

主编 吴百福

副主编 周秉成 李正方 徐小微 聂清



*IMPORT  
& EXPORT  
PRACTICE*

**进出口 贸易实务教程**

(第四版)

上海人民出版社

主编 吴百福

副主编 周秉成 李正方 徐小微 聂清

# 进出口贸易实务教程

(第四版)

*IMPORT  
& EXPORT  
PRACTICE*



上海人民出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

进出口贸易实务教程 / 吴百福主编. —4 版.

—上海:上海人民出版社,2003

ISBN 7-208-04736-7

I. 进... II. 吴... III. 进出口贸易—贸易实务—  
中国—高等学校—教材 IV. F752.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 059612 号

责任编辑 潘丹榕

封面装帧 陈楠

**进出口贸易实务教程**

(第四版)

主编 吴百福

副主编 周秉成 李正方 徐小薇 聂清

世纪出版集团

上海人民出版社出版、发行

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

新华书店上海发行所经销 常熟新骅印刷厂印刷

开本 787×1092 1/16 印张 31 插页 4 字数 654,000

2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

印数 1—20,000

ISBN 7—208—04736—7/F·1037

定价 37.00 元

# 前 言

**进**出口贸易实务,又称国际贸易实务,是我国普通高等院校和成人高校涉外经济专业的一门专业基础课程。为了适应深化外贸体制改革和扩大对外开放,抓紧培养熟悉国际贸易规则和掌握从事进出口贸易实际操作技能人才的需要,我院所于1995年组织具有长期外贸实践和丰富教学经验的教师,根据有关国际贸易的法律和惯例,结合我国外贸实际,在原有教材的基础上,重新进行编写,于1996年出版了这本专门阐述进出口贸易实务知识的教材。

自本书出版以来,国际贸易惯例不断有了新的重大发展。例如,在国际贸易术语的解释方面,国际商会颁布了2000年版本INCOTERMS;在国际贸易结算方面,出现了《托收统一规则》的最新修订本URC 522和《国际备用证惯例》(ISP 98)。与此同时,国际商会还在这些方面先后发表了诸如《立场声明》、《质疑和解答》、《操作指南》、《案例研究》等出版物。我国的有关立法也有了许多重大进展,特别是1999年3月召开的九届全国人大第二次会议通过了新的统一的合同法《中华人民共和国合同法》。为了及时反映国际贸易惯例以及我国《合同法》等法律规则的新发展,我们在1999年4月和2001年6月对本教材作了两次补充和修订,并出版了第二版和第三版。

2001年12月,我国在历经15年的艰苦谈判后,终于成为世界贸易组织(WTO)的正式成员国。为履行入世时的承诺,我国颁布和修改了许多有关的法律和法规。此外,随着电子商务的迅猛发展,有关电子信用证的业务规范,也已开始制定并付诸实施;而在实务操作上,又有了不少发展和变化。为了使本《教程》能够及时反映在我国入世后的这些变化,我们决定再次进行修订,并作为第四版奉献给兄弟院校和广大读者。

为稳定教材,便于课堂讲授,本版的篇目章节安排和附件均维持第三版的设置不变;附录部分除保留第三版的全部内容外,增加了一个《UCP 500关于电子交单的附则》(eUCP 1.0版)的中译文;再者,接受部分兄弟院校和读者的建议,自本版起,本书将以16开本印刷。

参加本版修订的有:吴百福(绪论、第七至八章、第十至十五章、第二十一章第一、二节、第四至六节)、聂清(第一、二、三章、第二十章第六节、第二十六章、第二十八至三十



章)、周秉成(第四至六章、第二十章第一至五节、第二十一章第三节)、徐小薇(第九章、第十六至十九章)、李正方(第二十二至二十五章、第二十七章)等同志。仍由吴百福任主编、周秉成、李正方、徐小薇、聂清任副主编。此外,参加本书一、二、三版编写和修订的除上述人员外,还有张骏、汪学培和李国权等同志。本书附录三《2000年国际贸易术语解释通则》(国际商会第560号出版物)由周秉成译;附录四《跟单信用证统一惯例》(国际商会第500号出版物)由周秉成、吴百福译;附录五《托收统一规则》(国际商会第522号出版物)由舒红译。

限于编者水平,书中缺点、疏漏和不妥之处在所难免,欢迎使用本教程的老师、同学和读者随时来信来电批评指正,以便再次修订时,使之更臻完善。

上海对外贸易学院国际经贸学院

2003年4月

# 目 录

前 言	1
绪 论	1
第一节 《进出口贸易实务教程》的内容与教学方法	2
第二节 国际货物买卖的特点	4
第三节 国际货物买卖合同适用的法律	4
第四节 国际货物买卖合同的基本内容	7
第五节 进出口贸易的基本业务程序	8
思考题	11

## 第一篇 合同的标的

第一章 商品的名称和质量	15
第一节 商品的名称	15
第二节 商品质量的含义和要求	16
第三节 商品质量的规定方法	19
第四节 买卖合同中的品名质量条款	25
思考题	28
案例	28
第二章 商品的数量	30
第一节 数量的计算	30
第二节 买卖合同中的数量条款	33
思考题	35
案例	35
第三章 商品的包装	36
第一节 运输包装	37



第二节 销售包装 .....	40
第三节 定牌、无牌和中性包装 .....	42
第四节 买卖合同中的包装条款 .....	43
<b>思考题</b> .....	44
<b>案例</b> .....	44

## 第二篇 商品的价格和贸易术语

第四章 贸易术语 .....	47
第一节 贸易术语的含义和作用 .....	47
第二节 有关贸易术语的国际惯例 .....	48
第三节 六种主要贸易术语 .....	55
第四节 其他七种贸易术语 .....	64
<b>思考题</b> .....	67
<b>案例</b> .....	68
第五章 买卖合同中的价格条款 .....	69
第一节 作价方法 .....	69
第二节 计价货币 .....	71
第三节 计价数量单位与单位价格金额 .....	74
第四节 贸易术语的选用 .....	74
<b>思考题</b> .....	76
<b>案例</b> .....	76
第六章 出口成本核算与佣金和折扣 .....	77
第一节 出口商品成本核算 .....	77
第二节 佣金和折扣 .....	78
<b>思考题</b> .....	80
<b>案例</b> .....	81

## 第三篇 货物的交付

第七章 交货时间和地点 .....	85
第一节 “交货”和“装运”的概念 .....	86
第二节 交货时间 .....	87
第三节 装运港(地)和目的港(地) .....	89
第四节 分批装运和转运 .....	91
第五节 买卖合同中的装运条款 .....	94
<b>思考题</b> .....	95
<b>案例</b> .....	95

第八章 运输方式 .....	96
第一节 海洋运输 .....	96
第二节 铁路运输 .....	105
第三节 航空运输 .....	108
第四节 公路、内河、邮政和管道运输 .....	109
第五节 集装箱运输 .....	111
第六节 国际多式运输和大陆桥运输 .....	114
<b>思考题</b> .....	116
<b>案例</b> .....	116
第九章 货物运输保险 .....	118
第一节 保险的基本原则 .....	119
第二节 货物运输保险保障的范围 .....	121
第三节 我国海洋运输货物保险的险别与条款 .....	124
第四节 我国陆空邮运输货物保险的险别与条款 .....	129
第五节 伦敦保险业协会海运货物保险条款 .....	132
第六节 进出口货物运输保险实务 .....	134
第七节 买卖合同中的保险条款 .....	139
<b>思考题</b> .....	140
<b>案例</b> .....	141

## 第四篇 货款的结算

第十章 票据 .....	145
第一节 汇票 .....	146
第二节 本票和支票 .....	153
<b>思考题</b> .....	157
<b>案例</b> .....	158
第十一章 汇付和托收 .....	159
第一节 汇付 .....	159
第二节 托收 .....	162
第三节 国际保理与出口信用保险 .....	171
<b>思考题</b> .....	176
<b>案例</b> .....	177
第十二章 信用证 .....	178
第一节 信用证的含义 .....	178
第二节 信用证的当事人 .....	179
第三节 信用证的内容 .....	181





第四节	信用证的收付程序	182
第五节	信用证的性质和作用	185
第六节	跟单信用证统一惯例	187
第七节	信用证的特点	189
第八节	信用证的种类	190
第九节	SWIFT 信用证	197
<b>思考题</b>		203
<b>案例</b>		203
第十三章	银行保证书和备用信用证	205
第一节	银行保证书	205
第二节	备用信用证	208
<b>思考题</b>		212
<b>案例</b>		213
第十四章	不同结算方式的选择使用	214
第一节	选择结算方式应予考虑的因素	214
第二节	不同结算方式的结合使用	216
第三节	分期付款与延期付款	217
<b>思考题</b>		218
<b>案例</b>		219
第十五章	买卖合同中的支付条款	220
第一节	汇付条款	220
第二节	托收条款	221
第三节	信用证支付条款	222
<b>思考题</b>		226
<b>案例</b>		226

## 第五篇 争议的预防与处理

第十六章	货物的检验	231
第一节	买方的检验权	232
第二节	检验的时间和地点	233
第三节	检验检疫机构	235
第四节	检验证书	237
第五节	买卖合同中的检验条款	239
<b>思考题</b>		240
<b>案例</b>		241
第十七章	索赔	242

第一节	违约责任	242
第二节	索赔与理赔	243
第三节	买卖合同中的索赔条款	245
	<b>思考题</b>	248
	<b>案例</b>	248
第十八章	不可抗力	249
第一节	不可抗力的认定和处理	249
第二节	不可抗力的通知和证明	250
第三节	买卖合同中的不可抗力条款	251
	<b>思考题</b>	253
	<b>案例</b>	253
第十九章	仲裁	254
第一节	仲裁的形式和机构	254
第二节	仲裁协议	256
第三节	仲裁程序	257
第四节	仲裁裁决的承认和执行	260
第五节	买卖合同中的仲裁条款	262
	<b>思考题</b>	263
	<b>案例</b>	263

## 第六篇 出口合同的磋商、订立和履行

第二十章	出口交易磋商和合同订立	267
第一节	出口交易磋商的形式和内容	267
第二节	出口交易磋商的一般程序	269
第三节	出口合同的订立	272
第四节	交易磋商中应注意的问题	281
第五节	书面合同的签订	283
第六节	电子商务	286
	<b>思考题</b>	292
	<b>案例</b>	294
第二十一章	出口合同的履行	295
第一节	准备货物	296
第二节	落实信用证	303
第三节	安排装运	312
第四节	制单结汇	316
第五节	出口收汇核销和出口退税	328



第六节 违约的处理 .....	330
<b>思考题</b> .....	331
<b>案例</b> .....	334

## 第七篇 进口贸易

第二十二章 进口交易前的准备 .....	339
第一节 调查研究 .....	339
第二节 进口成本核算 .....	340
第三节 货物进口的管理 .....	342
<b>思考题</b> .....	345
<b>案例</b> .....	345
第二十三章 进口交易磋商和合同订立 .....	346
第一节 进口交易磋商 .....	346
第二节 进口合同的签订 .....	349
<b>思考题</b> .....	357
<b>案例</b> .....	357
第二十四章 进口合同的履行 .....	358
第一节 信用证的开立和修改 .....	358
第二节 安排运输和保险 .....	360
第三节 审单和付款 .....	362
第四节 进口报关 .....	363
第五节 进口货物检验 .....	366
第六节 进口索赔 .....	369
<b>思考题</b> .....	371
<b>案例</b> .....	371

## 第八篇 国际贸易方式

第二十五章 经销和代理 .....	375
第一节 经销方式 .....	375
第二节 代理方式 .....	377
<b>思考题</b> .....	383
<b>案例</b> .....	383
第二十六章 招标与投标 .....	384
第一节 招标 .....	385
第二节 投标 .....	386
第三节 开标与评标 .....	386

第四节 签订协议	387
<b>思考题</b>	388
<b>案例</b>	388
第二十七章 拍卖和寄售	389
第一节 拍卖	389
第二节 寄售	390
<b>思考题</b>	391
<b>案例</b>	391
第二十八章 对等贸易	392
第一节 对等贸易的基本形式	392
第二节 对等贸易的产生和发展	393
第三节 对等贸易合同	394
第四节 补偿贸易的基本业务做法	396
<b>思考题</b>	398
<b>案例</b>	398
第二十九章 加工贸易	399
第一节 对外加工装配的含义和特点	399
第二节 对外加工装配业务的发展和运用	400
第三节 对外来料加工、来件装配的基本做法	401
第四节 对外加工装配合同	401
第五节 开展对外加工装配业务的基本程序	403
<b>思考题</b>	405
<b>案例</b>	405
第三十章 商品期货交易	406
第一节 商品期货交易的含义和特征	406
第二节 套期保值	407
<b>思考题</b>	408
<b>案例</b>	409
附录一:《中华人民共和国合同法》	410
附录二:《联合国国际货物销售合同公约》	427
附录三:《2000年国际贸易术语解释通则》(国际商会 第560号出版物)	442
附录四:《跟单信用证统一惯例》(1993年修订本)(国际 商会第500号出版物)	459
附录五:《托收统一规则》(1995年修订本, 国际商会	





第 522 号出版物) .....	474
附录六:《UCP 500 关于电子交单的附则》(eUCP 1.0 版) .....	480

# 绪 论

**进**出口贸易实务,又称国际贸易实务,是一门研究国际货物买卖的有关理论和实际业务的课程,也是普通高等院校和成人高等院校对外经济贸易专业的一门专业基础课程。其任务是:使学生通过本课程的学习,初步掌握在我国对外贸易的方针政策指导下,进行国际货物买卖的基本理论、基础知识和基本技能;学会在进出口贸易活动中,既能结合我国实际,切实贯彻国家的方针政策和企业的经营意图,又能符合法律规则和国际贸易惯例。

进出口贸易,或称对外贸易,按传统的或狭义的理解,仅限于货物进出口的范围。1986年开始的关税与贸易总协定乌拉圭回合谈判根据当时国际经济往来的实际,第一次将传统货物进出口的对外贸易定义扩展到技术和服务进出口。目前很多国家都接受了这个新定义。我国则更把这个新定义纳入到我国的国内立法之中。第八届全国人大常委会第七次会议于1994年5月12日通过并于同年7月1日开始施行的《中华人民共和国对外贸易法》第2条就明确指出:“本法所称对外贸易,是指货物进出口、技术进出口和国际服务贸易。”20世纪60年代以来,科学技术的突飞猛进,带来了生产力的巨大发展和国际分工的进一步深化,国际贸易的方式和内容也都发生了重大变化。以许可贸易为主要形式的技术转让,以及包括交通运输、银行、保险、旅游、船舶维修、技术咨询、各种形式的劳务合作等在内的国际服务贸易(即无形贸易),已占有相当比重。但是,无论在我国,还是在国际上,货物买卖(即有形贸易)仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分。而且,有关技术转让与各种服务贸易的业务做法,不少也是从货物买卖的基本做法中脱胎出来的,有的还是直接沿袭货物买卖的基本做法。所以,有关国际货物买卖的基本理论和业务做法,仍然是每一个从事各种国际贸易实际工作和研究工作的人员必须掌握的基本知识。同时,了解和掌握国际货物买卖的知识,也是更好地了解 and 掌握技术进出口和国际服务贸易方面知识的必要途径。本教程就是主要介绍国际货物买卖方面的基础理论、基础知识和基本的操作技能。

## 第一节 《进出口贸易实务教程》的内容与教学方法

### 一、《进出口贸易实务教程》<sup>①</sup>的主要内容

国际货物买卖是通过磋商、订立、履行国际货物买卖合同进行的,订立和履行国际货物买卖合同对当事人双方的权益利害关系重大。一个国家的企业为出售或购买有形商品而订立的出口合同或进口合同,统称国际货物买卖合同,或称国际货物销售合同,是营业地在不同国家的当事人之间订立的就一方交付货物另一方支付货款的有关事项的协议。其基本内容就是买卖双方当事人买卖特定货物所涉及的权利义务的具体规定,其表现形式主要是合同条款,即交易条件的具体化,其中包括买卖货物的品名和质量、数量、包装、价格、交付货物的时间和地点、运输方式、保险、价款的支付、检验、索赔、不可抗力、仲裁等。由于这些条款的内涵及其在法律上的地位和作用各不相同,各国法律和国际惯例也不尽一致,以致使实际业务的具体操作增加了难度。所以,熟悉国际货物买卖合同订立和履行的基本环节,掌握各项交易条件和合同条款的规定方法,了解有关国际惯例和法律规则,并能根据我国对外贸易的方针政策和企业的经营意图,予以灵活运用,应是每一个外贸工作者必须具备的基础知识和基本技能。本《教程》就是以国际货物买卖为对象,以交易条件和合同条款为重点,以国际贸易惯例和法律规则为依据,并联系我国外贸实际,介绍国际货物买卖合同的具体内容以及合同订立和履行的基本环节与一般做法。

随着国际政治形势、经济生活的不断变化和国际贸易的进一步发展,国际货物买卖的状况和促销手段、销售渠道也在变化与发展。就国际贸易方式而言,正日益多样化,并涌现了不少综合性的经营方式。近年来,除了传统的经营方式外,还产生了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新的国际贸易方式,致使在目前的国际贸易实践中,除了大量采用单边进口和单边出口外,还有包销、代理、招标投标、寄售、拍卖、加工贸易、补偿贸易、期货交易等,而研究有关货物买卖的各种国际贸易方式的做法、特点及其发展,也是本课程的任务之一,因此也是本《教程》内容的重要组成部分。

为便于教学,全书在内容安排上,以通常的逐笔成交、货币结算的单边出口贸易实务为主线进行阐述。另设专篇介绍进口贸易的基本做法和程序。全书除绪论外,共分八篇:第一篇至第五篇,为交易磋商和国际货物买卖合同的内容,分别论述买卖合同的交易条件及其在合同中规定的方法——合同条款以及有关的国际惯例和法律规则;第六篇,为出口合同的磋商、订立和履行;第七篇,为进口贸易;第八篇,为当今国际贸易特别是我国外贸实践中使用较多的包括传统的和近年来发展起来的有关国际货物买卖的贸易方式。

### 二、《进出口贸易实务教程》的教学方法

进出口贸易实务是一门方针政策与业务技术相结合、理论与实际相结合、实践性很强

<sup>①</sup> 以下均简称《教程》。



的综合性的应用课程,在使用本《教程》进行教学时,建议能注意以下各点:

1. 在组织本课程教学时,要以国际贸易的基本理论和我国的对外方针政策为指导。因此,一般应安排在《中国对外贸易》与《国际贸易》两门课程的教学后进行,以便将在这两门先行课程中学到的基本理论和我国对外贸易的方针政策,在本课程的教学加以具体运用,这样,有利于把理论与实践、政策和业务紧密地结合起来,提高学生分析问题与解决问题以及处理实际业务的能力。

2. 进出口贸易与法律的关系特别密切,因此,必须注意有选择地学习国内外有关的法律、法规、国际条约和国际贸易惯例。我国于1999年3月颁布的《中华人民共和国合同法》(以下简称我国《合同法》,见附录一)是保护合同当事人合法权益,维护社会经济秩序,推进改革开放,保障社会主义建设事业顺利进行的重要法律,而收入本书附录的我国《合同法》、《联合国国际货物销售合同公约》、《2000年国际贸易术语解释通则》(国际商会第560号出版物)、《跟单信用证统一惯例》(国际商会第500号出版物)和《托收统一规则》(国际商会第522号出版物)则是当前有关国际货物买卖最重要的国内法、国际条约和国际贸易惯例,均应在教学中结合有关篇章的内容有重点地进行教学。

3. 国际政治、经济形势在不断变化,我国的改革开放也在不断深入和扩大,国际贸易与我国外贸的具体做法必然会随之变化。特别是自我国加入世界贸易组织(WTO)以后,为适应入世后的新形势的需要,我国有关涉外经济的经营主体、法律法规、行政机构的设置、管理手段和措施以及实际业务操作的程序和方法,都已发生变化并将继续有所发展和变化,因此在组织教学时,必须紧密联系当前国际市场和我国对外贸易的实际运行,并不断更新和充实教学内容,使之与我国不同时期对外贸易客观实际发展的需要相适应。

4. 根据本课程的特点,要善于总结我国进出口贸易实际业务中的经验教训,重视案例、实例分析和平时的操作练习,使之能收到事半功倍之效,真正做到学以致用。在教学中要求学生能充分发挥主观能动性,加强实践性环节的学习和在可能条件下参加必要的实习活动,并学好相关学科,例如《国际商法》、《国际金融》、《市场营销学》等课程的知识。再者,近年来电子通讯技术发展迅猛并已在国际贸易领域中被广泛运用,因此,要独立顺利地处理进出口贸易的实际工作,还必须熟练掌握电脑的具体操作技术和电子商务的基本知识,学好与此有关的学科。

此外,进出口贸易的实务知识面广量大,为便于教学,本《教程》尽可能地按主管部门核定的教学大纲要求,把应学内容进行全面介绍,还列举了各种合同条款的中、英文实例。并在各篇章正文后附有一些思考题与案例,以供教学中使用和参考。在实际教学时,应结合计划学时作适当安排,采用由教师课堂讲授和组织学生自学、讨论相结合的方法,使学生既能掌握重点又能扩大知识面。

## 第二节 国际货物买卖的特点

国际货物买卖属商品交换范畴,虽与国内贸易并无实质差别,但由于它是在国与国之间进行的,所以具有国际性,与国内贸易相比具有以下特点:

第一,国际货物买卖既然是国与国之间的商品交换,势必涉及两个不同国家或地区在法律体系和具体规则等方面可能存在的差异和冲突,受到有关国家对外贸易政策、措施以及外汇管制等方面的制约,其所涉及的问题远比国内贸易复杂。

第二,国际货物买卖的交易数量和金额通常都比较大,从磋商订立合同开始,一直到履行合同,间隔时间一般比较长,货物由出口国运到进口国大都需经长途运输,有的还需使用多种运输方式,所以,买卖双方在交易过程中承担的风险也远比国内贸易大。

第三,国际货物买卖还会受到交易双方所在国家的政治、经济以及其他客观条件的影响,因而较国内贸易具有更大的不稳定性。尤其是当前国际局势动荡不定,市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈,各国货币汇率浮动频繁,货价经常波动,经济、金融危机此起彼伏,在此情况下,从事国际贸易的难度也就越来越大。

第四,国际货物买卖的每笔交易除了买卖双方之外,往往还需要得到国内外的运输、保险、海关、检验与检疫和银行等部门的协作、配合,或接受其监督与管理,关系错综复杂,稍有不慎,就可能造成损失或引起纠纷,以至发生提请仲裁或司法诉讼。

## 第三节 国际货物买卖合同适用的法律

在对外经济活动中,我国外贸企业与有关方订立的合同有很多,例如:与国内的供货方、用货方订立的出口货物的购货合同与进口货物的供货合同,与承运方订立的国内或国际运输合同,与保险公司订立的货物运输保险合同,与银行订立的托收货款、支付价款的合同等。但是,与国外商人订立的出口或进口合同,即国际货物买卖合同,却是最主要、也是最基本的合同。这是因为进出口贸易是以国际货物买卖合同为中心进行的。其他的各种合同,在一般情况下,是履行国际货物买卖合同所必需的,是为履行国际货物买卖合同服务的,是辅助性的合同。

买卖合同是卖方将货物的所有权转移于买方,买方为此支付价款的合同。而国际货物买卖合同则是指营业地在不同国家的当事人之间所订立的货物买卖合同。<sup>①</sup> 国际货物买卖合同如同所有的经济合同,体现了当事人之间的经济关系,需要运用法律调整当事人之间的关系。由此可见,进出口贸易活动,不仅是一种经济活动,是进行货物买卖的商业行为,而且是一种我方企业与国外客户双方的法律行为。国际货物买卖合同,不仅体

<sup>①</sup> 参见《中华人民共和国合同法》第130条和《联合国国际货物销售合同公约》第1条。