



全国高等院校国际经济与贸易专业精品系列教材

国际贸易实务 (第2版)

GUOJI MAOYI SHIWU

张法坤 钱琳伊 © 主编



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社



全国高等院校国际经济与贸易专业精品系列教材

国际贸易实务 (第2版)

GUOJI MAOYI SHIWU

张法坤 钱琳伊 © 主编

常州大学图书馆
藏书章



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务(第2版)/张法坤,钱琳伊主编.—北京:
北京师范大学出版社,2013.9
(全国高等院校国际经济与贸易专业精品系列教材)
ISBN 978-7-303-17005-0

I. ①国… II. ①张…②钱… III. ①国际贸易—贸易
实务—高等职业教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第201477号

营销中心电话 010-58802755 58800035
北师大出版社职业教育分社网 <http://zjfs.bnup.com>
电子信箱 zhijiao@bnupg.com

出版发行:北京师范大学出版社 www.bnup.com
北京新街口外大街19号
邮政编码:100875

印刷:北京京师印务有限公司
经销:全国新华书店
开本:184 mm × 260 mm
印张:19.5
字数:450千字
版次:2013年9月第2版
印次:2013年9月第1次印刷
定 价:32.80元

策划编辑:姚贵平 责任编辑:曹巍 邹瑛
美术编辑:高霞 装帧设计:锋尚设计
责任校对:李茵 责任印制:孙文凯

版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话:010-58800697

北京读者服务部电话:010-58808104

外埠邮购电话:010-58808083

本书如有印装质量问题,请与印制管理部联系调换。

印制管理部电话:010-58800825

前 言(第二版)

本书自 2006 年第一版出版以来,得到了广大教师和学生的广泛采用及一致好评。为了更好地适应高等职业教育的发展,体现国际经济与贸易发展的新状况、新特点,适应《2010 年国际贸易术语解释通则》(即《INCOTERMS 2010》)国际惯例的发展要求,特对本书进行了修订。

本次修订广泛采纳了行业、企业人员的意见和建议,保留了原先教材的体例、特征,在内容方面也基本保留了其原先的体系、框架,主要是根据《INCOTERMS 2010》的最新规定,对第三章“贸易术语”进行了全面的修改,并就有关章节的内容进行了完善。同时,对各章节的课后练习进行了全面的刷新,使题目在内容的编写和题型上更规范,更贴合各章节知识点的要求。

本次修订,由无锡商业职业技术学院的张法坤(讲师,硕士)和钱琳伊(副教授,硕士)主编,李富(无锡商业职业技术学院,副教授,博士)任副主编,盖琦琪(修订第九章、第十章,无锡商业职业技术学院,讲师,硕士)、傅君君(修订第五章、第六章,江苏经贸职业技术学院,助理研究员,硕士)、陈晓燕(修订第八章、第十一章,无锡科技职业学院,讲师,硕士)参编,在多位经验丰富的外贸行业、企业界朋友的支持下共同完成。由于水平有限,书中难免有疏漏和不足之处,敬请同行专家和广大读者批评指正。

编者

前 言(第一版)

随着经济全球化程度的不断加深以及中国经济开放程度的进一步提高,国际贸易是中国经济实现长足发展所必须面对的重要的一课。这些都要求职业院校的学生应掌握更多的国际贸易相关知识,且要有较强的工作适应能力和实际操作能力。为适应时代发展的需要,有必要编写一本既能让学生学到国际贸易的相关理论知识,又能让学生进行模拟操作,熟悉整个业务流程操作的,集知识性、应用性于一体的专门教材。为此,由北京师范大学出版社牵头,集结多位优秀教师共同组织编写了《国际贸易实务》这一教材。

在整个教材的编写过程中,我们查阅了大量的资料,走访了许多的企业,了解企业对所需人才的知识能力点的要求,使教材的内容贴近经济生活实际、贴近学生学习特点,有利于学生识记、理解、掌握、运用,提高学生学习知识和形成技能的效率,达到传授知识、培养能力和提高学生综合素质的目标。在编写中结合企业和学生的实际情况,充分体现了“培养学生创新精神、创业能力和实践能力”的教改精神。

本教材主要有以下特点和优势:


1. 本教材的编写人员有长期在高职院校从事国际贸易实务课程教学的专任教师,也有多年在企业从事国际贸易实际工作的专业人士,对教材中的重点和难点把握得比较准确。
2. 本教材紧密结合高等职业院校的人才培养目标,教材内容和设置符合高职学生的特征,能使学生很好地掌握自己应该掌握的知识点和能力点。
3. 本教材更关注学生对知识点、能力点的掌握反馈,案例和实践课时的比重较大。
4. 本教材对课程中所涉及的理论模型等内容,较少用数学推导,大多用图形与简洁的文字说明,便于学生理解与掌握。
5. 本教材的课程内容与社会自学考试内容(如外销员等)联系紧密,便于学生参加社会自学考试。

本教材由无锡商业职业技术学院张天桥副教授担任主编,广西工贸职业技术学院秦蓁副教授和无锡商业职业技术学院李富博

士担任副主编。各章编写人员的具体分工是：第一、第五章由张天桥(副教授)执笔，第二、第六章由秦蓁(副教授)执笔，第三章由赵江红(副教授)执笔，第四、第七章由李富(博士)执笔，第八、第十一章由黄燕执笔，第九、第十章由李辉执笔，第十二章由孙君执笔。全书由张天桥负责统稿。在本教材的编写和统稿过程中，得到了魏炳麒副教授的指点和帮助，在此表示衷心的感谢，并向给本教材提供了大量帮助的林红、盖琦琪、张法坤、陈晖、程剑秋等老师表示诚挚的谢意。

希望广大读者，尤其是高职高专的师生们多提宝贵的意见和建议，以便及时修订和改正。

编者



目 录 Contents

第一章 绪 论 / 1

第一节 国际贸易实务概述 / 2

- 一、国际贸易的含义 / 2
- 二、国际贸易的特点 / 2
- 三、国际贸易中常用的基本概念 / 4
- 四、国际贸易的分类 / 6
- 五、本学科的研究对象 / 7
- 六、本学科的研究内容 / 8

第二节 国际货物买卖的业务网络 / 8

本章小结 / 9

第二章 货物的品名、品质、数量和包装 / 12

第一节 货物的品名 / 13

- 一、列明货物品名条款的意义 / 13
- 二、货物品名条款的基本内容 / 14
- 三、规定货物品名条款的注意事项 / 14

第二节 货物的品质 / 14

- 一、货物品质的含义及重要性 / 14
- 二、对货物品质的要求 / 15
- 三、表示货物品质的方法 / 16
- 四、合同中的品质条款 / 21

第三节 货物的数量 / 23

- 一、约定货物数量的意义 / 23
- 二、计量单位 / 23

- 三、重量的计量方法 / 25
- 四、合同中的数量条款 / 26

第四节 货物的包装 / 27

- 一、货物包装的作用 / 27
- 二、货物包装的种类 / 28
- 三、中性包装和定牌包装 / 30
- 四、合同中的包装条款 / 31

本章小结 / 32

▶ 第三章 贸易术语 / 36

第一节 贸易术语与国际贸易惯例 / 38

- 一、贸易术语的含义及作用 / 38
- 二、有关贸易术语的国际贸易惯例 / 38

第二节 国际贸易中主要的贸易术语 / 44

- 一、FOB 术语 / 44
- 二、CFR 术语 / 46
- 三、CIF 术语 / 48
- 四、FCA 术语 / 50
- 五、CPT 术语 / 52
- 六、CIP 术语 / 53

第三节 其他贸易术语 / 56

- 一、EXW 术语 / 56
- 二、FAS 术语 / 56
- 三、DAT 术语 / 56
- 四、DAP 术语 / 57
- 五、DDP 术语 / 58

第四节 贸易术语的运用 / 58

- 一、各组贸易术语的总结 / 58
- 二、贸易术语与合同性质的关系 / 60
- 三、选用贸易术语应考虑的主要因素 / 60

本章小结 / 61

▶ 第四章 货物的交付 / 65

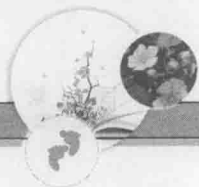
第一节 运输方式 / 66

- 一、海洋运输 / 66
- 二、集装箱运输 / 69
- 三、其他运输方式 / 71

第二节 装运条款 / 72

- 一、装运时间 / 72

| | | | | |
|--------------------------------|----------------------|-------------|--------------------------|---------------|
| 二、装运港和目的港 / 74 | 三、分批装运和转运 / 75 | 四、装运通知 / 76 | 五、装卸时间、装卸率和滞期、速遣费条款 / 76 | 六、OCP 条款 / 78 |
| 第三节 运输单据 / 78 | | | | |
| 一、海运提单 / 78 | 二、铁路运输单据 / 81 | 三、航空运单 / 82 | 四、邮包收据 / 82 | 五、多式联运单据 / 82 |
| 本章小结 / 82 | | | | |
| 第五章 国际货物运输保险 / 86 | | | | |
| 第一节 保险概述 / 87 | | | | |
| 一、国际货物运输保险的概念 / 87 | 二、国际货物运输保险的基本原则 / 88 | | | |
| 第二节 海运货物保险的范围 / 89 | | | | |
| 一、海上风险 / 89 | 二、海运货物损失 / 89 | | | |
| 三、海上费用 / 92 | | | | |
| 第三节 我国海运货物保险条款及险别 / 93 | | | | |
| 一、承保责任 / 93 | | | | |
| 二、除外责任 / 96 | | | | |
| 三、保险责任的起讫期限 / 96 | | | | |
| 第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款 / 97 | | | | |
| 一、伦敦保险协会《海运货物保险条款》的种类 / 97 | | | | |
| 二、《协会货物条款》的责任期限 / 99 | | | | |
| 第五节 其他运输方式下的货运保险 / 100 | | | | |
| 一、航空货物运输保险 / 100 | | | | |
| 二、集装箱运输货物保险 / 101 | | | | |
| 三、陆上运输货物保险条款 / 102 | | | | |
| 四、邮政包裹运输保险条款 / 102 | | | | |
| 第六节 我国货物运输保险实务 / 103 | | | | |
| 一、选择投保险别 / 103 | | | | |
| 二、确定保险金额 / 105 | | | | |
| 三、计算保险费 / 106 | | | | |
| 四、填写投保单 / 106 | | | | |



五、支付保险费,取得保险单 / 106

六、提出索赔手续 / 107

第七节 合同中的保险条款 / 110

一、保险条款的主要内容及订立的方法 / 110

二、订立保险条款时应注意的事项 / 110

本章小结 / 111

第六章 货物的价格 / 115

第一节 正确掌握进出口货物的价格 / 116

一、作价原则 / 116

二、影响价格的因素 / 117

三、作价方法的分类 / 117

第二节 进出口货物的成本核算 / 119

一、计价货币的选择 / 119

二、出口货物成本的核算 / 120

三、进口货物成本的核算 / 121

四、价格换算 / 122

第三节 佣金和折扣 / 123

一、佣金 / 123

二、折扣 / 124

第四节 合同中的价格条款 / 125

一、价格条款的内容 / 125

二、价格条款示例 / 125

三、订立价格条款应注意的事项 / 125

本章小结 / 126

第七章 货款的支付 / 129

第一节 支付工具 / 130

一、汇票 / 130

二、本票 / 135

三、支票 / 135

第二节 汇付与托收 / 138

一、汇付 / 138

二、托收 / 140

第三节 信用证 / 143

一、信用证的概念 / 144

二、信用证结算方式的特点 / 144

三、信用证的种类 / 145

| | |
|------------------------------|-----|
| 四、信用证主要当事人 / 149 | 二款 |
| 五、信用证的内容 / 150 | |
| 六、信用证的操作流程 / 151 | |
| 第四节 其他支付方式 / 152 | 第三款 |
| 一、银行保证书 / 152 | 第一款 |
| 二、国际保理 / 154 | 第二款 |
| 三、支付方式的结合 / 156 | 第三款 |
| 本章小结 / 158 | 第四款 |
| ▶ 第八章 货物的检验、索赔、不可抗力和仲裁 / 163 | |
| 第一节 货物的检验 / 164 | 第一款 |
| 一、检验的意义 / 164 | 第一款 |
| 二、货物检验的分类 / 164 | 第二款 |
| 三、检验证书及其作用 / 164 | 第三款 |
| 四、货物检验的程序 / 165 | 第四款 |
| 五、合同中的货物检验条款 / 166 | 第五款 |
| 第二节 不可抗力 / 168 | 第一款 |
| 一、不可抗力的含义和范围 / 168 | 第一款 |
| 二、不可抗力法律后果及处理原则 / 169 | 第二款 |
| 三、不可抗力的证明 / 170 | 第三款 |
| 四、买卖合同中的不可抗力条款 / 170 | 第四款 |
| 第三节 违约与索赔 / 172 | 第一款 |
| 一、对违约的处理 / 172 | 第一款 |
| 二、索赔与理赔的概念 / 172 | 第二款 |
| 三、违约责任与索赔权利 / 172 | 第三款 |
| 四、异议和索赔条款的内容 / 173 | 第四款 |
| 第四节 仲 裁 / 175 | 第一款 |
| 一、仲裁的含义和特点 / 175 | 第一款 |
| 二、仲裁协议的形式和作用 / 176 | 第二款 |
| 三、仲裁条款 / 177 | 第三款 |
| 四、仲裁程序 / 178 | 第四款 |
| 本章小结 / 180 | 第五款 |
| ▶ 第九章 国际货物买卖合同的签订 / 183 | |
| 第一节 交易前的准备工作 / 185 | |
| 一、出口交易前的准备工作 / 185 | |
| 二、进口交易前的准备工作 / 188 | |

第二节 交易磋商的内容和程序 / 191

- 一、交易磋商的内容 / 191
- 二、交易磋商的程序 / 191

第三节 货物买卖合同的签订 / 196

- 一、合同成立的时间 / 196
- 二、合同有效成立的条件 / 196
- 三、合同的形式 / 197
- 四、书面合同的内容 / 198

本章小结 / 198

第十章 国际货物买卖合同的履行 / 203

第一节 出口合同的履行 / 205

- 一、备货、报检 / 205
- 二、催证、审证和改证 / 206
- 三、办理出口手续 / 209
- 四、信用证项下的制单结汇 / 210
- 五、货物贸易外汇管理与出口退税 / 212
- 六、索赔和理赔 / 213

第二节 进口合同的履行 / 213

- 一、开立信用证 / 213
- 二、租船订舱及委托运输 / 214
- 三、投保货运险 / 215
- 四、审单和付汇 / 215
- 五、报关和纳税 / 216
- 六、验收和拨交货物 / 217
- 七、进口索赔 / 217

第三节 主要进出口单据 / 218

- 一、主要进出口操作单据 / 218
- 二、主要进出口结付汇单据 / 220
- 三、制作并审核结汇单据的基本原则 / 231

本章小结 / 232

第十一章 国际贸易方式 / 236

第一节 经销、代理与寄售 / 237

- 一、经销 / 237
- 二、代理 / 238
- 三、寄售 / 240

第二节 展卖、招标与拍卖 / 242

- 一、展卖 / 242
- 二、招标投标 / 243
- 三、拍卖 / 245

第三节 商品期货交易 / 246

- 一、商品期货交易的含义 / 246
- 二、商品期货交易的内容和做法 / 247
- 三、套期保值的种类 / 248

第四节 对销贸易 / 249

- 一、对销贸易的概念、特征及主要形式 / 249
- 二、易货贸易 / 250
- 三、互购贸易 / 251
- 四、补偿贸易 / 251

第五节 加工贸易 / 252

- 一、来料加工 / 252
- 二、进料加工 / 253
- 三、境外加工贸易 / 254

本章小结 / 255**▶ 附 录 / 260**

《跟单信用证统一惯例》UCP600 (中文版) / 260

《联合国国际货物销售合同公约》(中文版) / 278

▶ 参考文献 / 297

第一章 绪论



学习目标

通过对本章的学习，要求能够了解国际贸易的含义和特点，熟悉国际贸易实务这门课程的基本内容，准确把握有关概念，为以后的学习打下良好的基础。重点掌握：

1. 国际贸易中常用的基本概念；
2. 国际贸易的分类；
3. 国际货物买卖的业务程序。



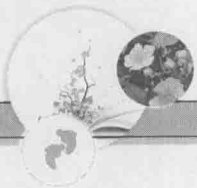
相关链接

履约人认定错误引起的思考

我国某出口公司(甲方)于2009年3月通过某国外中间商(丙方)与进口商(乙方)签订书面合同销售某商品，总值为RMB 60 000即期L/C付款，乙方付款后，由甲方汇寄丙方佣金3%。开证日期为2009年5月15日前，交货时间为6月。

但在合约签订后，乙方未按合同规定开证，后经甲方多次催证，不仅未开证，连一个答复也没有。直到7月20日中间商丙方来电称：由于迄今未领到进口许可证，乙方请求撤约或改装至自由港口——M港。于是，甲方电告丙方，不同意撤约，但同意货运目的港改为M港，并请其迅速开证；不久，丙方又电请甲方同意将信用证即期付款改为D/P即期付款。甲方未及时答复。到12月上旬才电告丙方同意D/P即期付款，并告之已订好舱位，月中装船。丙方接电后复甲方：乙方表示拒收货物，丙方仅仅是一个代理，但仍愿以D/P 120天接受该批货物。

甲方接电时货物已经装船，于是电告丙方请其接受货物，但对我方是否接受



D/P 120 天未作任何表示。丙方获悉后又要求改为 D/P 120 天，甲方对此表示不同意，因此丙方始终未提货。直至货到目的港两个多月后甲方才表示同意 D/P 120 天。此时，丙方又电告甲方，船方要索取货物存入海关仓库的存仓费，如甲方负担这笔费用，丙方按 D/P 120 天提取货物。甲方对此又表示不能接受，并说明这笔费用是由于丙方不提货所致。甲丙双方为此又多次争执不下，直至货物被海关当局拍卖处理。甲方无法从丙方得到补偿，造成经济损失。

启示：甲方显然是在没有任何书面法律依据和保障的情况下，向丙方发货，而且始终没有抓住合同的真正履约人，势必会造成由自己承担后果的局面。

我们要吸取的教训是：①外销人员必须有清醒的头脑，对某些外商要提高警惕，防止他们借机毁约。因此，要熟悉进出口业务和国际贸易法律方面的知识，一笔交易从签约到履约都要有所依据，不能轻信他人的口头表示。在无保障的情况下，不能轻易把货发走。②应搞清楚一项合同的当事人以及其他关系人的法律地位和各方的责任，不能把合同关系搞乱。一项合同既不能轻易放弃也不能任意转让，合同的缔结是一种法律行为，无故不履约的一方一般都要承担违约责任。这是各国法律和国际贸易惯例都承认的原则。我们应当利用这一原则和国外不守信誉、不履行合同的商人(签约人)作必要的斗争，以维护己方的合法利益。

第一节 国际贸易实务概述

一、国际贸易的含义

国际贸易有广义和狭义之分。一般而言，国际贸易包括货物贸易、技术贸易和服务贸易三大内容。广义的国际贸易包括货物贸易业务、技术贸易业务以及服务贸易业务。狭义的国际贸易则专指国际货物买卖业务。虽然当代技术贸易和服务贸易在国际贸易中已占有相当大的比重，但无论是在我国，还是在国际上，货物贸易仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分，仍占最大的比重。本书是以狭义国际贸易为研究对象的。

二、国际贸易的特点

国际贸易具有与国内贸易不同的特点，它的贸易过程、交易条件、贸易做法和涉及的问题都远比国内贸易复杂，具体表现在以下几个方面：

(一) 情况错综复杂

交易双方处在不同的国家和地区，在洽商交易和履约过程中，涉及各自不同的制度、法律、法令、政策措施、贸易惯例，彼此之间的解释又不尽相同，差异很大，有的甚至截然相反。交易情况也是错综复杂。

相关链接

中国某进出口公司与美国某公司谈成一笔进口业务，价格条件为“每公吨 500 美元 FOB 纽约”。后中方派船去美国纽约港口接货，却不见卖方公司来交货。经中方催问，卖方认为“FOB 纽约”只是在纽约城交货，而没有义务把货物装到港口的船上。显然，双方对采用的 FOB 贸易术语有分歧，理解不一致。

(二) 承担风险较大

交易双方的成交数量大，运输距离远，不但要承担价格风险、运输风险，另外还要承担汇率风险。故买卖双方承担的风险较大。

相关链接

某外贸公司代理国内某客户从比利时进口设备一台，计价货币为欧元。在合同执行过程中，对方提出延期交货，我方用户表示默认，未修改书面合同。后因欧元升值，我进出口公司不得不比订约时多支出了 3 万欧元。

(三) 从事国际贸易的难度大

在国际市场竞争愈演愈烈和国际市场价格瞬息万变的情况下，从事国际贸易的难度很大，它易受国际政治、经济形势和其他客观条件变化的影响。

(四) 人员复杂

在国际贸易中，市场范围广阔，从业人员复杂，加之交易双方相距遥远，故易产生种种欺诈活动，稍有不慎，则可能蒙受巨大损失。

相关链接

某公司 2010 年向美国 MAY WELL 公司出口工艺品。该公司以前曾多次与其交往，关系不错，但没有成交。第一笔成交时客户坚持要以 T/T 付款，称这样可以节约费用，对双方有利。考虑到双方长时间交往，相互比较了解，就答应了客户的要求。在装完货收到 B/L 后即 Fax 给客户。客户很快将货款 USD11 000 汇给我方。第一单非常顺利。一个月后客户返单，并再次要求 T/T 付款，我方同意。三个月内连续 4 次返单总值 FOB DALIAN USD 44 000，目的港为墨西哥。但由于我方疏忽，在货发出后既没有及时追要货款，又没有采取任何措施，使客户在没有正本 B/L 的情况下从船公司轻松提货。待 4 票货全部出运后再向客户索款已为时过晚，客户均以各种理由拖延，一会儿说资金紧张、一会儿说负责人不在、一会儿说马上付款。半年后，客户人去楼空，传真、E-mail 不通，4 万多美元石沉大海，白白损失。

(五) 环节多、涉及面广

国际贸易的中间环节多、涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融等部门和各式各样的中间商、代理商，若一个部门一个环节上有问题，就会影响整笔交易，并易引起法律纠纷。

上述特点表明：凡从事对外贸易的人员，不仅必须掌握国际贸易的理论、政策和

必要的法律知识,了解国际贸易的有关惯例,还必须具有较丰富的商务知识和分析处理实际业务问题的能力。

三、国际贸易中常用的基本概念

(一)贸易额与贸易量

贸易额又叫贸易值(Value of Trade),它是一个用货币表示的反映贸易规模的指标。各国一般都用本国货币加以表示,为了便于国际比较,许多国家通行美元计量的方法。贸易额通常分为对外贸易额和国际贸易额两种。对外贸易额是一个国家在一定时期(如一年)出口和进口贸易额的总和。从世界范围来看,一个国家的出口意味着其他国家的进口。因此,为了避免重复计算,国际贸易额专指世界各国出口贸易额的总和。同时,考虑到有关的运费和保险费等不应算做出口贸易额,国际货币基金组织建议,出口额均用离岸价格(FOB)计算,保险费和运费列入劳务收支计算。

贸易量(Quantum of Trade)是用进出口商品的计量单位(如数量、重量等)表示的反映贸易规模的指标。按照实物计量单位进行计算,可以剔除价格变动等因素带来的虚假成分,能更准确地反映实际贸易情况。但对一个国家千千万万种进出口商品来说,无法用这类计量单位来表示一个国家对外贸易的总和。于是许多国家和联合国通常都用贸易量指数来表示进出口贸易的实际规模。贸易量的计算方法是,以一定时期的不变价格为标准,计算出各个时期的贸易值,即用进出口价格指数除进出口额得到按不变价格计算的贸易额。

(二)贸易差额

一个国家或地区在一定时期(如一年)里,出口额与进口额的相差数,叫作贸易差额(Balance of Trade)。如果出口额大于进口额,叫作“贸易顺差”或“贸易盈余”,亦称“出超”。反之,则叫“贸易逆差”或“贸易赤字”,亦称“入超”。贸易差额是衡量一个国家对外贸易状况的重要标志。一般说来,贸易顺差表明一个国家在对外贸易收支上处于有利地位,贸易逆差则表明其处于不利地位。争取贸易顺差的手段首先是扩大出口。但是,长期顺差不一定是好事,因为这意味着国内大量经济资源流向国外而手中只留有不能他用的货币,使本国可用的资源反而减少了。同样,逆差也并非绝对是坏事,例如,大量引进外资就会产生一定的逆差,这也是减少长期顺差的手段。因此,从长期的趋势来看,出口贸易应该基本保持平衡。

相关链接

据海关统计,2010年我国外贸进出口总值29727.6亿美元,比上年同期增长34.7%。其中出口15779.3亿美元,增长31.3%;进口13948.3亿美元,增长38.7%;贸易顺差为1831亿美元,减少6.4%。与此同时,我国贸易顺差与进出口总值的比例从2008年的11.6%降至2009年的8.9%,2010年进一步降低至6.2%,对外贸易总体向基本平衡的方向发展。

2010年12月,我国进出口值2952.2亿美元,增长21.4%。其中出口1541.5亿美