

高职高专 **经管类**
专业核心课程教材

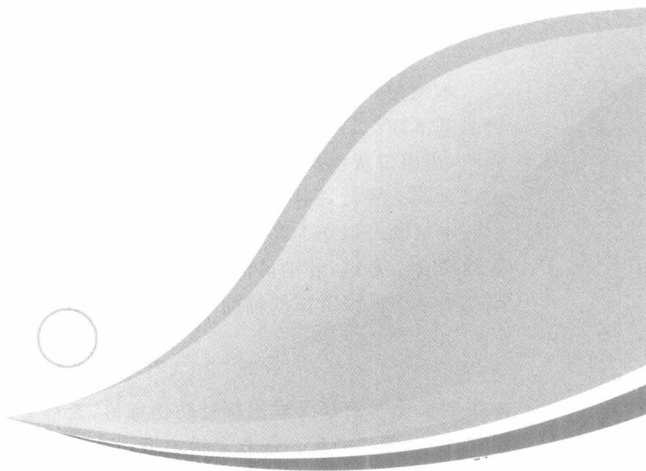
国际贸易实务

● 周学明 主 编
● 刘兴旺 张 良 李晓欣 赵 阔 副主编
● 李高贵 主 审



清华大学出版社

高职高专 经管类 
专业核心课程教材



国际贸易实务

○ 周学明 主 编
○ 刘兴旺 张 良 李晓欣 赵 阔 副主编
○ 李高贵 主 审

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书按照国际贸易程序必须掌握的理论知识为主线编写。共分为 13 章,分别介绍了国际贸易中的商品基本知识,贸易术语,商品的价格和价格条款,佣金、折扣与成本核算,国际货物运输,国际货物运输保险,进出口货物报关,国际贸易的结算,争议的预防与处理,交易磋商与合同的签订,出口合同的履行,进口合同的履行,国际贸易方式内容,具有较强的针对性、实用性、规范性和操作性。

本书既可以作为高职高专院校国际经济、国际贸易、国际金融和管理类专业的教材,亦可以作为高等教育自学考试、外销员资格考试、国际商务师资格考试、全国国际商务单证培训认证考试和全国外贸跟单员培训认证考试的辅助教材,以及从事国际贸易工作人员的参考书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/周学明主编. —北京:清华大学出版社,2009.9

高职高专经管类专业核心课程教材

ISBN 978-7-302-20737-5

I. 国… II. 周… 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 144515 号

责任编辑:刘士平

责任校对:刘 静

责任印制:杨 艳

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:北京市世界知识印刷厂

装 订 者:三河市李旗庄少明装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印 张:19 字 数:435 千字

版 次:2009 年 9 月第 1 版 印 次:2009 年 9 月第 1 次印刷

印 数:1~4000

定 价:28.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:010-62770177 转 3103 产品编号:031292-01

Foreword 前言

国际贸易是世界各国对外经济关系的核心,在各国的发展中起着不可替代的作用,是各国加速其经济发展的重要手段。2001年12月我国加入世贸组织以后,国际贸易焕发出勃勃生机,每年都以20%以上的速度递增,是改革开放以来发展最为迅速的时期,取得了举世瞩目的成绩。2009年金融危机对世界经济形势的影响并未消退,但是,在恶化的经济形势背后,中国的2009年外贸进出口还是存在着很大的市场潜力。商务部近日发布的《中国对外贸易形势报告(2008年秋季)》统计,2008年中国商品进出口总额达2.68万亿美元,仍然增长23.6%。其中,出口增速为21%,进口增速为27%,贸易顺差大约实现2600亿美元。2009年,我国进出口增速将明显回落,进出口总额大致为31000亿美元,增长16.8%,其中出口增速下降至14.5%,进口增速将保持在19.5%,贸易顺差规模大致为2369亿美元。

国际贸易实务,又称进出口贸易实务,是我国普通高等院校、高职高专院校以及成人教育院校的国际经济与贸易类专业必修的专业基础课,也是从事对外贸易人员提高业务能力的必修课程。为了适应国际市场竞争的需要,我们必须加快培养国际商务实用型人才,提高从业人员的水平,而人才培养的关键又取决于教材。因此,我们编写组受清华大学出版社的委托,编写了本书。

本书依照教育部认真贯彻《国务院关于大力推进职业教育改革与发展的决定》要求,根据最新的国际贸易惯例、《跟单信用证统一惯例》(《UCP600》)、商务部最新制定的国际商务专业教学大纲、全国国际商务单证培训认证考试大纲和全国外贸跟单员培训认证考试大纲的要求,有针对性地制定学生的学习目标和职业操作能力的培养目标,在实际国际贸易业务中,将所学的理论知识和操作技能有机地结合起来。对国际贸易理论进行详细的讲解,力求内容新颖,通俗易懂,强调

实务的可操作性,便于学生学习,达到学以致用、活学活用。

本书以国际贸易业务为主线,以合同为中心,以国际贸易惯例为依据,详细地介绍了国际贸易实务知识。每章开头都有学习目标、学习重点及导入案例,每章结束时有小结、思考题、案例分析及技能实训,实现了理论与技能相结合,达到了事半功倍的效果。

本书既可以作为高职高专院校经济、金融、贸易和管理类专业的教材,亦可以作为高等教育自学考试、全国国际商务单证培训认证考试和全国外贸跟单员培训认证考试的参考书,以及从事国际贸易工作的人员的学习参考书。

本书参加编写的教师为:哈尔滨金融高等专科学校周学明(第1章、第12章),江苏联合职业技术学院李晓欣(第2章、第3章),辽宁经济职业技术学院赵阔(第4章),山西国际商务学院彭艳(第5章),长春职业技术学院张良(第6章、第7章),哈尔滨金融高等专科学校王葳(第8章),任鑫鹏(第9章),刘兴旺(第10章、第11章),刘永祥(第13章第1~5节)、孙颖权(第13章第6节)。本书由哈尔滨金融高等专科学校李高贵主审;由周学明副教授主编,负责全书的总纂,刘兴旺、张良、李晓欣和赵阔副教授任副主编;王葳、彭艳、任鑫鹏、刘永祥和孙颖权讲师参编。本书中涉及的《联合国国际货物销售合同公约》、《2000年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(《UCP600》)和《托收统一规则》由英语高级教师张晖翻译。在编写的过程中,我们编写组得到了清华大学出版社的大力支持,在此表示衷心的感谢。由于编写时间仓促,编者水平有限,书中错误或不当之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

编 者

2009年6月

Contents 目 录

第 1 章 商品的名称、品质、数量和包装	1
1.1 商品的名称	2
1.1.1 商品的命名方法	2
1.1.2 商品名称条款的基本内容	3
1.1.3 规定商品名称条款的注意事项	3
1.2 商品的品质	4
1.2.1 商品品质的含义	4
1.2.2 商品品质在国际贸易中的重要性	4
1.2.3 对进出口商品品质的基本要求	4
1.2.4 商品品质的表示方法	5
1.2.5 合同中的品质条款	9
1.3 商品的数量	11
1.3.1 数量计算	11
1.3.2 合同中的数量条款	13
1.4 商品的包装	14
1.4.1 商品包装的概述	14
1.4.2 运输包装	15
1.4.3 销售包装	18
1.4.4 定牌、无牌和中性包装	19
1.4.5 合同中的包装条款	20
小结	21
思考题	21
案例分析	22
第 2 章 贸易术语	23
2.1 贸易术语的概念	24
2.1.1 贸易术语的概念	24

2.1.2	贸易术语的性质	25
2.1.3	贸易术语的作用	25
2.2	有关贸易术语的国际贸易惯例	26
2.2.1	《1932 年华沙—牛津规则》	26
2.2.2	《1941 年美国对外贸易定义修正本》	27
2.2.3	《2000 年国际贸易术语解释通则》	30
2.3	六种主要贸易术语	32
2.3.1	FOB	32
2.3.2	CIF	35
2.3.3	CFR	38
2.3.4	FCA	39
2.3.5	CPT	41
2.3.6	CIP	42
2.4	其他七种贸易术语	44
2.4.1	EXW	44
2.4.2	FAS	44
2.4.3	DAF	45
2.4.4	DES	45
2.4.5	DEQ	45
2.4.6	DDU	46
2.4.7	DDP	46
	小结	48
	思考题	48
	案例分析	49
第 3 章	商品的价格和价格条款	50
3.1	商品的价格条款	51
3.1.1	价格条款的内容	51
3.1.2	规定价格条款时应注意的事项	52
3.1.3	价格条款示例	53
3.2	商品的作价原则与方法	53
3.2.1	作价原则	53
3.2.2	作价方法	54
3.3	计价货币	57
3.3.1	计价货币	57
3.3.2	不同货币价格的换算	58
3.4	贸易术语的选用	59
3.4.1	价款方面的因素	60



3.4.2 货物方面的因素	60
小结	62
思考题	63
案例分析	63
第4章 佣金、折扣与成本核算	64
4.1 佣金和折扣	65
4.1.1 佣金	65
4.1.2 折扣	66
4.2 出口成本核算	67
4.2.1 出口商品换汇成本	67
4.2.2 出口商品盈亏率	68
4.3 进口成本核算	68
4.3.1 进口成本的含义	68
4.3.2 进口成本的计算	69
小结	70
思考题	70
技能实训	70
第5章 国际货物运输	72
5.1 海洋运输	73
5.1.1 海洋运输方式	73
5.1.2 海运提单	76
5.2 铁路运输	78
5.2.1 国内铁路运输	78
5.2.2 国际铁路联运与铁路运输票据	78
5.3 航空运输	79
5.3.1 航空运输的方式	79
5.3.2 航空运单	81
5.4 公路、内河、邮包和管道运输	81
5.4.1 公路运输	81
5.4.2 内河运输	81
5.4.3 邮包运输	82
5.4.4 管道运输	82
5.5 集装箱运输、国际多式联运、大陆桥运输	82
5.5.1 集装箱运输	82
5.5.2 国际多式联运	83
5.5.3 大陆桥运输	83

5.6 合同中的运输条款	83
5.6.1 装运时间	84
5.6.2 装运港、目的港	85
5.6.3 分批装运和转运	85
5.6.4 其他条款	85
小结	86
思考题	87
案例分析	87
技能实训	87
 第6章 国际货物运输保险	 89
6.1 保险基本原则	90
6.1.1 保险利益原则	90
6.1.2 最大诚信原则	91
6.1.3 补偿原则	92
6.1.4 近因原则	93
6.2 我国海运货物保险	93
6.2.1 海上货物运输风险	94
6.2.2 保险人承保的损失	94
6.2.3 海洋货物运输保险条款	95
6.3 其他货物保险	99
6.3.1 航空货物运输保险	99
6.3.2 陆上货物运输保险	100
6.3.3 邮政运输货物保险	101
6.4 英国伦敦保险协会海运货物保险条款	102
6.4.1 协会货物条款(A)——ICC(A)	103
6.4.2 协会货物条款(B)——ICC(B)	103
6.4.3 协会货物条款(C)——ICC(C)	104
6.5 货物运输保险实务	104
6.5.1 办理投保手续	104
6.5.2 交纳保险费	105
6.5.3 领取保险单	105
6.5.4 保险索赔	106
小结	107
思考题	107
案例分析	107





技能实训	108
第7章 进出口货物报关	110
7.1 海关管理与报关概述	111
7.1.1 海关管理概述	111
7.1.2 报关概述	114
7.1.3 出入境检验检疫制度	115
7.1.4 进出口许可证制度	116
7.2 一般进出口货物报关	117
7.2.1 报关程序	117
7.2.2 报关内容	119
7.2.3 报关时限	119
7.3 其他货物报关	119
7.3.1 保税货物进出口报关	119
7.3.2 特定减免税货物报关	120
7.3.3 暂准进出口货物报关	121
7.3.4 过境、转运、通运货物报关	122
7.4 报关实务	123
7.4.1 进出口税费的计算	123
7.4.2 报关单填制	126
小结	133
思考题	133
技能实训	134
第8章 国际贸易的结算	139
8.1 票据	140
8.1.1 汇票	140
8.1.2 本票	143
8.1.3 支票	144
8.2 汇付、托收	145
8.2.1 汇付	145
8.2.2 托收	146
8.3 信用证	150
8.3.1 信用证的概念	150
8.3.2 信用证的业务程序	151
8.3.3 信用证的特点	152
8.3.4 信用证的种类	153
8.3.5 信用证的主要条款	155

8.3.6 《跟单信用证统一惯例》简介	155
8.4 银行保函、国际保理与出口信用保险	156
8.4.1 银行保函和备用信用证	156
8.4.2 国际保理	158
8.4.3 福费廷	159
8.4.4 出口信用保险	159
8.5 不同结算方式的使用	160
8.5.1 选择结算方式时应考虑的因素	160
8.5.2 信用证与汇付相结合	161
8.5.3 信用证与托收相结合	161
8.5.4 托收与汇付相结合	161
8.5.5 信用证与汇付、托收相结合	162
8.5.6 备用信用证与跟单托收相结合	162
8.5.7 汇付与银行保函或备用信用证相结合	162
8.5.8 跟单托收与预付押金相结合	163
小结	163
思考题	164
技能实训	164
第9章 争议的预防与处理	166
9.1 货物的检验	167
9.1.1 商品检验的含义和作用	167
9.1.2 商品检验的内容	168
9.1.3 商品检验的时间和地点	169
9.1.4 商品检验机构	170
9.1.5 商品检验证书	171
9.1.6 合同中的商品检验条款	173
9.2 争议与索赔	174
9.2.1 双方约定争议与索赔条款的意义	174
9.2.2 争议与索赔条款的主要内容	174
9.2.3 约定争议与索赔条款的注意事项	175
9.3 不可抗力	176
9.3.1 不可抗力的含义和认定	176
9.3.2 约定不可抗力条款的意义	176
9.3.3 合同中不可抗力条款的主要内容	177
9.4 仲裁	178
9.4.1 仲裁的定义	178
9.4.2 解决合同争议的其他途径	178



9.4.3 仲裁协议	179
9.4.4 仲裁条款的基本内容	180
9.4.5 我国的涉外仲裁	182
小结	182
思考题	183
案例分析	183
第 10 章 交易磋商与合同的签订	184
10.1 交易前的准备工作	185
10.1.1 国际市场的调查研究	185
10.1.2 国际市场调研的渠道与方法	187
10.1.3 经营方案的制订	187
10.1.4 建立业务关系	188
10.2 交易磋商	189
10.2.1 交易磋商的形式	189
10.2.2 交易磋商的内容	189
10.2.3 交易磋商的程序	190
10.3 合同的签订	193
10.3.1 国际货物买卖合同的形式与内容	193
10.3.2 国际货物买卖合同的签订	194
小结	199
思考题	199
案例分析	199
技能实训	200
第 11 章 出口合同的履行	202
11.1 备货、报验	205
11.1.1 备货	205
11.1.2 报验	207
11.2 催证、审证和改证	208
11.2.1 催证	208
11.2.2 审证	209
11.2.3 改证	211
11.3 组织装运、报关和投保	212
11.3.1 租船订舱	212
11.3.2 出口报关	214
11.3.3 投保	217

11.4 制单结汇	218
11.4.1 制单结汇办法	218
11.4.2 制作审核结汇单据的基本原则	218
11.4.3 单证不符点的处理	219
11.4.4 结汇单据	220
11.5 出口收汇核销和出口退税	225
11.5.1 出口收汇核销	225
11.5.2 出口退税	226
11.5.3 退税凭证	226
11.5.4 退税程序	226
小结	227
思考题	227
案例分析	227
技能实训	227
 第12章 进口合同的履行	 230
12.1 信用证的开立与修改	231
12.1.1 申请开立信用证	231
12.1.2 信用证的修改	232
12.2 安排运输和保险	233
12.2.1 租船、订舱和催装	233
12.2.2 保险	234
12.3 审单和付款	235
12.3.1 银行的审单	235
12.3.2 付款	236
12.4 报关接货	236
12.4.1 进口货物的申报	236
12.4.2 进口货物报关单的填写	237
12.4.3 接货	238
12.4.4 结关	238
12.4.5 保税货物	239
12.5 检验与索赔	239
12.5.1 检验	239
12.5.2 进口索赔	240
小结	242
思考题	242
案例分析	243





技能实训	243
第 13 章 国际贸易方式	251
13.1 经销与代理	253
13.1.1 经销	253
13.1.2 代理	256
13.2 招标与投标	259
13.2.1 招标与投标的含义和特征	259
13.2.2 招标的种类	260
13.2.3 招标、投标的程序	261
13.2.4 贸易商使用投标方式出口应注意的问题	263
13.3 寄售、拍卖与展卖	263
13.3.1 寄售	263
13.3.2 拍卖	266
13.3.3 展卖	267
13.4 补偿贸易、加工贸易、对销贸易与租赁贸易	269
13.4.1 补偿贸易	269
13.4.2 加工贸易	270
13.4.3 对销贸易	273
13.4.4 租赁贸易	275
13.5 商品期货贸易	276
13.5.1 期货贸易的目的	276
13.5.2 商品期货交易的特点	279
13.5.3 商品期货市场	279
13.5.4 期货市场的功能和作用	281
13.6 电子商务	282
13.6.1 电子商务概述	283
13.6.2 电子商务与国际贸易	283
小结	286
思考题	286
案例分析	286
参考文献	288



第 1 章 商品的名称、品质、数量和包装

【学习目标】

通过本章的学习,理解履行进出口合同中商品的名称、品质、数量和包装的基本概念,掌握商品的名称、品质、数量和包装的表示方法,熟练掌握商品的名称、品质、数量和包装条款的表述及应用。

【学习重点】

1. 商品名称的命名方法和条款;
2. 商品品质的表示方法和条款;
3. 商品数量的计量和条款;
4. 商品包装的种类和条款。

【导入案例】

中国某食品进出口公司出口苹果酒一批,合同规定以信用证方式支付货款。国外来证货名为“Apple Wine”,于是该公司为了单证一致起见,所有单据上均用“Apple Wine”。不料货到国外后遭海关扣留罚款,因该批酒的包装上均写的是“Cider”字样。结果外商要求中方公司赔偿其损失。试问,该食品进出口公司对此有无责任?为什么?

(资料来源:张炳达.国际贸易实务.上海:立信会计出版社,2005.)

【评析】 我方应该赔偿。作为进出口公司,理应知道所销售货物的名称,况且货物名称标签“Apple Wine”是客户要求的。信用证名称与实际交货名称不符,应该修改信用证。如果只是考虑自己方便,单证不一致就发货,势必给客户办理进口手续造成严重后果。

商品的名称、品质、数量和包装是国际货物买卖双方需要商定的主要交易条件,是买卖双方进行交易的物质基础。如果商品的名称、品质、数量和包装不明确,买卖双方就失去了商谈的依据,也就无法进行交易。因此,商品的名称、品质、数量和包装是国际货物买卖合同中的主要条款。

1.1 商品的名称

商品名称(name of commodity),亦称“品名”,是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念。商品名称在一定程度上体现了商品的自然属性、用途以及主要的性能等特征。加工程度低的商品,其名称一般较多地反映该商品所具有的自然属性;加工程度越高,商品的名称也越多地体现出该商品的性能特征。因此,在国际贸易中明确商品名称是非常重要的。

1.1.1 商品的命名方法

商品的命名方法概括起来,主要有以下几种。

(1) 以商品主要用途命名。这种命名在于突出其用途,便于消费者按其需要购买。如织布机、旅游鞋、杀虫剂、自行车等。

(2) 以商品所用的主要原材料命名。这种方法能通过突出所使用的主要原材料反映出商品的质量。如棉布、涤纶纱、羊毛衫、不锈钢锅、玻璃杯等。

(3) 以商品的主要成分命名。这种命名可使消费者了解商品的有效内涵,有利于提高商品的身价。一般适用于以大众所熟知的名贵原材料制造的商品。如西洋参蜂王浆、鹿茸酒等。

(4) 以商品的外观造型命名。这种命名有利于消费者从字义上了解该商品的特征。如绿豆、喇叭裤、高跟鞋、圆桌等。

(5) 以商品的褒义形容词命名。这种命名方法能突出商品的使用效能和特性,有利于促进消费者的购买欲望。如巧手洗衣粉、青春宝、太阳神口服液等。

(6) 以人物名字命名。即以著名的历史人物或传说中的人物命名,其目的在于引起



消费者的注意和兴趣,如孔府家酒、东坡肉等。

(7) 以制作工艺命名。这种命名方法目的在于提高商品的威望,增强消费者对该商品的信任。如二锅头烧酒、精制油、手工水饺等。

1.1.2 商品名称条款的基本内容

商品名称条款的规定取决于成交商品的品种和特点。对于一般商品来说,只要列明商品名称即可。但有的商品具有不同的品种、等级和型号,因此,还应把有关具体的品种、等级或型号的概括性描述包括进去,作进一步的限定。此外,有的甚至把商品的品质与规格也包括进去,这实际是把商品名称条款与品质条款合并在一起。

合同中的商品名称条款举例如下。

(1) 商品名称: 东北大豆

Name of commodity: Northeast Soybean

(2) 商品名称: 中国桐油

Name of commodity: Chinese Tong Oil

1.1.3 规定商品名称条款的注意事项

国际货物买卖合同中的商品名称条款虽然简单,但仍要予以足够重视,否则容易引起麻烦和纠纷。在订立商品名称条款时,应注意下列事项。

1. 条款的内容必须明确具体

合同中的商品名称条款必须做到内容明确、具体,文字表达应能确切反映商品的特点,避免空泛、笼统,给履行合同造成不应有的困难。

2. 条款的内容必须实事求是

商品名称条款的内容必须做到实事求是,切实反映商品的实际情况,品名条款中规定的商品名称,必须是卖方确定能够供应给买方的商品。凡做不到或不必要的描述词句,都不应列入,以利合同的履行。

3. 尽量使用国际上通行的名称

有些商品有时有学名、商品名、俗称等,在合同中要正确使用。为了避免误解,应尽可能使用国际上通用的名称。若使用地方性的名称,交易双方应事先就含义取得共识;对于某些新商品的定名及其译名,应力求准确、易懂,并符合国际上的习惯命名(称呼)。

4. 考虑有利于降低关税或方便进口

某些商品具有多种名称,在确定合同的商品名称时,应从有助于规避贸易壁垒、降低关税、节省运费的角度出发,选用对进出口贸易有利的名称。如有的商品名称上如冠以贵重原料,在运输(特别是海上运输)时,可能要付出较高运费,从而增加商品的成本。这种商品运抵进口国后,往往还要被课以较高的进口关税,如“人参××丸”、“参茸××”等。

