

免费赠送电子课件



高职高专**经济管理基础课**系列教材

管理学基础

GUANLIXUE JICHU

郑立梅 主 编

陈晓东 副主编



清华大学出版社

高职高专经济管理基础课系列教材

管 理 学 基 础

郑立梅 主 编
陈晓东 副主编

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

《管理学基础》是经济类、管理类专业的重要专业基础课程之一。本书抓住管理思维和实践的精髓,深入浅出地阐述管理学概念和研究的实践性方法,尤其是书中引入大量有趣的案例,使其内容准确清晰,层次分明,更易于理解和掌握。

本书围绕四个传统的管理职能(计划、组织、领导和控制)进行阐述,反映了管理与组织理论的当前趋势,并引入了本领域内实践性较强的最新内容,包括管理与管理工作的性质、组织文化与组织环境、管理责任与社会道德、决策技术与方法、目标管理、战略管理、计划的工具技术、组织、人力资源管理、行为与激励、领导、沟通与人际交往技能、控制技术与方法、组织前沿专题等内容。本书每章以导入案例开头,以案例分析结束,并且在课程的内容、结构、体系等方面进行了大胆的尝试和创新,具有很强的可读性。

本书深入浅出,通俗易懂,不仅适合作为高职高专经济管理类各专业教材,亦可供学生自学或供管理人员学习参考。

版权所有,翻印必究。举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

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。

本书防伪标签采用特殊防伪技术,用户可通过在图案表面涂抹清水,图案消失,水干后图案复现;或将表面膜揭下,放在白纸上用彩笔涂抹,图案在白纸上再现的方法识别真伪。

图书在版编目(CIP)数据

管理学基础/郑立梅主编;陈晓东副主编. —北京:清华大学出版社,2006.7
(高职高专经济管理基础课系列教材)

ISBN 7-302-13235-6

I. 管… II. ①郑… ②陈… III. 管理学—高等学校:技术学校—教材 IV.C93

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第064984号

出 版 者:清华大学出版社 地 址:北京清华大学学研大厦

<http://www.tup.com.cn> 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 客户服务:010-62776969

组稿编辑:彭 欣

文稿编辑:闫光龙

排版人员:王 婷

印 刷 者:北京密云胶印厂

装 订 者:北京鑫海金澳胶印有限公司

发 行 者:新华书店总店北京发行所

开 本:185×230 印张:21.75 字数:468千字

版 次:2006年7月第1版 2006年7月第1次印刷

书 号:ISBN 7-302-13235-6/F·1563

印 数:1~4000

定 价:29.00元

前 言

自我国 2001 年 12 月正式加入世界贸易组织后,对外贸易就进入了迅猛发展阶段。2004 年,对外贸易总量首次超过 1 万亿美元,达到 11 547.4 亿美元,成为仅次于美国和德国的世界第三贸易大国;2005 年,对外贸易总量达到 14 221 亿美元,比上年增长 23.2%。在此期间,我国外贸依存度也经历了一个迅速上升时期。根据商务部、国家统计局等官方统计数据显示,2001 年,中国的外贸依存度为 44%,2002 年为 51%,2003 年上升至 60.2%,2004 年则是 70%,而截至 2005 年 10 月份,我国的外贸依存度已经提升到 80%。以上数据表明:首先,我国参与全球经济一体化进程加速,中国经济与世界经济已经形成相互依赖的伙伴关系;其次,国外市场需求正在成为中国经济增长的一个重要动力。这是我国外贸发展的新里程碑,中国在国际贸易中的地位不断提升,令世人瞩目,从贸易大国走向贸易强国正成为中国经济发展的必然趋势。随着对外贸易经济的迅速发展,企业对外贸人才的需求也在急剧增长,据国家人事部预测,国际贸易专业人才将成为今后几年的急需人才。

为了适应我国“入世”以来国际贸易形势及国际贸易实务运作上的变化,必须培养与时俱进的懂得国际贸易一般业务流程和具体操作方法、了解国际贸易主要法律惯例和习惯做法的高新技术应用型人才。因此,我们组织相关院校国际贸易专业的骨干教师与具有丰富实践经验的外经贸人员共同编写了这本《国际贸易实务与案例》教材。本书内容围绕高职高专人才培养目标及高职高专教学模式改革的发展方向,全面地介绍了国际贸易实务合同磋商、签订及履行的基本知识,突出其系统性;注重国际贸易理论与国内外贸易实践的结合,增加中外国际贸易案例分析的比重,并在每章后都附有自测题,有助于学生通过案例分析与自测题练习加深对内容的理解和掌握,突出了其实用性;从分析角度、引用资料、内容安排上充分反映了国际贸易理论发展及经济全球化的新成果,突出了其新颖性和前瞻性。

本书由南京工业职业技术学院毕甫清任主编,负责统稿;由南京工业职业技术学院工商管理系秦殿军教授任主审;洛阳大学李冰、广西经济管理干部学院莫晨宇、南京工业职业技术学院刘红、江苏南光国际贸易公司彭雷参加了本书的编写。分工如下:毕甫清(绪论,第一章,第三章,第四章,第十二章案例 1-1、1-2、3-1、3-2、4-1、4-2);李冰(第六章,第七章,第九章,第十二章案例 6-1、6-2、7-1、7-2、9-1、9-2);莫晨宇(第五章,第八章,第十章,第十二章案例 5-1、5-2、8-1、8-2、10-1、10-2);刘红(第二章,第十一章第七节,第十二章案例 2-1、2-2);彭雷(第十一章第一、二、三、四、五、六节,第十二章案例 11-1)。

本书的出版得到了清华大学出版社的大力支持，编写过程中得到了兄弟院校各级领导、同仁的大力支持与帮助，参考了大量的国内外著作、教材和文献，在此一并表示感谢。

由于编者水平有限，书中难免存在着一定的不足和缺陷，敬请各位读者提出宝贵意见和批评，以促进我们进一步改进和提高，并祝读者能从本书中受益。

编 者

目 录

绪 论	1	第二节 合同中的数量条款.....	30
一、国际贸易实务的研究对象、 性质和特点	1	一、数量条款的含义和意义	30
二、国际货物贸易的程序及 同的条款	2	二、计量单位和计重方法	31
三、国际货物贸易的形式.....	3	三、合同中数量条款的内容	33
四、国际货物贸易适用的法规 及惯例	3	第三节 合同中的包装条款.....	34
五、本课程的教学方法.....	4	一、商品包装的意义	34
绪论自测题.....	5	二、商品包装的种类	34
第一章 交易磋商与合同的签订.....	6	三、中性包装和定牌生产	37
第一节 交易磋商的准备工作.....	6	四、合同中的包装条款	38
一、出口交易前的准备.....	6	本章自测题.....	39
二、进口交易前的准备.....	7	第三章 价格条款.....	44
第二节 交易磋商的形式、内容和程序.....	8	第一节 贸易术语概述.....	44
一、交易磋商的形式.....	8	一、贸易术语的含义和作用	44
二、交易磋商的内容.....	8	二、有关贸易术语的国际 贸易惯例	45
三、交易磋商的一般程序.....	9	第二节 《2000 通则》中六种主要 的贸易术语.....	48
第三节 合同成立和书面合同的签订.....	15	一、适用于海运方式的三种常用 贸易术语	48
一、合同有效成立的条件.....	15	二、适用于各种运输方式的三种 主要贸易术语	52
二、书面合同的签订.....	17	第三节 其他七种贸易术语.....	55
本章自测题.....	22	第四节 贸易术语的选用.....	58
第二章 合同中的品名、品质、 数量和包装条款.....	25	第五节 价格的掌握.....	59
第一节 合同中的品名、品质条款.....	25	一、进出口商品的作价原则	59
一、品名条款.....	25	二、作价方法	60
二、品质条款.....	26	三、计价货币的选择	61
		四、佣金和折扣	62

五、出口业务核算.....	64	三、海上费用	100
六、价格换算的方法.....	65	第二节 我国货物运输保险.....	100
第六节 买卖合同中的价格条款.....	67	一、我国海洋运输货物保险	101
一、价格条款的内容.....	67	二、我国其他运输方式的	
二、规定价格条款应注意事项.....	67	货物保险	106
本章自测题.....	67	第三节 英国伦敦保险协会海	
第四章 合同中的装运条款.....	72	运货物保险.....	109
第一节 国际货物运输的方式.....	72	一、《协会货物险条款》的种类	109
一、海洋运输.....	72	二、协会货物保险条款的承保	
二、铁路运输.....	76	风险与除外责任	109
三、航空运输.....	78	三、英国伦敦保险协会海运货物	
四、公路、内河和邮包运输.....	79	保险的保险期限	112
五、集装箱运输和国际多式联运.....	79	第四节 保险实务与合同中的	
第二节 国际货物运输单据.....	82	保险条款.....	112
一、海运提单.....	82	一、保险实务	112
二、海运单.....	87	二、合同中的保险条款	117
三、铁路运输单据.....	88	本章自测题.....	117
四、航空运单.....	89	第六章 货款支付条款.....	121
五、邮包收据.....	89	第一节 支付工具.....	121
六、多式联合运输单据.....	89	一、汇票	121
第三节 合同中的装运条款.....	90	二、本票	125
一、装运期.....	90	三、支票	126
二、装运港(地)的规定	91	第二节 汇付支付方式.....	127
三、目的港(地)的规定	91	一、汇付的定义	127
四、分批装运和转运.....	92	二、汇付方式的当事人	127
五、装运通知.....	92	三、汇付的种类及业务流程	128
六、滞期、速遣条款.....	93	四、汇付的特点	129
七、OCP 条款.....	93	五、汇付的使用	130
本章自测题.....	94	第三节 托收支付方式.....	130
第五章 国际货物运输保险条款.....	97	一、托收的定义	130
第一节 国际货物运输保险的范围.....	97	二、《托收统一规则》	131
一、风险.....	97	三、托收方式的当事人	131
二、损失.....	98	四、托收的种类及业务流程	131

五、托收的性质与作用.....	134	第二节 索赔.....	165
六、使用托收方式时的		一、索赔和理赔	165
注意事项	135	二、合同中的索赔条款	165
第四节 信用证支付方式.....	135	本章自测题.....	167
一、信用证的定义.....	135	第八章 不可抗力与仲裁条款	171
二、《跟单信用证统一惯例》	136	第一节 不可抗力.....	171
三、信用证方式的当事人.....	136	一、不可抗力的含义	171
四、信用证的主要内容和		二、不可抗力的范围及认定	171
开立形式	137	三、不可抗力的处理	172
五、信用证的业务流程.....	139	四、合同中的不可抗力条款	172
六、信用证的特点.....	140	第二节 仲裁.....	174
七、信用证的种类.....	140	一、争议及其解决方式	174
第五节 银行保函与备用信用证.....	144	二、仲裁	175
一、银行保函.....	145	本章自测题.....	179
二、备用信用证.....	146	第九章 进出口合同的履行	183
第六节 国际保理业务简介.....	147	第一节 出口合同的履行.....	183
一、国际保理的定义.....	147	一、备货和报验	183
二、国际保理业务的内容.....	148	二、催证、审证和改证	185
三、国际保理业务的当事人.....	148	三、办理货运、报关和投保	188
四、国际保理业务的基本程序.....	149	四、信用证项下制单结汇	192
五、国际保理的优点.....	149	五、出口收汇核销与出口	
第七节 合同中的支付条款.....	150	货物退税	193
一、汇付条款.....	150	第二节 进口合同的履行.....	194
二、托收条款.....	150	一、开立信用证	194
三、信用证条款.....	151	二、安排运输	194
本章自测题.....	152	三、投保货运险	195
第七章 商品检验与索赔条款	156	四、审单和付款	195
第一节 商品检验.....	156	五、报关和纳税	195
一、买方的检验权.....	156	六、验收和拨交货物	196
二、检验的时间和地点.....	157	七、进口索赔	197
三、检验机构.....	158	本章自测题.....	198
四、检验证书.....	161	第十章 违约及处理办法.....	201
五、检验标准.....	163	第一节 卖方的义务与买方的义务.....	201
六、合同中的检验条款.....	164		

一、卖方的义务.....	201	二、招标投标	223
二、买方的义务.....	204	第四节 对销贸易.....	224
第二节 违约的一般救济方法.....	206	一、对销贸易的含义	224
一、违约的定义.....	207	二、对销贸易的种类	224
二、违约的分类.....	207	三、对销贸易的利弊	226
三、违约的一般救济方法.....	208	第五节 商品期货交易.....	226
第三节 对进口商违约的救济方法.....	209	一、商品期货交易的含义	
一、要求实际履行.....	209	及其特点	226
二、允许买方在确定期限内		二、期货交易的种类	227
履行义务	209	第六节 对外加工装配业务.....	228
三、收取利息.....	210	一、对外加工装配业务的	
四、宣告合同无效.....	210	基本概念	228
五、要求损害赔偿.....	210	二、加工装配贸易的性质	
第四节 对出口商违约的救济方法.....	210	与作用	229
一、要求实际履行.....	210	三、加工装配合同的主要内容	229
二、要求卖方修补不符货物.....	211	第七节 国际电子商务.....	230
三、要求卖方交付替代货物.....	211	一、电子商务的概念与分类	230
四、要求减低货价.....	211	二、电子商务的产生与发展	231
五、允许卖方在确定宽限期内		三、电子商务在国际贸易中	
履行义务	211	的应用	232
六、拒收货物.....	211	四、电子商务在我国的发展现状	233
七、宣告解除合同.....	212	本章自测题.....	233
八、要求损害赔偿.....	212	第十二章 国际贸易实务案例	
本章自测题.....	212	及评析	236
第十一章 其他贸易方式.....	216	案例 1-1 对逾期接受处理	
第一节 经销与代理.....	216	不当致损案.....	236
一、经销与代理的概念.....	216	案例 1-2 对有条件接受处理	
二、独家经销与独家代理的区别.....	217	不当致损案.....	237
三、经销与代理协议的主要内容.....	217	案例 2-1 合同品质条款签订	
第二节 寄售与展卖.....	219	不当引起的纠纷案.....	238
一、寄售.....	219	案例 2-2 因交货规格不符	
二、展卖.....	220	造成索赔案.....	240
第三节 拍卖与招标投标.....	221	案例 3-1 FOB 条件下承运人	
一、拍卖.....	221	无单放货纠纷案.....	243

案例 3-2 灵活选用适当贸易术语的重要性.....	246	案例 8-2 关于“购销钢材”争议案.....	269
案例 4-1 误解信用证对装运条款修改引起的纠纷案.....	247	案例 9-1 接受退货后是否应退还货款.....	272
案例 4-2 航空运输丧失货权受损案	249	案例 9-2 出口商开具金额不同的两张发票造成损失.....	274
案例 5-1 关于保险范围认定的纠纷案.....	251	案例 10-1 卖方提交货物及单据不符的违约案.....	275
案例 5-2 “保方理赔”还是“诉卖方欺诈”？	255	案例 10-2 买方修改合同案	278
案例 6-1 信用证方式下的分批装运.....	258	案例 11-1 外方公司破产导致补偿贸易损失案.....	280
案例 6-2 信用证方式单证相符的原则.....	260	附录 A 《跟单信用证统一惯例》	284
案例 7-1 短重引起的赔偿纠纷	262	附录 B 《联合国国际货物销售合同公约》	302
案例 7-2 货物的复验权与最终复验权.....	264		
案例 8-1 缅甸樱桃木进口合同争议仲裁案.....	265		

绪 论

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重要的地位。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。本教程主要介绍国际货物买卖方面的基本理论、知识和基本技能。

一、国际贸易实务的研究对象、性质和特点

“国际贸易实务”，又称为“进出口贸易实务”或“进出口业务”，是经济贸易类专业一门核心课程，是从事外经贸业务人员的必修课。该课程需要理论与实践紧密结合，涉及到国际贸易理论与政策、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应用科学。

国际贸易虽与国内贸易并无实质性差异，但由于它是在国与国之间进行的，所以其交易环境、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几方面：

第一，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太一致，所以情况比国内贸易复杂。

第二，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。

第三，国际贸易易受国际政治、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。

第四，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，一方对另一方的资信不太了解，故易产生种种欺诈行为，如稍有不慎，可能会蒙受巨大损失。

第五，国际贸易的每笔交易除买卖双方参与外，还需得到国内外运输、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问题，就会影响整笔交易，并易引起法律纠纷。

第六，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合同纠纷时，遵循平等、自愿、公平、诚实信用及合法原则，注意对外保持良好的形象。

上述特点表明，从事对外贸易的工作人员，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。

二、国际货物贸易的程序及合同的条款

(一) 国际货物贸易的程序

1. 出口贸易的程序

1) 交易磋商前的准备

出口交易前的准备工作，主要包括：

- ① 国际市场的调查研究；
- ② 生产、货源可行性研究；
- ③ 制定出口营销计划；
- ④ 申办出口管理文件。

2) 商订出口合同

在做好上述准备工作之后，即可就出口交易的具体内容与对方进行实质性谈判——交易磋商。磋商的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、接受的几个环节。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，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，它涉及合同是否能圆满完成。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，主要包括下列环节的工作：

- 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。

2. 进口货物程序

1) 交易前的准备

进口交易前的准备工作，主要包括：

- ① 制定商品使用或经营计划；
- ② 制定商品进口计划；
- 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。但特别应做好比价工作,对于进口交易来说,比价是一个比较重要的环节,只有“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。如果按 FOB 条件和信用证付款方式成交,买方履行合同的程序,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、到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。

(二) 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,应就成交的商品的名称、品质、数量、包装、价格、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和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办法,有着重要的法律和实践意义。合同条款是本门课程主要也是重点内容。

三、国际货物贸易的形式

国际货物贸易的基本形式是单边的进口、出口业务。随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,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,如经销、代理、寄售、展卖、拍卖、招标、对销贸易、商品期货贸易、对外加工装配业务等。

本课程详细介绍单边的逐笔货物进出口业务,并对目前货物贸易中的其他贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合合作一般介绍。

四、国际货物贸易适用的法规及惯例

国际货物贸易适用的法律,概括起来讲,有以下三种:

(一) 各国国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。在国际货物贸易中,由于交易双方所处国家不同,所以他们都分别要遵守各自所在国的国内法,但是由于不同的国家往往对同一问题的有关法律规定不相一致,因而一旦发生争议引起诉讼时,就会产生究竟应以何国法律处理争议的问题。为了解决这种“法律冲突”,通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国合同法第126条规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定者除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有密切联系的国家的法律。”

(二) 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的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。在国际货物贸易中,必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、商标、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约,如《联合国国际货物销售合同的公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)和同各国签订的双边贸易协定与支付协定等。

(三) 国际贸易惯例

国际贸易惯例是指在国际贸易的长期实践中逐渐形成的一些有较为明确和固定内容的贸易习惯和一般做法。国际贸易惯例不是法律,它对当事人没有普遍的强制性,只有当事人在合同中规定加以采用时,才对当事人有法律约束力。当买卖合同中做了与国际贸易惯例相抵触的规定,本着法律优先于惯例的原则,在履行合同和处理争议时,应以买卖合同的规定为准。在当前国际贸易中,影响很大和使用最广的国际贸易惯例有国际商会制定的《2000年国际贸易术语解释通则》(《INCOTERMS2000》)、《跟单信用证统一惯例》(《UCP500》)和《托收统一规则》(《URC522》)。

五、本课程的教学方法

(一) 以国际法规和惯例为指导原则

国际贸易是在国际市场中进行的贸易,与国内市场贸易相比,存在着不同的市场环境因素,会产生对相同的业务方法理解不同的问题。为了保证业务操作的公平性和公正性,进行业务操作时,必须以国际法规和惯例为基础。

(二) 以理论和理性知识为基础

国际贸易的发展首先是从贸易实践开始的,经过了漫长的发展历程。在这个发展过程

中, 经济贸易理论以及符合人类思维发展规律的理性知识也随之逐渐发展起来。这些理论和理性知识已经成为国际贸易的基础和依托, 直接或潜移默化地指导着国际贸易的操作, 并贯穿于国际贸易的始终。因此, 在教学过程中, 应该注意理论知识作用的讲述。

(三) 注意与其他学科领域的联系

国际贸易实务与很多学科都会有较密切的联系, 其操作过程会因为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, 在教学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。

(四) 要紧密结合贸易实践

国际贸易实务是一门实践性很强的应用学科, 因此, 在教学过程中应该紧密结合贸易操作实践。具体可以有以下实践途径:

- (1) 要重视案例、实例分析和平时操作练习。
- (2) 社会实践, 到有关的公司、部门实习, 例如, 贸易公司、报关企业、装运码头、海关等, 向业务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) 教学实训, 根据教学的需要, 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。

绪论自测题

1. 国际贸易实务课程研究对象是什么? 你认为本课程是一门什么样性质的课程?
2. 了解国际货物贸易适用法律和国际贸易惯例对从事国际贸易有何作用?
3. 国际贸易有哪些特点? 了解这些特点对从事国际贸易有何实际意义?
4. 进出口贸易的一般业务程序各包括哪些环节和内容?
5. 国际货物贸易的形式有哪些? 学会灵活运用和结合使用各种贸易方式有何意义?
6. 我们应该如何学好这门课程?

第一章 交易磋商与合同的签订

交易磋商(Business Negotiation)又称合同磋商(Contract Negotiation),是买卖双方就买卖商品的有关条件进行协商以期达成交易的过程。在国际贸易中,买卖双方通过彼此磋商,就各项交易条件取得一致意见后,交易即告达成,买卖合同就算成立。因此交易磋商直接关系到交易双方能否顺利履行合同,关系到双方的经济利益,是进出口环节中最重要的环节之一。

通过本章学习,要求学生了解交易磋商的准备工作、国际货物买卖合同磋商的主要内容及一般程序;掌握发盘和接受的相关规定;熟悉书面合同的内容和形式。

第一节 交易磋商的准备工作

一、出口交易前的准备

出口交易前的准备工作主要包括:国际市场的调查研究,生产、货源可行性研究,制定出口营销计划,申办出口管理文件等内容。

(一)国际市场的调查研究

在对外洽商出口交易前,需要对国外目标市场进行选择,以便顺利进入市场,推动出口业务的不断发展。为了选择适当的目标市场,应首先做好调研工作。调研的内容有:

1. 对进口国别、地区的调查研究

对进口国别、地区的调查研究主要包括:调查有关国家或地区的经济状况,对外政策,对我国的态度,进出口商品的结构、数量、金额,贸易对象国,贸易与外汇管制等有关对外经济往来的情况及其特点。

2. 对进口商品市场的调查研究

对进口市场的调查研究主要包括:调查目标进口国有关商品及相关商品的品种、花式、质量、包装、原材料、科学技术水平以及生产、消费、贸易、成本、价格、主要供给国别及其发展情况,以确定己方产品在该市场上所处的竞争地位,便于根据实际情况灵活报价及确定其他交易条件。

3. 对交易对象的调查研究

对交易对象的调查研究主要包括：调查已经或有可能经营我产品的客户的政治态度、资信情况、经营范围和经营能力等状况，以利于我外贸企业有区别地选择和利用客户。

(二) 生产、货源可行性研究

生产可行性研究，是指生产企业根据对市场需求情况进行调查研究的结果，对本企业的技术力量、生产能力等情况所进行的分析研究。生产可行性研究主要包括两个内容：一是，生产哪种产品最有利；二是，生产出口产品，尚需做哪些准备工作，如何组织技术力量，需采购哪些机器设备和原材料等。

货源可行性研究，是指专业外贸公司或需要别的企业提供产品配套出口的企业对所经营或所需要配套的产品供货情况进行的调查研究。货源调查研究的主要内容有：产品的品质是否满足图纸、来样或其他形式的技术要求，企业是否能按时完成计划、及时供货等。

(三) 制定出口营销计划

制定出口营销计划，是指企业在一系列调查研究的基础上，制定将产品出口到目标市场的实施计划。出口营销计划主要包括出口商品价格的制定、出口销售渠道的建立、促销手段的设计、销售服务的组织等。

(四) 申办出口管理文件

申办出口管理文件，是国家保护国内资源、对出口秩序进行管理的重要方法之一。各企业在产品出口之前，应该向有关部门进行咨询。

二、进口交易前的准备

进口交易前的准备工作主要包括制定商品使用或经营计划，制定商品进口计划，市场调研、选择卖主，申办进口管理文件等。

(一) 制定商品使用或经营计划

制定商品使用或经营计划直接涉及商品进口后的使用和经济效益问题，这个环节主要涉及进口商品的目的和商品的特点两个问题。对一般商品，经营计划要紧密结合市场的需求情况；对进口的机器设备等，使用计划应该由企业根据本厂的生产条件和进口机器设备的性能具体制定。

(二) 制定商品进口计划

有了商品使用或经营计划，就可以进一步制定商品的进口计划，并按商品进口计划安排各项有关工作。