

GUOJI MAOYI
SHIWU

国际贸易 实务

21世纪高等教育新理念精品规划教材

林 冰 马 静 / 主 编
张莉娜 / 副主编
吴爱栋 / 参 编
王 利 / 主 审



天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

21 世纪高等教育新理念精品规划教材

国际贸易实务

主 编 林 冰 马 静

副主编 张莉娜

参 编 吴爱栋

主 审 王 利



天津大学出版社

TIANJIN UNIVERSITY PRESS

内容简介

本书在内容总体安排上以“外贸合同”为中心,以“交易流程”为线索,统筹规划,合理安排。全书共分为13个项目,主要包括国际贸易术语的解释、国际贸易合同磋商的主要环节及相关规定、国际贸易合同的签订与履行、国际贸易合同条款的主要内容及在磋商合同条款时应注意的事项、国际贸易的主要方式等。

本书力求突破原有的国际贸易实务书籍的框架和模式,在内容编排上以“必需”和“够用”为原则;以通俗易懂、讲清概念、强化应用为重点;突出实践性和应用性,将外贸行业中的一线资料和工作经验体现在教学内容当中,理论联系实际,突出理论知识的针对性和实践的可操作性,注重能力培养。项目最后设有实践技能训练,用来加强对本项目内容的巩固和专业技能的掌握。

本书既可作为国际贸易专业专业课教材,也可作为经管类专业、自学考试和外贸企业培训从业人员的通用教材和参考读物。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 林冰, 马静主编. -- 2 版. -- 天津:
天津大学出版社, 2015. 7
21 世纪高等教育新理念精品规划教材
ISBN 978-7-5618-5348-1

I. ①国… II. ①林… ②马… 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(2015)第 153060 号

出版发行	天津大学出版社
地 址	天津市卫津路92号天津大学内(邮编:300072)
电 话	发行部:022-27403647
网 址	publish.tju.edu.cn
印 刷	天津市蓟县宏图印务有限公司
经 销	全国各地新华书店
开 本	185mm×260mm
印 张	15.5
字 数	381千
版 次	2015年7月第1版
印 次	2015年7月第1次
定 价	32.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页等质量问题,烦请向我社发行部门联系调换

版权所有 侵权必究

前 言

当今世界是开放的世界,经济全球化已成为当今世界经济和国际经济关系发展的主要特征之一。在经济全球化的发展进程中,国际贸易起了重要作用。据统计,国际贸易从第二次世界大战后初期的 500 亿美元发展到今天的 60 000 亿美元,其增长速度一直高于世界经济和工业生产的增长速度。国际贸易的迅速发展,一方面是由于科技的发展、网络经济和电子商务的迅速扩张以及生产要素在全球范围的大规模流动;另一方面则与经济区域一体化和世界贸易组织的完善和发展密切相关。与此同时,我国加入世界贸易组织后,外贸交易量大幅度增加,这就需要大量国际贸易专业的专业人员,为了适应对外贸易事业的飞速发展和满足国内外贸人才的需要,我们在长期总结和积累的基础上编写了本书。

本书内容共有 13 个项目,在编写上的突出特点有以下 3 个。

(1)加强针对性和实用性,突出实践性。本书突出了国际贸易中的基本问题和重点问题,将关键概念和实践中的应用相联系,使学生在领会概念的同时,能够掌握实际应用意义和方法。在理论部分,以“必需”和“够用”为度,以讲清概念为原则;在实践部分,则强化实际应用,提高学生分析问题、解决问题的能力,充分体现教材的实用性。

(2)保持内容的先进性和前瞻性。本书引用的资料中,理论部分都是最新的研究成果和文献资料,案例是外贸企业的实际工作情况;引用的国际惯例和业务处理方面的说法均来自现实的最新做法;本书涉及的领域能够适应国际贸易的新发展,充分反映了工作岗位要求,真正体现了以就业为导向的培养目标。

(3)突出实践教学环节,强调应用性和可操作性。本书在编写过程中,非常注重对学生操作技能的训练,在每个项目都专门设置了实践项目,使学生可以对本章内容所涉及的各种外贸技能进行有针对性的训练,从而掌握各种外贸技能。

本书由西安欧亚学院和西京学院的四位老师共同编撰完成,林冰、马静任主编,张莉娜任副主编,吴爱栋任参编,王利任主审。具体承担编撰的章节安排如下:林冰编写项目一、二、三、四、五,共计 13.1 万字;张莉娜编写项目六、七、八,共计 9 万字;马静编写项目九、十、十一、十二,共计 9.4 万字;吴爱栋、马静编

写项目十三,共计1.4万字。

本书编者在编写过程中,与西安欣锐精密有限公司副总经理王利进行了深入的探讨,王利从外贸实践角度对本书的编写提供了编写思路及相关案例,担任本书的主审,并提供了本书附件所需的资料,在此对王利表示感谢。

由于编者水平所限,书中如有不足之处敬请使用本书的师生与读者批评指正,以便在修订时加以改进。如读者在使用本书的过程中有其他意见或建议,恳请向编者踊跃提出宝贵意见(电子邮箱:lb771129@163.com)。

编 者

2014年9月

目 录

项目一 绪 论	(1)
知识素养一 国际贸易实务的基本概念	(2)
知识素养二 国际贸易特点与货物买卖原则	(3)
知识素养三 国际贸易实务的研究对象及主要内容	(5)
知识素养四 国际贸易实务的发展趋势	(6)
项目二 贸易术语	(11)
知识素养一 有关贸易术语的国际惯例	(12)
知识素养二 《2010 通则》中常用的贸易术语	(15)
知识素养三 其他国际贸易术语	(23)
知识素养四 国际贸易术语的选用	(25)
项目三 国际货物运输	(30)
知识素养一 海洋运输方式	(30)
知识素养二 国际货物买卖合同中的装运条款	(37)
知识素养三 运输单据	(40)
项目四 商品的品名、品质、数量和包装	(47)
知识素养一 商品品名	(48)
知识素养二 商品品质	(49)
知识素养三 商品数量	(54)
知识素养四 商品的包装	(58)
项目五 国际货物运输保险	(65)
知识素养一 国际货物运输保险概述	(65)
知识素养二 海上货物运输保险的承保范围	(67)
知识素养三 海洋运输货物保险	(70)
知识素养四 其他运输方式下的货运保险	(73)
知识素养五 国际贸易运输保险实务	(75)
项目六 商品价格与核算	(85)
知识素养一 商品作价的原则与方法	(86)
知识素养二 计价货币的选择及佣金和折扣	(89)
知识素养三 价格换算与盈亏核算	(93)
知识素养四 合同中的价格条款	(97)
项目七 国际货款结算	(101)
知识素养一 支付工具	(102)

知识素养二 汇付和托收	(105)
知识素养三 信用证	(111)
知识素养四 银行保函	(119)
知识素养五 各种支付方式的选用	(120)
项目八 索赔、仲裁和不可抗力	(126)
知识素养一 索赔	(127)
知识素养二 不可抗力	(130)
知识素养三 仲裁	(132)
项目九 国际货物买卖合同的商定与履行	(142)
知识素养一 交易磋商前的准备	(143)
知识素养二 国际货物买卖合同的商定	(145)
知识素养三 国际货物买卖合同的基本内容	(149)
知识素养四 国际货物买卖合同的履行	(153)
项目十 经销与代理	(172)
知识素养一 经销	(173)
知识素养二 代理	(176)
项目十一 招标与投标	(184)
项目十二 寄售、展卖与拍卖	(192)
知识素养一 寄售	(193)
知识素养二 展卖	(194)
知识素养三 拍卖	(195)
项目十三 对销贸易与加工贸易	(202)
知识素养一 对销贸易	(203)
知识素养二 加工贸易	(205)
附件一 《中华人民共和国对外贸易法》	(210)
附件二 商务单据	(218)
参考文献	(240)

项目一 绪 论

【知识目标】

1. 理解国际贸易实务的概念、特点及发展趋势。
2. 掌握国际货物买卖的原则、国际贸易实务课程的研究内容。

【技能目标】

掌握国际贸易实务的基本理论知识。

导 读

奔驰公司是世界十大汽车公司之一,创始人是卡尔·本茨和戈特利布·戴姆勒。它的前身是1886年成立的奔驰汽车厂和戴姆勒汽车厂。1926年两厂合并后,更名为“戴姆勒—奔驰汽车公司”,中文翻译简称为“奔驰汽车公司”。

奔驰公司总部设在德国斯图加特,雇员总数为18.5万人,年产汽车60万辆。小汽车新产品有奔驰W124、奔驰R129、奔驰W126三大系列,“精美、可靠、耐用”是奔驰汽车的宗旨。奔驰公司是国际化的企业,在德国境内有6个子公司,国外有23个子公司,在世界范围内都设有联络处、销售点以及装配厂。奔驰汽车的生产也实现了国际化,例如,燃料箱、防风玻璃在英国生产,雨刷器、涡轮增压器在美国生产,发动机组在芬兰生产,三角皮带和转向盘轴分别在意大利和法国生产。国际化的生产模式有效地压缩了零部件采购成本,缩短了新车型的开发周期,降低了产品成本,实现了利润的突破。

【思考】

通过一辆奔驰汽车的生产,我们能够清楚地感受到什么?

【案例分析】

通过一辆奔驰汽车的生产,我们能够清楚地感受到贸易经济的一体化。奔驰汽车主要零件的生产在世界工厂中完成,燃料箱、防风玻璃在英国生产,雨刷器、涡轮增压器在美国生产,发动机组在芬兰生产,三角皮带和转向盘轴分别在意大利和法国生产,最终在德国组装完成一辆车。

世界各国的经济正在通过国际贸易紧密地联系在一起,国际贸易对国民经济的影响已反映在生活的各个角落,对外贸易已成为我们每日所要接触事物中的一种。

知识素养一 国际贸易实务的基本概念

国际贸易实务,又称“国际贸易技术与操作”,是对国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融与国际保险、国际技术贸易与国际服务等多学科的基本理论与基本知识的具体实践和运用。该课程是一门实践性、技术性、操作性、实用性很强的课程,一般说来,国际贸易实务的主要内容是国际商品贸易实务。国际商品贸易实务又称为“进出口业务”。在国际市场上,来自不同国家的各种商品竞争激烈,商品进出口业务会受到政治、法律、经济等因素的影响而变得错综复杂,交易过程中环节多、风险大。除了进出口业务,国际贸易实务还包括国际技术贸易、国际服务以及与贸易有关的资本等要素的国际移动。因此,为了更好地把握国际贸易实务的含义,必须对相关的国际贸易的基本概念做必要的了解,从而正确认识和理解这些概念之间的区别及其内在联系,为后续各项目内容的学习奠定坚实的基础。

一、国际贸易与对外贸易

(一) 国际贸易(International Trade)

国际贸易是指世界各国各地区之间的商品和劳务的交换,它由世界各个国家和地区的对外贸易所组成。

(二) 对外贸易(Foreign Trade)

对外贸易是指一国(或地区)同其他国家(或地区)之间的商品和劳务的交换。

国际贸易与对外贸易既相互联系又有所区别,它们之间是总体与局部、一般与个别的关系。国际贸易是从全世界范围内来研究国际的商品与劳务的交换活动,因此又称之为“世界贸易”(World Trade)。从量的角度来看,国际贸易是世界各国(地区)对外出口贸易的总和。国际贸易是从总体的角度,即从全世界范围来观察和分析这种交换活动;而对外贸易是从局部的角度,即从一个国家(地区)的角度来观察和分析这种交换活动。对于某些海岛型国家(地区),通常将其对外贸易称之为“海外贸易”(Overseas Trade)。

二、贸易额与贸易量

(一) 贸易额(Value of Trade)

贸易额也叫“贸易值”,它是以货币表示的贸易金额。各国的对外贸易额是用本国货币表示的,因此需要把各国的对外贸易额折算成相同的货币单位来表示。由于美元是当今国际贸易的主要结算货币,也是国际储备货币,所以,为了便于比较,许多国家除了用本国货币表示其贸易额外,还用美元来表示其贸易额。

一国的对外贸易是由出口和进口两部分组成的。出口额(Value of Exports)是指一国在一定时期内(如一年、半年)向其他国家出口商品的全部金额。进口额(Value of Imports)是指一国在一定时期内从其他国家进口商品的全部金额。一国的出口额与进口额之和,即为该国的对外贸易额。从国际范围来看,一国的出口就是另一国的进口,如果把世界各国的进出口额相加作为国际贸易额就会造成重复计算。

由于各国币值经常波动,所以单纯用货币来计算的贸易额并不能准确反映贸易的实际

规模及其变化趋势,故需要以贸易量来表示。

(二) 贸易量(Quantum of Trade)

贸易量是用进出口商品的计量单位来表示或反映贸易规模的指标。按照实物计量单位进行统计,其优点是可以剔除价格变动因素对贸易额带来的扭曲影响,更准确地反映实际贸易规模及其变动。按照这种计算方法计算出来的对外贸易额已经剔除了价格变动的影响,单纯反映了对外贸易的数量,故称“对外贸易量”(Quantum of Foreign Trade)。

三、贸易差额

贸易差额(Balance of Trade)是指一定时期内(如一年、半年、一季、一月)出口额与进口额间的差额。出口额大于进口额为“出超”(Excess of Export),又称为“贸易顺差”(Favorable Balance of Trade)。进口额大于出口额为“入超”(Excess of Import),又称为“贸易逆差”(Unfavorable Balance of Trade)。贸易顺差表明一国在贸易上收入大于支出;贸易逆差表明一国在贸易上收入少于支出。

四、现货交易与期货交易

(一) 现货交易(Spot Transaction)

现货交易是传统的货物买卖方式,指一手交钱一手交货的商品货币交换。现货交易包括物物交换、即期交易(钱货两清)和远期交易。一般来讲,现货远期交易要签订现货合同。现货合同作为一种协议,明确规定了交易双方的权利与义务,包括双方交易商品的品质、数量、价格和交货日期等。买卖双方签约后,必须严格执行合同,在合同期内,如果市场行情朝着不利于交易的某一方发展,那么,这一方也不能违约。另外,如果交易的一方缺乏资金或发生意外事件,便有可能出现难以履约的情况。

(二) 期货交易(Futures Transaction)

期货交易是以现货交易为基础,以远期合同交易为雏形而发展起来的一种高级贸易方式。期货交易是指在期货交易所内,按一定规章制度进行的期货合同(Futures Contract)的买卖。

现货交易与期货交易就相同商品而言,因受共同的供求关系及生产成本的影响,具有基本相同的价格变化趋势。人们利用这一点,可以通过现货、期货两个市场套做,实现商品买卖的套期保值。

知识素养二 国际贸易特点与货物买卖原则

一、国际贸易特点

国际贸易具有许多不同于国内贸易的特点,其交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂,其特点主要表现在以下方面。

(一) 国际贸易既是一项经济活动,也是涉外活动的一个方面

国际贸易既是一项经济活动,也是涉外活动的一个方面。由于国际贸易具有这一特点,故在对外交往中,不仅要考虑经济利益,而且还应注意配合外交活动,认真贯彻我国的对外方针政策。在履约当中,要重合同、守信用,注意对外保持良好的形象。

(二) 国际贸易属跨国交易,情况错综复杂

国际贸易的交易双方处在不同的国家(地区),各国(地区)的政治制度、法律体系不同,文化背景互有差异,价值观念也往往有区别,在洽商交易和履约过程中,涉及各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,情况千差万别,错综复杂。

(三) 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(地区)政策及其他客观条件变化的影响。尤其在国际局势动荡不定、国际金融市场变化莫测与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。

(四) 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长途运输。在远距离的运输过程中,可能遇到各种自然灾害、意外事件和各种其他外来风险,加之国际市场情况复杂、千变万化,从而更加大了国际贸易的风险程度。

(五) 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。

上述特点表明,从事国际贸易要求高、难度大,加之国际市场广阔,从业机构和人员情况复杂,故易产生争议和欺诈行为,频繁发生纠纷案件。稍有不慎,即可能上当受骗,甚至蒙受严重的经济损失。这就要求从事国际贸易的人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法,而且还应具备开拓创新的能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

二、国际货物买卖遵循的原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》和许多国家国内法律规定,在国际货物买卖中,交易双方应在平等互利的基础上,本着“契约自由”和诚实信用等原则,依法订立合同、履行合同和处理争议。根据我国合同法规定,当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时,应当遵循下列基本原则。

(一) 平等原则

订立、履行合同和承担违约责任时,当事人的法律地位都是平等的,都享有同等的法律保护,任何一方不得将自己的意志强加给另一方,也不允许在适用法律上有所区别。

(二) 自愿原则

订立合同应当遵循当事人自愿的原则,即当事人依法享有自愿订立合同的权利,违背当事人真实意思的合同无效,不具有法律效力。但是,应强调指出,实行合同自愿的原则并不意味着当事人可以随心所欲地订立合同而不受任何限制和约束,当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同。

(三) 公平原则

合同当事人应当遵循公平的原则确定各方的权利和义务,即在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则,不得显失公平,要做到公正、公允和合情合理,不允许偏向任何一方。

(四) 诚实信用原则

当事人在订立、履行合同和行使权利、履行义务时,应当遵循诚实信用原则。此原则将道德规范与法律规范融合为一体,并兼有法律调节与道德调节的双重功能。在这里,需要强调指出,诚实信用原则是一项强制性规范,不允许当事人约定排除其适用,任何违反诚实信用原则的行为,都是法律不允许的。

(五) 合法原则

只有依法订立的合同,才对双方当事人的行为具有法律约束力。当事人订立、履行合同是一种法律行为,有效的合同是一项法律文件。因此,当事人订立、履行合同,应当遵守法律,尊重社会公德,不得扰乱社会经济秩序、损害社会公共利益。否则,合同就失去法律效力,得不到法律的保护。

知识素养三 国际贸易实务的研究对象及主要内容

“国际贸易实务”课程的主要任务是针对国际贸易的特点和要求,从实践和法律的角度,分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例以及国际商品交换过程的各种实际运作,总结国内外实践经验和吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法,以便掌握从事国际贸易的“生意经”,学会在进出口业务中,既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策 and 经营意图,确保最佳经济效益,又能按国际规范办事,使我们的贸易做法能被国际社会普遍接受,做到同国际接轨。国际商品交换的具体过程,从一个国家的角度看,具体体现在进出口业务活动的各个环节。在这些环节中,由于存在彼此法律上的不同规定和贸易习惯上的差异,所以在涉及买卖双方的利害关系时,往往会出现矛盾和斗争。研究如何协调这种关系,在平等互利、公平合理的基础上达成交易,完成约定的进出口任务,乃是本课程研究的中心课题。

本课程的基本内容主要包括贸易术语、合同条款、合同的商订和履行、贸易方式四个方面。

一、贸易术语

贸易术语是用来表示买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专门用语。在国际贸易业务中,人们经过反复实践,逐渐形成了一套习惯做法,把这种习惯的做法用某种专门的商业用语来表示,便出现了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义,不同的贸易术语,不仅表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任,而且也影响成交商品的价格。在国际贸易中,买卖双方采用何种贸易术语成交,必须在合同中订立。为了合理地选用对自身有利的贸易术语成交和正确履行合同与处理履约当中的争议,外经贸人员对国际上通行的各种贸易术语的含义及有关贸易术语的国际惯例,必须深入了解。因此,贸易术语就成为本课程首先要阐述的一项主要内容。

二、合同条款

合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。按照各国法律规定,买卖双方可以根据“契约自主”的原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的

条款,这就必将导致合同内容的多样性。因此,研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系,乃是本课程最基本的内容。

三、合同的商订和履行

买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致协议后,交易即告达成,一般地说,合同即告成立。订立合同的过程,可能包括邀请发盘、发盘、还盘和接受等各环节。其中发盘和接受是合同订立不可缺少的基本环节和必经的法律步骤。合同订立后,买卖双方就应重合同、守信用,各自享受合同规定的权利和承担约定的义务。

合同的履行是实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中,环节很多,程序繁杂,情况多变,如稍有不慎,或某些环节出问题,或一方违约,都会影响合同的履行,甚至可能引起争议或法律纠纷。因此,外经贸人员不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序,而且还应了解如何处理履约过程中产生的争议,并掌握违约的补救方法,以保障合同当事人的合法权益。

四、贸易方式

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,国际贸易方式、渠道日益多样化和综合化。除传统的贸易方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型的国际贸易方式。在国际贸易方式中,除单边进口和单边出口外,还包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易、招标投标、拍卖、对销贸易和加工贸易等,介绍和阐述这些贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合,也属本课程内容一个重要的方面。

知识素养四 国际贸易实务的发展趋势

一、国际贸易结构发生重大变化

(一) 国际服务贸易蓬勃发展

进入 20 世纪 80 年代后,服务贸易正以高于商品贸易的速度增长,在国际服务贸易构成中,通信、保险、广告、技术、租赁、管理等服务贸易所占的比重不断提高,尤其是高技术产品中的附加值不断增加。

(二) 环保产品风靡全球

1992 年召开的联合国“环境与发展会议”,大大增强了世界各国人民的环保意识,对人类健康无害的绿色食品、绿色冰箱、绿色空调、绿色电脑、绿色汽车等绿色产品的需求量明显上升,从而推动了电气、能源、建筑、石化等工业部门的变革,防治污染、节能、信息服务等将形成一个新兴的庞大产业。

二、国际贸易方式的变革

(一) 无纸贸易逐步盛行

无纸贸易(Electronic Data Interchange, EDI),是利用电子数据交换代替传统的纸面单据进行贸易活动,将标准的经济信息通过通信网络,在商业伙伴的计算机之间进行传输和处理,以实现买卖双方交易的目的。

无纸贸易始于 20 世纪 60 年代,但到 20 世纪 80 年代才逐步扩展到国际贸易领域。在

国际贸易活动中利用 EDI,可以大量减少甚至消除在传统贸易过程中的各种纸面文件和单据的使用,避免数据的重复输入,简化工作程序。这不仅能加快信息的反馈速度,可及时得到大量的商业信息、减少差错、降低成本、提高效率、便于管理,在激烈的市场竞争中,还可提供更有利于企业的贸易机会和条件。

(二)管理贸易发展迅速

管理贸易具体讲是指一国政府从国家的宏观经济利益和国内外政策需要出发,对外贸活动进行的行政管理和干预。对国际经济组织来讲就是对国际经济的协调管理。

进入 20 世纪 90 年代后,由于国际市场竞争激烈,工业国家争夺市场份额的斗争越来越激烈,对资本主义世界经济体系形成强烈的冲击,发展中国家和发达国家出于经济利益的相关性,都认识到加强国际经济协调十分必要,管理贸易得到迅速发展。

项目小结

国际贸易实务是一门研究国际货物贸易具体过程及相关活动内容与商业运作规范的学科,具有很强的实践性、涉外性和综合性。作为开篇项目,本项目主要阐述了国际贸易实务的基本理论知识,主要包括以下五个方面。

(1)国际贸易实务的基本概念,从国际贸易、对外贸易、贸易额、贸易量等角度对基本概念体系进行了说明。

(2)国际贸易的特点,明确国际贸易所涉及的市场环境、交易对象、交易条件、贸易做法等有别于国内贸易。

(3)进出口贸易的基本业务程序是国际贸易的运行过程,包括三大步骤,即交易前的准备工作、交易磋商和签订合同、合同的履行。

(4)课程的性质、特点和研究对象。

(5)展望国际贸易的发展趋势。

实训项目

实训项目 国际贸易交易前的准备工作

【目的要求】

掌握国际货物买卖应该遵循的原则,进一步分析国际贸易交易前应该做好的准备工作。

【训练材料】

伊诺食品公司成立于 1973 年,其产品是一种半软的加香料特制干酪(干酪是一种以奶油制成的西餐食品),到 1980 年该公司已经取得美国特制干酪市场 60% 的占有率,销售总额为 1 200 万美元。伊诺食品公司也向澳大利亚、加拿大和日本出口少量产品,然而据调查,欧洲特制干酪市场销售额高达 2 亿美元,相当于美国特制干酪市场的 10 倍。如此之大的市场确实很有吸引力。

1980 年 11 月,在法国巴黎一次重要的国际食品博览会上,伊诺公司“朗得尔”干酪被引入市场,并且获得了交易会的好评。之后该公司在瑞典进行了试销,在 10 个月内,夺取了瑞典特制干酪市场 20% 的占有率,成果辉煌。这大大鼓舞了伊诺食品公司,其决定真正打入

欧洲市场。公司首先与一家航运公司洽谈了运费问题,争取到每批运费为 3 600 美元的价格,这比最初的报价低一些。其次要解决进口关税问题,欧洲共同体要求征收 35% 的进口关税,其税率是相当高的。伊诺食品公司请求美国关税委员会帮助交涉,使关税降低,但谈判没有成功。

为了打入欧洲市场,公司决定对出口欧洲的干酪提供价格补贴。由于公司总部距离欧洲太远,伊诺决定在巴黎建立一个市场经营子公司。公司的市场副总经理说:“建立这个子公司是必要的,要靠它来管理我们欧洲业务的发展,并在世界几家最大干酪制造企业并存的市场上,保证我们高大的形象。”子公司的责任是保证维持零售的库存,控制欧洲的销售渠道,同时,还指定一家法国公司担任经销商,调整从美国装运来的货物,向全欧洲 200 多家超级市场和大的零售商店发售产品。

伊诺食品公司成功地进入欧洲市场的一个重要因素是他们研制了一种新的包装。这种包装有一个不透气但可以重新封口的容器,可以防潮,把储藏期延长 3 个月。产品名称“朗得尔”用法语,标签也用法语。干酪呈圆形,因为“朗得尔”就是圆形的意思。产品有 3 个品种:洋葱味、大蒜香味和胡椒辣味。伊诺认为法国味的洋葱干酪是它的一个拳头产品,因为欧洲干酪制造企业没有生产这个品种。

思考与练习

一、名词解释

1. 国际贸易 2. 贸易量 3. 期货贸易

二、英译汉

1. Quantum of Foreign Trade 2. Overseas Trade 3. Futures Transaction
4. Spot Transaction 5. Spot Exchange Trade

三、单项选择题

1. 当代国际贸易的主要结算货币是()。
A. 人民币 B. 欧元 C. 美元 D. 瑞士法郎
2. 国际贸易的出口额大于进口额,被称为()。
A. 贸易顺差 B. 贸易差额 C. 贸易逆差 D. 贸易入超
3. 以下哪个环节不属于出口业务交易前的准备工作?()
A. 广告宣传 B. 准备货物 C. 选定客户 D. 制定价格方案

四、简答题

1. 国际贸易有哪些特点?
2. 简要说明国际货物买卖应遵循的原则。
3. 国际贸易实务课程的主要内容包括哪些?

阅读材料 中国国际贸易主管及相关机构

一、国际贸易主管机构

《中华人民共和国对外贸易法》(Law of the People's Republic of China on Foreign Trade)

规定,国务院对外贸易主管部门,即商务部(网址:<http://www.mofcom.gov.cn>)主管全国对外贸易工作。

二、从事国际贸易管理的相关政府机构

(一)国家外汇管理局(网址:<http://www.safe.gov.cn>),对外汇收支、买卖、借贷、转移以及国际结算、外汇汇率和外汇市场等实行管制。

(二)中国海关总署(网址:<http://www.customs.gov.cn>),主要履行通关监管、税收征管、加工贸易和保税监管、海关统计、海关稽查、打击走私、口岸管理等职责。

(三)国家质量监督检验检疫总局(网址:<http://www.aqsiq.gov.cn>),对进出口商品实施检验检疫及监督管理。

(四)中华人民共和国外交部(网址:<http://www.fmprc.gov.cn>),督导中国驻外机构及其工作人员的工作。

(五)国家税务总局(网址:<http://www.chinatax.gov.cn>),组织实施国家的税收征收管理,办理进出口商品的税收及出口退税业务。

三、从事国际贸易管理的相关其他机构

(一)中国国际贸易促进委员会

中国国际贸易促进委员会(简称“中国贸促会”,网址:<http://www.ccpit.org>),是由中国经济贸易界有代表性的人士、企业和团体组成的全国民间对外经贸组织,成立于1952年5月。

中国贸促会的宗旨:遵循中华人民共和国的法律和政府的政策,开展促进对外贸易、利用外资、引进外国先进技术及各种形式的中外经济技术合作等活动,促进中国同世界各国、各地区之间的贸易和经济关系的发展,增进中国同世界各国人民以及经贸界之间的了解与友谊。

(二)进出口商会

中国各类进出口商会主要对商会所属的行业和会员企业给予协调、指导、咨询和服务。

目前,中国境内已经设立的进出口商会包括中国纺织品进出口商会(网址:<http://www.ccet.org.cn>)、中国机电产品进出口商会(网址:<http://www.cccme.org.cn>)、中国轻工工艺品进出口商会(网址:<http://www.cccla.org.cn>)、中国五矿化工进出口商会(网址:<http://www.cccmc.org.cn>)、中国医药保健品进出口商会(网址:<http://www.cccmhpie.org.cn>)、中国食品土畜进出口商会(网址:<http://www.cccfna.org.cn>)。

(三)中国出口信用保险公司

中国出口信用保险公司(简称“中国信保”,网址:<http://www.sinosure.com.cn>),是我国唯一承办政策性信用保险业务的金融机构,2001年12月18日成立,资本来源于出口信用保险风险基金,由国家财政预算安排。

中国信保的主要任务是积极配合国家外交、外贸、产业、财政和金融等政策,通过政策性出口信用保险手段,支持货物、技术和服务等出口,特别是高科技、附加值高的机电产品等资本性货物出口,支持中国企业向海外投资,为企业开拓海外市场提供收汇风险保障,并在出口融资、信息咨询和应收账款管理等方面为企业提供快捷、便利的服务。

(四)中国进出口银行

中国进出口银行(网址:<http://www.eximbank.gov.cn>),成立于1994年,是我国外经贸

支持体系的重要力量和金融体系的重要组成部分。

中国进出口银行的主要职责是贯彻执行国家产业政策、外贸政策、金融政策和外交政策,为扩大我国机电产品、成套设备和高新技术产品进出口,推动有优势的企业开展对外承包工程和境外投资,促进对外关系发展和国际经贸合作,提供政策性金融支持。

(五) 中国国际经济贸易仲裁委员会

中国国际经济贸易仲裁委员会(网址:<http://www.cietac.org.cn>),是以仲裁的方式,独立、公正地解决契约性或非契约性的经济贸易等争议的常设商事仲裁机构。中国国际经济贸易仲裁委员会是中国国际贸易促进委员会根据中华人民共和国中央人民政府政务院1954年5月6日的决定,于1956年4月设立的。