



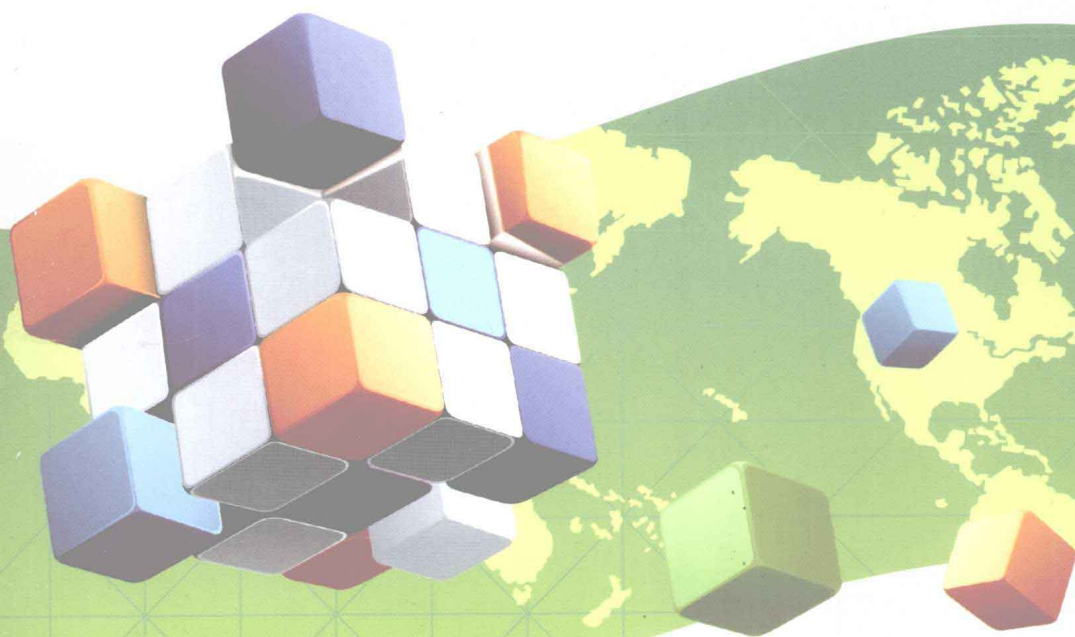
白金书系

外贸实操指南系列

实际、实用、实操、实效
让你的员工比竞争对手学得更快!

进出口贸易 实操手册

徐文锋 主编



全面诠释进出口贸易程序步骤
高手点拨进出口贸易方法技巧

廣東省出版集團
廣東人民出版社



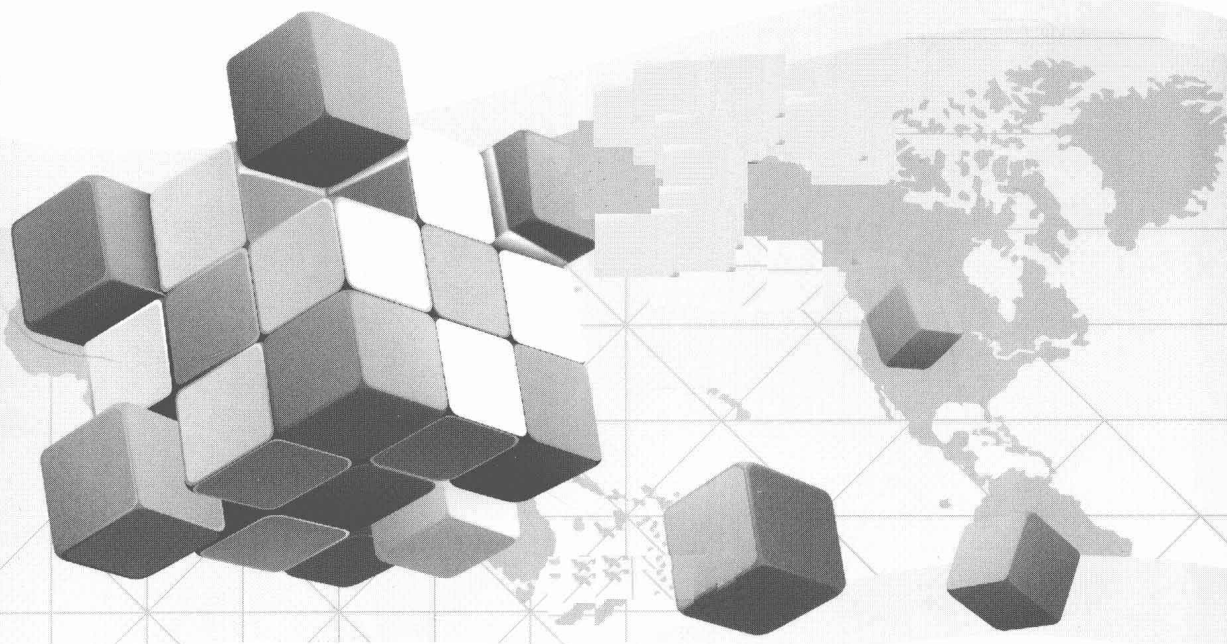
白金书系

外贸实操指南系列

实际、实用、实操、实效
让你的员工比竞争对手学得更快！

进出口贸易 实操手册

徐文锋 主编



全面诠释进出口贸易程序步骤
高手点拨进出口贸易方法技巧

廣東省出版集團
廣東人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口贸易实操手册 / 徐文锋主编. —2 版. —广州: 广东经济出版社, 2011. 9

(广经企管白金书系: 外贸实操指南系列)

ISBN 978—7—5454—0944—4

I. ①进… II. ①徐… III. ①进出口贸易—贸易实务—手册
IV. ①F740.4—62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 178780 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	广东新华印刷有限公司 (广东省佛山市南海区盐步河东中心路)
开本	730 毫米×1020 毫米 1/16
印张	18.5 1 插页
字数	340 000 字
版次	2011 年 9 月第 2 版
印次	2011 年 9 月第 4 次
印数	10 001~15 000 册
书号	ISBN 978—7—5454—0944—4
定价	35.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

邮购电话: (020) 37601950 邮政编码: 510075

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻印必究 •

总 序

今年7月底，我应《新快报》管理沙龙第190期之约，做了一次“用《弟子规》培育员工”的专题报告会。会前，我与一位相识10年的老朋友——广东经济出版社姚丹林社长聊起该社改革开放30年来在企业管理领域出版的一系列优秀作品，还谈及中国的优秀企业——华为、联想、海尔的经营管理之道，大有“如数家珍”和“酒逢知己千杯少”之感。此后，我荣幸地接受了姚社长的邀请，为本系列图书作序。

“文章千古事”。正如姚社长所说的，广东经济出版社作为一家在全国有一定影响力和知名度的出版社，乐于承担社会责任，为广大企业读者服务。最近，广东经济出版社通过多种渠道对企业经营管理、经济管理领域的广大读者群进行了广泛深入的调查研究，并根据读者群的反馈意见和建议，对该社10年来出版的几百本企业经营管理、经济管理图书进行排序，精选出百种优秀图书，编制了一套“广经企管白金书系”，期待她能够为从事企业经营管理和经济管理领域的同仁们带来更多的实用参考价值。

著名的英国哲学家、文学家弗兰西斯·培根在回答读者“读什么和怎样阅读”时说：“书籍好比食品。有些只需浅尝，有些可以吞咽，只有少数需要仔细咀嚼，慢慢品味。所以，有的书只要读其中一部分，有的书只需知其梗概，而对于少数好书，则应当通读、细读、反复读。”

正如培根所说的那样，从事企业经营管理和企业中高级管理者教育培训以来，我和我的许多同事一直在案头热读、通读、细读、反复读广东经济出版社那些优秀的图书，受益匪浅。作为这些优秀图书的“受益者和老粉丝”，归纳起来，我觉得这套图书对我们有以下三个方面的学习和典藏价值：

1. 高屋建瓴，形成经典——这套系列图书的作者多数来自国内外优秀企业的中高级管理者和长期从事企业管理咨询、培训的专家教授。其中大多数人是优秀企业的总经理、副总经理、公共关系管理专家、市场营销专家、人力资源专家、物流与供应链管理专家、精益生产管理专家、质量管理专家、企业培训管理专家和现场管理专家等。本书系是他们在改革开放30年中从事企业经营管

出口贸易的基本规则和运作过程，更快地掌握进出口贸易的基本知识和操作要领。本书的特点在于没有或者极少（除非必要）理论叙述，只注重实用性和可操作性，尽可能让读者用较少的时间就能掌握进出口贸易的实用知识及方法技巧。当然，本书是否能达此目的，还得读者说了算，在此，我们期待着您的宝贵意见。

参加编写本书的人员有：文锋、徐哲一、郭细英、文进、肖大庆、赖淑华、沈俊、廖志红、张振佳等。

编 者

目 录

第一章 进出口贸易的类型与流程	1
一、进出口贸易的类型	3
二、出口贸易的流程	7
三、进口贸易的流程	8
四、我国进出口贸易管理的主要政策	10
第二章 进出口贸易的方式	17
一、包销	19
二、代理	22
三、寄售	24
四、拍卖	25
五、招标与投标	26
六、商品期货交易	29
七、补偿贸易	31
八、加工贸易	35
第三章 进出口贸易术语与惯例	43
一、贸易术语与惯例	45
二、贸易术语的类型与特征	50
三、常用贸易术语的解释	57
四、其他贸易术语的解释	68
第四章 进出口贸易的准备	71
一、进口贸易的准备	73
二、出口贸易的准备	78

第五章 进出口贸易合同磋商	83
一、合同磋商的内容与流程	85
二、发盘和接受	90
三、商品品名条款磋商	99
四、商品品质条款磋商	100
五、商品数量条款磋商	107
六、商品包装条款磋商	111
七、商品价格条款磋商	119
八、合同磋商的要点	126
第六章 进出口贸易合同的签订	129
一、进出口合同的类型	131
二、进出口合同的主要内容	133
三、进出口合同的签订	135
第七章 进出口贸易合同的履行	141
一、出口合同的履行	143
二、进口合同的履行	151
第八章 进出口贸易运输	157
一、海洋运输	159
二、铁路、航空与邮政运输	175
三、集装箱运输与国际多式联运	183
第九章 进出口货物运输保险	195
一、海运货物风险与损失	197
二、海运货物保险的险别	201
三、陆、空、邮运货物保险	205
四、进出口货物保险的办理	210
第十章 进出口货物的检验与检疫	219
一、检验检疫的模式	221
二、检验检疫的主要种类及检验方法	223

三、检验检疫的流程	227
四、检验时间和地点的规定	233
五、买卖合同中的检验条款	235
第十一章 进出口货物的通关	239
一、进出口货物通关的流程	241
二、进出口货物的转关	248
第十二章 进出口款项的收付	253
一、支付工具	255
二、汇付和托收	258
三、信用证支付	263
第十三章 进出口贸易索赔与理赔	269
一、保险索赔	271
二、货运索赔	275
三、合同索赔	279
四、索赔条款与不可抗力	281
参考文献	286

第一章 进出口贸易的类型与流程

- ☐ 进出口贸易的类型
- ☐ 出口贸易的流程
- ☐ 进口贸易的流程
- ☐ 我国进出口贸易管理的主要政策

进出口贸易是指国家或地区之间所进行的商品、服务的买卖或交换。如以一个国家或地区为主体，其对另一些国家或地区所进行的商品、服务的买卖或交换即为该国或该地区的对外贸易。作为出口方来说，其所输出的商品和服务称为出口贸易；作为进口方来说，其所输入的商品和服务即为进口贸易。所以进出口贸易又称为输出入贸易或对外贸易，亦可统称为国际贸易。

一、进出口贸易的类型

进出口贸易可以分成很多种类型，其分类可以从货物的移动方向、进出国境或关境、商品形式和货物的运送方式等几个方面进行。同时还可以清偿方式与贸易参加国等方面进行分类。具体分类如下：

1. 按货物移动的方向划分

(1) 出口贸易 (Export Trade)。将本国生产和加工的商品运往他国市场销售，称为出口贸易或输出贸易。

(2) 进口贸易 (Import Trade)。将外国商品输入本国国内市场销售，叫做进口贸易或输入贸易。

如果输入本国的货物再出口时，称为“复出口”；反之，输出国外的货物再输入本国时，称为“复进口”。一国往往对同类产品既进口又出口，如出口量大于进口量，叫做净出口；进口量大于出口量，则叫做净进口。

(3) 过境贸易 (Transit Trade)。甲国的货物经过乙国边境输往丙国，这对乙国来说，就叫过境贸易。例如，我国与尼泊尔的贸易，我国出口货物须通过印度转运，这时对印度来说就是过境贸易。过境贸易又分为：①直接过境贸易，是指商品运到过境国后不存入该国的海关仓库而径直向另一国运去；②间接过境贸易，是指商品运到过境国后先存入该国的海关仓库，经过一个时期再运往另一国家。过境贸易的过境国可获得许多收入，如运费、保险费、装卸费、仓库保管费、佣金等收入。

2. 按进出国境与关境划分

(1) 总贸易 (General Trade)。这是以进出国境 (Border) 为标准划分的进口和出口贸易额的一种统计方法，其和称为总贸易额。凡进入国境的商品一律列为进口，凡离开国境的商品一律列为出口。前者叫总进口，后者叫总出口。

(2) 专门贸易 (Special Trade)。这是以关境 (Customs Line) 为标准划分的进口和出口贸易额的一种统计方法，其和称为专门贸易总额。许多国家都在国境内建有保税仓库 (区)，当外国商品进入国境后，暂存在保税仓库 (区) 不进入

关境，则一律不列为进口。只有进入关境的商品才列为专门进口；离开关境的商品才列为专门出口。

一般来说，一国的总贸易额大于专门贸易额。联合国所公布的各国贸易额一般都要注明是总贸易额还是专门贸易额。

3. 按商品的形式划分

(1) 有形商品贸易 (Visible Trade)。它是指有形的、可以看得见的各种具体的商品贸易。

(2) 无形商品贸易 (Invisible Trade)。它指运输、保险、金融、旅游、技术等无形的商品贸易。

(3) 服务贸易 (Service Trade)。它是从无形商品贸易发展演变而来的，是指一方为满足另一方的需要而提供的某种劳务。它除了无形商品贸易外，还包括电信、信息处理、咨询服务、建筑和工程承包等等。

4. 按货物运送方式划分

(1) 陆路贸易。在国际贸易中，以陆路方式运送货物时，叫陆路贸易。陆路贸易的运输工具主要为火车、卡车等。

(2) 海路贸易。在国际贸易中，以海路方式运送货物的，称海路贸易。其运输工具主要为各种船舶。

(3) 空运贸易。在国际贸易中，采用航空方式运送货物的，称为空运贸易。

(4) 邮购贸易。在国际贸易中，采用邮政包裹的方式寄送货物的，称为邮政贸易。

5. 按照贸易方式划分

(1) 一般贸易。这是指日常逐笔售定的单边进口贸易或单边出口贸易 (Unilateral Import or Export)。

(2) 包销 (Exclusive Sales)。这是指出口人与国外 (或地区) 的包销商商定在一定的时期和一定的地区内，就一种或几种商品给包销商以独家销售的权利。包销商要承担在一定期限内购买一定数量或金额的商品，在指定的地区自行销售、自负盈亏的风险。包销虽为售定，但与单边出口不同，双方当事人须事先签订包销协议。

(3) 寄售 (Consignment)。寄售是寄售人 (即卖方) 先将货物运往国外, 委托国外客户 (亦即代售人) 按照事先双方商定的条件在当地市场上代为销售。商品售出后所得货款, 由代售人扣除佣金和费用后汇付给寄售人。

(4) 拍卖 (Auction)。拍卖是由专营拍卖业务的拍卖行受货主的委托, 在规定的时间和场所将货物卖给出价最高的买主。拍卖行向货主收取一定的费用或佣金作为报酬。拍卖已成为国际上颇具规模的一种贸易方式, 每年通过拍卖的商品约占世界出口总额的 5%~6%; 个别商品所占比重更为突出, 如水貂皮和澳大利亚的羊毛约占 90%。

(5) 加工贸易 (Processing Trade or Improvement Trade)。加工贸易是以加工为特征的再出口业务, 它又可分为以下几种:

① 进料加工 (Processing Trade or Improvement Trade)。这是指国内出口单位自筹资金购进原材料, 并加工成成品出口, 以赚取增值外汇。例如, 进口优质棉花制成纺织品出口。

② 来料加工 (Processing with Given Materials)。这是指国外客户提供全部或部分原料、辅料、包装物料, 由我方按照合同规定的质量 (规格、色样)、数量, 加工成成品, 交付对方以赚取加工费用。

③ 来件装配 (Assembling with Provided Parts)。这是指国外客户提供元件、零件以及装配中必需的设备和技術, 由我方根据合同规定, 按照图纸或样品组装成成品交付对方, 以赚取组装费用。

(6) 合作生产 (Industrial Corporation)。合作生产又称协作生产, 指由一方提供部分或主要部件, 由另一方利用本国生产的其他配件组装成产品出口。对方提供的配件价款可以从出口这种产品的货款中扣除。合作生产的产品一般都规定由对方负责销售全部或一部分, 也可协商由第三方销售。

(7) 易货贸易 (Barter Trade)。易货最早的做法就是以货换货, 现代的易货贸易是在原先换货的基础上把等值的出口和进口结合起来, 其范围和具体做法都较原先灵活、方便。在交易对象上, 既可双边, 也可多边。在商品交换上, 既可用一种商品交换对方等值的多种商品, 也可用多种商品交换对方等值的一种商品, 还可以等值的多种商品进行互换。在货款结算上, 既可逐笔平衡, 也可定期结算, 综合平衡; 既可现付, 也可记账。在成交时间上, 进口、出口可以同时成交, 也可以有先有后。

(8) 补偿贸易 (Compensation Trade)。补偿贸易是一种不使用现汇, 而是在商品信贷基础上由输出方 (即卖方或叫甲方) 提供技术、设备, 引进方 (即买方, 或叫乙方) 在约定的期限内用商品分期偿还, 直到还清所引进技术、设备的价款和利息为止的一种贸易方式。

(9) 租赁贸易 (Leasing Trade)。租赁贸易是指出租人将一个价值昂贵的大型机器设备,如大型电子计算机、石油勘探设备、起重运输设备、飞机、轮船、集装箱等,租给国际上需要这些设备的承租人使用,并收取租金的一种业务。租赁期限可长可短,一般都在 2 年以上,有的可长达 10 年、20 年。在此期间,设备的所有权仍属出租人,租用人只享受占有权和使用权。

(10) 技术贸易 (Technology Trade)。技术贸易是指技术输出方把某项技术或权利以交易的方式转让给引进方。技术贸易是从 20 世纪 60 年代发展起来的,现已成为国际上一项重要的贸易活动。

(11) 边境贸易 (Frontier Trade)。指相邻两国之间在接壤地区进行的小额贸易。近年我国已开放 97 个边贸口岸,批准经营边贸的公司已有 835 家,另有挂靠在经营边贸的公司 1841 家(即所谓的“一顶帽子大家戴”),此外还有边民“一日游”等购物行为,现在全年约有 120 余亿元人民币的贸易额。出口主要是纺织品、日用轻工业品、食品及家用电器等生活资料,进口主要是木材、化肥、钢材、运输工具等生产资料。但在 97 个口岸中只有 39 个口岸设有商检机构,这使得一些假冒伪劣商品得以自由出入。

6. 按清偿方式划分

(1) 自由结汇方式贸易 (Free Settlement exchange Trade)。在国际贸易中,如果是以货币或票据作为清偿工具的,叫做自由结汇方式贸易。

(2) 易货方式贸易 (Barter Trade)。在国际贸易中,如果是以货物(经过计价)作为清偿工具的,叫做易货方式贸易。记账贸易属于易货方式贸易的一种形式。

7. 按贸易参加国划分

(1) 直接贸易 (Direct Trade)。商品生产国与商品消费国不通过第三者而进行的贸易,叫做直接贸易。

(2) 间接贸易 (Indirect Trade)。间接贸易是相对于直接贸易而言的,即商品生产国与商品消费国通过第三国或地区所进行的贸易。

(3) 转口贸易 (Entrepot Trade)。商品生产国将商品销往商品消费国的过程中,由第三国转口商分别同生产国与消费国发生贸易关系,这对第三国来说就是转口贸易,又称为中转贸易 (Intermediary Trade)。

二、出口贸易的流程

我国出口贸易的流程大致如图 1-1 所示。

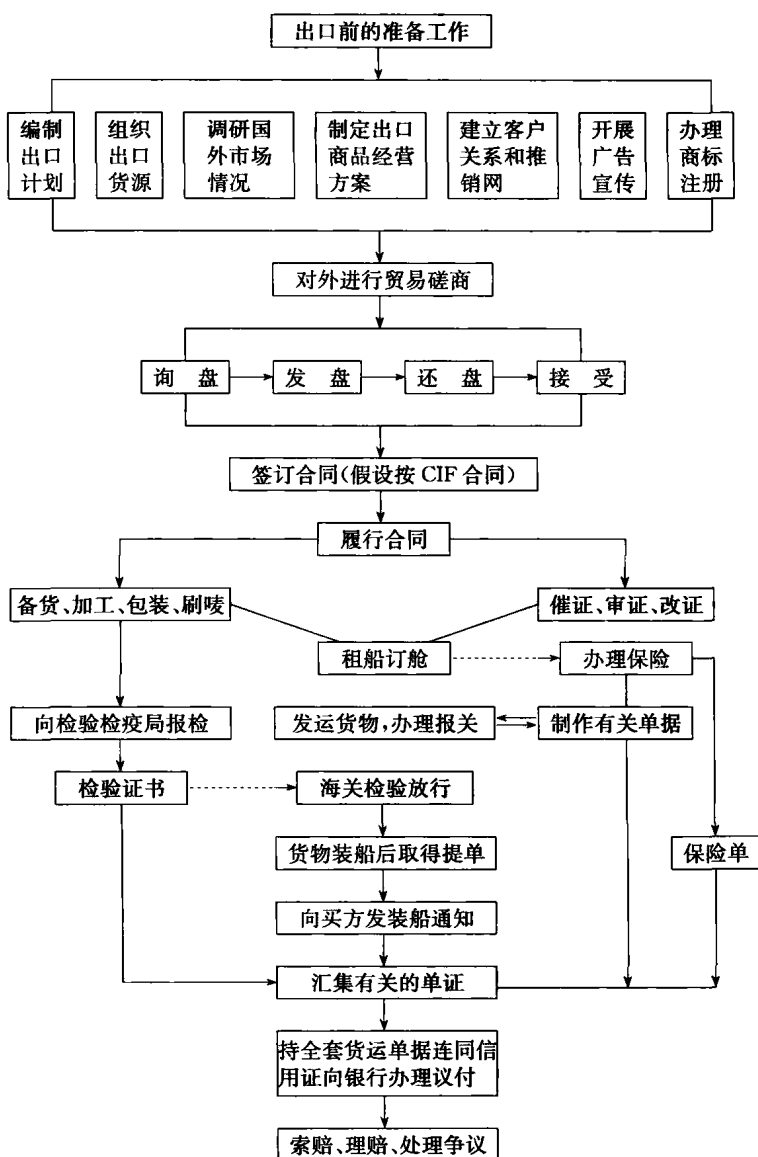


图 1-1 出口贸易程序图

(1) 出口前的准备工作。主要有：编制出口计划，报有关主管部门批准，根据下达的计划与生产供货部门进行衔接，落实货源，做好收购、进货、调整、储存和加工整理等工作；通过各种渠道，对国外市场及客户情况进行调查研究，择优选择目标市场和物色交易对象；制定商品出口经营方案，分析国外市场特点、供求情况、价格趋势，从而确定销售意图、价格幅度、收支方式和推销策略；建立客户关系和推销网，印刷样本，开展广告宣传；办理商标注册等。

(2) 对外进行贸易磋商。在做好出口前的准备工作后，便可通过书面、口头形式对外磋商具体的出口业务。无论是谈判还是磋商，出口一般要经过询盘(Inquiry)、发盘(Offer)、还盘(Counter offer)、接受(Acceptance)等几个基本环节。其中，发盘与接受是缺一不可的。

(3) 签订出口合约。通过磋商达成交易后，应签订销售合同(Sales Contract)或售货确认书(Sales Confirmation)，将交易洽商达成一致的内容以书面形式固定下来，作为约束双方的法律性文件。合同的主要内容包括商品的品名、品质、规格、重量、数量、包装、价格、金额、交货期、保险、支付、检验、索赔、仲裁等条款以及其他一些权利和义务。

(4) 履行出口合同。我国的出口交易，大多是按 CIF 或 CFR 价格条件和信用证付款的方式对外成交。履行这类合同涉及的环节较多，如备货、催证、审证、改证、租船订舱、发货、报检、保险(FOB 和 CFR 价格除外)、报关、装运。上述环节中，以货、证、船、单四个环节最为重要。

三、进口贸易的流程

进口贸易的流程与出口贸易基本相同，只是由于企业在进口贸易中处于买方地位，其具体工作以及要求争取的条件和出口业务不一致。在我国进口业务中，大多数是按 FOB 价格条件成交，支付条件大多数使用信用证方式。

我国的进口贸易的流程大致如图 1—2 所示。

(1) 进口前的准备工作。主要有：市场调查，进口成本估算，编制进口计划并向主管部门报批；申领进口许可证，报批用汇计划；用货部门根据国家标准的进口计划或地方批准的进口项目填制进口订货卡；进口订货卡送进口公司审查；进出口公司的有关进口部门做准备工作，主要是安排订购市场、订购时间和选择交易对象，制定具体的进口方案。

(2) 进口贸易洽商。其方式根据进口物资的不同，大致可分为两种：函电和

口头谈判。前者多为进口一般的货物，后者多为进口机器设备（包括技术转让内容）等。其过程一般是询盘、发盘、还盘和接受等几个环节，其中询盘为最重要的环节，同时应注意“货比三家”。经过双方洽商达成一致，即可签订合同。

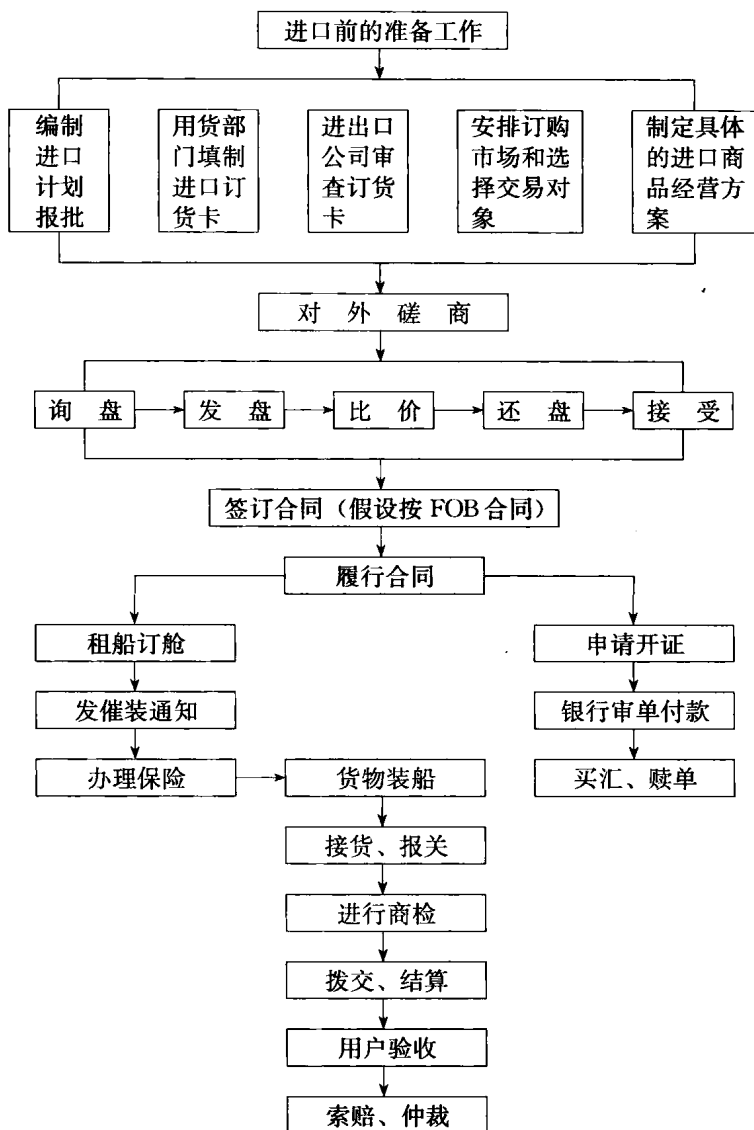


图 1-2 进口贸易程序图

(3) 签订进口合约。进口合约的格式一般由我方编制，主要有两种：一种称为购货合同（Purchase Contract），大多使用在进口数量较大或交易条件复杂的机器设备（包括技术内容）等方面；另一种是购货确认书（Purchase Confirmation），大多使用在进口一般货物方面。