



职业技术教育规划教材——高职·财经类

国际贸易实务

林 冰 王康美 ©主编



武汉理工大学出版社
WUTP Wuhan University of Technology Press

职业技术教育规划教材——高职·财经类

国际贸易实务

主 编 林 冰 王康美

副主编 张雪鹏 赵秀英 张 鑫

主 审 李锦成

武汉理工大学出版社

武 汉

内 容 提 要

本书内容在总体安排上以外贸合同为中心,以交易流程为线索,统筹规划,合理安排,全部内容共分为12章。

本书力求突破原有的《国际贸易实务》教材的框架和模式,体现高职特色,在内容编排上以“必需”和“够用”为原则;以通俗易懂、讲清概念、强化应用为重点;突出“实践性”和“应用性”。将外贸行业中的一线资料和工作经验体现在教学内容当中,理论联系实际,突出理论知识的针对性、实践的可操作性,注重能力培养。

本书每章均设有本章小结和专业技能训练,包括案例分析、计算题讲解和专项训练,用来加强对本章内容的巩固和专业技能的掌握。

本书既可作为全国高等职业院校国际经贸类专业专业课教材,也可作为自学考试、经管类各专业和外贸企业培训从业人员的通用教材和参考读物。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/林冰,王康美主编. —武汉:武汉理工大学出版社,2009.8
ISBN 978-7-5629-2982-6

I. 国… II. ①林…②王… III. 国际贸易-贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 137623 号

出版发行:武汉理工大学出版社(武汉市洪山区珞狮路122号 邮政编码:430070)

<http://www.techbook.com.cn> 理工图书网

经 销 者:各地新华书店

印 刷 者:安陆市鼎鑫印务有限责任公司

开 本:787×1092 1/16

印 张:14.75

字 数:378千字

版 次:2009年8月第1版

印 次:2009年8月第1次印刷

印 数:1~3000册

定 价:24.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请向出版社发行部调换。

本社购书热线电话:(027)87397097 87394412

凡使用本教材的老师,可拨打(027)87385610索取电子教案光盘或邮件包。

E-mail:quswwutp@163.com wutp2005@126.com



当今世界是开放的世界,经济全球化已成为当今世界经济和国际经济关系发展的主要特征之一。在经济全球化的发展进程中,国际贸易起了重要作用。据统计,国际贸易从二战后初期的 500 亿美元发展到今天的 60000 亿美元,其增长速度一直高于世界经济和工业生产的增长速度。国际贸易的迅速发展,一方面是由于科技革命的发展,网络经济和电子商务的迅速扩张,以及生产要素在全球范围的大规模流动;另一方面,也是与经济区域一体化和世界贸易组织的完善与发展密切相关的。与此同时,我国加入世界贸易组织,外贸交易量大幅度增加,这就需要大量国际贸易领域的专业人员。高职高专类院校作为培养应用型人才的主要渠道,在国际贸易专业的人才培养上,担负着重要的使命。国际贸易实务是高职高专类院校国际经济与贸易类专业的核心课程,也是获得报关员、单证员、外销员和国际商务员等外贸从业资格的必修课程,还是其他经贸类专业的基础课程之一。

本书内容共有 12 章,在编写上的突出特点有:

1. 加强针对性和实用性,突出高职特色。本书突出了国际贸易中的基本问题和重点问题,将关键概念和实践中的应用相联系,使学生在领会概念的同时,能够掌握实际应用意义和方法。在理论部分,以“必需”、“够用”为度,以讲清概念为原则;在实践部分,则强化实际应用,提高学生分析问题、解决问题的能力,充分体现教材的实用性。

2. 保持内容的先进性和前瞻性。本书引用的资料中,理论部分都是最新的研究成果和文献资料;案例都是外贸企业的实际工作情况;引用的国际惯例和业务处理方面的说法均来自现实的最新做法;本书涉及的领域能够适应国际贸易的新发展,充分反映了工作岗位要求,真正体现了以就业为导向的培养目标。

3. 突出实践教学环节,强调应用性和可操作性。本书在编写过程中,非常注重学生操作技能的训练,在每章都专门设置了技能实训,使学生可以对本章内容所涉及的各种外贸技能进行有针对性的训练,从而掌握各种外贸技能。

本书由林冰(负责编写大纲、统稿)、王康美(负责总撰)担任主编,李锦成副教授担任主审,赵秀英、张雪鹏(负责审稿)、张鑫担任副主编。

本书编写章节安排如下:

答百杨(第 10 章),林冰(第 4、7、11 章),雷娟(第 8、9 章),任大鹏(第 6 章),王婷(第 1 章),赵秀英(第 5 章),张雪鹏(第 3 章),张莉娜(第 2 章),张鑫(第 12 章)。

本书在编写过程中借鉴和参考了一些专家学者的研究成果和诸多国际贸易类研究文献,在此深表感谢。

由于编者水平所限,书中如有不足之处敬请使用本书的师生与读者批评指正,以便修订时加以改进。如读者在使用本书的过程中有其他意见或建议,恳请向编者(lb771129@163.com)提出宝贵意见。

编 者

2009.2

目 录

1 绪论	(1)
1.1 导读	(1)
1.2 国际贸易实务的基本概念	(2)
1.2.1 国际贸易与对外贸易	(2)
1.2.2 贸易额与贸易量	(2)
1.2.3 贸易差额	(3)
1.2.4 现货交易与期货交易	(3)
1.3 国际贸易特点与货物买卖原则	(4)
1.3.1 国际贸易特点	(4)
1.3.2 国际货物买卖遵循的原则	(4)
1.4 国际贸易实务业务流程	(5)
1.4.1 出口业务流程	(5)
1.4.2 进口业务流程	(6)
1.5 国际贸易实务的研究对象及主要内容	(6)
1.5.1 贸易术语	(6)
1.5.2 合同条款	(7)
1.5.3 合同的商订和履行	(7)
1.5.4 贸易方式	(7)
1.6 国际贸易实务的发展趋势	(7)
1.6.1 国际贸易结构发生重大变化	(7)
1.6.2 国际贸易方式的变革	(8)
本章小结	(8)
技能实训	(9)
思考与练习	(11)
2 国际贸易术语	(13)
2.1 导读	(13)
2.2 有关贸易术语的国际惯例	(14)
2.2.1 贸易术语的产生	(14)
2.2.2 贸易术语的含义及作用	(14)

2.2.3 有关贸易术语的国际贸易惯例	(15)
2.2.4 国际贸易惯例性质	(17)
2.3 《2000 年通则》中常用的贸易术语	(18)
2.3.1 FOB	(18)
2.3.2 CFR	(20)
2.3.3 CIF	(22)
2.3.4 FCA	(24)
2.3.5 CPT	(24)
2.3.6 CIP	(25)
2.3.7 六种主要贸易术语的异同	(25)
2.4 其他国际贸易术语	(26)
2.4.1 EXW	(26)
2.4.2 FAS	(26)
2.4.3 DAF	(26)
2.4.4 DES	(27)
2.4.5 DEQ	(27)
2.4.6 DDU	(27)
2.4.7 DDP	(28)
2.5 国际贸易术语的选用	(28)
本章小结	(29)
技能实训	(30)
思考与练习	(31)
3 商品的品名、品质、数量和包装	(33)
3.1 导读	(33)
3.2 商品的品名	(34)
3.2.1 品名条款的内容	(34)
3.2.2 品名的规定方法	(34)
3.2.3 规定品名条款时应注意的问题	(35)
3.3 商品的品质	(35)
3.3.1 表示商品品质的方法	(36)
3.3.2 合同中品质条款的基本内容	(38)
3.4 商品的数量	(39)
3.4.1 计量单位	(40)
3.4.2 计算重量的方法	(41)
3.4.3 合同中数量条款的主要内容	(41)

3.5 商品的包装	(43)
3.5.1 包装的种类和功能	(43)
3.5.2 运输包装标志	(44)
3.5.3 定牌和中性包装	(45)
3.5.4 合同中的包装条款	(45)
本章小结	(46)
技能实训	(46)
思考与练习	(47)
4 国际货物运输	(51)
4.1 导读	(51)
4.2 国际货物运输方式	(52)
4.2.1 海洋运输	(52)
4.2.2 铁路运输	(55)
4.2.3 航空运输和邮包运输	(56)
4.2.4 联合运输	(56)
4.3 国际货物买卖合同中的装运条款	(58)
4.3.1 装运时间	(58)
4.3.2 装运港和目的港	(59)
4.3.3 分批装运和转运	(59)
4.3.4 装运通知	(60)
4.3.5 滞期、速遣条款	(60)
4.3.6 其他装运条款	(61)
4.3.7 装运条款示例	(61)
4.4 运输单据	(61)
4.4.1 海运提单	(61)
4.4.2 铁路运单	(64)
4.4.3 航空运单	(64)
4.4.4 邮包收据	(64)
4.4.5 多式联运单据	(64)
本章小结	(65)
技能实训	(65)
思考与练习	(66)
5 国际货物运输保险	(69)
5.1 导读	(69)

5.2 海上货物运输保险的承保范围	(70)
5.2.1 风险	(70)
5.2.2 海上损失及费用	(71)
5.2.3 外来风险的损失	(72)
5.3 海洋运输货物保险	(73)
5.3.1 我国海运货物保险险别	(73)
5.3.2 英国伦敦保险业协会货物条款	(76)
5.4 其他运输方式下的货运保险	(76)
5.4.1 陆上运输货物保险	(76)
5.4.2 航空运输货物保险	(77)
5.4.3 邮包保险	(77)
5.5 我国国际货物运输保险实务	(78)
5.5.1 货物运输保险手续	(78)
5.5.2 保险单证	(78)
5.5.3 保险索赔	(79)
5.6 买卖合同中的保险条款	(80)
5.6.1 投保人的约定	(80)
5.6.2 保险公司和保险条款的约定	(80)
5.6.3 保险险别的选择	(80)
5.6.4 保险金额与保费	(81)
5.6.5 保险单的约定	(81)
5.6.6 保险条款示例	(82)
本章小结	(82)
技能实训	(83)
思考与练习	(83)
6 商品价格与核算	(85)
6.1 导读	(85)
6.2 商品作价的原则与方法	(86)
6.2.1 商品作价的基本原则	(87)
6.2.2 影响商品价格的主要因素	(87)
6.2.3 商品作价的基本方法	(87)
6.3 计价货币的选择及佣金和折扣	(89)
6.3.1 计价货币的选择	(89)
6.3.2 佣金和折扣	(91)
6.4 价格换算与盈亏核算	(93)

6.4.1 六种贸易术语的价格构成	(93)
6.4.2 盈亏核算	(94)
6.4.3 不同价格之间的换算	(96)
6.5 合同中的价格条款	(97)
6.5.1 价格条款的主要内容	(97)
6.5.2 价格条款示例	(97)
6.5.3 制定价格条款的注意事项	(97)
本章小结	(98)
技能实训	(98)
思考与练习	(99)
7 国际货款结算	(101)
7.1 导读	(101)
7.2 支付工具	(102)
7.2.1 汇票	(102)
7.2.2 本票	(104)
7.2.3 支票	(105)
7.3 汇付和托收	(105)
7.3.1 汇付	(105)
7.3.2 托收	(107)
7.4 信用证	(111)
7.4.1 信用证的含义、特点和作用	(111)
7.4.2 信用证方式的主要当事人	(112)
7.4.3 信用证业务的一般程序	(113)
7.4.4 信用证的主要内容	(113)
7.4.5 信用证的种类	(114)
7.4.6 国际商会《跟单信用证统一惯例》	(115)
7.4.7 信用证支付条款的主要内容及示例	(116)
7.5 银行保函	(117)
7.5.1 银行保函的含义	(117)
7.5.2 银行保函的种类	(117)
7.5.3 银行保函与信用证的异同	(118)
7.6 各种支付方式的选用	(118)
7.6.1 信用证与汇付结合使用	(119)
7.6.2 信用证与托收结合使用	(119)
7.6.3 汇付、托收、信用证三者结合使用	(119)

本章小结·····	(119)
技能实训·····	(120)
思考与练习·····	(122)
8 交易磋商与合同订立 ·····	(125)
8.1 导读 ·····	(125)
8.2 交易磋商前的准备 ·····	(126)
8.2.1 出口交易前的准备工作 ·····	(126)
8.2.2 进口交易前的准备工作 ·····	(127)
8.3 交易磋商的内容、形式与程序·····	(128)
8.3.1 交易磋商的内容 ·····	(128)
8.3.2 交易磋商的形式 ·····	(128)
8.3.3 交易磋商的程序 ·····	(129)
8.4 合同的成立和书面合同的签订 ·····	(133)
8.4.1 合同的形式 ·····	(134)
8.4.2 合同的基本内容 ·····	(135)
8.4.3 合同成立的有效条件 ·····	(135)
本章小结·····	(136)
技能实训·····	(136)
思考与练习·····	(138)
9 进出口货物检验和报关 ·····	(141)
9.1 导读 ·····	(141)
9.2 进出口货物商检 ·····	(142)
9.2.1 商品检验 ·····	(142)
9.2.2 商品检验条款 ·····	(142)
9.3 进出口货物报关 ·····	(147)
9.3.1 海关及报关概述 ·····	(147)
9.3.2 一般货物进出口报关 ·····	(148)
本章小结·····	(150)
技能实训·····	(150)
思考与练习·····	(151)
10 索赔、仲裁和不可抗力 ·····	(153)
10.1 导读·····	(153)
10.2 索赔·····	(154)

10.2.1 违约的含义	(154)
10.2.2 违约的种类	(154)
10.2.3 违约的救济方法	(154)
10.2.4 索赔的含义与类型	(155)
10.2.5 索赔条款	(156)
10.3 不可抗力	(157)
10.3.1 不可抗力的含义及产生的原因	(157)
10.3.2 约定不可抗力的意义	(158)
10.3.3 不可抗力事件的处理	(158)
10.3.4 不可抗力条款的规定	(158)
10.4 仲裁	(160)
10.4.1 仲裁的含义	(160)
10.4.2 仲裁协议的形式和作用	(160)
10.4.3 仲裁条款的规定	(161)
10.4.4 我国通常采用的仲裁条款格式	(162)
10.4.5 仲裁裁决的执行	(162)
本章小结	(163)
技能实训	(164)
思考与练习	(165)
11 进出口合同的履行	(167)
11.1 导读	(167)
11.2 出口合同的履行	(168)
11.2.1 备货	(168)
11.2.2 催证、审证和改证	(169)
11.2.3 租船订舱和装运	(170)
11.2.4 制单结汇	(171)
11.3 进口合同的履行	(173)
11.3.1 信用证的开立	(173)
11.3.2 租船订舱和派船接货	(173)
11.3.3 投保货运险	(173)
11.3.4 审单付款	(174)
11.3.5 接货、报关、报验	(174)
11.3.6 进口索赔	(174)
本章小结	(175)
技能实训	(176)

思考与练习	(177)
12 国际贸易方式	(179)
12.1 导读	(179)
12.2 代理、经销和包销	(180)
12.2.1 代理	(180)
12.2.2 经销	(181)
12.2.3 包销	(181)
12.3 对销贸易	(182)
12.3.1 补偿贸易	(182)
12.3.2 易货贸易	(183)
12.3.3 互购	(184)
12.4 拍卖与寄售	(184)
12.4.1 拍卖	(184)
12.4.2 寄售	(185)
12.5 加工贸易和招标与投标	(185)
12.5.1 加工贸易	(185)
12.5.2 招标与投标	(186)
本章小结	(187)
技能实训	(188)
思考与练习	(190)
附录1 《中华人民共和国对外贸易法》	(193)
附录2 商务单据	(198)
参考文献	(222)



【知识目标】 掌握国际贸易实务的概念、特点及发展趋势。

【能力目标】 掌握国际货物买卖的原则、国际贸易实务课程的研究内容。

【素质目标】 掌握国际贸易实务的基本理论知识。



【教学重点】 国际贸易实务的概念、特点。

【教学难点】 国际贸易实务的一般业务流程。

1.1 导 读

【案例 1.1】

奔驰公司是世界十大汽车公司之一,创立于1926年,创始人是卡尔·本茨和戈特利布·戴姆勒。它的前身是1886年成立的奔驰汽车厂和戴姆勒汽车厂。1926年两厂合并后,叫戴姆勒-奔驰汽车公司,简称奔驰汽车公司。

奔驰公司总部设在德国斯图加特,雇员总数为18.5万人,年产汽车60万辆。产品有奔驰W124、奔驰R129、奔驰W126三大系列,“精美、可靠、耐用”是奔驰汽车标榜的宗旨。奔驰公司是国际化的企业,在国内有6个子公司,国外有23个子公司,在全世界范围内都设有联络处、销售点以及装配厂。奔驰汽车的生产也实现了国际化,例如,燃料箱、防风玻璃在英国生产,雨刮、涡轮增压器在美国生产,发动机组在芬兰生产,三角皮带和转向盘轴分别在意大利和法国生产。国际化的生产模式有效地压缩了零部件采购成本,缩短了新车型开发周期,降低了产品成本,实现了利润的突破。

【思考】 观摩一辆奔驰汽车的生产,我们能够清楚地感受到什么?

【案例分析】

通过一辆奔驰汽车的生产,我们能够清楚地感受到贸易经济的一体化。奔驰汽车主

要零件的生产在世界工厂中完成,燃料箱、防风玻璃在英国生产,雨刮、涡轮增压器在美国生产,发动机组在芬兰生产,三角皮带和转向盘轴分别在意大利和法国生产,最终在德国组装成一辆车。

世界各国的经济正在通过国际贸易而紧密地联系在一起,国际贸易对国民经济的影响已反映在生活的各个角落,对外贸易已成为人们每日所要接触事物中的一种。

1.2 国际贸易实务的基本概念

国际贸易实务,又称国际贸易技术与操作,是国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融与国际保险、国际技术贸易与国际服务等多学科的基本理论与基本知识的具体实践和运用。该课程是一门实践性、技术性、操作性、实用性很强的课程,一般说来,国际贸易实务的主要内容是国际商品贸易实务。国际商品贸易实务又称为进出口业务。在国际市场上,来自不同国家的各种商品竞争激烈,商品进出口业务会受到政治、法律、经济等因素的影响而变得错综复杂,交易过程中环节多、风险大。除了进出口业务,国际贸易实务还包括国际技术贸易、国际服务,以及与贸易有关的资本等要素国际移动的具体实践与运用。因此,为了更好地把握国际贸易实务的含义,必须对相关的国际贸易的基本概念做必要的了解,从而正确认识和理解这些概念之间的区别及其内在联系,为后续各章内容的学习奠定坚实的基础。

1.2.1 国际贸易与对外贸易

(1) 国际贸易(International Trade)

国际贸易是指世界各国、各地区之间的商品和劳务的交换,它由世界各个国家和地区的对外贸易所组成。

(2) 对外贸易(Foreign Trade)

对外贸易是指一国(或地区)同其他国家之间的商品和劳务的交换。

国际贸易与对外贸易既相互联系又有所区别,它们之间是总体与局部、一般与个别的关系。国际贸易是从全世界范围内来研究国际商品与劳务的交换活动,因此又称之为世界贸易(World Trade)。世界贸易从量的角度来看,是世界各国(地区)对外出口贸易的总和。国际贸易是从总体的角度,即从全世界范围来观察和分析这种交换活动,而对外贸易是从局部,即一个国家(地区)的角度来观察和分析这种交换活动。对于某些海岛型国家(地区)通常将其对外贸易称为海外贸易(Oversea Trade)。

1.2.2 贸易额与贸易量

(1) 贸易额(Value of Trade)

贸易额也叫贸易值,它是以货币表示的贸易金额。各国的对外贸易额是用本国货币表示的,因此需要把各国的对外贸易额折算成相同的货币单位来表示,由于美元是当代国际贸易的主要结算货币,也是国际储备货币,所以,为了便于比较,许多国家除了用本国货

币表示其贸易额外,还用美元来表示其贸易额。

一国的对外贸易是由出口和进口两部分组成的。出口额(Value of Exports)是指一国在一定时期内(如一年、半年)向外国出口商品的全部金额。进口额(Value of Imports)是指一国在一定时期内从国外进口商品的全部金额。一国的出口额与进口额之和,即为该国的对外贸易额。从国际范围来看,一国的出口就是另一国的进口,如果把世界各国的进出口额相加作为国际贸易额就会造成重复计算。

由于各国币值经常波动,所以单纯用货币来计算的贸易额并不能准确反映贸易的实际规模及其变化趋势,故需要以贸易量来表示。

(2)贸易量(Quantum of Trade)

贸易量是用进出口商品的计量单位来表示或反映贸易规模的指标。按照实物计量单位进行统计,其优点是可以剔除价格变动因素对贸易额带来的扭曲影响,更准确地反映实际贸易规模及其变动。按照这种计算方法计算出来的对外贸易额已经剔除了价格变动的影响,单纯反映了对外贸易量,故称对外贸易量(Quantum of Foreign Trade)。

1.2.3 贸易差额

贸易差额(Balance of Trade)是指一定时期内(如一年、半年、一季、一月)出口额与进口额间的差额。出口额大于进口额为出超(Excess of Export over Import),又称为贸易顺差(A Favorable of Export Trade)。进口额大于出口额为人超(Excess of Import over Export),又称贸易逆差(An Unfavorable of Export Trade)。贸易顺差表明一国在贸易上收入大于支出;贸易逆差表明一国在贸易上收入少于支出。

1.2.4 现货交易与期货交易

(1)现货交易(Spot Transaction)

现货交易是传统的货物买卖方式,指一手交钱,一手交货的商品货币交换。现货交易包括物物交换、即期交易(钱货两清)和远期交易。一般来讲,现货远期交易要签订现货合同。现货合同作为一种协议,明确规定了交易双方的权利与义务,包括双方交易商品的品质、数量、价格和交货日期等。买卖双方签约后,必须严格执行合同,在合同期内,如果市场行情朝着不利于交易的某一方发展,那么,这一方也不能违约。另外,如果交易的一方因缺乏资金或发生意外事件便有可能出现难以履约的情况。

(2)期货交易(Futures Transaction)

期货交易是以现货交易为基础,以远期合同交易为雏形而发展起来的一种高级贸易方式。期货交易是指在期货交易所内,按一定规章制度进行的期货合同(Futures Contract)的买卖。

现货交易与期货交易就相同商品而言,因受共同的供求关系及生产成本的影响,具有基本相同的价格变化趋势。人们利用这一点,可以通过现货期货两个市场作,实现商品买卖的套期保值。

1.3 国际贸易特点与货物买卖原则

1.3.1 国际贸易特点

国际贸易具有不同于国内贸易的许多特点,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,其特点主要表现在下列各方面:

(1) 国际贸易既是一项经济活动,也是涉外活动的一个方面

由于国际贸易具有这一特点,故在对外交往中,不仅要考虑经济利益,而且还应注意配合外交活动,认真贯彻我国的对外方针政策,在履约当中,要重合同、守信用,注意对外保持良好的形象。

(2) 国际贸易属跨国交易,情况错综复杂

国际贸易的交易双方处在不同的国家和地区,各国的政治制度、法律体系不同,文化背景互有差异,价值观念也往往有别。在洽商交易和履约过程中,涉及各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,情况千差万别,错综复杂。

(3) 国际贸易易受国际局势变化的影响,具有不稳定性

国际贸易易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定、国际金融市场变化莫测与市场价格瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更加明显。

(4) 国际贸易面临的风险远比国内贸易大

在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比国内贸易大,而且交易的商品往往需要通过长途运输。在远距离的运输过程中,可能遇到各种自然灾害、意外事件和各种其他外来风险,加之国际市场情况复杂,千变万化,从而更加大了国际贸易的风险程度。

(5) 国际贸易线长面广,中间环节多

在国际贸易中,交易双方相距遥远,在开展交易过程中,包括许多中间环节,涉及面很广,除了双方当事人外,还涉及各种中间商、代理商以及为国际贸易服务的商检、仓储、运输、保险、金融、车站、港口、海关等部门,若一个部门、一个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行。

上述特点表明,从事国际贸易的要求高、难度大,加之国际市场广阔,从业机构和人员情况复杂,故易产生争议和欺诈活动,频繁发生纠纷案件,稍有不慎,即可能受骗上当,甚至蒙受严重的经济损失。这就要求从事国际经贸的人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法,而且还应具备开拓创新的能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

1.3.2 国际货物买卖遵循的原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》和许多国家国内法规定,在国际货物买卖中,交易双方应在平等互利的基础上,本着“契约自由”和诚实信用等原则,依法订立合同、履行合同和处理争议。根据我国合同法规定,当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷

时,应当遵循下列基本原则:

(1)平等原则

订立、履行合同和承担违约责任时,当事人的法律地位都是平等的,都享有同等的法律保护,任何一方不得将自己的意志强加给另一方,也不允许在适用法律上有所区别。

(2)自愿原则

订立合同应当遵循当事人自愿的原则,即当事人依法享有自愿订立合同的权利,违背当事人真实意思的合同无效,不具有法律效力。但是,应强调指出,实行合同自愿的原则,并不意味着当事人可以随心所欲地订立合同而不受任何限制和约束,当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同。

(3)公平原则

合同当事人应当遵循公平的原则确定各方的权利和义务,即在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则,不得显失公平,要做到公正、公允和合情合理,不允许偏向任何一方。

(4)诚实信用原则

当事人在订立、履行合同和行使权力、履行义务时,应当遵循诚实信用的原则。此项原则将道德规范与法律规范融合为一体,并兼有法律调节与道德调节双重功能。在这里,需要强调指出,诚实信用原则是一项强制性规范,不允许当事人约定排除其适用,任何违反诚实信用原则的行为,都是法律不允许的。

(5)合法原则

只有依法订立的合同,才对双方当事人具有法律约束力。当事人订立、履行合同是一种法律行为,有效的合同是一项法律文件。因此,当事人订立、履行合同,应当遵守法律,尊重社会公德,不得扰乱社会经济秩序,损害社会公共利益。否则,合同就失去法律效力,就得不到法律的保护。

1.4 国际贸易实务业务流程

1.4.1 出口业务流程

(1)交易前的准备

- ①做好国际市场调查研究;
- ②制定出口商品经营方案或价格方案;
- ③落实货源,制订出口商品生产计划;
- ④广告宣传;
- ⑤选定客户和建立业务关系。

(2)出口交易磋商和合同订立

做好上述准备工作之后,即通过函电联系或洽谈等方式,同国外客户磋商交易,当一方的发盘被另一方所接受后,交易达成,合同订立成功。

(3)出口合同的履行

出口合同订立以后,交易双方本着守信原则,履行各自承担的义务。如按照 CIF 条