

业务思考题 (之七) 参考答案

外贸经济系进出口业务教研室

一、什么是贸易方式？

所谓贸易方式，顾名思义是指国际间进行买卖交易的具体做法。国际贸易中所应用的贸易方式是多种多样的，是随着国际政治经济形势的发展变化和国际贸易的扩大而不断发展变化的。买卖双方——一方进口，一方出口逐笔洽谈成交，签订合同，履行合同，双方无进一步的特定关系，也无进一步的特定安排。这是一种最常见、最简单、最基本的贸易方式。人们一般称之为逐笔售定。随着资本主义大规模生产的进一步发展，出现了一些为开辟市场，巩固和扩大销路而建立销售渠道，方便商品流通的许多贸易方式。例如、经销、包销、代理、投标、拍卖、寄售、商品交易所、展销、博览会、交易会等我们称之为传统贸易方式的具体做法。

二次大战后，世界经济出现了新的特点，特别是六十年代以后，世界贸易平衡严重失调。有些国家国际收支逆差日益增大，靠传统的贸易方式难以满足进口，难以满足国内生产建设的需要；而西方国家则设备和资本大量过剩，市场问题十分尖锐，急需为生产力和资金寻找出路。同时，随着科学技术的迅速发展，大大加快技术的老化，从而促进了技术的转让。此外，通讯和交通工具的进步，加快了世界市场商业情报的传递和商品的运输；跨国公司的出现，使世界性销售系统日益扩大和完善。因而在国际贸易中，出现了许多分别辅之以资金的融通，生产技术的转让和辅导，设备的维修，原材料和零配件的提供，商品的规格和花色、品种的设计，以及产品的销售等经济合作内容的新贸易方式。如补偿贸易、租赁贸易、加工贸易等新贸易方式及合作生产、合作开发和合资经营等组织形式。它们已从传统的单纯的流通领域的合作进一步发展到生产领域并兼有资金融通的合作。

总起来说，所谓贸易方式就是买卖双方，根据各自的需要和客观条件的可能，在磋商和实践的过程中，逐步形成的具体做法。它没有固定的模式和范围，各种方式之间也可以交叉进行。随着世界形势的发展，今后必然还将继续出现众多新型的贸易方式。

二、试述经销与代理的区别。

国际贸易中的经销和代理，就一般意义来说，都是代出口方推销产品的意思。它们的任务是负责开辟和保持商品的销路，并提供消费者(用户)的反映和市场竞争的情况，实际上相当于出口商在进口地设置的常设机构。在现代出口贸易中，这两种方式使用十分普遍，也极受重视。

它们的基本区别在于经销商是自行购销，自担风险，自负盈亏。除出口方给予经销商以价格折扣或支付方式等方面的优惠外，经销商与出口方之间的关系是买卖关系，即货主与货主的关系。(Principal to Principal) 而代理商则是接受出口方的委托，按照出口方规定的条件，代为招揽顾客，洽谈交易，收集订单，并按协议规定收取一定的佣金，盈亏均归出口方

负担。代理商与出口方之间的关系是委托代理关系。代理商仅作为出口商的代表。本身不承担风险，不负盈亏，以佣金收入为报酬。

三、包销与独家代理有什么不同？

国际贸易中的包销是指出口方给予包销人在特定地区独家经营指定商品的权利。实际上包销人就是在特定地区、对指定商品享有专营权并承担一定销售数量或金额的经销商。独家代理是指在约定期限和地区内，享有代销指定商品专营权的代理商。享有专营权是它们的最根本的共同特点。所谓专营权有专卖权与专买权之分。所谓专卖权是指商品在规定地区和期限内，给予买方或代理商以独家销售的权利；所谓专买权是指买方承担向卖方购买该项商品而不得向第三者购买的义务，对卖方来说，即享有买方专营其商品而不兼营其他供货人生产的同类或类似产品的权利。关于专营权的规定是包销协议和独家代理协议的核心。没有专营权的规定就无所谓包销和独家代理。从法律角度看，一份包销协议和独家代理协议并不一定需要同时规定专卖权和专买权作为对流条件（Concurrent Term），单独规定专卖权或专买权即可生效。但在实际业务中，同时规定专卖权和专买权作为互惠条件，较为可取，因而也比较普遍。

包销与独家代理均有一定的地理范围。出口方承担不向包销区内其他客户直接销售指定商品和把包销地区其他客户的直接询价转给包销人的义务，而包销人则承担不向包销区以外转售指定商品，承担在包销区内不能经营与买方供应的指定商品相竞争的同类商品的义务。与包销一样，独家代理的委托人与独家代理商也均受地理范围的约束。委托人如直接与约定地区的客户做成买卖，独家代理商也有权取得佣金。

包销人和独家代理商往往承担在一定期限内必须完成销售指定商品的最低数量或金额。这一数量或金额既是包销人应承购或代理商应完成推销的，也是出口方应提供的，对包销或独家代理的双方都有约束力。由于不能履行协议而遭受损失的一方，有权向另一方提出索赔，甚至撤销包销或独家代理协议。

包销与独家代理之间的主要区别在于包销实质上是买卖合同关系，即包销人以自己的名义买下出口方供应的指定商品并在指定地区销售，包销人在购销经营中自负盈亏，与出口方无关。包销人在指定地区销售指定商品，一般也是以他自己的名义销售的，购买这些商品的第三者，与原来的卖方不发生买卖合同关系。与包销人不同，独家代理人是以委托人即出口方的名义，按委托人规定的交易条件与客户洽谈交易，由他以委托人的名义与客户签订合同，或由委托人直接与客户签订合同，独家代理人只从中赚取佣金，即不垫付资金也不负责履约，不承担盈亏。

四、招标人进行招标要做哪些工作？

招标是分配定货和交付包工的一种方法，是国际贸易中常见的一种传统的贸易方式。一般情况下，是由招标人（买方或招包一方）发出招标公告或招标单，指出准备购买的商品的品种数量和有关买卖条件（称为招标条件），或招包工程项目及其要求和条件，邀请一些卖方或承包商，在指定的时间和地点投标，以便选定对招标人最有利的卖方或承包商达成交易。所以实际上招标是买方（或招包人）组织卖方（或承包商）竞卖的一种形式。由于招标是一种通过许多卖方或承包商参加竞争而进行买卖或工程承包，所以对招标人来说，就能选择最有利的

条件达成交易或举办工程。许多发展中国家对发展民族经济而需要兴建的工程项目和物资采购，一般规定要以招标方式进行。工业发达的资本主义国家，随着国家所有制的增长，许多国营企业也日益广泛地运用招标形式进行采购和工程包工。此外，国际间的政府贷款项目和国际金融组织的贷款项目，为使贷款的使用更加经济有效，一般均规定借款方应采用国际公开招标方式采购和工程承包。如日本海外协力基金和世界银行给我国的贷款就有此项规定。这就促使招标方式在今天获得十分广泛的运用。

招标人要组织一次招标，必须首先做好两项基本工作，即发布招标公告和制定招标文件。正式国际公开招标，通常要在招标人所在国普遍发行的带有权威性报刊（如我国的人民日报）上，同时用本国文字或英文两种文字刊登招标公告（Call for bid），此外，还向驻在国外的商务机构或驻在本国的有关外国的商务机构发出招标公告的副本，使国内外更多的厂商有机会进行投标。在进行非公开招标时，则只有为招标人选定的少数在这方面享有盛誉并殷实可靠的公司，或那些在业务交往中建立了良好关系的厂商才能得到招标的通知。

招标必须事先制定好招标文件（或称标书）。概括地说，就是制定招标的技术条件和贸易条件。此项条件可由招标人独立制定，视情况也可吸收专业化的工程咨询公司或工程建筑公司参加制定，并汇编成册。支付一定的款项即可购取或免费索取。

其次，是组织投标。要组织投标，先要对参加投标的厂商进行资格审查，特别是国际公开招标和国家较大项目的招标，以保证它们的生产施工能力、技术水平、产品和工程的质量及其资信状况与招标项目相适应，从而确保投资的经济效益和安全。因此，在投标前，要进行资格预审，预审不合格的，就不准参加投标；如果中标，还要进行资格复审，复审不合格者，即使报盘条件优惠，也可撤销其中标权利。使用政府贷款或国际金融组织贷款的项目，还有“合格货源国”的限制。

招标的第三阶段是评标。这就是从许多参加投标的厂商中选出对招标人来说最为有利的厂商作为供货人或承包人。具体地说，就是招标人在招标文件指定的日期和地点，在投标的厂商或其代理出席的情况下，当众拆开密封的各厂商的投标文件，这就是通常所称的开标（Opening of Tender），是国际公开招标的重要程序。在符合招标条件而其他投标条件相类似的情况下，可以根据最低标价当场选定中标厂商。但是开标有时只是一种形式，对一次具体招标，没有实际意义。这是因为开标后的评标要考虑多方面的内容，做许多工作，需要一定的时间。具体地说，评标要做三方面工作：

- (1) 审核投标文件内容是否符合招标文件的要求；
- (2) 比较各投标厂商投标内容的优劣利弊；
- (3) 审查中标候选厂商的履约能力。

此外，还要考虑所在国家的立法条例或行政命令。

招标的最后阶段，即在得出评标结果后，投标人要书面通知中标的厂商，在限定时间内，到招标人所在地与招标人签订协议。

五、参加国际投标要注意哪些问题？

投标是投标人（卖方或承包商）应招标公告的邀请，根据招标人规定的要求和条件，在规定的期限和地点，以填招标单的形式向招标人发盘，争取中标以达成交易。所以投标是针对招标而来的后续行动，有招标才有投标，它们不是两种贸易方式，而是一种贸易方式的两个

方面。在国际公开招标和一些国家的大、中型招标项目中，具有投标资格的投标人，需要缴纳保证金或提供由银行出具的保函，以担保投标人参加投标，直到中标签约，其金额一般为总价的3~10%，未中标的保证金在选定中标人后全部退还。如果中标签订合同，还要缴纳履约保证金或提供银行保函，有的甚至规定要由指定银行担保，担保投标人认真履行合同。其金额约为投标总价的10~20%，直到合同保证期结束，再行退还。要国外银行出具保函的手续费，有时竟达数万美元之多，所以，如不中标，损失很大。

投标人参加投标必须注意以下几点：

(1) 由于投标人参加投标的前提是承认全部招标条件，所以投标人首先应当认真研究招标文件，根据自己的生产能力、技术条件以及生产管理经验，对招标人提出的要求能否胜任，不能抱着试一试的态度，勉为其难。一旦违反，就要罚款、退货、拒付以至扣押保证金。

(2) 由于投标是一次性报价，所以标价要具有竞争性，但也不能赔本，要有利可图。同时，必须注意，投标是一个实盘，而且是一个长期的实盘，有的甚至拖上三个月至半年，所以订定的标价要留有余地，一旦报出，就不能随意撤回，否则，招标人有权没收投标保证金。

(3) 投标人在决定投标后，要根据招标文件的要求和规定，认真制作投标文件，并在规定期限内把文件送达规定的地址。凡是规定期限以后收到的，均属无效。

六、拍卖有哪些特点？试简述拍卖的作用。

拍卖是拍卖人在通告的时间和地点内，按照一定的规则和程序，通过买主的公开竞购，把事先展示或事先经过他们验看的商品，卖给出价最高的买主的一种贸易方式。许多拍卖有大批来自国外的买主，所以是国际性的。拍卖是由专门从事拍卖业务的拍卖行组织进行的。他们提供拍卖的场地和各种服务，一般有二种类型：一种是由专业公司或经纪人专门为接受货主委托而从中赚取佣金而组织的；一种则是大企业为了出售自己的产品而举办的。

拍卖的商品主要的是不能高度标准化的，或者是容易变质，难以久存的。例如，皮毛、茶叶、烟草、木材、香料、蔬菜、水果、花卉、鱼类、地毯、古玩、珍贵艺术品等。拍卖方式是国际市场上销售这些商品的最重要方式。在拍卖前，买主必须验看或品尝拍卖的商品，这是拍卖贸易的必要条件。一旦拍卖成交，除非商品具有隐蔽的缺点，无论拍卖人，还是货主，对商品的质量都不承担责任，买主不能就此对他们提出任何异议索赔。

由于拍卖交易买卖双方无需就买卖交易条件进行函电磋商，所以还具有买卖时间短，交易数量大的特点。

每一种国际拍卖的商品都有它自己的拍卖中心。例如，水貂皮的主要拍卖中心是纽约、蒙特利尔、伦敦、哥本哈根、奥斯陆、斯德哥尔摩等。国际拍卖一般在规定的时间内进行。交易的商品各异，拍卖的地点不同，拍卖的时间和次数也不一致，有每周拍卖数次，也有一年仅拍卖一次的。举行拍卖的时间，一般与商品生产的季节有关。

拍卖的作用，对卖方来说，由于拍卖是现货竞买，一般可以做到按质论价，优质优价，通过激烈竞争卖得好价，而且成交迅速，收款可靠，有利于为某些商品打开销售渠道，扩大国外市场。但由于货主必须把货物运至拍卖中心交给拍卖行拍卖，所以一旦市场情况逆转，货主将处于进退维谷的被动境地。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，而且现货交易，有利于资金周转。

七、寄售方式的优缺点何在？

所谓寄售是由货主即寄售人先将货物运交国外代销人，委托它在当地按双方签订的寄售协议所规定的条件和办法代为销售，并在货物售出后再行结算货款和费用的一种贸易方式。它是国际贸易中常用的传统出口方式之一。

寄售人与代销人之间的关系是委托代销关系。寄售货物出运以至在寄售地储存均未实际售定，而是根据寄售协议委托代销人在当地推销。只有代销人在当地找到买主，并根据协议规定与其签订了买卖合同，才算售定，在货物实际交付买主并收取了货款才算售出。在此以前，虽然货物已运抵寄售地并为代销人所控制，但其所有权仍属寄售人。尽管如此，代销人在出售寄售货物时，是以自己的名义签订合同、收取货款的。所以对买主来说，代销人是买卖合同中的一方，根据合同对另一方主张权利，承担义务。但对寄售人来说，代销人并不买进货物，并不承担盈亏风险，而仅仅是接受委托，推销寄售货物，并根据寄售人的指示处置货物。代销人有责任保证寄售货物完整无损。如果由于代销人的原因而使货物灭失和损坏，则代销人要承担责任。

寄售方式适宜于推销新产品、新品种和为老产品打开新市场。由于寄售是以现货在当地出售，买主可以直接验看，随要随买和买后付款，从而引起买主长期经营使用的兴趣。促成交易。同时也可抓住市场有利时机，及时供应，卖得好价。对代销人来说，由于不承担经营风险，也不需要垫付资金，因此，也有利于调动其经营积极性。

寄售方式的不足在于寄售人承担的风险和费用较大，就风险而论，寄售人除了要承担运输中和寄售地存储期间可能遭受的货物灭失和损坏的风险外，还要承担可能由于市场和其他原因而不得不采取跌价处理、转售他地或退回国内等措施而引起的损失和风险。就费用而言，除装运港至寄售地的运输、保险费外，寄售人还要支付在寄售地进口储存和销售的各项必要的费用和捐税。当然，由于货物是在寄售地由代销人直接出售给批发商、实销户的，其价格也可以相应提高，所以只要销售顺利，这种“失之东隅”的费用，仍可“收之桑榆”的。但是，如果寄售失败，亏损风险也将增大。此外，寄售人在寄售期间要积压部分资金，直到货物顺利售出，代销人收到货款，并按协议规定交付给寄售人时，才算结清。

八、商品交易所是怎样进行活动的？

商品交易所是一种特殊类型的固定市场，是某些大宗初级产品的交易中心，是资本主义市场的传统贸易方式之一。在商品交易所通常没有商品，买卖时也不出示和验看，而是根据各个商品交易所分别制定的统一品级标准或货样进行交易。

各商品交易所均有它自己的标准合同。合同规定了统一的品质，每一份合同都有统一的数量要求、品质增减价办法和其他交易条件。进行交易时，买卖双方只要在规定时期内洽定价格、交货期和合同批数。达成交易后，卖方只须将代表所有权的证件转交给买方，无须交付实物。

商品交易所是一种有组织的市场。英、美两国的商品交易所规定，只有正式会员才能进入交易所大厅买卖，非会员只能通过作为交易所会员的经纪人才能在交易所进行买卖。在欧洲大陆，则比较松散，除会员以外，只要持有进行一次交易的有效证券的人，也可在交易所进行交易。

商品交易所交易的种类，有实货交易与期货交易之分。实货交易和一般的买卖交易没有太大的区别，都是实际商品的交割。根据交货的期限有即期交割与远期交割。期货交易则和实货交易不同，在进行期货交易时，买卖双方都不打算得到(或交出)实际货物，而只是支付(或取得)签订合同这一天的价格与履行合同即卖出(或购进)合同进行抵补这一天的价格之间的差额，所以有人称之为纸合同交易。期货合同签订后，必须立即在交易所设立的清算所进行登记，登记后，买卖双方就不再作为签署合同的双方相互发生关系，而只同清算所进行联系。

从参加商品交易所买卖的目的来说，则可分为买卖实货，进行买空卖空的投机活动和套期保值。

九、试述“套期保值”的含义和具体做法。

有些人参加商品交易所期货交易的目的，不是为了投机，而是为了使自己的实货交易预期的利润，不因市场价格的不利变动而受到损失。即买进或卖出期货的目的是为了保值，这种买卖活动习惯上称它为“套期保值”(Hedging)。

套期保值的具体做法有二：一种是在买进(或卖出)实际货物的同时(或前后)，在商品交易所卖出(或买进)同等数量的期货合同作为保值。由于期货市场和实货市场的价格趋势，一般说来是一致的，它们涨时俱涨，跌时俱跌，所以实货市场上的亏损，可从期货市场的盈余得到弥补。但是，套期保值是转移实货买卖价格发生不利变化风险的一种做法，如果在实货买卖价格趋势向有利方向发展的情况下，套期保值不仅是多余的，而且反而会使实货交易，由于价格有利变动所带来的好处，被期货交易的亏损所抵消。所以，如果实货价格趋势是向有利的方向发展的话，那么套期保值是没有必要的。

另一种套期保值的做法比较复杂，概括地说是以掌握实货市场与期货市场差价(Basis)，即期货价格减以实货价格的定向变动的办法，以达到相对地提高(或降低)实货价格，来使实货交易的利润稳定在一定的水平上。在实际业务中，有些粮食商人要求按 $\times$ 月 $\times$ 日交易所价格加(或减) $\times$ 美元订定合同价格，就是这一套期保值做法的反映。他们原先做了套期保值，在当时的差价的基础上，有意识地使新交易即转售或补进实货时的价格，与期货市场价格差价向有利方向发展，如卖期保值要使差价向上变动($-1 \rightarrow 0 \rightarrow 1$)，买期保值要使差价向下变动($1 \rightarrow 0 \rightarrow -1$)，至少要维持原有差价。这样，就可以保有实货交易的预期利润。

十、试述展卖的含义。

展卖(Fair)是一种以博览会或展览会的形式展示和出售商品的贸易方式，在国际贸易中广为采用。所谓博览会是一种定期举行的市场形式，即是在一定的地点，在一年中的某一时候和规定的期限举行的交易市场。参加者可以展出自己的产品，显示其新的成就和技术革新，以便招揽顾客，签订合同，出售产品。而展览会是不定期举行，其目的是展示一个国家或不同国家在生产、科学和技术领域内取得的成就。今天，绝大多数展览会是为了发展商品流通而举办的，卖主与买主也可按展出的样品达成交易。就这一点来说，这种展览会实际上与博览会是十分近似的。在我国进出口业务中，把国际上使用的这种展销结合的形式，概括地称之为展卖。

国际展卖是为国际贸易服务的，任何国家的工商企业，一般都可以不受限制地参加。世

(下转第50页)

我们装货必须按合同规定数量，装到指定的目的港。但有时我们的班轮往往为了提早返程，经阿方口头同意后将货物集中卸在一个港口。阿口岸分公司办理外汇转让申请手续相当繁琐，阿官方机构办事作风又拖拉，迟付款一年半载是经常的。因此，外轮公司应力求避免发生不按合同规定港口卸货的事发生。

八、阿尔及利亚的官方语言是法文，因此与阿开展贸易，平时函电来往，撰写商品说明书，以及访阿，应力求使用法文，这样，达成交易的可能性就大，否则很难成功。阿尔及利亚工作人员很少有耐心把一件弄不懂的事直到弄明白为止。

九、阿政府规定每星期工作五天，星期六与星期日休息。他们的星期日又是我们的星期五，因此，实际与我们对口的工作日只有星期一、二、三、六四天。中阿两国时差

是七个小时。他们基本上不加班，与我们实际对口的工作时间很少。业务上有紧急事情需要对方当场回复的电传，必须选准最佳时间才有可能得到及时答复。

十、阿尔及利亚历史上长期受殖民主义压迫，因此养成了民族自尊心及民族自卑感特别强的二重性格。在交往中，稍有怠慢，他们会立即感到受了歧视。但相反，对待别人，並不很注意礼节，因此，与阿开展业务必须有耐心，不计较细小问题。最好的方法是要广交朋友，并适当送些礼品，上上下下有了熟人，将更会收到事半功倍的效果。

最后，值得我们引起注意的是，两国贸易往来中的严重不平衡情况已引起阿方的关注。在日常业务接触中，阿方各级人士均已流露出不满，但目前他们还只希望有进有出，没有强调绝对平衡。如果我们再不采取措施，要发展对阿贸易将会是相当困难的。

（上接第56页）

界上许多国家都在一些城市定期举办国际博览会。许多国家的国际博览会已有较长的历史，并在世界上负有盛名。不仅欧美等发达国家，一些东欧社会主义国家，近年来一些发展中国家也都在有关城市举办这种国际博览会，开展国际展卖活动。

根据展品的性质，国际展卖有综合性与专业性之分。综合性展卖的商品不受类别的限制；专业性展卖，通常只展出工业的一个部门和几个邻近部门的商品。现阶段，国际展卖发展的特点是，数量继续增加，展览面积日益扩大，专业化程度在加强，机器设备在展品总目录中的比重日益增加。