



21世纪高职高专
新概念(财经类)系列教材

总主编◎王宗湖

GUOJI MAOYI SHIWU

国际贸易实务

(第二版)

牛慈康 主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

21 世纪高职高专新概念（财经类）系列教材

总主编 王宗湖

国际贸易实务

（第二版）

主 编 牛慈康

副主编 符海菁 马朝阳 李彦荣

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/牛慈康主编. —2 版. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2009

(21 世纪高职高专新概念 (财经类) 系列教材)

ISBN 978-7-81134-401-1

I. 国… II. 牛… III. 国际贸易 - 贸易实务 - 高等学校: 技术学校 - 教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 095600 号

© 2009 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 (第二版)

牛慈康 主编

责任编辑: 王文君

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

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 15.75 印张 394 千字

2009 年 9 月北京第 2 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-401-1

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 24.00 元

21 世纪高职高专新概念（财经类）系列教材编委会

总主编：王宗湖

副主编：于声涛 魏 敏 鲍仕梅

编 委：（按姓氏笔划为序）

王 勇	马瑞萍	任继文	池小萍	陈国生
严国辉	杨东进	杨振科	张 卿	武 红
庞鸿藻	姜玉霞	倪 荣	黄志平	符海菁
雷 震				

总 序

当今世界,科学技术日新月异,知识经济初见端倪,国力竞争日趋激烈。针对这一知识化、信息化、全球化的时代特征,世界各国正在酝酿进行一场深刻的教育改革,以培养同时代要求相适应的高素质的劳动者和富有创造性的专业人才。

随着我国市场经济体制的逐步完善和对外开放的不断扩大,我国经济将完全融入世界经济体系之中,而教育水平的高低与经济的发展密切相关。职业教育作为我国高等教育的全新组成部分,应确立怎样的培养目标来适应时代要求,已成为人们普遍关心的问题。教育部在关于《面向21世纪教育振兴行动计划》有关问题的回答中,对高职的培养目标是这样定位的:“高等职业教育应以培养基层和生产第一线技术应用型人才为办学宗旨,建立以基本素质和技术应用能力培养为主线的教学体系……专业课应加强针对性和实用性,实践教学要以培养学生专业应用能力为主……时间可占总课时数的1/3以上,至多可达50%……”可见,高等职业教育的培养目标,主要强调能力的培养和技术的应用,它要求我们的教育能够不断造就基本功扎实、操作能力强,又具有丰富知识和较高技能的复合型、实用型人才。

教材作为“整个教育系统的软件”,它不仅反映着社会发展的要求,同时在某种程度上还直接决定着受教育者的培养质量,因而,世界各国都非常注重教材的开发和建设。但目前,我国职业教育教学和管理模式受传统教育思想和教育模式的影响较深,以能力为本位的教育观念还未能在教学领域完全形成,课程改革和教材开发还远远满足不了形势发展对高职教育的要求。因此,要适应21世纪知识经济时代发展和我国现代化建设的要求,高等职业教育必须加快课程体系改革和教材建设的步伐,建立符合时代特征和具有我国特色的职业教育新思想、新模式、新课程体系。有鉴于此,对外经济贸易大学出版社为适应教育发展的新形势,并努力推动高职高专院校的教材建设,委托我们组织全国职业院校的教师及具有企业工作经验的业务骨干,编写这套21世纪高职高专新概念(财经类)系列教材。本系列教材暂包括国际贸易、会计、市场营销、经贸英语、旅游管理、物流管理、电子商务等9大专业以及基础科目90门课程。

为使教材编写尽量适应高职教育的特点及时代发展的新要求,我们在编写过程中,尽可能把最新的研究成果吸收渗透到教材中来,在内容安排、教法选择、编写体例等方面也进行了较多的改革,甚至是新的尝试,使本套丛书具有以下特点:

1. 在内容安排上,突出了“能力培养”和“创新教育”,加大了技能训练的比重

本套丛书各册教材,在基础理论讲授之后,每篇均加列“技能训练”专章,通过采用案例分析等形式,引导学生对本篇的重点、难点内容进行分析、讨论、练习和模拟训练;每章结束后针对本章重点内容设计了个案分析、关键名词、讨论与思考等项目,以

强化学生对经济与管理理论和业务环节处理技巧的掌握。这些新增加的关于“能力培养”和“技能训练”等新内容,约占整本教材篇幅的1/3,基本上达到了国家对职业教育改革的要求。这种编写体例的运用在目前经济类课程的教材中还较少见,希望这种新的尝试能经日后的教学实践验证,成为一种“能力培养”和“创新教育”的有效方法。

2. 在编写体例上,积极探索模块教学,使学生容易理清教材的知识体系,迅速而系统牢固地掌握知识

本套丛书各册均采用“篇、章、节”的结构,每篇开始之前,均有一段概括性文字,对本篇内容的重点与难点、目的与要求加以说明,使学生在学之前能对整篇主要内容有所了解;每章之下又提出了具体的学习目标及应掌握的重点难点,以便学生明确具体的学习任务。这样,每篇作为教材的大模块,包含着“章”这样的小模块,小模块又通过具体的学习任务的确立映衬着大模块,既使大模块之间篇篇相连,又与小模块环环相扣,组成系统的“知识链”。这种先将一本教材中的相关知识切块“溶解”,最后又串联起来的编写思路及形式,符合人类的分析综合的思维特点,有利于学生在学习过程中迅速而系统牢固地掌握知识。

3. 在教学方法上,注意吸收国外流行的教学理念,并尝试教学改革与教法创新

模拟教学、案例教学和启发式教学源于国外,现在是我国经济专业比较流行和推崇的教学方法。在本套教材的编写过程中,我们注重了上述教学方法的综合运用,旨在增强学生的主动参与意识和创新意识,提高学习的功效。同时,我们进一步借鉴了培养MBA的教学经验,在本套教材的编写方法上尽量运用提示、启发、引导、讨论和模拟等方法,其目的是使学生运用所学知识在进行初步的分析、综合、比较、分类后,将知识、技能抽象概括和具体化,提高学生灵活分析和解决问题的能力。这样既与国家对高职教育培养的目标相吻合,又适合学生的学习思维特点,并容易激发学生的学习兴趣,所以较之传统的教学方法有了较大的改革与突破。

4. 在学科建设上,积极探索和建立综合型、技能型、实践型新科目

江泽民同志在第三次全国工作会议上指出:“职业教育和成人教育要使学生掌握必要的文化知识的同时,具有熟练的职业技能和适应职业变化的能力。”可见,现代职业教育呼唤综合型、应用型、技能型的新学科的设立。为反映这些要求,我们在每个专业都增设了“综合技能训练”课程,以此为基础编写了经济管理类各专业实践课的应用教材。该科目在内容上以各专业的主要业务为线索,将骨干核心课程的知识高度浓缩并有机串联,将主干课中没有系统讲授而实际工作中必然牵涉到的知识纳入其中,弥补了原来系列教材的欠缺与不足。同时,该系列教材大量采用模拟教学和案例教学,让学生以“业务员、经济师、总经理”的身份参与学习与训练,独自策划交易,进行经济活动等,刻意营造一种仿真情境,让学生在“训练”中学习,在“情景”中增长才干和积累经验,有效地将知识转变为专业性的技能技巧,提高其解决和处理实际问题的综合能力。总之,各专业“综合技能训练”课程的设立,是按照教育部“要多增加综合课”的要求而设立的新型试验科目,其主要目的是通过运用灵活有趣的模拟训练及案例教学等方法,启发诱导学生的立体思维,全面提高其独立操作经济业务的综合实践能力。因为是初次尝试,所以希望大家多加关注,并提出指导性的建议。

本套丛书的编写，得到了有关学校领导和学者、教授的大力支持，并引用了有关作者的部分资料，在此一并表示谢意。

本套丛书无论从体例安排到内容设置，还是从知识点的归纳到教法的运用，都进行了大胆探索和尝试，意欲为我国财经类高职高专教材的编写尽微薄之力，但由于时间和水平有限，疏漏和不足甚至是错误在所难免，希望广大教师、读者多提宝贵意见，以便日后充实与完善。

21 世纪高职高专新概念（财经类）系列教材编委会
2008 年 12 月

前言

《国际贸易实务》修订本是为了适应创新型及实践技能型人才培养的需要,推动高职高专人才培养模式的改革,编写有特色的高职高专教材而重新修订的。它是 21 世纪高职高专新概念(财经类)系列教材之一。

本书在编写过程中,按照教育部《关于加强高职高专教育教材建设的若干意见》的要求,针对高职高专的特点,以就业为课程主要目标,重点突出职业能力的培养,不再只追求学科知识体系的逻辑严密性,而是强调教学内容的“实际、实用、实践”,理论以实际应用为目的,以“必需、够用”为度,突出实用性、可操作性,淡化理论,强化技能,体现最新的理论(如惯例、法律、习惯做法的修订和启用等),杜绝出现陈旧、过时、脱离实际业务的知识。同时,把职业资格标准引入课程体系,促进学校课程与职业资格证书在教学内涵上的统一。

本书以合同为中心,以合同条款、交易磋商和合同签订、合同履行三大知识点,贯穿国际贸易惯例和有关的法律两个支点。

本书每篇之下均有一段概括性文字,简要地将本篇的主要内容及重点、难点加以阐述;每章之下分别列有学习目标、重点难点、学习内容;学习目标、重点难点、学习内容的编写与报关员、报检员、外销员、货代员、单证员等职业资格考试相衔接,每章结束,列有重点知识展示、经典案例分析、关键名词。

参加本书编写的人员有(按章节先后次序排列):王宗湖、符海菁、马朝阳、沈立晖、牛慈康、冯得智、李彦荣、韩荣仙、李萍。全书由牛慈康负责总纂、初审,并担任主编,符海菁、马朝阳、李彦荣担任副主编,王宗湖做了最后的修改和审定。

本教材在编写过程中,参考了吕红军主编的《国际货物贸易实务》;全国国际商务专业人员职业资格考试用书编委会编的《国际商务基础理论与实务》;姚大伟主编的《国际贸易运输实务》,以及相关学者的科研成果,并得到了银行、商检机构、船运公司、保险公司及外贸公司的大力支持,在此深表谢意。

由于编写时间仓促,编者水平有限,书中错误或不当之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

编者

2009 年 4 月 16 日

目 录

导论

第一节 国际贸易实务课的研究对象及学习方法	(1)
第二节 进出口贸易的程序	(4)
第三节 电子商务与国际贸易	(6)

第一篇 合同条款

第一章 商品的品名、品质、数量及包装	(13)
--------------------------	------

【学习目标】	(13)
【重点难点】	(13)
第一节 商品的品名	(13)
第二节 商品的品质	(14)
第三节 商品的数量	(18)
第四节 商品的包装	(20)
【重点知识展示】	(24)
【经典案例分析】	(24)
【关键名词】	(25)

第二章 进出口商品的价格	(26)
--------------------	------

【学习目标】	(26)
【重点难点】	(26)
第一节 贸易术语	(26)
第二节 主要贸易术语的解释	(28)
第三节 其他贸易术语的解释	(36)
第四节 进出口价格的掌握	(39)
第五节 进出口商品价格核算	(41)

第六节 佣金和折扣	(46)
第七节 合同中的价格条款	(48)
【重点知识展示】	(49)
【经典案例分析】	(50)
【关键词】	(50)
第三章 国际货物运输	(51)
【学习目标】	(51)
【重点难点】	(51)
第一节 海洋运输方式	(51)
第二节 其他运输方式	(54)
第三节 合同中的装运条款	(58)
第四节 海运提单	(61)
【重点知识展示】	(65)
【经典案例分析】	(66)
【关键词】	(66)
第四章 国际货物运输保险	(67)
【学习目标】	(67)
【重点难点】	(67)
第一节 海洋运输货物保险的风险和损失	(67)
第二节 海洋运输货物保险条款	(70)
第三节 其他运输方式下的货运保险	(74)
第四节 保险实务	(76)
【重点知识展示】	(79)
【经典案例分析】	(79)
【关键词】	(80)
第五章 货款的支付	(81)
【学习目标】	(81)
【重点难点】	(81)
第一节 支付工具	(81)
第二节 汇付与托收	(87)
第三节 信用证	(96)
第四节 其他支付方式	(109)
第五节 支付条款及各种支付方式的综合运用	(112)
【重点知识展示】	(116)
【经典案例分析】	(120)
【关键词】	(120)

第六章 商检、索赔、仲裁和不可抗力	(121)
【学习目标】	(121)
【重点难点】	(121)
第一节 商品检验	(121)
第二节 索赔	(128)
第三节 不可抗力	(129)
第四节 仲裁	(130)
【重点知识展示】	(133)
【经典案例分析】	(133)
【关键词】	(134)
第七章 合同条款技能训练	(135)
实训模块一 国际贸易术语的运用	(135)
实训模块二 国际贸易术语的选用	(136)
实训模块三 品质、数量和包装的订立	(137)
实训模块四 出口商品成本核算与报价	(139)
实训模块五 价格条款的订立	(143)
实训模块六 装运、保险、支付条款的订立	(144)
实训模块七 信用证的审核	(146)
实训模块八 合同背面条款的订立	(150)
实训模块九 合同条款案例分析	(151)

第二篇 交易磋商与合同签订

第八章 交易磋商与合同签订	(159)
【学习目标】	(159)
【重点难点】	(159)
第一节 出口交易前的准备工作	(159)
第二节 交易磋商的一般程序	(161)
第三节 发盘	(163)
第四节 接受	(165)
第五节 合同的签订	(167)
【重点知识展示】	(170)
【经典案例分析】	(170)
【关键词】	(170)

第九章 交易磋商与合同签订技能训练	(171)
实训模块一 函电分析	(171)
实训模块二 合同签订	(172)
实训模块三 案例分析	(175)

第三篇 合同履行

第十章 出口合同的履行	(179)
【学习目标】	(179)
【重点难点】	(179)
第一节 出口合同履行程序	(179)
第二节 催证、审证和改证	(180)
第三节 备货及报验	(188)
第四节 托运、报关及保险	(191)
第五节 制单结汇	(194)
第六节 出口收汇核销	(203)
第七节 出口退税	(204)
第八节 索赔和理赔	(204)
【业务程序分析】	(205)
【重点知识扩展】	(206)
【经典案例分析】	(208)
【关键词】	(208)
第十一章 进口合同的履行	(209)
【学习目标】	(209)
【重点难点】	(209)
第一节 开立与修改信用证	(210)
第二节 租船或订舱与催装	(216)
第三节 办理货运保险	(216)
第四节 审单与付款	(217)
第五节 报关与提货	(220)
第六节 报验与拨交货物	(221)
第七节 进口索赔	(222)
【重点知识展示】	(223)
【重点知识扩展】	(223)

第十二章 合同履行技能训练	(225)
实训模块一 进出口合同履行程序训练	(225)
实训模块二 单据制作	(227)
实训模块三 案例分析	(230)

导 论

“国际贸易实务”是高职高专院校国际经贸相关专业必修的基础课程之一，是一门专门研究进出口贸易习惯性做法的应用学科。要学习和掌握这门课程，我们首先应了解这门课程的性质及学习这门课程应使用的方法。

第一节 国际贸易实务课的研究对象及学习方法

一、国际贸易实务课的研究对象及主要内容

（一）国际贸易实务课的研究对象及主要任务

国际贸易实务是在总结我国对外贸易实践经验和国际上一些通行的贸易惯例与做法的基础上形成和发展起来的一门学科。它的研究对象及主要任务是：总结国内外国际商务工作的实践经验，分析研究商品交换的各种技巧和做法，使学生学会在进出口业务活动中，既能正确贯彻国家的对外贸易方针政策和经营意图，确保最佳经济效益，又能按国际规则办事，使我们的基本做法能为国际社会所接受。在当前我国已经加入世界贸易组织的情况下，学习和掌握这门课程显得尤为重要。

（二）国际贸易实务课的主要内容

由于国际贸易当事人彼此存在法律和贸易习惯上的差异，在涉及到买卖双方的利益时，往往会出现矛盾和分歧。如何协调这种关系，使双方在平等互利、公平合理的基础上达成交易，实现双方利益的双赢，乃是本课程研究的中心课题。概括地说，本课程的研究内容主要包括以下几个方面：

（1）合同条款。合同是买卖双方经济交易的法律基础，也是交易双方履约的依据。按照各国的法律规定，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，规定符合双方意愿的条款，这就必然导致合同内容的多样性。因此，研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系，是本课程的基本内容。

国际货物买卖合同主要包括商品品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件，本书将就上述条款做出符合国际惯例和各国法律规定的通行解释，并对订立合同条款时应注意的问题做了比较详细的说明。

（2）合同的商订。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协议后，交易即告达成，双方之间就成立了合同关系。由于国际贸易的任何一笔交易都首先从磋商合同开始，可以说，谈判是商务合同成立的前提，合同是商务谈判的结果。因此，了解商务谈判的程序及其法律效力是非常必要的。本教材将比较详细地介绍合同订立的过程，如邀请发盘、发盘、还盘、接受各环节，其中，重点介绍发盘和接受的条件和效力。同时为了使学习者更好地了解谈判的内容、步骤、对策等，我们将专设一章，专门介绍口头谈判的技巧、策略等。

（3）合同的履行。合同订立后，买卖双方应信守合同，在享有合同规定权利的同时，也承担约定的义务。以 CIF 合同为例，卖方履行合同的环节主要包括备货、报验、审证、改证、租船订舱、投保、报关、装运和制单结汇等，卖方应本着诚信、公平的原则，切实做好合同的履行工作，以充分保障买方的利益；买方也应信守承诺，按合同规定收货和付款，以保障卖方的基本利益。此外，对外贸易从业人员还应了解如何处理履约过程中产生的争议，掌握违约的救济方法，以保障合同当事人的合法权益。

二、国际贸易的特点

国际贸易是世界贸易的重要组成部分，是带动经济增长的发动机。由于交易条件、交易环境、法律制度和经济条件的影响，国际贸易比国内贸易更复杂更困难，其具体有以下几个特点：

（一）国际贸易市场潜力大

国际贸易是跨国界的交易，市场广阔。据统计，全世界共有 180 多个国家和地区，人口近 60 亿。这样一个范围和人口的市场是任何一个国家市场所不能比拟的。另外，国际贸易市场需求层次多。国际贸易面对的是一个多层次、多维体的市场。由于种族、习惯及经济水平的差异，各国的需求层次和数量有较大差别，这为更多经济交易的开展提供了必备的条件。从市场营销的角度看，这是形成有效市场的基本前提。

（二）国际贸易的风险大

这里所指的风险包括三个方面：一是政治风险。由于多种原因，各国间的政治关系经常处于动荡变化之中，经济政策也经常变动，封锁禁运和贸易制裁时有发生，大大加剧了国际贸易的不稳定性和不确定性。二是经济风险。在国际贸易中，交易双方的成交量一般较大，商品在长途运输和储存的过程中，可能遇到各种自然灾害和其他外来风险，同时，国际汇率经常浮动，货价瞬息万变，也会给当事人造成巨大的经济损失。三是交易风险。国际贸易商人信誉不同，企业机构复杂，很容易产生欺诈活动，稍有不慎，就可能上当受骗，甚至会使经营者蒙受严重的经济损失。由此可见，从事国际贸易远比国内贸易的风险大。

（三）国际贸易交易复杂

国际货物买卖的双方，从商订到履行合同的过程中，除要处理交易自身存在的矛盾和斗争外，还要与很多中介部门打交道（如商检、运输、保险、金融、铁路、港口和海关等），任何一个部门、一个环节出现问题，都会影响到整笔交易的顺利进行。再加上交易当事人分属不同国家和地区，往往涉及不同国家的法律、贸易惯例和经贸政策之间的协调，更增加了贸易的复杂性。

（四）国际贸易交易的难度大

由于国际市场广阔，线长面广，中间环节多，情况复杂，风险大，而且还有制度、法律和语言文字上的差异，使得从事国际贸易的难度增大，因此，对外贸易的从业人员不仅要有较高的政治素质、业务素质，而且还应具有较高的洞察力和应变力，具有独立的分析和解决问题的能力。

三、国际贸易实务课与其他相关学科的关系

国际贸易实务与其他外贸学科既有联系，又有区别。其不同之处体现在以下几个方面：

（1）从研究对象来看，其他专业课主要是研究有关商品交易某一方面的理论与实务问题，而国际贸易实务是研究国际商品交换的全部具体过程和环节。

（2）从教学内容的侧重点看，其他相关科目比较注意强调知识的系统性、理论性，而国际贸易实务更着重于知识的应用性、实践性。

（3）从教学方法上看，其他外贸学科的讲授一般采用直述法，主要告诉学生“为什么”，而国际贸易实务主要讲“怎么做”。

总之，国际贸易实务是一门应用性、实践性、操作性都很强的科目，是国际贸易专业的一门核心课程。

四、本课程的学习方法与原则

根据本课程的研究对象及教学内容，在学习的过程中，我们应该注意以下方法：

（一）要贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时，要以国际贸易的基本理论和国家对外方针政策为指导，将“中国对外贸易概论”、“国际贸易”等先行课中所学到的基础理论和基本政策，在本学科中加以具体运用，以便使理论和实践、政策和业务有机地结合起来，不断提高分析和解决问题的能力。

（二）要贯彻与国际规范接轨的原则

为了促进国际贸易的发展，国际商会等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”、“跟单信用证统一惯例”和“联合国国际货物销售合同公

约”等，这些已成为国际贸易中公认的惯例和法律，被人们普遍推行和接受，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，我们必须根据与国际规范接轨的原则，结合实际来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，按国际规范办事，在贸易做法上与国际接轨。

（三）注意与其他相关学科相联系的原则

“国际贸易实务”是国际贸易与经济管理专业的核心课程（基础学科），与此相关的课程还有“国际金融”、“市场营销”、“国际商法”等。可以说，国际贸易实务课涉及上述几门课程的部分内容，目的是运用相关知识，解决具体的业务，而其他外贸学科则重点研究相关问题的综合性、系统性、关联性。因此，在学习的过程中，要注意这种联系，用心研究不同学科之间的差异与关联，以便真正融会贯通。

（四）要贯彻“学”“用”结合，学以致用原则

由于本课程是一门实践性很强的科学，故在学习的过程中，要重视案例、事例分析的教学，结合现场参观、实习，增加感性认识。为达到此目的，本教材每篇均设计了专章的技能训练，使学生通过学习和练习，加强基本技能的训练，增强分析解决实际问题的能力，真正做到学以致用。

第二节 进出口贸易的程序

国际贸易交易是一个复杂的过程，涉及的部门多、环节多、范围广、手续繁琐，它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识，还应熟知进出口交易的环节。本节将主要对进出口贸易的环节作简要的介绍，以使学生在学习本课程前对进出口贸易的程序有个概括的认识。

一、交易前的准备

交易前的准备工作主要有：申请进出口许可证；市场调查与选择目标市场；客户调查与选定客户；制定进出口经营方案等。

（一）市场调研与目标市场选择

市场调研与选择目标市场是进出口交易前必须进行的一项工作。市场调研主要包括：（1）市场的基本情况。即在商品交易前，进出口商需要了解该商品当年的总生产量、可供数量及上年的储存量等，以便为进出口商品价格的决定提供依据。（2）市场竞争状况。在进出口贸易活动中，出口商必须认真调研竞争对手可能作出的种种反应及已经或即将采取的措施，做到“知己知彼，百战不殆”。对进口商来说，市场调研主要是调查出口商的资信、能力和商品的质量、技术含量与水平、商品的适用性等等。（3）价格趋向。商品的价格是买卖双方最关心的问题之一，能否取得相近或基本一致的意见对双方达成交易非常重要。