

21世纪 全国高等职业技术教育试用教材

◆ **本教材适用范围**

国际贸易专业
电子商务专业
国际金融专业
国际市场营销专业

进出口业务 新教程

● 主 编 刘红燕
● 副主编 张 帆

中国劳动社会保障出版社

21 世纪全国高等职业技术教育试用教材

进出口业务新教程

主 编 刘红燕
副主编 张 帆

中国劳动社会保障出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口业务新教程/刘红燕主编. —北京: 中国劳动社会保障出版社, 2000.8

ISBN 7-5045-2895-1

I. 进 ...

II. 刘 ...

III. 进出口贸易—贸易实务—高等教育: 技术教育—教材

IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 40356 号

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街 1 号 邮政编码: 100029)

出版人: 唐云岐

*

新华书店经销

北京印刷二厂印刷 河北燕郊建东装订厂装订

787 毫米×1092 毫米 16 开本 15.25 印张 377 千字

2000 年 8 月第 1 版 2000 年 8 月第 1 次印刷

印数: 3000 册

定价: 24.50 元

读者服务部电话: 010-64929211

发行部电话: 010-64911190

出版社网址: <http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话: 010-64911344

编写说明

随着我国对外开放的不断深化,1998年我国对外贸易进出口总额已达3239.3亿元,对外贸易极大地促进了我国经济的增长和结构的转换;世纪之交,我国又面临加入WTO的巨大机遇和挑战,对外贸易的地位日益突出,这更需要培养大批外贸专业人才以适应外贸形势的发展。本教材就是为配合这种需要编写的。

本书作者从事外贸教学多年,兼有丰富实践经验。作者们在总结长期工作和教学经验的基础上,配合高等职业教育的需求编写了该教材,使该书极具特色:

1. 运用大量图文框,使全文条理清晰,易于阅读

传统大学教材几乎全是文字描述,对于高等职业教育来说,这种教材较枯燥且生涩难懂。本教材运用大量图文框,清晰明了,重点突出,易于学生阅读和教师教学。

2. 运用大量案例配合理论教学

传统教材只有理论讲述,对学生缺乏吸引力。本教材的重要理论讲述几乎都结合相关案例。有的理论由案例引出,有的理论由案例诠释,深入浅出,精彩纷呈。不仅可以提高教学的生动性,更能体现高等职业教育所倡导的学生思维能力的培养。

3. 强调实践操作,注重学生动手能力的培养

本教材每一章节均着重实践教学环节,凡涉及外贸实践的操作部分,材料中都有相关实例详述业务过程和单据的填制,并配合提问让学生亲自动手操作,完全符合高等职业教育的特色,极大地调动了学生学习的积极性和自主性,提高了学生的动手能力。

总之,该书融国际贸易理论和实践为一体,学术性、实用性、操作性极强,深入浅出,通俗易懂,适合高等职业院校国际贸易、电子商务、国际市场营销和国际金融等专业使用。相信该书出版后,会成为广大读者的良师益友。

本书共分十三章,其中一至六章由刘红燕执笔,七至十一章由张帆执笔,十二、十三章由邹艳执笔。

在本书的编写过程中,除了参编人员的团结协作,还得到了俞仲文院长、系领导陈玫君、董宝琪、刘世林、彭远荣等的大力支持,得到外贸公司、中国银行、中国人民保险公司、海关、商检、外运等部门及陈信光同志的许多帮助,在编排、打印中,谢玉玲、周屹同志也做了大量工作,在此特向上述有关同志表示真诚的感谢。另外,我们在编写过程中,还参考了国内外有关书籍、教材、资料,恕不一一列举,在此表示衷心感谢。

由于编者水平有限,缺点和不足之处难免,敬请读者批评、指正。

编者

2000年5月1日

序

随着我国即将进入素有“经济联合国”之称的 WTO，进出口贸易实务不仅对于外贸专业公司是必须熟悉的，而且对于广大的企业——不论过去把它们分为是内销企业还是外销企业，是内贸企业还是外贸企业，都必须熟悉的一项基本业务。在进出口业务知识急需普及化的今天，必须改变以往使该业务过于理论化和系统化的教学体系，而代之以对外贸易的流程、实务与案例等为中心来编写新的教学体系及其内容，使得非外贸专业人士读后也能一目了然，便于吸收和掌握。本书正是我院一批年轻学者出于上述目的，经过大量的调查研究而写成的。

本书最大的特点是将理论与实务、知识与技术、流程与凭证较好地揉合在一起，采用尽量贴近进出口业务流程的写法，深入浅出，通俗易懂，例如本书采用框图形式，将各章节的主要内容或问题列出，使初学者带着这些问题去学习；又如本书一改过去理论教学的枯燥，配合大量的中外案例（尤其是国内的许多案例），使读者有耳目一新之感；还如本书凡涉及外贸流程及业务的部分，都尽量采用“让案例说话，让凭证演练”的手法，尽量使读者通过亲自填写凭证的做法，来提高他们的实际操作能力。

我们欣然为本书“呐喊”，因为这是高职教育园地中的一朵鲜艳的花朵，她的问世很好地体现了多年前我们就极力主张的“高职教育的文科教材要以实务为中心，以案例为中心，以问题为中心”的思想。我们盼望通过本书的出版，将有更多更鲜艳的花朵问世，共同为高职教育做贡献。

俞仲文

2000年6月

注：俞仲文，研究员，深圳职业技术学院党委书记、院长

目 录

第一章 概论	(1)
第一节 进出口业务的主要内容	(1)
第二节 出口业务的程序	(1)
第三节 进口业务的程序	(2)
第二章 商品的名称与品质	(4)
第一节 商品的名称	(4)
第二节 商品的品质	(5)
第三章 商品的数量	(10)
第一节 商品数量的计量方法	(10)
第二节 合同中的数量条款	(14)
第四章 商品的包装	(17)
第一节 包装的分类	(17)
第二节 包装的标志	(20)
第三节 中性包装	(22)
第四节 合同中的包装条款	(23)
第五章 国际贸易术语	(24)
第一节 国际贸易术语的含义和作用	(24)
第二节 国际惯例	(26)
第三节 有关贸易术语的国际惯例	(26)
第四节 常见的国际贸易术语	(30)
第五节 其他国际贸易术语	(38)
第六章 商品价格的核算	(41)
第一节 进出口商品价格的构成	(41)
第二节 计价货币的选择	(43)
第三节 出口商品的作价方法	(45)
第四节 佣金和折扣	(46)
第五节 进出口商品价格的计算方法	(48)

第六节 进出口商品的效益核算.....	(53)
第七节 价格条款的订立.....	(55)
第七章 国际货物运输	(56)
第一节 运输方式.....	(56)
第二节 装运时间.....	(68)
第三节 装运地和目的地.....	(69)
第四节 分批装运和转运.....	(70)
第五节 海运提单.....	(71)
第六节 合同中的装运条款.....	(75)
第八章 货物的运输保险	(76)
第一节 海上货物运输保险的基本原则.....	(76)
第二节 风险和损失.....	(77)
第三节 我国海上货物运输保险险别.....	(81)
第四节 其他运输方式下的货运保险.....	(84)
第五节 伦敦保险业协会货物险条款.....	(85)
第六节 出口货物运输保险实务.....	(87)
第九章 国际货款的收付	(90)
第一节 支付工具.....	(90)
第二节 收付方式.....	(95)
第三节 合同中的收付条款.....	(118)
第十章 商检、索赔、不可抗力和仲裁	(120)
第一节 商品的检验.....	(120)
第二节 索赔.....	(123)
第三节 不可抗力.....	(125)
第四节 仲裁.....	(127)
第十一章 出口交易磋商和合同的签订	(129)
第一节 出口交易的磋商.....	(129)
第二节 书面合同的签订.....	(132)
第十二章 进出口合同的履行	(136)
第一节 出口合同的履行.....	(136)
第二节 进口合同的履行.....	(149)

第十三章 贸易方式	(151)
第一节 包销.....	(151)
第二节 招标与投标.....	(152)
第三节 对外加工装配业务.....	(154)
第四节 其他贸易方式.....	(155)
附录一 《联合国国际货物销售合同公约》	(159)
附录二 《1990 年国际贸易术语解释通则》	(177)
附录三 《跟单信用证统一惯例》	(196)
附录四 《托收统一规则》	(212)
附录五 各种单据实例	(219)

第一章 概 论

随着我国改革开放的深化和发展,随着中国加入 WTO 的步伐日益加快,全球经济一体化日益加强,国际贸易在一国中的地位日益重要。因此,学习和研究在贸易中占重要地位的有形贸易——进出口业务方面的理论、政策、法规及措施,掌握各种贸易方式的内容及其操作程序和方法,对发展对外贸易、提高外贸效益,无疑有重要的作用。

本章作为开篇,首先简单介绍一下进出口业务的基本程序,在后面的章节中对每个环节将会逐一介绍。

第一节 进出口业务的主要内容

进出口业务是指我国与其他国家(或地区)之间的经济实体通过磋商、签约方式而进行的商品买卖活动,它主要包括以下内容:

1. 商品的交易条件

商品的交易条件,也称合同条款。主要包括商品的品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、商品检验、索赔与仲裁等。这些交易条件关系到买卖双方当事人在交接货物、收付货款以及解决争议等方面的权利和义务,因而是买卖双方在交易磋商中需要反复争论的具体问题。一旦商定,就成为合同中的条款,并构成交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。

2. 进出口业务的工作程序

进出口业务的工作程序贯穿进出口商品买卖活动的全过程,它包括交易前的准备,交易磋商,交易合同的商订和履行等阶段。尽管程序繁多、涉及面广,但其中心环节就是合同的磋商、商订和履行。这是由于进出口贸易是以国际货物买卖合同为中心进行的,因此,合同的商订和履行也是本书的核心内容。

3. 贸易方式

进出口业务开展离不开一定的贸易方式。贸易方式是指进出口贸易(即国际贸易)采用的各种方法,它随着国际贸易的发展、国际贸易手段和技术的不断创新及世界经济联系的日益多样化而不断地发展变化,并日渐多样化和综合化。本书主要介绍了与商品交易有关的常见的一些贸易方式。

第二节 出口业务的程序

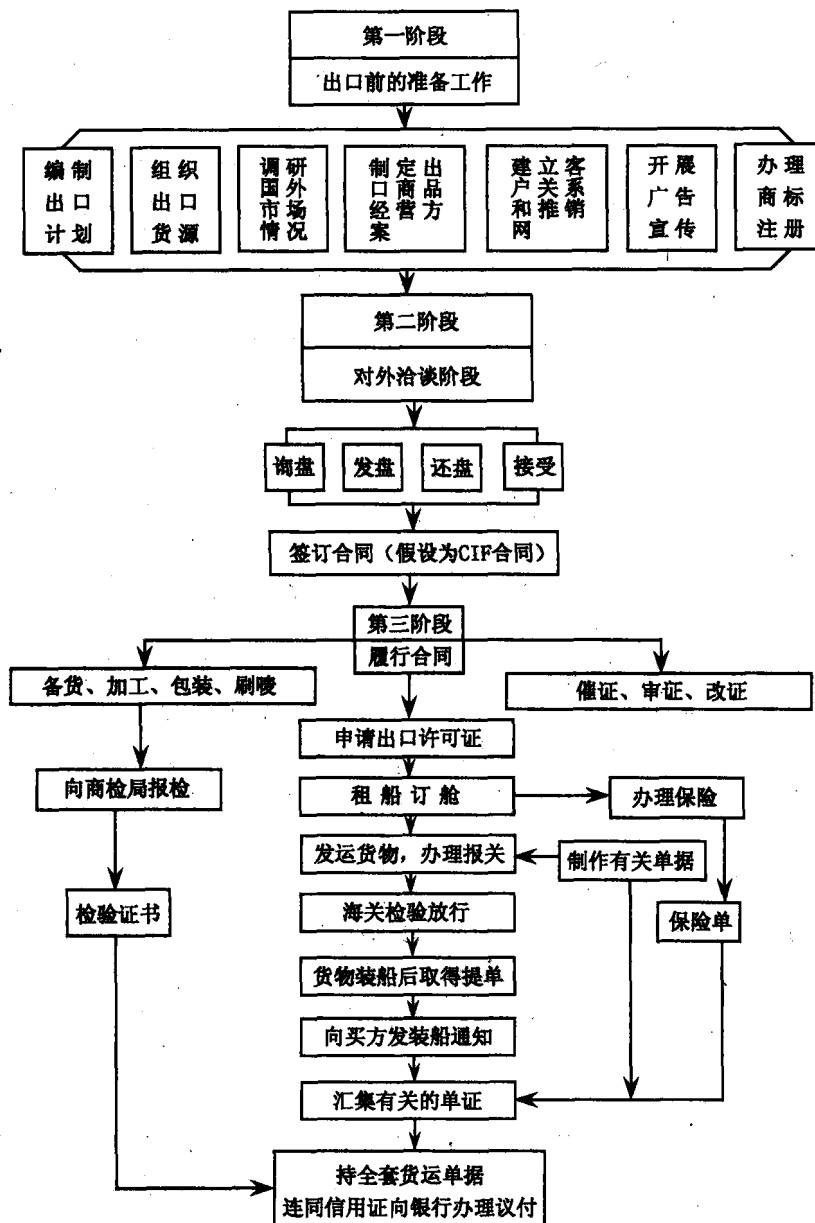
进行任何一笔出口交易大体上可分为三个阶段:

1. 交易前的准备阶段;

2. 对外洽谈阶段;

3. 履行合同阶段。

现将各阶段的具体内容列表如下:



第三节 进口业务的程序

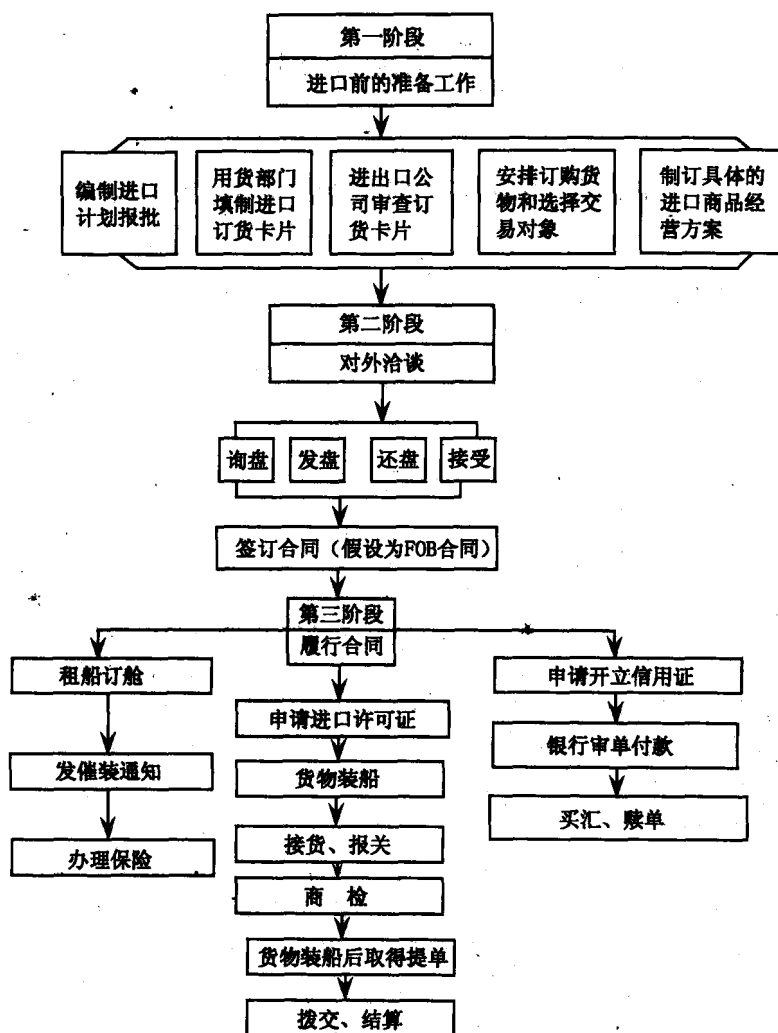
进行任何一笔进口交易大体上可分为三个阶段:

1. 交易前的准备阶段;

2. 外洽谈阶段;

3. 履行合同阶段。

现将各阶段的具体内容列表如下：



在下面各章中，我们将对进出口贸易的各个环节逐一介绍。

第二章 商品的名称与品质

在国际贸易往来中，我们常会碰到以下诸如此类的贸易问题或纠纷：

案例一

我方出口苹果酒一批，国外开来信用证上货物的名称为：“Apple Wine”，于是为了单证一致，所有单据上均用了“Apple Wine”，不料货到国外后遭海关扣留罚款，因该批酒的内外包装上均写的是“Cider”字样，结果外商要求我方赔偿其罚款损失——问我方对此有无责任？

案例二

某出口公司与国外成交红枣一批，合同与开来的信用证上均写的是三级品，但到发货装船时始发现三级红枣库存告罄，于是改以二级品交货（二级红枣质优、价高于三级红枣），并在发票上注明“二级红枣仍按合同约定的三级红枣计价。”——问：这种以好顶次、原价不变的做法妥当吗？是否可行？

案例三

我方某外贸公司向某外国公司出口一批货物，双方在签订的货物买卖合同中，明确规定了商品的规格、等级等品质标准。我方业务人员在合同签订后，又给对方寄了一个样品。后我方货物运抵对方时，外方认为我方售给的商品只符合合同中的品质标准，而与样品不符，要求我方支付赔偿金。——问：我方是否应承担赔偿？

诸如此类的问题在我们的贸易往来中经常会碰到，那究竟应如何处理这类问题呢？在下面的部分我们将解决此类问题。

第一节 商品的名称

一、商品名称的概念

商品的名称或品名是交易双方描述成交商品的名字。商品的名称应与商品本身的内容相符。在国际贸易中，大多数情况都不是看货成交，只是凭借描述，因而正确列明商品名称是合同中必不可少的条件，这也是交易的前提。

二、规定品名条款应注意的问题

1. 内容必须明确、具体、准确

文字的表达应确切反映标的物的特点，切忌空泛，笼统。如：花生仁、棉布、钨砂等。一种产品往往有许多不同的品种、型号、等级，因此，表述这类产品时除了名称，还应明确的型号、等级等条件的相应描述，以免造成混淆。

2. 必须实事求是，准确反映商品的实际情况

在本章开头的案例一中，为什么进口商品遭到进口国的海关扣留罚款呢？就是因为不能恰当运用品名条款。作为出口单位来说，理应知道自己所售货物的英文名称，“Apple Wine”和包装上“Cider”字样不一致，“Cider”既可以是苹果酒，也可以是苹果汁，而这两种商品的税率是不一样的。在向海关申报时，必须将货物名称填报正确，否则将影响海关的监管、税收和统计分类，将会遭到海关罚款。现以我国海关对一些进出口商品的监管征税的情况为例。例如税号 52.08 棉机织物，其五位数级子目按未漂白、漂白、染色、色织、印花来分，而六位数级子目又是按坯布每平方米重量来分。这样对应的税率都会不同。由此可见，实事求是地反映商品内容是非常重要的。

3. 对商品的名称尽可能使用国际上通用名称，避免误解

例如“BIKE”，通称为“自行车”，有些地区习惯称“脚踏车”，还有一些商品既有“学名”，又有“俗名”，在贸易中应注意国际名称的选用。对商品名称的使用应有利于且方便货物进出口；且能节省运输费用和降低关税，避免同一商品由于名称不同而多支付运费。



第二节 商品的品质

一、商品品质的概念

商品的品质 (Quality of Goods) 就是商品的内在素质 (包括物理的、化学的、生物的结构、成分和性能) 和外表形态的综合。

二、商品品质的作用

商品的品质具有十分重要的意义。

首先，商品品质的优劣直接影响着商品的销路和市场，甚至影响到企业 and 国家声誉。在当今国际市场竞争空前激烈的情况下，许多国家都把提高商品质量、力争以质取胜作为非价格竞争的一个重要组成部分。

其次，商品的品质问题是买卖双方产生争议的主要原因，按照《联合国国际货物销售合同公约》，卖方交付的货物，必须符合约定的质量。如卖方缴交不符合约定的品质条件的货物，买方有权要求损害赔偿，也可要求修理或交付替代货物，甚至拒收货物和撤销合同。因此，不断改进和提高我国出口商品的质量具有重要的意义。

? Case

“凤凰”自行车在我国可谓家喻户晓，人人皆知。可在 80 年代初，“凤凰”自行车参加了在意大利米兰的国际自行车展销会。展销会上，与国外五颜六色、灵巧轻便、多档变速的自行车放在一起，显得相形见绌，品种单调，款式陈旧。尽管欧美的名牌自行车卖上千美元，“凤凰”自行车只卖几十美元，可仍无人问津。——试分析，“凤凰”为何飞不起来呢？

三、商品品质的表示方法

概括起来，国际贸易中常用来表示商品品质的方法基本上有两大类，见表 2—1。

表 2—1

商品品质的表示方法	细目	定 义
以实物表示	看货买卖	买卖双方根据实际的货物情况，看货成交
	凭样品买卖	凡以样品表示商品品质并以此作为交货依据的称为凭样品买卖（样品通常是指从一批商品中抽出来的或由生产、使用部门设计、加工出来的，足以反映和代表整批商品品质的少量实物）
以说明表示 (凡是通过文字、图表、照片等方式说明商品的品质者，均属于凭说明表示商品品质的范畴)	凭规格买卖	用具体指标表示商品品质的交易称为凭规格买卖。这种方法较科学、简单、方便，在国际贸易中广泛应用
	凭等级买卖	用商品等级表示商品品质的交易称为凭等级买卖。（商品的等级是指同类商品，按其规格品质的不同，分为不同的等级）
	凭标准买卖	用商品标准表示品质进行买卖的方式。（商品的标准是由政府机关或商业团体对某一商品的某一规格或等级予以标准化。）如我国机电产品为了打入欧洲市场，采用 IEC（国际电工委员会）和 NEMA（美国全国电气制造商协会）标准
	凭说明书和图样买卖	用说明书以及图样、照片、分析表和有关数据，来具体反映商品的性能、构造特点及其他品质情况的买卖方式
	凭品牌、商标或产地买卖	用品牌、商标或产地表示商品品质的方式



对表 2—1，补充说明如下：

1. 看货买卖一般适用于一些规格复杂，难以用其他方法表示品质的商品。例如首饰、工艺品、地毯、服装等，看货买卖的方法常用于寄售、拍卖、展卖的业务。

2. 在凭样品买卖中，凡以买方样品成交的，称为凭买方样品成交；凡以卖方样品成交的，称为凭卖方样品成交。

? Question

如果要从1 000个同类商品中选择样品寄给客户，是否应选最好的？为什么？

采用凭样品买卖，应注意以下问题：

(1) 凭样品买卖，卖方缴交货物品质必须与样品完全一致。

在凭样品成交的条件下，买方应有合理的机会对卖方交付的货物与样品进行比较。卖方所交货物，不应存在合理检查时不易发现的、有导致不合商销的瑕疵。

? Case

我方与美方凭样品成交一批高档出口瓷器。复验期为60天，货到国外经美商复验后未提出任何异议。但事隔一年买方来电称：瓷器全部出现“釉裂”，只能削价销售，因此要求我方按原成交价赔偿60%。我接电后立即查看留存之复样，亦发现釉下有裂纹，问我方应怎样处理？

(提示：这批瓷器釉下发生裂纹，行话称之为“冷裂”，是由于配料本身和加工不当所致。这种潜在的缺陷，要经一定的时间之后才能暴露出来，尽管买方于收货时进行了检验，但这种缺陷是双方当时无法发现与预知的。)

(2) 应注意根据商品特点，适当选择凭样品成交的方式。

凭样买卖交易在实际操作中，往往难以做到“货”“样”完全一致，交易中极易发生纠纷，因此当凭样品成交时，应注意选择一些不能用科学方法表示品质的商品才用凭样买卖的方式，如工艺美术品、服装、某些土特产、少数轻工产品及个别矿产品。鉴于凭样品买卖多属品质难以标准化的商品，在合同中应作出灵活规定，可特别注明：“品质与样品大致相同”(Quality shall be about equal to the sample)或“品质与样品近似”(Quality is nearly same as the sample)。

(3) 应注意留存样品，以免日后纠纷。

凭卖方样品成交时，应注意留有复样，以便日后用。凭买方样品成交时，最好先复制一样品(对等样)供买方确认。同时任何凭买方样品生产时，应在合同中注明：如果将来该商品发生任何侵权行为，由买方负责。

(4) 不是凭样品成交的业务应在订约时注明。

在日常业务中，买卖双方为了发展双边贸易，也采用寄送样品的方法争取客户，这种以介绍商品为目的而寄出的样品仅供参考。订约时，应表明“仅供参考”(for reference only)，以免造成误会。

3. 凭标准买卖的商品，各国的标准常随生产技术的发展而有所变动和修改，因此在援引时应说明援引标准的版本、年限，以免发生争议。

对于农副产品，常有下列两种标准：

(1) F. A. Q. (Fair Average Quality, 良好平均品质)

指一定时期内某地出口商品的平均品质，即平均中等品质，俗称“大路货”。有时这种含义太笼统，还要表明某些具体规格。

(2) G. M. Q. (Good Merchantable Quality, 上好可销品质)

一般是指卖方所交付的货物：品质上好，合乎商销。这种标准含义更为笼统，不易掌握，一般不要采用为好。

4. 凭说明书和图样买卖，主要运用于机械、电器、仪表等结构复杂、型号繁多、性能各异，难以用几项指标来表示，必须附上说明书以及图样、照片、分析表和有关数据，来具体反映商品的性能、构造特点及其他品质情况的商品。

5. 凭品牌、商标或产地买卖，主要用于质量稳定，规格划一；或受产地、自然条件和传统工艺影响，受消费者欢迎，在国际市场上有较佳信誉，为广大购买者所熟悉的产品。例：欧米茄手表，金华火腿，四川榨菜等。当然，在交货时必须保证产品应有的质量。

四、订立品质条款应注意的问题

商品的品质条款是出口合同的基本条件。合同签订和生效后，卖方就将承担所交货物的品质应符合合同规定的法律责任。美国《统一商法典》和英国《货物买卖法》都规定卖方保证所出售的货物必须具有商销性。《国际货物销售合同公约》规定：“卖方交付的货物必须与合同规定的数量、质量、规格相符。其所交付的货物，必须是第三方不能提出任何权利或要求的货物……必须是第三方不能根据工业产权或其他知识产权主张任何权利或要求的货物。”

? Question

1. 如何理解美国《统一商法典》和《英国买卖法》中规定的卖方出售的货物必须具有商销性？

2. 如何理解《公约》中规定的卖方所交付货物，必须是第三方不能提出任何权利或要求的货物？

本章开头案例二中卖方不能按合同交货，尽管用二级红枣顶三级红枣，以好顶次，但是不符合《公约》的规定，这种做法不但不可取，还可能“赔了夫人又折兵”。因而，一定要按合同规定交货。

在我们的业务中，在订立品质条款时，应注意内容和文字上的灵活性，力求做到准确、具体，便于检验和分清责任。应根据商品特点，注意下列问题：

1. 应根据不同的商品特点，确定表示商品品质的方法。

在国际贸易中哪些商品适宜凭样买卖，哪些商品适合凭规格、等级、标准买卖，都有行业习惯可循。当可用一种方式表示商品品质时，就不要采用两种或两种以上方法表示。如若采用两种或两种以上的方式表示，则所交货物就应符合各项要求。因此，应防止把品质指标订得过于繁琐，以免日后作茧自缚，顾此失彼，难以兼顾而影响交货。

2. 对于凭规格、等级等方式成交的买卖，如寄样品，应声明是参考样品。

如采用凭等级或标准成交的买卖，在洽谈中又寄了样品，应说明“仅供参考”，否则对方有理由认为该笔业务既凭规格又凭样品，而所交货物只要不符合样品，便会授人把柄，买方有权拒收和索赔。本章开头案例三便正是这种情况，由于买方的不慎导致损失。

3. 凡能采用品质机动幅度或品质公差的商品应订明幅度的上下限或公差的允许值。

那我们下面看一下什么是品质的机动幅度和品质公差。

(1) 品质机动幅度

是指买方允许卖方所交商品的质量指标可在一定的幅度内机动。规定的方法有三种：

- ① 规定范围。 例如棉布幅阔 35/36 寸。
- ② 规定极限。 例如大豆含水量最高 14%，含油量最低 18%。
- ③ 规定上下差异。 例如羽绒的含绒量 16%，上下 1% (1% more or less)

(2) 品质公差 (Tolerance)

是指卖方所交付的商品品质可以高于或低于合同规定品质的最大的限度。品质公差允许值可以由双方商定，也可以按国际行业所公认的幅度掌握。例如钟表每天出现若干秒误差，应算行走正常。

标明品质机动幅度和品质公差可带来一定灵活度，凡在其范围内的货物，买方不得拒收或调整价格。

? Case

我方出口白砂糖一批，合同规定质量以 96 度旋光度为标准，如不足 96 度，每低 1 度按 FOB 出口价折让 1.5%，不够 1 度时按比例关系计算，若货物低于 93 度则买方有权拒收。问订立这样的品质条款是否合理？

4. 对于商品的品质应力求做到具体、明确、详细。

应避免使用含糊的词句，更忌用词绝对化。对于进口商品，尤其机器设备的附件和备用件的方法也应在合同中加以明确。

? Case

出口合同规定的商品名称为“手工制造书写纸”(Handmade Writing Paper)，买主收到货物后，经检验发现该批货物部分工序为机械制造，而我方提供的所有单据均表示为手工制造，按该国法律应属于“过大宣传”，遭用户退货，以致使进口人蒙受巨大损失，要求我方赔偿。我方拒赔，理由有：(1)该商品的生产工序基本上是手工操作，在关键程序上完全采用手工操作；(2)该笔交易是经买方当面先看样品成交的，而实际货物质量又与样品一致，因此应认为该货物与双方约定的品质相符。后经中国国际贸易促进委员会调解，经双方友好协商，达成谅解。对此，给予评论。