



高职高专经济管理专业“十一五”规划教材

国际贸易实务

陶学忠 王永峰 主编

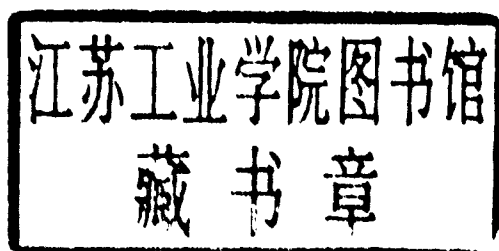


中国科学技术出版社
CHINA SCIENCE AND TECHNOLOGY PRESS

高职高专经济管理专业“十一五”规划教材

国际贸易实务

陶学忠 王永峰 主编



中国科学技术出版社
CHINA SCIENCE AND TECHNOLOGY PRESS

· 北 京 ·
BEIJING

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/陶学忠,王永峰主编. —北京:中国科学技术出版社,2008.1

高职高专经济管理专业“十一五”规划教材

ISBN 978 - 7 - 5046 - 5084 - 9

I. 国… II. ①陶… ②王… III. 国际贸易 - 贸易实务 - 高等学校:技术学校 - 教材
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 192360 号

自 2006 年 4 月起本社图书封面均贴有防伪标志,未贴防伪标志的为盗版图书。

内 容 提 要

本书依据《2000 年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(500 号出版物)、《联合国销售合同公约》等最新的国际贸易惯例和有关法规,以国际货物买卖合同为中心,全面阐述了国际货物交易的整个业务过程并对国际贸易中的其他贸易方式也作了介绍。

全书共 12 章:国际贸易实务简介;商品的名称、品质、数量和包装;国际贸易术语;商品价格;国际货物运输;国际货物运输保险;国际货款的收付;商品的检验、检疫、索赔、不可抗力和仲裁;交易磋商与合同签订;进出口合同的履行;违约及处理办法;贸易方式等。

本书编写体例规范,形式新颖,内容简约、实用,案例生动且代表性强。为有效培养学生的业务能力,加强了知识测验和应用训练题的设计与编写。

本书主要用作高职高专国际贸易专业、市场营销专业、物流管理专业及经济、管理类专业的教材。

中国科学技术出版社出版

北京市海淀区中关村南大街 16 号 邮政编码:100081

策划编辑	林 培 孙卫华	责任校对	林 华
责任编辑	林 培 李惠兴	责任印制	安利平

发行部:010 - 62103210 编辑室:010 - 62103181

<http://www.kjpbooks.com.cn>

科学普及出版社发行部发行

北京蓝空印刷厂印刷

*

开本:787 毫米×1092 毫米 1/16 印张:15.75 字数:381 千字

2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5046 - 5084 - 9/F · 547

印数:1 - 4000 册 定价:26.80 元

(凡购买本社的图书,如有缺页、倒页、
脱页者,本社发行部负责调换)

前 言

我国加入世界贸易组织以来,对外贸易迅猛发展,有越来越多的企业加入到对外贸易的行列,使我国的对外贸易不但贸易量迅猛增长,而且贸易结构不断优化,贸易地理方向也不断拓展。同时,现代信息技术的广泛应用,为贸易方式、结算方式和融资方式带来了新的变革。在新形势下,传统的国际贸易实务教材在内容和形式上需要改进,以适应培养对外贸易人才的需要。

近年来,我国对高职高专人才培养的方向、目标及方式方法的研究,有了长足的进展。党和国家将高等职业教育已明确为是一种类型的高等教育,这一定向促进了高职高专教育进一步蓬勃发展。高职高专培养的是高素质技能型人才,以就业为导向,以能力为本位的教育理念正深入人心,正渗入到专业、课程建设和教学方法的改革中。

鉴于以上形势要求,我们在编写本教材时,以岗位能力为核心,以先进的建构主义学习理论为指导,内容上体现“够用、实用”,方法上体现行动导向、过程导向的教学要求以及情境、协作、会话、意义建构等训练要求,主要特色包括以下几个方面。

1. 编写体例有创新。体例上以学习目标、导语、正文、本章案例、本章小结、关键词、知识测验、应用训练和知识链接等,使学习内容和学习方法更简约、有效,突出了易学、易教,易练、易用的设计要求。

2. 加强了能力的培养。以对外贸易业务人员岗位为职业背景,设计和选编了较多的训练题,突出了知识测验和应用训练。

3. 内容实用、够用。在内容选择上,兼顾了国际贸易专业、物流管理专业、交通运输专业、商务英语专业及其他相关专业的学习和应用,同时对从事国际贸易的在职人员也有一定的参考价值。

4. 使用建议。课堂教学应注重用较多的时间对案例和应用训练题展开讨论。

本书由陶学忠、王永峰担任主编,温国兴、雷锋刚担任副主编,具体分工是:第一章至第四章,由西安职业技术学院陶学忠编写;第五章、第十一章由陕西省行政学院暨陕西省经济管理职业技术学院王永峰编写;第六章、第七章由陕西财经职业技术学院雷锋刚编写;第八章、第九章由河南商业高等专科学校温国兴编写;第十章由河南商业高等专科学校孙晓林编写;第十二章由西安培华学院国际商务学院原亚丽编写;全书由陶学忠进行体例设计、统稿、修改和定稿。

本书的编写得到了教育部职教研究所和全国各地多所兄弟院校的领导及同仁的大力支持帮助,同时参考了国内外有关著作、教材和文献,在此一并表示衷心感谢!

由于编者水平有限,书中难免存在着一定的不足和缺陷,敬请广大读者提出宝贵意见和批评,以促进我们进一步改进和提高。

编 者

2007年11月5日

高职高专经济管理专业“十一五”规划教材

编委会

主 任 邓泽民

副 主 任 陶学忠

专家编委 (按姓氏笔画为序)

丁增稳	马成旭	兰培英	刘晓玉	刘继伟	李学智
周延波	段兴民	袁放建	寇宝明		

委 员 (按姓氏笔画为序)

马西牛	马雨娟	马 惠	王 瑶	王永峰	王康美
刘芳霞	刘金波	刘振华	任晓丽	李从质	李建峰
张 伟	张 拓	张大田	张淑琴	张金城	杨 洁
杨 桦	杨淑娥	林敏捷	郑文昭	郑光顺	武妙仙
赵 轶	高凯萍	高建侠	康 丽	阎益国	温国兴
雷 剑	缙宇英	景海萍			

秘 书 长 劳 粟

《国际贸易实务》编委会

主 编 陶学忠 王永峰

副 主 编 温国兴 雷锋刚

编 委 原亚丽 孙晓林

目 录

第一章 国际贸易实务简介	1
第一节 国际贸易实务的概念和特点	1
第二节 国际贸易实务的主要内容	2
第三节 国际贸易从业人员的基本素质要求	5
第四节 国际贸易实务的学习方法	6
第二章 商品的名称、品质、数量和包装	10
第一节 商品的名称	10
第二节 商品的品质	11
第三节 商品的数量	15
第四节 商品的包装	18
第三章 国际贸易术语	29
第一节 贸易术语概述	29
第二节 六种主要贸易术语	30
第三节 其他七种贸易术语	38
第四节 贸易术语的选用	40
第四章 商品价格	48
第一节 交易合同中的价格条款	48
第二节 商品作价的原则和方法	49
第三节 佣金和折扣的运用	53
第四节 计价货币选择与对外报价技巧	55
第五节 商品的价格核算	58
第五章 国际货物运输	68
第一节 运输方式	68
第二节 装运条款	73
第三节 运输单据	77
第六章 国际货物运输保险	85
第一节 海洋货物运输保险承保的范围	85
第二节 我国海洋运输货物保险的条款及险别	88
第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款(ICC)	90

第四节	其他运输方式的货运保险·····	93
第五节	我国进出口货运保险基本做法·····	95
第七章	国际货款的收付 ·····	104
第一节	支付工具·····	104
第二节	汇款和托收·····	112
第三节	信用证·····	119
第四节	银行保函·····	128
第五节	各种支付方式的选用·····	131
第八章	商品的检验、检疫、索赔、不可抗力和仲裁 ·····	139
第一节	商品的检验、检疫·····	139
第二节	索赔·····	149
第三节	不可抗力·····	153
第四节	仲裁·····	155
第九章	交易磋商与合同签订 ·····	165
第一节	交易磋商前的准备·····	165
第二节	交易磋商的形式、内容和程序·····	166
第三节	合同成立和书面合同签订·····	176
第十章	进出口合同的履行 ·····	187
第一节	买卖双方的合同义务·····	187
第二节	出口合同的履行·····	188
第三节	进口合同的履行·····	194
第十一章	违约及处理办法 ·····	208
第一节	国际买卖中卖方与买方的义务·····	208
第二节	违约的一般救济方法·····	212
第三节	对进口商违约的救济方法·····	215
第四节	对出口商违约的救济方法·····	217
第十二章	贸易方式 ·····	224
第一节	包销·····	224
第二节	代理、寄售、展卖·····	226
第三节	招标与投标、拍卖·····	231
第四节	商品期货交易·····	234
第五节	对销贸易与补偿贸易·····	237
第六节	加工装配贸易·····	239
主要参考文献	·····	245

第一章 国际贸易实务简介

【学习目标】

了解国际贸易实务的概念、特点和内容，清楚国际贸易从业人员的素质要求，明确国际贸易实务课程的学习方法，从而对国际贸易实务有一个概要认识，以便学好这门课程。

【导语】

随着经济全球化和我国加入世贸组织，国际贸易日益成为我国经济的重要组成部分。要成为一名国际贸易从业人员，应先概要了解国际贸易的有关概念、国际贸易业务的运作程序、贸易合同的主要条款，以及对从业人员基本素质要求和学好国际贸易实务这门课程的学习方法。

第一节 国际贸易实务的概念和特点

一、国际贸易实务的概念

国际贸易实务又称进出口贸易实务或进出口业务，它是经济贸易类专业的一门核心课程，是从事外经贸业务人员的必修课。这门课程理论与实践紧密结合，涉及国际贸易理论和政策、国际贸易惯例与法律、国际保险与运输、国际金融、国际营销等学科的基本原理与基本知识的运用，专门研究国际间商品交换的具体过程，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性业务课程。

国际贸易包括货物贸易、技术贸易和服务贸易三大内容，其中货物贸易处于最为重要的地位。这是因为，一方面货物贸易在进出口贸易中占有相当大的比重，另一方面技术贸易与各种服务贸易的业务和做法，不少也是从货物贸易的基本做法中脱胎出来的，有的还是直接沿袭货物贸易的基本做法。本课程主要介绍国际货物买卖方面的基本理论、知识和技能。

二、国际贸易实务的特点

国际贸易实务虽与国内贸易并无实质性的差异，但由于它是在国与国之间进行的贸易实务，所以国际贸易实务的交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题，都远比国内贸易实务复杂，其特点主要表现在以下几个方面：

(1) 交易各方处在不同的国家和地区，各国的社会制度、法律体系及政策措施存在着差异，再加上各国的贸易习惯与习惯做法也不尽一致，所以情况比国内贸易复杂。

(2) 国际贸易的成交量通常比较大，交易的商品一般需要长距离运输，在此过程中可能会出现自然灾害、意外事故及外来风险，故买卖双方承担的风险较大。

(3) 国际贸易受国际政治、经济形势和其他客观条件变化的影响，所以从事国际贸易比国内贸易难度大。

(4) 在国际贸易中,市场面广,从业人员杂,加之交易双方相距遥远,彼此之间资信情况不太了解,故易产生种种欺诈行为,稍有不慎,可能会蒙受巨大损失。

(5) 国际贸易的每笔交易除买卖双方参与外,还需要得到国内外运输、保险、商检、海关、金融机构等部门的配合与协作,或接受其监督与管理,若在一个部门或一个环节出了问题,就会影响整笔交易,并易引起法律纠纷。

(6) 国际贸易既是一项经济活动,也是涉外活动的一个方面。在对外交往中,不仅要考虑经济利益,而且还应注意配合国家的外交活动,认真贯彻我国的对外贸易方针政策,在履行合同中和处理纠纷时,遵循平等、自愿、公平、诚实、信用及合法等原则,注意对外保持良好的形象。

以上特点表明,从事对外贸易工作的人员,不仅必须掌握国际贸易的理论、政策、必要的国际贸易适用的法律及惯例,而且还必须具有较丰富的贸易实务知识和分析处理实际问题的能力。

第二节 国际贸易实务的主要内容

国际贸易实务所涉及的主要内容如下。

一、国际贸易法律与惯例

国际贸易实务只有在一定的法律规范下开展,才能保证国际贸易持久、有序、健康地发展,才能保证贸易商的权益不受侵害。国际贸易法律与惯例是开展国际贸易实务的基本条件,概括起来有三个方面:各国国内法律、国际公约和国际贸易惯例。从事国际贸易实务的人员,掌握这三个方面的知识是完全必要的。

二、国际贸易条件

国际贸易是围绕一系列贸易条件进行的,贸易条件是贸易活动的基本内容。对每笔具体交易来说,贸易商除了运用贸易术语来确定贸易条件外,还要确定以下几个方面的交易条件:

商品条件——包括商品品名、品质、数量、包装及商品检验。商品条件用来约束出口方应提交什么商品及怎样的商品,并要避免这些方面产生争议。

价格条件——往往与国际贸易术语联系起来加以确定。价格条件还包括佣金和折扣等。

商品装运条件——包括装运时间、地点、运输方式、是否分批装运和转运、运输单据等。装运条件用来确定出口方怎样把商品交给进口方。

货运保险条件——贸易商之间商定运输保险由哪一方办理、投什么险别、保险费由谁支付等。货运保险条件是考虑到国际运输途中可能会遇到的风险乃至商品受损,而需要办理保险将运输风险转嫁给保险公司。

支付条件——包括支付工具、支付方式等。支付条件是用来确定进口方如何向出口方按价款支付,并保证付款。

争议和违约处理条件——包括索赔、不可抗力和仲裁。

三、国际贸易程序

(一) 出口贸易的程序

1. 交易前的准备

这一阶段的内容是开展国际市场调研,制订贸易计划,寻求贸易伙伴,确定贸易对象,对将要进行的一笔交易进行成本、价格及经济效益核算。确定贸易对象是这一阶段的主要内容,一般是交易的一方主动向另一方通过发出信函、电子邮件、传真等形式进行的,主要应把握以下几个方面:

- (1) 得知对方情况的途径,如通过他人介绍、网上信息等;
- (2) 来信的意图,如扩大业务范围、建立业务关系等;
- (3) 本公司的情况,如公司的经营范围和经营时间、商品的种类等;
- (4) 商品的介绍,即有针对性地提供产品图片或实样及相应的报价单和技术标准;
- (5) 表示与对方合作的愿望。

还可以通过国内外各种交易会和展览会、我驻外使领馆、商会、企业名录、报纸杂志上的广告等途径搜寻或结识国外客户。

2. 商订出口合同

在做好以上准备工作后,便可就出口交易的具体内容与对方进行实质性的谈判,即进行交易磋商,其主要内容是买卖货物的各种交易条件。交易磋商过程主要包括询盘、发盘、还盘和接受几个环节。当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同就算成立。在实际业务中,为了明确责任,便于履行合同,通常还需当事人双方签一份有一定格式的书面合同。

3. 出口合同的履行

履行合同是出口交易的最后阶段,它涉及合同是否圆满完成。如果按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,就卖方履行出口合同而言,主要包括以下工作:

- (1) 准备货物,按时、按质、按量交付约定的货物;
- (2) 落实信用证、包括催证、审证和修改信用证等工作;
- (3) 安排装运,及时办理运输保险,然后向海关办理出口报关手续;
- (4) 货物装运后,缮制和备妥各种单据,及时向有关银行交单结汇,收取货款。

(二) 进口贸易的程序

1. 交易前的准备

- (1) 制订商品使用或经营计划;
- (2) 制订商品进口计划;
- (3) 市场调研、选择卖主;
- (4) 申办进口管理文件。

2. 商订进口合同

进口贸易的交易磋商和合同签订的做法与出口贸易基本相似。但要特别注意做好比价工作,对于进口交易来说,比价是一个重要的环节,要做到“货比三家”,才能最后达成

使自己感到满意的交易。

3. 进口合同的履行

履行合同是进口交易的最后阶段，它涉及合同中所规定的买卖双方的义务是否得到履行。如果合同按 FOB 条件和信用证付款方式成交，买方发行合同的程序，主要包括下列各环节的工作：

(1) 按合同规定向银行申请开立信用证；

(2) 及时租船订舱，将船名、航次、抵装运港的时间等情况及时通知卖方，并催促卖方备货装船；

(3) 办理货运保险；

(4) 审核有关单据，付款赎单；

(5) 进口报关、接卸货物、进口报验、拨交等。

(三) 合同条款

国际货物买卖合同是营业地在不同国家的当事人之间为买卖一定货物所达成的协议，是当事人双方各自履行约定义务的依据，也是一旦发生违约行为时，进行补救、处理争议的法律文件。因此，在国际货物买卖合同中，应就成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、保险、支付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等交易条件作出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同，所以，了解各项合同条款的基本内容及其规定，有着重要的法律和实践意义。合同条款是本课程的主要，也是重点内容，本课程的学习内容也基本上是按这些合同条款的内容展开的。

(四) 违约处理

签订货物买卖合同后，双方应认真履行合同。若一方当事人违反一般交易条件，受到损害的一方不可以解除合同，而只可以提请损失索赔。在出口合同履行中，如因国外买方未按合同规定发行义务，致使我方遭受损失时，要根据不同对象、不同原因以及不同损失大小，向对方提出索赔。提出索赔时，要本着实事求是的精神，尽可能通过友好协商的办法解决，做到既要维护我方的正当权益，又不影响双方的贸易关系。

如果我方交货的品质、数量、包装不符合合同的规定，买方享有复验权的情况下，即使国外客户已经支付货款，仍可提出索赔。我方在处理索赔时应注意：一要认真细致地审核国外买方提出的单证和出证机构的合法性，对其检验的标准和方法也要一一核对，以防作假或检验有误；二要认真做好调查研究，弄清事实，分清责任。如确属我方责任，应实事求是予以赔偿。对国外商人提出的不合理要求，必须根据可靠的资料，予以拒绝。

四、国际贸易方式

国际贸易方式也是国际贸易实务中的一个重要内容，其具体方式随国际贸易的发展而发展变化着。我国要发展对外贸易，就要研究和运用新型的国际贸易方式。当代有许多的国际贸易方式，例如，在传统的国际货物买卖基础上，扩展的技术贸易和劳务输出业务；为稳定贸易双方长期关系的包销、代理和寄售；为引起买家之间或卖家之间竞争的招标、投标和拍卖；生产与贸易相结合的加工贸易；进口与出口相结合的易货贸易、互购贸易、补偿贸易；以不转移货物所有权为特点的租赁贸易；以有特定组织形式和买卖公开竞争为

特点的期货贸易等。

第三节 国际贸易从业人员的基本素质要求

国际贸易是一项复杂的系统工程，其业务范围涉及多个经济领域和环节，只要一个环节出错，就会带来风险，甚至会给国家和企业造成无可挽回的损失。因此，国际贸易的从业人员必须具有良好的语言表达能力，具备一定的国际贸易理论知识，以及海关、商检、银行、外汇管理、保险、国际货物运输等相关知识和技能。

随着国际市场竞争的加剧，除了以上知识和技能外，国际贸易从业人员还需要具备以下的素质，才能在激烈的国际贸易竞争中稳操胜券。

一、较强的综合分析能力和预测能力

政治与经济是紧密相连、相互影响的共同体，国际上的政治事件和政策法规的变革，都会对国际贸易行为产生影响。国际贸易从业人员除了要熟悉国家有关外贸政策和法规外，还要关注国际社会政治、经济形势和重要事件的发生，善于分析、预测这些形势和事件的发生会对国际贸易带来的影响。要不断提高这种分析预测能力，大到能预测区域国际贸易的发展趋势，小到能预测所从事的商品在国际市场上的未来走向。

二、有一定的创新能力和较高的和谐能力

我国正处在经济快速发展的阶段，我国的国际贸易地位正在迅速上升，国际贸易的市场交易形式、交易规则也在不断变革。这要求我国的国际贸易从业人员要有一定的创新能力，不断寻求更好更多的方式方法，使我国的产品走向世界而努力开拓国际市场，为不断提高我国产品在国际市场上的竞争能力作出应有的贡献。

和谐能力是指人们热爱自然、生活、工作与他人，为使自己与他人共同得到发展与提高而促进个人身心协和、人际和睦，鞭策自己并帮助他人进取的能力。和谐能力要求人们能准确地识别自己和他人的情绪，调控出积极的情绪，鞭策自己进取，理智地克服冲动，真诚地理解他人，把握好人际关系，更好地实现工作目标。国际市场行情瞬息万变，各国客商来自不同的文化背景，国际贸易从业者对此要承受一定的职业压力，要学会理解不同的世界观，要能够与各种客户和睦相处，才能做好外贸工作。因此，从事国际贸易的人员，除了掌握业务知识和技能外，还必须有信心、有责任感、有较强的自我调控能力和社交能力，是综合素质较高的人员。

三、敬业精神强，不怕吃苦

国际贸易是一个让人羡慕的行业，但国际贸易是一个时刻都伴随着竞争和风险的行业。从业人员必须要有较强的敬业精神，能够吃苦耐劳。同时，国际贸易从业人员的工作状况和业绩，不只是表现着个人，而是与国家、企业紧密联系在一起。因此，不能一味地强调个人的发展，而要注重为国家、为企业、为整个行业奉献自己的聪明才智。从事国际贸易的人员，成功的背后是辛勤的汗水，是社会责任心、国家的荣誉感和自豪感。

四、既通晓业务、技术和法律，又通晓世界贸易组织规则

国际贸易从业人员应具备能够灵活运用世贸组织规则，利用多边机制反对国际贸易保护主义，维护我国在国际市场上的权益，妥善处理国际经贸纠纷，开拓市场，保护企业的利益，这是非常重要的，也是外贸从业人员的更高要求。

五、有广泛的专业知识，较高的外语水平和敏锐的判断能力

国际贸易从业人员不仅要精通自己所经营的商品知识，对自己销售的商品的产地、生产工艺流程、包装、成本核算、销售价格和利润空间等也要了如指掌。要有较高的外语水平，以便更有利于搜集掌握信息、进行贸易磋商、填制贸易中的各种单证等。还要善于从世界各地反馈的信息中，作出敏锐的判断，以便熟练驾驭贸易业务。

第四节 国际贸易实务的学习方法

一、将理论与实务联系起来学习

学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将国际贸易、中国对外贸易概论等先行课程和本课程中所学到的基础理论和基本政策与具体业务相结合，以提高分析和解决实际问题的能力。

二、将其他学科领域的知识与业务联系起来学习

国际贸易实务与很多学科都有密切的联系，其操作过程会因其他学科的发展而获得改进，也可能成为其他学科发展的重要载体。所以，在学习的过程中应注意与国际贸易理论、国际法规、电子商务、物流、金融、保险、国际市场营销等学科的紧密结合。

三、将实务与法律联系起来学

国际货物买卖业务是围绕合同进行的，而合同的成立必须经过一定的法律步骤。国际货物买卖合同是对合同当事人双方具有约束力的法律文件，履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议也是解决法律纠纷问题。因此，学习本课程时，应同有关的国际贸易法律知识相联系。

四、要注重研究和运用国际惯例

国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》和《跟单信用证统一惯例》等，现已成为当今国际贸易中公认的国际贸易惯例，成为国际贸易界共同遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，要注意研究这些公认的国际惯例并学会灵活运用，以便在贸易活动的行为上加速与国际市场接轨。

五、紧密结合贸易业务实践

国际贸易实务是一门实践性很强的应用学科，在学习过程中一定要紧密结合国际贸易

的操作实践,具体有以下途径:

(1) 重视案例分析和平时操作练习。本课程中的业务知识和合同条款的内容,以及国际贸易中常见问题的预防和解决,要结合案例分析题和实务操作练习来学习掌握,才能培养和提高实际业务能力。因此,学习者对案例分析题和实务操作练习一定要认真对待。

(2) 深入社会实践,到有关外贸公司、部门实习。如去贸易公司、报关企业、装运码头、海关等,向从业人员学习有关理论与实践知识。也可以到国际贸易商品展览会去实习。

(3) 安排好教学实训。根据教学需要,利用教学软件进行贸易模拟操作实训。例如,贸易谈判、报关、国际贸易综合操作实训等。

六、学用结合,并注意及时补充新知识

本课程是一门实践性很强的应用课程,因此在学习的时候,除了要注意案例分析和操作练习外,还应结合校外参观、实习,增加感性认识。要加强基本技能的训练,真正做到学以致用。随着国际贸易的发展,会出现新的业务、新的做法、新的规则等,因此,在学习中应注意国际贸易的新发展,及时地补充新的资料,研究新法规、新术语、新业务,新操作,以适应形势发展变化的要求。

【案例分析】

如何成为沃尔玛的供应商?

案情介绍:世界顶级零售企业沃尔玛 2003 年直接或间接从中国采购商品 150 亿美元,2004 年达到 180 亿美元,沃尔玛在全球有 5160 家商场,在大陆 20 多个城市开设了 342 家商场。因此,没有供应商能够拒绝沃尔玛合同的诱惑。但是,许多实力不弱,知名度不小的企业面对沃尔玛却屡屡碰壁,这主要是因为他们对于沃尔玛的采购原则与程序了解不多,在以对供应商苛刻著称的沃尔玛面前,谈判又不得要领,结果自然是无功而返。那么,如何才能成为沃尔玛的供应商呢?

案情分析:要成为沃尔玛的供应商,须了解沃尔玛经营中的与众不同之处,主要有:

1. 沃尔玛愿意与谁打交道。沃尔玛更愿意直接与制造商打交道,以符合向消费者提供最低价格商品的经营宗旨。沃尔玛对供应商的考察非常全面:企业给不给职工买养老保险?消防设施是否齐全?工人有没有饮水处?食堂环境如何?厕所是否干净?等等。这些因素可能成为沃尔玛拒绝采购的理由。地方政府希望用政府的信誉,为辖内企业取得订单的做法对沃尔玛是行不通的。沃尔玛认为,政府部门的出现只会使采购效率降低。

2. 沃尔玛需要什么样的商品。沃尔玛对商品有四个检验标准,即供应商的产品拿来以后会不会提高沃尔玛的质量、会不会使沃尔玛的价格得以改善、会不会增加沃尔玛的价值、会不会丰富沃尔玛的种类。沃尔玛最为青睐的,是专门为沃尔玛生产的商品,目前,沃尔玛自有品牌占到总商品的 20%~25%。产品的丰富性并不是沃尔玛考虑的重点,沃尔玛首先看中的是企业,其次才是产品,它对供应商的选择高于对商品质量的选择,对他们来说,选择了合适的供应商,才有可能采购到合格的商品。

3. 沃尔玛采购手法和要求。与沃尔玛的买手“搞合作”丝毫不起作用。对于一项产品,沃尔玛首先会组成一个采办小组。采办小组最先做的是产品信息的采集,然后和全球主要店面的买手们沟通,确定采购哪些产品,以及大致的采购数量和价格。由采办人员和

厂家就细节和价格谈判。在正式下单后, 采办人员将继续负责跟单, 整套流程就基本结束了。

4. 与沃尔玛谈判的技巧。沃尔玛的买手们问得非常深入, 供应商应有备而来, 小心应战。需要特别注意: ①守时; ②从企业战略角度权衡是否放弃品牌: 沃尔玛声称到中国主要是寻找贴牌生产企业; ③尽量减少进场费用; ④始终保持诚恳的态度; ⑤善于抓对方的弱点, 力求双方进行平等的对话; ⑥听比讲重要: 在谈判中, 供应商要仔细地倾听对方的意见, 多听少说可以了解对方的动机, 预测对方的行动意向, 并以此来制定相应的对策。

【本章小结】

本章介绍了国际贸易实务的概念、特点, 着重介绍了国际贸易实务的主要内容, 包括国际贸易法律与惯例、国际贸易条件、国际贸易的程序和国际贸易的方式等。强调了国际贸易从业人员的业务素质要求和学好国际贸易实务这门课程的学习方法。

【主要概念】

国际贸易实务 国际货物买卖合同 出口的程序

【知识测验】

一、填空

1. 国际贸易包括_____贸易、_____贸易和_____贸易三大内容, 其中_____贸易处于极为重要的地位。
2. 国际贸易法律与惯例有三个方面: _____、_____和_____。
3. 商品条件包括_____、_____、_____、_____及_____等。
4. 商品装运条件包括_____、_____、_____、_____、_____等。
5. 支付条件包括_____、_____等。
6. 争议和违约处理条件包括_____、_____和_____。
7. 出口贸易的程序有三个步骤: _____、_____和_____。

二、名词解释

1. 国际贸易实务
2. 国际货物买卖合同

三、简答

1. 国际贸易实务有哪些特点?
2. 出口贸易中, 如何确定贸易对象?
3. 如何商定出口合同?
4. 卖方履行出口合同, 主要包括哪些内容?
5. 在国际货物买卖合同中, 应就哪些交易条件作出明确具体的规定?
6. 国际贸易从业人员应具备哪些相关知识和能力? 除此之外, 还应具备哪些基本素质?
7. 如何学好国际贸易实务这门课?

【应用训练】

案例分析

1. 甲国某公司在乙国设立了一个分公司 A, 该分公司与乙国的某公司 B 签订了一份货

物买卖合同。合同规定,乙国 B 公司负责将货物运送至乙国某地。试问:A 公司和 B 公司之间的货物贸易是否属于国际贸易?

2. 我 A 公司向国外 B 公司发盘,报大豆 200 公吨,每公吨 180 美元,发盘有效期为 10 天。3 天后,B 公司复电称,对该批货物感兴趣,但还要进一步考虑。2 天后,B 公司来电,要求将货物数量增至 400 公吨,价格降至每公吨 150 美元。3 天后我公司将这批货物卖给另一外商,并在 10 天后复电 B 公司,通知货已售出。但外商坚持要我方交货,否则以我方擅自撤约为由,要求赔偿。试问:我方应否赔偿?为什么?

【知识链接】

一、相关课程

《国际贸易实务》是国际贸易实务专业、国际经济与贸易专业的专业核心课程,其相关预修课程有国际贸易、国际金融、中国对外贸易概论。

二、相关网站

1. 国际网:

国家经济研究所	www. nber. org
经济合作发展组织	www. oecd. org
联合国贸发会	www. unctad. org
亚太经济合作组织秘书处	www. apecsec. org. sg
世界贸易组织	www. wto. org

2. 国内网:

国研网	www. drcnet. com. cn
中国经济信息网	www. cei. gov. cn
商务部	www. mofcom. gov. cn
商务部 WTO 咨询网	www. chinawto. gov. cn

三、训练及考试题型注意事项

本课程练习题和考试题包括填空、名词解释、单项选择、多项选择、判断(分析)、简答、计算、案例分析等题型,其中要注意的是:

1. 对判断(分析)题,如果只是判断题,只需要标明对或错即可。如果是判断分析题,须先标明对或错,然后对判断为“错”的题,分析错在哪里,或者改为正确的说法。分析不正确的,本题不得分。对判断为“对”的题,无需进行分析。
2. 对名词解释题,要答出该名词的主要含义,表述要严谨,构成要素要完整。
3. 未注明单选或多选的选择題,包括了单选与多选。
4. 对计算题,要根据给出的条件,利用计算公式,写出计算过程,得出计算结果。
5. 对案例分析题,要仔细分析案例内容,找出问题所在,运用所学理论、法律、惯例和有关业务知识,正确解答题中问题。

第二章 商品的名称、品质、数量和包装

【学习目标】

全面了解商品的名称、品质以及商品品质的表示方法；了解商品的数量以及各种度量衡制度和计算方法；认识商品包装及其条款的使用；正确应用溢短装条款；完整地表述商品的质量条款、数量条款和包装条款。能将以上知识和技能运用于国际贸易的洽谈之中。

【导语】

“标的”是指法律行为所要达到的目的。在合同关系中是指有关当事人权利、义务共同指向的对象。在国际贸易合同中，标的条款包括商品的品名、品质、数量、包装等四方面内容。贸易双方只有对标的进行磋商并达成一致后，才能进一步考虑货物的价格、运输、保险和货款支付等其他交易条件。因此，掌握国际贸易中的标的条款既是法律的要求，也是从事国际贸易的一项基本技能。

第一节 商品的名称

一、商品名称及列明名称的意义

（一）商品名称的含义

商品的名称（Name of Commodity），即商品的品名，是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念。商品的名称，在法律上称为合同标的物（The Subject Matter）。按我国的合同法，合同标的物是指订立合同的双方当事人合同中共同指向的交易对象。按英、美、法对合同标的物的概念，是指用于换取对价（consideration）的物或事。构成合同标的物的条件是：卖方必须对货物拥有所有权；销售的货物必须合法；必须是合同双方约定的货物。

在国际贸易中，一般要凭借对所要进行买卖的货物作必要的描述，即通过列明品名或品质来确定交易的标的。

（二）列明商品名称的意义

在国际贸易中，买卖双方从签订合同到实际交付货物，往往需要相隔较长的时间，交易双方在洽商交易和签订买卖合同时，通常很少见到具体商品，一般只是凭借对所买卖的商品作必要的描述来确定交易的标的。由此可见，在国际货物买卖合同中，列明商品名称，就成为必不可少的条件，是买卖双方交接货物的一项基本依据，它关系到买卖双方的权利和义务。若卖方交付的货物不符合约定的品名或说明，买方有权提出损害赔偿要求，直至拒收货物或撤销合同。因此，列明成交商品的具体名称，具有重要的法律和实践意义。

二、合同中商品品名条款的内容

国际货物买卖合同中，商品的品名条款一般比较简单，通常是在“商品名称”或“品