

普通高校“十二五”规划教材
国际经济与贸易系列

国际贸易实务

International Trade Practice

主 编	王 伟	焦百强
副主编	张浩飞	姜晓昱
	丛海彬	张海波



清华大学出版社

013024924

F740.4-43
124



普通高校“十二五”规划教材
国际经济与贸易系列

国际贸易实务

主 编 王 伟 焦百强
副主编 张浩飞 姜晓昱
丛海彬 张海波



北航

C1632106

清华大学出版社
北 京

F740.4-43
124

内 容 简 介

本书是基于研究性学习课程教学改革的背景下撰写的,是以新的理念指导教学,以有利于加强学生的自学能力、独立分析问题和解决问题的能力、语言表达能力,以及沟通与团队合作能力培养为宗旨,以提高能力为核心。

本书突出“应用性”,注重对学生实际应用能力的培养。全书共分为12章,主要以国际货物买卖合同为中心,以我国进、出口贸易实践为背景,采用最新的国际贸易法律和惯例,特别注重最新国际贸易惯例的变化。例如,有关贸易术语方面的2010年通则、UCP 600等。本书全面地介绍了从事国际贸易的基本业务知识和程序、具体操作技能及主要法律惯例。同时,注重互动式教学内容设计和应用性特色,力求与外贸公司的实际业务紧密相连,每章都穿插了案例,强调案例分析,有助于提高学生思考问题、解决问题的能力。

本书可供大专院校国际经济与贸易、国际商务、国际市场营销、国际物流等专业作为通用教材,也可作为企事业单位工作人员岗位培训教材和自学参考书,同时也是财经类专业学生、广大经济工作者了解和学习国际贸易实务知识的参考用书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/王伟,焦百强主编.--北京:清华大学出版社,2013

(普通高校“十二五”规划教材·国际经济与贸易系列)

ISBN 978-7-302-30999-4

I. ①国… II. ①王… ②焦… 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(2012)第303917号

责任编辑:刘志彬 彭欣

封面设计:汉风唐韵

责任校对:宋玉莲

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座

邮 编:100084

社总机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:北京富博印刷有限公司

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×230mm 印 张:20.5

字 数:434千字

版 次:2013年2月第1版

印 次:2013年2月第1次印刷

印 数:1~5000

定 价:35.00元

产品编号:046013-01

教学支持说明

尊敬的老师:

您好! 为方便教学, 我们为采用本书作为教材的老师提供教学辅助资源。鉴于部分资源仅提供给授课教师使用, 请您填写如下信息, 发电子邮件或传真给我们, 我们将会及时提供给您教学资源或使用说明。

(本表电子版下载地址: http://www.tup.com.cn/sub_press/3/)

课程信息

书 名			
作 者		书号 (ISBN)	
课程名称		学生人数	
学生类型	☐ 本科 ☐ 研究生 ☐ MBA/EMBA ☐ 在职培训		
本书作为	☐ 主要教材 ☐ 参考教材		

您的信息

学 校			
学 院		系/专业	
姓 名		职称/职务	
电 话		电子邮件	
通信地址		邮 编	
对本教材建议			
有何出版计划			

_____年____月____日



清华大学出版社

E-mail: tupfuwu@163.com

电话: 8610-62770175-4903

地址: 北京市海淀区双清路学研大厦 B 座 506 室

网址: <http://www.tup.com.cn/>

传真: 8610-62775511

邮编: 100084

前言

国际贸易实务,又称进、出口贸易实务,是我国普通高等院校国际经济与贸易专业的一门专业基础课程。随着我国对外经济与贸易的发展,结构性的调整迫在眉睫,对外贸易的发展逐渐由注重量的扩张转变为注重质的提高;而且在当今的外贸实践业务中,从贸易磋商、合同的签订到合同履行的全过程,不得有半点大意和疏忽,否则会给外贸公司带来不可估量的损失。这就对外贸人才质量和国际经济与贸易专业的教学提出了更高的要求。

根据教育部和浙江省教育厅本科教育质量工程建设的要求,以创新型、应用型人才培养为目标,课程组对《国际贸易实务》精品课程进行了系统的建设,在“研究性、合作式”教学的基础上,采用“大班上课、小班讨论”的形式,极大地提高了学生的学习兴趣、表达能力和学习的主动性。在精品课程建设的基础上,课程组逐步形成了完善、系统的讲义和教材。本书的编写与国际经济与贸易专业人才培养密切相关,每章设立“开篇案例”,引导本章要讲述的核心内容;每章后附有“典型案例”,供学生理解相关的知识点。本书对学生参加全国国际商务单证资格考试,国际货运代理从业人员资格考试,报关员、报检员、外贸业务员资格考试均有较大的参考价值。

本书共分十二章,从进出口贸易实务的角度阐述了国际商品交换的操作流程和进出口磋商、合同签订和合同履行等内容,除了对合同基本条款进行论述外,还增加了进出口价格和成本核算的内容,同时对国际贸易的前沿和趋势——电子商务和无纸贸易进行了阐释。为了方便教师高效、便捷地使用本书,我们制作了电子课件,选作教材的教师可免费索取。电子课件的下载网址是:<http://www.tup.com.cn>。

本书由王伟总纂、修改和定稿,焦百强和张浩飞统稿和校对。本书编写人员分工如下:第一、二章由焦百强编写,第三、四章由姜晓昱编写,第五、六章由张浩飞编写,第七、八章由丛海彬编写,第九、十章由张海波编写,第十一、十二章由王伟编写。秦玥在本书编写过程中给予了文字技术处理方面的帮助。

限于编者水平,书中的疏漏与不足之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

编者

导论	1
第一章 国际贸易合同及其磋商	8
第一节 国际贸易合同	9
第二节 合同的磋商	12
第三节 书面合同的签订	23
【本章小结】	26
【典型案例】	27
【复习思考题】	27
第二章 商品的名称、品质、数量和包装	28
第一节 商品的名称	29
第二节 商品的品质	30
第三节 商品的数量	43
第四节 商品的包装	48
【本章小结】	56
【典型案例】	56
【复习思考题】	57
第三章 国际贸易术语与商品的价格	58
第一节 贸易术语概述	59
第二节 三种主要贸易术语	64
第三节 其他八种贸易术语	74
第四节 国际货物买卖合同中的价格条款	78
【本章小结】	82
【典型案例】	83

【复习思考题】	84
第四章 国际货物运输	85
第一节 国际货物运输概述	86
第二节 海洋运输概述	89
第三节 海洋运输单据	96
第四节 其他运输方式	101
第五节 买卖合同中的运输条款	107
【本章小结】	109
【典型案例】	110
【复习思考题】	110
第五章 国际货物运输保险	112
第一节 海运货物保险的承保范围	114
第二节 我国海运货物保险条款	116
第三节 英国伦敦保险协会海运货物保险条款	120
第四节 陆、空、邮运输货物保险	124
第五节 投保业务手续与合同中的保险条款	126
第六节 保险索赔	131
【本章小结】	133
【典型案例】	133
【复习思考题】	134
第六章 货款的支付	135
第一节 支付工具	136
第二节 常用支付方式	150
第三节 其他支付方式	182
第四节 国际商会《跟单信用证统一惯例》	187
【本章小结】	189
【典型案例】	189
【复习思考题】	190
第七章 商品检验与通关业务	191
第一节 商品检验	192

第二节 合同中的商检条款	202
第三节 通关业务	208
第四节 电子口岸	218
【本章小结】	222
【典型案例】	223
【复习思考题】	223
第八章 索赔、不可抗力和仲裁	224
第一节 索赔	225
第二节 不可抗力	232
第三节 仲裁	236
【本章小结】	246
【典型案例】	246
【复习思考题】	247
第九章 国际贸易合同的履行	248
第一节 出口贸易合同的履行	249
第二节 进口贸易合同的履行	259
【本章小结】	262
【典型案例】	262
【复习思考题】	263
第十章 进出口业务成本核算	264
第一节 进口成本核算	265
第二节 出口成本核算	268
第三节 出口商品生产企业的成本核算	273
第四节 出口报价核算及案例	274
【本章小结】	278
【典型案例】	278
【复习思考题】	279
第十一章 贸易方式	280
第一节 经销、代理和寄售	281
第二节 展卖、拍卖和招投标	286

第三节 商品期货交易	290
第四节 对销贸易	294
第五节 对外加工装配贸易	298
第六节 国际租赁贸易	301
【本章小结】	305
【典型案例】	306
【复习思考题】	307
第十二章 电子商务与无纸贸易	308
第一节 电子商务的内涵与分类	309
第二节 电子商务与国际贸易	311
第三节 无纸贸易及其运行模式	313
【本章小结】	316
【典型案例】	316
【复习思考题】	317
参考文献	318

导 论

国际贸易实务,又称进出口贸易实务,是一门研究国际货物买卖的有关理论和实际业务的课程。学习本门课程,读者首先要弄清以下五个问题:

- (1) 国际贸易实务课程的研究对象及主要内容;
- (2) 国际货物买卖的特点;
- (3) 国际货物买卖合同适用的法律规范;
- (4) 国际货物买卖合同的基本内容;
- (5) 国际贸易实务的学习方法。

了解这些问题,对于读者深入学习国际贸易实务的原理和知识、学习国际贸易实务的操作技能有着重要的指导作用。

一、本课程的研究对象及主要内容

国际贸易实务的研究对象有广义和狭义之分,广义的国际贸易实务包含国际货物买卖、加工贸易、租赁贸易、技术贸易和劳务输出业务等;狭义的国际贸易实务则专指国际货物买卖业务而言。本课程的研究对象是指狭义的国际贸易实务,即研究国际性商品交换的具体运作过程,包括该过程经历的环节、操作方法和技能,应遵循的法律和惯例等行为规范。

国际贸易实务是一门具有涉外活动特点的、实践性较强的综合性应用学科。它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际市场营销、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的运用。它的研究内容主要有以下几个方面。

1. 国际贸易程序

国际贸易程序是指进出口贸易实务操作是按照怎样的顺序进行的。该程序大体上可分为四个阶段:第一个阶段是交易前准备阶段。这个阶段的内容是开展国际市场调研、建立业务关系、办理相关手续以及制定经营方案。第二个阶段是交易磋商和订立合同。这个阶段的内容主要是谈判成交的过程,其中包括询盘、发盘、还盘、接受和订立合同等环节。第三个阶段是履行合同阶段。这个阶段的内容主要是怎样去履行合同,在履行合同中要注意哪些问题,怎样避免违约。第四个阶段是业务善后处理阶段。出口业务善后处理涉及出口收汇核销和出口退税,进口业务善后处理涉及索赔和进口付汇核销。

国际贸易实务的内容很丰富,要做的工作也很多。了解各环节及相互之间的关系,有重点、有顺序地进行,对于开展外贸实务工作有着重要的意义。

2. 国际贸易条件

进、出口商为了实现各自的经济目的,在贸易中必然要提出一系列的贸易条件。进、出口贸易就是围绕这些贸易条件进行的,进、出口商之间的谈判主要是针对这些条件展开的;当各项贸易条件在贸易商之间达成一致意见后,则以合同的形式把这些条件确定下来;合同达成后,各自按照事先商定的贸易条件履行义务、完成交易,并最终获得期望的利益。因此,贸易条件(包括商品、价格、装运、保险、支付、争议和违约处理等条件)是国际贸易实务活动的基本内容。

3. 国际贸易法律法规

国际贸易实务活动需要在一定的法律规范下开展。这样才能保证国际贸易持久、有序地发展,才能保证进、出口商的权益不受侵害。因此,国际贸易法律规范是开展国际贸易实务的基本条件,掌握这方面的知识是很有必要的。

4. 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。随着国际贸易的不断发展,国际货物买卖的状况和促销手段、销售渠道也在变化与发展,国际贸易方式正日益多样化,涌现了不少综合性的经营方式。在国际贸易实践中,除了传统的单边进口和单边出口交易外,还产生了融货物、技术、劳动和资本移动为一体的多种贸易方式。例如,以稳定贸易双方长期关系的包销、代理和寄售;以引起买家之间或卖家之间竞争的招标、投标和拍卖;以生产与贸易相结合的加工贸易;以进口和出口相结合的易货贸易、互购贸易、补偿贸易;以有特定组织形式和买卖公开竞争为特点的期货贸易等。

二、与国内贸易相比国际货物买卖的特点

国际贸易和国内贸易都属于商品交换的范畴,两者的原理、运作过程 and 操作方法基本上是相同的。但由于国际贸易中的货物买卖一般伴随着商品的出口或进口,因此国际贸易具有国际性,与国内贸易相比更为复杂,具体表现有以下几个方面。

1. 国际贸易所适用的法律规范比较广泛

在国际贸易中,根据双方当事人的意愿,所适用的法律可以是某一方当事人所在国的法律,也可以是其他国家的法律,还包括国际贸易条约、国际贸易惯例。在国内贸易中,所适用的法律只能是该国国内的法律。

2. 政府对国际贸易具有更多的管理措施

国际贸易中有商品的进口或出口。各国政府对进出口有各种各样的限制或鼓励措施。例如,关税、配额、许可证、出口补贴、出口信贷等。另外,还要接受海关的监管、政府有关管理部门的审批以及法定的进出口商品检验。支付货款或接受货款也要接受有关管

理部门的监控,办理进口付汇和出口收汇的核销。而国内贸易就没有这方面的管理。

3. 国际贸易面临较大和较多的风险

国际贸易的交易数量和金额通常都比较大,从交易磋商、订立合同开始,直到履行合同,间隔时间一般比较长,货物从一国运往另一国大都需经长途运输,有的还需多种运输方式,所以交易双方要承担较大的风险。再者,国际贸易中一般不易做到交货和付款同时对流,不能采用像国内贸易中的带款提货,往往是交货在先,付款在后,因而存在着支付风险。另外,国际贸易中还存在着价格风险、汇率风险、政治风险。

4. 国际贸易业务操作上较复杂

由于国际贸易的业务环节多、涉及面广,因此需要办理的手续就多,如进出口审批申请、商检、运输、保险、报关、外汇核销、退税、获取产地证等;此外,还要制作各种单据,要解决语言或度量衡制度不同的问题,要适应不同的风俗习惯、价值观念、宗教信仰、商业惯例和习惯做法等。

5. 国际贸易对经营者要求更高

由于以上国际贸易与国内贸易的种种不同,因而对从事国际贸易业务的企业和人员的要求就比较高。国际贸易经营者必须具备广泛的专业知识、较高的外语和计算机应用水平以及良好的基本素质,另外还应该具有相关的产品专业知识,才能胜任国际贸易实务工作。

三、国际货物买卖合同适用的法律规范

国际货物买卖合同是合同的一种类型。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定,国际货物买卖合同是指营业地处于不同国家的当事人之间所订立的货物买卖合同,也称国际货物销售合同或国际货物进出口合同。

国际货物买卖合同是营业地处于不同国家的当事人之间订立的货物买卖合同,体现了当事人的经济关系,需要运用法律来调整当事人之间的关系。因此国际货物买卖合同不仅是当事人之间的经济关系,还是当事人之间的法律关系。但是由于国际货物买卖合同当事人分别处于不同的国家,并且各国的有关法律存在着某些差异,一旦发生合同纠纷,就涉及该合同适用于哪个国家的法律问题,即究竟是适用国内法,还是适用外国法,或是适用某一国际公约。这就是国际货物买卖合同的法律适用问题。适用不同的法律,可能导致不同的法律结果,这对合同双方当事人的切身利益有着重大影响。因此,在签订国际货物买卖合同时,比较有经验的当事人都很重视法律适用问题。

在国际贸易中,解决法律适用问题通常有两种方法:第一种方法是由合同当事人经过磋商,在合同中订立法律适用条款,明确规定该合同适用的法律;第二种方法是,当双方当事人未在合同中规定该合同的适用法律,一旦发生争执,就由受理案件的法院或仲裁机构依据法律适用规则确定该合同所适用的法律。无论是在哪种情况下,国际货物买卖合

同适用的法律一般包括国内法、国际贸易惯例和国际公约三类。

1. 合同有关国家国内的相关法律

国际货物买卖合同首先必须符合国内法,即符合合同当事人所在国的国内法律。但是国际货物买卖合同双方当事人处于不同国家,他们各自都需要遵守所在国的法律,而各国的相关法律规定往往不一致,从而导致“法律冲突”(Conflict of Law)。为了解决“法律冲突”,各国法律通常都对国际货物买卖合同的法律适用原则作出具体规定。我国法律对涉外经济合同的法律适用原则也与国际通用规则接轨。在我国《合同法》第126条中规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同最密切联系的国家法律。”

2. 国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Practice)也是国际货物买卖合同应当遵循的法律规范,它涉及国际贸易实务活动的许多方面,对国际贸易实务活动具有重要的指导和制约作用。它是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成的一些较为明确的和固定内容的贸易习惯和一般做法,包括一些成文或不成文的通则、准则、规则。国际贸易惯例的特点是不具有法律的强制性,而是以当事人的意思自治为基础。如果合同当事人在合同中同意采用某种惯例来约束该项交易或是合同当事人在合同中既未排除又未注明合同适用某项惯例,在合同执行中发生争议时,受理法院或仲裁机构引用该国际贸易惯例进行判决或裁决,国际贸易惯例就具有了法律约束力,这是因为各国法律或国际公约赋予了它法律效力。如果合同当事人在合同中作出与某项惯例不符的规定,则该项惯例对合同没有法律约束力。

在实践中,国际贸易惯例通常为大多数国家的贸易界人士所熟知、经常运用和遵守。国际贸易惯例虽不是国际性法律,但某些规则或解释经长期的运用和发展,已经被写入法律之中,成为法律条款;有些惯例成为国际上或区域性条约和协定的内容,从而上升为法律规定。

常用的国际贸易惯例如下。

(1)《2010年国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms 2010, INCOTERMS 2010)。

(2)《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 2007 revision, I. C. C. Publication No. 600, UCP 600)。

(3)《托收统一规则》(Uniform Rules for Collections, I. C. C. Publication No. 522, URC 522)。

3. 国际条约

国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此间经济、贸易、航海等方面的权利和义务而缔造的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。对缔约国来说,国际条约是该

国涉外经济贸易法的组成部分。根据“条约必须遵守”的国际法惯例,国际货物买卖合同的订立和履行还必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边国际条约;如果缔约国的企业或个人在对外经济活动中违反了这些条约的规定,该企业或个人所在缔约国司法机构必须予以制约。

有关国际货物买卖合同的国际公约主要是 1988 年生效的《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG)(若无特别说明,本书下文所提《公约》均指本公约)。它是与我国对外经济贸易活动关系最大、最重要的一项国际贸易条约。《联合国国际货物销售合同公约》是联合国贸易法委员会在《国际货物买卖统一法》和《国际货物买卖合同订立统一法》的基础上,广泛听取了各方面的意见,经过认真研究、准备和草拟,于 1980 年在维也纳召开的外交会议上讨论修改和通过的,并于 1988 年 1 月 1 日生效。该公约共分为四个部分:①适用范围和总则;②合同的订立;③货物销售;④最后条款。全文共 101 条。

我国是《联合国国际货物销售合同公约》的最早缔约国之一。我国政府曾派代表参加了 1980 年的维也纳会议,并在 1986 年 12 月批准了该公约。但应当注意的是,我国在核准该公约时,根据该公约的第 95 条和第 96 条规定提出了两点重要的保留。

(1) 关于公约适用范围的保留。《联合国国际货物销售合同公约》第 1 条(1)款(b)项规定:双方当事人的营业地处于不同的国家,即使他们的营业地所在国不是该公约的缔约国,如果按照国际私法规则导致适用某一缔约国的法律,则该公约也将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。对于这一点,我国在核准该公约时提出了保留,即我国不同意扩大该公约的适用范围,并认为该公约的适用范围仅限于营业地处于不同缔约国的当事人之间订立的国际货物买卖合同。

(2) 关于合同形式的保留。《联合国国际货物销售合同公约》第 11 条规定:“销售合同无须以书面订立或书面证明,在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”即该公约对国际货物买卖合同没有提出任何特定的形式要求,无论采取口头形式或采用书面形式订立合同都是有效的。这一规定以及其他类似内容的规定,同我国当时的《涉外经济合同法》关于涉外经济合同必须采取书面形式的规定不一致。因此我国对此提出了保留,即该公约的上述规定对中国不适用。但在 1999 年颁布实施的新《中华人民共和国合同法》中对此进行了修订,并与该公约相一致,即“当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式”。不过,我国《合同法》也规定“法律、行政法规规定采用书面形式的,应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的,应当采用书面形式”。

国际货物买卖合同的订立和履行,必须符合有关法律规范的规定。合同、法律、国际惯例之间的关系可以归结为三点:①凡在依法成立的合同中明确规定的事项,应当按照

合同规定办理;②如合同中没有明确规定的事项,则应当按照有关的法律或国际条约的规定来处理;③如果合同和法律中都没有明确规定的事项,应当按照有关的国际惯例来处理。

四、国际货物买卖合同的基本内容

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。为此,一项有效的国际货物买卖合同必须具备必要的内容,否则就会使当事人在履行义务、进行违约补救或处理争议时产生困难。有些内容,如未作规定,还会导致合同无效。一般说来,国际货物买卖合同应具备以下五个方面的基本内容。

(1) 合同的标的。其主要包括货物的名称、质量、数量和包装。

(2) 货物的价格。其通常包括货物的单位价格和总价,或如何确定价格的方法;有时还规定有关价格调整的条款。

(3) 卖方的义务。其主要是于何时、何地以何种方式交付货物,移交与货物有关的单据和转移货物的所有权。

(4) 买方的义务。其主要是于何时以何种方式支付货物价款和收取货物。

(5) 争议的预防与处理。其主要包括商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等事项的规定。

五、国际贸易实务课程的学习方法

1. 贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时,要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,将“国际贸易理论与政策”、“中国对外贸易概论”等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。在学习过程中,对涉及的内容,可有针对性地回顾一下,力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合,不断提高分析与解决实际问题的能力。

2. 注意业务同法律的联系

国际贸易法律课程的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切,因为国际货物买卖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有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为,处理履约中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且不同法系的国家,其具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来学习本课程的内容。

3. 加强英语的学习

对于外贸专业人员而言,不仅要掌握一定的专业知识,还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信、E-mail。如果其专业英语知识掌握不好,就很难胜任工作,甚至会影响业务的顺利进行。因此,在学习过程中,应加强英语的学习,在掌握外贸专业术语的基

础上加强英语的书面写作和口语能力。

4. 注意本课程同其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性的学科,与其他课程内容紧密相连。在学习的过程中,读者应该将各门知识综合运用。例如,讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学的知识;讲到商品的价格时,就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容;讲到国际货物运输、保险内容时,就应去了解运输学、保险学科的内容;讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时,就应去了解有关法律知识等。

5. 贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要,国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则,如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例,被人们普遍接受和经常使用,并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此,在学习本课程时,必须根据“洋为中用”的原则,结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则,并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法,以便按国际规范办事,在贸易做法上同国际市场接轨。

6. 坚持学以致用原则

本课程是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中,读者要重视案例、实例分析和平时的操作练习,并结合校外参观、实习,以增加感性知识,加强基本技能的训练,注重能力培养。

第一章

国际贸易合同及其磋商

开篇案例

我国某对外工程承包公司于某年5月3日以电传邀请意大利某供应商发盘出售一批钢材。我方在电传中声明,要求这一发盘是为了计算一项承造大楼的标的价和确定是否参加投标之用;我方必须于5月15日向招标人送交投标书,而开标日期为5月31日。意大利供应商于5月15日用电传就上述钢材向我方发盘。我方据以计算标的价,并于5月15日向招标人递交投标书。5月20日,意大利供应商因钢材涨价,发来电传通知,撤销5月15日的发盘。我方当即回电表示不同意撤盘。于是,双方就撤盘而发生争执。到5月31日招标人开标,我方中标,随即电传通知意大利的供应商我方接受该供应商于5月15日的发盘。但意大利供应商坚持该发盘已于5月20日撤销,合同不能成立。而我方则认为合同已经成立。对此,双方争执不下,通过协议提交仲裁。

【本章概要】

进出口贸易是以进出口合同,即国际货物买卖合同为中心进行的。交易磋商是买卖双方为买卖商品,对交易的各项条件进行协商以达成交易合同的过程,通常称为谈判。在国际贸易中,交易的磋商是过程,而国际贸易合同则是磋商的结果,即交易磋商是签订合同的基础,没有交易磋商就没有买卖合同。本章将介绍国际贸易磋商的原则、方法和步骤,重点介绍询盘、发盘、还盘和接受等环节,以及磋商成功后签订合同的相关知识。

【学习目标】

通过本章的学习,读者应了解国际贸易磋商前应做的准备与磋商的基本原则,熟悉国际贸易磋商的步骤和具体做法,能够准确把握磋商中的询盘、发盘、还盘和接受四个环节的有效性。在此基础上,能够掌握国际贸易合同签订的内容,准确设计和选择合同的内容与形式。