

国际贸易理论与实务

【课程代码：00149】



考前30分

考点 1：对外贸易额与对外贸易量

对外贸易额又称对外贸易值，它是由一国或地区一定时期的进口总额（货物与/或服务）与出口总额（货物与/或服务）构成，世界货物出口总额总是小于世界货物进口总额。通常所说的国际贸易额是指世界出口总额。

对外贸易量是用价格指数调整后的贸易额，它剔除了价格变化对贸易额的影响，使得不同时期的贸易额可以直接进行比较。

考点 2：总贸易体系与专门贸易体系

总贸易体系是以货物通过国境作为统计进出口货物的标准。专门贸易体系则是以货物经过结关作为统计进出口货物的标准。

考点 3：直接贸易、转口贸易与过境贸易

货物消费国、生产国直接买卖货物的行为，称为直接贸易。

转口贸易也称中转贸易。货物消费国与货物生产国通过第三国进行的贸易活动，对生产国而言，是间接出口贸易；对消费国而言，是间接进口贸易；而对第三国而言，便是转口贸易。转口贸易的货物可以直接从生产国运送到消费国。

过境贸易是指别国出口货物通过本国国境，未经加工改制，在基本保持原状的条件下运往另一国的贸易活动。

考点 4：货物贸易与服务贸易

《联合国国际贸易标准分类》把国际货物贸易共分为 10 大类：食品及主要供食用的活动物（0）；饮料及烟类（1）；燃料以外的非食用原料（2）；矿物燃料、润滑油及有关原料（3）；动植物油脂及蜡（4）；未列名化学品及有关产品（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 到 4 类商品称为初级产品；把 5 到 8 类商品称为制成品。

考点 5：对外贸易依存度

对外贸易依存度又称对外贸易系数，以一国对外贸易额同该国国民生产总值（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。

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

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

考点 6：国际商品市场形式

商品交易所：在商品交易所进行交易的商品往往具有同质性，即品质相同，交易所运作一般采取会员制。

拍卖：拍卖是一种在规定的的时间和场所，按照一定的规章和程序，通过公开叫价竞购，把事先经买主验看过的货物逐批或逐件卖给出价最高者的过程。以拍卖方式进入国际市场的商品，大多数是品质不容易标准化、不易存储、生产厂家众多、产地分散或难于集中交易的商品。

考点 7：自由竞争时期的自由贸易

亚当·斯密的绝对优势论认为，国际分工和贸易的原因或基础是各国存在的劳动生产率和生产成本的绝对差别。

李嘉图的比较优势论认为，国际分工与贸易的基础不限于劳动生产率的绝对差异，只要各国之间存在劳动生产率的相对差异，就会出现产品生产成本的相对差异，从而使不同国家在不同产品生产上具有“比较优势”。

李嘉图比较优势理论的核心是贸易的原因或基础是劳动生产率的相对差别以及由此产生的相对成本的不同。

俄林为代表的新古典学派在生产要素禀赋理论中，把各国间要素禀赋的相对差异以及在生产各种商品时利用各种生产要素的强度的差异作为国际贸易的基础。

考点 8：国民待遇条款

国民待遇是指一国给予其他缔约方的公民、船舶、企业的权利和优惠，不应低于本国公民、船舶和企业享有的权利和优惠。这里的待遇并不包括政治权利。

同时，国民待遇条款只在一定范围内适用，并没有将本国公民所享有的一切权利都包括在内。

考点 9：通商航海条约

通商航海条约是全面规定两国间经济贸易关系的条约，其内容比较广泛，常涉及缔约国之间经济贸易关系的各个方面。

考点 10：贸易协定与贸易议定书

贸易协定是缔约国间调整相互贸易关系的一种书面协议。签订程序比较简单，只要双方的政府首脑或其代表签署就可以生效，不需要国家立法机构的批准。

考点 11：区域经济一体化的形式

优惠贸易安排：指在优惠贸易安排成员方间，通过协定或其他形式，对全部商品或一部分商品相互给予削减关税的优惠待遇，而对区外各国仍然维持原有的关税水平，实行独立的关税政策。优惠贸易安排是层次最低、最松散的区域经济一体化形式。

自由贸易区：由签订自由贸易协定的国家组成，在成员方间对相互的商品流动免除关税和数量限制，使区域内各国之间的商品可以完全自由移动，但同时保留各自对非成员方的贸易政策。自由贸易区是目前被广泛使用的区域经济一体化形式。

关税同盟：指成员方通过缔结协定或条约结成同盟，相互之间完全取消关税和其他贸易壁垒，同时建立并实施对非成员方的统一关税政策。

共同市场：指成员方之间完全废除关税与数量限制，建立统一对外关税，允许生产要素跨国界自由流动。

经济与货币联盟：指在实现商品、服务和生产要素自由流动的同时，统一各成员方货币或实现成员方间不可逆转的固定汇率，并且通过共同的权力机构对包括货币金融、财政在内的各种经济政策进行协调和统一。

政治联盟：在政治联盟一体化形式中，成员方在经济、金融、财政等政策方面实行统一化，完全废除在商品、服务、资本、劳动力等自由流动上的人为障碍，建立起拥有更多权力的超国家机构，在各经济领域推行完全一致的经济政策，使各成员方变为一体化区域内的各个地区，从而在经济上达到一体化的最高程度。

考点 12：FOB 术语

在《2000 通则》中，FOB 术语的风险划分点以货物在指定的装运港指定的船只“越过船舷”为界。

考点 13：CFR 术语

在 CFR 术语下，与船方订立运输契约的责任和费用由卖方承担。

考点 14：CIF 术语

采用 CIF 术语成交时，卖方也是在装运港将货物装上船完成其交货义务。卖方负责按通常条件租船订舱，必须支付货物运至指定目的港所需的费用和运费，但是货物交付后的灭失或损坏的风险，以及因货物交付后发生的事件所引起的任何额外费用，自交付时起即由卖方转移给买方承担。

考点 15：EXW 术语

EXW 即工厂交货（指定地点）。按 EXW 术语成交时，卖方承担的风险、责任及费用都是最小的。

考点 16：DDP 术语

DDP 完税后交货（指定目的地）。DDP 术语是卖方承担的责任最大、负担的费用最多的一个术语。

考点 17：佣金的计算

佣金可以按交易金额、交易数量或 FOB 价格计算，也可以按 CFR 或 CIF 扣除运费（10%）及（或）保险费（1%）计算。计算公式如下：

单位货物佣金价=含佣价×佣金比率

净价=含佣价－单位货物佣金额

含佣价=净价/（1－佣金比率）

考点 18：分批装运和转船

为了避免不必要的争议和防止交货时发生困难，除非买方坚持不允许分批装运，原则上应明确在出口合同中规定“允许分批装运”。如合同和信用证中明确规定了分批数量或任何限制批次、时间和数量的条款，则卖方应严格履行约定的分批装运条款，只要其中任何一批没有按时、按量装运，则本批及以后各批均告失效。

考点 19：滞期费和速遣费

速遣费率通常为滞期费率的一半。

考点 20：我国海运货物保险的基本险别

中国人民保险公司所规定的基本险别包括平安险、水渍险和一切险。从上述三种基本险别的责任范围来看，平安险的责任范围最小，一切险的责任范围是三种基本险别中最大的一种。

考点 21：保险金额和保险费率

按 CIF 或 CIP 条件成交时，根据保险市场的习惯做法，保险金额一般都是按 CIF 价或 CIP 价加成计算，即按发票金额再加一定的百分率。此项保险加成率，主要是作为买方的预期利润，一般按 CIF 价的 10% 估算。因此，如果买卖合同中未规定保险金额时，习惯上是按 CIF 价或 CIP 价的 110% 投保。

保险费 = 保险金额 × 保险费率

考点 22：银行汇票和商业汇票

按照出票人的不同，汇票可以分为银行汇票和商业汇票。

银行汇票是指出票人和付款人均为银行的汇票。商业汇票是指由企业、商号或个人签发的，付款人可以是企业、商号、个人或银行的汇票。

考点 23：汇付的基本分类

电汇（T/T）、信汇（M/T）、票汇（D/D）

考点 24：解决国际贸易争议的方式

（一）协商、（二）调解、（三）诉讼、（四）仲裁。

考点 25：仲裁的特点

1. 一裁终局、2. 当事人意思自治、3. 仲裁具有保密性、4. 仲裁费用合理。

考点 26：仲裁协议的作用

1. 约束双方当事人只能以仲裁方式解决争议
2. 排除法院对有关案件的管辖权
3. 仲裁机构取得对有关案件的管辖权

考点 27：询盘

询盘，是交易的一方向另一方探询购买或出售某商品的交易条件的行为。

考点 28：发盘

发盘，又称报盘、发价或报价，在法律上称为要约。

一项发盘应具备以下基本条件：

- (1) 发盘是一项订立合同的建议。
- (2) 发盘必须向特定人提出。
- (3) 内容必须十分确定。
- (4) 发盘应表明一旦接受即受约束的意思。

考点 29：还盘

还盘，又称还价，在法律上称为反要约，是指受盘人不同意发盘人提出的交易条件，为进一步磋商，向原发盘人提出书面或口头修改意见的行为。

考点 30：接受

接受在法律上称为承诺，是指受盘人在规定的时限或合理时间内，按照限定的方式，“以声明或做出其他行为”表示同意对方提出的各项条件，并愿意按照这些条件订立合同的意思。

构成接受的条件：

- (1) 接受必须由受盘人作出
- (2) 接受必须明确表示
- (3) 接受必须同意发盘所提出的交易条件
- (4) 必须在规定的期限内送达发盘人

考点 31：拍卖的出价方式

1. 增价拍卖、2. 减价拍卖、3. 密封递价拍卖、4. 网上拍卖。

考点 32：电子商务的分类

企业与消费者之间的电子商务（Business to Customer，B2C）

企业与企业之间的电子商务（Business to Business，B2B）

企业与政府之间的电子商务（Business to Government，B2G）

消费者与政府之间的电子商务（Consumer to Administration，C2A）