



◆ 2002 年最新版

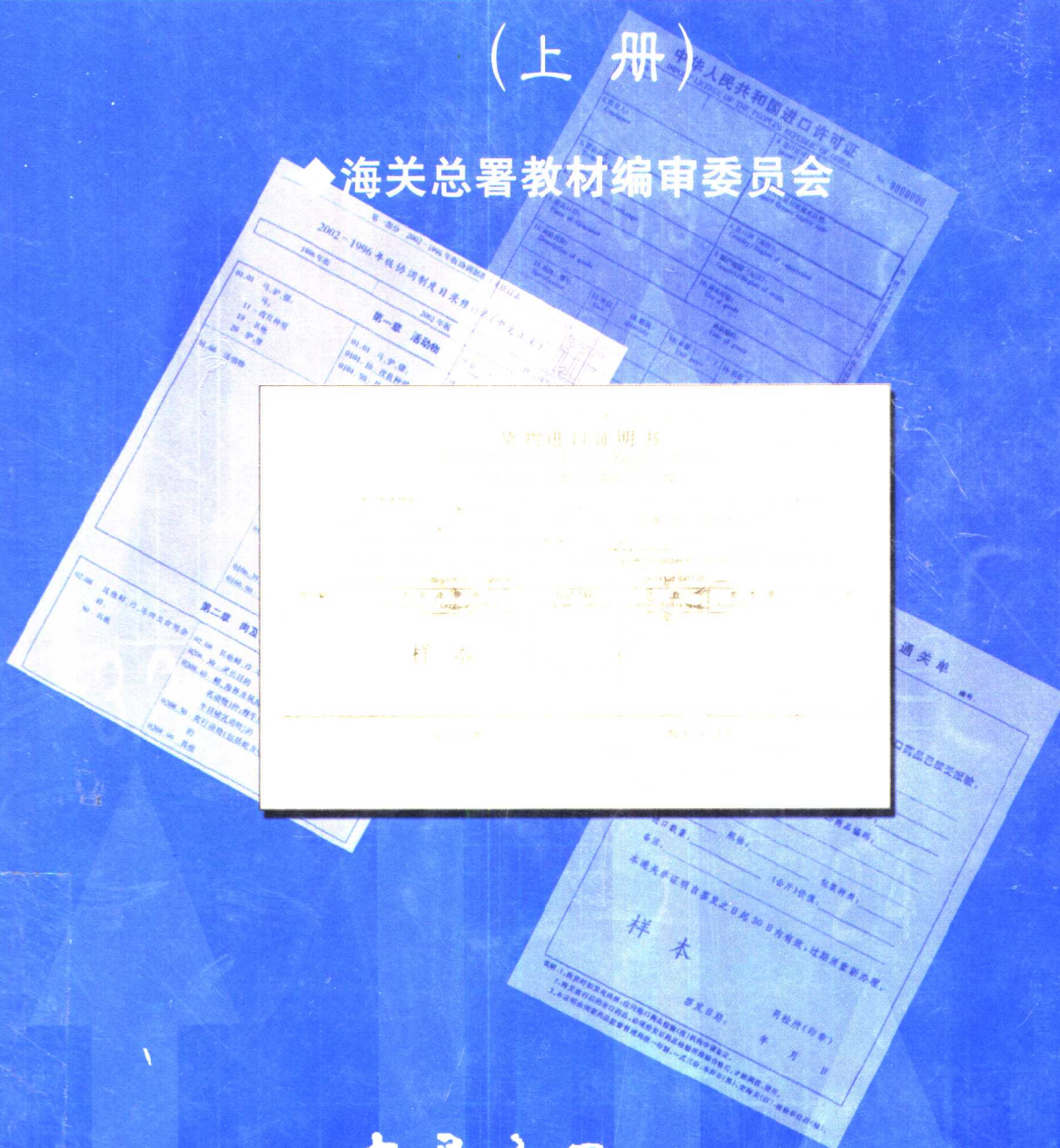


报关员资格全国统一考试指定教材

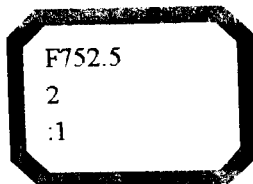
# 报关员资格考试教程

(上册)

海关总署教材编审委员会



中国海关出版社



# **2002年最新版 报关员资格考试教程 (上册)**

海关总署教材编审委员会

中国海关出版社  
2002年2月

**图书在版编目 (CIP) 数据**

报关员资格考试教程 (上) / 海关总署教材编审委员会编著. — 北京: 中国海关出版社, 2002. 2

ISBN 7-80165-039-5

I. 报… II. 海… III. 进出口贸易-海关手续-中国-工作人员-资格考试-教程 IV. F752.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 003977 号

**版权所有 盗版必究**

**责任编辑: 高峰**

**责任校对: 晓南 志军 英平**

**雪松 胡菡**

**封面设计: 乐丰 龙龙**

**版式设计: 佑平**

**报关员资格考试教程 (上册)**

**海关总署教材编审委员会**

**中国海关出版社 出版发行**

北京朝阳区和平街东土城路甲 9 号 (100013)

新华书店经销

北京新华印刷厂印刷

2002 年 2 月第 1 版 2002 年 2 月第 4 次印刷

开本: 889×1194 毫米 大 16 开 印张: 15.625

字数: 550 千字 印数: 130001—140000 册

ISBN: 7-80165-039-5/F·21

定价: 56.00 元

海关版图书, 印装有错误可随时退换

联系电话: 84252453 65195616

编辑室电话: 84258313 64288969

## 出 版 说 明

我国加入 WTO 后，对外经济贸易在融入全球化的进程中，面临前所未有的机遇和挑战。随着各类进出口企业的迅速增长，新的贸易方式及新的通关形式不断出现，社会对专业从事进出口贸易报关人才的需求量急增，要求也更高。海关总署从 1997 年开始组织推进的报关员资格全国统一考试是催生、培养这类专门人才的摇篮和课堂，因而，受到社会各界的高度关注，参加考试的考生在逐年增加。

为确保这项专业考试的质量和权威性，总署教育培训中心依据新形势的要求，组织有关专家编写了这套教材，教材内容更具系统性、针对性和前瞻性。我社亦组织专门力量在很短的时间内对新教材进行了认真的编辑加工，并迅速出版发行，以应社会的急需。我们衷心祝愿广大考生通过学习使用这套教材，早日走上成功之路！

中国海关出版社

2002 年 2 月 3 日

1320/01

# 教材编写委员会

主任委员：叶 剑

副主任委员：李柏林

委 员：郭强 马振国 郑俊田 白凤川

编 者：郑俊田 白凤川 顾佩军 陈甲清 王坚亮

赵 宏 李泽林 王向晖 杨艳光 徐 晨

徐 伟 王幸娥 吴爱华 辛传海 何晓兵

朱 良 裔昭容 宋大蔚 张 健

出版编审：高 烽

助理责编：韦英平 胡 菡 冯雪松

# 前 言

报关是影响进出口货物能否正常通关的一项重要活动。随着我国对外贸易的飞速发展,企业对报关员的需求日益增长。报关作为向社会提供专门化服务的职业已引起广泛的关注。从 1997 年起,我国开始实行报关员资格全国统一考试制度,对于促进报关员队伍整体业务素质的提高和报关行业的进一步发展起了非常重要的作用。

几年来,随着海关通关制度的改革和发展,特别是《中华人民共和国海关法》的全面修订和我国加入世界贸易组织,报关业务发生了较大的变化。根据海关总署教材编审委员会 2001 年度教材编写计划,海关总署教育培训中心组织编写了报关员资格全国统一考试指定教材,并最后经总署教材编审委员会审查定稿。

这套教材分为上、下两册。上册主要涵盖了从事报关工作所必须了解和掌握的国际贸易实务、进出口单证实务、进出口管制、实用报关英语等内容;下册主要包括报关管理制度、进出口货物的通关制度、进出口商品的归类和税费缴纳、报关程序、报关单填制等报关基本业务知识。教材编写以《中华人民共和国海关法》为依据,从现行海关通关制度和报关业务的实际出发,力求突出准确性、针对性和实用性,突出报关工作应知应会的知识,并在此基础上对报关工作必须具备的知识内容进行了理论上的归纳和总结。

本书作为报关员资格全国统一考试指定教材,主要供拟从事报关工作的人员学习、培训之用,也可作为在职报关从业人员工作参考用书。

本书经黄熠、吴荣华、王勇、陈灵康、胡东升等同志审定。在教材编写过程中,得到了海关总署及有关海关、院校领导和同志们的指导和大力支持,在此一并表示感谢。

本书成书之际,正值我国政府为履行入世承诺,国家进行进出口政策调整之时,编入书中的相关规定截止至 2002 年 1 月 15 日。由于本书涉及面广,书中难免有不够准确和全面之处,请读者指正。

编 者

2002 年 2 月

# 目 录

## 第一篇 国际贸易实务

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| 第一章 国际贸易概述 .....                 | 3  |
| 第一节 国际贸易的产生和发展 .....             | 3  |
| 第二节 国际贸易的作用 .....                | 3  |
| 第三节 国际贸易的分类 .....                | 3  |
| 第四节 国际贸易方式 .....                 | 4  |
| 第二章 国际贸易术语与国际贸易惯例 .....          | 13 |
| 第一节 国际贸易术语的含义和作用 .....           | 13 |
| 第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例 .....          | 13 |
| 第三节 国际贸易惯例的性质和作用 .....           | 16 |
| 第四节 《2000 通则》对有关贸易术语的分类和概述 ..... | 16 |
| 第五节 《2000 通则》对常用贸易术语的解释 .....    | 18 |
| 第三章 进出口商品的品质、数量和包装 .....         | 24 |
| 第一节 商品的品质 .....                  | 24 |
| 第二节 商品的数量 .....                  | 28 |
| 第三节 商品的包装 .....                  | 29 |
| 第四章 进出口商品的价格 .....               | 33 |
| 第一节 计价货币的选择 .....                | 33 |
| 第二节 定价方法 .....                   | 33 |
| 第三节 价格调整 .....                   | 34 |
| 第四节 佣金与折扣 .....                  | 34 |
| 第五节 成本核算 .....                   | 35 |
| 第五章 国际货物的运输 .....                | 37 |
| 第一节 海洋运输 .....                   | 37 |
| 第二节 陆上、航空、邮政运输 .....             | 40 |
| 第三节 集装箱运输、国际多式联运 .....           | 41 |
| 第四节 买卖合同中的装运条款 .....             | 44 |
| 第六章 国际货物运输的保险 .....              | 48 |
| 第一节 海运货物保险的险别 .....              | 48 |
| 第二节 投保人和保险金额 .....               | 49 |

|             |                              |           |
|-------------|------------------------------|-----------|
| 第三节         | 陆、空、邮运货物的保险条款 .....          | 50        |
| 第四节         | 国际货物买卖合同的保险条款 .....          | 52        |
| 第五节         | 办理货物运输保险的基本做法 .....          | 52        |
| <b>第七章</b>  | <b>国际货物买卖合同货款的支付 .....</b>   | <b>54</b> |
| 第一节         | 汇付方式下货款的支付 .....             | 54        |
| 第二节         | 托收方式下货款的支付 .....             | 55        |
| 第三节         | 信用证方式下货款的支付 .....            | 56        |
| <b>第八章</b>  | <b>商品检验、索赔、不可抗力和仲裁 .....</b> | <b>61</b> |
| 第一节         | 商品检验 .....                   | 61        |
| 第二节         | 索赔 .....                     | 63        |
| 第三节         | 不可抗力 .....                   | 64        |
| 第四节         | 仲裁 .....                     | 66        |
| <b>第九章</b>  | <b>国际货物买卖合同的磋商与签定 .....</b>  | <b>69</b> |
| 第一节         | 合同磋商的形式和内容 .....             | 69        |
| 第二节         | 合同磋商的一般程序 .....              | 70        |
| 第三节         | 发盘和接受 .....                  | 70        |
| 第四节         | 合同磋商应注意的问题 .....             | 76        |
| 第五节         | 合同的签定 .....                  | 78        |
| 第六节         | 电子商务 .....                   | 80        |
| <b>第十章</b>  | <b>国际货物买卖合同的履行 .....</b>     | <b>81</b> |
| 第一节         | 备货 .....                     | 81        |
| 第二节         | 催证、审证和改证 .....               | 82        |
| 第三节         | 租船订舱和装船 .....                | 85        |
| 第四节         | 制单结汇 .....                   | 88        |
| <b>第十一章</b> | <b>贸易争议的处理 .....</b>         | <b>89</b> |
| 第一节         | 处理贸易争议的一般原则 .....            | 89        |
| 第二节         | 对卖方违约的救济方法 .....             | 94        |
| 第三节         | 对买方违约的救济方法 .....             | 98        |

## 第二篇 进出口单证实务

|             |                   |            |
|-------------|-------------------|------------|
| <b>第十二章</b> | <b>资金单据 .....</b> | <b>105</b> |
| 第一节         | 汇票 .....          | 105        |
| 第二节         | 支票和本票 .....       | 108        |
| 第三节         | 信用证 .....         | 109        |
| <b>第十三章</b> | <b>商业单据 .....</b> | <b>112</b> |

|             |             |            |
|-------------|-------------|------------|
| 第一节         | 商业发票        | 112        |
| 第二节         | 海关发票        | 115        |
| <b>第十四章</b> | <b>货运单据</b> | <b>118</b> |
| 第一节         | 货运单据综述      | 118        |
| 第二节         | 运输单据分类介绍    | 120        |
| 第三节         | 其他运输单据      | 130        |
| 第四节         | 包装单据        | 133        |
| <b>第十五章</b> | <b>保险单据</b> | <b>134</b> |
| 第一节         | 保险单据的类别     | 134        |
| 第二节         | 保险单据的缮制程序   | 135        |
| <b>第十六章</b> | <b>其他单证</b> | <b>137</b> |
| 第一节         | 商检单证        | 137        |
| 第二节         | 原产地证明书      | 139        |
| 第三节         | 其他单据        | 143        |

### 第三篇 进出口货物的国家管制制度

|             |                      |            |
|-------------|----------------------|------------|
| <b>第十七章</b> | <b>进出口货物贸易经营管制制度</b> | <b>151</b> |
| 第一节         | 进出口经营权及经营范围管制制度      | 151        |
| 第二节         | 进口贸易经营管制制度           | 152        |
| 第三节         | 出口贸易经营管制制度           | 154        |
| 第四节         | 对外贸易国别政策             | 155        |
| <b>第十八章</b> | <b>进出口货物及技术管制</b>    | <b>156</b> |
| 第一节         | 进出口货物管制的内含           | 156        |
| 第二节         | 进出口货物管制的规定           | 156        |
| 第三节         | 进出口许可管制              | 157        |
| 第四节         | 进出口货物配额管理            | 161        |
| 第五节         | 进出口技术管理              | 163        |
| 第六节         | 重要工业品进口管理            | 164        |
| 第七节         | 一般特定商品进口自动登记管理       | 164        |
| 第八节         | 货物自动进口许可管理           | 165        |
| 第九节         | 进口机电产品管理             | 166        |
| <b>第十九章</b> | <b>进出口商品检验、检疫管制</b>  | <b>169</b> |
| 第一节         | 进出口商品检验、检疫管制的内涵      | 169        |
| 第二节         | 进出口商品检验、检疫管制的规定      | 169        |
| 第三节         | 进出口商品检验、检疫管制的基本手续    | 170        |

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| <b>第二十章 进出口货物付、收汇管理</b> ..... | 173 |
| 第一节 出口货物收汇管理.....             | 173 |
| 第二节 进口货物付汇管理.....             | 174 |
| <b>第二十一章 其他特殊国家管制</b> .....   | 176 |
| 第一节 文物出口管理.....               | 176 |
| 第二节 濒危野生动物种进出口管理.....         | 177 |
| 第三节 金银产品进出口管理.....            | 177 |
| 第四节 民用枪支弹药进口管理.....           | 178 |
| 第五节 无线电器材、通讯设备进口管理.....       | 178 |
| 第六节 音像制品进口管理.....             | 179 |
| 第七节 印刷品进出境管理.....             | 180 |
| 第八节 化学品首次进口及有毒化学品进口管理.....    | 180 |
| 第九节 废物进口环境保护管理.....           | 181 |
| 第十节 药品药材进出口管理.....            | 182 |
| 第十一节 精神药品进出口管理.....           | 183 |
| 第十二节 麻醉药品进出口管理.....           | 183 |

## 第四篇 实用报关英语

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| <b>第二十二章 海关简介 (选编)</b> .....       | 187 |
| <b>第二十三章 英汉对照报关常用单词词组及语句</b> ..... | 188 |
| <b>第二十四章 英汉对照报关常用缩写语</b> .....     | 198 |
| <b>第二十五章 英语外贸信函</b> .....          | 200 |
| <b>第二十六章 英语进出口贸易合同</b> .....       | 206 |
| <b>第二十七章 英文单证</b> .....            | 210 |
| <b>第二十八章 常用货币英文名称</b> .....        | 216 |
| <b>第二十九章 世界主要港口英文名称</b> .....      | 219 |

## 附 录

|                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| <b>一、中华人民共和国对外贸易法</b> .....     | 233 |
| <b>二、中华人民共和国商品检验法</b> .....     | 236 |
| <b>三、中华人民共和国货物进出口管理条例</b> ..... | 238 |

# **第一篇**

## **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他国家相互依靠，美国是这样，日本是这样，欧洲国家是这样，其他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：

国际贸易的分类

|               |      |
|---------------|------|
| (一) 从货物移动方向上分 | 出口贸易 |
|               | 进口贸易 |
|               | 过境贸易 |

|                |          |
|----------------|----------|
| (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     |
| (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几种贸易方式。

### 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,独立的代理人作为另一方,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他法律行为,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买卖关系。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。他有权指派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为的代理人。委托人在该指定地区内,不得委托其他代理人。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事的代理人。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。它是指委托人(货主)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,它具有以下几个特点:

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 3 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。

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, 买方付款后提货, 对卖方收取货款较为安全, 也有利于为某些商品打开销售渠道进而扩大国外市场。对买方来说, 则可根据市场情况和经营意图, 按照自己愿出的价格标准购进符合自己需要的货物, 而且是现货交易, 它有利于资金周转。

#### 五、招标与投标

招标 (Invitation to Tender) 是指招标人在规定时间、地点、发出招标公告或招标单, 提出准备买进商品的品种、数量和有关买卖条件, 邀请卖方投标的行为。投标 (To Submit Tender) 是指投标人应招标人的邀请, 根据招标公告或招标单的规定条件, 在规定投标的时间内向招标人递盘的行为。实际上招标、投标是一种贸易方式的两个方面。招标与投标多数用在国家政府机构、市政当局、国营企业或公用事业单位采购物资、器材或设备, 这种方式更多地用在国际承包工程。近年来, 不少发展中国家为了发展民族经

济,日益广泛地采用招标方式来招包工程项目,甚至有些国家通过法律规定,凡属主要商品进口或对外发包的工程必须采用国际招标方式。目前,国际间政府贷款项目和世界银行的贷款项目,往往在贷款协议中规定供款国必须采用国际竞争性招标采购项目物资或发包工程。从目前国际贸易实务发展趋势来看,招标与投标这一方式用于国际承包工程业务的情况更为普遍。在货物买卖方面主要用于政府的大规模的采购(本书主要介绍货物买卖中的招标与投标)。

目前国际上采用招标方式归纳起来有3种方式。

### 1. 国际竞争性招标(International Competitive Bidding, ICB)

是指招标人邀请几个乃至几十个投标人参加投标,通过多数投标人竞争,选择其中对招标人最有利的投标人达成交易,它属于竞卖的方式。国际竞争性招标有两种做法:

(1) 公开招标(Open Bidding)是一种无限竞争性招标(Unlimited Competitive Bidding)。采用这种做法时,招标人要在国内外主要报刊上刊登招标公告,凡对该项招标内容有兴趣的人有均等机会购买招标资料进行投标。

(2) 选择性招标(Selected Bidding)又称邀请招标,它属有限竞争性招标(Limited Competitive Bidding)。采用这种做法时,招标人不刊登广告,而是根据自己具体的业务关系和情报资料由招标人对客商进行邀请,在对其进行资格预审后,再由他们进行投标。

### 2. 谈判招标(Negotiated Bidding)

谈判招标又叫议标,它是非公开的,是一种非竞争性的招标。这种招标由招标人物色几家客商直接进行合同谈判,谈判成功,即交易达成。

### 3. 两段招标(Two stage Bidding)

两段招标是无限竞争招标与有限竞争招标的综合方式,采用此类方式时,是先用公开招标,再用选择性招标的方式分两段进行。

招标、投标业务的基本程序包括:招标前的准备工作、投标、开标、评标、决标及中标签约等几个环节。

#### 1. 招标前的准备工作

一项成功的理想的国际招标,其成败的关键往往决定于招标前的准备工作。在国际招标实例中,由于准备不充分,或事先考虑不周而招致失败的案例屡见不鲜。做好招标前的准备工作十分重要。招标前准备工作很多,其中包括发布招标公告、资格预审、编制招标文件等,现简要分述如下:

(1) 发布招标公告(Announcement of Tender)。凡采用选择性招标或谈判招标方式时,一般先发出招标通知。如采用公开招标或两段招标时,则应在国内报刊或有权的杂志上刊登招标公告。招标通知与招标公告的内容基本相同,一般是指招标项目的内容、要求条件和投标须知等。发送招标通知和刊登招标公告都必须及时,按照国际惯例,招标通知和招标公告一般在开始招标前两日发出。

(2) 资格预审。资格预审是公开招标前的二项重要工作。更是预先确定招标人的资格条件,确保其在各方面有投标能力的关键工作,所谓资格预审包括由招标人对投标人的基本情况、财务状况、供应与生产能力、经营作风及信誉进行全面预先审查。预审合格后方能取得招标的资格。目前国际上招标人进行资格预审采用的方式很多,一般采用分发资格预审调查表,招标人对投标人所提供的数据进行分项评分后进行评估。

(3) 编制招标文件(Bidding Documents)。在物资采购的招标中,招标文件又称标书、标单,其内容较为简单,主要列明招标商品的各种交易条件,与一般买卖合同的条件类似。惟独价格条件由投标人投标时递价。招标单还须列明投标人须知,例如列明投标人资格、投标日期、开标日期、寄送投标单的方法等。此外,招标单中还要求规定投标人交纳投标保证金及履约保证金的条款。其中以保证金金额的交付、保证方式等作为投标担保。

#### 2. 投标

(1) 投标前的准备工作。招标准备工作就绪,招标人发出招标单。当投标人参加投标之前,也须做许多准备工作,其中,包括编制投标资格审查表、分析招标文件、寻找投标担保单位等。其中分析研究招