



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

聂洪臣 主 编



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 聂洪臣

主审 王纪忠



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本教材颠覆传统国际贸易实务成书格局,通过一个典型任务,将一笔实际业务操作流程贯穿始终,使读者能够更系统、更直观地在不同情境中完成外贸知识学习。同时,本书配备仿真实训、图表、照片和单据等内容辅助教学。本书适用于我国高职院校国际经济与贸易等专业师生教学使用,也可供社会相关从业人员作参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 聂洪臣主编. — 北京: 北京大学出版社, 2009.7

(21 世纪全国高职高专国际贸易类规划教材)

ISBN 978-7-301-15249-2

I. 国… II. 聂… 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 (2009) 第 091143 号

书 名: 国际贸易实务

著作责任者: 聂洪臣 主编

责任编辑: 成 淼

标准书号: ISBN 978-7-301-15249-2/F · 2197

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: 北京飞达印刷有限责任公司

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 14 印张 306 千字

2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 26.00 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

改革开放三十年来,中国经济迅速发展,在世界经济舞台上扮演着越来越重要的角色。2008 年全球性金融危机虽然暂时对我国外贸领域产生了一些影响,但从长远看来,我国与国际经济一体化的步伐不会因此而停滞。随着世界经济的好转,各国经济都将走出低谷,而外贸人才的培养正是推动经济复苏的关键所在。

为了提高外贸人才培养效果,黑龙江农业经济职业学院经贸分院聂洪臣副教授设计、策划并组织编写了《国际贸易实务》一书。国际贸易实务是一门实践性很强的综合性应用学科,是国际经济与贸易等涉外经济专业的一门主干专业课程。该学科涉及了经济、法律、管理、市场营销、金融、信息、物流等专业知识。随着经济全球化的日益发展,科学技术和新兴行业不断涌现,国际贸易实务操作方式也不断地突破传统的模式。本教材在调研的基础上,听取了有关专家、学者和外贸行业人士的建议,结合各位编者多年的企业和教学工作经验,用平实浅显的语言展现国际贸易实务深奥而系统的理论、操作程序、操作方式和操作技巧,使教材更加系统、实用。

本教材同其他教材相比,特点十分鲜明:

(1) 采用了最新的国际贸易惯例。除了一系列有关的国际公约和国际贸易惯例以外,本教材应用了国际商会最新修订并于 2007 年 7 月 1 日生效实施的《跟单信用证统一惯例》(UCP600)。

(2) 紧扣当前职业教育教学改革主题,适合“任务驱动法”和采用情境教学的高职高专师生使用。

(3) 一个案例贯穿全书,使外贸流程学习成为一个连贯、清晰、高效的学习过程。

(4) 体现了“工学结合”导向,按企业对员工的要求为学生“量身定做”了学习内容,实用性强。

本教材共分为 8 章,由黑龙江农业经济职业学院经贸分院聂洪臣副教授担任主编,黑龙江农业经济职业学院国际贸易教研室赵东、姜涛、栾申洲、董娜老师担任副主编。具体安排是:聂洪臣编写第 1 章;董娜编写第 2 章;赵东编写第 3 章;栾申洲编写第 4、7 章;姜涛编写第 5、8 章;高建新编写第 6 章。本书由王纪忠教授担任主审。

本教材在编写过程中,参考了大量的教材、报纸、杂志和网站资料,在此向有关作者表示感谢。由于编者水平有限,书中难免有不妥之处,敬请广大读者批评指正。

编 者

2009 年 2 月 1 日

目 录

第1章 国际贸易基础知识.....	1
1.1 进出口业务基本流程.....	1
1.1.1 出口业务基本流程.....	1
1.1.2 进口业务基本流程.....	5
1.2 国际贸易术语.....	7
1.2.1 国际贸易术语的产生和作用.....	7
1.2.2 有关贸易术语的国际贸易惯例.....	7
1.2.3 三种常用的贸易术语.....	9
第2章 国际货物买卖合同的商定.....	17
2.1 国际货物交易前的准备工作.....	17
2.1.1 国际市场调查.....	17
2.1.2 与国外客户建立关系的主要途径.....	19
2.1.3 制订出口商品的经营方案.....	19
2.1.4 做好对外贸易谈判准备.....	20
2.2 国际货物交易的洽商.....	21
2.2.1 合同磋商的形式.....	21
2.2.2 合同磋商的一般程序.....	22
2.3 交易磋商中的标的物条款.....	30
2.3.1 合同的品名.....	30
2.3.2 商品的品质.....	31
2.3.3 商品的数量.....	33
2.3.4 商品的包装.....	35
2.3.5 商品的报价.....	36
2.4 国际货物贸易合同的签订.....	37
2.4.1 合同的有效成立.....	37
2.4.2 书面合同的签订.....	38
第3章 信用证的开立、审核与修改.....	49
3.1 信用证概述.....	49
3.1.1 信用证的概念及当事人.....	49

3.1.2	信用证的基本格式及内容	50
3.1.3	信用证的使用流程和特点	53
3.1.4	信用证的种类	55
3.2	信用证的审核	57
3.2.1	信用证的主要风险	57
3.2.2	信用证内容的审核	59
3.3	信用证不符点及其修改	61
3.3.1	审单中常见的实质性不符点	61
3.3.2	信用证的修改与撤销	62
3.3.3	修改信用证应注意的问题	63
3.4	信用证议付时所需提交的单证	64
3.4.1	商业发票	64
3.4.2	装箱单	67
第4章	商品检验	73
4.1	报检业务	73
4.1.1	我国的商品检验检疫机构	73
4.1.2	商品检验时间和地点	75
4.1.3	商品检验的流程	76
4.1.4	商品检验证书	77
4.1.5	检验工作程序	80
4.2	报检员	87
4.2.1	报检员	87
4.2.2	报检员的权利	88
4.2.3	报检员的义务和责任	89
4.2.4	报检的时间和地点	90
4.2.5	《出境货物报检单》的填制要求	90
第5章	国际货物运输及报关	99
5.1	国际货物运输概述	99
5.1.1	国际货物运输特点	99
5.1.2	国际货物运输方式	100
5.2	国际货物海上运输	106
5.2.1	海上运输的经营方式	106
5.2.2	班轮运费	109
5.2.3	国际货物海上运输流程	111
5.3	合同中的装运条款	118

5.4	报关	121
5.4.1	我国报关管理制度	121
5.4.2	报关的基本程序	122
第6章	海上货物运输保险	131
6.1	海上货物运输保险的承保范围	131
6.1.1	风险	132
6.1.2	损失	132
6.1.3	费用	134
6.2	海上货物运输保险实务	134
6.2.1	正确选择险别	134
6.2.2	计算保险费用	136
6.2.3	填写投保单	137
6.2.4	获得保险单据	138
6.2.5	保险索赔	139
第7章	国际货款结算	145
7.1	国际结算的方式	145
7.1.1	汇付 (Remittance)	145
7.1.2	托收 (Collection)	148
7.1.3	信用证	152
7.2	国际结算的票据	152
7.2.1	票据概述	152
7.2.2	票据行为	155
7.2.3	结算票据的种类	156
7.2.4	国际结算的单据	158
7.3	国际银行间结算与支付系统	163
7.3.1	国际结算	163
7.3.2	支付系统	165
7.3.3	主要发达国家的支付体系	166
第8章	出口收汇核销与退税	173
8.1	出口收汇核销	173
8.1.1	出口单位的出口核销登记	173
8.1.2	出口收汇核销业务流程	174
8.1.3	出口收汇核销期限	176
8.1.4	核销单遗失	177

8.2	出口退税.....	177
8.2.1	出口退税制度概述.....	177
8.2.2	增值税出口退税实务.....	181
8.3	出口企业出口货物退(免)税有关单证备案管理制度.....	184
8.3.1	出口企业自营或委托出口属于退(免)增值税或消费税的货物.....	184
8.3.2	备案要求.....	185
第9章	出口业务仿真实训.....	187
9.1	角色设置.....	187
9.1.1	国际物流公司岗位设置及职责.....	187
9.1.2	检验检疫局岗位设置及职责.....	189
9.1.3	海关岗位设置与职责.....	191
9.1.4	中方进出口公司岗位设置.....	194
9.1.5	外方进出口公司岗位设置.....	196
9.1.6	银行岗位设置与职责.....	197
9.2	各部门业务联系图.....	198
9.3	实训基本内容.....	199
9.3.1	中国进出口公司向美国进出口公司出口一批小麦。 采用 CIF+L/C 的履约方式.....	199
9.3.2	中国进出口公司从美国进出口公司进口一批除尘器。 采用 FOB+L/C 的履约方式.....	200
附录	外贸常用单据.....	203
参考文献		215

第 1 章 国际贸易基础知识

➤ 知识目标

了解国际贸易的概念、国际贸易与国内贸易的异同点、国际贸易在国民经济中的重要作用和与国际贸易有关的法律；掌握进出口业务的基本流程和常用的国际贸易术语。

➤ 技能目标

能够熟练掌握和使用 FOB、CFR 和 CIF 三种常用贸易术语。

➤ 关键词

FOB；CFR；CIF；船货衔接；象征性交货；装运合同

国际贸易是各国商品和劳务的交换活动，由于各国的经济政策、货币制度、海关制度、语言、法律及风俗习惯不同，它的操作比国内贸易要复杂。对于初学者而言，掌握好进出口贸易的基本流程，理清各环节的脉络是至关重要的。

1.1 进出口业务基本流程

进口贸易程序和出口贸易程序大体可以分为四个阶段：交易前的准备阶段；交易磋商阶段；合同签订阶段和合同的履行阶段。

1.1.1 出口业务基本流程（如图 1-1 所示）

1. 交易前的准备

这一阶段内要完成的主要工作是：市场调研、开发客户和制订经营方案（详见第 2 章）。

（1）市场调研

通过分析所采集的信息，得出国际市场行情特点，了解目标市场的总体经济状况、生产力发展水平、产业结构特点、国家的宏观经济政策、货币制度、经济法律和条约、消费水平和基本特点等，预估可能的风险和效益情况。

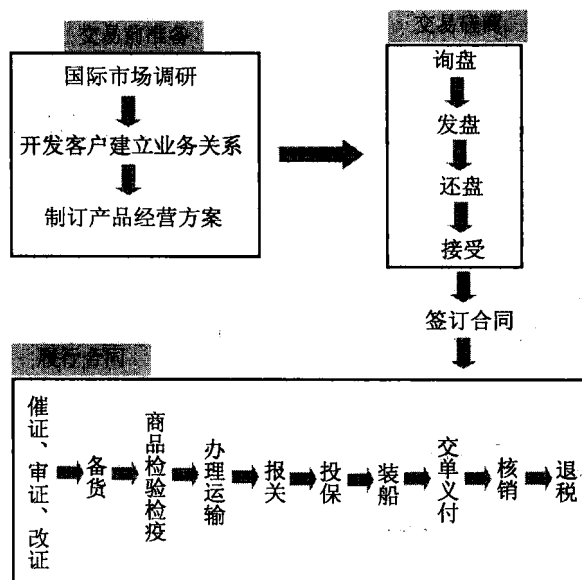


图 1-1 出口业务流程图

（2）开发客户

首先要了解欲与之建立贸易关系的国外厂商的基本情况，包括它的历史、资金规模、经营范围、组织情况、信誉等级等，还包括它与世界各地其他客户和与我国客户开展对外经济贸易关系的历史和现状。若对对方情况不清，匆忙与之进行外贸交易活动则容易造成重大损失。

开发客户的渠道主要有以下几条：①出国考察，登门拜访客户。此举容易增进买卖双方的了解与信任，同时能够加深双方的感情。②通过互联网。目前我国的互联网已经完全普及，在网络上搜索客户已经成为各企业主要的外销手段。③参加各种大型国际展会。除了像春秋两季广交会、哈洽会等一些知名的综合性展会外，很多专业性的展会也越来越受到外贸企业的青睐，如中国长春国际汽车博览会、中国国际五金电器博览会等。④其他手段：包括利用企业黄页、专业的搜索软件、商务部对外公布的企业名录等。

（3）制订产品经营方案

出口商品经营方案一般包括以下内容：①商品的国内货源情况：如生产地、主销地、主要消费地；商品的特点、品质、规格、包装、价格、产量，库存情况。②国外市场情况：如市场容量、生产、消费、贸易的基本情况，主要进出口国家的交易情况，今后可能发展变化的趋势，对商品品质、规格、包装、性能、价格等各方面的要求，国外市场经营该商品的基本做法和销售渠道。③经营计划安排和措施落实：如销售数量和金额、增长速度、采用的贸易方式、支付手段、结算办法、销售渠道、运输方式等。

2. 交易磋商

当完成好交易前准备工作后,业务人员即可着手准备与既定的目标客户进行沟通联系,就交易的各项条件进行磋商谈判。交易磋商的环节大体可以分四步:询盘、发盘、还盘、接受(详见第二章)。

3. 签订合同

当双方就买卖的各项条件达成一致时,就意味着合同的成立。某些大型项目往往要举行正式的签约仪式,以表达合作的诚意,但大部分国际货物买卖合同都是采用甲方签字盖章后利用特快转递要求对方回签的方式。不管采用何种方式签约,合同对于整个交易来说都是至关重要的,它既是解决日后纠纷的依据,也是双方出具各种单据的核心。

4. 履行合同

在我国出口贸易中,多数按 CIF 条件成交,并按信用证支付方式收款,履行这种出口合同,涉及面广,工作环节多,手续繁杂,履约过程可分为以下几个步骤。

(1) 催证、审证和改证

① 催证。

在按信用证付款条件成交时,买方按约定时间开证是卖方履行合同的前提条件,尤其是大宗交易或按买方要求而特制的商品交易,买方及时开证更为必要。否则,卖方无法安排生产和组织货源,在实际业务中,由于种种原因买方不能按时开证的情况时有发生,因此,我们应结合备货情况做好催证工作,及时提请对方按约定时间办理开证手续,以利合同的顺利履行。

② 审证。

在实际业务中,由于种种原因,买方开来的信用证常有与合同条款不符的情况,为了维护我方的利益,确保收汇安全和合同的顺利履行,我们应对国外来证比照合同进行认真的核对和审查,其中开证行与保兑行的资信情况、信用证的性质和开证行对付款的责任、信用证金额及其采用的货币、有关货物的记载和装运期、装运单据等条款是我们审证的重点。

③ 改证。

在审证过程中如发现信用证内容与合同规定不符,应同有关部门研究,做出妥善的处理,对我方不能接受的条款,应及时提请开证人修改,在同一信用证上如有多处需要修改的,应当一次提出。

(2) 备货

为了保证按时、按质、按量交付约定的货物,在订立合同之后,卖方必须及时落实货源,备妥应交的货物。备货工作的内容主要包括按合同和信用证的要求生产加工或仓储部

门组织货源和催交货物，核实货物的加工，整理，包装和刷唛情况，对应交的货物进行验收和清点。

（3）商品检验检疫

凡按约定条件和国家规定必须法定检验的出口货物，在备妥货物后，应向中国进出口商品检验局申请检验。只有经检验出具商检局签发的检验合格证书，海关才放行；凡检验不合格的货物，一律不得出口。

申请报验时，应填制出口报验申请单，向商检局办理申请报验手续，该申请单的内容。一般包括品名，规格，数量或重量，包装，产地等项。在提交申请单时，应随附合同和信用证副本等有关文件，供商检局检验和发证时作参考。

当货物经检验合格，商检局发给检验合格证书，外贸公司应在检验证规定的有效期内将货物装运出口。如在规定的有效期内不能装运出口，应向商检局申请展期，并由商检局进行复验，复验合格后，才准予出口。

（4）办理运输

按 CIF 或 CFR 条件成交时，卖方应及时办理订舱工作。外贸公司洽订舱位需要填写托运单，托运单是托运人根据合同和信用证条款内容填写的向船公司或其代理人办理货物托运的单证，船方根据托运单内容，并结合航线、船期和舱位情况，如认为可以承运，即在托运单上签章，留存一份，退回托运人一份，至此，订舱手续即告完成，运输合同即告成立。

（5）报关

出口货物在装船出运之前，需向海关办理报关手续，出口货物办理报关时必须填写出口货物报关单，必要时还需要提供出口合同副本，发票，装箱单，重量单，商品检验证书，以及其他有关证件，海关查验有关单据后，即在装货单上盖章放行，凭以装船出口。

（6）投保

凡按 CIF 条件成交的出口合同，在货物装船前，卖方应及时向中国人民保险公司办理投保手续，出口货物投保都是逐笔办理，投保人应填制投保单，将货物名称、保险金额、运输路线、运输工具、开航日期、投保险别等一一列明。为了简化投保手续，也可利用出口货物明细单或货物出运分析单来代替投保单，保险公司接受投保后，即签发保险单或保险凭证。

（7）装船

海关在出口报关单和装货单上签注放行章后，货物即可装船。船长或大副则应该签发收货单，即大副收据作为货物已装妥的临时收据，托运人凭此收据即可向船公司或其代理人交付运费并换取正式提单。

（8）交单议付

按信用证付款方式成交时，在出口货物装船发运之后，外贸公司应按照信用证规定，及时备妥缮制的各种单证，并在信用证规定的交单有效期内交银行办理议付和结汇手续。在制单工作中，必须高度认真和十分细致地做到“单证（信用证）相符”和“单单一致”

以利及时、安全收汇。当银行审核单据无任何瑕疵后，将会把款项解付给出口商，出口商要及时办理结汇手续。

（9）核销

企业在银行办理结汇手续后，必须到外管局办理核销手续。首先在电子口岸系统进行交单操作，然后持核销单、报关核销联、银行收汇核销联、核销报告表（盖公章）、出口销售发票到外管局进行网上核销。

（10）退税

出口货物退（免）税，简称出口退税，其基本含义是指对出口货物退还其在国内生产和流通环节实际缴纳的产品税、增值税、营业税和特别消费税。出口货物退税制度，是一个国家税收的重要组成部分。符合退税条件的企业可凭报关单、出口销售发票、进货发票、结汇水单、核销单申请退税业务。

1.1.2 进口业务基本流程（如图 1-2 所示）

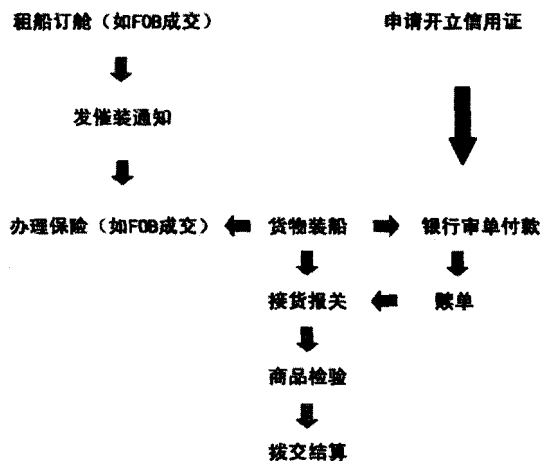


图 1-2 进口合同履行流程图

进口业务中交易前的准备、交易磋商和签订合同等环节与出口业务大致相同，我们不再赘述，只将进口合同的履行进行讲解。

进口合同一般程序包括：开立信用证、备运、运输货物、办理货物保险、审单、支付货款、通关提货、验收、索赔等。

1. 开立信用证

买方开立信用证是履行合同的前提，因此，在签订进口合同后，应按照合同的规定办

理开立信用证的手续。如果合同规定在收到卖方货物备妥通知或者卖方确定装运期后开证,则应该在接到上述通知后即时开立信用证。买方在向银行办理开证手续时,必须按照合同内容填写开证申请书,信用证内容以合同内容为依据开立,它与合同内容一致。申请开立信用证时,要提交正副本合同各一份、开证申请书、购汇申请书和保证金。

2. 备运

如按照 FOB 条款签订的进口合同,应该由买方安排运输。买方办妥运输手续后应及时将船名、船期通知卖方,以便卖方备货装运,一定要注意避免出现运输工具等货的现象。

买方备妥运输工具后,应及时催促装运,并及时了解卖方的备货情况,如果是数量大或者重要的货物,在必要的时候可请求我国驻外机构就地协助了解和督促卖方履约。国外装运后,卖方应及时向买方发装船通知,以便买方及时办理保险、接货等准备工作。

3. 办理货物保险

在 FOB 或 CFR 交货条件下的进口合同,保险由买方办理。当买方收到卖方的装运通知后,按照保险公司的要求办理投保手续,保险公司根据保险合同的规定对货物自动承担承保责任。

4. 审单和付汇

银行在收到国外银行的汇票和单据后,根据信用证的规定,核对单据无误后,即由银行对外付款。同时,可以按照人民币当日汇率提前购汇赎单。买方凭银行出具的“付款通知书”做账。如果审单时发现国外的单据不符应及时做出相应的处理。如:全额拒付、相符部分付款、货到后验收合格后付款、凭卖方或议付行出具担保付款、要求卖方修改单证、在付款的同时提出保留索赔权。

5. 通关提货、验收

货物到达后,买方可以自理报关或委托报关行办理报关手续。并附发票、装箱单、提单、保单等有效文件办理交税手续。如果属于法检商品,必须随附商品检验证书。必须做到单、证、货三相符,经海关查验无误方可放行。

进口的货物到达港口卸货时,港务局要进行卸货核查,如果发现短缺应该及时填写“短缺报告”交由船方确认,并根据短缺的情况向船方提出保留索赔的书面声明。卸货时如发现有残损品,货物应该存放于海关指定的仓库,待保险公司会同商检部门做出处理意见后再进行处理。办理完上述手续后,买方方可提货。

6. 进口索赔

进口商品经常因品质、数量、包装等不符合合同规定,买方向有关方面提出索赔。根

据造成原因和损失的不同,分别向卖方索赔,向船公司索赔,向保险公司索赔。

1.2 国际贸易术语

国际贸易中商品的价格构成远比国内市场所流通商品的价格要复杂,除了要表明“价格”外,还要明确货物在交接过程中,有关风险、责任如何划分和费用由谁来承担的问题,因此,国际贸易货物的价格一般应包括四个部分,除了规定商品的单位价格金额、计价数量单位、计价货币名称外,还要标明国际贸易中惯用的一个贸易术语。

1.2.1 国际贸易术语的产生和作用

贸易术语是在长期的国际贸易实践中逐渐产生和发展起来的。在国际贸易中,确定一种商品的成交价,不仅取决于其本身的价值,还要考虑到商品从产地运至最终目的地过程中,有关手续由谁办理、费用由谁负担以及风险如何划分等一系列问题。如果由卖方承担的风险大、责任大、费用多,其价格自然要高一些;反之,如果由买方承担较多的风险、责任和费用,货价则要低一些买方才能接受。由此可见,贸易术语具有两重性:一方面它是用来确定交货条件,即说明买卖双方在交接货物时各自承担的风险、责任和费用;另一方面又用来表示该商品的价格构成因素。这两者是密切相关的。

贸易术语是在长期的国际贸易实践中产生的,用来表明商品的价格构成,说明货物交接过程中有关的风险、责任和费用划分问题的专门术语。贸易术语是国际贸易发展过程中的产物,它的出现又促进了国际贸易的发展。这是因为贸易术语在实际业务中的广泛运用,对于简化交易手续、缩短洽商时间和节约费用开支,都具有重要的作用。

1.2.2 有关贸易术语的国际贸易惯例

贸易术语本身不具有法律约束力,它是反复实践的做法经过权威机构加以总结、编纂与解释,从而形成的一种国际贸易惯例。国际贸易惯例是国际组织或权威机构为减少贸易争端和规范贸易行为,在长期、大量的贸易实践的基础上制定出来的,由当事人在意思自治的基础上采纳和运用。

国际贸易惯例本身虽然不具强制性,但它对国际贸易实践的指导作用却不容忽视。不少贸易惯例被广泛采纳、沿用,说明它们是行之有效的。在我国的对外贸易中,在平等互利的前提下,适当采用这些惯例,有利于外贸业务的开展,而且,通过学习掌握有关国际贸易惯例的知识,可以帮助我们避免或减少贸易争端,即使在发生争议时,也可以引用某项惯例,争取有利地位,减少不必要的损失。

有关贸易术语的国际贸易惯例主要有三种,即《1932 年华沙—牛津规则》、《1941 年美国对外贸易定义修订本》和《2000 年国际贸易术语解释通则》。

1. 《1932 年华沙—牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules)

《华沙—牛津规则》是国际法协会专门为解释 CIF 合同而制定的。19 世纪中叶, CIF 贸易术语在国际贸易中得到广泛采用,然而对使用这一术语时买卖双方各自承担的具体义务,并没有统一的规定和解释。对此,国际法协会于 1928 年在波兰首都华沙开会,制定了关于 CIF 买卖合同的统一规则,称之为《1928 年华沙规则》,共包括 22 条。其后,在 1930 年的纽约会议、1931 年的巴黎会议和 1932 年的牛津会议上,将此规则修订为 21 条,并更名为《1932 年华沙—牛津规则》,沿用至今。这一规则对于 CIF 的性质、买卖双方所承担的风险、责任和费用的划分以及货物所有权转移的方式等问题都作了比较详细的解释。

2. 《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1941)

《美国对外贸易定义修订本》是由美国几个商业团体制定的。它最早于 1919 年在纽约制定,原称为《美国出口报价及其缩写条例》。后来于 1941 年在美国第 27 届全国对外贸易会议上对该条例作了修订,命名为《1941 年美国对外贸易定义修订本》。这一修订本经美国商会、美国进口商协会和全国对外贸易协会所组成的联合委员会通过,由全国对外贸易协会予以公布。

《美国对外贸易定义修订本》主要在美洲国家采用,由于它对贸易术语的解释与国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》有明显的差异,所以,在同美洲国家进行交易时应加以注意。

3. 《2000 通则》(INCOTERMS2000)

《国际贸易术语解释通则》英文为 International Rules for the Interpretation of Trade Terms,缩写形式为 INCOTERMS。它是国际商会为了统一对各种贸易术语的解释而制定的。最早的《通则》产生于 1936 年,后来为适应国际贸易业务发展的需要,国际商会先后进行过多次修改和补充。现行的《2000 通则》是国际商会根据近 10 年来形势的变化和国际贸易发展的需要,在《1990 通则》的基础上修订产生的,并于 2000 年 1 月 1 日起生效。我国已经加入国际商会,并在贸易实践中采用 INCOTERMS2000,所以在学习中,应对《2000 年通则》给予更多的关注。

国际商会《2000 通则》所归纳的 13 种贸易术语分为 E 组、F 组、C 组、D 组。具体类别见表 1-1。

表 1-1 《2000 通则》中的十三种贸易术语

	贸易术语	风险转移界限	出口清关责任费用承担	进口清关责任费用承担	适用的运输方式
E 组	EXW (Ex Works) 工厂交货	卖方所在地货交买方处置时	买方	买方	任何方式
F 组	FCA (Free carrier) 货交承运人	货交承运人监管时	卖方	买方	任何方式
	FAS (Free Alongside Ship) 船边交货	装运港船边	卖方	买方	水上运输
	FOB (Free On Board) 装运港船上交货	装运港船舷	卖方	买方	水上运输
C 组	CFR (Cost and Freight) 成本加运费	装运港船舷	卖方	买方	水上运输
	CIF (Cost, Insurance and Freight) 成本、保险费加运费或运保费在内价	装运港船舷	卖方	买方	水上运输
	CPT (Carriage paid to) 运费付至	货交承运人监管时	卖方	买方	任何方式
C 组	CIP (carriage and Insurance Paid to) 运费、保险费付至	货交承运人监管时	卖方	买方	任何方式
D 组	DAF (Delivered at Frontier) 边境交货	货交买方处置时	卖方	买方	任何方式
	DES (Delivered Ex Ship) 目的港船上交货	货交买方处置时	卖方	买方	水上运输
	DEQ (Delivered Ex Quay) 目的港码头交货	货交买方处置时	卖方	买方	水上运输
	DDU (Delivered Duty Unpaid) 未完税交货	指定目的地货交买方处置时	卖方	买方	任何方式
	DDP (Delivered Duty Paid) 完税后交货	指定目的地货交买方处置时	卖方	卖方	任何方式

1.2.3 三种常用的贸易术语

FOB、CFR 和 CIF 均为装运港交货的贸易术语，也是国际贸易中最经常采用的三种贸易术语，它们只适用于水上运输方式，现分别介绍如下。

1. FOB 术语

(1) FOB 术语的含义

FOB 的全文是 Free on Board，即船上交货，习惯上称为装运港船上交货。装运港船上交货是国际贸易中常用的贸易术语之一。按此术语成交，由买方负责派船接运货物，卖方应在合同规定的装运港和规定的期限内，将货物装上买方指派的船只，并及时通知买方。货物在装船时越过船舷，风险即由卖方转移至买方。（所谓“船舷”即船身两侧。根据《2000