



《商品进出口业务》编写组

对外贸易教育出版社

F752.6
25
>

152/101

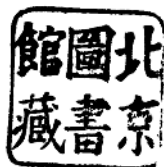
商品进出口业务

《商品进出口业务》编写组

对外贸易教育出版社

B

502504



商品进出口业务
《商品进出口业务》编写组
责任编辑 刘树芝

*

对外贸易教育出版社出版
(北京和平街北口)
河北大厂兴源印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行·各地新华书店经售

*

开本850×1168 1/32·印张8.75·插页2·字数226千字

1988年4月第一版·1988年4月第一次印刷

印数1—58,000册·定价2.80元

ISBN 7—81000—020—9/F·004

前 言

我国实行对外开放政策以来，对外经济贸易有了很大的发展，为了适应新形势发展的需要，对外经济贸易专业课程进行了相应的调整。根据对外经济贸易部1985年8月召开的教材会议的决定，将原《进出口业务》改编为《商品进出口业务》并另行编写《技术贸易》、《国际经济合作》等教材，逐步达到教材的系列化。

《商品进出口业务》的内容，主要是以商品为对象，以合同为中心，侧重介绍进出口的程序和方法，以及其基本知识、有关的国际贸易惯例和法律知识。

本书是在原《进出口业务》的基础上修订和改编的，原书作者有：钱益明、雷荣迪、陈步蟾、王钟武、赵禹辰、赵承璧、陈国武、刘端郎、方振富、虞度、沈祖桦等同志。这次改编由钱益明、陈步蟾两同志执笔。参加修订讨论的还有：王玉奇、关百福等同志。在本书编写和修订过程中，我部有关局、总公司以及中国银行、中国人民保险公司、国际贸易促进委员会等单位予以大力协助和支持，特此致谢。

《商品进出口业务》编写组

1986年3月

目 录

第一章 概述.....	(1)
第一节 进出口交易的洽商.....	(1)
第二节 进出口合同的履行.....	(3)
第三节 我国进出口交易的基本程序.....	(4)
第四节 学习方法.....	(7)
第二章 品质和数量.....	(9)
第一节 商品的品质.....	(9)
第二节 商品的数量.....	(18)
第三章 包装.....	(24)
第一节 运输包装.....	(25)
第二节 包装标志.....	(28)
第三节 合同中的包装条款.....	(30)
第四章 价格.....	(32)
第一节 价格术语的含义和作用.....	(32)
第二节 有关价格术语的国际贸易惯例.....	(33)
第三节 国际贸易三种常用的价格术语.....	(36)
第四节 其他价格术语.....	(48)
第五节 正确订定合同中的价格条款.....	(52)
第五章 装运.....	(60)
第一节 运输方式.....	(60)
第二节 装运时间.....	(77)
第三节 装运港和目的港.....	(80)
第四节 运输单据.....	(83)
第六章 保险.....	(89)
第一节 风险与损失.....	(89)
第二节 海运货物保险条款与险别.....	(93)
第三节 海运货物保险和合同中的保险条款.....	(101)

第四节	海运保险单据	(104)
第五节	陆空邮运货物保险	(107)
第六节	保险索赔与理赔	(111)
第七章	支付	(113)
第一节	支付工具	(113)
第二节	支付方式	(119)
第三节	各种支付方式的选用	(139)
第八章	商品检验	(142)
第一节	商品检验的时间和地点	(142)
第二节	商品检验机构	(145)
第三节	商品检验证书	(149)
第四节	合同中的检验条款	(151)
第九章	索赔和仲裁	(156)
第一节	争议和索赔	(156)
第二节	仲裁	(162)
第三节	不可抗力	(168)
第十章	出口交易前的准备工作	(176)
第一节	选择销售市场	(176)
第二节	建立和发展客户关系	(179)
第三节	出口商品经营方案	(183)
第四节	商标	(184)
第十一章	出口交易的洽商和合同的签订	(190)
第一节	出口交易的洽商	(190)
第二节	发盘和接受	(193)
第三节	出口合同的签订	(206)
第十二章	出口合同的履行	(210)
第一节	备货	(211)
第二节	审证和改证	(214)
第三节	租船订舱和装运	(217)
第四节	制单结汇	(219)

第五节	索赔和理赔.....	(228)
第十三章	进口交易前的准备工作.....	(239)
第一节	进口计划和审批工作.....	(240)
第二节	进口商品经营方案.....	(243)
第十四章	进口交易的洽商, 合同的签订和履行.....	(245)
第一节	进口交易洽商程序.....	(245)
第二节	进口合同的签订.....	(247)
第三节	进口合同的履行.....	(249)
第十五章	贸易方式.....	(256)
第一节	包销.....	(256)
第二节	代理.....	(260)
第三节	寄售、投标、拍卖、交易所、国际博览会.....	(263)
第四节	中国出口商品交易会.....	(268)

第一章 概 述

《商品进出口业务》，是对外经济贸易专业系列教材之一。它是以商品为对象，以合同为中心，侧重介绍出口和进口的交易程序和方法，以及各个业务环节应具备的基本知识，以及有关的国际贸易惯例和法律知识。

第一节 进出口交易的洽商

一笔进口或出口交易的实现，首先进口人和出口人要订立一份合同。在合同中必须规定：①买卖的商品，包括商品名称（name of commodities）、品质（Quality）和数量（Quantity）；②买卖商品的单价（unit price）和总值（total value）③装运时间（time of shipment）、装运地（place of shipment）和目的地（destination）；④付款条件（term^s of payment）以及各方应享受的权利（rights）和应承担的义务（obligations）等。对合同中各项条件都必须订得十分明白，不能含糊不清，以免在执行合同过程中，由于误解或各执一词，而发生争执（dispute）。

如果合同订得不好。双方可能由此发生争议（arguments）。这种争议无论对进口人或出口人都是不利的。因此，订好合同对于一笔交易的顺利实现是十分重要的。

贸易合同是怎样产生的呢？贸易合同是进口人和出口人订立的，而合同的订立是属于法律行为。一个依法订立的合同，对合同的双方当事人都具有约束力（binding force）。无论是进口合同还是出口合同，从成立的程序来看，一般是经过下列程序而成立的：

一、开始 (initiation)

(一) 假如一个卖方或一个买方，他想出卖或者购买某项货物，并且要求同对方订立合同。他就可以向对方发出询盘或称询价 (inquiry)，提出他要求了解对方出售或购买该项货物的若干条件，并请对方答复。这种询盘可以用书面，包括电报、电传和信件或者询价单，也可以用口头。询盘的内容一般包括：货物的品质规格、数量、价格、交货期、付款方式等；

(二) 一笔交易也可以不从询盘开始，假如卖方要推销他的货物，他可以直接向他的老客户，主动发盘 (offer)，或者买方要购买他需要的货物，他可以直接向他的老客户发出订单 (order) 或者递盘 (bid)。在发盘、订单、递盘中，应当明确提出买卖商品的名称、品质规格、数量、单价、交货期、付款方式等各项主要交易条件，并愿意按这些条件同对方达成交易，订立合同，以便等候对方的答复。

二、回答 (response)

当一个发盘、订单、递盘送达对方后，对方应当作出适当的回答。如果他对发盘、订单、递盘的各项条件，十分满意 (satisfactory)，他可以表示接受。如果他有不同意见，他可以提出自己的补充或修改的条件，通过通讯 (Correspondence) 或者当面 (face to face) 进行洽谈 (negotiation)。

在这个过程中，双方可能要经过多次反复磋商，每一方提出不同条件的答复，称之为还盘式还价 (Counter-offer)。

三、接受 (acceptance)

如果一方对另一方的发盘，订单、递盘或还盘，表示完全同意，这种行为称之为接受。一旦一项发盘、订单、递盘或还盘，得到另一方的接受，合同立即成立。一笔交易也就达成了。

从上述成交过程来看，一笔交易，无论是进口还是出口，成交的过程可归纳为五个环节，即：

询盘 → 发盘 (包括订单、还盘) → 还盘 → 接受 → 签订合同

在上述五个环节中，发盘和接受是必不可少的，也是交易达成和合同成立必不可少的两个环节。其他各个环节视具体情况而决定。

第二节 进出口合同的履行

买卖双方订立合同不是目的，主要目的是通过履行合同，而实现各自的要求。例如：卖方要把货物卖出去，而要求收回货物，买方要通过付款，而要求取得货物。但是如何实现这些要求呢，主要靠履行合同。合同的履行一般包括以下主要内容：

一、交 货 (delivery)

交货是卖方必须履行的义务。卖方为了交货，首先卖方要做好交货的准备，其次，如属卖方负责把货物运交给买方，卖方还应当做好租船、订舱(chartering or bookings shipping space)等工作，并应当按照合同规定的时间和地点装运货物；卖方所交的货物，对其品质、数量和包装的状况，都应当做到符合合同的规定；卖方在货物出口时，还应当遵照国家的规定，办理报关和报验等手续，只有符合出口国的各项规定，经过海关的检查，认为符合有关规定，才允许发行，货物才能通过关境运出国外。

二、付 款 (payment)

付款是买方必须履行的义务，但是国际结算方式是多种多样的，买方必须按照合同所规定的付款方式，履行他的付款的义务，在我国对外贸易中，最常用的付款方式是信用证(Letter of Credit)，其他还有托收(Collection)、汇款(remittance)等。如属信用证方式付款，买方应当申请银行开出信用证；卖方在收到信用证后，还要根据合同的规定审查信用证，如发现信用证与合同不符，或者由于其他原因，卖方应当要求买方通过银行修改信用证；如果卖方认为对方开头的信用证或修改后的信用证可以接受，卖方在交货以后，则凭有关的装运单证(shipping documents)，要求银行付款，或者属托收或汇款方式，则由买

方直接付款。

三、索 赔 (Claim)

卖方交货和买方付款，如果双方都按照合同的规定，各自都严格履行了自己的义务，那么，这个合同就完满地执行完毕。如果任何一方没有按照合同履行他的义务，另一方面可以提出索赔，或主张其他权利。发生这类情况，通常由双方友好协商解决。如果协商不能取得一致意见，双方可以把这项争议提高仲裁 (arbitration) 或提交法院依法 (litigation) 解决。

综合上述合同履行过程，归纳起来有以下几个环节，即：

开证 → 审证 → 备货 → 租船订舱 → 报验 → 报关 → 交货 → 制单结汇
..... → 索赔

第三节 我国进出口交易的基本程序

进出口交易的工作环节很多，但每个环节工作之间又有着有机的联系。结合我国的实际情况，分别出口和进口，又形成各自的业务工作程序。在深入学习各个环节之前，我们应当首先对出口程序和进口程序有一个概貌的了解，然后通过以后各章的学习，再较深入地掌握各个环节应具备的基本知识，以及应注意的问题，然后结合实际情况加以运用。

一、出口程序

根据我国的实际情况，经过长期的实践，出口程序一般包括以下主要内容：

根据出口计划，组织收购货源，其中包括：与生产或供销部门落实货源、安排和扶植生产、组织收购或进货，以及调运、储存、加工整理等；通过各种渠道，采用各种方法，做好对国外市场、客户等方面的调查研究，作为选择目标市场、选择客户、确定价格和推销方式的客观依据；对大宗商品或重点谈判，一般在谈判前要制定经营方案或谈判方案；在对外贸易方针政策的指导下，正确运用国际市场上的各种惯例和习惯做法，与国外客户洽

谈交易,其谈判方式可以采用函电方式,也可以采用口头方式。口头方式的谈判,包括接待来访的客户、派出推销小组或者在交易会中进行当面洽商。在通过谈判达成交易后,双方订立贸易合同;在合同签订以后,依照合同的规定履行,如属信用证方式付款,应当催促对方按时开出信用证,在接到信用证后,还应当对照合同进行审证,如发现不符,或者我方按照信用证执行有困难时,应当及时请求对方通过银行修改信用证;在收到信用证及做好审证或改证工作以后,应当依据合同和信用证的要求进行备货,其中包括:货物分堆、整理、包装和刷唛等工作;如属我方负责运输货物,应当按照规定的装运时间,租船订船或洽订车卡;如属买方负责运输货物,我方应将备货的情况及时通知对方,并请对方租派运输工具,按时前来接运货物;在组织出运工作中,还应当做好商品检验、投买保险、申报海关等工作,只有在海关查验放行后,货物才能装运出口;在货物出口前或出口后,根据合同规定的付款时间、地点和方式,制作装运单据,并凭这些单据办理收款手续;如果在履行合同过程中,任何一方有违反合同的情况,也有可能发生索赔、仲裁或打官司等情形。

综合上述内容,我国出口程序,一般可归纳为以下几个环节:

计划→货源→国内仓储→市场调查→经营方案→对外洽谈
→订立合同→催开证→来证、审证、改证→备货→租船订舱
→商品检验→申报海关→装运出口→投买保险→制单结汇
……→理索赔。

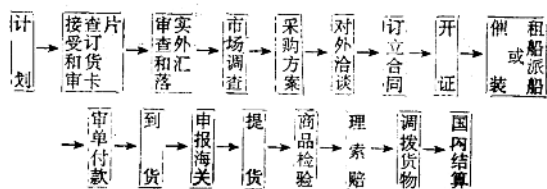
二、进口程序

根据我国的实际情况,经过长期的实践,进口程序一般包括以下主要内容:

根据进口计划或接受用户的订货卡片,审查和落实外汇来源,研究并确定进口商品的品种、规格、型号、标准,生产国别等内容;通过各种渠道和方法,做好对国外市场、客户等方面的

调查研究，作选择客户、确定价格的掌握幅度和采购方式的客观依据；对大宗商品或重点谈判，一般在谈判前要制定采购方案或谈判方案，根据国家的对外贸易方针政策，其中包括平等互利的原则、国别政策、价格政策、客户政策，确定采购的目标市场和重点客户，并通过函电或口头与对方谈判，并在达成交易后，订立合同；在合同签订后，我方应申请中国银行按时开出信用证。（如不属信用证方式付款，开证这一工作就不存在了）；密切注意对方装运和发运货物的动态，如属我方派船接运货物，应当按照合同规定的时间，提前租船订舱，并按时派船前往规定的港口接运货物，如属对方负责运输，应当按合同规定的装运时间，催促对方按时装运货物，在对方装运货物以后，如属信用证方式付款，我方中国银行和进口公司，应当对寄来的货运单据进行审核，只有在单证的内容与信用证一致时，才能同意付款；货物到达我国口岸和指定的目的地后，我方应当申报海关，办理纳税、验证、验货等手续，只有海关放行后，货物才能提出关境；根据国家法令和合同的规定，应当申请中国进出口商品检验局，对货物进行检验；如发生品质或数量不符，我方还应同对方办理索赔、仲裁或打官司等事项；在货物经过检验无误，则应当根据计划和合同将进口货物分拨给有关订货单位或用户，并办理国内结算手续。

综合上述内容，进口程序一般可归纳为以下几个主要环节。



应当指出：出口或进口中，由于各笔交易，因双方约定的条件不完全相同，贸易方式也不完全相同，因此，交易程序和履行合同的程序，各个环节所应包括的工作内容也是不完全一样

的。前面所概括的一般程序和环节，并非适用一切交易。例如付款还有预付货款、货到付款等等。因此，付款的时间就会有先有后；又如保险，有的属于卖方投保，也有的属于买方投保；商品检验，有的属法定商检，有的属非法定商检；贸易方式，有的属于自营方式，有的属于代理方式等等。由于上述情况有差别，在业务程序、工作环节以及所包含的工作内容，都是有差别的。这里讲的程序和环节，仅仅是一个概貌，但在实际业务中，应当根据具体情况加以变化。

第四节 学 习 方 法

为了由浅入深、循序渐进地学习和掌握这门学科，本教材在内容安排上，除第一章为概述外，其余章节大致可分为三个部分：第一部分为介绍商品进出口贸易的各项交易条件（trade terms and conditions）其中包括：品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付、检验、索赔和仲裁等；第二部分是介绍进出口交易的程序及其基础知识，其中包括：交易前的准备工作、交易的一般程序、出口和进口交易程序和合同的履行；第三部分为前面各章节未能详细介绍的有关专题，例如贸易方式等。

由于本课程是一门政策与业务技术相结合、理论与实践相结合，而且实务性和知识性比较强的课程。因此，我们在学习时应当注意处理好以下几个问题：

一、在学习中必须以马列主义的基本原理和我国对外经济贸易的方针政策为指导，根据外贸配合外交的原则以及我国有关政策的精神，去领会和处理业务中的问题，以保证正确的业务方向和学习方向；

二、在学习中必须从实际出发，密切联系各个时期国际市场和我国进出口业务的具体情况，贯彻理论联系实际的原则，运用案例和事例的分析，不断提高分析问题和解决问题的能力；

三、在对外经济贸易活动中，必须坚持对外开放的政策，要

按照洋为中用、外为我用的精神，认真学习和掌握国际贸易惯例、规则、习惯做法和有关的法律知识，扩大知识面，并结合我国对外经济贸易工作的实际需要，努力把我国商品进出口贸易做好做活；

四、由于这门课的实务性比较强，在学习中不仅要掌握本学科的基本理论和基本知识，还要对商品进出口业务的主要环节进行实际操作，通过课堂模拟练习和到公司实习，以加强学员基本技能的训练，培养其具有一定的实际操作能力。

第二章 品质和数量

在国际贸易中，商品的品质和数量是买卖双方进行交易时首先要考虑和洽商的问题，也是每个买卖合同必须首先明确规定的交易条件。

第一节 商品的品质

通常所说的商品品质，就是指商品的内在质量和外观形态，如商品的化学成分、物理和机械性能、生物学特征及造型、结构、色泽、味觉等技术指标或特性。商品的不同技术指标或特性具有不同的使用价值或用途，可以满足生产者消费者不同的需要。因此，产品的质量如何，是生产者和消费者所关心的问题。

在我国进出口业务中，商品的质量是个具有经济、政治意义的重要问题。在出口中，改进和提高出口商品的质量，不仅可以提高我商品的竞争能力，扩大销售和提高售价，为国家创造更多的进行社会主义建设所需要的外汇资金，同时，还可以提高我国商品在国际市场的声誉，反映我国科学技术及社会主义建设发展的新水平。在进口中，严格掌握进口商品的质量，可使进口商品适应国内生产与消费上的需要，有利于社会主义建设按照计划顺利进行。

按照有些国家如英国买卖法律的规定，商品的品质条件是合同的要件（Condition）卖方所交货物的品质如果不符合合同规定，买方有权撤销合同并要求损害赔偿。

一、对进出口商品品质的要求

为了使我国进出口商品的品质适应我国对外贸易发展和社会主义建设的需要，我们必须在政策的指导下，按照经济规律办

事，在出口商品的生产、运输、存储、销售的过程中，加强对产品质量的掌握和管理，在进口商品的订货、运输、接受等工作环节中，切实把好产品的质量关。

（一）出口方面

1. 了解国外市场的需要，不断改进和提高出口商品的质量。当前的国际市场主要是以消费者为中心的市场，市场上竞争激烈，各国商人在“顾客是皇帝”的“格言”下，竞相变换、提高，增加商品的品种、规格和花色，以适应消费者的需要，国际市场上的商品和质量日新月异，变化无穷。在这种情况下，要提高我出口商品的竞争能力，巩固并扩大我出口商品的销售市场，就必须加强调查研究，了解国外市场对商品的要求，努力改进我商品质量，使之不断更新换代，努力做到适销对路。对于工业产品，还应注意提高产品标准化、品种规格系列化、零部件通用化的水平。

2. 适应一些国家对商品品质的要求或规定：世界各国的对外贸易管理或有关部门对某些进口商品的品质常有一定的要求或规定，凡是品质不符合规定或要求的商品，一律不准进口，有的甚至还要就地销毁，并由货主承担由此产生的各种费用。因此，要使我国商品能够顺利进入国外市场，避免上述情况的发生，就必须充分了解各国对商品进出口的管理规章制度，在符合我国对外贸易方针政策及我国生产条件许可的前提下，努力使我国出口商品的品质适应进口国家的有关要求或规定。

3. 适应销售的季节和自然条件。由于季节和自然条件不同，国外市场对某些商品的品种或品质规格往往也会有不同的要求。同时，在运输、装卸、存储的流转过程中，气候的变化对某些商品也会引起物理或化学的变化或反应。因此，注意季节和自然条件的差别，掌握商品品质在流转过程中的变化规律，使我出口商品品质适应这些方面的不同要求，也是我们扩大出口的重要条件之一。

4. 加强对机、电、仪、成套设备等的技术服务工作：机