

赠送电子课件

普通高校“十二五”规划教材
国际经济与贸易系列

国际货物贸易实务

林 涛 郭雅欣 李传芳 主编



清华大学出版社

清华大学出版社
国际经济与贸易系列

普通高校“十二五”规划教材
国际经济与贸易系列

国际货物贸易实务

林 涛 郭雅欣 李传芳 主编

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书借鉴国内外先进教材的体例,对传统教材的原有体系进行革新,按照进出口业务“准备阶段—谈判阶段—签约阶段—履约阶段”的顺序系统介绍了国际货物贸易的全程。全书共分二十章,内容涵盖业务准备、商务谈判、合同订立、合同标的、贸易术语、价格、运输、保险、货款收付、争议的预防与处理、合同履行等章节。每一章后均附上“应知应会术语”及双语“财富箴言”板块,旨在提升学习者在国际贸易语境下运用英语的专业水准及跨文化商务交际能力。

本书是编者多年从事进出口业务实践工作、教学工作及担任大型进出口公司培训师的经验总结及心血之作,它既适合作为高等院校国际商务、国际经济与贸易、国际金融、商务英语等涉外经济专业的本科教材,也可用于经贸界、物流界、银行界从业人员的培训学习用书。

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

国际货物贸易实务/林涛,郭雅欣,李传芳主编.--北京:清华大学出版社,2014

(普通高校“十二五”规划教材·国际经济与贸易系列)

ISBN 978-7-302-34834-4

I. ①国… II. ①林… ②郭… ③李… 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(2013)第 310726 号

责任编辑:彭 欣

封面设计:汉风唐韵

责任校对:宋玉莲

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 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 装 者:保定市中华美凯印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:25.25 字 数:578 千字

版 次:2014 年 1 月第 1 版 印 次:2014 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1~3000

定 价:49.00 元

产品编号:051172-01

前言

作为世界第二大经济体,中国已不再是刚加入世贸组织时的“走向世界”,而是以快速的经济发展和巨大的国际贸易规模真正“走进世界”,全方位、多领域地参与全球化的世界经济。作为贸易大国,中国是许多产品的世界工厂和主要供应商,由此,社会对从事国际货物贸易人才的要求越来越高,企业需要具有外经贸理论素养,又有务实实战经验,同时掌握娴熟外语技能的高层次应用型人才。《国际货物贸易实务》正是为培养贴近企业需求的高素质人才而编写的。

本书有别于同类教材的主要特色是:

第一,体系新。本书打破了传统教材固有的体系,真正按照实际业务流程系统介绍了国际货物贸易的全程。教材体系调整后,全书的脉络更为分明、可读性更强、更易于学生理解。

第二,实用性与时效性强。本书是相关编写人员多年从事进出口业务实践工作、教学工作及担任培训师的经验总结及心血之作,书中很多案例和相关单据都是根据编者多年积累的第一手资料进行改编。为了编写本书,我们发放了600多份问卷进行需求分析,走访了近20家进出口企业进行实地调研。通过了解企业经营现状和问题,关注企业需求。

第三,强调职业基因的养成。不同学科所蕴含的积极的情感品质也应成为教育教學的目标。本书每一章节所奉上的双语“财富箴言”板块,选自财富期刊网近五年的名人名言。希望通过有意识的强化,让学习者浸润西方文明,从而助益跨文化商务交际能力的培养。“应知应会专业术语”则旨在提升学习者在国际贸易语境下运用英语的专业水准与流利程度。

本书由质量工程教学团队三位资深双师型教师鼎力合作编写。团队教师均具有丰富的外经贸实战工作经验,分别有国内外高校外经贸教与学的学科背景。在教学和业务实践中,我们一直想把多年的进出口贸易业务经验和对国际贸易实务的理解编写为一本具有鲜明实务性的教材。国内现有一些教材内容与实际业务操作有一定距离,“实务性”、“启发性”相对不足,且课程体系存在不合理的情况。传统教材有的以“国际贸易术语”作为开篇,有的以“商品的品名、品质、数量及包装”作为开篇,我们从事国际贸易实务操作和教学多年,深感这与进出口业务的实际流程有出入,且与学习者的认知顺序不符,因此觉得有必要彻底改革教材体系,完全按照进出口业务“准备阶段—谈判阶段—签约阶段—履约阶段”的顺序来写。国际贸易发展至今,中国的国际贸易手段、方法和政策已经发生很大变化,国际贸易实务的教材应该反映中国外贸业务的飞速发展,适应国内国际贸易的教学和业务培训需要。基于这几点,编写一本体系新颖、实用性强的国际货物贸易实务教材对于总结国内国际贸易做法、改革课程教学,以及对于提高国际商务等相关专业学生和业

务人员的专业知识和从业能力、适应中国目前国际贸易发展都具有重要意义。

林涛负责全书框架总体设计,主要编写导论,以及第1~4、9、13~20章,并负责全书有关章节的修改。郭雅欣完成了国际货物买卖合同第5~8、10~12章的编写,并承担大量的前期和后期编排工作。李传芳负责每一章节“财富箴言”和专业术语英文部分的编写和校对。三位教师的合作是“尺码相同”人的缘聚,在近几年的教学团队建设、共同下班授课、联合示范授课中,结下深厚情谊。在编写期间,因团队成员获省学科带头人访学项目资助在国外访学,我们常像国际贸易业务那般在地球两端轮番不停歇工作。团队成员用心力认真编写,是出于对学习者的尊敬,更是对自己工作的热爱。

本书的编写得到厦门理工学院教材基金、福建省高等学校学科带头人培养计划(2013)资助和许多领导老师的关心和支持。在编写过程中,叶若兰、马玉两位同学协助教师做了大量收集及整理资料的工作,在此一并致谢!本书参考了国内大量的国际贸易实务相关教材,我们已列在书后的参考书目中。同时,还参阅了相关网站和信息资料。由于编者水平有限,加上国际国内贸易形势多变,贸易政策不断调整,本书难免有误,请有关专家、学者和业务人员批评指正!

编 者

目 录

导论	1
一、国际货物贸易的特点	2
二、国际货物贸易的主体	2
三、国际货物买卖合同	3
四、国际货物贸易的基本流程	5
五、国际货物贸易所适用的法律、法规	6
六、课程研究对象和学习方法	8
七、从事国际贸易人员需具备的基本素质	9
专业术语	10
思考题	10
相关网站	11
财富箴言	11

第一篇 业务准备

第一章 开办进出口贸易公司的前期手续	15
第一节 办理组织机构代码手续	15
一、组织机构代码	15
二、组织机构代码验证	16
三、组织机构代码证的办理程序	17
四、组织机构代码证的年审和换证制度	17
五、组织机构代码注销	18
第二节 办理对外贸易经营资格备案手续	18
一、新办备案企业登记程序	19
二、新办备案登记企业需提交的材料	19
三、《对外贸易经营者备案登记表》变更、遗失办理	19
第三节 办理海关注册登记手续	20
一、办理进出口收发货人报关注册登记的具体流程	20
二、申请办理注册登记应当提交的文件材料	21
三、一般进出口企业注册登记换证、变更和注销	21

四、办理中国电子口岸入网手续	22
第四节 办理检验检疫部门备案手续	24
一、自理报检单位的范围	24
二、备案登记申请时应提交的材料	25
三、自理报检单位的异地备案	25
第五节 办理外汇账户开户手续	25
一、我国的贸易外汇管理制度	25
二、经常项目外汇账户管理	26
第六节 办理出口退税认定手续	27
本章应知应会术语	28
思考题	28
财富箴言	28
第二章 国际货物贸易交易前准备	30
第一节 国际商品市场调研	30
一、国际商品市场环境调研	30
二、国际商品市场行情调研	33
第二节 制订进出口商品经营方案	35
一、出口商品经营方案	35
二、进口商品经营方案	36
三、对客户的资信调查	36
第三节 对外客户联系和业务人员准备	37
一、寻找目标客户	37
二、发出联络函电	38
三、业务人员的准备	38
本章应知应会术语	39
思考题	39
财富箴言	39

第二篇 国际商务谈判与国际货物买卖合同的订立

第三章 国际商务谈判	43
第一节 交易磋商的形式与内容	43
一、交易磋商的含义及谈判前准备	43
二、交易磋商的形式	44
三、交易磋商的内容	47
第二节 交易磋商的一般程序	47
一、询盘	48

二、发盘	48
三、还盘	52
四、接受	53
本章应知应会术语	55
思考题	55
案例分析题	56
财富箴言	56

第四章 国际货物买卖合同的订立

第一节 合同成立的时间与合同生效的要件	57
一、合同成立的时间	57
二、合同生效的要件	57
第二节 合同的形式与内容	58
一、合同的形式	58
二、合同的内容	59
三、合同的格式	59
本章应知应会术语	60
思考题	60
财富箴言	60

第三篇 国际货物买卖合同条款

第五章 商品的品名、品质、数量与包装

第一节 商品的品名	63
一、商品的品名与 H. S. 编码制度	63
二、国际货物买卖合同中的品名条款	63
三、规定品名条款的注意事项	63
第二节 商品的品质	64
一、商品品质的重要性	64
二、表示品质的方法	64
三、国际货物买卖合同中的品质条款	68
第三节 商品的数量	69
一、国际贸易中常见的度量衡制度	70
二、计量单位	70
三、计量方法	71
四、国际货物买卖合同中的数量条款	72
第四节 商品的包装	74
一、包装的种类	74

二、运输包装的标志	75
三、定牌、无牌与中性包装	78
四、国际货物买卖合同中的包装条款	78
本章应知应会术语	80
思考题	81
案例分析题	81
财富箴言	83
第六章 国际贸易术语	84
第一节 国际贸易术语与国际贸易惯例	84
一、贸易术语的含义与作用	84
二、关于贸易术语的国际贸易惯例	84
三、《2010 通则》专用词及新词解释	87
四、使用国际贸易惯例的注意事项	89
第二节 EXW 和 FAS 术语	89
一、EXW 术语	89
二、FAS 术语	90
第三节 FOB、CFR 和 CIF 术语	91
一、FOB 术语	91
二、CFR 术语	93
三、CIF 术语	96
四、常用贸易术语的变形	98
第四节 FCA、CPT 和 CIP 术语	99
一、FCA 术语	99
二、CPT 术语	100
三、CIP 术语	101
四、“货交承运人”术语与“传统术语”的区别	102
第五节 DAT、DAP 和 DDP 术语	103
一、DAT 术语	103
二、DAP 术语	104
三、DDP 术语	105
第六节 贸易术语的性质及贸易术语的选用	106
一、贸易术语的性质与合同的性质	106
二、选用贸易术语应考虑的主要因素	107
本章应知应会术语	108
思考题	109
案例分析题	110
财富箴言	111

第七章 国际货物运输	112
第一节 运输方式	112
一、海洋运输	112
二、航空运输	114
三、铁路运输	114
四、集装箱运输	115
五、国际多式联运	117
六、其他运输方式	118
第二节 运费核算	119
一、海洋运输的运费	119
二、航空运费核算	122
三、国际铁路联运货物的运费计算	124
四、公路运输运费的计算	124
第三节 运输单据	125
一、海运提单	125
二、海运单	133
三、航空运单	133
四、铁路运输单据	133
五、多式联运单据	134
六、邮政收据	134
第四节 装运条款	134
一、装运时间	134
二、装运港(地)和目的港(地)	136
三、分批装运	137
四、转运	138
五、装运通知	139
六、滞期、速遣条款	139
本章应知应会术语	139
思考题	141
计算题	142
案例分析题	142
财富箴言	143
第八章 国际货物运输保险	144
第一节 保险的基本概念与基本原则	144
一、基本概念	144
二、保险的基本原则	145

第二节 海洋运输货物保险的承保范围	147
一、风险	147
二、损失	148
三、费用	150
第三节 海洋运输货物保险的险别	151
一、我国海洋运输货物保险的险别	151
二、伦敦协会海洋运输货物保险条款	156
第四节 我国陆运、空运与邮包运输保险的险别	158
一、陆上运输货物保险	158
二、航空运输货物保险	159
三、邮包运输货物保险	160
第五节 保险费计算及保险业务操作	160
一、保险费计算	160
二、保险业务操作	162
第六节 合同中的保险条款	167
一、由买方办理保险	167
二、由卖方办理保险	167
本章应知应会术语	168
思考题	169
计算题	170
案例分析题	170
财富箴言	171
第九章 进出口商品的价格	172
第一节 进出口交易价格的掌握原则	172
一、进出口商品作价原则	172
二、影响价格的各种具体因素	173
三、进出口商品的定价办法	174
四、计价货币的选择	176
第二节 进出口成本核算	177
一、出口成本核算	177
二、价格构成和价格换算	178
第三节 佣金与折扣的运用	181
一、佣金	181
二、折扣	182
本章应知应会术语	183
思考题	183
计算题	184

课堂讨论题	184
财富箴言	184
第十章 国际货款的收付	185
第一节 支付工具	185
一、汇票	185
二、支票	192
三、本票	193
第二节 汇付	194
一、汇付的定义	194
二、汇付方式的当事人	194
三、汇付的种类及其业务流程	194
四、三种汇付方式异同点比较	197
五、汇付方式在国际贸易中的应用	197
第三节 托收	198
一、托收的定义	198
二、托收业务的基本当事人	198
三、托收的种类及业务流程	199
四、托收方式下的资金融通	202
五、托收方式下出口商的注意事项	202
六、托收方式下进口商的注意事项	204
七、《托收统一规则》与托收业务中银行的角色	204
第四节 信用证	206
一、信用证的定义	206
二、信用证业务的当事人及主要当事人间的契约关系	206
三、信用证的基本流程	207
四、信用证的特点	209
五、信用证的形式	210
六、SWIFT 信用证的内容	212
七、信用证的种类	215
八、信用证项下的融资	217
第五节 银行保函与备用信用证	220
一、银行保函	220
二、备用信用证	222
第六节 国际保理与出口信用保险	224
一、国际保理	224
二、出口信用保险	226
第七节 不同结算方式的选用与结合使用	228

一、选择结算方式应考虑的因素	228
二、不同结算方式的结合使用	229
第八节 买卖合同中的支付条款	231
一、汇付条款	231
二、托收支付条款	231
三、信用证支付条款	231
本章应知应会术语	232
思考题	235
案例分析题	235
财富箴言	236
第十一章 进出口商品检验	237
第一节 商品检验的含义与重要性	237
第二节 检验权及检验的时间与地点	237
一、检验权	237
二、检验的时间和地点	237
第三节 检验机构	239
一、国外的检验机构	239
二、我国的检验机构	240
第四节 检验标准与检验流程	241
一、检验标准	241
二、检验流程	242
第五节 检验证书	243
一、检验证书的种类	243
二、检验证书的作用	244
第六节 买卖合同中的检验条款	245
本章应知应会术语	247
思考题	247
案例分析题	247
财富箴言	248
第十二章 争议的预防与处理	249
第一节 索赔	249
一、违约责任	249
二、索赔	250
第二节 罚金条款与定金罚则	253
一、罚金条款	253
二、定金罚则	254

第三节 不可抗力	255
一、不可抗力的含义	255
二、不可抗力的认定	255
三、不可抗力的法律后果	256
四、不可抗力事件的处理	256
五、不可抗力的通知与证明	257
六、合同中的不可抗力条款	257
第四节 仲裁	258
一、解决争议的主要方式	258
二、仲裁协议的形式和作用	259
三、仲裁程序	260
四、仲裁裁决的承认与执行	262
五、合同中的仲裁条款	262
本章应知应会术语	263
思考题	264
案例分析题	264
财富箴言	265

第四篇 国际货物买卖合同的履行

第十三章 出口合同的履行	269
第一节 备货	269
一、出口备货的基本原则	269
二、出口备货的工作流程	271
第二节 催证、审证、改证	272
一、催证	272
二、审证	273
三、改证	276
第三节 出口检验、托运、投保与报关	277
一、出口检验	277
二、货物托运	279
三、投保	281
四、出口报关	282
第四节 制单结汇	285
一、出口单据制作要求	285
二、交单结汇	287
第五节 出口收汇核销与退税	289

一、出口收汇核销	289
二、出口退税	290
本章应知应会术语	293
思考题	293
案例分析题	294
财富箴言	294
第十四章 进口合同的履行	295
第一节 信用证的开立和修改	295
一、申请开立信用证	295
二、信用证的修改	297
第二节 安排运输和保险	298
一、安排运输	298
二、保险	299
第三节 审单与付款	300
一、审单	300
二、付款或拒付	301
第四节 进口报关	302
一、进口货物的申报	302
二、海关审单和货物查验	303
三、征税	304
四、结关	307
第五节 进口货物接货与检验	307
一、法定检验	308
二、非法定检验的进口商品检验	308
三、进口报检手续	309
第六节 进口付汇核销	310
一、进口付汇核销业务流程	310
二、货到汇款项下贸易进口付汇自动核销管理	311
三、预付货款项下进口付汇核销管理	312
四、以托收结算的贸易进口付汇	312
五、以信用证结算的贸易进口付汇	312
六、进口外汇核销新变化	313
本章应知应会术语	314
思考题	315
计算题	315
财富箴言	316

第五篇 国际贸易其他方式

第十五章 经销与代理	319
第一节 经销	319
一、经销的含义与分类	319
二、独家经销业务	319
三、独家经销协议的主要内容	321
第二节 代理	322
一、代理的概念	322
二、代理的类型	322
三、独家代理的特点	322
四、独家代理协议的主要内容	323
本章应知应会术语	324
思考题	324
财富箴言	325
第十六章 寄售与展卖	326
第一节 寄售	326
一、寄售的概念及其性质	326
二、寄售方式的特点及利弊	326
三、寄售协议的主要内容	327
第二节 展卖	329
一、展卖的含义及特性	329
二、展卖方式	329
三、参与展卖方式对企业的作用	331
四、开展展卖业务应注意的问题	331
本章应知应会术语	332
思考题	332
财富箴言	333
第十七章 招投标与拍卖	334
第一节 招标与投标	334
一、招标和投标的含义与特点	334
二、招投标的基本做法	335
第二节 拍卖	339
一、拍卖的概念及特点	339
二、拍卖的竞价方法	339

三、拍卖的一般程序	340
四、拍卖业务中应注意的问题	342
本章应知应会术语	343
思考题	343
案例分析题	344
财富箴言	344
第十八章 期货交易	345
一、商品期货交易的含义与特点	345
二、期货交易与现货交易的区分	346
三、期货交易的做发	347
本章应知应会术语	349
思考题	349
财富箴言	349
第十九章 对销贸易	351
一、对销贸易的含义和发展	351
二、对销贸易的基本形式	352
三、对销贸易合同内容	355
本章应知应会术语	357
思考题	357
财富箴言	358
第二十章 加工贸易	359
第一节 加工贸易的含义和基本形式	359
第二节 来料加工贸易	359
一、来料加工的含义	359
二、来料加工业务的具体做法	360
三、来料加工合同的主要内容	360
四、来料加工贸易的办理程序	362
第三节 进料加工贸易	364
一、进料加工的含义	364
二、进料加工与来料加工的区别	364
三、进料加工贸易的做发	365
四、开展进料加工业务的意义	365
第四节 加工贸易与 OEM、ODM 方式	365
第五节 境外加工贸易	366
一、境外加工贸易的含义及必要性	366