

國際貿易 基礎知識與實務

金國茂 著
石務航



國際貿易 基礎知識與實務

金國茂 著
石務航

中流出版社有限公司出版

國際貿易基礎知識與實務

金國茂 石務航著

中流出版社有限公司出版

香港北角丹拿道52號2樓

藝城印刷公司承印

香港柴灣利眾街40號

富誠工業大廈16樓A4

一九八六年五月版

版權所有不准翻印

編寫說明

本書是應香港中流出版社的約請，爲了適應國際商業從業人員，商科學校學生以及有志從事國際貿易工作的人士擴大國際貿易知識和掌握國際貿易實務而編寫的。全書共分四篇：第一篇主要介紹國際貿易的一般知識和國際貿易發展的特點與趨勢；第二篇主要介紹國際金融、國際貿易信貸與結算知識；第三篇主要介紹國際市場研究與行銷；第四篇主要介紹國際貿易的一般交易條件、貿易方式、合同的商訂與履行以及與國際貿易有關的運輸、保險等方面的知識。

由於編者水平有限，編寫時間倉促，書中錯漏之處在所難免，尚望海內外專家、讀者不吝指正。

本書在編寫過程中，曾得到北京的對外經濟貿易大學有關專家、學者的協助與指導，謹此表示感謝。

編者

一九八六年五月

目 錄

第一篇

第一章 導論	3
第一節 國際貿易的概念	3
第二節 國際貿易的分類	3
第三節 國際貿易商	6
第四節 國際貿易與國內貿易的區別	9
第五節 經營國際貿易應具備的條件	12
第二章 資本主義國家對外貿易政策與措施	15
第一節 資本主義國家對外貿易政策的發展	15
第二節 關稅方面的措施	21
第三節 非關稅壁壘方面的措施	32
第四節 鼓勵出口和出口管制的措施	43
第三章 國際貿易條約和協定	53
第一節 貿易條約和協定概述	53
第二節 關稅與貿易總協定	58
第三節 國際商品協定	64
第四章 國際貿易發展特點與趨勢	69
第一節 國際貿易從高速發展轉為不穩定發展	69
第二節 各類型國家在世界貿易中發展不平衡	71
第三節 國際貿易商品結構發生重大變化	74
第四節 世界市場進入買方時期，競爭十分激烈	78
第五節 從“貿易自由化”轉向保護貿易主義	81

第六節 國際經濟貿易中南北關係的轉變·····	85
-------------------------	----

第二篇

第五章 國際貿易中的外匯問題 ·····	95
第一節 匯率與國際貿易·····	95
第二節 外匯業務與國際貿易·····	103
第三節 國際貿易中的外匯風險管理·····	107
第六章 國際貿易短期信貸 ·····	113
第一節 對外貿易銀行·····	113
第二節 國際貿易短期信貸的主要形式·····	117
第三節 承購應收帳款業務·····	125
第七章 國際貿易中長期信貸——出口信貸 ·····	133
第一節 出口信貸的概念和特點·····	133
第二節 出口信貸的主要類型與做法·····	135
第三節 買方信貸·····	144

第三篇

第八章 國際行銷環境 ·····	151
第一節 經濟環境·····	151
第二節 文化環境·····	156
第三節 政治環境·····	160
第四節 法律環境·····	164
第九章 國際市場分析及預測 ·····	169
第一節 市場分析及預測的範圍與內容·····	169
第二節 定性預測方法·····	174

第三節	時間系列分析·····	176
第四節	平滑預測技術·····	179
第五節	趨勢分析法·····	184
第六節	因果預測法·····	189
第十章	國際銷售促進 ·····	193
第一節	銷售促進的範圍、意義及目的·····	193
第二節	目標市場的確定·····	197
第三節	廣告策略·····	200
第四節	人員推銷措施·····	206
第五節	短期銷售促進措施·····	209
第六節	銷售促進的組織與管理·····	211
第十一章	國際市場價格研究和製定 ·····	215
第一節	價格變化·····	215
第二節	需求與供給彈性·····	219
第三節	定價因素·····	223
第四節	定價策略·····	227

第四篇

第十二章	一般交易條件 ·····	235
第一節	品質條件·····	235
第二節	數量條件·····	239
第三節	包裝條件·····	241
第四節	價格條件·····	242
第五節	裝運條件·····	244
第六節	保險條件·····	250
第七節	支付條件·····	252
第八節	檢驗與索賠條件·····	253

第九節	不可抗力條件·····	255
第十節	仲裁條件·····	256
第十三章	國際貿易術語 ·····	259
第一節	貿易術語的產生和發展·····	259
第二節	有關貿易術語的國際貿易慣例·····	260
第三節	對有關貿易術語的解釋·····	262
第四節	貿易術語的選擇和運用·····	274
第十四章	國際貨物運輸 ·····	277
第一節	海上貨物運輸·····	278
第二節	國際航空貨物運輸·····	306
第十五章	國際海運貨物保險 ·····	315
第一節	海運貨物保險的意義和作用·····	315
第二節	風險與損失·····	318
第三節	海洋運輸貨物保險險別·····	331
第十六章	國際貿易貨物的收付 ·····	347
第一節	支付工具·····	347
第二節	支付方式·····	352
第十七章	國際貿易交易程序 ·····	361
第一節	交易前的準備·····	361
第二節	磋商交易·····	363
第三節	合同的簽訂·····	368
第四節	合同的履行·····	370
第十八章	貿易方式 ·····	377
第一節	包銷、經銷和代理·····	377
第二節	寄售與展賣·····	382
第三節	招標與投標、拍賣和商品交易所·····	388
第四節	補償貿易與加工貿易·····	390

第一篇

第一章 導 論

第一節 國際貿易的概念

對外貿易 (Foreign Trade) 是指一國或地區同別國或地區進行商品交換的活動。從一個國家看這種商品交換活動，稱為對外貿易。從國際範圍看這種商品交換活動，就稱為國際貿易 (International Trade) 或世界貿易 (World Trade) 。

對外貿易是各國生產在流通領域中向國外的延伸，是再生產過程的一個重要組成部分，對外貿易對各國經濟發展起了非常重要的作用。

對外貿易是各國進行國際分工的紐帶，是世界各國在經濟、科學技術、資金流動上相互依靠，密切聯係的重要形式。

對外貿易具有悠久的歷史，是人類社會發展到一定階段的產物。它的發展、性質、地位和作用受生產方式制約。

第二節 國際貿易的分類

根據不同的分析角度，可把國際貿易分為以下幾類：

一、從貨物移動方向，分為三種：

(一) 出口貿易 (Export Trade) 。指一國把它生產和加工的產品運往別國市場出售。

(二)進口貿易 (Import Trade)。指一國將別國生產和加工的產品運進本國市場出售。

(三)過境貿易 (Transit Trade)。指甲國出口到乙國的貨物經由丙國國境運送時，從丙國來講，就是過境貿易。

二、依照商品形成，可分為兩種貿易：

(一)有形商品貿易 (Tangible Goods Trade)。國際間交易的商品如具有形態，像原料、半成品和成品，稱為有形商品貿易。世界各國多採用聯合國編製的《國際貿易標準分類》(Standard International Trade Classification —— SITC)劃分進出口的可形商品結構。該分類把國際貿易有形商品共分為10大類，63章、233組、786個分組和1924個基本項目。該分類目錄編號採用五位數。一位數表示類，二位數表示章，三位數表示組，四位數表示分組，五位數表示項目。

(二)無形商品貿易 (Intangible Goods Trade)。國際間交易的商品，如是無形的勞務，像運輸、保險、金融、旅遊等勞務的提供與接受，則叫做無形商品貿易。

(一)(二)的主要區別如下：有形商品的進出口須經過海關手續，故表現在海關的貿易統計上，它是國際收支的主要項目。無形商品交易不經過海關手續，不出現在海關貿易統計上，但它是國際收支的一部分。

三、依交易是否經過第三國，可分為下列兩種貿易：

(一)直接貿易 (Direct Trade)：指由進出口兩國直接達成的交易。

(二)間接貿易 (Indirect Trade)：指商品進出口兩國通過第三國商人達成的交易。

四、依貨物運送方式，可分為下列四種貿易：

(一)陸路貿易 (Trade by Roadway)：指陸地相鄰國之間，通過陸路交通工具 (火車、卡車等) 運輸貨物的方式。

(二)海路貿易 (Trade by Seaway)：指以洋、海相隔國家之間，以各種船舶運送貨物的方式。

(三)空運貿易 (Trade by Airway)：指以飛機運送交易貨物的方式。

(四)郵購貿易 (Trade by Mail Order)：指以郵政包裹寄送交易貨物的方式。

五、依交易方式，可分為下列兩種貿易：

(一)商業方式貿易 (Commercial System Trade)：指國際貿易雙方以貨幣作為雙方貨款清償的償付工具的貿易。在當代國際貿易中，充當償付工具的貨幣有：美元、英鎊、馬克和法郎等。

(二)易貨方式貿易 (Barter System Trade)。在國際貿易中，如以貨物 (經過計價) 作為償付工具，稱為易貨方式貿易。採用這種方式，多因某些國家外匯不足，無法以商業方式同他國進行貿易。其特點是：進出口直接聯系，雙方進口與出口基本平衡，互換貨物要品種相當。

六、依商品加工過程，可分為下列三種貿易：

(一)主動加工貿易 (Active Improvement Trade)：指從國外進口原料或半製成品，經過加工後再出口的交易，又叫加工出口貿易 (Improvement Trade for Export)。

(二)被動加工貿易 (Passive Improvement Trade)：指某國將本國生產的原料或半製成品先輸往國外，經他國加工後再把半成品和成品運回國內，又叫加工進口貿易 (Improvement Trade for

Import) 。

(三)過境加工貿易 (Transit Improvement Trade)：指一國將輸入的物資加工後，再向物資來源國以外的第三國出口。這種貿易可視為廣義的一種主動加工貿易。

第三節 國際貿易商

貿易商 (Traders, Trading Houses, Trading Firms) 一般是指以營利為目的，在國際間從事商品交易的公司行號。國際貿易商依其經營業務方式和所處地位，可分為下列各種：

一、出口製造商或生產者 (Exporting Manufacturer or Maker or Producer)

製造商或生產者向國外出售產品，除去售與專業出口商，往往也直接銷售。直接辦理出口業務的製造商，他的出口業務部門主要有：附設出口部 (Built-in Export Department)；分設出口部 (Separate Export Department)；附屬出口公司 (Subsidiary Export Company)；聯營出口公司 (Allied Export Selling Company)。

二、進口製造商 (Importing Manufacturer)

規模宏大，需用原料較多的製造商，往往直接向國外供應商 (國外製造商或其出口代理商) 採購，需要量越多，直接採購越經濟。直接採購可免除中間商利潤，穩定貨源，掌握時間；同時也需增加辦理進口手續的人員，增加倉庫設備，自己承擔原由專業進口商承擔的信用、滙兌、運輸、價格和政治風險等。

三、專業出口商 (Export Merchant)

所謂專業出口商，是指本身並非製造商或生產者，而是以中間人 (Middleman) 身份，從事出口貿易賺取利潤的商號。其經營方式是先向國內生產者或製造商購進貨物，再輸往國外市場出售，交易盈虧，均由本身負擔，具有採購和推銷的雙重任務。專業出口商除經營採購、推銷，承擔風險外，還須處理一切與出口有關的事宜。

四、專業進口商 (Import Merchant)

專業進口商像專業出口商一樣也是中間人。其經營方式是直接向國外製造商或出口商採購貨物，運入本國出售，本身負責交易盈虧與風險。專業進口商有的經營一般性普通商品，有的專營特種商品。

五、購貨代理商 (Export Commission House, Buying Agent)

購貨代理商是指受國外進口商或製造商的委托，在出口國採購貨物辦理出口，以賺取佣金為目的的貿易商，可視為國外買方在出口國僱用的採購代理人。購貨代理商，一般只向國外買方收取購貨佣金，但有時對同一批交易也向賣方收取售貨佣金。購貨代理商與專業出口商不同處在於：其本身不負盈虧和不擔風險，只以服務換取佣金，專為國外買方或買賣雙方貨主的利益服務。

六、進口代理商 (Import Commission House)

進口代理商是指在進口國接受國內需要者的委託，代向國外進口貨物的貿易商。它與專業進口商一樣，從國外製造商或專業出口商直接買進，或經由國外製造商或專業出口商的售貨代理商間接買進，均以自己名義出面購買並辦理進口，從國外賣方來看，它與專

業進口商並無不同。但就國內而言，進口代理商實係受國內需要者的委托、不承擔盈虧和風險，僅從交易中賺取購貨佣金而已。

七、製造商的出口代理商 (Manufacturer's Export Agent)

製造商在不直接經營出口，或雖直接經營出口，但銷售能力薄弱時，在國內指定出口代理商，委其充當售貨代理人。通常製造商與其出口代理商雙方要簽訂代理合同，由製造商授權代理商為其出口代理人或售貨代理人。這種代理商除擁有獨家代理權利外，並須在國外市場為製造商積極推銷產品。出口代理商本身不承擔盈虧和風險，僅以對製造商的服務收取售貨佣金。

八、售貨代理商 (Selling Agent)

售貨代理商是指在進口國從事代理推銷貨物的中間商，可分為兩種：(一)製造商的售貨代理商 (Manufacturer's Selling Agent)。為了推銷產品，製造商往往在國外市場各地指定代為推銷的代理商。其任務是在進口國推銷製造商的產品，接受訂單轉給國外製造商，由製造商直接向買方發貨，從中賺取售貨佣金。(二)專業出口商的代理商 (Export Merchant's Selling Agent)。為擴大國外市場，專業出口商同樣也在各主要市場指定代為銷售的售貨代理商，其任務與製造商的售貨代理商相同。一般而言，售貨代理商並不擔保買方信用，而由製造商或專業出口商自己衡量、負擔風險。售貨代理商不經手貨物，只以樣品、貨品目錄、說明書及價目表作為推銷的工具。在約定的區域內，售貨代理商享有獨家代銷權，原則上不能代銷別家的同類產品。

九、寄售代理商 (Consignment Agent)

製造商或專業出口商為打開新市場和推銷新產品，往往先將貨

物運往國外市場，委託其在進口地的代理商代為銷售。待貨物出售后，由代銷商把貨款匯還製造商或出口商。這種寄售方式的代銷商就是寄售代理商。它本身不承擔盈虧、不保證貨物如期售清，根據委託人意旨代為推銷。其服務代價成為寄售佣金。

第四節 國際貿易與國內貿易的區別

國際貿易與國內貿易既有一致的地方，也有區別。兩者的一致性表現在：都是商品和勞務的交換；貨物一般都從生產者向消費者轉移；經營的目的都是取得利潤或經濟利益；進行交易的程序大同小異。

因為國際貿易是不同國家地區間商品交換的行為，這使得國際貿易出現了下列一些特點：

一、國際貿易困難大於國內貿易

(一) 語言不同

在國際貿易中，貿易對象國語言往往差別很大。為使交易順利進行，必須使用共同的語言。當今國際貿易上最通行的商業語文是英語，舉凡交談、通信、電報、簽約和處理貿易上的各種單證，大部分都採用英文。故貿易廠商必須通曉英文，始能應付自如。但英文並非暢通無阻，有些地區使用並不普遍。如聯邦德國等國通常使用的是德文。法國及中西非國家通行的是法語。西班牙及大部分中南美國家以西班牙文最為普遍。貿易廠商如不通曉這些語言，而要與這些地區進行貿易，所遇困難不言自明。

(二) 法律、風俗習慣不同

各貿易國家的商業法律並非一致，有的差別很大。國際貿易涉及不同法律系統地區的商品交易，不論是買賣合同，運輸合同與保