



NEW VISION OF ECONOMICS

经济学新视野本科教材系列

国际货物贸易

惯例和实务

胡涵钧 李凌 / 主编

上海人民出版社



格致出版社

NEW VISION OF ECONOMICS

经济学新视野本科教材系列

国际货物贸易

惯例和实务

胡涵钧 李凌 / 主编

上海人民出版社  格致出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际货物贸易:惯例和实务/胡涵钧,李凌主编. —上海:格致出版社;上海人民出版社,2009.9
(经济学新视野本科教材系列)
ISBN 978-7-5432-1655-6

I. 国… II. ①胡…②李… 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(2009)第 144296 号

责任编辑 李 娜
美术编辑 路 静

经济学新视野本科教材系列
国际货物贸易——惯例和实务
胡涵钧 李 凌 主编

出版 世纪出版集团 格致出版社
www.ewen.cc www.hibooks.cn

(200001 上海福建中路193号24层)



编辑部热线 021-63914988

市场部热线 021-63914081

发行 世纪出版集团发行中心

印刷 上海书刊印刷有限公司

开本 787×1092 毫米 1/16

印张 19.75

插页 1

字数 378,000

版次 2009 年 9 月第 1 版

印次 2009 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5432-1655-6/F·206

定价 30.00 元

总 序

至 2008 年末,中国的改革开放已走过了整整 30 年的历程。这期间,中国经济取得了举世瞩目的进步:GDP 平均年增长率接近 10%,规模总量已居世界第三;进出口总额也名列世界第三。与此同时,改革开放 30 年来,中国的经济学也在与时俱进,其教学与科研质量已今非昔比,成就可观。但近十多年来,伴随我国高校招生规模的扩大、高等教育的大发展,一股重科研、轻教学的不良风气正在我国的高校中弥漫,并且日益侵蚀着高等教育的良性发展。

复旦大学经济学院历来注重学术研究,同时也十分重视经济学教改和教材建设工作的深入推进,出版了一大批深受欢迎、广为使用的经济学教材,经济学教学的综合实力始终居于国内一流。近年来,本院正在重塑“教学本位”的办学理念。

为了贯彻实施“教学本位”的办学理念,我们在几年前就着手制定学院教材建设管理办法,我们动员全院教师结合学科建设积极参与,对于入选的编写计划学院予以一定的资金补贴。现在呈现给读者的这套“经济学新视野本科教材系列”,即是近年来我院教材建设的重要成果。这套教材的出版,一方面是为了促进“教学本位”的落实,另一方面是为本院教师尤其是青年教师展示其教学科研成果提供平台。同时,更希望这套教材的出版能满足国内相关院校的教学需要,并且能为丰富中国本土经济学教材的选本作出我们的贡献。

我们衷心期待着复旦大学经济学的教学质量更上一层楼。

复旦大学经济学院副院长

许少强

2009 年 6 月

前 言

改革开放 30 年来,我国经济增长的速度举世瞩目,国内生产总值从 1978 年的 3 645 亿元提高到 2008 年的 300 670 亿元,增加了约 81 倍;我国货物进出口贸易发展的速度更快,从 1978 年的 206 亿美元提高到 2008 年的 25 616 亿美元,增加了约 123 倍。

在此期间,伴随着外贸体制的改革,我国外贸企业规模迅速扩大,经营外贸业务的企业从 1978 年不到 200 家,发展到 2008 年将近 60 万家。从事外贸工作的员工成了企业获取利润的关键,具有外贸经历的人才成了中外企业高薪竞聘的对象,国际贸易作为高校的热门专业,十几年来录取分数线一直居高不下。

人才的需求推动了学习的热情,随意走进一家书城或者书店,国际贸易类的书籍总是被放在十分醒目的位置。据我所知,仅有关国际贸易实务的教材就有几十种之多。那么,有必要再出一本似乎雷同的教材吗?作为本书的主编之一,我认为编写这本教材是有充分的理由的。

“经济学新视野本科教材系列”最突出的特点是“新”。“国际贸易实务”在我国是一门成熟的课程,框架固定,内容也基本稳定,根据实际情况略有更新。但是,还是有些问题值得探讨。

我在复旦大学经济学院讲授国际贸易实务这门课程,已经 20 多年了。在此期间,访问过不少欧美的大学和学院,其中不乏世界名校。但是,我发现这些学校的经济专业都不开设“国际贸易实务”这门课,也很少有像我国出版的这类国际贸易实务的教材,有关国际贸易法律和惯例的专著、教材则很多,但都归入了法律类。

国外的这种分类也许是有道理的,对于从事国际贸易的人来说,懂得国际贸易的法律与惯例更为重要,每笔交易的实际做法不会是千篇一律的。由于货物的特点不同、市场条件的变化以及贸易伙伴的习惯不同等等,同样一笔交易最后成交的条件会有很大的不同。如果懂得有关的法律和惯例,谈判时就可以在法律和惯例许可的范围内,在很多种可供选择的条件中选择对自己最有利的一种。如果只知道一些具体的做法,选择的余地就很小了。

我国的国际贸易实务类的教材偏重于怎么做,引用有关的法律和惯例主要是说明这些做法的依据。近年来,还出了很多单证、电子商务方面“操作”类的教材,几乎是想手把手地教会学生填票据、用电脑。从教育的多层次角度来说,这些教材也无可厚非,但是,作为大学本科教材恐怕是不合适的。

本教材的适用对象是非法律专业的大学生,主要是经济、管理类的学生,尝试每章的内容按惯例、实务、单证分开,就是为了突出法律和惯例的重要性。大学生走上工作岗位后,积累了一定的工作经验,需要进一步学习的也是有关的法律和惯例,真正做到使其“为我所用”。

另外一个值得探讨的问题是通关实务。货物进出口要通关,这是国际贸易区别于国内贸易的特点之一,海关征收的税费是价格构成的重要组成部分,但是,我国的国际贸易实务不包括通关实务却似乎形成了共识。据说是因为海关系统相对独立,报关和外贸是两种不同的职业。然而,了解与通关有关的业务和从事报关工作其实是两回事,在我看来,既然通关是进出口贸易必不可少的环节,通关实务在国际贸易实务教材中自然也应该占有一席之地。

由李凌担任本教材的共同主编也正是出于这方面的考虑。她在上海海关学院任教多年,还有在全国几个海关实习的经验,她撰写的第8章介绍了报关的重要规则和我国通关的实务,考虑到进出口贸易的实际需要,还简单介绍了其他主要国家的通关业务。

本教材在结构编排和内容筛选方面作了一些变更,当然只是一种尝试,特别是在国际贸易法律和惯例的选用方面,既不能像法律专业要求的那样全面深入,又要满足从事实际贸易工作的需要。要使教材有限的篇幅涵盖这方面必备的知识,确实还有很多值得商榷的地方。希望广大读者,特别是用过这本教材的教师多提批评和建议。

本教材的框架和内容由我和李凌共同商定,参加编写的有方欧华(第2章 贸易合同);王晔、卢晓丽(第3章 商品的价格);周瑾瑜(第4章 国际货物运输);卢晓丽(第5章 货物运输保险);缪一琳(第6章 货款的支付);李凌(第7章 商品的检验检疫);第8章 进出口货物的报关);胡思真(第9章 国际货物贸易的争议与解决);何海(第10章 国际电子商务)。在全书的后期编辑过程中得到了卢晓丽的大力襄助。

胡涵钧

2009年3月于复旦复星楼

目 录 Contents

第1章 导论 / 1

【本章学习目标】 / 1

第1节 进出口贸易的一般程序 / 2

第2节 市场调研 / 3

【本章小结】 / 7

第2章 贸易合同 / 9

【本章学习目标】 / 9

第1节 贸易合同相关法律和惯例 / 9

第2节 贸易合同实务 / 14

第3节 贸易合同相关单据 / 31

【本章小结】 / 40

【本章练习题】 / 41

第3章 商品的价格 / 44

【本章学习目标】 / 44

第1节 价格术语相关惯例 / 44

第2节 商品价格实务 / 63

第3节 合同价格条款样本 / 75

【本章小结】 / 80

【本章练习题】 / 81

第4章 国际货物运输 / 85

【本章学习目标】 / 85

第1节 国际货物运输相关惯例 / 85

第2节 国际货物运输实务 / 95

第3节 国际货物运输相关单据 / 110

【本章小结】 / 115

【本章练习题】 / 115

第5章 货物运输保险 / 120

【本章学习目标】 / 120

第1节 货物运输保险相关惯例 / 120

第2节 货物运输保险实务 / 132

第3节 货物运输保险相关单据 / 141

【本章小结】 / 152

【本章练习题】 / 153

第6章 货款的支付 / 157

【本章学习目标】 / 157

第1节 货款支付相关法律和惯例 / 157

第2节 货款支付实务 / 167

第3节 货款支付相关单据 / 184

【本章小结】 / 190

【本章练习题】 / 191

第7章 商品的检验检疫 / 194

【本章学习目标】 / 194

第1节 商品检验检疫的有关法律法规 / 194

第2节 商品检验检疫实务 / 197

第3节 商品检验检疫相关单据 / 206

【本章小结】 / 211

【本章练习题】 / 212

第8章 进出口货物的报关 / 216

【本章学习目标】 / 216

第1节 报关的相关法律和惯例 / 216

第2节 报关实务 / 219

第3节 世界主要国家和地区的海关通关业务 / 238

第4节 报关相关单据 / 245

【本章小结】 / 250

【本章练习题】 / 250

第9章 国际货物贸易的争议与解决 / 255

【本章学习目标】 / 255

第1节 争议相关法律 / 255

第2节 解决争议实务 / 260

第3节 索赔和仲裁相关单据 / 272

【本章小结】 / 275

【本章练习题】 / 275

第10章 国际电子商务 / 279

【本章学习目标】 / 279

第1节 国际电子商务相关法律 / 279

第2节 国际电子商务操作实务 / 282

【本章小结】 / 294

【本章练习题】 / 294

练习题答案 / 297

第 1 章

导 论

【本章学习目标】

通过本章的学习,了解国际货物贸易的基本含义和特点;懂得从事国际货物贸易必须掌握的基本知识;熟悉进出口货物贸易的一般程序,理解本教材的整体结构、分章的依据和各章内容的相互联系;了解市场调研是从事国际货物贸易重要的前期工作,并掌握市场调研的内容和获取信息的一般渠道。

国际贸易按一般的分类,可以分为国际间的货物贸易、服务贸易和技术贸易。

在现实的国际经济活动中,很少仅仅限于其中一类的贸易。以国际货物贸易为例,一项货物贸易不仅要确定标的物,还要确定运输和付款,这就会涉及承运人和银行提供的服务;如果标的物的加工或销售涉及专利权、商标权,那么这项货物贸易还会包括技术贸易的内容。

但是,一项现实的国际货物贸易所需要的知识,不可能全部包括在一门课程中。因为,现实的国际货物贸易不仅会与其他类型的贸易有关,还需要营销、金融、法律方面的知识,甚至与政治、外交也有一定的联系。每一门课程都有特定的内容,一系列相关课程的内容结合在一起,才能为实际从事货物贸易提供较为完备的知识。

学习国际货物贸易的实务,主要是学习有关的法律、政策和惯例,其中最重要的是学习许多与贸易有关的惯例。

国际货物贸易和其他贸易一样,进出口商从事贸易的目的是为了盈利,进出口商可以按自己的习惯和意愿交货和付款,但更多的是在遵循法律和政策的情况下采用有关的惯例。因为,进出口商的利益是对立的,所谓“共赢”的意思只是做成一项交易,双方都有盈利。但就一项具体的交易而言,总的盈利是既定的,关键是如何在进出口商之间分配,没有一分钱是可以双方共有的,也就是说交易的每一个细节都必须规定得非常明确、具体。采用惯例,就可以避免绝大部分由于责任不确定而引起的争议。当然,要采用惯例,必须先学习惯例,掌握惯例。

国际货物贸易也有许多不同于其他贸易的特点,主要表现在以下几个方面:

首先,国际货物贸易涉及两个或更多的国家,适用的法律和政策不一样,即使是国际公约和国际协定,也会有贸易伙伴所在国是否是缔约国、有没有保留或例外条款等问题。

其次,国际市场比任何一个国内市场都要大得多,增加了贸易商收集和分析市场信息的难度。比如,价格行情、供给和消费的状况、产业发展的趋势等等。

第三,与国内使用相同货币不同,国际货物贸易货款的结算涉及货币的选择、支付的方式和票据的运用等问题。要求贸易商对几种主要货币的汇率及走势有正确的判断,熟悉信用证、托收等支付方式,掌握汇票等票据的缮制和审核。

第四,通关不仅是国际货物贸易特有的环节,还是非常重要的一个环节。虽然区域一体化的国家简化了通关的手续,但是,对于大多数国际货物贸易来说,进出口的许可、商品的归类、原产地的划分、海关估价以及关税的计征都是事关交易成败的关键。

第五,在国际货物贸易中,除了进出口双方之外,相关的还有承运人、保险人、银行、商检、海关,有些贸易还会关系到中间商、船/货代理、港区等等,相关各方往往分属不同国家,业务联系远不如国内方便,一旦发生争议,追究责任十分困难。

这些特点表明,国际货物贸易要比国内贸易复杂得多,要使国际货物贸易顺利进行,就必须有内容全面、责任清楚的贸易合同,严格规定各方当事人的权利和义务,明确违约的后果。

从名称上就可以知道,本书是一本专门用于学习国际货物贸易实务的教材。内容的编排基本按照交易的顺序,在导论里简单介绍进出口贸易的一般程序和交易前的准备后,每一章集中介绍交易程序中的一个环节。把这些章节连贯起来,就构成了一个完整的贸易合同。信息工具的创新和贸易便利化的要求,使电子单据在贸易中的重要性日益显现,因此书中特意安排了一章介绍这方面的常识。

第1节 进出口贸易的一般程序

国际货物贸易的交易程序一般包括交易前的准备、交易磋商、签订合同和履行合同。如果发生争议,则还要包括争议的解决。

国际贸易不同于国内贸易,两者适用的法律、政策、惯例不同,货物进出口还需要通关,相关的运输、保险、结算都有很大的区别。

进出口贸易的程序取决于贸易双方签订的合同,贸易条件不同,贸易的程序也不同。贸易的程序也和贸易商的习惯有关,有些程序可以因人而异,只要当事人各方都

感到习惯、方便即可。但是,有些程序是不能改变的,比如 FOB 条件下,必须先通关,再装船。

一、出口贸易的一般程序

比较常见的或者说典型的出口贸易程序,是 CIF 条件下信用证收款的贸易合同的程序,其主要环节和先后次序如下:

货源/订单→市场调研→制定经营方案→贸易洽谈→签订合同→审核信用证→备货→租船/订舱→商检→报关→装运→投保→制单结汇……解决争议

二、进口贸易的一般程序

采用 CIF 合同并采用信用证支付方式付款的进口贸易一般流程如下:

货源/订单→市场调研→制定经营方案→贸易洽谈→签订合同→开证→审核单据/付款→到货→报关→提货→商检→收货……解决争议

以上是分别介绍出口、进口的一般程序,而实际上每一项国际货物贸易都有进出口两个方面。所以,就一项国际货物贸易而言,贸易双方签订合同后,首先是进口方申请开立信用证,出口方接受信用证后完成交货责任,凭单据在银行取得货款。进口方则付款后通过银行拿到单据,收货后这项交易就结束了。解决争议不是必须完成的程序,如果进出口双方都履行了合同规定的义务,就不存在解决争端的问题。但是,合同一般都订有解决争端的条款,以便发生争端时有章可循。

第2节 市场调研

无论是企业还是商人,要想从事国际贸易,都必须了解国际市场。因为,国际贸易涉及的国家 and 地区很多,每个国家或地区的市场环境很不相同。任何贸易商在洽谈贸易前必须掌握尽可能多的市场信息,比如,谁需要(Who)? 什么时候(When)? 需要什么(What)? 还要进一步了解需要多少(How Much)及市场价格(Market Prices)等等。

在标的物既定的情况下,出口商总是希望按最高的价格出售,而进口商总是希望按最低的价格购买。所以,谁了解市场行情,谁就掌握贸易洽谈的主动权。国际市场的调研是成功进入国际市场的先决条件。

一、市场调研的内容

做好国际市场调研,必须全面、系统地搜集各种资料,这些资料具体可以分成以下两个方面:

(一) 宏观决策的资料

1. 经济环境

主要收集有关国家经济发展的一些情况:

(1) 一国的国民生产总值(GNP)或国内生产总值(GDP)。这可以大体上反映一个国家市场容量的大小。

(2) 按人口计算的平均收入。这在一定程度上反映一个国家人民生活水平的高低,也在一定程度上反映出商品需求的品种、档次和数量。

(3) 消费者支出模式的变化。如果一个国家的大多数家庭收入增加,用于购买食品的支出占家庭收入的比重就下降,而用于其他方面(如服装、旅游、娱乐、卫生健康、教育等)的开支和储蓄占家庭收入的比重就会上升,这个国家的消费结构就会发生变化。

此外,这个国家同其他国家的经济关系如何? 是否是某个经济贸易集团的成员(如 OPEC 成员)? 是否有经济贸易协定?

调查这些内容的主要目的是:

(1) 判断和确定企业的服务方向。

(2) 通过调查主要产品的产量,按照相关比例测算对本企业产品的需要量。

2. 对外贸易情况

主要包括:对外贸易的发展速度,出口商品构成,进口商品构成,主要贸易伙伴,贸易政策,关税情况,鼓励出口的主要措施,限制进口的主要措施等等。

3. 金融和资本流动情况

主要包括:金融机构和金融管理机构实行的外汇政策;在国际上的金融信誉级别(国际上分为 9 级,即 AAA、AA、A、BBB、BB、B、CCC、CC、C 级)以及外汇储备情况;引进外资的政策、规模、来源、方式以及产生的效益;对外投资的行业、数量和地区分布等等。

4. 人口环境

进入 20 世纪 80 年代以来,世界人口的增长速度加快。世界人口以年均 8 000 万—9 000 万的速度增长,其中 80% 在发展中国家,这是一个重要的变化趋势,对经济发展产生了重大的影响。总体来说,人口增长,对产品的需求就会增加。但是,对各个

产业的实际影响有很大的不同,比如:许多国家的人口老龄化,对医疗保健用品的需求量将会大大增加;许多国家普遍晚婚,一般不生或少生孩子,离婚率上升,使家庭规模变小,家庭数量增加,这就使电视机、电冰箱、洗衣机、家具等家庭用品增加了新的需求;随着80后、90后年轻人进入社会,单身成年人数量增多,使小包装的方便食品、速冻食品和一次性的日用品十分畅销;而人们对环境意识的加强,则减少了高脂肪、高热量食物的消费,增加了“绿色食品”的需求。

5. 自然环境

自然环境对贸易的影响主要表现在:越来越多的资源产品变得稀缺;农产品、矿产品、原油的价格剧烈波动;全球环境污染问题日益严重;许多国家对自然资源的保护加强。另一方面,企业通过研究和开发,生产出了许多新能源和资源产品的替代品。

6. 技术环境

电子技术的飞速进步,使大量自动化装置、计算机和电子网络信息技术被广泛运用到生产、流通和消费等各个领域;航天技术、生物技术给传统的国际贸易带来更多有巨大潜力的市场,而知识产权保护的加强直接导致国际技术贸易的繁荣和发展。

7. 其他方面的资料

此外,对政治党派、宗教信仰、生活方式、风俗习惯、文化传统、政府办事效率、社会法治观念等,都应该尽可能详细地调查研究,这些都对开发市场有积极的作用。

(二) 微观决策的资料

1. 对客户需求的调查

即调查和分析现有的客户,了解客户需求的变化,尽量满足客户的要求,不断开发潜在客户,从而扩大出口。

(1) 对客户的特点进行调查。比如,本企业产品的国外客户是谁?是生产性客户还是非生产性客户?是城市客户还是农村客户?是哪个年龄段的客户?谁是最主要的客户群?客户不同,其需要的特点也不同,要按照客户的不同特点满足他们的要求。

(2) 对影响客户需要的各种因素进行调查。如调查客户的购买力。客户购买力可分为集团购买力和个人购买力。集团购买力受国家财政经济状况及税收政策的影响。个人购买力主要取决于劳动者个人和家庭经济收入。

(3) 对客户的现实需要和潜在需要进行调查。现实需要,就是客户有能力购买,也准备购买某种产品的需要。客户的现实需要,既包括对本企业已有的产品的需要,也包括对本企业没有生产而市场已有产品的需要。调查客户现实需要的目的:一是为了了解市场容量的大小,即各种客户吸收容纳某种产品的能力有多大;二是为了确定本企业的生产条件是否有能力满足客户的这种需要,以及满足的程度如何。

潜在需要,就是客户还没有明确意识到有某种需要,但在其他客户的影响下,或者在厂商的宣传、“诱导”下,这些客户会产生的需要。潜在需要可以变成明天的现实需要。生产经营者把握住“潜在需要”是非常重要的。调查客户潜在需要的目的:一是为了确定企业开发新产品的方向;二是为了使客户的潜在需要及早地转变为现实需要。

2. 对主要竞争对手的调查

(1) 在世界各地有哪些同类企业? 这些企业中哪些企业是主要竞争对手? 这些企业实力如何? 所谓企业实力,是指企业满足市场要求的能力,包括生产能力、技术能力和销售能力等方面。

(2) 主要竞争对手产品的市场分布、市场占有率以及经营效果。

(3) 主要竞争对手的营销策略和这些营销策略对本企业产生何等程度的影响。

3. 对国际市场商品价格的调查

掌握国际市场商品的竞争情况和供求关系,调查同种商品在不同地区不同时期的价格,分析价格的变化规律和趋势,从而决定应该到哪些市场销售产品及如何确定本企业产品的价格。

4. 对特定客户资信状况的调查

主要是对直接与本企业交易的客户,要对其履约情况作跟踪调查,至少包括以下三个方面:

(1) 了解客户的情况。通过客户的开户银行了解其资信状况:该客户是否有充足的资金或在需要时能从银行获得足够的贷款;是否有良好的偿还能力;在其他商业往来中履约的情况等等。

(2) 客户与本企业往来的情况。客户与本企业贸易往来中的履约情况如何? 包括该客户是否与本企业发生过违约纠纷,是否曾拖欠货款或延迟发货,是否曾给本企业造成重大经济损失,是否希望扩大与本企业的贸易关系等等。

(3) 客户与其他贸易伙伴交往的情况。主要调查客户与其他贸易伙伴在贸易往来中的履约情况。

国际市场调研是一件成本高、时间长、难度大、技术性强的工作。但是,一个企业应该在可能的条件下尽量多地、有计划地把世界多数国家和地区的市场情况调查清楚,以便为企业制定对外贸易的宏观决策以及制定开发具体产品市场的微观决策提供必要的资料。

二、市场调研的渠道

国际市场调研资料的来源是多渠道的,主要可以通过以下两个渠道获得。

（一）利用各国的机构搜集资料

（1）利用电子信息网搜寻有关经贸行情和潜在客户。许多商品的供求信息都会在网上发布,进出口企业可以根据自己的需要搜寻商业信息。

（2）行业的各种信息资料。许多行业协会、行业研究机构都有专业的期刊、报纸以及网站。进出口企业可以根据自己的需要搜寻行业的信息。

（3）国内外的有关报纸、杂志。中外商业报刊种类繁多,信息传播快而及时。可从中了解市场的最新动态、发展变化的趋势,据此寻找贸易的机会。

（4）政府部门、研究机构及高等院校发表的各种分析资料和科研论文。

（5）联合国、国际经济组织发布的各种信息。联合国及许多国际经济组织搜集和发布的各种经济资料,也是国际市场调研的一个重要资料来源。如联合国经济委员会定期出版的《欧洲经济调查》、《拉丁美洲经济调查》、《联合国统计年鉴》以及国际货币基金组织发行的《国际金融统计》、世界贸易组织出版的国际贸易年鉴等都能提供重要的、权威的经济数据和研究报告。

（6）专业咨询机构。如要了解某个国外客户的信用情况,专业性的商业信用调查机构也能给予合作。如美国的邓百氏集团(Dun & Bradstreet Corp.)、英国的益百利(Experian)都是世界上知名的企业和消费者资信调查类信用管理公司。

（二）通过国家驻外机构和驻外工作人员搜集资料

各国驻外大使馆、领事馆的商务部门中,有专人负责系统搜集所在国的市场环境和市场情报资料,供国内各个企业部门使用。

此外,来自国外的学者、游客、友人也可以提供一些国际市场的信息资料。

【本章小结】

在全部经济活动中,国际货物贸易十分重要,对我国的国民经济则尤为重要。国际货物贸易具有许多特点,因此,从事国际货物贸易需要复合型人才,他们需要掌握多个领域的专业知识,其中,学好国际货物贸易的惯例和实务是必不可少的。而学习国际货物贸易的实务,主要是学习有关的法律、政策和惯例,其中最重要的是学习许多与贸易有关的惯例。

本章介绍的进出口货物贸易的一般程序虽然是 CIF 条件下信用证付款的程序,但是了解这个程序有助于理解本教材的整体结构、分章的依据和各章内容的相互联系,对系统掌握整本教材的内容是很有帮助的。

从课程的分类来说,市场调研属于“市场营销学”的范围,本章从强调知识的连贯性出发,简单介绍了从事进出口货物贸易必须掌握的市场信息以及获取这些信息的一般渠道。