



普通高等教育“十一五”国家级规划教材

21世纪高职高专精品教材

经济贸易类

国际贸易实务

Guoji maoyi shiwu

邵作仁 主编



东北财经大学出版社

Dongbei University of Finance & Economics Press



普通高等教育“十一五”国家级规划教材

21世纪高职高专精品教材

经济贸易类

国际贸易实务

Guoji maoyi shiwu

邵作仁 主编

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

© 邵作仁 2006

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 / 邵作仁主编. —大连: 东北财经大学出版社, 2006. 12
21 世纪高职高专精品教材·经济贸易类
ISBN 7-81084-917-4

I. 国… II. 邵… III. 国际贸易 - 贸易实务 - 高等学校: 技术学校
- 教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 073551 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

总编室: (0411) 84710523

营销部: (0411) 84710711

网址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: dufep@dufe.edu.cn

东北财经大学印刷厂印刷

东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 170mm × 240mm

字数: 246 千字

印张: 12 3/4

印数: 1—5 000 册

2006 年 12 月第 1 版

2006 年 12 月第 1 次印刷

责任编辑: 杨慧敏 张晓鹏

责任校对: 那欣 毛杰

封面设计: 张智波

版式设计: 钟福建

定价: 24.00 元

前 言

国际贸易,除了基本理论知识外,还与海关、商检、银行、保险、贸易法律与管理政策等方面的知识密切相关,是一门理论与实践紧密结合的学科,而国际贸易实务是一门传统的有关国与国之间货物贸易的相关理论和实践业务的课程,也是高职院校国际贸易专业的一门专业基础课程。

传统的国际贸易教材,在培养国际贸易人才方面作出了巨大的贡献,但随着我国加入 WTO 和《中华人民共和国对外贸易法》的颁布实施,高等技术应用型和技术型人才的培养已跟不上用人企业的需求。因此,在高职高专教学过程中,培养应用型和技术型人才是当务之急。为了使学生们一进入外贸企业就能很快地适应岗位,需要一本既有理论深度又有实践意义的教材。

本书从外贸从业人员的知识结构和素质入手,开门见山地阐述了出口贸易的一般过程,使学生一开始就了解国际贸易是做什么的,他们应该具备怎样的知识结构和素质,从而使学生学有兴趣、学有方向,并为国际贸易知识的延伸打下坚实的基础。

本书以国际货物贸易为讨论对象,以国际贸易的一般过程为主线,以外贸合同为中心,着重介绍进出口交易的程序和做法。在各个业务环节中,具体阐述了学生应具备的基本知识及他们应了解的国际惯例,内容充分体现“够用、实用”的原则,尽可能使用图、表和真实的单据进行直观教学,使阐述简明扼要、深入浅出。同时,我们期望本教材在实用性方面有所创新。

本书不仅适用于高职高专院校的国际贸易专业、物流管理专业、交通运输专业、实用英语专业(商务英语)及其他相关专业,而且对于正在从事国际贸易工作的从业者也有一定的参考价值。

参加本书编写的老师都具有丰富的国际贸易实践经验,他们在外贸工作和实践教学工作中,在与国际贸易专业及其他相关专业(如实用/商务英语专业等)毕业生的交流中,都深深地感觉到了教材实用性的重要性。针对目前国际贸易专业学生实践能力不足的现状,我们认为迫切需要对原有教材加以完善和充实。因此,本书充分吸取了各位编写老师的实践经验,在教学的理论与实践性方面取得了一定的突破。

本书的编写得到了兄弟院校、国际贸易企业及从业人员、东北财经大学出版社以及一些相关网站的大力支持和帮助,在此,我们深表谢意。

2 国际贸易实务

全书由邵作仁提出编写大纲，并担任第1、3、5、6章的编写工作，吴晓红和邵作仁担任第2章的编写工作，吕孟荣担任第4、7、8章的编写工作，郑文玲担任第9章的编写工作。邵作仁为本书的主编，吕孟荣、吴晓红为本书的副主编。曹衍龙博士为本书做了最后的修改和审定。

本书附有光盘，可供教师上课之用。

由于编写时间仓促，加之编者的水平有限，书中的错误或不当之处在所难免，敬请本书的使用者批评指正。

邵作仁

2006年6月于浙江商业职业技术学院

目 录

第1章 国际贸易实务简介 ⇨1

学习目标 /1

导语 /1

1.1 外贸从业人员的基本素质 /1

1.2 国际贸易程序的一般简介 /2

本章小结 /12

主要概念 /12

基本训练 /12

观念应用 /12

第2章 商品的描述、品质、数量和包装 ⇨13

学习目标 /13

导语 /13

2.1 描述商品的名称 /13

2.2 商品的品质 /14

2.3 商品的数量 /16

2.4 商品的包装 /19

2.5 商品的条形码 /22

本章小结 /23

主要概念 /23

基本训练 /24

观念应用 /24

第3章 国际贸易术语 ⇨25

学习目标 /25

导语 /25

3.1 贸易术语概述 /25

3.2 六种主要贸易术语 /27

2 国际贸易实务

- 3.3 其他贸易术语 /33
- 3.4 商品的价格 /35
- 3.5 佣金与折扣 /38
- 3.6 商品的计价货币 /39
- 3.7 汇率折算 /39
- 3.8 货物的价格核算 /40
- 本章小结 /44
- 主要概念 /45
- 基本训练 /45
- 观念应用 /45
- 知识链接 /46

第4章 国际贸易货款的结算工具与方式 ⇨48

- 学习目标 /48
- 导语 /48
- 4.1 国际贸易的结算工具 /48
- 4.2 国际结算的方式 /56
- 本章小结 /80
- 主要概念 /80
- 基本训练 /80
- 观念应用 /80

第5章 国际货物的运输与保险 ⇨82

- 学习目标 /82
- 导语 /82
- 5.1 货物的运输方式 /82
- 5.2 几种主要运输计费方式简介 /91
- 5.3 国际货物运输保险 /95
- 本章小结 /101
- 主要概念 /102
- 基本训练 /102
- 观念应用 /103

第6章 进出口商品的检验检疫与报关 ⇨104

- 学习目标 /104
- 导语 /104
- 6.1 进出口商品的检验检疫 /104

6.2 检验检疫的一般程序	/110
6.3 进出口商品的报关	/114
6.4 进出口税费	/118
本章小结	/120
主要概念	/121
基本训练	/121

第7章 国际贸易中的主要贸易单据 ⇨122

学习目标	/122
导语	/122
7.1 单据概述	/122
7.2 商业单据	/126
7.3 运输单据	/130
7.4 其他单据	/141
本章小结	/156
主要概念	/156
基本训练	/156
观念应用	/156
知识链接	/156

第8章 国际贸易中常用的贸易方式 ⇨159

学习目标	/159
导语	/159
8.1 经销与代理	/159
8.2 寄售与展卖	/162
8.3 招标、投标与拍卖	/164
8.4 商品期货交易	/167
8.5 对销贸易	/168
8.6 加工贸易	/170
8.7 租赁贸易与电子商务	/172
本章小结	/177
主要概念	/177
基本训练	/177
观念应用	/178

第9章 我国的主要对外贸易政策 ⇨179

学习目标	/179
------	------

4 国际贸易实务

导语 /179

9.1 外贸企业外贸经营权的备案登记制度 /179

9.2 进出口商品的配额和许可证管理制度 /181

9.3 外汇管理制度 /184

9.4 出口退税制度 /187

9.5 其他鼓励对外贸易的措施 /190

本章小结 /194

主要概念 /194

基本训练 /194

主要参考书目 ⇨195

第 1 章

国际贸易实务简介

[学习目标]

通过本章的学习，了解国际贸易的一般过程（以货物出口为例）和知识构成，掌握洽谈和合同签订等各个环节的知识要点，认识和了解国际贸易行业的特点，为进入外贸行业打下扎实的理论基础。

[导语]

要做一名基本合格的国际贸易从业人员，必须先了解国际贸易的一般过程，所包含的知识结构以及从业人员的基本素质要求，本章从国际贸易从业人员的基本素质和知识构成着手，循着国际贸易的一般过程，对涉及的知识点进行逐一介绍。

● 1.1 外贸从业人员的基本素质

国际贸易是一项复杂的系统工程，其业务范围涉及多个部门和环节，只要有一个环节出错，就会导致风险的凸显，甚至“败走麦城”，给国家和企业都会造成无可挽回的损失。按照传统的要求，从业人员必须具有良好的语言表达能力，具备国际贸易的理论知识以及海关、商检、银行、外汇管理、保险、国际货物运输等相关知识，如图 1—1 所示。

随着国际市场竞争的日益加剧，仅靠以上这些知识是明显不够的，外贸从业人员还需要具备以下的素质才能在国际贸易竞争中游刃有余：

1) 较强的综合分析能力和预测能力

政治和经济往往是紧密相连、相互影响的共同体，任何国际政治事件和政策法规的变革都会对国际贸易行为产生影响。国际贸易从业人员除了要熟悉国家有关政

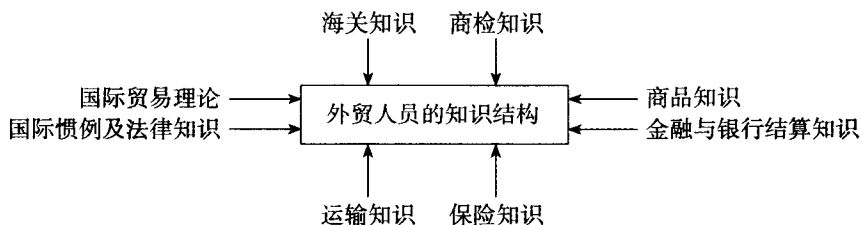


图 1—1 按传统要求外贸人员应具备的知识结构

策外，还要善于分析，大到能预测区域国际贸易的发展趋势，小到能预测所从事的商品在国际市场上的未来走向。

2) 良好的心理素质

国际市场行情瞬息万变，心理素质差的人难以承受职业带来的压力，操作失误时，面对客户的损失和责难，自己往往不知所措，所以，国际贸易从业人员必须是有信心、有毅力、胆大心细、综合素质高的人。

3) 有敬业精神和高度的责任心，能吃苦耐劳

国际贸易听起来是令人羡慕的，其实是一个时时刻刻都伴随着竞争和风险的行业。从业人员不仅要敬业，而且要有高度的责任心。另外，不要一味地强调个人的发展，而忽略了这个行业最基本的要求：刻苦和勤奋。从事国际贸易的人员，其成功的背后是汗水。

4) 过硬的专业知识和敏锐的判断能力

国际贸易从业人员不仅要精通自己所经营的的商品的知识，对自己销售的商品的产地、生产工艺流程、包装、成本核算、销售价格和利润空间等也要了如指掌，还要能捕捉从世界各地反馈回来的信息，加上自己的判断力，熟练地进行业务运作。而把握瞬间即变的商情信息并对其进行敏锐的判断，对从业人员来说也是至关重要的。

5) 既通业务、技术和法律，又通晓世界贸易组织规则

在中国经济快速发展的今天，尤其是随着我国国际贸易地位的迅速上升，国际市场对“中国制造”产生了莫名的恐慌，于是，针对中国的贸易摩擦、各种反倾销诉讼此起彼伏。如何灵活运用世界贸易组织规则，利用多边机制来反对国际贸易保护主义，维护我国在国际市场上的权益，妥善处理国际经贸纠纷，开拓市场，保护企业的利益是非常重要的，也是外贸从业人员追求的更高目标。

● 1.2 国际贸易程序的一般简介

了解国际贸易的基本程序，是学好国际贸易相关课程的关键所在，国际贸易相关课程的设置也是围绕国际贸易基本程序展开的。以下是以国际贸易中的货物出口贸易为例，简单介绍其基本过程。

1.2.1 建立业务关系

建立业务关系,实际上就是确定贸易对象。贸易对象选择得合适与否,决定着贸易的成败。在一般情况下,双方通过各自的介绍或第三方的介绍,先摸清对方的资金信用、经营能力和业务范围等重要条件,然后再进行实质性的业务探讨。贸易双方只有在相互了解、彼此信赖的基础上,才能进行积极的合作,并使双方贸易活动得以顺利地开展。任何一家外贸企业都必须通过建立广泛的业务关系去搜索新的客户,巩固现有的客户关系,拓展新市场和进入新的业务领域。

建立业务关系一般是通过交易的一方主动向另一方发信函、电子邮件、传真等形式进行的。建立业务关系的信函,通常应包括以下几个方面的内容:

- (1) 得知对方情况的途径(如通过他人介绍、网上信息等)。
- (2) 来信的意图(如扩大业务范围、建立业务关系等)。
- (3) 本公司的情况(如公司的经营范围和经营时间、商品的种类等)。
- (4) 商品的介绍(有针对性地提供产品图片或实样及相应的报价单和技术标准)。
- (5) 表示与对方合作的愿望。

另外,可以通过国内外各种交易会和展览会、我驻外使领馆、商会、企业名录、报纸杂志上的广告等途径搜寻或结识国外客户。

1.2.2 洽谈

国际贸易洽谈是与外商进行生意往来时的重要步骤,也称“交易磋商(business negotiation)”。它是指买卖双方就交易条件进行协商,协调双方的经济利益,并求得一致,达成交易。交易磋商是签订合同的基础,没有交易磋商就没有买卖合同。在国际贸易中,交易磋商有明确的内容和规范的程序。交易磋商的过程,也就是双方通过要约和承诺,确立契约关系的过程。双方在交易磋商的过程中,即在达成交易之前,就对自己的行为承担一定的法律责任。由于洽谈的结果,直接影响到双方的经济利益,所以对参加洽谈的人员所具备的素质有着较高的要求:他们不仅是本公司的形象代表,也关系到本公司的经济利益。

国际贸易洽谈是国际货物买卖中十分重要的业务环节。为保证交易洽谈工作顺利进行,参加洽谈的人员必须做好交易前的各项准备工作,包括选择目标市场、客户的调研、制定商品营销方案、选定客户等。

1) 国际贸易洽谈的形式及特点

国际贸易洽谈的形式多种多样,具体说来有以下几种,如表1—1所示。

口头洽谈是通过参加各种商品交易会(博览会)或利用国际长途电话等方式对某商品所进行的一种洽谈形式。

书面洽谈是利用信件和数据电文(如电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件等)进行的一种洽谈形式。

2) 国际贸易洽谈的环节和内容

交易磋商的程序可概括为四个环节:询盘、发盘、还盘和接受。其中发盘和接受是必不可少的两个基本环节。

表 1—1

国际贸易洽谈的形式及特点

分类方法	洽谈的形式	特 点
按交易方式	口头洽谈	信息传递速度快、有利于与客户的情感交流、费用和素质要求高、随意性高
	书面洽谈	采用信件、电报、电传、E-mail 等形式进行洽谈
按交易方向	进口洽谈 出口洽谈	按进口或出口的交易程序与卖方或买方进行洽谈, 充分考虑成交后的每一个细节的可操作性
按行为方式	拍卖(竞价)	拍卖是以公开竞价的形式, 将特定物品或财产权利转让给最高应价者的买卖方式

询盘, 是指交易的一方所表达的就某种商品准备购买或出售的愿望, 而向交易的另一方询问买卖该商品的有关交易条件。询盘的内容可涉及价格、规格、品质、数量、包装、装运以及索取样品等, 而多数只是询问价格, 所以, 业务上常把询盘称作询价。

发盘, 也称报盘或报价, 法律上称之为“要约”。发盘可以是应对方询盘的要求而发出, 也可以是在没有询盘的情况下, 直接向对方发出。发盘构成一般有四个要素:

- (1) 对象(受盘人)可以是一个, 也可以指定多个。
- (2) 是严肃的订约意思的表达。
- (3) 内容必须十分明确。

(4) 发盘在送达受盘人时生效。发盘在未被送达受盘人之前, 如发盘人改变主意, 或情况发生变化, 这就必然会产生发盘的撤回和撤销的问题。在法律上, 撤回和撤销属于两个不同的概念。撤回是指发盘尚未生效, 发盘人采取行动阻止它的生效。而撤销是指发盘已生效后, 发盘人以一定方式解除发盘的效力。发盘是否可撤回或撤销, 要视具体情况而定, 所以, 发盘要慎之又慎。

还盘, 是受盘人在接到发盘后, 不能完全同意发盘的内容, 为了进一步磋商交易, 对发盘提出修改意见, 用口头或书面形式表示出来。还盘是对发盘的拒绝。还盘一经作出, 原发盘即失去效力, 发盘人不再受其约束。

接受, 就是交易的一方在接到对方的发盘或还盘后, 以声明或行为向对方表示同意, 法律上将接受称作承诺。接受和发盘一样, 既属于商业行为, 也属于法律行为。

《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)和我国的《合同法》都对询盘、发盘、还盘和接受分别作了明确的阐述。

1.2.3 合同的签订

在国际贸易中, 买卖双方通过洽商交易达成协议后, 按国际贸易的一般习惯做法, 大都需要签订一定格式的书面合同, 以作为约束双方行为的法律依据。

1) 合同的形式与内容

在国际贸易中, 书面合同的格式和名称不尽相同, 形式很多, 均无特定的限

制,常用的有销售合同、购货合同、成交确认书、协议、备忘录、意向书、订单等。我国对外贸易业务中,主要采用的书面合同是销售合同、销售确认书两种。

(1) 正式合同 (contract)。它是带有“合同”字样的法律契约,包括销售合同和购货合同。

(2) 确认书 (confirmation)。确认书较正式合同简单,是买卖双方在通过交易磋商达成交易后,寄给双方加以确认的列明达成交易条件的书面证明。经买卖双方签署的确认书,是法律上有效的文件。

书面合同的内容,一般可分为三个部分:

第一,约首。它包括合同名称和编号,缔约双方当事人的名称和地址、传真及电话号码。有的合同还用序言形式说明订约意图并放在约首。

第二,本文。它是合同的中心部分,具体列明交易的条件、条款,规定双方当事人的权利和义务。

第三,约尾。它说明合同的份数,使用的方案以及效力,订约时间,地点,以及生效时间和双方当事人签字等内容。

书面合同的具体条款内容应包括品质条款、数量条款、包装条款、价格条款。

合同中的价格条款,一般包括商品的单价和总值两项基本内容。单价通常由四个部分组成,包括计量单位、单位价格金额、计价货币和贸易术语,如表1—2和表1—3所示。

例如,某羽绒背心每件 CIF 洛杉矶 20 美元,表达式可以写成:

CIF Los Angeles USD20.00/PC;

表1—2 价格表达形式

CIF	Los Angeles	USD	20.00	/PC
贸易术语	国外目的(港)地	计价货币(美元)	单位价格金额	计量单位(每件)

例如,某男式T恤衫每打 58.00 港元 FOB 上海,表达式可以写成:

FOB Shanghai HK\$ 58.50/DOZ;

表1—3 价格表达形式

FOB	Shanghai	HK\$	58.00	/DOZ
贸易术语	国内启运(港)地	计价货币(港币)	单位价格金额	计量单位(每打)

在表达合同中的价格条款时注意以下几方面:①计价货币要用可自由兑换货币;②计量单位要用法定计量单位或国际通行的计量单位(详见本书第2章);③港口名称(或城市地名)后面最好加上国家名称,因为世界上许多港口名称(或城市地名)是相同的,但地理位置不同,会引起歧义,如“奥克兰(Auckland)”就有新西兰的奥克兰和美国的奥克兰之分。

2) 合同的特点与作用

(1) 国际货物买卖合同的特点:

第一,国际货物买卖合同具有国际性,即交易双方当事人的营业地处于不同的

国家。

第二,国际货物买卖合同的标的是货物。1980年《联合国国际货物买卖合同公约》采取了排除法,即将下列产品排除在该公约的适用范围之外:①供私人、家属或家庭使用而进行的购买;②经由拍卖方式进行的买卖;③根据法律执行进行的买卖;④各种债券或者货币的买卖;⑤船舶、汽垫船或收音机的买卖;⑥电力的买卖。

第三,国际货物买卖合同具有复杂性。所谓买卖合同,按照《英国货物买卖法》的规定,是指由卖方将货物的所有权转换给买方,以换取买方的金钱作为对价。它在交易的过程中具有复杂性的一面。

(2) 国际货物买卖合同的作用:①作为合同成立的证据;②作为履行合同的依据;③是开立信用证的依据。

3) 合同成立的条件和时间

交易一方的发盘一经对方有效接受,合同即告成立。但合同是否具有法律效力,还要视其是否具备了一定的条件,不具法律效力的合同是不受法律保护的。因此,了解和掌握合同有效成立的条件非常重要。概括起来,合同应具备下述条件才算有效成立:

- (1) 合同当事人必须在自愿和真实的基础上达成协议。
- (2) 合同买卖双方当事人应具有法律行为的资格和能力。
- (3) 合同必须以双方互惠、有偿为原则。
- (4) 合同的标的内容必须合法。
- (5) 合同的形式必须符合法律规定的要求。

合同成立的时间有下列几种情况:

(1) 当事人以合同书形式订立的,自双方当事人签字(一般是法人或其授权的人)或者盖章时合同成立。

(2) 当事人采用信件、数据电文等形式订立合同的,可以在合同成立之前要求签订确认书。签订确认书时合同成立。

(3) 法律、行政法规规定或者当事人约定采用书面形式订立合同,当事人未采用书面形式,但一方已经履行主要义务,对方接受的,该合同成立。

(4) 采用合同书形式订立合同,在签字或盖章之前,当事人一方已经履行主要义务,对方接受的,该合同成立。

4) 合同的签订

经过交易磋商,一方的发盘或还盘被对方有效地接受后,就算达成了交易,双方之间就建立了合同关系。在业务中,一般还要用书面形式将双方的权利、义务明文规定下来,便于执行,即签订合同。国际货物买卖合同按照《公约》的规定,是指营业地处于不同国家的当事人所订立的货物买卖合同。货物买卖合同是指卖方为了取得货款而把货物的所有权移交给买方的一种“双务合同”。所谓双务(bilateral),是指合同双方相互承担义务,同时,双方都享有权利,一方所承担的

义务正是另一方所享有的权利。

虽然在《公约》中,合同可以是口头、书面和其他的形式,但我国在核准该《公约》时明确坚持:我国与国外当事人订立的国际货物买卖合同必须采用书面形式。我国《合同法》第十一条规定:“合同的书面形式是指合同书、信件和数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表示可载内容。”

合同签订后,买卖双方都应受其约束,都要本着“重合同、守信用”的原则,切实履行合同规定的各项义务,如合同一方没有或没有完全履行他在合同中所承担的义务,致使对方的权利受到损害时,受损害的一方可以采取适当的措施取得补偿。这种依法取得补偿的方法在法律上称为救济方法。

在交易双方所订立的买卖合同中,都规定了合同双方当事人的权利和义务。尽管交易对象、成交条件及所选用的惯例不同,但每份合同中规定的当事人的基本义务却是大体相同的,《公约》规定:卖方的基本义务是按合同规定交付货物,移交与货物有关的各项单据并转移货物的所有权;买方的基本义务是按合同规定支付货款和收取货物。

需要指出的是:①签订合同的人必须是企业的法人或其授权的人。②理论上,合同应该是“一式两份,双方各执一份经签(字)章的正本为凭”,但在外贸实务中不大苛求照搬执行,有时双方来往传真即可确认合同。更多的还是依靠商业信用、预付款、信用证等实质的把控手段进行,此时的合同就显得不是那么重要了。也正因为如此,一些国家的客户甚至制作固定合同,并留下“信用证开出后生效”等条款,进一步淡化合同的约束力,到处散发作为询价工具。碰到这样的合同,不必当真,预留时间,等到信用证收到再有所行动不迟。

1.2.4 买方开立信用证(或卖方预收部分货款),卖方审证

如果在国际贸易合同中买卖双方约定采用信用证方式支付货款,卖方(出口方)应将己方的开证资料(也就是出口方的开户银行名称、地址、SWIFT号及账号)及时通知买方,买方(进口方)应严格按照合同的各项约定按时开立信用证,这也是卖方履约的前提。但在实际业务中,有时国外进口商在市场发生变化或资金发生短缺时,往往会拖延开证。对此,卖方应催促对方迅速办理开证手续。特别是大宗商品交易或应买方要求而特制的商品交易,更应在备货前及时进行催证,在收到信用证并审核无误后(审核的标准是:信用证的内容符合国际惯例、合同的各项约定和没有不可接受的“软条款”^①),方可投料生产。

如果在出口合同中买卖双方约定采用预付/收部分货款方式,卖方应将己方的“汇款指引”及时通知买方。进口方到银行办理了汇款后,应将银行的汇款凭证以传真或其他方式及时通知卖方,以便卖方及时安排投料生产或发货。需要指出的

^① “软条款”(soft clause),指信用证中的某些条款是信用证的受益人(通常是出口人)难以办到或控制的,主动权掌握在开证行(人)手中,万一陷入其中,也会因为受益人无法满足其信用证上的要求而变得单证不一致,开证行(人)可借机不履行付款的义务。

是,在现实中,买方有时会将“汇款申请书”传真给卖方,诱使卖方早日投料生产或发货,应特别小心。(本部分内容将在本书第4章详细讨论与介绍)。

1.2.5 合同的履行

履行合同是买卖双方的共同责任,买卖双方都要本着重合同、守信用的原则履行合同规定的各项义务。虽然由于交易标的、成交条件及所选用的惯例不同,每份合同中规定的买卖双方的权利和义务也有差异,但就每份合同中所规定的买卖双方的基本义务来看,却是大体相同的。那就是,卖方的基本义务是按合同规定交付货物,移交与货物有关的各项单据并移交货物的所有权;买方的基本义务是按合同规定支付货款和收取货物。

我国签订的对外合同大多数是按 FOB、CIF 或 CFR 成交出口的,并按信用证支付方式收款。履行此类出口合同,涉及面广,工作环节多,手续复杂。为了最大限度地提高履约率,出口商必须加强与有关部门的协作与配合,并且以货、证、船、款为中心,科学地安排合同的履行过程,尽量避免出现脱节情况,做到环环紧扣,井然有序。

履行出口合同的程序,一般包括催证(包括审证和改证)、备货、报验、租船订舱、报关、保险、装船、制单、结汇等工作环节。这些工作可概括为:货(备货)、证(催证、审证、改证)、船(租船订舱、装船)、款(制单、结汇)四个环节。

备货是进出口公司根据合同和信用证规定,向生产加工及仓储部门下达联系单(有些公司称其为加工通知单),要求有关部门按联系单的要求,对应交的货物进行清点、加工整理、印制运输标志以及办理申报检验和领证等工作。联系单是各个部门进行备货、出运、制单、结汇的共同依据。在备货工作中,应注意以下几个问题:

(1) 货物的品质、规格:应严格按信用证和合同的要求,以买卖双方确认的制造工艺单或封存的样品为依据,组织加工生产,以确保货物的品质、规格与合同或制造工艺单或封存的样品一致。

(2) 货物的数量:应保证满足合同或信用证对数量的要求,备货的数量应适当留有余地,备作装运时可能发生的调换和适应舱容之用。

(3) 货物的外包装和唛头(运输标志):唛头应进行认真检查和核实,使之既符合信用证、合同的规定,也符合国家对原产地的规定。商品的外包装能起到保护商品,使之适应运输的要求的作用,如发现外包装不良或被损坏,应及时进行修理或调换,否则,承运人将据此出具不清洁提单,银行也不接受这类不清洁提单。

(4) 备货时间:应根据信用证规定,结合船期安排,以利于船货衔接。在确定货期时,要特别注意预留商检、报关所需的时间。

1.2.6 安排运输与保险

在涉及国际贸易的商品买卖业务中,几乎有 2/3 的业务都是依靠海洋运输来完成的。依不同的贸易术语,分别由买方或卖方安排运输。就出口而言,若以 FOB 或 FCA 贸易术语成交的合同,由买方(或其代理人)负责安排配船订舱运输;若以 CIF 或 CFR 贸易术语成交的合同,则由卖方负责做好租(配)船订舱工作,办