

世纪高教·工商管理系列教材

Import and Export

进出口业务教程

(第二版)

主 编 宫焕久 许 源

世纪出版集团



上海人民出版社

世纪高教·工商管理系列教材

进出口业务教程

(第二版)

主 编 宫焕久 许 源

世纪出版集团



上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务教程/宫焕久,许源主编.—2版.—上海:

上海人民出版社,2007

(工商管理系列教材)

ISBN 978-7-208-07290-9

I. 进... II. ①宫...②许... III. 进出口贸易—贸易实务—
高等学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第111893号

责任编辑 李 娜

封面装帧 路 静

工商管理系列教材

进出口业务教程(第二版)

宫焕久 许 源 主编

出 版 世纪出版集团 上海人民出版社

(200001 上海福建中路193号 www.ewen.cc)

出 品  上海世纪出版股份有限公司高等教育图书公司

www.hibooks.cn

世纪高教 (上海福建中路193号24层 021-63914988)

发 行 世纪出版集团发行中心
印 刷 上海商务联西印刷有限公司
开 本 787×1092毫米 1/16
印 张 24.5
插 页 2
字 数 443,000
版 次 2007年7月第1版
印 次 2007年7月第1次印刷
ISBN 978-7-208-07290-9/F·1644
定 价 36.00元

总序

伴随着争论与共识,中国管理步入了21世纪,更走入了全球化的视野当中,这是一个全新的时代,新知识的爆炸、新观念的碰撞、新思想的诞生不断催生着中国管理的变迁,我们的企业开始迈向全球,我们的管理学界开始向世界进言,我们的市场开始让国外的管理人士瞩目,可以说,中国管理正走向成熟,我们正面临着前所未有的机遇。

机遇往往伴随着挑战,对于中国管理而言,挑战存在于各个方面。千百年来,我们的祖先给予了我们丰厚的文化瑰宝,其中很多都是管理思想的精髓,我们该如何深入挖掘?经济全球化进程带来的是越来越前沿的管理理念与实践方法,不断冲击着中国的触觉,我们该如何去面对?中国正逐渐成为世界的焦点,国外管理人士纷纷开始研究中国本土市场,而作为中国管理学界的成员,我们又如何在本土化的实践中找到更加适合中国管理发展的路?种种的挑战提出了一个崭新的命题:如何在我们的管理教学中结合机遇与挑战,向我们的学生——未来的管理人才——展现出知识与实践结合的力量。但现实情况是,我国国内现代企业管理起步较晚,国内经济社会环境的变革中现实管理问题迭起,高校教学实践不足,相当多的经济管理类教材是根据国外教材改编而成的,无法完全适用于中国的特殊国情与新时期下的要求,不能充分解决中国企业的实践问题,更未必满足实际的学生教学需要。因此真正拥有属于中国自己的、前沿的、既自成理论体系又具有实用性的教材,成为了我们经济管理界成员的心声。

令人欣慰的是,力求体现中国前沿管理特色的“工商管理系列教材”终于面世了,这套教材不仅为中国经济管理类理论领域增添了一道独特的风景,更为从事管理学教学的教师提供了本土化的教学范本。这套系列教材紧跟时代步伐,以培养学生能力为目标,汇集了国际各相关领域的最新观点、内容、原理和方法,吸收了国内外教材的众多优点,考虑了中国国内的实际管理教学情况,更力求于体现中国管理的独特思维,既适合于全国各高等学校经济管理类专业的本科生使用,同时也可以成为管理实践第一线工作的各类管理人员系统学习管理理论的参考书。

本系列教材力图从不同的视角,在多种层面对经济管理领域内的各种问题作全面、系统和深入的研究。既有教授经典管理理论的,又有关关注管理前沿趋势、讲授最新兴管理技术的;既有对管理学科现代化观点的科学审视,又有对中

国悠久的历史哲学的深邃思考;既有以国际化的视野引入的西方成熟经济管理理论,又有以本土化的视角进行的实践研究。期待这套教材能为改进我国高等教育经济管理类课程的教学工作起到重要作用,同时对于推动我国经济管理理论的发展,提升我国企业经济管理的实践水平,也能有所帮助。

“传道、授业、解惑”为师者肩扛之责。背负起为国塑才的重任,不辜负人类灵魂工程师的称号,一直是我们每个教师心中的孜孜追求。这套教材凝结了我们教育工作者多年的思想结晶,更包含了我们对莘莘学子的深切期望。在此,谨希望这套教材能够起到抛砖引玉的效果,为我国管理教育和管理实践的发展、繁荣尽到应有的责任。

上海交通大学安泰经济与管理学院院长 王方华



前言

2001年12月11日,中国加入了世界贸易组织,标志着中国经济正式纳入了全球化发展的轨道。2004年6月,商务部公布了《对外贸易经营者备案登记办法》(2004年7月1日开始实施),标志着中国的对外贸易操作方法与世界接轨。作为经济全球化发展最基础的手段——进出口业务,也必将获得加速发展。为了适应中国经济的发展形势和进出口业务操作方法的改革,同时便于学员对课程内容的理解,本书在编写的过程中力求体现以下特点:

第一,经济全球化的发展形势。

随着经济全球化形势的发展,越来越多的国家参与到国际贸易中来,使各国对国际贸易惯例的理解和进出口业务的操作方法渐趋一致。这样,可以减少贸易中的争议,促进国际贸易的进一步发展。例如,在贸易术语方面,人们越来越多地采用《国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS)的解释方法。另外,随着经济全球化的发展,技术的创新速度加快,使产品在市场中的生命周期缩短。同时,技术对进出口业务操作方法的影响也越来越大。例如,电子商务在进出口业务操作中的应用,对商品检验、检疫方法的改革等。其主要原因是,一方面,贸易商品的技术含量越来越高;另一方面,技术在非关税措施等方面的作用也越来越大。这种形势必将推动进出口业务操作程序的不断细化和技术性的提高。

第二,中国对外贸易发展的特点。

中国是一个发展中国家,与发达国家相比,中国的对外贸易仍然处于初级发展阶段。中国对外贸易的发展还必须用微观的方法,以促进行业、企业对外贸易的发展为目标。另外,对外贸易工作越来越多的是生产企业直接从事进出口工作,因此,外贸人员应该较好地掌握商品知识、生产管理知识、价格以及利润的计算知识和销售服务等方面的有关知识等。

还有一点值得一提的,那就是理念问题。这是一个对中国经济发展影响较大的问题。中国虽然改革开放已多年,也加入了世界贸易组织(WTO),但是,闭关自守的经营习惯、计划经济的理念还在无形中影响着国人国际化的理念。只有当人们充分理解国际贸易的意义和方法,才能做到充分利用国际市场的相对优势来发展自己。

第三,国际贸易知识的重要性及其与其他研究领域的关系。

从理论上界定,进出口业务课程的主要目的是介绍进出口业务的操作方法。

但是,由于对外贸易的发展首先是从贸易实践发展起来的,并且经过了漫长的发展历程,其理性知识的作用已经远远超过了实践知识本身,可以促进学生和读者对国际商务理念的提高、思路的扩展,并学习如何利用两个市场、两种资源发展本国或企业的经济。另外,经济全球化的发展已经使国际贸易成为新技术、新方法诞生或交流的促进因素或摇篮。例如,物流技术、电子商务技术等,在最有商品集约作用的国际贸易实践中,可以获得充分的发展和有效的应用。因此,作为国际贸易核心课程的进出口业务,与相关课程有着非常紧密的联系。

第四,尽量遵循国际惯例。

国际贸易首先是在西方世界广泛发展起来的,对进出口业务有较大影响的很多国际贸易惯例也由此而生。为了使读者对进出口业务的有关问题有较好的理解,在编写过程中尽量做到遵循有关惯例。另外,为了避免因为文字的表述方法不同或翻译技巧的差别而使读者对问题的理解产生差异,有些内容编入英文原文资料。

第五,编写思路尽量符合人们的认识规律,文字力求简洁易懂。

本教材的编写思路是按照进出口业务的操作程序展开的,即从业务关系的建立、贸易谈判、备货、报关、结汇、结算、争议及其解决等逐渐展开。这样有利于读者对问题的理解和对实践知识的认识。另外,作为教材,其主要目的是让读者尽快理解和掌握其中的有关知识,本教材在编写过程中内容力求完整避免庞杂。

本教材在编写的过程中得到了上海交通大学技术学院姚惠峰老师的热情帮助,尤其是对教材中货款的支付一章进行了认真的审阅和修改;另外,还得到了其他很多同志的支持和帮助,例如,上海交通大学管理学院的王漫天老师、钟根源老师,在这里谨向他们表示诚挚的谢意。

由于水平有限和时间仓促,不妥之处在所难免,欢迎老师、同学和读者不吝批评指正,编者将不胜感激。

宫焕久

2005年1月19日

目 录

001	总 序	第一章 绪论	001
001	前 言	第二章 贸易术语	001
001	绪 论	第三章 交易磋商	001
001	0.1 《进出口业务教程》的教学方法	第四章 合同签订	001
003	0.2 进出口业务程序	第五章 报关	001
010	0.3 机电商品及其对外贸易	第六章 运输	001
012	复习与思考	第七章 保险	001
012	案例分析	第八章 支付	001
013	第 1 章 贸易术语	第九章 贸易救济	001
014	1.1 贸易术语的含义和作用	第十章 贸易惯例	001
016	1.2 有关贸易术语的国际贸易惯例	第十一章 贸易法律	001
019	1.3 对《2000 年国际贸易术语解释通则》的说明	第十二章 贸易政策	001
023	1.4 对《2000 年国际贸易术语解释通则》贸易术语的解释	第十三章 贸易统计	001
043	1.5 贸易术语总结	第十四章 贸易发展	001
046	本章小结	第十五章 贸易展望	001
047	复习与思考	第十六章 贸易附录	001
047	案例分析	第十七章 贸易附录	001
049	第 2 章 交易磋商	第十八章 贸易附录	001
050	2.1 交易磋商的方式	第十九章 贸易附录	001
051	2.2 交易磋商的主要环节	第二十章 贸易附录	001
060	2.3 交易磋商的内容	第二十一章 贸易附录	001
061	2.4 交易磋商技巧	第二十二章 贸易附录	001
068	2.5 签订合同	第二十三章 贸易附录	001

录 目

075	本章小结		
075	复习与思考		
075	案例分析		
077	第 3 章 商品的品质、数量和包装		
		总 总	100
		言 前	100
078	3.1 商品的品质		
086	3.2 商品的数量		
092	3.3 商品的包装	分 数	100
105	本章小结		
106	复习与思考		
107	案例分析		
108	第 4 章 商品的检验		
		总 总	100
		言 前	100
109	4.1 出入境检验检疫的作用		
110	4.2 商检工作的标准		
111	4.3 如何办理进出口商品检验		
112	4.4 商品检验的时间和地点		
113	4.5 商品的检验机构		
116	4.6 商品检验证明书		
119	4.7 合理订立商检条款		
125	本章小结		
125	复习与思考		
126	案例分析		
127	第 5 章 商品的通关		
		总 总	100
		言 前	100
128	5.1 海关的性质和任务		
133	5.2 一般进出口货物的报关程序		
136	5.3 技术改造项目设备的进口报关程序		
137	5.4 对外承包工程、劳务合作项目货物进出境报关		
137	5.5 保税货物进出境报关		

139	5.6 进出口报关的其他要求	
143	5.7 涉外税收	第8章 进出口商品贸易实务 848
151	5.8 出口退税	
153	5.9 反倾销税	进出口商品贸易实务 848
155	本章小结	进出口商品贸易实务 848
156	复习与思考	进出口商品贸易实务 848
156	案例分析	进出口商品贸易实务 848
157	第6章 商品的装运	第9章 进出口商品贸易实务 848
158	6.1 运输方式	第10章 进出口商品贸易实务 848
187	6.2 运输单据	第11章 进出口商品贸易实务 848
197	6.3 合理订立装运条款	第12章 进出口商品贸易实务 848
203	6.4 国际货运代理	第13章 进出口商品贸易实务 848
207	本章小结	第14章 进出口商品贸易实务 848
207	复习与思考	第15章 进出口商品贸易实务 848
208	案例分析	第16章 进出口商品贸易实务 848
209	第7章 商品运输保险	第17章 进出口商品贸易实务 848
210	7.1 保险的基本原则	第18章 进出口商品贸易实务 848
213	7.2 对外运输货物保险的作用和业务分类	第19章 进出口商品贸易实务 848
215	7.3 风险和损失	第20章 进出口商品贸易实务 848
218	7.4 C.I.C. 海洋运输货物保险条款	第21章 进出口商品贸易实务 848
225	7.5 其他国家的海洋运输货物保险条款	第22章 进出口商品贸易实务 848
230	7.6 陆、空、邮运输货物保险	第23章 进出口商品贸易实务 848
233	7.7 投保运输货物保险的注意事项	第24章 进出口商品贸易实务 848
239	7.8 订立保险条款应该注意的问题	第25章 进出口商品贸易实务 848
240	7.9 保险单证	第26章 进出口商品贸易实务 848
241	7.10 保险索赔与理赔	第27章 进出口商品贸易实务 848
245	本章小结	第28章 进出口商品贸易实务 848
245	复习与思考	第29章 进出口商品贸易实务 848
246	案例分析	第30章 进出口商品贸易实务 848

248	第 8 章 出口商品报价和外贸业务核算	
249	8.1 出口商品价格的构成	
252	8.2 佣金、折扣及其计算方法	
254	8.3 出口商品的报价	
259	8.4 商品报价计算过程中应该注意的问题	
261	8.5 合理订立价格条款	
263	8.6 外贸业务核算	
267	本章小结	
268	复习与思考	
268	案例分析	
270	第 9 章 货款的支付	
271	9.1 支付工具	
279	9.2 支付方式	
299	9.3 信用证支付方式风险	
312	9.4 合理选择支付方式	
315	9.5 合理订立信用证支付条款	
315	9.6 出口信用保险	
318	本章小结	
318	复习与思考	
319	案例分析	
320	第 10 章 合同的履行	
321	10.1 出口合同的履行	
339	10.2 进口合同的履行	
344	本章小结	
344	复习与思考	
344	案例分析	

346 **第 11 章 索赔、仲裁和不可抗力**

347 11.1 争议和索赔

352 11.2 仲裁

359 11.3 不可抗力

362 本章小结

362 复习与思考

363 案例分析

364 **第 12 章 进出口业务的核销管理和电子口岸**

365 12.1 进出口收汇核销

367 12.2 电子口岸

371 本章小结

372 复习与思考

372 案例分析

373 **主要参考文献**

374 **附录 合同、商业发票和装箱单一般格式**

绪 论

“进出口业务”，又称为“进出口贸易实务”或“国际贸易实务”，是一门专门研究商品跨国交易的理论、惯例、业务操作方法和技巧的课程。该课程是经济贸易类专业本科生的核心课程，是从事外经贸业务人员的必修课。随着中国经济国际化的发展，市场营销活动中“国界”的概念将逐渐淡化，跨国经营将成为营销领域最基本的概念之一。越来越多的销售人员、生产管理人员、各类服务贸易机构的工作人员等都必须掌握相关的进出口业务知识，因此，《进出口业务教程》也成为他们业务学习的教材或参考书。

进出口业务是紧密结合国际经济贸易实践发展起来的业务。进出口业务是从单纯的货物交换开始的，发展到今天，其业务范围已经扩大到包括货物进出口、技术进出口、服务进出口等多项内容的综合贸易业务。

改革开放以来，中国的对外贸易得到了空前的发展。主要表现在：(1)贸易额和贸易量逐年增加，中国已经成为当今世界上最主要的贸易大国；(2)商品结构不断优化，附加值高、关联效应好、创汇能力强的机电产品和高新技术产品的出口业务发展迅速；(3)与跨国公司所进行的贸易在贸易统计中所占的比例越来越大。加入 WTO 以来，由于成员方之间要遵循最惠国待遇、国民待遇等原则，中国的国际市场环境不断优化，国际贸易的发展将进一步加速，贸易质量将进一步提高。国际贸易的健康发展需要进出口业务与之相适应，同时，也会进一步推动进出口业务的改进和发展。

0.1 《进出口业务教程》的教学方法

进出口业务是经过长期的国际贸易实践发展起来的，《进出口业务教程》是集法规、惯例、理论和理性知识、业务技术和操作方法为一体的课程。因此，在教与学的过程中应该注意以下有关问题：

(1) 以国际法规和惯例为指导原则。

国际贸易，简言之是在国际市场中进行的贸易。与国内市场的贸易相比，由于存在着不同的市场环境因素，因此，会产生对相同的业务方法理解不同的问题。为了保证业务操作的公平性和公正性，进行业务操作时，必须以国际法规和

惯例为基础。目前,进出口业务中经常应用的国际法规和惯例主要有:《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG)、《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits Publication No. 500, UCP500)(国际商会第 500 号出版物)、《托收统一规则》(Uniform Rules for the Collections)(国际商会第 522 号出版物)、《2000 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2000)、《中华人民共和国合同法》等。

(2) 以理论和理性知识为基础。

上面已经谈到,对外贸易的发展首先是从贸易实践开始的,并且经过了漫长的历程。在贸易实践的发展过程中,经济贸易理论以及符合人类思维发展规律的理性知识也随之逐渐发展起来。这些理论和理性知识已经成为进出口业务的基础和依托,直接或潜移默化地指导着进出口业务的操作,并贯穿进出口业务的始终。通过学习,理性知识的作用有时可能超过实践知识本身。因此,在教与学的过程中,应该注意理性知识的作用。这里所说的理性知识除了国际法规、惯例等对贸易操作的指导性知识以外,更主要的是指在贸易发展的过程中人们的认识规律结合进出口业务操作方法而发展起来的知识。例如,当学习到信用证是以银行为第一付款责任人的付款保证文件时,应该自然会想到,为了规避风险,出口人发货时应该以符合合同的信用证为依据。

(3) 注意与其他学科领域的联系。

由于进出口业务是国际间经济活动的核心环节,因此,它也是一种涉及面广泛的业务实践。可以说,从原材料的采购业务到产品的销售和售后服务业务的全过程,都与进出口业务息息相关。尽管一个人所从事的进出口业务工作可能集中于其中的某一个环节,但是,不了解该环节与其他环节之间的联系,以及其他环节的主要功能、发展水平等,就不可能真正做好该环节的工作。例如,从事商品出口工作的业务人员,应该熟悉该商品的性能知识,也应该掌握一些该商品的生产工艺等生产知识。

另外,进出口业务与很多学科都会有较密切的联系,其操作过程会因为其他学科的发展而获得改进,也可能成为其他学科发展的重要载体。对于这样的学科,例如电子商务、物流、金融、市场等学科,在教与学的过程中也应该注意紧密结合。

(4) 要紧紧密结合贸易实践。

《进出口业务教程》是一门实践性很强的课程,因此,在教学过程中应该紧密结合贸易操作实践,贸易实践应该是辅助的,应该在课堂教学的基础上进行。具体可以有以下实践途径:

① 社会实践。到有关的公司、部门实习,例如,贸易公司、报关企业、生产企业等,向业务人员学习有关理论与实践知识;也可以到国际贸易商品展览会去实习。

② 教学实验。根据教学环节的需要,利用教学软件进行贸易模拟操作实验,例如,贸易谈判、报关,等等。

0.2 进出口业务程序

业务程序是指业务操作的顺序。进出口业务程序是进口业务程序和出口业务程序的总称。为了有利于下面各章节的学习,首先需要对进出口业务的操作程序有一个整体的、梗概的了解。现对进口业务程序和出口业务程序分别介绍如下。

0.2.1 进口业务程序

图 0.1 表示了进口业务程序。

从图 0.1 中我们可以看出,进口交易过程主要由交易磋商前的准备工作、交易磋商和履行合同三个阶段组成。

1. 交易磋商前的准备

交易磋商前的准备工作主要包括制定商品使用或经营计划、制定商品进口计划、市场调研选择卖主、申办进口管理手续,并且要在此基础上初步拟定商品的品质、数量、价格等合同条款,为交易磋商作准备。

制定商品使用或经营计划直接涉及商品进口后的使用 and 经济效益问题,这个环节主要涉及进口商品的目的和商品的特点两个问题。对一般商品,由于其进口目的是满足市场消费的需要,因此商品经营计划要紧密结合市场的需求情况。如果进口的是机器设备等,其进口的目的主要是满足生产上的需要,因此使用计划应该由企业根据本厂的生产条件和进口机器设备的性能具体制定。在制定机器设备使用计划时,应该注意发挥机器设备的作用,并且在可能的情况下,对不适应的部分进行改进。这就需要注意发挥本企业技术人员的作用,使他们千方百计地对技术进行消化吸收,并在此基础上对技术进行改进,生产出比计划更好的产品。有了商品使用或经营计划,就可以进一步制定商品进口计划,并按商品进口计划安排各项有关工作。

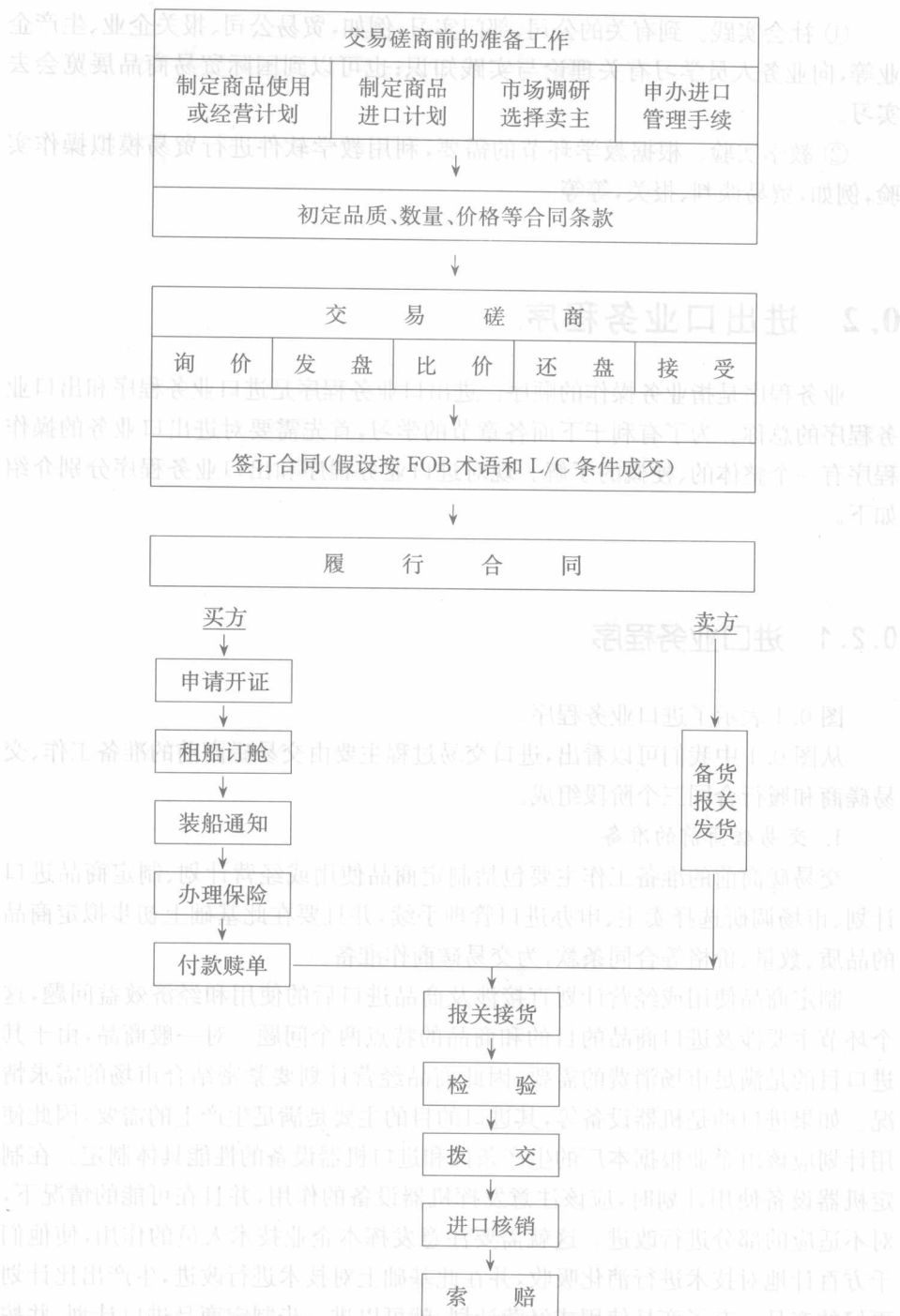


图 0.1 进口业务程序

市场调研、选择卖主是进口工作的关键环节。如果这个环节完成得好,不仅可以使进口商品,尤其是机器设备的性能良好、货真价实,而且可以保证及时进口,抓住有利的市场时机。为了保证这个环节的顺利进行,进口的企业应该和外贸公司紧密配合并请其协助,准确地说明需要进口的商品的名称、用途、结构和性能等,然后,与外贸公司一起对国际市场进行调查研究。对外贸人员来说,由于其对国际市场的商品结构和同类商品的性能情况比较熟悉,应该积极、热情地帮助企业搞好市场调查,选好合适的国外卖主。

为了使工作环节之间有机结合,市场调研、选择卖主这一环节也可以提前进行,例如,可以与制定计划同时进行,这样,既可以提高工作的主动性,又可以使两方面的情况互为参考,以便提高工作效率和获得好的工作成果。随着中国经济国际化发展的深入,每个企业都应该保持与国际市场的联系,把自己置于国际市场的竞争之中。只有这样,才能使企业的核心竞争力不断提高,适应国内外市场形势的变化。我国加入 WTO 的时间不长,企业还需要尽快熟悉国际市场环境和发展形势。

选择卖主,首先涉及的是对商品的选择问题,这是一个很重要的问题。例如,选择机电商品,对于日用类的机电商品,既应该考虑其技术性能的先进性、适用性(方便、安全等),又要考虑价格的合理性;如果进口的是包含较多技术内容的机器设备,则应主要考虑其技术的先进性(在国际上所处的位置、生命周期所处的阶段等)、实用性。在满足了这些要求以后,即使价格高一些,也应该安排进口。要从企业的长远利益和国家的整体利益考虑,宁可少进口一部分一般水平的机器设备,也要进口具有世界先进水平的,能够促进我国技术进步的机器设备。为了选择到理想的进口商品,首先应该尽量多选择一些卖主,以便有足够多的卖主供自己选择。

选择卖主需要考虑的另一个重要问题是卖方的资信问题。在现代国际贸易的操作过程中,一般业务都是采用凭单买卖的方法。采用这样的方法,进口商品即使出现严重的质量问题,也都要在买方付了货款以后才能得到解决。因此,在选择卖主阶段,应该注意选择比较了解的、有过交往的、资信情况较好的公司,尤其是一些较大型的跨国公司。

申办进口管理手续是指按照政府的有关规定办理有关的进口手续,申领有关进口文件,以便进口通关时使用。为了保护本国产品在本国市场中的份额和地位、保持本国市场的秩序,各国都会有计划、有选择地进口本国市场所需的商品。这种计划有时是主动的,有时也可能是被动的。例如,在与 WTO 成员谈判中,除了已经被列入对方将对我国出口的商品表中的商品外,我国还要向对方出口其他商品,这就必须将对方的出口商品列入我国的进口商品计划,这种计划就属于被动的。如果不是为了出口,而是纯粹为了市场需要而制定的进口商品