

全国报关员资格
考试辅导用书

报关员资格

全国统一考试应试指南

主编 郑俊田

**BaoGuanYuan
ZiGe**

**QuanGuo
TongYi KaoShi
YingShi ZhiNan**

上



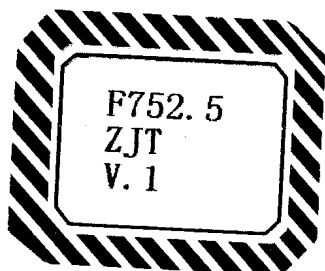
中国对外经济贸易出版社
CHINA FOREIGN ECONOMIC RELATIONS
AND TRADE PUBLISHING HOUSE

报关员资格全国统一考试

应试指南

(上册)

主编 郑俊田



中国对外经济贸易出版社

图书在版编目(CIP)数据

报关员资格全国统一考试应试指南/郑俊田主编.

北京:中国对外经济贸易出版社,2003.4

ISBN 7-80181-119-4

I. 报… II. 郑… III. 进出口贸易—海关手续—
中国—工作人员—资格考试—自学参考资料
IV. F752.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 024700 号

报关员资格全国统一考试

应试指南

主编 郑俊田

中国对外经济贸易出版社出版

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码:100710

电话:010—64269744(编辑室)

010—64220120(发行二部)

Email:cfertph@caitec.org.cn

网址:WWW.cfertph.com

新华书店北京发行所发行

北京市松源印刷有限公司印刷

850×1168 毫米 32 开本

39.375 印张 1022 千字

2003 年 4 月第 1 版

2003 年 4 月第 1 次印刷

印数:5000 册

ISBN 7-80181-119-4

F·633

定价(上下册):80.00 元

主 编

郑俊田

副主编

李柱国

崔鑫生

徐 晨

撰稿人

王幸娥

王春蕊

包画卷

刘文丽

李柱国

吴爱华

何晓兵

林晓洁

郑俊田

徐 伟

徐 晨

崔鑫生

崔瑞霞

杨艳光等

作者简介

郑俊田教授,对外经济贸易大学人文与行政学院院长兼海关管理系主任,对外经济贸易大学关税研究中心主任,中国海关学会常务理事。1978年至今一直从事海关管理理论与海关制度的教学与研究;1984年至1986年先后在加拿大圣玛丽大学商学院和加拿大海关与税务学院做访问学者。1987年任海关管理系副主任,1992年任海关管理系主任,2001年任人文与行政学院院长。1997年我国开始实行报关员资格全国统一考试以来,一直参与报关员资格全国统一考试的教材编写及考试工作,是此项工作的创始人之一,为报关员资格全国统一考试在中国的发展和正常有序地进行做出了很大贡献。其主要学术成果有:《中国海关通关实务》、《海关实用全书》、《进出口企业海关通关实务全书》、《进出口商品通关》、《报关实务教程》、《报关员资格考试教程》、《关于我国的加工贸易问题》、《实行大通关,加快全球经济竞争的步伐》等多部专著和多篇论文。

前 言

为了使志在从事报关工作的人员能熟悉报关员资格全国统一考试的方式,掌握学习重点,了解考试的内容,掌握答题的技巧,并且能顺利地通过考试,我们组织了有关专家教授,在走访了数十个海关和报关行的基础上,根据报关员考试的需要,编写了这部《报关员资格全国统一考试应试指南》奉献给读者。

我们编写这部书的指导思想是力求内容准确、系统、全面、重点突出、逻辑性强,使广大读者借助此书,不仅能有助于通过考试,而且更重要的是能真正掌握报关员应该掌握的知识和技能,有助于今后提高报关质量,提高企业的经济效益。

本书共分上、下两册,上册包括国际贸易实务、进出口单证、海关法律法规和与教材内容相关的重点、难点、疑难问题解答和练习题;下册包括商品归类技巧及练习题、计算税费练习题、报关单填制及改错练习题和模拟试题(注:因2003年考题的题型可能有所变化,目前尚未确定,因此,模拟试题的题型是根据2002年试题的题型编写。)对于世界贸易组织相关内容,我们专门做了阐述。另外,今年的考试可能会有时事政治、经济地理等内容的考题,因本书篇幅所限,未列入本部分内容;报关英语会涉及进出口合同,国外主要港口,进出口单证等内容,除英文单证外,我们将合同和国外主要港口等专门编写了复习内容望广大读者提起注意。使广大读者能了解报关员资格考试的全过程,掌握全部内容。可以说本部书内容详实具体,针对性强,是今后参加报关员资格考试以及从业人员不可缺少的参考书。

编 者

2003年3月于北京

目 录

第一编 国际贸易实务

第一章 国际贸易概述	(1)
第一节 国际贸易的产生和发展	(1)
第二节 国际贸易的作用	(1)
第三节 国际贸易的分类	(2)
第四节 国际贸易方式	(3)
第五节 本章学习指南	(20)
第二章 国际贸易术语与国际贸易惯例	(30)
第一节 国际贸易术语的含义和作用	(30)
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例	(31)
第三节 国际贸易惯例的性质和作用	(36)
第四节 《2000 通则》对有关贸易术语的 分类和概述	(37)
第五节 《2000 通则》对常用贸易术语的解释	(41)
第六节 本章学习指南	(50)
第三章 进出口商品的品质、数量和包装	(71)
第一节 商品的品质	(71)
第二节 商品的数量	(79)
第三节 商品的包装	(82)
第四节 本章学习指南	(88)
第四章 进出口商品的价格	(99)
第一节 计价货币的选择	(99)
第二节 定价方法	(100)
第三节 价格调整	(101)

第四节	佣金与折扣·····	(102)
第五节	成本核算·····	(104)
第六章	本章学习指南·····	(105)
第五章	国际货物的运输·····	(111)
第一节	海洋运输·····	(111)
第二节	陆运、航空、邮政运输·····	(117)
第三节	集装箱运输、国际多式联运·····	(121)
第四节	买卖合同中的装运条款·····	(127)
第五节	本章学习指南·····	(136)
第六章	国际货物运输的保险·····	(150)
第一节	海运货物保险的险别·····	(150)
第二节	投保人和保险金额·····	(154)
第三节	陆、空、邮运货物的保险条款·····	(155)
第四节	国际货物买卖合同的保险条款·····	(159)
第五节	办理货物运输保险的基本做法·····	(160)
第六节	本章学习指南·····	(161)
第七章	国际货物买卖合同货款的支付·····	(173)
第一节	汇付方式下货款的支付·····	(173)
第二节	托收方式下货款的支付·····	(175)
第三节	信用证方式下货款的支付·····	(178)
第四节	本章学习指南·····	(186)
第八章	商检、索赔、不可抗力和仲裁·····	(203)
第一节	商品检验·····	(203)
第二节	索赔·····	(207)
第三节	不可抗力·····	(210)
第四节	仲裁·····	(214)
第五章	本章学习指南·····	(218)
第九章	国际货物买卖合同的磋商与签订·····	(227)
第一节	合同磋商的形式和内容·····	(227)

第二节	合同磋商的一般程序.....	(229)
第三节	发盘和接受.....	(230)
第四节	合同磋商应注意的问题.....	(243)
第五节	合同的签订.....	(246)
第六节	电子商务.....	(251)
第七节	本章学习指南.....	(252)
第十章	国际货物买卖合同的履行.....	(267)
第一节	备 货.....	(268)
第二节	催证、审证和改证	(270)
第三节	租船订舱和装船.....	(276)
第四节	制单结汇.....	(282)
第五节	本章学习指南.....	(283)
第十一章	贸易争议的处理.....	(293)
第一节	处理贸易争议的一般原则.....	(293)
第二节	对卖方违约的救济方法.....	(304)
第三节	对买方违约的救济方法.....	(313)
第四节	本章学习指南.....	(319)

第二编 进出口单证实务

第十二章	资金单证.....	(326)
第一节	汇 票 (Bill of Exchange or Draft).....	(326)
第二节	支票和本票.....	(332)
第三节	信用证.....	(334)
第四节	本章学习指南.....	(339)
第十三章	商业单据.....	(347)
第一节	商业发票.....	(347)
第二节	海关发票 (Customs Invoice)	(353)
第三节	本章学习指南.....	(357)

第十四章	货运单据	(360)
第一节	运输单据综述.....	(360)
第二节	运输单据分类介绍.....	(363)
第三节	其他运输单据.....	(383)
第四节	包装单据.....	(389)
第五节	本章学习指南.....	(390)
第十五章	保险单据	(399)
第一节	保险单据的类别.....	(399)
第二节	保险单据的缮制程序.....	(401)
第三节	本章学习指南.....	(403)
第十六章	其他单证	(407)
第一节	商检单证.....	(407)
第二节	原产地证明书.....	(412)
第三节	其他单据.....	(420)
第四节	本章学习指南.....	(428)

第三编 进出口货物通关程序及有关海关规定

第十七章	报关概述	(433)
第十八章	报关与海关管理	(440)
第十九章	报关与对外贸易管制	(467)
第二十章	报关程序	(490)
第二十一章	进出口商品归类	(518)
第二十二章	进出口税费	(551)
第二十三章	进出口货物报关单的填制	(565)
第二十四章	海关主要法律法规学习指南	(604)

第一编 国际贸易实务

第一章 国际贸易概述

第一节 国际贸易的产生和发展

国际贸易是在一定的历史条件下产生和发展起来的。国际贸易的产生必须有可供交换的剩余产品和在各自独立的社会实体之间进行商品交换。因此，社会生产力的发展和社会分工的扩大，是国际贸易产生和发展的基础。

当今，世界各国的经济都得到了极大的发展，生产力得到了极大的提高，各国都在努力开辟和扩大国外市场以发展本国经济。因此，国际贸易在每个国家的经济中都占有越来越重要的地位，在各国的经济发展中，国际贸易的依存度越来越高。我国自改革开放以来，经济水平有了极大提高，进出口额迅速增加，国际贸易的依存度已达到了40%以上。

第二节 国际贸易的作用

目前，世界各国的经济关系已从单纯的进出口买卖关系发展成为多种形式的经济关系，从商品的进出口演变到了劳务的输出入，商品贸易、技术贸易、服务贸易多头并进，由满足物质享受的商品到满足精神享受的旅游，商品结构、贸易方式都发生了很大变化，国际贸易在国际经济关系中有着十分重要的地位。世界上没有一个发达国家是闭关自守的，他们都在经济上与其它国家相互依靠，美国是这样，日本是这样，欧洲国家是这样，其它发达国家也都

是这样。这些国家在经济上都在影响别国和受别国影响,而这种影响和被影响的相互依靠现象则正是通过国际贸易这个传递渠道来得以实现的。

此外,国际贸易还成为各国进行政治斗争的重要内容,国际贸易政策已成为各国对外政策的组成部分。新中国成立初期,美国为首的帝国主义国家对我国实行封锁禁运,中断贸易关系,就是通过国际贸易,建立经济贸易集团来扩大势力范围,现在世界范围内众多的区域性的经济集团产生就是出于这一原因。与此同时,对外贸易也可以用来制裁那些违背联合国宪章的行为,制裁侵犯人权、实行种族歧视的国家。

总之,通过对外贸易,可以扩大相互作用,促进相互的经济合作,改善国际环境,为本国的经济发展创造良好的外部条件。

第三节 国际贸易的分类

国际贸易可以分成很多种类,分类的类型可以从商品的移动方向、国境或关境、商品形式和货物的运输方式等几个方面进行分类。同时还可以以清偿方式与贸易参加国等方面进行分类,具体分类可用下图表示:

(一)从货物移动方向上分	出口贸易
	进口贸易
	过境贸易 ?
(二)以国境或关境来划分	总贸易 ?
	专门贸易 ?
(三)从商品形式上分	有形商品贸易
	● 无形商品贸易
(四)从货物运输方式上分	陆路贸易
	海路贸易
	空运贸易
(五)从贸易参加国上分	直接贸易
	间接贸易
	转口贸易

续上表

(六)从清偿方式上分	自由结汇方式贸易
	易货方式贸易
(七)按贸易伙伴经济水平分	平行贸易
	垂直贸易
(八)按贸易方式分	一般贸易
	加工贸易
	补偿贸易
	设备投资
	援助捐赠
	易货贸易

第四节 国际贸易方式

国际贸易方式是指对外贸易活动中所采取的各种方式方法。随着国际贸易的迅猛发展,贸易方式也有了很大变化,除了传统的商品进出口方式之外,还有包销、代理、寄售、拍卖、招标投标等。近些年来,易货贸易、补偿贸易、来料加工、来件装配等贸易方式得以普遍采用,进出口额大幅度增加。在我国,加工贸易的进出口额达到了进出口总额的 50% 以上。下面就介绍几种我国采用较多的贸易方式。

一、包 销

包销(Exclusive Sales)指出口人(委托人)通过协议把某商品在某一地区 and 规定期限内的经营权单独给予国外某个客户或公司的贸易做法。尽管包销也是销售,但包销同通常的单边逐笔出口不同。它除了当事人双方签有买卖合同外,还须在事先签有包销协议。包销(Exclusive Sales)是国际贸易中习惯采用的方式之一。在我国出口业务中,根据某些商品的特点和扩大出口的需要,也可在适当的市场上选择适当客户采用包销方式。

包销协议从实质上说完全是买卖合同,因为国外经销商是用自己的名义买货,包销商自负盈亏。他在他的地区转售商品时,第

三者和委托人(出口人)不发生任何契约关系,同时包销商在包销地区内享有专营权。因此,包销方式具有通过专营权的给予来调动包销人经营的积极性,达到巩固和扩大市场、避免多头经营自相竞争的目的。但是,如果出口人不适当的运用包销方式,也可能使出口的经营活动受到约束,存在着包而不销或包销商对委托人的依赖而遭致出口受阻的风险;包销商能力过强时,包销商可能利用垄断地位来操纵价格、控制市场。

选择包销商时,既要考虑他对我国的政治态度,又要注意他的资信和经营能力以及他在该地区的商业地位。对大众商品采用包销方式时,为慎重起见,可以有一个试行阶段。

二、代 理

代理(Agency)是许多国家商人在从事进出口业务时习惯采用的一种贸易做法,在国际市场上存在着名目繁多的代理商。在我国的对外贸易中,为了扩大出口,也同不少国家和地区的商人建立了代理业务关系。许多国家特别是发达国家的民法或商法中通常对代理业务有种种规定,甚至有些国家专门制定了代理法,对代理人也都作了定义。但一般都认为:在国际贸易中的代理业务是指以委托人为一方,独立的代理人为另一方,在约定的地区以货主的名义与资金从事业务活动。代理业务的依据是代理协议。

根据发达国家的代理法规定,代理是指代理人(Agent)按照本人(Principal)授权(Authorization)代表本人同第三者订立合同或作其它法律行为,由此而产生的权利与义务直接对本人发生效力。因此,代理方式与包销方式相比较,它具有下列基本特点:

1. 代理人与委托人之间的关系属于委托代理关系。

代理人在代理业务中,只是代表委托人行事,例如招揽客户、招揽订单、代表委托人签订买卖合同、处理委托人的货物、收受货款等,他本身并不作为合同的一方参与交易。

2. 代理人通常运用委托人的资金进行业务活动。

3. 代理人一般不以自己的名义与第三者签订合同。

4. 代理人赚取的报酬即为佣金。

市场上通常有下列几种代理：

1. 总代理(General Agency)

总代理是委托人在指定地区的全权代表。他除了有权代表委托人订立买卖合同、处理货物等商务活动外，也可进行一些非商业性的活动。他有权指派分代理并可分享代理佣金。

2. 独家代理(Exclusive Agency 或 Sole Agency)

独家代理是指在指定地区内，由他单独代表委托人行行为的代理人。委托人在该指定地区内，不得委托其它代理人。因此，在出口业务中，采用独家代理这一方式，委托人给予代理人在特定地区和一定期限内享有代销指定商品的专营权。不过，必须指出，独家代理具有的专营权与包销所具有的专营权并不一样。通常，除非协议另有约定，一般也可允许委托人直接向指定的代理地区的买主进行交易。为了不损害独家代理的利益，有些协议规定，凡委托人直接与指定代理地区的买主达成交易的，仍然向独家代理计付佣金。

3. 佣金代理(Commission Agency)

佣金代理又称一般代理，是指在同一代理地区、时间及期限内，同时有几个代表委托人行行为的代理人。佣金代理根据推销商品的实际金额或根据协议规定的办法和百分率向委托人计收佣金，委托人可直接与该地区的实际买主成交，也无须给佣金代理佣金。在我国出口业务中运用这种代理方式比较多。

三、寄售

寄售是一种有别于通常的代理销售的贸易方式。它是指寄售人(委托人)先将货物运往寄售地，委托国外一个代销人(受托人)，按照寄售协议规定的条件，由代销人代替货主进行销售，在货物出售后由代销人向货主结算货款的一种贸易做法。寄售(Consignment)是一种委托代售的贸易方式，也是国际贸易中习惯采用的做法之一。在我国进出口业务中，寄售方式运用并不普

遍,但在某些商品的交易中,为促进成交和扩大出口的需要,也可灵活适当运用寄售方式。

在国际贸易中采用的寄售方式与正常的卖断方式进行比较,它具有下列几个特点:

1. 寄售人先将货物运至目的地市场(寄售地),然后经代销人在寄售地向当地买主销售。因此,它是典型的凭实物进行买卖的现货交易。

2. 寄售人与代销人之间是委托代售关系,而非买卖关系。代销人只能根据寄售人的指示处置货物。货物的所有权在寄售地出售之前仍属寄售人。

3. 寄售货物在售出之前,包括运输途中和到达寄售地后的一切费用和 risk 均由寄售人承担。寄售货物装运出口后,在到达寄售地前也可使用出售路货的办法先行销售,即当货物尚在运输途中,如有条件即成交出售,出售不成则仍运至原定目的地。

四、拍 卖

拍卖(Auction)是由专营拍卖业务的拍卖行接受货主的委托,在一定的地点和时间按照一定的章程和规则,以公开叫价竞购的方法,最后由拍卖人把货物卖给出价最高的买主的一种现货交易方式。通过拍卖进行交易的商品大都是一些品质不易标准化的、难以久存的或是习惯上采用拍卖方式成交的商品。如茶叶、烟叶、兔毛、皮毛、木材等。某些商品,如水貂皮、澳洲羊毛等大部分的交易是通过国际拍卖方式进行的。

拍卖一般是由从事拍卖业务的专门组织在一定的拍卖中心市场和一定的时间内按照当地的特有法律和规章程序集中进行的。拍卖程序不同于一般的交易,其交易过程大致要经过准备、看货、出价成交和付款交货等四个阶段。具体的做法是先由拍卖组织将准备拍卖货物整理成堆、分批编号、印发包括商品种类、数量、产地、批号、拍卖时间、地点和交易条件等内容的拍卖目录刊登广告、印制传单,以此来招揽买主。准备购货的买主可以在拍卖前看货抽

样,借以了解商品品质。习惯上,卖方对售出商品不负品质保证的责任。通过拍卖成交之后,买方按照规定时间付款提货。经办拍卖的企业提供拍卖场地和各种服务项目,向卖方收取租金和手续费。

拍卖的出价方法有以下三种:

1. 增价拍卖

增价拍卖也称买方叫价拍卖,这是最常用的一种拍卖方式。拍卖时,由拍卖人(Auctioneer)提出一批货物,宣布预定的最低价格,然后由竞买者(Bidder)相继叫价,竞相加价,有时规定每次加价的金额额度,直到拍卖人认为无人再出更高的价格时,则用击槌动作表示竞买结束,将这批商品卖给最后出价最高的人。在拍卖出槌前,竞买者可以撤销出价。如果竞买者的出价都低于拍卖人宣布的最低价格(或称价格极限),卖方有权撤回商品而拒绝出售。

2. 减价拍卖

减价拍卖又称荷兰式拍卖(Dutch Auction),这种方法先由拍卖人喊出最高价格,然后逐渐减低叫价,直到有某一竞买者认为已经低到可以接受的价格表示买进为止。减价拍卖成交迅速,经常用于拍卖鲜活商品和水果、蔬菜等。

以上两种方法都是在预定时间和地点按照先后批次,公开叫价,现场确定,当时成交。

3. 密封递价拍卖

密封递价(Sealed Bids; Closed Bids)拍卖又称招标式拍卖。采用这种方法时,先由拍卖人公布每批商品的具体情况和拍卖条件等,然后由各买方在规定时间内将自己的出价密封递交拍卖人,以供拍卖人进行审查比较,决定将该货物卖给哪一个竞买者。这种方法不是公开竞买,拍卖人有时要考虑除价格以外的其它因素。有些国家的政府或海关在处理库存物资或没收货物时往往采用这种拍卖方法。

拍卖方式的作用:对卖方来说可以通过公开竞买,看货出价的方法而卖得好价。而且由于它是现货交易且成交迅速,买方付款后