

第一章 国际贸易导论

第一节 国际贸易的基本概念和基本分类

一、国际贸易的含义和研究的主要内容

国际贸易 (International Trade) 或世界贸易 (World Trade) 是指各国 (或地区) 之间商品和劳务交换的活动。从一个国家来看, 一国对它国 (或地区) 的商品和劳务的交换活动, 叫做对外贸易 (Foreign Trade)。

对外贸易是各国生产在流通领域中向国外的延伸, 是再生产过程的重要组成部分, 它的益处在于更加有效地利用世界的生产力, 对各国经济和世界经济发展起着非常重要的作用。

对外贸易是各国进行国际分工的纽带, 是世界各国在经济、科学技术、资金流动上相互依靠、密切联系的重要形式。

对外贸易有着悠久的历史, 是人类社会发展到一定阶段的产物, 它的发展、性质、地位和作用受生产方式制约。

国际贸易学是研究国际间商品和劳务交换活动规律的一门学科, 它以国际市场商品和劳务交换的理论、政策措施与实务作为研究对象, 其研究范围和内容包括:

(一) 国际贸易基本理论

西方经济学家和马克思主义经典作家历来注意研究探讨国际贸易中的各种问题与规律。

西方国际贸易理论的发展经过了以下几个主要阶段: 在资本主

义原始积累时期的重商主义学说，主要研究国际贸易如何给一国带来财富；资本主义自由竞争时期的古典学派，探讨了国际分工形成的原因和依据，论证了国际分工和国际贸易的利益，其中李嘉图的比较成本学说成为西方国际贸易理论的基础；20世纪以来，当代西方经济学家提出了按照生产要素禀赋进行国际分工与国际生产的学说；第二次大战后，西方国际贸易理论进入了一个争鸣阶段，把比较成本说动态化。同时，西方发展经济学致力于探讨发展中国家参与国际贸易与经济发

展的模式。

马克思把国际贸易看作是政治经济学的重要组成部分。马克思、恩格斯在考察资本主义经济时对国际分工、世界市场、国际价值、世界货币、对外贸易与资本主义生产方式的关系等曾作出精辟的分析。社会主义经济制度建立后，经典作家们对社会主义国家对外经济贸易、参与国际分工和国际竞争等一系列新问题也做了大量分析和探讨，尤其是中国改革开放后的18年在邓小平理论指引下取得了伟大的成就，是对马克思主义国际贸易学说的发展。

（二）国际贸易政策与措施

各国（或地区）都制订和实施有利于本国对外贸易发展的政策和措施，因为它直接关系到本国外贸发展与利益的获得。为适应不同的经济发展阶段，国际贸易政策基本上可以分为自由贸易政策和保护贸易政策两大类型。第二次世界大战后，又出现了贸易自由化和新贸易保护主义倾向。与国际贸易政策相配套，各国实施了一系列具体的政策措施，如关税与非关税措施、鼓励出口与管制出口的措施等。国际贸易的政策措施制约着国际贸易的发展规模、商品结构和地理方向，影响着国际市场和国际商品价格的变动。

（三）各个历史发展阶段国际商品流通的一般规律及各不同经济类型国家对外贸易发展的特点

国际贸易的产生和发展，是社会生产力发展的结果。原始社会后期，随着社会分工的出现，出现了部落间的商品交换。到了奴隶社会，

随着私有制和国家的出现，商品交换开始越出国界。封建社会，国际商品交换有了发展，但由于生产力水平低下，社会分工不发达，自然经济仍占统治地位，所以，对外贸易发展缓慢，还不存在真正的世界市场和国际贸易。随着资本主义的萌芽与发展，特别是工业革命的发生，形成了同机器大工业生产相适应的国际分工体系，并形成了世界市场，极大地促进了国际商品交换的发展。第二次世界大战后，在第三次科学技术革命的影响带动下，世界贸易增长速度加快，贸易结构也发生了巨大变化，当今世界，国际贸易已成为各类国家对外经济关系的基础和主要组成部分。

在当代国际贸易中，发达资本主义国家是世界贸易的主体，也是世界各国对外贸易的主要市场。发展中国家在致力于发展本国经济的过程中，越来越重视对外经济贸易的作用，尤其是中国在发展社会主义市场经济上取得了令世人瞩目的成就，社会主义中国在深化改革、扩大开放、积极参与国际分工、国际交换与国际经济合作中走出了独具特色的发展道路，促进了社会主义经济的迅速发展。

当前，各种类型国家在国际经济上既有共同利益，又存在矛盾和摩擦，世界贸易集团化的趋势加强，国际贸易组织与机构在协调国际经贸发展上面临着越来越大的挑战。

（四）世界多边贸易体制

1947年10月30日在美国策动下由23个国家在日内瓦签订了关于调整缔约国对外贸易政策和国际贸易关系方面的相互权利义务的国际多边贸易协议——关税与贸易总协定，旨在消除国际间的贸易障碍，促进国际贸易的自由化。经过几十年的自我完善和发展，不仅为国际贸易确立了一整套日益完备的法规体系，而且为国际社会提供了就贸易问题进行多边谈判的场所，并为各缔约方提供了一个解决国际贸易纠纷的机制。关贸总协定组织了八个回合的多边贸易谈判，并促成了世界贸易组织(WTO)的诞生，标志着第二次世界大战后建立的世界多边贸易体制登上了一个新台阶，世界经济合作

进入了一个新的发展时代。

二、国际贸易的基本概念

(一) 对外贸易值与对外贸易量

对外贸易值 (Value of Foreign Trade) 又称对外贸易额 是以货币表示的贸易金额。一定时期内一国进口商品的全部价值,称为进口贸易总额;一定时期内一国出口商品的全部价值,称为出口贸易总额;两者相加称为进出口贸易总额,是反映一个国家对外贸易规模的重要指标。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。把世界上所有国家的进口总额或出口总额用同一种货币换算后加在一起,即得世界进口总额或世界出口总额。就国际贸易来看,一国的出口就是另一国的进口,如果把各国进出口值相加作为国际贸易总值就是重复计算。因此,一般是把各国出口值相加,作为国际贸易值。由于各国一般用离岸价格 (FOB 即启运港船上交货价,只计成本,不包括运费和保险费) 计算出口额,按到岸价格 CIF 即成本加运费保险费) 计算进口额,因此,世界出口总额略小于世界进口总额。

对外贸易量 (Quantum of Foreign Trade) 就是用进、出口商品的各种计量单位表示的贸易数量。这种计算可剔除价格变动的因素,能正确反映国际贸易的实际规模。由于进出口商品成千上万,计量单位各异,所以国际上一般采用价格指数来表示,其办法是以一定时期的不变价格为标准来计算各时期的贸易值,用进出口价格指数除进出口值,得出按不变价格计算的贸易值,便剔除了价格变动因素,就是贸易量。然后,以一定时期为基期的贸易量指数同各个时期的贸易量指数相比较,就得出反映贸易实际规模变动的贸易量指数。

(二) 贸易差额

贸易差额 (Balance of Trade) 是一国在一定时期内 (通常为一年) 出口总值与进口总值之间的差额。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”。通常贸易顺差以正数表示，贸易逆差以负数表示。当出口总值与进口总值相等时称为“贸易平衡”。

（三）对外贸易商品结构和国际贸易商品结构

对外贸易商品结构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相比，以比重表示。国际贸易商品结构综合分析具有重要指导意义。通过对一国进出口商品结构的分析，可以看出该国的经济技术发展水平和在国际分工与国际交换中的地位。一般来说，工业发达国家的对外贸易中，工业制成品在出口中所占的比重大于初级产品所占的比重；而初级产品在进口中所占的比重大于工业制成品所占的比重。工业不发达国家的出口则多以初级产品为主，进口以工业制成品为主。战后以来，部分发展中国家在加快经济发展的基础上，进出口商品结构有了很大的改善，已成为新兴的工业化国家或地区。

（四）对外贸易与国际贸易地理方向

贸易的地理方向，从一国看，是指一国对外贸易值的地区分布和国别分布情况，叫做对外贸易地理方向；从整个世界看，是指国际贸易值国别和洲别的组成情况，叫做国际贸易地理方向。

分析一国对外贸易值的地理方向，可了解该国的出口商品是流向哪些国家或地区市场，从而表明其主要贸易伙伴是哪些国家或地区，并为一国制定外贸政策、保证重点市场、开拓新市场、发展对外贸易提供重要的决策依据。

由于世界经济、政治、贸易发展不平衡，目前美国、德国、日本、法国、英国等十几个发达资本主义国家的贸易值占国际贸易总值的 $\frac{2}{3}$ 左右，而 100 多个发展中国家的贸易值则仅占国际贸易总值的 $\frac{1}{3}$

左右。

（五）贸易条件

贸易条件 **Terms 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，也就是说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计算的。计算公式为：

$$\text{出口价格指数} / \text{进口价格指数} \times 100$$

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 然后以之与基期相比 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。

（六）对外贸易依存度

对外贸易依存度 亦称外贸系数 是指一国在一定时期内进出口商品总额在该国国民生产总值或国内生产总值中所占的比重。它可细分为出口贸易依存度和进口贸易依存度两个分指标。外贸依存度越大 表明该国经济发展对外贸的依赖程度越大 同时也表明对外贸易在该国国民经济中的地位越重要，外贸增长对经济增长的作用越大。

三、国际贸易的分类

国际贸易可从不同角度作不同的分类。

（一）从货物移动方向分类

根据货物移动方向 可分为出口贸易、进口贸易和过境贸易。

1. 出口贸易 (**Export Trade**) 指一国将本国生产和加工的商品运往他国销售。

2. 进口贸易 (**Import Trade**) 指一国将外国生产的商品输入国内市场销售。

3. 过境贸易 (**Transit Trade**) 指甲国出口到乙国的货物经由丙国国境运送时 从丙国来讲 就是过境贸易。

在进出口贸易中，还伴有复出口与复进口行为。复出口 (Re-export Trade) 指外国商品输入后未经加工、制造又再输出。复出口在很大程度上同经营转口贸易有关。复进口 (Re-import Trade) 指本国商品输往国外未经加工、制造又再输入本国。

在对外贸易中，一国往往在同类贸易商品上既有出口又有进口，如出口量大于进口量，称为净出口 (Net Export) 反之 出口量小于进口量，称为净进口 (Net Import)。净出口和净进口状况反映一国对某类贸易商品的生产能力和消费水平的高低，表明一国在该类贸易商品上处于出口国或进口国地位。

(二) 统计方法分类

根据贸易国家记录和编制进出口统计的方法不同，分为总贸易体系和专门贸易体系，大部分国家只根据其中一种进行记录和编制。

1. 总贸易 (General Trade) 以国境为标准划分进口与出口的国家，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。前者称为总进口 (General Import) 后者称为总出口 (General Export)。总进口额加总出口额就是一国的总贸易额。美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚等国采用这个划分标准。

2. 专门贸易 (Special Trade) 以关境为标准划分进口与出口的国家，当外国商品进入国境后，暂时存放海关保税仓库而不进入关境，一律不列为进口；只有进入关境的外国商品才列为进口，称为专门进口 (Special Import)。对于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，列为专门出口 (Special Export)。专门进口额加上专门出口额是一国的专门贸易总额。德国、意大利、瑞士、法国等国采用这个划分标准。

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。

（三）依照贸易商品形式分类

依照贸易商品形式，可分为有形贸易与无形贸易。

1. 有形贸易 (Visible Trade)

即通常意义上的商品的进出口贸易。由于这些商品是看得见的实物，故商品的进出口称为有形进出口，即有形贸易。

2. 无形贸易 (Invisible Trade)

劳务或其它非实物形态的进出口，称为无形贸易。无形贸易的主要内容包括两大方面：(1)和商品进出口有关的一切从属性费用的收支，如运费、保险费、修理费等；(2)和商品进出口无关的其它劳务进出口收支，如国际旅游费用、侨民汇款、使用专利许可权的费用、国外投资汇回股息红利等。以上各项中的收入称无形出口，支出则为无形进口。

在国际贸易统计上，有形贸易与无形贸易的主要区别在于，前者的进口和出口额都表示在海关的贸易统计上，而后者通常不显示在海关的贸易统计上，但两者都构成国际收支的主要部分。

（四）依货物运送方式分类

1. 陆路贸易 (Trade by Roadway)

陆路相邻国家间的进出口贸易。通常采取陆路运送货物方式，运输工具主要是火车、货柜车等。

2. 海路贸易 (Trade by Seaway)

洋、海相隔国家之间的进出口贸易，通过海上运送货物的方式为海路贸易，运输工具主要是各种船舶。

3. 空运贸易 (Trade by Airway)

国际贸易中，贵重、数量小、时效性强的商品贸易，往往采用航空运输的方式。

4. 邮购贸易 (Trade by Mail Order)

指以邮政包裹寄送交易货物的方式。

（五）依贸易是否有第三方参加分类

1. 直接贸易(Direct Trade)

指商品生产国(出口国)与商品消费国(进口国)不通过第三国进行买卖商品的贸易行为,称为直接贸易。

2. 间接贸易(Indirect Trade)

商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的行为,称为间接贸易。

3. 转口贸易

商品生产国与商品消费国通过第三国进行的贸易,对第三国来说,则是转口贸易。即使商品直接从生产国运到消费国去,只要两者之间并未直接发生交易关系,而是由第三国转口商分别同生产国与消费国发生的交易关系,仍属于转口贸易。

（六）依贸易清偿工具的不同分类

可分为自由结汇贸易与易货贸易。

1. 自由结汇贸易

在国际贸易中,以国际通用货币作为清偿工具的贸易方式,称为自由结汇贸易。在当代国际贸易中,能作为贸易支付工具的货币,目前主要有美元、英镑、马克、法郎、日元等。

2. 易货贸易(Barter Trade)

在国际贸易中,以经过计价的货物作为清偿工具的贸易方式,称为易货贸易。它大多起因于某些国家外汇不足,无法以正常的自由结汇方式与他国进行交易。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。

（七）依无形贸易的方式分类

可分为国际服务贸易与知识产权贸易。

1. 国际服务贸易

国际服务贸易是不同国家(地区)之间所发生的服务交易活动。根据关税与贸易总协定乌拉圭回合达成的《服务贸易总协定》,国际

服务贸易有以下 4 种提供方式：

(1)“跨境服务”从一缔约方境内向境外任何缔约方提供服务。其特点是服务提供者和消费者分处不同国家。这种服务虽然不一定构成人员、物资或资金流动，但在提供服务过程中，服务内容本身已越过国界。如通过电讯、邮电、计算机网络、视听等为对方提供服务。这类服务贸易充分体现了国际贸易的一般特征，是国际服务贸易的基本形式。

(2)“境外消费”在一缔约方境内向任何其他缔约方的服务消费者提供服务。诸如涉外旅游服务，为外国病人提供医疗服务等。

(3)“商业存在”提供服务：一缔约方在其他缔约方境内通过商业存在提供服务，即服务提供者在外国建立商业机构为消费者服务。例如外国公司到中国开设百货公司、银行、保险公司、运输公司、咨询公司、律师或会计事务所等。

(4)“自然人存在方式”提供服务：一缔约方的自然人在其他任何缔约方境内提供服务。这类贸易规模较小，时间有限。

2. 知识产权贸易

知识产权贸易是转让专利特许权、商标权和著作权的贸易，是把工业产权（主要是商标权、专利权等）和著作权在与其起源地不同的地点或实践领域运用的过程。如这个过程发生在国际间，则称为国际知识产权贸易。

第二节 国际贸易与国内贸易的联系与区别

一、国际贸易与国内贸易的一致性

国际贸易与国内贸易的一致性主要表现在以下几个方面：

两者都是商品和劳务的交换；交换的商品一般都是从生产者向消费者转移；两者经营的目的都是取得利润或经济利益；进行交易的程序大同小异。

二、国际贸易与国内贸易的区别

(一) 国际贸易困难大于国内贸易

1. 语言不同

在国际贸易中，贸易对象国语言往往差别很大。为了使交易顺利进行，必须使用共同的语言。当今国际贸易上最通行的商业语言是英语，一般的洽谈、信函、电报、签约和处理贸易上的各种单证，大部分都用英文。所以，国际贸易厂商必须通晓英文，才能应付自如。当然并非普遍使用英文，如德国等通常使用德语。法国及中西非国家通行的是法语，等等。贸易厂商如不通晓这些语言，而要和这些地区进行贸易，所遇困难就更大了。

2. 法律、风俗习惯不同

各贸易国家商业法律、风俗习惯、宗教信仰的不同，给国际贸易带来很多困难。尤其是涉及不同法律系统地区的商品交易，不论是买卖合同、运输合同与保险合同，一旦发生纠纷又无法私下解决时，就要根据某些国际规则进行仲裁甚至诉讼。这比起国内贸易纠纷的解决更困难。此外，各国风俗习惯、宗教信仰也都有许多不同。

3. 市场调查与对手资信调查不易

进行国际贸易应随时掌握世界市场信息，加以调查分析，交易才能取胜。但与国内贸易相比，国外商情信息收集、调查、分析、整理困难更多。对交易对手的调查，如委托征信所调查，虽较详尽，但所需费用较高，难以负担。

4. 贸易障碍多，交易技术难度大

各贸易国为了争夺市场，保护本国工业和市场，一方面通过各种办法鼓励出口，同时又以关税和非关税办法限制进口。此外，许多国家还采取外汇管制的措施。上面这些限制和障碍都是国内贸易没有的。

此外，因缺少国际贸易的共同法规，一般贸易商所遵循的只是一些国际上通行的惯例，不具有法律上的强制力和约束力，一旦贸易双方出现异议、争执，解决起来很不容易。

（二）国际贸易比国内贸易复杂

1. 货币与度量衡制度不同

贸易对象国因国度不同，所使用的货币和度量衡制度互有差异。在国际贸易中，选择何种货币计价？两国货币如何兑换？在两国度量衡不一致时，究竟以何者为标准？各种单位如何换算？以上种种，都比国内贸易复杂。

2. 商业习惯不同

全国各地市场商业习惯不同，怎样进行沟通？各国对国际贸易中的规则、条例的解释是否一致？适用范围如何？从事贸易的厂商也必须详细知道。

3. 海关制度及其它贸易法规不同

各国都设有海关，对于货物进出口，都有准许、管制和禁止的规定。货物出口不但要在出口国办理出口报关手续，而且出口货物的种类、品质、规格、包装和商标等也要符合进口国家的规定。

4. 国际汇兑复杂

国际贸易货款的清偿多以外汇支付，而外汇的价格（即汇率）依照各国所采取的汇率制度、外汇管理制度而定。加上汇率变化，汇率计算也比较复杂。

5. 货物运输复杂

国际贸易的货物运输可采取陆、海、空、邮等方式。在运输时，要认真签订运输合同的条款，明确承运人与托运人的责任，办理装运、提货，处理运输过程中的各种问题。

6. 货物的保险复杂

为保证国际货物在运输中的安全，必须予以保险。但洽购保险、签订保险合同，划分保险人与被保险人的责任，计算保险费与索赔金额等等，均较国内复杂。

（三）国际贸易的风险大

经营国际贸易，承担的风险要比国内贸易多。

1. 信用风险 (Credit Risk)

在国际贸易上,自贸易双方接洽开始,经过报价、还价、确认而后订立合同,再到卖方交货,买主支付货款,需要较长的时间,在此期间,买卖双方的财务状况可能发生变化,有时危及履约。

2. 商业风险 (Merchandise Risk)

在国际贸易中,进口商往往以货样不符、交货期晚、包装不好、单证不符等为由拒收货物,对出口商造成风险。

3. 汇兑风险 (Exchange Risk)

在国际贸易中,交易双方必有一方以外币计价,在外汇汇率不断变化下,如预测不准,买卖双方还需承担货物以外的汇兑亏损。

4. 运输风险 (Transportation Risk)

国际贸易货物运输里程一般比国内贸易遥远,因此在运输过程中的风险,也随之增大。承担风险的人,有卖方、买方和保险公司。有些风险可由保险公司承担;有些风险则由买方或卖方负担。

5. 价格风险 (Price Risk)

交易合同成立后,在卖方进货以前,货价上涨,则卖方要承担涨价风险,买方货未脱手,货价就下跌,则要承担跌价风险。

6. 政治风险 (Political Risk)

当今世界各国多实行新贸易保护政策,且根据国内外经济状况,不断更改政策措施;再加上一些国家政局不稳,使国际贸易商承担许多政治风险。

第三节 国际贸易商

国际贸易商是指以营利为目的,在国际间从事商品交易的公司行号,依其业务方式和所处地位,分以下几种:

一、出口制造商或生产者

出口制造商(即出口生产企业)或生产者(Exporting

Manufacturer or Maker or Producer)向国外出售产品 除去售与专业出口公司,往往也直接销售。直接办理出口业务的生产企业,他的出口业务部门主要有 附设出口部、分设出口部、附属出口公司、联营出口公司。

二、进口制造商

进口制造商(Importing Manufacturer)即进口生产企业 往往直接向国外供应商 国外制造商或其出口代理商 采购 需要量越多 直接采购越经济。直接采购可免除中间商利润,减少中间环节,稳定货源;同时也需增加办理进口手续的人员,增加仓库设备,自己承担原由专业进口商承担的信用、汇兑、运输、价格等风险。

三、专业出口商

专业出口商(Export Merchant)是指本身不生产出口商品 而是以中间人身份,从事出口贸易赚取利润的企业。其经营方式是先向国内生产者或制造商购进货物,再输往国外出售,交易盈亏,均由本身负担,具有采购和推销双重任务。

四、专业进口商

专业进口商(Import Merchant)也是以中间人身份 直接向国外制造商或出口商采购商品,运入本国出售,本身负责交易盈亏与风险。

五、购货代理商

购货代理商(Export Commission House Buying Agent)即进口采购代理是指受国外进口商或制造商的委托,在出口国采购货物办理出口,以赚取佣金为目的的贸易商,可看作是国外买方在出口国雇用的采购代理人。购货代理商与专业出口商不同之处在于:其本身不负盈亏和不担风险,只依服务取得佣金。

六、进口代理商

进口代理商(Import Commission House)是指在进口国接受国内需要的委托,代向国外进口货物的贸易商。因为他是受国内需要者

的委托，所以不承担盈亏和风险，仅从交易中赚取购货佣金而已。

七、制造商的出口代理商

不直接经营出口的生产企业，或虽可直接经营出口，但销售能力薄弱时，在国内指定出口代理商，委托其充当售货代理人，该出口货代理商即制造商的出口代理商 (Manufacturer's Export Agent)。一般讲，生产企业要与出口代理商签订代理合同，由生产者授权代理商为其出口代理人。这种代理商除拥有独家代理权利外，并须在海外市场为制造商积极推销产品。出口代理商本身不承担盈亏和风险，仅以对制造商的服务收取售货佣金。

八、售货代理商

售货代理商 (Selling Agent) 是指在进口国从事代理推销货物的中间商，可分为两种：(1) 生产企业的售货代理商。为了推销产品，生产企业往往在国外市场各地指定代为推销的代理商。其任务是在进口国推销制造商的产品，接受订单转给制造商，由制造商直接向买方发货，从中赚取售货佣金。(2) 专业出口商的代理商。专业出口商为扩大国外市场，也在各主要市场指定代理销售的售货代理商，其任务和生产企业的售货代理商相同。一般而言，售货代理商并不担保买方信用，而由生产企业和专业出口企业自己衡量、负担风险。售货代理商不经手货物，只以样品、货品目录、说明书及价目表作为推销的工具。在约定地区内，售货代理商享有独家代销权，原则上不能代销别家的同类产品。

九、寄售代理商

生产企业和专业出口公司为打开新市场和推销新产品，往往先将货物运往国外市场，委托其它进口地的代理商代为销售。待货物售出后，由代销商把货款汇还生产企业或出口公司。这种寄售方式的代销商，就是寄售代理商 (Consignment Agent)。它本身不承担盈亏，不保证货物如期售完。其服务代价为寄售佣金。

第四节 从事国际贸易经营应具备的条件

从事国际贸易活动，决非易事，要具备一系列条件。

一、要掌握应知应会的专门知识

国际贸易是涉及不同国家、不同地区之间的交易活动，从事国际贸易必须具备专门知识，才能达到经营对外贸易的目的。从事对外贸易的人至少必须具备下列专门知识。

（一）市场学

国际贸易不外是货物的采购与营销，故对于货物买卖的技术、经销途径、价格决定等等要有深入的研究。

（二）通晓外国语

从事国际贸易，必然与外国商人接触，双方要有共同的语言才能进行洽谈，达成协议。英文已成为国际贸易通用语言，自然要熟练掌握。

（三）通晓本国对外贸易规章和货运、报关、检验等手续

各国都有一套管理本国对外贸易的办法，从事贸易活动的厂商必须熟悉它们，才能办好出口与进口手续。

（四）熟悉各国关税制度及非关税方面的规定

各国海关制度和法令各不相同，从事国际贸易的厂商还要熟悉贸易对手国家的规定，例如关税税率，进口特殊规定，是否使用特定的海关发票。还要熟悉对方国家非关税壁垒方面的规定。对国际性贸易组织的有关规定也要了解。

（五）国际汇兑方面的知识

从事国际贸易的厂商，必须了解贸易对象国货币汇率，外汇银行的功能，以及国际金融组织的规章制度。

（六）商品知识

商品是国际贸易中交易的对象，从事对外贸易的厂商对于所经

营商品的性能、品质、生产方法、包装、成本计算要有深刻的了解。

（七）法律知识

迄今为止，国际上仍无共同的国际贸易法。世界各国贸易商所依据的是各国的商事法规和国际上通行的规约和贸易惯例，所以，从事国际贸易的人要掌握了解有关国际贸易的各种法律。

（八）保险知识

国际贸易货物从出口地运到进口地路途遥远，贸易商必须重视货物运输的风险 进行保险。要熟悉保险的种类 索赔的方法 要具备充分的保险知识。

（九）运输业务知识

国际贸易货物运输，要通过各种交通运输工具进行，贸易商要有各种运输业务知识，才能使货物妥善转移。

（十）财会和统计方面的知识

二、要有灵通的商业情报和雄厚的资金

从事国际贸易的厂商要想对变化多端的国际贸易市场做出正确的决策，必须采取各种手段调查了解各国经济、政治等多方面的情况，迅速准确地收集商业情报，进行分析研究。

国际贸易 多是大宗交易 要想经营得好 必须拥有雄厚的资金。直接经营进出口的生产企业，固然需要大量的资金以购置原料、机器和雇用大量工人进行生产；就是一般专业进出口商，掌握了商业机会 也需要大量的资金 才能参加交易 至于一般代理商 虽不需大量资金，但如资本过少，也难获得委托者信赖。

三、要有完备的组织机构和良好的商业信誉

国际贸易是一种复杂的商品交换活动，各种手续繁杂，涉及面很广，所以要做到组织严密、管理科学、人员配备合理且各负其责。

国际贸易活动还要有良好的商业信誉，“重合同 守信用”才能取得显著的经营效果，达到预期的目的。