

国际贸易实务

张文敬 主编

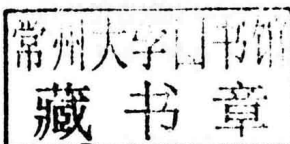
 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

国际贸易实务

主 编 张文敬

副主编 蒋永宏 何雪春

郑建仁 邓 芳



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

内 容 简 介

本书主要包括绪论、国际贸易术语、国际货物贸易合同条款及订立、国际货物贸易合同的履行、国际货物贸易渠道和方式等内容。本书注重理论与实践相结合,力求原理清晰明确、实务通俗易懂,有利于培养学生综合应用能力和实际操作能力。

本书可作为高等院校国际贸易专业的教材,也可作为国际贸易相关从业人员的学习用书。

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/张文敬主编. —北京:北京理工大学出版社, 2018. 5

ISBN 978 - 7 - 5682 - 5646 - 9

I. ①国… II. ①张… III. ①国际贸易 - 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 (2018) 第 100814 号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

(010) 82562903 (教材售后服务热线)

(010) 68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京紫瑞利印刷有限公司

开 本 / 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 / 17.5

字 数 / 425 千字

版 次 / 2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次印刷

定 价 / 69.80 元

责任编辑 / 江 立

文案编辑 / 赵 轩

责任校对 / 黄拾三

责任印制 / 李志强

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

2013年,中国成为世界第一货物贸易进出口大国,目前持续保持了第一的地位。中国在世界贸易中的地位体现了国家对外贸人才的需求状况,国家对外贸易的发展需要越来越多的具有综合发展能力和专业外贸知识的人才。为了适应这种需要,我们结合国际贸易中出现的新情况,吸收当今国内外有关研究成果及有关教材的新内容,编写了本书。

本书主要有以下特色:

(1) 为了适应国际贸易新的发展需要,近几年,政府在国际贸易政策方面做出了较大改进,本书在编写过程中根据相关政策的新变化也加入了全新的相关内容,可以让读者第一时间知悉现时的外贸政策和外贸操作实务。

(2) 本书的创新内容体现在编者长期从事外贸实践和教研工作的心得,如贸易术语的实际选择、进出口商品价格的汇率影响、国际贸易货款收付的其他方式、国际贸易融资、货物贸易的品质检验要点、出口合同履行原则、贸易拓展渠道、外贸新业态等。

本书由张文敬担任主编,蒋永宏、何雪春、郑建仁、邓芳任副主编。张文敬编写了绪论、第十一章、第十二章、第十三章,并与郑建仁共同编写了第十章、第十四章、第十五章、第十六章,同时对本书所有内容进行了审核和修正;蒋永宏编写了第五章、第六章、第七章;何雪春编写了第八章、第九章;邓芳编写了第一章、第二章、第三章、第四章。

本书在编写的过程中,得到了阿里巴巴(中国)网络技术有限公司中山分公司、中山佳航供应链管理有限公司及相关税务专家的大力支持和帮助;电子科大中山学院经贸学院14级学生冯锐华、欧林烁、吴茜完成了本书所需要的图表。对此一并致谢!

由于编者水平有限,书中难免存在疏漏之处,敬请广大读者不吝指教!

特别声明:本书中所涉及实例中的公司名和人为虚构,如有雷同,纯属巧合。

目 录

绪论	(1)
第一节 现实场景和教学方法	(1)
一、现实场景	(1)
二、教学方法	(2)
第二节 课程内容	(3)
一、国际货物贸易的法律基础和国际贸易惯例	(4)
二、国际货物贸易合同的达成	(7)
三、国际货物贸易合同的履行	(8)

第一篇 国际贸易术语

第一章 国际贸易术语及其国际贸易惯例	(13)
第一节 国际贸易术语的含义及发展	(13)
一、贸易术语的含义	(13)
二、贸易术语的形成与发展	(13)
第二节 国际贸易术语的国际贸易惯例	(14)
一、《1932 年华沙—牛津规则》	(14)
二、《1990 年美国对外贸易定义修订本》	(14)
三、《2010 年国际贸易术语解释通则》	(15)

第二章 适合于各种运输方式的贸易术语	(16)
第一节 EXW 贸易术语	(16)
一、EXW 的含义	(16)
二、买卖双方的义务	(16)
三、EXW 术语下应注意的问题	(17)
第二节 FCA、CPT 和 CIP 贸易术语	(17)
一、FCA	(17)
二、CPT	(19)
三、CIP	(20)
第三节 DAT、DAP 和 DDP 贸易术语	(22)
一、DAT	(22)
二、DAP	(23)
三、DDP	(24)
第三章 适合于水上运输方式的贸易术语	(27)
第一节 FAS 贸易术语	(27)
一、FAS 的含义	(27)
二、买卖双方的义务	(27)
三、FAS 术语下应注意的问题	(28)
第二节 FOB、CFR 和 CIF 贸易术语	(28)
一、FOB	(28)
二、CFR	(30)
三、CIF	(31)
第四章 贸易术语的选择	(34)
第一节 与贸易术语选择有关的议题	(34)
一、贸易术语与合同性质的关系	(34)
二、风险的提前转移	(34)
三、包装和检验	(35)
第二节 贸易术语的实际选择	(35)
一、关于 EXW、DAT、DAP、DDP 和 FAS	(35)
二、FOB、CFR 和 CIF 的选择与 FCA、CPT 和 CIP 的选择	(35)
三、FCA 与 FOB 之间的选择	(37)

第二篇 国际货物贸易合同条款及订立

第五章 合同的主体、标的及其主要指标	(41)
第一节 合同主体和标的	(41)
一、国际货物贸易合同的含义	(41)
二、合同的主体	(41)
三、合同的标的	(42)
四、合同当事人条款	(42)
第二节 国际贸易商品名称	(43)
一、商品名称的含义及品名条款的意义	(43)
二、商品名称的表示方式	(43)
三、品名条款的内容	(44)
四、规定品名条款的注意事项	(44)
第三节 国际贸易商品品质	(44)
一、商品品质的含义	(44)
二、商品品质的表示方法	(44)
三、品质机动幅度的规定	(46)
四、规定商品品质的注意事项	(47)
第四节 国际贸易商品数量	(48)
一、商品数量的表示方法	(48)
二、货物重量的计算方法	(48)
三、数量条款的规定	(49)
四、规定数量条款应注意的问题	(49)
第五节 国际贸易商品包装	(51)
一、包装的种类	(51)
二、包装的标志	(53)
三、中性包装、定牌生产	(53)
四、订立包装条款时应注意的事项	(55)
第六章 国际货物运输	(57)
第一节 运输方式	(57)
一、货物交付与装运	(57)
二、海洋运输	(58)
三、铁路运输	(60)

四、航空运输	(61)
五、集装箱运输	(62)
六、国际多式联运	(63)
七、大陆桥运输	(63)
八、其他运输方式	(64)
第二节 装运条款	(64)
一、装运(交货)时间	(64)
二、装运港(地)和目的港(地)	(65)
三、分批装运与转运	(66)
四、装卸时间、装卸率与滞期费、速遣费	(66)
第三节 运输单据	(68)
一、海运提单	(68)
二、其他运输单据	(71)
第七章 国际货物运输保险	(74)
第一节 国际货物运输保险的性质、作用 and 意义	(74)
一、国际货物运输保险的性质	(74)
二、国际货物运输保险的作用 and 意义	(75)
第二节 海洋运输货物保险保障的范围	(75)
一、保障的风险	(75)
二、保障的损失	(77)
三、保障的费用	(79)
第三节 中国海洋运输货物保险险别	(79)
一、基本险	(79)
二、基本险的除外责任	(80)
三、基本险的责任起讫	(81)
四、附加险别	(81)
第四节 伦敦保险协会海洋运输货物保险险别	(83)
一、ICC(A)条款的主要内容	(84)
二、ICC(B)条款的主要内容	(86)
三、ICC(C)条款的主要内容	(86)
四、协会海运货物战争险条款的主要内容	(87)
五、协会海运货物罢工险条款的主要内容	(87)
第五节 陆运、空运与邮包运输货物保险	(88)
一、陆上运输货物保险	(88)

二、空运货物保险	(90)
三、邮包运输货物保险	(91)
第六节 国际货物贸易合同中的保险条款	(91)
一、保险投保人的确定	(91)
二、保险金额、保险费确定	(92)
三、保险险别的确定	(92)
四、保险索赔	(92)
五、保险单据的约定	(93)
第八章 国际贸易商品价格	(96)
第一节 商品价格的确定	(97)
一、正确贯彻作价原则	(97)
二、加强成本核算	(97)
三、考虑影响价格的各种具体因素	(97)
第二节 贸易术语的价格构成及国际贸易成本核算	(98)
一、贸易术语的价格构成	(98)
二、国际贸易成本核算	(98)
三、贸易术语的价格换算	(101)
第三节 商品价格的定价方式	(101)
一、固定作价	(101)
二、非固定作价	(102)
三、部分固定价格、部分非固定价格	(103)
第四节 汇率、计价货币与支付货币	(103)
一、计价货币的选择	(104)
二、外币与人民币之间的换算	(104)
第五节 佣金和折扣	(105)
一、佣金的含义、表述与计算	(105)
二、折扣的含义、表述与计算	(106)
第六节 如何编制报价表	(106)
第九章 国际贸易货款的收付	(110)
第一节 支付工具	(110)
一、汇票	(111)
二、本票	(115)
三、支票	(116)

第二节 商业信用支付方式	(117)
一、汇付	(117)
二、赊销	(121)
三、托收	(121)
第三节 银行信用支付方式	(126)
一、信用证付款的特点	(126)
二、信用证的适用条件	(126)
三、信用证的当事人	(126)
四、信用证的格式与内容	(128)
五、信用证的收付程序	(130)
六、信用证的种类	(131)
七、信用证的利弊	(136)
八、使用信用证的注意事项	(136)
九、合同中的信用证支付条款	(136)
十、《跟单信用证统一惯例》及其主要规定	(137)
十一、主要国际贸易结算方式及风险	(139)
第四节 第三方支付方式	(143)
一、第三方支付的概念	(143)
二、第三方支付的利弊	(143)
三、主要国际第三方支付公司	(144)
第五节 银行保函与备用信用证	(147)
一、银行保函	(147)
二、备用信用证	(150)
第六节 国际贸易融资	(154)
一、国际贸易融资的含义	(154)
二、国际贸易融资的方式	(154)
第十章 国际贸易商品检验	(160)
第一节 商品检验的内容及重要性	(160)
一、商品检验的含义	(160)
二、商品检验的内容	(161)
三、商品检验的重要性	(161)
第二节 贸易合同约定的检验时间、地点和检验人	(162)
一、卖方场所检验	(162)
二、买方场所检验	(163)

三、卖方场所检验，买方场所复验	(163)
四、卖方场所检验重量，买方场所检验品质	(164)
五、卖方在保质期内一直负有对产品品质的责任	(164)
第三节 出口国和进口国的强制检验	(164)
一、进出口法定检验	(164)
二、各类产品标准	(165)
三、进出口法定检验的技术规范和标准	(166)
第四节 检验机构、标准与证书	(166)
一、检验机构	(166)
二、检验标准	(167)
三、检验证书	(168)
第十一章 违约的预防与争议的解决	(171)
第一节 违约概述	(172)
一、违约的含义	(172)
二、各类法系、国际组织对违约的规定	(172)
第二节 违约的预防	(173)
一、违约金	(173)
二、定金	(174)
第三节 不可抗力	(175)
一、不可抗力的含义	(175)
二、不可抗力条款内容及约定注意事项	(176)
三、其他相关事项	(177)
第四节 争议的解决	(177)
一、仲裁是解决合同争议的重要方式	(178)
二、仲裁的基本制度	(179)
三、仲裁条款的主要内容	(180)
四、我国在国际货物贸易合同中的仲裁协议方式	(180)
五、约定仲裁条款的注意事项	(181)
六、仲裁裁决的承认与执行	(181)
第十二章 国际货物贸易合同（条款）的订立	(183)
第一节 贸易合同（条款）的商定	(183)
一、询盘	(183)
二、发盘	(184)

三、还盘	(186)
四、接受	(186)
五、还盘与接受的界定	(188)
第二节 贸易合同成立的时间和生效的要件	(188)
一、合同成立的时间和地点	(188)
二、合同生效的要件	(189)
第三节 贸易合同的形式与合同内容	(189)
一、贸易合同 (Contract) 的形式	(189)
二、贸易合同的内容	(190)

第三篇 国际货物贸易合同的履行

第十三章 国际货物贸易合同的履行	(193)
第一节 出口合同的履行	(193)
一、信用证支付方式出口合同的履行	(194)
二、非信用证支付方式出口合同的履行	(198)
三、中小出口企业通常使用支付方式的出口合同的履行	(202)
四、出口收汇核销和出口退税	(202)
第二节 进口合同的履行	(203)
一、证	(204)
二、货	(204)
三、船	(204)
四、款	(204)
五、关	(204)
第三节 国际货物贸易报关	(205)
一、进出口申报	(206)
二、配合查验	(206)
三、缴纳进出口税及海关代征税	(207)
四、完成结关	(209)
第四节 促进通关便利化进展及成果	(210)
一、通关作业无纸化	(210)
二、通关一体化	(210)
三、国际贸易“单一窗口”	(211)
四、通关便利化的未来发展	(211)

第五节 国际货物贸易单据	(212)
一、国际货物贸易操作单据	(212)
二、国际货物贸易结汇单据	(216)
三、制作并审核结汇单据的原则	(220)
第六节 违约的法律救济办法及索赔	(220)
一、违约的法律救济办法	(221)
二、对卖方违约的法律救济办法	(224)
三、对买方违约的法律救济办法	(226)
四、违约的索赔与理赔	(227)
 第四篇 国际货物贸易渠道和方式	
 第十四章 线上和线下渠道	(232)
第一节 线上渠道	(232)
一、线上渠道的含义及主要模式	(232)
二、线上渠道的主要模式	(233)
三、线上渠道的特点	(233)
第二节 线下渠道	(234)
一、国际商品展览会	(235)
二、国外进口商的国内办事处	(236)
三、外贸公司	(237)
四、同行业协作商家	(237)
 第十五章 对销贸易与加工贸易	(239)
第一节 对销贸易	(239)
一、易货贸易、记账贸易和转手贸易	(239)
二、互购和回购	(240)
三、补偿贸易	(241)
第二节 加工贸易	(242)
一、来料加工	(242)
二、进料加工	(243)
三、境外加工	(244)

第十六章 外贸新业态	(246)
第一节 市场采购贸易	(246)
一、市场采购贸易的含义与方式	(246)
二、市场采购贸易的特点与优势	(247)
三、市场采购贸易的操作流程	(248)
四、市场采购贸易的政策推进	(248)
五、市场采购贸易的实施效果	(249)
第二节 外贸综合服务	(249)
一、外贸综合服务的含义	(249)
二、外贸综合服务的产生、特点与优势	(250)
三、外贸综合服务的服务类型及基础服务的操作流程	(251)
四、外贸综合服务的政策推进	(252)
五、外贸综合服务的实施效果	(253)
第三节 跨境电子商务	(254)
一、跨境电子商务的含义	(254)
二、跨境电子商务的分类	(255)
三、跨境电子商务对国际贸易的影响	(256)
四、跨境电子商务的政策推进	(257)
五、跨境电子商务的实施效果	(259)
六、利用跨境电子商务发展对外贸易的策略	(263)
参考文献	(265)

第一节 现实场景和教学方法

国际贸易的现实场景如何？在这个岗位上从事的是什么样的工作？我们将借助《国际贸易实务》课程，在教师与学生的共同努力下，达到提高学生贸易能力的目标。

一、现实场景

阿妍是电子科技大学中山学院国际贸易专业 2015 届毕业生。周末后的第一个工作日，她按时来到亿晨灯饰有限公司，开始一天的工作。这又将是忙碌的一天，但她心情愉悦，这不仅因为她形成了良好的工作习惯，还因为上个周末，她利用休息时间与瑞典一家公司就一个工程项目的合同敲定了所有的细节，她需要在这天上午将之前谈判决定的事项整理成文，在瑞典客户早晨上班的时候就能收到她发过去的合同文本。

合同条款是贸易双方在谈判过程中就双方关心的事项达成一致的记录，为了很好地配合瑞典这家老客户为工程项目提供合格产品的要求，在过去的一周内，双方就产品质量标准、包装标准、验货方式、质量保证期、产品价格、贸易术语、计价货币、支付货币、汇率变化时的价格调整及支付方式、交货数量、交货时间、运输方式、货物保险险种、定金和不可抗力条款、仲裁条款等进行了多轮交叉谈判。各种纷繁的条款，对于初学外贸岗位的新手来说，可能会产生心理忐忑，但阿妍的表现可圈可点。在过去的一周内，阿妍除了与这家瑞典客户达成工程项目的合同条款外，还带领市场三部的五位外贸同事通过线上渠道收获了 20 万美元的出口订单。阿妍走上外贸岗位一年后就在老板的信任和鼓励下，拉上与自己同年来到公司的两位小伙伴及刚刚进入公司的三位新人成立了市场三部，并担任市场三部经理。在过去的一年里，阿妍除了保持自己的勤奋和对业绩的欲望外，更重要的是关注如何激发团队成员的热情，发挥团队成员的才智，既重视工作机制的作用，也重视亲和力的效果。市场三部经常被老板称为战斗力最强的队伍，他们的专业和服务不断赢得客户的信任，阿妍也从单纯的外贸业务员，成长为合格的部门业务经理（业绩是综合体现）。

今天下午，阿妍按计划召集了本部门的会议。在会议中，除了总结上周新客户开发情

况、老客户跟进效果、收获的业绩以及公司相关的要求外，重点强调了出口订单的切实执行。阿妍认为，外贸业务员代表公司从众多的供应商竞争者中依托公司的实力和业务员的专业表现脱颖而出，赢得国外客户的信任，促使他们决定将在中国的产品制造任务托付给我们公司，作为公司的代表，我们要抱着感恩的心态，兢兢业业，脚踏实地，切实履行好订单合同，既回报客户，也在订单执行过程中不断地赢得客户的持续信任，使我们的企业不断地发展壮大，我们每一个人也分享企业发展的成果。

虽说取得客户的订单是外贸出口环节最重要和最难的，但订单的执行也不能有半点马虎，它决定了订单效果的最终体现，如果未能按合同要求履行条款，导致货款不能如期收回，前期努力将付诸东流。针对前段时间发现的订单执行问题，阿妍强调了出口合同履行过程中证（定金）、货、船、款各自的重要性，各环节的连续性和履行过程中各项交叉工作的同时推进。收到定金或信用证是厂家开始备货的前提，在备货的同时，需要按照交货时间的要求提前订舱，并按照要求准备好报关所需要的资料如出境货物通关单、商业发票、装箱单等，以及信用证或合同中要求的熏蒸证、产地证，只有在每一个环节都切实履行了合同的责任，出口企业才能及时顺利地收回货款，业务员的最终价值才得以体现。

在不长的两年时间内，能有如此好的外贸业绩，阿妍是这样总结的：外贸的岗位同其他岗位一样，首先要有对工作业绩的欲望，在欲望的牵引下，不断地学习和工作，不断地解决一个又一个问题，不断地满足客户的需求，赢得客户的信任，这是取得出口订单的基础；其次还需要兢兢业业的工作态度，只有切实履行好订单责任，为客户按时提供合格的产品，才能实现客户和公司的双赢。回想起大三下学期《国际贸易实务》课程设计的各个课堂环节，让学生们有很多机会参与国际贸易的各个真实环境中真学真做。在做的过程中，如何思考、分析和判断，以及在小组活动中如何做好组长，团结、凝聚组员，如何做好组员，维护组长为团队发力，通过不断学习、实践和反思过程，使自己对如何学习、如何工作、如何生活都逐渐有了较为清晰的认识，这门在大学生涯中有些与众不同的课程为走上工作岗位后表现出的自信注入了满满的正能量。

二、教学方法

初入“国际经济与贸易”专业课程《国际贸易实务》的小伙伴们，你们读完阿妍的故事后，有什么样的认识和感想？国际贸易涉及面广，条款众多，纷繁复杂，是不是有心里添堵的感觉？但看到阿妍在短短的时间内能成为外贸岗位的中坚，是不是又觉得也并不是那么难？有欲望吗？想试试吗？想充实自己吗？其实就像阿妍总结的那样，不论是以后从事外贸岗位还是其他岗位，重要的是要在大学教育中，锻炼、培养、提高自己的学习能力、工作能力和生活能力，为自己在社会立足、生存和发展打下坚实的基础。

《国际贸易实务》课程将为小伙伴们提供一个大家共同学习的舞台，相互学习，强调学生积极参与到共同学习的环境中。如果你觉得自己某方面的能力和知识有很多不足，并且具有急需充实自己的渴望，本课程课堂教学的丰富内容可以满足你的需要，可以帮助你逐渐养成正确的学习方法、工作态度和生活方式，在提高综合能力的基础上掌握好专业知识，在学习专业知识的过程中培养综合能力，让你在正确的人生职业轨道上前行。

《国际贸易实务》课程将按照国际贸易实践中的真实情景，依循不同的贸易环节和知识点设立“重点议题”，围绕“重点议题”，要求学生做好课前查阅资料、咨询同行从业者，课

中同学讨论、发表个人观点、班级发言、老师评价和课后的文字总结,既问、又想、又说、又听、再想和总结。每一组“重点议题”就是几项课程化的工作任务,学生按照工作任务的要求,在与同组同学或其他伙伴交流的基础上,每个人独立地完成初步方案;在课中小组会议环节,每个人独立地表达展示自己,并倾听、对照同组其他同学的演说;在班级分享环节,每个组长向全班同学汇报本组同学的主要观点,其他同学则需要集中精力从各组长的演说中发现自己的不足,老师对组长的发言给予评价并表达自己对各项工作的见解;学生在每一次的“重点议题”后,加以总结和整理:在这一轮的“重点议题”中,在哪些方面收获了什么,还有哪些方面做得不好,以便在下一轮的“重点议题”中可以得到更好的锻炼。教学环节的设计针对每一位学生,在每一次的课堂交流环节,每一位学生都需要做好课前准备,每一位学生在每一次的课堂分组会议上,都要进行独立的演讲,每一位学生都要依序轮流担任组长,目的是通过不同的“重点议题”,有意识地培养和锻炼每一位学生思维、分析、判断能力,以及小组团队的合作意识和组长的领导协调能力,在能力培养过程中,收获相应的专业知识。

第二节 课程内容

通过前面的介绍,想必同学们对《国际贸易实务》课程的内容已经有所了解,但这些了解有可能是碎片式的,并不系统,因此有必要对《国际贸易实务》课程内容进行系统介绍。

国际贸易(International Trade),也称世界贸易,是指跨越国境的货品和服务交易,一般由进口贸易和出口贸易组成,因而也称为进出口贸易。进出口贸易可以调节国内生产要素的利用率,改善国际间的供求关系,调整经济结构,增加财政收入等。

国际贸易包括了货物贸易(Commodity trade)、服务贸易(Service trade)、技术贸易(Technology trade)三大类,这是基于贸易标的物来分类的。世界贸易组织将技术贸易归于服务贸易中,在统计数据中,通常看到的是货物贸易和服务贸易两大类。一直以来,货物贸易在国际贸易中占据了主导,虽然近年来服务贸易比例呈现上升趋势,但货物贸易仍然是国际贸易中的主要形式,本课程以国际货物贸易为主要介绍对象。

国际货物贸易属于商品交换,与国内贸易相比都具有商品交换性质,但它是发生在不同国家或地区之间,所以与国内贸易相比又具有以下不同的特点:

(1) 国际货物贸易涉及不同国家或地区,由于各国或地区政策措施、法律体系存在差异,语言文化、社会习惯等不同,所涉及的事项远多于国内贸易。

(2) 国际货物贸易的交易数量和交易金额较大,运输距离远,履约时间长,因此交易双方承担的风险远大于国内贸易。

(3) 国际货物贸易还会受到交易双方所在国家的政治、经济波动,双边关系及国际形势变化等方面的影响。

(4) 国际货物贸易除了交易双方外,还涉及海关、商检、外汇等政府部门和运输、保险、银行等服务公司的协作、配合,过程环节远多于国内贸易。

2009年,我国成为第一货物贸易出口国,而且之后持续保持了第一的地位;我国目前