

主 编 曹诚明

**新
编**

国际贸易实务



冶金工业出版社

新编国际贸易实务

主 编 曹诚明

副主编 赵桂娟 韩允武 李佩珍

北 京
冶 金 工 业 出 版 社
1996

图书在版编目 (CIP) 数据

新编国际贸易实务/曹诚明主编. -北京: 冶金工业出版社,
1996. 9

ISBN 7-5024-1923-3

I. 新… II. 曹… III. 国际贸易-贸易实务 IV. F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (96) 第 15722 号

出版人 卿启云 (北京沙滩嵩祝院北巷 39 号, 邮编 100009)

北京市社科印刷厂印刷; 冶金工业出版社发行; 各地新华书店经销

1996 年 9 月第 1 版, 1996 年 9 月第 1 次印刷

850mm×1168mm 1/32; 7.875 印张; 211 千字; 245 页; 1-2500 册

13.00 元

前 言

在世界经济一体化的发展趋势中，发展中国家与发达国家之间的经济依存关系进一步密切，发展中国家之间的贸易与投资关系也有较快的发展。我国自本世纪 90 年代实施全方位对外开放的方针以后，对外贸易的规模迅速扩大，在世界上的位序已由改革开放前的第 32 位上升到第 11 位。1994 年我国对外贸易占国内生产总值的比重已高达 46.6%，说明我国经济的对外依存度已达到较高水平。随着投资与贸易的自由化，我国经济将面临一场十分剧烈的国际竞争。为了适应形势需要，企业应提高对外经贸工作的综合竞争力。但由于长期以来企业主要从事的是内贸工作，即使有进出口业务也都是委托进出口公司办理。作为进出口公司，在新形势下也面临着不断提高业务水平、开拓新的经营领域的任务。因此，从事经营工作人员迫切需要有一本切合实际，通俗易懂的指导工作的书籍。

正是在这样的情况下，我们特编写《新编国际贸易实务》一书。在编写过程中，力求体现如下特点：

一、新。在内容体系设计上，按照对外贸易各方面内容的内在联系进行编排。采用了国内外一些最新的资料、数据和研究成果。

二、实。突出最实用的内容，即将在对外贸易实际中必须掌握、经常碰到的问题列为本书重点论述内容。

三、精。本书将外贸人员所必须常握的业务知识和操作技巧，以尽可能短的篇幅，通俗的语言，深入浅出，浓缩成最精炼的文章。

本书内容翔实，适用性强，对初学者来说，无望而生畏之感；对熟悉外贸的人员来说，则不无新鲜之感；对于实际工作者来说，则是一本实用的参考书。

本书还力求崭新的设计。每章都附有案例分析、常用术语有

中英对照；书后附主要实用表格和文件汇编。以满足读者的需求。

本书既可作为从事外贸人员的实用工具书，也可作为经济类大专院校有关专业的教材。

本书由曹诚明负责总纂并任主编，副主编有赵桂娟、韩允武、李佩珍。书中第一、二、三、四章及附件由曹诚明编写；第五、六章由赵桂娟、韩允武、李佩珍、何革新编写。

由于作者水平所限，虽竭尽全力，也难免有错。不足之处还望广大读者和有识之士批评指正。

编 者

1995年12月20日

目 录

第一章 导论	1
第一节 国际贸易实务概述.....	1
第二节 我国的对外贸易	10
第三节 合同基本知识	20
第二章 进出口合同条款	27
第一节 商品的品质	27
第二节 商品的数量	36
第三节 商品的包装	43
第四节 商品的价格	58
第五节 货物的装运	80
第六节 货物的运输保险.....	107
第七节 货款的收付.....	123
第八节 检验、索赔, 仲裁、不可抗力.....	142
第三章 进出口合同的商订和履行	156
第一节 进出口合同的商订.....	156
第二节 进出口合同的履行.....	163
第四章 贸易方式	175
第一节 包销、经销、独家发盘.....	175
第二节 代理.....	177
第三节 寄售、拍卖、招标和投标、展卖.....	179
第四节 商品交易所.....	185
第五节 易货贸易.....	189
第六节 补偿贸易.....	191
第七节 加工贸易.....	193
第五章 进出口贸易结算	199
第一节 外汇业务结算.....	199
第二节 国际结算帐款的管理.....	204

第三节 担保业务·····	207
第六章 国际经济技术合作 ·····	210
第一节 国际技术贸易·····	210
第二节 国际劳务合作·····	219
第三节 利用外资方式·····	223
附件	
1. 中国银行新加坡分行不可撤销 信用证（中、英文对照）·····	227
2. 中国纺织品进出口公司上海市分公司汇票·····	231
3. 中国轻工业品进出口公司上海市 分公司商业发票·····	232
4. 中国矿产进出口公司合同·····	233
5. 售货确认书·····	236
6. 中华人民共和国进出口商品检验局 检验证书（用于进口货物）·····	238
7. 中华人民共和国进出口商品检验局 检验证书（用于出口货物）·····	239
8. 中国外轮代理公司装货单·····	240
9. 中国外轮代理公司收货单·····	241
10. 中国远洋运输公司提单·····	242
11. 中国人民保险公司保险单·····	244
12. 中国国际贸易促进委员会产地证明书·····	245

第一章 导 论

第一节 国际贸易实务概述

一、学习《国际贸易实务》的目的

国际贸易 (International Trade) 是指世界各国 (或地区) 之间的商品、劳务或技术的交换活动。

商品是指用于交换的原料品、半制成品及制成品，也就是一般商品。

劳务合作泛指本国工人、工程技术人员到国外劳动或为外国人提供服务，获取外国货币报酬。其形式有对外承包工程、派人到外国业主项目服务和某项产品的售后服务。

技术贸易是指技术出口和进口。这种贸易包括两方面的内容：其一是成套机器设备、元件的买卖，俗称硬件；其二是专利权，商标使用权、专有技术 (Know How) 即许可证买卖，俗称软件。

国际贸易又称世界贸易 (World Trade)，它由世界各国的对外贸易构成。

如果仅从一个国家的角度来看，一个国家 (或地区) 同别国 (或地区) 进行商品、劳务或技术的交换活动就叫做对外贸易 (Foreign Trade)。

对外贸易又称为“国外贸易” (External Trade)、“进口贸易” (Import and Export Trade) 或“海外贸易” (Oversea Trade)。

《国际贸易实务》是解决对外贸易怎样做和为什么这样做的课题。比如有了适销对路的商品怎样才能卖出去创造外汇；有了外汇怎样把国内建设所需要的先进机器设备、国内短缺物资及时买进来；怎样才能最大限度节省外汇等问题。

二、国际贸易的特点

国际贸易具有与国内贸易不同的特点，它的贸易过程、交易条件、贸易做法和涉及的问题都远比国内贸易复杂，具体表现在下列几个方面：

(1) 情况错综复杂 交易双方处在不同的国家和地区。在洽商交易和履约过程中，涉及到各自不同的制度、法律、法令、政策措施、贸易惯例与习惯做法，情况错综复杂。

(2) 承担风险较大 交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品一般又需要通过长途运输，故买卖双方承担的风险较大。

(3) 从事国际贸易的难度大 在当前国际局势动荡不定，国际市场竞争愈演愈烈和国际市场价格瞬息万变的情况下，从事国际贸易的难度更大，它易受国际政治、经济形势和其他客观条件变化的影响。

(4) 人员复杂 在国际贸易中，市场范围广阔，从业人员复杂，加之交易双方相距遥远，故易产生种种欺诈活动，如稍有不慎，则可能蒙受重大损失。

(5) 环节多、涉及面广 国际贸易的中间环节多、涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融等部门和各式各样的中间商、代理商，若一个部门一个环节上有问题，就会影响整笔交易，并易引起法律纠纷。

上述特点表明：凡从事对外贸易的人员，不仅必须掌握国际贸易的理论、政策和必要的法律知识，并了解国际贸易的有关惯例，而且还必须具有较丰富的商务知识和分析处理实际业务问题的能力。

三、国际贸易中常用的基本概念

(一) 贸易值 (贸易额)

贸易值是指以货币表示的贸易金额。各国都用本国的货币表示贸易值。由于美元是国际上使用最广泛的货币，很多国家也以美元来表示。

对一个国家来说，全国的出口值，加它的进口值就是该国的

贸易值。出口值是以 FOB 计算，进口值是以 CIF 计算。

国际贸易值是指把世界上各国出口值加起来以 FOB 价格计算得出的贸易值。因为一国出口就是另一国的进口，如果把各国进口出口值加起来就出现重复计算。

（二）贸易差额（有形差额）

贸易差额是指一定时期内，一国出口总值和进口总值之间的差额。贸易差额是衡量一个国家贸易状况的重要标志，是影响一个国家收支的重要因素。贸易差额又分为贸易顺差和贸易逆差。

贸易顺差（出超）：一国在一定时期内，出口商品的总值超过进口商品的总值时，称为贸易顺差。

贸易逆差（入超）：进口商品的总值超过出口商品的总值时，称为贸易逆差。

（三）贸易地理方向（贸易地区分布）

贸易地理方向包括一国对外贸易地理方向和国际贸易地理方向两方面的含义。

就一个国家而言，其贸易地理方向是指该国进出口贸易的国别地区分布，它表明一国与世界各国或地区的经济贸易联系程度。

就国际范围讲，贸易的地理方向表明，各国、各洲或各区域在国际贸易中的地位。

（四）贸易的商品结构

贸易的商品结构是指各类商品在一个国家进出口贸易中所处的地位。

商品的品种繁多，在国际贸易上一般把它分为两大类，即初级产品（农、矿产品及工业原材料等）和工业品（工业设备、化工产品等各类制成品）。

从一个国家进出口商品结构可以看出这个国家的经济发展水平和在国际分工中的地位。

（五）交易条件

对外贸易中的交易条件通常是指买卖双方就商品在交易磋商中提出的具体要求，成交后体现为有关的合同条款，包括：商品

的品质（包括规格、花色、等级）、数（重）量、包装、价格、运输方式和装运时间、保险、支付方式、商检、索赔、仲裁、不可抗力等方面。

（六）有形贸易与无形贸易

有形贸易（Visible Trade）是商品的进出口贸易。由于商品是可以看得见的有形实物，故商品的进出口就称为有形进出口，即有形贸易。

无形贸易（Invisible Trade）为“有形贸易”的对称。如劳务或其他非实物形态的进出口。主要包括：

（1）和商品进出口有关的一切从属费用的收支，如运输费、保险费、商品加工费、装卸费等；

（2）和商品进出口无关的其他收支，如国际旅游费用。外交人员费用、侨民汇款、使用专利特许权费用，国外投资汇回的股息和红利，公司或个人在国外服务的收支等。

（七）转口贸易

转口贸易（Entrepot Trade）是指商品生产国与消费国之间通过第三国进行的贸易。即使商品直接从生产国运到消费国去，只要两者之间并未直接发生交易关系，而是由第三国转口商分别同生产国与消费国发生的交易关系，仍属于转口贸易。从事这种贸易的大多是地理位置优越、运输便利、贸易限制较少的国家和地区，如伦敦、鹿特丹、新加坡、香港等港口。

四、进出口交易程序

进出口业务的范围很广，工作环节较多，程序复杂，每一流程均可构成一门专业，而且各个流程之间又有着内在的联系，在任何一个环节上稍有疏忽，都会给工作带来损失。因此，初学者必须先对进出口程序有一概括了解，然后才能由浅入深、循序渐进、得其要领。现以出口交易程序为例作一介绍。

进行任何一笔出口交易大体上可分为三个阶段：交易前的准备阶段；交易磋商阶段；履行合同阶段。

图 1-1 是出口交易程序中各阶段的具体内容，在图后又作了

详细说明。

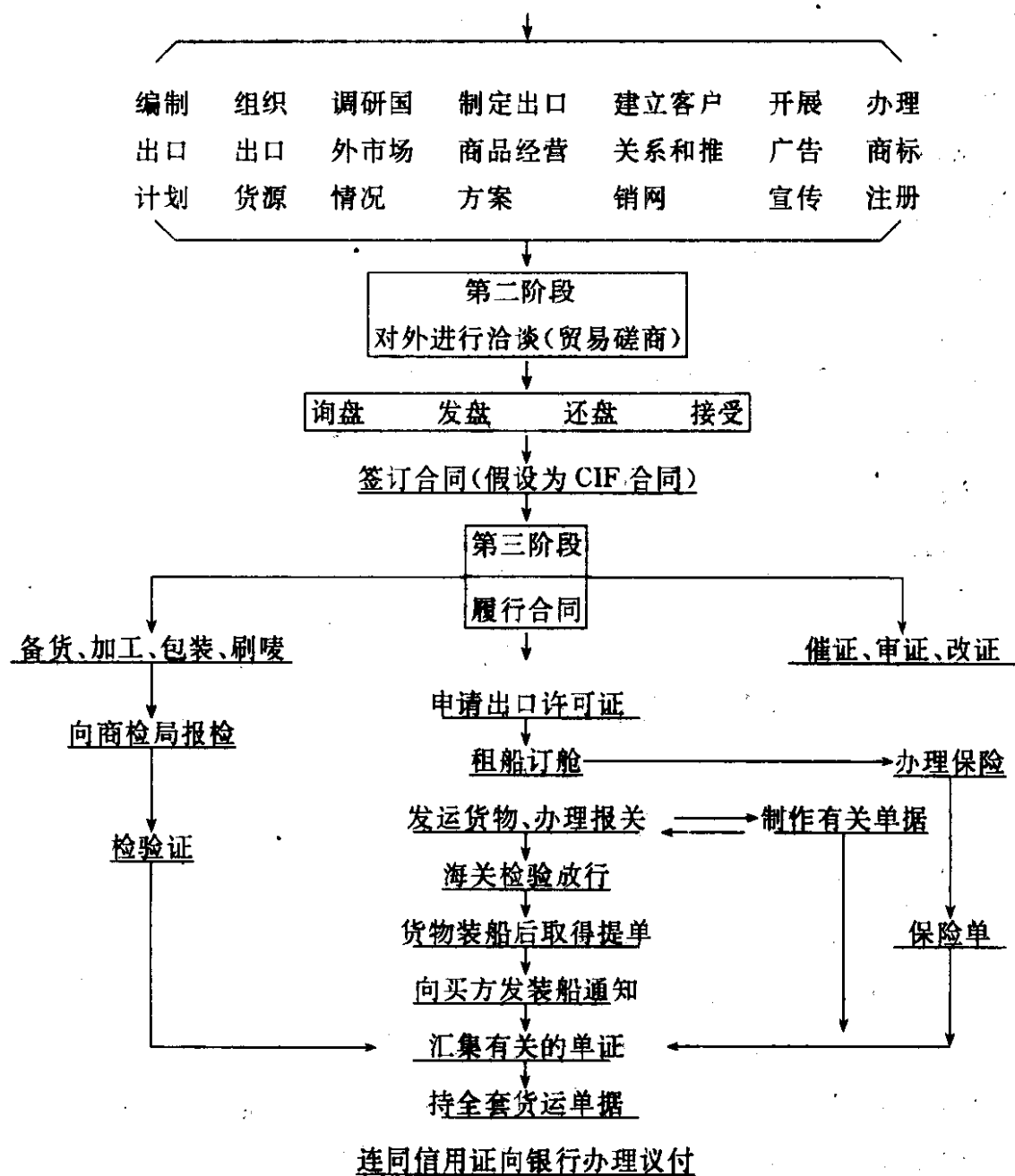


图 1-1 出口交易程序图

(一) 交易前的准备阶段

交易前的准备阶段要做以下工作。

- (1) 编制出口计划、报有关主管部门批准；
- (2) 根据下达的计划与生产或供货部门进行衔接、落实货源，做好收购、进货、调运、储存和加工整理等工作；
- (3) 通过各种渠道，对国外市场及客户情况进行调查研究，以

便选择目标市场和交易对象；

(4) 制定商品出口经营方案，主要应包括国外市场特点，供求情况，销售意图，价格幅度，收汇方式和推销策略等方面，建立客户关系和推销网；

(5) 开展广告宣传；

(6) 办理商标注册。

(二) 交易磋商阶段

交易磋商过程一般包括下述四个环节：询盘 (Inquiry)；发盘 (Offer)；还盘 (Counter offer)；接受 (Acceptance)。

在我国大都要签订书面合同。

按照法律程序，其中“发盘”“接受”是两个必不可少的环节。

(1) 询盘 就是交易的一方欲购买或出售某项商品，向交易的另一方询问买卖该项商品的各项交易条件。可以用口头的或书面的方式进行“询盘”对双方在法律上均无约束力，只是交易的起点。

(2) 发盘 交易的一方向另一方提出买卖该项商品的各种交易条件并愿按这些条件达成交易，订立合同的表示。交易条件一般包括商品名称、品质规格、数量、包装、交货期或装运期、价格和支付方式。发盘后要求对方按时答复。

(3) 还盘 交易的一方在接到一项发盘后，不能完全同意，对其中一点或二点以上提出修改或增删意见，叫做还盘。

(4) 接受 交易的一方完全同意另一方的发盘，即是接受。

通过磋商达成交易后，应签订销售合同或销售确认书作为约束双方的法律性文件。合同的主要内容一般包括：商品的品名、品质规格、重（数）量、包装、价格、金额、交货期、保险、支付、检验、索赔、仲裁等条款以及其他一些权利和义务。

(三) 履行合同阶段

签订合同后，应严格执行，在履约过程中要认真负责，一丝不苟地做好下面各项工作：

(1) 备货 如系现货，应按时、按质、按量，按合同规定的品质、规格、数量，包装、刷唛、备货。

(2) 催证、审证、改证 这里指的是银行跟单信用证，是国际贸易使用最多的支付方式。催证是履行合同过程中的重要一环，不能任意让客户拖延开证时间，如在合同规定的期限内未开到信用证，应去函去电先提出保留索赔权，以争取主动。收到信用证后，应立即审核来证内容。如发现与合同条款不符或对我方不利的额外条款，应及时请对方改证。

(3) 托运 这项工作应与备货及催证同时进行。如出口货物数量达到整船装运，可委托外运公司租船。如出口零星货物，则委托外运公司洽订班轮舱位。如陆运出口则按计划向铁路方面要车，航空运输或邮寄包裹可随时办理。

(4) 报关 不论采取什么运输方式，在货物出口之前必须先向海关报关，经海关验证后，才能装运出口。

(5) 制单 这是一项重要、复杂而细致的工作，不能有任何差错，它关系到安全、及时收汇。必须做到单证一致、单单一致、单货一致。即所制单据与信用证要求严格一致，各种单据与单据之间所描述的内容一致，单据所表示的品名、数量、唛头与实际货物一致。

(6) 议付 议付是指出口方银行买入出口商的汇票和货运单据，向出口商垫付资金或不垫付资金，而将单据寄往开证行或付款行去收取货款。前者叫“押汇”，因为是以出口商品货运单据作抵押从议付行取得货款。后者叫做“收妥结汇”，因为议付行并未垫款，而是在收到开证行通知货款已按指示存入外国某银行后再按当天外汇牌价折算成人民币付给出口商。目前，我国这两种方式均可采用。银行根据出口商的要求和具体情况办理“押汇”或“收妥结汇”。

(7) 结汇 就是出口商将销货所得外汇卖给外汇银行，或进口商以本国货币经批准后向外汇银行购买外汇。

(8) 处理争议 对外贸易过程中难免有时发生争议，就是指买卖的一方认为另一方未能全部或部分履行合同规定的责任与义务所引起的争议。引起争议的原因有三种：

1) 卖方违约 主要表现在迟交货、不交货或所交货物的品质、规格、数量和包装不符合合同规定。

2) 买方违约 主要表现在迟开证、不开证，拒付货款或在FOB价格条件下不及时派船。

3) 合同条款含糊，双方理解不一。

(9) 索赔理赔 这是事情的两个方面，一方提出索赔，另一方就要理赔，索赔提得合理，就应实事求是地处理索赔。提得不合理，可以驳回，解决争议的方式有四种：

1) 友好协商 这是处理索赔最经常使用的方法；

2) 第三者调解 友好协商不成，就请第三者调解；

3) 国际仲裁 这也是解决外贸纠纷的方式之一；

4) 向法院诉讼，这是最不可取的一种方式，费用高，时间长，而且双方将有可能中断业务关系。

五、本书主要内容

本书的基本内容包括下列几个方面。

(一) 进出口合同条款

合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现，也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。按照各国法律的规定，买卖双方可以根据“契约自主”的原则，在不违反法律的前提下，规定符合双方意愿的条款，这就必然导致合同内容的多样性。因此，研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系，是本书最基本的内容。

在进出口合同中，除订明采取何种贸易术语成交外，应就成交商品的名称、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔，不可抗力和仲裁等交易条件作出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同，故了解各种合同条款的基本内容及其规定办法，有着重要的法律和实践意义。

(二) 合同的商订和履行

买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致

协议后，交易即告达成，一般地说，合同即告成立。订立合同的过程，可能包括邀请发盘、发盘、还盘和接受各环节。其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和必经的法律步骤。合同订立后，买卖双方就应重合同、守信用，各自享受合同规定的权利和承担约定的义务。

合同的履行，是实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中，环节很多，程序复杂，这些都会影响合同的履行，甚至可能引起争议或法律纠纷。因此，对外贸易人员不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序，而且还应了解如何处理履约当中产生的争议，并掌握违约的补救方法，以保障合同当事人的合法权益。

（三）贸易方式

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展，国际贸易方式、渠道日益多样化和综合化。除传统的贸易方式外，还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型的国际贸易方式。在国际贸易方式中，除单边进口和单边出口外，还包括包销、代理、寄售、展卖、招标投标、拍卖、商品交易所、易货与补偿贸易和加工贸易等。介绍和阐述这些贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合，也是本书内容的一个重要的方面。

六、名词解释

（1）国际贸易（International Trade） 是指世界各国（或地区）之间的商品、劳务或技术的交换活动。

（2）贸易值（Trade Value） 是指以货币表示的贸易金额。

（3）贸易差额（Balance of Trade）是指一定时期内一国出口总值和进口总值之间的差额。

（4）贸易地理方向（Trade by Regions）、就一个国家而言，是指该国进出口贸易的国别地区分布。就国际范围讲是指各国、各洲和地区在国际贸易中的地位。

（5）贸易的商品结构（Trade by Commodities） 是指各类商

品在一个国家进出口贸易中所处地位。

(6) 交易条件 进出口业务中的交易条件是指买卖双方在交易磋商中提出的具体要求，成交后体现为有关的合同条款，包括品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付、商检、索赔、仲裁、不可抗力等。

七、思考题

- (1) 为什么要学习《国际贸易实务》？
- (2) 国际贸易的特点是什么？
- (3) 什么是国际贸易值、国际贸易差额、国际贸易地理方向、国际贸易商品结构、交易条件、有形贸易、无形贸易、转口贸易？
- (4) 说明进出口交易程序。
- (5) 交易磋商阶段中哪两个环节是必不可少的？
- (6) 履行合同有哪些必要的环节？
- (7) 议付和结汇有何区别？

第二节 我国的对外贸易

一、我国对外贸易的发展概况

当代世界上绝大多数国家都把对外贸易放在极其重要的地位，不少国家甚至把发展对外贸易看做是生命线。而我国在对外贸易的发展上却经历了曲折过程，长期以来没有取得很大的发展，其原因大体上有以下几方面。

第一、建国初期，以美国为首的一些资本主义国家对我国搞封锁禁运；第二、本世纪 60 年代初，苏联撕毁了当时我们赖以发展工农业生产的一系列经济技术合同；第三、十年动乱又使整个国民经济濒临崩溃。直到粉碎“四人帮”，召开中国共产党十一届中央委员会第三次全体会议以后，才向全党明确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。从此，我国的对外贸易才有了根本性的转变。对外贸易局面也逐步打开，贸易额也逐年上升。目前我国的对外贸易已得到空前发展，其主要表现有以下几个方面：