

# 出口贸易CK MYSW实务

〔英〕 阿兰·布朗茨 著  
白钦先 张振平 贵玉君 译



CHU KOU MAO YI SHI WU

辽宁大学出版社

# 出口贸易实务

〔英〕阿兰·布朗茨著

张振平  
白钦先 译  
贵玉君

辽宁大学出版社

一九九一·沈阳

责任编辑 李文禄

封面设计 石 巍

责任校对 姜正新

## 出口贸易实务

〔英〕阿兰·布朗茨 著

白钦先 张振平 贵玉君 译

\*

辽宁大学出版社出版发行（沈阳市崇山中路66号）

沈阳市第九印刷厂印刷

\*

开本：850×1168 1/32 印张：11.125 字数：225千

1991年5月第1版

1991年5月第1次印刷

印数：1—3000

\*

ISBN 7—5610—1424·4

F·246

定价：4.90元

## 译 者 的 话

这本《出口贸易实务》的作者阿兰·布朗茨是世界著名的国际贸易问题专家,是英国国际贸易委员会中负责起草《远洋贸易基本条款》的四位专家之一。

本书理论联系实际,视野开阔、内容广泛,几乎涉猎与进出口贸易、特别是出口贸易实务有关的所有问题,而且结合作者几十年的实践经验和各种国际条约、惯例和规则的要求详尽地加以阐述。本书以英国为基点论述,进而向欧洲经济共同体各国、乃至整个欧洲、亚洲、南北美洲和非洲展开。该书初版于1975年,以后又多次再版,并被英国各有关大学、院校、研究生院、商会、进出口贸易机构和国际运输机构指定为基本教科书、必读参考书或短期培训教材,受到热烈欢迎和广泛应用。本书的翻译出版对于我国的改革开放和对外经济贸易活动的开展,无疑将具有一定的促进作用,对我国高等院校外经外贸专业和国际金融专业学生、外经外贸系统的干部和职工都具有较大的参考价值。

本书的第一、八、九、十、十一、十二各章由白钦先同志翻译,第三、四、五、六、七各章由张振平同志翻译,第二、十三、十四、十五、十六各章由贵玉君同志翻译,并由白钦先同志进行总纂和审校。本书的翻译受到辽宁大学、中国银行大连分行、辽宁省和沈阳市对外经贸委等单位的领导及有关同志的热烈支持和鼓励,本书的出版受到辽宁大学出版社的大力支持,仅此一并表示衷心的感谢。

本书是一部有关进出口贸易实务的百科全书,涉及十分

广泛的领域，诸如：国际经济、贸易、金融、保险、运输、海关、租船、各种单据、行情市场调研、许多国际专业机构和国别及国际法律规则等等。有些章节有很强专业性业务知识的翻译就受到译者水平、工具书及参考资料缺乏的限制，所以错误和不当之处在所难免，欢迎读者指正。由于译者都担任繁重的实际工作，只得利用业余时间断断续续地进行，还不时为出国讲学或工作所打断，所以前后经历二、三年才得以出版付印，当此之时感慨万千。最后还要感谢刘智坤和李小牧同志，他们帮助查找核对了一些资料，这部分地减轻了译者的劳动并促进了本书的早日完成。

译者 1990年11月20日

## 序

写作本书的目的在于就贸易理论和实务，符合实际的商品出口技术以及完整的、有竞争性的和可获利的合同等，向读者提供较全面系统的知识。本书语言简炼，且涉猎于单据、海关、出口融资、装箱、货物保险、出口机构、租船合同、行情调查、危险物品、市场调研、运输分析、运费率、出口便利机构及与此范围广泛的题目有关的其他一些方面。

本书的目的不仅仅是为学生准备出口学课程考试之用，而且还适用于那些已在出口或航运部门供职且想扩展在这方面知识的人们。简而言之，本书对那些献身于贸易事业的人们恰如一个业务实务“备忘录”，亦是一本出口实务大全手册。

我是负责起草《远洋贸易基本条款》的四位专家之一。该条款于1975年问世，是由英国政府在国际贸易委员会的支持下发起的。本人负责的是运输和单据两大部分，本书包括了这两部分的所有方面，并特别向学生们提议掌握这些课题。

本书也被出口贸易学院、劳合社运货业者学院、市场学院、货物装卸学院、陆路运输工程学院、租船经纪人学院、运输租船学院、伦敦工商会、伦敦大学运输专业研究生院和利物浦商学院特指为学生参加出口、航运或运输课程考试的必读之著。本书还经常被各地方商会推为学生或出口业务及航运执行机构人员参加出口业务短期培训的教材。

对那些为本书的写作曾提供各种热情帮助并作出贡献的

机构，本人深先歉意，不能在这里一一列名，对他们的帮助本人深表谢意。

根据我的请求，缔思立（D、W、Disley）先生负责本书第七章关于出口海关实务的写作，杰克逊（H、B、Jackson）先生和F、I、EX等先生分别负责第一和第九章关于国际贸易和出口融资的写作。杰克逊先生是负责《远洋贸易基本条款》项下支付问题和出口融资问题的专家。都可思（D、B、Cox）先生负责本书的图解，我非常感谢他们，他们十分有意义的贡献丰富了本书的内容。

最后，我要对担任秘书职务的希波兰夫妇所给予的帮助表示感谢，他们在我的前四版中承担了同样的义务。作为永恒的思念，我感谢我的妻子的耐心和热情，她校对了全书，并为此而牺牲了许多愉快的周末。

阿兰·布朗茨

# 目 录

## 第一章 国际贸易…………… ( 1 )

- 1、本书范围, 2、国际贸易职能, 3、国际贸易概述,
- 4、商品贸易, 5、产成品的流动, 6、跨国公司,
- 7、国际贸易和国际收支平衡表, 8、国际机构, 9、世界的主要经济类型。

## 第二章 出口和运输机构…………… ( 17 )

- 1、出口机构的作用, 2、出口机构的组织和结构,
- 3、出口政策和记录。

## 第三章 国际运输方式的特点(一)… ( 29 )

- 1、运输体系的作用和实质, 2、运河和内陆水路运输,
- 3、国际空运, 4、国际陆路运输, 5、国际铁路运输。

## 第四章 国际运输方式的特点(二)… ( 43 )

- 1、集装箱运输, 2、集装箱基地, 3、内地清关站,
- 4、海洋运输, 5、管道运输, 6、装货托板化运输。



## 第五章 运费率…………… ( 57 )

1、运费率理论, 2、运费率的构成, 3、影响运费率的因素, 4、空运费率, 5、运河或内陆水路运费率, 6、国际火车渡轮联合运输运费率, 7、国际陆路拖运运费率, 8、海运集装箱运费率, 9、海运运费率, 10、国际邮政费用。

## 第六章 出口货物的包装、装载和唛头…(78)

1、影响货物包装类型的因素, 2、包装类型, 3、商品装载, 4、商品唛头, 5、危险商品。

## 第七章 出口海关业务…………… ( 103 )

1、海关和税务部门的组织与工作体系, 2、契约、抵押和保函, 3、布鲁塞尔关税税则, 4、出口管理, 5、出口单据和程序, 6、出关清关, 7、关于来料加工的免税问题, 8、出口加工免税, 9、欧洲经济共同体单据, 10、共同体农业政策, 11、国际陆路拖运商品的管理。

## 第八章 货物保险…………… ( 147 )

1、货物保险市场, 2、影响货物保险的基本要素和程序,

3、货物保险单的格式、条款和保险费, 4、货物保险的索赔, 5、国际陆路运输条约。

## 第九章 出口融资…………… ( 167 )

1、进出口价格, 2、进出口贸易的支付, 3、跟单信用证及有关的单据, 4、可转让信用证, 5、背对背信用证, 6、循环信用证, 7、红条款信用证, 8、承兑信用证, 9、银行对出口和泛克廷业务的资金融通, 10、泛克廷业务方式, 11、中长期信贷, 12、较特殊的贸易方法, 13、支方方法。

## 第十章 出口信贷担保部…………… ( 188 )

1、出口信贷担保部的作用, 2、出口信贷担保部的信贷保险, 3、出口信贷担保部在出口融资中的作用, 4、出口信贷担保部的保险范围, 5、出口信贷担保部的最新业务, 6、伯恩协会。

## 第十一章 运输选择分析…………… ( 199 )

1、运输速度、效率、可靠性和成本的重要性, 2、对国际货物运输方式适用性的评价, 3、运输择选分析。

## 第十二章 出口单据…………… ( 219 )

1、空运提单, 2、汇票, 3、海运提单, 4、货物保

险单和保险凭证, 5、原产地证书, 6、已装船证书, 7、租船契约, 8、国际陆路货物运输合同公约, 9、码头收据, 10、出口发票, 11、国际铁路货运公约, 12、押汇负责书, 13、大副收据, 14、包裹单, 15、检疫证明书。

### 第十三章 出口订单的处理…………… ( 245 )

1、运输合同: 交货条款, 2、出口销售合同, 3、接受出口订单, 4、出口单据的处理程序和核查清单, 5、出口单据的职能和程序, 6、向银行提交的单据: 检查清单。

### 第十四章 出口便利机构…………… ( 267 )

1、波罗的海交易所, 2、英国国际贸易理事会, 3、英国运货者委员会, 4、英国的标准化机构——出口高技术咨询所, 5、信息中心, 6、英国企业联盟, 7、环境保护部, 8、对外和联邦事务部, 9、英国航运总会, 10、政府间海运咨询机构, 11、国际空运协会, 12、班轮协会, 13、伦敦工商会, 14、国家港口委员会, 15、国际贸易程序简化理事会, 16、印刷包装业纸与纸板研究协会, 17、陆路拖运协会。

### 第十五章 出口调研和市场学…………… ( 302 )

1、出口市场调研(范围和目标), 2、统计, 3、出

口宣传，4、市场调研计划，5、对国外市场的考察。

## 第十六章 专家的作用……………（322）

- 1、代理人和包销商，2、租船经纪人，3、保证局，
- 4、联合公司，5、出口俱乐部，6、出口交易所，
- 7、代理公司，8、运货业者，9、销售集团，10、出口协会，
- 11、国际信贷俱乐部，12、地方采购机构，
- 13、对未来的展望。

# 第一章 国际贸易

## 1、本书范围

本书是为那些正在学习的学生，或正从事于出口或运输业务的人员，以及对与国际贸易有关的出口业务知道得很少或根本不知道的人们而写的。它旨在对贸易理论、实用而又符合实际的商品出口技术，以及与完整的有竞争性的和可获利的出口业务合同有关的问题，提供一种较全面的基础知识。遵循这一宗旨，本书涉及与本题目有关的一些重要方面，它包括运输、单据、汇率、海关和出口便利机构、出口或运输机构、销售或租船合同、出口包装、出口代理、航运或国际贸易条件，简略出口调研和市场学等方面。本书同时也涉猎于货物保险，出口融资及与之有关的出口信贷担保。

总的来说，本书语言简炼生动，它反映了作者多年来从事出口业务的丰富经验。这些经验不仅仅包括作者从事本项工作的经验，而且也包括作为本题在国内演讲的经验。著者也是英国国际贸易委员会发起的改进政府国际贸易基本程序的四人专家小组的成员之一。本书首次出版于1975年9月，后多次再版。总之，出口实务之目的是在获利的基础上发展国际贸易，本书宗旨在于达到这一目标。成功的出口，只有当国际贸易发展为完全专业化和程序化了的时候才能实现。

## 2、国际贸易职能

对于为什么各国之间要开展相互贸易的理由是很多的。自然资源在世界范围内的分布是偶然的，一些国家拥有超过其需求的各种自然矿产和化学物质储量，而与此同时其他国家则一点没有。例如，英国煤的储量很大，但却缺少其他许多资源，例如铜等等。阿拉伯国家拥有丰富的石油储量，而其他的资源则几乎没有。在生产耕作物产品的国家里，气候起了决定性的作用。一些作物只有在赤道气候下才能生长，而柑桔类则需要地中海型气候。此外，一些国家不能高效率地生产一些特殊产品来满足其国内的大量需求，例如英国的小麦。这些都是国际贸易得以开展的最初原因。但随着技术和制造业的发展，另一些刺激各国彼此交换产品的因素产生了。人们发现一国专门从事一定的活动，生产那些它具有绝对优势的产品去交换那些别国具有绝对优势的产品是很经济的，这种贸易基于“比较成本说”理论。

经济学家们坚持认为，如果人们专门从事于那些他们具有最大的相对优势或至少最小相对劣势的行业，而置那些他们几乎没有能力从事的商品或劳务于不顾，这对整个人类都将有很大的好处。这一原理是国际贸易专业化和专门化的基础。今天，它仍是国际贸易中最高的理论。然而，尽管专业化是有益的，但完全的专业化则从未发生过。作为一种战略或某些国内的原因，一个国家将继续生产那些它不具备优势的商品，而专业化的效益亦可能受到运输成本的影响。产品和原材料不得不被运往世界各地，运输成本缩小了这两种商品间的局限，它将证明贸易的有益性。根据比较成本学说的原理，另一种阻碍商品在各国间自由流动的因素是在贸易中

采用的政策性障碍，如税收、进口限额等等。

发展国际贸易可得到如下好处：（1）获得由于供应国所拥有的优势而带来的较便宜的商品；（2）可对消费者提供种类更多的产品；（3）为从事大规模生产的国家提供更广阔的市场；（4）在互利的基础上使贸易得以充分发展。

### 3、国际贸易概述

历史上有记载的国家间相互贸易的历史，可追溯到公元前十六世纪。起初，这种商品交换仅基于以物易物的形式，这有点象今天的补偿贸易。索罗门用食品交换黎巴嫩的木材来盖宙宇，早期的日非基人捎带纺织品和染料到津瓦耳交换锡。而用货币作交换媒介的贸易是在公元前十五世纪兴起的。那时国家间的货币交换是依它们的重量来进行的，人们对金属本身的价值充满了信心。这些不管怎么说，还不是现代意义上的外汇体系。而在罗马时代，一些贸易就是以货币的交换来完成的。这就是外汇体系的萌芽。这些从宙宇时期分离出来的执行着金块和外汇的两种职能的货币，在今天则表现为截然不同而又相互联系的两个市场。从罗马帝国末期起，以物易物或以货币重量为媒介来交换货币的做法又有一些恢复，到了公元十一世纪，货币的交换变成了越来越重要的行业。在热那亚等地都可看到货币交换者们的足迹；在法国的教会时期，阿维尼翁变成了外汇中心，在那里来自基督世界各地的旅游者带来了各种货币并进行自由兑换；到了中世纪，英国货币打入了中古国家和全世界，这一扩张使外汇即使在印度和中国也变得重要了。

从十三世纪起，汇票逐渐取代了货币的位置，而这种汇票的市场一直保持到十八世纪末。在整个这一时期，除了在

十二世纪和十七世纪安特卫普和阿姆斯特丹似乎更为重要些外，伦敦的地位变得越来越重要了。十六世纪出现了一种预测未来的体制，在荷兰和西班牙这种体制大多以打赌的形式出现。从法国大革命起，虽然汇票仍保持着最重要的地位，但信汇已开始出现了。在十九世纪，期货交易发展了起来，那时，伦敦落后于其他的国际金融中心，如维也纳和柏林。这主要是因为随着大英国对世界贸易的影响日益增大，贸易中的很大比例须用英镑来表示，这样伦敦商人就不用买卖货币，而这时对在外国有一个用英镑交换其他货币的市场的需要就很突出了。

国际贸易的发展，是从以物易物的体系到以一种独立的商品——金属货币来结算商品交换，而后再进一步发展到了使用汇票和银行券。同一时期使用的交换媒介是统一的。这种现象一直延续到我们今天所看到的外汇市场的发展。随着银行技术和业务的发展，银行为国际贸易的顺利进行提供了许多便利：外汇市场的存在使商人可以选用任何一种货币进行贸易，并可免费地把一种货币兑换成另一种货币；世界范围内的银行网使货币的转换既简单又快速，且可随时提供有关经济和商人信誉情况的咨询服务。对于商人来说，每人都更清楚在异国的土地上有什么商品，所以想交换商品的欲望也就变得越来越强烈了。随着支付方式的发展，运输业也发展起来了。从帆船发展到蒸气船而后是油船，一直发展到今天的集装箱运输，使世界各地的货物运输变得既快又安全。伴随着这种变化，货物保险业也发展起来了。

对于国际贸易发展最基本的要求已经提出。为了满足这些要求，各种各样的方法和专门技术应运而生，以便促进贸易的发展。例如，由在特定市场上的专家提供的出口服务，指定



国外代理人，推销员的直接销售，在国外市场上设立分支机构或公司以及由市场集团来分担费用等等。

每一件事都可以说明，如果比较成本学说能充分发挥其作用，则对各方都有利。然而不幸的是，由于存在于各个国家的经济的和政治的双重压力，促使他们对商品的自由流动设置障碍。国内工业受到了关税和进口限额的保护，关税作为一种税收被普遍地加以运用，从某些国家进口商品受到了限制，如阿拉伯国家反对向以色列出售商品；各种关税同盟的成立，如欧洲自由贸易联盟和欧洲经济共同体，在另一方面，那些较发达的国家则力图为不发达国家的初级产品销售提供某种便利。

#### 4、商品贸易

商品是任一类型商业的对象，即任何用于出售的东西——产品。在现代市场学里，这种划分具有更严格的意义，用以作为制成品的对立面。对在国际市场上销售的初级产品和原材料的划分方法，或根据其原产地，如矿石、谷物、棉花等等，或者根据其是否经过初步加工，使其可以作为可被接受的工业原材料如金属锭。

正如上所述，气候的因素、地理的因素和其它不受影响的因素使超过地区需求的那部分产品被生产出来用于出口。初级产品生产者们越来越认识到研究购买者需求量的重要性，并据此调节他们的产品。产成品生产商们，在市场上推销他们的产品，且经常直接与零售商们打交道。而初级产品生产商们则更多地通过中间商如商人、经纪人来推销自己的产品。在产成品生产商的市场学里，市场是一个由各种零售商组成的链条。然而，对初级产品生产商来说，则是买方直