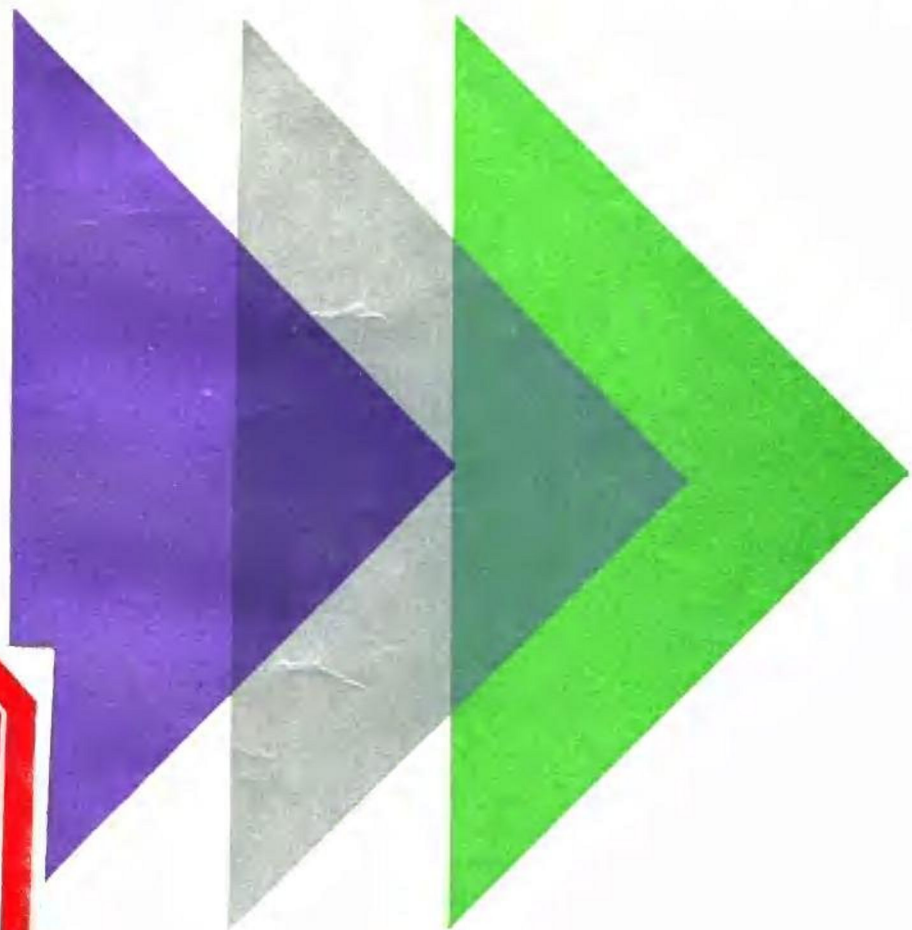


● 企业商务丛书

外贸实务



企业商务丛书

主编：陈湛匀 副主编：石岩 方健

上海人民出版社



中财 B0006165

企业商务丛书

外贸实务

主编：陈湛匀 副主编：石 岩 方 健

上海人民出版社

上海财经大学图书馆

书号 424214

卷号 F740/P1

(沪)新登字 101 号

策 划 王国平

责任编辑 姜恺悌

封面装帧 范一辛

企业商务丛书

外 贸 实 务

陈湛匀 主编

上海人民出版社出版、发行

(上海绍兴路 54 号)

本书由上海发行所经销 上海曙光印刷厂印刷

开本 850×1156 1/32 印张 11 插页 2 字数 265,000

1994 年 1 月第 1 版 1994 年 1 月第 1 次印刷

印数 1-8,000

ISBN 7-208-01709-3/F·315

定价 9.35 元

C12257/18

出版前言

当前,我国正在建立和完善社会主义市场经济体制,并积极申请恢复关贸总协定缔约国地位。同时,随着社会主义市场经济的逐步建立和完善,特别是企业进入国际市场以后,竞争也必将更加激烈。从某种意义上说,市场即是商场,而商场即是战场,经营者必须“胸中自有雄兵百万”,才能在商战中稳操胜券。因此,广大职工,特别是厂长、经理、经济管理人员迫切需要了解和掌握市场经济尤其是商务活动方面的知识。鉴此,上海人民出版社隆重推出《企业商务丛书》,以满足广大读者的需要。

本丛书着重论述企业如何转换经营机制,按照市场经济规律办事,积极参与市场竞争;怎样与国际市场接轨,按照国际商务惯例办事,发展外向型经济,走出一条低投入、高产出,在开拓、创新中求生存、求发展的新路。

本丛书的特色是,深入浅出,通俗易懂,案例丰富,操作性强,是广大厂长、经理、经济管理人员的良师益友。

前 言

(17267)18

随着我国改革开放的深入,外贸人才的短缺与贸易地位的不断上升之间的矛盾极为尖锐。因此,大力培训外经贸人才,保证在我国重返关贸总协定的有利态势下争取更大的国际市场份额乃是当务之急。笔者希望本书对外经贸人才的培养有所帮助。为此,在下述几方面作了突破性尝试。

1. 偏重实务操作性,辅以大量实例。

2. 全书分出口贸易、进口贸易、新型贸易方式三大块,以交易前准备、交易磋商、合同签订及合同履行这一进出口贸易基本程序为主线,这样,读者既能熟知微观,又能把握宏观。

3. 突出介绍新型贸易方式的操作规程。

4. 力求通俗易懂,语辞简洁、顺畅。

参加本书编写的同志(以姓氏笔画为序)为:方健、石岩、李国权、刘溥、陈湛匀、张传、傅明、蔡纓、瞿蓓蕾。

本书由主编陈湛匀、副主编石岩、方健审阅修改,通纂定稿。李国权先生也参加了审定工作。

由于客观实际的发展和主观条件的局限,加上时间紧促,书中难免有缺点、错误,敬祈读者指正。

编 者

1993年6月

目 录

第一编 进出口贸易程序与交易磋商	1
第一章 进出口贸易基本程序	3
第一节 出口贸易基本程序	3
第二节 进口贸易基本程序	6
第二章 进出口贸易的磋商与合同签订	23
第一节 进出口贸易的磋商	23
第二节 进出口合同的签订	34
第二编 出口贸易(上)	43
第三章 出口合同的主要条款(一)	45
第一节 品质、数量、包装条款	45
第二节 价格条款	58
第三节 交货条款	67
第四节 保险条款	72
第四章 出口合同的主要条款(二)	79
第一节 付款条款	79
第二节 商检、索赔、仲裁与不可抗力条款	95

第三编	出口贸易(中)	107
第五章	出口合同的履行(一)	109
第一节	出口合同履行概述	109
第二节	信用证处理及其融资	112
第三节	备货	121
第四节	申领出口许可证	127
第五节	出口报验和投保	136
第六章	出口合同的履行(二)	144
第一节	托运与报关	144
第二节	出口单证及其制作	154
第三节	结汇	173
第四节	出口索赔	176
第四编	出口贸易(下)	183
第七章	出口商品价格与经济效益核算	185
第一节	出口商品价格概述	185
第二节	商品出口总成本及其国外费用的计算	189
第三节	出口退税	199
第四节	出口经济效益核算	203
第八章	出口货源的组织	206
第一节	出口货源收购工作的基本环节	206
第二节	出口货物的国内运输	218
第三节	出口货物的仓储	221
第四节	出口商品基地建设	227
第五编	进口贸易	235
第九章	进口合同的签制	237

第一节	进口交易的磋商	237
第二节	进口合同的签制和主要条款	240
第三节	进口价格和成本的核算	248
第十章	进口合同的履行	264
第一节	信用证的开立	264
第二节	租船、订舱和投保	274
第三节	付汇赎单	279
第四节	国内接货	282
第六编	新型贸易方式	291
第十一章	商品期货交易	293
第一节	期货交易概述	293
第二节	期货交易业务	302
第三节	期权交易	309
第十二章	加工装配贸易与补偿贸易	316
第一节	加工装配贸易	316
第二节	进料加工	323
第三节	补偿贸易	325
第十三章	其他贸易方式	331
第一节	寄售、经销与代理	331
第二节	招标与投标	337
第三节	拍卖	341

第 一 编

进出口贸易程序 与交易磋商

第一章 进出口贸易基本程序

国际贸易(International Trade)相对某一特定国家而言即为进出口贸易。其中,将国内货物出口到国外(地区),称为“出口贸易”(Export Trade);从国外(地区)将货物进口到国内,称为“进口贸易”(Import Trade)。进出口贸易涉及范围很广,程序极为繁复,环节众多,包括交易前的准备、交易磋商、合同的签订、合同的履行四个阶段。但因出口贸易和进口贸易的货物流向相异,其各阶段的内容也有所不同。

第一节 出口贸易基本程序

出口贸易的工作环节很多,而且各个环节之间常常相互交叉。

一、出口交易前的准备阶段

古人说:“知己知彼,百战不殆”,对外贸易也是如此。在一笔出口贸易实质性开始以前,出口商必须对目标市场、目标商品的供需情况有详细了解,选择良好的客户,并对其资信进行调查确认,即做好出口交易前的准备工作。

(一) 市场调查。

出口商开始经营贸易,第一步即是选定国外市场。由于国外市

场对于初经营贸易的出口商而言均属新市场,所以需要广阔的
市场调查。其项目主要分两类:

1. 一般调查项目:包括进口国的地理位置、地形、气候、人口、
语言、宗教风俗、政治、生产与资源、国际收支、贸易收支、货币、物
价、外汇、交通及付款习惯、销售渠道和经贸政策等。

2. 个别调查项目:主要是目标商品的当地产量、企业名称,进
出口量,当地产品的价格、品质、包装,进口产品的价格、品质、包装
设计和消费数量等。

(二) 寻找交易对象(进口商)。

选定最有销售可能的市场作为目标市场后,下一步即从这个
市场上寻求适当的交易对象(进口商)。寻找进口商可以是自己直
接物色,也可以是通过可靠的第三人寻找,或者根据国外发行的工
商名录,发函联络。

(三) 对客户进行信用调查。

虽然国际贸易中,出口商可以以信用证付款方式获得较大的
保障,但如果对方信用不良,还是难免招受重大损失。因此在出口
交易以前,出口商必须对进口商的信用进行深入调查,保证对方绝
对可靠。一般而言,信用调查的重点在于进口商的 3“C”(Three
“Cs”),即品性(Character)、能力(Capacity),以及资本(Capital)。
在方法上,信用调查主要有以下几种:(1)委托自己往来银行调查;
(2)委托自己在对方境内有往来的商号代为调查;(3)委托本国驻
外经济参赞处等机构代为调查;(4)委托对方国家商会或进出口分
会调查。

二、出口交易磋商阶段

出口交易磋商一般经过询盘、发盘、还盘和接受的过程(详见
第二章)。出口交易磋商的内容为买卖双方的主要交易条件,其中
主要包括:出口货物的品质,数量,包装,价格,支付,运输,保险,以

及索赔,仲裁,不可抗力等几个方面的内容。

三、出口销售合同的签订阶段

买卖双方经过交易磋商,就交易条件达成共识后,往往以一定的书面形式予以确定,即签订出口销售合同。在出口贸易中,合同一般由卖方提供,合同的内容即为双方在磋商阶段达成的交易条件。

四、出口合同的履行阶段

合同一经双方签字,即成为约束买卖双方的一项基本法律文件。因此,出口合同签订以后,买卖双方应根据合同的规定,各自履行自己的义务。就出口商而言,出口合同的履行一般包括:出口许可证的申领、催证、审证和改证、备货、报验、订舱报关、装货、投保、制单、结汇等过程。其中,货(备货)、证(催证、审证和改证)、船(租船订舱)、款(制单结汇)四个环节最为重要。

货:即按合同规定的品质、规格、数量、包装、唛头,如期备料、生产、出运,并经商检部门检验取得合格证书凭以报关。

证:即催证、审证和改证。指卖方在买方未按合同要求及时开证时,催请对方开证;收到信用证后,卖方按合同的规定逐一进行校对;如发现有任何不符之处,要及时通知对方进行修改。

船:即按照合同要求,及时租船或订舱,并按期装船获取清洁提单,并办理有关报关手续。装船后,要及时通知买方,让其及时投保和作好收货准备。

款:即按合同制作各种单据,做到“单单一致,单证一致”,并在信用证规定的有效期限到银行议付结汇。

出口交易的基本程序如图 1—1 所示。

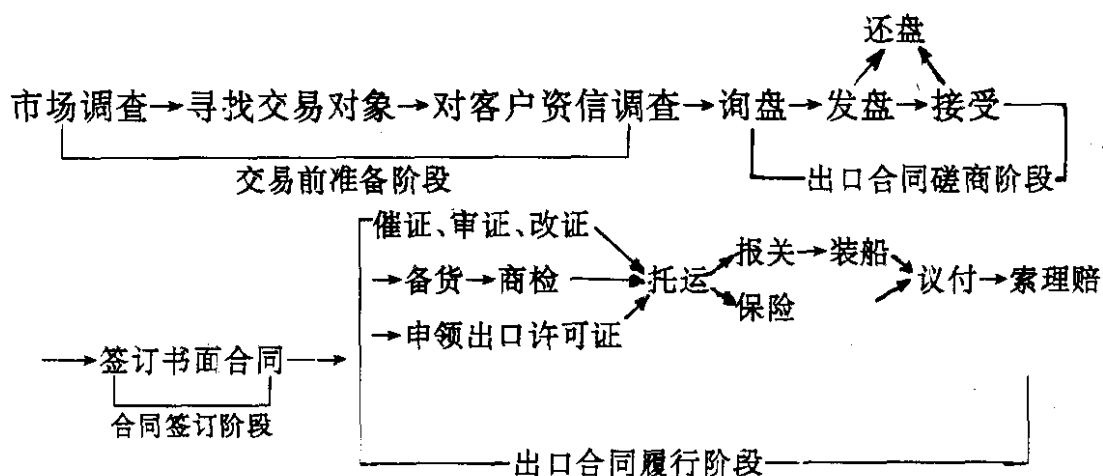


图 1-1 出口交易基本程序

第二节 进口贸易基本程序

就贸易所涉及的国际贸易惯例和法律规则而言,进口业务和出口业务是基本相同的。但是由于当事人买、卖方地位的不同,又使进口业务和出口业务在具体操作程序、手续以及要求争取的条件等工作上存在很大差别。

一般而言,基本的和典型的进口业务要经过进口交易前的准备、进口交易的磋商、进口合同的签订和履行四个阶段。由于本书第九、十两章将对进口交易磋商、进口合同的签订和履行作专门介绍,为避免重复,这里只就进口交易前的准备作着重介绍。进口交易前的准备,主要有五个方面的工作:

一、进口订货卡片和(或)订货申请书的审核

进口订货卡片和(或)订货申请书是某项进口业务的由来和开始进行的书面标志。进口业务正是根据进口订货卡片和(或)订货申请书列明的进口计划和请求而展开的。它规定了此项进口业务的基本任务和要求,是进口公司凭以对外签约和履约的基础。

在已往计划经济体制下,进口订货卡片是国内要货单位根据

国家批准的进口计划或经省、自治区、直辖市批准的地方进口计划而提出来的订货申请,经过上级部门批准后,作为国家或地方进口计划下达给有关进口公司,凭以办理进口的书面文件。对于办理进口业务的进口公司来说,该进口订货卡片的批准和下达意味着三方面的含义:(1)该订货卡片就是国家或地方进口计划的任务书,进口公司有完成此项任务的义务;(2)进口订货卡片的下达意味着该项进口已是国家或地方进口计划的一部分,因此外汇的来源和进口许可证的获得已经得到了保证;(3)对于进口公司与国内用货单位的关系来说,它相当于两者之间在此项业务中的经济合同。

但在社会主义市场经济的新体制下,以国家或地方进口计划形式下达的进口订货卡片已越来越少,更为常见的是国内要货单位要求代理进口某种商品的进口订货申请书,或者进口公司计划自营进口某种商品的进口建议书。尽管通常这种订货申请书和建议书习惯上仍以“进口订货卡片”的名称出现,但与计划经济体制相比,已有了完全不同的含义:(1)这种进口订货卡片只是进口意图提出的书面表示,而非进口任务的下达。此项进口业务是否进行下去,仍需取决于对国内外市场形势的分析和判断;(2)该进口订货卡片同进口用汇来源和进口许可证的获得没有直接联系;(3)进口订货卡片的填制,本身并不意味着进口公司与国内要货单位之间经济合同的订立。一般而言,它只是国内要货单位向进口公司提出的、按照某种交易条件代理进口某项商品意图的书面表示。

在进口公司正式决策进行某项进口业务(自营进口情况下)和正式签订代理进口合同(代理进口情况下)之前,进口订货卡片只是某项进口业务进行可行性问题提出的标志。而当作出决策后或代理进口合同签订后,原来的或经过修订的进口订货卡片就成为进口公司经营此项进口业务的任务书。因此,从某种意义上说进口

订货卡片既是进口交易准备阶段开始的标志,又是这一准备阶段的结果和进口交易第二阶段开始的起点。

从格式上和内容上来看,各个公司的进口订货卡片基本上是完全相同和固定的。它主要包括:商品名称、进口国别、品质规格、数量、包装、估计单价和用汇金额、要求到货的时间、目的港口、外汇来源等项内容。

进口公司对于进口订货卡片各项具体内容的审核,主要在于三个方面:(1)审核该项进口要求是否符合国家有关规定;(2)初步

表 1-1 订 货 卡

一九 年向 订货卡片

ORDER PLACED WITH FOR THE YEAR OF 19

订货部门代号

卡片编号

Code No. of the User

Card No.

订货部门卡片编号

中文名称 Name of Commodity in Chinese						Name of Commodity in English			
单位 Unit		中文 Chinese		英文 English		数量 Quantity	单价 Unitprice	总金额 Amount	
详细规格 Detailed Specifi- -cation	中文 Chiese								
	英文 English								
详细用途 Detailed uses of commodity									
交货季度 Time of delivery	季度 Quarter	I	II	III	IV	年第 季 Quarter in 19	陆运 By land	联运路局及到站名称 Name of Through Traffic Railway Bureau Destination (station)	
	数量 Quantity								
运输方法 Way of Transportation		国内到货港口或进 口国境站名 Port of Destination or Import Border Station							
收货单位		收货单位通讯地址							
备注 Remarks									

订货部门名称:

联系人:

电话:

评估该项进口要求在外汇来源和进口许可证取得方面的可能性；
(3)检查具体内容上有无含糊不清之处。经过审核许可后，才积极组织进口业务的准备工作。

二、国外供应市场的调研

对国外供应市场的调研，是进口业务准备工作的重要方面之一，也是进口经营方案赖以拟定的重要基础。

一般来说，对国外供应市场的调研是一个连续进行的、长期积累的过程。进口公司针对某种商品某一次进口业务而进行的调研，应该是对这种商品的国际市场进行长期连续调研的一个部分或一个阶段。只有通过这种长期连续的市场调研，才可能使进口公司对相关国际市场的现状和发展趋势有所了解，为每一次进口业务的顺利进行和取得良好经济效益提供保证和奠定基础。

正因为如此，即使是针对某一次进口业务而进行的国外供应市场调研，虽然这一调研的直接目的是为了取得该次进口业务所需的市场资料，但也应当把这一调研置于长期市场调研的过程和背景之中进行，尽管不一定每次进口业务都进行从宏观到微观的市场调研全过程。这样不仅能够使该次进口业务能够在真正把握市场形势的条件下顺利和成功的经营，而且可以为下一次或多次的进口经营铺平道路。

国外供应市场的调研，从进口实务的意义上，可以认为包括两个方面：即价格调研和客户调研。

(一) 国际市场的价格行情调研。

对国际市场进行价格行情调研的目标任务，是了解和把握某种商品在当前国际市场上的价格水平和一定时期内价格水平可能的变动趋势。这种价格行情调研研究的是这个商品国际市场的宏观方面，即整个市场总体的平均的价格水平和变动曲线，而非针对个别客户在个别交易中的价格情况。对于某一次进口业务来说，这