



国际贸易 实务教程

GuoJi MaoYi
ShiWuJiaoCheng

主 编 蓝振峰 黄福蓉
副主编 傅冠岚 石 静 倪华英



21 世纪高等院校创新课程规划教材

国际贸易实务教程

主 编 蓝振峰 黄福蓉
副主编 傅冠岚 石 静 倪华英

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务教程/蓝振峰, 黄福蓉主编. —北京: 经济科学出版社, 2009. 7

21 世纪高等院校创新课程规划教材

ISBN 978 - 7 - 5058 - 8253 - 9

I. 国… II. ①蓝…②黄… III. 国际贸易—贸易实务—教材
IV. F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 096000 号

责任编辑: 周胜婷

责任校对: 刘 昕

技术编辑: 董永亭

国际贸易实务教程

主 编 蓝振峰 黄福蓉

副主编 傅冠岚 石静 倪华英

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编室电话: 88191217 发行电话: 88191109

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

北京欣舒印务有限公司印刷

季峰装订厂装订

787 × 1092 16 开 21 印张 478000 字

2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

印数: 0001—3000 册

ISBN 978 - 7 - 5058 - 8253 - 9 定价: 35.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

前 言

本书以国际货物买卖为对象，以合同条款为中心，以国际贸易惯例和法律规则为依据，以基本技能训练为重点，在介绍了国际货物买卖合同的具体内容以及合同订立和履行的基本环节与一般做法的同时，以案例为切入点，加强了学生的应用能力的培养。

全书共分十二个部分。第一章绪论部分介绍了本课程的研究对象、范围和主要内容，国际贸易与国内贸易的区别，以及国际货物买卖合同适用的法律规范。从出口业务和进口业务两个角度介绍了外贸业务的基本流程。第二章主要介绍价格术语的有关规定和运用。第三章介绍了进出口商品的定价原则、方法，出口成本的核算，同时谈到佣金和折扣的运用。第四章主要从合同条款角度，介绍商品的名称、数量、质量和包装条款，突出其运用和注意事项。第五章涉及国际贸易运输，主要分析班轮运输和租船运输两种运输方式的运费的计算，运输的主要流程以及有关的单据的流转。第六章国际货物运输保险，主要谈CIC和ICC的有关条款，其中以CIC为主，内容涉及保险的基本原则、风险的种类、损失的界定，险别的介绍，以及有关保险业务操作细节。第七章是国际结算，其中涉及结算方式和结算工具两个大块，结算工具以汇票为主线，结算方式主要谈汇付、托收和信用证，分析每种结算方式的流程，风险以及操作实务。第八章是贸易救济，主要介绍商品检验、索赔、理赔、不可抗力和仲裁。第九、第十章是为交易磋商和国际货物买卖合同的签订，着重介绍交易磋商的四个环节的有关规定、注意事项、包括合同的形式、生效条件、签订、其中涉及一系列国际惯例的运用。第十一章介绍了在国际货物贸易中经常采用的几种贸易方式：包销、代理、寄售、加工贸易、对等贸易、招标与投标、拍卖、展销、租赁贸易以及商品期货交易。

正文力求简单明了，以必需和够用为标准。正文中的重点、难点大多用流程图、表格和案例分析的形式帮助学生加深理解，以案说理，强化运用；相关知识采用知识链接的形式帮助学生进一步拓宽视野，增加知识量和可读性；另外对于一些热点问题，引入学术界的争鸣内容，力求能在理论和实践上取得某种平衡。

课后训练部分力求体现“实际、实用、实践”的原则，进一步从培养学生分析问题和

解决问题的能力入手，巩固所学知识，培养学生的动手能力和创新能力。

综合而言，本书是一本实用性很强的教材，适应国际贸易专业本科教学需要，也可作为有志于从事国际商务工作的各类人员自学之用。

本教程由宁波大学蓝振峰、黄福蓉任主编，傅冠岚、石静、倪华英任副主编。各章编写分工如下：绪论、第三章、第四章、第五章、第六章、第八章由蓝振峰执笔，第一章、第二章由石静执笔，第七章、第九章由黄福蓉执笔，第十章由倪华英执笔，第十一章由傅冠岚执笔，全书由蓝振峰校对、统稿。

本教材在编写过程中，参考了吴百福先生主编的《进出口贸易实务教程》、吕红军先生主编的《国际货物贸易实务》、刘耀威主编的《进出口商品的检验和检疫》、罗农主编的《进出口贸易实训及案例分析》、叶劲松主编的《国际贸易实务教程》，以及相关学者的研究成果，在此深表谢意。

书中疏漏与不妥之处在所难免，热诚希望广大读者批评指正。

编 者

二〇〇九年春

目 录

第一章 绪 论	(1)
第二章 国际贸易术语	(11)
第一节 国际贸易术语与国际贸易惯例	(11)
第二节 六种主要贸易术语	(15)
第三节 其他贸易术语	(29)
第三章 商品的价格	(33)
第一节 商品价格的掌握	(33)
第二节 作价方法	(34)
第三节 佣金和折扣	(37)
第四节 出口报价核算	(39)
第四章 商品的名称、质量、数量和包装	(49)
第一节 商品的名称	(49)
第二节 商品的质量	(51)
第三节 商品的数量	(59)
第四节 商品的包装	(64)
第五章 国际货物运输	(76)
第一节 运输方式	(76)
第二节 运输单据	(95)
第三节 国际货物买卖合同中的装运条款	(104)
第六章 国际货物运输保险	(116)
第一节 货物运输保险的基本原则	(116)
第二节 货物运输保险的承保范围	(121)
第三节 我国海洋运输货物保险的险别与条款	(125)
第四节 我国陆空邮运输货物保险的险别与条款	(132)
第五节 伦敦保险协会海运货物保险条款	(134)
第六节 买卖合同中的保险条款和进出口货物运输保险实务	(137)

第七章 国际货款结算	(152)
第一节 票据	(152)
第二节 结算方式	(158)
第三节 不同结算方式的选择使用	(186)
第四节 出口信用风险防范	(190)
第五节 国际货物买卖合同中的支付条款	(194)
第八章 商品检验、索赔、不可抗力和仲裁	(201)
第一节 商品检验	(201)
第二节 索赔	(209)
第三节 不可抗力	(215)
第四节 仲裁	(219)
第九章 交易磋商与合同订立	(227)
第一节 交易磋商概述	(227)
第二节 交易磋商的一般程序	(229)
第三节 签订合同	(239)
第十章 合同履行	(246)
第一节 出口合同的履行	(246)
第二节 进口合同的履行	(261)
第十一章 国际贸易方式	(268)
第一节 包销、代理和寄售	(268)
第二节 补偿贸易、加工贸易和对等贸易	(273)
第三节 招标、投标、拍卖与展销	(277)
第四节 租赁贸易	(283)
第五节 商品期货交易	(287)
附录一：《2000 年国际贸易术语解释通则》	(292)
附录二：《跟单信用证统一惯例》（2007 年修订本）	(301)
附录三：销售确认书	(316)
附录四：SWIFT 信用证（MT700）	(319)
附录五：商业发票	(322)
附录六：装箱单	(323)
附录七：海运提单	(324)
附录八：货物运输保险单	(326)
附录九：汇票	(328)
参考文献	(329)

第一章 绪 论

学习国际贸易实务，首先要搞清楚国际贸易实务这门学科研究的对象、范围和内容，懂得国际贸易和国内贸易的区别，了解国际货物买卖合同适用的法律规范。这对于深入地学习国际贸易实务的原理和知识，学习国际贸易实务的操作技能有着重要的指导一样。

一、本课程的研究对象

国际贸易实务可分为广义、狭义。广义的国际贸易实务包含国际货物买卖、加工贸易、租赁贸易、技术贸易和劳务输出业务等；狭义的国际贸易实务则专指国际货物买卖业务而言。本课程的研究对象是指狭义的国际贸易实务，即研究国际性商品交换的具体运作过程，包括该过程经历的环节、操作方法和技能，应遵循的法律和惯例等行为规范。

二、本课程的研究范围和内容

国际贸易实务是一门具有涉外活动特点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、国际市场营销、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运用。它的研究内容主要有以下几个方面。

1. 国际贸易程序

国际贸易程序是指进出口贸易实务操作是按照怎样的顺序进行的。该程序大体上可分为四个阶段：第一个阶段是交易前准备阶段。这个阶段的内容是开展国际市场调研、建立业务关系、办理相关手续以及制订经营方案。第二个阶段是交易磋商和订立合同。这个阶段的内容主要是谈判成交的过程，其中包括询盘、发盘、还盘、接受和订立合同等环节。第三个阶段是履行合同阶段。这个阶段的内容主要是怎样去履行合同，在履行合同中要注意哪些问题，怎样避免违约。第四个阶段是业务善后阶段。出口业务善后涉及出口收汇核销和出口退税，进口业务善后涉及索赔和进口付汇核销。

国际贸易实务的内容很丰富，要做的工作也很多。了解各环节及相互之间的关系，有重点、有顺序地进行，对于开展外贸实务工作有着重要的意义。

2. 国际贸易条件

贸易商为了实现各自的经济目的，在贸易中必然要提出一系列的贸易条件。国际贸易就是围绕这些贸易条件进行的。贸易商之间的谈判主要是针对这些条件展开的；当各项贸易条件在贸易商之间达成一致意见后，则以合同的形式把这些条件确定下来；合同达成后，贸易商各自按照事先商定的贸易条件履行义务、完成交易，并最后获得期望的利益。因此，贸易条件是国际贸易实务活动的基本内容。

在国际贸易实务中，各种贸易术语对一部分基本的贸易条件作了规定。除此之外，通

常还要规定以下几个方面的条件：

(1) 商品条件。商品条件用来约束出口方应提交什么商品及怎样的商品，包括商品品名、品质、数量和包装。

(2) 价格条件。价格条件往往与国际贸易术语联系起来加以确定，还包括计价货币、计量单位和单价金额，有时也会有佣金或折扣条件。

(3) 装运条件。装运条件用来确定出口方怎样把商品交给进口方，包括装运时间、地点、运输方式、是否分批装运和转运、运输单据等。

(4) 货物运输保险条件。商品在国际运输中可能会遇到各种风险乃至商品受损，因而需要办理货物运输保险。货运险条件包括由谁办理、投保什么险别、保险费由谁支付等。

(5) 支付条件。支付条件用来确定进口方如何向出口方支付价款，包括支付时间、支付方式、支付工具等。

(6) 争议和违约处理条件。这方面包括商品检验、索赔与理赔、不可抗力 and 仲裁。

3. 国际贸易法律规范

国际贸易实务活动需要在一定的法律规范下开展。这样才能保证国际贸易持久、有序地发展，才能保证贸易商的权益不受侵害。因此，国际贸易法律规范是开展国际贸易实务的基本条件，掌握这方面的知识是很有必要的。

4. 国际贸易方式

国际贸易方式也是国际贸易实务中的一个重要内容。随着国际贸易的不断发展，国际货物买卖的状况和促销手段、销售渠道也在变化与发展，国际贸易方式正日益多样化，涌现了不少综合性的经营方式。在国际贸易实践中，除了传统的单边进口和单边出口交易外，还产生了融货物、技术、劳动和资本移动为一体的多种贸易方式。例如，以稳定贸易双方长期关系的包销、代理和寄售；以引起买家之间或卖家之间竞争的招标、投标和拍卖；以生产与贸易相结合的加工贸易；以进口和出口相结合的易货贸易、互购贸易、补偿贸易；以有特定组织形式和买卖公开竞争为特点的期货贸易；等等。

三、国际贸易和国内贸易的区别

国际贸易和国内贸易都是指商品交换。两者的原理、运作过程 and 操作方法基本上是相同的。但由于国际贸易中一般伴随着商品的出口或进口，因此，国际贸易比国内贸易更为复杂。具体的表现有以下几个方面：

(1) 国际贸易所适用的法律规范比较广泛。在国际贸易中，根据双方当事人的意愿，所适用的法律可以是某一方当事人所在国的法律，也可以是其他国家的法律，还包括国际贸易条约、国际贸易惯例。在国内贸易中，所适用的法律只能是本国国内的法律。

(2) 政府对国际贸易具有更多的管理措施。国际贸易中有商品的进口或出口。各国政府对进出口有各种各样的限制或鼓励措施，如关税、配额、许可证、出口补贴、出口信贷等。另外，还要接受海关的监管、政府有关管理部门的审批以及法定的进出口商品检验。支付货款或接受货款也要接受有关管理部门的监控，办理进口付汇和出口收汇的核销。而国内贸易就没有这方面的管理。

(3) 国际贸易面临较大和较多的风险。国际贸易的交易数量和金额通常都比较大,从交易磋商、订立合同开始,直到履行合同,间隔时间一般比较长,货物从一国运往另一国大都需经长途运输,有的还需多种运输方式,所以交易双方要承担较大的风险。再者,国际贸易中一般不易做到交货和付款同时对流,不能采用像国内贸易中的带款提货,往往是交货在先,付款在后,因而存在着支付风险。另外,国际贸易中还存在着价格风险、汇率风险、政治风险。

(4) 国际贸易业务操作上较复杂。由于国际贸易的业务环节多、涉及面广,因此需要办理的手续就多,如进出口审批申请、商检、运输、保险、报关、外汇核销、退税、获取产地证等;此外,还要制作各种单据,要解决语言不同的问题、度量衡制度不同的问题,要适应不同的风俗习惯、价值观念、宗教信仰、商业惯例和习惯做法,等等。

(5) 国际贸易对经营者要求更高。由于以上国际贸易与国内贸易的种种不同,因而对从事国际贸易业务的企业和人员的要求就比较高。国际贸易经营者必须具备广泛的专业知识、较高的外语和计算机应用水平以及良好的基本素质,另外还应该具有相关的产品专业知识,才能胜任国际贸易实务工作。

四、国际货物买卖合同适用的法律规范

国际货物买卖合同是合同的一种类型。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定,国际货物买卖合同是指营业地处于不同国家的当事人之间所订立的货物买卖合同,也称国际货物销售合同或国际货物进出口合同。

国际货物买卖合同是国际贸易中最为重要和最基本的合同。在对外经济活动中,签订完国际货物买卖合同,为了履行该合同,需要与承运方订立国内或国际运输合同,与保险公司订立货物运输保险合同,与银行订立托收货款、支付价款合同等。这些合同是以国际货物买卖合同为中心建立的,但又独立于国际货物买卖合同,不受其约束。然而,其他的各种合同是为了履行国际货物买卖合同服务的,都要与国际货物买卖合同条款规定一致,是辅助性的合同。

国际货物买卖合同是营业地处于不同国家的当事人之间订立的货物买卖合同,体现了当事人的经济关系,需要运用法律来调整当事人之间的关系。因此国际货物买卖合同不仅是当事人之间的经济关系,而且是当事人之间的法律关系。但是由于国际货物买卖合同当事人分别处于不同的国家,并且各国的有关法律存在着某些差异,一旦发生合同纠纷,就涉及该合同适用哪个国家的法律问题,即究竟是适用国内法,还是适用外国法,或是适用某一国际公约。这就是国际货物买卖合同的法律适用问题。适用不同的法律,可能导致不同的法律结果,对合同双方当事人的切身利益有着重大影响。因此,在签订国际货物买卖合同时,比较有经验的当事人都很重视法律适用问题。

在国际贸易中,解决法律适用问题通常有两种方法:第一种方法是由合同当事人经过磋商,在合同中订立法律适用条款,明确规定该合同适用的法律;第二种方法是,当双方当事人未在合同中规定该合同的适用法律,一旦发生争执,就由受理案件的法院或仲裁机构依据法律适用规则确定该合同所适用的法律。无论是在哪种情况下,国际货物买卖合同

适用的法律一般包括国内法、国际贸易惯例和国际公约三类。

1. 合同有关国家国内的相关法律

国际货物买卖合同首先必须符合国内法，即符合合同当事人所在国的国内法律。但是国际货物买卖合同双方当事人处于不同国家，他们各自都需要遵守所在国的法律，而各国的相关法律规定往往不一致，从而导致“法律冲突（Conflict of Law）”。为了解决“法律冲突”，各国法律通常都对国际货物买卖合同的法律适用原则作出具体规定。我国法律对涉外经济合同的法律适用原则也与国际通用规则接轨。在我国《合同法》第一百二十六条中规定：“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，适用与合同最密切联系的国家法律。”

下面是一些有关货物买卖合同的适用法律：

- 《法国民法典》
- 《德国民法典》
- 《日本民法典》
- 英国《货物贸易法》（1979）
- 美国《统一商法典》（1977）
- 《中华人民共和国合同法》（1999）

【案例 1-1】适用法律

有一份 CIF 合同在美国订立，由美国商人 A 出售一批 IBM 电脑给香港商人 B，按 CIF 香港条件成交。双方在执行合同的过程中，对合同的形式及合同有关条款的解释发生争议。请分析解决此项纠纷应适用香港法律还是美国法律？

【案例分析】

应适用于美国法律。

理由：合同与美国关系最密切，因为订约地和履约地都在美国。在按 CIF 香港条件成交的合同中，出口方在出口国装运港履行交货义务，所以履约地在美国装运港，而非目的港香港。（有关 CIF 条件的内容参见本书附录一）

2. 国际贸易惯例

国际贸易惯例（International Trade Practice）也是国际货物买卖合同应当遵循的法律规范，它涉及国际贸易实务活动的许多方面，对国际贸易实务活动具有重要的指导和制约作用。它是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成的一些较为明确的和固定内容的贸易习惯和一般做法，包括一些成文或不成文的通则、准则、规则。国际贸易惯例的特点是不具有法律的强制性，而是以当事人的意思自治为基础。如果合同当事人在合同中同意采用某种惯例来约束该项交易或是合同当事人在合同中既未排除也未注明合同适用某项惯例，在合同执行中发生争议时，受理法院或仲裁机构引用该国际贸易惯例进行判决或裁决，国际贸易惯例就具有了法律约束力，这是因为各国法律或国际公约赋予了它法律效力。如果合同当事人在合同中作出与某项惯例不符的规定，则该项惯例对合同没有法律约束力。

在实践中，国际贸易惯例通常为大多数国家的贸易界人士所熟知、经常运用和遵守。

国际贸易惯例虽不是国际性法律,但某些规则或解释经长期的运用和发展,已经被写入法律之中,成为法律条款;有些惯例成为国际上或区域性条约和协定的内容,这些惯例就上升为法律规定了。

常用的国际贸易惯例有:

- 《2000 年国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms 2000, INCOTERMS 2000)
- 《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 2007 revision, I. C. C. Publication No. 600, UCP600)
- 《托收统一规则》(Uniform Rules for Collections, I. C. C. Publication No. 522, URC522)

3. 国际条约

国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此间经济、贸易、航海等方面的权利和义务而缔造的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。对缔约国来说,国际条约是该国涉外经济贸易法的组成部分。根据“条约必须遵守”的国际法惯例,国际货物买卖合同的订立和履行还必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边国际条约;如果缔约国的企业或个人在对外经济活动中违反了这些条约的规定,该企业或个人所在缔约国司法机构必须予以制约。

有关国际货物买卖合同的国际公约主要是 1988 年生效的《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG)(若无特别说明,本书下文所提《公约》均指本公约)。它是与我国对外经济贸易活动关系最大、最重要的一项国际贸易条约。

《联合国国际货物销售合同公约》是联合国贸易法委员会在《国际货物买卖统一法》和《国际货物买卖合同订立统一法》基础上,广泛听取了各方面的意见,经过认真研究、准备和草拟,于 1980 年在维也纳召开的外交会议上讨论修改和通过的,并于 1988 年 1 月 1 日生效。该公约共分为四个部分:①适用范围和总则;②合同的订立;③货物销售;④最后条款。全文共 101 条。

我国是《联合国国际货物销售合同公约》的最早缔约国之一。我国政府曾派代表参加了 1980 年的维也纳会议,并在 1986 年 12 月批准了该公约。但应当注意的是,我国在核准该公约时,根据该公约的第 95 条和第 96 条规定提出了两点重要的保留:

(1) 关于公约适用范围的保留。《联合国国际货物销售合同公约》第 1 条(1)款(b)项规定:双方当事人的营业地处于不同的国家,即使他们的营业地所在国不是该公约的缔约国,如果按照国际私法规则导致适用某一缔约国的法律,则该公约也将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。对于这一点,我国在核准该公约时提出了保留,即我国不同意扩大该公约的适用范围,并指出我国认为该公约的适用范围仅限于营业地处于不同缔约国的当事人之间订立的国际货物买卖合同。

(2) 关于合同形式的保留。《联合国国际货物销售合同公约》第 11 条规定:“销售合同无须以书面订立或书面证明,在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括

人证在内的任何方法证明。”即该公约对国际货物买卖合同没有提出任何特定的形式要求，无论采取口头形式或采用书面形式订立合同都是有效的。这一规定以及其他类似内容的规定，同我国当时的《涉外经济合同法》关于涉外经济合同必须采取书面形式的规定不一致。因此我国对此提出了保留，即该公约的上述规定对中国不适用。但在1999年颁布实施的新《中华人民共和国合同法》中对此进行了修订，并与该公约相一致，即“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式”。不过，我国《合同法》也规定“法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的，应当采用书面形式”。

国际货物买卖合同的订立和履行，必须符合有关法律规范的规定。合同、法律、国际惯例之间的关系可以归结为三点：①凡在依法成立的合同中明确规定的事项，应当按照合同规定办理；②如合同中没有明确规定的事项，则应当按照有关的法律或国际条约的规定来处理；③如果合同和法律中都没有明确规定的事项，应当按照有关的国际惯例来处理。

五、进出口贸易业务基本流程

进出口贸易的业务程序一般分为三个阶段：交易前的准备、交易磋商和履行合同阶段。交易磋商前的准备阶段是交易磋商能否顺利进行的保证，也是履行合同的基础，而交易磋商是能否达成协议和确定双方权利、义务与责任的关键阶段；履行合同则是买卖双方按照合同条款履行自己的权利和义务。

（一）出口贸易的基本流程

1. 出口前的准备

在开展出口业务时，一定要充分做好各项前期准备工作。这些准备工作主要包括：对国际市场的调查研究和出口营销；寻找客户和建立业务关系；落实货源、制订出口商品的生产（收购）计划；制订出口商品经营方案；开展出口促销活动等。

操作技巧提示：如何寻找客户

一、网络搜寻法

1. 在 Google, Yahoo, Excite 中输入产品名称 + importer (s)。

2. 关键词上加引号，即搜索“Product + importer”或者“Product + distributor”，为提高准确性，在输入时将引号一起输入。其他类型目标客户搜索：产品名称 + 其他客户类型。相关目标客户的词语还包括：buyer, company, wholesaler, retailer, supplier, vendor 及复数形式，可以用来和产品名称结合搜索。这样搜索的结果不会很多，但包含比较丰富的客户信息和其他市场信息，比如行业状况、竞争对手信息和技术资料等。

3. Price + 产品名称。通过这种方法得到的信息，其中一部分往往能让你找到很多的在网上销售产品的零售商和经销商，还有一部分搜索结果是一些市场报告、谈论产品行情的文章。如果是比较新的资料可以作为参考。

4. 搜索 buy + 产品名称。这种方法可以帮助你发现可能被忽略的求购信息。

5. 国家名称限制方法。在前面 6 种方法的基础上加入国家名称限制。一般从这种搜索结果中我们可以得到我们关心的产品在目标市场的情况，其中也包含不少客户信息和客户信息源。

6. 使用 B2B 软件平台，如阿里巴巴网，环球资源网 <http://www.globalsources.com> 等。

7. 关联产品法。产品名称 + 关联产品名称。往往可以获得一些目标客户网站和行业网站。

8. 著名买家法。产品名称 + 你的行业里面著名买家的公司简称或者全称。这种方法可以帮助我们找到行业市场的情况，并能在相关的网站中找到其他买家的名字。

9. Market research 方法。产品名称 + Market research。这种方法用以搜索某种产品的市场研究报告。一般在这种报告的提要或者内容中，可能会提到很多著名的行业内的公司，包括制造商和分销商。

10. 或者查看搜索引擎右侧广告。这些广告有时也会为我们提供一些有参考价值的信息。

11. 寻找行业展览网站。出口营销目前较为有效的方式是参加面向国际贸易的行业展览。这类展览一般有专门网站，而网站上往往会罗列一些参展的客户名单。

12. 高级搜索的 title 方法。使用 Google 高级搜索功能的 Allintitle 功能，搜索上述各个项目的关键词。

13. 寻找有链接到大客户网站的网页。即使用 Google 查找大客户网站的链入网页。无论是什么情况，链入网页很可能是个比较专业的网页，考虑到该网页可能同时包含其他潜在客户，所以非常值得关注。

14. 多语言方法。搜索关键词的其他语言写法。这种方法对非英语的国家比较有用，如东欧、南美国家等到。

15. 网址目录方法。注重在网络上宣传自己的公司往往会将自己登录到 Yahoo.com 和“多美买卖搜索”的网址目录中。

16. 企业名录网站方法，如多美买卖搜索和 [HHTTP://WWW.THOMASNET.COM](http://WWW.THOMASNET.COM)。

17. 进口商与分销商名录网站方法。可以通过搜索 importers directory 和 distributors directory 来查找。

18. 行业网站方法和综合商贸网站方法（如 <http://www.alibaba.com>）。

19. 黄页网站查找方法。

二、资料分析法

资料分析法是指通过分析各种资料来寻找潜在客户的方法。这些资料包括相关部门的统计报告、行业在报纸或期刊等上面刊登的统计调研资料、行业团体公布的调查统计资料，还有国内外出版的企业名录、会员名录、协会名录、电话黄页、公司年鉴、企业年鉴等。

三、利用现实平台法

1. 通过参加国内外展览会、交易会与客户直接见面。

2. 请国内外的贸易促进机构或友好协会介绍客户，如我国的贸促会也办理介绍客户的业务。

3. 请我国驻外使馆商务处或外国驻华使馆介绍合作对象。一般来讲，我国驻外使馆对当地厂商的经营范围、能力和自信较为熟悉和了解。

4. 请国外银行介绍客户。

5. 利用国内外的专业咨询公司介绍客户。国内外都有许多专业咨询公司介绍委托代办介绍客户，他们的业务关系中有许多具有一定影响力、专业经验和能力的客户，请他们介绍客户，一般效果较好。

2. 交易磋商

交易磋商程序包括询盘，发盘，还盘和接受四个过程。其中发盘和接受是达成交易、合同成立不可缺少的两个基本环节和必经的法律步骤。在交易磋商过程中，一方发盘经另一方接受以后，交易即可成立，买卖双方就构成了合同关系，接下来就是订立书面合同。其中重要的条款应该反复斟酌，如商品的品名、数量、包装、价格、装运、支付、保险等。

3. 出口合同的履行

出口合同的履行过程，包括备货、催证、审证、改证、租船、订舱、报关、报验、保险、装船和制单结汇等多种环节。其中又以货（备货）、证（催证、审证、改证）、船（租船、订舱）、款（制单结汇）4个环节最为重要。常常会遇到有证无货、有货无船、有船无货、单证不符、违反装运期等问题，这要求我们要结合货源，船源，分清轻重缓急，力争做到货、证、船三方面的衔接和平衡。

具体流程如图1-1所示。

（二）进口贸易的基本流程

进口贸易也需要经历进口前的准备、交易磋商、进口合同的履行三个阶段，只是进口商和出口商的角色进行了互换。

1. 交易前的准备

进口交易前的准备工作包括两个方面：一方面，必须进行市场调研，如对所欲订购的商品的调研、对产品的国际市场价格调研、对国际市场供应情况的调研、对客户资信情况的调研，并在调研的基础上选择客户并与之建立业务关系；另一方面，进口商品有许多必要的基础手续需要办理，如取得进出口经营权、办理海关登记注册、申请进口配额、申请进口许可证、领取进口付汇核销单、制定进口经营方案等。

2. 交易磋商

与出口磋商的程序相同，进口交易磋商是以本方作为进口方进行的。

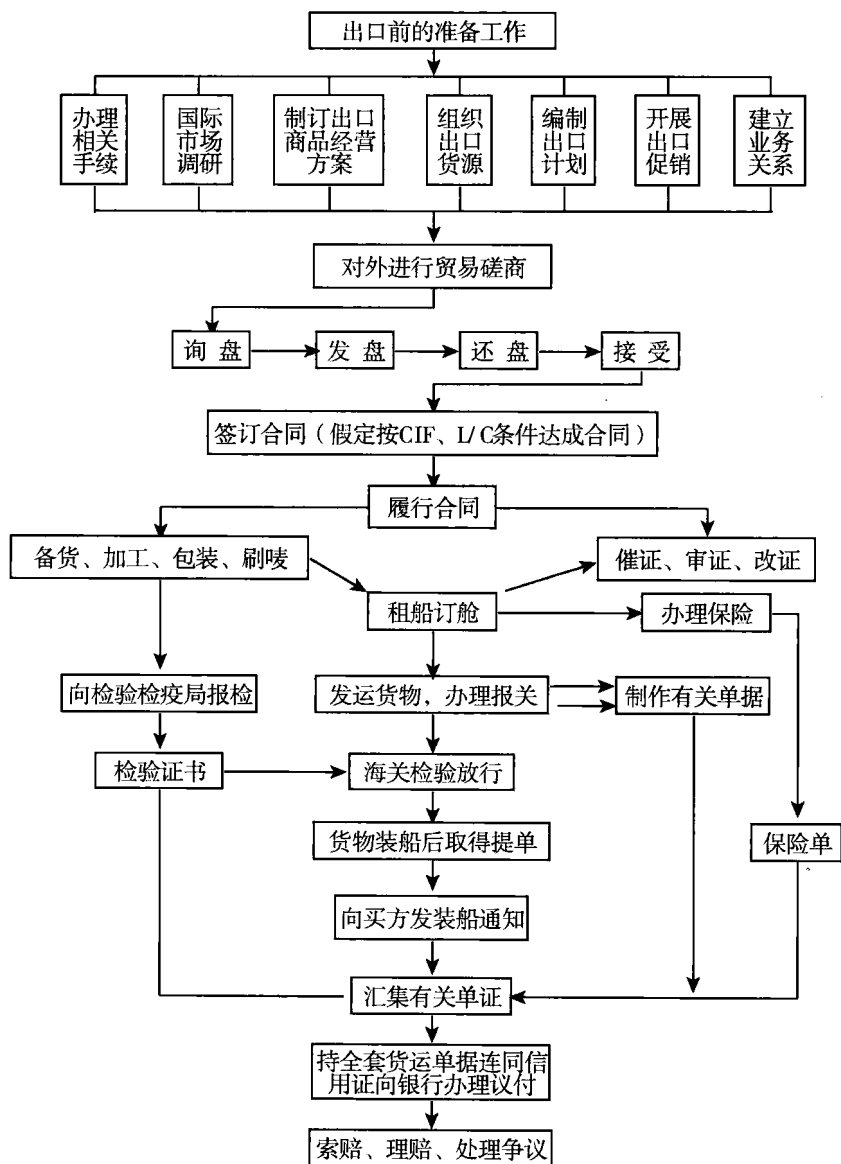


图 1-1 出口贸易流程

3. 进口合同的履行

进口合同的履行包括开立信用证、租船或订舱 (CIF 或 CFR)、催装、保险、审单、付款、买汇赎单、货到后报关 (缴纳关税)、商检、提货或拨交、验收、索赔。流程如图 1-2 所示。

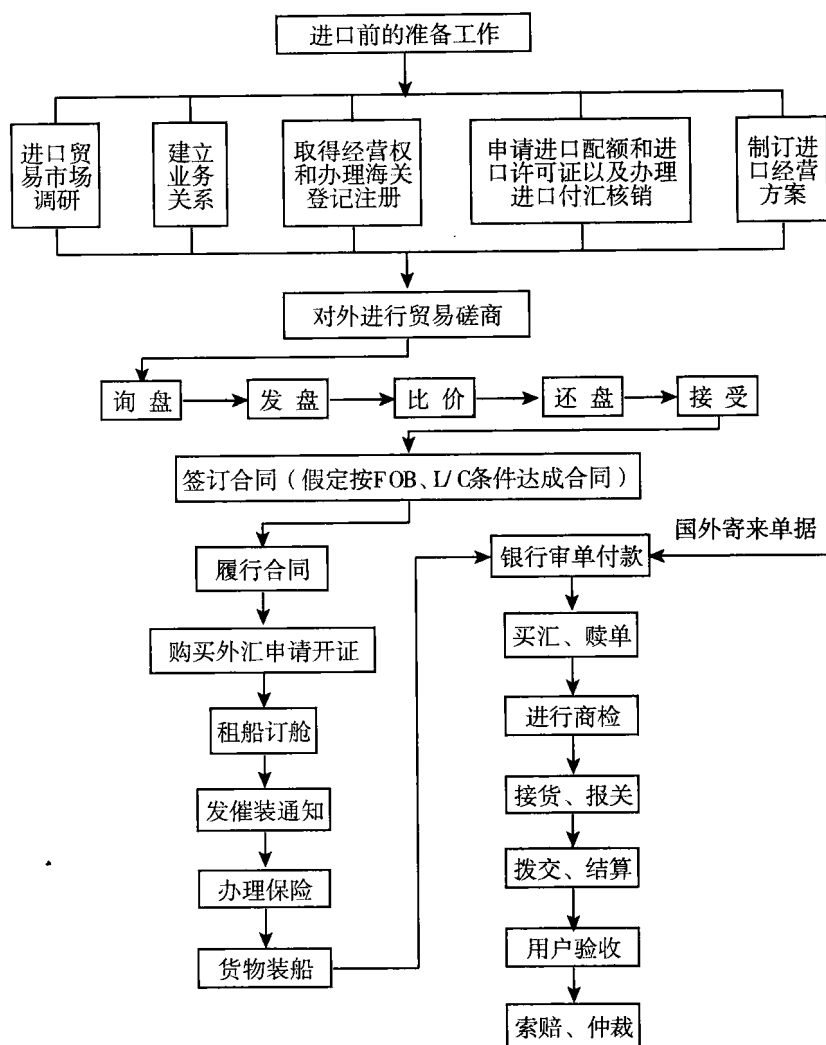


图 1-2 进口贸易流程

思考题

1. 如何确定国际货物贸易的“国际性”？
2. 国际贸易实务研究的范围和内容有哪些？
3. 国际贸易和国内贸易有哪些区别？
4. 国际货物买卖合同适用的法律规范有哪些？
5. 如何看待合同、法律、国际惯例之间的关系？