

现代经济与管理系列教材

进出口实务

缪东玲 朱永杰 编著



中国林业出版社

前 言

随着我国对外开放和社会主义市场经济体制的逐步建立和完善,更好地开展国际贸易已经成为我国经济发展十分重要的因素。开展国际贸易,就需要培养大批熟悉进出口业务的人才。本书正是为了这一目的,在认真研究现有教材,广泛收集资料的基础上,结合我们多年的教学实践编写的,是一本适合我国高等院校国际经济贸易及其相关专业使用的教材,也可供国际贸易研究和从业人员参考。

《进出口实务》是一门实践性很强的课程,课程体系中的相关内容又有非常密切的联系,我们在编写中重视实践性和逻辑性,各章内容增加了许多实用数据和图表。《进出口实务》又是一门非常严谨的学科,许多术语、规定、程序都有严格的规定和非常准确的含义,本书力求准确反映这些特点。在编写过程中,我们尽可能选择最新的资料,以适应经济飞速发展的需要。

由于我们水平有限,缺点和错误在所难免,欢迎读者批评指正。

编 者

1997年12月

目 录

绪 论	(1)
第一章 进出口贸易基本业务程序	(5)
第一节 进出口贸易概述	(5)
一、出口贸易基本业务程序	(7)
二、进口贸易基本业务程序	(10)
三、进出口衔接	(12)
第二节 进出口交易的前期准备	(14)
一、出口交易前期准备	(15)
二、进口交易前期准备	(20)
第三节 进出口交易磋商	(21)
一、交易磋商的形式	(21)
二、交易磋商的内容	(22)
三、交易磋商的程序	(22)
第四节 进出口合同的订立	(34)
一、国际货物买卖合同及其有效成立的条件	(34)
二、书面合同的签订	(36)
第五节 进出口合同的履行	(40)
一、履行合同的含义	(40)
二、出口合同的履行 (以采用信用证支付方式的 CIF 合同为例)	(40)
三、进口合同的履行 (以采用信用证支付的 FOB 合同为例)	(51)
第六节 违约及违约补救	(56)
一、违约的情况	(56)
二、我国及《公约》对违约的补救办法	(56)

三、《英国货物买卖法案》对违约补救的有关条款	(59)
附录 进出口合同示例	(60)
第二章 进出口合同适用的法律规范	(85)
第一节 进出口合同适用的法律规范概述	(85)
一、合同有关国内相关法律	(85)
二、双边或多边国际条约（或协定）	(85)
三、国际贸易惯例	(86)
第二节 进出口中常用的国际贸易惯例及国际公约简介 ..	(88)
一、有关国际货物买卖合同的专门国际惯例或公约	(89)
二、有关运输的国际贸易惯例或国际公约	(89)
三、有关国际货物运输保险方面的国际贸易惯例	(93)
四、有关支付方式的国际贸易惯例	(93)
五、有关仲裁的国际贸易惯例与国际公约	(93)
六、有关知识产权保护方面的国际公约	(94)
七、有关贸易术语的国际贸易惯例	(95)
第三章 贸易术语	(97)
第一节 贸易术语的含义、作用、产生与发展	(97)
一、贸易术语的含义与作用	(97)
二、贸易术语的产生和发展	(98)
第二节 贸易术语的解释	(99)
一、《贸易术语解释国际通则》	(99)
二、《INCOTERMS 1990》在结构和功能上的特点	(100)
三、《INCOTERMS 1990》贸易术语的解释	(103)
四、《INCOTERMS 1990》总结	(137)
第四章 进出口基本交易条件之一：标的	(141)
第一节 商品的名称	(141)
一、列明品名的重要性	(141)
二、品名条款	(142)
三、规定品名条款的注意事项	(142)

第二节 商品的品质	(143)
一、品质及其重要性	(143)
二、品质的表示方法	(144)
三、规定品质条款的注意事项	(153)
第三节 商品的数量	(157)
一、约定商品数量的重要性	(157)
二、计量单位和计量办法	(157)
三、规定数量条款的注意事项	(161)
第四节 商品的包装	(163)
一、商品包装的重要性	(163)
二、商品包装的种类	(164)
三、定牌和中性包装	(177)
四、货物包装及规定包装条款的注意事项	(178)
五、包装单	(179)
附录 合同中的品名、品质、数量、包装条款示例	(179)
一、合同标的条款示例	(180)
二、合同中的品名及品质条款示例	(180)
三、合同中的数量条款示例	(182)
四、合同中的包装条款示例	(182)
第五章 进出口基本交易条件之二：国际货物运输	(185)
第一节 交货与装运	(185)
一、交货时间与装运时间	(185)
二、交货地点与装运地点	(187)
三、装卸时间、装卸率和滞期、速遣	(189)
四、分批装运和转运	(191)
五、装运通知	(193)
六、其它交货条件	(193)
第二节 国际货物运输方式	(194)
一、海洋运输	(194)

二、铁路运输	(200)
三、航空运输	(201)
四、公路、内河运输	(204)
五、邮包、管道运输	(205)
六、成组运输	(205)
七、国际联运方式	(207)
第三节 国际货物运输单据	(210)
一、海运运输单据	(210)
二、铁路运输单据	(217)
三、空运运输单据	(218)
四、邮包运输单据	(219)
五、多式联运单据	(219)
附录 合同中的交货与装运条款示例	(220)
一、交货日期、地点示例	(220)
二、装运条款示例	(220)
第六章 进出口基本交易条件之三：国际货物运输保险	(224)
第一节 海运货物保险保障的范围	(224)
一、可保障的危险	(225)
二、可补偿的损失	(228)
三、可承担的费用	(231)
第二节 海运货物保险的险别	(232)
一、I.C.C. 的险别	(232)
二、我国海运货物保险险别	(237)
第三节 陆运货物、空运货物及邮运货物的保险	(244)
一、陆运货物保险	(244)
二、航空运输货物保险	(246)
三、邮运货物保险	(247)
第四节 我国进出口货运保险的做法及保险单据	(248)
一、我国进出口货运保险的做法	(248)

二、保险单据	(250)
第五节 进出口货运保险索赔	(252)
一、进出口货运保险索赔手续	(252)
二、进出口货运保险索赔的注意事项	(253)
附录 合同中的保险条款示例	(253)
第七章 进出口基本交易条件之四：商品的价格及国际	
货款支付	(256)
第一节 商品的价格	(256)
一、商品价格的确定	(256)
二、合同中的价格条款	(263)
第二节 付款金额、时间、地点和支付工具	(264)
一、付款金额	(264)
二、付款时间与地点	(265)
三、支付工具	(266)
第三节 支付方式之一：汇付和托收	(275)
一、汇 付	(276)
二、托 收	(280)
第四节 支付方式之二：信用证付款	(289)
一、信用证的含义及功能	(289)
二、信用证方式的当事人	(290)
三、信用证的主要内容	(291)
四、信用证支付的一般程序	(292)
五、信用证的特点	(294)
六、信用证的种类	(295)
七、信用证支付条款的主要内容及订法	(309)
第五节 支付方式之三：银行保证书	(310)
一、银行保证书的含义	(310)
二、银行保证书的当事人及其相互关系	(310)
三、银行保证书的主要内容	(313)

四、银行保证书的种类	(315)
第六节 国际保理业务简介	(317)
一、国际保理的内容、功能和业务范围	(317)
二、国际保理的发展	(318)
三、国际保理的优劣	(319)
四、国际保理的基本业务程序及其当事人	(321)
五、国际保理注意事项	(323)
第七节 支付方式的分析与选用	(323)
一、支付方式种类繁多、各有利弊	(323)
二、跟单托收与不可撤销信用证相结合	(324)
三、跟单托收与备用信用证相结合	(324)
四、跟单托收与汇付相结合	(325)
五、信用证与汇付相结合	(325)
六、汇付、托收与银行保证书相结合	(325)
七、汇付、银行保证书与信用证相结合	(325)
八、托收、汇付与信用证支付相结合	(327)
附录 合同中的价格条款和支付条款示例	(327)
一、合同中的价格条款	(327)
二、合同中的分期支付条款	(328)
三、合同中的汇付支付条款	(331)
四、合同中的托收条款	(331)
五、合同中的信用证支付条款	(333)
六、合同中的银行保证书支付条款	(335)
七、多种支付方式综合运用	(336)
八、汇票示例	(337)
九、信用证申请书示例	(338)
十、信用证示例	(340)
十一、保证书示例	(342)
第八章 进出口基本交易条件之五：检验、索赔、不可抗	

力和仲裁·····	(345)
第一节 商品检验·····	(345)
一、商品检验的意义·····	(345)
二、进出口商品检验业务的分类·····	(346)
三、检验条件·····	(348)
四、规定合同中检验条款的注意事项·····	(354)
第二节 索赔与理赔·····	(355)
一、争议及引起争议的原因·····	(355)
二、索赔与理赔·····	(356)
三、规定合同中索赔条款的方式及注意事项·····	(358)
第三节 不可抗力与免责·····	(361)
一、不可抗力的含义·····	(361)
二、不可抗力构成条件与免责·····	(361)
三、不可抗力条款的内容及规定方法·····	(363)
第四节 仲 裁·····	(365)
一、解决争议的途径(方式)·····	(365)
二、仲裁是国际贸易中解决争议的一种较好方式·····	(366)
三、仲裁协议·····	(367)
四、仲裁条件·····	(368)
五、仲裁裁决的承认和执行·····	(372)
六、合同中仲裁条款的主要内容·····	(373)
附录 合同中的检验、索赔、不可抗力、仲裁条款及其它 条款示例·····	(373)
一、检验条款示例·····	(373)
二、索赔条款示例·····	(374)
三、不可抗力条款示例·····	(376)
四、仲裁条款示例·····	(379)
五、合同中其它条款示例·····	(382)
第九章 传统贸易方式·····	(384)

第一节 寄售、展卖、拍卖	(384)
一、寄 售	(384)
二、展 卖	(386)
三、拍 卖	(387)
第二节 易货贸易	(389)
一、易货的含义及分类	(389)
二、易货的特点	(390)
第三节 包销与代理	(391)
一、包 销	(391)
二、代 理	(394)
第四节 招标与投标	(396)
一、招标与投标的含义	(396)
二、招标的方式	(396)
三、招标投标的一般业务程序	(397)
四、采用招标与投标方式的特点	(400)
第五节 商品期货交易	(400)
一、期货交易的含义及特点	(401)
二、期货合同与期货市场	(402)
三、期货交易的程序	(404)
四、套期保值与投机性交易	(405)
第十章 新型贸易方式	(408)
第一节 补偿贸易、互购、转手贸易、抵销交易	(408)
一、补偿贸易	(409)
二、互 购	(411)
三、转手贸易	(412)
四、抵销交易	(414)
第二节 加工贸易	(414)
一、对外加工装配的含义及种类	(415)
二、进料加工	(416)

三、对外加工装配业务与进料加工业务的异同	(417)
四、加工贸易的成交方式及结算方式	(417)
五、我国开展加工贸易的注意事项	(419)
第三节 租赁贸易	(420)
一、进口租赁	(420)
二、出口租赁	(430)
三、租赁贸易的特点	(434)
四、开展租赁贸易的注意事项	(435)
附录 新型贸易方式合同示例	(436)
一、中外来料加工合同示例	(436)
二、中外来件装配合同示例	(439)
三、补偿贸易合同示例	(442)
四、国际租赁合同示例	(450)
主要参考文献	(456)

绪 论

《进出口实务》专门研究国际间商品交换的具体过程。顾名思义，就是研究“如何做进出口交易”、“进出口业务如何操作”，具体包括进出口的基本业务程序有哪些环节；这些环节之间的关系如何，该怎样衔接，各涉及了哪些部门和人员；这些环节各体现了什么交易条件；进出口双方应该怎样正确掌握各项交易条件，发生矛盾和冲突时怎样解决；如何保证各个环节不出问题，即便出了问题，又该如何处理和补救等等。

与国内一般贸易相比，进出口贸易的交易过程、交易条件、业务环节及所涉及的问题、所处的环境都远为复杂。进出口贸易从业人员就必须掌握外贸基本原理、基本知识和基本技能与方法，精通进出口实际业务知识，具备分析和处理实际业务问题的能力。

本书就是针对上述特点和要求编写的。书中涉及了对外贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险、外贸商务函电等多方面基本原理和基本知识的综合运用。同时，该书吸收总结了我国的外贸实践经验和最新做法，参考了国际上目前通行的进出口贸易惯例及行之有效的习惯做法，力求适应我国进出口贸易迅速发展的需要。

本书以进出口合同商定前期准备、正式对外商定合同、履行合同为线索，先用图文并茂的形式说明进出口基本业务程序，起鸟瞰全书的作用，然后深入剖析进出口各个交易条件，详细说明如何确定交易标的、如何交货及办理运输、保险事宜、如何确定合同价格、如何支付货款、如何解决争议（为解决争议、明确责任归属还涉及了检验、索赔、不可抗力与仲裁等内容）。为了保证开展进出口业务时思路开阔，本书还专辟章节介绍了贸易术语和贸易方式。

全书具体内容安排如下：

第一章重点从面上直观地说明进出口交易全过程，统领本书第二章至第八章。第三章独立性稍强一些，但实际上它重点说明了进出口交易双方风险、责任、费用划分，交货条件，价格构成的国际通用术语及其解释，也没有跳出交易条件的范围。第四章重点说明进出口交易的标的，包括商品的名称、品质、数量和包装条件及其反映在进出口合同中的相应条款规定办法及范例。第五章重点说明交货与运输，第六章重点说明货运保险，这两章关系十分密切。从业务上讲，几乎所有的货物都需运输才能从出口商手中交到进口商手中；而且情况最复杂，风险、费用、责任最大的一段运输是从出口地海关通关以后至进口地海关通关之前的这段运输（本书称之为主运输。有时主运输则专指从出口地边境启运口岸至进口地边境卸货口岸），故而书中阐述的货物运输保险也主要针对这段运输保险而言。至于卖方利益险、出口信用保险等则不作专门论述，而散见于有关的章节中。第七章重点说明合同商品的价格构成因素及确定办法，说明合同货款该如何支付（包括支付金额、时间、地点，可用什么支付工具和支付方式，如何正确选用这些支付工具及支付方式）；为了适应买方市场普遍形成、进出口交易的竞争日益激烈的发展趋势，本章还专门介绍了国际保理业务，以便出口方正确选用保理方法达到既争取了客户又防止采用非银行信用结算风险的目的。在进出口交易中，交货与付款是两个最基本的对流条件，因此，第五、六、七章的关系更紧密一些。第八章重点说明检验、索赔、不可抗力与仲裁，实际上是在符合国家外贸政策和方针的前提下，研究如何避免争议发生以及发生争议时应该如何处理的基本原则与方法。第九章和第十章可自成一体，这两章重点介绍了单边进口和单边出口、逐笔售定的贸易方式之外的一些常见贸易方式。能够灵活采用各种贸易方式，既是做活业务的需要，也是适应国际市场竞争及国内实情的需要。

目前，有一种观点认为“进出口实务”应该包括货物进出口实

务、技术进出口实务和服务（劳务）进出口实务才算完整。本书则只围绕“货物进出口实务”研究国际间商品交换的具体过程，即本书不赞成上述观点，其主要理由如下：

传统的国际贸易是指货物买卖，即有形动产买卖。20 世纪 60 年代以后，国际贸易超出了有形动产买卖的范畴，扩展到无形技术商业性转让范畴。近年来，各种有偿服务日益国际化，服务贸易有了令人瞩目的发展，尤其是关贸总协定（GATT，即世贸组织 WTO 的前身）乌拉圭回合谈判于 1994 年签署了《服务贸易总协定》（GATS），并将其作为《乌拉圭回合最后文件案文》的十八个组成文件之一，表明了服务也纳入了国际贸易之列。因此，目前的国际贸易标的就包括了货物、技术、服务三部分，其中货物贸易为有形贸易、技术和服务贸易为无形贸易。但因此就认为进出口，即向国外卖出商品和从国内买进商品，理解为“货物、技术、劳务进出口”就有牵强附会之嫌。

技术和劳务都是商品，都有使用价值和价值，但它们是特殊的商品。

以技术商品为例，其特殊性首先体现在其使用价值上。技术商品的存在形态、物化过程，尤其受买方的使用条件和使用水平直接影响的状况，决定了技术商品使用价值具有间接性特点；技术商品可以横向转移、纵向渗透，能与其它技术交叉结合产生新的使用价值，决定了它的使用价值还具有衍生性特点；技术商品并不因别人使用而使其所有人无法使用，说明其使用价值还具有共享性。其次，技术商品的特殊性体现在其价值上。即技术商品的生产往往是一次性的，无法重复生产，也无法横向比较，生产的失败率也较高因而存在大量无效劳动，所以，至少对技术商品价值的量度和确定方法没有一致意见。再次，从技术贸易的特点看，它与货物贸易差别很大。技术贸易只是指技术使用权的有偿转让，双方当事人往往是同行，他们之间是一种持续的、按契约进行竞争与合作的关系。单纯的技术贸易有许可贸易和技术咨询服务两种贸易形式。但更常见的

是与货物贸易、国际经济合作等结合进行的国际技术贸易，诸如补偿贸易、对外加工装配、国际租赁、合作生产、合资经营、工程承包等形式中出现的国际技术贸易，它们其实都是将技术使用许可物化在具体合作项目中实现一揽子转让，因而从技术贸易角度来看，其本质与许可贸易没有根本性区别。这样，无论采取什么方式，海关官员都不易在边境发现技术“进出口”，其收支也无法列入海关贸易统计中，也不能使用海关监管和关税对技术“进出口”加以管理。因此，强调“技术进出口”真是勉为其难了。

以服务商品为例，它的使用价值不表现为物的有用性，而是表现为活动，在劳务提供的同时便被消费掉了。所以服务贸易因服务商品的特殊性决定了它更多的是依靠要素的移动和服务机构设置完成的。即除了像通过计算机终端处理一些商务，为国外客户提供这一服务之类不需要服务提供者与消费者面对面就可完成的服务贸易外，大部分服务贸易要求供需双方在空间上接近才能实现，而不像货物贸易用运输即可解决这一问题。如果从不同的国家或地区之间有偿服务这一角度看，消费者在境内或到境外购买另一国提供的服务，就相当于该国的“服务进口”；相反，从提供方面分析，一国的服务提供者在境内或到境外向另一国的消费者提供服务，就相当于该国的“服务出口”从这个意义上说，服务的消费方是服务的“进口方”，服务的提供方是服务的“出口方”。各国的服务“总出口（或总进口）”就构成了国际服务贸易。但是，正因服务供需方大多必须在空间上接近，而这个空间很少选在海关看得见的边境上，即使有，也不易被海关发现，“服务进出口”便无法列入海关贸易统计中，也不能用海关监管和关税来对其加以管理。因此，强调服务（或劳务）进出口同样是十分勉强的。

至今，技术和劳务贸易的收入都只反映在一国的国际收支平衡表中的经常项目下的无形贸易项目中。

第一章 进出口贸易基本业务程序

【提示】 本章以图解形式,以货物进出口贸易基本业务程序为线索,初步说明货物进出口贸易的做法,为以后章节深入研究货物进出口贸易的各个交易条件作准备。

第一节 进出口贸易概述

国际间商品交换的具体过程并不完全一样,但是每一笔交易都从交易前期准备开始,经过交易磋商,再签订合同,到履行合约后结束。在某些时候,交易还会因当事人违约、甚至毁约而受挫或变得更为复杂。交易前期准备、交易磋商、签约、履约、违约、毁约之间的关系如图 1-1 所示并说明如下:

(1) 保证条款系指:①明示保证 Express Warranties——以文字条款明确谈判双方应承担的义务;②默示保证 Implied Warranties——以口头默契或聘请第三者参加,谈判双方明确应承担的义务。

(2) 带有法律性质条款系指:①仲裁 Arbitration;②不可抗力 Force Majeure;③索赔 Claim or Liquidated Damages。

(3) 买方失去信用系指:不按时开出信用证;只交付预付款,不支付分期付款;仅支付部分货款然后宣布破产等情况。

(4) 产品出现缺陷系指:所供产品不符合技术规范,不按时交货或不执行产品质量保证期等情况。

(5) 潜在(严重)故障系指:产品经用户使用而暴露的质量问题(如裂纹、变形、漏油、漏水等)。

(6) 严重违约系指:买卖双方任一方反目不认帐、拒绝协商等

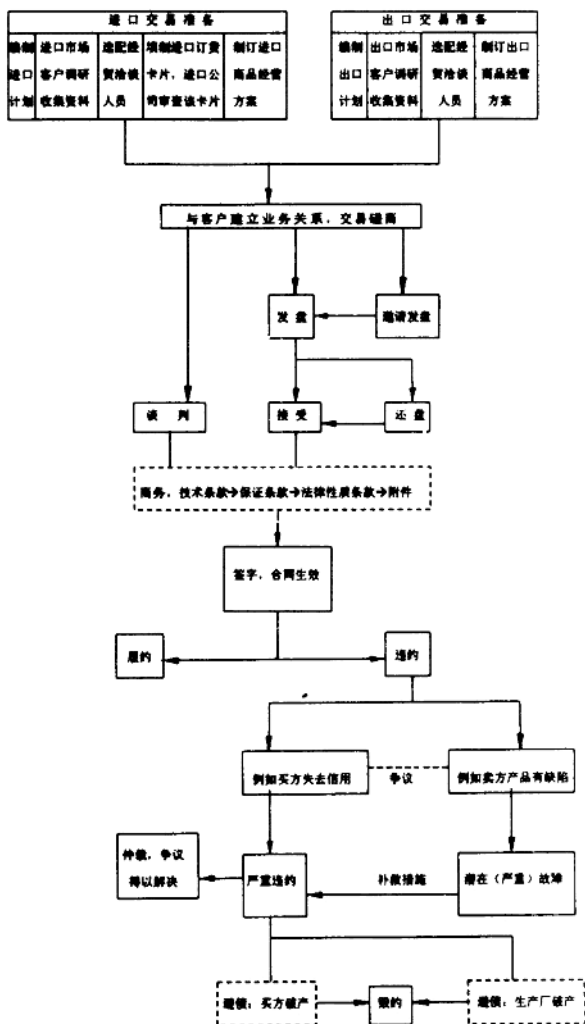


图 1-1 货物进出口贸易交易准备、交易磋商、签约、履约、违约、毁约示意图