



◎冷柏军 周婷 / 编著

# 国际贸易术语




 首都经济贸易大学出版社  
Capital University of Economics and Business Press



◎冷柏军 周婷 / 编著

# 国际贸易术语



 首都经济贸易大学出版社

· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易术语/冷柏军,周婷编著. —北京:首都经济贸易大学出版社,2008.9

ISBN 978 - 7 - 5638 - 1584 - 5

I. 国… II. ①冷…②周… III. 国际贸易—名词术语  
IV. F74 - 61

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 115179 号

国际贸易术语

冷柏军 周婷 编著

---

出版发行 首都经济贸易大学出版社  
地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)  
电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)  
网 址 <http://www.sjmcb.com>  
E - mail [publish@cueb.edu.cn](mailto:publish@cueb.edu.cn)  
经 销 全国新华书店  
照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部  
印 刷 北京泰锐印刷有限责任公司  
开 本 787 毫米×980 毫米 1/16  
字 数 302 千字  
印 张 15.75  
版 次 2008 年 9 月第 1 版第 1 次印刷  
版 数 1~4 000  
书 号 ISBN 978 - 7 - 5638 - 1584 - 5/F · 909  
定 价 24.00 元

---

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究

## 内 容 简 介

本书遵循理论与实践相结合的原则,在介绍国际贸易流程和规范的基础上,以国际贸易术语为中心点,详细并系统地论述了目前在国际贸易领域最常见的关于13种国际贸易术语的三部国际贸易惯例,即《1932年华沙—牛津规则》、《1941年美国对外贸易定义修订本》和《2000年国际贸易术语解释通则》,对其进行了逐条解释,并以案例分析法和比较研究法的形式分析了理解和运用这些贸易术语应注意的事项和相关风险及其防范。学习本书,可使国际贸易从业人员掌握国际贸易术语的基本理论、基本知识和基本技能,有助于提高运用国际贸易惯例与规则处理实际问题的能力,从而达到学以致用的效果。

本书适用于从事国际贸易实务工作的管理人员、研究人员、操作人员以及高等院校经济类、管理类各专业的师生。





国际贸易惯例(International Trade Practice)通常是指在国际贸易业务中,经过反复实践形成的,并经过国际组织加以解释和编撰的一些行为规范和习惯做法。国际贸易惯例一般有成文惯例与不成文惯例之分。成文的国际贸易惯例是经过权威性国际组织如国际商会、国际统一私法协会等对不成文惯例长期反复使用,并对已经证明行之有效的规则加以完善和解释而成的。一般说来,成文惯例由于有章可循,具有较强的规范性。

目前,在国际贸易领域最常见的国际贸易惯例主要体现在国际贸易术语方面。由于不同国家对贸易术语有不同的规定和解释,这就促生了国际贸易中的矛盾和纠纷。为解决处理这些矛盾和纠纷,促进国际贸易正常发展,国际商会、国际法协会等国际组织以及美国一些著名商业团体经过长期的努力,分别制定了解释国际贸易术语的规则,这些规则在国际上得到了广泛的应用,并成为国际贸易惯例。当前,关于贸易术语的国际贸易惯例主要有三个:《1932年华沙—牛津规则》、《1990年美国对外贸易定义修订本》和《2000年国际贸易术语解释通则》。其中,《2000年国际贸易术语解释通则》已成为国际贸易双方当事人签约、履行合同义务及解决业务纠纷的主要依据。因此,国际贸易术语以其特有的风险、责任和费用的划分极大地便利了交易活动,缩短了成交过程,节省了交易时间和费用,进而大大提高了经济效益,促





进了国际贸易的迅速发展。

改革开放30年来,中国的对外经济贸易得到了突飞猛进的发展。2007年,我国进出口贸易总额已经达到21738亿美元,比上年增长23.5%,其中,出口总额为12180亿美元,进口总额为9558亿美元,在世界各国贸易排名中稳居第三位。我国已经成为名副其实的世界贸易大国。伴随着对外贸易的不断发展,中国与其贸易伙伴间的贸易摩擦与纠纷也呈大幅上升趋势。而中国高层次外经贸人才短缺,尤其是通晓国际贸易惯例与规则的高级专业人才匮乏,将会对我国全面参与国际市场竞争和对外贸易的长远发展产生制约作用。因此,为了适应当前国际经济贸易形势的发展,提高国际商务从业人员在进出口贸易中运用国际贸易术语的业务水平,我们编写了《国际贸易术语》这本突出实用性的专业书籍。本书反映了当前国际贸易术语的最新做法和最新发展,尤其是将国际商会制定的当前影响最大的国际贸易惯例《2000年国际贸易术语解释通则》作为重点讲解的内容,以帮助国际贸易从业人员正确理解和运用国际贸易术语。

本书由对外经济贸易大学国际经济贸易学院冷柏军教授和周婷博士共同编著,对外经济贸易大学郑焱花、冉琳、王莹以及沈阳职业技术学院冷玉琴和中国银行总行国际结算部陈霞参加了本书部分章节的写作与研讨。本书的部分案例参考和引用了国内外关于国际贸易术语方面的各类权威性书籍报刊的有关资料。此外,在写作和出版过程中,本书也得到了首都经济贸易大学出版社和本书编辑的大力支持和热情帮助。在此,对上述人员表示衷心感谢。

本书既可作为高等院校经济类、管理类各专业学生学习和老师教授国际贸易惯例的辅导书和通用教材,也可供从事国际贸易工作的专业人员学习与参考。

由于编著者的学识和写作水平有限,缺点和不妥之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

冷柏军

2008年5月



# 目 录

## 第一章 国际贸易流程与规范 / 1

- ◆ 第一节 国际贸易遵循的原则 / 1
- ◆ 第二节 国际贸易的基本流程 / 5
- ◆ 第三节 国际贸易所适用的法律与惯例 / 11

## 第二章 国际贸易术语概述 / 21

- ◆ 第一节 国际贸易术语的含义与性质 / 21
- ◆ 第二节 贸易术语的产生与作用 / 26
- ◆ 第三节 有关贸易术语的国际惯例 / 29

## 第三章 《2000年国际贸易术语解释通则》释义(上) / 35

- ◆ 第一节 《2000年国际贸易术语解释通则》概述 / 35
- ◆ 第二节 E组贸易术语 / 41
- ◆ 第三节 F组贸易术语 / 53



第四章 《2000年国际贸易术语解释通则》释义(下) / 90

- ◆ 第一节 C 组贸易术语 / 90
- ◆ 第二节 D 组贸易术语 / 133
- ◆ 第三节 贸易术语的选择 / 167

第五章 《1932年华沙—牛津规则》释义 / 175

- ◆ 第一节 《1932年华沙—牛津规则》简介 / 175
- ◆ 第二节 关于 CIF 的解释 / 198

第六章 《1990年美国对外贸易定义修订本》释义 / 210

- ◆ 第一节 《1990年美国对外贸易定义修订本》简介 / 210
- ◆ 第二节 EXW 工厂交货 / 213
- ◆ 第三节 FOB 运输工具上交货 / 216
- ◆ 第四节 FAS 运输工具边交货 / 227
- ◆ 第五节 CFR 成本加运费 / 230
- ◆ 第六节 CIF 成本加运费和保险费 / 232
- ◆ 第七节 DEQ 目的港码头交货 / 236

参考文献 / 243

# 第一章

## 国际贸易流程与规范

### 学习目标

1. 认识国际贸易基本流程工作的重要性
2. 了解国际贸易基本流程的具体内容
3. 掌握国际贸易所涉及的法律法规，在理解有关国际贸易惯例的基础上，为进一步规范国际贸易业务、按照国际贸易法律和惯例开展业务提供重要保障

### 第一节 国际贸易遵循的原则

#### 一、国际贸易的特点

国际贸易是指从国际范围来看的一国或地区与别国或地区进行货物和服务交换的活动。国际贸易在交易环境、交易条件、贸易做法等方面所涉及的问题都远比国内贸易复杂,其主要特点表现如下。

#### (一) 国际贸易属跨国交易,情况错综复杂

国际贸易的交易双方身处不同的国家或地区,在交易洽商和履约过程中,





涉及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。

### (二)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,贸易过程包括许多中间环节,涉及面很广,即除了买卖双方、批发商、代理商外,还涉及商检、仓储、运输、保险、银行、港口、海关等部门,只要其中一个环节出现问题,就会影响整笔交易的正常进行。

### (三)国际贸易风险大,不确定性强

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,交易的商品通常需要通过长途运输,在远距离的运输过程中,可能遇到各种外来风险,加之国际市场情况复杂,变化莫测,从而更加大了国际贸易的风险程度。

### (四)国际贸易市场商战不止,竞争激烈

在国际贸易中,存在着争夺市场的激烈竞争,其表现形式为商品竞争、技术竞争、服务竞争、市场竞争以及人才竞争等,因此,必须提高外经贸人员的整体素质,增强竞争能力。

## 二、国际货物买卖合同

按照《1980年联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)的规定,国际货物买卖合同是指营业地处于不同国家的当事人所订立的货物买卖合同。货物买卖合同是指卖方为了取得货款而把货物的所有权移交给买方的一种双务合同。

### (一)国际货物买卖合同的特点

#### 1. 交易具有国际性

国际货物买卖合同与国内货物买卖合同的基本区别就在于其具有国际性。国际性通常采用的衡量标准有:交易双方当事人的营业地处于不同的国家,或者当事人具有不同的国籍,或者订立合同的行为完成于不同的国家,或者货物经由一国运往另一国。按照我国的有关法律规定,采用国际性的标准,交易双方当事人的营业地必须处于不同的国家。

#### 2. 交易的标的物是货物

货物如何确定,国际组织对此曾经过长期探讨。《公约》采取了排除法,即





将下列产品排除在该公约的适用范围之外:供私人、家属或家庭使用而进行的购买;经由拍卖方式进行的买卖;根据法律执行应进行的买卖;各种债券或者货币的买卖;船舶、气垫船或飞机的买卖;电力的买卖。也就是说,交易上述货物时买卖双方不能用《公约》来规范,而应使用相关的专门法律。

### 3. 交易的性质为买卖

按照《英国货物买卖法》的规定,买卖合同是指由卖方将货物的所有权转换给买方,以换取买方的金钱作为对价。

## (二) 国际货物买卖合同的形式

合同的形式是交易双方当事人就确立、变更、终止民事权利义务关系达成一致的方式,是合同当事人内在意思的外在表现形式。根据《公约》和《中华人民共和国合同法》的有关规定,当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式。它们均具有相同的法律效力,当事人可以根据需要进行选择。

## (三) 国际货物买卖合同的内容

合同的内容,又称合同条款,是确定合同双方当事人权利与义务关系的重要依据,同时也是判断合同是否有效的客观依据。根据《中华人民共和国合同法》的规定,合同的内容由双方当事人约定,一般包括以下条款:当事人的名称或者姓名和住所,标的,数量,质量,价款或者报酬,履行期限、地点和方式,违约责任,解决争议的方法等。但买卖双方当事人可根据交易货物的特点和实际需要,对合同的内容条款作出增加或减少的约定。

## 三、国际货物买卖遵循的原则

进行国际货物买卖,应当遵循国际有关公约和当事人选择的合同法所规定的基本原则,这些基本原则如下。

### (一) 平等原则

平等原则是指地位平等的合同当事人,在权利义务对等的基础上,经充分协商达成一致,以实现互利互惠的经济利益目的的原则。这一原则包括三方面内容:合同当事人的法律地位一律平等;合同中的权利义务对等;合同当事人必须就合同条款取得一致。





## (二) 自愿原则

自愿原则是合同法的重要基本原则,合同当事人通过协商,自愿决定和调整相互的权利义务关系。合同当事人从事何种经济交易,是否订立合同,与谁订立合同,都是当事人自己的事情。当然,自愿也不是绝对的,不是想怎样就怎样,当事人订立合同,应当遵守法律、行政法规,尊重社会公德,不得扰乱社会经济秩序,损害社会公共利益。

## (三) 公平原则

公平原则主要是指合同当事人对经济活动所带来的预期利益不能存在显失公平,即一方获利超过约定的利益而使另一方处于不利地位的情形。公平原则要求合同双方当事人之间的权利义务公平合理,强调一方给付与对方给付之间的等值性,强调合同上的负担和风险的合理分配。其具体内容包括:第一,在订立合同时,要根据公平原则确定双方的权利和义务,不得滥用权利,不得欺诈,不得假借订立合同恶意进行磋商;第二,根据公平原则确定风险的合理分配;第三,根据公平原则确定违约责任。

## (四) 诚实信用原则

诚实信用原则要求当事人在订立、履行合同以及合同终止后的全过程中,都要诚实,讲信用,相互协作。其具体内容包括:第一,在订立合同时,不得有欺诈或其他违背诚实信用原则的行为;第二,在履行合同义务时,当事人应当根据合同的性质、目的和交易习惯履行及时通知、协助、提供必要的条件、防止损失扩大、保密等义务;第三,合同终止后,当事人也应当根据交易习惯履行通知、协助、保密等义务,这些义务称为后合同义务。

## (五) 合法和尊重社会公德原则

合法和尊重社会公德原则主要是指合同当事人的主体资格要合法,合同内容要合法,履行合同要合法。其具体内容包括:第一,合同当事人要依法订立和履行合同;第二,订立和履行合同应当遵守社会道德;第三,订立和履行合同不得扰乱社会经济秩序,不得损害社会公共利益。订立和履行合同如违反合法原则,合同就失去了法律效力,失去了合同存在的基础,也就得不到法律的保护。





## 第二节 国际贸易的基本流程

国际贸易是处于不同国家的买卖双方当事人所进行的经济交换活动,它涉及面广、线长,各个环节之间具有密切的内在联系。在实际业务中,由于交易客户和交易条件不同,其中的业务环节内容也有所不同,但其基本流程一般来说还是相似的。为使国际贸易能够顺利进行,了解国际贸易的基本流程是非常必要的。

### 一、出口贸易的基本流程

出口贸易的基本流程在通常情况下可分为出口交易前的准备工作阶段、交易磋商和签订合同阶段以及出口合同履行阶段三大环节。

#### (一)出口交易前的准备工作阶段

为了做好国际贸易这项艰难复杂而又十分重要的工作,必须事先做好充分准备。出口交易前需要准备的事项很多,其中的主要工作包括:选配参加谈判的人员,选择目标市场,选择交易对象,制订出口商品经营方案,做好出口商品商标的国外注册工作等。

##### 1. 选配参加谈判的人员

在洽商交易过程中,买卖双方在确定价格和各种交易条件以及拟订合同条款方面,往往因利害关系不同而存在分歧和争论,并可能出现种种预先没有估计到的变化。为了保证洽商交易的顺利进行,事先应选配精明能干的洽谈人员,尤其是那些大型的和内容复杂的交易,更要组织一个强有力的谈判班子,这个谈判班子中须包括熟悉商务、技术、法律和财务方面的人员,应具有较高的整体素质,要善于应战,善于应变,并善于谋求一致,这是确保交易成功的关键。

##### 2. 选择目标市场

在出口交易磋商之前,必须从调查研究入手,通过各种途径广泛收集市场资料,加强对国外市场、对方国家的外贸情况、经济发展水平、人口数量、气候条件、居民消费习惯、产品市场供求状况、替代产品竞争情况、外汇管制状况、海关制度、供销状况、价格动态、政策法规措施、贸易习惯和对我国的政治态度等方面情况的调查研究,以便择优选择适当的目标市场和合理地确定市场布局。





### 3. 选择交易对象

在洽商交易之前,必须通过各种途径对客户政治、文化背景、资信状况、经营范围、经营能力和经营作风等方面的情况进行了解和分析。为了正确地选择和利用客户,需要建立和健全客户档案,以便对各种不同类型的客户进行分类排队,做到心中有数,并实行区别对待的政策。要正确对待和妥善处理大、小客户和新、老客户的关系,充分利用和调动专营进出口商、中间代理商推销我方出口商品的积极性。

### 4. 制订出口商品经营方案

出口商品经营方案是指出口企业在一定时期内对出口商品所作的综合安排,通常包括国内货源情况、国外市场特点、计划安排和实现计划的措施等,具体包括目标市场选择、客户关系建立、广告宣传的开展、贸易方式、价格(包括佣金与折扣)、支付条件以及出口商品成本和经济效益的核算等。

### 5. 做好出口商品商标的国外注册工作

商标是参与竞争的有力武器和保护自身权益的护身符。随着国际贸易往来的日益频繁,我国企业想要融入全球经济中,就必须拥有国际商标。所以,面对激烈的国际竞争,我国企业必须提升商标国际保护意识,加快商标的国外注册,以免造就多年的品牌在国外流失。

## (二)交易磋商和签订出口合同阶段

交易磋商的目的是买卖双方通过磋商能取得一致意见,达成交易。交易磋商具有高度的政策性、策略性和技术性,只有真正做到知己知彼,使自己尽可能处于主动地位,方能稳操胜券。磋商的内容主要包括买卖商品的品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、商品检验、争议、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件。

交易磋商在形式上可分为口头和书面两种,当然,在特殊情况下,一项交易的达成也可以通过买卖双方习惯的某些方式予以确认。交易的一般程序包括邀请发盘、发盘、还盘、接受和签订合同等环节,其中,发盘和接受是交易成立的基本环节,也是合同成立的必要条件。

#### 1. 邀请发盘

邀请发盘是指交易的一方因打算购买或出售某种商品而向对方询问买卖该项商品的有关交易条件,或者就该项交易提出带有保留条件的建议。邀请发盘在通常的交易中并非必不可少的环节,其内容大都涉及诸如价格、品质、数量、包装、支付、装运以及索取样品等条件,而多数是询问价格,所以,业务上又常把其称做“询价”。



## 2. 发盘

发盘又称报盘、发价、报价,是指发盘人向受盘人就某项商品的买卖及其各项交易条件提出订立合同的建议。在发盘中,必须提出主要交易条件,如品名、品质、数量、包装、价格、交货日期和地点、支付方式等。在发盘的有效期内,发盘人要承担义务,一经对方接受,交易即告达成。但是,如果不具备主要交易条件,发盘虽经买方接受,也不能达成交易。

## 3. 还盘

还盘是指受盘人在接到发盘后,不完全同意发盘的内容,为了进一步磋商交易,对发盘提出修改意见,用口头或书面形式表示出来的行为。需要注意的是,还盘有两个法律后果:其一是还盘是对发盘的拒绝,还盘一经作出,原发盘即失去效力,发盘人不再受其约束;其二是还盘等于受盘人向原发盘人提出的一项新的发盘。还盘作出后,还盘的一方与原发盘的发盘人在地位上发生了变化,还盘人由原发盘的受盘人变成新发盘的发盘人,而原发盘的发盘人则变成了新发盘的受盘人。新受盘人有权针对还盘的内容进行考虑,决定接受、拒绝或是再还盘。有时,一笔交易往往要经过许多回合才能达成。

## 4. 接受

接受就是交易的一方在接到对方的发盘或还盘后,以声明或行动向对方表示同意的行为。法律上将接受称做承诺。接受和发盘一样,既属于商业行为,也属于法律行为。构成有效的接受要具备的条件有:必须由受盘人作出;表示接受,要采取声明的方式;接受的内容要与发盘的内容相符;接受的通知要在发盘的有效期内送达发盘人才能生效;等等。但在接受迟到的情况下,不管受盘人有无责任,决定该接受是否有效的主动权在发盘人手中。

## 5. 签订合同

交易一方的发盘一经对方有效接受,合同即告成立。但合同是否具有法律效力,还要视其是否具备了一定的条件。不具有法律效力的合同是不受法律保护的。至于国际货物买卖合同的形式,原则上不加以限制,无论采用书面方式还是口头方式,均不影响合同的效力。在我国实际业务中,按照一般习惯做法,买卖双方达成协议后,通常还要制作书面合同,将各自的权利和义务用书面形式加以明确。国际贸易合同通常采用的形式有销售合同、销售确认书、出口协议书等。

### (三)出口合同履行阶段

在国际贸易中,买卖合同一经依法有效成立,有关当事人必须履行合同规定的义务。目前,绝大多数出口合同为 CIF 合同,并且一般都采用信用证付款





方式,在履行这类合同时,必须切实做好货、证、船、款等各个环节的工作。

### 1. 备货

备货工作是指卖方根据出口合同的规定,按时、按质、按量地准备好应交的货物,并做好申请报验和领证工作。

### 2. 催证、审证和改证

当采用信用证这一支付方式时,出口商为了维护自己的权益,必须做好对信用证的掌握、管理和使用,这包括催证、审证和改证工作。在实际业务中,通常由银行和进出口公司共同承担审证任务。其中,银行着重审核开证行的政治背景、资信能力、付款责任和索汇路线等方面的内容;进出口公司则着重审核信用证内容与买卖合同是否一致,如果在审证过程中发现信用证内容与合同规定不符,应区别问题的性质,分别同有关部门研究,作出妥善的处理。

### 3. 租船订舱与保险

在出运货物之前,卖方应及时办理租船订舱工作。如系大宗货物,需要办理租船手续;如系一般杂货,则需商订舱位。货物装船以后,船长或大副则应该签发收货单,托运人凭此收据即可向船公司或其代理人交付运费并换取正式提单。

出口货物在装船之前,还需向海关办理报关手续。出口货物办理报关时,必须填写出口货物报关单,并提交有关证件。海关查验有关单据后,即在装货单上盖章放行,凭以装船出口。

凡是按 CIF 价格成交的出口合同,卖方在装船前,须及时向保险公司办理投保手续,填制投保单。出口商品的投保手续一般都是逐笔办理的。保险公司接受投保后,即签发保险单或保险凭证。

### 4. 制单结汇

出口货物装出之后,进出口公司即应按信用证的规定正确缮制各种单据,在信用证规定的交单有效期内递交银行办理议付结汇手续。在制单过程中,必须切实做到“单证相符”和“单单相符”,以利及时、安全收汇。目前,我国出口结汇的办法有三种,即收妥结汇、押汇和定期结汇。

### 5. 出口收汇核销和出口退税

根据现行的外贸政策,我国出口企业在办理货物装运出口以及制单结汇后,应及时办理出口收汇核销和出口退税手续。出口收汇核销是以出口货物的价值为标准,核对是否有相应的外汇收回国内的一种事后管理措施,即出口企业在货物报关出口后,向外汇管理部门报送银行出具的收汇证明以进行核销的程序。出口单位凭出口收汇核销单报关出口,收汇后到外汇局办理核销,再向税务机关申请出口退税。出口退税是指对出口产品退还其在国内生产和流通





环节实际缴纳的产品税、增值税、营业税和特别消费税。出口产品退税制度可使本国产品以不含税成本进入国际市场,与国外产品在同等条件下进行竞争,从而增强竞争能力,扩大出口创汇。

## 二、进口贸易的基本流程

与出口贸易类似,进口贸易的基本流程也包括三个阶段,但在具体内容上,与出口贸易又有所不同。进口贸易的基本流程一般分为进口交易前的准备工作阶段、交易磋商与签订进口合同阶段和进口合同履行阶段。

### (一)进口交易前的准备工作阶段

进口交易前的准备工作主要如下。

#### 1. 合理安排商品数量与时间及采购市场

合理安排商品数量与时间及采购市场是指根据国内需要的缓急和国际市场的具体情况,适当安排订货数量和时间,既要防止过度集中,又要避免前松后紧;在满足国内需要的情况下,争取有利的交易时机;根据国别(地区)政策和国际市场条件,合理安排进口国别或地区,既要选择有利的市场,又不宜过分集中于某一市场。

#### 2. 选择合适的交易对象

选择合适的交易对象是指根据不同的经营渠道,如制造厂商、代理商、经销商等,权衡利弊,选择资信好、经营能力强、双方关系友好的客户作为重要交易对象。

#### 3. 严格掌握交易价格

严格掌握交易价格是指根据国际市场价格水平和经营意图,拟定价格幅度,作为洽商交易的依据。

#### 4. 灵活选择交易条件与贸易方式

灵活选择交易条件与贸易方式是指根据商品的品种、进口地区、成交对象、经营意图、采购的品种和数量、贸易习惯做法等,灵活选择交易条件与贸易方式。

### (二)交易磋商与签订进口合同阶段

进口交易磋商与出口交易磋商的程序基本相同。但在实际业务中,进口交易磋商还应注意的问题有:不要向同一地区过多询盘,防止国外商人乘机抬价;对不同国家或地区的报价要仔细进行综合比较,做好货比三家的工作。此外,对合同交易条件的磋商应尽可能详细、具体,并争取有利的价格及其他交易条件。进口合同的形式和内容基本上与出口合同相似,但合同名称多为购买合同

