

OPERATIONS OF
INTERNATIONAL TRADE

国际贸易实务

(第二版)

李金林 主编

系统介绍国际贸易实务知识

国际贸易决策、具体业务操作、国际贸易风险管理……

培养国际贸易业务思维

超过期限的成功索赔、磋商内容遗漏的意外收获、运输的隐性成本……

集合国际贸易案例精华

交易会边缘的成功者、国际贸易需要警惕的“朋友”、“世界工厂”的缩影……

配套高度仿真思考练习

结构设计采用项目驱动、系统模拟企业国贸经营、模拟业务连续生动……



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 / 李金林主编. —2 版. —北京:
对外经济贸易大学出版社, 2011
ISBN 978-7-5663-0230-4

I. ①国… II. ①李… III. ①国际贸易 - 贸易实务
IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 224462 号

© 2011 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 (第二版)

李金林 主编

责任编辑: 李晨光 郭华良

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

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 230mm 20.75 印张 417 千字

2011 年 10 月北京第 2 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0230-4

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 38.00 元

前 言

改革开放以来,我国的经济发展和国际贸易取得了举世瞩目的成就,我国国际贸易排名从1980年第32位,到2004年一举突破万亿美元大关,成为仅次于美国和德国的世界第三贸易大国,2009年摘取了全球最大出口国的桂冠。2010年全年进出口总额达到29 728亿美元,GDP达到54 742亿元,超过日本成为世界第二大经济体。而早在2006年就已实现了一个世界排名第一——外汇储备突破2万亿。

我国经济高速发展的过程,是不断对外开放、与世界经济接轨的过程。作为与世界经济接轨一个重要环节的国际贸易,在发展过程中伴随着经济体制的磨擦、竞争与合作的矛盾和文化的交流与碰撞,尤其是金融危机以来,世界经济、国际贸易发展到了的一个转折点。全球经济价值向社会化发展、国际市场需求向低碳化发展。与此相对应,道德准则、绿色要求、供应链合作关系愈来愈多地体现在国际贸易规则和实践之中。与此同时,我国经济增长的三大红利——“要素红利、市场化改革红利和全球化红利”逐步衰减,国际市场需求趋缓,国内要素价格上涨,自然环境严重恶化。无论是从外部环境考虑,还是我国发展的内在要求,经济转型、文化强国成为我国经济发展的新目标。适应这种转变,国际贸易实务,也不再仅仅是机械化的业务流程和操作,需要注入文化灵魂;国际贸易人才,也不再仅仅是冷冰冰的、只“会动手”的、国际贸易机器上的一个机械部件,而是有理想、有社会责任的国际贸易机器的设计师(决策人员)或操作者(业务人员)。

为了适应国际贸易对新型国际贸易人才的需求,本书在2009版的基础上,除更新了国际贸易术语外,对本书的结构、内容和相关的延伸阅读以及案例进行了大量增加、更新和修订,增加的国际贸易深层次实务内容包括国际贸易价值、国际分工、市场经济、经济转型等。按国际贸易业务的操作顺序和国际贸易发展趋势,全书分为13章:导论、国际贸易术语、运输与保险、合同价格和价格策略、国际贸易磋商、国际贸易合同、进出口合同履行、国际贸易结算、国际贸易方式、国际贸易争端处理、国际贸易风险管理、国际市场与供应链和当代国际贸易。为了方便读者的理解、练习和思考,本书的设计以远航配件厂和英国阳光贸易公司的国际贸易业务为背景,以他们之间的业务往来和关系发展为主线,安排国际贸易实务知识,提供与这些知识相关的延伸阅读材料和案例,以反映宏观国际经济环境、中观国际贸易行业习惯、微观企业的具体做法,启发读者思考,深刻理解本书内容的含义。本书可作为普通高等教育和高等职业教育的专业

2 国际贸易实务 (第二版)

教材, 国际贸易企业经营人员、业务操作人员自学教材, 也可供国际贸易研究人员、经济类、管理类专业人士参考。目录和正文中打“*”号的内容, 可作为高职教育的选修内容, 打两个“*”号的, 可作为普通高等教育的选修内容。

此书由李金林设计、主编和定稿, 并编写了第1、4、7、12和13章以及全书中的延伸阅读和案例; 天津滨海职业学院陈明舒任副主编, 并编写了第2章、第3章; 天津滨海职业学院王文杰任副主编, 并编写了第8章、第11章; 广西大学韦苏捷任副主编, 并编写了第5章、第6章; 第10章由天津滨海职业学院赵红梅编写; 第9章由光大银行周瀛编写; 三位副主编还分别校核了第1至4章, 第5至8章和第9至12章。书中疏漏和错误之处, 敬请广大教师、读者提出, 以便日后充实与完善。有何问题, 恭请大家垂询、赐教与交流。

李金林

2011年6月1日于天津

Email: agodslave@qq.com 或 unient@163.com

目 录

第 1 章 导论	1
1.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	1
1.2 国际贸易概述	3
1.3 国际贸易实务的知识结构和学习方法	8
1.4 思考与练习	23
第 2 章 国际贸易术语	25
2.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	25
2.2 国际贸易术语概述	26
2.3 《2010 通则》中的贸易术语	30
2.4 E、F 贸易术语的价格核算	36
2.5 思考与练习	45
第 3 章 运输与保险	47
3.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	47
3.2 海洋运输和 CFR 价格计算	48
3.3 海运保险和 CIF 价格核算	52
3.4 其他运输方式和价格核算	55
3.5 思考与练习	65
第 4 章 合同价格和价格策略	69
4.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	69
4.2 合同价格	70
4.3 价格策略*	73

2 国际贸易实务 (第二版)

4.4 思考与练习	86
第5章 国际贸易磋商	89
5.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	89
5.2 国际贸易磋商过程	90
5.3 电子商务磋商*	93
5.4 集体竞价磋商	98
5.5 思考与练习	110
第6章 国际贸易合同	113
6.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	113
6.2 合同有效成立的条件和作用*	114
6.3 合同贸易条款	115
6.4 合同背面条款	123
6.5 思考与练习	133
第7章 进出口合同履行	135
7.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	135
7.2 进出口合同履行的程序和业务处理	136
7.3 进口成本核算	140
7.4 思考与练习	149
第8章 国际贸易结算	151
8.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	151
8.2 国际贸易结算支付方式	153
8.3 信用证支付	157
8.4 内部单据制作	164
8.5 思考与练习	182

第 9 章 国际贸易方式	185
9.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	185
9.2 对销贸易与加工贸易	186
9.3 经销与代理	190
9.4 思考与练习	208
第 10 章 国际贸易争端解决与违约救济	211
10.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	211
10.2 贸易争端解决的方法	212
10.3 违约与违约救济原则*	216
10.4 国际贸易违约救济方法	220
10.5 仲裁	223
10.6 思考与练习	235
第 11 章 国际贸易风险管理	237
11.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	237
11.2 国际贸易风险概述	238
11.3 资信风险管理**	240
11.4 思考与练习	255
第 12 章 国际市场与供应链	257
12.1 学习本章的任务和应掌握的知识点	257
12.2 国际市场	258
12.3 供应链**	263
12.4 电子国际贸易*	267
12.5 思考与练习	286
第 13 章 当代国际贸易	287
13.1 学习本章的任务和应掌握的知识点**	287
13.2 当代国际分工**	288

4 国际贸易实务 (第二版)

13.3 当代国际贸易的特点 *	294
13.4 思考与练习	308
附录 1 《2010 年国际贸易术语解释通则》贸易术语一览表	311
附录 2 国际海运集装箱种类及尺寸	313
附录 3 国际贸易常用度量单位一览表	315
附录 4 国际贸易中常用包装一览表	317
附录 5 空白进出口合同	319
参考文献	321

第 1 章 导 论

1.1 学习本章的任务和 应掌握的知识点

1.1.1 学习本章的任务

下面是东莞远航电子配件厂的简介和英国阳光贸易公司（简称阳光公司）发给配件厂的传真，通过本章的学习，以远航电子配件厂外贸部业务员的身份作出答复（在本书所有的练习中，没有特殊说明，请读者均以此身份考虑、回答问题或完成任务）。

SAILING ELECTRIC ACCESSORIES FACTORY INTRODUCTION

SAILING, founded in 1993, is now a leading enterprise in Canton integrating R&D, design, manufacture, sales and service of electric accessories.

With the efforts of our excellent staff, based on ISO90022 and ISO100044, we have also obtained safety approval of UL and cUL in USA, CSA in Canada, SAA in Australia, CE in European Community, BS in England, VDE/GS in Germany, NF in France, KEMA in Netherland, SEMKO in Sweden, OVE in Austria, DEMKO in Denmark, FI in Finland, IMQ in Italy, SEV in Switzerland, CEBEC in Belgium, PSE in Japan and so on. Our products have been exported to all over the world and get good reputation in the world markets.

To establish long-term strategic business relationship with customers both domestic and

abroad, we are always ready to offer the most competitive advantage in quality, price, as well as cooperative terms. If interested, please contact us without hesitation.

Mr. Dragon Yellow, Export Manager

Sailing Electric Accessories Factory

Freedom Village, Tiger Gate Town, Dongguan, Guangdong, China 523000

Tel 86 - 769 - 1234567; Fax 86 - 769 - 1234568; Email: exp@sailing.com

GREAT BRITISH SUNSHINE TRADING CO. , LTD

8A Grand Parade, Light Street, Middx, HA8 7JS

Tel: 44 - 181 - 923 0000 Fax: 44 - 181 - 904 1111 Email: parade@sunshine.com

Fax To:	Sailing Electric Accessories Factory	Our Ref:	E0301/LV
Fax No:	86 - 769 - 1234568	Your Ref.	
Attn:	Export Manager	Date:	× × × × /03/01

Dear Sir or Madam:

Re: SOCKETS AND BULBS

We know your name and address by the courtesy of our Embassy and would like to establish direct business relationship with you.

To that purpose, would you please send us some samples and your latest catalogues by currier, so that we could see the possibility? As to our company, may I refer your to our website, www.sunshine.com.uk?

Your early reply is appreciated.

Sincerely yours
Angel Love
Assistant Manager
For SUNSHINE

1.1.2 学习本章应掌握的知识点

1. 比较优势理论与比较优势陷阱
2. 比较优势理论在国家国际贸易战略中和企业国际贸易经营中的指导意义和局限性
3. 国际贸易可以给企业带来的经营优势
4. 国际贸易的性质和特点
5. 国际贸易管制政策对企业经营、国民经济及个人幸福的影响
6. 企业国际贸易的价值选择
7. 国际贸易与国内贸易的关系
8. 国际贸易中政治因素与经济因素的关系和处理
9. 直接出口与间接出口的选择原则
10. 国际贸易实务的知识结构
11. 从事国际贸易应具备的素质
12. 国际贸易的原则
13. 国际贸易实务的学习目标和学习方法

1.2 国际贸易概述

国际贸易是指不同国家或地区的企业或个人之间的商品和/或劳务的交换活动，这是划分国内贸易与国际贸易的标准，对于交易规则和法律的适用起着决定性的作用。

1.2.1 国际贸易的性质

1. 贸易的性质

人们所处的地域差异造成了人们拥有资源的不同，需要通过互通有无来交换；人们的先天禀赋和后天差异导致了人们的优势能力不同，欲以较少的要素投入取得较大的经济收益，就需要通过劳动分工和商品交换来实现。分工是交换的基础，决定着交换商品的类别、特性以及交换利益的多寡；交换是分工的保证，分工利益需要通过交换来实现。所以说贸易是人们互通有无、分工合作的需要，是一种自发的经济行为。因此，贸易，包括国际贸易，具有自然属性，是不以人们意志为转移的经济规律。

2. 国际贸易的性质

有了人，就有了物品交换，也就有了贸易。而国际贸易是随着国家的产生而产生

的,是国家边界划分的产物。国家之间的界限不是自然的划分(虽然在一定程度上受到地理的影响),而是一种所谓“主权”的划分,这两个不同“主权”下的企业、个人之间的贸易就被套上了政治的枷锁,自然、自由的国际贸易只能在主权掌控下进行。虽然也有试图摆脱国家控制的自然“国际贸易”,但那被排斥在合法的国际贸易之外,被称之为“走私”,受到“主权”的禁止和打击。因此,国际贸易具有自然的经济属性和人为的政治属性双重性质。虽然国家的产生使得国内贸易也失去了原始的自由,但国家对国际贸易的管制比国内贸易要多得多,管制措施也更为复杂。

国际贸易的自然属性决定了国际贸易的市场性、自由性,而国际贸易的政治属性决定了国际贸易的国家性、管制性。国际贸易不再仅是经济活动主体间利益的交换,而且是国家间利益的交换,也是国内各阶层、各行业之间的利益调整。因此,国际贸易是经济规律与主权控制相互作用的结果,不但受经济规律的驱动,也受到相关国家政治的调控,进而得到“主权”国家的鼓励、限制或者禁止。

1.2.2 国际贸易的特点

国际贸易的性质决定了国际贸易的特点,国际贸易性质的双重性,使得国际贸易经营比国内贸易要复杂得多,呈现出不同于国内贸易的许多特点。

1. 贸易环境复杂

由于国际贸易的主体分属不同的国家或地区,各国的政治制度、法律体系、经济体制、文化背景、价值观念、思维逻辑等都有较大差异。在国际贸易业务中,既要考虑本国政府宏观的经贸政策、法律规定,也要考虑到外国的市场变化、贸易惯例和习惯做法,甚至要考虑国际政治、经济、金融形势的变化,贸易环境错综复杂。

贸易环境复杂是指涉及的国家多,并不意味着外国市场环境一定比国内市场环境复杂。比如欧美法律制度完善,商业活动规范,商家资信水平高,所以有些企业因此而选择了国际贸易,只要按商业规范行事,贸易利益比国内就更有保障;而也有一些国家,政策透明度低,贸易风险更为难控。

2. 程式化水平较高

由于各国文化、语言、贸易做法的巨大差异,国际贸易主体之间的了解相对较少,为了方便贸易往来,就要按照一个通用的规则来进行商业沟通和处理商业关系。因此,国际贸易通常程式化高,规范性强,只有技术风险,交易中只考虑经济因素、学好国际贸易知识就行了。如一般不用建立个人友谊,不用刻意选择交流用语。虽然有些国家更不规范,但一般小额贸易都相对遵守国际贸易准则。

但对于大的跨国公司、国有垄断公司、与非法治国家企业的大宗交易,贸易主导国(能否成交起决定性因素)的环境就至关重要了——程式、规范或者潜规则就要服从主

导国相关主体的意志了。对于潜知识更复杂、风险更大的目标市场，企业的国际贸易经营要相应地制订完备的风险管理制度，甚至基于企业价值需要在接受市场规范和放弃市场二者之间作出选择。

3. 涉及的环节多

由于国际贸易涉及国家的经济利益和安全利益，且受多个政治实体的约束，国际贸易的管理措施多，手续复杂，一般要涉及经营环节的经营权限和范围，合同履行环节的货物通关、进出口许可证、配额、商品检验、外汇管制、产品质量标准和包装等规定，甚至对从业人员的资格认证与管理。由于国际贸易复杂性和运输路线长，需要的中间服务涉及运输、保险、结算、商检等。

4. 履约风险大

由于贸易环境复杂和涉及的贸易中间环节多，在交易过程中考虑不周或在任一履行环节出现问题，都会影响交易利益的实现，甚至造成重大损失。这些风险既有人为因素，也有自然环境的因素。如国际局势、进出口国家政治经济状况和管理政策、外汇管制与波动、市场变化、长途运输和语言障碍等。对于人为因素造成的环境性风险，需要管理人员通过企业管理、公共关系和客户关系等来控制；对于自然环境风险和程序性操作风险，需要业务员通过学习国际贸易操作知识来控制。

5. 预期利益大

国际贸易复杂性、繁琐的程序成为从事国际贸易的门槛，使国内市场与国际市场的价格差异较大，而且大容量的国际市场可以给企业提供更大的经营空间。从采购方面看，国际贸易可以从更大范围内寻找可靠的供货商，保证企业经营和降低采购成本；从销售方面看，可以扩大市场，增加规模效益。因此国际贸易的预期经济利益比国内贸易或者说比单纯的国内贸易要大得多，封闭经济体的国际贸易尤为如此。当然，由于环境生疏与距离遥远的关系，国际市场开发初期投入相对也较大。

6. 商品交换伴随着文化交流

由于国际贸易要跨越国家的制度性藩篱，这个隔断世界人民往来的藩篱又由国家主权、意识形态和边界管制措施而强化，不同国家的群体在相对隔离的环境中创造和形成了不同、甚至迥异的文化。这种文化不但通过人们的行为（包括国际贸易）表现出来，也浸透在国际贸易所交换的物质产品之中。小到贸易洽商地址写法和称呼，产品销售所用的产品说明、标签、包装，检验、纠纷解决等合同条款的选择，大到不同国家的不同外贸管制政策——环保、道德标准与贸易壁垒，汇率，反倾销反补贴与公平贸易，知识产权保护等，都体现出不同国家的文化特征。因此国际贸易在商品交换的同时，伴随着文化交流、文化冲突、文化适应与文化融合。尤其是贸易大国、大企业、大企业，其文化影响力需要随着经济往来而不断提升。

7. 对从业人员的综合素质要求高

预期利益大是国际贸易的动力,要想取得预期利益就要求国际贸易从业人员具有较高的道德素质、心理素质和业务素质。道德素质要求从业人员具有较高的工作责任心、集团利益感和人类价值使命,这是提高业务素质和发挥业务能力的基础;心理素质要求从业人员有较强的自制力、协调力和意志力,这是业务素质得以发挥的前提;业务素质是指知识结构与水平、观察能力、思维能力、表达能力、应变能力和决策能力,这是防范国际贸易风险、获得国际贸易预期利益、实现国际贸易价值的保证。本书内容的设计是以培养国际贸易人员的业务素质为核心,同时尽可能提供业务背景和灵活的操作技巧,使学习者的其他能力也得到相应的锻炼。

1.2.3 国际贸易的原则

国际贸易原则是指导国际贸易从业人员的行为依据,这些原则既是商业原则,也是做人的原则,但有时也受到环境的制约在具体经营决策中有所变通或打折扣。人们不仅需要适应环境,也需要智慧改善环境。

1. 社会责任原则

企业经营追求的是利润,但追求利润要建立在合理、合法、公正的基础上,并承担相应的社会责任。一个不负社会责任,甚至恶化社会环境、自然环境的无良企业,即使侥幸成功一时,也可能在与激化的社会矛盾冲突中丧失存在,而决不会成为百年老店。

2. 自愿互利原则

自愿是指自愿商订国际贸易合同,但合同一旦签订,必须执行。根据契约自由的原则,非自愿的合同是无效的。所谓互利,是指双方都满意,否则即使签订了合同,也容易出现問題——合同不履行或不能如期履行,而且互利是交易双方长期合作的基础。

3. 友好平等原则

对外商友好、礼貌要建立在平等的基础上,不要刻意表现出过度的热情与虚假,尊重对方习俗。而且对外商要以诚相待,建立良好的互信关系。

4. 遵守行业规则

在国际贸易业务中,要说内行话、做内行事儿,遵守国际贸易惯例,切勿给人外行的感觉。否则很难赢得对方的信任与合作,甚至造成不必要的损失。

1.2.4 国际贸易注意事项

1. 要找好经营的产品和交易市场

经营的产品要在国际市场上具备一定的优势,如质量好、价格低、新颖性等。否则产品卖不出去,空耗精力和费用。即使能卖出一批,不能形成循环订单、批量订单,获

利不能弥补市场开发的支出。对于交易市场,不仅要考虑企业的产品在这个市场上是否有竞争力,还要考虑这个市场的风险和开拓此市场的成本。

2. 不打无准备之仗

在开始从事国际贸易或与交易对手磋商前要认真准备。了解商品知识、市场情况、出口要求,切忌推销了产品,国外客户询问质量、价格或包装等,迟迟不能回复。这将降低磋商效率、增加交易费用,甚至给对方造成业务外行、工作粗心的不良印象。尤其是第一次与对方打交道,充分的准备、良好的磋商表现,可以给对方一个好印象,起到事半功倍的作用。

3. 提高国际贸易风险防范意识

国际贸易环境复杂多变、程序手续繁琐,业务风险多。而且国际贸易合同数额一般较大,失误酿成的损失也较大。因此,在国际贸易中,应把风险控制提高到与业务经营并重的高度,对风险做到事先预防、事中跟踪、事后控制,为国际贸易经营保驾护航。国际贸易防范最好的措施就是合作伙伴的选择,基于共同社会责任价值的企业的合作风险只有经济因素,而纯粹建立在追求物质财富基础上的企业,合作风险除了经济因素之处,还有相互的竞争与不信任。

4. 谨慎处理影响国际贸易的政治因素

政治和经济互为依存、互相影响,国际政治局势、国际贸易双方国家的政治制度都制约着企业的国际贸易经营,企业要看大势,正确处理企业价值与国际价值、预期利润与风险、长期利益与眼前利益的关系。在国际贸易业务中,相同的政治倾向、共同的价值观念方便双方建立合作关系和深化合作的层次,把握对方的政治观点和交易心理,适度谈几句政治问题有时可以起到意想不到的良好磋商效果,但谈不好可能会适得其反。

1.2.5 直接国际贸易与间接国际贸易的选择

按照贸易对象所在国家,国际贸易可以分为直接和间接国际贸易两种方式。目前我国中小企业大多采用间接国际贸易方式——通过第三者的出口渠道把产品销售到国际市场。间接国际贸易的渠道有四个,一是国内经销商或代理商;二是国内进出口公司;三是自营出口的生产企业;四是外国在华投资企业或在中国有分支机构的公司。

1. 直接国际贸易和间接国际贸易的优劣

(1) 直接国际贸易:直接国际贸易方式减少了中间环节,沟通便捷,效率高,费用低,而且可以及时获得市场信息和综合运用各种营销策略。但直接出口的风险大,先期投入成本较高。

(2) 间接国际贸易:间接国际贸易的交易对象是国内企业,与国内贸易无异,因而没有上述所说的国际贸易手续和风险,企业也不需要了解国外市场、开发国外市场和

掌握进出口贸易的知识和经验,优点是方便、成本低、风险小;但经过第三方出口,国际贸易较高的预期利润也由第三方获取,因而收益小,同时渠道也不稳定。这种方式通常作为企业进入国际市场的突破口。

2. 直接国际贸易和间接国际贸易选择的影响因素

企业对国际贸易方式的选择,应该从成本与收益、国际贸易风险和企业的国际贸易能力及未来发展综合考虑,权衡利弊,作出决策。在选择中主要考虑的因素有:

(1) 企业实力:企业实力是选择国际贸易方式重要的影响因素,一般说来,实力强的企业可以选择直接国际贸易方式,建立自己的国际贸易网络。对于实力相对较弱的企业,选择独立的中间商进入国际市场是较好的方式。随着国际贸易知识和经验的获得,企业可以通过选择佣金代理的方式来加强对出口贸易的主导权,克服间接方式给企业营销带来的不利影响。

(2) 进出口规模:进出口贸易的规模大,且连续进出口,企业应该选择直接国际贸易方式。即使间接进出口,也只能选用代理的方式,以更好地掌握国际贸易的主动权。

(3) 产品特点:对于新产品,成熟期的产品,为了开拓市场或保持市场份额,应根据情况,实施多渠道销售战略,直接出口与间接出口并行;而对于专业化较强、销售量不大的产品一般选择间接渠道降低成本。

(4) 市场情况:市场容量小、国际贸易风险大的市场,中间商可以起到降低出口成本和缓冲风险的作用。

(5) 企业发展:直接出口先期开发费用高,需要组建专业化的国际贸易队伍。但只要企业有独立支撑国际贸易经营的潜在需求,就有必要对直接国际贸易进行先期投资。

随着世界经济一体化,直接国际贸易方式或者选择佣金代理将愈来愈普遍。企业无论采用什么贸易方式,设立一个独立的或附属于销售部门的国际贸易机构,来处理进出口业务、积累国际贸易经验是生存和发展的必然要求。

1.3 国际贸易实务的知识和学习方法和结构

常言隔行如隔山,是说各个行业都有与其他行业不同的行业特点、习惯做法和行为规范。国际贸易也不例外,在长期实践中形成了一套行业性交易习惯和做法,以及国家的一系列管制措施。

1.3.1 国际贸易实务的知识结构

1. 国际贸易价值规范

国际贸易是人们社会活动的一部分，国际贸易价值是一个社会人而非纯粹的经济人首先要考虑和确定的国际贸易方向。虽然它受国际贸易环境的制约，但同时也影响和改变着国际贸易环境、国际社会环境和人类的生存状态。价值观是文化的基因，不同的国家、不同的企业有不同的基因，因此也就有不同的国际贸易价值。价值观属于哲学层面的知识，人类能否形成共同的存在价值也有待理论探索与社会实践，但它时时刻刻影响着人们的一切社会活动，在国际贸易的文化和产品交换中发生着碰撞与融合，对国际贸易中的市场营销、供应链建设、企业综合竞争力起着决定性的作用。虽然国际贸易价值无法给出一个标准的规范，本书中的一些阅读文章和案例、供应链建设等内容，提供了旨在激发国际贸易工作者思考与探索的做法和提示。

2. 国际贸易业务规范

国际贸易价值是国际贸易行为的自我规范，而国际贸易业务规范则是国际贸易行业普遍接受的技术性规则，是从事国际贸易必须掌握的业务知识。这些规则是在长期国际贸易实践中形成的，所以被称之为国际贸易惯例。但我们应掌握的国际贸易惯例，是由权威的国际组织或商业团体对国际贸易中形成的习惯做法进行统一解释、规范，编纂成册和在国际贸易中被广泛接受的国际贸易准则。本书介绍的国际贸易惯例主要包括：

(1) 2011年1月1日开始生效的《2010年国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms)，简称《2010通则》(INCOTERMS 2010)。

(2) 2007年7月1日开始实施的跟单信用证统一规则(Uniform Customs and Practice for Commercial Documentary Credits)，称为《国际商会600号出版物》(简称《UCP600》)。

(3) 1996年1月1日开始生效的《托收统一规则》(Uniform Rules for Collection, ICC Publication No. 522，简称《URC522》)。

3. 法律规范

法律规范是指与国际贸易相关的法律、法规所确定的包括交易和国家管理在内的经营规则，在国际贸易中的作用体现在以下三个方面：

(1) 规范道德行为：道德是人的立身之本，良好的商业道德是赢得合作伙伴、客户乃至整个社会信任的前提，因而商业道德是在国际贸易行业中的立身之本，诚信、公平、尊重他人和磋商礼仪等是基本的商业道德。但仅靠道德规范不能保证正常的国际贸易秩序，良好的法律规范可以为道德规范提供可靠的实施环境。

(2) 规定和完善业务规范：业务规范是根据国际贸易的需要不断发展和完善的，