

进出口经理人丛书

出口实务难点新解

Interpretation of Export Practice

梁雪松 编著



机械工业出版社
China Machine Press

出口实务难点新解

Interpretation of Export Practice

梁雪松 编著



外贸指的是一国与外国进行的商品买卖活动。所谓单证指的是用来做这种交易的各种结算、收付的纸质凭据或文件。本书开篇从经济学角度出发,对中国近年来的国际贸易相关背景作了简要点评。主体部分围绕国际贸易术语、票据与结算、付款方式(汇付、托收、信用证)、海运与提单、海运保险、单据的抬头与背书等展开论述,并辅以精短案例。全书以国际商会2007年10月最新修订的《跟单信用证统一惯例(UCP600)》为依据,将实务中单证的核心定义与概念、内容与格式、应用与操作、中英文条款的审读与翻译,以及案例等融为一体,就其核心和疑难之处作了系统而精致的论述。

本书详解出口中的难点问题,相信会为正在从事外贸事业以及有志于外贸事业的人员,提供适时而有益的指导。

图书在版编目(CIP)数据

出口实务难点新解/梁雪松编著. —北京:机械工业出版社, 2008. 9

(进出口经理人丛书)

ISBN 978-7-111-25127-9

I. 出… II. 梁… III. 出口—国际贸易 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第143545号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑 李 鸿

责任编辑 雷文英

装帧设计 郝子逸

责任印制 王书来

保定市中国画美凯印刷有限公司印刷

2008年9月第1版 第1次印刷

170mm×242mm·14.5印张·280千字

标准书号: ISBN 978-7-111-25127-9

定价: 32.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部负责调换

本社购书热线电话(010) 68326294 88379072

封面无防伪标均为盗版

关于外贸单证方面的书，市面上有不少，但梁雪松教授的《出口实务难点新解》一书确有独到之处：它除了给读者提供一些必备的外贸常识，如对广交会、中国对外贸易的认识以及每章后面的专业名词解释等。此外，还以实际业务的处理规则为依据，以专业的笔法将日常业务中涉及到的单证种类、内容、条款及缮制方法呈献给外贸学习者，使他们能从一个宏观的角度去把握和领会信用证条款的意义、单证流转的各项程序。特别是对一些英文常用词的转义与理解，作者作了详尽的论述，使读者可以自学自解，以应用于工作实践当中。

随着全球化的深入发展，中国对外贸易面临更加广阔的前景，但机遇与挑战同在。外贸人的任务更加艰巨，外贸生意不但要做大，还须做强，市场需要大量高素质的外贸人才，需要大量能在各种对外贸易谈判中挥洒自如的通才。业务员仅仅会做单并停留在外贸的一般层次上是远远不够的，还应设法提高自己的理论水平、外语水平。进出口贸易是一项十分复杂的经济活动，一般说来，一个业务员一年起码应该好好阅读一本国际贸易方面的专著，包括一些原著以探究实践中遇到的难题。唯此，才能不断适应日益变化的形势，才能在不断发展、变化的国际市场中把握自己的生意。从这个意义上讲，梁教授的这本著作在外贸实务方面作出了有价值的尝试和贡献，书中使用的语言是“工作语言”，案例也都是从实践中提炼的精短案例。这本内行人撰写的专业书，尤其值得有志于从事外贸事业的新人一读！

中国加入 WTO 世贸组织谈判代表
商务部《国际商报》副社长、副总编辑 张益俊
2008 年 7 月 26 日 于北京

读了梁雪松同志编写的《出口实务难点新解》一书，勾起我对诸多往事的回忆。记得 20 世纪 80 ~ 90 年代之际，我们刚开始摸索做外贸业务时，生意多是与东欧的社会主义国家进行，目标只有一个：为国家出口创汇。记忆里，时常有的窘境就是苦于手头没有多少外贸方面的专业书籍，做外贸业务的许多知识常常来自于“师傅”言传身教，自己再从实际工作中摸索和钻研。后来参加广交会，在馆里设置的临时书店才能买到几本外贸制单方面的书。这些书的作者叫顾民，相信做外贸的许多人都知道他。他写的《外贸制单与结汇》、《信用证特别条款与 UCP500》等书非常抢手。正是这些书籍伴随着一代又一代外贸业务员不断成长。

改革开放 30 年来，我国的对外贸易事业取得了长足的发展，对外贸易在我国国民经济中的地位发生了根本性的变化。随着市场经济体制的日臻完善，各项对外贸易管理制度与国际通行规则接轨，今非昔比，有关国际贸易理论和实务操作方面的书籍层出不穷、品种繁多。这其中偏理论的、条款解读的书颇多，但理论知识与实践经验结合得好的著作却是鲜见。

值得欣慰的是，梁雪松同志是有十几年丰富经验的外贸业务员，之后又教书育人，现著书立说，可谓是经验与理论完美结合。而作为一个业内人，作为一个教育者，把多年积累的实践经验毫无保留地贡献出来，这本身就是一件很有意义的事。他把书的重点放在了外贸单证条款的审读以及一些经济学基本知识点上面，理论知识与实际案例紧密结合，深入浅出，通俗易懂。单据审核主要体现为以学习者掌握外贸单证制作的基本原理、基本方法为宗旨。一个优秀的外贸业务员，其能力突出地表现在他对各类单证的熟练程度，也就是他制单与审单的能力，这些能力不仅仅指理论知识，还包括实践经验的多年积淀。

我注意到该书的一些突破之处：一是将新修订的《跟单信用证统一惯例（UCP600）》作为释义的蓝本，对个别老的定义做了调整；二是在章节和布局上脱离了大而全的著作思路，化繁就简，如叙述贸易术语时，重点只放在最常用的 6 个术

Preface

语上；三是作者能够抓住要点和重点，不惜笔墨探究问题之源，例如对各种单据的抬头与背书，信用证各项英文条款解读，议付、贴现、转让、押汇之区别等作了详尽的论述，还辅以原文条款和案例，部分解决了外贸英语与专业知识脱节的难题，这实则是一个“学以致用”的问题。

现代社会，信息爆炸，国际贸易实务操作方面的书籍贵在解决实际问题。一部作品，无论题材如何，其优劣和生命力，要靠时间和实践来检验，相信作者的这部著作能经得起这种检验。

甘肃省商务厅副厅长 冯毅广

2008年7月20日 于兰州

目前外贸行业比较热门的职位依然为货运代理、报关员、单证员、外销员、外贸经理、业务跟单员等。而对企业来说,随着贸易物流的发展,外贸行业进入了新一轮的发展机遇期,要找到合适的、具备扎实的外语功底,同时又具备一定专业知识与操作经验的人才并不容易。由于近几年国际贸易争端频发,能解决国际贸易实务中问题的人才十分紧缺,外贸人才成为外向型企业追求的“香饽饽”。

为适应新的市场需求,我国大部分高等院校,除了原有的经济类(国际贸易)院、系自己培养的对外贸易人才之外,高校的外语院、系也在外语专业高年级的课程中,开设了一些经济贸易或国际贸易类等方面的专业课程,如国际贸易实务、外贸函电、商务翻译、金融英语等,作为其人才培养的一个方向。ESP(English for Specific Purposes)国际贸易实务专门用途类课程的设置,是我国改革开放以来的新生事物,是复合型人才(外语专业类、其他专业类)的培养模式,即从单一语言文学的“经院式”人才培养模式开始转向“宽口径、应用型、复合型”的人才培养模式。

复合型人才的文化模式可具体划分为3类:

- 一是外语语言类,即学生主修的专业英语+其他专业。
- 二是学生主修的理工类专业+外语。
- 三是双学位类,即专业本科+外语本科或外语本科+专业本科双学位。

当今中国,各行各业非常渴求复合型人才,即那些既精通专业业务又有较强外语能力的人才。社会对学子能力的要求已呈多元化、专业化趋势,传统的外语技能已很难适应市场需要,外语的工具性和应用性功能日益突出。新形势下外语院、系专业培养出来的学生应该是既具备较高的文化底蕴、人文素质和英语水平,又精通某个其他专业领域的新型人才。如何培养既精通外贸知识又掌握外语技能的复合型人才,是跨学科建设的一个重大课题。

二

目前,大家熟悉并使用了13年之久的《UCP500》已于2007年10月退出历史舞台,取而代之的是经过国际商会修订的、顺应经济与科技时代发展的《UCP600》。笔者以最新版《跟单信用证统一惯例(UCP600)》为指导,试图帮助有志于从事国际贸易的学习者,将贸易实务与一些专业方面的难点结合起来,便于他们从国贸专业和英汉语言两个方面更全面地了解外贸实务中单证的性质与操作要领,将外贸业务中最精要的部分条目化、细分化、简明化,再辅以案例和单证条款解读,重要部分多选自票据、信用证、合同的原件、原句与释义,特别是对单证中的抬头与背书、中英文条款解读、定义与细节的领会与把握等问题作了较为深入的探讨。目前已出版的涉及到该方面的专著并不多见,本书在以上方面作了大量的、有实用价值的研究,回答了读者在贸易实践中提出的问题。这也是本书名为“出口实务难点新解”的原因。

外贸单证与实务也称国际贸易实务,其涵盖内容较为庞杂,如贸易函电、贸易术语及运用、报价、结算票据与行为、付款方式(也称支付方式包括汇付、托收、信用证等)、海运、保险、单证的制单审单、国际惯例等,鉴于这些内容的操作性和专业性之特点,如何达到“学到、悟到、做到”与对其内容的熟练程度有极大的关系。作为非国际贸易专业的外语院系的学习者,有着良好的外语功底,但对国际贸易的基本概念以及这个专业的学科认识还是一个空白。对很多学生而言,高年级学期中,突然之间要去接触一个全新的、陌生的国际贸易专业内容,他们会感到有些不知所措;相当一部分同学即使考试及格了,也仍感到一头雾水。而是否从事过外贸对于授课的效果截然不同。我有过10年之久的外贸生涯,因此知道应该讲什么,必须讲什么,什么是重点,什么地方容易错,应该会什么等。

同时,根据笔者多年来在外贸公司的外贸实践经历和讲授《进出口实务》(也称《国际结算》)、《商务翻译》等课程的体会,从实用角度出发,历时3年多编写并完成这本著作。该书抓住外贸出口中的单证这个核心部分,分7个主章节,从基本定义

到双语对照,从贸易实务到疑难点问题、案例分析等方面进行解读,对外贸单证的过程与细节作了精简扼要的表述,使学习者将来从事国际贸易工作打下一个良好的基础。其内容特色在于未把国际贸易所有的相关内容全部列出,以区别于一部普通的面面俱到的教科书。这样也不会失去重点或重心。因此,涉及到一些次要的旁枝末节部分,一律摒弃,化繁就简,或由学习者自学。故本书不是一本包罗万象的大杂烩,而是一本实务精略。它可以被当作外语专业国际贸易方向的同学的专业书籍,更可以作为国贸专业或一线外贸工作者的参考书。

三

学习中的疑难点在哪里?为什么有人在做出口单证实际业务时仍然没有信心和把握?思考其原因有两点:一是语言问题,因为在实务操作过程中使用的都是英语,大量的英语词汇与语篇表达在新的语境即商务语境中产生了新的含义,如果不能准确理解其意义,做单、审单就会漏洞百出,甚至给企业带来损失。二是专业素质能力和工作经验。同外商做贸易,要参展,要联系不同国家和地区的客商,即要交流和沟通。本书对重点定义都给出了中英文对照,如信用证及其条款、贸易术语、海运与保险等章节,特别是对各种票据的抬头与背书、抬头与背书的关系等,都作了较为充分而清晰的阐述,关键之处力求画龙点睛。

我曾去过好几个大学的图书馆,翻看了馆内书架上一些国际贸易方面的著作,令人感到意外的是,涉及到国际贸易类的各种不同称谓的教材、专著有近六七十多种,几乎每个高校都出版这方面的专著,其数量非常之多!我曾在报纸上看到一个报道说,目前国内,诸如《中国现代文学史》这样的著作,就有近20多个教材版本,当时就很纳闷。现在才知,国内目前学术井喷,各个学科专业都不甘落后,在一番“科研大跃进”的哄闹中,很多书籍雷同化,既无多少创新之处,又较少实践价值,论著的章节设置及内容千篇一律,有些所谓的著作多是为了评职称、搞课题或项目的应景之作,相当一部分又是一些“老板(博导)”分配给自己所带的研究生布置的硬

· Preface

性作业，每人须完成若干章节，等等。再翻翻一些双语类教材或论著，发现也不容易找到适合非国际贸易专业人员学习的本子，有些英文教材又包含了太多的语法、语篇的分析，把 ESP 国贸商务的专业学习变成了纯粹的英语语法讲解。

本书以尽量简洁的内容和语言，让具备一定英文基础的学习者对外贸有一个最直接的认识，对单证有一个准确的把握，唯愿这不会是一本垃圾之作。限于水平，书中难免存在缺点和错误，恳请同行、专家和读者给予批评和教诲。

梁雪松

2008 年 5 月 于宁波

序一

序二

前言

第一章 导论 / 1

第一节 学习与方法 / 1

第二节 广交会 / 6

第三节 出口产品认证(组织) / 8

第四节 认识与理解单证 / 11

第五节 审视近年来的中国对外贸易 / 13

第二章 国际贸易术语与应用 / 17

第一节 贸易术语的性质与意义 / 17

第二节 贸易术语的三大国际惯例 / 18

第三节 《INCOTERMS 2000》适用范围 / 20

第四节 《INCOTERMS 2000》贸易术语与解释 / 21

第五节 实质性交货与象征性交货 / 31

第六节 贸易术语相关案例 / 32

第六节 表达范式与报价 / 35

第七节 佣金与折扣 / 36

第八节 FOB 价、CIF 价及 CFR 价的换算 / 38

第九节 出口商品的成本核算 / 39

第十节 名词解释 / 42

第三章 票据与结算 / 45

第一节 总论 / 45

第二节 汇票 / 46

Contents

第三节	本票 / 49	
第四节	支票 / 50	一、
第五节	汇票的难点问题 / 52	二、
第六节	票据相关案例 / 57	三、
第七节	名词解释 / 59	四、
第四章	付款方式 / 63	五、
第一节	总论 / 63	六、
第二节	汇付 / 64	七、
第三节	托收 / 66	八、
第四节	托收相关案例 / 71	九、
第五节	信用证 / 73	十、
第六节	多种支付方式的结合 / 91	十一、
第七节	信用证项下的融资 / 95	十二、
第八节	单证审核要点 / 98	十三、
第九节	名词解释 / 100	十四、
第十节	信用证相关案例 / 102	十五、
第五章	信用证条款解读 / 109	十六、
第一节	信用证条款的意义 / 109	十七、
第二节	不同语境下专业词汇的把握 / 110	十八、
第三节	信用证条款的审读与翻译 / 116	十九、
第四节	信用证内各条款分类解释 / 118	二十、
第五节	信用证条款相关案例 / 124	二十一、
第六节	名词解释 / 126	二十二、
第六章	海运与提单 / 131	二十三、
第一节	海运提单的性质与作用 / 131	二十四、

第二节	海运提单的内容 /	131
第三节	海运提单的当事人与提单种类 /	133
第四节	如何缮制提单 /	136
第五节	提单的抬头与背书 /	139
第六节	海运提单条款解读 /	140
第七节	海运提单与其他运输单据 /	141
第八节	海运提单相关案例 /	143
第九节	名词解释 /	146

第七章 海运保险与保险单 / 149

第一节	海运保险的常识 /	149
第二节	海运保险单据 /	151
第三节	海运保险的险别与选择 /	154
第四节	海运保险单的抬头与背书 /	158
第五节	仓至仓条款与保险利益 /	162
第六节	保险单据条款举例 /	165
第七节	海运保险相关案例 /	166
第八节	名词解释 /	168

附录 / 171

跟单信用证统一惯例(UCP600) /	171
---------------------	-----

第 1 条	统一惯例的适用范围 /	171
-------	-------------	-----

第 2 条	定义 /	171
-------	------	-----

第 3 条	释义 /	173
-------	------	-----

第 4 条	信用证与合同 /	175
-------	----------	-----

第 5 条	单据与货物/服务/行为 /	175
-------	---------------	-----

第 6 条	有效性、有效期限及提示地点 /	176
-------	-----------------	-----

第 7 条	开证行的承诺 /	176
-------	----------	-----

第 8 条	保兑行的承诺 /	177
-------	----------	-----

第 9 条	信用证及修改的通知 /	179
-------	-------------	-----

第 10 条	修改 /	180
--------	------	-----

第 11 条	电讯传递与预先通知的信用证和改证 /	181
--------	--------------------	-----

Contents

第 12 条	指定 / 182
第 13 条	银行间偿付约定 / 183
第 14 条	审核单据的标准 / 184
第 15 条	相符提示 / 186
第 16 条	不符单据及不符点的放弃与通知 / 187
第 17 条	正本单据和副本单据 / 188
第 18 条	商业发票 / 189
第 19 条	至少包括两种不同运输方式的运输单据 / 190
第 20 条	提单 / 192
第 21 条	非转让海运单 / 194
第 22 条	租船合约提单 / 197
第 23 条	空运单据 / 198
第 24 条	公路、铁路或内陆水运单据 / 200
第 25 条	快递收据、邮政收据或投邮证明 / 202
第 26 条	“货装舱面”、“托运人装载和计数”、“内容据托运人报称”及运费之外的费用 / 203
第 27 条	清洁运输单据 / 203
第 28 条	保险单据及保险范围 / 203
第 29 条	截止日或最迟交单日的顺延 / 205
第 30 条	信用证金额、数量与单价的增减幅度 / 206
第 31 条	分批支款或分批装运 / 207
第 32 条	分期支款或分期装运 / 207
第 33 条	交单时间 / 208
第 34 条	关于单据有效性的免责 / 208
第 35 条	关于信息传递和翻译的免责 / 208

第 36 条 不可抗力 / 209

第 37 条 关于被指示方行为的免责 / 209

第 38 条 可转让信用证 / 210

第 39 条 款项让渡 / 214

参考文献 / 215

>> Contents

目录

第一章

导 论

第一节 学习与方法

一、学习方向

复合型人才指的是真正掌握了两种专业实用技能的人才，它具有三个显著特色。

- (1) 以掌握、精通一门外语为核心。
- (2) 以熟练一门或两门专业技能为立身之本。
- (3) 以创新、创造能力为动力。

按此要求，外贸人才培养体系的内容应当涵盖英语语言水平、专业操作技能和专业学科知识三个方面。现代人才的培养需要学校搭建这样一个平台，它其实就是教学、科研和社会服务三位一体的教学质量保证和评估系统。依照 ISO9000 观念，此体系可根据质量体系来构建，包括组织结构、过程、程序和资源。组织结构是一个组织为行使其职能，按某种方式建立的职责、权限、效果鉴定等。质量输出体系这一动态概念指的是授教者队伍的人员素质、知识结构，以及梯队组织结构。

本书焦点在以上提及的理念方面，将学习方向和方法融为一体，将外语技能与专业学习融会贯通，以适应培养未来复合型人才必要素质的要求。

二、了解专业背景知识

非国际贸易专业的学习者，可能会遇到这种情况，外语较好，但对国际贸易专

业涉及到的一些背景知识严重不足，从而在一开始学习便陷入到一个很陌生的境地，越往后越觉得吃力。为此，不能单纯围绕某一个特定目标为学习而学习，或者为了通过考试或得到学分，那样很可能只见树木，不见森林。在进行该课程英语或双语学习的同时，有必要恶补一些中文的基本国贸知识，配合相关进度，拓展自己的视野。以下画龙点睛，提及一些常识性名词，供进一步学习参考。

1. 基本经济问题 (Basic Economic Problem)

生产什么和生产多少？如何生产？为谁生产？这些都被认为是无论何时和任何社会的经济组织都必须解决的三位一体的基本经济问题。这是由资源稀缺性所导致的。

2. 稀缺 (Scarcity)

现代西方经济学认为，资源稀缺导致各种经济问题，即一切经济问题的根源在于经济资源及其生产的物品和劳务的稀缺性。资源稀缺是存在于一切经济社会的客观现实和一条普遍的规律。稀缺就是指资源及其生产的物品和劳务与需求相比在数量上的不足。资源的稀缺性产生于经济资源的有限性和人类欲望的无限性的二重存在。

3. 贸易保护制度 (Protection)

Government controls on import to increase the competitive position of domestic industry in the local market, usually enforced by tariffs or subsidies.

政府为使本国产品获得有利的竞争地位，对进口产品设限或对本国产品进行补贴的行为。

4. 比较优势理论 (Comparative Advantage)

李嘉图 (David Ricardo, 1772—1823)，英国经济学家，古典经济学的集大成者。他在其传世佳作《政治经济学及赋税原理》一书中，进一步发展了斯密的绝对优势理论，提出了著名的比较优势理论。该理论提出并回答了三个问题。

(1) 国际贸易发生的原因？哪个国家输出哪些商品，为什么这个国家输出这些商品？

(2) 国际分工和国际贸易能带来什么利益？哪些国家能从中获利？

(3) 各国进口商品是按照什么相对价格进行交换的？

所谓比较优势，是指一个国家在国际贸易与国际竞争中提供某种商品比提供其他商品相对来说更为便宜合算。“如果两个人都能制造鞋和帽，其中一人在两种职业上都比另一人强一些，不过制帽时只强 $1/5$ ，而制鞋时则强 $1/3$ 。那么这个较强的人专门造鞋，而那个较差的人专门制帽，它不是对双方都有利吗？”国家的情况也是这样，只要按照比较优势原则进行国际分工，可以使世界总产值提高。按照这一原则，所谓比较优势的商品，其实就是同另一国相比相对价格便宜的商品。因此，每