

进出口贸易 操作实务

(第三版)

顾 民 著



中国商务出版社

CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

进出口贸易操作实务

(第三版)

顾 民 著

中国商务出版社

图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易操作实务/顾民著. - 3 版. - 北京:中国商务出版社, 2003.12

ISBN 7-80181-168-2

I. 进… II. 顾… III. 进出口贸易-贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 081413 号

进出口贸易操作实务(第三版)

顾民 著

中国商务出版社出版

(原中国对外经济贸易出版社)

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码:100710

电话:010-64269744(编辑室)

010-64242964(发行二部)

Email: cfertph@caitec.org.cn

网址:www.cfertph.com

新华书店北京发行所发行

北京市朝阳燕华印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本

11.25 印张 292 千字

2003 年 12 月 第 1 版

2003 年 12 月 第 1 次印刷

印数:5000 册

ISBN 7-80181-168-2

F·669

定价:20.00 元

第三版前言

《进出口贸易操作实务》(第二版)2001年11月出版后,由于该书以实务性、案例性为主,吸收了当今最新的科研成果,受到广大读者,特别是大、中专外经贸院校学生的欢迎,所以该书被全国部分经贸院校的专家、学者和教授精心鉴定,编入“跨世纪课程教材”。由于外贸业务不断发展,外贸知识需要不断更新,也需要不断充实和完善,因此对第二版进行了修订。

第三版在结构上从原十六个方面的内容,修改成现二十个方面的内容(详见目录),即增加现九“发票”栏,现十三“其他单据”栏,现十四“对外单证处理技巧”栏和十九“工作述评”栏。二十个方面内容的编排次序,以及同一方面内容的项下每一篇文章的编排次序,根据进出口贸易业务的流程和前后方面内容以及同一方面内容的文章的关系作了合理的调整。

第三版在内容上作了如下较多的修改:作为原书(即第二版)而言,我发现至少有两个不足之处,其一,发票、运输单据和保险单据(如由卖方投保)是信用证项下凭以结汇的三种主要装船单据,缺少专门论述发票的内容,因此第三版设“发票”栏,编入4篇关于发票的文章;其二,在修订第二版“品质”栏时,起初我另增写了《出口罐头生锈,买方要求下次交货减除质量折扣》一文,连同原来两文,共三篇文章。后来我觉得这三篇文章都是关于质量不好的案例,带有片面性。我经过较长时间的思考和搜集资料,花了不少工

夫,又增写了《水海产品以质取胜,畅销国外且卖价高》一文,以臻完善。

《进出口贸易操作实务》(第二版),书中共收入 81 篇文章。《进出口贸易操作实务》(第三版)新增加 29 篇文章(其中 12 篇文章为新写的)因而该书总篇数,从 81 篇增至 110 篇。新写的 12 篇文章如下:《水海产品以质取胜,畅销国外且卖价高》、《出口罐头生锈,买方要求下次交货减除质量折扣》、《慎用远期信用证——从牟其中案谈如何防范信用证诈骗》、《银行费用条款》、《“分批装运”和“分期装运”条款》、《关于签发海运提单如何使用保函的问题》、《受益人声明》、《单证相符时如何对待国外故意挑剔》、《信用卡诈骗与防范》、《提高业务素质加强咨询意识》、《浅谈建立总经济师制度》和《常见大宗外贸商品名称及规格英译》。需要说明的是,鉴于我将《单证不符的实例和处理方法》一文入选第三版,作为实践上和学术上考虑,确实存在国外故意挑剔单证相符的单据的情况,因此花了不少时间收集了与此有关的 7 个案例,写成《单证相符时如何对待国外故意挑剔》一文,以飨读者。

其中有 4 篇文章,根据学术的严谨的原则,改了文章的题目名称。原《“一万”与“万一”之间——谈托收要投出口信用保险》一文,从“保险和保险单据”栏内撤销,移入“支付方式”栏、题目改成《即期信用证改为 D/A120 天,导致货款落空》、《部分正本提单径寄买方应注意的问题》一文,题目改成《 $\frac{1}{3}$ 正本提单径寄买方应注意的问题》;《保险单据与海运提单的背书》一文,题目改成《保险单据与海运提单的背书的区别和关系》;另《如何防范外商利用租船合同诈骗》一文题目改成《租船合同诈骗与防范》。

其中原有的 8 篇文章,〔《能源危机条款》、《空头支票与保付支票》、《航空运单》、《保险单据与海运提单的背书的区别和关系》、《检验检疫证书如何避免出现“WE”》、《单证诈骗与防范》、《信用证欺诈的标准及例外原则》和《谨防不法外商伪造提单诈骗》〕作了文字上修改,补充了有关案例、英文条款,加入了译文等。

我虽力求内容之完美、层次之分明,惟本人能力有限,书中一定有肤浅疏漏之处,恳请外贸界同仁不吝赐教,是所致盼。

顾 民 谨识

2003年4月30日于北海

目 录

一、品质	(1)
水海产品以质取胜畅销国外且卖价高	(1)
桂元肉不分等级出口被退货	(3)
出口芝麻糊粉生蛀虫受索赔	(4)
出口罐头生锈,买方要求下次交货减除质量折扣	(5)
二、包装	(7)
漏刷唛头导致客户先提货后付款	(7)
运活猪去香港笼装改散装经济效益好	(8)
三、价格	(10)
掌握市场供求关系变化,活大猪多卖价钱	(10)
掌握市场季节差价,水果多卖价钱	(11)
四、支付方式	(12)
论当代国际贸易支付方式	(12)
即期信用证改为 D/A120 天,导致货款落空	(18)
未收到信用证修改书发货,造成迟结汇 10 天	(20)
三种汇款方式的比较	(20)
货到付款	(23)
关于信用证项下托收	(24)
记账结算议付时寄错合同,造成迟结汇 10 天	(26)

五、《跟单信用证统一惯例》及信用证种类	(28)
国际商会《跟单信用证统一惯例》	
——《UCP500》与《UCP400》有何不同	(28)
《UCP500》探讨	(29)
关于是否是预支信用证引起的争执	(35)
尊重国际惯例,适应可转让信用证结算的新发展	(40)
浅议远期信用证和假远期信用证条款有关问题	(43)
慎用远期信用证	
——从牟其中案谈如何防范信用证诈骗	(46)
六、信用证特别条款	(54)
汇率条款	(54)
利率和利息条款	(56)
生效和未生效条款	(59)
“软条款”	(61)
自动延期条款	(66)
不接受凭保函议付条款	(68)
不符点费用条款	(70)
电索条款	(73)
让进口商从议付行拿取所有装船单据条款	(80)
注销信用证条款	(82)
能源危机条款	(83)
选择港条款	(83)
不受放射性污染条款	(89)
溢短装条款	(91)
佣金和折扣条款	(96)
银行费用条款	(104)
“分批装运”和“分期装运”条款	(107)
递送议付单据方法、次数和规定时间条款	(112)
对单据的格式、签发和语言的要求条款	(115)

七、审证、制单、审单、结汇	(119)
信用证的审核	(119)
制单结汇在出口业务中的作用	(124)
跟单信用证项下制单的要求	(125)
出口结汇快速制单	(134)
跟单信用证项下审单的标准	(136)
如何快速结汇	(139)
收妥结汇与出口押汇	(142)
这次收汇快并非偶然	
——谈银贸双方收汇成功的配合	(144)
八、票据	(146)
缮制汇票应注意的几个问题	(146)
本票在国际贸易中的运用和利弊	(148)
使用本票应注意的几个问题	(150)
空头支票与保付支票	(151)
九、发票	(153)
缮制商业发票应注意的问题	(153)
缮制特别条款的商业发票举例	(156)
海关发票	(161)
领事发票	(163)
十、装运和运输单据	(164)
商品出口到内陆国家和内陆城市应注意的问题	(164)
商品出口转运应注意 7 个问题	(168)
不按合同装运条件出口,造成我方严重利息损失	(171)
行使货物停运权、留置权和另行出售权,变被动为主动,	
挽救了损失	(172)
签发清洁提单写保函引起的争议	(173)
未签发提单就让外轮离港,造成迟结汇 5 天	(175)
指示提单的抬头与背书	(176)

第三者提单的作用及应注意的问题	(180)
“金康”提单:应用须知	(185)
交换提单浅析	(187)
1/3 正本提单径寄买方应注意的问题	(188)
航空运单	(191)
承运货物收据	(192)
铁路运单	(193)
运输行收据	(198)
关于签发海运提单如何使用保函的问题	(198)
十一、保险和保险单据	(206)
预约保险单	(206)
保险单据的被保险人与背书	(207)
保险单据与海运提单的背书的区别和关系	(211)
保险单据的“批单”	(212)
关于卖方未发出投保通知引起的争议	(213)
十二、检验检疫及其证书	(216)
水尺计重的几个问题	(216)
检验检疫证书如何避免出现“WE”	(218)
缮制检验检疫证书应注意的几个问题	(221)
十三、其他单据	(224)
受益人声明	(224)
电报或电传、传真抄本	(228)
船长收据	(230)
船公司证明	(232)
十四、对外单证处理技巧	(246)
单证不符的实例和处理方法	(246)
单证相符时如何对待国外故意挑剔	(252)
十五、国际贸易诈骗与防范	(265)
单证诈骗与防范	(265)

信用证欺诈的标准及例外原则	(280)
谨防不法外商伪造提单诈骗	(286)
外汇票据的诈骗与防范	(289)
巴西糖报盘多骗局	(297)
信用卡诈骗与防范	(300)
租船合同诈骗与防范	(301)
诈骗性的保险索赔及对策	(304)
凿沉船舶诈骗与防范	(307)
国际贸易中 4 种常见诈骗形式的识别与防范	(310)
十六、索赔	(314)
追回外国银行迟付 40 天利息	(314)
追回国外客户无理拒付的速遣费	(315)
外贸据理力争, 索赔损失的青刀豆罐头	(316)
十七、进口交易	(318)
进口商品凭银行担保提货	(318)
进口大宗商品应注意哪些问题	(320)
进口大宗商品不宜在开证时接受加入电索条款	(321)
十八、贸易方式	(324)
进口黄豆贸易方式不对	(324)
补偿贸易超过我方偿还能力	(325)
十九、工作述评	(326)
提高业务素质加强咨询意识	(326)
浅谈建立总经济师制度	(327)
二十、其他	(329)
中性单据	(329)
“ORDER”一词在外贸业务中的用法	(331)
“投保”一词在外贸英语中的译法	(333)
英译常见大宗外贸商品名称及规格	(334)
参考文献	(341)

一、品 质

水海产品以质取胜畅销国外且卖价高

邓小平同志指出：“……还要研究提高产品质量。我去年就说过产品不能只讲数量，首先要讲质量。要打开出口销路关键是提高质量。‘质量不高，就没有竞争能力。’……”〔《在听取经济情况汇报时的谈话》（1986年6月10日）《邓小平文选》（第三卷）第160页〕。邓小平同志的谈话，说明高质量是国际市场的通行证。地处我国北部湾畔的某市某水产进出口公司认真学习并努力贯彻邓小平同志谈话的精神，从过去靠增加数量出口来提高创汇额转变到靠提高质量出口来扩大创汇额；从产品粗加工出口转变到产品深加工出口，增值创汇额；从单一花色品种出口转变为适销对路，适合进口国人民口味的多种新品种出口，提高销售价，扩大创汇额。笔者试就某市某水产进出口公司的以质取胜的出口战略的具体做法作一些简单的介绍，欲达到抛砖引玉的作用。

某市某水产进出口公司是经营水海产品出口的专业公司，每年出口水海产品2 000吨~3 000吨，出口创汇达800万~1 000万美元。近年来，国际市场上水海产品出口竞争激烈，但由于该公司十分重视出口商品的质量，保证了出口销售，他们出口的墨鱼片、文蛤肉、单冻去膜墨鱼片和冻蝴蝶虾仁等商品很快就畅销日本、香港和欧美等市场。他们的主要做法是：

1. 严格掌握进货和加工，确保产品质量。1988年秋，该公司与日本商人签订了冻墨鱼片60吨的出口合同，当时，该市出现了抬价收购和水货冲击市场的情况，许多个体户为了谋取利润，将收购到的鲜墨鱼放在冰水里浸泡一二天后才转交给该公司的加工

厂,严重影响产品质量,加工出来的鱼片肉质松软,质量和鲜度明显下降。针对这种情况,该公司加工厂每天早上派车到产鱼区码头从渔船直接收购。对个体户交到加工厂的鲜墨鱼,均由工人认真挑选,严格把关,对鲜度好、品质优良的货品,适当提高收购价格,保证进货的质量。文蛤肉是该公司对日本市场出口的另一个主要商品,但由于含沙量大,熟度不够,销量长期徘徊不前,经查原因,发现一些个体户交售的文蛤肉中夹有不符合规格要求的产品。加工厂一方面严格收购,对不合格的产品责令他们重新返工、挑选,保证进货的质量;另一方面加工厂为了提高产品质量,增加洗涤次数彻底洗去细沙。经过严格把关,产品质量明显提高。

2. 加强卫生和加工管理,进行技术指导,提高产品质量。为了加强墨鱼片加工的卫生管理,该公司对冷冻加工厂进行了改建,增设灭蝇灯、水帘门、防尘罩、洗手间等卫生设施,在收购、加工、急冻、包装、冷藏等各个环节形成了一条龙生产线;加工厂的质检员和日方的技术员经常到现场进行技术指导,发现问题,共同研究解决。同时,为了确保加工质量,该公司对加工厂实行按件计酬,做到当天收购当天加工完毕。由于产品质量好,受到日本客户的好评,出口售价也有了提高。

3. 不断创新,发展新品种。该公司加工厂在加工文蛤肉时,将文蛤肉 4 只一串,约 23 克~25 克一串,叫文蛤肉串、另将赤贝肉数十只也串起来,叫赤贝肉串,先冷冻起来再运日本,适合日本的食用方法和习惯。上述文蛤肉串、赤贝肉串售价均比普通文蛤肉、赤贝肉要高。在加工墨鱼片的基础上,为了吃起来方便,吃时不必再撕掉表面的一层膜,日方要求该公司生产新品种“单冻去膜墨鱼片”,卖价每吨可提高 200 美元,每吨提高售价 1% 左右,在日本市场上大受欢迎。该公司利用我国劳动力廉价的优势,大搞适销对路的深加工水海产品,推出新品种。“冻蝴蝶虾仁”,畅销欧美、香港地区共 379 吨,创汇 152 万美元。他们的做法是将新鲜白虾,去壳去肠,用刀劈成两片,但不断开,做成似蝴蝶的样子、冷冻

出口到国外,客户将其解冻用油炸、蘸上面包沫和酱、醋、糖、辣椒等配料吃起来特别可口,产品供不应求,售价较高,每吨卖价可比普通虾仁的价钱高出了近一倍,1990年销往比利时、英国、法国、美国和香港地区。

综上所述,某市某水产进出口公司的以质取胜的出口战略是可行的、成功的,其经验值得推广借鉴和学习。

桂元肉不分等级出口被退货

俗话说:“一分钱一分货,按质论价”。商品分等级出口,不仅可以多卖钱,而且适合消费者的不同需要,各种等级都可以卖出去。但有些外贸工作者,违反合同规定,不分等级,以统级出口,被外商退货,造成浪费运费,重新加工等。笔者试就某进出口贸易公司桂元肉不分等级出口被退货一事,谈谈自己的看法。

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,可以满足消费者的不同需要。因此,产品的质量如何,是消费者所关心的问题。其中,表示商品品质的方法之一就是凭等级。商品的等级(GRADE)指同一类商品,根据生长及长期贸易实践,按其规格上的差异,用大、中、小;重、中、轻;甲、乙、丙;一、二、三等文字、数码或符号所作的分类。在买卖某项订有等级的产品,只需说明级别,即可了解所要成交的商品的品质规格。

某进出口贸易公司与香港客户签订出口两吨桂元肉的合同,每吨5万港元,合同规定要分等级,按质论价。某公司主管业务的人员,不细看合同条款,不分等级,以统级出口,而且确定成交的卖方的样品不留样。货到香港后,客户取货与样品对照不符,发现是统级,不肯收货,退货用船运回。我方负担往返运费,对外造成不

良影响。

以上情况说明,商品分等级出口是很重要的。按质论价,等级条款是签订合同时必须注意的一个重要条款,分等级出售,可以卖得好价。合同签订什么等级,出口时商品必须是什么等级,只有合同签订是统级或大路货时,才能出口统级。某公司业务员违反合同规定,不分等级出口是不对的。另外,在出口成交时卖方的样品必须留样,以便发生争执时作鉴定,是法律依据。某公司出口桂元肉不留样,争执时无可对照,处于被动无理的局面。

出口芝麻糊粉生蛀虫受索赔

食品的质量和卫生关系到消费者的切身利益,防止病虫、菌害,直接关系到消费者身体健康。但有些外贸工作者在食品出口前不检查有无变质,结果商品到国外发现变质被索赔。

1991年,某公司出口新加坡客户芝麻糊粉80箱,每箱116港元,共价值9280港元,因出口前不检查质量,货到新加坡后,客户发现有蛀虫,寄回一包给某公司看,并提出索赔。在下一交易会上,客户再次提出索赔,经双方友好协商,双方各承担一半损失4640港元,后退款给客户,造成不良的政治和经济影响。

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,不仅可以提高我国商品的竞争能力,扩大销售,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上的声誉,反映我国科学技术及社会主义建设的新水平。高质量是国际市场的通行证,商品质量高是竞争能力强的物质基础,而食品的卫生至关重要。俗话说:“病从口入”,食品要防止腐烂、变质、生虫。食品不能超过规定期限食用,否则有害于健康。按照有些国家的规定,商品的品质是合同的主要条件,卖方所交的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赔偿损失。某公司出口芝麻糊

粉发货前不做仔细检查是不对的,致使引起客户索赔,应吸取教训。

出口罐头生锈,买方要求下次 交货减除质量折扣

罐头食品的质量问题,不仅包括罐头内部的食物质量问题,既不腐烂变质,而且也包括外包装马口铁的质量问题,即罐头外观光洁明亮,马口铁不生锈、无锈蚀致漏液等。国际贸易货物买卖合同中,规定如质量发生问题,且不属于船公司和保险公司的责任,买方有权要求卖方赔偿损失。某进出口支公司出口原西德汉堡某客户麻菇罐头外包装马口铁生了锈,买方要求卖方在下次交货时,减除质量折扣,经过双方反复协商,以电报形式达成协议,卖方下次交货在发票中减除 3 415.50 美元。对于此事,笔者谈谈出口商品质量问题的重要性和防止罐头生锈的办法。

原西德汉堡某客户是我国某进出口分公司的老客户,双方长期签订进出口各类蔬菜罐头、水果罐头和肉食罐头等合同,合同由分公司下属某支公司执行。一次某进出口支公司出口发给原西德汉堡某客户的 24 听/425 克麻菇罐头一批,货到目的港后,买方发现罐头表面略有生锈,并请有关检验公司鉴定并出具检验报告。经调查货物装在船舱中间,且装在集装箱内、没有遇到海水、不属于运输途中船公司责任所致。卖方凭保单转向保险公司索赔,保险公司作了详细的调查。出口前,某地商检局检验罐头,曾发现罐头表面有锈斑,曾要求某进出口支公司组织工人用沙皮擦去锈斑,并用棉花蘸上一些油涂在擦过的地方。由于出口罐头数量较多,船期又紧,要在一天内完成,因此未严格按照某商检局要求执行。一些罐头仅用沙皮擦去锈迹,部分罐头听上、听下盖未来得及抹油,致使罐头在空气中湿度较大时,有水分形成再次生锈,经分析,出口罐头的质量问题,属于卖方的责任。买卖双方反复协商,卖方在

下次交货时,从发票中减除质量折扣 3 415.50 美元,并用电报形式达成协议如下:“LESS QUALITY—DISCOUNT AS AGREED PER CABLE DATED JULY 5TH, 1993—US\$ 3415.50”[1993 年 7 月 5 日(我方)电报同意减少质量折扣 3 415.50 美元]。1993 年 8 月 18 日,我国某进出口支公司向原西德汉堡某客户出口象山牌半去囊衣糖水橘子罐头 660 箱,每箱内装 48 听/312 克。价格条款为“CFR HAMBURG US \$ 9.29 PER CARTON LESS 3% COMMISSION”[成本加运费(从中国北海)至(德国)汉堡,每箱 9.29 美元,减少 3% 佣金]。我国某进出口支公司这次出口应收外汇 5 947.46 美元,再从这笔金额中,减除上次质量折扣 3 415.50 美元(已在信用证中注明),我国某进出口支公司实收外汇 2 531.96 美元。

这次买方向卖方索赔罐头生锈造成的损失,虽已结束,但对外已产生了不良影响。值得指出的是,在出口前,某地商检局检验罐头,已发现罐头表面生锈,要求某进出口支公司返工处理,即用沙皮擦去锈斑,再涂上一些油。但某进出口支公司,缺乏质量意识,强调数量多、时间紧,来不及返工,部分罐头只擦去锈斑,未涂油,造成再次生锈,又有侥幸取胜的心理,向保险公司索赔、经保险公司调查、属于卖方的责任。实践证明,罐头马口铁略有轻微生锈,应用沙皮擦去锈迹,再在擦过处抹上一些油、无一漏抹,这是防止罐头再次生锈的简易而有效的方法。否则因少量罐头漏抹油,造成再次生锈,给买方掌握索赔的把柄。因此,这次教训是深刻的,应引以为戒。