

普通高等教育“十二五”规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

主 编 阎 珍

- 基于工作过程构建课程体系
- 体验任务驱动式全新教学模式
- 体现以就业为导向的应用型人才培养模式要求



西北工业大学出版社

NORTHWESTERN POLYTECHNICAL UNIVERSITY PRESS

普通高等教育“十二五”规划教材

国际贸易实务

主 编 阎 珍



西北工业大学出版社

NORTHWESTERN POLYTECHNICAL UNIVERSITY PRESS

【内容简介】 本书以职业能力培养为核心,从国际贸易实际业务入手,详细讲述了贸易准备、合同的磋商与签订、出口合同的履行、进口合同的履行、业务争议的处理等国际贸易实际业务的操作。全书共分国际贸易的基础知识、交易前的准备工作、国际贸易磋商与合同的订立、国际贸易合同条款、合同的履行及违约问题和国际贸易方式六大模块。

本书融知识性、实践性和实用性于一体,内容新颖,重点突出,简明扼要,每个模块分为若干个目标任务,有针对性地帮助学生掌握国际贸易实务的基本技能,既可作为高职高专和成人大专层次的国际商务(贸易)专业或电子商务、物流等相关专业的教材,也可作为其他商贸专业学生及广大外经贸工作人员了解和学习国际贸易实务知识的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/阎珍主编. —西安:西北工业大学出版社,2011.7
ISBN 978-7-5612-3116-6

I. ①国… II. ①阎… III. ①国际贸易—贸易实务—高等职业教育—教材
IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 133260 号

出版发行:西北工业大学出版社

通信地址:西安市友谊西路 127 号

邮政编码:710072

电 话:(029)88493844 88491757

网 址:www.nwpup.com

印 刷 者:河南永成彩色印刷有限公司

开 本:787 mm × 1 092 mm 1/16

印 张:16.5

字 数:362 千字

版 次:2011 年 11 月第 1 版

2011 年 11 月第 1 次印刷

定 价:33.00 元

前言



本书针对高职高专教育的特点,以职业能力培养为核心,从国际贸易实际业务入手,详细讲述了贸易准备、合同的磋商与签订、出口合同的履行、进口合同的履行、业务争议的处理等国际贸易实际业务的操作。为使 学生能够全面系统地掌握国际贸易实务的基本知识、基本理论和基本技能,本书在编写中力求突出以下特点。

1. 内容新

本书根据当前该领域最新修订的有关法规和国际贸易惯例,并结合了近年来国际贸易实践中出现的新情况、新做法和进出口一线工作中最实效的案例、单证等材料来编写,较充分地反映了该课程发展的前沿。

2. 体系新

在体系上,本书采用了模块式的编写方法,每个模块分为不同的目标任务,学生在学习本书时要按“了解、熟悉、掌握”三个层次要求进行,即了解,要求学生知道有关知识和技能;熟悉,要求学生理解有关知识和技能;掌握,要求学生非常清楚地理解有关知识和技能并能够灵活应用。

3. 实践性强

国际贸易实务课程的目的不仅在于建立学生的国际贸易业务的理论知识结构,更重要的是培养其处理国际贸易业务的能力。本书融知识性、实践性和实用性于一体,为方便自学和实践练习,每个模块前设置“学习目标”“学习重点与难点”“拓展资料”三个知识点,每个模块下又设置若干个目标任务,每个目标任务均安排了“任务介绍”“任务目标”“任务引入”“任务分析”“相关内容”“目标任务小结”“目标任务考核”几个环节的内容,并在此基础上结合相关内容插入了大量的“拓展视域”“知识链接”“实战演练”“授之以渔”“特别提示”“课堂讨论”等新花絮,使得教材系统性更加突出,内容更加丰富充实,实践作用更加显著,更适合学生学习、理解和巩固,对于提高教育教学效果具有一定的示范作用。

本书既可作为高职高专和成人大专层次的国际商务(贸易)专业或电子商务、物流等相关专业的教材,也可作为其他商贸专业学生及广大外经

贸工作人员了解和学习国际贸易实务知识的参考书。

本书由阎珍任主编,韩朝胜任副主编。具体分工如下:阎珍编写模块一、五;济源职业技术学院韩朝胜编写模块二、四;李艳芳编写模块三、六。

本书在编写过程中直接或间接借鉴了国内外大量有关国际贸易实务的最新研究成果,在此特做说明,一并向作者表示由衷的感谢与深深的敬意。

由于编写时间仓促,加之水平有限,书中尚有疏漏和不妥之处,敬请同行、专家和广大读者不吝赐教,批评指正。

编 者

2011年9月

目 录



模块一 国际贸易的基础知识	1
目标任务1 了解国际贸易的基础知识	2
目标任务2 掌握贸易术语与国际贸易惯例	11
活动1 国际贸易术语与国际贸易惯例	12
活动2 《2000 通则》中的贸易术语	16
目标任务3 熟悉国际贸易政策与措施	33
活动1 国际贸易政策	34
活动2 国际贸易措施	37
模块二 交易前的准备工作	49
目标任务1 了解出口贸易前的准备	50
目标任务2 了解进口贸易前的准备	57
模块三 国际贸易磋商与合同的订立	63
目标任务1 熟悉国际贸易磋商	64
目标任务2 熟悉国际贸易合同的订立	74
模块四 国际贸易合同条款	82
目标任务1 掌握商品的品名、品质、数量与包装条款	83
活动1 商品的品名条款	84
活动2 商品的品质条款	86
活动3 商品的数量	92
活动4 商品的包装	96
目标任务2 掌握价格与收付条款	106
活动1 商品的价格条款	107
活动2 商品的收付条款	112
目标任务3 熟悉国际货物运输与保险条款	131
活动1 国际货物运输条款	132
活动2 国际货物保险条款	149
目标任务4 掌握合同争议处理条款	161

活动 1	商品检验	162
活动 2	索赔	169
活动 3	定金罚则	171
活动 4	不可抗力	172
活动 5	仲裁	173
模块五	合同的履行及违约问题	177
目标任务 1	掌握国际贸易合同履行的基础知识	178
目标任务 2	掌握违约及其补救方法	190
模块六	国际贸易方式	203
目标任务 1	掌握无固定场所的贸易方式	204
目标任务 2	掌握有固定场所的贸易方式	214
目标任务 3	掌握对销贸易和加工贸易	223
目标任务 4	掌握无纸贸易——国际电子商务	231
附录		240
参考文献		258

模块一

国际贸易的基础知识



学习目标

- (1) 了解国际贸易的基础知识;
- (2) 掌握贸易术语与国际贸易惯例;
- (3) 熟悉国际贸易政策与措施。



学习重点与难点

国际贸易的分类

国际贸易产生的条件

贸易术语

国际贸易惯例

自由贸易政策

关税措施

非关税措施

出口鼓励与出口管制措施



拓展资料

中华人民共和国商务部网站 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国进出口商品交易会(广交网)官方网站 <http://www.cantonfair.org.cn/cn>

国际展览联盟 <http://www.uffi.org>

纽约商品交易所 <http://www.nymex.com>

外贸精英网 <http://www.cnexp.net>

中国货币网 <http://www.chinamoney.com.cn>



目标任务1

了解国际贸易的基础知识

【任务介绍】

- ◎介绍国际贸易的特点与分类;
- ◎介绍国际货物买卖适用的法律与惯例;
- ◎介绍国际货物买卖遵循的原则;
- ◎介绍国际贸易的基本做法。

【任务目标】

- ◎了解国际贸易的特点与分类;
- ◎了解国际货物买卖适用的法律与惯例;
- ◎熟悉国际货物买卖遵循的原则;
- ◎熟悉国际贸易的基本做法。

【任务引入】

风俗习惯的差异

A 国的某酿酒公司将生产的一种新品牌的啤酒向 B 国出口,公司为了突出 B 国法语系居民爱喝啤酒的特点,把一个象征着 B 国法语系居民的标记运用在了啤酒广告上,结果这种做法激怒了 B 国当地的法语系居民,他们纷纷控告该公司亵渎了他们神圣的象征,并勒令该公司在 15 天内全部更换这种广告。

【任务分析】

在国际广告中,如果不注意广告对象的风俗习惯,往往会适得其反。出口公司必须



熟悉进口国的禁忌。否则,尽管你的某些行为是无意触犯的,后果也是不堪设想的。本案例中的失误使该公司遭受了惨重的经济损失,同时也降低了该公司的声誉。因此,想要从事与国际贸易相关的事务,必须先要了解国际贸易的基础知识。

【相关内容】

国际贸易(International Trade)也叫世界贸易(World Trade)或全球贸易(Global Trade),是指不同国家或地区之间的商品和劳务的交换活动,是商品和劳务的国际转移。国际贸易由进口贸易(Import Trade)和出口贸易(Export Trade)两部分组成,故有时也称为进出口贸易。

一、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”。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:

(一) 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。

(二) 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,涉及到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。

(三) 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。

(四) 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。

(五) 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。

(六) 国际市场商战不止,竞争异常激烈

在国际贸易中,一直存在着争夺市场的剧烈竞争,有时甚至达到白热化的程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,但归根到底,竞争的实质还是人才的竞争。因此,我们必须提高竞争意识,提高外经贸人员的整体素质,才能增强竞争能力,



在国际市场竞争中立于不败之地。

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。

二、国际贸易的分类

国际贸易范围广泛,性质复杂,可以从不同角度进行分类,主要的分类方法有:

(一)按商品流向分类

按商品流向划分,国际贸易可以分为出口贸易、进口贸易、过境贸易、转口贸易、复出口、复进口。

1. 出口贸易 (Export Trade)

出口贸易是指一国把自己生产的商品输往国外市场销售,又称输出贸易。如果商品不是因外销而输往国外,则不计入出口贸易的统计之中,如运往境外使馆、驻外机构的物品,或者携带个人使用物品到境外等。

2. 进口贸易 (Import Trade)

进口贸易是指一国从国外市场购进用以生产或消费的商品,又称输入贸易。同样,若不是因购买而输入国内的商品,则不称进口贸易,也不列入统计,如外国使、领馆运进自用的货物,以及旅客携带个人使用物品进入国内等。

3. 过境贸易 (Transit Trade)

某种商品从甲国经由乙国输往丙国销售,对乙国来说,这项买卖就是过境贸易。在过境贸易中,又可分为直接过境贸易和间接过境贸易。直接过境贸易是指A国的商品进入C国境内后不存放海关仓库而直接运往B国;间接过境贸易是指A国的商品进入C国境内后存放仓库,然后再运往B国。在过境贸易中,由于本国未通过买卖取得货物的所有权,因此,过境商品一般不列入本国的进出口统计中。

4. 转口贸易 (Entreport Trade)

转口贸易是指本国从A国进口商品后,再出口至B国的贸易,本国的贸易就称为转口贸易。转口贸易中的货物运输可以有两种方式:一种方式是转口运输,即货物从A国运入本国后,再运往B国;另一种方式是直接运输,即货物从A国直接运往B国,而不经本国。

5. 复出口 (Re-export)

从国外输入的商品,没有在本国消费,又未经加工就再出口,称作复出口或复输出,如进口货物的退货、转口贸易等。

6. 复进口 (Re-import)

输往国外的商品未经加工又输入本国,则叫做复进口或再输入。产生复进口的原因,或者是商品品质不合格,或者是商品销售不对路,或者是国内本身就供不应求。从经济效益考虑,一国应该尽量避免出现复进口的情况。



(二) 按商品形态分类

按商品形态划分,国际贸易可以分为有形贸易和无形贸易。

1. 有形贸易(Tangible Goods Trade)

有形贸易是指买卖那些看得见、摸得着的具有物质形态的商品(如粮食、机器等)的交换活动。为了便于统计和分析,联合国秘书处于1950年公布了《国际贸易标准分类》(Standard International Trade Classification,简称SITC)。1960年、1975年、1985年还分别对其作过三次修订。在这个标准分类中,把有形商品分为10大类(Section)、67章(Division)、261组(Group)、1 033个分组(Sub-group)和3 118个项目(Item)。SITC几乎包括了所有的有形贸易商品。每种商品都有一个五位数的目录编号。第一位数表明类,前两位数表示章,前三位数表示组,前四位数表示分组,五位数一起表示某个商品项目。

2. 无形贸易(Intangible Goods Trade)

无形贸易是指买卖一切不具备物质形态的商品的交换活动,如运输、保险、金融、文化娱乐、国际旅游、技术转让、咨询等方面的提供和接受。无形贸易可以分为服务贸易和技术贸易。一般来说,服务贸易(Trade in Services)是指提供活劳动(非物化劳动)以满足服务接受者的需要并获取报酬的活动。为了便于统计,世界贸易组织的《服务贸易总协定》把服务贸易定义为四种方式:①过境交付,即从一国境内向另一国境内提供服务;②境外消费,即在一国境内向来自其他国家的消费者提供服务;③自然人流动,即一国的服务提供者以自然人的方式在其他国家境内提供服务;④商业存在,即一国的服务提供者在其他国家境内向各种形式的商业或专业机构提供服务。技术贸易(International Technology Trade)是指技术供应方通过签订技术合同或协议,将技术有偿转让给技术接受方使用。



授之以渔

有形贸易与无形贸易有一个鲜明的区别,即有形贸易均需办理海关手续,其贸易额总是列入海关的贸易统计,而无形贸易尽管也是一国国际收支的构成部分,但由于无须经过海关手续,一般不反映在海关资料上。但是,对形成国际收支来讲,这两种贸易是完全相同的。

然而,无形贸易在国际贸易活动中已占据越来越重要的地位。它的贸易额在最近几年接近于国际商品贸易额的1/4。不少发达国家的服务贸易额已占其出口贸易额的相当比重,有的(如美国)已达一半左右。近年来,服务贸易的增长速度明显快于有形贸易的增长速度,且继续保持着十分强劲的势头。特别是乌拉圭通过了《服务贸易总协定》,规定把服务贸易纳入国际贸易的规范轨道,并逐步实现自由化。这将促使各国进一步大力发展服务贸易。我国提出的发展大经贸的工作思路,实际上就强调了发展无形贸易的重要意义。

(三) 按境界标准分类

按境界标准划分,国际贸易分为总贸易和专门贸易。这是由于国境和关境不一致所产生的统计标准。

1. 总贸易(General Trade)

总贸易是以国境为标准统计的进出口贸易。凡因购买输入国境的商品一律计入进



口,凡因外销输出国境的商品一律计进出口。总贸易可以分为总进口和总出口。总进口是指一定时期内(如一年内)跨国境进口的总额;总出口是指一定时期内(如一年内)跨国境出口的总额。将这两者的总额相加,即总进口和总出口之和,称作总贸易(General Trade)额。世界上某些国家,如英国、日本、加拿大、澳大利亚等,采用总贸易方式来统计。

2. 专门贸易(Special Trade)

专门贸易是以关境为标准统计的进出口贸易。凡因购买输入关境的商品一律计进口,凡因外销输出关境的商品一律计进出口。专门贸易可以分为专门进口和专门出口。专门进口是指一定时期内(如一年)跨关境进口的总额;专门出口是指一定时期内(如一年)跨关境出口的总额。专门贸易(Special Trade)额就是专门进口额与出口额的总和。这样,外国商品直接存入保税仓库(区)的一类贸易活动不再列入进口贸易项目之中。显然,专门贸易与总贸易在数额上不可能相等,但两者都是指一国在一定时期内(如一年)对外贸易的总额。世界上某些国家,如美国、法国、意大利、德国、瑞士等,采用专门贸易方式来统计。



拓展视域

各国都按自己的统计方式公布对外贸易的统计数据,并向联合国报告。联合国公布的国际贸易统计数据一般注明总贸易或专门贸易。过境贸易列入总贸易,不列入专门贸易。

三、国际货物买卖适用的法律与惯例

在国际货物买卖中,交易双方所处国家不同,他们都要遵守各自所在国的国内法。由于各国法律制度不同,对同一问题各国往往有不同的规定,为了解决这种“法律冲突”,一般在国内法中规定冲突规范的办法。我国合同法第126条规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定者除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有密切联系的国家的法律。”

在国际货物买卖中,还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定,如《联合国国际货物销售合同公约》和同各国签订的双边贸易协定与支付协定等。

此外,公认的国际贸易惯例是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成和发展起来的,是人们从事国际货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则,也是国际贸易法律的重要渊源之一。在当前国际贸易中影响很大和广泛使用的国际贸易惯例有国际商会制定的《2000年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》(1993年修订本,即第500号出版物)。当买卖合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定,本着法律优先于惯例的原则,在履行合同和处理争议时,应以买卖合同的规定为准。国际贸易惯例本身虽不是法律,它对合同当事人不具有强制性,但买卖双方如在合同中约定采用某种惯例,则该项惯例就具有强制性,买卖双方都应受其约束。

四、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:

(一) 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。

(二) 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。

(三) 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、公允与合情合理,不允许偏向任何一方。

(四) 诚实信用原则

当事人在订立、履行合同和行使权利、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。

(五) 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。

五、国际贸易的基本做法

(一) 进出口贸易的一般业务程序

国际贸易是一个复杂的过程,涉及到的部门多、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,还应熟知进出口贸易的环节。各环节的工作,有的分先后进行,有的先后交叉进行,也有的齐头并进。但是,不论进口或出口贸易,一般都包括交易前的准备、商订合同和履行合同三个阶段。

1. 交易前的准备工作

交易前的准备工作主要有申请出口许可证、市场调研与目标市场选择、对客户进行资信调查、拟定进出口经营方案等。

(1) 申请进出口许可证。目前,我国对在出口业务中占重要地位的大宗资料性商品以及有配额限制的商品实行出口许可证管理,同时,对部分商品的进口也实行进口许可证管理制度。因此,在经营国际贸易业务时,从业人员要首先弄清楚自己经营的商品是



否属于许可证管辖的范围,并据此办理有关手续。

(2)市场调研的内容。对国外市场的调查研究,应该以各个具体的出口商品(或同一类商品)为对象,了解各个市场的基本特点,研究市场变动规律,预测市场供求关系和价格的变动趋势。此外,还包括调研有关各个市场的商业习惯、销售渠道、市场竞争、消费者心理、当地的外贸管制法令、关税税率、航运港口等情况,同时,还应该对商品销售的可能性、存在问题以及应采取的措施等进行认真分析。

(3)目标市场选择。在选择市场时,需要注意以下几点:

1)贯彻对外贸易方针政策,特别是国别(地区)政策。在符合我国政策的前提下,也应该注意出口经营的经济效益,其中包括销售数量的大小、价格的高低、现汇还是记账贸易等因素。

2)要根据各个商品的具体情况和经营意图,对销售市场进行合理的布局,既要考虑当前,又要考虑到未来的发展趋势。在确定安排主销市场的同时,也要适当安排辅销市场,以便做到有主有辅,互相补充,避免在主销市场发生变化时,造成销售困难的被动局面。



特别提示

主销和辅销市场并非是固定不变的,随着各种情况的变化,它们在一定条件下是可以相互转化的。

3)在安排销售市场时,应根据不同市场的特点,既要注意巩固传统市场,又要不断开辟新市场;既要注意抓当前销量较大的市场,也要注意转口量较大的市场。总之,对于市场的选择与安排,应该做到全面考虑、合理布局。

(4)对客户进行资信调查。客户是我们的交易对象,广泛地同客户建立贸易关系,建点铺面,组织推销网,也是我们做好推销工作、扩大出口的重要条件之一。对客户的调查研究包括以下内容:

1)政治背景情况。主要是指企业的政治背景、与政界的关系以及我国的政治态度等。

2)资信情况。客户的资信包括企业的资金和信用两个方面。资金是指企业的注册资本、实交资本、公积金、其他财产以及资产负债情况等;信用是指企业的经营作风、履约信誉等。

3)经营范围。主要是指企业经营的商品类别与企业的性质(用户、中间商、专营商或兼营商等)。

4)经营能力。主要是指企业的活动能力、销售渠道、贸易关系、经营做法以及经营历史等。

全面地了解客户的上述情况,对于我国企业拓展国外市场、扩大经营效果都是十分重要的。

(5)拟定进出口经营方案。为了做好交易前的准备工作,使对外洽商交易有所依据,一般都应该事先制定经营方案,尤其是参加大型谈判,更需要制定完整的经营方案。进出口商品经营方案是根据对外贸易政策原则,在对外市场已作调查研究的基础上,按照



进出口计划的要求,对某种商品(或一类商品)在一定时期内进出口业务的设计、做法和全面安排,它是经营进出口业务依据。

2. 交易磋商与签约

交易磋商是进出口业务的一个重要环节,是合同成立的基础和依据。交易磋商可以采取口头的或者书面的两种形式。交易磋商过程的环节主要有询盘、发盘、还盘及接受。其中,发盘和接受是在交易磋商中起决定性作用的环节。

在交易磋商过程中,一方发实盘或还盘,经另一方接受以后,交易即告成立,买卖双方就构成了合同关系,而双方在磋商过程中的往返函电,即具有合同的书面证明效用。但是根据国际贸易习惯,买卖双方通常还须按照惯例签订书面的正式合同或成交确认书。我国《涉外经济合同》要求,合同均以书面形式订立。



拓展视域

交易磋商(Business Negotiation)是指买卖双方通过直接洽谈或函电的形式,就某项交易的达成进行协商,以求完成交易的过程。交易磋商是国际贸易的重要环节之一,商品的国际交易能否顺利签订合同,主要取决于双方对交易条件磋商的结果。因此,双方要在平等互利的基础上,通过友好协商尽量争取做到对双方都有利;同时要保证所达成的协议符合各自国家的法律和规定,以及国际贸易的惯例。

3. 合同的履行

在我国进出口业务中,要严格遵守“重合同,守信用”的原则,按时、按质、按量履行合同,维护国家信誉。

(二) 各种国际贸易方式的运用

在国际贸易中,除上述通常使用的单边进口和单边出口贸易这种逐笔售定的贸易方式外,根据市场环境、商品流通渠道、交易条件和贸易习惯等方面的不同,还可采用其他各种贸易方式,如经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、期货交易、对销贸易和加工贸易等。近年来,随着电子技术的发展和贸易方式、方法的改变,又兴起了电子商务这种新型的贸易方式。每种贸易方式,都有各自的特点,其具体要求和做法也各不相同。因此,了解各种贸易方式的特点,学会灵活运用和结合使用各种贸易方式,对发展对外贸易具有重要的意义。

实践表明,我国灵活运用各种贸易方式是很有成效的。例如,为了利用外商的销售渠道,我国生产的轻纺产品、机电产品和工艺品等,采用经销、代理和寄售等方式,有效地扩大了销路。我们利用招标与投标以及对销贸易的方式,既采购了我国急需的建设物资、生产设备和器材,又扩大了我国产品的出口。为了增加外汇收入,我们还开展了各种形式的加工贸易。此外,期货交易和电子商务也相继发展起来,其运用范围正在扩大。上述这些贸易方式,将在本书有关章节中专门介绍。

(三) 国际贸易争议的预防和处理

在国际贸易中,无论通过何种贸易方式达成的交易,在订立合同后,如果合同没有履行,或履约当中一方出现违约情况,致使对方蒙受经济损失,则受损害方有权采取各种必要的救济方法,这就会产生索赔、理赔与处理纠纷的问题。针对合同订立后可能出现这



些问题,当事人在订立买卖合同时,即约定不可抗力、索赔和仲裁条款,以明确处理争议的依据和办法。

目标任务小结

本任务从国际贸易的概念出发,介绍了国际贸易的特点与分类、国际货物买卖适用的法律与惯例、国际货物买卖遵循的原则以及国际贸易的基本做法等知识,目的是使学生对本课程的全貌有一个初步的了解,从而为学习本课程打好基础。

目标任务考核

1. 简述国际贸易的分类。
2. 简述有形贸易与无形贸易。
3. 国际货物买卖适用的法律与国际惯例有哪些?
4. 简述国际货物买卖遵循的原则。
5. 简述进出口贸易的一般业务流程。

6. 2008年10月,日本汽车出口量为575 391辆,从出口国家与地区来看,排在前五位的依次是北美,191 201辆;欧洲,135 491辆;中东地区,89 959辆;亚洲,42 093辆;大洋洲,36 410辆。假设日本上述汽车出口单价相同,计算单月日本汽车出口贸易的对外贸易地理方向(前五大贸易伙伴)。