

● 主 编 吴百福 中央广播电视大学继续教育教材

● 副主编 李正方 ● 中央广播电视大学出版社

# 进出口贸易实务

JIN CHU KOU MAO YI SHI WU



(京)新登字 163 号

中央广播电视大学继续教育教材

**进出口贸易实务**

主编 吴百福 副主编 李正方

\*

中央广播电视大学出版社出版

中央广播电视大学出版社发行

北京印刷三厂印刷

\*

开本 787×1092 1/32 印张 13 千字 269  
1993年2月第1版 1993年4月第1次印刷

印数 1—6000

定价 7.50 元

ISBN 7-304-00922-5/F·268

# 前 言

我国实行对外开放政策以来,对外贸易有了很大发展,对外经济交往日益频繁,大大地促进了我国社会主义经济的发展。近年来,随着改革、开放步伐的加快,直接参与对外贸易经营的企业迅速增加,从事进出口贸易的业务和管理人员越来越多,这些同志大都迫切要求掌握有关国际贸易的实务知识,以适应当前工作的需要。为了适应我国对外经济贸易合作发展形势的需要,普及外经贸业务知识,提高外贸工作者的业务水平,对外贸易经济合作部人事教育劳动司、上海对外贸易学院、中央广播电视大学联合在中国教育电视台开设进出口贸易实务课程,并同时发行教学录像带和教材,提供给具有高中程度或相当于高中程度的同志学习使用。

本教材除绪论外,共三十章,按合同的标的,商品的价格,货物的交付,货款的收付,争议的预防与处理,合同的磋商、签订与履行,国际贸易方式等分为七篇。第一篇至第五篇主要以有关的合同条款为中心,阐述有关的业务做法、条款的订立方法以及涉及的法律和国际贸易惯例等知识。第六篇主要以《中华人民共和国涉外经济合同法》、《联合国国际货物销售合同公约》为依据,从我国对外贸易实际出发全面具体地介绍从交易磋商、订立和签订进出口贸易合同、合同履行的全过程以及各主要环节的基本做法和注意事项。第七篇有选择地扼要地介绍国际上通用的而在目前我国实际业务中广为使用的贸易

方式。通过本课程的学习,学员能基本掌握与外商磋商进出口贸易,签订买卖合同的基本知识、基本技能,并能大致了解国际货物买卖合同的履行程序和各种常用贸易方式的含义和具体做法,从而能初步适应从事外贸实际业务工作的需要。

本书绪论和第一篇、第二篇由李正方编写,第三篇、第七篇由汪学培编写,第四篇和第五篇中的仲裁部分由徐小薇编写,第五篇(仲裁部分除外)、第六篇由吴百福编写。由吴百福任主编,李正方任副主编。全书由上海对外贸易学院前院长王钟武同志、对外经济贸易大学严思忆教授审定。

编写过程中,得到了上海对外贸易学院陈忠培副院长和对外贸易经济合作部人教劳司干训处处长刘德标、中央电大朱茂源、王毅等同志的协助,他们对教材内容还提出了很好的建议。

最后,希望经贸界的专家、学者和使用本书的同志们提出宝贵意见,以便今后修订和补充。

对外贸易经济合作部人教劳司  
上海对外贸易学院  
中央广播电视大学

# 目 录

绪论 .....	(1)
----------	-----

## 第一篇 合同的标的

<b>第一章 商品的名称和质量 .....</b>	<b>(9)</b>
第一节 商品的名称 .....	(9)
第二节 商品的质量 .....	(11)
第三节 合同中的品名质量条款 .....	(23)
<b>第二章 商品的数量 .....</b>	<b>(29)</b>
第一节 数量的计算方法 .....	(29)
第二节 重量的计算 .....	(32)
第三节 合同中的数量条款 .....	(33)
<b>第三章 商品的包装 .....</b>	<b>(37)</b>
第一节 包装的种类和作用 .....	(38)
第二节 包装标志 .....	(41)
第三节 中性包装 .....	(45)
第四节 合同中的包装条款 .....	(45)

## 第二篇 商品的价格

<b>第四章 进出口商品的作价原则和方法 .....</b>	<b>(49)</b>
--------------------------------	-------------

第一节	作价原则·····	( 49 )
第二节	作价方法·····	( 50 )
<b>第五章</b>	<b>外贸经济效益的核算方法·····</b>	<b>( 52 )</b>
<b>第六章</b>	<b>贸易术语·····</b>	<b>( 55 )</b>
第一节	贸易术语的含义·····	( 55 )
第二节	有关贸易术语的国际贸易惯例·····	( 56 )
第三节	六种主要贸易术语的解释·····	( 62 )
第四节	其他贸易术语简介·····	( 74 )
<b>第七章</b>	<b>合同中的价格条款·····</b>	<b>( 78 )</b>
第一节	单价和总值·····	( 78 )
第二节	佣金和折扣·····	( 79 )

### 第三篇 货物的交付

<b>第八章</b>	<b>运输方式·····</b>	<b>( 83 )</b>
第一节	邮包运输与铁路运输·····	( 83 )
第二节	航空运输·····	( 86 )
第三节	海洋运输·····	( 87 )
第四节	联合运输·····	( 94 )
<b>第九章</b>	<b>交货时间·····</b>	<b>( 100 )</b>
第一节	交货时间的规定方法·····	( 101 )
第二节	确定交货时间的因素·····	( 102 )
<b>第十章</b>	<b>交货地、装运地(港)、目的地(港)·····</b>	<b>( 104 )</b>
第一节	规定交货地、装运地(港)的方法·····	( 104 )
第二节	规定目的地(港)的方法·····	( 105 )

<b>第十一章</b>	<b>运输单据</b> .....	(108)
第一节	邮包收据、铁路运单和航空运单 .....	(108)
第二节	海运班轮提单.....	(109)
<b>第十二章</b>	<b>合同中的交货条款</b> .....	(114)
第一节	分批装运与转船.....	(114)
第二节	交货条款的规定方法.....	(115)
<b>第十三章</b>	<b>货物的运输保险</b> .....	(118)
第一节	风险和损失.....	(118)
第二节	我国海洋运输货物保险的险别与条款.....	(121)
第三节	我国陆空邮运输货物保险的险别与条款 .....	(127)
第四节	伦敦保险业协会货物险条款.....	(133)
第五节	进出口货物运输保险实务.....	(135)
第六节	合同中的保险条款.....	(140)

## 第四篇 货款的收付

<b>第十四章</b>	<b>支付工具</b> .....	(144)
第一节	货币.....	(144)
第二节	票据.....	(145)
<b>第十五章</b>	<b>收付方式(一)——汇付与托收</b> .....	(154)
第一节	汇付.....	(154)
第二节	托收.....	(157)
第三节	避免出口收汇风险的方法 ——保理和出口信用保险.....	(166)

<b>第十六章</b>	<b>收付方式(二)——信用证</b> .....	(171)
第一节	信用证的定义.....	(171)
第二节	信用证的当事人.....	(172)
第三节	信用证方式的收付程序.....	(173)
第四节	信用证的内容.....	(176)
第五节	信用证方式的作用.....	(177)
第六节	跟单信用证统一惯例.....	(179)
第七节	信用证方式的特点.....	(180)
第八节	信用证的种类.....	(183)
<b>第十七章</b>	<b>收付方式(三)</b>	
	—— <b>银行保证函和备用信用证</b> .....	(193)
第一节	银行保证函.....	(193)
第二节	备用信用证.....	(196)
<b>第十八章</b>	<b>收付方式(四)</b>	
	—— <b>不同收付方式的结合和选用</b> .....	(199)
第一节	不同收付方式的结合使用.....	(199)
第二节	收付方式的选用.....	(202)
<b>第十九章</b>	<b>买卖合同中的收付条款</b> .....	(205)
第一节	汇付与托收方式的合同条款.....	(205)
第二节	信用证方式的合同条款.....	(208)

## 第五篇 争议的预防与处理

<b>第二十章</b>	<b>货物的检验</b> .....	(213)
第一节	检验机构.....	(213)



第二节	我国商检机构的基本任务·····	(214)
第三节	检验的时间和地点·····	(220)
第四节	买卖合同中的商品检验条款·····	(223)
<b>第二十一章</b>	<b>索赔与理赔·····</b>	<b>(225)</b>
第一节	违约责任·····	(225)
第二节	买卖合同中的索赔条款·····	(228)
<b>第二十二章</b>	<b>不可抗力与免责·····</b>	<b>(233)</b>
第一节	不可抗力的含义·····	(234)
第二节	不可抗力的后果·····	(235)
第三节	买卖合同中的不可抗力条款·····	(237)
<b>第二十三章</b>	<b>仲裁·····</b>	<b>(241)</b>
第一节	仲裁的形式和机构·····	(241)
第二节	仲裁协议·····	(243)
第三节	仲裁程序·····	(244)
第四节	仲裁裁决的执行·····	(248)
第五节	买卖合同中的仲裁条款·····	(249)

## 第六篇 买卖合同的磋商、签订和履行

<b>第二十四章</b>	<b>合同的磋商与达成·····</b>	<b>(255)</b>
第一节	合同有效订立的必要条件·····	(256)
第二节	合同磋商的一般程序·····	(258)
第三节	发盘与接受·····	(263)
<b>第二十五章</b>	<b>书面合同的签订·····</b>	<b>(278)</b>
第一节	合同的形式·····	(278)

第二节	签订书面合同的重要性.....	(279)
第三节	书面合同的形式和名称.....	(280)
第四节	书面合同的内容.....	(283)
<b>第二十六章</b>	<b>合同的履行.....</b>	<b>(289)</b>
第一节	“重合同、守信用”的原则 .....	(289)
第二节	出口合同的履行程序.....	(291)
第三节	进口合同的履行程序.....	(321)

## 第七篇 国际贸易方式

<b>第二十七章</b>	<b>包销与代理.....</b>	<b>(333)</b>
第一节	包销.....	(333)
第二节	代理.....	(336)
<b>第二十八章</b>	<b>招标与投标.....</b>	<b>(340)</b>
<b>第二十九章</b>	<b>拍卖与寄售.....</b>	<b>(344)</b>
第一节	拍卖.....	(344)
第二节	寄售.....	(346)
<b>第三十章</b>	<b>对外加工装配与对等贸易.....</b>	<b>(349)</b>
第一节	对外加工装配业务.....	(349)
第二节	对等贸易.....	(354)
<b>附录一:</b>	<b>《中华人民共和国涉外经济合同法》 .....</b>	<b>(363)</b>
<b>附录二:</b>	<b>《联合国国际货物销售合同公约》 .....</b>	<b>(371)</b>

## 绪 论

对外贸易是我国社会主义经济的重要组成部分,在我国的国民经济发展中占有重要地位。党的十一届三中全会以来,我们在经济上实行对外开放政策,也就是要在独立自主、自力更生的基础上,以平等互利为原则,积极扩展对外贸易,促进国内产品进入国际市场,扩大对外经济技术交流,引进先进技术,尽可能多地利用一切可以利用的外国资金,以使我国生产、建设更迅速地发展、改造工农业现有的基础和结构,进一步扩大就业,促进社会主义现代化建设。

国际商品贸易是营业地在不同国家、地区的当事人之间以货物为标的的交易,它是以买卖合同为中心进行的。不同国家、地区的企业之间所订立的进口合同和出口合同都是国际货物买卖合同。国际货物买卖合同约定了买卖双方当事人的权利和义务,体现了双方当事人之间的经济关系,也是双方的法律行为,凡符合法律规范合同,合同当事人的权利受到法律的承认和保护,其义务受到法律的约束。

### 一、成立和履行买卖合同,必须符合法律规范

成立和履行国际货物买卖合同,必须符合法律规范。那末,究竟应该符合哪些法律规范?

首先,应该符合国内法,即符合某个国家的法律规定。但由于国际货物买卖合同的当事人分别居于不同的国家或地区,而不同国家的法律对同一事项的规定往往又不尽相同,因

此一旦发生争议,如双方当事人所在国的法律对有关争议问题的规定不一致时,在处理争议时以哪一国的法律为依据就成为问题。因此,各国法律大都对本国涉外经济合同适用的法律作了具体规定,即规定合同必须符合哪一国的法律规定,即按哪一国的国内法来处理合同的争议。各国有关涉外经济合同适用的法律规定一般有:合同选择的法律;合同缔结地法律;合同履行地法律;或与合同有最密切联系的国家的法律等。我国《涉外经济合同法》第五条规定:“合同当事人可以选择处理合同争议所适用的法律。当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家的法律。”

其次,国际货物买卖合同还应该遵循国际惯例。有关国际贸易的国际惯例,是在国际贸易中逐渐形成的一些有较为明确、固定内容的贸易习惯和一般做法,其中主要是指一些国际组织所制定的原则、准则和规则。国际贸易惯例只有在当事人承认或在实践中采用时才对当事人有法律约束力,具体内容也可由当事人在采用时加以补充或更改。有时,在合同中虽未明确规定适用何种国际惯例,在解决争端时,有关的国际惯例以及行业、地区惯例和双方当事人之间形成的习惯做法,也常被法院或仲裁机构引用或参考。我国《涉外经济合同法》第五条规定,在处理国际货物买卖合同的问题时,我国法律未作规定的,可以适用国际惯例。在对外贸易工作中,关系最大、最为重要的是关于贸易术语和货款结算方面的惯例。

国际货物买卖合同还应符合当事人所在国缔结或参加的有关国际条约。国际条约的适用在各国都优先于国内法。我国《涉外经济合同法》第六条也规定:“中华人民共和国缔结或

者参加的与合同有关的国际条约同中华人民共和国法律有不同规定的,适用该国际条约的规定。但是,中华人民共和国声明保留的条款除外。”目前,我国已经参加了1980年通过的并于1988年1月1日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》),《公约》是联合国国际贸易法委员会在1964年海牙外交会议上通过的《关于国际货物买卖统一法公约》和《关于国际货物买卖合同成立统一法公约》的基础上制订的。我国政府在交存核准书时,对《公约》的规定提出了两项保留:①不受《公约》第一条(1)款(B)的约束,即我国不同意扩大《公约》的适用范围,对我国企业来说,公约仅适用于公约缔约国的当事人之间订立的合同;②对《公约》的第十一条及第二十九条的有关规定提出保留,即我国企业对外订立、修改、终止合同时应采用书面形式。另外,我国还参加了《承认与执行外国仲裁裁决公约》(简称《纽约公约》)等。国际公约在非缔结、参加国企业发生合同争议时,也常被引用作为处理的依据或参考。

## 二、国际货物买卖合同的基本内容

一般说来,进出口贸易合同应包括的基本内容有两个方面,一是构成合同成立所需要的,一是从业务出发所需要的。各国法律对于构成合同成立的条件也有不同的规定。有些条件从法律上说,虽非构成合同的必要条件,但从业务出发,则应包括在内。合同的基本内容有:

(一)合同的标的:主要包括货物的名称,品质规格,数量,包装;

(二)价格;

- (三)货物的交付;
- (四)货款的支付;
- (五)争议的预防和处理及其他。

### **三、进出口贸易的一般程序**

#### **(一)出口业务的一般程序**

出口业务的环节很多,总的说来,大体可分为:交易前的准备、出口合同的磋商和订立及出口合同的履行三个阶段。

##### **1. 交易前的准备**

交易前的准备工作主要包括对国际市场的调查研究、制订商品经营方案、落实与组织货源、进行广告宣传、与客户建立业务关系等。

##### **2. 出口合同的磋商和订立**

根据国家有关的方针政策,结合经营意图,与国外客户就买卖合同的各项条件进行磋商,通过询盘、发盘、还盘和接受,特别是发盘和接受,达成合同。根据我国法律,所有合同必须采用书面形式。

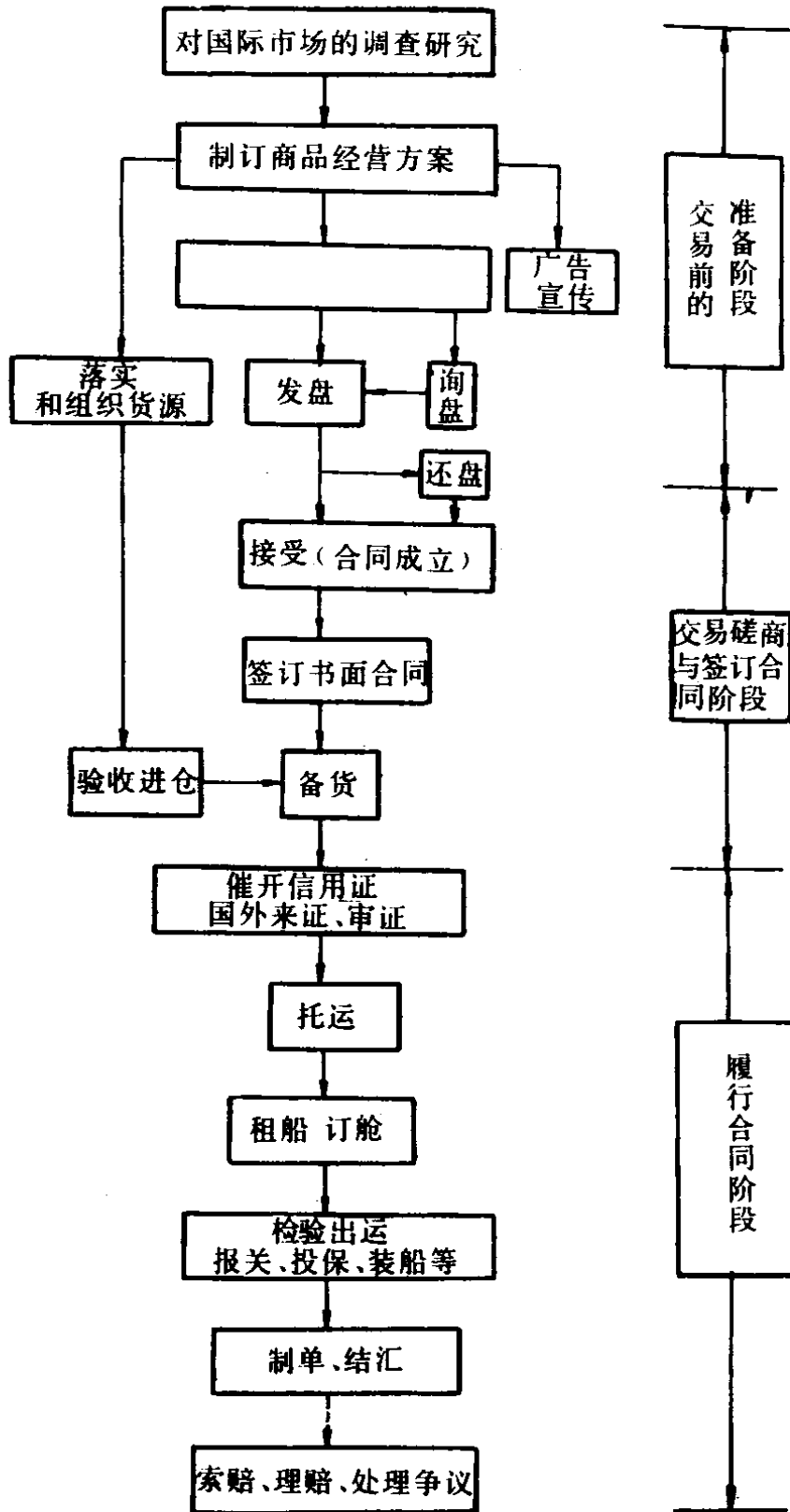
##### **3. 出口合同的履行**

履行合同是买卖双方当事人按合同规定履行各自义务。按 CIF 条件并以信用证为付款方式的出口合同的履行,主要包括:备货、报验;催证、审证、改证;租船或订舱、装船、报关、保险;制单、结汇等环节。在履行过程中,如发生违反合同,造成一方受损时,还要进行索赔、理赔工作;如发生争议,还须采取适当方式进行处理。

#### **(二)进口业务的一般程序**

进口业务的一般程序也有进口前的准备、进口合同的磋商

出口业务程序图



## 代理进口业务程序图





商和订立及进口合同的履行三个阶段。

### 1. 进口前的准备

进口前,对要进口的商品须进行国内外市场的调查研究、估算进口成本、作出进口决策,然后,根据国家对进口商品的管理规定,办理申请进口手续。

### 2. 进口合同的磋商和订立

选择供货对象,充分了解国外出口商的资信、作风、经营能力,然后进行询盘。在收到国外发盘后,要对发盘中的各项交易条件进行全面分析、仔细比较,根据不同情况、不同对象,进行还盘,争取以最有利的交易条件达成交易,成立合同。

### 3. 进口合同的履行

如合同规定以 FOB 条件成交,以信用证方式付款,进口企业应申请开立信用证;订立运输合同、办理保险;在收到银行交来的单据后,审单并付款、赎单;进口货物到货后,办理报关、接货和报验;在必要时,还要向有关方提出索赔。