



实用外贸知识手册



朱华兵
编著

兵器工业出版社

浙江省社会科学联合会 2005 年立项课题成果

实用外贸知识手册

朱华兵 编著

兵器工业出版社

内容简介

本书为简明外贸类工具书,以问答的方式,对接单、跟单、制单、报关、报检、核销、退税等外贸流程的各个环节所涉及的基础知识进行了整理、归纳和汇总,形成了全面、简明、实用的外贸知识手册。

图书在版编目(CIP)数据

实用外贸知识手册/朱华兵编著. —北京:兵器工业出版社,2009.2

ISBN 978-7-80248-319-4

I. 实… II. 朱… III. 对外贸易—贸易实务—手册
IV. F740.4-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 012611 号

出版发行:兵器工业出版社

发行电话:010-68962596 68962591

邮 编:100089

社 址:北京市海淀区车道沟 10 号

经 销:各地新华书店

印 刷:北京广达印刷有限公司

版 次:2009 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

责任编辑:林利红

封面设计:水木时代(北京)图书中心

责任校对:郭 芳

责任印制:赵春云

开 本:880×1230 1/32

印 张:7.75

字 数:201 千字

定 价:19.80 元

(版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换)

前 言

对外贸易作为拉动国民经济的“三驾马车”之一,在我国经济发展中占据重要地位。对于浙江省尤其是义乌市而言,外贸依存度一直保持在60%以上,随着义乌市经济的快速发展,其城市规模 and 市场规模迅速扩大,由此产生的集聚效应不断显现。常驻及往来义乌市的国内外客商人数直线上升,带来了义乌市商业的繁荣。

在外贸形势喜人的背后,是外贸从业人员素质的参差不齐。据调查:在义乌市众多的外贸从业人员中,绝大部分未接受过专业教育,理论知识相对缺乏。据“五普”资料显示,2000年义乌市具有小学、初中、高中、大专及以上学历的人数分别占全市总人口的31.3%、43.0%、10.8%、2.2%。这一切从侧面提示了义乌市繁荣的外贸经济中存在的不足和阴影。外贸从业人员自身素质先天不足,在经营理念、专业知识、商贸礼仪、交流沟通、市场拓展等诸多方面也存在很大的局限性。外贸诈骗屡见不鲜,经营户损失惨重。这些都将直接影响义乌市外贸经济的持续和稳定发展。

本手册以问答的方式,对接单、跟单、制单、报关、报检、核销、退税等外贸流程的各个环节所涉及的基本知识进行了整理、归纳和汇总,形成了全面、简明、实用的外贸知识手册。希望本手册能作为随身工具,帮助广大外贸从业人员掌握相关外贸基础知识,了解各外贸环节的基本流程和业务规范,有效防范外贸风险,切实提高义乌市外贸从业人员的素质。同时,本手册也可作为外贸类专业学生参考书。

外贸类业务,由于政策性、时效性较强,受国际环境影响比较大,同时囿于编著者水平所限,在整个编著过程中,疏漏之处在所难免,希望广大读者给予谅解并提出宝贵意见。

编著者

2008年11月28日于义乌工商学院

目 录

第 1 章	接 单	(1)
第 2 章	跟单和采购	(17)
第 3 章	制 单	(33)
第 4 章	报 关	(47)
第 5 章	报 检	(89)
第 6 章	货 运	(133)
第 7 章	核 销	(141)
第 8 章	退 税	(151)
第 9 章	银行外汇业务(外汇汇款、托收、信用证、结售汇)	(163)
第 10 章	对外投资手续	(175)
第 11 章	商务礼仪	(191)
第 12 章	外贸企业的开办	(217)
第 13 章	进出口审批	(231)
第 14 章	如何有效防范外贸诈骗	(235)
参考文献		(240)

第 1 章 接单

1. 接单时影响价格的因素有哪些



接单时应考虑以下因素:商品的质量和档次、运输距离、交货地点和交货条件、季节性需求的变化、成交数量、支付条件和汇率变动的风险。

2. 接单谈判的基本方法和技巧有哪些



接单谈判时应注意三个方面:注重利益,而非立场;创造双赢的解决方案;使用客观标准,破解利益冲突。

3. 国际货物买卖合同的主要内容有哪些



国际货物买卖合同的主要内容应当包括:当事人的名称或者姓名和住所,标的,数量,质量,价格和报酬,履行期限、地点和方式,违约责任,解决争议的方法。

4. 对于外贸企业如何做到灵活应变、做大做强



对于外贸企业,最重要的是要把企业做大做强,要求有应对突发状况的灵活措施。首先,企业应制定一套适合自身实际的战略,通过提高质量和建立品牌提高产品附加值;其次,要改善市场结构,大力发展市场多元化,企业不能仅仅关注国外市场,要结合自身品牌战略在国内国外两个市场取得优势;第三,尽快加强国际质量认证和环保认证,吸收国际先进的质量管理和品牌管理经验,形成企业自身核心竞争力;第四,积极“走出去”,通过到国外投资设厂、建立合作伙伴关系等方式,转移产能、分散风险;第五,在市场运作中加强自律,主动营造和维护良好的市场形象。

5. 什么是许可证贸易



许可证贸易又称许可贸易,是技术许可方将其交易标的物的使用权通过许可证协议或合同的方式转让给技术接受方的一种贸

易方式。

许可证贸易的标的物可以包括专利技术、商标和专有技术三方面中的一项、两项或全部项目。国际许可证协议主要有：独占许可证协议、排他许可证协议、普通许可证协议、分许可证协议和交叉许可证协议。

6. 什么是倾销



所谓倾销，是指以低于正常价格或不合理的低廉价格向外出口。当进口国发现本国产业由此而受到严重损害时，要对此类外国产品课征关税，以抵消其倾销效果，保护国内产业。

7. 什么是反补贴税



反补贴税又称抵消税或补偿税，是对于直接或间接地接受奖金或补贴的外国商品进口所征收的一种进口附加税。进口商品在生产、制造、加工、买卖、输出过程中接受了直接或间接的奖金或补贴，并使进口国生产的同类产品遭受重大损害是构成征收反补贴税的重要条件。反补贴税的税额一般按补贴数额征收。其目的在于增加进口商品的成本，抵消出口国对该项商品所做补贴的鼓励作用。

8. 什么是普惠制



普遍优惠制简称普惠制，是发达国家承诺对从发展中国家或地区输入的商品，特别是制成品和半制成品，给予普遍的、非歧视的和非互惠的关税优惠待遇。这种关税称为普惠税。

9. 什么是直接运输规则(Rule of Direct Consignment)



直接运输规则是指受惠产品必须从该受惠国直接运输到进口给惠国。由于地理原因或运输需要，受惠产品也可以通过第三国或地区的领土运往进口给惠国，但必须置于海关监督之下，并向进

口给惠国海关提交过境提单、过境海关签发的过境证明书等,才能享受普惠税待遇。

10. 什么是原产地证书(Certificate of Origin)



原产地证书是出口商应进口商要求而提供的、由公证机构或政府或出口商出具的证明货物原产地或制造地的一种证明文件。

11. 什么是进口配额制



进口配额制又称进口限额制,是一国政府在一定时期(如一季度、半年或一年)以内,对某些商品的进口数量或金额加以直接的限制。在规定的期限内,配额以内的货物可以进口,超过配额不准进口,或者征收更高的关税或罚款后才能进口。它是实行进口数量限制的重要手段之一。

12. 什么是“自动”出口配额制



“自动”出口配额制又称为“自动”限制出口,也是一种限制进口的手段。所谓“自动”出口配额制,是出口国家或地区在进口国的要求或压力下,“自动”规定某一时期内(一般为3~5年)某些商品对该国的出口限制,在限定的配额内自动控制出口,超过配额即禁止出口。

13. 什么是进口许可证制



进口许可证制是指进口国家规定某些商品进口必须事先领取许可证才可以进口,否则一律不准进口。

14. 什么是外汇管制



外汇管制是指一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖实行限制来平衡国际收支和维持本国货币的汇价的一种制度。

15. 什么是贸易壁垒



所谓贸易壁垒,是泛指一国采取、实施或者支持的对国际贸易造成不合理障碍的立法、政策、行政决定、做法等各种措施,其范围极广,以对贸易造成扭曲效果为判断标准。

当前影响国际经济往来的贸易壁垒主要包括关税壁垒、配额、进出口许可、政府采购、自愿出口限制、技术贸易壁垒、卫生与动植物检疫措施等,而“两反一保”的滥用也是一种变相的贸易壁垒。其中,包括强制性或非强制性的技术法规或标准的技术贸易壁垒,卫生与动植物检疫措施等非关税壁垒措施将对未来国际经济贸易产生重要影响。(注:技术贸易壁垒并非都是负面的,因而有时为避免概念上的歧义,技术贸易壁垒有时也称为技术贸易措施。)

16. 什么是技术性贸易壁垒



技术性贸易壁垒是指为了限制进口所规定的复杂苛刻的技术标准、卫生检疫规定以及商品包装和标签规定,这些标准和规定往往以维护生产、消费者安全和人民健康的理由而制定。有些规定十分复杂,而且经常变化,往往使外国产品难以适应,从而起到限制外国商品进口和销售的作用。这些规定在一定条件下成为进口国家限制进口的技术性贸易壁垒。

17. 什么是 SA8000(社会道德责任标准)认证



SA8000 标准认证,是指企业在赚取利润的同时要承担对环境和利益相关者的责任,包括人群、劳工标准、环保三个领域,其宗旨是“赋予市场经济以人道主义”。SA8000 标准的主要内容包括:童工、强制性劳动、健康与安全、组织工会的自由与集体谈判的权利、歧视、惩戒性措施、工作时间、工资、管理体系等九个部分。该标准宣称其是基于《国际劳工组织宪章》、《联合国儿童权利公约》、《世界人权宣言》而制定的。目前国际采购商的第二方评价影

响出口的情况时有发生。

18. 13 种贸易术语归纳对比内容如何



贸易术语	交货地点	风险转移界限	出口报关的责任、费用由谁负担	进口报关的责任、费用由谁负担	适用的运输方式
EXW	商品产地、所在地	买方处置货物后	买方	买方	任何方式
FCA	出口国内地、港口	承运人处置货物后	卖方	买方	任何方式
FAS	装运港口	货交船边后	卖方	买方	水上运输
FOB	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
CFR	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
CIF	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
CPT	出口国内地、港口	承运人处置货物后	卖方	买方	任何方式
CIP	出口国内地、港口	承运人处置货物后	卖方	买方	任何方式
DAF	两国边境指定地点	买方处置货物后	卖方	买方	任何方式
DES	目的港口	买方在船上收货后	卖方	买方	水上运输
DEQ	目的港口	买方在码头收货后	卖方	买方	水上运输
DDU	进口国内	买方在指定地点收货后	卖方	买方	任何方式
DDP	进口国内	买方在指定地点收货后	卖方	卖方	任何方式

19. 什么是“抢关”



一般来说,“抢关”是为了争取最后配额。眼看配额就要用光了,企业为了争取最后的配额纷纷空运产品到国外,力争抢着在卡关之前进关,也就是所谓的“抢关”。在这种类似赌博的心态下,只能比谁动作快。也正是这种只顾企业利益而不顾行业利益的做

法,给行业带来了灾难。

20. 什么是实名网址



实名网址是域名体系之上的互联网基础应用服务,企业将与公司的名称、品牌、字号等相关的名字注册为实名网址服务后,用户就无须记忆复杂的域名,直接在地址栏中输入中文,即能直达企业网站。实名网址历经 7 年的发展,覆盖 90% 以上互联网用户,用户数超过 9 000 万户,日使用量超过 8 000 万户,已经成为中文上网用户最主要的网络访问方式。实名网址能在帮助企业降低网站推广成本的同时,得到更多网站的访问,统一企业网上网下的品牌。

21. 在人民币升值预期的压力之下,外贸企业如何避险



在人民币升值预期的压力之下,外汇管理局于 2004 年 10 月颁布了《国家外汇管理局关于扩大远期结售汇业务试点的通知》,该通知提供给外贸企业更多的汇率避险工具。现在由于人民币的汇率形成机制将改变,这已经令部分先知先觉的企业认识到,企业未来的赢利状况还取决于汇率的波动风险,而远期结售汇业务是其锁定赢利的避险工具。曾经门可罗雀的企业远期结售汇业务在人民币升值的强烈预期之下已经成为许多外贸企业的首选避险和理财工具。该业务为外贸企业规避了风险,但是它只是将风险转给了银行,在此产品上银行对自身没有任何的避险工具。

22. 什么是远期结售汇业务



远期结售汇业务是确定价格在前、实际交割在约定期满后发生的结售汇业务。目前通常是客户与银行协商签订合同,约定将来办理结汇(客户卖出)或售汇(客户买入)的人民币兑外汇币种、金额、汇率及交割期限。在交割日当天,客户可按合同事先所约定的汇价买入或卖出外汇。

23. 什么是“双绿指令”



“双绿指令”是指《关于报废电子电气设备指令》(以下简称 WEEE)和《关于在电子电气设备中限制使用某些有害物质的指令》(以下简称 ROHS),这两项指令对我国输欧电气和电子产品都将产生较大影响。这两项指令涉及大小型家用器具、信息和通信设备、消费类产品、照明设备、电器电子工具、玩具、休闲和运动设备、医用设备、监测和控制仪器、自动售卖机等 10 大类近 20 万种商品。WEEE 规定,生产商包括其进口商和经销商自 2005 年 8 月 13 日起,负责回收、处理进入欧盟市场的废弃电气和电子产品,并在 2005 年 8 月 13 日后对投放市场的电气和电子产品上加贴回收标识。ROHS 则规定,从 2006 年 7 月 1 日起,投放欧盟市场的电气和电子产品,不得含有铅、汞、镉、六价铬、多溴联苯和多溴联苯醚六种有害物质,并对每种物质的最大浓度值做了规定。

24. 《纺织品出口临时管理办法(暂行)》是如何规定的



中华人民共和国商务部于 2005 年 6 月 19 日颁布 2005 年第 13 号令,公布《纺织品出口临时管理办法(暂行)》(以下简称《办法》),从 2005 年 7 月 20 日开始实行。

《办法》规定,列入《纺织品出口临时管理商品目录》的商品,对外贸易经营者(包括中央企业,以下简称“经营者”)应当在出口前向当地商务主管部门办理临时出口许可的审批手续,并申领许可证,凭许可证向海关办理报关验放手续。出口样品的,对于每批商品数量不超过 50 件(含 50 件、套、双、公斤或其他商品单位,不含打、打双、打套、吨数量单位)的,可免领出口许可证;但属于进口国海关要求凭许可证放行的,经营者应在本企业可申请数量范围内向发证机构申领许可证。临时出口许可管理的商品如在实施前已实行了纺织品出口自动许可的,自临时出口许可实施之日起,经营者已经领取的《纺织品出口自动许可证》

不再作为海关通关验放凭证。

25. 中国—东盟自由贸易区降税计划的内容是什么



中华人民共和国商务部公布,中国—东盟自由贸易区降税计划将于2005年7月20日启动,双方将对约7 000多种产品实施降税,到2010年大部分产品关税将取消。这是在2005年6月22—23日于北京召开的中国—东盟贸易谈判委员会第19次会议上双方确认的。中国—东盟自由贸易区降税计划实施后,届时我国出口到东盟的产品将享受到更加优惠的关税政策,中国—东盟自由贸易区将可比拟欧盟、北美自由贸易区,成为世界第三大贸易区,市场潜力巨大。

中国对东盟出口的商品数量和种类是庞大的,尤其是轻工产品方面,因为东盟10国多以农业、种植业、旅游业、服务业为主,工业基础相对薄弱,但是这些国家特别是对轻工产品的消费能力相当强,基本依靠进口。

26. 什么是询盘



询盘又称询价,是指交易的一方为购买或出售某种商品,向对方口头或书面发出的探询交易条件的过程。其内容可繁可简,可只询问,也可询问其他有关的交易条件。

询盘对买卖双方均无约束力,接受询盘的一方可给予答复,亦可不做回答。但作为交易磋商的起点,商业习惯上,收到询盘的一方应迅速做出答复。

★ 买方询盘

买方询盘是指买方主动发出的向国外厂商询购所需货物的函电。在实际业务中,询盘一般多由买方向卖方发出。买方询盘如:请电告灰鸭绒最低价或请发盘50公吨特浅琥珀。买方询盘过程中应注意如下问题:

(1)对多数大路货商品,应同时向不同地区、国家和厂商分别

询盘,以了解国际市场,争取最佳条件。

(2)对规格复杂或项目繁多的商品,不仅要询问价格,而且要求对方告之详细的规格、数量等,以免往返磋商、浪费时间。

(3)询盘对发出人虽无法律约束力,但要尽量避免询盘而无购买诚意的做法,否则容易丧失信誉。

(4)对垄断性较强的商品,应提出较多品种,要求对方一一报价,以防止对方趁机抬价。

★ 卖方询盘

卖方询盘是指卖方向买方发出的征询其购买意见的函电。例如:可供中国东北大豆,请递盘。

卖方对国外客户发出询盘大多是在市场处于动荡变化及供求关系反常的情况下,探听市场虚实,选择成交时机,主动寻找有利的交易条件。

27. 什么是发盘



在国际贸易实务中,发盘也称报盘、发价、报价,法律上称之为“要约”。发盘可以是应对方询盘的要求发出,也可以是在没有询盘的情况下,直接向对方发出。发盘一般是由卖方发出的,但也可以由买方发出,业务上称其为“递盘”。

★ 发盘的定义及具备的条件

根据《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)第14条规定:“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议,如果十分确定并且表明发盘人在得到接受时承受约束的意旨,即构成发盘。一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格,即为十分确定。”对于这条,我们可以看出一个发盘的构成必须具备下列四个条件:

(1)向一个或一个以上特定的人提出:发盘必须指定可以表示接受的受盘人。受盘人可以是一个,也可以指定多个。不指定受

盘人的发盘,仅应视为发盘的邀请,或称邀请做出发盘。

(2)表明订立合同的意思:发盘必须表明严肃的订约意思,即发盘应该表明发盘人在得到接受时,将按发盘条件承担与受盘人订立合同的法律 responsibility。这种意思可以用“发盘”、“递盘”等术语加以表明,也可以不使用上述或类似上述的术语和语句,而按照当时的谈判情形,或当事人之间以往的业务交往情况或双方已经确立的习惯做法来确定。

(3)发盘内容必须十分确定:发盘内容的确定性体现在发盘中列的条件是否是完整的、明确的和终局的。

(4)送达受盘人。发盘于送达受盘人时生效。

上述四个条件,是《公约》对发盘的基本要求,也可以称为构成发盘的四个要素。

★ 发盘的撤回和撤销

《公约》第15条对发盘生效时间做了明确规定:“发盘于送达受盘人时生效。”那么,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。撤回是指在发盘尚未生效,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。《公约》第15条第2款规定:“一项发盘,即使是不可撤销的,得予撤回,如果撤回通知于发盘送达受盘人之前或同时送达受盘人。”

根据《公约》的规定,发盘可以撤销,其条件是:发盘人撤销的通知必须在受盘人发出接受通知之前送达到受盘人。但是,在下列情况下,发盘不能再撤销:

(1)发盘中注明了有效期,或以其他方式表示发盘是不可撤销的。

(2)受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的,并且已本着对该发盘的信赖行事。

此外,在贸易实务中还有以下三种情况造成发盘的失效:

(1)发盘人在受盘人接受之前撤销该发盘。

(2)发盘中规定的有效期届满。

(3)其他方面的问题造成发盘失效。这包括政府发布禁令或限制措施造成发盘失效。另外还包括发盘人死亡、法人破产等特殊情况。

28. 什么是还盘



受盘人不同意发盘中的交易条件而提出修改或变更的意见,称为还盘(Counter Offer),在法律上称为反要约。还盘实际上是受盘人以发盘人的地位发出的一个新盘。原发盘人成为新盘的受盘人。还盘又是受盘人对发盘的拒绝,发盘因对方还盘而失效,原发盘人不再受其约束。还盘可以在双方之间反复进行,还盘的内容通常仅陈述需变更或增添的条件,对双方同意的交易条件无须重复。

29. 什么是接受



所谓接受,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。法律上将接受称做承诺。接受和发盘一样,既属于商业行为,也属于法律行为。对有关接受问题在《公约》中也做了较明确的规定。

根据《公约》的解释,构成有效的接受要具备以下四个条件:

(1)接受必须是由受盘人做出。其他人对发盘表示同意,不能构成接受。这一条件与发盘的第一个条件是相呼应的。发盘必须向特定的人发出,即表示发盘人愿意按发盘的条件与受盘人订立合同,但并不表示他愿意按这些条件与任何人订立合同。因此,接受也只能由受盘人做出,才具有效力。

(2)受盘人表示接受,要采取声明的方式即以口头或书面的声明向发盘人明确表示出来。另外,还可以用行为表示接受。

(3)接受的内容要与发盘的内容相符。也就是说,接受应是无