



国际贸易实务 - 贸易方式

对外经济贸易大学 国际经贸学院
2004年课程



经销协议的主要内容

- 经销商品的范围
- 经销地区
- 经销数量或金额
- 作价方法
- 经销商品的其他义务
- 经销期限





用经销方式出口应注意的问题

- 要慎重选择经销商
 - 对方信誉好
 - 经营能力强
- 要注意订好经销协议
 - 确定供货人和经销人之间的权利和义务
 - 慎重选择包销的商品种类
 - 合理确定包销的地理范围
 - 规定承购数额奖惩
 - 了解当地的有关法规，避免与当地法律发生抵触。





代理协议的内容

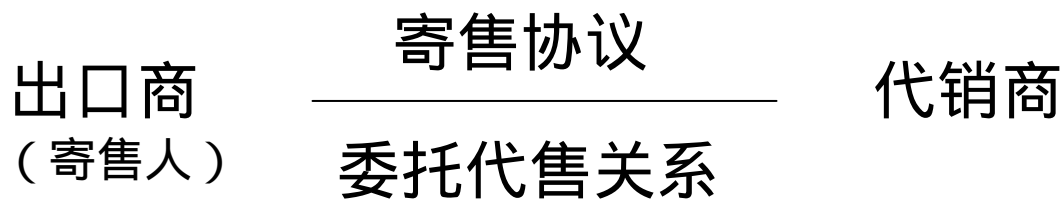
- 代理商品和地区
- 代理人的权利与义务
 - 明确代理人的权利范围，有无专营权。
 - 规定代理人在一定时期内应推销商品的最低销售额。
 - 代理人应在代理权行使的范围内，保护委托人的合法权益。
 - 代理人应承担市场调研和广告宣传的义务。
- 委托人的权利与义务
- 佣金的支付





寄售

- 寄售 (Consignment) 是一种委托代售的贸易方式，也是国际贸易中为开拓商品销路、扩大出口而采用的一种通常做法。





寄售的特点

- 寄售人与代销人是委托代售关系。
- 寄售是凭实物进行的现货交易。
- 代售人不承担任何风险和费用，货物售出前的一切风险和费用均由寄售人承担。





寄售协议的主要内容

- 寄售商品的作价方法
 - 规定最低限价
 - 随行就市
 - 规定结算价格
- 佣金的问题
 - 佣金结算一般是发票净售价，通常解释为用毛售价减有关费用(如已包括在 售价之内)，如销售税、货物税、增值税、关税、包装费、保险费、仓储费、商业和数量折扣、退货的货款和延期付款的利息等。
- 货款的收付





寄售方式的利弊

- 寄售的优点
 - 有利于开拓市场和扩大销路
 - 有利于调动那些有推销能力、经营作风好、但资金不足的客户的积极性
 - 为买主提供了便利，减少了风险和费用
- 寄售的缺点
 - 承担的贸易风险大
 - 资金周转期长，收汇不够安全





展卖

- 展卖(Fairs and Sales)是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





展卖的优势

- 宣传出口商品的重要方式，扩大影响，招揽潜在客户，促进交易。
- 渠道专业，有利于建立和发展长期客户关系，扩大销售地区和范围。
- 开展市场调研，听到客户的意见，以改进产品质量，增强出口竞争力。





我国开展的展卖方式

- 国际博览会(International Fair)
- 中国出口商品交易会(Chinese Export Commodities Fair)
 - 中国出口商品交易会又称广州交易会(Guang Zhou Trade Fair), 是中国各进出口公司联合举办的、邀请国外客户参加的一种展览与交易相结合的商品展销会。我国于1957年春举办了首届广交会, 以后每年春、秋两季各举办一次。





开展展卖业务应注意的问题

- 选择适当的展卖商品
- 选择好合作的客户
- 选择合适的展出地点
- 选择适当的展卖时机





招标投标

- 招标(Invitation to Tender)/投标
(Submission of Tender)
- 传统的贸易方式，广泛应用于：
 - 政府机构、市政部门和公用事业单位的采购
 - 世界银行贷款项目
 - 国际间政府贷款项目
 - 国际工程承包业务



招标投标的基本做法与做法

- 包括四个步骤：
 - 招标、投标、开标评标和签约

招标：公开招标、非公开招标

投标

开标评标：公开、不公开

缴纳履约保证金

签约



對外經濟貿易大學



拍卖

- 拍卖(Auction)是一种具有悠久历史的交易方式
- 由拍卖行接受货主的委托，在规定的的时间和场所，按照一定的章程和规则，以公开叫价的方法，把货物卖给出价最高的买主的一种贸易方式。





拍卖的特点

- 拍卖是在一定的机构内有组织地进行的
- 拍卖具有自己独特的法律和规章
- 拍卖是一种公开竞买的现货交易





拍卖的出价方法

- 增价拍卖
- 减价拍卖，又称荷兰式拍卖 (Dutch Auction)
- 密封递价拍卖，密封递价拍卖 (Sealed Bids; Closed Bids) 又称招标式拍卖





对销贸易

- 对销贸易(Counter Trade)是指在互惠的前提下，由两个或两个以上的贸易方达成协议，规定一方的进口产品可以部分或者全部以相对的出口产品来支付。
- 对销贸易的背景





对销贸易 - 易货

- 易货贸易的种类
 - 记帐方式
 - 对开信用证方式
- 易货贸易的局限性





对销贸易 - 补偿贸易

- 补偿贸易(Compensation Trade)是指在信贷基础上进行的、进口与出口相结合的贸易方式，即进口设备，然后以回销产品和劳务所得价款，分期偿还进口设备的价款及利息。与上述的产品回购相比，我国的补偿贸易内涵更广，做法更灵活一些。





补偿贸易的种类

- 直接产品补偿
- 间接产品补偿
- 劳务补偿
- 综合补偿





补偿贸易的特征

- 补偿贸易以信贷作为前提条件
- 设备供应方必须同时承诺回购设备进口方的产品或劳务，这是构成补偿贸易的必备条件





补偿贸易合同的主要内容

- 有关技术及技术协助方面的规定
 - 一般应包括设备的名称、型号、规格、性能和参数，同时应明确设备的安装责任，对方应负责的技术协助(包括人员培训)的内容，以及质量保证及其期限等。如果涉及专利或专有技术，还应明确规定设备供应方的有关保证
- 有关信贷的条件
 - 一般包括贷款金额、计价和结算货币、利率、偿还期限、偿还办法以及银行担保等内容。





补偿贸易合同的主要内容

- 有关回购义务的规定
 - 回购产品的名称、品种、规格以及质量标准等在订立合同时明确、具体地作出规定
 - 回购的额度
 - 回购产品的作价
 - 对回购产品销售地区的限制





进行补偿贸易应注意的问题

- 必须做好项目的可行性研究，立项时必须慎重考虑
- 合理计算贷款的成本和安排偿还期
- 正确处理补偿产品和正常出口的关系





对销贸易 - 其他形式

- 互购(Counter Purchase)
- 转手贸易(Switch Trade), 又叫三角贸易(Triangular Trade)
- 抵销(Offset)





对销贸易在国际贸易中的作用

- 在不动用或少动用外汇的条件下进行进出口贸易
- 吸引国外的资金和技术
- 带动某些产业的产品出口
- 有助于各国建立更有效的产业合作
- 对销贸易中商品定价具有灵活性和隐蔽性





加工贸易

- 加工贸易（Processing Trade）分类：
 - 来料加工贸易
 - 进料加工贸易
 - 境外加工贸易





加工贸易 - 来料加工

■ 来料加工

- 广义的来料加工包括来料加工和来件装配两个方面，是指由外商提供一定的原材料、零部件、元器件，由我方按对方的要求进行加工或装配，成品交由对方处置，我方按照约定收取工缴费作为报酬。





来料加工的性质与作用

■ 性质

- 以商品为载体的劳务输出

■ 作用

- 可以发挥本国的生产潜力，补充国内原材料的不足，为国家增加外汇收入。
- 引进国外的先进技术和管理经验，有利于提高生产、技术和管理水平。
- 有利于发挥我国劳动力众多的优势，增加就业机会，繁荣地方经济。





来料加工合同的主要内容

- 对来料来件的规定
- 对成品质量的规定
- 关于耗料率和残次品率的规定
- 关于工缴费标准的规定
- 对工缴费结算方式的规定
- 对运输和保险的规定





加工贸易 - 进料加工

- 进料加工一般是指从国外购进原料，加工生产出成品再销往国外。
- 进料加工又可称为“以进养出”
- 进料加工与来料加工的主要区别是：前者为两笔进出口业务，货物所有权转移；而后者是一笔业务，不发生所有权转移。





加工贸易 - 境外加工

- 境外加工贸易是指我国企业在国外进行直接投资的同时，利用当地的劳动力开展加工装配业务，以带动和扩大国内设备、技术、原材料、零配件出口的一种国际经济合作方式





境外加工的必要性

- 绕过贸易壁垒，来缓解双边贸易不平衡的矛盾。
- 劳工成本不断上升的压力下维持产品的国际竞争能力，支持本国产业结构的调整。
- 开展跨国经营，获得较高的经济效益。





开展境外加工贸易的可行性

- 我们在开展加工贸易方面取得了丰富的经验，也培养了一大批管理人才
- 在一些科技含量较高的行业，我们也具备了参与国际 竞争的的实力。
- 通过带料加工，既有助于国产料件的出口，也解决了东道国资源不足的问题。
- 一系列的鼓励措施，这主要包括：资金支持、外汇 管理、出口退税、金融服务和政策性保险等鼓励政策。

