



21世纪全国高职高专国际贸易类规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

杨 频 仇荣国 主 编
张 颖 袁雪松 副主编



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

21 世纪全国高职高专国际贸易类规划教材

国际贸易实务

杨 频 仇荣国 主 编

张 颖 袁雪松 副主编

申秀清 刘 青 高 佳 李艳燕 参 编



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

全书包括导论,国际贸易术语,商品的品名、品质、数量与包装,国际货物运输,国际货物运输保险,进出口商品的价格,国际贸易货款的收付,商品检验、索赔、不可抗力与仲裁,国际货物买卖合同的商订,国际货物买卖合同的履行,国际贸易方式等内容。每章配有案例索引、相关资料、本章小结、复习思考题、案例分析等,可以帮助学生更好地掌握相关知识。有关章节后还附有国际贸易的部分单证、合同、票据等资料,供使用者参考。

本教材的特色在于强调了高等职业教育的实用性,与国际贸易相关的资格认证考试相联系,在简洁明了地解释国际贸易操作流程的基础上,用大量的案例增强教材的可读性,并可通过教学中的模拟培训锻炼学生的动手能力。

本书可作为高等学校经济管理类专业教材,同时也可供广大经济管理工作参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/杨频,仇荣国主编. —北京:北京大学出版社, 2006.8

(21世纪全国高职高专国际贸易类规划教材)

ISBN 7-301-10034-5

I. 国… II. ①杨… ②仇… III. 国际贸易—贸易实务—高等学校:技术学校—教材
IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第132728号

书 名: 国际贸易实务

著作责任者: 杨频 仇荣国 主编

责任编辑: 胡伟晔 孙立会

标准书号: ISBN 7-301-10034-5/F·1299

出版者: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路205号 100871

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62754962 出版部 62754962

网 址: <http://www.pup.cn>

电子信箱: xxjs@pup.pku.edu.cn

印刷者: 北京飞达印刷有限责任公司

发 行 者: 北京大学出版社

经 销 者: 新华书店

787毫米×980毫米 16开本 16印张 350千字

2006年8月第1版 2006年8月第1次印刷

定 价: 25.00元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: 010-62752024; 电子邮箱: fd@pup.pku.edu.cn

总 序

在世纪之初,我国成功地加入了世界贸易组织以后,全国的经济与贸易发生了翻天覆地的改变。对于我国外向经济型企业来说,急需一大批可与国际业务运作相接轨的应用型人才,以适应国际化的需要。对于高职高专的教育来说,主要是为国家培养各类战斗在第一线的人才,使他们拥有扎实的基础知识,了解 WTO 的规则,以便于有效地实施各种应对突发事件的方案。然而,事实上却存在着诸多问题,比如,有些老师只有理论知识,没有实践经验,不知外贸企业如何操作;很少有适合高职高专教育特点的教材,现有的教材也有诸多不尽如人意之处等;另外,在 2004 年 9 月,教育部等七部门又提出了高等职业教育基本学制逐步以两年制为主。由此可见,重新开发适合新世纪的高职高专教育需求的教材迫在眉睫。

在此情况下,北京大学出版社联合了全国三十多所学校的七十多位老师,一起承担了建设《21 世纪全国高职高专国际贸易类规划教材》的任务,在编写教材的时候尽量体现出“适用、实用、够用”的特点。

根据实际情况,本次共编写了如下 11 册教材:

《国际贸易》

《国际贸易实务》

《国际贸易单证实务》

《WTO 与中国对外贸易》

《国际金融》

《海关实务》

《商务谈判》

《国际货运与保险》

《国际商务函电》

《商务英语交际与写作》

《商务英语口语》

本系列教材有如下特点:

首先,与实践紧密结合,参与编写的老师基本上都是在教学一线的“双师型”教师,有些在企业担任过多年的总经理,对企业的运作非常熟悉,有着丰富的实践经验,同时拥有丰富的教学经验,他们愿意将自己的心血化为文字,以培养更多的有实战能力的学生。

其次,把握了“以学生为主体”的思想,牢牢站在学生的立场上来编写,并采用了多

种方式，比如课件等多媒体工具，以达到“易教、易学、易懂、易上手”的目的。

再次，内容上力求创新，剔除了陈旧的内容，结合了资格考试内容，组合了新知识和新材料，体现了最新的发展动态。而且语言简洁凝练、概念明确、案例丰富、理论与实训安排得当，并采用富有弹性的模块式结构。

此外，还采用了适量的专栏或者案例，以帮助学生更好地在现实中理解和体会这些理论，更适合高职高专的学生使用。

在内容及版式的设计上还添加了一些新的元素，使整体风格活泼而不枯燥，且更具人性化。

本系列教材不仅可以供高职高专的学生使用，也可以供培训机构或学校采用，还可以供政府及企业相关人员和广大学习爱好者参考。

编委会

2006年1月

前 言

国际贸易实务是我国高校国际经济与贸易专业一门必修的基础课,也是外经贸从业人员进修提高所必需的课程,是外销员、报关员、报检员、国际货运代理人、国际商务单证员等全国性职业资格统考的必考课程。为了加速发展国际经贸实用性紧缺人才的培养,适应国际市场竞争的迫切需要,我们新编了这本突出实用性的教材。

本书从高职院校的定位和培养目标出发,以“操作为主,理论够用”为特色,尤其是突出对学生技能的培养、与国际贸易相关的资格认证考试相联系,在简洁明了地解释国际贸易操作流程的基础上,用大量的案例增强教材的可读性,并可通过教学过程中的模拟培训锻炼学生的动手能力。本书从实践和法律的角度,以进出口业务流程的形式,研究分析国际贸易适用的有关法律与惯例,以及国际商品交换过程中的各种实际运作,总结国内外实践经验和吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法,使得从事进出口业务的人员,既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策和经营意图、以确保最佳经济效益,又能按国际规范办事。

因此,本书既可作为全国高等职业院校国际经贸类专业的基础教材,又可作为各类成人教育、外经贸企业培训从业人员的通用教材和参考读物,并且可供学生和社会企业经营人员参加相关岗位考证使用。

参加本书编写工作的人员均为长期从事国际贸易实务教学的一线教师,按章节顺序有:杨频(导论)、仇荣国(导论、第一、二、五章)、刘青(第三章)、高佳(第四章)、袁雪松(第六、七章)、申秀清(第八、十章)、张颖(第九章),李艳燕对相关章节进行了审核。杨频、仇荣国老师担任主编,张颖、袁雪松老师担任副主编;全书由杨频老师负责修改、总纂和定稿。

值得一提的是,我们在编写此书时,参阅了大量的相关资料,借鉴了不少专家学者的研究成果,并且得到了北京大学出版社黄庆生主任、胡伟晔编辑的大力帮助;苏州经贸职业技术学院张建华副院长、商经系陈福明和吴冰主任、薛立华书记对本书的编写工作给予了热情的关心和支持,在此一并表示衷心的感谢。

由于编者受水平和时间的限制,书中难免存在不足之处,敬请专家、同仁和广大读者提出宝贵建议。

编 者

2006年6月

目 录

导论	1
第一节 国际货物买卖	1
一、国际贸易的基本概念	1
二、国际贸易实务	2
三、国际货物贸易的特点	2
第二节 国际货物买卖合同	3
一、国际货物买卖合同的概念	3
二、国际货物买卖合同的基本内容	4
三、国际货物买卖合同适用的法律	5
第三节 进出口贸易的基本业务流程	6
一、出口贸易一般流程	6
二、进口贸易一般流程	8
第四节 “国际贸易实务”的课程内容	9
一、“国际贸易实务”的课程内容	9
二、讲授本课程应该注意的事项	10
第一篇 国际贸易术语	11
第一章 贸易术语	12
第一节 贸易术语的含义和作用	12
一、贸易术语的含义	12
二、贸易术语的作用	13
第二节 关于贸易术语的国际贸易惯例	14
一、《1932 年华沙—牛津规则》	14
二、《1941 年美国对外贸易定义修订本》	14
三、《2000 年国际贸易术语解释通则》	15
第三节 六种常用的贸易术语	17
一、FOB——装运港船上交货（指定装运港）	17
二、CFR——成本加运费（指定目的港）	20
三、CIF——成本加保险费加运费（指定目的港）	22

四、向承运人交货的三种贸易术语	24
第四节 其他七种贸易术语	28
一、EXW——工厂交货（指定地点）	28
二、FAS——船边交货（指定装运港）	28
三、DAF——边境交货（指定地点）	28
四、DES——目的港船上交货（指定目的港）	28
五、DEQ——目的港码头交货（指定目的港）	29
六、DDU——未完税交货（指定目的地）	29
七、DDP——完税后交货（指定目的地）	29
第五节 国际贸易术语的实际应用	29
一、与运输方式相适应	30
二、总体上讲，在出口业务中力争采用 CIF 或 CIP 术语成交，在进口 业务中应大多采用 FOB 或 FCA 术语成交	30
三、重视规避风险	30
第二篇 国际货物买卖合同条款	33
第二章 商品的品名、品质、数量与包装	34
第一节 商品的品名	34
一、命名商品的方法	35
二、品名条款的内容	35
三、规定品名条款的注意事项	35
第二节 商品的品质	36
一、商品品质的规定方法	36
二、买卖合同中的品质条款	40
第三节 商品的数量	42
一、计量单位	42
二、计量方法	42
三、国际贸易中常用的度量衡制度	44
四、数量条款	44
第四节 商品的包装	46
一、商品包装的种类	46
二、合同中的包装条款	51
第三章 国际货物运输	54
第一节 运输方式	54
一、海洋运输	54

二、铁路运输	60
三、航空运输	61
四、集装箱运输	62
五、国际多式联运和大陆桥运输	65
六、其他运输方式	67
第二节 装运条款	68
一、装运期	69
二、装运港和目的港	70
三、分批装运和转运	70
四、装运通知	71
五、装卸时间、装卸率和滞期费、速遣费条款	72
六、装运条款实例	72
第三节 主要运输单据	73
一、海运提单	73
二、其他主要运输单据	75
第四章 国际货物运输保险	78
第一节 保险的基本原则	78
第二节 海运货物保险承保的范围	81
一、海运货物保险保障的风险	81
二、海运保险保障的损失	83
三、海运保险保障的费用	84
第三节 我国海洋货物运输保险的险别	84
一、基本险	85
二、附加险	88
三、专门险	90
第四节 伦敦保险业协会海运货物保险条款	91
一、伦敦保险业协会海运货物保险条款的种类	91
二、伦敦协会货物保险新条款的主要内容	92
第五节 其他运输方式下的货运保险	95
一、陆上运输货物保险	95
二、航空运输货物保险	96
三、邮包运输保险	97
第六节 进出口货物运输保险实务	98
一、投保险别的选择	98
二、保险金额的确定	99

三、保险费率的计算.....	99
四、保险单的填制.....	100
五、保险条款的拟订.....	101
第五章 进出口商品的价格.....	103
第一节 价格的掌握.....	103
一、正确贯彻作价原则和掌握合理的差价.....	103
二、注意国际市场商品供求变化和价格走势.....	104
三、做好比价工作和加强成本核算.....	105
四、掌握价格换算方法.....	105
第二节 作价办法.....	106
一、固定价格.....	106
二、非固定价格.....	107
三、价格调整条款.....	109
第三节 计价货币的选择.....	110
一、合理选择计价货币应遵循的原则.....	110
二、利用货币保值条款.....	111
第四节 佣金和折扣的运用.....	111
一、佣金.....	111
二、折扣.....	113
三、佣金的支付.....	114
第五节 价格条款的规定.....	114
一、单价条款的四部分内容.....	114
二、拟订价格条款的注意事项.....	114
第六章 国际贸易货款的收付.....	117
第一节 支付工具.....	117
一、汇票.....	117
二、本票.....	120
三、支票.....	121
第二节 汇付与托收.....	122
一、汇付.....	123
二、托收.....	124
第三节 信用证.....	129
一、信用证的定义及其特点.....	130
二、信用证业务涉及的当事人.....	131
三、信用证的主要内容.....	131

四、信用证的开立形式	132
五、信用证的种类	133
六、信用证的收付程序	136
七、国际商会《跟单信用证统一惯例》	136
八、合同中的信用证条款	137
第四节 银行保函	138
一、银行保函的含义及其性质	138
二、银行保函的当事人	138
三、银行保函的主要内容	139
四、银行保函的种类	139
第五节 各种支付方式的选用	140
一、影响支付方式选择的因素	141
二、不同贸易方式的结合使用	142
第七章 商品检验、索赔、不可抗力与仲裁	149
第一节 商品检验	149
一、商品检验的重要意义	149
二、合同检验条款	150
第二节 索赔	153
一、约定索赔的意义	154
二、索赔条款	154
第三节 不可抗力	155
一、不可抗力的含义	155
二、不可抗力条款	156
第四节 仲裁	156
一、仲裁是解决争议的一种重要的方式	156
二、仲裁协议的形式和作用	157
三、仲裁条款	157
第三篇 交易磋商和合同订立	162
第八章 国际货物买卖合同的商订	163
第一节 交易磋商的形式与内容	163
一、交易磋商的形式	163
二、交易磋商的内容	164
第二节 订立国际货物买卖合同的法律步骤	164
一、询盘	165

二、发盘.....	165
三、还盘.....	168
四、接受.....	169
第三节 合同成立的时间和合同生效的要件.....	171
一、合同成立的时间.....	171
二、合同成立的要件.....	171
第四节 书面合同的形式及其基本内容.....	172
一、签订书面合同的意义.....	172
二、书面合同的形式.....	172
三、合同的基本内容.....	178
第九章 国际货物买卖合同的履行.....	182
第一节 出口合同的履行.....	182
一、备货.....	183
二、报验.....	184
三、催证.....	184
四、审证.....	184
五、改证.....	186
六、办理货运.....	187
七、报关.....	188
八、投保.....	189
九、信用证项下制单结汇.....	189
第二节 进口合同的履行.....	190
一、开立信用证.....	191
二、派船接运货物.....	192
三、投保货运险.....	192
四、审单和付汇.....	193
五、报关.....	194
六、纳税.....	194
七、验收和拨交货物.....	195
第三节 主要进出口单据.....	195
一、报验单.....	196
二、报关单.....	196
三、投保单.....	196
四、货物托运单.....	196
五、大副收据.....	197

六、出口收汇核销单	197
七、汇票	198
八、发票	199
九、海运提单	200
十、保险单	201
十一、产地证明书	202
十二、普惠制单据 (Generalized System of Preferences Documents)	203
十三、装箱单和重量单 (Packing List and Weight Memo)	203
十四、检验证书	204
十五、制单结汇的基本原则	204
第四篇 国际贸易方式	216
第十章 国际贸易方式	217
第一节 经销	217
一、经销的概念和性质	217
二、经销的种类	217
三、经销协议的基本内容	218
四、采用经销方式出口应注意的问题	219
第二节 代理	219
一、代理的种类	219
二、代理的性质与特点	220
三、销售代理协议	220
第三节 寄售	222
一、寄售的概念和性质	222
二、寄售的特点	222
三、寄售协议及其主要内容	223
四、寄售的利弊	223
五、采取寄售方式应注意的问题	223
第四节 展卖	224
一、展卖的含义与做法	224
二、我国开展展卖的方式	224
三、我国开展展卖业务应注意的事项	225
第五节 招标与投标	225
一、招标、投标的含义	225
二、招标与投标的特点	226

三、招标投标的基本做法	226
第六节 拍卖	227
一、拍卖的概念及做法	227
二、拍卖的出价方法	228
三、拍卖的一般程序	228
四、拍卖的相关规范	229
第七节 对销贸易	229
一、对销贸易的含义和基本特征	229
二、易货贸易	230
三、补偿贸易	231
四、补偿贸易的特征和作用	232
五、补偿贸易合同的主要内容	232
六、采用补偿贸易方式应注意的事项	233
七、对销贸易在国际贸易中的作用	233
第八节 加工贸易	233
一、加工贸易的含义	233
二、加工贸易的特点	234
三、来料加工	234
四、进料加工	235
五、境外加工	236
参考文献	240
联编学校名单（以字母排序）	241

导 论

【学习目标】

要求学生通过本章的学习，掌握国际贸易的基本概念、国际货物贸易的特点、买卖合同的主要内容、货物买卖的一般程序和本课程的主要内容。

第一节 国际货物买卖

一、国际贸易的基本概念

(1) **国际贸易**，亦称“世界贸易”，泛指国际上的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。

(2) **对外贸易**，亦称“国外贸易”或“进出口贸易”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。

(3) **有形贸易**，是指可以看得见的有形商品的进出口贸易。国际贸易中的有形商品种类繁多，为便于统计，联合国秘书处于1950年起草了《联合国国际贸易标准分类》，把国际贸易商品共分为10大类。这10类商品分别为：食品及主要供食用的活动物（0）；饮料及烟类（1）；燃料以外的非食用粗原料（2）；矿物燃料、润滑油及有关原料（3）；动植物油脂及油脂（4）；未列名化学品及有关产品（5）；主要按原料分类的制成品（6）；机械及运输设备（7）；杂项制品（8）；没有分类的其他商品（9）。在国际贸易中，一般把0到4类商品称为初级产品，把5到8类商品称为制成品。

(4) **无形贸易**，是“有形贸易”的对称，指劳务或其他非实物商品的进出口而发生的收入与支出。无形贸易主要包括如下方面。

① 和商品进出口有关的一切从属费用的收支，如运输费、保险费、商品加工费、装卸费等。

② 和商品进出口无关的其他收支，如国际旅游费用、外交人员费用、侨民汇款、使用专利特许权的费用、国外投资汇回的股息和红利、公司或个人在国外服务的收支等。

以上各项中的收入，称为“无形出口”；以上各项中的支出，称为“无形进口”。

有形贸易要办理海关手续,故其金额显示在一国的海关统计上;无形贸易不经过海关办理手续,其金额不反映在海关统计上,但显示在一国国际收支表上。

二、国际贸易实务

国际贸易实务是一门专门研究国际间商品交换的具体过程的学科,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,国际经贸类专业都把本课程作为一门必修的专业基础课。

中国加入世界贸易组织(WTO)后,我国越来越多的经济主体直接参与国际贸易业务,熟悉国际贸易管理和法律规范,掌握从事国际贸易的基本技能已不仅仅是对专门从事国际贸易活动人员的要求,相关的经营管理决策者也必须熟悉该领域的基本知识。国际贸易实务这门课程的目的就是介绍国际贸易业务的基本知识和操作技能,培养适应社会需要的实用性人才。

三、国际货物贸易的特点

国际贸易包括货物贸易、技术贸易和服务贸易三部分内容,其中货物贸易是国际贸易中最主要的组成部分。国际贸易具有不同于国内贸易的特点,主要表现在下列几个方面。

(一) 国际货物贸易是一项具有涉外性质的商务活动

由于国际货物贸易是涉外的商务活动,因此,在对外交往中,不仅要考虑经济效益,还应配合外交活动,认真贯彻国家的对外方针政策,切实按国际规范行事,恪守“重合同、守信用”的原则,对外树立良好的形象。

(二) 国际货物贸易情况比较复杂

由于交易双方处在不同国家或地区,各国的政治制度、法律体系不同,文化背景各有差异,价值观念也往往有别;在洽商交易和履约过程中还涉及各国的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,情况错综复杂。

(三) 国际货物贸易易受国际局势变化的影响

国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件的变化都会对国际贸易造成影响,尤其在国际局势动荡不定、国际金融市场变幻莫测及市场价格瞬息万变时,国际货物贸易的不稳定性更加明显。

(四) 国际货物贸易的风险较大

由于双方成交的量大,交易的商品要通过长途运输,可能会遇到各种自然灾害、意外事故和各种其他外来风险;加上国际市场的千变万化,更加大了国际货物贸易的风险程度。

(五) 国际货物贸易涉及的线长、面广

国际贸易交易双方相隔遥远,交易过程的中间环节多,涉及的面很广,除了双方当事人,还涉及中间商、代理商,以及为国际货物贸易提供服务的行业和各国对进出口环节进

行监管的部门,如商检、仓储、运输、保险、金融、车站、港口、海关等,任何一个部门、一个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行。

(六) 国际货物贸易的市场竞争异常激烈,竞争策略也更复杂

竞争的形式表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,而根本的实质是人才的竞争。因此,增强竞争意识,提高外经贸从业人员的整体素质和竞争能力,是我们在国际市场竞争中立于不败之地的必备条件。

可见,国际贸易具有线长、面广、环节多、难度大、变化快的特点。上述特点表明,从事国际商务活动的要求更高、难度更大,加上国际市场广阔,从业机构和人员情况复杂,容易产生争议和欺诈活动,发生纠纷案件。从业人员稍有不慎,就可能上当受骗,甚至蒙受严重的经济损失。因此,我们的外经贸从业人员必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法,同时还应具备开拓创新的能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

第二节 国际货物买卖合同

一、国际货物买卖合同的概念

(一) 合同

合同是指两个或两个以上的当事人通过协商一致,以发生、变更或消除某种民事法律关系为目的而达成的协议。

合同的主体指具有缔约能力的合同当事人。自然人、法人和依法成立的其他非法人组织,均可成为合同当事人。签约时,应注意合同的主体资格并约定好合同当事人条款,以利于合同的履行。

合同的客体是合同当事人权利、义务所共同指向的对象,它体现合同当事人订立合同的目的和要求。

(二) 货物买卖合同

货物买卖合同是指两个或两个以上的当事人通过协商一致,就指定的货物所有权,由卖方有偿地转让给买方而达成的协议。

货物买卖合同的主体即当事人,为卖方和买方。

货物买卖合同的客体即标的物,为货物。

货物买卖合同的主要内容是约定买卖双方主要的权利与义务,即卖方交付货物,买方接受货物并支付货款。

(三) 国际货物买卖合同

国际货物买卖合同是营业地在不同国家或地区的当事人之间订立的规定一方交付货