

张德意 赵大群 著

# 灵活贸易实务



6

华 文 出 版 社

---

京新登字064号

责任编辑：王明实 刘万朗

封面设计：王毅

版式设计：陈赓灿

**灵活贸易实务**

张德意 赵大群 著

华文出版社出版

(北京西城区府右街135号)

新华书店总店北京发行所发行

冶金印刷总厂印刷

开本787×1092 1/32 印张 10.625 字数 231千字

1991年12月第1版 1991年12月第1次印刷

印数：1—8000册

ISBN 7—5075—0103—5/F·1 定价：4.80元

---

## 内 容 简 介

这是一本介绍对外经济贸易活动中灵活贸易实务的书。书中对我国普遍采用的各种灵活贸易方式逐一作了较为详尽、透彻的分析和论述，系统地介绍了各种灵活贸易方式的作用、意义，具体作法、要领，有关管理规定等，并列举了若干实例。

对于广大从事对外经济贸易工作者，经济特区、开发区、开放城市，以及国外来华投资合作的客商来说，本书对您的工作、事业将大有帮助。

## 致 读 者

灵活贸易在我国来说，作为改革开放的产物，这株幼苗一出土就充分显示了它的强大生命力，尤其是在我国沿海开放城市和地区更显示了它的优越性。

一个外贸工作者，学会做一般正常进出口业务并不十分困难，但要精通国际贸易惯例、精通商品知识、熟悉国际市场行情和国家外贸管理方针政策，做一个优秀的业务员并非易事。会做正常进出口业务，不一定会做灵活贸易方式业务；反过来，会做灵活贸易方式业务，正常进出口业务中所遇到的种种问题便可迎刃而解了。至于商品知识、国际市场行情预测则可在实际业务中积累。

做贸易只懂国际贸易知识还不够，还必须熟悉国家有关外贸管理政策和法令。特别是灵活贸易，由于部分企业和外贸业务工作者缺乏外贸管理这方面的知识，盲目与外商洽谈，结果一个项目辛辛苦苦谈了半年，在立项审批时出现这样或那样问题“卡壳”，不但浪费了财力、物力、人力和精力，对外也造成不良影响。我遇到过这样一件事，一家企业与外商合资生产麻袋，地方与外商谈了半年，各方面都已基本谈妥，但由于这家企业不知道麻袋属国家限制出口品种，此类项目应事先报批的规定，结果由于种种原因，项目未批下来，对内对外都造成了不良影响。若这家企业事先能与有关部门协调或改换其它可以经营的品种就不会出现这样的

问题。鉴于这些原因，为了使外贸工作者和企业少走弯路和减少不必要的经济损失，因此我在前面几章中都增加了国家对这种贸易方式的管理规定。我真挚地希望本书能给外贸工作者和企业带来一定的帮助，起到抛砖引玉的作用。当然政策和规定随时都有修改和调整的可能，本书所讲的只是现行一些基本做法，具体应以国家最新公布的为准。

国际贸易和其它各行各业一样，光有理论还不够，必须得有实践，即理论与实践相结合，这是我们工作中的成败关键。只有理论没有实践，那么这种理论再好也是空洞的；反过来没有理论的实践也是盲目的。当然长期反复地实践也可能总结出理论，但这种理论毕竟是需要花费相当长一段时间的。灵活贸易也是如此。关于灵活贸易的理论，其它很多书中都已作了详细介绍，这本书主要体现实践和经验。为了更好地理解理论，写作时参阅了大量资料，专门编写和摘选了实例供参考。因为每个项目由于商品、国别、时间及交易当事人意愿不同，谈判结果也不尽相同，国际上也没有千篇一律的万用公式。因此实例仅作为起草合同或协议时参考的范例，切记不可死搬硬套。

由于本人水平有限，再加上时间仓促，书中纰缪难免，请同志们多提宝贵意见。

作 者

# 目 录

<b>第一章 导言</b> .....	(1)
第一节 国际上灵活贸易的形成.....	(2)
第二节 经营灵活贸易应具备的条件.....	(6)
第三节 灵活贸易在我外贸中的作用.....	(10)
<b>第二章 来料加工、来件装配</b> .....	(12)
第一节 来料、件加工装配的性质及与其它贸易 方式的差别.....	(13)
第二节 来料、件加工装配业务的变形.....	(17)
第三节 国家对来料、件加工装配的管理规定.....	(21)
第四节 来料、件加工装配合同的签订.....	(23)
第五节 对内合同的签订.....	(28)
第六节 来料、件加工装配合同的履行.....	(29)
第七节 来料、件加工装配合同应注意的几个 问题.....	(30)
<b>第三章 来图来样加工</b> .....	(33)
第一节 来图来样加工性质及与其它贸易方式 的区别.....	(34)
第二节 国家对来图来样加工的管理规定.....	(37)
第三节 来图来样加工合同的签订.....	(40)
第四节 来图来样加工合同的履行.....	(45)
第五节 来图来样加工贸易应注意的几个问题.....	(49)

<b>第四章 进料加工贸易</b> .....	(51)
第一节 进料加工贸易的形式及与其它贸易方 式的区别.....	(52)
第二节 对进料加工贸易的管理规定.....	(54)
第三节 进料加工贸易合同的签订.....	(56)
第四节 进料加工贸易合同的履行.....	(60)
第五节 进料加工贸易应注意的几个问题.....	(66)
<b>第五章 补偿贸易</b> .....	(69)
第一节 补偿贸易的几种表现形式.....	(70)
第二节 补偿贸易与其它几种贸易方式的区别...	(73)
第三节 国家对补偿贸易的管理.....	(75)
第四节 补偿贸易合同的签订.....	(78)
第五节 关于补偿贸易应注意的几个问题.....	(85)
<b>第六章 易货贸易</b> .....	(87)
第一节 易货贸易的表现形式.....	(87)
第二节 易货贸易与其它贸易方式的区别.....	(90)
第三节 国家对易货贸易的管理规定.....	(91)
第四节 易货贸易合同的签订.....	(93)
第五节 易货贸易合同的履行.....	(96)
第六节 关于易货贸易应注意的几个问题.....	(97)
<b>第七章 外商投资企业</b> .....	(100)
第一节 外商投资企业表现形式.....	(100)
第二节 对外商投资企业的有关管理规定.....	(102)
第三节 中外合资经营企业的建立.....	(109)
第四节 合营企业合同的履行.....	(149)
第五节 关于外商投资企业应注意的几个问题...	(151)
<b>第八章 招标与投标</b> .....	(153)

第一节	招标与投标的性质及形式·····	(153)
第二节	招标与投标的前期准备工作·····	(155)
第三节	招标的做法·····	(157)
第四节	招标文件的主要内容·····	(160)
第五节	投标合同的主要内容·····	(163)
第六节	招标与投标应注意的几个问题·····	(168)
<b>第九章</b>	<b>独家经销</b> ·····	(170)
第一节	独家经销性质、作用及与独家代理的 区别·····	(170)
第二节	独家经销协议的几种形式·····	(173)
第三节	独家经销协议的主要内容·····	(175)
第四节	独家经销协议应注意的几个问题·····	(179)
<b>第十章</b>	<b>代理</b> ·····	(182)
第一节	代理的性质与双方当事人的义务·····	(182)
第二节	代理的几种表现形式·····	(186)
第三节	代理协议的主要内容·····	(190)
第四节	关于委托代理人应注意的几个问题·····	(192)
<b>第十一章</b>	<b>展销会</b> ·····	(195)
第一节	展销会的性质及类型·····	(195)
第二节	举办或参加展销会前主要准备工作·····	(199)
第三节	展销会的作用及应注意的几个问题·····	(205)
<b>第十二章</b>	<b>协定贸易</b> ·····	(208)
第一节	协定贸易的性质及类型·····	(208)
第二节	对苏联、朝鲜等国协定贸易的主要内 容·····	(211)
第三节	我国对亚非拉、西欧、北美等国的贸易 协定·····	(216)



第四节	与欧洲经济共同体纺织品贸易协定·····	(218)
<b>第十三章</b>	<b>期货交易</b> ·····	(221)
第一节	期货交易的类型和作用·····	(222)
第二节	期货交易的主要内容·····	(224)
第三节	套期保值·····	(236)
第四节	入市的交易人应注意的几个问题·····	(244)
<b>第十四章</b>	<b>实例</b> ·····	(246)
实例一	来料、件加工装配标准合同格式·····	(246)
实例二	来图来样加工标准合同格式·····	(256)
实例三	进料加工贸易合同格式·····	(266)
实例四	(一) 技术转让和补偿贸易合作生产 合同·····	(273)
	(二) 补偿贸易可行性研究报告·····	(280)
实例五	中外合资经营企业合同·····	(287)
实例六	独家经销协议·····	(300)
实例七	(一) 独家代理协议A(制造商与贸易公 司·····	(302)
	(二) 独家代理协议B(贸易公司与贸 易公司·····	(305)
	(三) 独家代理合同·····	(308)
实例八	贸易协定·····	(310)
	(一) 中国与苏联、朝鲜等社会主义国 家的贸易协定·····	(310)
	(二) 中国与亚非拉国家之间贸易协定···	(314)
	(三) 中国与欧洲经济共同体纺织品贸 易协定·····	(319)

# 第一章

## 导言

在国际贸易事务中，就贸易方式而言，从宏观上大致可分为两大类：一类是一般正常进出口业务，就是通常不附加任何条件的正常进口和出口贸易，目前我外贸公司大量的业务都是通过这种交易方式进行的；另一类是灵活贸易业务，即在一般正常进出口贸易方式基础上引申而来或带有附加条件的正常进出口贸易方式之外的其它贸易方式，这种贸易方式在我国目前尚属初创阶段。

所谓灵活贸易，顾名思义就是灵活多样的交易方式，如：来料、件加工装配、来图来样加工，进料加工，补偿贸易，易货贸易，外商投资企业，招标与投标，独家经销，代理，展销会，协定贸易，期货交易等。灵活贸易虽然不同于正常进出口贸易，但它又不是独立于正常贸易之外的交易，这两者既密切相关又相辅相成，用通俗的话讲，灵活贸易是正常进出口贸易的延伸，或者说是正常进出口贸易发展的高级阶段。

一个外贸工作者学会做一般正常进出口贸易并不难，难的是如何应付和处理错综复杂的顾客和千变万化的国际市场，学会做好灵活方式的贸易。正常进出口业务，一般来说，一个愿买，一个愿卖，对买卖各种条款双方达成一致意

见并签订书面协议，然后卖方履行其货物所有权的转移和买方履行其付款义务交易就算完成。但灵活贸易就复杂得多。仅以补偿贸易为例，买卖双方除履行上述各种义务外，往往还涉及交易人双方银行或卖方银行与进口人、或出口人与进口人之间的信贷关系，产品返销时若规定产品不是对方所需要还涉及第三者购买的双重货物所有权的转移和支付问题。另外，一个补偿项目是否可行，往往还要事先做出切合实际的可行性研究报告。从这个例子就可看出，会做正常进出口业务不一定会做灵活贸易业务；反过来，会做灵活贸易业务，一般正常进出口业务所遇到的种种问题便可迎刃而解了。

## 第一节 国际上灵活贸易的形成

据有关资料考证，灵活贸易（主要指本书所讲的贸易方式）主要是在二次世界大战后逐步发展起来的。这主要取决于资本主义经济的发展。战后各资本主义国家，特别是德、意、日轴心国战败，经济上遭受极其严重的破坏，就连获得胜利的同盟国英、法也遭到极大破坏（美国例外）。这些国家的经济都需要尽快得到恢复。另由于历史的原因，这些国家虽然在经济上遭到严重破坏，但其发展工业的基础还是好的，这就为资本主义国家的经济发展创造了有利条件。

灵活贸易的产生，主要是由资本主义经济和贸易的发展而逐步发展起来的。战后资本主义经济的迅速发展，相应资本主义国家之间的对外贸易也得到了空前发展。另外，由于历史的原因，世界各国经济发展的极不平衡和国际间的分工不同，单纯的简单的交换已不能满足当时社会的需要，参与

国际间商品交易的人也愈来愈多，交换的方式也愈来愈复杂，这就为灵活贸易的产生创造了宏观必然条件。概括起来，主要有以下几个方面的原因。

### 一、资本主义经济的迅速发展是形成灵活贸易的基础

战后资本主义生产和科学技术发展比较迅速，促进了生产社会化和国际化，再加上资本主义早期经济较发达等原因，资本主义经济得到迅速发展。主要表现在以下几个方面：

#### （一）垄断的形成

战后资本主义国家垄断得到空前发展，这是资本家为了掠夺高额利润由资本主义制度本身所决定的。由于主要资本主义国家的生产和资本的集中，使资本主义国家垄断资本发展成为垄断集团，过多地干预国家经济生活。由国家直接投资兴办“国营企业”，扩大资本主义国家所有制在社会再生产中的作用。另资本主义国家通过国家财政支出扩大国家消费，为垄断资本企业提供了市场和高额利润。

#### （二）资本输出的多元化跨国公司的形成

由于资本主义国家的资本高度集中，为了扩大市场和寻求廉价劳动力市场，或为了转嫁经济危机，将其资本大量输出，于是，在国外广为设立分支机构的跨国公司应运而生。这些跨国公司在各处开办工厂就地生产销售，同时资本输入国提供了大量廉价劳动力和原材料市场，使之获取高额利润。由于这些原因，形成了新形势下的国际间分工，国际贸易也就随之而变化。

#### （三）生产企业类型变化

由于战后资本主义经济的迅速发展和跨国公司形成及大量资本输出，国际间生产企业类型发生了根本变化，使得资本主义国家生产企业多半是技术密集型。而发展中国家由于

发展工业的底子较薄弱，出现了生产企业少、技术落后、劳动力充裕局面。即使有生产企业，也大都是“劳动密集型”企业。其结果必然导致了资本主义国家企业结构向技术水平高、耗能少、产值高、利润大、公害轻的产业发展。而把那些技术低、耗能高、产值低、利润少和公害重的行业转移到发展中国家去。由于国际间分工不同，国际贸易的形式也更加灵活多样。在这一时期，来料、件加工装配、来图来样加工、补偿贸易、国际分包和投标得到了广泛发展。

## 二、资本主义国家极力扩大出口也是灵活贸易形成的重要原因之一

由于资本主义经济的迅速发展，决定了它必须到国外寻求市场来转嫁经济危机和获取高额利润。与此同时，资本主义经济学家不管是主张自由贸易理论的亚当·斯密、大卫·李嘉图和瑞典的俄林，或是保护贸易理论的李斯特和凯恩斯等，其理论的一个共同特点就是主张通过对外贸易来使国民财富增殖。特别是保护贸易理论的重商主义者，认为货币是财富的唯一形式，财富不来源于生产领域，而是来源于对外贸易。只有通过对外贸易才能增加一国的货币量，从而增加财富。因此，主张国家干预经济生活，由政府制定奖出限入政策，保持对外贸易顺差，使金银财富流入国内。这种理论在当时乃至今日仍具有十分重要的影响力。因此，世界上许多国家制定了奖出限入政策，采取扩大出口的种种策略，从而使国际贸易迅速发展，具体表现有以下两个方面：

### （一）鼓励出口政策和措施

美国政府为了扩大出口，于1960年成立了“扩大出口委员会”，其任务就是向美国总统和商务部长提供有关改进鼓励出口的各项措施和建议。有的国家还给予出口商精神和物质

鼓励。如日本采取由内阁总理写感谢信方式对扩大出口有成绩的厂商进行鼓励，美国设计了总统“优良”勋章等。除了精神鼓励外，许多国家还采取物资鼓励。鼓励出口措施大致有以下三种：1.出口信贷与出口信贷担保险。即政府用提供信贷办法直接资助出口商，向国外进口商提供延期付款优惠措施，这种信贷通常是一种限制性贷款，即这种贷款一般只允许购买债权国商品，因此，起到扩大出口的作用。出口信贷担保险是指国家为了推动出口，设立专门机构，对本国商业银行所提供的信贷进行担保，以保证其贷款不受损失的措施。2.生产补贴与出口补贴。生产补贴是产品无论出口与否，给予生产该产品的工业部门以补贴。这样可以使本国生产的产品价格低于进口产品价格，从而使其在竞争中有效地抵制外国产品的进口，起到与关税相同的保护作用。出口补贴是指国家为了降低商品的出口价格，加强其在国外市场上的竞争力，在产品出口时给予出口商以现金补贴或其它优惠措施，同样起到扩大出口的作用。3.商品倾销与外汇倾销。商品倾销是指以低于本国国内市场价格在国外市场上进行销售的贸易行为。外汇倾销是通过本国货币对外国货币的法定贬值办法，来限制进口和促进出口。

## （二）鼓励出口商在国外设立分支机构、贸易中心和举办展览会

资本主义国家除采取上述精神和物资鼓励措施外，还利用支持企业在国外设立分支机构，成立贸易中心，举办展销会等方式以扩大出口。如美国70年代在国外设立了15个贸易中心，举办展销会推销货物。日本设立23个贸易中心，德国、意大利等也都设立类似贸易中心。而且西方国家很重视在国外举办展览会，许多国家每年要举办15—20个这样的展

销会，花去费用占每个国家鼓励出口经费的20%。

由此可见，国际上灵活贸易是在经济与贸易发展的基础上产生的。

## 第二节 经营灵活贸易应具备的条件

据调查，一个成功的贸易实业家不但会经营一般正常贸易，而且更重要的是会经营灵活贸易。就是说，只有具备应付千变万化的世界经济形势，才能适应不同环境下的国际贸易需要。因此，要想成功地经营灵活贸易，必须具备以下几个方面条件。

### 一、

精通国际贸易业务知识。所谓国际贸易业务知识，就是国际金融、国际商法、进出口业务、市场营销学和国际贸易的概称。只有具备这些知识，才是做好灵活贸易的基础。假如不懂国际金融中的出口信贷，补偿贸易也就无从做起。另除了国际贸易中具体作法和惯例外，国际商法也很重要。特别是贸易法，世界上没有统一的法律规范，各国也不一致。在实际业务中，由于当事人不同，合同应遵循的法律规范也不同。目前国际上影响较大的英美法系和大陆法系之间也存在差异。正确利用两大法系和各国法律，是从事和调解贸易纠纷所遵循的有效途径之一。因此，经营灵活贸易，必须具备这方面的业务知识，否则就可能成为失败者。如进料加工业务中，对国外出口方发出的询价要约，我方在有效期限内误接受了对方的询价，并将承诺通知已投邮寄出，若是采用英美法，错误的承诺通知就不能撤回，因为英美法系

采用“投邮主义”，只要承诺通知已发出，合同即告成立。若是采用大陆法系，只要该项承诺通知没有到达要约人则可以撤回，因为大陆法系采用“到达主义” 只要承诺通知没有到达要约人，合同即未成立。因此，精通国际贸易知识，正确运用国际商法和惯例是做好灵活贸易应具备的条件之一。

## 二、

熟悉本国规章制度。我国是对外贸易统制国家，即把一切对外贸易活动置于国家统一领导和归口管理之下，由国家对其控制和调节。我国对外贸易统制制度内容主要包括进出口许可证制度、进出口企业管理制度、外汇管理制度、关税制度、货运监管、查禁走私制度和进出口商品检验制度。对这些知识若不了解，不但做不好灵活贸易，有时也会对外造成不良影响。仅以进出口许可证制度为例，若办理一项中外合资经营企业，若不了解事先要经过国家批准，盲目与外商洽谈，万一国家由于种种原因批不了就会对外造成不良影响。因此，熟悉国家的对外贸易统制政策也是做好灵活贸易应具备的重要条件之一。

## 三、

市场营销。一个企业若不按照市场营销学观点来制定本企业的营销策略，那么这个企业就很难在竞争中取胜。如期货交易和进料加工业务，若对商品国际市场没有一个准确地预测，就有可能在期货交易中血本无归。若销售策略制定得当和市场预测准确，就可以从交易中受益。

## 四、

商品知识。商品是交易的对象，对商品不了解，不但做不好生意，也做不成生意。即使做成，也是盲目的，而且也不可能持久，特别是在中外合营企业选择生产商品时，要选择



有销售渠道和有弹性的商品。就是说，万一国内外市场发生变化，还应考虑在不增加或少增加投资情况下转向其它类似产品。因此，从事灵活贸易的交易人要对自己所经营的产品性能、规格、用途及原材料使用有一个较清楚的认识，这也是从事灵活贸易成败的关键。

## 五、

转移或抵消风险。在国际贸易中，风险和利润可以说是一半对一半，要想获得巨大利润也必须敢冒巨大风险。在灵活贸易中风险大致有以下几种：

信用风险：即执行合同中当事人财务上可能发生不测危及履约；

商业风险：商人资信差，拒收货物和拒付货款或价格下跌后拒绝开证；

汇兑风险：汇率变化引起进口或出口亏损；

运输风险：自然灾害、意外事故及外来原因造成的损失；

政治风险：出于政治原因，一国政府突然限制进出口采用非关税壁垒措施；

战争风险：时局变化影响交易的履行等。

在风险无时不有的国际贸易中，怎样学会运用各种手段来转移或抵消风险，这是从事灵活贸易交易的当事人应具备的重要条件。当然转移或抵消风险不是推诿责任，而是利用各种可以利用的手段使被损害的一方得到合理补偿和损害一方受到合理理赔。

为了合理运用转移或抵消风险，下面以汇兑风险为例来计算风险转移或抵消。我们知道，在出口时，为了避免汇兑风险应选择硬货币成交，进口时选择软货币。若出口谈判时，在各种条款都已接受，但所选择的硬货币突然下浮和进