

屈 韬 徐印州 / 编著

国际贸易业务与结算操作

GUOJI
MAOYIYEWU
YU
JIESUAN
CAOZUO

广东经济出版社

屈韬 徐印州 / 编著

国际贸易业务与结算操作

广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易业务与结算操作/屈韬, 徐印州编著. —广州:
广东经济出版社, 2001.9
ISBN 7-80677-057-7

I. 国… II. ①屈…②徐… III. ①国际贸易-贸易实
务②国际结算 IV. F830.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 061743 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	湛江日报社印刷厂 (湛江赤坎康宁路 17 号)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印张	25.5 2 插页
字数	418 000 字
版次	2001 年 9 月第 1 版
印次	2001 年 9 月第 1 次
印数	1~8 000 册
书号	ISBN 7-80677-057-7 / F·583
定价	48.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

销售热线: 发行部 [020] 83794694 83790316 邮政编码: 510100

(发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

• 版权所有 翻印必究 •

内 容 简 介

中国经贸体制和外贸外汇体制正经历一场巨大、深远的变革。政策性银行与商业性银行的分权，中国加入 WTO，都将促使银行与企业步入国际化的轨道。国际贸易和国际贸易结算将逐步渗透到经济生活的脉搏，新的国际惯例、国际准则约束着整个经济贸易秩序，日益广阔复杂的市场和日益激烈的市场竞争为当前外贸经营提供了机遇与挑战。如何加强外贸业务管理，提高外贸经营效益，成为外贸领域倍受关注的问题。当前，贸易领域的教科书已陆续出版，但系统地指导实务的书籍实为罕见。

我们前后花了近四年时间，先后深入调查数十家大中型国营、三资外贸企业不同外贸运作方式和银行外贸结算体系，并结合贸易实务领域多年的教学经验以及近几年在线贸易业务的发展著成《国际贸易业务与结算操作》一书。该书分为六大篇，十九部分，以单边贸易为主线，系统阐述了我国国际贸易与国际贸易结算所涉及的业务流程及诸多业务环节的相关内容，重点介绍了当前主要的贸易形式和贸易发展趋势。与传统外贸书籍内容严肃、冗长，过分单一，侧重理论或实际的特点不同，本书从内容和体系来看，不仅融合了国际结算、进出口业务、外贸英语函电的知识体系，真实体现了国际贸易与国际贸易结算的实务流程与精髓，而且对每一业务环节，均有详细、生动的实证分析和技能分析，书中附有详实的单证资料，采用图表归纳与案例分析相结合的方式来引导读者进入实物操作情境。书中以最新的国际贸易有关“惯例”、“准则”为准则，以金融贸易、运输、保险等实际知识为基础，深入浅出、论述精辟、资料新颖，且通俗易懂，

寓实践内容于深刻的理论体系当中，既有一定的理论深度，又不乏趣味性和引导性，对提高贸易业务质量、加速单证流转、全面了解贸易体系有现实的指导意义。本书适用于外经贸从业人员、有一定英语基础的初学者及银行、三资企业、高等院校等各层次、各相关经济领域的学习者、工作者和研究者，也可作为专业培训教材。

2266-01

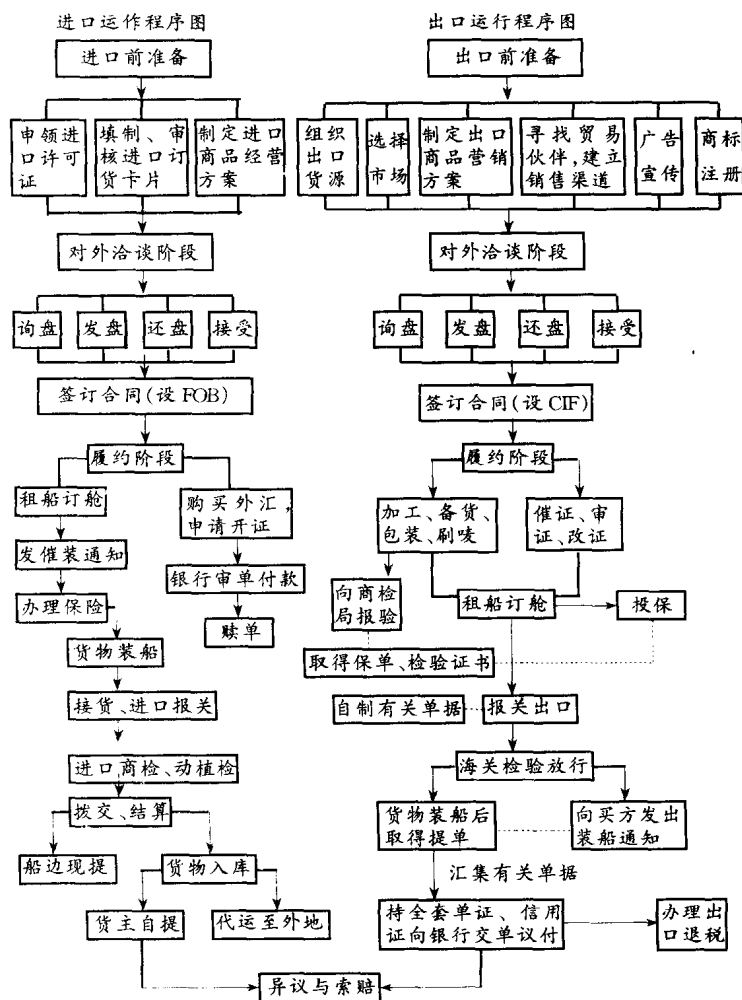
绪 论

进出口贸易实务涉及国与国之间有形商品即货物买卖的有关理论和实际业务，同时也是国际经济贸易专业的一门专业基础课程。本书有很强的应用性和实践性，其编著的目的，是使读者在我国对外贸易的方针政策指导下，深入掌握国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能。

本书以逐笔成交、货币结算的单边进出口贸易实务为主线，详细阐述了进、出口贸易的基本做法和实务，融入了大量的实证分析和技能分析，旨在提高读者对贸易体系的全盘认识 and 综合分析问题的能力。书中贯穿了国际结算、外贸英语函电、贸易实务的知识体系，具有很强的操作性和应用性，这是与传统教材的不同之处，适合大、中专院校具有一定专业英语知识的学生作为教材使用，对准备参加外经贸综合业务测试及从事外经贸业务的人员也将具有极大的帮助。

有纸贸易

国际贸易与国内贸易不同，从事国际贸易者大都远隔重洋，货物从一个国家卖给另一个国家要经过许多关卡，要办理各种手续，在运输途中须经历许多环节，支付不同的费用，承担各种风险。具体运作程序如图 0-1 所示。



业务流程涉及：

- 进出口报价；
- 进出口合同；
- 信用证管理；
- 发票、货运单据、检验证书、产地证、许可证等办理手续及单据管理；
- 租船订舱业务；
- 采购订单的保管；
- 采购入库；
- 外销出库；
- 采购付款；
- 出运付费；
- 综合付费；
- 外销收款；
- 出口退税等等。

涉及管理模块有：

- 公司目录管理；
- 产品管理；
- 合同管理；
- 业务管理；
- 商品采购；
- 库存财务；
- 经营分析；
- 档案资料管理；
- 系统管理等等。

图 0-1 传统进出口贸易运作流程图

从图 0-1 中可以看出, 国际贸易, 不管进口还是出口, 都要经过准备、谈判签约、履约、事后处理四个阶段, 本书围绕这四个阶段, 就各程序中的有关问题展开了论述, 基本线索及提示事项为:

交易前的准备工作

这一部分主要侧重于市场调研、产品技术分析、广告宣传、选择客户、建立业务关系等方面的工作, 详细内容可从市场营销教材中学习领会。值得注意的是, 对国家管控的进口商品, 进口商交易前应做好许可证申领或赔额申报工作; 对出口商品, 要注意落实货源, 重视无形资产(商标、产权等)的保护工作。

合同的签订

合同是交易的基础和依据。国际贸易中因涉及当事人复杂, 权利义务关系具体, 合同内容也较丰富。除国际货物买卖合同这一最主要、最基本的合同外, 还有围绕国际货物买卖合同而展开的一些辅助性合同, 如保险合同、租船运输合同、班轮运输合同等等。可以说, 每涉及到一个当事人的一种商业行为, 都会有相应的合同来保护、监督和约束当事人的权利和义务。这部分涉及的问题有:

1. 在不同的贸易方式下涉及的合同分别有哪些?
2. 每一个合同都有适用的法律规范, 任何一个主权国家都有国内法来规范本国的商业行为, 而不同国家因国内法不同, 对同一问题的处理会有不同的解释方法, 一旦发生争议引起诉讼, 该如何解决?
3. 常见的国际贸易惯例有哪些? 各有何特点和作用? 我国适用的惯例和条约如何?
4. 合同签订要经过哪几个阶段? 在法律适用问题上如何选择?

合同的履行

合同履行实际涉及的是与不同贸易当事人(包括银行、海关、保险公司、货代、运输公司、商检机构等)之间的商业关系, 具体程序视贸易术语而定。因为不同的贸易术语下决定的买卖双方的责任和义务是不同的。该部分涉及到的问题是:

1. 常见的贸易术语有哪些? 不同贸易术语下买卖双方的责任、义务如何划分?

2. 各种有关的商业关系如何确立？涉及的相关单据有哪些？流程如何？单据缮制及审核过程中应注意哪些事项？单、货、证如何衔接？

3. 在尚未实现电子数据交换全球化的今天，有纸贸易（以单证流转为特征的交易结算体系）仍占据重要地位。有纸贸易、无纸贸易与以往的实物交易到底有何不同？各有何特点何风险？何为象征性交易？

4. 信用证、托收与汇付是当今主要的三种货款结算方式，这三种方式下对应的合同履行程序及单据流转的方向与作用有何不同？本书以信用证为侧重点论述国际贸易全过程，它与其他方式相比有何优越性与不足呢？

事后处理

交易的目的，是卖方如期足额收汇，买方按时完整收货，任何一个环节出现差错，都可能影响交易目的的实现，从而产生纠纷。当前对交易纠纷的处理无非协商和解、仲裁、诉讼几种形式。处理方式恰当与否，对交易关系的继续建立、买卖双方信任关系的维系都有着十分重要的意义。该部分侧重的的问题是：

1. 仲裁的程序如何？它与诉讼有何不同？
2. 合同中仲裁条款应如何约定？具体内容有哪些？

无纸贸易

至 1994 年，全球电子商务在信息技术革命取得突破性的进展后，在美国“克林顿—戈尔新政”为首的推动下，在欧、日等国家和地区的互动支持中获得空前的发展（见图 0-2）。

商务新工具

电子商务已成为 21 世纪全球经济竞争的制高点。电子商务包含以计算机和网络技术为特征的“电子”和以业务流程全过程的营销整合为特征的“商务”。具体表现在两方面：即数字化和链接。作为数字化，是指通过将文本、数据、声音和图像转化为“比特”流，可以以几乎瞬间的时间从一个地方传输到另一个地方。链接包括创建网络和实现网上业务两方面。后者表明通过连接人与公司的网络系统完成业务流程。这种网络包括内联网、

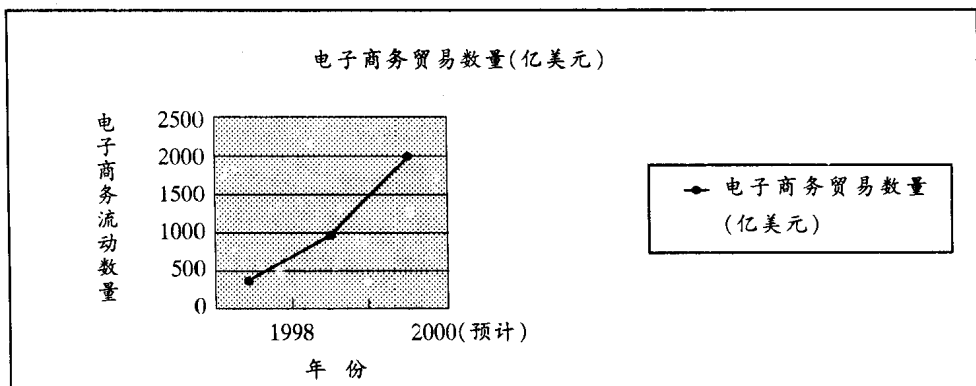


图 0-2 电子商务发展状况图

外联网和互联网三部分^①。

在开放性的网络环境下,符合国际化和标准化的国际贸易业务将走在最前沿。首先,国际贸易的业务流程自身遵循一定的国际标准并将在一定范围内长期存在。这确定了外贸业务网上运作的文件标准。其次,外贸业务的支付过程通过银行实现,基于单据买卖基础的银行结算业务(有纸贸易结算)在网上实现时,只需要解决单据的传输和确认问题,不需要向银行提供信用卡密码或见货付款。再者,国际业务体系涉及的物流配送问题较国内贸易所需的条件要弱,外贸业务的实现可以通过国际货运公司业已建立的成熟物流体系来实现,即使国内尚缺乏完善和成熟的物流配送体系,影响也不会很大。

始建于1984年的天津金锚有限责任公司,创业之初只是一家由几个人靠几百元资金筹办起来的村办集体企业,现已成长为拥有三家分厂,月生产能力超过100万支的中国最大的堵缝枪生产商,年出口创汇达1000多万美元。1996年,公司与电子贸易服务提供者——环球资源建立了联系,通过其专业杂志“Global Sources Hardwares”和商展光盘上刊登产品广告进行产品推广。1997年,公司又在其旗下网站——环球资源网站(www.globalsources.com)及其行业网站(www.hardwares.globalsources.com)上建立了公司的网页,通过网站提供的电子贸易服务,企业了解最新的行业

^① 公司内部互通信息的网络称为内联网;公司对外(包括供应商和消费者等)连接的网络称为外联网;当网络普及到了一定程序,将用户和“信息高速公路”连接时则称为互联网。

动态和产品需求走向,及时调整产品生产和推广策略,并利用市场信息及时组织力量开发研制了多用途玻璃纤维伸缩杆、地板空调调节器等适销对路的新产品,并利用专业的电子贸易服务,较竞争对手提前一步占领了新产品市场。同时,市场新客户可以通过网站窗口了解、查询公司及产品研发、质量控制、服务支持、委托加工服务等相关信息。目前,公司产品80%以上出口,远销到北美、欧洲、日本等几十个国家和地区,其中,堵缝枪及相关产品在美国市场占有率达25%以上,并进入美国最大的家具产品连锁集团 The Home Depot 的连锁系统。

营销新特征

基于网络业务基础的无纸贸易的营销特征主要表现在:

1. 网络商品与搜索引擎

传统营销体系下,新产品诞生并投入运营后,通常会交给专业的行销公司去做营销广告。现在电子商务发展了,出现了“十倍增长”的信息技术,传统营销和行销的形态会部分被网络商品取代,而且为方便客户搜寻商品,专业搜寻代理商也会逐步出现。

2. 全球网络询价

日本 SONY 曾经发生过这样一个案例,其生产的同一机型的随身听在纽约的售价是东京售价的一半。东京的店租较贵,但关键原因还在于东京的批发渠道成本较高,上下游厂商之间吃饭、喝酒等应酬公关费用计入成本中后,无形中抬高了价格。网络全球询价实现后,这种相同产品不同价格的情形就不太容易发生,用户有可能把握绝对的主动权对一部分商品进行定价。全球物流会趋向于“一物一价+服务费”的交易模式。

3. 电子现金支付

电子订货方式下,如果客户订货后必须亲自付费,上网就没有意义。除信用卡支付方式外,适应电子交易的需要,电子现金(E-CASH)诞生了。电子货币利用电脑或储值卡来实现现金货币的转移支付和存储。消费者只需要将电子储值卡插入读卡机便可了解银行的资金存储和划账支付情况。

电子商务中电子货币的支付问题,一方面有赖于银行的结算网络,另一方面企业也可发行自己的电子货币。如海尔公司就拟与交通银行合作,利用其网络完成支付过程,使资金能很快流回公司总部。在美国,迄今还有相当多的 B to B 大额交易采用离线支付方式。如采用 WEB EDI (IN-

TERNET EDI)^① 支付方式。在线支付方式目前主要采用在线转账的方式,如万事达借记卡、Maestro 万事顺转账卡、Mondex 芯片电子现金卡、智能卡等。个别也有用电子支票(e-check 或 e-cheque)的方式。但对于电子支票,目前国外金融界还有争论,原来由金融服务技术联盟(FSTC, Financial Services Technology Consortium)提出的“银行互联网支付(BIP, Bank Internet Payment)标准(草案)”一直未被批准为正式标准。至于国内,目前尚无使用电子支票的先例。

4. 银货两讫

电子交易下,货物交付程序可以概括为:供应链供货→为客户送货→客户付款。对较大的订单,供应商一般直接送到客户指定的地方,或是送到离客户最近的商店,客户再去提货,同时付清余款。

5. 直销

随着时空距离的大大缩短,消费者在商品货架方面最终起着决定的作用。快速变化的市场会自然淘汰掉那些不能真正带来消费附加值的分销商和生产者,因此在生产者和消费者之间建立直接的联系显得十分必要,批发商和零售商之间将出现实质性的非居间化。互联网和配送网络体系的形成成为直销提供了可能。

海南有一个远近闻名的“网上菜农”,过去由于信息不畅,摸不准各地蔬菜市场行情,种的菜不是低价甩卖,就是烂在田里、仓库里,赔了不少钱。后来,该菜农建起了“电脑室”,由于电脑网络及时提供蔬菜市场最新行情动态,既可减少菜农制订种植计划的盲目性,又可使其蔬菜从一收下来,就可以迅速运到适宜的市场,以好价钱卖出去。

国际贸易创新

电子商务为国际贸易体系带来的变革可以用下列语言来概括:

- 创造了一个以信息交换为媒介的网上虚拟市场,形成新的国际贸易运行机制。
- 产品、服务表现为数字信号,有形贸易与无形贸易的界限趋于模糊。
- 使贸易超越传统贸易中物质、时空等限制,解除了公司和地区在传

^① 较之传统的 EDI,已由 EDI 专用增值网过渡到 INTERNET 上来。

统贸易方式下难以克服的区位优势和竞争劣势。

● 信息充分性增强，并逐步透明、公开，因不完全信息或信息不对称产生的世界市场垄断进一步被削弱，这有利于市场机制的运行和信息服务下的动态资源的优化配置。

● 有利于贸易信息的及时传递与反馈，为减少国际贸易决策的时滞和失误创造了条件。

● 促进了以信息网络为纽带的世界市场一体化进程，使生产和服务全球化，连接商品销售的上、下游链（包括供应商、中间商、消费者等）联系更加紧密，任何一个环节（如商家）都可以在全球范围内选择他的合作伙伴（如供应商、销售商）组成新的链条关系。

传统贸易链的变革

1. 电子招标出口配额

实行出口商品配额电子招标，可以改变传统大企业一统出口天下的局面，使得中小企业也有机会参与出口竞争。同时外经贸管理机构可以在极短的时间内完成对企业投标资格的认定，随时检查、跟踪、调整招标商品使用配额的情况。通过这种动态管理，可以有效解决配额使用率低、资源浪费的问题；对网上抽查不合格者，可随时取消违规企业的投标资格。据此，配额使用率更加合理化，有利于商品出口的竞争，改善低价出口竞争带来的不良后果，增加出口创汇，同时也可改善国外反倾销投诉中国出口企业的情况。

2. 在线申领许可证

在加拿大、美国等国，政府机关、海关、税务、商检部门实行联网管理，企业只需网上申领并获得批准，就可在当地领取许可证，这一方面大大提高了企业的办证过程，简化了传统的操作程序，另一方面国家对进出口许可证实施全过程的跟踪管理，以随时了解总体外贸情况并合理调控。

3. 在线申请信用限额

设在英国的法国信用保险机构开始为客户提供在线服务。客户可在网上申请信用限额，并在网上查询限额是否被批准。信用机构也可发送逾期账务情况并跟踪买家业务量。如美国进出口银行对 Letter of interest (LI) 接受在线出口前的信贷申请，以帮助出口企业获得融资。其他一些出口信用保险机构也开始提供这方面的在线服务。客户只需填好网上表格，打印并邮递给信用机构即可，如果实现网络互联，客户还可与网络银行直接进

行网上结算。

4. 电子物流

电子物流信息市场的形成为实现迅速、按时、准确、节省、信誉的国际贸易运输创造了条件。通过电子物流市场的信息平台,可以将企业与货主、运输公司联系起来。货主将要运输的货物种类、数量及目的地等货运信息,运输公司将现有车辆的位置、可承运运输任务的车辆信息等上网公布后,双方可在网上自动洽谈撮合承运业务。这样,运输物流可以与众多的企业连接并承担起承运责任,可以提高车辆的配载和使用效率,压缩空载率,节省车辆流动次数和企业的物流费用,缩短支付结算的时间。同时可以实现电子结算和电子保险签约,在线把握货运流动轨迹。

5. 电子通关

进出口商品电子通关程序涉及海关电子报关和商品网上检验检疫管理两个环节。期间涉及与外贸经营单位、运输部门、银行、保险机构、出口商品生产企业有关的各种单证传递与交换,以传统方式作业,不仅手续频繁,而且数量大。从90年代开始,包括美国、加拿大在内的一些西方国家,开始全面普及电子商务办理海关业务。美国政府规定自1992年起,国内企业凡不采用电子商务方式者,将推迟办理清关手续。中国海关总署1999年1月1日开始正式启用“进出口报关单联网电子核查系统”并通过中国电信公众多媒体网向全国各外汇管理部门、各外汇指定银行提供联网核查功能,从而告别了过去人工两次核对报关单的作法。目前,中国的商检业务已初步建成系统内数据通信网,开始有关报验、检验出证的计算机管理,海关电子报关系统也正在开发研制当中。

6. 业务流程电子化管理

进出口贸易是一项繁琐而复杂的过程,涉及接单、跟货、报关、报验、办理产地证、进出口许可证等程序。网络平台可以为外贸企业提供实现瞬间联系的可能,从而达到节约成本和时间的效果。具体管理模块分类见图0-3。

外贸业务流程涉及的主要步骤及当事人为:

整个贸易流程中与各当事人之间单据的流转、信息的传递和款项的支付(电子付款)都在网上进行,单据按国际电子标准制定和传输,网上跟踪系统有利于实时查询和了解货物状态,相关贸易伙伴的信息可直接通过电子商务网查询获得。

美国联邦快递公司(Fedetal Express)处理快递邮件时,用一种叫“超级追踪器”(Supertraker)的菜单驱动式掌上电脑来扫描邮件上的智能条

码。扫描后，追踪器能知道邮件发送的具体时间、邮递线路、邮政编码及承运商。不论邮件传到哪个环节，公司随时都能知道邮件的去向。该种掌上电脑如配上感应器和无线传送功能，还可以用来监控库存。

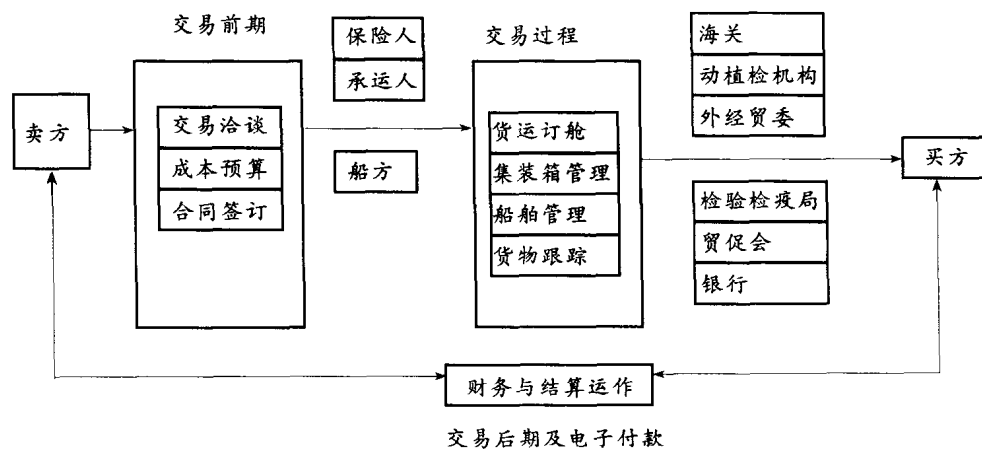


图 0-3 贸易当事人及贸易流程

目 录

绪 论	(1)
有纸贸易	(2)
无纸贸易	(4)

第一篇 商 品	(1)
第一部分 商品的品名与规格	(2)
商品的命名	(3)
有关文字说明的品质规定	(3)
凭实物的品质表示	(10)
质量机动幅度与质量公差	(13)
信用证中常见的品质条款	(14)
第二部分 商品的数量	(15)
计量单位	(16)
度量衡制度	(17)
重量的计算	(18)
数量的机动幅度	(20)
第三部分 商品的包装	(22)
单件商品的内包装	(23)

单件商品的外包装分类	(26)
运输包装的包装标志	(28)
合同中的包装条款	(32)
中性包装	(33)
商品的特性及贸易要求	(34)

第二篇 交 付

(37)

第四部分 基本风险、责任与费用的划分	(38)
国际惯例与贸易术语	(38)
《90 通则》的主要特点	(39)
《INCOTERMS2000》对《INCOTERMS1990》的修订	(43)
常用的三种传统贸易术语	(44)
第五部分 交付的主要事项	(50)
交付条款	(51)
装运时间	(52)
装运港与目的港的选择	(55)
海洋运输	(57)
铁路运输	(61)
航空运输	(62)
国际邮政运输	(66)
成组化运输	(67)
国际货物多式联运	(73)
大陆桥运输	(76)
第六部分 与交付条款有关的其他内容	(80)
一次或分批装运	(80)
转运	(83)
使用装运条款时应注意事项	(84)
第七部分 货物的运输保险	(86)
交付风险	(86)
海上运输风险	(87)