

21世纪国际商务教材教辅系列

总主编 余世明

副总主编 袁绍岐 张彬祥 何 静

Practice about
the Foreign Trade
Perform

出口跟单实务

主编 余世明



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

21世纪国际商务教材教辅系列

总 主 编 余世明

副总主编 袁绍岐 张彬祥 何 静

出口跟单实务

主编 余世明

Practice about
the Foreign Trade
Perform



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

出口跟单实务 / 余世明主编. —广州: 暨南大学出版社, 2008. 11
(21 世纪国际商务教材教辅系列)
ISBN 978 - 7 - 81079 - 962 - 1

I. 出… II. 余… III. 出口—贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 022647 号

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学
电 话: 总编室 (8620) 85221601
营销部 (8620) 85225284 85228291 85220693 (邮购)
传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)
邮 编: 510630
网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 暨南大学出版社照排中心
印 刷: 广东省农垦总局印刷厂

开 本: 787mm × 960mm 1/16
印 张: 19.125
字 数: 363 千
版 次: 2008 年 11 月第 1 版
印 次: 2008 年 11 月第 1 次
印 数: 1—3000 册

定 价: 33.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

编写说明

随着我国外贸的快速发 展,我国外贸人才的需求缺口更大。社会急需一大批懂得外贸业务知识,特别是掌握国际贸易实务、国际商务单证实务和国际商务英语函电等专业知识,从事出口跟单业务的基础性人才。

为了满足我国外贸发展对外贸跟单员的需要,2006年,国务院国资委商业技能鉴定与饮食服务发展中心在全国开展外贸跟单员培训认证。在该中心的授权下组织编写了《外贸跟单理论与实务》,并将其作为全国商务人员职业资格考评委员会外贸跟单员指定培训教材。本书就是在作者主编了该指定用书的基础上专门针对出口跟单实务编写而成。

本书的编写具有如下特点:

(1) 顺序渐进。本书的讲解以出口跟单的 业务顺序为线索,从开始的接单,到合同的订立和审核,再到最后的履约跟单,顺序渐进,通俗易懂。

(2) 内容翔实。无论是本书中的国际贸易实务知识,还是单证实务知识,都能结合最新修订的国际贸易惯例(如《UCP 600》、《ISBP》等)和我国的最新外贸政策进行解释,采用的案例和单证实例更是近几年外贸公司的实际业务资料。

(3) 实单实证。书中的信用证和单据,尽可能采用公司实际外贸单证,避免人为编造,这样可以提高学习者的感性认识,方便业务员工作时参考。

本书不仅可作为学生学习出口跟单的教材,也可作为涉外各类考证和各类干部培训国际商务基本知识的参考书,还可作为在岗外贸跟单员案头的工具书,以及有志于从事国际商务工作人员的自学用书。

本书由余世明担任主编,冼燕华、彭伟力担任副主编。在编写过程中,我们参考了大量的专著和资料,还引用了很多外贸公司的材料,在此谨向有关作者和提供材料的企业的厂长、经理、业务员、跟单员表示衷心的感谢!由于编者水平有限,错误之处敬请批评指正。

编 者

2008年8月

目 录

编写说明	(1)
第一章 出口合同订立前的跟单——出口接单	(1)
第一节 贸易术语	(1)
第二节 建立业务关系	(8)
第三节 询盘和发盘	(12)
第四节 还盘和接受	(19)
第二章 出口合同订立中的跟单——订约审单	(26)
第一节 出口商品的品质、数量、包装和价格	(26)
第二节 国际货物运输	(43)
第三节 国际货物运输保险	(54)
第四节 国际货款的收付	(63)
第五节 检验、索赔、不可抗力 and 仲裁	(94)
第三章 出口合同订立后的跟单——履约跟单	(103)
第一节 催证、审证和改证	(103)
第二节 申领出口许可证	(112)
第三节 备 货	(119)
第四节 出口托运	(129)
第五节 出口报检	(149)
第六节 出口报关	(165)
第七节 出口投保	(185)
第八节 出口装运	(195)
第九节 催 单	(202)
第十节 制 单	(226)

第一章 出口合同订立前的跟单——出口接单

第一节 贸易术语

一、贸易术语的含义和相关的国际贸易惯例

(一) 贸易术语的含义

贸易术语 (Trade Terms), 又称价格术语 (Price Terms), 它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。

由于每一种贸易术语对买卖双方的义务都有统一的解释, 使用贸易术语, 有利于买卖双方明确各自的权利和义务, 早日成交。同时, 各种贸易术语对于成本、运费和保险费等各项费用由谁负担都有明确的界定, 使用贸易术语, 买卖双方比较容易核算价格和成本。此外, 由于贸易术语由相关的国际惯例解释, 对买卖双方在交易中发生的争议, 可引用相关的国际贸易惯例进行解释。

(二) 与贸易术语相关的国际贸易惯例

1. 《1932 年华沙—牛津规则》

1928 年国际法协会在华沙开会, 制定了《1928 年华沙规则》, 该规则专门解释 CIF 买卖合同的性质、买卖双方的责任、费用、风险的划分以及所有权的转移方式等问题。1932 年国际法协会在牛津开会, 对原规则进行修订, 产生了《1932 年华沙—牛津规则》。

2. 《1941 年美国对外贸易定义修订本》

《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definition 1941) 由美国九个商业团体共同制定。最早于 1919 年在纽约制定, 1941 年产生了修订本。该惯例对六种贸易术语进行了解释, 在美国、加拿大等美洲国家和部分拉丁美洲国家有较大影响, 具体是:

(1) Ex Point of Origin (产地交货)。

(2) FAS (在运输工具旁边交货)。

(3) FOB (在运输工具上交货)。

(4) C & F (成本加运费)。

(5) CIF (成本加运费、保险费)。

(6) Ex Dock (目的港码头交货)。

3. 《2000 年国际贸易术语解释通则》

《2000 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERM 2000) 是由国际商会制定的。最早产生于 1936 年, 全称为 International Rules for the Interpretation of Trade Terms 1936, 简称为“INCOTERM 1936”。现行的《2000 年通则》是在修改《1990 年通则》的基础上于 2000 年 1 月 1 日起生效的。《2000 年通则》共解释了 13 种贸易术语, 并分为 E、F、C、D 四组。该惯例在当今国际贸易中被普遍使用。

二、FOB

FOB 是 Free on Board (... named port of destination) 的英文缩写, 其中文含义为“装运港船上交货 (……指定装运港)”。使用该术语, 卖方应负责办理出口清关手续, 在合同规定的装运港和规定的期限内, 将货物交到买方指派的船上, 承担货物在装运港越过船舷之前的一切风险, 并及时通知买方。

(一) 买卖双方的基本义务

卖方的基本义务	买方的基本义务
(1) 在合同规定的时间或期限内, 在装运港, 按照习惯方式将货物交到买方指派的船上, 并及时通知买方。	(1) 负责租船或订舱, 支付运费, 并给予卖方关于船名、装船地点和要求交货时间的充分通知。
(2) 自负风险和费用, 取得出口许可证或其他官方批准证件, 办理货物出口所需的一切海关手续并支付有关的税费。	(2) 自负风险和费用, 取得进口许可证或其他官方批准的证件, 办理货物进口所需的一切海关手续并支付有关的税费。
(3) 负担货物在装运港越过船舷之前的一切费用和 risk。	(3) 负担货物在装运港越过船舷后的一切费用和 risk。

(续上表)

卖方的基本义务	买方的基本义务
(4) 自负费用, 提供证明货物已交至船上的通常单据。如果买卖双方约定采用电子通讯, 则所有单据均可被具有同等效力的电子数据交换 (EDI) 信息所代替。	(4) 接受卖方提供的有关单据, 受领货物, 并按合同规定支付货款。

(二) 使用 FOB 贸易术语应注意的问题

1. 《1941 年美国对外贸易定义修订本》(下称《定义》) 和《2000 年国际贸易术语解释通则》对 FOB 贸易术语解释的区别

(1) 交货地点不同。根据《2000 年通则》的解释, 卖方交货的地点在装运港的船上, 而根据《定义》的解释, FOB 适应于各种运输工具, 如果采用船运并在装运港的船上交货, 应在 FOB 后加 VESSEL。例如, 以“FOB 纽约”成交, 卖方交货的地点在纽约某处的某种运输工具上; 以“FOB VESSEL 纽约”成交, 卖方交货的地点在纽约港的船上。

(2) 风险划分的界限不同。根据《2000 年通则》的解释, 买卖双方风险划分的界限以装运港的船舷为界, 而根据《定义》的解释, 买卖双方风险划分的界限以装运港的船舱为界。

(3) 办理出口手续的费用由谁负担不同。根据《2000 年通则》的解释, 办理出口手续的费用由卖方负担, 而根据《定义》的解释, 办理出口手续所产生的税费由买方负担。

2. FOB 贸易术语的变形

在 FOB 贸易术语成交的情况下, 若没有特别说明, 依惯例装货费用由卖方负担; 但在大宗商品交易下, 由于装货费用较大, 必须明确装货费用由哪一方负担, 从而产生了 FOB 贸易术语的变形。它具体有:

(1) FOB Liner Terms (FOB 班轮条件), 该术语的变形卖方不必负担装货费用, 但如在装运港需要驳运, 则驳运至承运船只吊钩下的费用, 须由卖方负担。

(2) FOB Under Tackle (FOB 吊钩下交货), 该术语的变形卖方不必负担装货费用。

(3) FOB Stowed (FOB 包括理舱), 该术语的变形卖方必须负担装货费用和理舱费用。

(4) FOB Trimmed (FOB 包括平舱), 该术语的变形卖方必须负担装货费用和平舱费用。

(5) FOB Stowed and Trimmed (FOB 包括平舱和理舱), 简称 FOBST, 该术语的变形卖方必须负担装货费用、平舱和理舱费用。

三、CFR

(一) CFR 的含义

CFR 即 “Cost and Freight” 的英文缩写, 其中文含义为 “成本加运费”。使用该术语, 卖方负责按通常的条件租船订舱并支付到目的港的运费, 在合同规定的装运港和装运期内将货物装上船并及时通知买方。

使用 CFR 贸易术语, 卖方的基本义务是在 FOB 的基础上增加租船订舱并支付运费, 与其对应, 买方的基本义务是在 FOB 的基础上减少租船订舱并支付运费。具体见下表:

卖方的基本义务	买方的基本义务
(1) 负责租船或订舱, 支付运费。	
(2) 在合同规定的时间或期限内, 在装运港按照习惯方式将货物交到买方指定的船上, 并及时通知买方。	
(3) 自负风险和费用, 取得出口许可证或其他官方批准证件, 办理货物出口所需的一切海关手续并支付有关的税费。	(1) 自负风险和费用, 取得进口许可证或其他官方批准的证件, 办理货物进口所需的一切海关手续并支付有关的税费。
(4) 负担货物在装运港越过船舷之前的一切费用和 risk。	(2) 负担货物在装运港越过船舷后的一切费用和 risk。
(5) 自负费用, 提供证明货物已交至船上的通常单据。如果买卖双方约定采用电子通讯, 则所有单据均可被具有同等效力的电子数据交换 (EDI) 信息所代替。	(3) 接受卖方提供的有关单据, 受领货物, 并按合同规定支付货款。

(二) 使用 CFR 贸易术语应注意的问题

1. 装船后, 卖方应及时向买方发出装船通知

卖方装船后, 应及时向买方发出装船通知, 以便买方办理投保手续。否

则, 卖方应承担货物在运输途中的风险与损失。

2. CFR 贸易术语的变形

在 CFR 贸易术语成交的情况下, 若没有特别说明, 依惯例卸货费用由买方负担, 但在大宗商品交易时, 由于卸货费用较大, 必须明确卸货费用由何方负担, 从而产生了 CFR 贸易术语的变形。它具体有:

(1) CFR Liner Terms (CFR 班轮条件), 该术语的变形由卖方负担装卸货费用。

(2) CFR Landed (CFR 卸至岸上), 该术语的变形由卖方负担卸货费用。

(3) CFR Under Ex Tackle (CFR 吊钩下交货), 该术语的变形由卖方负担卸货费用, 但如在目的港需要驳运, 则驳运至目的港码头的费用, 须由买方负担。

(4) CFR Ex Ship's Hold (CFR 舱底交货), 该术语的变形由买方负担卸货费用。

CFR 贸易术语的变形并不改变买卖双方交货的地点和风险划分的界限, 即在以 CFR 贸易术语四种变形成交的情况下, 卖方交货的地点都在装运港的船上, 买卖双方风险划分的界限都以装运港的船舷为界。

3. 买方因承运人选择引起的风险问题

以 CFR 条件成交, 由卖方负责租船订舱, 并支付正常的运输费用。若因承运船只破旧, 运输时间过长, 管理不善对货物造成损失, 其风险由买方承担。因此, 当我方进口货量较大, 须采用租船运输时, 应尽量采用 FOB 条件成交, 若不得不以 CFR 条件成交时, 最好由我方指定船公司或规定船龄甚至指定装运船只, 以减少我方的风险。

四、CIF

(一) CIF 的含义

CIF 即 “Cost Insurance and Freight” 的英文缩写, 其中文含义为 “成本加保险费、运费”。使用该术语, 卖方负责按通常的条件租船订舱并支付到达目的港的运费, 在合同规定的装运港和装运期内将货物装上船并负责办理货物运输保险, 支付保险费。

使用 CIF 贸易术语, 卖方的基本义务是在 CFR 的基础上增加负责办理货物运输保险, 支付保险费。具体见下表:

卖方的基本义务	买方的基本义务
(1) 负责租船或订舱, 支付运费。	
(2) 在合同规定的时间或期限内, 在装运港按照习惯方式将货物交到买方指定的船上, 并及时通知买方。	
(3) 自负风险和费用, 取得出口许可证或其他官方批准证件, 办理货物出口所需的一切海关手续并支付有关的税费。	(1) 自负风险和费用, 取得进口许可证或其他官方批准的证件, 办理货物进口所需的一切海关手续并支付有关的税费。
(4) 负担货物在装运港越过船舷之前的一切费用和 risk。	(2) 负担货物在装运港越过船舷后的一切费用和 risk。
(5) 负责办理货物运输保险, 并支付保险费。	
(6) 自负费用, 提供证明货物已交至船上的通常单据。如果买卖双方约定采用电子通讯, 则所有单据均可被具有同等效力的电子数据交换 (EDI) 信息所代替。	(3) 接受卖方提供的有关单据, 受领货物, 并按合同规定支付货款。

(二) 使用 CIF 贸易术语应注意的问题

1. 卖方不保证把货送达目的港

以 CIF 条件成交, 卖方在合同规定的期限内, 在指定的装运港将货物交至运往指定目的港的船上, 即完成了交货义务, 对货物交到船上后是否起航, 何时起航, 开航后运输途中货物发生灭失或损坏的风险以及货物交运后发生的事件所产生的费用, 卖方概不承担责任。故 CIF 合同也称为装运合同。但如果卖方承诺货物送达目的港的时间, 则改变了 CIF 合同性质, 卖方必须按合同规定时间将货物送达目的港。

2. 卖方保险的问题

以 CIF 条件成交, 在装运港越过船舷后, 风险由买方承担, 故海运中的风险主要由买方承担。卖方办理投保手续属于代办性质。若合同没有约定, 按惯例, 卖方可选择最低险别投保, 投保加成率为 10%。

3. 象征性交货的问题

象征性交货 (Symbolic Delivery) 是相对于实际性交货 (Physical Delivery)

而言的。象征性交货是指卖方按合同约定的地点和时间完成装运,并向买方提交合同规定的,包括物权凭证在内的有关单据,就算完成了交货义务,而无须保证到货。

象征性交货的特点是卖方凭单交货,买方凭单付款。只要卖方如期向买方提交合同规定的全套合格单据,即使货物在运输途中损坏或灭失,买方也必须履行付款义务。

4. CIF 贸易术语的变形

CIF 贸易术语的变形也是为了解决卸货费用的负担问题,其术语变形与 CFR 相似。同样的, CIF 贸易术语的变形并不改变买卖双方交货的地点和风险划分的界限。

五、FCA、CPT 和 CIP

(一) FCA

FCA 即“Free Carrier”的英文缩写,其中文含义为“货交承运人”。使用该贸易术语,卖方负责办理货物出口结关手续,在合同约定的时间和地点将货物交由买方指定的承运人处置,并及时通知买方。

(二) CPT

CPT 即“Carriage Paid to”的英文缩写,其中文含义为“运费付至指定目的地”。使用该贸易术语,卖方应自费订立运输契约并支付将货物运至目的地的运费。在办理货物出口结关手续后,在约定的时间和指定的装运地点将货物交由承运人处置,并及时通知买方。

(三) CIP

CIP 即“Carriage and Insurance Paid to”的英文缩写,其中文含义为“运费、保险费付至(指定目的地)”。使用该贸易术语,卖方应自费订立运输契约并支付将货物运至目的地的运费,负责办理保险手续并支付保险费。在办理货物出口结关手续后,在指定的装运地点将货物交由承运人照管,以履行其交货义务。

(四) FOB、CFR、CIF 与 FCA、CPT、CIP 贸易术语的主要区别

(1) 适用的运输方式不同	FOB、CFR、CIF 只适用于海洋运输和内河航运, 其承运人一般是船公司; 而 FCA、CPT、CIP 则适用于包括海运在内的各种运输方式以及多式联运方式, 其承运人可以是船公司、航空公司或多式联运的联合运输经营人。
(2) 风险转移的界限不同	FOB、CFR、CIF 三种贸易术语的风险转移是以装运港的船舷为界; 而 FCA、CPT、CIP 的风险则自货物交付承运人接管时转移。
(3) 装卸费用负担不同	采用租船运输时, FOB 条件下需要明确装货费用由何方负担, 在 CFR、CIF 条件下要规定卸货费用由何方负担; 而 FCA、CPT、CIP 术语同样采用租船运输时, 由于装卸货费用通常已经包括在运费中, 所以买卖双方一般不需要在合同中规定装卸货费用由何方负担。
(4) 使用的运输单据不同	按 FOB、CFR、CIF 条件成交, 卖方应提供与海运有关的运输单据; 而按 FCA、CPT、CIP 条件成交, 卖方向买方提供的运输单据视运输方式而定, 可以是与海运有关的运输单据, 也可以是铁路运单或航空运单等。
(5) 交货的地点不同	FOB、CFR、CIF 三种贸易术语买卖双方交货的地点是装运港的船上; 而 FCA、CPT、CIP 买卖双方交货的地点是卖方与承运人办理货物交接的装运地, 承运人接管货物的地点可以在其提供的运输工具上, 也可以在约定的运输站或收货站。

第二节 建立业务关系

一、建立业务关系的途径

寻找客户的途径很多, 常用的有:

(一) 第三方介绍、推荐

通过商务参赞、银行或贸易伙伴的介绍及推荐, 与客户建立业务关系。

(二) 企业网站

出口企业一般都有自己的网站,企业通过自己的网站发布商务信息,内容包括出口企业的简介、主要产品及型号、产品图片、包装要求等,客户通过访问出口企业的网站,了解产品的基本情况,并通过该网站与出口企业取得联系。

(三) 互联网搜索

出口企业通过互联网输入有关的产品名称、贸易国或地区等信息,利用互联网的搜索软件进行搜索,确定有关的贸易对象后,向对方发送出口企业和产品的资料,与对方建立业务关系。

(四) 展览会或博览会

出口企业通过广州出口商品交易会或其他国内外的展览会和博览会,宣传本企业的产品并与客户建立业务关系。该途径对于比较专门的产品,效果比较明显。

(五) 广告

出口企业根据营销需要,在一定的时期、一定的国家或地区,利用各种媒体进行广告宣传,客户在获知出口企业的信息后主动与出口企业建立业务关系。

二、建立业务关系英语函电

(一) 写信要点 (Writing Skills)

- (1) 信息来源和写信的目的。
- (2) 自我介绍。
- (3) 要求寄送有关资料和表达愿望。

(二) 常用句型 (Sentence Patterns)

句型1: 信息来源: 我们从……处得知……

通过……我们了解到……

(1) We learn your company from the internet that you are one of the leading manufacturers in this line.

我们从网上了解到贵公司是这一行业的主要生产商之一。

(2) We owe your name and address to Chamber of Commerce.

我们从商会得知贵公司的名称和地址。

(3) Having had/obtained the name and address of your company from ABC Trading Company, we know that you deal in textiles.

通过 ABC 贸易公司的介绍,我们得知贵公司的名称和地址,并获悉你方经营纺织品。

句型 2: 写信目的: 建立业务关系

(1) We are writing to you and hope to enter into trade relations with you.

我们写信给你方,希望能与你方建立业务关系。

(2) We are writing to you and willing to open up business relations with you.

我们写信与你联系,以期与贵公司建立业务关系。

(3) We would like to take this opportunity to establish business relations with you.

我们愿借此机会与贵公司建立业务关系。

句型 3: 自我介绍(公司经营范围等)

(1) We are an importer/exporter handling Textiles for many years. Our products have enjoyed a high reputation in the world for their good quality and reasonable price.

我公司作为纺织品进口商/出口商已有多年。我们的产品质量好,价格合理,在世界上享有极高的声誉。

(2) We are writing to introduce ourselves as large dealers in Foodstuffs with good connections in the country.

现函告,我公司为食品大经销商,在国内拥有大批客户。

(3) We take this opportunity to introduce ourselves as exporters dealing exclusively in Garments.

我们利用此机会介绍,我公司为专门经营服装的出口商。

句型 4: 要求寄送有关资料

(1) Please send us your catalogues and quotations.

请给我们寄送你公司的商品目录和价目单。

(2) We shall appreciate your catalogues and quotations.

如能寄送你公司的商品目录和价目单当十分感谢。

(3) We'll be pleased to have your catalogues and quotations.

我们将非常乐意收到你公司的商品目录和价目单。

(三) 信函示例及译文 (Sample Letters and Chinese Versions)

Dear Sir/Madam,

We obtain your name and address from Messrs. Hughes & Co. Ltd, London, who has informed us that you are in the market for Leather Goods.

We take this opportunity to write to you and see if we can enter into business relations with you.

We have been handling the export of Leather Goods for many years. In order to give you a rough idea of our products, we are enclosing our latest catalogue for your reference.

If you find any of the items interesting, please let us know as soon as possible. We await your specific enquiries.

Yours faithfully,

Encl.

参考译文

敬启者:

我们从伦敦休斯公司处得知你公司名称和地址,他们告知我们你们需要购买皮革制品。

借此机会我们愿与你公司联系并建立业务关系。

我们经营皮革制品的出口已多年,为了使你公司对我们的商品有所了解,现随函寄去我们的最新商品目录一份供参考。

如果你们对其中任何产品感兴趣,请告知。盼收到你方详细的询盘。

谨上

附件