



国际贸易实务

第3版

International Trade
Practice

胡丹婷 成蓉 编著



机械工业出版社
China Machine Press



浙江省普通高校“十三五”新形态教材

高等院校精品课程系列教材

国际贸易实务

第3版

International Trade



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 胡丹婷, 成蓉编著. —3 版. —北京: 机械工业出版社, 2018.4
(高等院校精品课程系列教材)

ISBN 978-7-111-59425-3

I. 国… II. ①胡… ②成… 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 (2018) 第 048976 号

本书以进出口业务中逐笔交易为基础, 介绍贸易合同的条款、磋商、签订和履行。本书在上一版的基础上, 更新了案例; 压缩了章节数; 增加了价格条款的内容, 对价格术语的内容进行了增补; 附件采用实际业务中使用的票据; 习题答案不附在书中, 连同其他教辅材料 (PPT 等) 单独提供给教师。

本书适用于 MBA、国际经济与贸易专业的本科学生。

出版发行: 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: 宋学文

责任校对: 殷虹

印刷: 北京市荣盛彩色印刷有限公司

版次: 2018 年 4 月第 3 版第 1 次印刷

开本: 185mm × 260mm 1/16

印张: 19.25

书号: ISBN 978-7-111-59425-3

定价: 45.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

前言

PREFACE

(第3版)

“国际贸易实务”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。为了适应国际国内市场环境，以及国际贸易惯例的新发展，我们集几十年的教学经验，编写了本书。本书在浙江省精品课程以及浙江省精品在线开放课程建设的基础上完成，是浙江省高等教育重点建设教材。第3版基于 SPOC (Small Private Online Course) “翻转课堂”教学实践修订，是浙江省普通高校“十三五”首批新形态教材。

承蒙读者厚爱，《国际贸易实务》(第2版)已出版使用5年。根据国际贸易实践发展、读者反馈，以及在线开放课程建设的成果，本书再版时做了以下调整。

(1) 加入课程教学视频。在学习内容的相应位置，嵌入二维码(二维码之下文字为楷体的，对应内容为视频资料)，读者扫描二维码，即可观看教学视频。

(2) 增加扩展资料。对于一些需要延伸了解，但教材不宜过多展开的内容，采用二维码链接扩展(二维码之下文字为宋体的，对应内容为文字资料)。读者扫描二维码，即可延伸阅读。因此，第3版虽然看上去比前面两个版本页码少，但内容更丰富。

(3) 更新案例、改变案例的编写方式。案例选择遵循典型性和时代性原则。典型性强调案例在说明知识点时的典型意义以及在实际业务中的普遍意义。时代性强调案例能够反映正在发生的贸易现实。案例不再给出分析过程和结果，而是采用提问的方式，引导分析讨论，提出延伸思考。这样有助于提高学生分析思考的能力。案例分析结果，将连同其他教辅材料(习题答案等)单独提供给教师。

(4) 改变教材内容的编写方式。合同条款实例不再放在每章开头，而是在相关内容学习完之后，再来学习讨论。

(5) 更新附录样单。采用实际业务中使用的单据，以求反映进出口业务原貌。

(6) 更新部分习题。根据实际业务的发展和新修订的内容,更新了习题。

(7) 调整部分章节内容。增加了第4章、第7章等重点章节的内容,减少了第2版第三部分的内容,使得重点更加突出。

与已有的教材相比,本书的创新和特色如下。

(1) 将静态的文字与活生生的课堂学习结合。尝试采用二维码链接的方法,将课程视频融合到教材中,读者可随时随地进入课堂。

(2) 将有限的教材链接到无限的网络中。对扩展资料,尝试采用二维码链接的方法延伸阅读,减少教材的体量,增加教材的容量。同时提供课程教学网站,读者可以在网站上下载各种教学资源。

(3) 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。

(4) 改变现有教材重视出口贸易而忽略进口贸易的偏向,将出口贸易和进口贸易尽量一视同仁。在所有章节上,既讨论出口方的贸易做法,也讨论进口方的贸易做法。例如,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。

(5) 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。本书在吸收现有教材内容的基础上,将国内有关的法律规定融合到了具体的贸易做法和合同条款的介绍之中。

第3版是由课程主讲教师胡丹婷、成蓉在第2版的基础上修订而成的。成蓉老师修订第7、12、13章,其余由胡丹婷修订。参加第2版写作修订的有胡丹婷(绪论、第4章),杭言勇(第1、3章),傅纯恒(第5、17章),卢海英(第11、12章),成蓉(第7、15章),朱巍(第2、6章),黄海蓉(第8、18章),鲍平平(第9、10、16章),高然(第13、14章)。对于没有参加本次修订的作者,在此一并致谢。特别感谢卢海英老师进行了第12、13章的修改,并提供了大部分的附件样单。书稿由胡丹婷编辑审定。

胡丹婷

2017年11月

教学建议
SUGGESTION

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	课程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；品名和条款的注意事项	1	2	2	2
第2章	数量条款的表述方法；数量的计算方法和计量单位；溢短装条款的注意事项	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	8	10	10	10
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	10	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；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	1	2	2	2
第9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；仲裁协议（仲裁条款）的写作方法；仲裁的形式和机构；仲裁裁决的承认和执行	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 10 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 11 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
第 12 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	3	6	6	6
第 13 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 14 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 15 章	拍卖的出价方法与一般程序；寄售的基本做法及利弊	0.5	0.5	0.5	0.5
第 16 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 17 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
视频课	视频课时计算为课内课时，视频课时和线下案例分析、讨论课时配置建议 1:1 或者 1:2				
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	62	62	62

书中教学视频已涵盖各章节主要教学内容。采用视频教学的老师，建议拿出一半的教学时间布置学生看视频。要求学生按进程每周看教学视频、阅读教材和拓展资料，在学习的基础上，带着问题来课堂。课堂教学在学生知识学习已完成的基础上，进行疑难问题解答、案例分析、小组讨论、作业操练等，以达到巩固、掌握和运用知识的目的。

目 录

CONTENTS

前言	
教学建议	
绪论	1
学习目标	1
0.1 “国际贸易实务”的研究对象和课程性质	1
0.2 “国际贸易实务”的内容体系	2
0.3 进出口贸易的基本业务程序	3
本章小结	7
练习题	7
第1章 商品的品名与品质	8
学习目标	8
1.1 商品的品名	8
1.2 商品品质的含义	9
1.3 商品品质的表示方法	10
1.4 合同中的品名品质条款	17
本章小结	19
练习题	20
第2章 商品的数量	21
学习目标	21
2.1 数量条款的法律意义	21

2.2 国际贸易中常用的度量衡制度	22
2.3 计量单位和计量方法	22
2.4 合同中的数量条款	25
本章小结	27
练习题	27
第3章 包装条款	29
学习目标	29
3.1 包装的种类	29
3.2 运输包装的标志	30
3.3 定牌、无牌和中性包装	32
3.4 合同中的包装条款	33
本章小结	35
练习题	35
第4章 贸易术语与价格条款	36
学习目标	36
4.1 有关贸易术语的国际贸易惯例	36
4.2 6种常用贸易术语	40
4.3 其他5种贸易术语	60
4.4 11种贸易术语关键点及选用	62
4.5 佣金和折扣	64

4.6 出口成本核算	66	7.7 合同中的支付条款	171
4.7 合同中的价格条款	69	本章小结	176
本章小结	71	练习题	176
练习题	71		
第 5 章 货物运输	73	第 8 章 商检与索赔	177
学习目标	73	学习目标	177
5.1 海洋运输	73	8.1 商品商检	177
5.2 海洋运输单据	78	8.2 索赔条款	183
5.3 其他运输方式	81	本章小节	189
5.4 合同中的装运条款	90	练习题	189
本章小结	96		
练习题	96	第 9 章 不可抗力与仲裁	190
第 6 章 货物运输保险	97	学习目标	190
学习目标	97	9.1 不可抗力	190
6.1 保险的概念及原则	97	9.2 仲裁	195
6.2 海洋运输货物保险保障的范围	101	本章小结	202
6.3 我国海洋运输货物保险的险别	104	练习题	202
6.4 伦敦保险协会海运货物保险条款	111		
6.5 我国陆空邮运输货物保险的险别	114	第 10 章 贸易合同的磋商	204
6.6 我国进出口货物保险实务	117	学习目标	204
6.7 合同中的保险条款	123	10.1 出口交易磋商的形式和 内容	204
本章小结	125	10.2 出口交易磋商的一般程序	207
练习题	125	本章小结	218
		练习题	218
第 7 章 货款结算	126	第 11 章 贸易合同的签订	220
学习目标	126	学习目标	220
7.1 票据	126	11.1 贸易合同成立的条件	220
7.2 汇付	135	11.2 贸易合同的形式	222
7.3 托收	139	11.3 贸易合同的内容	225
7.4 信用证	144	11.4 签订贸易合同应注意的问题	226
7.5 银行保证书	169	本章小结	227
7.6 各种支付方式的选择与运用	171	练习题	227

第 12 章 出口贸易合同的履行	228	练习题	261
学习目标	228	第 15 章 拍卖和寄售	262
12.1 备货和报验	228	学习目标	262
12.2 催证、审证和改证	232	15.1 拍卖	262
12.3 出口托运	236	15.2 寄售	264
12.4 制单结汇	239	本章小结	266
本章小结	244	练习题	266
练习题	245	第 16 章 招标与投标	267
第 13 章 进口贸易合同的履行	246	学习目标	267
学习目标	246	16.1 招标与投标	267
13.1 开立信用证	246	16.2 招标与投标的程序	268
13.2 办理运输和保险	247	本章小结	270
13.3 审单和支付	249	练习题	271
13.4 接货和报关	251	第 17 章 商品期货交易	272
13.5 进口商品的检验	252	学习目标	272
13.6 进口索赔	253	17.1 商品期货交易的基本知识	272
本章小结	254	17.2 商品期货交易规范	273
练习题	254	17.3 套期保值	276
第 14 章 经销与代理	256	本章小节	280
学习目标	256	练习题	280
14.1 经销	256	附录样单	281
14.2 代理	258	参考文献	294
本章小结	261		

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 “国际贸易实务”的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(地区)经济往来的主要表现形式。“国际贸易实务”这门课程的研究对象是国家(地区)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。

国际货物贸易属于商品交换范畴,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的国家或地区,可能存在政策措施、法律体系方面的差异和冲突,以及语言文化、社会习俗等方面的差异,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。还涉及中间商、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

^① 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。

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，因而竞争更为激烈。

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，掌握并运用国际贸易的理论 with 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，也是经济管理类其他专业和工程类专业学习与了解国际贸易的基础课程。

0.2 “国际贸易实务”的内容体系



《国际贸易实务》的内容体系

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，“国际贸易实务”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，本书以逐笔交易为基础，第一部分介绍贸易合同的条款，第二部分介绍贸易合同的磋商、签订和履行。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第一、二部分的主要内容。第三部分是关于贸易方式，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做基本介绍。课程内容体系如图 0-1 所示。

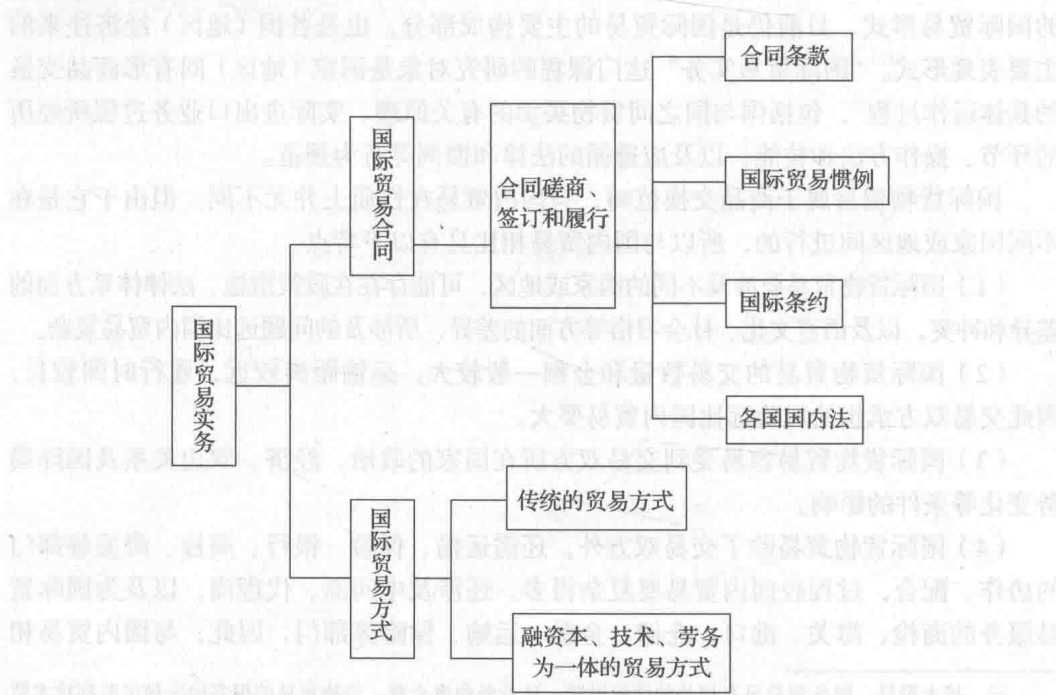


图 0-1 课程的内容体系

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、签订和履行，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见森林的方法，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。

国际贸易方式部分，采取并列介绍的方法，并注意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如图 0-2 所示。

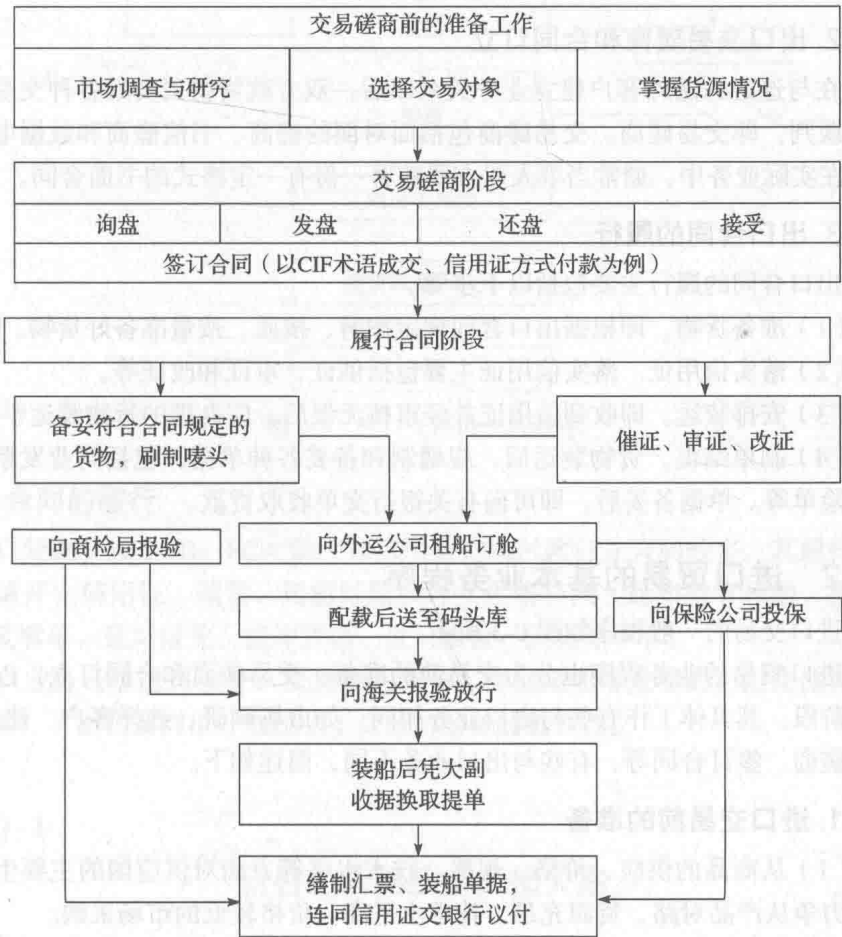


图 0-2 出口交易的一般程序

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。这主要包括对进口国别地区的调查研究、对商品市场

国际市场
调研

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所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定价。

（3）落实货源、制订出口商品生产计划。在制订出口商品经营方案或价格方案的同时或先后，应根据经营方案和商品的特点，及时与生产、供货部门落实货源收购、调运或制订出口商品生产计划。

（4）广告宣传。广告宣传的内容及其采用的方式与手段要针对不同的市场和商品的特点，要注意实际效果，要符合我国的国情。

（5）选定客户和建立业务关系。通过对业务对象深入细致的调查，选定资信情况良好、经营能力较强、对我友好（或不抱偏见）的客户，通过采取主动发函、发电等方式进行初步联系并与之建立业务关系。

2. 出口交易磋商和合同订立

在与选定的国外客户建立业务关系以后，双方就货物买卖的各种交易条件进行实质性谈判，即交易磋商。交易磋商包括面对面的磋商、书信磋商和数据电文磋商等方式。在实际业务中，通常当事人双方要签署一份有一定格式的书面合同。

3. 出口合同的履行

出口合同的履行主要包括以下步骤。

（1）准备货物。即根据出口合同规定按时、按质、按量准备好货物。

（2）落实信用证。落实信用证主要包括催证、审证和改证等。

（3）安排装运。即收到信用证并经审核无误后，应办理的货物装运手续。

（4）制单结汇。货物装运后，应缮制和备妥各种单据，包括商业发票、运输单据和保险单等。单据备妥后，即可向有关银行交单收取货款。

0.3.2 进口贸易的基本业务程序

进口交易的一般程序如图 0-3 所示。

进口贸易的业务程序也分为交易前的准备、交易磋商和合同订立，以及合同履行三个阶段。其具体工作有些与出口业务相同，如市场调研、选择客户、建立业务关系、交易磋商、签订合同等，有些与出口业务不同，简述如下。

1. 进口交易前的准备

（1）从商品的供应、价格、规格、技术水平等方面对供应国的主要生产者进行比较，力争从产品对路、货源充足、技术水平高、价格较低的市场采购。

（2）对客户进行调研，了解其购销渠道，减少不必要的中间环节，降低进口成本。

2. 进口交易磋商和合同的订立

进口交易磋商和合同的订立的做法与出口基本相同，但要特别注意做好价格比较工作，力争签订对我方较有利的购货合同或购货确认书。

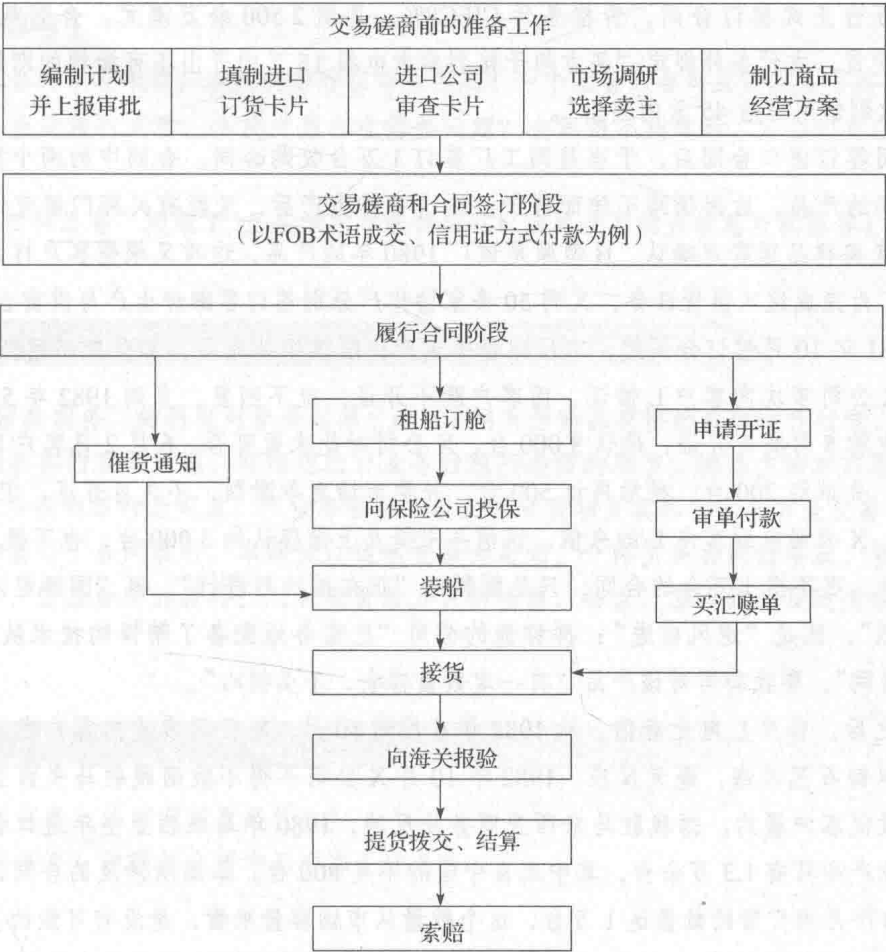


图 0-3 进口交易的一般程序

3. 进口合同的履行

我国进口货物，按 FOB、FCA 条件和信用证方式付款订立合同较多，其履行程序一般包括向银行申请开立信用证、催货、租船订舱或订立运输合同、通知装货日期、接运货物、办理保险、付款赎单、进口报关、接卸货物、进口报验、拨交等环节。

不管出口业务还是进口业务，交易前的准备工作都是非常重要的，但往往为没有经营的业务员所忽略。下面的案例很好地说明了交易前准备的重要性。



案例 0-1

盲目经营招致重大损失案

【案情】

某侨商 L，经私人介绍同我某进出口公司 X 建立业务关系。1981 年 9 月，客户 L 在 X 公司有关人员陪同下到工厂参观，对某重工业产品表示有兴趣，声称该产品在国外有销路，年销 2 万台没问题。后经 X 公司、工厂及 L 三方协商，签订了一份 5 年产销合作协议。协议规定 L 每年在国外市场销售 2 万台。当年 10 月客户 L 以 U 公司名义同 X 公司就 A、B 两个

型号共 1 万台正式签订合同, 价格条件 CIFC8%, 总值 2 500 余万港元。合同规定 1982 年 4 ~ 11 月交货, 支付条件规定“买方须于接到卖方电报 15 天内开出不可撤销的即期信用证”, 卖方在“收到信用证后 45 天内装出”。

X 公司签订出口合同后, 于当月同工厂签订 1 万台收购合同。合同中的两个型号, A 型是公司早期的产品, 后因销路不佳而停产。这次安排生产后, 又经有关部门鉴定通过, 并于 1981 年年底将样品送客户确认。B 型原是该厂 1980 年的产品, 这次又根据客户样品进行改制而成。工厂为完成这次供货任务, 又同 50 多家协作厂分别签订零部件生产与供货合同。

从 1981 年 10 月签订合同起, 工厂即着手生产, 陆续组装成品, 部分产品已抵装运口岸。这期间, X 公司多次向客户 L 催证, 而客户既不开证, 也不回复。直到 1982 年 5 月 11 日客户 L 才来电称 5 月底可开证, 确认 3 000 台。X 公司对此未置可否。6 月 2 日客户 L 又电传通知 X 公司, 先试订 200 台, 稍后再订 500 台, 并称市场竞争激烈, 不久可开证, 但需要时间。6 月 16 日, X 公司收到客户 L 的来信, 该信并未提及上信确认的 3 000 台, 也不提以后的 200 台或 500 台, 更不提 1 万台的合同, 只是解释他“正在按计划进行”, 但“国际经济衰退, 市场竞争激烈”, 他是“逆风前进”; 并称他的公司“已在各地配备了精悍的技术队伍和完善、坚强的销售网”, 要我公司对该产品“有一定数量存仓, 不必担心”。

来信之后, 客户 L 再无音信。从 1982 年 6 月到 10 月, X 公司多次向客户发函发电, 催促开证, 但都石沉大海, 毫无反应。1982 年 10 月 X 公司不得不致函我驻马来西亚商务处请求协助, 敦促客户履约。据我驻马来西亚商务处反映, 1980 年马来西亚全年进口各种型号的该类重工业产品只有 1.3 万余台, 其中来自中国的不足 800 台。本案所涉及合同, 仅仅两个型号, 在 8 个月内交货的数量达 1 万台, 这个数量从市场容量来看, 是没有可能的。

不久, 我商务处函告 U 公司, 该公司称“此事由 L 经营, 别人不管此事, 现 L 在日本养病, 不知何时返马”。从此之后, 我方公司的所有函电催促, 均得不到回复。至于客户 L, 也不知下落了。

由于客户不履行合同, X 公司也无法履行同工厂签的收购合同, 使工厂遭受重大损失。为此, X 公司同工厂多次协商, 进行善后处理。最后双方达成协议, 由 X 公司承担一定的经济责任。按协议计算, X 公司在这笔交易中除直接损失 30 余万元人民币外, 还占用了 400 余万元的资金。

【讨论分析】

(1) X 公司遭受了哪些损失? 哪些是直接损失? 哪些是间接损失?

(2) X 公司在签订合同前有无做市场调研? 如果做了市场调研, 它会认为市场容量有多大? 对于初次入市的它, 合同数量多少为宜?

(3) X 公司在签订合同前有无做客户调研? 如果做了客户调研, 它会认为这是一个在该重工业产品上经营多年, 并且“已在各地配备了精悍的技术队伍和完善、坚强的销售网”的大客户吗?

(4) 客户 U 公司遭受了哪些损失? U 公司为何与 X 公司签订这样的合同呢?

(5) 本次交易导致合同双方都遭受损失的原因是什么?

【延伸思考】

- (1) 从合同条款来看, 本次交易存在哪些问题? 一个完备的合同应该具备哪些条款?
- (2) 从合同履行来看, 本次交易存在哪些问题? 合同得不到履行, X 公司可以有哪些补救方法?

(注: “延伸思考”问题 1、2 在学完本课程后可以有更全面的分析思考和解答)



本章小结

“国际贸易实务”的研究对象是国家(地区)间有形商品交换的具体运作过程, 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。从业务程序来看, 国际货物买卖的三大环节是交易前的准备、合同磋商和签订、合同履行。本课程以逐笔交易为基础, 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; 对其他贸易方式的性质、特点、基本做法及适用的业务做基本介绍。



练习题

1. “国际贸易实务”的研究对象是什么?
2. “国际贸易实务”课程的主要学习内容是什么?