

XIANDAI FANGZHUANG SHEJI YU GONGCHENG ZHUANYE XILIE JIAOCAI

现代服装设计与工程专业系列教材

主 编 黄立新
副 编 潘力丰



FUZHUANG GUOJI MAOYI SHIWU

FASHION

服装国际贸易

实务

FASHION

浙江大学出版社

现代服装设计与工程专业系列教材

服装国际贸易实务

主 编 黄立新
副主编 潘力丰

浙江大学出版社

内 容 提 要

在内容编排上一方面体现国际贸易实务内容的系统性,以必需、够用为度;另一方面体现纺织品服装进出口的具体特点,力求二者内容的有机结合。内容上以服装出口贸易为主线,较系统地介绍了服装贸易术语、服装标的物、运输与保险、货款结算、检验与索赔、进出口贸易磋商与成交等内容,突出理论与实际操作相结合的特点。

本书适用于大中专纺织服装类专业开设国际贸易实务的教材,也可供从事纺织品服装贸易的各类人员学习、参考之用。

图书在版编目(CIP)数据

服装国际贸易实务 / 黄立新主编. — 杭州: 浙江大学出版社, 2005.8
(现代服装设计与工程专业系列教材)
ISBN 7-308-04357-6

I. 服... II. 黄... III. 服装 - 国际贸易 - 高等学校 - 教材 IV. F746.83

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 080802 号

丛书策划 樊晓燕

封面设计 俞亚彤

责任编辑 樊晓燕

出版发行 浙江大学出版社

(杭州浙大路 38 号 邮政编码 310027)

(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州好友排版工作室

印 刷 杭州杭新印务有限公司

开 本 787mm × 1092mm 1/16

印 张 11

字 数 268 千

版 次 2005 年 8 月第 1 版 2006 年 12 月第 2 次印刷

印 数 3001—4500

书 号 ISBN 7-308-04357-6/F·586

定 价 17.00 元

现代服装设计与工程专业系列教材

编委会

主 任 邹奉元

副主任 张辛可 薛 元 徐 迅 许淑燕

编 委 (按姓氏笔画排序)

叶莞茵 李 旭 季晓芬 吴宣润 汪建英

张 颖 郑苗秧 祝煜明 翁小秋 章永红

阎玉秀 黄立新 鲍卫君 戴建国

现代服装设计与工程专业系列教材

- ❖ 女装结构设计(上)
- ❖ 女装结构设计(下)
- ❖ 男装结构设计
- ❖ 时装立体构成
- ❖ 现代服装制作工艺
- ❖ 服装 CAD 应用基础及技巧
- ❖ 服装工业样板制作原理与技巧
- ❖ 服装国际贸易实务
- ❖ 现代服装企业生产管理
- ❖ 现代服装材料及应用
- ❖ 服装立体裁剪技术
- ❖ 服装设备及其运用
- ❖ 服装品牌推广与市场营销
- ❖ 服装产品表达

序

我国的服装业源于外贸加工,由加工型企业发展起来了一大批大众品牌,目前正在由大众品牌阶段向设计品牌时代过渡,也正力图实现从世界服装生产大国向世界服装强国的转变。改革开放以来,服装产业的快速发展得到了我国各级政府的充分重视,发展环境不断优化,产业集群和大量服装园区的形成与发展,确立了中国服装业在全球的战略地位。但是我国服装产业长期以来依靠低价格及数量取胜,尽管在面料、加工技术方面我国与国际先进水平的差距已经很小,而产品的附加值和科技含量与发达国家相比仍存在很大差距。创国际品牌、提高产品附加值涉及我国服装业的整体发展水平、设计研发能力等,需要深厚的人文底蕴和历史沉淀,更需要大量高素质的专门人才。

中国的高等服装教育源于上世纪 80 年代初,只有二十余年的历史,尽管已经培养了一批为服装行业服务的优秀人才,但行业的发展与进步更需要有一批能适应行业进步与发展的人才。如何按照行业的发展与学科建设的需求来培养人才,是我们一直在追求的目标。

浙江省是我国服装制造业的重要基地,所拥有的服装“双百强企业”数位居全国首位。目前行业的发展现状是:截至 2004 年末,全省服装行业国有及销售收入 500 万元以上企业计 2423 家,从业人员 58.58 万人。2004 年完成服装生产总量 24.66 亿件,占全国同行业生产总量的 20.85%,产量继续保持全国第二位;实现利润 47.93 亿元,占全国同行业利润总额的 31.43%;上缴利税 27.26 亿元,占全国同行业的 25.73%。近年来,浙江服装产业发展迅速,在国内的影响越来越大,已经形成了一批有影响的服装企业和服装品牌。浙江的服装业在经历了群体化、规模化、集约化、系列化的发展历程之后,产品创新求变、生产配套成龙,初步形成了以名牌西服、衬衫、童装、女装为龙头,以男装生产为主,内衣、休闲装、职业服装、羊绒服装、西裤等配套发展的服装产业格局。在空间布局上,已经逐渐显现出区域性发展的脉络,众多区域性品牌凸显,形成以杭、宁、温、绍、海宁为首,化纤及面料、领带、袜业、纺织服装机械等相关行业区际分工配套的多中心网状格局。应该说,浙江省具有优良的服装产业背景,正在打造国际先进服装制造业基地,发展势态呈现出持续发展的良好趋势。

浙江省有中国最早开设服装专业之一的浙江理工大学(前浙江丝绸工学院)等院校,是培养服装设计师、服装工程师的摇篮。浙江理工大学服装学院经过多年的探索与实践,提出了艺术设计与工程技术相结合、创意设计与产品设计相结合、校内教学与社会实践相结合的服装专业教学思路,形成了自己的鲜明特色。2001年获浙江省教学成果一等奖、国家级教学成果二等奖。服装设计与工程专业被列入浙江省重点建设专业,所属学科是浙江省惟一的重点学科并具有硕士点和硕士学位授予权。为服装行业培养了一大批优秀的适用人才,声誉卓著,社会影响力巨大。

这次由浙江大学出版社和浙江省纺织工程学会服装专业委员会共同组织浙江理工大学、中国美术学院等具有服装专业的相关院校编著“现代服装设计与工程专业系列教材”,依托浙江省重点建设专业和重点学科,旨在进一步为中国的高等服装教育及现代服装产业的发展与繁荣作出更大的贡献。参加教材编著的成员是浙江省各院校的骨干教师,多年来一直与服装产业紧密结合,既具有服装产业的实际工作经历,又有丰富的服装理论教学经验。我相信这套系列教材的出版,一定会有助于中国现代高等服装教育的发展,为培养服装行业发展需求与适应 21 世纪要求的高素质的专门人才服务,同时为我国服装产业的提升与技术进步及增强国际竞争力作出应有的积极贡献。

浙江省重点学科“服装设计与工程”带头人
浙江省重点建设专业“服装设计与工程”负责人
浙江省纺织工程学会服装专业委员会主任委员

邹奉元教授
2005 年 8 月

前言

纺织品服装是我国仅次于机电产品的第二大出口产品,我国对外贸易顺差主要来源于纺织品服装贸易,产品出口额占工业总产值的比重超过 50%。我国的纺织品和服装属于劳动密集型产品,在国际贸易中具有较强的优势,但也因此受到一些发达进口国的限制。我国在 2001 年 12 月 11 日已成为世界贸易组织的成员,使我国的纺织服装产品也能融入世界纺织品和服装贸易一体化的进程中,我国纺织服装企业有了更大的市场竞争空间。

为了适应纺织服装生产企业直接参与进出口贸易的需要,纺织、服装专业有必要开设“国际贸易与实务”的有关课程,以适应行业发展的需要。作为“现代服装设计与工程专业系列教材”之一,本书就是在这样的背景下应运而生的。

本书在写作上体现出如下特点:结合纺织服装产品的特点,介绍相关的贸易知识;根据纺织服装生产企业直接进行进出口贸易的需要,介绍对外贸易的具体条款和程序;重点突出纺织服装产品的出口贸易,兼顾纺织服装产品的进口贸易;力求反映与纺织服装产品贸易相关的最新信息;在每章结束时提供一定的思考题,便于同学学习。

本书是浙江省纺织服装类院校合作的结晶,由嘉兴学院黄立新任主编,浙江理工大学潘力丰任副主编,全书共分十二章,其中第一章、第三章、第四章、第五章、第七章、第十二章由黄立新撰写;第六章、第九章、第十章由潘力丰撰写;第八章、第十一章由夏亚芬撰写;第二章由裘玉英撰写。

本书的编写工作得到了浙江大学出版社樊晓燕的大力支持,嘉兴学院国际贸易专业学科带头人、经济学院施敏颖同志给予了许多有益的指导,在此一并表示真诚的谢意!

虽然作者们都有过编写国际贸易实务教材和讲义的经历,但编写适应纺织服装专业要求的教材,还是第一次,因此,我们的付出能否满足纺织、服装教育规律的要求,能否被广大师生所肯定,还有待于实践的检验。

限于编者的水平,书中缺点、疏漏和不妥之处在所难免,希望使用本教材的广大师生和读者随时来信来电批评指正(hlx11@mail.zjxu.edu.cn),以便修订时改正。

编著者
2005 年 8 月

目 录

第一章 绪 论	1
第一节 国际服装买卖的特点	1
第二节 国际服装买卖应遵循的原则与适用的法规	2
第三节 国际服装买卖合同的主要内容	4
第四节 国际服装贸易的基本做法	4
复习思考题	7
第二章 服装贸易术语	8
第一节 贸易术语与国际贸易惯例	8
第二节 国际贸易中的六种主要贸易术语	11
第三节 使用贸易术语应注意的问题	20
第四节 服装的价格核算与价格条款	21
复习思考题	28
第三章 服装的品质、数量及包装	29
第一节 服装合同的标的	29
第二节 服装的品质	30
第三节 服装的数量	33
第四节 服装的包装	36
复习思考题	39
第四章 货物的装运	40
第一节 货物运输方式	40
第二节 装运条款	45
第三节 运输单据	49
复习思考题	54

第五章 货物运输保险	56
第一节 货物运输保险的承保范围	56
第二节 我国海运货物保险的险别和条款	58
第三节 伦敦保险业协会海运货物保险条款	61
第四节 进出口保险实务	64
复习思考题	69
第六章 货款的结算	71
第一节 支付工具	71
第二节 支付方式	78
第三节 支付方式的应用	90
复习思考题	93
第七章 纺织品与服装检验条款	95
第一节 生态纺织品服装的概念与有关规定	95
第二节 纺织品服装的检验方法与标准	100
第三节 服装检验条款	106
复习思考题	106
第八章 索赔、不可抗力与仲裁条款	107
第一节 索 赔	107
第二节 不可抗力	110
第三节 仲 裁	113
复习思考题	115
第九章 服装出口合同的磋商与签订	117
第一节 服装贸易磋商的形式与内容	117
第二节 服装贸易磋商的程序	118
第三节 服装贸易合同的签订	124
复习思考题	128
第十章 服装出口合同的履行	130
第一节 备货、报验	130
第二节 催证、审证和改证	131
第三节 托运、通关和投保	135
第四节 制单、结汇	136
第五节 出口收汇核销和出口退税	140
复习思考题	143

第十一章 进口贸易·····	144
第一节 进口交易前的准备工作·····	144
第二节 进口交易磋商与签约·····	145
第三节 进口贸易的履行·····	146
复习思考题·····	151
第十二章 服装国际贸易方式·····	152
第一节 经 销·····	152
第二节 代 理·····	154
第三节 服装加工贸易·····	157
第四节 服装电子商务·····	159
复习思考题·····	161
参考文献·····	162

第一章 绪 论

国际贸易又称世界贸易,是指世界各国、各地区之间所进行的商品交换活动。这里指的商品是广义上的商品,既包括各种有形的、物质性的商品(如货物),也包括劳务、技术以及其他相关的经济联系与往来。国际贸易是各国之间分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互依赖。

国际贸易的内容总体上包括三个部分,即国际贸易理论、国际贸易政策和国际贸易实务。国际贸易实务是指国际间的商品交换或买卖活动,包括进口和出口。交换的商品包括货物和服务两类。本教材的内容属于国际贸易实务的范畴,主要介绍货物国际贸易实务,侧重于介绍纺织品服装贸易实务。

服装国际贸易实务是一门主要研究国际间纺织品服装买卖的具体过程及相关活动内容的学科,也是一门具有涉外商务活动特点的实践性很强的综合性应用科学。特别是在中国加入世界贸易组织(WTO)后,国外厂商大量来华投资设厂和从事贸易活动,国内从事国际贸易的厂商和民营服装企业也大量增加,纺织品服装贸易在入世的三年内翻了一番。近年来很多服装类院校均开设了相应的国际贸易课程。为了学好这门课程,首先必须对国际服装买卖的特点、应遵循的原则与所适用的法规以及合同的主要内容和基本做法有所了解。

第一节 国际服装买卖的特点

国际货物买卖是国际贸易中最主要的组成部分。在我国,纺织品服装贸易是货物贸易的第二大出口商品,也是贸易顺差最大的出口商品,因此,研究和了解国际服装买卖的特点,对于扩大出口、增加产品附加值具有重大的意义。

1. 国际服装买卖是一项具有涉外性质的商务活动

由于国际服装买卖是一项具有涉外性质的商务活动,故在对外交往中,不仅要考虑经济利益,还应配合外交活动,认真贯彻对外方针政策,切实按国际规范行事,恪守“重合同,守信用”的原则,注意对外树立良好的形象。

2. 国际服装贸易比国内贸易更复杂,困难更大

在国际服装买卖中,交易双方处在不同的国家和地区,各国的政治制度、法律体系不同,文化背景互有差异,价值观念也往往有别,在洽谈交易和履约过程中,涉及各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,情况千差万别、错综复杂,语言不通,法律、风俗习惯不同,贸易障碍多,市场调查不易,了解贸易信用困难,交易技术复杂,交易接洽不便。纺织

品服装属敏感型商品,因此更易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响。

3. 国际服装贸易的风险大

在国际市场上可能产生的风险很多,比较显著的有以下几种:信用风险、汇兑风险、人格风险、政治风险及商业风险。

在国际货物买卖中,交易双方的成交量通常都比较大,而且交易的商品往往需要通过长途运输,在远距离的运输过程中,可能遇到各种自然灾害、意外事件和各种其他外来风险,加之国际市场情况复杂,千变万化,从而更加大了国际货物贸易的风险程度。

在国际货物买卖中,交易双方相距遥远,交易过程的中间环节多,涉及面很广,除了双方当事人外,还涉及各种中间商、代理商以及为国际货物买卖服务的商检、仓储、运输、保险、金融、车站、港口、海关等部门,若一个部门、一个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行。

4. 国际服装贸易的营销手段多、参与者众

在国际市场上,市场营销的手段除产品、价格、渠道和促销四大营销因素之外,还有政治力量、公共关系以及其他超经济手段等。贸易的参与者也更多,除常规参与者外,立法人员、政府、代理人、政党、有关团体以及一般公众,也被卷入营销活动之中。这样,买卖行动更容易受一些非经济因素影响。

5. 国际货物买卖的市场竞争异常激烈

在国际货物买卖中,一直存在着争夺市场的激烈竞争,有时甚至达到白热化的程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,但归根到底,竞争的实质还是人才的竞争。因此,我们必须增强竞争意识,提高外经贸人员的整体素质和竞争能力,才能在国际市场竞争中立于不败之地。

6. 函电往来为主要业务沟通形式

随着信息技术的发展,电话、传真、网上交易、电子邮件等沟通和交易方式得到广泛的应用。

上述特点表明,从事国际商务活动的要求高,难度大,加之国际市场广阔,从业机构和人员情况复杂,易产生争议和欺诈活动,稍有不慎,就可能受骗上当,甚至蒙受严重的经济损失。这就要求国际经贸从业人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法,而且还应具备开拓创新的能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

第二节 国际服装买卖应遵循的原则与适用的法规

在国际商业活动中,合同(contract)起着十分重要的作用。业务活动的各个具体运转环节,几乎都是通过合同这个形式将有关的当事人联系起来。各国的商法一般都承认:一个依法成立的合同,在当事人之间具有法律效力。正是由于这个原因,合同对买卖双方均有一种无形的约束力(binding force),使双方当事人各自履行义务,否则就要承担相应的法律责任。

合同是指两个或两个以上的当事人,以发生、变更或消除某种民事法律关系为目的而达成的协议。民事法律关系一般是指依据法律规范在当事人之间形成的民事权利与义务的关

系。这种关系主要是指财产所有权的关系、债权债务关系、继承权关系。由于合同涉及不同的民事法律,因此,合同也就有不同的种类。例如,在商业合同中,就有货物买卖合同、租赁合同、借贷合同、技术转让合同、保险合同及运输合同等。本书所涉及的是国际货物买卖合同。

国际货物买卖合同(contract for the international sale of goods)是货物买卖合同中的一种,但它含有涉外因素。这种货物买卖合同,从国与国的关系来看,称之为国际货物的买卖合同。这种合同的主体:从当事人一方来看,另一方当事人是外国人(自然人或法人)或者是受外国法律支配的人。这种合同的客体即货物。从买方当事人来看,货物是存在国外的,货物的交付必须从卖方当事人的国境内运往另一方当事人的国境内,或者第三国境内。这种合同的内容即权利与义务。双方的权利与义务应该是对等的,如果双方当事人发生权利和义务的纠纷或争议,就可能发生法律冲突,从而在解决纠纷时可能出现法律适用(proper law)、法律选择(choice of law)、国际惯例(international practice and customs)的引用等问题。因此,解决国际贸易的纠纷要比解决国内贸易的纠纷复杂得多。

《联合国国际货物销售合同公约》和许多国家的国内法规定,在国际货物买卖中,买卖双方应在平等互利的基础上,本着“契约自由”和“诚实信用”等原则,依法订立合同、履行合同和处理争议。我国合同法规定,当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时,应当遵循下列基本原则:

1. 自愿原则

订立合同应当遵循当事人自愿的原则,即当事人依法享有自愿订立合同的权利,违背当事人真实意思的合同无效。当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同,表达意思必须真实可靠。

2. 平等原则

订立、履行合同和承担违约责任时,当事人的法律地位都是平等的,都享有同等的法律保护,任何一方不得将自己的意志强加给另一方,也不允许在适用法律上有所区别。

3. 约因或对价原则

作为一个有效合同应有合法的约因或对价,合同当事人应当遵循该原则确定各方的权利和义务,即在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则,做到权利与义务相对应。

4. 合法诚信原则

只有依法订立的合同,才对双方当事人具有法律约束力。当事人订立、履行合同是一种法律行为,有效的合同是一项法律文件。因此,当事人订立、履行合同,应当遵守法律,尊重社会公德,不得扰乱社会经济秩序,损害社会公共利益。当事人在订立、履行合同和行使权力、履行义务时,也应当遵循诚实信用的原则。此项原则将道德规范与法律规范融合为一体,并兼有法律调节与道德调节双重功能。

在国际货物买卖中,交易双方所处国家不同,他们都要遵守各自所在国的国内法。由于各国法律制度不同,对同一问题各国往往有不同的规定,为了解决这种“法律冲突”,一般在国内法中规定有冲突规范的办法。我国《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,但法律另有规定者除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有密切联系的国家的法律。”

在国际货物买卖中,还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、

专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定,如《联合国国际货物销售合同公约》和同各国签订的双边贸易协定与支付协定等。

此外,公认的国际贸易惯例是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成和发展起来的,是人们从事国际货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则,也是国际贸易法律的重要渊源之一。当前在国际贸易中影响很大和广泛使用的国际贸易惯例有国际商会制定的《2000 年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》(1993 年修订本,即第 500 号出版物)。如果买卖合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定,本着法律优先于惯例的原则,在履行合同和处理争议时,应以买卖合同的规定为准。国际贸易惯例本身虽不是法律,它对合同当事人不具有强制性,但买卖双方如果在合同中约定采用某种惯例,则该项惯例就具有强制性,买卖双方都应受其约束。

第三节 国际服装买卖合同的主要内容

国际货物买卖合同是确定合同双方当事人权利与义务的法律依据,也是判断合同是否有效的客观依据。订立一个内容明确、完备的合同,有利于实现当事人订立合同的目的,并对防止和减少以及迅速解决合同争议具有重要的意义。关于合同内容,《联合国国际货物销售合同公约》和各国合同法都有规定。根据我国《合同法》第 12 条的规定,合同一般应包括下列条款:

- (1)当事人的名称或者姓名和住所;
- (2)标的;
- (3)数量;
- (4)质量;
- (5)价格或报酬;
- (6)履行期限、地点和方式;
- (7)违约责任;
- (8)解决争议的办法。

当事人可以参照各类合同的示范文本订立合同。根据上述规定,卖方的主要义务是按时、按质、按量交付约定的货物,移交与货物有关的单据和转移货物所有权。买方的主要义务是按合同规定支付货物的价款和受领货物。

在双方当事人履行合同的过程中,可能出现某些争议,为了便于处理争议,在合同条款中,通常都规定索赔、不可抗力和仲裁条款。

第四节 国际服装贸易的基本做法

一、进出口贸易的一般业务程序

在进出口贸易中,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。各环节的工

作,有的分先后进行,有的先后交叉进行,也有的齐头并进。但是,不论进口或出口交易,一般都包括交易前的准备、磋商与签订合同以及履行合同三个阶段。这是国际贸易实务的实际程序,即以合同为核心形成的业务内容和以业务程序为线索形成的实务操作内容。现将进出口贸易的业务程序分别简介如下。

1. 出口贸易的业务程序

(1) 交易前的准备

出口交易前的准备工作主要包括下列事项:

- 1) 加强对国外市场与客户的调查研究,选择适销的目标市场和资信好的客户;
- 2) 落实货源和做好备货工作;
- 3) 制定出口商品经营方案或价格方案,以便在对外洽商交易时胸有成竹;
- 4) 开展多种形式的广告宣传和促销活动。

(2) 磋商与签订合同

在做好上述准备工作之后,即通过函电联系或当面洽谈等方式,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) 出口合同的履行

出口合同订立后,交易双方就要根据重合同、守信用的原则,履行各自承担的义务。如果是按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,就卖方履行出口合同而言,主要包括下列各环节的工作:

- 1) 认真备货,按时、按质、按量交付约定的货物;
- 2) 落实信用证,做好催证、审证、改证工作;
- 3) 及时租船订舱,安排运输、保险,并办理出口报关手续;
- 4) 缮制、备妥有关单据,及时向银行交单结汇,收取货款。

图 1.1 所示为出口业务流程图。

2. 进口贸易的业务程序

(1) 交易前的准备

进口交易前的准备工作主要包括下列事项:

- 1) 制定进口商品经营方案或价格方案,以便在对外洽商交易和采购商品时,做到心中有数,避免盲目行事;
- 2) 在对国外市场和外商资信情况调查研究的基础上,并经过货比三家,选择适当的采购市场和供货对象。

(2) 磋商与签订进口合同

商订进口合同与商订出口合同的程序与做法基本相同,但应强调指出的是,若属购买高新技术、成套设备或大宗交易,更应注意选配好洽谈人员,组织一个包括有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) 进口合同的履行

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。如果是按 FOB 条件和信用证付款方式成交的,买方履行合同的程序一般包括下列事项:

- 1) 按合同规定向银行申请开立信用证;
- 2) 及时派船到对方口岸接运货物,并催促卖方备货装船;

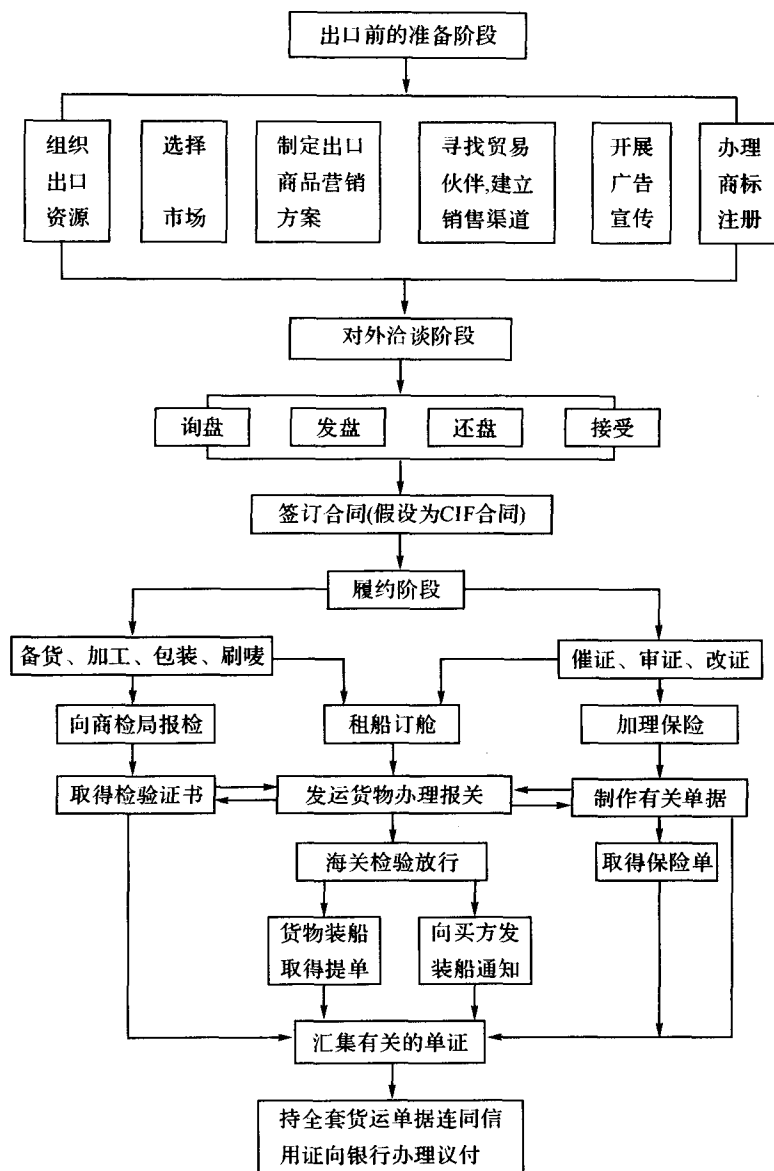


图 1.1 出口业务流程图

- 3) 办理货运保险;
- 4) 审核有关单据,在单证相符时付款赎单;
- 5) 办理进口报关手续,并验收货物。

二、各种国际贸易方式的运用

在国际贸易中,除上述通常使用的单边进口和单边出口贸易这种逐笔售定的贸易方式外,根据市场环境、商品流通渠道、交易条件和贸易习惯等方面的不同,还可采用其他各种贸易方式,如经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、期货交易、对销贸易和加工贸易等。近