



“精讲型”国际贸易核心课程教材

一位有28年外贸实战经验的老师主笔的实用外贸知识教材

紧密结合外贸工作一线，实际经验总结
丰富的案例、图示说明，至关重要的注意事项
给出实践分析题，启发思考

ESSENTIALS OF

国际贸易实务精讲

田运银◎主编

夏瑞林 戚永慧 史理◎副主编

(第5版)

中国海关出版社

国际贸易实务精讲

Essentials of International Business

(第5版)

田运银 主 编

夏瑞林 戚永慧 史 理 副主编

中国海关出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务精讲/田运银主编. —5 版. —北京: 中国海关出版社, 2012. 2
ISBN 978-7-80165-863-0

I. ①国… II. ①田… III. ①国际贸易—贸易实务 IV. ①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 275880 号

国际贸易实务精讲 (第 5 版)

GUOJI MAOYI SHIWU JINGJIANG (DIWUBAN)

主 编: 田运银

副 主 编: 夏瑞林 戚永慧 史 理

策划编辑: 饶淑荣 马 超

责任编辑: 刘 倩 何叶颖

责任监制: 王岫岩

出版发行: 中国海关出版社

社 址: 北京市朝阳区东四环南路甲 1 号

邮政编码: 100023

网 址: www.hgcbs.com.cn; www.hgbookvip.com

编 辑 部: 01065194242-7554 (电话)

01065194234 (传真)

发 行 部: 01065194242-7540/42/44/45 (电话)

01065194233 (传真)

社办书店: 01065195616/5127 (电话/传真)

01065194262/63 (邮购电话)

北京市建国门内大街 6 号海关总署东配楼一层

印 刷: 北京京都六环印刷厂印刷

经 销: 新华书店

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 25.5

字 数: 300 千字

版 次: 2012 年 1 月第 5 版

印 次: 2012 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80165-863-0

定 价: 45.00 元



海关版图书, 版权所有, 侵权必究

海关版图书, 印装错误可随时退换

第五版前言

本书出版发行了5年时间,其间一共修订了5次。我个人认为这些修订都是非常必要的,今后也仍然大有继续认真修订的必要,不管我们主观上愿意还是不愿意这样做。这主要是因为:①世界一刻也没有停止进步,作者当然需要不断地更新自己,同时也更新知识;②作者对于知识的理解、掌握、深化、加工制作和整合,那是一个循序渐进、逐步完善的漫长过程,这个过程永远都不可能会有顶峰;③世界上没有“完美”,只有“进步”,而进步也不可能一蹴而就、一步到位,只会一步一步地向前迈进和提高,一本书也是如此;④这个世界充满了竞争,大家都在不断地进取之中,如果我们自己却安于现状、不思进取、得过且过、以不变应万变,自己就会过时,就会很快被淘汰出局。

本次修订,主要做了以下几个方面的工作:

(1)依据国际商会新近修订的《国际贸易术语解释通则[®]2010》,对相关的贸易术语及其说明作了相应的修改和补充;

(2)将书中作者自我感觉还有所欠缺的知识点作了适量的添加、补充和完善;

(3)将书中新发现的一些措辞不够准确、不够严密的地方做了适当的加工和改造;

(4)将书中的一些残存的笔误和印刷错误又做了一次清理和勘误。

我虽然不敢妄言自己像白求恩同志那样对工作极端地负责任、对同志对人民极端地热忱,但是,我一直都在尽量要求自己不遗余力地去做一件件力所能及的事情,尽管那些事情都是一些微不足道的小事。

希望通过这次修订,能够让广大读者感觉本书的信息量较以前更大了,知识点较以前更新了,表述较以前更严密了,瑕疵较以前更少了,可读性和通俗性

较以前更强了,书的质量较以前更好了。但是,愿望和现实之间总是存在着很大的差别和距离。这段差距的缩小,除了作者自身坚韧不拔的艰苦努力之外,还需要在很大程度上依靠大家的帮助和扶持。我一如既往地欢迎大家给本书提出意见和建议,欢迎大家随时与我保持书面交流(我的电子邮箱地址仍然没变),因为我们永远都需要追求,永远都需要学习,永远都需要交流,永远都需要进步和提高,永远都需要创造和贡献。

田运银

2011年11月3日

第四版前言

作者近期从媒体上获悉,高校教材《市场营销学》目前在市面上共有 180 余种版本。虽然没有看到《国际贸易实务》的版本的统计数据,但作者估计,其版本数量很可能会与上述数目不相上下。在当今的市场经济条件下,高校教材的竞争性由此可见一斑。这本极普通的《国际贸易实务精讲》从 2007 年 1 月初版至今,在不足三年的时间里就不声不响、轻而易举地接连推出了四版,我想,这主要应该归功于三点:第一,读者的鉴赏力。营销学上有一个理论说商品大多为非专家购买。另外,美国一家杜邦公司有一项调查表明:63%的消费者是根据商品的包装来选购商品的。我才疏学浅,不敢妄言,但此书销售的实践似乎并不符合这些定理。在这个天外有天、专家学者数不胜数的国度里,作者根本没有什么名气和地位。这说明读者的眼睛是雪亮的,他们有足够的目光去鉴别好与不好,而绝不是人云亦云地盲目跟风。第二,出版社编辑饶淑荣等老师的高度责任心。中国海关出版社把社会效益放在了第一位,他们没有为了降低成本、增加收益,闭着眼睛一再重印,或者一口气印刷一大堆细水长流,而是卖完一批、修订一次、再版一次,使书中的错漏一次次减少,使本书的档次一次次提升。第三,作者的辛勤劳动。作者始终高度关注来自书本、课堂和社会方方面面的专业信息,及时把学生、教师、社会读者以及专家学者们直接或间接反馈的意见和观点加以集中、分析和筛选,并结合其中合理的信息对原书相关内容作出适时的调整,努力使每一次新版都成为一本真正意义上的“新书”。本次修订,作者又对第三版全书修改达 240 多处。

本书不是祖传秘方,不是××速成,也不是黄冈密卷,它只是一本普普通通的专业教科书。作者始终忠实地把读者真心当做珍贵的稀客,把自己当做一位偏僻山寨农舍里受访的主人,虽然家里没有山珍海味、西餐大菜,倒也是倾其所

有、尽其所能,让客人得到最高的礼遇——让读者读完以后有所收获,让学生听课以后不感到失望。怀揣着这样的心愿,作者每次都将课后的灵感记在本子上,每一个读者的提问都会及时、认真地给予回复,每一次修订都要花费大量的时间,将书中内容字斟句酌,然后再把其中发现的错漏处改过来,把闪光的灵感添加上,把薄弱和难懂的地方加上新的说明和实例。在整个过程中,作者始终没有产生丝毫的满足、厌倦和懈怠情绪,无论是复杂还是简单的工作,始终都是事必躬亲,绝不请其他人代劳。

细心的读者还会发现,我本人写书从来不随附参考文献。这并不是作者不守规矩、别出心裁,实在是本人读书太少。另外,作者还想借此敦促自己别把罐头食品端到餐桌上,疑心它们不新鲜、不环保;别煮夹生饭给客人吃,一定要做到每一杯粗茶、每一盘小菜、每一碗淡饭,都是自己亲自悉心做成的。这就像古人千里送鹅毛一样,礼轻却饱含着真情。

另外,我本人最近还抽空写了一本名为《国际贸易实务疑难解答》的小册子一并交给出版社另行出版,这主要是针对不少读者对自己所理解的知识点没有把握、缺乏自信,心中的疑虑和困惑长时间无法消除,非常希望“证实答案”等情况而做的。作者希望这本小册子能够对读者学好国际贸易实务这门专业知识起到一定的积极的辅助和参考作用。

参与本次修订工作的有田运银、夏瑞林、戚永慧和史理。特别值得说明的是,夏瑞林老师专门从百忙中抽出了不少时间、花费了不少心血,潜心把有关章节进行了认真、仔细的修改,从而使本书更加贴近工作实际并使本书增色不少。再次衷心感谢多年以来,社会上直接或间接帮助和支持过作者的所有的人们!诚恳希望大家继续保持交流,取长补短,共同进步和提高。

田运银

2009年11月14日

修订版前言

本书今年1月出版以后,在不到一年的时间内就得到了再版的机会,这是作者没有想到的事情。作者借这次再版的机会,埋头将原书做了比较全面、系统的修改。主要变化大致有以下几点:

(1)鉴于“国际贸易单证实务”与“国际贸易实务”是两门课程,作者在短时间内也确实抽不出时间再对原书单证部分的内容进行加工和修改,又不愿意把一本粗制滥造的次品不负责任地推给读者,所以,这一次就暂时把单证部分的内容删去了,仅留下一整套完整的示范单据供读者参考。

(2)在每一章开头的“说明与提要”里都添加了“难点内容”,希望以此对读者起到更加明确的“提纲挈领”的帮助作用。

(3)站在初学者的角度增加了一些新内容。例如:① 将原书中的一些显得比较抽象、过于简单、难以理解的知识点做了进一步的“通俗化”加工,如添加例子、示意图和说明表格等;② 新增了“国际商会”、“到岸价”、集装箱货物外包装尺寸的合理设计、“约克·安特卫普规则”、有关“价格”的简介、“1958年纽约公约”、“转关运输”及“外包”以及许多常用专业概念的英文词汇等新内容。

这次修订主要由田运银、戚永慧和史理(武汉工业学院)三人完成。史理老师也曾在外贸部门一线工作长达十几年时间。

通过本书的编写和修订,作者深感一个人的愿望和现实之间是存在很大差距的,虽然作者从内心里想把本书写成一部精品教材和专业工具书,但终因水平和能力不及而恐难如愿。作者始终有这样一种理念:知识和智慧应该属于社会,只有真正达到“资源共享”的境界,社会文明才会更快地进步和发展。真诚希望读者提出批评和建议,我的电子信箱地址是:gmzyfzr@sina.com。

田运银

2007年8月6日

前 言

中国经济目前的对外贸易依存度是全世界最高的,也就是说,在我国国内生产总值(GDP)中,国际贸易所占的比重很高,有专家估计,2006年甚至达到了70%。在国内需求严重不足、生产明显过剩的情况下,中国的企业欲求生存和发展,必然要将其出路铺向国际市场。但是,国际贸易的专业性和技术性都很强,经营风险也很大,它对从业人员综合素质的要求很高,并不是随便什么人想干就干得了的工作。而且毫无疑问,中国现在和未来的经济建设亟须一大批精通国际贸易的高素质人才。因此,对国际贸易实务的学习就显得至关重要。

国际贸易实务是一门专业性和实用性都很强的应用型学科,它是国际经济与贸易专业的核心课程之一,它指导我们怎样具体地同外国人做买卖——怎样平安地把货物卖到国外去,怎样顺利地把国外的货款收回来;怎样如愿地把国外的货物买进来,怎样顺畅地把进口货款付出去;怎样成功地规避风险;怎样合理地获得利润……国际贸易实际工作需要国际贸易实务系统的知识进行指导,而国际贸易实务完整系统的知识和技能又需要不断地从实际工作中加以总结、概括、更新和完善。

本书作者集中他们多年在国际贸易一线的学习、工作、教学和研究的切身体验,潜心写出了这本书。作者的出发点是:突出知识的丰富性,信息容量大;突出实用性,确保对国际贸易实际工作具有指导意义;突出新颖性,摒弃过时的内容,紧贴当前实际;突出通俗性,即使是对国际贸易不甚了解的读者,只要把心沉下来,都能不太费力地读懂全部内容;突出可读性,力求语言通俗顺畅、结构严谨,内容循序渐进、杜绝跳跃现象,力戒废话套话,理论联系实际,频繁地用案例解读知识点。

本书可以让读者有以下两个方面的知识收获:一是用于指导实际工作的,二是用于应对社会上越来越多的职业资格考试的。在国际贸易领域,实务高手与学者之间的知识面和注重点往往只是一种交叉关系,而社会上各种考试的试卷,又大多出自学者的手笔,本书对二者均有兼顾。

鉴于单证在国际贸易中的重要性,本书用相当的篇幅对国际贸易单证做了精讲。因此,本书是一本集国际贸易实务与国际贸易单证实务于一体的“二合一”教材。全书共分为三大部分:第一部分系统介绍买卖合同的条款、洽商及履行,它是国际贸易实务最基础、最核心的部分;第二部分介绍一些主要的贸易方式,旨在开阅读者的眼界,拓展读者的思路;第三部分详细介绍国际贸易单证的作用、类别、要求、惯例及主要单证具体的制作方法。

撰写本书的作者分别是:戚永慧(武汉科技学院):第一章;朱东红(湖北省五矿国际贸易股份有限公司):第二章;齐春芳(中南民族大学工商学院):第三章;张忠俊(中国地质大学江城学院):第十章;夏瑞林(湖北瑞天国际贸易有限公司):第十一章;李芝兰(中国地质大学江城学院):第十二章;覃勤(中国地质大学江城学院):第十三章;田运银(中国地质大学江城学院):其余章节。全书由田运银、夏瑞林、戚永慧设计、修改和定稿。

本书在编写过程中,作者得到了武汉大学罗昌宏教授、武汉科技学院袁永友教授、华中理工大学韩民春副教授、中国地质大学江城学院商学院林新院长以及江城学院领导的热情指导和帮助。同时,作者还就有关知识点多次请教过湖北省五矿国际贸易股份有限公司的董虹女士、湖北鑫旭进出口贸易公司的袁功发、李斌、刘小清等先生,他们都是多年从事国际贸易一线工作的专家。中国海关出版社的饶淑荣老师也给予了作者极大的鼓励和支持。另外,作者在交稿之前,特意请中国地质大学江城学院2004级国际经济与贸易专业的陈娟、雷冲、杨春莲等同学阅读了全部书稿,并且提出了许多有益的意见和建议。在此,作者谨向他们一并表示衷心的感谢!

编写教材是一件极其严肃的重要工作,它要求作者具备很高的学识、水平、经验、责任心和良知。本书作者虽然深知这些,也确实付出了艰辛的努力,但限于水平和能力,书中一定存在缺点和错误,恳请读者给予直言不讳的批评和教诲!

田运银

2006年11月5日

目 录

第一部分 国际贸易买卖合同

第一章 贸易术语	2
第一节 国际贸易惯例与国际贸易术语	2
第二节 FOB、CFR 和 CIF	10
第三节 FCA、CPT 和 CIP	28
第四节 Incoterms® 2010 中其他贸易术语简介	33
第二章 买卖合同的标的	43
第一节 商品名称	43
第二节 商品的品质	46
第三节 商品的数量	55
第四节 商品的包装	60
第三章 国际货物运输	70
第一节 海洋运输	71
第二节 集装箱运输	81
第三节 其他主要运输方式	86
第四节 装运条款	95
第五节 运输单据	102
第四章 国际货物运输保险	116
第一节 海运货物的保险范围	117

第二节 中国保险条款	125
第三节 英国伦敦保险协会的海运货物保险条款	137
第四节 保险条款和保险单据	141
第五章 价格	153
第一节 定价	154
第二节 成本核算	158
第三节 价格的换算	165
第六章 支付	174
第一节 支付工具	175
第二节 汇付	180
第三节 托收	184
第四节 信用证	191
第五节 银行保函	215
第六节 混合支付方式简介	219
第七节 保付代理	223
第七章 检验与索赔	227
第一节 商品检验	228
第二节 索赔与理赔	236
第三节 罚金条款与定金罚则	240
第八章 不可抗力 and 仲裁	244
第一节 不可抗力	245
第二节 仲裁	247
第九章 买卖合同的签订与履行	254
第一节 买卖合同的洽商	254
第二节 国际贸易实务流程图及涉及机构简介	264
第三节 出口合同的履行	269
第四节 进口合同的履行	285
第五节 海关基本常识简介	292

第二部分 国际贸易方式

第十章 商品贸易	300
第一节 包销与代理	301
第二节 补偿贸易、加工贸易和对等贸易	312
第三节 寄售、拍卖、展销与外包	318

第十一章 混合贸易	326
第一节 招标与投标	326
第二节 国际租赁贸易	335
第三节 商品期货贸易和电子商务	338
第十二章 技术贸易	348
第一节 技术贸易的基本概念	349
第二节 技术贸易的主要内容	350
第三节 国际技术贸易的基本方式	356
第十三章 服务贸易	360
第一节 国际工程承包	360
第二节 国际劳务合作	364
附录:国际贸易单据示范目录	367

第一部分 国际贸易买卖合同

买卖合同(Sales Contract)的条款可分为“主要条款”和“次要条款”。主要条款主要包括商品的名称及规格、品质、单价、数量、支付、运输、保险、交货期等,次要条款主要包括包装、唛头、商标、检验、不可抗力、仲裁、索赔理赔等。主要条款是买卖合同中不可或缺的内容,也就是说,如果缺少了其中哪一项,合同就不算完善,有时甚至不能成立;次要条款则是指买卖双方根据实际需要,有时需要列入合同,有时又不需要列入合同的某些条款。过去英美法把主要条款叫做“要约”或“要件”(Condition),而把次要条款叫做“担保”(Warranty)。按照某些西方法律的规定,如果合同的一方违反了要件,就构成根本性违约(Fundamental Breach of contract)或称为“重大违约”(Material Breach),另一方就有权解除合同,还可以同时要求损害赔偿;如果合同的一方只是违反了担保,仅构成非根本性违约(Non-fundamental Breach of Contract)或称为“轻微违约”(Minor Breach),受损的一方只能要求损害赔偿,而无权单方面解除合同。但是,国际上的各种法律难以统一;再说,对于合同条款“主”、“次”的划分既不明确,也不一致。因此,我们对此只能有所认识和警觉,而不能照搬,以免在实际工作中与客户引发争议和纠纷。

本书第一部分实际上是以“合同条款”为主线,以商品买卖为基础,循序渐进地介绍国际贸易实务的各种基本常识和概念、基础知识和基本技能。这些内容都是我们同外国人做进出口贸易时必须具备的知识。

第一章 贸易术语

说明与提要

严格地说,国际贸易术语并不能独立地成为买卖合同的条款之一,它只是价格条款的组成部分。我们之所以要把它特别提出来放在本书的开头,并用专门的一章来做介绍,是因为贸易术语不仅是国际贸易实务最重要的内容之一,而且其中涉及许多基本的专业常识和概念。如果这些基础知识事先不讲清楚,势必影响到大家对其他章节内容的学习和理解。

了解内容:国际贸易惯例及其与法律的联系与区别、《1932年华沙——牛津规则》、《1941年美国对外贸易定义修订本》及《国际贸易术语解释通则®2010》的基本概貌等。

理解内容:《国际贸易术语解释通则®2010》中全部11种贸易术语的基本含义、装运合同及到达合同、象征性交货与实际交货、“离岸价”和“到岸价”的含义等。

掌握内容:贸易术语的含义与构成,FOB、CFR、CIF及其变形和FCA、CPT、CIP等6种常用贸易术语下,买卖双方各自的责任、义务及风险转移的界限,CIF与DAT,CIP与DAP的主要联系与区别等。

难点内容:惯例、合同和法律之间的关系,FOB、CFR、CIF与FCA、CPT、CIP之间的联系与区别,术语变形的各自含义,“ex tackle”与“under tackle”的区别,货运风险及其转移,象征性交货和实际交货的含义,“离岸价”和“到岸价”的含义等。

第一节 国际贸易惯例与国际贸易术语

国际贸易惯例中包含着国际贸易术语,而国际贸易术语又是国际贸易惯例中最基础性质的内容。本节旨在介绍这两个基本概念的定义、性质、作用以及

有关解读《国际贸易术语解释通则®2010》的“预备”性质方面的必备知识。

一、贸易术语

1. 定义

“贸易术语”(Trade Terms)是指在国际贸易中,用一组英文短语或三个大写英文缩写字母来明确买卖价格的构成以及买卖货物在交付过程中,交易双方有关手续、费用、责任和风险划分的专门用语。

例(1) T-Shirt... at USD3.50/pc. CIF New York (T恤衫……每件 3.50 美元,成本加保险加运费,运到纽约。)

上例中的“CIF”就是“贸易术语”。

例(2) Sports Shoes... at EUR4.00/pr. FOB Shanghai (运动鞋……每双 4.00 欧元,上海装运港船上交货。)

上例中的“FOB”也是“贸易术语”。

贸易术语是国际贸易价格条款的组成部分,它有时又被叫做“价格条件”、“价格术语”和“交易条件”等,但绝不能叫做“贸易条件”(Terms of Trade)(即“进出口比价”,它是国际贸易理论中一个非常重要的概念)。

另外,上述贸易术语中提到的“手续”(procedure / formality)是指卖方或买方各自在某项买卖中应该做的某些工作,如申请出口证件、租船订舱、办理货运保险等。“费用”(expense)是指卖方或买方支付的与进出口货物有关的除货款以外的支出,如关税、运费、保险费等。“责任”(liability)是指卖方或买方在履行买卖合同时,对“其本应做到的事情而最终没能做到”所应承担的法律后果。例如,按照某项惯例,本来应该由卖方办理货运保险的,但是由于卖方的疏忽,货物没有按时办理保险,而碰巧货物在运输途中发生了损失,这种损失纯粹是因为卖方的过失而导致货损不能向保险公司索赔,它是属于卖方的责任,理应由卖方承担。“风险”(risks)这里主要是指买卖货物在交付过程中发生危险和损失的可能性。“风险”通常不是由于任何一方当事人的过错,而纯粹是因为意外的情况导致损失的可能性。在国际贸易中,货运风险损失有时由卖方承担,有时由买方承担。其界限到底应该怎样划分,这要视具体的情况而定。在国际贸易实务中,手续、费用、责任和风险统称为“义务”(obligation)。

2. 贸易术语的主要作用

(1) 贸易术语统一、规范了买卖双方以及其他相关部门的共识与操作。如

果没有贸易术语,买卖双方会在交易中因为对各自的权利和义务认识不一致而出现很多误解和麻烦,以至于影响交易的顺利进行。

(2)贸易术语简化了交易程序,缩短了交易时间。因为有了大家都非常熟悉和了解的贸易术语,生意人一看这些简单明了的三个英文大写字母,就把当事人各自的义务都知道得清清楚楚了,根本不用再去专门长篇大论地明文规定“卖方应该做什么、买方应该做什么”,“哪些费用和风险应该由卖方承担、哪些应该由买方承担”之类的专门条款了。

(3)在很大程度上避免和消除了双方当事人之间的误会和争议。各国商人在商品买卖中的有些手续、费用和风险的划分上往往很不一致,有人认为理所当然地由卖方办理、支付和承担,有人又认为应该由买方办理、支付和承担。在事先没有统一和明确,而事后又发生事故以后,双方为了各自的利益,很容易导致争议。而如果有了贸易术语进行规范和统一,那些误会和争议就被迎刃而解了。

二、国际贸易惯例

1. 定义

“国际贸易惯例”(The International Trade Regulations)是指在国际贸易中,被买卖双方和其他相关方面广泛认可和接受的习惯做法、规则和解释。例如,上面列举的两个实例中的两个贸易术语“CIF”和“FOB”就是典型的国际贸易惯例,它们都被商人们广泛地应用于国际贸易中,而且,一旦他们在买卖合同中使用了这些术语,买方有哪些义务、卖方有哪些义务,都将不言而喻。前面所说的“相关方面”是指国际贸易各个环节中需要涉及的政府部门及单位,如商检、海关、运输、保险、银行、仲裁院、法院等。参见第九章中的“表 9-2”。

因为国际贸易涉及的领域非常广泛,所以国际贸易惯例的范围也很宽。其中,主要有国际上一些组织、团体就国际贸易某一方面,如针对价格、运输、保险、支付等问题,所作的解释或订立的规则,国际上一些主要港口的传统惯例或行业惯例,各国司法机关或仲裁机构的典型案例或裁定等。我们将在本书后面的内容里,根据需要适量地介绍一些较有影响的国际贸易惯例。

2. 国际贸易惯例的性质

(1)国际贸易惯例一般不具有强制性,买卖双方可以用合同的形式对任何国际贸易惯例作任意的修改。例如,在 FOB 贸易条件下,按照国际商会(ICC, International Chamber of Commerce)修订的国际惯例,办理货运保险的义务本