



新基点 全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材·商务知识子系列

NEW BENCHMARK

国际贸易实务(英文版) 辅导用书

(第五版)

International Trade
Practice (Fifth Edition)
Reference Book

周瑞琪 王小鸥 徐月芳 编著

**International Trade Practice (Fifth Edition)
Reference Book**



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

新基点全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材·商务知识子系列

国际贸易实务(英文版) (第五版)辅导用书

International Trade Practice (Fifth Edition) Reference Book

周瑞琪 王小鸥 徐月芳 编著

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 (英文版) (第五版) 辅导用书 / 周瑞琪, 王小鸥, 徐月芳编著. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2020. 8

新基点全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材
ISBN 978-7-5663-2167-1

I. ①国… II. ①周…②王…③徐… III. ①国际贸易-贸易实务-高等学校-教学参考资料-英文 IV.

①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2020) 第 115315 号

国际贸易实务 (英文版) (第五版) 辅导用书 International Trade Practice (Fifth Edition) Reference Book

周瑞琪 王小鸥 徐月芳 编著

责任编辑: 董 黛

出版发行: 对外经济贸易大学出版社
社 址: 北京市朝阳区惠新东街 10 号
网 址: www.uibep.com
资源网址: www.uibepresources.com

邮政编码: 100029
邮购电话: 010-64492338
发行部电话: 010-64492342
E-mail: uibep@126.com

成品尺寸: 185mm×260mm
印 张: 10.5
字 数: 243 千字
ISBN 978-7-5663-2167-1

印 刷: 北京时代华都印刷有限公司
版 次: 2020 年 8 月北京第 1 版
印 次: 2020 年 8 月第 1 次印刷
定 价: 39.00 元

新基点 (NEW BENCHMARK)

全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材编委会

总顾问

陈准民(对外经济贸易大学)

编委会主任委员(按姓氏笔画为序)

王立非(对外经济贸易大学)

王光林(上海对外贸易学院)

王 艳(北京外国语大学)

车丽娟(东北财经大学)

平 洪(广东外语外贸大学)

帅建林(西南财经大学)

吕世生(南开大学)

许德金(对外经济贸易大学)

陈 洁(上海对外贸易学院)

张翠萍(对外经济贸易大学)

陈振东(上海财经大学)

林添湖(厦门大学)

宫桓刚(东北财经大学)

郭桂杭(广东外语外贸大学)

彭青龙(上海对外贸易学院)

潘惠霞(西安外国语大学)

出版说明

新基点 (NEW BENCHMARK) 全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材由对外经济贸易大学出版社联合对外经济贸易大学、广东外语外贸大学、上海对外贸易学院、东北财经大学、上海财经大学等院校的骨干教授编写而成。

2007 年国家教育部批准设立了商务英语本科专业。为促进商务英语学科建设,适应教学改革和创新的需要,对外经济贸易大学出版社特组织编写了“新基点”系列教材。本系列教材体现商务英语专业最新教学特点和要求,是面向 21 世纪的一套全新的立体化商务英语教材,主要适用于全国各高等院校商务英语专业本科学生。

本系列教材旨在培养具有扎实的英语基本功,掌握国际商务基础理论和知识,具备较高的人文素养,善于跨文化交流与沟通,能适应经济全球化,具备国际竞争力的复合型英语人才。本系列教材共由语言技能、商务知识、人文素养三个子系列组成。

语言技能子系列包括商务英语综合教程 1~4 册、商务英语听说 1~4 册、商务英语写作 1~4 册、商务翻译(英译汉)、商务翻译(汉译英)、全方位商务英语口语(第二版)。

商务知识子系列介绍商务基础理论和商务实践的具体知识,主要包括经济学原理、管理学原理、商法导论、跨文化交际导论、国际贸易实务、营销学等主干教材。

人文素养子系列主要包括语言学导论、英美国家概况、欧洲文化、英美文学选读、英美散文、大学英汉翻译、大学汉英翻译等核心教材。

上述的每套子系列教材都自成体系,合在一起又形成一个有机的整体。本套教材不是封闭的,而是随着教学模式、课程设置的和课时的变化,不断推出新的内容。对外经济贸易大学出版社旨在广泛调动社会智力资源,与时俱进,推陈出新,推出一套适合新兴商务英语专业本科学生的系列教材。

编撰者们不仅拥有丰富的语言教学经验,而且获得工商管理、经济学等商科专业的硕士、博士学位,具备商务活动的实践经验。他们集教学经验和专业背景于一身,这是本套商务英语系列教材编撰质量的有力保证。

对外经济贸易大学出版社

外语图书事业部

2020 年 3 月

前 言

此教辅书是为配套《国际贸易实务(英文版)(第五版)》教材而编写的。考虑到教材是全英文编写,对于中国学习者而言存在一定的理解困难,编者针对教材中的难点和重点,编写了这本辅导用书,希望能在一定程度上帮助学习者更好地掌握贸易实务的知识、提高贸易英语的能力。

本教辅书自出版以来,受到许多商务英语专业和方向的院校专家、老师和同学们的肯定和欢迎,达到了编者预期的编著目的和效果。期间有不少院校专家也给了我们中肯的建议和意见,我们在本教辅书第五版中融入了这些意见和建议,也对陈旧的知识(特别是对 Incoterms 的内容)进行了更新,对文字的适合性进行了改进,对部分练习题进行了优化,相信教辅的第五版能更有助于老师和学习者理解和掌握中国对外贸易的基本知识、程序和技能。

《国际贸易实务(英文版)(第五版)》的辅导资料由两部分组成:

1. 《国际贸易实务(英文版)(第五版)》的辅导用书
2. 《国际贸易实务(英文版)(第五版)》的教学课件

《国际贸易实务(英文版)(第五版)》的辅导用书由五部分组成:

1. 教学建议、知识结构和背景知识介绍
2. 教学重点、难点和语言点的点评
3. 课后练习的答案讲解和评析
4. 模拟试题和答案
5. INCOTERMS 2020 CIF 术语和 CISG 1980 第二部分的中文版本

《国际贸易实务(英文版)(第五版)》的教学课件为老师提供了更加直观、生动的多媒体教学平台,具有较强的实践性、实用性和可操作性,方便了老师教学和学生知识的吸收和消化。

本辅导用书和课件的编者是广东外语外贸大学多年从事国际贸易实务全英授课的老师。辅导用书及课件共分九章,其中第一章、第六章及第九章由周瑞琪老师负责,第二章、第三章和第七章由王小鸥老师负责,第四章、第五章和第八章由徐月芳老师负责,全书和课件由周瑞琪老师审稿和统稿。本书编写过程中参考了若干种近年出版的国内外国际贸易教材及专著(见书末参考书目)。借此机会,编者谨对所参考的教材、专著的版权所有

者表示衷心的感谢。在本书的编写过程中,也得到不少中外专家的指导和帮助,编者谨对他们的帮助表示衷心的感谢。

由于编者业务水平有限、经验不足,不足之处在所难免,尚望专家及使用者批评指正。

编者

二零二零年五月于广东外语外贸大学

CONTENTS

Chapter One General Introduction	(1)
1. Background and Suggestions for Teaching and Learning	(1)
2. Learning Points	(3)
3. Solutions to Exercises	(6)
Chapter Two International Trade Terms	(9)
1. Background and Suggestions for Teaching and Learning	(9)
2. Learning Points	(11)
3. Solutions to Exercises	(13)
Chapter Three Export Price	(21)
1. Background and Suggestions for Teaching and Learning	(21)
2. Learning Points	(23)
3. Solutions to Exercises	(27)
Chapter Four Terms of Commodity	(33)
1. Background and Suggestions for Teaching and Learning	(33)
2. Learning Points	(34)
3. Solutions to Exercises	(39)
Chapter Five Cargo Transportation	(51)
1. Background and Suggestions for Teaching and Learning	(51)
2. Learning Points	(52)
3. Solutions to Exercises	(57)
Chapter Six Cargo Transportation Insurance	(67)
1. Background and Suggestions for Teaching and Learning	(67)
2. Learning Points	(69)
3. Solutions to Exercises	(73)
Chapter Seven International Payments	(85)
1. Background and Suggestions for Teaching and Learning	(85)
2. Learning Points	(87)
3. Solutions to Exercises	(90)
Chapter Eight Export Documentation	(97)
1. Background and Suggestions for Teaching and Learning	(97)
2. Learning Points	(98)
3. Solutions to Exercises	(103)

Chapter Nine Inspection, Claim, Force Majeure and Arbitration	(111)
1. Background and Suggestions for Teaching and Learning	(111)
2. Learning Points	(113)
3. Solutions to Exercises	(117)
Model Test 1	(127)
Model Test 2	(131)
Model Test 3	(135)
Key to Model Test 1	(139)
Key to Model Test 2	(142)
Key to Model Test 3	(145)
Appendix 1 INCOTERMS 2020 (CIF)	(148)
Appendix 2 CISG 1980 (Part II) Formation of the Contract	(153)
References	(156)

Chapter One

General Introduction



1. Background and Suggestions for Teaching and Learning

1.1 背景知识

国际贸易 (Foreign Trade) 系指一个国家或地区同别的国家或地区进行商品和劳务交换的活动。资本主义生产方式产生之前,贸易多限于国家范围内发生;资本主义生产方式产生后,特别是产业革命以后,由于生产力迅速提高,商品生产规模不断扩大,国际贸易迅速发展,并开始具有世界规模。从 17 世纪到 19 世纪,资本主义国家的对外贸易额不断上升,其中英国在国际贸易中长期处于垄断地位。当时参与国际贸易的商品主要是一般消费品、工业原料和机器设备。19 世纪末进入帝国主义时期后,形成了统一的无所不包的世界经济体系和世界市场。

此后,第一次世界大战的冲击和 1929~1933 年世界经济危机使资本主义世界经济遭到很大破坏,世界贸易额锐减并停滞不前。第二次世界大战后,国际贸易进一步扩大和发展,美国成为国际贸易中的头号大国。20 世纪 50 年代以后,随着生产的社会化、国际化程度的不断提高,特别是新科技革命带来的生产力的迅速发展,国际贸易空前活跃并带有许多新的特点,贸易中的制成品已超过初级产品而占据主导地位,新产品不断涌现,交易方式日趋灵活多样。现代的国际贸易的商品无所不包,服务和技术等无形商品的贸易发展更是迅速。本书主要还是针对有形贸易的实务编著的。

国际贸易实务是指完成一笔进口或出口交易所进行的一系列业务活动。一笔交易从开始到结束,大体上可以分为四个阶段:① 交易前的准备工作;② 交易的磋商和合同的订立;③ 合同的履行;和④ 贸易纠纷的处理。值得注意的是由于社会制度的不同,各国

贸易实务四个阶段中的具体内容不尽相同,我国的国际贸易实务也有其独特的内容和做法,本教材中的外贸实务就是根据我国的外贸的特点而编写的。

我国进出口业务中每个阶段的主要工作如下:

第一阶段是进出口前的准备工作。主要有:编制进出口计划,报经有关部门批准,按照一定的渠道组织技术交流,调查国外市场情况,选择交易对象;这种准备工作是多方面的、复杂的,但也是很重要的,准备工作是否成熟,直接关系到每笔交易的结果。

第二阶段为交易磋商和合同的订立。交易磋商就是通过函电或口头谈判磋商每笔进出口业务的具体事宜。如某矿区拟购买大型轮式装载机3台,在技术交流的基础上,首先通过中国技术进出口总公司向美国卡特彼勒公司、马拉松公司询价,在业务上叫作“询盘”。对方收到电传后,根据性能、规格要求,寄来正式报价资料,业务上叫作“发盘”。我方接到报价之后,对有些条款不能接受,尤其是价格偏高,可邀请外商到北京等地洽谈。我方对报价的修改意见或提出的还价,业务上叫作“还盘”。这种讨价还价可能往返多次,双方谈妥了条件和价格,即为“接受”。根据《联合国国际货物销售合同公约》(CISG)的规定,“接受”就意味着合同在法律意义上已经成立。当通过磋商达成交易后,由于谈判或函电内容比较分散,甚至是口头的东西,不便履行,而且一旦发生争执也不好处理,所以需将协议内容以书面的形式固定下来,称为“买卖合同”。买卖合同的主要内容一般包括:商品的品名、品质规格、数量、包装、价格、金额、交货方式、交货期、保险、支付、检验、索赔、仲裁等条款,以及其他权利和义务。

第三阶段是履行合同。各进出口公司所签的合同多以信用证方式来支付货款。以出口为例:国外客户根据合同规定的时间,通过国外银行开给我方一个付款证书,即“信用证”,保证只要我方按证中规定的条件提供完整、正确的单据,在信用证有效期内向银行结汇,银行保证付款。我方收到信用证,经审查无误后,便办理装运工作。首先要备货,然后租船订舱、投保(在CIF、CIP条件下)、报验、报关,最后装船出运。货物装船后,通常要向买方发一份电报,通知买方货物已装于某船,叫作“装船通知”。然后,将各种装运单据提单、发票、保险单、检验证书等送交当地议付银行。银行审单无误后,寄送开证行或开证行指定的银行收款。付款银行再次审查无误后付外汇给议付银行,按当时规定的外汇牌价折成人民币转记在出口公司账户上,这叫作“结汇”。一般来说,到此一笔交易才算完结。但是,有的交易结汇后还可能发生争议,这时还要进入业务的第四个阶段。

第四阶段是贸易纠纷的处理。当进出口的一方或双方未能部分或全部履行合同规定的责任与义务,则会引起纠纷,叫作“争议”。受损的一方在争议发生后,向违约方提出赔偿的要求,称为“索赔”;违约的一方对受损方所提出的赔偿要求的受理和处理,业务上叫作“理赔”。

本章的内容重点就是讲解进出口实务四个阶段的具体内容和做法,教师可以结合教科书第一章图1.1的流程图进行讲解。此外,如果侧重各流程环节所牵涉的贸易单据,也可结合第八章的内容来讲解。

1.2 教学目标及建议

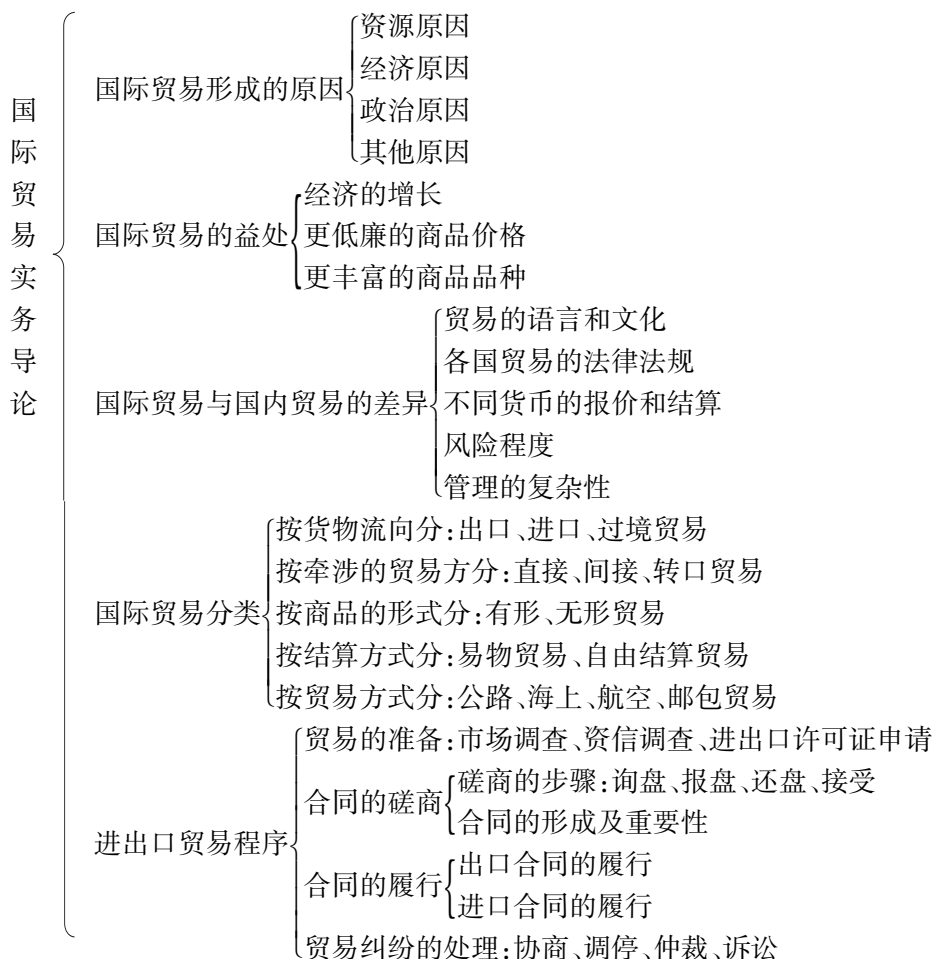
完成本章的教学内容后,学生应掌握以下内容:

- 国际贸易的定义及其产生的历史

- 各国参与国际贸易的主要原因
- 国际贸易给各国带来的益处
- 国际贸易和国内贸易的异同点
- 国际贸易的分类基础及各种贸易的定义和意义
- 进出口贸易的流程及合同的重要性

本章是引言,主要是基本概念的介绍,本章节的主要内容是对合同重要性以及国际贸易流程,特别是出口贸易流程的介绍,建议用3~4个学时进行讲解。

1.3 知识结构图



2. Learning Points

2.1 过境贸易与转口贸易的不同

过境贸易(transit trade)指别国出口货物通过本国国境,未经加工改制,在基本保持原

状的情况下运往另一国的贸易活动。过境贸易有两种类型,一种称为直接过境贸易,即外国货物到达本国口岸后,在海关直接监管下,通过国内运输线从其他口岸离境,有时直接过境甚至不需卸货和转换运输工具,承办过境的國家一般要收取一定的费用。另一种称为间接过境贸易,即指外国货物到达本国口岸后先存入海关保税仓库,未经加工改制,又从海关保税仓库提出,运出国境的活动。

转口贸易(entrepôt trade)又称中转贸易(intermediary trade)或再输出贸易(re-export trade),是指国际贸易中进出口货物的买卖不是在生产国与消费国之间直接进行,而是通过第三国转手进行的贸易。货物消费国和货物生产国通过第三国进行的贸易活动,对于第三国而言就是转口贸易。商品的生产国把商品卖给第三国(或地区)的商人,然后第三国(或地区)的商人再把商品卖给真正的商品消费国。这种贸易对商品生产国和消费国来说是间接贸易(indirect trade),对第三国(或地区)来说,则是转口贸易(entrepôt trade)。转口贸易的发生,主要是有些国家(或地区)由于地理的、历史的、政治的或经济的因素,其所处的位置适合于作为货物的销售中心。这些国家(或地区)输入大量货物,除了部分供本国或本地区消费外,又再出口到邻近国家和地区。如新加坡、香港、伦敦、鹿特丹等,都是国际著名的中转地,拥有数量很大的转口贸易。它们通过转口贸易除了可以得到可观的转口利润和仓储、运输、装卸、税收等收入外,同时也推动了当地金融、交通、电讯等行业的发展。

转口贸易和过境贸易的区别在于转口贸易中商品的所有权先从生产国出口者那里转到第三国(或地区)商人手中,再转到最终消费该商品的进口国商人手中。而在过境贸易中,商品所有权无须向第三国商人转移。

2.2 资信调查的重要性

在国际贸易中买卖双方发生索赔纠纷,履约遭受阻碍,收回货款困难,大多都是与不了解贸易对方的资信情况有直接或间接的关系,因此,进行必要的资信调查对贸易的顺利进行、减少贸易方的风险和损失非常重要。通常可以通过往来银行、国内外的咨询机构和国内外的商会组织等途径对客户进行资信调查,调查的内容可包括:客户企业的组织情况、道德品格、贸易经验、企业资金情况和信誉度、企业经营范围及经营能力等。只要调查的客户资料不用于商业牟利的用途,通常银行、商会等组织是乐意提供客户的资信情况的。

2.3 合同的重要性

买卖双方在合同条款磋商的过程中,一方对另一方的接受函抵达对方时,买卖的合同即宣告成立,对双方都具有法律的约束力,而此后的合同条款的拟定和合同的会签只是形式的问题,不会出现因为没有会签而合同不成立的问题。合同的形式多种多样,口头的合同与书面合同具有同等的法律效益,如果在合同履行的过程中,买卖双方对合同条款有所变动,只要这种变动得到买卖双方的同意,即使是口头的改动,也认为是有效的。但这不等于说书面的、正式的合同没有必要,事实上,合同是规定买卖双方的权利和义务的唯一证明文件,是买卖双方履行合同的依据,也是将来处理贸易纠纷的依据。因此,鉴于合同

的重要性,在实际贸易实务操作时,书面的、正式的合同总是合同存在的主要形式。

教科书第一章示例 1.1 是销售确认书样书,可以在第三章价格磋商的模拟操练后,让学生就谈判的结果填写此确认书。

2.4 信用证下卖方备货

在以信用证为结算方式的交易中,卖方在备货待运之前一定要确保买方已申请开立了以卖方为受益人的信用证,如尚未开立,卖方要催促买方及时开证。收到信用证后,卖方要认真仔细地核对信用证的内容是否与买卖合同的内容相符,如若发现有任何不符,卖方应通知买方,并敦促买方及时修改信用证中的不符点。只有当卖方收到了与合同内容完全一致的信用证才能备货待运。如果卖方在没有收到买方信用证的情况下,或在信用证修改过程中贸然发货,很可能会由于没有信用证,或单据与信用证不符而收不到货款。

2.5 商检

货物的商检分为很多种,这在第九章会专门讲到。但就各自承担的费用而言,如果卖方同时又是生产商,通常他必须负责产品出厂前的品质检验的费用;如果他只是出口商,他从供应商或厂家处购买的货品的价格中就已经包含了产品出厂前的品质检验的这笔费用。换言之,产品出厂前的检验费通常由卖方负责。根据我国商检法的规定,列入《强制性国家标准目录》的商品,都必须由国内检验机构进行检验。此外,在买卖合同中订立的由卖方承担的商品检验也须由卖方向当地的检验机构申请进行检验,检验合格后,签发相关的检验证书和“出口商品检验换证凭单”。当商品的装运条件确定后,卖方凭“换证凭单”向口岸商检机构申请查验放行。这部分强制性的检验费用由卖方自行负责。

买方如果对货物提出强制性检验之外的额外的检验要求,则卖方应该在要求合理的情况下协助买方进行检验,但买方必须自行承担这部分的检验费。在外贸实务中,为了检验的公正起见,买方通常会派他的代理在卖方检验的过程中进行监督。

2.6 出口报关

卖方根据出口合同的规定,按时、按质、按量备齐出口货物后,即应当向运输公司办理租船订舱手续,准备向海关办理报关手续,或委托专业(代理)报关公司办理报关手续。出口货物的报关时限为装货的 24 小时以前。卖方应在规定的时间内备齐报关所需的文件申请报关,等待海关查验货物。根据《海关法》的有关规定,进出口的货物除国家另有规定外,均应征收关税。关税由海关按进出口税则征收。需要征税费的货物,自接受申报 1 日内开出税单,并于缴核税单 2 小时内办结通关手续。申报人如数缴纳应缴税款和有关税费后,海关在出口装货单上盖“海关放行”章,出口货物的发货人凭此装船起运出境。

2.7 装货事宜

托运人(通常是卖方)在办理完海关手续之后,就可以要求承运人装船了。在装船过程中,通常托运人委托的货运代理会派人在现场监装,随时掌握装船进度并处理临时发生的问题。装货完毕,船方大副要签署收货单(Mate's Receipt),交与托运人。如发现某批

货物有缺陷或包装不良,即在收货单上批注,并由大副签署,以确定船货双方的责任。但作为托运人,应尽量争取不在收货单上批注以取得清洁提单。托运人可凭收货单向船公司或其代理换取已装船提单(On Board Bill of Lading)。

装船完毕,托运人要向收货人(通常是买方)发出装船通知(Shipping Advice),装船通知也叫装运通知,主要指的是出口商在货物装船后发给进口方的包括货物详细装运情况的通知,其目的在于让进口商做好筹措资金、付款和接货的准备,如成交条件为 FOB/FCA、CFR/CPT 等出口商还需要向进口国保险公司发出该通知以便进口商办理货物保险手续。

3. Solutions to Exercises

I. Questions for Comprehension.

1. What is international trade?

答: International trade is also known as world trade, foreign trade, overseas trade, etc. It refers to the process of fair and deliberate exchange of goods or services between two or more countries, involving the use of two or more currencies. Besides, international trade concerns trade operations of both import and export and includes the purchase and sale of both visible and invisible goods.

2. What are the differences between international trade and domestic trade?

答: International trade differs from domestic trade in that it involves activities that take place across national borders, and therefore invariably subject to the political, social, cultural economic and environmental factors or policies of nations. In particular, international trade is more subject to

- language habits, meaning and cultural differences,
- foreign laws, customs and regulations or international rule,
- exchange rate fluctuations,
- higher level of political, financial, and transportation risks,
- difficulty in getting necessary information of a particular firm in a foreign country,
- complexity in control and communication systems, and
- difficulty in monitoring trends and activities in foreign countries, etc.

3. Why do nations conduct international trade with one another?

答: A nation conducts international trade because:

- it has the products and resources that exceed its domestic demand;
- it wants to get more economic benefits in a larger international market than what can be gained in the domestic market;
- it wants to win political support; or
- it needs to satisfy different tastes, preferences and consumption patterns among its people.

4. What are the major benefits resulting from doing international trade?

答: By trading with other nations, a nation is able to

- create more job opportunities and gain more market shares, which helps develop its economy and raise the living standard of its people;
- buy certain goods or services of the same quality or higher quality at lower prices, which enables the consumers to enjoy goods at much lower price; and
- provide a wider variety of products for its consumers and thus help improve the living standards of its people.

5. What are the procedures for both import and export trade?

答: Generally speaking, from the beginning to the end of an import or export transaction, the whole operation undergoes four stages, namely the preparation of a transaction, the negotiation of a contract, the performance of the contract and finally the settlement of disputes (if any).

Specifically, the procedures of international trade concern only the performance of the contract. In this sense, export transactions under CIF with payment on L/C may go through the following steps: examining L/C; booking shipping space; getting goods ready; applying for mandatory inspection; receiving importer's inspection; clearing goods for export; getting goods loaded; obtaining insurance and presenting documents for bank negotiation.

On the other hand, the procedure for import transactions under FOB term with payment on L/C is: opening L/C; booking shipping space; inspecting and supervising at the port of shipment; obtaining insurance; examining documents and making payment; clearing goods for import; taking delivery and inspecting.

6. How many forms are adopted in the process of negotiation?

答: Business negotiations can be conducted in two forms: in words, i. e. face-to-face negotiation or negotiation through telephone, and in writing, i. e. business correspondence which includes letters, faxes, e-mails, telexes, etc. Whatever is chosen for the negotiation of a contract, four main steps are generally followed before a contract is concluded: enquiry, offer, counter-offer and acceptance.

II. Fill in the following blanks with necessary information.

1. According to the direction of cargo flow, international trade can be classified into export trade, import trade and transit trade.

2. There are three parties involved in indirect trade, namely the exporter, the importer and the intermediate party.

3. Visible trade is also called tangible goods trade while another name for invisible trade is intangible goods trade.

4. Apart from resource reasons, economic reasons and political reasons are also reasons for a nation to trade with other nations in the world.

5. Despite the differences between exporting trade and importing trade, international trade procedures always fall into three main parts: the preparation of a transaction, the negotiation of the contract and the implementation of the contract.

6. Negotiations in international trade are conducted in two forms: face-to-face negotiation and correspondence negotiation.

7. If a transaction is concluded on CIF term with L/C as the payment term, with a view to safe collection of payment, the exporter should urge the importer to expedite the opening of L/C. Upon receipt of the relevant L/C, the exporter must check the L/C against the sales contract carefully to ensure all terms and conditions in L/C are in strict conformity with those in the sales contract. If any discrepancies are found, the exporter should urge the importer to amend the L/C as quickly as possible.

8. The exporter should not ship the goods without getting the L/C which is strictly in line with the sales contract. Otherwise, he may render the risk of losing the goods without getting the payment.

9. One of the possible consequences resulted from the exporter's failure in presenting to the negotiating bank the documents needed is that the exporter will be exposed to the risk of being refused of the proceeds payment.

10. The goods are allowed to be loaded for shipment after they are cleared for export.