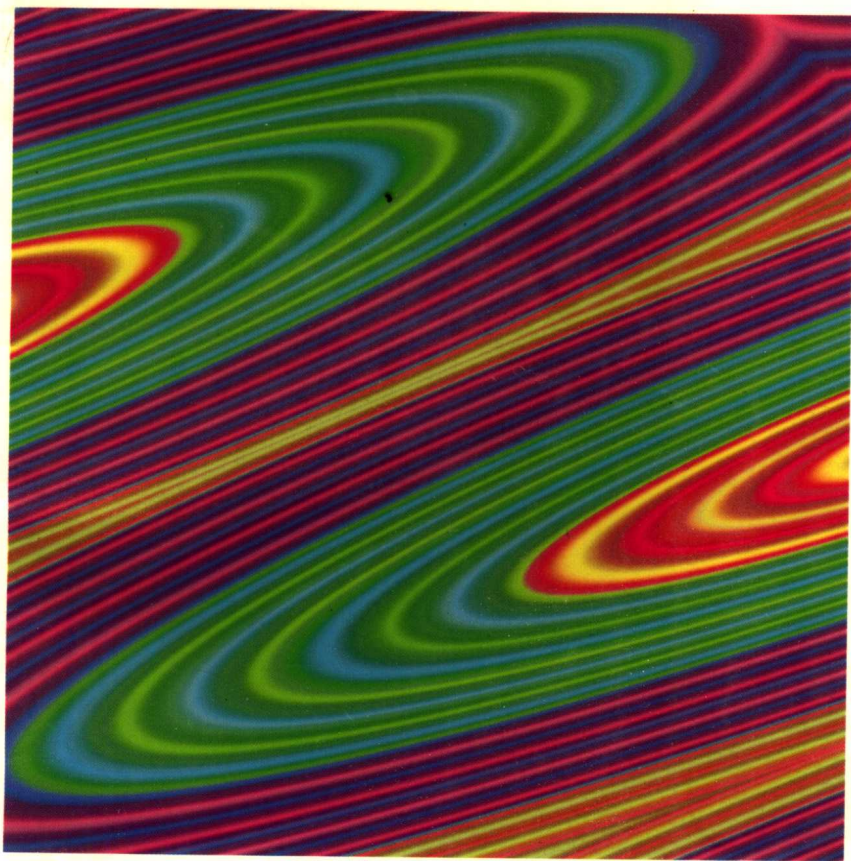


兴界经营管理实务

进出口贸易实务

原理 · 方法 · 案例

◎ 王秀兰 编著



兴界图书出版公司

世界经营管理实务

进出口贸易实务

原理·方法·案例

王秀兰 编著

世界图书出版公司

北京 广州 上海 西安

责任编辑：何耀萍

封面设计：盛文钢

**企业经营实务
进出口贸易实务**

原理·方法·案例

王秀兰 编著

上海世界图书出版公司出版发行

上海市武定路 555 号

邮政编码 200040

上海信老印刷厂印刷

各地新华书店经销

开本：850×1168 1/32 印张：14.5 字数：400 000

1997 年 7 月第 1 版 1998 年 11 月第 4 次印刷

印数：12 001--15 000

ISBN 7-5062-2141-1/F·15

定价 18.00 元

前 言

从二次大战结束至今的半个世纪内,世界经济与贸易发展的形势和格局发生了重大变化,各国经济的迅速发展和繁荣给国际贸易的增长带来了良好的契机。当前,随着各国国民经济国际化进程的加快,全球一体化趋势逐渐加强,国际贸易集团化、区域化现象日益加深,国际竞争加剧,各国经济发展的趋势是:相互依存、相互联系、相互渗透和相互促进。国际分工在更广泛更深入更高级的层次上加速运行,特别是执管理全球贸易牛耳的世界贸易组织的建立,给国际贸易的迅速发展创造了前提和条件。

十多年来,在对外开放的基本国策指引下,中国经济发展迅速,中国经济成了世界经济的重要组成部分,中国市场成了全球最具活力的世界市场的一部分,中国的对外经济贸易已经逐渐走向全世界。外向型经济迅猛发展,越来越多的企业开始转向集团化、综合化、国际化经营,逐步地走向国际市场,积极参与国际竞争。在这种情况下,我国各方面要求学习和掌握国际经贸实务知识的人员越来越多,为了适应这一形势和满足校内外教学和其他需要,编者在多年教学实践的基础上,结合国内外经贸业务的最新发展,编写这本教材。该书共分三部分:

第一篇,法律规范和贸易术语;

第二篇,国际货物买卖合同条款以及合同的商订和履行;

第三篇,国际贸易方式。

本书力求在体系安排上有较强的概括性,在具体论述中体现出较强的逻辑性,在内容方面具有较强的实际应用价值。本书采用最新资料,精选有关案例,突出重点内容。全书以国际货物贸

易为主线,循序渐进,力求深入浅出,通俗简炼,融理论、知识、实践、操作为一体。本书适合于用作高等院校的教学用书,也可作为外经贸有关人员的业务培训或自学参考书。

编著者

一九九七年七月

目 录

绪 论.....	1
复习思考题.....	7

第一篇 法律规范与贸易术语

第一章 法律规范与法律适用	10
第一节 国家对经济贸易的立法	10
第二节 国际贸易公约	13
第三节 国际贸易惯例	15
复习思考题	17
第二章 贸易术语及其相关的国际惯例	18
第一节 贸易术语综述	18
第二节 与贸易术语有关的国际惯例	21
第三节 常用国际贸易术语	29
第四节 其它国际贸易术语	41
第五节 贸易术语的选用	45
复习思考题	52

第二篇 国际货物买卖合同 条款及其商订和履行

第三章 合同的标的	58
-----------------	----

第一节 商品的名称	58
第二节 商品的品质	61
第三节 商品的数量	76
第四节 商品的包装	83
复习思考题	93
第四章 国际货物交付	94
第一节 运输方式	94
第二节 货运单据	106
第三节 装运条款	112
复习思考题	121
第五章 国际货运保险	122
第一节 海上货物运输保险	122
第二节 其它运输方式下的货物保险	133
第三节 英国伦敦保险协会海运货物保险条款	135
第四节 买卖合同中的保险条款和进出口货物 运输保险实务	137
复习思考题	145
第六章 商品的价格	147
第一节 商品价格的种类及价格的掌握	147
第二节 作价办法与计价货币的选择	154
第三节 佣金和折扣	161
第四节 合同中的价格条款	164
复习思考题	165
第七章 国际货款收付	167

第一节 支付工具	167
第二节 支付方式	178
第三节 各种支付方式的结合使用	212
复习思考题	217
第八章 争议的预防与处理	219
第一节 商品检验	219
第二节 索赔	229
第三节 不可抗力	235
第四节 仲裁	239
复习思考题	251
第九章 合同的磋商、订立与履行	253
第一节 交易前的准备工作	253
第二节 交易的磋商	259
第三节 国际货物买卖合同的签订	272
第四节 出口合同的履行	277
第五节 进口合同的履行	296
复习思考题	317

第三篇 国际贸易方式

第十章 贸易方式(上)	321
第一节 利用客户组织推销网的方式	321
第二节 不需动用国家现汇的贸易方式	326
第三节 与生产和劳务结合的贸易方式	334
第四节 展览与销售结合的贸易方式	341
复习思考题	345

第十一章 贸易方式(下).....	346
第一节 租赁贸易.....	346
第二节 寄售.....	350
第三节 拍卖.....	352
第四节 招标与投标.....	355
第五节 商品交易所.....	358
复习思考题.....	362
附录一 《中华人民共和国涉外经济合同法》.....	364
附录二 《1990 年国际贸易术语解释通则》 (INCOTERMS1990).....	368
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)	400
附录四 《联合国国际货物销售合同公约》.....	419
主要参考书目.....	437
后 记.....	439

绪 论

进出口贸易,或称对外贸易,是一个国家对其他国家在商品、技术和劳务方面进口和出口的总称。这里所说的商品是指用于交换的原料品、半制成品及制成品,也就是有形商品,即货物。劳务泛指本国工人、工程技术人员在国外劳动或为外国人提供服务,其形式包括对外承包工程,派人到外国业主项目上服务,其中有工程设计人员、工程技术人员、厨师、医生、海员等。这种贸易称为无形商品贸易。技术进出口贸易包括两方面的内容:一是成套设备、机器、元件的买卖,即硬件;二是专利权、商标使用权、技术咨询,即许可证买卖,亦称软件。随着科学技术的突飞猛进,生产力的巨大变革和国际分工的进一步深化,国际贸易方式和内容有了重大变化。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,已占有相当比重。但是,无论在在我国,还是在国际上,货物买卖(即有形商品贸易)依然构成国际贸易中最基本最主要的部分,占据绝对比重,而有关技术转让等各种服务贸易(即无形商品贸易)的业务和做法,不少也是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。

据世界贸易组织最新发表的国际贸易情况初步报告,1996年国际货物贸易首次突破5万亿美元大关,达到5.1万亿美元;与此同时,服务贸易额也创下了1.2万亿美元的新纪录。在这里尤其需要指出的是,自1990年至1996年间,出口增长率较高的国家和地区仍集中在亚洲,而中国尤其突出。在国际市场竞争激烈、国内

出口退税率降低的条件下,1996年外贸进出口总额达到2890多亿美元。我国政府已正式宣布,到2000年,即“九五”期末,当年对外贸易进出口总额要达到4000亿美元,届时中国有望跻身世界贸易十强。由此可见,在对外贸易方面,我国将同世界各国在更广阔的领域里展开合作和进行往来。但是,逐笔成交,以货币结算的进出口贸易仍然占据举足轻重的地位,又因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,特别是我国货物出口的规模也在很大程度上决定着中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,所以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,重点学好这方面知识对具体从事外贸实务工作的人更具现实意义。

一、本课程的性质和任务

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有关理论和具体过程的学科,是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学,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。它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理和基本知识的运用。

这门课程的主要任务是,学生通过本课程的学习,在我国对外贸易的方针政策指导下,从理论、实践和法律的角度,分析研究国际货物买卖的各种做法,总结国内外实践经验,掌握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,确保最佳经济效益,又能按国际规范办事,使我国的基本做法和国际接轨,在当前深化改革开放迎接新世纪的形势下,学好这门课程尤为重要。

二、本课程与国内贸易的区别和特点

属于商品交换范畴的国际货物买卖,与国内贸易并无实质差别,但由于是在国与国之间进行的,所以表现出不同于国内贸易的

特点,其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂、困难,风险也更大。具体表现如下:

(一)贸易对象不同

对外贸易的对象是外国客商,由于各国经济发展水平、社会制度、民族宗教、风俗习惯、语言文字等方面均有很大差异,对商品种类、品质、花色、规格等方面的要求更是千差万别,加上买卖双方相距遥远,交易接洽不便,对市场 and 对方资信调查不易,贸易障碍很多,风险很大。

(二)贸易方式不同

对外贸易的方式,是随着国际间商品生产和交换的不断发展,国际分工的深化和国际经济合作的发展而变化的。新的贸易方式不断涌现,除传统的单边售定,即逐笔售定(Unilateral Import or Export)方式外,还有包销(Exclusive Sales),代理(Agency),补偿贸易(Compensation Trade),加工贸易(Processing Trade),租赁贸易(Leasing Trade),合资经营(Joint Venture),寄售贸易(Trade by Consignment),拍卖(Auction),独家代理(Sole Agency),以进养出(Exporting on Basis of Import),对等贸易(Counter Trade),易货贸易(Barter Trade),投标与招标(Call for Tenders)等。

(三)价格标准不同

在国际市场上,商品价格是按照国际价值决定的,即按照进入国际市场的各种不同标准的社会生产条件下所耗劳动的平均单位所决定的。同时,国际市场的商品价格又与它的国际价值往往不一致。因为,国际市场的商品价格经常受着激烈的竞争和供求规律、价值规律的支配,垄断资本对商品市场的控制、资本主义生产周期的变化,金融外汇市场的波动、世界货币价值的变化、工业技术的发展,以及投机活动或政治动乱,战争因素的影响,从而使国际市场的商品价格极不稳定。

同时,进出口商品价格构成比国内商品价格构成要复杂得多。

它包括货值(Cost)、运输费用(Freight)、装卸费用、保险费(Insurance)、仓储费(Storage)、关税(Customs Duties)以及由于承担有关责任和风险而产生的费用,有时还包括佣金(Commission)或折扣(Discount)。而且在国际贸易中,这种价格一般都用价格术语来表示,如 FOB、CIF、CFR 等等。

(四)使用货币不同

在国际贸易中使用的是世界货币。世界上各个国家都有自己的货币,因此,货币的种类繁多。各种货币的币值不同,汇价经常变动。国际通常使用的货币有美元、英镑、法国法郎、瑞士法郎、德国马克、日元等等。有的货币升值,有的贬值,在对外贸易的价格掌握上必需经常考虑汇价变动的因素,在货币价格折算上也是够复杂的。

(五)贸易的法律法令和规章制度不同

世界各国都根据自己的社会政治经济情况,制定了各自的对外贸易法规。国际上也制定了许多共同的贸易规章、条例和协定,还有国际惯例。在对外贸易中既要遵守本国的、又要遵守外国的和国际贸易规章制度、法律和惯例。一旦发生纠纷,必须根据多种法规进行仲裁、处理。

(六)贸易的经营管理组织机构不同

对外贸易的经营管理组织机构也比较复杂,除了经营进出口业务的企业外,还有海关、商品检验、仲裁等管理机构,外汇银行、保险、国际运输等有关企事业单位。还有一些国际性的贸易组织和金融机构,如世界贸易组织(WTO)、国际货币基金组织(International Monetary Fund - IMF)、国际复兴开发银行又称世界银行(International Bank for Reconstruction and Development - IBRD or World Bank)。

(七)贸易的路程遥远、履约时间长以及人员构成复杂

世界市场广阔,交易双方地处两国,相距遥远。国际贸易领域

的从业机构和人员构成复杂,稍有不慎即遭欺诈,因争端纠纷旷日持久地对簿公堂更是屡见不鲜。国际货物买卖面广量大,从谈判磋商、订立合同到履行合同,所化时间较长。货物从出口国运到进口国要经许多部门,有的甚至需使用多种运输方式。如果一个部门、一个环节出了差错,就会影响到整笔交易的正常进行,甚至还会引起法律纠纷。国际货物买卖还易受所在国政治、经济形势和其它客观条件变化的影响,特别是当前国际局势动荡不定,市场竞争激烈和贸易摩擦制裁加剧等不稳定因素日益增长,给国际贸易带来很大风险和困难。

三、本课程的基本内容

国际间商品交换的具体过程,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,所以在涉及买卖双方的利害关系时,往往会出现矛盾和斗争。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,完成约定的进出口业务,乃是本课程研究的中心课题。

本课程的基本内容,主要包括下列三个方面:

(一)法律规范与贸易术语

国际货物买卖合同和其他经济合同一样,体现了当事人之间的经济关系。凡符合法律规范,合同可得到法律的承认、保护和监督,合同当事人的权利受到法律的保护,义务受到法律的监督和约束。因此法律、国际公约和贸易惯例就成为本课程首先要阐述的一项内容。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门用语。在国际货物买卖过程中,人们经过长期实践逐渐形成了一套习惯做法,总结归纳为“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,不仅表示买卖双方各自承担不同的风险、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

在合同中订明。为了正确地选用对自己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,就必须对国际上使用的各种贸易术语的含义及有关贸易术语的国际惯例作深入了解,因此贸易术语是本课程要阐述的一项主要内容。

(二)国际货物买卖合同条款及其商订和履约

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。

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,交易即告完成,合同即告成立。订立合同的过程,一般包括询盘、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经的法律步骤。合同订立后,买卖双方就应重合同、守信用,各自享受合同规定的权利和承担约定的义务。合同的履行是实现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,程序复杂,情况多变,稍有不慎,或某些环节出问题,或一方违约,都会影响合同的履行,甚至可能引起争议或法律纠纷。因此,不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序,而且还应了解如何处理履约当中发生的争议,并掌握违约的补救方法,以保障合同当事人的合法权益。

(三)国际贸易方式

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,国际贸易方式、渠道日益多样化和综合化。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,还包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易、招标投标、拍卖、易货、互购、补偿贸易、转口贸易、来料加工和来件装配业务等。介绍和阐述这些贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合,也属本课程内容的一个重要方面。

复习思考题

- 1.《进出口贸易实务》是一门什么课程?其性质、特点和任务是什么?
- 2.为什么要学习进出口贸易的实务知识?它有哪些基本内容?

第一篇 法律规范与贸易术语

当今世界存在不同的社会,不同的政治、法律制度,不同的经济发展水平。由于各国的政治要求和经济利益不同,在国际经济贸易交往中必然会产生一些阻碍,不利于合作和交流。为了减少法律障碍,在平等互利的基础上促进国际经济贸易的发展,国与国之间或由某些国际组织发起签订了一些双边条约,缔结了一些国际公约。此外,在源远流长的交往中形成了一些公认的习惯做法,从而产生了一种统一规则或规范,以调整国际间的商业行为。这种规范一般不存在强制力,当事人可以选用,自觉遵守或将规范载入合同,相互约束,以有利于建立国际经济秩序,相互得益,因而受到各国同业的赞同,进而将这种规范吸收在国内立法中,或在立法中承认其效力。

进出口业务是在合同的基础上进行的。买卖双方通过合同的磋商、签订和履行来完成一笔交易。为了维护各自的经济权益,买卖双方都十分重视在合同中明确规定双方的权利和义务。合同中规定的双方权利和义务,所涉及的问题是多方面的。商品不同,议定的条款不同,每份合同规定的权利和义务也各有不同。然而,所有进出口合同均有其共同的基本方面。而最基本的义务而言,卖方应按合同规定交付货物,移交与货物有关的一切单据并转移货物所有权;买方则应按合同规定支付货款和收取货物。交货和付款是对流条件,即同时存在的条件。

国际贸易的买卖双方分处两国。因此在交货和接货的过程中,涉及到许多问题,包括:

——由何方办理一系列进出口手续,如洽租运输工具、装货、