

国际贸易与国际金融系列丛书

许罗丹 主编
陈 平

进出口贸易



许罗丹 编著
杨全发



中山大学出版社

F-740.4

X79

406209

国际贸易与国际金融系列丛书

许罗丹 陈 平 主编

进出口贸易

许罗丹 杨全发 编著



中山大学出版社

·广州·

D701/07

版权所有 翻印必究

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口贸易/许罗丹, 杨全发编著. —广州: 中山大学出版社,
1995.12

(国际贸易与国际金融系列丛书/许罗丹, 陈平主编)

ISBN 7-306-01042-5

I. 进… II. ①许…②杨… III. ①贸易②进出口 IV. F74

中山大学出版社出版发行

(广州市新港西路135号)

广东省番禺市市桥印刷厂印刷 广东省新华书店经销

850×1168毫米 32开本 12.375印张 30.6万字

1995年12月第1版 1997年3月第2次印刷

印数: 5001—10000册 定价: 18.00元

国际贸易与国际金融系列丛书

编委会成员

顾 问

邹至庄 钱荣堃

熊性美 周世俭

Jean Wael Broeck(比利时)

编委会
成 员

李 翀 王则柯

陆 军 杨全发

许罗丹 陈 平

内 容 提 要

本书以进出口合同的签订以及履行为主线,以《联合国国际货物销售合同公约》、《1990年国际贸易术语解释通则》和《1993年跟单信用证统一惯例》等国际贸易惯例为主要依据,系统介绍了国际商品销售所涉及的贸易方式及交易条件,并且对运输、保险、国际结算、商检、仲裁、报关、谈判及无纸贸易等方面的知识及其实际操作方法作了详细介绍。为了加深读者对专业知识的理解并提高实际工作能力,本书各章对一些有关案例进行了介绍和分析。

本书可作为大专院校经贸专业的教学用书,也可供各类经贸培训班以及外经贸从业人员作为参考教材使用。

总 序

中山大学岭南(大学)学院国际贸易金融系全体教师群策群力,编写了这一套“国际贸易与国际金融系列丛书”,首先是为了满足教学需要。

世界经济发展到当今程度,地球已经成为一个“世界村”,没有哪一个国家能够摆脱世界经济潮流而独立发展。一方面,生产力发展的内在要求是国际间的分工协作;另一方面,人口膨胀、收入提高与资源稀缺性之间的矛盾又导致国际间的高度竞争。当代世界经济一体化使得的“村规民约”获得了前所未有的瞩目。

西方列强以鸦片加洋枪洋炮强制敲开国门的这段历史,给我们这一泱泱东方大国留下了一串串耻辱性的烙印,同时也萌发了将昔日“洋夷”拒之门外的潜意识。这种潜意识在战后的冷战背景下导致了数十年“独立自主”的政策,其结果是中西经济差距的拉大。打开国门,将本国经济融入世界经济体系,一方面意味着“他山之石,可以攻玉”,另一方面也有“惊扰之甚,祸乱斯生”之患。然而,中国是一个落后的发展中大国,如果就此“无为而治”,将来被开除球籍决非危言耸听。为了造福子孙,缩短与先进国家之间的经济差距,今天的中国毅然将经济对外开放确定为一项基本国策,这确实需要很大的勇气。但如果缺乏对世界“村规民约”的透彻理会,那么,这种勇气就带有盲的目色彩,不啻近乎为一种“蛮勇”。

我们所处的时代不寻常的。以几何级数增长的 20 世纪科技生产力，正在迅速而又深刻地改变着人类的社会生活和生存方式。生存和发展所引发的竞争又驱使各种不同层次的宏观和微观经济主体迭出奇招，更显当今世界的日新月异。为了适应这一日新月异的世界，我们对即将步入社会舞台而紧锣密鼓准备的学生们要求加强理论学习和理想培养，这似乎与社会某些人士意见相左。人们已经习惯称学校传授的知识为理论，称实际生活和工作的经历为经验。不断听人抱怨说中国的理论与实际经验脱钩太大，学校里学的那一套与实际工作所遇到的是两码事。我们并不是想要完全否认这种情况的存在，只是希望澄清这样一个事实：理论是对经验的总结，对规律的揭示。在日新月异的社会中，只有掌握各种经济变量、各种经济事件之间的因果关系，通晓维系交易有序进行的“游戏规则”或“村规民约”，了解现有规约本身制定和修订的规则，才能真正站在更高处，放眼看世界，从而把握世界的瞬息万变，做到“处泰山崩而不惊”。要达到这种境界，除了在实际工作中增强感性认识外，更重要的是通过扎实的理论学习，培养获得感性认识的能力——思维分析、时事观察、实践操作和社会活动能力。

基于此，我们形成编写这套丛书的指导思想：

1. 系统性。出版一套丛书，首要的是将某个领域的知识系统地介绍给读者。我们这套“国际贸易与国际金融系列丛书”，将陆续推出囊括国际贸易和国际金融理论、政策、实务、制度诸方面内容在内的教材，以期使读者对该领域的知识有全面、系统的掌握。

2. 新颖性。尽管目前国内外已出版不少同类教科书，但随着人类实践和认识的不断发展变化，我们有必要追踪新的理论、新的实务、新的信息资料，或者采用新的分析方法，或者从新的角度来更好地认识和把握这一领域。

3. 理论性。与同类教材相比, 我们这套丛书更注意理论在书中提纲挈领的作用。用书理论来把握实务、分析政策和评价制度, 同时, 剖析案例论证理论, 以实践活动成果发展理论。

4. 岭南特色。广东在改革开放以来取得了令世人瞩目的经济发展成就, 这得益于天时、地利、人和诸多方面的因素, 但最重要的就是广东人的思想包容性, 能够从国内、国外吸纳各种对己有益的营养, 并且转化为行动和效益。本丛书岭南特色主要体现在两方面: 一是客观、公正地对待外来思想, 同时不受某些教条的束缚。多一些国际规范, 少一些中国“特色”; 二是体现市场经济的需要, 不论是理论, 还是实务、政策和制度, 我们均侧重对市场经济微观运行和宏观管理有重要实践意义的内容。

由于我们学识有限, 在丛书编写中存在着不少不尽人意的地方, 敬请读者和同行指正, 这将有利于我们今后的修订工作。

“国际贸易与国际金融系列丛书”编委会

1995年4月于康乐园

目 录

第一章 当贸易游戏中的赢家	(1)
第一节 世界的变化	(1)
第二节 起步	(9)
第三节 市场感觉与常识	(15)
第二章 进出口业务概述	(22)
第一节 进出口业务关系图	(22)
第二节 进出口业务程序	(24)
第三节 贸易方式	(29)
第四节 国际贸易行为的约束	(35)
第五节 主要的国际贸易公约与惯例	(37)
第三章 商品的品质、数量和包装	(51)
第一节 商品的品质	(51)
第二节 商品的数量	(58)
第三节 商品的包装	(63)
第四章 贸易术语	(75)
第一节 《国际贸易术语解释通则》简介	(76)
第二节 合同中的价格条款	(102)
第三节 有关价格条款的案例分析	(105)
附录 《90INCOTERMS》关于 CIF	
贸易术语的解释	(111)
第五章 货物的运输	(118)
第一节 运输方式	(119)
第二节 船务公报	(126)

第三节	运输公司业务	(132)
第四节	运输单据	(134)
第五节	交货条款	(138)
第六节	有关运输的案例分析	(142)
第六章	货物运输保险	(146)
第一节	进出口贸易中的风险	(147)
第二节	损失与费用	(148)
第三节	《海洋运输货物保险条款》简介	(151)
第四节	英国伦敦保险协会海运货物保险条款	(159)
第五节	我国陆空邮运输货物保险条款	(162)
第六节	有关保险的一些重要概念	(166)
第七节	货物运输保险业务	(168)
第八节	有关保险的案例分析	(174)
第七章	货款的支付	(178)
第一节	支付工具	(178)
第二节	汇付	(187)
第三节	托收	(191)
第四节	信用证	(197)
第五节	国际保理业务与福费廷	(212)
第六节	合同中的支付条款	(218)
第七节	有关货款支付的案例分析	(220)
第八章	商检与报关	(230)
第一节	商品检验	(230)
第二节	报关手续	(235)
第三节	出口退税	(238)
第四节	有关商检与报关的案例分析	(241)
第九章	索赔与仲裁	(256)
第一节	争议与违约	(256)

第二节	索赔和理赔·····	(258)
第三节	仲裁·····	(261)
第四节	不可抗力·····	(268)
第五节	有关索赔和仲裁的案例分析·····	(271)
第十章	谈判与签约·····	(281)
第一节	商业谈判的一般程序·····	(282)
第二节	发盘与接受·····	(285)
第三节	合同有效的条件·····	(291)
第四节	商务谈判的艺术·····	(293)
第五节	世界各国(地区)的商业习俗·····	(304)
第六节	有关谈判的案例分析·····	(308)
第十一章	电子数据交换(EDI)与无纸贸易·····	(328)
第一节	EDI 发展概况与中国 EDI 大事记·····	(329)
第二节	EDI 对国际贸易发展的影响·····	(333)
第三节	EDI 技术的基本条件·····	(340)
第四节	EDI 系统的工作原理·····	(342)
第五节	投资 EDI·····	(346)
附录	全球最大信息资源网——互联网络·····	(351)
第十二章	走向成功的贸易观·····	(356)
第一节	关于贸易·····	(356)
第二节	看市场·····	(363)
第三节	谈“计划”·····	(366)
第四节	话说“信息”·····	(372)
第五节	穿过“多棱镜”——钱·····	(376)
后记 ·····		(380)

第一章 当贸易游戏中的赢家

贸易给人们带来各种各样的享受，人们也承受着名目繁多的代价。好莱坞的名星披挂巴黎时装走上奥斯卡颁奖台；无法在西方电视上露面的香烟广告却在东方的许多场合频繁出现；就在全世界不少消费者津津乐道地使用进口货的时候，贸易保护却迅速地翻新和升级。

越多的人参加贸易，贸易就越有利可图；丰厚的利润吸引着成千上万为之倾倒的地球村的村民。村民们不断地推销自己，小心翼翼地编织着关系网，谁都担心苦心经营的事业有一天会毁于一旦，“村规民约”便自然地形成了。轻松地说，贸易是游戏，“村规民约”是贸易规则或称惯例，贸易给参加的人以快乐，它仅仅要求游戏中的人继续遵守游戏规则，新加入的人必须先掌握（至少是理论上）规则。

人本能地追逐好奇，好奇是创造的动力，好奇 + 创造 = 更高的消费，贸易的内容和形式连同规则也随着不停地翻新，世界经济制度也就随之进步。

第一节 世界的变化

从各种角度观察，我们都能看到世界的变化。经济学家已是力不从心，于是，政治家、社会学家、历史学家、人类学家、心理学家、数学家、文学家等等加盟经济俱乐部，合作研究，共商对策。

一、竞争优势新说

过去，企业要成功需要首先认识并利用自己的优势。自然资源？资本？技术还是劳动力？任何一项的优势都能使贸易有利可图。发达国家与发展中国家之间，两类国家内部之间的交换均按这一法则进行，因为传统的世界市场的竞争类型基本是互补型。然而这两赢的棋局很快就要逝去，取而代之的是不赢则输的选择。技术的发展、市场功能的提高已将自然资源、资本淘汰出局，技术呈倒转方向发展，劳动力，特别是劳动力的质量将成为在竞争中取胜的主要优势之一。

今天，企业要成功，仍然要认识和充分利用优势。但是认识的东西还包括所在国或地区的自然地理、经济基础设施、文化习俗、制度法律、社会伦理与价值观。

（一）自然资源的回答

自然资源的供求缺乏弹性，是因为世界正处在原料革命加速的过程，世界今天对资源的使用总量和 20 年前相当。同时，还因为人类越来越明确地意识到保护资源、环境已迫在眉睫，我们只拥有一个地球。自然资源的供求缺乏弹性的第三个原因是资源贸易的方式越来越规范，并且与金融市场共担风险，例如期货交易。

（二）资本充足的包袱

过去，生活在一个富裕的国家本身是一个优势，但随着取得资本技术手段的增多和世界各国更密切的交往，先天资本富裕的优势不再是竞争的主要条件。缺乏资本的人、企业或者国家往往被逼上梁山，在以后的出路里，为尽可能多地引进外资而使出浑身解数；而资本充足者往往首先必须克服享乐习惯才有可能做出发展的选择，可是克服享乐习惯往往缺少直接的外部环境，更缺少本能的冲动。有趣的是，这一对冤家竟造就了一个活跃的中介

市场。例如，勤快的香港人在中国内地从南到北地“寻宝探星”，然后仔细包装一番，最后以“中国发展概念”摆在北美、欧洲等正在盘算的投资者面前。

（三）关系

日本人在改写经济学的概念，他们在评估企业业绩时把“关系”列在第一位。在日本人看来，每一个企业只是一张社会关系网上的一个结，一旦失去与其他企业、机构的联系或沟通则成为他人和社会进步的障碍，当然，也就该被尽快地从网上清除掉。同时，每一个人也生活在一张人际关系网上，这个网有力地约束着企业、机构与社会。因此，不能协调、运用关系，就谈不上是成功。

（四）技术的转向作用

竞争要素在变化，关键是接受技术转向的观念。1990年美国麻省理工学院的16人小组完成了《美国制造》一书，他们就八个不同产品观察美国、日本和西德的经济的发展，力求从中找出成功与失败的企业。在这本书中有这样一个调查结果：美国企业将2/3的研究与发展经费投向发明新产品，将1/3的该费用花在生产过程的改善中。日本企业的作法恰恰相反。西德人则非常平均，各占50%。如果承认三国处在同一发展水平上，那么必然有一种作法错了。稍稍想想，传真机、录音机、激光音响出自谁手？出自美国人、荷兰人。谁是今天这些产品生产、销售、利润三方的龙头老大？是日本人！这就是技术转向的威力。正是掌握了技术转向，日本人占据了生产的优势和市场销售的优势。

（五）劳动力的价值

利用廉价劳动力发展经济的战略被许多国家采用，廉价劳动力和劳动密集型产品往往成了同义词。于是，当我们提出赶超四小龙时，就把目标转向了技术密集型产品。其实，所谓劳动或技术密集型是相对发展水平、国民收入、生产率不同的国家、地

区、企业而言的。同样是服装，在意大利密集更多的技术，在日本密集更多的资本，在广东可能纯属劳动密集型。劳动力的价值根本在于产品中含有多少技术？劳动力是如何应用这些技术？技术是否通过应用又提高了一步？廉价的产品不等于质量差、不好用，而是功能少些、性能低些。就拿在美国的美国汽车公司和日美合资的汽车公司之争来说，在原料、生产技术方面没有什么区别，在劳动力和市场方面，日本公司先天不足，却成为战胜美国公司的主要手段。日本人说，我们的秘密就是迫使每一个劳工用不同于他人的聪明挣钱，发现产品的不足，改进生产手段，互相配合，共同承担责任。生产线上的工人不可能发明新技术、新产品，但是想把技术通过应用再提高一步就只能靠他们。今后，会有更多的高科技和低科技的产品，但不论哪一类，都由高科技生产出来。这一点将迫使每一个劳动力进行前所未有的知识充实。

（六）知识、文化的财富

人们已经习惯称学校传授的知识为理论，称实际工作的经历为经验，主张理论和经验相结合。事实上，这一种的知识观念已经落后了。我们说的理论多数只是历史的经验和总结，经验多数只是没记录下来的做法。两者的结合很难产生新的知识，这是因为我们忽视了新知识生成的动力和过程。不确定现象的存在引起人们的好奇，变革的渴望激发人们创造，这是新知识生成的动力。企业面对竞争，积极参与竞争，不怕在竞争中失败是正确的，但不是聪明的。最好的竞争方式是避免竞争，避免竞争的最好办法是用自己创造的知识生产对手无法拿出来的产品。企业要创造知识，就需要鼓励那一小部分最聪明的人寻找可变革的不确定现象；鼓励约占 50% 的人对现有的产品提出改革意见；鼓励最不愿意变革的人对改革方案提出意见。这便是新知识生成的一个简单过程。

每个人身上都有某一文化习惯，尽管这里所说的“文化”和

我们在另一场合，例如说“学文化”中的“文化”并不一样。但是，几乎不会有人否认文化的确在贸易中起作用。于是，认识这个广泛存在并发挥作用的财富，更有效地积累和投资这一财富已经成为一个贸易新领域。

二、竞争升级

（一）两赢竞争

近两个世纪以来，国际贸易一直按绝对利益、比较利益的规则进行，形成标准的两赢竞争。因为，国与国之间的国民收入、生产力水平不同，各国发展的目标多是以提高人民生活水平增加物质财富为主，于是，世界市场交换的商品分为农产品和制成品，各国根据市场需求，生产比他国成本绝对低廉，或是相对低廉产品，进行交换后，得到自己需要的而又是他国相对多余的产品。强国凭借经济实力推行自由贸易，在繁荣世界市场的同时，也给自己酿下了苦酒。例如，美国人一直认为，低工资是解决问题的灵丹妙药，碰到竞争对手时，不多做资本和技术的提升，不多做人力教育水平的提升，而是把工厂搬到工资更低的地方去。看看纺织品和汽车市场上的美国病，是否应该给自己打个预防针呢？两赢竞争的规则在制造业、农业方面已经遭受正面攻击。在服务业，竞争的列车几乎脱离了兩赢的轨道。

（二）“美国病”的后遗症

“美国病”扩大了竞争范围，同时也给他的竞争对手西欧人、日本人大量的机会，从另一端把市场推向新的竞争：不赢则输。目前，快速上升的三个行业是：①基础设施：双向通讯网、调频光谱收音、调频光谱收相机、智能高速公路。②知识工程：大量计算机应用软件、自动化办公设备和自动学习系统。③消遣业：能使人们从紧张工作中迅速放松的娱乐业、体育、旅游业。这三个行业集人、技术、时间和消费品于一体，正是我们常说的信息

时代的主要特征。

信息时代含有更多的无形产品、精神产品。当国际贸易的内容以精神产品而不是物质产品为先锋时，竞争规则彻底变了，可惜在这些行业中，美国人已大大落后了。我们再来看看当今竞争最激烈的市场：农产品、食品、小汽车、钢铁、造船和纺织品的贸易战此起彼伏，原因是大量的供过于求。制造业方面，往往只有跨国公司能通过全球范围的内部流通赢利。服务行业几乎成了GATT谈判的禁区。希望在上述市场上拼个输赢，不得不使用高科技、新的广告、更及时的交货和吸引回头客。这也是造就信息时代的一个动力。希望在这个竞争中取胜，不仅需要足球赛迅速的过人突破技术，还需要棋盘上步步为营的策略布局。

（三）一赢一输的竞争

竞争的性质变了，规则就该随之而变，企业的政策以及许多行为都发生实质性的变化。这里借用约翰·克罗费格（John Krofcik）的研究结果（见表1-1）：

表 1-1 日、美汽车公司生产情况比较

调查 项目 \ 调查 对象	通用汽车公司	丰田汽车公司	新美联合汽车公司
生产总时数/辆	40 小时	18 小时	19 小时
调试时数/辆	31 小时	16 小时	19 小时
每百辆出错	130	45	45
生产空间/辆	8.1 平方英尺	4.8 平方英尺	4.8 平方英尺
存货	2 星期	2 小时	2 天

（注）新美联合汽车公司前身是通用的一个厂，1982 年倒闭，1984 年丰田和通用合资建立。80% 的工人来自原通用厂，全部管理人员是日本人。