

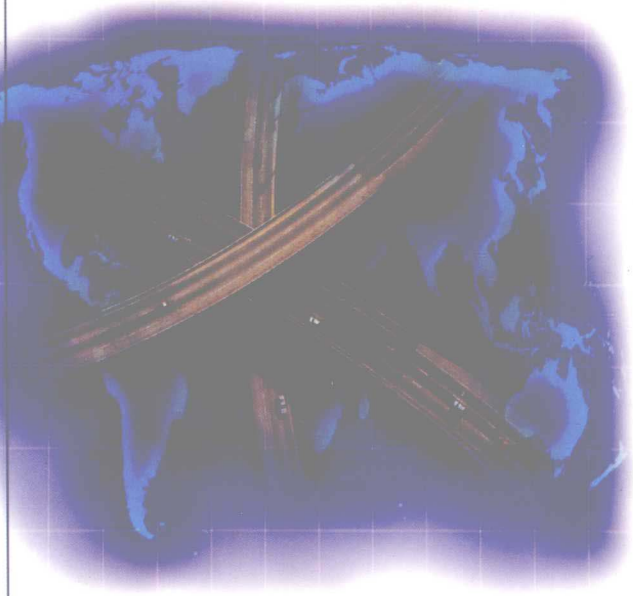
职业技术教育教材

(供高职、中专学校使用)

进出口贸易实务

童宏祥 主编

JINCHUKOU MAOYI SHIWU



 中国轻工业出版社

职业技术教育教材（供高职、中专学校使用）

进出口贸易实务

童宏祥主编 戴晓红主审

 中国轻工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口贸易实务/童宏祥主编. —北京: 中国轻工业出版社, 2000.9

职业技术教育教材. 供高职、中专学校使用

ISBN 7-5019-2923-8

I. 进… II. 童… III. 进出口贸易-贸易实务-技术教育-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 38183 号

责任编辑: 刘云辉

策划编辑: 刘云辉 责任终审: 杨西京 封面设计: 张 颖

版式设计: 智苏亚 责任校对: 郎静瀛 责任监印: 崔 科

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街 6 号, 邮编: 100740)

网 址: <http://www.chlip.com.cn>

联系电话: 010—65241695

印 刷: 中国人民警官大学印刷厂

经 销: 各地新华书店

版 次: 2000 年 9 月第 1 版 2000 年 9 月第 1 次印刷

开 本: 850×1168 1/32 印张: 13.125

字 数: 341 千字 印数: 1—3000

书 号: ISBN 7-5019-2923-8/F·223 定价: 22.00 元

· 如发现图书残缺请直接与我社发行部联系调换 ·

前 言

当跨入新世纪之际，国际贸易出现了众多新特点、新内容和新的操作方式。本书以我国进出口贸易实践为背景，根据近年来我国对外贸易发展的需求，依据《中华人民共和国合同法》、《2000年国际贸易术语解释通则》等最新的国际贸易法律和惯例，围绕如何进行进出口贸易这一主线，系统全面地概述了我国进出口贸易实务的一般业务流程、具体操作方法、主要法律惯例和以 EDI 为手段的新的贸易方式。

全书知识新颖、内容详实、通俗易懂、结构完整，具有较强的实用性和可操作性，有助于对我国进出口贸易实务的把握和运用。本书可供大专院校、高等职业技术学院经贸类各专业的学生使用，也可作为中等职业学校外贸专业的教材，并可为外经贸工作人员的一本很有实用价值的学习参考资料。

本书由童宏祥主编，并负责总纂。具体的编写分工是：童宏祥（绪论、第五、八、十、十一章）、王芬（第六、九章）、毕甫清（第二、七章）、刘学铭（第一、三、四章），由戴晓红主审。本书在编写过程中，得到上海外贸学院吴百福教授等许多专家的指点，得到上海工具进出口公司的大力支持，本书的责任编辑刘云辉先生给予热情的指导，并为此书的出版付出了辛勤的劳动，在此一并表示衷心的感谢。

由于编者水平有限，书中缺点、纰漏在所难免，恳请读者和使用本教材的同行不吝赐教。

编 者

2000 年 3 月

目 录

绪 论	1
第一章 合同的标的	5
第一节 商品的名称	5
第二节 商品的品质	7
第三节 商品的数量	16
第四节 商品的包装	21
思考题与案例分析	34
第二章 商品的价格	36
第一节 贸易术语概述	36
第二节 主要的 6 种贸易术语	42
第三节 其他 7 种贸易术语	54
第四节 价格的掌握	59
第五节 买卖合同中的价格条款	69
思考题与案例分析	70
第三章 国际货物运输	72
第一节 货物运输方式	72
第二节 货物运输单据	93
第三节 买卖合同中的装运条款	101
思考题与案例分析	108
第四章 国际货物运输保险	110
第一节 海运货物保险承保范围	110
第二节 我国海运货物保险险别	116
第三节 我国其他运输方式下的货运保险	122
第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款	127

第五节 我国进出口货物运输保险实务·····	133
第六节 买卖合同中的保险条款·····	142
思考题与案例分析·····	144
第五章 国际货款的结算 ·····	146
第一节 支付工具·····	146
第二节 以商业信用为基础的支付方式·····	153
第三节 以银行信用为基础的支付方式·····	164
第四节 国际保理·····	179
第五节 支付方式的选择与综合使用·····	184
第六节 合同中的支付条款·····	186
思考题与案例分析·····	189
第六章 贸易纠纷的预防和处理 ·····	192
第一节 商品检验·····	192
第二节 索赔·····	201
第三节 不可抗力·····	206
第四节 仲裁·····	211
思考题与案例分析·····	217
第七章 国际货物买卖合同的商定 ·····	219
第一节 交易磋商的准备工作·····	219
第二节 交易磋商的形式、内容和程序·····	222
第三节 合同成立和书面合同的签订·····	235
思考题与案例分析·····	240
第八章 出口合同的履行 ·····	242
第一节 备货·····	243
第二节 催证、审证和改证·····	246
第三节 托运、投保和报关·····	250
第四节 制单结汇·····	253
第五节 对违约的处理·····	264
思考题与案例分析·····	265

第九章 进口合同的履行	267
第一节 信用证的开立和修改.....	267
第二节 租船订舱和催装.....	270
第三节 投保货运险.....	271
第四节 审单付款.....	272
第五节 报关、报验与拨交.....	274
第六节 进口索赔.....	275
思考题与案例分析.....	277
第十章 国际贸易方式	279
第一节 包销和代理.....	279
第二节 寄售和拍卖.....	284
第三节 招标和投标.....	287
第四节 加工贸易.....	290
第五节 对销贸易.....	296
第六节 商品期货交易.....	301
思考题与案例分析.....	305
第十一章 EDI 在国际贸易实务中的应用	307
第一节 EDI 的产生与发展概况.....	307
第二节 EDI 在国际贸易实务中的运作.....	312
第三节 EDI 与传统贸易方式的比较和利弊.....	317
思考题.....	324
附录一：《2000 年国际贸易术语解释通则》	325
附录二：出口业务的合同书和主要单证样例	379

绪 论

进出口贸易实务是国际贸易专业的一门骨干专业基础课，为了更好地掌握这门课程，有必要了解进出口贸易实务课程的性质、内容和学习方法。

一、本课程的性质和研究对象

进出口贸易实务包括货物买卖、技术交易和服务贸易，其中货物买卖处于最重要的地位。一方面货物买卖在国际贸易中占有相当大的比重；另一方面技术交易和服务贸易的不少做法是从货物买卖的基本做法中脱胎而来，有的还直接进行沿袭。作为外贸专业的学生和从事国际贸易工作的人员必须掌握货物买卖的基础知识、基本理论和操作技能。

按照外经贸部审定的全国统编大纲的规定，进出口贸易实务的研究对象是跨越国界的商品交换活动的具体操作过程。因此，进出口贸易实务是一门实践性很强的综合应用性学科，它不仅要受国际贸易理论和政策、国际贸易法律和惯例的指导，还涉及到国际金融、国际市场营销学、国际运输和保险学科的基本理论知识的运用。具体而言，进出口贸易实务是以我国进出口业务为对象，以国际货物买卖合同为中心，对进出口业务每个环节的理论、知识和技能的运用进行阐述，并介绍了当今国际贸易中广为应用的各主要贸易方式。目的是使本专业的学生和外贸工作人员通过本课程的学习，能较全面熟练地掌握专业基础、技能操作，增强专业理论、法律法规和国际贸易惯例在外贸实际业务中的具体应用能力。

二、进出口贸易实务的内容

本课程介绍的内容主要包括以下四个方面：

（一）国际贸易条件

国际贸易条件是对贸易当事人权利与义务的约定，是国际贸易合同的主要内容。国际贸易条件的规定方法，决定了国际贸易的质量。本教材将国际贸易条件归纳为五类：（1）货物条件，是关于货物的品名、品质、数量和包装方面的规定；（2）价格条件，是关于货物价格、贸易术语、佣金折扣等方面的约定；（3）交货条件，是关于货物交付时间、地点、运输方式、交货单据、检验和保险等方面的指定；（4）支付条件，是关于货款的支付工具、支付方式等方面的议定；（5）争议和违约处理条款，由索赔、不可抗力、仲裁等三个方面的内容构成。

（二）国际贸易程序

本教材按照国际贸易中各环节的程序、操作进行介绍，描述国际贸易的整个过程。国际贸易程序可分三个阶段：第一阶段为调研国际市场、制定国际贸易计划；第二阶段为国际贸易磋商及其合同订立；第三阶段为履行国际贸易合同和对违约的处理。

（三）国际贸易方式

随着国际贸易的发展，除了传统贸易方式外，还出现融货物、技术、劳务和资本为一体的新型国际贸易方式。本教材按照各种贸易方式的主要特点分类，介绍以稳定贸易双方长期关系的包销、代理和寄售；以引起买方或卖方竞争的招标、投标和拍卖；以生产与贸易结合的对外加工装配；以进口与出口相结合的易货贸易、互购贸易、补偿贸易等贸易方式；以有特定组织形式和买卖公开竞争的期货贸易。

（四）新的国际贸易方法

EDI 作为新的国际贸易方式已在国际贸易中得到应用与推广。本教材着重阐述传统贸易与 EDI 贸易方式的利弊、EDI 的工

作程序以及在国际贸易中的应用。

三、进出口贸易实务的教学方法

根据进出口贸易实务的性质和内容，在教学过程中，建议能注意下列各点：

（一）要坚持理论指导实际的原则

在教学过程中，要以国际贸易的基本理论与我国对外贸易方针政策为指导，密切联系我国进出口业务的情况和国际市场的动态，运用案例课的讨论分析方式，不断提高学生发现问题、分析问题和解决问题的能力。

（二）要把实务与法律、惯例联系起来

对进出口贸易实务的具体做法、规定和解释要结合有关法律、国际惯例来加以阐述。《中华人民共和国合同法》、《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》、《跟单信用证统一惯例》（国际商会第 500 号出版物）、《托收统一规则》（国际商会第 522 号出版物）则是当前国际贸易中最重要的国内法规、国际公约和国际贸易惯例，均应在教学中结合有关章节内容进行重点教学。此外，还应注意结合国外有关国际贸易的有关法律来进行教学。

（三）要及时补充新知识、新内容

国际贸易的做法和有关法规、惯例是在不断发展变化的，在教学中应及时补充新的知识和内容。如本教材介绍我国 2000 年 1 月 1 日施行的“先报验、后通关”新模式与《2000 年国际贸易术语解释通则》。而新的版本《跟单信用证统一惯例》即将诞生。因此，须经常关注国际贸易中的新内容，研究新法规、新术语、新操作手段等，以把握时代的动脉，适应不同时期外贸发展的要求来进行讲授。

（四）要贯彻学以致用原则

由于进出口贸易实务是一门实践性很强的应用学科，因此，教

学中要善于总结国际贸易实际业务中的经验教训,进行案例教学,或采取模拟手段,不断操练,加强基本技能培训,做到学以致用,真正起到事半功倍之效。

第一章 合同的标的

合同的标的包括商品的名称、品质、数量和包装，是磋商交易和订立买卖合同首先明确的交易条件。

第一节 商品的名称

一、列明商品名称的意义

商品的名称 (Name of Commodity)，又称品名，是指区别于其他商品的一种称呼或概念。商品的名称又常与品名相融合，构成描述和说明货物的重要部分。

在国际贸易中，交易双方在磋商交易和签订合同时，一般只凭借对拟买卖商品作必要的描述来确定交易的标的。按照有关法律和惯例，对商品名称的描述，是构成商品说明的一个主要组成部分，是买卖双方交接货物的一项基本依据。若卖方交付的货物不符合约定的品名或说明，买方有权要求损害赔偿，直至拒收货物或撤销合同。因此，列明合同标的物的具体名称，具有重要的法律和实践意义。

二、列明商品名称的方法

在进出口贸易业务中，进出口双方总是先明确购销的商品，然后进一步考虑商品的质量、数量和价格等其他交易条件。一个好的商品名称往往能高度概括出商品的特性，诱发购货的欲望。一般而言，商品的加工程度低，技术含量少，其名称常以该商品的自然属性来命名；加工程度高，技术含量高的商品常以该商品的

技术特性来命名。商品名称的命名一般有以下几种方法：

(1) 以商品的主要用途取名，如电风扇、电视机等。

(2) 以商品的主要成分或原材料取名，如纯棉衬衣、真皮沙发等。

(3) 以商品产地、特殊原料等取名，如新疆哈密瓜、东北大豆等。

(4) 以商品产地的名胜古迹、著名人物或传说等取名，如西湖龙井茶、孔府家酒等。

(5) 以商品的制作工艺过程取名，如脱脂奶粉、精制食用油等。

(6) 以商品的自身实体形态取名，如圆桌、平底锅等。

三、买卖合同中的品名条款

买卖合同中的品名条款的内容一般比较简单，其规定方法通常有两种：

(1) 在合同中品名条款的标题下，列明缔约双方同意买卖商品名称。

(2) 在合同中不列品名条款，只是在合同的序言部分中，列入双方同意卖出买入某种商品的文句；或将品名冠在合同名称上面。

合同中有关商品名称的规定，并没有统一的，固定不变的格式。如何规定，可根据双方当事人的意思予以确定。

四、规定品名条款应注意的问题

第一、条款内容应明确、具体。商品的名称确立是进出口业务中一个必不可少的内容，是买卖合同中必须首先确定的一个概念，因此，必须明确、具体。对已确定的品名和译文的名称应表述准确，避免对方误解或含义上的曲解，招致不必要的争议。

第二、尽可能使用国际上通用的商品名称，特别是新商品名

称的提出，要用学名，不要用国内习惯名称。

第三、合理选择有利于降低费用和方便进出口的商品名称。这主要从两方面来看：一方面尽可能注意有关国家的海关税则和进出口限制的有关规定，在不影响我国对外经贸政策的前提下，从中选择有利于降低关税或方便进口的名称，作为合同的品名；另一方面由于班轮运价表中对不同名称的货物以及船务公司运价表中列名商品与未列名商品，规定有不同的等级，并对不同等级的货物取不同的运费。基本上是商品等级高，费率亦高，因而要考虑商品运价等级问题。

第二节 商品的品质

一、商品品质的含义及其重要性

商品的品质(Quality of Goods)，是指商品的外观形态和内在质量的综合，商品的外观形态是人们的感官直接可感觉到的外形特征，如商品的大小、长短、结构、造型、款式、色泽和味觉等。商品的内在质量则是指商品的物理和机械性能、化学成分、生物特征和技术指标等。

商品品质在国际贸易中是一个很突出的问题。在国际市场竞争非常激烈的今天，谁的商品质量好、价格合理、售后服务质量高，谁的商品就会在竞争中取胜。同时，商品的品质也是买卖合同中的一项“要件”，按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定，卖方交付的货物必须与合同所规定的品质、数量相符，若不符，即构成违约，买方有权拒收货物并有权撤销合同，提出损害赔偿。商品品质的重要性，具体表现为以下三个方面：

(1) 品质关系到商品的使用效能，关系到使用价值。消费者购买某种商品是因为该种商品的使用价值能满足购买者的某种消费欲望，若商品的品质不佳，不能满足消费者的需求，则消费者

就不会购买。所以，出口商品的品质要适销对路，这样才能进入国际市场求得发展。

(2) 商品品质关系到商品售价的高低。因为在国际市场上是按质论价，优质优价的。随着各国消费者对商品品质要求的提高，价格竞争下降，而质量竞争已越来越重要。质量上乘的商品其售价提高亦能有较好的销路。

(3) 品质的好坏影响商品的信誉和销路。品质不好，商品销路必定不好，在国际贸易中把牌子砸了，就无法在国际市场立足，更谈不上扩展市场。

因此，在进出口业务中，我们必须十分重视产品质量，在调查了解国际市场需求的基础上，改进和提高商品品质，增加花色品种，缩短更新换代的周期，加快出口商品结构改善，以适应国际市场的变化，增强在国际市场的竞争能力。

二、商品品质的表示方法

鉴于品质对商品的效用、市场价格和销路有重大影响，买卖双方为了保证交易的商品符合一定的质量要求，都要在协商一致的基础上，在买卖合同中订立品质条款，就商品品质及双方当事人在这方面的权利和义务做出具体规定，作为卖方交货和买方验收的依据。在国际贸易中，由于交易商品种类繁多，特点各异，表示品质的方法也有多种。归纳起来，可分为两大类。

(一) 用实物表示商品品质

以实物表示商品品质的方法是指以实际商品或能代表商品品质的样品来表示商品的质量。通常有下列两种方法：

1. 看货成交

指根据商品的实际品质买卖。即由卖方在货物存放地点向买方展示准备出售的货物，经买方或其代理人现场检视满意后达成交易，如拍卖就是看货成交。以这种方式达成的交易，货物的品质以检视时的状态为准。卖方只要交付经检视的货物，买方就不

得对其品质提出任何异议。

一般而言，看货成交方式是卖方掌握现货，并且货物数量不太大，买方或其代理人能够亲自来现场的条件下去进行的。所以，通常只适用于一些首饰或工艺品等贵重货物以及其他现货。

2. 凭样品买卖

样品 (Sample)，通常是从一批商品中抽取出来或由生产和使用部门设计加工出来，足以反应商品平均品质的少量实物。样品一经双方同意或对方接受，即可成为交货时的品质依据，出口方必须承担交货时货物品质与标准样品一致的责任。如果实际交货时发生货物与标准样品不一致，买方有权提出索赔，甚至可以拒收货物，撤销合同。

凭样品买卖 (Sales by Sample) 是指买卖双方约定凭样品作为交货品质依据的交易。在凭样品进行交易时，一般要在合同中明确规定：“该样品应视为本合同不可分割的部分，所交货物的品质不得低于样品”。可见，凭样品交易时有两项基本要求：一是以样品的品质作为交货品质的唯一依据；二是卖方所交货物必须承担与样品品质一致的义务和责任。

凭样品买卖，通常是由卖方提供标准样品，但有时也可以由买方提供。前者称为“品质以卖方样品为准” (Quality as per Seller's Sample)，后者称为“品质以买方样品为准” (Quality as per Buyer's Sample)。不论标准样品由谁提供，一旦达成交易，卖方所交货物的品质均须与样品相符，这是必须遵守的一项基本原则，也是卖方的一项主要义务。若二者不符，除合同另有规定外，买方可提出索赔，甚至可拒收货物，撤销合同。因此，在凭样品买卖时须注意以下几点：

(1) 凡属凭卖方样品的买卖，在出口对外寄送样品时，必须注意选择有代表性的样品即原样 (Original Sample)。样品的质量既不能偏高，也不能偏低。偏高，会给以后交货造成困难，甚至会造成违约；偏低，会使卖方在价格上吃亏。同时，卖方向买方

寄送样品时，都应留存一份复样 (Duplicate Sample)，复样应与寄出的样品完全一致，由出口方自存。如需经商检的商品，一般还应另备一份送交商检备查。样品与复样均要编上同样号码，备作交货或处理品质纠纷时核对之用。

(2) 凡属凭买方样品的买卖，即“来样成交”，若由我方出口，则在接到国外买方的来样时，必须慎重处理。首先，应考虑对方来样是否符合我国对外贸易政策和有关法律的规定。一般地说，只要不是反动、丑恶的，均可接受。其次，要考虑我国的原料生产和加工能力等各方面的条件，如果可以做到的，均应接受。若对方来样的要求超过我国目前的生产和加工条件，则不宜接受。当买方寄给卖方样品要求按样成交时，卖方也可以根据买方样品进行复制或提出与之相似的样品作为“回样”(Return Sample) 或对等样品 (lounter Sample)，寄交对方确认，作为交货时的品质依据，以免在交货时引起争议。如果买方接受了卖方提出的“对等样品”，则交易性质即由凭买方样品的买卖变为凭卖方样品的买卖，这样，卖方就能主动控制交货的品质。

(3) 由于凭样品买卖的商品多属品质难以规格化、标准化的商品，要求其交货品质与样品完全相符，有时难以办到。因此，在出口业务中若采用凭样品买卖的做法时，一般应争取以我方提出的样品成交，并在合同中作相应的规定：“交货品质与样品大体相符”，或其他类似的有弹性品质条款。

(4) 在凭样销售交易中，为防止履行合同时发生不必要的纠纷，必要时可使用封样 (Sealed Sample) 即由公证机构在一批商品中抽取同样品质的样品若干份，在每份样品上烫上火漆或铅封，供交易当事人使用。封样也可由发样人自封或由买卖双方会同加封。

(5) 凭对方样品成交，一般还应声明若发生涉及国外工业产权等第三者权利问题概由对方负责，必要时还应要求对方书面确认。