

主编 陈志友

进出口贸易实务

Jinchukou
Maoyi
Shiwu

(第三版)



立信会计出版社

进出口贸易实务

JINCHUKOU MAOYI SHIWU

(第三版)

主编 陈志友

副主编 马慧敏 商文慧 刘 雯

立信会计出版社

图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易实务/陈志友主编. —3 版. —上海:立信
会计出版社, 2007. 1(2007. 1 重印)

ISBN 978-7-5429-0945-9

I. 进… II. 陈… 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(2007)第 017120 号

进出口贸易实务(第三版)

出版发行	立信会计出版社		
地 址	上海市中山西路 2230 号		
邮政编码	200235		
电 话	(021)64411389		
传 真	(021)64411325		
网 址	www.lixinaph.com	E-mail	lxaph@sh163.net
网上书店	www.lixinbook.com	Tel:	(021)64411071
经 销	各地新华书店		

印 刷	立信会计常熟市印刷联营厂
开 本	890 毫米×1240 毫米 1/32
印 张	14.125
字 数	382 千字
版 次	2007 年 1 月第 3 版
印 次	2007 年 1 月第 19 次
印 数	77 001—83 000
书 号	ISBN 978-7-5429-0945-9/F·0863
定 价	24.00 元

如有印订差错 请与本社联系调换

第三版前言

本书为上海市重点学科——开放经济与贸易(编号 P1601)成果之一。

《进出口贸易实务》自 1998 年出版以来,经过 2002 年修订再版,已经重印了 18 次,发行了近 8 万册。我们怀着使本书的体系更加完整,内容更加充实,特点更加突出的心愿,对其进行再次修订。

在本书再版之际,我们结合近年来教学科研的新成果,对本书的内容结构进行了增补和修订:新增加了第五章进出口货物的报关和第十五章国际技术贸易。在第十章中新增加了第六节国际贸易结算风险和防范;根据读者的建议将第二版第十四章至第十七章的四章内容合并为一章,即第十六章国际贸易方式。除以上增补内容和修订以外,其他章节内容也有少量修改和变动,不再一一列举说明。

参加本书此次修订的人员增加了马慧敏、孙晓霓、赵大平、高鸣霞等同志。本书由陈志友任主编,负责总纂和统稿。马慧敏、裔文慧、刘雯担任副主编,协助主编负责部分协调工作。

我们衷心希望与读者和教学人员继续保持联系,给我们提出完善本书的意见。

编 者

2007 年 1 月

第二版前言

本书自出版以来,以其简明实用的特点得到了广大读者的厚爱,先后印刷了8次。但近年来,在进出口贸易实务中发生了许多新的变化。如1999年10月1日起实施《中华人民共和国合同法》;1999年9月国际商会公布了新版本《2000年国际贸易术语解释通则》;通过电子商务方式进行的国际贸易也日益增多等。

为能够反映这些新变化,在保持原有特色的基础上我们对本书进行了较大的修改:增加了第一章和第十八章;第二、第四、第五、第七章的内容几乎进行了重写;第八、第九、第十一章所改写的内容也占较大篇幅;其他章的内容也作了相应的修改。我们力求使修订本的体系更加完整,内容更加充实,特点更加突出。

参加本书编写和修订的有:陈志友、裔文慧、杨月芬、刘雯、方士华、陈志进、李似珍、赵峰等同志。本书由陈志友担任主编,负责总纂和统稿。方士华、刘雯、杨月芬担任副主编。

本书若有不妥之处,诚恳期盼得到批评指正。

编 者

2002年1月

前 言

改革开放以来,我国的进出口贸易取得了长足的进展和巨大的成就。为适应我国对外经济贸易的深入发展,研究和探索、了解和掌握进出口贸易的交易过程、交易条件、交易方式及其所涉及的理论和法律问题,已成为我国经济工作者,尤其是对外贸易工作人员所必备的知识。本书可供高等学校有关专业课程作为教材之用,也可供对外经济贸易部门的实际工作者参考。

进出口贸易合同贯穿于进出口贸易业务的全过程,是进出口贸易实务的核心和依据。按照此思路,本教材分为三部分:第一部分为国际货物买卖合同的基本条款,包括第一章至第九章的内容;第二部分为国际货物买卖的交易程序,包括第十章至第十二章的内容;第三部分为国际货物买卖的交易方式,包括第十三章至第十六章的内容。根据实际业务需要和编者多年从事进出口贸易教学的体验和认识,对各部分内容作了较合理的安排,使本书具有结构紧凑合理、实用性强和重点突出的特点。同时,还在各章后面附了思考题,以便于读者复习和掌握要点。

本书由陈志友担任主编,负责总纂和统稿。参加本书编写的有(按章节顺序):陈志进(第一、三、六章),杨月芬(第二、四、五章)、方士华(第七、八、九章)、刘雯(第十章)、李似珍(第十一、十二章)、陈志友(第十三、十四、十五、十六章)。

至此,还必须真诚地致以以下谢意:感谢众多专家学者及同仁,是他们的研究成果及其文献资料给了编者许多启迪;感谢立信会计高等专科学校领导的鼓励、支持和指导;感谢立信会计出版社,是他们热情的帮助促成了本书的问世。

进出口贸易实务作为一门不断发展的学科,本身就包含着探索 and 追求。本书如有不当之处,特别是编者尚未认识到的不足,敬请读者批评指正。

编 者

1998 年 3 月

目 录

第一章 进出口贸易实务概述.....	1
第一节 进出口贸易实务研究对象、范围和内容	1
第二节 国际货物买卖的特点.....	5
第三节 国际货物买卖合同适用的法律.....	8
第四节 进出口贸易的基本业务程序	13
思考与练习	18
第二章 商品的名称、品质和数量.....	20
第一节 商品的名称	20
第二节 商品的品质	23
第三节 商品的数量	34
思考与练习	41
第三章 商品的包装	43
第一节 包装的作用、种类和要求.....	43
第二节 包装的标志	48
第三节 合同中的包装条款	53
思考与练习	54
第四章 商品检验	55
第一节 商品检验的含义和重要性	55
第二节 商品检验条款的内容	56
第三节 商品检验的具体做法和工作程序	65

第四节 货物买卖合同中的检验条款	69
第五节 全面进口监管计划	72
思考与练习	74
 第五章 进出口货物的报关	75
第一节 海关管理与报关概述	75
第二节 进出口货物报关操作程序	83
第三节 一般及非一般进出口货物的报关制度	90
第四节 进出口税费	100
思考与练习	107
 第六章 商品的价格术语	108
第一节 价格术语及其产生	108
第二节 有关价格术语的国际贸易惯例	111
第三节 主要贸易术语	115
第四节 其他贸易术语	125
思考与练习	130
 第七章 商品的价格	132
第一节 价格术语的选用	132
第二节 作价和币种选择	134
第三节 佣金和折扣	140
第四节 出口商品成本核算	144
第五节 合同中的价格条款	146
思考与练习	147
 第八章 货物的交付和运输	148
第一节 运输方式	148
第二节 装运条款	160

第三节 装运单据	166
思考与练习	172
 第九章 货物的保险	 174
第一节 保险的基本原则	174
第二节 货物运输承保的范围	178
第三节 我国海洋货物运输的险别	181
第四节 其他运输方式下的货运保险	187
第五节 伦敦保险业协会海运货物保险条款	191
第六节 进出口货物运输保险实务	194
第七节 买卖合同中的保险条款	198
思考与练习	199
 第十章 货款的收付	 200
第一节 票据	200
第二节 汇付和托收	205
第三节 信用证	213
第四节 银行保证书和备用信用证	225
第五节 支付方式的选用	229
第六节 国际贸易结算风险和防范	232
思考与练习	240
 第十一章 争议的预防和处理	 242
第一节 索赔	242
第二节 不可抗力	246
第三节 仲裁	248
思考与练习	255
 第十二章 交易磋商和订立合同	 256

第一节 交易磋商的形式、内容及程序	256
第二节 发盘与接受	261
第三节 订立合同	268
思考与练习	275
 第十三章 出口合同的履行	 279
第一节 备货、报验	279
第二节 落实信用证	282
第三节 托运、保险和报关	287
第四节 制单结汇	290
第五节 违约及其法律救济	300
思考与练习	304
 第十四章 进口合同的履行	 308
第一节 开立信用证	308
第二节 运输和保险	311
第三节 审单、付款	313
第四节 接货和报关	315
第五节 进口索赔	317
思考与练习	318
 第十五章 国际技术贸易	 320
第一节 国际技术贸易概况	320
第二节 国际技术贸易的程序	328
第三节 国际技术贸易价格的确定和支付	341
第四节 国际技术贸易合同	351
思考与练习	358
 第十六章 国际贸易方式	 361

第一节 包销、代理和寄售	361
第二节 招标、投标和拍卖	371
第三节 商品期货交易	378
第四节 对销贸易与加工贸易	382
思考与练习	388
 第十七章 电子商务及其在国际贸易中的应用	389
第一节 电子商务概述	389
第二节 电子商务在国际贸易中的应用	398
第三节 国际电子商务框架	406
第四节 各国发展电子商务的主要原则	411
思考与练习	418
 附件	419
一、售货合同	419
二、开证申请书	420
三、信用证(一)	422
信用证(二)	424
信用证(三)	426
四、信用证分析单(内部流转用)	428
五、发票	430
六、提单	431
七、汇票	432
八、原产地证书	433
九、保险单	434
十、报关单	436

第一章 进出口贸易实务概述

进出口贸易实务通过研究国与国之间有形商品即货物买卖的有关理论和具体运作过程,使其具有涉外经济活动特点和实践性很强的综合应用性。通过该门课程的学习,可以初步掌握和了解国际货物买卖的基本原理、基础知识和基本技能。学习进出口贸易实务,应首先了解进出口贸易实务这门学科的研究对象、范围和内容,懂得国际货物买卖的特点,知晓国际货物买卖合同适用的法律,初步掌握进出口贸易实务活动开展的基本程序框架。这对于深入学习进出口贸易实务的原理知识和操作技能是十分重要的。

第一节 进出口贸易实务研究对象、 范围和内容

一、进出口贸易实务研究对象

进出口贸易实务研究对象是国家间有形商品交换的具体运作过程,包括国与国之间货物买卖的有关原理,实际业务过程所经历的环节、操作方法和技能,以及应遵循的法律和惯例等行为规范。

1986年发起的关贸总协定乌拉圭回合谈判,根据当前国际经济贸易往来的实际,把对外贸易,即进出口贸易扩展为货物进出口、技术进出口和服务贸易三个方面内容。在现代国际贸易中,技术贸易和服务贸易已占有相当大的比重,而且该比重还有不断上升的趋势。但无论是在我国,还是在国际上,货物进出口仍然是国际贸易中最基本和最重要的部分,仍在国际贸易中占有最大的比重。而且,有关技术贸易和服

务贸易的业务做法,不少是从货物贸易的基本做法中脱胎而来的,有的还直接沿用货物买卖的基本做法。所以有关国际货物贸易的基本原理和业务做法,是每一个从事进出口贸易实务工作和研究工作人员必须掌握的基础知识。同时,掌握了货物进出口基本原理和业务方法,也是掌握技术贸易和服务贸易知识和方法的重要途径。本书所阐述的进出口贸易实务的原理、知识、方法和技能都是就国际货物贸易而言的。

国际间货物交易的具体过程,从一个国家的角度看,具体体现在进出口业务活动的各个环节。在这些环节中,由于存在彼此法律上的不同规定和贸易习惯上的差异,所以在涉及双方的利害关系时往往会出现矛盾和争议。研究如何协调这种关系,在平等互利、公平合理的基础上达成交易,完成约定的进出口任务,乃是本课程研究的中心问题。

对于货物贸易而言,首先要确定该贸易业务是国际贸易还是国内贸易,也就是说,所进行的货物贸易是否具有“国际性”,是进出口贸易实务中一个十分重要的问题。比如在货物贸易中,磋商谈判、合同条款、解决争议或违约处理等方面往往会涉及到法律适用问题。而国际货物贸易和国内货物贸易所适用的法律是有所不同的。

关于“国际性”,由于许多国家的法律和国际条约用了不同的标准对其下定义,因而对同一笔交易,在是否具有“国际性”问题上出现了不同的判断结果。综合起来看,各国法律及国际条约对“国际性”判断标准主要有:① 买卖双方当事人营业地处于不同的国家;② 当事人具有不同的国籍;③ 订立合同的行为完成于不同的国家;④ 货物必须由一国运往另一国。

联合国国际贸易法委员会在 1980 年 4 月于维也纳制订的《联合国国际货物买卖合同公约》中采用了单一的“营业地标准”,即以买卖双方的营业地是否处于不同国家为标准。按此规定,如果买卖双方的营业地均设在一个国家,即使他们所订立的合同要求将货物由一国运往另一国,或交付另一国家,或要约与承诺行为完成于不同的国家,该合同仍不被认为具有国际性;与此相反,只要交易双方当事人的营业地是设立在不同的国家,即使他们所订立的合同是工厂交货,无须运出国境交

付,这种合同可视为具有国际性,适用于《联合国国际货物销售合同公约》。

如果当事人拥有多处营业地时,《联合国国际货物销售合同公约》规定采用“最密切联系原则”。例如,卖方在 A、B 两国均有营业地,买方只在 B 国有营业地,双方签订的货物买卖合同是否具有国际性,需要看合同及合同的履行与卖方哪一处营业地的关系最密切。如果合同及合同的履行与卖方在 A 国营业地的关系最密切,那么该合同就具有国际性;如果合同及合同的履行与卖方在 B 国营业地的关系最密切,那么该合同就不具有国际性。

二、进出口贸易实务研究的范围和内容

进出口贸易实务课程的主要任务是:根据国际贸易的特点和要求,从实践和法律的角度分析研究国际货物贸易适用的有关法律与惯例和国际商品交换过程的各种实际运动,总结国内外实践经验和吸收国际上一些行之有效的习惯做法,以便掌握国际通行的贸易“游戏规则”,学会在进出口贸易业务中,既能贯彻我国对外贸易的方针政策 and 经营意图,又能按照国际规范办事,使我们的贸易做法能与国际接轨。

进出口贸易实务是一门综合性应用学科。它针对国与国之间货物交易的特点和要求,从实践和法律的角度,分析研究进出口贸易适用的有关法律与惯例和国与国之间货物交易过程的各种实际运作。进出口贸易实务涉及的范围比较广泛,包括法律法规、国际惯例、国际结算、市场营销、国际运输、国际保险等方面。它的内容主要有以下几个方面:

(一) 贸易术语

贸易术语(Trade Terms)是用来表示买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专用术语。在国际贸易业务中,人们经过反复实践,逐渐形成了一套习惯做法,把这种习惯的做法用某种专门的商业术语来表示,便出现了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义,不同的贸易术语,不仅表示买卖双方所承担的风险、费用和责任,而且也影响成交商品的价格。在国际贸易中,买卖双方采用何种贸易术语成交,必须

在合同中确认。为了合理地选用对自身有利的贸易术语成交和正确履行合同与处理履约当中的争议,外经贸人员对国际上通行的各种贸易术语的含义及有关贸易术语的国际惯例,必须深入了解。因此,贸易术语就成为本课程首先要阐述的一项主要内容。

(二) 合同条款

合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现,也是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。按照各国法律规定,买卖双方可以根据“契约自主”的原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的条款,这就必然导致合同内容的多样性。因此,研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系,乃是本课程最基本的内容。

在国际货物买卖合同中,除订明采用何种贸易术语成交外,应就成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等交易条件作出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同,故了解各种合同条款的基本内容及其规定办法,有着重要的法律和实践意义。

(三) 合同的商订和履行

买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致协议后,交易即告达成。一般地说,合同即告成立。订立合同的过程,可能包括邀请发盘、发盘、还盘和接受各环节。其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和必不可少的法律步骤。合同成立后,买卖双方就应重合同,守信用,各自享有合同规定的权利和承担约定的义务。

合同的履行,是实行货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中,环节很多,程序繁杂,情况多变,如有不慎,或某一环节,或一方违约,都会影响合同的履行,甚至可能引起争议和法律纠纷。因此,外经贸从业人员不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序,而且还要了解如何处理履约中产生的争议,并掌握违约的救济方法,以保障合同当事人的合法权益。

(四) 贸易方式

随着世界经济一体化的不断发展,国际间的经济技术合作日益加深,在经济技术合作和对外投资的推动下,国际贸易的方式呈现出多样化和综合化趋势。除传统的贸易方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型的国际贸易方式。在国际贸易方式中,除单边进口和单边出口外,还有包销、代理、寄售、展买、商品期货交易、招标投标、拍卖、对等贸易、加工装配贸易等。另外,国际技术贸易也在不断发展;电子商务风靡全球,也越来越多地应用到国际贸易领域,引起了国际贸易的深刻变化,了解和掌握电子商务对于现在做好进出口贸易业务工作具有非常重要的意义。介绍和阐述这些贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用,也是该课程内容一个重要的方面。

第二节 国际货物买卖的特点

从商品交换的角度看,国际货物买卖和国内贸易并无实质性的差别。它们两者在原理、运作过程 and 操作方法等方面有很多相似的地方。但由于国际货物买卖是在国与国之间进行的,其在经贸关系、交易环境、交易条件等方面所涉及的问题,远比国内贸易复杂得多。

一、进出口贸易业务关系图

不论引发贸易的机会是什么,一笔完整的进出口贸易业务一般都涉及众多的行业和部门,并构成一幅进出口贸易业务关系图(见图 1-1)。约束这些关系的既有国际惯例、有关国内法规,也有政治背景、经济内容和生活常识。

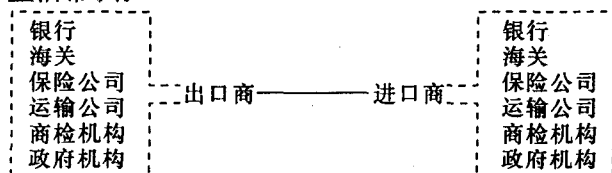


图 1-1 进出口贸易业务关系图