

第一章 导 论

风险无时无刻不在,防患于未然 



... 学习目标

了解国际贸易及其贸易模式
理解国际贸易实务的特点及其技术性
掌握进出口业务流程
了解国际贸易的公约和惯例

... 职场案例

某生产机床的工厂,4月底接到一批10台机床的订单,要求5月底交货;5月2日接到客户邮件,要求订购20套工作服,并附相关图样。请问:该工厂能否卖20套工作服给该客户,另外能否与10台机床一起放在集装箱里发给客户?

分析 首先,要注意工厂能不能接单生产工作服,这里要看企业经营范围。如果不能接单服装交易,又确实是合同需要,可以进行委托。其次,再看同一集装箱将服装和机械混装,这牵涉到报关能否通过的问题。如果,出口产品属于需要出口许可证的,还需申请出口许可证,这时,就需要查阅当年国家禁止与限制出口的商品有哪些,并结合当地出口商品情况,查找需要出口许可证的商品,找出获得该类产品出口许可证的企业名单,然后我们才可以进行委托出口。由此,我们知道国际贸易工作具有相当的技术性要求,通过后续内容的学习可以进一步了解国际贸易中需要掌握哪些业务技能,具备哪些职业素养。

... 课程思政

中国“大船海工”被挪威船王“钝刀割肉”破产重组

新闻背景:有着百年历史,造出辽宁舰和山东舰航母的大连造船厂子公司“大船海

工”，接到了挪威船王的一份制造 8 台海上钻井平台的总价 130 亿元人民币的大额订单。因持有大船海工 49% 股份的萨摩亚的茂盛投资加持，以及有国资背书，并且是财力雄厚的挪威船王（其旗下的船舶及钻井平台有 370 座，身价高达 160 多亿美元，船舶总价更是高达 500 多亿美元）向大船海工发出订单邀请，大船海工为了顺利接手这笔订单，只象征性地收取了 10% 的定金，这远少于国际惯例，对方在合同指定了仲裁机构。后来，挪威船王任性取消订单，还要求大船海工退回 10% 的定金，不然，就主张合同违约金，因为大海船工没有按时间交付。最终，大船海工资不抵债只能重组。

国际贸易实务是关于如何做好国际贸易的“生意经”，商场如战场，时刻要注意风险防控，而不至于发生新闻报道的“中国船厂‘大船海工’，被挪威‘钝刀割肉’130 亿，负债 20 亿破产重整”。所以，从事国际贸易，不仅要精于业务，更要有商业头脑、经营意识，以及有远见能力防控各种风险。风险无时无刻不在，要有风险意识，努力控制风险，做到防患于未然。

第一节 国际贸易概述

一、国际贸易 (international trade)

国际贸易也称进出口贸易、世界贸易，它是指国家（或地区）之间商品（包括有形商品和无形商品）的交易活动。从这个定义可知国际贸易具有的三要素分别是不同国家（地区）、商品、商业性。国际贸易可以起到调节国内生产要素的利用率，改善国际的供求关系，调整经济结构，增加财政收入等作用。任何一个国家的对外政策，最终都落实到国际贸易领域实施，通过国际贸易实现对外政策效应，所以，学习国际贸易不能局限在国际贸易领域，要结合国际经济、政治的形势与政策，才能深刻理解国际贸易活动。

国际贸易按商品形态可以划分为有形贸易和无形贸易。有形贸易 (visible goods trade) 是指买卖具有物质形态的商品（如粮食、机器等）的交换活动，无形贸易 (invisible goods trade) 是指买卖一切不具备物质形态的商品的交换活动，例如运输、保险、金融、文化娱乐、国际旅游、技术转让、咨询等方面的交易。无形贸易又可以分为服务贸易和技术贸易。一般来说，服务贸易 (service trade) 是指提供活劳动（非物化劳动）以满足服务接受者的需要并获取报酬的活动。世界贸易组织的《服务贸易总协定》把服务贸易定义为四种方式：① 过境交付，即从一国境内向另一国境内提供服务。② 境外消费，即在一国境内向来自其他国家的消费者提供服务。③ 自然人流动，即一国的服务提供者以自然人的方式在其他国家境内提供服务。④ 商业存在，即一国的服务提供者在其他国家境内以各种形式的商业或专业机构提供服务。技术贸易 (technology trade) 是指技术供应方通过签订技术合同或协议，将技术有偿转让给技术接受方使用的交易活动。有形贸易与无形贸

易有一个鲜明的区别,即有形贸易均需办理海关手续,其贸易额列入海关的贸易统计,而无形贸易尽管也是一国国际收支的构成部分,但由于无须经过海关手续,一般不反映在海关资料上。但是,对形成国际收支来讲,这两种贸易是完全相同的。

二、国际贸易起因

国际贸易作为一种经济现象,属于历史范畴。它是在一定的历史条件下产生的,并伴随人类社会历史的发展而发展。国际贸易的产生必须具备一定的前提条件:一是,要有可供交换的剩余产品,二是,国家或政治(社会)实体的形成,三是,交易双方的存在。从根本上说,社会生产力的发展和社会分工的扩大,是国际贸易产生和发展的基础。所以,国际贸易的起因是国家(地区)之间存在互通有无的需求。由于国家(地区)之间社会、经济、技术、文化、政治等存在差异,存在交换不同商品(包括资源和服务)的需求,通过国际贸易可以实现互通有无,但是,获得国际贸易利益,实现国际贸易效应,是各国(地区)积极推动国际贸易的动因。

关于国际贸易理论,其思想和方法体系不是解释国际贸易起因,而是解释国际贸易如何发展,如何提高国际贸易利益和效应。

亚当·斯密的绝对优势理论和大卫·李嘉图的比较优势理论是从国际分工角度解释,通过参与国际分工和国际贸易,不同国家可以获得贸易利益,该理论是为19世纪后半叶英国倡导的自由贸易辩护。赫克歇尔-俄林的资源禀赋理论(简称H-O理论)仍然是继承了自由贸易理论,用生产要素的丰缺来解释国际贸易现象和一国的进出口贸易类型,该理论认为相对禀赋差异产生的价格差异导致国际贸易和国际分工,生产要素禀赋结构决定了一国或者一个区域的比较优势,从而决定了该国或地区的最优产业结构甚至同一产业中应选择的最优商品。

现代解释国际贸易现象的理论有:大市场理论、规模经济理论、重叠需求理论、产品生命周期理论、技术差距理论、企业异质理论、产业内贸易理论等,都是对国际贸易发展、现象的总结与归纳。这些理论对推动国际贸易发展和解决当代国际贸易问题提供了理论参考。

关于国际贸易政策,它是世界各国(地区)在开展商品和劳务交换活动中所遵循的管理的原则、方针和措施的总称。通常,每个国家会有自己的国际贸易总政策、进出口商品政策、国际贸易国别政策。其中,国际贸易总政策是从一国的国民经济全局出发,在一个较长的时期内指导对外贸易发展的总原则,包括:进口总政策和出口总政策;进出口商品政策是根据国际贸易总政策和一国的经济状况,针对不同的进出口商品而分别制定的政策,比如制定一些措施扶持某些出口部门或暂时限制某些种类商品的进口等;国际贸易国别政策是根据总政策和一国对外政治、经济关系而制定的国别和地区政策。这三个方面有时是相互交织在一起的,由于国际国内形势变化,一国的贸易政策在某个时期可能重点突出某些方面。国际贸易政策按类型可划分为自由贸易政策、保护贸易政策、协调贸易(管理贸易)政策,也可以按进出口方向划分为进口贸易政策、出口贸易政策,或按政策措施划分为关税政策、非关税政策。

关于国际贸易措施,诸如关税、倾销与反倾销、补贴与反补贴、贸易配额等,它是国家(地区)为了维护国家(地区)核心利益、国家(地区)间贸易平衡,解决贸易摩擦而采取的手段。同时,它又是制造贸易摩擦的手段,国际贸易措施可以划分关税措施和非关税措施。其中,关税措施有进口税(包括最惠国税、特惠税、普惠税、普通税)、出口税、过境税、进口附加税(包括反补贴税、反倾销税、紧急关税、惩罚关税)、差价税、财政关税、保护关税、收入再分配关税等,非关税措施有进口配额制、自愿出口限制、进口许可证制、外汇管制、进出口国家垄断、最低限价和禁止进口、进口押金制、海关估价制、技术性贸易壁垒、绿色贸易壁垒、行政性规则等。如果按照政府管理贸易的目的划分,国际贸易措施可以分为:出口促进措施(包括出口补贴、出口信贷、商品倾销、外汇倾销,以及各种出口服务措施和建立经济特区等),出口管制措施(包括出口许可证、国家专营、出口配额、出口关税,以及禁止出口与贸易禁运等)。

所以,从某种程度上说,国际贸易理论与措施属于宏观国际贸易范畴,微观国际贸易就是国际贸易实务,它是研究国际商品交易主体进行交易的基本知识、基本规则和基本技能的学问。

由于有形贸易和无形贸易的实务有很大区别,鉴于历史继承,本书研究的贸易实务通常指的是有形货物的贸易实务,本书后面章节内容都是围绕国际货物贸易实务展开,即通常所说的国际贸易实务就是国际货物贸易实务。关于服务贸易和技术贸易的相关专业知识,可以通过专业课程“服务贸易”和“国际技术贸易”学习获得。



课程思政

国际经济与国际贸易

贸易为经济服务,经济的发展需要也促进贸易,这个道理不仅适用于企业,也适用于国家,美国推行的美国优先(或称“霸凌”)战略,也有这方面的因素,因为,国家竞争是以企业为国家代理人的竞争。美国的各种遏华政策,以及“五眼联盟”等对中国的遏制,表面上是中西方制度差异引起的,本质上就是要阻碍我国经济发展,维持西方在国际旧秩序下的既得利益。作为“企业”这个小家的利益是建立在“国家”这个大家的利益基础之上的,所以,要做好国际贸易,必须把它放到国际经济形势中去考虑,才可以更好地获得交易利益和维护国家利益。



deep seek

数字经济与数字贸易

1995年加拿大学者唐·泰普斯科特(Dontapscott)最早提出“数字经济”这一概念。新经济/网络经济/互联网经济中的信息是以数字方式呈现的,它们以字节形式储存在电脑中,以光速传播于网络中,利用二进制代码,所有信息和传输都可以用0和1这两个数

字来体现和完成,所以称新经济/网络经济/互联网经济等为数字经济。此后,有关数字经济的论述逐渐增多。例如,Negropontc认为,由于数字经济的推动和促进,人类的发展由原子加工过程转变为信息加工处理过程。Mcsenburg则将数字经济分为三个组成部分:电子商务基础设施(硬件、软件、电信、网络、人力资本等)、电子商务(通过计算机网络实现的商务行为)、电子商业(商品的交易,例如,在线售书等)。随着信息技术运用的逐渐深入,数字经济的内涵和外延也在不断拓宽,除传统的电子商务外,社交媒体、搜索引擎等逐步被涵括进这一领域。

美国是最早正式界定数字贸易的国家。

2013年7月,USITC(United States International Trade Communication,美国国际贸易委员会)首次提出数字贸易是指通过互联网传输货物或服务的商业活动,主要包括数字内容、社交媒介、搜索引擎、其他产品和服务等四大类。2017年8月,USITC对“数字贸易”做出最新界定,狭义的数字贸易是指“通过互联网及智能手机、网络连接传感器等相关设备交付的产品和服务”,涉及互联网基础设施及网络、云计算服务、数字内容、电子商务、工业应用及通信服务等六种类型的数字产品和服务。OECD从贸易的属性(“如何”)、交易的对象(“什么”)和涉及的参与者(“谁”)三个维度对数字贸易进行拆解,得到“广义”的数字贸易内涵:根据交易方式的差异,广义的数字贸易可分为数字订购型(digitally ordered)、平台支持型(platform enabled)、数字交付型(digitally delivered)。其中,以数字形式订购的跨境交易指直接通过专门用于接收或下订单的计算机网络进行的商品或服务交易,其支付环节及货物或服务的交付通过线上或线下完成均可。该模式不包括以电话、传真等形式达成的交易,仅覆盖通过网页、外部网、电子数据交换达成的交易。平台支持型数字贸易指间接通过中介平台进行的商业交易,中介平台为供应商提供设施和服务,但不直接销售商品,例如阿里巴巴、亚马逊、淘宝、京东商城等。数字交付型数字贸易指直接通过信息及通信技术网络远程提供的服务产品,包括可下载的软件、电子书、电子游戏、流媒体视频、数据服务等,但不包括有形货物的交付。广义与狭义的数字贸易的最主要区别在于前者包括了通过信息通信技术(ICT)和数字方式交易的实体货物或商品,而后者不包括。数字贸易的交易对象包括货物、服务和信息。根据交易属性的差异,可将数字贸易进一步细分为数字订购的产品、数字订购的服务、数字交付的服务以及数字交付的信息四种类型。

资料来源:盛斌,高疆.超越传统贸易:数字贸易的内涵、特征与影响[J].国外社会科学,2020(4),19-32.

第二节 国际货物贸易经营模式概述

一、国际货物贸易经营模式

根据贸易形式不同,国际贸易方式分为加工贸易、经销、代理、拍卖、招投标、寄售、展

卖、对等贸易、租赁贸易等不同方式。其中,经销是指在国际贸易中出口商(供货商)通过经销协议,把某种或某类货物在规定时间、地区内的购销权授予国外商人(进口商、经销商)的一种贸易方式。代理是指代理人根据委托人的授权,代表委托人与第三人订立合同或实施其他法律行为,而由委托人承担由此而产生的权利和义务。拍卖是由专营拍卖业务的拍卖行接受货主的委托,在一定的地点、时间,按照一定的章程和规则,以公开叫价的竞购的方法,最后由拍卖人把货物卖给出价最高的买主的一种现货交易方式。对等贸易是指贸易双方在达成贸易协议时,规定一方的进口产品可以部分或全部以出口产品来支付,它是把进口和出口结合起来、买卖互为条件的国际贸易方式。

根据海关对报关货物的分类,我国的国际货物贸易经营模式有如下各种形式。

1. 一般贸易 (general trade)

一般贸易是指我国境内有进出口经营权的企业单边进口或单边出口的贸易,按一般贸易交易方式进出口的货物即为一般贸易货物。

一般贸易货物在进口时按一般进出口监管制度办理海关手续,这时它就是一般进出口货物;若该货物享受特定减免税优惠,按特定减免税监管制度办理海关手续,这时它就是特定减免税货物;若该货物可以经海关批准保税,按保税监管制度办理海关手续,这时它就是保税货物。

我国对货款援助的进出口货物,外商投资企业进口供加工内销产品的料件,外商投资企业用国产材料加工成品出口或自行收购产品出口,宾馆饭店进口的餐饮食品,供应外籍船舶或飞机的国产燃料、物料及零配件,境外劳务合作项目中以对方实物产品抵偿我劳务人员工资所进口的货物(如钢材、木材、化肥、海产品),我国境内企业在境外投资以实物投资部分带出的设备、物资等,均按一般贸易统计。

2. 补偿贸易 (compensation trade)

补偿贸易指由境外厂商提供或者利用境外出口信托进口生产技术或设备,由我方进行生产,以返销其产品方式分期偿还对方技术、设备价款或贷款本息。如经批准,也可以使用该企业(包括企业联合体)生产的其他产品返销对方,进行间接补偿。

按照偿付标的不同,补偿贸易大体上可分为直接产品补偿、其他产品补偿,劳务补偿三种形式。信贷及设备供应方必须同时承诺回购设备进口方的产品或劳务构成补偿贸易的必备条件,因此,补偿贸易常用于大型设备或先进技术设备等交易。

3. 来料加工贸易 (processing trade with supplied materials)

来料加工贸易指由外商提供全部或部分原材料、辅料、零部件、元器件、配套件和包装物料,必要时提供设备,由我方按对方的要求进行加工装配,成品交给对方销售,我方收取工缴费,对方提供的作价设备价款我方用工缴费偿还。

一般的,国外委托方和承接方签署两份对口合同。一份是委托方提供的原辅材料和元器件的销售合同,一份是承接方出口成品的合同。对于全部来料来件,两份合同的差价即为工缴费,对于部分来料来件,两份合同的差价,既包括工缴费,也包括国内承接方所提供的料件的价款。以对口合同方式进行的加工装配贸易,必须在合同中表明,承接方无需

支付外汇。

采用来料加工贸易的贸易形式,有利于充分发掘人力资源,增加外汇收入,提高工业生产技术,促进经济发展。进行来料加工贸易的企业多布置在劳动力或土地费用较低、交通方便且进出口贸易自由度较高的地区。

4. 进料加工贸易 (feeding processing trade)

进料加工贸易简称进料加工,进口料件由经营企业付汇进口,制成品由经营企业外销出口的加工贸易,进口原材料的所有权和收益权属于经营企业。进料加工贸易与来料加工贸易是加工贸易的主要方式。

进料加工贸易也可采取对口合同的交易形式,即买卖双方分别签订进口和出口对口合同。料件进口时我方先付料件款,加工成品出口时再向对方收取成品款。

加工贸易进口设备是指来料加工和进料加工贸易项下对方作价或不作价提供进口的机械设备,包括以工缴费(或差价)偿还的设备,以及加工贸易项下的外商投资企业进口不扣减投资额度的设备。加工贸易项下的外商投资企业进口设备凡是扣减投资额的,按“外商投资企业进口设备”统计。是否扣减投资额度,以企业主管海关减免税审批部门审定的结果为准。

5. 寄售代销贸易 (consignment sales)

寄售代销贸易指寄售人把货物运交事先约定的代销人,由代销人按照事先约定或根据寄售代销的协议规定的条件,在当地市场代为销售,所得货款扣除代销人的佣金和其他费用后,按照协议规定的方式将余款付给寄售人。寄售人与代销人之间不是买卖关系,而是委托关系,代销人对货物没有所有权。

6. 边境小额贸易 (small scale border trade)

边境小额贸易指我国沿陆地边境线经国家批准对外开放的边境县(旗)、边境城市辖区内(简称边境地区)经批准有边境小额贸易经营权的企业,通过国家指定的陆地口岸,与毗邻国家边境地区的企业或其他贸易机构之间进行的贸易活动,包括易货贸易、现汇贸易等各类贸易形式。

7. 对外承包工程出口货物 (export goods for foreign contracted projects)

对外承包工程出口货物指经外经贸部批准有对外承包工程经营权的公司为承包国外建设工程项目和开展劳务合作等对外合作项目而出口的设备、物资,但不包括边境地区经批准的有对外经济技术合作经营权的企业与我国毗邻国家开展承包工程和劳务合作项下出口的工程设备、物资。

8. 租赁贸易 (leasing trade)

租赁贸易指承办租赁业务的企业与外商签订国际租赁贸易合同租赁进出口货物,租赁期为一年及以上。

9. 出料加工贸易 (discharge processing trade)

出料加工贸易指将我国境内原辅料、零部件、元器件或半成品交由境外厂商按我方要

求进行加工或装配,成品复运进口,我方支付工缴费,不包括“带料加工出口”。“带料加工出口”指我方在境外投资开办企业,将我境内的原辅料、零部件、元器件或半成品运至境外加工或装配,成品在境外销售,带料加工出口项下出境的货物,应按实际贸易方式统计,如机械设备、原材料等出口按“一般贸易”统计;来、进料加工成品出口按“来、进料加工贸易”统计;租赁出口按“租赁贸易”统计。

10. 易货贸易(barter trade)

易货贸易是指不通过货币媒介而直接用出口货物交换进口货物的贸易。

11. 境外贸易加工贸易(overseas trade processing trade)

境外贸易加工贸易是指国内企业以现有的技术、设备投资为主,提供原材料、零配件或产品设计技术,在国外设厂、加工装配、成品就地销售的国际经贸合作贸易方式。

在国际货物贸易中还会接触到下列进出境货物:保税仓库进出境货物(指从境外直接存入保税仓库的货物和从出口监管仓库运出境的货物,不包括保税区的仓储、转口货物)、保税区仓储与转口货物(指从境外存入保税区的仓储、转口货物和从保税区运出境的仓储、转口货物,不包括从境外存入非保税区和从非保税区运出境的仓储、转口货物)。



... deep seek

加工贸易(processing trade/improvement trade)

A. 加工贸易指从境外保税进口全部或部分原材料、零部件、元器件、包装物料(进口料件),经境内企业加工或装配后,将制成品复出口的经营贸易活动。主要包括来料加工、来件装配、进料加工、出料加工和补偿贸易。通常所说的“三来一补”包括来料加工、来件装配、来样加工和中小型补偿贸易,其中来样加工属于一般出口贸易,不在加工贸易的范围内,来料加工和来件装配,统称为加工装配。

B. OEM(original equipment manufacturer),即原始设备制造商,曾经是我国加工贸易的一种重要形式,就是代加工的意思。OEM的基本含义是定牌生产合作,俗称“贴牌”。就是品牌生产者不直接生产产品,而是利用自己掌握的“关键核心技术”负责设计和开发新产品,控制销售和营销“渠道”,而生产能力有限,甚至连生产线、厂房都没有,为了增加产量和销量,为了降低上新生产线的风险,甚至为了赢得市场时间,通过合同订购的方式委托其他同类产品厂家生产,所订产品低价买断,并直接贴上自己的品牌商标。这种委托他人生产的合作方式即为OEM,承接加工任务的制造商就被称为OEM厂商,其生产的产品就是OEM产品。

OEM的交易流程是:国外贸易商A设计出某款产品,委托中国的工厂B采购原料加工生产,并按照A公司的要求设计LOGO,包装,生产完毕后交货给A公司。

C. ODM(original design manufacturer)即原始设计制造商,它是由采购方委托制造方提供从研发、设计到生产、后期维护的全部服务,而由采购方负责销售的生产方式。采购方通常也会授权其品牌,允许制造方生产贴有该品牌的产品。承接设计制造业务的制造

商被称为 ODM 厂商,其生产出来的产品就是 ODM 产品。ODM 与代工厂最大的区别就是,代工厂只进行代工生产,而 ODM 厂商从设计到生产都是自行完成,购买方直接贴牌即可。

ODM 的交易流程是:由 B 设计并生产,产品技术属于 B 公司,但是 A 公司利用自己的品牌优势,要求 B 公司按照 A 公司的要求贴 A 公司的品牌 LOGO,并进行相关包装。

课程思政

创国际品牌

我国东部沿海地区的国际贸易,经历了从 OEM 到 ODM 的变化,发展到目前我国国际贸易领域的共识:创自主品牌。贴牌生产只是我们早期拥有的劳动力优势,赚取微薄的国际贸易利益——加工费,我们外贸盈利部分主要处于制造价值链的微笑曲线的最低端。我国生产技术水平不断提高,但制造价值链的最高收益环节——渠道和品牌,仍然被国外掌握。因此,我们必须大力推进自主品牌走向国际。外贸从业者首先应该有这方面意识,在国内采购和跟单中,向生产企业传输自主品牌意识,否则,我们无法摆脱为国外资本打工的命运,企业无法发展壮大。

二、我国外贸行业管理

1. 我国外贸经营权制度变化

我国外贸经营权制度建设经历四个阶段。

(1) 新中国成立初期到 1978 年,国家实行垄断外贸经营权。只有国家指定的 13 家国营外贸专业公司有外贸经营权,其他单位都无权经营对外贸易。

(2) 从 1978 年到 1994 年,外贸经营权逐渐放开,属于向审批制过渡时期。首先开始对部分国有大中型企业授予外贸经营权,然后对广东、福建两省下放审批权试点,后来将审批权下放到各省、经济特区。1994 年,我国制定了第一部“对外贸易法”——《中华人民共和国对外贸易法》(以下简称《对外贸易法》),正式规定对外贸经营权的管理实行审批制。

(3) 1994 年到 2004 年,属于由审批制向备案登记制过渡时期。2001 年,我国加入世界贸易组织,并承诺三年内全部开放外贸经营权;2004 年修订《对外贸易法》,将外贸经营权由审批制改为备案登记制。

(4) 从 2004 年至今。国家对外贸经营权的管理完全放开,所有企业、单位和个体经营者只要向商务主管部门办理备案登记,就可以从事对外贸易,这样,我国外贸经营权的管理完全与国际接轨。



... deep seek

外贸经营权审批制度

外贸经营权审批制是从我国高度集中的计划经济垄断经营制度到市场经济制度之间的过渡,政府对外贸经营权的控制,在有外贸经营权和无外贸经营权的企业之间造成了事实上的不平等。2004年7月1日起废止外贸经营权的审批制度,实行备案登记制,这种登记是一种自动登记的方式,不对外贸经营者取得经营权的获得构成任何障碍,只为政府的监管提供一定的信息基础。

对外贸易管制制度的基本法律是《对外贸易法》,它在关税制度、资格管理制度、许可制度、检验检疫制度、外汇管理等方面对外贸经营进行规范与管理。

2022年12月30日,全国人民代表大会常务委员会关于修改《中华人民共和国对外贸易法》的决定,删去第九条,即从2023年1月1日起从事进出口业务的企业,不再办理对外贸易经营者备案登记手续,企业自动获取进出口权,当然,仍然需要办理海关登记获取报关权限。

2. 外贸企业运营

企业开展对外贸易的经营方式有两种:一是自营,二是代理。对于自营,如,专门做外贸业务的外贸公司,主要从国内生产企业或其他单位收购产品出口到国外,赚取买卖之间的差价,实际上就是低买高卖。当然,生产企业也可以直接从事进出口业务。对于代理,如,外贸公司接受国内生产企业(或其他单位)的委托代办进出口业务,从中赚取佣金。这时生产企业是委托代理出口,客户一般由生产企业自己找,商品价格和合同条款由生产企业自己定,盈亏由生产企业自负,外贸公司只是代办进出口业务,不购进货物。

随着经济、社会发展,以及技术进步,外贸企业发展有如下类型:工贸一体的生产型外贸企业、贸易型外贸企业、国外驻中国的采购商、物流货代公司等。外贸公司根据外贸业务的细化又可以细分为国际贸易公司、国际投资公司、中间控股公司、金融公司、个人服务公司、雇佣公司、船舶公司、信托等。



... deep seek

国际贸易与国家政策

在孟加拉国,如果你与孟加拉国客户谈判时,支付货款方式不可能是T/T,因为,孟加拉国要求所有进口必须是L/C,而且必须是CNF,大部分产品要做第三方检验。

在美国,凭记名提单的复印件就可以提货,如果你跟美国客户做30% T/T in advanced and 70% against copy of B/L(记名)就有很大风险。

在土耳其、印度等许多国家,转运或者退运必须有原购买者的书面证明,没有就不能

办理。货物滞留港口超过一定日期,就会被拍卖,原购买者有优先拍得权。

.....

第三节 国际货物贸易实务

一、何为国际贸易实务

国际贸易实务指关于国际货物买卖业务中的交易流程、合同条款的订立、有关的法律或国际惯例及商业实践,涵盖以贸易谈判到合同履行、支付结算、物流运输、风险控制等全流程的实务性知识和技能。所以,国际贸易实务课程是一门主要研究国际商品交换过程的具体业务的学科,也是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性的应用科学。国际贸易实务课程的主要任务是针对国际贸易的特点和要求,从实践和法律的角度,分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例,以及国际商品交换过程的各种实际运作,总结国内外实践经验和吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法,以便掌握从事国际贸易的规则和经验,学会在进出口业务中,既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策 and 经营意图,又能按国际规范办事,确保最佳经济效益。

相比于国内贸易实务,国际贸易实务具有如下特点:① 复杂性。它是一种涉外活动,必然涉及语言、风俗、法律、币种、度量衡等不同,同时,市场调查难,因此,国际贸易实务较复杂。② 风险性。国际贸易实务中间环节多,不仅是交易双方,还会涉及运输、保险、仓储、检验检疫等,每一个环节出现误差都可能导致损坏或赔偿等,所以,它涉及信用、价格、运输、汇兑、政治等风险。③ 法律性。国际贸易虽然是交易双方的自愿商业行为,但是,交易双方不仅要先遵从国内法,为了能够保证交易的顺利进行,还要考虑国际惯例、公约对交易的影响。

随着时代发展,国际贸易实务呈现以下发展趋势:① 数字化,电子单据,智能合约、区块链技术应用,使得贸易实务的数字化。② 跨境电商,B2B、B2C 平台不断改变传统贸易模式。③ 绿色贸易,环境,社会,治理要术影响供应链选择。

二、国际贸易实务的技术性

一个优秀的外贸人才,不仅需要专业方面对产品了如指掌,熟知行业和同行;同时,还需要掌握一定的职业技能。在外贸行业,职业技能核心是外贸基本知识、报价等概念和贸易术语;但外贸的外围知识同样重要,比如,销售技巧和方法,政策和关系网,客户信息,以及客户国家的基本情况等等。通过外贸业务员工作,我们了解外贸专业的技术是:专业+职业! 偏重一个方面,都体现不出专业的技术性。国际贸易以国际贸易实务课程为理论实践基础,衍生出单证、通关、船务、货代、商务谈判等外贸专业知识和技能,相应的,以国际贸易实务课程为基础的有单证实务、通关实务、国际商法、外贸英语、国际结算、国际商

务谈判等众多课程。要避免狭隘地把单证、报关、跟单作为外贸的专业知识。

国际贸易实务知识具有系统性,包括基本专业知识,即品名品质、包装与数量,国际贸易术语,价格与成本核算,国际物流,国际贸易结算与风险防范,进出口通关,国际贸易商品认证,国际贸易知识产权等。还包括合同签订与履行的职业技能,即国际贸易合同签订、国际贸易合同条款、进出口业务流程、外贸生产跟单、外贸单证制作与审核。以及向前延伸,就是要熟悉自己工作的外贸企业及其经营模式,往后延伸,就是要掌握国家的贸易业务,比如国际贸易博览会(展会)、跨境电商平台运营、搜索引擎开发客户和商务数据分析,有了国际贸易实务的扎实基础,才可以学好其他后续专业课程。

三、国际货物贸易业务流程(international trade business process)

国际贸易实务的技术以业务流程为主线,包括进出口业务流程的基本知识,以及相关的交易经验和职业技能。由于贸易术语、货款支付方式、货物运输方式等不同,进口与出口的业务流程有较大的不同。国际贸易实务以国际贸易合同为中心,通过交易前的准备工作,以及交易磋商合同条款,形成贸易合同,然后再履行合同。国际贸易合同的主要内容有合同的标的物、货物的价格、卖方义务、买方义务,以及争议的预防和处理。在一方不履行合同或履行合同中违反合同规定的情形,必然会使对方蒙受损失,这时受损害方均有权按合同规定向违约方提出索赔,这也是交易的善后工作内容之一。

下面分别以 CIF 条件和 FOB 条件、以信用证结算方式,介绍出口和进口业务的流程。

1. CIF 条件下出口业务主要流程

CIF 条件下的贸易合同,卖方负责租船订舱和购买货物国际运输保险,作为出口方的业务员,分别要经历出口前的准备、出口洽谈、履行出口合同、单证汇集、议付货款等工作,具体内容见下图 1-1 所示的业务流程。现实中,业务流程工作被细化,一名外贸业务员可能只需从事其中一项或部分工作。

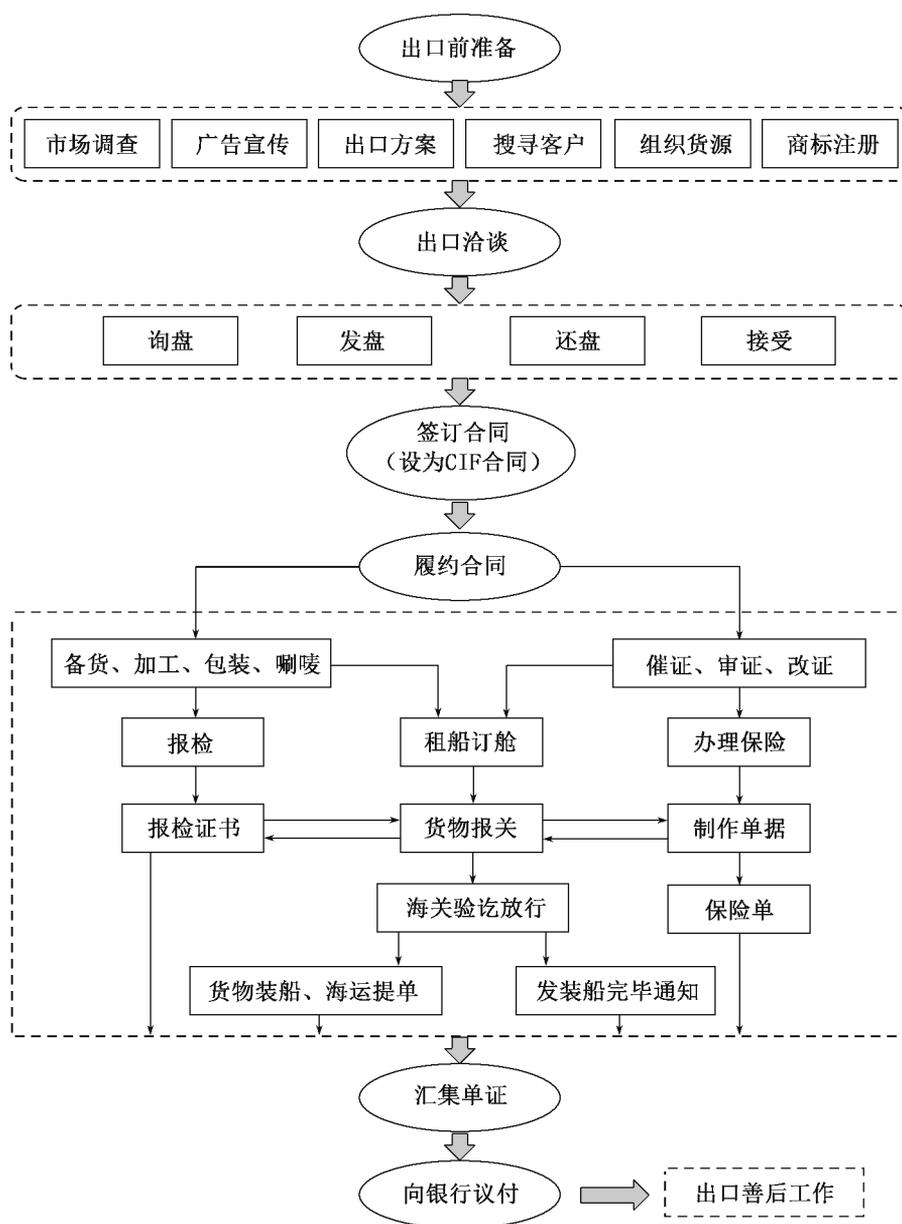


图 1-1 出口贸易业务(CIF 术语下)流程示意

2. FOB 条件下进口业务主要流程

FOB 条件下的贸易合同,买方还需要负责租船订舱和购买保险,业务内容见图 1-2 所示的进口业务流程。

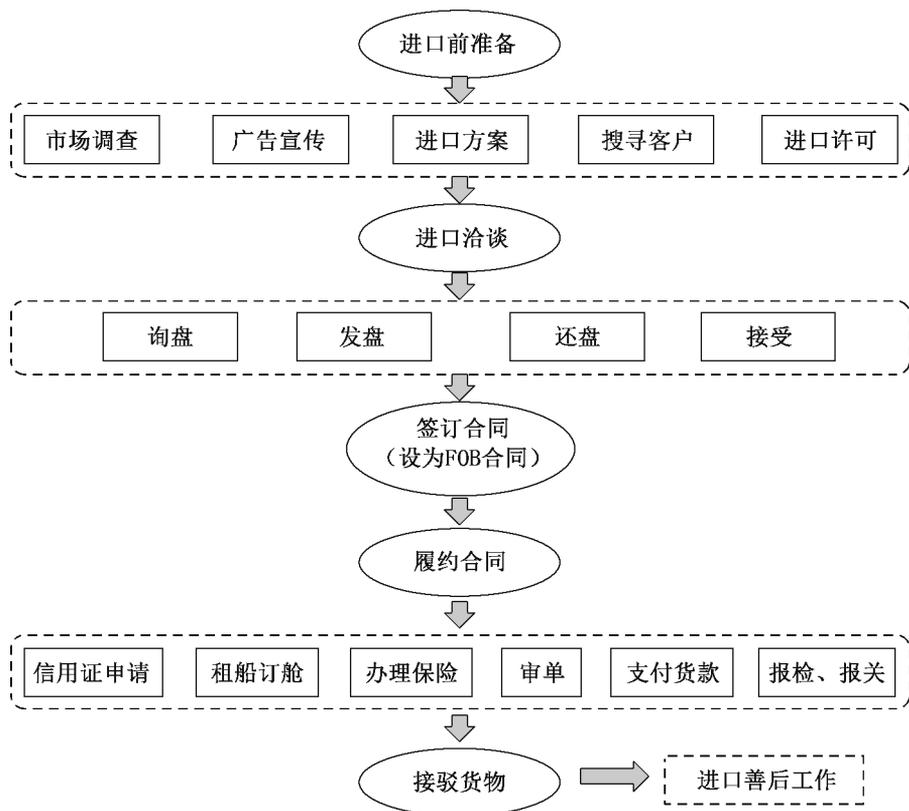


图 1-2 进口贸易业务(FOB 术语下)流程示意

四、国际贸易公约与惯例

国际贸易中涉及的法律分为三个层次,即国内法律、国际惯例和国际公约。进行国际贸易首先要遵守国内法律,主要是民法(含合同法)、财政法、保险法、海关法。下面主要介绍涉及的国际公约(协定)和国际惯例。

1. 国际贸易公约(International Trade Convention)

国际贸易公约是两个或两个以上的国家之间、国家与国际组织之间,以及国际组织之间依据国际经济法所缔结的,以条约、公约、协定和协议等名称出现的,以调整国际贸易关系为内容的一切有法律拘束力的文件。一般地,国际贸易条约作为国际经济法的渊源,其拘束力仅以其缔约国为限。国际贸易条约可以是双边的,也可以是多边的。

关于买卖合同的公约主要是《联合国国际货物销售合同公约》(下面简称《销售公约》,CISG 条款),它于 1988 年 1 月 1 日生效,中国 1986 年作为缔约国身份加入销售公约,现在《销售公约》为世界各国广泛接受,成为国际贸易中普遍的起着重要作用的国际公约。《销售公约》包括序言等 4 个部分,共 101 条,第一部分为适用范围,第二部分为合同的订

立,第三部分是关于货物销售,第四部分为最后条款。《销售公约》允许缔约方在加入时对某些规定作保留,我国当时作了如下两项保留,一是关于合同书面形式的保留,但1999年我国《合同法》规定合同有书面形式、口头形式和其他形式。二是,关于适用范围的保留。中国认为仅限于营业地处于不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同适用公约,而《销售公约》认为一方为非缔约国公民,但按照国际私法冲突规则导致适用缔约国的法律时,该公约适用。

关于国际货物运输的国际公约有《统一提单的若干法律规则的国际公约》(简称《海牙规则》,1924年),《有关修改统一提单的若干法律规则的国际公约的议定书》(简称《维斯比规则》,1968年),《联合国海上货物运输公约》(简称《汉堡规则》,1929年),《统一国际航空运输某些规则的公约》(简称《华沙公约》,1929年),《关于铁路货物运输国际公约》(简称《国际货约》,1961年)和《联合国国际货物多式联运公约》(1980年)等国际货物运输公约,特别是前三个是普遍适用的。

关于国际支付的国际公约有:日内瓦票据公约,具体包括《汇票本票统一法公约》(1930年)、《统一支票法公约》(1931年);以及联合国票据公约,具体包括《联合国国际支配公约》(1982年)、《联合国国际汇票和国际本票公约》(1988年)。

2. 国际贸易惯例(International Trade Customs and practice)

国际贸易惯例是指根据长期的国际贸易实践中逐步形成的某些通用的习惯做法而制定的规则。国际贸易惯例可以简化交易程序,节约交易成本和费用,对各国国际贸易实践具有重要的指导意义。它虽然不是法律,不具有普遍的法律拘束力,但按各国的法律,在国际贸易中都允许当事人有选择适用国际贸易惯例的自由,一旦当事人在合同中采用了某项惯例,它对双方当事人就具有法律拘束力。有些国家的法律还规定,法院有权按照有关的贸易惯例来解释双方当事人的合同。

在国际贸易中影响最大的国际贸易惯例是国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》《商业跟单信用证统一惯例》(简称UCP600)《托收统一规则》(1995年),适用较广的惯例有《联合国贸易法委员会仲裁规则》。

国际惯例的性质包括:国际惯例采用与否完全取决于当事人自愿,其本身没有强制力;如果合同条款中规定采用某惯例,则惯例具有法律效力;合同条款与惯例冲突时,遵守合同条款;如发生争议,需仲裁,可以以惯例/公约为依据。

国际贸易惯例的特点包括:①通用性。从区域上看,国际贸易惯例一般是在国际上大多数国家通用的,而非少数国家采用。②稳定性。从时效看,国际贸易惯例将长久稳定延续,不因各国政策调整和经济波动所变动。③效益性。从结果看,国际贸易惯例都被国际贸易实践证明是成功的,按惯例办事,将取得事半功倍的效果。④准强制性。从约束力看,国际贸易惯例本身不是法律,但它一旦被有关方面使用,就会对适用方具有约束力。



独立自主与国际接轨

国际贸易必须遵从一定的规则和国际惯例,但是随着新兴事物和物质技术基础的发展,规则和惯例必然会对现实的国际贸易实务产生消极影响。所以,进行国际贸易首先要坚持公平、合作、共赢的原则,其次要根据自愿性原则,做到以我为主,不能盲从和媚外。

第四节 了解外贸工作

由于行业、公司、部门、客户等不同,外贸中具体处理的事情也会不同,但大体上外贸工作有如下几个方面。

(1) 全面掌握商品信息。

首先要了解卖家的基本资料:工厂标志(factory logo),公司名称(name of the company),详细地址(detailed address),邮政编码(post code),联系人名(contact person),职位名称(job title),电话号码(telephone no.),传真号码(fax no.),手机号码(mobile no.),邮箱地址(e-mail address),聊天方式(messenger online),公司网址(website address)。

其次了解产品基本资料:货号(article no.),型号(model),产品名称描述(description of goods),产品图片(products image),原材料(materials),规格(specification),尺寸(size),长度(length),宽度(width),高度(height),厚度(thickness),管径(pipe diameter),口径(caliber),形状(shape),外观颜色(appearance color)等。

了解产品技术参数,诸如电力类产品参数:电流、电压、电阻、电弧、频率、功率;光学类技术参数:光源功率、光源类型、中心光强、色度、波长、发光颜色、光通量等;机械类技术参数:结构、可插拔次数、耐压特性、耐压强度、拉伸强度、抗张强度等;热学类技术参数:色温、耐温性、环境温度、环境湿度等;加工工艺、防护性能类技术参数:表面处理、导电体材质、基材、胶系、防护等级、防潮等。

(2) 寻找客户,与客户沟通。

作为外贸工作人员,首先,要了解自己的产品和服务以及目标市场,其次,能够会使用网络搜索(Google、Yahoo、Baidu),会写开发信等。



在搜寻客户方面是比较有用的网站

常用网站:

<http://www.usto.cn/world-search.html>

<http://win.mofcom.gov.cn>

<http://www.alibaba.com>

<http://www.made-in-china.com>

<http://www.globalsources.com>

<http://www.tradekey.com>

<http://www.commerce.com.tn>

<http://www.ecvv.com>

<http://www.businessmagnet.co.uk/>

<http://www.superpages.com/>

<http://www.phonebook.com.sg/>

<http://www.europages.com/>

<http://www.centramaerica.com/>

<http://www.german-business.de/>

同时,还可以参考一些外贸相关网站:

<http://www.boc.cn/commom/whpj.html>

<http://www.dragon-guide.net/>

www.china-customs.com

www.mofcom.gov.cn

www.customs.gov.cn

www.aqsiq.gov.cn

www.safe.gov.cn

www.chinatax.gov.cn

www.saic.gov.cn

www.ccpit.org

www.fdi.gov.cn

www.cccmhpie.org.cn

www.cifa.org.cn

www.china-commerce.com.cn

(3) 向客户报价(quotation/offer to customers)。涉及的贸易合同、运输合同、保险合同、成本、退税、利润等在后面各章节学习。

- (4) 给客户寄发样品(serd samples)。
- (5) 下订单给工厂、跟单(gire order to the factory, order execution)。
- (6) 开立信用证/审核信用证、付款/交单(open L/C, reriew L/C, effect payment / document present action)。
- (7) 外联。联系货代、拖车行、报关行、外贸公司(contact freight / tracking company / custom broker / foreign trade company)。
- (8) 制作装箱单、发票等各种单据(documentation including packing list, invoice and others)。
- (9) 通知(notice)。沟通业务流程进展,让对方能够及时了解货物或款项的状况。
- (10) 收款/拨交货物(receive payment / delivery)。
- (11) 售后服务跟进(followup service)。
- (12) 出口退税(export tax refund)。



本章小结

本章主要知识有国际贸易、国际贸易实务、国际贸易合同和进出口贸易流程等,它们之间的知识逻辑关系如图 1-3 所示。

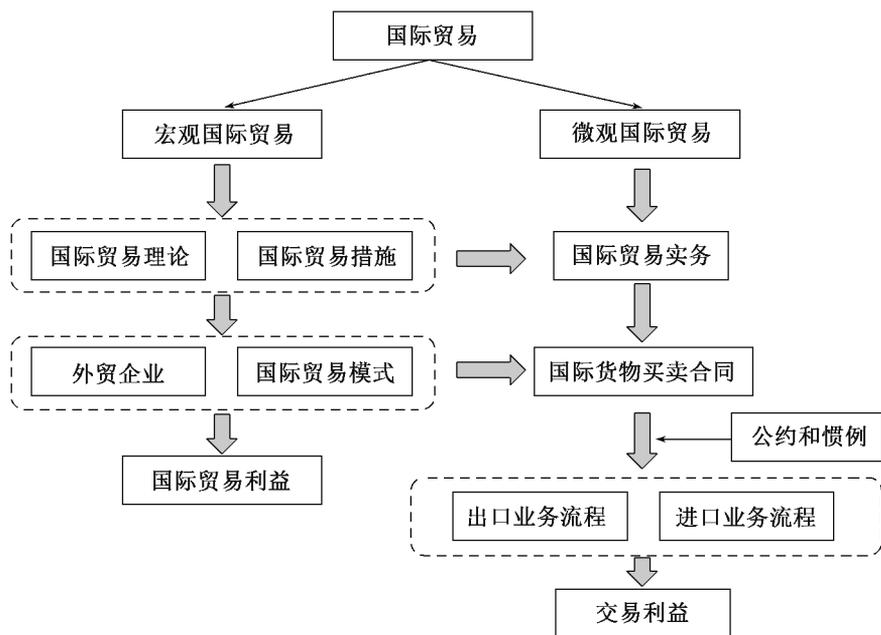


图 1-3 本章知识逻辑关系图

... 练习题

一、判断对错

1. 因为国际贸易惯例不是国家的共同立法,它对交易双方都没有强制性。因此即使买卖双方合同中明确表示采用某项惯例时,则该项惯例对买卖双方也没有约束力。
()
2. 世界市场上存在着复杂性、风险性和不可控制性。复杂性的表现有世界市场信用、商业、汇率、运输、价格、政治和军事风险等。
()
3. 由于国际贸易惯例不是法律,因此,仲裁中如以惯例作为评判依据的裁定可不执行。
()
4. 来料加工业务中,原料和成品的所有权均属于供料方。
()
5. 进料加工包括进口原材料和出口成品两笔业务。
()

二、单项选择

1. 国际贸易惯例的适用是以当事人的意思自治为基础的,因为()。
 - A. 惯例即是行业内的法律
 - B. 惯例具有强制性
 - C. 当事人有权在合同中作不符合惯例的规定
 - D. 法院会维护惯例的有效性
2. Which is the correct order of the steps generally followed before a contract is concluded? ()。
 - A. enquiry, offer, acceptance, counter-offer
 - B. offer, counter-offer, enquiry, acceptance
 - C. counter-offer, enquiry, acceptance, offer
 - D. enquiry, offer, counter-offer, acceptance
3. The procedures for both import and export trade may NOT involve()。
 - A. the preparation of a transaction
 - B. the negotiation of the contract
 - C. the performance of the contract
 - D. the settlement of disputes
4. Compared with domestic trade, risks in international trade are reflected in, except ()。
 - A. 信用风险
 - B. 商业风险
 - C. 汇率风险
 - D. 运输风险
 - E. 政治风险
5. 在独家代理和包销贸易方式中()。
 - A. 前者是买卖关系,后者是代理关系
 - B. 前者是代理关系,后者是买卖关系
 - C. 都是买卖关系
 - D. 都是代理关系

6. 与我国进行货物进出口贸易关系最大,也是最重要的一项国际条约是()。
- A.《联合国国际货物销售合同公约》 B.《国际贸易术语解释通则》
C.《跟单信用证统一惯例》 D.《托收统一规则》
7. 下列不属于国际贸易实务课程研究对象的是()。
- A. 国与国之间货物买卖的有关原理 B. 实际业务流程和操作方法与技能
C. 应遵循的法律和惯例等行为规范 D. 国际分工原则
8. 在进出口贸易中,除了交付货物、转移货物所有权义务外,卖方还必须承担()义务。
- A. 承担运输过程中货物损毁的风险 B. 报关缴纳进口关税
C. 转移与货物有关的单据 D. 安排运输
9. International trade can be defined as the () of goods and services produced in one country with those produced in another.
- A. trading B. barter C. change D. exchange
10. International trade differs from domestic trade in that it is more subject to ()。
- A. the political, social, economic and environmental policies of nations
B. language habits and cultural differences
C. exchange rate fluctuations
D. all of the above

三、案例分析

1. If company A of country X sets up branch B in country Y, Company C of country Y signs an agreement with company A for processing with supplied materials. The contract stipulates that company C purchases machinery and equipment from company A, buys raw materials from company B, and processes them into finished products. Company B is responsible for buying back the processed finished products and reselling them to company A, which will sell them on international market. Please explain: Why are the goods included in the foreign economic and trade activities of companies A, B, and C “international”?

2. The most essential content of the course of international trade practice is international trade contract terms. International trade practice takes trade contracts as the center of preparation, negotiation, and implementation. Please describe the main contents of the contract for the international sale of goods and the main scope of the research on international trade practice briefly.

四、实训

调查外销员应该具备的专业知识和职业技能。