

国际市场开发实务

侯胜利 李海源 编著

中国经济出版社

国际市场营销实务

侯胜利 李海源 编著

中国经济出版社

(京) 新登字 079 号

图书在版编目 (CIP) 数据

国际市场开发实务/侯胜利, 李海源编著. —北京:
中国经济出版社, 1995. 1

ISBN 7-5017-3424-2

I. 国… II. ①侯… ②李… III. 国际市场—贸易实务—
基本知识 IV. F740.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (94) 第 11853 号

责任编辑: 王燕群 (8353180)

封面设计: 叶志刚

国际 市场 开发 实务

侯胜利 李海源 编著

中国经济出版社出版发行

(100037 · 北京市百万庄北街 3 号)

各地新华书店经销

京 安 印 刷 厂 印 刷

北京雍和图书文化服务中心激光照排

850×1168 毫米 1/32 13.75 印张 340 千字

1995 年 1 月第 1 版 1995 年 1 月 1 次印刷

印数: 00, 001—5000

ISBN 7-5017-3423-2/F · 2457 定价: 14 元

前 言

本世纪所剩时间已经不多了。为了迎接太平洋世纪的到来，我们在制订本地区、本部门、本企业今后几年及跨世纪发展规划时，在完成我国本世纪发展战略目标的艰苦奋斗中，开拓国际市场，发展对外贸易和国际经济合作，将始终是一项不容忽视的重要工作。因为，目前国内市场与国际市场日益融通，走出国门迎接挑战不仅是现代生产力发展的客观要求，而且是我们必须面对的现实。在这种新形势下，各级管理人员既要更新思想观念，更要学习和掌握开拓国际市场的业务知识，并善于抓住机遇、大胆实践，使企业在社会主义市场经济的风浪中不断乘胜前进，为我国改革开放、发展对外贸易做出新贡献。

为了满足有关领导干部及广大涉外经贸工作人员的紧迫要求，我们根据多年对厂、矿长（经理）进行岗位培训的教学素材和企业实际业务的经验总结，编写了《国际市场开发实务》一书。本书共八篇二十八章，全面系统地介绍了如何以产品开拓国际市场、以技术开拓国际市场、以劳务开拓国际市场、以投资开拓国际市场、利用外资开拓国际市场，以及开拓国际市场的国际金融知识和企业国际化经营等诸多问题。另外，书中详尽介绍了我国1994年以来最新推出的一系列涉外经贸改革措施。为了适应广大干部和工作人员的阅读需要，本书力求做到全面概括、语言精炼、阐述准确，更特别注意深入浅出、通俗易懂。我们深信，这本书将会对企业及有关机构制订、贯彻经营决策和发展战略，以及正确开展有关业务活动等发挥较好的指导作用。

本书还可作为大专院校贸易经济和企业经营管理等企业的教材或教学参考书。

本书由有色金属管理干部学院原副院长李海源教授及贸易经济教研室主任侯胜利副教授共同编著。第七篇由李海源完成；其余七篇由侯胜利完成。在编写过程中范成光、张秀林、戴锡彤、雷芳、徐剑平和贸易经济教研室有关同志分别参加了资料的收集整理及部分编写工作，在此一并表示感谢！

书中如有疏漏和错误之处，恳请读者批评指正！

编 著 者

1994 年 10 月

目 录

第一篇 以产品开拓国际市场

第一章 贸易术语.....	(1)
第一节 贸易术语的含义及国际惯例.....	(1)
第二节 《1990 国际贸易术语解释通则》的主要内容	(4)
第二章 货款收付	(10)
第一节 支付工具	(10)
第二节 支付方式	(14)
第三节 贸易单证	(20)
第三章 基本交易条件	(27)
第一节 标的的确定	(27)
第二节 货物交付	(31)
第三节 价格与支付	(35)
第四节 争议及其处理	(41)
第四章 交易程序	(49)
第一节 交易前的准备	(50)
第二节 磋商交易及签订合同	(53)
第三节 履行合同	(60)
第五章 贸易方式	(65)
第一节 包销与代理	(65)
第二节 寄售与拍卖	(69)
第三节 国际博览会与中国出口商品交易会	(71)
第四节 商品期货交易	(75)

第二篇 以技术开拓国际市场

第六章 技术贸易内容和方式	(83)
第一节 技术贸易内容	(83)
第二节 技术贸易方式	(89)
第七章 技术引进程序	(97)
第一节 引进前的准备工作	(97)
第二节 谈判和签约	(105)
第三节 履行合同	(112)
第八章 技术贸易合同内容	(116)
第一节 许可合同	(116)
第二节 技术咨询与服务合同	(122)
第三节 成套技术设备合同	(126)
第四节 合作生产合同	(129)
第九章 我国的技术出口	(132)
第一节 技术出口管理	(132)
第二节 技术出口业务程序	(134)
第十章 价格、支付和税费条款	(139)
第一节 价格条款	(139)
第二节 支付条款	(143)
第三节 税费条款	(148)

第三篇 以劳务开拓国际市场

第十一章 国际劳务合作	(153)
第一节 国际劳务合作概述	(153)
第二节 国际劳务合同	(159)
第十二章 国际旅游	(165)
第一节 国际旅游简介	(165)
第二节 目标——跻身世界旅游大国	(170)

第十三章	国际工程承包	(174)
第一节	国际工程承包概述.....	(174)
第二节	招标与投标.....	(177)
第三节	国际工程承包合同.....	(184)
第四节	国际工程承包管理.....	(192)
第十四章	国际货物运输	(196)
第一节	海洋运输.....	(196)
第二节	国际铁路运输.....	(200)
第三节	其他运输方式.....	(204)
第十五章	外贸保险	(207)
第一节	外贸保险概述.....	(207)
第二节	海洋货物运输保险.....	(211)
第三节	其他外贸保险.....	(217)

第四篇 以投资开拓国际市场

第十六章	对外直接投资	(221)
第一节	对外直接投资概述.....	(221)
第二节	对外直接投资实务.....	(228)
第十七章	对外证券投资	(236)
第一节	国际证券基础知识.....	(236)
第二节	证券市场.....	(243)
第三节	对外证券投资业务.....	(248)

第五篇 利用外资开拓国际市场

第十八章	利用国外贷款	(257)
第一节	政府贷款.....	(257)
第二节	国际金融组织贷款.....	(259)
第三节	出口信贷.....	(266)
第四节	国际银行信贷.....	(270)

第五节	大型工程项目贷款.....	(277)
第十九章	利用外商直接投资.....	(281)
第一节	中外合资经营.....	(281)
第二节	中外合作经营.....	(284)
第三节	中外合作勘探开发.....	(288)
第二十章	利用外商间接投资.....	(292)
第一节	补偿贸易.....	(292)
第二节	国际租赁.....	(295)
第三节	对外加工装配业务.....	(303)

第六篇 开拓国际市场的国际金融知识

第二十一章	国际金融市场.....	(307)
第一节	国际金融市场综述.....	(307)
第二节	国际黄金市场.....	(313)
第三节	国际债券市场.....	(315)
第二十二章	国际金融实务.....	(319)
第一节	外汇和汇率.....	(319)
第二节	外汇市场和外汇风险.....	(324)
第三节	外汇交易.....	(327)
第四节	金融期货交易.....	(330)
第五节	金融期权交易.....	(336)

第七篇 企业国际化经营

第二十三章	企业国际化经营决策.....	(341)
第一节	企业国际化的发展过程.....	(341)
第二节	企业国际化经营的组织结构.....	(344)
第三节	对外直接投资方式的比较与选择.....	(349)
第二十四章	跨国公司的经营管理.....	(358)
第一节	跨国公司的国际营销战略与策略.....	(358)

第二节	跨国公司的财务管理·····	(361)
第三节	跨国公司的人力资源管理·····	(367)
第四节	跨国公司对经营活动的控制·····	(372)

第八篇 我国开拓国际市场管理

第二十五章	我国外贸管理体制·····	(378)
第一节	外贸企业管理·····	(379)
第二节	配额许可证管理·····	(386)
第二十六章	海关管理·····	(393)
第一节	海关管理概论·····	(393)
第二节	报关·····	(399)
第三节	不同贸易方式进出口货物监管·····	(402)
第二十七章	商品检验管理·····	(408)
第一节	商检机构·····	(408)
第二节	进出口商品检验办法·····	(412)
第三节	进出口动植物检疫·····	(417)
第二十八章	外汇管理·····	(423)
第一节	我国外汇管理体制·····	(423)
第二节	结汇、售汇及付汇管理·····	(427)

第一篇 以产品开拓国际市场

第一章 贸易术语

第一节 贸易术语的含义及国际惯例

贸易术语又称价格条件、价格术语，它是国际贸易中构成单价的重要组成部分，是磋商价格不可缺少的内容。在国际贸易中，买卖双方相距遥远，货物从发运到收取要经过储存、装卸、运输等很多环节。因而商品的单价不仅包括其本身价值，还与运交过程中手续由谁办理、费用由谁支付、风险何时转移等责任有关，须在磋商交易时加以明确。贸易术语在长期的贸易实践中逐渐形成。它用一个简短的概念或外文缩写来表示价格构成和买卖双方的责任划分，采用不同的贸易术语意味着双方承担的责任不同。这样，通过使用贸易术语简化了交易磋商的过程和货物买卖合同的内容，节省了磋商的时间和费用，所以它的产生又推动了贸易的发展。

国际上对各种贸易术语并没有完全统一的解释。一些国际组织和工商团体为了促进国际贸易的发展，曾先后作出一些关于不同贸易术语的翻译。这些解释均不是强制性的法律规定，除非当事人在合同中引用才有效成立。所以买卖双方有权在合同中做出与某项术语不符的规定，同样，只要合同有效成立双方均要遵照履行。但是有些解释已是国际贸易界普遍承认或采纳的国际贸易惯例，因此，从

事对外贸易应对各种贸易术语的一般解释有所了解，以便在磋商交易和签订合同时选择运用。

有关贸易术语的国际惯例主要有以下三种：

一、《国际贸易术语解释通则》

《国际贸易术语解释通则》（以下简称《通则》）是国际商会为了统一各种贸易术语而制订的。最早的版本制订于1936年，后来经过多次修改补充。1980年修订后，《通则》包含14种贸易术语的解释。此后10年中，随着集装箱多式联运在国际贸易中普遍运用和电子数据交换（EDI）的推广使用，国际商会为了适应新形势又于1990年推出《通则》最新修订本，从原来14种贸易术语改为13种，另对部分术语使用的国际电码作了一些改动。这样，《1990年通则》对各种贸易术语的解释更系统化、条理化，是影响范围最大的一种。

《1990年通则》将贸易术语按卖方责任由小到大，交货地点与卖方所在地距离由近到远进行排列，以各种术语的共同特点分别归类，最终分成E、F、C、D4组。E组为“启运术语”，只有EXW1种。由卖方在他的货物所在地将货物提供给买方，此即履行了交货义务。F组为“主运费未付术语”，有FCA、FAS和FOB3种。由买方自负费用订立运输合同并指定承运人，卖方负责将货物交给买方指定的承运人或运输工具。C组为“主运费已付术语”，有CFR、CIF、CPT、CIP4种。由卖方按通常条件订立运输合同和支付到达目的港或目的地的正常运费，并且，CIF和CIP的卖方负责投保货物运输险及支付保险费。C组术语中买卖双方的费用划分点与风险转移点相分离。D组为“到达术语”，有DAF、DEC、DEQ、DDU、DDP5种。由卖方负责把货物运送到约定的目的港或目的地，并承担货物交到目的港、目的地的一切费用和 risk。《1990年通则》的13种术语中，有7种适用于包括国际多式联运在内的各种运输方式，有6种仅适用于海上和内河运输。（详见表1—1）

二、《华沙—牛津规则》

1928年国际法协会在华沙开会，以英国贸易习惯和判例为基

表 1—1

分组	国际电码	名 称	交 货 地 点	出口 报关 人	进口 报关 人	风险转 移界限	适用运 输方式
E 组 启运	EXW	工厂 交货	商品产地 、所在地	买方	买方	买方处置 货物后	任何方式
F 组 主要运 费未付	FCA	货 交 承运人	出口国内 地或港口	卖方	买方	承运人处 置货物后	任何方式
	FAS	船 边 交 货	装运港	买方	买方	货交船 边 后	水上运输
	FOB	船 上 交 货	装运港	卖方	买方	货物越 过船舷	水上运输
C 组 主要运 费已付	CFR	成 本 加运费	装运港	卖方	买方	货物越 过船舷	水上运输
	CIF	成本、保险 费加运费	装运港	卖方	买方	货物越 过船舷	水上运输
	CPT	运 费 付 至	出口国内 地或港口	卖方	买方	承运人处 置货物后	任何方式
	CIP	运费、保险 费付至	出口国内 地或港口	卖方	买方	承运人处 置货物后	任何方式
D 组 到达	DAF	边 境 交 货	两国边境 指定地点	卖方	买方	买方处置 货物后	任何方式
	DES	目的港船 上交货	目的港	卖方	买方	买方在船上 收货后	水上运输
	DEQ	目的港 码头交货	目的港	卖方	卖方	买方在码头 收货后	水上运输
	DDU	未完税 交货	进口国内	卖方	买方	买方在指定 地点收货后	任何方式
	DDP	完税后 交 货	进口国内	卖方	卖方	买方在指定 地点收货后	任何方式

础，制订了关于 CIF 合同的统一规则，共 22 条。后来又于 1932 年在英国牛津开会作了修订，改为 21 条，并定名为《1932 年华沙—牛津规则》，延用至今。这一规则对 CIF 合同买卖双方责任划分等做了详尽的解释。

三、《美国对外贸易定义 1941 年修订本》

1919 年美国九大商业团体制订了《美国出口报价及其缩写条例》，后于 1941 年做了修订，并命名为《美国对外贸易定义 1941 年修订本》。它解释的贸易术语共有 6 种：(1) 产地交货；(2) 在运输工具上交货 (FOB)；(3) 船边交货 (FAS)；(4) 成本加运费指定目的地 (C&F)；(5) 成本加保险费、运费指定目的地 (CIF)；(6) 目的港码头交货。《美国对外贸易定义 1941 年修订本》多年来为美洲国家所采用，并且个别术语的解释与其他惯例有些不同，例如对 FOB 术语的解释又细分为六种，因此与美洲地区进行交易时应特别注意。自 1980 年《通则》公布后，美国七个主要商业团体向美国贸易界推荐国际商会的《通则》，以取代《美国对外贸易定义 1941 年修订本》，可见该惯例的影响已缩小。

第二节 《1990 年国际贸易术语解释

通则》的主要内容

一、六种主要贸易术语的解释

在我国对外贸易实务中，有六种贸易术语应用较多，它们是 FCA、FOB、CFR、CIF、CPT 和 CIP。因此，熟悉这六种主要贸易术语的含义十分重要。

(一) FCA——货交承运人 (……指定地点)

在 1980 年《通则》中，这一术语的国际电码是 FRC。《1990 年通则》对 FCA 的卖方义务规定如下：

(1) 在铁路运输情况下，如果货物可装一整车或由铁路运送的一个整集装箱，卖方须以适当的方式将货物装上货车或装入集装箱。当已装货的货车或集装箱为铁路或其代理人收取时，交货即告完成。

如果货物不够装一整车或一整箱,当卖方将货物交给铁路收货处,或将货物装上由铁路提供的车辆时,交货即告完成。

(2) 在公路运输情况下,如果在卖方处所装货,当货物装上由买方提供的车辆时,交货即告完成。如果货物需要交至承运人处所,当货物被交给公路承运人或其代理人时,交货即告完成。

(3) 在内河运输情况下,如果装货在卖方处所进行,当货物已装上由买方提供的载货船只时,交货即告完成。如果货物需要交至承运人处所,当货物被交给内河承运人或其代理人时,交货即告完成。

(4) 在海洋运输情况下,如果货物可装一个整集装箱(FCL),当已装货物的集装箱被海运承运人接收时,交货即告完成。如果集装箱已被送交代表承运人的运输站经营人,则当集装箱进入该运输站的处所时,即应认为货物已被接收。如果货物不够装一集装箱(LCL),或不作集装箱化,卖方必须将货物送至运输站。当货物已被交给海运承运人或其代理人时,交货即告完成。

(5) 在航空运输情况下,当货物被交给空运承运人或其代理人时,交货即告完成。

(6) 在未指明运输方式的情况下,当货物被交付给承运人或其代理人时,交货即告完成。

(7) 在多式联运情况下,当货物根据具体情况按(1)~(6)的规定被交付时,交货即告完成。

在FCA条件下,卖方除须提交符合合同规定的货物外,还须提交商业发票,必要时提供证明货物符合合同要求的凭证及完成交货义务的凭证。卖方要自负费用和 risk 以取得出口许可证或其他所需官方文件。

(二) FOB——装运港船上交货(……指定装运港)

按《1990年通则》,FOB术语下买卖双方主要义务分别是:

卖方义务:(1) 负责按港口通常方式在合同规定的日期或期限内,在指定装运港,将符合合同的货物交至买方指定的船上,并给予买方充分的通知。(2) 负责办理货物出口手续,取得出口许可证

或其他由当局签发的核准书。(3) 负担货物在装运港越过船舷以前的一切费用和 risk。(4) 负责提供商业发票和证明货物已交至船上的通常单据。如果买卖双方约定, 上述发票和单据也可被具有同等效力的电子信息 (EDI) 所代替。

买方义务: (1) 负责按合同规定支付价款。(2) 负责租船订舱, 支付运费, 并给予卖方关于船名、装船地点和要求交货时间的充分通知。(3) 自负费用和 risk, 取得进口许可证或其他核准书, 并办理货物进口和在必要时经由另一国过境运输的一切海关手续。(4) 负担货物在装运港越过船舷以后的一切费用和 risk。(5) 收取按合同规定交付的货物, 并接受有关单据。

采用 FOB 术语, “将货物装到船上”可理解为当货物在装运港越过船舷时, 卖方即履行了交货义务。在实际业务中卖方往往根据习惯做法, 负责将货物在装运港实际装到船上, 并提供清洁的、已装船提单或收据。装船费用 (包括装船费、平舱费、理舱费等) 的负担, 因选用班轮运输或租船运输而产生复杂情况, 主要是由于班轮运费内包含装船费用和在目的港的卸货费用, 所以已由买方支付; 而使用程租船运输时, 租船费用中一般不含装卸费, 需要买卖双方洽商由谁来支付装船费用。这样产生了 FOB 术语的变形: (1) FOB 班轮条件, 指装船费用如同班轮装运一样, 由买方负担。(2) FOB 吊钩下交货, 指卖方将货物置于轮船吊钩所及之处, 从货物起吊开始的装船费用由买方负担。(3) FOB 包括理舱, 指卖方负担将货物装入船舱并支付包括理舱费在内的装船费用。(4) FOB 包括平舱, 指卖方负担将货物装入船舱并支付包括平舱费在内的装船费用。

(三) CFR——成本加运费 (……指定目的港)

在 1980 年《通则》中, 这一术语的国际电码是 C&F。按照《1990 年通则》, CFR 合同买卖双方的主要义务是:

卖方义务: (1) 负责在合同规定的日期或期限内, 在装运港将符合合同规定的货物交至运往目的港的船上, 并给予买方充分的通知。(2) 办理货物出口手续, 取得出口许可证或其他核准书。(3) 负

责租船订舱并支付至目的港的正常运费。(4) 负担货物在装运港越过船舷以前的一切费用和 risk。(5) 负责提供商业发票和货物运往约定目的港的通常运输单据。如果买卖双方约定,上述发票和运输单据可用具有同等效力的电子信息所代替。

买方义务:(1) 负责按合同规定收取货物,接受运输单据,并支付价款。(2) 负责办理货物进口手续,取得进口许可证或其他核准书。(3) 负担货物在装运港越过船舷以后的一切费用和 risk。

采用 CFR 术语应注意以下问题:(1) 卖方只负责按照通常条件租船或订舱,使用通常类型的轮船,经惯驶航线装运货物即可。买方一般无权提出关于限制船舶的国籍、船型、船龄以及指定装载某班轮公司的船只等要求。(2) 如在 FOB 术语中已述及的,班轮运费包含目的港的卸货费用,因此,CFR 班轮条件,指卸货费用按班轮条件处理,即卖方负担。而 CFR 舱底交货,是指买方负担将货物从舱底起吊卸到码头的费用。CFR 吊钩下交货,指卖方负担将货物从舱底吊至船边卸离吊钩为止的费用。CFR 着陆费在内,指卖方要负担货物卸到岸上为止的卸货费,包括可能发生的驳船费及码头捐等。

(四) CIF——成本加保险费、运费 (……指定目的港)

CIF 与 CFR 的区别主要是:CIF 合同的卖方除了承担与 CFR 术语下同样的义务外,还必须为货物在海上运输中灭失或损坏的 risk 取得保险,由卖方办理保险手续并支付保险费。《1990 年通则》对卖方的保险责任规定:“必须与信誉良好的保险人或保险公司订立保险合同。如无相反的明示协议,卖方只须按《协会货物条款》(伦敦保险业协会)或其他类似的保险条款中最低责任的保险险别投保。……如果买方要求,卖方须在可能情况下投保战争、罢工、暴动和民变险。”在实际业务中,我国外贸企业按 CIF 术语与国外客户成交,应具体规定保险险别和保险金额,以明确责任。

为明确卸货费用由谁负担,和 CFR 术语一样,CIF 术语也有变形条件,如 CIF 班轮条件等,并且与 CFR 术语变形的解释相同。

(五) CPT——运费付至 (……指定目的地)