



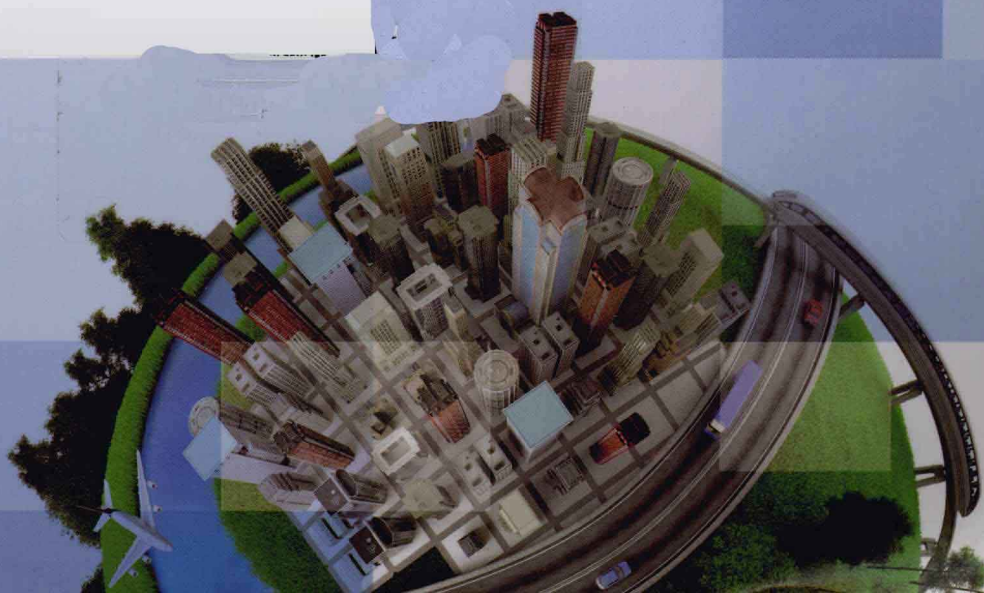
中国劳动关系学院精品系列教材

国际商务实训

钟懿辉 编著



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS



国际商务实训

钟懿辉 编著

上海交通大学出版社

内 容 提 要

本书从国际招标投标和国际贸易实务的角度出发,在总结国内外国际招标投标和国际贸易实际运作经验的基础上,以国际商务程序为主线,介绍国际商务的基础知识及国际商品交易的各种流程。全书共分四篇、十五章,内容包括:国际贸易术语,国际商务实务操作的基本流程,国际商务综合实训/实习平台软件基本知识,贸易(项目)的准备,国际招标、投标和签订合同,交易磋商,信用证的确定,备货,国际货物运输及保险的安排,货物出口托运、通关,出口结汇、收汇核销和出口退税,开立信用证,进口审单付汇,进口检验与通关,进口提货与进口核销。

本书可作为高等院校财经和经管类以及高职高专国际贸易、国际商务专业和其他相关专业学生学习国际商务实训与广大国际商务从业人员培训教材,同时也适合国际商务人员在工作实践中学习和参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际商务实训/钟懿辉编著. —上海:上海交通大学出版社,2011

ISBN 978-7-313-07263-4

I. 国... II. 钟... III. 国际商务 IV. F740

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 073651 号

国际商务实训

钟懿辉 编著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩建民

常熟市文化印刷有限公司 印刷 全国新华书店经销

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:12.75 字数:302 千字

2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

印数:1~2 030

ISBN 978-7-313-07263-4/F 定价:28.00 元

版权所有 侵权必究

前言

当前,经管类专业的高等教育正在进入一个全面创新的时代。建立由计算机网络支持的模拟实验环境,开展国际商务实训教学,就是其中的一项重要创新,也是落实教育部着力倡导的在大学开展教学实验活动,努力培养适合社会需求的实用型人才的重要举措。国际商务实训教学,是在总结我国对外商务实践经验和国际贸易惯例与做法的基础上形成和发展起来的模拟实际操作过程的综合性实验课程,是一门具有涉外商务活动特点、实践性很强的综合性应用课程。《国际商务实训》就是为开展同类课程教学而编写的一本专用教材。教材的编写坚持“适用、够用、管用”的教学指导思想,力求体现先进性、完整性、创新性和易懂性。

《国际商务实训》研究对象和主要任务是:从国际招投标和国际贸易实务的角度出发,总结国内外国际招投标和国际贸易实际运作经验,分析研究国际经营项目和国际商品交易的各种流程,使学生模拟招投标和经营进出口业务活动。具体而言,本教材具有以下特点:一是合理安排章节内容。教材共分四篇、十五章,以国际商务程序为主线,充分考虑学生的认知能力,采取业务流程与循序渐进相结合的方式,先介绍国际商务的基础知识,再按进出口贸易实务流程和不同当事人的业务任务依序编写各个章节。二是取材力求更新。在总结我国对外贸易实践经验和国际商务活动惯例与做法的基础上,大量引用近年来我国涉外公司业务单证实例和典型案例,参阅和引用了国内外最新出版的相关教材、资料、技术标准,尤其注重反映当前我国对外经贸政策的调整情况。三是理论教学与模拟实训结合紧密。与本教材配套的各类国际商务或国际贸易实训/实习平台模拟系统,不仅可以配合展示教学内容,而且能够在每章教学之后提供相应的实操训练,较好地体现了工学结合的要求,对学生和相关人员熟悉掌握教材内容具有重要的帮助。四是注重创新。随着中国快速崛起和经济全球化的不断发展,国际招投标业务已经成为当今国内外商务活动中使用最频繁、最有效、最实用的业务环节,大大促进了国际间的贸易和商务活动。许多国内外大型项目和大中型贸易,都是通过国际招投标方式确定了买卖双方及相关当事人的权、责、利。我国现有国际商务知识和操作技能的教材中,普遍缺少国际招投标业务的内容。作者结合自己多年从事国际招投标工作的经验,创新性地增加了国际招投标业务的基本模式和流程等内容,使学生走向社会后能很好地胜任相关工作。作者与北京中科致远科技有限责任公司合作开发的 SimBusiness 实训平台国际招投标模块以及教材中有关国际招投标业务的内容,填补了我国在该领域里的空白。

本书可作为高等院校财经和经管类以及高职高专国际贸易、国际商务专业和其他相关专业学生学习国际商务实训与广大国际商务从业人员培训教材,同时也适合国际商务人员在工作实践中学习与参考。

本教材得以顺利出版,要感谢中国劳动关系学院的领导,科研处、教务处、经管系等老师给予的大力支持和帮助。教材编写过程中,参阅和引用了国内外有关论著的资料和观点,书中未一一列明,特此向这些作者表示衷心感谢。北京中科致远科技有限责任公司相

关领导和人员对本教材编写尤其是配套软件研发给予了大力支持，作者在此一并致谢。感谢上海交通大学出版社的编辑等为本书策划提出的许多有益建议。

由于时间仓促，水平有限，书中不妥之处敬请广大读者批评指正。

钟懿辉

2011 年 4 月

目 录

第一编 国际商务和相关实训/实习平台软件的基础知识

第一章 国际贸易术语	3
第一节 贸易术语概述	3
第二节 《2000 年国际贸易术语解释通则》	4
第三节 常用的贸易术语	6
第二章 国际商务实务操作的基本流程	9
第一节 国际招投标、CIF 术语、信用证方式下的实务流程	9
第二节 买卖双方磋商、FOB 术语、托收方式下的实务流程	13
第三节 买卖双方磋商、CFR 术语、汇付方式下的实务流程	17
第四节 国际招投标、FOB 术语、银行保函方式下的实务流程	19
第三章 国际商务综合实训/实习平台软件基本知识	22
第一节 国际商务和国际贸易实训/实习平台软件简介	22
第二节 国际商务和国际贸易实训/实习平台软件功能	24
第三节 实训内容	27
第四节 实训/实习平台商务流程操作	28

第二编 签订进出口贸易合同

第四章 贸易(项目)的准备	33
第一节 国内市场调研	33
第二节 国际市场调研	34
第三节 建立业务关系	40
第四节 在国际商务综合实训平台上的操作	44
第五章 国际招标、投标和签订合同	45
第一节 国际招投标概述	45
第二节 招标商招标	49
第三节 投标商投标	56

第四节	评标	63
第五节	中标和合同授予	65
第六节	在国际商务综合实训平台上的操作	66
第六章	交易磋商	69
第一节	询盘	69
第二节	发盘	72
第三节	还盘	76
第四节	接受和合同的签订	79
第五节	在国际商务综合实训平台上的操作	86
 第三编 出口贸易实务操作 		
第七章	信用证的确定	89
第一节	催证和审证	89
第二节	信用证的修改	93
第三节	信用证的接受和转让	95
第四节	在国际商务综合实训平台上的操作	96
第八章	备货	97
第一节	订货	97
第二节	对生产过程和出货的跟单	99
第三节	备货的注意事项	104
第四节	货物出口商检	104
第五节	在国际商务综合实训平台上的操作	112
第九章	国际货物运输及保险的安排	114
第一节	货物海洋运输安排	114
第二节	货物其他运输安排	123
第三节	国际货运保险安排	125
第四节	在国际商务综合实训平台上的操作	129
第十章	货物出口托运、通关	131
第一节	货物托运	131
第二节	货物出口通关程序	134
第三节	海运提单和装船通知	148
第四节	在国际商务综合实训平台上的操作	151

第十一章 出口结汇、收汇核销和出口退税	153
第一节 出口结汇	153
第二节 收汇核销	155
第三节 出口退税	157
第四节 在国际商务综合实训平台上的操作	160

第四编 进口贸易实务操作

第十二章 开立信用证	163
第一节 办理进口许可证	163
第二节 开立信用证	165
第三节 在国际商务综合实训平台上的操作	168
第十三章 进口审单付汇	169
第一节 进口审单	169
第二节 进口付汇	171
第三节 在国际商务综合实训平台上的操作	176
第十四章 进口检验与通关	177
第一节 进口货物检验	177
第二节 进口货物通关	184
第三节 在国际商务综合实训平台上的操作	188
第十五章 进口提货与进口核销	189
第一节 进口提货	189
第二节 进口付汇核销	189
第三节 在国际商务综合实训平台上的操作	194

第一编

国际商务和相关实训/ 实习平台软件的基础知识

第一章 国际贸易术语

国际贸易不同于国内贸易，国际贸易涉及范围很广，货物自卖方所在地运交给买方往往需要经过一种或多种形式的长途运输、多次装卸和存储，这就需要承租运输工具、装货、卸货、办理货运保险、申领进出口许可证及结关纳税等手续；并需支付运费、装卸费、仓储费、保险费和各种捐税及杂费等费用；还要承担货物在运输途中可能遭灭失或损坏的风险。所有这些必然涉及买卖双方谁来负责这些工作？谁来负担这些费用？还必须明确谁来承担这些风险？从何时至何时承担这些风险？在国际经济贸易活动中，各方当事人的责任和义务必须划分明确。由于国际贸易在经过长期反复的实践中逐步形成了一些习惯做法，因此为了提高工作效率，交易的当事人就需要使用贸易术语。

贸易术语作为一种国际贸易惯例，为国际贸易界广泛承认和采纳。我们对此应该有所了解，并视买卖双方和交易情况合理地加以选择和运用。

第一节 贸易术语概述

一、贸易术语的含义

贸易术语又称贸易条件(trade terms)、价格术语(price terms)，它是用一个简短的概念或外文缩写来表示买卖双方在货物交接过程中的有关手续、费用和风险的责任划分。

贸易术语是在国际贸易长期实践中出现和逐步发展起来的，它具有两重性，即确定交易的交货条件，同时也用来表示商品价格的组成。贸易术语用简短的英文缩写规定了国际贸易中买卖双方在货物交接中的一些责、权、利。采用不同的贸易术语就意味着买卖双方承担不同的责任，也因此核算出不同的商品交易成本。

目前，对国际贸易术语的统一解释主要有三种：《2000 年国际贸易术语解释通则》(Incoterms 2000)，《1941 年美国对外贸易定义修正本》(Revised American Foreign Trade Definition 1941)和《1932 年华沙-牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932, W.O. Rules 1932)。

二、贸易术语的意义

从事国际贸易的当事人必须在不同的国家、不同的法律制度下，利用各种不同的条件来完成其所从事的同一笔交易活动。由于当事人的背景不同，立场不同，一笔交易的洽商谈判往往是艰难而又漫长的，特别是有关下列问题与货物的取得有着密切的关系，是当事人最关心的，是国际贸易中最重要的，常常成为各方当事人谈判的焦点：

- 1) 卖方在哪里交货？以什么方式交货？
- 2) 在什么期间内，谁来承担货物损坏和灭失的风险？
- 3) 谁来负责运输？采用何种方式运输？费用谁来承担？

- 4) 需要给货物上保险吗? 谁来负责? 费用谁承担?
- 5) 出口和进口的通关谁来负责并承担费用?
- 6) 一笔交易需要提交哪些单证?

贸易术语以其特有的风险、责任、费用划分方式解决了上述问题。买卖双方在交易洽谈、签订合同中使用某一贸易术语时, 明确了某一种手续应由谁办理, 某一项费用应由谁支付, 某一项风险应由谁承担, 由此极大地方便了国际贸易活动, 简化了谈判内容和过程, 节省了交易时间和费用, 减少了各方歧义和不确定性的可能性, 大大提高了经济效益, 从而促进了国际贸易的迅速发展。

第二节 《2000 年国际贸易术语解释通则》

《2000 年国际贸易术语解释通则》是由国际商会(International Chamber of Commerce, ICC)综合各国贸易习惯, 在广泛征得国际贸易界、法律界意见的基础上, 根据世界经济发展、社会科技进步和国际贸易变化情况的需要, 逐步演变成为当今使用最为广泛的国际贸易术语解释版本。它为国际贸易中最普遍使用的贸易术语提供了一套解释的国际规则, 以避免因各国不同解释而出现的不确定性, 或至少在相当程度上减少这种不确定性。当前在我国进出口贸易业务中, 大多数情况下都会选用《2000 年国际贸易术语解释通则》。

一、贸易术语

买卖双方在交易洽谈、签订合同中使用某一贸易术语时, 必须明确某一种手续应由谁办理, 某一项费用应由谁支付, 某一项风险应由谁承担。搞清楚每一个术语具体含义对买卖双方有着极其重要的作用。《2000 年国际贸易术语解释通则》将 13 个贸易术语按开头字母不同分成为 4 个基本不同类型的术语, 所有术语下当事人各自的义务有 10 个项目。每一种术语下买卖双方的义务均分项列出, 相互对应。表 1-1 简单列明了 13 个贸易术语的买卖双方在货物交接过程中有关手续、费用和风险的划分和相关事宜的异同。

若各方当事人在买卖合同中使用《2000 年国际贸易术语解释通则》的有关术语, 就被认为把该术语代表的交易条件融入合同, 因而《2000 年国际贸易术语解释通则》对于该交易条件的规定就是对交易条件含义的唯一解释, 与买卖合同具有同等效力。

二、贸易术语的选择

在国际贸易中由于贸易术语的选用不当造成一些不必要的纠纷和损失的情况时有发生, 因此, 我们必须多方考虑、认真对待每笔业务中贸易术语的选用。一般情况下, 选择贸易术语应该注意以下问题:

1) 考虑货物本身的情况。进出口贸易的长时间、长距离的运输对货物的品质等都会产生较大影响。例如, 一些鲜花植物、新鲜食品等, 就必须考虑采用飞机等快速的运输方式。为此, 所能选用的贸易术语就会限制在某一定的范围内, 那些只能适用水上运输方式的贸易术语应避免采用。

表 1-1 《2000 年国际贸易术语解释通则》13 个术语内容对比

组 别	贸易术语	交货地点	风险转移界限	负责运输	负责保险	出口清关	进口清关	运输方式
E 组起运	EXW	产地	指定地	买方	买方	买方	买方	各种
F 组主要运费未付	FCA	指定地	承运人	买方	买方	卖方	买方	各种
	FAS	装运港船边	装运港船边	买方	买方	卖方	买方	水上
	FOB	装运港船上	装运港船舷	买方	买方	卖方	买方	水上
C 组主要运费已付	CFR	装运港船上	装运港船舷	卖方	买方	卖方	买方	水上
	CIF	装运港船上	装运港船舷	卖方	卖方	卖方	买方	水上
	CPT	第一承运人	第一承运人	卖方	买方	卖方	买方	各种
	CIP	第一承运人	第一承运人	卖方	卖方	卖方	买方	各种
D 组到达	DAF	边境	边境	卖方	卖方	卖方	买方	各种
	DES	目的港船上	目的港船上	卖方	卖方	卖方	买方	终点水上
	DEQ	目的港码头上	目的港码头上	卖方	卖方	卖方	买方	终点水上
	DDU	目的地工具上	目的地工具上	卖方	卖方	卖方	买方	各种
	DDP	目的地工具上	目的地工具上	卖方	卖方	卖方	卖方	各种

2) 考虑国内外的运输条件。两个贸易国之间的地理位置和当今国际间的运输条件决定了一笔业务将可能采用的运输方式、运输线路、运输时间及与此相关的许多情景。作为任何一方当事人都必须遵循这些客观存在的事实, 贸易术语的选择要注意符合这些运输条件的要求, 否则是行不通的。交易各方应该根据合同的需要和各自的运输条件来考虑合适的贸易术语。

3) 考虑运费成本和安排运输的能力。虽然是同一运输方式, 甚至是同一运输线路, 不同企业运营它的成本常常是不同的。因此, 我们有必要去考虑交易双方到底是哪方更适合负责运输。在基本情况下, 哪方报出的运费低则由哪方负责运输, 当然该方必须是有能力按时、保量地安排整个的运输过程。上述不同的结果将产生出相适应的贸易术语。

4) 考虑保险的优势。哪方负责运输并不意味着该方必须承担运输过程中所带来的风险。对于货物运输中的风险必须加以保险。哪方负责上保险也应该遵循低成本和保证实现的原则。由此决定了贸易术语的选择。

5) 考虑通关的能力。不同的贸易术语规定了交易中货物出口和进口通关的各个负责方。因此, 在选择贸易术语时, 交易双方必须认真考虑自身在出口通关和进口通关方面的优劣, 包括对通关手续的熟知、通关文件的申领、通关税费的缴纳等方面的能力。

6) 考虑国内外装卸条件、港口惯例。一般来说, 交易的任何一方就希望避开条件较差、费用较高的港口。因此, 贸易术语和贸易术语的变形成为了实现此目的的一个工具。例如, 出口货物时, 若目的港条件差、费用高, 就考虑用 FOB; 若选用 CIF 或 CFR, 就争取选择

其变形 CIF ex ship hold/CFR ex ship hold, 以逃避目的港的卸货费用。还有, 国外一些港口有习惯做法, 这些习惯做法却对货物的装卸费用解释不一。例如, 有的港口规定, 如无另外约定, 则卖方须负责将货装到船上并负责理舱; 有的港口惯例认为卖方仅负责将货装到船上, 并不负责理舱; 有的港口规定装货人(卖方)仅负责将货交至码头货棚为止的费用; 也有的港口认为装船费用应由买卖双方各半负担等。为了避免这些不确定性, 我们需要在选择贸易术语时在其后面加列附加条件。

7) 考虑贸易术语可能带来的交易风险。选择贸易术语时必须考虑相应的贸易风险。例如, 出口企业采用 FOB 贸易术语时可能存在着国外货运代理和国外企业相互勾结, 国外货运代理无单放货的风险, 这样势必会给出口企业带来损失。因此, 出口企业在选择 FOB 作为其交易的贸易术语时应该慎重。除此之外, 我们还必须考虑进出口贸易中一些具体业务环节的处理。例如船货的衔接问题。FOB 贸易术语由买方租船订舱, 容易造成卖方货物与买方船只在交接货物中的衔接失败, 给各方带来一定的费用 and 经济损失。因此, 交易各方应该根据合同需要、各自的运输条件以及双方执行合同的力度等来考虑合适的贸易术语。

第三节 常用的贸易术语

在国际贸易活动中, 最常用的贸易术语有三个: FOB、CFR、CIF。下面介绍这三个贸易术语买卖双方义务的详细规定。

一、FOB

FOB 称为装运港船上交货(free on board)。在 FOB 术语下, 当货物在指定的装运港越过船舷, 卖方即完成交货。这意味着买方必须从该点起承担货物灭失或损坏时的一切风险。

(一) 卖方的基本义务

- 1) 提供符合交易合同规定的货物和商业发票, 以及合同可能要求的、证明货物符合合同规定的其他任何凭证。
- 2) 自担风险和费用, 取得任何出口许可证和其他官方许可, 并办理货物出口通关手续。
- 3) 在合同规定日期或期限内, 在指定装运港, 将符合合同规定的货物交到买方所指定的船上, 并给予买方充分通知。
- 4) 承担直至货物在指定装运港越过船舷为止, 货物灭失或损坏的一切风险。
- 5) 支付货物在指定装运港越过船舷以前与货物有关的一切费用。
- 6) 提供货物已按交易合同规定交货的通常单证。

(二) 买方的基本义务

- 1) 按照交易合同规定支付货款。
- 2) 自担风险和费用, 取得任何进口许可证和其他官方许可, 并办理货物进口通关手续。
- 3) 自付费用订立从指定装运港运输货物的合同。
- 4) 在卖方按照规定交货时受领货物, 并先期给予卖方充分通知。
- 5) 承担货物在指定装运港越过船舷时起, 货物灭失或损坏的一切风险。
- 6) 支付货物在指定装运港越过船舷时起与货物有关的一切费用。

7) 接受卖方按规定提供的交货凭证。

(三) FOB 的变形

FOB liner terms(FOB 班轮条件): 指装船费用如同以班轮装运一样, 由支付运费的一方(买方)承担。

FOB under tackle(FOB 吊钩下交货): 指卖方将货物置于轮船吊钩所及之处, 从货物起吊开始的装船费用由买方承担。

FOB stowed, FOBS(FOB 包括理舱): 指卖方承担将货物装入船舱并包括理舱费在内的装船费用。

FOB trimmed, FOBT(FOB 包括平舱): 指卖方承担将货物装入船舱并包括平舱费在内的装船费用。

二、CFR

CFR 称为成本加运费(cost and freight)。在 CFR 术语下, 在装运港货物越过船舷卖方即完成交货, 卖方须支付将货物运至指定的目的港所需的运费和费用。但交货后货物灭失或损坏的风险, 以及由于各种事件造成的任何额外费用, 即由卖方转移到买方。

(一) 卖方的基本义务

1) 提供符合交易合同规定的货物和商业发票, 以及合同可能要求的、证明货物符合合同规定的其他任何凭证。

2) 自担风险和费用, 取得任何出口许可证和其他官方许可, 并办理货物出口通关手续。

3) 负责租船订舱, 与外运公司签订运输合同, 负担至目的港的海运费。

4) 在合同规定日期或期限内, 在指定装运港, 将符合合同规定的货物交至船上, 并给予买方充分通知。

5) 承担直至货物在指定装运港越过船舷为止, 货物灭失或损坏的一切风险。

6) 支付货物在指定装运港越过船舷以前与货物有关的一切费用。

7) 提供货物已按交易合同规定交货的通常单证。

(二) 买方的基本义务

1) 按照交易合同规定支付货款。

2) 自担风险和费用, 取得任何进口许可证和其他官方许可, 并办理货物进口通关手续。

3) 在卖方按照规定交货时受领货物, 并给予卖方充分通知。

4) 承担货物在指定装运港越过船舷时起, 货物灭失或损坏的一切风险。

5) 支付货物在指定装运港越过船舷时起与货物有关的一切费用(海运费除外)。

6) 接受卖方按规定提供的交货凭证。

(三) CFR 的变形

CFR liner terms(CFR 班轮条件): 指卸货费用按班轮运输情况处理, 由支付运费的一方(卖方)承担。

CFR ex ship's hold(CFR 舱底交货): 指买方负担将货物从舱底起吊卸到码头的费用。

CFR ex tackle(CFR 吊钩交货): 指卖方承担将货物从舱底吊至船边卸离吊钩为止的费用。

CFR landed(CFR 卸到岸上): 指卖方承担将货物卸到目的港岸上的费用。

三、CIF

CIF 称为成本加保险、运费(cost insurance and freight): 指在装运港当货物越过船舷时卖方即完成交货。卖方必须支付将货物运至指定的目的港所需的运费和费用, 但交货后货物灭失或损坏的风险及由于各种事件造成的任何额外费用即由卖方转移到买方。但是, 在 CIF 条件下, 卖方还必须办理买方货物在运输途中灭失或损坏风险的海运保险。

有关 CIF 买卖双方义务、风险转移、费用划分等的规定, CIF 与 CFR 基本相同。两者差异之处在于, CIF 增加了卖方办理运输保险并向买方提供保险单或其他保险凭证的义务。

CIF 的四个变形是: CIF liner terms(CIF 班轮条件), CIF ex ship's hold(CIF 舱底交货), CIF ex tackle(CIF 吊钩交货)和 CIF landed(CIF 卸到岸上), 其含义也与 CFR 的四个变形含义类同。

第二章 国际商务实务操作的基本流程

第一节 国际招投标、CIF 术语、信用证方式下的实务流程

凭信用证支付的进出口贸易是当前使用最广泛的一种国际商务操作方式，这是因为信用证所具有的特殊作用。所谓信用证(Letter of Credit, L/C 或 LC)，是指银行根据进口商的请求和指示向出口商开立的一定金额的，并在一定期限内凭规定的单据承诺付款的书面文件。信用证由开证银行通过其在出口地银行通知出口商，出口商收到信用证后，开始备货出运，再按信用证上的要求准备所有的单证一并提交给议付银行获得货款，之后，议付银行将获得的单证寄往付款银行(通常是开证银行)，付款银行再通知进口商付款赎单，进口商拿到齐全的单证后即可提货。在采用信用证的支付方式下，对出口商来说，有了开证银行的付款诺言，以银行信用代替了商业信用，对安全收汇较有保障，而且可以迅速收回货款，有利于资金周转。对进口商来说，也有一定的好处，不仅在付款后肯定地取得代表货物的单据，而且可以通过信用证的条款促使出口商履行合同上的规定。因此，采用信用证结算货款，已成为进出口贸易的主要支付方式。

下面以国际招投标和 CIF 术语条件具体介绍信用证方式下的国际商务实务流程，如图 2-1 所示。

一、国际招投标阶段

出口商要将产品推向国际市场，必须通过寻找合适的交易对象。出口商可以通过市场营销、参加国际招投标打入目标市场。出口商一定会密切注视国际招投标市场动向，一旦有相关招投标项目，出口商必将积极参与项目的投标，争取中标，与进口商达成进出口交易合同，实现进入国际市场的目标。

第①步：发出招标公告。进口商根据自身或用户需求，编制项目招标文件，向公众或特定企业发出招标公告，欢迎所有被邀请的有良好资信的企业参与项目投标。

第②步：提交投标文件。出口商按照招标公告向进口商申请购买招标文件，进口商审核投标商(即出口商)资信合格后卖标书给出口商。出口商按招标文件精神制作投标文件(包括商务标和技术标)并落实货源、运输、资金等相关事宜，在规定银行办理投标保函，按招标文件要求向进口商呈递投标文件和投标保函。

第③步：通知中标。进口商通过唱标、答疑、评审等多个环节，最终在诸多投标商中确定中标者(出口商)，并通知出口商中标。

第④步：签订进出口合同。进口商与出口商就项目合同具体事宜进行必要的磋商，出口商在规定期限内开立履约保函给进口商，进口商将前期的投标保函退还出口商，双方签订进出口合同。