

# 进出口贸易实务教程

主 编 吴百福

副主编 周秉成 李正方 徐小薇

# 进出口贸易实务教程

主 编 吴百福

副主编 周秉成 李正方 徐小薇

(内部教学用书)

## 前 言

党的十四届三中全会以来,我国的改革开放加大了力度,加快了步伐,有中国特色的社会主义市场经济体制正在逐步建立,在此情况下,对我国的对外经济贸易也提出了要更好地与国际经济接轨,加速提高在全世界经济贸易中的比重,并使之成为世界经济不可缺少的重要组成部分,从而推动我国整个国民经济的加速发展。

面对这种新的形势,目前迫切需要解决的重要问题之一,就是要抓紧培养一批能够适应社会主义市场经济体制,既有国际经济贸易的理论基础,又有从事对外经济贸易实务工作本领的人才。对此,除了要加强学校专业教育,还要对正在和将要从事外经贸工作的人员进行业务培训和职前培训,以期逐步适应进一步扩大对外开放和对外经贸事业发展的需要。本书就是在过去使用的有关教材的基础上,根据国内外最新修订、发布的有关法律、法规,特别是国际商会制订的《1990年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》(1993年修订本)的颁布和实施,并结合近年来我国外贸体制改革和国际贸易实践中出现的新情况、新做法,重新进行编写,为校内外教学与在职工作人员的业务培训提供一本有关进出口贸易实务知识的教材。

参加本书编写的有:吴百福(绪论、第八、十、十一、十二、十

三、十四、十五、十九章)、祝卫(第一、二、三章)、周秉成(第五、六、七、十八章)、徐小薇(第四、九、十六、十七章)、李正方(第二十、二十一、二十二、二十三、二十四、二十五章)、汪学培(第二十六、二十七章),全书由吴百福负责总纂,并担任主编,周秉成、李正方、徐小薇担任副主编。

在本书编写出版过程中,曾得到上海对外贸易学院副院长王新奎教授、国际经济法系副主任朱兆敏副教授的大力支持。中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会徐达权高级律师对本书第十七章仲裁部分的书稿进行审阅。在此,特向他们表示感谢。

限于编者水平,书中的缺点和不妥之处,在所难免,请使用本教材的老师和读者批评指正,以便再版时更臻完善。

上海对外贸易学院国际贸易一系

1994年9月

# 目 录

前 言	1
绪 论	1
第一节 基本合同	4
第二节 法律规范与法律适用	6
第三节 构成有效合同的条件	10
第四节 合同的基本内容	12
第五节 出口业务程序	15
第六节 经济核算	19
思考题	21
第一篇 合同的标的	23
第一章 商品的品质	25
第一节 规定品质的方法	26
第二节 买卖合同中的品质条款	32
思考题	37
第二章 商品的数量	38
第一节 数量的计算方法	38
第二节 买卖合同中的数量条款	41
思考题	43
第三章 商品的包装	45

第一节	包装的种类和作用	45
第二节	包装标志	47
第三节	买卖合同中的包装条款	51
思考题		53
第四章	货物的检验	54
第一节	检验的时间和地点	55
第二节	检验机构	59
第三节	检验证书	64
第四节	买卖合同中的检验条款	67
思考题		70
第二篇	商品的价格与国际贸易术语	71
第五章	国际贸易术语	72
第一节	贸易术语的含义和作用	72
第二节	有关贸易术语的国际惯例	73
第三节	六种主要国际贸易术语的解释	80
第四节	其他七种贸易术语简介	92
思考题		95
第六章	买卖合同中的价格条款	96
第一节	作价方法	96
第二节	计价货币	100
第三节	计价数量单位与单位价格金额	105
第四节	贸易术语的选用	106
思考题		108
第七章	佣金和折扣	109
第一节	佣金和折扣的含义和作用	109
第二节	佣金和折扣的表示方法	110

第三节	佣金和折扣的计算方法	111
第四节	佣金和折扣的支付方式	112
思考题		112
第三篇	货物的交付	114
第八章	货物的交付	115
第一节	交货时间	115
第二节	交货地点	119
第三节	交货方式	123
第四节	买卖合同中的交货条款	145
思考题		147
第九章	货物的运输保险	149
第一节	风险和损失	150
第二节	我国海洋运输货物保险的险别与条款	154
第三节	我国陆空邮运输货物保险的险别与条款	162
第四节	伦敦保险业协会货物险条款	168
第五节	进出口货物运输保险实务	173
第六节	买卖合同中的保险条款	182
思考题		184
第四篇	货款的收付	186
第十章	货币和票据	188
第一节	货币	188
第二节	票据	189
思考题		197
第十一章	收付方式(一)	
——汇付和托收		198
第一节	汇付	198

第二节	托收	201
第三节	避免汇付、托收出口收汇风险的方法 ——国际保理和出口信用保险	210
	思考题	217
第十二章	收付方式(二)	
	——信用证方式	219
第一节	信用证的定义及其当事人	220
第二节	信用证方式的一般收付程序	222
第三节	信用证的内容	227
第四节	信用证方式的性质和作用	228
第五节	跟单信用证统一惯例	231
第六节	信用证业务的特点	233
第七节	信用证的种类	236
	思考题	244
第十三章	收付方式(三)	
	——银行保证函和备用信用证	245
第一节	银行保证函	245
第二节	备用信用证	248
	思考题	249
第十四章	收付方式(四)	
	——不同收付方式的结合	251
第一节	部分信用证和部分托收	251
第二节	分期付款与延期付款	252
	思考题	260
第十五章	买卖合同中的支付条款	261
第一节	收付方式的选用	261



第二节	不同收付方式下支付条款的具体内容	263
思考题		269
第五篇	争议的预防与处理	270
第十六章	索赔和不可抗力	272
第一节	索赔	273
第二节	不可抗力	280
思考题		285
第十七章	仲裁	287
第一节	仲裁的形式和机构	287
第二节	仲裁协议	289
第三节	仲裁庭的组成	290
第四节	仲裁裁决的执行	291
第五节	买卖合同中的仲裁条款	292
第六节	调解与仲裁前的公断	295
思考题		296
第六篇	买卖合同的磋商、订立与履行	297
第十八章	交易磋商和合同订立	298
第一节	交易磋商的一般程序	299
第二节	发盘和接受	305
第三节	做好交易磋商的几个问题	316
第四节	书面合同的签订	320
思考题		324
第十九章	出口合同的履行	326
第一节	备货	328
第二节	催证、审证、改证	332
第三节	托运、报关、装运、保险	342

第四节	制单结汇	345
第五节	违约与对违约的处理	359
	思考题	360
第二十章	进口贸易	361
第一节	进口交易的磋商	361
第二节	进口合同的订立	363
第三节	进口合同的履行	372
	思考题	383
第七篇	国际贸易方式	384
第二十一章	经销与代理	386
第一节	经销	386
第二节	代理	392
第三节	独家经销与独家代理的区别	395
第四节	独家经销与独家代理的优缺点	395
	思考题	397
第二十二章	招标与投标	398
第一节	招标	398
第二节	投标	399
第三节	开标、中标	401
	思考题	402
第二十三章	拍卖和寄售	403
第一节	拍卖	403
第二节	寄售	405
	思考题	408
第二十四章	商品交易所	409
第一节	商品交易所简介	409

第二节	期货合同和期货合同交易	411
第三节	套期保值	412
第四节	基差的运用	415
	思考题	417
第二十五章	对外加工装配	418
第一节	对外加工装配业务的特点和作用	419
第二节	对外加工装配业务合同	420
	思考题	422
第二十六章	对等贸易	423
第一节	对等贸易的形式	423
第二节	对等贸易的产生和发展	426
第三节	对等贸易的做法	427
	思考题	432
第二十七章	国际技术贸易	433
第一节	技术贸易的基本概念	433
第二节	技术贸易的内容	435
第三节	技术贸易的方式	440
第四节	技术贸易合同	442
	思考题	452
附录一:	《中华人民共和国涉外经济合同法》	453
附录二:	《联合国国际货物销售合同公约》	458
附录三:	《跟单信用证统一惯例》(1993年修订本)(国际商会第500号出版物)	481
附件一:	售货确认书	
附件二:	不可撤销信用证	
附件三:	汇票	

**附件四：商业发票**

**附件五：海运提单**

**附件六：保险单**

## 绪 论

进出口贸易实务是一门研究国与国之间有形商品即货物交换的具体过程和实际业务的课程,也是普通高等院校和成人高等院校中各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础理论、基本知识和基本技能,学会在进出口业务活动中,既能结合我国实际,正确贯彻企业的经营意图,又能符合国际惯例和法律规范。

进出口贸易,即对外贸易,它包括:货物进出口、技术进出口和国际服务贸易三大内容。60年代以来,随着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,使国际贸易的方式和内容都发生了重大变化。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,货物买卖仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分,有形贸易仍占最大比重。而且,有关技术转让与各种服务贸易的业务和做法,不少是从货物买卖的基本做法脱胎出来的,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业务知识,仍然是每一个从事国际贸易实际工作和研究工作的人员必需掌握的

基本知识之一。同时,了解和掌握国际货物买卖的知识,也是更好地了解和掌握技术进出口和国际服务贸易方面的知识的途径之一。

国际货物买卖属商品交换的范畴,与国内贸易并无实质性差别,但由于它是在国与国之间进行的,所以具有强烈的国际性,表现出不同于国内贸易的明显特点:

第一,国际货物买卖既然是国与国之间的商品交换,必然要涉及两个不同国家或地区在法律体系方面可能存在的差异和冲突,要受到有关国家对外贸易政策、措施、法律以及外汇管制等条件的制约,因而使所涉及的问题远比国内贸易复杂。

第二,在国际贸易中,交易的数量和金额通常都比较大,从订立合同开始到履行合同,间隔时间比较长,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,因而买卖双方交易期间承担的风险也比较大。

第三,国际贸易还会受到双方所在国家的政治、经济关系以及其他客观条件的影响,因而有比国内贸易具有更大的不稳定性。尤其是在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,货价经常波动的情况下,从事国际贸易的难度亦就越来越大。

第四,国际货物买卖的每笔交易除了买卖双方之外,往往还涉及到运输、保险、金融等部门,关系错综复杂,稍有不慎或疏忽,就可能造成损失或引起纠纷,以至诉讼。

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的权益关系重大,因此,熟悉订立和履行合同的基本环节,深入掌握合同条款,尤其是要掌握不同条款的意义和作用,国际上对每个条款的不同

解释以及有关的国际惯例,从中找出适合我国国情也能为对方接受的合同条款,并根据我国对外贸易政策和经营意图,予以灵活运用,应是每一个外贸工作者必须具备的基本能力。本教程就是以国际货物买卖为对象,以合同条款为重点,具体介绍买卖合同的内容以及订立和履行的基本环节。

随着国际政治形势、经济生活的不断变化,国际货物买卖的形势和促销手段也在不断变化,因此,研究国际货物买卖的做法,特点及其发展也是本教程的任务之一。

一般说来,有形商品的出口通常是一个国家发展对外经济往来的基础。在我国,货物出口的规模也在很大程度上决定着我国对外开放的程度和范围,影响着国内经济建设的规模和进程。而且,经过长期的经验积累和百余年来各国学术界、贸易界、法律界人士的研究完善,已经形成了一整套关于国际贸易理论和实务的规范,以及有关的法律规则、惯例等系统知识,供从事国际经济贸易的人士参考应用。而有关货物买卖中的出口贸易的实务知识和技术,又是整个国际贸易实务知识的核心。因此,要学习进出口贸易的实务知识,就必须抓住货物出口贸易实务这个中心环节。有鉴于此,同时也为了便于教学和阅读,本教程就以国际货物买卖合同为对象,以出口合同条款为重点,着重介绍买卖合同的具体内容及其磋商、订立和履行的基本环节,并在此基础上,扼要介绍国际货物买卖中常用的贸易方式。在全书的内容安排上,以通常的逐笔成交、以货币结算的单边出口贸易实务为主线,进行阐述。另设一章简要介绍进口贸易的基本程序。全书除绪论外,共分七篇:第一篇至第五篇,为交易中磋商的内容,分别论述买卖合同的交易条件及有关的国际惯例和法律规则;第六篇,为国际货物买卖合同的磋商、订立和履行;

第七篇,为实践中较多使用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,诸如经销、代理、招标投标、加工作业、补偿贸易、期货交易等。此外,考虑到在实际业务中部分货物,特别是机电产品贸易有与技术转让相结合进行的情况,在第七篇的末尾,专章扼要介绍技术贸易的基本概念和具体做法。

随着国际政治形势和经济生活的不断变化,国际货物买卖的形式和促销手段也在不断变化,因此,及时掌握并针对这种变化,研究国际货物买卖的做法、特点及其发展也是不可忽视的。

在使用本教材进行教学时,如能紧密联系国际市场和我国对外贸易的实际情况和经验教训,重视案例、实例的分析和平时的操作练习,并注意有选择地学习国内外有关的法律、法规和国际贸易惯例,定能收到事半功倍之效,真正做到学以致用。此外,在学习时要求读者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践活动,并学好相关学科的知识。

以下先就国际货物买卖合同及其有关的一些问题作些说明。

## 第一节 基本合同

进出口贸易是以国际货物买卖合同为中心进行的。依法成立的合同,对双方当事人都具有法律约束力,当事人都应当履行合同约定的义务。倘若发生不属于不可抗力或其他免责范围内的不符合同规定的行为或不行为,就构成违约,违约方就应赔偿对方因此而造成的损失。如违约方不赔偿或不按对方的实际损失进行赔偿,对方就有权视不同情况采取合理措施以取得法律



保护。所以,在对外贸易中订立和履行买卖合同不仅是一种商业行为,而且是一种与国外客户双方的法律行为。据此,进出口企业对于国际货物买卖合同,必须从法律角度予以严肃对待。

国际货物买卖合同,又称国际货物销售合同(contracts for the international sale of goods),是指营业地在不同国家(地区)的当事人之间订立的货物买卖合同。我国企业在对外经济活动中与国内、国外的有关方面订立的合同很多,但国际货物买卖合同却是一种最重要的基本的涉外经济合同。这不仅是因为在我国的对外经济活动中,货物的进出口是主要的和基本的活动形式,而且在进出口贸易中,又有着多种贸易方式,除通常的逐笔成交以货币结算的单边进口或出口方式外,还有经销、代理、寄售、投标、拍卖以及通过商品交易所购销等方式。随着加工、补偿贸易等业务的开展,方式又更趋多样化。但是,通常的逐笔成交以货币结算的单边进口或出口的方式,仍然是主要的基本的,其他方式,或以这种方式为基础,或是这种方式的发展。即使在中外合资经营和合作经营的方式下,一般也少不了货物的进口和出口,或是外方以货物作为资本投入,或是以合资、合作企业的资金进口所需物资,或是将产品出口销售,或是二者兼而有之,因此,也往往少不了这种方式。即使在技术转让贸易中,也有不少涉及有关机器设备、原材料和其他物资的进口,以及有关产品的出口。国际货物买卖合同就是以逐笔成交、货币结算、单边进口或出口的方式与不同国家和地区的商人达成的货物买卖合同。此外,国际货物买卖合同的当事人在进行一笔交易时,通常还需要与运输机构、保险公司、银行等单位签订合同,在一般情况下,这些合同也是履行买卖合同所必需的,是为履行买卖合同服务的。而这些合同,只是某一笔交易的组