

高等职业教育

经济管理类专业 规划教材

MANAGEMENT

国际贸易实务

李青阳 主 编

唐艳红 唐卫东 肖 汶 副主编



中国电力出版社

<http://jc.cepp.com.cn>

高等职业教育
经济管理类专业 规划教材

MANAGEMENT

国际贸易实务

主 编 李青阳
副主编 唐艳红 唐卫东 肖 汶
编 写 陈 豪 姜明珠 罗维燕
高 洁 伍启凤
主 审 臧良运



中国电力出版社

<http://jc.cepp.com.cn>

内 容 提 要

本书为高等职业教育经济管理类专业规划教材。本书依照教育部、商务部最新制定的国际商务专业教学大纲与从业人员资格考试大纲的要求,有针对性地确立学生的学习目标和职业能力的培养目标,介绍实际外贸业务中所需要的基本知识和技能,并辅以说明解决问题的方法、技巧。在体系安排上,本书基于国际贸易过程、以进出口业务流程为主线,形成一个清晰的逻辑框架,突出教材的工学结合特点。教材基于贸易过程的三个步骤,形成10个学习型项目,33个工作任务。

本书可作为高职高专院校国际贸易实务课程教材,也可作为从事外经贸工作人员的学习教材,还可供参加高等教育自学考试、全国国际商务专业人员从业资格考试(外销员资格考试)和执业资格考试(国际商务师资格考试)人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 李青阳主编. —北京: 中国电力出版社,
2010.9

高等职业教育经济管理类专业规划教材

ISBN 978-7-5123-0754-4

I. ①国… II. ①李… III. ①国际贸易—贸易实务—高等学校: 技术学校—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 158366 号

中国电力出版社出版、发行

(北京三里河路6号 100044 <http://jc.cepp.com.cn>)

北京市同江印刷厂印刷

各地新华书店经售

*

2010年9月第一版 2010年9月北京第一次印刷

787毫米×1092毫米 16开本 19印张 461千字

印数 0001—3000册 定价 30.50元

敬告读者

本书封面贴有防伪标签,加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题,我社发行部负责退换

版权专有 翻印必究

编 委 会

编委会主任 臧良运

编委成员（按姓氏拼音排序）

陈文汉 陈 广 谌利华

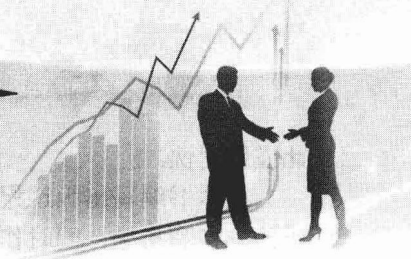
谷 强 郭丙武 罗维燕

李青阳 刘树桥 王洪海

周晓菊



前言



《国际贸易实务》是一本基于国际货物进出口工作过程、由任务驱动的工学结合的教材。它的目标是为高职高专国际贸易、电子商务、物流、商务英语、涉外会计等专业国际贸易实务课程提供一本知识新、实践指导性强的专门教学用书，也可以作为经济、贸易、管理及从事或准备从事外经贸工作人员的学习教材，还可供参加高等教育自学考试、全国国际商务专业人员从业资格考试（外销员资格考试）和执业资格考试（国际商务师资格考试）参考之用。

本教材主要有以下几方面的特点：

第一，教学内容体系结构完善。教材基于国际贸易工作过程、以货物进出口活动流程为主线，形成一个清晰的逻辑框架，突出教材的工学结合特点。教材按进出口交易前的准备、商订合同和履行合同整个国际贸易工作过程的三个步骤，形成了10个项目和33个任务。

第二，教材的应用性突出。教材从方便学习、便于掌握的角度出发，每个项目都有项目目标（包括知识目标和能力目标）、项目导入；每个项目后有项目小结、项目自测（包括单选题、多选题、案例分析、计算和综合情景模拟训练）。数量适当、覆盖面广、针对性强，非常具有适应性。教材在内容论述中也加强了例解，注重学生实践能力的培养，使学生在学完本课程后，基本能够从事进出口贸易业务活动。

第三，本教材最突出的特点就是实践性强。该教材增加了国际贸易综合技能训练项目，它是典型的出口项目为载体，具体包括：根据往来函电缮制销售合同、落实信用证、根据信用证缮制结汇单证三个工作任务，使学生通过在仿真环境中具有完成具体工作任务，完成实际进出口项目和任务的综合职业能力。同时使学生系统地了解我国规范出口合同、商业发票、装箱单、原产地证（含FORM A）、保险单、指示提单、记名提单、多式联运单据、汇票、SWIFT格式信用证、报关单等基本单证。其他单证样本作为关联性知识穿插在相关的教学内容中，以便学生有更直观的认识。

第四，叙述的风格简洁。在写法上，各项目结构和内容都有所调整或精简，剔除了不易为学生所理解的叙述，完善了表述不够明了的内容，将复杂的概念更多地用图表来表示。整体叙述风格做到深入浅出，通俗易懂，学以致用。

由于其他的国际贸易方式一般只是介绍性质，没有操作训练，不符合高职院校“针对就业岗位培养学生”的方针。所以我们将它作为附录进行简单的介绍。

本教材由湖南生物机电职业技术学院李青阳（项目一和项目九）、浙江金华职业技术学院陈豪（项目二）、三峡电力职业技术学院肖汶（项目三）、长春金融高等专科学校姜明珠（项目四）和罗维燕（项目五）、武汉软件工程职业学院高洁（项目六）、襄樊职业技术学院唐卫东（项目七）、重庆科创职业技术学院伍启凤（项目八）、湖南工程职业技术学院唐艳红（项目十）编写而成。李青阳任主编，唐艳红、唐卫东、肖汶任副主编。主编负责本书的框架构建、统稿和定稿等事宜。此外，齐齐哈尔大学应用技术学院臧良运教授审阅了全部书稿，在

此谨致谢忱。

在本书编写出版过程中，得到了编者单位领导的大力支持，也得到了出版社的领导、编辑的支持和指导，同时作者还参考和引用了国内外有关教材、著作和研究成果，在此一并致以衷心的感谢！

由于作者水平有限，书中难免存在疏忽与不妥之处，敬请同行专家及读者多提建议和意见，以便修订时更完善。

编 者

2010年2月5日

目 录

前言

模块一 专业基础准备

项目一 进出口贸易业务初步认识	1
任务一 明确国际贸易实务研究的对象和内容	2
任务二 明确国际货物贸易的基本业务程序	5
任务三 认识外贸业务人员应该具备的素质	8

模块二 拟定合同条款

项目二 拟定商品的品名、品质、数量和包装条款	16
任务一 拟定商品的品名条款	17
任务二 拟定商品的品质条款	19
任务三 拟定商品的数量条款	23
任务四 拟定商品的包装条款	25
项目三 选择国际贸易术语和拟定价格条款	34
任务一 选择贸易术语	35
任务二 明确作价原则和选择作价方法	52
任务三 核算出口成本	57
任务四 拟定合同中的价格条款	62
项目四 拟定国际货物运输条款	72
任务一 选择货物的运输方式	73
任务二 计算班轮运输的运费	81
任务三 填制海运提单	84
任务四 拟定合同中的装运条款	89
项目五 拟定国际货物保险条款	97
任务一 明确国际货物运输保险条款与险别	98
任务二 拟定合同中的保险条款	112
项目六 拟定货款支付条款	123
任务一 选择支付工具	123
任务二 选择支付方式	131
任务三 拟定合同中的支付条款	153

项目七 拟定检验、索赔、不可抗力与仲裁条款	163
任务一 拟定货物的检验条款	165
任务二 拟定违约与索赔条款	174
任务三 拟定不可抗力条款	182
任务四 拟定仲裁条款	185

模块三 签订与履行进出口合同

项目八 签订与履行出口合同	196
任务一 做好出口交易前的准备	197
任务二 进行出口磋商和签订出口合同	200
任务三 履行出口合同	210
项目九 签订与履行进口合同	222
任务一 做好进口交易前的准备	223
任务二 进行进口磋商和签订进口合同	225
任务三 履行进口合同	231

模块四 国际贸易实务综合技能训练

项目十 国际贸易综合技能训练	243
任务一 根据往来函电缮制销售合同	245
任务二 落实信用证	249
任务三 缮制结汇单证	255
附录 A 其他国际贸易方式简介	282
附录 B 学习参考网站	290
参考文献	291
学时分配建议表	292

模块一

专业基础准备

项目一 进出口贸易业务初步认识

【项目目标】

知识目标:

- (1) 了解进出口交易的业务流程;
- (2) 理解国际贸易的核心概念;
- (3) 明白作为一名合格的国际贸易从业人员, 应该具备的知识结构和基本素质。

能力目标:

- (1) 树立现代国际贸易观念;
- (2) 能正确区分国际贸易和国内贸易。

【项目导入】

同学们作为消费者, 经常会到商场、小店购买自己的生活必需品, 这些日常活动是内贸(国内贸易业务)。内贸是外贸的基础, 外贸与内贸有什么不同, 如何做好外贸业务?

背景资料

杭州富阳富春涂装有限公司是以内贸为主的生产企业, 基于国内市场饱和而决心走向国门, 外贸业务从零起步。

三年间, 企业依靠电子商务接到的海外订单已经突破百万美元。

对于企业走过的出口之路, 总经理王福顺感慨地说: “俗话说酒香不怕巷子深, 但那只是说说的, 别人闻都闻不到, 怎么能认识你呢? 所以企业一定要主动出击。我们希望通过一种途径, 把企业的产品、品牌打到国际市场上去, 因此网络成为我们的首选。”

2004 年 10 月, 公司选择了阿里巴巴“高级中国供应商”服务, 由外贸经理孙元负责。孙元说: 现在做外贸, 他不需要经常出差, 因为坐在计算机前, 动动手指, 就能把海外订单收入囊中。他兴高采烈地谈起了自己从网上结识的海外采购商。

美国买家: 两年成交 320 万元人民币。2005 年我结识了一位刚刚创业的美国客户, 由于我回复询盘的速度快, 马上就引起了他的注意, 签下了第一笔 4000 美元的订单。此后就以每个月一单的速度开始合作, 陆续成交了 100 万元人民币的订单。2006 年 5 月, 签下的一笔订单就有 100 万元人民币。2007 年初又采购了 120 万元人民币的产品。

这位美国买家曾对我说过: 几乎每天都有来自中国的新的供应商通过各种渠道和他交流, 但是经过筛选和对比, 他还是选择与我们合作, 其原因是:

第一，我回复邮件的速度快、制作样品的速度快，保证了时效性；

第二，经过半年的合作，产品样式和质量获得了当地市场的接受与认可；

第三，我能够满足他所有的正当要求，比如遇到产品损坏等突发问题时，我会主动承担责任，及时更换和反馈。

美籍印度商人：从未见过面却已经合作 100 万元人民币。一位在中东经营香水生意的美籍印度商人，从网上找到我们，他从来没有到过中国，在合同洽谈阶段只委托过代理公司进行验收，并在 5 个月内与我们合作了 100 万元人民币的订单，业务量很稳定。

土耳其客户：每隔两个月就专程来一次中国。这是一位非常严谨的土耳其客户，在前期的洽谈阶段，他几乎是每隔两个月就专程到中国一次，与我面对面地讨论方案、开发设计产品。2006 年 2 月签下的第一笔订单就达到了 120 万元人民币。随着合作的深入，客人把周边的一些配套产品全部委托给我们替他采购，这让我们感受到了他的信任。

澳大利亚买家：把自己的朋友介绍给我。2006 年年初我结识了这位澳大利亚买家，虽然我们双方只合作了几千美元的订单，但是他回国后主动把自己的朋友和生意上的伙伴介绍给我，现在我与他一一些朋友也分别成交了订单。我的人脉和朋友圈在不断地扩大……

富春涂装公司的外贸业务从零起步，仅仅用了三年时间就实现了质的飞跃。王福顺这样说道：“今后，我们总体的发展方向就是突破外贸业务，而突破外贸业务靠的就是电子商务。”

（资料来源：<http://www.jieju.cn/News/20070919/Detail17922.htm>）

（1）通过杭州富阳富春涂装有限公司成功地从做内贸为主，在较短的时间内突破了外贸业务，谈谈该公司成功的经验是什么？

（2）试讨论：作为一名出口业务员或者进口业务员应具备哪些基本知识？如何做好进口或出口的业务？

【项目描述】

本项目的主要内容是在弄清楚国际贸易实务概念的基础上，明确国际贸易实务研究的对象和内容；把握国际货物贸易的基本业务程序；进而认识进出口业务人员应该具备的知识结构和基本素质。

任务一 明确国际贸易实务研究的对象和内容

一、明确国际贸易的基本概念和特点

国际贸易（International Trade），按照传统的或狭义的理解，是指国际间货物的进出口贸易，即世界各国、各地区之间所进行的商品交换活动。20 世纪 60 年代以来，科学技术的突飞猛进，带来了生产力的巨大发展和国际分工的进一步深化，国际贸易的方式和内容也都发生了重大变化。1986 年开始的关税与贸易总协定乌拉圭回合谈判，根据当时国际经济往来的实际，第一次将传统货物进出口的对外贸易定义扩展到技术和服务进出口。所以，进出口交易的商品应理解为广义的，它既包括如各种物质的有形商品，又包括如劳务、技术等无形商品，即物质、技术、服务三大类商品。而这些商品在各国之间根据需要，有的是从事进口业务，有的是从事出口业务，所以把一个国家或地区同另一个国家或地区之间的商品和劳务的

交换称为国际贸易。

国际贸易与国内贸易相比，其特点主要表现在以下几个方面。

1. 困难大

由于进出口双方语言不通；法律和风俗习惯不同；贸易障碍多；市场调查不易；了解贸易对手资信困难；交易技术复杂；交易接洽不便等各方面原因，使得国际贸易比国内贸易困难得多。

2. 风险大

由于各国的货币与度量制度不同；商业习惯复杂；海关制度及其他贸易法规不同；国际汇兑复杂；运输困难；保险及索赔技术不易把握等各方面原因，使得国际贸易比国内贸易面临的风险大得多。

3. 竞争激烈

国际市场买卖涉及的地域广，厂商多且实力强，有的厂商往往还有本国政府的支持和鼓励，这就决定了国际市场竞争的激烈程度。竞争的形式虽然表现为商品的竞争、技术的竞争和市场的竞争，但归根结底，竞争的实质是人才的竞争。因此，我们必须增强竞争意识，提高外贸业务人员的整体素质和竞争能力，只有这样，才能在国际市场竞争中立于不败之地。

4. 线长面广

“线长”指的是国际货物买卖经过的中间环节多，如中间商、代理商再到客户；“面广”指的是国际货物买卖所涉及的当事人除了买卖双方当事人、中间商、代理商外，还涉及为国际贸易服务的商检、存储、运输、保险、银行、车船港口、海关等部门，其中任何一个部门或环节出现问题，都会影响整个交易的正常进行。

5. 涉外性

国际商品和劳务买卖既是一项经济活动，又是一项涉外活动。前者体现为各国之间的商品交换，是国际分工的一种联系形式，是各国对外经济关系的基础和核心；而后者则表现为以一国对外关系为前提的国际货物买卖，既要考虑经济利益、还要有外交活动相配合，所以，进行国际货物买卖，要认真贯彻对外方针政策，切实按国际规范行事。

二、明确国际贸易实务课程的研究对象

国际贸易的内容总体上包括三部分，即国际贸易理论、国际贸易政策和国际贸易实务。本课程讲授的是第三部分的内容。

国际贸易实务是指国际间商品进出口交易的具体运作过程，包括各国、各地区之间货物买卖的操作方法和技能以及应遵守的法律与惯例等行为规范。

前已述及，国际贸易包括货物贸易、服务贸易和技术贸易三部分内容。根据现代国际贸易往来的实际，技术贸易和服务贸易在国际贸易中已经占有相当大的比重，而且该比重还有不断上升的趋势。但是，无论在我国，还是在国际上，货物贸易仍然是国际贸易中最基本和最主要的部分，仍占有最大比重。而且，有关技术贸易和服务贸易的业务做法，基本上还是直接沿用货物买卖业务的做法。所以，有关国际货物贸易的业务做法，是每一个从事国际贸易实际工作的工作人员和理论研究的工作人员必须掌握的基本知识。同时，掌握国际货物贸易的基本原理和业务方法，也是掌握服务贸易和技术贸易知识和方法的重要途径。本课程的研究对象就是国际货物买卖的基本知识、基本方法和基本技能。

三、明确国际贸易实务课程的基本内容

国际贸易实务是一门综合性应用科学。它涉及的范围比较广，包括法律规范、国际惯例、国际市场营销、国际运输、国际保险等知识。概括起来，它的主要内容主要有以下几个方面。

1. 有关法律与惯例

国际贸易实务活动需要在一定的法律条件下进行。在洽谈磋商、订立合同、履行合同和处理贸易争议时，都离不开与国际贸易相适应的法律和惯例如，《联合国国际货物销售合同公约》、《2000年国际贸易术语解释通则》、《托收统一规定》和《跟单统一信用证惯例》等。这些法律和惯例是进行国际货物贸易的基本条件，将在以后的项目中分别介绍。

2. 合同条款

合同条款是买卖双方当事人在交接货物、收付货款和解决纠纷争议等方面的权利和义务的具体体现，也是交易双方履行合同的依据和调整买卖双方经济利害关系的法律文件。按照各国的法律规定，交易双方可以根据契约自主的原则，在不违反法律的前提下，规定符合双方愿意的条款或确定双方满意的贸易条件、合同中的各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系，是本课程最基本的内容。

在国际货物买卖合同中，应就成交商品的名称、品质、数量、包装、贸易术语和价格、运输、保险、货款的收付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件作出明确具体的规定。本课程将就上述合同条款给予符合国际惯例和各国法律规定的通行解释，并对合同条款的订立应注意的问题作出比较详细的说明。

3. 合同的商订与履行

买卖双方在洽商合同之前，应做好各项准备工作，如开展国际市场调研、制定国际贸易计划，以及对将要进行的交易进行成本、价格和经济效益的核算。在此基础上，方可进行交易磋商和订立合同。买卖双方可以通过函电磋商或当面谈判，就各项交易条件取得一致意见后，合同通常即告成立。这一过程是双方洽商、订立合同的过程，其主要内容包括询盘、发盘、还盘、接受和订立合同等环节，其中，发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和必需的法律步骤。合同成立后，买卖双方应重合同、守信用，各自承担约定的义务并享受合同规定的权利。

合同的履行是实现货物和资金按约定方式转移的过程。这一过程主要包括怎样履行合同、履行合同应当注意什么问题、怎样避免违约、如果一方违约应如何处理等问题。由于在合同履行过程中，涉及环节、程序复杂，情况多变，如稍有不慎，或某些环节出现问题，或一方违约，都会影响合同的正常履行，甚至可能引起争议或纠纷。因此，外经贸人员不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序，而且还要了解如何处理履行合同过程中产生的争议，以保障合同当事人的合法权益。

4. 贸易方式

国际贸易方式也是国际贸易中的一个重要内容。随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展，国际贸易方式和渠道日益多样化、综合化和现代化。除了传统的单边出口和单边进口外，还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型贸易方式。例如，生产和贸易相结合的加工贸易、进口和出口相结合的互购贸易等。

任务二 明确国际货物贸易的基本业务程序

国际货物贸易涉及进口交易和出口交易。进口交易或出口交易的业务程序基本相同，一般都包括交易前的准备、商订合同和履行出口合同三个阶段。这既是进出口业务实际程序，也是本书的框架体系，即以合同要素为线索形成的核心业务内容和以业务程序为线索形成的操作内容。

一、明确国际货物出口的业务程序

1. 交易前的准备

出口交易前的准备工作，主要包括：对国外市场进行调查研究，选择适销的目标市场和客户，制定出口商品经营方案或价格方案，落实货源和做好备货工作，开展多种形式的广告宣传的促销活动。

2. 商订出口合同

商订出口合同即通过函电形式或当面洽谈等方式，同国外客户磋商交易，当一方的发盘被另一方接受后，交易即告达成，合同就算订立。

3. 履行出口合同

履行出口合同即交易双方根据所订立的合同履行各自的义务。如按 CIF（成本加保险费、运费）条件和信用证方式付款达成的交易，就卖方履行出口合同而言，主要包括：备货，按时、按质、按量交付约定的货物，落实信用证，做好催证、审证、改证工作，及时租船订舱，安排运输、保险，办理出口报关手续，缮制、备妥有关单据，及时向银行交单结汇，收取货款等项义务（见图 1-1）。

二、明确国际货物进口的业务程序

1. 交易前的准备

进口交易前的准备工作，主要包括：对国外市场进行调查研究，选择适当的采购市场和供货对象，制定进口商品经营方案或价格方案等。

2. 商订进口合同

商订进口合同与商订出口合同的程序与做法基本相同，但应特别指出的是，如属购买高新技术、成套设备或大宗交易，更应注意选配好洽谈人员，组织一个包括各种专长的专业人员的精明能干的谈判班子，并切实做好比价工作。

3. 履行进口合同

履行进口合同与履行出口合同的程序相反，工作侧重点也不一样。如按 FOB（装运港船上交货）条件和信用证方式付款达成的交易，就买方履行进口合同而言，主要包括：向银行申请开立信用证，及时派船到对方口岸接运货物，办理货运保险，审核单据，付款赎单，办理进口报关手续和验收货物等（见图 1-2）。

【关联性知识】

根据进出口业务程序，产生了相应的进出口从业岗位群，这些岗位必须取得相应的从业资格证书。其对应关系见图 1-3。

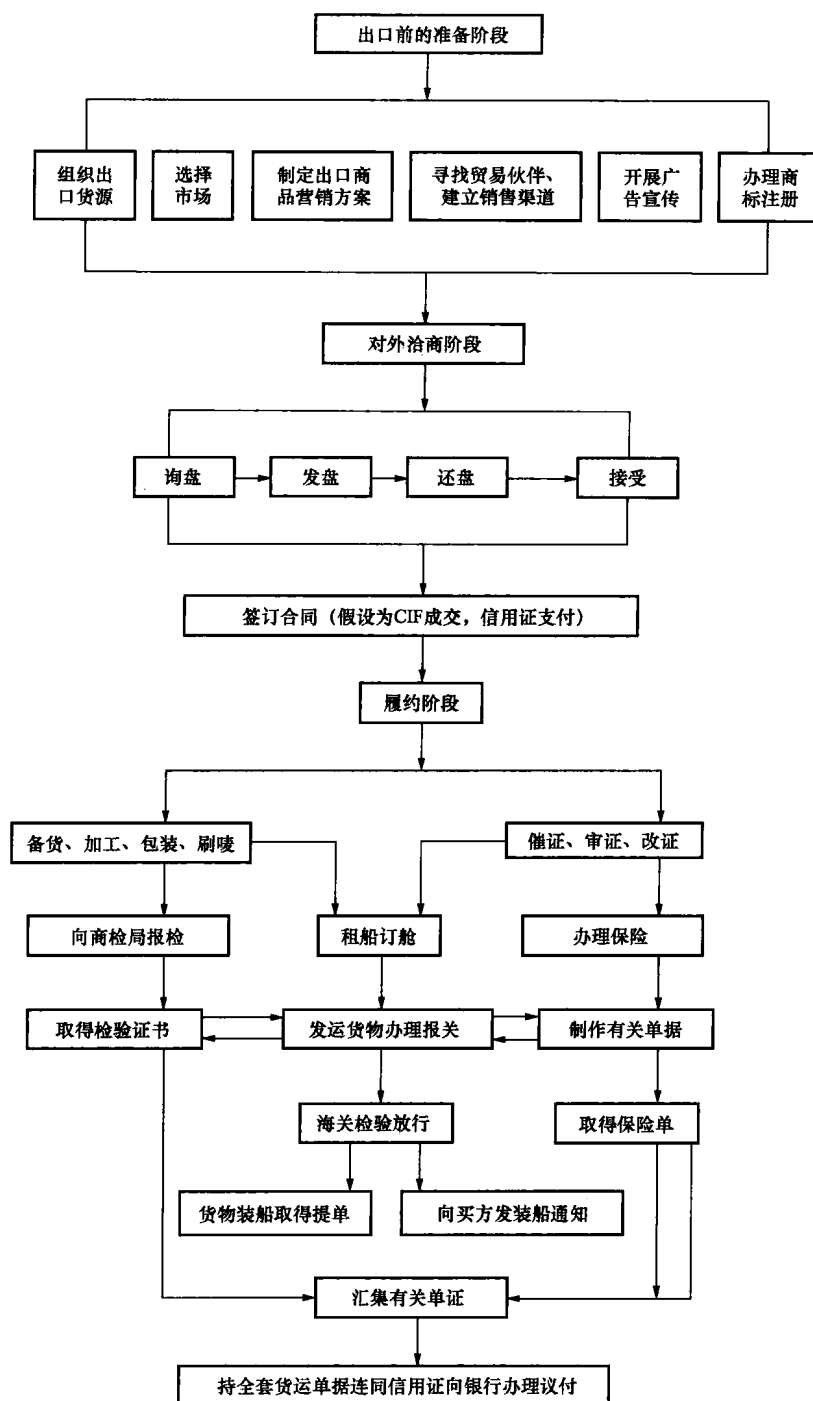


图 1-1 出口交易业务程序图

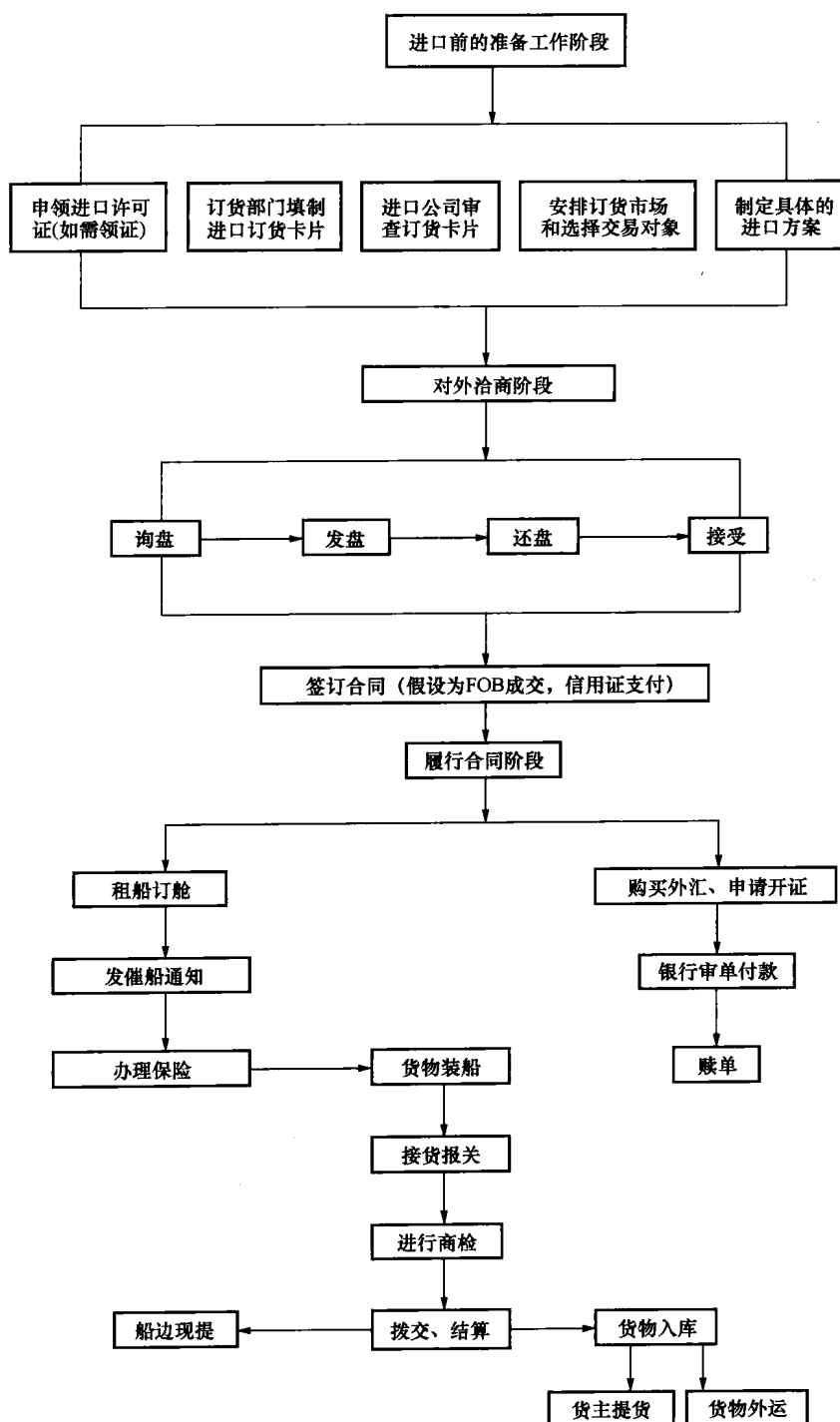


图 1-2 进口交易业务程序图

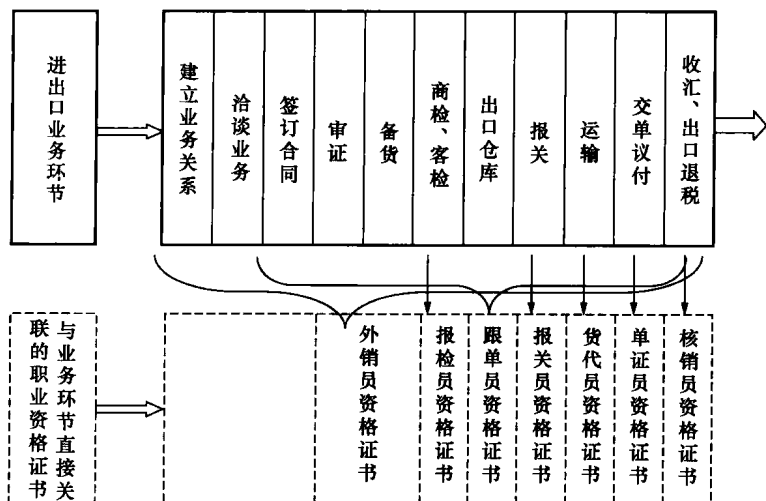


图 1-3 国贸类职业资格证书与进出口业务环节的对应关系

任务三 认识外贸业务人员应该具备的素质

一、明确外贸业务员的工作任务

外贸业务员在进出口业务全过程中，从事寻找客户、贸易磋商、签订合同、组织履约、核销退税、处理争议等进出口业务全过程操作和管理的综合性外贸从业人员。

外贸业务员的工作任务是以进出口业务程序为线索形成的。以出口业务流程为例，外贸业务员要完成出口准备工作、磋商签约工作、出口履约工作和出口善后工作 4 个工作项目，具体包括以下出口工作任务（CIF 术语条件）。

1. 出口准备工作

出口准备工作充分与否，直接关系到出口业务的成败。出口准备工作包括：

一方面，熟悉商品和了解市场。熟悉商品和了解市场是外贸业务员出口业务工作的起点。外贸业务员只有熟悉商品和了解国内外市场行情之后，才能确定贸易商品，才能在出口磋商中胸有成竹。

另一方面，寻找国外客户和选择国内供货企业。外贸业务员熟悉商品和了解市场之后，借助国内外展销会、网络资源、第三方介绍、广告等有效方式寻找国外客户；另外，外贸业务员对众多国内供货企业进行筛选，最终选择若干信誉好、生产能力强又有合作意向的国内供货企业，为以后顺利开展出口业务提供稳定的货源保障。

2. 磋商签约工作

磋商签约工作是外贸业务员的核心工作项目，包括询盘、发盘、还盘、接受和签约等工作任务。其中，发盘、接受和签约是必不可少的工作环节。

一是询盘和发盘。在出口业务中，外贸业务员接到国外客户的询盘之后，向国内供应商询问商品价格、向相关部门了解各项出口费用，再进行出口报价核算；最后经过相关领导审批通过后，对外发盘。发盘是出口业务中最重要的环节之一，外贸业务员一定要重视这一环节的工作。

若交易对方是新客户，交易商品是新产品，发盘之前要增加两个调查工作环节：一是调查国外客户资料，规避国外客户信用风险；二是调查国内外该商品贸易政策，解决本企业能否出口该产品问题。

二是还盘。在出口业务中，发盘之后，双方往往要进行多次还盘的来回操作。还盘是磋商谈判工作的关键阶段，是谈判双方求同存异、合作、谅解、让步的阶段，也是最困难、最紧张的阶段。

三是接受和出口签约。当双方就价格以及其他主要交易条件达成一致意见后，即为接受。接受之后，一般都最终签署书面出口合同。出口合同是约束买卖双方的法律文件，外贸业务员在签订出口合同时，一定要事先充分考虑履约时可能出现的各种情况，以免出口履约时处于被动局面。

3. 出口履约工作

在出口履约阶段，外贸业务员主要负责组织、协调和领导外贸单证员和外贸跟单员开展各项履约工作。可见出口履约工作是最能体现团队精神的工作环节。出口履约主要包括以下工作：

一是催证、审证和改证。在信用证结算方式下，出口商收到信用证之后，要根据合同仔细审核信用证条款；若信用证中有与合同不一致、又无法办到的条款，应向进口商发修改函，要求其向开证行提出改证申请；在确认信用证条款无误后，开始备货生产工作。若接近合同规定的开证日期仍未收到信用证，外贸业务员应向进口商发催证函，催其早日办理申请开证手续。

在前 T/T（电汇）结算方式下，外贸业务员确认收到进口商汇来合同规定的电汇款之后，开始备货生产工作。在后 T/T（电汇）、D/P（付款交单）和 D/A（承兑交单）结算方式下，出口签约之后直接进入备货生产工作。

二是签订内贸合同和备货生产。为了控制合同风险，外贸业务员一般在确认信用证或收到预付款后，才与国内供货企业签订正式的合同；之前，一般只是与国内供货企业有一个购货的初步意向。

签订内贸合同之后，外贸业务员催促国内供货企业尽早落实生产计划并投入生产；在生产过程中，做好原材料采购、生产进度、产品包装和产品质量等各项跟踪工作，以保证国内供货企业能按出口合同要求保质、保量、按时出货。

三是货物出运。在货物出运阶段，外贸业务员要完成托运、报检、报关、装船和投保等工作。

四是制单、审单和收汇。外贸业务员指示外贸单证员根据信用证或合同的单据要求制作或办理相关单据，然后审核单据，使其达到单证一致或单约一致、单单一致。在信用证结算方式下，外贸业务员指示外贸单证员在信用证规定的交单期内向开证行指定的银行进行交单收汇；在 D/P 或 D/A 结算方式下，向托收行交单收汇；在前 T/T 结算方式下，向进口商直接寄单；在后 T/T 结算方式下，向进口商寄单后收汇。

4. 出口善后工作

当外贸企业收到出口货款之后，要做好以下几项出口善后工作：

一是出口收汇核销。外贸业务员要指示外贸单证员在规定的时间内，催促货代公司尽快退回出口收汇核销、退税相关单据。收到单据后，向当地外管局提交出口收汇核销单、出口