



教育部职业教育与成人教育司推荐教材
五年制高等职业教育国际贸易专业教学用书

进出口贸易实务

主编 张琦



 中国财政经济出版社

教育部职业教育与成人教育司推荐教材
五年制高等职业教育国际贸易专业教学用书

进出口贸易实务

主编 张琦

审稿 杨森林 姚利民

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口贸易实务/张琦主编. —北京: 中国财政经济出版社, 2005.2
教育部职业教育与成人教育司推荐教材. 五年制高等职业教育国际贸易专业教学用书
ISBN 7-5005-7829-6

I. 进… II. 张… III. 进出口贸易-贸易实务-高等学校: 技术学校-教学参考资料 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 135478 号

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行电话: 010-88190616 (传真) 88190655

慧美印刷厂印刷 各地新华书店经销

787×1092 毫米 16 开 13 印张 306000 字

2005 年 6 月第 1 版 2005 年 6 月北京第 1 次印刷

定价: 17.00 元

ISBN 7-5005-7829-6/F·6877

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

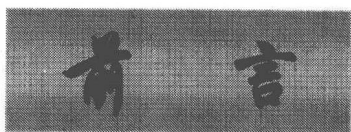
本教材的正版图书封底上贴有“中国财政经济出版社 教育分社”防伪标识。根据标识上提供的查询网站、查询电话和查询短信, 输入揭开防伪标识后显示的产品数字编号, 即可查询本书是否为正版图书。版权所有, 翻印必究, 欢迎读者举报。举报电话: 010-88190654。

出版说明

为了进一步贯彻落实《国务院关于大力推进职业教育改革与发展的决定》和全国职业教育工作会议的精神，适应五年制高等职业教育发展的趋势，满足各类职业技术学院专业教学的实际需要，我们组织编写了五年制高等职业教育教学用书。该系列教材涵盖了五年制高等职业教育教学中所需的公共课（包括文化基础课、思想政治课）、财务会计、市场营销、电子商务、金融与证券、国际贸易、旅游饭店与管理等专业主干课程，从2005年秋季开学起，这些教材将陆续提供给各类职业技术学院使用。

该系列教材是根据教育部提出的“以综合素质培养为基础，以能力培养为主线”为指导思想，结合五年制高等职业教育的教学培养目标而编写的，经教育部职业教育与成人教育司批准立项，并由专家审定，作为教育部职业教育与成人教育司推荐教材出版。新教材全面贯彻素质教育思想，从社会发展对高技术应用性人才的需求出发，在内容的构建上结合专业岗位（群）对职业能力的需要来确定教材的知识点、技能点和素质要求点，并注重新知识、新技术、新工艺、新方法的应用，注重对学生的创新精神和实践能力的培养。新教材在理论体系、组织结构和阐述方法等方面均作了一些新的尝试，以适应高等职业教育教学改革，满足各类高等职业技术学院教学需要。在此，我们真诚的希望各类职业技术学院在教材的使用过程中，能够总结经验，及时提出修改意见和建议，使之不断完善和提高。

2005年4月



进出口贸易实务，又称国际贸易实务，是我国各类高校涉外经济专业的一门实践性很强的专业基础课程。随着我国改革开放的不断深入和发展，各类企业迫切需要大批外语好、懂得外贸理论与实务的人员，尤其是善于操作的经贸管理人才。高职高专是以培养应用型人才为目标的院校，为使涉外专业的学生通过在校学习，切实掌握对外贸易的业务技能，就业后即能上岗操作以适应社会需要，我们在教学实践中作了大量有益的尝试与探索。按照教育部关于全国高职高专教材建设的基本要求，以“理论够用，突出技能”为原则，针对高职高专的培养目标和该课程的教学特点编写的这本教材，期望能够切合实用。

本书在讲解对外贸易理论和最新国际贸易规则、惯例、法律法规的同时重点突出实际操作，对外贸实践中的程序、要点、难点进行了系统全面的阐述。全书共分九章，以国际货物买卖合同内容为基础，以合同订立和履行的业务操作技能为线索进行详细论述。精心设计的内容体系，实用、语言简炼、通俗易懂，系统地反映了进出口贸易实务的内容、操作技术与方法。

本书具有两个特点：第一，以法律、国际条约和国际贸易惯例为准绳进行讲解。随着经济全球化形势的发展，越来越多的国家参与到国际贸易中，不同国家之间的贸易往来需要通过法律、国际条约和国际惯例加以规范与调整，以保证国际贸易能够正常有序地开展。本书进行对外贸易业务阐述时，就是以此为依据的。第二，遵循读者的认识规律，内容安排由浅入深，循序渐进，突出进出口业务的程序性。本书不仅供高职高专类院校涉外经济专业的学生学习使用，而且可作为其他经济类学科和企业涉外业务从业人员培训用书。

参加本书编写的人员有：张琦（第一、四、五章），刘超（第二章），张宝顺（第三、九章），葛群（第六、八章），曹民之（第七章）。本书由张琦担任主

编，负责总纂、修改定稿；张宝顺、葛群担任副主编，负责统稿。

本书在编写过程中，得到一些专家、学者的指教，并参阅了国内外一些著作，在此表示衷心的感谢。由于篇幅有限，加之作者水平有限，编写时间仓促，书中不妥之处在所难免，敬请读者不吝赐教，编者将不胜感激。

编 者

2005年2月

目 录

第一章 导论	(1)
第一节 进出口贸易实务课程的研究对象及学习方法	(1)
第二节 国际货物买卖的特点和进出口贸易的基本业务程序	(4)
第三节 国际货物买卖合同及适用的法律	(10)
第二章 商品的一般描述	(14)
第一节 商品的品名与质量	(14)
第二节 商品的数量	(21)
第三节 商品的包装	(26)
第三章 国际货物运输	(35)
第一节 海洋运输方式	(35)
第二节 其他运输方式	(41)
第三节 合同中的交货条款	(49)
第四章 国际货物运输保险	(54)
第一节 海上货物运输保险保障的范围	(54)
第二节 海上运输货物保险条款及险别	(58)
第三节 其他运输方式货物保险	(65)
第四节 货物运输保险实务	(68)
第五章 贸易术语和货物价格	(73)
第一节 贸易术语概述	(73)
第二节 《2000年通则》中的贸易术语	(76)
第三节 商品的价格	(81)
第四节 国际货物买卖合同中的价格条款	(96)
第六章 国际货款的结算	(100)

第一节	支付工具	(100)
第二节	汇付与托收方式	(106)
第三节	信用证支付方式	(112)
第四节	其他支付方式及其综合运用	(119)

第七章 争议的预防和处理 (126)

第一节	商品检验	(126)
第二节	索赔	(135)
第三节	不可抗力	(140)
第四节	仲裁	(143)

第八章 交易磋商与订立合同 (151)

第一节	交易前的准备	(151)
第二节	交易磋商	(155)
第三节	书面合同的签订	(164)

第九章 进出口合同的履行 (169)

第一节	出口合同的履行	(169)
第二节	进口合同的履行	(191)

参考文献 (197)

第一章

导 论

学习目标

通过本章的学习，从总体上了解本课程的体系结构及基本内容；对涉及国际货物买卖的基本做法和基本程序有一个大概的认识，为以后各章的学习奠定基础。

第一节

进出口贸易实务课程的研究对象及学习方法

问题：

1. 进出口贸易实务是否专门研究国际间货物买卖的具体过程？它包括哪些基本内容？
2. 怎样才能学好本课程？

进出口贸易实务是在总结我国对外贸易实践经验、吸收国际上某些通行的贸易惯例和习惯做法的基础上形成和发展起来的，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学。它涉及国际贸易理论与政策、国际商法与国际惯例、国际金融、国际货物运输与保险等学科的基本原理和基本知识的运用。因此，首先应该了解本课程研究的对象和基本内容，然后，选择恰当的学习方法，以达到事半功倍的效果。

一、本课程的研究对象和基本内容

本课程的研究对象是国际间货物买卖的具体过程。它由进出口业务各个环节构成。由于国际货物买卖双方处在两个不同的国家，因此他们之间存在法律上的不同规定和贸易习惯上的差异，需要对此加以分析研究，以期待在平等互利的基础上达成交易。具体地说，本课程研究的基本内容包括对商品的一般描述与表示、国际货物的运输与保险、货物的价格、国际货款的结算、争议的预防与处理、交易的磋商与订立、履行合同等。概括起来，主要有以下三个方面的内容。

（一）国际货物买卖合同的条款

国际货物买卖合同是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现，也是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。其表现形式主要是合同条款，即交易条件的具体化，其中包括买卖货物的品名和质量、数量、包装、价格、交付货物的时间和地点、运输方式、保险、货款的支付、商品检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等。按照各国法律的规定，买卖双方可以根据“契约自主”的原则，在不违反法律的前提下，订立符合双方意愿的条款，由于各国法律和国际惯例不尽一致，这就必然导致合同内容的多样性和实际业务操作的复杂性。因此，研究国际货物买卖合同条款的法律含义及其所体现的权利和义务关系、合同条款的订立方法以及注意事项，成为本课程研究的最基本内容。

（二）国际货物买卖合同的磋商与订立

国际货物买卖都是从合同的磋商开始，它是订立合同的前提。在磋商交易前，通常需要做交易前的准备工作，包括目标市场的选择、目标客户的确定、制定进口或出口的经营方案、选配洽谈交易的人员等。而交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节，其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和法律步骤。买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致意见后，交易即告达成。

根据《中华人民共和国合同法》第10条的规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。”但同时规定：“法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的，应当采用书面形式。”1986年12月我国政府在向联合国递交对《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）的核准书时，对《公约》第11条、第29条及相关规定提出了保留，即我国不同意国际货物买卖合同采用书面以外的形式订立、更改或终止。因此，我国外贸企业在与国外客户就交易条件达成一致，订立买卖合同时，通常都采用书面形式。本教材对订立书面合同的意义和合同有效成立的条件以及合同的形式和内容都作了详细的阐述，使其成为本课程研究的重要内容之一。

（三）国际货物买卖合同的履行

合同的履行是指合同签订以后，买卖双方根据合同中所规定的权利和义务，使合同中的各项条款付诸实践，完成该笔交易，也就是实现货物和资金按约定方式转移的过程。因此，买卖合同订立以后，买卖双方就应重合同、守信用，履行各自应尽的义务和享受合同赋予的权利。但是，履行合同过程中的环节很多，程序复杂，而且情况多变。这些环节，有先后次序之分，也有前后交叉，或是齐头并进。履行合同过程中稍有不慎，就会造成违约，影响合同的履行，甚至引起争议或法律纠纷。因此，合同的履行是本课程学习的不可或缺的内容。

本教材结合法律和国际贸易惯例，阐述了履行合同的基本程序以及对买卖双方争议的处理和违约的救济方法。

二、本课程的学习方法

进出口贸易实务是一门集法规、惯例、基本理论、业务知识与操作方法为一体的综合性应用课程。因此，在本课程教与学的过程中应把握好以下几方面的问题。

(一) 本课程在讲解进出口贸易操作时要以国际贸易的基本理论与我国对外贸易的方针政策为指导

在教学安排上，一般应在学习了国际贸易的理论、政策、措施的基础上进行业务操作方法和技巧的学习。因为，这些理论知识有助于直接或间接地指导进出口贸易操作的全过程，使外贸从业人员能够规范、合理、合乎规律地开展进出口业务，以促进贸易的发展。

(二) 遵守法律、法规和国际条约，按国际惯例行事

由于国际市场不同于国内市场，不仅市场环境因素不同，而且对业务的处理方法也不同，因此，进出口贸易与法律的关系特别密切，必须重视学习国内外相关的法律、法规、国际条约和国际贸易惯例。目前，我国进行进出口贸易时经常应用的法律、法规和国际公约有：《中华人民共和国合同法》（1999年3月）、《联合国国际货物销售合同公约》（United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG, 简称《公约》，1980年4月）、《跟单信用证统一惯例》（Uniform Customs and Practice for Documentary Credits Publication No.500, 简称《UCP500》，1993年修订本）、《托收统一规则》（Uniform Rules for the Collections, 简称《URC522》，1995年修订本）、《2000年国际贸易术语解释通则》（INCOTERMS 2000, 简称《2000年通则》，1999年修订本）、《承认和执行外国仲裁裁决公约》（Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, 简称《纽约公约》，1958年）、《中华人民共和国仲裁法》（1994年8月）等。

(三) 学习本课程过程中要关注国际经贸形势的变化同时加强与相关学科的联系

随着国际政治、经济形势不断变化，我国的改革开放不断深入和扩大，国际贸易与我国外贸的具体做法和操作手段必然会发生变化。根据我国加入世界贸易组织（WTO）作出的承诺，有关外贸经营主体、相关的法律法规、外贸政策与措施、行政机构的设置、管理手段及其实际业务操作的程序和方法，一直在变化和发展。另外，进出口贸易与很多学科有着密切的联系，例如市场营销、国际金融、国际商法、国际货物运输与保险等，其操作过程会因为其他学科的发展而获得改进。因此，在教与学的过程中，必须重视国际市场动态，加强各个学科之间的联系。

(四) 在学习本课程理论知识同时要紧密结合贸易实践

本课程是一门实践性很强的应用学科，在教与学的过程中，要善于总结我国进出口贸易实际业务中的经验教训，重视案例分析。本教材在每一章正文后都附有思考与练习题目，在进行案例分析和思考练习的基础上，结合贸易实际，开展操作训练，真正做到理论够用，突出技能。具体实践方式可以采用以下两种方法。

(1) 根据教学环节的先后，利用教学软件，在学校实验室开展进出口贸易的模拟操作，比如，建立业务关系、开展交易磋商、面对面商务谈判、草拟国际货物买卖合同、办理报关、报检、租船订舱、投保等手续、审核信用证等。

(2) 参加社会实践。参观海关、国际商品展览会，或者去外贸公司、货代公司实习等，向业务员学习有关理论与实践知识以及对实际业务的处理方法，以巩固与运用所掌握的知识。

第二节

国际货物买卖的特点和进出口贸易的基本业务程序

问题：

1. 国际贸易与国内贸易有什么不同？
2. 如何进行进出口业务？

一、国际货物买卖的当事人

国际货物买卖，基本当事人为买方和卖方，他们分处在两个国家。有时，在买卖双方之间还会有一个至两个佣金商。买方可能是一个消费者、批发商或零售商；卖方可能是一个生产者，也可能是批发商或零售商。佣金商是买方或卖方的代理人，他们代表买方或卖方签订合同，从中收取报酬，即佣金，而不直接享有合同规定的权利和履行合同约定义务。履行合同的义务仍然归买方和卖方。

国际货物买卖中的卖方，也就是通常所说的出口商，承担将本国货物出售给其他国家或地区的进口商的工作，因此，其最基本的业务特征包括：(1) 找到买主；(2) 安全收汇。国际货物买卖中的买方，也就是通常所说的进口商，它的最基本业务特征包括：(1) 购买商品，并确保商品的质量；(2) 敦促卖方按期交货。

二、国际货物买卖的特点

国际货物买卖与国内货物买卖同属商品交换的范畴，它们交易的基本目的是一样的，都是为了取得利润或经济效益，并为本国的经济服务。不仅如此它们交易的基本程序也是一样的，货物一般都是从生产者向消费者转移，双方都要经过交易磋商、签订合同、履行合同等环节。但由于国际货物买卖是在国与国之间进行的，因此，与国内货物买卖相比，国际货物买卖有其自身的以下几个特点。

(1) 国际货物买卖是联系国内生产与国外消费和国外生产与国内消费的桥梁与纽带。它是参与世界商品交换的大循环。而国内货物买卖是联系国内生产和消费的桥梁和纽带，主要是国内流通的自我循环。

(2) 国际货物买卖涉及性质完全不同的两种分工（国际分工和社会分工）、两个市场（国内市场和世界市场）、两种货币（本国货币和外国货币）和两种价格（国内市场价格和国外市场价格）。而国内货物买卖只涉及一种分工、一个市场、一种货币和一种价格。

(3) 国际货物买卖实际操作的困难大于国内贸易。国际货物买卖与国内货物买卖相比,其困难主要表现为:语言交流的不通畅、法律与风俗习惯不同、贸易障碍比较多、对国际市场的调查不太容易、对交易对象资信状况的了解有困难、交易技术不一致且多样化等。

(4) 国际货物买卖比国内货物买卖复杂。国际货物买卖的复杂性主要表现在:各国的货币与度量衡制度差别大、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、运输和保险以及索赔技术不易把握等。

(5) 国际货物买卖的风险比较大。从事国际货物买卖可能产生的风险主要有:信用风险、商业风险、汇兑风险、运输风险、价格风险、政治风险等。

三、进出口贸易的基本业务程序

进出口贸易的交易程序分为出口程序和进口程序,其程序表明进行对外交易的行为顺序,只有了解交易程序才能知道在对外贸易中要做哪些工作。进出口商品的交易从交易双方建立业务联系开始,经过交易磋商、订立买卖合同,到最后履行合同,中间经过许多繁杂的环节,各个环节之间均有密切的、内在的联系。在实际业务中,不同的交易和交易条件,其业务环节也不尽相同。有些环节有先后之分,有些环节需要先后交叉进行,有些环节却需要同时进行。但是,无论是出口贸易还是进口贸易,它们的一般业务程序都可以概括为交易前的准备、交易磋商与订立合同、履行合同三个阶段。这既是进出口贸易的实际程序,又是本教材的框架体系,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) 出口贸易的基本业务程序

1. 交易前的准备

出口交易前的准备,目的是为出口交易磋商作充分的准备,以便在交易磋商中做到知己知彼,应付自如,公平合理地达成交易。出口交易前的准备工作,主要包括选择目标市场、制定商品经营方案、确定交易对象等。

选择目标市场,首先要对国际市场进行认真的调查研究。国际市场调查是对国际市场的有关信息资料进行系统的搜集、记录、分析和说明的过程。它是进出口业务活动的基础。对国际市场的调查研究可以分为以下五个方面的内容:

(1) 对出口商品国际市场行情的调研。包括:进口国家的消费水平、质量要求、消费习惯、销售季节、生产周期、产品销售周期等多种因素及其变化趋势的调查。

(2) 对出口商品特性的调研。包括:商品的品质、性能、规格、外观设计、颜色、包装装潢、商标使用等商品特性的调查。

(3) 对出口商品价格的调研。包括:经济周期、通货膨胀、垄断与竞争、投机活动等因素的调查。

(4) 对出口分销渠道、促销手段的调研。

(5) 有关国家进口政策、法规、措施和贸易习惯调研。包括:进口国家的经济状况、对外政策、对我国的态度、贸易对象国、贸易与外汇管制、鼓励和限制商品进口政策、海关税收、数量配额以及与我国订立或共同参加的双边或多边的国际条约等的调查。

在进行充分地市场调研后,开始制定出口经营方案。制定出口经营方案是指外贸企业在

经过一系列国际市场调查研究的基础上制定将产品出口到目标市场的实施方案。其主要内容包括货源情况、国外市场的情况、以往的出口经营情况、推销计划安排和实现计划的措施,例如市场安排、物色客户、广告宣传、商标注册、交易方式、价格制定、支付条件选择以及出口盈亏率、出口换汇成本或外汇增值率等经济效益的核算。对于一般中小商品的出口,则只需要拟定简单的价格方案即可。

如果出口货物是属于国家配额或许可证管理的范围,卖方在交易磋商前,应向国家相关主管部门申请并取得出口配额或出口许可证。

在经过对国际市场充分调研之后,如果选择并确定了资信情况良好、经营能力较强、与我国关系比较友好的客户作为目标客户,则通常可以采取主动发函电、参观访问等方式进行初步联系,并与之建立业务关系。

2. 出口交易磋商与订立合同

出口交易磋商是交易双方为买卖商品,对交易的各项条件进行协商以达成交易的过程,通常称为谈判。交易磋商是在做好交易前的准备后开展的工作,交易磋商是交易双方签订合同的基础,没有交易磋商就没有买卖合同。

交易磋商可以通过书信往来、电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件等书面形式或通过电话、面对面谈判的口头形式进行,也可以书面与口头形式相结合交叉进行。

交易磋商的主要内容是货物买卖的各种交易条件,一般包括:商品的品质、数量、包装、价格、交货期和交货方式、支付条件等主要交易条件以及商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等一般性交易条件。只有交易双方就商品买卖的各项交易条件取得一致意见后,交易才可达成,合同才能签订。

交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节,其中发盘和接受是达成交易不可缺少的环节。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定,国际货物买卖合同于一方的发盘为另一方对发盘的接受生效时成立。签订涉外的经济合同时,为了明确责任,便于交易双方履行合同,通常还需要买卖双方签署一份具有一定格式的书面合同,常见的合同有出口销售合同或出口销售确认书。

3. 履行出口合同

买卖双方在经过交易洽谈签订合同之后,就进入了合同的履行阶段。合同的履行取决于买卖双方,一方面取决于卖方按照合同规定交付货物,另一方面取决于买方按照合同规定办理付款及相关事项。

在我国的出口业务中,除对少数协定国家根据双方签订的共同交货条件规定为 FOB 条件外,多数的交易是按 CIF 或 CIP 贸易术语和凭信用证(L/C)支付方式成交。履行此类合同的程序一般包括以下四方面的工作。

(1) 准备货物。包括备货与报检,具体指根据出口合同的规定,按时、按质、按量准备好应交的货物,并做好出口商品申请报检和领证工作。

(2) 落实信用证。包括催证、审证和改证工作。如果买方未按时开具信用证,或是订立合同到实际交货的时间间隔较长等,卖方可以向买方催证。买方开具信用证后,卖方一定要按合同规定,并参照《跟单信用证统一惯例》对信用证进行审查,如果发现与合同规定不符而且存在不易履行的条款,应当立即要求买方通过开证银行修改信用证,直至符合合同规定或卖方能够接受为止。

(3) 安排运输。凡按 CIF 或 CIP 条件签订的合同，货物运输由卖方负责。具体包括托运或者委托货代公司办理托运、办理保险手续、报关、装运以及向买方发出装运通知等。

(4) 制单、结汇。具体包括制作全套合格单据和办理结汇手续。在出口货物装船后，卖方应立即按照信用证的规定，正确缮制各种单据，并在信用证有效期和交单期内送交银行办理收汇手续，取得货款，然后，按照国家外汇管理的有关规定及时办理出口收汇核销和出口退税手续。

出口业务的一般程序如图 1-1 所示。

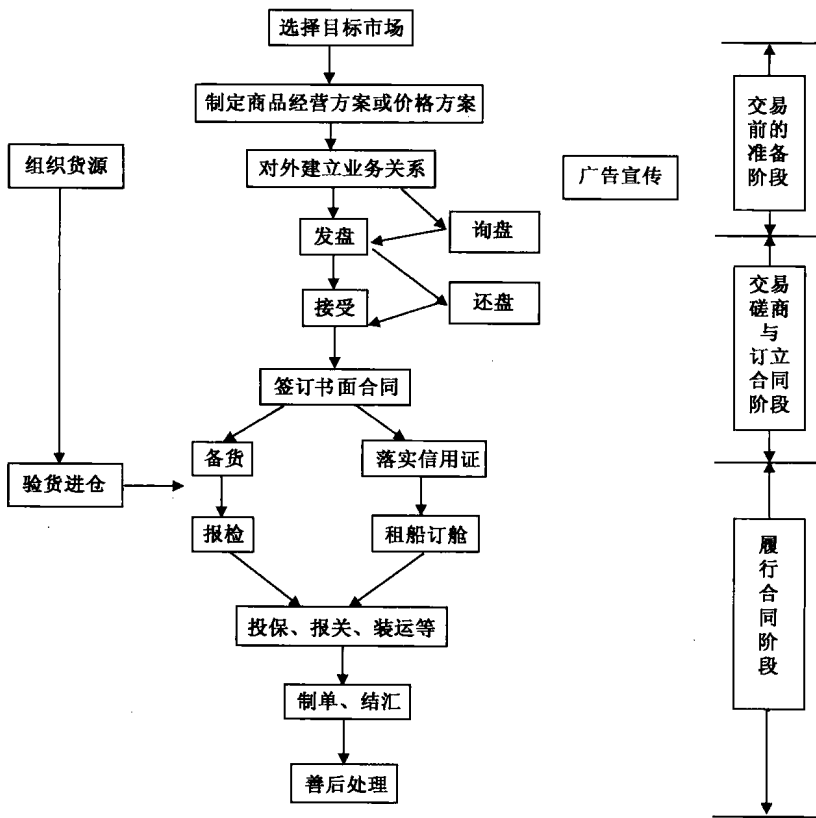


图 1-1 出口贸易的一般业务程序简图 (CIF、L/C)

(二) 进口贸易的基本业务程序

进出口是国际贸易的两个方面，有进有出，方能取得优势互补的效果。但是，世界上大多数国家都实行奖出限入的政策，对进口贸易管理较严。因此，进口贸易不仅要重视国际惯例，还应重视我国的管理制度。进口贸易的一般业务程序分为：交易前的准备、交易磋商和订立合同、履行合同三个阶段。其具体工作有不少与出口贸易相同，如选择目标市场、制定进口经营方案、确定目标客户并与其建立业务联系、交易磋商和订立买卖合同、履行同等。但是，由于我方所处的地位和立场变了，因此，在各个阶段的工作内容也相应地发生了变化。具体有以下几方面的工作。

1. 进口交易前的准备

在进行进口交易磋商前，同样需要对国内外市场进行充分调研，对产品的供应国和主要生产者的供应情况、价格水平等进行分析比较，选择从商品质量相对较好、技术水平相对较高、货源充足、价格相对比较低的市場采购。在此基础上，还要对国外客户的资信情况做深入的调研，不仅要了解其经营情况、经营能力与作风等，还要了解他们的购销渠道，本身是贸易商还是生产商，以便正确选择供货对象，减少不必要的中间环节，降低进口成本。

进口商品不仅要进行成本核算，还要进行技术和经济效益分析。进口商品的经济效益是决定能否进口的主要条件。进口成本是出口商的报价加上进口费用。如果交易双方采取 FOB 条件成交，进口成本除了出口商的报价外，还应包括国外运输费、保险费、卸货费、进口税、银行费用、进口商品检验费、报关提货费、国内运输费、利息支出以及其他费用。

由于我国对一部分商品采取限制进口的政策，因此，进口单位要申请办理进口管理手续，主要是申领有关进口文件，比如进口许可证或进口配额，以便进口通关时使用。为了保护本国产品在本国市场中的份额和地位，维护本国市场的秩序，各国都会有计划、有选择地进口本国市场所需的商品。这种计划有时是主动的，有时也可能是被动的。例如，在与 WTO 其他成员国之间进行的进出口贸易中，我国向其出口商品的同时所承诺的从他国进口商品的计划就是被动的。如果不是为了出口，而是纯粹为了市场需要而制定的进口商品计划，就应该是主动的。目前，我国有关部门正在根据 WTO 原则和谈判结果对有关法律和规定进行修订，外贸企业应随时关注并了解这方面的变化情况。

2. 进口交易磋商与订立合同

进口交易磋商是完成进口货物交易的重要阶段。在进口交易的磋商阶段要注意坚持原则，同时又要注意策略。按照平等互利的原则，使进口交易既符合我国的外贸方针政策，又能达到预期的经济效益。

进口交易磋商的方式、内容和程序与出口交易磋商一样，磋商方式有书面磋商和口头磋商两种形式；磋商的基本内容主要是合同条款；磋商的程序一般也要经过询盘、发盘、还盘和接受，而且发盘和接受是不可缺少的环节。但是，在进口交易磋商中要特别重视询盘和比价。与出口交易不同，询盘可以多发一些，便于全面了解市场行情，使我方既有选择的余地，又可造成国外各出口商之间的竞争，使成交条件对我方更有利。询盘时，对商品的名称、规格、型号等特性要务求详尽、清楚，以免发生差错，给未来的合同履行造成困难。但是对商品的订购数量和拟成交的价格绝对不能轻易暴露，特别是大宗进口商品或是急需进口的商品更是如此。比价是指受盘人对收到的发盘进行分析研究和比较，以便最后接受符合自己交易目的发盘的过程。比价是进口交易的重要环节，因为只有“货比三家”，才能最后达成使自己感到满意的交易。

通过比价，如果对某一项发盘满意并愿意接受，就可以签订合同，达成交易。通过签订一定格式的书面合同，买卖双方的权利和义务就固定下来了。这种书面合同称为购货合同或购货确认书。如果一方对另一方发盘的关键条款有异议，例如价格、数量、交货期等，可提出修改意见，这就构成了还盘。与出口交易相比较，进口方更容易找到出口方，因此处于主动地位。改革开放以来，我国引进了大量国外先进技术，进口了很多国外设备，已引起国外厂商的关注，此时一定要注意加强与国外厂商的联系，大力发展我国对外经贸关系。同时，又要注意交易的质量，使我国进口商品真正货真价实。

3. 履行进口合同

在我国，进口货物除少数交易按 CIF 或 CIP 贸易术语条件成交外，一般是按 FOB 或 FCA 贸易术语条件成交，支付方式也以信用证付款为主。如果按 FOB 条件和信用证付款方式成交的进口合同，履行合同的一般程序是：按合同规定的时间申请开立信用证、办理运输手续并派船接货、办理保险手续、审单付款、进口报关、提货、进口报检、办理拨交等。

进口业务的一般业务程序如图 1-2 所示。

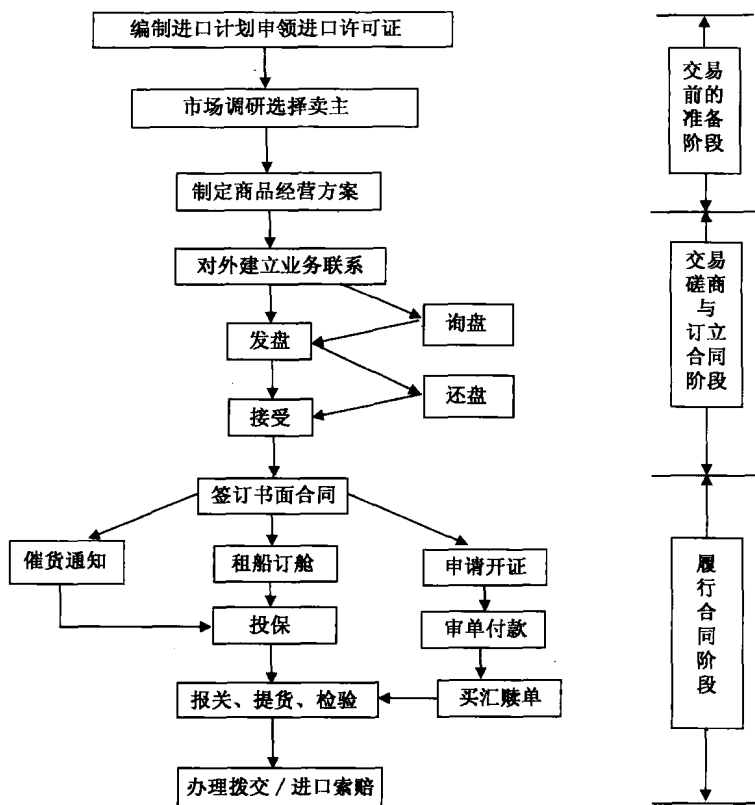


图 1-2 进口贸易的一般业务程序简图 (FOB、L/C)

无论是出口交易还是进口交易，如果买卖双方订立合同以后，出现以下三种情况：一方不履行合同或不完全履行合同，致使另一方遭受损失；由于承运人的责任致使一方遭受损失；发生了保险责任范围内的风险损失，受损方均有权按合同规定向有关方提出索赔。提出索赔的一方应按照合同或相关规定，备妥各种索赔单证。而另一方应本着实事求是的态度，依据法律和国际惯例以及买卖合同的规定，认真处理，以维护企业的权益和对外声誉。