

高职、中职院校适用教材

进出口业务知识

JINCHUKOU YEWU ZHISHI

● 柳博
主编

华南理工大学出版社

高职、中职院校适用教材

进出口业务知识

主 编 柳 博

副主编 王启革 杨广林 张润琴

华南理工大学出版社
·广州·

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口业务知识/柳博主编. —广州: 华南理工大学出版社,
2003.2 (2003.5 重印)

(高职、中职院校适用教材)

ISBN 7-5623-1887-5

I. 进… II. 柳… III. 进出口贸易—贸易实务—专业学校—
教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 102593 号

总 发 行: 华南理工大学出版社

(广州五山华南理工大学 17 号楼, 邮编: 510640)

发行部电话: 020-87113487 87111048 (传真)

E-mail: scut202@scut.edu.cn

<http://www2.scut.edu.cn/press>

责任编辑: 罗月花

印 刷 者: 广东农垦印刷厂

开 本: 850×1168 1/32 印张: 10.5 字数: 264 千

版 次: 2003 年 5 月第 1 版第 2 次印刷

印 数: 3001~6000 册

定 价: 18.00 元

版权所有 盗版必究

前 言

为了全面贯彻落实《中国教育改革和发展纲要》，适应我国市场经济和对外经济贸易发展的新形势，实施科教兴国战略，加强高职、中职院校国际商务、电子商务、经贸英语专业的教材建设，来自长期在中专学校教学第一线的教师，合作编写了这本《进出口业务知识》，作为高职、中职院校的选用教材，也可供对外经贸业务人员和广大经济工作者学习和参考之用。

进出口业务是一门实践性很强的应用学科，同时，随着我国加入 WTO 后国际市场的扩大和国际竞争的激烈，进出口业务的内容、方法、过程和做法都在不断地变化，新的情况不断地出现。因此，在编写过程中注意到对进出口业务的基础理论和基本实务的阐述，突出实务操作，并吸收了当前进出口业务研究中的最新成果。同时，针对高职、中职院校的教学特点，在编写中尽量使语言通俗易懂，深入浅出，简明直观。

本书由柳博担任主编，王启革、杨广林、张润琴担任副主编。各章执笔者分别为游艳雯（第一章）、柳博（第二章）、张润琴（第三章、第四章、第十章）、杨广林（第五章）、颜红（第六章、第八章）、杨惠伦（第七章、第九章）、王启革（第十一章、第十二章、第十三章）、钱瑞群（第十四章）。全书由柳博提出编写大纲并对全书进行修改和总纂。本书在编写过程中，参考了一些专家学者的著作和教材的成果，特向有关作者表示衷心的感谢。

由于作者水平有限，本书难免有疏虞之处，希望各用书学校和广大读者提出宝贵意见和建议，以便再版时进一步修改和完善。

在本书编写过程中，谢丽丹、余礼笑承担了大量的文字整理工作，得到了广东省重点中专学校广州市经贸学校高级政工师陈展红校长、书记的关心和大力支持，在此一并致以衷心的感谢。

编 者
2003 年 1 月

目 录

第一章 导论	(1)
第一节 进出口贸易的产生和发展.....	(1)
第二节 进出口贸易方式.....	(5)
第二章 国际货物交易前的准备工作	(17)
第一节 出口交易前的准备工作	(17)
第二节 进口交易前的准备工作	(28)
第三章 商品的数量和品质	(30)
第一节 商品的数量	(30)
第二节 商品的品质	(35)
第四章 商品的包装	(45)
第一节 商品包装的种类和作用	(46)
第二节 商品包装的标志	(50)
第三节 合同中的包装条款	(53)
第五章 进出口商品的价格	(61)
第一节 价格术语	(61)
第二节 运用价格术语应注意的问题	(68)
第三节 佣金与折扣	(72)
第六章 货物的运输	(75)
第一节 运输方式	(75)
第二节 装运条款	(84)
第三节 装运单据	(92)
第七章 货款的支付	(103)
第一节 支付工具.....	(104)

第二节	支付方式	(116)
第八章	进出口货物运输保险	(134)
第一节	海上运输保险	(135)
第二节	陆运、航空及邮运保险	(145)
第三节	进出口货物运输保险的基本做法	(148)
第九章	进出口商品检验	(160)
第一节	进出口商品检验的作用	(160)
第二节	进出口商品检验的主要业务范围	(163)
第三节	进出口商品检验的几项具体规定	(175)
第十章	国际货物交易的洽商	(179)
第一节	交易洽商的内容	(179)
第二节	交易洽商的一般程序	(181)
第三节	交易洽商中的两个最基本的环节	(184)
第四节	交易洽商中商品价格的掌握原则	(200)
第十一章	国际货物贸易合同的签订	(204)
第一节	国际货物贸易合同的成立	(204)
第二节	国际货物贸易合同的种类和特点	(207)
第三节	国际货物贸易的书面合同	(210)
第四节	签订国际货物贸易合同的原则	(215)
第五节	国际货物贸易合同的修订	(217)
第十二章	出口合同的履行	(221)
第一节	备货、报验	(221)
第二节	落实信用证	(224)
第三节	托运、保险和报关	(228)
第四节	结汇	(231)
第五节	索赔与理赔	(243)
第十三章	进口合同的履行	(247)
第一节	开立信用证	(247)

第二节	运输和保险·····	(250)
第三节	审单、付款·····	(253)
第四节	报关、接货和检验·····	(255)
第五节	进口索赔·····	(257)
第十四章	报关·····	(261)
第一节	报关单位的资格和注册登记制度·····	(261)
第二节	报关单证和报关时限·····	(281)
第三节	填写报关单·····	(284)
附录	·····	(300)

第一章 导 论

进出口业务是随着进出口贸易的产生和发展而逐步产生和发展的。学习进出口业务知识，应从总体上对进出口贸易的产生和发展过程有所了解，并掌握国际上常用的进出口贸易方式。这对进一步学习进出口业务知识有着重要的作用。

第一节 进出口贸易的产生和发展

一、进出口贸易的概念

进出口贸易从不同着眼点考察，可分别称为国际贸易或对外贸易。

国际贸易（International Trade）是泛指世界各国（地区）之间所进行的以货币为媒介的商品和服务交换活动。

对外贸易（Foreign Trade）是指一个特定的国家或地区同其他国家或地区之间所进行的以货币为媒介的商品或服务交换活动。一些海岛国家或地区，如英国、日本、中国的台湾等，也常用“海外贸易”一词来表示进出口贸易。

进出口贸易，是国内商品交换的延伸，它的产生必须具备以下条件：有可供交换的剩余产品和在各自为政的社会实体之间进行商品交换。因此，从根本上说，社会生产力的发展和国际劳动分工的形成，是进出口贸易产生和发展的基础。

随着进出口贸易在国家（地区）间往来日益频繁，进出口贸

易除了传统的有形商品贸易外，还出现了无形商品贸易（如劳务、技术、咨询等）。

进出口贸易，包括“进口”和“出口”两个部分，进口又称“输入”，出口又称“输出”。一个国家（地区）在一定时期内（通常为1年）的商品出口总值与商品进口总值的对比而形成的差额，称为贸易差额。若进口总值超过出口总值称为贸易逆差，或称入超；出口总值超过进口总值称为贸易顺差，或称出超；商品进出口总值相等，则称为“贸易平衡”。在国际收支中，贸易收支差额一般与非贸易收支差额相互抵偿，不足部分以黄金或外汇来结算，一个国家（地区）的贸易差额表明其进出口贸易收支的平衡状况。大力发展进出口贸易，对本国（本地区）经济及世界经济都有较大的促进作用。

二、进出口贸易的产生

现代意义上的进出口贸易是以生产的社会化为依据，同商品经济发展紧密相关。

资本主义国家大工业建立了世界市场。世界市场使商业、航海业和陆路交通得到了巨大的发展。这种发展又反过来促进了工业的扩展。这种空前发展的生产力必然导致生产的社会化，同这种生产的社会化相伴而来的是商品经济的不断发展。一方面，由于生产规模和生产能力的不断增长，生产出来的大量商品需要寻求日益扩大的销售市场，同时生产的扩大，对原料供应需求也更加迫切；另一方面，由于愈益加大的市场需求和原料供应，也反过来要求生产能力的扩大和社会分工的发展。分工的加深和市场的扩展，逐渐瓦解了自给自足的自然经济，打破了国与国之间的经济界限，扩大和加强了不同部门、地区和国家之间的经济联系，从而使社会分工和国内市场突破了一国的限制，产生和发展了国际分工和国际市场。与此同时，机器大工业所带来的交通运

输工具的变革，电报及海底电缆等现代通讯工具的出现，大大改善了运输条件，加速了信息的传播，这些便利进一步促进了国际分工的发展和世界市场的形成。伴随着资本主义世界市场的形成，各国（地区）之间经济上的互相往来和互相依赖日益加强，从而使一切国家（地区）的生产和消费都具有世界性。世界各国（地区）间的经济联系和进出口贸易的发展，是一定历史时期生产力发展水平和生产关系发展状况所要求的。换言之，现代意义上的进出口贸易，是同资本主义商品经济的发展、国际分工和世界市场的形成密切相关的。

三、进出口贸易的发展

随着世界政治经济形势的变化发展，特别是第二次世界大战结束以后，世界范围内的进出口贸易有了空前的发展。

第二次世界大战结束以后，出现了以原子能、电子计算机、人工合成新材料、空间技术和遗传工程为代表的新技术革命。它是历史上规模最大、影响最深的一次科技革命，带动了一系列新兴工业部门的建立，从而使世界范围的生产力得到迅速发展。它突破了民族和国家的界限，使生产力进一步国际化。它不仅要求生产的国际化，还包括流通、分配和消费在内的整个经济生活的国际化。第二次世界大战以后也使整个世界处于相对和平稳定的发展时期。除少数国家继续扩军备战外，绝大多数国家致力于开发科学技术，革新交通运输工具，扩大资本的输出输入，调整国民经济和产业结构，发展跨国企业和提高人民生活水平。这些因素相互作用，极大地推动了国际分工、世界市场和各国进出口贸易的发展。国际化的商品数量和品种极大丰富，国际市场的内容和范围不断增加。与此同时，资本主义世界经济体系瓦解，发展中国家兴起，少数资本主义国家独霸世界的局面开始打破。整个世界经济呈现了相互依存、相互渗透、相互矛盾、错综复杂的新

趋势。这为世界各国的进出口贸易提供了非常宽松的发展条件。

进出口贸易的发展主要有如下表现：

(1) 进出口商品的交易规模、发展速度和商品结构发生了重大变化。从交易规模上看，世界各国的进出口贸易总额战后初期是 500 多亿美元，20 世纪 80 年代末期为 1.15 万亿美元。40 年间增长了 20 多倍。而据世界贸易组织发表的国际贸易情况报告，1996 年国际货物贸易首次突破了 5 万亿美元大关，达到 5.1 万亿美元，与此同时，服务贸易也创下了 1.2 万亿美元的新纪录。从发展速度上看，战后国际贸易的增长速度已经超过世界工业生产的增长速度，且有逐步上升的趋势。从商品结构来看，工业制成品在进出口贸易中所占比重超过了初级产品，在制成品贸易中，机械产品在各大类商品中增长最快，在世界进出口贸易中的比重不断提高。

(2) 国际资本流动有了很大发展，有力地促进了进出口贸易的增加。原有经营进出口商品的贸易公司已逐步由跨国公司所代替，当今世界跨国公司已超过 20 000 个，其生产额已超过世界工业生产总额的 2/3，其贸易额已占世界贸易总额的 3/5。

(3) 国际贸易方式由单一型向多元化、复合型发展。随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展，除传统的进出口贸易方式外，还出现了融货物技术、劳务和资本移动为一体的新型进出口贸易方式。

(4) 传统的、繁琐的国际贸易做法向信息化、自动化、无纸贸易的方向发展。随着信息技术的发展，一场以当代最先进的“电子数据交换”（Electronic Data Interchange, EDI）和电子商务代替单证来传递国际贸易信息数据的工作，已在全世界范围内展开。

(5) 各种世界性、地区性的贸易、金融、货币和其他经济合作组织相继出现，既协调了部分地区和某些部门经济贸易的发

展，又加剧了相互之间的竞争，但总的来说有利于世界进出口贸易的发展。

第二节 进出口贸易方式

贸易方式 (Mode of Trade) 是指在进出口贸易中运用的各种交易做法或交易方式。现时的进出口贸易，除传统的商品进口和出口外，还包括资金、技术和劳务的进口和出口，国际经济合作，科学技术的交流等，既包括有形贸易 (Visible Trade)，又包括无形贸易 (Invisible Trade)。国际经济合作和科学技术的交流，使生产领域同流通领域的要素、经济同文化科学技术的要素交织在一起，大大丰富和扩大了进出口贸易的内容和范围，从而出现了多样化的贸易方式。应当灵活运用各种不同的贸易方式，并注意各种贸易方式的结合使用。本节就国际市场中普遍采用的贸易方式进行分类介绍。

一、国际货物贸易方式

(一) 利用客户组织推销网的货物贸易方式

1. 经销 (Distributor)

这是指出口方授予经销方在一定地区销售指定的商品的权利。出口方与经销方是买卖关系，经销方自行购进商品、自行销售、自负盈亏。在同一地区，出口方可同时选择几个经销商，也可选择独家经销商 (Sole Distributor)，授予独家专营权利。但一般经销人有经销权，没有专营权利。

2. 包销 (Exclusive Sales)

这是指卖方通过签订包销协议在一定期限内，在特定地区给予国外客户销售指定商品的专营权利。双方的关系属于售定性质。包销人与出口方是具有专营权利的买卖关系。

适于包销的商品是：具有一定销售基础、当地市场竞争剧烈的；经过试销有发展前途的；在市场容纳量中已有一定的比例，要再扩大和发展已感到困难的。这些商品都可找一合适的包销商以稳住当地市场。包销的作用主要有：卖方给予包销商专营权以后，包销商一般能积极组织推销，可扩大卖方商品的出口；在同一市场上避免多家经营，引起相互竞争抵消力量，可加强商品的竞争地位；有利于卖方根据市场需要和生产条件，有计划地安排生产和组织货源均衡供应市场，争取较好的卖价。

3. 代理 (Agency)

这是指卖方给予国外客户，在一定期限内，在特定的地区享有代销指定商品的权利。双方属于委托和被委托关系，不是买卖关系，代理商有积极推销代理商品的义务，并享有收取佣金的权利。

代理分为总代理、独家代理和一般代理 3 种。

(1) 总代理 (General Agency) 是委托人在指定地区的全权代理，有权代表委托人签订买卖合同、处理货物等商务活动，还可以代表委托人进行一些非商业性活动。

(2) 独家代理 (Exclusive Agency or Sole Agency) 是指代理人按委托代理协议所指定的地区和时期拥有协议指定的某项商品的专营权利。独家代理在享有专营权上，同包销相似，但与委托人的关系不是买卖关系，是一种委托代销关系，只是收取佣金。使用独家代理人的主要优点是：①有利于调动代理商推销商品的积极性。独家代理商不承担经营风险，又享有专营权，推销商品越多，佣金就越多。②独家代理商经营比较集中，能发挥集中推销商品的作用。③卖方可以掌握和决定商品的销售价格、数量和其他贸易条件，不致让代理商操控市场。

(3) 一般代理 (Agency) 是指不享有专营权的代理，其他权利、义务和独家代理一样。一般代理仅为委托人在当地市场招揽

生意，逐笔收取佣金，或根据委托人的条件与买方洽谈交易。

（二）不需动用国家现汇的货物贸易方式

这类贸易方式主要有3种，即易货贸易、记账贸易和补偿贸易。

1. 易货贸易 (Barter Transaction)

这是把出口和进口直接结合起来的方式。易货贸易的特点是交易双方互相有进有出，进出平衡或基本平衡。

采取易货的主要优点是：易货贸易在一般情况下可不动用外汇，外汇支付能力差的交易双方，通过这种方式，可以促进贸易往来，有进有出，不仅双方可以取得贸易额的大体平衡，而且可以购进一些急需物资，带出一些滞销产品；可以避免国际上货币不稳定对贸易的影响。

但是，这种易货方式也有它的局限性。主要表现在：①双方在易货时难于找到适合的对象，国外一般商人经营的商品种类有一定范围，难于找到适合双方需要的商品，必须由一些商人组织起来才能进行，这样一笔交易就变得较复杂。②综合易货则不利于出口商品结构类似的国家进行交易。

2. 记账贸易 (Clearing Agreement Trade)

记账贸易是指在两国政府签订支付协定的基础上，通过开立清算账户相互抵消彼此的债权债务进行结算的贸易，也就是说这种贸易方式不是逐笔使用现汇来进行结算，而是根据协定用记账方式来抵消。显然，记账所使用的外汇不同于现汇，它只是一种账面资产，一般仅用于协定国之间，不能用于同第三国的结算。

记账贸易方式通常由政府签订协定后实施。

3. 补偿贸易 (Compensation Trade)

一般是指一方在信贷的基础上，从国外另一方主要买进机器、设备、技术、原材料或劳务，支付货款不是使用现汇，而是约定在一定期限内，用产品、其他商品或劳务，分期清偿货款的

一种贸易方式。这种方式也是进口和出口结合在一起的。

它的主要特点是：①贸易与信贷相结合。②贸易与生产相结合。③贸易双方是买卖关系。

开展补偿贸易对贸易双方均有积极的意义，主要从以下两个方面体现：

(1) 对进口方。①有利于引进国外比较先进的设备和技术，提高本国劳动生产率，促进企业生产，增强企业国际竞争力。②可以突破一定时期现汇不足的障碍，进口设备物资，兴建企业，加快经济发展速度。③有利于建立本国进口替代和出口导向产业，用补偿贸易方式兴建的企业，生产该国需要进口的产品，替代进口，可以节约外汇支出；如所建企业生产出口商品，则有利于增加外汇收入。④因产品返销和回购开拓了某些商品进入国际市场的较稳定的销售渠道，有利于以销定产。

(2) 对出口方。①可为本国剩余资金、设备等开拓出口渠道，它可以突破买方外汇不足的困难，使本来不能开展的贸易成为可能，把潜在市场变成现实的市场，增加赢利机会。②可以得到一个比较稳定的原料来源，因为不少补偿贸易的回头商品是燃料和工业原料。③有利于降低出口国的物价水平和增加消费者的利益，因为回购制成品，大都成本较低，价格低廉。④可以利用进口方引进的技术和设备作为出口方技术和设备的试验场所，技术和设备在使用过程中出现的问题，将成为出口方改进技术、设备的新动力。

补偿贸易也存在一些缺点和问题，主要有：①用制成品作为补偿产品，不是普遍都能接受的；②外国厂商为了保持自己有利的竞争地位，往往不愿转让最先进的技术设备；③涉及的关系比较复杂，尤其是银行介入后，对返销产品规格、品质、交货期要求得很严，出售补偿产品的一方所受约束较大；④如果补偿产品出口量大，与本国同类产品的出口发生竞争，就会打乱销售渠

道，影响长远出口利益；⑤补偿贸易比较复杂，从谈判到实现，要很长时间，谈成后履行贸易协议，较一般贸易费时费力。

（三）与生产和劳务结合的货物贸易方式

1. 来料加工和来件装配

通常是指由国外厂商提供一定的原材料、辅料、包装物料、零部件、元器件等，由我国生产单位按照对方要求进行加工、装配成品，交给对方销售，我方按合同规定收取加工费。来料加工和来件装配的主要特点是：①把贸易与生产联系在一起，加工方可充分利用自己的人力、设备以及利用对方一定的技术，生产适应国际市场的适销产品，扩大出口，有利于对方降低产品成本，增强国际市场的竞争能力。②使原料或元件的进口与成品的出口联系在一起，使原料或元件的提供者成为成品的包销人或承受人。③根据双方的需要与可能，可以相互配合发挥各自的优势，使双方受益。加工方可引进一定的设备和技术，可以收取加工费，得到外汇收入；供应方可使自己多余的资金和设备找到合适的场所，按照自己的要求取得适合的商品，交货比较及时，手续比较简便。

2. 进料加工

这种方式又叫“以进养出”。即指国内企业以外方提供的原材料、半成品进行加工生产后复出口的贸易方式。

3. 合资经营和合作生产

（1）合资经营。按照平等互利原则，经政府批准，在一国（东道国）境内的外国公司、企业和其他经济组织或个人同该国国内公司、企业或其他经济组织共同投资合营的企业。外资比例一般不低于 25%，合营企业所需原材料、燃料、配套件等应优先在东道国购买，也可由合资经营企业自筹外汇，直接在国际市场上购买，其产品鼓励向东道国境外销售。出口产品一般规定由合资企业直接或与其有关的委托机构向国外市场销售。这种合资