

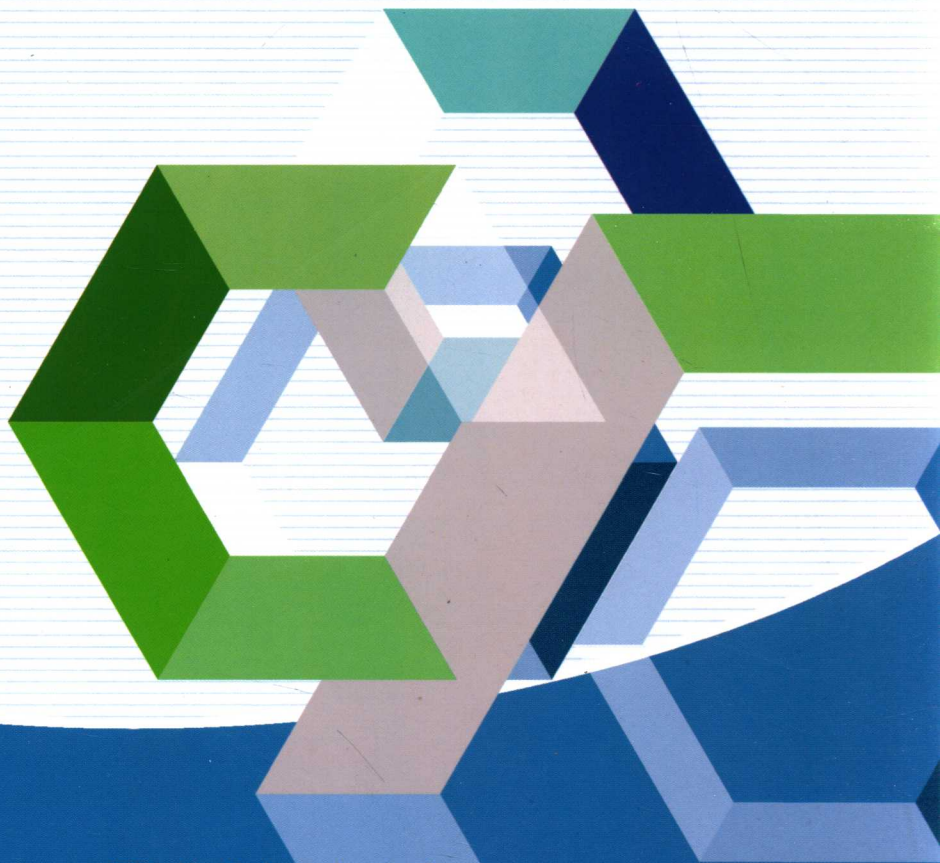


“十三五”职业教育规划教材

# 国际贸易实务

李玉梅 主 编

王蒙燕 冯海英 副主编



中国电力出版社  
CHINA ELECTRIC POWER PRESS



“十三五”职业教育规划教材

# 国际贸易实务

主 编 李玉梅  
副主编 王蒙燕 冯海英  
编 写 董志尚 杨文晋  
王 娜 门 文  
主 审 黄东坡



中国电力出版社  
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

## 内 容 提 要

本书为“十三五”职业教育规划教材。

本书共分十二章，主要内容包括认识国际贸易、交易磋商与合同订立、合同中的标的条款、合同中的价格条款、合同中的运输条款、合同中的保险条款、合同中的结算条款、合同中的争议预防与处理、出口合同的履行、进口合同的履行、国际贸易中的单证及国际贸易方式等。本书结构条理清晰，内容精练全面，突出实践性和操作性。

本书可作为高职高专院校经济管理类专业教材，也可作为经济管理类专业在职人员的参考书。

## 图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/李玉梅主编. —北京: 中国电力出版社, 2015. 8

“十三五”职业教育规划教材

ISBN 978 - 7 - 5123 - 7266 - 5

I. ①国… II. ①李… 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 (2015) 第 036688 号

中国电力出版社出版、发行

(北京市东城区北京站西街 19 号 100005 <http://www.cepp.sgcc.com.cn>)

北京丰源印刷厂印刷

各地新华书店经售

\*

2015 年 8 月第一版 2015 年 8 月北京第一次印刷

787 毫米×1092 毫米 16 开本 16 印张 386 千字

定价 32.00 元

## 敬告读者

本书封底贴有防伪标签，刮开涂层可查询真伪

本书如有印装质量问题，我社发行部负责退换

版权专有 翻印必究

# 前 言

随着我国对外贸易实践的日新月异,国际贸易惯例和规则一直在不断地修订和调整,这种变化所导致的激烈竞争随处可见,突破了国家和地区的界限而延伸至全球范围。外贸进出口权的逐步放开,社会上与进出口业务相关的贸易、金融、保险、运输以及法律等部门对相关知识的需求迅速增加,因此编者结合多年教学经验编写了本教材。

本书每章开篇设置了学习目标,以便教师和学生进行检验。案例导入部分通过典型的案例和问题,让学生带着问题进入相关内容的学习之中;章尾的练习题包括名词解释、简答题和论述题,以加强读者对主要内容的把握。本书内容新体现在以下方面:①“贸易术语”这一部分的内容按最新的《2010 通则》进行编写;②汇率变动部分,根据人民币升值、美元贬值的影响,此部分内容按照 2014 年年初的汇率进行修订;③根据我国 2012 年 8 月 1 日外汇管制条例的新规定,出口退税不再与核销挂钩,设置了出口收汇核销这一部分内容;④本书穿插有大量案例,通过案例教学能增强学生的参与意识,使学生变被动学习为主动学习,用所学的理论知识创造性地解决实际问题,以提高同学们独立的思考和解决问题的能力。每个章节都配有综合案例训练,可以培养学生解决国际贸易方面实际问题的能力,提高学生的专业技能和社会适应能力,为毕业后走上工作岗位打下良好的基础。

本书集知识性和实践性于一体,内容全面,取材新颖,结构编排实用,案例应用丰富。设置了小思考、小讨论、小资料及案例分析等教学环节,并运用了大量图表等形式进行说明,方便教师授课和学生学习。为便于教学,本教材提供电子课件和练习题答案,可联系出版社或作者。

本书由河南工业贸易职业学院李玉梅担任主编,王蒙燕、冯海英担任副主编。李玉梅编写大纲并负责全书的统稿工作。具体编写分工为:李玉梅编写第一章、第五章、第六章、第十一章;河南财政税务高等专科学校王蒙燕编写第三章、第四章、第七章;郑州经贸职业学院冯海英编写第二章、第九章、第十章;河南财政税务高等专科学校董志尚编写第八章、第十二章,河南金地集团高级教师杨文晋、河南工业贸易职业学院教师王娜、沃尔玛(中国)有限公司部门经理门文参加了资料收集和书稿整理工作。

本书由河南工程学院黄东坡副教授担任主审。同时,本书在编写中还借鉴了许多国内外专家、学者的研究成果,在此一并致谢!

限于编者水平,编写时间仓促,书中疏漏之处在所难免,恳请广大读者批评指正,以求进一步提高和完善。联系信箱 hdp316@163.com。

编 者

2014 年 12 月



# 目 录

## 前言

第一章 认识国际贸易	1
第一节 国际贸易的基本概念	1
第二节 国际贸易的分类	6
第三节 外贸从业人员的基本要求	9
第四节 国际贸易业务流程	10
第五节 出口交易前的准备	12
本章小结	17
练习题	17
第二章 交易磋商与合同订立	19
第一节 交易磋商	19
第二节 国际货物买卖合同的订立	26
本章小结	32
练习题	32
第三章 合同中的标的条款	34
第一节 商品的品名与质量	34
第二节 商品的数量	39
第三节 商品的包装	43
本章小结	48
练习题	49
第四章 合同中的价格条款	52
第一节 贸易术语与国际贸易惯例	52
第二节 适用于任何单一或多种运输方式的术语	55
第三节 适用于水上运输方式的术语	60
第四节 进出口商品价格核算	63
第五节 佣金、折扣	66
第六节 合同中的价格条款	68
本章小结	71
练习题	72

<b>第五章 合同中的运输条款</b> .....	75
第一节 运输方式 .....	75
第二节 运费的计算 .....	86
第三节 运输单据 .....	89
第四节 合同中的装运条款 .....	94
本章小结 .....	99
练习题 .....	99
<b>第六章 合同中的保险条款</b> .....	101
第一节 保险概述 .....	101
第二节 海运货物保险承保的范围 .....	104
第三节 我国海洋货物运输保险的险别 .....	106
第四节 ICC 货运保险及其他方式货运保险 .....	110
第五节 进出口货物运输保险实务 .....	112
本章小结 .....	118
练习题 .....	118
<b>第七章 合同中的结算条款</b> .....	120
第一节 结算工具 .....	120
第二节 结算方式 .....	127
第三节 各种结算方式的选用 .....	136
本章小结 .....	137
练习题 .....	137
<b>第八章 合同中的争议预防与处理</b> .....	140
第一节 商品检验 .....	140
第二节 索赔 .....	145
第三节 不可抗力 .....	148
第四节 仲裁 .....	151
本章小结 .....	156
练习题 .....	156
<b>第九章 出口合同的履行</b> .....	158
第一节 准备货物 .....	158
第二节 落实信用证 .....	161
第三节 组织装运 .....	163
第四节 制单结汇 .....	165
本章小结 .....	169
练习题 .....	169

第十章 进口合同的履行	171
第一节 开立与修改信用证	171
第二节 安排运输与保险	173
第三节 报关与检验	174
第四节 进口索赔	176
本章小结	178
练习题	178
第十一章 国际贸易中的单证	180
第一节 外贸单证概述	180
第二节 单据的缮制	186
本章小结	209
练习题	210
第十二章 国际贸易方式	213
第一节 经销与代理	213
第二节 寄售、拍卖与展卖	217
第三节 招标与投标	220
第四节 加工贸易、对销贸易与补偿贸易	223
第五节 商品期货交易	226
第六节 电子商务	229
本章小结	231
练习题	231
附录 参考答案	233
参考文献	247

## 第一章 认识国际贸易



### 学习目标

- (1) 掌握国际贸易的概念及特点;
- (2) 熟悉国际贸易的分类;
- (3) 了解国际贸易从业人员的基本要求;
- (4) 掌握国际贸易进出口业务的基本流程。



### 导入案例

#### 一位英国绅士的忧愁

清晨,我听见日本闹钟醒了,穿上美国裤子和意大利夹克,打开韩国收录机,广播中谈到石油价格上涨问题,我在考虑是买一辆德国汽车还是日本汽车。在浴室,用泰国减肥香皂洗过脸,踏上印度地毯,从冰箱里取出牛奶,翻开用加拿大纸张印制的报纸,拿起美、加、法、英四国的混合面粉烤制的面包,涂上新西兰黄油,餐后品尝一杯肯尼亚咖啡,然后外出上街。在牛津街市场上我明显地感觉到鞋类和衬衫等英国货争不过中国货。在一家午餐馆里,泡菜是从朝鲜运来的,番茄是从墨西哥运来的,茄子来自比利时,黄瓜是瑞典的,大葱是希腊的……回到家,我对充满大量的进口货感到很难过,只好拿起陶瓷酒杯,倒上西班牙葡萄酒来借酒浇愁。

根据以上案例回答:

1. 这位英国人一天时间里接触到多少个国家的商品?
2. 这个案例说明了什么问题?

### 第一节 国际贸易的基本概念

大学应届毕业生王某通过层层面试,终于进入一家外贸企业——上海针织品国际贸易公司(Shanghai Knitwear International Trade Company)从事进出口业务,成为一名外贸业务人员。从事外贸工作后,他面临的一个问题是怎样像其他业务人员一样拿到订单,怎样迅速进入角色。他每天上班都在网上苦苦地寻找,眼看一个月就要过去了,他仍然一无所获。看到老业务员的订单一个接着一个飞来,生意越做越红火,他感到很有压力。问题到底出在哪里呢?俗话说“磨刀不误砍柴工”,由于国际贸易业务的特殊性,每位业务员必须认识国际市场,熟悉有关客户的状况,做好交易前的准备工作,才能找到开启国际贸易之门的钥匙。

#### 一、国际贸易的概念

国际贸易(International Trade)是指不同的国家或地区之间的货物、服务与技术的交换活动。国际贸易是各国之间劳动分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的互相依赖。当今世界上,还有一些主体,虽然不是一个主权国家,却长期与其他国家存在贸易往来(例

如中国台湾省), 我们将其与外部的贸易也类似地称为“国际贸易”。

另外, 我们在日常生活中还常常提到一些与国际贸易相关的概念, 如对外贸易、海外贸易、国内贸易等。

### (一) 对外贸易 (Foreign Trade) 与国际贸易

对外贸易是指一个国家或地区与其他国家或地区之间的货物、服务与技术的交换活动, 即从某一个国家或地区的角度看待其与他国或地区发生的交换。

对外贸易与国际贸易都是指超越国界所进行的商品交换活动。从这一点说, 两者是一致的。但是它们也有明显的区别, 前者着眼于某个国家, 后者是着眼于国际范围, 即世界上所有国家或地区之间的商品交换。另外, 在一些海岛国家 (如英国、日本等), 由于对外贸易的运输一般都要经过海洋, 通常将其对外贸易称为海外贸易。

### (二) 国内贸易与国际贸易

国内贸易, 顾名思义, 是指在一个国家或地区内部的货物、服务与技术的交换活动。二者的相同点体现在以下方面:

(1) 基本内容相同。国内贸易和国际贸易的基本内容都是货物、服务与技术的交换, 国际贸易从事着国家间的交换, 而国内贸易是在国内进行的交换。

(2) 交易过程相同。二者的交易过程大同小异, 只是国际贸易比国内贸易在具体程序和细节上更为复杂。

(3) 经营目的相同。二者的经营目的都是通过交换取得经济利益。

但由于国际贸易涉及两个以上的国家或地区, 因此它们之间有很大的差异。二者的区别主要通过国际贸易的特点来进行阐述。

## 【小资料】

### 《公约》关于贸易的国际性的判定

在不同国家的法律及有关的国际条约上, 以不同的标准来确定贸易是否为国际贸易。一般地, 确定贸易国际性的标准主要有:

(1) 营业地标准。买卖双方当事人营业地处于不同国家。

(2) 国籍标准。买卖双方当事人具有不同国籍。

(3) 合同行为标准。订立合同行为完成于不同的国家。

《联合国国际货物销售合同公约》(简称《公约》, 是由联合国国际贸易法委员会制定的, 1980年在维也纳举行的外交会议上获得通过。) 确定贸易“国际性”的标准是第一种标准, 即买卖双方当事人营业地处于不同国家。我国是《公约》的缔约国, 《公约》是我国进行对外贸易关系最密切的, 也是最重要的一项国际条约。我国在加入《公约》时有两项保留:

(1) 关于国际货物买卖合同书面形式的保留。《公约》规定, 国际货物买卖合同可以用口头或书面形式成立, 而我国认为国际货物买卖合同的订立、修改和终止必须采用书面形式。

(2) 对《公约》扩大适用范围的保留。我国不同意扩大《公约》的适用范围, 只承认《公约》的适用范围限于营业地分处于不同的缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同。

## 二、国际贸易的特点

在国际贸易中, 很多国家为了保护本国经济的发展, 必然对外来商品设置许多障碍, 进



行一些政策性限制。总体来说,国际贸易比国内贸易更容易受到国家政策的限制。与国内贸易相比,国际贸易具有以下特点。

### (一) 国际贸易面临的困难更多

由于不同国家之间有着不同的语言文字、法律法规、风俗习惯、货币、度量衡制度等,只要其中的任何一个问题不能很好地解决,都有可能导致交易的失败。因此,国际贸易要比国内贸易困难更多。

#### 1. 语言不同

国际贸易中,由于各国法定语言不同,使国际贸易首先遇到的困难就是语言问题。由于历史的原因,为了各国交易者之间沟通的便利,英语就成为了国际贸易的通用语言。国际贸易经营者必须通晓国际贸易实务英语,才能在贸易活动中应付自如。此外,世界上有些国家和地区使用英语还不普遍,所以学习和掌握一些小语种也是十分必要的。

#### 2. 法律不同

由于各国(地区)有自己独立的立法权,各有自己的法律规范,交易各方均不得违背对方国家的法律,这给国际贸易带来了法律方面的障碍。为了解决这个问题,联合国等权威组织和国际商会等民间机构出台了有关的国际公约和国际惯例,如《公约》、国际商会《跟单信用证统一惯例》等。因此,国际贸易所使用的法律规范更多、更为广泛。

#### 3. 风俗习惯不同

由于历史、传统、民族、宗教等原因,各国在生活方式、价值观念、道德规范、生活水平等方面都各不相同。例如,在对颜色与图案的喜好与禁忌方面:中国人喜欢红色,泰国人崇尚黄色,而在伊斯兰教地区却忌讳黄色,认为黄色意味着死亡等。这些不同使国际贸易在缔结条约和执行合同方面与国内贸易有所不同,也使得国际间的经济交往经常出现纠纷。

#### 4. 货币不同

在国际贸易中,绝大多数国家在对外贸易中不能够使用本币,而要使用外币。世界上各国使用的货币有上百种,在国际贸易经常使用的货币有十多种,这些货币一般是可自由兑换货币。也就是说,对参与国际贸易的企业来说,不仅要对本币兑换成外币,而且要承担着汇兑风险。

#### 5. 度量衡制度不同

国际贸易中各国使用的度量衡制度可能也不同,各国通常根据自身情况选择公制、英制、美制等中的一种作为本国度量衡制度。因此,国际贸易的出口方所提供的货物,不能仅仅按照自己的度量衡来加工、计量、包装,而要按照进口国的度量衡,以方便进口国用户使用。同时,还要考虑度量衡制度不一致时的兑换,以免造成误解和纠纷。

### (二) 国际贸易更加复杂

国际贸易所面临的贸易环境的多变性,其贸易过程、贸易做法等经营业务具有明显的复杂性。另外,在交易过程中还涉及到进出口公司、运输部门、商检部门、银行、保险、海关等多个部门,涉及的当事人也更多,因此比国内贸易要更加复杂。

#### 1. 商业习惯复杂

在国际贸易中,各国市场的商业习惯不尽相同,甚至差异很大,因而要了解并适应其商业做法。如果不能准确把握对方国家的商业习惯,就会影响到贸易活动的正常进行,从而影响到双方的贸易利益。

## 2. 海关制度复杂

各国都设有海关,对货物的进出口都有许多规定。货物出口不仅要在输出国家的海关口岸履行报关手续,而且出口货物的种类、品质、规格、包装及商标也要符合输入国家海关的各种规定。

## 3. 物流过程复杂

由于国际贸易路途遥远,运输过程中的风险随之增大。因此,必须考虑运输工具、运输方式、运输费用、货物装卸、提货手续以及运输合同条款的相关规定。此外,为了避免国际货物运输中的损失,还必须为货物办理保险手续。

## 4. 政策障碍复杂

各国政府常因保护国内产业和资源的原因,对进出口货物采取各种各样的限制或鼓励措施,如关税、配额、许可证、出口补贴、出口信贷、繁琐的进出口通关环节等,而国内贸易则不采用这些措施。

### 【小知识】

## 国际货物贸易中的当事人

买方和卖方是国际货物贸易的主体,但在国际贸易中,还有许多其他个人、机构或组织也会参与到贸易活动中来。一般而言,根据交易的目的、商品种类、进出口国的贸易政策不同,参与国际贸易的还会有运输公司、保险公司、银行、检验机构、领事馆、仲裁机构或法院等。

### (三) 国际贸易风险更大

国际贸易中,经营者要面临信用风险、运输风险、汇率风险、政治风险、欺诈风险、法律风险等诸多风险。这些风险中有些在经营国内贸易时也会遇到,然而由于国内企业之间往来较多,双方比较了解,进行市场调查也比较容易,加之运输距离较短等因素,使得其风险程度远远小于国际贸易;而其他一些风险,如汇率风险则是国际贸易所独有的。因此,经营国际贸易总体上讲,比经营国内贸易的风险要更大。

#### 1. 信用风险

信用是现代市场发育的基本条件,是确保企业交易正常运行,也是国家经济健康发展的前提。但是,当债权人授信失当或债务人逃避自己的偿付责任时,信用风险就发生了。在国际贸易中,如果交易一方对交易另一方的经营情况、财务状况等信息没有充分的了解,便向对方提供了商业信息,例如,卖方向买方承诺在收到预付款后履行发货义务,或是买方向卖方承诺在收到货物后再履行付款义务,如果一方出现道德不良、发货困难或偿付能力不足等问题,或者是市场发生变化时,就有可能出现信用风险了。

回避或降低信用风险的方法是加强市场行情的研究与分析,并通过信用调查选择识别信用良好的客户、对客户信用进行评估、科学地确定信用条件并严格执行信用政策,加强对应收账款的监控,一旦发生贷款拖欠就应该尽早催收。为了鼓励对外贸易,国内一些保险公司开办了由于进口商商业风险(包括破产、拖欠和拒收)而引起的收汇损失的出口信用险,如果遇到进口商信誉问题或是进口商无力偿还债务造成的损失,投保有关的保险后可向保险公司索赔,以减少出口商的利益损失。

## 2. 运输风险

国际贸易中,货物在从卖方所在地运到买方所在地的整个运输、装卸和储存过程中,可能会遇到各种难以预测和回避的风险导致货物受到损失。所以,外贸人员还要提高预防运输风险的意识,尽量选择实力强、信誉好的运输公司,在安排装卸过程中增强有关人员的责任感。为了使货物在遇到风险受损时能得到经济补偿,可办理货物运输保险,发挥保险对运输业的风险分担和补偿功能,以转移和分散运输风险。

## 3. 汇率风险

在国际贸易中,对商品和服务的支付常常涉及不止一个国家的货币,使用哪个国家的货币,便成为签订交易合同时的重要的问题。在大多数情况下,各国货币的相对价值是不断变化的,有时甚至是非常不稳定的。如果在签订合同和进行支付的这段时间内,货币价值有了变化,那么这个变化会给这笔交易的收益带来影响。防范外汇风险的方式有很多,贸易商会使用多种方式回避或减少损失。如果是卖方,最简单的方法便是坚持在支付时使用本国的货币,这种策略可以将风险转移给买方,但是这种方法也许因为得不到买方的认可而不可行。

## 4. 政治风险

国际贸易中由于涉及不同国家之间的交易,特别是在同政治、经济上都不太稳定的国家之间的买卖,政局的不稳定会导致贸易政策的变化、外汇转移的限制、某些特定商品进口的限制。此外,货币政策的变化又会导致本国货币的贬值,而暴乱和国内政治的不稳定也会导致商品的损坏,这些损失可能不在保险承保范围之内。例如,买卖双方已签订了销售合约,货物也已装运并且完好到达,但货物到达时买方国内发生巨变,工人罢工损坏了货物,进而买方的付款能力受到了影响;或者是进口国家突然禁止向卖方国家进行款项的支付。

在当今的国际格局中,政治风险发生的可能性还是存在的,所以,作为外贸专业人员还要有敏锐的政治头脑,对于与政治高风险国家或地区之间的贸易要有警觉性。目前,我国保险公司推出的“出口信用险”,可以为出口商承担由于进口国政治风险,如战争、外汇管制、进口管制等引起的收汇损失提供保险。

## 5. 欺诈风险

欺诈风险是指由于国际贸易中的一方故意告知对方虚假情况,或者故意隐瞒真实情况诱使对方做出错误意思表示,并造成财产损害的贸易风险。欺诈风险是国际贸易中的最大风险,它可能发生于国际买卖合同、国际货物运输、国际贷款结算等贸易的不同方面;欺诈行为主体可能是贸易商或船东;欺诈的目标可能是订金、货款、货物、保险金等。由于国际贸易中欺诈的贸易标的额通常数额巨大,再加上国际司法救助的难度巨大,而且成本极高,所以贸易欺诈会给贸易商或贸易国带来极大的财产损失或社会危害。

## 6. 法律风险

在国际贸易中,由于目前各国法律体系的不同,特别是英美法系与大陆法系国家之间法律分歧很大,导致贸易中的买卖合同当事人对合同的条款理解不一致而产生争议,甚至可能由于法律冲突而使当事人有机可乘。尽管联合国国际贸易法委员会在国际贸易合同方面起草了《公约》,国际商会在国际结算方面制定了《跟单信用证统一惯例》和《托收统一规则》,在国际货物运输上有《联合国1978年海上货物运输公约》等国际公约与贸易惯例,但鉴于上述国际公约的缔约国没有涵盖所有参与国际贸易的国家,国际贸易惯例建立在当事人意愿

自治的基础上,在国际贸易中不可避免地会遇到法律与惯例的适用问题。因此,国际贸易中出现法律风险的可能性极大。

## 第二节 国际贸易的分类

国际贸易内容广泛,从不同的角度可以分成不同的类型。

### 一、按照商品形式分类

按照商品形式,国际贸易分为有形贸易和无形贸易。

#### (一) 有形贸易 (Visible Trade)

有形贸易,是指在进出口贸易中进行的实物商品的贸易,又称为货物贸易。因为这些商品看得见、摸得着,故称为有形贸易。在国际贸易中,有形商品种类繁多,通常可以分为初级产品和工业制成品两大类。初级产品指没有经过工业加工或很少加工的农、林、牧、渔、矿等产品,工业制成品指经过机器完全加工的产品。

有形贸易的进口和出口都要办理海关手续,并在海关的进出口统计中反映出来,从而构成一个国家一定时期的对外贸易额。一般来说,它在一个国家的国际收支中占主要地位。

#### (二) 无形贸易 (Invisible Trade)

无形贸易,是指在国际贸易中所进行的非实物形态的商品的交易,又称为服务贸易。无形贸易主要包括劳务、技术、金融等。无形贸易至今还没有像实物商品那样的国际分类标准。无形贸易通常不办理海关手续,在海关的进出口统计中反映不出来,只能在国际收支中加以反映。

### 二、按照商品移动方向分类

按照商品移动方向,国际贸易分为进口贸易、出口贸易、过境贸易、复出口和复进口。

#### (一) 进口贸易 (Import Trade)

进口贸易,是指将外国商品输入到本国市场销售,以满足本国消费者需求的一种贸易行为。随着人民物质文化需求的日益增长,消费行为逐步向多样化发展,无论国内市场上的资源与商品的规模有多大,都不可能满足消费者的所有需求,因此,进口贸易是必不可少的。

#### (二) 出口贸易 (Export Trade)

出口贸易,是指将本国生产和加工的商品运往他国市场销售,以满足外国消费者的需求,同时赚取外汇收入的一种贸易行为。它是一国家或地区取得外汇收入的最根本途径,对该国或地区的国民经济的发展起着非常重要的作用。

#### (三) 过境贸易 (Transit Trade)

过境贸易,是指由甲国向乙国运送商品,由于地理位置的原因,必须经过丙国国境,对丙国来说就是过境贸易。

过境贸易可分为直接和间接两种:①直接过境贸易,是外国商品纯系转运性质经过本国,并不存放在本国海关仓库,在海关监督下,从一个港口通过国内航线装运到另一个港口再输出国外,或在同一港口内从这艘船装到另一艘船,或在同一车站从这列火车转装到另一列火车后离开国境;②间接过境贸易,是外国商品运到国境后,先存放在海关保税仓库,然后未经加工改制,又从海关保税仓库提出,再运出国境。

承办过境贸易的国家既不是商品的生产国,也不是商品的消费国。在交易过程中,该国仅仅通过提供运输、仓储、重新包装、分类等获得劳务收入及手续费,因而过境贸易不会对过境国国内的经济产生不利的影响。世界上大多数国家也都采取积极措施来鼓励发展过境贸易。



### 【小知识】

## 什么是保税仓库?

保税仓库是指经海关批准设立的专门存放保税货物及其他未办结海关手续货物的仓库。这种仓库仅限于存放供来料加工、进料加工复出口的料件,暂时存放之后复运出口的货物和经过海关批准缓办纳税手续进境的货物。我国的保税仓库主要有3种类型:①转口贸易保税仓库;②加工贸易备料保税仓库;③寄售维修保税仓库。在保税仓库内存储保税货物一般以1年为限。

### (四) 复出口 (Re-export)

外国商品输入本国后,没有经过任何加工又输出国外,这种贸易称为复出口。

### (五) 复进口 (Re-import)

与复出口相反,如果一国输出到国外的货物,未经任何加工又重新输入到国内,这种贸易称为复进口。

## 三、按照贸易是否有第三国参与分类

按照贸易是否有第三国参与,国际贸易分为直接贸易、间接贸易和转口贸易。

### (一) 直接贸易 (Direct Trade)

商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为称为直接贸易。

### (二) 间接贸易 (Indirect Trade)

进出口商品的买卖不是由生产国与消费国直接进行,而是通过第三国转手间接进行的贸易称为间接贸易。商品通过第三国转卖给消费国,对生产国来说是间接出口,对消费国来说就是间接进口。

### (三) 转口贸易 (Transit Trade)

转口贸易,是指商品生产国与商品消费国不直接进行商品买卖,而是通过第三国进行商品的买卖活动,对第三国而言就是转口贸易。

这里的第三国不仅是中介的身份,而且也是货主,要通过买卖交易获取利润。转口贸易中,第三国虽然必须参与商品买卖,但不一定要经过商品的实物转移,可以不经过本国或地区而对商品进行生产国与消费国之间的直接运输。如新加坡、香港、伦敦、鹿特丹等,都是国际著名的中转地,拥有数量很大的转口贸易。目前,我国对外贸易很多是通过香港地区转口实现的。例如,中国销往美国的产品有50%以上是通过香港地区转口的,中国与日本的进出口贸易近30%是通过香港地区转口的。因此,香港的转口贸易在我国对外贸易中有着重要的影响。

转口贸易与过境贸易都是通过第三国完成贸易,但二者又有所不同,主要区别体现在以下三个方面:

(1) 第三国是否参与交易过程。转口贸易中,必须由第三国转口商人完成交易手续,生



产国与消费国之间是间接贸易；而过境贸易中，第三国不参与贸易过程，生产国与消费国之间是直接贸易。

(2) 商品所有权是否转移。转口贸易中，商品的所有权先从生产国出口商转到第三国商人手中，再转到进口国商人手中；而在过境贸易中，商品所有权无需向第三国商人转移。

(3) 贸易目的不同。转口贸易的第三国以直接赢利为目的，商品要有一个正常的商业加价；而过境贸易不以直接赢利为目的，只收取少量的准许费、印花费、登记费等。

#### 四、按照划分进出口标志（国境和关境）的不同分类

按照划分进出口标志（国境和关境）的不同，国际贸易分为总贸易和专门贸易。

关境，又称关税领域，是执行统一海关法令的领域。一般来说，关境和国境是一致的，但有些国家在国境内设有自由港、自由贸易区和出口加工区等经济特区。这些地区不属于关境范围之内，这时关境小于国境。有些西方国家缔结成关税同盟，例如欧盟，参加关税同盟的国家的领土即成为统一的关境，这时关境大于国境。

##### （一）总贸易（General Trade）

总贸易，是指以国境作为标准划分货物进出口的贸易统计方法，也称为一般贸易体系。凡进入国境的商品一律列为进口；凡离开国境的商品一律列为出口；进口额加上出口额就是一国的对外贸易额。美国、中国、日本、英国、加拿大、澳大利亚等国对进出口都采用这种统计方法。

##### （二）专门贸易（Special Trade）

专门贸易，是以关境作为标准划分货物进出口的贸易统计方法，也称为特殊贸易体系。只有从外国进入本国关境的商品才列为进口；当外国的商品进入国境后，暂时存放在保税仓库，未进入关境，不列为进口。从国内运出关境的本国产品，以及进口后经加工又运出关境的商品，列为出口。专门进口额加上专门出口额称为专门贸易额。德国、法国、意大利等国家采用这种进出口统计方法。

#### 五、按照清偿工具的不同分类

按照清偿工具的不同，国际贸易分为自由结汇贸易和易货贸易。

##### （一）自由结汇贸易（Cash - Liquidation Trade）

自由结汇贸易，是指在国际贸易中以货币作为清偿工具的贸易方式，其特点是通过银行逐笔支付货款来结清债权债务。这种贸易形式比较灵活，不受销售市场的制约，因而比较普及。在国际上经常充当支付工具的货币主要有美元、英镑、欧元、日元等。

##### （二）易货贸易（Barter Trade）

易货贸易，是指以经过计价的货物作为清偿工具的贸易方式，也称为换货贸易。其特点是把进出口直接联系起来，双方有进有出，进出基本平衡，互换货物要品种相当。这种贸易形式对于外汇比较紧缺的国家有非常重要的意义，然而其局限性较大、手续复杂，交换货物不容易对路，较难达成协议。

#### 六、按照商品的运送方式分类

按照商品的运送方式，国际贸易分为陆路贸易、海路贸易、空路贸易和邮购贸易。

##### （一）陆路贸易（Trade by Roadway）

陆路贸易是指采用陆地运送的方式运输的商品贸易。这种贸易一般指在陆地相邻的国家之间进行，主要采用铁路和公路运输方式。

## （二）海路贸易 (Trade by Seaway)

海路贸易是指采用海洋运输方式运输的商品贸易。由于地球上海洋面积占 71%，所以海路贸易是国际贸易中最重要的贸易方式。

## （三）空路贸易 (Trade by Airway)

空路贸易是指采用航空运输方式运输的商品贸易。国际贸易中一些贵重或数量少的商品，为了争取时效，往往采取航空运输的方式。

## （四）邮购贸易 (Trade by Mail Order)

邮购贸易是指采用邮政包裹的方式运送的商品贸易。这是世界上一种新兴的贸易方式，近年来得到了快速的发展。

### 第三节 外贸从业人员的基本要求

作为一名合格、优秀的外贸从业人员，不仅应该具备处理外贸业务的职业素质，而且还应掌握分析和处理实际业务的专业知识和技术能力，以确保外贸业务的顺利进行。

#### 一、外贸从业人员的职业素质要求

外贸从业人员应具备守法的意识，坚定的意志，敬业精神，开拓创新能力，敏锐的观察能力及人际沟通能力等职业素质。

##### （一）守法的意识

在外贸业务工作中，外贸从业人员在对待客户时，要有守法的意识，做到诚实与守信，遵纪守法，遵循本国及国外的经贸法规。

##### （二）坚定的意志

外贸从业人员的工作总是与克服困难联系在一起的，因此，外贸从业人员必须拥有稳定而乐观的情绪，具有不怕碰壁的勇气和良好的心理素质，不能患得患失。

##### （三）开拓创新能力

每一次成功的业务，都不是上一次业务的简单重复。有经验的人有一种固定的思维模式，可能会沿着自己走过的路继续走下去，而缺乏拓展创新精神，有时没有任何经验的人，反而突发奇想，不受任何框架的限制，展示出拓展业务的能力。

##### （四）敏锐的观察能力

要善于从蛛丝马迹中捕捉到别人容易忽视的细节。例如，“收货后 60 天付款”与“见票后 60 天付款”，虽然只有两个字的差别，但是意思大不相同，卖方承担的责任、风险都不一样。

##### （五）人际沟通能力

外贸业务人员不仅要能与本企业的业务部门、跟单部门、财务部门等工作人员处理好关系，而且要能与货代公司、商检机构、贸促会、保险公司、商业银行、外贸管理局、海关等部门工作人员建立良好的业务关系，以便高效地办理外贸相关业务。

#### 二、外贸从业人员的专业知识要求

外贸从业人员除了要掌握好英语和计算机等基本知识之外，还应熟悉或掌握外贸业务知识、国际结算知识、外贸单证知识、国际贸易惯例、外贸法规政策等专业知识。

### （一）外贸业务知识

外贸业务知识主要包括进、出口业务流程，以及价格术语、支付方式、运输、保险、检验、索赔、仲裁、不可抗力等方面的专业知识。

### （二）国际结算知识

国际结算知识主要包括汇票、支票和本票等结算工具；信汇、票汇和托收业务操作流程，以及信用证、电汇等的业务操作流程。

### （三）外贸单证知识

外贸单证知识主要包括外贸单证工作流程、工作要求，订舱单证、报检单证、报关单证、投保单证、结汇单证等的基础知识、制作要点和办理流程，以及外贸单证审核原则、方法和技巧。

### （四）企业和产品知识

企业和产品知识主要包括企业生产能力、应变能力、控制质量能力、维持信誉能力及新产品设计能力，还包括经营产品的尺寸、颜色是否受欢迎，零件是否在国外购买，产品包装是否有件数规定，维修及售后服务等方面的情况。

### （五）国际贸易惯例

国际贸易惯例主要包括《国际贸易术语解释通则》《托收统一规则》和《跟单信用证统一惯例》等条款及其实际运用。

### （六）外贸法规政策

外贸法规政策主要包括我国对外贸易法、进出口货物原产地条例等，我国海关法、进出口关税条例、进出口商品检验法等。

## 第四节 国际贸易业务流程

为了使国际贸易业务活动有明确的方向性和目的性，我们必须熟悉外贸业务的规律，认识业务活动的整个过程。首先就要熟悉国际贸易的业务流程，才能开展实际工作。国际贸易的业务流程分为出口贸易业务流程和进口贸易业务流程，二者不尽相同。

### 一、出口贸易的一般业务程序

假若我国有一家公司打算要向国外出口一批产品，这家公司作为贸易的出口商，其出口业务一般要经过出口前的准备、交易磋商、签订出口合同与履行出口合同四个阶段，具体程序如表 1-1 所示。

表 1-1

出口业务流程

阶段	业务内容	基本当事人	可能当事人
出口前的准备	寻找客户 对客户进行调查 拟定出口商品经营方案 与客户建立业务联系	出口商	国内供货商 市场调查机构 驻外使馆 贸促会
交易磋商	询盘 发盘 还盘 接受	出口商、进口商	