



高等院校国际经济与贸易专业“十三五”规划教材
国际贸易实务精品规划教材

国际贸易实务

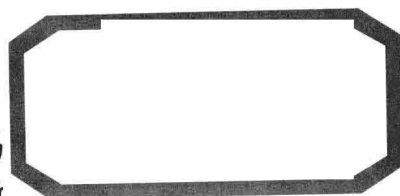
GUOJI MAOYI SHIWU

刘丁有 王冬英 主 编
归秀娥 陶华 肖勇 副主编



对外经济贸易大学出版社
University of International Business and Economics Press

高等院校国际经济与贸易
国际贸易实务精品规划教材



才

国际贸易实务

刘丁有 王冬英 主 编
归秀娥 陶华 肖勇 副主编

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 / 刘丁有, 王冬英主编. —北京:
对外经济贸易大学出版社, 2016. 1
高等院校国际经济与贸易专业 “十三五” 规划教材
国际贸易实务精品规划教材
ISBN 978-7-5663-1522-9

I. ①国… II. ①刘… ②王… 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 (2015) 第 316726 号

© 2016 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际贸易实务

刘丁有 王冬英 主编
责任编辑: 李晨光 张姗姗

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

三河市少明印务有限公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 185mm×260mm 14.25 印张 329 千字
2016 年 1 月北京第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-1522-9
印数: 0 001-3 000 册 定价: 36.00 元

前 言

2015 年 4 月,世界贸易组织发布报告显示,中国货物出口仍然排名世界第一,我国在世界贸易中的地位进一步加强。同时,我国对外贸易业务经营形势近年来发生许多变化,如国际商会(ICC)修订通过的 2010 年《国际贸易术语解释通则》2011 年 1 月生效,2012 年 7 月国家外汇管理局、海关总署、国家税务总局公告决定对货物贸易外汇管理制度进行改革等。如何适应国际贸易中的政策、法律、惯例和实务操作等方面出现的新变化和新做法,提升我国企业对外贸易的经营技能、效率和经济效益水平,如何推动我国尽快由贸易大国上升为国际贸易强国等现实问题,需要我们深入研究。

为了培养更多的对外贸易研究和经营专业人才,解决面临的新问题,适应高等教育教学的需要,我们编写本教材。

本教材以外贸业务程序为主线,除导论外,全书分为 11 章,内容包括:交易磋商与合同的订立,商品的质量、数量和包装,国际贸易术语,进出口商品的价格,国际货物运输与交付,国际货物运输保险,货款的结算方式,争议的预防与处理,出口合同的履行,进口合同的履行,其他国际贸易方式。介绍了出口核销规定的变化与退税等方面的新内容,系统地讲授国际货物贸易的规则、惯例与实务操作。全书以国际贸易惯例为依据,以货物贸易合同中的交易条件为核心内容,系统地介绍了我国对外贸易的常规做法。

本教材结构新颖、实用性强,每章包括引导案例、阅读资料、结合章节内容的实际案例分析,并设有问题提示,引导学生在学习中就相关问题思考探索。在每章后有本章小结,根据各章内容特点设置简答题与论述题、讨论分析、案例分析等,以利于学生综合练习,力求做到以系统的理论和惯例为基础,操作务实、文字简练、内容新颖、重点突出。

教材对《跟单信用证统一惯例——2007 年修订本·国际商会第 600 号出版物》(UCP600)的有关内容进行了较为详尽的分析,并对其他的国际贸易新方式、新规则作了详细介绍。

本教材根据各章内容配套制作教学用 PPT 课件,并整理编写有教学参考价值的资料。

本教材由刘丁有、王冬英任主编,归秀娥、陶华、肖勇任副主编。各章的编写者分

别为：刘丁有编写前言、导论、第9章；归秀娥编写第1章、第11章；韩海英编写第2章；王冬英编写第3章、第4章；刘菊芹编写第5章；苏珊珊编写第6章、第8章；陶华编写第7章、第10章。PPT课件由各章编写老师制作，教学参考资料主要由刘丁有、肖勇收集编排，刘丁有整理参考文献并组织研究生王格、马婷婷、董琳娜、张健、毕蕾、郑素珍等同学完成了资料的搜集和整理工作。

全书由刘丁有、王冬英负责架构设计，最后由刘丁有统稿、总纂。

本教材适用于培养应用型人才的本科院校、高职高专学校涉外经贸专业及相关经济类专业的学生使用，也可供从事进出口经营业务工作的人员学习和参考。

本教材的顺利出版要感谢西安财经学院领导和老师给予的大力支持和帮助，该教材在撰写过程中参考了大量的国内外论著、教材，由于篇幅有限，恕不一一列出，在此一并向有关作者和出版社表示衷心的感谢。由于编者水平和能力所限，本书中的错误与遗漏在所难免，敬请专家、学者和广大读者批评指正，以促进我们对本教材内容的进一步充实和完善。

编 者

2015年8月

目 录

导论	(1)
第一节 国际贸易实务学科的性质与特点	(1)
第二节 国际贸易实务的研究对象、内容与学习方法	(2)
第一章 交易磋商与合同的订立	(5)
第一节 进出口贸易基本流程	(6)
第二节 交易磋商	(9)
第三节 国际货物买卖合同适用的法律	(15)
第四节 国际货物买卖合同基本内容与合同的订立	(19)
第二章 商品的质量、数量和包装	(25)
第一节 商品的名称和质量条款	(26)
第二节 商品的数量	(34)
第三节 商品的包装	(37)
第三章 国际贸易术语	(45)
第一节 国际贸易术语与国际贸易惯例	(46)
第二节 适用于各种运输方式的贸易术语	(51)
第三节 适用于水上运输方式的贸易术语	(61)
第四节 常用贸易术语的变形	(68)
第五节 与交货有关的其他问题	(70)
第四章 进出口商品的价格	(75)
第一节 价格的制定	(76)
第二节 进出口商品的定价办法	(77)
第三节 计价货币	(81)
第四节 佣金和折扣	(82)
第五节 价格条款的约定	(84)
第五章 国际货物运输与交付	(87)
第一节 交货时间与地点	(88)
第二节 海洋运输	(92)

第三节	陆运与空运	(95)
第四节	集装箱运输与国际多式联运	(98)
第五节	运输单据	(101)
第六节	合同中的装运条款	(103)
第六章	国际货物运输保险	(107)
第一节	海运货物保险保障的基本原则与风险范围	(107)
第二节	我国海运货物保险的险别	(112)
第三节	伦敦保险协会海洋运输货物保险险别	(116)
第四节	我国陆运、空运与邮包运输保险的险别	(118)
第五节	进出口货物运输保险的操作及合同中的保险条款	(120)
第七章	货款的结算方式	(127)
第一节	票据的概念与种类	(128)
第二节	汇付与托收	(131)
第三节	信用证	(135)
第四节	银行保证书(保函)	(142)
第五节	各种支付方式的选用	(144)
第八章	争议的预防与处理	(147)
第一节	货物的检验	(148)
第二节	索赔与理赔	(153)
第三节	不可抗力	(155)
第四节	仲裁	(156)
第九章	出口合同的履行	(161)
第一节	准备货物	(163)
第二节	落实信用证	(168)
第三节	安排装运	(171)
第四节	制单结汇	(173)
第五节	违约处理	(179)
第六节	出口收汇核销和出口退税	(182)
第十章	进口合同的履行	(185)
第一节	进口许可证申领	(187)
第二节	信用证的开立和修改	(188)
第三节	安排运输和保险	(194)
第四节	审单和付款	(196)

第五节 进口报关	(197)
第十一章 其他国际贸易方式	(201)
第一节 经销与代理	(201)
第二节 招标、投标与租赁	(204)
第三节 拍卖与寄售	(207)
第四节 对销贸易与加工贸易	(209)
第五节 商品期货贸易	(211)
第六节 电子商务	(213)
参考文献	(220)

导 论

通过本部分内容的学习，学生应了解国际贸易实务学科的性质、研究对象和内容，了解国际贸易的特点，掌握国际贸易实务的学习方法，为学习以后各章打下基础。

核心概念

学科性质 国际贸易特点 研究对象

引导案例

某外贸企业向国外一新客户订购一批初级产品，按 CFR 中国某港口即期信用证付款条件达成交易。合同规定，由卖方以程租船方式将货物运交我方，我方开证行也凭国外议付行提交的符合信用证规定的单据付了款，但装运船只一直未到达目的港，后经多方查询，发现承运人原是一家小公司，而且在船舶起航后不久已宣告倒闭，承运船舶是一条旧船，船货均告失踪，此系卖方与船方互相勾结进行诈骗，导致我方蒙受重大损失。请问：我方应从中吸取哪些教训？从中体会、理解国际贸易的复杂性。

第一节 国际贸易实务学科的性质与特点

一、国际贸易实务学科的性质

国际贸易实务是一门专门研究国际间商品交换具体过程、具有涉外活动特点的、实践性很强的综合性应用学科，它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基本知识的具体运用。

二、国际贸易的特点

国际贸易具有不同于国内贸易的特点，其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题，都远比国内贸易复杂，具体表现在以下方面。

（一）国际贸易所适用的法律规范更多

国际贸易合同受国家法律保护和管辖，是对签约各方都具有同等约束力的法律性文

件,是解决贸易纠纷,进行调节、仲裁与诉讼的法律依据。国际贸易合同属于社会交往中比较正式的契约文体,具有准确性、直接性和法定效力性等特点。了解国际贸易合同的独特文体特征有助于对其理解和运用。

合同对当事人构成的约束力是建立在法律基础上的。因此,合同必须符合法律规范才能得到法律的承认和保护。各国的法律对于合同的成立都要求具备一定的条件,即所谓合同有效成立的条件。

但交易双方处在不同国家不同地区,各国的要求不完全相同,在洽商交易和履约的过程中,涉及各自不同的制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法,情况错综复杂,稍有疏忽,就可能影响经济利益的顺利实现。

(二) 国际贸易业务操作上更复杂

国际贸易的中间环节多、涉及面广,除交易双方当事人外,还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行,并有可能引起法律上的纠纷。另外,在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比较大,而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险。所以,通常还需要办理各种保险,以避免或减少经济损失。

(三) 国际贸易面临的风险更多、更大

国际市场广阔,交易双方相距遥远,加之国际贸易界的从业机构和人员情况复杂,故易产生欺诈行为,稍有不慎就可能受骗上当,货款两空,遭受严重的经济损失。另外,国际贸易中交易的商品在长途运输中可能会遇到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险,加之国际市场千变万化,从而加大了国际贸易的风险程度。

(四) 国际贸易所受的限制较多

国际贸易易受政策、经济形势和其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定、国际市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下,国际贸易所受的限制更为明显,从事国际贸易的难度也更大。

第二节 国际贸易实务的研究对象、 内容与学习方法

一、国际贸易实务课程的研究对象和内容

国际贸易实务的研究对象是国际性商品交换的具体运作过程,它包括该过程经历的环节、操作方法和技能,以及应遵循的法律和惯例的行为规范。

国际贸易中交换的商品包括货物、服务、技术,而货物贸易是最基本的。服务贸易和技术贸易的一些做法是从货物贸易中演化出来的,所以,本课程以货物贸易为基础来介绍国际贸易的基本原理和做法。

除导论部分外,本书以外贸业务程序为主线,以国际货物买卖合同为核心,共分

11 章, 包括了国际贸易实务课程的主要研究内容, 即交易磋商与合同的订立, 商品的质量、数量和包装, 国际贸易术语, 进出口商品的价格, 国际货物运输与交付, 国际货物运输保险, 货款的结算方式, 争议的预防与处理, 出口合同的履行, 进口合同的履行, 其他国际贸易方式。

二、国际贸易实务课程的学习方法

(一) 学习国际贸易实务与国际贸易理论、政策相结合

在学习本课程时, 要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导, 将《国际贸易》《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用, 力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合, 不断提高分析与解决实际问题的能力。

(二) 学习国际贸易业务与相关法律的联系

国际贸易法律课程的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切, 因为, 国际货物买卖合同的成立, 必须经过一定的法律步骤, 国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为, 处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且, 不同法系的国家, 具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

(三) 加强外贸专业英语的学习

外贸专业人员不仅要掌握一定的专业知识, 而且还必须会用英语与外商交流、谈判及书信来往。如果专业英语知识掌握不好, 就很难胜任工作, 甚至会影响业务的顺利进行。因此, 学生应加强英语的学习, 掌握外贸专业术语。

(四) 加强本课程同其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性很强的学科, 与其他课程内容联系紧密。在教与学的过程中, 应将各门知识综合运用。比如, 讲到商品的品质、数量和包装内容时, 就应该去了解商品学学科的知识; 讲到商品的价格时, 就应该了解价格学与国际金融的知识; 讲到国际货物运输与保险的内容时, 就应该了解运输学、保险学科的知识; 讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时, 就应该了解有关法律的知识。

(五) 加强国际贸易惯例和规则的学习

为了适应国际贸易发展的需要, 国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则, 如《国际贸易术语解释通则》《托收统一规则》《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例, 被人们普遍接受和经常使用, 并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此, 在学习本课程时, 必须研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的规则, 并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法, 以便按国际规范办事, 在贸易做法上加快同国际市场接轨。

(六) 注重实践教学, 学以致用

本课程是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中, 根据本课程的内容、特点, 通过走出去、请进来的方式, 精心组织实施教学计划, 注意到校外参观、实习, 以增加感性知识。通过听、看、做, 一些看起来繁杂的专业知识可以很快被学生理解和掌握。

重视案例分析和单证实务操作的学习与训练，加强基本技能的训练，注重学生动手能力的培养。

复习思考题

一、简答题与论述题

1. 国际贸易实务学科的性质是什么？
2. 国际贸易的特点是什么？
3. 国际贸易实务课程的研究内容是什么？
4. 如何更好地学习国际贸易实务课程？

二、案例分析

1. 我国某出口企业以 CIF 纽约条件与美国某公司订立了 200 套家具的出口合同。合同规定 2007 年 12 月交货。11 月底，我方企业出口商品仓库发生雷击火灾，致使一半左右的出口家具烧毁。我方企业以发生不可抗力事故为由，要求免除交货责任，美方不同意，坚持要求我方按时交货。我方无奈经多方努力，于 2008 年 1 月初交货，美方要求索赔。试问：（1）我方要求免除交货责任的要求是否合理？为什么？（2）美方的索赔要求是否合理？为什么？

2. 我国某公司与外商订立一项出口合同，在合同中明确规定了一旦在履约过程中发生争议，即将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会，在中国进行仲裁。后来，双方对商品的品质发生争议，对方在其所在地法院起诉我方，法院也发来了传票，传我方公司出庭应诉。对此，我方应该如何处理？为什么？

第一章

交易磋商与合同的订立

国际货物贸易是一个非常复杂的过程，从交易双方开始接触到成功达成一笔交易，往往需要交易双方就交易条件进行长时间的、反复的磋商。本章主要介绍了进出口贸易的基本流程、交易磋商的一般程序、国际货物买卖合同及其订立。通过本章的学习，学生应了解进口贸易和出口贸易的基本流程，商订买卖合同可能包括的环节和必经的法律步骤，掌握发盘与接受的含义、内容、构成要件及其具体运用，掌握合同成立的时间和生效的条件、订立合同的形式以及合同的基本内容，以达到合理地订立合同和正确处理订约过程中出现各种问题的目标。

核心概念

交易磋商 发盘 接受 电子商务 电子合同

引导案例

是否逾期接受

3月15日，A公司向新加坡客户G公司发盘：童装兔毛衫200打，货号CM034，每打CIF新加坡100美元，8月份装运，即期信用证付款，25日复到有效。3月22日，A公司收到G公司答复如下：15日发盘收到，你方报价过高，若降至每打90美元可接受。A公司次日复电：我方报价已是最低价，降价之事歉难考虑。3月26日，G公司又要求航邮一份样品以供参考。29日，A公司寄出样品，并函告对方：4月8日前复到有效。4月6日，G公司回函表示接受发盘的全部内容，4月10日送达A公司。经办人员视其为逾期接受，故未作任何表示。

7月6日，A公司收到G公司开来的信用证，并请求采用尽可能早的航班出运。此时因原料价格上涨，公司已将价格调整至每打110美元，故于7月8日回复称：我公司与你方此前未达成任何协议，你方虽曾对我方发盘表示接受，但我方4月10日才收到，此乃逾期接受，无效。请恕我方不能发货，信用证已请银行退回。如你方有意成交，我

方重新报价每打 CIF 新加坡 110 美元, 9 月份交货, 其他条件不变。

7 月 12 日 G 公司来电: 我方曾于 4 月 6 日接受你方发盘, 虽然如你方所言, 4 月 10 日才送达你方, 但因你我两地之邮程需三天时间, 尽管我方接受在传递过程中出现了失误, 你我两国均为《联合国国际货物销售合同公约》的缔约国, 按此公约规定, 你方在收到我方逾期接受后未作任何表示, 这就意味着合同已经成立, 请确认你方将履行合同, 否则, 一切后果将由你方承担。请问: G 公司的上述观点是否正确?

交易磋商又称贸易谈判, 是交易双方就商品的有关条件进行协商以期达成交易的过程。交易磋商的核心工作实际上就是讨价还价, 而其终极目的是为了双方就所有交易条件达成一致, 签订一份买卖合同, 以实现双方的利益。交易磋商是进出口业务中最为重要、最为棘手的一环, 需要交易者综合运用国际商务知识, 灵活运用各种谈判技巧, 争取订立对自己有利的合同条款。因此, 参与洽谈的业务人员必须做到业务精、外语强、懂法律、熟金融, 并要具备一定的谈判水平, 从容、灵活地应对谈判中可能出现的任何情况。

第一节 进出口贸易基本流程

国际货物贸易分为出口和进口两部分, 但是, 无论是出口贸易还是进口贸易, 一般都包括三个阶段, 即贸易前的准备、合同的商订和合同的履行。

一、出口贸易的基本程序

(一) 出口贸易前的准备

出口贸易前的准备工作主要包括对国际市场进行调查研究、制定商品经营方案、落实货源和制定出口商品生产计划、进行广告宣传、选定客户并与之建立业务关系等内容。

对国际市场的调查研究是开展出口贸易前首先应做好的工作, 目的是寻找并确定合适的目标市场。调研内容包括对进口国别地区的调查研究、对商品市场的调查研究和对交易对象的调查研究。

(1) 对进口国别地区的调查研究。主要调查有关国家或地区的经济状况, 对外贸易政策, 对中国的态度, 进出口商品结构、数量、金额, 贸易对象国, 贸易与外汇管制等有关对外经济往来的情况及其特点。

(2) 对商品市场的调查研究。主要调查目标进口国有关商品及相关商品的品种、花式、质量、包装、原材料、科学技术水平以及生产、消费、贸易、成本、价格、主要供需国别及其发展状况, 以确定自己产品在该国市场上面临的竞争形势和所处的竞争地位, 便于根据实际情况灵活报价及确定其他交易条件。

(3) 对交易对象的调查研究。主要调查已经或有可能经营中国产品的客户和潜在客户的政治态度、资信情况、经营范围和经营能力等状况, 以便于我国外贸企业有区别

地选择客户。

（二）出口贸易磋商和出口合同的订立

根据出口贸易计划，与客户进行接触联系。在与贸易对象建立业务关系之初，为了简化贸易磋商的内容，可以先与客户就一般交易条件达成协议。贸易磋商是指对出口贸易条件的具体内容进行谈判，如交易的品名、品质、数量、包装、价格、交货、支付等。贸易磋商可以通过书信、传真等书面形式进行，也可以通过电话、当面谈判的口头形式进行。贸易磋商的一般程序是：询盘、发盘、还盘、接受。在贸易磋商中，有一方的发盘和另一方的接受，合同即告成立。但是，根据某些国家的法律规定，双方当事人还应签署一份书面合同。

（三）出口合同的履行

出口合同成立后，买卖双方按照合同规定履行各自的义务；若有违约，则要承担相应的责任。合同的履程序依据合同规定的交易条件而定。如果合同规定采用 CIF 贸易术语和信用证支付方式，则出口方履行合同需要做以下工作。

1. 准备货物，落实信用证

出口方按合同规定的数量和质量，在合同规定的交货时间前准备好货物。落实信用证包括催证、审证和改证。催证是指合同订立后，出口方催促进口方尽快申请开立信用证。信用证是出口方收取货款的一种保证。出口方收到信用证后，要根据合同的规定审查信用证，如果发现信用证中有与合同不相符合而且又不能接受的条款，应向进口方提出，由进口方要求银行修改信用证。

2. 商品检验，申报出口

货物准备好以后，要按照合同的规定或有关的法规，报请商检机构进行检验。经检验合格，并获得商检证明后，才能出口。根据国家对出口贸易的管理规定，有些商品的出口要获得国家颁发的出口许可证和出口配额。因此，需要办理申报出口手续。

3. 安排运输，办理保险

一旦信用证收妥无误，货物备妥，即应办理运输业务。出口企业一般委托运输代理机构办理运输事宜。运输代理机构根据出口企业对运输的时间、装运地和目的地等的要求，找运输公司洽谈，办理运输手续。安排运输、明确载货工具后，出口企业要及时办理运输保险。

4. 申报海关，装运货物

货物出口前要通过海关的检查，因此，出口企业要向海关办理报关手续。经海关查验放行后，可将货物装上运输工具，并从运输公司取得有其签发的运输单据。然后，向进口方发出货物已装运的通知，以便进口方准备接收货物和支付货款等事宜。

5. 缮制单据，收取货款

货物装运后，出口企业要着手缮制和备妥信用证规定的各种单据，包括发票、汇票、运输单据、保险单据等主要单据以及其他单据。然后，把这些单据交给有关银行，银行审查这些单据是否与信用证规定一致。如果没有问题，银行就把货款支付给出口企业，出口企业收取货款后，合同履行完毕。

二、进口贸易的基本程序

（一）进口贸易前的准备

进口贸易前的准备包括国际市场的调研和制定进口贸易计划。进口贸易前开展国际市场调研的目的在于把握国际市场，寻找有利的进口贸易机会。国际市场调研的内容主要有国外的商品供应情况、品质及价格水平的比较、国外的市场销售渠道、出口目的国的政策及法律、国外供应商的资信情况等。在进行国际市场调研的基础上，制定进口贸易计划，确定一定时期内进口贸易的设想、做法，如产品系列、供应商的选定、贸易方式、价格和支付条件的掌握、进口成本、进口关税和国内税、经济效益的核算等。制订计划有利于进口业务的管理，使进口业务的各个环节可以更好地协调配合。

（二）进口贸易磋商和订立进口合同

进口贸易磋商和订立进口合同的做法及程序与出口贸易基本相同。在与国外出口商建立业务联系之初，可先就一般贸易条件达成协议。贸易磋商的内容也是各项贸易条件，贸易磋商的程序和方式等都与出口贸易差不多，不同之处主要是对贸易条件提出的要求不同，出口磋商是设法提高价格，进口磋商是设法降低价格，从不同的立场提出对自己最有利的条件。

（三）进口合同的履行

进口合同成立后，买卖双方按照合同的规定履行自己的义务；若有违约，则要承担相应的责任。合同的履程序依据合同规定的交易条件而定。如果合同规定采用 FOB 贸易术语和信用证支付方式，则进口方履行合同需要做以下工作。

1. 申报进口

向政府有关管理部门申请领取进口许可证，有的商品则要获得进口配额。

2. 开证、改证

向银行申请开立信用证，以履行合同规定的付款义务。如果出口方收到信用证经审核发现内容与合同规定不符合而提出修改，则进口方要向银行申请修改信用证。

3. 托运、投保

进口方办理运输事宜，由运输公司派船到合同规定的出口方交货的装运港去接货。另外，还要向保险公司办理保险。

4. 审单、付款

收到开证银行提交的出口方的交货单据后，进口方要对这些单据进行审核。如果单据符合信用证的规定，则要向开证银行交付货款，收取单据。

5. 提货、报关

货物运到目的港后，进口方凭运输提单向船方交单提货。货物进口要向海关申报，接受海关的审核，并缴纳进口关税。报关纳税后，货物才能进入国内。

6. 商品检验、索赔、仲裁

进口方收到货物后，按合同规定可以行使货物的检验权，即向本国的商检机构申请商品检验。商品检验合格，进口方须接收货物；商品检验不合格，进口方可凭检验证明向出口方提出索赔，若双方产生异议，协商不成可申请仲裁。

第二节 交易磋商

一、交易磋商概述

(一) 交易磋商的含义

交易磋商 (Business Negotiation) 是指买卖双方通过函电或面对面洽谈, 就某项商品成交条件进行反复协商, 以求达成交易的过程。在国际贸易中, 达成交易要通过交易磋商来实现, 而达成交易的法律形式则是合同。交易磋商是过程, 订立合同是结果。交易磋商是国际贸易业务中最重要的一环, 交易磋商的重要性体现在以下两方面。

1. 交易磋商是国际贸易合同的基础

交易磋商实际上是买卖双方在订立合同前的谈判过程。在谈判过程中, 买卖双方往往要通过电话、函电或面对面的谈判等形式来进行磋商, 而磋商的最终目的就是在交易双方之间建立合同关系。所以, 在交易磋商的过程中, 双方一直在寻求就各项交易条件意思表示一致, 若对于某一条件, 双方意思不一致, 则应修改该条件, 直至双方的意思表示一致为止。当双方对法律或国际惯例中规定合同成立的各项交易条件表示的意思都一致时, 合同便可订立, 这些交易条件对双方均产生法律约束力。可以说, 交易磋商的过程是合同形成的过程, 没有交易磋商也就没有买卖双方合同关系的确立。

2. 交易磋商关系到交易成败和经济效益

在交易磋商中, 买卖双方的谈判有时会出现僵局, 即对某些交易条件的意思表示始终不一致, 交易难以达成。但是为了达成交易, 如果对交易条件作无节制地让步, 虽然表面上看双方意思表示一致, 且达成交易, 但做出让步的一方就会得不到应有的经济效益。如果交易磋商中不考虑对方的履约能力, 而一味坚持某种交易条件, 盲目地订立合同, 最终可能导致合同不能全面履行。因此, 如何进行交易磋商, 在磋商中坚持什么原则, 采用什么策略和方法, 在国际贸易中非常重要。

(二) 交易磋商的方式

交易磋商的方式主要有口头和书面两种。

1. 口头磋商

口头磋商是指买卖双方通过邀请客户来访、外派推销人员参加各种交易会或国际博览会等形式进行面对面的谈判。另外, 还包括买卖双方通过国际长途电话进行的交易磋商。对于谈判内容复杂、涉及问题较多的交易, 如大型成套设备交易谈判采用口头磋商较好。

口头磋商的特点是信息传递迅速, 磋商的效率比较高, 同时有利于及时、准确了解对方的合作态度, 并根据具体进展随时调整战略, 但双方要举办 (或参加) 洽谈会或派代表团出访所要花费的费用比较高。另外, 口头磋商对谈判人员的素质要求也比较高。