

# 外贸业务

WAIMAO YEWU  
CAOZUO

操作

主 编 王 玲  
副主编 杨 龙 周晓曼



西南财经大学出版社

# 外贸业务



## 操作

WAIMAO YEWU  
CAOZUO

主 编 王 玲  
副主编 杨 龙 周晓曼



西南财经大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

外贸业务操作/王玲主编. —成都:西南财经大学出版社,2015.2  
ISBN 978-7-5504-1804-2

I. ①外… II. ①王… III. ①对外贸易—高等职业教育—教材  
IV. ①F75

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 025836 号

## 外贸业务操作

王 玲 主编

责任编辑:李 才

封面设计:墨创文化

责任印制:封俊川

|      |   |
|------|---|
| 出版发行 | 西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街55号)                                  |
| 网 址  | <a href="http://www.bookcj.com">http://www.bookcj.com</a> |
| 电子邮件 | bookcj@foxmail.com  |
| 邮政编码 | 610074  |
| 电 话  | 028-87353785 87352368                                     |
| 照 排  | 四川胜翔数码印务设计有限公司  |
| 印 刷  | 四川森林印务有限责任公司  |
| 成品尺寸 | 185mm×260mm   |
| 印 张  | 16.5  |
| 字 数  | 390千字   |
| 版 次  | 2015年2月第1版  |
| 印 次  | 2015年2月第1次印刷  |
| 印 数  | 1—2000册   |
| 书 号  | ISBN 978-7-5504-1804-2                                    |
| 定 价  | 36.00元  |

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
3. 本书封底无本社数码防伪标志,不得销售。

## 前 言

2014年我国的国际贸易额已经超过美国，排名世界第一，但与贸易强国相比，尚有很大差距，尤其是从事国际商务的人才的数量和质量还有很大差距。因此国际商务人才的培养十分重要，而高等职业教育的外贸岗位技能的培养更是至关重要的环节。

本教材以外贸业务员的岗位任务组织教材的内容，采用“以外贸业务工作流程为主线、以职业能力培养为本位、以工作过程为导向、以真实工作任务为载体”，体现工学结合、任务驱动的项目化教学的编写模式。该教材以“国际贸易工作流程”专业综合大项目贯穿“办理国际贸易业务手续”“贸易准备”“交易磋商”“签订合同”“合同履行”各个子项目，按外贸业务员岗位任务，编写了5个工作情景并贯穿整本教材，每个学习情景都包括了学习目标、工作项目、任务设置、操作演示、相关知识和能力训练等内容，整本教材符合职业教育的培养目标和教学规律。

本书可作为高等职业院校、高等专科学校、成人教育相关专业教材，也可以作为社会从业人员的业务参考书或自学参考书。

本书由王玲统稿并编写导论和项目一、项目二、项目三及项目四，杨龙编写项目五（子项目1任务1、任务2），周晓曼编写项目五（子项目2任务3、任务4），翟凤霞编写项目五（子项目2任务1、任务2），张彬编写项目三（子项目2），黄玉瑞编写项目自测并负责校对。

本书的编写和出版得到了西南财经大学出版社和同行专家的支持和帮助，在编写过程中还借鉴和吸收了国内优秀教材的编写思路和相关材料，尤其得到济南职业学院领导的政策扶持，在此表示衷心感谢。

由于时间紧、任务重、编者水平有限，书中难免有错误和疏漏，恳望读者不吝赐教，以便再版时更正。

编者

2014年12月

# 目 录

导论 ..... (1)

项目一 办理国际贸易业务手续 ..... (13)

【学习目标】 ..... (13)

【项目任务】 ..... (13)

任务1 办理对外贸易经营者备案登记 ..... (14)

任务2 办理海关进出口货物发货人注册登记 ..... (14)

任务3 办理出口货物退(免)税认定手续 ..... (14)

任务4 办理普惠制原产地证明书注册登记手续 ..... (14)

任务5 办理出口收汇核销出口单位备案登记 ..... (14)

任务6 办理中国国际贸易促进委员会原产地证明书注册  
登记表注册手续 ..... (14)

任务7 办理出入境检验检疫报检手续 ..... (14)

【操作演示】 ..... (14)

【拓展训练】 ..... (22)

【相关知识链接】 ..... (23)

【项目自测】 ..... (38)

项目二 贸易准备 ..... (40)

【学习目标】 ..... (40)

【项目任务】 ..... (40)

任务1 通过多种方式熟悉公司产品知识 ..... (41)

任务2 通过多种方式了解本公司产品出口市场 ..... (41)

任务3 多途径开发客户,做好广告宣传,做好国际博览会和  
展览会参展准备工作,开拓市场,与客户建立业务  
关系 ..... (41)

【操作演示】 ..... (41)

【拓展训练】 ..... (45)

【相关知识链接】 ..... (46)

【项目自测】 ..... (61)

|     |                          |       |
|-----|--------------------------|-------|
| 目 录 | 项目三 贸易磋商                 | (64)  |
|     | 【学习目标】                   | (64)  |
|     | 【项目任务】                   | (64)  |
|     | 子项目 1 查询相关贸易政策和书写询盘及样品操作 | (64)  |
|     | 任务 1 翻译并分析国外客户电子邮件内容     | (65)  |
|     | 任务 2 查询货物相关的贸易政策         | (65)  |
|     | 任务 3 样品操作                | (65)  |
|     | 【操作演示】                   | (65)  |
|     | 【拓展训练】                   | (67)  |
|     | 【相关知识链接】                 | (68)  |
|     | 【项目自测】                   | (86)  |
|     | 子项目 2 核算出口报价和书写发盘函操作     | (89)  |
|     | 【学习目标】                   | (89)  |
|     | 【项目任务】                   | (89)  |
|     | 任务 1 出口报价核算              | (89)  |
|     | 任务 2 书写发盘函               | (90)  |
|     | 【操作演示】                   | (90)  |
|     | 【拓展训练】                   | (96)  |
|     | 【相关知识链接】                 | (99)  |
|     | 【项目自测】                   | (119) |
|     | 子项目 3 核算出口还价和书写还盘函操作     | (123) |
|     | 【学习目标】                   | (123) |
|     | 【项目任务】                   | (123) |
|     | 任务 1 进行还价核算              | (123) |
|     | 任务 2 给国内供应商书写还盘函         | (124) |
|     | 任务 3 给国外客户书写还盘函          | (124) |
|     | 【操作演示】                   | (124) |
|     | 【拓展训练】                   | (128) |
|     | 【相关知识链接】                 | (129) |
|     | 【项目自测】                   | (132) |

## 目 录

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| 项目四 签订合同 .....           | (135) |
| 【学习目标】 .....             | (135) |
| 【项目任务】 .....             | (135) |
| 任务1 接受时核算预期出口成本利润率 ..... | (136) |
| 任务2 签订合同 .....           | (136) |
| 【操作演示】 .....             | (136) |
| 【拓展训练】 .....             | (140) |
| 【相关知识链接】 .....           | (142) |
| 【项目自测】 .....             | (169) |
| 项目五 履行合同 .....           | (172) |
| 【学习目标】 .....             | (172) |
| 【项目任务】 .....             | (172) |
| 子项目1 信用证事宜 .....         | (176) |
| 任务1 审证、改证(出口) .....      | (176) |
| 任务2 信用证的使用 .....         | (177) |
| 【操作演示】 .....             | (177) |
| 【拓展训练】 .....             | (180) |
| 子项目2 出口合同履行 .....        | (183) |
| 【学习目标】 .....             | (183) |
| 【项目任务】 .....             | (184) |
| 任务1 办理出口托运 .....         | (184) |
| 任务2 办理出口报检 .....         | (184) |
| 任务3 办理出口货物的投保 .....      | (184) |
| 任务4 办理出口报关 .....         | (184) |
| 【操作演示】 .....             | (184) |
| 【拓展训练】 .....             | (188) |
| 【相关知识链接】 .....           | (191) |
| 【项目自测-1】 .....           | (247) |
| 【项目自测-2】 .....           | (250) |
| 参考文献 .....               | (254) |

# 导论

## 【学习目标】

1. 能力目标：树立现代国际贸易观念，能具备外贸业务人员的职业素质。
2. 知识能力：了解进出口交易的业务流程；理解外贸业务的核心概念；清楚一个外贸业务人员应具备的知识结构和基本素质。

### 一、外贸业务概述

对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”，简称“外贸”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品、劳务和技术的交换活动。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对输入商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对输出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。

外贸业务包括了出口业务和进口业务。具体内容包括：进出口商品的买卖和贸易方式；进出口商品的运输和保管业务；进出口商品的检验工作；进出口商品的海关监管业务；进出口商品的货运保险业务；进出口商品结算货款和提供资金的国际结算与银行信用业务，解决进出口业务纠纷的仲裁工作和司法审理；进出口业务的经营与管理；等等。

出口业务可分为自营出口业务和代理出口业务。自营出口业务是指外贸企业自己经营出口业务，获取出口商品的对外成交价和对内购货之间的差价利润。代理出口业务是指外贸企业接受国内供货企业的委托，利用自己的出口资格和出口业务优势代理国内供货企业对外销售货物、签约、运输、投保、报检、结算、核销等出口相关业务，并收取代理费用。外贸企业与国内供货企业是委托代理关系，国内企业是委托人，外贸企业是代理人。

### 二、外贸业务员的含义和岗位要求

#### （一）外贸业务员的概念

外贸业务员是指在进出口业务中，从事寻找客户、贸易磋商、签订合同、组织履约、核销退税、处理争议等进出口业务全过程操作和管理的综合性外贸从业人员。

#### （二）外贸业务员与外贸单证员、外贸跟单员的关系

从这三个岗位的工作任务来看，外贸单证员完成的是若干个业务点的工作；外贸跟单员完成的是其中一条业务线的工作；外贸业务员完成的是一个业务面的工作。



### (三) 外贸业务员的职业素质要求

#### 1. 基本心态

- (1) 热爱外贸工作，永不放弃；
- (2) 站在客户的立场上想问题，做事情；
- (3) 勤奋工作，虚心学习；
- (4) 有良好的自信心，要有奋斗目标。

#### 2. 基本素质

- (1) 熟悉出口业务操作流程。
- (2) 书面英语过硬，口语良好，与客户能够进行业务沟通。
- (3) 熟悉常见的国际交往礼仪。
- (4) 熟悉日常的交际英语，接待客人显示出良好的修养和职业素质。
- (5) 熟悉常用的办公软件，例如 Word, Excel, Photoshop, Powerpoint, Outlook, AutoCad 等，能够使用传真机、复印机等办公设备。

(6) 能够草拟标准的传真及信函，能够独立完成信用证的审核，根据信用证制定正确的出口单证。

(7) 拨、接电话要显示良好的公司形象。例如：

国内情景模拟：

拨通电话，你应该说：您好，我是×××有限公司外贸部的×××，请问是×××吗？然后切入正题。

接听电话，你应该说：×××有限公司，您好，我是×××，请问有什么能够帮助您的？

国外情景模拟：

拨通电话：Hello, this is ×××, from ××× Co., Ltd. May I speak to Mr /Ms ×××?

接听电话：Hello, this is ××× Co., Ltd. I'm Alex. May I help you?

#### 3. 专业素质

(1) 对本厂的产品非常熟悉，对生产流程有详细的了解；对产品品质能够准确作出判断；对产品的主要材料有一定的了解；能够独立准备一份公司 CATALOG 供人参考；能够草拟一份专业的报价单；熟悉工厂运营方式的组织机构构成。

(2) 对竞争对手的产品有相当的了解；对整个行业有一个正确的了解；对国外的同类产品有一个详细的了解。

(3) 对相关的产品测试标准有完整的了解。

(4) 能够从客人的语气里面判断出客人的意图。

(5) 能够对客人的来访提前作出接待安排；能够独立带领客人参观工厂；能够巧妙地回答客人的问题。

(6) 对出口货物操作有实际的经验。

(7) 能够独立向客人介绍产品、公司，并且正确、专业地回答客人提出的问题。

(8) 对出口货物包装及标志能够有专业的设计观念，确保符合出口货物的需要。

(9) 对于国外正在执行的订单，要提供详细的生产计划通知单与生产部门及相关的部门。

#### (四) 外贸业务员的职业能力要求

外贸业务员应具备市场营销能力、商务谈判能力、函电处理能力、业务操作能力、综合管理能力、信息处理能力、人际沟通能力、持续学习能力等职业能力。

#### (五) 外贸业务员的专业知识要求

外贸业务员除了要掌握好英语和计算机基本知识之外,还应熟悉和掌握商品基础知识、外贸业务知识、生产管理知识、国际营销知识、国际金融知识、外贸法规政策、国际贸易惯例、国际经贸地理、外贸业务礼仪等专业知识。

##### 1. 商品基础知识

外贸业务员应了解商品基本理论,熟悉商品的性能、品质、规格、标准、包装、用途、生产工艺和原材料等知识。

##### 2. 外贸基础知识

外贸业务员应熟悉外贸业务流程,如磋商谈判、签订合同、履行合同等,掌握价格术语、支付方式、运输、保险、检验、索赔、仲裁、不可抗力等外贸基础知识。

##### 3. 国际贸易法律及国际贸易惯例

外贸业务员应熟悉国际贸易相关法律,如《联合国国际货物销售合同公约》《汇票和本票统一法公约》等。应掌握《国际贸易术语解释通则》《跟单信用证统一惯例》和《托收统一规则》等国际惯例。

##### 4. 我国外贸法规政策

外贸业务员应熟悉《中华人民共和国对外贸易法》《中华人民共和国合同法》《中华人民共和国海上国际集装箱运输管理规定》《中华人民共和国海关法》《中华人民共和国进出口商品检验法》《中华人民共和国保险法》《中华人民共和国货物进出口管理条例》等外贸法规政策。

##### 5. 国际经贸地理

外贸业务员应熟悉进出口各国或地区政治、经济、文化、宗教、地理、风土人情、消费水平及进出口法律法规。

### 三、外贸业务员的工作内容

外贸工作千头万绪,外贸业务员只有清晰地了解自己的工作内容,认识工作职责,才能更好地完成工作。针对外贸业务人员日常工作,总结出以下十四个方面:

(1) 业务人员在国外采购商询价我方做出产品报价前,应了解客户基本信息,包括是否为终端客户、年采购能力、消费区域,以及产品的用途、规格及质量要求,我公司是否能够生产等。这项工作的要点随着外贸管理软件的研发应用和信息化工具的不断完善已经能够自动化统计显示。比如“富通天下”“畅想”等外贸管理软件,都具备这样的功能,相比而言,“富通天下”在这个功能方面挖掘得更深一些,做得更成熟一些。

(2) 对于外商的邮件、传真,原则上在24小时内答复;特殊情况需要延期的,应及时向外商解释及大概需要的时间。外贸业务员工作繁杂,询盘邮件众多,难免有遗忘的时候。但是随着“富通天下”等外贸管理软件功能的不断完善,系统能自动提醒业务人员哪些邮件未回复,哪些邮件已经多时未跟踪。这很好地起到了提示的作用。

(3) 对于外商的产品报价,原则上按照公司财务部门经核算后的价格表(外销)执行;公司财务部门根据市场状况及生产成本定期进行核算,对产品价格进行调整。

(4) 对于订单数量较大, 外商所能接受的价格低于我公司公布的价格的, 业务人员应先上报部门经理批准实施; 部门经理不能批复的, 报总经理批准后实施。

(5) 对于 CFR 及 CIF 报价, 需要我方办理运输、保险的或需要进行法定检验的等事项, 业务人员应事先联系相关中介机构进行确定, 选择中介机构时应优先考虑业务熟练、服务效率高及收费合理者。

(6) 对于外商的寄样要求, 原则上要求到付; 如果样品数额较大, 原则上对方承担成本费用。在正式订单后, 可以扣除成本及寄样费用。特殊情况, 如关系比较好的老客户, 我方可以预付并免收样品费, 报部门经理批准后执行。费用较大的, 可报总经理批准后执行。

(7) 对于外商需要打样的, 业务人员应和生产部门协调, 确保样品的质量及规格符合要求; 样品需要部门经理审核后寄出; 外商对产品有包装或唛头要求的, 正式包装或印刷前需经外商确认。

(8) 付款方式上, 原则上考虑前 TT 全部或部分作为定金, 剩余见提单传真件付款, 及全部短期信用证。收汇银行和业务员负责对信用证做形式和内容的检查, 发现差异的, 应及时通知外商修改。信用证审查无误后, 报部门经理复核。

(9) 原则上, 公司在收到外商的全部货款、部分定金及信用证并经复核无误后, 开始安排生产计划, 组织货源, 进行生产。

(10) 在订单生产阶段, 业务人员应到生产车间会同生产主管对产品生产进行监督、检查, 发现问题及时解决; 或由部门经理协调解决, 或部门经理上报总经理解决。注意产品的规格、质量、包装、生产时间符合合同外商的约定。

(11) 属于 CFR、CIF 价格条款的, 业务人员应在生产结束前一周, 安排好货代, 确定订舱事宜; 一般在船期前二日, 安排装柜、运输。

(12) 需要委托中介机构进行报关、商品法定检验、保险的, 业务人员应及时准备相关资料交中介机构办理; 办理过程中, 业务人员可以协助。

(13) 收汇方式为信用证的, 业务人员必须细心操作, 谨慎处理, 注意单证的一致性, 做到安全收汇。

(14) 全部收汇后, 业务人员应对相关资料进行整理, 将相关单据交财务部门以便及时到外汇局、税务局办理核销、退税。注意对外商的售后服务进行跟踪, 以建立长期可信赖的合作伙伴关系。

#### 四、进出口贸易的流程

外贸业务涉及进口贸易和出口贸易。进出口贸易业务的流程基本相同, 一般都包括交易前的准备、交易磋商、签订合同、履行合同。这既是进出口业务的实际程序, 也是本教材的框架体系, 即以合同要素为线索形成的核心业务内容以及以业务程序为线索形成的操作内容。

##### 1. 交易前的准备

进出口贸易前的准备工作, 主要包括: 对国外市场进行调研; 选择目标市场和客户; 制订进出口商品经营方案或价格方案, 落实货源和做好备货工作, 开展多种形式的广告宣传等促销活动。

##### 2. 交易磋商(询盘、发盘、还盘、接受)

通过函电或当面等方式, 同国外客户磋商交易。在外贸进出口贸易中一般是由产

品的询价、报价作为贸易的开始。其中，关于出口产品的磋商内容主要包括：产品的质量等级、产品的规格型号、产品是否有特殊包装要求、所购产品量的多少、交货期的要求、产品的运输方式、产品的材质等。

### 3. 订货（签订合同）

贸易双方就报价达成意向后，买方企业正式订货并就一些相关事项与卖方企业进行协商，双方协商认可后，需要签订购货合同。在签订购货合同过程中，主要对商品名称、规格型号、数量、价格、包装、产地、装运期、付款条件、结算方式、索赔、仲裁等内容进行商谈，并将商谈后达成的协议写入购货合同。通常情况下，购货合同一式两份，由双方加盖本公司公章后生效，双方各保存一份。

### 4. 履行合同

交易双方根据所订立的合同履行各自的义务，包括付款（信用证付款方式、汇付、托收等）、备货、包装、通关手续（缮制单据、报检等）、装船、运输保险、提单、结汇。

## 五、相关知识链接

### （一）与外贸相关的基本概念

#### 1. 对外贸易与国际贸易的区别

（1）国际贸易（international trade）亦称世界贸易，是指世界各国（地区）之间的货物与服务的交换活动，是各国（地区）之间劳动分工的表现形式，反映了世界各国（地区）在经济上的相互依赖、相互依存的关系。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。

国际贸易的交换内容既有飞机、轿车、小麦等有形商品的交换，也有电信、金融、保险、旅游等无形商品即劳务的交换。随着经济的发展和科技的进步以及信息化时代的到来，劳务交换在国际贸易中所占的比重越来越高。我们一般把国家间有形商品的交换称为“狭义的国际贸易”，把包括有形商品和无形商品（劳务）的国际交换称为“广义的国际贸易”。

#### （2）国际贸易与对外贸易的区别及联系：

区别：重点不同，概念不同。

国际贸易是指国家与国家之间的商品、劳务和技术的交换活动。

对外贸易是从国家的角度来看商品、劳务和技术的交换活动。从国际范围来看这种商品交换活动，叫做国际贸易或世界贸易。

联系：都是进行商品、劳务和技术交换的活动。

#### 2. 总贸易和专门贸易

总贸易与专门贸易是贸易国家进行进出口统计时采用的两种不同标准，大部分国家只根据其中一种进行记录和编制。

总贸易（general trade）是以货物通过国境作为统计进出口的标准。据此，所有进入本国国境的货物一律计入进口；所有离开本国国境的货物一律计入出口。美国、日本、加拿大、澳大利亚、中国、东欧等国家采用这种划分标准。

专门贸易（special trade），是以货物经过关境作为统计进出口的标准。据此，所有进入本国关境的货物一律计入进口；所有离开本国关境的货物一律计入出口。德国、意大利等国采用这种划分标准。

总贸易和专门贸易说明的是不同的问题。前者说明一国在国际货物流通中所处的地位和所起的作用,后者说明一国作为生产者和消费者在国际货物贸易中具有的意义。由于各国在编制统计时采用的方法不同,所以联合国发表的各国对外贸易额的数据,一般注明是按何种贸易体系编制的。

### 3. 贸易差额

贸易差额 (balance of trade) 是指一国在一定时期内 (如一年、半年、一季或一月) 出口总值与进口总值之间的差额。贸易差额用以表明一国对外贸易的收支状况。当出口总值大于进口总值时, 出现贸易盈余, 称“贸易顺差”或“出超”。当进口总值大于出口总值时, 出现贸易赤字, 称“贸易逆差”或“入超”。当出口总值与进口总值相等时, 成为“贸易平衡”。据海关统计, 2013 年, 我国进出口总值 25.83 万亿人民币 (折合 4.16 万亿美元), 扣除汇率因素同比增长 7.6%, 年进出口总值首次突破 4 万亿美元。其中出口 13.72 万亿人民币 (折合 2.21 万亿美元), 增长 7.9%; 进口 12.11 万亿人民币 (折合 1.95 万亿美元), 增长 7.3%; 贸易顺差 2 597.5 亿美元, 增长 12.8%。12 月当月, 出口增长 4.3%, 进口增长 8.3%。

进出口贸易收支是国际收支中经常项目的重要组成部分, 是影响一个国家国际收支的主要因素, 也是衡量一国对外贸易乃至国民经济状况的重要指标。

贸易差额包括货物贸易差额和服务贸易差额。任何国家进出口贸易总会出现差额, 不可能绝对平衡。一般说来, 顺差或出超表明一国收进的货款与服务报酬大于支出货款与服务报酬, 说明该国在世界市场上处于优势; 逆差或入超表明一国从外支出的货款与服务报酬大于收进货款与服务报酬, 说明该国在世界市场上处于劣势。

### 4. 对外贸易值与对外贸易量

对外贸易值 (value of foreign trade) 是以货币表示的贸易金额。一定时期内一国从国外进口的商品的全部价值, 称为进口贸易总额或进口总额; 一定时期内一国对国外出口的商品的全部价值, 称为出口贸易总额或出口总额。两者相加为进出口贸易总额或进出口总额, 它是反映一个国家对外贸易规模的重要指标, 一般用本国货币表示, 也有用国际上习惯使用的货币表示的。联合国编制和发表的世界各国对外贸易值的统计资料是以美元表示的。

以货币表示的对外贸易值经常受到价格变动的影响, 因而不能准确地反映一国对外贸易的实际规模, 更不能对不同时期的对外贸易值直接比较。为了反映进出口贸易的实际规模, 通常以贸易指数表示, 其办法是按一定时期的不变价格为标准来计算各个时期的贸易值, 用进出口价格指数除进出口总额, 得出按不变价格计算的贸易值, 便剔除了价格变动因素, 这也就是对外贸易量 (quantum of foreign trade)。然后, 以一定时期为基期的贸易指数同各个时期的贸易指数相比较, 就可以得出比较准确反映贸易实际规模变动的贸易指数。

计算公式如下:

贸易量 = 进出口额 ÷ 进出口价格指数

价格指数 = 报告期价格 ÷ 基期价格 × 100

假定世界出口值 1980 年为 6 000 亿美元, 2004 年为 42 000 亿美元, 出口价格指数 1980 年为 100, 2004 年为 300。比较 2004 年世界出口值和世界贸易量与 1980 年世界出口值和世界贸易量的增长变化情况。

2004年出口值÷1980年出口值=42 000亿美元÷6 000亿美元=7，即增加了600%。

2004年贸易量÷1980年贸易量=(42 000÷300)/(6 000÷100)=2.333，即2004年出口贸易量比1980年出口贸易量增加了1.333倍。

可见，按照贸易量计算，剔除价格上涨因素，2004年世界出口贸易量比1980年实际增长了1.333倍，而不是按照国际贸易额计算的增长了6倍。

国际贸易额，又称国际贸易值，是指在一定时期内（通常是一年）用某种货币统计的世界各国和地区的出口总额。它能反映出某一时期内的贸易总金额。

统计国际贸易额，必须把世界各国（地区）的出口额折算成同一货币后相加。同时要特别注意不能简单地把世界各国（地区）的对外贸易额相加，而只能把世界各国（地区）的出口额相加。因为，一个国家的出口就是另外一个国家的进口，所以，如果把世界各国（地区）的进出口额相加，就会造成重复计算。又因为，大多数国家（地区）统计出口额以FOB价格计算，统计进口额以CIF价格计算，CIF价格比FOB价格多了运费和保险费，所以，以世界各国（地区）的出口额相加，能更确切地反映国际贸易的实际规模。

### 5. 货物贸易与服务贸易

对外贸易按商品形式和内容的不同，分为货物贸易（goods trade）和服务贸易（service trade）。国际贸易中的货物种类繁多，为便于统计，联合国秘书处起草了1950年版的《联合国国际贸易标准分类》，分别在1960年和1974年进行了修订。

在1974年的修订版里，把国际贸易分为10大类、63章、233组、786个分组和1924个基本项目。这10类商品分别为：食品及主要供食用的活动物（0）；饮料及烟酒（1）；燃料以外的非食用粗原料（2）；矿物燃料、润滑油及有关原料（3）；动植物油脂及油脂（4）；未列名化学品（5）；主要按原料分类的制成品（6）；机械及运输设备（7）；杂项制品（8）；没有分类的其他商品（9）。在国际贸易统计中，一般把0~4类商品称为初级产品，把5~8类商品称为制成品。

世界贸易组织列出服务行业包括以下12个部门：商业、通信、建筑、销售、教育、环境、金融、卫生、旅游、娱乐、运输和其他。

### 6. 对外贸易与国际贸易商品结构

对外贸易商品结构（composition of foreign trade）是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成，即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比，以份额表示。

国际贸易商品结构（composition of international trade）是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成，即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额之比，以比重表示。

为便于分析比较，世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》（SITC）公布的国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平等。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平等。

### 7. 对外贸易与国际贸易地理方向

对外贸易地理方向（direction of foreign trade），又称对外贸易地区分布或国别结构，

是指一定时期内各个国家或区域集团在一国对外贸易中所占有的地位，通常以它们在该国进出口总额或进口总额中的比重来表示。对外贸易地理方向指明一国出口商品的去向和进口商品的来源，从而反映一国与其他国家或区域集团之间经济贸易联系的程度。一国的对外贸易地理方向通常受经济互补性、国际分工的形式与贸易政策的影响。

出口方向 = 对某国或地区的出口额 ÷ 该国总出口额

进口方向 = 对某国或地区的进口额 ÷ 该国总进口额

国际贸易地理方向 (direction of international trade)，亦称国际贸易地区分布 (international trade by region)，用以表明世界各洲、各国或各个区域集团在国际贸易中所占的地位。计算各国在国际贸易中的比重，即可以计算各国的进、出口额在世界进、出口总额中的比重，也可以计算各国的进出口总额在国际贸易总额 (世界进出口总额) 中的比重。

由于对外贸易是一国与别国之间发生的商品交换，因此把对外贸易按商品分类和按国别分类结合起来分析研究具有重要意义，即把商品结构和地理方向的研究结合起来，可以查明一国出口中不同类别商品的去向和进口中不同类别商品的来源。

出口方向 = 某国或某地区的出口额 ÷ 世界总出口额

进口方向 = 某国或某地区的进口额 ÷ 世界总进口额

#### 8. 对外贸易依存度

对外贸易依存度 (ratio of dependence on foreign trade) 又称对外贸易系数，以一国对外贸易额对该国国民生产总值 (GNP) 或国内生产总值 (GDP) 的比率来表示，用以反映一国经济发展对对外贸易的依赖程度。

对外贸易依存度 = (一国一定时期对外贸易额或值 ÷ 该国同期国民生产总值或国内生产总值) × 100%

对外贸易依存度可以用一国对外贸易总额与该国国民生产总值或国内生产总值的比率直接反映。如中国对外贸易依存度 1990 年为 30%，2003 年达到 60.3%；也可以通过进口依存度和出口依存度来反映，用公式表述为：

出口依存度 = (一国一定时期出口额或值 ÷ 该国同期国民生产总值或国内生产总值) × 100%

进口依存度 = (一国一定时期进口额或值 ÷ 该国同期国民生产总值或国内生产总值) × 100%

对外贸易依存度反映该国的对外开放程度，对外开放程度越小，依存度越大；反之则反是。

小练习：某国某年的国内生产总值 (GDP) 为 26 416 亿美元，贸易出口额为 9 689 亿美元，贸易进口额为 7 915 亿美元。计算该国该年的对外贸易依存度。(计算结果精确到 1%)

#### 9. 贸易条件

贸易条件 (term of trade) 又称交换比价或贸易比价，即出口价格与进口价格之间的比率，也就是一个单位的出口商品可以换回多少进口商品。它是用出口价格指数与进口价格指数来换算的。计算公式如下：

贸易条件 = 出口价格指数 ÷ 进口价格指数 × 100

以一定时期为基期，先计算出基期的进出口价格比率并作为 100，再计算出比较期

的进出口价格比率，然后将之与基期相比，如大于 100，表明贸易条件比基期有利；如小于 100，则表明贸易条件比基期不利，交换效益劣于基期。

例如：某国 1996 年进出口价格指数为 100，2003 年出口价格指数下降 5%，进口价格指数上升 8%，计算 2003 年贸易条件。

$$(100-100\times 5\%)/(100+100\times 8\%)\times 100=87.96$$

结果小于 100，说明 2003 年的贸易条件比 1996 年恶化了。

## (二) 国际贸易的分类

国际贸易可以从不同角度进行分类。

### 1. 直接贸易、间接贸易和转口贸易

按贸易有无第三国参加，国际贸易可分为直接贸易、间接贸易和转口贸易。

直接贸易 (direct trade) 是指货物生产国与货物消费国直接买卖货物的行为。货物从生产国直接卖给消费国，对生产国而言，是直接出口；对消费国而言是直接进口。

间接贸易 (indirect trade) 是指货物生产国与货物消费国通过第三国进行买卖货物的行为。其中，对生产国而言，是间接出口；对消费国而言，是间接进口。

转口贸易 (intermediary trade) 是指货物生产国与货物消费国经由第三国或地区贸易商分别签订进口合同或出口合同所进行的贸易。从第三国或地区来看，即为转口贸易，又称中转贸易。转口贸易可分为两种：一种称为直接转口贸易，即转口商人参与交易过程，但商品直接从生产国运往消费国；另一种称为间接转口贸易，即商品由生产国输入转口商人的国家，再向消费国出口。构成转口贸易关键在货物生产国与货物消费国之间并未直接发生交易关系，而是由第三国转口商中介进行的。转口贸易的发生主要是因为某些转口国家或地区所处地理位置优越，交通便利，结算方便，贸易限制较少等，对其他国家或地区来说，适合作为商品集散和销售中心。

### 2. 有形贸易和无形贸易

根据商品的形态不同，国际贸易可分为有形贸易和无形贸易。

有形贸易 (visible trade) 是指国际贸易中的货物贸易，即通常意义上的商品购销活动。因为货物或商品具有看得见、摸得着的物质属性，故称有形贸易。有形贸易又称有形商品贸易 (visible goods trade)。国际贸易中的有形商品种类繁多，为便于统计，联合国秘书处于 1950 年颁布了《联合国国际货物标准分类》，并于 1960 年和 1975 年两次进行了修订。

无形贸易 (invisible trade) 也称无形商品贸易 (invisible goods trade)，是指国际贸易中以无形商品为交易对象的交易活动，例如运输、保险、金融、国际旅游、技术转让和劳务输出等。

无形贸易是在有形贸易的基础上形成的，并对有形贸易的发展产生着巨大的影响，两者相辅相成，又存在明显区别。有形商品的进出口额表现在海关的贸易统计表上，是国际收支的主要构成部分；而无形贸易通常不显示在海关贸易统计表上，但它是国际收支的一部分。无形贸易主要包括：①和商品进出口有关的一切从属费用的收支，如运输费、保险费、商品加工费和装卸费等；②和商品进出口无关的其他收支，如国际旅游费用、外交人员费用、侨民汇款、使用专利许可权的费用、国外投资汇回的股息和红利以及公司或个人在国外服务的收入等。服务贸易是无形贸易的主要组成部分。



### 3. 出口贸易、进口贸易和过境贸易

根据货物的流向不同,国际贸易可分为出口贸易、进口贸易和过境贸易。

出口贸易 (export trade) 是指将本国生产和加工的商品运往他国市场销售,又称输出贸易。

进口贸易 (import trade) 是指将外国商品输入本国国内市场销售,又称输入贸易。

过境贸易 (transit trade) 是指外国商品途径本国,最终销售地为第三国的贸易,又称通过贸易。过境贸易又有直接过境贸易和间接过境贸易两种:外国商品纯系转运关系经过本国,不在本国海关仓库存放就直接运往别国,是直接过境贸易;外国商品运到本国国境后,曾在本国海关仓库存放,但未经加工又运往其他国家销售,则是间接过境贸易。

### 4. 陆路贸易、海路贸易、空运贸易和邮政贸易

依照货物运输方式不同,国际贸易可分为陆路贸易、海路贸易、空运贸易和邮政贸易。

陆路贸易 (trade by roadway) 是指采用汽车、火车和管道的陆路运输方式的贸易。陆地相邻国家的贸易通常采用陆路运送货物的方式,如中国与俄罗斯、美国与加拿大之间的一部分贸易就是通过陆路贸易实现的。

海路贸易 (trade by seaway) 是指利用各种船舶通过海洋运输商品的贸易。由于海运具有运量大、运费低等优点,国际贸易中大部分货物是通过海路贸易完成的。

空运贸易 (trade by airway) 是指利用飞机运送商品的贸易。航空运输运费较高,一般适用于贵重物品、药品、精密元件和鲜活商品等贸易。

邮政贸易 (trade by mail order) 是指采用邮政包裹的方式寄送货物的贸易。对数量不多而又急需的商品可采用邮政贸易,其速度比空运慢,但费用较之便宜。

### 5. 现汇贸易和易货贸易

按照清偿贸易的方式不同,国际贸易可分为现汇贸易和易货贸易。

现汇贸易 (spot exchange trade) 又称自由结汇贸易,是指在国际贸易买卖中,以货币为清偿工具的贸易方式。被用做清偿的货币必须可自由兑换,如美元、英镑、瑞士法郎、日元和港元等。

易货贸易 (barter trade) 又称换货贸易,是指货物经过计价,作为偿付工具的贸易方式。

## 【项目自测】

### 一、单项选择题

- 在国际贸易中,出口商品和进口商品价格之间的比率叫做 ( )。
  - 贸易结构
  - 贸易条件
  - 贸易差额
  - 贸易量
- 狭义的国际贸易是指国际间 ( ) 的进出口交易。
  - 货物
  - 技术
  - 服务
  - 货物、技术和服务
- 国际贸易实务课程的最基本内容是 ( )。
  - 贸易术语
  - 合同条款