

◆ 外经贸丛书 ◆

新编 国际贸易实务

姚大伟 编著
上海兰生外经贸学院



GUOJI MAOYI SHIWU

上海科学技术文献出版社

·外经贸丛书·

新编国际贸易实务

姚大伟 编著
上海兰生外经贸学院

上海科学技术文献出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

新编国际贸易实务/姚大伟编著. —上海: 上海科学技术文献出版社, 2001. 8

(外经贸丛书)

ISBN 7-5439-1779-3

I. 新... II. 姚... III. 国际贸易-贸易实务
IV. F740. 4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2001) 第038074号

责任编辑: 葛琴华

封面设计: 徐利

• 外经贸丛书 •

新编国际贸易实务

姚大伟 编著

上海兰生外经贸学院

*

上海科学技术文献出版社出版发行

(上海市武康路2号 邮政编码200031)

全国新华书店经销

吴县文化印刷厂印刷

*

开本850 × 1168 1/32 印张9.25 字数248 000

2001年8月第1版 2001年8月第1次印刷

印数: 1—5 100

ISBN 7-5439-1779-3/F · 004

定价: 20.00元

内 容 提 要

本书以我国对外贸易实践为背景,按照国际贸易法律和惯例,围绕对外贸易操作程序这条主线,较为系统地介绍和分析了我国对外贸易实务的一般行为步骤、具体操作方法、主要法律惯例以及经常碰到的一些业务问题及其解决办法。全书力求突出新颖性、知识性和可操作性。

《外经贸丛书》编委会名单

总顾问	张兰生	
主 编	姚大伟	
副主编	林子通	宋 峙
编 委	屠安顺	陈仲德
	陆志濂	沈松年
	陈公照	

序

国际经济贸易的法规、惯例、做法等是千百万对外经济贸易工作者在无数次商品的经济活动中总结提炼出来的,使各种经济行为从无序转向有序,从随意走向规范,它是人类文明的实践结晶和重要成果。

改革开放以来特别是近几年来,我国对外经贸无论是在商品进出口还是在引进外资、引进先进技术等方面都取得了很大的成绩,但也碰到不少问题和困难。这是因为有些从事这项工作的人不够了解、不够熟悉或不够尊重国际经贸惯例造成的。境外商人在同中国做生意时遇到的许多难题和困扰,也是由此产生的。我们编纂外经贸丛书的目的就是遵照上海兰生(集团)有限公司名誉董事长张兰生先生的提议,全面、客观地介绍这方面的知识,提供一套比较适用的教材和工具书。我们希望通过本丛书的出版能普及外经贸知识、提高外经贸操作本领,能为促进发展我国的对外经贸事业作出贡献。

本丛书内容涉及对外经济贸易活动的各个方面,着重介绍实际操作的实践经验,让读者懂得“是什么”,“怎样做”。本丛书力求文字通顺、结构严谨、叙述清楚、语言明确、取材新颖,供读者在实际操作中参考。但情况在不断地变化,法规、惯例在不断充实、完善,所以具体应用时还应根据新的发展和变化,切忌生搬硬套。

本丛书由长期从事外经贸工作的专家、学者、教授和高级经济师撰写,由资深学者审校。本丛书的编纂出版得到了上海外经贸委和上海兰生(集团)有限公司的关心和大力支持。我们相信,在

2 新编国际贸易实务

各方面的帮助指导下,本丛书将以崭新的面目适应世界经济一体化,进入新的世纪。

外经贸丛书编委会

2001年1月

前 言

当今世界,科学技术日新月异,生产力飞速发展,生产社会化、专业化程度越来越高。尤其是进入 20 世纪 90 年代后,世界经济和贸易形势发生了深刻的变化,知识经济初见端倪,国力竞争日趋激烈。世界经济更趋向于一体化发展,为各国经济的市场化、自由化和国际化创造了有利的条件。21 世纪将是一个由高科技推动经济的高度繁荣时期,也是人类前所未有的和平与发展、自由与繁荣的新世纪。

纵观国内,改革开放以来各方面都取得了举世瞩目的成就,中国正进入一个改革开放的新时期。中国已经走向国际市场,并且即将加入世界贸易组织,这对于我国的企业,特别是外向型企业来说,既是机遇,也是挑战。

面对这种新形势,抓紧培养一批能够适应社会主义市场经济体制,既有国际经济贸易的理论基础,又有从事对外经济贸易实际工作本领的人才,是目前迫切需要解决的重要问题之一。为此,笔者在多年教学实践的基础上,结合国内外外贸业务的最新发展,编写了本书。

在本书的编写过程中,笔者以我国对外贸易实践为背景,按照国际贸易法律和惯例,围绕对外贸易操作程序这条主线,较为系统地介绍和分析了我国对外贸易实务的一般行为步骤、具体操作方法、主要法律惯例以及经常碰到的一些业务问题及其解决方法。全书力求突出新颖性、知识性和可操作性。

在本书的编写过程中,得到了上海市外经贸委、兰生集团公司的大力支持,尤其是张兰生董事长的指点。愿本书的出版为推动

MA105/07

外经外贸人员的培养,促进我国尽快走向世界,走向繁荣与富强做一点微薄贡献,这正是兰生集团公司、张兰生董事长以及所有关心和支持本书编写与出版的人的初衷。

姚大伟

2001年6月于上海

目 录

第一章 国际贸易概述.....	(1)
第一节 国际市场分析.....	(2)
第二节 国际贸易的现状及趋向.....	(8)
第三节 开拓国际市场应研究的问题.....	(9)
第二章 出口交易前的准备	(15)
第一节 选择销售市场	(15)
第二节 建立和发展客户关系	(18)
第三节 制定出口商品经营方案	(22)
第四节 出口商品商标注册	(23)
第五节 出口商品广告宣传	(26)
第三章 商品品名、品质和数量.....	(29)
第一节 商品的名称	(29)
第二节 商品的品质	(31)
第三节 商品的数量	(43)
第四章 商品包装	(49)
第一节 商品包装的基本要求及种类	(50)
第二节 包装的标志	(56)
第三节 中性包装和定牌	(59)
第四节 包装条款	(60)
第五章 国际贸易术语	(62)
第一节 国际贸易术语概述	(62)
第二节 几种主要的贸易术语	(65)
第三节 其他贸易术语	(72)

第四节	2000 年国际贸易术语解释通则	(75)
第五节	价格的掌握	(78)
第六章	国际贸易货物运输	(82)
第一节	运输方式	(82)
第二节	装运条款	(101)
第三节	装运单据	(113)
第七章	国际贸易货物运输保险	(123)
第一节	海上运输保险	(123)
第二节	我国海洋运输货物保险的险别与条款	(127)
第三节	我国陆空邮运输货物保险的险别与条款	(133)
第四节	伦敦保险业协会货物险条款	(139)
第五节	我国货运保险的基本做法	(142)
第八章	国际货款收付	(150)
第一节	支付工具	(151)
第二节	支付方式	(161)
第九章	商品检验	(189)
第一节	检验的作用	(189)
第二节	检验的时间和地点	(190)
第三节	检验机构	(193)
第四节	检验证书	(198)
第五节	买卖合同中的检验条款	(200)
第十章	贸易方式	(202)
第一节	经销与包销	(202)
第二节	代理	(205)
第三节	加工装配、来样定制和补偿贸易	(207)
第四节	易货贸易与租赁贸易	(210)
第五节	寄售、投标、拍卖、交易所、展卖	(213)
第十一章	国际技术贸易	(218)

第一节 技术贸易的概念与特点	(218)
第二节 技术贸易的主要方式	(222)
第三节 许可合同	(228)
第十二章 争议、索赔、不可抗力和仲裁	(230)
第一节 争议和索赔	(230)
第二节 不可抗力	(235)
第三节 仲裁	(237)
第十三章 交易磋商及合同的履行	(242)
第一节 交易磋商	(242)
第二节 合同的订立	(252)
第三节 出口合同的履行	(256)
第四节 进口合同的履行	(275)
主要参考文献	(283)

第一章 国际贸易概述

对外贸易(Foreign Trade)系指一个国家或地区同另一个国家和地区进行商品、劳务交换的活动。从国际范围来看,这种商品和劳务交换活动,即由各国的对外贸易构成世界范围的交易,就称为国际贸易(International Trade)或世界贸易(World Trade)。

国际贸易内容十分广泛,除商品进出口外,还包括工程、劳务、技术贸易、科技合作和国际服务贸易等。

传统的国际贸易形式由商品进口和出口构成。商品进口(Import)是指一国向外国购进商品,用于国内生产和非生产消费的全部贸易性业务。从广义上说,进口也包括所谓的无形进口,即某一国家在运输、保险、贷款、旅游、技术等方面从其他国家获得的劳务。商品出口(Export)是指一国向外国出售一部分生产和加工的产品全部贸易性业务。从广义上说,出口也包括所谓的无形出口。

除传统的国际贸易形式外,国际经济合作日益发展,这是国家间经济联系的一种高级形式。它使生产领域的要素同流通领域的要素、经济要素同科学要素交织在一起,进一步丰富和扩大了国际贸易活动的内容和范围。

国际贸易属于历史范畴,是在一定的历史条件下产生和发展的。它的产生和发展,归根到底是由社会生产力的发展和社会分工的扩大来决定的,即商品的生产和交换以及国家的形成产生了国际贸易,并且随着奴隶社会、封建社会、资本主义社会等各种生产方式的发展而发展。在国家消亡以前,国际贸易将不断扩大和发展。

国际贸易是世界各国之间分工的表现形式,反映了各国在经济上的相互联系与相互依靠,是国际经济活动中的最主要和最基本形式,也是世界经济发展的重要因素。随着国际分工和世界市场的不断发展,国际贸易也不断地扩大和发展。各国要实现国民经济的增长,都必须大力开发对外贸易。

在独立自主、自力更生的原则下,发展对外贸易,加强国际经济合作和技术交流,加速社会主义现代化进程,是我国坚定不移的方针政策。

第一节 国际市场分析

拓展外贸出口,面临错综复杂的国际市场。这一市场虽然和我国的国内市场同属于商品流通领域,但却具有自己的一系列显著的特点。

国际市场(International Market)又称“世界市场”(World Market),是指通过国际分工,将各个国家或地区联系起来的世界各国的商品、劳务和技术交换的场所。

一、国际市场的特点

(一) 结构复杂

由于世界各国市场环境的多样性,使国际市场的结构变得十分复杂,因而每个国家、每个地区、每种市场都各有特点。例如,按地区划分,有西欧市场、北美市场、东南亚市场和非洲市场等;按商品划分,有原材料市场、燃料市场、机电市场和轻工产品市场等;按内容划分,有商品市场、服务市场、保险市场和航运市场等。

(二) 竞争剧烈

当今世界生产力高速发展,新产品不断出现,许多商品供过于求,出现了买方市场,因此,国际市场上竞争特别剧烈。不仅工业发达国家,如美国、日本及西欧各国之间相互争夺市场,一些新兴

工业化国家和地区,如新加坡、韩国、巴西等,也加入国际市场的竞争行列。

(三) 商品价格瞬息万变

国际市场上的商品价格,不仅受价值规律的自发调节,还受到政治、经济、竞争状况、生产技术和经营管理水平等各种复杂因素的影响,瞬息万变。以机电产品为例,由于竞争各方在成套、服务等方面的条件不同,国际市场上没有一个标准行情,许可证贸易的议价则显得更为灵活。

(四) 各国产业结构调整加速进行

随着科学技术的进步、劳动力价格的上升以及能源危机的加深,工业发达国家产业结构的调整正以节约能源为目标,向高级的技术集约型和知识密集型产业发展。目前,许多发达国家在技术领域致力于高、精、尖产品的开发,如宇航、核能、生物工程、光电子信息等。而劳动集约型产品的开发与一般机电产品的输入则呈现相对增长的趋势。发展中国家除发展劳动集约型产业外,还将普遍向技术集约型产业过渡。因此,商品贸易必将在更深入更广泛的国际分工基础上进行。

(五) 国际贸易的商品构成发生变化

这方面的突出表现是机电产品市场容量日益增大,各国的机电产品出口额占出口贸易总额的比重增大,国际贸易结构从垂直贸易(经济发展水平不同国家之间的贸易)向水平贸易(经济发展水平大体相同的国家之间的贸易)发展。由于世界生产结构的转变,国际市场上工业制品贸易量的平均年增长率高于初级产品。

上述各个特点,是从整个国际市场来看的。从工业发达国家如美国、日本以及西欧各国等的市场来看,近年来的变化和特点是:

1. 商品趋向优质化、多样化。

目前世界市场是一方面货币充斥,社会购买力相当庞大;另一

方面,生产过剩,商品销不出去。过去的卖方市场早已名存实亡,目前的市场甚至已超越了一般买方市场的概念,成为所谓以需求为转移的市场。消费者的选择性越来越强,消费需求不断要求产品向优质量、多品种、高级化、艺术化等方面发展。为此,对消费需求的研究已成为销售学的主要课题。

2. 政策趋向保护化、限制化。

资本主义发展到垄断阶段,自由贸易实际上已不复存在。各种名目的非关税壁垒多如牛毛,例如进口配额(包括全球配额、国别配额、进口商配额、关税配额、自动出口限额等)、进口押金、国内税制、政府采购、海关估价、技术标准、检疫规定、检验规定、包装条例,还有各种单行的商品法以及所谓的“有秩序的销售安排”等。

3. 经营趋向垄断化、集中化。

贸易集团化趋势加强,世界市场中的“自由市场”缩小,这是以跨国公司为标志的生产国际化的结果。据统计,当前世界国民生产总值的 40%,世界贸易的 50%,国际投资的 90%;高技术发展的 90%,技术转让的 75%,都控制在跨国公司手里。在现代市场经济中,垄断并不一定采取过去大企业吞并和挤跨小企业的办法,而是使之依附于自己,成为自己的卫星企业,只在一定程度和一定范围内保持着独立性。生产领域如此,销售领域也如此。

4. 贸易趋向条法化、文约化。

有关贸易的法律规章极为详尽、繁杂。因为交易越做越大,牵涉面也越来越广,加上市场变化大,保护性强,垄断和竞争又交织在一起,如无法律条文保障,贸易就难以开展。

二、国际市场环境分析

国际市场环境与国内市场环境尽管在许多方面有相似之处,但是因为世界各国的政治、法律、经济发展状况、文化情况、科学技术水平、竞争结构、社会因素、心理因素等各不相同,所以国际市场

情况远比国内市场难以掌握。为了进占国际市场,加强和改善企业本身竞争能力并尽可能避免经营上的风险,就必须对国际市场环境进行科学分析。对国际市场环境的分析主要有以下几个方面:

(一) 政治环境分析

政治环境分析,主要是指分析各国政局变化、对外贸易政策和其他有关的政策法规对市场的影响和制约。具体内容有:

1. 国家制度和政策 主要是指政治制度、对外政策、国别政策等。鉴于有些国家的政权不够稳定,因此只有了解并掌握这些国家的政权更迭情况和政治发展趋势、政府政策的稳定性与持续性,才能尽可能避免承担经济上的风险。

2. 国家法律 是指各种经济立法,如专利法、商标法、广告法、竞争法、投资法以及保护消费者的种种法令。这些都属于国际市场非可控因素,应认真研究,采取对策。

3. 政治和社会动乱 是指罢工、暴乱、战争等引起社会动乱,既影响国际商品流通和交货期,又给对外贸易带来风险,也可能产生对某些产品的需要。所以,必须善于分析形势,及时把握市场成交机会。

4. 关税政策 是指各个国家为保护本国贸易,通过各种关税政策来鼓励出口和限制进口。如一些国家实行减少或豁免本国产品的出口税,提高进口商品的关税,以削弱其他国家产品的竞争能力,保持本国产品的竞争能力。有时为了外交政策的需要,按国别实行某种税率,如特惠税率、最惠国税率、普通税率等来影响进口。以名目繁多的税率限制进口的,称为“关税壁垒”。

5. 进口控制 主要是指有些国家实行各种直接或间接的限制进口数量的措施,也称“贸易壁垒”和“非关税壁垒”。如进口配额、进口许可证、复杂的海关手续、过严的卫生安全与质量标准、各种财政保护与行政保护等。