



全国教学型本科院校商务英语系列规划教材

INTERNATIONAL TRADE PRACTICES

国际贸易实务（双语版）

徐凡 主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

014030232

F740.4-43

148

全国教学型本科院校商务英语系列规划教材

国际贸易实务

(双语版)

International Trade Practices

主编 徐 凡



F740.4-43
148

对外经济贸易大学出版社

中国·北京



北航

C1717148

014030535

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务: 双语版 / 徐凡主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2013
全国教学型本科院校商务英语系列规划教材
ISBN 978-7-5663-0906-8

I. ①国… II. ①徐… 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 259979 号

© 2013 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 (双语版)
International Trade Practices

徐凡 主编

责任编辑: 戴菲

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

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 185mm × 230mm 16.5 印张 332 千字
2013 年 12 月北京第 1 版 2013 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0906-8
印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 30.00 元

出版说明

随着经济全球化浪潮的日益高涨，中国与世界各国之间的经贸往来日益密切，既掌握娴熟英语又具有扎实商务专业知识的复合型人才已成为市场的主要需求。根据教育部发布的《国家中长期教育改革和发展规划纲要》，“建立高校分类体系，实行分类管理”的要求，对外经济贸易大学出版社专门针对教学型本科院校组织编写了这套“全国教学型本科商务英语系列规划教材”。

现时，我国的高等院校分为大致可分为研究型、教学研究型、教学型三大类。不同类型高等院校在人才培养类型、创新贡献和服务社会方面都应有各自的定位；与之相应，其适用教材也各有不同。教学型高校作为我国高等教育的主力，量大面广、层次多、类型多，是培养应用型高级人才的主要力量。教学型高校以培养应用型、复合型人才为出发点，按“基础扎实，知识面宽，应用能力强，素质高，有较强的创新精神”的要求，以人为本，使学生“会学习”、“会创新”、“会做人”；既加强通识教育，同时也为终身教育作准备，打基础。

本系列教材面向全国教学型本科院校，目标群体明确，教材选题和内容均根据全国教学型本科院校课程设置而定，作者队伍也拟联合全国教学型本科院校的优秀一线师资，适用于全国教学型本科院校商务英语专业、财经专业和英语专业校商务/应用/外贸外语方向的学生。

本套“全国教学型本科商务英语系列规划教材”适用于全国应用型本科院校商务英语专业、英语专业的商务/应用/外贸英语方向以及财经类专业的学生，内容包括《商务英语综合教程 1-4 册》、《商务英语听说》、《商务英语阅读》、《商务英语写作》、《商务英语函电》、《商务英语翻译》、《商务英语口译》、《商务知识导读》、《英语财经报刊阅读》、《跨文化交际基础》、《国际商务礼仪》、《进出口贸易实务》、《国际商务制单》、《国际贸易实务》、《国际贸易理论与实务》等。

本系列的编撰者们不仅具有丰富的语言教学经验，而且具备商务活动的实践经验，他们集教学经验和专业背景于一身，这是本套商务英语系列教材编撰质量的有力保证。

此外，本套教材配有辅导用书或课件等立体化教学资源，供教师教学参考（可登录我社网站 www.uibep.com 下载）。

对外经济贸易大学出版社

外语图书事业部

2013年6月

前 言

Preface

“国际贸易实务”是我国高等院校商务英语专业的必修课程之一，其名称历经“进出口业务”、“商品进出口业务”、“进出口贸易实务”等变化，最终由国家教委统一定名为“国际贸易实务”。

随着我国社会主义市场经济的发展与完善，我国的对外经济与贸易活动更加活跃。只有掌握了国际贸易实务知识，才能在进出口业务活动中正确贯彻我国对外贸易的方针政策，按国际规则办事，确保最佳经济效益。因此，本课程以科学发展观等重要思想为指导，培养通晓国际贸易基本知识和实务，具有较强沟通能力、应用能力和较高综合素质的复合型商务英语专门人才。本课程旨在使学生了解和掌握国际贸易的基本理论知识、相关交易流程与操作技能等。内容涉及国际贸易的基本概念、国际贸易术语和惯例、商品运输与运输保险、货款结算、贸易中的争议，贸易流程，贸易形式等，具有较强的实践性。

鉴于本课程实践性强的特点，在实际教学过程中，其教学方法需服从于培养学生掌握国际进出口业务的基础理论与知识、提高其使用英语从事进出口贸易知识学习和进行贸易实践的能力这一总目标。具体而言，教学目标和要求可分为以下几点：

1. 使学生了解国际贸易业务的基本理论和基本知识，熟悉相关英文术语；
2. 使学生能针对进出口业务的各个环节进行实际操作，通过课堂教学、课后练习、到企业及相关管理部门调查实习，加强基本技能的训练，培养学生对于业务的实际操作能力；
3. 训练学生分析商务英语语篇并探讨其结构背后的社会文化因素和心理、认知因素等，培养其跨文化交流技能；
4. 培养学生自主学习、探究学习、发现和体验式学习的能力，为其今后的英语和商务知识学习打下坚实的基础。

鉴于国际贸易实务知识体系兼具专业性与实践性，与对外经济贸易的发展与时俱进，本书在编写过程中具有如下特点：

1. 术语规范，选材兼顾经典性与新颖性；在参考国外著名专家、学者的原版著作，使学生掌握国际贸易领域的常用词汇、句型、文本格式等，熟练阅读并领会其语言和文字魅力的同时，突出介绍本领域的最新规定与趋势，以与国际接轨；此外，部分内容的双语注释帮助学生更深入准确地了解相关概念。

2. 本教材由对外经济贸易大学多年从事商务英语及国际贸易教学研究的一线教师精心编撰完成。此外，还特邀该领域的著名学者修改审阅，并聘请具有丰富国际贸易实战经验的行业专家担当编写顾问。

3. 整本教材按主题划分为若干单元，重在帮助学生了解该领域的基础知识，还增加了一些能反映最新国际贸易活动趋势及理论变化的全新选题，以增强时效性、完善内容覆盖面、拓宽学生的知识面；同时，根据本学科特色，对各领域的基本原理、基础知识及历史沿革做补充，目的在于帮助学生完成从基础到专业领域的过渡，为其今后的商务知识学习打下坚实的基础。

4. 全书编写主题突出、内容覆盖全面，包括商品及其属性、常见国际贸易条款、国际支付、争端解决、国际贸易流程等，涵盖了广义上的商务、经济学、贸易等领域，具有丰富的知识性，可培养学生的商务英语认知和理解能力。

5. 教材的配套练习以培养学生的英语综合能力及实际开展国际贸易业务能力为目标，实用性强、形式多样，辅以对贸易等商务知识的深层次解读和系统介绍，以增强训练效果。

6. 本教材的附录部分配有练习答案、词汇释义和参考阅读书目，并辅以多媒体课件等，以利于教师授课和学生对照自学，培养学生自主和探究式学习的能力，从而达到举一反三、触类旁通的教学效果。

7. 单词释义准确——全部参照最新权威工具书（如《国际贸易术语解释通则 2010 版》，INCOTERMS 2010），并采用英汉两种方式，以培养学生的理解、记忆能力和查阅原文词典的能力。

8. 全面遵循 ESP（English for Specific Purposes）的教学理念，教材编写注重时代气息、使学生感兴趣，练习的编排也注重培养学生的思考能力，并注意令其反复操练以形成良好的学习习惯与能力等，体现了以学生为主的理念。

本教材的使用对象为全国高等院校商务英语专业本科层次的学生，也适用

于对外经贸、财经、金融、工商管理专业的学生，更可供从事国际商务、经贸实际工作人员进修、提高和社会各界人士自学之用。

本书借鉴、吸收了国内外专家学者的理念和最新研究成果。然而，随着国际经济和科学技术的发展，贸易活动亦日趋复杂化，各种新贸易政策和理论不断推陈出新，因此，本书的缺点和不妥之处在所难免，敬请使用本书的教师、学生和读者批评指正。在编写过程中，也得到了国内外有关专家学者和出版单位的支持与帮助，在此谨致谢意。

编者

目 录

Contents

Chapter 1	Introduction	1
绪论		
1.1	Basics of International Trade	2
	国际贸易基础	
1.2	Basics of Contract	6
	合同的基础	
Chapter 2	Object of Contract	13
合同的标的		
2.1	Name of Commodity	14
	商品的品名	
2.2	Quality of Commodity	16
	商品的品质	
2.3	Quantity of Commodity	23
	商品的数量	
2.4	Packing of Commodity	27
	商品的包装	
Chapter 3	International Trade Terms and Customs	37
国际贸易术语和惯例		
3.1	Foundation of International Trade Customs	38
	国际贸易惯例概述	

3.2	Foundation of International Trade Terms	39
	国际贸易术语概述	
3.3	Main Trade Terms in International Trade	42
	国际贸易中的主要贸易术语	
3.4	More Kinds of Trade Terms	56
	其他贸易术语	
3.5	Choosing the Proper Trade Terms	62
	选择恰当的贸易术语	
Chapter 4 Delivery of Commodity		69
货物的交付		
4.1	Transportation of Commodity in International Trade	70
	国际贸易货物的运输	
4.2	International Transportation Insurance	92
	国际运输保险	
4.3	Forwarding Agency in International Trade	104
	国际贸易中的货物运输代理业务	
4.4	Customs Service for Merchandise Export and Import	105
	进出口货物的报关	
Chapter 5 Payment of Commodity		113
货款的支付		
5.1	Instrument of Payment	114
	结算工具	
5.2	Remittance and Collection	122
	汇付与托收	
5.3	Letter of Credit (L/C)	123
	信用证	

169	5.4	Bank Guarantee and Standby Letter of Credit	127
		银行保证书及备用信用证	
	Chapter 6	Precaution and Settlement of Disputes	133
172		争议的预防与处理	
	6.1	Inspection of Commodity	134
173		商品的检验	
	6.2	Claim	138
177		索赔	
	6.3	Arbitration	139
179		仲裁	
	6.4	Force Majeure	143
182		不可抗力	
182	Chapter 7	Procedure of International Trade	147
190		国际贸易程序	
249	7.1	Arrangements before Trade	147
		交易前的准备	
	7.2	Negotiation	148
		磋商	
	7.3	Implementation of the Contract	155
		合同的履行	
	7.4	Breach of Contact	161
		违约	
	Chapter 8	Methods of International Trade	165
		国际贸易的形式	
	8.1	Distribution, Exclusive Sales, Agency	165
		经销、包销、代理	

137	8.2	Auction, Consignment, Fairs and Sales	169
		拍卖、寄售、展卖	
131	8.3	Invitation to Tender and Submission of Tender	171
		招标和投标	
134	8.4	Countertrade	172
		对销贸易	
138	8.5	Futures Trading and Hedging	173
		期货交易与套期保值	
130	8.6	Processing Trade and Leasing Trade	177
		加工贸易与租赁贸易	
143	8.7	Electric Commerce and Paperless Business	179
		电子商务与无纸化办公	
	Appendix		185
		Key to Exercises	185
147		Glossary	190
	References		249
147	7.1	Arrangements before Trade	
		交易前的准备	
148	7.2	Negotiation	
		磋商	
153	7.3	Implementation of the Contract	
		合同的履行	
161	7.4	Breach of Contract	
		违约	
165	8	Methods of International Trade	
		国际贸易的方式	
162	8.1	Distribution, Exclusive Sales, Agency	
		经销、包销、代理	

Chapter 1

Introduction

绪论

The twenty-first century is an age of unprecedented globalization. As one of the most important economic activities, international trade is playing a more and more important part in the development of a country's economy and in the acceleration of globalization.

For the convenience of studying the following chapters, this opening chapter sets the stage by discussing the basic concepts of international trade and contracts.

Learning Objectives:

After learning this chapter, you are expected to:

- Understand the basic concepts of international trade;
- Understand the fundamental concepts of contract;
- Outline the reasons why countries are engaging in international trade;
- Remember the principles of a contract.

1.1 Basics of International Trade 国际贸易基础

1.1.1 Definition 定义

International trade, also as world trade, foreign trade or overseas trade, is the fair and deliberate exchange of goods and services across national boundaries. It concerns trade operations of both import and export and includes the purchase and sale of both visible and invisible goods.

Import means the purchase of goods or services from another country, while export means the sale of goods or services to another country.

1.1.2 Characteristic of International Trade 国际贸易的特点

The fundamental characteristic that makes international trade different from domestic trade is that international trade involves activities across national boundaries. Special problems may arise in international trade that are not normally experienced when trading at home. In particular:

- Deals might have to be transacted in foreign languages and under foreign laws, customs (cultural shocks) and regulations.
- Information on foreign countries needed by a particular firm may be difficult to obtain.
- Foreign currency transaction will be necessary, e.g. USD, EURO etc.
- Exchange rate variations can be very wide and create many problems for international trade.

国际贸易 (International Trade) 是指不同国家和/或地区之间的商品、服务和生产要素交换的活动。国际贸易是商品、服务和生产要素的国际转移。国际贸易也叫世界贸易。国际贸易是各国之间分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互共存。从国家的角度可称对外贸易;从国际角度可称国际贸易。

国际贸易由进口贸易 (Import Trade) 和出口贸易 (Export Trade) 两部分组成,故有时也称为进出口贸易。

使国际贸易区别于国内贸易的最根本特点是其相关活动的跨国界性质。国际贸易会产生许多国内贸易不会遇到的问题。国际贸易的特点主要是:

1. 交易可能会使用外语, 在外国法律、惯例 (文化冲击) 和规则下进行。
2. 个别企业所需的外国信息可能难以获得。
3. 外币交易在所难免, 如美元、欧元等。
4. 汇率大范围的变化将给国际贸易带来很多问题。

- Risk level might be higher in foreign markets. The risks include political risks (of the imposition of restrictions on imports etc.); commercial risks (market failure, products not appealing to foreign customers, etc.); financial risks (of adverse movement in exchange rates, high rates of inflation reducing the real value of a company's working capital, and so on); and transportation risks.
- International managers need a broader range of management skills than managers who are only concerned with domestic problems.
- Large amount of important work might have to be left to intermediaries, consultants and advisers.

1.1.3 Reasons for International Trade

国际贸易产生的原因

There are many reasons why nations trade goods, with the most obvious being that they can get products from abroad that are cheaper or of higher quality than those that can be produced at home.

Besides, the reasons may also be to acquire resources and/or benefit, to achieve diversification, and/or to expand sales.

1.1.4 Benefits from International Trade

国际贸易的好处

The benefits that countries gained from trading internationally are great, which partly explains the increasing volume involved in international trade. Generally, countries are likely to get the following benefits from trading with each other:

5. 国外市场风险水平可能更高。这些风险包括政策风险（如进口限制等）；商业风险（如市场判断错误，产品对于外国消费者无吸引力等）；金融风险（如汇率的不利变化，高通胀减少了企业的实际价值等）以及运输风险。

6. 国际贸易管理者们比国内贸易管理者需要范围更广的管理技能。

7. 可能会有大量重要工作需要中间商、咨询、顾问来完成。

1. 获得更便宜/质量更好的产品
2. 获取资源/获利
3. 产品多样化
4. 扩大销售

- To get cheaper goods or services. As has been mentioned above, the major reason for countries to trade with one another is that there is a cost advantage. And it is this cost advantage of the supplying countries that enables the demanding countries to buy certain goods or services of the same quality or higher quality at lower prices as the cost involved in producing them in their own countries is much higher. Furthermore, the ever developing technology in various fields and the ever escalating competition in the world market in the new millennium have been making prices of the goods even lower, which benefits consumers to a larger degree. Consumers thus are able to enjoy goods at much lower price.
- To get larger economic growth. By trading with other nations, nations can gain more market share on its exported goods and take advantage of economies of scale. Economies of scale characterize a production process in which an increase in the scale of the firm causes a decrease in the long run average cost of each unit. In other words, when economies of scale are realized, the average cost of each unit is reduced, more profits are able to be generated from selling more units to more markets.
- To get greater variety. No nation can produce all the commodities or services that it needs, which makes the international trade possible. And the different tastes and preferences of the consumers urge international trade to go even further. Undoubtedly, as a result, international trade makes it possible for a nation to provide

1. 获得更便宜的商品和服务,即上节所述国际贸易的主要原因—成本优势。供给国的成本优势使需求国以比本国更低的价格买到质量相同甚至更高的产品或服务。此外,不通领域技术的发展和竞争的激烈化使新世纪的世界市场产品价格更低廉,使得广大消费者受益。

2. 获得更大的经济增长。通过与其他国家的交易,出口商品将占据更大的市场份额并从规模经济中获益。规模经济(Economics of scale)是指企业生产规模的扩大会降低单位产品的长期平均成本。即,达到规模经济时,单位产品平均成本下降,将更多产品销售至更多市场会获取更高利润。

3. 产品更加多样化。没有哪个国家能生产其所需的所有商品或服务,这也导致了跨国贸易的可能性。消费者偏好的不同更是促进了国际贸易。毫无疑问,国际贸易使各国为消费者提供更多样化的产品,并因此提高了人民生活水平。

a wider variety of products for its consumers and thus help to improve the living standards of its people.

1.1.5 Forms of International Trade 国际贸易的类型

Generally, the forms of international trade can be summarized into two types:

- Merchandise Exports and Imports
 - Exporting
 - 1) Direct exporting
 - 2) Indirect exporting
 - Importing
- Service Exports and Imports
 - Travel, Tourism, and Transportation
 - Performance of Activities Abroad
 - Use of Assets From Abroad

1. 商品出口

(1) 出口

① 直接出口

② 间接出口

(2) 进口

(1) 旅游业、交通运输业

(2) 国外商务活动

(3) 国外资产的运用



1.2 Basics of Contract 合同的基础

1.2.1 Concept of Contract 合同的定义

Contract, also known as a covenant, has various concept statements according to different scholars and many different regulations based on domestic or international laws. The earliest contract definition derived from Roman law. In accordance with the provisions of the Roman law: contract is consensus (合意) between the two parties on debtor and creditor's right. The France Civil Code article 1101 regulates contracts to be consensus, which are mutually satisfactory, the person or persons for any other person or other persons make payment, act or omission of the debt. Countries that adopt the common law consider the essence of the contract is the promise made by mutual parties. If contrary to the promises, legal relief will be provided. The fulfillment of the promise is the obligation confirmed by the law. The basic principles of bourgeois countries: "freedom of contract, contract first."

In September 1998, the fourth session of the Ninth China National People's Congress (NPC) agreed on the new "Contract Law". The 2nd article stating: "agreements about establishing, changing, and termination of civil rights and obligations of the partnership between the equality bodies of natural persons, juridical persons, and/or between other organizations."

合同 (Contract), 又称契约, 对其概念或定义, 中外学者有众多不同的表述, 国内外法律也有种种不同的规定。最早合同的定义来源于罗马法。按照罗马法的规定: 合同为双方当事人间发生债权债务关系的合意。《法国民法典》第 1101 条规定合同为一种合意, 彼此合意, 一人或数人对于其他一人或数人负担给付, 作为或不作为的债务。采用英美法的国家则认为合同的实质在于双方当事人之间做出的诺言, 允诺。违反该允诺, 将有法律给予救济, 履行该允诺是法律所确认的义务。资产阶级国家资本原则: "契约自由, 契约至上。"

我国 1998 年 9 月全国人大九届四次会议通过新的《合同法》。第 2 条表述: "平等主体的自然人、法人, 其他组织之间设立、变更、终止民事权利、义务关系的协议。"