

高等院校精品课程系列教材

国际贸易实务

胡丹婷◎主编

杭言勇 傅纯恒◎副主编



International Trade Practise



机械工业出版社
China Machine Press

高等院校精品课程系列教材

国际贸易实务

胡丹婷◎主编

杭言勇 傅纯恒◎副主编

卢海英 成蓉 朱巍 黄海蓉 鲍平平 高然◎参编



International Trade Practise



机械工业出版社
China Machine Press

本书以国际贸易合同为主线，以国际贸易惯例为主要内容，结合实际案例分析，系统、完整地介绍了国际贸易实务的基本理论和基本知识。通过本书的学习以及与之配套的专业实习，学生能够掌握进出口业务的基本技能。

本书适用于国际贸易专业及相关专业的学生。

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目（CIP）数据

国际贸易实务/胡丹婷主编. —北京：机械工业出版社，2007.6

（高等院校精品课程系列教材）

ISBN 978-7-111-21568-4

I. 国… II. 胡… III. 国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字（2007）第078909号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：程 琨 版式设计：刘永青

三河市明辉印装有限公司印刷 · 新华书店北京发行所发行

2007年6月第1版第1次印刷

184mm×260mm · 21印张

定价：35.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线：（010）68326294

投稿热线：（010）88379007

编 委 会

主 编：胡丹婷

副主编：杭言勇 傅纯恒

参 编：卢海英 成 蓉 朱 巍
黄海蓉 鲍平平 高 然

前言

本书是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科，是我国普通高等院校和成人教育学院涉外经济专业的一门专业基础课，更是国际经济与贸易专业的主要基础课程。为了适应中国加入WTO后的国际、国内市场环境，以及国际贸易惯例的新发展，我们积几十年的教学经验，编写了本教材。本书在浙江省精品课程《国际贸易实务》建设的基础上完成，是浙江省高等教育重点建设教材。

与已有的教材相比，本书的创新和特色是：

注重介绍合同条款的规范写法及内容分析。以国际通用的合同范本为主要依据，在各章开头列举合同条款的规范写法（中英文对照），并简要阐明应该注意的问题，然后各节内容以条款中出现的知识点为线索展开。这样编写的目的是：（1）使在校学生掌握合同条款的规范写法；（2）使没有时间仔细阅读本书的普通读者，通过阅读各章的开头部分，基本了解贸易合同的写法。

突出案例分析在教学中的作用。结合知识点，开辟专栏，引进案例，将课本知识与实际问题结合起来，培养学生思考问题、分析问题的能力。

全面介绍和应用《UCP600》（国际商会《跟单信用证统一惯例》2007年修订本）。对2007年7月1日生效实施的《UCP600》做了全面介绍，并在相关内容中加以应用。

改变现有教材重视出口贸易而忽略进口贸易的倾向，将出口贸易和进口贸易尽量一视同仁。在所有章节中，既讨论出口方的贸易做法，也讨论进口方的贸易做法。例如，在贸易结算中，既阐述出口方的风险和应该注意的问题，也阐述进口方的风险和应该注意的问题；在合同履行中，分别讨论出口合同和进口合同的履行问题。

在注重国际贸易惯例和相关法律的基础上，重视国内有关法律的介绍和运用。随着改革开放的深入，我国的法律体系不断完善，对我国的进出口业务有重要的规范作用，外销员不能只知道国际贸易惯例而不了解本国的法律规定。本书在现有教材内容的基础上，将国内有关的法律规定融合

到具体贸易做法和合同条款的介绍中去。

利用精品课程网站,提供习题答案、案例分析等教辅材料,以及国际贸易惯例、国际贸易法律、常用单证等辅助内容,还可以提供读者和作者、学生和教师的互动平台。网络资源详见精品课程网站<http://218.108.82.163/webjpkc/kecheng/guomao/>。为了便于教师开展教学活动,本书配有幻灯片(PPT),具体事宜可联系marketing@hzbook.com。

本书的框架和提纲经集体讨论拟定。书稿由胡丹婷、傅纯恒编辑审定。参加本书编写的有胡丹婷(绪论、第4章)、杭言勇(第1、3章)、傅纯恒(第5、20章)、卢海英(第11、14、15章)、成蓉(第7、18章)、朱巍(第2、6、10章)、黄海蓉(第8、9、21章)、鲍平平(第12、13、19章)和高然(第16、17章)。

胡丹婷

2007年4月

教学建议

教学内容	学习要点	课时安排			
		本科		专科	
		本专业	非本专业	本专业	非本专业
绪论	本课程的内容体系和学习方法；出口业务流程；进口业务流程	1	1	1	1
第1章	品名的意义和约定品质的重要性；表示品质的具体方法；品名和品质条款的注意事项	1	2	2	2
第2章	数量的计算方法和计量单位；数量条款的表述方法及注意事项	1	1	1	1
第3章	包装的分类；定牌、无牌和中性包装；各类运输包装标志；包装条款的内容	1	2	2	2
第4章	价格条款的内容和具体写法；6种常用贸易术语买卖双方的义务；佣金、折扣的表示与计算；出口成本核算	6	8	8	8
第5章	运输条款的内容与具体写法；国际海洋货物运输中班轮运费的计算；海运提单的性质、作用和种类	4	4	4	4
第6章	国际货物运输保险的基本原则；海上货运保险的风险、损失和险别；CIC条款与ICC条款的异同；保险金额和保险费的计算	6	6	6	6
第7章	支付条款的内容与具体写法；汇票、本票和支票；汇付、托收、信用证的含义、种类及其业务程序；《跟单信用证统一惯例》《UCP600》的有关规定	8	12	12	12
第8章	商检条款的内容；买方检验权；检验机构及检验程序；检验证书的种类	0.5	1	1	1
第9章	索赔条款的种类和内容；各国法律对违约行为的区分；索赔的种类、时效	0.5	1	1	1
第10章	不可抗力的原因、范围、认定和法律后果；不可抗力条款的订立方法；不可抗力事件通知及证明文件的要求	0.5	1	1	1
第11章	仲裁协议（仲裁条款）的写作方法；仲裁的形式和机构；仲裁程序、仲裁裁决的承认和执行	0.5	1	1	1
第12章	交易磋商的程序；发盘的含义及其构成条件，发盘的有效期、撤回和撤销；接受的含义及其构成条件，接受的生效和撤回	4	6	6	6
第13章	国际货物贸易合同的含义、形式、内容和作用；贸易合同成立条件及签订时应注意的问题	1	2	2	2

(续)

教学内容	学 习 要 点	课 时 安 排			
		本科		专科	
		本专业	非本专业	本专业	非本专业
第14章	出口合同履行基本程序和应注意的问题；信用证的审核和修改；各种议付单据的填制规范	4	6	6	6
第15章	进口合同履行所涉及的基本程序和应注意的问题；信用证的开立；进口单据的填制	2	2	2	2
第16章	经销与代理的定义；两者的区别；包销、代理协议的主要内容	1	1	1	1
第17章	拍卖的出价方法与一般程序；寄售的基本做法及其利弊	0.5	0.5	0.5	0.5
第18章	国际招标投标的含义、特点、方式和基本程序	0.5	0.5	0.5	0.5
第19章	对等贸易的概念和主要形式；补偿贸易、易货贸易、互购等的含义、种类、特征、作用及注意问题	1	2	2	2
第20章	加工贸易的概念及其分类；加工装配贸易和进料加工贸易的区别；加工贸易合同的主体内容和应注意的问题	2	2	2	2
第21章	期货交易的定义、特点和基本操作程序；套期保值的定义、基本特征和主要类型	2	2	2	2
讨论/案例	建议结合讲课内容，在课内安排				
社会实践	建议在课程结束后，集中安排4~6周的专业实习				
课时总计		48	64	64	64

目 录

前言

教学建议

绪论 / 1

- 0.1 研究对象和课程性质 / 1
- 0.2 内容体系 / 2
- 0.3 进出口贸易的基本业务程序 / 3
 - 0.3.1 出口贸易的基本业务程序 / 3
 - 0.3.2 进口贸易的基本业务程序 / 4

【本章小结】 / 7

【练习题】 / 7

第一部分 贸易合同条款

第1章 品名与品质条款 / 10

- 1.1 商品的品名 / 11
 - 1.1.1 在合同中明确品名的重要性 / 12
 - 1.1.2 商品命名的方法 / 12
 - 1.1.3 规定品名条款时应注意的问题 / 13
- 1.2 商品品质的含义和重要性 / 13
 - 1.2.1 品质的含义 / 13
 - 1.2.2 品质的重要性 / 14
- 1.3 商品品质的表示方法 / 14
 - 1.3.1 以实物表示商品品质的方法 / 15
 - 1.3.2 以文字说明表示商品品质的方法 / 16
- 1.4 品质公差和品质机动幅度 / 20
 - 1.4.1 品质公差 / 20
 - 1.4.2 品质机动幅度 / 21

【本章小结】 / 21

【练习题】 / 21

第2章 数量条款 / 23

- 2.1 数量条款的法律意义 / 24
- 2.2 国际贸易中常用的度量衡制度 / 25
- 2.3 计量单位和计量方法 / 25
 - 2.3.1 计量单位 / 25
 - 2.3.2 计算重量的方法 / 27
- 2.4 合同中数量条款的注意事项 / 28
 - 2.4.1 正确掌握成交数量 / 28
 - 2.4.2 数量条款要明确、具体 / 29
 - 2.4.3 合理规定数量机动幅度 / 29

【本章小结】 / 31

【练习题】 / 31

第3章 包装条款 / 32

- 3.1 包装的概念与作用 / 33
 - 3.1.1 包装的概念 / 33
 - 3.1.2 包装的特性与功能 / 33
 - 3.1.3 包装的选用及注意事项 / 34
- 3.2 运输包装 / 35
 - 3.2.1 运输包装的种类 / 35
 - 3.2.2 运输包装的标志 / 36
- 3.3 销售包装 / 38
 - 3.3.1 销售包装的种类 / 38
 - 3.3.2 销售包装的装潢和文字说明 / 39
 - 3.3.3 条形码 / 39
- 3.4 定牌、无牌和中性包装 / 40

3.4.1 定牌 / 40

3.4.2 无牌 / 41

3.4.3 中性包装 / 41

【本章小结】 / 41

【练习题】 / 41

第4章 价格条款 / 42

4.1 有关贸易术语的国际贸易惯例 / 44

4.1.1 贸易术语的含义和作用 / 44

4.1.2 国际贸易惯例的含义和作用 / 44

4.1.3 有关贸易术语的国际贸易惯例 / 45

4.2 6种常用贸易术语 / 47

4.2.1 FOB / 47

4.2.2 CFR / 50

4.2.3 CIF / 52

4.2.4 FCA / 54

4.2.5 CPT / 56

4.2.6 CIP / 57

4.3 其他贸易术语 / 59

4.3.1 EXW / 59

4.3.2 FAS / 59

4.3.3 DAF / 59

4.3.4 DES / 60

4.3.5 DEQ / 60

4.3.6 DDU / 60

4.3.7 DDP / 60

4.4 佣金和折扣 / 61

4.4.1 佣金 / 61

4.4.2 折扣 / 62

4.5 出口成本核算 / 63

【本章小结】 / 64

【练习题】 / 64

第5章 装运条款 / 66

5.1 装运时间和地点 / 67

5.1.1 装运时间 / 67

5.1.2 装运港和目的港 / 68

5.1.3 分批装运和转运 / 69

5.1.4 装运通知 / 69

5.1.5 滞期、速遣条款 / 70

5.2 海洋运输 / 70

5.2.1 海洋运输方式 / 70

5.2.2 海运提单 / 73

5.3 铁路运输 / 76

5.4 航空运输 / 77

5.5 集装箱运输 / 78

5.6 其他运输方式 / 79

【本章小结】 / 81

【练习题】 / 81

第6章 保险条款 / 82

6.1 保险的概念及原则 / 84

6.1.1 保险的概念 / 84

6.1.2 保险的基本原则 / 84

6.2 海洋运输货物保险保障的范围 / 87

6.2.1 保险人承保的风险 / 87

6.2.2 保险人承保的损失 / 88

6.3 我国海洋运输货物保险的险别 / 90

6.3.1 基本险别 / 90

6.3.2 附加险 / 91

6.3.3 海洋运输货物专门保险险别 / 93

6.3.4 承保责任的起讫期限 / 94

6.3.5 除外责任 / 95

6.4 伦敦保险协会海运货物保险条款 / 96

6.4.1 协会货物保险条款的种类 / 96

6.4.2 协会货物条款主要险别的承保风险和除外责任 / 96

6.4.3 协会海运货物保险的保险期限 / 97

6.5 我国陆空邮运输货物保险的险别 / 98

6.5.1 陆运货物保险的险别 / 98

6.5.2 航空运输货物保险的险别 / 100

6.5.3 邮包运输货物保险的险别 / 100

6.6 我国进出口货物保险实务 / 101

6.6.1 投保业务手续 / 101

6.6.2 保险单据 / 102

6.6.3 投保险别的选择 / 103

6.6.4 保险金额与保险费的计算 / 104

6.6.5 保险索赔 / 105

【本章小结】 / 107

【练习题】 / 107

第7章 支付条款 / 108

7.1 票据 / 112

7.1.1 汇票 / 112

7.1.2 本票 / 115

7.1.3 支票 / 116

7.2 汇付 / 118

7.2.1 汇付方式的种类及其业务程序 / 118

7.2.2 汇付在国际贸易中应用 / 120

7.3 托收 / 121

7.3.1 托收的含义及其当事人 / 121

7.3.2 跟单托收的种类及业务程序 / 122

7.3.3 跟单托收下的资金融通 / 123

7.3.4 托收的风险及防范 / 124

7.4 信用证 / 125

7.4.1 信用证概述 / 125

7.4.2 信用证当事人及其权利与义务 / 126

7.4.3 信用证的内容 / 128

7.4.4 信用证的国际惯例 / 129

7.4.5 信用证的种类 / 129

7.4.6 信用证实务 / 137

7.5 银行保证书 / 143

7.6 各种支付方式的选择与运用 / 145

【本章小结】 / 145

【练习题】 / 146

第8章 商检条款 / 147

8.1 买方的检验权 / 149

8.2 检验的时间和地点 / 150

8.2.1 在出口国检验 / 150

8.2.2 在进口国检验 / 150

8.2.3 在出口国检验、在进口国复验 / 151

8.3 检验机构 / 151

8.4 检验工作程序 / 151

8.5 商检证书 / 152

【本章小结】 / 153

【练习题】 / 153

第9章 索赔条款 / 154

9.1 违约责任 / 156

9.2 索赔 / 156

9.2.1 索赔种类 / 157

9.2.2 索赔的方式 / 157

9.2.3 索赔的时效 / 158

9.2.4 索赔的依据 / 158

【本章小结】 / 159

【练习题】 / 159

第10章 不可抗力条款 / 160

10.1 不可抗力的认定和法律后果 / 162

10.1.1 不可抗力的含义 / 162

10.1.2 不可抗力事件的原因和范围 / 162

10.1.3 不可抗力的法律后果 / 163

10.1.4 不可抗力的通知和证明文件 / 164

10.2 援引不可抗力条款应注意的事项 / 164

10.2.1 按照合同规定严格审查对方的

免责要求 / 164

10.2.2 实事求是地确定不可抗力的后果 / 165

【本章小结】 / 165

【练习题】 / 165

第11章 仲裁条款 / 166

11.1 仲裁的形式和机构 / 167

11.1.1 仲裁的形式 / 168

11.1.2 仲裁机构 / 169

11.2 仲裁协议 / 169

11.2.1 仲裁协议的概念 / 169

11.2.2 仲裁协议的形式 / 169

11.2.3 仲裁协议的内容 / 170

11.2.4 仲裁协议的法律效力 / 170

11.3 仲裁程序 / 170

11.3.1 仲裁申请 / 170

11.3.2 仲裁庭的组成 / 171

11.3.3 仲裁审理 / 171

11.3.4 收集审订证据 / 172

11.3.5 保全措施 / 172

- 11.3.6 裁决 / 173
- 11.4 仲裁裁决的承认和执行 / 173
 - 11.4.1 关于承认和执行外国仲裁裁决的国际公约 / 173
 - 11.4.2 中国法律关于执行仲裁裁决的规定 / 174
- 【本章小结】 / 176
- 【练习题】 / 176

第二部分 贸易合同的磋商与签订

第12章 贸易合同的磋商 / 180

- 12.1 出口交易磋商的形式和内容 / 180
 - 12.1.1 交易磋商的形式 / 180
 - 12.1.2 交易磋商的内容 / 182
- 12.2 出口交易磋商的一般程序 / 183
 - 12.2.1 询盘 / 183
 - 12.2.2 发盘 / 184
 - 12.2.3 还盘 / 189
 - 12.2.4 接受 / 190
- 【本章小结】 / 192
- 【练习题】 / 192

第13章 贸易合同的签订 / 194

- 13.1 贸易合同成立的条件 / 194
- 13.2 贸易合同的形式 / 196
 - 13.2.1 合同形式的法律约束 / 196
 - 13.2.2 书面形式的种类 / 197
- 13.3 贸易合同的内容 / 198
 - 13.3.1 合同约首 / 198
 - 13.3.2 合同正文 / 199
 - 13.3.3 合同尾部 / 199
- 13.4 签订贸易合同应注意的问题 / 199
 - 13.4.1 书面合同的作用 / 199
 - 13.4.2 签订贸易合同应注意的问题 / 200
- 【本章小结】 / 200
- 【练习题】 / 201

第三部分 贸易合同的履行

第14章 出口贸易合同的履行 / 204

- 14.1 备货和报验 / 204

- 14.1.1 备货 / 204
- 14.1.2 出口报验 / 206
- 14.2 催证、审证和改证 / 209
 - 14.2.1 催证 / 209
 - 14.2.2 审证 / 209
 - 14.2.3 改证 / 214
- 14.3 出口托运 / 214
 - 14.3.1 出口订舱 / 214
 - 14.3.2 出口报关 / 216
 - 14.3.3 出口保险 / 218
- 14.4 制单结汇 / 218
 - 14.4.1 制单 / 218
 - 14.4.2 审单 / 221
 - 14.4.3 交单 / 223
 - 14.4.4 结汇 / 223
- 【本章小结】 / 225
- 【练习题】 / 225

第15章 进口贸易合同的履行 / 226

- 15.1 开立信用证 / 226
 - 15.1.1 申请开证 / 226
 - 15.1.2 开证注意事项 / 227
- 15.2 办理运输和保险 / 228
 - 15.2.1 办理运输 / 228
 - 15.2.2 办理进口保险 / 228
- 15.3 审单和支付 / 229
 - 15.3.1 审单 / 229
 - 15.3.2 付款和拒付 / 231
- 15.4 接货和报关 / 231
 - 15.4.1 接货 / 231
 - 15.4.2 进口货物的征税 / 232
 - 15.4.3 进口报关 / 232
- 15.5 进口货物检验 / 233
 - 15.5.1 进口货物检验的流程 / 233
 - 15.5.2 入境报验需要提供的文件 / 235
- 15.6 进口索赔 / 236
- 【本章小结】 / 237
- 【练习题】 / 237

第四部分 贸易方式

第16章 经销与代理 / 240

16.1 经销 / 240

16.1.1 包销的含义 / 240

16.1.2 包销协议 / 241

16.1.3 包销方式的利与弊 / 242

16.2 代理 / 242

16.2.1 销售代理的含义与分类 / 242

16.2.2 销售代理与包销的区别 / 243

16.2.3 销售代理协议 / 243

【本章小结】 / 244

【练习题】 / 244

第17章 拍卖和寄售 / 245

17.1 拍卖 / 245

17.1.1 拍卖的概念与特点 / 245

17.1.2 拍卖的出价方法 / 246

17.1.3 拍卖的一般程序 / 246

17.1.4 采用拍卖方式应注意的事项 / 247

17.2 寄售 / 247

17.2.1 寄售的概念与特点 / 247

17.2.2 寄售方式的利与弊 / 247

17.2.3 寄售协议 / 248

【本章小结】 / 248

【练习题】 / 249

第18章 招标与投标 / 250

18.1 招标与投标 / 250

18.1.1 招标与投标的含义及特点 / 250

18.1.2 国际上采用的几种招标方式 / 251

18.2 招标与投标的程序 / 251

18.2.1 招标前的准备工作 / 251

18.2.2 投标 / 252

18.2.3 开标、评标 / 252

18.2.4 中标签约 / 253

【本章小结】 / 253

【练习题】 / 253

第19章 对等贸易 / 254

19.1 对等贸易的基本知识 / 254

19.1.1 基本概念 / 254

19.1.2 与进出口的区别 / 255

19.1.3 对等贸易的形式 / 255

19.1.4 对等贸易的局限性 / 255

19.2 补偿贸易 / 255

19.2.1 补偿贸易的含义 / 255

19.2.2 补偿贸易的种类 / 255

19.2.3 补偿贸易的特征 / 256

19.2.4 补偿贸易的作用 / 257

19.2.5 补偿贸易应该注意的问题 / 257

19.2.6 补偿贸易合同的主要内容 / 258

19.3 易货贸易 / 259

19.3.1 易货贸易的概念和形式 / 259

19.3.2 易货贸易的优缺点 / 260

19.4 互购 / 260

19.4.1 互购贸易的含义 / 260

19.4.2 互购贸易的特点 / 261

19.4.3 互购贸易的优缺点 / 261

【本章小结】 / 262

【练习题】 / 262

第20章 加工贸易 / 263

20.1 加工贸易的基本知识 / 263

20.1.1 基本概念 / 263

20.1.2 加工贸易的分类 / 263

20.1.3 加工贸易业务的选择 / 265

20.1.4 企业开展加工贸易的基本
业务程序 / 266

20.2 加工贸易合同 / 266

20.2.1 加工贸易合同的主要内容 / 266

20.2.2 制定合同条款时应注意的问题 / 268

20.3 加工贸易合同的洽谈与签约 / 268

20.3.1 业务洽谈的内容 / 268

20.3.2 业务洽谈的一般程序 / 268

20.3.3 签订合同 / 269

20.4 加工贸易合同的履行 / 269

20.4.1 按合同规定开立信用证 / 269

20.4.2 及时租船订舱和做好催装工作 / 270	21.2 商品期货交易规范 / 273
20.4.3 办理保险 / 270	21.3 套期保值 / 276
20.4.4 审单付汇 / 270	21.3.1 套期保值的含义 / 276
20.4.5 报关、接货 / 270	21.3.2 套期保值的基本特征 / 276
20.4.6 检验 / 271	21.3.3 基差与套期保值 / 277
20.4.7 进口索赔 / 271	21.3.4 套期保值的类型 / 277
【本章小结】 / 271	21.3.5 套期保值的注意事项 / 278
【练习题】 / 271	【本章小结】 / 279
第21章 商品期货交易 / 272	【练习题】 / 279
21.1 商品期货交易的基本知识 / 272	参考答案 / 280
21.1.1 期货交易的含义 / 272	附录A 样单 / 294
21.1.2 期货交易的基本操作程序 / 272	参考文献 / 321

绪论

【学习目标】

- 明确本课程的研究对象和内容体系。
- 了解进出口贸易的基本业务程序。

0.1 研究对象和课程性质

国际贸易是指世界各国或地区之间货物、服务和技术的交换活动，包括货物贸易、服务贸易、技术贸易三大内容。其中，货物贸易（货物进出口）是最早、最基本的国际贸易形式，目前仍是国际贸易的主要构成部分，也是各国间经济往来的主要表现形式。本书的研究对象是国家间有形商品交换的具体运作过程^①，包括国与国之间货物买卖的有关原理、实际进出口业务过程所经历的环节、操作方法和技能，以及应遵循的法律和惯例等行为规范。

国际货物贸易属商品交换范畴，与国内贸易在性质上并无不同，但由于它是在不同国家或地区间进行的，所以与国内贸易相比具有以下特点：

（1）国际货物贸易要涉及不同国家或地区，在政策措施、法律体系方面可能存在的差异和冲突，以及语言文化、社会习俗等方面带来的差异，使得它所涉及的问题远比国内贸易复杂。

（2）国际货物贸易的交易数量和金额一般较大，运输距离较远，履行时间较长，因此交易双方承担的风险远比国内贸易要大。

（3）国际货物贸易容易受到交易双方所在国家的政治、经济、双边关系及国际局势变化等条件的影响。

（4）国际货物贸易除了交易双方之外，还需运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作、配合，过程较国内贸易要复杂得多。国际货物贸易还涉及到中间商、代理商以及为国际贸易服务的商检、海关、港口、仓储、金融、运输、保险等部门，因此，与国内贸易相比，更容易产生经济纠纷。

（5）国际货物贸易往往参与者众多，企业实力较强，有时还要受到参与国政府的鼓励和支持，因此，竞争更为激烈。

① 关于技术贸易、服务贸易另有相关的课程设置。从业务角度来看，货物贸易的很多做法被借鉴到技术贸易和服务贸易中。因此，本课程既是从事货物贸易的基础，也是从事技术贸易、服务贸易的基础。

因此,要成功地在国际市场上做货物买卖,需要熟练运用外语,懂得并运用国际贸易的理论、政策、国际贸易的法律与惯例、国际汇兑与结算、国际货运与保险、国际市场营销等专业知识。国际贸易实务正是将上述理论知识与实际业务相结合的一门综合性、实践性的课程,是国际经济与贸易专业的一门专业基础课程。

0.2 内容体系

国际货物贸易是来自不同国家(或地区)的当事人在遵守相关的国内国际贸易法律、惯例的前提下,采用特定的形式,遵循一定的程序,而进行的跨国货物买卖。因此,本书以国际货物买卖为对象,以交易条件和合同条款为重点,以国际贸易惯例和法律规则为依据,并联系我国外贸实际,介绍国际货物买卖合同的具体内容以及合同订立和履行的基本环节与一般做法。

国际货物买卖最基本的贸易方式是单纯的进口、出口业务(逐笔交易),即进出口商为购买、出售某种货物进行交易磋商,建立买卖合同关系,然后各自履行合同义务(卖方交货、买方付款)。因此,本教材以逐笔交易为基础,介绍贸易合同的条款、贸易合同的磋商与签订、贸易合同的履行。这些内容构成了前三部分。合同条款及其相关的国际贸易惯例、国际条约及各国国内法是本课程的主要内容。第四部分为贸易方式,对目前货物贸易中的其他贸易方式的性质、特点、基本做法及适用的业务作基本介绍(见图0-1)。

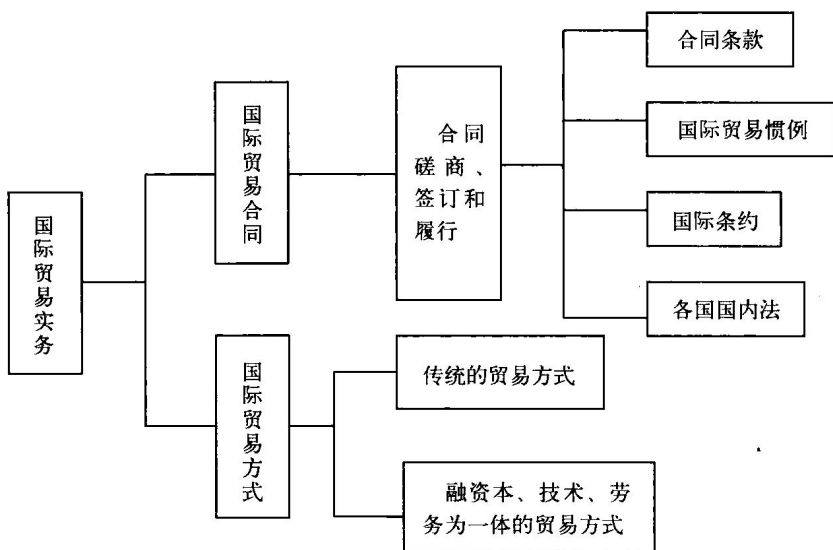


图0-1 课程的内容体系

在国际贸易合同部分,先按合同的交易条款,如品质条款、数量条款、包装条款、价格条款等学习国际货物买卖合同的具体内容,同时解释与有关条款相关的国际贸易惯例和法律规则。然后,学习合同的磋商、订立和履行,介绍各个环节的具体做法、相关的国际贸易惯例和法律规则。这是一种先见树木再看森林的方法,从具体的、容易理解的内容着手,然后介绍整体,构成一个完整的知识体系。

在国际贸易方式部分,采取并列介绍的方法,并注重介绍各种贸易方式的比较与联系,使学生在掌握最基本的贸易合同的基础上,对常用的贸易方式有所了解,能够在实际中具体应用。

0.3 进出口贸易的基本业务程序

0.3.1 出口贸易的基本业务程序

出口交易的一般程序见图0-2。

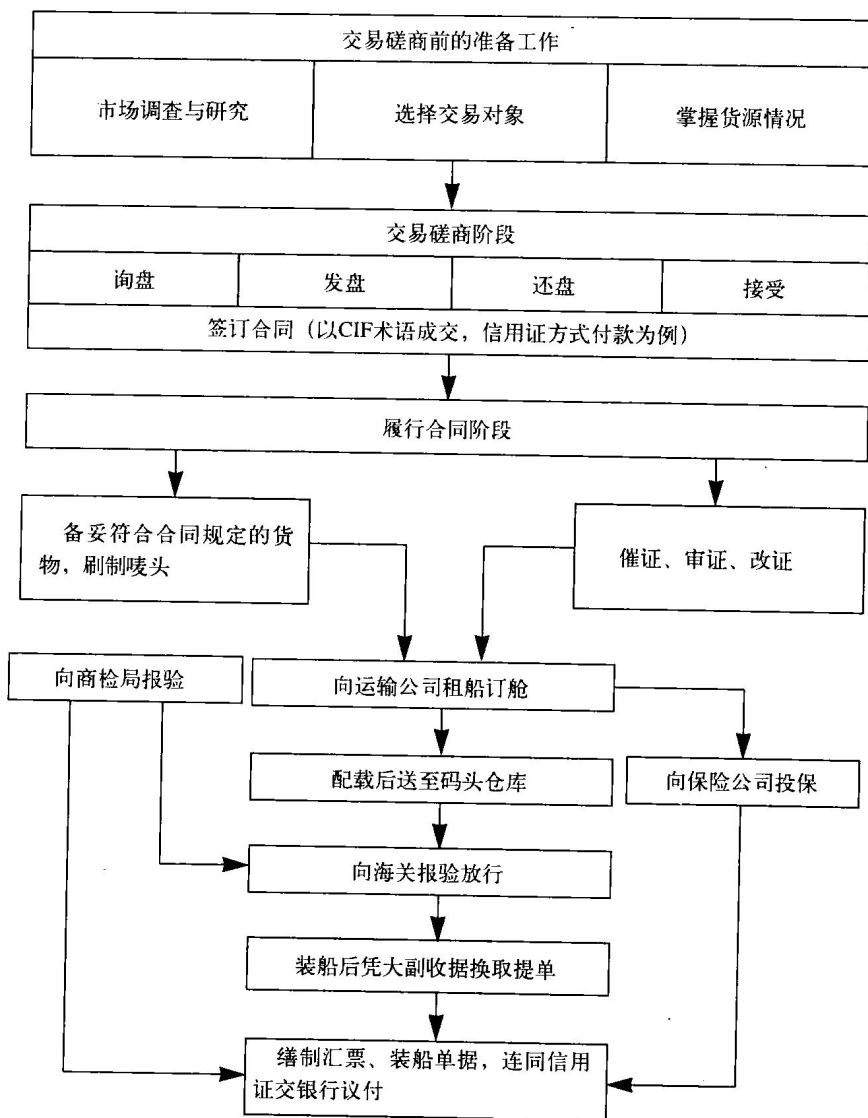


图0-2 出口交易的一般程序

1. 出口交易前的准备

出口交易前主要应做如下准备工作：

(1) 做好对国际市场的调查研究。主要包括对进口国别地区的调查研究、对商品市场的调查研究和对交易对象（客户）的调查研究三个方面。

(2) 制订出口商品经营方案或价格方案。制订出口商品经营方案或价格方案是以对国际市场的调查研究为基础的，出口商品经营方案是根据国家的方针政策和本企业的经营意图对该出口商品在一定时期内做出的全面业务安排。价格方面的内容一般比较简单，局限于成本核算与出口