

前言

“开放是中国式现代化的鲜明标识。”^①改革开放以来，我国对外贸易实现了跨越式发展，取得了举世瞩目的辉煌成就。1978 年我国对外贸易规模为 206 亿美元，截至 2024 年已超过 6 万亿美元，贸易规模稳居世界首位。同时对外贸易结构也发生了深刻变化，对外贸易中技术密集型和高附加值的商品占比明显提升，对外贸易新方式不断涌现。近年来，随着世界进入百年未有之大变局，新一轮科技革命和产业变革日益深入，我国积极扩大高水平对外开放，推进对外贸易高质量发展。凭借强大活力和韧性，当前我国对外贸易正进入发展新阶段。

“国际贸易实务”是我国高校国际经济与贸易专业的核心必修课程。该课程根据国际经贸人才培养目标和我国对外贸易实践要求，以交易条件和贸易合同内容为重点，以国际惯例和法律规则为主要依据，全面讲解国际货物贸易的相关知识。通过对该课程的学习，使学生深刻认识国际货物贸易的基本规律，全面掌握国际货物贸易的运作流程和主要方法，理解和熟悉相关法律法规与国际惯例；不仅能按照国际通行贸易规范开展国际货物贸易业务，而且能贯彻落实我国对外贸易发展战略和企业经营意图，具有扎实的基础理论功底和较好的实践与创新能力。

本书是高等院校“国际贸易实务”课程的配套教材。在教材的形成过程中，作者坚持传承性和创新性相统一，并努力在以下几个方面形成特色。

1. 教材的前沿性和时代性

借助“双一流”学科和国家重点学科平台，本教材汇集了近年来国际贸易实务领域的最新研究成果，及时反映当前国际贸易实务的新规则、新惯例以及我国的新实践。包括：根据国际商会（International Chamber of Commerce, ICC）发布的 2020 年版《国际贸易术语解释通则》，更新贸易术语内容；鉴于自 2021 年起《中华人民共和国合同法》被《中华人民共和国民法典》（以下简称《民法典》）吸收和取代，书中采用《民法典》条款进行相关解释；依照国际运输货物保险条例和国际仲裁规则的最新修订版本，讲解教材中有关说明；增添“中欧班列”“跨境电商”等知识板块；增加我国对外贸易合同履行新要求、新趋势和国际贸易新业态新模式等。

^① 《中共中央关于进一步全面深化改革 推进中国式现代化的决定》，人民出版社 2024 年出版，第 25 页。

2. 教材的全面性和科学性

“国际贸易实务”课程内容丰富，涉及面广，有些知识甚至横跨不同学科。为此，本书根据作者从事“国际贸易实务”课程教学数十年的经验，对教材内容与架构进行了精心组织与设计。在教材中，坚持以学生为中心，以培养学生专业基础和综合能力为导向。既突出教材的严谨性和全面性，又强调教材的实用性和创新性；不仅让学生知道“应该怎么做”，而且使学生明白“为什么这样做”。与此同时，还坚持先进的立德树人教育理念，将专业知识传授与学生的职业道德和人文素养培养联系起来，从而切实提高学生的综合素质和全面发展能力。

3. 教材的适用性和针对性

最近几年，我国许多高校进行了本科生教学计划和培养方案改革，在强调大类招生和通识教育的同时，纷纷不同程度地压缩了专业课程的学时，“国际贸易实务”课程也不例外。针对这一新情况，本教材一方面通过凝练“国际贸易实务”教材内容，压缩教材篇幅，以适应教学课时减少的需要；另一方面根据课程教学大纲，通过在每章设立学习提示、引导案例、问答题、案例分析题等，既激发学生学习的积极性和主动性，又方便学生在课外自学和练习。

在教材撰写过程中，参考了国内外许多相关优秀教材和文献，在此表示感谢；也感谢支持本教材写作和出版的有关专家、学者，感谢科学出版社的支持和责任编辑的辛勤劳动。对书中存在的不足，欢迎专家、学者和使用本教材的教师、学生，提出意见和建议。

黄繁华

2025年10月

C 目录

Contents

第一章 绪论	/ 1
第一节 有关概念、背景和内容安排	/ 2
第二节 国际贸易实务特征和有关法律、法规及惯例	/ 4
第三节 国际贸易实务基本步骤	/ 7
第四节 课程学习方法和注意问题	/ 11
第二章 国际贸易商品	/ 14
第一节 国际贸易商品名称	/ 15
第二节 国际贸易商品品质	/ 17
第三节 国际贸易商品数量	/ 24
第四节 国际贸易商品包装	/ 29
第三章 国际贸易术语	/ 37
第一节 国际贸易术语含义、作用和惯例	/ 38
第二节 常用六种国际贸易术语	/ 41
第三节 其他五种国际贸易术语	/ 59
第四节 国际贸易术语选择和使用	/ 64

第四章 国际贸易运输	/ 69
第一节 海洋运输	/ 70
第二节 铁路运输和航空运输	/ 77
第三节 其他运输方式	/ 81
第四节 国际贸易合同运输条款	/ 86
第五章 国际贸易运输保险	/ 92
第一节 保险概念和基本原则	/ 93
第二节 海洋运输保险	/ 95
第三节 我国海运货物保险险别	/ 98
第四节 我国陆运、空运和邮运货物保险	/ 104
第五节 伦敦保险协会海运货物保险条款	/ 108
第六节 国际贸易合同保险条款	/ 112
第六章 国际贸易商品价格	/ 115
第一节 国际商品作价原则和方法	/ 116
第二节 国际商品价格和成本核算	/ 119
第三节 国际贸易合同价格条款	/ 124
第七章 国际贸易货款支付	/ 128
第一节 货款支付票据	/ 129
第二节 汇付和托收支付方式	/ 135
第三节 信用证支付方式	/ 143
第四节 其他支付方式	/ 150
第五节 支付方式选择	/ 156
第六节 国际贸易合同支付条款	/ 159
第八章 国际贸易争议预防与处理	/ 163
第一节 国际贸易商品检验	/ 164
第二节 国际贸易索赔和理赔	/ 171
第三节 国际贸易不可抗力	/ 175
第四节 国际贸易仲裁	/ 178

第九章 交易磋商与合同订立	/ 184
第一节 交易磋商的形式和内容	/ 185
第二节 交易磋商的环节和步骤	/ 186
第三节 国际贸易合同订立	/ 190
第十章 国际贸易合同履行	/ 195
第一节 出口贸易合同履行	/ 196
第二节 进口贸易合同履行	/ 205
第三节 履行合同的新要求和新趋势	/ 212
第十一章 国际贸易方式	/ 217
第一节 经销和代理	/ 218
第二节 寄售、展卖和拍卖	/ 221
第三节 招标和投标	/ 225
第四节 对等贸易和加工贸易	/ 228
第五节 商品期货交易	/ 230
第十二章 国际贸易新业态与新模式	/ 235
第一节 跨境电商	/ 236
第二节 市场采购贸易	/ 239
第三节 外贸综合服务	/ 240
第四节 海外仓出口	/ 243
参考文献	/ 246

第一章 绪论



学习提示

“国际贸易实务”课程涉及的知识面广、内容复杂，为了帮助学生对国际贸易实务有一个全景式了解，本章主要介绍国际贸易实务的背景和课程主要内容与框架结构，包括介绍国际贸易实务的内涵和特征、简述国际货物贸易相关法律法规、解释货物进出口的基本流程等。本章还将简要介绍学习该课程的主要方法与需要注意的问题。很明显，了解和掌握这些内容对于学好“国际贸易实务”课程很有必要。



引导案例

在美国挑起的中美贸易战影响下，我国华为技术有限公司（简称“华为”）的国际贸易业务受到较大冲击，与美国的贸易往来基本陷入停滞。面对困难和挑战，华为积极作为，“化危为机”。一方面，华为通过精准市场调研、新产品开发、贸易方式创新等措施，积极开拓新市场，推动出口市场多元化。根据华为年报数据，通过开拓新市场，华为在 2021 年至 2024 年，对欧洲、中东和非洲市场的出口额增长了 13%。另一方面，华为通过数字化营销和贸易环节的数字化转型，优化了贸易流程，提高了贸易效率。由于应对措施得力，华为的国际贸易业务展现出强劲的发展韧性。2024 年，华为的出口交易额较 2021 年增长了 10.4%，达到 2468 亿元（约合 338 亿美元）。

第一节 有关概念、背景和内容安排

一、有关国际贸易实务的概念与背景

国际贸易实务是国际贸易实际业务的简称。国际贸易的起源，最早可以追溯到几千年前的古代文明时期。随着社会生产力的发展，国际贸易规模逐步扩大。进入 20 世纪 50 年代以来，在现代科技和产业变革的影响下，国际分工体系持续深化，呈现出从传统产业间分工向产业内分工，乃至产品内分工演变趋势，由此推动国际贸易进入高速发展阶段。国际贸易无论在规模上还是在结构上，均发生了重大和深刻变化。世界贸易组织（World Trade Organization, WTO）统计数据显示，截至 2024 年，全球贸易总额已达到 33 万亿美元；与此同时，在全球贸易中，不仅有国际货物贸易（占比 73.6%），而且有国际服务贸易（占比 26.4%）。

上述国际贸易的发展变化，不断拓展和丰富国际贸易实务的内涵。实际上，早在 1995 年成立的全球首个国际贸易机构 WTO 中，其国际贸易法律体系就包括了国际货物贸易、国际服务贸易以及与国际贸易有关的投资和知识产权等内容，从而反映出国际上对国际贸易实务内涵的新认识。我国 1994 年颁布和施行的《中华人民共和国对外贸易法》（以下简称《对外贸易法》），也明确了该法律适用于货物进出口、技术进出口和国际服务贸易等贸易活动，这意味着我国在立法层面，对国际贸易实务内涵的界定，也已突破了单一的国际货物贸易。

本书是高校“国际贸易实务”课程的配套教材。需要说明的是，虽然课程名称是“国际贸易实务”，但课程内容主要限于国际货物贸易。其原因，一是货物贸易依旧占据我国当前对外贸易的主体地位；二是该课程学时有限，无法纳入国际服务贸易等其他内容。这也是当前我国高校的普遍做法。

国际货物贸易又称为国际货物买卖、货物进出口等，它是指以货物为交易标的物的国际贸易活动。国际货物贸易主要包括进口贸易和出口贸易两个方面。进口贸易，是指一国将国外货物进口到本国的贸易活动；出口贸易，是指一国将本国货物出口到其他国家的贸易活动。进口贸易和出口贸易可合称为对外贸易。

从不同角度划分，对外货物贸易（以下简称对外贸易）实务可分为不同的种类。其中，根据对外贸易业务类型划分，当前我国对外贸易可分为一般贸易、加工贸易以及其他贸易等。一般贸易，是指我国境内企业单边进口或单边出口的贸易活动。加工贸易，是指我国境内企业先进口国外的全部或部分原辅材料、零部件、元器件等，然后经加工或装配后，再将制成品复出口到其他国家的经营活动。其他贸易，是指除了一般贸易和

加工贸易以外的其他贸易活动，如补偿贸易、易货贸易等^①。随着我国经济的高质量发展，我国对外贸易结构不断优化。这表现在对外贸易业务类型的构成上，已呈现出一般贸易业务占比升高、加工贸易占比下降的基本态势（表 1.1）。

表 1.1 我国对外贸易业务类型和占比

年份	总额/亿美元	一般贸易		加工贸易		其他贸易	
		规模/亿美元	比重	规模/亿美元	比重	规模/亿美元	比重
2000	4 743.0	2 052.6	43.3%	2 302.1	48.5%	388.3	8.2%
2005	14 219.1	5 946.9	41.8%	6 904.8	48.6%	1 367.3	9.6%
2010	29 739.9	14 898.9	50.1%	11 577.6	38.9%	3 263.5	11.0%
2015	39 530.3	21 371.9	54.1%	12 441.4	31.5%	5 717	14.5%
2020	46 559.1	27 891.2	59.9%	11 063.3	23.8%	7 604.6	16.3%
2021	60 501.7	37 258.3	61.6%	13 155.4	21.7%	10 087	16.7%
2022	63 096.0	40 229.6	63.8%	12 689.3	20.1%	10 177.1	16.1%
2023	59 368.3	38 474.6	64.8%	10 833.3	18.3%	10 060.3	16.9%
2024	61 623.9	39 535.7	64.2%	11 118.5	18.0%	10 969.7	17.8%

资料来源：《中国贸易外统计年鉴 2022》；2022 年至 2024 年的数据来自中华人民共和国海关总署（以下简称海关总署）

根据对外贸易企业性质进行区分，当前我国对外贸易可分为国有企业对外贸易、外资企业对外贸易、民营企业对外贸易等。近年来，我国民营企业对外贸易发展迅速。2022 年 12 月我国通过《对外贸易法》的修改，取消了原有的对外贸易经营者备案登记制，这进一步调动了我国民营企业对外贸易的积极性。据统计，截至 2024 年底，我国有进出口实绩的民营企业数量已超过 60 万家，2024 年民营企业对外贸易占我国对外贸易总值的比重已达到 55.5%。

最近几年，在数字经济发展的影响下，数字贸易正受到多方高度关注。数字贸易，是指以数据资源为关键生产要素、数字服务为核心、数字订购与交付为主要特征的对外贸易形式。其中，数字交付贸易包含数字技术贸易、数字服务贸易、数字产品贸易和数据贸易，数字订购贸易是指通过跨境电子商务平台达成的货物和服务贸易。目前，WTO 等国际机构对数字贸易的测度，包括数字订购贸易、数字交付贸易和数字中介平台赋能贸易等三个方面内容。可以发现，数字贸易和国际货物贸易之间，既有不同点也有相同点。在数字贸易中，通过跨境电子商务平台达成的货物贸易，属于本书的对外贸易实务范畴^②。

① 关于补偿贸易、易货贸易的详细介绍，见第十一章中的有关内容。

② 关于跨境电商的详细内容，见第十二章第一节。

二、本教材的主要内容与安排

根据专业培养方案和课程教学大纲，本教材以国际货物贸易为主线，内容涉及国际货物贸易交易条件、合同条款、贸易谈判、合同履行和贸易争议及处理等。其重点既包括对有关法律、规则和国际惯例的介绍，又包括对实务流程的讲解和对典型案例的剖析，以期培养学生分析和解决问题的能力。

具体而言，本教材内容主要由以下五个方面组成。第一，国际货物贸易的交易条件，这实际上也是国际货物贸易合同条款的内容。包括：国际贸易商品、国际贸易运输、国际贸易运输保险、国际贸易商品价格、国际贸易货款支付、国际贸易争议预防与处理等。第二，国际货物贸易的主要流程和步骤。包括：国际贸易磋商、国际贸易合同订立、进口和出口合同的履行、国际贸易的索赔和理赔等。第三，国际贸易实务的有关法律、法规及惯例。包括：有关的国内法律、法规，有关的国际条约、协定或公约，相关的国际贸易惯例，等等。第四，国际贸易方式。包括：经销和代理，寄售、展卖和拍卖，招标与投标，对等贸易和加工贸易，商品期货交易，等等。第五，国际贸易新业态与新模式。包括：跨境电商、市场采购贸易、外贸综合服务、海外仓出口等。

在教材内容的设计安排上，本教材遵循先易后难、循序渐进的教学和人才培养规律。首先安排专题性内容，如各种交易条件的讲解等；然后安排综合性内容，如国际贸易合同的履行等。在此基础上，教材紧密联系当前我国对外贸易的实践，并注意教材内容和教学课时的匹配。另外在编排形式上，本教材力求新颖多样，包括通过图文配合讲解等，以方便学生阅读和理解。

第二节 国际贸易实务特征和有关法律、法规及惯例

一、国际贸易实务的特征

国际贸易是在国内贸易基础上发展起来的。与国内贸易一样，国际贸易实务具有商品交换的一般市场经济属性。由于国际贸易是不同国家之间的商品交换活动，因此和国内贸易相比，国际贸易实务具备以下特有的基本特征。

1. 贸易中间环节多、程序复杂

开展国际贸易的买卖双方分处不同的国家，这导致国际贸易实务的开展必然离不开很多国内贸易所没有的中间环节与流程。例如，开展国际货物贸易离不开国际货物运输；货物进出口需要接受有关国家的海关监管，需要办理相关手续和支付有关费用，有些商

品甚至还需提前申领配额或许可证；国际贸易货款支付不仅受到汇率波动的影响，还要接受有关政府的外汇监管或获得审批。为防范和降低国际运输风险，有关当事人还要提前办妥国际运输保险等。在这些中间环节和流程中，只要其中某一个环节或流程出现问题，都可能造成整个交易的失败。

2. 贸易专业性强、交易难度大

各国在经济发展水平、政治制度、历史文化、宗教信仰、风俗习惯等方面存在差异，这决定了国际贸易实务具备较强的专业性。同时也使得开展国际贸易的难度明显高于国内贸易。另外，国际贸易的交易规模普遍较大，交易周期相对较长；并且各国政府的干预相对较多，这进一步增加了国际贸易实务的难度。例如，就贸易专业性而言，国际货物贸易卖方的交货，通常涉及贸易术语、国际结算和商品进出口检验等；对于国际货物贸易的争议和纠纷，如果无法通过协商处理，则往往最后需通过国际仲裁或涉外诉讼来解决等。

3. 贸易影响因素多、风险高

相比于国内贸易，影响国际贸易实务的因素更多。其中，既有政治因素、经济因素，又有社会因素、自然灾害因素等，这就要求国际贸易实务从业人员在扎实掌握国际贸易实务知识的基础上，具备解决实际问题 and 防范各种风险的能力。包括：防范商品价格波动风险能力、防范货币汇率波动风险能力、防范交易国政局不稳或政策变动风险能力、防范自然灾害和意外事故风险能力，以及防范交易方违约造成的商业信用风险能力等。最近几年，国际上“逆全球化”和贸易保护主义思潮抬头，这进一步增大了开展国际贸易的风险。

二、国际贸易实务的有关法律、法规及惯例

开展国际贸易业务必须遵循有关法律、法规和国际惯例的规定，这些规定在国际贸易实务中占据着十分重要的地位。与国内贸易不同，规范国际贸易实务的法律体系比较复杂。从总体上看，当前规范国际贸易实务的法律体系，主要由国内法律、法规，国际条约、协定或公约，以及国际贸易惯例等三部分组成。

1. 有关的国内法律、法规

国内法律是指由一国制定并在本国主权管辖范围内生效的法律，法规是由国家机关或经授权的组织制定的具有法律效力的规范性文件。从事国际贸易实务必须遵守本国的相关法律、法规。我国已制定和颁布了一系列与对外贸易有关的法律法规。其中，根据我国 2025 年 12 月修订的《对外贸易法》规定，国家基于下列原因，可以禁止或者限制

有关货物、技术进出口，或者采取其他必要的措施：①为维护国家安全、社会公共利益或者公共道德的；②为保护人的健康或者安全，保护动物、植物的生命或者健康，保护环境的；③为实施与黄金或者白银进出口有关的措施的；④国内供应短缺或者为有效保护可能用竭的自然资源的；⑤输往国家或者地区的市场容量有限的；⑥出口秩序出现严重混乱的；⑦为建立或者加快建立国内特定产业的；⑧对任何形式的农业、畜牧业、渔业产品有必要限制进口的；⑨为保障国家国际金融地位和国际收支平衡的；⑩依照法律、行政法规的规定，其他需要禁止或者限制有关货物、技术进出口，或者采取其他必要措施的；⑪根据中华人民共和国缔结或者参加的国际条约、协定的规定，其他需要禁止或者限制有关货物、技术进出口，或者采取其他必要措施的；⑫其他需要禁止或者限制有关货物、技术进出口，或者采取其他必要措施的。

需指出的是，不同国家的法律传统和法律制度存在显著差异，同时国内法在境外的适用与管辖一直颇受争议，这导致国内法在国际贸易实务中的应用存在较大的局限性。因此，在有些国家的国内法中，对此问题做了灵活处理。例如，在国内法中规定，除了另有说明，可由当事人在合同中选择处理合同争议所使用的法律或者国际条约、协定或公约；如果当事人没有在合同中做出选择，那么当发生争议时，可由受理合同争议的法院或仲裁机构视具体情况认定“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理等。

2. 有关的国际条约、协定或公约

国际条约、协定或公约是指由不同国家共同签署的用以确立权利、义务或行为规范的法律文件。目前，国际上已有许多和国际贸易有关的国际条约、协定或公约，涉及的领域包括贸易、支付、运输、知识产权保护、仲裁等。其中，与国际货物贸易联系最密切同时也是影响最大的是《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)。截至 2025 年 5 月，该公约已有 97 个缔约方。

改革开放以来，我国积极参与了与国际贸易相关的国际条约、协定或公约。除了签署和参加《联合国国际货物销售合同公约》外，还于 1985 年加入《保护工业产权巴黎公约》、于 1987 年加入《承认及执行外国仲裁裁决公约》，于 2001 年加入 WTO，成为其第 143 个成员，等等。在双边或多边区域性合作方面，于 1991 年加入亚太经合组织 (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC)，于 2001 年参与创立上海合作组织 (Shanghai Cooperation Organization, SCO)，于 2006 年参与创立金砖国家 (BRICS)，于 2020 年加入《区域全面经济伙伴关系协定》(Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP)，等等。此外，截至 2026 年 1 月，我国已与 31 个国家和地区签署 24 个自由贸易协定，自由贸易伙伴覆盖亚洲、大洋洲、拉丁美洲、欧洲和非洲等地区。

3. 相关的国际贸易惯例

国际贸易惯例是指在长期的国际贸易实践中逐步形成的、由国际性机构或商业团体所制定的成文的国际贸易通则、准则和规则。国际贸易惯例本身不是法律，不具有强制性法律约束力。国际贸易惯例的适用是以当事人的意思自治为基础的，即当事人完全可以根据自己的意愿决定采用或排除某项国际贸易惯例的适用。但是，国际贸易惯例是有关国内法及国际条约、协定或公约的重要渊源，在国际贸易实务中具有广泛的国际影响力。同时，在一定条件下，国际贸易惯例也具有强制性法律约束力。例如，在合同中明确采用某项国际贸易惯例，那么通过合同条款的规定，该国际贸易惯例对买卖双方就具备强制性法律约束力。

因此，在当前国际贸易实践中，一方面，国际贸易惯例解决了不同国家法律规定的分歧，弥补了合同条款内容的不足，降低了交易的风险和不确定性。另一方面，主动采用一套被广泛接受的规则和做法，可简化交易手续，加快成交速度，提高履约率，从而提高自身国际市场的竞争力。

目前，国际货物贸易涉及的国际贸易惯例较多，包括：国际商会的《国际贸易术语解释通则》（International Rules for the Interpretation of Trade Terms, Incoterms）、《跟单信用证统一惯例》（Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP）、《托收统一规则》（Uniform Rules for Collections, URC），保险领域的英国伦敦保险协会的《协会货物条款》（Institute Cargo Clauses）等。关于这些国际惯例的背景和内容，本书将在后续有关章节中加以介绍和说明。

第三节 国际贸易实务基本步骤

开展国际货物贸易有很多业务环节，各个环节之间均存在密切和内在的联系。在实践中，不同的交易，其业务环节不尽相同。然而，无论是出口贸易还是进口贸易，从总体上看，基本业务环节可概括为以下三个部分：交易前的准备、交易磋商和合同订立、合同的履行。

一、交易前的准备

在开展国际贸易业务之前，买卖双方要做好一系列准备工作，通常包括对有关市场、商品和贸易政策进行调研与分析、对国外客户进行开发和选择、制订和完善进出口商品经营方案等。

1. 对有关市场、商品和贸易政策进行调研与分析

对有关市场、商品和贸易政策的调研和分析，一般可细分为以下三个方面。

(1) 调研和分析有关国家或地区的相关情况，包括：经济发展水平、经济运行模式、市场容量和对外开放程度、对外贸易和外汇管制政策、国际支付能力、地理环境特征、法律制度和文化属性，以及与我国开展贸易的情况等。

(2) 调研和分析有关商品市场情况，包括：适销商品特征（如品种、规格）、市场竞争（如主要竞争者、市场容量）、市场消费现状（如消费习惯、消费水平）、商品价格特点（如定价方法、价格弹性）、商品营销模式（如销售渠道、促销形式）等。

(3) 调研和分析我国生产、需求以及有关政策情况，包括：我国拟开展贸易的商品品质、规格和性能，拟开展贸易商品的国内需求和生产能力、拟开展贸易商品的以往企业经营业绩和市场分布，拟开展贸易商品的有关贸易政策规定等。

近年来，随着知识产权保护问题日益突出，应重视对有关国家和目标市场的知识产权法律环境、政策法规以及竞争对手的知识产权布局进行深入调研，了解其潜在风险以及可采取的规避风险的办法。

2. 对国外客户进行开发和选择

目前，开发国外客户的渠道较多，可以通过参加国际性博览会、展销会，也可以利用广告宣传、出国商务考察、重点客户走访、电话网络沟通等方式；还可以通过我国驻外商务机构、有关国家的工商团体、专业性咨询机构、贸易促进部门、银行以及已有合作伙伴的介绍等。在当前数字经济加速发展的时代，尤其要重视对网络信息平台的运用，充分发挥人工智能、自主建站推广、行业网站推广、社交媒体推广等在开发国外新客户方面的作用。

客户是对外贸易业务的利润之源，同时也是风险之源。国外客户的质量，直接关系到交易风险的大小。为了降低贸易风险，在国际贸易实务中，应选择政治背景良好、资信状况良好、经营能力强、市场声誉佳的国外客户。为此，要通过权威性征信公司、金融和保险机构、商业团体、同行推荐以及与对方的沟通等途径，了解客户的相关情况。如客户为上市公司，则可借助于对上市公司公开信息的采集，评估客户的经营能力与经营状况等。

3. 制订和完善进出口商品经营方案

进出口商品经营方案，是指在对有关市场、商品和贸易政策的调研与分析的基础上，按照进出口业务的要求所拟定的在一定时期内的经营活动安排。

出口商品经营方案，一般包括货源状况、国外市场状况、出口计划、贸易方式、收汇方式、出口经济效益核算、商标注册、涉及的出口许可证或出口配额等内容。通常情

况下,对大宗商品或重点推销的商品应该逐个制订出口商品经营方案;对其他类商品则可以按照商品大类制订经营方案。

进口商品经营方案,一般包括进口数量、采购市场、供货商、商品价格、商品品质、交货时间和贸易方式等内容。其中,在供货商选择上,应优先考虑向国外生产厂家直接采购,以减少中间环节和节省成本开支。在贸易方式上,应根据进口的目的、数量、品种、贸易习惯等,选择对己方最为有利的方式。另外,为适应绿色贸易的需要,进口商品要严格满足我国相关环保法规要求,并关注国际绿色贸易趋势。

二、交易磋商和合同订立

交易磋商又称为交易谈判,它是买卖双方围绕交易条件所进行的动态博弈,其结果决定着合同的内容。交易磋商可以通过书信、数据电文[包括电报、电传、传真、电子数据交换(electronic data interchange, EDI)、电子邮件]等书面形式进行,也可通过电话、视频、当面谈判等口头形式进行。交易磋商的内容,主要包括交易商品的名称、品质、数量和包装,交易商品的价格和货款支付,交易商品的交货时间和交货方式,等等。

在一般情况下,交易磋商通常要历经询盘、发盘、还盘、接受等多个环节。其中,发盘和接受是交易达成必不可少的环节。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定,一方做出的发盘,如被另一方有效接受,那么交易即告达成。在我国实际业务中,在交易磋商达成一致意见后,通常双方会签署具有一定格式的书面合同,以此作为合同成立的依据,同时也可方便合同履行中的使用与管理。

三、合同的履行

交易达成后,买卖双方应根据合同规定,认真履行自己承担的义务。如果一方违反合同规定或不履行自己义务,致使对方蒙受损失,那么违约方必须承担违约法律责任,赔偿对方相关经济损失。下面以我国比较典型的进出口合同类型为例,扼要介绍履行合同的基本内容。

(一) 履行出口合同

当前,在我国出口贸易业务中,比较典型的出口合同是采用 CIF 或 CIP 贸易术语以及使用信用证支付货款的贸易合同^①。履行这类合同的基本内容和步骤,主要如下。

^① 关于 CIF 和 CIP 等贸易术语以及信用证支付方式,将分别在第三章、第七章详细介绍。

1. 出口备货

出口备货是指卖方根据出口合同规定，按时、按质、按量准备货物的过程。在备货完毕后，卖方还要按照有关法律法规和合同规定，负责办理商品出口检验相关事宜，并取得商品检验合格证书。如果出口的商品属于需要申领出口许可证的范围，卖方必须提前向主管部门申请并取得出口许可证。只有符合法律法规规定和合同要求的货物，才能对外装运出口。

2. 落实信用证

信用证是国际贸易货款的重要支付方式。落实信用证的工作内容，包括催开信用证、审核信用证和修改信用证等。如果国外买方未能按照合同规定向开证行申请按时开来信用证，那么卖方应立即和买方联系，要求对方及时申请开证。在收到信用证后，卖方应认真仔细审查信用证各项条款。如果发现信用证中有与贸易合同规定不符并且难以做到的内容，应立即要求国外买方通过银行修改信用证。

3. 安排装运和办理运输保险

在收到信用证并且经审核无误后，卖方应按时办理货物出口装运手续，并办妥国际运输保险。目前，我国有些出口企业主要委托运输代理机构代为办理出口运输事宜。在货物出口交付前，必须向海关进行出口报关。只有经海关查验放行后，才能将货物按合同要求装上指定的出口运输工具。此外，这阶段卖方还应及时告知买方有关装运信息，以便买方做好接货和付款准备。

4. 制单结汇

在货物出口装运后，卖方向信用证指定的议付行提交单据，经议付行审核单证一致后，由开证行或其指定的付款行完成付款。另外，如果出口商品享有出口退税，那么卖方还可通过办理商品出口退税手续，获得出口退税收入。

（二）履行进口合同

当前，在我国进口贸易中，比较典型的进口合同是采用 FOB 或 FCA 贸易术语以及使用信用证支付货款的贸易合同。履行这类合同的基本内容和步骤，主要如下。

1. 开立信用证

开立信用证是指买方在合同成立后，按照贸易合同规定，按时向银行申请开立以卖方为受益人的信用证。如果国外卖方要求修改已经开立的信用证，买方要根据具体情况，酌情考虑是否同意对方的要求，以确保买方利益不受损害。