



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

冯 静 主 编
张丽英 副主编

Loan Application
"or "Co Borrower", as applicable
than the "Borrower" (including the
basis for loan qualification, but his or
ity property state, or the Borrower is

Case No.



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

主 编 冯 静

副主编 张丽英



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书由福建对外经济贸易职业技术学院省级精品专业国际商务主要负责人冯静副教授主编、该院教师具体编写,并在编写过程中邀请企业界人士进行了大量研讨。全书架构新颖,课证融合;剖析案例,突出能力;过程导向,系统实训。适合高职高专国际贸易专业教学用书,亦可作为国际贸易自学者参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/冯静主编. —北京:北京大学出版社, 2009.1

(21世纪全国高职高专国际贸易类规划教材)

ISBN 978-7-301-14371-1

I. 国… II. 冯… 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(2008)第164163号

书 名: 国际贸易实务

著作责任者: 冯 静 主 编

责任编辑: 卢英华 郑 谧

标准书号: ISBN 978-7-301-14371-1/F·2038

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 62765126 出版部 62754962

网 址: <http://www.pup.cn>

电子信箱: xxjs@pup.pku.edu.cn

印 刷 者: 河北滦县鑫华书刊印刷厂

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 21.5印张 467千字

2009年1月第1版 2011年1月第3次印刷

定 价: 39.00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; 电子信箱: fd@pup.pku.edu.cn

前 言

改革开放以来,我国对外贸易迅速发展,已成外贸大国。要从外贸大国走向外贸强国,必须尽快培养一批高技能人才和高素质劳动者。为适应对外贸易增长方式的转变及企业对技能人才的需求,根据高等职业教育发展和改革的新形势,福建对外经济贸易职业技术学院省级优秀教学团队国际商务全体教师积极投入教育思想大讨论,在深化专业课程改革基础上,以培养学生综合素质为基础,以能力为本位,把提高学生的职业能力放在突出位置;以企业需求为基本依据,以就业为导向,增强针对性,又兼顾适应性,教学内容适应外贸业务实际;教学组织以学生为主体,提供选择和创新空间,构建开放、富有弹性、充满活力的课程体系。

本书有《国际贸易实务实训指导》、《国际贸易实务习题册》两本配套用书。它们的完成是参编作者多年教学经验和从事进出口业务积累的经验的总结。本书主要特色如下。

1. 架构新颖,课证融合。

本书紧紧围绕培养技能人才的目标,将进出口实务的基本理论与基本技能有机结合,兼顾“知识点”、“技能点”和“能力点”,形成新颖的教材架构,着眼于“课证融合”,把单证员、跟单员、外贸业务员等职业技能要求融入到教材内容中。本着理论够用、强化应用、培养技能的原则,坚持理论与实际相结合,力求做到基础理论简明扼要,业务内容具体可操作,适应培养高技能人才的需要。

2. 剖析案例,突出能力。

本书作者结合多年教学改革的经验和企业业务的体会,精选大量案例,教学中通过案例剖析使学生把握学习要点,提高分析问题与解决问题的能力。

3. 过程导向,系统实训。

以进出口业务过程为导向,针对进出口业务八个主要环节,对应设置实训项目,将理论知识的传授与实际操作技能的训练结合到一起,通过严格实训与考核,培养学生实际动手能力,缩短毕业与就业的距离。

本书由福建对外经济贸易职业技术学院省级精品专业——国际商务主要负责人冯静副教授担任主编,该院教师参与了具体编写。分工如下:冯静(绪论,第一、二、三、四、五、六、七、八、九、十六章);张丽英(第十、十一、十二、十三章);刘莹(第十四章、十五章);王小霞、陈春玲(第十七章);邱小欢(第十八章);黄仙姜、黄荣芳(第十九章)。本书是产学研结合的产物,在编写过程中邀请企业界人士进行了大量研讨,主要有福建财茂集团有限公司副总经理、高级经济师程少玉,福建福田服装集团有限公司总经理陈元璋,

福建茶叶进出口有限公司副总经理、高级经济师申远洋，福建轻工进出口有限公司高级国际商务师俞苏闽，福州德艺进出口有限公司部门经理林琮，福建动植物检验检疫局科技处处长连文钦，福州海关现场处副处长林跃飞，福建对外贸易学会副秘书长陈志贤，在此对以上人员给予的各种指导和帮助一并致谢！

由于编者水平有限，加之时间仓促，书中难免存在着一定的不足和缺陷，敬请各位读者提出宝贵意见和批评，以便我们进一步改进和提高。

编 者

2008 年 1 月

目 录

绪论	1
一、国际货物贸易特点	1
二、国际货物买卖适用的法律与惯例	1
三、国际货物买卖遵循的原则	2
四、国际货物买卖合同的主要内容	3
五、进出口贸易的一般业务程序	3
六、本课程的研究对象及其主要内容	4
七、学习本课程的方法	5
第一篇 国际贸易的标的物	6
第一章 进出口商品的品名和品质	6
第一节 进出口商品的品名	6
一、约定成交商品名称的意义	6
二、品名条款的基本内容	7
三、订立品名条款的注意事项	8
第二节 商品的品质	8
一、约定进出口商品品质的重要性	8
二、对进出口商品品质的要求	9
三、表示商品品质的方法	10
四、合同中的品质条款	14
五、订立品质条款的注意事项	16
第二章 进出口商品的数量	19
第一节 计量单位与计量方法	19
一、约定商品数量的意义	19
二、计量单位和计量方法	20
第二节 数量条款	21
一、数量条款的基本内容	21
二、约定数量条款的注意事项	22
第三章 进出口商品的包装	24
第一节 包装的含义和意义	24

一、包装的含义.....	24
二、包装的意义.....	24
第二节 运输包装.....	25
一、运输包装的含义.....	25
二、对运输包装的要求.....	26
三、运输包装的分类.....	26
四、运输包装标志的分类.....	27
第三节 销售包装.....	29
一、销售包装的含义和意义.....	29
二、对销售包装的要求.....	30
三、销售包装的分类.....	30
四、销售包装的装潢画面和文字说明.....	31
五、条形码.....	31
六、中性包装和定牌.....	32
七、合同中包装条款的基本内容.....	33
八、订立包装条款的注意事项.....	34
第一篇案例剖析.....	36
第二篇 国际贸易术语与商品价格.....	38
第四章 国际贸易术语.....	38
第一节 贸易术语与国际贸易惯例.....	38
一、贸易术语的含义.....	38
二、贸易术语的作用.....	38
三、关于贸易术语的国际贸易惯例.....	38
第二节 六种主要贸易术语.....	40
一、FOB 贸易术语.....	40
二、CFR 贸易术语.....	43
三、CIF 贸易术语.....	45
四、FCA 贸易术语.....	47
五、CPT 贸易术语.....	49
六、CIP 贸易术语.....	50
七、FOB、CFR、CIF 与 FCA、CPT、CIP 的区别.....	52
第三节 其他七个贸易术语.....	53
一、EXW 贸易术语.....	53
二、FAS 贸易术语.....	53
三、DAF 贸易术语.....	54

四、DES 贸易术语.....	54
五、DEQ 贸易术语.....	54
六、DDU 贸易术语.....	54
七、DDP 贸易术语.....	55
第四节 贸易术语的选用.....	55
一、掌握各组贸易术语的不同特点.....	55
二、贸易术语与合同的关系.....	56
三、选用贸易术语应考虑的主要因素.....	57
第五章 进出口商品的价格.....	59
第一节 价格的概述.....	59
一、价格的把握.....	59
二、作价方法.....	60
三、价格调整条款(滑动价格).....	61
四、计价货币.....	62
第二节 出口报价核算.....	63
一、出口货物价格的构成.....	63
二、佣金.....	63
三、折扣.....	65
四、不同价格之间的换算关系.....	65
第三节 出口盈亏核算.....	66
一、相关概念.....	66
二、出口盈亏核算指标.....	67
第四节 价格条款.....	69
一、价格条款的内容.....	69
二、订立价格条款的注意事项.....	69
第二篇案例剖析.....	71
第三篇 国际货物交付.....	72
第六章 国际货物运输.....	72
第一节 运输方式.....	72
一、海洋运输.....	72
二、铁路运输.....	77
三、航空运输.....	78
四、集装箱运输.....	79
五、国际多式联运和大陆桥运输.....	80
六、大陆桥运输.....	81

七、其他运输方式.....	81
八、运输方式的选择.....	82
第二节 装运条款.....	82
一、装运时间.....	82
二、装运港(地)和目的港(地).....	83
三、分批装运和转运.....	84
四、装运通知.....	86
五、合同中的装卸条款.....	87
六、OCP 条款(内陆地区).....	88
第三节 运输单据.....	88
一、海运提单.....	89
二、(不可转让)海运单.....	92
三、铁路运输单据.....	93
四、航空运单.....	93
五、多式联运单据.....	93
六、邮政收据.....	94
第七章 国际货物运输保险.....	95
第一节 海上货物运输保险承保的范围.....	95
一、海上风险与损失.....	95
二、外来风险与损失.....	101
第二节 我国海洋货物运输保险的险别.....	102
一、基本险别.....	102
二、基本险的除外责任.....	103
三、基本险的保险责任起讫.....	104
四、附加险别.....	105
第三节 伦敦保险人协会货物保险条款.....	107
一、伦敦保险人协会修订的海运货物保险条款的种类.....	108
二、协会货物保险主要险别的承保风险与除外责任.....	108
三、协会海运货物保险的保险期限.....	110
第四节 其他运输方式下的货运保险.....	110
一、陆运运输货物保险.....	110
二、航空运输货物保险.....	111
三、邮运包裹保险.....	112
第五节 保险条款的约定和进出口货物运输保险实务.....	112
一、国际货物买卖合同保险条款的内容.....	112

二、进出口货物保险实务.....	113
第三篇案例剖析.....	117
第四篇 国际货款的收付.....	120
第八章 支付工具.....	120
第一节 汇票.....	120
一、汇票的含义和基本内容.....	120
二、汇票的主要当事人.....	121
三、汇票的种类.....	122
四、使用汇票的一般程序.....	122
第二节 本票.....	124
一、本票的含义及基本内容.....	124
二、本票的种类.....	125
第三节 支票.....	125
一、支票的含义及基本内容.....	125
二、支票的种类.....	126
三、支票的有效期.....	126
第九章 国际贸易支付方式.....	127
第一节 汇付.....	127
一、汇付的含义及当事人.....	127
二、汇付的种类.....	127
三、汇付业务结算流程.....	128
四、汇付的特点.....	129
五、汇付方式在国际贸易方式中的应用.....	130
六、国际贸易合同中的汇付条款.....	130
第二节 托收.....	131
一、托收的含义和当事人.....	131
二、托收的种类.....	131
四、托收方式的利弊.....	135
五、使用托收方式应注意的问题.....	136
六、托收条款.....	136
第三节 信用证.....	137
一、信用证的含义及性质.....	137
二、信用证的特点.....	138
三、信用证涉及的当事人.....	139
四、L/C 的一般业务程序图.....	140

五、信用证的主要内容及开立的形式.....	141
六、信用证种类.....	144
第四节 银行保函.....	150
一、银行保函的含义及分类.....	150
二、银行保函的当事人及主要责任.....	151
三、L/G 与 L/C 的区别.....	151
第五节 国际保理与出口信用保险.....	151
一、国际保理.....	151
二、国际保理业务的基本程序.....	152
二、出口信用保险.....	152
第六节 各种支付方式的选用.....	152
一、L/C 与汇付相结合.....	152
二、L/C 与托收相结合.....	153
三、托收与备用信用证或银行保函相结合.....	153
四、汇付、保函和信用证相结合.....	153
第四篇案例剖析.....	155
第五篇 争议的预防与解决.....	157
第十章 进出口商品检验.....	157
第一节 检验的含义和意义.....	157
一、检验的含义.....	157
二、约定商品检验的意义.....	158
第二节 检验条款的内容.....	158
一、检验时间和地点.....	158
二、检验机构.....	159
三、检验证书.....	161
四、检验标准和方法.....	161
五、复验.....	162
六、合同中检验条款的规定.....	162
第十一章 索赔.....	164
第一节 各国法律对违约的不同规定.....	164
一、英国法律的规定.....	164
二、美国法律的规定.....	165
三、《联合国国际货物销售合同公约》的规定(第 25 条).....	165
四、我国《合同法》的规定.....	165
第二节 索赔对象及注意事项.....	165

一、索赔对象.....	165
二、索赔注意事项.....	166
第三节 索赔条款.....	167
一、异议和索赔条款.....	167
二、罚金或违约金条款.....	168
三、定金罚则.....	169
第十二章 不可抗力.....	170
第一节 不可抗力的含义及范围.....	170
一、不可抗力的含义.....	170
二、不可抗力事件的范围.....	171
第二节 不可抗力条款.....	171
一、不可抗力条款的规定.....	171
二、不可抗力条款示例.....	172
第十三章 仲裁.....	174
第一节 解决争议的方式.....	174
一、友好协商.....	174
二、调解.....	174
三、诉讼.....	175
四、仲裁.....	175
第二节 仲裁.....	175
一、仲裁协议的形式与作用.....	175
二、仲裁程序.....	176
三、仲裁协议的内容.....	176
四、仲裁条款的常用格式.....	178
第五篇案例剖析.....	179
第六篇 合同的商订与履行.....	180
第十四章 合同的洽商与订立.....	180
第一节 交易磋商的形式与内容.....	180
一、交易磋商的形式.....	180
二、交易磋商的内容.....	181
第二节 交易磋商的一般程序.....	181
一、询盘.....	182
二、发盘.....	182
三、还盘.....	187
四、接受.....	188

第三节 合同成立的时间与合同生效的要件.....	190
一、合同成立的时间.....	190
二、合同生效的要件.....	190
第四节 合同的形式及主要内容.....	191
一、合同的形式.....	191
二、合同的基本内容.....	192
第十五章 进出口合同的履行.....	193
第一节 出口合同的履行.....	193
一、备货、报验.....	193
二、催证、审证和改证.....	195
三、办理货运、报关和投保.....	197
四、信用证项下的制单结汇.....	197
五、索赔和理赔.....	198
第二节 进口合同的履行.....	199
一、开立信用证.....	199
二、派船接运货物.....	199
三、投保货运险.....	200
四、审单和付汇.....	200
五、报关和纳税.....	200
六、验收和拨交货物.....	200
七、索赔和理赔.....	201
第三节 主要进出口单据.....	202
一、主要进出口操作单据.....	202
二、主要进出口结付汇单据.....	203
三、制作并审核结汇单据的基本原则.....	206
第六篇案例剖析.....	207
第七篇 国际贸易方式.....	209
第十六章 经销与代理.....	209
第一节 经销.....	209
一、经销的含义.....	209
二、经销的特点.....	209
三、经销的种类.....	210
四、独家经销协议.....	210
五、采用经销方式应注意的问题.....	211

第二节 代理.....	212
一、代理的含义.....	212
二、代理的特点.....	212
三、代理的种类.....	212
四、代理协议.....	213
第十七章 招标、投标与拍卖.....	215
第一节 招标与投标.....	215
一、招标与投标的含义、特点及形式.....	215
二、招标与投标的基本做法.....	215
第二节 拍卖.....	217
一、拍卖的含义及其特点.....	217
二、拍卖的出价方法.....	218
三、拍卖的一般程序.....	218
四、招标投标与拍卖方式的比较.....	219
第十八章 期货交易.....	220
第一节 期货交易的含义及特点.....	220
一、商品交易所（期货市场）的含义.....	220
二、期货交易的含义.....	220
三、期货交易的特点.....	220
第二节 期货交易的种类和基本做法.....	221
一、投机交易.....	221
二、套期保值交易.....	221
第十九章 对销贸易和加工贸易.....	223
第一节 对销贸易.....	223
一、对销贸易的含义.....	223
二、对销贸易的形式及其特点.....	223
三、对销贸易的利弊分析.....	226
第二节 加工贸易.....	227
一、加工贸易的含义.....	227
二、加工贸易的基本形式.....	227
第七篇案例剖析.....	229
相关专业英汉词汇.....	231
附录一 联合国国际货物销售合同公约.....	252
附录二 2000 年国际贸易术语解释通则.....	271

附录三 托收统一规则	306
附录四 跟单信用证统一惯例 600 号	313
参考文献	328

绪 论

国际贸易实务是专门研究国与国之间商品买卖的有关理论和实际操作的课程，是经济贸易类专业的专业基础课程，它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际结算、国际货运与保险、国际市场营销等多学科知识的运用，是一门实践性很强的应用性课程。学习该课程，使学生初步掌握在我国对外贸易方针政策指导下，从事国际商品买卖的基本知识和基本技能，实现经济效益的最大化。

一、国际货物贸易特点

国际贸易包括货物贸易、技术贸易和服务贸易三部分内容，其中国际货物贸易是国际贸易中最主要的组成部分。国际货物贸易具有许多不同于国内货物贸易的特点。

1. 交易双方处在不同国家和地区，在洽谈交易过程中涉及不同的制度、政策措施、法律、惯例，情况复杂，稍有疏忽就可能影响经济利益的顺利实现。

2. 国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果某个环节出了问题，就会影响交易的正常进行，并有可能引起法律的纠纷。

3. 国际市场广阔，国际贸易从业机构和人员情况复杂，故容易产生欺诈行为，稍有不慎，就有可能受骗上当，蒙受严重经济损失。同时，由于买卖双方距离远，交易的商品在运输过程中遭受各种自然灾害、意外事故的风险性大，通常需要办理各种保险，以规避运输风险。

4. 国际贸易易受政策、经济形势和其他客观条件变化的影响，尤其在当前国际局势动荡不定，国际市场竞争激烈、贸易摩擦加剧以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下，国际贸易的不稳定性更为显著，从事国际贸易的难度也更大。

二、国际货物买卖适用的法律与惯例

在国际货物买卖中，交易双方所处国家不同，他们都要遵守各自所在国的国内法。由于各国法律制度不同，对同一问题各国往往会有不同的规定，为了解决这种“法律冲突”，一般在国内法中规定冲突规范的方法，加以应对。

在国际货物买卖中，还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商

标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定，如《联合国国际货物销售合同公约》就是一部由各签约国订立的用以解决各个国家贸易冲突、统一贸易操作要求的法律规范。除了条约和协定之外，公认的国际惯例由于产生于国际贸易长期的实践活动，逐渐成为人们从事国际货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则。例如在当前国际贸易中影响最为广泛的国际贸易惯例有《2000年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》。

当然，不论法律规范还是贸易惯例，都应该付诸于买卖双方所订立的合同，各国《合同法》给买卖合同提供了相应的法律保障，因此，合同成为买卖双方进行对外贸易活动的法律基础。当买卖合同中做出了与国际贸易惯例相抵触的规定，本着法律优先于惯例的原则，在履行合同和处理争议时，应以买卖合同的规定为准。国际贸易惯例本身不是法律，它对合同当事人不具有强制性，但买卖双方如在合同中约定采用某种惯例，则该项惯例就具有强制性，买卖双方都应受其约束。

三、国际货物买卖遵循的原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》和许多国家国内法规的规定，国际货物买卖应遵循的基本原则如下。

（一）平等原则

订立、履行合同和承担违约责任时，当事人的法律地位都是平等的，都享有同等的法律保护，任何一方不得将自己的意愿强加给另一方，也不允许在适用法律上有所区别。

（二）自愿原则

订立合同应遵循当事人自愿的原则，即当事人依法享有自愿订立合同的权利，违背当事人真实意思的合同无效，不具有法律效力。但是，实行合同自愿原则，并不意味着当事人可以随心所欲地订立合同而不受任何限制和约束，当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同。

（三）公平原则

合同当事人应当遵循公平的原则确定各方的权利和义务，即在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则，不得显失公平、要做到公正、公允和合情合理。

（四）诚实信用原则

当事人在订立、履行合同和行使权利、履行义务时，应当遵循诚实、信用的原则。诚实信用是一项强制性规范，不允许当事人约定排除其适用，任何违背诚实信用原则的行为，都是法律不允许的。

（五）合法原则

只有依法订立的合同，才对双方当事人具有法律约束力。当事人订立、履行合同是一种法律行为，有效的合同是一项法律文件。因此，当事人订立、履行合同应当遵守法律，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益。