

GUOJI MAOYI CAOZUO SHIWU

(第二版)

国际贸易

操作实务

张彦欣 卓小苏 杨楠楠◎编著

适用于最新修订的国际惯例

INTERNATIONAL
TRADE



中国纺织出版社

INTERNATIONAL TRADE PRACTICE

(第二版)

国际贸易

操作实务

（适用于高职高专院校）

适用于最新修订的国际惯例

INTERNATIONAL

TRADE

（第二版）

国际贸易操作实务

(第二版)

张彦欣 卓小苏 杨楠楠◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

国际贸易的进行涉及多方当事人利益,除了买卖双方之外,还涉及银行、运输、保险及贸易代理;国际贸易操作实务的内容,除了商品买卖合同,还包括运输合同、保险合同、外汇买卖合同以及货物的包装、检验、装卸和通关、文电的草拟与单据的制作。因此,本书对贸易本身及与贸易有关的运输业务、保险业务、银行业务、贸易惯例、规则、报关手续、检验、索赔及仲裁等都作了详细说明,以方便广大外贸工作者阅读。

本书第一版发行后,获得了广大读者的认可和欢迎,多次印刷。本书第二版根据 UCP600 对相关内容进行了修订,并补充了其他内容,以满足广大读者的需要。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易操作实务/张彦欣,卓小苏,杨楠楠编著.—2版.—北京:中国纺织出版社,2009.7

ISBN 978-7-5064-5481-0

I. 国… II. ①张…②卓…③杨… III. 国际贸易—贸易实务

IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 005772 号

策划编辑:姜 冰 责任编辑:赫九宏 责任印制:陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京云浩印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2005年3月第1版 2009年7月第2版

2009年7月第6次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:25

字数:478千字 定价:40.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

目 录

绪论	(1)
第一节 国际贸易的概念与分类	(1)
第二节 国际贸易的特点	(4)
第一章 交易前准备工作	(8)
第一节 市场调查	(8)
第二节 寻找客户	(11)
第三节 资信调查	(14)
第二章 国际贸易的基本业务程序	(18)
第一节 影响国际贸易业务程序的因素	(18)
第二节 进出口贸易的基本业务程序	(20)
第三章 进出口交易磋商与合同签订	(26)
第一节 询盘 (Inquiry)	(26)
第二节 发盘 (Offer)	(29)
第三节 还盘 (Counter - offer)	(32)
第四节 接受	(34)
第五节 进出口合同的签订	(37)
第四章 国际贸易合同的标的	(44)
第一节 商品的名称	(44)
第二节 商品的品质	(46)
第三节 商品的数量	(55)
第四节 商品的包装	(60)
第五章 国际贸易术语	(67)
第一节 国际贸易术语的含义和作用	(67)
第二节 有关国际贸易术语的国际惯例	(69)
第三节 国际贸易中六种常用贸易术语	(74)
第四节 其他贸易术语	(84)

第六章 价格核算与价格条款	(87)
第一节 与国际贸易有关的费用核算	(87)
第二节 出口商品的成本预算与报价	(107)
第三节 进口成本的核算	(110)
第四节 国际贸易合同中的价格条款	(112)
第七章 国际货款结算工具与方式	(115)
第一节 货款的支付工具	(115)
第二节 汇付	(122)
第三节 托收	(129)
第八章 信用证	(142)
第一节 信用证的概念与内容	(142)
第二节 信用证的当事人	(144)
第三节 信用证的支付程序	(146)
第四节 信用证的性质和作用	(149)
第五节 信用证的种类	(154)
第九章 其他结算方式	(159)
第一节 银行保函	(159)
第二节 备用信用证	(163)
第三节 国际保理	(167)
第四节 保函与信用证的结合使用	(172)
第十章 国际贸易融资	(177)
第一节 国际贸易融资的概念与分类	(177)
第二节 进口贸易融资方式	(180)
第三节 出口贸易融资方式	(183)
第四节 国际贸易融资成本分析	(188)
第五节 国际贸易融资风险管理	(192)
第十一章 商品检验	(197)
第一节 买方的检验权	(197)
第二节 检验的时间和地点	(199)

第三节	检验检疫机构·····	(201)
第四节	检验证书·····	(205)
第五节	进出口合同中的商品检验条款·····	(206)
第十二章	出口报关与装运·····	(208)
第一节	出口报关·····	(208)
第二节	货物装运·····	(216)
第十三章	国际货物运输·····	(218)
第一节	海洋运输·····	(218)
第二节	海上货物运输单据·····	(222)
第三节	海运方式的出口托运单据·····	(229)
第四节	铁路运输·····	(231)
第五节	航空运输·····	(232)
第六节	公路、内河、邮政和管道运输·····	(235)
第七节	集装箱运输·····	(238)
第八节	国际多式运输和大陆桥运输·····	(241)
第十四章	货物运输途中的保险·····	(244)
第一节	海洋运输货物保险保障的范围·····	(244)
第二节	海上货运保险合同·····	(249)
第三节	中国海上货物运输保险的险别和条款·····	(253)
第四节	伦敦保险协会海洋运输“协会货物条款”·····	(258)
第五节	进出口货物运输保险实务·····	(261)
第六节	其他运输形式的保险·····	(266)
第七节	进出口合同中的保险条款·····	(269)
第十五章	国际贸易单证·····	(271)
第一节	结汇单证与流程·····	(271)
第二节	资金单证·····	(275)
第三节	保险单证·····	(281)
第四节	其他单证·····	(284)
第十六章	外汇业务、出口收汇与进口付款·····	(293)
第一节	外汇与汇率·····	(293)

第二节	进出口贸易中外汇风险防范·····	(296)
第三节	进口付汇核销·····	(311)
第四节	出口结汇、收汇核销和出口退税·····	(316)
第十七章	进口货物报关·····	(319)
第一节	进口报关·····	(319)
第二节	海关查验与税费计征·····	(323)
第三节	进口提货·····	(328)
第十八章	国际贸易争议与违约索赔·····	(330)
第一节	国际贸易争议·····	(330)
第二节	违约索赔的条件·····	(333)
第三节	不可抗力·····	(337)
第四节	解决国际贸易索赔所适用的法律规范·····	(340)
第十九章	国际贸易争议的原因与防范·····	(346)
第一节	国际贸易合同订立争议与防范·····	(346)
第二节	国际货物买卖争议与防范·····	(349)
第三节	国际海上运输争议与防范·····	(352)
第四节	国际运输保险争议与防范·····	(355)
第五节	国际贸易支付争议与防范·····	(358)
第二十章	国际贸易争议的解决方式·····	(363)
第一节	和解与调解·····	(363)
第二节	仲裁·····	(366)
第三节	诉讼·····	(372)
第二十一章	国际商事仲裁·····	(375)
第一节	国际商事仲裁的种类与立法·····	(375)
第二节	国际商事仲裁协议·····	(377)
第三节	国际商事仲裁机构与仲裁规则·····	(382)
第四节	仲裁裁决的承认与执行·····	(387)
参考文献	·····	(394)

绪论

第一节 国际贸易的概念与分类

国际贸易 (International Trade), 或称对外贸易 (Foreign Trade), 按照传统或狭义的理解, 仅指货物的进出口交易。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情况, 将国际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随之发生了重大变化。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, invisible trade), 已占有相当比重。但是, 无论在我国, 还是在国际上, 货物进出口 (即有形贸易, visible trade) 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操作, 不少也是从货物进出口交易的基本操作中脱胎出来的, 有的还是直接沿袭货物买卖的基本操作。

因此, 有关国际货物进出口交易的基本理论和实务操作, 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。

国际贸易所涉及的范围相当广泛, 性质也非常复杂, 所以其分类也很多, 但根据不同的分类方法和不同的分析角度, 可有以下不同的国际贸易分类。

一、从货物的移动方向分

1. 出口贸易 (Export Trade)

一国把它生产和加工的产品运往别国市场出售, 称为出口贸易或输出贸易。

2. 进口贸易 (Import Trade)

一国将别国生产和加工的产品运进本国市场出售, 叫进口贸易或输入贸易。

3. 过境贸易 (Transit Trade)

甲国出口到乙国的货物经由丙国的国境运送时, 对丙国来讲, 就是过境贸易。过境贸易属于间接贸易, 即如果商品通过第三国输到消费国, 从生产国来说, 是间接出口, 从消费国看是间接进口, 从第三国看是转口, 都是间接贸易。

须知出口贸易和进口贸易是对每笔交易双方而言的, 对卖方 (通常为生产国)

而言，就是出口贸易；对买方（通常为消费国）而言，就是进口贸易。

二、依照商品形式分

1. 有形商品贸易 (Tangible or Visible Goods Trade)

前文已经讲过，凡是具体商品的进出口都叫做有形贸易。因为各种具体商品是有形的，可以看得见，如原料、半成品、成品等都具有形态。国际贸易中的有形商品种类繁多，为便于统计，联合国秘书处起草了1950年版的“联合国国际贸易商品标准分类”，并分别于1960年和1974年进行了修订。世界各国多采用这个分类方法对国际贸易的有形商品进行统计，并划分进出口有形商品的结构。该分类把国际贸易的有形商品根据商品加工的深度不同，共分为10大类，63章，233组，786个分组和1924个基本项目。该分类项目编号采用五位数，一位数表示“类”，二位数表示“章”，三位数表示“组”，四位数表示“分组”，五位数表示“项目”。

这10大类商品为：食品及主要供食用的活动物（0）；饮料及烟类（1）；燃料以外的非食用粗原料（2）；矿物燃料、润滑油及有关原料（3）；动植物油脂及油脂（4）；未列品、化学品及有关产品（5）；主要按原料分类的制成品（6）；机械及运输设备（7）；杂项制品（8）；没有分类的其他商品（9）。在这10大类商品中，在国际贸易的理论研究和实际商品贸易统计时，一般把0至4类商品称为初级产品，把5至8类商品称为制成品，9类为未列品。

例如，活山羊在标准分类中的目录编号为001.22，其含义为：0类，食品及主要供食用的活动物；00章，主要供食用的活动物；001组，主要供食用的活动物；001.2分组，活绵羊及山羊；001.22项目，活山羊。

我国从1981年起，在这个标准分类的基础上，根据中国的进出口货物的具体情况，制订了自己的商品分类标准，其商品统计目录编号采用6位数。数位组成是：第一位数为“类”，第二位数为“章”，第三位数为“组”，第四位数为“分组”，第五位数为“项目”，第六位数为“子目”。

2. 无形商品贸易 (Intangible or Invisible Goods Trade)

国际间交易的商品，如果属于无形劳务，像运输、保险、金融、旅游、技术等劳务的提供与接受，被称为无形商品贸易。它们是随着有形商品贸易的发展而发展的。它们包括两个方面内容：

（1）为商品贸易（有形贸易）服务的，如运输、保险、包装装潢、广告、信息、咨询等；

（2）其他与外事、外交、外商有关的各种经济活动，如旅游、投资、金融、股票、债券等。

有形贸易与无形贸易的主要区别在于：有形贸易的商品进口和出口需经过海关

手续，其进出口额表现在海关的贸易统计上，是国际收支的主要项目。但是，无形商品交易通常不经过海关手续，而且一般也不表现在海关贸易统计上，但它是一国国际收支的一部分。

三、依照交易是否有第三国（或第三者）参加分

1. 直接贸易（Direct Trade）

商品生产国与商品消费国之间买卖商品的行为，即指进出口两国直接达成的交易。

2. 间接贸易（Indirect Trade）

商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的行为，也可以说是商品进出口两国通过第三国的商人达成的交易。

3. 转口贸易、或称中转贸易（Entrepot Trade, Carrying Trade, Switch Trade or transit Trade）

在国际贸易中，商品一般都是由生产国直接卖给消费者，所以，进口国往往也就是消费国。但由于种种原因，商品有时先卖给第三国，然后再转卖给消费国（如中国商品先卖给加拿大，然后卖给美国）。第三国虽也是进口国，但并不是消费国。生产国和消费国之间通过第三国所进行的贸易就是转口贸易。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贸易关系，而是第三国转口商分别同生产国与消费国发生交易关系，仍属于转口贸易范畴。转口贸易是资本主义国家贸易商赚取高额利润的手段。他们低价从生产国购进，高价卖给消费国，从两国分别捞到好处。

四、依照货物运送方式分

1. 陆路贸易（Trade by Road）

陆地相邻国家的贸易，通常是采用陆路运送货物的方式。运输工具有火车、汽车、马车等，如中国与蒙古、美国与加拿大等国间的贸易。

2. 海路贸易（Trade by Seaway）

这种方式占世界贸易量最多。第一，因为国际贸易最早强盛、发达的国家是海岛国家，如英国、荷兰等；第二、地球三大洋占地球面积的 71 %，为陆地面积的 2.5 倍，隔洋国家间进行贸易只有跨越大洋，才能把货物从一国运到另一国；第三，海运本身所具备的特点是运费最低、运量大。

3. 空运贸易（Trade by Airway）

为了争取时间，赶上销售季节，特别是急用货物，如药品和贵重金银、首饰等和数量小、价值大的货物（有时是动植物、种子），往往采用航空运输。

空运运费较贵，一般不宜采用。但有些商品的进出口在绝大多数情况下几乎全部经由空运。空运的假发占全部假发贸易的 90%，电子部件交易中的 80% 以上、宝石交易的 90% 左右和钟表的 60% 以上是空运的。

一般而言，采用空运的多为体积小、重量轻、价格贵、时间紧，需快速运输的商品。但是，采用航空运输方式运送商品，因其运费高，故商品价格比较昂贵。

4. 邮购贸易 (Trade by Mail Order)

数量不多的交易，通常也有采用邮政包裹方式寄送的。邮购的货物，通常都是特别急需的。此种方式比空运速度慢些，但费用较之稍便宜些。

五、按照清偿工具的不同分

1. 自由结汇方式贸易 (Trade by Free Settlement)

在国际贸易中，凡是以货币（现金）作为清偿支付工具的，称为自由结汇方式贸易。当今国际贸易中，能作为国际间贸易支付工具的货币主要是美元、日元、英镑、欧元等，即所谓的硬货币（硬通货）。

2. 易货贸易 (Barter Trade)

在国际贸易中，如果以货物（经过计价）作为清偿工具，叫做易货贸易。

这种贸易是根据两国政府间签订的易货协定、民间贸易团体达成的交货协议以及进出口商间的交货合同所进行的贸易。

易货贸易的特点是，把进出口直接联系起来，双方有进有出，进出基本平衡。这是一种古老的贸易方式，但近年来在某些地区又流行起来。

3. 两者结合的贸易方式，即部分自由结汇，部分易货贸易

属此类贸易方式的有补偿贸易、“三来一补”、合资企业等。

第二节 国际贸易的特点

国际贸易与国内贸易同属商品买卖活动，两者并无实质差别，但是由于各国在语言文化、法律制度、风俗习惯与经济发展水平等方面不尽相同，两者之间还是存在很大差异。与国内贸易相比，国际贸易有以下特点。

一、经营国际贸易的困难大于国内贸易

1. 各国对商品的要求不同

国内贸易是本国人之间的商品交易，对于商品的种类、品质、规格、花色等各方面的要求，并无太大的差别，业者多能清楚掌握，但国际贸易是本国与外国之间的商品交易，外国对于商品的种类、品质、规格、花色等方面的要求则不一定与国

内相同，甚至可能相差很多。

2. 各国语言文字不同

由于国际贸易的买卖双方分别位在两个不同的国家，如果两国所使用的语言文字相同，例如英国与美国都是使用英文，则在沟通上自然不发生问题；但如果两国的语言不同，则必须共同使用其中一国的语言，甚至使用第三国的语言，因此贸易商必须熟谙一种或多种的外国语言，才能应付交易沟通的需要。

3. 贸易规章制度不同

各国有关贸易的规章制度都不尽相同，贸易商除需要清楚自己国家的规定之外，对于外国的贸易、进出口通关等规定也应了解，并随时留意其发展变化。

4. 各国风俗习惯不同

在国际贸易的过程中，经常因为各国商业习惯及风俗的不同而产生误解或纠纷，因此贸易商对于外国的风俗习惯也必须通晓，才能充分了解对方的需求。

5. 各国使用的货币不同

各国的国内贸易都使用本国的货币，而国际贸易则使用国际间通常普遍使用的货币（例如美元、英镑、马克等）进行计价、结算及支付。各国货币的币值不同，汇率经常变动，因此对于货币的兑换，以及应以何种货币计价等，都较国内贸易复杂。

6. 国外市场调查较困难

为充分掌握国外市场最新的脉动，市场调查是交易之前相当重要的准备步骤，然而由于国外市场调查的资料取得渠道较少，资料不易搜集完整，并且费用较高，因此其困难度比国内市场调查要来得高。

7. 信用调查较困难

为降低风险并避免日后恶意索赔的发生，买卖双方必须对其交易对手进行信用调查。由于国际贸易的交易对手远在国外，信用调查自然较为不易，并且在交易过程中也难以随时掌握对方的信用状况。

8. 货物运输及保险手续较复杂

有关国际货物运输的托运、装运、提货等手续，都与国内货物运输有很大的不同；此外，国际贸易货物运输路程遥远，运输风险高，贸易商通常会投保货物运输保险，有关投保及索赔等手续均较国内贸易复杂。

9. 涉及国际贸易惯例及规则

为使国际贸易商从事交易时有一共同遵行的规则，并对某些易生歧义的观念作统一的解释，若干国际贸易惯例与规则已广为各国接受及使用，贸易商对于这些惯例与规则也必须有相当的了解。

二、经营国际贸易的风险大于国内贸易

1. 信用风险 (credit risk)

信用风险是指由于交易对手不履行契约或履约不完全所产生的风险。具体地说,对买方而言,即卖方不依约交货,交货迟延或交付货物的品质或数量不符等;对卖方而言,即买方不依约付款、付款迟延、挑剔货物或单据的瑕疵要求减价等。无论国内贸易或国际贸易都可能面临信用风险,但是国际贸易的双方距离较远,信用的调查及掌握均较为困难,因此信用风险自然较大。

贸易商规避信用风险的方法,除了尽量做好信用调查,并不断密切注意对方的信用状况外,还可以投保出口信用保险 (export insurance),将信用风险转嫁给承保机构。

2. 外汇风险 (foreign exchange risk)

外汇风险又称汇兑风险 (exchange risk),即自订约至付款完成的期间内,因合约计价货币汇率变动所产生的风险,而且期间愈长,其风险愈大。一般而言,若采用外币作为合约计价货币,则当本国货币相对该外币呈现升值时,本国出口商将面临汇率变动风险 (foreign exchange rate risk);相反的,当本国货币相对该外币呈贬值时,本国进口商将面临汇率变动风险。广义的外汇风险,除汇率变动风险外,尚包括外汇转移风险 (foreign exchange transfer risk),亦即因外汇不足或政府实施外汇管制,致无法汇出外汇的风险。

对于汇率变动风险,贸易商多采用与银行签订远期外汇买卖合同的方法规避,至于外汇管制风险,则可采用投保出口保险的方式将风险转嫁。

3. 政治风险 (political risk)

即因政治情况发生变化或法令规章有所变动导致无法履行合约的风险,例如政府因外汇短缺或其他政治因素禁止以外汇支付对外交易货款或中止货物进口等。有些国家由于自身经济等各方面的问題,有时会朝令夕改,再加上一些国家内部的政局变动,经常使国际贸易商承担许多国内贸易不需承担的政治风险。

对于可能面临的政治风险,进出口业者除了做好详细的市场调查,并随时留意交易对手国家政情变化及法令变动以降低政治风险外,也可采用出口保险的方式规避。

4. 货物运输风险 (transportation risk)

即货物在运送路程中可能遭遇的风险,例如由于运送的船只发生事故,导致货物沉入海中而毁损。

国际贸易货物,无论采用何种运输方式,都会面临运输风险,并且由于航程遥远,其风险通常较国内贸易大,进出口商多会投保货物运输保险以规避。

5. 价格风险 (price risk)

即由于交易商品市场价格波动,致买卖双方可能遭受损失的风险。在合约签订之后,若货物市价下跌,对进口商不利,若市价上涨,则对出口商不利。

为避免价格风险,除了在订约前充分了解市况并审慎定价外,也可以利用商品期货交易 (futures trading) 分散风险。

6. 产品责任风险 (product liability risk)

即产品制造商 (或供应商) 所制造出售的产品,因有瑕疵而导致第三人的身体伤害或财物损失,依法应负损害赔偿责任的风险。

为避免这种风险,贸易商除应做好商品品质管理 (慎选供应厂家,并确实验货) 外,尚可投保产品责任风险 (product liability insurance)。

第一章 交易前准备工作

就贸易商而言，在进行进出口交易之前应准备的工作主要包括市场调查（market research）、寻找客户（looking for customers）及资信调查（finance and credit inquiry）等三个步骤，本章即就这三个步骤分别加以说明。

第一节 市场调查

一、市场调查的目的

国际贸易的当事人位于不同的国家，贸易商所面临的国外市场，不论在语言、法律、货币、风俗、交易习惯等方面均可能与国内市场迥然不同。因此出口商要将产品行销到国外市场，必须先对拟销售国家、地区或城市的营销环境加以调查分析，才能评估自己的产品是否有引进该市场的机会；同样的，进口商要从国外市场输入商品，也必须先做充分的国际市场调查，经过分析研究，才能寻得最有利的市场。市场调查，可说是从事国际贸易的首要工作。

对贸易商而言，国外市场可分为新市场及旧市场，前者是指从未往来过的市场，后者则为已经有过交易经验的市场。以下即分别就新市场与旧市场的调查目的加以说明。

1. 调查新市场的目的

对出口商而言，调查新市场的目的，无非是希望能将产品销售到该市场，如果该市场从未有过同类商品的销售，则为开发新市场，通常拟销售产品为新产品、专利产品或出口地的独特产品等；如果该市场已有同类商品的销售，则为争取新市场，亦即将原属于他人的旧市场变成自己的新市场，通常拟销售产品必须凭较佳的品质或较低的价格才能取代原有的同类产品。

对进口商而言，调查新市场的目的，则是希望能够了解有哪一个市场可供应拟进口的商品？哪一个市场供应的商品品质较优？价格较低？以及该市场的供应季节与数量如何等，以寻求最有利的市场。

2. 调查旧市场的目的

贸易商对于已有过往来经验的旧市场，仍需不断注意其变化，才能随时采取应变措施，以免遭受无谓损失。

对出口商而言，调查旧市场的目的，不外乎是希望增加销售量、扩大产品的市

市场占有率、对抗竞争者、稳固产品的市场地位，或者重新调查市场，检讨产品在市场失利的原因，以便重新拟定外销策略，恢复旧有市场。

对进口商而言，调查旧市场的目的，则是在于了解旧市场的变动，例如供应商的增减、供应品质的变化、供应价格的涨跌、供应数量的增减等情形，充分掌握当地的商情，以便采取有效的应对策略。

国际市场瞬息万变，经常受到各种内在及外在因素的影响，贸易经营者日常即必须对国外市场的情况加以调查、分析，时时注意其发展及变动，掌握最新资讯，方能稳操胜算。

二、市场调查的项目

国外市场的调查项目可分为两部分：一类为一般调查项目，是关于某市场的一般状况调查；另一类为特殊调查项目，是关于拟交易商品在该市场的产销状况调查。兹分述如下：

1. 一般调查项目

(1) 地理：位置、面积、气候、自然资源、地形。

(2) 人文：

①语言：官方语言、方言、对外贸易采用的语言。

②人口：总人口数、分布状况、人口规划、就业状况。

③宗教：宗教节日、宗教禁忌、宗教团体。

④收入：总收入、平均收入、增长速度、生活水准。

⑤教育：普及率、受高等教育的比率。

⑥风俗：特殊节日、消费者偏好、特殊禁忌，如颜色、图案等。

⑦政治：体制、与我国的外交关系。

⑧城市：行政中心、工商业中心。

(3) 交通：运输设施、主要干道、运费、通讯方式、通讯费用、通讯设备。

(4) 资源：产业结构、生产量、资源储藏量、开发程度。

(5) 商业状况：商业习惯、公司商号数量及规模、供需季节、销售渠道、公会及相关机构、进出口统计、国际收支。

(6) 经贸政策及法规：贸易管理法规、关税法规、外商投资法规、外汇管理法规等；司法的力量、法律模式的基础、贿赂的作用、对外国公民的保护程度等；专利法、商标法和著作权法等；国际协定（例如是否参加世界贸易组织）、征用法等。

(7) 金融：通货种类、物价水平、外汇制度、汇率、利率、金融市场交易状况。