



出口货源实务

CHU KOU HUO YUAN SHI WU

海洋大学出版社出版

前 言

对外贸易中最基本的内容是出口贸易,出口贸易中的关键是出口货源。没有一定质量和数量的出口货源,扩大出口贸易变成无源之水,对外贸易的发展即失去了基础和条件。

出口货源组织工作的优劣,直接影响到对外合同的履约,关系到出口收汇。出口货源工作应该加强与重视,提到外贸重要议程上来。

《出口货源实务》,详细的阐述了在组织出口货源工作中涉及到的有关方针政策和具体业务环节中的收购调拨、运输包装、仓储保管、商品作价、商品验收、加工整理、财务核算等内容。它对于从事外贸业务的人员提供了较为全面、系统的出口货源方面的应用知识,对增加出口货源,促进外贸的发展有着实际意义。

本书可作为经贸业务和有出口权的涉外单位的业务人员的培训和经贸学校出口货源方面专业教材和公共课教材。

在本书编写过程中得到许多同志协助顺致谢意。

由于水平有限,编写中有不妥之处望提出批评指正。

编者

1991年10月

目 录

第一章 出口货源概述.....	(1)
第一节 出口货源在对外贸易中的地位.....	(1)
第二节 出口货源的基本任务.....	(2)
第三节 出口货源组织工作的方针和原则.....	(5)
第二章 出口货源的收购与调拨	(10)
第一节 出口货源的特点与渠道	(10)
第二节 出口货源组织工作的环节	(14)
第三节 出口货源的调拨	(26)
第三章 出口货源的方式	(29)
第一节 建立和发展出口生产基地	(29)
第二节 利用其他方式增加出口货源	(35)
第三节 贯彻鼓励出口生产的措施	(41)
第四章 出口货源的加工整理	(47)
第一节 出口货源加工整理的作用和基本任务	(47)
第二节 出口商品加工整理的程序及加工方式	(49)
第三节 加工企业的管理	(54)
第五章 出口货源的包装	(58)
第一节 出口货源包装的作用与要求	(58)
第二节 出口货源包装种类和要求	(64)
第三节 出口货源包装物料的供应和管理	(77)
第六章 出口货源的运输	(80)

第一节	出口货源运输的基本任务和环节	(80)
第二节	组织出口货源的合理运输	(89)
第七章	出口货源的仓储	(97)
第一节	出口货源仓储工作的原则和任务	(97)
第二节	仓储工作的基本环节和程序	(101)
第三节	仓库工作的管理制度	(112)
第八章	出口货源的价格	(121)
第一节	出口货源收购价格管理	(121)
第二节	出口货源收购的作价	(124)
第三节	出口商品系统内部调拨作价	(131)
第九章	出口资源的经济核算	(133)
第一节	出口货源经济核算的任务与原则	(133)
第二节	出口货源经济核算的主要方面和方法	(135)
附录一	中华人民共和国经济合同法	(145)
附录二	出口工业品专厂试行办法	(163)
附录三	出口农副产品生产基地试行办法	(170)
附录四	单位换算表	(175)
附录五	有关术语中英文对照	(181)

第一章 出口货源概述

第一节 出口货源在对外贸易中的地位

发展对外贸易,关键是扩大出口。而扩大出口的前提是必须有丰富的而且适销对路的出口货源。否则扩大出口只是纸上谈兵的一句空话。出口货源较多并适销对路,进入国际市场才能赢得消费者的欢迎,引起他们的购买欲望和购买行为。出口商品销售出去,才能换取外汇,有了外汇,国家经济建设所急需的物资、先进技术和设备、现代化的管理经验以及国内市场人民生活中的必需的消费品的进口就有了保证。

显然,没有出口产品,就不能有进口产品。一个国家的出口收入的外汇占整个外汇收入 $4/5$,所以在一定时期内,一个国家的进口规模大小是由出口规模大小而决定的,而出口规模的大小又取决于出口货源的多和少,丰和欠。因此,对外贸易的基础是出口贸易。出口贸易兴衰,很大程度上决定于组织出口货源工作的优劣,出口货源能否适应国际市场的变化。

对外贸易部门,按照国家下达的对外贸易计划,收购一部分工农业产品出口,换取外汇,以便进口国民经济建设所需要的物资,引进国外的新技术、新设备、新材料、新工艺和先进的管理经验,发展本国的工农业生产,满足国内市场需求,活跃

国内市场。同时,我国产品通过出口,参与国际市场竞争,对促进我国产品质量的提高,花色品种的增加,款式、造型以及包装、装潢的改进,加速我国产品结构变化和对老企业的技术改造的步伐大有裨益,从而使我国的出口产品,由较多的资源性产品出口和劳动密集型产品出口,逐步向技术密集型产品出口转化,对提高我国技术水平、扩大城乡就业,增加城乡劳动者的收入,为国家积累资金都起了积极作用。

组织出口货源,要立足于生产的发展。发展生产是组织更多的出口货源的物质前提。在当代的国际经济中,发展生产不单纯表现为产品数量的增加,而且要通过现代化的生产技术和设备、现代化的管理办法,使产品高质量,品种多样化。作为企业要不断挖掘潜力、积极开发新产品,适应国际市场上消费者需求变化。其产品价格,在改善经营管理的前提下降低生产成本,以低于国际市场价格的产品参与国际市场竞争,并做到交货及时。对外履约率要高,使出口产品在国际市场上具有较强的适应能力和竞争能力,适应消费者对产品的千变万化的形势。这种较强的适应性,其基础是在生产领域,因此,扩大出口货源,必须重视发展生产。从生产入手,关心、参与、组织、促进生产,为生产服务。

第二节 出口货源的基本任务

组织出口货源是外贸部门和其他有外贸经营权的企业工作的立足点。出口货源组织工作的效果,直接影响到出口商品能否按时、按质、按量地交货,直接影响出口合同履约率的高低,以致会影响到我国外贸的信誉和声望。

组织出口货源的基本任务是：

一、在组织生产、研究生产、扶植生产、指导生产的前提下，开发出口新产品。

近年来，根据党的对外开放政策，对外经济贸易出现了新形势，许多工贸、农贸、技贸等相结合的有进出口权的企业相继建立。工业、农业及其他国民经济部门，都在为我国的外贸发展做着积极的贡献。外贸部门面临着这种形势，要热情地支持工农业部门，要在力所能及的可能范围内，在各方面给予工农业生产部门以实际有效的帮助，发展出口商品生产，扩大出口货源。

1、向工矿企业、农副产品供货单位、乡镇企业等提供国际市场信息，介绍国际市场目前市场需求变化及未来市场形势的预测，使生产企业和供货部门能够提供更多的适销对路的产品。

2、为出口生产企业介绍生产中的新技术、新包装、新材料、新设备、新样品。结合生产企业的具体生产条件和技术设备力量，外贸部门可有针对性地参与企业共同研究和开发企业的出口产品，并想方设法协助企业将新产品向国际市场推销，开拓国际市场，逐步扩大出口数量，树立产品在国际市场上的形象。

3、外贸部门要深入生产第一线，对生产企业在生产出口产品中发现的问题和出现的困难，应积极协助生产企业向上级有关部门反映，同时，在可能和允许的范围内给予生产企业必要的物资和财政上的支持。

二、根据总的出口计划和收购计划，与生产企业和供货部门衔接好出口商品生产供货计划，落实出口货源。

1、严肃认真地与生产供货部门签订好出口商品的购销合同,并按照合同规定内容要求进行收购,双方要采取积极措施,保证购销合同履行。

2、根据计划安排、落实具体品种、数量、规格、交货地点和交货时间,与此同时,还要做好货源的具体组织工作。

3、做好产品的验收,产地验收或入库验收,把好出口货源的质量和数量关,保证收购的出口货源质量和数量等符合购销合同,尤其是出口合同的要求。出口货源的收购价格,要严格执行国家的价格政策,优质优价,劣质劣价,按质论价。对不合格产品坚决不予收购。

4、按排好出口货源的收购资金、运输力量和仓库,及时地将已落实好的计划中的产品收购入库。

三、依据出口合同要求,要对某些产品在正式出口前要进行加工整理等工作。在条件允许情况下,某些产品可以在产地就地加工,就地整理,就地改换包装,就地储存。需要出口时,就地发运,这样可减少商品周转环节,因而减少商品损耗,降低出口产品的成本,有利提高外贸部门的经济效益。

外贸部门在做好对出口货源加工整理的同时,还要及时地按照出口合同规定的出运日期,安排好包括陆运、海运、河运等各种运输工具,保证车、船、货等每个环节紧密衔接,做到按合同要求的时间和货量、数量完成调运出口工作。

四、对实行出口代理制的商品,外贸部门根据代理合同规定,为生产供货部门提供良好服务,积极对外推销。利用更多的销售渠道,物色客户,增大销售数量。代理过程中,要实行产销直接见面,调动生产供货单位为出口服务的积极性,也有利于提高外贸部门和生产企业的经济效益。

出口货源的组织工作任务很多,涉及到的面又广,它是一个复杂的系统工程。因此,组织出口货源工作,一定要在各级党政领导下,统筹安排,相互配合,共同努力才能完成。

第三节 出口货源组织工作的方针和原则

一、统筹兼顾,适当安排、正确处理好内外销比例

我国属于中央计划型国家,国民经济各部门是有计划、按比例发展的。作为国民经济重要环节的对外贸易部门,它的发展与扩大,也必须遵循这一社会主义有计划、按比例发展的经济规律。对外贸易部门具有联结国际市场和国内市场的特点,即通过出口商品在国际市场上换取外汇,进口国内经济建设必要的物资和人民生活必需的生活资料,促进国内工农业生产的发展,繁荣国内市场,满足人民需求。在安排出口时也要考虑到国内市场的需要,所以,对外贸易就要妥善处理好产品的出口和内销的关系。既不能只强调扩大出口,而忽略了国内市场,也不能只看到国内市场,而盲目地压缩出口。正确的做法应该贯彻统筹兼顾,适当安排的原则。

这些原则为:

1. 有关国计民生的重要物资,要有计划地组织出口。国际市场上价格高,而我国又比较丰富的资源性产品,应在加强开发,厉行节约的基础上,保证一定数量的外销。

这类产品,属于国家统一管理的一类商品,其销售和收购,出口的数量和库存数量均由国务院集中管理。其中有国家统购统销的农付产品及国家计委和国家经委掌管并统一分配的物资,如钢材、水泥、粮、棉、油等。

2. 内外销都需要,而我国资源比较紧张的产品,要在积极发展生产的前提下,挤一部分出口。它指的是与人民生活有关的,内外销都需要的产品,它们是一般生产比较集中而供应面较宽或生产分散而出口需要的商品。这类商品,其收购、调拨、出口指标,由国家授权各部委负责管理的二类商品。

3. 国内市场上可多可少的产品,要优先供应出口,应以外销为主。这种商品品种繁多,生产面广。在搞好经济的形势下,只能用价值规律和市场调节的办法,争取多出口。如运用税收、利息、补贴等经济杠杆刺激生产,争取多收购出口。这部分是由地方负责管理的三类商品。

4. 在工业系统中有选择地建立为外贸出口的专厂、专车间和农村产品出口生产的基地。利用外贸贷款,利用外贸引进先进技术和设备生产的出口产品,要保证出口的要求,不得任意将产品转为内销。

5. 根据国家对沿海发展战略的要求,沿海的大中城市生产的工业产品,要面向国际市场,积极参与国际市场竞争。一些新产品,尤其是新产品中的中高档次产品,应按计划优先供应出口。

二、组织出口货源要贯彻“以销定产”、“产销结合”的原则

当代的国际市场,由于生产的发展加之科学技术不断用于生产之中,产品不仅仅是丰富,而且在质量上、功能上、款式上、造型上、包装装潢等方面日新月异,变化很快,市场的竞争激烈,处于买方市场。为此,出口商品一定要按照这个特点去考虑组织货源。要树立以消费者需要为中心,以顾客为导向的市场营销观念,去适应国际市场上对产品质量、花色品种、规格、款式、包装装潢的不断变化的要求。在组织出口货源中,坚

持以国际市场需要什么产品,我们就生产和收购什么产品的“以销定产”、“产销结合”的原则。改变在生产和收购中,生产单位或供货单位“生产什么我们就收购什么”多年一贯制“以产定销”的陈旧观念。

外贸部门要做到在组织出口货源中“以销定产”和“产销结合”,适应国际市场需求,那就要认真地分析国际市场,研究国际市场,预测国际市场。要将国际市场信息,向生产部门及时传递、反馈现实的发现未满足的潜在的市场需求变化,以使生产部门的产品切合市场实际的需求和变化趋势。促进产品不断更新换代并千方百计挖掘新产品,努力开拓新的市场;同时,外贸部门要针对不同的产品,不同的市场,制订不同的市场营销策略,将市场营销的“产品、价格、渠道、促销”等四大组合因素达到最佳组合。要精心地设计和规划用什么样的产品实体和附加产品;采用何种制订价格的方法;制订何种水平的价格;利用什么市场渠道;在哪个国家或地区市场上,用什么样的适于目标市场的推销策略和方法,去刺激消费者需求欲望,引起购买者的购买行为。达到既能使企业的产品进入国际市场,消费者大量购买,满足消费者需求,也同样使企业获得一定的经济效益。

三、贯彻计划经济为主,市场调节为辅的原则

我国是社会主义公有制,中央计划型的国家,计划经济是我国国民经济的主体。在我国国民经济中占主导地位的是全民所有制经济和属于社会主义性质的集体所有制的经济。在我国实行有计划发展商品经济政策后,也相继出现了某些私营经济和个体经济。外贸组织出口货源,主要是在全民所有制经济、集体所有制经济,以至在私营企业和个体等不同经济结

构中进行的。出口货源依照有计划的统一收购渠道,根据国家计划的要求,有关生产企业或供货单位向外贸部门提供适合出口要求的产品,这是外贸组织出口货源的主要途径。对有些农副产品等也要在市场上有组织有指导的进行议价收购,以作为有计划收购的补充,充分发挥市场调节为辅的原则,扩大出口货源。

无论是指令性计划收购组织货源或指导性计划组织出口货源,都要自觉地利用价值规律的作用,利用进入市场产品的供求关系影响价格上升与价格下降的作用;利用税收、补贴、利息等各种经济杠杆的作用,并通过签订的供需双方的购销合同,来确保收购、组织出口货源任务的完成。

四、讲究经济效益,择优安排和组织出口货源

组织出口货源要讲究经济效益,加强经济核算,做到降低出口产品的生产成本,节约费用,减少损耗,增加盈利。使所收购的出口货源能够从价格成本上适销,扩大销售市场,提高市场占有率和销售增长率,为国家增加财政和外汇收入。

在收购出口货源时,要坚持择优安排。对那些进货成本低,换汇成本也低的产品择优收购,要多收购低亏产品和盈利商品。

组织出口货源,在条件具备时,尽量使原料变为成品出口,使粗加工产品变成深加工产品出口,逐步做到使初级产品和劳动密集型产品,过渡到技术知识型产品出口,以争取更多的外汇收入,增加更多的经济效益,包括宏观的经济效益和企业的微观经济效益。

五、利用和发挥各地优势增加出口货源

组织出口货源,要根据各地的实际情况和国际市场的需

要,因地制宜,充分利用和发挥各地的自然资源和原有的工业基础条件,人才等各种优势,这是组织出口货源的重要原则。有的地区资源性产品较为丰富,如煤、石油、各种金属矿产品和非金属矿;有的地区重工业、化学工业、机械工业基础雄厚,发展机械产品、电器产品、仪器产品等有较好的条件;有的地区多年来生产传统的大宗的出口农副产品、工艺美术品;有的地区轻工业,纺织工业比较发达,而沿海地区的城市和农村,除工业比较集中外,自然资源条件,各种技术和贸易人才更是优势。要充分利用好各自的优势,各取所长,扩大本地出口货源。

在发挥各地区不同的优势时,要重视创立自己的“拳头”商品,名牌商品,并建立一批生产有潜力,国外有市场、适销对路的经济效益较高的骨干商品。在充分发挥利用本地资源的同时,还要积极开展各种形式的国际经济合作和多种形式的劳动密集型产品的出口。要利用国外资源、国外市场、国外的资金,加上我国人口资源中具有一定素质的劳动力,这将会增加我国出口货源的数量、品种,也将提高我国出口商品的质量。

第二章 出口货源的收购与调拨

第一节 出口货源的特点与渠道

组织出口货源的工作是一项复杂的系统工程。外贸企业从生产单位及供货单位,按照计划收购出口货源以及外贸企业内部之间,根据出口计划的商品调拨,都是为直接或间接促使我国出口商品进入国际市场而进行的相互联系相互作用的一整套不可分割的工作程序。

一、出口货源工作的特点

做好出口货源组织工作,必须了解出口货源组织工作所具有的特点,这样才能有的放矢的进行工作。

1. 严格的计划性与适度的灵活性

收购与调拨都要有严格的计划性。收购与调拨的计划依据是出口计划。按计划收购与调拨不致于造成盲目收购商品(其中包括调拨来的商品)从而造成商品积压。即使有些商品,虽然有计划,但国际市场情况变化,如市场价格降低,消费与需求出现较大差异,原有产品的质量、品种、款式甚至于包装等已不适应市场需要,产品在市场上已处于滞销局面。此时,要慎重考虑能否收购与调拨,必要时要与有关部门协商变更计划。不然,一味地为完成收购与调拨计划,而脱离了国际市场实际,尽管完成了收购与调拨计划,却给国家造成了经济损

失。

总之,在执行收购与调拨计划中,如发现国际市场需求发生变化,收购与调拨计划可报请上级部门审定,酌情减少或追加计划。依据实际情况,调整和修改计划,也是保证完成计划的重要措施,同时体现了计划的严肃性和计划一定适度的灵活性。

2. 出口货源要具有适应国际市场变化的能力。

国际市场日新月异,千变万化。消费者由于受客观情况影响,加之消费者自身条件的变化,对产品的要求就会出现大不相同的形势。因此,组织出口货源要有一定的适应能力,进而满足消费者需求,只有这样出口商品在市场上才能畅销,卖到好价。否则,由于忽视了国际市场需求变化。而以“以产定销”,“企业生产什么,消费者就购买什么”的观念去组织出口货源,不能将现代科学技术应用于生产实际,无视消费者的消费水平,消费习惯、消费结构等变化,产品“多年一贯制”,墨守陈规对改进产品结构开发新产品不感兴趣,其原有产品,势必会受到国际市场的冷落而走向滞销,甚至有可能被竞争者挤出国际市场,产品自我淘汰。

出口货源一定要有适应国际市场变化的能力其产品才有生命力。这是扩大出口货源的重要因素。

3. 要有严格的时间观念。

出口货源的组织工作的内容是按照出口计划要求,具体的是按照签订的出口合同规定进行。而与外商所签订的出口合同中,交货时间是极其重要的条件。组织出口货源的工作时间,直接涉及到对外交货时间,涉及到出口合同中规定的装运期。误期发货装运是国际货物买卖活动中的违约行为,既然违

约,相应就要带来赔偿对方损失事故的发生。所以,为严格履行出口合同,在交货时间方面就要严肃对待。要求在装运期前按合同组织的出口货源集中于一定的地点。做到按时装载出运,避免产生因误期交货而造成的不应有的经济和信誉损失。

因此,组织出口货源部门要根据出口合同要求时间与提供货源的有关单位签订购销合同或称供货合同,明确供货时间,不能含糊其词。因为出口合同的交货时间是进口方依照产品在不同市场上的销售季节、市场需求而确定的,并且作为出口方同意的,错过进口方要求的时间发货,按照合同规定,进口方有权拒收货物或拒付货款,向我方提出索赔。这样,我方不仅受到经济损失,而且会影响国家在对外贸易方面的信誉。

4. 出口商品种类繁多,其标准、规格、款式、造型、品质性能等项目十分复杂。在按合同收购出口货源时,出口货源的组织者,即业务人员,要具有广泛的商品知识,掌握生产季节,生产工艺知识,商品鉴定知识,商品保管、保养知识等业务技术知识。业务人员主管何种商品。就要熟悉、了解这种商品的特点和属性。确保出口商品的收购,不单纯从数量上,而更重要的是从质量上及其他方面都能保证符合出口合同的要求。

5. 充分认识出口货源的组织工作是一个复杂的统一体

收购组织的出口货源有工业产品、农副土特产品;有大型机械设备产品,也有零星分散,弃之为废物,收之为财富的小产品。组织收购货源的渠道有农村、工厂;也有商业供销部门和外贸自属企业等。涉及到的环节和部门多而复杂,耗费的人力较多,尤其是农副土特产品。所以在组织出口货源工作中,一定充分认识其复杂性,处理好与提供出口货源单位的关系,与他们密切配合,通力协作,加强联系,相互支持。出口货源组

织工作在这种前提下才能顺利进行并能保证完成。

二、出口货源的收购渠道

出口货源的收购渠道,是指外贸企业从生产供货单位取得其货源的方式。

这种方式有如下几种:

1. 外贸部门根据收购计划,直接组织收购进库,不通过商业、供销部门,而是直接与生产部门依据签订的购销合同而进行收购。这种外贸部门直接收购商品的方式,包括有:属于中央划归外贸部门统一经营的商品,如蚕茧、畜产品等;其次,属于中央划归商业部门统一经营的商品。这一部分外贸要收购须与商业部门协商确定,划出一定区域,外贸部门在规定的区域内,根据购销合同要求直接进行收购。这种方式,如供应港澳地区的鲜活商品,可以减少中间环节,有利于保证商品质量,及时到达消费者手中;第三,属于某些工矿产品,以及各种高级艺术品及一些个体劳动者生产的数量少,收汇高的小商品;第四,由外贸部门扶持的出口商品生产基地的产品,如专厂、专矿、专车间,农副土特产品的出口生产基地的产品等。

外贸部门直接收购的产品,要由外贸部门设立收购门市部,同乡镇直接挂钩,也可以委托供销部门的基层组织代购,外贸部门付给基层供销部门一定的代购手续费。

2. 商业部门和供销部门,按下达的收购计划与当地的外贸部门签订购销合同,由商业部门和供销部门具体进行收购,再供应外贸部门。

目前出现的农工商联合企业、乡镇企业,贸易货栈等新型商品流通渠道,外贸部门也可借助为收购途径。

3. 外贸部门在国家统一计划指导下,实行跨地区收购组