**案例讨论**

20世纪末，美国和加拿大之间曾围绕“古巴睡衣”问题发生了一场政治纷争，而夹在两国中间的是著名的跨国百货公司——沃尔玛。

-“将古巴睡衣从加拿大货架撤下 将古巴睡衣从加拿大货架撤下：：沃尔玛公司引起纷争 沃尔玛公司引起纷争””

– “在睡衣赌局中下大注：加拿大与美国赌外交”

–“沃尔玛公司将古巴睡衣放回货架”

从以上的新闻标题不难看出当时争执的激烈程度。这一争端是由美国对古巴的禁运引起的。

当时沃尔玛公司在加拿大销售古巴生产的睡衣。后来美国的沃尔玛公司总部的高管意识到这批睡衣的原产地存在问题，便发出指令便发出指令，要求撤下所有睡衣，不再销售。因为如果继续销售就违反了美国的赫尔姆斯----伯顿法。这一法律禁止美国公司及其在国外的子公司与古巴通商。而加拿大则因美国法律对其主权的侵犯而恼怒，他们认为加拿大人有权作出选择是否购买古巴的睡衣。因此，沃尔玛公司便成了美加对外政策冲突的牺牲品，如果沃尔玛在加拿大的公司继续销售那些睡衣，则会因为违反美国法律而被处以100万美元的罚款，并且还可能会因此而被判刑。但是，如果按其母公司的指示将加拿大商店中的睡衣撤回，按照加拿大法律，会被处以120万美元的罚款。

案例思考：

请结合所学知识，分析造成沃尔公司困难处境的原因是什么？结合案例说明进出口交易前企业应该做哪些准备来规避在国外市场上的各种风险。

答案提示：该案例说明签订合同前的国际市场调研十分重要。企业开展国际贸易，要做好国际市场环境的调研、国外客户情况调研、国际市场营销情况调研、国际市场商品情况调研。进行深入、细致的国际市场调研有利于准确及时的获取市场信息，是成功开拓国际市场、减少贸易纠纷的关键。

**实训设计**

实训目的：要求学生能偶根据双方的函电内容，确定协议条款，拟定一份完整的进出口合同。

实训要求：请根据以下买卖双方交易磋商的内容，拟一份进出口合同：

2019年3月15日询盘：拟购冷冻三文鱼片5880KG，5月份装运，请报最低发盘价。

2019年3月18日发盘：根据贵公司15日来电，冷冻三文鱼片，箱装，每公斤4美元CFR Yokohama ，10KG/箱，5月份装运，即期L/C支付，限3月25日复到有效。。

2019年3月20日复电：冷冻三文鱼片价格太高，应降价5%，否则无法成交。

2019年3月21日复电：你方21日来电收到，无法减价，非常抱歉。

2019年3月24日复电：根据你方18日来电，我方接受冷冻三文鱼片5880公斤，箱装，箱装，每公斤4美元CFR Yokohama ，10KG/箱，5月15日前装运，请确认并航空邮寄合同，以此开证，速复。

2019年3月25日回复：同意你方24日来电，销售合同NO.191219航空邮寄，请速开证，以便5月15日之前按时装运。

根据以上函电内容，确定合同的主要条款，各小组成员分工，完成进出口合同主要条款的拟定和合同格式的演练。

成果展示：以小组为单位，展示各拟定的进出口合同。