

21世纪高职高专经管类规划教材

# International

Trade Practice Course

## 国际贸易 实务教程

主 编 孙晓林 唐若菲  
副主编 吴珍彩 王步云



西南交通大学出版社  
[Http://press.swjtu.edu.cn](http://press.swjtu.edu.cn)

21 世纪高职高专经管类规划教材

教材 (CIP) 目录在案并图

（附赠——） 主编 孙晓林 唐若菲 西南交通大学出版社 2011.9

# 国际贸易实务教程

主 编 孙晓林 唐若菲

副主编 吴珍彩 王步云

参 编 温国兴 尚 静 赵盈盈



西南交通大学出版社

· 成 都 ·

# 前言

对外贸易是我国国民经济的重要组成部分。我国加入 WTO 以后,尤其是自 2004 年修订《中华人民共和国对外贸易法》,放开对外贸易经营权以来,我国的对外贸易得到了健康、稳定、快速的发展,各类企业纷纷涉足国际市场,对国际贸易人才的需求也大幅度增加。作为合格的国际贸易专门人才,不仅需要具备深厚的国际贸易理论基础,更需要掌握进出口业务实际操作技能。国际贸易实务即在从事进出口业务的过程中对各项具体事务进行处理,是一项时间性强、工作量大的工作。它不仅需要同国外客户打交道,而且要和国内生产商、海关、商检机构、贸促会、保险公司、船公司、运输公司、银行及有关管理部门发生方方面面的联系。本课程讲授的就是进出口业务的操作过程,是外贸业务人员的基本工作内容,也是国际经济与贸易专业的主干专业课程之一。它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原则与基本知识的运用等内容,是一门综合性、实践性很强的学科。国际贸易诸多专业课的内容都要在这门课程中融会贯通和具体运用。

本书针对高职高专教育的特点,以职业能力培养为核心,以进出口业务流程为主线,从进出口交易磋商开始,针对进出口业务的具体操作展开各章节的内容;详细阐述了进出口业务的交易磋商、函电往来、合同订立、进出口合同履行及业务善后等各环节的实际操作过程,以及各主要环节的单证制作,突出进行国际贸易操作能力的训练,注重国际贸易实务各环节重点和难点的讲解和模拟练习。

为了使本书能够对学生业务素质的提高起到切实有效的帮助,在编写过程中,我们对相关内容及实践环节的安排,严格按以下原则进行:

(1) 求精。从体例编排、内容撰写到各实践环节的安排,我们力求精益求精,以打造同类教材中的精品教材为目标,因为我们深知提高高等教育质量的重要性。而提高教育质量,当然离不开课程教学,离不开教材建设。教材是体现教学理念、教学内容和教学方法的载体,是进行课程教学的基本工具,发挥着引导课程教学方向、规范课程教学内容、稳定课程教学秩序的重要作用,精品教材尤其如此。精品教材在深化课程教学改革、全面推进素质教育、提高人才培养质量等方面发挥着重要作用。因此,精品教材要体现课程改革和教材建设的时代精神和目标,要有利于激发学生自主学习,有利于提高学生的综合素质和创新能力。

(2) 求新。本书在编写过程中,顺应国际贸易发展的趋势,采用最新的操作流程,吸收了大量新的内容和研究成果。例如,针对 WTO 将国际技术贸易纳入调整范围这一变化,我们在教材内容上增加了“国际技术贸易”一章;在涉及国际结算环节的内容上,针对《UCP600》的实施调整了托收及信用证结算的相关内容,更新了国内企业开展境外加工业务的审批程序等。这些调整,使得本书从体系构建到内容编排与同类教材相比都有了新的变化,从而更有利于学生掌握本学科的新知识、新成果,了解对外贸易理论的前沿理论和新的操作方法。

(3) 求实。国际贸易实务是研究国际商品交换过程的, 是一门操作性和实务性很强的学科。针对这一特征, 我们在本书编写过程中注重实践性环节, 具体表现为在各章节中穿插了案例、练习题以及以锻炼学生实际操作能力为目的的实务操作练习。通过这些训练, 引导学生确立理论与实践相结合的学习和职业意识; 结合实际外贸业务中所需要的基本知识和技能, 说明解决问题的方法、技巧, 使学生对国际贸易的实际操作有更强的感性认识。同时, 根据学生到工作岗位所需的技能, 以及生产经营第一线对应用型人才的要求, 对教材内容进行精心选择。学科理论的介绍以合理和够用为度, 并突出与实践相结合, 以为训练学生从事外贸业务工作的综合职业能力以及适应今后的职业转换打下坚实的基础。

本书可供高职高专院校国际贸易、国际商务、物流、报关、市场营销、经济、管理、会计以及财经类专业作为教材, 也可以作为参加高等院校相关专业、企事业单位工作人员岗位培训的教材, 还可供参加高等教育自学考试、全国国际商务专业和国际贸易专业从业人员资格考试的人员参考之用。

本书由河南商业高等专科学校《国际贸易实务教程》教材组编写, 孙晓林和唐若菲担任主编, 吴珍彩、王步云担任副主编。具体编写分工如下: 第七章、第八章由孙晓林编写; 第九章、第十章由王步云编写; 第三章、第十二章由唐若菲编写; 第六章由温国兴编写; 第四章、第五章由吴珍彩编写; 第二章、第十三章由尚静编写; 第一章、第十一章由赵盈盈编写。

在本书的编写过程中, 我们吸收了各高等院校及业界许多有价值的研究成果, 得到了省内外许多专家的指导以及我校有关部门的大力支持, 并受到河南省商务厅和许多外贸企业的鼎力相助, 在此一并表示衷心的感谢。由于教材组成员实践经验欠缺及水平有限, 书中难免浅薄纰漏之处, 恳请专家、同行、业界人士和广大读者拨冗赐正。

编者 2011年7月

# 目 录

|                    |       |     |
|--------------------|-------|-----|
| 第七节 期货交易           | 第二章   | 226 |
| 第八节 对冲贸易           | 第三章   | 230 |
| 第九节 加工贸易           | 第四章   | 237 |
| 第二章 国际技术贸易         | 第五章   | 245 |
| 第一节 技术贸易的概念与特点     | 第一章   | 245 |
| 第二节 国际技术贸易的主要方式    | 第二章   | 245 |
| 第一章 导 论            | 第一章   | 1   |
| 第二章 商品的名称、品质、数量和包装 | 第二章   | 7   |
| 第一节 商品的名称和品质       | 第三章   | 7   |
| 第二节 商品的数量          | 第四章   | 15  |
| 第三节 商品的包装          | 第五章   | 18  |
| 本章小结               | 第六章   | 24  |
| 第三章 国际贸易术语         | 第七章   | 28  |
| 第一节 贸易术语的含义及作用     | 第八章   | 28  |
| 第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例  | 第九章   | 30  |
| 第三节 装运港交货的三种贸易术语   | 第十章   | 34  |
| 第四节 货交承运人的三种贸易术语   | 第十一章  | 41  |
| 第五节 其他贸易术语         | 第十二章  | 46  |
| 第六节 贸易术语的选用        | 第十三章  | 50  |
| 本章小结               | 第十四章  | 53  |
| 第四章 商品价格与核算        | 第十五章  | 57  |
| 第一节 正确掌握进出口商品的价格   | 第十六章  | 57  |
| 第二节 计价货币和报价方法      | 第十七章  | 62  |
| 第三节 佣金和折扣          | 第十八章  | 65  |
| 第四节 出口商品价格构成和出口报价  | 第十九章  | 67  |
| 第五节 进口成本预算         | 第二十章  | 71  |
| 第六节 合同中的价格条款       | 第二十一章 | 73  |
| 本章小结               | 第二十二章 | 74  |
| 第五章 国际货物运输         | 第二十三章 | 79  |
| 第一节 运输方式           | 第二十四章 | 79  |
| 第二节 装运条款           | 第二十五章 | 88  |
| 第三节 运输单据           | 第二十六章 | 96  |
| 本章小结               | 第二十七章 | 101 |
| 第六章 国际货物运输保险       | 第二十八章 | 104 |
| 第一节 海洋运输货物保险的承保范围  | 第二十九章 | 104 |

|             |                           |            |
|-------------|---------------------------|------------|
| 第二节         | 我国海洋货物运输保险条款              | 107        |
| 第三节         | 伦敦保险协会海洋货物运输保险条款          | 109        |
| 第四节         | 其他运输方式的货物运输保险             | 111        |
| 第五节         | 国际贸易合同中的货运保险条款            | 113        |
| 本章小结        |                           | 116        |
| <b>第七章</b>  | <b>国际贸易的货款支付</b>          | <b>120</b> |
| 第一节         | 支付工具                      | 120        |
| 第二节         | 汇付和托收                     | 124        |
| 第三节         | 信用证                       | 129        |
| 第四节         | 银行保函                      | 139        |
| 第五节         | 保理业务                      | 142        |
| 第六节         | 各种支付方式的选用                 | 144        |
| 本章小结        |                           | 147        |
| <b>第八章</b>  | <b>货物的检验检疫、索赔、不可抗力和仲裁</b> | <b>150</b> |
| 第一节         | 商品检验检疫                    | 150        |
| 第二节         | 索 赔                       | 159        |
| 第三节         | 不可抗力                      | 163        |
| 第四节         | 仲 裁                       | 164        |
| 本章小结        |                           | 170        |
| <b>第九章</b>  | <b>进出口交易磋商与合同的签订</b>      | <b>173</b> |
| 第一节         | 交易磋商前的准备                  | 174        |
| 第二节         | 交易磋商的形式、内容和程序             | 175        |
| 第三节         | 合同成立和书面合同签订               | 184        |
| 本章小结        |                           | 186        |
| <b>第十章</b>  | <b>进出口合同的履行</b>           | <b>190</b> |
| 第一节         | 出口合同的履行                   | 190        |
| 第二节         | 进口合同的履行                   | 199        |
| 本章小结        |                           | 206        |
| <b>第十一章</b> | <b>国际贸易方式</b>             | <b>210</b> |
| 第一节         | 经 销                       | 210        |
| 第二节         | 代 理                       | 213        |
| 第三节         | 寄 售                       | 215        |
| 第四节         | 展 卖                       | 218        |
| 第五节         | 招标投标                      | 220        |
| 第六节         | 拍 卖                       | 223        |

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 第七节 期货交易 .....            | 226 |
| 第八节 对销贸易 .....            | 230 |
| 第九节 加工贸易 .....            | 237 |
| <b>第十二章 国际技术贸易</b> .....  | 245 |
| 第一节 技术贸易的概念与特点 .....      | 245 |
| 第二节 国际技术贸易的主要方式 .....     | 249 |
| 第三节 国际技术贸易合同 .....        | 258 |
| 本章小结 .....                | 263 |
| <b>第十三章 国际电子商务</b> .....  | 266 |
| 第一节 电子商务的概念与分类 .....      | 266 |
| 第二节 电子商务的特点与发展层次 .....    | 270 |
| 第三节 国际电子商务概述 .....        | 274 |
| 第四节 国际电子商务发展面临的新问题 .....  | 277 |
| 第五节 电子商务在外贸业务运作中的作用 ..... | 280 |
| 本章小结 .....                | 284 |
| <b>参考文献</b> .....         | 286 |

(3) 国际贸易易受国际局势变化的影响,具有不稳定性。国际贸易易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定、国际金融市场变幻莫测、市场价格瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更加明显。

(4) 国际贸易面临的风险远比国内贸易大。在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比国内贸易大,而且交易的商品往往需要通过长途运输。在远距离运输的过程中,可能遇到各种自然灾害、意外事件和其他各种外来风险,加之国际市场情况复杂,千变万化,国际贸易的风险程度加大。

(5) 国际贸易线长面广,中间环节多。在国际贸易中,交易双方相距遥远,在开展交易过程中,包括许多中间环节,涉及面很广,除了双方当事人外,还涉及各种中间商、代理商以及为国际贸易服务的商检、仓储、运输、保险、金融、车站、港口、海关等部门。若一个部门、一个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行。

(6) 国际市场竞争异常激烈。在国际贸易中,一直存在着争夺市场的激烈竞争,有时竞争甚至达到了白热化的程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,但竞争的实质还是人才的竞争。因此,我们必须增强竞争意识,提高外经贸人员的整体素质,这样才能增强竞争能力,在国际市场竞争中立于不败之地。

## 二、国际货物买卖适用的法律与惯例

在国际货物买卖中,虽然交易双方所处的国家不同,但他们都要遵守各自所在国的国内法。由于各国法律制度不同,对同一问题各国往往有不同的规定。为了解决这种“法律冲突”,