



**21世纪高职高专  
新概念(财经类)系列教材**

总主编◎王宗湖

**GUOJIMAOWI SHIWU**

# 国际贸易实务

张 卿 主 编

对外经济贸易大学出版社

21 世纪高职高专新概念（财经类）系列教材

总主编 王宗湖

# 国际贸易实务

主 编 张 卿  
副主编 符海菁 牛慈康  
庄 艳 马朝阳

对外经济贸易大学出版社

**(京)新登字 182 号**

**图书在版编目 (CIP) 数据**

国际贸易实务/张卿主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2005  
(21 世纪高职高专新概念 (财经类) 系列教材)  
ISBN 7-81078-533-8

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 (2005) 第 092615 号

© 2005 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

## **国际贸易实务**

张 卿 主 编

责任编辑: 张 宏

---

对外经济贸易大学出版社  
北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码: 100029  
网址: <http://www.uibep.com>

---

唐山市润丰印务有限公司印装 新华书店北京发行所发行  
成品尺寸: 185mm × 260mm 15.5 印张 386 千字  
2005 年 8 月北京第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

---

ISBN 7-81078-533-8

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 26.00 元

## 21 世纪高职高专新概念（财经类）系列教材编委会

总主编：王宗湖

副主编：于声涛 魏 敏 鲍仕梅

编 委：（按姓氏笔划为序）

|     |     |     |     |     |
|-----|-----|-----|-----|-----|
| 王 勇 | 马瑞萍 | 任继文 | 池小平 | 陈国生 |
| 严国辉 | 杨东进 | 杨振科 | 张 卿 | 武 红 |
| 庞鸿藻 | 姜玉霞 | 倪 荣 | 黄志平 | 符海菁 |
| 雷 震 |     |     |     |     |

# 总 序

当今世界，科学技术日新月异，知识经济初见端倪，国力竞争日趋激烈。针对这一知识化、信息化、全球化的时代特征，世界各国正在酝酿进行一场深刻的教育改革，以培养同时代要求相适应的高素质的劳动者和富有创造性的专业人才。

随着我国市场经济体制的逐步完善和对外开放的不断扩大，我国经济将完全融入世界经济体系之中。而教育水平的高低与经济的发展密切相关。作为我国高等教育的全新组成部分，职业教育应确立怎样的培养目标来适应时代要求，已成为人们普遍关心的问题。教育部在关于《面向 21 世纪教育振兴行动计划》的有关问题的回答中，对高职的培养目标是这样定位的：“高等职业教育应以培养基层和生产第一线技术应用型人才为办学宗旨，建立以基本素质和技术应用能力培养为主线的教学体系……专业课应加强针对性和实用性，实践教学要以培养学生专业应用能力为主……时间可占总课时数的 1/3 以上，至多可达 50%……”可见，高等职业教育的培养目标，主要强调能力的培养和技术的应用，它要求我们的教育能够不断造就基本功扎实、操作能力强、又具有较高知识、技能的复合型、实用型人才。

教材作为“整个教育系统的软件”，它不仅反映着社会发展的要求，同时在某种程度上还直接决定着受教育者的培养质量，因而，世界各国都非常注意教材的开发和建设。但目前，我国职业教育教学和管理模式受传统教育思想和教育模式的影响较深，以能力为本位的教育观念还未能在教学领域完全形成，课程改革和教材开发还远远满足不了形势发展对高职教育的要求。因此，要适应 21 世纪知识经济时代发展和我国现代化建设的需要，高等职业教育必须加快课程体系改革和教材建设的步伐，建立符合时代特征和具有我国特色的职业教育新思想、新模式、新课程体系。有鉴于此，对外经济贸易大学出版社为适应教育发展的新形势，并努力推动高职高专院校的教材建设，委托我们组织全国职业院校的教师及具有企业工作经验的业务骨干，编写这套高职高专新概念（财经类）系列教材。本系列教材暂包括国际贸易、会计、市场营销、经贸英语、旅游管理、物流管理、电子商务等九大专业 76 门课程。

为使教材编写尽量适应高职教育的特点及时代发展的新要求，我们在编写过程中，尽可能把最新的研究成果吸收渗透到教材中来，在内容安排、教法选择、编写体例等方面也进行了较多的改革，甚至是新的尝试，使本套丛书具有以下特点：

## 1. 在内容安排上，突出了“能力培养”和“创新教育”，加大了技能训练的比重

本套丛书各册教材，在基础理论讲授之后，每篇均加列“技能训练”专章，通过采用案例分析等形式，引导学生对本篇的重点、难点内容进行分析、讨论、练习和模拟训练；每章结束后针对本章重点内容设计了个案分析、关键名词、讨论与思考等项目，以

达到强化学生对经济与管理理论和业务环节处理技巧的掌握。这些新增加的关于“能力培养”和“技能训练”等新内容,约占整本教材篇幅的1/3,基本上达到了国家对职业教育改革的要求。这种编写体例的运用在目前经济类课程的教材中还较少见,希望这种新的尝试能经日后的教学实践验证,成为一种“能力培养”和“创新教育”的有效方法。

## 2. 在编写体例上,积极探索模块教学,使学生容易理清教材的知识体系,迅速系统牢固地掌握知识

本套丛书各册均采用“篇、章、节”的结构,每篇开始之前,均有一段概括性文字,对本篇内容的重点与难点、目的与要求加以说明,使学生在在学习之前能对整篇主要内容有所了解;每章之下又提出了具体的学习目标及应掌握的难点,以便学生明确具体的学习任务。这样,每篇作为教材的大模块,包含着“章”这样的小模块,小模块又通过具体的学习任务的确立映衬着大模块,既使大模块之间篇篇相连,又与小模块环环相扣,组成系统的“知识链”。这种先将一本教材中的相关知识切块“溶解”,最后又串联起来的编写思路及形式,符合人类的分析综合的思维特点,有利于学生在学习过程中迅速而系统地掌握知识。

## 3. 在教学方法上,注意吸收国外流行的教学理念,并尝试教学改革与教法创新

模拟教学、案例教学和启发式教学,源于国外,现在是我国经济专业比较流行和推崇的教学方法。在本套教材的编写过程中,我们注重了上述教学方法的综合运用,旨在增强学生主动参与意识和创新意识,提高学习的功效。同时,我们进一步借鉴了培养MBA的教学经验,在本套教材的编写方法上尽量运用提示、启发、引导、讨论和模拟等方法,其目的是使学生运用所学知识在进行初步的分析、综合、比较、分类后,达到将知识、技能抽象概括和具体化,提高学生灵活分析和解决问题的能力。这样,既与国家对于高职教育培养的目标相吻合,又适合学生的学习思维特点,并容易激发学生的学习兴趣,所以,较之传统的教学方法有了较大的改革与突破。

## 4. 在学科建设上,积极探索和建立综合型、技能型、实践型的新科目

江泽民同志在第三次全国工作会议上指出:“职业教育和成人教育要使学生掌握必要的文化知识的同时,具有熟练的职业技能和适应职业变化的能力。”可见,现代职业教育呼唤综合型、应用型、技能型的新学科的设立。为反映这些要求,我们在每个专业都增设了“综合技能训练”课程,以此为基础编写了经济管理类各专业实践课的应用教材。该科目在内容上以各专业的主要业务为线索,将骨干核心课程的知识高度浓缩、有机串联。将主干课中没有系统讲授而实际工作中必然牵涉到的知识纳入其中,弥补了原来系列教材的欠缺与不足。同时,该系列教材大量采用模拟教学和案例教学,让学生以“业务员、经济师、总经理”的身份参与学习与训练,独自策划交易,进行经济活动等,刻意营造一种仿真情境,让学生在“训练”中学习,在“情景”中增长才干和积累经验,有效地将知识转变为专业性的技能技巧,提高其解决和处理实际问题的综合能力。总之,各专业“综合技能训练”课程的设立,是按照教育部“要多增加综合课”的要求而设立的新型试验科目,其主要目的是通过运用灵活有趣的模拟训练及案例教学等手法,启发诱导学生的立体思维,全面提高其独立操作经济业务的综合实践能

力。由于是初次尝试，所以希望大家多加以关注，并提出指导性的建议。

本套丛书的编写，得到了有关学校领导和学者、教授的大力支持，并引用了有关作者的部分资料，在此一并表示谢意。

本套丛书无论从体例安排到内容设置，从知识点的归纳到教法的运用，都进行了大胆探索和尝试，意欲为我国财经类高职高专教材的编写与探索尽微薄之力，但由于时间和水平有限，疏漏和不足甚至是错误在所难免。希望广大教师、读者多提宝贵意见，以便日后充实与完善。

**21 世纪高职高专新概念（财经类）系列教材编委会**

**2005 年 1 月**

# 前 言

我国加入世界贸易组织（WTO）以来，对外贸易迅速发展，2004 年进出口贸易总额达到 11 547 亿美元。同年 7 月 1 日，新的外贸法颁布实施，这一切都预示着中国经济将有一个更为广阔的发展空间，对外贸易专业人才的需求也会迅速扩大。为适应这种形势，高等职业教育在我国迅速发展，但适合这种教育形式的教材并不多，为此，我们受对外经济贸易大学出版社“21 世纪高职高专新概念（财经类）系列教材编写委员会”的委托，依据国际贸易实践及最新的国际贸易惯例编写了本教材。

《国际贸易实务》是一门操作性强，而理论又绝不能忽视的学科。因此，本书编写的宗旨是：理论要精、操作要实；编写过程中力求编排合理、文字精练、内容新颖，条理清晰、重点突出。本教材可供高等职业技术学院或大中专院校外经贸专业及相关专业学生选用，也可供从事外销工作的人员学习、参考。

本书以进出口业务为主线，以合同为中心，以国际贸易惯例为依据，系统地介绍了我国对外贸易业务的通常做法。全部内容划分为三篇：上篇为合同条款，主要根据国际贸易规则和惯例，详细介绍了国际货物买卖合同中的主要条款，如商品的品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付、商检、不可抗力、索赔和仲裁等；中篇为交易磋商和合同签订，介绍了书面磋商与商务谈判的环节，特别是强调了与之有关的法律规定；下篇为合同履行，主要介绍进出口合同履行的基本程序及应注意的问题。为便于掌握所学内容，每章开始有“学习目标”、“重点难点”，结尾有“个案分析”、“关键名词”和“讨论与思考”，每篇最后安排一章技能训练。

参加本书编写的有（按章节先后次序排列）：王宗湖（导论）、符海菁（第一章、第三章、第八章）、张卿（第二章）、马朝阳（第四章）、牛慈康（第五章）、吴春芬（第六章）、庄艳（第七章）、王燕萍（第九章）、杨玉真（第十章、第十三章）、韩荣仙（第十一章）、柴丽芳（第十二章）。全书由张卿负责总纂、初审，王宗湖做了最后的修改和审定。

由于编写时间仓促，编者水平有限，书中错误或不当之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

编 者  
2005 年 6 月



# 目 录

---

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 导 论 .....                   | (1) |
| 第一节 国际贸易实务课的研究对象及学习方法 ..... | (1) |
| 第二节 进出口贸易的程序 .....          | (4) |
| 第三节 电子商务与国际贸易 .....         | (5) |
| 【讨论与思考】 .....               | (9) |

## 第一篇 合 同 条 款

|                          |      |
|--------------------------|------|
| 第一章 商品的品质、数量及包装 .....    | (13) |
| 【学习目标】 .....             | (13) |
| 【重点难点】 .....             | (13) |
| 第一节 商品的品质 .....          | (13) |
| 第二节 商品的数量 .....          | (17) |
| 第三节 商品的包装 .....          | (20) |
| 【个案分析】 .....             | (23) |
| 【关键名词】 .....             | (23) |
| 【讨论与思考】 .....            | (23) |
| 第二章 价格术语及报价核算 .....      | (24) |
| 【学习目标】 .....             | (24) |
| 【重点难点】 .....             | (24) |
| 第一节 单价及价格术语的含义 .....     | (24) |
| 第二节 有关价格术语的国际贸易惯例 .....  | (25) |
| 第三节 国际贸易中六种主要的价格术语 ..... | (28) |
| 第四节 其他七种价格术语 .....       | (37) |
| 第五节 报价核算及价格条款 .....      | (40) |
| 【个案分析】 .....             | (46) |

|                            |       |
|----------------------------|-------|
| 【关键词】 .....                | (46)  |
| 【讨论与思考】 .....              | (47)  |
| <b>第三章 国际货物运输</b> .....    | (48)  |
| 【学习目标】 .....               | (48)  |
| 【重点难点】 .....               | (48)  |
| 第一节 海洋运输方式 .....           | (48)  |
| 第二节 其他运输方式 .....           | (51)  |
| 第三节 合同中的运输条款 .....         | (54)  |
| 第四节 海运提单 .....             | (56)  |
| 【个案分析】 .....               | (58)  |
| 【关键词】 .....                | (59)  |
| 【讨论与思考】 .....              | (59)  |
| <b>第四章 国际货物运输保险</b> .....  | (60)  |
| 【学习目标】 .....               | (60)  |
| 【重点难点】 .....               | (60)  |
| 第一节 海上货物运输保险 .....         | (60)  |
| 第二节 其他运输方式下的货运保险 .....     | (66)  |
| 第三节 保险实务 .....             | (68)  |
| 【个案分析】 .....               | (71)  |
| 【关键词】 .....                | (72)  |
| 【讨论与思考】 .....              | (72)  |
| <b>第五章 货款的支付</b> .....     | (74)  |
| 【学习目标】 .....               | (74)  |
| 【重点难点】 .....               | (74)  |
| 第一节 支付工具 .....             | (74)  |
| 第二节 汇付与托收 .....            | (80)  |
| 第三节 信用证 .....              | (87)  |
| 第四节 其他支付方式 .....           | (97)  |
| 第五节 支付条款及各种支付方式的综合运用 ..... | (101) |
| 【个案分析】 .....               | (106) |
| 【关键词】 .....                | (107) |
| 【讨论与思考】 .....              | (107) |
| <b>第六章 争议的预防与处理</b> .....  | (109) |
| 【学习目标】 .....               | (109) |
| 【重点难点】 .....               | (109) |

|                                  |       |
|----------------------------------|-------|
| 第一节 商品的出入境检验检疫 .....             | (109) |
| 第二节 不可抗力 .....                   | (115) |
| 第三节 索赔 .....                     | (117) |
| 第四节 仲裁 .....                     | (119) |
| 【个案分析】 .....                     | (123) |
| 【关键名词】 .....                     | (125) |
| 【讨论与思考】 .....                    | (125) |
| <b>第七章 合同条款技能训练</b> .....        | (126) |
| 【学习目标】 .....                     | (126) |
| 【重点难点】 .....                     | (126) |
| 第一节 关于合同品名、品质、数量和包装条款的训练 .....   | (126) |
| 第二节 关于合同价格、装运和保险条款的训练 .....      | (128) |
| 第三节 关于合同支付条款的训练 .....            | (133) |
| 第四节 关于合同商检、索赔、不可抗力和仲裁条款的训练 ..... | (135) |
| 第五节 关于拟定合同条款的综合训练 .....          | (136) |

## 第二篇 交易磋商与合同签订

|                              |       |
|------------------------------|-------|
| <b>第八章 交易前的准备与磋商环节</b> ..... | (141) |
| 【学习目标】 .....                 | (141) |
| 【重点难点】 .....                 | (141) |
| 第一节 交易前的准备工作 .....           | (141) |
| 第二节 交易磋商的一般程序 .....          | (144) |
| 第三节 发盘 .....                 | (146) |
| 第四节 接受 .....                 | (148) |
| 【个案分析】 .....                 | (149) |
| 【关键名词】 .....                 | (150) |
| 【讨论与思考】 .....                | (150) |
| <b>第九章 商务谈判及合同签订</b> .....   | (151) |
| 【学习目标】 .....                 | (151) |
| 【重点难点】 .....                 | (151) |
| 第一节 商务谈判前的准备 .....           | (151) |
| 第二节 商务谈判三步曲 .....            | (155) |
| 第三节 谈判的后期工作 .....            | (160) |
| 第四节 书面合同的签订 .....            | (161) |

|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| 【个案分析】 .....                   | (163) |
| 【关键名词】 .....                   | (163) |
| 【讨论与思考】 .....                  | (163) |
| <b>第十章 交易磋商与合同签订技能训练</b> ..... | (164) |
| 【学习目标】 .....                   | (164) |
| 【重点难点】 .....                   | (164) |
| 第一节 交易前的准备训练 .....             | (164) |
| 第二节 交易磋商训练 .....               | (165) |
| 第三节 签订合同训练 .....               | (176) |

## 第三篇 合同履行

|                            |       |
|----------------------------|-------|
| <b>第十一章 出口合同履行</b> .....   | (183) |
| 【学习目标】 .....               | (183) |
| 【重点难点】 .....               | (183) |
| 第一节 出口合同履行程序 .....         | (183) |
| 第二节 备货及报验 .....            | (185) |
| 第三节 催证、审证和改证 .....         | (188) |
| 第四节 托运、报关及保险 .....         | (195) |
| 第五节 制单结汇 .....             | (199) |
| 【个案分析】 .....               | (208) |
| 【关键名词】 .....               | (210) |
| 【讨论与思考】 .....              | (210) |
| <b>第十二章 进口合同的履行</b> .....  | (212) |
| 【学习目标】 .....               | (212) |
| 【重点难点】 .....               | (212) |
| 第一节 进口交易前的准备工作 .....       | (212) |
| 第二节 进口交易磋商和合同的签订 .....     | (214) |
| 第三节 进口合同的履行 .....          | (218) |
| 【个案分析】 .....               | (221) |
| 【关键名词】 .....               | (221) |
| 【讨论与思考】 .....              | (222) |
| <b>第十三章 合同履行技能训练</b> ..... | (223) |
| 【学习目标】 .....               | (223) |

|                        |       |
|------------------------|-------|
| 【重点难点】 .....           | (223) |
| 第一节 进出口合同履行的程序训练 ..... | (223) |
| 第二节 催证、审证、改证训练 .....   | (223) |
| 第三节 制单及审单训练 .....      | (227) |

# 导 论

---

“国际贸易实务”是高职高专院校国际经贸相关专业必修的基础课程之一，是一门专门研究进出口贸易习惯性做法的应用学科。要学习和掌握这门课程，我们首先应了解这门课程的性质及学习这门课程应使用的方法。

## 第一节 国际贸易实务课的研究对象及学习方法

### 一、国际贸易实务课的研究对象及主要内容

#### 1. 国际贸易实务课的研究对象及主要任务

国际贸易实务是在总结我国对外贸易实践经验和国际上一些通行的贸易惯例与做法的基础上形成和发展起来的一门学科。它的研究对象及主要任务是：总结国内外国际商务工作的实践经验，分析研究商品交换的各种技巧和做法，使学生学会在进出口业务活动中，既能正确贯彻国家的对外贸易方针政策和经营意图，确保最佳经济效益，又能按国际规则办事，使我们的基本做法能为国际社会所接受。在当前我国已经加入世界贸易组织的情况下，学习和掌握这门课程显得尤为重要。

#### 2. 国际贸易实务课的主要内容

由于国际贸易当事人彼此存在法律和贸易习惯上的差异，在涉及到买卖双方的利益时，往往会出现矛盾和分歧。如何协调这种关系，使双方在平等互利、公平合理的基础上达成交易，实现双方利益的双赢，乃是本课程研究的中心课题。概括地说，本课程的研究内容主要包括以下几个方面：

(1) 合同条款。合同是买卖双方经济交易的法律基础，也是交易双方履约的依据。按照各国的法律规定，买卖双方可以根据“契约自主”的原则，在不违反法律的前提下，规定符合双方意愿的条款，这就必然导致合同内容的多样性。因此，研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系，是本课程的基本内容。

国际货物买卖合同主要包括商品品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、

索赔、不可抗力和仲裁等交易条件，本书将就上述条款做出符合国际惯例和各国法律规定的通行解释，并对订立合同条款时应注意的问题做了比较详细的说明。

(2) 合同的商订。买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致协议后，交易即告达成，双方之间就成立了合同关系。由于国际贸易的任何一笔交易都首先从磋商合同开始，可以说，谈判是商务合同成立的前提，合同是商务谈判的结果。因此，了解商务谈判的程序及其法律效力是非常必要的。本教材将比较详细地介绍合同订立的过程，如邀请发盘、发盘、还盘、接受各环节，其中，重点介绍发盘和接受的条件和效力。同时为了使学习者更好地了解谈判的内容、步骤、对策等，我们将专设一章，专门介绍口头谈判的技巧、策略等。

(3) 合同的履行。合同订立后，买卖双方应信守合同，在享有合同规定权利的同时，也承担约定的义务。以 CIF 合同为例，卖方履行合同的环节主要包括备货、报验、审证、改证、租船订舱、投保、报关、装运和制单结汇等，卖方应本着诚信、公平的原则，切实做好合同的履行工作，以充分保障买方的利益；买方也应信守承诺，按合同规定收货和付款，以保障卖方的基本利益。此外，对外贸易从业人员还应了解如何处理履约过程中产生的争议，掌握违约的救济方法，以保障合同当事人的合法权益。

## 二、国际贸易的特点

国际贸易是世界贸易的重要组成部分，是带动经济增长的发动机。由于交易条件、交易环境、法律制度和经济条件的影响，国际贸易比国内贸易更复杂更困难，其具体有以下几个特点：

### 1. 国际贸易市场潜力大

国际贸易是跨国界的交易，市场广阔。据统计，全世界共有 180 多个国家和地区，人口近 60 亿。这样一个范围和人口的市场是任何一个国家市场所不能比拟的。二是需求层次多。国际贸易面对的是一个多层次、多维体的市场。由于种族、习惯及经济水平的差异，各国的需求层次和数量有较大差别，这为更多经济交易的开展提供了必备的条件。从市场营销的角度看，这是形成有效市场的基本前提。

### 2. 国际贸易的风险大

这里所指的风险包括三个方面：一是政治风险。由于多种原因，各国间的政治关系经常处于动荡变化之中，经济政策也经常变动，封锁禁运和贸易制裁时有发生，大大加剧了国际贸易的不稳定性和不确定性。二是经济风险。在国际贸易中，交易双方的成交量一般较大，商品在经过长途运输和储存的过程中，可能遇到各种自然灾害和其他外来风险，同时，国际市场汇率经常浮动，货价瞬息万变，也会给当事人造成巨大的经济损失。三是交易风险。国际贸易商人信誉不同，企业机构复杂，很容易产生欺诈活动，稍有不慎，就可能上当受骗，甚至会使经营者蒙受严重的经济损失。由此可见，从事国际贸易远比国内贸易的风险大。

### 3. 国际贸易交易复杂

国际货物买卖的双方，从商订到履行合同的过程中，除要处理交易自身存在的矛盾和斗争外，还要与很多中介部门打交道（如商检、运输、保险、金融、铁路、港口和海关等），任何一个部门、一个环节出现问题，都会影响到整笔交易的顺利进行。再加上交易当事人分

属不同国家和地区，往往涉及不同国家的法律、贸易惯例和经贸政策之间的协调，更增加了贸易的复杂性。

#### 4. 国际贸易交易的难度大

由于国际市场广阔，线长面广，中间环节多，情况复杂，风险大，而且还有制度、法律和语言文字上的差异，使得从事国际贸易的难度增大，因此，对外贸易的从业人员不仅要有较高的政治素质、业务素质，而且还应具有较高的洞察力和应变力，具有独立的分析和解决问题的能力。

### 三、国际贸易实务课与其他相关学科的关系

国际贸易实务与其他外贸学科既有联系，又有区别。其不同之处体现在以下几个方面：

1. 从研究对象来看，其它专业课主要是研究有关商品交易某一方面的理论与实务问题，而国际贸易实务是研究国际商品交换的全部具体过程和环节。

2. 从教学内容的侧重点看，其他相关科目比较注意强调知识的系统性、理论性，而国际贸易实务更着重于知识的应用性、实践性。

3. 从教学方法上看，其它外贸学科的讲授一般采用直述法，主要告诉学生“为什么”，而国际贸易实务主要讲“怎么做”。

总之，国际贸易实务是一门应用性、实践性、操作性都很强的科目，是国际贸易专业的一门核心课程。

### 四、本课程的学习方法与原则

根据本课程的研究对象及教学内容，在学习的过程中，我们应该注意以下方法：

#### 1. 要贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时，要以国际贸易的基本理论和国家对外方针政策为指导，将“中国对外贸易概论”、“国际贸易”等先行课中所学到的基础理论和基本政策，在本学科中加以具体运用，以便使理论和实践、政策和业务有机地结合起来，不断提高分析和解决问题的能力。

#### 2. 要贯彻与国际规范接轨的原则

为了促进国际贸易的发展，国际商会等组织相继制订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”、“跟单信用证统一惯例”和“联合国国际货物销售合同公约”等，这些已成为国际贸易中公认的惯例和法律，被人们普遍推行和接受，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，我们必须根据与国际规范接轨的原则，结合实际来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，按国际规范办事，在贸易做法上与国际接轨。

#### 3. 注意与其他相关学科相联系的原则

“国际贸易实务”是国际贸易与经济管理专业的核心课程（基础学科），与此相关的课程还有“国际金融”、“市场营销”、“国际商法”等。可以说，国际贸易实务课涉及上述几门课程的部分内容，目的是运用相关知识，解决具体的业务，而其他外贸学科则重点研究相



关问题的综合性、系统性、关联性。因此，在学习的过程中，要注意这种联系，用心研究不同学科之间的差异与关联，以便真正融会贯通。

#### 4. 要贯彻“学”“用”结合，学以致用原则

由于本课程是一门实践性很强的科学，故在学习的过程中，要重视案例、事例分析的教学，结合现场参观、实习，增加感性认识。为达到此目的，本教材每篇均设计了专章的技能训练，使学生通过学习和练习，加强基本技能的训练，增强分析解决实际问题的能力，真正做到学以致用。

## 第二节 进出口贸易的程序

国际贸易交易是一个复杂的过程，涉及的部门多、环节多、范围广、手续繁琐，它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识，还应熟知进出口交易的环节。本节将主要对进出口贸易的环节作简要的介绍，以使学生在学本课程前对进出口贸易的程序有个概括的认识。

### 一、交易前的准备

交易前的准备工作主要有：申请进出口许可证；市场调查与选择目标市场；客户调查与选定客户；制定进出口经营方案等。

#### 1. 市场调研与目标市场选择

市场调研与选择目标市场是进出口交易前必须进行的一项工作。市场调研主要包括：（1）市场的基本情况。即在商品交易前，进出口商需要了解该商品当年的总生产量、可供数量及上年的储存量等，以便为进出口商品价格的决定提供依据。（2）市场竞争状况。在进出口贸易活动中，出口商必须认真调研竞争对手可能做出的种种反应及已经或即将采取的措施，做到“知己知彼，百战不殆”。对进口商来说，市场调研主要是调查出口商的资信、能力和商品的质量、技术含量与水平、商品的适用性等等。（3）价格趋向。商品的价格是买卖双方最关心的问题之一，能否取得相近或基本一致的意见对双方达成交易非常重要。（4）市场容量。进出口商在交易前都应了解市场所能容纳的最大销售量，以便争取对自己有利的市场价格。如某个市场每年的进口多少，出口多少，要尽量搞清楚，其目的主要是为制定适当的营销策略和采取必要的措施提供参考依据。

#### 2. 对客户进行资信调查

客户调研是一项极其重要的工作，对买卖双方都是如此。在达成交易前，出口商必须对客户性质、规模、业务范围、经营能力、资本实力等方面进行调查，以便能确定资信好、经营能力强、能大量向我方订货的客户。如欧美国家的大百货公司，既是进口商又是零售商，其下属有很多连锁商店，如能与这类公司建立联系，将对我商品打入该市场起到积极的作用。对进口商来说，客户调查对了解出口商情况，确定货物来源，保证货物质量和如期履约具有重要的现实意义。

#### 3. 拟定进出口经营方案