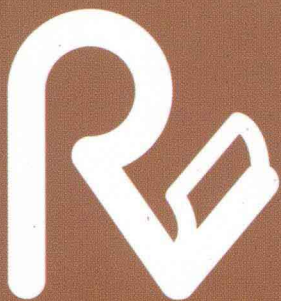


应用型国际贸易  
专业规划教材



国际贸易实务是一门具有涉外经济活动特点、实践性极强的综合性专业基础课程。它以微观经济、企业经营为出发点，是国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际市场营销、国际运输与保险等课程的综合运用。

# 国际贸易实务

第二版

## Practice of International Trade

陈岩 刘玲 编著

- 100 个同步教学案例
- 80 张原始单据样本
- 600 页配套教学课件
- 最新惯例《INCOTERMS 2010》、《ISBP681》、《UCP600》
- 高效率、立体化、适用型的本科教学新介质



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

应用型国际贸易专业规划教材

# 国际贸易实务

(第二版)

陈 岩 刘 玲 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 / 陈岩, 刘玲编著. —2 版. —北京:  
对外经济贸易大学出版社, 2011  
应用型国际贸易专业规划教材  
ISBN 978-7-5663-0185-7

I. ①国… II. ①陈… ②刘… 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 (2011) 第 217612 号

© 2011 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 (第二版)**

陈 岩 刘 玲 编著  
责任编辑: 匡卫平 郭华良

---

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

---

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行  
成品尺寸: 170mm × 228mm 23.75 印张 439 千字  
2011 年 11 月北京第 2 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-5663-0185-7

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 45.00 元

# 作者简介

陈岩，经济学博士，教授，博士生导师，英国曼彻斯特大学商学院、利物浦大学管理学院、布鲁内尔大学访问学者。主要研究方向：国际贸易、战略绩效管理、国际商务管理等。曾在国有外贸企业历任外销员、部门经理、董事、副总经理等职，曾在日本、韩国、中国香港等地进行交流学习，从事国际商务一线工作十余年。现任全国国际贸易实务研究会学术委员会主任委员，副秘书长，北京邮电大学国际商务研究中心主任。已在 International Business Review、《中国软科学》、《国际贸易》、《国际贸易问题》等 SSCI、CSSCI、EI 核心刊物公开发表学术论文五十余篇，多篇论著在《新华文摘》、中国人民大学书报资料中心全文转载。以第一作者出版学术专著、教材共 16 部。取得“国际贸易单证模拟教学系统”、“国际贸易实务与结算实训系统”、“国际贸易函电实训系统”等多项软件著作权。主持或参与多项国家自然科学基金研究项目、国家社科基金项目、教育部人文社科基金项目、教育部科技委规划项目等。

**联系交流：**itrade8@gmail.com, chenyanjames@tom.com

刘玲：高级经济师，现就职于中国民生银行贸易金融部，取得 CDCS（国际跟单信用证专家资格证书，2003），多年从事国际结算与融资一线工作，发表与出版相关论文、著作 10 余部。

**联系交流：**liuling751@sina.com.cn

# 出版说明

教材是体现教学内容和教学要求的知识载体，是进行教学的基本工具，是提高教学质量的重要保证。由于传统国际贸易专业教材普遍存在着“理论与实践相脱节”，校内课堂教学也难以做到“理论与实践相融合”，致使外贸及相关专业毕业的学生在从事实际工作时无从下手。

对外经济贸易大学出版社根据教育部“技能型、应用型”人才培养目标，积极贯彻适应教学改革和课程建设发展的方针，适应外贸企业对实用型高技能专门人才的迫切需要，特邀请这些知名高校具有多年丰富教学和实践经验的骨干教师，经过两年多的精心策划准备，隆重推出了本套“应用型国际贸易专业规划教材”。

本套规划教材共12本，涵盖国际贸易专业教学的主干课程，具体包括：《国际贸易》、《海关实务》、《国际市场营销》、《国际商务谈判》、《国际商法》、《国际贸易单证》、《国际货物运输》、《国际金融》、《国际贸易实务》、《国际投资》、《国际运输货物保险》、《跨国公司国际化经营》。其中，《国际贸易》、《国际金融》、《海关实务》、《国际市场营销》、《国际商务谈判》5本书的第一版已经入选“普通高等教育‘十一五’国家级规划教材”。

本套教材的开发自始至终坚持“实现知识、技能和素质的融会贯通”这一指导思想。整套丛书的编写遵循各学科专业的发展规律和教学特色，努力向广大读者和教师呈现一套融高品质、系统性、实用性于一体的专业课程教材。为强化知识的掌握，本系列图书每章均有“学习目标”、“案例导入”、“本章小结”、“思考与习题”等学习模块，还在正文中灵活设置了“同步案例”、“同步实训”和“同步实务”等实战模块，同时若干教材还设有“深度阅读推荐”栏目以满足读者深入学习的需要。

本套教材内容凝练，篇幅适中，适合教学进度的安排。为便于教师授课，对外经济贸易大学出版社可向选用本教材的教师免费提供与教材配套的教学辅助课件，欢迎老师与我社联系。

对外经济贸易大学出版社

2011年11月

# 前 言

加入世界贸易组织以来,中国的对外贸易发展迅猛,截止到2010年底,我国的进出口贸易总额达到29 727.6亿美元,增长34.7%,全年出口和进口增速分别为31.3%和38.7%。2011年第一季度,进出口总额达8 003亿美元,同比增长29.5%。其中,出口3 996亿美元,增长26.5%;进口4 007亿美元,增长32.6%。进出口相抵,逆差10亿美元。中国已经进入贸易大国的行列。

中国经济的崛起需要更多的大型企业集团进入世界500强,中国人的共同富裕亦召唤更多的中小企业、民营企业、个体工商户走进世界市场。截至2010年底,中国中小企业和个体工商户已超过4 000万户,占企业总数的99.6%,同时,也贡献了中国70%以上的进出口贸易额。它们已经成为中国经济的活力之源,进出口贸易快速发展的主力军和“助推器”。

从20世纪90年代初开始,本书编者有幸代表中土畜和中谷粮油集团公司参加了多次国内外商品交易会、项目洽谈会,从第79届算起,8次参展广交会,与60多个国家和地区的外商会晤交流,自己深深感悟到,在世界许多角落,国际贸易已经走进产业的各个层面,深入到寻常百姓家,人们实实在在地通过进出口贸易,运用国际贸易惯例与法规——这一世界语言,成就了财富梦想。

随着对外贸易规模的扩大以及外贸经营主体的转型,我国对专业人才的需求日益迫切。然而,应当引起高度重视的是,我国各个层次的实战型国际贸易专门人才还相当匮乏。国际贸易知识与技能的传播工作任重而道远。

相对于对外贸易规模以及业务量的爆炸性增长,我国国际贸易业务人员的数量和技能仍然不能满足需要,主要表现在:

1. 缺乏实践经验,对国际惯例的理解和把握不够细致和准确;
2. 对国际贸易规则与惯例最新观点没有及时了解;
3. 教育模式多局限于条文灌输,没有和具体业务紧密结合。

国际贸易已经走进了中国各个产业,而不仅仅是某个独立的产业。随着国际贸易规模的扩大,对专业人才的需求日益迫切,各类院校开设国际经济与贸易专业的越来越多,然而受各种因素的影响,相关教材建设相对于教材内容与实际工作尚有差距。反映国际贸易的专业性与复杂性的好教材不多。于是,近几年来,编写一本贴近实际的教材是本书编者最大的愿望。

国际贸易实务是一门具有涉外经济活动特点、实践性极强的综合性专业基础课程，它以微观经济、企业经营为出发点，是国际贸易与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际市场营销、国际运输与保险等课程知识的综合运用。所谓实务，是指在国际贸易活动过程中所要处理的具体事务。学习国际贸易实务，不仅要了解有关概念、流程等知识性信息，还要掌握如何处理实务中的内在原理、技法和体系。因此，国际贸易理论往往是为实现国际经济、国家经济和区域经济的福利最大化，反映均衡、诠释理性、昭示方向，而国际贸易实务往往作为企业获得利益最大化的赢利过程和步骤，充满谋略、充满争夺、布满规则。

本教材是理论与实践的结晶。与国内同类教材相比，在篇章结构的设计方面有一定特色，如国际贸易术语与国际惯例一章，在介绍主要贸易术语部分，增加了术语适用的复杂性和灵活性，并补充了《国际贸易术语解释通则 2010》、《1990 年美国对外贸易定义修订本》等内容；国际货物运输一章中，补充了提单的签署方法、不可转让海洋运单的应用、租船合约提单等内容；国际货物运输保险一章中，补充了出口信用保险的内容；国际货款的收付一章的信用证部分增加了利弊分析以及不同类型信用证适用原理等内容。

在本教材编写之际，UCP600（《跟单信用证统一惯例》）在全球付诸生效已 7 年有余，编者经过多年跟踪研究，在充分理解与消化 UCP600 与 ISBP（《关于审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务》国际商会出版物第 681 号）的最新修改意见的基础上，对“国际货物运输”、“国际货物运输保险”、“国际货款的收付”等章节中有关内容做了详尽修订与补充，使本教材成为目前国内同类教材中最新反映 UCP600 与 ISBP 精神的高职教材。

在教材编写与修订中，编者参加了多次国内外学术会议，许多专家学者的真知灼见亦使本人受益匪浅，这里尤其要感谢对外经济贸易大学副校长林桂军教授、资深国际贸易专家黎孝先教授以及王健教授、冷柏军教授、李青教授、唐宜红教授、卢进勇教授、门明教授、姚新超教授、北京师范大学的赵春明教授、吉林大学李俊江教授、吴昊教授、东华大学高长春教授、辽宁大学的崔日明教授、哈尔滨工业大学的钟晓兵教授、中国人民大学的邓子梁博士、韩国江南大学宋龙镐教授、商务部培训中心李左东副教授、上海对外贸易学院的张永安教授、上海商学院的张喜明老师、国家信息中心伞峰副研究员、中国社会科学院世界经济与政治研究所卢国学副研究员等。

这里还应感谢中国五金矿产集团公司程伟博士、大连商品交易所郑春风博士、中保控股国际部吕晨总经理、中国天津外轮代理公司王树祥先生、建元律师事务所辛英民律师、华为技术有限公司流媒体事业部张国新总裁、孙毅开先生、

中兴通讯股份有限公司拓中先生、孔令杰先生、中成国际运输总公司天津分公司副总经理左永刚先生、国际商报社副社长刘德标先生、王强主任等各界朋友，他们在贸易实务领域给予编者有力的支持。

特别感谢英国著名国际商务专家英国利兹大学商学院的 Peter J Buckley 教授的教诲，以及诺丁汉大学商学院的王成岐教授的指点。

在本教材编写过程中，所参阅的文献除了在参考书目中列出的一部分外，还有大量国际商会的出版物、近年的大量相关报刊文章以及网络资料，相关文献数百篇之多，无法将其一一列出，在此，谨向所有使编者获益的同行们致以真诚的谢意。

编者指导的国际贸易学硕士研究生王磊（现就职于中国银行总行）、陶吉（现就职于中国银行甘肃分行）、李哲（现就职于中国电信集团公司）、段斐然（现就职于中国建设银行深圳分行）、张晨霞、罗森林等同学做了大量工作，在此一并表示感谢。

本教材可以作为普通本科院校的国际经济与贸易、工商管理、国际金融等经济管理类本科专业的基础课教材，同时可以作为财政学、会计学等本科专业选修课教材，也适用于外销员、国际商务师、跟单员、报关员考试辅导以及国际贸易理论研究和实际工作人员的参考书。

本教材的电子网络配套资源还包括 PPT 讲义课件、课堂讨论题答案、思考与练习答案、教学案例库（教师版）等。

由于编者能力有限，教材中浅薄纰漏之处在所难免，恳请同行专家、学者及读者批评指正。

编 者  
2011 年 5 月

# 目 录

## CONTENTS

### 第一章 国际贸易合同的签订 / 1

【学习目标】 / 1

【案例导入】 / 1

【小试身手】 / 1

第一节 国际贸易的交易磋商 / 3

第二节 国际贸易合同的签订 / 10

【本章小结】 / 13

【关键概念】 / 14

【思考与练习】 / 14

课后延展推荐阅读文献 / 16

### 第二章 国际贸易术语 / 17

【学习目标】 / 17

【案例导入】 / 17

【小试身手】 / 17

第一节 国际贸易法律、规则与惯例概述 / 19

第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例 / 22

第三节 《INCOTERMS 2000》贸易术语的解释 / 27

第四节 《INCOTERMS 2010》贸易术语的解释 / 37

【本章小结】 / 46

【关键概念】 / 47

【思考与练习】 / 47

课后延展推荐阅读文献 / 50

### 第三章 商品的品名、品质、数量和包装 / 51

【学习目标】 / 51

【案例导入】 / 51

# 目 录

## CONTENTS

【小试身手】 / 52

第一节 商品的品名 / 53

第二节 商品的品质 / 55

第三节 商品的数量 / 57

第四节 商品的包装 / 60

【本章小结】 / 61

【关键概念】 / 62

【思考与练习】 / 62

课后延展推荐阅读文献 / 64

### 第四章 国际货物运输 / 65

【学习目标】 / 65

【案例导入】 / 65

【小试身手】 / 66

第一节 班轮运输和租船运输 / 67

第二节 集装箱运输与国际多式联运 / 72

第三节 陆桥运输与“OCP”运输 / 75

第四节 海运提单 / 78

第五节 不可转让海洋运单 / 84

第六节 租船合约提单 / 87

第七节 多式联运单据 / 92

第八节 其他运输方式与运输单据 / 95

第九节 合同中的装运条款 / 101

【本章小结】 / 107

【关键概念】 / 108

【思考与练习】 / 108

课后延展推荐阅读文献 / 110

## CONTENTS

# 目 录

### 第五章 国际货物运输保险 / 111

【学习目标】 / 111

【案例导入】 / 111

【小试身手】 / 112

第一节 保险的基本原则 / 113

第二节 海洋运输货物保险条款 / 119

第三节 我国海洋运输货物保险条款 / 123

第四节 伦敦保险协会海洋运输货物保险条款 / 127

第五节 陆、空、邮货物运输保险 / 129

第六节 出口信用保险 / 130

第七节 海运货物保险投保实务 / 136

第八节 海运货物保险承保实务 / 140

【本章小结】 / 147

【关键概念】 / 147

【思考与练习】 / 148

课后延展推荐阅读文献 / 149

### 第六章 进出口商品的价格 / 151

【学习目标】 / 151

【案例导入一】因合同中计价货币的选择不当而受损 / 151

【案例导入二】 / 152

【小试身手】 / 153

第一节 进出口商品作价的基本方法 / 154

第二节 合同中的价格条款 / 164

【本章小结】 / 166

【关键概念】 / 167

【思考与练习】 / 167

## CONTENTS

# 目 录

课后延展推荐阅读文献 / 169

### 第七章 国际货款的收付 / 171

【学习目标】 / 171

【案例导入】 / 171

【小试身手】 / 172

第一节 票据 / 173

第二节 汇付和托收 / 179

第三节 信用证 / 184

第四节 信用证种类 / 198

第五节 银行保函与备用信用证 / 208

第六节 各种支付方式的选用 / 211

【本章小结】 / 218

【关键概念】 / 219

【思考与练习】 / 219

课后延展推荐阅读文献 / 221

### 第八章 商品检验、索赔、不可抗力和仲裁 / 223

【学习目标】 / 223

【案例导入】 / 223

【小试身手】 / 224

第一节 商品的检验 / 226

第二节 索赔 / 233

第三节 不可抗力 / 235

第四节 仲裁与贸易争端解决机制 / 239

【本章小结】 / 243

【关键概念】 / 244

【思考与练习】 / 244

# CONTENTS

## 目 录

课后延展推荐阅读文献 / 245

### 第九章 出口合同的履行 / 247

【学习目标】 / 247

【案例导入一】 / 247

【案例导入二】 / 247

【小试身手】 / 248

第一节 备货和落实信用证 / 249

第二节 报验和申报出口 / 251

第三节 托运、投保和报关 / 253

第四节 交单、结汇、核销和退税 / 255

第五节 出口结汇的主要单据 / 259

【本章小结】 / 266

【关键概念】 / 266

【思考与练习】 / 267

课后延展推荐阅读文献 / 271

### 第十章 进口合同的履行 / 273

【学习目标】 / 273

【小试身手】 / 273

第一节 申领进口许可证 / 274

第二节 开立信用证 / 274

第三节 运输与投保 / 275

第四节 审单和付款 / 276

第五节 报关和纳税 / 277

第六节 商品检验 / 278

第七节 进口索赔 / 279

【本章小结】 / 282

# 目 录

## CONTENTS

【关键概念】/ 283

【思考与练习】/ 283

课后延展推荐阅读文献 / 284

### 第十一章 国际贸易方式 / 285

【学习目标】/ 285

【案例导入】从 SARS 看电子商务 / 285

【小试身手】/ 285

第一节 经销与代理 / 287

第二节 寄售与展销 / 290

第三节 招标、投标与拍卖 / 292

第四节 期货交易 / 295

第五节 对销贸易 / 296

第六节 加工贸易 / 299

第七节 国际电子商务 / 300

【本章小结】/ 307

【关键概念】/ 308

【思考与练习】/ 308

课后延展推荐阅读文献 / 309

### 参考答案 / 311

### 附录 本教材单据资源一览表 / 337

保险单 / 338

不可转让海运单 / 339

场站收据副本大副联 / 340

出口货物报关单 / 341

出口收汇核销单 / 342

## CONTENTS

# 目 录

- 多式联运提单 / 343
- 公路运单 / 344
- 海关出口货物报关单 / 345
- 汇票 / 346
- 即期信用证 / 347
- 记名提单 / 350
- 进口货物报关单 / 351
- 开证申请书 / 352
- 普惠制原产地证明 / 354
- 入境货物报检单 / 355
- 商业发票 / 356
- 投保单 / 357
- 托运委托书 / 358
- 熏蒸、消毒证书 / 359
- 一般原产地证明 / 360
- 指示提单 / 361
- 重量证明 / 362
- 装运通知 / 363
- 自动进口许可证 / 364

# 第一章

## 国际贸易合同的签订

### 学习目标

本章的目的是使学生了解国际贸易合同的磋商过程，掌握发盘、接受与合同成立的条件。了解不同法律文本对发盘、接受的主要分歧。掌握合同的主要内容与格式。

### 案例导入

**案情：**我某进出口公司向国外某商人询购某商品，不久，我方收到对方8月5日的发盘，发盘有效期至8月22日。我方于8月20日向对方复电：“若价格能降至56美元/件，我方可以接受。”对方未做答复。8月21日我方得知国际市场行情有变，于当日又向对方去电表示完全接受对方8月15日的发盘。

**问：**我方的接受能否使合同成立？为什么？

**分析：**我方的接受不能使合同成立。因为我方在8月20日曾向对方复电：“若价格能降至56美元，我方可以接受。”该复电已构成了还盘。该还盘一经作出，原发盘即告失效。所以，当我方8月21日得知国际市场行情有变，向对方表示的接受已不具有接受效力。因此，我方的接受不能使合同成立。

### 小试身手

#### 单项选择

- 下列条件中，( ) 不是构成发盘的必备条件。  
A. 发盘内容必须十分确定      B. 主要交易条件必须十分完整齐全  
C. 向一个或一个以上特定的人发出      D. 表明发盘人承受约束的意旨
- 我6月10日向国外某客商发盘，限6月15日复到有效，6月13日接到对方复电称“你10日电接受，以获得进口许可证为准。”该接受( )。

## 2 国际贸易实务 (第二版) ▶▶▶

- A. 相当于还盘
- B. 在我方缄默的情况下, 则视为有效接受
- C. 属于有效的接受
- D. 属于一份非实质性变更发盘条件的接受

3. 按《联合国国际货物销售合同公约》规定, 一项发盘在尚未送达受盘人之前, 是可以阻止其生效的, 这叫发盘的 ( )。

- A. 撤回
- B. 撤销
- C. 还盘
- D. 接受

4. 我公司星期一对外发盘, 限星期五复到有效, 客户于星期二回电还盘并邀我电复。此时, 国际市场价格上涨, 故我未予答复。客户又于星期三来电表示接受我星期一的发盘, 在上述情况下 ( )。

- A. 接受有效
- B. 接受无效
- C. 如我方未提出异议, 则合同成立
- D. 属有条件的接受

5. 在国际货物买卖中, ( ) 是交易磋商中必不可少的法律步骤。

- A. 询盘和发盘
- B. 发盘和还盘
- C. 发盘和接受
- D. 询盘和接受

6. 我某出口公司于5月5日以电报对德商发盘, 限8日复到有效。对方于7日以电报发出接受通知, 由于电讯部门的延误, 出口公司于11日才收到德商的接受通知, 事后该出口公司亦未表态。此时, ( )。

- A. 除非发盘人及时提出异议, 该逾期接受仍具有接受效力
- B. 该逾期接受已丧失接受效力, 合同未成立
- C. 只有发盘人毫不延迟地表示接受, 该逾期接受才具有接受效力, 否则, 合同未成立
- D. 由电讯部门承担责任

7. 某公司向欧洲某客户出口一批食品, 该公司于3月16日发盘, 限3月20日复到有效, 3月18日接对方来电称: “你方16日电接受, 希望在5月装船。”。我方未提出异议, 于是 ( )。

- A. 这笔交易达成
- B. 需经该公司确认后交易才达成
- C. 属于还盘, 交易未达成
- D. 属于有条件地接受, 交易未达成

8. 根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定, 发盘和接受的生效采取 ( )。

- A. 投邮生效原则
- B. 签订书面合约原则
- C. 口头协商原则
- D. 到达生效原则

9. 英国某商人3月15日向国外某客商用口头发盘, 若英商与国外客商无特别约定, 国外客商 ( )。