

涉外经济贸易知识与法律

主编 李文珊

中国经济出版社

序

党的十四大向全党明确地提出了提高领导水平这一重大的历史性课题。江泽民同志在报告中指出：“必须大胆吸收和借鉴世界各国包括资本主义发达国家的一切反映现代社会生产和商品经济一般规律的先进经营方式和管理方法。国外的资金、资源、技术、人才以及作为有益补充的私营经济，都应当而且能够为社会主义所利用。积极开拓国际市场，促进对外贸易多元化，发展外向型经济。……尽快建立适应社会主义市场经济发展的、符合国际贸易规范的新型外贸体制。”党的十四大对此作了专门的阐述，现在的关键是要认真落实。

随着形势的变化和现代化建设的发展，各个地方、各个部门都越来越感受到知识、经验和人才不足的压力。面对突飞猛进的科学技术、不断发展的社会主义市场经济和日益扩大的对外开放，我们不懂的、不熟悉的东西太多了。这就要加强学习。我们多数干部都是搞计划经济搞惯了的，对市场经济的内涵，国际市场营销、国际贸易规范等，还不太清楚。所以，在干部中要进行市场经济知识的普及教育，很有必要。

河北省政协、省人大常委会、邯郸市委、市人大、市政府、市政协主要领导同志编纂了这本《涉外经济贸易知识与法律》，由中国经济出版社出版，我看是切合时宜的，是贯彻落实党的十四大精神所做的一件实事。这本书收入了国际市场营销、有关法律常识，国际货物买卖、运输、保险、结算与支付的案例与事例和国际贸易规范的条例、规则等。也许收得还不齐全，但作为各级干部了解和掌握国际市场经济知识普及读物之一，是较为实用的，需要的。

“积极开拓国际市场，尽快建立适应社会主义市场经济发展的、符合国际贸易规范的新型外贸体制。”我愿同大家共勉！

编者的话

党的十四大明确提出了建立社会主义市场经济体制。这项决定具有重大理论意义和实践意义。

实行社会主义市场经济,可以使我国经济同国际市场经济接轨,更好地打入国际市场。国际市场经济有一套人们公认的国际惯例和章法,不得另搞一套。正如参加奥运会各项运动项目的国家都要遵守奥运会的统一的比赛规则一样。要想在国际市场竞争中取胜,占有一席之地,就要懂得和遵守国际市场的规则,不需要很长时间,就有可能恢复我国作为关贸总协定的缔约国地位。这样,缔约国地位恢复后,我国就能更好地履行实施关贸总协定规则的义务。此外,还要考虑到,当我们进入关贸总协定而完全敞开中国大门时,世界各国都要打入我们的市场。如果我们缺乏市场经济的经验和竞争能力,就将难以抵挡外国商品的猛烈冲击。只有实行市场经济,把企业推向市场去经受风浪、得到锻炼,才能使企业在即将到来的国际市场的大风浪中站稳脚跟,大有作为。

正如人民日报 1993 年 2 月 18 日社论所指出:“经过 14 年的伟大实践,我们党对经济工作的领导水平比过去是大大提高了。但是,随着形势的变化和现代化建设的发展,各个地方、各个部门都越来越感受到知识、经验和人才不足的压力。面对突飞猛进的科学技术、不断发展的社会主义市场经济和日益扩大的对外开放。我们不懂的、不熟悉的东西太多了。这就要加强学习。不论什么人,不论从事什么工作,不加强学习,就跟不上时代的潮流,就难以肩负领导责任。……党必须在自己的干部队伍中有越来越多熟悉经济、精通业务的专家学者和管理人才,这样才能加强党对经济建设的领导,有效地把国家的现代化建设推向前进。”

为了贯彻实施党的十四大提出的建立社会主义市场经济体

制,为了适应对外经济贸易日益发展,为便利决策者及业务人员遇到具体问题,随手翻对参考,我们根据高等学校、培训教材系为依据,编纂了这本《涉外经济与法律》一书,涉外经济资料范围很大,数量很大,本书所选是以国际市场营销(国际货物买卖、运输、结算与支付等)、和有关法律(以我国国内立法和我国缔结或参加的条约为主)。

由于编者水平有限,资料欠丰,时间仓促,书中缺点错误在所难免,敬请读者批评指正。

编者

1993. 3. 18 日

目 录

序

编者的话

关于建立社会主义市场经济体制的几个问题..... (1)

关贸总协定和我国对外贸易 (15)

第一章 国际市场体系 (34)

第一节 国际市场 (34)

第二节 国际商品市场 (41)

第三节 国际机电产品市场 (49)

第四节 国际劳务市场 (57)

第五节 国际金融市场 (63)

第六节 国际技术市场 (68)

第七节 国际信息市场 (74)

第二章 国际市场营销概论 (82)

第一节 国际市场营销观念 (82)

第二节 国际市场营销环境 (89)

第三节 国际市场营销特点 (96)

第三章 国际市场开拓策略..... (108)

第一节 国际市场细分..... (108)

第二节 国际市场定位..... (118)

第三节 国际市场开发..... (135)

第四章 国际市场营销组合策略(I)..... (149)

第一节 国际市场营销组合..... (149)

第二节 国际市场营销产品策略..... (155)

第三节 国际市场营销定价策略..... (180)

第五章 国际市场营销组合策略(Ⅰ)	(201)
第一节 国际市场营销渠道策略	(201)
第二节 国际促销策略	(215)
第六章 国际市场营销风险及其对策	(236)
第一节 国际市场营销风险的种类	(236)
第二节 商品物质风险及其对策	(237)
第三节 货币资金风险及其对策	(240)
第四节 市场风险及其对策	(261)
第五节 政治风险及其对策	(270)
第六节 社会风险及其对策	(281)
第七章 国际货物买卖中的法律问题	(283)
第一节 国际货物买卖合同	(283)
第二节 国际货物运输中的法律问题	(292)
第三节 国际货物运输中的保险	(301)
第四节 国际贸易支付中的法律问题	(309)
第八章 国际经济技术合作中的法律问题	(322)
第一节 对外加工装配中的法律问题	(323)
第二节 补偿贸易中的法律问题	(326)
第三节 中外合资经营企业中的法律问题	(331)
第四节 中外合作经营企业中的法律问题	(340)
第五节 国际技术转让中的法律问题	(343)
第九章 《进出口业务》案例与事例选	

上 篇 案 例

一、合同的成立

- (一)关于合同是否成立的纠纷案 (355)
- (二)关于合同的履约人究竟是谁的争议案 (366)
- (三)发盘的意图不明确,导致万余美元的损失案 (370)

二、品质和包装

- (四)关于凭样品还是凭规格买卖的纠纷案…………… (379)
- (五)关于出口酒花变质索赔纠纷案…………… (382)
- (六)关于出口蜡烛变形索赔纠纷案…………… (390)
- (七)关于出口冻鸭不符伊斯兰教
习惯招致全部退货案…………… (399)
- (八)一宗赔款 30 万美元才告了结的十年争议的悬案 …… (403)

三、运输和交货

- (九)关于倒签提单日期纠纷案…………… (412)
- (十)关于船东违反租船合同纠纷案…………… (419)
- (十一)未能按规定时间到货,导致
七十余万美元损失案…………… (427)

四、支 付

- (十二)关于开证行推卸付款责任纠纷案…………… (434)
- (十三)托收单据处理不当,造成数万美元的损失案 …… (439)
- (十四)从一个案件看循环信用证条款的使用问题…………… (443)
- (十五)关于货款得而复失的严重损失案…………… (453)
- (十六)信用证未展期即装货,造成货款两空损失案 …… (458)

五、其 它

- (十七)盲目报低价格,造成政治、经济损失…………… (465)
- (十八)关于不可抗力条款及计算赔偿额的争议案…………… (468)
- (十九)关于客户选择不当造成重大损失案…………… (473)
- (二十)市场变动,国外卖方拒绝履约仲裁案 …… (479)

下 篇 事 例

一、品质、数量和包装

- (一)出口药品原料,品质规格订定不切实际 …… (489)
- (二)出口烧碱,品质规定不合理 …… (490)
- (三)我出口杀草剂品质未过关并单方面取消

合同,造成政治、经济损失	(490)
(四)新商品盲目对外成交且弄虚作假,造成损失	(491)
(五)错订“标准”的版本年份,检验无法进行	(492)
(六)合同中未明确检验方法,造成争议纠纷	(493)
(七)对进口国关于进口商品品质的 特殊规定应慎重对待	(493)
(八)出口货物不符合进口国品质规定,引起争议	(494)
(九)规格搞错,货款落空	(495)
(十)粗枝大叶,误将工业用柠檬酸 作为食用柠檬酸交货	(496)
(十一)擅自更改花色品种,遭损失	(497)
(十二)发票上商品规格与信用证 不一致,货款遭拒付	(497)
(十三)包装垫衬物不当,几乎造成不良后果	(498)
(十四)粗枝大叶,外包装上货名印刷错误	(499)
(十五)包装标志未按合同办理,遭索赔	(500)
(十六)错用包装贴头,补付国外加工整理费	(500)
(十七)唛头不符,买方拒绝赎单	(501)
(十八)错把 P. T. O. 当作唛头	(501)
(十九)重复发货,险遭损失	(502)
(二十)包装重量不符,白送驴肉万斤	(503)
(二十一)疏忽多装,得不偿失	(503)
(二十二)交货数量不符,迟收外汇三个月	(504)
(二十三)错装货物,以“打”代“个”	(505)
(二十四)超过信用证金额发货遭拒收	(505)
(二十五)货物多装,遭国外海关 扣留,受降价处理损失	(506)
(二十六)错用惯例,造成损失	(507)

(二十七)经营管理不当,造成短量索赔 (507)

二、价格与佣金

(二十八)错报价格,造成损失 (509)

(二十九)对客户资信调查不够,采用托收

方式并按 C&F 成交,造成货款两空 (509)

(三十)来证漏列加价条款,我对超过

标准的货物加收货款遭拒付 (511)

(三十一)该增收未增收,过期追索无结果 (512)

(三十二)佣金拖欠五年,客户强烈不满 (512)

(三十三)错将货款全数作为佣金付给国外客户 (513)

(三十四)来证故设圈套,使我重复支付佣金 5% (514)

(三十五)管理制度不严,接连三次多付佣金 (515)

(三十六)不懂币制,错算佣金 (516)

三、运输、交货与保险

(三十七)以内陆城市为目的港对外报价,造成损失 (517)

(三十八)注意各项附加费的调整,正确核算运费 (518)

(三十九)对港口拥挤费不关心,交货时国外港口

拥挤费上涨 300%,损失五十多万元 (519)

(四十)报价不注意核算运费,造成

“白送商品,倒贴运费” (520)

(四十一)买卖合同与租船合同脱节,造成经济损失 (521)

(四十二)“马年”商品“羊年”交,客户深表不满 (522)

(四十三)托收方式下,进口许可号

未到先发货,被课罚款 (523)

(四十四)凭中间商信誉发货,收汇无保障 (523)

(四十五)信用证未生效先发货,收汇无保障 (524)

(四十六)不等证来先装船,改用

托收,造成收汇困难 (525)

(四十七)提前交货被拒收,遭降价处理损失	(527)
(四十八)提前装货被拒收,遭晚收货款等损失	(527)
(四十九)装船期允许自动延长十五天仍 过期,损失外汇人民币三万元	(528)
(五十)过期装运,损失货价一半	(529)
(五十一)迟期交货,客户拒收	(529)
(五十二)机动灵活,顺利收汇	(530)
(五十三)定期分批装运的信用证。 如一批过期,其余各期均失效	(531)
(五十四)定期分批时间掌握不当,遭到拒付	(532)
(五十五)预借提单,危险!非法!	(533)
(五十六)预借提单结了汇,货在仓库睡大觉	(533)
(五十七)船期推迟,倒签提单,客户要求调低价格	(534)
(五十八)倒签提单遭索赔,赔偿 金额占货值 13.08%	(535)
(五十九)偶一失漏,带来损失	(536)
(六十)提单目的港漏打自由区,损失货价 1,250 英镑 ...	(537)
(六十一)同名目的港后未加注国名,造成错卸	(538)
(六十二)没有正确使用品名,增加运费支出	(539)
(六十三)运费算错,付款后难追回	(539)
(六十四)熟悉运价表,节约运费支出	(540)
(六十五)正确丈量尺码,节约运费支出	(541)
(六十六)托收方式下,错开运单 抬头,造成货款两空	(542)
(六十七)货装巴西需要“弃权书”	(543)
(六十八)雨淋日晒,羊皮变质	(544)
(六十九)代办保险不当,遭受利息损失	(545)

四、结 汇

(七十)货物装船不结汇,错刷唛头被拍卖	(547)
(七十一)收到汇票,归档了事	(548)
(七十二)对外业务中要注意执行国家外汇管理规定	(548)
(七十三)违反协定,不能结汇	(549)
(七十四)开证路线必须符合支付协定	(549)

五、审证与改证

(七十五)不管信用证的规定,只凭合同 交货,造成迟收外汇损失	(551)
(七十六)不按信用证办事结不了汇	(552)
(七十七)来证少写一个“或”字,我未 要求改正,造成单证不符	(553)
(七十八)来证错写品名,我在发票上将错就错, 造成经济损失	(554)
(七十九)展效期并不等于展装期	(554)
(八十)不注意国外改证通知及对外联系 脱节,货物被国外海关没收	(555)
(八十一)明知来证中单价多算,我多收后 未予退回,造成不良影响	(556)
(八十二)误解信用证内容,造成延迟收汇	(557)
(八十三)对信用证上的特殊条款 要认真弄清,恰当处理	(557)

六、制 单

(八十四)卫生证明不符合信用证的 规定,收汇时间迟延	(560)
(八十五)合同缮制错误,一个“0”字值千金	(561)
(八十六)货物单据使货名与信用证不符,遭拒收	(561)
(八十七)单据一字之差,损失二千五百元	(562)
(八十八)装箱单将毛重、净重填写颠倒,	

客户索赔九十七万伊朗里亚尔·····	(563)
(八十九)提单上漏打“运费已付”， 被商人压价一千二百五十英镑·····	(563)
(九十)联合发票不能滥用，银行有权拒收·····	(564)

七、其 它

(九十一)不讲平等互利，强调以我为主·····	(565)
(九十二)对外答复函件应遵照外贸政策·····	(566)
(九十三)没有“立即”答复，失掉成交机会·····	(567)
(九十四)实事求是处理索赔·····	(568)
(九十五)索赔案件一拖两年·····	(569)
(九十六)“凭”来样成交引起的专利权纠纷·····	(570)
(九十七)同一地区委托两个客户为 独家代理，造成不良影响·····	(571)
(九十八)违反代理协议，造成政治经济损失·····	(572)
(九十九)未弄清来电原意，所答非所问·····	(573)
(一百)为索取样品费五元，花掉函电费九十三元·····	(574)

第十章 法律选编

国际货物买卖、运输、保险、结算与支付

中华人民共和国海洋环境保护法

(1982年8月23日第五届全国人民代表大会常务委员会

第二十四次会议通过)····· (575)

中国对外贸易运输总公司直达或转船提单条款····· (583)

中国对外贸易运输总公司联运提单条款····· (590)

中国远洋运输公司提单条款····· (598)

中国租船公司期租租赁合同条款····· (607)

中国人民保险公司海洋运输货物保险条款

(1981年1月1日修订)····· (616)

中国人民保险公司陆上运输货物保险条款(火车、汽车)	
(1981年1月1日修订)	(621)
中华人民共和国禁止国家货币出入境办法(节录)	
(1951年3月6日中央人民政府政务院公布)	(624)
中华人民共和国禁止国家货币、票据及证券出入境暂行	
办法(节录)	
(中国人民银行总行制定,西南区行1952年11月	
5日公布施行)	(625)
中华人民共和国外汇管理暂行条例	
(1980年12月5日国务院会议通过,1980年12月	
18日国务院发布)	(627)
中国国际贸易促进委员会共同海损理算规则(简称北京理	
算规则)	
(1975年1月1日)	(634)
中华人民共和国政府和埃及共和国政府贸易协定	
(1955年8月22日)	(638)
中华人民共和国和罗马尼亚人民共和国对外贸易	
机构1951年交货共同条件议定书	(640)
附件:中华人民共和国和罗马尼亚人民共和国对外贸易机构	
1961年交货共同条件	(641)
中华人民共和国和美利坚合众国贸易关系协定	
(1979年7月1日)	(654)
中华人民共和国外交部和美利坚合众国驻华大使馆就《中华人	
民共和国和美利坚合众国贸易关系协定》生效互致照会	
.....	(660)
国际油污损害民事责任公约(节录)	
(1969年11月29日订于布鲁塞尔,我国于1982年	
4月参加)	(661)

联合国国际货物销售合同公约

(1980年4月11日订于维也纳) (663)

附件:修正国际货物销售时效期限公约的议定书 (687)

国际货物买卖时效期限公约(1974年) (691)

国际商会1980年国际贸易术语解释通则

(“INCOTERMS”1980) (703)

统一提单的若干法律规定的国际公约(海牙规则)

(1924年8月25日) (733)

1968年布鲁塞尔议定书有关修改1924年8月25日在布鲁塞
尔签订的统一提单的若干法律规定的国际公约的议定书

(1968年2月23日) (741)

联合国海上货物运输公约(汉堡规则)

(1978年3月31日) (747)

统一国际航空运输某些规则的公约

(1933年2月13日生效) (768)

修改1929年10月12日在华沙签订的统一国际航空运输某些
规则的公约的议定书

(1963年8月1日生效) (780)

跟单信用证统一惯例

(1974年修订,1975年10月1日施行) (789)

统一汇票本票法公约

(1930年6月7日日内瓦) (804)

统一支票法公约

(1931年3月19日日内瓦) (832)

关于建立社会主义 市场经济体制的几个基本问题

(在河北省政协学委会 1992 年 11 月 9 日的报告会上)

中共中央党校 吴振坤

党的十四大提出了我国经济体制改革的目标是建立社会主义市场经济体制。这项决定具有重大理论意义和实践意义。它既是对我国社会主义经济理论进一步深化认识的结果,也是我国经济体制改革实践进一步发展的要求。

为了更好地学习领会十四大关于社会主义市场经济的论述,有必要首先把握报告中论述这个问题的要点。按照我的理解,这里包含十个要点:

第一,经济体制的目标模式是关系整个社会主义现代化建设的全局问题。这个问题的核心是正确认识和处理计划与市场的关系。

第二,计划经济不等于社会主义,市场经济不等于资本主义。这个精辟论断,从根本上解除了把计划经济和市场经济作为属于社会基本制度范畴的思想束缚。

第三,在我国,市场对资源配置起基础性作用。这是对市场经济作用的质的规定性。

第四,市场经济的主要功能和优点。

第五,市场经济有其自身的弱点和消极作用,必须加强和改善国家对经济的宏观调控。

第六,社会主义市场经济是与社会主义基本制度结合在一起的,从而决定社会主义市场经济的制度特性和特点。

第七,计划与市场两种手段相结合的范围程度和形式,在不同的时期、不同的领域和不同地区可以有所不同。

第八,建立社会主义市场经济体制是一个长期发展的过程,是一项艰巨复杂的社会系统工程。

第九,建立社会主义市场经济体制必须具备四大基本条件。

第十,社会主义条件下的市场经济,能够更好地发挥计划与市场两种手段的长处,应当也完全可能比资本主义条件下的市场经济运转得更好。

结合上述十个要点,以下分五个问题谈点个人学习体会。

一、实行社会主义市场经济的重大意义

十四大报告援引邓小平同志的论述指出:“计划经济不等于社会主义,资本主义也有计划;市场经济不等于资本主义,社会主义也有市场。计划和市场都是经济手段。计划多一点还是市场多一点,不是社会主义与资本主义的本质区别。”邓小平同志这段精辟论述,从根本上解除了把计划经济和市场经济看作属于社会基本制度范畴的思想束缚,使我们在计划与市场关系问题上的认识有新的重大突破。这是继八十年代初提出社会主义经济是公有制基础上的有计划商品经济之后对马克思主义经济理论的又一次重大发展。这个认识的深化和十几年改革实践的发展,才使十四大有可能提出实行社会主义市场经济。

那么,实行社会主义市场经济究竟有哪些意义呢?

第一,实行社会主义市场经济,是最有效地发展我国生产力的必然选择。

十一届三中全会以来,我们对高度集中的计划经济体制大胆实行改革,引入市场机制,使国民经济搞活了,使国家整体上的经

济实力增强了,使社会产品大大丰富了,使生产力有了很大的发展。正如十四大报告指出的改革开放十多年的实践表明,“市场作用发挥比较充分的地方,经济活力就比较强,发展态势也比较好”。我国农村改革的巨大成功和沿海一些省市经济的迅速发展就是明显的例子。近十多年来农村经济活跃繁荣,主要得益于实行了家庭联产承包制,赋予了农民生产经营自主权。农副产品流通的大部分放开了,实行了市场调节原则,这也是促进农村经济发展的重要原因。在全国工业总产值中占到1/4左右的乡镇企业也主要由于利用市场机制而得到了迅速发展。长期处于落后地位的广东,经过十四年改革开放一跃成为全国经济发展最快的地区,年均国民生产总值增长12.6%。广东在全国率先实行了市场取向的改革,带来了全省经济的大发展。广东比全国的经济发展速度高了3个百分点,而市场机制作用更大的珠江三角洲又比广东省高了2—4个百分点。从江苏的苏州、无锡、常州来看,它们的经济发展速度也是很快的。而发展快的一个重要原因是市场调节比重大,超过90%以上。上述这些事实表明,没有市场取向的改革,我国农村和许多省市的经济就不可能有今天这样的欣欣向荣的局面。

同时还要看到,我国经济在十四大精神推动下即将进入高速发展阶段。而经济高速发展遇到的很大难题就是国有大中型企业缺乏生机和活力。怎样解决这个难题呢?最根本的办法就是转换运行机制,实行市场经济。在市场经济的条件下,所有企业都要面向市场,根据市场的需要安排自己的生产经营活动。这样,企业的生机和活力就会大为增强。企业是生产力的载体和实现者,企业充满了生机和活力,就能更好更快地推动社会主义经济的发展,使我国经济每隔几年上一个台阶。

第二,实行社会主义市场经济是经济体制深化改革的必然要求。

我们的改革进行近十四年,并取得了很大的成就,现在改革正