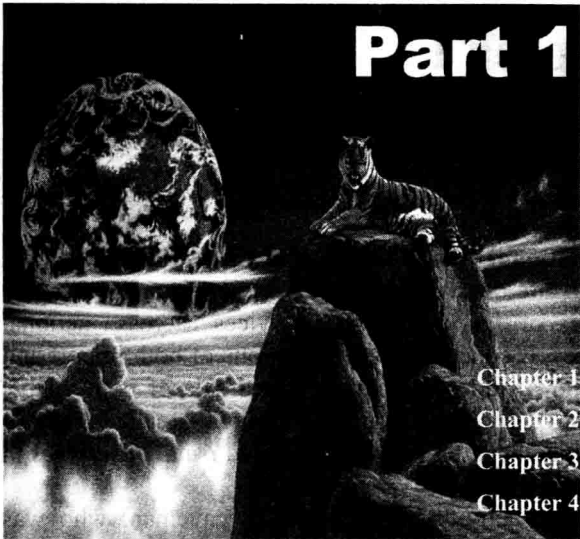
Part 5 WTO & Globalization of Trade

Chapter 20 WTO: Objectives, Functions and Basic Principles..... 186

20.1 WTO: an Overview.....	186
----------------------------	-----

4 INTERNATIONAL TRADE PRACTICES

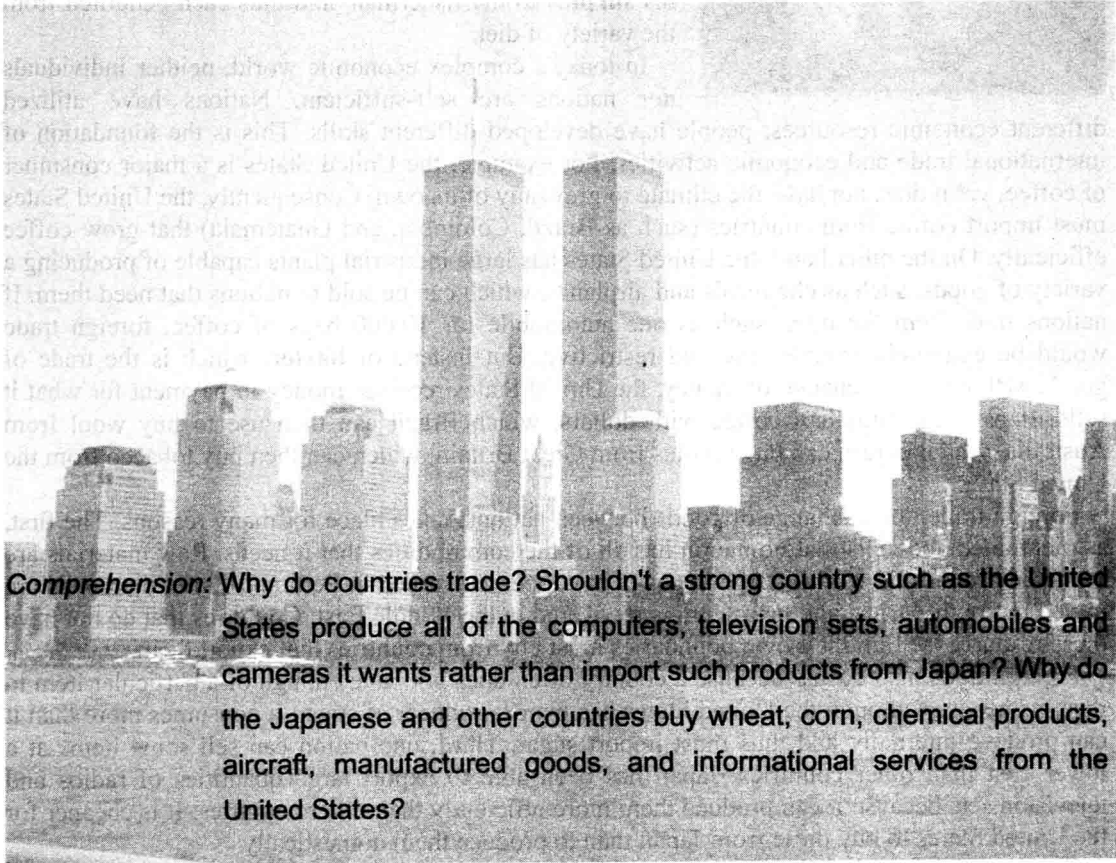
20.2	WTO: Objectives, Functions and Basic Principles.....	188
Chapter 21	WTO: Structure.....	193
21.1	WTO Organization Structure.....	193
21.2	Ministerial Conference and China's Accession: Doha, 2001.....	196
21.3	The WTO Secretariat.....	196
Chapter 22	Overview of WTO Agreements.....	199
22.1	Some Interpretations.....	199
22.2	A Navigational Guide to the WTO Agreements.....	200
Chapter 23	Globalization of Trade and Future of Global Trade.....	204
23.1	Globalization of Trade.....	204
23.2	The Future of Global Trade.....	206
Appendix	Glossary of International Trade Terms with English-Chinese Interpretations.....	212
Bibliography		246



Part 1

Overview

- Chapter 1 Introduction to International Trade
- Chapter 2 Basic Theory of International Trade
- Chapter 3 Barriers to International Trade
- Chapter 4 E-commerce



Comprehension: Why do countries trade? Shouldn't a strong country such as the United States produce all of the computers, television sets, automobiles and cameras it wants rather than import such products from Japan? Why do the Japanese and other countries buy wheat, corn, chemical products, aircraft, manufactured goods, and informational services from the United States?