

综合辅导：单证号资格考试复习资料二十二 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c32_478872.htm 例如, 香水、空气清新剂、清洁剂等包装。

(7)配套包装, 将消费者在使用上有关联的商品搭配成套, 装在同一容器内的销售包装。如工具配套袋、成套茶具的包装等。(8)礼品包装, 专作为送礼用的销售包装。礼品包装的造型应美观大方, 有较高的艺术性, 有的还使用彩带、花结、吊牌等。它的装潢除了给消费者留下深刻印象外, 还必须具有保护商品的良好性能。使用礼品包装的范围极广, 如糖果、化妆品、工艺品、滋补品和玩具等。

2. 销售包装的装潢和文字说明 商品销售包装上的装潢和文字说明, 是美化商品、宣传商品、吸引消费者, 使消费者了解商品的特性和妥善使用商品的必要手段。装潢、图案和文字说明通常直接印刷在商品包装上, 也有采用在粘贴、加标签、挂吊牌等方式。销售包装的装潢, 通常包括图案与色彩。装潢应美观大方, 富于艺术吸引力, 并突出商品的特性。同时, 还应适应进口国或销售地区的民族习惯和爱好, 以利扩大出口。文字说明通常包括商品名称、商标品牌、数量规格、成分构成与使用说明等内容。这些文字说明应与销售包装的装潢画面紧密结合、和谐统一, 以达到树立产品及企业的形象、提高宣传和促销的目的。使用文字说明或粘贴、悬挂的商品标签、吊牌等, 还应注意不违反有关国家的标签管理条例的规定。例如, 有的国家明文规定所有进口商品文字说明必须使用本国文字。来源: www.danzhengyuan.com3.

物品条码标志 物品条码(Product Code或称Barcode)是一种产

品代码，它是一组粗细间隔不等的平行线及其相应的数字组成的标记。(图115)图1-1-5 这些线条和空间表示一定的信息，通过光电扫描阅读装置输入相应的计算机网络系统，即可判断出该商品的生产国别或地区、生产厂家、品种规格和售价等一系列有关该产品的信息。例如，国际上使用最广泛的EAN码由12位数字的产品代码和1位核校验码组成。前3位为国别码，中间4位数字为厂商号，后5位数字为产品代码。国际上通用的条码种类很多，主要有以下两种：一种是美国统一代码委员会编制的UPC条码(Universal Product Code)。另一种是由欧洲12国成立的欧洲物品编码协会，后改名为国际物品编码协会，编制的EAN条码(European Article Number)。目前使用EAN物品标识系统的国家(地区)众多，EAN系统已成为国际公认的物品编码标识系统。为了适应我国对外经济技术交流不断扩大的要求，国务院于1988年批准成立了中国物品编码中心，该中心于1991年4月代表中国加入国际物品编码协会，并成为正式会员，统一组织、协调、管理我国的条码工作。目前，国际物品编码协会分配给我国的国别号为“690”、“691”和“692”，凡有“690”、“691”和“692”，条码的商品，即表示是中国的商品。为了加强我国商品条码工作管理，并使之标准化、规范化、法制化，国家质量技术监督局在1998年9月颁布了《商品条码管理办法》，该办法于同年12月1日正式施行。《办法》规定，凡依法取得营业执照的生产者、销售者均可以申请注册厂商识别代码。获准注册厂商识别代码的申请，由中国物品编码中心发给《中国商品条码系统成员证书》，取得中国商品条码系统成员资格。系统成员对其注册的厂商识别代码和相应的商品条码享有专

用权，不得擅自转让他人使用。任何单位或个人不得冒用他人注册的厂商识别代码。系统成员应按规定的时间要求及时办理变更、续展手续。逾期未办理续展手续的，其厂商识别代码及系统成员资格将被注销，不得继续使用。已被注销商品代码的生产者、销售者，需要使用商品条码的，应当重新申请注册厂商识别代码。条码标志主要用于商品的销售包装上。它不仅能够促进和扩大商品在各国商场内的销售，而且使得货物的分类和输送更为迅速、准确，极大地方便了货物的储存和运输，为发展立体化仓库，实现仓储自动化管理创造了条件。来源：www.danzhengyuan.com总之，条码是商品能够流通于国际市场的一种通用的国际语言和统一编号，是商品进入超市和大型百货商店的先决条件。随着条码在世界范围内被广泛使用，在出口商品包装上使用条码的迫切性已日益显现。商品的包装除运输包装和销售包装外，衬垫物(Filling And Lining Materials)也是包装的重要组成部分，不容忽视。它的作用是防震、防碎、防潮、防锈等。衬垫物一般用纸屑、纸条、防潮纸和各种塑料衬垫物。三、定牌、无牌和中性包装定牌、无牌和中性包装，是国际贸易中通常做法。我国出口企业有时也可应客户的要求，采用这些做法。“定牌”，是指买方要求在我出口商品和 / 或包装上使用买方指定的商标或牌号的做法。我们同意采用定牌，是为了利用买主(包括生产厂商、大百货公司、超级市场和专业商店)的经营能力和他们的企业商誉或名牌声誉，以提高商品售价和扩大销售数量。但应警惕的是，有的外商利用向我定购定牌商品来挤占我方商标的货物销售，从而影响我国产品在国际市场树立品牌。另外，还要注意买方商标或冒牌的合法性，

防止侵犯他人“工业产权”。“定牌”只是权宜之计，发展我们自己的民族品牌才是长远之计。“无牌”是指买方要求在我出口商品和/或包装上免除任何商标或牌号的做法。它主要用于一些尚待进一步加工的半制成品，如供印染用的棉坯布，或供加工成批服装用的呢绒、布匹和绸缎等。其目的的主要是避免浪费，降低费用成本。国外有的大百货公司、超级市场向我订购低值易耗的日用消费品时，也有要求采用无牌包装方式的。其原因是，无牌商品毋需广告宣传，可节省广告费用，降低销售成本，从而可达到薄利多销的目的。除非另有约定，采用“定牌”和“无牌”时，在我出口商品和/或包装上均须标明“中国制造”字样。中性包装(Neutral Packing)是指在商品和外包装上不注明生产国别的包装。中性包装有“定牌中性”和“无牌中性”之分。“定牌中性”是指在商品和/或包装上使用买方指定的商标/牌号，但不注明生产国别。“无牌中性”是指在商品包装上均不使用任何商标/牌号，也不注明生产国别。采用“中性包装”，是为了适应国外市场的特殊需要，如，转口销售等，有利于扩大贸易。但需注意，近年来“中性包装”的做法在国际上屡遭非议。因此，如国外商人要求对其所购货物采用中性包装时，我方必须谨慎从事。

四、买卖合同中的“包装条款”：包装是主要交易条件之一，国际货物买卖合同的重要内容，买卖双方必须认真洽商，取得一致意见，并且在合同中作出明确具体的规定。合同中包装条款的内容一般包括包装材料、包装方式和每件包装中所含物品的数量或重量。以下是包装条款的一些实例：木箱装，每箱50千克净重 In wooden cases of 50kg net each 纸箱或空格木箱装，每箱净重约12千克，每只

水果包纸 In cartons or crates of about 12 kg net , each fruit wrapped with paper 布包 , 每包20匹 , 每匹42码 In cloth bales each containing 20 pcs of 42 yds . 铁桶装 , 每桶净重185--190千克 In iron drums of 185--190kg net each 铁桶或纸板桶装 , 每桶净重60千克 In iron drums or cardboard drums of 60 kg net each 单层新麻袋 , 每袋约50千克 h new single gunny bags of about 50kg each 布袋装 , 内衬聚乙烯袋 , 每袋净重25千克 In cloth bags , lined with polythene bags of 25 kg net each 每台装1个出口纸箱 , 810纸箱装1只40英尺集装箱运送 Each set packed in one export carton , 810 cartons transported in one 40ft container 在实际业务中 , 有时对包装条款只作笼统的规定 , 例如, 使用 “ 适合海运包装 ” (Sea worthy Packing)、 “ 习惯包装 ” (Customary Packing)或 “ 卖方惯用包装 ” (Seller ' s Usual Packing)等术语。由于此类规定缺乏统一解释 , 容易引起纠纷与争议.因此 , 除非买卖双方对包装方式的具体内容事先充分交换意见, 或由于长期的业务交往已取得共识 , 合同中不宜采用笼统规定方法。按国际贸易习惯 , 唛头一般由卖方决定 , 并无必要在合同中作具体规定。如买方要求 , 也可以在合同中作具体规定 ; 如买方要求在合同订立以后由其另行指定 , 则应具体规定指定时限 , 并订明若到时尚未收到有关唛头通知 , 卖方可以自行决定。 “ 包装费用 ” 一般包括在货价以内。如买方要求特殊包装 , 除非事先明确包装费用包括在货价内 , 其超出包装费用原则上应由买方负担 , 并应在合同中具体规定负担的费用金额和支付办法。如双方商定 , 全部或部分包装材料由买方负责供应的 , 合同中应同时规定 , 包装材料最迟到达卖方的时限 , 和逾期到达的责任 , 该项时限并应同合同的交货时

间相衔接。在进口合同中，特别是对包装技术性较强的商品，通常要在单价条款后注明“包括包装费用”(Packing Charges Included)，以免事后发生纠纷。

>第三章、商品价格的确定及货币的运用

在进出口贸易中，价格是一个十分重要的因素。因为进出口商品的价格直接关系到买卖双方的经济利益，也是国际贸易中一项重要的交易条件。一次贸易谈判的成功与失败往往与价格因素有关。因此，在报价前确定一个合理的双方都可接受的价格是一件十分重要而复杂的工作。这涉及到我国进出口商品的作价原则，对国际市场行情的了解，对出口商品成本和利润的测算，国际货币的运用和换算以及考虑到影响价格的各种因素。

第一节、商品价格的确定

一、出口商品的作价原则

在“公平合理”的基础上，我们必须遵循三项原则：
按国际市场价格水平作价；
结合国别/地区政策作价；
结合购销意图作价。来源：
www.danzhengyuan.com

二、出口商品的作价方法

国际货物买卖的作价方法，一般采用固定作价，即在磋商交易中，把价格确定下来，事后不论发生什么情况均按确定的价格，结算应付货款。但在实际业务中，有时也采用暂不定固定价格、暂定价格和滑动动价格等作价方法。

1. 固定作价

货物的价格，通常是指货物的单价，简称单价(Unit Price)。在机电产品交易中，有时也有一笔交易含多种产品或多种不同规格的产品而只规定一个总价的。国际贸易的单价远较国内贸易的单价复杂，一般需由计量单位、单位价格金额、计价货币和贸易术语四项内容组成。例如：每公吨 600 美元 CIF伦敦

计量单位 单位价格金额 计价货币 贸易术语

上列单价，如买卖双方对此无其他特殊约定，应理解为固定价格，即

订约后买卖双方按此价格结算货款；即使在订约后市价有重大变化，任何一方不得要求变更原定价格。在有的合同中，也有对此作出明确规定的。例如：合同成立后，不得提高价格。 No price increase shall be allowed after conclusion of this contract . 合同成立后，不得调整价格。 No price adjustment shall be allowed after conclusion of this contract .

2 . 暂不固定价格 某些货物因其国际市场价格变动频繁，幅度较大，或交货期较远，买卖双方对市场趋势难以预测，但又确有订约的意旨，则可约定有关货物的品质、数量、包装、交货和支付等条件，对价格暂不固定，而约定将来如何确定价格的方法。例如，在合同中规定，以某月某日某地的有关商品交易所该商品的收盘价为准或以此为基础再加(或减)若干美元。

3 . 暂定价格 为避免价格风险，买卖双方在洽谈某些市价变化较大的货物的远期交易时，可先在合同中规定一个暂定价格，待日后交货期前的一定时间，再由双方按照当时市价商定最后价格。在我出口业务中，有时在与信用可靠、业务关系密切的客户洽商大宗货物的远期交易时，也有采用这种暂定价格的做法的。例如，在合同中规定：每件(400磅)5000港元CIF香港 备注：上列价格为暂定价格，于装运月份15天前由买卖双方另行协商确定价格。 HK\$5000 per bale(400lbs .) CIF

Hongkong Remarks : The above is a provisional price , which shall be determined through negotiation between the buyer and seller 15 days before the month of shipment . 这种做法，如缺乏明确的定价依据，到时候，双方在商定最后价格时可能因各持己见不能取得协议，而导致无法履行合同。所以，订有“暂定价格”的合同有较大的不稳定性。在实际业务中，采用这种做

法，应以关系密切信誉可靠的客户为限。4. 滑动价格 在国际上，对于某些货物，如成套设备、大型机械，从合同成立到履行完毕需时较长，可能因原材料、工资等变动而影响生产成本，价格的升降幅度较大。为了避免承担过大的价格风险，保证合同的顺利履行，可采用滑动价格。所谓“滑动价格”，是指先在合同中规定一个基础价格(basic price)，交货时或交货前一定时间，按工资、原材料价格变动的指数作相应调整，以确定最后价格。在合同中对如何调整价格的办法，则一并具体订明。

第二节、货币的运用

在国际货物买卖中，计价货币通常与支付货币为同一种货币，但也可以计价货币是一种货币，而支付货币为另一种甚至另几种货币。这些货币可以是出口国的货币或进口国的货币，也可以是第三国的货币，由买卖双方协商确定。在当前国际金融市场普遍实行浮动汇率制的情况下，买卖双方都将承担一定的汇率变化的风险。因此，作为交易的当事人，在选择使用何种货币时，就不能不考虑货币汇价升降的风险(即外汇风险，或称汇价风险)；另一方面，也要结合企业的经营意图、国际市场供需情况和价格水平等情况，作全面综合的分析，但需避免单纯考虑外汇风险而影响交易的正常进行。在进出口贸易中，买卖双方贸易磋商讨论价格时往往需要约定使用某种货币计价和支付。在通常情况下，合同中的计价货币(MONEY OF ACCOUNT)就是“支付货币”(MONEY OF PAYMENT)。在进出口业务中，选择使用何种货币计价或支付时，首先要考虑，货币是不是“可自由兑换”货币。使用“可自由兑换”货币，有利于调拨和运用，也有助于在必要时转移货币汇价风险。在我国的贸易实务中，货币的选择是从两个方面加以

考虑：国际上通用的可以“自由兑换”的货币(比如：美元，欧元，日元等)；选择对自己有利的货币(比如：出口选择币值相对稳定或币值有上浮趋势的“硬币”；进口选择币值相对稳定或币值有下浮趋势的“软币”)。对“可自由兑换”货币，需考虑其稳定性。在出口业务中，一般应尽可能争取多使用从成交至收汇这段时期内汇价较稳定且趋势上浮的货币，即所谓“硬币”。相反，在进口业务中，则应争取多使用从成交至付汇这段时期内汇价比较疲软且趋势下浮的货币，即所谓“软币”。来源：www.danzhengyuan.com为减少外汇风险，在进口和出口业务中分别使用“软币”和“硬币”是一种可行而有效的办法，但除此以外，也可以采用其他方式，主要有以下几种：1，压低进口价格或提高出口价格如在商订进口合同时，使用当时视为“硬币”的货币为计价货币和支付货币，可以确定价格时，将该货币在我付汇时可能上浮的幅度考虑进去，将进口价格相应压低。如在商订出口合同时使用当时视为“软币”的货币为计价和支付货币，则在确定价格时，将该货币在我收汇时可能下浮的幅度考虑进去，将出口价格相应提高。鉴于汇价变动十分频繁，原因复杂多样，特别是较长时期内的，如一年以后的趋势，更难预测，所以，这一办法通常较多适用于成交进口付汇或出口收汇间隔时期较短的交易。 > 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com