



最新

报关员资格全国统一考试辅导教材

报关员资格考试教程

同步辅导·同步训练

(上册)

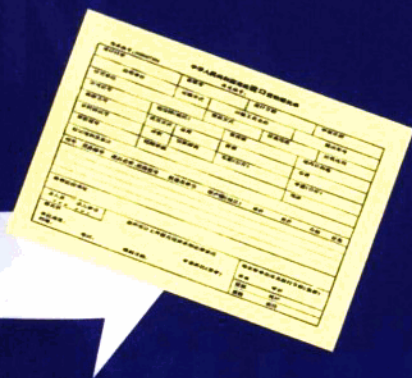
报关员资格全国统一考试命题研究组

审定

对外经济贸易大学

文伟斌

主编



世界知识出版社

189

F752.5
v61

最新报关员资格全国统一考试辅导教材

报关员资格考试教程

同步辅导·同步训练

(上册)

报关员资格统一考试命题研究组 审定

主 编 文伟斌

副主编 林 燕

编 委 蔡晨雄 陈晓文 黄燕兰 黎东英
 刘晓娟 卢晓铭 庾勇辉 郑建伟



世界知识出版社

前 言

2001年岁末,经过长达15年的艰苦谈判,中国终于加入WTO。这标志着中国进入了世界市场经济体制,将逐步融入全球经济体系,参与全球范围内的竞争。入世,给中国带来的不仅是无限的商机,更将是一个巨大的挑战。对个人来说也是如此。怎样才能充分把握入世给我们创造的无限机会呢?只有不断学习,不断充实,才能游刃有余地迎接挑战,实现人生理想。

在这种时代大环境下,报关员作为一种潜力巨大的职业,正越来越受到广大有识之士的青睐。随着入世进程的不断加深,我国的进出口贸易将迎来一个发展的黄金时期,国家也将逐步放宽企业的进出口资格,将会有更多的企业,特别是内地的企业,加入到这个进出口的大军中。这样一来,企业对海关报关员的需求量将不断增大,取得报关员资格证书的人士,其就业前景将被看好(据统计,历年来,广东、福建、浙江、山东等沿海发达省份每年引进的内地人才中,报关员均占其总量的10%以上)。在国外,报关员已是一种受人尊敬、羡慕的社会职业,在我国,报关员也正在成为一种令人羡慕的职业。

怎样才能成为一名报关员呢?报关员需要熟悉掌握海关的基本法规、海关监管制度、海关操作程序、进出口贸易估算、进出口公司、外贸运输保险以及英文知识。成为一名报关员的前提是必须参加资格考试。全国报关员资格统一考试的条件相当宽,只要年满18岁,有完全的民事行为能力,具有高中毕业或中专毕业以上的学历均可参加。考试采取“公开、平等、竞争”的原则,全国统一报名日期、统一命题、统一试卷(笔试、闭卷)、统一评分标准、统一录取。考试内容包括:报关业务基础、外贸业务基础和基础英语。报关员资格考试难度大、合格比率低。国际上许多国家如日本、韩国报关员资格考试合格率为10%,我国的报关员资格考试合格率仅比这些国家高2至3个百分点。

2003年度报关员资格全国统一考试将在6月举行。为了帮助广大考生全面地学习、理解和把握2003年全国报关员资格考试的重点内容及题型结构,掌握答题技巧,提高解题能力,并使其更深、更透地找出自己专业知识的不足之处和对知识结构体系理解的薄弱环节,顺利通过考试,报关员资格统一考试命题研究组精心编写了《报关员资格考试教程同步辅导·同步训练》、《报关员资格考试全真模拟试卷精选与解答》。编者们对历年报关员资格考试潜心研究,总结考试规律和特点,使本书具有如下的鲜明特点:

1. **配合最新教材,反映最新变化。**本书完全依据报关员资格考试的最新教材编写。随着入世进程的不断加深,对各种进出口贸易的限制不断放宽,报关行业将出现各种各样的新情况。针对这

种情况,本辅导书反映了最新变化,以最新思想设计试题,紧扣2003年报关员资格考试的脉搏。

2. **内容全面,重点突出。**本书的宗旨是全面覆盖考点,但注意突出重点。具有很强的针对性和实用性,本书认真分析历年考试出题规律,突出必考点,命中率极高。本书对重点、难点都用醒目的下划线加以标记,方便考生理解和记忆,为当前同类辅导书中所绝无仅有,尤其对于时间仓促的考生,本书能够帮助他们在短时间内抓住考试要点。报关员资格考试的准备不能仅以教材为主,因为教材内容繁杂,再加上商品编码手册,看书容易抓不着要点,白白浪费时间,尤其是对非国贸专业的考生来说,书上的内容都是新知识,一两个月根本啃不下来,选择一本好的报关员资格考试辅导书尤为重要。了解书本重点之后,大量地做练习题,通过大量的练习,理解考试内容,抓住考试重点,之后牢记典型习题,便能举一反三,事半功倍。

3. **解析透彻。**对每一道试题,不仅给出标准答案,而且详细分析和阐述了该答案的依据和思路,使考生既知其然,又知其所以然。设计新题目,体现新趋势。本书题目便于“习其题,精其术,再胜其题”。充分的实战练习,不仅帮助考生熟悉考试的内容,而且摸准考试的规律,做到触类旁通。

4. **预测科学。**由于编者都长期从事海关及报关员资格考试研究,部分同志多次参与报关员资格考试的辅导工作,对历年全国统考试题、考试大纲及指定教材都作了深入的研究,所以,对今年的命题趋势分析和预测具有较高的权威性。

5. **体系科学、复习方便。**该书在编写体例、选题和讲解方面均独具匠心,处处体现以考生为本位的思想,为考生备考应考创造了十分便利的条件。

本书所有编者均毕业于中国海关界最高学府对外经济贸易大学海关系,都经过最严格的海关专业训练,并有报关员资格考试经验和海关实践经验,对中国报关员资格考试具有很深的研究。希望这套丛书的问世,能给所有参加报关员资格考试的考生带来福音。

本丛书编写过程中参考了有关资料,在此表示感谢!

编者

2002年11月

于对外经济贸易大学

目 录

第一篇 国际贸易实务

第一章 国际贸易概述	3
重点与难点提示	3
知识点精析及应用	3
本章过关测试	10
参考答案	12
第二章 国际贸易术语与国际贸易惯例	16
重点与难点提示	16
知识点精析及应用	16
本章过关测试	30
参考答案	33
第三章 进出口商品的品质、数量和包装	39
重点与难点提示	39
知识点精析及应用	39
第四章 进出口商品的价格	42
重点与难点提示	42
知识点精析及应用	42
第五章 国际货物的运输	43
重点与难点提示	43
知识点精析及应用	43
第六章 国际货物运输的保险	45
重点与难点提示	45
知识点精析及应用	45
第七章 国际货物买卖合同货款的支付	48
重点与难点提示	48
知识点精析及应用	48
第八章 商品检验、索赔、不可抗力和仲裁	50
重点与难点提示	50
知识点精析及应用	50

3~8 章过关测试	52
参考答案	54
第九章 国际货物买卖合同的磋商与签定	58
重点与难点提示	58
知识点精析及应用	58
第十章 国际货物买卖合同的履行	62
重点与难点提示	62
知识点精析及应用	62
9~10 章过关测试	68
参考答案	70
第十一章 贸易争议的处理	73
重点与难点提示	73
知识点精析及应用	73
本章过关测试	76
参考答案	78

第二篇 进出口单证实务

第十二章 资金单据	83
重点与难点提示	83
知识点精析及应用	83
第十三章 商业单据	85
重点与难点提示	85
知识点精析及应用	85
第十四章 货运单据	87
重点与难点提示	87
知识点精析及应用	87
第十五章 保险单据	90
重点与难点提示	90
知识点精析及应用	90
第十六章 其他单证	91
重点与难点提示	91
知识点精析及应用	91
12~16 章过关测试	93
参考答案	96

第三篇 进出口货物的国家管制制度

第十七章 进出口货物贸易经营管制制度	103
重点与难点提示	103
知识点精析及应用	103
第十八章 进出口货物及技术管制	105
重点与难点提示	105
知识点精析及应用	105
第十九章 进出口商品检验、检疫管制	110
重点与难点提示	110
知识点精析及应用	110
第二十章 进出口货物收付汇管理	112
重点与难点提示	112
知识点精析及应用	112
第二十一章 其他特殊国家管制	114
重点与难点提示	114
知识点精析及应用	114
17~21 章过关测试	118
参考答案	121

第四篇 实用报关英语

重点与难点提示	127
知识点精析及应用	127
过关自测题	168
参考答案	170

第一篇

国际贸易实务

第一章 国际贸易概述

重点与难点提示

- 一、国际贸易的基本概念
- 二、国际贸易的分类
- 三、国际贸易方式包括的种类
- 四、包销的含义及包销协议
- 五、代理的含义及种类
- 六、寄售的含义与性质
- 七、拍卖的含义、一般程序和出价方法
- 八、招标、投标的含义、种类及程序
- 九、商品期货贸易的含义、种类及套期(买、卖期)保值的含义
- 十、对销贸易的含义及其种类
- 十一、对外加工装配业务

知识点精析及应用

一、国际贸易的概念

国际贸易:世界各国之间货物和服务交换的活动,是各国之间分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互依靠。

对外贸易:是指一国和地区同别国和地区进行货物和服务交换的活动。从一个国家来看这种交换活动称为对外贸易,从国际范围来看这种货物和服务交换活动,就称为国际贸易。包括货物与服务的对外贸易称为广义的对外贸易,如不把服务包括在内,则称为狭义的对外贸易。

二、国际贸易的各种分类

1. 从货物移动方向上分:

出口贸易:包括产品出口、从海关保税工厂出口的货物、本国化商品出口、从海关保税仓库和自由贸易区出口的货物。

进口贸易:包括为国内消费和使用而直接进入的进口货物、进入海关保税工厂的进口货物、为国内消费和使用而从海关保税仓库中提出的货物以及从自由贸易区进口的货物贸易。

过境贸易:包括为出口他国而暂时进入本国的外国货物贸易。

2. 以国境或关境来划分:

总贸易:指以货物通过国境作为统计进出口标准的贸易。

专门贸易:指以货物经过结关(关境)作为统计进出口标准的贸易。

3. 从商品形式上分:

有形商品贸易:指以货物为内容的贸易。

无形商品贸易:指以服务为内容的贸易。

4. 从货物运输方式上分:

陆路贸易:指以陆路工具为运输方式的贸易。

海路贸易:指以海洋船舶为运输方式的贸易。

空运贸易:指以飞机为运输方式的贸易。

5. 从贸易参加国上分:

直接贸易:指货物生产国与货物消费国直接进行的货物贸易。

转口贸易:即间接贸易,指货物生产国与货物消费国不直接买卖货物,而是通过第三国进行买卖的贸易。

6. 从清偿方式上分:

自由结汇方式贸易:指以现金、信用证等货币形式为支付手段的贸易。

易货方式贸易:指以给付货物为对价而进行的贸易。

7. 按贸易经济伙伴经济水平分:

平行贸易:指发生在经济水平相近的国家间的贸易。

垂直贸易:指发生在经济水平不同的国家间的贸易。

8. 按贸易方式分:

一般贸易:指传统的交付货物,支付价金的贸易。

加工贸易:指进/出口料件,在国内/外加工为成品/半成品后重新销往国外/国内的贸易。

补偿贸易:指在信贷基础上进口设备,然后以回销产品或劳务所得价款,分期偿还进口设备的价款及利息贸易形式。

设备投资:指一国进口机器设备,以利用本国人力将原材料加工为成品出口所得的收入抵缴设备价款的贸易方式。

援助捐赠:指自愿捐献,用于公益、救灾事业的物资。

易货贸易:指交易双方以各自货物为给付手段而进行的贸易。

三、国际贸易方式包括的种类

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。包括传统的商品进出口方式、包销、代理、寄售、拍卖、招标与投标、易货贸易、补偿贸易、来料加工、来件装配等。

四、包销的含义及包销协议

1. 包销的含义

指出口人(委托人)通过协议把某一种商品或某一类商品在某一个地区和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。

包销方式下,双方当事人通过协议建立起一种较为稳固的购销关系。包销协议从实质上是买卖合同,因为国外经销商是用自己的名义买货,包销商自负盈亏。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。

包销协议与通常货物买卖合同并不完全相同,其规定一般条件,作为将来出口企业与包销商之

间对包销商品签订具体买卖合同的依据,包销协议一经双方签字即生效,任何一方不得借口尚未签订具体买卖合同而否认包销协议的效力。

2. 采用包销方式,出口人与包销商之间的权利义务是由包销协议所确定的。

包销协议包括协议的名称、签约日期与地点、协议双方的关系(买卖关系)、包销商品的范围、包销地区、包销期限、专营权、包销数量或金额、作价办法、广告、宣传、市场报导与商标保护。

3. 包销的专营权

指包销商行使专卖和专买的权利,出口人负有不向该地区的客户直接售货的义务。

选择包销商时应全面考虑各种因素,最好有一试行阶段。为防止包销商垄断市场或经营不力,应在包销协议中规定适当的包销范围、地区及包销数量和中止条款或索赔条款。

五、代理的含义及种类

1. 定义

国际贸易中的销售代理,是指委托人授权代理人代表他向第三者招揽生意、签订合同或办理与交易有关的各项事宜,由此发生的权利与义务直接对委托人发生效力。

代理的性质与包销不同,包销是包销商与出口方的买卖关系,包销商自筹资金、自担风险和自负盈亏;而销售代理是一种代理关系,代理商不垫资金、不担风险和自负盈亏,只获取佣金;代理人只能在委托的授权范围内,一般不以自己的名义从事商业活动,并不承担履行合同的责任。

2. 种类

(1)总代理

指定地区委托人的全权代表除有权代表委托人进行买卖合同、处理货物等商务活动外,也可进行一些非商业性的活动。总代理有权指派代理,并可分享代理佣金。

(2)独家代理

独家代理是在指定地区内,由他单独代表委托人行为的代理人。委托人在该指定地区内,不得委托其他第二个代理人,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

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。

六、寄售的含义与性质

1. 含义

指出口人(委托人)先将货物运往寄售地,委托国外代销人(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,是凭实物进行买卖的现货交易,在货物出售后由代销人向货主结算货款的委托贸易方式。

2. 性质

寄售协议属于信托合同性质,双方当事人是委托和受托的关系。寄售的代销人介于委托人和实际买主之间,他有权以自己的名义与当地购货人签订购销合同,如当地购货人不履行合同,代销人有权以自己的名义起诉。关于委托人与代销人的权利义务则由寄售协议具体规定。

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风险,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。

七、拍卖的含义、一般程序和出价方法

1. 定义

拍卖是由专门从事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、规则和程序,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。

通过拍卖交易的商品大都是一些品质不易标准化的或难以久存的或习惯上采用拍卖方式交易的商品。

2. 拍卖要经过准备、看货、出价成交和付款交货等四个阶段。卖方对售出商品一般不负品质保证责任。通过拍卖成交后,买方在规定时间内付款提货,拍卖人向卖方收取拍卖场地租金和各种服务手续费。

3. 拍卖的方法有以下三种:

(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,由拍卖人提出一批货物,宣布预定的最低价格,然后由竞买者相继叫价,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,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的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他因素。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。

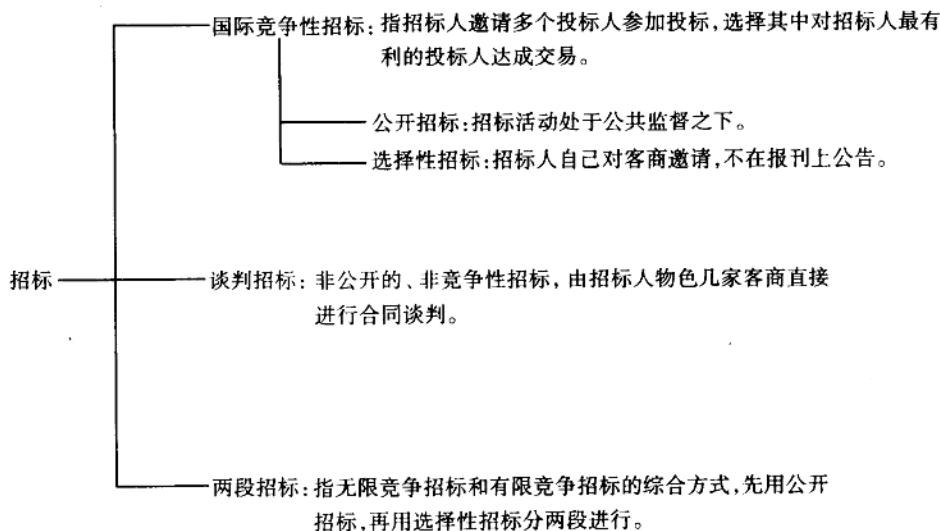
八、招标、投标的含义、种类及程序

1. 招标指招标人(买方)在规定的地点发出招标公告或招标单,提出准备买进商品的种类、数量和有关买卖条件,邀请卖方投标的行为。

2. 投标指投标人(卖方)应招标人的邀请,根据招标公告或招标单的规定条件,在规定的投标时间内向招标人递盘的行为。

招标、投标是一种贸易方式的两个方面。

3. 招标种类示意图如下:



4. 招标投标的程序

- (1) 招标前的准备工作(发布招标公告、资格预审、编制招标文件);
- (2) 投标(投标前准备、编制投标文件和提供保证函、递送投标文件);
- (3) 开标、评标及决标;
- (4) 中标志约。

5. 投标保证

为防止投标人在中标后不与招标人签约,招标人通常要求投标人提供投标保证金或投标保证函。投标保证金可以缴纳现金,也可以由投标人通过银行向招标人出具银行保证函或备用信用证。保证金额是以投标金额的百分比计算的,一般为10%左右。如开标后,投标人未中标,招标人退回投标人保证金。如经开标后中标而不与招标人签约,该保证金没收。

6. 按照国际招标惯例,招标人在评标过程中,认为不能选定中标人时可以宣布招标失败,而拒绝全部投标,这种行为称为拒绝投标。

一般出现下列情况之一者,可以拒绝全部投标:

- A. 最低标价大大超过国际市场的价格水平;
- B. 所有投标书内容与招标要求不符;
- C. 在国际竞争性招标时投标人太少。

九、商品期货贸易的含义、种类及套期(买、卖期)保值的含义

1. 期货交易,是指在期货交易所内,按一定规章制度进行的期货合同的买卖。

2. 期货交易与现货交易的区别

区别项目	期货交易	现货交易
交易的标的	期货交易所制订的标准期货合同	实际货物
成交时间和地点	开市时间、期货交易所内	任何时间、任何地点
成交形式	公开、多边市场、以喊价或竞价方式达成	封闭、半封闭的双边市场私下达成
履约方式	多不涉及实际交割,以对冲或平仓方式履行	货物交割、支付价款
交易双方的法律关系	一律由清算所对交易双方负责,期货交易双方并不建立直接的法律关系	交易双方之间产生直接的货物买卖合同法律关系
交易目的	从事投机或利用期货交易转移价格变动风险	转移货物的所有权

3. 期货交易的种类

(1) 具有投机性质的期货交易,又称为买空卖空。

买空:又称多头,即估计价格要涨时买进,在涨价后卖出,从中赚取差价。

卖空:又称空头,即估计价格要跌时卖出,在跌价后买进,从中赚取差价。

(2) 套期保值:为转移价格变动风险的期货交易,是一种将期货交易与现货交易结合起来进行的市场行为。

“套期保值”的种类和方式很多,基本上有以下两种:

① 卖期保值:为避免日后因货物价格下跌而引起损失,在期货市场上卖出期货合同(或称建立空头交易部位),然后再以多头平仓的做法。

经营者买进一批日后交货的实物,为了避免在以后交货时该项商品的价格下跌而遭受损失,就可在交易所预售同一时期交货的同样数量的期货合同。这样,即使将来货价下跌,已经买进的实物在价格上受到亏损,但他可以从期货合同交易所获得的盈利来进行补偿。如果买进现买现卖的实物,例如制造厂买进生产原料进行加工,但为防止日后该原料价格下跌,亦可在买进现货的同时在交易所卖出同等数量的期货,进行保值,将来价格跌落,以低价买进该项数量的冲抵期货,就可以用期货交易中赚取的利润弥补先前以高价买进现货所受的损失。

② 买期保值:为避免日后因货物价格上涨而引起损失,在期货市场上买入期货合同(或称建立多头交易部位),然后再以卖出期货合同平仓的做法。

与卖期保值相反,经营者卖出一笔日后交货的实物,为了避免在以后交货时该项商品的价格上涨而遭受损失,则可在交易所内买进同一时期交货的同样数量的期货合同。这样,将来货物价格如果上涨,他也同样可以从期货交易的盈利中补偿实物交易的损失。

进行套期保值的主要依据是:实物交易市场价格与期货市场价格的变动方向和规模是相同的。当然在具体实际业务上,价格上涨、下跌要受多种因素的影响和制约,所以有时并不完全一致,尤其在涨、跌幅度上通常存在着差异,从而使套期保值的效果受到一定影响。

套期保值主要用于转移实物交易价格发生不利变化可能带来的风险。如果实物买卖价格趋势向有利方向发展,则做套期保值不仅不起作用,有时还会起反作用,使实物交易由于价格有利变动

而带来的好处为期货交易的亏损所抵销。所以,估计实物价格是向有利方面发展时就没有必要做套期保值。

十、对销贸易的含义及其种类

对销贸易是以进出口相结合为基本特征的一种贸易方式,包括易货、互购、产品回购、转手贸易、抵销交易五种主要形式。

1. 易货

包括直接易货和综合易货。

(1)直接易货,要求进口和出口同时成交,一笔交易一般只签订一个包括双方交付相互抵偿货物的合同,而且不涉及第三方,是非现汇交易。

(2)综合易货,多用于两国之间根据记账或支付(清算)协定而进行的交易。由两国政府根据签订的支付协定,在双方银行互设账户,双方政府各自提出在一定时期(通常为一年)提供给对方的商品种类、进口金额相等或基本相等,经双方协商同意后签易货协定书,然后根据协定书的有关规定,由各自的对外贸易专业公司签订具体的进出口合同,分别交货。

商品出口后,由双方银行凭装运单进行结汇并在对方国家在本行开立的账户进行记账,然后由双方银行按约定的期限结算。

2. 互购

就是交易双方互相购买对方的产品。互购贸易涉及使用两个既独立而又相互联系。在这种方式下,交易双方先签订一个合同,约定由先进口国用外汇购买对方的货物,并由先出口国在此合同中承诺一定时期内买回头货;然后双方再订立另一个合同,约定由先出口国用所得货款的一部分或全部从先进口国购买商定的回头货。

互购贸易的两个交易都用现汇支付,因此有利于先出口方而不利先进口方。

3. 产品回购

按照回购协议,先进进口国以赊购方式或利用信贷购进技术设备,同时由先出口国向先进进口国承诺购买一定数量或金额的由该技术、设备直接制造或派生出来的产品,即通常所说的直接产品或有关产品,先进进口国用出售这些产品所得的货款分期偿还进口设备的价款和利息,或偿还贷款和利息。

注意:

产品回购与我国的补偿贸易:我国补偿贸易是指在信贷基础上进口设备,然后以回销产品或劳务所得价款,分期偿还进口设备的价款及利息。产品回购非常接近我国的补偿贸易,相比之下,我国的补偿贸易更加灵活一些。

4. 转手贸易

这种方式要涉及两个以上当事人,是战后以来原经互会国家和许多国家签订双边贸易协定和支付(清算)协定的产物,是专为从事贸易交易取得顺差方取得可自由兑换的硬通货而产生的。

顺差方根据记账贸易将回购的货物运到国际市场(往往以低价)转售货物,从而取得硬通货。这实际上是一种简单的转手贸易,此举常因低价转售而影响逆差国商品在国际市场上的正常价格,故遭到发展中国家的反对。另一种方式是记账贸易方式下有顺差的一方用该顺差以高于市价的价格从第三者(通常为一方企业)购进其所需的设备或其他产品。

5. 抵销贸易

分为直接抵销和间接抵销。

在直接抵销中,先出口的一方同意从进口方购买在出售给进口方的产品中所使用的零部件或与该产品有关的产品。此举又被称为工业参与或工业合作。

在间接抵销中,先出口方同意从进口方购买与其出口产品不相关的产品。这种方式多见于军火或大型设备,如飞机的交易。

十一、对外加工装配业务

1. 定义

对外加工装配业务是指由外商提供一定的原材料、零部件、元器件,由我方的工厂按对方的要求进行加工装配,成品交由对方处置,我方按合同收取工缴费作为报酬。对外加工装配业务包括来料加工和来件装配两项业务。

2. 性质

对外加工装配业务是一种委托加工的方式。原材料所有权仍属外商,我方只是作为受托人加工原材料为成品,从中赚取加工劳务费,属于劳务出口的贸易方式。

3. 与进料加工的区别

进料加工是指从国外进口原料加工成成品再出口的贸易方式,又称“以进养出”。对外加工装配业务与进料加工都属于“两头在外”的加工贸易方式。

二者的区别在于前者是一种委托加工,不发生原料所有权的转移,成品销售风险由外方承担,我方仅赚取加工劳务费,赢利较少;后者发生所有权转移,即我方购买原料,加工成成品后重新出口,自负销售风险,从中赚取销售利润,赢利较多。前者仅发生一个加工委托合同;后者包含有两个不同的买卖合同。

本章过关测试

一、单项选择题

1. 某工厂购进一批铜,准备出口,在尚未找到买主前,该厂长又担心铜的价格会下跌,为了转移价格波动的风险,可以在期货市场上进行()。
 - A. 买空卖空
 - B. 卖期保值
 - C. 买期保值
 - D. 套期保值
2. 在补偿贸易业务中,设备供应方承诺购买一定数量或金额的、由进口设备生产出来的产品,这种做法称为()。
 - A. 直接补偿
 - B. 间接补偿
 - C. 劳务补偿
 - D. 产品补偿
3. 以包销方式出口,出口人与包销商之间的关系为()。
 - A. 代理关系
 - B. 买卖关系
 - C. 代销关系
 - D. 无直接关系
4. 在寄售业务中,寄售货物的风险和所有权()。
 - A. 都是在寄售地点售出时转移
 - B. 都是在装运港越过船舷时转移