

国际贸易实务与惯例书系

国际贸易实务

PRACTICE OF INTERNATIONAL TRADE

姚新超 编著



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

国际贸易实务与惯例书系

国际贸易实务

姚新超 编著

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/姚新超编著. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2007

(国际贸易实务与惯例书系)

ISBN 978-7-81078-843-4

I. 国… II. 姚… III. 国际贸易 - 贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 052095 号

© 2007 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际贸易实务

姚新超 编著

责任编辑: 曹 麦

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

唐山市润丰印务有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 32.75 印张 776 千字

2007 年 7 月北京第 1 版 2007 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81078-843-4

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 49.00 元

前 言

目前,经济全球化与区域化深入发展,国际间的贸易、投资、金融、技术及知识产权不断相互交融,基本形成了贸易与投资自由化、生产跨国化、金融与市场全球化或区域化的格局,从而使国际贸易实务操作程序更加复杂、难度不断加大。一些传统的贸易实务操作或习惯做法很难适应复杂多变的国际经贸形势。

国际贸易实务是一门跨学科、多领域交叉且应用性极强的综合性专业课程,它要求读者和从业人员将其他学科的相关知识运用到本课程中,以达到融会贯通的效果。同时,它也是国际经济与贸易专业外其他相关专业和行业的必备知识。

国际贸易实务的经营因市场、环境、商品及交易对象的差异而可能有所不同,但在经营过程中其基本原理和原则却是相同的,只要掌握了其基本要领,在实践中则可以灵活运用。为此,作者试图将国际贸易实务中的普遍性做法和操作技能进行较为系统的阐述,为国际贸易经营者提供实务指导,使其不断提高国际贸易经营应变能力和竞争水平。

本书分为四篇31章,体系较为完整,涵盖了整个贸易实务流程;内容涉及了国际贸易中的货物、技术、知识产权等主要标的的交易;结构合理,将全部内容分为进出口贸易通用知识、出口贸易实务、进口贸易实务及与贸易相关的其他知识,使读者和经营者对出口商与进口商在两种不同角色下,对其相关业务能有较为清晰的认识和掌握,使之处在不同角色下能够维护自身利益,同时又兼顾对方的考虑。

本书具有以下特色和预期目标:

一、体系完整、结构合理、符合学习规律

国际贸易实务的特点之一是,综合性强、交易过程复杂。为使读者和经营者对国际贸易实务操作有一个完整的了解和认识,本书分为“国际贸易实务概论”、“出口贸易实务”、“进口贸易实务”和“与贸易有关的其他问题”四个部分。各部分的内容循序渐进,相互联系,紧密衔接,为读者和经营者构建出一个体系完整、结构合理的国际贸易交易架构,以保证符合学习规律。

二、内容丰富、涉及面广、满足不同需要

除因国际服务贸易的主要内容具有较强的特殊性而未予全面论述外,本书较为全面地论述了与货物贸易、技术贸易、知识产权贸易等相关的贸易、金融、商法、海关、运输及保险等知识及其实务操作的技能与技巧,可谓是“大”实务,力求满足不同层次的需要。

三、理论与实例、案例有机结合,增强实务操作能力

为帮助理解和掌握抽象的原理、原则及相关知识,以达到学以致用目的,本书在各章中增加了相关的实例、样单等具体化内容,使抽象知识更加形象化;除个别章外,全书

2 国际贸易实务

共列举了上百个相关的案例分析,并给出了分析参考要点,引导读者和经营者进一步领会有关知识的真谛所在,从而克服了以往相关教材的不足,也使教师的教学更加生动有趣,有的放矢。同时,有助于使读者和经营者将理论与实践有机地结合,有效地增强实务操作能力。

四、信息量较大、网络资源丰富、有助于提高效率

本书还有一个与众不同的特色,即在讲述基本知识后,又在各章之后增添了“相关链接”栏目,其内容与讲述的知识紧密相关,引导、帮助读者和经营者了解、查询有关信息。此外,凡涉及国际贸易经营的我国主要国家机关、机构、民间组织等的网站、网址、职能、管理等信息均适当地分布于各章节的相关内容中,以便于读者和经营者与之沟通和联系,充分利用网络资源,收集有关信息,及时调整经营策略,节约成本,提高效率。

五、资料新颖、国际惯例突出、及时与国际接轨

国际贸易实务的另一突出特点是,相关的国家政策随国内外形势的变化不断调整与改变;业务习惯做法要遵从国际惯例与规则,保持与国际接轨的状态。本书凡涉及的国内政策、国际贸易惯例与规则等均为目前有效的相关文件、国际商会最新出版物等,有些还具有一定的超前性,如国际商会 UCP600 将于 2007 年 7 月 1 日起实施,但相关内容已引入本书并大量引用,以免滞后于实践。

六、适用性强、适合有关专业及行业的读者和业者阅读

如前所述,国际贸易实务具有较强的综合性,它不仅是国际经济与贸易专业的主干课程,同时也是金融、法律、企业管理等相关专业的必备知识。另外,具有贸易经营权的企业、海关和银行的从业人员,以及法官、律师、仲裁员等均涉及国际贸易实务知识。本书可以满足不同专业和经营者的不同需要,具有广泛的适用范围,读者和经营者可根据需要,选择阅读不同的章节内容。

本书在写作过程中曾得到以下单位的支持和帮助:中华人民共和国商务部、中国贸易促进委员会、中国国际经济贸易仲裁委员会、中国银行、中国工商银行、招商银行、中国出口信用保险公司、天津中远物流有限公司、美国总统轮船(中国)有限公司、中国五矿进出口公司等,在他们的大力协助下,本书得以顺利付梓,作者对此深表谢意。此外,本书第十二章和第二十三章由对外经济贸易大学梁焕磊博士撰写,对其无私帮助,作者向其表示感谢。

由于国际贸易实务处于不断发展变化之中,加之囿于作者的学识水平,书中疏漏与不足之处在所难免,尚祈广大读者和经营者不吝指正。

作者的电子信箱: xinchao yao@sohu.com; xcyao bnu@163.com。

姚新超

2007 年元月于北京

目 录

第一篇 国际贸易实务概论

第一章 国际贸易实务基本认识	(2)
第一节 国际贸易形态及贸易主体或贸易商	(2)
第二节 国际贸易的主管或相关机构及其职责	(4)
第三节 对外贸易经营者备案登记	(6)
第四节 国际贸易实务的主要特点	(7)
第二章 国际贸易实务经营策略	(12)
第一节 内部组织与管理	(12)
第二节 经营策略	(14)
第三节 国际贸易风险及其规避措施	(16)
第三章 国际贸易实务程序	(20)
第一节 出口贸易程序	(20)
第二节 进口贸易程序	(24)
第四章 国际贸易合同基本条款	(29)
第一节 品名与品质条款	(29)
第二节 数量条款	(33)
第三节 包装条款	(35)
第四节 价格条款	(40)
第五节 付款条款	(41)
第六节 交货(装运)条款	(42)
第七节 保险条款	(49)
第八节 检验检疫条款	(50)
第九节 索赔条款	(51)
第十节 不可抗力条款	(53)
第十一节 仲裁条款	(55)
第五章 国际贸易术语	(57)
第一节 国际贸易惯例的含义与特点	(57)
第二节 国际贸易术语惯例	(59)
第三节 《2000年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS2000)简介	(61)
第四节 E组贸易术语	(63)
第五节 F组贸易术语	(65)
第六节 C组贸易术语	(70)

2 国际贸易实务

第七节 D 组贸易术语	(77)
第八节 选用贸易术语应考虑的主要因素	(84)

第二篇 出口贸易实务

第六章 开拓国际市场	(92)
第一节 国际市场调研	(92)
第二节 寻找贸易伙伴	(94)
第三节 资信调查	(96)
第七章 出口交易磋商与订约	(103)
第一节 出口交易磋商	(103)
第二节 一般交易条件	(113)
第三节 签订合同	(117)
第八章 出口价格	(123)
第一节 出口价格的构成	(123)
第二节 主要出口价格	(124)
第三节 对外报价的计算	(127)
第四节 计价货币与作价方法	(134)
第九章 信用证的审核与接受	(138)
第一节 接收与核对信用证	(138)
第二节 审核信用证	(139)
第三节 常见的信用证软条款	(142)
第四节 信用证的延期与修改	(145)
第五节 信用证下的提示交单	(148)
第十章 备货与订舱租船	(151)
第一节 备货	(151)
第二节 订舱与租船	(153)
第十一章 出境货物检验检疫	(156)
第一节 检验检疫的依据及作用	(156)
第二节 检验检疫机构及其职责	(157)
第三节 出入境检验检疫程序	(159)
第四节 出境货物报检	(162)
第五节 出境货物报检单的填制	(164)
第十二章 出口报关	(168)
第一节 报关的一般程序	(168)
第二节 报关前的准备工作	(169)
第三节 货物的申报	(171)
第四节 货物的查验	(174)
第五节 缴纳税费	(175)
第六节 货物的放行	(177)

第七节 海关核销	(179)
第十三章 出口货物运输保险	(181)
第一节 可保利益与投保责任	(181)
第二节 出口货物保险	(183)
第三节 投保单与保险单	(187)
第四节 中国货物运输保险险别	(196)
第五节 伦敦保险协会海运货物保险险别	(199)
第十四章 出口货物装运	(204)
第一节 班轮货物装运程序	(204)
第二节 集装箱班轮货物装运程序	(209)
第三节 租船货物装运程序	(213)
第四节 海运运费的计算	(215)
第五节 海运提单	(218)
第六节 海运单	(229)
第七节 航空货运程序	(231)
第十五章 缮制国际贸易单据	(236)
第一节 商业发票的缮制	(236)
第二节 汇票的缮制	(241)
第三节 原产地证书的缮制	(244)
第四节 其他贸易单据的缮制	(249)
第十六章 国际贸易结算的信用工具——票据	(263)
第一节 票据概述	(263)
第二节 汇票	(265)
第三节 本票	(274)
第四节 支票	(277)
第十七章 出口货款的结算——汇付	(283)
第一节 汇付概述	(283)
第二节 汇付的种类及其使用	(285)
第三节 汇付在国际贸易中的应用	(287)
第十八章 出口货款的结算——托收	(291)
第一节 托收概述	(291)
第二节 托收的种类及业务程序	(292)
第三节 跟单托收当事人的责任与义务	(299)
第四节 跟单托收的风险及防范	(302)
第十九章 出口货款的结算——信用证	(306)
第一节 信用证概述	(306)
第二节 信用证的基本内容	(310)
第三节 跟单信用证当事人、关系人的权利和义务	(314)
第四节 信用证的不可撤销性及修改	(319)

4 国际贸易实务

第五节 保兑信用证与不保兑信用证	(321)
第六节 即期付款信用证、延期付款信用证、承兑信用证与议付信用证	(324)
第七节 假远期信用证和预支信用证	(328)
第八节 可转让信用证与不可转让信用证	(331)
第九节 循环信用证	(336)
第十节 对背信用证	(337)
第十一节 对开信用证	(340)
第十二节 备用信用证	(340)

第三篇 进口贸易实务

第二十章 选择进口商品及建立贸易关系	(350)
第一节 进口贸易管理	(350)
第二节 市场调研与选择进口商品	(353)
第三节 建立贸易关系	(354)
第二十一章 进口交易模式、价格及订约	(358)
第一节 进口交易模式	(358)
第二节 进口价格	(359)
第三节 订立进口合同	(361)
第二十二章 信用证的申请、开立及修改	(365)
第一节 申请开立信用证	(365)
第二节 信用证的开立	(368)
第三节 信用证的修改	(373)
第二十三章 进口报关	(379)
第一节 进口货物的申报与接受查验	(379)
第二节 缴纳进口税费	(381)
第三节 货物放行及海关核销	(385)
第二十四章 进口结汇、赎单及提货	(387)
第一节 银行审单的基本准则	(387)
第二节 银行审核单据及其处理	(390)
第三节 进口结汇赎单	(393)
第四节 进口结汇转移外汇风险的措施	(395)
第五节 进口提货	(397)
第二十五章 入境货物检验检疫	(402)
第一节 入境货物报检	(402)
第二节 入境货物报检单的填制	(406)
第三节 进口商的检验检疫权	(408)
第二十六章 与进口有关的索赔	(411)
第一节 索赔的种类及其程序	(411)
第二节 进口贸易索赔	(413)

第三节	运输索赔	(417)
第四节	保险索赔	(418)
第四篇 与贸易有关的其他问题		
第二十七章	国际贸易融资	(424)
第一节	出口贸易融资	(424)
第二节	进口贸易融资	(428)
第三节	保付代理	(432)
第四节	福费廷(包买票据)	(435)
第二十八章	国际贸易纠纷的预防与处理	(439)
第一节	国际贸易纠纷的预防	(439)
第二节	应对进口商的索赔	(441)
第三节	卖方索赔	(443)
第四节	国际贸易纠纷的处理方式	(444)
第五节	赔偿方式	(447)
第二十九章	与贸易有关的独立保函	(451)
第一节	独立保函概述	(451)
第二节	独立保函的主要条款	(456)
第三节	直接独立保函当事人及关系人的权利和义务	(459)
第四节	间接独立保函当事人及关系人的权利和义务	(462)
第三十章	出口信用保险	(467)
第一节	出口信用保险的特点、原则及承保风险	(467)
第二节	中国出口信用保险	(469)
第三节	中国出口卖方信贷保险	(472)
第四节	中国出口买方信贷保险	(473)
第五节	中国国外投资保险	(475)
第六节	中国出口信用担保	(478)
第三十一章	国际贸易中的知识产权	(485)
第一节	知识产权的定义、内容与法律特征	(485)
第二节	专利	(486)
第三节	商标	(489)
第四节	驰名商标的保护	(493)
第五节	商业秘密	(500)
第六节	工业品外观设计	(503)
第七节	地理标志	(505)
主要参考文献		(511)

第一篇

国际贸易实务概论

国际贸易实务概论是国际贸易专业的一门必修课，也是国际贸易专业学生进入社会后从事国际贸易工作的基础。本书以国际贸易实务为主线，系统地介绍了国际贸易的基本理论、基本知识和基本操作。本书共分十章，第一章为绪论，第二章至第十章为国际贸易实务。本书可作为高等院校国际贸易专业及相关专业的教材，也可供从事国际贸易工作的从业人员参考。

国际贸易实务概论是国际贸易专业的一门必修课，也是国际贸易专业学生进入社会后从事国际贸易工作的基础。本书以国际贸易实务为主线，系统地介绍了国际贸易的基本理论、基本知识和基本操作。本书共分十章，第一章为绪论，第二章至第十章为国际贸易实务。本书可作为高等院校国际贸易专业及相关专业的教材，也可供从事国际贸易工作的从业人员参考。

一、国际贸易实务概论

国际贸易实务概论是国际贸易专业的一门必修课，也是国际贸易专业学生进入社会后从事国际贸易工作的基础。本书以国际贸易实务为主线，系统地介绍了国际贸易的基本理论、基本知识和基本操作。本书共分十章，第一章为绪论，第二章至第十章为国际贸易实务。本书可作为高等院校国际贸易专业及相关专业的教材，也可供从事国际贸易工作的从业人员参考。

第

第一章 国际贸易实务基本认识

在经济全球化和区域一体化的趋势下,几乎每个国家、每个人都无法完全摆脱他国经济的影响。换言之,一国的国民经济都在一定程度上依赖国际间各国商品的交换得以改善或增加国民的福利。因此,国际贸易对于改善人们的生活水平、提高生活质量具有积极的作用。

第一节 国际贸易形态及贸易主体或贸易商

国际贸易(International Trade, International Business, Foreign Trade, Overseas Trade),通常是指国与国之间的团体、组织(如企业或公司)或个人所进行的商品(货物)、技术或服务的买卖或交换行为,是国际分工的具体体现,同时也表明各国间经济上的相互依赖或相互补充,它是经济全球化或区域一体化的表现形式之一。

研究国际贸易行为,通常采取两种方法,其一是研究国际贸易理论(Theory of International Trade),其二是研究国际贸易实务(Practice of International Trade)。国际贸易理论的研究是以经济理论为基础,以国际价格为切入点,探讨货物、劳务及生产要素在国际间交易或移动所产生的经济效果,并兼论国际金融理论;国际贸易实务的研究则是以国际公约、国际惯例、规则及法律为依据,从企业、公司或个人的角度,探讨国际间货物、技术或服务交易的相关知识、技能与实际流程,即国际贸易的实际操作程序。因此,国际贸易理论研究与国际贸易实务研究是整个国际贸易研究的两个不可分割的有机整体,任何一方面都不能偏废。

参与国际贸易的双方当事人,既可以是货物、技术或服务的直接所有人或提供人和购买人或使用人,也可以是接受委托为他人而参与国际贸易的当事人。因此,参与国际贸易的身份和目的不同,就会形成不同的国际贸易形态,从而产生不同的贸易主体或贸易商。^①

一、国际贸易形态

国际贸易形态可分为主体制交易和佣金制交易。

(一) 主体制交易(Business as Principal)

主体制交易是指,进出口商或厂商以自己本身的名义从事国际交易,且所有损益归于

^① 本节参考黄清政,刘正松.国际贸易实务——方法、技巧、效益.台北:前程企业管理有限公司,2003:第1章第3节.

自己 (Owner's Account Business)。为自己本身利益而从事国际交易的企业、组织或个人,按照其从事出口、进口或两者兼营的商业活动,则可分为出口商、进口商或进出口商。

(二) 佣金制交易 (Business on Commission)

佣金制交易是指,贸易商以代理人的身份 (as Agent) 从事国际交易,其损益归于委托人,自己只收取一定比例的佣金。这种代理人可以代表卖方,也可代表买方。

二、贸易主体或贸易商

各国从事国际交易的企业、组织或个人称之为贸易主体或贸易商。除了专门经营国际交易的进出口商外,一些制造厂商也可以直接与国外贸易商进行交易。因此,不同贸易形态下的贸易主体或贸易商有所不同。

(一) 主体制交易的贸易主体

在主体制交易的进出口中,从事国际贸易的主体是进出口商和进出口厂商。

1. 出口商 (Exporters; Export Merchant)

出口商通常是指,本身并不制造或生产产品,专门从事国际货物买卖的公司、组织或个人。其经营方式是先向国内制造厂商或生产者购买货物,然后再向国外销售,其盈亏由自己承担。中国多数专业外贸公司在出口业务中属于此类贸易主体。

2. 出口厂商 (Exporting Manufacture)

出口厂商是指,制造企业或生产企业将其自己制造或生产的产品,除可以卖给国内的出口商外,也可以自己直接销售国外市场,即自己直接办理出口业务,自负盈亏。目前中国境内的所有类型的企业、组织或个人均可申请外贸经营权,因而他们均有资格成为出口厂商。

3. 进口商 (Importers; Import Merchant)

进口商通常是指,直接向国外出口商或出口厂商购买货物,将其运至国内市场销售,由其本身负担贸易盈亏风险的贸易商。中国多数专业外贸公司在进口业务中属于此类贸易主体。

4. 进口厂商 (Importing Manufacture)

进口厂商是指,国内制造厂商或生产企业直接从国外出口商或出口厂商那里购买自己所需的原材料、半成品或机器设备、零部件等,并由自己办理进口业务,承担贸易风险。目前,中国境内所有类型的企业、组织或个人均有资格成为进口厂商。

(二) 佣金制交易的贸易商

在佣金制交易的进出口中,贸易商主要分为国外买方采购代理商、本国厂商的出口代理商、进口代理商、销售代理商和寄售代理商等。

1. 国外买方采购代理商 (Buying Agent)

这种代理商是指,受国外进口商或制造厂商的委托,在国内采购货物并代为办理出口手续,以赚取佣金,其本身不承担贸易风险。采购代理商向本国的供应商取得产品报价,加上包装费、保险费、运费等,并标明佣金,作为报价单寄送国外进口商或进口厂商。国外买方采购代理商的出口性质与直接贸易有所不同,但出口手续则完全相同。

2. 本国厂商的出口代理商 (Manufacture's Export Agent)

这种代理商是指,为本国的制造厂商或生产企业办理出口业务的出口代理人,即制造

4 国际贸易实务

厂商或生产企业的直接代表，出口代理商是通过国外订单来赚取佣金的，其本身不负担贸易风险。

3. 进口代理商 (Import Commission House)

这种代理商是指，接受国内客户的委托，代向国外洽购货物的进口商，其代办的采购属于委托交易，其本身不承担盈亏责任，只收取购货佣金。

4. 销售代理商 (Selling Agent)

这种代理商是指，在进口国，代理出口国厂商推销商品的贸易商，其业务一般为拉订单，货物则由出口厂商直接交运进口商或进口厂商。代理商的佣金由出口商或出口厂商按期支付。这种代理商可分为独家代理商 (Exclusive Selling Agent)，即在指定的地区，对指定商品只委托一家代理商；非独家代理商 (Non-Exclusive Selling Agent)，即在指定地区，对指定商品有多家代理商经营。

5. 寄售代理商 (Consignment Agent)

这种代理商是指，出口国的制造厂商或出口商，先将货物运至国外，委托其在进口国的代理商代为销售，待货物售出后，再由代理商将货款扣除佣金后汇给制造厂商或出口商。该代理商不承担盈亏责任，只取得寄售佣金。

第二节 国际贸易的主管或相关机构及其职责

一、国际贸易的主管机构

根据《中华人民共和国对外贸易法》(以下简称《外贸法》)第3条的规定，商务部 (Ministry of Commerce of the People's Republic of China, MOFCOM) 是中国管理对外贸易工作的主管机构，直接管理进出口贸易，掌握进出口商品的种类和数量，并提供相关的商情服务等。商务部网站为：<http://www.mofcom.gov.cn>。

二、与贸易相关的政府机构

除了商务部作为主管机构外，中国还有许多与贸易相关的政府机构也参与对外贸易的相关活动。这些机构主要包括：

(1) 国家外汇管理局。中国国家外汇管理局主管外汇流向，并统计贸易金额。国家外汇管理局网站为：<http://www.safe.gov.cn>。

(2) 海关总署。中国海关主管货物的征税、估价、查验与放行，并查缉走私、统计贸易金额等。海关总署网站为：<http://www.customs.gov.cn>。

(3) 国家质检总局及其设在各口岸的出入境检验检疫局。其主要职责是对进出口商品实施法定检验检疫；办理进出口商品鉴定业务；对进出口商品的质量和检验工作实施监督管理。国家质检总局网站为：<http://www.aqsiq.gov.cn>。

(4) 外交部。其主要职责是督导中国驻外机构贸易推广及服务工作。外交部网站为：<http://www.fmprc.gov.cn>。

此外，还有国家税务总局 (<http://www.chinatax.gov.cn>)、国家工商行政管理局 (<http://www.saic.gov.cn>)、国家发展与改革委员会 (<http://www.sdpc.gov.cn>) 等。

三、与贸易相关的其他机构

与贸易相关的其他机构包括半官方组织、民间组织和部分有关企业等。

1. 中国贸促会

中国国际贸易促进委员会 (China Council for the Promotion of International Trade, CCPIT) 是由中国经济贸易界有代表性的人士、企业和团体组成的全国民间对外经贸组织。

中国贸促会遵循中国的法律和政府的政策,开展促进对外贸易、利用外资、引进外国先进技术及各种形式的中外经济技术合作等活动,促进中国同世界各国、各地区之间的贸易和经济关系的发展,增进中国同世界各国以及经贸界之间的了解与合作。其网站为:
<http://www.ccpit.org>。

2. 各类进出口商会

各类进出口商会的职责是,维护行业和会员企业的合法权益;向政府反映行业意见和呼声,对政府决策提供建议和参考;促进行业自律和互律,制止不公平竞争行为,维护正常的进出口贸易秩序;与国外同行建立对话、交流与合作机制;促进中国各类进出口贸易的可持续发展等。其基本宗旨是,协调、指导、咨询和服务。

目前,中国已设立的行业进出口商会是:中国纺织品进出口商会 (<http://www.ccet.org.cn>)、中国机电产品进出口商会 (<http://www.cccme.org.cn>)、中国食品土畜进出口商会 (<http://www.agriffchina.com>)、中国轻工工艺品进出口商会 (<http://www.cccla.org.cn>)、中国五矿化工进出口商会 (<http://www.cccmc.org.cn>) 和中国医药保健品进出口商会 (<http://www.cccmhpie.org.cn>)。此外,各地也设立了相关的进出口商会。

3. 中国出口信用保险公司

中国出口信用保险公司 (China Export & Credit Insurance Corporation, SINOSURE) 的职责是,通过政策性出口信用保险手段,支持货物、技术和服务的出口,为企业开拓海外市场提供收汇风险和出口融资保障,提高中国出口企业的国际竞争力水平。其网站为:
<http://www.sinosure.com.cn>。

4. 中国进出口银行

中国进出口银行办理各种进出口融资、担保等业务,为中国企业提供政策性金融服务。其网站为: <http://www.eximbank.gov.cn>。

5. 各类商业保险公司

各类商业保险公司可以承办各类进出口货物运输保险业务,为贸易商提供货物风险保障服务。目前,中国境内的国有独资、中外合资、外商独资及中外合作保险公司均可提供各类商业保险服务业务。

6. 中国国际经济贸易仲裁委员会

仲裁委员会以仲裁的方式,独立、公正地解决契约性或非契约性的经济贸易等争议,即受理国际的或涉外的争议案件;涉及我国香港、澳门及台湾地区的争议案件;国内争议案件等。其优点是,一裁终局;当事人意思自治;具有保密性;裁决可以在国际上得到承认和执行;受案范围宽,程序国际化;费用低廉;仲裁与调解结合等。其网站为: <http://www.cietac.org>。

6 国际贸易实务

7. 各类运输机构

各类运输机构承办进出口货物的海、陆、空运输业务或多式联运业务,为货主提供各种运输服务。这类机构主要有船公司、铁路局、航空公司、邮政局等。

8. 各类货运代理公司

受货主委托,各类货代公司为货主代办托运、报关、仓储、订舱等服务性业务。

9. 各类商业银行

各类商业银行均有权办理与进出口相关的业务,如资信调查、融资、国际结算等。

此外,还有中国外商投资企业协会(<http://www.caefi.mofcom.gov.cn>)、中国对外贸易经济合作企业协会(<http://www.china-commerce.com.cn>)、中国国际工程咨询协会(<http://www.caiec.org>)和中国国际货运代理协会(<http://www.cifa.org.cn>)等。

第三节 对外贸易经营者备案登记

一、外贸经营者的资格

中国《外贸法》第8条规定,对外贸易经营者,是指依法办理工商登记或者其他执业手续,依照《外贸法》和其他法律、法规的规定,从事对外贸易经营活动的法人、其他组织或者个人。同时,该法第9条又规定,从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者,应当向国务院对外贸易主管部门或者其委托的机构办理备案登记;备案登记的具体办法由国务院对外主管部门规定;对外贸易经营者未按照规定办理备案登记的,海关不予办理进出口货物的报关验收手续。

依据上述规定,在中国境内的所有企业、组织或个人均有资格成为外贸经营者,只要按规定办理了备案登记手续,则可拥有进出口经营权,从事国际贸易经营活动,成为贸易主体或贸易商。

二、外贸经营者备案登记程序

2004年6月19日,中国商务部公布了《对外贸易经营者备案登记办法》,自同年7月1日起施行。

(一) 主管机构与备案登记机关

依上述《办法》,商务部是中国对外贸易经营者备案登记工作的主管部门,商务部委托符合条件的地方对外贸易主管部门(简称备案登记机关)负责办理本地区对外贸易经营者登记手续,受委托的备案登记机关不得自行委托其他机构进行备案登记。

2004年6月30日,商务部公布了其委托的对外贸易经营者备案登记机关名单,全国共48家。

(二) 备案登记程序

符合外贸经营者资格的法人、组织或个人可在本地区向商务部委托的备案登记机关办理备案登记手续。

外贸经营者可以通过商务部政府网站下载《对外贸易经营者备案登记表》(简称《登记表》),或向所在地备案登记机关领取《登记表》;外贸经营者应按《登记表》的要求,认真填制所有事项的信息,并确保其内容完整、准确和真实;并认真阅读该表背面的条

款,由企业法定代表人或个体工商负责人签字、盖章;备案登记机关自收到上述材料之日起5日内办理备案登记手续,并在《登记表》表上加盖备案登记印章。同时该机关完整地记录和保存备案登记信息和登记材料,依法建立备案登记档案;外贸经营者凭加盖备案登记印章的《登记表》,在30日内到当地海关、检验检疫、外汇、税务等部门办理经营对外贸易业务所需的相关手续。逾期未办理的,《登记表》自动失效。

此外,若《登记表》中的任何事项发生变更时,外贸经营者应在30日内办理《登记表》的变更手续,逾期未办理变更手续的,其《登记表》自动失效;若外贸经营者已在工商部门办理注销手续或被吊销营业执照的,自营业执照注销或被吊销之日起,《登记表》自动失效;外贸经营者若超出原核准的经营范围从事进出口经营活动,则需重新办理备案登记。

第四节 国际贸易实务的主要特点

国际贸易远比国内贸易复杂、困难,除了要了解商品知识和交易程序外,还可能涉及其他诸多问题,若处理不当可能会导致前功尽弃。因此,从事国际贸易实务的工作者应对其特点有所了解 and 认识,以保证其业务的顺利进行。

一、语言不同

因各国所使用的语言不同,因而给各国贸易商的交流沟通带来一定困难,甚至造成误解或分歧。虽然国际贸易实务以英语为主要语言,但各国所使用的英语也并不是完全相同,一词多义的情况经常发生。因此,贸易商至少应对英语有较深的了解和认识。如果对贸易伙伴国的语言有较多的了解,则可更有利于交易的达成。

二、风俗习惯不同

世界各国的风俗习惯差异较大,即使对同一个问题或事物也可能会有完全不同的观点、看法或理解。贸易商必须对交易伙伴的各种风俗习惯有所研究,以免因小失大,丧失贸易机会,甚至造成纠纷。

三、法律规范不同

目前,世界上多数国家的法律体系要么属于大陆法系,要么属于英美法系,但两大法系对许多问题存在着差异。两大法系的国家间进行贸易有可能因法律规定不同而产生争议或纠纷。为此,贸易商对另一法系的法律规范应有所了解和认识,以免因此而产生纠纷。

四、国际贸易惯例与规则繁多

为了统一国际贸易实务的做法,国际商会等组织制定和颁布了一系列国际贸易惯例与规则,以供贸易商或相关方面使用。贸易的当事人、关系人必须对此有深入的研究,以便在贸易实务操作中正确地使用。