

出版前言

为了适应社会主义现代化建设事业的需要，鼓励自学成才，我国在20世纪80年代初建立了高等教育自学考试制度。高等教育自学考试是个人自学、社会助学和国家考试相结合的一种高等教育形式。应考者通过规定的专业考试课程并经思想品德鉴定达到毕业要求的，可获得毕业证书；国家承认学历并按照规定享有与普通高等学校毕业生同等的有关待遇。经过30年来的发展，高等教育自学考试已为国家培养、造就了大批专门人才。

课程自学考试大纲是国家规范自学者学习范围、要求和考试标准的文件。它是按照专业考试计划的要求，具体指导个人自学、社会助学、国家考试、编写教材、编写自学辅导书的依据。

随着经济社会的快速发展，新的法律、法规不断出台，科技成果不断涌现，原大纲中有些内容过时、知识陈旧。为更新教育观念，深化教学内容方式、考试制度、质量评价制度改革，使自学考试更好地提高人才培养的质量，各专业委员会按照专业考试计划的要求，对原课程自学考试大纲组织了修订或重编。

修订后的大纲，在层次上，专科参照一般普通高校专科或高职院校的水平，本科参照一般普通高校本科的水平；在内容上，力图反映学科的发展变化，增补了自然科学和社会科学近年来研究的成果，对明显陈旧的内容进行了删减。

全国考委经济管理类专业委员会组织制定了《国际贸易理论与实务自学考试大纲》，经教育部批准，现颁发施行。各地教育部门、考试机构应认真贯彻执行。

全国高等教育自学考试指导委员会

2011年10月

I 课程性质与课程目标

一、课程性质和特点

“国际贸易理论与实务”课程是全国高等教育自学考试经济管理类专业专业的专业课，同时也是为培养自学应考者掌握、理解和应用国际贸易的基本理论、基本规律、基本技能和基本知识而设置的一门专业基础课。因此，在自学考试命题中应充分体现本课程的性质和特点。

二、课程目标

设置本课程的目标是：

1. 使自学应考者树立正确的指导思想，全面、系统地掌握国际贸易的基本理论、基本规律、基本技能和基本方法；
2. 认识国际贸易的专业性和复杂性，了解我国对外经济活动的方针政策以及国际社会普遍接受的各种贸易做法；
3. 培养和提高正确分析和解决国际贸易具体问题的能力；
4. 为学习其他课程和在毕业后做好经济管理和对外贸易工作打下良好的基础。

三、与相关课程的联系与区别

本课程涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本理论与基本知识，在学习过程中，必须掌握正确的方法，并注意下列事项：

第一，要贯彻理论联系实际的原则。在学习过程中，要以国际贸易的基本理论和国家的对外方针政策为指导，将理论部分中所学到的基础理论和基本政策，在实务部分中加以具体运用，以便理论与实践、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。

第二，要注意业务与法律的联系。国际贸易法律课程的内容同本课程的内容关系密切，因此，在学习本课程时，应同相关法律课程的内容联系起来考虑，即要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

第三，要把“学”和“用”结合起来。本课程的实践性很强，在学习过程中，自学者要重视案例、实例分析和平时的操作练习，并结合校外参观、实习，以增强感性认识，加强基本技能的训练，真正做到学以致用。

国际贸易理论与实务作为综合性很强的一门专业课，与其他相关学科联系得很紧密，需要我们去多多了解、掌握，比如价格学、商品学、物流学、保险学和法学等。我们平时在学习的过程中要注意各学科之间的交叉和补充，充分掌握与贸易相关的知识，使我们在做贸易工作时能对各种流程应付自如，提高效率。

本课程的先修课程为“政治经济学”“西方经济学”“基础会计”，后续课程为“国际金融”“国际结算”“国际商法”。自学者要注意与这些相关课程的衔接。

四、课程的重点内容

本课程的重点章节有：对外贸易政策及理论依据、国家实施贸易政策的措施、区域经济一体化、国际贸易术语与价格、国际贸易货款的收付和国际货物买卖合同的磋商与订立。

II 考核目标

本大纲在考核目标中，按照识记、领会、简单应用和综合应用四个层次来规定考生应达到的能力层次要求。四个能力层次是递进关系，各能力层次的含义是：

识记（I）：要求考生能够识别和记忆本课程中有关国际贸易理论与实务的概念及其相关原理的主要内容，并能够根据考核的不同要求，作出正确的表述、选择和判断。

领会（II）：要求考生能够领悟和理解本课程中有关国际贸易理论与实务概念及原理的内涵及外延，理解相关国际贸易理论与实务知识的区别和联系，并能根据考核的不同要求，对国际贸易理论与实务问题进行逻辑推理和论证，作出正确的判断、解释和说明。

简单应用（III）：要求考生能够根据已知的国际贸易理论与实务事实，对国际贸易理论与实务问题进行经济贸易领域的理论分析和实务论证，得出正确的结论或作出正确的判断。

综合应用（IV）：要求考生能够根据已知的国际贸易理论与实务事实，对国际贸易理论与实务问题进行多个经济贸易领域的综合理论分析和实务论证，并得出解决问题的综合方案。

III 课程内容与考核要求

第1章 导论

一、学习目的与要求

理解和掌握国际贸易中经常涉及的一些基本概念和方法，了解国际贸易产生与发展的历史，为国际贸易理论部分章节的学习建立知识储备。

二、课程内容

第一节 国际贸易的基本概念

- (一) 对外贸易与国际贸易
- (二) 对外贸易额与对外贸易量
- (三) 总贸易体系与专门贸易体系
- (四) 直接贸易、转口贸易与过境贸易
- (五) 货物贸易与服务贸易
- (六) 贸易差额
- (七) 对外贸易与国际贸易结构
- (八) 对外贸易与国际贸易的地理方向
- (九) 对外贸易依存度

第二节 国际贸易的产生与发展

- (一) 地理大发现对国际贸易的影响
- (二) 第一次产业革命后的国际贸易（18世纪中期～19世纪中期）
- (三) 第二次产业革命后的国际贸易（19世纪中期～第一次世界大战前）
- (四) 两次世界大战期间的国际贸易
- (五) 二战后国际贸易的发展

三、考核知识点与考核要求

（一）国际贸易的基本概念

1. 识记：(1) 对外贸易与国际贸易；(2) 对外贸易额与对外贸易量；(3) 总贸易体系与专门贸易体系；(4) 直接贸易与转口贸易；(5) 货物贸易与服务贸易；(6) 贸易差额；(7) 对外贸易与国际贸易结构；(8) 对外贸易与国际贸易的地理方向；(9) 对外贸易依存度。

2. 领会：(1) 总贸易体系与专门贸易体系；(2) 转口贸易与过境贸易；(3) 货物贸易与服务贸易；(4) 贸易差额；(5) 对外贸易依存度。

3. 简单应用：(1) 计算分析一国对外贸易结构和地理方向；(2) 计算一国对外贸易差

额；(3) 计算一国对外贸易依存度。

(二) 国际贸易的产生与发展

1. 识记：地理大发现对国际贸易的影响。
2. 领会：(1) 18世纪中期～19世纪中期的国际贸易；(2) 19世纪中期～第一次世界大战前的国际贸易；(3) 两次世界大战期间的国际贸易。
3. 简单应用：二战后国际贸易发展的起因与特点。

第2章 国际分工与世界市场

一、学习目的与要求

国际分工是国际贸易的基础，国际分工具体表现为参加国际分工的国家和地区在世界市场上的交换活动。通过本章的学习，要求考生了解作为国际贸易基础的国际分工形成与发展的过程；了解当代世界市场的构成与运行；理解与掌握世界市场价格的主要形式。

二、课程内容

第一节 国际分工的产生与发展

- (一) 国际分工的概念
- (二) 国际分工的发展阶段

第二节 当代世界市场的构成与运行

- (一) 世界市场形成的标志
- (二) 当代世界市场的构成与运行
- (三) 世界市场的交易方式

第三节 世界市场价格

- (一) 世界市场价格种类
- (二) 世界市场价格的决定

三、考核知识点与考核要求

(一) 国际分工的产生与发展

1. 识记：国际分工的含义。
2. 领会：(1) 国际分工形成和发展的过程；(2) 二战后国际分工出现的新特点。

(二) 当代世界市场的构成与运行

1. 识记：(1) 商品交易所；(2) 拍卖。
2. 领会：世界市场形成的标志。

(三) 世界市场价格

1. 识记：(1) 世界自由市场价格；(2) 世界封闭市场价格；(3) 调拨价格；(4) 垄断价格。
2. 领会：国际市场的供求关系决定商品的世界市场价格。

第3章 对外贸易政策及理论依据

一、学习目的与要求

通过本章的学习，要求学生掌握各国对外贸易政策的类型，了解各国贸易政策制定的理论依据。

二、课程内容

第一节 对外贸易政策概述

（一）贸易政策的构成因素

政策主体、政策客体、政策目标、政策内容、政策手段。

（二）对外贸易政策的基本类型

自由贸易政策、保护贸易政策。

第二节 重商主义

（一）重商主义理论

重商主义理论是国际贸易理论的早期阶段。重商主义理论的发展经历了两个阶段：早期为重金主义，或称货币差额论；晚期为贸易差额论。

（二）重商主义贸易政策

早期、晚期重商主义贸易政策的主要措施。

第三节 自由贸易

（一）自由竞争时期的自由贸易

英国自由贸易的兴起。自由贸易政策的理论依据。

（二）二战后~20世纪70年代中期的贸易自由化

贸易自由化的表现及特点。

第四节 保护贸易

（一）自由竞争时期的保护贸易

自由竞争时期保护贸易政策的特点：保护的阶段性、保护的有选择性、贸易保护政策的执行与整个国民经济以及工业发展目标相结合。李斯特的“保护幼稚工业论”。

（二）垄断时期的超保护贸易

超保护贸易政策的特点。凯恩斯主义的“对外贸易乘数论”。其他超保护贸易论点。

（三）20世纪70年代中期后的新贸易保护主义

新贸易保护主义政策的特点：被保护的商品不断增加，限制进口措施的重点从关税转向非关税，贸易保护的重心从限制进口转向鼓励出口，贸易保护日益制度化、法律化。新贸易保护主义对国际贸易的影响。

（四）发展中国家的保护贸易

发展中国家保护贸易政策的内容。普雷维什的“贸易保护论”。发展中国家保护贸易理论与政策评价。

三、考核知识点与考核要求

（一）对外贸易政策概述

1. 识记：（1）对外贸易政策的构成因素；（2）自由贸易政策；（3）保护贸易政策。

（二）重商主义

1. 识记：重商主义理论的基本内容。
2. 领会：早、晚期重商主义的异同。

（三）自由贸易

1. 识记：（1）绝对优势论的主要观点；（2）比较优势论的主要观点。
2. 领会：贸易自由化的表现和特点。
3. 简单应用：简述中国对外贸易政策的特点。
4. 综合应用：评述世界各国贸易政策趋于自由化的趋势。

（四）保护贸易

1. 识记：（1）保护幼稚工业论；（2）超保护贸易政策的特点；（3）对外贸易乘数。
2. 领会：（1）保护幼稚工业论的合理性；（2）普雷维什的“贸易保护论”。
3. 简单应用：利用提供的数据计算对外贸易乘数。

第4章 国家实施贸易政策的措施

一、学习目的与要求

通过本章的学习，要求学生了解与掌握对外贸易政策措施中的关税、非关税、出口促进措施等的具体内容、运用方法。

二、课程内容

第一节 关税措施

（一）关税含义

（二）关税的种类

按照征收对象或商品流向，关税分为进口税、出口税和过境税。

按照征税的目的，关税分为财政关税、保护关税。

按照差别待遇和特定的实施情况，关税分为进口附加税、差价税、特惠税和普遍优惠税。

（三）关税征收

从量税、从价税、复合税、选择税、技术性关税。

（四）海关税则与国际贸易商品分类

海关税则分类：单式税则、复式税则，自主税则、协定税则。

国际贸易商品分类体系：海关合作理事会税则目录、国际贸易标准分类、商品名称及编码协调制度。

第二节 非关税措施

（一）非关税措施的含义

（二）非关税措施的主要种类

进口配额制、绝对配额、关税配额、“自动”出口配额、进口许可证、外汇管制、进出口国家垄断、歧视性政府采购政策、国内税、进口最低限价制、禁止进口、进口押金制、海关估价制、进口商品征税的归类、技术性贸易措施、绿色贸易措施。

第三节 贸易促进措施

（一）出口信贷与出口信贷担保

（二）出口补贴

（三）商品倾销

（四）外汇倾销

（五）促进出口的行政措施

（六）经济特区

三、考核知识点与考核要求

（一）关税含义

1. 识记：关税的含义。

（二）关税的种类

1. 识记：（1）按照不同标准划分的关税种类；（2）各种关税的概念；（3）普遍优惠制方案的主要规定。

2. 领会：各种关税的作用以及它们之间的异同。

（三）关税征收

1. 识记：（1）从价税、从量税、复合税与选择税；（2）离岸价格、到岸价格、法定价格。

2. 领会：（1）最惠国税与普通税、特惠税的区别；（2）离岸价格与到岸价格的区别。

3. 简单应用：学会运用公式计算关税税额。

（四）海关税则与国际贸易商品分类

1. 识记：海关税则及分类。

2. 简单应用：学会使用海关税则。

（五）非关税措施

1. 识记：（1）非关税措施的含义；（2）主要非关税措施的内容，具体包括：进口配额制、绝对配额、关税配额、“自动”出口配额、进口许可证、外汇管制、歧视性政府采购政策、海关估价制、技术性贸易措施、绿色贸易措施。

2. 领会：（1）绝对进口配额与“自动”出口配额的区别；（2）最低限价达到限制进口的方式。

3. 综合应用：应对各种非关税措施对进口限制的建议。

（六）出口促进措施

1. 识记：各种出口促进措施的内容，具体包括：出口信贷与出口信贷担保、出口补贴、商品倾销、外汇倾销。

2. 领会：（1）出口信贷与出口信贷国家担保制的关系；（2）直接出口补贴与间接出口补贴作用的差异；（3）商品倾销的种类；（4）商品倾销与外汇倾销的区别。

（七）经济特区措施

1. 识记：各种类型经济特区的内容，具体包括自由贸易区、出口加工区、保税区。

2. 领会：各种类型经济特区之间的异同。

第5章 国际贸易条约与协定

一、学习目的与要求

通过本章的学习，要求学生掌握国际贸易条约与协定的基本类别和适用的主要法律待遇条款，了解国际商品协定的主要经济条款。

二、课程内容

第一节 贸易条约与协定概述

（一）贸易条约与协定的概念与类型

贸易条约与协定的概念。贸易条约与协定的类型。

（二）贸易条约与协定的内容结构

贸易条约与协定是由序言、正文、结尾三部分构成。

（三）贸易条约与协定适用的主要法律待遇条款

最惠国待遇的含义、类型、适用范围、适用的限制与例外。国民待遇的含义、适用范围与例外。互惠待遇的含义与适用。

第二节 贸易条约与协定的种类

（一）通商航海条约

通商航海条约的概念与主要内容。

（二）贸易协定与贸易议定书

贸易协定与贸易议定书的概念与主要内容。贸易议定书与贸易协定的关系。

（三）支付协定

支付协定的概念与主要内容。

第三节 国际商品协定

（一）国际商品协定

国际商品协定的定义。国际商品协定的主要经济条款。

（二）商品综合方案

商品综合方案的主要内容。

三、考核知识点与考核要求

（一）贸易条约与协定概述

1. 识记：(1) 贸易条约与协定的定义；(2) 最惠国待遇；(3) 国民待遇。
2. 领会：(1) 最惠国待遇；(2) 国民待遇。

（二）贸易条约与协定的种类

1. 识记：各种贸易条约与协定的内容构成。
2. 领会：(1) 一般贸易协定与贸易议定书之间的关系；(2) 支付协定对签约国双方贸易的影响。

（三）国际商品协定

1. 识记：(1) 国际商品协定的定义；(2) 国际商品协定中的主要经济条款；(3) 商品综合方案的主要内容。
2. 领会：(1) 缓冲存货的运作；(2) 商品综合方案的目的。
3. 简单应用：在商务部、联合国贸易与发展会议官方网站上查找并了解中国与其他国家签署贸易条约与协定的状况。

第6章 区域经济一体化

一、学习目的与要求

通过本章的学习，要求学生掌握区域经济一体化的含义及类型；了解当代区域经济一体化的发展特征及主要区域经济一体化组织；理解关于区域经济一体化理论的代表性观点。

二、课程内容

第一节 区域经济一体化概述

（一）区域经济一体化的含义

区域经济一体化的含义。

（二）区域经济一体化的形式

优惠贸易安排、自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济与货币联盟、政治联盟。

（三）当代区域经济一体化发展特点

第二节 主要的区域经济一体化组织

（一）欧洲联盟

（二）北美自由贸易区

（三）亚太经济合作组织

第三节 区域经济一体化理论

（一）关税同盟理论

关税同盟的静态效应、动态效应。

(二) 共同市场理论

(三) 协议分工理论

三、考核知识点与考核要求

(一) 区域经济一体化概述

1. 识记：(1) 优惠贸易安排；(2) 自由贸易区；(3) 关税同盟；(4) 共同市场；(5) 经济与货币联盟；(6) 政治联盟。

2. 领会：(1) 区域经济一体化不同形式间的区别与联系；(2) 当代区域经济一体化发展的特点。

(二) 主要的区域经济一体化组织

1. 综合应用：比较欧盟、亚太经济合作组织在推进方式上的差异，并对其利弊进行分析。

(三) 区域经济一体化理论

1. 识记：关税同盟的静态效应、动态效应。

2. 领会：协议分工实现的前提条件。

第7章 世界贸易组织

一、学习目的与要求

通过本章的学习，要求学生了解和掌握世界贸易组织的职能、基本原则和运行机制。

二、课程内容

第一节 关税与贸易总协定

(一) 产生背景

(二) 宗旨、职能、组织机构、基本原则

(三) 关税与贸易总协定主持下的多边贸易谈判

第二节 乌拉圭回合多边贸易谈判

(一) 乌拉圭回合谈判的目标和议题

(二) 乌拉圭回合谈判的成果

第三节 世界贸易组织的宗旨、职能与基本原则

(一) 世界贸易组织的宗旨与职能

(二) 世界贸易组织的基本原则

第四节 世界贸易组织的组织机构与运行机制

(一) 世界贸易组织的法律地位

(二) 成员资格

(三) 组织机构

- (四) 决策方式
- (五) 争端解决机制
- (六) 贸易政策评审机制

三、考核知识点与考核要求

(一) 关税与贸易总协定

1. 识记：关税与贸易总协定的基本原则。
2. 领会：关税与贸易总协定的基本原则。

(二) 乌拉圭回合多边贸易谈判

1. 领会：世界贸易组织是对关税与贸易总协定的继承与发展。

(三) 世界贸易组织的宗旨、职能与基本原则

1. 识记：世界贸易组织的基本原则。
2. 领会：世界贸易组织的基本原则。

(四) 世界贸易组织的组织机构与运行机制

1. 领会：(1) 世界贸易组织的法律地位；(2) 世界贸易组织的决策方式；(3) 世界贸易组织的争端解决机制。
2. 综合应用：中国加入世界贸易组织后，你的生活和工作环境发生了怎样的变化？

第8章 国际贸易术语与价格

一、学习目的和要求

通过本章的学习，理解国际贸易术语的含义及性质；掌握《2010通则》中11种贸易术语的基本含义；能够熟练使用FOB、CFR、CIF三种主要术语；在使用贸易术语的过程中具备有关的风险防范能力，并制定好买卖合同的价格条款。

二、课程内容

第一节 贸易术语概述

(一) 贸易术语的含义和作用

贸易术语的含义。贸易术语是构成商品价格的基础。贸易术语的作用。

(二) 有关国际贸易术语的国际惯例

国际贸易惯例的概念。国际贸易惯例的性质，其本身不是法律，对贸易双方不具有强制性，但对贸易实践具有重要的指导作用。有关贸易术语的国际贸易惯例主要有三种：《1932年华沙—牛津规则》《1990年美国对外贸易定义修订本》《2010年国际贸易术语解释通则》。

第二节 适用于水上运输方式的术语

(一) FOB术语

FOB术语是国际贸易中常用术语之一。买卖双方责任与义务的划分。风险划分的确切

含义。船货衔接问题。装船费用的负担问题，即术语的变形。个别国家对FOB的不同解释。

（二）CFR术语

CFR术语是贸易中常用术语之一。买卖双方责任与义务的划分。风险划分的确切含义。卸货费用的负担问题，即术语的变形。特别注意的是，卖方在交货装船后必须及时向买方发出装船通知。

（三）CIF术语

CIF术语是贸易中常用的术语之一。在实际业务中，将该术语称为“到岸价”是一种误解。买卖双方责任与义务的划分。风险划分的确切含义。关于保险险别问题。关于租船订舱问题。关于象征性交货问题。它是针对实际交货而言的。在象征性交货方式下，卖方是凭单交货，买方是凭单付款。

（四）FAS术语

FAS术语代表了卖方要在指定的装运港将货物交到买方所指派船只的船边。船边的具体地点。个别国家对FAS的不同解释。

第三节 适用于各式运输方式的术语

（一）EXW术语

EXW术语是工厂交货术语。它代表了在商品的产地和所在地交货的交易条件。卖方承担的责任是最小的。它适合于任何运输方式。

（二）FCA术语

FCA术语是主要贸易术语之一。买卖双方责任与义务的划分。FCA在不同运输方式下的交货条件。关于FCA风险转移的问题。有关买卖双方费用划分问题。

（三）CPT术语

CPT术语是主要贸易术语之一。买卖双方责任与义务的划分。CPT适合于任何运输方式。有关风险划分界限问题。注意CPT与CFR的异同点。

（四）CIP术语

CIP术语是主要贸易术语之一。买卖双方责任与义务的划分。CIP适合于任何运输方式。有关风险划分问题。正确理解卖方保险问题。采用CIP应合理确定价格。注意CIP与CIF的异同点。

（五）DAT术语

DAT术语是运输终端交货术语。它是《2010通则》中新增加的术语，取代了《2000通则》中的DEQ。但是，DAT术语的使用范围要远大于DEQ，该术语是适合于任何运输方式的贸易术语。

（六）DAP术语

DAP术语是目的地交货术语。它是《2010通则》中新增加的术语，取代了《2000通则》中的DAF、DDU、DES，是适合于任何运输方式的贸易术语。在使用时，应注意卸货费用问题。DAT和DAP术语均是新术语，注意两者的主要区别。

（七）DDP术语

DDP术语是完税后交货术语。它代表了卖方要负责将货物运到进口国的指定地点，把货物交到买方手中，并承担进口关税。它是卖方承担的责任最大的术语。DDP可运用于任何运输方式。

第四节 国际商品买卖的价格

（一）进出口商品的作价原则

商品作价应贯彻三原则，即平等互利、国际市场价格水平和购销意图。作价时还应考虑影响国际商品价格的因素。进出口商品价格的构成。

（二）佣金和折扣

佣金和折扣的概念。佣金与折扣的表示方法。关于佣金与折扣的计算方法和支付方式。

（三）价格条款的制定

进出口商品的作价方式：固定价格、暂不固定价格。合同中的价格条款一般包括单价和总值两项基本内容。单价通常由计量单位、单位金额、计价货币和贸易术语四个部分组成。

三、考核知识点与考核要求

（一）贸易术语概述

1. 识记：（1）贸易术语的含义；（2）贸易术语的性质以及其在国际贸易中的作用。
2. 领会：有关贸易术语的三种国际贸易惯例的称谓及其法律地位。
3. 简单应用：（1）国际贸易惯例与法律的关系；（2）国际贸易惯例与合同条款的关系。
4. 综合应用：合同条款与国际贸易惯例不一致时的处理方法。

（二）适用于水上运输方式的术语

1. 识记：（1）FOB、CFR、CIF、FAS术语各自的含义；（2）买卖双方各自承担的风险、费用与责任；（3）各术语分别适用的运输方式。
2. 领会：（1）它们各自的特点；（2）它们之间的异同点。
3. 简单应用：（1）采用它们时各自应注意的事项；（2）它们的变形问题。
4. 综合应用：对各个贸易术语的做法与风险防范进行案例分析。

（三）适用于各式运输方式的术语

1. 识记：（1）EXW、FCA、CPT、CIP、DAT、DAP、DDP术语各自的含义；（2）买卖双方各自承担的责任、费用和 risk；（3）各术语分别适用的运输方式。
2. 领会：采用它们时各自应注意的事项。
3. 简单应用：对各个贸易术语的做法进行案例分析。

（四）国际商品买卖的价格

1. 识记：（1）进出口商品价格的作价原则；（2）进出口商品价格的构成；（3）影响进出口商品价格的因素。
2. 领会：（1）佣金与折扣的含义；（2）合理运用佣金与折扣的意义。

3. 简单应用：进出口价格的作价方法及制定价格条款时应注意的事项。
4. 综合应用：佣金与折扣的计算。

第9章 国际货物买卖中的标的物

一、学习目的和要求

通过本章的学习，熟悉商品名称和品质的重要性；了解数量机动幅度的基本内容；理解商品销售包装的具体做法；掌握合同条款的内容及其规定办法。

二、课程内容

第一节 商品的品名

（一）列明商品品名的意义

品名条款是合同中的主要条款。品名是买卖双方交接货物的重要依据。

（二）品名条款的内容及规定品名的注意事项

品名条款的内容是在商品名称的标题下，列明所要成交商品的具体名称。规定品名条款，应具体、明确、实事求是。

第二节 商品的品质

（一）品质的重要性

品质是决定商品价格高低的重要因素。品质条款是买卖合同中的重要条件。

（二）表示品质的方法

在国际贸易中，表示品质的方法有两大类：以实物表示品质和以说明表示品质。以实物表示品质，如看货买卖和凭样品成交；以说明表示品质，包括凭规格买卖、凭等级买卖、凭说明书买卖、凭牌号或商标买卖、凭产地名称买卖。

（三）关于品质机动幅度的规定

为了便于交货，对凭说明进行的买卖，可加列公差条款或品质机动幅度条款，允许交货品质在一定范围内高于或低于合同规定。为了体现按质论价，对于初级产品，在加订品质机动幅度的同时辅以价格调整条款。

第三节 商品的数量

（一）数量条件的重要性

数量条件是买卖双方交接货物的依据。按《联合国国际货物销售合同公约》的规定，卖方交货的多与少，都会引起相应的法律问题。订好数量条款的意义。

（二）计量单位和计量方法

计量单位常用的有按重量、按数量、按长度、按面积、按体积、按容积等。重量的计算方法包括毛重、净重等，统一度量衡制度对买卖双方非常重要。

（三）关于数量机动幅度的规定

为了便于交货，对于某些商品，在合同中应加订数量的机动幅度，即溢短装条款。规



定数量机动幅度的方法有两种。在规定溢短装的情况下，由谁来行使机动幅度的选择权。买卖双方应就溢短装数量的计价方法作出明确规定。

第四节 商品的包装

（一）包装的重量性和约定包装条件的意义

商品包装是商品生产的继续，大多数商品只有通过适当的包装才能进入流通领域。

（二）包装的种类

包装根据其在流通领域中的作用可分为运输包装和销售包装。中性包装和定牌生产常见于流通领域，而条形码更是进入国外超级市场的必要条件。

（三）包装标志

包装标志的重要性。运输包装上的标志可分为识别标志、指示性标志和警告性标志。销售包装上的标志常有条形码、标签等。

（四）包装条款的内容

包装条款一般应包括包装方式、包装材料、包装规格、包装标志和包装费用的负担等。

三、考核知识点与考核要求

（一）商品的品名

1. 识记：品名条款的内容。
2. 领会：品名条款在合同中的地位。
3. 简单应用：规定品名条款时应注意的事项。

（二）商品的品质

1. 识记：（1）品质条款的基本内容；（2）品质的重要性及约定品质条件的意义。
2. 领会：（1）品质公差、品质增减条款的含义；（2）表示品质的几种方法。
3. 简单应用：规定品质条款应注意的事项。
4. 综合应用：合理选用各种表示品质的方法。

（三）商品的数量

1. 识记：（1）数量条款的基本内容；（2）约定数量条件的意义。
2. 领会：毛重、净重、公量和溢短装条款的含义。
3. 简单应用：计量单位和计量方法的合理选择和运用。

（四）商品的包装

1. 识记：（1）包装条款的基本内容；（2）包装的重要性及商定包装条件的含义；（3）运输包装、销售包装、中性包装、定牌的含义。
2. 领会：运输包装和销售包装的作用。
3. 简单应用：规定包装条款应注意的事项。
4. 综合应用：案例分析采用各式包装应注意的事项。

第10章 国际货物运输

一、学习目的和要求

通过本章的学习，了解有关国际货物运输方面的基本知识，具体掌握运输方式的选择、合同中装运条款的规定及各种装运单据的运用。

二、课程内容

第一节 国际货物运输方式

（一）班轮运输

班轮运输是当今国际海洋运输中重要的方式之一。班轮运输具有“四固定”的特点。其运费包括基本运费和附加费两部分。班轮运费的计收标准，根据不同的商品，有多种计征方法。

（二）租船运输

租船运输通常适用于大宗货物的运输。它没有预定的船期表，船舶经由的航线和停靠的港口也不固定，须按船租双方签订的租船合同来安排。租船运输的方式主要有定程租船和定期租船。

（三）铁路运输

铁路运输适合于有内陆接壤国家之间的贸易。在我国，利用铁路运输有两种方式，即国际铁路运输和国内铁路运输。

（四）航空运输

航空运输是一种现代化的运输方式，比较适合于运送急救物资、鲜活、精密和贵重商品。航空运输主要有班机运输、包机运输、集中托运、急件传递等经营方式。

（五）集装箱运输与国际多式联运

集装箱运输是以集装箱作为包装和运输单位进行货物运输的现代化运输方式。而多式联运是指利用各种不同的运输方式来完成某项运输任务。集装箱最适合于多式联运，因此随着集装箱运输的发展，国际多式联运也迅速发展起来。

第二节 合同中的运输条款

（一）装运时间

装运时间是指卖方装运货物的期限，它是合同中的主要条件。装运时间有种种不同的规定方法，买卖双方应在合同中订明。

（二）装卸港口

在海洋运输出口合同中，必须规定装卸港。规定的方法不一，需要注意的事项较多，因此，买卖双方应在合同中作出明确合理的规定。

（三）分批装运和转船

分批装运是指一笔成交的货物分若干批次装运。分运和转船直接关系到买卖双方的利益，是否需要应根据需要和可能在合同中作出明确具体的规定。

（四）滞期与速遣费

在国际贸易中，买卖双方对于大宗交易，负责租船的一方为了约束对方按时完成装卸任务，通常都在买卖合同中预先订立滞期与速遣费条款。此外，还有装运通知。

第三节 货物运输单据

（一）海运提单

海运提单具有货物收据、物权凭证以及运输契约证明等特点。承运人签发的正本提单一式数份，凭其中一份提货后，其余的均失效。

（二）铁路运单

铁路运单既是铁路承运货物的凭证，也是铁路在终点站向收货人核收运杂费和交货的依据。运单随货物同行，最终交给收货人。

（三）航空运单

航空运单是承运的航空公司或其代理人签发的货运单据。它不具有物权凭证的性质，所以不能转让。

三、考核知识点与考核要求

（一）国际货物运输方式

1. 识记：运输方式的种类及其特点。
2. 领会：（1）各种运输方式的利用；（2）班轮、租船、铁路、航空、多式联运的含义。
3. 简单应用：合理选用适当的运输方式。

（二）合同中的运输条款

1. 识记：（1）运输条款的主要内容；（2）分批装运、转运、滞期与速遣费条款。
2. 领会：运输条款的重要性及约定装运条件的意义。
3. 简单应用：滞期与速遣费的计算。
4. 综合应用：案例分析在制定运输条款时应注意的事项。

（三）货物运输单据

1. 识记：各种运输方式的主要运输单据以及清洁提单、空白抬头、空白背书提单的含义。
2. 领会：各种主要运输单据的性质与作用。
3. 简单应用：各种运输单据的运用。

第11章 国际货物运输保险

一、学习目的和要求

通过本章的学习，了解国际货物运输所面临的各种风险及由此可能产生的损失和费用，熟悉我国海运货物保险的险别；合理运用买卖合同中的保险条款。

二、课程内容

第一节 保险概述

（一）保险的特征

保险具有经济性、商品性、互助性、契约性等特点。

（二）保险的种类

按照保险标的，保险可分为财产保险、人身保险、责任保险和信用保证保险四大类。

（三）保险的基本原则

保险的基本原则有：可保利益原则、最大诚信原则、补偿原则、代位追偿原则、重复保险分摊原则。

第二节 海洋运输风险与损失

（一）保障的风险

风险是指海上运输货物所遭遇的危险，它分为海上风险和外来风险。前者包括自然灾害和意外事故，后者包括一般外来风险和特殊外来风险。

（二）保障的损失

由于是海上货物运输保险，因此，所承保的损失属于海损。海损可分为全部损失和部分损失，其中前者又有实际全损和推定全损；而后者根据性质不同又有共同海损和单独海损。

（三）保障的费用

费用主要有施救费用、救助费用和特别费用。

第三节 我国海运货物保险的险别

（一）保险承保的范围

根据中国海运货物保险条款的规定，海运货物保险的险别包括基本险和附加险两类。基本险包括平安险、水渍险和一切险，而附加险则包括一般附加险和特殊险附加险。

（二）除外责任

除外责任是指保险人不负责赔偿的损失或费用。即使在投保基本险别的条件下，对于一些损失和费用也不负责赔偿。

（三）责任起讫

责任起讫亦称保险期限。基本险的责任起讫采用国际保险业惯用的“仓至仓”条款。战争险的责任起讫仅限于水上危险或运输工具上的危险。

（四）索赔时效

被保险货物发生保险责任范围内的风险与损失时，被保险人应在索赔的有效期限内向保险人提出赔偿。

第四节 陆运、空运货物与邮包运输保险

（一）陆运货物保险

陆上运输货物保险分为陆运险和陆运一切险。保险责任的责任起讫期限采用“仓至仓”条款。陆运保险的除外责任。被保险货物经过协商还可以加保陆运战争险。

（二）空运货物保险

航空运输货物保险分为航空运输险和航空一切险。被保货物经过协商还可以加保航空战争险。航空运输货物保险的起讫责任。

（三）邮包运输保险

邮包运输保险分为邮包险和邮包一切险。被保货物经过协商还可以加保邮包战争险。邮包运输保险的责任起讫。

第五节 买卖合同中的保险条款

（一）合同中的保险条款

采用不同的术语，办理投保的人就不同。保险金额是保险公司所承担的最高赔偿金。通常按CIF或CIP总值加10%计算。保险险别应根据商品的特点及海上风险的程度，由双方约定投保的险别。

（二）保险的做法

凡按CIF或CIP条件成交的出口货物，由出口商向当地保险公司办理投保手续。保险公司收取的保险费按下列公式计算：保险费=保险金额×保险费率。

（三）保险单据

保险单据包括保险单和保险凭证。保险单又称大保单，是一种正规的保险合同。保险凭证又称小保单，是一种简化的保险合同。

三、考核知识点与考核要求

（一）保险概述

1. 识记：保险的特征。
2. 领会：保险的重要性以及约定保险的重大意义。
3. 简单应用：可保利益原则和最大诚信原则的具体运用。

（二）海洋运输风险与损失

1. 识记：（1）风险的种类；（2）实际全损、推定全损、共同海损、单独海损、施救费、救助费的含义。
2. 领会：共同海损的构成要件以及它与单独海损的异同点。

（三）我国海运货物保险的险别

1. 识记：（1）基本险和附加险的种类；（2）仓至仓条款的含义；（3）保险公司的除外责任。
2. 领会：基本险与战争险责任起讫的差异。
3. 简单应用：对保险中仓至仓条款进行案例分析。

（四）陆运、空运货物与邮包运输保险

1. 识记：（1）陆运货物保险；（2）空运货物保险；（3）邮政货物保险。
2. 领会：陆运、空运货物与邮包运输保险的保险期限。

（五）买卖合同中的保险条款

1. 识记：保险条款的基本内容。
2. 领会：保险单与保险凭证的法律效力。
3. 简单应用：规定保险条款时应注意的事项以及保险凭证的内容。
4. 综合应用：通过保险金额与保险费率计算保险费。

第12章 国际贸易货款的收付

一、学习目的和要求

通过本章的学习，熟悉和掌握有关国际贸易货款收付方面的基本知识；具体了解各种支付工具的运用；熟练掌握汇付、托收及信用证的运作程序、性质、特点。

二、课程内容

第一节 支付工具

（一）汇票

汇票是国际结算的核心票据。汇票可分为银行汇票和商业汇票，光票和跟单汇票等。汇票行为一般包括出票、提示、背书、承兑、付款等。

（二）本票

本票是出票人自己的无条件承诺，故无须提示承兑。本票可分为商业本票和银行本票。

（三）支票

支票是即期支付一定金额的无条件书面支付命令。支票的种类大致可以分为记名支票、不记名支票、划线支票等。

第二节 支付方式：汇付与托收

（一）汇付

汇付是付款人通过银行，使用各种结算工具将货款汇交收款人的一种结算方式，属于商业信用。由于使用的结算工具不同，汇付分为电汇、信汇和票汇。汇付方式多用于预付货款和货到付款的交易方式。

（二）托收

托收是由卖方委托银行向买方收取货款的一种结算方式。跟单托收分为付款交单和承兑交单。托收是一种商业信用，因此，在国际贸易中只是有条件地使用。

第三节 支付方式：信用证

（一）信用证的性质、特点和作用

信用证结算对出口商而言是一种较为安全的收款方式，由于其建立在银行信用的基础上，同时又具有独立性和单据买卖的特点，所以在国际贸易中被广泛使用。

（二）信用证的主要内容

信用证无统一的格式，但其表述的内容却大致相同。主要内容有：对信用证本身的说明，对货物的要求，对单据的要求，对开证行的责任和保证文句的要求，以及特殊要求等。

（三）信用证业务的使用程序

采用信用证结算，从进口商向银行申请开证，一直到开证行付款又向进口商收回货款，其中经过多道环节。一般而言，大致要经过申请开证、银行开证、通知受益人、制单结汇、审单付款、索汇以及付款赎单等环节。

（四）信用证的种类

信用证可以从不同的角度划分类别：光票信用证和跟单信用证；可撤销信用证和不可撤销信用证；保兑信用证和不保兑信用证；即期信用证和远期信用证；可转让信用证和不可转让信用证；此外，还有对开信用证、对背信用证、循环信用证、预支信用证等。

第四节 各种支付方式的选择

在国际贸易中，一笔交易的货款结算，可以采用一种结算方式，也可以根据不同的交易商品、交易对象、交易条件等，将各种结算方式进行搭配使用，从而有利于促成交易并能够安全及时地收汇。

三、考核知识点与考核要求

（一）支付工具

1. 识记：（1）汇票、本票和支票的含义；（2）各种票的种类及使用程序；（3）提示、承兑、背书的概念。

2. 领会：汇票与本票、支票的区别。

3. 简单应用：运用票据法的规定缮制汇票。

（二）支付方式：汇付与托收

1. 识记：（1）汇付与托收的含义、性质与特点；（2）汇付与托收的种类及一般程序。

2. 领会：汇付对买卖双方的利弊以及运用托收结算的利弊。

3. 简单应用：汇付在国际贸易中的运用及运用中应注意的事项。

4. 综合应用：慎重采用托收有利于扩大出口及采用托收时应注意的事项。

（三）支付方式：信用证

1. 识记：（1）信用证的含义、性质及特点；（2）信用证的主要内容；（3）信用证的种类；（4）信用证的一般程序。

2. 领会：（1）信用证业务在国际贸易中的作用；（2）各种信用证的分类标准与依据。

3. 简单应用：运用信用证付款应注意的事项。

4. 综合应用：对信用证业务的单据买卖进行案例分析。

（四）各种支付方式的选择

1. 识记：买卖合同中支付条款的内容。

2. 领会：各种支付方式对买卖双方当事人的利弊。
3. 简单应用：各种支付方式的结合作用及规定支付条款时应注意的事项。

第13章 国际贸易争议的预防与处理

一、学习目的和要求

通过本章的学习，认识国际货物买卖中引起争议和发生索赔案件的原因；初步掌握不可抗力的法律后果和对外贸易仲裁在商务争议中所起的作用，以及如何规定合同中相应的条款。

二、课程内容

第一节 国际贸易商品检验

（一）商品检验的内容和依据

商品检验的内容包括商品的质量、规格、数量、重量、包装及是否安全、卫生。商检的依据主要是买卖合同和信用证的有关规定。

（二）商品检验条款的规定

商检条款主要包括检验时间、地点、机构和检验证书。检验时间可归纳为出口国检验，进口国检验，出口国检验、进口国复验等。

（三）检验机构与检验证书

检验机构同检验时间与地点密切结合的书面文件，也是卖方交货或者买方索赔不可缺少的法律依据。

第二节 国际贸易异议与索赔

（一）产生争议和索（理）赔的原因

引起争议的原因可归纳为卖方违约、买方违约、买卖双方均负有违约责任。索赔与理赔是一个问题的两个方面，对于受害方是索赔，对于违约方是理赔。

（二）索赔条款的规定

索赔条款的规定一般有异议和索赔条款。主要适用于品质、数量、包装方面的索赔，其内容有索赔时效、索赔依据和索赔方法等。

第三节 国际贸易中的不可抗力

（一）不可抗力的含义和范围

不可抗力是一项免责条款。当发生不可抗力使合同无法履行或如期履行时，发生事故一方据此免除责任。不可抗力的发生，可能是由社会力量引起的，也可能是由自然力量引起的。

（二）不可抗力的法律后果

不可抗力的法律后果有二：解除合同和延期履行合同。应视发生事故的原因、性质、规模及其对履行合同影响的程度而定。

（三）不可抗力条款的规定

不可抗力条款的内容主要包括不可抗力的范围、处理原则、通知对方的期限和方式、事故证明以及出具证明的机构等。

第四节 国际贸易仲裁

（一）仲裁是解决国际贸易争议的重要方式

解决国际贸易争议的方式包括友好协商、调解、仲裁和司法诉讼四种。仲裁的特点决定了它不同于司法诉讼。

（二）仲裁协议的形式和作用

仲裁协议有两种形式：仲裁条款和提交仲裁的协议。上述两种形式的法律效力和作用是一样的，具体表现在三个方面。

（三）仲裁条款的主要内容

仲裁条款通常包括仲裁地点、仲裁机构、仲裁裁决的效力和仲裁费用。仲裁地点涉及适用的法律。仲裁程序规定了进行仲裁的手续和做法。仲裁裁决一般是终局性的，对双方当事人均有约束力。

三、考核知识点与考核要求

（一）国际贸易商品检验

1. 识记：（1）离岸品质与重量、到岸品质与重量的含义；（2）检验条款的基本内容；（3）检验证书的种类。
2. 领会：（1）检验的重要性和约定检验要件的意义；（2）检验证书的作用。
3. 简单应用：正确运用检验证书。

（二）国际贸易异议与索赔

1. 识记：（1）异议索赔条款的适用范围；（2）违约的法律后果。
2. 领会：约定索赔条款的含义。
3. 简单应用：规定异议索赔条款时的注意事项。

（三）国际贸易中的不可抗力

1. 识记：（1）不可抗力的含义；（2）不可抗力条款的基本内容。
2. 领会：（1）不可抗力的法律后果；（2）不可抗力条款的意义。
3. 简单应用：规定不可抗力条款时应注意的事项。
4. 综合应用：对不可抗力事故的法律后果进行案例分析。

（四）国际贸易仲裁

1. 识记：（1）仲裁的含义和特点；（2）仲裁条款的基本内容；（3）仲裁协议的形式。
2. 领会：（1）仲裁的优越性及其在解决国际贸易争议中的作用；（2）仲裁协议的重要性及合同中规定仲裁条款的意义。
3. 简单应用：规定仲裁条款应注意的事项。
4. 综合应用：对国际贸易仲裁中仲裁协议的重要性进行案例分析。

第14章 国际货物买卖合同的磋商与订立

一、学习目的与要求

通过本章的学习，认识国际货物买卖合同的特点和内容；了解合同磋商的复杂性和法律性；掌握国际货物买卖合同成立的必要条件；提高签订合同的水平。

二、课程内容

第一节 国际货物买卖合同概述

（一）国际货物买卖合同的特点与形式

国际货物买卖合同的含义。国际货物买卖合同有三个特点：一是当事人的国际性；二是买卖标的物为货物；三是合同的性质为买卖。国际货物买卖合同的形式可采用书面方式、口头方式和行为方式订立。

（二）订立国际货物买卖合同应遵循的原则

订立与履行合同，应当遵循国际有关公约和当事人选择的合同法的基本原则。这些基本原则如下：平等原则、自愿原则、公平原则、诚实信用原则、合法和尊重社会公德的原则等。

第二节 国际货物买卖合同的磋商

（一）交易磋商的形式、内容及程序

交易磋商的形式有口头和书面两种。程序可概括为邀请发盘、发盘、还盘和接受四个环节，其中发盘和接受是基本环节。

（二）邀请发盘

邀请发盘的含义。邀请发盘的目的和特点。邀请发盘的实例。

（三）发盘

发盘的含义。发盘必须具备三个条件。发盘的生效。发盘能否撤销与撤回问题。发盘的失效。

（四）还盘

还盘有两个法律后果：一是构成对发盘的拒绝，原发盘失效；二是成为一个新的发盘。

（五）接受

接受的含义。有效接受的构成条件。接受的形式可以采用声明或者行为来表示。

第三节 国际货物买卖合同的订立

（一）有效的合同具备的条件

买卖合同必须具备下述条件：合同当事人必须具备法律上的行为能力；合同必须有对价或者约因；合同不得违反法律或者社会公共利益；当事人必须在自愿和真实的基础上达成协议；合同的形式必须符合法律规定的要求。

（二）书面合同的作用

书面合同的作用有：合同成立的依据；合同履行的依据；合同生效的条件。

三、考核知识点与考核要求

（一）国际货物买卖合同概述

1. 识记：（1）国际货物买卖合同的概念以及特点；（2）国际货物买卖合同的主要内容。
2. 领会：国际货物买卖合同应遵循的原则。
3. 简单应用：各种合同形式的法律效力。

（二）国际货物买卖合同的磋商

1. 识记：（1）邀请发盘的概念及邀请发盘的目的和特点；（2）发盘的含义以及发盘应具备的条件；（3）接受的含义以及有效接受应具备的条件。
2. 领会：（1）发盘的生效与失效；（2）还盘的法律后果；（3）接受的方式。
3. 简单应用：（1）正确运用邀请发盘；（2）发盘的撤销与撤回。
4. 综合应用：（1）在国际贸易中正确运用还盘；（2）在国际贸易中正确运用接受。

（三）国际货物买卖合同的订立

1. 识记：（1）合同成立应具备的条件；（2）合同成立的时间。
2. 领会：订立书面合同的意義与作用。
3. 简单应用：订立合同应注意的事项。

第15章 进出口合同的履行

一、学习的目的和要求

通过本章的学习，了解进出口合同履行的一般基本程序；掌握催证、审证、改证的基本内容；熟悉货物托运、报验、报关、投保的具体做法；明确进口业务中的索赔和理赔工作。

二、课程内容

第一节 出口合同的履行

（一）备货与报验

卖方的基本义务之一是按时、按质、按量交货。备货是指卖方根据合同规定及时备好应交的货物。凡是进出口货物，均需要在备货后报请检验。

（二）催证、审证和改证

卖方为确保合同的按时履行应催促买方开证。审证工作由银行和受益人共同进行，但侧重点不同。审证时，如发现问题，应区别问题的性质，作出妥善处理。

（三）租船订舱与保险

在CIF和CFR条件下，卖方应负责与运输公司签订运输契约并支付运费。凡按CIF出口

的合同，卖方在装船前，必须及时办理保险，并缴纳保险费，取得保险凭证。

（四）制单结汇

制单结汇不仅是进出口业务的一项工作，也是收取货款必不可少的环节。缮制结汇单据时，要求做到正确、完整、及时、简明和整洁。

第二节 进口合同的履行

（一）开立信用证

买方须严格按约定开证。开证的内容必须按合同条款办理，务求完备、明确、具体。如确因情况变化，可应卖方的要求，对内容作必要的修改。

（二）租船订舱及派船接货

FOB合同要求买方承担按时派船至约定交货港口接货的义务，这就要求做好催交、租船订舱、派船等一系列工作。

（三）办理保险

按FOB进口的货物，可采用逐笔投保或者预约投保签订保险合同，其中预约投保的手续比较简便。

（四）审单付款

审查受查人通过银行提交的单据是进口合同履行工作中的重要环节。买方在收到单据后，应全面地、逐项地审核单据，并作出是否付款的表态。

（五）接货验货

货物到达目的港后，由买方或其代理人按海关规定的办法办理报关和纳税手续。买方向目的港检验机构申请对进口商品实施检验。

三、考核知识点与考核要求

（一）出口合同的履行

1. 识记：（1）审证的重点；（2）制单结汇的要求。
2. 领会：重合同、守信用和提高履约率的重要意义。
3. 简单应用：做好出口合同履行各个环节时应注意的事项。
4. 综合应用：对出口合同履行时单据的制作要求进行案例分析。

（二）进口合同的履行

1. 识记：进口合同履约率的重要意义。
2. 领会：做好制单付款工作的重要意义。
3. 简单应用：履行进口合同应注意的事项。

第16章 国际贸易方式

一、学习目的和要求

通过本章的学习，了解各种贸易方式的基本要领和基本特征；熟悉各种贸易方式的基

本做法及对有关当事人的利弊；并掌握采用各种贸易方式时要在协议中所规定的主要内容和注意事项。

二、课程内容

第一节 经销、代理、寄售

（一）经销的性质和作用

经销的概念与性质。经销的作用。经销协议的主要内容。签订包销协议时应注意的事项。

（二）代理的性质和作用

代理的概念。代理的性质。代理的种类。代理的作用。代理协议的主要内容。签订代理协议时应注意的事项。

（三）寄售的特点和作用

寄售的特点。寄售与一般卖断方式的比较。寄售的作用。寄售协议的基本内容。

第二节 招投标与拍卖

（一）招标、投标的含义和方式

招标、投标的含义。国际招标所采用的方式主要有国际竞争性招标、谈判招标及两段招标等。招标、投标的特点。

（二）招标、投标业务的基本程序

招标、投标业务的基本程序包括招标、投标、开标、评标、决标及中中标签约等环节。

（三）拍卖的含义和交易程序

拍卖的概念。拍卖的特点。拍卖的交易程序一般包括发出拍卖公告、现场看货、出价竞购和付款提货等。拍卖有三种出价方法。

第三节 对销贸易

（一）对销贸易的概念与作用

对销贸易的主要目的是以进带出，开辟各自的出口市场。对销贸易的标的物除了一般的有形商品外，还包括劳务、专有技术和工业产权等无形商品。

（二）对销贸易的种类

在我国，一般把对销贸易理解为包括易货贸易、抵消贸易、补偿贸易、互购贸易、转手贸易等以进出结合、出口抵补进口为特征的各种贸易方式的总和。

第四节 加工贸易

（一）加工贸易的含义与特点

国际贸易方式发生重大改变，由过去直接出口本国资源产品的方式，逐渐向大量进口中间产品和原材料，然后加工制造成品出口的加工贸易方式转变。

（二）加工贸易的方式

加工贸易一般包括来料（或来件、来样）加工、进料加工以及境外加工。加工贸易属于劳务贸易范畴，是国际劳务合作的表现形式。

第五节 电子商务

（一）电子商务的含义与特点

国际电子商务采用数字化电子方式进行商务数据的交换和开展国际贸易活动，是一种创新的国际贸易方式。它已成为国际贸易的重要方式之一。

（二）电子商务的应用

利用电子商务方式所进行的国际贸易活动，既区别于一般意义的电子商务，又区别于传统的国际贸易方式。

三、考核知识点与考核要求

（一）经销、代理、寄售

1. 识记：(1) 三种方式的含义与性质；(2) 协议的主要内容。
2. 领会：(1) 三种方式对扩大出口的作用；(2) 订好协议的重要意义。
3. 简单应用：订立和履行协议应注意的事项。

（二）招投标与拍卖

1. 识记：(1) 招投标的含义；(2) 招投标的方式；(3) 拍卖的出价方式；(4) 招投标与拍卖的基本程序。
2. 领会：招投标与拍卖在国际贸易中的作用。
3. 简单应用：开展招投标与拍卖应注意的事项。
4. 综合应用：案例分析招投标与拍卖的异同点。

（三）对销贸易

1. 识记：(1) 对销贸易的含义及特征；(2) 补偿贸易的补偿形式。
2. 领会：对销贸易在国际贸易中的作用。
3. 简单应用：开展对销贸易的具体做法。

（四）加工贸易

1. 识记：(1) 加工贸易的含义；(2) 来料加工与进料加工业务的区别。
2. 领会：开展加工贸易业务的形式。
3. 简单应用：我国来料和进料加工的主要做法。

（五）电子商务

1. 识记：(1) 电子商务的表现形式；(2) 电子商务与传统商务形式的区别。
2. 领会：电子商务对国际贸易的影响。
3. 简单应用：外贸企业是如何利用电子商务的。

IV 关于大纲的说明与考核实施要求

一、自学考试大纲的目的和作用

国际贸易理论与实务课程自学考试大纲是根据专业自学考试计划的要求，结合自学考试的特点而确定的。其目的是对个人自学、社会助学和课程考试命题进行指导和规定。

课程自学考试大纲明确了课程学习的内容以及深度和广度，规定了课程自学考试的范围和标准。因此，它是编写自学考试教材和辅导书的依据，是社会助学组织进行自学辅导的依据，是自学者学习教材、掌握课程内容知识范围和程度的依据，也是进行自学考试命题的依据。

二、课程自学考试大纲与教材的关系

课程自学考试大纲是进行学习和考核的依据，教材是学习掌握课程知识的基本内容与范围，教材的内容是大纲所规定的课程知识和内容的扩展与发挥。课程内容在教材中可以体现一定的深度或难度，但在大纲中对考核的要求一定要适当。

大纲与教材所体现的课程内容应基本一致：大纲里面的课程内容和考核知识点，教材里一般也要有；反过来，教材里有的内容，大纲里就不一定体现。

三、关于自学教材

指定教材：《国际贸易理论与实务》，全国高等教育自学考试指导委员会组编，冷柏军、张玮主编，外语教学与研究出版社出版，2012年版。

四、关于自学要求和自学方法的指导

（一）自学要求

本大纲的课程基本要求是依据专业考试计划和专业培养目标而确定的。课程基本要求还明确了课程的基本内容，以及对基本内容掌握的程度。基本要求中的知识点构成了课程内容的主体部分。因此，课程基本内容的掌握程度、课程考核知识点是高等教育自学考试考核的主要内容。

（二）自学方法的指导

1. 本课程是一门具有涉外活动特点的，既有国际贸易理论，又有国际贸易实务内容的，实践性很强的综合性应用科学，知识范围广泛，自学应考者应全面系统地学习各章，记忆应当识记的基本概念、含义及特点，弄清相关名词的区别与联系，深入领会基本理论和基本技能，掌握、学会分析问题的基本方法，并结合相关的案例进行简单或综合运用。

2. 在自学过程中，自学者应在全面系统学习的基础上掌握重点，有目的地深入学习重点和难点的章节，切忌在没有全面学习教材的情况下孤立地只抓重点。

3. 本课程各章之间既有内在联系, 又有相对的独立性。自学应考者应弄清各章之间的联系, 在总体上把握本课程的研究范围和角度, 注意本课程与相关课程的关系。在学习中应把课程的内容同我国对外贸易实践联系起来, 进行对照比较, 分析研究, 以增强感性认识, 更深刻地领会教材的内容, 将知识转化为能力, 提高自己分析问题和解决问题的能力。

4. 在学习中要把学习国际贸易理论和运用国际贸易实务有机地结合起来。由于本课程是在总结我国对外贸易理论与实践的经验, 并吸收国际上一些通行的贸易公约、协定和惯例的基础上编写而成的, 因此, 自学应考者应重视理论联系实际, 结合国际贸易政策与实践及相关案例进行学习。

五、对社会助学的要求

1. 社会助学者应根据本大纲的考试内容和考核目标, 认真钻研指定教材, 明确本课程与其他课程不同的特点和学习要求, 对自学应考者进行切实有效的正确导向。

2. 要正确处理基本知识和应用能力的关系, 努力引导自学应考者将识记、领会同应用联系起来, 把基础知识和理论转化为应用能力, 在全面辅导的基础上, 着重培养和提高自学应考者分析问题的能力。

3. 要正确处理重点和一般的关系。课程内容有重点与一般之分, 但考试内容是全面的, 而且重点与一般是相互联系的, 不是截然分开的。社会助学者应指导自学应考者全面系统地学习教材, 掌握全部考试内容和考核知识点, 在此基础上再突出重点。

总之, 要把重点学习同兼顾一般结合起来, 切勿孤立地抓重点, 把自学应考者引向猜题、押题。

六、对考核内容的说明

本课程要求考生学习和掌握的知识点内容都作为考核的内容。课程中各章的内容均由若干知识点组成, 在自学考试中作为考核知识点。因此, 课程自学考试大纲中规定的考试内容是以分解为考核知识点的方式给出的。由于各知识点在课程中的地位、作用以及知识自身的特点不同, 自学考试对各知识点将分别按照四个认知(或能力)层次确定其考核要求。

七、关于考试命题的若干规定

1. 本课程采用闭卷的考试方法, 考试时间的长度为150分钟。本课程涉及简单的数学运算, 因此允许考生携带无存储记忆功能及无通讯功能的计算器。

2. 本大纲中各章所规定的基本要求、知识点及知识点下的知识细目, 都属于考核的内容。考试命题既要覆盖到章, 又要避免面面俱到。要注意突出课程的重点、章节的重点, 加大对重点内容的覆盖度。

3. 命题不应有超出大纲中考核知识点范围的题目, 考核目标不得高于大纲中所规定的

相应的最高能力层次要求。命题应着重考核自学者对基本概念、基本知识和基本理论是否了解或掌握，对基本方法是否会用或熟练使用。不应出与基本要求不符的偏题或怪题。

4. 本课程在试卷中对不同能力层次要求的分数比例大致为：识记占20%，领会占30%，简单应用占30%，综合应用占20%。

5. 要合理安排试题的难易程度，试题的难度可分为：易、较易、较难和难四个等级。每份试卷中不同难度试题的分数比例一般为：2:3:3:2。

6. 课程考试命题的主要题型一般有单项选择题、多项选择题、名词解释题、简答题、计算题、论述题、案例分析题等。在命题工作中必须按照本课程大纲中所规定的题型命制，考试试卷使用的题型可以略少，但不能超出本课程对题型的规定。

附录：题型举例

一、单项选择题

1. 一国对外贸易额在该国国民生产总值中所占的比重被称为 ()
A. 对外贸易依存度 B. 实现对外贸易的程度
C. 对外贸易离散度 D. 对外贸易集散度
2. 按FOB术语成交，卖方无义务 ()
A. 提交货运单据 B. 租船订舱
C. 办理货运保险 D. 取得进口许可证

二、多项选择题

1. 一般说来，一国海关对某种商品进口征收最惠国税，其税率比同类商品的 ()
A. 普通税率低 B. 特惠税率低
C. 特惠税率高 D. 普惠税率高
2. 国际贸易术语一方面用来表示交易商品的价格构成，另一方面用以确定交货条件，后者是指 ()
A. 确定所有权转移的时间 B. 确定风险转移的界限
C. 确定所有权转移的方式 D. 划分交易双方承担的责任和费用

三、名词解释题

1. 反倾销
2. 信用证

四、简答题

1. 简述海运提单的性质与作用。
2. 简述进口国征收反倾销税的条件。

五、计算题

某出口公司向英国某进口商出口商品，对外报价为FOBC3%上海每箱800英镑，客户要求将佣金增至5%。出口公司考虑后同意，但为使净收入不减少，价格应改报多少？

六、论述题

1. 论述信用证的特点与作用。
2. 试比较信用证与托收的异同点。

七、案例分析题

我公司于8月1日向美商发盘供应某商品，限8月10日前复到有效。8月5日我方收到美商的传真表示接受，但提出必须降价5%。当我方正在研究如何答复时，由于该商品的国际市场发生了对美商有利的变化，于是，该商又于8月7日来传真表示，无条件接受我方8月1日的发盘。试问，双方合同是否成立，为什么？我方应如何处理？