

世纪高教·工商管理系列教材

《进出口业务教程》 习题与解析

Workouts in
Import and Export

宫焕久 编

格致出版社



上海人民出版社

世纪高教·工商管理系列教材

《进出口业务教程》 习题与解析

宫焕久 编

格致出版社



上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

《进出口业务教程》习题与解析/宫焕久编. —上海:
上海人民出版社, 2007
(工商管理系列教材)
ISBN 978-7-208-07530-6

I. 进… II. 宫… III. 进出口贸易-贸易实务-高等学校-解题 IV. F740.4-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 169514 号

责任编辑 林 芸
美术编辑 路 静

工商管理系列教材
《进出口业务教程》习题与解析
宫焕久 编

出版 世纪出版集团 格致出版社
www.ewen.cc www.hibooks.cn
上海人民出版社
(200001 上海福建中路193号24层)



编辑部热线 021-63914988
市场部热线 021-63914081

发行 世纪出版集团发行中心
印刷 上海商务联西印刷有限公司
开本 787×1092 毫米 1/16
印张 10.5
插页 2
字数 132,000
版次 2008 年 1 月第 1 版
印次 2008 年 1 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-208-07530-6/F·1700
定价 18.00 元

工商管理系列教材

主编：王方华

编委（以姓氏音序排列）：

陈 宪	顾宝炎	顾 锋	顾晓敏	季建华
贾建民	吕 巍	骆祖望	曲林迟	石良平
田 澎	汪 泓	王方华	王恒山	翁君奕
徐 飞	尤建新			

总 序

伴随着争论与共识,中国管理步入了 21 世纪,更走入了全球化的视野当中,这是一个全新的时代,新知识的爆炸、新观念的碰撞、新思想的诞生不断催生着中国管理的变迁,我们的企业开始迈向全球,我们的管理学界开始向世界进言,我们的市场开始让国外的管理人士瞩目,可以说,中国管理正走向成熟,我们正面临着前所未有的机遇。

机遇往往伴随着挑战,对于中国管理而言,挑战存在于各个方面。千百年来,我们的祖先给予了我们丰厚的文化瑰宝,其中很多都是管理思想的精髓,我们该如何深入挖掘?经济全球化进程带来的是越来越前沿的管理理念与实践方法,不断冲击着中国的触觉,我们该如何去面对?中国正逐渐成为世界的焦点,国外管理人士纷纷开始研究中国本土市场,而作为中国管理学界的成员,我们又如何在本土化的实践中找到更加适合中国管理发展的路?种种的挑战提出了一个崭新的命题:如何在我们的管理教学中结合机遇与挑战,向我们的学生——未来的管理人才——展现出知识与实践结合的力量。但现实情况是,我国国内现代企业管理起步较晚,国内经济社会环境的变革中现实管理问题迭起,高校教学实践不足,相当多的经济管理类教材是根据国外教材改编而成的,无法完全适用于中国的特殊国情与新时期下的要求,不能充分解决中国企业的实践问题,更未必满足实际的学生教学需要。因此真正拥有属于中国自己的、前沿的、既自成理论体系又具有实用性的教材,成为了我们经济管理界成员的心声。

令人欣慰的是,力求体现中国前沿管理特色的“工商管理系列教

材”终于面世了,这套教材不仅为中国经济管理类理论领域增添了一道独特的风景,更为从事管理学教学的教师提供了本土化的教学范本。这套系列教材紧跟时代步伐,以培养学生能力为目标,汇集了国际各相关领域的最新观点、内容、原理和方法,吸收了国内外教材的众多优点,考虑了中国国内的实际管理教学情况,更力求于体现中国管理的独特思维,既适合于全国各高等学校经济管理类专业的本科生使用,同时也可以成为管理实践第一线工作的各类管理人员系统学习管理理论的参考书。

本系列教材力图从不同的视角,在多种层面对经济管理领域内的各种问题作全面、系统和深入的研究。既有教授经典管理理论的,又有关关注管理前沿趋势、讲授最新兴管理技术的;既有对管理学科现代化观点的科学审视,又有对中国悠久的历史哲学的深邃思考;既有以国际化的视野引入的西方成熟经济管理理论,又有以本土化的视角进行的实践研究。期待这套教材能为改进我国高等教育经济管理类课程的教学工作起到重要作用,同时对于推动我国经济管理理论的发展,提升我国企业经济管理的实践水平,也能有所帮助。

“传道、授业、解惑”为师者肩扛之责。背负起为国塑才的重任,不辜负人类灵魂工程师的称号,一直是我们每个教师心中的孜孜追求。这套教材凝结了我们教育工作者多年的思想结晶,更包含了我们对莘莘学子的深切期望。在此,谨希望这套教材能够起到抛砖引玉的效果,为我国管理教育和管理实践的发展、繁荣尽到应有的责任。

是为序。

上海交通大学安泰经济与管理学院院长 王方华



前言

《进出口业务教程》自出版以来,由于具有以下特点,受到业内人士的关注和读者们的好评:

(1) 视角新颖。

《进出口业务教程》是以国际贸易理论和惯例为依托,以进出口业务操作方法与技巧为基础逐一展示其内容的。同时,《进出口业务教程》着眼于不断发展的国际贸易形势和实践,注意学习和借鉴发达国家国际贸易实践中所发展和沉淀下来的经验,重视商业信用和商业理念对国际贸易实践的作用和影响。从商品的角度看,《进出口业务教程》是以高新技术商品和机电产品作为对象或目标商品的。

(2) 内容全面。

进出口业务操作实践不仅涉及国际贸易惯例、业务操作程序与方法等,而且涉及各国的国家法律、贸易政策、贸易习惯等,因此,《进出口业务教程》在不同的章节中除了阐述国际贸易惯例、业务操作程序与方法等内容以外,还对所涉及的国际贸易法律、政策、习惯等进行了说明,或者在习题中有所体现。从而,可以使读者能够较全面地掌握进出口业务工作应该掌握的知识范围。

由于以上特点,与其他同类教材相比,《进出口业务教程》课后习题所涉及的内容可能比较复杂,一些问题可能比较难以回答。为此,读者非常希望能出版《进出口业务教程》的配套习题集,以便对《进出口业务教程》课后的习题答案有较深入的理解,这样可以从另一个角度加深对《进出口业务教程》内容的理解。经过一段时间的酝酿,尤其是经过前一段时间的教学实践的检验,《〈进出口业务教程〉习题与解析》撰写完毕了。这是编者对《进出口业务教程》的实践总结,也是

编者对读者信任的回报,非常希望本书能够对读者学习《进出口业务教程》有所帮助。

本书是以《进出口业务教程》第二版为基础编写的,但并没有将教材中所有的题目都选择进来,而是注意选择那些答案构成有一定难度或需要有一定分析技巧的题目。考虑到答案具有一定的综合性和灵活性,每章的案例分析题都被选择进来了。同时,为了延伸教材中的内容与提高读者分析问题和解决问题的能力,增加了少量教材中原来没有的题目。

本书在最后部分向同行们推荐了“考试题型推荐”,主要目的是抛砖引玉,与同行们切磋教学实践体会,以便向同行们学习更多的经验。

希望《进出口业务教程》的读者及时反馈你们的意见和感受,以便使本书尽早成熟,为读者提供更满意的服务。在此,编者向大家表示最诚挚的谢意。

目 录

001	总序
001	前言
001	第一部分 习题与答案
003	绪论
011	第 1 章 贸易术语
024	第 2 章 交易磋商
034	第 3 章 商品的品质、数量和包装
049	第 4 章 商品的检验
056	第 5 章 商品的通关
072	第 6 章 商品的装运
086	第 7 章 商品运输保险
103	第 8 章 出口商品报价和外贸业务核算
114	第 9 章 货款的支付
127	第 10 章 合同的履行
134	第 11 章 索赔、仲裁和不可抗力
144	第 12 章 进出口业务的核销管理和电子口岸
151	第二部分 考试题型推荐

第一部分

习题与答案

绪 论

一、问答题

1. “进出口业务”是一门专门研究哪些知识的课程？你认为“进出口业务”是一门什么样性质的课程？

答：“进出口业务”课程，又通常被称为“进出口实务”、“进出口贸易实务”、“国际贸易实务”等课程。“进出口业务”课程是一门以研究进出口业务操作方法和操作技巧为主要内容的课程，是一门专门研究商品跨国交易的理论、惯例、业务操作方法和技巧的课程，是集法规、惯例、理论和理性知识、业务技术和操作方法为一体的课程。

“进出口业务”是一门以法规、国际贸易惯例、理论和理性知识等为基础，以进出口业务操作方法和操作技巧为知识主线的课程，这是因为：

(1) 进出口业务操作必然会涉及对外贸易法律法规、国际贸易政策、国际贸易惯例、业务操作方法与理性知识等。

(2) 进出口业务操作知识是国际贸易其他知识的核心，不懂进出口业务操作知识，就会很难理解国际贸易领域的其他知识，例如国际贸易理论、国际贸易政策、国际经济学等。

(3) “进出口业务”是一门与国际贸易实践紧密联系的课程，只有结合实践才能真正学好这门课程。

2. 改革开放以来，中国的对外贸易得到了空前的发展，具体表现在

哪些方面?

答:具体表现在以下几方面:

(1) 对外贸易额和贸易量逐年增加,中国已经成为当今世界上最主要的贸易大国之一。

(2) 2001年12月11日,中国正式成为世界贸易组织的第143个成员,中国的对外贸易将在世界贸易组织的框架下获得更大的发展。

(3) 与跨国公司所进行贸易的贸易额在国际贸易总额中所占的比例将会越来越大。

(4) 对外贸易商品结构不断优化,高新技术商品贸易和机电商品贸易所占的比重越来越大。

(5) 中国企业在对外贸易实践中学习“走出去”的经验、规范,并完善自己,不断提高核心竞争力。

(6) 中国企业跨国投资的范围不断扩大,投资额不断增加,投资质量不断提高。

(7) 中国企业的国际市场不断巩固和扩大。

3. 《进出口业务教程》应该采用哪些教学方法?

004

答:(1) 以国际贸易法规和惯例为指导原则。

为了保证业务操作的公平性和公正性,在进行国际贸易业务操作时,必须以国际贸易法规和惯例为基础。

(2) 以理论和理性知识为基础。

在国际贸易实践的发展过程中,人们会遵照经济贸易理论办事。同时,新的经济贸易理论以及符合人类思维发展规律的理性知识也会随之产生和逐渐发展起来。这些理性知识已经成为进出口业务操作的基础和依托,直接、间接地指导着进出口业务的操作实践,并贯穿于进出口业务实践的始终。

(3) 注意与其他学科领域的联系。

进出口业务与很多学科有较密切的联系,其操作过程会因为这些学科的发展而获得改进。与此同时,进出口业务也可能成为其他学科发展的重要载体。对于这样的学科,例如电子商务、国际物流、国际金融、国际市场学等,在教与学的过程中应该注意其发展形势,并注意与它们的发展实践紧密结合。

(4) 要紧密结合贸易实践。

《进出口业务教程》是一门实践性很强的课程,因此,在教学过程中应该紧密结合贸易操作实践,例如社会实践、教学实验等等。

4. 请分别简述出口业务程序和进口业务程序。

答:(1) 出口业务程序。

出口业务程序主要由交易磋商前的准备、交易磋商和履行合同三个阶段组成。

① 交易磋商前的准备。

出口交易磋商前的准备工作的目的是为出口交易磋商作充分的准备。出口交易磋商前的准备工作包括国际市场调查研究、生产、货源可行性研究、制定出口营销计划、申办出口管理文件以及初定品质、数量、价格等合同条款等。

② 交易磋商。

出口交易磋商过程与进口交易磋商相比,仅少了一个比价环节,主要包括询盘、发盘、还盘、接受和签订合同几个环节。

③ 履行合同。

履行合同是出口交易的最后阶段。履行合同所包含的环节较多,如果按 CIF 价格条件签订合同,出口方应该完成的工作有:备货、租船订舱、办理保险、检验、报关发货、制单结汇、接受货款、出口核销、理赔等环节。

(2) 进口交易过程。

进口交易过程主要由交易磋商前的准备、交易磋商和履行合同三个阶段组成。

① 交易磋商前的准备。

交易磋商前的准备工作主要包括:制订商品使用或经营计划、制订商品进口计划、市场调研选择卖主、申办进口管理手续,并且要在此基础上初步拟定商品的品质、数量、价格等合同条款,为交易磋商作准备。

② 交易磋商。

进口交易磋商主要包括询盘、发盘、比价、还盘、接受和签订合同等几个环节。与出口交易磋商相比,进口方更容易找到出口方,因此处于主动地位。进口方应该注意交易的质量,使进口的商品真正做到货真价实。

③ 履行合同。

如果按 FOB 价格条件签订合同,进口方履行合同的工作有:申请开具信用证、租船订舱、发装船通知、办理保险、付款赎单、报关接货、检验、拨交、索赔等。在以信用证为支付方式的情况下,申请开立信用证是买方履行合同的关键义务之一,如果进口方不能及时开立信用证,出口方就无法及时发货。因为信用证是保证付款的文件。

006

5. 机电商品成为国际市场中竞争最激烈的商品之一是因为机电商品具有哪些特点?

答:机电商品成为国际市场中竞争最激烈的商品之一是因为机电商品具有以下特点:

(1) 机电商品具有较高的技术性。

与其他商品相比,机电商品一般都含有高新技术,技术是机电商品高附加值的来源,是企业核心竞争力的重要组成部

分。机电产品的技术性强还表现在其知识产权具有较强专业性等方面,一般的机电商品对外贸易过程都可能与商品的专利、商标、专有技术、著作权等知识产权相联系。

(2) 机电商品容易实现高附加值。

由于机电商品具有较高的技术性、较复杂的结构及需要较高的加工质量等特点,因此,容易产生较高的附加值。

(3) 机电商品的关联度较高。

与其他商品相比,机电商品具有较高的关联度,能够带动其他商品或另外一种机电商品的生产和销售。

(4) 机电商品种类繁多,结构复杂,性能各异。

机电商品种类繁多,结构复杂,性能各异,因此,机电商品的对外贸易人员要求具有较全面的知识素质。

(5) 机电商品对用户的依赖性较强。

由于机电商品具有较强的技术性和专业性,因此,每种机电商品都会有自己特定的客户群。同时,当今的机电商品市场竞争激烈,企业要想获得较好的市场利益,就必须千方百计地满足客户的需求,在为客户提供较完善服务的过程中巩固和开拓市场。

(6) 经营机电商品的外贸人员需要掌握较全面的业务知识。

经营机电商品的外贸人员不仅需要掌握进出口业务操作方面所需要的知识,而且需要掌握商品性能、材料、相关的生产技术等方面的业务知识。否则,即使有市场信息,也很难及时提供适销对路的商品。

二、案例分析题

1. A 国的 A 公司就一项产品出口业务和 B 国的 B 公司进行贸易磋

商。在磋商前,A公司听说海洋运输费用将要上调,但是,对具体的调整情况没有进行认真的调查研究;同时,考虑到B国的B公司是老客户,合同签订之后如果有问题还可以进行协商,于是还是按照以前的运费率进行了报价。合同签订后A国的A公司发现,由于运费的上调幅度较大,该笔出口业务会出现亏损。请分析:

(I) A国的A公司应该如何处理该项业务?

(II) A国的A公司应该汲取什么教训?

答:(I) A国的A公司应该这样处理该项业务:

由于该项业务的合同价格是按照以前的运费率计算的,因此,原则上应该履行合同,以该价格为计算基础。但是,又因为双方为老客户,况且运费率上升的事实对方也是会知道的,因此,A国的A公司应该和对方进行进一步磋商,说明当时未提高运费的原因和公司因此而带来的损失,以便让对方理解,在运费上获得一定补偿。如果对方不理解,A国的A公司也只能以此为戒,注意今后报价的合理性。

(II) A国的A公司应该汲取的教训是:

在国际商品的交换活动中,贸易伙伴之间互相信任是业务活动成功的基础。但是,商业活动是要重合同守信用的,否则就会无据可依,因此,A国的A公司今后应该注意:

(1) 如果有关于价格变动的信息,应该及时进行调查,实事求是地进行报价。

(2) 如果信息无法确认,应该在商务谈判中向对方讲清楚,并在合同中订明“如果运费率(或价格)的提高幅度超过 $x\%$,支付货款时应该按提升后的价格”。

(3) 要注意与对方的商务沟通。一旦发现报价可能会有问题,应该及时与对方沟通,以便得到对方的理解或经济补偿。