

# 附录 2

## 国内主要城市长途直拨电话区号

(国内长途查号台 171)

城市名	区号	城市名	区号	城市名	区号	城市名	区号
北京	010	满洲里	0470	大庆	0459	淮南	0554
上海	021	二连浩特	0479	尚志	0451	马鞍山	0555
天津	022	阿拉善左旗	04831	双城	0451	安庆	0556
重庆	023	<b>辽宁省</b>		鸡西	0453	宿州	0557
<b>河北省</b>		沈阳	024	鹤岗	0454	阜阳	0558
石家庄	0311	大连	0411	双鸭山	0454	黄山	0559
保定	0312	鞍山	0412	七台河	0453	滁州	0550
张家口	0313	抚顺	0413	北安	0456	淮北	0561
承德	0314	本溪	0414	<b>江苏省</b>		铜陵	0562
唐山	0315	丹东	0415	南京	025	六安	0564
廊坊	0316	锦州	0416	镇江	0511	巢湖	0565
沧州	0317	营口	0417	苏州	0512	贵池	0566
衡水	0318	阜新	0418	南通	0513	亳州	0568
邢台	0319	辽阳	0419	扬州	0514	<b>福建省</b>	
邯郸	0310	铁岭	0410	盐城	0515	福州	0591
秦皇岛	0335	瓦房店	0411	徐州	0516	厦门	0592
辛集	0311	海城	0412	淮阴	0517	宁德	0593
涿州	0312	葫芦岛	0429	连云港	0518	莆田	0594
定州	0312	盘锦	0427	常州	0519	泉州	0595
任丘	0317	朝阳	0421	无锡	0510	石狮	0595
<b>山西省</b>		北票	0421	宜兴	0510	漳州	0596
太原	0351	<b>吉林省</b>		常熟	0520	龙岩	0597
大同	0352	长春	0431	张家港	0520	三明	0598
阳泉	0353	吉林	0432	启东	0513	南平	0599
榆次	0354	延吉	0433	泰州	0523	建阳	0599
长治	0355	四平	0434	仪征	0514	永安	0598
晋城	0356	通化	0435	<b>浙江省</b>		永邵	0599
临汾	0357	白城	0436	杭州	0571	<b>江西省</b>	
离石	0358	辽源	0437	湖州	0572	南昌	0791
运城	0359	松原	0438	嘉兴	0573	九江	0792
忻州	0350	白山	0439	宁波	0574	上饶	0793
朔州	0349	敦化	0433	绍兴	0575	临川	0794
侯马	0357	公主岭	0434	临海	0576	宜春	0795
霍州	0357	梅河口	0448	温州	0577	吉安	0796
<b>内蒙古自治区</b>		洮南	0436	丽水	0578	赣州	0797
呼和浩特	0471	<b>黑龙江省</b>		金华	0579	景德镇	0798
包头	0472	哈尔滨	0451	衢州	0570	萍乡	0799
乌海	0473	齐齐哈尔	0452	江山	0570	新余	0790
集宁	0474	牡丹江	0453	余姚	0574	鹰潭	0701
通辽	0475	佳木斯	0454	舟山	0580	丰城	0795
赤峰	0476	绥化	0455	台州	0576	井冈山	0796
东胜	0477	黑河	0456	兰溪	0579	<b>安徽省</b>	
临河	0478	加格达奇	0457	<b>山东省</b>		济南	0531
锡林浩特	0479	伊春	0458	合肥	0551	青岛	0532
海拉尔	0470	富锦	0454	蚌埠	0552	淄博	0533
乌兰浩特	0482	阿城	0451	芜湖	0553		

城市名	区号	城市名	区号	城市名	区号	城市名	区号		
德州	0534	宜昌	0717	中山	0760	贵州省			
烟台	0535	恩施	0718	云浮	0766	贵阳	0851		
潍坊	0536	十堰	0719	阳江	0762	遵义	0852		
济宁	0537	襄樊	0710	潮州	0768	安顺	0853		
泰安	0538	枣阳	0710	江门	0750	都匀	0854		
临沂	0539	随州	0722	茂名	0768	凯里	0855		
菏泽	0530	老河口	0710	广西壮族自治区			铜仁	0856	
日照	0633	洪湖	0728				南宁	0771	毕节
聊城	0635	仙桃	0728	柳州	0772	六盘水	0858		
临清	0635	应城	0712	桂林	0773	兴义	0859		
胶州	0532	广水	0712	梧州	0774	金沙	08676		
滨州	0543	鄂州	0711	玉林	0775	云南省			
威海	0531	麻城	0713	百色	0776	昆明	0871		
莱州	0535	天门	0728	钦州	0777	大理	0872		
龙口	0535	潜江	0728	河池	0778	个旧	0873		
东营	0546	荆门	0724	北海	0779	曲靖	0874		
枣庄	0632	枝城	0717	防城港	0770	保山	0875		
滕州	0632	丹江口	0719	贵港	0775	文山	0876		
曲阜	0537	湖南省		海南省					
兖州	0537	长沙	0731	海口	0898	玉溪	0877		
莱芜	0634	湘潭	0732	三亚	0899	楚雄	0878		
新泰	0538	株洲	0733	通什	0899	思茅	0879		
河南省		衡阳	0734	四川省				昭通	0870
郑州	0371	郴州	0735	成都	028	东川	0881		
安阳	0372	常德	0736	温江	028	景洪	0691		
新乡	0373	益阳	0737	攀枝花	0812	开远	0873		
许昌	0374	娄底	0738	自贡	0813	路西	0692		
平顶山	0375	邵阳	0739	永川	0814	中甸	0887		
信阳	0376	岳阳	0730	绵阳	0816	西藏自治区			
南阳	0377	沅江	0737	南充	0817	拉萨	0891		
开封	0378	冷水滩	0746	达川	0818	陕西省			
洛阳	0379	津市	0736	宜宾	0831	西安	029		
商丘	0370	冷水江	0738	内江	0832	延安	0911		
焦作	0391	涟源	0738	乐山	0833	榆林	0912		
驻马店	0396	张家界	0744	西昌	0834	渭南	0913		
鹤壁	0392	广东省		雅安	0835	商州	0914		
漯河	0395	广州	020	康定	0836	安康	0915		
济源	0391	韶关	0751	马尔康	0837	汉中	0916		
濮阳	0393	惠州	0752	泸州	0830	宝鸡	0917		
卫辉	0393	梅州	0753	峨眉山	0833	铜川	0919		
周口	0394	汕头	0754	都江堰	028	咸阳	0910		
邓州	0377	深圳	0755	德阳	0838	韩城	0913		
义马	0398	珠海	0756	广元	0839	甘肃省			
三门峡	0398	佛山	0757	遂宁	0825	兰州	0931		
湖北省		肇庆	0758	重庆市		定西	0932		
武汉	027	湛江	0759	万县(渝)	0819	平凉	0933		
孝感	0712	清远	0763	涪陵(渝)	0810	西峰	0934		
黄州	0713	东莞	0769	北碚(渝)	0811	武威	0935		
黄石	0714	河源	0762			张掖	0936		
咸宁	0715	揭阳	0663						
荆州	0716	汕尾	0660						

城市名	区号	城市名	区号	城市名	区号	城市名	区号
酒泉	0937	同仁	0973	石嘴山	0952	吐鲁番	0995
天水	0938	共和	0974	吴忠	0953	库尔勒	0996
武都	0939	玛沁	0975	固原	0954	阿克苏	0997
临夏	0930	玉树	0976	新疆维吾尔自治区		喀什	0998
甘南州	0941	德令哈	0977			伊宁	0999
白银	0943	门源	0978	乌鲁木齐	0991	克拉玛依	0990
金昌	0935	格尔木	0979	奎屯	0992	阿勒泰	0906
嘉峪关	0937	宁夏回族自治区		石河子	0993	哈密	0902
青海省				银川	0951	昌吉	0994
		西宁	0971				
平安	0972						

## 国家或地区直拨长途电话代码及时差(北京时)

(含台、港、澳※国际长途查询台 116)

国家或地区	代码	时差	国家或地区	代码	时差	国家或地区	代码	时差
<b>亚洲</b>			土库曼斯坦	993	-5	拉脱维亚	371	-5
中华人民共和国	86	0	格鲁吉亚	995	-4	立陶宛	370	-5
台湾省	886	0	阿塞拜疆	994	-5	俄罗斯	7	-5
香港	852	0	亚美尼亚	374	-5	白俄罗斯	375	-5
澳门	853	0	巴基斯坦	92	-3	乌克兰	380	-5
蒙古	976	0	阿富汗	93	-3.5	摩尔多瓦	373	-5
朝鲜	850	+1	伊朗	98	-4	波兰	48	-7
韩国	82	+1	科威特	965	-5	捷克	420	-7
日本	81	+1	沙特阿拉伯	966	-5	斯洛伐克	421	-7
越南	84	-1	巴林	973	-5	匈牙利	36	-7
老挝	856	-1	卡塔尔	974	-5	德国	49	-7
柬埔寨	855	-1	阿拉伯联合酋长国	971	-4	奥地利	43	-7
缅甸	95	-1.5	阿曼	968	-4	列支敦士登	4175	-7
泰国	66	-1	也门	967	-5	瑞士	41	-7
马来西亚	60	-0.5	伊拉克	964	-5	荷兰	31	-7
新加坡	65	-0.5	叙利亚	963	-6	比利时	32	-7
文莱	673	0	黎巴嫩	961	-6	卢森堡	352	-7
菲律宾	63	0	约旦	962	-6	英国	44	-8
印度尼西亚	62	-0.5	巴勒斯坦			爱尔兰	353	-8
尼泊尔	977	-2.5	以色列	972	-6	法国	33	-7
不丹	975	-2.5	塞浦路斯	357	-6	摩纳哥	377	-7
孟加拉国	880	-2	土耳其	90	-6	安道尔	376	-8
印度	91	-2.5	<b>欧洲</b>			西班牙	34	-7
斯里兰卡	94	-2.5	冰岛	354	-8	葡萄牙	351	-8
马尔代夫	960	-3	法罗群岛	298	-7	意大利	39	-7
哈萨克斯坦	7	-5	丹麦	45	-7	梵蒂冈	366698	-7
吉尔吉斯斯坦	7	-5	挪威	47	-7	圣马力诺	378	-7
塔吉克斯坦	7	-5	瑞典	46	-7	马耳他	356	-7
乌兹别克斯坦	7	-5	芬兰	358	-6	南斯拉夫	381	-7
			爱沙尼亚	372	-5	斯洛文尼亚	386	-7
						克罗地亚	385	-7
						波斯尼亚和黑塞哥维那	387	-7

卢旺达	250	-5	安提瓜和巴	1268	-12	库克群岛	682	-18.5
布隆迪	257	-6	面达			西萨摩亚	685	+19
扎伊尔	243	-7	蒙特塞拉特岛	1664	-12	东萨摩亚	684	+19
刚果	242	-7	马提尼克岛	596	-12	纽埃	683	+19
加蓬	241	-7	圣卢西亚	1758	-12	法属		
圣多美和普			圣文森特和			波利尼西亚	689	+3
林西比	239	-8	格林纳丁斯	1784	-12			
安哥拉	244	-7	巴巴多斯	1246	-12			

注：国际、合、港、澳直拨电话，使用时应按顺序拨国际冠字“00”、国家代码、城市区号及受话号码。拨号时切勿停顿。

# 附录 1 对外商品贸易知识

## 一、出口商品贸易实务

### [ 出口交易方式 ]

**包销(Exclusive Sales)** 国际贸易中惯于使用的方式,是指出口人把某种或某类商品在某一地区和指定期限内的经营权按协议给予某个客户或公司。采用包销方式,通过授予专营权,可以调动包销商的经营积极性,利用其销售渠道巩固和扩大市场,且可减少多头经营产生的内部竞争。但在采用此种方式时,应注意:一是在选择包销商时,要认真对待其政治态度、资信情况、经营能力及其在该地区营业的地位。对大宗商品的包销,可先试行一个阶段。二是要根据其资信情况适当地规定包销商品范围、地区、数量与金额,对需要扩大推销的商品,允许其超额承购并给予奖励金。三是要防止包销商垄断市场或“包而不销”“包而少销”等消极方面,为此在协议中应规定中止或索赔条款。

**独家代理(Sole Agent)** 代理人享有委托人授予的特定地区内一定期限的代销指定商品的专营权。一般仍允许委托人自行直接向该指定地区的买主进行交易,为不损害独家代理的利益,协议中可规定仍向独家代理计付相当的佣金。但同一地区内,不得另委托代理人。

**一般代理(General Agent)** 即在同一地区及期限内,委托人同时委派几个代理人为其推销服务。代理人根据实际销售金额或根据协议规定办法和佣金率领取报酬。而委托人在该地区的直接经营仍可正常进行。国际习惯做法,一般代理人,只有在委托人同意时,才可购买委托人的商品为自身谋利。

**总代理(General Agency)** 这是指代理人在指定地区指定期间得到委托人的授权,不仅有权独家代销指定的商品,还可代表委托人从事商务活动和处理其它事务。但代理商与包销商不同之处是,彼此是买卖关系,要自筹资金、自担风险与自负盈亏。而前者则不垫资金,不担风险和不负盈亏,他只收取佣金,一般不以自己的名义与买主签订合同,因而也不承担合同责任。

**寄售(Consignment)** 是国际贸易中惯用的贸易方式,就是委托代售。委托人应将货物运往寄售地,请国外代理商按照协议规定条件,代为销售。并在货物出售后或定期进行结算。寄售协议属信托合同性质,不是买断或卖断的买卖关系。代理商有权以自己名义与当地买主签订购销合同,并承担责任。至于委托人与代理商的权利义务,可在寄售协议中明确商定。

**展销(Fairs & Sales)** 是利用展览会、商品交易会、博览会等形式,对商品展示与销售相结合的贸易方式,其基本特点是展销结合、以销为主。带来的好处很多,如宣传出口商品,扩大影响,促成交易,建立和发展客户,扩大市场范围,收集市场信息,掌握市场动态,直接听取客户意见,找出差距,及时改进,提高出口竞争能力等。展销的形式多种多样,除参加下面提到的国际博览会和在国外自行(或与外商合作)举办展销会外,也可以在国内组织,邀请客户参加。例如每年春秋两次举办的已有 30 多年历史的广州商品交易会是全国性的,近年来又有在上海举办的华东商品交易会、西南五省区的交易会、哈尔滨举办的对北方邻国的交易会等影响也越来越大。

**国际博览会(International Fair)** 又叫国际集市,是商品展览与销售相结合的一种贸易方式,可由一国或多国商人组办和参与。参加者既可同组办国厂商也可同其他国家的贸易人士洽谈交易。虽是一种最古老的贸易方式,但目前仍为国际间经贸往来的重要途径。

**对销贸易(Counter Trade)** 60 年代末 70 年代初在古老的易货贸易基础上迅速发展起来的以进出相结合为特征的一种贸易方式,在国际上已达总贸易额的三分之一左右。在我国,发展潜力很大。它包括易货、互购、产品回购、转手贸易、补偿贸易及抵销贸易等几种形式。其中除易货贸易要求交易数额基本相等外,其余形式,无论从含义上,还是习惯做法上,均无此要求。

**易货(Barter)** 就是交易双方以货易货,互有进出口,货款基本平衡。国际贸易实践中主要表现为直接易货与综合易货两种形式。直接易货往往要求进出口同时成交,两个相邻国家之间的边境贸易多属此种形式。综合易货多用于两国政府间的贸易协定,是一种记帐贸易。根据双方政府间的支付协定,在双方银行互设帐户,各自提出一定时间内(通常一年)提供给对方的商品清单,金额大致平衡。然后由各自的专业外贸公司具体签订合同和执行。一定时期终了时出现的差额,只要在摆动额(Swing)以内,一般仍以货物抵冲,而不

要求对方动用外汇。

互购(Counter Purchase)又称平行贸易(Parallel Trade)就是交易双方互相购买对方的产品。要签订两个既独立又互有联系的合同,第一个合同约定由先进进口国用现汇购买对方的货物,而后者则承诺在一定时间内买回头货;第二个合同具体规定先出口国用所得货款的部分或全部购买先进进口国的哪一些回头货。互购贸易不同于易货贸易之处是要用现汇支付(一般使用即期或远期信用证),也不要求等值。有时在征得对方同意基础上可以涉及第三方来完成回购或供货义务。

补偿贸易(Compensation Trade)是从“产品回购”发展出来的(Product Buyback)。是指在信贷基础上进口设备,然后以回销产品(直接产品,有时是其它产品)或劳务作价分期偿还该设备的价款及利息。其优点是可以较好地利用外资,弥补我国建设资金的短缺,又可以引进先进技术设备,加快企业技术改造,促进产品更新换代以增强国际市场的竞争力。但补偿贸易涉及贸易、信贷、项目先进性和以后的正常投产,比较复杂,时间又长,可能发生难以预料的变化,因此必须认真做好可行性研究,特别是计算好贷款成本和安排好偿还期。要认识到补偿贸易也是一种外债,还会带来汇率风险。

招标与投标是一种贸易方式的两个方面,是一种不需经过磋商而由一方按照规定的条件公开征求应招人进行交易的方法。具体做法先由招标单位发表通告或直接通知有关厂商,说明所要采购的商品或发包的工程项目,邀请投标人在指定的期限内递出实盘。愿投标者可索取(或购买)标书,在规定的期限内填写投标,最后由招标人按规定日期开标,选择其中对己方最有利的中标。此种方式使招标人通常处于比较主动的地位,而投标人之间的幕后竞争十分激烈,因此包括我国在内的许多发展中国家,对凡属主要商品进口,重大工程项目发包,都用法令或法律形式规定必须采用国际招标方式。一些国际间和世界银行的贷款项目,也往往在贷款协定中加以限定。

商品交易所(Commodity Exchange)是国际贸易中的重要交易渠道,参加者必须具有正式会员资格或交易经纪人。交易所里买卖的商品一般属供求数量大,耐储耐长途运送不易变质,而市价变动又快,且可分类分级,有公认的品质标准。交易价格由供求双方在交易所大厅内自由喊价决定。商品交易所的交易分为现货交易和期货交易(Future Trading)两种。现货交易与交易所外的买卖并无区别。期货交易是按照交易所制订的标准合同,由买卖双方交易所内做成远期交割的贸易方式。这类期货合同的买卖在资本主义国家往往是一种投机性交易,但商品交易所里的期货合同有时也可起保值作用,这种办法叫作“套期保值”(Hedging)。具体做法是在买进或卖出实际商品时,在交易所市场上卖出或买进同等数量的期货合同。我国在国际贸易中也审慎地参与。其中包括审慎地发展国内期货交易。

拍卖(Auction)对于那些品质难以标准化、难以久存的商品如裘皮、茶叶、烟草、羊毛、木材、水果等通常在国际贸易中仍采用拍卖形式。其中也有传统习惯上以拍卖出售的古玩和工艺品。拍卖是由经营拍卖业务的拍卖行接受货主的委托,在规定场所,规定的时间内,按照一定的章程和规则,以公开叫价的方法,把货物卖给出价最高的买主。拍卖的出价方法,除常见的竞买者竞相加价的增价拍卖外,还有先由拍卖者喊出最高价格,然后逐渐降低叫价,直到有竞卖者接受买进为止的减价拍卖。(如水果、蔬菜、鲜活商品一类)此外也可采用招标式的密封递价。

## [ 出口交易准备 ]

组织出口货源 对外贸易;出口是关键,货源是基础。“组织出口货源的原则一是要区别国家规定的商品分类的归属:属于第一类的限量出口,第二类的挤一部分出口,第三类的鼓励出口。二是培养出骨干的和拳头的出口商品,维护和发扬传统出口商品。逐步改变出口商品结构,努力使出口创汇高的机电产品、高科技产品占主导地位。三是要“以销定产,适销对路”。根据国际市场变化快、质量要求高的特点,组织工厂生产“多品种、小批量、交货快的更新换代产品”。必要时应组建“出口商品生产基地”,以保证货源的可靠性。四是要扬长避短,发挥各地优势。五是要坚持经济效益第一的择优安排。六是要认真贯彻“经济合同法”。七是要做好工农产品的收购工作:如计划衔接、验收、调运等,还要在资金技术扶持、物价、奖励、原燃料供应等方面适当倾斜以保证按质、按量,如期交货。同时使生产厂家或农民得到实惠,最终调动其积极性。

选择销售市场与客户 在洽商交易之前,应认真做好出口商品的国际市场调查研究:有哪一些适销国家,那里的外贸政策、外贸总体状况、贸易习惯、主要贸易对象、支付能力、市场对商品的品种、规格、品质、包装、价格档次的要求、供求关系和市场趋势等。在此基础

上恰当地选择出口商品销售的目标市场,并合理布局。然后通过各种渠道咨询、了解和考察可能的客户。在选择客户时,既要注意巩固老客户,也要积极物色发展新客户,以便在广阔的国际市场上,谋求形成较理想的有活力的客户群。

**制订经营方案** 出口商品经营方案的主要内容(1)货源的组织与落实情况(2)如何进行市场开拓与促销、促销计划和措施,如贸易方式、收付方式、佣金与折扣的运用、人员的培训等(3)如何制订和掌握出口商品价格,灵活机动,有利可图。对于大宗的或重点促销的商品通常要逐个制订方案,对一般商品可按大类制订,而对中小商品只需制订简单的价格方案。重点经营方案就要重点阐明其品质要求、出口成本、创汇率、盈亏率的要求,价格、佣金和折扣使用幅度等等。这常常可以帮助具体营销人员在对外洽商中处于自主有利的地位,而不致坐失良机。

**制订出口商品价格** 出口合同中的价格条款,一般包括商品的单价和总值两项基本内容,也包括确定单价的作价办法(指固定价格、不固定价格或半固定价格,不固定价格可以是暂定价格或待定价格),与单价有关的佣金与折扣。商品的单价通常表述如 U.S. \$ 250 per M/T CIF Toronto. 即:计价货币、计量单位、单价金额、与贸易术语四个部分。有时还加上折扣或佣金,如 CIF London 3% discount 或 CIF C2% London. 前者为折扣,后者为佣金的表达方法。具体制订出口商品价格,则要考虑商品质量档次、运输距离、交货地点和条件、季节性变化、成交数量、支付条件、汇率变动风险、交货期远近等诸多因素。当然也要考虑影响出口商品成本的原料价格、劳动和生产费用、税收等,加强成本核算,以尽可能地提高出口商品的国际竞争力和它的盈利率。此外,制订出口商品价格,既要防止盲目坚持高价,也要防止随意削价竞销。

**出口商品的市场开拓与广告宣传** 市场要不断开拓,要主动地与海外贸易商进行业务联系。例如根据各种传媒得到的求购信息主动报价,主动寄送产品介绍书、产品价格目录、样本甚至样品等。又如积极而又审慎地寻找殷实可靠的海外代理商,包销、寄销商,参与国际招标、投标活动,参加国际博览会、展销会、交易会,租摊设点,展销出口商品,并在国际国内的这类活动中广交朋友,发展新客户。还可以向某些咨询公司、市场公司购买某类商品的重要客户情况,通过他们建立联系。出口业务的特色是卖方往往与国外消费者并不直接见面,这时广告宣传就显得特别重要。为此要做好广告策划:例如选择广告媒体,做好广告预算,预测广告效果等。根据出口商品的不同特点,是专业性的还是大众性的,适当地确定。

**出口商品的商标注册** 商标是生产者或销售者用以识别生产或销售的商品的一种标志。经法定手续申请批准后注册的商标,已取得法律保护,只准商标注册人专用,排除他人使用。任何一个国家对商标的保护都是有地域限制的。商标权的所有人要想使他的商标在其他国家取得法律保护,就必须向有关国家办理商标注册手续。对于商标权的授予,各国有不同的商标法,不外以下三种:即①以使用在先决定其所有权,而不论其是否办理了商标注册手续。②以注册在先决定其所有权。首先注册人压倒其它一切人的权利,包括首先使用人。③以在规定时间内无人对已注册的商标提出指控来决定所有权。各国商标法都规定了对商标注册的保护期,最长为20年,最短5年,一般为10~15年。但有效期满后可要求续展,续展次数一般不加限制。

在本国办理了商标注册后,还可以向设在日内瓦的世界产权组织的国际局申请该商标的国际注册。根据1973年6月12日在维也纳缔结的商标国际注册公约,任何缔约国的申请人,即使没有先在所属国获得商标注册,亦可直接向世界知识产权组织的国际局申请国际注册。但必须在申请时或申请后指定要求给予保护的國家。在15个月内,指定国有权根据本国法律和国际公约的有关规定提出拒绝予以保护。所有这些,在出口商品国外注册商标时,均应顾及。

### [ 出口交易磋商内容 ]

**商品品质的磋商** 商品品质是商品质量的反映。国际贸易中的商品品质的表示方法,主要归纳为两类:一类是用实物表示的商品品质,即凭样品买卖;另一类是用文字说明表示商品的品质,包括凭商品的规格、等级、标准买卖,凭商品的商标和牌名买卖,凭商品的产地买卖,凭商品的图样、说明书买卖。

在磋商商品品质问题时,还须明确决定品质的时间和地点,一般有离岸品质,也称装运港品质,即指商品以出口港装运前的品质为准,并以出口港的公证商检机构出具的品质证明书为依据;有到岸品质也称卸货品质,即指商品以目的港卸货后的品质为准,并以目的港

的公证商检机构出具的品质证明书为依据。

凭样品买卖(Sales by Sample)是指买卖双方约定以样品作为交货的品质依据所进行的买卖。凭样品买卖必须是在买卖合同中不易用文字描述商品的品质,在交货时能保证做到交货商品的品质与样品一致或基本一致。凡卖方凭样品销售时,应选择具有代表性的样品寄往买方,凭以成交。这种样品又称“原样”,一经买方接受,就成为交货时的品质依据。同时卖方在寄出样品时应留存“复样”,以备交货或处理品质纠纷时作核对之用。在某种情况下,国外买方提供样品时,即“来样”洽谈品质问题,我们可按来样复制或选择品质近似的我方样品,即“回样”或“对等样品”交付买方确认,无论凭卖方样品还是凭买方样品,必要时可使用“封样”,可由公证机构漆封或铅封,也可由友人自封或由买卖双方会同加封。

凭规格、等级或标准买卖 卖方以规格来确定商品品质进行交易时,称为凭规格买卖。凭等级买卖时,只需说明其级别,即可了解买卖商品的品质。凡按标准来确定商品品质进行交易时,要注意有些商品的标准是强制性的,有些标准随时间推移而变动,须叙明标准的版本年份,国内外商品品质标准的分类等。如果卖方交货品质与双方约定的商品规格、等级、标准不符时,买方有权拒收货物,或要求索赔及扣减品质差价等。

凭“良好品质(Fair Average Quality,FAQ)和“上好可销品质(Good Merchantable Quality,GMQ)买卖 良好品质(FAQ)是指国际市场买卖农副产品时,按一定时期某地出口商品的平均品质为标准,习惯上我们称之为“大路货”。这种标准含义非常笼统,实际上并不代表固定、确切的品质规格。使用这种方法除注明FAQ字样外,通常还注明该商品的主要规格。

“上好可销品质(GMQ)是指卖方必须保证交货品质符合“品质上好,合乎商销”的质量标准。在国际市场上,凡是没有统一标准或无法利用样品来明确品质的商品,如原木、冻鱼、初级产品,可用GMQ来表示。这种标准含义更为笼统,容易引起争议。

凭商标或牌名买卖(Sales by Trade Mark or Brand)是指对某些商品品质比较稳定,规格划一,并且在市场上信誉良好,用户熟悉。买卖双方在洽谈交易时,即可采用这些商品的商标或牌名来表示商品品质。

品质机动幅度(Quality Latitude)和品质公差(Quality Tolerance) 品质机动幅度是指买卖双方在规定商品的品质条款时,对品质规格要有一定的机动幅度,允许卖方所交商品的品质在一定的机动幅度内。规定机动幅度的方法一般有:品质差异范围、品质规格上下极限、品质上下差异,如大豆含油量上下差异 $1\%(\pm 1\%)$ 。

品质公差是指允许卖方的交货品质可高于或低于一定品质规格的误差。在工业产品中,一般有一定的误差,有的误差为国际上所公认。由于生产原因,如属扩大公差范围时,经双方洽商同意后,在合同中明确规定。

商品数量的磋商 商品数量磋商要注意两点:第一明确商品出口的计量单位按重量或按长度(或面积、体积、容积、个数)计算。第二在商品贸易中,要了解各种度量衡制度及其换算方法,常用的度量衡制度有公制、英制和美制三种,磋商时必须明确用哪一种度量衡制度。

绝大部分商品按重量计算,有毛重计量,习惯上称为“以毛作净”,适用于包装和商品准予分别计量或包装和商品价格相差不多,按净重计量,是指商品本身重量,不包括外包装的重量。

个别商品按公量和理论重量计算。公量是指用科学方法抽出商品所含的水分,再另加标准水分求得的重量。如生丝、羊毛、棉纱等。理论重量是指那些有固定规格和尺寸的商品,如马口铁,只要规格一致,尺寸符合,根据约定的件数,即可推算出货物重量。

商品包装的磋商 在出口合同中对包装所作的规定,构成货物说明的组成部分。因此,如交货的包装与合同规定不符,买方有权以卖方违约而拒收货物或索赔。商品包装磋商内容包括:外包装采用的方式、打包方法,规定外包装紧箍物所用的材料;内包装应采用何种形式、材料及进口国对内包装的规定;包装之间的衬垫物或填充物所用材料;包装标志等。

运输标志(Shipping Mark)又称唛头,它是由一个简单的图形和一些文字(或字母、或数字)等组成。运输标志的主要作用是辨认货物,方便运输,易于清点,防止错发错运。运输标志一般包括:收货人代号、发货人代号、合同号、目的港(地)、件数号、每包件的重量或它的尺码,还有商定采用哪些指示性、警告性标志。根据包装磋商内容,确定中性包装、定牌或无牌。

中性包装(Neutral Packing)是买方要求在商品本身和内外包装上都不注明生产国别、地名、厂名的包装。它可分为定牌中性包装和无牌中性包装。定牌中性是在包装上使用买方指定牌号或商标,但不注明生产国别,同意这种做法是可以借重买方的声誉,扩大出口商品的销量,提高出口商品售价。无牌中性在商品和包装既无牌号、商标,也无生产国别。同意这种做法,主要是为了冲破某些国家和地区实施的歧视和限制

商品价格磋商 商品价格在磋商时,应注意以下几个问题:

(1)选择好价格术语和单位价格。价格术语是用英文编写来表示买卖双方各自承担的责任、费用、风险和不同的交货地点。价格术语很多,使用最广,最常用的主要有 FOB、CIF 和 CFR 三种,在此基础上,还需了解和掌握价格术语的分类和变形。单位价格是指商品的每一个计量单位以某一种货币表示的价格,因此要明确商品的计量单位,采用公制、英制或美制,商定计价的货币的国别。

(2)按不同商品、不同情况,掌握不同的差价。如现货、期货、滞货和畅销货,均应有差价幅度。差价主要有:品质差价、数量差价、季节差价、地区差价和其他。

(3)考虑佣金和折扣。

(4)注意货币的贬值,采用货币保值条款。

装运港船上交货价(Free on Board, FOB) 俗称“离岸价格”,它是指卖方要在合同规定的装运港负责将货物装上买方派来的船上,并负担货物装船为止的一切责任、费用和 risk。在采用 FOB 价格术语时,要注意(1)风险的划分,一般规定在装运港以船舷为界,也可规定放在甲板上,以甲板为界,还可规定货物放在舱底以舱底为界(2)费用的划分,为了明确装船费用由谁负担,在 FOB 价格术语后加列各种附加条件形成 FOB 价格变形,如 FOB 班轮条件、FOB 并理舱、FOB 并平舱、FOB 吊钩下交货。(3)租船订舱。FOB 由买方派船或由卖方代买方租船订舱,则卖方应约束买方按时派船,防止提前派船而发生空舱费的争议以及卖方租不到船或订不到舱位,卖方概不负责。

成本加保险费运费价(Cost Insurance Freight, CIF) 它是指卖方负责租船或订舱,按照合同规定将货物运到约定的目的港,办理保险手续,支付运费和保险费,并凭单据收取货款。双方风险划分与 FOB 相同,以装运港船舷为界。其中成本是指交货价,即 FOB 价格,所以 CIF 价格实际是 FOB 加保险费和运费。在使用 CIF 时应注意(1)保险。由于 CIF 价格术语中的保险由卖方办理,实质是卖方代替买方保险,所以有关保险金额、保险加成和投保别须经买方要求,经双方确定后,按合同办理。(2)租船订舱。一般应由卖方按通常的条件在正常航线负责租船订舱,并支付正常运费,除非买卖双方另有约定。(3)费用。为了明确卸货费由谁负担的问题,也出现了 CIF 的价格变形,如 CIF 班轮条件、CIF 舱底交货、CIF 岸上交货、CIF 吊钩下交货。由于按 CIF 价格成交的买卖合同,具有凭单交货和凭单付款的特点,是一种单据买卖,只要卖方按规定将货物装上船,即使货物在运输途中遭受灾失,买方的开证银行不能拒收单据和拒付货款。

成本加运费价(Cost and Freight, CFR) 以前这一价格术语的国际电码为 C&F,1990 年通则改为 CFR。它是指卖方负责在装运港将合同规定的货物装上运往目的港的船只,支付运费,并负担货物装船前的各项费用和 risk,装船后的各项费用和 risk 则由买方负担。由此可知,CFR 价格术语中不包括保险费。除由买方自行投保和支付保险费外,买卖双方的责任、费用和 risk 的划分与 CIF 价格术语完全相同。按 CFR 价格术语成交时,卖方在装船后必须及时给买方发出装船通知单,否则,因使买方未能及时投保,卖方要承担货物在运输途中的 risk。

几种净价构成 净价(Net Price)是指在国际贸易的商品单价中,不包括佣金和折扣。

FOB 价的构成 进货成本价(出厂价=工厂成本+税金+利润)+仓储保管费、国内保险费、加工整理费、国内运输费、商品检验费、出口关税及其他税捐、办理出口手续费、商品损耗、装船费、港口费、外贸经营管理费及手续费。

CIF 价的构成  $CIF = FOB + I + F$

CFR 价格构成  $CFR = FOB + F$

含佣价 佣金(Commission, C)是买方或卖方给中间商的报酬。在国际贸易商品单价中包括佣金的价格即为含佣价,简称含佣价。

含佣价 =  $\frac{\text{净价}}{1 - \text{佣金率}}$

在实际工作中,作为卖方无论采用何种价格成交,他的实际收入永远是 FOB 价,因此在计算佣金时,应该将各种价格有关运费、保险费、佣金减掉,折算为 FOB 净价,以此为基

础计算佣金为合理。佣金 = FOB × 佣金率。

**出口商品盈亏率的核算** 出口商品盈亏率包括盈利率和亏损率两个方面。盈亏率指出口商品盈亏额占出口总成本的百分比。而盈亏额是出口外汇净收入(折换成人民币)与出口总成本的差额。如果出口外汇净收入(折人民币)大于出口总成本则为盈利,求出它的百分率即是盈利率,反之,是亏损,求出它的百分率就是亏损率。根据盈亏特定的计算条件,出口外汇净收入统一在 FOB 价格条件下按银行外汇买入价折合人民币的净收入。计算公式为:

$$\begin{aligned}\text{出口商品盈亏率} &= \frac{\text{盈亏额}}{\text{出口总成本}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{出口外汇净收入(折人民币)} - \text{出口总成本}}{\text{出口总成本}} \times 100\%\end{aligned}$$

计算结果为正数,就是盈利率;负数是亏损率。

**换汇成本的核算** 换汇成本是指某商品出口净收入 1 美元,所需人民币的总成本,即需要多少人民币才能换回 1 美元。计算公式为:

$$\text{换汇成本} = \frac{\text{出口总成本}}{\text{出口销售外汇(美元)净收入}}$$

出口商品价格如果采用美元以外的货币计算时,均需按当时的外币折算率折算成美元。换汇成本与出口商品盈亏率有着内在联系,即出口商品亏损越大,换汇成本越高,反之,亏损小或盈利大,换汇成本就低。

**出口创汇率** 出口创汇率又称外汇增殖率,它是反映以外汇进口原辅材料经加工为成品(半成品)后出口创汇的效果,即进料加工或以进养出等方式的创汇效果。也可反映国内原材料加工成成品出口或原材料出口各自换取外汇的效果。出口创汇率是以加工成成品出口的外汇增殖额与原材料外汇成本的比率。计算公式为:

$$\begin{aligned}\text{出口创汇率} &= \frac{\text{成品出口外汇净收入} - \text{原材料外汇成本}}{\text{原材料外汇成本}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{外汇增殖额}}{\text{原材料外汇成本}} \times 100\%\end{aligned}$$

如果部分原材料或辅料是国产,其外汇成本比照该原材料或辅料的 FOB 出口价计算,如果原辅料全部是进口的,则进口外汇成本按 CIF 价格计算。

**装运条件磋商** 装运(Shipment)一般是将货物装上运输工具。在装运条件磋商时,一般要对装运方式、装运时间、装运港和目的港分批装运和转船等,进行协商取得一致意见。

**装运方式** 根据商品特点、需要和可能,可选用海洋运输、航空运输、陆上运输(火车、汽车)、邮仓运送等。其中以海洋运输所占比重较大。

**装运时间** 又称装运期。在凭单交货时,装运时间即为交货时间,如果卖方在规定的装运期内未将货物装上船,取得提单交给买方,就算未履行交货义务而违约。买方有权请求赔偿损失。对装运期规定的方法有:定期装运,如规定某月月底前装运,不定期装运或立即装运,一般指在一个月內装船。

**装运港**(Port of shipment)和**目的港**(Port of Destination) 装运港是指货物起始装运的港口,一般由卖方根据是否便于货物装运而提出,经买方同意确定的。目的港是指买卖合同中规定的最后卸货港口,它是由买方根据使用或销售货物的需要提出,经卖方同意后确定。

**任意港**(Optional ports) 又称选择港,是指合同规定在两个或两个以上港口或某航区的港口中,允许买方在一定时期后再确定某个港口为目的港。买方一般应在开信用证时确定最后目的港,或最迟要在载货船舶抵达第一个“卸货港”前若干小时(一般为 48 小时)宣布最后目的港。

**分批装运**(Partial Shipment) 是对一笔商品分成若干批次装运。是否可以分批装运,应在磋商交易时明确,合同中这一规定称为分批装运条款。在国际贸易中,对分批装运有两种规定方法(1)只规定“准许分运”,不加其他限制;(2)订明若干批装运,以至规定每批装运的时间和数量。如果合同和信用证中规定分批、分期、定量装运,买卖双方必须按此办理,否则以违约论处。

**转船**(Transshipment) 是指货物装运后允许在中途港换装其他船舶运至目的地,这种规定,在买卖合同中称为允许转船条款。

**按航运惯例** 转船港口和转船事宜一般都由一程承运人根据具体情况办理,毋需事先征得货主同意。一般不直接接受买方指定中转港口及二程船公司和船名等条件。根据《跟单

信用证统一惯例(400号)第29条规定,凡信用证内未明确规定禁止或不允许转船者,即视为可以转船,如规定有“不允转船”,卖方就不得转船,否则视为违约,买方和开户银行可不接受转船提单,并可拒付。

提单(Bill of Lading B/L) 海上货物运输单据就是提单,是货物承运人或其代理人签发发给托运人的一种货物收据,确认已按提单所列内容收到托运人的货物;同时,提单也说明托运人与承运人或其代理人之间的关系,双方根据提单条款履行各自的权利和义务。提单是代表货物所有权的凭证,是有价证券,谁合法持有提单,货物即属于谁。因此,提单在国际上可以在载货船到达目的港前办理转让,或凭此向银行办理抵押贷款,提单也是进口报关、计算运费和结汇不可少的单据。

已装船提单(On Board B/L or Shipped B/L)和备用提单(Received for Shipment B/L) 已装船提单是当货物装上船以后,由承运人或其代理人签发发给托运人的提单,提单具体载明装货船的船名和装船日期。

备用提单又称待运提单,是承运人或其代理人收到托运的货物待装船期间,签发发给托运人的提单。这种提单上没有明确的装船日期,一般无装货船的船名。

记名提单(Straight B/L)不记名提单(Open B/L)和指示提单(Order B/L) 记名提单又称“收货人抬头提单”,即在提单的“收货人”栏内填写收货人的名称。这种提单一般不能转让,在国际贸易中很少使用,但集装箱运输的开展,情况有所改变。

不记名提单又称空名提单,指在收货人栏内没有具体写明任何收款人名称,只填写“来人”的提单。不记名提单转让不需任何背书手续,仅凭提单交付即可。对买卖双方风险很大,目前很少采用。

指示提单指在收货人栏内,只填写“凭指示”(To order)或“凭人指示”(To order of ××)等字样的提单。它可以背书方式转让第三人,所以又称“可转让提单”,是典型意义上的提单。提单背书方式有“空白背书”即仅有转让人(背书人)在提单上签字盖章;“记名背书”包括转让人在提单上签字盖章和写上受让人(被背书人)的名称。

清洁提单(Clean B/L)和不清洁提单(Unclean B/L or Foul B/L) 清洁提单指货物装船或由承运人接货时,货物表面状况良好,承运人在提单上未加任何“货损”、“包装不良”或其他有碍结汇批注的提单。

不清洁提单指承运人在提单上加注了货物外表状况不良或货物存在缺陷的提单。在信用支付方式下,银行不接受不清洁提单。

集装箱运输提单(Container Transport B/L)和联合运输提单(Combined Transport B/L)

集装箱运输提单即注明货物装在集装箱内的提单,集装箱提单有固定格式的,也有在一般海运提单上加注“货物装在集装箱内”的,甚至还注明集装箱号码的。

联合运输提单的一个显著标志是提单内载有“联合运输经营人”对货物全程运输负责条款。联合运输提单与普通海运提单上签发和使用规则上不同,前者是在联运经营人掌管了货物时即可签发,后者往往是在货物装船后,由承运人或其代理人签发。

过期提单(Stale B/L)倒签提单(Antedated B/L)和预借提单(Advanced B/L) 过期提单指卖方当地银行交单结汇的日期与装船开航的日期距离过久,以致银行按正常邮程寄单预计收货人不能在船抵目的港前收到的提单。此外根据“跟单信用证统一惯例”规定,在提单签发日期后21天才提交的提单也属于过期提单。必要时,卖方可要求在信用证中列入可接受过期提单的条款,否则卖方不能凭以议付、结汇。

倒签提单一般系指承运人应托运人的要求,在货物装船后,签发较实际装船完毕日期为早的提单,以符合合同和信用证规定的装运日期。这种做法是不正当的。

预借提单指货物在装船前或装货完毕之前,托运人为了及时结汇,向承运人预先“借用”的提单,但要出具保函,承担为预借提单可能引起的责任和损失。这种做法的违法行为更为严重。

保险问题的磋商 出口交易有关保险问题的磋商有下述四个问题:由谁负责投保,按哪个保险公司的保险条款办理,投保什么险别,保险金额如何确定。

由谁负责投保,要与价格条件相关联系起来考虑,如海运 CIF 条件成交,由卖方负责投保,以 FOB 条件成交,则由买方负责投保。海运货物保险条款在国际市场上具有较大影响的协会货物条款(Institute cargo clauses, ICC)系伦敦保险协会制订,1982年1月1日开始使用新条款 ICC(a)、ICC(b)和 ICC(c),我国在大多数出口磋商中,投保按中国人民保险公司制订的“中国保险条款”(China Insurance clauses, CIC)办理,如果国外客户要求采用 ICC 时,也

可通用。投保别要根据运输方式不同而具体磋商,主要有海、陆、航空、邮包运输保险。保险金额一般按 CIF 货价加 10% 计算。多加的 10% 是作为买方的费用和预计的利润,但不同地区、不同货物、不同时期的经营费用和预期利润水平并不一样,因此也可考虑加成超过 10%,中国保险公司承保的保险金额加成率以不超过 30% 为宜。

**支付问题的磋商** 出口贸易中的支付磋商内容包括用什么工具来计价、结算,在什么时间、地点采用什么方式收付。惯用的支付方式是汇付、托收、信用证和银行保证函等。

**支付货币** 在国际贸易中,在货币使用上,可使用本国货币,使用对方国家货币,使用第三国货币。对方国家和第三国货币都是外国货币。一笔交易中可能同时使用几种货币,如以一种货币计价而以另一种货币结算。

**支票(Cheque)** 是以银行为付款人的即期汇票。是银行存款户对银行签发的授权银行对某人或某指定人或持票人即期支付一定金额的无条件书面支付命令。在对外贸易业务中,支票作为支付工具使用比较少,但在许多外贸公司和工贸企业在国外设立的分支机构营销活动中,国外购买者用支票付款。

支票有:记名支票,即写上收款人姓名,取款时由收款人签章;不记名支票又称空白支票,只写“付持票人”,取款时无须在背后签章;划线支票,即在支票正面划上两条平行线,表明只能委托银行收帐;保付支票是支票收款人或持票人要求银行对支票“保付”,避免出票人开空头支票。保付支票付款责任由银行承担;银行支票是由银行签发,由银行付款的即期汇票,银行代顾客办理票汇时,可开立银行支票。

**汇票(Bill of Exchange or Draft)** 是在国际贸易中常用的支付工具,出口方索取货款时,往往开出汇票作为要求付款的凭证。汇票是由出票人以书面命令受票人立即或在一定时间内无条件支付一定金额给指定的收款人或其指定人或持票人的一种票据。汇票经过付款人承兑可以代替货币进行转让或流通,是一种有价证券。

汇票从不同的角度分光票和跟单(主要提单、发票、保险单等)汇票、即期和远期汇票、商业汇票和银行汇票、商业承兑汇票和银行承兑汇票。

**支付方式(Modes of Payment)** 按谁提供信用可分为商业信用的支付方式(汇付和托收)和银行信用的支付方式(信用证),前者由出口商和进口商相互提供信用,后者由银行提供信用。信用(Credit)是指由谁承担付款和提供货物所有权单据的责任。

支付方式按汇付方式的不同,可分为顺汇法和逆汇法。以汇款方式支付货款是顺汇法,而托收和信用证支付方式是逆汇法。

**汇款(Remittance)** 是进口方按磋商的条件和时间通过银行或其他途径将款项付给出口方的支付方式。汇款有信汇、电汇和票汇三种。

**信汇(Mail Transfer, M/T)** 是进口方将货款交给本地银行,由银行用信函委托出口方所在地银行付款给出口方。

**电汇(Telegraphic Transfer, T/T)** 是进口方要求银行用电报委托出口方所在地银行付款给出口方。

**票汇(Demand Draft, D/D)** 是进口方向本地银行购买银行汇票,自行寄给出口方,出口方凭汇票上指定的银行取款。

上述三种汇款办法,货运单据都由出口方自行寄交给进口方,银行并不经手,故又称单纯支付。在国际贸易中,汇款方式通常用于预付货款、随订单付现、交货付现和汇帐交易等业务。

**托收(Collection)** 是出口方将货物装船后,开具汇票连同全套货运单据,委托出口地银行通过它在进口地的分行或代理行向进口方收取货款。由于托收的汇票是跟单汇票,所以这种托收方式又称为跟单托收。跟单托收按交单条件的不同,又可分为付款交单和承兑交单两种。

另一种托收为光票托收,它是委托人在办理托收时,只开具汇票通过银行办理托收,仅限于收取信用证项下货款的金额或中间商收取佣金、代理费等。

**付款交单(Documents against payment, D/P)** 是出口方的交单以进口方的付款为条件,即出口方将汇票连同货运单据交给银行托收时,指示银行只有在进口方付清货款时,方能交出货运单据。按支付时间的不同,付款交单又分为即期付款交单和远期付款交单。

**即期付款交单(D/P sight)** 是由出口方开具即期汇票,通过银行向进口方提示,进口方见票后即需付款领取货运单据。

**远期付款交单(D/P after sight)** 是由出口方开具远期汇票,通过银行向进口方提示,由

进口方承兑,于汇票到期日付清货款后,领取货运单据。

承兑交单(Documents against Acceptance, D/A)是指进口方承兑出口方的汇票后,即可从代收银行取得货运单据的支付方式,进口方在汇票到期日再向代收银行付款,所以承兑方式必定是远期的。所谓承兑,就是汇票的付款人,保证汇票到期付款的承诺。

信用证(Letter of Credit, L/C)是银行应进口方的请求,开给出口方的一种银行保证付款的有条件的书面付款凭证。其条件是受益人必须按信用证规定的内容办理结汇,即在信用证规定的有效期内和付款地点提交完整、正确的单据和汇票,银行才能向受益人或其指定人履行付款的责任。因此信用证是银行信用,信用证一经开出,开证银行负责第一性的付款责任。

这种以信用证结算货款的方式有利于缓解进出口方之间互不信任的矛盾,也便于银行对进出口方的资金融通,能适应国际贸易发展的需要。在实践中广泛使用,成为当今国际贸易结算中的一种最重要的支付方式。

即期信用证(Sight L/C)和远期信用证(Usance L/C) 即期信用证是开证行或付款行收到受益人开立符合信用证规定的即期汇票和全套货运单据后,即需付款的信用证。有些即期信用证规定无需受益人开立汇票,仅凭货运单据立即付款。这种信用证在国际结算、支付中用得较广。在即期信用证中有时还加列“电报索偿条款”,这种信用证在议付行认付单据后,当天即可用电报要求付款行电汇偿付。信用证规定受益人凭远期汇票收取货款的称远期信用证。使用远期信用证时,迟收款的利息由出口方承担。

保兑信用证(Confirmed L/C)和不保兑信用证(Unconfirmed L/C) 保兑信用证又称确认L/C,指出口方要求进口方请开证行开出的不可撤销信用证,委托另一家银行保证对符合信用证条款规定的单据一定兑付。这对出口方安全收汇更为有利。不保兑信用证,指未经另一家银行保兑的信用证。

可转让信用证(Transferable L/C)是指受益人有权把来证转让给另一个或两个以上(第二受益人)使用的信用证。这种信用证的受益人往往是中间商,他把信用证转让给实际供货人,但原受益人对买卖合同仍需负责。可转让信用证只限转让一次。

循环信用证(Revolving L/C)是指受益人在一定时期内使用了规定金额后,可以重新恢复信用证原金额再度使用,直至达到规定的时间、次数、或金额为止的信用证。

对开信用证(Reciprocal L/C)是指双方相互以开证申请人或受益人的身份对开两张信用证。第一张信用证的受益人和开证申请人,是第二张信用证(又称回头证)的开证申请人和受益人,第一张证的通知行是回头证的开证行。对开信用证有两证同时生效和分别生效之分。同时生效指一方开出第一张信用证暂不生效,须在对方开出回头信用证经受益人表示接受时,才通知对方银行两证同时生效;分别生效指一方开出的信用证,被受益方接受之后,即可使用。对开信用证虽然是两个受益人,但两张信用证互相联系、互相约束、互为条件的,双方必须承担购买对方货物的义务,对开信用证的金额可以相等或大体相等。此种信用证多用于易货贸易、来料加工或补偿贸易。

对背信用证(Back to Back L/C)是卖方可以凭买方通过银行开来的信用证作为抵押,要求卖方所在地银行再给实际的出口方开出信用证,完成一笔交易。这种信用证多用于转口贸易,但必须注意:第一,必须保证第一张信用证(母证)的金额大于第二张信用证(子证)的金额;第二,第二张信用证的交货期和信用证的有效期要早于第一张信用证。

预支信用证(Anticipatory L/C)是指开证行授权付款行(通常是通知行)向受益人预付信用证金额的全部或一部分,由开证行保证偿还并负担利息。预支信用证与远期信用证相反,它是开证人付款在先,受益人收到货款后再向开证行提供有关装运单据。预支信用证可分全部预支或部分预支。

打包信用证(Packing Credit)是指受益人接到信用证后,凭信用证即可向开证银行的往来银行(出口地银行)预借一定数量资金(有时还需交一定押品)用于产品的采购、制造、包装和装运。装船后向银行议付时,借款的本息即在议付单据时扣除。这种放款是出口地银行对出口方的资金融通,而与进口方开证银行无关。

延期付款信用证(Deferred Credit)是出口方给进口方的一种贷款,即受益人在货物装运之后开立远期汇票(或不出具汇票)连同其他装运单据一并交到开证银行,开证银行对汇票不承兑,因此远期汇票就没有贴现的可能,只能等待汇票到期才能付款。

偿付信用证(Reimbursement Credit)是开证银行授权第三国银行代开证银行偿还议付银行垫付给受益人的货款的信用证。它往往是以买卖双方国家之外的第三国货币作为

信用证的支付货币,开证银行要求第三国某个银行作为偿付银行。当议付银行收到受益人交来的装运单据和汇票后,立即向偿付银行索偿。偿付银行代偿货款后,责任即告终止。

备用信用证(Stand by L/C)又称商业票据信用证、担保信用证或保证信用证,是指开证人对受益人承担一项义务的凭证。在此凭证中,开证行承诺偿还开证人的借款,如开证人违约时,保证为其支付,若开证人能按合同守信履约,则开证行无需向受益人支付任何货款或赔偿,此证不必使用,故称为“备用”。备用信用证常用于履约担保、投标、赊销以及为商业票据担保等。由于美国、日本等国家在法律上规定银行不得出具保函或保证书,故银行在需要开立保函时,便开备用信用证代之。

银行保证函(Letter of Guarantee L/G)也称银行保证书,是一种附属的或辅助性的契约。在保证函中保证人向受益人保证为对受益人负有首要责任的第三人的债务,违约或失误负责。银行保证函主要有:1.用于进出口贸易的银行保证函。2.用于投标的银行保证函。还可用于借贷资金等业务,用途比较广泛。

分期付款(Progression Payment)是指买方预交部分资金,其余货款根据所订购商品的制造进度或交货进度分若干期支付,在货物交付完毕时付清或基本付清。分期付款实际上是一种即期交易。

按分期付款条件成交,买方在付出定金之前,卖方通常应向买方提供出口许可证副本和银行开具的保证函或备用信用证,保证若卖方不履约,由银行负责退还定金、已付款项及利息。

延期付款(Deferred Payment)是指买方在预付一部分定金后,大部分货款是在交货后一段相当长的时间内分期摊还。所以延期付款实际上是卖方向买方提供的商业信贷,它带有赊销的性质,是买方利用外资的一种形式。采用延期付款时,进口方每期除交付货款外,还须付一定的利息,利息率由双方事先约定。

支付方式结合使用 在我国进出口业务中,绝大多数是用信用证支付方式,个别情况如交易金额不大或对方资信比较好的客户可采用托收。小批量的货物出口有的采用汇款方式。为扩大贸易,有利成交,可在付款时间和支付方式上采取灵活方式。

具体做法:

(1)即期信用证与远期信用证结合。指在一个买卖合同中,部分货款用即期信用证支付,其余金额用远期信用证支付。使用远期信用证的部分金额,要考虑远期利息。

(2)信用证与汇款结合。指部分货款用信用证支付,余额用汇款方式结算。

(3)信用证与托收结合,一般是规定卖方开立两张汇票,属于信用证的部分货款凭光票支付,而全套单据附在托收部分汇票之下,按即期和远期托收。在信用证上应规定“在发票金额全部付清后,才可交单”的条款,以便安全收汇。

(4)汇款与保证函结合。一些成套设备和大型货物,由于金额大,生产周期长,买方根据制造、交货过程,按进度分期付款,而采用的这种支付结合方式。买方用汇款方式逐阶段交付一部分货款,最后凭装运单据付清。卖方应出具银行保证函,保证卖方最后不能履约时,由银行退回已交货款和利息。

商检(Commodity Inspection)问题的磋商 商品检验也称货物检验,简称商检,指在国际贸易中,为了保障买卖双方的各自利益,由国家设置的检验机关,或由经政府注册的第三者身份的民间公证鉴定机构,对进出口商品品质、数量、重量、规格、包装、安全、卫生、检疫以及装运技术条件或货损、货差等进行检验和鉴定、监督,并出具相应的检验证书,作为买卖双方交接货物,支付货款或进行索赔与理赔的依据之一。

在买卖合同中,一般都有商检条款,经过磋商对以下问题作出规定:商品检验的时间和地点;一方负责检验,另一方是否有复验权;商品检验机构及检验标准;检验证书的出具等。

索赔(Claim)问题的磋商 索赔是买卖一方因违约的另一方提出赔偿要求的称谓。在磋商索赔问题时,有两种索赔条款的方式可供选择:一种是异议和索赔条款,明确一方如违约,另一方有权提出索赔,还应规定索赔的依据、索赔的期限、赔偿损失的办法、赔偿损失的金额等。另一种是罚金条款。当一方在未履行或未完全履行规定的义务时,应向对方支付一定数额的约定罚金,并应在磋商时规定罚金的百分率。这种条款一般适用于卖方延期交货或买方延期接货等情况。

因此在索赔时要注意:要在索赔期限内提出索赔,这个期限对不同的索赔对象是不同的,索赔时要备齐索赔证据和其他单据,需要在发现货损时请公证人到场做鉴定。

理赔(Settlement of Claim)和拒赔 理赔和拒赔都是相对于索赔的行为。对对方提出

的索赔要求同意并进行处理叫理赔,认为索赔方提出的索赔理由和根据不充分而拒绝的称为拒赔。贸易双方都可能发生对外索赔和对外理赔的情况,不过索赔更多地发生在进口方,理赔更多地发生在出口方。

**仲裁(Arbitration)问题的磋商** 仲裁是指预先经买卖双方达成协议,在履约过程中发生贸易争议又不能通过友好协商解决争议,由一方将此争议案提交给双方同意的第三者仲裁机构进行裁决。裁决是终局的,对双方都有约束力,双方都必须依照执行。磋商仲裁问题时,一般应明确仲裁的地点、仲裁的机构、适用的仲裁程序规则或法律、仲裁的费用、仲裁裁决的执行等。

## [ 出口交易程序 ]

**询盘(Inquiry)** 是邀请发盘最常见的一种形式。其目的是试探对方交易诚意及其交易条件,内容可涉及价格、规格、品质、数量、包装、交货期以及索取样品、商品目录等。无固定形式,多数是询问价格,故通常也称作询价,常见有询价单(Enquiry Sheet)由买方提出。

**发盘(Offer)** 也叫发价、报盘或报价。是由买卖一方向对方提出交易条件并愿按此条件达成交易的一种商业行为,又是法律行为,多由卖方发出,称作售货发盘(Selling Offer),也可由买方先发,则称购货发盘(Buying Offer)或称递盘(Bid)。

发盘既是法律行为,内容就必须十分确定,便于在对方接受时据以制作详尽的书面合同。行情变化快的商品发盘的有效期限规定得就要短些。还盘后原发盘就失去效力。

**虚盘与实盘(Non-firm Offer & Firm Offer)** 发盘内容中列出了全部必要交易条件,完整、明确、具体、肯定的是实盘,受盘人在有效期内无条件接受,交易即生效成立。发盘人往往明确指明是发实盘,和明确的有效期。如在发盘内容中某项要素不具体、不肯定、不完备、不明确,也不注明实盘字样,不要求准确的还盘时间,或有某种保留条件,需经进一步磋商确认,则此类发盘称为虚盘,或叫参考盘。受盘人应善于区分虚盘或实盘。

**还盘(Counter Offer)** 又叫还价或回盘。是受盘人不同意或不完全同意发盘中的内容与条件而提出自己的修改意见或条件的表示。还盘是原发盘的拒绝。还盘后,双方发、受盘的地位互换,还盘人就是新发盘人。这种情况,在大宗交易中往往要经过多次,才最后达成协议,订立合同。

**接受(Acceptance)** 是指受盘人在有效期内完全同意实盘内容的一种商业行为,法律上称作承诺。此时合同即可成立,双方都应受其约束,承担责任。接受可以是买卖双方的任何一方,但应注意必须由合法的受盘人接受,并须在发盘有效期内传达到发盘人。

## [ 合同的签订 ]

**合同(Contract)的构成** 在国际上,合同的形成没有具体限制,买卖双方既可采用正式的合同、确认书(Confirmation)、协议(Agreement),也可采用备忘录(Memorandum)等多种形式。在我国进出口业务中,书面合同主要有条款比较完备,内容较全面的正式合同和内容较简单的确认书。

书面合同内容一般有三部分组成(1)约首。是合同的序言部分,其中包括合同名称、订约双方当事人的名称或地址,还写明双方订立合同的意愿和执行合同的保证,对双方都具有约束力。(2)本文。是合同的主体,具体列明各项交易的条件或条款,如品名、品质规格、数量、单价、包装、交货时间与地点、运输与保险条件、支付方式及检验、索赔、不可抗力及仲裁条款等,它体现了双方当事人的权利和义务。(3)约尾。列出合同的份数,使用的文字及其效力,订约的时间和地点及生效的时间。有的合同也将订约时间和地点在约首订明。

**合同的主要条款** (1)品质条款。要订得明确、具体,切合实际,要注意灵活性和科学性,要允许卖方提供商品的品质指标在一定幅度品质公差和内机动。

(2)数量条款。一般肯定买卖数量和计量单位。以重量计量的还需明确计量的方法,如按净重计还是,以毛作净计。有的商品还需在合同的数量条款中,订明交货数量的机动幅度。

(3)包装条款。包括包装方式和包装标志。包装方式有具体规定和笼统的规定。包装标志,一般由卖方决定,如买方要求,由其指定包装标志。

(4)价格条款。签订出口合同的价格条款有单价、总值。

(5)交货条款。要规定交货时间、装运港和目的港,以及转船、分批装运等内容。

(6)保险条款。订明由谁负责保险,保险额多少,保险的险别,按什么保险条款为准的内容。

(7)支付条款。明确规定使用何种支付方式及具体内容。

(8)商品检验条款。应按磋商内容,订明商检的内容、检验和复验的时间和地点、商检机构等。

(9)索赔、理赔、仲裁、不可抗力条款。主要应订明索赔的期限、索赔必须具备的证据、出证机构及解决索赔的办法。对不可抗力条款的订法,一般有概括式、列举式和综合式三种方式可供抉择。

上述签订合同的主要条款是紧密相联不可分割,前后一致的,是构成合同的一个整体。

## [ 出口合同的履行 ]

出口合同的履行 我国绝大多数出口合同为 CIF 合同或 CFR 合同,并且一般都采用信用证付款方式,故在履行这类合同时,必须做好催证、审证、改证、备货和报验、租船、订舱、报关、发货装运、投保、制单结汇及索赔和理赔等环节的工作。其中以货、证、船、款四大环节的工作最为重要。在履行中,要防止有货无证、有证无货、有货无船、有船无货和单证不符或交单超过信用证有效期被拒付等情况。

催证 是在信用证支付方式下产生的,即当国外买方未按合同规定时间开来信用证,或是卖方根据货源和运输的情况,可以提前装运时,就催促对方迅速开出信用证,以便履约交货。

审证 指国外买方开来信用证后,出口方必须按合同规定,对开证银行及信用证内容,进行认真审查和核对。在审证时,要注意:对开证行的审查、对信用证的性质及开证行责任的审查、对开证人及受益人的审查、对货币和金额的审查、对单据的审查、对装运期和信用证有效期的审查、对字句的审查及对一些特殊条款和政治性错误用语的审查。信用证应与合同内容相符,但二者在法律上是独立的文件,银行只认信用证,不管合同内容。因此审证时要注意与合同内容是否相符,要注意开证行所列条款能否接受,根据情况确定接受或要求修改信用证。

改证 改证应掌握的精神是:凡不符合政策要求,影响合同执行和收汇的,就要坚持修改;凡可改可不改的就不要坚持非改不可。此外,当修改的通知书到达后,也要认真审查,如修改的内容不能接受时,要及时通知对方,并将修改通知书退还对方。

备货 出口方根据合同规定和信用证要求,按时、按质、按量准备应该交付的货物,以保证按时装运输出。

报验 是备货工作中的一个环节。根据贸易惯例、贸易双方所在国的规定及合同的条款需要,对必须进行的法定检验的商品,进行报验,即在备货中报请检验机构对有关出口的商品实施检验,并取得检验证书。

租船订舱 在 CIF 或 CFR 条件下,租船订舱是卖方的责任之一。如出口货物数量较大,需要整船载运的,则要对外办理租船手续;对出口货物数量不大,不需整船载运的,则安排洽订班轮或租订部分舱位运输。

轮船公司接受出口商提出的托运单(订舱委托书),就根据船只载货的配载原则、货物性质、货运数量、装运港、目的港等情况,结合船期签发装货单,交付出口商作为收货装载的凭证。至此订舱工作才告结束。

报关、发货装运 货物装运出口前,须向海关申报,并需缴验有关单证:出口货物报关单,主管部门批准的出口许可证,合同的副本、发票、装箱单或重量单;如属法定检验的商品,还要提供商检证书,轮船公司签发的装货单。当海关对商品和单证进行查验核对时,必须有出口公司的人到场,并根据海关规定,开拆一些货物的包装。当检验符合出口规定,海关就在货运单据上签章放行,出口方及负责运输机构就凭以装运出口,装货完毕后,由船长或大副签发“大副收据”,载明收到货物的详细情况,出口公司凭大副收据向轮船公司换取提单。

投保 凡按 CIF 条件成交出口的货物,出运前还必须逐笔办理投保手续,并在装船取得提单后,及时通知买方,使对方做好接货准备。

凡按 CFR 条件成交的出口货物,在装船前应立即向买方发出装船通知,以便买方办理投保手续。

凡按 FOB 条件成交后的出口货物,也应在装上买方指定的船只以前,通知对方办理投保手续。

如因出口公司疏忽未及时向买方发出或漏发装船通知,以致货物未能及时保险而遭受的一切损失,将由出口方承担。

**制单结汇** 当出口货物装船后,出口商应按信用证和合同规定,及时、正确缮制各所需单据,并在信用证规定的有效期内,持单向当地银行办理结汇手续。

**提单(Bill of Lading, B/L)的填制** 提单是代表货物所有权的凭证,在制作提单时必须注意提单的各项内容与信用证相符或不相抵触。一般国外来证对提单问题要求提供“全套清洁已装船作成空白指示或空白背书的提单”。

**发票(Invoice)的填制** 发票种类很多,通常指的是商业发票,此外,还有其他各种发票,如海关发票、领事发票和厂商发票等。商业发票是出口方开给国外进口方的载有货物名称、数量、价格等售货清单,作为买卖双方交接货物和结算货款的主要单证,也是进出口报关完税必不可少的单证之一。

**汇票(Bill of Exchange or Draft)的填制** 汇票是代表一定金额货币的支付凭证。填制汇票时,应注意(1)付款人。采用信用证支付方式时,汇票的付款人应按信用证规定填写,如信用证未要求填写付款人名称,则以开证行为付款人。采用托收时,汇票的付款人应填写国外进口方。(2)收款人。除个别来证另有规定外,汇票的收款人应为出口公司。(3)开具汇票的依据也是汇票上的出票条款。属于信用证方式,应照来证的规定文句填写,如证内没有规定具体文句,可在汇票上注明开证行名称、地点、信用证号码及开证日期。属托收方式,在汇票上可注明有关合同号码。

汇票一般开具一式两份,具有同等效力,其中一份付讫,另一份自动失效。

**保险单(Insurance Policy)的填制** 保险单是保险公司和投保人之间的保险契约,对投保人的承保证明,具体规定双方之间的权利义务。出口商品运输保险单可转让。填制保险单时,应注意(1)如来证无特殊规定,被保险人应填写受益人,并加空白背书,便于办理保险单转让。(2)保险险别和保险金额应与信用证规定一致。(3)保险单上签发日期应早于提单日期,最迟应与提单日期相同,不能晚于提单日期,除非保险单上注明承担自装船日起的风险,否则开证银行将拒绝接受。(4)列明信用证(或合同)所规定的各种险别,保险金额一般按发票金额110%计算。佣金应包括在投保金额之内,但发票扣除折扣或回扣时,通常按净值投保。

**普惠制单据(Generalized System of Preference Documents, GSP)的填制** 普惠制单据是给惠国的进口国海关给受惠国减免关税的依据。现在使用普惠制单据的有:

- (1)表格A产地证适用于一般商品,由出口公司填制;
  - (2)纺织品产地证适用于纺织品类;
  - (3)手工制纺织品产地证适用于手工制品纺织品类;
- 上述三类,均由中国进出口商品检验局签发。
- (4)纺织品出口许可证,适用于配额纺织品,限制品种严格;
  - (5)纺织品装船证明,适用于无配额的毛呢产品。

上述二类,均由出口地外贸主管部门签发。

单据内容填制要正确,符合各项要求,一旦填错,可能丧失享受普惠制待遇的机会。

**产地证明(Certificate of Origin)的填制** 产地证明是一种证明出口商品原产地或制造地的证件。不用海关发票和领事发票的国家,要求提供产地证明可确定对商品应征收的税率。有的国家限制从某个国家或地区进口商品,也要求以产地证来证明货物的来源。

产地证明一般由出口地的公证行或工商团体签发。在我国,可由中国出口商品检验局或各地的国际贸易促进委员会签发。

## 二、商品进口贸易实务

**商品进口交易前的准备工作** 进口交易前的准备工作,包括(1)进口的依据。(2)进口订货卡片(进口货单)的审定,包括商品名称、品质规格、数量、包装、详细用途、估计单价和金额、要求到货时间、外汇来源等。(3)申请进口许可证。(4)制订进口商品经营方案。内容包括选择国别和地区,供货对象,进口时间、交易数量、价格等交易条件;采用何种贸易方式和渠道进口,及实现方案的办法和措施。做到有准备的对外磋商和较好的签订和履行合同。

**进口交易的磋商内容** 与出口交易磋商内容大致相同。进口交易应从各用货单位实际需要出发,节约用汇,争取有利价格,明确由谁办理投保,灵活运用各种支付方式和重视商检条件的磋商。进口交易磋商内容,包括:商品品质条款、商品数量和包装条款、价格条款、进口装运条件、进口保险条件、进口支付条件和进口商检索赔条件等。

进口交易磋商程序与出口交易磋商程序大致相同。