

XINBIAN CHUKOU MAOYI SHIWU

新编 出口贸易实务

张卿 孟祥年 主编

对外经济贸易大学出版社

新编出口贸易实务

主 编:张 卿

孟祥年

副主编:马朝阳

李二敏

李留山

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

新编出口贸易实务/张卿,孟祥年主编. —北京:对外经济贸易大学出版社,2003

ISBN 7-81078-297-5

I. 新… II. ①张…②孟… III. 出口 - 贸易实务 - 中国
IV. F752.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 122304 号

© 2004 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

新编出口贸易实务

张 卿 孟祥年 主编

责任编辑:谭晓燕

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码:100029

网址:<http://www.uibep.com>

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸:140mm × 203mm 10.875 印张 插页 3 282 千字

2004 年 2 月北京第 1 版 2004 年 3 月第 2 次印刷

ISBN 7-81078-297-5/F · 191

印数:5001 - 10000 册 定价:19.00 元

编写说明

中国的外经贸体制正经历着一场巨大、深远的变革,中国的外经贸事业取得了长足的进展,尤其是2001年我国加入世界贸易组织后,我国的对外贸易得到了进一步的发展。随着外贸经营权的逐步下放,从事国际贸易的企业的增多,对外贸易专业人才的需求也在不断扩大。为适应我国对外经贸中、高职教育发展的需要,我们组织了有多年从事《国际贸易实务》课教学经验的教师编写了这本《新编出口贸易实务》教材。

《新编出口贸易实务》是一门理论性、实践性都很强的科目。该书与同类教材相比具有以下几个方面的特点:

1. 考虑到对中、高职学生的教学要求不同,我们在只要求高职学生掌握,不要求中职学生掌握的内容前加“*”号;
2. 为便于课堂讨论或思考,我们在涉及知识重点或难点的地方设置了“个案讨论”或“个案思考”,使讨论或思考更具有针对性;
3. 在每一章后面我们有针对性地设置了一些“操作训练”或“教学建议”,以加深学生学习的印象,拓宽学生的知识面;
4. 由于进口与出口是一个问题中的两个方面,虽有差别但差别不大,故本书对进口部分未做考虑。

本书以我国出口业务为主线,系统地介绍了我国出口贸易的一般做法。内容上,本书在绪论的基础上,对出口贸易实务分三篇予以介绍。第一篇合同条款,详细论述了出口商品的品名、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、出入境检验检疫、索赔、仲裁和

不可抗力等;第二篇交易磋商和合同签订,重点介绍交易磋商的主要环节——发盘和接受,指导学生正确签订书面合同;第三篇合同履行,主要介绍出口合同履行的基本程序,指导学生熟悉信用证,审核信用证并能根据信用证正确缮制相关的单据。本书设置了第四篇,介绍了与一般贸易关系密切的各种贸易方式,供高职学生学习。

参加本书编写的有张卿(绪论、第二章)、李二敏(第一章)、马朝阳(第三章)、李留山(第四章)、杨静(第五章)、许欣然(第六章)、柴丽芳(第七章第一节、第二节、第三节)、裴信伟(第七章第四节、第五节)、孟祥年(第八章)、王淑琴(第九章第一节、第二节、第三节)、周桂凤(第九章第四节、第五节、第六节)。全书由张卿和孟祥年负责审定。

由于编写时间仓促,水平有限,书中错误或不当之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

编者

2003年11月

目 录

绪论	(1)
第一节 国际贸易产生及发展概述	(3)
第二节 从事国际贸易的基本条件	(5)
第三节 国际货物买卖合同	(10)
第四节 出口贸易程序	(18)

第一篇 合同条款

第一章 商品的品名、品质、数量及包装	(27)
第一节 商品的品名	(27)
第二节 商品的品质	(29)
第三节 商品的数量	(39)
第四节 商品的包装	(46)
第二章 价格术语及报价核算	(55)
第一节 单价及价格术语的含义	(56)
第二节 有关价格术语的国际贸易惯例	(57)
第三节 国际贸易中六种主要的价格术语	(62)
第四节 其他七种价格术语	(79)
第五节 报价核算及价格条款	(83)
第三章 国际货物运输	(96)
第一节 海洋运输方式	(97)

第二节	海运的主要航线和港口	(101)
第三节	其他运输方式	(105)
第四节	合同中的运输条款	(110)
第五节	海运提单	(116)
第四章	国际货物运输保险	(123)
第一节	海上货物运输保险	(123)
第二节	其他运输方式下的货运保险	(133)
第三节	保险实务	(136)
第五章	货款的支付	(145)
第一节	支付工具	(146)
第二节	汇付和托收支付方式	(153)
第三节	信用证支付方式	(163)
第四节	其他支付方式	(180)
第五节	支付条款及各种支付方式的综合运用	(185)
第六章	争议的预防和处理	(197)
第一节	商品的出入境检验检疫	(197)
第二节	索赔	(206)
第三节	不可抗力	(212)
第四节	仲裁	(216)
第二篇 交易磋商和合同签订		
第七章	交易磋商与合同的签订	(227)
第一节	交易前的准备工作	(228)
第二节	交易磋商程序概述	(231)
第三节	发盘	(234)
第四节	接受	(239)



第五节 合同的签订	(244)
-----------------	-------

第三篇 合同履行

第八章 出口合同的履行	(255)
第一节 备货及报检	(257)
第二节 催证、审证、改证	(260)
第三节 托运、报关、保险	(267)
第四节 制单结汇	(273)

第四篇 国际贸易方式

第九章 国际贸易方式	(307)
第一节 包销与代理方式	(307)
第二节 寄售	(314)
第三节 招标、投标与拍卖	(316)
第四节 商品交易所交易	(321)
第五节 对销贸易	(327)
第六节 加工贸易	(334)

绪 论

我国在建国后的 30 年中,基本上走的是一条闭关锁国、自我发展的道路。虽然,社会主义经济建设取得了一定的成就,但与西方发达国家相比差距仍然很大。1978 年党的十一届三中全会把党和国家的工作重心转移到经济建设上来,并作出了实行改革开放的伟大决策;1982 年,党的十二大把对外开放确立为党的基本路线的重要内容之一,这一时期,我国对外开放有了突破性进展;1984 年,《中共中央关于经济体制改革的决定》明确提出“把对外开放作为长期的基本国策”,到 20 世纪 90 年代初,我国全方位、多层次的对外开放格局已初步形成;1992 年,党的十四大进一步提出了扩大对外开放的目标和任务,从这时起到 2002 年党的十六大召开这一时期,成为我国对外开放发展最为迅速、最为活跃的时期,我国的对外开放在规模上已达到了较高的水平。

中国共产党第十六次全国代表大会高度评价了我国社会主义现代化建设取得的重大的历史性成就。国民经济以较快的速度发展,综合国力大幅度跃升,我国的经济总量已经跃居世界第六位,人民生活水平总体上实现了由温饱到小康的历史性跨越。社会主义市场经济体制初步建立,开放型经济迅速发展,国家外汇储备大幅度增加,我国加入世界贸易组织(WTO),对外开放进入了新的历史阶段。当人类跨入 21 世纪的时候,我国进入全面建设小康社会、加快推进社会主义现代化的新的发展阶段。

世纪之交,国际局势正在发生深刻的变化,世界科技革命日新月异,产业结构调整步伐加快,国际经济合作和交往将更加密切,世界多极化和经济全球化的趋势在曲折中发展,亚太地区经济发

展更加活跃。同时,在日趋激烈的国际经济竞争和综合国力较量中,我们面临着发达国家在经济与科技上占优势的压力,面临着国际关系中霸权主义与强权政治的压力。能否加快社会主义现代化进程,全面建设小康社会,在国际合作与竞争中取得主动,将决定我国在新世纪的地位和前途。我们必须增强忧患意识,居安思危,奋发图强。党的十六大指出,我们要坚持“引进来”和“走出去”相结合,全面提高对外开放水平。适应经济全球化和加入世界贸易组织的新形势,在更大范围、更广阔的领域和更高层次上参与国际经济技术合作和竞争,充分利用国际国内两个市场,优化资源配置,拓宽发展空间,以开放促改革促发展。

21 世纪的前 20 年,是我国实现现代化建设第三步战略目标必经的承上启下的发展阶段,是我国完善社会主义市场经济体制和扩大对外开放的关键时期,也是一个必须紧紧抓住并且可以大有作为的重要战略机遇期。2003 年 10 月,党的十六届三中全会通过的《中共中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》提出,必须深化涉外经济体制改革,全面提高对外开放水平,以改革促改革、促发展。要实现十六大报告和十六届三中全会的决定中提出的有关改革开放的主要任务和部署,必须加速培养各类外经贸专业人才,加强在职人员专业知识的培训,以解决许多外向型企业人浮于事、专业人才紧缺的矛盾。我国加入世界贸易组织以后,加快了出口经营权由审批制向登记制过渡的步伐,获权门槛越来越低,以至于经营进出口的企业成倍增长,对国际贸易专业人才的需求迅速扩大,出现了供不应求的现象。因此,要努力加快国际贸易人才的培养,逐步形成一种凡从事外向型经济的工作人员,特别是业务员都懂得国际贸易理论与实务,并能正确运用所学专业知为对外经济贸易服务的局面。有鉴于此,我们编写了这本主要适用于外经贸专业院校和外经贸行业在职人员培训的实用型教材,为这些人员提供有关国际贸易尤其是出口业务的最新规则、最新做法、基本操作程序和其他相关基础知识。



近一个世纪以来,各国贸易界、金融界、法律界人士根据国际贸易的实际做法,形成了一系列有关货物买卖、运输、保险、国际结算等方面的法律、法规、贸易惯例、条约等,并将这些成果与国际贸易的具体做法结合起来,逐步形成并不断完善了一套关于国际货物买卖合同的磋商、签订、履行的系统知识。它对指导进出口业务,规范操作程序,对我外向型企业跨出国门,从事国际贸易,与国际市场接轨起着举足轻重的作用。本书将以国际货物买卖合同为中心,阐述合同主要条款、合同的磋商、签订以及合同的履行等几方面的内容。

在学习本书主要内容之前,有必要让读者了解一些与出口贸易实务有关的基本问题。

第一节 国际贸易产生 及发展概述

一、国际贸易的产生及发展

对外贸易(Foreign Trade)是指一国(或地区)对另一国(或地区)所进行的商品、劳务和技术的交换活动。国际贸易则是在对外贸易基础上发展的国与国之间所进行的商品、劳务和技术的交换活动。从上述概念可以看出,对外贸易的产生必须具备国家(或各自为政的社会实体)和产品交换这两个基本条件。因此,从人类历史发展的角度来分析,对外贸易产生于原始社会末期,奴隶社会初期,但这时的对外贸易只能说是处于萌芽阶段。奴隶社会及封建社会由于自然经济占统治地位,生产的目的是为了消费,以交换为目的的商品生产在整个生产中微不足道;又由于生产力水平低下,社会分工不发达,交通工具简陋,贸易范围有限,所以对外贸易发展缓慢,国际市场还未真正形成,更不存在所谓的国际贸易。

西欧在封建社会末期出现了萌芽状态的资本主义生产,生产

力水平有较大幅度的提高,劳动产品的交换已经很频繁,很多城市逐渐成为欧洲的贸易中心。1492年哥伦布发现美洲大陆,1498年达·加马绕行好望角,新航线开辟,贸易范围得以扩大,欧洲贸易中心也从地中海扩展到大西洋沿岸,很多欧洲城市成为国际贸易港口,贸易范围遍及亚洲、非洲和美洲,逐渐形成了区域性的国际商品市场,它的发展同时也促进了国际交换的发展,国际贸易正式形成。产业革命后,社会生产力迅速提高,形成了与之相适应的资本主义分工体系,加上现代化交通通讯工具的出现,把世界连成一体,形成了世界市场,由此导致世界货币的出现,最终形成了资本主义经济体系和相应的经济秩序。二次大战后,国际贸易取得了巨大发展,世界贸易的增长速度超过世界生产的增长速度,世界各国的贸易依存度在提高,新的世界贸易格局逐渐形成。20世纪80年代以来,世界各国经济越来越紧密地相互联系、相互依存,逐渐形成全球性的贸易体系,经济全球化趋势愈加明显,区域集团化是其主要的表现形式,如欧盟、北美自由贸易区、东盟、上海合作组织、APEC组织等。历史证明,国际贸易促进了世界经济的发展,是人类文明发展的基石。

二、我国对外贸易的发展

我国对外贸易起步较早,但发展较慢。在西汉时我国就开辟了从新疆经中亚通往中东和欧洲的“丝绸之路”,明朝郑和七次下西洋,扩大了海上贸易。通过对外贸易,我国的丝、茶、瓷器等传统产品不断输往其他国家,同时也从这些国家换回我们所需的一些商品,但交换的商品仍以奢侈品为主。当时的对外贸易是为封建统治者服务的,对外贸易发展缓慢。鸦片战争后,我国的进出口贸易则完全依附于帝国主义,运输、保险、海关全部由外国人控制,没有自主权,对外贸易长期逆差。

新中国成立后,废除了帝国主义在中国的一切特权,实行了对外贸易统制,逐步建立起全国统一的社会主义对外贸易。1978年

前,我国对外贸易走过了一段曲折、艰苦的发展历程,大起大落、走走停停、发展缓慢,到1976年,全国进出口总额仅为134.33亿美元。1978年底召开了党的十一届三中全会,党把工作重点转移到社会主义现代化建设上来,实行对外开放,对内搞活经济的政策,着手经济体制的改革。经过全党全国各族人民二十多年的努力,到1999年我国对外贸易进出口总值达3607亿美元,居世界第九位;2002年达6208亿美元,比上年同期增长21.8%,居世界第六位。我国在世界贸易中的地位和作用进一步加强,外贸开放度已达到了对外贸易开放程度很高的发达国家的水平,也超过了外贸依存度较高的发展中国家的水平。这表明我国国民经济的对外开放程度进一步扩大。我国加入WTO后,对外开放将提到更高的水平,对外贸易将会以更快的速度发展,综合国力会继续增强。

讨论与思考

近年来,我国在世界经济中的地位不断提高,这与我国的对外开放政策有何关系?与对外贸易的发展有何关系?结合本省实际谈谈自己的体会;你有什么好的建议?请与大家分享。

第二节 从事国际贸易的基本条件

一、出口贸易实务的主要内容

出口贸易实务是研究如何按照国际规则进行出口操作的学科,主要介绍出口贸易的操作程序、操作规则、操作方法、操作要求和操作技巧等内容。本课程的主要内容有以下几个方面:

(一) 合同条款

合同是契约双方确定法律关系的基础,也是契约双方履约的



依据。合同条款则是双方根据“契约自由”的原则,在不违反有关法律的前提下,按照双方意愿订立的且能够使双方获益的一系列条件。因此,不同行业、不同领域的合同,其条款是有区别的;同一行业、同一领域的合同,条款基本相似,但内容却不尽相同。本书研究的是国际货物买卖合同。

国际货物买卖合同主要包括下列条款:商品的品名、品质、数量、包装、价格、运输、支付、保险、检验检疫、索赔、仲裁和不可抗力等。

(二)交易磋商与合同的签订

交易磋商是合同签订和合同履行的前提。交易磋商可以采用书面和口头两种方式。无论采用哪种方式,都应该按照一定的程序和要求进行,并应符合有关法律法规的规定。国际贸易中,交易磋商一般应经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节。其中,发盘和接受是必不可少的两个重要环节。

(三)合同的履行

《中华人民共和国合同法》规定:“依法成立的合同,对当事人具有法律约束力。当事人应当按照约定履行自己的义务,不得擅自变更或者解除合同。”因此,履行合同是买卖双方的基本义务。就出口合同而言,如果按照 CIF 价格条件成交,卖方应履行下列合同规定的义务:备货、报验、审证、改证、租船订舱、报关、投保、托运订舱和制单结汇等。当然,买方也应履行申请开证、收货和付款等责任。

二、国际贸易的主要特点

国际贸易中,买卖双方分别处于两个不同的国家,由于政治条件、经济条件、文化背景、风俗习惯、法律制度、交易环境等千差万别,因此,国际贸易与国内贸易具有明显区别。国际贸易主要有以下几个方面的特点:



(一) 政策性强、知识面广

一国的对外贸易总是要遵循该国相关的经济政策,特别是受该国对外贸易政策的影响,任何一个国家不同时期都会有不同的政策,如宏观方面有国家某一时期的经济政策、外交政策、对外贸易政策等,微观方面有对外投资政策、外汇管制政策、关税政策等,这些政策复杂多变,千差万别,从事国际贸易的任何一方都必须遵照执行。

国际贸易是一种跨越国境的活动,活动过程相对复杂,它涉及政治、经济、管理、语言、产品、法律、金融、保险、运输、地理、计算机等方方面面的知识。因此,对从业人员有较高的要求,除了要求他们有运用上述知识的能力以外,还要求他们具备较高的政治素质以及较强的应变能力和分析问题、解决问题的能力。

(二) 贸易方式灵活、市场潜力大

国际贸易活动的方式灵活多样,它除了通常采用的逐笔售定贸易方式以外,还有包销、代理、寄售、补偿贸易、租赁贸易、来料加工、进料加工、招标与投标、拍卖、商品交易所、交易会、博览会、展销会等很多其他贸易方式。

国际贸易是一种跨越国界的交换活动,全世界 180 多个国家和地区,人口近 60 亿,各国的经济水平和风俗习惯等存在着极大的差异,这就决定了国际贸易市场不仅有无穷的需求量,还存在千差万别的需求层次和欲望,这种潜力是任何一个国家的市场所不能比拟的。

(三) 商业习惯复杂、风险大

国际贸易活动必须遵循一定的规则才能正常进行,有些规则是在国际贸易的长期实践中形成的具有普遍意义的习惯做法及其解释,被大多数国家所接受,这些规则我们可以称之为国际贸易惯例,是贸易中的各方都应该遵守的规则。而事实上,国际贸易中有很多规则只被少数国家接受,甚至只是某国的习惯做法,我们可以称之为商业习惯,不同的国家会有不同的商业习惯,并且各种习惯



间的差异很大,但不管商业习惯如何复杂,我们在贸易中必须了解这些习惯,因为,有时我们还要遵守这些习惯。

国际贸易相对国内贸易而言存在很多风险,其中最主要的风险之一是信用风险。因为,贸易双方相隔遥远,难以准确、及时地了解对方的资金和信用状况,稍有不慎就可能受骗上当,造成经济损失;商业风险是国际贸易中不可忽视的重要风险,它往往是因为经济政策、自然条件等因素的变化所导致的商品价格或外汇汇率的大幅度波动或其他经济情况的变化,这将给当事人造成巨大的经济损失;除此之外,还有很多其他各种各样的风险,如政治风险、军事风险、运输风险、自然风险等等,我们都不能掉以轻心,要注意防范。

三、从事国际贸易的基本条件

国际贸易是跨越了国界的交换活动,它与国内贸易相比不仅仅有地域、语言、货币上的差异,更有法律、法规、方针、政策、贸易及风俗习惯等的不同,这就使国际贸易更具复杂性和风险性。因此,经营国际贸易并非易事,必须要具备一系列的条件。

首先,要有较高的政治素质和完善的知识结构。国际贸易具有政治性强、知识面广的特点,作为一名合格的外销员,应具有一定的政治觉悟和爱国主义思想,要有为社会主义外经贸事业贡献的精神,要熟悉本国的经济政策和方针,并能认真地贯彻执行。同时,也应了解世界经济形势的变化趋势以及各国不同时期的经济政策、方针、措施,法律、法规,以及在检验、保险、通关、运输、结算等方面的有关规定,以便更好地为国际贸易服务。另外,作为一名合格的外销员,应具有一定的经济学、管理学、会计学、商品学基础;很好地掌握市场营销、国际贸易地理、国际金融、国际商法、保险、运输、外贸函电等方面的专业知识;要能熟练地用外语同外商交流和谈判,有较强的微机应用能力;要掌握国际贸易实务的通常做法以及各国的贸易惯例;要有灵活的商业头脑和认真细致、讲求

效率的工作作风。

其次,要有良好的职业道德和商业信誉。现代社会是法制的社会,从事外经贸工作应“诚实守信”,应讲求职业道德。任何一笔交易都不仅关系到企业的利益,而且关系到国家的利益;任何一名外销员的道德品行,都不仅代表企业的形象,而且代表着国家的形象。因此,就个人而言,应具有良好的职业道德修养,能自觉地约束自己的行为,遵守社会公德和准则,能经受住各种物质利益的诱惑,不以权谋私,收受贿赂,泄露国家经济机密,出卖国格人格,真正做到使自己的言行遵从社会公共利益和企业的整体利益,爱岗敬业,勤奋工作,努力维护企业和国家的良好形象。就企业而言,要正确处理好局部利益和整体利益、集体利益和国家利益、当前利益和长远利益的关系,不能为了本企业、本组织的微观利益而损害全局利益,造成国家宏观利益的损失,也不能为了眼前的利益而丢掉了长远的利益。现代国际贸易市场竞争日益激烈,除了价格竞争、人才竞争、质量竞争外,还有企业形象的竞争。只有树立了良好的企业形象,才能打败竞争对手,立足国际市场,才能为国家多创外汇。要树立良好的企业形象就必须要有良好的商业信用。

第三,要有灵通的信息、雄厚的资金和完备的组织机构。国际市场由于受政治、经济等因素的影响,从事国际贸易的企业就必须随时注意世界各国政治、经济变化的动态,迅速收集重要的商业情报,进行必要的分析研究,并及时作出正确的决策,抓住每一个机会。但要想把企业经营好,还必须有很强的融资手段,为企业筹措雄厚的资金;当然,还应有完备的组织机构和良好的管理体制,这样,在贸易中才能获得更大的信任和更多的贸易机会,才能取得良好的经营效果,达到预期的经营目的。

第四,要有防范风险的能力。国际贸易中,交易双方分处不同国家,有着不同的制度、法律、法规和习惯做法,给订立及履行合同带来一定的难度;货物则要经过长途运输,随时会遭遇到各种风险