



高等职业教育人才培养创新教材出版工程

高职高专财经类教材系列

国际贸易实务

■ 主编 谭安萍 刘 云



科学出版社

www.sciencep.com

● 高等职业教育人才培养创新教材出版工程

高职高专财经类教材系列

国际贸易实务

主 编 谭安萍 刘 云

副主编 闫红珍 孟 恬

编 委 扈晓燕 陈云琳 王 爽

科 学 出 版 社

北 京

内 容 简 介

本书着重介绍国际货物买卖的程序、做法以及有关的法律规定和国际贸易惯例,包括国际货物买卖合同的基本条款、贸易磋商、合同履行、贸易方式及电子商务五方面内容。每章后均附有本章小结、练习与思考、案例分析,以便读者自学。

本书适合高职高专学校财经类师生选用,也可供其他人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/谭安萍 刘 云主编. —北京:科学出版社,2005
(高等职业教育人才培养创新教材出版工程·高职高专财经类教材系列)
ISBN 7-03-014994-7

I. 国… II. ①谭…②刘… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校:技术学校-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 014686 号

责任编辑:沈力匀 王贻社/ 责任校对:包志虹

责任印制:安春生 / 封面设计:王壮波

科 学 出 版 社 出 版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

双 青 印 刷 厂 印 刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2005 年 3 月第 一 版 开本:B5(720×1000)

2005 年 3 月第一次印刷 印张:23

印数:1—4 500 字数:432 000

定价:32.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换〈环伟〉)

《高等职业教育人才培养创新教材》 出版工程说明

一、特色与创新

随着高等教育改革的进一步深化,我国高等职业教育事业迅速发展,办学规模不断扩大,办学思路日益明确,办学形式日趋多样化,取得了显著的办学效益和社会效益。

毋庸置疑,目前已经出版的一批高等职业教育教材在主导教学方向、稳定教学秩序、提高教学质量方面起到了很好的作用。但是,有关专家也诚恳地指出,目前高等职业教育教材出版中还存在一些问题,主要是:教材建设仍然是以学校的选择为依据,以方便教师授课为标准,以理论知识为主体,以单一纸质材料为教学内容的承载方式,没有从根本上体现以应用性职业岗位需求为中心,以素质教育、创新教育为基础,以学生能力培养为本位的教育观念。

经过细致的调研,科学出版社和中国高等职业技术教育研究会共同启动了“高等职业教育人才培养创新教材”出版工程。在教材出版过程中,力求突出以下特色:

(1) 理念创新:秉承“教学改革与学科创新引路,科技进步与教材创新同步”的理念,根据新时代对高等职业教育人才的需求,策划出版一系列体现教学改革最新理念,内容领先、思路创新、突出实训、成系配套的高职高专教材。

(2) 方法创新:摒弃“借用教材、压缩内容”的滞后方法,专门开发符合高职特点的“对口教材”。在对职业岗位(群)所需的专业知识和专项能力进行科学分析的基础上,引进国外先进的课程开发方法,以确保符合职业教育的特色。

(3) 特色创新:加大实训教材的开发力度,填补空白,突出热点,积极开发紧缺专业、热门专业的教材。对于部分教材,提供“课件”、“教学资源支持库”等立体化的教学支持,方便教师教学与学生学习。对于部分专业,组织编写“双证教材”,注意将教材内容与职业资格、技能证书进行衔接。

(4) 内容创新:在教材的编写过程中,力求反映知识更新和科技发展的最新动态。将新知识、新技术、新内容、新工艺、新案例及时反映到教材中来,更能体现高职教育专业设置紧密联系生产、建设、服务、管理一线的实际要求。

二、精品与奉献

“高等职业教育人才培养创新教材”出版工程的启动,得到了教育部高等教育司高职高专处领导的认可,吸引了一批职业教育和高等教育领域的权威专家积极参与,共同打造精品教材。其实施的过程可以总结为:教育部门支持、权威专家指导、一流学校参与、学术研究推动。

国内的高等职业院校特别是北京联合大学、天津职业大学以及中国高等职业技术教育研究会的其他副会长、常务理事、理事单位等积极参加本教材出版工程,提供了先进的教学经验,在此基础上出版一大批特色教材。

在教材的编写过程中,得到了相关行业部委、行业协会的支持,对教材的推广起到促进作用。

先进的理念、科学的方法、有力的支持,必然导致精品的诞生。“高等职业教育人才培养创新教材”出版工程主要包括高职高专层次的基础课、公共课教材;各类紧缺专业、热门专业教材;实训教材、引进教材等特色教材;还包含部分应用型本科层次的教材。根据我们的规划,下列教材即将与读者见面:

(一) 高职高专基础课、公共课教材

(1) 基础课教材系列

(2) 公共选修课教材系列

(二) 高职高专专业课教材

(1) 紧缺专业教材

—— 软件类专业系列教材

—— 数控技术类专业教材

—— 汽车类专业教材

.....

(2) 热门专业教材

—— 电子信息类专业教材

—— 交通运输类专业教材

—— 财经类专业教材

—— 旅游类专业教材

—— 生物技术类专业教材

—— 食品类专业教材

—— 精细化工类专业教材

—— 广告类专业教材

—— 艺术设计类专业教材

.....

(三) 高职高专特色教材

—— 高职高专院校实训教材

—— 国外职业教育优秀教材

欢迎广大教师、学生在使用中提出宝贵意见，以便我们改进教材出版工作、提高质量。

中国高等职业技术教育研究会
科 学 出 版 社

前 言

随着改革开放的不断深入和加入世界贸易组织,我国对外贸易发展迅猛,对外贸易年增长额一直保持高速发展势头,越来越多的国内企业开始涉足和将要涉足国际市场和国际贸易活动,利用外资和对外投资也得到了空前的发展。面对这种新形势,目前迫切需要解决的重要问题之一,就是要抓紧培养一批能够适应社会主义市场经济体制,既有国际贸易理论基础,又有从事对外经济贸易实际工作本领的专门人才,我们热切希望本书能给经济管理类学生和各类企事业单位从事经济、贸易、管理等方面工作的广大干部、管理人员、职工以帮助和指导。

本书是高职高专财经类教材,和同类教材相比具有以下特色:

(1) 体系完整,结构合理。本书共 13 章,基本涵盖了经济类管理专业学生以及从事经济、贸易、管理等方面工作的干部和业务人员应掌握的国际贸易知识的各个方面。每章由学习目标、正文、本章小结、练习与思考、案例分析五部分构成。

(2) 内容丰富、新颖,突出实用性和可操作性。本书吸收近年来已有的教学、科研成果,以及我国外贸体制改革和国际贸易实践中出现的新情况、新做法,努力做到观点明确,材料翔实,论据确凿,并侧重于从事外经贸业务所应具备的基本理论和基本技能,既有一定理论深度,更具可操作性,从而使本书具有较广泛的适应性。

(3) 写法上,坚持理论联系实际,力求简明扼要,详略得当。

本书由谭安萍副教授(九江职业技术学院)、刘云副教授(青岛职业技术学院)担任主编,闫红珍副教授(开封大学)、孟恬讲师(天津滨海职业技术学院)担任副主编。参加编写的有扈晓燕讲师(九江职业技术学院)、陈云琳经济师(九江职业技术学院)和王爽(天津滨海职业技术学院)。

全书共分 13 章。具体分工如下:刘云,第 1、8 章;闫红珍,第 2、3、11 章;孟恬,第 4、5 章;谭安萍,第 6、7、10 章;扈晓燕,第 9 章;王爽,第 12 章;陈云琳,第 13 章。

本书可作为普通高等学校和职业技术学院高职高专财经类专业的教学用书,也可作为经济、管理人员的培训教材以及各类成人教育的学习参考用书。

在本书编写过程中,参阅和借鉴了一些专家、学者的著作,在此表示衷心感谢!由于编者水平有限,书中错误和不妥之处在所难免,恳请广大师生和读者批评指正。

目 录

第1章 绪论	1
1.1 国际贸易实务的性质及特点	1
1.2 经营国际贸易必须具备的条件	3
1.3 国际贸易实务的主要内容	4
1.4 进出口贸易的一般程序	8
1.5 本课程的教学方法及要求.....	11
本章小结	12
练习与思考	12
第2章 贸易术语	13
2.1 国际贸易术语的产生和作用.....	13
2.2 有关贸易术语的国际惯例.....	14
2.3 常用六种国际贸易术语解释.....	20
2.4 其他七种国际贸易术语解释.....	32
本章小结	34
练习与思考	35
案例分析	36
第3章 进出口商品价格	37
3.1 作价方法和币种选择.....	37
3.2 主要贸易术语的价格构成与换算.....	41
3.3 佣金与折扣.....	45
3.4 出口商品的成本核算.....	48
3.5 买卖合同中的价格条款.....	51
本章小结	52
练习与思考	53
案例分析	54

第4章 商品的品质、数量、包装	55
4.1 商品的品质	55
4.2 商品的数量	66
4.3 商品的包装	71
本章小结	81
练习与思考	81
案例分析	82
第5章 货物的运输	83
5.1 运输方式	83
5.2 装运条款	99
5.3 运输单据	104
本章小结	110
练习与思考	111
案例分析	112
第6章 进出口货物运输保险	113
6.1 海上货物运输保险中的风险和损失	113
6.2 我国海运货物保险条款	117
6.3 伦敦保险协会海运货物保险条款	121
6.4 其他运输方式下的货物保险	123
6.5 进出口货物运输保险条款及保险实务	126
本章小结	131
练习与思考	132
案例分析	132
第7章 进出口货款结算	133
7.1 支付工具	133
7.2 汇付和托收	140
7.3 信用证	150
7.4 银行保证书和备用信用证	160
7.5 结算方式的选用	168

7.6 买卖合同中的支付条款	171
本章小结	173
练习与思考	173
案例分析	174
第8章 国际结算中的单据	175
8.1 单据概述	175
8.2 出口结汇的主要单据	186
本章小结	197
练习与思考	197
案例分析	198
第9章 商品检验、索赔、仲裁和不可抗力	199
9.1 商品检验	199
9.2 索赔	204
9.3 不可抗力	209
9.4 仲裁	213
本章小结	220
练习与思考	220
案例分析	220
第10章 合同的商订与履行	222
10.1 交易磋商的形式与内容	222
10.2 交易磋商的程序	223
10.3 合同的订立	230
10.4 出口合同的履行	232
10.5 进口合同的履行	237
本章小结	240
练习与思考	240
案例分析	241
第11章 进出口货物通关	242
11.1 进出口货物通关程序	242

11.2 海关货运监管制度	245
11.3 出口收汇核销制度	255
本章小结	259
练习与思考	260
第12章 贸易方式	261
12.1 经销、代理	261
12.2 寄售、展卖	265
12.3 招标、投标与拍卖	269
12.4 商品期货交易	273
12.5 对销贸易	276
12.6 加工贸易	279
本章小结	283
练习与思考	283
案例分析	283
第13章 电子商务在国际贸易中的运用	285
13.1 电子商务概述	285
13.2 电子商务与国际贸易	293
13.3 电子商务在我国对外贸易中的运用	302
本章小结	304
练习与思考	304
案例分析	304
参考文献	308
附录一 联合国国际货物销售合同公约	309
附录二 跟单信用证统一惯例	329
附录三 常用度量衡换算表	349
附录四 主要国家或地区货币的字母代码	351
附录五 世界主要港口	352

第 1 章

绪 论

[学习目标]

1. 了解国际贸易实务课程的性质、特点；
2. 理解国际贸易实务课程所包括的主要内容；
3. 掌握进出口贸易的一般业务程序；
4. 懂得经营国际贸易必须具备的条件；
5. 学会进出口贸易的一般业务程序，学习后能够做好进出口交易前的准备工作、进出口交易磋商工作、合同的签订工作及进出口合同的履行工作，以便实现最大的贸易利益。

2001 年 12 月 11 日，我国已正式成为世界贸易组织（WTO）的成员。这标志着我国经济已完全融入世界经济一体化之中。开放的中国对外贸易发展的必然趋势是：大量外国企业在华投资办厂和从事贸易活动，国内从事国际贸易的企业及就业人员越来越多；进出口贸易额越来越大。为适应我国对外经济贸易与国际经济贸易接轨的客观要求，迫切需要培养一大批高素质的外经贸专业人才，系统了解并掌握进出口贸易的交易条件、交易过程、交易方式及所涉及的法律、法规和国际贸易惯例等外经贸工作人员所必备的知识。国际贸易实务是国际经贸类专业一门必修的专业基础课程。要学好这门重要的课程，首先要了解这门课程的性质、特点、从事国际贸易的必备条件、主要内容、进出口贸易的一般程序、并掌握正确的学习方法。

1.1 国际贸易实务的性质及特点

1.1.1 国际贸易实务的性质

国际贸易实务是一门专门研究国际商品交换具体过程的学科，是一门具有涉外活动特点、实践性很强的综合性应用课程。它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原理与基本知识的运用。

1.1.2 国际贸易的特点

国际贸易包括货物贸易和服务贸易两部分内容。一个国家或地区的对外贸易

额是货物贸易和服务贸易的总和。通常情况下货物贸易占一国对外贸易额的比重较大，狭义的国际贸易就是指国际货物贸易。

国际货物贸易不同于国内货物贸易，它具有以下几个特点。

1. 贸易对象不同

对外贸易的对象是外国客商，由于各国经济发展水平、社会制度、民族宗教、风俗习惯、语言文字等方面均有很大差异，对商品种类、品质、花色、规格等方面的要求更是千差万别。

2. 风险大 ✓

在国际货物买卖中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品往往需要通过长途运输。在长途运输过程中，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，从而更加大了国际货物贸易的风险程度。

3. 贸易方式不同

国际贸易的方式，是随着国际间商品生产和交换的不断发展，国际分工的深入和国际经济合作的发展而变化的。新的贸易方式不断涌现，除传统的售定贸易之外，还有经销、代理、寄售、展卖、招标、投标、拍卖、对销贸易、加工贸易等许多灵活的贸易方式。

4. 影响价格的因素及价格构成不同

在国际市场上，商品价格是由国际价值决定的。但国际市场的商品价格又与它的国际价值往往不一致，因为国际市场的商品价格经受着剧烈的竞争和供求规律的支配；垄断资本对商品市场的控制；资本主义生产周期的变化；金融外汇市场的波动；世界货币价值的变化；工业技术的发展以及投机活动或政治动乱、战争因素的影响，从而使得国际市场的商品价格极不稳定。同时，进出口商品价格构成比国内商品价格构成要复杂得多，它可能根据双方使用的贸易术语不同而形成不同的价格构成，有时包括进出口商品的成本、运输、保险、关税等费用，有时还包括佣金或折扣。这些都给进出口企业成本核算带来了很大难度。

5. 使用的货币不同

在国际贸易中，使用的是世界货币，即可自由兑换的货币。可自由兑换的货币主要指美元、欧元、日元、英镑等。有的货币升值，有的货币贬值，在对外贸易的价格掌握上必须经常考虑汇价变动的因素，在货币价格折算上也是非常复

杂的。

6. 贸易的法律法令和规章制度不同

世界各国都根据自己的社会政治经济情况，制定各自的对外贸易法规。国际上一些经贸组织也制定了许多国际法规、条例和协定，还有一些国际惯例。各国在对外贸易中既要遵守本国的；又要遵守外国的和国际贸易法律、制度和惯例。所有这些法律、制度和惯例都可成为解决纠纷的依据。

7. 涉及众多的经营管理组织机构

在对外贸易中，交易双方相距遥远，交易过程中环节多，除了买卖双方当事人之外，还涉及各种中间商、代理商以及为国际货物贸易服务的部门，如保险公司、运输公司、商检局、银行、外汇管理局、海关、领事馆等，以及国际性的贸易组织如世界贸易组织（WTO）、金融机构如国际货币基金组织（IMF）、世界银行（WB）等。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。

1.2 经营国际贸易必须具备的条件

我国入世做出承诺：入世三年后，全面放开进出口经营权。这意味着我国将有越来越多的企业、个人涉足国际贸易领域。从上面我们阐述的国际贸易的诸多特点可以看出，从事国际贸易活动并非易事。事实上，经营国际贸易必须具备一系列条件。

1. 具有专业知识

从事对外贸易的人至少应有下列专门知识：通晓外国语、国际市场营销学，具有商品、法律、保险、运输、国际金融等多方面的知识，熟悉各国关税制度及非关税方面的规定，通晓本国贸易对象国家的对外贸易政策、法律、规章制度和货运、报关、商检等知识，还须具备涉外财会、统计等方面的知识。

2. 做好世界市场调研

国际商品市场行情的变化，是各种错综复杂因素作用的结果，这些因素包括经济、政治、军事、科学技术、社会的因素和自然条件的变化。企业要进入国际市场与外国进行商品交易，必须借助市场调研这一环节了解国际市场，以便在生产 and 贸易两个方面做出相应的对策，为企业扩大出口服务。

国际市场调研资料的来源主要从两个渠道获得：首先是利用各国的各种机构

和手段搜集资料,如利用电子信息网搜寻有关经贸行情和潜在客户;从中外商业报刊中了解市场的新变化;联合国各经济组织发布的各种经济资料等。其次是通过我国各驻外机构和驻外工作人员搜集所在国的市场情报资料,供国内各企业部门使用。

3. 具有雄厚的资金

国际贸易多是大宗交易,要想经营得好,必须有比较雄厚的资金。直接经营进出口的生产企业,固然需要大量的资金以维持生产;就是一般专业外贸经营企业,要掌握商业机会,也需要大量资金;即使是一般代理商,资金过少,也难获得委托者的信赖。

4. 树立良好信誉

对外贸易是涉及国内外政治、经济、科技、人才、金融等各个领域的网络体系。所以,经营者必须高瞻远瞩、胆大心细。并要“重合同、守信用”。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。

1.3 国际贸易实务的主要内容

国际贸易实务这门课程涉及的内容十分广泛,它涵盖了每笔进出口业务活动的各个环节。具体内容主要包括以下五部分。

1.3.1 国际贸易术语

国际贸易术语(international trade term)是用一个简短的概念或外文缩写字母,来说明商品价格的构成及买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专门用语。在国际贸易的长期实践中,逐渐形成了各种不同的贸易术语。贸易术语具有双重性,即一方面表示交货条件;另一方面表示成交价格的构成因素。它的出现和广泛应用,对于简化交易手续,缩短洽商时间和节省费用开支等都发挥了重要作用,促进了国际贸易的发展。

国际贸易惯例是在长期的国际贸易实践中逐渐形成的、经国际组织加以统一编纂与解释的习惯做法。它具有确定的内容且被许多国家和地区所认可,同时还是国际贸易法律的主要渊源之一,这就决定了国际贸易惯例在国际经贸法律规范体系中具有特殊的地位和重要性。由于国际贸易的进行必须按国际贸易法规和惯例行事,因而决定了国际贸易惯例在国际贸易活动中也具有特殊的地位和重要性。学习和从事进出口业务的人员必须对此有充分的认识和足够的重视。

国际贸易惯例的种类很多,概括起来主要有三类:一是关于国际贸易术语的惯例;二是关于国际支付结算的惯例;三是关于国际保险的惯例及其他一些区域

性行业惯例。

有关贸易术语的国际贸易惯例主要有三种,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》。在三种关于贸易术语的国际贸易惯例中,《2000年国际贸易术语解释通则》是包括内容最多、使用范围最广和影响最大的一种。它将国际贸易中使用的贸易术语归纳为13种。本书第2章将对其中的内容进行阐述。

1.3.2 合同条款

合同条款,也称商品的交易条件。主要包括:进出口商品的价格、品质、数量、包装、货物的运输及保险、货款的支付、国际结算中的单据、商检、索赔、仲裁和不可抗力等条款。这些合同条款关系到买卖双方当事人在交接货物、收付货款以及解决争议等方面的权利和义务,因而是买卖双方在交易磋商中需要反复争议的具体问题。一旦商定,就成为合同中的条款,并构成交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。并且,各交易条件相互交叉,密不可分,共同体现在合同的各项条款中。因此,研究各种交易条件及其关系,了解与贸易相关的各种贸易法规、惯例及其在贸易中的运用情况,就构成了进出口业务中的一项重要内容。

买卖双方洽商交易时,最关心的是成交价格。价格是合同的核心条款。本书第3章主要介绍了正确掌握进出口商品的价格及合理采用各种作价方法,选用有利的计价货币,主要贸易术语(FOB、CFR、CIF)的价格构成与换算,正确计算佣金和折扣,考核出口商品成本核算的各项指标等知识。

在国际贸易中,各国商人追逐的是利益,买卖的是商品。一切交易是以商品为核心,商品是进出口贸易的核心。买卖任何一种有形的商品,都有其具体的名称,并表现为一定的品质。每笔交易都离不开一定的数量,而交易的大多数商品,通常都需要适当的包装。本书第4章将主要介绍商品的品质、数量、包装及合同中相应的条款。

国际货物运输是随着国际贸易的发展而发展的,它是国际贸易的一个重要的组成部分。本书第5章介绍了国际贸易的六种运输方式及如何合理地选用各种运输方式;装运条款的制订;正确缮制和运用单据,并掌握与此有关的运输基本知识。

在对外贸易中,由于买卖双方远隔重洋,商品从卖方转到买方手中,通常需要长时间、远距离的运输,并且在整个运输过程中,又要经过多次装卸、存储、搬运,商品难免会遇到这样或那样的风险而遭受损失。为了保障货物遭到损失后能得到一定的经济补偿,买方或卖方一般都在货物装运之前向保险公司投保货物运输险。本书第6章介绍的是海上货物运输中的风险和损失;我国海运保险险别

与条款；伦敦保险协会海运保险条款；其他运输方式下的货物保险；合同中的保险条款及保险实务。

在国际贸易中，货款的收付是买卖双方所面临的一个繁杂而重要的问题。由于买卖双方分处两国，这涉及到货币的选择和外汇的使用问题；由于买卖双方互不信任，卖方想先收款后发货，买方想先拿货后付款，这涉及到如何根据不同情况处理好货款收付中的安全保障及资金融通问题。总之，货款的收付直接影响双方的资金周转和融通，以及各种金融风险 and 费用的负担，关系到买卖双方的利益。本书第7章介绍了票据、汇付和托收、信用证以及银行保证书的相关知识，主要解决的是应该选用什么样的支付工具，采取什么样的支付方式，在什么时间、什么地点收付货款的问题。

国际贸易和国内贸易在本质上是一样的，都涉及买卖双方的交货和付款。但在国际贸易中，买卖双方不是直接结算，而是通过银行运用不同的结算方式以单据为凭证来进行的，所以单据在国际贸易和国际结算中起着非常重要的作用。卖方用提供合格的单据来证明它履行了合同规定的义务，而买方通过单据可以对货物进行全面的了解，以判断货物是否符合要求，从而决定是否付款。银行或外贸企业常说：单据就是外汇，见单如见货，这都是在强调单据的重要性。本书第8章主要介绍了国际结算中的一些基本知识及出口结汇的主要单据。

在国际贸易中，买卖双方常常会因各自的权利和义务问题而引起争议，甚至导致索赔、仲裁和诉讼等情况发生。为了在合同履行中尽量减少争议或在争议发生时能妥善解决，在国际货物买卖合同中通常都要订立一些预防争议以及发生争议时如何处理的条款。这些条款虽然并非合同中不可缺少的，也不影响合同的效力，但由于它涉及订约后可能发生争议的预防和处理，因此在签订合同时应引起足够的重视。本书第9章介绍进出口双方交易的商品如何进行检验，其中一方有违约情况时，受害方有权提出索赔。合同签订后，若发生人力不可抗拒事件，致使合同不能履行或不能如期履行，可免除合同当事人的责任。买卖双方对履约过程中产生的争议，可采取仲裁方式解决。

1.3.3 合同的商订和履行

在国际贸易业务中，一笔货物买卖的完整交易程序是由交易的洽商、合同的签订和履行这三部分组成。整个交易程序都是围绕合同这个中心进行的。交易洽商是签订和履行合同的基础，但其目的和后果在于签订和履行合同，如果说签订合同是交易洽商的归宿，那么履行合同完毕则是一笔货物买卖的终结。这三部分作为一笔交易的整体，既是商业行为和过程，又是法律行为和过程。

交易磋商是买卖双方为了买卖某种商品，通过一定程序就交易的各项条件进行洽谈，最后达成协议的整个过程。交易磋商的目的是签订合同，一旦双方对各