

进出口贸易实务

吴百福 沈祖楫 主编

(增订版)

知识出版社

进出口贸易实务

(增订版)

吴百福 沈祖楫 主编

2012.4

知识出版社

上海

进出口贸易实务

(增订版)

吴百福 沈祖楫 主编

知识出版社出版发行

(上海古北路650号)

(沪版)

新华书店上海发行所经销 上海东方印刷厂印刷

开本 850×1168毫米 1/32 印张 12 字数 289,000

1987年3月第2版 1987年3月第2次印刷

印数: 10,001—35,000

书号: ISBN7-5015-5104-9
F·57

定价: 2.70元

内 容 提 要

本书在第一版的基础上，结合近年来国际贸易中出现的新情况，对第一版的内容作了全面增订，除对各章节内容从实务上、理论上加深论述外，注意充实对外开放形势下新的业务知识，增添了“协定贸易”等章节。本书主要内容有：商品买卖的交易条件及有关国际惯例；交易磋商、合同签订和合同履行；传统的、新型的贸易方式；合资经营；技术转让；国际劳务合作等。书末附录《中华人民共和国涉外经济合同法》、《跟单信用证统一惯例》等，供参阅。本书可作外贸院校、高等院校财经专业教学用书，也可供职工大学外经贸专业及各类外经贸培训班作为基本教材使用。

增订版说明

本书自1984年第一版出版以来，曾试用于我院自办和外单位委托代办的各种干部培训班。此外，上海和各省市工业企业职工大学、对外经贸专业培训班以及有关高等院校财经专业也有采用本书作为教材的。由于当时编写时间仓促，第一版内容较为简略，在当前对外开放的形势下，难以适应各方面要求学习和掌握更多对外经贸业务知识需要。同时，近年来国际贸易中又出现了一些新情况，特别是我国相继制订并公布了《中华人民共和国涉外经济合同法》、《中华人民共和国专利法》、《中华人民共和国技术引进合同管理条例》等有关法规。基于以上情况，我们决定对第一版重新增订出版。

增订版除对各章节加深理论上的阐述外，注意充实新形势下采用的业务做法并增添了进口合同的条款。

本书除由原编写的十位同志负责增订外，我院李正方同志也参加了增订工作。

上海对外贸易学院外贸经济系

1986年6月

第一版编写说明

近几年来，随着对外经济贸易事业的发展，各方面要求学习有关外贸知识的人越来越多。为普及对外贸易知识，上海对外贸易学院外贸经济系根据院部的要求，组织编写这本教材。本书可供在职干部学习之用，也可作为高等院校经济专业的教学用书和中等专业学校的课本。

参加本书编写的有王钟武、俞敦仁、吴百福、顾奕镛、周秉成、陈步蟾、汪学培、孔令朋、管保昌、沈祖楫等十位同志，并由吴百福、沈祖楫担任主编。

本书于1983年3月编写，并在为某些单位干部和工作人员举办的讲座中试用，这次出版时又经修订补充，但由于时间仓促，水平有限，缺点和错误在所难免，希望读者提出批评意见，以便今后据以修改。

上海对外贸易学院外贸经济系

1984年1月

目 录

绪论	1
第一章 商品的品质	12
第一节 表示品质的方法	12
第二节 合同中的品质条款	16
思考题	20
第二章 商品的数量	21
第一节 数量的计算方法	21
第二节 合同中的数量条款	23
思考题	24
第三章 商品的包装	25
第一节 包装的种类和作用	25
第二节 包装的标志	28
第三节 定牌、无牌和中性包装	30
第四节 合同中的包装条款	31
思考题	33
第四章 商品的价格	34
第一节 价格术语的含义和作用	34
第二节 有关价格术语的国际贸易惯例简介	37
第三节 国际贸易三种常用价格术语的解释	42
第四节 佣金和折扣	47
第五节 合同中的价格条款	49
思考题	51
第五章 货物的交付	52

第一节	交货时间	52
第二节	装运港和目的港	55
第三节	交货方式	57
第四节	运输单据	69
第五节	合同中的交货条款	75
	思考题	76
第六章	货物的运输保险	78
第一节	货物运输保险的基本原则	79
第二节	保险价值与保险金额	81
第三节	我国货物运输保险条款与险别	82
第四节	伦敦保险业协会货物险条款	91
第五节	保险费率和保险费	94
第六节	保险单证	95
第七节	合同中的保险条款	96
第八节	保险索赔	97
	思考题	99
第七章	货款的支付	101
第一节	支付工具	101
第二节	支付方式	104
第三节	合同中的支付条款	120
	思考题	131
第八章	商品的检验	133
第一节	商品检验的时间和地点	133
第二节	商品检验机构及其主要工作内容	136
第三节	合同中的商品检验条款	139
	思考题	142
第九章	索赔和仲裁	144
第一节	索赔和理赔	144

第二节	仲裁	150
第三节	不可抗力	155
思考题		158
第十章	交易磋商和合同签订	160
第一节	交易磋商的主要环节	160
第二节	书面合同的签订	177
思考题		180
第十一章	出口合同的履行	182
第一节	备货	183
第二节	催证、审证、改证	183
第三节	租船订舱、装运、报关和保险	185
第四节	制单结汇	187
思考题		191
第十二章	进口贸易	193
第一节	进口交易前的准备工作	194
第二节	进口交易的磋商和合同签订	196
第三节	进口合同的履行	197
思考题		204
第十三章	协定贸易	205
第一节	对社会主义国家的协定贸易	206
第二节	对西方资本主义国家等的协定贸易	209
思考题		210
第十四章	贸易方式(一)	211
第一节	包销与代理	211
第二节	招标、投标	218
第三节	拍卖	223
第四节	寄售	225
第五节	商品交易所	228

第六节	展卖	232
	思考题	233
第十五章	贸易方式(二)	234
第一节	来料加工和来件装配	234
第二节	补偿贸易	238
第三节	租赁贸易	242
	思考题	247
第十六章	技术转让和技术贸易	248
第一节	技术转让和技术贸易的基本概念	248
第二节	技术贸易的内容	250
第三节	技术贸易的协议	255
	思考题	262
第十七章	国际劳务合作	263
第一节	国际劳务合作的若干概念	263
第二节	当前国际劳务合作的状况	264
第三节	开展国际劳务合作对一个国家经济发展的意义	266
第四节	对外承包工程和劳务出口的基本业务程序和有关的几个问题	268
第五节	我国开展国际劳务合作的基本方针	274
	思考题	277
第十八章	合资经营	278
第一节	合资经营的含义	278
第二节	合资经营的作用	281
第三节	举办合资企业的前提和条件	282
第四节	我国开展合资经营情况和采取的措施	283
第五节	合资企业的基本做法和有关问题	285
	思考题	294
第十九章	资本主义国家对外经济贸易政策措施	295

第一节	资本主义国家的对外经济贸易政策	295
第二节	资本主义国家限制进口的关税壁垒措施	298
第三节	资本主义国家限制进口的非关税壁垒措施	313
第四节	资本主义国家鼓励出口的措施	317
	思考题	321
附录一:	《中华人民共和国涉外经济合同法》	322
附录二:	《联合国国际货物销售合同公约》	327
附录三:	《跟单信用证统一惯例》(国际商会第400号出 版物)	348
附件一:	汇票	362
附件二:	不可撤销备用信用证(电传本)	363
附件三:	不可撤销信用证	365
附件四:	售货确认书	366
附件五:	发票	367
附件六:	提单	368
附件七:	保险单	369

绪 论

“我们的社会主义现代化建设，要利用两种资源——国内资源和国外资源，要打开两个市场——国内市场和国际市场，要学会两套本领——组织国内建设的本领和发展对外经济关系的本领。”^①这说明：做好对外经济工作是关系我国现代化建设的一个战略问题。

当代世界的绝大多数国家，都把对外经济关系问题放在极其重要的地位。有的国家和地区，甚至把它放在生死攸关的地位。近几十年来，特别是第二次世界大战以后，各国间经济上的互相往来和互相依赖的情况，又有了空前巨大的发展。这是一个基本的历史事实，也是社会发展的必然趋势。我国也不能例外。

随着国际间经济往来的发展，经济活动的结构和方式也起了很大变化。第二次世界大战前，商品输出是国际经济交往的主要内容。战后，特别是近一二十年来，资金、劳务和技术等非商品的输出、输入有了迅速的发展。因此，“出口”、“进口”的概念，不仅仅指商品的出口和进口，它已包含着更为广泛的内容。但是，迄今为止，商品的出口和进口在国际经济贸易中仍然占着绝对比重；而且，资金、劳务和技术的输出，也往往与商品的输出结合起来进行。

建国以来，我国在对外经济关系方面，经历了曲折的过程。建国初期，以美国为首的主要资本主义国家对我敌视，搞封锁禁运；六十年代初，苏联撕毁同我国的经济合同，使苏联和一些国

^① 引自《红旗》杂志1982年第八期编辑部文章：《关于我国的对外经济关系问题》。

家同我国的经济关系大为缩小；“文化大革命”十年浩劫，自力更生的方针被严重歪曲。这些都使我国对外经济关系的发展受到挫折。直到粉碎“四人帮”以后，特别是中国共产党第十一届中央委员会第三次全体会议，向全党提出了大力发展对外经济关系的问题。会后又制订了对外开放的战略方针和一系列有关政策，明确了对外经济贸易在社会主义现代化建设中的重要战略地位，这是我国经济战略思想的根本性转变。在这以后，我国的对外经济关系取得了不同于过去的重大进展。对外商品贸易以超过国民经济的增长速度扩大发展，劳务输出、利用外资、技术转让等非商品贸易形式的经济合作，从无到有，从小到大，在短短几年中，已形成一定规模。

但是，要开创对外经济贸易的新局面，把对外经济工作进一步地做好、做活，还存在不少急需解决的问题。其中之一，就是要加速培养对外经济贸易人才，并对从事对外经济贸易工作的人员，包括一部分提供出口产品和引进国外技术、设备的生产部门的工作人员，进行业务培训，使他们既懂得国际贸易的基本理论和掌握我国对外经济贸易工作的方针、政策和原则，又能熟练地运用进出口贸易实务的专业知识和技能。本书的编写，主要就是为这些同志提供有关进出口贸易实务的基础知识。为了便于教学和阅读，本书以对资本主义市场商品出口实务为主线进行阐述。第一章至第九章为出口交易磋商的内容（主要是交易条件及有关的国际惯例）；第十章为出口交易的磋商和书面合同的签订；第十一章为出口合同的履行。至于进口贸易，除了程序和做法上与出口有所不同，在第十二章作简要的专题介绍外，有关交易内容，在基础理论和国际惯例方面与出口是完全相同的，而在实践中，由于与出口相比，正处于相对的地位，因此，在对待某些具体问题的掌握上，往往与出口相反，为节省篇幅，不一一详述。第十三章至第十八章是有关各种传统的和近年来发展起来的诸如协定贸

易、招标、投标、来料加工、补偿贸易、租赁贸易等贸易方式，以及技术转让和技术贸易、对外承包工程和劳务合作、合资经营。此外，为了便于初学者了解资本主义国家通常使用的对外贸易的政策和措施，在本书的最后一章也作了简要介绍。

下面就几个基本问题作些说明。

对资本主义市场出口贸易的工作环节很多，各个环节之间往往都有着密切联系。在实际工作中，又常出现先后交叉进行的情况。总的说来，大体可分为三个阶段：

(一)交易前的准备阶段

在对资贸易中，我们的对手是资本主义国家的商人，而资本主义市场情况又是错综复杂和变化多端的。因此，在正式交易前，要做好对资本主义市场的调查研究工作，才能做到知己知彼，掌握主动。调查内容包括：1. 对国别(地区)调查研究。主要是调查有关国家(地区)的政治(对外政策和对我国态度等)、经济(工农业生产情况等)、对外贸易(进出口商品结构、数量、金额、贸易对象及贸易管制等)方面的情况及其特点，以便正确选择销售市场并在交易磋商中更好地贯彻我国的对外方针政策，配合外交活动。2. 对商品市场调查研究。主要是调查有关商品在资本主义市场的生产、消费、贸易、价格以及主要进出口国别等情况，以便正确地掌握出口商品的价格及交易的其他条件。3. 对客户的调查研究。主要是调查有关客户对我国的政治态度、资信情况、经营能力和范围等，以便有区别地加以选择和利用。

对资本主义市场的调查研究，要有的放矢，广泛收集资料。资料来源包括国外电讯、报纸以及各种专业性书刊，我驻外机构提供的情况，国外海关关册，日常业务活动中的资料及国外客户

的反映等。但这些资料大都是零星片断的，有的还有很大的虚假性。各种不同来源的资料在内容上往往有较大的差异。因此，对于资料要经过整理分析，去粗取精，去伪存真，力求从中得出较为准确的判断，以指导我们的对外业务活动。在收集、整理、分析资料的过程中，要注意现状材料和历史材料相结合、书刊报纸“死材料”和业务活动中“活材料”相结合、国内调研和国外现场调研相结合、专职部门调研和业务部门调研相结合。

在调查研究的基础上，原则上对所经营的出口商品要制订经营方案或价格方案。商品经营方案是根据国家的方针政策和计划任务，对该出口商品在一定时期内所作的全面业务安排。方案内容一般包括国内货源情况、国外市场情况、过去经营情况、计划安排和实现计划的措施，如地区、客户、贸易方式、价格、支付等条件的选择、运用和掌握等。至于较多适用于新小商品的价格方案则比经营方案简单，偏重于出口价格的掌握。不论商品经营方案或价格方案，都需定期或不定期根据实践及客观情况的变化，进行检查总结和必要的修改。

与此同时，还应及时根据国家下达的计划和经营方案，与生产、供货部门落实生产或收购货源，其中包括品种、花色、原辅料、加工整理、包装装潢、交货时间、调运、保管等方面的安排。

此外，根据出口业务需要，还要进行出口商品的广告宣传工作。主要目的是通过各种方式（如寄送经营商品目录、实物样品、图片说明书，进行商品陈列展览以及各种形式的广告等）向国外客户和消费者介绍我国的出口商品。在广告宣传的内容和形式上要注意经济效果，还要适应不同市场和不同出口商品的特点和体现我国的社会主义风格。

与选定的交易对象进行初步联系并与之建立业务关系是开展实质性交易的不可缺少的环节，也是能否达成交易的基础。为便

于以后正式交易的进行，在开始建立业务关系的时候，习惯上都要首先就适用于所有交易的共同性条款，习称“一般交易条件”(General Terms and Conditions)与对方进行协商，在取得一致意见后订立协议。协议可采用由买卖双方签署协议书的形式，也可通过双方换文，即交换信件、电报或电传进行磋商达成。

(二)交易磋商与订立合同阶段

主要是根据国家的方针、政策与经营意图(出口计划、经营方案)按照国际市场上通常使用的做法与国外客户就买卖的商品及其交易条件进行磋商，在就各种必要的交易条件达成协议后签订书面合同。交易磋商一般要经过询盘(Enquiry)—发盘(Offer)—还盘、再还盘(Counteroffer)—接受(Acceptance)的过程。

(三)履行合同阶段

履行合同是买卖双方根据合同的规定，各自履行自己的义务与责任，任何一方违反合同的规定，致使对方遭受损失时，均应承担赔偿责任对方的法律责任。

就我出口企业而言，履行出口合同的工作主要包括：根据合同备妥货物；如系信用证方式收汇的交易，则要向客户催开信用证并在收到后立即根据合同进行审核，发现不符而又不能接受的，应即通知客户改正；然后，向运输单位办理委托运输和装运等工作，其中包括租船(订舱)，办理商品检验、报关、装船(或火车、飞机)、保险等工作；在货物装运后办理制单与交单结汇等手续。

若在履行合同过程中，发生违反合同，从而造成一方受损时，就要进行索赔和理赔工作。在办理索赔、理赔工作中，如果发生争议，则应以合同为基础，根据法律和国际惯例进行处理。

对资本主义市场出口业务的程序简图见下页所示。

对资本主义市场出口业务程序

