



普通高等教育“十一五”国家级规划教材
21世纪高职高专规划教材·国际经济与贸易系列



进出口业务实训 (第二版)

罗农○编著

普通高等教育“十一五”国家级规划教材
21 世纪高职高专规划教材·国际经济与贸易系列

进出口业务实训

(第二版)

罗 农 编著

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口业务实训 (第二版) / 罗农编著
北京: 中国人民大学出版社, 2009
21 世纪高职高专规划教材·国际经济与贸易系列
ISBN 978-7-300-10290-0

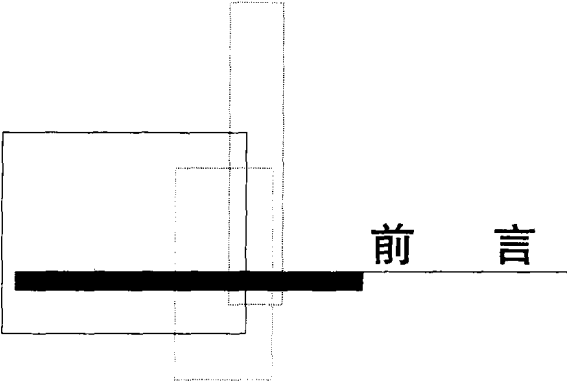
I. 进…
II. 罗…
III. 进出口贸易—贸易实务—高等学校—教材
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 017526 号

普通高等教育“十一五”国家级规划教材
21 世纪高职高专规划教材·国际经济与贸易系列
进出口业务实训 (第二版)
罗 农 编著

出版发行	中国人民大学出版社		
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242 (总编室)	010-62511398 (质管部)	
	010-82501766 (邮购部)	010-62514148 (门市部)	
	010-62515195 (发行公司)	010-62515275 (盗版举报)	
网 址	http://www.crup.com.cn http://www.ttrnet.com (人大教研网)		
经 销	新华书店		
印 刷	河北秦皇岛昌黎文苑印刷有限公司		
规 格	170 mm×228 mm 16 开本	版 次	2006 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 2 版
印 张	22	印 次	2009 年 3 月第 1 次印刷
字 数	424 000	定 价	32.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换



前 言

我国加入 WTO 以来,国际贸易业务稳定高速发展,进出口贸易总额逐年上升。为了加快培养高素质、实用型的外贸专业人才,以满足企业的迫切需要,本人根据教育部在《面向 21 世纪教育振兴行动计划》中提出的职业教育课程改革和教材建设的要求,在总结教学经验的基础上,编写了本教材。

本教材以进出口贸易程序为主线进行编写,内容分为上篇(进出口交易前的准备及商品买卖合同的商订)、中篇(国际货物买卖合同条款)和下篇(进出口合同的履行及贸易方式)三大部分。在编写过程中注意突出以下特点:

1. 针对性、实用性和适用性。本教材既依照教育部、商务部最新制定的国际商务专业教学大纲与从业人员资格考试大纲的要求,有针对性地确立学生的学习目标和职业能力的培养目标,又结合实际外贸业务中所需要的基本知识和技能加以介绍,并辅以说明解决问题的方法、技巧。

2. 紧密联系实际。根据学生到工作岗位所需技能,以及生产经营第一线对应用型人才的要求,对教材内容进行了精心的选择。学科理论的介绍以合理和够用为度,并突出与实践相结合,为训练学生从事外贸业务工作的综合职业能力及适应今后职业转换打下坚实的基础。

3. 可借鉴性、可操作性及规范性。本书案例均来自真实的外贸实际业务,

具有较强的可借鉴性；另外，书中述及的操作规程和做法遵循一定的规范性，同时强调可操作性，学习者通过学习、掌握后可直接上岗实践操作。

4. 内容新颖，叙述简洁、明确，重难点突出，可读性强。本教材每章内容分为教学目标与要求、引导案例、正文、思考与技能实训四部分，并穿插有相关链接和小思考栏目。正文部分力求内容新颖、通俗易懂，并反映最新业务理论以及企业面临的实际问题及其解决方法；相关链接内容富有趣味性，增强了可读性；思考与技能实训部分可以帮助学生把握学习中的重点、难点，加深对教材内容的理解、消化和吸收，进一步巩固所学知识，增强学生分析问题和解决问题的能力。此外，对各章例题思考与技能实训习题给出了答案，附在书后，以供对照检查与参考。

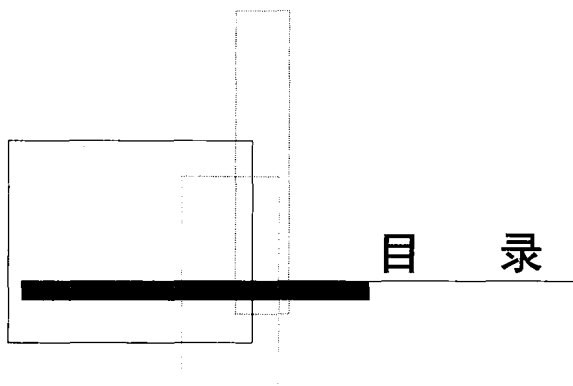
本教材可以作为全国高等院校经济、贸易、管理专业的本科学生、高职高专学生及各类成人院校学生的教材，亦可供参加高等教育自学考试、全国国际商务专业人员从业资格考试（外销员资格考试）和从业资格考试（国际商务师资格考试）及从事或准备从事外经贸工作的人员学习、参考之用。

本书在编写过程中，得到了中国人民大学出版社领导及编辑的大力支持与帮助，此外，还参考了其他专家、老师的一些最新研究成果，吸取了很多有益内容，在此一并表示衷心的感谢。

由于作者水平有限，书中难免存在不妥之处，敬请有关专家、读者指教。

编者

2009年1月



目 录

绪论	(1)
----------	-------

上篇 进出口交易前的准备及商品买卖合同的商订

第一章 进出口交易前的准备工作	(9)
第一节 出口交易前的准备工作	(10)
第二节 进口交易前的准备工作	(15)
第三节 建立业务关系	(17)
第二章 进出口交易磋商与合同的商订	(27)
第一节 交易磋商的方式和程序	(28)
第二节 合同的订立	(36)

中篇 国际货物买卖合同条款

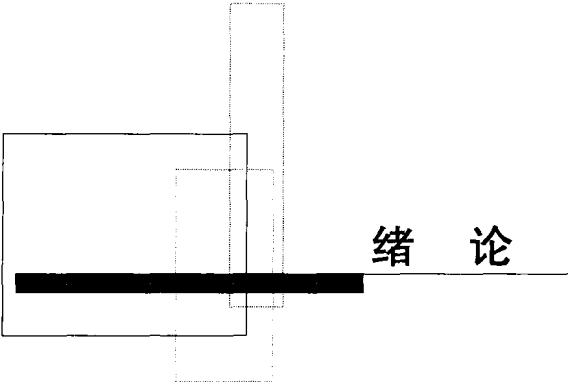
第三章 合同中商品的品名、品质、数量、包装条款	(51)
第一节 商品的品名与品质	(52)

第二节	商品的数量	(58)
第三节	商品的包装	(62)
第四章	国际贸易术语	(73)
第一节	国际贸易术语概述	(74)
第二节	对几种主要贸易术语的解释	(76)
第三节	对其他贸易术语的解释	(89)
第五章	进出口商品的价格	(99)
第一节	商品价格概述	(100)
第二节	进出口商品价格核算	(106)
第三节	出口商品报价的核算	(113)
第四节	出口商品的还价核算	(118)
第五节	主要贸易术语的价格换算	(120)
第六节	国际货物买卖合同中的价格条款	(122)
第六章	国际货物运输	(128)
第一节	运输方式	(129)
第二节	合同的装运条款	(137)
第三节	装运单据	(142)
第七章	国际货物运输保险	(154)
第一节	海运货物的风险、损失与费用	(155)
第二节	海洋货物运输保险条款及险别	(157)
第三节	陆、空、邮运货物保险	(162)
第四节	合同中的保险条款和办理保险的基本做法	(164)
第八章	国际支付	(178)
第一节	支付工具	(179)
第二节	支付方式	(185)
第三节	信用证付款	(192)
第九章	商品检验、索赔、不可抗力与仲裁	(210)
第一节	商品检验	(211)
第二节	索赔和不可抗力条款	(214)

第三节 仲裁	(218)
--------------	-------

下篇 进出口合同的履行及贸易方式

第十章 出口合同的履行	(229)
第一节 备货、报验	(230)
第二节 催证、审证和改证	(235)
第三节 租船订舱、报关、投保与装运	(239)
第四节 制单结汇	(250)
第五节 出口索赔和理赔	(272)
第六节 出口收汇核销与出口退税	(273)
第十一章 进口合同的履行	(287)
第一节 申报进口与信用证的开立和修改	(288)
第二节 租船、订舱、催装与派船接货	(294)
第三节 投保货运险与审单付款	(296)
第四节 进口报验与报关	(298)
第五节 进口索赔	(308)
第十二章 国际贸易方式	(313)
第一节 包销、经销与代理	(314)
第二节 招标、投标与拍卖	(317)
第三节 寄售与展卖	(320)
第四节 商品交易所和期货交易	(323)
第五节 加工贸易	(326)
第六节 对销贸易	(327)
附录	(336)
参考书目	(341)



绪 论

进出口贸易业务，亦称国际贸易实务，是一门专门研究国与国之间货物买卖的有关理论和实际操作方法与技能的应用型学科，它既是涉外专业必修的基础课，也是从事或准备从事涉外经贸工作人员的学习参考课程。开设本课程的目的，在于，使学员初步掌握从事进出口贸易的基本原理、基本知识和基本方法及操作技能，能够初步独立地从事进出口贸易活动，并能解决在这一活动中所出现的一些问题。为了实现上述目的，在学习该门课程之前，有必要先对下列基本问题有一正确了解和认识。

一、进出口贸易的特点

进出口贸易与国内贸易同属商品交换范畴，虽无本质差别，但由于进出口贸易是在国与国之间进行的，因此，相对国内贸易具有下述特点。

（一）更具复杂性

国际贸易的双方处在不同的国家和地区，势必涉及不同的文化背景，即双方在语言、风俗习惯、价值观念、宗教信仰等方面存在差异，而且各国各地区的商业惯例、习惯做法，以及货币、衡量使用等方面差异也很大，因此，国际贸易要远比国内贸易复杂。

（二）更具风险性

国际贸易商品需要经过长途运输，其间可能遇到各种自然灾害、意外事故以及其他运输风险；商品的国际市场价格瞬息万变，交易双方不可避免地会遭遇价格风险；各国汇率不断的变化及不稳定导致汇率风险；由于种种原因造成出口拒供或进口拒收，从而加大商业风险；交易双方出现一方违约，也会造成信用风险；国际政局动荡不定导致政治风险……另外，由于国际货物买卖成交数量和成交金额都较国内贸易大，更加剧了上述各种风险。

（三）更具困难性

国际贸易还会受到交易双方所在国的政治、法律、经济以及其他方面环境的制约和影响。尤其是当前国际政治、经济局势动荡不安，市场竞争、贸易摩擦愈演愈烈，各国货币汇率浮动频繁，金融、经济危机四伏，这些都使得国际贸易更具不稳定性和困难性。另外相比国内贸易，国际贸易交易环节多，除交易双方外还要涉及海关、商检、运输、保险、金融、税务、车站、港口及各种中间商等，需要贸易双方与各部门密切配合，加强协调，稍有不慎，就可能造成损失或引起纠纷，以至发生提请仲裁或司法诉讼。这一切都使得从事国际贸易的难度更大。

上述特点表明，从事进出口贸易活动绝非易事，对于经营者来说，要具备较强的专业知识和一定的国际贸易经验。

二、进出口贸易经营者必备的条件和素质

对于从事进出口贸易的经营者来说，要具备一系列条件和素质，即要有长远的目光，良好的商业信誉；要有灵通的商业情报，要不断地增强对外联系和开发销售渠道；要有比较雄厚的资金和完备的组织机构；要有正确的经营策略。另外，还需要具备一系列的专业知识。这些专业知识包括：

（1）市场营销知识。国际贸易就是跨国经营做买卖，对于货物买卖技术、营销途径、价格决定等方面的知识要深入研究和掌握。

（2）外国语和计算机应用知识。从事国际贸易，必然要与外国商人接触，双方要语言相通才能进行洽谈，达成交易。另外，在当今电子商务兴起与开展的时期，每个外贸业务人员都应懂得计算机应用，充分利用电子商务把生意做好、做大、做活。

（3）商品知识。对于所经营的商品的生产方法、用途、性能、品质、包装费用及售前、售中、售后等方面的情况要有所掌握，并且还要了解竞争者商品方面的情况。

（4）企业知识。要对本企业的情况有一个概括的了解。比如，企业的地位、战略、战术、定价策略、交货及付款方式等；企业是否具有扩大生产的能力、应

急应变的能力、控制质量和维护信誉的能力、产品创新能力；等等。

(5) 金融知识。在进出口贸易中对金融知识的运用，主要体现在国际结算方面，如贸易对象国的外汇管制、货币的汇率、外汇银行的功能、结算方式等。

(6) 法律政策知识。掌握和运用我国对外贸易法律、法规、政策，贸易对象国的商事法规政策，以及一些国际上通行的规则和贸易惯例，对从事进出口业务极为重要。贸易法律知识与贸易实务知识联系最紧密。因为，分析研究国际商品交换的各种做法主要是从实践（实务）和法律的角度进行的。

(7) 国际贸易实务知识。这是外经贸业务人员必须要掌握的知识。要求在掌握国际贸易实务的基本知识、方法和技能的基础上，还应培养分析、处理、解决实际业务问题的能力。

作为一个外贸业务人员，除学习上述知识外，还应学习诸如经济学、财务学、公关学、谈判学等方面的知识，只有具备了丰富的专业理论知识并很好地加以运用，才能在工作岗位上如虎添翼，稳操胜券。

本书从进出口业务实际需要出发，以国际货物买卖为研究对象，并结合有关的法律和国际贸易惯例，对合同条款、合同的签订与履行以及相关的知识有重点地进行了介绍和说明。

三、进出口货物买卖合同

进出口货物买卖活动是围绕着进出口货物买卖合同进行的，交易双方磋商的内容是合同条款，磋商的目的是签订合同，合同是确立进出口各方当事人权利和义务的法律依据。一般说来，进出口货物买卖合同应具备以下五个方面的基本内容：

(1) 合同的标的。主要包括货物名称、品质、数量和包装。

(2) 货物的价格。包括货物的单价和总值，或确定价格的方法，有时还规定有关价格调整的条款。

(3) 卖方的义务。包括交货时间、地点、方式，如何移交与货物有关的单据，如何转移货物所有权等。

(4) 买方的义务。包括支付货款的时间、地点、方式，如何收取货物等。

(5) 争议的预防和处理。包括对商品的检验检疫、违约责任、索赔理赔、不可抗力、解决争议的方法等事项的规定。

四、进出口贸易的基本业务程序

我国进出口贸易的业务程序一般分为下述三个阶段。

(一) 交易前的准备阶段

在准备阶段主要是做好选择目标市场和交易对象、制定商品经营方案、建

立业务关系等方面的工作。这是交易磋商顺利进行的保证，也是履行合同的

基础。

（二）交易磋商和订立合同阶段

在此阶段，交易双方须就合同条件进行磋商。交易磋商可通过口头、书面或电子数据交换方式进行，一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。合同条款的内容包括商品品名、品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付方式、商品检验、索赔、不可抗力和争议的处理办法等。

（三）履行合同阶段

出口合同的履行包括催证、审证、备货、商检、托运、报关、发运、制单结汇等环节。

进口合同的履行包括开立信用证、租船订舱（CIF 或 CFR 价）、催装、投保、审单、付款、买汇赎单、货到报关、商检、提货或拨交、验收、索赔等环节。

出口贸易的基本业务程序如图 0—1 所示，进口贸易的基本业务程序如图 0—2 所示。

五、本课程的学习方法

（一）要“学”和“用”相结合

本课程实践性极强，因此，所学的理论知识必须与外贸实际业务相结合，教师与学员在教与学的过程中要侧重案例的分析与讨论。教师要创造条件，组织学生参观、实习，开展模拟操作，使学生学以致用，较好地了解和掌握进出口贸易实务操作方法和技能。

（二）要与其他学科知识紧密相联系，综合应用

从事进出口贸易不仅需要较好地掌握本学科的知识，而且还需了解国际金融、国际商法、国际营销、外贸函电等方面的相关知识，并将相关知识融会贯通，综合应用。

（三）要随经贸形势发展变化更新充实教学内容并与国际接轨

随着国际政治、经济形势的不断变化及我国改革开放的不断深入和发展，特别是我国加入 WTO 以后，国际贸易与我国外贸具体实施的措施和做法，都发生了很大的变化，并将继续有所发展和变化，因此在组织教学时，要紧密联系当前国际贸易和我国外贸的实际运行，并不断更新和充实教学内容，使我国在从事贸易的方式方法上逐步与国际接轨，以满足既有利于同外方开展贸易，又有利于维护促进我国企业利益和发展的需要。

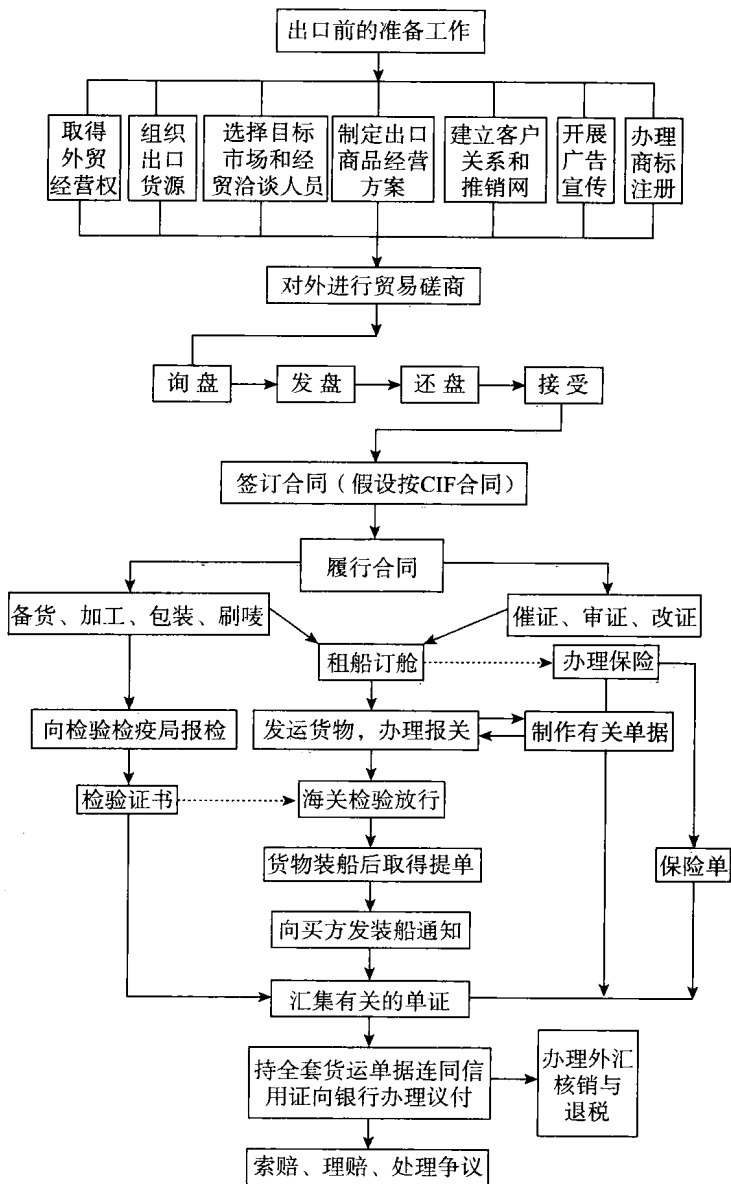


图 0—1 出口交易程序

注：图中虚线表示该步骤为选择项，由采用的贸易术语而定，本图以 L/C 结算为例。

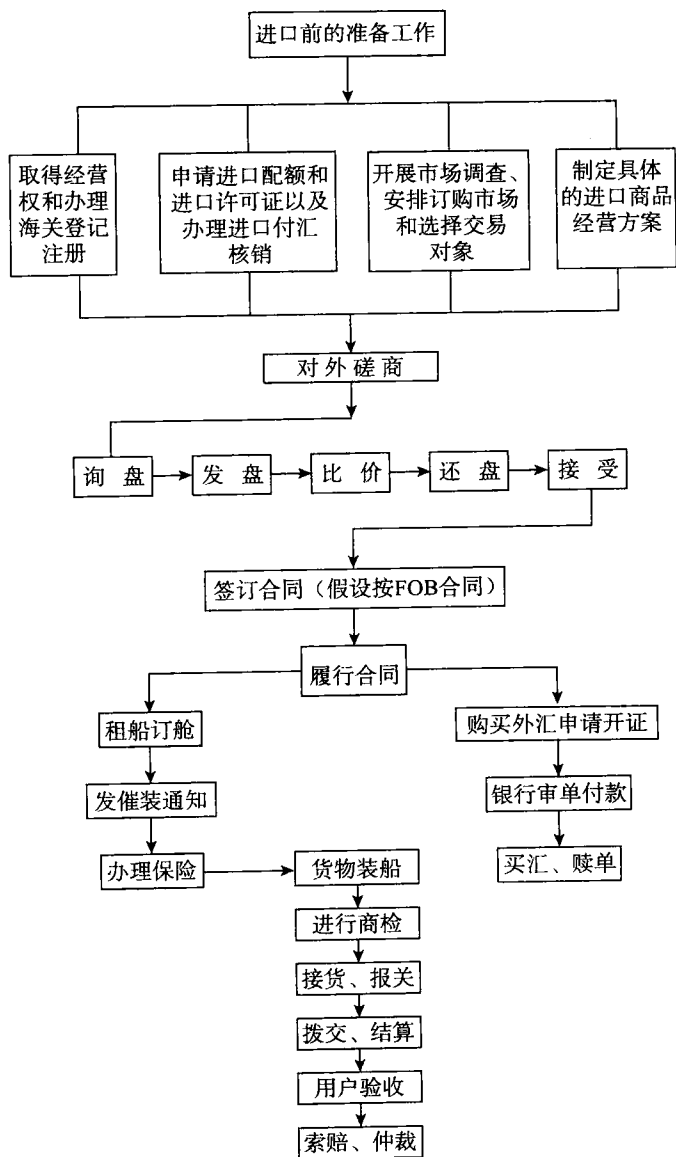
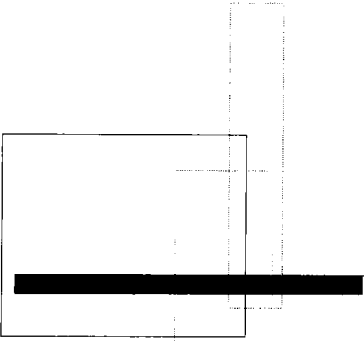


图 0—2 进口交易程序

上 篇

进出口交易前的准备及 商品买卖合同的商订



第一章

进出口交易前的准备工作

【教学目标与要求】

本章主要介绍了进出口交易前期的准备工作，包括取得外贸经营权、选择目标市场、选配经贸洽谈人员、制定进出口商品经营方案、建立外贸业务关系等。做好这些方面的工作是提高交易的成功率和经济效益的重要保证。通过对本章知识的学习，学生应了解一笔交易的准备工作包括哪些环节，并掌握有关环节的业务处理技巧。

【引导案例】

案例一

我某出口公司与香港 AC 公司签订一笔总值 25 万美元销售猪肉的合同，价格条件 FOB 青岛，目的港是韩国釜山（因香港公司将货物转手卖给韩国商人），付款方式为 D/A 远期 120 天办理托收。该出口公司按规定的装运期装运货物后，通过中国银行办理托收手续。中国银行委托香港南洋商业银行为代收行向香港 AC 公司收款。单据到香港后，香港 AC 公司即承兑赎单，又以原提单向韩国收货人收取了货款。香港南洋商业银行在汇票到期时向 AC 公司催促付款，但此时