



国际贸易经典译丛

乔纳森·鲁维德 (Jonathan Reuvid) / 著  
吉姆·夏洛克 (Jim Sherlock) / 著  
王琼 杨修等 / 译

# 进出口贸易实务

International Trade: An Essential Guide to  
the Principles and Practice of Export



国际贸易经典译丛

# 进出口贸易实务

乔纳森·鲁维德 (Jonathan Reuvid) / 著  
吉姆·夏洛克 (Jim Sherlock) / 著  
王琼 杨修等 / 译

International Trade: An Essential Guide to  
the Principles and Practice of Export

中国人民大学出版社  
· 北京 ·

**图书在版编目 (CIP) 数据**

进出口贸易实务/ (英) 鲁维德著; 王琼等译. —北京: 中国人民大学出版社, 2015. 11  
国际贸易经典译丛

ISBN 978-7-300-22022-2

I. ①进… II. ①鲁…②王… III. ①进出口贸易-贸易实务-高等学校-教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 244415 号

国际贸易经典译丛

**进出口贸易实务**

乔纳森·鲁维德 著

吉姆·夏洛克

王琼 杨修 等译

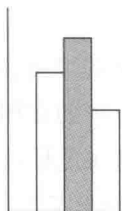
Jinchukou Maoyi Shiwu

---

出版发行	中国人民大学出版社		
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242 (总编室)		010-62511770 (质管部)
	010-82501766 (邮购部)		010-62514148 (门市部)
	010-62515195 (发行公司)		010-62515275 (盗版举报)
网 址	<a href="http://www.crup.com.cn">http://www.crup.com.cn</a>		
	<a href="http://www.ttrnet.com">http://www.ttrnet.com</a> (人大教研网)		
经 销	新华书店		
印 刷	三河市汇鑫印务有限公司		
规 格	185mm×260mm 16 开本	版 次	2015 年 11 月第 1 版
印 张	23.25 插页 1	印 次	2015 年 11 月第 1 次印刷
字 数	413 000	定 价	49.00 元

---

**版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换**



# 前 言

2010年，国际商会（ICC）迎来了它90岁的诞辰。各个成员国关于国际贸易和投资会使得全球各地的人们、企业以及国家受益的共识和信念是多年来支持国际商会履行自己的义务与职责的动力和基础。

国际商会的创始人相信，不断扩张的贸易与投资活动对于增强国与国之间的依赖性、创建一个更加稳定团结的国际环境是至关重要的，一个有助于便利贸易与投资活动的多边、以规则为基础的体制则有助于提高全球数以亿计人们的生活水平——和平会带来繁荣与财富。在他们看来，当时可用来规范贸易、投资、金融以及国际经济关系的有效的国际组织少之又少，这方面的国际规则体系则几乎可以说是完全不存在。国际商会的成员国投入了大量的时间和精力，开创了各种工具、规则和服务，大大便利了全球范围内每年数十亿美元的贸易活动。

尽管现在的商业环境和20世纪20年代初期相比有着天壤之别，但是国际贸易活动面临的很多挑战却不过是形式上有所变化而已。飞速的技术进步、全球失衡以及各国对在一个更广阔的地域范围内施行本国法律法规的渴望导致我们在过去几年里遭遇的金融危机、经济衰退和保护主义的重新抬头等难题变得更加复杂，解决这些难题也更加困难。

全球化本身也会带来政策方面的挑战。经济下行以及金融危机要求各国政

府有必要做出协调一致的反应。从这个角度说，国际商会在积极表达国际商业利益方面扮演着重要的角色，而且我们所表达的利益是不偏不倚的，建立在我们设立在世界各地的 90 多个国家的分会的立场之上。

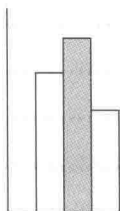
2009 年，人类面临着自第二次世界大战以来最为严重的经济衰退，随之而来的是国际贸易和投资活动也面临巨大挑战，商业在经济中的作用被置于闪光灯下。社会上确实出现了一股可以理解的担忧，那就是这次危机可能会触发新一轮的以邻为壑的保护主义——就像 20 世纪 30 年代的大萧条期间所发生的，而这可能会中断自 50 年代末以来世界经济的持续增长势头。

幸运的是，各国政府基本克制住了实施保护主义的冲动，尽管多哈回合谈判还没有结果，进出口商们在利用低成本的贸易融资方面仍将面临各种各样的困难。另一方面，即便有这些值得庆幸的地方，但是很遗憾未来我们不得不继续身处一个相当不稳定的金融市场，面对不断加剧的全球失衡以及疲软的需求——特别是发达经济体需求的疲软。在这样的大背景下，类似于国际商会这样的国际组织——它们通过提供商业建议、创建有助于便利贸易和投资的工具和服务、保护国际商务活动给全球经济做出的积极贡献等来捍卫国际贸易和投资的自由开展——的存在是极为重要的。

保障国际贸易的顺利开展这一任务永远都无法彻底完成。即便如此，国际商会及其成员国在捍卫国际贸易作为经济复苏的发动机之一方面仍然发挥着重要的作用。此外，我们还积极表达我们对一系列问题的看法，从反洗钱立法、国际贸易的合法化、保护自由竞争法，到与国际贸易合同和贸易术语有关的一系列标准的制定。我们努力的成果，比如《国际贸易术语解释通则 (Incoterms) 2010》都谨遵不偏不倚的原则，建立在国际商会在世界各地的 90 多个国家设立的分会的共同立场之上。

最后，我很荣幸有机会向各位师生以及所有从事国际贸易相关工作的人员——不管是进出口商、承运人、贸易融资方面的专业人士还是咨询专家——推荐这本《进出口贸易实务》。本书希望向各位呈现进出口贸易实务的最新进展，从国际货物买卖合同的基本条款到与如何掌控你的客户和如何投保等有关的详细要求。对此有一个清晰的、整体性的了解可以帮助相关人员厘清那些看上去很复杂的法律和实操要求。我相信，本书的读者将会发现这是一本必不可少的“宝典”，本书的出版一定会为促进国际贸易的发展做出不小的贡献。

英国国际商会会长 Tania Baumann



# 目 录

第 1 篇 世界经济	1
第 1 章 国际贸易及相关组织的合理性	3
1.1 为什么要进行贸易	3
1.2 比较优势	4
1.3 国际贸易的发展	4
1.4 保护主义	5
1.5 保护主义的形式	5
1.6 区域贸易	7
1.7 英国在国际贸易中的地位的变化	9
1.8 与国际贸易有关的国际组织	10
第 2 章 国际收支：测度与管理	13
2.1 度量国际贸易	13
2.2 国际收支比率	14
2.3 贸易账户失衡	14
2.4 失衡的管理	15
2.5 汇率管理	17
第 3 章 国际贸易模式	19

3.1	20 世纪的国际贸易 .....	19
3.2	不同地区产品贸易和服务贸易的发展趋势 (1990—2001 年) .....	21
3.3	21 世纪的国际贸易 .....	23
3.4	2008—2010 年的衰退带来的影响 .....	23
3.5	主要的进出口国 .....	27
3.6	小结 .....	30
<b>第 2 篇</b>	<b>国际营销：原理与实务 .....</b>	<b>31</b>
	<b>第 4 章 国际营销原理 .....</b>	<b>33</b>
4.1	营销的定义 .....	33
4.2	交换过程 .....	35
4.3	营销过程 .....	36
4.4	国际化过程 .....	39
4.5	市场调研 .....	40
4.6	市场选择 .....	41
4.7	市场选择标准 .....	43
4.8	收拾好烂摊子 .....	44
	<b>第 5 章 市场调研的方法 .....</b>	<b>46</b>
5.1	信息来源 .....	46
5.2	抽样 .....	49
5.3	实地调研 .....	50
5.4	统计 .....	56
	<b>第 6 章 营销计划 .....</b>	<b>62</b>
6.1	产品 .....	62
6.2	定价 .....	67
6.3	促销 .....	70
6.4	公共宣传 .....	74
6.5	面对面销售 .....	75
6.6	书面材料 .....	79
6.7	产品促销 .....	80
	<b>第 7 章 分 销 .....</b>	<b>82</b>
7.1	代理 .....	82
7.2	经销商 .....	84

7.3	当地分公司	84
7.4	连锁店/加盟店	84
7.5	中间商的选择	85
7.6	激励	89
7.7	在当地设立分支机构	90
7.8	发放许可证	91
7.9	小结	92
<b>第3篇</b>	<b>法律环境</b>	<b>93</b>
<b>第8章</b>	<b>英国法律概览</b>	<b>95</b>
8.1	法律的制定	95
8.2	欧盟法律的影响面	95
8.3	判例的等级	96
8.4	法律的源头	97
8.5	法律的类型	98
<b>第9章</b>	<b>合同法</b>	<b>101</b>
9.1	合同的要点	101
9.2	格式合同	105
9.3	对价	106
9.4	合同的条款	107
9.5	胁迫	109
9.6	错误	110
9.7	虚假陈述	110
9.8	虚假陈述的救济	113
9.9	构成犯罪的虚假陈述	114
9.10	合同的完成	114
9.11	违约的救济	117
<b>第10章</b>	<b>国际贸易中的产品销售</b>	<b>120</b>
10.1	与产品销售有关的法律法规	121
10.2	质量与适用性	121
10.3	交付产品的数量与合同不符	122
10.4	分批交货	123
10.5	接受商品	123
10.6	拒绝产品	123



10.7	消费者保护的其他方面 .....	124
10.8	义务的免除 .....	126
10.9	产品销售中的免责条款 .....	127
10.10	质保期的作用 .....	127
10.11	《不公平合同条款法案》(1977年) .....	128
10.12	《不公平合同条款法案》(1977年)对国际买卖合同的 不适用性 .....	128
10.13	《对消费者出售和供应产品的法规》(2002年) .....	129
<b>第 11 章</b>	<b>《欧盟竞争法》 .....</b>	<b>130</b>
11.1	《罗马条约》第 81 条款 .....	133
11.2	第 81 (1) 条款的具体应用领域 .....	134
11.3	哪些行为违背第 81 (1) 条款 .....	134
11.4	豁免条款 .....	135
11.5	第 81 (1) (a) 条款到第 81 (1) (e) 条款 .....	136
11.6	第 81 (3) 条款: 豁免 .....	137
11.7	集体豁免 .....	139
11.8	安慰信 .....	139
11.9	《罗马条约》第 82 条款 .....	140
11.10	滥用行为将影响成员间贸易 .....	142
11.11	欧盟法律有关并购问题的规定 .....	143
<b>第 12 章</b>	<b>代理法 .....</b>	<b>144</b>
12.1	定义 .....	144
12.2	《商业代理管理条例 (1993)》 .....	145
12.3	代理人的权利 .....	146
12.4	超出权限范围 .....	147
12.5	代理人合同的效应 .....	147
12.6	委托人和代理人的权利与责任 .....	148
<b>第 4 篇</b>	<b>出口订单的处理 .....</b>	<b>151</b>
<b>第 13 章</b>	<b>出口企业 .....</b>	<b>153</b>
13.1	出口流程 .....	154
13.2	询盘 .....	155
<b>第 14 章</b>	<b>出口报价 .....</b>	<b>158</b>
14.1	产品 .....	159

14.2	价格 .....	159
14.3	交货时间 .....	159
14.4	付款条件和方式 .....	160
14.5	确认订单（接受） .....	160
14.6	出口报价的形式 .....	160
14.7	风险评估 .....	164
<b>第 15 章</b>	<b>《国际贸易术语解释通则》 .....</b>	<b>167</b>
15.1	《国际贸易术语解释通则（2000）》 .....	168
15.2	《国际贸易术语解释通则（2010）》 .....	175
15.3	小结 .....	179
<b>第 5 篇</b>	<b>国际货物运输 .....</b>	<b>181</b>
<b>第 16 章</b>	<b>国际货物运输方式 .....</b>	<b>183</b>
16.1	货运代理 .....	183
16.2	货运代理提供的服务 .....	184
16.3	使用货运代理的优势 .....	186
16.4	使用货运代理的弊端 .....	187
16.5	国际货物运输方式 .....	188
16.6	集装箱的安全性 .....	191
16.7	其他运输方式 .....	193
16.8	运输方式的选择 .....	195
16.9	运费的计算 .....	196
16.10	总运输成本 .....	201
<b>第 17 章</b>	<b>出口包装和唛头 .....</b>	<b>203</b>
17.1	运输距离与搬运 .....	203
17.2	外界条件 .....	204
17.3	包装方法 .....	204
17.4	影响包装方式选择的因素 .....	205
17.5	出口唛头 .....	207
<b>第 18 章</b>	<b>运输单证 .....</b>	<b>210</b>
18.1	出口单证概览 .....	211
18.2	运输公约 .....	212
18.3	提单 .....	213
18.4	运单 .....	219

	18.5 承运人的义务 .....	221
	18.6 危险品的运输 .....	221
<b>第6篇</b>	<b>海关管理</b> .....	<b>227</b>
	<b>第19章 出口流程与单证</b> .....	<b>229</b>
	19.1 海关管理概述 .....	229
	19.2 欧盟 .....	232
	19.3 出口程序 .....	234
	19.4 出口许可证 .....	239
	19.5 从保税仓库出口 .....	239
	19.6 加工减免 .....	240
	19.7 转运 .....	242
	19.8 安全问题 .....	246
	<b>第20章 进口流程与单证</b> .....	<b>249</b>
	20.1 欧盟的进口 .....	249
	20.2 进口管制 .....	250
	20.3 出口发票 .....	253
	20.4 海关的管理 .....	262
<b>第7篇</b>	<b>风险管理</b> .....	<b>267</b>
	<b>第21章 货物(海运)保险</b> .....	<b>269</b>
	21.1 实际风险 .....	269
	21.2 信用风险 .....	270
	21.3 汇率风险 .....	270
	21.4 货物(海运)险 .....	270
	21.5 保险的原则 .....	276
	21.6 索赔单证 .....	282
	<b>第22章 信用保险</b> .....	<b>284</b>
	22.1 保险与出口企业 .....	287
	<b>第23章 汇率风险管理</b> .....	<b>288</b>
	23.1 不采取任何措施 .....	289
	23.2 货币账户 .....	289
	23.3 远期外汇合约 .....	290
	23.4 小结 .....	292

<b>第 8 篇</b>	<b>国际贸易融资</b> .....	293
	<b>第 24 章 商业融资</b> .....	295
	24.1 法律实体 .....	295
	24.2 融资渠道 .....	299
	24.3 出口与运营资本 .....	302
	24.4 财务报告 .....	303
	24.5 成本 .....	305
	24.6 预算 .....	306
	24.7 吸收成本与边际成本 .....	308
	<b>第 25 章 国际支付方式</b> .....	310
	25.1 市场 .....	311
	25.2 买方 .....	311
	25.3 竞争对手的情况 .....	312
	25.4 预付货款 .....	312
	25.5 赊销 .....	313
	25.6 国际汇款 .....	314
	25.7 保理 .....	314
	25.8 跟单托收 .....	315
	25.9 保付汇票 .....	318
	<b>第 26 章 跟单信用证</b> .....	320
	26.1 单证要求 .....	321
	26.2 信用证的类型 .....	328
	26.3 以货易货贸易 .....	330
	<b>第 27 章 洗钱</b> .....	332
	27.1 简介 .....	332
	27.2 安排“脏”钱 .....	332
	27.3 分层 .....	333
	27.4 整合 .....	334
	27.5 立法 .....	334
	27.6 欧盟以外国家的做法 .....	335
	27.7 洗钱犯罪与惩处 .....	336

<b>第9篇</b>	<b>新进展</b> .....	339
	<b>第28章 ICT与出口单证</b> .....	341
	28.1 SITPRO .....	341
	28.2 背景 .....	342
	28.3 联合国的 EDIFACT .....	343
	28.4 趋势与进展 .....	343
	28.5 小结 .....	346
	<b>第29章 欧盟的治理</b> .....	347
	29.1 2009—2010年衰退的后果 .....	348
	29.2 GDP .....	348
	29.3 购买力平价 .....	349
	29.4 巨无霸指数 .....	349
	29.5 人均GDP .....	349
	29.6 成员国对欧盟GDP的贡献度 .....	351
	29.7 欧盟的进一步扩张 .....	351
	<b>第30章 国际贸易的发展趋势</b> .....	353
	30.1 2008年以来的全球经济衰退 .....	354
	30.2 2010年和2011年展望 .....	355
	30.3 其他风险因素 .....	356
	30.4 世界贸易组织(WTO)的新进展 .....	356
	30.5 上升的政治风险 .....	358
	30.6 与中国共处 .....	359

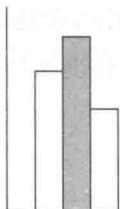


第 1 篇

世界  
经济

吳家莊

丁家莊



# 国际贸易 及相关组织的合理性

## 1.1 为什么要进行贸易

国与国之间的贸易可以分为两种基本类型：第一，进口国要么完全无法生产相关产品或提供相关服务，要么是无法提供足以满足本国需求的产品和服务；第二，进口国虽然有能力和生产相关产品或提供相关服务，但是仍然选择从外国进口。

第一种类型的贸易活动产生的原因很简单。只要进口国有能力担负得起，它就可以通过进口来获取自己原本无法获得的产品和服务。这方面的例子包括英国为了满足本国民众需求而进口香蕉，以及中国进口对本国制造业至关重要的钢铁和原铜。

我们更关注第二类贸易活动，因为它在当前国际贸易活动中占据绝大多数比重。一方面，英国进口包括汽车、煤炭、原油、电视机、服装等在内的各种产品，另一方面，英国本国也生产这些产品。乍看之下，在有能力和自给自足条件下还从世界各国进口似乎是对资源的一种浪费。

但是，通常来说出于以下三种原因中的一个或者几个，一国完全可能会进口自己有能力生产或者提供的产品和服务：



- (1) 进口产品比本国自己生产的产品要便宜。
- (2) 通过进口可以实现产品种类的多样化。
- (3) 除了价格更低廉之外，进口产品与本国产品相比可能还有其他优势，比如品质或设计更加精良、是身份和地位的象征、技术更有特色等。

## 1.2 比较优势

比较优势理论是 19 世纪著名经济学家大卫·李嘉图率先提出的。该理论认为，如果一国专注生产自己具有比较优势的产品，然后在在另一种产品的生产上具有比较优势的国家互通有无，那么两国都将获得经济收益。一个典型的例子是煤炭。人们可以在澳大利亚的露天煤矿或者是在劳动力成本很低的中国开采煤炭，然后运往一万英里以外的英国——这里的煤都藏在深深的地下，开采成本很高。因此，在煤炭开采方面，澳大利亚和中国都具有比较优势。

比较优势理论的应用范围可以扩展到整个宏观经济领域。在满足比较优势条件的前提下，不仅仅是贸易会发生；从理论上说，如果各国都专注于自己擅长的事情，那么整个世界的财富水平都将因此而提高。

显然，出于表述上的方便，该理论忽略了很多因素，其中最重要的一点便是世界对于某国专业化生产的产出的需求可能是有限的。另外，一个自然而然的疑问是，为什么在现实世界中没有出现更大范围的专业化？这个问题的答案很复杂，按照重要程度，我们可以将主要的原因归结为以下几点：

- (1) 战略防御和经济原因（一国应该自己生产在战争期间需求较大的产品）。
- (2) 交通运输成本，影响了比较成本优势的适用性。
- (3) 为保护本国产业而人为设置的壁垒，比如关税和配额等。

## 1.3 国际贸易的发展

在第 3 章中，我们将详细讨论从 1870 年到 2010 年的 140 年间的国际贸易模式。总的来说，从 1870 年到第一次世界大战期间的 1913 年，商品贸易按照年均 3.4% 的速度增长。1914—1950 年，两次世界大战以及 20 世纪 30 年代时前所未有的大萧条使得国际贸易的年均增速下降到了不足 1% 的水平。

紧接着，随着 1945 年第二次世界大战结束后建立的一些国际组织引入了金融稳定措施并积极干预贸易活动，在接下来的 23 年里国际贸易按照平均每年 7.9% 的速度飞快增长——一直持续到 1973 年。在 1974—1998 年的 25 年里，