



普通高等院校经济管理类“十二五”应用型规划教材
国际经济与贸易系列

上海市教委重点课程建设项目

免费提供
授课用
电子课件

INTERNATIONAL
TRADE PRACTICE
国际贸易实务

主编 孟海樱 副主编 胡三勤 沈建军



机械工业出版社
China Machine Press

普通高等院校经济管理类

F740.4
216

013044681

INTERNATIONAL
TRADE PRACTICE
国际贸易实务

主编 孟海樱 副主编 胡三勤 沈建军



北航

C1652378

F740.X
216



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目(CIP)数据

180440810

国际贸易实务 / 孟海樱主编. —北京: 机械工业出版社, 2013.6
(普通高等院校经济管理类“十二五”应用型规划教材·国际经济与贸易系列)

ISBN 978-7-111-42495-6

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第100109号

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书结构框架完整, 用一个出口交易案例贯穿各章, 系统介绍了国际货物买卖的基本理论和基本技能, 包括国际货物买卖的一般流程、国际贸易术语、合同标的、国际货物运输方式、国际货物运输保险、国际货款的收付、商品检验、索赔、不可抗力和仲裁、进出口合同的履行和国际贸易方式等。本书语言通俗易懂, 每章用出口交易中的相应环节开篇, 并穿插案例讨论和专栏知识, 深入浅出, 便于读者理解和掌握。书中还配有丰富的课后习题和与导入案例配套的单据样本, 注重实战, 与现实紧密联系。

本书可以作为普通高等院校国际经济与贸易、国际商务等相关专业学生的教材或参考书目, 也可作为高职高专院校教材, 或企业人员外贸业务培训的参考教材, 对参加商务师、外销员、报关员、单证员等相关资格考试的人员也有一定的参考价值。

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 刘利英 版式设计: 刘永青

北京市荣盛彩色印刷有限公司印刷

2013年6月第1版第1次印刷

185mm×260mm·17.25印张

标准书号: ISBN 978-7-111-42495-6

定价: 35.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

2008年金融危机以来,全球经济经历了极大的动荡,在经济全球化迅猛发展的今天,我国经济也不可避免地受到全球经济波动的影响,我国外贸出口企业更是首当其冲受到冲击。在新形势下,如何提升国际经济与贸易专业学生的培养规格,实现应用型人才培养的目标,适应社会的发展和企业的需要,是我们一直思考并在实践中不断探索的课题。

“国际贸易实务”作为国际经济与贸易专业学生的专业核心课,是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科。通过本课程的教学,希望能够使学生既掌握国际货物买卖的基本理论知识,又能熟悉一定的实务操作技能;既便于本专业学生深入学习和实践,也能够帮助其他相关专业学生全面了解国际贸易业务流程。为此,我们编写了本教材,并力图使之体现如下特点:

(1) **体系完整、新颖,注重理论与实际相结合。**以最新的国际贸易法规和惯例为依据,包括《2010年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》(UCP600),用一个蘑菇罐头出口贸易案例贯穿各章知识点,从国际贸易操作流程出发,结合案例讨论和专栏知识,介绍贸易合同的准备、订立和履行,系统、完整地介绍了国际贸易实务的基本概念和知识。

(2) **内容丰富、实用,注重实践操作。**各章以案例导入引出本章主要内容,附录中配有导入案例的合同、信用证和全套议付单据,利用案例讨论解释知识重点或难点,专栏知识扩展学生视野;章后辅以丰富的习题,包括单项选择题、多项选择题和案例分析题等,帮助学生融会贯通,掌握知识。

(3) **双语特色,体现课程特点。**国际贸易实践操作通常都是在英语环境下进行的,为帮助学生熟悉国际贸易业务中的专业术语,章节中的重要知识点范例和章后关键词均为中英文对照,习题配有部分英文题目,便于学生在英文环境中理解掌握知识要点。

本教材是上海市教委重点课程建设项目“国际贸易理论与实务”和教育部第三批高等学校特色专业建设点暨上海市第三期本科教育高地建设项目“国际经济与贸易专业”的建设成果之一。

本教材主要编者均有国际贸易专业背景,既有多年执教国际贸易实务课程的丰富经验,也有外贸公司的实际工作经验,具备良好的专业素养。具体各章编写分工如下:

第一章,沈建军;第二章,孟海樱;第三章,贾晶、孟海樱、沈建军;第四章,胡三勤;第五章,贾晶、沈建军;第六章,胡三勤;第七章,孟海樱;第八章,袁洪飞、孟海樱;第九章,胡三勤;第十章,胡三勤。

全书由主编分工、统纂并定稿。在教材编写过程中，参考了大量的国内外著作，孙颖、陈莉莉和卢璐同学对教材文字进行了校对，机械工业出版社华章公司的高伟编辑给予了大力支持和帮助，在此一并表示最诚挚的谢意。

由于时间仓促，水平有限，不足之处在所难免，还望广大读者批评指正，提出建议和意见，以便我们进一步完善改进。

编者

2013年3月

“国际贸易实务”是国际经济与贸易专业必修的专业基础课程，是一门主要研究国际商品买卖有关理论和实际操作的课程，也是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科。本课程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知识的运用。通过本课程的学习，学生能够系统掌握国际货物买卖的基本原理、基础知识和基本技能，了解进出口交易流程和国际货物买卖合同条款的拟订方法与技巧，学会在进出口业务中，既正确贯彻我国对外贸易的方针政策和经营意图，又符合法律规范和国际贸易惯例。

“国际贸易实务”课程具有综合性、涉外性和实践性的特点。同时，“国际贸易实务”是国际经济与贸易专业中其他一些专业课程，如“国际结算”“单证实务”“报关实务”“外贸函电”等课程的基础课，学生打好本课程的基础，是学好其他专业课的关键。因此，“国际贸易实务”的课程定位强调基础性，侧重介绍国际商品交换涉及的法规惯例、操作流程、专业术语等内容，明确“国际贸易实务”的教学目标，使学生掌握国际商品交换的基本知识和原理，并在此基础上，掌握应用的技能。在教学过程中，注重对学生基本技能的训练和培养，以课堂教学为基础，以案例教学和实践教学为重点。每章用出口交易相应环节导入该章知识点，在教学过程中结合附录单据样本，使学生直观掌握理论知识在现实业务中的应用。最后通过章末习题的练习，强化重点知识，夯实基础。

本课程总学时一般为 54 学时，各章节学时分配建议如下：

章节	教学内容	总学时	理论讲授学时	课内实践学时
第一章	绪论	6	5	1
第二章	国际贸易术语	8	6	2
第三章	合同的标的	4	3	1
第四章	进出口商品的价格	5	4	1
第五章	国际货物运输	6	5	1
第六章	国际货物运输保险	6	5	1
第七章	国际货款结算	8	6	2
第八章	商品检验、索赔、不可抗力 and 仲裁	4	3	1
第九章	进出口合同的履行	4	2	2
第十章	特殊的贸易方式	3	3	—
合 计		54	42	12

课程考核以闭卷为主。建议总评成绩中平时成绩所占比例为 30%~40%，期末考试成绩所占比例为 60%~70%。平时成绩包括作业、课堂表现、学生实践能力等；考试题型应精心设计、合理安排，术语及合同条款、案例分析、操作题等考查学生学以致用能力的题型应占较大比重。

普通高等院校

经济管理类应用型规划教材

课程名称	书号	书名、作者及出版时间	定价
财务管理(公司理财)	978-7-111-27692-0	财务管理学(李立新)(2009年)	30
战略管理	978-7-111-34050-8	战略管理:流程与方法(刘平)(2011年)	32
商务策划管理	978-7-111-34375-2	商务策划原理与实践(强海涛)(2011年)	34
企业文化	978-7-111-36805-2	现代企业文化理论与实务(李建华)(2012年)	32
门店管理	978-7-111-36910-3	门店管理实务(陈方丽)(2012年)	32
管理学	978-7-111-35694-3	现代管理学(蒋国平)(2011年)	34
管理沟通	978-7-111-35242-6	管理沟通(刘晖)(2011年)	27
创业管理	978-7-111-40537-5	创业学:创业思维·过程·实践(魏拴成)(2012年)	35
财经应用文写作	即将出版	财经应用文写作(刘常宝)(2013年)	30
应用文写作	即将出版	工商管理类报告撰写指南及规范(双语)(张薇)(2013年)	19
心理健康教育	978-7-111-39606-2	现代大学生心理健康教育(王哲)(2012年)	29
概率论和数理统计	978-7-111-26974-8	应用概率统计(彭美云)(2009年)	27
概率论和数理统计	978-7-111-28975-3	应用概率统计学习指导与习题选解(彭美云)(2009年)	18
项目管理	978-7-111-39419-8	项目管理理论与实务(刘常宝)(2012年)	32
项目管理	978-7-111-32847-6	项目管理与实践应用(吴健)(2011年)	32
国际贸易英文函电	978-7-111-35441-3	国际商务函电双语教程(董金铃)(2011年)	28
国际贸易实习	978-7-111-36269-2	国际贸易实习教程(宋新刚)(2011年)	28
国际贸易实务	978-7-111-37322-3	国际贸易实务(陈启虎)(2012年)	32
国际贸易实务	即将出版	国际贸易实务(孟海樱)(2013年)	35
国际贸易理论与实务	978-7-111-29587-7	国际贸易理论与实务(精品课)(孙勤)(2010年)	32
国际贸易理论与实务	978-7-111-33778-2	国际贸易理论与实务(吕靖烨)(2011年)	29
审计学	978-7-111-35528-1	审计学(高强)(2011年)	33
会计学其他专业课	即将出版	会计岗位综合实训(刘军)(2013年)	35
会计学	978-7-111-31728-9	会计学(李立新)(2010年)	36
会计信息系统	978-7-111-38800-5	会计信息系统理论与实验教程(管彦庆)(2012年)	32
成本(管理)会计	978-7-111-31688-6	成本会计(束必琪)(2010年)	32
财务会计	978-7-111-31107-2	财务会计实务(陈澎)(2010年)	32
金融学(货币银行学)	978-7-111-38159-4	金融学(陈伟鸿)(2012年)	35
金融学(货币银行学)	978-7-111-30153-0	金融学(精品课)(董金玲)(2010年)	30
国际金融	978-7-111-39168-5	国际金融理论与实务(缪玉林 朱旭强)(2012年)	32
西方经济学学习指导	即将出版	西方经济学概论学习指南与习题册(刘平)(2013年)	22
西方经济学(微观)	978-7-111-39441-9	微观经济学(王文寅)(2012年)	32
西方经济学(宏观)	即将出版	宏观经济学(葛敏)(2013年)	35
西方经济学	即将出版	经济学基础(胡伟清)(2013年)	28
西方经济学	978-7-111-40480-4	西方经济学概论(刘平)(2012年)	35
统计学	978-7-111-29027-8	统计学(张兆丰)(2009年)	32
经济法	978-7-111-32871-1	经济法(葛恒云)(2011年)	32
计量经济学	即将出版	计量经济学基础(张兆丰)(2013年)	35
财政学	978-7-111-29769-7	财政学(朱福兴)(2010年)	32
职业规划	即将出版	大学生生涯管理与体验实践(陆丹)(2013年)	35
职业规划	978-7-111-32112-5	大学生职业生涯规划——就业与创业(吴余舟)(2010年)	25
职业规划	978-7-111-40191-9	大学生职业生涯规划与学业指导(王哲)(2012年)	35
人力资源管理	即将出版	人力资源管理(第2版)(张小兵)(2013年)	30
人力资源管理	978-7-111-29009-4	人力资源管理(张小兵)(2009年)	29
公共关系学	978-7-111-39032-9	公共关系理论与实务(刘晖)(2012年)	25
总部运营管理	978-7-111-33247-3	总部运营管理(刘常宝)(2011年)	33
营销渠道	978-7-111-36412-2	营销渠道管理(郑锐洪)(2012年)	32
营销策划	978-7-111-40631-0	营销策划:理论、案例与实务(赵静)(2012年)	35
网络营销	即将出版	网络营销基础与实践(谷麒)(2013年)	35
市场营销学(营销管理)	978-7-111-29816-8	市场营销实训教程(郝黎明)(2010年)	32
市场营销学(营销管理)	即将出版	市场营销与客户关系管理(李鹏)(2013年)	35
市场分析与软件应用	978-7-111-35559-5	市场分析与软件应用(蔡继荣)(2011年)	36
品牌管理	978-7-111-33029-5	品牌管理(刘常宝)(2011年)	32
国际市场营销学	即将出版	国际市场营销(双语)(张薇)(2013年)	29
物流管理	978-7-111-32831-5	物流学(王斌义)(2011年)	32
供应链(物流)管理	978-7-111-32991-6	供应链管理(黎继子)(2011年)	29
供应链(物流)管理	978-7-111-32774-5	供应链管理(王凤山)(2011年)	30
港口物流	978-7-111-32818-6	港口物流(王斌义)(2011年)	32
管理信息系统	978-7-111-38400-7	管理信息系统:理论与实训(袁红清)(2012年)	35

目 录 Contents

前言		第四节 国际贸易术语的选用 /46
教学建议		案例讨论 2-3 贸易术语选择不当致损 /49
第一章 绪论 /1		本章小结 /50
第一节 国际贸易实务课程概述 /2		关键词 /50
第二节 进出口业务的操作程序 /3		思考题 /51
第三节 国际货物买卖合同的商订 /6	第三章 合同的标的 /53	
专栏 1-1 《联合国国际货物销售合同公约》 /10	第一节 商品的品名 /53	
案例讨论 1-1 发盘有效期纠纷案 /11	案例讨论 3-1 选用品名不合适导致损失 /55	
案例讨论 1-2 实质性变更发盘条件应视作还盘 /15	第二节 商品的品质 /56	
案例讨论 1-3 对逾期接受的处理 /16	专栏 3-1 关于良好平均品质和上好可销品质的说法 /59	
第四节 国际贸易法律与惯例 /21	案例讨论 3-2 商品品质说明方法不当引致争议 /61	
本章小结 /24	第三节 商品的数量 /63	
关键词 /24	第四节 商品的包装 /67	
思考题 /25	本章小结 /71	
第二章 国际贸易术语 /28	关键词 /72	
第一节 国际贸易术语概述 /28	思考题 /72	
专栏 2-1 国际贸易术语的产生与发展 /33	第四章 进出口商品的价格 /74	
第二节 六种主要国际贸易术语 /34	第一节 进出口商品价格的构成 /75	
案例讨论 2-1 FOB 术语下买方违约延迟派船 /37	案例讨论 4-1 CIF 术语用于内陆地区出口的局限性 /78	
案例讨论 2-2 CIF 合同下过期交货被拒收 /40	案例讨论 4-2 佣金支付时间争议案 /81	
第三节 其他五种国际贸易术语 /44	第二节 进出口商品的作价原则与作价方法 /82	

- 专栏 4-1 自由兑换货币 /85
- 第三节 合同中的价格条款 /86
- 本章小结 /87
- 关键词 /87
- 思考题 /87
- 第五章 国际货物运输 /90
- 第一节 海洋运输 /91
- 第二节 其他运输方式: 铁路运输、航空运输、公路运输、内陆水运、邮包运输、管道运输 /98
- 第三节 集装箱运输 /102
- 专栏 5-1 集装箱货物的交接地点 /104
- 第四节 国际多式联运与大陆桥运输 /107
- 第五节 合同中的装运条款 /110
- 案例讨论 5-1 装运时间规定模糊引起纠纷 /111
- 案例讨论 5-2 UCP600 对分批装运的规定 /114
- 案例讨论 5-3 UCP600 对转运的规定 /115
- 本章小结 /117
- 关键词 /117
- 思考题 /117
- 第六章 国际货物运输保险 /120
- 第一节 海上货物运输保险的保障范围 /121
- 案例讨论 6-1 共同海损和单独海损案的处理 /123
- 第二节 我国海洋运输货物保险条款 /124
- 案例讨论 6-2 运输途中货物变质, 保险公司是否应该赔偿 /128
- 案例讨论 6-3 是否属于承保范围 /130
- 第三节 我国陆空邮运输货物保险的险别与条款 /131
- 第四节 伦敦保险协会海洋运输货物保险条款 /134
- 专栏 6-1 伦敦保险协会 /135
- 第五节 国际贸易货物运输保险实务 /138
- 第六节 国际货物买卖合同中的保险条款 /141
- 本章小结 /142
- 关键词 /143
- 思考题 /143
- 第七章 国际货款结算 /146
- 第一节 结算工具——票据 /147
- 第二节 汇付与托收 /156
- 案例讨论 7-1 远期付款交单提前放单的风险 /163
- 第三节 信用证 /165
- 案例讨论 7-2 信用证独立于贸易合同 /166
- 专栏 7-1 SWIFT /172
- 专栏 7-2 《跟单信用证统一惯例》(UCP600) /177
- 第四节 其他国际货款结算方式 /177
- 案例讨论 7-3 国际保理: 外贸融资的一个重要手段 /181
- 第五节 结算方式的选择与运用 /183
- 本章小结 /186
- 关键词 /186
- 思考题 /187
- 第八章 商品检验、索赔、不可抗力和仲裁 /191
- 第一节 商品的检验 /192
- 专栏 8-1 瑞士通用公证行 /197
- 第二节 商品的索赔 /201

绪论

学习目标

- ◆ 了解“国际贸易实务”的内容与学习方法
- ◆ 了解国际货物买卖的一般流程，掌握进出口业务磋商的程序
- ◆ 了解发盘、接受的定义及必备条件，掌握发盘的有效期、撤销及失效
- ◆ 掌握书面合同的形式及内容，了解合同有效成立的条件及签订书面合同的意义
- ◆ 熟悉常用的国际贸易法律与惯例

案例导入

森德国际贸易有限公司（SUNDE INTERNATIONAL TRADE CO., LTD，以下简称森德公司）成立于1998年，是经国家原外经贸部批准的具有进出口经营权的贸易公司，主营各类罐头食品。公司与多家供货厂商有长期的业务往来，货源基础稳定。

2011年2月10日，公司业务人员张亮（Leon Chang）从阿里巴巴网站上看到南非NEO GENERAL TRADING CO.（以下简称NEO公司）需求罐头食品的信息，随即给NEO公司发送了电子邮件，对本公司情况进行了介绍，并期待能与对方建立业务关系。

2月11日，森德公司收到NEO公司业务员麦克（Mike）的询盘邮件，希望了解蘑菇罐头等产品的价格、规格等信息。

2月13日，张亮根据客户的要求、国内费用、海洋运费、工厂采购价格、成交方式等资料核算成本后，以USD10.8/CARTON CIF CAPE TOWN价格报盘，并附上了森德公司的产品手册。

2月14日，NEO公司麦克发来邮件，要求森德公司用DHL寄出样品。

2月15日，森德公司用DHL寄出5听425克的罐头样品，并发邮件告知对方。

NEO公司收到样品及报盘后，认为价格偏高，于2月26日还盘，USD9.8/CARTON CIF CAPE TOWN可以接受。

森德公司再次进行出口价格核算，如以每箱9.8美元出口，此笔仍会有10%的利润。于是于28日发邮件回复NEO公司，“你26日还盘接受”，并希望长期合作。

29日，森德公司制作外销合同3份，签署后用DHL邮寄两份给NEO公司会签，NEO公司

收到合同签署后保留一份，并将一份邮寄给森德公司归档。

在这单交易中，出口企业首先通过各种渠道，找到目标客户，主动联系以建立业务关系；根据客户要求的规格、数量、交货时间、交货地点和支付方式等条件对出口价格进行核算，经过磋商谈判，最后就合同中的各个条款达成一致并签订贸易合同；进出口企业履行合同，根据外贸业务流程备货、缮制全套外贸单证，安排运输、报关、投保、货物进出口检验、收付款、出口退税等。

看似简单的各个贸易业务流程，要顺利地签订并履行合同需要外贸人员对国际贸易业务流程十分熟悉，从事国际贸易业务人员必须具备扎实的专业知识和熟悉相关法律法规。本章主要介绍国际贸易的特点和基本流程，以便学生更好地从事国际贸易业务工作。

第一节 国际贸易实务课程概述

国际贸易实务又称为进出口贸易实务，是一门专门研究国际间商品交换的有关理论、惯例、业务操作方法和技巧的课程。

本课程的任务是：使学生通过本课程的学习，初步掌握在我国对外贸易的方针政策指导下，进行国际货物买卖的基本理论、基础知识和基本技能；学会在进出口贸易活动中，既结合我国实际，切实贯彻国家的方针政策和企业的经营意图，又符合法律规则和国际贸易惯例。

国际贸易由进口贸易和出口贸易两部分组成，按传统的或狭义的理解，国际贸易仅限于货物进出口的范围。随着国际经济贸易实践的发展，进出口业务从单纯的货物交换开始，发展到今天，其业务范围已经扩大到包括货物进出口、技术进出口、服务进出口等多项内容的综合贸易业务。按照目前很多国家的解释以及我国《对外贸易法》第2条的规定，已将其定义扩展到包括技术进出口和国际服务贸易，但是，无论在我国还是在国际上，货物买卖仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分。而且，有关技术转让与各种服务贸易业务的做法，不少也是从货物买卖的基本做法中发展而来的，有的还是直接沿袭货物买卖的基本做法。所以，有关国际货物买卖的基本理论和业务做法，仍然是每一位从事各种国际贸易实际工作和研究工作的人员必须掌握的基本知识。同时，了解和掌握国际货物买卖的知识，也是更好地了解和掌握技术进出口和国际服务贸易方面知识的必要途径。

一、“国际贸易实务”的主要内容

国际货物买卖是通过磋商、订立、履行国际货物买卖合同进行的，一个国家的企业为出售或购买有形商品而订立的出口合同或进口合同，统称国际货物买卖合同，或称国际货物销售合同，是营业地在不同国家的当事人之间订立的就一方交付货物另一方支付货款的有关事项的协议。其基本内容就是买卖双方当事人买卖特定货物所涉及的权利义务的具体规定，其表现形式主要是合同条款，其中包括买卖货物的品名、质量、数量、包装、价格、交付货物的时间和地点、运输方式、保险、价款的支付、检验、索赔、不可抗力、仲裁等。

本课程就是以国际货物买卖为对象，以交易条件和合同条款为重点，联系我国对外贸易实际，介绍国际货物买卖合同的具体内容以及合同订立和履行的基本环节与一般做法。

二、“国际贸易实务”的学习方法

国际贸易实务是经过长期的国际贸易实践发展起来的,“国际贸易实务”课程是集法规、惯例、理论和理性知识、业务技术和操作方法为一体的课程。因此,在学习过程中应注意以下有关问题:

1. 以国际法规和惯例为指导

与国内市场进行的贸易相比,国际贸易更为复杂。由于存在不同的市场环境因素,会产生对相同业务理解不同的问题。为了保证业务操作的公平性和公正性,进行业务操作时,必须以国际法规和惯例为基础。目前,国际贸易业务中常用的国际法规和惯例有:《联合国国际货物销售合同公约》、《跟单信用证统一惯例》(国际商会第600号出版物)、《托收统一规则》(国际商会第522号出版物)、《2010年国际贸易术语解释通则》等。

2. 以理论和理性知识为基础

国际贸易的发展是从贸易实践开始的,并且经过了漫长的发展历程。在贸易实践的发展过程中,经济贸易理论以及符合人类思维发展规律的理性知识也随之逐渐发展起来。这些理论和理性知识已经成为国际贸易业务的基础和依托,直接或潜移默化地指导着国际贸易业务的操作,并贯穿国际贸易业务的始终。通过学习,理性知识的作用有时可能超过实践知识本身。因此,在学习过程中,应该注意理性知识的作用。这里所说的理性知识除了国际法规、惯例等对贸易操作的指导性知识以外,更主要的是指在贸易发展的过程中人们的认识规律结合进出口业务操作方法而发展起来的知识。例如,当学习到信用证是以银行为第一付款责任人的付款保证文件时,应该自然会想到,为了规避风险,出口商发货时应该以符合合同的信用证为依据。

3. 注意与其他学科的联系

由于国际贸易业务是国际间经济活动的核心环节,因此,它也是一种涉及面广泛的业务实践。可以说,从原材料的采购业务到产品的销售和售后服务业务的全过程,都与进出口业务息息相关。尽管一个人所从事的国际贸易业务工作可能集中于其中的某一个环节,但是,不了解该环节与其他环节之间的联系,以及其他环节的主要功能、发展水平等,就不可能真正做好该环节的工作。例如,从事商品出口工作的业务人员,应该熟悉该商品的性能知识,也应该掌握一些该商品的生产工艺等生产知识。

另外,进出口业务与很多学科都会有较密切的联系,其操作过程会因其他学科的发展而获得改进,也可能成为其他学科发展的重要载体。对于这样的学科,例如电子商务、物流、金融、市场等学科,在学习过程中也应该注意紧密联系。

第二节 进出口业务的操作程序

业务程序是指业务操作的顺序,国际贸易业务程序是进口业务程序和出口业务程序的总称。为了有利于下面各章节的学习,首先需要对进出口业务的操作程序有一个整体的、梗概的了解。现对进口业务程序和出口业务程序分别介绍如下。

一、进口业务程序

进口业务程序主要由交易磋商前的准备工作、交易磋商和履行合同三个阶段组成。

1. 交易磋商前的准备工作

进口业务交易磋商前的准备工作主要包括制订商品使用或经营计划、制订商品进口计划、市场调研选择卖主、申办进口管理手续，并且要在此基础上初步拟定商品的品质、数量、价格等合同条款，为交易磋商做准备。

制订商品使用或经营计划直接涉及商品进口后的使用和经济效益问题，这个环节主要涉及进口商品的目的和商品的特点两个问题。对一般商品，由于其进口目的是满足市场消费的需要，因此商品经营计划要紧密结合市场的需求情况。如果进口的是机器设备等，其进口的目的主要是满足生产上的需要，因此使用计划应该由企业根据本厂的生产条件和进口机器设备的性能具体制订。在制订机器设备使用计划时，应该注意发挥机器设备的作用，并且在可能的情况下，对不适应的部分进行改进。这就需要注意发挥本企业技术人员的作用，使他们千方百计地对技术进行消化吸收，并在此基础上对技术进行改进，生产出比计划更好的产品。有了商品使用或经营计划，就可以进一步制订商品进口计划，并按商品进口计划安排各项有关工作。

市场调研、选择卖主是进口工作的关键环节。如果这个环节完成得好，不仅可以使进口商品，尤其是机器设备的性能良好、货真价实，而且可以保证及时进口，抓住有利的市场时机。为了保证这个环节的顺利进行，进口的企业应该和外贸公司紧密配合并请其协助，准确地说明需要进口的商品的名称、用途、结构和性能等，然后，与外贸公司一起对国际市场进行调查研究。对外贸人员来说，由于其对国际市场的商品结构和同类商品的性能情况比较熟悉，应该积极、热情地帮助企业搞好市场调查研究，选好合适的国外卖主。

选择卖主，首先涉及的是对商品的选择问题，这是一个很重要的问题。例如，选择机电商品，对于日用类的机电商品，既应该考虑其技术性能的先进性、适用性（方便、安全等），又要考虑价格的合理性；如果进口的是包含较多技术内容的机器设备，则应主要考虑其技术的先进性（在国际上所处的位置、生命周期所处的阶段等）、实用性。在满足了这些要求以后，即使价格高一些，也应该安排进口。要从企业的长远利益和国家的整体利益考虑，宁可少进口一部分一般水平的机器设备，也要进口具有世界先进水平的，能够促进我国技术进步的机器设备。为了选择到理想的进口商品，首先应该尽量多选择一些卖主，以便有足够多的卖主供自己选择。

选择卖主需要考虑的另一个重要问题是卖方的资信问题。在现代国际贸易的操作过程中，一般业务都是采用凭单买卖的方法。采用这样的方法，进口商品即使出现严重的质量问题，也都要在买方付了货款以后才能得到解决。因此，在选择卖主阶段，应该注意选择比较了解的、有过交往的、资信情况较好的公司，尤其是一些较大型的跨国公司。

申办进口管理手续是指按照政府的有关规定办理有关的进口手续，申领有关进口文件，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、保持本国市场的秩序，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 成员谈判中，除了已经被列入对方将对我国出口的商品表中的商品外，我国还要向对方出口其他商品，这就必须将对方的出口商品列入我国的进口商品计划，这种计划

就属于被动的。如果不是为了出口,而是纯粹为了市场需要而制订的进口商品计划,就应该是主动的。

2. 交易磋商

进口交易磋商主要包括询盘、发盘、比价、还盘、接受和签订合同几个环节。

询盘是指交易一方向另一方发出的是否想达成某项交易的询问。询盘的目的是诱发对方发盘。发盘是指向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议。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的发盘过程。对于进口交易来说,比价是一个比较重要的环节,通过对比价格才能最后达成使自己感到满意的交易。

通过比价,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,并提出修改意见,这就构成了还盘。交易双方通过磋商不断修改交易条件,最后达成交易,就可以签订合同了。通过签订合同,买卖双方的权利和义务就固定下来了。

3. 履行合同

履行合同是进出口交易的最后阶段,它涉及合同中所规定的买卖双方是否按合同规定履行自己的义务。履约环节较多,如申请开证、租船订舱、发装船通知、办理保险、付款赎单、报关提货、检验检疫、索赔等。

二、出口业务程序

1. 交易磋商前的准备工作

出口交易磋商前的准备工作目的是在交易磋商中知己知彼,应付自如,公平合理地达成交易。出口交易磋商前的准备工作包括国际市场调研、制订出口营销计划、申办出口管理文件等。

对国际市场的调查研究可以分成三方面的内容:①对原有市场销售和服务情况调研;②对潜在市场需求的调研;③对买方资信的调研。

对市场的调研主要是调查有关商品及相关商品的品种、花式、质量、包装以及消费、贸易、成本、价格、主要供需国别及其发展状况。

对交易对象的资信调查非常重要,这关系到出口商是否能按期收回货款或者是否能收回货款。调查的主要内容有:①进口商的资金情况,尤其是流动资金是否充足;②进口商的信誉,是否能履约或者及时履约,贸易伙伴的多寡。对进口商的资信情况,可以向银行或其他专门机构进行咨询。

根据市场调研的结果,出口商就可以相应地来制订商品经营方案或价格方案。商品经营方案是根据国家的方针政策和本企业的经营意图对该出口商品在一定时期内所做出的全面业务安排。一个企业在分析市场、选定自己的目标以后,就需要按照市场的需求、影响市场销售的不可控宏观因素以及本企业可以控制的销售因素,最有效地利用本身的人力、物力资源,扬长避短,设计企业的销售策略,制订最佳的销售方案,以达到企业的目标。在制订出口商品经营方案或价格方案的同时或先后,应按不同商品的具体情况和特点,及时根据经营方案,与生产、供货部门落实货源收购、调运或制订出口商品生产计划。

申办出口管理文件是国家保护国内资源、对出口进行有效管理的方法。为了有计划、有秩序的出口,提高本国产品的国际市场竞争力,各国政府一般都制定相关的出口管理法令和方法,出

口企业在产品出口之前，应向有关部门进行咨询。

2. 交易磋商

出口交易磋商与进口交易磋商类似，主要包括询盘、发盘、还盘、接受和签订合同几个环节。在国际市场竞争激烈的今天，国际市场表现出买方市场的特点，因此，更需要出口商主动去询盘和发盘。

3. 履行合同

履行合同是出口交易的最后环节，它涉及的内容比较多，如备货、租船订舱、办理保险、检验检疫、报关、制单结汇、出口核销等内容，详细内容将在本书第九章介绍。

第三节 国际货物买卖合同的商订

国际货物买卖是国际间其他交易形式的基础。所以，了解交易磋商的复杂性和法律性，认识国际货物买卖合同的特点和内容，掌握国际货物买卖合同成立的必要条件，都具有重大的现实意义。

一、国际货物买卖合同的磋商

（一）交易磋商的含义和重要性

交易磋商（business negotiation），又称贸易谈判，是指买卖双方以买卖某种商品为目的而通过一定程序就交易的各项条件进行沟通和协商，并最终达成协议的全过程。交易磋商的目的是买卖双方通过磋商能共同取得一致意见，达成交易。因此，在国际贸易中，交易磋商占有十分重要的地位，交易磋商是签订国际货物买卖合同的基础和依据，是进出口商品贸易的基础工作，合同是磋商的目的和结果。所以在实际工作中，相关业务人员要认真对待，并且要做好交易前的各项准备工作。

交易磋商具有高度的政策性、策略性和技术性，它比国内贸易的洽谈交易复杂得多，因为交易双方分属不同国家或地区，彼此的社会制度、政治制度、法律体系、经济体制和贸易习惯都不同，也有着不同的文化价值观、思维方式、行为方式、信仰、语言和民风民俗，而且由于国际商务谈判的结果会导致资产的跨国转移，因而要涉及国际贸易、国际结算、国际运输和国际保险等一系列专业知识，因此交易磋商应以国际商法为准则，以国际惯例为基础，做到知己知彼，既要掌握我国的外贸政策，通晓市场形势和贸易程序，懂得如何联络客户和营销商品；又要充分懂得相关国家的贸易法规、习惯做法和商业惯例，并在此基础上娴熟灵活地运用交易磋商策略与技术，才能高质量地完成贸易成交。

（二）交易磋商的形式和内容

交易磋商在形式上可以分为口头和书面两种。不论采用哪种形式的磋商，所遵循的国际交易基本规则和国际惯例都是相同的。

1. 交易磋商的形式

（1）口头磋商。口头磋商主要是指在谈判桌上面对面的谈判，如参加各种交易会、洽谈会以

及贸易小组出访、邀请客户来华洽谈交易等。此外，双方通过国际长途电话进行的交易磋商也属于口头磋商。在口头磋商特别是面对面谈判中，谈判双方进行直接接触和交流，便于了解对方的诚意、态度和想法，从而采取相应的对策，做出必要的说明，以减少误会，提高谈判效率，有助于多种建设性方案的提出，并可能引发谈判双方之间新的合作机会；有助于运用谈判策略和技巧根据进展情况及时调整策略，达到预期目的。口头磋商比较适合谈判内容复杂、涉及问题较多的贸易，如大宗交易或价值高的标的物的谈判。

(2) 书面磋商。书面磋商是指通过信件和数据电文，包括电报、电传、传真、EDI、电子邮件等方式来洽谈交易。随着现代通信技术的发展，书面洽谈越来越简便易行，而且费用比口头磋商要低廉很多，是日常业务中的通常做法。书面磋商比较适用于正式谈判前的试探性接触，或有长期贸易关系的谈判，或空间距离较远，交易规模较小的谈判。目前，多数企业使用电子邮件或传真磋商交易。

2. 交易磋商的内容

任何一笔具体交易的磋商中，买卖双方都要就交易的商品及各项交易条件进行协商。只有双方就各项交易条件达成一致意见后，交易才可达成，合同才能签订。因此，有关买卖商品的各项交易条件就成为双方交易磋商的重要内容。磋商的内容主要包括商品的名称、品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付以及商检、索赔、仲裁和不可抗力等交易条件。理论上来说，只有买卖双方就以上条款逐一达成一致意见，才能充分体现“契约自由”的原则。上述交易磋商的内容又可以分成两部分：

(1) 主要交易条件。主要交易条件 (main terms and conditions) 指品名、品质、数量、包装、价格、装运、保险和支付等条件，这几项条件是成立买卖合同所不可或缺的交易条件，并且这些交易条件因货物、数量、时间等不同，每笔交易也不尽相同，因此需要在每笔交易中进行具体磋商。

(2) 一般交易条件。一般交易条件 (general terms and conditions) 是指由出口商为出售或进口商为购买货物而拟订的对每笔交易都适用的一套共性的交易条件。一般交易条件应按所经营的商品大类 (如轻工业品、粮油食品、机械等) 或按商品品种 (如棉布、呢绒、真丝织物、人造丝织物等) 分别拟订。有的外贸企业由于其所经营的商品范围较广，而有必要按不同大类、品种拟订数套一般交易条件。一般交易条件的内容虽各有不同，但通常包括以下几个方面：

1) 有关主要交易条件的补充说明，如品质机动幅度、数量机动幅度、允许分批/转运、保险金额、险别和适用的保险条款、信用证开立的时间和到期日、到期地点的规定；

2) 有关预防和处理争议的条件，如关于货物检验、索赔、不可抗力和仲裁的规定；

3) 个别的主要交易条件，如通常采用的包装方法、凭不可撤销即期信用证支付的规定等。

一般交易条件内容相对固定，一旦交易达成，这些条件就成为贸易合同不可分割的一部分。在实际业务中，买卖双方在建立业务联系之初，通常都会相互或单方面介绍一般交易条件，经双方共同确认后，作为将来交易的基础，一般都使用固定格式印在合同的背面或正面的下部，因此，一般交易条件也称为格式条款，对双方日后订立的合同具有约束力。如果事先不取得对方的同意，在具体交易达成后，再向对方提出所拟订的一般交易条件，将有可能被对方以提出新的、额外的交易条件而加以拒绝，甚至否定已成立合同的有效性，并由此而引起争议甚至造成经济损失。

一般交易条件虽然适用于所有的合同，但这并不意味着在日后的具体交易中，不得对一般交