

 普通高校精品教材

# 国际贸易实务

---

International Trade Practice

陈永富 主 编

吴伟光 张 勇 蒋琴儿 郭春荣 副主编



科学出版社

[www.sciencep.com](http://www.sciencep.com)

# 国际贸易实务

陈永富 主 编

吴伟光 张 勇 蒋琴儿 郭春荣 副主编

科 学 出 版 社

北 京

## 内 容 简 介

全书分基础篇、合同条款篇、交易磋商与合同签订篇和合同履行篇，共4篇、16章，内容包括国际贸易术语、国际贸易方式、国际货物买卖合同，以及进出口合同的商订、履行和违约索赔等。

本书取材新颖，按照国家最新修订、颁布的有关法规和通行的国际商务运作规则，紧密结合我国外贸的实践进行编写。编写过程中，力求做到理论联系实际，着重于实践。

本书可供高等院校国际贸易、经济、管理专业作为通用教材，可以作为民办高校、高职经贸专业的参考读物，同时也可作为外贸工作者和其他涉外企业工作人员的岗位培训教材和自学参考书。

### 图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 陈永富主编. — 北京: 科学出版社, 2003

普通高校精品教材

ISBN 7-03-012313-1

I. 国... II. 陈... III. 国际贸易—贸易实务—高等学校—教材  
IV. F7404.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 089882 号

策划编辑: 李振格 / 责任编辑: 王日臣  
责任印制: 吕春珉 / 封面制作: 东方人华平面设计部

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

双青印刷厂 印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

\*

2003年8月第 一 版

开本: 787×1092 1/16

2004年1月第二次印刷

印张: 21 1/4

印数: 4 001—7 000

字数: 462 000

定 价: 28.00 元

(如有印装质量问题, 我社负责调换〈双青〉)

# 前 言

随着我国对外开放的深入发展和加入 WTO 后,我国对外贸易发展迅猛,2002 年中国货物进、出口贸易总额分列世界第 6 位与第 5 位。与此同时,外贸体制改革后,进出口经营权下放到地方、企业,各地、各企业迫切需要一大批从事外贸事业的人员。近几年来,高等教育抢抓发展机遇,大多数高等院校开办了国际经济与贸易类专业,为企业培养急需的、实用型的涉外经贸人才。正是为了适应这一形势发展的需要,《国际贸易实务》一书应运而生。

本书取材新颖,按照国家最新修订、颁布的有关法规和通行的国际商务运作规则,紧密结合我国外贸的实践进行编写。在编写过程中,力求做到理论联系实际,并着重于实践,因此在实用性方面作了不少叙述。本书构思独特,为便于学生和广大读者的理解和接受,在结构上作了巧妙的安排。

全书共分 4 篇,即为基础篇、合同条款篇、交易磋商与合同签订篇和合同履行篇,共计 16 章,其中包括国际贸易术语、国际货物买卖合同的主要内容,进出口合同的商订、履行和违约救济,以及国际贸易方式等。

本书可供高等院校国际贸易、经济、管理专业作为通用教材,可以作为民办高校、高职经贸专业的参考读物,同时也可作为外贸工作者和其他涉外企业工作人员的岗位培训教材和自学参考书。

本书由浙江林学院陈永富副教授、博士任主编,并负责总纂,吴伟光(浙江林学院)、张勇(中国计量学院)、蒋琴儿(浙江林学院)、郭春荣(浙江林学院)任副主编。具体的编写分工为:陈永富(第十、十三、十四章),张勇(第四、五、六章),吴伟光(第一、二章),蒋琴儿(第十五、十六章),郭春荣(第十一、十二章),曹艳春(第七、八、九章),刘利群(第三章)。

在本书编写过程中,参考了国内外国际贸易实务方面的有关著述和文章,恕不一一列举,谨此表示谢意。

本书在出版和编写过程中,得到了浙江林学院和中国计量学院的大力支持和支助,得到了科学出版社熊盛新总编辑的热情帮助,特此致以衷心感谢!

鉴于国际贸易实务涉及面广,环节众多而复杂,加之编写出版时间短和作者水平所限,书中缺点或错误在所难免,敬请读者批评和指正。

编 者

2003 年 7 月

# 目 录

## 第一篇 基础篇

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 第1章 进出口贸易基本业务流程及适用的法律法规 | 2  |
| 第1节 进出口贸易的特点            | 2  |
| 一、进出口贸易的含义              | 2  |
| 二、进出口贸易的特点              | 2  |
| 第2节 进出口贸易的基本业务流程        | 3  |
| 一、出口贸易的基本流程             | 3  |
| 二、进口贸易的基本业务流程           | 6  |
| 第3节 进出口贸易合同所适用的法律、法规    | 8  |
| 一、国内法                   | 8  |
| 二、国际贸易惯例                | 8  |
| 三、国际条约                  | 9  |
| 第2章 国际贸易术语              | 11 |
| 第1节 国际贸易术语概述            | 11 |
| 一、国际贸易术语的含义与作用          | 11 |
| 二、有关国际贸易术语的国际惯例         | 12 |
| 第2节 主要国际贸易术语的解释         | 15 |
| 一、FOB                   | 15 |
| 二、CIF                   | 19 |
| 三、CFR                   | 23 |
| 四、FCA                   | 27 |
| 五、CIP                   | 27 |
| 六、CPT                   | 28 |
| 第3节 其他贸易术语              | 28 |
| 一、EXW                   | 28 |
| 二、FAS                   | 28 |
| 三、DFA                   | 29 |
| 四、DES                   | 29 |
| 五、DEQ                   | 29 |
| 六、DDU                   | 29 |
| 七、DDP                   | 30 |

|                    |    |
|--------------------|----|
| 第3章 国际贸易方式         | 32 |
| 第1节 代理             | 32 |
| 一、代理的概念及基本做法       | 32 |
| 二、代理的种类            | 32 |
| 三、代理协议             | 33 |
| 四、代理的使用            | 34 |
| 第2节 招标与投标          | 34 |
| 一、招标、投标的基本概念       | 34 |
| 二、招标与投标的程序         | 35 |
| 第3节 对等贸易           | 36 |
| 一、对等贸易的概念          | 36 |
| 二、对等贸易的种类          | 36 |
| 第4节 加工贸易           | 38 |
| 一、加工贸易的概念          | 38 |
| 二、加工贸易的种类          | 38 |
| 三、加工贸易合同           | 39 |
| 第5节 其他贸易方式         | 39 |
| 一、经销               | 39 |
| 二、直销               | 40 |
| 三、寄售               | 40 |
| 四、展卖               | 41 |
| 五、拍卖               | 42 |
| 六、现货贸易与期货交易        | 43 |
| 第6节 电子商务及其对国际贸易的影响 | 45 |
| 一、电子商务的概念及功能       | 45 |
| 二、电子商务对国际贸易的主要影响   | 45 |
| 三、电子商务发展中存在的问题     | 46 |

## 第二篇 合同条款篇

|                 |    |
|-----------------|----|
| 第4章 品质条款        | 48 |
| 第1节 商品的品名       | 48 |
| 一、国际贸易中对品名的规定   | 49 |
| 二、规定商品品名的方法     | 49 |
| 三、规定商品品名的要求     | 49 |
| 四、命名商品的常用方法     | 49 |
| 第2节 商品的品质       | 50 |
| 一、商品质量的含义       | 50 |
| 二、对进出口商品质量的基本要求 | 50 |

|                    |    |
|--------------------|----|
| 三、商品质量在国际贸易中的重要性   | 52 |
| 第3节 商品质量的规定方法      | 53 |
| 一、用文字说明表示品质        | 53 |
| 二、商品质量用实物样品表示      | 56 |
| 第4节 商品品质条款         | 58 |
| 一、订立品质条款的要点        | 58 |
| 二、品名质量条款示例         | 59 |
| 第5章 数量条款           | 64 |
| 第1节 商品的计量单位和计量方法   | 64 |
| 一、商品的计量单位          | 64 |
| 二、国际贸易中常用的度量制度     | 65 |
| 三、计算重量的方法          | 65 |
| 第2节 买卖合同中的数量条款     | 66 |
| 一、数量的机动幅度条款        | 66 |
| 二、国际货物买卖过程中的数量违约规定 | 66 |
| 三、数量条款示例           | 67 |
| 第6章 包装条款           | 69 |
| 第1节 商品包装及其作用       | 69 |
| 一、商品包装的种类          | 69 |
| 二、商品包装的作用          | 71 |
| 第2节 运输包装           | 71 |
| 一、对运输包装的要求         | 71 |
| 二、运输包装的标志          | 72 |
| 第3节 销售包装           | 75 |
| 一、对销售包装的要求         | 75 |
| 二、销售包装的标志          | 75 |
| 三、中外有关销售包装的举例      | 75 |
| 第4节 订立包装条款应注意的问题   | 76 |
| 一、注意的问题            | 76 |
| 二、包装条款示例           | 76 |
| 第7章 价格条款           | 79 |
| 第1节 价格的确定          | 79 |
| 一、影响进出口商品价格的因素     | 79 |
| 二、作价方法             | 80 |
| 三、价格换算             | 81 |
| 四、成本核算             | 83 |
| 第2节 计价货币           | 84 |
| 一、选择计价货币的一般原则      | 84 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 二、降低外汇风险的措施        | 85  |
| 第3节 佣金和折扣          | 86  |
| 一、佣金和折扣的含义         | 86  |
| 二、佣金和折扣的表示方法       | 86  |
| 三、佣金和折扣的计算方法       | 87  |
| 四、佣金和折扣的支付方法       | 87  |
| 五、价格条款示例           | 87  |
| 第8章 交付条款           | 89  |
| 第1节 交付时间和地点        | 89  |
| 一、交货和装运            | 89  |
| 二、交付时间             | 90  |
| 三、交付地点             | 90  |
| 四、装运通知             | 91  |
| 第2节 运输方式           | 92  |
| 一、海洋运输             | 92  |
| 二、其他运输方式           | 96  |
| 第3节 分批装运和转运        | 102 |
| 一、分批装运             | 102 |
| 二、转运               | 102 |
| 第4节 运输单据           | 103 |
| 一、海运提单             | 103 |
| 二、其他运输单据           | 105 |
| 第9章 保险条款           | 107 |
| 第1节 概述             | 107 |
| 一、保险的含义            | 107 |
| 二、保险的基本原则          | 107 |
| 三、保险条款的内容          | 108 |
| 第2节 货物运输保险保障的范围    | 108 |
| 一、风险               | 108 |
| 二、损失               | 109 |
| 三、费用               | 110 |
| 第3节 海洋运输货物保险险别     | 110 |
| 第4节 其他运输方式下的保险险别   | 114 |
| 一、陆上运输货物保险险别       | 114 |
| 二、航空运输货物保险         | 115 |
| 三、邮包保险             | 116 |
| 第5节 伦敦保险协会海运货物保险条款 | 116 |
| 第6节 国际贸易货物运输保险实务   | 118 |
| 一、确定投保险别           | 118 |

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| 二、确定投保金额                   | 119 |
| 三、取得投保单据                   | 119 |
| 四、提出索赔                     | 120 |
| 五、保险公司理赔                   | 121 |
| <b>第 10 章 收付条款</b>         | 122 |
| 第 1 节 支付工具                 | 122 |
| 一、汇票                       | 123 |
| 二、本票                       | 126 |
| 三、支票                       | 127 |
| 第 2 节 支付方式                 | 128 |
| 一、汇付                       | 129 |
| 二、托收                       | 132 |
| 三、信用证                      | 134 |
| 第 3 节 其他支付方式及各种结算方式的结合使用   | 143 |
| 一、其他支付方式                   | 143 |
| 二、各种支付方式的结合使用              | 144 |
| <b>第 11 章 检验条款</b>         | 146 |
| 第 1 节 货物检验中卖方及买方的权利与义务     | 146 |
| 第 2 节 检验的时间和地点             | 148 |
| 一、出口国检验                    | 148 |
| 二、进口国检验                    | 148 |
| 三、出口国检验、进口国复验              | 148 |
| 四、出口国装运前预检验, 进口国最终检验       | 149 |
| 第 3 节 检验检疫机构               | 149 |
| 一、国外的检验机构                  | 149 |
| 二、我国的检验检疫机构                | 149 |
| 第 4 节 检验证书                 | 150 |
| 第 5 节 订立检验条款应注意的问题         | 151 |
| 一、出口检验中的新变化                | 152 |
| 二、订立检验条款应注意的问题             | 152 |
| <b>第 12 章 索赔、不可抗力与仲裁条款</b> | 154 |
| 第 1 节 索 赔                  | 154 |
| 一、违约和索赔                    | 154 |
| 二、索赔条款                     | 156 |
| 三、保险索赔办理程序                 | 158 |
| 第 2 节 不可抗力                 | 158 |
| 一、不可抗力的含义                  | 158 |
| 二、合同中的不可抗力条款               | 159 |

|                  |     |
|------------------|-----|
| 三、订立不可抗力条款应注意的问题 | 160 |
| 第3节 仲裁           | 161 |
| 一、争议的解决方式        | 161 |
| 二、仲裁协议           | 162 |

### 第三篇 交易磋商和合同订立篇

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 第13章 交易磋商         | 170 |
| 第1节 交易磋商的形式和内容    | 170 |
| 一、交易磋商的形式         | 170 |
| 二、交易磋商的内容         | 171 |
| 第2节 进出口交易磋商的一般程序  | 172 |
| 一、询盘              | 172 |
| 二、发盘              | 172 |
| 三、还盘              | 173 |
| 四、接受              | 173 |
| 第3节 交易磋商的两个基本环节   | 173 |
| 一、发盘              | 174 |
| 二、接受              | 180 |
| 第14章 合同的订立        | 185 |
| 第1节 订立合同的时间与合同的效力 | 185 |
| 一、订立合同的时间         | 185 |
| 二、合同有效成立的条件       | 186 |
| 三、合同的效力           | 192 |
| 第2节 书面合同的签订       | 194 |
| 一、签订书面合同的意义       | 194 |
| 二、书面合同的形式         | 195 |
| 三、书面合同的内容         | 197 |

### 第四篇 合同履行篇

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 第15章 出口合同的履行        | 208 |
| 第1节 出口合同履行的基本原则及重要性 | 208 |
| 第2节 出口合同履行的基本环节     | 210 |
| 一、备货                | 210 |
| 二、催证、审证和改证          | 213 |
| 三、出口货物的装运           | 218 |
| 四、制单与结汇             | 226 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 第3节 出口收汇核销和出口退税   | 237 |
| 一、出口收汇核销          | 237 |
| 二、国家对出口退税的管理      | 239 |
| 第16章 进口合同的履行      | 241 |
| 第1节 申请开立信用证       | 242 |
| 一、申请开立信用证的程序      | 242 |
| 二、开证申请书的内容        | 242 |
| 三、申请开证时应注意的问题     | 243 |
| 第2节 租船订舱、保险和审单付款  | 244 |
| 一、租船订舱            | 244 |
| 二、保险              | 244 |
| 三、审单付款            | 244 |
| 第3节 进口商品报验        | 245 |
| 第4节 进口商品清关        | 245 |
| 一、进口货物申报          | 245 |
| 二、进口货物的查验         | 246 |
| 三、进口货物的征税         | 246 |
| 四、进口货物的放行         | 246 |
| 五、接货、验收和拨交        | 247 |
| 第5节 进口索赔          | 247 |
| 一、确定进口索赔的对象       | 247 |
| 二、对外索赔应注意的问题      | 247 |
| 三、对外索赔失败的主要原因     | 248 |
| 附录一 联合国国际货物销售合同公约 | 249 |
| 附录二 跟单信用证统一惯例     | 267 |
| 附录三 托收统一规则        | 282 |
| 附录四 国际贸易术语解释通则    | 289 |
| 参考文献              | 325 |

# 第一篇

## 基础篇

随着国际贸易的日益发展，国际贸易的内容和形式都发生了重大变化。进出口贸易包括货物进出口、技术进出口和服务贸易三大部分。其中货物进出口是国际贸易中最基本、最主要的部分。故本篇仍以货物进出口为主要对象，简要介绍进出口贸易基本的业务程序和不同阶段的主要工作内容。由于在对外贸易活动中，每一笔货物进出口交易总是通过一定的贸易方式来进行的，因此，为了促进进出口贸易的发展、增强出口商品的竞销能力和以优惠条件进口货物，我们应当灵活运用各种不同的贸易方式，并注意各种贸易方式的结合使用。

贸易术语是在国际贸易的反复实践中形成的用来划分买卖双方所承担的风险、费用和责任的专业用语。在实际业务中，采用不同的贸易术语，买卖双方所承担的风险、费用和责任也不同，故买卖双方必须在合同中订明。此外，在对外贸易活动过程中，还将涉及相关的法律、法规问题，这就要求买卖双方了解双方国家的法律、国际贸易惯例和国际条约。

本篇主要介绍与国际贸易实际业务相关的基础性背景知识，具体包括进出口贸易基本流程及适用的法律法规、国际贸易术语、国际贸易方式等3章内容。为后续内容的学习打下基础。

# 第1章 进出口贸易基本业务流程及适用的法律法规

## 教学内容与要求

本章主要阐述进出口贸易的特点和基本流程，以及进出口贸易合同所涉及的法律、法规适用问题等内容。通过本章学习，应达到以下目的与要求：

- (1) 了解进出口贸易的特点。
- (2) 掌握进出口贸易合同所涉及的主要法律、法规。
- (3) 重点掌握进出口贸易的基本业务流程和进出口商的主要业务活动。

## 第1节 进出口贸易的特点

### 一、进出口贸易的含义

进出口贸易又称对外贸易（Foreign Trade）。狭义的进出口贸易是指国际（地区）间有形货物进出口活动；广义的进出口贸易包括货物进出口、技术进出口和服务贸易三大部分。

随着第三次新技术革命的兴起和世界产业结构的调整，以及全球经济一体化趋势的不断加强，以技术转让、国际旅游、交通运输、金融服务、工程承包为代表的服务贸易得到了迅速发展，国际贸易的形式和内容也相应发生了重大变化。据此，1986年发动的乌拉圭回合谈判，将国际贸易的定义扩展为包括货物进出口、技术进出口和服务进出口三大部分，并将其纳入WTO管辖范围之内。

但货物进出口仍是国际贸易中最基本、最主要的部分；许多技术转让与服务贸易是伴随着货物贸易而产生的，且沿袭着货物进出口的基本做法。因此，本教程将以货物进出口为主要对象，以出口贸易为主线，以相关国际贸易惯例和国际贸易条约为依据，介绍进出口业务的基本理论、基本知识和基本技能。

### 二、进出口贸易的特点

进出口贸易作为一种正常的商业活动，与一般商业活动一样，其主要目的是为了获得商业利润。但由于其交易环境、交易条件、交易对象、涉及的环节不同，与国内贸易相比，有其自身的特殊性，具体体现如下。

(1) 进出口贸易政策性强。对外贸易作为经济发展的重要组成部分，世界各国根据各自的经济状况，制定不同的贸易政策加强对进出口贸易的指导，并将其作为对外关系的有机组成部分加以运用。因此，进出口贸易过程中，不仅要考虑微观经济利益，

而且还要考虑国家对外贸易政策目标取向,为国家宏观经济及对外关系发展服务。

(2) 进出口贸易困难性大。进出口贸易中,交易双方分处不同的国家或地区,具有不同的政治制度、法律体系、文化背景和政策措施,交易磋商较为复杂。同时,进出口业务还涉及到运输、保险、海关、商检、银行等多个部门和环节;要求各部门之间相互配合、通力合作才能使交易得以顺利完成,具有较大的困难性。

(3) 进出口贸易风险性高。国际市场受国际局势及交易双方所在国政治、经济、外汇等政策影响,具有很大的波动性;交易双方承担着较大的市场风险、外汇风险及政治风险。同时,进出口贸易一般交易数量和金额比较大,从交易磋商到合同履行时间间隔比较长,涉及部门比较多,发生纠纷的可能性较大;纠纷发生后,解决纠纷的难度和成本比较高。另外,由于进出口贸易,要经历远距离的运输,承担的自然风险也较大。

## 第2节 进出口贸易的基本业务流程

进出口贸易涉及面广线长,各环节之间具有密切内存的联系。在实际业务中,由于交易对象、交易条件的不同,其业务环节和内容有所不同;在具体业务中,各环节常常需要前后交叉或齐头并进地开展活动。但其基本流程均可分为以下三个阶段:交易前准备阶段、交易磋商与合同签订阶段、合同履行阶段。下面分别以出口和进口贸易为例,简要介绍其各自的基本流程和主要内容。

### 一、出口贸易的基本流程

出口基本流程可分为:交易前准备阶段、交易磋商与合同签订阶段、合同履行阶段三大阶段。具体见图1.1所示。

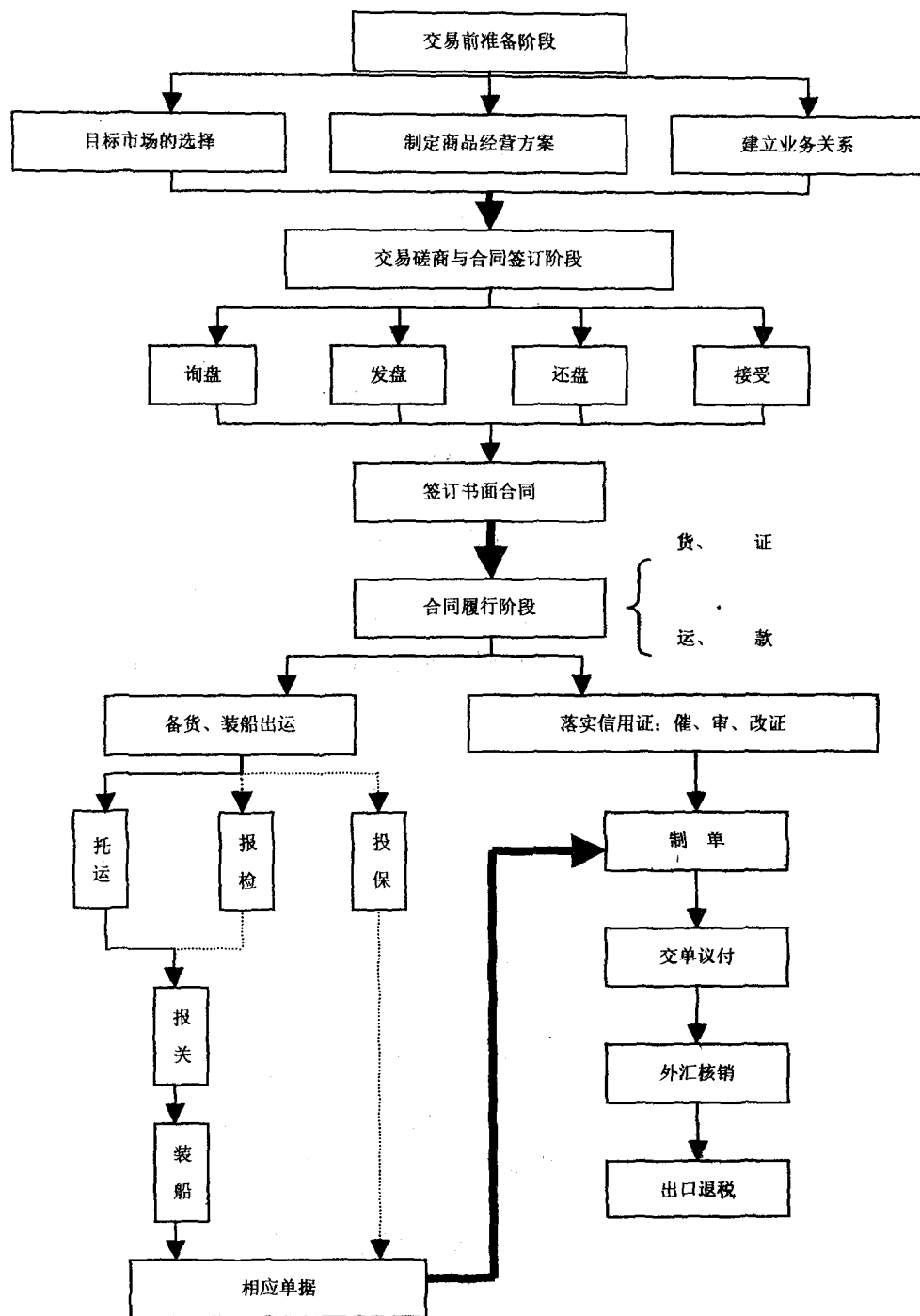
#### 1. 出口交易前准备阶段

出口交易前应做好以下准备工作:选择目标市场、制定出口商品经营方案及建立客户关系等工作。

(1) 选择目标市场。出口商在出口前应加强国际市场调研,通过各种途径了解产品 and 市场情况,以便从中选择适当的产品和市场,并有针对性地制定有效的营销策略。具体包括:对方国家的对外贸易情况、对我国的政治态度、经济发展水平、人口数量、气候条件、居民消费习惯、产品市场供求状况、替代产品竞争情况、产品价格水平和变动趋势以及对方国家外汇、海关制度等因素的调查。一般可通过互联网、外经贸局、海关总署、驻外使领馆、银行、商业咨询机构等渠道获得相关资料。

(2) 制定出口商品经营方案。出口商品经营方案是指出口企业在一定时期内对出口商品所作的综合安排,通常包括国内货源情况、国外市场特点、计划安排和实现计划的措施等,具体包括目标市场选择、客户关系建立、广告宣传的开展、贸易方式、价格(包括佣金与折扣)、支付条件以及出口商品成本和经济效益的核算等。同时,还要对出口过程中可能遇到的问题做出估计,并提出解决问题的方法。

一般对大宗重点推销的商品,要分别制定经营方案;而对于交易额不大的小宗商品出口,可只做成本核算和出口定价方案。



图中虚线表示该步骤为选择项，由采用的贸易术语而定；以 L/C 结算为例

图 1.1 出口贸易流程图

(3) 选择适合的客户并与之建立业务关系。在对出口国家或地区作充分调研的基础上，选择资信良好、经营能力强和政治上对我国友好的客户作为交易对象，对出口企业的长期业务发展具有重要意义。选择具体的客户之前，应对客户的政治背景、对我国

的政治态度及经营的历史、规模、业绩和企业的注册资本、支付能力、经营作风等作综合的调查。了解客户情况的渠道很多,具体可通过我国驻外机构、有关国家的银行、咨询公司等获得相关资料,并通过交易会、展览会、E-mail、传真、电传和互访等方式主动与对方进行联系,建立正式业务关系。

另外,必要时还应做好相关产品的广告宣传和商标注册工作。

## 2. 出口交易磋商与合同签订阶段

出口交易磋商是企业选定适合的交易客户并与之建立业务关系后,就具体的交易对象与对方进行实质性的谈判。谈判的内容为国际货物买卖合同的主要交易条款,包括货物的名称品质、数量、包装、价格及货物的交付、货款支付和商检、不可抗力、争议处理索赔等条件。交易磋商可通过书面和口头两种。

书面磋商包括书信、电报、电传、传真和E-mail等形式。口头磋商包括电话、展览会、交易会 and 互访等形式。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节。其中发盘和接受是必备环节,在法律上分别称之为“要约”和“承诺”;询盘与还盘是非必备环节。即交易磋商可不经询盘和还盘环节,可由一方向另一方作出发盘,而另一方对该发盘直接表示接受而完成。

按照《联合国国际货物销售合同公约》规定,当交易一方向对方作出发盘,若另一方无条件接受发盘,即宣告合同成立,可以不签订书面合同。但在实际业务中,为便于日后合同的履行,在双方经过磋商达成一致后,还要签订书面合同;特别是通过口头方式达成的交易,签订书面合同更具实际意义,可以起到证明合同成立的作用。另外,对于某些国家法律的明确规定,国际贸易合同必须采用书面形式,以书面合同的签订作为合同生效的条件。书面合同具有多种形式,在国际贸易中常见的合同形式有进出口销售合同和售货确认书两种。前者以合同命名比较正规,用于交易金额较大、履行时间较长及交易条件较为复杂的情况。后者一般由出口商拟定,经进口商签字后生效,一般用于交易额较小、交易条件较为简单的情况。

## 3. 出口合同履行阶段

一旦签订合同,买卖双方就应按照合同条款,认真履行各自的义务,任何一方违约,给对方造成损失,都将承担相应的法律责任。在合同履行过程中,根据所采用的贸易术语及具体条款的不同,各自的责任范围也有所差异。在我国出口业务中,较多采用CIF、CIP贸易术语,并以信用证方式结算。对出口商而言,其履行合同主要围绕“货、证、船、款”四个方面展开。

所谓“货”就是以合同或信用证为依据,按照规定的时间、数量、质量及包装安排工厂生产或收购。对于属于法定检验或对方要求检验的出口商品,还需向检验机构申请检验,并取得检验单据,作为出口报关及交单议付的依据。

所谓“证”指的是落实信用证(催、审、改证)及/或取得相应的出口证明文件。签订合同后,若买方未能按照合同规定的时间开立信用证,卖方应及时催促对方开证,以便能按时装运出口。买方开来信用证后,卖方应依据合同和《跟单信用证统一惯例》对其条款进行认真审核。在开证过程中,或者由于疏漏,或者由于对方故意,经常会出现信用证条款与合同条款不一致的情况,对于这些条款和要求,若难以办到或不能接受,

则应通知对方修改信用证,直到我方能够接受为止。对于出口受限商品,出口时出口方还应获得相应的出口批准证书。

所谓“船”指的是按照合同或信用证的规定,及时安排出运。在实际业务中,一般出口企业都委托货运代理办理租船订舱和报关业务。企业将有关出口装运货物的详细资料及相关的单据交给货运代理,由其负责租船订舱,并向海关申报,在海关查验放行后,进行实际装运,获得相应的运输单据。对于需由卖方办理保险的交易合同,出口方在装船出运前还应办理保险手续。装运后出口方应及时向对方发出装船通知,以便对方做好提货或投保(由买方办理保险的贸易合同)的准备。

所谓“款”是指出口商发货后,根据合同或信用证的要求,备妥所有的单据,通过银行向进口方收款。收款后应及时到外汇管理机构进行出口收汇核销,对于属出口退税商品,还应向税务机构申请出口退税。

## 二、进口贸易的基本业务流程

进口贸易与出口贸易是同一硬币的两面,进口贸易的业务流程与出口贸易有许多相同之处。也可分为交易前准备阶段、交易磋商与合同签订阶段和合同履行阶段三大阶段。下面仅就其与出口贸易不同的方面,作一简要介绍。具体见图 1.2 所示。

### 1. 进口交易前准备阶段

如出口商在出口前要做好目标市场的调研一样,进口商在进口前应做好进口商品市场调研,包括国内销售市场调研和国外供货市场调研两方面工作。对于限制进口商品,在进口前应获得相应的进口核准证明文件,如配额、许可证等。国家每年公布进口配额、许可证管理的商品目录。只有获得相应的进口证明文件后方能进口。根据目前的外贸管理体制,对于尚无进出口经营权的企业,确需进口商品的必须委托有进出口经营权的企业代理进口;但随着我国加入 WTO,外贸经营权逐步放宽,将会有越来越多的企业拥有进出口经营权。

### 2. 进口交易磋商与合同签订阶段

进口交易磋商、合同签订的程序与出口交易过程基本相同。

### 3. 进口交易合同履行阶段

作为进口方,其履行合同的主要义务是按合同规定付款,并接受单据提取货物。由于所采用的贸易术语及具体的合同条款不同,进口商所承担的具体义务也有所不同。在我国进口业务大多采用 FOB、FCA 贸易术语,并以信用证结算。进口商的主要业务活动包括:开证、租船订舱与投保、审单付汇、报关提货及检验索赔等。

(1) 开证。合同签订后,进口方应按合同规定的时间和要求,向开证银行提出开证申请,这是进口方的主要义务之一。进口方在开证时,应将合同副本提交开证银行,填写开证申请书,并交纳一定的开证押金。信用证的条款应与合同条款保持一致。开证银行根据开证申请书的内容和要求,向出口商开出信用证。

(2) 租船订舱与投保。对于以 FOB、FCA 等贸易术语达成的交易,由进口方办理租船订舱,进口方在办理租船订舱手续后,应将船名、船期及时通知对方,以便出口方