



普通高等教育“十一五”国家级规划教材  
全国高等院校经管专业双语教材

# 国际 贸易实务

(英文版)

International Trade Practices

帅 建 林 编 著



对外经济贸易大学出版社  
University of International Business and Economics Press

普通高等教育“十一五”国家级规划教材  
全国高等院校经管专业双语教材

# 国际贸易实务

(英文版)

**International Trade Practices**

帅建林 编著

对外经济贸易大学出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 = International Trade Practices: 英文 / 帅建林编著. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2007

普通高等教育“十一五”国家级规划教材. 全国高等院校经管专业双语教材

ISBN 978-7-81078-956-1

I. 国… II. 帅… III. 国际贸易 - 贸易实务 - 双语教学 - 高等学校 - 教材 - 英文 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 139965 号

© 2007 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 (英文版) International Trade Practices

帅建林 编著

责任编辑: 王 煜

---

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](mailto: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 23 印张 468 千字

2007 年 9 月北京第 1 版 2007 年 9 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-81078-956-1

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 37.00 元

# 序 言

随着中国与世界日益频繁的经济互动，市场越来越需要既具有扎实专业知识又掌握娴熟外语语言技能的复合型人才。这种需求是单纯的语言型外语专业或外语能力平平的单一专业教育所不能满足的。“专业+英语”或“英语+专业”的复合型人才将在未来的竞争中处于优势，这已成为一个不争事实。

目前，高等学校涉外专业课程体系改革大多围绕这一目标来进行，无论是财经专业课程试行的“双语教学”，还是教育部最近新设立的“商务英语”专业，都是为实现这一教学目标而采取的切实可行的教学措施。本人认为，他们的根本教学目标是相同的，即增强学生直接使用英语从事国际经贸的涉外能力、适应能力以及国际商务实战技能。令人欣慰的是，一批专家学者以及从事相关专业教学的教育工作者们，正在为此辛勤探索和耕耘着。

这本英文版《国际贸易实务》的作者帅建林博士，就是一直耕耘于涉外经贸领域的学者之一。帅建林教授曾经在国外长期从事国际贸易、国际工程承包和国际投资等实务工作，而后又从事相关学科的教学和研究。因此，该教材的编写既强调实务和技术层面，又注重全方位、多功能地培养学生的综合素质和国际贸易战略思维和宏观视角。

通读了书稿后，我觉得这是一本值得推荐的好书，并有如下几个特点：

**一、结构合理，体系完整。**该书分四个部分，即国际贸易实务概论、国际贸易条件、国际贸易程序、国际贸易方式，全面系统地介绍了国际贸易的运行机制、进出口货物贸易知识和基本环节。在该书的撰写过程中，作者始终保持出口贸易和进口贸易两条线并行推进。全书系统讲解了出口贸易和进口贸易并在第十五章中专门讲解进口贸易，弥补了传统教材只讲出口贸易而不谈进口贸易，或重出口贸易而轻进口贸易之不足。

**二、“案例导向”或“问题导向”。**该书的每部分或某些章节，从一个具体的、有趣的案例，或使人感到困惑的问题开始，继而沿着案例所涉问题进行阐述，从而增强其可读性、实务性和可操作性。选编案例共10个，均选材于世界著名报刊杂志或新闻机构，如 *Financial Times*, *The Economist*, *BusinessWeek*, Xinhua News Agency, 或为进出口公司的真实案例。通过对案例的解读，相信读者能明白作者的旨意所在：“国际贸易实务”这门课程在阐述相关知识的基础上，更注重培养学生用所学知识解决国际贸易问题的实际能力。

三、“新闻导向”或“政策导向”。与上述“案例导向”或“问题导向”的目的和功能相似，该书的其他各章节的叙述从一则政治、经济、贸易或政策新闻开始，所选编的11篇新闻报道同样来自于世界著名报刊杂志或新闻机构，如 *Financial Times*, *The Wallstreet Journal*, *Newsweek*, *Reuters* 等，从而更增强该书的时代感、政策感。通过对新闻报道的解读，或许作者希望传递给读者这样一个信息：进出口贸易不仅仅是知识和技术问题或微观操作层面上的问题，它还与国际政治、经济、贸易政策紧密相连，因此，它还是一个宏观国际经济政策问题。从而有助于读者能更进一步地培养自己国际经贸战略思维和宏观视角。

四、语言地道，图文并茂。该书所选用的资料丰富翔实，材料来源渠道颇多。作者结合现行国际国内贸易环境做了大量的编辑加工，使全书英语语言和行文风格保持一致。从总体上讲，该书传承和保持了英美原文原著的语言特点，表达方式地道纯正，读者可获得“原汁原味”的语言感受。而文中所配的阐释性图片更增添了该书的阅读趣味性。

五、认知板块，语言强化。该书的编写思路是既重视国际贸易实务认知知识的讲述，又重视英语语言训练。作者将每章前的案例或新闻报道，作为统领该章知识点的平台，或诱发该章认知知识板块的导火索。读者学完本章内容后应重新回顾并仔细研读这些案例或新闻报道，以及针对案例或新闻报道而设计的讨论问题，从而达到深化和强化对课文认知知识点的理解。而每章节后的练习基本上只注重语言训练，旨在帮助读者强化学习特定国际贸易环境下所使用的英语语言。

六、概念详解，词典辅助。该书附有“国际贸易术语英汉双解词汇表”，对教材中重要的专业术语、习惯表达等，不仅有中文翻译，而且还有英文解释。它可极大地方便读者查阅相关内容，扩大词汇量，提高读者的阅读效率并帮助读者复习和巩固所学知识。同时，读者通过阅读英文注释，可以更加透彻地理解相关内容。

鉴于上述理由，我很高兴为帅建林教授的这本新书在付梓之时作序。

中国国际贸易学会会长、研究员

施月海

2007年8月于北京

# 前 言

“国际贸易实务”是全国高等院校经济、贸易、金融等专业的一门专业主干课程，也是商务英语专业的骨干支撑课程。中国高等学校的教学环境因经济全球化而巨变，学科体系、教学措施和教学手段不断完善和创新。“双语教学”作为一种时髦的教学模式和教学手段被人们追捧，2007年教育部正式批准成立“商务英语”专业。非英语专业的学生渴望通过“双语教学”模式来同时提高其专业和英语水平，以及直接使用英语从事相关专业的实战能力。商务人员希望通过对“商务英语”这一学科的学习提高英语在国际商务环境中的实际运用能力，英语人才希望通过对该学科的学习，熟悉和掌握基本的商务知识和操作技能。市场决定人才需求方向，市场决定人才培养模式。当今的国际经贸人才市场呼唤既有扎实经贸专业知识，又拥有娴熟外语语言技能的复合型人才。

该英文版本《国际贸易实务》正是应市场的需求并承载某种使命而诞生了。它的宗旨是帮助学生在特定英语语言环境中直接、系统地学习国际贸易操作实务；同时使学生通过对国际经贸知识的学习，强化商务英语这一专门用途英语的实战技能，掌握经贸领域的英语术语、语言特点和文体特征。该书作者以其多年在国外从事国际贸易业务和国际工程承包所积累的实践经验，以及近些年从事国际贸易实务教学和研究的体会，根据最新有关国际贸易的法规和国际惯例，依托WTO营造的国际经贸背景而编写了这本教材。

该书具有以下特点：

1. 案例/新闻导读：该教材最大的特点是叙述上的“案例导向”或“新闻导向”。教材每一章都从一个有趣的或使人感到困惑的贸易案例或财经新闻开始，从而提高了读者的阅读兴趣，强化了读者对所学内容的记忆。
2. 多功能：该教材集作者过去在国外从事国际商务的实战经验、近些年从事国际贸易实务教学和研究的体会和感悟、以及对该学科的前瞻于一体。因此，该教材的编写既强调实务和技术层面，也注重全方位、多功能地培养学生的综合素质。
3. 针对性：该教材可满足经贸专业学生、英语专业学生或从事国际商务活动人士阅读经贸专业原著需要。它既可作为全国高等院校经管专业的双语教材，也可作为“商务英语”专业的教科书。

4. 适用面广: 该教材适合于经济、国际贸易、国际金融、国际商务、MBA、商务英语等专业的硕士研究生, 或上述相关专业的本科高年级学生, 同时也适合于经贸界人士、银行界人士、国际商务从业人员强化其国际商务英语能力和相关专业业务能力。

在本书编写过程中, 除了本书后所附参考书目以外, 作者还参考并借鉴了 [www.moftec.gov.cn](http://www.moftec.gov.cn)、[www.cietac.org.cn](http://www.cietac.org.cn)、[www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)、[www.unctad.org](http://www.unctad.org)、[www.wto.org](http://www.wto.org) 等网站的资料, 以及其他商业网站和国际著名跨国公司网站的资料。

本教材得以问世, 要衷心感谢我的博士生导师何泽荣教授, 我对国际贸易学、金融学的初步领悟, 深深受益于我的恩师。他渊博的知识、严谨的治学态度、对国际经济问题永不倦怠的探索精神, 永远值得我学习。

本书能进入普通高等教育“十一五”国家级规划教材体系, 我要衷心感谢对外经济贸易大学出版社, 尤其要感谢顾永才副社长、宋海玲主任的极力推荐和鼓励。出版社责任编辑王煜女士以及其他专家对本书作了认真细致的审阅工作, 并提出了若干宝贵意见, 从而确保了该书的质量。由衷感谢专家们的宝贵意见和对本书所付出的辛勤劳动。

在本书编写过程中, 作者走访了诸多流通型外贸公司和生产型外贸企业以及若干商业银行的国际业务部, 拜访了许多外贸职场的企业精英和专家。他们打开自己的大门, 将商业宝物无私呈现于我眼前, 将自己的商务机密和结症坦诚相告, 拓展了我的经贸视角和战略思维, 增强了我对该书的使命感, 因而使该书的编写从创意到具体的雕琢都站在较高的起点上。由于我走访了如此多的公司企业, 请教了如此多的企业精英和专家, 不便在此分先后一一罗列致谢。本书的出版即是对他们的最好报答。

本书的雏形创建于2001年, 后于2003年正式出版。根据作者所拥有的信函证据, 目前, 全国有五十多所高等院校将该书的前身作为经贸专业的指定教材或教学参考书。而该书结合最新国际经贸环境和中国某些新型外贸模式, 并征求一直使用该书原版的广大高校师生的意见, 对原书内容修改达45%之多。我的同事王红雨女士和中建材集团进出口公司柏小娜女士对这一浩大的修订工程提出了不少宝贵意见, 并无私提供了诸多素材, 令我感激不已。

本书精美之处还在于它的图片。作者为这些阐释性图片花费了大量的心血。这些图片并非信手捻来的, 诸多图片是美术家付瑜先生根据文本内容设计原创的。这些图片如此精美, 以至于出版社难舍任何一张而不惜篇幅全部刊用。相信读者能从这些图片中感悟到付瑜先生的艺术修养和独特的美术视角。他是我多年的好朋友, 我对他的感谢从来都无以言表。

最后, 尤其要感谢研究生黄晓、吴昊、易俗等同学, 他们为本书作了大量录入、校对等具体工作, 耗费了他们大量精力和宝贵时间。除此之外, 同学们还提出了很多宝贵意见。即将由对外经济贸易大学出版社出版发行作为该书教学辅导书的《国际贸易实

务教学参考书》就是应同学们的建议而编写的，敬请读者关注。

由于编者水平有限，书中不足之处在所难免，敬请国内外专家、学者和广大读者批评指正。本人电子信箱：shuai@swufe.edu.cn。

帅建林

2007年8月于成都·金沙



# Contents

## Part 1 Overview

<b>Chapter 1</b>	<b>Introduction to International Trade</b>	(3)
1.1	Why Do Countries Trade?	(4)
1.2	How Is International Trade Measured?	(6)
<b>Chapter 2</b>	<b>International Trade Policy</b>	(12)
2.1	Import Tariff 进口关税	(13)
2.2	Non-tariff Barriers to Imports (NTB) 非关税壁垒	(15)
2.3	Export Taxes 出口税	(19)
2.4	Export Subsidies 出口补贴	(19)
<b>Chapter 3</b>	<b>Trade Bloc and Trade Block</b>	(22)
3.1	Trade Bloc 贸易集团	(24)
3.2	Trade Block 贸易禁止/封锁	(27)
<b>Chapter 4</b>	<b>WTO: A Navigation Guide</b>	(30)
4.1	What Is WTO?	(31)
4.2	How Does It Work?	(32)
4.3	WTO: Objectives, Functions and Basic Principles	(36)
4.4	WTO Agreement: A Navigation Guide	(39)

## Part 2 Terms of International Trade

<b>Chapter 5</b>	<b>International Trade Terms</b>	(45)
5.1	Generalization	(46)
5.2	A Guide to Incoterms 2000 2000年国际贸易术语解释通则	(49)
5.3	Incoterms and VAT 增值税	(62)

5.4	Incoterms and Contracts	.....	(63)
<b>Chapter 6</b>	<b>Terms of Commodity</b> 商品条件	.....	(68)
6.1	Name of Commodity	.....	(69)
6.2	Quality of Commodity	.....	(70)
6.3	Quantity of Commodity	.....	(73)
6.4	Packing of Commodity	.....	(76)
6.5	Commodity Inspection and Customs Formalities	.....	(81)
<b>Chapter 7</b>	<b>International Cargo Transport</b> 国际货物运输	.....	(88)
7.1	Modes of Transport	.....	(90)
7.2	Clause of Shipment	.....	(100)
7.3	Major Shipping Documents	.....	(103)
<b>Chapter 8</b>	<b>Cargo Insurance</b> 货物保险	.....	(112)
8.1	Parties to the Insurance	.....	(113)
8.2	Marine Insurance	.....	(115)
8.3	Insurance of Land, Air and Postal Transportation	.....	(123)
8.4	Fundamental Principles of Cargo Insurance	.....	(124)
<b>Chapter 9</b>	<b>Terms of Price</b> 价格术语	.....	(127)
9.1	Price Elements	.....	(130)
9.2	Pricing Methods	.....	(131)
9.3	Conversion of Major Trade Terms	.....	(134)
9.4	Exchange Cost: An Evaluation Tool	.....	(134)
9.5	Pricing Strategies	.....	(135)
9.6	Money of Account and Avoidance of Foreign Exchange Risk	.....	(136)
9.7	Use of Commission and Discount	.....	(137)
9.8	Clause of Price	.....	(138)
<b>Chapter 10</b>	<b>International Payment and Settlement</b> 国际结算	.....	(140)
10.1	Amount of Payment	.....	(142)
10.2	Payment Currency	.....	(142)

10.3	Credit Instruments .....	(142)
10.4	International Money Transfer Types .....	(150)
10.5	Payment Methods .....	(152)
10.6	Risk Level Assessment of Payments .....	(175)
<b>Chapter 11</b>	<b>Claims, Force Majeure and Arbitration</b> 索赔...不可抗力与仲裁	(179)
11.1	Claims .....	(180)
11.2	Force Majeure .....	(182)
11.3	Arbitration .....	(183)
<b>Part 3 International Trade Procedure</b>		
<b>Chapter 12</b>	<b>Launching a Profitable Transaction</b> 开展可获利的贸易	(189)
12.1	Market Research 市场调研	(191)
12.2	Sourcing Contacts .....	(191)
12.3	Tips for a Successful Negotiation .....	(192)
<b>Chapter 13</b>	<b>Business Negotiation and Establishment of Contract</b> 商务谈判与合同订立	(197)
13.1	Enquiry (Inquiry) 询盘	(199)
13.2	Offer 发盘	(201)
13.3	Counter-offer 还盘	(204)
13.4	Acceptance .....	(205)
13.5	Conclusion of Contract .....	(206)
<b>Chapter 14</b>	<b>Exporting Elements</b> 出口贸易	(212)
14.1	Export Strategies .....	(214)
14.2	Export Roadmap .....	(217)
14.3	Getting Paid for Exports .....	(220)
14.4	Managing Risks of Exporting .....	(224)
<b>Chapter 15</b>	<b>Importing Elements</b> 进口贸易	(230)
15.1	Import Strategies .....	(231)
15.2	Import Roadmap .....	(234)
15.3	Taxes and Duties on Imports .....	(239)

15.4	Managing Risks of Importing .....	(242)
<b>Chapter 16</b>	<b>Documentation</b> 制单 单据 .....	(249)
16.1	Government Controlled Documents .....	(251)
16.2	Commercial Documents 商业单据 .....	(255)
16.3	Finance Documents .....	(257)
16.4	Transportation Documents .....	(260)
16.5	Insurance Documents .....	(261)
<b>Part 4 Trade Forms</b>		
<b>Chapter 17</b>	<b>Agency, Distribution and Consignment</b> 代理 分销与寄售 .....	(269)
17.1	Agency .....	(271)
17.2	Distribution .....	(273)
17.3	Consignment .....	(275)
<b>Chapter 18</b>	<b>Tenders</b> 招投标文件 .....	(278)
18.1	Invitation for Bids 竞标广告(招投标文件) .....	(280)
18.2	Submission of Tenders .....	(284)
18.3	Bid Opening 开标 .....	(286)
18.4	Evaluation of Tender .....	(286)
18.5	Tender Discussions and Tender Decision .....	(288)
18.6	Establishment of Contract .....	(288)
18.7	Execution of Contract .....	(289)
<b>Chapter 19</b>	<b>Counter Trade</b> 对等贸易 .....	(293)
19.1	Barter .....	(295)
19.2	Counter Purchase 回购 .....	(296)
19.3	Compensation Trade 补偿贸易 .....	(297)
19.4	Switch Trade 转手贸易 .....	(298)
19.5	Offset 抵消贸易 .....	(299)
<b>Chapter 20</b>	<b>Futures Trading</b> 期货交易 .....	(302)
20.1	Introduction to Futures Trading .....	(303)

20.2	Look before Leaping into Futures .....	(304)
20.3	Futures Market .. 期货市场 .....	(305)
20.4	Futures Contract .. 期货合约 .....	(309)
20.5	Hedging .. 对冲 .....	(309)
<b>Chapter 21</b>	<b>E-Commerce .. 电子商务 .....</b>	<b>(312)</b>
21.1	Why to E-commerce .....	(314)
21.2	Role of Intermediary in E-commerce .....	(315)
21.3	Two Modes of E-commerce .....	(316)
21.4	How to Start E-commerce .....	(317)
21.5	Cyber-payments .. 网上交易 .....	(319)
21.6	Barriers to E-commerce Development .....	(320)
<b>Appendix</b>	<b>Glossary of International Trade Terms with English-Chinese</b>	
	<b>Interpretations .....</b>	<b>(323)</b>
<b>Bibliography</b> .....		<b>(351)</b>

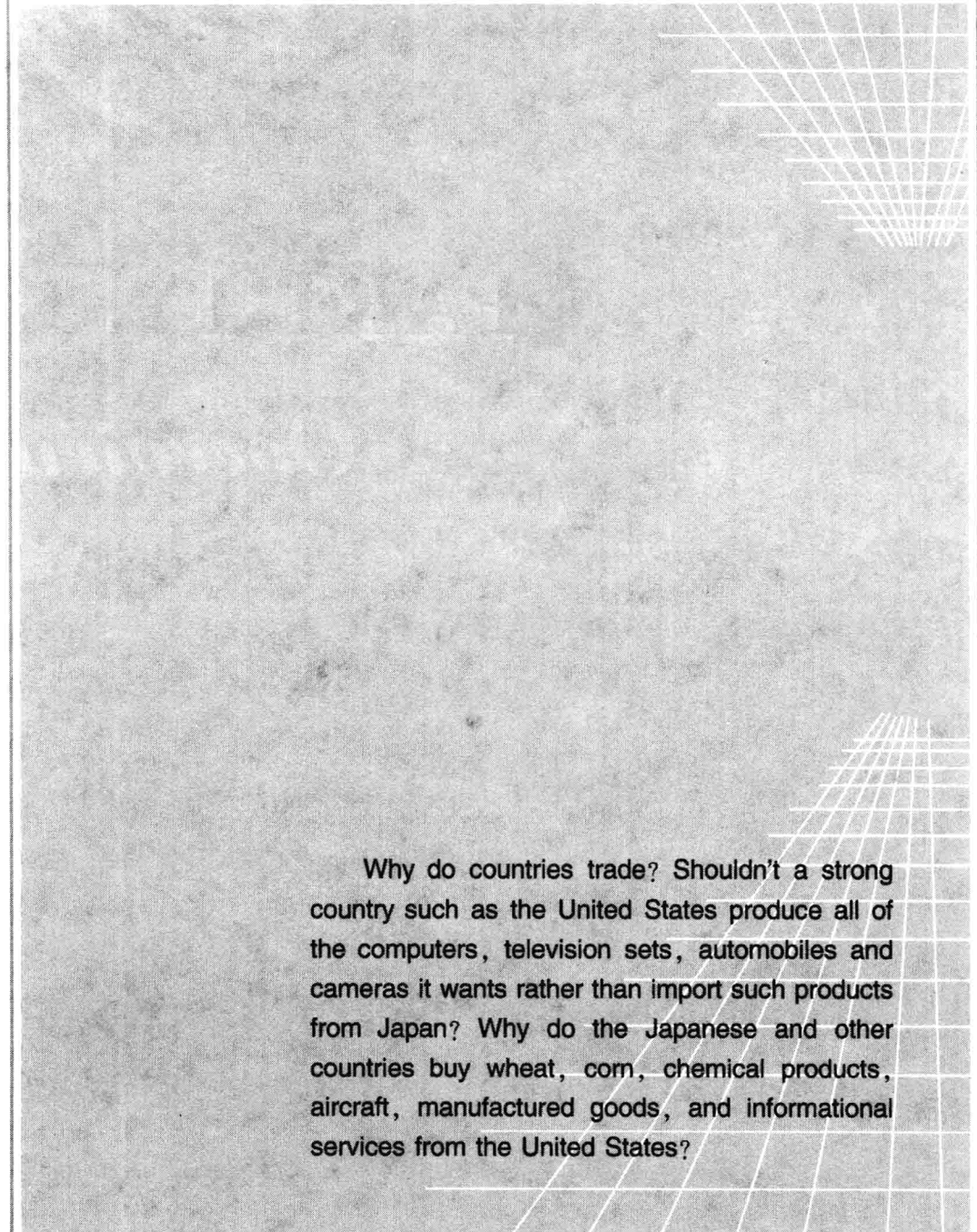


# **PART 1**

## *Overview*

- Chapter 1 Introduction to International Trade
- Chapter 2 International Trade Policy
- Chapter 3 Trade Bloc and Trade Block
- Chapter 4 WTO: A Navigation Guide





**Why do countries trade? Shouldn't a strong country such as the United States produce all of the computers, television sets, automobiles and cameras it wants rather than import such products from Japan? Why do the Japanese and other countries buy wheat, corn, chemical products, aircraft, manufactured goods, and informational services from the United States?**



## Chapter 1

# Introduction to International Trade

### News Report

#### Trade Surplus to Exceed U. S. \$ 250b in 2007

Reuters, Updated: 2007 - 05 - 29 14:22

China's <sup>贸易顺差</sup> **trade surplus** will reach U. S. \$ 250 - 300 billion in 2007, driven by the country's strong external demand, the top economic planner said on Tuesday.

China's surplus hit a record U. S. \$ 177.5 billion in 2006. In the first four months of this year the surplus totaled U. S. \$ 63.3 billion, up 88 percent from a year earlier.

"The trade surplus is unlikely to shrink in the short term, and it may last for a long time during the industrialization process," the **National Development and Reform Commission** said in a statement on its website ([www.ndrc.gov.cn](http://www.ndrc.gov.cn)).

The government has cut <sup>出口退税</sup> **export tax rebates** and raised **export taxes** for high-polluting and energy-intensive products in an effort to trim the trade surplus.

The commission said that neither a stronger yuan nor cuts in export tax rebates would result in a large shift of export orders away from China. "It's hard for importing nations to find replacements for Chinese manufacturers. It will be impossible in the foreseeable future to shift orders away from China on a large scale," it said.

The low cost of labor and resources such as land, power and water, together with deep-rooted incentives for **export-driven economic growth**, had kept Chinese manufacturers competitive in the international market, it said.

The strong global economy was also driving up demand for Chinese goods, the commission said. It said some factories in the export strongholds of the Pearl and Yangtze



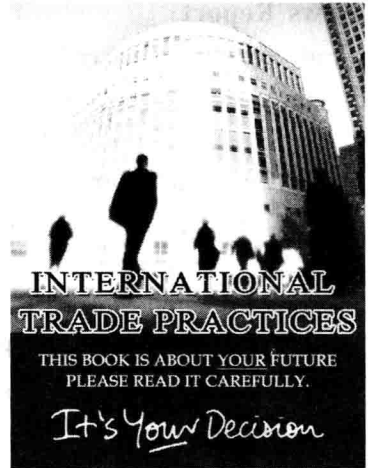
River deltas had been unable to fill all their orders in the first quarter.

While acknowledging challenges arising from the huge trade surplus such as **excess liquidity**, pollution, environmental damage and **trade frictions**, the commission said it would take time for China to strike a balance in its trade.

## Discussing Activities

1. What is the implication of such huge trade surplus for China?
2. What do you think are the major contributions to China's trade surplus?
3. Some people hold "the more exports, the better for China", do you agree? Why, or why not?

**International trade**, also known as **world trade**, **foreign trade** or **overseas trade**, is the fair and deliberate exchange of goods and/or 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, the former of which is called **trade in goods** while the latter of which is called **trade in services** in the word of WTO. So, it is the study of the economic transactions that take place between countries, and further, the study of the impediments (natural and political) to those transactions.



## 1.1 Why Do Countries Trade?

### The Origin of International Trade

Economic activity began with the caveman, who was economically **self-sufficient**. He did his own hunting, found his own shelter, and provided for his own needs. One person was more able to perform some activity than another, and therefore each person concentrated on what he did best. While one hunted, another might fish. The hunter then traded his **surplus** to the fisherman, and the fisherman to the hunter, and thus each benefited from the variety of diet. However, in today's complex economic world, neither individuals nor nations are self-sufficient. Nations have utilized different economic resources; people have developed