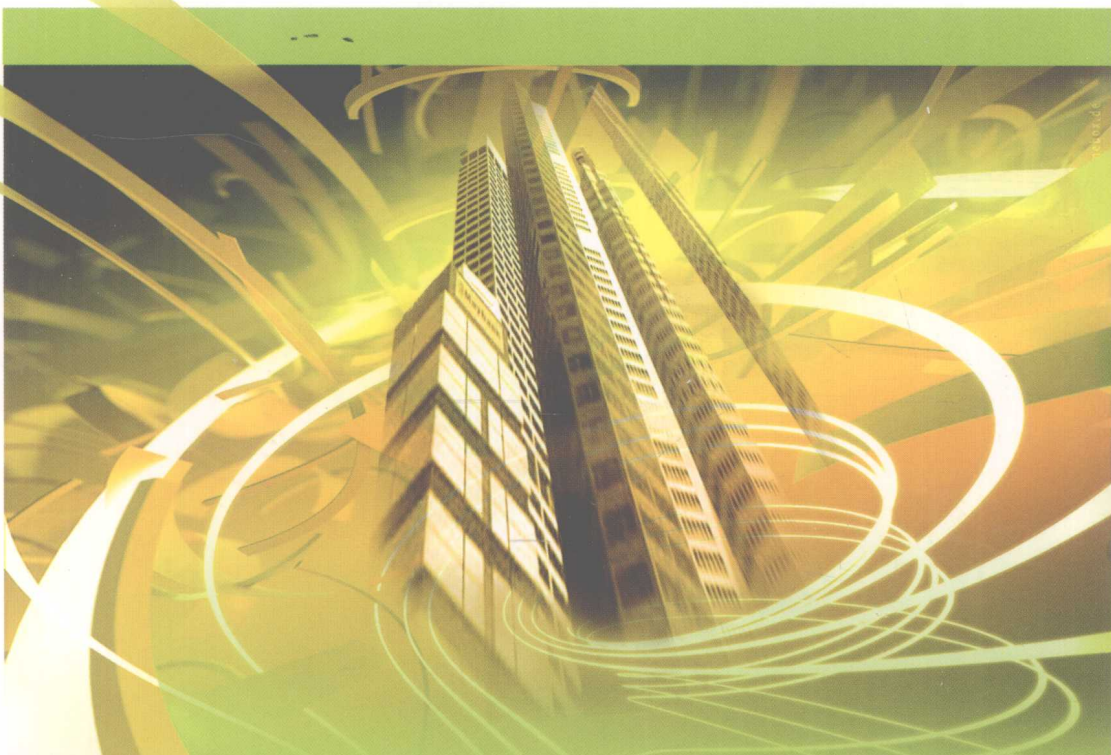


全国高等职业教育规划教材·市场营销专业

国际贸易实务(第2版)

◆ 张庆江 主编 张天桥 副主编



本系列教材特点:

- 工学结合——教材体系突出教学过程的实践性、开放性和职业性, 强化职业能力培养
- 校企联手——教材内容兼顾职业资格考证, 提升岗位竞争能力
- 案例贴切——教材案例贴近实际, 缩短学生校内学习与实际工作的距离
- 资源丰富——教材配有电子教案、参考答案等教学资源, 免费下载, 方便教学
- 作者优秀——来自一线的“双师型”骨干教师, 倾力打造实用型精品教材



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

全国高等职业教育规划教材·市场营销专业

国际贸易实务

(第2版)

张庆江 主编

张天桥 副主编

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书共 12 章：绪论，货物的品质、数量和包装，贸易术语，进出口商品的价格，国际货物运输，国际货物运输保险，国际贸易货款的收付，进出口商品的检验、索赔、仲裁和不可抗力，交易磋商与合同订立，进出口合同的履行，国际贸易方式，电子商务与国际贸易。每章配有学习要点、案例导读、课后小结、复习思考题、案例分析等，帮助学生更好地掌握相关知识。

本书适用于高职高专教学、国际贸易从业人员及相关人员使用，也适用于学生自学，对报考报关员、外销员等技术资格考试的学生更好地掌握相关知识有很大的帮助。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/张庆江主编. —2 版. —北京：电子工业出版社，2009.1

（全国高等职业教育规划教材·市场营销专业）

ISBN 978-7-121-07650-3

I. 国… II. 张… III. 国际贸易—贸易实务—高等学校：技术学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 181722 号

策划编辑：王沈平

责任编辑：宋兆武 吴亚芬

印 刷：北京市顺义兴华印刷厂

装 订：三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：787×1 092 1/16 印张：21 字数：511 千字

印 次：2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数：4 000 册 定价：32.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

全国高等职业教育
“市场营销专业”与“经济管理基础课”规划教材
编 审 委 员 会

主 任 胡德华

副主任 张智清 钟立群 于翠华 阮红伟

委 员 陈文汉 代海涛 冯丽华 符莎莉 刘国柱

尚徐光 宋冀东 王培才 薛辛光 叶 萍

臧良运 张启杰 张庆江

出版说明

高等职业教育是我国高等教育和职业教育的重要组成部分，在我国现代化建设中具有重要的战略地位。近年来，我国高等职业教育发展迅速，为社会培养了大批高等应用型专门人才，满足了社会和经济发展的需要。

为了适应我国职业教育改革的要求，满足高等职业院校对新型教材的需要，电子工业出版社于2005年8月出版了高等职业教育“市场营销专业”主干教材和“经济管理基础课”教材共17种。由于这两套教材的主编多是所在院校的领导和业务骨干，其中不乏国家级和省、市级科研或教研项目的负责人和参与者，全国性或地区性专业学会会员及既有丰富教学经验又有丰富实践经验的“双师型”教师，且全部教材均配备了方便教学的教学资源，因此这两套教材一经推出，就受到了相关院校师生的欢迎，其中6种教材还被评为“普通高等教育‘十一五’国家级规划教材”。

为了贯彻和落实教育部16号文件精神，反映近年来我国高等职业教育改革的成果和经验，电子工业出版社于2007年7月在齐齐哈尔市召开了“全国高等职业教育市场营销专业规划教材”暨“普通高等教育‘十一五’国家级规划教材”修订编写研讨会，明确要求以教育部16号文件精神要求为切入点，以服务为宗旨，以就业为导向，以提高学生的实践能力、创造能力、就业能力和创业能力为目标，对第1版教材进行全面修订，充实资格认证、案例教学和技能训练等方面的内容。与第1版教材相比，第2版教材主要具有以下特点。

(1) 教材内容和体系力图体现教育部16号文件“工学结合”精神，突出教学过程的实践性、开放性和职业性，强化对高职学生职业能力的培养。

(2) 教材内容兼顾学历课程与职业资格应试要求，融“教、学、做”为一体，以“工学交替”、“任务驱动”、“项目导向”的形式，按岗位工作流程和需要进行编写，以便有职业资格证书专业的毕业生在毕业时顺利取得“双证书”。

(3) 教材中适当引用与教材内容贴切的实际案例，通过案例教学和实训操作，缩短学生校内学习与实际工作的距离，提升高职学生的岗位竞争能力。

(4) 教材配有丰富的教学资源，为高职师生的教和学提供方便和帮助。教学资源主要包括教学所必需的电子教案、课程教学建议和习题参考答案等。利用教学资源，可为课程教学安排提出指导性意见，减轻教师的备课负担，解决教师在组织教学资料方面遇到的困难；精美、形象的电子教案也有利于学生更好地理解教材内容，提高学生的学习兴趣。

我们相信，修订教材的出版对于高等职业教育的改革与发展及高等职业专业人才的培养将起到积极的推动作用。对于教材中所存在的不尽如人意之处，将通过今后的教学实践不断修订、完善和充实，以便我们更好地服务于高等职业教育事业。

电子工业出版社 高等职业教育分社

前 言

本书的主编与参编人员经过多轮教学实践，将教学中发现的问题与解决问题的经验融入教材中，结合国际贸易最新发展动态编写成本书。本书具有突出实用、新颖、可操作性强的特点，主要适用于高职高专教学、国际贸易从业人员及相关人员使用，也适用于学生自学，对参加报关员、外销员等技术资格考试的学生更好地掌握相关知识有很大的帮助。

全书共 12 章：绪论，货物的品质、数量和包装，贸易术语，进出口商品的价格，国际货物运输，国际货物运输保险，国际贸易货款的收付，进出口商品的检验、索赔、仲裁和不可抗力，交易磋商与合同订立，进出口合同的履行，国际贸易方式，电子商务与国际贸易。每章配有学习要点、案例导读、课后小结、复习思考题、案例分析等，可以帮助学生更好地掌握相关知识。本书第 2 版又根据国际贸易理论与实践的最新发展作了多处补充修正，由于信用证部分改动较大，第 7 章内容做了较大的调整，其余章节根据教学实际增加了部分案例及分析内容。

本书编写人员有张庆江、张天桥、阮红伟等。张天桥主要编写第 1 章、第 2 章、第 8 章、第 11 章；张庆江主要编写第 3 章~5 章、第 7 章；李湘滇主要编写第 9 章、第 12 章；周兴编写第 6 章；徐建强、丁礼章编写第 10 章。张庆江任主编并负责统稿，张天桥任副主编，阎实主审。在本书统稿和文字编辑工作中，于琳做了大量的工作，编者在此表示衷心的感谢，并向给本书提供帮助的王希兴、孟梦、隋萍、王伟艳、张圆圆、房硕致谢。

由于编者学术水平、经验所限，疏漏和不当之处在所难免，恳请业内专家学者、广大读者给予批评指正。

编 者

目 录

第1章 绪论	(1)
1.1 学科概述	(2)
1.1.1 国际贸易的含义	(2)
1.1.2 国际贸易的特点	(2)
1.1.3 国际贸易中常用的基本概念	(3)
1.1.4 国际贸易的分类	(5)
1.1.5 本学科的研究对象	(7)
1.1.6 本学科的研究内容	(7)
1.2 国际货物买卖的一般程序	(8)
1.2.1 国际货物买卖的业务网络	(8)
1.2.2 进出口贸易业务程序	(9)
1.3 国际货物销售合同	(11)
1.3.1 国际货物销售合同的一般概念	(11)
1.3.2 国际货物买卖合同的法律规范	(12)
本章小结	(13)
复习思考题	(14)
第2章 货物的品质、数量和包装	(16)
2.1 交易的标的	(16)
2.1.1 列明交易的标的意义	(16)
2.1.2 标的物条款的内容	(17)
2.1.3 品名条款规定的注意事项	(17)
2.2 货物的品质	(18)
2.2.1 货物品质的含义	(18)
2.2.2 货物品质的表示方法	(18)
2.2.3 合同中的品质条款	(21)
2.3 货物的数量	(23)
2.3.1 数量的计量单位	(23)
2.3.2 重量的计算方法	(24)
2.3.3 合同中的数量条款	(26)
2.4 货物的包装	(27)
2.4.1 包装的种类	(28)
2.4.2 包装标志	(29)
2.4.3 中性包装和定牌包装	(31)
2.4.4 合同中的包装条款	(32)
本章小结	(35)

复习思考题	(35)
第3章 贸易术语	(41)
3.1 贸易术语的含义和作用	(41)
3.1.1 国际货物买卖中当事人考虑的主要问题	(41)
3.1.2 贸易术语的含义	(42)
3.1.3 贸易术语的作用	(42)
3.2 有关贸易术语的国际惯例及性质	(43)
3.2.1 有关贸易术语的国际惯例	(43)
3.2.2 国际贸易惯例的性质	(46)
3.3 运港交货的3种贸易术语	(47)
3.3.1 FOB	(47)
3.3.2 CFR	(50)
3.3.3 CIF	(52)
3.4 货交承运人的3种贸易术语	(54)
3.4.1 FCA	(54)
3.4.2 CPT	(56)
3.4.3 CIP	(57)
3.4.4 FCA、CPT、CIP与FOB、CFR、CIF的比较	(58)
3.5 《2000年通则》中的其他术语	(59)
3.5.1 EXW	(59)
3.5.2 FAS	(60)
3.5.3 DAF	(61)
3.5.4 DES	(61)
3.5.5 DEQ	(62)
3.5.6 DDU	(63)
3.5.7 DDP	(64)
3.6 贸易术语的运用	(66)
3.6.1 选用贸易术语应当考虑的因素	(66)
3.6.2 贸易术语与买卖合同的关系	(67)
本章小结	(68)
复习思考题	(68)
第4章 进出口商品的价格	(75)
4.1 进出口商品价格的掌握	(76)
4.1.1 进出口货物作价原则和影响价格的主要因素	(76)
4.1.2 做好比价工作和加强成本核算	(77)
4.2 进出口商品的作价办法	(78)
4.2.1 固定作价	(78)
4.2.2 非固定价格	(78)
4.3 佣金与折扣	(80)

4.3.1	佣金	(80)
4.3.2	折扣	(81)
4.4	价格条款的规定	(82)
4.4.1	进出口货物价格的表示方法	(82)
4.4.2	规定价格条款时应注意的问题	(82)
4.4.3	减小外汇风险的一些常用做法	(83)
4.5	出口货物盈亏的核算	(84)
4.5.1	出口货物的价格构成	(84)
4.5.2	出口商品的价格换算	(85)
4.5.3	出口商品盈亏的核算	(86)
	本章小结	(88)
	复习思考题	(88)
第5章	国际货物运输	(93)
5.1	海上货物运输	(94)
5.1.1	班轮运输	(95)
5.1.2	租船运输	(98)
5.2	其他运输方式	(99)
5.2.1	航空运输	(99)
5.2.2	铁路运输	(101)
5.2.3	公路、内河、邮政和管道运输	(101)
5.2.4	集装箱运输、大陆桥运输、国际多式联运	(103)
5.3	货物运输单据	(107)
5.3.1	海运提单	(107)
5.3.2	其他运输单据	(113)
5.4	合同中的运输条款	(116)
5.4.1	装运期	(118)
5.4.2	装运港和目的港	(119)
5.4.3	分批装运和转运	(119)
5.4.4	装卸时间、装卸率、滞期费和速遣费	(121)
5.4.5	OCP 运输条款	(122)
	本章小结	(123)
	复习思考题	(123)
第6章	国际货物运输保险	(130)
6.1	国际海运货运保险概述	(131)
6.1.1	海上保险概念	(131)
6.1.2	海上保险的原则	(132)
6.1.3	主要保险关系人	(133)
6.1.4	海上保险合同	(134)
6.2	海上货物运输的保险范围	(136)

6.3 我国海洋货物运输保险的险别	(139)
6.3.1 基本险别	(139)
6.3.2 附加险别	(141)
6.4 伦敦保险业协会海运货物保险条款	(143)
6.4.1 (A) 险条款	(144)
6.4.2 (B) 险条款	(144)
6.4.3 (C) 险条款	(145)
6.5 其他货运保险的险别与条款	(147)
6.5.1 陆上运输货物保险	(147)
6.5.2 航空运输货物保险	(148)
6.5.3 邮包保险	(150)
6.6 进出口货物保险实务	(150)
6.6.1 投保	(150)
6.6.2 保险金额的确定和保险费的计算	(151)
6.6.3 保险单据	(151)
6.6.4 保险索赔	(152)
本章小结	(154)
复习思考题	(154)
第7章 国际贸易货款的收付	(163)
7.1 票据	(163)
7.1.1 票据概述	(163)
7.1.2 汇票 (Bill of Exchange, Draft)	(165)
7.1.3 支票 (Cheque, Check)	(169)
7.1.4 本票 (Promissory Note)	(170)
7.2 汇付 (Remittance)	(171)
7.2.1 汇付的含义和当事人	(171)
7.2.2 汇付方式	(171)
7.3 托收 (Collection)	(174)
7.3.1 托收的含义和当事人	(174)
7.3.2 托收的种类	(174)
7.3.3 托收的性质、利弊和应注意的问题	(178)
7.4 信用证	(179)
7.4.1 信用证的含义、当事人	(179)
7.4.2 信用证的内容和开立方式	(180)
7.4.3 信用证的结算程序	(182)
7.4.4 信用证业务的特点和作用	(183)
7.4.5 信用证的种类	(185)
7.4.6 不同结算方式结合使用	(190)
7.4.7 国际商会《跟单信用证统一惯例》	(192)

7.4.8 信用证风险的防范	(195)
7.5 国际保理	(196)
7.5.1 国际保理业务概念	(197)
7.5.2 国际保理业务的类型	(197)
7.5.3 保付代理业务的一般程序和内容	(198)
7.5.4 保理对国际贸易的促进作用	(199)
7.5.5 出口保理与其他付款方式的比较	(200)
7.6 银行保函与备用信用证	(201)
7.6.1 银行保函	(201)
7.6.2 备用信用证 (Standby Letter of Credit)	(202)
本章小结	(207)
复习思考题	(208)
第8章 进出口商品的检验、索赔、仲裁和不可抗力	(215)
8.1 进出口商品的检验	(215)
8.1.1 商品检验的时间和地点	(216)
8.1.2 商品检验机构	(217)
8.1.3 商品检验证书	(218)
8.1.4 我国商检的检验程序	(219)
8.1.5 合同中的检验条款	(220)
8.2 索赔	(222)
8.2.1 争议	(222)
8.2.2 索赔和理赔	(223)
8.3 不可抗力	(226)
8.3.1 不可抗力的含义	(227)
8.3.2 不可抗力的法律后果	(227)
8.3.3 合同中的不可抗力条款	(228)
8.4 争议的解决方式与仲裁	(229)
8.4.1 争议的解决方式	(229)
8.4.2 仲裁	(231)
本章小结	(235)
复习思考题	(235)
第9章 交易磋商与合同订立	(238)
9.1 交易磋商	(238)
9.1.1 交易磋商的形式	(239)
9.1.2 交易磋商的内容	(239)
9.2 交易磋商的程序	(239)
9.2.1 交易磋商的一般程序	(239)
9.2.2 发盘与接受	(240)
9.3 书面合同	(247)

9.3.1	合同有效成立的条件和签订书面合同的意义	(247)
9.3.2	书面合同的形式和结构	(248)
	本章小结	(249)
	复习思考题	(249)
第 10 章	进出口合同的履行	(253)
10.1	出口合同的履行	(253)
10.1.1	备货、报验	(254)
10.1.2	落实信用证	(255)
10.1.3	组织装运	(257)
10.1.4	制单结汇	(259)
10.1.5	出口收汇核销和出口退税	(264)
10.1.6	索赔	(266)
10.2	进口合同的履行	(268)
10.2.1	开立与修改信用证	(268)
10.2.2	安排运输和保险	(269)
10.2.3	审单付款	(270)
10.2.4	进口报关、纳税与检验、拨交	(270)
10.2.5	进口索赔	(271)
	本章小结	(273)
	复习思考题	(275)
第 11 章	国际贸易方式	(279)
11.1	包销和代理	(279)
11.1.1	包销	(279)
11.1.2	代理	(283)
11.2	寄售和拍卖	(286)
11.2.1	寄售	(286)
11.2.2	拍卖	(288)
11.3	招标和投标	(290)
11.3.1	招标、投标的含义和特征	(291)
11.3.2	招标的种类	(291)
11.3.3	招标、投标的程序	(292)
11.4	商品期货交易	(296)
11.4.1	期货市场	(296)
11.4.2	期货交易	(296)
11.5	对销贸易和对外加工装配贸易	(300)
11.5.1	对销贸易	(300)
11.5.2	对外加工装配贸易	(302)
	本章小结	(304)
	复习思考题	(304)

第 12 章 电子商务与国际贸易	(306)
12.1 电子商务概述	(306)
12.1.1 电子商务的特点	(306)
12.1.2 电子商务的优势	(307)
12.1.3 电子商务的分类	(309)
12.1.4 电子商务的框架	(310)
12.2 电子商务对国际贸易的影响	(312)
12.2.1 电子商务对国际贸易的作用	(312)
12.2.2 电子商务对国际贸易的影响	(314)
12.2.3 电子商务在国际贸易发展中面临的新问题	(316)
本章小结	(318)
复习思考题	(318)
参考文献	(319)

第1章 绪 论

【学习要点】

- 国际贸易中常用的基本概念
- 国际贸易的分类
- 国际货物买卖的业务程序
- 国际货物销售合同的一般概念

【案例导读】 两份外贸合同被撕毁引起的思考

这是发生在我国西南某边境口岸县城一商号与邻国一外贸公司的两起涉外经济合同案,由于外方两次不信守协议,单方撕毁合同,使这家商号共计损失货值 50 余万元人民币,损失惨重,教训深刻。

某年 2 月上旬的一天,西南某边境口岸县城的 A 商号与 B 国的 C 公司双方签订了一份易货贸易合同。中方 A 商号以 1 000 吨含量达 99% 的无水硫酸钠(元明粉)换取 B 国 C 公司 100 吨橡胶。当时元明粉的成交价每吨 580 元人民币,进口橡胶成交价每吨 6 000 元人民币。合同规定:从 3 月 25 日起双方开始交货,4 月 25 日中方 A 商号元明粉全部交货完毕,B 国 C 公司完成 50 吨橡胶交货,7 月 1 日前结清全部橡胶。交货地点和方式均以互相从某地指定口岸装船运到对方口岸。合同签订后,由于数量大,交货时间短,A 商号一时无货,便积极筹集货源,做好准备。于是,A 商号向四川某化工厂订购 1 000 吨元明粉,迅速用火车专列运达目的地,4 月 25 日货全部到齐。但此时的 B 国 C 公司却迟迟不见动静,并故意回避拖延,拒不来履约。A 商号再三催促,B 国 C 公司提出降低元明粉价格的无理要求。A 商号断然拒绝。因中方不同意,C 公司竟然单方撕毁合同,造成中方 1 000 吨货值约近 70 万元人民币的元明粉长期积压的重大损失。由于西南地区天气炎热高温,多雨潮湿,加之外用编织袋包装的元明粉部分变质,难以销售。到 12 月底,A 商号以原价或降低价格的形式,经过多方努力,才销售 200 余吨。值得注意的是,被销售的这部分货物中,有很大一部分是经过压价、降价之后又被毁约的 B 国 C 公司所购买。更令人费解的是,时隔不久,A 商号在 B 国 C 公司的多次请求之下,双方又达成签订一份购买 50 吨钢材的合同,以每吨 1 900 元人民币成交。A 商号找到货源后,C 公司故伎重演,又提出每吨降价 100 元的无理要求,遭到拒绝,C 公司又单方撕毁合同,拒不执行合同。过了一段时间,A 商号终因无奈,只好降价处理。巧的是,仍是 B 国的 C 公司前来购买。

连续两次,A 商号屡屡受骗,造成经济损失 50 多万元。



1.1 学科概述

1.1.1 国际贸易的含义

国际贸易一词有狭义和广义两种含义：狭义国际贸易通常是指国际间的商品交换；广义国际贸易除了商品交换之外，还包括国际间的资本、劳务、技术、管理和其他知识所有权方面的一切交换。本书以狭义国际贸易为研究对象。

1.1.2 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，具体表现在下列几个方面。

1. 贸易背景复杂

经济发展水平的差异和由此形成的物质条件不同。经济发展水平对市场有着重大的影响。不同类型的国家，市场容量不一样。一般来说，经济发达国家，具有高收入、高消费和高福利等特点，他们的购买力高、规模大、容量大；发展中国家则购买力低，市场容量远不如发达国家。同时，不同类型的国家，对商品需求的质量、档次也不一样。不同的国家、民族具有不同的风俗习惯和宗教信仰，这体现为不同的市场环境，决定了市场的需求特点。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、政策措施和贸易惯例，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。

【案例 1-1】 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“FOB 纽约每吨 500 美元”。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，彼此理解不一样。

2. 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，还要承担汇率风险、政治风险等。

【案例 1-2】 我某外贸公司代理国内某客户从比利时进口设备一台，计价货币为比利时法郎。在合同执行过程中，对方提出延期交货，我方用户表示默认，未做书面合同修改文件。后因比利时法郎升值，我进出口公司不得不比订约时多支出了 31 万美元。



3. 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。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，如稍有不慎，则可能蒙受巨大损失。

【案例 1-3】 某公司 2006 年向美国 MAY WELL 公司出口工艺品。该公司曾多次与其交往，关系不错，但最终没有成交。第一笔成交客户坚持要以 T/T 付款，称这样节约费用对双方有利。该公司考虑双方长时间交往，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 11 000\$ 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，3 个月内连续 4 次返单总值 FOB DALIAN 44 000\$，目的港为墨西哥。但由于我方疏忽，在出发后既没有及时追要货款，更没有采取任何措施，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 万多美元如石沉大海，白白损失。

4. 纠纷处理难度大

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。一旦引起纠纷，处理纠纷所需要的费用和时间都是与国内贸易无法相提并论的。

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，而且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。

1.1.3 国际贸易中常用的基本概念

在国际贸易中要了解以下常用的基本概念。

1. 贸易额与贸易量

贸易额又称为贸易值 (Value of Trade)，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，许多国家同时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，一国的出口即意味着其他国家的进口。因此为了避免重复计算，一国的出口就是另一国的进口，如果把各国进出口额相加作为国际贸易总额就是重复计算。一般是把各国的出口额相加，作为国际贸易额。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)是指在消除价格变动影响后所反映的实际贸易规模。由于以货币所表示的对外贸易额常常受到价格变动因素的影响,所以将不同时期的对外贸易额进行比较并不准确,不能真实地反映一国贸易发展的实际规模和水平。为解决这一问题,通常采用以某一固定年份为基期计算的进口(或出口)价格指数去除报告期的进口额或出口额的方法,得出按不变价格计算的对外贸易实际规模的近似值。这个数值剔除了价格变动的影响,仅反映对外贸易的量,所以称其为对外贸易量。

2. 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,称为贸易差额(Balance of Trade)。如果出口额大于进口额,称为“贸易顺差”或“贸易盈余”,亦称为“出超”。反之,则称为“贸易逆差”或“贸易赤字”,亦称为“入超”。贸易差额是衡量一国对外贸易状况的重要标志。一般来说,贸易顺差表明一国在对外贸易收支上处于有利地位,贸易逆差则处于不利地位。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往国外而手中只留有不能他用的货币,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,也是减少长期顺差的手段。从长期的趋势来看,出口贸易应该基本保持平衡。

3. 贸易条件

贸易条件(Terms of Trade)具有多种含义,可以分别用实物形态和价格加以表现。一般将它定义为出口商品价格与进口商品价格之间的比率。所以贸易条件又称为“进出口商品交换比价”或简称为“交换比价”。这里涉及的是所有进出口商品的价格。一个国家的进出口商品种类相当多,因此通常用一国在一定时期(如一年)里的出口商品价格指数同进口商品价格指数对比进行计算。其具体公式是

$$\text{贸易条件指数} = (\text{出口价格指数} / \text{进口价格指数}) \times 100$$

例如,以2000年为基准年,其进出口价格指数均是100,假设2001年出口价格上涨6%,进口价格下降2%。这样,该年出口价格指数为106,进口的价格指数为98,那么贸易条件指数就是 $106/98 \times 100 = 108.16$ 。可见贸易条件改善了8.16%。贸易条件改善或有利,就是指交换比价上升,即同等数量的出口商品能换回比以前更多的进口商品;反之则称贸易条件恶化。这种改善或恶化只是就进出口时期与基准期相比较而言的,因而完全是相对的。

4. 贸易结构

一国在一定时期里(如一年)各类商品在进出口贸易总额中所占的比重,称为该国的对外贸易商品结构,简称贸易结构(Trade by Commodities)。国际贸易商品一般分为初级产品和工业制成品两大类。前者是指未经加工或简单加工的农、林、牧、渔和矿产品,如食品、工业原料、饮料及烟类、燃料、动植物油脂等,即联合国采用的《国际贸易商品标准分类》(SITC)中的前五类产品。后者是指经过机器完全加工的产品,如机器设备,化