

涉外经济类专业系列教材

涉外经济类专业系列教材

进 出 口 业 务

主 编 庄 英
张 漱 石
王 文 武
主 审 彭 天 祥

中国林业出版社

涉外经济类专业系列教材

进 出 口 业 务

主 编 庄 英 张漱石 王文武

主 审 彭天祥

中国林业出版社出版（北京西城区刘海胡同7号）
新华书店北京发行所发行 国防科工委印刷厂印刷

787×1092毫米 16开本 13.5印张 335千字

1990年第1版 1990年1月第1次印刷

印数1—8,000册 定价：5.60元

ISBN 7-5038-0653-2/F·0029

我國對外開放事業
的發展，關鍵取決于
人才。我希望這套叢
書的出版能對培養
對外經濟人才有所教
益。

李嵐清
一九九一年
北京

中華人民共和國對外經濟貿易部常務副部長
李嵐清為本套教材的題詞

编写说明

为适应当前对外开放的要求，贯彻实施中央关于沿海地区经济发展的战略，发展我国对外贸易和经济技术合作，我省高等院校相继设置了涉外经济类专业。为满足其专业教学及外经贸部门专业人才培养的需要，江苏省教委委托河海大学管理工程系牵头，组织我省部分高等院校、科研单位及外经贸有关业务部门联合编写涉外经济类专业系列教材。

在我省有关高校及有关单位的支持下，在省教委高校教学处以及系列教材编委会的组织领导下，经过参编人员一年多来的辛勤耕耘，这套系列教材终于出版了。这套系列教材编写中始终坚持质量第一的写作宗旨，力求反映本学科的最新成果，体现了科学性、实用性、超前性等特点。它既可供高等院校涉外经济类专业教学使用，也可用于外经贸部门职工岗位培训以及有关人员自学或参考。

希望使用和阅读本系列教材的同志提出批评与建议，以利今后再版时改进。

江苏省教育委员会高等教育局

一九八九年四月

江苏省高等院校涉外经济类
专业系列教材编写委员会

主 编：李开运

副主编：徐永林 陈闾华

编 委：(以姓氏笔画为序)

王文武

方君喆

冯锡章

庄 英

李开运

李广志

陈闾华

邱志一

周元良

金学禹

赵大生

徐永林

顾作诗

彭天祥

虞先泽

江苏省高等院校涉外经济类
专业系列教材编写委员会

江苏省高等院校 涉外经济类专业系列教材书目

1. 《涉外经济概论》
2. 《国际经济技术合作》
3. 《国际市场营销》
4. 《国际贸易》
5. 《国际金融》
6. 《国际经济法》
7. 《世界商品市场行情和价格》
8. 《进出口业务》
9. 《引进项目的技术经济分析》
10. 《涉外公共关系与谈判交往技巧》
11. 《外贸财会》
12. 《外贸统计》
13. 《外贸英语函电》
14. 《涉外经济专业英语》
15. 《国际企业经营管理》

表

01 8801

前 言

随着国际间经济往来的发展，商品进出口业务在结构与方式上发生了重大的变化。第二次世界大战前，有形商品的进出口是国际经济交往的主要内容。战后，特别是近一、二十年来，资金、劳务和技术等非商品的输出、输入有了迅速的发展。而今，出口、进口的概念包含了更为广泛的内容。当然，商品的出口和进口，在国际经济贸易中仍然处于主导地位，而且资本、劳务和技术的进口，也往往与商品的进、出口结合起来进行。在实施我国政府关于沿海地区的经济发展战略，外贸体制改革逐步下放外贸经营权的今天，进出口业务已成为外向型企业的主要经济性活动。大批外向型企业，特别是沿海地区的工商企业迫切需要掌握对外贸易方面的理论和业务知识。为适应形势以及教学的需要，我们编写了《进出口业务》一书，期望本书的出版对提高在校大学生，以及企业经营管理人员的外贸业务素质等方面起积极的推动作用。

《进出口业务》一书是江苏省高校涉外经济类专业系列教材之一。本书在编写中注意充实了对外开放形势下的新知识、新内容，主要是以商品为对象，以合同为中心，侧重介绍了国际贸易惯例、新旧贸易方式、商品买卖的交易条件、进出口业务程序和方法，及其他与外贸相关的业务知识。注重体现理论与实际相结合，而又偏重于实际应用的指导思想。

参加本书编写的作者是：王文武（第一章，河海大学）、苏子寿（第二章，广西钦州地区工业经济干部学校）、杨政（第三、四章，南京审计学院）、庄英（第五、八章，华东工学院）、朱远忠〔第六章，江苏省轻工业品进出口（集团）公司〕、赵希墨（第七章，江苏省人民保险分公司）、张国喜（第七章，南京粮食经济学院）、刘晖、路宜平（第九章，江苏进出口商品检验局）、刘益平（第十章，南京航空学院）、王建明（第十一章，河海大学）、张漱石（第十二、十三章，江苏对外贸易职工大学）、夏强（第十四章，江苏省对外贸易公司）、楼培尧〔第十五章，江苏省轻工业品进出口（集团）公司〕。全书由庄英副教授、张漱石副教授、王文武讲师主编，江苏对外贸易职工大学彭天祥副教授任主审。

本书编写中吸收了国内外同行的研究成果，参考和引用了有关论著的某些观点，书中不能一一列出，在此一并向有关同志致谢。书中不妥之处，恳请读者指正。

编者

1989. 10.

目 录

第一章 概 述	1
第一节 确定交易对象	1
第二节 交易磋商的形式	2
第三节 进出口业务洽谈的主要任务	2
第四节 履约的程序	4
第二章 商品的品质	11
第一节 商品的品质及其重要性	11
第二节 交接货物的品质依据	12
第三节 合同中的品质条款	15
第三章 商品的数量	17
第一节 商品数量在进出口交易中的重要意义	17
第二节 进出口商品数量的掌握	17
第三节 进出口商品的计量	18
第四节 进出口合同中的数量条款	20
第四章 商品的包装	22
第一节 出口商品包装的意义和作用	22
第二节 包装的种类	23
第三节 包装标志	26
第四节 中性包装和定牌	27
第五节 合同中的包装条款	28
第五章 价 格	30
第一节 国际市场价格	30
第二节 商品成交价格的构成	32
第三节 价格术语及其作用	33
第四节 有关价格贸易的国际惯例	33
第五节 价格术语的分类	38
第六节 三种常用的价格术语	40
第七节 合同中的价格条款	44
第八节 出口商品成本的核算	46
第九节 折扣和佣金	49
第六章 对外贸易运输	53
第一节 概 述	53
第二节 对外贸易运输方式	54
第三节 运价的计算	60
第四节 装运条款	65
第五节 运输单据	68

第七章 保 险.....	72
第一节 海上运输保险	72
第二节 海运货物保险险别与条款	74
第三节 陆、空、邮运货物保险	77
第四节 保险金额和保险费	80
第五节 合同中的保险条款及注意事项	81
第六节 货物运输保险单	83
第七节 国际货物运输保险的理赔	84
第八章 支 付.....	88
第一节 国际支付工具	88
第二节 国际支付方式	91
第三节 国际支付条款	108
第九章 商品检验.....	111
第一节 概 述	111
第二节 商品检验的内容和依据	114
第三节 商品检验证书的效用和主要种类以及适用范围	117
第四节 合同中的商品检验条款和注意事项	120
第十章 索赔、仲裁和不可抗力.....	123
第一节 争议、索赔和理赔	123
第二节 仲裁与诉讼	127
第三节 不可抗力	132
第十一章 出口交易前的准备.....	135
第一节 选择销售市场	135
第二节 对外建立和发展客户关系	136
第三节 制定出口商品经营方案	139
第四节 新产品的研制	141
第十二章 出口交易的洽谈和合同的签订.....	143
第一节 出口交易的洽谈	143
第二节 合同的成立	146
第三节 出口合同的签订	152
第十三章 出口合同的履行.....	155
第一节 概 述	155
第二节 备 货	156
第三节 催证、审证和改证	157
第四节 发 运	159
第五节 制单和审单	161
第六节 押汇、托收和结汇	168
第七节 索赔和仲裁	169
第十四章 进口贸易	171
第一节 进口贸易业务	171
第二节 进口计划的落实	171
第三节 进口经营方案的制订	172

第四节	进口贸易的磋商和合同的签订	174
第五节	进口履约程序	177
第六节	进口内部核算	179
第十五章	贸易方式	181
第一节	协定贸易	181
第二节	结汇贸易和对销贸易	182
第三节	包销、代理、寄售和投标	185
第四节	商品交易所与拍卖	188
第五节	进料加工、来料加工、来样加工、来件装配	190
第六节	国际博览会、中国出口商品交易会	191
附录一	进出口主要单证格式	193
附录二	有关国际贸易惯例	202
主要参考文献	203

第一章 概 述

在我国发展外向型经济，打开世界市场的过程中，进出口业务精通程度起着至关重要的作用。进出口业务是指我国与外国或地区之间的经济实体通过一种签约方式所进行的商品买卖活动。要完成商品的进口或出口交易，首先要选择我们的交易对象，买卖双方，就商品品质、数量、包装、价格、交货、结算方式等主要条件进行磋商，在取得一致意见的基础上，签订合同，按合同的规定，各自履行应尽的义务和权利，从而完成交易。

第一节 确定交易对象

一、确定交易对象的重要性

选择好交易对象是进出口业务中最基本的要求，客户的资信情况、客户买卖的诚意以及办事效率等直接影响到成交后能否履约，在某种程度上讲，确定好交易对象是成交和履约的保证。经过研究确信其政治态度、经营能力、资信良好并愿与我方做买卖的商人，以及那些与我国签订了协定贸易的国家的商人，都可以作为我们的交易对象。

二、客户的种类

中间商，从营销角度看，大多数与我经常做买卖的客户一般都是中间商。因为，由出口厂商直接控制和左右市场的商品品种是很少的，其品种所占的份额也不大。利用合适的中间商在外国人眼里是较为经济的途径。中间商了解当地市场和法规，适销商品比较容易打入国际工业市场和消费市场。

包销商，是指那些与我国进出口公司签订了包销协议，对我国某种或某类出口商品，在约定时间和地区内享有独家经营或专营权利的国外客户。包销协议生效后，在规定期限内，出口企业就不能再通过其它途径向特定区域内销售指定商品，而作为对应义务的包销商也要保证在一定时期内购买一定数量或金额的包销商品；一般不得把包销商品转销非包销的地区；不得经营其他来源的同类商品。

代理商，是指与我国外贸出口公司签订代理协议，享有在规定的地区和时期内某指定商品的代销权利的国外客户。它按权限可分为总代理人、独家代理人和一般代理人。

代理是当代国际贸易中逐笔售定的较为多见的一种贸易方式。商业代理是存在于两个当事人（可以是自然人，也可以是法人）之间的一种关系。在这种关系下，被称之为委托人的的一方授权给予被称之为代理人的另一方，由后者代表前者与其他第三者订立合同或进行其它商业活动。委托人是指在自己的授权下，委托别人行事的人，即授权人。也有根据具体交易情况，称作货主、供货人、买主、顾主或被代理人等。代理人是指接受委托代替委托人行事的人，即被授权人。在实际业务中，“代理人”常被简称为“代理”。关于国际货物销售代理，1983年签订的《国际货物销售代理公约》对代理的外部关系作了较详细的规定。我们在利用代理时，除了要了解代理人的信誉和能力外，一定要把代理协议签订好，即要明确规定出双

方的权利义务。通常把能长期供货、数量又大、经营能力强、能长期定货的客户作为独家代理。

第二节 交易磋商的形式

一、当面洽谈

当面洽谈是指买卖双方口头洽谈，有“请进来”和“派出去”两种方式。出国推销是常见的口头洽谈成交的形式。也就是派代表团（组）去国外参观、学习等进行交流，或参加各种形式的交易会和博览会等，把自己的产品对客户进行宣传、推销。也可专派人员或推销组出国去推销。这在国际贸易中广泛运用。国际上的工商业博览会和展览会上的成交百分比很高，他们相互介绍商品，进行广告宣传，扩大商业上的联系，以利于开拓市场，增加出口。著名的国际上的博览会有米兰（意大利）、里昂、巴黎、维也纳、莱比锡等。一般来说，大批量货物的成交、重要项目的谈判、设备合同或换货契约、合营合资的谈判以及争端纠纷、索赔案件等，均要通过当面洽谈解决。请国外商人到国内来，参加各种形式的交易会、博览会、展览会进行面对面洽谈。如我国每年定期的秋季、春季广州进出口商品交易会和各种小型交易会，其间成交的数目很大。

二、电话洽商

为在瞬息万变的国际市场中，争取时间达成交易，以及大宗商品的买卖需争取时效，必要时使用国际电话，通过电话两地进行磋商。国际电话，要选择好通话时间，考虑各地的时差因素，选择对方适当的时间，约定通话人后通话。如果达成交易，接着要以书面形式予以确认通话记录（包括电话录音或笔录）归入客户或业务档案，以备考查。

三、函电磋商

交易磋商，除了上述当面洽谈与电话洽商外，绝大部分（占成交数额的80%）是通过函电方式成交的，即使是当面或经电话洽谈成交的，事后也往往再以书面合同形式确认，以取得书面根据。在对外贸易中，函电是具有法律效力的文件。

合同成立的两个要素，是一方的发盘和另一方的有效接受。这是交易磋商起决定性作用的。来往函电的主要内容是涉及到发盘与接受的处理。发盘是指买卖双方的一方——发盘人向对方——受盘人提出各项主要交易条件，并愿按这些条件与对方达成交易、订立合同的一种肯定的表示。

国际贸易中，交流频繁，市场变化迅速，凭信函往复已不能适应，当前，大多数以电传或传真进行磋商。尤其是大宗主要商品、初级产品、原料以及外汇买卖、保险、租船等业务，都以电传或传真来进行。电传可以面对面地通讯，可用文字询问对答。即使在对方已经下班或无人值守电传机的情况下，也可以接收。这对于有时差的地区，也是很适用的。

第三节 进出口业务洽谈的主要任务

一、介绍商品

要达成一笔交易，首先要有买卖双方就交易的商品品质、数量、包装、价格、交货时间、结算方法等主要条件进行磋商，其中，要详细介绍商品的品质、规格是洽谈中首先遇到的问

题。洽谈人员要熟悉商品的品质，会用各种表示方法介绍商品，如可以用说明的方式，用艺术、技术和心理手法进行口头的、文字或图案等促进销售的手段。

我国是社会主义国家，出口商品的广告宣传的目的是为了促进生产、扩大流通、活跃经济，国外客户和消费者正确了解我国出口商品，为扩大我国商品出口服务，为发展我国的经济贸易服务。因此，在洽谈中要实事求是、生动活泼、新颖别致、丰富多彩地介绍商品，以体现社会主义国家的新风格和我国民族文化艺术的新面貌。

商品实展广告，是宣传商品的重要形式。在博览会、交易会、样品陈列室、国外寄售商店、分配中心、谈判室等处所展出的商品，是最具说服力的广告方式。这种展出能为洽谈提供品质依据，影响客户，客户看到实物，充分了解产品结构的优点、用途和质量，使其对商品深信不疑。机器设备、仪器的展出等通常都采用这种广告方式。在展出期间，还可以与买主当面洽商有关销售条件，达到交易的成功。

二、商定贸易条件

贸易条件或称交易条件，其中价格术语是在国际贸易的长期实践中逐渐形成的，关于说明价格构成、货物的运输过程中有关手续、费用、风险等责任的划分的简短概念。国际贸易中使用的价格术语很多，其中以 FOB、CIF 及 C&F 三种价格术语最为常用。在我国的实际业务中，出口一般采用 CIF 及 C&F 价格术语；在进口业务中，大多数采用 FOB 价格术语。对于这三种价格术语有关买卖双方责任和风险的划分，国际上有多种解释。在不同的国家、不同的港口和不同的行业，往往对同一问题有不同的习惯解释。一些国家的工商团体以及某些国际组织，为了统一价格术语方面的不同解释，分别制定了有关价格术语的统一解释或规则，并建议贸易界广泛采用，以利国际贸易的开展。在这些统一解释或规则中，对国际贸易影响较大的有：

1. 《国际贸易条件解释通则》。国际商会于 1936 年曾在巴黎制定了《1936 年国际贸易条件解释通则》，后于 1953 年进行修改，称为《1953 年国际贸易条件解释通则》^①，其后经 1967、1976 年二次增补以及 1980 年的修订，目前这个通则对 Ex Work FOR - FOT, FAS, FOB, CIF, C&F, Free Carrier, Freight or Carriage paid to ……、Freight or Carriage and Insurance paid to ……、Exship、Ex Quay、Delivered at Frontier, Delivered…… duty paid 及 FOB Airport 等 14 种价格术语作了具体解释，规定了各个价格术语有关买卖双方的责任。国际商会在 1953 年还编写了《贸易条件》一书，此书汇集了 18 个国家对 10 种价格术语的不同解释与规定。我国在 1985 年 3 月也颁布了《中华人民共和国涉外经济合同法》。这些都是在确定交易条件时必须参考或运用的文件。

2. 《1932 年华沙—牛津规则》。《1932 年华沙—牛津规则》全文共 21 条。这一规则主要说明 CIF 买卖合同的性质和特点，并具体规定了采用 CIF 价格术语时，有关买卖双方责任的划分，解释的内容比较详细。

3. 《1941 年美国对外贸易定义修正本》。该修正本在同年为美国商会、全国进口商协会和全国对外贸易协会所采用。它对 Ex Point of Origin, FOB, FAS, C&F, CIF, Ex Dock 等 6 种价格术语作了解释。

除了上述商会、协会等机构先后对价格术语所作出的统一解释已形成为国际贸易惯例的

^① 参见《对外经济贸易》一书，机械工业企业管理手册编委会编，机械工业出版社 1988 年版。

重要组成部分外，还有一些国外主要港口的传统惯例，各国司法机关和仲裁机构对贸易纠纷所作出的为在后来被广泛引用的一些典型判例和裁决，也形成国际贸易惯例的组成部分。

在进行对外贸易业务确定贸易条件时，我们必须多掌握一些国际贸易惯例的知识。这是因为：第一，国际贸易惯例虽对各种价格术语的解释大体相同，但各国惯例对买卖双方的具体责任划分也有不一致的解释。了解其主要异同点，就可以预作防范，在洽商交易和签订合同时，对某些日后可能引起争议的责任划分问题，可事前予以明确规定，以排斥某些不利于我方的惯例解释。第二，某些国际贸易惯例具有传统性，并且在一定程度上是国际贸易中买卖双方所公认的习惯做法。因此，在符合平等互利原则的前提下，采用这些惯例，可以促进我国对外贸易的开展。第三，当与国外客户发生贸易争议时，如果对国际贸易惯例有所了解，我们就可适当引用惯例以争取主动，做到有理有据，避免在一些本来我方有理的问题上，由于我们不了解国际贸易惯例，反而陷于被动的局面。

三、签约

签约是指经一方发盘又经另一方有效接受构成合同成立后，买卖双方所签订的一项书面合同，从而，买卖双方就构成了合同的关系。双方在磋商过程中的往返函电，即是合同成立的书面依据，以明确规定双方的责任，权利和义务，双方均受其约束。

在国际贸易中，销售合同的形式有书面的与口头的两种。书面合同有广义和狭义之分。广义的书面合同，是指由一定的书面文件形成的合同，它可以是一份由买卖双方签署的正式书面合同，也可以是买卖双方经往来的多份信、电或电传使合同成立。狭义的书面合同，仅指前一种正式书面合同。按照国际贸易的习惯做法，买卖双方通过磋商，达成交易后，大都另行签订正式书面合同，因为它是合同成立的证据和合同生效的条件以及合同履行的依据。我国《经济合同法》第三条规定：经济合同，除即时清结者外，应当采用书面形式，美国《统一商法典》2-201条也规定：凡500美元以上的货物销售合同必须有书面文件为证，否则不得由法律强制执行。因此，对通过口头谈判达成的交易，签署一份书面合同是必不可少的。

在国际贸易中，销售合同的履行涉及企业内外的部门和单位很多，过程也很复杂。口头合同，如不转变成书面，其履行的困难是不言而喻的。在国际上，对销售合同的书面形式，没有特定的限制。从事进出口贸易的买卖双方，可采用正式的合同，确认书，协议书，甚至可用备忘录等形式。

第四节 履约的程序

买卖双方订立合同不是目的，主要的目的是通过履行合同，而实现各自的要求。履约是指对一项有效合同的履行。即合同签字后双方必须各自履行合同规定的权利和义务。这里所讲的履约程序是指出口、进口履约的一般程序。现分别简要介绍如下。具体内容将在本书其他章节评述。

一、出口合同履行的程序

出口合同的履行主要是指卖方在合同规定的时间内，按照合同规定的品质、数量、包装交货，移交有关的单据并移转货物的所有权；买方按合同规定收取货物和单据，支付货款。

重合同，守信用，是进出口贸易必须遵循的原则。不仅在这一原则指导下洽谈和订进出口合同，而且还必须按照这一原则履行合同。

我国的出口支付多以信用征收款方式为主。履行出口合同一般包括备货、催证、审证、改证、租船订舱、报关、报验投保、装船、制单结汇等工作环节。归纳起来就是货、证、船、款四个重要环节。这四个环节密不可分，必须环环扣紧，避免出现“有证无货、有货无证、有船无货、有货无船”的现象。特别是不能发生“单证不符”或交单时间超过信用证有效期而遭拒付的问题。因此，外贸公司、工业部门、外运公司、中国银行、保险公司、国家商检局及海关等单位必须密切配合，保证严格按照信用证规定按时运出货物，以利于安全及时收汇。

出口合同履行程序见图 1-1。

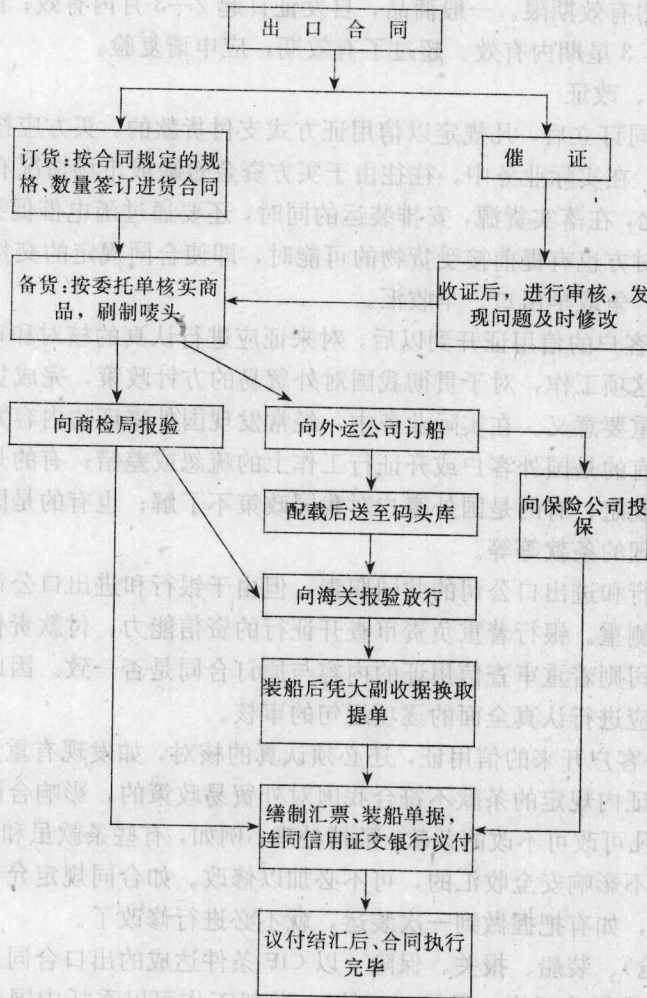


图 1-1 出口合同履行程序图

以下就履行 CIF 贸易条件，信用证付款的合同的一般程序作简要说明。

(一) 备货与报验

1. 备货。备货是按照出口合同的规定，按时按质按量备妥应交的货物。如合同商品属库存现货，在订立合同后应对货物的品质、数量、包装等条件进行检查核实，在必要时还要根据合同要求对货物进行加工整理和包装。如属期货，应及时与生产部门或供货部门联系，安排生产，催交货物，然后核实、检查货物的品质、数量包装情况。备货要与船期紧密衔接，防止交货脱期。另外，还要在外包装上加刷唛头和其他必要的标志。

2. 报验。法定检验的出口商品都必须经过检验方能出口。凡属法定检验的商品或出口合同中规定由我商品检验局提供检验证书的商品，在货物备齐后应向商品检验局报验，在取得检验的合格证书后，才能装运出口。

检验证书有一定的有效期限。一般商品，自发证日起2—3月内有效；鲜果、鲜蛋，2星期内有效；植物检疫，3星期内有效。超过了有效期，应申请复验。

(二) 催证、审证、改证

1. 催证。出口合同订立后，凡规定以信用证方式支付货款的，买方应按照合同规定的时间开立信用证。但是，在实际业务中，往往由于买方资金短缺或市场情况有变，买方不能按时将信用证开到。因此，在落实货源，安排装运的同时，还要通过函电催促买方及时开证。有时当我方货物备妥，对方也有提前接受货物的可能时，即使合同规定的交货期未到，我方也可建议对方提前开证，争取早出口、早收汇。

2. 审证。在国外客户的信用证开到以后，对来证应进行认真的核对和审查。这是一项十分重要的工作，做好这项工作，对于贯彻我国对外贸易的方针政策，完成货物装运任务和保障安全收汇等都具有重要意义。在实际业务中，经常发现国外来证的内容并不完全符合买卖合同的规定，例如，有的是国外客户或开证行工作上的疏忽或差错；有的是由于某些国家的习惯做法或另有特殊规定；有的是国外客户对我国政策不了解；也有的是国外客户故意在信用证内加列一些不合理的条款等等。

审核信用证是银行和进出口公司的共同职责，但由于银行和进出口公司分工不同，因此在审核的内容上各有侧重。银行着重负责审查开证行的资信能力、付款责任和索汇路线等方面内容，而进出口公司则着重审查信用证的内容与原订合同是否一致。因此，在银行转来信用证后，出口公司仍应进行认真全面的逐项逐句的审核。

3. 改证。对国外客户开来的信用证，还必须认真的核对，如发现有重大不符，还要办理改正手续。凡是信用证内规定的条款不符合我国对外贸易政策的，影响合同的执行和安全收汇的必须进行修改；凡可改可不改的条款，酌情处理。例如，有些条款虽和合同规定不符，但并不违反我政策，又不影响安全收汇的，可不必加以修改。如合同规定允许分批装运，信用证规定不准分批装运，如有把握做到一次装运，就不必进行修改了。

(三) 租船（订舱）、装船、报关、保险 以CIF条件达成的出口合同，我方应负责租船（订舱）、装船、报关及保险工作。租船（订舱）、装船工作可以委托中国对外贸易运输公司（简称外运公司）代办。也可以由出口人直接向船公司洽办。委托外运公司办理的程序如下：

(1) 外贸公司参照外运公司每月编印的出口船期表进行备货和催证。

(2) 在备货齐全并收到信用证经审核无误后，就可办理托运，即按信用证和合同内有关装运及货物的规定，填写托运单，作为租船（订舱）的依据，并在船期表内所规定的截止收单期前交送外运公司。