

高职经管类精品教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

主编 谭安萍 蔡 晟



中国科学技术大学出版社

高职经管类精品教材

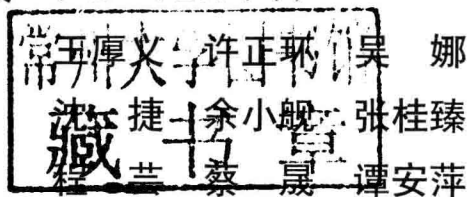
国际贸易实务

主 编 谭安萍 蔡 晟

副 主 编 王厚义 程 芸

许正环 张桂臻

编写人员 (以姓氏笔画为序)



潘申石

中国科学技术大学出版社

内 容 简 介

本书按照外贸企业业务员的日常工作内容和相关职业资格考试对基础知识、技能的要求来选取、确定内容,在编写上以工作过程的逻辑顺序为依据,设计为四大学习情境:磋商准备、交易磋商、合同订立、合同履行,全面系统地介绍了国际货物贸易的规则、惯例与实务操作。本书还将 2007 年 1 月 1 日开始生效的《跟单信用证统一惯例——2007 年修订本·国际商会第 600 号出版物》(UCP600)和《2010 年国际贸易术语解释通则》有关变化进行了详尽的解释。

本书可作为普通高等学校和高职高专院校财经类专业的教学用书,也可作为经济、管理人员的培训教材以及各类成人教育的学习参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/谭安萍,蔡晟主编. —合肥:中国科学技术大学出版社,2012. 8
ISBN 978-7-312-03059-8

I. 国… II. ①谭…②蔡… III. 国际贸易—贸易实务—高等职业教育—教材
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 157987 号

出版 中国科学技术大学出版社
安徽省合肥市金寨路 96 号,230026
<http://press.ustc.edu.cn>
印刷 合肥学苑印务有限公司
发行 中国科学技术大学出版社
经销 全国新华书店
开本 787 mm×1092 mm 1/16
印张 21
字数 524 千
版次 2012 年 8 月第 1 版
印次 2012 年 8 月第 1 次印刷
定价 35.00 元

前 言

随着我国改革开放的不断深入和加入世界贸易组织,我国对外贸易发展迅猛,对外贸易年增长率一直保持高速发展的势头,越来越多的国内企业开始涉足或将要涉足国际市场和国际贸易活动,利用外资和对外投资也得到了空前的发展。面对这种新形势,目前迫切需要解决的重要问题之一,就是要尽快培养一批能够适应社会主义市场经济体制,既有国际贸易理论基础,又有从事对外经济贸易实际工作本领的专门人才。我们热切希望本书能给高职高专院校经济管理类学生和各类企事业单位从事经济、贸易、管理等工作的人员以帮助和指导。

本书是基于外贸企业外销员工作岗位进行开发与设计的,和同类教材相比,具有以下特色:

1. 贴近岗位,体现能力培养的要求。本教材以职业能力培养为主线,以岗位教学、工学结合的思想构建教材编写体例,以项目化、任务式体例拓展教学内容。依据课程目标,按照工作流程设置了4个学习情境,共12个教学项目。每个项目开始都有明确的“学习目标”和“教学重难点”及“学习活动建议”。每个项目结束后都有“实例研讨”、“小结”和“学习测评”,做到知识传授、能力培养和技能训练三者统一。

2. 内容的安排上力求新颖。本教材吸收了近年来已有的教学、科研成果以及我国外贸体制改革和国际贸易实践中出现的新情况、新规则,尽力做到观点明确、材料翔实、论据确凿,并侧重于从事外经贸业务所应具备的基本理论和基本技能,既有一定理论深度,又具有可操作性,从而使本书具有较广泛的适应性。

3. 采用案例导入教学模式。在每一项目或重要内容之前,以外贸领域发生的典型案例为引导,通过案例导入创设学习情境,布置工作任务,从而激发学生思考,有利于师生互动,解决学习中的疑难点,加强理论与实践相结合,更有助于培养学生的创新性思维。每一项目后均有对导入案例的研讨,前后呼应,保证知识的连贯性和应用性。

4. 促进双证教育。本书从外销员岗位要求出发,结合未来职业岗位升迁与迁移的需要,把职业资格证书考试内容纳入教学内容,力求与职业资格认证对接。

5. 强调和重视各专业系列教材之间、课堂教学和实训指导之间的相关性、独立性、衔接性与系统性,处理好课程与课程、专业与专业之间的相互关系,避免内容的短缺和不必要的重复。

本书由谭安萍教授(九江职业技术学院)、蔡晟(九江职业技术学院)担任主编,王厚义(安庆职业技术学院)、程芸(九江职业技术学院)、许正环(滁州职业技术学院)、张桂臻(池州职业技术学院)担任副主编。参加编写的有余小舰(九江职业技术学院)、吴娜(九江职业技术学院)、潘申石(滁州职业技术学院)和沈捷(九江职业技术学院)。

全书共分12个项目。具体分工如下:王厚义负责编写项目一和项目七;许正环负责编写项目二;潘申石负责编写项目三;沈捷负责编写项目四;程芸负责编写项目五;余小舰负责编写项目六;谭安萍负责编写项目八;吴娜负责编写项目九;张桂臻负责编写项目十;蔡晟负责编写项目十一和项目十二;各项目中的导入案例和实例研讨由程芸编写。

本书可作为普通高等学校和高职高专院校财经类专业的教学用书,也可作为经济、管理人员的培训教材以及各类成人教育的学习参考用书。

在本书编写的过程中,参阅和借鉴了一些专家、学者的著作,在此表示衷心感谢!

由于编者水平有限,书中错误和不妥之处在所难免,恳请广大师生和读者批评指正。

编 者

2012 年 8 月

目 录

前言	(i)
----------	-------

学习情境一 磋商准备

项目一 交易前准备	(1)
学习导航	(1)
实例导入与工作任务	(1)
知识与技能	(2)
学习单元一 国际贸易实务的性质及特点	(2)
学习单元二 经营国际贸易必须具备的条件	(3)
学习单元三 国际贸易实务的主要内容	(4)
学习单元四 进出口贸易的一般程序	(6)
实例研讨	(10)
小结	(11)
学习测评	(11)
项目二 选择合适的贸易术语	(12)
学习导航	(12)
实例导入与工作任务	(12)
知识与技能	(13)
学习单元一 国际贸易术语的含义、产生及作用	(13)
学习单元二 有关贸易术语的国际惯例	(14)
学习单元三 INCOTERMS 2010 中 11 种贸易术语	(17)
学习单元四 贸易术语的选择与运用	(28)
实例研讨	(31)
小结	(32)
学习测评	(33)

学习情境二 合同磋商

项目三 交易磋商	(35)
学习导航	(35)
实例导入与工作任务	(35)
知识与技能	(36)

学习单元一 交易磋商的形式与内容	(36)
学习单元二 交易磋商的程序	(37)
实例研讨	(43)
小结	(44)
学习测评	(45)

学习情境三 合同订立

项目四 合同标的:商品品质、数量、包装及条款的订立	(47)
学习导航	(47)
实例导入与工作任务	(47)
知识与技能	(48)
学习单元一 商品的品质	(48)
学习单元二 商品的数量	(56)
学习单元三 商品的包装	(60)
实例研讨	(68)
小结	(68)
学习测评	(69)
项目五 合同价格及价格条款的订立	(71)
学习导航	(71)
实例导入与工作任务	(71)
知识与技能	(72)
学习单元一 选择作价方法和币种	(72)
学习单元二 不同贸易术语的价格换算	(75)
学习单元三 佣金与折扣	(78)
学习单元四 出口商品的成本核算	(81)
学习单元五 拟定合同中的价格条款	(83)
实例研讨	(84)
小结	(86)
学习测评	(86)
项目六 货物运输及运输条款的订立	(88)
学习导航	(88)
实例导入与工作任务	(88)
知识与技能	(89)
学习单元一 运输方式	(89)
学习单元二 合同中的装运条款	(102)
学习单元三 运输单据	(105)
实例研讨	(111)
小结	(112)

学习测评	(112)
项目七 运输保险及保险条款订立	(114)
学习导航	(114)
实例导入与工作任务	(114)
知识与技能	(115)
学习单元一 海上货物运输保险中的风险和损失	(116)
学习单元二 我国海运货物保险条款	(119)
学习单元三 伦敦保险协会海运货物保险条款	(123)
学习单元四 其他运输方式下的货物保险	(126)
学习单元五 进出口货物运输保险条款及保险实务	(128)
实例研讨	(133)
小结	(133)
学习测评	(134)
项目八 货款结算及支付条款的订立	(140)
学习导航	(140)
实例导入与工作任务	(140)
知识与技能	(141)
学习单元一 支付工具	(141)
学习单元二 汇付和托收	(147)
学习单元三 信用证	(156)
学习单元四 银行保证书和备用信用证	(164)
学习单元五 结算方式的选用	(169)
学习单元六 买卖合同中的支付条款	(172)
实例研讨	(174)
小结	(174)
学习测评	(175)
项目九 合同次要条款	(177)
学习导航	(177)
实例导入与工作任务	(177)
知识与技能	(178)
学习单元一 商检	(178)
学习单元二 索赔	(182)
学习单元三 不可抗力	(186)
学习单元四 仲裁	(189)
实例研讨	(194)
小结	(196)
学习测评	(196)

学习情境四 合同履行

项目十 进出口合同履行	(198)
学习导航	(198)
实例导入与工作任务	(198)
知识与技能	(199)
学习单元一 国际货物买卖合同知识	(199)
学习单元二 合同履行中的单据	(204)
学习单元三 出口合同的履行	(222)
学习单元四 进口合同的履行	(227)
实例研讨	(231)
小结	(247)
学习测评	(247)
项目十一 通关核销	(251)
学习导航	(251)
实例导入与工作任务	(251)
知识与技能	(252)
学习单元一 进出口货物通关程序	(252)
学习单元二 海关货运监管制度	(254)
学习单元三 出口收汇核销制	(263)
实例研讨	(267)
小结	(268)
学习测评	(268)
项目十二 电子商务手段	(270)
学习导航	(270)
实例导入与工作任务	(270)
知识与技能	(271)
学习单元一 电子商务概述	(271)
学习单元二 电子商务与国际贸易	(278)
学习单元三 电子商务在我国外贸中的应用	(285)
实例研讨	(287)
小结	(287)
学习测评	(288)
附录一 联合国国际货物销售合同公约	(292)
附录二 跟单信用证统一惯例	(306)
附录三 常用度量衡换算表	(319)
附录四 主要国家或地区货币的字母代码	(321)
附录五 世界主要港口	(322)
参考文献	(325)

学习情境一 磋商准备

项目一 交易前准备

学 习 导 航

学习目标

1. 掌握国际贸易实务的性质和特点；
2. 知道经营国际贸易必须具备的条件和业务人员应具备的素质；
3. 熟悉进出口业务的基本内容；
4. 掌握国际货物买卖合同的基本知识；
5. 把握进出口业务的一般程序；
6. 能够做好交易前的准备工作。

学习重点和难点

1. 外贸从业人员素质；
2. 国际货物买卖合同基本知识；
3. 出口业务一般程序。

主要学习方法

案例分析 角色扮演 模拟操作

实例导入与工作任务

小李从某高等职业技术学院毕业后到某外贸公司应聘业务员，公司安排小李到业务部试岗，业务部经理给了小李三个月的试用期，小李的目标就是在三个月的试用期内达到公司对自己的要求，并顺利转正。

小李为了达到业务部的工作要求，一方面在公司的岗前培训中努力学习；另一方面仔细观察，并虚心向有经验的同事请教，同时分析整理出自己在实习期间应该完成的工作任务：

任务一：了解我国国际贸易的特点、基本政策和外部环境。

任务二：知道外贸公司是怎么经营的，知道外贸业务员的主要工作内容。

任务三：熟悉公司进出口业务的流程。

任务四：协助同事完成一次交易前的准备工作。

知识与技能

学习单元一 国际贸易实务的性质及特点

一、国际贸易实务的性质

国际贸易实务也称进出口贸易实务，是一门主要研究国际货物买卖具体过程的有关理论和实际操作业务的课程，它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与国际保险等学科的基本原理与基本知识，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科。

二、国际贸易的特点

国际贸易包括货物贸易和服务贸易两部分内容。一个国家或地区的对外贸易额是货物贸易和服务贸易的总和。通常情况下，货物贸易占一国对外贸易额的比重较大，狭义的国际贸易就是指国际货物贸易。

国际货物贸易不同于国内货物贸易，它具有以下几个特点：

1. 贸易对象不同

对外贸易的对象是外国客商，由于各国经济发展水平、社会制度、民族宗教、风俗习惯、语言文字等方面均有很大差异，对商品种类、品质、花色、规格等方面的要求有很大不同。

2. 风险大

在国际货物买卖中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品往往需要通过长途运输，在远距离的运输过程中，可能遇到各种自然灾害、意外事故和各种其他外来风险，加之国际市场情况复杂，行情千变万化，从而更加大了国际货物贸易的风险程度。

3. 贸易方式不同

国际贸易的方式是随着国际间商品生产和交换的不断发展、国际分工的日益深入和国际经济合作的发展而变化的。新的贸易方式不断涌现，除传统的贸易方式之外，还有经销、代理、寄售、展卖、招标、投标、拍卖、期货、对销贸易、加工贸易等其他更为灵活的贸易方式。

4. 影响价格的因素及价格构成不同

在国际市场上，商品价格是由国际价值决定的，但国际市场的商品价格又与它的国际价值往往不一致。因为国际市场的商品价格经常受激烈的竞争和供求规律的支配、垄断资本对商品市场的控制、资本主义生产周期的变化、金融外汇市场的波动、世界货币价值的变化、工业技术的发展、投机活动以及政治动乱、战争等因素的影响，从而使得国际市场的商品价格波动频繁。同时，进出口商品价格构成比国内商品价格构成要复杂得多。它可能根据双方使用的贸易术语不同而形成不同的价格构成形式，有时包括进出口商品的成本、运输费用、保险费用、关税等费用，有时还包括佣金或折扣。这就给进出口企业的成本核算带来很大难度。

5. 使用的货币不同

在国际贸易中,通常使用的是世界货币,即可自由兑换的货币。目前,可自由兑换的货币主要指美元、欧元、日元、英镑等。货币汇率总是处在不断的变化当中,有时有的货币升值,有时又贬值,在对外贸易的价格掌握上必须经常考虑汇价变动的因素,同时,货币价格折算也非常复杂。

6. 贸易的法律法令和规章制度不同

世界各国都根据自己的社会政治经济情况,制定各自的对外贸易法规。国际上一些经贸组织也制定了许多国际法规、条例和协定,还有长期操作的惯常做法形成的各种国际惯例等。各国在对外贸易中既要遵守本国的,又要遵守外国的和国际贸易法律、制度和惯例。所有这些法律、制度和惯例都可以成为解决纠纷的依据。

7. 涉及众多的经营管理组织机构

在对外贸易中,交易双方相距遥远,交易过程中间环节多,除了买卖双方当事人之外,还涉及各种中间商、代理商和为国际货物贸易服务的各部门,如保险公司、运输公司、商检局、银行、外汇管理局、海关、领事馆等,以及国际性的贸易组织,如世界贸易组织(World Trade Organization, WTO),金融机构,如国际货币基金组织(International Monetary Fund, IMF)、世界银行(the World Bank, WB)等。若一个部门、一个环节出了问题,就会影响整笔交易的顺利进行。

学习单元二 经营国际贸易必须具备的条件

2001年12月11日,我国已正式成为世界贸易组织的成员国,我国入世时就做出承诺:入世三年后,全面放开进出口经营权。这意味着我国越来越多的企业、个人有机会涉足国际贸易领域。上面我们阐述了国际贸易的诸多特点,可以看出,从事国际贸易活动并非易事,经营国际贸易必须具备一系列条件:

一、专业知识

从事对外贸易的人至少应有下列专门知识:通晓外国语、国际市场营销学,具有商品知识、法律知识、保险知识、运输知识、国际金融知识,熟悉各国关税制度及非关税方面的规定,通晓本国贸易对象国家的对外贸易政策、法律、规章制度以及货运、报关、商检等知识,还须具备涉外财会、统计等方面的知识。

二、做好世界市场调研

国际商品市场行情的变化,是各种错综复杂因素综合作用的结果,这些因素包括经济、政治、军事、科学技术、社会的因素和自然条件的变化等。企业要进入国际市场与外国企业进行商品交易,必须借助市场调研这个工具了解国际市场,以便在生产和贸易两个方面做出相应的对策,为企业扩大出口服务。

国际市场调研资料主要从两个渠道获得。首先,利用各国的各种机构搜集资料,如利用电子信息网搜寻有关经贸行情和潜在客户;从中外商业报刊中了解市场的新变化;联合国各经济组织发布的各种经济资料等。其次,通过我国各驻外机构和驻外工作人员搜集所在国的市场情报资料,供国内各个企业部门使用。

三、雄厚的资金

国际贸易,多是大宗交易,要想经营得好,必须有比较雄厚的资金。直接经营进出口的生产企业,固然需要大量的资金以维持生产,就是一般专业外贸经营企业,要掌握和利用商业机会,也需要大量资金,即使是一般代理商,资金过少,也难获得委托者的信赖。

四、有战略眼光,树立良好信誉

对外贸易是涉及国内外政治、经济、科技、人才、金融等各个领域的网络体系,所以,经营者必须高瞻远瞩、胆大心细。秉承“重合同、守信用”的商业宗旨,当事人在订立、履行合同和行使权力、履行义务时,应当遵循诚实信用的原则。

学习单元三 国际贸易实务的主要内容

进出口业务活动涉及面广,环节众多,归纳起来包括四部分内容:

一、选择合适的国际贸易术语

国际贸易术语(International Trade Terms)是用一个简短的概念或外文缩写字母来说明商品价格的构成及买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专门用语。在国际贸易的长期实践中,逐渐形成了各种不同的贸易术语。贸易术语具有双重性,即一方面表示交货条件;另一方面表示成交价格的构成因素。它的出现和广泛应用,对于简化交易手续,缩短洽商时间和节省费用开支等都发挥了重要作用,促进了国际贸易的发展。

国际贸易惯例是在长期的国际贸易实践中逐渐形成的、经国际组织加以统一编纂与解释的习惯做法。它具有确定的内容且被许多国家和地区认可。同时,还是国际贸易法律的主要渊源之一。这就决定了国际贸易惯例在国际经贸法律规范体系中,具有特殊的地位和重要性。由于国际贸易的进行必须按国际贸易法规和惯例行事,因而决定了国际贸易惯例在国际贸易活动中也具有特殊的地位和重要性。对此,学习和从事进出口业务的人员必须要有充分的认识并加以必要的重视。

国际贸易惯例的种类很多,概括起来主要有三类:一是关于国际贸易术语的惯例;二是关于国际支付结算的惯例;三是关于国际保险的惯例及其他一些区域性行业惯例。

有关贸易术语的国际贸易惯例主要有三种,即《1932年华沙-牛津规则》、《1990年美国对外贸易定义修订本》和《2010年国际贸易术语解释通则》。

在三种关于贸易术语的国际贸易惯例中,《2010年国际贸易术语解释通则》是包括内容最多、使用范围最广和影响最大的一种,目前使用的是2010版。它将国际贸易中使用的贸易术语归纳为2类11种。该内容将在本书的项目二中重点阐述。

二、熟悉合同各项条款

合同条款也称商品的交易条件,主要包括:进出口商品的价格、品质、数量、包装、货物的运输、货物的运输保险、货款的支付、国际结算中的单据、商检、索赔、仲裁和不可抗力等条款。这些合同条款关系到买卖双方当事人在交接货物、收付货款以及解决争议等方面的权利和义务,

因而是买卖双方在交易磋商中需要特别重视的具体问题。一旦商定,就成为合同中的条款,并构成交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。并且各交易条件相互交叉,密不可分,共同体现在合同的各项条款中。因此,研究各种交易条件及其关系,了解与贸易有关的各种贸易法规、惯例及其在贸易中的运用情况,就构成了进出口业务中的一项重要内容。

在国际贸易中,各国商人追逐的是利益,买卖的是商品。一切交易以商品为核心,商品也是进出口贸易的核心。买卖任何一种有形的商品,都有其具体的名称,并表现为一定的品质。每笔交易都离不开一定的数量,而交易的大多数商品,通常都需要适当的包装。本书项目四介绍了商品的品质、商品的数量、商品的包装及合同中相应的条款。

买卖双方洽商交易时,最关心的是成交价格。价格是合同的核心条款。在本书项目五中,主要介绍了正确掌握进出口商品的价格及合理采用各种作价方法,选用有利的计价货币,主要贸易术语(Free on Board, FOB; Cost and Freight, CFR; Cost Insurance and Freight, CIF)的价格构成、换算及风险和责任的划分,正确计算佣金和折扣,考核出口商品的成本核算的各项指标等。

国际货物运输是随着国际贸易的发展而发展起来的,它是国际贸易的一个重要的组成部分。本书项目六介绍了国际贸易的六种运输方式及合理地选用各种运输方式的依据,装运条款的制订,单据正确缮制和运用的以及与此有关的运输的基本知识。

在对外贸易中,由于买卖双方远隔重洋,商品从卖方转到买方手中,通常需要长时间、远距离的运输,并且在整个运输过程中,又要经过多次装卸、存储、搬运,商品难免会遇到这样或那样的风险而遭受损失。为了保障货物遭到损失后能得到一定的经济补偿,买方或卖方一般都在货物装运之前向保险公司投保货物运输险。本书项目七介绍了海上货物运输中的风险和损失、我国海运保险险别种类与条款、伦敦保险协会海运保险条款、其他运输方式下的货物保险、合同中的保险条款及保险实务。

在国际贸易中,货款的收付是买卖双方所面临的一个繁杂而重要的问题,它直接关系到交易的最终目的。由于买卖双方分处两国,这涉及货币的选择和外汇的使用问题;由于买卖双方容易互不信任,卖方想先收款后发货,买方想先拿货后付款,这涉及如何根据不同情况,处理好货款收付中的安全保障及资金融通问题。总之,货款的收付直接影响双方的资金周转和融通,以及各种金融风险 and 费用的负担,关系到买卖双方的利益。本书项目八介绍了三种支付工具,即汇票、支票和本票,以及三种主要的支付方式:汇付托收和信用证。解决了应该选用什么样的支付工具,采取什么样的支付方式,在什么时间、什么地点收付货款的问题。

在国际贸易中,买卖双方常常会因各自的权利和义务问题而引起争议,甚至导致索赔、仲裁和诉讼等情况发生。为了在合同履行中尽量减少争议或在争议发生时能妥善解决,在国际货物买卖合同中通常都要订立一些预防争议以及发生争议时如何处理的条款。这些条款虽然并非合同中不可缺少的,也不影响合同的效力,但由于它涉及订约后可能发生争议的预防和处理,因此,在签订合同时应引起足够的重视。本书项目九介绍了进出口双方交易的商品如何进行检验,其中一方有违约的情况,受害方都有权提出索赔。合同签订后,若发生人力不可抗拒事件,致使合同不能履行或不能如期履行,可免除合同当事人的责任。

三、订立合同和履行合同

在国际贸易业务中,一笔货物买卖的完整交易程序是由交易前的准备、交易的磋商、合同的

签订和履行这四部分组成。整个交易程序都是围绕合同这个中心进行的。交易洽商是签订和履行合同的基础,但其目的和后果在于签订和履行合同,如果说签订合同是交易洽商的归宿,那么履行合同完毕则是一笔货物买卖的终结。这三部分作为一笔交易的整体,既是商业行为和过程,又是法律行为和过程。

交易磋商是买卖双方为了买卖某种商品,通过一定程序就交易的各项条件进行洽谈,最后达成协议的整个过程。交易磋商的目的是签订合同,一旦双方对各项交易条件协商一致,买卖合同既告成立。

交易磋商有书面、口头两种形式。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节。其中,从法律角度讲,发盘和接受是达成交易、签订合同必不可少的两个基本环节和法律步骤。基于工作流程,交易磋商的有关知识和技能学习安排在本教材项目三中。

合同订立后,只表明进出口双方当事人各自的经济愿望。只有履行了合同,才能实现进出口双方的经济目的。合同履行是实现货物和资金按约定方式转移的过程,既是经济行为,又是法律行为。当事人应当严格履行合同规定的义务。作为卖方,应严格履行出口合同;作为买方,应严格履行进口合同。否则,违约方要承担相应的法律责任。

国际贸易和国内贸易在实质上是同样的,主要涉及买卖双方的交货和付款。但在国际贸易中,买卖双方不是直接结算,而是通过银行运用不同的结算方式以单据为依据来进行的,所以单据在国际贸易和国际结算中起着非常重要的作用。卖方提供合格的单据来证明它履行了合同规定的义务,而买方通过单据可以对货物进行全面的了解,以判断货物是否符合要求,从而决定是否付款。银行或外贸企业常说:单据就是外汇,见单如见货,都是在强调单据的重要性。本书项目十着重介绍了合同履行程序和合同履行中有关单据基本知识及出口结汇的主要单据。

进出口货物通关是合同履行中法定环节,所有进出口货物从进入关境至办理完通关手续离开关境的这段时间都要受到海关监管。逾期申报、违法走私、擅自闯关等行为,都是法律所不允许的。我国进出口货物通关程序主要包括报关、验关、纳税和放行四个过程。

海关实行货运监管是保证海关负责实施对进出关境的运输工具及其客货运输的法令规章得到遵守的重要环节和必要措施。货运监管主要包括一般进口货物的监管制度、暂准进口制度、转运制度、报税制度及加工货物的监管制度。

出口收汇核销管理办法从 20 世纪 90 年代初开始施行,这个办法适用于一切出口贸易项下的收汇。

本书项目十一介绍了进出口货物通关、核销的基本业务流程和内容等。

四、利用电子商务手段完成进出口交易

随着国际互联网的迅速发展,电子中介作为一种工具被引入到生产、交换、和消费中,利用 Web 提供的通信手段在网上进行交易已经成为一种潮流。集计算机技术、网络技术、信息技术为一体的电子商务对传统的贸易方式产生了巨大的冲击。本书项目十二将简要介绍电子商务在我国对外贸易中的应用。

学习单元四 进出口贸易的一般程序

国际贸易的交易程序一般包括交易前的准备、交易磋商、签订合同、履行合同四个阶段。

一、出口贸易的一般程序

(一) 出口交易前的准备阶段

交易前的准备工作分为以下几个方面:制订出口计划、国外市场调研、建立客户关系、组织生产货源、制订出口经营方案、开展广告宣传和商标注册等。

(二) 出口交易磋商

出口交易磋商是买卖双方就主要交易条件进行洽谈,以求达成一致协议的具体过程。出口交易磋商的过程一般要经过询盘、发盘、还盘和接受四环节。其中,发盘和接受是两个不可缺少的环节。交易磋商可采取口头、书面形式。磋商的内容为买卖双方的主要交易条件,包括出口货物的品质、数量、包装、价格、运输、支付、保险、商检、索赔、仲裁、不可抗力、法律选择,共 12 个条件。其中,品质、数量、包装、价格、运输、支付为重要的交易条件,保险、商检、索赔、仲裁、不可抗力、法律选择为一般交易条件。

(三) 出口合同的签订

买卖双方经过交易磋商,就交易条件达成一致后,从法律角度讲,合同就告成立。合同的订立、修改和终止都须采用书面形式。因此,在我国出口业务实际中,一般还要签订书面合同。

(四) 出口合同的履行

订立合同后,买卖双方都应根据合同的规定,各自履行自己的义务。合同履行程序的繁简取决于所使用的贸易术语和付款方式等。就出口而言,以 CIF 条件成交,以信用证方式付款为例,出口合同的履行要经过“货”、“证”、“船”、“款”四个环节。

1. 备货(货)

备货是指按照出口合同的规定要求按时将应交付的货物备妥待运,并向商检局报检,在取得检验的合格证书后,才能凭之报关并装运出口。

2. 催证、审证和改证(证)

即卖方在买方未按合同规定的要求及时开来信用证时,应向对方催开信用证,以便有充裕的时间备货和掌握主动权。收到信用证后,卖方和银行共同审证,但审核内容各有侧重。若发现任何不符之处或不能接受的条款,要及时通知对方进行修改,直至符合规定的要求为止。

3. 安排装运(船)

安排装运是指卖方按照合同规定的要求,及时做好租船订舱、办理保险、报检、报关等工作。经海关查验放行后,将货物装船出运并取得运输单据。

4. 制单结汇(款)

即按合同要求缮制各种单据,做到“单单一致、单证一致”,并在信用证规定的有效期限内向当地的银行交单议付结汇,收取货款。

出口贸易的一般程序如图 1.1 所示(以 CIF 价,信用证付款为例)。

二、进口贸易的一般程序

进口贸易是和出口贸易相对应的贸易行为,两者并无本质的区别。进口贸易的业务程序与出口贸易的业务程序一样,也分为交易前的准备、交易磋商、签订合同和履行合同四个阶段。但由于买卖双方的当事人所处的地位不同,使得进口交易阶段的业务内容也就不同于出口交易。

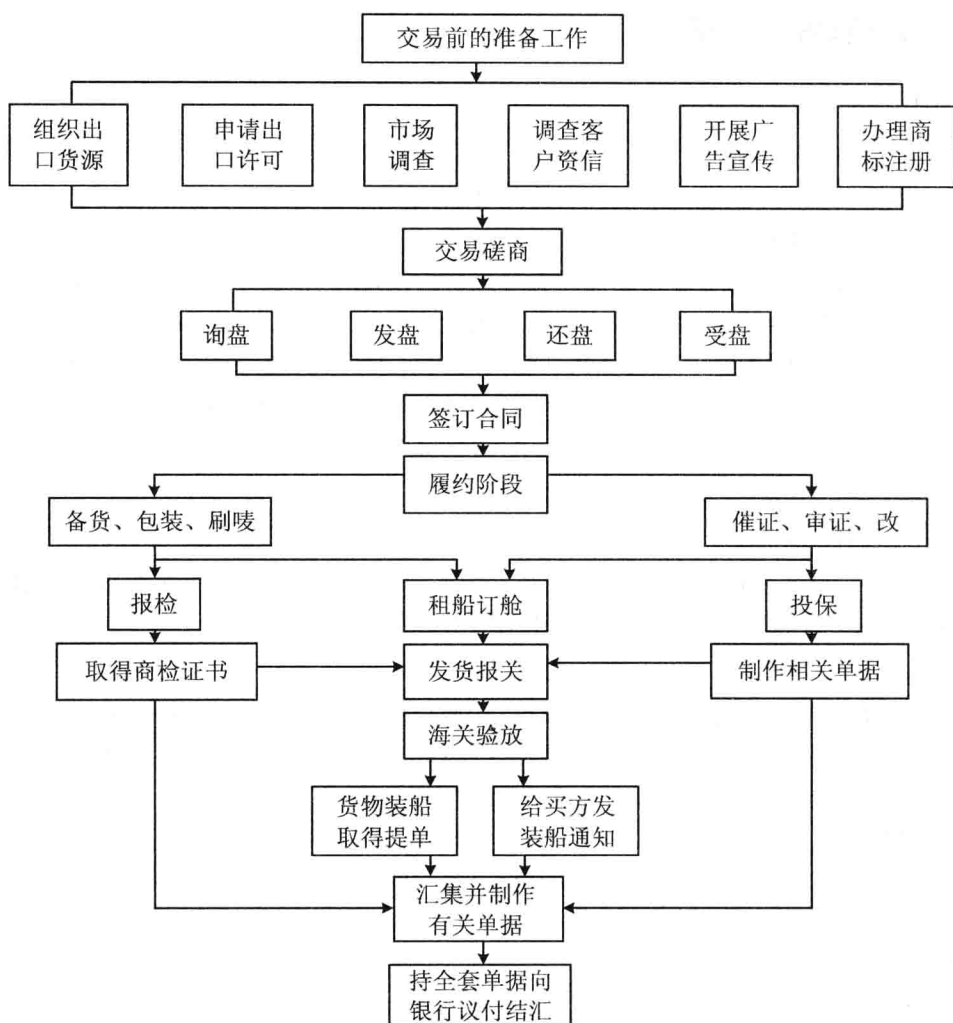


图 1.1 出口业务流程

(一) 进口交易前的准备阶段

进口交易前的准备工作分为以下几个方面：制订进口计划、审核订货卡片、国际市场调研、制订进口商品经营方案等。

(二) 进口交易磋商

进口交易磋商与出口交易磋商的环节基本相同，也包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节。其中，发盘和接受是两个不可缺少的环节，只是交易地位不同。目前，国际市场是买方市场，因此，买方在国际市场上处于主动地位。为了利用这种有利的主动地位，尽可能地节约外汇，提高进口贸易的经济效益，在交易磋商中应特别注意做好比价（价格和还盘）工作。所谓比价，就是将来自不同国家和地区的几家外商的发盘同通过调查得到的价格资料进行比较和分析，从中摸清市场行情，做到心中有数，并利用外商间的竞争，研究对策，从中择优选出合适的交易对象。