



## 第十一章

# 国际商务运营



## 第一节 国际商务概述

### 【考点】国际商务的含义

#### （一）国际商务的概念

国际商务是指为满足个人或组织的需求而进行的**跨国界交易**的商业性经济活动。包括两层含义：①国际商务涉及的是**跨国界的活动**；②国际商务涉及的是个人、企业或国家以**经济利益**为目的而进行的商业性的经济活动，**不是非商业性的**跨国经济活动（如国家的对外经济援助）。



## 第一节 国际商务概述

### （二）国际商务的类型

①国际贸易，即货物与服务的进出口；

②国际直接投资，即以控制国（境）外企业的经营管理权为核心的经济活动；

③其他国际经济活动，包括特许经营、合作经营、合作开发、工程承包及劳务合作、国际信贷及融资等活动。



## 第一节 国际商务概述

### 【考点】跨国公司的概念及组织形式

#### （一）跨国公司的概念

跨国公司是指这样一种企业，它在两个或两个以上的国家从事经营活动，并拥有一个统一的中央决策体系和全球战略目标，其遍布全球的各个实体分享资源和信息并分担相应的责任。



## 第一节 国际商务概述

判定一家企业是否是跨国公司，通常有以下三种标准。

(1) **结构标准**。应该满足下列条件中至少一个：①在两个或两个以上的**国家经营业务**。②公司的所有权为两个或两个以上**国籍**的人所有。③公司的**高级经理人员**来自两个或两个以上的国家。④公司的组织形式以**全球性地区结构**和**全球性产品结构**为基础。

(2) **业绩标准**。

(3) **行为标准**。



## 第一节 国际商务概述

### (二) 跨国公司的法律组织形式 (重点)

(1) 母公司 (总公司)。①母公司通常是指掌握其他公司的股份，从而实际上控制其他公司业务活动并使它们成为自己附属公司的公司。②母公司通过制定方针、政策、战略等对其世界各地的分支机构进行管理。③通常本身也经营业务，但不同于纯粹的控股公司。



## 第一节 国际商务概述

(2) 分公司。①分公司是总公司的一个分支机构或附属机构，在法律上和经济上**没有独立性，不是法人**。②分公司没有自己独立的公司名称和章程，其全部资产都属于总公司，没有自己独立的财产权，**总公司对其债务负无限责任**。③分公司的**业务活动由总公司主导**，只能以总公司的名义并根据其委托开展业务活动。



## 第一节 国际商务概述

(3) 子公司。①子公司是指按当地法律注册成立，由母公司控制但法律上是一个独立的法律实体的企业机构。②子公司自身是一个完整的公司，有独立的名称、章程和行政管理机构；③能独立支配财产，自负盈亏；④可以以自己的名义开展业务。





## 第一节 国际商务概述

(4) 办事处。办事处是母公司（总公司）在海外设立企业的初级形式，是为进一步打开海外市场而设立的一个非法律实体的机构，它不构成企业。

办事处登记手续简单。

由于不能直接在东道国开展业务，办事处不必向东道国缴纳所得税。



## 第一节 国际商务概述

### （三）跨国公司的管理组织形式（重点）

（1）国际业务部。跨国公司在企业内部设立国际业务部，国际业务部拥有全面的专营权，负责公司在母国以外的一切业务。

（2）全球产品结构。跨国公司在全球范围设立各种产品部，每个产品部全权负责其产品的全球性计划、管理和控制。



## 第一节 国际商务概述

(3) 全球性地区结构。跨国公司以地区为单位，设立地区分部从事经营，每个地区分部都对公司总裁负责。这种结构又可以分为地区—职能式和地区—产品式。

(4) 全球职能结构。跨国公司的一切业务都围绕公司的研发、生产、销售、财务等主要职能展开，设立职能部门，各个部门都负责该项职能的全球性业务，分管职能部门的副总裁向总裁负责。



## 第一节 国际商务概述

(5) 全球混合结构。全球混合结构是指跨国公司将上述两种或两种以上的组织结构结合起来设置分部而形成的组织结构。

(6) 矩阵式组织结构。一些大的跨国公司在明确权责关系的前提下，对公司业务实行交叉管理和控制，即将职能主线和产品/地区主线结合起来，纵横交错，形成矩阵形组织的组织形式。



## 第一节 国际商务概述

### 【考点】跨国公司的国外市场进入方式

跨国公司通常采用六种模式进入国外市场，即出口、交钥匙工程、技术授权、特许经营、与东道国企业成立合资企业以及在东道国成立全资子公司。

#### 1. 出口

这里的出口是指跨国公司将国内生产的产品销售至其他国家或地区。



## 第一节 国际商务概述

优点	<p>①避免在东道国进行制造和经营活动通常所需的巨额成本。</p> <p>②帮助跨国公司实现经验曲线效应和区位优势。通过在一个中心区域制造产品，然后出口到其他国家市场，跨国公司可以从它的全球销量中实现巨大的规模经济。</p> <p>规模经济是指通过大量生产实现产品单位成本的下降。学习效应是指随着不断地从实践中学习，成本相应得到降低。规模经济和学习效应通常合称为经验曲线效应。区位优势是指把一项价值创造活动置于从事该活动的最佳区位是经济的，不管该区位位于何处（在运输成本和贸易壁垒允许的前提下）。</p>
缺点	<p>①某些情况下，生产成本较高。</p> <p>②运输费用较高，尤其是对大宗商品而言。</p> <p>③关税壁垒带来的风险。</p> <p>④难以控制营销工作。</p>



## 第一节 国际商务概述

### 2. 交钥匙工程

交钥匙工程是指公司（承包商）按规定为东道国客户（国外企业）包干建造某项工程项目，合同期满，承包商将工程的所有权和管理权移交国外企业。交钥匙工程是向其他国家出口连续性技术的手段之一，这一模式在化工、医药、炼油和金属加工行业十分普遍，这些行业都需采用复杂、昂贵的生产技术。

优点	①该模式在对外直接投资受到东道国政府的管制时尤为适用。 ②交钥匙工程的风险通常比传统的对外直接投资低。
缺点	①国外企业往往缺乏对交钥匙工程承包商长期合作的意向。 ②与国外企业实施交钥匙工程可能会使跨国公司无形中树立一个竞争对手。



## 第一节 国际商务概述

### 3. 技术授权

技术授权也可称技术授权协议，是指在协议中规定，在特定时间内，跨国公司（许可方）把无形资产授予另一个实体（接受方），许可方可以从接受方处收取一定的许可使用费。无形资产包括专利、版权和商标等。





## 第一节 国际商务概述

优点	<p>①许可方不必承担开发一个国外市场所需的开发费用和 risk。</p> <p>②当跨国公司不愿对一个不熟悉或政治环境动荡的国外市场投入巨大的财务资源时，技术授权也具有相当大的吸引力。</p> <p>③当跨国公司希望进入一个国外市场，但存在投资壁垒，可以采用技术授权。</p> <p>④当一家跨国公司拥有某些有商业应用价值的无形资产，而又不想开发这些应用价值时，采用技术授权可以获得经济收益。</p>
缺点	<p>①跨国公司不能对制造、营销以及实现区位经济和经验曲线效应所必需的战略进行严密的控制。</p> <p>②全球市场竞争可能要求参与竞争的公司在国家间进行战略协调。</p> <p>③技术授权使跨国公司面临失去技术诀窍控制权的 risk。</p>



## 第一节 国际商务概述

### 4. 特许经营

特许经营是技术授权的一种特殊形式，但特许经营往往比技术授权涉及的期限更长。在特许经营中，特许方向被特许方出售无形资产（通常为商标），要求被特许方严格按照特许方的要求进行企业经营。除此之外，特许方定期对被特许方的经营业务提供帮助。特许方收取特许使用费，其数额通常为被特许方收入的若干百分比。技术授权主要用于制造企业，而特许经营主要用于服务企业。



## 第一节 国际商务概述

优点	<p>①跨国公司（特许方）可以规避许多开发国外市场所必须承担的成本和风险。</p> <p>②运用特许经营的战略，跨国公司（服务企业）可以以相对较低的成本和风险快速树立起全球形象。</p>
缺点	<p>①可能会约束参与全球竞争的公司从一个国家获取利润支持在另一个国家的竞争性活动的的能力。</p> <p>②特许方对产品质量的控制能力较弱。</p>



## 第一节 国际商务概述

### 5. 合资企业

合资企业是指由两个或两个以上的独立企业共同出资成立的企业。长期以来，与国外企业成立合资企业是跨国公司进入国外市场的通用模式之一。最典型的合资企业是合资双方各拥有50%的股权，并组成一个管理团队共享经营控制权。

合资企业优点和缺点如下表所示。



## 第一节 国际商务概述

优点	<p>①跨国公司可以通过从当地合资伙伴处获得有关东道国竞争状况、文化、语言、政治体制和经营体制等相关信息而受益。</p> <p>②如果进入一个国外市场的开发成本或风险很高，跨国公司可以与当地的合作伙伴分摊这些成本或风险。</p> <p>③在许多国家，出于政治上的考虑，合资企业往往是唯一可行的进入模式。</p>
缺点	<p>①与技术授权一样，跨国公司具有失去技术诀窍控制权的风险，可以通过在合资企业中拥有多数股权，或者向合作伙伴隔离本公司重要的技术，使这种风险最小化。</p> <p>②合资企业使跨国公司难以对国外的分支机构进行严密控制，进而难以实现区位经济和经验曲线效应。</p> <p>③当合资企业各投资方目标或看法不同时，容易在控制权上产生矛盾和冲突。</p>



## 第一节 国际商务概述

### 6. 全资子公司

全资子公司是指只有一个法人股东的公司，是完全由唯一一家母公司所拥有或控制的公司。跨国公司（母公司）拥有100%的股权。跨国公司要在国外市场建立一家全资子公司可以采取两种方式，即创办新企业或收购现有企业。



## 第一节 国际商务概述

优点	<p>①当一家公司的竞争优势建立在技术能力的基础上时，全资子公司常常是最合适的国外市场进入模式，因为它可以降低对该技术能力失去控制的风险，许多高科技企业（如半导体、电子和医药行业企业）往往会选择该进入模式来进行海外扩张。</p> <p>②全资子公司能使跨国公司对不同国家的经营进行严密地控制，有助于协调全球战略。</p> <p>③有助于跨国公司实现区位经济和经验曲线效应。</p> <p>④使跨国公司独享国外市场的收益。</p>
缺点	<p>①从资本投资的角度看，设立全资子公司的成本很高。</p> <p>②跨国公司（母公司）必须承担全资子公司海外经营的全部成本和风险。</p>



## 第一节 国际商务概述

【考点】跨国公司的战略选择、组织形式和控制系统

### （一）跨国公司的战略选择

在降低成本压力与地区调适压力两个条件的约束下，跨国公司在国际环境竞争中通常采用四种基本的经营战略：**全球标准化战略、跨国战略、国际战略和本土化战略**。各种战略的适用性取决于降低成本和地区调适压力的大小，如图所示。







## 第一节 国际商务概述

### （二）跨国公司的控制系统与绩效模糊

跨国公司使用的控制系统主要有四种：个人控制、行政组织控制、产出控制和文化控制。

### （三）跨国公司经营战略下的组织形式和控制系统



## 第一节 国际商务概述

表11-2跨国公司四种经营战略下的部门间相互依赖性、绩效模糊、控制成本情况

经营战略	部门间相互依赖性	绩效模糊	控制成本
全球标准化战略	高	高	高
本土化战略	低	低	低
跨国战略	很高	很高	很高
国际战略	中等	中等	中等



## 第一节 国际商务概述

表11-3跨国公司四种经营战略在组织形式和控制需求方面的差异

组织形式和控制需求	跨国公司经营战略			
	本土化战略	国际战略	全球标准化战略	跨国战略
集权与分权	分权	核心竞争力集权； 其他分权	某种程度的集权	集权与分权相结合
组织形式	全球性地区结构	全球产品结构	全球产品结构	矩阵式组织结构
协调需求	低	中等	高	很高
文化控制需求	低	中等	高	很高



## 第二节 国际直接投资业务

### 【考点】国际直接投资的动机与理论

#### （一）国际直接投资的动机（重点）

国际直接投资的动机也称国际直接投资的目的，主要是从必要性的角度阐明投资者在进行投资决策时所考虑的主要因素。国际直接投资的动机主要有以下五种。



## 第二节 国际直接投资业务

### 1. 市场导向型动机

这种类型的投资主要以巩固、扩大和开辟市场为目的，具体分为以下四种情况：

①为突破外国贸易保护主义的限制而到国外投资设厂。

②为了给客户提供更多的服务，巩固和扩大国外市场占有率，而到当地投资生产或服务维修设施。

③为了更好地接近目标市场，满足当地客户的需要而对外直接投资。

④国内市场饱和或者遇到强有力的竞争对手，可转向对外直接投资。



## 第二节 国际直接投资业务

### 2. 降低成本导向型动机

降低成本导向型动机主要有以下五种情况：①出于获取自然资源和原材料方面的考虑。②出于利用国外廉价劳动力等生产要素方面的考虑。③出于规避汇率风险方面的考虑。④出于利用各国关税税率的不同来降低生产成本方面的考虑。⑤出于利用闲置设备、工业产权与专有技术等技术资源方面的考虑。

### 3. 技术与管理导向型动机

这种投资的目的是主要是获取和利用国外的先进技术、生产工艺、新产品设计和先进的管理理念和方法等。



## 第二节 国际直接投资业务

### 4. 分散投资风险导向型动机

这种投资的目的主要是分散和减少企业所面临的各种风险。

### 5. 优惠政策导向型动机

这种投资的目的主要是利用东道国政府的优惠政策以及母国政府的鼓励政策。



## 第二节 国际直接投资业务

### （二）国际直接投资的理论

国际直接投资理论研究的是企业开展国际直接投资的可行性问题。

#### 1. 产品生命周期理论

美国经济学家雷蒙德·弗农从动态角度，根据产品的生命周期过程提出了“产品生命周期”直接投资理论。

弗农将产品生命周期划分为三个阶段，在不同的阶段企业采取不同的投资战略，如下表所示。





## 第二节 国际直接投资业务

产品生命 周期阶段	周期特点
产品创新 阶段	<p>①技术创新国家的企业利用其垄断的技术诀窍开发新产品。</p> <p>②替代产品少、新产品的附加价值高，绝大部分产品供应国内市场，少部分产品通过出口的形式满足国际市场的需求。</p>
产品成熟 阶段	<p>①新技术日趋成熟，技术垄断优势逐渐减弱，国外仿制品开始出现，竞争主要集中在成本上。</p> <p>②企业开始对外直接投资并在国外建立子公司进行出口替代，对外直接投资的对象主要是与本国环境相似但生产成本低的其他发达国家和地区。</p>
产品标准 化阶段	<p>①新产品和技术均已标准化，技术的垄断优势已经消失，企业可以进行大规模的批量生产，生产成本的优势进一步凸显。</p> <p>②企业会选择在生产成本较低的发展中国家进行直接投资，并从东道国进口该产品以满足国内市场的需求。</p> <p>③技术创新国家通常又开始研发新的产品并维持新产品生产技术的垄断优势。</p>



## 第二节 国际直接投资业务

### 2. 边际产业扩张理论

日本学者小岛清认为，投资国应从处于或即将处于比较劣势的边际产业开始，积极促进制造业中的中小企业开拓对外直接投资，这样就可以充分挖掘东道国因缺少资本、技术和管理经验而尚未发挥的潜在比较优势。



## 第二节 国际直接投资业务

### 3. 国际生产折衷理论

国际生产折衷理论又称**国际生产综合理论**，是由英国经济学家约翰·哈里·邓宁在20世纪70年代提出的。根据邓宁的国际生产折衷理论，跨国公司进行对外直接投资是由**所有权优势**、**内部化优势和区位优势**这三个基本因素决定的，如下表所示。

。



## 第二节 国际直接投资业务

基本要素	含义	参与国际活动的形式
所有权优势	又称厂商优势，是指某企业拥有的其他企业所没有或无法获得的资产、技术、规模和市场等方面的优势。	所有权优势→技术转让
内部化优势	指跨国公司将其所拥有的资产加以内部化使用而带来的优势。	所有权优势+内部化优势→出口贸易
区位优势	指跨国公司在投资环境方面具有的优势。	所有权优势+内部化优势+区位优势→对外直接投资



## 第二节 国际直接投资业务

### 【考点】国际直接投资企业的建立方式

#### （一）在东道国建立新企业

以新建方式设立国际直接投资企业又称绿地投资，可以由外国投资者投入全部资本，在东道国设立一个拥有全部控制权的企业，也可以由外国投资者与东道国投资者共同出资，在东道国设立一个合资企业，但它们是在原来没有的基础上新建的企业。其优缺点如下表所示。



## 第二节 国际直接投资业务

	优点	缺点
在东道国建立新企业	<p>①创建新的企业不易受到东道国法律和政策上的限制，也不易受到当地舆论的抵制。</p> <p>②在多数国家，创建海外企业比收购海外企业的手续简单。</p> <p>③在东道国创建新的企业，尤其是合资企业，常会享受到东道国的优惠政策。</p> <p>④对新创立海外企业所需要的资金一般能作出准确的估价，后续工作流程简单。</p>	<p>①投资建设周期长</p> <p>②不利于迅速进入东道国以及其他国家市场。</p> <p>③不利于迅速进行跨行业经营，迅速实现产品与服务多样化。</p>



## 第二节 国际直接投资业务

### （二）并购东道国企业

并购是收购和兼并的简称，有时也称购并，是指一个企业将另一个正在运营中的企业纳入自己的企业之中，或实现对其控制的行为。在并购活动中，出资并购的企业称为并购企业，被并购的企业称为目标企业。

跨国并购是指外国投资者通过一定的程序和渠道依法取得东道国某企业所有资产或足以行使经营活动的股份。其优缺点如下表所示。



## 第二节 国际直接投资业务

优点	缺点
<p>(1) 可利用目标企业现有的资源，<b>获得</b>对并购企业发展有用的技术、专利和商标等<b>无形资产</b>，同时还可以<b>缩短项目建设周期</b>；</p> <p>(2) 可以利用目标企业原有的销售渠道，较快地进入本国及他国市场；</p> <p>(3) 通过跨行业的并购活动，可迅速扩大经营范围和扩充经营地点，增加经营方式，促进产品的多样化和生产规模的扩大；</p> <p>(4) 可以减少市场上的竞争对手；</p> <p>(5) 并购后再次出售目标公司的股票或资产可使并购企业获得更多利润。</p>	<p>(1) 由于目标企业所在国的会计准则与财务制度往往与东道国存在差异，所以有时候难以准确评估目标企业真实的财务情况，导致并购目标企业的实际投资金额增加；</p> <p>(2) 东道国反托拉斯法的存在及对外来资本股权和被并购企业行业的限制，是并购行为在法律和政策上的障碍；</p> <p>(3) 当对一国的并购数量和金额较大时，常会受到当地舆论的抵制；</p> <p>(4) 目标企业原有契约或传统关系的存在，会成为对其改造的障碍。如目标企业的人员安置问题。</p>





## 第二节 国际直接投资业务

### 【考点】国际直接投资中生产选址

#### （一）生产选址的影响因素

跨国公司在国际直接投资活动中面临的基本决策之一是确定在哪里从事生产活动，以实现**最小化成本**和**提高产品质量**的双重目标。对于从事国际化生产的公司来说，生产选址必须考虑许多因素，这些因素主要包括**国家因素**、**技术因素**和**生产因素**。



## 第二节 国际直接投资业务

### (二) 生产选址的基本战略

生产选址有**两大**基本战略：

①**集中生产战略**，即在某个最佳区位集中生产并服务全球市场的生产战略。

②**分散生产战略**，即在紧邻主要市场的不同国家或地区的多个区位进行生产的生产战略。

概括而言，**集中生产最具合理性**的情形如下。

(1) 各国之间政治、经济、文化和相对要素成本的差异对各国生产成本有**相当大的**影响。

(2) 贸易壁垒**低**。



## 第二节 国际直接投资业务

(3) 相似的企业集中，导致区位外部性的产生。

(4) 预期重要的汇率将保持相对稳定。

(5) 生产技术的固定成本高，相对于全球总需求来说有很大的最小效率规模，并且存在柔性制造技术。

(6) 产品的价值重量比高。

(7) 产品能满足共同需要。



## 第二节 国际直接投资业务

相应地，分散生产最具合理性的情形如下。

- (1) 各国之间政治、经济、文化和相对要素成本的差异对各国生产成本没有很大的影响。
- (2) 贸易壁垒高。
- (3) 区位外部性不是很重要。
- (4) 预期重要的汇率变动频繁。



## 第二节 国际直接投资业务

(5) 生产技术的固定成本低，最小效率规模小，且不存在柔性制造技术。

(6) 产品的价值重量比低。

(7) 产品不能满足共同需要，即各国消费者的品位和偏好存在很大差异。



## 第二节 国际直接投资业务

【考点】国际直接投资的收益、成本和政策工具

(一) 东道国的收益、成本和政策工具

### 1. 东道国的收益

(1) **资源转移效应**。国际直接投资可以提供东道国所缺乏的资本、技术和管理经验，有利于提高东道国的经济增长率。

(2) **就业效应**。国际直接投资可以为东道国带来新的就业机会。就业效应可以是直接的，也可以是间接的。

(3) **国际收支效应**。国际直接投资可以减少东道国部分商品和服务的进口，可以改善东道国国际收支的经常项目。



## 第二节 国际直接投资业务

(4) **对竞争和经济增长的影响**。国际直接投资，尤其是采取绿地投资的方式时，会提高东道国国内市场的竞争水平，刺激企业投资，由此带来东道国劳动生产率的提高、产品和生产过程的革新，经济增长速度加快。

### 2. 东道国的成本

(1) **对东道国国内竞争的负面效应**。当国际直接投资获得该跨国公司的补贴和支持，可能将东道国企业赶出市场，从而垄断该市场，对东道国经济产生不利影响。



## 第二节 国际直接投资业务

(2) **对国际收支的负面效应**。首先，国际直接投资带来的最初的资本流入会导致随后的东道国子公司向母公司的利润流出；其次，若东道国子公司从国外进口大量用于生产的产品，会借记东道国国际收支经常项目账户。

(3) **部分经济独立性的丧失**。一些东道国政府担心外来投资会影响其经济发展，却对此没有实际的控制能力。





## 第二节 国际直接投资业务

### 3. 东道国的政策工具

东道国可以通过政策鼓励或限制外来直接投资。

(1) 鼓励外来直接投资的政策。包括税收减免、低息贷款、资助或补贴。例如，我国过去对外商投资实行“两免三减半”税收优惠政策。

(2) 限制外来直接投资最常见的两种方式是所有权限制和运作限制。



## 第二节 国际直接投资业务

①所有权限制形式有投资领域准入限制和外商投资者持股比例限制，所有权限制是出于对**国家安全和竞争的考虑**，通常采取的做法是将外来投资排除在某些特定的行业之外。

②常见的运作限制包括产品的**国产化程度、出口量、技术转移以及当地居民参与高层管理**等方面。



## 第二节 国际直接投资业务

### (二) 母国的收益、成本和政策工具

#### 1. 母国的收益

①母国的国际收支因国外子公司的收益回流得到改善。

②国际直接投资增加母国就业。当东道国子公司形成对母国的进口需求时，就会产生就业效应。

③母国的国外子公司可以将国外习得的技能转移回母国。这相当于逆向的资源转移效应。



## 第二节 国际直接投资业务

### 2. 母国的成本

#### (1) 对国际收支的不利影响

①在最初为国际直接投资提供资金而导致资本流出时，母国的国际收支会受到损害。

②如果国际直接投资的目的是为母国市场寻找一个低成本的生产地点，则国际收支的经常项目也会受到损害。

③在国际直接投资替代直接出口的情况下，国际收支的经常项目也会受到损害。



## 第二节 国际直接投资业务

### (2) 对于就业效应的影响

当国际直接投资替代国内生产时，就会显著减少母国的就业岗位。

但根据国际贸易理论，这种满足国内市场需求的离岸生产（将工厂转移到土地、劳动力成本更为低廉，市场更为接近，税收更为优惠的国家或地区）有可能**不仅不会减少母国就业岗位**，还会促进母国经济增长，因为**母国资源得到释放**，可以集中用于母国**具有比较优势**的生产活动。



## 第二节 国际直接投资业务

### 3. 母国的政策工具

母国可以通过**政策鼓励或限制**本国企业的国际直接投资。

①**鼓励**国际直接投资的政策包括保险、资金支持、税收优惠和政治压力。

②**限制**国际投资的政策包括限制企业资本转出的数量；操纵税收政策鼓励企业在本国投资；限制本国企业投资某些特定的国家等。



## 第三节 国际贸易合同商订与国际贸易惯例

### 【考点】交易磋商及合同签订

#### （一）交易磋商

交易磋商的一般程序依次包括**询盘、发盘、还盘和接受**四个环节，其中**发盘和接受**是交易成立的基本环节，也是合同成立的必要条件。

1. 发盘（略）
2. 接受（略）



## 第三节 国际贸易合同商订与国际贸易惯例

### （二）国际贸易合同签订

发盘一经对方有效接受，合同即告成立。常用的书面合同有“合同”“确认书”“协议书”“备忘录”“意向书”等。我国对外贸易业务中，主要采用的书面合同是“合同”和“确认书”两种。





## 第三节 国际贸易合同商订与国际贸易惯例

### 【考点】国际贸易惯例与规则

#### （一）国际贸易术语（重点）

国际贸易术语是在长期的国际贸易实践中产生的，用来表示商品的价格构成，说明交货地点，确定风险、责任、费用划分等问题的专门用语，是贸易合同中价格条款的核心内容。

对于国际贸易术语的使用，国际上现行的规范是《2020年国际贸易术语解释通则》（简称《INCOTERMS 2020》）。11种贸易术语如下表。



## 第三节 国际贸易合同商订与国际贸易惯例

11种贸易术语，分为4组，按照E组、F组、C组、D组的顺序，卖方承担的责任、费用、风险依次增大。EXW为卖方责任最小的术语；DDP为卖方责任最大术语；只有FAS、FOB、CFR、CIF四个贸易术语仅适用于水路运输方式，其余7个贸易术语适用于任何运输方式。

### （二）信用证的特点

- ①信用证是一种银行信用。
- ②信用证是一种独立的文件。
- ③信用证是一种单据的买卖。