

供销管理系列教材之四

出口贸易管理

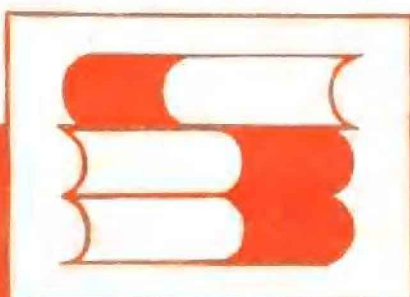
姜寿海 编著

上海科学技术文献出版社

供销管理系列教材之四

出口贸易管理

姜寿海 编著



上海科学技术文献出版社

内 容 提 要

本书是为配合国家实施“星火计划”中的岗位培训计划而撰写的，它是《供销管理系列教材》中的一本。本书系统地阐述了企业产品出口贸易管理方面的理论知识与业务实践。主要介绍：出口贸易的程序、出口贸易的磋商、出口合同的签订与履行、出口贸易的方式，以及出口贸易纠纷的处理等内容。

出 口 贸 易 管 理

姜寿海 编著

上海科学技术文献出版社出版发行

(上海市武康路2号)

全国新华书店经销

江苏省丹阳市文教印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 印张9.5 字数229,000

1990年6月第1版 1990年6月第1次印刷

印数：1—5,000

ISBN 7-80513-583-5/Z·219

定价：3.35元

《沪目》194—87

Jm55/11 序

我国工业企业在“计划经济与市场调节相结合”的方针指导下，正在由单纯生产型向生产经营型转变，供销管理已成为企业经营管理的一个重要内容。它直接关系到企业的生产能否顺利进行，以及企业经营成果的好坏。因此，广大供销专业人员和有关领导干部迫切需要学习和掌握这方面的理论和方法。

《供销管理系列教材》是配合实现“星火计划”中岗位培训计划而编写的。全书包括供销工作管理、物资采购管理、产品销售管理、出口贸易管理、供销合同管理、供销储运管理、供销社交管理以及企业定价管理等八册。这套系列教材按照科学性、系统性、实用性和通俗性的要求，把供销管理分别归类，各自成书，总成一体。理论叙述简明扼要，并联系实际，从而使读者易于掌握，并能实际运用。我深信，这套教材的出版定能为加强我国企业的供销管理工作作出贡献。

史 景 星

1989.4.16.于上海

前 言

按传统的做法，工业企业产品出口一般都由专业外贸公司办理。随着“改革开放”以来，企业出口产品转向外向型经济，这样，企业产品的出口，一方面仍可通过外贸公司出口；另一方面企业可与外商直接见面洽谈出口。在实践中，由于企业缺乏出口贸易的基本理论和业务知识，出口贸易经验不足，影响产品出口，甚至出现失误。为此，本书就是为广大企业学习和掌握出口贸易的实务知识而撰写的。

本书是《供销管理系列教材》中的一本。该书着重介绍了出口贸易的程序、出口贸易的磋商、出口合同的签订与履行、出口贸易的方式、出口贸易纠纷的处理以及出口产品管理等内容。在撰写本书时，笔者调研了一些企业出口产品的实际情况，根据企业产品出口的现状、特点，做到理论与实务相结合、法规与适用相结合、应用与效果相结合。在撰写中参考了一些书刊资料，在此表示深切的感谢。

本书既可用作企业业务干部的专业岗位培训教材，也可作为高校外贸专业的教学参考书。由于本人水平有限，缺点难免，恳请广大读者批评指正。

姜寿海

1990年5月1日兰陵

目 录

第一章 出口贸易概述.....	(1)
第一节 出口贸易概念.....	(1)
第二节 出口贸易程序.....	(7)
第三节 国际贸易法规.....	(9)
复习思考题.....	(16)
第二章 出口贸易条款.....	(18)
第一节 品质条款.....	(18)
第二节 数量条款.....	(25)
第三节 价格条款.....	(30)
第四节 包装条款.....	(38)
第五节 交货条款.....	(48)
第六节 支付条款.....	(53)
复习思考题.....	(59)
第三章 出口贸易准备.....	(60)
第一节 市场调研.....	(60)
第二节 客户选择.....	(70)
第三节 货源组织.....	(78)
复习思考题.....	(85)
第四章 出口贸易磋商.....	(87)
第一节 磋商要求.....	(87)
第二节 磋商程序.....	(90)
第三节 洽谈组织.....	(96)
第四节 洽谈艺术.....	(104)
复习思考题.....	(110)

第五章 出口贸易合同	(111)
第一节 合同概念	(111)
第二节 合同书写	(115)
第三节 合同签字	(121)
第四节 合同履行	(124)
复习思考题	(128)
第六章 出口贸易结汇	(130)
第一节 结汇工具	(130)
第二节 结汇方式	(136)
第三节 结汇单据	(156)
复习思考题	(161)
第七章 出口贸易方式(一)	(163)
第一节 包销定销	(163)
第二节 代理寄售	(169)
第三节 展卖拍卖	(175)
第四节 招标投标	(183)
第五节 商品交易所	(186)
复习思考题	(190)
第八章 出口贸易方式(二)	(192)
第一节 加工贸易	(192)
第二节 补偿贸易	(196)
第三节 租赁贸易	(203)
第四节 技术贸易	(211)
复习思考题	(221)
第九章 出口贸易纠纷	(223)
第一节 纠纷缘由	(223)
第二节 纠纷处理	(228)

第三节 索赔与理赔·····	(239)
复习思考题·····	(245)
第十章 出口产品管理·····	(246)
第一节 出口产品计划编制·····	(246)
第二节 出口新产品的开发·····	(248)
第三节 出口产品寿命周期·····	(252)
第四节 出口产品效益核算·····	(255)
复习思考题·····	(257)
附录一：《 中华人民共和国涉外经济合同法 》·····	(258)
附录二：《 联合国国际货物销售合同公约 》·····	(265)

第一章 出口贸易概述

出口贸易是对外贸易的一个重要组成部分。一般来讲，出口贸易的发展，决定着一个国家对外经济贸易和技术交流的范围和程度，制约着国内经济建设的规模和进程。出口贸易工作不同于国内贸易工作，它涉及到不同的国家，是一项政策性、业务性和法规性很强的工作。我国实行对外开放以来，出口贸易有较快的发展，因此，为适应新时期经贸工作的需要，出口企业和从事出口业务的人员必须十分重视这项工作，很有必要掌握和运用出口贸易的专业知识、工作程序，以及一些常用的法规与惯例。

第一节 出口贸易概念

对外贸易通常由出口和进口两个部分组成，而出口贸易是对外贸易的基础。出口创汇的能力，是发展一个国家对外经济贸易和技术交流的关键。因此，随着我国出口贸易的迅速发展，我国的出口企业和从事出口业务的人员应该进一步认识出口贸易的地位与作用，积极搞好出口业务工作。

一、出口贸易的含义

出口贸易，亦称输出贸易，通常指向国外卖出商品。出口贸易业务，简称出口业务。出口业务主要包括：商品出口、劳务出口、技术出口和资金输出等。一般来讲，各国的出口业务都以商品出口为主，我国也是这样。

建国以来，我国的出口贸易发展是很快的。1950年我国的出口贸易额仅为5.52亿美元，到1959年增加到22.61亿美元，到1979年增加到136.58亿美元，改革开放十年，至1989年的出口贸易额猛增到525亿美元，这十年的年增长率为10.5%，比世界出口平均增长速度高出3个百分点。因此我国在全世界出口国中的地位由第32位跃居为第14位，成为八十年代世界上出口贸易额增长速度最快的国家之一。再换句话讲，我国1950年全年的出口贸易额，1989年只须用3.8天就可以完成。建国初期，我国出口商品以农副产品为主，现在出口产品绝大部分已是工矿产品。尤为重要的是我国已开始向世界上许多国家出口技术，这是我国出口贸易的一个新发展。

出口贸易是我国对外经济贸易的一个重要组成部份。搞好出口贸易可使对外经贸部门和生产出口产品的企业多创汇又可为其进一步发展出口贸易增添新的活力。具体来说有以下作用：

1. 出口贸易可为企业多创汇外。企业有了外汇，就可购进生产所需和国内目前尚不能供应的物资、技术和设备，又为进一步扩大出口贸易创造条件和奠定基础。

2. 出口贸易可使企业掌握国际市场信息。企业通过产品出口可以摸清国际市场动态，了解竞争对手的情况，发展自己产品的优势或改造不足，能看得更高更远，有利于企业的发展。

3. 通过出口竞争提高产品质量。企业通过外销竞争，能不断促进搞好产品质量，提高产品知名度，促进内销，扩大国内外市场。

4. 通过出口竞争提高干部经营素质。在产品进入国际

市场同国外商品竞争中，学会各种知识和本领，开阔眼界，造就出一批善于现代经营管理的人才。

总之，出口贸易是对外贸易的基础，是我国国民经济不可缺少的重要组成部分。因此，广大工商企业应齐心协力搞好我国出口贸易。

二、出口贸易与发展外向型经济

根据我国实际情况，要大力发展出口贸易，就必须大力发展外向型经济。

外向型经济是相对于内向型经济而言的，也称为出口导向型经济。一个国家是采取外向型经济，还是内向型经济，不仅是出口贸易的重要战略，而且是从对外经济关系的角度来表达的一个经济发展战略概念。外向型经济的基本内容是：积极发展出口产品，以带动整个国民经济的发展。一方面充分利用国际市场，大量出口本国的商品和劳务；另一方面充分利用国外的资金和资源，进口各种生产设备和原材料，引进各种先进的科学技术管理经验。因此，发展外向型经济的核心是扩大出口。只有出口扩大了，外汇收入增多了，才有可能引进技术，购买国外资源、原材料等，从而逐步形成“以出养进”的良性循环。

出口贸易与发展外向型经济两者之间密不可分，外向型经济为出口贸易创造物资条件，可以满足出口业务的需要；而出口贸易又是发展外向型经济的重要手段和根本途径，出口贸易为外向型经济服务和提供市场行情和外商渠道的信息，可支持和促进外向型经济的开拓和发展。事实上，发展外向型经济早已成为一些发展中国家开展出口贸易的既定方针。早从60年代开始，一些资源贫瘠的国家如日本，发展以

加工出口产品为主的外向型工业，从而形成了一批称之为“新兴工业”的国家。它们所致力的发展外向型经济，有以下显著的特征：（1）具备较大的出口创汇能力。一是指出口的数量较多；二是指出口的档次较高，高技术产品、深加工产品，附加值大的产品占出口产品的比重较高；三是指出口产品的换汇成本较低，进而在国际市场上换汇成本有较高的竞争能力。（2）具备较强的引进技术的能力，对引进技术有掌握、消化、吸收和国产化的能力。（3）具备较多的利用外资能力。（4）外向型经济和出口贸易已结成密集的“纽带”，形成相对的成长。上述四个特征构成一个有机的互为联系的整体，促进了国民经济的迅速发展。

马克思曾经说过：“工业较发达的国家向工业较不发达的国家所显示的，只是后来者未来的景象。”〔注〕我国是一个发展中的国家，在我国现阶段经济发展中，资金不足，只是一个表面现象，而资源不足（不包括劳动力资源）才是实质性的问题。一般来说，一个发展中国家在经济发展过程中都会遇到生产资料相对稀缺的问题。这是因为：（1）形成固定资产的某些生产资料如新能源、新材料、新设备，是国内根本无法生产的；（2）即使国内能够生产，也往往是价格昂贵或者数量有限。因此，发展中国家要保持较高的经济发展速度，就必须从国外进口一定数量的生产资料。但是，从国外进口生产资料，受到外汇储备的限制。可见，发展中国家的外汇储备，是经济发展速度的主要制约因素。任何一个发展中国家，只有过了外汇储备关，才能顺利地进入经济起飞的阶段。因此，外汇储备不足和由此引起的生产资料

注：《马克思恩格斯全集》第23卷第8页，人民出版社1972年9月版。

不足，是我国现阶段经济发展的严重障碍。出路何在？发展外向型经济。只有大力发展外向型经济，扩大出口贸易，多创外汇，积累外汇储备，才能解决上述问题。

从我国国情出发，要发展外向型经济，最根本的是要采取适应国际市场需求和符合我国国情的正确出口战略。

其一、要坚持把提高出口产品质量放在首位，逐步建立健全在国外的推销系统和服务网络，努力做到质量稳定，服务周到，讲究信誉，增强在国际市场上的竞争能力。

其二、要努力改善出口产品的结构，逐步由主要出口初级产品向主要出口制成品转变；由主要出口粗加工制成品向主要出口精加工制成品转变。提高轻纺出口产品的质量，增加新型日用品、食品和机电产品等的出口。

其三、要建立外向型经济体系，形成良性循环。进一步改善出口产品的生产布局，在沿海地区和其它有条件的地区建立各种不同类型、各有特色的出口产品基地和出口专业厂，逐步形成完善的出口生产体系。这是提高出口经济效益，增强出口产品竞争能力的一项具有长远意义的战略措施。外贸部门要同有关地区和工业部门紧密配合，对此进行科学规划，合理布局。

其四、要积极开拓国际市场，在继续巩固和发展已有市场的同时，进一步面向世界各国和各地区，做到出口市场多元化。当前，我国许多产品外销不如内销盈利多，影响出口企业的生产积极性，必须采取切实有效的政策措施，对生产出口产品的企业从各方面给以鼓励和支持，使出口创汇的企业和职工得到应得的实际利益。

总之，各部门、各地区都要把增强出口创汇能力放到重要议事日程上，化大力气抓紧抓好，抓出显著成效。所有生

产出口产品的企业都要把扩大出口，多创汇当作自己的重要职责，面向国际市场，努力开发更多的具有竞争能力的出口产品。特别是沿海开放城市、开放地带和经济特区，在发展外向型企业和出口创汇方面要发挥更大的作用。

三、正确处理和协调好工贸关系

我国实行对外开放以来，一些生产企业实行自营出口，产品直接参与国际市场竞争，这对生产企业提高出口竞争能力有较大的促进作用，但与原对口的外贸公司如何处理和协调关系，已成为一个必须解决的新问题——即工贸关系。工贸应该相互携手，寻求新的联合和协调，建立一种放开经营、统一对外的出口模式。

（一）工贸双方首先要确立以国家利益为重、互通有无、互让互惠的原则。在特定条件或实际情况订立合同，实行部分或全部产品的出口代理。

（二）在目前条条分立的管理制度下，成立专门机构协调工贸双方利益；也可逐步建立商会组织，统一协调对某一市场、某类商品的出口业务；对高技术产品的出口应考虑建立工、技、贸一体的大型企业或企业集团。

（三）逐步完善出口指标体系，使责权利得到统一。工业企业（或部门）自营出口后，原供货给外贸公司的货源承包基数须相应归转。有关部门要严格管理许可证和出口配额，对配额可实行招标投标。出口计划、许可证和配额均按各企业各部门的实际条件，及国际市场的需求下达。

（四）逐步完善外贸方面的法律、法规，建立有效监督手段。如尽快制定《对外经济贸易法》。国家有关部门应统一检定各类商品的换汇成本，限制最低出口价，对于以不合

理价格来倾销产品的企业，应采取必要的惩罚措施，甚至取消其自营出口权。

第二节 出口贸易程序

出口贸易业务主要是通过函电磋商，或口头谈判进行的。不管采取哪种形式，一笔出口贸易实务从开始到结束，大体经过四个步骤的工作。第一是出口前的准备工作；第二是业务交易的磋商；第三是业务合同的签订；第四是业务合同的履行和处理索赔与理赔。在不同国家的业务交易双方，四个步骤的具体内容不完全相同。我国出口业务每个步骤的主要工作如下：

一、出口准备阶段

出口贸易准备，主要工作包括：根据出口任务进行国际市场调研；结合国内生产实际情况，编制出口计划，并经有关部门批准；根据出口产品的具体情况，提出业务安排意见和制订出口经营方案；采用各种科学方式对外商客户进行综合分析，选择适当的市场和交易对象；组织落实出口产品的生产、仓储等工作；利用各种行政、业务等渠道的关系，进行广泛的出口产品宣传工作，扩大其影响。出口准备工作是业务交易的第一步，比较重要，它直接影响到后面的业务洽谈和签约成交的效果。

二、出口磋商阶段

出口贸易磋商，是通过函电或口头洽谈磋商每笔出口业务的具体事宜。如某外商向我某企业拍来电报，探问可否供

某种产品，在业务上叫做“询盘”。我方收电后，如愿按某些条件供应这种产品，就向外商回电。或未经外商询盘，我企业主动推销产品而发出电（函）表示可供某种产品多少，以及规格、价格、交货时间、包装、支付货款方式等，并要求对方回电（函）答复，这叫做“发盘”。当对方接到我方发盘，同意发盘中提出的各项条件，这叫做“还盘”。则我方便按规定时间回电（函）表示“接受”。贸易经询盘、发盘、还盘和接受，即告达成。不过，在实际业务中远比这复杂得多，外商不一定完全同意我方提出的各项条件，尤其在价格上商人总想压价，并提出还价，这种“讨价还价”可能往返多次。

三、合同签订阶段

出口合同的签订是指将磋商达成的协议内容形成书面文件。当通过磋商达到贸易时，由于洽谈或函电内容比较分散，甚至是口头的东西，不便履行，一旦发生争执也不好处理，所以需将协议的内容以书面的形式固定下来，称为买卖合同。有时还可使用一种简化合同销售确认书。买卖合同的主要内容，一般包括：商品的品名、品质、规格、数量、价格、包装、金额、交货期、保险、支付、检验、索赔、仲裁等条款，以及其他一些供需双方的权利与义务。

四、合同履行阶段

出口合同的履行，一般来讲，各出口企业所签的合同多以信用证方式来收取货款。这样，外商根据合同规定的时间，通过国外银行开给我方一个付款保证书，即信用证，保证只要我方按证中规定的条件和提供完整、正确的单据，

在信用证有效期内向银行结汇，银行保证付款。我方收到信用证。经审查无误后，便办理出运工作。首先要备货，然后租船订舱、投保（在CIF条件下）、报验、报关，最后装船出运。货物装船后，应以函电方式通知买方货物已装于某船，叫做“装船通知”。然后，将各种装运单据包括提单、发票、保险单、检验证书等送交当地中国银行。经银行审单无误后，寄送开证行或开证行指定的银行收款。付款行再次审单无误后即如数支付外汇给中国银行，银行按规定外汇牌价折成人民币转记出口公司帐户，这叫“结汇”。一般来说，至此一笔贸易才算完结。但是，有的贸易结汇后还可能发生争议，这时还要处理索赔，业务上叫“理赔”。

上述出口贸易程序如图 1—1：

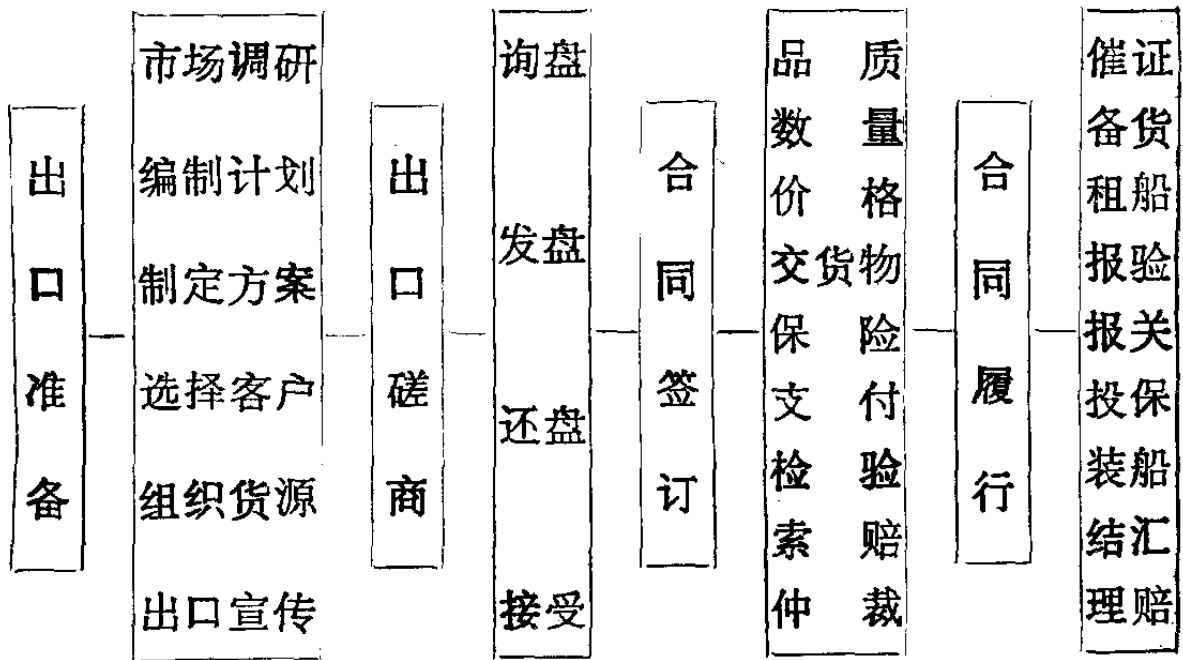


图 1—1 出口贸易程序图

第三节 国际贸易法规

国际贸易的法规是一项原则性和政策性很强的文件或条