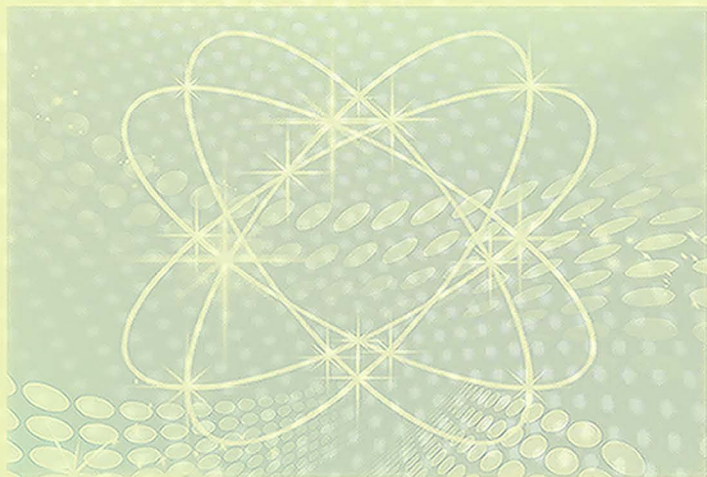


国际贸易实务

主 编 马朝阳

副主编 禄雪焕 胥丽娜



中国商务出版社

商务部十二五规划教材

国际贸易实务

主 编 马朝阳

副主编 禄雪焕 胥丽娜

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 / 马朝阳主编. —北京: 中国商务出版社, 2014. 6

商务部十二五规划教材

ISBN 978-7-5103-1033-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 089850 号

商务部十二五规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

主 编 马朝阳

出 版: 中国商务出版社

发 行: 北京中商图出版物发行有限责任公司

社 址: 北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号

邮 编: 100710

电 话: 010—64269744 64218072 (编辑一室)

010—64266119 (发行部)

010—64263201 (零售、邮购)

网 店: <http://cctpress.taobao.com>

网 址: www.cctpress.com

邮 箱: cctp@cctpress.com

照 排: 北京金奥都图文制作中心

印 刷:

开 本: 787 毫米×980 毫米 1/16

印 张: 15.75 字数: 363 千字

版 次: 2014 年 6 月第 1 版 2014 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5103-1033-1

定 价: 32.00 元

版权专有 侵权必究

盗版侵权举报电话: 010—64515142

如所购图书发现有印、装质量问题, 请及时与本社出版部联系。电话: 010—64248236

前言

入世以来，中国经济呈现出持续发展的良好势头，中国在世界上的经济地位越来越高，中国对外贸易发展也是增速喜人。为满足社会对外经贸人才的需要，特别是对掌握国际贸易操作能力人才的需要，特编写《国际贸易实务》这本教材。

在国际贸易相关专业中，国际贸易实务是一门专业基础课，其主要讲述进出口业务的业务操作过程，国际贸易理论、国际金融、国际商法、外贸单证、外贸函电等都是围绕着国际贸易实务进行的，学好国际贸易实务课程就为学好其他课程奠定了基础。进出口业务是围绕着国际贸易合同进行的，本书以国际贸易合同为主线，主要介绍了国际贸易合同的条款、国际贸易合同的磋商与订立、国际贸易合同的履行等内容，并增加了近两年来快速发展的跨境电子商务的内容。通过对这门课程的学习，学生可以了解外贸业务的全过程和外贸新做法——跨境电子商务 B2C。

本书根据一笔实际的外贸业务背景，附有一份国际贸易合同、一份信用证和一套信用证项下要求提交的全套结汇单据实例，供教师讲解，可以使学生学到的知识更贴近实际业务；在每章的开头部分，都有导入案例，可以使学生在学习本章内容之前，先对本章的知识有个初步的了解，为学生学习本章内容打下基础；为了帮助学生进一步掌握所学的国际贸易实务知识、考取相关的职业资格证书，每章后均附有大量的综合练习题，供学生使用；鉴于 2010 年国际商会对《国际贸易术语解释通则》做了修订，本书特别根据《2010 年国际贸易术语解释通则》的内容对贸易术语部分做了详细介绍，使学生在学国际贸易实务课程时，可以学习到最新的相关的国际贸易惯例。

本书由全国国际商务单证考试专家委员会委员、黄河科技学院马朝阳担任主编，郑州成功财经学院禄雪焕、周口师范学院胥丽娜担任副主编，参加编写的还有黄淮学院葛文静，黄河科技学院张伟锋、贾和平，最后由马朝阳统稿。其中，第一章、第二章由禄雪焕编写，第三章、第四章由胥丽娜编写，第五章由张伟锋编写，第六章由葛文静编写，第七章、第九章、第十章、第十一章由马朝阳编写，第八章由贾和平编写。

感谢郑州安迪斯贸易有限公司潘团结总经理、郑州伊赛尔贸易有限公司申伟栋总经理、河南万侨国际货运代理有限公司姜姣颖总经理、河南林贝臣商贸有限公司贾楠总经理的大力支持和帮助。在编写过程中我们参考了有关的书籍和文献，书中未一一列出，在此一并向有关作者表示衷心的感谢！

由于编者水平和能力有限，书中不妥之处敬请读者指正，并提出宝贵意见。

编者
2014 年 3 月

目 录

第一章 绪论	(1)
第一节 国际贸易的含义和特点	(1)
第二节 国际贸易适用的法律和惯例	(2)
第三节 进出口业务程序	(3)
第四节 国际贸易合同的形式和内容	(9)
第五节 国际贸易实务的基本内容和学习方法	(10)
本章小结	(10)
综合练习	(11)
第二章 国际贸易术语	(12)
第一节 国际贸易术语的概念	(12)
第二节 《2010 年通则》对六种主要贸易术语的解释	(15)
第三节 《2010 年通则》对其他贸易术语的解释	(22)
第四节 贸易术语的选用	(24)
本章小结	(25)
综合练习	(25)
第三章 品名、品质、数量和包装	(32)
第一节 品名、品质	(32)
第二节 数量	(38)
第三节 包装	(42)
本章小结	(45)
综合练习	(45)
第四章 国际货物运输	(49)
第一节 国际货物运输概述	(49)
第二节 运输方式	(50)

第三节 合同中的运输条款	(57)
第四节 运输单据	(60)
本章小结	(63)
综合练习	(63)
第五章 国际货物运输保险	(70)
第一节 国际货物运输保险概述	(70)
第二节 保险条款	(75)
第三节 国际货物运输保险实务	(81)
本章小结	(85)
综合练习	(85)
第六章 商品的价格	(89)
第一节 价格的掌握	(89)
第二节 出口和进口价格核算	(91)
第三节 商品成本核算	(95)
第四节 佣金和折扣	(96)
第五节 合同中的价格条款	(97)
本章小结	(99)
综合练习	(99)
第七章 货款的收付	(101)
第一节 支付工具	(101)
第二节 支付方式	(106)
第三节 银行保函和备用信用证	(120)
第四节 各种支付方式的结合使用	(121)
本章小结	(122)
综合练习	(122)
第八章 争议的预防与处理	(130)
第一节 商品的检验与检疫	(130)
第二节 异议与索赔	(135)
第三节 仲裁	(137)
第四节 不可抗力	(139)
本章小结	(142)
综合练习	(142)
第九章 国际贸易合同的商订	(146)
第一节 交易磋商的形式和内容	(146)

第二节 国际贸易合同订立的程序	(147)
第三节 合同生效的时间与合同生效的条件	(152)
第四节 合同的形式和内容	(153)
本章小结	(156)
综合练习	(156)
第十章 国际贸易合同的履行	(161)
第一节 出口合同的履行	(161)
第二节 进口合同的履行	(191)
本章小结	(207)
综合练习	(207)
第十一章 跨境电子商务	(218)
第一节 跨境电子商务的概念	(218)
第二节 跨境电子商务的操作	(221)
第三节 跨境电子商务在我国现状与发展	(225)
本章小结	(226)
综合练习	(226)
综合练习参考答案	(227)
参考文献	(243)

第一章 绪 论

知识目标

1. 了解国际贸易的含义和特点。
2. 了解国际贸易适用的法律和惯例。
3. 掌握进出口业务程序和国际贸易合同的内容。
4. 了解本课程的基本内容和学习方法。

能力目标

1. 能熟练掌握进出口业务程序中各环节工作。
2. 能熟练掌握国际贸易合同的主要内容。

导入案例

郑州安迪斯贸易有限公司（ZHENGZHOU ANDYS TRADING CO., LTD.）是一家以生产和销售电子产品、感应器、探测器为主的贸易公司，2013年2月通过阿里巴巴国际站与瑞典客户 HAZZE AB HOLDING 建立了业务关系。通过沟通和了解，HAZZE AB HOLDING 对郑州安迪斯贸易有限公司的 GAS DETECTOR（酒精检测仪）产生了兴趣，于是双方就买卖酒精检测仪的各项交易条件通过 Email 进行了磋商，最终达成交易。

第一节 国际贸易的含义和特点

一、国际贸易的含义

国际贸易是指国家（或地区）之间输出或输入商品、服务或技术的贸易活动。其包括进口（输入）和出口（输出）两个方面。1986年的关贸总协定乌拉圭回合谈判，将国际贸易的定义扩展为货物贸易、技术贸易和服务贸易三项内容。

二、国际贸易的特点

相对于国内贸易，在国际贸易中贸易双方使用的语言不同，文化背景不同，适用的法律、惯例不同，使用的货币与度量衡制度不同，贸易中可能遇到的信用风险、商业风险、汇兑风险、运输风险、价格风险、政治风险较多，还会受到交易洽谈不便、海关制度不同、货物运输路途遥远等因素影响，这些都会给国际贸易带来困难。

第二节 国际贸易适用的法律和惯例

一、国内法

国内法是由国家制定或认可的，并在本国主权管辖范围内生效的法律。每个国家都有自己一整套的法律体系和制度。国际贸易合同双方当事人都要分别遵循各自所在国国内的有关法律。若同一问题双方当事人所在国的法律规定不同，可按国际私法中法律冲突规范的原则来解决。例如《中华人民共和国合同法》第126条规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的，适用与该合同有最密切联系的国家的法律。”这一点和《联合国国际货物销售合同公约》规定一致。

二、国际条约

国际条约简单地说就是国家之间的明示协议。根据参加国家的多少可分为双边条约和多边条约。一般来说，条约对缔约国有约束力，而对非缔约国无约束力。由于各国国内法规定差异很大，加之各国贸易利害关系不同，在国际贸易中，单靠某一国内法是不能解决各国的利害冲突的。为此，各国政府和一些国际组织相继缔结和订立了一些双边和多边国际条约或公约，其中有些已为大多数国家所接受。

1988年1月1日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》是国际贸易方面最重要的一项国际公约。截至2010年6月，批准加入和核准该公约的国家有74个。1981年9月30日中国签署该公约，1986年12月11日交存核准书，成为正式会员。我国在核准加入时，对该公约的适用范围和合同形式提出了两点保留：一是关于合同双方营业地的保留，即在我国，该公约的适用范围仅限于营业地点分处于不同的缔约国的当事人之间订立的货物买卖合同；二是合同形式的保留，即我国认为，国际货物买卖合同必须采用书面形式，不采用书面形式的国际货物买卖合同是无效的。之后的新修订的《中华人民共和国合同法》对此做出了修改，规定合同可采用非书面形式。

三、国际贸易惯例

国际贸易惯例是国际贸易法的主要渊源之一，通常是由国际组织或商业团体根据国际贸易长期实践逐渐总结出来的一般贸易习惯做法而制定的成文的国际贸易规则。惯例本身不是法律，对贸易双方当事人不具有法律的强制性，但当事人可以在合同中规定加以采用，基于合同的法律约束力，使惯例被强制遵守。当然，对此当事人可自愿选择是否采用或根据“意思自治”的原则对惯例加以改变。

在国际贸易方面影响较大、适用范围广泛的国际贸易惯例主要有：国际商会制定的、于2007年7月1日生效的《跟单信用证统一惯例》(UCP600)，1996年1月1日生效的《托收统一规则》(URC522)，2011年1月1日生效的《2010年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2010)等。

第三节 进出口业务程序

一笔进出口业务，一般分为交易前的准备、磋商交易与合同的订立和合同的履行三个阶段进行。

一、交易前的准备阶段

交易前主要进行国际市场调查、制订商品经营方案、寻找国外客户、与客户建立业务关系、广告宣传和商标注册等准备工作。

（一）国际市场调查

国际市场调查是指进出口企业通过各种途径广泛收集市场资料，对国外市场消费者需求、市场供求状况、价格动态、政策法规措施和贸易习惯、竞争者状况、销售渠道等方面进行研究，以便选择适当的目标市场和合理地确定市场布局。

（二）制订商品经营方案

商品经营方案是指进出口企业根据国际市场调查的结果，结合企业自身情况制定的某项商品的经营计划，内容包括国外市场的特点、国内货源情况、世界经济贸易动向和价格趋势、销售意图和经营方针、计划初步安排、营销计划和措施、价格和掌握的幅度、佣金和折扣的运用、支付方式的运用和掌握、预期利润等。

（三）寻找国外客户、与客户建立业务关系

企业可以通过建立企业的英文网站、在互联网上发布信息、通过 Google 关键词推广、通过参加国内外展会、通过浏览我国驻外机构网站上发布的信息、通过报刊上刊登的信息、通过向商会和咨询公司咨询等方式寻找到国外客户的信息，并且与国外客户建立业务关系。

（四）广告宣传

目前国际市场是买方市场，买方选择客户和商品的余地很大，卖方之间竞争激烈，故广告宣传是要有的。

（五）商标注册

按照国际惯例，商标权的取得是以注册在先为准。进出口企业要有商标注册的意识，否则商标被抢注，就要花很多的人力、物力、财力来解决商标问题。近年来，一些境外企业或个人掀起了抢注中国知名商标的狂潮，恶意抢注暴露了国内企业在商标注册和国际知识产权保护上的软肋。

例如，郑州安迪斯贸易有限公司为了保护自己的知识产权，在欧盟和北美都进行了马德里商标注册。

二、磋商交易与订立合同阶段

（一）磋商交易的概念和内容

磋商交易是指买卖双方就买卖某项商品的各项交易条件进行谈判，以取得一致意见的过

程。磋商交易的内容包括品名品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付、商检、索赔、仲裁、不可抗力。其中，前七项为主要交易条件，后四项为次要交易条件。

（二）磋商交易的程序

磋商交易的一般程序包括询盘、发盘、还盘和接受。其中，发盘和接受是必不可少的两个环节。

询盘（inquiry）是指交易的一方欲出售或购买某项商品，向交易的另一方询问买卖该项商品的有关交易条件。询盘的内容可涉及品名品质、数量、包装、价格、装运、支付等，在多数情况下，询问的是价格，所以询盘又叫询价。询盘多数由买方发出。

例如，瑞典客户 HAZZE AB HOLDING 于 2013 年 2 月 13 日向郑州安迪斯贸易有限公司发来了询盘如下：

Dear Joyce,

Thank you so much taking time to answer our request in Alibaba.

Yes, we at the moment look for new relations from China.

We are interested in your gas detectors. Pls quote us your best price for the items below:

1. Portable Multi-gas detector BX616
2. Portable Single Gas detector CO 0-1000ppm BX171-CO
3. Portable Single Gas detector CO 0-1000ppm BX170 -CO
4. Pressure Transmitter HPT 24H 0-1 MPa
5. Pressure Sensor HPC 22 0-5kpa.
6. Differential Pressure Switch HPD 3420-1 0-100kpa.
7. Liquid Level Transmitter HPL 3420-II 0-2M
8. Coin operated alcohol meter AT 319
9. Personal Alcoholmeter AT8050

Thank you.

Best regards

Hazze

发盘（Offer）是指交易的一方欲出售或购买某项商品，向交易的另一方提出买卖该项商品的主要交易条件，并愿意按照这些条件达成交易的口头或书面的表示。

例如，郑州安迪斯贸易有限公司外贸业务员 Joyce 接到瑞典客户的询盘后，于 2013 年 2 月 14 日向瑞典客户发盘如下：

Dear Hazze,

Thanks for your Inquiry on Feb.13,2013.We'd like to quote our best price as below:

1. Portable Multi-gas detector BX 616 @USD390.00/PC FCA ZHENGZHOU
2. Portable Single Gas detector CO 0-1000ppm BX171-CO @USD180.00/PC FCA ZHENGZHOU
3. Portable Single Gas detector CO 0-1000ppm BX170-CO@USD@USD219.00/PC FCA ZHENGZHOU
4. Pressure Transmitter HPT 24H 0-1 Mpa@USD170.00/PC FCA ZHENGZHOU
5. Pressure Sensor HPC 22 0-5kpa@USD128.00/PC FCA ZHENGZHOU
6. Differential Pressure Switch HPD 3420-1 0-111kpa@USD165.00/PC FCA ZHENGZHOU
7. Liquid Level Transmitter HPL 3420-11 0-2M@USD175.00/PC FCA ZHENGZHOU
8. Coin Operated Alcohol Meter AT 319@USD220.00/PC FCA ZHENGZHOU
9. Personal Alcohol meter AT 8050@USD158.00/PC FCA ZHENGZHOU

Thanks and best regards
Joyce

还盘 (counter-offer) 是指受盘人不同意或不完全同意发盘的内容, 对发盘提出修改或附加条件的表示。一经还盘, 发盘即告失效, 还盘属于一项新的发盘。

例如, 瑞典客户 HAZZE AB HOLDING 和郑州安迪斯贸易有限公司外贸业务员 Joyce 的回复分别如下:

Dear Joyce,

Thanks for given prices. I have forwarded your mail answer to our managing director for evaluation prices. I will return ASAP.

Best regards
Hazze

Dear Joyce,

I have today received a proposal of samples from our managing director. you are kindly requested to quote the describe unit, time of delivery and terms of payment. Pls note that we normally get special prices on order based on sample types at an initial phase. The order will be confirmed to you after we have received and accepted your quotation including price, time of delivery and terms of payment, thank you.

Best regards
Hazze

Dear Hazze,

Thanks for your mail

We have studied your mail and would like to quote the best best price as below:

1. Portable Multi-gas detector BX 616 @USD380.00/PC FCA ZHENGZHOU
2. Portable Single Gas detector CO 0-1000ppm BX171-CO @USD170.00/PC FCA ZHENGZHOU
3. Portable Single Gas detector CO 0-1000ppm BX170-CO@USD@USD210.00/PC FCA ZHENGZHOU
4. Pressure Transmitter HPT 24H 0-1 Mpa@USD160.00/PC FCA ZHENGZHOU
5. Pressure Sensor HPC 22 0-5kpa@USD120.00/PC FCA ZHENGZHOU
6. Differential Pressure Switch HPD 3420-1 0-111kpa@USD160.00/PC FCA ZHENGZHOU
7. Liquid Level Transmitter HPL 3420-11 0-2M@USD170.00/PC FCA ZHENGZHOU
8. Coin Operated Alcohol Meter AT 319@USD210.00/PC FCA ZHENGZHOU
9. Personal Alcohol meter AT 8050@USD150.00/PC FCA ZHENGZHOU

Terms of payment is advanced T/T for sample goods and time of delivery is within 10 days after receiving the payment.

Looking forward to your early reply.

Best regards

Joyce

接受（acceptance）是指交易的一方在接到对方的发盘或还盘后，在其有效期内，表示同意。一方一旦对发盘或还盘表示接受，国际贸易合同即告成立。

例如，瑞典客户 HAZZE AB HOLDING 于 2013 年 3 月 15 日接受如下：

Dear Joyce,

Appreciate your information, has been forwarded to Marion Rosler for payment when we have received Proforma invoice from you.

Regards

Hazze

（三）国际贸易合同的订立

买卖双方通过询盘、发盘、还盘、接受或仅通过发盘和接受对交易商品的各项交易条件进行磋商，取得一致意见后，买卖双方即达成交易。为了稳妥起见，买卖双方一般需要订立书面合同，作为国际贸易合同成立的证据和买卖双方履行合同的依据。

例如，郑州安迪斯贸易有限公司和瑞典客户 HAZZE AB HOLDING 于 2013 年 3 月 16 日签约如下：



郑州安迪斯贸易有限公司
ZHENGZHOU ANDYS TRADING CO., LTD.

SALES CONTRACT

NO. AD13007

DATE: MAR. 16, 13

SIGNED AT: ZHENGZHOU, CHINA

THE SELLER: HENAN ANDYS TRADING CO., LTD.

NO. 126, Wenhua, Jinshui District, Zhengzhou, China

THE BUYER: HAZZE AB HOLDING

BOX 1237, S-111 21 HUDDINGE, SWEDEN

This contract is made by and between the Seller and Buyer, whereby the Seller agree to sell and the Buyer agree to buy the under-mentioned commodity according to the terms and conditions stipulated below:

Commodity & specification	Quan.	Unit price	Amount
Gas Detectors		CIFSTOCKHOLM	
Portable Multi-gas detector BH616	10pcs	USD380. 00/pc	USD1, 900. 00
Portable Single Gas detector BH171-CO	10pcs	USD170. 00/pc	USD 850. 00
Portable Single Gas detector BH170 -CO	10pcs	USD210. 00/pc	USD1, 050. 00
Pressure TransmitterBH122	10pcs	USD160. 00/pc	USD 800. 00
Pressure SensorBH132	10pcs	USD120. 00/pc	USD 600. 00
Differential Pressure SwitchBH151	10pcs	USD160. 00/pc	USD 800. 00
Liquid Level Transmitter BH152	10pcs	USD170. 00/pc	USD 850. 00
Coin operated alcohol BH615	10pcs	USD210. 00/pc	USD1, 050. 00
Personal Alcohol BH131	10pcs	USD150. 00/pc	USD 750. 00
Total	90pcs		USD17, 300. 00

Total Amount: SAY U. S. DOLLARS SENENTEN THOUSAND THREE HUNDREDONLY

PACKING: In Carton.

SHIPPING MARKS:

TIME OF SHIPMENT: Within 30 days after receipt of the L/C.

HAZZE

PLACE OF LOADING AND DESTINATION:

AD2013007

From Shanghai China toSTOCKHOLM, Sweden

STOCKHOLM, SWEDEN

Partial shipment andtransshipment are allowed.

NOS. 1- 9

INSURANCE: To be effected by the Seller for 110% of the invoice value against All Risks and War Risk as per CIC of the PICC dated 01/01/1981.

TERMS OF PAYMENT: The Buyers shall open through a bank acceptable to the Sellers an Irrevocable Sight Letter of Credit to reach the Sellers 30 days before the month of shipment , valid for negotiation in China until the 15thdays after the month of shipment.

This contract is made in two original copies and become valid after signature, one copy to be held by each party.

Signed by:

THE SELLER

THE BUYER

郑州安迪斯贸易有限公司
ZHENGZHOU ANDYS TRADING CO., LTD.

HAZZE AB HOLDING

Andys

Hayze

三、履行合同阶段

下面分出口合同的履行和进口合同的履行来分别介绍。

(一) 出口合同的履行

履行典型的按 CIF 术语成交、采用信用证结算的出口合同时，业务环节包括：

1. 备货、报检

卖方要严格按国际贸易合同规定的装运期将符合合同规定的品名品质、数量、包装的货物准备好。如果卖方出口的商品属于我国进出口商品检验法规定的法定检验的商品，货物备好后，卖方还要将货物向出入境检验检疫机构报检，检验检疫机构检验合格后，会签发出境外货物通关单，作为海关放行的报关单据之一。

2. 催证、审证、改证

卖方在备货的同时，还要根据需要，进行催开信用证、审核信用证和修改信用证。催开信用证是指卖方催促买方按时向银行申请开证，以便于卖方按时履行交货义务；审核信用证是指卖方收到国外银行开来的信用证后，按照合同条款审核信用证是否符合合同的规定；经过审核，如果发现信用证有与合同不符且对卖方不利的地方，即可要求买方修改信用证。

3. 租船、订舱、报关、投保、装船出运

按 CIF 术语成交，办理租船、订舱手续是卖方的义务，船租订好之后，卖方在装货前还要办理报关和投保的手续，然后就可以将货物装船出运了。按照 CIF 术语的解释，卖方只要在装运港将货物装上船就履行了其交货的义务。

4. 制单结汇

在信用证结算方式下，银行是否对卖方付款，唯一的条件就是看卖方提交的单据是否符合信用证的规定。单据符合信用证，银行就对卖方付款，否则银行可以拒付。所以，卖方在履行了交货义务后，即要按照信用证的规定准备好各种单据，按时向银行交单结汇。

5. 出口退税

卖方出口的商品如果是国家鼓励出口的有出口退税的商品，结汇后，还可以凭相关的单据向国税局办理出口退税的手续。

至此，一笔出口业务基本完成了。但是，如果货物运抵目的港，买方接受货物前，请进口国商检机构对商品进行复验，结果证明卖方交付的货物不符合合同的规定，还可以向卖方提出索赔，卖方还要理赔。

(二) 进口合同的履行

履行典型的按 FOB 术语成交、采用信用证结算的进口合同时，业务环节包括：

1. 申请开证

在采用信用证结算的交易中，向银行申请开立信用证是买方的义务。买方要按国际贸易合同填写开证申请书，向银行交纳押金和手续费，请银行给卖方开立信用证，由开证银行对卖方做出有条件的书面的付款保证。银行对卖方付款的条件就是提交的单据要符合信用证的规定。

2. 租船订舱，派船接货

在 FOB 术语条件下，租船订舱是买方的义务。买方要按照国际贸易合同规定的时间将

船租订好，然后派船到装运港接运货物。

3. 投保

卖方将货物装船后，需要向买方发出装船通知，买方凭以向保险公司办理货物运输保险的手续。

4. 审单付款

收到卖方提交的单据后，买方和银行要仔细审核单据是否符合信用证的规定。如果单据符合信用证规定，买方即要通过银行对外付款；否则即可拒付。

5. 进口报检

如果买方进口的商品属于法定检验的范围，报关前，买方还要向商品检验检疫机构报检，商品检验检疫机构检验合格，即签发入境货物通关单，进口人凭以向海关报关。

6. 进口报关

买方审单付款取得全套货运单据后，即可准备好报关单据，向进口国海关办理进口报关手续。海关核验单相符、单货相符，即放行。

7. 接受货物（或拒收货物）

根据商品检验检疫机构检验检疫结果，如果货物是符合国际贸易合同规定的，买方即接收货物；否则可以拒收货物或者提出索赔。

第四节 国际贸易合同的形式和内容

国际贸易合同又称“国际货物买卖合同”，是指不同的国家和地区之间的买卖双方就货物交易所达成的协议。

一、国际贸易合同的形式

国际贸易合同主要包括合同和确认书两种形式。

（一）合同

合同（contract）的内容比较全面详细。除了包括合同的主要条款：品名品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付条件外，还包括一般合同条款：商品检验、索赔、仲裁和不可抗力等。卖方草拟的合同称为销售合同（Sales Contract）；买方草拟的合同称为购货合同（Purchase Contract）。

（二）确认书

确认书（confirmation）是合同的简化形式。确认书的内容一般包括：品名品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、商品检验等条款。对于索赔、仲裁、不可抗力等一般条款都不予列入。这种格式的合同，适用成交金额不大、批次较多的轻工日用品。

二、国际贸易合同的内容

国际贸易合同的内容一般包括以下三个部分：

（一）合同的首部（约首）

合同的首部包括开头和序言、合同名称、合同编号、缔约时间、缔约地点、当事人的名称和地址等。

（二）合同的主体部分（本文）

合同的主体部分主要包括合同的各项条款，如品名品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、仲裁和不可抗力等。

（三）合同的结尾部分（约尾）

合同的结尾部分包括合同的份数、使用文字和效力，以及双方的签字盖章等。

第五节 国际贸易实务的基本内容和学习方法

国际贸易实务的基本内容包括：国际贸易合同条款、国际贸易术语、国际贸易合同的商订与履行。

对于国际贸易实务的学习，需要掌握的方法如下：

一、坚持理论联系实际的原则

国际贸易实务课程要在学习了中国对外贸易概论、国际贸易等理论性课程之后，在基础理论和基本政策的指导下来学习，这样才能做到理解深刻、掌握牢固、运用灵活。

二、贯彻“学以致用”的思想

国际贸易实务的应用性和专业性都很强，在教与学的过程中，要重视案例教学和操作练习，有条件的学校要到企业实际参观和实习，这样才能真正做到“学以致用”。

三、注重与法律的关系

国际贸易的整个操作过程都会涉及相关的法律规定，本课程的内容都与相关法律课的知识相联系。学习这门课程必须从实际和法律两个方面来研究。注意在国际贸易中各国国内法、国际公约和国际惯例的规定和适用。

四、重视英文专业词汇的学习

学习国际贸易实务课程中，要重视教材中的英文专业词汇的学习，为后续外贸函电、外贸单证等课程的学习打好基础。

【本章小结】

本章主要介绍了国际贸易的含义和特点、国际贸易适用的法律和惯例、进出口业务程序、国际贸易合同的内容以及本课程的基本内容和学习方法，为这门课程的学习做了简单的介绍。