



中国经典MBA系列教材

2010年版

MBA

国际贸易实务

Practical International Trade

逯宇铎 编著

(第六版)



大连理工大学出版社



中国经典MBA系列教材

2010年版

MBA

国际贸易实务

Practical International Trade

逯宇铎 编著

(第六版)



大连理工大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/逯宇铎编著. —6 版. —大连:大连理工大学出版社,
2010. 11

中国经典 MBA 系列教材

ISBN 978-7-5611-1420-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 027911 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84703636 传真:0411-84701466

E-mail:dutp@dutp.cn URL:http://www.dutp.cn

大连理工印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:170mm×240mm	印张:27.25	字数:517 千字
1998 年 6 月第 1 版	2010 年 11 月第 6 版	
2010 年 11 月第 11 次印刷		

责任编辑:汪会武

责任校对:诗 宇

封面设计:波 朗

ISBN 978-7-5611-1420-9

定价:45.00 元

总结经验，联系国情，
博采众长，努力开发
我国工商管理教材。

袁宝华

一九八四年四月

MBA系列教材编委会

名誉顾问 袁宝华 成思危 威廉·H.纽曼

顾问 (按姓氏笔画排列)

王众托 杨锡山 郑绍濂

赵纯均 殷起鸣 黄梯云

主 编 余凯成

副 主 编 栾庆伟

编 委 (按姓氏笔画排列)

王海山 汤正如 仲秋雁

汪克夷 肖洪钧 武春友

金 镛 侯铁珊 原毅军

韩大卫 蒋中权 戴大双

序

工商管理硕士(MBA)教育制度是由美国首创的。经过几十年的发展,已经成为一套相当完整的教育体系。尽管它仍有其不足,目前正根据新的信息时代及经济全球化的发展在继续调整、更新与改善之中,但它作为美国乃至几乎整个发达国家培养高级企业管理人才的有效手段,已成为不争的事实。

MBA 教育的特点,首先在于它具有鲜明而独特的目标,即造就高级综合管理(General Management)人才。它不同于以培养高级研究专家为主的其他硕士教育制度,是职业培养性的,因而具有明确的应用与实践的导向性。其培养对象是有一定管理实践阅历的中、青年管理者,经二至三年 MBA 系统深造,仍回到企业管理的岗位中去,因此是“从企业来,回企业去的”。因为目标是造就位于决策层的、跨职能的高层经理,它讲授的管理理论广而不深,但却十分强调可操作的具体管理技能的培训。基于上述独特目标,MBA 教育发展了相应的教学方法论原则及与之配套的一系列亲验性教学方法,或称参与式、行动式教学法,在传统的课堂系统讲授之外,大量使用案例教学、角色扮演、模拟练习等新型教学活动。

MBA 制度引入我国,始于 20 世纪 80 年代初。为适应改革开放的新形势,邓小平以无产阶级战略家的远见与胆识,早在 1978 年末访美时,就亲自向当时的美国总统卡特提出,由美方派遣管理教育专家来华,培训我国企业管理干部。此建议得到卡特及其继任里根与布什总统的积极响应。大连理工大学有幸被双方选中为建立中美合作进行高级管理培训的单位,于 1980 年成立了“中国工业科技管理大连培训中心”,并被指定为引进美国管理理论、技术及教育制度的正式窗口。在中美合作的头五年,办起了学制为八个月的“厂长/经理讲习



班”。它是按照 MBA 教育的框架设计的,涵盖 MBA 教育中所有的核心课程,被称为“迷你型”(或袖珍型)MBA,是 MBA 制度的理念与实践引入我国之始。在实行这一制度时,数以千计的高级管理干部被现代管理理论与技术武装起来,分赴全国不同岗位,对改革开放起了重大推动作用。1984 年起,根据美国教授在大连讲学的记录而整理出版的一套现代企业管理系列教材,发行逾百万册,对广大读者起了重大的启蒙作用。当时国家指派了来自许多其他院校的大量管理教师来我校,一方面协助教学工作的开展,另一方面也受到了初步的现代管理教育,成为各校的骨干教研力量。

中美在大连合作进入第二个五年的 1984 年,国家又决定在我校引入正式的 MBA 制度。在两国政府支持下,办起了大连理工大学与美国布法罗纽约州立大学合作的 MBA 班,于八年中共办了五期三年制的 MBA 班,培养了 216 名中国首批 MBA 毕业生,他们正在各个岗位上发挥着积极作用。

根据我国经济发展的需要,经过试点与探索,MBA 教育制度正在蓬勃发展中。从今年起,将有 56 所管理学院被批准举办 MBA 教育,因此,迫切需要系统的 MBA 成套教材。作为最早接触与引进现代 MBA 制度的大连理工大学,通过“请进来,派出去”的方式,已培养出一批既了解世界企业管理前沿知识,又熟悉中国国情的师资队伍,因此我们编写出版这套“MBA 系列教材”是有很好的基础的。

此套系列教材力求做到整体统一、信息前沿、应用导向、目标明确、突出重点、博采众长、结合国情,内容与方法相辅相成。

我们恳请此套丛书的使用者——广大管理教师、学员与读者向我们提出批评与建议,以便再版时日臻完善,是所至盼。

余凯成

1998 年 4 月

第6版说明

随着对外贸易规模的日益扩大及外贸经营主体的转型,我国对外贸专业人才的需求日益迫切。更需要引起重视的是,我国各个层次的实战型国际贸易专业人才还相当匮乏,国际贸易知识与技能的传播工作任务任重而道远。

“国际贸易理论与实务”课程2008年被评为“大连理工大学研究生精品课程”,本次修订版也是为了配合研究生精品课程进行的。再版保持了第五版的章节和体例,仍然着力于突出“宽、新、实”三个特色:范围“宽”。涵盖了国际贸易理论、知识、程序和业务活动的整个流程,集商品贸易、交易方式、无纸贸易于一体,使读者在掌握贸易理论的同时能够了解系统的实务知识,掌握实务知识的同时又能站在较高的理论起点上,从而更好地把握国际贸易与实务的全貌。观点“新”。本教材不仅系统地阐述了国际贸易的新惯例、新知识,而且还比较全面地介绍了国际贸易领域的一些政策措施及我国的运作现状,阅读本教材,能够使读者比较全面地了解现代国际贸易运作方法的最新进展。内容“实”。本教材以国际贸易理论为指针,以企业的进出口交易磋商、定约、履约这一基本程序为主线,突出国际贸易中的规则、条例、惯例的实际运作过程和方法,达到“学以致用”的目的。

国际货物买卖是通过磋商、订立、履行国际货物买卖合同进行的,订立和履行国际货物买卖合同对当事人双方的权益利益关系重大。《中华人民共和国合同法》第2条明确指出:“合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。”国际货物买卖合同是营业地在不同国家的当事人之间订立的,就一方交付货物另一方支付货款的有关事项的协议。其基本内容就是对买



卖双方当事人买卖特定货物所涉及的权利义务的具体规定,其表现形式主要是合同条款,即交易条件的具体化,其中包括成交商品的品名和质量、数量、包装、价格、交付货物的时间、地点、运输方式、保险、价款的支付、检验、索赔、不可抗力、仲裁等。熟悉国际货物买卖合同订立和履行的基本环节,掌握各项交易条件和合同条款的规定方法,是每一个外贸工作者必须具备的基础知识和基本技能。

近年来,外贸环境和业务方式都发生了一些变化。本次修订是在充分理解与消化《UCP600》(2007年7月1日生效实施)与ISBP(《关于审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务》国际商会出版物第681号)的最新修改意见的基础上做出的,从而使本教材成为目前国内同类教材中最新反映《UCP600》与ISBP精神的教材之一。

本教材由大连理工大学国际贸易研究所所长、博士生导师逯宇铎教授负责统稿。大连理工大学国际贸易研究所博士生导师侯铁珊教授对全书修改提出了宝贵建议。

本教材共14章。参加本书编写工作的有:苏振东、刘海洋、陈阵、钱谊、叶娇、何艳、逯宇铎。博士研究生徐延峰、陈群平同学做了大量的工作。

本教材可供MBA、国际贸易学研究生、国际经济与贸易本科生、外贸机构高层管理人员阅读。

本教材还配有供教师使用的电子课件(PPT),欢迎索取。

联系方式:luyuduo@163.com.

尽管我们做了很多努力,仍感有不足之处,恳请读者批评指正。

编者
于科技园大厦

前言

工商管理硕士(MBA)教育已在我国全面展开。这是我国经济体制改革和社会主义市场经济发展的必然要求和必然趋势。为了保证和提高 MBA 教育的质量,通过 MBA 教育培养出一大批优秀的职业企业家,大连理工大学管理学院编写出版了一套 MBA 系列教材,《国际贸易实务》就是其中的一本。

这本教材的编写同时也适应着我国国内经济与国际经济接轨,国内市场与国际市场合一这样一种新形势。

《国际贸易实务》是工商管理教学学科体系中比较重要的一门学科,它具有很强的实务性质。在编写本教材时,我们特别注意贯彻以下几项原则:

1. 充分反映国际贸易中最新产生的规则和惯例,结合国际贸易已形成并应用最广泛的规则和惯例,吸收国际上国际贸易理论和实践的最新发展,形成本书的理论和实务体系。

2. 充分结合我国对外经济与贸易发展的实际和理论上的成就,反映我国近些年来在对外经贸方面颁布的法律、法规、实施细则和诸多政策。

3. 本书的编写既注意理论体系的完整和合理,又注意教材的实务性和适用性,编写中更侧重于实务性。

4. 兼容并蓄,充分吸收国内各兄弟院校编写的有关教材中的精彩和精华内容,充分吸收国内外理论研究人员和实际工作人员发表的论文、著作和案例分析文章。

5. 本书的编写既为适应 MBA 教学之需要,又充分考虑到大量在职在岗人员长、短期培训的需要,编写中力求适用范围更广泛,在教学



中使用更灵活。

本书在编写中,采取了统一的体例,在每一章的开始,均提出本章要点,然后引用或编写一个或几个案例,以期引出本章所要阐述的主要问题和理论;每章的结尾部分,布置了复习思考题。这样做,是在充分考虑了 MBA 教育,特别是在职 MBA 学员的特点,并结合我们多年从事 MBA 教学和《国际贸易实务》教学的经验体会,是这次编写的一种尝试。当然,学员在学习过程中不仅要懂得和掌握国际贸易的基本理论和知识,还要熟悉进出口业务的实际操作。案例分析引出理论和惯例的主要问题,并加强案例教学和复习思考,正是基于这种考虑。

本书的编写借鉴了诸多专家学者的论著,如东北财经大学的徐景霖教授、修宗哲教授以及各院校各位专家学者的论著,书后已列出主要参考书目,在此我们一并表示深深的谢意。

本书共分 13 章,第 1 章阐述了国际贸易规范和国际贸易分析;第 2 章阐述了国际贸易中的商务谈判,作为全书以下各章节的统帅;第 3 章至第 7 章分别阐述了各项主要交易条件;第 8 章至第 11 章分别阐述了各项担保条件;第 12 章介绍了合同履行中的主要问题;最后一章则分别介绍了各种国际贸易方式。

尽管我们做出了努力,但仍不可避免的会有遗漏、不足,甚至错误,在此,我们衷心地希望得到各位同仁和专家学者的赐教。

编 者

1998 年 1 月

目录

第1章 绪论 / 1

- 1.1 国际贸易的含义 / 1
 - 1.2 国际贸易的基本概念 / 2
 - 1.2.1 国际贸易的分类 / 2
 - 1.2.2 国际贸易的相关概念 / 5
 - 1.3 世界贸易组织概述 / 9
 - 1.3.1 世界贸易组织的主要职能 / 10
 - 1.3.2 世界贸易组织的宗旨 / 10
 - 1.3.3 世界贸易组织的组织机构 / 11
 - 1.4 世界贸易组织的基本原则 / 14
 - 1.4.1 非歧视原则 / 14
 - 1.4.2 关税减让原则 / 16
 - 1.4.3 取消数量限制和其他非关税壁垒原则 / 16
 - 1.4.4 公平贸易原则 / 17
 - 1.4.5 透明度原则 / 19
 - 1.5 争端解决机制 / 21
 - 1.5.1 世界贸易组织司法机构 / 21
 - 1.5.2 世界贸易组织争端解决机制的基本程序 / 22
- 思考题 / 27

第2章 商务谈判 / 28

- 2.1 商务谈判的基本形式与程序 / 31
 - 2.1.1 商务谈判的基本形式 / 31
 - 2.1.2 商务谈判的基本程序 / 32
- 2.2 发价 / 38
 - 2.2.1 发价及构成有效发价的条件 / 38
 - 2.2.2 发价的撤回和修改 / 39

- 2.2.3 发价的撤销 / 39
- 2.2.4 发价应该明确和注意的问题 / 40
- 2.3 接受 / 42
 - 2.3.1 接受的含义 / 42
 - 2.3.2 构成接受的条件 / 42
 - 2.3.3 逾期接受的问题 / 44
 - 2.3.4 接受的撤回问题 / 44
 - 2.3.5 表示接受时应注意的问题 / 45
- 2.4 出口合同的签订 / 46
 - 2.4.1 销售合同订立的时间和条件 / 46
 - 2.4.2 销售合同的形式 / 46
 - 2.4.3 销售合同的内容 / 47
 - 2.4.4 签订销售合同应注意的问题 / 48
- 2.5 商务谈判策略 / 50
 - 2.5.1 谈判的时间策略选择 / 51
 - 2.5.2 谈判的地点策略选择 / 53
 - 2.5.3 谈判的方法策略选择 / 54
- 思考题 / 58

第3章 货物的品质和数量 / 60

- 3.1 货物的品质 / 62
 - 3.1.1 货物品质的含义 / 62
 - 3.1.2 货物品质的表示方法 / 63
 - 3.1.3 货物品质的机动幅度与品质公差 / 66
 - 3.1.4 合同中的品质条款 / 66
- 3.2 货物的数量 / 68
 - 3.2.1 货物的数量及计量单位 / 68
 - 3.2.2 数量的机动幅度 / 70
 - 3.2.3 合同的数量条款 / 71
- 思考题 / 72

第4章 货物的包装 / 73

- 4.1 货物包装的种类 / 74
 - 4.1.1 运输包装 / 74
 - 4.1.2 销售包装 / 75
- 4.2 货物包装的标志 / 77



- 4.3 中性包装与定牌 / 78
 - 4.3.1 中性包装 / 78
 - 4.3.2 定牌 / 78
- 4.4 合同的包装条款 / 79
 - 4.4.1 包装方式和包装材料问题 / 79
 - 4.4.2 包装费用负担问题 / 79
- 思考题 / 80

第5章 价格术语与对外报价 / 81

- 5.1 价格术语 / 82
 - 5.1.1 价格术语的含义 / 82
 - 5.1.2 价格术语的作用 / 83
 - 5.1.3 价格术语的国际惯例 / 84
 - 5.1.4 价格术语对买卖双方义务关系的规定 / 85
- 5.2 常用价格术语 / 86
 - 5.2.1 FOB 术语 / 87
 - 5.2.2 CIF 术语 / 89
 - 5.2.3 CFR 术语 / 91
 - 5.2.4 FCA 术语 / 92
 - 5.2.5 CIP 术语 / 93
 - 5.2.6 CPT 术语 / 94
 - 5.2.7 价格术语的选用 / 96
- 5.3 其他价格术语 / 97
- 5.4 商品价格 / 99
 - 5.4.1 我国进出口商品作价原则 / 99
 - 5.4.2 掌握好影响价格的各种因素和动向趋势以及各种差价 / 101
 - 5.4.3 出口商品的作价办法 / 102
- 5.5 几种常用价格的换算 / 103
 - 5.5.1 净价之间的换算 / 103
 - 5.5.2 佣金和折扣 / 105
 - 5.5.3 出口商品价格折算 / 106
- 思考题 / 106

第6章 货物的交付 / 108

- 6.1 “交货”和“装运”的概念 / 108



- 6.2 交货时间 / 109
 - 6.2.1 规定某月装运 / 110
 - 6.2.2 规定跨月装运 / 110
 - 6.2.3 规定在某月月底或某日前装运 / 110
 - 6.2.4 规定在收到信用证后若干天内装运 / 111
- 6.3 装运港(地)和目的港(地) / 112
 - 6.3.1 装运港(地) / 112
 - 6.3.2 目的港(地) / 113
- 6.4 分批装运和转运 / 115
 - 6.4.1 分批装运 / 115
 - 6.4.2 转运 / 116
- 6.5 买卖合同中的装运条款 / 118
- 6.6 海上运输经营方式 / 119
 - 6.6.1 班轮运输 / 119
 - 6.6.2 租船运输 / 124
 - 6.6.3 运费的交付时期 / 128
- 6.7 提单 / 129
 - 6.7.1 提单的定义 / 129
 - 6.7.2 提单的性质和作用 / 130
 - 6.7.3 提单的种类 / 130
 - 6.7.4 提单的主要条款 / 134
 - 6.7.5 有关提单的国际公约简介 / 134
- 6.8 集装箱运输 / 136
 - 6.8.1 集装箱运输产生的历史及发展现状 / 136
 - 6.8.2 集装箱运输的理论与实务 / 137
- 6.9 大陆桥运输 / 142
 - 6.9.1 大陆桥运输的定义 / 142
 - 6.9.2 大陆桥运输产生的历史背景 / 143
 - 6.9.3 西伯利亚大陆桥 / 143
 - 6.9.4 美国的大陆桥 / 143
 - 6.9.5 新亚欧大陆桥 / 144
- 6.10 其他运输方式 / 144
 - 6.10.1 陆地运输 / 144
 - 6.10.2 航空运输 / 146
 - 6.10.3 邮政运输 / 147



- 6.11 国际多式联合运输 / 148
 - 6.11.1 国际多式联运的基本概念与特征 / 148
 - 6.11.2 国际多式联运经营人的性质和责任范围 / 149
 - 6.11.3 国际多式联运的优越性 / 149
 - 6.11.4 国际多式联运法规 / 150
 - 6.11.5 国际多式联运实务 / 151
- 思考题 / 152

第7章 货物的运输保险 / 153

- 7.1 海运保险的内容 / 155
 - 7.1.1 保险的原则 / 155
 - 7.1.2 保障的风险 / 156
 - 7.1.3 海上损失 / 157
 - 7.1.4 保障的费用 / 159
- 7.2 中国海运货物保险条款 / 159
 - 7.2.1 承保责任范围 / 160
 - 7.2.2 除外责任 / 163
 - 7.2.3 承保责任的起讫期限 / 163
- 7.3 英国伦敦保险协会保险条款 / 164
 - 7.3.1 条款(A)的承保风险和除外责任 / 165
 - 7.3.2 条款(B)的承保风险和除外责任 / 165
 - 7.3.3 条款(C)的承保风险和除外责任 / 166
- 7.4 其他运输方式的货物保险 / 166
 - 7.4.1 陆运险与陆运一切险 / 167
 - 7.4.2 航空运输险与航空运输一切险 / 167
 - 7.4.3 邮包险和邮包一切险 / 168
 - 7.4.4 出口信用保险 / 168
 - 7.4.5 对外加工和补偿贸易保险 / 169
 - 7.4.6 产品责任保险 / 169
- 7.5 我国海运货物保险业务 / 170
 - 7.5.1 确定投保险别及保险金额 / 170
 - 7.5.2 办理投保和交付保险费 / 171
 - 7.5.3 取得保险单据 / 172
 - 7.5.4 保险索赔 / 173
- 7.6 合同的保险条款 / 176
 - 7.6.1 订立保险条款应注意的问题 / 176



7.6.2 合同中的保险条款 / 177

思考题 / 178

第8章 国际贸易结算 / 179

8.1 国际结算与国际惯例 / 181

8.1.1 国际结算的概述 / 181

8.1.2 国际结算中的国际惯例 / 184

8.1.3 电子化的国际支付 / 185

8.2 国际结算中的票据 / 187

8.2.1 票据法概述 / 187

8.2.2 票据及其作用、特性 / 188

8.2.3 票据风险与防范 / 190

8.2.4 汇票 / 194

8.2.5 本票 / 196

8.2.6 支票 / 199

8.3 国际结算方式——汇款与托收 / 199

8.3.1 汇款(国际汇兑) / 199

8.3.2 国际结算方式——托收 / 200

8.4 信用证结算方式 / 201

8.4.1 信用证 / 201

8.4.2 《UCP600》、ISBP 与 eUCP / 202

8.4.3 信用证的风险 / 204

8.5 国际结算中的单据 / 205

8.5.1 单据的含义、种类与审核 / 205

8.5.2 单证不符的处理办法 / 206

8.6 银行保函、国际保理与福费廷 / 206

8.6.1 银行保函 / 206

8.6.2 国际保理(International Factoring) / 207

8.6.3 福费廷(Forfaiting) / 208

思考题 / 211

第9章 货物的检验 / 212

9.1 货物检验的作用 / 215

9.1.1 商品检验 / 215

9.1.2 商品检验的作用 / 215

9.2 检验权及商品检验机构 / 216