

21世纪
高职高专规划教材系列



国际贸易实务

孙国忠 主编



增值回报
电子教案

机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



21 世纪高职高专规划教材系列

国际贸易实务

主 编 孙国忠

副主编 江 波



机械工业出版社

全书共分 11 章,前 10 章从国际贸易的基本概念和基础理论入手,详细阐述了国际贸易合同的基本条款,国际货物运输与保险实务,进出口货物报检和报关程序,国际货款的收付,争议的预防与处理,国际贸易谈判与合同的订立、履行等内容。第 11 章编写了 11 个实训,可以有效地辅导学习者更好地掌握和应用所学知识。在每章的末尾精心设计了相关的案例和习题,旨在培养学习者正确的学习方法,养成良好的学习习惯。

本教程可作为中、高职院校学生的国际贸易实务操作教程,也可以作为外贸行业的各类培训教材,以及相关专业学生或外贸业务人员的参考资料。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/孙国忠主编. —北京:机械工业出版社,2006.1

(21 世纪高职高专规划教材系列)

ISBN 7-111-17558-1

I. 国... II. 孙... 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(2005)第 117412 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策 划:胡毓坚

责任编辑:李利健

责任印制:杨 曦

北京机工印刷厂印刷

2006 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

787mm × 1092mm¹/₁₆ · 13.25 印张·373 千字

0 001—4 000 册

定价:19.00 元

凡购本图书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010) 68326294

封面无防伪标均为盗版

出版说明

为了贯彻国务院发[2002]16号文件《国务院关于大力推进职业教育改革与发展的决定》的精神,进一步落实《中华人民共和国职业教育法》和《中华人民共和国劳动法》,实施科教兴国战略,大力推进高等职业教育改革与发展,我们组织力量,对实现高等职业教育培养目标和保证基本教学规格的文化基础课程、专业技术基础课程和重点建设专业主干课程的教材进行了规划和编写。

本套教材内容涵盖了高职高专院校计算机类、电子信息类、通信类、自动化类、市场营销类专业的专业基础课、专业课以及选修课。为配合高职教育关于“培养21世纪与我国现代化建设要求相适应的一线科技实用型人才”的最新理念,我们特为本系列教材配备了实践指导丛书,以利于老师的教学和学生的学习。

本套教材将理论教学和实践教学紧密结合,图文并茂、内容实用、层次分明、讲解清晰,其中融入了作者长期的教学经验和丰富的实践经验,可作为各类高职高专院校的教材,也可作为各类培训班的教材。

机械工业出版社

前 言

随着我国加入世界贸易组织和《中华人民共和国对外贸易法》的颁布施行,国内经济对外开放力度不断加大,与世界经济融合的程度也在不断加深。与此同时,我国出口额占世界出口额的比重也有较大提升。中国已经确立了世界贸易大国的地位。

为了加速国际经贸人才的培养,以适应国际市场竞争的需要,在“理论够用,实践为重”的高职教育指导思想的指引下,我们按照国家最新修订、颁布的有关法规和国际通行的商务运作规则,编写了《国际贸易实务》这本理论与实践兼顾的教材。

全书以国际货物买卖合同为中心,以我国进出口贸易实践为背景,采用最新的国际贸易法律和惯例,全面地介绍了从事国际贸易的基本业务知识和程序、具体操作技能和主要法律惯例。本书内容通俗易懂,兼具知识性、实用性和可操作性。为了体现注重实践技能训练的特色,本书在内容上尽可能地采用实务、实例来说明问题,并在每章后附有相应的思考题和案例分析。同时,我们在教材的最后一章精心编排了实验实训内容,使同学们身临其境地感受实际进出口业务中面对的各种复杂情况以及单据处理流程,从而达到提高同学们实践应用技能的目的。

本书前 10 章为贸易理论与实务知识,内容涉及国际贸易基础理论、国际货物买卖合同的主要内容、进出口基本程序、进出口合同的商订和履行及争议预防处理等。第 11 章为实践训练内容,包括 11 个实训项目,内容涉及整个贸易流程。

本教程可作为中、高职院校学生国际贸易实务操作教程,也可以作为外贸行业的各类培训教材,以及相关专业学生或外贸业务人员的参考资料。

本书由孙国忠任主编,江波任副主编。孙国忠编写第 3、5、6、9 章,江波编写第 2、8 章,孙秀峰编写第 1、10 章,潘旭强编写第 4 章,杨华编写第 7 章。同时,各参编人员负责相应内容的实训部分的编写。最后由孙国忠负责全书的统稿工作。

本书还配有电子教案、课后习题答案和实训答案,读者可在机械工业出版社网站(<http://www.cmpbook.com>)上下载。

本书在编写过程中,得到了相关专业教师的大力协助。为了使本书更能切合实际,体现其较强的实用性,我们走访了商检局和许多外贸公司的同志。在此,对他们表示感谢。

由于编者水平有限,书中错误或不足之处,敬请同行专家和广大读者批评指正。E-mail 联系方式:czdavid@126.com。

编 者

目 录

出版说明

前言

第1章 概论	1
1.1 国际贸易的基本概念	1
1.2 国际贸易业务的特点与发展趋势	3
1.3 国际贸易实务的内容	5
1.4 学习国际贸易实务的方法	5
1.5 国际贸易业务的基本流程	6
1.5.1 交易前的准备工作	6
1.5.2 交易磋商与合同签订	9
1.5.3 合同的履行	10
1.6 习题	10
第2章 国际贸易基本理论与方式	11
2.1 对外贸易政策及其理论基础	11
2.1.1 重商主义贸易政策及其理论基础	11
2.1.2 自由贸易政策及其理论基础	12
2.1.3 保护贸易政策及其理论基础	14
2.1.4 超保护贸易政策及其理论基础	15
2.1.5 现阶段国际贸易政策及国际贸易理论的发展	15
2.2 对外贸易措施	16
2.2.1 关税壁垒	16
2.2.2 非关税壁垒	18
2.2.3 出口鼓励与出口管制	19
2.3 国际贸易方式	21
2.3.1 包销	21
2.3.2 代理	22
2.3.3 寄售	23
2.3.4 招标与投标	23
2.3.5 拍卖	24
2.3.6 期货交易	25
2.3.7 展卖	26
2.3.8 对销贸易	26
2.3.9 加工贸易	27
2.4 案例分析	27
2.5 习题	28
第3章 商品的名称、品质、数量与包装	29

3.1 商品的名称和品质	29
3.1.1 商品的名称	29
3.1.2 商品的品质	30
3.1.3 合同中的品质条款	33
3.2 商品的数量	35
3.2.1 计量单位和度量衡制度	35
3.2.2 重量的计算方法	37
3.2.3 合同中的数量条款	38
3.3 商品的包装	39
3.3.1 商品包装的种类	39
3.3.2 包装标志	42
3.3.3 中性包装和定牌生产	43
3.3.4 合同中的包装条款	44
3.4 案例分析	45
3.5 习题	45
第4章 进出口商品的价格	47
4.1 贸易术语	47
4.1.1 贸易术语的含义及作用	47
4.1.2 有关贸易术语的国际贸易惯例	48
4.2 贸易术语解释	50
4.2.1 装运港交货的三种常用贸易术语	50
4.2.2 向承运人交货的三种贸易术语	54
4.2.3 其他七种贸易术语	57
4.3 合同中的价格条款	60
4.4 案例分析	62
4.5 习题	62
第5章 国际货物运输	64
5.1 国际货物运输方式	64
5.1.1 海洋运输	64
5.1.2 铁路、航空和邮政运输	68
5.1.3 集装箱运输	70
5.1.4 国际多式联运和大陆桥运输	72
5.2 装运条款	73
5.2.1 装运时间	73
5.2.2 装运港和目的港	74
5.2.3 分批装运和转船	75
5.2.4 合同中的装运条款	76
5.3 运输单据	77
5.3.1 海运提单	77
5.3.2 其他运输单据	79
5.4 国际货物运输实务	80

5.5	案例分析	81
5.6	习题	82
第6章 国际货物运输保险		84
7.2 6.1	海上货物运输保险承保范围	84
6.1.1	风险	84
6.1.2	损失	85
6.1.3	费用	86
6.1.4	保险利益	86
7.3 6.2	我国海洋货物运输保险的险别	87
6.2.1	我国海洋运输货物保险的基本险	87
6.2.2	我国海洋运输货物保险的附加险	88
6.3	其他货物运输保险	90
6.3.1	陆上运输货物保险	90
6.3.2	航空运输货物保险	91
6.3.3	邮包运输保险	91
7.4 6.4	伦敦保险业协会海运货物保险	91
7.5 6.5	合同中的保险条款	92
6.6	国际货物运输保险实务	93
6.7	案例分析	97
6.8	习题	97
第7章 进出口货物报检与报关		99
7.1	进出口商品的检验、检疫	99
7.1.1	商品检验机构	99
7.1.2	商品检验的时间、地点	100
7.1.3	检验证书	101
7.1.4	合同中的检验条款	101
7.2	进出口货物报检实务	102
7.3	进出口货物报关单	104
7.4	进出口货物报关实务	105
7.4.1	进出口货物的申报	105
7.4.2	进出口货物的查验	106
7.4.3	进出口货物的征税	107
7.4.4	进出口货物的放行	110
7.4.5	电子报关	110
7.5	案例分析	111
7.6	习题	112
第8章 国际货款的收付		114
8.1	结算工具	114
8.1.1	汇票	114
8.1.2	本票	116
8.1.3	支票	117

8.2 支付方式	117
8.2.1 汇付	117
8.2.2 托收	118
8.2.3 信用证	122
8.2.4 国际保理	127
8.2.5 银行保函	128
8.2.6 备用信用证	128
8.3 各种支付方式的综合应用	129
8.4 案例分析	130
8.5 习题	131
第9章 争议的预防与处理	132
9.1 争议与索赔	132
9.1.1 争议与索赔概述	132
9.1.2 违约责任	133
9.1.3 合同中的索赔条款	134
9.2 不可抗力	136
9.2.1 不可抗力的含义和范围	136
9.2.2 不可抗力的法律后果	137
9.2.3 合同中的不可抗力条款	137
9.3 仲裁	138
9.3.1 仲裁的特点	139
9.3.2 仲裁协议	139
9.3.3 仲裁程序	139
9.3.4 合同中的仲裁条款	140
9.4 案例分析	142
9.5 习题	142
第10章 贸易谈判与合同的订立、履行	144
10.1 国际贸易谈判	144
10.1.1 寻找客户的方法	144
10.1.2 国际贸易谈判的形式	145
10.2 国际贸易合同的磋商程序	145
10.2.1 询盘	145
10.2.2 发盘	146
10.2.3 还盘	147
10.2.4 接受	148
10.3 国际贸易合同的签订	149
10.3.1 进出口合同的形式	149
10.3.2 进出口合同的内容	149
10.3.3 《联合国国际货物销售合同公约》	151
10.4 国际贸易合同的履行	152
10.4.1 出口合同的履行	152

10.4.2 进口合同的履行	155
10.5 案例分析	156
10.6 习题	157
第 11 章 国际贸易实践技能训练	159
11.1 实训 1 出口商品的成本预算、报价与价格换算	159
11.2 实训 2 出口托运	164
11.3 实训 3 出口保险	170
11.4 实训 4 国际贸易合同的签订	174
11.5 实训 5 信用证开证申请	176
11.6 实训 6 催证、审证和改证	180
11.7 实训 7 出口货物报验	185
11.8 实训 8 出口报关单的填制	188
11.9 实训 9 制单结汇	193
11.10 实训 10 出口业务综合实训	199
11.11 实训 11 进口业务综合实训	200
参考文献	202

第1章 概 论

学习目标

- 掌握国际贸易的基本概念及分类
- 掌握国际贸易的特点及发展趋势
- 初步了解国际贸易实务的相关内容和基本流程
- 掌握国际贸易实务的学习方法

1.1 国际贸易的基本概念

国际贸易活动种类繁多,性质复杂。从不同的角度进行科学的分类是认识和研究国际贸易非常重要的基础工作。

1. 国际贸易与对外贸易

国际贸易(International Trade)也称“世界贸易”,是指国际间的商品和劳务的交换。它由各国(地区)的对外贸易构成,是世界各国对外贸易的总和。

对外贸易(Foreign Trade)是从一个国家(地区)的角度来看它与其他国家(地区)之间的商品和劳务的交换。海岛国家,如英国、日本等,又把对外贸易称为海外贸易。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对输入商品或劳务的国家(地区)来说,是进口;对输出商品或劳务的国家(地区)来说,是出口。

一个国家对于某种商品往往既有出口又有进口,在一定时期内(假定一年)出口大于进口,为净出口(Net Export);相反,即为净进口(Net Import)。

外国商品进口以后未经加工制造又出口的为复出口(Re-Export),这在很大程度上同经营转口贸易有关。而本国商品输往国外,未经加工制造又输入国内的为复进口(Re-Import)。这多为偶然原因所造成,如销路不畅或货物破损等质量方面的问题而造成出口退货。

2. 总贸易与专门贸易

总贸易(General Trade)是指以国境为标准划分进出口贸易。凡进入国境的商品一律列为总进口;凡离开国境的商品一律列为总出口。在总出口中又包括本国产品的出口和未经加工的进口商品的出口。总进口额加上总出口额就是一国的总贸易额。美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚、中国等国采用这种划分标准。

专门贸易(Special Trade)是指以关境为标准划分进出口贸易。只有进入关境的商品以及从保税仓库提出进入关境的商品才列为专门进口。当外国商品进入国境后,暂时存放在保税仓库中,未进入关境,不列为专门进口。从国内运出关境的本国产品以及进口后经加工又运出关境的商品,则列为专门出口。专门进口额加上专门出口额称为专门贸易额。德国、意大利等国采用这种划分标准。

3. 对外贸易值与对外贸易量

对外贸易值(Value of Foreign Trade)是以货币表示的贸易金额。一定时期内一国从国外

进口的商品的全部价值,称为进口总额;一定时期内一国向国外出口的商品的全部价值,称为出口总额。两者相加为进出口总额,它是反映一个国家对外贸易规模的重要指标。一般用本国货币表示,也有用国际上习惯使用的货币表示的。联合国编制和发表的世界各国对外贸易值的统计资料是以美元表示的。

把世界上所有国家的进口总额或出口总额用同一种货币换算后加在一起,即得世界进口总额或世界出口总额。由于各国一般都是按 FOB(装运港船上交货)价计算出口额,按 CIF(成本加保险费、运费)价计算进口额。因此世界出口总额略小于世界进口总额。从国际贸易来看,一国的出口就是另一国的进口,如果把各国进出口值相加作为国际贸易总值就是重复计算。因此,通常所说的国际贸易值就是世界出口总额。

对外贸易量(Quorum of Foreign Trade)是按不变价格计算的贸易值。其计算方法是用进出口价格指数除进出口值。这样剔除价格变动因素,能更准确地反映一国对外贸易的实际规模,也可使不同时期的对外贸易值直接比较。计算公式为:

$$\text{对外贸易量} = \text{对外贸易额} \div \text{进出口价格指数}$$

4. 贸易顺差与贸易逆差

贸易差额(Balance of Trade)是一国在一定时期内(如一年、半年、一季、一月)出口总值与进口总值之间的差额。当出口总值与进口总值相等时,称为“贸易平衡”。当出口总值大于进口总值时,出现贸易盈余,称“贸易顺差”或“出超”。当进口总值大于出口总值时,出现贸易赤字,称“贸易逆差”或“入超”。通常,贸易顺差以正数表示,贸易逆差以负数表示。

一国的进出口贸易收支是其国际收支中经常项目的重要组成部分,是影响一个国家国际收支的重要因素。

5. 有形贸易与无形贸易

有形贸易(Visible Trade)是指贸易双方所进行的实物商品的交易。《联合国国际贸易标准分类》把国际贸易商品共分为 10 大类,即:食品及主要供食用的活动物(0);饮料及烟类(1);燃料以外的非食用粗原料(2);矿物燃料、润滑油及有关原料(3);动植物油脂及油脂(4);未列名化学品及有关产品(5);主要按原料分类的制成品(6);机械及运输设备(7);杂项制品(8);没有分类的其他商品(9)。其中,0~4 类为初级产品,把 5~8 类为工业制成品。

无形贸易(Invisible Trade)是指劳务或其他非实物商品的进出口交易,例如,运输、保险、国际旅游、金融、技术转让和劳务输出入等。

有形贸易的金额显示在一国的海关统计上;无形贸易的金额一般不反映在海关统计上,但显示在该国的国际收支表上。

6. 直接贸易、间接贸易与转口贸易

直接贸易(Direct Trade)是指商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为。

间接贸易(Indirect Trade)是指商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的行为。对生产国而言,是间接出口;对消费国而言,是间接进口。

转口贸易(Entrepot Trade)是指商品生产国与消费国不直接买卖商品,而是通过第三国进行的买卖活动。对第三国而言,就是转口贸易。第三国对此类商品的买进是专为卖给商品消费国的。

7. 国际贸易商品结构和国际贸易地理方向

国际贸易商品结构(Composition of International Trade)是指一定时期内各大类商品或某

种商品在整个国际贸易中的构成,即各大类商品或某种商品贸易额与整个国际贸易额相比,以比重表示。国际贸易商品结构可以反映出一国或世界的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。

国际贸易地理方向(Direction of International Trade)又称国际贸易地区分布,是表明世界各洲、各国或各个区域集团在国际贸易中所占的地位。观察和研究不同时期的国际贸易地理方向,对于掌握市场行情的发展变化,认识世界各国间的经济交换关系及密切程度,开拓国外市场,具有重要意义。

8. 对外贸易依存度

对外贸易依存度(Ratio of Dependence on Foreign Trade)是指一国对外贸易额在该国国民生产总值中所占比重。这是衡量一国国民经济对进出口贸易的依赖程度的一个指标。由于各国经济发展的水平不同,对外贸易政策的差异,国内市场的大小不同,导致各国的对外贸易依存度有较大的差异。

1.2 国际贸易业务的特点与发展趋势

1. 国际贸易业务的特点

国际贸易具有不同于国内贸易的特点,其交易过程、交易条件、贸易习惯及所涉及的法律问题,都远比国内贸易复杂,具体表现在以下 5 个方面。

(1) 涉及法律的复杂性

国际贸易交易双方处在不同的国家和地区,在洽商交易和履约的过程中,会涉及到各自不同的制度、政策措施、法律和惯例,情况错综复杂,稍有疏忽,就可能影响经济利益的顺利实现。

(2) 中间环节多

国际贸易的中间环节多,涉及面广,除交易双方当事人外,还涉及商检、运输、保险、银行、港口、税务和海关等部门以及各种中间商和代理商。不管哪个环节出了问题,都会影响整笔交易的正常进行,并引起法律上的纠纷。

(3) 受外在因素的影响大

国际贸易易受政策、经济形势和其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不安、国际市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈、国际市场外汇汇率波动加剧以及货价瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更为明显,从事国际贸易的难度也相应增大。

(4) 交易成本巨大

国际贸易由于交易主体双方地处遥远的两地,远距离的货物运输使得其运输成本增加,由此导致货物损失风险加大,额外的保险费大幅增加。跨国界的交易也会要求在建立业务关系、履行合同等过程中相应地增加许多经营管理费用。此外,由于行业的专业性较强,对从业人员的素质要求也较高,人力资源的成本也会随之攀升。

(5) 高风险行业

国际市场广阔无垠,交易双方时空界限分明,加之国际贸易的从业机构和人员情况复杂多变,易产生欺诈,稍有不慎,就可能受骗上当,货款两空,蒙受严重的经济损失。

可见,国际贸易具有线长、面广、环节多、难度大、变化快等特点。因此,凡欲从事国际贸易业务的人员,不仅要熟练掌握国际贸易的基本原理、知识、技能与方法,而且还应提高判断、分

析和处理实际业务问题的能力,以确保个人、企业和社会经济效益的顺利实现。

2. 国际贸易业务的发展趋势

进入 21 世纪,国际贸易商品结构日趋优化,贸易规模不断扩大,贸易可持续发展问题日益受到重视,保护贸易出现新的特点。此外,还有以下两点需要注意。

(1) 国际电子商务

电子商务作为一种全新的经济运作模式,极大地降低了经济与社会活动成本,提高了社会运行效率和企业经济效益。电子商务一经出现,就在全世界呈现竞相发展的态势,对世界经济格局和贸易体制的变化产生了深刻的影响,有力地促进了全球一体化的进程。

电子商务对国际贸易也产生了深远的影响,它将突破陈列空间与时间的限制,供应商与最终顾客将直接接触,顾客将从“有限选择”转变为“无限要求”,将带来一人对一人的国际贸易等诸多新的变化。今后 5 年将是中国电子商务应用蓬勃发展的时期,电子商务将成为中国经济发展的新增长点。加紧推进国际电子商务,是中国国际贸易工作刻不容缓的重要任务,是事关外经贸全局和整体发展的前瞻性战略。

事实上,电子商务在中国进出口贸易方面的应用,中国国际电子商务中心很早就开始了自己的尝试。电子商务作为一种新的贸易活动方式,在国际贸易中所占的比重正逐渐上升,作为电子商务的重要组成部分——电子招标也将在今后的国际贸易中有更大的发展。

中国将力争在 2005 年,使 70% 以上从事进出口的企业有能力运用电子商务进行贸易活动。中国的国际贸易将会借电子商务蓬勃发展之机迅速占领先机,取得飞跃式的发展。

(2) 全球化市场的逐步形成和贸易手续的简化

我们所处的时代是一个经济逐步全球化的时代,全球一体化标志着一个真正的世界市场的到来。现代工业所制造的产品不仅为制造它的人们所享受,同时也会遍布全球各个角落,并且还要满足不同地方风土人情及习惯等的不同需要。事实上,在统一的全球市场中,各国经济是相互依存、相互依赖的不可分割的一个整体,各国经济在此过程中得到共同发展,人们也从中获得更多的利益。国际贸易在这个市场的形成和发展过程中起到了决定性的作用,同时国际贸易也在全球化市场的形成和发展中不断地提升和丰富着自己。可以说,国际贸易理论和方式等的不断演化正鲜明地体现着市场全球化的进程。

在全球化市场的发展进程中,消除贸易壁垒和加速贸易发展,一直是人们追求的目标。为此,各国为了适应全球化形势下的特点,纷纷采取各种措施来适应这种新的市场环境,其中,不遗余力地简化贸易手续是所有人孜孜不倦追求的目标。2003 年 2 月 24~27 日在日内瓦召开的联合国贸发会议企业、工商促进和发展委员会第七届会议上,主要围绕着通过简化贸易手续等方式以促进发展中国家参加国际贸易等议题进行了讨论并通过了议定结论。各区域性经济团体等也都在试图通过各种方式致力于简化贸易手续,提高交易效率和效益。

我国为了与世界市场更好地接轨,在简化贸易手续方面也做出了许多努力。海关总署电子口岸的建设、边贸地区出口退税手续的简化、加工贸易收付汇手续的简化,《货到汇款项下贸易进口付汇自动核销管理规定》的颁布,这一系列措施都说明我国对简化贸易手续、促进国际贸易发展所持的积极态度。

1.3 国际贸易实务的内容

国际贸易实务是一门专门研究国际间商品交换具体过程的学科,是一门具有涉外活动特点、实践性很强的综合性应用科学。涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险的基本原理与基本知识的运用。主要内容包括:国际货物买卖合同条款(包括合同条款中的货物名称与质量、货物数量、货物包装、货物价格、运输方式、货物保险、货款支付、货物检验、争议索赔、仲裁及不可抗力等相关的基本知识、法律、国际惯例及基本操作技能);国际货物买卖交易洽商与合同订立;国际货物买卖合同的履行以及国际贸易基本理论等。本节先简要地从下面4个方面加以阐述。

1. 国际贸易基本理论

国际贸易基本理论是国际贸易学科之所以存在并不断发展的基础和前提,国际贸易活动也正在它的理论指导下越来越成熟,在世界经济的发展中扮演着越来越重要的角色。研究国际贸易实务,必然要了解相关的国际贸易理论,也只有在基本贸易理论的指导下,我们的学习和实践工作才会不偏离轨道,才会取得更优异的成绩。

2. 国际惯例和贸易规则

为了适应国际贸易发展的需要,减少因法律地域性所导致的贸易争端,国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则,如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例,被人们普遍接受并经常使用,成为国际贸易从业人员遵守的行为准则。因此,在学习本课程时,必须根据“洋为中用”的原则,结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例,加速同国际市场的真正接轨。

3. 国际贸易业务操作流程

国际贸易业务流程是贸易双方较好地实现共同经济利益的保证,只有按照正确的贸易流程进行实务操作,才能确保在将来获得预期的利润,任何一个程序中的偏差或是失误都可能导致巨大的损失。因此,作为一名外贸从业人员,必须熟练掌握这部分内容。它是国际贸易实务课程的核心所在。

4. 贸易方式

国际贸易在现代经济中的应用已经相当广泛,同时,国际贸易的方式也在不断地发展,新的贸易方式不断涌现。在外贸实践中,我们必须学会选择适合于自己的贸易方式,因为它将会直接关系到贸易双方责、权、利的划分,会影响到双方的合作关系等。

1.4 学习国际贸易实务的方法

随着我国加入世界贸易组织(WTO)和世界经济一体化进程的加快,我国经济与世界经济更加密不可分,为适应国际贸易发展的需要,培养一批精通国际贸易业务知识的国际贸易专业人才是一项迫切的工作。国际贸易实务是一门实践性相当强的课程,它对外贸从业人员今后从事国际贸易业务起着关键的作用,因此,在学习该门课程的时候不仅要努力掌握基本的理论和方法,还需要重视职业技能的培养和锻炼。在学习过程中,我们应当从以下几个方面着手。

1. 理论联系实际

在学习本课程时,要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,将《经济学》、《管理学》等先行课程中所学到的基础理论和基本方法加以具体运用。在学习过程中,力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来,不断提高分析与解决实际问题的能力。

2. 注重案例分析和实训

本课程是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中,要重视实例分析和平时的操作练习,并利用课余时间到校外参观、实习,以增加感性知识,加强基本技能的训练,注重自身动手能力的培养。本教材在每章最后配备了相关的案例解析,在教材后半部分也设置了相关章节的实训内容,以期更好地满足不同层次学习者对于国际贸易业务知识的学习和训练。

3. 提高外语能力,加强其他课程知识的整合

对于外贸从业人员而言,不仅要掌握一定的专业知识,而且还必须会用外语与外商交流、谈判以及收发外贸英语函电。如果外语掌握不好,就很难胜任工作,甚至会影响业务的顺利进行。因此,在学习过程中,学习者必须加强外语的学习,提高外贸从业所需要的基本外语能力。

国际贸易实务是一门综合性的学科。在学习过程中,应该将各学科的知识综合运用。比如学到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学的知识;学到商品的价格时,就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容;学到国际货物运输、保险内容时,就应去了解运输学、保险学科的内容;讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时,就应去了解有关法律的知识等。

1.5 国际贸易业务的基本流程

国际贸易的业务环节很多,各个环节之间均有密切的、内在的联系。在实际业务中,不同的交易、不同的贸易条件,其业务环节也不尽相同。在具体工作方面,各个环节又常常需要先后交叉进行,或者出现齐头并进的情形。但是,无论是出口贸易,还是进口贸易,就它们的基本业务程序而言,主要包括交易前的准备、国际贸易合同的磋商订立以及合同的履行三阶段。

1.5.1 交易前的准备工作

交易前的准备是整个国际贸易程序中的第一项程序,也是整个交易的基础,主要包括国外市场调研、市场定位与交易对象选择及与客户建立业务关系 3 方面内容。

1. 国际市场调研

国际市场行情调研是为了获得与贸易有关的各种信息。通过对信息的分析,得出国际市场的行情特点,判定贸易的可行性,据此制定贸易计划。国际市场行情调研范围和内容包括如下 3 个方面。

(1) 经济调研

经济调研的目的在于了解一个国家或地区的总体经济状况、生产力发展水平、产业结构特点、国家的宏观经济政策、货币制度、经济法律和消费水平等。它是对经济大环境的总体了解,也是对可能的风险和效益情况的预估。对外贸易总是要尽量在总体环境较好的国家和地区开展。

(2) 市场调研

市场调研主要是针对某一具体选定的商品,调查其市场供需状况、国内生产能力、生产的技术水平和成本、产品性能、特点、消费阶层和高潮消费期、产品在生命周期中所处的阶段、该产品市场的竞争和垄断程度等内容。目的在于确定该商品贸易是否具有可行性、获益性。

(3) 客户调研

客户调研在于了解欲与之建立贸易关系的国外厂商的基本情况。包括它的历史、资金规模、经营范围、组织情况、信用等级等总体状况,还包括它与世界各地(包括我国)其他客户开展贸易的历史和现状。只有对国外客户有了一定的了解,才可与之建立贸易联系。在我国对外贸易实际业务中,常有因对对方情况不熟悉,匆忙与之进行交易而造成重大损失的事件发生。因此在交易磋商之前,一定要对国外客户的资金和信誉状况有十足的把握,不可急于求成。一般情况下,调研信息的主要来源有:

① 一般性资料,如一国官方公布的国民经济总括性数据和资料,包括国民生产总值、国际收支状况、对外贸易总量、通货膨胀率和失业率等。

② 国内外综合刊物。

③ 委托国外咨询公司进行行情调查。

④ 通过我国外贸公司驻外分支公司和商务参赞处,在国外进行资料收集。

⑤ 利用交易会、各种洽谈会和客户来华做生意的机会了解有关信息。

⑥ 派遣专门的出口代表团、推销小组等进行直接的国际市场调研,获得第一手资料。

⑦ 利用互联网获得信息。

2. 市场定位和交易对象的选择

外贸企业在国际市场调研的基础上,一般必须对自己的企业进行市场定位并确定交易对象,最终它们均会体现在企业要制定的经营方案中。

制定经营方案,是外贸公司或企业根据国家的政策、法令,对其所经营的出口商品做出一种业务计划安排。它是交易有计划、有目的地顺利进行的前提。出口商品经营方案一般包括以下内容:

① 商品的国内货源情况。如生产地、主销地、主要消费地;商品的特点、品质、规格、包装、价格、产量、库存情况。

② 国外市场情况。如市场容量、生产、消费和贸易的基本情况,主要进出口国家的交易情况,今后可能发生的变化趋势,对商品品质、规格、包装、性能和价格等各方面的要求,国外市场经营该商品的基本做法和销售渠道。

③ 确定出口地区和客户。在进一步行情研究、信息分析的基础上,选择最有利的出口地区和合作伙伴。

④ 经营历史情况。包括我国出口商品目前在国际市场上所占地位、主要销售地区及销售情况、主要竞争对手、经营该种商品的主要经验和教训等。

⑤ 经营计划安排和措施落实。如销售数量和金额、增长速度、采用的贸易方式、支付方式、结算办法、销售渠道和运输方式等。

3. 成本核算和效益核算

出口商品交易的实施过程包括货源采购、出运报关、运交买方三个基本阶段,其间产生的成本、费用是构成出口商品价格的最主要因素。出口商品对外报价,需根据出口成本、国际市