

21 世纪高职高专商务英语规划教材

English

主 编：赵小云 万 健

副主编：郭 曦 成 明

实用国际贸易实务



东南大学出版社
Southeast University Press

21 世纪高职高专商务英语规划教材

实用国际贸易实务

主	编	赵小云	万	健
副	主	编	郭 曦	成 明
参	编	赵旭卉	魏	庆

东南大学出版社

内 容 提 要

本书根据国际贸易的主要环节,对国际贸易的基本概念以及国际贸易中有关实务作了介绍,详略得当,实用性、针对性强,方便学习,有利教学。本书配备了大量案例和合同与信用证条款的实例,可以帮助学习者进一步熟悉国际贸易实务的理论和培养外经贸的实际工作能力。本书既可以作为国际商务英语专业的教材,供高等职业技术学院国际贸易专业或者国际商务英语专业的学生使用,也可以供涉外经贸、商务工作人员培训、进修和自学使用。

图书在版编目(CIP)数据

实用国际贸易实务/赵小云,万健主编. —南京:东南大学出版社,2007.8

ISBN 978-7-5641-0884-7

I. 实... II. ①赵... ②万... III. 国际贸易—贸易实务
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 126859 号

实 用 国 际 贸 易 实 务

出版发行 东南大学出版社 出 版 人 江汉
社 址 南京市四牌楼 2 号(邮编:210096)
电 话 (025)83793329(办公室)/83795801(发行部)/83790510(传真)
83374334(邮购)/57711295(发行部传真)
电子邮件 liu-jian @ seu. edu. cn

经 销 全国各地新华书店 印 刷 南京京新印刷厂
开 本 700mm×1000mm 1/16
印 张 21.25 415 千字
版 次 2007 年 9 月第 1 版第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5641-0884-7/F·117
印 数 1—4000 册 定 价 28.00 元

* 未经本社授权,本图书内任何文字不得以任何方式转载、演绎,违者必究。

* 东大版图书若有印装质量问题,请直接与读者服务部联系,电话:(025)83792328。

总 序

二十一世纪是全球经济一体化的时代,给人们带来了更多的机遇与挑战。随着国际经贸方法的更加灵活多样,对外商务联系与交往的日趋频繁,以及中国经济融入世界经济的进程愈来愈快,努力培养和造就一大批具有国际视野、精通经贸业务、熟练掌握外语、能积极有效地参与国际竞争与合作的高素质商务人才已成为非常紧迫的时代课题。

高职高专教育是高层次的职业技术教育,是高等教育的一个重要组成部分。如何改革高职高专的商务英语教育机制,加强这一层次的商务英语学科建设、课程体系建设,特别是教材建设,对人才培养具有十分重要的现实意义。为此,东南大学出版社和江苏省几十所高职高专院校联合推出了一整套全新的高职高专商务英语系列教材。该套教材基于继承传统、重在创新的编写理念,以高职高专商务英语基本课程建设为依据,紧紧围绕国际商务的各种主题与实际的业务内容,广泛取材于当代国内外商务活动,材料新颖,内容充实,语言规范,信息量大,体现了知识性、实用性、系统性和技能性的有机结合,从而使学习者既学习国际经贸知识,又掌握当代流行的国际商务英语,注重培养学习者运用商务英语知识与技能从事国际商务工作的实际应用能力。

本套系列教材共分三个系列。第一系列为商务英语基础课程教材,包括《实用商务英语综合教程》(1—4册)、《实用商务英语阅读教程》(1—2册)、《实用商务英语听说教程》(1—3册)、《实用商务英语口语教程》(1—2册)、《实用商务英语函电》、《实用商务英语写作教程》、《实用商务英语谈判与实务》、《实用进出口单证与实务》、《实用国际贸易实务》、《实用大学英语语法》等。今后还将陆续推出第二、三系列教材:商务英语专业核心课程教材和商务英语文化课程教材等。各套教材自成体系,同时又形成一个有机的整体。

本套系列教材的编写者都是多年来从事国际商务英语教学和工作的专家、学者和优秀的一线教师,有丰富的教学与实践经验,保证了教材的编写质量,具有一定的指导性与权威性。

本套教材的编写始终得到了各院校、东南大学出版社的关心和支持,我们在此特致以衷心的感谢。

总主编 程同春教授
2006年8月

前言

随着世界经济一体化的迅速发展和中国加入世界贸易组织,中国对外进出口贸易的年度总量占世界进出口贸易年度总量的比重日益加大,中国已经成为世界上重要的进出口国家之一。因此,中国需要大量懂得进出口贸易实务的专业人才。为了使高职高专的教育适应世界经济一体化和我国新时期国际贸易迅猛发展的需要,同时也为了满足广大自学者学习和掌握国际贸易操作实务的需要,我们组织了高职高专院校一线教师和在外经贸系统有丰富实践工作经验的人员编写了《实用国际贸易实务》一书。

《实用国际贸易实务》是高等院校国际贸易专业或者国际商务英语专业的主干核心课程,是一门帮助学生掌握国际贸易实务基础知识的课程。在本书的编写过程中,我们坚持“以实用为原则,以够用为准则”,淡化国际贸易的理论知识,重点强调国际贸易实务的操作。

根据国际贸易的主要环节,本书分为绪论和十章内容。通过绪论的学习,学习者能够初步了解国际贸易实务这一课程。十章包括国际贸易术语、主要贸易条件、国际货物运输、国际货物运输保险、货款的结算、国际结算的单据、争议的预防和处理、合同的签订和履行、进出口货物通关以及国际贸易方式。

通过本书的学习,学习者可以掌握国际贸易实务的主要操作事宜。本书配备了大量案例和合同与信用证条款的实例,可以帮助学习者进一步熟悉国际贸易实务的理论和培养外经贸的实际工作能力。同时,为了满足学生进一步自学的需要,本书每章都配备了适当的练习题,主要题型包括单选题、多选题、对错题和案例分析题。

本书既可以作为国际商务英语专业的教材,供高等职业技术学院国际贸易专业或者国际商务英语专业的学生使用,也可以供涉外经贸、商务工作人员培训、进修和自学使用。

《实用国际贸易实务》由赵小云和万健老师担任主编。南京信息

职业技术学院的赵小云老师编写了绪论和第五、六、七、八章,苏州职业大学的万健老师编写了第一章,苏州职业大学的魏庆老师编写了第二章和第十章,南京信息职业技术学院的赵旭卉、郭曦老师编写了第三章和第四章,江苏开元国际集团轻工业品进出口股份有限公司的成明先生编写了第九章。全书由赵小云、成明审核,赵小云统稿。在此,感谢成明先生进行了大量的审读工作。

希望广大读者对本书提出宝贵意见。

编 者

2007年8月

Contents

	绪论	1
	Introduction	
Unit 1	国际贸易术语	7
	International Trade Terms	
	第一节 贸易术语的含义和作用	7
	第二节 有关贸易术语的国际惯例	8
	第三节 六种主要贸易术语	15
	第四节 其他七种贸易术语	26
	第五节 选用贸易术语的原则	30
	Exercises	33
Unit 2	主要贸易条件	37
	Main Terms of Trade	
	第一节 商品的品名和质量	37
	第二节 商品的数量	46
	第三节 商品的包装	50
	第四节 进出口商品的价格	55
	Exercises	63
Unit 3	国际货物运输	68
	International Trade Transports	
	第一节 运输方式	68
	第二节 合同中的装运条款	80
	第三节 国际货物运输单据	85
	Exercises	93

Unit 4

国际货物运输保险 98

International Transportation Freight Insurance

第一节 国际货物运输保险概述 98

第二节 海上货物运输保险保障的范围 101

第三节 中国海运货物保险条款 105

第四节 伦敦保险协会海洋运输货物保险条款 112

第五节 其他运输方式货物保险 114

第六节 国际货物运输投保实务 116

Exercises 123

Unit 5

货款的结算 128

Settlement of Accounts

第一节 支付工具 128

第二节 汇付 133

第三节 托收 135

第四节 国际保理 139

第五节 信用证 140

第六节 银行保证书 163

第七节 备用信用证 164

第八节 结算方式的选用 166

Exercises 170

Unit 6

国际结算的单据 176

Document of International Settlement

第一节 单据概述 176

第二节 商业发票 179

第三节 装箱单 182

第四节 装货单 183

第五节 提单 186

第六节 原产地证明书 190

第七节 汇票 194

	第八节 保险单	196
	第九节 检验证书	199
	第十节 出口许可证	203
	第十一节 单证的制作	205
	第十二节 单证的风险及处理	212
	Exercises	213
Unit 7	争议的预防和处理	220
	Precaution and Settlement of Arguments	
	第一节 商品检验	220
	第二节 索赔	227
	第三节 不可抗力	231
	第四节 仲裁	234
	Exercises	239
Unit 8	合同的签订和履行	243
	Contracts Signing and Fulfilling	
	第一节 合同的磋商和订立	243
	第二节 进出口合同的履行	255
	Exercises	266
Unit 9	进出口货物通关	270
	Goods Clearance of Import and Export	
	第一节 进出口货物的一般通关	270
	第二节 加工贸易进出口货物的通关	280
	第三节 几种特殊进出口货物的通关	283
	第三节 出口收汇核销制度	287
	Exercises	290

Unit 10

国际贸易方式	294
--------------	-----

International Trade Types

第一节 经销和代理	294
-----------------	-----

第二节 寄售和拍卖	299
-----------------	-----

第三节 招标和投标	303
-----------------	-----

第四节 对销贸易和对外加工贸易	305
-----------------------	-----

第五节 商品期货交易	309
------------------	-----

Exercises	313
-----------------	-----

Key to Exercises	316
------------------------	-----

参考书目	328
------------	-----



本章学习内容与要求

绪论部分主要介绍了国际贸易产生的原因、国际贸易带来的好处、国际贸易存在的问题、国际贸易的特征,并对该课程进行了概述。

通过本章的学习,初步了解国际贸易实务这一课程。

一、国际贸易产生的原因(Reasons for international trade)

1. 资源的原因(Resource reasons)

(1) 适合的气候条件和地形(Favorable climatic conditions and terrain)

对于农产品而言,适宜的气候条件和地形非常重要。由于不同的气候条件和地形,有些国家适宜生产某些产品,而有些国家则需要进口这些产品。例如,哥伦比亚和巴西的气候适宜生产咖啡豆,其他许多国家的气候由于不能生产高质量的咖啡豆,需要从哥伦比亚和巴西进口。又如,美国许多州的气候和地形适宜生产小麦,因而美国是小麦的出口大国。

(2) 自然资源(Natural resources)

由于自然资源的分布不同,有些国家就成为某些自然资源的出口国。例如,中东地区的国家和俄罗斯有非常丰富的石油资源,是世界上主要的石油出口国。

(3) 不充足的生产(Insufficient production)

有些国家的某些商品的生产不充足,不能满足本国国内的需要,因而需要从其他国家进口。例如,作为工业革命的起源地,英国工业发达,但是农业相对较为薄弱。英国国内从事农业生产的人数少,并且主要从事花卉和水果的生产,因而需要大量进口其他农产品。

2. 经济原因(Economic reasons)

由于劳动力价格、生产技术等原因,有些国家生产的某些产品价格便宜,质量

也能符合要求,因而在国际市场上有竞争力,成为该商品的重要出口国。例如,我国由于劳动力价格便宜,适宜生产劳动密集型的产品。我国是世界上重要的玩具和服装的出口国之一。又如,美国的电子技术发达,价格相对较低,是世界上重要的电子产品的出口国。

3. 政治原因(Political reasons)

一方面,有些国家由于政治原因,需要从经济上支持其他国家,因而从这些国家进口某些商品。另一方面,有些国家由于政治上的不同见解等原因,禁止从某一个国家进口商品。

二、国际贸易的益处(Benefits of international trade)

1. 便宜的产品(Cheaper goods)

国际贸易的一个重要的好处就在于通过国际间产品的买卖,可以购得价格较低的产品;或者虽然产品的价格相差不大,但是进口产品的质量高于本国生产的产品质量。

2. 品种更加多样(Greater variety)

进口产品可以丰富本国产品的供应,使得本国产品的品种丰富多彩,弥补国内产品品种单一的缺陷。

3. 经济增长(Growth of economy)

通过国际贸易的发展,可以促进经济的增长。尤其是产品的出口,可以提供更多的就业机会,推动出口国相关经济领域的发展。

4. 更加广阔的市场和更多的贸易伙伴(Wider market and more trading partners)

通过产品的出口,可以扩大产品在国际市场的份额,为产品开辟广阔的国际市场,与更多的公司建立良好的贸易伙伴关系。由于各国的市场状况不一样,通过国际间的贸易,有些产品虽然在本国已经销路不畅,但是这些产品能够很好地满足国外市场的需求,从而延长产品的生命周期。

三、国际贸易的问题(Problems in international trade)

1. 国际贸易限制(Trade restrictions)

为了支持国内对经济发展起着重要作用的产业的发展或者为了保护国内的幼稚工业的发展,各国经常采用各种措施对国际贸易加以限制。有时,为了避免国内的就业机会由于外来产品的大量涌入而显著减少或者出于单纯的政治原因,各国也会采取贸易限制的措施。

(1) 关税壁垒(Tariffs barriers)

对于进出口的货物,会征收进出口关税。就我国而言,进口环节除了征收进口关税外,经常还需要征收进口环节增值税。对于某些商品,还需要征收进口环节消费税。除了上述的正税外,还可能需要征收进口附加税。进口附加税是一种临时

性的税收,主要包括反补贴税、反倾销税和保障性关税。一般而言,普通商品出口不需要交纳出口税,但是对于重要的资源性商品,则需要交纳出口税。

关税的征收常见的有三种方法:从量税、从价税和混合关税。从量税是指按照商品的重量、体积、尺寸或者数量等征收关税。从价税是指按照商品的完税价格征收关税。混合关税则是指按照货物的价格征收从价税后,再按照商品的重量、体积、尺寸或者数量等征收从量税。

(2) 非关税壁垒(Non-tariff barriers)

对于进口商品,如果是 WTO(世界贸易组织)成员国家,由于世界贸易组织对于各国的进口关税总水平有一定限制,因而不可能过度提高进口关税来限制产品的进口。在这种情况下,常常需要采取其他的措施限制商品的进口。对于有些资源型商品,除了需要征收出口税外,也常常采取申领出口配额和出口许可证的方法来限制出口。

常见的非关税壁垒有配额、进出口许可证、技术标准和健康与卫生标准。配额主要是对某种产品的进口或者出口(对于 WTO 的成员,一般不允许随便采用进口配额,因而出口配额更为常见)的数量在一定时期(通常为一年)内进行控制,超过了该数量,则不允许再进出口。进出口许可证则没有明确的数量限制,只是需要通过相关的政府部门批准,因而是一种非数量限制的管制方式。对于一些机电产品,许多国家都规定了本国的技术标准。国外的商品要进入该国市场,必须要通过相关的技术认证,取得相关的证书,这往往需要花费大量的人力物力。由于可能存在即使花了大量的人力物力取得相关的证书后仍然无法打开该国的市场的问题,因而一般企业不愿轻易申请技术认证。通过技术标准这一措施,也可以有效控制国外的某些产品进入本国的市场。由于各国的健康与卫生标准不同,通过该标准,也可以有效控制国外的某些产品进入本国的市场。

2. 文化问题(Cultural problems)

在国际买卖过程中,由于语言和风俗习惯的不同,也会影响国际贸易的顺利进行。虽然目前许多国家的商人都会说英语,但是由于各国对某些英语意思的理解有所不同,可能会在交流过程中产生误解。同时,不同的风俗习惯,也会对国际贸易的顺利进行带来不利的影响。

3. 货币兑换(Monetary conversion)

由于许多国家使用的货币不同,当这些国家之间进行贸易时,必须要将货币进行兑换。但是各种货币之间兑换的比率不是固定不变的,因而有时按照签订合同时的汇率计算的价格,可以赢利;但是在实际履行合同结汇时,由于汇率的波动,可能会亏本。因而,如何根据外汇市场的行情选择对自己一方有利的货币,避免货币兑换的风险,也是国际贸易的一项重要的问题。

四、和国内贸易相比,国际贸易的特征 (Characteristics of international trade compared with domestic trade)

1. 不同的贸易伙伴(Different trade partners)

与国内贸易不同,国际贸易的对象是不同国家之间的商人。由于各国的风俗习惯、语言文字、社会制度和民族宗教等方面存在差异,对同一概念双方可能会有不同的理解,导致贸易分歧。

2. 风险大(High risks)

与国内贸易相比,国际贸易的货物常常需要经过长途运输,而且经常成交的商品数量较大。由于长途运输过程中可能会遇到各种不同的风险,包括自然灾害、意外事故和其他外来风险,因而,国际贸易的风险更大。

3. 不同的贸易方式(Varied trade methods)

国内贸易,一般只采用售定、经销、代理和招投标等常见的成交方式。而国际贸易的方式,除了售定、经销、代理和招投标外,还常常采用寄售、对销、补偿贸易和加工贸易等。

4. 不同的价格构成(Different price structures)

国内贸易的货物价格,一般由成本、少量费用和利润构成。通过国际贸易成交的货物,其价格构成则比较复杂。除了成本和利润外,还经常包括运输、保险和办理进出口手续等的费用。不同的国际贸易价格术语,其价格的构成相差很大。

5. 不同的货币(Different currency)

国内贸易的成交货物,一般采用交易国国内的货币。而在国际贸易中,则需要使用可以自由兑换的货币。各种货币之间的汇率波动对价格的计算会带来很大的影响。

6. 不同的法律和规定(Different laws and regulations)

国内贸易的成交货物,在交易双方发生分歧时,一般会参照交易国国内的法律和规定解决问题。而通过国际贸易成交的货物,在交易双方发生分歧时,由于各国的法律法规不同,常常需要参照国际的法律、贸易惯例和规定以及其他国家的相关的法律法规。

7. 不同的相关部门(Many departments involved)

国内贸易较少需要不同的管理部门参与。而国际贸易牵涉的部门较多,常常会有保险公司、国际货物运输代理公司、银行、海关和商检机构的参与。

五、课程概述(Overview of subjects)

1. 国际贸易术语(International trade terms)

国际贸易牵涉到由哪一方办理货物的进出口通关手续、哪一方承担货物的国际运输和保险的费用、货物在何地风险由卖方转移给买方等事宜。为了明确这些问题,需要有相对简单的术语来规定上述事宜。国际贸易术语可以满足这一需求。

这将在第一章进行介绍。在长期的贸易实践中,逐渐形成了一些贸易惯例,经过国际组织的统一,则构成了国际通用的国际贸易惯例。除了国际贸易术语这一国际惯例外,还有关于国际结算的惯例和国际保险的惯例。

2. 合同的条款(Terms of contracts)

进出口双方在签订合同时,常常需要就合同的主要条款进行协商。合同的主要条款包括商品品质、价格、数量、包装、运输、保险、货款的支付、国际结算的单据、商检、不可抗力、索赔和仲裁等。

商品品质主要规定商品的品名和质量。由于国际贸易的货物需要经过长途运输,采用适当的包装可以最大限度地减少对货物的损害,因而一般双方也会在合同中提到包装的方式。成交货物的数量会影响双方商定的价格。一般数量大,卖方常常会提供较为优惠的价格。商品价格是双方在签订合同时重点商讨的重要焦点。商品品质、包装、数量和价格作为主要的交易条件,将在第二章加以介绍。

同时,由于可以采用海运、陆运和空运等方式,交易双方需要在合同中加以规定。运输方式在第三章介绍。另外,由于国际贸易货物需要经过长途运输,风险很大,需要进行保险,以便在货物遇险时能够得到补偿,而对国际贸易的货物投保不同的险种会导致保险费不同,这需要在保险条款中规定。运输保险在第四章介绍。

货款的支付是国际贸易的一个重要问题。出口商希望能够安全收到货款,同时又希望减轻资金占用的负担。而进口商则特别关心能够及时收到符合要求的货物,同时也希望能够适当延迟付款。由于买卖双方处在不同的国家,双方可能会更加不信任对方,同时又都希望通过选择合适的方式支付货款,减少自己一方的风险,因而如何支付货款是一个复杂的问题。货款的支付将在第五章介绍。

通过国际结算的单据,买卖双方实现货物的交付和付款。由于双方无法直接结算,常常需要通过银行,以不同的结算方式,交换单据,进而买方付款来进行。通过单据,买方可以了解卖方是否按期交货,所交的货物是否满足其需要,进而决定是否付款。因而国际结算的单据是国际贸易的重要事宜,将在第六章介绍。

在合同履行过程中,双方可能会就某些问题产生争议。为了有效地减少争议,同时还为了能够在产生争议时双方尽可能友好地处理这些争议,需要在合同中订立相关的条款。该部分的内容主要包括商品的检验、索赔、不可抗力和仲裁,这将在第七章介绍。

3. 合同的商定和履行(Negotiate and sign a contract, implement the contract)

国际贸易是以合同为中心进行的。其中包括合同的磋商、合同的订立和合同的履行等阶段。具体工作中环节众多,要涉及到海关、商检、运输、保险、银行等部门,是对前面内容的综合运用。第八章的内容主要包括合同的磋商和订立、出口合同的履行、进口合同的履行。

4. 报关(Declare to customs)

在进出口合同的履行过程中,货物先要在出口国办理出口报关手续。货物运输到进口国后,还需要在进口国办理进口报关手续。在货物的进出口手续中,报关环节属于既复杂又重要的一个环节。内容主要包括进出口货物通关程序、货物监管制度和出口收汇核销制度,这将在第九章介绍。

5. 贸易类型(Trade types)

国际贸易方式是指营业地在不同地区的买卖双方进行交易时的做法和商品流通渠道。现代国际贸易的特点是双方在融资、分销、供货、物流等方面互相取长补短,力求以双赢方式建立长期合作关系。现代国际贸易方式正体现了这一理念。第十章内容主要包括经销和代理、寄售和拍卖、招标和投标、对销贸易和商品期货交易等贸易方式。

本章小结

由于资源分布、经济和政治等原因,国际贸易产生了。通过国际间的贸易,可以降低产品价格、促进产品多样化和经济增长,同时还可以开辟更加广阔的市场、建立更加广泛的贸易关系。不过,关税壁垒和非关税壁垒、文化差异以及货币兑换等问题,给国际贸易的顺利进行带来一系列问题。和国内贸易相比,国际贸易有其特征。最后,简要介绍了该门课程的基本内容。



Unit 1

International Trade Terms

国际贸易术语

本章学习内容与要求

在国际货物买卖中,买卖双方交易磋商和合同订立过程中,一般都需要使用贸易术语来确定双方在交接货物方面的部分合同义务。鉴于贸易术语是交易磋商和订立买卖合同中所不可缺少的专门用语,因而,可被比作“对外贸易的语言”(the Language of Foreign Trade)。在报价中使用贸易术语,明确了双方在货物交接方面各自应承担的责任、费用和风险,从而可以简化交易磋商的手续,缩短成交时间。

通过本章的学习,应掌握《2000 年国际贸易术语解释通则》对不同贸易术语内涵、特点的阐释并能在具体实践中加以运用。

第一节

贸易术语的含义和作用

国际贸易的买卖双方分处两国,远隔两地,在卖方交货和买方接货的过程中,将会涉及许多问题。例如:货物的检验费、包装费、装卸费、运费、保险费、进出口税捐和其他杂项费用究竟由何方支付;货物在运输途中可能发生的损坏或灭失的风险由何方负担;安排运输、装货、卸货、办理货运保险、申请进出口许可证和报关纳税等责任又由何方承担等。如果每笔交易都要求买卖双方对上述费用、风险和责任(Costs, Risks and Responsibilities)逐项反复磋商将耗费大量的时间和费用,并将影响交易的达成。在国际贸易的长期实践中,逐渐形成了各种不同的贸易术语。通过使用贸易术语,就可解答上述问题,便利和促进交易的达成。

贸易术语(Trade Terms),又称贸易条件、价格术语(Price Terms)。它是一个简短的概念(Shorthand Expression),一般为三个字母的缩写(Three-Letter