

学习交流开拓视野,资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们,共创美好明天; 本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑, 欢迎转载, 转载请注明出处

国际贸易理论与实务

第一章 国际贸易概述

一、国际贸易的基本概念(重点)

(一) 国际贸易与对外贸易

1、国际贸易(International Trade): 指世界各国(或地区)之间的商品交换。又称世界贸易(World Trade)。

2、对外贸易(Foreign Trade): 指一国或地区同其他国家或地区的商品交换。也称为国外贸易(External Trade), 海外贸易(Oversea Trade)

(二) 对外贸易额与国际贸易额

1、对外贸易额(Value of Foreign Trade), 也称对外贸易值: 是一国(或地区)在一定时期内以某种货币统计的出口额与进口额的总和。

2、国际贸易额(Value of International Trade), 是指一定时期内(通常为一年)用某种货币统计的世界各国和地区的出口总额。

§ (三) 对外贸易量与国际贸易量

§ 1、对外贸易量(Quantum of Foreign Trade)

§ 剔除价格变动因素的影响, 以一定时期的不变价格为标准来计算一国某时期的对外贸易额就是该国的对外贸易量。

§ 以固定年份为基期所确定的价格指数去除报告期的对外贸易值, 就是报告期的对外贸易量。

§ 对外贸易量=对外贸易额/进出口价格指数

2、国际贸易量

§ 以固定年份为基期而确定的价格指数去除报告期的国际贸易额, 就是报告期的国际贸易量。

§ 国际贸易量=国际贸易额/进出口价格指数

§ (四) 贸易条件(Terms of Trade), 又称交换比价, 是指一国在一定时期内出口商品价格与进口商品价格之间的对关系

(五) 对外贸易系数

§ 1、指一国商品进出口额与其国内生产总值或国民生产总值之比。又对外贸易依存度(Ratio of Dependence on Foreign Trade)

2、计算公式:

§ (1) 出口依存度=出口额/本国的GNP or GDP

§ (2) 进口依存度=进口额/本国的GNP or GDP

§ (3) 对外依存度=(1) + (2) =进出口总额/本国的GNP or GDP

学习交流开拓视野,资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们,共创美好明天; 本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑, 欢迎转载, 转载请注明出处

(六) 对外贸易商品结构是指一国在一定时期内, 各类商品的进出口额占整个国家进出口额的份额.

(七) 国际贸易商品结构, 是指各种类别的商品在整个国际贸易额中所占的比重通常以它们在世界出口总额或进口总额中的比重来表示.

(八) 对外贸易的地理方向: 是指一定时期内对某国或某区域集团贸易额在该国总贸易额中的比重

二、国际贸易分类(重点)

(一) 按货物的移动方向分类:

§1、出口贸易 (Import Trade)

✓ 净出口: 专指同类商品的出口量大于同类商品的进口量的部分;

✓ 复出口: 指买进外国商品后未经加工又输出到外国的贸易活动.

§2、进口贸易 (Export Trade)

✓ 净进口: 专指同类商品的进口量大于同类商品的出口量的部分

✓ 复进口: 指本国商品输往国外, 未经加工又输入国内, 也称再进口。

3、过境贸易, 甲国向乙国运送商品, 由于地理位置的原因, 必须通过第三国, 构成了第三国过境贸易

(二) 依照商品的形态分类分为:

1、有形贸易: 实物商品的交易

2、无形贸易: 没有物质形态的商品的交易。

(三) 按关境与国境来分:

1、总贸易, 是指以国境为标准划分进口与出口的一种统计方法。总贸易额=总进口额+总出口额

2、专门贸易, 是指以关境为划分进口和出口标准的统计方法. 专门进口额+专门出口额=专门贸易总额.

(四) 按交易是否有第三者参加分为: 1、直接贸易//2、间接贸易//3. 转口贸易: 指生产国与消费国之间通过第三国所进行的贸易

(五) 按货物运送方式分类:

§ 陆路贸易(trade by road)/海路贸易(trade by seaway)/空运贸易(trade by airway) /邮购贸易(trade by mail order)

(六) 按清偿方式的不同分类: 现汇贸易/记帐贸易/易货贸易

(七) 按经济发展水平分类: 水平贸易(Horizontal Trade)/垂直贸易(Vertical trade)

§三、国际贸易与国内贸易的比较 (了解)

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

§四、国际贸易的产生与发展概况(了解)

第二章 国际贸易理论

第一节 重商主义理论 (mercantilism)

一、产生的背景：15世纪以后，西欧封建经济瓦解，兴起拜金主义思潮，认为货币是财富的代表、是国家富强的象征

二、实质：是关于对外贸易的理论观点和政策主张

三、两个阶段

1、早期：货币差额论，代表人物：英国的威廉·斯塔福 (William Stafford, 1554—1612年)

2、晚期：贸易差额论，代表人物：英国的托马斯·孟 (Thomas Mun, 1571—1641年)。

四、政策主张：

✓ 货币政策：禁止货币输出

✓ 对外贸易：奖出限入

✓ 实施保护关税

✓ 发展本国工业

五、评价

1、具有历史进步意义：推动资本主义生产方式的建立与发展

2、政策主张有一定的现实借鉴意义

3、在理论上不成熟：

✓ 错误的理论基础：财富观

✓ 理论分析局限于流通领域

✓ 没有完整的理论体系

4、其贸易活动是零和游戏 (zero-sum game)

第二节 自由贸易理论 (重点)

一、绝对成本论

亚当·斯密 (Adam Smith, 1723—1790年)，英国经济学家，国际贸易理论的创始人，倡导自由贸易的带头人，英国新兴的产业资产阶级的代言人

(一) 主要观点 (重点)

1、分工可以提高劳动生产率

2、分工的原则是绝对优势 (absolute advantage) 或绝对成本 (absolute cost)

§ 主张各国生产并输出有绝对优势的产品，进口有绝对劣势的产品

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

§3、国际分工的基础是各国的自然禀赋或后天的有利条件

(二) 进一步说明 (了解)

(三) 结论：主张自由贸易，反对国家干预外贸，倡导自由放任

(四) 简评

1、科学性

研究领域的扩展：从流通转到生产

历史进步作用：用自由贸易思想取代重商主义的管制贸易思想

“分工可以提高劳动生产率”具有重大的现实意义

2、非科学性

交换引起分工的观点是错误的

不能回答下述难题：一国在所有产品生产上都不存在绝对优势，是否能从国际贸易中获利？

二. 比较优势说 (law of comparative advantage)

古典经济学家大卫·李嘉图, (David Ricardo, 1772—1823), 英国经济学家, 英国工业资产阶级的思想家

(一) 假定前提 (了解)

(二) 主要内容:

一国在两种商品的生产上较之另一国都处于劣势，两国也可进行互利贸易。

一国专门生产、出口有比较优势的商品，进口其有比较劣势的商品。

两优取重，两劣取轻

(四) 评价

1、科学性:

促进了英国经济与对外贸易的迅速发展，使英国经济跃居世界首位

补充了斯密理论的遗憾：绝对劣势国家同样可以参与国际专业化分工和交换

2、非科学性

其理论出发点：因为其作为英国政府的代言人

该理论所揭示的是各国贸易的短期利益所得

目的在于维持当时英国与其殖民地以及一些不发达国家之间的不平等贸易

三、相互需求论 (Reciprocal Demand Theory)

约翰·穆勒 (John Stuart Mill, 1806-1873)：英国经济学家。提出相互需求论。

马歇尔 (Alfred Marshall, 1842—1924年), 英国经济学家, 利用图形作了进一步分析与说明。

穆勒承认按比较优势理论进行交换对各国都有利，但是各国商品交换比例的大小会影响双方

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

在贸易中的利益分配。

1. 互惠贸易的范围：必须介于英、德两国的国内交换比例之间，才会使两国都能从贸易中获益。

2. 国际交换比例的大小决定了双方贸易利得的分配

国际间商品交换比例越接近于本国国内的交换比例，对本国越不利，本国分得的贸易利益越少。相反，国际间商品交换比例越接近于对方国家的国内交换比例，对本国越有利，分得的贸易利益就越多。

3、相互需求法则：

两国间商品交换比例是由两国相互需求对方产品的强度决定的。

一国对另一国出口商品的需求愈强，而另一国对该国出口商品的需求愈弱，则贸易条件对该国愈不利，该国的贸易利得愈小；反之，则贸易条件对该国愈有利，该国的贸易利得愈大。

四、要素比例说

20世纪30年代，赫克歇尔（1879—1952）和俄林（1899—1979）提出，该理论又称赫克歇尔—俄林原理(The Heckscher-Ohlin Theorem)，或简称赫—俄原理(H—O原理)。

（一）有关的几个概念

生产要素：生产活动必须具备的主要因素或在生产中必须投入或使用的主要手段。

要素价格：生产要素的使用费用或要素的报酬。

要素密集度：产品生产中某种要素投入比例的大小

要素禀赋：一种生产要素的数量。

要素丰裕程度：在一国的生产要素禀赋中供给所占比例大于别国同种要素的供给比例，而相对价格低于别国同种要素的相对价格。

（二）假定条件（了解）

（三）H-O学说的主要结论

1、国际贸易的基础：各国生产同样产品存在价格绝对差

2、各国的价格绝对差是由于成本的绝对差产生的，成本的绝对差是由于各国拥有的生产要素情况不同

3、各国应出口丰裕生产要素的商品，进口稀缺生产要素的商品，互相交换就产生国际贸易。

（四）各素价格均等化说（Factor-Price Equalization Theory）

国际贸易会消除生产要素价格的国际差别，导致国际间商品价格和要素价格趋于均等化。

俄林认为要素价格均等只是一种趋势。萨缪尔逊（美国）认为，国际要素价格均等化不仅是一种趋势，而且是一种必然。因此该理论又称为赫—俄—萨原理(H—O—S Theorem)

（五）对H—O学说的评价

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

1、积极方面

✓ 进一步用生产要素禀赋差异解释了为什么比较成本有差异

✓ 正确地指出了生产要素在各国对外贸易中的重要地位。

2、严重缺陷

✓ 假定条件影响了理论对国际贸易现象的解释力

✓ 其理论与当代发达国家间贸易迅速发展的实际情况不符

✓ 抹煞了国际生产关系，抽象地谈论国际贸易可以使各国收入均等化

五、里昂惕夫(Leontief)之谜

(一) 里昂惕夫之谜

里昂惕夫对美国的对外贸易商品结构进行具体计算，验证赫一俄原理。

他把生产要素分为资本和劳动力，对200种商品进行分析，计算出每百万美元的出口商品和进口替代商品所使用的资本和劳动量，1951年的数据分析表明：美国出口商品比其进口替代品的劳动密集度高出6%。验证结果：美国出口商品具有劳动密集型特征，进口替代商品具有资本密集型特征，这个验证结论正好与赫一俄原理相反。

(二) 对里昂惕夫之谜的解释

1. 要素非同质论

里昂惕夫认为，美国工人的劳动效率比其他国家工人高三倍，按生产效率计算，美国劳动力丰富而资本相对短缺。

2. 人力资本的差异

凯南 (P. B. Kenen) [美]，将劳动分为熟练劳动和非熟练劳动，得出资本较丰富的国家倾向于出口熟练劳动密集型商品，资本较缺乏的国家倾向于出口非熟练劳动密集型商品的结论。美国出口产品含有较多的熟练技术劳动，包含了更多的人力资本，所以美国出口资本密集型产品

3、需求偏好论

§ 一国资源禀赋状况决定着该国的生产和出口结构，但需求偏好状况可能会抵消这一趋势。如果一国的丰裕生产要素所生产的产品吸引着国内的需求极大地向这类产品倾斜，就会使这类原本数量很丰富的产品变得稀缺起来，进而引起这类产品由出口变为进口。

4、贸易壁垒的存在

§ 国际间商品流通因受贸易壁垒的限制而使要素禀赋论揭示的规律不能实现。

§ 美国对雇佣大量不熟练工人的劳动密集型产业采取贸易保护政策，势必造成外国的劳动密集型产品难以进口，而资本密集型产品却相对容易输入。

5、跨国公司的作用

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

跨国公司子公司的产品主要是利用东道国的各种资源加上美国的资本和技术生产出来的，其中相当多的产品属于资本密集型。这类产品的返销，是美国进口资本密集型产品的重要原因之一。

6、要素密集型逆转，又称生产要素密集度变换论

§要素密集型逆转是指同一种产品在劳动丰富的国家是劳动密集型产品，在资本丰富的国家又是资本密集型产品的情形。

（三）里昂惕夫之谜简评

§里昂惕夫之谜是西方传统国际贸易理论发展的里程碑

§对“谜”的解释增强了生产要素禀赋理论的现实性，并为以后一系列国际贸易新理论的产生打下了基础。

§在一些理论体系上表现为分散性、片面性和不完整性。

§多种解释表明了科学研究的复杂和多样性，以及经济学者的不屈不挠的精神。我们仍然在等待更多的检验和解释。

六、二战后自由贸易理论的新发展

（一）技术差距论(Theory of Technological Gap)

§美国经济学家波斯纳(M. Posner)1961年提出。该理论认为科学技术决定了国际贸易格局的比较利益。

§由于存在技术差距，创新国在一段时间内垄断该产品，在国际贸易中获得比较利益。但新技术总会流传至国外，被外国模仿生产，外国就减少进口，创新国慢慢失去该产品的出口市场。然后新技术最终被技术模仿国掌握，技术差距消失，贸易即持续到技术模仿国能够生产出满足其对该产品的全部需求为止。

模仿滞后: 从技术差距产生到技术差距引起的国际贸易终止之间的时间间隔。包括:

§反应滞后: 从技术创新国开始生产到其他国家模仿其技术开始生产新产品的时间。其初期为需求滞后（创新国生产出新产品到其他国家消费者逐步认识到该新产品的价值而开始进口的时间间隔）

§掌握滞后: 其他国家开始生产新产品到该产品进口为零的时间

§该理论主要贡献在于：打破了传统国际贸易理论中比较优势的静态性与凝固性，更切合国际贸易实际。

（二）产品生命周期理论(Product Life Cycle Theory)

§[美]雷蒙德·弗农（Vernon）、威尔斯（L.T. Wells），用产品生命周期解释国际贸易形成的原因。该理论成为二战后解释工业制成品贸易的著名理论。

认为制成品的生命周期经历五个阶段：

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

新生期：产品在国内市场上出现

成长期：新技术尚未扩散到国外，创新国保持其比较优势，拥有国内外市场

成熟期：产品标准化，开始国际技术转让，外国模仿生产，创新国出口优势受到削弱

销售下降期：产品比较优势转移到劳动力相对便宜的国家，创新国逐渐失去该产品出口竞争力

让与期：技术模仿国成为国际市场的主要出口供给者，并且向创新国出口该产品

(三) 产业内贸易理论(Intra-Industry Trade)

§ 产业内贸易是指同一产业部门内部产品的交换

1、产品差异性是企业内贸易发生的动因

2. 规模报酬递增是企业内贸易的利益来源[美]保罗·R·克鲁格曼 (Paul·R·Krugman) 提出

3. 需求偏好相似是企业内贸易的保证[瑞典]林德(S. B. Linder)在1961年提出

§ 两个国家的需求结构越相似，这两个国家之间的贸易量就越大。

§ 人均收入水平是影响一国需求结构的最主要因素

(四) 竞争优势理论。20世纪80--90年代，[美国]M·波特提出

对外贸易竞争优势的决定因素：

生产要素//国内需求要素//相关产业和支撑产业//企业战略、结构与竞争//机遇和政府的作用

第三节 保护贸易理论与政策

一、汉密尔顿的保护贸易学说 (1757-1804年，美国)

1. 提出的历史背景：美国独立后，南方与北方关于自由贸易与保护关税的争论，汉密尔顿代表工业资产阶级的愿望和要求，1791年提出保护关税论

2、主要观点

§ “制造业优先”

§ 加强国家干预，实行保护关税制度

✓ 此学说是落后国家进行经济自卫和与先进国家相抗衡的国际贸易学说

✓ 这一学说的提出，标志着从重商主义分离出来的国际贸易学说两大体系已经基本形成。

二、李斯特的保护贸易学说 (List, F. 1789-1846, 德国) (重点)

1、提出的历史背景：19世纪初期的德国，是一个政治上分裂、经济上落后的农业国，英、法大量廉价商品冲击德国市场。国内围绕对外贸易政策的选择展开了激烈的论战

2、保护幼稚工业论的基本框架

(1) 生产力理论是保护幼稚工业论的理论基础

(2) 经济发展阶段是李斯特保护幼稚工业论的基本依据

原始未开化时期/畜牧时期/农业时期/农工业时期/农工商业时期(唯农工业时期才需要保护)

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

(3) 保护幼稚工业论的主要论点

A、保护贸易的重点与时间

保护的是与国家工业发展有关的幼稚工业，保护时间以30年为最高限期。

B、保护的手段：关税措施

C、对保护代价的认识：保护关税会提高国内工业品价格，但是牺牲的是眼前利益，得到的是生产力的提高

D、主张国家干预经济

3、评价

促进了德国资本主义的发展//该理论对经济不发达国家是有重大参考价值的。//把资产阶级利益假托为人民利益//理论体系的不科学性//该理论实施有难度

三、“超保护贸易”理论，又叫侵略性保护贸易理论

盛行于一战与二战之间

(一) 产生背景：垄断代替了自由竞争//1929-1933年的世界经济危机导致各国经济急剧衰退

(二) 特点

保护对象扩大到垄断工业//保护目的：加强对国内外市场的控制与垄断//保护转入进攻性

§ 保护大垄断阶级的利益//保护措施多样化//组成货币集团，划分世界市场

(三) 凯恩斯的超保护贸易理论(J. M Keynes 1883—1946年，英国)

1、认为充分就业的前提已不存在，自由贸易理论已过时

2、提出新贸易顺差论

3、主张实行保护制度，奖出限入

§ 4、提出外贸乘数理论：其基础是凯恩斯的投资乘数理论，认为贸易顺差可以增加一国就业量，提高一国国民收入量，贸易逆差可以减少一国就业量，减少一国国民收入量

四、中心—外围论，普雷维什[阿根廷]主要论点

1、世界经济的二元结构----中心与外围，国际经济体系的中心是由发达工业国构成的，外围是由发展中国家组成。

2、提出“普雷维什命题”：贸易条件越来越不利于外围国家，外围国家贸易条件恶化是一种长期趋势。

3、外围国家必须实行工业化

4、实行保护贸易政策

5、鼓励外围国家建立区域性共同市场

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

第一节 关税措施(重点)

一、定义

关税(Customs Duty or Tariff) 是指进出口商品经过一国关境时，由政府所设置的海关向其进出口商所征收的税收。

关境：一国海关法得以全部实施的区域。 国境：一国的领土范围。一般情况关境等于国境。关境与国境有时不一致：关境大于国境，关境小于国境

二、关税的作用

- 1、增加本国财政收入， 财政关税(Revenue Tariff)
- 2、保护保护本国工业或农业， 保护关税(Protective Tariff)

三、关税的类型（重点）

- (一) 以国际贸易商品的流向为标准分类：进口税//出口税//过境税
- (二) 按照征收关税的依据分类

- §1. 正税（正常关税）：根据颁布的税率征收的关税。
- §2. 进口附加税：是指对进口商品征收正常关税后，再额外征收的关税。

- (1) 反补贴税，进口国为抵消某进口品在其国内直接或间接接受的补贴
- (2) 差价税：当进口品的价格低于本国生产的同类产品的国内价格时，为削弱进口品的竞争力，保护国内生产和市场，按两者差额征收的关税。

- (3) 反倾销税（重点）：一国为制止他国对本国倾销商品而课征的进口附加税。

§A、倾销(Dumping)：是指一国政府或企业以低于正常价值的价格将商品出口到另一国市场

B、WTO对反倾销的规定：

✓征收反倾销税的条件：外国商品以低于正常价值的办法进入另一国，并因此对该国的某项工业造成重大损害或产生重大威胁，或对该国的新建工业产生严重阻碍。

✓征税幅度：对倾销产品征收数量不超过这一产品的倾销差额的反倾销

C、正常价格的确定：出口国国内市场价格//第三国价格//构成价格

D、外国对华反倾销的特点

反倾销调查的国家与区域急剧增加//反倾销涉及的商品种类越来越多//反倾销示范效应日趋扩大//反倾销税率逐年攀升

E、对华反倾销裁决的不合理因素

✓西方有关选择“替代国”的规定，在适用我国出口商品时缺乏可预测性

✓替代国的方法在实践中缺乏可行性，执行中很不公平

F、我国企业对待国际反倾销的对策

学习交流开拓视野, 资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们, 共创美好明天; 本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑, 欢迎转载, 转载请注明出处

制定好出口价格//避免出口市场集中 //积极应诉// 及时应诉, 聘请好律师//争取用承诺的方式解决纠纷

(三) 按照关税优惠条件分类

1、普通关税: 适用于与该国有没有签订贸易协定的国家或地区所进口的商品。

§ 普通关税的税率最高(歧视性关税)

2、最惠国关税: 与最惠国待遇相关

最惠国待遇: 缔约国各方实行互惠, 凡缔约国一方现在和将来给予任何第三方的一切特权、优惠和豁免, 也同样给予对方。最惠国待遇内容很广, 但主要是关税待遇。其税率比普通税率低

3、特惠税(Preferential Duties): 对某国(地区)进口的商品给予特别优惠的低关税或免税待遇。其他国家或地区不得根据最惠国待遇原则要求享受这种优惠待遇。可互惠, 也可非互惠

4、普惠制(Generalized System of Preference): 简称GSP (重点)

1) 定义, 发达国家对从发展中国家输入的商品, 给予普遍的、非歧视的、非互惠优惠关税待遇的一种制度。

2) 原则: 普遍的/非歧视的/非互惠的

3) 目的: 增加发展中国家外汇收入, 加速发展中国家经济增长。

4) 普惠制方案的主要规定

规定受惠国或地区//

§ 规定受惠商品

§ 规定受惠商品的减税幅度

§ 规定给惠国的保护措施: 免责条款(又称例外条款)/ 预定限额/ 毕业条款

§ 规定原产地

(四) 按关税的征收标准分类

1、从量税: 按商品的重量、数量、容量、长度和面积等标准征收的税。

2、从价税: 按商品的价格为标准征收的税。

3、混合税(Mixed Duties)又叫复合税。从价从量同时征收。

4、选择税(Alternative Duties): 从价从量两种税同时规定, 选择其中最高者征收。

四、关税的保护(了解)

第二节 非关税壁垒Non-Tariff Barriers, NTBs

§ 非关税壁垒的特点: 1. 灵活性和针对性; 2. 直接性; 3. 隐蔽性和歧视性

一、进口配额制(又称进口限额)

1. 含义: 是一国政府对一定时期内进口的某些商品的数量或金额加以直接限制

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

2. 种类:

绝对配额: 规定一个最高进口额度, 超过就不准进口;

关税配额: 在商品进口超过规定的最高额度后, 仍允许进口, 只是超过部分被课以较高关税。

二、自动出口配额制(又称自动出口限制)(被视为进口配额的一种特殊形式)

1. 含义, 是指出口国家或地区在进口国的要求和压力下, “自动”规定某一时期内某些商品对该国的出口限额。

2、自动出口配额制与进口配额制的比较:

1) 从配额的控制方面看: 进口配额制由进口国直接控制, “自动”出口配额制由出口国直接

2) 从配额表现形式看: “自动”出口配额制并非出于出口国自愿, 进口配额限制是进口国的主动行为

3) 从配额适用时限看: 进口配额制适用时限相对较短, 往往为1年, “自动”出口配额制较长, 往往为3—5年。

3. 自动出口配额制的形式: 非协定的自动出口配额/协定的自动出口配额

三、进口许可证制

§1. 含义: 进口国家规定某些商品进口必须事先领取许可证, 才可进口, 否则一律不许进口。

2. 种类:

(1)按有无定额分类: 有定额的进口许可证制/无定额的进口许可证

(2)按进口商品许可程度分类: 公开一般许可证(自动进口制)/特种进口许可证(非自动进口制)

四、外汇管制

1. 含义: 也称外汇管理, 是指一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖加以限制, 以平衡国际收支和维持本国货币汇价的一种制度。

2、种类

§数量性外汇管制: 直接限制、分配外汇买卖的数量

§成本性外汇管制: 实行复汇率制, 利用外汇买卖成本的差异来影响不同商品的进出口

§混合性外汇管制: 同时采用数量性和成本性外汇管制

§利润汇出限制: 对外国公司在本国经营获得的利润汇出加以管制

五、进口押金制, 又称进口存款制

§是指进口商在进口商品前, 必须预先按进口金额的一定比率和规定的时间, 在指定的银行无息存储一笔现金的制度。

六、歧视性政府采购: 国家通过法令和政策规定政府机构在采购商品时必须优先购买本国货。

七、进口的国家垄断: 国家对某些商品的进口规定由国家直接经营, 或者是把某些商品的进口

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

的垄断权给予某个垄断组织。

八、最低限价和禁止进口：一国政府规定某种进口商品的最低价格，若进口商品低于最低价，则禁止进口或征收进口附加税。

九、歧视性国内税：进口国通过对进口商品征收与国内产品有差别的国内税，增加进口商品的成本来阻碍进口。

十、专断的海关估价制：故意使用高估完税价格的办法提高进口货物的关税。

十一、通关环节壁垒

十二、技术性贸易壁垒

1. 含义：是指一国以维护生产、消费安全以及人民健康为理由，制定一些苛刻繁杂的规定，使外国产品难以适应，从而起到限制外国商品进口的作用。

2. 主要的技术性壁垒：（1）技术标准 （2）卫生检疫标准 （3）商品包装和标签

3、发达国家对我国出口商品实施技术性贸易壁垒的具体表现

§ 涉及出口商品品种多、范围广。涉及的金额越来越大，后果越来越严重。标准高、多、且又复杂多变。带有明显的歧视性

第三节 鼓励出口和出口管制措施

一、鼓励出口措施

出口补贴//出口信贷//出口信贷国家担保制//商品倾销//外汇倾销//鼓励出口的组织措施//建立经济特区

二、出口管制措施

（一）出口管制的对象

1、战略物资和先进技术资料 2. 国内的紧缺物资3. 历史文物和艺术珍品 4. 需要“自动”限制出口的商品 5. 本国在国际市场上占主导地位的重要商品和出口额大的商品

（二）出口管制的形式： 1. 单方面出口管制 2. 多边出口管制

第四章 国际服务贸易

一、国际服务贸易的概念

（一）服务的含义(service)是指以提供活劳动的形式满足他人某种需要的活动

特点：服务一般是无形性的//服务的生产和消费通常是同时发生的//服务是难以贮存的//服务质量的差异性

（二）国际服务贸易的概念

1、基于国际收支统计的定义（了解）

2、基于联合国贸发会议的定义（了解）

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

3、基于世贸组织《服务贸易总协定》的定义，包括：（重点）

- (1) 跨境提供，又称过境交付（Cross-Border Supply）即从一缔约方境内向任何其他缔约方境内提供服务。
2. 境外消费（Consumer Abroad），即一缔约方的消费者到(在)另一缔约方境内接受服务。
- 3、商业存在（The Commercial Presence），一缔约方服务提供者在其他任何缔约方境内设立机构，并提供服务。
4. 自然人流动（Movement of Presence），即一缔约方的自然人在任何其他缔约方境内提供服务。

二、国际服务贸易的分类

（一）民间分类

1. 以“移动”为标准

§ 分离式服务：服务提供者与使用者在国与国之间不需要移动

§ 需要者所在地服务：服务的提供者转移后产生的服务

§ 提供者所在地服务：服务的提供者在本国国内为外籍居民和法人提供的服务

§ 流动的服务：服务的消费者和生产者相互移动所接受和提供的服务

2. 以行业为标准（了解）

3. 以生产过程为标准

§ 生产前服务/生产服务/生产后服务

4. 以要素密集度为标准

§ 资本密集型服务/技术与知识密集型服务/劳动密集型服务

5. 按是否伴随有形商品贸易为标准

§ (1) 国际追加服务：伴随商品实体出口而提供的追加服务

§ (2) 国际核心服务：消费者单独购买的、能为消费者提供核心效用的服务（有形商品的生产与贸易无关）。国际核心服务分为：面对面型(Face to Face)的国际核心服务与远距离型(Long Distance)的国际核心服务。

（二）世贸组织的分类（了解）

（三）IMF的分类（了解）

§ 三、90年代以来国际服务贸易的发展

（一）特征：

§ 发达国家占有主导地位//贸易对象的技术含量越来越高//贸易领域不断拓宽//发展中国家的国际服务贸易得到发展//服务贸易保护主义盛行，壁垒更加隐蔽

（二）迅速发展的原因：为商品贸易服务的需求在不断扩大//各国产业结构的变动//科技进步的

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

促进//服务业分工的专业化//跨国公司的全球性生产和经营活动//国际经济技术合作方式多样化 //各国经济的发展和收入的增加

四、《服务贸易总协定》(General Agreement on Trade of Services, 简称GATS)

(一) 产生的背景

发达国家积极倡导服务贸易自由化
发展中国家对服务贸易自由化由坚决抵制到逐步接受。

(二) 乌拉圭回合服务贸易谈判(了解)

(三) 《服务贸易总协定》的内容

1、对国际服务贸易的定义
2、对国际服务贸易的归类划分
3、规定国际服务贸易的基本原则

✓ 透明度原则

✓ 逐步自由化原则

✓ 最惠国待遇原则

✓ 发展中国家更多参与原则

4、国际服务贸易的具体义务规范：市场准入/国民待遇/争端解决

五、我国服务贸易的发展(了解)

第五章 国际区域经济一体化

第一节 区域经济一体化的组织形式

一、区域经济一体化的含义

“一体化”(Integrati on)原意为“更新”，后来指将各个部门结合为一个整体。
区域经济一体化(Economic Integrati on)是指两个或两个以上的国家在社会再生产的某些领域实行不同程度的经济联合和共同的经济调节。

二、区域经济一体化的产生与发展(了解)

三、经济一体化的组织形式

(一) 按贸易壁垒取消的程度分类

- 1、优惠贸易安排：成员国之间通过协定或其他形式，对全部或部分商品规定特别的关税优惠
- 2、自由贸易区：指签订有自由贸易协定的国家所组成的贸易集团，成员国内部取消关税和非关税壁垒，但成员国保持各自的对非成员国的贸易壁垒。
- 3、关税同盟：指成员国之间完全取消关税和其他壁垒，并对非成员国实行统一的关税税率
- 4、共同市场：在关税同盟的基础上实现生产要素的自由流动。

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

- 5、经济同盟：在共同市场的基础上，制定和执行某些共同的经济政策和社会政策。
 - 6、完全经济一体化：比经济同盟更进了一步，要求各成员国在经济、政治上结成更紧密的联盟
- (二) 按参加国经济发展水平划分: 水平一体化/垂直一体化
- (三) 按范围划分: 部门一体化/全盘一体化

第二节 区域经济一体化实例介绍

一、欧洲联盟（重点）

（一）发展进程

- 1、产生背景：二战结束后，苏联的威胁日益严重，美国的经济渗透、政治控制不断加强。而欧洲的政治、经济地位大大下降。
- 2、1951年欧洲煤钢共同体(ECSC)成立，揭开了欧洲经济一体化序幕
- 3、1957年3月，西欧6国政府签订了《罗马条约》，于1958年1月1日生效，标志着欧洲原子能共同体和欧洲经济共同体正式成立
- 4、1965年4月，6国签定《布鲁塞尔条约》，欧洲共同体成立(European Economic Community, EEC)。又称欧洲共同市场、欧共体
- 5、1993年《马斯特里赫特条约》生效，欧盟(European Union)，简称欧盟(EU)，正式成立
- 6、2004年5月1日欧盟东扩

（二）一体化的主要内容

- 1、建立关税同盟
 - 2、实施共同农业政策
 - 3、建立经济和货币联盟
- 1) 建立欧洲货币体系：创建欧洲货币单位(ECU)//实行中心汇率制//建立欧洲货币基金
 - 2) 统一欧洲货币
- 4、向政治一体化迈进

§ 2004年6月17-18日，欧盟国家在布鲁塞尔召开了2004年5月扩员后的第一次首脑会议，通过欧盟历史上第一部宪法，标志着欧洲在一体化的道路上跨出了具有历史性意义的一步。

二、北美自由贸易区（North America Free Trade Area, NAFTA）（了解）

三、亚洲太平洋经济合作组织（亚太经合组织）Asia-Pacific Economic Cooperation, 简称APEC）（重点）

（一）APEC基本情况

- 1、产生背景

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

20世纪80年代末，世界经济全球化、贸易投资自由化和区域集团化的趋势渐成潮流

亚太地区政治相对稳定，经济呈高速增长

美国调整了其对外经济政策，欲以亚太为依托抗衡欧洲并牵制日本。

日本想确立自己在亚太的重要地位

东盟对日渐增长的贸易保护主义深感忧虑，探求维护自身利益的途径

1989年11月，12国在澳大利亚首都堪培拉举行亚太经济合作会议首届部长级会议，标志着亚太经济合作会议的成立。

1993年6月改名为亚太经济合作组织

2、成员：（

中、澳、文莱、加拿大、智利、香港、印尼、日本、韩国、墨西哥、马来西亚、新西兰、巴布亚新几内亚、秘鲁、菲律宾、俄罗斯、新加坡、中国台北、泰国、美国和越南共21个。（1991年中国、中国台北和香港同时加入）

3、宗旨

相互依存，共同利益，坚持开放性多边贸易体制和减少区域间贸易壁垒

APEC精神：开放、渐进、自愿、协商、发展、互利与共同利益

4、会标

5、组织结构：领导人非正式会议//部长会议//高官会议//专题工作组及各委员会//秘书处

6、工作语言：英语

7、预算及会费

8、非成员参与APEC活动的有关规定

（二）APEC的发展历程与现状（了解）

APEC发展过程中几个突出的矛盾：方向之争/原则之争/重点之争/速度之争

（三）APEC与我国的关系（了解）

四、石油输出国组织Organization of Petroleum Exporting Countries（OPEC）（了解）

五、曼谷协定（了解）

六、东南亚国家联盟—ASEAN，简称东盟Association of Southeast Asian Nations（了解）

第三节 区域经济一体化的经济效应

一、区域经济一体化的静态效应，以关税同盟为例

系统提出关税同盟理论的是美国经济学家维纳(L.viner)和英国经济学家李普西(K. C. Lipsey)。

静态经济效果：假设生产要素、科学技术及经济结构不发生变化

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

1、贸易创造效应(Trade Creating Effect)

§是指成员国之间相互取消关税所带来的贸易规模扩大和由此带来的福利增加。

2. 贸易转移效应(Trade Diverting Effect): 指关税同盟对外实行保护贸易，导致从外部非成员国较低成本的进口转向从成员国较高成本的进口。

贸易转移效应的体现:

§(1)由于关税同盟，消费者由原来购买外部的低价格产品转向购买成员国的较高价格产品，增加了消费开支，减少福利。

§(2)从全世界的角度看，这种生产资源的重新配置导致了生产效率的降低和生产成本的提高。

3、决定贸易创造和贸易转移的大小因素:

§ 结盟前成员国的关税水平

§ 成员国的供给与需求弹性

§ 成员国与非成员国的成本差异

§ 成员国的生产效率

§ 同盟国对外关税水平

§ 关税同盟的成员国的数量

§ 结盟前成员国贸易量

(二)动态效应

1. 获取规模经济效益；2、促进生产要素的自由流动；3. 竞争的加强。4. 刺激投资；5. 推动经济增长

第四节 区域经济一体化对国际贸易的影响

一、对区内成员国经济贸易的影响

§ 促进了集团内部经济贸易的增长

§ 提高和增强了集团在国际贸易中的地位和谈判力量

§ 促进了集团内的分工和技术合作

§ 加速了集团内部资本的集中和垄断

§ 成员国经贸政策的自主权相应受到约束

二、对区外非成员国经济贸易的影响

§ 其排他性和歧视性恶化了国际贸易环境

§ 改变了国际直接投资的地区流向：增加一体化区域内的外国直接投资，相应减少一体化区域外的外国直接投资

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

三、对世贸组织的影响

1、为WTO的发展提供了机遇

- § 区域经济一体化与多边贸易体制的目标具有一致性
- § 区域内部成员的一致性行动可以推动多边贸易谈判进程
- § 区域可以作为多边贸易自由化安排的“实验室”

2、对WTO形成新挑战

- § 区域目标对多边贸易自由化目标具有潜在的干扰性
- § 区域国家集团在多边贸易谈判中更难妥协

第六章 国际贸易行为的约束

第一节 贸易条约与协定

一、涵义：两个或两个以上的主权国家为了确定彼此间经济、贸易关系的权利和义务而缔结的书面协议。

二、种类（了解）

三、贸易条约与协定中所依据的法律原则

1、最惠国待遇原则 (Most favored nation treatment—简称MFNT)

§ 缔约国一方现在和将来所给予任何第三国的一切特权、优惠和豁免，也同样给予缔约国对方。

§ 无条件最惠国待遇(“欧洲式”)

§ 有条件最惠国待遇(“美洲式”)

2、国民待遇原则 (Rule of National Treatment)

§ 是缔约各方相互承诺，保证缔约对方的公民、企业和船舶在本国境内享有与本国公民、企业和船舶同等的待遇。

第二节 关税与贸易总协定

General Agreement on Tariff and Trade, 简称关贸总协定, GATT, 是一整套关于关税和贸易措施的通行法规与多边性条约

一、产生背景:

- 20世纪30年代的世界性经济危机过后，西方各国盛行贸易保护主义。
- 二战后，很多国家经济遭到严重破坏
- 各国希望重建世界经济，并急待解决三个问题：
 - 建立和维护国家间稳定的汇率；
 - 建立处理长期国际投资的国际组织；

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

重建国际贸易秩序

《关税与贸易总协定》，1947年10月30日，23国在日内瓦签署。1948年1月1日正式生效，1995年1月1日被世界贸易组织所取代。

二、GATT的宗旨、基本原则与例外

(一) 宗旨：提高生活水平//保证充分就业//保证实际收入和有效需求的持续增长//扩大世界资源的充分利用//发展商品的生产与交换

(二) 基本原则和主要例外

1、非歧视性原则（无差别待遇原则）：主要通过最惠国待遇条款和国民待遇条款来实现

2、关税保护和关税减让原则

§ 允许缔约方通过关税对国内工业进行保护，但不应采取非关税和其他数量限制措施。

§ 要求各缔约方之间通过关税减让谈判逐步降低关税

3、透明度原则：缔约方政府公布与进口贸易和服务贸易有关的法律和规章

4、促进公平贸易原则：反对倾销和出口补贴等不公平贸易行为

5、一般取消数量限制原则

6、磋商调解原则

7、优惠发展中国家原则

允许发展中成员方的保护程度高于发达成员方//允许发展中成员方服务市场的对外开放程度低于发达成员方//允许发展中成员方享受普惠制

8、例外条款：允许缔约方在特殊情况下可采取特殊保护措施

国际收支平衡的例外//保护幼稚工业的例外//保障条款（紧急保障措施）//安全的例外//关税同盟和自由贸易区例外

三、GATT历轮谈判

GATT多边贸易谈判的特点：

§ 谈判参加方不断增加//谈判的内容和范围日益扩大//发达国家均居谈判主要地位

乌拉圭回合的成果：通过《乌拉圭回合多边贸易谈判成果的最后文件》，1995年1月1日起正式生效。

(一) 《乌拉圭回合最后文件》的主要内容

1、传统的关税减让方面：关税总水平削减近40%，其中近20个产品部门实行零关税。

2、非关税方面：

(1) 修订原有的关贸总协定和货物贸易规则，解决国际贸易长期存在的一些老问题

§ 《农产品协议》要求各缔约方将原有农产品的非关税壁垒全部关税化，然后削减关税

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

§ 《纺织品和服装协议》规定在自世界贸易组织运行之日起的10年内分3阶段逐步取消发达国家按原“多种纤维协定”(MFA)对纺织品和服装进口的配额限制，实行贸易自由化。

③与贸易有关的新问题的规则的制定。

§ 《与贸易有关的包括冒牌货在内的知识产权协议》要求对版权、商标、专利、工业设计、集成电路的外观设计等实行充分有效的保护

§ 《与贸易有关的投资措施协议》要求各国通报与贸易有关的投资措施中所有引起贸易限制或扭曲作用的规定

§ 《服务贸易总协定》要求制定服务贸易的多边规则，推动服务贸易的自由化

④关于体制建设问题，即《建立世界贸易组织协定》的签署和生效。

(二)“乌拉圭回合”革新了世界贸易体制：

首次将服务贸易列入谈判议题 //首次就知识产权进行了谈判 //首次对与贸易有关的投资措施作了多边规范 //农产品问题获得初步解决//使游离于GATT规则之外的纺织、服装产品重新回到GATT的规则之下

四、GATT的作用

以互惠互利为基础，大幅削减关税//努力消除非关税壁垒//为公正地处理国际间各种经济贸易纠纷提供谈判和对话场所//协调各缔约国之间的对外贸易政策//促进国际服务贸易、知识产权和投资领域的合作与发展

五、关贸总协定的历史局限性

法律基础不完备//管理范围有限//许多规则不规范，存在许多灰色区域//争端解决机制不健全//发展中国家的地位和利益还没有得到充分体现

第三节 世界贸易组织

一、世界贸易组织的建立(world Trade Organization, WTO)，根据乌拉圭回合达成的《建立世界贸易组织的协议》规定，1995年1月1日在瑞士日内瓦成立

二、《建立世界贸易组织的协议》

(一) 宗旨：

提高生活水平，保证充分就业 //扩大生产和贸易 //坚持走可持续发展之路 //努力确保发展中国家在国际贸易增长中获得利益

(二) 基本原则、职能

基本原则：继承了GATT的原则

职能：管理职能 /组织谈判职能/解决争端职能/政策评审职能

(三) 机构与运行：

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

- 1、部长会议；2、总理事会；3、理事会；4、贸易政策审议机构；5、争端解决机构
- 6、委员会；7、秘书处与总干事

(四) 世界贸易组织的决策制度

- ① 协商一致规则（意思一致）
- ② 简单多数规则
- ③ 2/3多数通过规则
- ④ 3/4通过规则
- ⑤ 反向一致规则（只要不是有权投票者全体一致对有关事项提出反对，则视为全体一致同意）
- ⑥ 必须接受规则（所有成员方接受规则）

(五) 加入世界贸易组织的程序：提出申请与受理/双边谈判/完成加入条件/通过加入

(六) 协议的附件（了解）

四、从GATT到WTO：历史性的突破

1. WTO是GATT的继承者

- ① WTO继承了GATT的主要内容
- ② WTO继承了GATT的基本宗旨和诸项原则
- ③ WTO继承了GATT的成员、组织机构和运作机制

2. WTO是新的国际经济组织。

- ① WTO是一个具有国际法人资格的永久性正式组织
- ② WTO管辖的范围较GATT广泛了许多
- ③ WTO成员承担的义务比GATT具有统一性
- ④ WTO以法律形式确立了争端解决机制的权威性
- ⑤ WTO的成员更加广泛

第四节 中国与世界贸易组织

一、中国与关贸总协定

- (一) 作为创始缔约方（1947—1949年）
- (二) 新中国成立后（1949—1981年）
- (三) 以观察员身份参加多边谈判（1982—1986年）
- (四) 中国“复关”的历程

1、1986年提出了我国复关三原则

- ① 是复关而不是重新加入
- ② 以发展中国家的身份复关

学习交流开拓视野,资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们,共创美好明天; 本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑, 欢迎转载, 转载请注明出处

§ 以关税减让为基础。

2. 贸易体制审议阶段(1986年7月—1989年5月)
3. 停顿阶段(1989年6月—1992年2月)
4. 实质性谈判阶段(1992年3月—1995年11月)

二、中国与世界贸易组织

- (一) 中国恢复与二十个缔约方就中国“入世”问题进行的非正式磋商(1995年3月---1996年3月)
- (二) 中美元首互访促进谈判进程(1996年10月--1998年6月)
- (三) 中美双边谈判真正进入实质性阶段,克林顿临阵退缩(1999年4月—1999年10月)
- (四) 1999年11月,中美“马拉松”谈判结束
- (五) 中欧谈判, 2000年1月-- 5月
- (六) 大局已定 最后冲刺2001. 6-11月

2001年11月11日, 中国加入WTO议定书签字仪式。2001年12月11日, 中国正式成为世贸组织成员。

三、中国入世承诺

- 1、货物贸易的关税减让: 至2008年中国平均关税税率最低降到10%, 农产品平均关税下降到15.1%。工业品平均关税下降到9.2%。

2、农产品市场流通方面

§ 国内支持方面, 中国同意对农业的综合支持量限制在农产品总产值的8.5%以内。

§ 消除原有的出口补贴, 不实行新的出口补贴

§ 对大宗农产品的进口, 改变原有的绝对配额管理为关税配额管理

3、电信服务业的承诺

增值电信服务: 加入后2年内, 取消所有的地理限制. 逐渐提高合资企业中的外国参股限额

移动语音和数据服务: 加入后5年内, 取消所有的地理限制. 逐渐提高合资企业中的外国参股限额

4、金融业的承诺

§ 业务限制: 允许外国金融机构在中国提供外汇业务。本币业务, 只允许向中国企业提供. 加入后5年内, 取消本币业务的客户限制。

§ 地域限制: 逐步增加开放城市, 加入后5年内, 取消所有地域限制。

§ 允许非银行金融企业提供汽车信贷

- 5、保险业的承诺: 仅在谨慎原则的基础上发放营业执照(有资格条件)。在3年内逐渐取消地理限制。放宽对外国参股的限制

6、零售及相关服务

§ 加入后3年内, 开放大多数产品的批发和零售服务。相关服务的逻辑链, 如维护和修理, 存储和

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

仓储，包装，货车运输和空运服务等，在3到4年内开放

7、专业服务

§ 法律：入世一年内取消外资律师事务所经营地域与数量上的限制。会计：入世后，通过中国注册会计师资格考试的外国人可获得国民待遇。2005年底全面开放广告服务

8、教育：军事、警察、政治、党校等特殊领域的教育和义务教育不对外开放。其余领域允许外方为中国提供教育服务

9、反倾销和反补贴规定

§ 15年内碰到反倾销个案时，可以维持目前的反倾销规定（把中国视为非市场经济国家）

当WTO成员国欲对中国采取抵消性的反补贴税，在判定是否可能存在任何补贴性优惠时，可考虑到中国经济的特殊性。

10、安全保障措施

在中国入世的最初 12年内，如果进口由中国本地生产的产品造成了WTO其他成员国内市场的破坏，将允许它们采用专门的过渡性的安全保障措施。

第七章 品名、品质、数量、包装条款

第一节 商品的名称

简称为“品名”（name of commodity），是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼。

一、商品的命名方法：

1、以主要用途命名；2、以主要材料命名；3、以主要成分命名；4、以外观形态命名；5、以褒义词命名；6、以制作的工艺命名

二、列明商品品名的意义

§ 买卖双方交接货物的基本依据。《公约》规定：如果卖方交付货物不符合约定的品名，买方有权提出赔偿要求，甚至拒收货物或撤销合同。

三、品名的填写：在“name of commodity” or “description of goods”处直接填写品名

四、规定品名的注意事项

1、明确具体//2、尽可能使用国际通行的品名//3、注意有关国家的关税、进出口限制和运费的差别//4、合同条款要求品名前后一致

第二节 商品的质量

一、定义：简称品质，是指货物的内在素质与外观形态的综合。

二、品质表示方法

（一）以实物表示货物品质

§ 1、看货买卖

§2、凭样品成交

(1) 种类: 凭卖方样品买卖, 凭买方样品买卖, 凭对等样品买卖(回样、确认样)

(2) 注意事项

∅ 样品要有足够的代表性

∅ 要留有复样

∅ 卖方交货品质必须与样品完全一致, 如果卖方对品质无绝对把握时, 应在合同条款中相应作出灵活的规定。

∅ 严格区分参考样品和标准样品

∅ 防止侵犯第三者的工业产权

《公约》第42条规定: 若卖方按照买方的提供的技术图纸、规格等进行生产和交货, 而第三方根据工业产权或其他知识产权要求任何权利或其他要求时, 卖方可不负责任。

(二) 以说明表示货物质量的方法(Description)

1、凭规格、等级或标准买卖: (Sale by Specification, grade or standard)

2、凭说明书和图样买卖 (Sale by Description Illustration) 适用于技术密集型产品

3、凭商标或品牌买卖 (Sale by Trade Mark or Brand)

§ 品牌 (Brand): 工商企业给其制造或销售的产品所冠的名称, 用来区别其他企业的同类产品

§ 商标 (Trade Mark): 是产品文字名称, 图案记号, 或两者相结合的一种设计, 经向有关部门注册登记后, 经批准享有其专用权的标志。

(2) 品质增减价条款的规定方法:

§ ①对机动幅度内的品质差异, 可按交货实际品质规定予以增价和减价。

§ ②只对品质低于合同规定的部分扣价。

第三节 商品的数量

一、约定商品数量的意义

《公约》规定: 按约定数量交货是卖方的基本义务。卖方多交货, 买方可拒收多交部分, 也可收取多交部分, 但应按合同价格付款。卖方少交货, 卖方应在规定的交货期届满前补交, 但不得使买方遭受不合理的 inconvenience 或承担不合理的开支, 同时买方保留要求损害赔偿的权利。

二、计量单位与计量方法

(一) 计量单位

1、按品种确定计量单位 (了解)

2、国际贸易中的度衡制度

公制(或米制) / 英制/美制/国际单位制

§ 不同的度量衡制度导致同一计量单位所表示的数量有差异。例如，1公吨=1000公斤，1长吨=1016公斤，1短吨=907公斤

(二) 重量的计算方法 (重点)

1、按毛重(Gross Weight, 简称GW)计。

2、按净重(Net Weight, 简称NW)计

去皮的方法：按实际皮重/按平均皮重/按习惯皮重/按约定皮重

3• 按公量计重(Conditioned Weight)。

4• 按理论重量计重(Theoretical weight)。适用于有固定规格和固定体积的商品。

5• 法定重量(Legal weight) =纯商品重量+直接接触商品的包装材料的重量。海关征税的依据

三、合同中的数量条款

1、基本内容：由成交商品的数量和计量单位组成。

2、数量条款要明确具体

不宜采用“大约”“近似”“左右”等。根据《跟单信用证统一惯例》规定，“约数”可以解释为交货数量有不超过10%的增减幅度。

3、合理确定数量的机动幅度条款

数量机动幅度条款就是溢短装条款(more or less clause)。是在规定具体数量的同时，再在合同中规定允许多装或少装的一定百分比。

完整的溢短装条款由三部分组成：机动幅度/选择权/超过或不足部分的计价方法

第四节 商品包装

一、包装的重要性：保护功能/方便功能/促销功能

二、包装的分类

§ (一) 运输包装(transport packing)又称大包装、外包装

1. 对运输包装的要求

必须适应商品的特性

必须适应各种不同运输方式的要求

必须考虑有关国家的法律规定和客户的要求

要便于各环节有关人员进行操作

要在保证包装牢固的前提下节省费用

2、运输包装的种类(了解)

3、运输包装的标志(重点)

(1)运输标志(shipping mark)，又称“唛头”，由一些字母、数字、简单的文字及几何图形组成。

标准运输标志的组成：收货人或买方的字简称/参照号码/目的地/件数号码

(2) 指示性标志(indicative mark)提示注意又称注意标志

(3) 警告性标志(warning mark)又称危险品标志

(二) 销售包装(selling packing)，又称小包装(small packing)、内包装(inner packing)

1、销售包装的种类（了解）

2、对销售包装的要求

1) 便于陈列展售

2) 便于识别商品

3) 便于搬带和使用

4) 要有艺术吸引力

5) 注意条形码标志的使用

6) 提倡绿色包装（Green Package）

7) 注意各国的风俗习惯：包装的图案/包装的色彩/包装的数字/包装的文字说明

8) 注意有关国际法的规定

三、中性包装：不标明生产国别、地名、厂名、商标或品牌的包装

✓ 定牌中性：包装上仅有买方指定的商标 / 牌名，但无生产地名和出口商的名称

✓ 无牌中性：商品和包装上无商标 / 牌名，也无产地和厂名。

四、约定包装条件的意义

《公约》第35条规定：卖方必须按照合同规定的方式装箱或包装。如果卖方交付的货物未按合同规定的方式装箱或包装，就构成违约。买方可以要求损害赔偿，甚至拒收货物。

五、买卖合同中的包装条款

包装材料、包装方式、包装规格、包装费用等

第八章 贸易术语

第一节 贸易术语概述

一、含义：用一个简短的英文缩写字母表示交易双方责任、费用与风险划分的专门用语

二、性质：表示交货条件，比方FOB与DES。表示成交价格的构成，比方FOB与CIF

三、作用

有利于买卖双方洽商交易和订立合同

有利于买卖双方核算价格和成本

有利于解决合同履行中的争议

四、有关贸易术语的国际惯例

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

§ (一) 国际贸易惯例：在长期国际贸易实践中逐渐形成和发展起来，为大多数国家所认可和遵循的一些习惯做法和解释。

(二) 有关贸易术语的国际贸易惯例

1、《1932年华沙—牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932)

§ 由国际法协会制定，专门解释CIF术语，在东欧、北欧一些国家采用

2、《1941年美国对外贸易定义修订本》

§ 由美国商业团体制定，解释6种贸易术语，在美国、加拿大等美洲国家采用，与《INCOTERMS 2000》的解释有明显区别

3、《2000年国际贸易术语解释通则》简称：《INCOTERMS 2000》

由国际商会(ICC)制定，最早制定于1936年，后经过历次修订，目前为2000年版本。包括13种贸易术语，在170多个国家和地区采用

第二节 常用的贸易术语(重点)

一、装运港交货的贸易术语

§ (一) FOB术语：Free on Board (···named port of shipment)，称为装运港船上交货

2、适用于水运

3、卖方义务

✓ 提供符合合同规定的货物

✓ 办理出口清关手续

✓ 在约定的装运期和装运港，按港口惯常办法，把货物装到买方指定的船上，并向买方发出已装船的通知

✓ 负担货物在装运港越过船舷为止的一切费用与风险

✓ 提交约定的单据或相等的电子信息。

4、买方义务

✓ 租船订舱，并将船名和到港装货日期给通知卖方。

✓ 负担货物在装运港越过船舷后的一切费用与风险。

✓ 办理进口许可证、进口清关手续

✓ 在卖方按照规定交货时受领货物

✓ 接受卖方提供的单据，按合同规定支付价款。

5、注意点

(1) 注意“装上船”与以“船舷为界”的使用

§ 船舷为界只能说明风险划分的界限，并不能表示双方费用划分的界限

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

(2) 用FOB变形规定装船费用的负担

- ✓ FOB班轮条件 (FOB Liner Terms)：运费包含装卸费用，支付运费方负担装船费用
- ✓ FOB吊钩下交货 (FOB Under Tackle)：买方负担装船费
- ✓ FOB包括理舱 (FOB stowed, FOBS)：卖方负责装船并负担理舱费
- ✓ FOB包括平舱 (FOB Trimmed, FOBT)：卖方负责装船并负担平舱费
- ✓ FOB包括理舱和平舱 (FOB Stowed and Trimmed, FOBST)：卖方负责装船并负担理舱费和平舱费

(3) 注意船货衔接

(4) 买方委托卖方办理租船订舱

5、注意《1941年美国对外贸易定义修订本》对FOB的解释与运用

✓ 美国惯例把FOB笼统地解释为在某处某种运输工具上交货，其适用范围很广。

§ 如果表达与《INCOTERMS 2000》FOB术语（装运港船上交货）的意思，

(1) 其写法为：FOB+vessel+装运港

(2) 以船舱为界划分风险

(3) 买方支付卖方协助提供出口单证的费用以及出口税和因出口而产生的其他费用。

(二) CIF术语：1、英文全称：Cost, Insurance and Freight (...named port of destination)

§ 中译名：成本加保险费加运费 (...指定目的港)

§ 2、该术语仅适用于水运。

3、卖方义务

✓ 负责租船订舱，在规定的装运港和期限内将货物装上船，并支付货物运至目的港的运费，货物装船后通知买方。

✓ 承担货物在装运港越过船舷为止的一切费用和 risk。

✓ 办理货运保险

✓ 办理出口清关手续

✓ 提供出口单据或相等的电子讯息。

4、买方义务

✓ 承担货物在装运港越过船舷之后的 risk 和费用

✓ 办理进口清关手续

✓ 接受卖方提供的单据或电子讯息

✓ 按合同规定支付货款。

5、注意事项：

第一，正确理解风险与保险的关系

- ✓ 风险以装运港船舷为界
- ✓ 卖方属于代办保险，只需投保最低的险别

第二，租船订舱和装船通知

- ✓ 卖方只须按照惯常航线，租用适航的船只
- ✓ 卖方应及时发出装船通知

第三，CIF属于装运港交货术语，不是目的港交货术语。

第四，CIF属于象征性交货，典型的单据买卖。

第五，明确卸货费的负担

- ✓ CIF Liner Terms (CIF班轮条件)：卸货费由负担运费的卖方负担
- ✓ CIF Landed (CIF卸至岸上)：卖方负担卸货费
- ✓ CIF Ex Tackle (CIF吊钩下交货)：卖方负担卸货费
- ✓ CIF Ex Ship's Hold (CIF舱底交货)：买方负担卸货费

(三) CFR术语：1、英文全称：Cost and Freight(.....named port of destination)。

中译名：成本加运费(.....指定目的港)

2、CFR =CIF-I-F=FOB+F

3、CFR中卖方的义务比CIF少一项：无义务办理货物运输保险，其余各项相同

4、卖方的基本义务

负责租船订舱和支付运费，在约定期限内在装运港装船，并及时向买方发出已装船通知。

承担货物在装运港越过船舷之前的一切费用和 risk。

办理出口清关手续；

提供出口单据或同等的电子讯息。

5、买方义务

承担货物在装运港越过船舷之后的一切费用和 risk。

在指定的目的港接受承运人所交货物

办理进口清关手续

接受卖方提供的单据，按合同规定支付货款。

二、货交承运人的贸易术语

(一)对FCA术语的解释：1、FCA的全文是Free Carrier (···named place)，货交承运人(···指定地点)

§2、是指卖方在指定地点将货物交给买方指定的承运人就完成交货。

3、卖方义务

- Q 承担货物交给承运人以前的一切风险。
- Q 在指定地点按约定日期将货物交给买方指定的承运人，并给予买方货物已交付的充分通知。
- Q 办理出口清关手续，
- Q 提供出口单据或相等的电子信息。

4、买方义务

- Q 承担货物在交给指定承运人之后的一切风险
- Q 办理进口清关手续
- Q 订立运输合同，并将承运人名称及时通知卖方。
- Q 收取货物，接受单据，支付货款

5、使用FCA术语应注意的事项

第一，交货地点的规定非常重要

- ✓ 交货地为卖方处所时，卖方要将货物装上指定承运人的运输工具；
- ✓ 其他情况时，货物交由买方指定承运人处置时（未卸下）。

第二，注意FCA与FOB的异同点

相同点：均属F组术语，主要运费未付

不同点：

- ✓ 运输方式：FOB只适合水运；FCA适合一切运输方式
- ✓ 交货和风险转移的地点不同：FOB：装运港船舷，FCA：货交承运人

（二）对CPT术语的解释

- 1、英文全称：Carriage paid to (…named place of destination)运费付至指定目的地
- 2、卖方负责订立运输合同，并在指定时间、地点将货物交给第一承运人。
- 3、CPT=FCA+F
- 4、CPT中卖方的义务比FCA多一项：有义务办理货物运输，其余各项相同

5、卖方的基本义务

- Q 承担货物交给承运人以前的一切风险。
- Q 在指定地点按约定日期将货物交给承运人，给予买方货物已交付的充分通知。
- Q 办理出口清关手续
- Q 订立运输合同。
- Q 提供出口单据或相等的电子信息。

6、买方的基本义务

承担货物在交给指定承运人之后的一切风险。

办理进口报关

收取货物，接受单据，支付货款

4、CPT与CFR的不同点

(三) 对CIP术语的解释

1、英文全称：Carriage and Insurance paid to (…named place of destination)，运费、保险费付至指定目的地，

2、 $CIP=CPT+I=FCA+I+F$

3、CIP中卖方的义务比CPT多一项：有义务办理货物运输保险，其余各项相同

4. 卖方的基本义务

承担货物交给承运人以前的一切风险。

订立运输合同

在指定地点按约定日期将货物交给承运人，给予买方货物已交付的充分通知。

办理出口清关手续，

办理保险

提供出口单据或相等的电子信息。

6、买方的基本义务

承担货物在交给指定承运人之后的一切风险。

办理进口报关

收取货物，接受单据，支付货款

第三节 其他贸易术语

一、EXW

Ex Works (…named place)工厂交货。

卖方在其所在地将备妥的货物交付买方，就完成交货义务。

卖方承担责任、费用和 risk 最小的一种术语。

适用于各种运输方式。

卖方不负责将货物装上买方指定的运输工具上

费用和 risk 的分界点：卖方所在地货交买方处置。

买方办理进出口清关手续

二、FAS, Free Alongside Ship (…named port of shipment), 装运港船边交货 (…指定装运港)

适用于水运。

卖方在指定装运港将货物交到买方指定的船边, 就履行了交货义务。

卖方负责出口清关, 买方负责进口清关。

双方风险和费用的分界点: 货交装运港口指定的船边

三、目的地交货的贸易术语

1、DAF, Delivered At Frontier (…named place), 边境交货 (…指定地点)

适用于各种运输方式。

卖方将货物运至边境的指定地点, 在毗邻国家海关关境之前, 将仍处于交货工具上还没有卸下的货物交给买方处置, 卖方就履行了交货义务。

双方风险、费用的划分点: 边境的指定地点货交买方处置

卖方负责出口清关, 买方负责进口清关。

2、DES, Delivered Ex Ship (…named port of destination), 目的港船上交货 (…指定目的港)

适用于水运

卖方应将货物运至约定的目的港, 并将货物在船上交给买方。

双方费用和风险的划分点: 目的港船上将货物交买方处置

卖方负责出口清关, 买方负责进口清关。

3、DEQ, Delivered Ex Quay (…named port of destination), 目的港码头交货 (…指定目的港)

卖方在指定目的港码头将货物交给买方, 即完成交货。

适用于水运

双方风险、费用划分点: 指定目的港码头

卖方出口清关, 买方负责进口清关

4、DDU, Delivered Duty Unpaid (…named place of destination), 未完税交货 (…指定目的地),

卖方将货物运至进口国内指定目的地, 将货物交给买方处置, 不办理进口清关手续, 也不必将货物从运输工具上卸下, 就完成交货。

买方负责办理进口清关手续

适用于各种运输方式。

5、DDP, Delivered Duty paid (…named place of destination), 完税后交货 (…指定目的地)

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

§ 卖方负责将货物运至进口国指定目的地，办理进口清关手续，并在交货运输工具上将未卸下的货物交付买方支配，即完成交货。

§ 卖方办理进出口清关手续

§ 卖方承担责任最大的一种术语。

§ 适用于各种运输方式。

第四节 13种贸易术语的总结

一、贸易术语的分类

(一) 按交货地点分类

1、在出口国交货的贸易术语：8种：FOB、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP、FAS、EXW

2、在进口国交货的贸易术语：5种：DAF、DES、DEQ、DDU、DDP

(二) 按交货形式分类

1、实际交货的贸易术语：5种：DAF、DES、DEQ、DDU、DDP

2、象征性交货的贸易术语：8种：FOB、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP、FAS、EXW

(三) 《INCOTERMS 2000》对贸易术语的分类

§ 1、E组：启运术语，1种，EXW

§ 2、F组：主要运费未付术语，3种，FOB、FCA、FAS

§ 3、C组：主要运费已付术语，4种，CFR、CIF、CPT、CIP

§ 4、D组：到达术语，5种，DAF、DES、DEQ、DDU、DDP

二、13种贸易术语的归纳对比

§ 三、13种贸易术语交货点和风险点示意图

第九章 国际货物运输

第一节 国际运输方式

一、海洋运输Ocean Transport (重点)

(一) 特点：(了解)

(二) 分类

1、班轮运输(Liner Transport) (重点)

(1) 特点：“四固定” / “两管” / 承运货物比较灵活 / 承托双方权利、义务以班轮提单条款为依据。

(2) 班轮运费(Liner Freight)=基本运费+ Σ 附加费

基本运费计算标准：

学习交流开拓视野, 资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们, 共创美好明天; 本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑, 欢迎转载, 转载请注明出处

- Q ①按货物毛重计收: 以重量吨(weight Ton)计收, 用“w”表示。
- Q ②按货物体积计收: 以尺码吨(Measurement Ton)计收, 以“M”表示。
- Q ③按货物价格计收, 以“AV”或“Ad Val”表示。一般按货物FOB价值的一定百分比收取。
- Q ④按收费高者计收:
- Q ⑤按货物件数计收。
- Q ⑥由船、货双方议定。

2、租船运输: 定程租船 Voyage Charter/定期租船 Time Charter/光船租船 Demise Charter

二、铁路运输 Rail Transport (了解)

三、航空运输 Air Transport (了解)

四、管道运输和邮包运输(Pipeline Transport and Parcel Post Transport) (了解)

五、集装箱运输(Container Transport)

1、规格 (了解)

2、种类 (了解)

3、装箱方式

§ 整箱货(Full Container Load, FCL)/ 拼箱货(Less Than Container Load, LCL)

4、货物的交接方式 (了解)

5、计费方法

§ 按件杂货基本费率和附加费计算, 以每运费吨为计算单位

§ 按包箱费率计算, 以每个集装箱为计费单位, 按所使用的箱形只数计费。

六、国际多式联运构成条件 (了解)

第二节 国际货物运输单据

一、海运提单 (Bill of Lading, B/L) (重点)

(一)定义: 是承运人或其代理人在收到货物后签发给托运人的一种证件, 它体现了承运人与托运人之间的相互关系。

(二)性质

Q 是承运人或其代理人出具的货物收据(Receipt for the Goods)

Q 是代表货物所有权的凭证(Document of Title)

Q 是承运人和托运人之间运输契约的证明(Evidence of the Contract Carriage)。

(三)提单的签发

§ 正本提单(Original B/L): 标明(Original)字样。一式两份或一式三份, 凭其中任何一份都可以提取货物, 其余的正本提单自动失效。

学习交流开拓视野,资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们,共创美好明天; 本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑, 欢迎转载, 转载请注明出处

§ 副本提单(Non-negotiable or copy B/L); 没有承运人、船长或其代理人的签名盖章, 无法律
效力。一般都标明“copy”或“Non-negotiable”字样。

(四) 提单分类

1、签发提单时货物是否装船

Q 已装船提单(Shipment or on Board B/L)/备运提单(Received for Shipment B/L);

2、按提单收货人抬头

Q 记名提单(Straight B/L)/不记名提单(Bearer B/L)/指示提单(Order B/L)

3、按提单有无不良批注: 清洁提单(Clean B/L) /不清洁提单(Unclean B/L);

§ 4、按运输方式

Q 直达提单(Direct B/L)/转船提单(Transshipment B/L)/联运提单(Through B/L);

§ 5、根据内容繁简不同: 全式提单(Long Form B/L)/简式提单(Short Form B/L);

6、其它种类提单

§ (1) 舱面提单(On Deck B/L); 又称甲板货提单。

§ 《海牙规则》规定, 承运人对甲板货的灭失和损坏不负责任。《汉堡规则》规定, 承运人应对
甲板货的灭失或损坏负责, 但由于甲板货的固有危险所引起的除外。

§ (2) 过期提单(Stale B/L), 超过了规定的交单日期或者晚于货物到达目的港的提单。

前者是指卖方超过提单签发日期后21天才交到银行议付的提单, 银行拒绝接受。

后者, 在近洋运输中容易出现, 在近洋国家间的贸易合同中订有“Stale B/L is acceptable”

§ (3) 倒签提单(antedated B/L): 承运人签发日期早于实际装船日期的提单

§ (4) 预借提单(Advanced B/L): 合同要求的装船日已到, 托运人未能及时装船, 为了顺利索款,
托运人要求承运人提前签发已装船提单。

二、铁路运输单据(了解)

三、航空运单(Air Way Bill) (了解)

四、邮包收据(了解)

五、多式联运单据(Multi-modal Transport Documents, MTD) (了解)

第三节 装运条款

一、装运时间

1、明确规定一段时间或最迟期限。2、规定在收到信用证后若干天装运。3、笼统规定近期装运

二、装运港和目的港

1、规定方法: 规定一个港口名/规定两个或两个以上的港口名/规定某一航区

规定国外港口的注意事项: 不接受我国政策不允许往来的港口//对国外港口的规定尽量具体明确。

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

//一般不接受指定码头或泊位装卸货物的条款//不接受内陆城市为装卸港的条件//注意港口具体条件//注意国外港口有无重名

三、分批装运与转运

(一) 分批装运 Partial Shipment：指一笔成交的货物分若干批次装运。

1、规定方法：只规定“允许分批”/规定分批次数、数量和时间

2、“UCP500”的规定：

Q 一笔成交货物，在不同时间和地点分别装在同一航次、同一条船上，即使分别签发了若干不同内容的提单，也不能按分批装运论处。

Q 除非信用证另有规定，允许分批装运。

Q 如果信用证规定了分批装运时间，其中任何一批未按批分批装运，信用证对该批和以后各批货物均告失效

四、装卸时间和滞期、速遣费

1、装卸时间规定方法：连续日/累计24小时晴天工作日计算/按港口习惯速度尽快装卸

第十章 国际货物运输保险

第一节 货物运输保险概述

一、货物运输保险的含义：

是指投保人向保险人交纳一定的保险费，投保一定险别，保险人承保后，对于被保险标的在运输途中发生的承保范围内的损失给予经济补偿。

二、保险关系人（了解）

三、保险原则

1、损失补偿原则

2、可保利益原则：可保利益指投保人或被保险人对保险标的具有合法的经济利益。

3、近因原则：该原则是为了明确事故与损失之间的因果关系，认定保险责任。

4、最大诚信原则：是指签订保险合同的各方当事人必须最大限度地按照诚实与信用精神协商签约，

第二节 海运货物保险承保的范围

一、承保的风险

(一) 海上风险 Perils of the Sea

Q 1、自然灾害：恶劣气候，雷电，洪水，流冰，地震，火山爆发，海啸，浪击落海以及其他人力不可抗拒的灾害

Q 2、意外事故：搁浅、触礁、沉没、碰撞、火灾、爆炸、失踪等

(二) 外来风险：

- § 1、一般外来风险：偷窃、淡水雨淋、短量、沾污、破碎、受潮受热、渗漏、串味、生锈、钩损
§ 2、特殊外来风险：是指由于国家的政策、法令、行政命令、军事等原因所造成的风险和损失。

二、保险人承保的损失

(一) 全部损失：

- 1、实际全损： 保险标的物完全灭失//保险标的物丧失原有属性//船舶失踪达到一定时期
- 2、推定全损：

Q 保险标的实际全损已经无法避免

Q 被保险人丧失对保险标的的实际占有

Q 在保险标的严重受损的情况下

第一，船舶的修理费用超过其修理后的价值

第二，货物严重受损，修理费用和续运费用大于货物本身的价值

注意：被保险人向保险人索赔推定全损，必须向保险人进行委付，申明愿意将保险标的一切权益转让给保险人，要求按全损赔偿。

(二) 部分损失：

- 1、共同海损具备条件：

Q 危险必须是实际存在的，或不可避免

Q 消除船、货共同危险所采取的措施，必须是有意识的和合理的

Q 必须是属于非正常性质的损失，费用支出是额外的。

《1994年约克·安特卫普规则》规定共同海损分摊

V 原则：谁受益，谁分摊。

V 参与共同海损分摊的价值包括船舶受益价值、货物受益价值与到付运费价值

V 各自分摊金额=各自受益价值*分摊比例

- 2、单独海损 (Particular Average)：

§ 是保险标的物的部分损失，不是全部损失

§ 为一种特定利益的损失，仅仅与对该保险标的具有可保利益的人和他的保险人有关

§ 仅指损失本身，不包括由损失引起的费用。

- 三、保险人承保的费用：1、施救费用/2、救助费用

第三节 我国海运货物保险险别（重点）

我国海运货物保险条款（1981年1月1日修订本） China Insurance Clause ,简称CIC

- 一、基本险（主险）：

(一) 险别及责任范围

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

1、平安险：(Free from Particular Average , FPA) 原意是“单独海损”不赔

(1) 平安险的责任范围

- ✔ 被保险货物在运输途中遭遇自然灾害或意外事故造成货物的全损。
- ✔ 运输工具遭受意外事故造成货物的部分损失。
- ✔ 在运输工具已经发生意外事故，在此前后又遭受自然灾害所造成货物的部分损失。
- ✔ 装卸或转运中货物落海造成的全部或部分损失。
- ✔ 被保险人合理的施救费用
- ✔ 运输工具遇海难后，在中途港、避难港由于卸货、存仓以及运送货物所产生的特别费用。
- ✔ 共同海损的牺牲、分摊和救助费用。
- ✔ 运输契约订有“船舶互撞责任”条款，根据该条款规定应由货方偿还船方的损失。

2、水渍险(With Particular Average , WPA) :

- ✔ 其责任范围除包括平安险的各责任外，还负责被保险货物由于自然灾害所造成的部分损失。

3、一切险：(All Risk , AR)

- ✔ 责任范围除包括平安险和水渍险的各项责任外，还负责货物在运输过程中由于一般外来原因所造成的全部或部分损失。

(二) 保险人的除外责任：

- ✔ 被保险人的故意行为或过失所造成的损失。
- ✔ 属于发货人的责任所引起的损失。
- ✔ 在保险责任开始前，被保险货物已存在的品质不良或数量短差所造成的损失
- ✔ 被保险货物的自然损耗、本质缺陷、特性以及市价跌落、运输迟延所引起的损失或费用
- ✔ 海洋运输货物战争险条款和货物运输罢工险条款规定的责任范围和除外责任

(三) 责任起讫：又称保险期限。采用“仓至仓”条款(warehouse to warehouse, W/W)
保险责任自被保险货物运离保险单所载明的起运地发货人仓库开始生效，直至该项货物到达保险单所载明目的地收货人的仓库为止。

注意1：

- 📍 被保险货物在目的港卸离海轮的60天之内，不进入收货人仓库，保险责任自动终止
- 📍 在保险责任期限内，被保险货物转运到非保险单所载明的目的地时，保险责任自动终止
- 📍 被保险货物在运至保险单所载明的目的地前的某一仓库，被分配、分派，保险责任自动终止

注意2：FOB、CFR方式下的买方投保，保险人承保责任的起讫是“船舷至仓”

注意3：港口卸货转运内陆，可申请保险扩展

二、附加险

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

1、一般附加险：偷窃与提货不着险/淡水雨淋险/短量险/混杂玷污险/渗漏险/碰损破碎险/串味险/受潮受热险/钩损险/包装破裂险/锈损险等

2、特殊附加险

☑ 战争险/罢工险/交货不到险/进口关税险/舱面险/拒收险/黄曲霉素险/出口货物到香港或澳门存仓火险责任扩展条款等

战争险的保险责任起讫：以水上危险为限，即自货物在起运港装上海轮或驳船时开始，直到目的港卸离海轮或驳船时为止。如不卸离海轮或驳船，则从海轮到达目的港的当日午夜起算满15天，保险责任自行终止，如在中途转船，不论货物在当地卸货与否，保险责任以海轮到达该港或卸货地点的当日午夜起算满15天为止，待再装上续运海轮时恢复有效。

第四节 其他运输方式的货物保险（了解）

第五节 伦敦保险协会海运货物保险条款（Institute Cargo Clause，简称ICC）

一、种类

☐ 协会货物条款（A）——ICC（A）//协会货物条款（B）——ICC（B）//协会货物条款（C）——ICC（C）//协会战争险条款//协会罢工险条款（以上险别是主险）//恶意损害险条款（附加险）

二、主要内容

（一）ICC（A）险：

1、责任范围：“一切险减除外责任”，2、ICC（A）险大致相当于CIC的一切险

（二）ICC（B）险：

1、责任范围：“列明风险”，共11条。2、ICC（B）险大致相当于CIC的水渍险。

（三）ICC（C）险：

1、责任范围：只承保“重大意外事故” 2、ICC（C）险大致相当于CIC的平安险。

✓ ICC采用“仓至仓”条款。战争险也采用“水上或运输工具上的危险”

第六节 海上货物运输保险的投保与索赔

一、投保

（一）确定保险责任，选择险别的考虑要素：货物的种类、性质和特点//货物的包装//货物的运输情况//目的地的政治局势

（二）确定保险金额，交纳保险费

1、保险金额Insured Amount，又称投保金额

（1）出口货物保险金额=CIF货价*（1+加成率）

（2）进口货物保险金额=CIF货值

2. 保险费=保险金额×保险费率

(1) 出口业务中：保险费=CIF货价*(1+加成率)*保险费率

FOB与CFR术语下，保险费的计算

(2) 进口业务中，保险金额=CIF货价。保险费= CIF货价*保险费率

FOB与CFR术语下，保险费的计算

(三) 填写投保单

二、海运货物保险的索赔

1、索赔程序：被保险人或收货人马上通知保险人并申请联合检验。//向有关责任人提出书面索赔

//备妥索赔证明

2、保险赔款的计算

§ 对全损进行全额赔偿（在推定全损时，被保险人首先进行委付）

§ 对被保险人各自分摊的共同海损给付赔偿

§ 对单独海损的赔偿： (1)数量损失的计算， (2)质量损失的计算

第十一章 商品的价格（贸易术语）

一、作价原则

1、按照国际市场价格水平作价

2、结合国别原则

3、考虑影响商品价格的具体因素：交货地点和交货条件/运输距离/商品的品质和档次/季节因素和成交量/支付条件和汇率变动的风险

4、加强成本核算（重点）

(1) 出口商品盈亏率：是出口商品盈亏额与出口总成本的比率

出口商品盈亏额=出口销售人民币净收入—出口总成本

Q 出口销售人民币净收入是由该出口商品的FOB价按当时外汇牌价折成人民币

Q 出口总成本是指该商品的进货成本加上出口前的一切费用和税金

Q 出口商品盈亏率是正值为盈，是负值为亏。

2. 出口商品换汇成本

Q 出口外汇净收入指FOB价格的外汇净收入。

Q 换汇成本高于银行外汇买入价，出口亏损。换汇成本低于银行外汇买入价，出口盈利。

3. 出口创汇率,也称外汇增值率,

Q 在进料加工时，考察成品出口的创汇情况

三、 作价方法（了解）

四、佣金(Commission) (重点)

- 1、是中间商介绍生意或代买代卖所收取的佣金
- 2、表示法：在价格之后加列一定百分比的佣金率。例如：
- 3、计算佣金的基础：以合同金额（商业发票金额）直接计算，也可用货物的FOB价计算
- 4、计算佣金的方法

含佣价与净价的关系：含佣价=净价+佣金；净价=含佣价-佣金

计算佣金的第一种方法：

Q 佣金=含佣价*佣金率；净价=含佣价-佣金 =含佣价*(1-佣金率)

Q 含佣价=净价/(1-佣金率) 此方法有失公平，但依然广泛采用

计算佣金的第二种方法：

佣金=净价*佣金率；含佣价=净价+佣金 =净价*(1+佣金率)。此法较公平，但使用并不广，遗憾！

五、折扣(Discount)

Q 是卖方给予买方的一种价格减让。折扣通常是以成交额或发票金额为基础计算

Q 折扣额=成交额或发票金额*折扣率

六、几种常用价格的换算

七、合同中的价格条款

- 1、商品的单价，包括计价货币、单位价格金额、计量单位和贸易术语。
- 2、总值

七、实例计算 (重点)

(一) 出口报价核算

出口价格的构成：成本、费用和利润。

出口报价核算要点包括：

S 实际采购成本

S 费用：国内费用和国外费用（出口运费、出口保险费、佣金）

S 预期利润

信梁公司欲出口一批不锈钢厨具至开普敦，3个货号各装一个20英尺货柜。尺码单位为cm

货号 包装方式 长 宽 高 购货成本

3SAI 012RG 2套 / 箱 56 32.5 49 180元

3SASI 013 2套 / 箱 61.5 30.5 74 144

35A51004 8套 / 箱 63 35.5 25 55元

已知上海至开普敦20英尺FCL海洋运费为2200美元，增值税率为17%，退税率为9%，加一成投保一

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

切险加战争险，保险费率分别为0.8%和0.2%；这批货一个20英尺货柜的国内运杂费共2000元；出口商检费100元；报关费150元；港区港杂费600元；其他业务费用共1800元，包装费每箱2元。如果公司预期利润率为成交金额的6%，另客户要求3%的佣金。请报出3个货号CIFC3 CAPETOWN的价格(美元汇率为8.27:1)(计算过程保留4位小数,结果保留两位小数)

1. 20英尺FCL货量

$$Q_{3SAI 012RG}, 25 / (0.56 * 0.325 * 0.49) = 280 \text{箱}$$

$$Q_{3SAS1013}, 25 / (0.615 * 0.305 * 0.74) = 180 \text{箱}$$

$$Q_{3SAS1004}, 25 / (0.63 * 0.355 * 0.25) = 447 \text{箱}$$

2. 实际采购成本(每套)

3. 国内费用

$$Q_{3SAI 012RG}, [2000 + 280 * 2 + 100 + 150 + 600 + 1800] / 560 = 9.3036 \text{元}$$

$$Q_{3SAS1013}, [2000 + 180 * 2 + 100 + 150 + 600 + 1800] / 360 = 13.9167 \text{元}$$

$$Q_{3SAS1004}, [2000 + 447 * 2 + 100 + 150 + 600 + 1800] / 3576 = 1.5503 \text{元}$$

4. 上海至开普敦的20英尺FCL为2200美元，则海洋运费(每套)

$$Q_{3SAI 012RG}, 2200 / (280 * 2) = 3.9286 \text{美元}$$

$$Q_{3SAS1013}, 2200 / (180 * 2) = 6.1111 \text{美元}$$

$$Q_{3SAS1004}, 2200 / (447 * 8) = 0.6152 \text{美元}$$

$$5. \text{保险费用} = \text{报价} * (1 + 10\%) * (0.8\% + 0.2\%) = \text{CIFC} (1 + 10\%) * 1\%$$

$$6. \text{佣金} = \text{报价} * 3\% = \text{CIFC} * 3\%$$

7. CIFC3的报价

3SAI 012RG

CIFC = 实际采购成本 + 国内费用 + 运费 + 保险费 + 佣金 + 预期利润

$$\text{CIFC} = (166.1538 + 9.3036) / 8.27 + 3.9286 + \text{CIFC} (1 + 10\%) * 1\% + \text{CIFC} * 3\% + \text{CIFC} * 6\%$$

$$[1 - (1 + 10\%) * 1\% - 3\% - 6\%] * \text{CIFC} = (166.1538 + 9.3036) / 8.27 + 3.9286$$

对外报价公式

FOBC = 实际购货成本 + 国内费用 + 预期利润 + 佣金

CFRC = 实际购货成本 + 国内费用 + 运费 + 预期利润 + 佣金

CIFC = 实际购货成本 + 国内费用 + 运费 + 保险费 + 预期利润 + 佣金

其中：

$$\text{保险费} = \text{报价} * (1 + \text{加成率}) * \text{保险费率}$$

$$\text{佣金} = \text{报价} * \text{佣金率}$$

预期利润=报价*预期利润率

(二) 出口还价核算

Q通常采用倒算法,以销售收入减去相应的指标,分析还价后价格中某指标可能发生的改变,准确判断是否接受对方的还价。

Q出口还价核算所采用的公式

利润=销售收入-费用-实际采购成本

实际采购成本=销售收入-费用-利润

某项费用=销售收入-利润-其他费用-实际采购成本

某进出口公司和德国的一家中间商商谈关于出口1个20英尺集装箱玻璃器皿的事宜。玻璃器皿3打装1纸箱,尺码为60 *30 * 40cm³,毛重29公斤,净重25公斤。购货成本为每打660元,含增值税17%,出口退税为9%,费用按购货成本的4%计。已知货物出口到德国一个20英尺集装箱海运包箱费率为USD 2250。对方还价每打80.60美元CFR汉堡,请问我方若想保持4%的最低利润率,购货成本至少下降多少?

§费用=660×4%=264元

§20英尺集装箱的货量: 25 / (0.6*0.3*0.4)=347箱, 3×347=1041打

§海运运费: 2250 / 1041=2.1614美元

§实际购货成本: [80.60×(1-4%)-2.1614]×8.27-264=595.6247元

Q购货成本需要下降:

我方向瑞典某公司出口塑料餐具一批,包装方式为10打/箱;箱的尺码为50×40×24cm³;供货价为60元/打。增值税率17%,出口退税率9%;国内费用:包装费5元/箱,一个20英尺集装箱仓储费500元;国内运杂费800元;商检费150元;报关费50元;港口费400元;业务费1200元;其他费用2100元。保险按发票金额加一成,投保一切险0.7%和战争险0.3%。海洋运费从上海到斯德哥尔摩一个20英尺集装箱运费1350美元,汇率为7.8元/美元,公司预期利润率为10%。

(1)报CIFC5价格(起订量为一个20英尺集装箱)

(2)对方还盘CIFC5 的价格7.8美元,计算我方总利润额和利润率是多少?

(3)按对方还盘,同时保持5%的利润率,则国内供货价格应为多少?

(4)经协调,厂商同意将供货价格降为57元,请按8%的利润率重报CIFC5价。

(1)一个20英尺FCL集装箱可装:

25/0.5* 0.4*0.24)=520(箱) 520*10=5200打

实际收购成本=60-(60*9%) / (1+17%)=55.3846元

学习交流开拓视野,资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
 热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们,共创美好明天; 本教程由深圳外贸
 论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑, 欢迎转载, 转载请注明出处

国内费用: $5 / 10 + (500 + 800 + 50 + 150 + 400 + 1200 + 2100) / 5200 = 15$ 元

海洋运费 = $1350 / 5200 = 0.2596$ (美元)

保险费 = $CIFC * (1 + 10%) * (0.8\% + 0.2\%)$

佣金 = $CIFC * 5\%$

预期利润 = $CIFC * 10\%$

§ $CIFC5 = [55.3846 + 1.5] / 8.25 + 0.2596 / [1 - 10\% - 5\% - (1 + 10\%) * 1\%] = 8.53$ (美元)

(2) 成交总金额 = $7.8 * 5200 * 8.25 = 334620$ 元

国内总费用 = $5 * 520 + 5200 = 7800$ 元

海洋总运费 = $1350 * 8.25 = 11137.5$ 元

总佣金 = $334620 * 5\% = 16731$ 元

总保费 = $334620 * (1 + 10\%) * (0.7\% + 0.3\%) = 3680.82$ 元

§ 总利润 = $334620 - 288000 - 7800 - 11137.5 - 16731 - 3680.82 = 7270.68$ 元

§ 利润率 = $7270.68 / 334620 = 2.17\%$

(3) 实际购货成本 = 购货成本 - 退税收入

实际采购成本 = 销售收入 - 费用 - 利润

§ 实际购货成本: $[7.8 - 7.8 * 5\% - 7.8 * 1.1 * 1\% - 7.8 * 5\% - 0.2596] * 8.25 - 1.5 = 53.57$ 元

含税购货成本: $53.57 * 117 / 108 = 5803$ 元

(4) $CIFC = \text{实际购货成本} + \text{国内费用} + \text{运费} + \text{保险费} + \text{预期利润} + \text{佣金}$

(三) 出口成交核算

q 为了及时总结交易情况,有必要对出口交易进行核算。

q 详尽列出出口销售收入、退税收入、各项费用支出、采购成本、利润额和利润率。

经过反复磋商,双方对不锈钢厨具就下列交络条件达成一致。每个货号订购一个20英尺的货柜,

货号 成交数量 单价(美元/套) 成交金额

3SAI 012RG 560套 27.97 15663.20美元

3SASI 013 360套 26.55.5 9558.00美元

35A51004 3576套 7.72 27606.72美元

成交条件: $CIFC3\%CAPETOWN$

已知上海至开普敦20英尺FCL运费为2200美元,增值率为17%,退税率为9%,加一成投保一切险

加战争险,保险费率分别为0.8%和0.2%;这批货一个20英尺货柜的国内运杂费共2000元;出

口商检费100元;报关费150元;港区港杂费600元;其他业务费用共1800元,包装费每箱2元。(美

元汇率为8.27:1)根据上述成交资料进行出口成交核算

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

(提示：计算购货总成本、总销售收入、出口退税收入总额、国内费用总额、出口运费总额、出口
保险费总额、总佣金、合同总利润额、利润率)

购货总成本=560*180+360*144+3576*55=349320.00元

总销售收入=(15663.20+9558.00+27606.72)*8.27=436886.8984元

出口退税收入总额=349320/(1+17%)*9%=26870.7692元

国内费用总额=

(2000+280*2+100+150+600+1800)+(2000+180*2+100+150+600+1800)
(2000+447*2+100+150+600+1800)=15764.00元

出口运费总额=2200*3*8.27=54582.00元

出口保险费总额=52827.92*110%*(0.8%+0.2%)*8.27=4805.7559元

总佣金=52827.92*8.27*3%=13106.6070元

合同总利润额=销售收入+出口退税收入-运费-保险费-佣金-购货成本-国内费用

=436886.8984+26870.7692-54582.0000-4805.7559-13106.6070-349320.00-15764.00=26197.3047元

利润率=26197.3047/436886.8984=6%

第十二章 国际货款的结算

第一节 支付工具

一、汇票 (Bill of Exchange; Draft) (重点)

1、含义：出票人签发的，委托付款人在见票或者在指定日期无条件支付一定金额给收款人或持票人的票据。

2、基本当事人

§ 出票人/付款人/收款人

3、基本内容

①载明“汇票”字样：

②无条件支付命令

③金额(Certain in Money)

• Exchange for后面填写小写金额：货币代号+阿拉伯数字。The sum of后面填写大写金额：Say +货币全称+数字大写+only。金额不能涂改。如果要支付利息，必须表明利率。

④付款期限 (tenor)：

• 见票即付：at sight；//见票后××天付 (after sight)；//出票后××天付 (after date)；

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

• 指定日期付 (fixed date) //

⑤付款人姓名(Drawee) (受票人) 与付款地点(Place of payment)。

⑥汇票的收款人payee:

限制性抬头 (pay to Co. only) //指示式抬头 (pay to Co. or order) //持票人或来人抬头 (pay to bearer)

⑦出票日期(Date of Issue)

⑧出票地点 (Place of Issue)

⑨出票人签字(Signature of the Drawer)

⑨汇票的份数: 一式两份, 受票人付款原则是“付一不付二, 付二不付一”

4、种类:

根据出票人的不同, 分为: 银行汇票 (Banker's Bill) /商业汇票 (Commercial Draft)

按照有无随附单据, 分为: 光票 (Clean Bill) /跟单汇票 (Documentary Bill)

按付款时间的不同, 分为: 即期汇票 (Sight Draft) /远期汇票 (Demand Draft)

根据承兑人的不同, 分为: 银行承兑汇票/商业承兑汇票

4、票据行为

①出票 (Issue)

②提示 (Presentation)

③承兑 (Acceptance)

④背书 (Endorsement)

q 限定性背书: 记载被背书人名字, 不得再次转让

q 特别背书 (记名背书): 记载被背书人名字, 但可以多次背书

q 空白背书 (不记名背书): 无须记载被背书人名字, 就可以背书

⑤付款 (Payment)。

⑥拒付 (Dishonour) 与追索 (Right of Recourse)。

二、本票 (Promissory Note)

1、含义: 出票人签发的, 承诺自己在见票时无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。

2、基本当事人: 出票人/收款人

3、本票的必要项目与汇票类似

4、种类

q 按出票人分类: 商业本票/银行本票

q 按付款时间分类: 即期本票/远期本票

5、本票和汇票的比较：

三、支票 (Check)

1、含义：出票人签发的，委托某银行或其他金融机构在见票时无条件支付确定金额给收款人或持票人的票据。

2、基本当事人：出票人/付款行/收款人

3、出票人应负的责任：

- 票据责任：出票人对收款人担保支票的付款
- 法律责任：出票人应在付款银行存有不低于票面金额的存款。

4、支票的必要项目与汇票类似

5. 种类

非划线支票：可取现金，又称敞口支票/

划线支票：不能提现，只能转账

第二节 支付方式 (一)----汇付和托收

一、汇付 (Remittance)，又称汇款，付款人主动通过银行或其他途径将款项交给收款人。

(一) 当事人：汇款人 (Remitter) /收款人 (Payee) /汇出行 (Remitting Bank) /汇入行 (Paying Bank) 或解付行

(二) 种类

1、电汇 (Telegraphic Transfer, T/T)

2、信汇 (Mail Transfer, M/T)

3、票汇 (Remittance by Banker's Demand Draft, D/D)

- 汇出行代替汇款人开立的以其分行或代理行为解付行支付一定金额给收款人的银行即期汇票

(三) 性质：属于商业信用，顺汇。

(四) 在国际贸易中的应用：预付款/交货付现/赊销

二、托收 (Collection)

(一) 定义：出口方出示汇票委托银行向进口方收取货款的一种支付方式。

(二) 当事人：委托人//托收行 /代理行/提示行 /付款人/需要时的代理

(三) 种类

1、根据所使用的汇票的不同，分为：

光票托收 (Clean Collection) 跟单托收 (Documentary Collection)

2、根据交单条件的不同，跟单托收分为：付款交单/承兑交单

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

(1) 付款交单 (Documents against payment ,D / P)

Q 出口人委托银行，只有在进口人付清货款后，才能把商业单据交给进口人。

Q 按付款时间的不同， D / P可分为：

即期付款交单 (D / P at Sight) / 远期付款交单 (D / P after Sight)

D/P业务流程图

如果付款日晚于到货日期，买方凭信托收据(Trust Receipt)借单，先行提货；

Q 代收行同意借单，由代收行承担风险；

Q 出口人主动授权同意借单，出口人承担风险

2、承兑交单 (Documents against Acceptance ,D / A)

• 出口人开具远期汇票，进口人承兑汇票后，得到商业单据，待汇票到期日，再履行付款义务。

(四) 性质

Q 商业信用

Q 银行有“三不管”：不负责审查单据真伪；/不负责买方是否付款；不负责货物的真实情况

(五) 出口方的风险防范

Q1、申请国际保理(factoring)

Q2、投保出口信用险(export credit insurance)

第三节 信用证支付方式 (重点)

一、含义 (Letter of Credit, L/C)

银行根据买方的指示向卖方开立的、在一定期限内凭规定单据付款的书面承诺。

二、特点：

Ø 开证行负第一付款责任

Ø 信用证是独立于合同之外的一种自足文件

Ø 信用证处理的是单据而不是货物

三、当事人

1、开证申请人(Applicant)：受到两个合同的约束：买卖合同/开证申请书

2、开证银行 (Opening Bank ,Issuing Bank)：

Ø 根据开证申请人的指示开证/第一性的付款责任/终局性付款/取得质押的权利/付款和拒付处理

3、通知银行 (Advising Bank, Notifying Bank)：验明信用证的真实性/转交信用证给出口方

4、受益人(Beneficiary)：做到货约一致、单货一致、单单一致、单证一致

5、议付行(Negotiating Bank)：严格审单/议付 (押汇) /买入受益人(出口商)的汇票和单据，并按票面金额扣除从议付日到估计收到票款之日的利息，将余额支付受益人

学习交流开拓视野,资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们,共创美好明天; 本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑, 欢迎转载, 转载请注明出处

6、付款行 (Payi ng Bank): 可以是开证银行, 也可以是它指定另一家银行/终局性付款

7、保兑行(Confi rmi ng Bank): 保兑是开证行以外的银行承诺/在信用证上加具保兑后, 成为信用证第一付款人

四、信用证支付的一般程序(重点)

五、信用证的主要内容

Q对信用证本身的说明/对货物的要求/对运输的要求/对单据的要求/特殊要求/责任文句

六、《跟单信用证统一惯例》(国际商会第500号出版物)简称: "UCP500"。

七、信用证开立的形式

1、信开本 (To Open by Ai rmai l) 2、电开本 (To Open by Cable) : 简电本/全电开

八、种类(重点)

1、按信用证项下的汇票是否附有货运单据分:

Q跟单信用证 (Documentary Credit)/光票信用证 (Clean Credit)

2、以开证行所负的责任为标准分:

Q不可撤销信用证 (Irrevocable Credit)/可撤销信用证 (Revocable Credit)

Ø《UCP500》规定: 如信用证中没有表明“不可撤销”或“可撤销”, 应视为不可撤销信用证。

3、按有无另一家银行加以保兑分:

保兑信用证(Confirmed Letter of Credit)/不保兑信用证 (Unconfirmed Letter of Credit)。

4、按付款时间的不同分:

(1) 即期信用证 (Sight Credit), 又称付款信用证: 只要受益人提交合格的出口单据, 银行立即付款

(2) 远期信用证 (Usance L/C): 银行收到受益人提交合格出口单据, 在规定的将来时间付款
银行承兑远期信用证: 某银行为远期汇票的承兑人

延期付款信用证: 不要求受益人开立远期汇票, 但在用证中明确规定将来付款的时间

“假远期信用证”: 受益人开出远期汇票, 付款行负责承兑并贴现, 并规定一切贴现利息和费用由进口人负担。

5、按受益人的索款路线分类:

(1) 议付信用证 Negotiation Credit: 开证行允许受益人向某一指定银行或任何银行交单议付的信用证。分为: 公开议付信用证/限制议付信用证

(2) 付款信用证 Payment Credit: 受益人只能向开证行或其指定的付款行交单索偿

6、根据受益人对信用证的权利可否转让分

(1) 可转让信用证 (Transferable Credit)只能转让一次。分批装运条件下, 可将信用证金额

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

分割转让几个第二受益人

(2) 不可转让信用证 (Non-transferable Credit)

Q 凡信用证中未注明“可转让”的，就是不可转让信用证。

7、循环信用证 (Revolving Credit)：(1) 按时间循环 (2) 按金额循环

8、对开信用证 (Reciprocal Credit)

Q 指两张信用证的开证申请人互以对方为收益人而开立的信用证。两张信用证金额大体相等

Q 通常是在易货贸易、来料加工、来件加工中使用。

8、对背信用证 (Back to Back Credit)

Q 又称转开信用证或背对背信用证或桥式信用证 (Bridge Credit)。

Q 是指受益人要求原证的通知行或其他银行以原证为基础，另开一张内容相似的新信用证。

Q 适宜于间接贸易

9、预支信用证 (Anticipatory Credit)

§ 受益人可在装运货物前先行开具汇票向指定银行(通常是通知银行)收款的信用证。

§ 受益人先收款，后交单。进口方急于进口紧缺商品。又称“红条款信用证”

10、备用信用证

- 开证行保证在开证申请人并未履行其应履行的义务时，受益人只要提交开证申请人未履行义务的证明文件，即可得到开证行的偿付。

11、SWIFT信用证

- SWIFT是环球银行财务电讯协会(Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)的简称

第十三章 贸易纠纷的预防和处理

第一节 商品的检验Commodity Inspection

一、含义

Q 按合同规定，对进出口商品的质量、数量、包装等进行鉴定，并出具商品检验证明作为买卖双方交接货物的依据。

二、商品检验的时间和地点

1. 在出口国检验：产地检验 /装运港(地)检验 (以离岸品质、重量、数量为准)

2. 在进口国检验

Q 目的港(地)卸货后检验 (以到岸品质、重量为准)

Q 买方营业处所或最终用户所在地检验

3. 在出口国检验、进口国复验

三、商检机构和商检证书

1、商检机构

Q 我国检验机构：国家质量监督检验检疫总局，简称国家质检总局。基本任务：

Q 实施法定检验/办理鉴定业务/实施监督管理

2、商检证书的作用

Q 作为买卖双方交接货物的依据

Q 作为索赔和理赔的依据

Q 作为买卖双方结算货款的依据

Q 作为海关验关放行的凭证

种类（了解）

四、检验标准：生产国标准/进口国标准/国际标准/双方协议标准

五、复验

Q 一般都承认买方的复验权，除非买卖双方在合同中明确否定买方的复验权

Q 在合同中具体规定复验地点、复验期限、复验机构、复验方法及复验费用负担等内容

第二节 索赔

一、争议与索(理)赔的概念

1、争议(Di spute)也称异议，一方认为对方未能部分或全部履行合同规定的责任与义务而引起的纠纷。

2、索赔(claim)，受害方在争议发生后，向违约方提出赔偿要求。

3、理赔(Claim Settlement)：违约方对受害方所提赔偿要求的受理与处理。

二、不同法律对违约行为的解释

1. 大陆法的规定：以过失责任作为判定的基本原则

2. 英美法的规定：只要当事人没有履行合同规定的义务，均被视为违约。

Q 英国法将违约分为：违反要件/违反担保

Q 美国法将违约分为：轻微的违约/重大的违约

3. 《联合国国际货物销售合同公约》

Q 只要当事人违反合同的行为的结果使另一方蒙受损害，就构成违约

Q 将违约分为：根本性违约/非根本性违约

(四) 我国《合同法》的规定

Q 违反合同规定，即构成违约行为

Q 包括不履行、迟延履行、不当履行以及拒绝履行合同

三、合同中的索赔条款

1、异议和索赔条款(Di screpancy and C1aim clause)；一方违约，另一方提出异议，并保留索赔的权利。主要适用于商品品质、数量方面的索赔

Q提供索赔依据：法律依据和事实依据

Q确定索赔期限

2、罚金条款(Penal ty clause) 是指一方未履行合同义务，应向对方支付约定的金额，补偿对方的损失。实质就是违约金。一般适用于卖方延期交货，或者买方延迟开立信用证和延期接运货物等情况

各国法律对罚金条款的不同解释：

大陆法：违约金具有惩罚性，违约金赔偿并不受限于实际损失，与合同义务的履行并不矛盾。

英美法：

Q罚金条款是否有效取决于它是属于惩罚性的“罚金”还是补偿性的“预约赔偿金”

Q补偿性的“预约赔偿金”条款，法院将其判定是有效条款，但受害人只能根据原条款获得固定数额的赔偿。

Q惩罚性的“罚金”条款，法院将其判定是无效条款，但受害人可以请求损害赔偿。

我国《合同法》：约定的违约金具有“赔偿”性质，但法院可以适当减少或增加。

第三节 不可抗力

一、不可抗力的含义

Q是指合同签订后，发生了当事人无法预见、无法预防、无法避免和无法控制的事件，以致不能履行合同，发生意外事故的一方可以免除合同的责任或推迟履行合同。

二、构成不可抗力事件的条件

Q意外事故发生在合同订立之后；

Q不是由于当事人的过失或疏忽造成的；

Q意外事故的发生及其所造成的后果是当事人无法预见、无法控制、无法避免和克服的。

三、不可抗力事件的范围：自然力量引起的/社会力量引起的

四、不可抗力事件的法律后果：解除合同/部分解除合同/延期履行合同

五、不可抗力条款的订立：概括式规定/列举式规定/综合式规定

六、不可抗力事件的通知和证明

Q一方遭受到不可抗力事故后，应立即通知对方，并提供有关机构的证明文件

Q另一方接到不可抗力事故通知和证明后，应及时答复，如有异议应及时提出。

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

第四节 仲裁

一、仲裁的含义：是由买卖双方根据双方达成的书面协议自愿把双方之间的争议提交双方同意的第三者进行裁决。

二、仲裁的特点：自愿性/程序较简单/保密性/终局性

三、仲裁协议的作用：表明双方自愿以仲裁方式解决争议。//排除法院对争议的管辖权。//仲裁机构受理争议案件的依据。

四、合同中的仲裁条款

(一)规定仲裁地点

(二)选择仲裁机构

(三)仲裁程序

(四)仲裁裁决的效力：终局性

(五)仲裁费用的支付：一般由败诉方负担

第十四章 国际货物买卖的一般流程（第九章）

第一节 交易磋商

一、交易磋商的形式

(一)书面磋商：通过信件、电报、电传等通信方式进行交易磋商

(二)口头磋商：交易双方面对面谈判。

1、口头磋商的特点：

信息传递迅速。有利于感情交流。便于观察对方的态度。交易费用高。对谈判人员的素质要求高

2、口头磋商的准备工作

(1)谈判队伍的组织

(2)确定交易的目标市场

(3)调查和了解谈判对手：对手的实力/对手的需求与诚意/对手的谈判风格

(4)选择合适的谈判地点

(5)拟定谈判方案

二、交易磋商的内容

1、交易的主要条件：品名、品质、数量、包装、价格、装运、支付条件

2、一般交易条件：商检、索赔、仲裁、不可抗力

三、交易磋商的程序（重点）

(一)询盘（enquiry）

1、含义：交易一方向另一方询问有关商品的交易条件的行为。

2、形式：口头与书面

3、性质：无法律约束力/不是交易磋商的必经步骤

4、意义：借以了解行情/占据主动地位

(二) 发盘 (offer) 又称报价或 “要约” (重点)

1、含义：一方向另一方提出某商品的交易条件，并表示愿意按此条件达成交易、订立合同的行为。

2、当事人：发盘人/受盘人

3、性质：对发盘人具有法律约束力/是交易磋商的必经步骤

4. 构成条件

q 发盘有特定的受盘人//发盘内容十分确定//表明发盘人受发盘的约束//发盘必须送达受盘人

5. 有效期：指发盘对发盘人约束的期限，也是受盘人接受发盘的期限

规定方法：规定最迟接受期限：“限15日复到有效”。 /规定一段接受时间：“发盘3天有效”。

6、发盘的生效、撤回与撤销

s 发盘在送达受盘人时生效。

发盘的撤回：指发盘尚未送达受盘人之前，由发盘人将其取消。

发盘撤回的条件：只要撤回的通知早于或者同时与发盘送达受盘人

s 发盘的撤销：指已经生效的发盘，由发盘人将其撤销

q 英美法系：发盘在被接受前，发盘人一般可以随时撤销或变更内容。

q 大陆法系：发盘人在有效期内不得撤销。

q 《公约》：在未订立合同之前，发盘可以撤销，但撤销通知必须于受盘人发出接受通知之前送达受盘人。

例外情况，发盘不得撤销：

1) 发盘写明接受发盘的期限或以其它方式表示发盘是不可撤销的。

2) 受盘人有理由相信该发盘是不可撤销的，并本着对该发盘的信赖采取了行动。

7、发盘的终止 (失效)：指发盘失去法律效力，发盘人不受发盘的约束，受盘人也失去接受该发盘的权利

下列情况，发盘失效：发盘被有效撤回或撤销/受盘人作出还盘/发盘有效期届满/出现不可抗力

(三) 还盘 (counter-offer)，(还价)

1、含义：受盘人不同意或不完全同意发盘人提出的交易条件，对发盘提出修改或变更意见的行为。

2、性质：对发盘的拒绝，构成一个新发盘。有法律效力

(四) 接受 (Acceptance) 又称为承诺。(重点)

1. 含义：受盘人接到对方的发盘或还盘后，及时以声明或行为向对方表示同意，愿意与对方达成

交易的行为。

2、性质：有法律效力

3. 构成条件

(1) 接受必须由受盘人作出

(2) 接受必须表示出来

(3) 接受必须与发盘完全相符：无条件接受

《公约》第19条规定：实质性的修改（价格、付款、质量、数量、交货时间和地点）是拒绝发盘
非实质性的修改是否构成有效接受，取决于发盘人是否反对

(4) 接受必须在发盘有效期内送达发盘人

一项有效接受是必须在有效期内送达受盘人，还是只要在有效期发出即可？

§ 英美法系：采用“投邮生效”原则

§ 大陆法系：采用“到达生效”原则

§ 《公约》：采用“到达生效”原则

4、逾期接受：受盘人的接受通知超过发盘规定的有效期才送达发盘人

q 逾期接受是无效的，只能看成新发盘

q 例外情况，逾期接受有效：

(1) 发盘人毫不迟延地用口头或书面将逾期接受有效的意思通知受盘人。

(2) 不可抗力导致的逾期接受具有接受的效力，除非发盘人毫不迟延地用口头或书面通知受盘人，
他认为他的发盘已经失效

5. 接受的撤回和撤销

q 《公约》：撤回通知先于或同时与接受送达发盘人，接受可撤回。

q 英美法系：接受不可撤回

q 已生效的接受，不可撤销。

第二节 合同的成立和书面合同的签订

一、合同有效成立的条件

§ 当事人的意思表示要一致

§ 当事人必须在自愿和真实的基础上订立合同

§ 当事人具有签订合同的行为能力

§ 合同必须有对价和合法的约因：对价：当事人为取得合同利益所付出的代价。约因：当事人签
订合同所追求的直接目的

§ 合同的标的内容合法

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

Q 合同符合法律规定的形式

二、书面合同的签订

1、签订书面合同的意义

Q 合同成立的证据/合同履行的依据/有时是合同生效的条件/

2、书面合同的形式（了解）

3、书面合同的内容

Q 约首：合同名称、编号、买卖双方名称、地址

Q 本文：各项交易条款

Q 约尾：合同份数、使用的文字、效力、订约时间与地点、生效时间

三、合同的修改与终止：必须经过双方协商同意，才能修改、补充、终止合同

第三节 合同的履行

一、出口合同的履行

Q 以即期不可撤销信用证支付的CIF出口合同为例

（一）备货、报验

1、备货

Q 货物品质必须符合合同的规定

Q 货物数量必须符合合同的规定

Q 货物包装必须符合合同的规定

Q 备货时间安排应与合同规定的交货期相符合

Q 货物必须是第三方不能提出任何权利或请求的

2、办理货物检验手续

（二）落实信用证

1、催证

2、审证

银行审证的内容：审核信用证的真伪//开证银行资信的审查//是否符合我国有关政策 //对信用证的性质和开证行付款责任的审查

企业审证的内容：对信用证金额与货币的审查 //对信用证有关货物情况的审查//对信用证的有效期、到期地点、交单期和装运期的审查//对信用证的运输条款和保险条款的审查//对单据的审核 //对信用证的当事人的审核

3、改证：不可撤销信用证的修改必须经过所有当事人同意

修改路径：

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

- 开证申请人提出→开证行同意，发出修改通知书→由通知行转告受益人→受益人接受。
- 受益人提出→开证申请人同意→开证行同意，发出修改通知书→由通知行转告受益人。

（三）安排装运

1、托运

Q 填写出口货物托运单（shipping note，或者Booking Note，B/N）或订舱委托书

Q 得到承运人或其代理人的装货单（Shipping Order，S/O）

2、投保

3、报关：申报/查验/纳税/放行

4、装运：船长或大副签发“收货单”（又称大副收据，Mate's Receipt）。托运人凭此向外轮代理公司交付运费并换取正式提单。

5、发出装运通知（Shipping Advice）

（四）制单结汇

1、出口结汇的方法

（1）押汇（买单结汇）：议付行审单无误后，按信用证条款贴现受益人的汇票或者一定的折扣买入信用证下的货运单据，从票面金额中，扣除从议付日到估计收到票款之日的利息，将余额按议付日外汇牌价折成人民币，拨给出口企业。

（2）收妥结汇（先收后结）：议付行收到出口方的出口单据后，经审查无误，将单据寄交国外付款行索取货款，待收到付款行将贷款拨入议付行帐户的贷记通知书时，即按当日外汇牌价，折成人民币转入受益人帐户。

（3）定期结汇：议付行根据向国外付款行索偿所需时间，预先确定一个固定的结汇期限，并与出口企业约定该期限到期后，无论是否已经收到国外付款行的货款，都将主动将票款金额折成人民币拨交出口企业。

2、办理出口结汇手续的要求：出口单据应正确、完整、及时、简明、整洁

单证不符时：凭保议付/跟证托收

（五）出口退税

（六）索赔与理赔

二、进口合同的履行，以即期信用证支付的FOB进口合同为例：

- 1、开立信用证：提交开证申请书；提交开证押金和手续费。
- 2、租船订舱和催装。
- 3、办理保险。
- 4、审单付款。
- 5、报关、纳税、提货。
- 6、验收货物
- 7、进口索赔

第十五章 贸易方式

国际贸易最基本的方式：逐笔售定

第一节 经销与代理

一、经销 (Distributor)

1. 含义：经销商与国外出口商达成书面协议，承担在规定期限和地理范围内自行销售指定商品的贸易方式。

2. 性质：转卖性质的贸易方式

3. 种类

(1) 总经销：进口经销商在规定期限内和地域内，对指定商品享有独家分销权和优先进货权。

(2) 独家经销（包销）：进口经销商在规定期限内和地域内，对指定商品享有独家专营权。

q 专营权包括专卖权和专买权。

(3) 一般经销：供货商在同一时间、同一地区内，委派几家进口商号经销同类商品。经销商不享有独家专营权。

4. 经销协议（了解）

二、销售代理 (Agency)

1. 含义：出口企业（委托人），授权国外的代理人在特定地区和一定期限内，向其他中间商或用户销售其产品的贸易方式。

3. 种类：总代理/独家代理/一般代理

4. 代理协议（了解）

第二节 寄售和展卖

一、寄售 Consignment

1. 含义

出口商（寄售人）将货物运往给国外代售人，由代售人按照规定条件和办法，以代售人自己的名义进行销售，货物售出后，代售人将所得货款扣除其应得佣金和其他费用，交付给寄售人的贸易方式。

2. 特点：凭实物进行买卖的现货交易//寄售人与代售人是委托代售关系//代售人不承担任何风险和费用

3. 寄售协议（了解）

4. 优点：

代售人的风险小，收益稳定。有利于寄售人开拓市场，扩大销路。为买主提供便利和安全。

5. 缺点（针对寄售人）：贸易风险大。资金周转期长。

6. 注意事项：了解寄售地和代售人//掌握寄售商品的数量//签好寄售协议，保证货款安全//最好要求代售人提供银行保函

学习交流开拓视野，资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们，共创美好明天；本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑，欢迎转载，转载请注明出处

二、展卖

- 1、含义：利用展览会和博览会及其他交易会形式，对商品实行展销结合的一种贸易方式。
- 2、我国展卖的方式：参加国际博览会和国际展览会。组织中国出口商品交易会（广州交易会）
- 3、展卖业务应注意的问题：选择适当的展卖商品/选择合适的展出地点/选择适当的展卖时机

第三节 拍卖和招标、投标

一、拍卖

- 1、含义：专业拍卖行接受货主委托，在规定的的时间和场所，按一定章程和规则，以公开叫价的方法，把货物卖给最高应价者的贸易方式。

2、特点：由一定机构有组织地进行//有自己独特的法律和规章//公开竞买的现货交易

3、拍卖方法：

增价拍卖（买方叫价拍卖）。//减价拍卖（荷兰式拍卖）//密封递价拍卖（招标式拍卖）。

4、拍卖的程序

Q准备阶段//买主查看货物：拍卖一旦成交，拍卖人或货主均不对商品的品质缺陷负责//正式拍卖阶段//买主付款提货

二、招标与投标

（一）含义

Q1. 招标：招标人事先发出招标公告, 提出在规定时间、地点，准备买进的商品名称、品种、数量等有关交易条件，邀请投标人参加投标的行为。

Q2. 投标：投标人应招标人的邀请，根据招标公告或招标单所规定条件，在规定期限内，向招标人递盘的行为。

（二）国际招标的方式

- 1、国际竞争性招标：公开招标 //选择性招标（邀请招标）
- 2、谈判招标（议标）
- 3、两段招标，又称两步招标

（三）招标与投标业务的基本程序

- 1、招标：编制招标文件//发布招标公告//对投标人进行资格审查
- 2、投标：研究招标文件//编制投标书//提供投标保证金//递送投标书
- 3、开标、评标
- 4、签订合同

第四节 对销贸易

一、含义：是指在互惠前提下，各自都以自己的出口抵偿对方的进口、将货物出口与进口结合的

学习交流开拓视野,资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们,共创美好明天; 本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑, 欢迎转载, 转载请注明出处

一种贸易方式。

二、形式

1、易货贸易:直接易货(以货换货)//对开信用证易货//综合易货(计帐式易货):多用于两国之间根据贸易协定而进行的交易

2、互购贸易(平行贸易,或回购):互购贸易与易货贸易的比较

3、补偿贸易

Q含义:在信贷的基础上,一方从另一方进口机器、设备、技术或服务,在约定的期限内,以直接产品、相关产品或劳务所得价款分期偿付进口价款和利息。又称产品返销。

Q性质:是买卖关系,不是直接投资。

方式:直接补偿/间接补偿/劳务补偿/综合补偿

特点:贸易与信贷相结合//贸易与生产相联系//进口与出口相结合//不以货币为主要支付手段//交易经多次才能完成

第五节 加工贸易

加工贸易是指从国外进口原料或零件,利用本国设备和劳动力,加工成成品再出口的贸易方式。

加工贸易包括:对外加工装配业务/进料加工

一、对外加工装配业务

1、含义:是指由外商提供一定的原材料、零部件、元器件,由我方工厂按对方的要求进行加工或装配,成品交给对方处置,我方按照约定收取工缴费作为报酬。

2、性质:国际间劳务合作形式

3、包括:来料加工/来件装配

二、进料加工

1、含义:是指进口国外有关原料、辅料,加工成品后再出口。“以进养出”

第六节 期货交易

一、含义:是指在期货交易所内,按一定规章制度买进或卖出期货标准化合约的一种贸易方式。

Q与现货交易的区别:现货交易双方必须进行实物交割,转移商品所有权。期货交易买卖的是标准化的合约,一般不涉及实物的交割

二、期货交易的特点

1、期货交易必须在期货交易所内完成。

2、交易的客体是标准化期货合约:商品数量和数量单位的标准化。//商品质量等级的标准化。//交割地点的标准化。//交割日期的标准化。

3、买空卖空是期货交易的通行做法。

学习交流开拓视野,资源共享合作共赢--深圳外贸论坛 www.szfob.com
热情欢迎外贸各行各业的朋友加入我们,共创美好明天; 本教程由深圳外贸
论坛 www.szfob.com 同事和会员共同编辑, 欢迎转载, 转载请注明出处

- 4、期货交易实行会员制。
- 5、期货交易有严格的保证金制度。
- 6、期货交易流动性强。

三、期货交易的种类

(一) 套期保值 (Hedging), 俗称“海琴”, 对冲交易

是指在进行实物交易的同时, 利用现货价格与期货价格变动趋势基本一致的原理转移价格风险的一种期货交易的方式

基本目的: 实现保值

- 1、卖期保值: 商品的买主在买进现货的同时或前后, 在期货市场卖出等量的合同, 以后再买进期货合同加以对冲。
- 2、买期保值: 商品的卖主在卖出将来交货的现货时, 在期货市场上买进同一交货期的期货合同, 以后再卖出期货合同加以对冲

3、套期保值应注意的问题

- 1) 套期保值者如果准确预测市场行情, 就可以转移现货价格发生不利变动时的风险; 如果市场行情预测失误, 就会失去从现货价格有利变化中取得额外盈利的机会。
- 2) 套期保值的效果取决于基差变化的大小。

基差(Basis): 在确定时间内, 某一商品的现货市场价格与期货价格之间的差额。

基差=现货市场价格-期货市场价格

总结: (在现货交易的数量与期货交易的数量相等时),

卖出期货时的基差与买进期货时的基差相等, 可以实现完全保值

卖出期货时的基差与买进期货时的基差不相等, 保值结果可能有少量亏损, 也可能有少量盈利

- 3) 套期保值的效果取决于实物交易的数量与期货交易的数量的大小

(二) 投机交易, 俗称“买空卖空”

投机者根据自己对市场前景的预测, 以盈利为目的而买卖期货合同的行为。

- 1、买空, 又称“多头”: 投机者预期商品行情看涨时, 买进期货合约, 待价格上涨后回抛。
- 2、卖空, 又称“空头”: 投机者预期商品行情看跌时, 卖出期货合约, 待价格下跌后补进冲销。

题型: 填空、判断、选择、简答、计算、案例分析、名词解释