

对外贸易须知

内蒙古文化出版社出版

前 言

随着呼伦贝尔盟经济体制改革试验区建设的深入发展，呼盟的对外经济贸易工作取得了突破性进展。从事外经外贸的工作人员不断增加。为了适应我盟外经外贸工作的需要，我们编辑了《外贸工作须知》一书。

本书力求通俗易懂，并注重实用。其目的主要是为我盟工作在经贸战线的业务工作人员提供一些方便和参考，对作好外经外贸工作有所裨益，为呼盟试验区建设做出更大贡献。

本书是在呼盟公署、呼盟外经委领导的关心和支持下完成的，同时，驻呼盟的海关、外运、铁路、各联检单位和中行、工商、税务、保险等部门给予了大力支持；黄景鸿、于家庆、蔡恒庆、杨树青、蒋家寿等同志为本书编写工作提供了有关资料。在此，我们一并表示感谢。

由于水平所限，时间仓促，纰漏谬误之处在所难免，恳请专家、学者和经贸界同仁不吝批评指正。

编 者

1990年4月30日

目 录

第一章 进出口业务概述

第一节 进出口交易洽商的基本程序.....(1)

第二节 进出口合同及合同条款.....(5)

第三节 履行进出口合同的一般程序.....(9)

第二章 商品的品质和数量.....(11)

第一节 商品的品质.....(11)

第二节 商品的数量.....(21)

第三章 价格术语.....(32)

第一节 价格术语的含义.....(32)

第二节 国际贸易三种常用的价格术语.....(34)

第三节 其他价格术语.....(43)

第四节 正确订定合同中的价格条款.....(47)

第四章 包 装.....(55)

第一节 运输包装.....(56)

第二节 包装标志.....(59)

第三节 中性包装和定牌.....(61)

第四节 合同中的包装条款.....(62)

第五章 装 运.....(64)

第一节 运输方式.....(64)

第二节 装运时间.....(83)

第三节 装运港和目的港.....(86)

第六章 支 付(现汇结算部分).....(90)

第一节 支付工具.....(90)

第二节 支付方式.....(93)

第七章 支 付 (协定记帐部分)	(108)
第一节 协定记帐结算	(108)
第二节 协定记帐结算的国别划分	(111)
第三节 协定记帐结算应该注意的问题	(116)
第八章 商品检验	(119)
第一节 商品检验机构	(119)
第二节 商品检验证书	(121)
第三节 报 检	(123)
第四节 动植物检疫	(124)
第九章 保 险	(127)
第一节 风险与损失	(128)
第二节 海运货物保险条款与险别	(131)
第三节 海运货物保险和合同中的保险条款	(136)
第四节 经济技术合作项目保险险别和内容	(139)
第十章 单 据	(147)
第一节 发 票	(147)
第二节 运输单据	(153)
第三节 海运保险单据	(164)
第四节 其他单据	(167)
第十一章 索赔和仲裁	(175)
第一节 争议和索赔	(175)
第二节 仲 裁	(182)
第三节 不可抗力	(188)
第十二章 出口货源的组织工作	(195)
第一节 组织出口商品货源应坚持的原则	(195)
第二节 出口商品的收购工作	(198)
第三节 出口商品生产基地	(202)
第十三章 对外贸易管理	(205)
第一节 对外贸易企业审批管理	(205)

第二节	进出口商品计划列名管理	(207)
第三节	进出口商品配额管理	(208)
第四节	进出口商品许可证管理	(211)
第五节	掌握对外贸管理政策对于企业的重要意义	(217)
附件一:	进口商品的分类目录	(220)
附件二:	出口商品分类目录	(221)
附件三:	国家计委平衡管理的商品目录	(223)
附件四:	禁止出口商品目录	(223)
附件五:	不得搞来料加工装配业务的商品目录	(223)
附件六:	对港澳地区配额管理商品	(224)
附件七:	实行进口许可商品目录	(224)
附件八:	进口许可证商品分级管理发证范围	(226)
附件九:	实行出口许可证管理商品目录	(227)
第十四章	贸易方式	(242)
第一节	包销与代理	(242)
第二节	寄售与展卖	(243)
第三节	投标、拍卖和商品交易所	(245)
第四节	加工贸易和补偿贸易	(246)
第五节	技术转让和技术贸易	(248)
第六节	许可证贸易	(249)
第七节	易货贸易	(251)
第八节	转口贸易和边境贸易	(254)
第十五章	货物进出口通关手续	(256)
第一节	进出口货物的申报	(256)
第二节	进出口货物的查验	(260)
第三节	关税的征免退补	(261)
第四节	进出口货物的放行	(265)
附录十:	一九九〇年中苏交货共同条件议定书	(276)
附录十一:	《国际铁路货物联运协定》	(295)

第 一 章

进出口业务概述

进出口业务是对外经济贸易中商品交易的主要业务活动。它是以商品为前提，以合同为中心，以商品交换为目的的国际间商业活动。一宗进出口交易的实现，大体经过如下三个阶段：进出口交易的洽商；进出口交易合同的签订；进出口交易合同的履行。本章力求以进出口业务的发生顺序侧重介绍进口和出口业务的程序和方法。以后各章将详细介绍各业务环节应具备的基本知识和现行具体做法。

第一节 进出口交易洽商的基本程序

出口和进口交易洽商是实现商品交易的重要阶段。是完成正式签约的前提和关键。所谓交易洽商，是指买方和卖方为买卖某项商品，就商品交易的各项条件，以及实现商品交易过程中买卖各方所应承担的责任和义务进行协商。出口交易洽商是在我方落实货源和做好各项准备工作的基础上，遵循国家对外经济贸易方针政策，根据我国出口商品经营方案和价格政策进行；进口交易洽商是在充分了解国际市场行情、商品情况、价格和客户资信情况的基础上进行的。一宗商品交易能否取得预期效果，取得较好的经济效益，洽谈工作尤其重要。一个优秀的业务员不仅要有高度的工作责任感和使命感，还要具备精熟的外贸业务知识和技巧，掌握国际经济法规和国际惯例，熟悉国际市场行情，具有广泛的商品知识；洞察对方心理、随机应变的思维方式。使我方处于洽

谈的主动地位，把握洽谈气氛，取得洽谈成功。这就是既要坚持原则，坚持平等互利，又要机动灵活，注意策略，把买卖做活。特别是我盟试验区涉外经济工作是一项新的工作，洽谈方都是新客户居多，因此，要充分做好洽谈前的准备工作，很好地完成洽谈，达到预期目的，这对今后工作开展极为重要。

进口和出口交易洽商的方式、内容和程序基本一致。所以在此一并介绍，以免重复。

一、进出口交易洽商的形式

进出口交易洽商的形式可分为口头洽商和书面洽商。口头洽商即我方业务人员和客商就交易的各项条件和各方应承担的责任和义务面对面地口头进行协商。最后取得一致意见，形成文字合同。如我方邀请客商来华访问，参加中国出口商品交易会和我进出口公司出国推销团组，均采用我外销业务人员同客商直接当面洽谈交易的形式。书面洽商是交易双方以往信函、电报、电传方式就交易条件进行协商。两种形式交易双方可视情况灵活运用。

二、进出口交易洽商的内容

进出口交易洽商的内容就是交易的各项条件和明确交易双方各自应承担的责任和义务。也就是合同的基本条款和一般条款的内容。基本条款包括：商品的名称、品质、数量、价格、包装、保险、交货、支付、检验。一般条款包括：理索赔、不可抗力、违约及解除权、准据法（即合同适用的法律）司法管辖（合同发生争议时，有管辖权的法院）、仲裁和其它。其中基本条款一般每项交易都要进行协商明确。而一般条款根据情况不一定每项交易都要重新一一协商。因为对一些老客户在交易过程中就一般交易条件已达成协议，或在双方交易过程中双方形成了一些习惯做法。通常是我进出口公司将印有“一般交易条件”的合同格式递交对方，经对方确认后，即为今后双方进行交易的基础，对双方具有约束力。

三、进出口交易洽商的基本程序

在进出口业务中,交易洽商的基本程序一般归纳为五个环节。业务上称之为:询盘→发盘→还盘→接受→签订合同。这五个环节都有其特有的内容,特别是发盘和接受这两个基本环节具有明确的法律含义。应用时要认真注意。

(一) 询盘 (Inquiry)

交易一方欲出卖或购买某项商品,向交易的另一方询问买卖该项商品的各项交易条件,这种口头的或书面的表示,在进出口业务中,称之为询盘或询价。询盘可以由买卖任何一方提出。

(二) 发盘 (offer)

交易一方欲出售或购买某项商品,向交易的另一方提出买卖该项商品的各项交易条件,并愿意按照这些条件达成交易订立合同。这种口头或书面的表示,在进出口业务中称之为发盘或发价。发盘由买方提出,习惯上称之为买方发盘或递盘;由卖方发出,习惯上称之为卖方发盘。

发盘又根据其内容和法律含义分为实盘和虚盘。

实盘:发盘人有肯定的订立合同的意图。此发盘一经受盘人有效接受,合同立即成立。双方均受合同约束。发盘人对其发盘内容在有效期内不得变更和发悔。否则将承担违约的法律责任。实盘必须具备以下三个基本条件:1.内容清楚确切肯定;2.买卖商品的主要交易条件是完整的;包括商品名称、品质规格、包装、数量、交货期、价格、支付方式等主要交易条件。3.发盘人没有其它任何保留条件。不具备上述三项基本条件的发盘均属虚盘。

在我进出口业务中,对外发盘多发实盘。在某些情况下可以使用虚盘如国外客户询盘很急,而我方货源尚未最后落实,或者同一批货物拟向两个以上客户同时发盘,以取得较好成交条件;或因暂时对市场情况不明,需做策略性试探等情况。我们一般多采用“以我方最后确认为准”的形式,以避免客户发生误解而产生不必要的争议和纠纷。

在实际业务中，也可以采用印定的报价单、价格表、形式发票等形式发盘。

1. 报价单：即出口人预先印好的固定格式。项目包括商品名称、规格、包装、数量、单价、装船期、支付条件、备注等。并留有空白，备发盘时填写。报价单可以发实盘，也可以发虚盘。视其内容而定。如其内容符合实盘的三项基本条件即为实盘，否则，即属于虚盘。

2. 价格表：一般均有固定形式。内容包括商品名称、品质、规格、单价等项目。除双方另有约定外，一般不属于实盘性质。如发实盘应以文字明确有效期等，使具备实盘的三个基本条件。如发虚盘，应加“以我方最后确认为准”字样。

3. 形式发票：类似正式发票。内容包括：对方人名称和地址、商品名称、规格、包装、数量、单价、总值、交货期、支付方式等。一般还规定有效期，并列有“以我方最后确认为准”或者“仅供申请进口许可证用”等字样。这样，形式发票虽具有内容明确、条件完整，又规定了有效期，但又列有“以出口人最后确认为准”字样，所以，从法律观点来看，形式发票属于虚盘性质。

以上几种发盘方式须视不同国家客户情况灵活使用。

（三）还盘（Counter-offer）

交易的一方在接到一项发盘后，对交易条件不能完全同意，而提出不同建议和做部分修改，这种口头或书面的表示，在进出口业务中称之为还盘或还价。但还盘不只是还价格，对其它交易条件提出不同建议的均属于还盘。这个过程可能经多次反复磋商后，双方才有可能取得一致意见。

（四）接受（Acceptance）

交易的一方接到另一方的发盘或还盘，表示完全同意。这种口头或书面的表示，在进出口业务中称之为接受。接受在法律上属于承诺性质。一项有效的接受必须是无条件的；必须在一个实盘的有效期内表示；必须由合法的受盘人表示；必须是受盘人采用

声明或做出其它行为的方式表示并且使这种表示传达给发盘人。

(五) 签订合同 (To Sign a Contract)

交易的双方经过充分磋商，一方的发盘或还盘，被另一方接受，交易立即达成，合同即告成立。对双方具有约束力，双方都要承担法律责任。交易双方把确定的各项条件以书面形式确定下来，经双方当事人签字，各执一份，做为执行的依据。此行为即称之为签订合同。

以上交易洽商程序的五个环节是指一般交易洽商的发生过程。并不是每项交易必经此五个步骤缺一不可。切不可循规蹈矩，墨守成规。而要在实际工作中灵活掌握。

第二节 进出口合同及合同条款

一、合同的订立

进出口合同也就是营业地在不同国家的当事人之间所订立的货物买卖合同。合同一经双方当事人签字，即成为约束双方当事人的法律性文件。“中华人民共和国涉外经济合同法”第七条规定：“当事人就合同条款以书面形式达成协议并签字，即为合同成立。通过信件、电报、电传达成协议，一方当事人要求签定确认书的，签定确认书时，方为合同成立。中华人民共和国法律、行政法规规定应当由国家批准的合同，获得批准时，方为合同成立。”

二、合同的形式

目前我们经常使用的书面合同有两种形式，即销售合同和销售确认书。在法律上具有同等效力。如由购买方草拟的合同即为购买合同或称进口合同。

(一) 销售合同 (Sales Contract)

销售合同的内容比较全面。适用于大宗商品的交易和成交额较大的商品交易。它的内容除具有合同的基本条款外，还有合同

的一般条款，对买卖双方的责任义务和发生争议后的处理均有详细规定，即具有商品名称、规格、包装、单价、装运港和目的港、交货期、付款方式、运输标志、商品检验条款外，还有理索赔、仲裁、不可抗力等条款。

（二）销售确认书（Sales confirmation）

销售确认书是销售方印就的固定格式表。内容比较简单，属于简式合同。内容一般包括：商品名称、规格、包装、数量、单价、交货期、装运港和目的港、付款方式、运输标志、检验等条款。合同的一般条款大都事先印就或不予列入。销售确认书由销售方填制后即交购买方。经购买方签字后即行生效，即具有销售合同的同等法律效力。这种合同适用于金额不大和批量较多的小型土特产品和轻工工艺品销售和现货销售。或用于双方已经订有长期销售协议的交易。

三、合同的内容

合同的内容由三个部分组成。即前文（又称约首）、正文、结尾（又称约尾）。

（一）合同的前文：

由下列各项组成：

①合同的名称。

②合同的编号。

③订约日期。（也可放在合同结尾处签名栏内。在函电洽商交易中可能出现销售确认书上定约日期和实际生效日期不符的情况。这就要以具体函电磋商情况确定合同生效时间）

④订约地点。在合同中没有规定合同的准据法和司法管辖时，供照国际私法原则，订约地即为决定准据法和司法管辖的依据。

⑤订约当事人的名称、地址、国籍。

⑥订约理由。

（二）合同的正文：

是合同的核心部分。明确记载双方当事人的责任、权利和义务。应一一详细载明。基本条款包括如下各项：

1.商品名称。

2.品质。约定决定商品品质的方法。如“凭样买卖”、“凭证准买卖”、“凭规格买卖”、“凭商标牌号买卖”、“凭说明书买卖”等。

3.数量。约定计量单位及数量。约定溢短装。

4.价格。约定价格条件、计价货币、货币保值。

5.包装。内、外包装材料、尺寸、重量、衬垫填塞物，唛头。

6.保险。约定投保人、险别、保险金额、币种、保险公司。

7.交货条件。约定交货地点、期限、方式、交货通知、理赔地点。

8.支付。约定付款期限、方式、币种和中间行。

9.检验。约定检验项目、方法和标准，检验机构、检验时间和地点、检验的法律效力及费用承担。

一般条款包括：

1.索赔。

2.不可抗力。

3.违约及解除权。

4.准据法。约定本合同适用的法律。

5.司法管辖。约定本合同发生争议时有管辖权的法院。

6.仲裁。约定仲裁的范围、仲裁地点、仲裁机构、仲裁人的选定方法、仲裁费用负担及仲裁裁决的法律效力。

7.其它。约定合同的有效期、合同的转让及合同修改程序等。

(三) 合同的结尾：

包括：

1.签约日期

2.合同的生效日期。

3.合同当事人签名。一般应注明签约人的法律地位。

4. 合同使用的文字及其效力。
5. 合同的份数、附件及其效力。

“中华人民共和国涉外经济合同法”第十二条：合同一般应具备以下条款：

1. 合同当事人的名称或者姓名、国籍、主营业所或者住所；
2. 合同签订的时间、地点；
3. 合同的类型和合同标的种类、范围；
4. 合同标的的技术条件、质量、标准、规格、数量；
5. 履行的期限、地点和方式；
6. 价格条件、支付金额、支付方式和各种附加的费用；
7. 合同能否转让或者合同转让的条件；
8. 违反合同的赔偿和其它责任；
9. 合同发生争议时的解决方法；
10. 合同使用的文字及其效力。

（四）签订合同时应注意的几个问题

1. 要注意合同必须体现国家法律、法规和政策。

合同必须符合我国法律、法规和政策，与国家法律有抵触的或违反社会公共利益以及以胁迫欺骗订立的合同无效。合同必须体现平等互利的对外贸易原则和有关方针政策。体现公平合理，对双方都有约束力。与我国签订贸易协定和支付协定的国家的客户签订的合同，合同条款必须符合协定精神。

2. 要注意合同条款间的内在联系。

合同是一个不可分割的有机整体。各条款应相互呼应、互相衔接，保持一致。不可出现前后条款间自相矛盾。如整个合同对商品名称只用一个名称，不能再出现同一种商品用另一个名称。各条款内容不可出现歧意。

3. 合同条款要明确、无误、完全、肯定。合同文字要求简练、严谨、明确、肯定。内容使人理解无错，不可使人产生歧意，做出两种解释。切忌使用模棱两可、含混不清、有无均可的词句。

以避免贸易纠纷的发生。

第三节 履行进出口合同的一般程序

进出口合同在执行过程中，根据进口和出口各环节业务发生的顺序形成各自的业务程序。对此应有个概括的了解。完成各业务环节的工作还须掌握各业务环节的基本知识和具体做法。

一、出口合同业务程序。

根据我国对外贸易长期实践总结，出口业务一般需要经过如下步骤：

各基层对外贸易企业通常于第四季度开始申报下一年的出口商品计划。经逐级汇总上报至中央。经国家综合平衡后，逐级下达明年出口商品计划。根据出口商品计划列各管理规定，属于一类商品由国家指定的一家或几家外贸、工贸进出口总公司统一经营、统一管理，或由外贸进出口总公司与地方外贸进出口公司联合经营、统一成交；二类商品由经过批准的有出口经营内的各类外贸企业经营；三类商品由经过批准的有出口经营权的各类外贸企业放开经营。国家据此下达指令性计划和指导性计划。

根据出口计划，就要开始做组织货源工作，包括与生产供货部门衔接计划、落实货源，安排生产、组织收购进货，以及调运、储存、加工整理；同时要积极进行国际市场调研和了解客户情况，在此基础上确定销售市场，选择客户、确定价格、确立推销方式、制定经营方案；以各种方式与客户进行交易洽商、签订合同；依照合同条款执行合同。如属信用证付款方式即催对方开证，接到信用证后，应对照合同审证；如有不符应及时通知对方通过银行修改；审定无误后即按合同要求备货；并及时按装运时间和装运港租定舱和委托运输代理；如属买方负责运输，要及时通知买方；在组织出运过程中，还要做好商品检验或检疫、投保、申报关等工作，并取得必备单证；在货物出口前或出口后，根据合同规

定的付款时间、地点和方式制作装运单据，凭此办理结算收汇。如在执行合同中一方违约，要及时依合同规定进行索赔或仲裁。

综上所述，出口业务程序可以归纳为以下几个环节：

计划→组织货源→国内仓储→国际市场和客户调研→确定经营方案→对外洽谈→订立合同→催开证→审改证→备货→租船定舱→商品检验→申报海关→装运出口→投买保险→制单结汇……理索赔。

二、进口合同业务程序。

进口业务程序和出口业务程序基本雷同。根据进口计划或接收进货单位订货卡片，审查和落实外汇来源，经过充分的对国际市场和国外客户情况的调研，确定进口国别、生产厂家、商品品种、规格、型号、标准；对大宗进口商品要制定采购方案和谈判方案；在此基础上确定目标市场和重点客户；进行交易洽商，订立合同；执行合同条款；当货物装运后，如属信用证结算方式，我方中国银行和进口公司对寄来的货运单据进行审核，信用证内容和货运单据内容一致，单单相符、单证相符时，我方才能同意付款；当货物到达我国港口和合同规定目的地后，我方应办理报关、纳税、验证、验货等手续，如经进出口商品检验局检验，发现商品数量、质量与合同不符等违约情况时，经商检单位出证，我方及时提出索赔，或提起仲裁事宜。如商品经检验无误，则按计划将货物分拨给订货单位和用户，办理国内结算手续。

进口业务程序可以归纳为以下几个环节：计划→接受和审查订货卡片→审查和落实外汇→市场调研→采购方案→交易洽谈→订立合同→开证→催船或租船、派船→审单付款→到货→报关→商品检验→理索赔→国内拨交→国内结算。

上面叙述的仅是进出口业务的一般程序和环节，只是一个粗略的概括。由于贸易方式不同，每笔交易的条件不同，所以每笔交易的业务程序和工作环节也不尽相同。在实际工作中要根据具体交易情况灵活掌握，把买卖做活。

第 二 章

商品的品质和数量

在国际贸易中，商品的品质和数量是买卖双方进行交易时首先要考虑和洽商的问题，也是每个买卖合同必须首先明确规定的交易条件。

第一节 商品的品质

通常所说的商品品质，就是指商品的内在质量和外观形态，如商品的化学成分、物理和机械性能、生物学特征及造型、结构、色泽、味觉等技术指标或特征。商品的不同技术指标或特性具有不同的使用价值或用途，可以满足生产者消费者不同的需要。因此，产品的质量如何，是生产者和消费者所关心的问题。

在我国进出口业务中，商品的质量是个具有经济、政治意义的重要问题。在进口中，改进和提高出口商品的质量，不仅可以提高我商品的竞争能力，扩大销售和提高售价，为国家创造更多的进行社会主义建设所需要的外汇资金，同时，还可以提高我国商品在国际市场的声誉，反映我国科学技术及社会主义建设发展的新水平。在进口中，严格掌握进口商品的质量，可使进口商品适应国内生产与消费上的需要，有利于社会主义建设按照计划顺利进行。

按照有些国家如英国买卖法律的规定，商品的品质条件是合同的要件（condition），卖方所交货物的品质如果不符合合同规定，买方有权撤销合同并要求损害赔偿。

一、对进出口商品品质的要求

为了使我国进出口商品的品质适应我国对外贸易发展和社会主义建设的需要，我们必须在政策的指导下，按照经济规律办事。在出口商品的生产、运输、存储、销售的过程中，加强对产品质量的掌握和管理，在进口商品的订货、运输、接受等工作环节中，切实把好产品的质量关。

（一）出口方面

1. 了解国外市场的需要，不断改进和提高出口商品的质量：当前的国际市场主要是以消费者为中心的市场，市场上竞争激烈，各国商人在“顾客是皇帝”的“格言”下，竞相变换、提高、增加商品的品种、规格和花色，以适应消费者的需要，国际市场上的商品和质量日新月异，变化无穷。在这种情况下，要提高我出口商品的竞争能力，巩固并扩大我出口商品的销售市场，就必须加强调查研究，了解国外市场对商品的要求，努力改进我商品质量，使之不断更新换代，努力做到适销对路。对于工业产品，还应注意提高产品标准化、品种规格系列化、零部件通用化的水平。

2. 适应一些国家对商品品质的要求或规定：世界各国的对外贸易管理或有关部门对某些进口商品的品质常有一定的要求或规定，凡是品质不符合规定或要求的商品，一律不准进口，有的甚至还要就地销毁，并由货主承担由此产生的各种费用。因此，要使我国商品能够顺利进入国外市场，避免上述情况的发生，就必须充分了解各国对商品进出口的管理规章制度，在符合我国对外贸易方针政策及我国生产条件许可的前提下，努力使我国出口商品的品质适应进口国家的有关要求或规定。

3. 适应销售的季节和自然条件：由于季节和自然条件不同，国外市场对某些商品的品种或品质规格往往也会有不同的要求。同时，在运输、装卸、存储的流转过程中，气候的变化对某些商品也会引起物理或化学的变化或反应。因此，注意季节和自然条件的差别，掌握商品品质在流转过程中的变化规律，使我出口商品品质