

民营企业 进出口贸易

MINYINGQIYEJINCHUKOUMAO

YISHIWUCAOZUOJIQIAO

于彦华 / 编著

实务操作技术



内蒙古人民出版社

民营企业 进出口贸易实务操作技术

于彦华 编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

民营企业进出口贸易实务操作技术/于彦华编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2002.7

ISBN 7-204-06345-7

I. 民... II. 于... III. 私营企业-进出口贸易-贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 038522 号

民营企业进出口贸易实务操作技术

于彦华 编著

*

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

北京铁建印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 1/32 印张 14

2002 年 7 月第 1 版 2002 年 7 月第 1 次印刷

印数 1-10000 册

ISBN 7-204-06345-7/F·233

定价:24.80 元

前 言

中国加入世界贸易组织即 WTO，表明我国经济开放更进一步深入化和国际化，我国的经济市场和国际经济市场已融为一体。在这个更加开放和竞争剧烈化的世界经济市场格局下，我们民营企业又如何应对并得以更快更强地生存？这个问题其实就是我们民营企业未来空间的发展和 WTO 时代下的营销渠道重构问题。

实事求是地说，我们中小民营企业要在这样国际经济急速变化的时代背景下拥有一席之地且跟上国际经济发展的潮流，唯有苦练内功、强化自身专业知识、扩大与世界各国各地区进出口贸易渠道。

那么，我们中小民营企业如何参与进出口贸易？如何与其他经济国家进行业务往来？又如何在竞争激烈的国际贸易战中取胜？这是我们中小民营企业首先必须掌握的实务操作。同时也是本书为我们广大中小民营企业创业者们精心编写的目的。

进出口贸易，民营企业其实是一个出大戏出大彩的主角角色。我国好多大规模优秀企业都是在国际进出口贸易中得到实惠并逐渐强大起来的。加入世界贸易组织，给那些正想要施展才华的民营企业和正准备谋求一条新出路的民营企业提供了一次大的契机。同时，步入国际经济市场发展的大趋势，也是我们民营企业当前迫切需求和急需解决的关键问题。

本书针对民营企业在进出口贸易中经常出现的技术问题进行实务操作指导，让人一看就明白，知道怎么去做，为什么这么做。其中，最基本的就是告诉我们中小民营企业在进行进出口贸易时必须知道的以下几个问题：1. 出口到什么地方？2. 从哪里

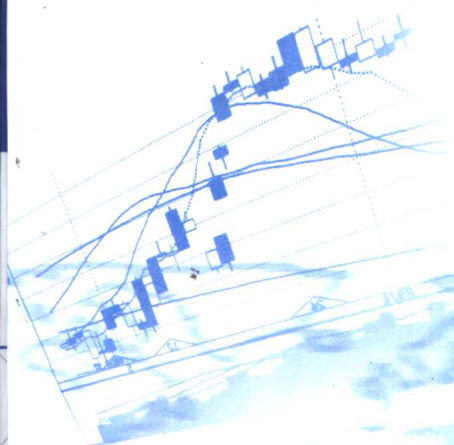
进口？3. 产品的质量和包装怎样适应外销？4. 按什么样价格进口或出口比较合宜？5. 采用什么样的出口和进口方式？6. 进出口如何运输？7. 如何进行进出口融资？8. 进、出口合同如何签订？9. 如何参照国际贸易合同范例？10. 进、出口贸易风险如何得到控制、抵消、补偿？11. 进、出口贸易如何进行外汇交易以及如何给予和收回？12. 发生进出口贸易争议、索赔、欺诈如何处理的技巧？等等。

由于编写者水平有限且编写时间仓促，书中存在错误或不妥之处，谨请大家谅解并给予斧正。

编 者

WTO

Professional Tutorial



24.0000

56.257

47.258

59.357

83.215

33.59

653.225

4452.2

857.326

953.2147

258.328

114.265

953.2147

258.328

114.265

953.2147

258.328

114.265

WTO

专业教程



目 录

第一章 进出口贸易的基本实务知识

一、进出口贸易的基本概念	(3)
(一) 什么是国际贸易	(3)
(二) 国际贸易的分类	(3)
(三) 国际贸易的组织形式	(5)
二、进出口贸易流程	(9)
(一) 出口贸易流程介绍	(9)
(二) 进口贸易流程简介	(15)
(三) 出口商对外贸易渠道和出口模式	(20)
三、进出口交易前的实务事项	(23)
(一) 国际市场调查和预测	(23)
(二) 建立贸易客户关系	(28)
(三) 开辟进出口贸易渠道	(35)

第二章 进出口贸易合同的基本实务知识

一、进出口贸易合同的基本条件	(45)
(一) 什么是进出口贸易合同	(45)
(二) 进出口贸易合同有效成立的基本条件	(48)
(三) 进出口贸易合同法律调整的基本原则	(58)
二、进出口贸易合同的基本条款	(60)
(一) 商品条款	(60)

(二)品质条款	(62)
(三)数量条款	(66)
(四)价格条款	(71)
(五)包装条款	(76)
(六)保险条款	(81)
(七)交货条款	(84)
(八)付款条款	(90)
(九)不可抗力条款	(95)
(十)进出口贸易合同范本	(97)

第三章 民营企业进出口实务操作技术

一、出口产品和商标实务操作技术	(107)
(一)出口产品操作技术	(107)
(二)出口商标操作技术	(115)
二、出口价格和融资实务操作技术	(122)
(一)出口价格操作技术	(122)
(二)出口融资操作技术	(137)
三、进口货品的选定和交易关系的建立	(154)
(一)进口货品选定技术	(154)
(二)供应商的选定技术	(157)
(三)交易关系建立技术	(160)
(四)三角贸易介绍	(166)
四、进口结汇与进口贷款操作技术	(168)
(一)进口结汇操作技术	(168)
(二)进口贷款的操作技术	(174)
(三)附录:进出口贸易合同范例	(177)

第四章 民营企业进出口 贸易运输实务操作技术

一、运输方式的选择技术	(189)
(一) 海上运输	(189)
(二) 航空运输	(196)
(三) 货柜运输	(203)
(四) 国际多式联运	(208)
二、运输业务的处理技术	(210)
(一) 运输合同与贸易合同	(210)
(二) 贸易合同中的交货条款	(211)
(三) 进出口货物的运输实务技术	(213)
三、装运单据操作技术	(219)
(一) 海运提单	(219)
(二) 航空运单	(222)
(三) 货柜提单	(222)
(四) 多式联运单据	(223)
(五) 装船运输合同实例	(223)
四、附：进出口贸易实际操作中的问题解答	(225)

第五章 民营企业进出口和 转口贸易方式实务操作技术

一、进出口贸易方式实务操作技术	(247)
(一) 包销方式	(247)
(二) 经销方式	(250)
(三) 代理方式	(253)

(四) 寄售方式	(255)
(五) 展销方式	(258)
(六) 投标方式	(260)
(七) 拍卖方式	(263)
(八) 补偿贸易方式	(266)
二、转口贸易的方式实务操作技术	(272)
(一) 产生转口贸易的条件	(272)
(二) 转口贸易的方式	(273)
三、转口贸易的处理程序技术	(274)
(一) 交易磋商技术	(274)
(二) 信用证的接受与开发技术	(276)
(三) 交货制单与押汇技术	(277)
四、转口贸易的风险与规避技术	(279)
(一) 货物不符合合同的规定	(279)
(二) 延迟交货	(280)
(三) 汇率变动的风险	(281)
(四) 押汇时遭买方银行拒付的风险	(281)
(五) 国际贸易销售代理协议书范例	(282)
五、附：进出口贸易实际操作中的问题解答	(289)

第六章 民营企业进出口

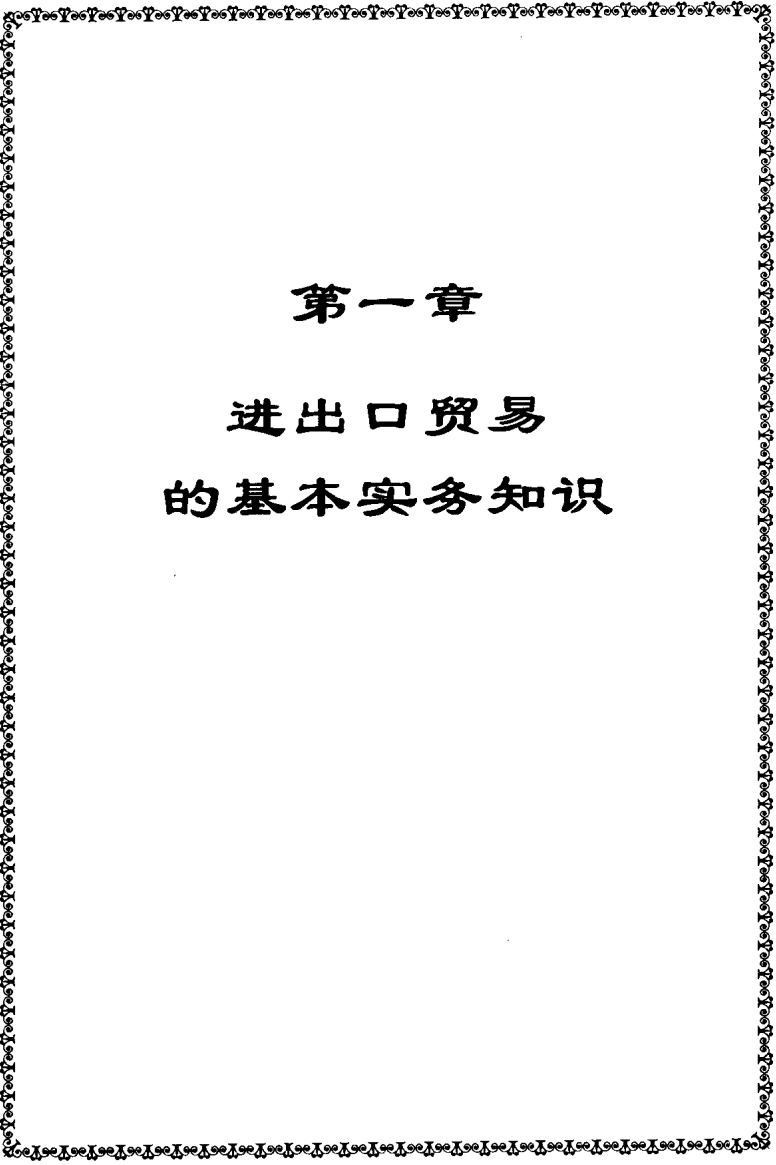
贸易保险和结算实务操作技术

一、海上运输货物的保险实务技术	(313)
(一) 海上运输的风险与损失	(313)
(二) 海上运输货物保险条款与险别	(318)
二、其他运输方式的保险	(333)
(一) 陆上运输方式的保险	(333)

(二) 航空运输货物保险	(334)
(三) 邮包保险	(335)
(四) 贸易保险的索赔和理赔	(336)
三、货款结算实务操作技术	(338)
(一) 汇付结算	(339)
(二) 托收结算	(341)
(三) 信用证结算	(349)
(四) 委托购买证、银行保证函和备用信用证	(362)
(五) 附录：国际贸易合同范例	(366)
四、进出口贸易实际操作中的问题解答	(370)

第七章 民营企业防范和处理 进出口贸易中的争议和诈骗技术

一、进出口贸易争议的几种可能	(395)
(一) 进出口贸易争议的种类	(395)
(二) 贸易争议引起的索赔	(397)
二、防范和解决进出口争议的办法	(403)
(一) 预防进出口争议的措施	(403)
(二) 处理进出口争议的办法	(404)
三、进出口贸易诈骗的防范技巧	(409)
(一) 进出口贸易中的诈骗活动	(409)
(二) 进出口贸易中诈骗活动的防范	(412)
(三) 附录：进出口贸易合同范例	(414)
四、附：进出口贸易实际操作中的问题指导	(417)



第一章

进出口贸易

的基本实务知识

一、进出口贸易的基本概念

(一) 什么是国际贸易

国际贸易 (International Trade), 是指一般正常状况下, 一国与他国间由个人或团体组织 (公司) 进行货物交易的行为, 又称为国外贸易, 这是与国内贸易相对而言。

(二) 国际贸易的分类

国际贸易依贸易主义、贸易方式、贸易地区、商品性质和购销通路五种来区分, 大致可以归类如下:

1. 依贸易主义区分

(1) 自由贸易 (Free Trade) ——指国家对于国内外的商业交易行为废除管制, 而给予自由无拘束的企业活动, 使得公共利益和私人追求利益两相符合。如十九世纪的美国极力奉行此种贸易主义。

(2) 保护主义的贸易 (Trade under Protectionism) ——指国家对于国内外的交易行为施予种种障碍, 诸如关税、限额、保护工业等等, 以抵制国外生产者的竞争。如目前的日、韩、英、意等国。

(3) 国营贸易——指由国家来统制经营贸易, 由国家组织国营机构, 代替私人进行商品交易活动, 以便管制进出口的货物。此种机构又与所谓的大贸易商或日本的大商社全然不同。

(4) 区域性的经济结合 (Regional Economic Integration) ——指数个有同样历史渊源而又邻近的国家在经济上互相结合, 而各参加国家之间的货物与劳务交流, 均不加以人为的障碍, 甚至对外建立共同的关税同盟。当前最进步的实例是欧洲共同市场, 即欧洲经济共同体, 简称 EEC (European Economic Community)。

(5) 国际卡特尔 (International Cartel) ——指各国同一或类似商品的生产者们, 成立某种组织达成协议, 一致同意共同的生产、销售及价格政策, 以达成瓜分市场的目的。此种组织则不当视为一种企业组织。如最近这些年最热门的话题“石油涨价”的始作俑者石油输出国家组织 OPEC (Organization of Petroleum Export Country) 就是最佳的例子。

2. 依贸易方式区分

(1) 商业方式 (Commercial System) ——指依照一般市场惯例及特定的贸易条件, 进行交易活动。

(2) 互惠方式 (Bilateral Trade System) ——指在双方互惠的条件下, 两国之间贸易往来。如以货易货或订定互惠条款。

(3) 加工贸易方式 (Improvement Trade) ——指利用本国的人工或技术优势, 输入国外的原料或半成品, 加工制做或装配成品后再输出。又可分为: (a) 加工输出贸易, 又称主动加工贸易。(b) 加工输入贸易, 又称被动加工贸易。(c) 过境加工贸易指甲国由乙国输入原料, 加工后再向丙国输出。

(4) 合作投资方式 (Joint Venture) ——指甲国以资金、技术及机器设备投资, 在乙国寻求合作设厂, 以开发当地的人力及原料资源。如菲利浦及福特等。

3. 依贸易地区区分

(1) 出口贸易——指将国内货物出口到国外, 也称输出贸易。

(2)进口贸易——指从国外将货物进口到国内,也称输入贸易。

(3) 过境贸易 (Transit Trade 或 Transshipment Trade) ——也称转口贸易或三角贸易,指甲国的货物经过乙国,转运输出到丙国。又可称为再输出贸易或再输入贸易。

4. 依商品性质区分

(1) 有形贸易 (Visible Trade) ——指国际间有形商品如机器设备、原料等的交易行为。

(2) 无形贸易 (Invisible Trade) ——指国际间无形商品如保险、技术、金融等的交易行为。

5. 依购销通路区分

(1) 直接交易——指自行交易,自负盈亏,而不透过第三者之谓。所谓货主对货主间的交易与主体制贸易均属于这个类型。

(2) 间接交易 (Indirect Business) ——指通过代理商而进行交易者。此种代理商不负盈亏责任,只从交易中抽取佣金,故又称佣金制贸易,以别于主体制贸易;所谓中介贸易。

(3) 委托交易 (Consignment Business) ——指货主将货物运往国外,请该地的代理商代销而给予佣金,一切盈亏由货主自负;又称寄售贸易。

(三) 国际贸易的组织形式

国际贸易的组织型态依组成性质及组合关系来区分,可以分别归类如下:

1. 依组成性质区分

(1) 制造厂附设贸易部门——指制造业者附设出口部或采购