



“十二五”职业教育国家规划教材
新世纪高职高专国际经济与贸易类课程规划教材
海南省省级精品课程配套教材

(第四版)

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

新世纪高职高专教材编审委员会 组编

主 编 戴海珊

主 审 姚大伟



大连理工大学出版社



“十二五”职业教育国家规划教材
新世纪高职高专国际经济与贸易类课程规划教材
海南省省级精品课程配套教材

(第四版)

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

新世纪高职高专教材编审委员会 组编

主 编 戴海珊

副主编 吴静旦 胡惠东 王 珍

主 审 姚大伟

774

730



大连理工大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 戴海珊主编. — 4 版. — 大连 :
大连理工大学出版社, 2014. 6
新世纪高职高专国际经济与贸易类课程规划教材
ISBN 978-7-5611-8434-9

I. ①国… II. ①戴… III. ①国际贸易—贸易实务—
高等职业教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 009307 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84703636 传真:0411-84701466

E-mail:dutp@dutp.cn URL:http://www.dutp.cn

大连业发印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:185mm×260mm	印张:18	字数:458 千字
2006 年 1 月第 1 版	2014 年 6 月第 4 版	
2014 年 6 月第 1 次印刷		

责任编辑:张剑宇

责任校对:赵秀萍

封面设计:张莹

ISBN 978-7-5611-8434-9

定 价:37.80 元

我们已经进入了一个新的充满机遇与挑战的时代,我们已经跨入了 21 世纪的门槛。

20 世纪与 21 世纪之交的中国,高等教育体制正经历着一场缓慢而深刻的革命,我们正在对传统的普通高等教育的培养目标与社会发展的现实需要不相适应的现状作历史性的反思与变革的尝试。

20 世纪最后的几年里,高等职业教育的迅速崛起,是影响高等教育体制变革的一件大事。在短短的几年时间里,普通中专教育、普通高专教育全面转轨,以高等职业教育为主导的各种形式的培养应用型人才的教育发展到与普通高等教育等量齐观的地步,其来势之迅猛,发人深思。

无论是正在缓慢变革着的普通高等教育,还是迅速推进着的培养应用型人才的高职教育,都向我们提出了一个同样的严肃问题:中国的高等教育为谁服务,是为教育发展自身,还是为包括教育在内的大千社会?答案肯定而且唯一,那就是教育也置身于其中的现实社会。

由此又引发出高等教育的目的问题。既然教育必须服务于社会,它就必须按照不同领域的社会需要来完成自己的教育过程。换言之,教育资源必须按照社会划分的各个专业(行业)领域(岗位群)的需要实施配置,这就是我们长期以来明乎其理而疏于力行的学以致用问题,这就是我们长期以来未能给予足够关注的教育目的问题。

众所周知,整个社会由其发展所需要的不同部门构成,包括公共管理部门如国家机构、基础建设部门如教育研究机构和各种实业部门如工业部门、商业部门,等等。每一个部门又可作更为具体的划分,直至同它所需要的各种专门人才相对应。教育如果不能按照实际需要完成各种专门人才培养的目标,就不能很好地完成社会分工所赋予它的使命,而教育作为社会分工的一种独立存在就应受到质疑(在市场经济条件下尤其如此)。可以断言,按照社会的各种不同需要培养各种直接有用人才,是教育体制变革的终极目的。

随着教育体制变革的进一步深入,高等院校的设置是否会同社会对人才类型的不同需要一一对应,我们姑且不论,但高等教育走应用型人才培养的道路和走研究型(也是一种特殊应用)人才培养的道路,学生们根据自己的偏好各取所需,始终是一个理性运行的社会状态下高等教育正常发展的途径。

高等职业教育的崛起,既是高等教育体制变革的结果,也是高等教育体制变革的一个阶段性表征。它的进一步发展,必将极大地推进中国教育体制变革的进程。作为一种应用型人才培养的教育,它从专科层次起步,进而应用本科教育、应用硕士教育、应用博士教育……当应用型人才培养的渠道贯通之时,也许就是我们迎接中国教育体制变革的成功之日。从这一意义上说,高等职业教育的崛起,正是在为必然会取得最后成功的教育体制变革奠基。

高等职业教育还刚刚开始自己发展道路的探索过程,它要全面达到应用型人才培养的正常理性发展状态,直至可以和现存的(同时也正处在变革分化过程中的)研究型人才培养的教育并驾齐驱,还需要假以时日,还需要政府教育主管部门的大力推进,需要人才需求市场的进一步完善发育,尤其需要高职高专教学单位及其直接相关部门肯于做长期的坚忍不拔的努力。新世纪高职高专教材编审委员会就是由全国100余所高职高专院校和出版单位组成的旨在以推动高职高专教材建设来推进高等职业教育这一变革过程的联盟共同体。

在宏观层面上,这个联盟始终会以推动高职高专教材的特色建设为己任,始终会从高职高专教学单位实际教学需要出发,以其对高职教育发展的前瞻性的总体把握,以其纵览全国高职高专教材市场需求的广阔视野,以其创新的理念与创新的运作模式,通过不断深化的教材建设过程,总结高职高专教学成果,探索高职高专教材建设规律。

在微观层面上,我们将充分依托众多高职高专院校联盟的互补优势和丰裕的人才资源优势,从每一个专业领域、每一种教材入手,突破传统的片面追求理论体系严整性的意识限制,努力凸现高职教育职业能力培养的本质特征,在不断构建特色教材建设体系的过程中,逐步形成自己的品牌优势。

新世纪高职高专教材编审委员会在推进高职高专教材建设事业的过程中,始终得到了各级教育主管部门以及各相关院校相关部门的热忱支持和积极参与,对此我们谨致深深谢意,也希望一切关注、参与高职教育发展的同道朋友,在共同推动高职教育发展、进而推动高等教育体制变革的进程中,和我们携手并肩,共同担负起这一具有开拓性挑战意义的历史重任。

新世纪高职高专教材编审委员会

2001年8月18日

《国际贸易实务》(第四版)是“十二五”职业教育国家规划教材,也是新世纪高职高专教材编审委员会组编的国际经济与贸易类课程规划教材之一。

国际贸易实务属于国际贸易实务专业的核心课程,是一门具有涉外经济特点、实践性很强的综合性应用学科。随着高职高专教学改革的深入,传统教材的知识体系结构和知识阐述方式已经不能适应教学的需要。为此,我们联合了高等职业院校具有长期外贸实践经验和丰富教学经验的教师,根据高职高专教育的特点,采用“项目导入、任务驱动”的先进教学理念,结合近年来国际贸易发展的实际情况编写了本教材。与传统的《国际贸易实务》教材相比,本教材具有如下特色:

1. 基于工作过程开发,优化整合课程内容

本教材是在分析了“与外商商订进出口合同”这个典型工作任务中“磋商准备—合同磋商—合同商定”工作过程后,重新选取和组织教学内容的。从实际工作要求出发,同时为了迎合学生“商定合同”的需要,本教材对传统《国际贸易实务》教材的内容进行了优化整合,明显区别在于:新增磋商准备、进口成本核算、单据条款的内容;调整数量条款和包装条款的顺序、运输条款和价格条款的顺序,把交易磋商、进出口合同履行和国际贸易方式的内容调整到“概述”部分进行简要描述。

2. 项目任务导入教学,突出培养职业能力

本教材积极引入项目教学法,根据教学内容设计了三个配套项目:一是课堂上学习的串行项目,二是课后学习的并行项目,三是期末综合项目。每个项目都有配套的项目资料,供教材使用者在教材服务网站上下载使用。教材按照学生实施任务的需要来编写,便于学生在执行任务的过程中不断学习、理解和应用所学的专业理论知识。和传统教材相比,本教材的编写体例和设计更加突出了学生对专业知识的运用,重点培养了学生的职业能力。另外,课堂上所有的任务都需要由小组磋商完成,为培养学生的与人合作能力、与人交流能力、解决问题能力、自我学习能力、外语运用能力等职业素养,本教材提供了大量学习和锻炼的环节。

3. 知识阐述方式灵活,强调教学互动效果

本教材以启发式教学为主导来编排知识点。相关知识



的介绍中穿插了“即问即答”、“课堂讨论”和“案例分析”等互动环节,有利于教师在授课时增强教学互动效果,易于充分调动学习者的兴趣和积极性。另外,介绍知识点时充分考虑了高职学生学习和职业需求的特点,删除冗长的大段落,突出“通俗易懂”的实用性。为了满足不同层次学生的需要,部分学习情境设计了“能力提升”环节,便于愿意深入学习的学生进一步提高专业水平。

4. 同步训练形式多样,强化学生应用操作

本教材在每个学习情境的最后都配备了同步训练题,包括“知识测试”、“情景再现”和“职场体验”三个模块。“知识测试”的题型包括单选题、多选题、判断题、计算题;“情景再现”主要是通过再现案例情景以及对案例的解析,增强学生对理论知识的理解;“职场体验”部分主要是紧扣学习情境主题而设计的实务训练题,如专业术语翻译、合同条款翻译、合同条款分析和操作题,目前这种编写模式在国内同类教材中是首创的。通过这个环节的设计,使学生的理论知识再次得到应用和强化训练。

5. 配套数字平台,多元形式呈现教材

一本优质的教材早已不能满足于单纯的纸质表现形式。为了便于学生自主学习,实现课上课下双线并行教学,本教材目前已配备专门的精品课程网站、网络课程网站和专业共享型资源库等数字化资源,并积累了一定的学习受众。随着学习受众的不断增多,本教材还将注重逐步提高数字化平台的建设成果、使用效率和学习效果,在更大范围内发挥教改示范作用。

本教材本着工学结合、校企合作、跨区域、跨学校进行教材开发与建设的原则,组建了一支由学科专家、行业专家、精品课程专家、一线骨干教师、教材编制与立体化资源建设技术人员等参与的校内外专家结合的团队。团队结构合理,具有较丰富的教学经验和企业工作经验,潜心教研,学术素养好。修订队伍明确责任,按专业特长分工共同完成修订任务,行业企业专家提供真实的案例素材,在教材修订中发挥各自专长,充分保证教材的质量。其中,由海南省省级精品课程主持人——海南职业技术学院戴海珊任主编,江阴职业技术学院吴静旦、广州大学纺织服装学院胡惠东、浙江长征职业技术学院王珍任副主编,海南恒运通进出口有限公司刘强总经理参与了本教材的编写。具体分工如下:戴海珊负责全书的构思、框架的编排及内容的选取,并编写概述中的国际贸易概述、工作过程概述及学习情境3、7、9;吴静旦编写概述中磋商过程概述及学习情境5、8;胡惠东编写学习情境1、2;王珍编写学习情境4;刘强编写学习情境6。全书由戴海珊统稿。

在编写过程中,本教材借鉴、吸收了不少专家学者的研究成果和著作,得到了江西财经大学王善论的鼎力相助,在此谨向各位表示衷心的感谢!

由于编者水平有限,教材中仍可能有不当之处,真诚欢迎各界人士及时批评指正,以便再次修订时进一步完善。同时,为方便教学,本教材配有电子课件、课后习题答案等相关资料,欢迎登录教材服务网站进行下载。

编者

2014年6月

所有意见和建议请发往:dutpgz@163.com

欢迎访问教材服务网站:<http://www.dutpbook.com>

联系电话:0411-84707424 84706676



概 述	1
0.1 国际贸易概述	1
0.2 工作过程概述	4
0.3 磋商过程概述	8
学习情境 1 磋商准备	16
学习目标	16
1.1 收集磋商信息	16
1.2 处理磋商信息	22
知识测试	28
情景再现	29
职场体验	30
学习情境 2 合同标的物条款的磋商	31
学习目标	31
2.1 品名和品质条款	31
2.2 包装条款	40
2.3 数量条款	48
知识测试	54
情景再现	57
职场体验	57
学习情境 3 贸易术语的磋商	59
学习目标	59
3.1 贸易术语及有关贸易术语的国际惯例	59
3.2 贸易术语的解释与选用	65
知识测试	80
情景再现	82
职场体验	83

学习情境 4 货物运输条款的磋商	85
学习目标	85
4.1 运输方式	85
4.2 装运条款	95
4.3 运输单据	102
知识测试	109
情景再现	111
职场体验	111
学习情境 5 货物运输保险条款的磋商	113
学习目标	113
5.1 货物运输保险的保障范围	113
5.2 货物运输保险条款和保险险别	119
5.3 合同中的保险条款和保险实务	132
知识测试	141
情景再现	143
职场体验	143
学习情境 6 货物价格条款的磋商	145
学习目标	145
6.1 单价构成和报价核算	145
6.2 盈亏核算和价格条款	157
知识测试	163
情景再现	166
职场体验	167
学习情境 7 国际货款收付条款的磋商	168
学习目标	168
7.1 收付工具	168
7.2 收付方式	176
7.3 单据条款	200
7.4 货款收付条款	208
知识测试	213
情景再现	215
职场体验	216

学习情境 8 争议的预防和处理条款的磋商	218
学习目标	218
8.1 商品检验条款	218
8.2 索赔条款	228
8.3 不可抗力条款	235
8.4 仲裁条款	240
知识测试	246
情景再现	248
职场体验	249
学习情境 9 合同的起草和签订	250
学习目标	250
9.1 合同的起草	250
9.2 合同的签订	255
知识测试	259
情景再现	261
职场体验	262
附 录	264
参考文献	277

概 述

0.1 国际贸易概述

国际贸易是各国之间分工的表现形式,是当今世界经济不可或缺的组成部分,是各国经济发展的动力。相对于国内贸易而言,国际贸易中的货物买卖在不同国家或地区间进行,涉及多国法律法规,具有鲜明的特点,国际贸易的方式也更加复杂。

一、国际贸易的特点

(一)国际贸易的困难更大

首先,交易双方处于不同的国家,各国语言不同、文化不同、风俗习惯和宗教信仰不同,都对相互沟通造成不少困难。其次,缺乏国际贸易共同法规。世界各国法律并不完全相同,有的差别很大,大陆法系和英美法系在渊源、结构、范畴、概念上也有许多不同之处,贸易中出现问题不易解决。最后,贸易障碍多。各国为争夺市场,保护本国工业市场,往往采取关税壁垒和非关税壁垒来限制外国商品进口,使贸易受到很大限制。

(二)国际贸易的风险更大

国际贸易中交易数量和金额通常较大,一笔国际货物的交易从接洽起,经报价、还价、订约、交货、付款,要经过相当长的一段时间。在此期间,不仅交易双方的财务和运营情况可能发生巨大变化,影响交易的顺利进行,而且货价和汇率的频繁波动、经济危机的此起彼伏、各国政局的剧烈变动都可能使交易双方面临更大的风险。此外,国际货物买卖大都需要经历跨国长途运输,发生风险的概率也随之增加,但并不是所有的运输风险都在保险公司承保范围之内,买卖双方在国际贸易过程中承担的风险远比国内贸易大。

(三)国际贸易的竞争更为激烈

随着世界经济的发展,越来越多的国家、地区和跨国公司参与到国际贸易中,加剧了国际贸易的竞争程度。此外,国际贸易的方式由传统的单一型向复合型、多元化转化,国际贸易的经营由粗放型向集约型转化,以及信息技术的快速发展,极大地改变了传统国际贸易的手段和方式,使之发生根本性的改变,影响企业的行为和效率,使国际贸易的竞争更为激烈。

二、国际贸易适用的法律

(一)国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物的买卖必须符合国内法。但是,由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同,他们各自又都要遵守所在国的国内法,当不同国家的国内法对同一问题的规定和解释不一致时,一旦发生争议,将会产生究竟适用哪一国法律的问题。国际通行的做法是,在国内法中规定冲突规范的办法。例如,我国《合同法》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

有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家法律。”

(二) 国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Practice)简称国际惯例,通常是指在国际贸易长期实践中逐渐形成的一些习惯做法,它们被当事人认可并形成文字加以规范。

国际惯例不是各国的共同立法,也不是一个国家的法律,对双方均无强制性。如双方在合同中做出与国际惯例完全相反的约定,只要这些约定是合法的,将得到有关国家法律的承认与保护,并不因约定与国际惯例相抵触而失效。如双方在合同中明确表示采用某项国际惯例时,则其对双方都有约束力,应按国际惯例办理;如双方在合同中对某个问题没有做出明确规定,尽管合同中也未规定采用某项国际惯例,事后发生争议,各国仍会引用其作为裁决的依据。我国有关法律规定,在处理涉外经济合同的问题时,我国法律未作规定的,可以适用国际惯例。

如今,国际贸易中为世界所熟悉和普遍采用的国际惯例主要有《2010 年国际贸易术语解释通则》、《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》等。

(三) 国际条约

国际条约是指两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。国际货物买卖合同的订立和履行必须符合当事人所在国家缔结或参加的与合同有关的双边或多边国际条约。目前,与我国对外贸易有关的国际条约主要有:《联合国国际货物销售合同公约》、《统一提单的若干法律规则的国际公约》、《联合国 1978 年海上货物运输公约》、《国际铁路货物联运协定》、《统一国际航空运输某些规则的公约》、《联合运输单证统一规则》、《约克安特卫普规则》、《保护工业产权巴黎公约》、《商标国际注册马德里协定》、《联合国国际贸易法委员会仲裁规则》和《承认和执行外国仲裁裁决的公约》等。

三、国际贸易方式

国际贸易方式(International Trade Way)是指营业地在不同国家或地区的当事人之间进行货物买卖所采取的具体做法和商品流通渠道。目前常见的国际贸易方式有逐笔售定、经销、代理、寄售、拍卖、招标投标、期货交易、对等贸易和加工贸易等。

逐笔售定是指买卖双方通过洽商逐笔成交,它是国际贸易中最基本的贸易方式。以下介绍的是逐笔售定以外的其他国际贸易方式。

(一) 经销

经销(Distribution)是指在商品销售中,卖方与国外经销商签订书面协议,就地推销某种商品的方式,是国际贸易中常见的一种推销方式,它又可分为一般经销和独家经销。一般经销也称定销,指在一定地区内卖方选择几家客户经销同一产品,定销商无包销商的专营权,卖方与定销商也是买卖关系,双方也需签订协议。独家经销(Sole Distribution; Exclusive Distribution),在我国又称为包销(Exclusive Sales),指出口商通过与国外包销商签订包销协议,给予其在一定时期和一定地区内承包销售某种或某类商品的独家专营权。

(二) 代理

代理(Agency)是指代理人(Agent)根据委托人(Principal)的授权,代表委托人与第三人订立合同或实施其他法律行为。委托人与代理人之间是委托代理关系而不是买卖关系,委托

人直接负责由此而产生的权利与义务,代理人没有取得商品所有权,只为了赚取佣金而不负责盈亏。双方在确立代理关系前必须签订代理协议。

(三) 寄售

寄售(Consignment)是一种委托销售地的代销商代为销售的贸易方式,指出口人(寄售人,Consignor)与国外客户(代售人,Consignee)签订寄售协议,出口商先将准备销售的货物运往国外寄售地,由当地代售人按合同规定的条件和办法在当地销售,货物售出后,由代售人扣除佣金及其他费用后,将余款汇交寄售人。

(四) 拍卖

拍卖(Auction)是指专门经营拍卖业务的拍卖行(Auction House)在规定的的时间和地点,按一定的章程和规则,将货物向买主公开展示,由其相互出价竞购,最后由拍卖人把货物卖出出价最高的买主的一种贸易方式。这种历史悠久的交易方式在当今国际贸易中仍然被采用。

(五) 招标投标

招标(Invitation to Tender; Call for Tender)是指招标人在一定时间、地点发出招标公告或招标邀请书,提出准备买进的商品品种数量和有关的买卖条件,邀请卖方投标的行为。投标(Submission of Tender)则是投标人应招标人邀请,根据招标公告或招标单规定的条件,在规定时间内向招标人递盘的行为。

招标与投标是一种贸易的两个方面,是有组织地在特定的地点按一定的方式进行交易的竞争性贸易方式。招标实质上是竞卖,它在国际工程承包和大宗商品的采购业务中运用得极为广泛。

(六) 期货交易

期货交易(Future Trading, Speculative Trading)是一种在特定类型的固定市场,即期货市场或商品交易所按照严格的程序和规则,通过公开喊价的方式,买进或卖出某种商品期货合同的交易。双方交易的不是实际货物,而是代表商品所有权的期货合同。期货合同采用交易所为期货交易准备的标准期货合同,除价格、交易期和合同数目等需由双方协商确定外,其他条款(如商品品质、交货地点、交货办法、检验方法、支付方式和时间等)都统一拟订。买卖双方由各自的经纪人在交易所规定的时间和交易台,就商品价格和合同份数达成一致,即可成交。成交后,各自以商品交易所的清算所或独立的清算公司为对象,履行各自的权利和义务。

(七) 对等贸易

对等贸易(Counter Trade)又称返销贸易、互抵贸易或反向贸易。它是在一种古老的易货贸易基础上发展起来的既买又卖,买卖互为条件的贸易方式。双方互为进口人或出口人,相互提供出口机会,一方以自己的出口来全部抵偿或部分抵偿从对方进口的商品。对等贸易不同于单边进出口贸易,交易中的一方既是买方又是卖方,双方都把买与卖结合起来。对等贸易买卖的标的,除有形货物之外,还包括劳务、专有技术和工业产权等无形商品。

(八) 加工贸易

加工贸易(Processing Trade)指一国的企业利用自己的设备和生产能力,对来自国外的原材料、零部件或元器件进行加工、制造或装配,然后再将产品销往国外的一种贸易方式,其特点是“两头在外”:原料来自国外,产品销往国外。

0.2 工作过程概述

进出口贸易的业务环节很多,各个环节之间有着密切的、内在的联系。不同的交易内容会有不同的交易条件,业务环节也会不尽相同。在实际的进出口贸易中,有些业务环节需要按照先后顺序逐步实施,有些业务环节则需要同时交叉进行。但是不管是怎样的进口贸易或出口贸易,其工作过程通常都包含了三个典型阶段:交易准备、合同商订和合同履行。下面就分别从出口业务程序和进口业务程序来介绍进出口业务的主要工作过程,以及在这个工作过程中不同业务环节的主要工作内容。

一、出口贸易的基本业务程序

(一) 交易准备

出口贸易的交易准备主要包括选定目标市场、制订经营方案和建立业务关系等。

1. 选定目标市场

目标市场的选定是在市场调研的基础上完成的。在出口交易前,出口商首先应进行国际市场调研,进而通过细分市场选定最终目标市场。对国际市场的调研,一般从进口国地区的调研和商品市场的调研两个方面进行。出口商只有在充分调研之后,才能结合自身的实际情况和经营意图,综合内外可控与不可控因素,从短期和长远利益出发,对销售市场进行全面考虑,合理布局。

2. 制订经营方案

出口经营方案是出口商在对国外市场进行广泛深入调研的基础上,筛选、分类和归纳了市场信息,并结合企业的战略目标和自身特点后,对该出口商品在一定时期内所作出的全面业务安排。具体出口经营方案的内容通常包括国内货源情况、历史经营情况、计划安排和实现计划的措施,如开发客户、广告宣传、贸易方式、交易条件和成本核算等。一般大宗或重点商品都要逐个制订经营方案,而中小商品只需制订内容简单的价格方案,局限于成本核算和出口定价。

3. 建立业务关系

在制订出口经营方案之后,出口商还应通过互联网、新闻媒体、电话簿、行业组织和政府推荐等渠道在目标市场寻找客户,并对潜在交易客户展开深入调查,如组织情况、经营范围、经营能力、资信情况和政治态度等。在调研的基础上,选定资信情况良好,经营能力较强的客户,通过采取主动发函、发电和参观访问等方式进行初步联系,并与之建立业务关系。

(二) 合同商订

出口商在与选定的客户建立业务关系之后,开始进入合同商订环节。这个环节的工作一般有三个步骤:磋商准备、合同磋商和合同签订。

1. 磋商准备

在正式磋商之前,出口商需要针对磋商对手和商品等展开调查,搜集相应的磋商信息,以便在与进口商磋商时掌握主动权。需要搜集的磋商信息通常包括市场信息、商品信息、磋商对手信息、政策法规信息和金融信息等内容。搜集完磋商信息之后,出口商还应对这些信息进行处理,一般需要经过审核、筛选、分类、汇总和存储五个过程。

2. 合同磋商

合同磋商是合同商订这个环节的核心内容,要求出口商对国际货物买卖合同的所有条款

逐一地与进口商进行磋商。完整的国际货物买卖合同一般包括合同标的、货物的交付、货物的价格、货款结算、争议的预防与处理等内容。其中合同的标的包括商品的品名、品质、包装和数量条款；货物的交付包括货物运输和货物运输保险条款；争议的预防与处理包括商检、索赔、不可抗力 and 仲裁条款。

合同磋商可以通过信函、电报、电传、传真、电子邮件等书面形式进行，也可以通过电话或当面谈判等口头形式进行。合同磋商一般要经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节。

3. 合同签订

实际业务中，在进出口双方针对交易条件进行磋商，并达成一致意见之后，为了明确双方的权利和义务，使其便于履行或使口头约定正式生效，通常需要由一方当事人起草正式的书面合同后经双方签署。合同的形式和格式各有不同，常用的形式有销售确认书、销售合同和协议等。

（三）合同履行

1. 备货

备货是指出口人根据合同或信用证的规定，按时、按质、按量、按包装要求准备好出口货物。备货有两种情况：产品自产的，落实好生产计划；产品外购的，选择好生产厂商或加工供货单位，及时就交货的有关事宜与供货方签订合同，落实生产、加工或收购的有关事项。无论哪一种情况，都必须跟踪产品生产进度，检查、监督产品质量，落实包装要求，刷制唛头和标志，入仓查验待运。

2. 落实信用证

以信用证作为支付方式的合同的履行，应在备货的同时抓紧催证。如果是特殊商品，更应先落实信用证再进行备货。在我国的外贸实践中，备货和落实信用证通常同时进行。

落实信用证主要包含催证、审证和改证三个工作。其中，催证是指出口方催促进口方按时开出信用证，以便出口方根据信用证及时落实货物的交付细节，如货物的采购、生产和租船订舱等。审证是指出口方以买卖合同为依据对信用证的所有条款和全部内容进行全面的审查，以确定是否接受或需要修改信用证。改证是对开来的信用证中的某些不当条款进行修改，它是审证工作的落脚点。审证中发现来证与合同条款不符的，卖方有权要求修改信用证，买方也有义务予以修改。

3. 租船订舱

租船订舱是指进口方或出口方根据合同和信用证的规定，办理出口货物的托运手续。当进出口双方在合同中约定了由出口方负责租船订舱时，出口方才办理出口货物的托运手续。出口货物的托运既可由出口方自己办理，也可委托国际货运代理公司办理。在实务中，以后者居多，绝大多数的船务公司并不接受出口方的直接订舱委托。

4. 报检

凡属国家法定检验范围内的出口商品和合同或信用证规定由商检机构检验并出具商检证书的出口商品，在货物齐备后、报关装运前必须向国家出入境检验检疫机构报检，海关凭出入境检验检疫机构签发的出境通关单验放。经检验不合格的货物，一律不得出口。

5. 报关

国家在对外开放的口岸和海关监管业务集中的地点，如外贸港口、边境及国际联运火车站、机场、邮局等地设立海关，其任务是监督管理、征收关税、查缉走私和海关统计。进出境运输工具、货物、物品都必须通过设立海关的地点才能进出境。

进出口货物的收发货人或代理人在进出口货物时,以书面或电子数据交换的方式向海关报告其进出口货物的情况,并随附有关货运和商业单据,申请海关审查放行的行为,即为报关。出口报关包括申报、查验、征税和放行四个环节。出口货物应在货物装运前 24 小时以前报关。

6. 投保

在以 CIF/CIP 贸易术语成交时,出口方应根据合同或信用证的规定,在备妥货物、订妥舱位、确定运输工具和装运日期后,在货物准备装船前,即应按规定的保险险别和保险金额向保险公司办理货物运输保险事宜,保险公司根据出口方的投保单出具保险单。

7. 装运

货物验关放行后,发货单位凭海关加盖放行章的装货单与港务部门理货人员联系,查看现场货物并做好装运准备。理货人员负责凭装货单核对验收货物,逐票装运。海运方式下货物装船完毕后,由大副签发收货单(大副收据)交原发货单位,发货人凭此到船务公司或其代理处换取正式已装船提单并办理运费结算。

8. 制单收汇

制单收汇包括制单、审单、交单收汇三个环节。其中,制单是指各种出口单证的缮制和签署,要求做到正确、完整、及时、简明和整洁;审单是指对各种出口单证的复核和全面审查;交单收汇是指出口货物装运出口后,出口方按信用证或合同的规定,备齐各种单据文件(证书)送交银行,银行收妥外汇后直接转入出口公司的账户。

常见的收汇单据有发票、装箱单、保险单、商检证书、原产地证书、海运提单、受益人证明、装船通知、船公司证明和汇票等。

9. 收汇核销

出口收汇核销是指企业在货物出口后的一定期限内向当地外管部门办理收汇核销手续,证实该笔出口货款已经收回或按规定使用的一项外汇业务,是国家授权各级外管部门对境内出口企业出口贸易项下的一切收汇实行跟踪管理和监管的一项制度管理。它对于加强出口收汇管理,保证国家外汇收入,防止外汇流失具有重要的意义。

10. 出口退税

税务机关将已报关出口离境的产品在出口前的生产和流通环节中已征收的中间税款退还给出口企业,称为出口退税。出口退税是我国为鼓励出口而采用的产品以不含税价格进入国际市场,提高出口产品在国际市场上的竞争力的一项政策制度。我国出口退税的基本原则是:“征多少退多少、不征不退和彻底退税”。

二、进口贸易的基本业务程序

(一) 交易准备

进口贸易的交易准备包括调查研究、进口成本核算和进口许可审批。

1. 调查研究

为了保证进口商品的质量和数量,进口商在交易前需要对国内外市场展开调查,包括有关商品的产、供、销和客户情况,尤其要弄清楚主要生产国和主要生产商的供应情况、商品的市场情况及供应商的资信情况等。

2. 进口成本核算

进口商进口货物,不论是用于国内销售,还是自身使用或加工,都必须核算进口成本,以便最大限度地降低进口成本,节约外汇支出,或在一定的外汇数量下,增加实际进口量,从而提高

企业的经济效益。对于大宗货物的进口,不仅要核算进口成本,还要制订较为详细的进口定价方案,包括作价原则、作价方法、价格核算和价格调整措施等。

3. 进口许可审批

为了规范货物进口管理,维护货物进口秩序,国家进行管理的进口货物有三类,包括限制进口货物、自由进口货物和禁止进口货物。限制进口货物又分为许可证件管理货物和关税配额管理货物。自由进口货物是指国家为了统计和监督的需要而要求企业在进口前进行自由登记的货物。属于禁止进口的货物,任何企业不得进口。对于其他类型的进口货物,进口商应按规定向主管部门办理进口许可审批手续。

(二) 合同商订

与出口交易相似,进口商在交易准备阶段完成调查研究、进口成本核算和进口许可审批等工作后,即可根据调研结果选定交易对象,并进行业务磋商,争取签订进口合同。

进口贸易的合同商订环节同样包括磋商准备、合同磋商和合同签订三个工作内容。其中,磋商准备和出口交易的工作内容相同,均应针对磋商对手、交易商品、市场、金融和法律法规等搜集信息,并做好磋商信息的整理和分析工作;进口合同磋商一般也需经历询盘、发盘、还盘和接受四个环节,但是由于进口方地位和出口方不同,对合同条款磋商过程应把握的环节和注意事项就有很大不同;合同签订是进口贸易磋商结果的体现,合同的形式通常有购货合同、购货订单和购货确认书等,内容和出口贸易中的销售确认书或销售合同基本相同。

(三) 合同履行

1. 申请开立信用证

进出口双方如在合同中约定以信用证结算货款,进口方(开证申请人)则应严格按合同规定的时间和要求,向其所在地的银行(开证行)提出开立信用证的要求,并根据贸易合同的内容填制开证申请书,连同所需附件(如买卖合同等)交开证银行。信用证开出后,如发现内容与开证申请不符,或因情况发生变化等其他原因,需对信用证进行修改时,应立即向开证银行申请办理修改信用证的手续。

2. 租船订舱

进口业务中,凡以 EXW、FOB、FCA、FAS 等贸易术语订立的合同,由进口方安排运输,订立运输合同。在我国,进口方一般委托国际货运代理公司或船务公司办理货物的托运手续。合同签订后,出口方应在交货前一定时间内将货物预计备妥时间、毛重和体积等详细信息通知进口方,进口方在接到货物信息后,及时办理货物的租船或订舱手续,并在办妥手续后按合同规定的期限将船名、船期等事项全部通知出口方,以便其备货装船。

3. 投保

除了以 CIF、CIP 和 D 组贸易术语成交的合同外,通常由进口方办理保险。进口商(或收货人)投保时,有两种方法可供选择:其一,预约保险。即由进口商与保险公司签订预约保险合同,凡是属于预约保单规定范围内的进口货物,一经装船,保险公司即负有自动承保的责任;其二,逐笔投保。即收货人在接到外商发来的装运通知后,直接到保险公司办理投保手续,保险公司接受承保后出具正式保单。

对进口货物保险无论是采取预约保险方式还是逐笔投保方式,进口方都应及时办理投保手续。否则货物在投保之前在运输途中发生损失,保险公司不负赔偿责任。

4. 审单付款

审核进口货物的单据是履行进口合同的一个重要环节。货物单据是进口商凭以付款的依