

国际贸易 实务指导

主编 曹民之 副主编 程欣然 胡玉婷



Guoji Maoyi
Shiwu Zhidao

立信会计出版社
LIXIN KUAJI CHUBANSHE

国际贸易实务指导

主编 曹民之

副主编 程欣然 胡玉婷

立信会计出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务指导/曹民之主编. —上海:立信会计出版社, 2005. 6

ISBN 7-5429-1484-7

I. 国… II. 曹… III. 国际贸易-贸易实务
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 064396 号

出版发行	立信会计出版社
经 销	各地新华书店
电 话	(021)64695050×215 (021)64391885(传真) (021)64388409
地 址	上海市中山西路 2230 号
邮 编	200235
网 址	www.lixinaiph.com
E-mail	lxaph@sh163.net
E-mail	lxzbs@sh163.net (总编室)

印 刷	立信会计常熟市印刷联营厂
开 本	890×1240 毫米 1/32
印 张	10.5
插 页	3
字 数	271 千字
版 次	2005 年 6 月第 1 版
印 次	2005 年 6 月第 1 次
印 数	3 000
书 号	ISBN 7-5429-1484-7/F·1338
定 价	19.00 元

如有印订差错 请与本社联系

序 言

当今世界,经济全球化、信息化和知识化的进程正在加快,世界各国之间在科技、经济和贸易领域的竞争日趋激烈。自从中国加入世贸组织(WTO)以来,种种迹象表明,中国的对外贸易正在经历又一个快速发展的黄金时期。加入 WTO 后,中国企业全面参与国际竞争,渗透海外市场,特别是 2004 年 7 月 1 日起实施的新《中华人民共和国对外贸易法》,允许个人经营进出口贸易,使我国外贸行业面临了全新、多变的发展机遇,对外贸易专业人才的需求也会迅速扩大。

鉴于国内外经济贸易的发展趋势和社会对涉外经贸人才的需要,国内各类高职院校纷纷增设国际贸易专业,但有关高职国际贸易专业教材的建设,尤其是国际贸易实务教材的建设工作却落后于专业发展的需要。由上海建桥职业技术学院商贸系的几位既有国际贸易经验,又有高校相关专业教学经验的双师型教师编写的《国际贸易实务指导》一书就是旨在为该专业的实务教材建设作出一份贡献。

该教材编写的特点是:其一,具有较强的实践性。编者试图通过在单个业务环节训练的基础上设置一个仿真的国际贸易环境,使学生通过磋商签约、履行合同,模拟完成一笔进出口业务,切身体会对外贸易的各个环节,系统地把握进出口业务操作的全过程。其二,具有较强的可操作性。每个章节的编写重点突出各环节做什么,如何做,经过哪些程序,涉及哪些单证,如何填写和处理这些单证,有哪些可以遵守的原则,值得注意的问题和有什么技巧。并通过实例解析来解决上述问题,使学生能很快掌握要领。其三,具有新颖性。全书在内容上力求及时反映国际贸易惯例和我国对外贸易业务中实际操作的最新变化;在结

构上有所创新,每章按照学习目标、教学内容、模拟实训题的结构编排。特别是设计的模拟实训题,将使学生在较短的时间内透彻地掌握对外贸易的运作程序,从而能使他们较快、较好地适应未来的工作岗位。

本书是编者在教学中深入调研、锐意创新编写出来的。它在上海建桥职业技术学院商贸系多次使用,又经不断补充修订,在国际贸易实务教学中收到良好效果。本书不仅可作为高职院校的国际贸易、商务英语、管理等专业开展国际贸易实务模拟实训教学用书,同时也可作为从事进出口业务企业培训用书以及从事进出口业务的专业人员的参考用书。

作为这个领域的同行,我很愿意向从事国际贸易实务教学的教育者和志愿加入到对外经济贸易行业的人士推荐这本书。是为序。

叶耀明

于同济大学

2005年7月

目 录

第一章 进出口成交与合同签订	1
☺ 学习目标	1
第一节 国际贸易合同签订的基本步骤	1
第二节 寻找目标市场、产品及交易对象	2
一、通过互联网寻找客户	2
二、通过展览会寻找客户	4
第三节 资信调查	9
一、资信调查的意义	9
二、资信调查的主要途径	9
三、资信调查的内容	9
四、资信调查的对象	10
第四节 签订合同各环节要点	11
一、建立业务关系	11
二、询盘	12
三、发盘	12
四、还盘	13
五、接受	14
六、签订书面合同	14
七、合同签订过程中的注意事项	15
第五节 国际贸易合同的形式与内容	16
一、国际贸易合同的形式	16
二、国际贸易合同的内容	17
第六节 常用英文表达	28

 模拟实训题	32
第二章 进出口商品报价核算	34
😊 学习目标	34
第一节 出口价格及成本核算	34
一、报价依据	34
二、出口成本核算	39
三、出口运费核算	41
四、保险费、佣金和利润核算	45
第二节 出口报价核算及还价核算	47
一、出口报价核算	47
二、还价核算	50
第三节 进口成本核算	54
一、进口货物成本的计算公式	54
二、进口合同价格	54
三、进口国内总费用	54
四、货物进口关税的计算	54
五、应纳消费税的计算	55
六、应纳增值税的计算	56
七、进口总成本	57
 模拟实训题	57
第三章 信用证的开立、审核和修改	65
😊 学习目标	65
第一节 信用证的内容和收付程序	65
一、信用证的特点和内容	65

二、信用证的形式	67
三、议付信用证的收付程序	69
第二节 开立信用证	69
一、申请开立信用证	70
二、填写开证申请书	70
三、银行开立信用证	74
第三节 信用证的审核和修改	74
一、审核信用证	74
二、修改信用证	76
第四节 信用证使用要点	77
一、信用证使用风险	77
二、信用证风险预防措施	81
三、“单证一致”的几个变通方法	82
四、L/C 中提单径寄开证人条款的处理	86
第五节 信用证常用英文	91
一、信用证种类——Kinds of L/C	91
二、信用证各方名称——Names of Parties Concerned	91
三、信用证金额——Amount of the L/C	92
四、汇票——Draft(Bill of Exchange)	93
五、发票——Invoice	94
六、提单——Bill of Loading	95
☞ 模拟实训题	96
 第四章 国际货物运输	 102
☺ 学习目标	102
第一节 运输方式的选择	102
一、海洋运输	102

二、铁路运输	103
三、航空运输	103
四、公路、内河和邮包运输	104
五、集装箱运输和国际多式联运	104
第二节 货运代理的合理选择	105
一、货运代理的种类	105
二、选择货运代理的参考因素	106
第三节 合理选择运输路线	108
一、海洋运输	108
二、航空运输	113
三、陆路运输	113
第四节 主要运输方式托运流程及单据	114
一、海运	115
二、集装箱运输出口程序	124
三、空运流程	126
四、国际铁路联运流程	127
五、陆运托运流程	129
第五节 国际货物运输常用英文	130
一、常用英文短句	130
二、常用货运词汇	132
 模拟实训题	135
 第五章 国际运输保险	 136
☺ 学习目标	136
第一节 我国货物运输保险的种类和险别	136
一、海洋运输货物保险条款	136
二、陆上运输货物险	142

三、航空运输货物险	142
四、邮包保险	143
五、保险期限	143
第二节 英国伦敦协会海运货物保险条款	146
一、I. C. C. (A) 险的责任范围	146
二、I. C. C. (B) 险的责任范围和除外责任	147
三、I. C. C. (C) 险的责任范围和除外责任	148
第三节 海运进出口货物保险实务	149
一、海运出口货物保险实务	149
二、海运进口货物保险实务	155
第四节 货运保险常用英文	158
 模拟实训题	161
 第六章 进出口商品检验	164
😊 学习目标	164
第一节 进出口商品的检验机构	164
一、官方检验机构	164
二、独立商检机构	169
第二节 进出口商品的报验分类和范围以及检验程序	172
一、进出口商品的报验分类和范围	172
二、进出口商品的检验程序	174
第三节 进出口商品检验单证	180
一、放行单	180
二、商检证书	181
第四节 合同中的商品检验条款	183
一、有关检验权的规定	183
二、检验与复验的时间与地点及索赔	184

三、订立检验条款应注意的事项	185
第五节 检验常用英文	186
☞ 模拟实训题	188
 第七章 进出境报关	191
☺ 学习目标	191
第一节 进出境报关程序	191
一、报关作业环节	191
二、报关程序	192
三、一般货物进出境报关	193
第二节 进出境报关单的填制	194
一、报关单填写规范	194
二、报关单填写常见错误	209
三、正确填写报关单的基本要求	210
第三节 加工贸易货物报关	211
第四节 进出口报关过程中的费用计算	214
一、滞报金	214
二、滞纳金	214
三、一般进口货物完税价格的审定	215
☞ 模拟实训题	216
 第八章 出口单据缮制	224
☺ 学习目标	224
第一节 出口制单的基本要求	224
一、单证一致	224
二、单单一致	225

三、单货一致	226
四、及时缮制单据	226
五、出口单据工作程序	226
六、单据的自审	227
第二节 主要出口单据的填制	228
一、汇票	228
二、商业发票	230
三、装箱单/重量单	231
四、海运提单	232
五、产地证	235
六、保险单	237
七、商检证书	238
八、受益人申明/证明	239
九、装运通知	239
第三节 国际商务单证常用英文	239
一、汇票条款	239
二、单证条款	241
 模拟实训题	247
 第九章 争议的解决	 254
😊 学习目标	254
第一节 违约的原因和补救	254
一、违约的原因	254
二、争议的解决方法	256
第二节 违约索赔的处理	258
一、买方的索赔及其处理	258
二、运输、保险和银行索赔	261

第三节 国际商事仲裁	265
一、中国仲裁委员会管辖权的确立	265
二、仲裁的程序	266
三、仲裁裁决的执行	269
第四节 涉外贸易合同纠纷的诉讼	270
一、我国法院对涉外贸易合同纠纷的管辖权	271
二、我国法院诉讼的程序	272
三、涉外民事诉讼中的财产保全	274
 模拟实训题	274
第十章 进出口交易的完善	279
😊 学习目标	279
第一节 进出口贸易条件的注意事项	279
一、进出口合同的履行	279
二、进出口合同条款的注意事项	281
第二节 对外贸易工作概述	286
一、对外贸易与国内贸易的区别	286
二、经营对外贸易必须具备的条件	287
三、对外贸工作人员的要求	289
第三节 与国外客户进行业务交往的要点	290
一、各国的文化差异	290
二、与不同国籍客户进行业务交往的几点要点	297
 模拟实训题	301
模拟实训题部分参考答案	302
附录	308
参考文献	323

第一章 进出口成交与合同签订

进出口业务的成交大致分为五个环节：询盘、发盘、还盘和再还盘、接受、签订书面合同，这五个环节是相互联系的，但并不一定要逐个经历。其中，发盘和接受是最重要的两个环节，缺一不可。因为一方发盘以后，必须经过对方无条件地予以接受，才能成为一项对双方都具有约束力的合同。为了明确交易双方的权利和义务，一般采用书面形式确定下来，经双方签字，各执一份，据以执行，这种行为即签订合同。本章将讨论如何以书面形式洽谈交易及合同签订过程中应当注意的基本事项。

☺ 学习目标

- ◇ 能够独立对合同条款进行审核，并订立对己方有利的条款
- ◇ 能够草拟英文合同

第一节 国际贸易合同签订的基本步骤

一笔国际贸易业务的发生归根结底是由合同派生出来的。合同是其后所有业务活动的执行基础。因此，签订合同是第一步，也是最关键的一步。它的正确与否将影响到全局业务的成败。在交易磋商的过程中，往往是伴随着一系列业务函电往来实现的。

合同是在当事人双方通过磋商取得意思一致的基础上订立的。交易磋商的过程也就是订立合同的过程。对外贸易方在经过国际市场调查、选定目标市场后，开始与目标客户建立业务关系，并进

行具体的交易磋商,主要包括询盘、发盘、还盘与接受四个环节。其中,发盘和接受是决定性的,也是订立合同的必要的和基本的法律程序。为了明确交易双方的权利和义务,一般采用书面形式确定下来,经双方签字,各执一份,据以执行。一般而言,合同签订的基本步骤为:

(1) 给国外客户寄出成交签约函,感谢对方的定单,说明随寄售货合同或售货确认书,催促其迅速回签并及时开出信用证。

(2) 制作售货合同或售货确认书,要求条款内容全面具体。

(3) 根据与客户最终达成的交易条件,作出仔细的出口合同核算,其中包括:总成交金额、实际总成本、实际国内费用、总海运费、总保费、总佣金、总利润额、利润率。

第二节 寻找目标市场、产品及交易对象

在交易开始前,我们通常要考虑产品销到哪个市场,价格怎样,竞争状况如何,怎样销售等问题,这就要求我们加强对国际市场的调查研究,通过各种途径广泛了解产品和市场情况,以便从中选择适当的产品和市场,并有针对性地制定适当的策略。

作为贸易商,我们可以通过以下途径来了解客户资料:① 驻外使馆商务参赞处,商会,商务办事处,银行;② 企业名录,传媒广告,互联网;③ 交易会,展览会;④ 市场调查。

一、通过互联网寻找客户

当公司进入网上贸易市场时,首先要详细填写注册信息,如公司介绍、主营产品和服务等,以获得账号。公司发布信息时,主题应清晰明了,关键字详细、准确,商品描述详细。如果是销售信息,还可以图文并茂,展示样品,从而更直观、更真实地吸引客户,获得客户青睐。详尽、真实的信息将有助于公司获得客户信任,提高成交几率,也可以让采购商或供应商随时可以找到公司。常见的方式包括:通

过电子邮件发送询价单/报价单、发送留言,或在线洽谈,或通过已发布的电话等联系方式进行沟通。对已注册,发布的信息要定期检查,及时更改。

在网上可以随时方便快捷地搜索客户信息,找到合适的目标客户,然后瞄准适合的客户,详细了解对方需求,迅速达成任务。随着 Internet 的飞速发展,面对巨大而又不断变化的信息库,如何快速准确地找到自己需要的信息已经变得越来越重要了。搜索引擎提供了解决这一问题的方法。

(一) 什么是搜索引擎

所谓搜索引擎,就是在 Internet 上执行信息搜索的专门站点,它们可以对主页进行分类与搜索。如果输入一个特定的搜索词,搜索引擎就会自动进入索引清单,将所有与搜索词相匹配的内容找出,并显示一个指向存放这些信息的连接清单。

目前,Internet 中有一些著名的搜索引擎,例如 Google, Yahoo, Sohu, MSN, AOL, Baidu 等。掌握它们的使用方法,对提高搜索效率很有帮助。

(二) 使用搜索引擎

首先启动 Internet Explorer 浏览器,在地址栏中输入要访问站点的网址或其中文名称。

1. 搜索关键词

即为从复杂搜索意图中提炼出的,最具代表性和指示性的词语,可以为字,词,词组,或短句。关键词提炼的准确性对提高信息查询效率至关重要,选择搜索关键词的原则是,首先确定你所要达到的目标,在脑子里要形成一个比较清晰概念,即我要找的到底是什么?是资料性的文档?还是某种产品或服务?然后再分析这些信息都有些什么共性,以及区别于其他同类信息的特性,最后从这些方向性的概念中提炼出此类信息最具代表性的关键词。

2. 细化搜索条件

搜索条件越具体,搜索引擎返回的结果就越精确,有时多输入一两个关键词效果就完全不同,这是搜索的基本技巧之一。你给出的搜索条件越具体,搜索引擎返回的结果也会越精确。

3. 用好逻辑命令

搜索逻辑命令通常是指英文搜索中常用的“AND”、“OR”、“NOT”及与之对应的“+”、“-”等逻辑符号命令。搜索引擎基本上都支持附加逻辑命令查询,常用的是“+”号和“-”号,“+”号(AND)用于在搜索中指定涵盖某项内容,而“-”号(NOT)则用来从结果中排除某项内容。

4. 特殊搜索命令

比如查询指向某网站的外部链接和某网站内所有相关网页的功能等等。

(1) 标题搜索:多数搜索引擎都支持针对网页标题的搜索,命令是“title:”,在 Yahoo 中是“t:”(注意冒号为英文字符且后面不跟空格)。

(2) 网站搜索:我们可以针对网站进行搜索,命令是“site:”(Google)、“host:”(AltaVista)、“url:”(Infoseek)或“domain:”(Hot-Bot)。

(3) 链接搜索。在 Google 中,用户均可通过“link:”命令来查找某网站的外部导入链接(inbound links)。你可以用这个命令来查看是谁以及有多少网站与你做了链接。

除上述功能外,现在搜索引擎都纷纷开始提供分类搜索,如新闻搜索、图像搜索、新闻组搜索、Flash 搜索等等不一而足。搜索引擎毕竟只是我们信息查询的一种工具,除非你想成为信息搜索专家,否则掌握基本的搜索技能并将之巧加运用就足以应付我们日常的需要了。

二、通过展览会寻找客户

(一) 展览会的概念

所谓展览会是指在预先安排的环境中,不同国家的企业向潜在顾