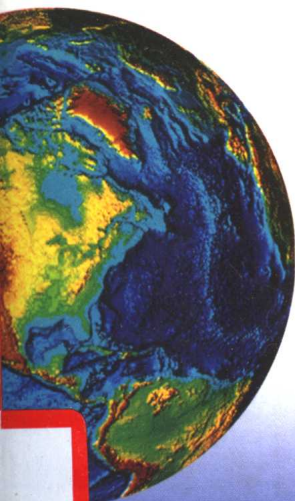


进出口贸易实务教程

(第三版)

IMPORT & EXPORT PRACTICE



主编 ◆ 吴百福
副主编 ◆ 周秉成 李正方 徐小微 聂清

上海人民出版社

进出口贸易实务教程

(第三版)

IMPORT & EXPORT PRACTICE

主编 ◆ 吴百福
副主编 ◆ 周秉成 李正方 徐小微 聂清

上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口贸易实务教程/吴百福主编.—3 版.

—上海:上海人民出版社,2001

ISBN 7-208-01920-7

I. 进... II. 吴... III. 进出口贸易—贸易实务—
高等学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 028790 号

特约编辑 顾家熊

责任编辑 范蔚文

封面装帧 陈楠

进出口贸易实务教程

(第三版)

主编 吴百福

副主编 周秉成 李正方 徐小微 聂清

世纪出版集团

上海人民出版社出版、发行

(200001 上海福建中路 193 号 www.cwen.cc)

新华书店上海发行所经销 常熟新骅印刷厂印刷

开本 850×1156 1/32 印张 23.75 插页 7 字数 544,000

1996 年 1 月第 1 版 1999 年 4 月第 2 版

2001 年 6 月第 3 版 2003 年 1 月第 16 次印刷

印数 255,101-275,100

ISBN 7-208-01920-7/F·394

定价 29.00 元

前 言

为了适应进一步深化外贸体制改革和扩大对外开放,抓紧培养熟悉国际贸易规则和掌握从事国际贸易实际操作技能人才的需要,我院所于 1995 年组织具有长期外贸实践和丰富教学经验的教师,根据有关国际贸易的法律和惯例,结合我国外贸实践,在原有教材基础上,重新进行编写,于 1996 年出版了这本专事阐述进出口贸易实务知识的教程。

自本教程出版以来,国际贸易有了新的新发展。例如,在国际贸易术语的解释方面,颁布了 2000 年版 INCOTERMS;在国际贸易结算方面,出现了《托收统一规则》的最新修订本 URC 522 和《国际备用证惯例》(ISP 98,国际商会第 590 号出版物)。在我国的有关立法上也有了重大进展,特别是 1999 年 3 月九届全国人大第二次会议通过了新的统一的合同法《中华人民共和国合同法》。此外,在实务操作上,也有不少发展和变化。为了能够及时反映国际贸易惯例的最新发展、我国《合同法》的法律规则和外贸实际,我们在 1998 年对本教程进行了修订,出了第二版。以后又分别于 1999 年 10 月和 2000 年 4 月再作两次局部修订,对上述我国《合同法》进行了有选择的介绍;对第四章贸易术语部分,则按 INCOTERMS 2000 作全文改写。对本书的附录也作了调整和补充。

为了提高教学质量,更好地满足广大读者的需求,在进一步深入研究的基础上,这次我们对本书作了全面审阅,有重点地加以修订和补正,作为本教程的第三版奉献给兄弟院校和广大读者。

为稳定教材,便于课堂讲授,本版的篇目章节安排和附录、附件均维持第二版的设置不变;对附件的部分格式和内容则作了必要的更新和修改。

参加本版修订的有:吴百福(绪论、第七章、第十至十五章和第二十一章第一、二、六节)、聂清(第一、二章、第二十章第六节、第二十六、二十八至三十章)、李国权(第三、八章、第二十一章第三至五节)、周秉成(第四至六章、第二十章第一至五节)、徐小微(第九章、第十六至十九章)、李正方(第二十二至二十五章、第二十七章)等同志。仍由吴百福任主编,周秉成、李正方、徐小微、聂清任副主编。此外,参加本书一、二版编写和修订的,除上述人员外,还有张骏和汪学培。

限于编者水平,书中缺点和不妥之处在所难免,欢迎使用本教程的老师、同学和读者随时来信来电批评指正,以便再次修订时,使之更臻完善。

上海对外贸易学院国际经贸学院

2001年4月

目 录

绪 论	1
第一节 《进出口贸易实务教程》的内容与教学方法	2
第二节 国际货物买卖的特点	5
第三节 国际货物买卖合同适用的法律	6
第四节 国际货物买卖合同的基本内容	12
第五节 进出口贸易的基本业务程序	12
思考题	19

第一篇 合同的标的

第一章 商品的名称和质量	23
第一节 商品的名称	23
第二节 商品质量的含义和要求	25
第三节 商品质量的规定方法	29
第四节 买卖合同中的品名质量条款	39
思考题 案例	44
第二章 商品的数量	46
第一节 数量的计算	47
第二节 买卖合同中的数量条款	51
思考题 案例	54
第三章 商品的包装	55
第一节 运输包装	56
第二节 销售包装	60

第三节	定牌、无牌和中性包装·····	64
第四节	买卖合同中的包装条款·····	65
思考题 案例	·····	67

第二篇 商品的价格和贸易术语

第四章	贸易术语·····	70
第一节	贸易术语的含义和作用·····	70
第二节	有关贸易术语的国际惯例·····	71
第三节	六种主要贸易术语·····	84
第四节	其他七种贸易术语·····	100
思考题 案例	·····	105
第五章	买卖合同中的价格条款·····	107
第一节	作价方法·····	107
第二节	计价货币·····	110
第三节	计价数量单位与单位价格金额·····	115
第四节	贸易术语的选用·····	116
思考题 案例	·····	119
第六章	出口成本核算与佣金和折扣·····	120
第一节	出口商品成本核算·····	120
第二节	佣金和折扣·····	122
思考题 案例	·····	125

第三篇 货物的交付

第七章	交货时间和地点·····	128
第一节	“交货”和“装运”的概念·····	129
第二节	交货时间·····	131
第三节	装运港(地)和目的港(地)·····	134

第四节	分批装运和转运·····	139
第五节	买卖合同中的装运条款·····	143
思考题	案例·····	144
第八章	运输方式·····	146
第一节	海洋运输·····	146
第二节	铁路运输·····	162
第三节	航空运输·····	166
第四节	公路、内河、邮政和管道运输·····	168
第五节	集装箱运输·····	171
第六节	国际多式运输和大陆桥运输·····	175
思考题	案例·····	178
第九章	货物运输保险·····	181
第一节	保险的基本原则·····	182
第二节	货物运输保险保障的范围·····	187
第三节	我国海洋运输货物保险的险别与条款·····	191
第四节	我国陆空邮运输货物保险的险别与条款·····	199
第五节	伦敦保险业协会海运货物保险条款·····	205
第六节	进出口货物运输保险实务·····	208
第七节	买卖合同中的保险条款·····	216
思考题	案例·····	218

第四篇 货款的结算

第十章	票据·····	223
第一节	汇票·····	225
第二节	本票和支票·····	235
思考题	案例·····	242
第十一章	汇付和托收·····	244

第一节	汇付	244
第二节	托收	249
第三节	国际保理与出口信用保险	264
思考题	案例	272
第十二章	信用证	274
第一节	信用证的含义	274
第二节	信用证的当事人	275
第三节	信用证的内容	278
第四节	信用证的收付程序	280
第五节	信用证的性质和作用	286
第六节	跟单信用证统一惯例	288
第七节	信用证的特点	290
第八节	信用证的种类	293
第九节	SWIFT 信用证	304
思考题	案例	312
第十三章	银行保证书和备用信用证	315
第一节	银行保证书	315
第二节	备用信用证	321
思考题	案例	328
第十四章	不同结算方式的选择使用	329
第一节	选择结算方式应予考虑的因素	329
第二节	不同结算方式的结合使用	331
第三节	分期付款与延期付款	334
思考题	案例	336
第十五章	买卖合同中的支付条款	338
第一节	汇付条款	338
第二节	托收条款	339

第三节	信用证支付条款	342
-----	---------	-----

思考题	案例	348
-----	----	-----

第五篇 争议的预防与处理

第十六章	货物的检验	353
------	-------	-----

第一节	买方的检验权	354
-----	--------	-----

第二节	检验的时间和地点	356
-----	----------	-----

第三节	检验检疫机构	359
-----	--------	-----

第四节	检验证书	365
-----	------	-----

第五节	买卖合同中的检验条款	368
-----	------------	-----

思考题	案例	371
-----	----	-----

第十七章	索赔	372
------	----	-----

第一节	违约责任	372
-----	------	-----

第二节	索赔与理赔	375
-----	-------	-----

第三节	买卖合同中的索赔条款	376
-----	------------	-----

思考题	案例	382
-----	----	-----

第十八章	不可抗力	383
------	------	-----

第一节	不可抗力的认定和处理	383
-----	------------	-----

第二节	不可抗力的通知和证明	385
-----	------------	-----

第三节	买卖合同中的不可抗力条款	386
-----	--------------	-----

思考题	案例	389
-----	----	-----

第十九章	仲裁	391
------	----	-----

第一节	仲裁的形式和机构	391
-----	----------	-----

第二节	仲裁协议	394
-----	------	-----

第三节	仲裁程序	395
-----	------	-----

第四节	仲裁裁决的承认和执行	402
-----	------------	-----

第五节	买卖合同中的仲裁条款	404
-----	------------	-----

思考题 案例	406
--------------	-----

第六篇 出口合同的磋商、订立和履行

第二十章 出口交易磋商和合同订立	410
第一节 出口交易磋商的形式和内容	410
第二节 出口交易磋商的一般程序	413
第三节 出口合同的订立	418
第四节 交易磋商中应注意的问题	434
第五节 书面合同的签订	437
第六节 电子商务	443
思考题 案例	453
第二十一章 出口合同的履行	458
第一节 准备货物	460
第二节 落实信用证	472
第三节 安排装运	487
第四节 制单结汇	493
第五节 出口收汇核销和出口退税	511
第六节 对违约的处理	512
思考题 案例	516

第七篇 进口贸易

第二十二章 进口交易前的准备	524
第一节 调查研究	524
第二节 进口成本核算	526
第三节 进口货物许可证的申领	529
思考题 案例	531
第二十三章 进口交易磋商和合同订立	533

第一节	进口交易磋商·····	533
第二节	进口合同的签订·····	539
思考题	案例 ·····	552
第二十四章	进口合同的履行 ·····	553
第一节	信用证的开立和修改·····	553
第二节	安排运输和保险·····	556
第三节	审单和付款·····	559
第四节	进口报关·····	562
第五节	进口货物检验·····	567
第六节	进口索赔·····	571
思考题	案例 ·····	574

第八篇 国际贸易方式

第二十五章	经销和代理 ·····	576
第一节	经销方式·····	576
第二节	代理方式·····	580
思考题	案例 ·····	590
第二十六章	招标与投标 ·····	591
第一节	招标·····	592
第二节	投标·····	594
第三节	开标与评标·····	595
第四节	签订协议·····	597
思考题	案例 ·····	597
第二十七章	拍卖和寄售 ·····	599
第一节	拍卖·····	599
第二节	寄售·····	600
思考题	案例 ·····	603

第二十八章	对等贸易	604
第一节	对等贸易的基本形式	604
第二节	对等贸易的产生和发展	606
第三节	对等贸易合同	608
第四节	补偿贸易的基本业务做法	611
思考题	案例	614
第二十九章	加工贸易	616
第一节	对外加工装配的含义和特点	617
第二节	对外加工装配业务的发展和运用	618
第三节	对外来料加工、来件装配的基本做法	619
第四节	对外加工装配合同	619
第五节	开展对外加工装配业务的基本程序	623
思考题	案例	625
第三十章	商品期货交易	627
第一节	商品期货交易的含义和特征	627
第二节	套期保值	629
思考题	案例	631
附录一:	《中华人民共和国合同法》	633
附录二:	《联合国国际货物销售合同公约》	659
附录三:	《2000 年国际贸易术语解释通则》(国际商会 第 560 号出版物)	684
附录四:	《跟单信用证统一惯例》(1993 年修订本)(国际 商会第 500 号出版物)	712
附录五:	《托收统一规则》(1995 年修订本, 国际商会 第 522 号出版物)	737
附件一:	售货确认书	

附件二：不可撤销跟单信用证

附件三：汇票

附件四：商业发票

附件五：海运提单

附件六：保险单

绪 论

进出口贸易实务或称国际贸易实务,是一门研究国际货物买卖的有关理论和实际业务的课程,也是普通高等院校和成人高等院校对外经济贸易专业中的一门专业基础课程。其任务是:使学生通过本课程的学习,初步掌握在我国对外贸易的方针政策指导下,进行国际货物买卖的基本理论、基础知识和基本技能;学会在进出口贸易活动中,既能结合我国实际,切实贯彻国家的方针政策和企业的经营意图,又能符合法律规范和国际贸易惯例。

进出口贸易,或称对外贸易,按传统的或狭义的理解,仅指货物的进出口。1986年发起的关贸总协定乌拉圭回合谈判根据当前国际经济往来的实际,把对外贸易的定义扩展为包括货物进出口、技术进出口和服务贸易三大内容。20世纪60年代以来,科学技术的突飞猛进,带来了生产力的巨大发展和国际分工的进一步深化,国际贸易的方式和内容也都发生了重大变化。以许可贸易为主要形式的技术转让,以及包括交通运输、银行、保险、旅游、船舶维修、技术咨询、各种形式的劳务合作等在内的国际服务贸易(即无形贸易),已占有相当比重。但是,无论在我国,还是在国际上,货物买卖(即有形贸易)仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分。而且,有关技术转让与各种服务贸易的业务做法,不少也是从货物买卖的基本做法中脱胎出来的,有的还是直接沿袭货物买卖的基本做法。所以,有关国际货物买卖的基本

理论和业务做法,仍然是每一个从事各种国际贸易实际工作和研究工作的人员必须掌握的基本知识。同时,了解和掌握国际货物买卖的知识,也是更好地了解 and 掌握技术进出口和国际服务贸易方面知识的必要途径。本教程就是主要介绍国际货物买卖方面的基础理论、基础知识和基本的操作技能。

第一节 《进出口贸易实务教程》的内容 与教学方法

一、《进出口贸易实务教程》^① 的主要内容

国际货物买卖是通过磋商、订立、履行国际货物买卖合同进行的,订立和履行国际货物买卖合同对当事人双方的权益利害关系重大。《中华人民共和国合同法》第2条明确指出:“合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。”一个国家的企业为出售或购买有形商品而订立的出口合同或进口合同,统称国际货物买卖合同,或称国际货物销售合同,是营业地在不同国家当事人之间订立的就一方交付货物另一方支付货款的有关事项的协议。其基本内容就是买卖双方当事人买卖特定货物所涉及的权利义务的具体规定,其表现形式主要是合同条款,即交易条件的具体化,其中包括买卖货物的品名和质量、数量、包装、价格、交付货物的时间和地点、运输方式、保险、价款的支付、检验、索赔、不可抗力、仲裁等。由于这些条款的内涵及其在法律上的地位和作用各不相同,各国法律和国际惯例也不尽一致,以致使实际业务的具体操作增加了难度。所以,熟悉国际货物买卖合同订立和履行的基本环节,掌握

^① 以下均简称《教程》。

各项交易条件和合同条款的规定方法,了解有关国际惯例和法律规则,并能根据我国对外贸易的方针政策和企业的经营意图,予以灵活运用,应是每一个外贸工作者必须具备的基础知识和基本技能。本《教程》就是以国际货物买卖为对象,以交易条件和合同条款为重点,以国际贸易惯例和法律规则为依据,并联系我国外贸实际,介绍国际货物买卖合同的具体内容以及合同订立和履行的基本环节与一般做法。

随着国际政治形势、经济生活的不断变化和国际贸易的进一步发展,国际货物买卖的状况和促销手段、销售渠道也在变化与发展。就国际贸易方式言,正日益多样化,并涌现了不少综合性的经营方式。近年来,除了传统的经营方式外,还产生了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新的国际贸易方式,致使在目前的国际贸易实践中,除了大量采用单边进口和单边出口外,还有包销、代理、招标投标、加工贸易、补偿贸易、期货交易等,而研究有关货物买卖的各种国际贸易方式的做法、特点及其发展,也是本课程的任务之一,因此也是本《教程》内容的重要组成部分。

为便于教学,全书在内容安排上,以通常的逐笔成交,货币结算的单边出口贸易实务为主线进行阐述。另设专篇介绍进口贸易的基本做法和程序。全书除绪论外,共分八篇:第一篇至第五篇,为交易磋商和国际货物买卖合同的内容,分别论述买卖合同的交易条件及其在合同中规定的方法——合同条款以及有关的国际惯例和法律规则;第六篇,为出口合同的磋商、订立和履行;第七篇,为进口贸易;第八篇,为当今国际贸易特别是我国外贸实践中使用较多的包括传统的和近年来发展起来的有关国际货物买卖的贸易方式。

二、《进出口贸易实务教程》的教学方法

进出口贸易实务是一门方针政策与业务技术相结合、理论