

上海三联书店

商品进出口 经营指南

7/10/05

序

关贸总协定及联合国贸发会所属的国际贸易中心(ITC)为帮助发展中国家提高商品进出口的经营水平,不定期地向发展中国家提供名为《商品进出口经营指南》的出版物。自上海关贸总协定研究中心成立以来,本中心所属的关贸总协定图书资料室陆续收到由国际贸易中心寄赠的该类出版物达40本之多。我作为上海关贸总协定研究中心的主任,根据我与关贸总协定秘书处达成的谅解,有义务向我国读者推广该中心的出版物,因此一直想把这套《指南》在我国编译出版,但因为种种原因,未能如愿。去年下半年,上海对外贸易学院对外经济贸易研究所所长王新奎教授提出编译出版《商品进出口经营指南》的设想,我即表示支持。

近年来,我国国际贸易学界编译出版的国外国际贸易方面的著作为数不少,但大多数属于理论性的学术著作,适合具体指导经营用的著作则不多见。长期以来,我国从事进出口业务的经营人员大多数依靠自己在实际工作中进行摸索、积累经验,而真正得到高水平专家的指导则很少。而专业经贸院校所开设的国际贸易实务课程,或者过于理论化,给人以远水不解近渴之感,或者内容陈旧,跟不上国际贸易实际操作方式日新月异的发展。

我认为,在当前对外经济开放的形势下,作为一个从事对外贸易具体操作业务工作的人员,必须有以下四方面的素质:一是既要懂商品的进出口业务,又要懂与商品进出口业务相关的

商品进出口经营指南

其他知识，如产品开发、质量管理、市场调研、价格管理、进出口融资等；二是既要有丰富的实际工作经验的积累，又要有一定的理论素养；三是既要熟悉本国的特殊做法，又要了解国际流行的规范做法；四是既要掌握商品进出口经营的策略，又要掌握商品进出口的战略。而众所周知的事实是，按上述要求衡量，目前我国从事对外贸易实际工作人员的素质还有相当大的差距。

国际贸易中心所编写的这一套出版物的目的，正是为了提高发展中国家对外贸易经营人员的综合素质，因此，在内容安排上有别于我国经贸教学长期以来就进出口讲进出口的定式，而是形成一个以商品进出口为中心，并涉及与商品进出口相关的金融融资、产品开发、质量管理、市场调研等方面内容在内的完整的体系。现在把这一套出版物编译出版，以《商品进出口经营指南》的形式介绍给我国的读者，我想不仅会大大拓展我国对外贸易经营工作者的视野，对提高经营素质有所裨益，而且对我国专业经贸院校的教学也不失为一种参考与借鉴，从而使我国的对外贸易经营真正走上国际化、规范化的轨道。

汪尧田

1993.11.20

前 言

社会主义市场经济体制的建立要求我国的对外开放向与国际经济接轨的方向发展。在我国经济发展的现阶段，对外贸易仍然是我国对外经济开放的一个主要方面。改革开放以来，我国的对外贸易获得了飞速的发展，这主要得益于宏观层次上经济市场化的推进和对外经济开放战略的实施。但是，从微观层次上来看，我国对外贸易经营部门经营素质亟需提高的矛盾却日益突出。在长期的计划经济体制下，我国的对外贸易经营有两个基本特点：一是经营方式陈旧，难以跟上国际贸易经营方式日新月异变化的步伐；二是经营手段落后、单一，在激烈的国际竞争中缺乏统揽全局、灵活应变的能力。在我国对外经济开放日益扩大的情况下，经营素质不高所导致的我国对外贸易发展中贸易的规模和效益的矛盾，已成为制约我国对外贸易进一步发展的主要原因。

可以这样认为，我国对外贸易发展中所面临的经营素质不高的问题也正是大多数发展中国家所面临的共同问题。为了帮助发展中国家提高对外贸易经营素质，关贸总协定和联合国贸易与发展委员会所属的国际贸易中心(ITO)以不定期出版物的形式向发展中国家提供指导。出版物的选题涵盖了对外贸易经营中的各主要环节，不同选题之间既有一定的联系和呼应，又相对独立。从内容上来看，由于撰写者多为有丰富对外贸易经营经验的专家，因此具有可操作性强的特点。

本书是在上述国际贸易中心所提供的出版物的基础上编写

2 商品进出口经营指南

的。由于原出版物篇幅较大,故在编写过程中作了部分删节,同时考虑到我国读者的阅读习惯,对某些章节作了重新安排,以求有更强的系统性和内在联系的逻辑性。

全书共分12章。前6章内容主要涉及进口经营方面,后6章内容主要涉及出口经营方面。各章顺序大致按进出口经营业务的实际流程安排。其中,进口方面主要包括进口商品的采购、运输、入境与结关、仓储管理、合同的监督、价格管理等各个环节中的主要经营手段和经营原则。出口方面主要包括出口商品的融资、产品开发、产品质量管理、出口营销、市场调研等各个环节中的主要经营手段和经营原则。

本书作为一本商品进出口经营指南,具有以下几个特点:

第一,操作性。即本书内容基本上针对发展中国家对外贸易部门在商品进出口实际操作中所遇到的问题进行指导。不但提供了一般的经营原则,还提供了具体的操作方法和与此相关的文件、表格、计算方法等范本。可供对外贸易经营人员在具体操作环节中遇到问题时进行查阅和参考,使操作方式更符合一般国际规范。

第二,系统性。即本书内容既涉及进口方面,又涉及出口方面,沿进口和出口的实际操作流程渐次展开。并注意前后环节的内在联系和相互之间的影响,使读者能够从系统的角度去把握如何提高经营素质的问题。

第三,综合性。即本书不是从某一单独的经营环节(如价格)来分析如何提高经营效益的问题,而是从综合的角度,如资金的筹集、贸易对象的选择、合同的谈判和执行的监督、市场调研、产品开发及质量管理等各个方面来考虑提高经营效益的问题,把现代的经营管理思想贯穿于商品进出口的经营之中。

当然,本书作为一本指南,其内容不可能像教科书这样详

尽、具体。但其操作性、系统性和综合性的特点，无疑将有助于拓展商品进出口经营的思路和视野，对提高我国对外贸易经营部门的素质将会有所帮助。

本书在编写过程中得到上海市对外经济贸易委员会政策条法处、上海市关贸总协定研究中心的大力支持。汪尧田教授对本书的编写提出了许多有益的意见和建议。上海三联书店朱国安同志还对全书提出了修改意见。谨在此向这些单位和同志表示感谢。

参加本书编写工作的同志有：王玉平、俞杏堂、孙三和、高锦海（以上为副主编）、王火灿、王伟民、江林、卢安东、汪明、杜公朴、刘祥生、邱松年、施健夫、钱石麒、杨亦卫、袁亚杰、陈强顺、张圣翠、屠良芬、戴芷华、戴常明等同志，最后由张祥和王新奎同志总编定稿。另外，苏菲同志为本书编写做了文字整理及组织协调工作。郑汝梅、冯志勤、陈宝珍等同志则在本书编写的事务性工作方面提供了帮助。由于编者水平有限，书中缺点与错误难免，敬请广大读者和专家批评指正。

编 者

1993.11.15 于上海

目 录

第一章 进口商品的采购	1
第一节 进口采购计划.....	1
第二节 进口采购方法.....	8
第三节 供应商的鉴别、选择和评估.....	13
第四节 谈判促成交易.....	22
第五节 投标和合同文本的准备.....	27
第六节 长期合同.....	32
第七节 进口采购合同的条款.....	37
第八节 进口合同的后续工作与监督.....	42
第九节 进口过程中商品规格和标准的鉴别.....	49
第十节 公共部门的进口采购.....	52
第十一节 工业品的进口.....	57
第十二节 资本货物进口.....	59
第十三节 进口资金的融通.....	68
第十四节 进口项目中买卖双方、承包商及咨询机 构之间的合作.....	73
第十五节 为防止进口贸易中争议的商业惯例和单 据要求.....	80
第十六节 交货的计划和实施.....	90
第十七节 支付的方式.....	93

2 商品进出口经营指南

第二章 进口商品的运输

第一节 概述	102
第二节 货物国际运输的责任、购货合同条款	105
第三节 海洋运输的选择	109
第四节 海运服务机构	121
第五节 多种方式的联合运输	130
第六节 海洋运输结构	134
第七节 货物发运与报关	143
第八节 风险因素与承运人的责任	148
附录一 租船合同(样本) 普通租船合同	152
附录二 几种主要海运术语	162

第三章 进口商品的入境与结关

第一节 概述	165
第二节 结关过程中各种特定服务的功能与责任	171
第三节 国际贸易基本单证	176
第四节 卸货与进关	181
第五节 进口商品的检验与接收	184
第六节 保险索赔	187
第七节 到货与商业单据的获取	189
第八节 进口货物的报关与放行	191
第九节 货物清关	194
第十节 税金信贷手续与货物出关	196

第四章 进口商品的仓储管理

第一节 供货职能概述	198
第二节 从离船登岸到进仓库后的供货管理	199

第三节 内部仓储管理	202
第四节 实际仓储管理	204
第五节 仓储的行政管理	213
第六节 仓储簿记	239
第七节 精心制订供货计划	242
附录一 订货量的计算	244
附录二 对供货部门作评价的征求意见表	249
附录三 存货的定义	254
第五章 进口合同的监督与管理	258
第一节 概述	258
第二节 合同责任监督	260
第三节 监督方法	264
第四节 合同的管理	272
第五节 项目采购的监督与管理	286
附 零售商调查表	303
第六章 进口价格管理	307
第一节 节约外汇	307
第二节 价格	310
第三节 市场	316
第四节 总成本	321
第五节 商业信息	329
第六节 监督机制	331
第七节 进口价格信息机构的活动	335
第八节 消费者之间的关系	340
第七章 发展中国家的出口融资	342
第一节 政府促进出口的政策与措施	342

4 商品进出口经营指南

第二节	银行系统在发展出口中的作用	354
第三节	出口导向的金融机构	366
第四节	出口融资方式	384
附录 I	×××公司流动资金总需求评估	422
附录 II	中央银行装船前信贷再融资安排 ——对商业银行的业务指导方针	424
附录 III	中央银行装船后信贷再融资安排 ——对商业银行的业务指导方针	426
第五节	出口信贷担保和出口信贷保险	427
第六节	伯尔尼联合会	471
第七节	总结: 抓住要点	477
第八节	出口导向型企业中存在的典型问题	486
第九节	如何避免企业存在的典型问题	511
第十节	振兴计划	544
附录 I	工业企业陷入困境的原因	570
附录 II	案例研究	573
第十一节	对小型出口企业的专门考察	578
附录 I	援助的一般措施	606
附录 II	咨询服务和援助	609
第十二节	金融机构对振兴出口导向型 企业的帮助	611

第八章 出口产品开发

第一节	出口产品战略	629
第二节	制定公司行动方针	640
第三节	产品开发的组织	649
第四节	新产品设想的获得	656

第五节 新产品设想的审查	665
第六节 使用市场调研	675
第七节 产品设计	687
第八节 产品测试	700
第九节 促进计划	707
第十节 财务管理	714
第十一节 制造合同与许可证	727
第十二节 产品保护	732
第九章 出口产品质量管理	738
第一节 质量概述	738
第二节 质量计划	743
第三节 质量的形成	750
第四节 质量检验与控制	771
第五节 质量跟踪	793
第六节 质量改善	825
第七节 质量管理	829
第八节 质量与人	841
第九节 外部质量管理	847
第十章 发展中国家技术咨询服务的出口营销	853
第一节 出口营销策略的制定	853
第二节 进入海外市场	865
第三节 市场开发与海外推销	871
第四节 向国际资金提供机构的推销	878
第五节 国际招标与投标方案的制定	908
第六节 贸易信息与文件	925

6 商品进出口经营指南

第七节	出口融资	935
第八节	贸易促进组织的技术援助	951
第九节	培训	955
第十一章	出口市场调研	984
第一节	出口市场调研的必要性	984
第二节	市场潜力的估计	988
第三节	产品调研	1005
第四节	营销实践方面的研究	1013
第五节	调研提要	1021
第六节	书面信息的来源	1026
第七节	信息研究的过程	1041
第八节	实域研究	1051
第九节	调查表设计	1064
第十节	采访技巧	1074
第十一节	抽样调查	1084
第十二节	特殊调研技巧	1092
第十三节	分析资料的准备	1098
第十四节	数据的分析与归纳	1111
第十五节	调研报告的撰写	1142
第十六节	调研计划的制订	1163
第十七节	调研代理的使用	1167
附录 I	机构与出版物	1176
第十二章	中小企业促进出口的方法	1181
第一节	寻找新的出口商	1181
第二节	为缺乏经验的出口商开展的活动	1198

第三节	其他活动·····	1217
第四节	手工业产品评估概述·····	1237
第五节	手工艺品出口贸易概况·····	1248
第六节	手工艺发展政策与机构·····	1253
第七节	为手工业开辟市场·····	1259
第八节	出口营销战略·····	1264
第九节	手工艺行业的人力资源开发·····	1271
第十节	手工业的投入·····	1276
第十一节	手工艺品出口包装·····	1282
第十二节	经验介绍·····	1290
第十三节	总结·····	1295
附 录	部分国家进口促进机构情况简介	
	——专为发展中国家扩大出口而提供 ·····	1297

第一章 进口商品的采购

第一节 进口采购计划

进口商品的采购过程复杂,往往涉及到许多步骤,每一步骤均应仔细规划,才能确保进口采购计划的实现。通常认为,进口采购具有管理的功能,旨在保证有关材料或产品:

- (1) 质量合格;
- (2) 时间准确;
- (3) 地点正确;
- (4) 数量无误;
- (5) 价格正确;
- (6) 条款正确;
- (7) 货源正确。

一、步骤

进口供应商在采购过程中执行的步骤如下:

- (1) 确定质量要求;
- (2) 确定数量要求;
- (3) 选择货源;
- (4) 就交易和交货条件进行谈判;
- (5) 发出正式的购货订单或签订合同;
- (6) 检查合同的后续过程,包括合同的执行情况。

上述步骤各自都有具体的要求。

2 商品进出口经营指南

(一) 质量

就进口采购而言,质量就是特定产品的特定用途的适用性。买者一般依据特定的标准或要求购买产品。这方面的主要问题是许多发展中国家没有一个统一的产品质量标准。所以,当务之急是建立一个质量标准的数据库。这方面的信息首先可从有着长期贸易往来的国家中获得,然后根据发展中国家的具体情况,适当加以修改。这一过程也可从国际标准组织获得有关帮助。

买方有必要仔细检查每个产品的特别要求,对原材料、市场走势及不同的供应商的资信度有充分的了解,买方也应该对原材料标准的实用性、产品的价格、产品可能的替代情况、技术分析、技术标准、国际运输,乃至供应商在同行中的地位作出充分、正确的评估。

(二) 数量

确定正确的数量涉及诸多因素。首先,正确的数量是指特定的时间而言。随着市场供求发生变化,数量需求也呈相应的波动。所以应正确评估不同时间的需求量,以正确安排装运,使得货物到达目的地时,适逢其时,当然这只是一种理想模式,实践操作起来可能出现差错。其它影响采购数量并应予以考虑的因素有:

1. 在计算数量时,应考虑到安全边际,以避免库存断档。

2. 最佳的预定和加工费用。为减少订货费用,一般采用经济订货数量的概念,当然有时受进口许可证及外汇分配管制的影响,此概念不适用,但若无此限制,则此概念仍为人接受。

3. 单位运输费用和货物的进口总量有关,应仔细分析货运的经济成本,尤其是单位成本低的大宗商品。

4. 若以较优惠的价格成交而购买超过目前消费量的商品, 则应考虑到:

- (1) 增加的库存费用;
- (2) 贮存设施;
- (3) 遭受偷窃和损害的风险;
- (4) 产品或设备遭失效的风险;

5. 在定班航线间装运甚少货物可能引起买卖双方之间的不便。

(三) 货物来源

在进口设备过程中, 最重要的步骤是选择供应商。如果供应商在货物数量、质量及装运上不能履行其义务, 则任何为进口所作的努力都会付之东流。所以正确评价各个供货商的资信度就尤为重要。在评估过程中, 可向各供货商提供金融、商业、技术和市场信息的问卷表, 当然, 这些信息也可通过向有关信誉卓越的资信评估机构有偿地获得。

最后是业务部门作出决定, 选择合适的供应商。在这一过程中, 进出口经营人员对商品供应国的历史、文化、进出口结构、贸易前景、外汇政策等问题若有周详的了解, 则得益匪浅。

就商品来源或供货人而言, 尚有二个问题应予以注意: 应当避免和单一的供货人做进口生意, 应和若干位供货商进行接触, 这将增加供应商之间的竞争, 同时, 增加进口方的谈判筹码。究竟要选择多少供应商, 这就取决于进口采购的数量。

其次, 要决定是直接从制造商手中进口, 还是通过代理商。通过代理商往往意味着增加进口的价格, 另一方面, 代理商也许有助于合同的履行, 零配件供应及其售后服务, 当涉及到机械产品的采购时, 这一益处尤为特出。

(四) 购买条件及其装运

价格是交易条件中的核心要素之一，理想的价格并不指最低的价格，因低价往往不能提供所需的质量和服务。正当的价格常常和令人满意的质量相联系。合理的价格应当是买卖双方都愿接受的价格，如果价格不合理，卖方会寻找借口，不执行合同，或者就价格问题重新进行谈判。

在进口过程中，交货条件也相当重要。通过 FOB 的交货方式往往为进口采购方所采纳，用 FOB 条件交货，可降低运费，但若进口数量较大，可考虑采用租船的方式。同时，利用 FOB 交货有利于保存采购货物。所以以 FOB 交货在安排进口采购之前有必要了解协议运价制度的运行及其市场的租船行情，并对船运、空运、铁路和公路运输的不同方式作出综合的比较。

（五）交易合同

应和海外供货商签订具有法律效力的合同，此类合同在买卖双方引起争端时，将会对买方提供足够的保护。一般来说，在合同中应采用规范的交易条件。但也会出现和规范的交易条件相背离的情况，主要是指那些有着长期贸易交往的伙伴，合同如遇这种情况，也应慎而慎之，以避免在合同中可能出现的漏洞。

（六）监督合同的履行

在监督合同履行的过程中也应和转运代理人、清算代理人、检验机构及其他和进口采购相关的部门保持密切的联系。

监督过程也包括采购后的评估。应根据合同对采购产品的质量、交货、争端解决问题进行评估，并分析预算开支和实际开支的偏离状况，目的是找出造成延期交货或遗失等的原因，为以后作出正确的决策提供依据。

进口采购如前所述有一系列的步骤，这些步骤环环相扣，按照特定的程序，整个的过程如表 1.1 所示。