

对外经济贸易丛书

FET

外销员实用手册

虞汉谊 编

上海外语教育出版社

FOREIGN ECONOMICS AND TRADE SERIES

对外经济贸易丛书

外销员实用手册

虞汉谊 编

上海外语教育出版社

SHANGHAI FOREIGN LANGUAGE EDUCATION PRESS

责任编辑: 黄 卫
责任校对: 贾珂普
封面设计: 张 连

外销员实用手册
虞汉谊 编

上海外语教育出版社出版发行
(上海外国语大学内)
上海欣阳印刷厂印刷
新华书店上海发行所经销

开本 787×1092 1/16 11.75 印张 4 插页 290 千字

1995 年 6 月第 1 版 1995 年 6 月第 1 次印刷

印数: 1—4 000 册

ISBN 7-81009-967-1

F·026 定价: 11.00 元

P151
7-81009-967-1
477

Jm163/14

编者的话

三十多年来，我在对外贸易工作的生涯中，深深体会到要做好对外贸易工作，除国家政策外，在第一线的外销员（或进出口业务员）是关键。因此，把我在对外贸易外销工作中的实践经验和需要具备的基本条件，以及我长期在外销工作中所收集、积累、综合、整理、归纳而成的资料一并推荐给正在外销工作岗位上的人们参考，或许对他们的实际工作有一定的帮助，对在校学习对外经济贸易专业的学生也有理论和实际操练参考价值。

本书重点介绍外销员要具备的条件和他们在外销工作中必须要掌握的国际贸易往来最基本的常识，如：国际贸易惯例和进出口业务、熟悉商品生产知识、了解市场行情、懂得交易磋商和履行合同、有良好的职业道德等基本内容。本书力求简明扼要，通俗易懂，操作性强，有实用性，尤其对具体工作的外销业务人员及一般外贸职工均有参考价值。

随着我国经济体制改革的不断深入，在对外开放和市场经济的新形势下，对外贸易发展很快，新的贸易做法和国际惯例也在不断变化。由于本人工作有局限性，水平不高，书中定有许多不足和不妥之处，收集的资料和编写的内容尚欠全面或有错误，恳请读者批评指正。

本书经俞杏堂副研究员审核、修改，以及有关业务部门和有实际操作经验的业务员的协助和支持，借此机会衷心向他们致谢。

编者 虞汉谊
1993年9月8日

目 录

进出口业务的主要内容	1
商品价格	
商品品质	
支付条款	
贸易方式	
运输	22
运输方式	
运输单据	
保险	28
风险及损失	
保险类别及其责任范围	
保险的基本程序	
商品检验	35
商品检验的时间和地点	
商品检验机构及其任务	
海关	38
海关的任务	
海关的权力	
海关的监管制度	
进出口关税制度	
索赔和仲裁	43
索赔和理赔	
索赔条款	
索赔和理赔应注意的问题	
仲裁	
不可抗力	
交易磋商和合同履行	49
交易磋商的准备工作	

交易磋商的形式和内容	
交易磋商的程序	
合同的签订	
合同的履行	
外销员的素质与对外谈判技巧	68
政治与文化素质	
业务基础知识	
谈判技巧	
谈判程序	
附件	79
附件一	中华人民共和国涉外经济合同法
附件二	联合国国际货物销售合同公约
附件三	代理协议书 (中文本)
附件四	合资协议书 (中文本)
附件五	独家代理协议书 (英文本)
附件六	包销 (专销) 协议书 (英文本)
附件七	备忘录 (英文本)
附件八	规范化合同打法
附件九	合同错打 (样一)
附件十	合同错打 (样二)
附件十一	不规范合同修改 (变更) 书
附件十二	书信开首语 (中英文)
附件十三	书信结尾语 (中英文)
附件十四	即期信用证 (样一)
附件十五	即期信用证 (样二)
附件十六	即期信用证 (样三)
附件十七	假远期信用证
附件十八	远期信用证
附件十九	循环信用证
附件二十	与托收相结合的信用证
附件二十一	可转让信用证
附件二十二	银行保证书
附件二十三	托收汇票申请书
附件二十四	信用证项下汇票
附件二十五	托收汇票第一正本
附件二十六	托收汇票第二正本
附件二十七	海运提单 (样一)
附件二十八	海运提单 (样二) 正面
	海运提单 (样二) 背面

- 附件二十九 海运提单 (样三)
- 附件三十 多式联运提单式 (正面)
多式联运提单式 (背面)
- 附件三十一 海运或联运提单
- 附件三十二 航空运输单
- 附件三十三 联合商业发票
- 附件三十四 商业发票
- 附件三十五 联合单证 (发票及装箱单)
- 附件三十六 装箱单 (样一)
- 附件三十七 装箱单 (样二)
- 附件三十八 保险通知书
- 附件三十九 保险单
- 附件四十 保险费收据
- 附件四十一 对美国出口许可证 (样一)
- 附件四十二 对美国出口许可证 (样二)
- 附件四十三 对加拿大出口许可证
- 附件四十四 对欧共体出口许可证 (样一)
- 附件四十五 对欧共体出口许可证 (样二)
- 附件四十六 对欧共体出口许可证 (样三)
- 附件四十七 对芬兰出口许可证
- 附件四十八 对欧洲出口 (非配额) 装船证书
- 附件四十九 商检局商检证书
- 附件五十 贸促会商品产地证书
- 附件五十一 普惠制 (GSP) 产地证明书 (样一)
- 附件五十二 普惠制 (GSP) 产地证明书 (样二)
- 附件五十三 普惠制 (GSP) 产地证明书 (样三)
- 附件五十四 普惠制 (GSP) 产地证明书 (样四) (中文本背面)
普惠制 (GSP) 产地证明书 (样四) (英文本背面)
- 附件五十五 品质检验证书
- 附件五十六 澳大利亚进口手工制品证书
- 附件五十七 进口原料出口货物报关单
- 附件五十八 国产原料出口货物报关单
- 附件五十九 进口货物报关单
- 附件六十 来料加工出口货物报关单
- 附件六十一 来料加工装配报批单
- 附件六十二 出口货物申请退税报关单
- 附件六十三 中华人民共和国出口许可证 (正面)
中华人民共和国出口许可证 (背面)
- 附件六十四 出口收汇核销单

- 附件六十五 进口物料合同
- 附件六十六 工贸要货合同 (样一)
- 附件六十七 工贸要货合同 (样二)
- 附件六十八 工贸要货合同 (样三)
- 附件六十九 国际特快专递单据 (样一)
- 附件七十 国际特快专递单据 (样二)

进出口业务的主要内容

在进出口业务中，交易的主要内容包括商品价格、商品品质、支付条款、贸易方式等四个方面。这是进出口交易的主要条件，在具体交易的洽谈中必须要掌握和熟知的课题。下面就这几个方面作详细的介绍。

商品价格

商品价格是进出口业务中买卖双方交易洽商的一个重要内容。国际市场价格，由于竞争激烈，变化甚大，既要买（卖）得价格适当，又要做成交易，外销员的才能就在此发挥：一般来说，要随机应变，灵活掌握，该涨的涨，该落的落，该稳的稳。用行家的话来说：叫“随行就市”。

国际市场价格，由于买卖双方相距路途遥远，货物从启运地到目的地，往往要经过长途运输，多次装卸和储存等许多环节。因此，一个商品的单价不仅指商品本身的货值，还涉及到上述流转过程中由谁办理、费用由谁支付、风险如何划分等一系列的问题，而这些问题直接影响到商品的单价，售价的高低。这些在磋商与达成交易时，买卖双方必须加以明确。在国际贸易的长期实践中逐渐形成了一整套大家所熟知并运用的价格术语。使用价格术语可以简化交易磋商的内容，缩短磋商的时间和节省费用。因此，在国际贸易中通常用价格术语来索价和报价。

价格术语及其含义和作用

1. 装运港船上交货“FOB (Free on Board 的缩写)，又称离岸价格。采用这一术语时，在 FOB 后面必须注明装运港地名，如 FOB 上海；FOB 青岛等。按照国际贸易惯例的一般解释：买卖双方的具体责任是：卖方在合同规定的时间（装运期）内在装运港负责将货物装上买方指定的船上并及时通知买方；负担货物装上船为止的一切费用和 risk；负责办理出口手续及提供出口有关单证，如：出口许可证 (Export Licence)，发票，装箱单，装运提单等。买方自行租船或订舱，支付运费并将船名、船期及时通知卖方；负担货物装上船后的一切费

用和风险；自行办理保险，支付保险费；接受卖方提供的有关装运单据并按合同规定支付货款；

2. 成本加保险费加运费价，即“CIF (Cost Insurance and Freight 的缩写)，又称“到岸价格”。

采用这一价格术语时，在 CIF 后面必须注明目的港名称，如：CIF 鹿特丹；CIF 纽约。此条款买卖双方的具体责任是：卖方负责租船订舱，在合同规定的装运期限内，将货物装上船并支付至目的港的运费。及时通知买方；负担货物装上船前的一切费用和风险，负责办理保险及支付保险费，负责办理出口手续及提供出口有关单证，如：出口许可证、发票、装箱、装运提单、保险单等。买方负担除货物自装运港到目的港的运费及保险费以外的装上船以后的一切费用和风险；接受卖方提供的有关货运单据，并按合同规定支付货款；办理在目的港的进口和收货手续。

3. 成本加运费，即 CFR (Cost and freight 的缩写)，又称“离岸加运费价格”。

采用这一价格术语时，在 CFR 后面必须注明目的港名称，如 CIF 价格条款一样。买卖双方的具体责任与风险，除买方自办投保和支付保险费外，与 CIF 价完全相同，但卖方在装船后必须立即发出装船通知，以便买方办理投保手续。

以上三种价格术语是进出口贸易中常用的价格条款。买卖双方的风险、办理手续和支付费用，其主要异同点可归纳如下表：

价格术语	风险	手续		费用	
	谁承担装上船后的风险	谁办理租船或订舱	谁办理保险	谁支付到目的港运费	谁支付保险费
FOB	买方	买方	买方	买方	买方
CFR	买方	卖方	买方	卖方	买方
CIF	买方	卖方	卖方	卖方	卖方

4. 除经常使用的三种价格术语外，还有许多其他价格术语。随着各国之间的贸易发展和运输工具方式改进等变化，如陆运、空运或海陆空联运集装箱运输等新的运输方式。因而出现了一些新的价格术语。兹将其他几种价格术语和新的价格术语简单介绍如下：

(a) 工厂交货 EXW (Ex Works 或 Ex Factory 的代号)。“工厂交货”是指卖方在出口地的工厂将货物交买方。如以其他货源地为交货地点，比如卖方仓库交货 (Ex Warehouse) 或矿山交货 (Ex Mine) 等，以上术语后面均须注明交货地点的名称。

(b) 铁路交货 FOR (Free on Rail 的缩写)，敞车交货 FOT (Free on Truck 的缩写)。两者的含义是相同的，敞车是指铁路敞车。这两种术语只限于用于铁路运输的货物。并注明铁路敞车的所在地点。

(c) 边境交货 DAF (Delivered at Frontier 的缩写)。“边境交货”是指卖方将货物运至边境，并按买卖双方合同所规定的进口国“关境”之前的交货地点将货物交于买方的控制之下。故必须注明边境地点。这种方式主要用于由铁路或公路运输的货物。

(d) 启运机场交货 FOA (FOB Airport 的缩写)。这个术语只适用于航空运输方式的货物，要注明启运地点。它与 FOB 海运价格术语基本相同。

(e) 随着运输事业的发展,除了启运机场交货外,还有集装箱运输 (Container) 和陆空 (海空) 联运“TAT”或“TA” (即 Train-Air-Truck), 又称“陆-空-陆联运。因而产生了新的价格术语, 新的做法。

(f) 除上述几种价格术语外, 还有许多, 这里再例举几种:

(i) 目的港船上交货EXS (即Ex Ship)

(ii) 目的港码头交货EXQ (即Ex Quay)。

(iii) 船边交货FAS (即Free Alongside Ship)。

(iv) 货交承运人FRC (即Free Carrier), 卖方按合同规定的指定地点将货物交给买方指定的承运人。

上述价格术语的形成并逐渐成为国际贸易中的惯例, 是经过长期贸易的实践而被公认采用的。它们的责任、费用、风险等划分是有某些国际商业团体 (商会、协会) 共同商定并对其做了条文性的解释。这些条文解释具有权威性并被许多国家认可使用。影响较大的惯例有: 《一九二八年华沙规则》(Warsaw Rules 1928)。这一规定主要是说明 CIF 价格术语。1932 年在牛津会议上将《华沙规则》修订为《一九三二年华沙——牛津规则》(Warsaw—Oxford Rules 1932) 简称 W.O.Rules 1932; 《一九三六年国际贸易术语解释通则》, 后于 1953 年进行修改, 制定了《一九五三年国际贸易术语解释通则》(Uniform Rules for the Interpretation of Trade Terms) (简称“INCOTERMS 1953”)。后又分别在 1967、1976、1980 年进行修改和补充, 成为《一九八〇年国际贸易术语解释通则》(简称 INCOTERMS 1980); 最近又进行了一次全面修改和更新, 取名为《1990 年国际贸易术语解释规则》(简称 INCOTERMS 1990) 于 1990 年 4 月颁布, 并于 1990 年 7 月 1 日生效实施, 作为国际商会第 460 号出版物。

商品价格的制订

商品的国际价值, 在理论上是以世界劳动的平均单位计算的。国际市场上的商品价格是以供给和需求的变动为转移。商品价格随着供求关系的变化, 围绕价值这个轴心, 不断地上下波动, 摇摆不定。影响价格变动的因素是多方面的, 如: 商品的兴旺和衰退、原材料的供应、生产工人的工资福利、关税及其他税收等情况。所以正确掌握进出口商品的价格是一项很细致的工作。它以国际市场价格为依据, 按照国别政策, 详细核算生产成本及盈亏情况并结合销售意图而制订。

在具体制订商品价格时, 最基本的内容应包括以下几个方面:

1. 计量单位

不同的商品使用不同的计量单位。有的以吨为单位, 有的以公尺 (米)、打、平方 (立方) 米、双、套、桶、只、条等为单位。

2. 单位价格

单位价格表明每一计量单位的价格 (金额), 统称单价 (Unit Price)。

3. 计价货币名称

国际贸易中使用的计价货币种类很多。一般选用双方可接受的“可兑换的货币”。如: 英镑、美元、港币、瑞士法郎、德国马克、人民币、日元、法国法郎等。并要注意尽量选用硬币, 即币值比较稳定的货币; 避免采用软币, 即币值疲软的货币。出口力争选用硬币; 进口

采用软币。

4. 价格术语

价格术语即前面所讲到的 CIF、CFR、FOB 等术语。这里要注意港口的选择和名称。因为有的是内陆城市，不是港口，并要注意世界上有同名称的港口或城市，如：Boston 波士顿（美国、英国）、Georgetown 乔治敦（美国、加拿大、圭亚那、马来西亚等）、Liverpool 利物浦（英国、加拿大）、Victoria 维多利亚（喀喇隆、加拿大、几内亚）。等等。在做 CIF 和 CFR 时，港口名是否属海运港还是内陆城市，因为运费只支付到海运港目的地为止，内陆运输费及其他费用和风险均在内。在出口交易中，一般采用 CIF 和 CFR；在进口交易中，一般采用 FOB。

在具体确定价格时，还要注意同一商品在不同情况下掌握不同的差价。例如：按品质、牌号、包装、花型款式、尺码大小等差别；淡旺季节、数量多少、交货期的远近、付款条件的优劣、贸易对象的不同而适当掌握差价。

5. 佣金和折扣

佣金和折扣，直接关系到商品的价格。正确运用佣金和折扣，可以起到灵活价格掌握，加强在市场上的竞争能力，调动商人的经营积极性以及扩大交易的作用。

佣金 (Commission) 是中间商介绍买卖 (或交易) 所取得的报酬。凡价格中包含佣金的称含佣价。含佣价表示的方法有两种：明佣和暗佣之分。明佣在合同中订明含佣多少 (1、2 或 3%)，一般可以加在价格术语后面，如：CIFC3% 伦敦。C 是 Commission 的代字。有时，佣金商为了不让买方 (进口商) 知道，要求在合同中不订明含佣，而买卖双方口头许诺或另订备忘录。在这种情况下，业务员可在留存的合同副本上注上一笔，习惯上称它为暗佣。

折扣 (Discount) 是卖方按照谈妥的价格给予买方以一定百分比的减让，即称折扣。在实际业务中，运用折扣的方法是很普遍的。具体有数量折扣、推销库存折扣、新品种试销 (为了打入该市场) 折扣；另外，在某期限内，数量或金额达到买卖双方商定的数额后，给予买方 $\times \times$ 折扣 (或回扣)，在合同中的订法是：CFR London Less $\times \times$ % discount.

这里要注意，佣金是给佣金商或代理商，即中间商。折扣或回扣一般是给进口商 (买方) 或给经销商。

佣金的计算方法： $CFRC5\% = \frac{CFR\text{净价}}{1 - \text{佣金率}}$

例：CFRUS\$ 10.00 (单价)，算出 CFRC5% 价格

公式： $\frac{10.00}{1 - 5\% \text{佣金率}} = CFRC5\% = US\$ 10.526$

商品成本核算

1. 盈亏率的核算

盈亏率是指该商品的出口盈亏额与出口总成本的比率；出口盈亏额是指出口销售人民币净收入与出口总成本的差额，前者大于后者为盈，反之为亏。出口总成本是指出口商品的进货成本 (习惯上叫收购价格或称出厂价格) 加上出口前的一切费用和税金。出口销售人民币净收入是指出口商品的 FOB 价格按外汇牌价折成人民币。

计算公式:

$$\text{出口商品盈亏率} = \frac{\text{出口销售人民币净收入} - \text{出口总成本}}{\text{出口总成本}} \times 100\%$$

例:

$$\begin{aligned} \text{(a) 亏损率} &= \frac{(\text{US \$ } 5.00 \times \text{¥ } 4.72) - (\text{¥ } 25.00 + 3\% + 15\% + 0.91)}{\text{出口总成本 ¥ } 25.00 + 3\% + 15\% + 0.91} \times 100\% \\ &= \frac{\text{¥ } 23.60 - (\text{¥ } 25.00 + 0.73 + 3.36 + 0.91)}{\text{¥ } 25.00 + 0.73 + 3.36 + 0.91} \times 100\% \\ &= \frac{\text{¥ } 23.60 - \text{¥ } 30.00}{\text{¥ } 30.00} = \frac{-6.40}{30.00} \times 100\% \\ &= -0.2133 \times 100\% = -21.33\% \\ &\quad \text{亏损 } 21.33\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{(b) 盈利率} &= \frac{(\text{US \$ } 7.00 \times \text{¥ } 4.72) - (\text{¥ } 25.00 + 3\% + 15\% + 0.91)}{\text{出口总成本 ¥ } 25.00 + 3\% + 15\% + 0.91} \times 100\% \\ &= \frac{\text{¥ } 33.04 - \text{¥ } 30.00}{\text{¥ } 30.00} \times 100\% \\ &= \frac{3.04}{30.00} \times 100\% = 0.1013 \times 100\% \\ &= 10.13\% \\ &\quad \text{盈利 } 10.13\% \end{aligned}$$

2. 换汇成本的核算

换汇成本的核算是指商品出口净收入一美元所需要的人民币的总成本,或者说,用多少人民币换回一美元。出口商品换汇成本的核算也是用来反映出口商品盈亏情况的一项重要指标。出口商品亏损率越大,换汇成本越高,反之亏损率越小或有盈利,则换汇成本就越低。计算公式为:

$$\text{换汇成本} = \frac{\text{出口总成本(人民币)}}{\text{出口销售外汇(美元)净收入}}$$

3. 外汇增值率(又称出口创汇率)的核算

外汇增值率是指加工后成品出口的外汇净收入与原料外汇成本的比率。如果原辅料是国产的,其外汇成本可比照该原辅料的 F.O.B.出口价格计算。如果原辅料是进口的,应按该原辅料的 C.I.F.进口价格计算。通过核算,可以看出成品出口外汇的增值情况,以考核某商品出口原料抑或出口成品有利。其计算公式是:

$$\text{外汇增值率} = \frac{\text{成品出口外汇净收入} - \text{原料外汇成本}}{\text{原料外汇成本}} \times 100\%$$

商品品质

商品品质就是指商品的外观形态和内在质量。品质的优劣,不仅关系到商品的使用价值和售价高低,而且关系到商品的销路和声誉。商品品质是买卖双方在交易磋商时首先要取得一致的意见,贸易磋商才有基础。因为在国际货物买卖合同中,商品品质条款是买卖双方交

接货物的依据。

不同种类的商品，有不同的表示品质方法。大致可以分为两大类：用样品表示和文字或图样的方法。

凭样品

凭样品又称“凭样品买卖”，即凭样成交。卖方或买方将足以代表这项商品品质的样品，作为交货时的品质标准，这就叫“凭样品买卖”。凭样品买卖要求卖方在交货时的货物品质必须与样品一致，否则，买方有权拒收货物或向卖方提出索赔。如“货”、“样”不能做到完全一致时，应在合同内加以说明，可以加上“品质与样品大致相同”（Quality to be considered as being about equal to the sample）的字样，以免交货时双方发生纠纷。

凭样品买卖通常是由卖方提供样品，但有时也由买方提供样品，或按卖（买）方样品作某些修改。这时，为防止在交货时品质上双方发生争议，或买方故意挑剔，卖方按来样或双方谈妥的要求复制或提供品质相似的样品，即“回样”或“对等样品”（Duplicate Sample 或 Counter Sample），给买方确认。

凭规格、等级、标准买卖

有些商品可以用一定的规格、等级、标准来确定其品质。因为，这些商品品质已由政府当局、行业公会或工商业组织予以统一规定和公布的标准。但不是所有商品都能用标准来说明其商品品质的。

1. 商品的规格 (Specification)

商品的规格是指用来反映商品品质的若干主要技术指标。如有成分、含量、纯度、大小、长短、粗细等。各种商品有其各自的规格内容，买卖双方通过文字说明商品的主要规格，这种方法称为凭“规格买卖”。例如：东北大豆：水分（最高）14%；含油量（最低）18%；杂质（最高）1%；不完善粒（最高）7%。又如：花生仁：水分不超过13%；不完善粒最高5%；含油量最低44%。棉布、纱支、经纬、密度、门幅、长度。

2. 商品的等级 (Grade)

商品的等级是指同一类商品，根据长期生产与贸易实践，按其品质的差异，或重量、成分、外观、效能等的不同，用大、中、小；重、中、轻；甲、乙、丙；特级、一级、二级。用这种方法成交的就叫“凭等级买卖”。例如：皮蛋按其重量、大小分为奎、排、特、顶、大五级；钨砂则按其含氧化钨、锡等成分的不同划分为特级、一级、二级。

3. 商品的标准 (Standard)

商品的标准是指经国家或工商业团体统一制定和公布的规格、等级或大小重量。由于各国的标准常常随着生产技术和需求的变化而进行修改和变动。所以，要注意同一类商品的标准往往就有不同年份的版本。版本不同，品质标准的内容也不完全相同。因此，我们在援用标准时，应标明援用标准的版本年份。如凭标准买卖的商品有：我国出口的生丝规定有：6A、5A、4A、3A、2A、A、B、C、D、E、F、G等十二个品级。如：天然橡胶在国际市场上规定有：特级、一级、二级、三级、四级、五级等不同等级的烟胶片。如：棉花、小麦、大米、桐油等商品都有它们的品质标准。

凭牌号或商标

在国际贸易中,有一些商品是以牌名 (Brand) 或商标 (Trade mark) 为商品品质。这种方式叫凭牌号或商标买卖。例如:“双喜牌”乒乓球、“美加净”牙膏、“中华牌”香烟、“青岛啤酒”、“桑塔纳”轿车、“永久牌”自行车等。这些牌号与商标之所以能被用来表示商品的品质,是因为这些商品在市场上已被广大购买者所熟知,树立了良好的信誉。它的品质稳定,规格划一,无须再具体说明其品质的详细内容。

值得注意的是:在国际市场上,有少数投机商人冒用别人的牌号或商标,尤其是紧销产品 (供不应求)。为防止他人仿造冒用或抢先注册登记,对于有名望的牌号与商标必须办理商标注册,以便在国内外取得商标专用权的法律保护。

凭说明书和图样

有些出口商品如机械、仪器仪表、电器、大型设备 (成套设备) 等商品,由于功能与结构比较复杂、型号繁多、安装、使用和维修、保养等均需按一定的操作规程,无法用几个简单的指标来证明其品质的全貌。因此,必须详细说明其构造、用材、性能以及使用、维修、保养的方法。在对外洽谈这类商品时,就需凭说明书和图样用来具体表示该商品的品质。

凭产地名称

对某些产地的传统出口商品,特别是农副土特产品,受产地的自然条件和传统的生产技术特殊、历史悠久,品质优良又有一定的特色,在国外享有声誉。所以,该产地名称也就成为代表该项产品品质的标志。例如:四川榨菜、嘉定蒜头、张家口绿豆、龙口粉丝、崂山矿泉水等。

以上是国际贸易中常见的一些表示商品品质的几种方法。这些方法可以单独运用,也可以根据商品的特点、各市场贸易的习惯,将几种方法结合运用。

支付条款

在国际贸易中,一笔交易能否达成,除了商品对路、价格合适外,付款条件也是十分重要的。货款及其有关费用主要涉及到使用的货币、付款时间、地点、支付方式等内容,这些都与买卖双方的利益有关,买卖双方必须对此取得一致意见,并作为主要的交易条件在合同中明确规定下来。

支付工具

作为支付工具使用的主要是货币和汇票。

1. 货币

在使用货币上,有三种不同的情况,可使用卖方所在国的货币;可使用买方所在国的货币;还可使用第三国的货币。在洽谈交易时,由买卖双方按照自愿的原则协商确定。过去我国在进出口贸易中都是使用外国货币,从 1968 年起,在对外贸易和其他经济往来中开始使用人民币。我国对外使用人民币仅限于计价和结算,只限于帐面收付,不能在国外流通,因

此叫做“外汇人民币”。目前，在我国进出口业务中，仍然较多地使用外国货币。

在选用外国货币时，除要考虑货币发行国对我国的政治态度外，还要考虑所使用货币的稳定性和可兑换性。同时要密切注意国际金融货币市场情况的变化，按照不同时期的具体情况，应选择兑换比较方便，其货币币值相对稳定，作为我进出口贸易中的计价和支付货币。这样有利于国家外汇的调度和使用，并减少由于货币波动造成的损失。

另外，关于外汇汇率的问题，这里简单作一叙述：什么是外汇？外汇一词是“国际汇兑”的简称。外汇 (Exchange) 是指：外国纸币、铸币、有价证券、外币支付凭证、其他外汇资金等。外汇是指以外币表示的用于国际间结算的支付手段。所以外汇必须是：以外币表示的国外资产；在国外能得到偿付的货币债权；可以兑换成其他支付手段的外币资产。外汇可以分为自由外汇和记帐外汇，自由外汇，即是不需要外汇管理当局批准，可以自由兑换成其他货币，或是可以向第三者办理支付的外国货币及其支付手段，如美元、英镑、瑞士法郎、德国马克等。记帐外汇 (或称双边外汇)，即不经货币发行国批准，不能自由兑换成其他货币或对第三者支付的外汇。例如：我国对某些发展中国家的进出口贸易，采用记帐外汇的方法支付和结算。我国外汇的兑换都必须通过中国银行办理。

什么是外汇汇率 (Exchange Rate)?

外汇汇率是外汇买卖中一个国家 (地区) 的货币折算成另一个国家 (地区) 货币的比率和比价。它是两种货币所代表的实际价值的对比，汇率也称汇价。外汇牌价是由国家银行根据本国的经济和金融政策，参照国际金融市场各国货币汇率的变化情况制订和调整。

目前，我国人民币对世界各国货币的汇率由国家外汇管理总局每日公开对外挂牌，作为企业和个人买进或卖出外汇的结汇依据。

2. 汇票 (Bill of Exchange; Draft):

在进出口业务中，货款的结算主要有两种：一种是顺汇法，即由进口商 (买方) 主动将货款汇交出口商 (卖方)；另一种是逆汇法，即由出口商主动向进口商索取。出口商索取货款时，通常采用汇票作为要求付款的凭证。所谓汇票是出票人 (Drawer) 以书面命令付款人 (Drawee) 立即或在一定的时间内无条件支付一定金额给指定的收款人 (Payee) 或其指定人或持票人的一种凭证。

(a) 汇票的基本内容一般要包括：

出票人，即签发汇票的人，通常是出口商或银行；

付款人，即汇票的受票人，通常进口商或指定的银行；

收款人，即受领汇票所规定的金额的人，通常是出口商本人或其指定的银行；

无条件支付一定的金额；

出票日期和地点；

付款期限及地点。

(b) 汇票的种类：

商业汇票和银行汇票 (Commercial Bill 和 Banker's Bill)：商业汇票是由工商业所开出的汇票；银行汇票是由银行开出的汇票。

光票和跟单汇票 (Clean Bill 和 Documentary Bill)：

汇票按流转时是否附有货运单据，不附货运单据的称为光票；反之为跟单汇票。在国际贸易中大多数是使用跟单汇票。

即期汇票和远期汇票 (Sight Draft 和 Time Bill 或 Usance Bill): 汇票上规定见票后立即付款的称为即期汇票; 汇票上规定付款人于一个指定的日期或在将来一个可确定的日期付款的称为远期汇票。日期的规定办法一般有三种: 第一种是付款人见票后若干天付款, 如: 30 天、60 天、90 天、120 天等; 第二种是出票日后若干天付款; 第三种是提单签发日后若干天付款。

(c) 汇票的使用:

汇票的使用要经过出票 (Issue)、提示 (Presentation)、承兑 (Acceptance) 和付款 (Payment) 等手续。如需转让, 还要经过背书 (Endorsement) 手续, 也可在外汇市场上流通。

支付方式

支付方式目前主要有三种: 即汇付、托收和信用证。以汇付方式支付货款的是顺汇法; 以托收和信用证方式收取货款的是逆汇法。这三种支付方式, 虽然都通过银行办理, 但就银行承担的义务来讲是不同的。信用证是银行保证付款的一种凭证, 它属于银行信用; 汇付和托收, 银行事先不承担进口商付款或出口商提交货运单据的义务, 而是由买卖双方根据贸易合同互相提供信用, 故属于商业信用。

1. 汇付 (Remittance)

汇付是进口方将货款通过银行汇付给出口方, 这叫顺汇法。汇款有信汇、电汇、票汇三种办法。

(a) 信汇 (Mail Transfer, 简称 M/T): 即进口方将货款交给本地银行, 由银行用信件委托出口方所在地银行付款给出口方。

(b) 电汇 (Telegraphic Transfer, 简称 T/T): 即进口方请求本地银行用电报委托出口方所在地银行付款给出口方。采用电汇费用较高, 但出口方可以早日收到货款。

(c) 票汇 (Demand Draft, 简称: D/D): 即进口方向本地银行购买银行汇票, 自行寄给出口方, 出口方凭以汇票上指定的银行取款。

无论采用哪一种汇付办法, 货运单据都由出口方自行寄交进口方, 不经过银行, 故称为单纯支付方式。上述三种汇付方式主要用于预付货款 (包括定金)、分期付款、延期付款、保证金、支付佣金、奖励金等费用。

在出口业务中, 使用票汇是保障安全收汇的办法, 但对进口商来说一般是不愿接受的。因为进口方要先垫出一部分资金, 而要受到货物晚交或不交的风险。

出口方收到国外汇票时, 为保障安全收汇, 应先将汇票交银行 (我国是中国银行) 验证, 并向国外有关银行收妥票款后, 才能对外发货, 以免因伪造汇票或其他原因蒙受收不到款的损失。

2. 托收 (Collection)

托收方式是出口方先将货发运, 再开出汇票连同有关货运单据, 委托出口地银行通过其进口地的分行或代理行向进口方收取货款的方式。由于托收所使用的汇票是跟单汇票, 所以称它为跟单托收。这种方式又称为“无证托收”。不跟单 (光票) 汇票称为光票托收。

按交单条件的不同, 跟单托收又可分为付款交单和承兑交单两种。

(a) 一种是付款交单 (Documents against Payment, 简称: D/P)。付款交单是出口