

本书按照“项目驱动”和
于工作过程导向”的思路
编写。从体例上，按照岗
心技能的需求
列出了知识目
技能目标，以
开篇，引入正
正文中设置了
知识、小提示
实践及相关案
对知识、方法
巧加以解说、
和补充。从内
依照进出口业
程将本书分为5
块，并设置了
任务，便于在
中实现模块化教

和任务驱动教学模式的开展
每章小结中简要提示模块或
的重点内容。本书既可以作

International Trade Practice Course

国际贸易实务教程

主 编 张 志 杨 丽
宋兰芬 辛文琦
陈 忠



天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

F740.4
183

21 世纪高等职业教育创新型精品规划教材(经济管理类)

国际贸易实务教程

International Trade Practice Course

主 编 张 志 杨 丽 宋兰芬

辛文琦 陈 忠

副主编 赵 明 徐 婷 田 强



GD 01403242



天津大学出版社

TIANJIN UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书按照“项目驱动”和“基于工作过程导向”的思路编写。从体例上,按照岗位核心技能的需求首先列出了知识目标和技能目标,以案例开篇,引入正文,正文中设置了小知识、小提示、小实践及相关案例,对知识、方法和技巧加以解说、引申和补充。从内容上,依照进出口业务流程将本书分为5个模块,并设置了29项任务,便于在教学中实现模块化和任务驱动教学模式的开展。每章小结中简要提示模块或任务的重点内容。

本书既可以作为应用型本科教育和高职高专教育的基础教材,也可以作为进出口业务从业人员的参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务教程/张志主编. —天津:天津大学出版社,
2009.5

21世纪高等职业教育创新型精品规划教材·经济管理
类

ISBN 978-7-5618-3019-2

I. 国… II. 张… 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(2009)第064832号

出版发行 天津大学出版社

出 版 人 杨欢

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 邮购部:022-27402742

网 址 www.tjup.com

印 刷 天津泰宇印务有限公司

经 销 全国各地新华书店

开 本 169mm×239mm

印 张 20

字 数 427千

版 次 2009年5月第1版

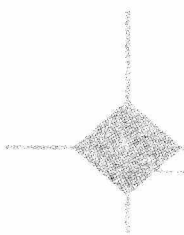
印 次 2009年5月第1次

印 数 1—4000

定 价 38.00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

在全球经济一体化趋势和我国成功加入 WTO 的新形势下,我国外贸进出口大幅增长,在 2007 年 1~12 月全国进出口总值为 21 738.3 亿美元,同比增长 23.5%,其中:出口 12 180.2 亿美元,增长 25.7%;进口 9 558.2 亿美元,增长 20.8%。进出口总额创历史之最,高速增长的外经贸行业需要越来越多的高素质人才。

教育部 16 号文提出高等职业教育要全面贯彻党的教育方针,以服务为宗旨,以就业为导向,走产学结合发展道路,为社会主义现代化建设培养千百万高素质技能型专门人才。

为此,我们从行业需要和高等职业教育的要求出发,以进出口业务操作为基础,以国际贸易业务流程为核心,设计了本教材的内容体系,力求以知识够用为指导,以操作技能为重点,既务实又系统地反映国际贸易实务的内容、方法和技巧。

本书由张志、杨丽、宋兰芬、辛文琦、陈忠担任主编,张志设计并统筹全稿。

全书分为走进国际贸易实务、业务准备、交易磋商、拟定合同、履行合同五个模块,设置 29 项任务,其中各位编者的分工如下。

模块一 走进国际贸易实务由张志执笔。

模块二 业务准备由杨丽执笔。

模块三 交易磋商由宋兰芬执笔。

模块四 拟定合同:

任务 1 熟悉进出口合同结构由张志执笔;

任务 2 拟定品名与品质条款由赵明执笔;

任务 3 拟定数量条款由赵明执笔;

任务 4 拟定包装条款由赵明执笔;

任务 5 选定贸易术语由赵明执笔;

任务 6 拟定运输条款由徐婷执笔;

任务 7 拟定保险条款由徐婷执笔;

任务 8 结算货款由辛文琦执笔;

任务 9 进出口商品检验与检疫由辛文琦执笔;

任务 10 争议的预防与处理由辛文琦执笔。

模块五 履行合同:

任务1 出口合同履行由田强执笔,张志修改;

任务2 进口合同的履行由陈忠执笔,张志修改;

任务3 业务善后由张志执笔。

本书的8位编者,其中3位编者来自外贸专业公司,4位编者为硕士,5位编者为双师型教师,全部编者均从事国际贸易实务的教学或研究工作。

如果本书还有些许可读之处的话,则是得益于学院领导的重视和关怀,得益于前辈先贤的指教,得益于各位编者的共同努力。

本书的编写得到了天津大学出版社赵宏志同志的大力支持、鼓励和启发。

由于时间和水平有限,真心希望得到广大读者,尤其是高职高专院校师生的宝贵意见,以便不断改进和提高。

编 者

2009年1月于天津

目 录

模块一 走进国际贸易实务

- 任务1 了解国际贸易实务 (2)
- 任务2 熟悉国际货物买卖相关法律与惯例 (2)
- 任务3 掌握进出口业务流程 (4)
- 任务4 熟悉就业岗位、职业技能与岗位规范 (6)

模块二 业务准备

- 任务1 开展国际市场调研 (12)
- 任务2 选择出口商品市场 (23)
- 任务3 建立业务关系 (27)
- 任务4 建立对外销售网络 (29)
- 任务5 出口商品的广告宣传 (31)
- 任务6 办理商标注册 (33)
- 任务7 制订出口商品经营方案 (34)
- 任务8 进口交易前的准备工作 (35)

模块三 交易磋商

- 任务1 询盘 (39)
- 任务2 发盘 (41)
- 任务3 还盘 (48)
- 任务4 接受 (51)

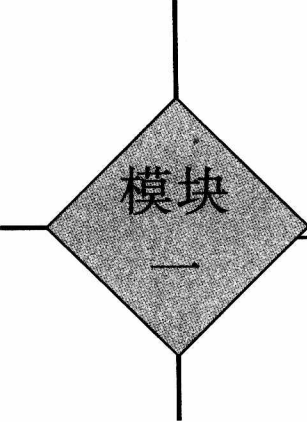
模块四 拟定合同

- 任务1 熟悉进出口合同结构 (58)
- 任务2 拟定品名与品质条款 (70)
- 任务3 拟定数量条款 (85)
- 任务4 拟定包装条款 (95)
- 任务5 选定贸易术语 (110)

任务6 拟定运输条款	(141)
任务7 拟定保险条款	(174)
任务8 结算货款	(195)
任务9 进出口商品检验与检疫	(224)
任务10 争议的预防与处理	(235)

模块五 履行合同

任务1 出口合同的履行	(244)
任务2 进口合同的履行	(277)
任务3 业务善后	(294)
参考文献	(314)



模块

走进国际贸易实务

知识目标

- ☒ 了解国际贸易实务的研究对象和教学任务
- ☒ 掌握国际贸易实务基本业务流程
- ☒ 熟悉国际货物买卖合同适用的法律
- ☒ 熟知岗位技能和行为规范

本模块引领大家初步接触国际贸易实务,将介绍国际贸易实务的概念和与国际贸易相关的法律和惯例,演示基本业务流程,提示岗位技能和行为规范。

任务1 了解国际贸易实务

1.1.1 国际贸易实务研究对象

国际贸易实务的研究对象是国家间商品交换的具体运作过程,其中包括国际货物买卖的有关原理,实际业务流程所涉及的环节、操作方法和技能,以及应遵循的法律和惯例等行为规范。

讲授实际业务流程所涉及的环节、操作方法和技能是国际贸易实务的重要内容,比如在拟定合同环节中,针对商品的品质有两大类、十余种具体的规定方法,而每种方法的选用要针对商品的不同属性等因素进行,其间体现了相当的技能。

不同国家的法律和国际贸易惯例等行为规范同样是国际贸易实务课程的重要讲授内容。通过对不同法系的比较、不同类型的国际贸易惯例的比较,使外经贸从业人员能够充分了解和掌握相应的行为规范,防范风险,保证收益。

1.1.2 国际贸易实务教学任务

国际贸易实务课程是国际贸易专业必修的专业主干课程,同时也是一门实践性很强的专业基础课程。该课程的主要任务是使学生具备从事进出口业务工作所必需的基本业务知识及操作技能和职业道德、职业素养;能较快地适应进出口企业对外销员的基本要求,形成一定的综合运用能力,为学生求职、求技、成才服务。

通过本课程的系统学习,学生能掌握有关国际贸易实务的基本知识,熟悉相关的国际贸易惯例,了解进出口业务程序,具备较强的进出口合同缮制、审核能力,基本达到从事进出口人员应具备的素质、能力要求。

任务2 熟悉国际货物买卖相关法律与惯例

在国际货物贸易中,买卖双方订立合同、履行合同和处理争议时,都应遵循相关的法律和惯例。与国际货物贸易相关的法律和惯例包括:各国与国际贸易有关的法律、国际条约或公约、国际贸易惯例。

1.2.1 各国与国际贸易有关的法律

各国与国际贸易有关的法律是指国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的与国际贸易相关的法律,即相关的国内法。

国际货物买卖合同必须符合国内法,即符合国家制定或认可的法律。比如按照

《中华人民共和国合同法》规定,订立合同必须遵守中华人民共和国法律,即使依照法律规定适用外国法律或国际惯例的也不得违反中华人民共和国的社会公共利益。

由于合同双方当事人所在国的法律制度不同,对于同一问题可能出现不同的法律规定,为解决这种法律冲突,一般都在国内法中规定冲突规范的办法。根据此类法律规定,双方当事人可以协商并约定处理合同争议所适用的准据法。若未能就此进行约定,则可以由受理合同争议的法院或仲裁机构依据与合同有最密切联系的国家的法律来处理合同项下的争议。

1.2.2 国际条约

有关国际贸易的国际条约主要是属于统一实体法规则的国际条约,如1980年《联合国国际货物买卖合同公约》、1978年《国际海上货物运输公约》、《国际汇票和国际本票公约》等,其中《联合国国际货物买卖合同公约》是迄今为止关于国际货物买卖的一个最重要的国际公约。

该公约共分为四个部分:①适用范围;②合同的成立;③货物买卖;④最后条款。全文共101条。该公约于1980年3月在维也纳召开的外交会议上获得通过,并于1988年1月1日起生效。

我国是《联合国国际货物买卖合同公约》的最早成员国之一。我国曾派遣代表参加了1980年维也纳会议,并于1986年12月向联合国秘书长递交了关于该公约的核准书,成为该公约的缔约国。值得注意的是,我国在核准该公约时,曾根据该公约第95条和第96条的规定,对该公约提出了关于采用书面形式和关于公约适用范围的保留。

1.2.3 国际贸易惯例

1. 国际贸易惯例的含义

国际贸易惯例(International Trade Practice)或称国际商业惯例(International Commercial Practice)是指在长期的国际贸易实践中逐渐形成的,并由国际组织或其他权威机构加以编纂和解释的国际贸易中的习惯做法,包括成文的和不成文的原则、准则和规则。

国际贸易惯例是国际组织或权威机构为了减少贸易争端,规范贸易行为,在长期、大量的贸易实践的基础上制定出来的。由此可见,贸易惯例与习惯做法是有区别的。国际贸易业务中反复实践的习惯做法经过权威机构加以编纂与解释后才被看作国际贸易惯例,对贸易双方起约束作用。

目前在国际贸易中影响较大的贸易惯例包括:国际商会制定的《国际贸易术语解释通则2000年修订本》(INCOTERM,2000),《跟单信用证统一惯例(1993年修订本)》(UCP500)以及新修订的《跟单信用证统一惯例(2007年修订本)》(UCP600),1995年公布并于1996年1月1日生效的《托收统一规则》(URC522),《1998年国际

备用信用证惯例》，国际法协会 1932 年制定的《华沙—牛津规则》等。

2. 国际贸易惯例的性质与作用

国际贸易惯例的法律效力是以当事人的意思自治为基础的，本身不是法律，不具有强制性。故买卖双方有权在合同中作出与某项惯例不符的规定，只要合同有效成立，双方均要履行合同规定的义务，一旦发生争议，法院和仲裁机构也要维护合同的有效性。

国际贸易惯例对国际贸易实践具有重要的指导作用。这主要体现在两个方面：第一，如果买卖双方都同意采用某种惯例来约束该项交易，并在合同中作出了明确规定，那么这项约定的惯例就对买卖双方有了约束力；第二，订立合同时，如果双方既未排除也未注明适用某项惯例，则在合同执行中发生争议时，受理该争议案的司法和仲裁机构也往往会引用国际惯例进行判决，这是因为，各国通过立法或国际公约赋予了它法律效力。由此可见，国际贸易惯例虽然本身不具有法律的强制约束力，但它对国际贸易实践的指导作用却是不容忽视的。

小讨论

卖方：我方已经按规定交货了，你方应该付款。

买方：船都沉了，我方又没收到货物，怎么付款？

卖方：合同规定适用《通则》，我方不承担运输途中的风险。

买方：可合同中规定“货物到达目的港时付款”。

卖方：惯例规定……

买方：合同规定……

请问：你会作何判断？

任务 3 掌握进出口业务流程

1.3.1 进出口业务流程的含义

按照现代汉语词典的解释，“流程”是指工业产品生产中，从原材料到制成品的各项工序安排的程序，也叫工艺流程。由此可知，流程是一种程序，由一系列的工序组成，工序之间有一定的时间先后顺序，而各工序又由各自的具体工作组成。

与此相近，进出口业务同样是由一定的业务环节组成，每个业务环节均由具体的工作组成。

在实际进出口业务中，尽管由于交易方式和成交条件不同，其业务环节也不尽相同，各环节的工作，有的分先后进行，有的交叉进行，也有的同时进行。但是不管怎样，通过不断地实践和总结，人们一般认为，业务准备、业务磋商、拟定合同、履行合同 4 个环节构成了从最初开展业务到一笔业务最终完成的过程。

所以,进出口业务流程是指进出口业务中从业务开始至业务结束所应经历完整程序。

交易双方在进行充分的业务准备基础上,经过友好磋商,依法签订一个内容明确、完备的合同,从而确立了双方当事人的权利和义务,既有利于履行合同,又有利于处理争议,便于业务的展开。

1.3.2 进出口业务基本流程

1. 出口业务流程

如图 1.3.1 所示,出口业务流程经历了业务准备、业务磋商、合同拟定和合同履行 4 个环节。

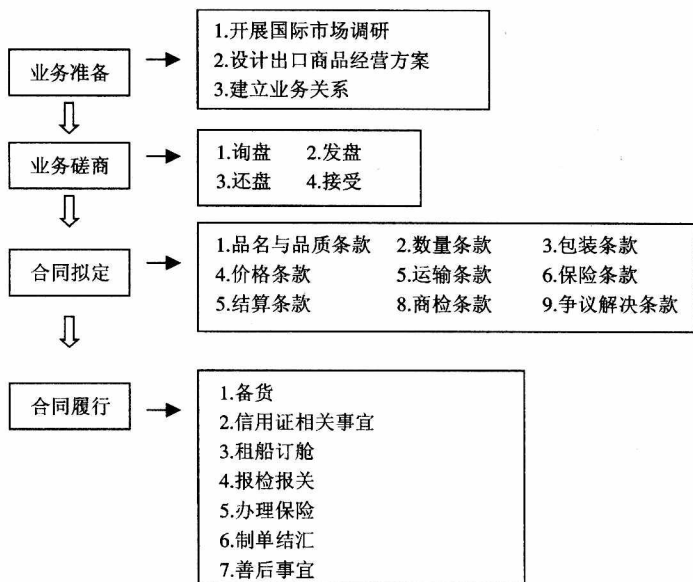


图 1.3.1

1) 业务准备

在业务准备环节需要开展国际市场调研、设计出口商品经营方案、建立业务关系等工作。

2) 业务磋商

在业务磋商环节中需要进行以发盘和接受为主的磋商活动。

3) 合同拟定

在合同拟定环节中需要针对合同的各个条款进行加工和修饰。

4) 合同履行

在合同履行环节中要备货、办理信用证相关事宜、租船订舱、报检报关、办理保

险、制单结汇以及处理善后事宜。

2. 进口业务流程

如图 1.3.2 所示,进口业务同样需要通过业务准备、业务磋商、合同拟定、合同履行 4 个环节。

其具体工作较出口业务稍有不同,主要体现在:进口业务是以进口方为主,在业务准备阶段不是设计出口商品经营方案,而是设计进口商品经营方案;合同履行过程中,进口方要负责申办进口许可证、开立信用证、租船订舱、办理保险、报检报关、付汇、办理善后事宜。

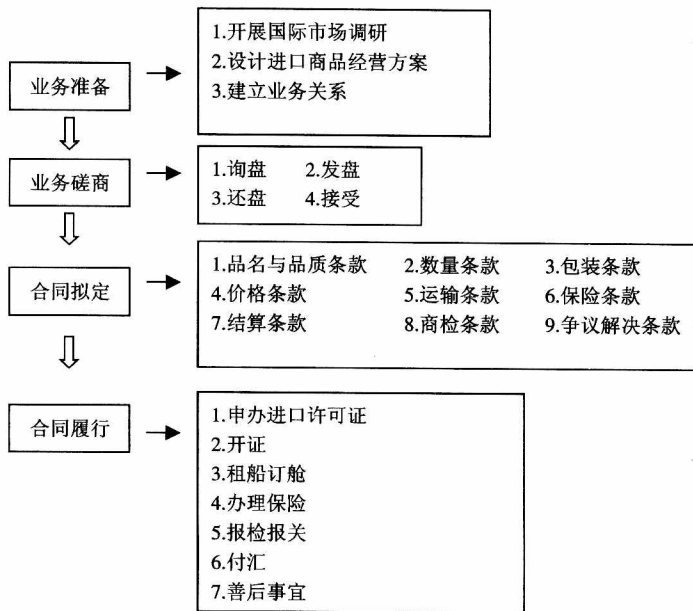


图 1.3.2

任务 4 熟悉就业岗位、职业技能与岗位规范

1.4.1 就业岗位

随着经济全球化的加深,特别是加入 WTO 以来,我国实行了外贸等级制,外经贸从业人员的岗位不断得到拓展。

从目前国内开展外经贸活动的经营主体来看,可供就业的企业包括:

- (1) 传统的外贸专业公司;
- (2) 新型工贸公司;
- (3) 自营进出口的生产企业;

- (4)外商独资企业;
- (5)外商办事处;
- (6)合资合作企业;
- (7)从事劳务输出等业务的外经贸企业。

可供就业的岗位包括:外销员、业务员、外资企业雇员、文员、采购人员、销售人员、国外常住人员等等。

1.4.2 进出口从业人员必须具备的知识与技能要求

1. 政策水平

进出口从业人员必须熟悉我国对外经济贸易方面的方针政策,并了解国家关于对外经济贸易方面的具体政策措施。他们应具有较高的政策水平、策略水平和较好的心理素质,并善于机动灵活地处理洽商过程中出现的各种问题。

2. 市场营销知识

国际贸易就是做买卖,故进出口从业人员要对买卖中了解需求、确定需求和满足需求的思想、战略、方法、途径等有深入的研究。

3. 外贸业务及相关知识

进出口从业人员必须熟悉各国关税制度以及非关税方面的规定,国际汇兑方面的知识,保险知识,运输知识, WTO 的相关规定, EDI 方式,熟悉货运、报关、检验等手续。

3. 法律知识

进出口从业人员必须熟悉如合同法、反不正当竞争法、反倾销法、知识产权法等,了解有关国际贸易、国际技术转让和国际运输等方面的法律、惯例以及有关国家的外汇管制法和税法等方面的知识。

4. 商品知识

进出口从业人员要掌握经营产品的尺寸、颜色是否被接受,零件是否能在国外购买,每个单位包装是否有件数规定,将货物从仓库运到出口地用铁路或公路哪个成本高,装运体积多大对国外批发商最有利等;还应知道竞争者的产品特点、用途、使用方法、维修及售后服务等方面的情况。

5. 企业知识

进出口从业人员要对本企业有一个概括了解,如:企业的地位,战略、战术,定价策略,交货、付款方式等;企业是否具有增加生产的能力及应变的能力、控制质量的能力及维持信誉的能力;是否具备提供始终如一的质量和定时服务的能力;是否具有新产品设计能力等。

6. 客户知识

进出口从业人员要对客户有一定的了解,如本企业或产品有多少客户,其特点、需求偏好、购买动机与习惯、客户的资信、所处的地点等。

7. 外语能力

进出口从业人员应当熟练地掌握外语,要求能处理外文函电并用外语直接洽谈交易。

1.4.3 进出口人员必须具备的素质要求

1. 正派

正派是一个本身应具备的素养。一个人对待他人,不论职位高低,一视同仁。这样才会使人感到亲切,值得信赖。比如,有的人对领导、经理等有头衔的人客套寒暄,而对一般工作人员、同事则不理不睬,以显示自己高贵、正确,其实正好相反。

2. 诚信

诚实是最可靠的工具。诚实守信才会使客户相信产品的质量,进而树立企业或产品的威信。真诚是协调人际关系的坚强基石,真诚的关爱绝不是单一的付出,而是互动的,二者皆受其益。只跟着行市走,赚取金钱,而不讲商业道德,这在业务往来中是常见的。同时国际贸易的从业人员极为复杂,有皮包商、小业主、跨国公司等,因此,谨慎行事十分必要。实际上,事实是任何人都不能歪曲的,隐瞒事实、不以客观事实为基础思考问题,终归要败露,虚情假意是无法与人共事的。

3. 谦虚礼貌

谦虚礼貌待人有助于感情联络和工作的开展,也是尊重他人的表示。目空一切,唯我独尊,这在任何场合都不受欢迎,没有相互尊重,不能正确地看待自己和看待别人,就更谈不上什么人格魅力。作为外销人员,以低姿态进入新环境,可以捕捉到许多意想不到的信息,排除无用信息,吸入有用的滋养。

4. 宽容大度

宽容大度即慷慨之道。能容忍不同的想法,谅解别人对自己的过失,有助于双方情感的沟通。有较高的人际间的心理相容水平,自然也有更多的机会去影响别人。

5. 吃苦耐劳

任何事情都是人作出来的,苦干实干是把事物变样的基础条件。当然这并不排除巧干,在巧干的指导下,实干苦干才能不走冤枉路。但光有巧干是难成大事的,有的人只想走捷径,不想付出辛苦,那就很难发现事物的本来面目。要有吃苦耐劳的精神,否则,有再好的市场、再多的资本和再高的技术,也难达目的,反而会浪费更大。

6. 强烈的事业心

一个人把工作当作追求,而不是“任务”、“差事”,才会有责任感、荣誉感和成就感,才能调动自己全部的智慧,有所创造,不畏挫折。非做成交易不可的心理状态,是业务员事业心的内在素质体现。

7. 坚定的意志

外销员的工作总是与克服困难联系在一起的,因此,外销员必须拥有稳定而乐观的情绪特征,具有不怕碰壁的勇气、信心和健全的心态,心理素质富有弹性,不能患得

患失。一笔生意受挫,几天吃不下睡不着,前思后想,又是后悔,又是自责,无法从这种情绪中摆脱出来,这是不行的。可取的办法是深入分析失败的原因,吸取教训,重整旗鼓,振奋精神,丢掉思想包袱,继续作战。

8. 敏锐的观察力

要善于从蛛丝马迹中体会出别人的感觉,捕捉到别人忽略的情况和细节。例如,“收货后 60 天付款”和“见票后 60 天付款”虽然只有两字之差,意思却大不相同,前者中卖方的责任、风险都加大了。敏锐的观察力是一个人乃至一个企业输入信息的前提条件,一个外销员捕捉不到必要的信息,不知道客户的需要,就无法与客户洽商并实现自己的经济目标。

9. 良好的交际能力

外销员需要与各种各样的人打交道,要在各种场合都做到让人喜爱、受人欢迎,才更易于接近别人,以此来相互认识、了解。如果遇到陌生人就没话说、胆怯、不知所措、眼神呆滞,这将失去许多机会。

10. 开拓创新能力

每一笔成功的业务,都不是前一笔业务活动的简单重复。有经验的人有一种固定的思维模式,可能会沿着自己已走过的路继续走下去,而缺乏开拓、创新精神;没干过的人,可能会突发奇想,不受任何框架的限制,反而具有拓展业务的能力。总想把别人取得的成功经验生搬硬套地拿过来,这是形而上学的机械做法。俗话说“愚者向经验学习,智者向历史学习”。外销员所需要的是总结和继承前人做事的良好思维方式、理论联系实际的作风以及认识事物发展规律的方法。

小资料

外销员岗位规范

1. 政治思想和职业道德

(1) 坚持四项基本原则,坚持改革开放,认真贯彻执行国家的对外经济贸易方针、政策,关心国内外政治、经济形势。

(2) 热爱祖国,为经贸事业勤奋工作,自觉维护国家和企业利益。

(3) 遵纪守法,廉洁奉公,不索贿、受贿,珍视国格、人格。

(4) 严守国家机密,自觉遵守外事纪律和企业的各项规章制度。

(5) 作风正派,艰苦朴素,有良好的个人修养,讲文明、有礼貌。

(6) 对工作认真负责,忠于职守;努力学习,勇于实践;积极开拓,锐意进取。

2. 专业知识

(1) 熟悉我国对外经贸的方针、政策、法规以及相关的国别、地区政策。

(2) 了解政治经济学基本原理;掌握国际贸易理论、进出口业务、国际金融、市

场营销学及国际贸易法规(含知识产权法)和惯例等专业知识;熟悉商检、海关、运输、保险等方面的有关业务程序。

(3)懂得商品学基本理论,熟悉主管商品的性能、品质、规格、标准、包装、用途、生产工艺和所用原材料等知识。

(4)了解主管的商品销往国家或地区的政治、经济、文化、地理及风土人情、消费水平以及有关出口方面的条例和规定。

(5)了解自己主管的商品在世界上的产销情况、贸易量、主要生产和进出口国家或地区的贸易差异及价格变动情况,及时给国内生产厂家反馈信息,指导生产。

3. 工作能力

1) 综合业务能力

熟悉进出口业务的各个环节和交易程序,能独立审证、改证,进行业务查询;会制订产品推销方案和经营方案;能合理使用计价货币,会进行汇率换算、成本核算;并具有处理异议、索赔、理赔等业务能力。

2) 推销能力

能利用各种方法宣传自己的商品,扩大影响;有强烈的推销意识,善于掌握客户的心理,主动寻求贸易机会,随机应变,灵活推销;重合同、守信用,不断地了解、考察、选拔和培养客户,服务热情,能够赢得客户的信任和尊重,在平等互利的基础上同客户建立良好的业务关系,较好地完成推销或进口任务的指标。

3) 调研能力

能运用市场调研的方法和技巧,利用一切途径捕捉市场信息,及时掌握市场变化和 demand 动态;能搜集、整理、分析国际市场行情和客户情况,写出市场调研报告,提出经营建议。

4) 语言文字能力

掌握一门以上的外语,能独立进行对外洽谈及有关业务活动;能准确起草有关合同、协议和处理日常业务函电;能较熟练地使用外文打字机,有较好的中文水平,能用正确的语言和文字表达思想,交流信息和独立处理业务文件。

5) 社交能力

懂得公共关系学知识,善于同业务有关的国内外厂商和业务部门建立、保持和发展良好的公共关系,灵活运用各种正当的交际手段,广交朋友。

(摘自外经贸部于1991年制定和公布的《全国外经贸行业外销员管理暂行规定》)

小 结

本模块通过介绍国际贸易实务的含义、研究范围、课程任务,讲解了与国际贸易相关的国内法律、国际公约和国际贸易惯例,演示了基本的进出口业务流程,提示了从事外经贸所需的岗位技能和行为规范,引领大家初步接触国际贸易实务。