

国际贸易实务

(第三版)

精简本

PRACTICE OF INTERNATIONAL TRADE

姚新超 编著



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

国际贸易实务与惯例书系

国际贸易实务 (第三版)

(精简本)

PRACTICE OF INTERNATIONAL BUSINESS
(SIMPLIFIED EDITION)

姚新超 编著

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务: 精简本 / 姚新超编著. —3 版. —
北京: 对外经济贸易大学出版社, 2016. 5
(国际贸易实务与惯例书系)
ISBN 978-7-5663-1576-2

I. ①国… II. ①姚… III. ①国际贸易-贸易实务-
高等学校-教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 067870 号

© 2016 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际贸易实务 (第三版) (精简本)

姚新超 编著

责任编辑: 郭华良 崔紫方

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京时代华都印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm×260mm 24.5 印张 566 千字

2016 年 5 月北京第 3 版 2016 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-1576-2

印数: 0 001-3 000 册 定价: 45.00 元

前 言

鉴于不同专业、不同院校对国际贸易实务教学要求的不同,笔者将拙著《国际贸易实务》(第三版)予以简化和精练,并定名为《国际贸易实务》(第三版)(精简本),使其能够满足相关专业及有关院校的实际需要。

此精简本与拙著《国际贸易实务》(第三版)相比较,两者的篇目及章节安排基本上一致,体系与结构也相同。但除了“案例分析”基本保持不变以外,作者在该精简本中对其他部分进行了精简,而对其相关内容的更详细论述,读者和业界相关人员可根据需要,选择性地阅读《国际贸易实务》(第三版)及作者编写的其他相应著作。

此精简本的特色和预期目标:

一、体系完整、结构合理

此精简本内容也分为“国际贸易实务概论”、“出口贸易实务”、“进口贸易实务”和“与贸易有关的其他问题”四个部分。各部分内容循序渐进,相互联系,紧密衔接,为读者和业者构建一个体系完整、结构合理的国际贸易交易架构。

二、内容丰富、涉及面广

除因国际服务贸易的内容具有较强的特殊性而未予涉及外,此精简本较为全面地阐述了与货物贸易、技术贸易、知识产权贸易等相关的知识及其实务操作的技能与技巧,内容丰富、涉及面广。

三、理论与案例结合

此精简本也在多数章节后附加了相关案例分析,使抽象知识更加具体化,引导读者和业者进一步领会有关知识的真谛所在。

四、资料新颖、惯例与规则突出

此精简本涉及的国内政策、国际贸易惯例与规则及相关资料等均为目前国内外最新内容,并保持与国际接轨的状态。

五、适用性强、适合相关读者和业者阅读

此精简本可满足贸易、金融、保险、法律、企业管理等相关从业者以及不同院校的教学需要,具有广泛的适用范围,读者和业者可根据需要,选择阅读不同的章节内容。

此精简本的完成,得益于以下同仁的大力帮助,他们是马艳、姚尧、王静、安欢欢、柯梦频、赵俊淇、任飞飞、张茜、韩方园、赵斐然、姚新丽、张玉岩、张培龙、张

2 国际贸易实务（第三版）（精简本）

明超、康鑫、张恒志、汪进艳、费峰、丁峰、罗劭哲等，在此一并深表谢意。

由于国际贸易实务的综合性和实践性较强，且处于不断发展变化之中，加之囿于作者的学识水平，书中疏漏与不足之处在所难免，尚祈广大读者和业者不吝指正。作者的电子信箱：yxinchao@163.com。

姚新超

2016年1月于北京励博斋

目 录

第一篇 国际贸易实务概论

第一章 国际贸易实务基本认识	3
第一节 国际贸易形态及贸易主体或贸易商	3
第二节 国际贸易的主管或相关机构及其职责	5
第三节 对外贸易经营者备案登记	6
第四节 国际贸易实务的主要特点	6
第二章 国际贸易实务经营策略	9
第一节 内部组织与管理	9
第二节 经营策略	9
第三节 国际贸易风险及其规避措施	10
第三章 国际贸易实务流程	13
第一节 出口贸易流程	13
第二节 进口贸易流程	14
第四章 国际贸易合同基本条款	17
第一节 品名与品质条款	17
第二节 数量条款	18
第三节 包装条款	19
第四节 价格条款	21
第五节 付款条款	22
第六节 交货（装运）条款	24
第七节 保险条款	27
第八节 检验检疫条款	27
第九节 索赔条款	28
第十节 不可抗力条款	30
第十一节 仲裁条款	30
第五章 国际贸易术语	33
第一节 国际贸易惯例的含义与特点	33
第二节 国际贸易术语惯例	34
第三节 《国际贸易术语解释通则 2010》简介	35
第四节 Incoterms® 2010 术语解释	37

第五节 国际贸易术语的其他问题	53
-----------------------	----

第二篇 出口贸易实务

第六章 开拓国际市场	59
第一节 国际市场调研	59
第二节 寻找贸易伙伴	60
第三节 资信调查	61
第七章 出口交易磋商与订约	65
第一节 出口交易磋商	65
第二节 一般交易条件	73
第三节 签订合同	75
第八章 出口价格	79
第一节 出口价格的构成	79
第二节 主要出口价格	80
第三节 对外报价的计算	83
第四节 计价货币与作价方法	87
第九章 信用证的接收、审核及其使用	91
第一节 接收与核对信用证	91
第二节 审核信用证	92
第三节 常见的信用证软条款	93
第四节 信用证的使用	96
第五节 信用证的延期使用	99
第十章 备货与订舱租船	103
第一节 备货	103
第二节 订舱与租船	104
第十一章 出境货物检验检疫	107
第一节 检验检疫的依据及作用	107
第二节 商品检验检疫机构及其职责	108
第三节 出入境检验检疫的程序	109
第四节 出境货物报检单的填制	111
第十二章 出口报关	113
第一节 出口报关的一般程序	113
第二节 出口货物的申报	115
第三节 配合查验	118
第四节 缴纳税费	119
第五节 货物的放行及装运货物	121
第十三章 出口货物装运	123
第一节 班轮货物装运程序	123

第二节	集装箱班轮货物装运程序	126
第三节	租船货物装运程序	130
第四节	海运运费的计算	132
第五节	提单及其应用	136
第六节	货物收据 (FCR)	150
第七节	海运单	153
第八节	航空货运程序	154
第十四章	出口货物运输保险	159
第一节	与贸易相关的保险原则	159
第二节	出口货物保险	162
第三节	投保单与保险单	163
第四节	中国货物运输保险险别	166
第五节	伦敦保险协会海运货物保险险别	170
第十五章	缮制国际贸易单据	177
第一节	商业发票的缮制	177
第二节	原产地证书的缮制	188
第三节	其他贸易单据的缮制	194
第十六章	国际贸易结算的信用工具——票据	201
第一节	汇票	201
第二节	汇票的缮制	203
第三节	本票	206
第四节	支票	207
第十七章	出口货款的结算——汇付	211
第一节	汇付概述	211
第二节	汇付的种类及其使用	212
第三节	汇付在国际贸易中的应用	214
第十八章	出口货款的结算——托收	217
第一节	托收概述	217
第二节	托收的种类及业务程序	219
第三节	跟单托收的利弊及适用范围	225
第四节	出口商对托收行的指示	228
第五节	跟单托收的防范措施	232
第十九章	出口货款的结算——信用证	239
第一节	信用证概述	239
第二节	信用证的基本内容	242
第三节	保兑信用证与不保兑信用证	249
第四节	即期付款信用证、延期付款信用证、承兑信用证与议付信用证	250
第五节	假远期信用证和预支信用证	254

第六节	可转让信用证与不可转让信用证	255
第七节	循环信用证	259
第八节	对背信用证	259
第九节	对开信用证	261
第十节	备用信用证	262
第十一节	信用证独立性原则的欺诈例外	265

第三篇 进口贸易实务

第二十章	选择进口商品及建立贸易关系	271
第一节	进口贸易管理	271
第二节	市场调研与选择进口商品	272
第三节	建立贸易关系	273
第二十一章	进口交易模式、价格及订约	275
第一节	进口交易模式	275
第二节	进口价格	276
第三节	订立进口合同	278
第二十二章	信用证操作流程及其申请、开立和修改	281
第一节	信用证操作流程	281
第二节	申请开立信用证	283
第三节	信用证的内立	284
第四节	信用证的修改	286
第二十三章	进口报关	291
第一节	进口报关的一般流程	291
第二节	进口货物的申报与配合查验	292
第三节	缴纳税费	293
第四节	货物的放行及提取货物	296
第二十四章	进口结汇、赎单及提货	297
第一节	审单的基本准则	297
第二节	银行审单及瑕疵单据的处理	299
第三节	进口结汇赎单	302
第四节	进口提货	304
第二十五章	入境货物检验检疫	309
第一节	入境货物报检	309
第二节	入境货物报检单的填制	311
第三节	进口商的检验权	313
第四节	进口商品的检验与放行	314
第二十六章	与进口有关的索赔	317
第一节	索赔的种类及其程序	317

第二节	进口贸易索赔	318
第三节	运输索赔	321
第四节	保险索赔	322

第四篇 与贸易有关的其他问题

第二十七章	国际贸易融资	327
第一节	出口贸易融资	327
第二节	进口贸易融资	328
第三节	保付代理	330
第四节	福费廷（包买票据）	332
第二十八章	国际贸易纠纷的预防与处理	337
第一节	国际贸易纠纷的预防	337
第二节	应对进口商的索赔	337
第三节	卖方索赔	339
第四节	国际贸易纠纷的处理方式	340
第二十九章	与贸易有关的独立保函	347
第一节	独立保函概述	347
第二节	直接独立保函当事人及关系人的权利和义务	348
第三节	间接独立保函当事人及关系人的权利和义务	350
第三十章	出口信用保险	355
第一节	出口信用保险的特点及承保风险	355
第二节	中国出口信用保险	356
第三节	中国出口卖方信贷保险	358
第四节	中国出口买方信贷保险	359
第五节	中国国外投资保险	359
第六节	中国出口信用担保	361
第三十一章	国际贸易中的知识产权保护	365
第一节	知识产权的定义、内容与法律特征	365
第二节	专利保护	366
第三节	商标保护	366
第四节	驰名商标的保护	369
第五节	地理标志保护	373
第六节	知识产权的海关备案与保护	375
第七节	贴牌生产（OEM）的知识产权保护	376
主要参考文献		381



第一篇

国际贸易实务概论

第一章 国际贸易实务基本认识

本章主要对国际贸易形态及贸易主体或贸易商；其主管或相关机构及其职责；对外贸易经营者备案登记以及国际贸易实务的主要特点予以论述，以使读者和业者对国际贸易实务有一个基本认识。

第一节 国际贸易形态及贸易主体或贸易商

国际贸易（International Trade, International Business）也称对外贸易（Foreign Trade）、海外贸易（Overseas Trade），通常是指国与国之间的组织、企业（或公司）或个人所进行的商品（货物）、技术或服务的买卖或交换行为，是国际分工的具体体现，同时也表明各国间经济上的相互依赖或相互补充，它是经济全球化或区域一体化的表现形式之一。

国际贸易实务的研究是以国际公约、国际惯例与规则及法律为依据，从企业、公司或个人的角度，探讨国际间货物、技术或服务交易的相关知识、技能与实际流程，即国际贸易的实际操作程序，其本质是知识与应用技术的融合。国际贸易实务的内容主要包括签订各类合同（货物买卖合同、货款结算合同、运输合同、保险合同等）；进行货物包装、检验或检疫、装卸；制作各类单据；办理各种手续并缴纳各种税费；拟定解决争议或纠纷的方案等。

参与国际贸易的当事人，既可以是货物、技术或服务的直接所有人或提供人和购买人或使用人，也可以是接受委托为他人而参与国际贸易的主体。因此，参与国际贸易的身份和目的不同，就会形成不同的国际贸易形态，从而产生不同的贸易主体或贸易商。^①

一、国际贸易形态

国际贸易形态主要分为主体制交易和佣金制交易。

（一）主体制交易（Business as Principal）

所谓主体制交易是指，进出口商或厂商以自己本身的名义从事国际交易，且所有损

^① 黄清政，刘正松．国际贸易实务——方法、技巧、效益（第5版）[M]．台北：前程企业管理有限公司，2003：第1章第3节；张锦源．国际贸易实务详论（第17版）[M]．台北：三民书局股份有限公司，2013：第1章第1-2节。

4 国际贸易实务（第三版）（精简本）

益归于自己（Owner's Account Business），买卖双方都希望从交易中直接获得利润。为自己本身利益而从事国际交易的企业、组织或个人，按照其从事出口、进口或两者兼营，则可分为出口商、进口商或进出口商。

（二）佣金制交易（Business on Commission）

所谓佣金制交易是指，贸易商以代理人的身份（as Agent）从事国际交易，其损益归委托人，自己以服务换取一定比例的佣金。这种代理人可以代表出口商或卖方，也可代表进口商或买方。

二、贸易主体或贸易商

从事国际交易的企业、组织或个人称之为贸易主体或贸易商。除了专门经营国际交易的进出口商外，一些制造厂商也可以直接与国外贸易商进行交易。因此，不同贸易形态下的贸易主体或贸易商有所不同。

（一）主体制交易的贸易主体

在主体制交易的进出口中，从事国际贸易的主体是进出口商和进出口厂商。

1. 出口商（Exporter; Export Merchant）

出口商通常是指，本身并不制造或生产产品，而专门从事国际货物买卖的公司、组织或个人。其经营方式是先向国内制造厂商或生产者购买货物，然后再向国外销售，其盈亏由自己承担，因此具有采购和销售的双重职能。中国大部分专业对外贸易公司在出口业务中属于此类贸易主体。

2. 出口厂商（Exporting Manufacture）

出口厂商是指，制造企业或生产企业将其自己制造或生产的产品，除可以卖给国内的出口商外，也可以自己直接销往国外市场，即自己直接办理出口业务，自负盈亏。目前中国境内所有类型的企业、组织或个人均可申请外贸经营权，因而他们均有资格成为出口厂商。

3. 进口商（Importer; Import Merchant）

进口商通常是指，直接向国外出口商或出口厂商购买货物，将其运至国内市场销售，而其本身为非货物的需要者，由其本身承担贸易盈亏的贸易商。中国大部分专业外贸公司在进口业务中属于此类贸易主体。

4. 进口厂商（Importing Manufacture）

进口厂商是指，国内制造厂商或生产企业直接从国外出口商或出口厂商那里购买自己所需的原材料、半成品或机器设备、零部件等，并由自己办理进口业务，承担贸易盈亏。目前，中国境内所有类型的企业、组织或个人均有资格成为进口厂商。

5. 经销商（Distributor）

经销商是一种特殊的进口商，通常是指进口国的企业、组织或个人与国外供货商达成协议，由其在规定期限和地域内承担购买和销售指定商品义务的进口商。依据经销权的不同，经销商分为独家经销商（包销商）和一般经销商（定销商）。

（二）佣金制交易的贸易商

在佣金制交易的进出口中，贸易商主要分为国外买方采购代理商、本国厂商的出口

代理商、进口代理商、销售代理商和寄售代理商等。

1. 国外买方采购代理商 (Buying Agent)

这种代理商是指,受国外进口商或制造厂商的委托,在国内采购货物并代为办理出口手续,以赚取佣金,其本身不承担贸易盈亏。国外买方采购代理商的出口性质与直接贸易有所不同,但其出口手续则完全相同。

2. 本国厂商的出口代理商 (Manufacture's Export Agent)

这种代理商是指,为本国的制造厂商或生产企业办理出口业务的出口代理人,即制造厂商或生产企业的直接代表。出口代理商是通过国外订单来赚取佣金的,其本身不承担贸易盈亏。

3. 进口代理商 (Import Commission House)

这种代理商是指,接受国内客户的委托,代向国外洽购货物的进口商,其代办的采购业务属于委托交易,其本身不承担贸易盈亏,只收取购货佣金。

4. 销售代理商 (Selling Agent)

这种代理商是指,在进口国,代理出口国厂商推销商品的贸易商,其业务一般为争取订单,货物则由出口厂商直接交运进口商或进口厂商。代理商的佣金由出口商或出口厂商按期支付。这种代理商可分为独家代理商,即在指定的地区,对指定商品只委托一家代理商;非独家代理商,即在指定地区,对指定商品有多家代理商经营。

5. 寄售代理商 (Consignment Agent)

这种代理商是指,出口国的制造厂商或出口商(寄售人),先将货物运至国外,委托其在进口国的代理商(寄售代销人)代为销售,待货物售出后,再由代理商将货款扣除佣金后汇给寄售人。寄售人与代销人之间是委托代售关系,而不是买卖关系,代销人不承担贸易盈亏。货物在售出前,其所有权属寄售人。代销人只为寄售人提供服务并收取佣金,尽力推销,并依照寄售人的指示处置货物。货物售出前的一切费用和风险由寄售人承担。

第二节 国际贸易的主管或相关机构及其职责

一、国际贸易的主管机构

根据《中华人民共和国对外贸易法》(以下简称《外贸法》)第3条的规定,中国商务部(Ministry of Commerce of the People's Republic of China, MOFCOM)是中国管理对外贸易工作的主管机构,直接管理进出口贸易,掌握进出口商品的种类和数量,并提供相关的商情服务等。

二、与贸易相关的政府机构

除了商务部作为主管机构外,中国还有许多政府机构也参与对外贸易的管理活动。这些机构主要包括:(1)国家外汇管理局;(2)海关总署;(3)国家质量监督检验检疫总局及其设在各口岸的出入境检验检疫局;(4)外交部。此外,参与中国对外贸易

管理的政府机构还包括国家税务总局、国家工商管理总局、国家发展与改革委员会等。

三、与贸易相关的其他机构

与贸易相关的其他机构包括半官方组织、民间组织和部分有关企业等，如（1）中国国际贸易促进委员会（CCPIT）；（2）各类进出口商会。目前，中国已设立的行业进出口商会是：中国纺织品进出口商会、中国机电产品进出口商会、中国食品土畜进出口商会、中国轻工工艺品进出口商会、中国五矿化工进出口商会、中国医药保健品进出口商会和中国对外承包工程商会。此外，各地也设立了相关的进出口商会；（3）中国出口信用保险公司；（4）中国进出口银行；（5）商业保险公司；（6）中国国际经济贸易仲裁委员会；（7）各类运输机构；（8）货运代理公司；（9）商业银行等。

第三节 对外贸易经营者备案登记

依据中国《外贸法》，在中国境内的所有企业、组织或个人均有资格成为外贸经营者，只要按规定办理了备案登记手续，则可拥有进出口经营权，从事国际贸易经营活动，成为贸易主体或贸易商。^①

第四节 国际贸易实务的主要特点

从事国际贸易实务的工作者应对其特点有所了解 and 认识，以保证其业务的顺利进行。

一、语言不同

因各国语言不同，从而给各国贸易商的交流沟通带来一定困难，甚至造成误解或分歧。虽然国际贸易实务以英语为主要语言，但各国所使用的英语也并不是完全相同，一词多义的情况经常发生。因此，贸易商至少应对英语有较深的了解和认识。如果对贸易伙伴国的语言有较多的了解，则可更有利于交易的达成。

二、风俗习惯不同

世界各国的风俗习惯差异较大，即使对同一个问题或事物可能会有完全不同的观念、看法或理解。贸易商须对交易伙伴的各种风俗习惯有所研究，以免因小失大，丧失贸易机会，甚至造成纠纷。

三、法律规范不同

目前，世界上多数国家的法律体系要么属于大陆法系，要么属于英美法系，但两大

^① 关于“对外贸易经营者备案登记”，可详见姚新超，国际贸易实务（第3版）[M]. 北京：对外经济贸易大学出版社，2015：6-7。

法系对许多问题存在着差异。如果两大法系的国家间进行贸易就有可能因法律规定不同而产生争议或纠纷。为此,贸易商对另一法系的法律规范应有所了解 and 认识,以避免因此而产生冲突。

四、涉及商品知识和营销技巧复杂

国际贸易的客体是商品,而不同商品的性能、品质、生产方法等各不相同。国际贸易业务的主要内容是商品的营销。因此,成功的贸易商必须对各类商品知识及其营销技巧有充分的了解和深入的研究。

五、国际贸易惯例与规则繁多

为了统一国际贸易实务的做法,国际商会等组织制定和颁布了一系列国际贸易惯例与规则,以供贸易商或相关方面使用。贸易的当事人、关系人必须对此有深入的研究,以便在贸易实务操作中正确地使用。

六、贸易风险较大

贸易主体或贸易商自接洽开始,其间要经过报价、还价、接受及订约;出口商交货;货物运输;进口商支付货款等一系列环节。在整个贸易流程中,存在着诸多风险,如诈欺、品质不符、运输风险、汇率变化风险、市场价格波动、政治风险等。其中,有些风险可以转嫁给保险公司,而有些风险则是事先难以预测的。因此,贸易主体或贸易商应对此有所预防,尽可能将风险损失降至最低程度。

七、行情变化较快

国际贸易经常受外部因素的影响,一些商品的国际市场行情有时瞬息万变,导致贸易商判断失误,遭受损失。为此,贸易商须对所经营的商品的国际市场行情随时加以关注,及时作出准确的判断,以免行情恶化,导致更大损失。

八、贸易壁垒较多

为了保护本国企业的利益,许多国家经常实施关税壁垒和非关税壁垒限制国外产品的进入。中国加入 WTO 后,国外的关税壁垒有所降低,但发达国家的非关税壁垒越来越多。目前,许多国家为保护人类健康、保护环境及动植物而制定了种类繁多的法规、技术标准等,限制某些产品的进口。作为贸易的当事人之一,出口商须对此有所认识,并采取适当措施加以应对。

九、海关制度复杂

在国际贸易中,货物进出境必须经过海关当局的查验,并缴纳一定的关税才能放行。由于各国的海关制度宽严程度不同,贸易商报关或通关手续繁简不一,关税额不同,因此,其成本高低则不同。相对而言,进口报关手续比出口报关手续更为复杂,成