



高等职业教育“十二五”规划教材

进出口业务

JINCHUKOU
YEWU

◎主编 曾慧萍



重庆大学出版社
<http://www.cqup.com.cn>



高等职业教育“十二五”规划教材

进出口业务

JINCHUKOU YEWU

◎主 编 曾慧萍

◎副主编 张丽娟

重庆大学出版社

内 容 提 要

本书根据外贸业务开展的需要,以国际货物买卖合同内容为基础,以合同签订和履行的业务操作流程为轴心,围绕工作任务的需要选取知识,共设计了国际货物买卖合同、货物的描述、货物的价格、货物的运输、货物的运输保险、货款的结算、货物的检验、商务纠纷的预防和出口合同的履行、进口合同的履行 10 个学习情境。每个学习情境包括学习目标、任务引入、案例导读、知识链接、示例及思考与训练 6 部分内容。全书的内容体系围绕工作任务,以案例导读引申专业知识,强化作业性训练,务实、系统地反映进出口实务的内容、技术与方法。教材编写时强调了进出口实务的法律性、规范性及业务流程的合理性,注重以学生为主体、以培养职业能力为核心目标,体现工学结合、任务驱动。

本教材适合国际贸易、国际商务、商务英语等相关专业高职高专以及成人教育类学生作为教材使用,也可供从事外贸业务的社会人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务/曾慧萍主编. —重庆:重庆大学出版社, 2012. 3

高等职业教育“十二五”规划教材

ISBN 978-7-5624-6587-4

I. ①进… II. ①曾… III. ①进出口业务—高等职业教育—教材 IV. ①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 030698 号

高等职业教育“十二五”规划教材

进出口业务

主 编 曾慧萍

副主编 张丽娟

责任编辑:沈 静 版式设计:沈 静

责任校对:任卓惠 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:邓晓益

社址:重庆市沙坪坝区大学城西路 21 号

邮编:401331

电话:(023) 88617183 88617185(中小学)

传真:(023) 88617186 88617166

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn(营销中心)

全国新华书店经销

重庆川外印务有限公司印刷

*

开本:787×960 1/16 印张:15.25 字数:266 千

2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

印数:1—3 000

ISBN 978-7-5624-6587-4 定价:28.00 元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换
版权所有,请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书,违者必究

编写委员会

- 主任:**林 彬 福建商业高等专科学校党委书记
- 副主任:**黄克安 福建商业高等专科学校校长、教授、硕士生导师、政协福建省
省委常委、国务院政府特殊津贴专家、国家级教学名师
- 吴贵明 福建商业高等专科学校副校长、教授、博士后、硕士生导师、
省级教学名师
- 秘书长:**刘莉萍 福建商业高等专科学校教务处副处长、副教授
- 委 员:**(按姓氏笔画排序)
- 王 瑜 福建商业高等专科学校旅游系主任、教授、省级教学名师
- 叶林心 福建商业高等专科学校商业美术系副教授、福建省工艺美术
大师、高级工艺美术师
- 庄惠明 福建商业高等专科学校经济贸易系党总支书记兼副主任(主
持工作)、副教授、博士后、硕士生导师
- 池 玫 福建商业高等专科学校外语系主任、教授、省级教学名师
- 池 琛 中国抽纱福建进出口公司总经理
- 张荣华 福建冠福家用现代股份公司财务总监
- 陈增明 福建商业高等专科学校教务处长、副教授、省级教学名师
- 陈建龙 福建省长乐力恒锦纶科技有限公司董事长
- 陈志明 福建商业高等专科学校信息管理工程系主任、副教授
- 陈成广 东南快报网站主编
- 苏学成 北京伟库电子商务科技有限公司中南大区经理
- 林 娟 福建商业高等专科学校基础部主任、副教授
- 林 萍 福建商业高等专科学校思政部主任、副教授、省级教学名师
- 林常青 福建永安物业公司董事长
- 林军华 福州最佳西方财富大酒店总经理
- 洪连鸿 福建商业高等专科学校会计系主任、副教授、省级教学名师
- 章月萍 福建商业高等专科学校工商管理系主任、副教授、省级教学名师
- 黄启儒 福建海峡服装有限公司总经理
- 董建光 福建交通(控股)集团副总经理(副厅级)
- 谢盛斌 福建锦江科技有限公司人力行政副总经理
- 廖建国 福建商业高等专科学校新闻传播系主任、副教授

序

胡锦涛总书记在清华大学百年校庆讲话中提出,人才培养、科学研究、服务社会、文化传承创新是现代大学的四大功能。高校是人才汇集的高地、智力交汇的场所,在这里,古今中外的思想、理论、学说相互撞击、相互交融,理论实践相互充实、相互升华,百花齐放、百家争鸣,并以其强大的导向功能辐射影响全社会,堪称社会新思想、新理论、新观念的发源地和集散中心。教师扮演着人类知识传承者和社会责任担当者的角色,更应践行“立德、立功、立言”人生三不朽。

当下许多教师,特别是青年教师尚未脱离从家门到校门、从校门再到校门的“三门学者”的路径依赖,致使教学内容单调、研究成果片面。要在教学上有所成绩、学术上有所建树、事业上有所成就,不仅要做“出信息、出对策、出思想”的“三出学者”,更要从“历史自觉”的高度有效克服自身存在的“历史不足”,勇于探索出一条做一名“出门一笑大江横”“出类拔萃显气度”“出人头地见风骨”的“三出学者”路径。作为高职高专院校的教师,要培养学生成为“应用型”“高端技能型”人才,更要亲密接触社会、基层获取实践经验,做到既博览群书又博采众长,既“书中学”更“做中学”,成为既有理论又有实践经验的复合型人才。

百年商专形成了“铸造做人之行,培育做事之品”的“品行教育”特色。学校在做强硬实力的同时,不遗余力致力于软实力建设。要求教师一要敢于接触社会,不能“两耳不闻窗外事,一心只读圣贤书”,要广泛接触社会,了解社情民意,与企事业单位“亲密接触”;二要勇于深入基层,唯有对基层、对实际有深入的了解,才能做到“春江水暖鸭先知”,才能适时将这些知识与信息传播给学生;三要勤于实践锻炼。教师只有自觉增强实践能力,接受新信息、新知识、新概念,了解新理念,跟踪新技术,不断更新自身的知识体系和能力结构,才能更加适应外界环境变化和学生发展的需求。俗话说:“要给学生一杯水,自己就要有一桶水”,现在看来,教师拥有“一桶水”远远不够了,教师应该是“一条奔腾不息的河流”!教师要有“绝知此事要躬行”的手、要有“留心处处皆学问”的眼、要有“跳出庐山看庐山”的胆,在“愚思—苦索—顿悟”之后,以角色自信和历史自觉,厚积薄发,沉淀思想、观点、经验、体悟。

百年商专,在数代前贤和师生的共同努力下,取得了无数的荣誉,形成了自己的特色和性格,拥有了自己的尊严和声誉,奠定了自己的地位和影响,也创出

了自己的品牌和名气。不同时代的商专人都应为丰富商专的内涵作出自己的贡献。当下的“商专人”更应以“商专人”为荣,靠精神、靠文化、靠人才、靠团结、靠拼搏,敬业精业、齐心协力、同舟共济,强基固础、争先创优,攻艰克难、奋发有为。在共同感受学生成长、丰富自己人生、铸就学校未来的同时,服务社会、奉献社会,为我国的高职教育作出自己一份贡献。

源于此,学校在长乐企业鼎力支持下建立“校本教材出版基金”,鼓励和支持有丰富教学与企业经验、较高学术水平与教材编写能力的教师和相关行业企业专家共同编写校本教材。本系列校本教材在编写过程中,力求实现体现“校企合作、工学结合”的基本内涵;符合高职教育专业建设和课程体系改革的基本要求,以“基于工作过程或以培养学生实际动手能力”为主线设计教材总体架构;符合实施素质教育和加强实践教学的要求;反映科学技术、社会经济发展和教育改革的要求;体现当前教学改革和学科发展的新知识、新理念、新模式。

斯言不尽,代以为序。

福建商业高等专科学校党委书记 林 彬

2011年12月

前言

2001年11月10日,世界贸易组织第四届部长级会议以全体协商一致的方式,审议并通过了我国加入世贸组织的决定,标志着我国在融入经济全球化、参与国际经济竞争方面迈出了关键性的一步。过去10年中,我国同世界各国一样,面临了环境污染、气候变暖、贫困、国际金融危机等严重问题,但我国政府始终实行积极主动的对外开放战略,积极推进全球投资贸易自由化进程,为世界经济复苏和稳定作出了应有贡献。在这10年的改革开放进程中,我国经济又上了一个新台阶,参与经济全球化的深度和广度都取得了前所未有的发展,对外开放水平和国际经济地位出现了巨大变化,已成为全球第二大经济体、第一大出口国和第二大进口国,经济贸易实力显著提高。

随着经济全球化趋势的发展和我国改革开放的深入,各类工商企业在涉外经济业务中需要越来越多的、熟悉现代市场经济运行规则和世贸组织规则的、精通专业知识、适应国际竞争需要的高级管理人才和专业人才。为此,我们从高等职业教育的任务和职业技能的要求出发,以国际货物买卖合同内容为基础,以合同签订和履行的业务操作流程为轴心,强调进出口实务的法律性、规范性以及业务流程的合理性,围绕工作任务的需要选取知识,设计了本教材的内容体系。教材编写注重以学生为主体,以培养职业能力为核心目标,体现工学结合、任务驱动。

本书根据外贸业务开展的需要,共分成国际货物买卖合同、货物的描述、货物的价格、货物的运输、货物的运输保险、货款的结算、货物的检验、商务纠纷的预防和处理、出口合同的履行、进口合同的履行10个学习情境。每个学习情境都包括了学习目标、任务引入、案例导读、知识链接、示例及思考与训练6部分内容。每一学习情境都围绕工作任务,以案例导读引申专业知识,强化作业性训练,务实、系统地反映进出口实务的内容、技术与方法。

本书由曾慧萍担任主编并统稿,福建顺邦国际贸易有限公司总裁办张丽娟担任副主编,并对本书的操作示例部分进行了指导,提供了外贸工作从业经验,保证了本书具有较好的针对性和实务性。参加编写的人员有:福建商业高等专科学校曾慧萍(学习情境1~学习情境8)、李莉(学习情境9和学习情境10)。全稿由张丽娟审定。

本书的编写工作得到了福建顺邦国际贸易有限公司的大力支持和帮助,福

建商业高等学校领导、老师们对本书编写工作给予了有益指导和鼓励,在编写过程中,编者参考了各类权威性书籍、报刊,在此谨致谢忱。

由于编写时间较紧、任务较重,加之编者水平与经验有限,诸多不妥之处,恳请各界人士批评指正,以便修订时改正。

编 者

2011 年 9 月

目 录

学习情境 1 国际货物买卖合同	1
任务 1 进出口业务的基本程序	1
任务 2 国际货物买卖合同的商定	9
学习情境 2 货物的描述	33
任务 1 货物的名称与品质	33
任务 2 货物的数量	42
任务 3 货物的包装	47
学习情境 3 货物的价格	56
任务 1 认识贸易术语	56
任务 2 商品价格核算和价格条款	68
学习情境 4 货物的运输	80
任务 1 货物运输方式的选择	80
任务 2 装运条款	92
学习情境 5 货物的运输保险	101
任务 1 认识货运保险	101
任务 2 保险费的计算和保险条款	113
学习情境 6 货款的结算	119
任务 1 认识结算工具	119
任务 2 结算方式的选用和支付条款	127

学习情境 7 货物的检验	150
任务 1 进出口商品检验的有关知识	150
任务 2 出口项目检验条款	157
学习情境 8 商务纠纷的预防和处理	166
任务 1 货物的索赔	166
任务 2 仲裁	172
任务 3 不可抗力	177
学习情境 9 出口合同的履行	184
任务 1 出口合同的履行	184
学习情境 10 进口合同的履行	214
任务 1 进口合同的履行	214
参考文献	233

学习情境1 国际货物买卖合同

学习目标

1. 了解进出口交易的基本程序。
2. 掌握进出口交易磋商、买卖合同的基本概貌。

任务1 进出口业务的基本程序

任务引入

福建鼎与贸易公司是经外经贸部批准成立的具有进出口经营权的贸易公司,主要从事纺织服装、轻工业品、日用品等产品的进出口业务。公司因业务需要新招聘了一名刚毕业的大学生张浚。作为公司新人,张浚对独立工作比较迷茫,他需要认识进出口业务的基本流程,同时熟悉进出口合同的格式。

案例导读

【案情介绍】合同主体不当案

中国A钢铁公司为了建造一个新型铸造厂,需引进一套铸造设备,遂向各国知名的厂家发电询盘,但报价太高,我方难以接受。某国商人S得知此情况后主动向我方报出500万美元的价格,保证按我方要求的技术水平供货。我方虽对S了解不深,但苦于找不到条件优惠的供货渠道,即与其签订了正式供货合同。双方约定:买方于订约后15日内开出信用证,卖方于年底(12月31日)前交齐全部设备。但是到年底,S只交齐了203万美元

的货物。我方就此与 S 交涉, S 便以种种借口推脱责任, 要求延期, 并提出: “鉴于美元汇价下跌, 合同价格应加价 50 万美元。”我方对 S 的这种行为极为不满, 但考虑到工期紧张, 一时再找供货商十分困难, 于是经过讨价还价, 与对方达成了加价 30 万美元, 供货推迟到 9 月底(次年)交齐全部货物的变更协议。结果到了签约次年的 9 月 30 日, 仍有 120 万美元的货物未交, 而且都是关键设备。此时我方信用证已经到期, S 要求继续延用信用证期限。迫于工程需要, 我方经办人员口头答应了对对方要求, 但因种种原因, 信用证未能延期, S 以无信用证为由, 停止供货。在此情况下, 我方不得不决定对 S 采取诉讼手段解决。

【案例评析】

该案的争议焦点在于 S 商人的行为是否构成违约, 是否应该承担违约责任。

事后调查发现, S 只是一个小商人, 其下属的几家小公司早已先后倒闭。而且, 由于其对铸造设备行情估计不足, 为向我方供货, S 已经拖欠了制造商很多货款, 有些制造商已对 S 采取了法律措施。这样即使我方在诉讼中胜诉, 也不会有什么实质收获。至此, 我方工期拖延, 造成了难以弥补的损失。

通过案例分析, 我们可以看到在签订国际贸易合同时, 首先可能遇到的欺诈就是合同主体形式的欺诈。归纳起来, 以公司主体形式出现的欺诈形态主要有: 虚构合同主体, 恶意变更合同主体, 有限责任的不当利用。

对利用合同主体欺诈的防范可以采取以下对策: 第一, 调查对方的资信情况。主要包括: 交易伙伴的概况、交易伙伴出售的货物情况、注册资本、法定地址、信誉等。第二, 查明对方的法律性质。主要是指审查合同对方是否具有谈判签约的合法资格。一般说来, 需要综合运用各种可行的方法和渠道。包括: 银行查询, 海外机构查询, 行业查询, 进出口商会查询, 对有关外商资信的报纸、书刊及其他文件资料的查询, 向外商直接进行调查, 等等。

知识链接

1.1.1 预备知识

1) 什么是贸易与国际贸易?

贸易是指有形产品与无形产品的交换。国际贸易是国家对国家的贸易, 是

指国家之间商品和劳务的交换活动,它是世界各国在国际分工的基础上相互联系的主要形式。

2) 国际贸易和对外贸易、国内贸易的区别

对外贸易是一个国家对其他国家的贸易。站在一个国家的立场上,是它的对外贸易;站在全球的角度上,就是国际贸易。实质上的内容没有太大的区别,只是角度不一样而已。

是国际贸易还是国内贸易要看它们划分的界线是什么,国际贸易和国内贸易的划分是一个地理的概念,只要跨越国界的贸易就是国际贸易。

3) 为什么会出现国际贸易

价格差异导致了国际贸易的发生。亚当·斯密的绝对优势理论和大卫·李嘉图的比较优势理论对此作了详细的论述。比较优势的存在为国际贸易奠定了不可动摇的基础,比较优势是经济学中最深刻的理论之一,任何忽视比较优势的国家都会为之付出沉重代价。

4) 国际贸易的基本范畴

按照世界贸易组织(WTO)的精神,国际贸易的范畴分为3大块:货物贸易、服务贸易和技术贸易。

(1) 第一块:货物贸易

货物贸易的形式有3种:

①实物贸易。卖方向买方交付实际货物。

②纸上贸易。买方的义务是交付全套合格的单据。其中有3种单据是必备的:一种是提单,它是一种特殊的单据,它本身可以代替这批货物;一种是保险单;还有一种是商业发票。纸上贸易的纸不是一般的纸,它是一系列的“单证”。

③无纸贸易。也叫电子商务,它是建立在EDI的基础上的。EDI有3个基本的技术元素:第一个技术元素是标准格式文件;第二个技术元素是通信方式;第三个技术元素是软件系统。

(2) 第二块:服务贸易

服务贸易总协定,简称GATS,按照GATS把全球服务贸易分为4种类型:Cross-Border Supply, Consumption Abroad, Commercial Presence, Movement of Personnel。

(3) 第三块:技术贸易

TRIPS,与贸易有关的知识产权协议,技术产品有它特殊的地方,在TRIPS当中它把技术保护的领域划分为7块:

①版权邻接权(相当于我国的著作权);

- ②商标权;
- ③地理标志;
- ④专利权;
- ⑤工业品外观设计;
- ⑥集成电路布图设计;
- ⑦商业秘密。

1.1.2 进出口贸易的基本业务程序

1) 出口贸易的基本业务程序

(1) 交易前的准备阶段

在出口交易前,除落实好出口货源,了解和掌握我国及有关国家贸易方面的政策、贸易方式、贸易惯例和贸易措施等之外,出口业务员必须在详细了解目标市场和目标商品的基础上,选择好交易对象,并掌握其资信、经营能力等情况。调研工作必不可少。

①对国际市场的调研。

A. 国别调研。即以一定地区的某个国家为对象,主要调查了解其政治情况、基本经济情况、外贸现状、贸易政策手段、货币和支付情况、运输情况以及经济法律、贸易法规及惯例情况。此外,还要了解和掌握自然情况、宗教信仰、风俗习惯等方面的情况。

B. 商品市场调研。即调查一定种类的商品在国外市场的生产、消费、贸易、价格和主要进出口国家等情况。主要包括:商品的特点、商品的供求关系、竞争情况、垄断情况、价格动态、商品的运输条件,如港口及其设备、港口惯例和对外运输航线。

②选择交易对象。

在选定目标市场后就要考虑在该市场上寻求合适的交易对象。寻求交易对象的方式主要有:一是自己直接物色;二是通过第三者介绍;三是依据国外发行的工商名录,发函联系。在寻求和选择过程中,要对客户的资信、经营能力、业务范围、业务性质等方面进行全面调查,从而遴选出贸易伙伴。

调查和了解贸易伙伴有关信息主要可以通过两大途径:一是直接途径,即通过实际业务的接触和交往活动,从中考察贸易伙伴,通过交易会、展览会、技术交流会主动接触了解;二是间接途径,主要通过银行、驻外机构以及各国的促进贸易组织和报纸杂志等途径获得。

③制订出口商品经营方案。

为了更有效地做好出口交易前的准备工作,使交易磋商有所依据,一般都要事先制订出口商品经营方案。内容大致包括以下几个方面:

A. 商品和货源情况。包括商品的规格、品质、包装以及国内生产能力、可供最大出口数量和库存情况等。

B. 国外市场情况。主要包括国外市场需求情况、价格水准、主要进出口国家的交易情况。

C. 出口经营情况。主要包括一定时期内出口成本、盈亏率、创汇率等情况及存在的问题,并根据上述情况进行综合分析,提出经营的具体意见和安排。

D. 经营计划安排。主要包括对目标市场出口商品的销售数量、金额和销售前景等。

E. 对经营计划采取的措施。包括对客户的利用,贸易方式、结算方式的选择,花色品种的搭配方法,以及掌握价格、佣金和折扣的原则、方法等。

④做好对出口商品的广告宣传和商标注册等工作。

(2) 交易磋商和签订合同阶段

出口交易磋商和签订合同工作是买卖双方根据政策、国际规则和企业的经营意图,按照经营方案,运用国际市场通常做法,与国外客户就所经营的货物及其交易条件进行磋商,磋商可通过当面谈判、交换函电或电子数据交换进行,一般要经过询盘、发盘、还盘和接受的程序达成协议。根据我国法律,对外贸易合同必须采用书面形式,买卖双方当事人必须采取书面形式,当事人履行各自义务和处理争议要以书面合同为依据。

(3) 履行合同阶段

履行合同即买卖双方当事人根据合同规定各自履行自己的义务。就出口商而言(以 CIF 条件成交、信用证支付),履行的职责和义务主要包括备货、催证、审证和改证、报验、托运、报关、发运、投保、制单结汇等环节。归纳起来就是货、证、船、款 4 个重要环节。

出口交易的基本程序如“示例”中图 1.1 所示。

2) 进口贸易的基本业务程序

进口贸易是同出口贸易相对应的贸易行为,两者并无本质区别。进口贸易分为进口前的准备、磋商和签订合同以及履行合同 3 个阶段。

(1) 进口前的准备阶段

①申请配额和进口许可证。

国家对进口商品的管理大体可以分成 3 类,即禁止进口、限制进口和自由

进口。对于限制进口的货物实行配额和许可证管理,配额和进口许可证由商务部统一管理,经授权,省、自治区、直辖市的商务机构和有关派出机构也可签发进口许可证。

②订货部门填制进口订货卡片。

在落实好配额和进口许可证后,订货部门应填写进口订货卡片交给负责进口的部门或公司,作为对外订立合同和办理进口业务的依据。订货卡片的主要内容包括中英文对照的商品名称、品质、规格、数量、包装要求、详细用途、估计单价和总金额,要求到货时间、目的港(地)等项目。进口部门认真审核后才能积极进行下一步的市场调研工作。

③进口调研。进口调研是进口交易的第一步,是搞好进口成本核算和制订进口经营方案的基础。调研一般围绕进口商品和国外供应商开展,调研的主要内容包括:国内市场需求调研,同类产品、相关产品及其国外市场行情调研,如商品的先进性、可靠性、成分、货源和价格等情况;国外供应商的调研主要是资信调研,如供应商的资本规模、经营能力、经营手段等。调查的渠道和方法与出口调查基本相同。

④拟订经营方案。进口经营方案是进口企业为进口业务的开展而制订的经营意图和各种措施安排。它拟订的主要依据是对国外供应市场的调研和国内价格成本的核算。主要内容一般有:

- A. 进口数量和时间的安排。
- B. 采购地区的安排。
- C. 交易对象的选择。
- D. 进口商品价格的掌握。
- E. 贸易方式及交易条件的确定。

(2)交易磋商和签订合同阶段

进口交易的磋商与签订合同工作同出口贸易工作基本一致,只是交易地位不同。

(3)履行合同阶段

履行合同是进口交易的最后阶段,它关系到一笔交易能否圆满完成。我国进口货物,大多按 FOB 条件和信用证支付方式成交。在这种条件下的合同,其履行程序主要包括开立信用证、租船定舱、催货、办理保险、审单和付款、报关、检验及进口索赔等环节。

进口交易的基本程序如“示例”中图 1.2 所示。

示 例

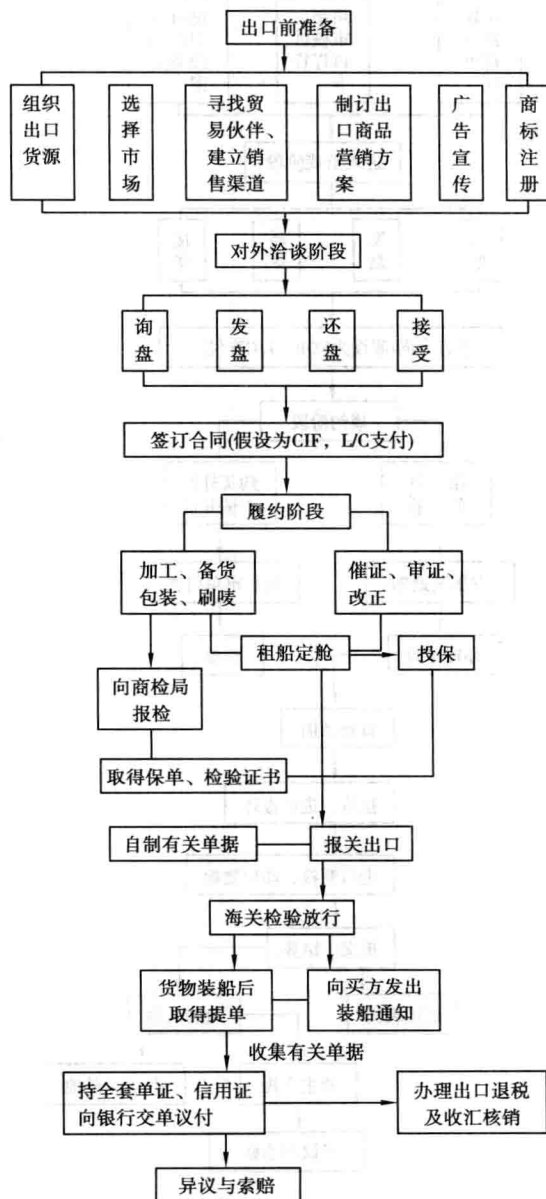


图 1.1 出口交易基本程序