

综合辅导：单证号资格考试复习资料四十六 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/478/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BB\\_BC\\_E5\\_90\\_88\\_E8\\_BE\\_85\\_E5\\_c32\\_478809.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c32_478809.htm)

一、什么是“拍卖”  
拍卖，是指由主持拍卖的专门组织，按照特定的章程，将卖方委托出售的货物公开展示，并在一定时间和地点由买主出价竞买的一种贸易方式。

二、国际拍卖的特点：国际拍卖具有以下几个特点“（1）拍卖是在一定的机构内有组织地进行，拍卖一般都是在拍卖中心或在拍卖行的统一组织下进行。拍卖行可以是由公司或协会组成的专业拍卖行，也可以是由货主临时组织的拍卖会。（2）拍卖具有独特的法律和规章，拍卖不同于一般的进出口业务，在交易磋商程序和方式上，在合同的成立和履行上都有较大区别。许多国家的买卖法对拍卖有专门的规定，而各个拍卖行又订立了自己和章程和规则。（3）拍卖是一种公开竞争的现货交易，拍卖采用事先看货，当场叫价，落椎成交的做法。拍卖开始前，买方可以查看货物，拍卖开始后，买主当场出价，公开竞买，由拍卖主持人代表货主选择交易对象。成交后，买主即付款提货。至此，无论是拍卖的主持人还是货主均不再对货物的品质缺陷负责。在国际贸易中，通过拍卖进行交易的商品，大多是一些品质不易标准化或不能长期保存或历史上拍卖习惯的商品。例如，茶叶、烟草、木材、羊毛、纸张、香料、水果等等。

三、拍卖程序 拍卖业务的程序，一般要经过准备、察看货物、正式拍卖或成交和付款提货四个阶段。（一）准备阶段 参加拍卖的货主应事先将商品运到拍卖人指定的人仓库，由拍卖人根据货物的特点，进行挑选、整理、分类、分

级和分批，并按此编印出拍卖商品的目录，分发给买主，供其参考和选择。（二）察看货物 为做到事先心中有数，欲参加拍卖的买主可以到指定的仓库察看货物，并可要求在现场的技术管理人员介绍商品。必要时，还可以对其进行批样检验。然后，按照规定的拍卖程序和条件参加拍卖。（三）正式拍卖 正式拍卖必须在预定的时间和地点进行，并按照一定的拍卖规则和章程，逐批叫价成交。拍卖的叫价方法主要有两种：1、增价拍卖，即，拍卖人提出一批货物，宣布预定最低价格，然后，由竞买者相继叫价，竞相加价，直到拍卖人认为无人再出更高价格时，则用击椎动作表示竞买结束，将这批商品卖给最后出价最高的人；2、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，逐笔减低叫价，直到有某一竞争者认为已经低到可以接受的价格，表示买进为止。拍卖通过叫价成交后，随即由买主在合同上签字，并预付一部分货款作为保证金。（四）付款、提货 拍卖的商品通常被看作是按“仓库交货”价出售货物，购买者必须在规定的期限内付清货款，取得提货单

（DELIVERY ORDER），然后，到指定的仓库提取货物。第六节 商品期货交易（FUTURES TRADING）来源：

[www.danzhengyuan.com](http://www.danzhengyuan.com) 一、什么是“期货交易”？期货交易，是指在商品交易所内，按一定规章制度进行的期货合同买卖。商品交易所是一种特殊市场，是市场经济国家就特定的大宗商品，主要是初级产品进行交易的场所。在商品交易所内进行交易的商品，以金属及农产品为主，如，金、银、铜、锡、粮食、食糖、橡胶、咖啡等，伦敦五金交易所、伦敦和新加坡的橡胶交易所、伦敦和纽约的食糖交易所、芝加哥

的谷物交易所等，都是世界上著名的交易所。这些交易所的成交价格，对该商品的国际市场价格起着重要的影响。商品交易所是一种有组织的市场，只限正式会员在交易所进行场内交易。会员有的是有关企业或其代理人；也有的是专门代客买卖，赚取佣金的经纪人。非会员如果想在交易所内行交易，必须通过会员或委托人经纪人办理。商品交易所一般只进行期货交易，因此，又称为“期货市场”。交易所备有标准期货合同，统一规定商品的品质、数量和包装要求及其他交易条件。买卖双方进行交易时，只需确定价格、交货月份和合同数目，其他条件均以标准合同的规不定期为准。由于是标准合同的买卖，买入和卖出可以通过卖出或买入同等份数和相同交货期的合同，就可履行其合同义务，所以，商品交易所的期货交易，并不发生实际货物的转移，故又被称之为“纸上合同交易”。只有极少数的期货合同的最后交割日尚未对冲的合同，才以现金或实物来结算。

## 二、商品期货贸易的内容和做法

在商品的期货交易中，根据交易者的目的不同，可以分为两类不同性质的交易，一为“买空卖空”；一类为“套期保值”。

（一）“买空卖空”

买空，又称多头期货（LONG FUTURE），是指投机商在行市看涨时，买进期货，待行市实际上涨后期货回抛出售。卖空又称为“空头期货”（SHORT FUTURE），是指投机商在行情看跌时，先抛出期货，在行情实际下跌时再补进期货。可见，买空、卖空是从两次交易的价格涨落中追逐利润，是一种投机行动。投机的盈利和亏损取决于投机商对行市的正确判断，和交易部位的正确选择。行市上涨时，进行多头盈利，进行空头亏本；行市下跌时，进行空头盈利，进行多头亏本。例如，某商人

于五月份在交易所抛出九月份交货的某商品十万磅合同一份，价格为每磅一美元。到九月时，交易所的价格跌到每磅0.9美元，该商人便在交易所获利一万元。但如果价格上涨至每磅1.05美元，他就亏损了5000美元。

### 第七节 对销贸易 (COUNTER TRADE)

#### 一、什么是“对销贸易”？

对销贸易在我国又称为“对等贸易”、“互抵贸易”等，对销贸易是一个松散的概念，现在还没有一个标准的定义和确定的界限，它是包括进出结合、出口和进口互为条件为共同特征的各种贸易方式的总称。其基本概念是，出口方承诺从进口方购买等值或一定金额的商品或劳务，不用或少用外汇，贸易双方的进出口货款全部或部分抵消，交易过程在合同或协议规定的期限内完成。

#### 三、对销贸易的种类

在国际贸易实务中，对销贸易的种类较多，基本形主要有：易货贸易、互购贸易、产品回购贸易等三种。

#### (一) 易货贸易 (BARTER TRADE)

易货贸易，是以货易货的交易，实质上，是以实物偿付对方价款的交易，一般不涉及到货币的支付问题，易货贸易虽然由来已久，其做法主要只有两种，即直接贸易和综合贸易。

#### 第一、直接贸易

采用直接贸易 (DIRECT BARTER) 时，交易双方各以等价的货物相互交换。其特点是同时成交，同时交货，不用货币支付，货运单据直接或通过银行交换。由于直接容易货方式要求交换商品的品种、规格、数量都必须符合彼此的需要，价值也要相等，这就给双方达成交易带来了很大的困难，因此，现在使用不多。随着国际贸易的发展，由于直接易货的做法变得越来越灵活，出现了“对开信用证易货”。所谓对开信用证易货，是指进口和出口两方的交易同时成交，货款基本相等，双方相互开出一张信用

证，两张信用证在某一银行碰头后才同时生效，这种做法虽然发生了货款支付，但因相互支付的金额基本相等，因此仍然属于易货性质，这种做法多用于企业之间的易货贸易。

第二、综合贸易 综合贸易，又叫做“记账贸易”，即，双方都承担在一定时期内购买对方一定金额的商品的义务，具体交易分别签订多个合同进行，货款分别记在双方国家指定的银行账上，不支付现汇。到了规定时间届满时，由双方指定银行进行结账冲账。如双方支付金额平衡，则易货协议执行完毕；如一方出多或进少或出少进多时，发生了差额，则交易双方再协商处理办法。这种方法多用于两个国家之间的易货贸易。

> (二) 互购 (COUNTER PURCHASE) 互购，又称“平行贸易”，也有人译成“反向购买”，即，交易双方相互购买对方的产品。互购贸易涉及使用两个既独立而又相互联系合同，在这种方式下，交易双方先签订一个合同，约定由先进口国（往往是发展中国家），用现汇购买对方的货物（如机器、设备等），并由先出口国（通常为发达国家）在此合同中承诺在一定时期内买回头货。之后，双方还需签订一个合同，具体约定由先出口国用所得货款的一部分或全部从先进国家购买回头货。可见，互购贸易的两笔交易都用现汇支付，一般通过信用证，即期付款或付款单来进行，有时也可以采取远期信用证付款。与一般交易不同的是，先出口的一方在第一份合同中作出回购对方货的承诺，从而把先后两笔不一定等值的现汇交易结合在一起，因而，互购贸易对于先出口的一方来说，无论从资金周转还是随后的谈判地位来衡量，都是比较有利的。实践中，往往发达国家挟其技术上的优势，常占有这种有利地位而比较愿意采用这种做法

。故互购贸易已成为当今对销贸易的主要方式。（三）补偿贸易（COMPENSATION TRADE）来源：

www.danzhengyuan.com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。补偿贸易的种类很多，主要有：用直接产品补偿，又称产品返销。即，引进设备技术的一方，用该设备技术生产出来的产品偿付供方设备技术的价款扣利息。用其他产品补偿，又称“产品互购”，即，引进设备技术的一方，不是用该设备技术生产的产品，而是以其他产品来偿还供方设备技术的价款扣利息。用劳务补偿，最常见的是与加工贸易结合起来，即，以来料来件加工装配取得的工缴费，分期偿还引进技术和设备的价款和利息。以上是我国开展补偿贸易的三种基本方式。补偿贸易与一般贸易方式相比，具有以下两个基本特征：信贷是进行补偿贸易的必不可少的前提条件。在实际业务中，信贷可以表现为多种形式，但以设备的赊销为主；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。应当明确的是，在信贷基础上进行设备的进口并不一定构成补偿贸易，补偿贸易不仅要求设备供应方提供信贷，同时，还要承诺回购对方的产品或劳务，以使对方用所得贷款还贷款。这两个条件必须同时具备，缺一不可。此外，进行补偿贸易时，双方须签订补偿贸易协议。目前，我国对外签订的补偿贸易合同一般包括以下几个方面：有关技术及技术协助方面的规定，一般包括设备的名称、型号、规格、性能、参数等，同时，明确设备的安装责任及质量保证等；有关信贷的条件，这部分包括贷款金额、计价和结算利率、偿还期限

、偿还办法以及银行担保等内容； 有关回购义务的规定，主要包括回购产品的名称、品种规格，回购销售地区限制回购产品的规定等；最后，应指出的是进行补偿贸易应注意以下问题：首先，要做好项目的可行性研究；其次，要合理计算贷款的成本和安排偿还期，对于贷款成本，要考虑利率的高低，又要考虑所使用的货币是软货币还是硬货币，还要考虑设备价格的高低；再次，要正确处理补偿产品和正常出口的关系，原则上应该以不影响我国正常出口为前程，因此，必须在出口数量、销售市场和定价方面予以充分注意。 第八节 对外加工装配业务 对外加工装配业务，包含来料加工

（PROCESSING WITH CUSTOMER ' S MATERIALS）和来件装配（ASSEMBLING WITH CUSTOMER ' S PARTS）。其含义是指由外商提供一定的原材料、零部件、元器件，由我国工厂按对方要求的品质规格和款式进行加工装配，成品装由双方处置，我方按照约定收取工缴费（加工费）作为报酬。

一、 对外加工装配业务的特点 对外加工装配业务与通常的商品进出口贸易有较大区别，其特点表现为：交易双方是委托加工关系，而不是买卖关系，加工方始终不拥有来料、来件及成品的所有权，而只收取加工劳动的报酬。所以，这类交易只是一种以商品为载体的劳务交易，不属于货物买卖范畴，亦不受货物买卖法规的约束。 对外加装配业务与从国外进口的原料加成产品后，再出口的进料加工（又称“以进养出”）方式，又有着明显的不同，在进料加工业务中，原料进口和成品出口是两笔不同的交易，均发生了所有权的转移，而且原料供应者和成品购买者之间没有必然联系。在来料加工业务中，“原料运进”和“成品运出”均未发生所有权的

转移，它们均属于同一笔交易。二、对外加工装配贸易的作用 开展对外加工装配业务，对承接方所在国家而言，其积极作用主要表现在： 有利于充分发挥和利用本国劳动力资源，增加就业机会，繁荣地方经济； 有利于解决本国生产能力有余而原材料不足的矛盾，为国家增加外汇收入； 有利于引进国外先进技术、管理经验，促进外向型经济的发展；

承接方从外商要求加工装配的品种、数量、式样和包装装潢上，可以掌握国际市场动向，获得最新信息，以利于改善本国出口商品结构。三、对外加工装配协议的主要内容 对外加工装配协议，在性质上不同于买卖合同，其基本内容如下：  
i. 合同的标的 加工装配合同的标的，不同于买卖合同，它体现为将原材料、零部件加工装配成指定的产品而付出的劳动及一定的技术或工艺，因此，在这一条款中，要明确具体规定加工装配项目的内容及要求。  
ii. 对来料来件的规定 外商提供原材料、零部件是加工装配业务赖以进行的物质基础。来料方能否按质、按量、按时供料，也直接关系到承接方能否按质、按量、按时提交规定的成品。因此，在合同中应具体规定来料方交料件的时间、地点，并明确规定对原材料、零部件的质量、数量以及规格搭配的具体要求，为了明确责任，还应同时规定如果料件在品质、数量方面不符合要求，或不能按时提供料件的处理办法。  
iii. 对提交成品的规定 对外加工装配的产品要交给外商的国外市场销售，其质量好坏关系到销路，也影响到利润。因此，外商对成品质量的要求都相当严格。在这一条款中，一般都要对成品的品质规格以及数量和交货期作出明确规定，对于有特殊要求的产品，需要订立详细的技术条款。同时，还往往规定对违约的处理办法

。加工方在规定这一条款时，应根据自己的技术水平和生产能力，实事求是，妥善规定，做到既对双方有利，又切实可行。

>iv. 关于耗料和残次品率的规定 耗料率又称原材料消耗，是指每个单位成品消耗原材料的数额，这一项指标直接关系到加工的成本，影响委托方的经济利益。所以，外商总希望越低越好，但作为承接方则要考虑其设备能力和工人的技术水平，在合同中规定残次品率的办法有两种：一种是规定残次品在成品中的比重最高为多少（%）；另一种是规定成品的合格率为多少（%）。

v. 关于工缴费规定 工缴费是指加工成本加加工利润，它与双方当事人的经济利益密切相关。如何确定工缴费标准是一个十分重要的问题，由于加工装配业务从本质上看是一种劳务出口的方式，工缴费的核定就应该以国际劳务价格作为基准。然而，世界各地的工资水平差异很大，港澳地区低于欧美，我国沿海地区又低于港澳。为了加强竞争力，并争取为国家多创外汇，我国在制定工缴费标准时，应以邻近国家和地区的工资水平作为计算基础。

vi. 运输和保险问题 加工装配业务中涉及到两段运输：即，原料运进，成品运出。有关的运输责任及费用究竟由谁负担，须在合同中明确规定。从理论上讲，保险的责任和费用，也同运输一样，应由委托方承担，但在具体业务中，有时委托方要求承接方代办保险。在这种情况下，在合同中应规定委托方除支付加工费外，再支付保险费，或者在计算加工费时，将保险费打入，不再单独支付。由加工方代办保险的情况下，在合同的保险条款中，应明确规定保险险别，保险金额和投保人。

vii. 付款办法 有关付款办法的规定，可因具体做法而异。来源：[www.danzhengyuan.com](http://www.danzhengyuan.com)（1）如来料、来件及

成品均不作价，单收加工费，即，由委托方在加工方交付成品后通过信用证或汇付的方式，向加工方支付加工费；（2）如果合同规定料、件和成品分别作价，即，所谓“各作各价”，则可规定加工方开远期信用证或以远期托收方式，“支付”对方料件价款；委托方以即期信用证或以即期托收方式支付成品价格。加工方所收入的成品价款冲付料、件价款后，剩余部分即为工缴费收入。在采用这种方式时，应注意加工方开立的远期信用证或承兑的远期汇票，其付款期限应略长于产品的生产周期及交付时间。

第十三章、电子商务以微电子和计算机为核心的电子技术的迅猛发展，将商务活动带入了信息时代。电子商务(ECommerce或Electronic Commerce)、电子数据交换(Electronic Data Interchange, EDI)、因特网免税区(Internet Tax Free Zone)、电子订货(Electronic Order System, EOS)、电子邮件(Email或Electronic Mail)、电子货币(Electronic Fund Transfer, EFF)、电子公告(Bulletin Board System, BBS)、条码(Barcode)、CA认证(Certificate Authority)、在线服务(Online Service)、网络服务商(Internet Service Provider, ISP)、虚拟企业、虚拟银行、网络营销、网上购物、网上支付、网络广告等一大批前所未闻的新词汇正在为人们所熟悉和认同。电子商务正在成为知识经济时代国际贸易竞争的新热点。作为外贸业务人员，要适应实际工作的需要，就必须了解和掌握电子商务的有关知识和技能。本节扼要介绍一些有关电子商务的一般知识。

一、电子商务的概念 电子商务(Electronic Commerce, 简称为EC)是指个人、企业、国家之间利用简单、快捷、低成本的电子通讯方式，交换各种业务信息(包括商品信息及其订购信息、资金

信息及其支付信息、安全及其认证信息等)而进行的种商贸活动。尽管不同组织、不同国家对电子商务的定义不尽相同，但是对电子商务最基本的看法是统一的，即：电子商务是指交易双方或多方采用电子通讯形式开展的，以信息为依托的商务活动。计算机技术、电子、通讯技术的发展及其广泛应用，网络的普及和日趋成熟、信用卡的普及和应用、电子安全交易协议的制定以及各国政府的大力推动是电子商务不断发展的主要原因。从电子商务的定义，我们可以看出电子商务实际上包含了电子通讯方式和商贸活动两个方面的内容。从技术的角度来看，电子商务包括通过电报(Cable)、电传(Telex)、传真(FAX)、电子数据交换(EDI)、电子邮件(Email)等各种电子通讯方式进行的商贸活动。实际上，人类利用电子通讯方式进行商贸活动已有数十年的历史。早在20世纪60年代，人们就开始采用电报的方式发送商务文件；70年代方便、快捷的传真机替代了电报，成为商业伙伴之间的主要通讯工具。为了克服传真文件只能通过纸面打印来传递和管理信息，不能将信息直接转入到信息系统中的缺点，80年代，电子数据交换(EDI)成为企业间电子商务的应用技术。20世纪90年代中期后，国际互联网(INTERNET)迅速地从大学、科研机构走向企业和百姓家庭，其功能也从信息共享演变为一种大众化的信息传播工具。现在，人们一般所谈的电子商务主要是指以电子数据交换(EDI)和国际互联网(INTERNET)方式来完成的商贸活动。从商贸活动的角度分析，电子商务则主要指在虚拟的市场空间进行的围绕产品及/或服务的销售和交易活动。电子商务中交易的商品可以有形的产品和服务，如书籍、日用品、远程教学等；也可

以是无形的产品和服务，如新闻、音乐作品、软件等。电子商务的参与者除了生产者、供应商、中间商、批发商、零售商和消费者以外，还应包括银行或或金融机构、运输、保险企业、政府机构、认证机构、配送中心等机构。电子商务可以涉及商务活动的多种形式，如电子商情、电子贸易、电子合同、电子支付等。电子商务最高层次应当是能够利用国际互联网(INTERNET)进行全部的贸易活动，即在网上将信息流、商流、资金流和物流完整地结合起来，使企业或个人实现在网上寻找客户、洽谈交易、订购货物、收/付货款、开具电子发票、完成电子报关、电子纳税等的整个交易过程。

二、电子商务的分类 根据交易对象的不同，电子商务可以分为以下几种类型：1．企业对企业的电子商务(Businessbusiness，B协B，又可简化为B2B)。2．企业对消费者的电子商务(Business协Consumer，BtoC，又可简化为B2C)。3．企业对政府的电子商务(Businesst。Government，Bt。C又可简化为B2G)。4．消费者对政府的电子商务(Consumert

。Government，BtoC，又可简化为C2C)。企业对企业的电子商务是指企业通过计算机网络，如通过增值网络(Valueadded Networks，VANs)进行的电子交易活动，企业对消费者的电子商务主要通过国际互联网进行，如消费品的在线销售等。随着国际互联网技术的发展，全球上网人数的不断增加，此种类型的电子商务发展极为迅速、潜力巨大。企业对政府的电子商务，有时也被称为B2A(Busi-nesstoAdministrations)，是指政府借用国际互联网进行的网上采购、网上招标、网上发政府批准文件等商务活动。这种类型的电子商务还处于发展的初期，但其示范作用极为明显，显> 100Test 下载频道开通

, 各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)