

商务专业英语系列教材

王关富 张海森 总主编

# 国际贸易专业英语

(第四版)

## 辅导用书

檀文茹 徐静珍 杨姝颖 主编

对外经济贸易大学出版社  
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第      号

© 2019 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

**国际贸易专业英语 (第四版)  
辅导用书**

檀文茹 徐静珍 杨姝颖 主编

责任编辑: 董 黛

---

对外经济贸易大学出版社  
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029  
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342  
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

---

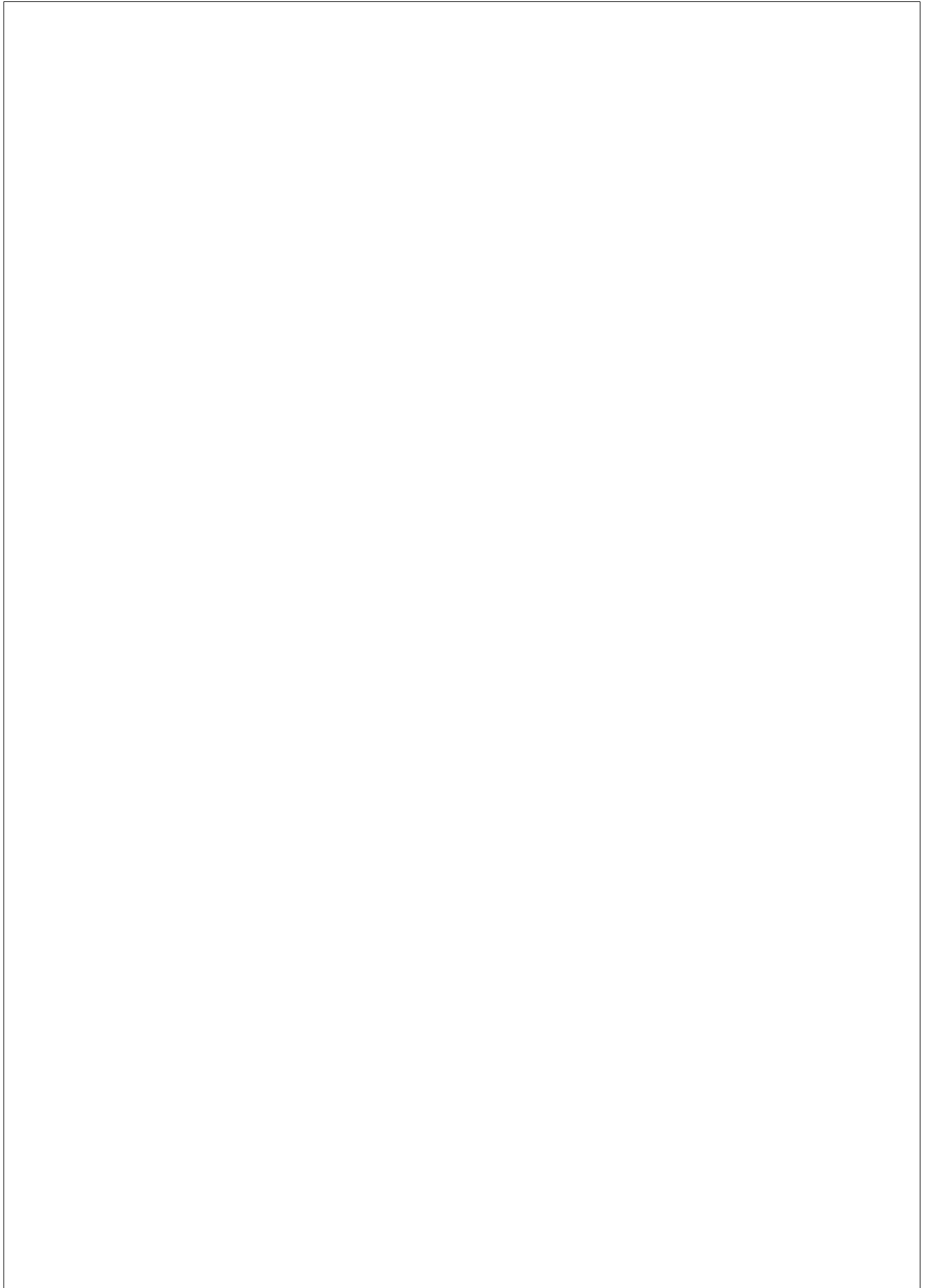
印装 新华书店经销  
成品尺寸: 185mm×260mm 印张 千字  
2019 年 月北京第 版 2019 年 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-      -      -  
印数: 0 001-0 000 册 定价:      .00 元

## 商务专业英语系列教材

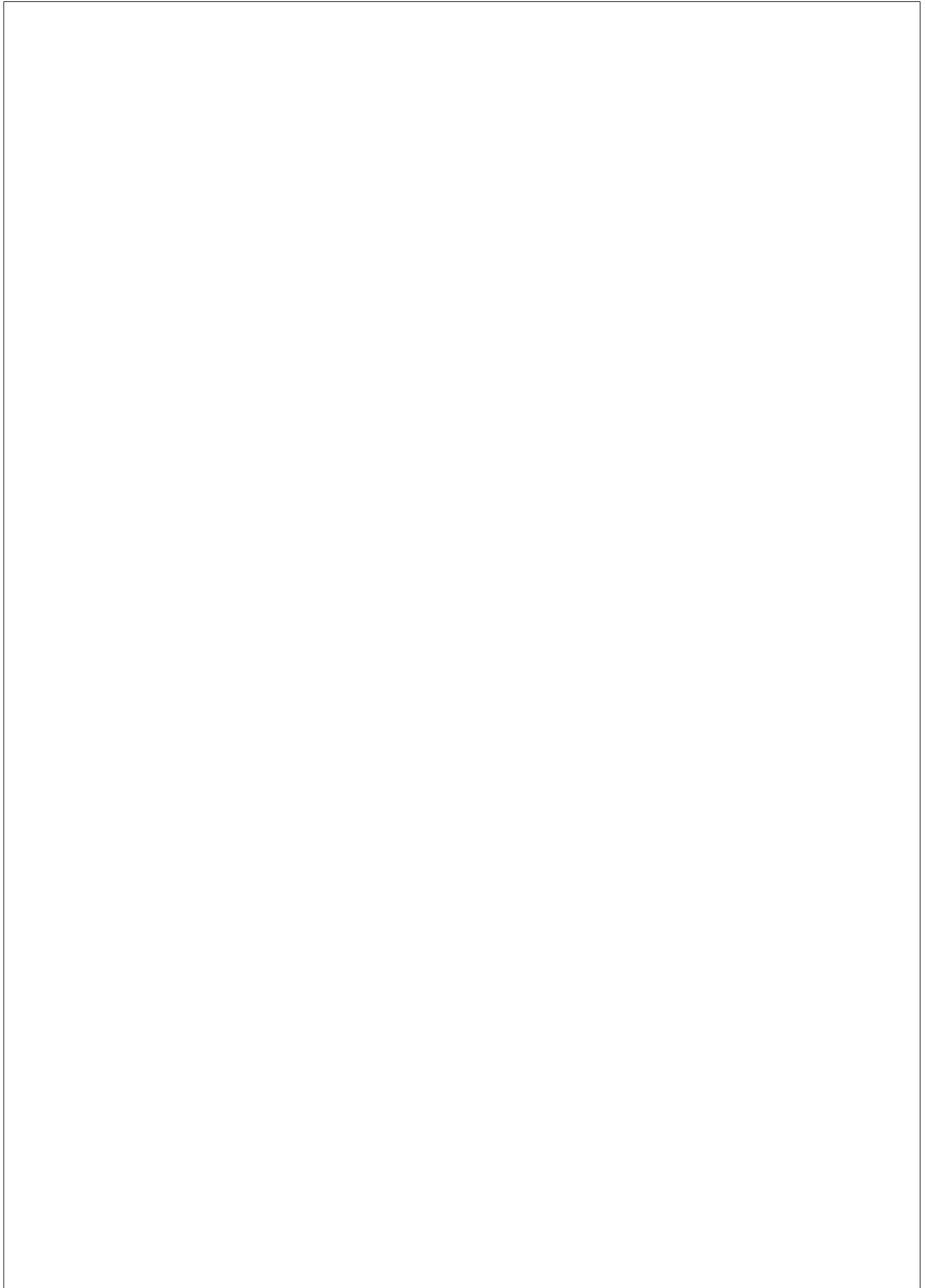
- 《工商管理专业英语》
- 《人力资源管理专业英语（第二版）》
- 《国际商法专业英语》
- 《国际贸易专业英语（第四版）》
- 《证券专业英语》
- 《银行专业英语》
- 《国际经济专业英语》
- 《国际营销专业英语》
- 《海关专业英语》
- 《国际投资专业英语》
- 《国际经济合作专业英语》
- 《旅游管理专业英语》
- 《饭店管理专业英语（第二版）》
- 《公共管理专业英语》
- 《国际物流专业英语》
- 《会计专业英语》
- 《保险专业英语》
- 《国际航运专业英语（第二版）》
- 《管理学专业英语》





# 目 录

第一课	国际贸易理论	1
第二课	国际贸易政策的目标和手段	17
第三课	国际贸易方式	27
第四课	国际收支	43
第五课	国际贸易壁垒	57
第六课	GATT 和 WTO	67
第七课	多哈回合	79
第八课	自由贸易协议	93
第九课	国际贸易术语	103
第十课	合同与要约	113
第十一课	付款方式—1	125
第十二课	付款方式—2	137
第十三课	运输和物流	147
	参考文献	162



# 总 序

经济全球化及加入世界贸易组织给我们带来巨大的挑战，这种挑战不仅表现在我国企业在国际经营活动中必须遵守国际商业规则与惯例，同时还要求我国商界从业人员及在校学生必须提升自己的专业知识，学习国外先进的管理技术、经营理念，熟悉国际商务活动的行为规范，具有娴熟的商务沟通技能，实现与国际市场的真正接轨，而所有这一切的最终实现很大程度上取决于他们直接用外语获取相关专业知识的能力和水平以及商务英语交际的技能。为帮助在校学生、商界从业人员和有志于从事商务实践的人士实现这一目标，我们推出了《商务专业英语系列教材》。

这套教材的基本指导思想是：以商科各专业的知识框架为素材，用语言学习的方法将它们有机地编撰成有鲜明特色的教材，可适用于各类不同的读者，以达到各自不同的目的。教材包括：《工商管理专业英语》《人力资源管理专业英语（第二版）》《国际商法专业英语》《国际贸易专业英语（第四版）》《证券专业英语》《银行专业英语》《国际经济专业英语》《国际经济合作专业英语》《旅游管理专业英语》《国际投资专业英语》《饭店管理专业英语（第二版）》《国际营销专业英语》《保险专业英语》《公共管理专业英语》《会计专业英语》《海关专业英语》《国际物流专业英语》《国际航运专业英语（第二版）》和《管理专业英语》。

本套教材有别于目前市场上种类繁多的商务英语书籍。在推出这套教材之前，我们对商务英语图书市场进行了深入的调研与分析。这次调研发现市场上现有的商务英语类书籍多以阅读、写作和听说类为主，选材涉及经济、工商、金融、贸易等，其特点之一是涉及的专业内容没有系统性和完整性，其二是编写的出发点主要在语言上。当然，市场上也有一些以专业知识为内容的教科书，但它们往往都是零散的，很难满足不同背景读者的不同需要；偶尔上市的这类系列教材，要么系统性不强，要么只重专业知识或只重语言学习，鲜有两者有机结合的。因此，目前读者特别需要一套系统性强、专业知识与语言技能训练兼容、能满足不同读者需要的教材。

正是基于上述需要，我们精心策划《商务专业英语系列教材》与大家见面。本系列教材具有十分鲜明的特色，主要有：（1）目的：为具有专业背景的学生和读者提供学习商务英语和提高实际交流能力的有效学习途径，同时英语语言类专业背景的学生和读者可以学习相关专业的基本原理和框架性专业知识；（2）选材：涵盖各相关专业的基本知识，专业内容具有代表性，语言规范标准；（3）构架：



专业知识和语言训练的最佳结合，除了专业知识外，还配有阅读理解问题、专业术语、常用短语、要点综述、相关背景知识和注释以及丰富多彩的练习。

参与本套教材编写的作者来自对外经济贸易大学、北京外国语大学、中国人民大学等多所高等院校，他们都兼有商科和语言类的学历与学位，而且都是从事商科或商务英语教学与研究多年的资深学者，具有各自专业扎实的知识基础和丰富的教学经验。能有那么多出类拔萃的优秀学者参与编撰这套教材是我们的极大骄傲和荣幸，同时也是广大读者可以对本套教材寄予期望和信任的有利保证。

在这套教材的编写过程中，对外经济贸易大学校长陈准民教授给予了关注和支持；对外经济贸易大学出版社刘军社长高度重视；出版社宋海玲编辑则一直以来认认真真、兢兢业业，投入了大量的时间与精力，为教材的推出作出了重要贡献。我们在此对他们一并表示衷心的感谢。

最后希望广大读者在使用本套教材过程中，如发现不足与问题给予指正以便将来改进。

对外经济贸易大学

王关富

2005年1月于惠园



# 前言



随着国际贸易以及全球化的飞速发展，中国和世界各国之间的贸易往来更加密切，合作前景更加广阔。尤其在互联网飞速发展的新时代，世界贸易格局日益变化，掌握国际贸易知识和规则的双语专业人才变得越来越重要。本教材的编著目的是为了提高在校大学生及具有相应知识水平的各类人才用英语从事国际贸易活动的的能力，旨在帮助他们掌握和扩大中英文国际贸易的知识，以及提高从事国际贸易工作的能力。

本书是《国际贸易专业英语（第四版）》的配套教学辅导用书，目的是方便广大教师教学和学生自学。

本书每课由三大部分组成：

## 1. 课文的中文译文

这部分便于教师和学生更好地理解课文内容，掌握课文中的知识点。虽然译文只是作为一个参考，但是给学习者尤其是自学者提供了双语学习国际贸易知识的机会，满足了教师双语教学的需要，两种语言结合起来学习更容易、知识更丰富。

## 2. 关键术语和注释部分的中文翻译

我们对原课文中列出的术语和注释进行了翻译，并在此基础上，尽可能地增加了更多的中文解释，包括对原有术语和注释的扩充，以及对课文中没有列出来的术语和注释进行了补充，以便教师和学生进行深入学习和理解课文，加深对中英双语的国际贸易知识的理解。



### 3. 课文练习参考答案

把练习答案详细给出，对教师 and 自学者尤其有帮助。练习答案虽然只是作为参考，但是有助于提高广大学习者更好地检验和应用课文中所学到的语言 and 知识能力，真正达到学以致用。

本书在编写过程中，得到了出版社宋海玲老师的很大帮助，她对本书编写提供了宝贵的建议和参考资料。书中内容也参考了一些网站 and 专业书籍，我们在此一并表示感谢。

由于时间仓促及作者水平所限，本书可能存在纰漏，望广大读者不吝指正，以便更正。

编者

2019年4月于北京

# 第一课



## 国际贸易理论



### 课文译文

国际贸易属于经济学的分支。随着经济的发展，国际贸易理论也在不断演变。

#### 重商主义

17世纪，重商主义思想风行欧洲。重商主义者认为，国际贸易是一场“零和博弈”（zero sum game），即一个国家从国际贸易获得的收益相当于另一国家在国际贸易中的损失。如果一个国家进口多于出口，那么就意味着黄金净流出到其他国家，而这会削弱国家实力、减少国家财富。因此，人们喜欢掌控和安排国际贸易的流程等，从而实现黄金从国外净流入到本国。

然而，重商主义的思想在1800年前后受到英国经济学家如休谟（Hume），亚当·斯密（Smith）和大卫·李嘉图（Ricardo）的猛烈抨击。他们强调，国际贸易是一场“正和博弈”（positive sum game），重商主义者犯了根本性错误。这种批判主要包括以下两个方面。

首先是有关黄金的累积。休谟认为，如果不增加经济活动，那么多余的黄金库存，在其影响下是通货膨胀的。当时普遍流行的基本假设是，虽然货物和货币一般而言是等价的，但是货币发生的变化不能影响货物的发展。更多的黄金导致更多的经济活动，与此同时，也会导致货物价格（每件货物可用的黄金数量）的上涨。然而，通货膨胀的趋势削弱了出口的能力，因为国外货物价格相对低廉，从国外购买货物相比国内采购更有吸引力。出口减少和进口增加的双重效果，导致累积的黄金自动流向国外。西班牙、葡萄牙从拉丁



美洲掠夺大量的黄金、白银后，就曾经发生过以上的情况。重商主义者希望当货币需求不变时，多余的黄金能够降低利率，然而由于通货膨胀，这种想法并没有实现。

对于重商主义思想的第二种批判起源于包括亚当·斯密（Smith）、大卫·李嘉图（Ricardo）等其他学者。他们倡导自由国际贸易，建议废除政府干预。亚当·斯密特别强调，自由国际贸易使最优国际分工有可能实现，每个人都可以从中获利。亚当·斯密的观点是，每个国家应该关注于比贸易伙伴更拥有绝对成本优势和价格优势的产品。同时，他还提出国际贸易有助于打破国家垄断，建立健全竞争环境。

### 绝对成本理论模型

在绝对成本理论模型中，一个国家生产的某种产品，同其他国家的同类产品相比，如果在成本上占有绝对优势，便可以专门进行生产和供应国外市场。

如土耳其和德国拥有同样的工资水平。在生产皮革服装方面，土耳其的劳动生产率相比希腊更高，而希腊生产葡萄酒的劳动生产率更高（假设货物的价值只取决于劳动力成本）。如果土耳其集中生产和出口皮革服装，而希腊专门生产并出口葡萄酒，那么两国的消费者在自由贸易的环境中，可以享受更多的葡萄酒和皮革服装（相比非自由贸易环境而言）。

### 比较成本理论模型

比较成本理论的基本假设是，世界上只有两个国家，这两个国家都能生产两种商品，只有劳动力一种生产要素。然而，两个国家的工艺技能和技术水平是不同的。同时，规模收益不变，市场处于完全竞争的环境。

假设印度尼西亚和日本作为国家 1 和国家 2，电子设备和大米标记为产品 x 和产品 y。日本生产一件电子设备需要 2 小时的劳动力，生产一袋大米需要 6 小时。而印度尼西亚生产一件电子设备需要 4 小时的劳动力，生产一袋大米需要 8 小时。劳动生产率取决于每小时工作产量，也就是说，生产一件产品所需的工作时间越多，劳动生产率越低。

国家	电子设备	大米
日本	2	6
印度尼西亚	4	8

日本生产 1 件以下的电子设备所需的劳动力，那么它可以多生产 1/3 袋的大



米；印度尼西亚生产 1 件电子设备的机会成本是 1/2 袋大米。如果两国的成本比率（即比较成本）不同，PP 曲线（生产可能性曲线）的斜率也不同。

一国的绝对生产成本（按劳动力工作时间计算）在两个部门中都低于另一个国家的现象是普遍存在的。在上面的例子中，印度尼西亚大米和电子设备的绝对生产成本都低于日本。然而，因为日本生产电子设备的机会成本低于印度尼西亚，日本在生产电子设备方面，具有比较成本优势；同样的道理，印度尼西亚拥有生产大米的比较成本优势。由于不同国家的 PP 曲线斜率不同，在自由贸易环境中，每个国家交换彼此具有比较优势的产品，因此每个国家都能从中获利。如日本的比较优势是生产电子设备，而印度尼西亚的比较优势是大米，那么在国际贸易中，印度尼西亚出口大米，而日本出口电子设备。

### 赫克歇尔-俄林-萨缪尔森（HOS）模型

20 世纪初，瑞典经济学家赫克歇尔（Eli Heckscher）和俄林（Bertil Ohlin）最早提出了这个理论的简单模型。而后，美国经济学家萨缪尔森（Paul Samuelson）在此基础上精炼和发展了该模型。这个模型建立在比较成本的概念上，其基本的观点是，国际贸易的竞争能力取决于特定地点的供应环境，因此和国家（而非公司）密切相关。在此基础上，可以简单理解如果两个国家进行国际贸易，他们的主要调整过程。同时，这个模型比李嘉图的模型更加具体，因为在经济体中建立了一般均衡的概念，原则上，分市场（sub-market）的均衡是互相影响的；如果一个分市场的均衡发生转变，这也会影响其他分市场的均衡。

HOS 模型中很重要的一点（李嘉图模型中同样存在）是自由的国际贸易影响货物价格。然而，当产品价格发生变化的同时，国家经济进入调整过程：在自由贸易的环境中，处于较强竞争能力的部门扩大国际市场，而其他部门在国际竞争的影响下必须缩减。

然而，和李嘉图模型不同的是，由于强调一般均衡，生产要素在市场上同时发生变化。由于只存在劳动力和资本的差别，这些变化体现在两国工资水平、利率的不同。这将进一步导致生产要素密集的改变，也意味着资本和其他生产要素在生产进程中比率的变化。

### 里昂惕夫之谜

第二次世界大战结束后不久，里昂惕夫（Leontief）发表了他的实证研究，这份研究结果显示，美国的专业化生产过程和 HOS 理论预计的并不相符（在之后的研究中反复出现这样的现象）。根据预测，美国在自由贸易中应该集中加大生产资本密集的产品，因为美国具有相应的比较优势。然而，事实并非如此。美国进口“资本密集型产品”，而非出口“资本密集型产品”。从那时起，里昂惕夫之谜成为一大热门话题。在生产三个要素中，人力资本、劳动力和资本是需要区分开来



的。人力资本即通过教育对劳动力的投资，从而改变劳动力的质量。美国出口“资本密集型产品”可以理解为主要是考虑人力资本的因素。

同时，有些国际贸易的产生是由于特定产品的稀缺导致（如石油、其他原材料等）。由于原材料的开采通常属于资本密集型，而进口这些资源又是必需的，因此这也是美国进口“资本密集型”的重要因素。

### 要素密集反向理论

对于 HOS 模型的基本批判是其假设不同部门是按照资本密集的顺序划分的，而且这种布局具有普遍性，即对于所有国家都一样。然而现实并不是如此。例如，农业部门在工业化国家通常处于高资本密集型水平，而在发展中国家通常属于高劳动力密集部门（相对该国其他行业而言）。这种现象理论上被称为“要素密集反向理论”。这里，劳动力密集型产品和资本密集型产品之间并没有特别明确的界限，而这恰恰是 HOS 模型最核心的前提。应该弄清楚一点，如果像有人认为的那样，要素反向广泛存在，那么这种国际贸易理论的流行观点就没有强有力的支撑——即每个国家都有“天然”的比较成本优势，也就是说，由于各种货物和服务的供应环境不同，通常情况下，它们都能够被明确、客观地划分为不同的要素密集型产品。

随着越来越多的人提出疑问，即是否存在国家专业化生产过程的系统化模式，新贸易理论的产生尤为关键。

### 现代国际贸易理论

越来越多的新国际贸易关注于这样的问题：相比不出口或者不能出口的企业，出口企业的商业特征是什么？基本的观点是，产品竞争能力的强弱并不由国家因素，或者说是地区要素决定，而是由国家的特定行业或者公司水平决定。与传统的国际贸易理论另一重要的区别是，现代贸易理论打破规模收益不变的假设，代之以规模经济生产的概念。例如，这可能指一个公司的生产规模越大，平均生产成本越低（内部规模经济）；也可能是指当大量其他企业聚集在同一地域，也会带来生产成本降低（外部规模经济）；或者两种情况同时发生。

在第一种情况，即内部规模经济的影响下，平均成本的降低，是因为单个企业能够通过扩大生产规模，提高生产效率。在外部规模经济中，单个企业通过生产规模的扩大，不能影响平均成本的下降；而平均成本取决于周围产业的规模和结构。在这种情况下，当行业的规模扩大到一定程度，所有相关设施，如教育、基础设施、元件供应商等使得生产成本降低。因此，内部规模经济体现在公司层面；外部规模经济反映在行业层面，变化通常是偶然发生的。



外部规模经济的例子：日本和泰国的规模经济

日本			泰国		
数量 (×1 000)	平均成本 =价格	全球需求 (×1 000)	数量 (×1 000)	平均成本 =价格	全球需求 (×1 000)
1	10 000	1.5	1	6 000	3
2	5 000	4	2	3 000	6
400	1 000	700	600	250	875
875	250	875	1 000	100	1 000

日本和泰国都生产计算器。假设计算器的生产处于外部规模经济、完全竞争（价格和平均成本相当）的环境。规模经济使得合计的平均成本曲线降低。日本首先建立了计算器产业。最开始的时候，计算器的单位平均成本是 10 000。当需求大于供应时，供应随之增加。一方面，这导致每个企业生产更多的计算器（内部规模经济）；另一方面，更多类似的企业在邻近区域建立厂房，参与生产计算器（外部规模经济）。平均成本随之下降。需求过量导致这种情况一直持续，日本最终以 250 的单位平均成本生产 875 000 台计算器。如果这时另一供应商，比如泰国，想在这个时候打入该市场，仅有的办法是在本国立即建立生产基地，达到至少 600 000 台的超大产量规模，因为只有生产规模超过 600 000 台，泰国才能比日本生产 875 000 台计算器的单位生产成本低（假设两国的平均成本曲线不断下降）。如果行业按这个思路转变，考虑到该产业的市场规模，日本也会把剩余生产量转给泰国，计算器的生产成本更加低，产量最终超过 1 000 000 台。



## 关键术语

### 重商主义

重商主义，产生于封建主义和工业革命兴起（1500—1750 年）时期的经济体制。重商主义者倡导经济从属于国家需求，特别是权力的需求。他们主张贸易保护主义、贸易顺差、黄金累积和全球体系（即殖民地的主要目标是将自然资源供应给宗主国的工厂）。

### 利率

利率是贷款人借出货币资本所获得的报酬率，通常用本金的年度百分比表示。利率取决于货币的时间价值、借款人的信用风险以及通货膨胀率。利率计算方法分为单利率、复合利率、实际利率。



## 劳动分工

劳动分工或专业化是指合作劳动在特定的、有局限的工作和职责上的专业化，意在提高劳动生产率。历史上，更加复杂的劳动分工的发展，与总产出和贸易的增长、资本主义的发达、工业化进程的发展紧密相关。之后，随着泰勒主义研究时间和流动，劳动分工发展到科学管理实践的高度。

## 绝对优势

绝对优势是亚当·斯密在《国富论》（1776年）中提出的术语，该理论不断发展。相比B国而言，如果A国生产和出口商品X的成本更低、效率更高，那么A国在生产商品X方面比B国具有绝对优势。

## 生产率

生产率指每单位投入品生产过程中的产出。提高生产率意味着用更少的投入生产更多的产品。在工厂和企业，生产率是衡量根据使用劳动、资本、原材料、土地、自然资源、知识、时间，或者上述要素的总和，创造货物和服务的能力。考虑到资本货物容易贬值和损耗，大多数经济学家通过折旧贴现，将总资本生产率（总产量）和净资本生产率区分开来。

## 自由贸易

如果政府不通过贸易壁垒，阻碍或鼓励国际货物交换，那么这就是自由贸易。接下来国际贸易的实施和程度只和市场运作有关。政府干预对消费者和生产商都会在货物和服务上产生额外费用。干预包括税收和关税、非关税壁垒（如管理法规和配额），甚至包括政府间的管理贸易协定（如美国自由贸易区协定、中美洲自由贸易协定，从而和其名称上的自由贸易相反）。自由贸易反对这些干预。贸易自由化意在减少贸易障碍，努力实现相对无障碍的交易环境。

自由贸易和保护主义相反，后者是限制国家间贸易的经济政策。通常可以通过对进出口货物征收高关税、限制性配额、政府减少进口的大量限制条款、保护本国产业以防被国外接管或竞争的反倾销法规等限制贸易。

## 比较优势

比较优势的理论，由大卫·李嘉图提出，是经典的自由经济理论的重要思想。它假定所有的国家专一生产自己最具有比较优势（即生产效率最高）的产品，那么通过和其他国家的自由贸易，全世界的经济变得更好。

比较成本理论的基本假设是，世界上只有两个国家，这两个国家都能生产两种商品，只有劳动力一种生产要素。然而，两个国家的工艺技能和技术水平是不同的。同时，规模收益不变，市场处于完全竞争的环境。





“比较优势的原则”，由大卫·李嘉图在 1817 年发表的《政治经济学和税收原理》中提出，扩展了关于交换利益的可能。一国并不一定通过绝对优势从贸易中获利，只有比较优势也可以获利。这意味着一国需要牺牲另一种产品生产，只专注成本更低的产品生产，就能从贸易中获利。

经济学家保罗·克雷格·罗伯茨（Paul Craig Roberts）指出，由大卫·李嘉图发展的比较优势理论，并不认为生产要素是可以国际流动的。这一理论的局限是存在单一的效用。人们既需要食物，也需要庇护所的事实揭示了人有多种需求。从一种货物模型扩展到多种货物上，绝对优势也转变为比较优势。然而纯劳动套利，即一国劳动力比另一国便宜的情况，是不能让双方都受益的绝对优势的案例。

这两个概念在国际贸易之外也有所应用，虽然其主要用于国际贸易。假设两个在荒岛上生活的人只能采摘水果和谷物，他们可以均等地享用食物。假定被抛弃者 A 每小时采摘水果多于被抛弃者 B，因此 A 在水果上具有绝对优势。尽管如此，A 还是有可能将一部分水果采摘工作留给 B，因为虽然 B 采摘水果的速度慢于 A，但是 B 在采集谷物的速度更是相当慢。因此需要考虑比较优势而非绝对优势，从而思考 A 和 B 如何更好配置劳动。如果 A 相对于 B 在谷物采集方面的优势，高于其在水果采摘方面的相对优势，那么 A 应该将水果采摘活动让给 B，直到 A 在两种产品的比较优势相等为止。从而尽管 A 具有绝对优势，水果采摘应该从 A 转到 B 头上。

### 完全竞争

在新古典经济和微观经济中，完全竞争描述了一个买卖双方都没有市场决定能力的市场。这样的市场通常是配置和生产有效率的。一般来说，完全竞争市场上，没有一个公司能够单独对所销售的产品价格产生影响。因为完全竞争的条件十分苛刻，所以几乎没有完全竞争市场。

完全竞争市场有几个明显的特点，包括：

- 许多买方和卖方——许多有意愿和能力以一定的价格购买产品的消费者，许多有意愿和能力以一定的价格提供产品的生产商
- 同质产品——不同公司的产品完全一样，如盐
- 市场进入/退出壁垒低——企业进入或退出一个完全竞争市场相对容易
- 完全信息获得——对于消费者和生产商均如此
- 企业利润最大化的目标——企业的目标是使销售的边际成本等于边际收入，从而实现利润最大化

如果行业由生产同质产品的众多小企业组成，同时信息完全，行业进出没有壁垒，那么就存在完全竞争。



## 机会成本

机会成本或经济机会损失，是指产品先前生产的价值或取得其他产品的价值。机会成本分析是企业决策制定过程的重要环节，但是在财务报表中并不是实在的成本。下一件好事意味着选择做最好的事，从而忽视下一件好事的机会成本。

机会成本是经济学里的一个重要概念，因为它暗示着在都合适、但是互相排斥的结果里的选择。它被描述为“稀缺和选择的基本关系”。机会成本的观念在确保稀缺资源有效使用方面十分重要。因此，机会成本不受货币或财政成本的限制：先前产出的实际成本、损失的时间、愉悦或使用后获得的其他利益也都考虑在内。在经济活动或日常生活决策中，总会考虑机会成本的影响。

## 一般均衡

所有的市场（产品市场和生产要素市场）全都出清的情况，即建立了均衡价格和均衡数量。

达到所有市场（产品市场和生产要素市场）出清的条件，形成了均衡价格和均衡数量。

一般均衡理论是微观经济学理论的分支。它用于解释几个或多个市场的整体经济的供应、需求和价格行为。通常假设代理人是价格接受者，在这种背景下存在两种普遍的均衡：瓦尔拉斯（竞争型）均衡和其普遍性——变化的价格均衡。

总体而言，一般均衡通过“由下而上”的研究，即从个别市场和代理人开始，试图解释整体经济。由凯恩斯为代表的经济学家，在研究宏观经济学上，使用了“由上到下”的方法，即从总量开始研究大局。然而这种区别并不像先前想象的那样明显。特别是当现代的宏观经济学开始以微观经济学作为基础时，这种区别逐渐变小。然而，很多宏观经济模型将其简单理解为“商品市场”，研究其和其他市场（如金融市场）的关系。一般均衡模型通常包括大量不同的商品市场。现代的一般均衡模型通常十分复杂，需要借助计算机进行数理研究。

## 生产要素

生产要素是实现生产过程中的人力服务或原材料投入，是任何生产过程中的组成部分。生产要素可以分为（1）人力（劳动力）和非人力（原材料）要素，（2）最初的要素，或者生产中投入的要素。

经济理论中，生产要素（或称生产投入）是用于生产产品和服务的资源。产出比通过模型和公式以每单位投入比率展现。

生产的第一个要素是企业家时间，这一要素和其他要素一起决定了特定产品或服务的产出，以及对应不同供应比率的成本。



企业家提供产品或服务的比例和数量由市场程度所决定。亚当·斯密提出，当生产是自给自足时，市场程度是企业家自身的需求。当其他个体进入经济体时，市场的概念扩大。但是同时具有竞争意义的生产商也会进入。这种动态系统决定了产品或服务的生产，以及相应的生产要素回报。

广义上的要素分类包括劳动力、土地、资本、国家整体技术，以及企业家才能。根据理论目的、实证重点、经济学流派的不同，要素的数量和定义也不同。

### 资本密集型的

它指每个工人都有大量资本投入的生产方式。描述固定数量，或者实际资本和其他生产要素（特别是劳动力）关系的经济术语。在生产过程或累积经济活动中，可以用资本/劳动力比率表示，例如等量曲线上的每一点都有相应的资本/劳动力比率。

### 人力资本

人力资本指人们拥有的知识、技术、才能和能力。人力资本可以通过多种方法积累，包括教育、在职培训、在职经验、健康投入、素质拓展项目、生命体验等。

### 规模经济

规模经济指大规模生产造成的单位成本降低。产出越多，越能分摊机器或厂房的高成本。这是缘于自动化生产或大规模生产，例如汽车行业。如果企业需要同样的服务时也会产生规模经济，共同分担服务成本，如工业房地产。

### 平均成本

平均成本通常是总成本的平均数，即总成本，包括货物或服务的生产总成本（包括固定投入成本和可变投入），除以生产数量。

在经济学中，平均成本等于总成本除以生产商品的数量（产出总量， $Q$ ）。平均成本也等于平均可变成本（所有的可变成本除以  $Q$ ）和平均固定成本（所有的不变成本除以  $Q$ ）的加总。平均成本取决于时间因素（如增加生产可能会增加大量成本，短期几乎不可能）。平均成本会影响供应曲线，属于供需关系的基础组成部分。

### 要素密度

要素密集，即在一种产业生产过程中，一种要素相比其他要素更加重要，通常也可以在不同的产业之间做比较。要素价格相同时，大多数要素密集是根据使用要素数量的比率，但是有时也根据要素所占比例或者不同要素之间的边际比



率计算。

### 要素密度逆转

受到两个产业技术差异的影响，所需的要素价格不同，导致相应的要素密集也不同。例如，一个产业可能相对资本密集，而另一个产业由于工资低从而相对工资和劳动力密集。H-O 理论不能用来解释要素密集逆转现象。



## 备 注

### 大卫·休谟（1711—1776）

18 世纪英国著名的哲学家、历史学家和经济学家，著有《宗教的自然史》《论商业》《论社会信用》《论贸易平衡》等。认为人类知识来自于感官经验的英国哲学家和历史学家。大卫·休谟虽然在哲学、历史和政治学上名声更大，这位英国哲学家在经济学的思想上也有不少的贡献。大卫·休谟关于英国重商主义的经典观点为之后的古典经济理论构建了基础框架。他发表在《政治论文集》上关于货币和国际贸易的文章，对于他的朋友和同胞亚当·斯密影响颇深。

### 亚当·斯密（1723—1790）

苏格兰籍经济学家和哲学家。他的巨著，1776 年出版的《国富论》（*The Wealth of Nations*），奠定了古典自由市场经济理论的基础。这部书代表了亚当·斯密的哲学和经济学理论，认为国家财富来源于劳动。该书今天被认为是古典自由政治经济学的第一部理论著作。亚当·斯密常被认为是经济学奠基之父。他发展的很多关于市场的理论，被我们现在认为是标准理论。

### 大卫·李嘉图（1772—1823）

英国经济学家大卫·李嘉图，是经济理论发展过程中非常重要的人物。他用清楚的语言，严格的公式阐释了政治经济学的“古典”体系。李嘉图的思想主导了 19 世纪的经济理论。其主要著作《政治经济与税收原理》（1817 年），证实供求在自由市场的定律。

### 爱里·赫克歇尔（1879—1952）

瑞典经济学家。其对经济学重要的贡献是 HOS 模型。主要著作有《重商主义》等。他是大卫·戴维森在乌普萨拉大学的学生，后来成为斯德哥尔摩卡塞尔学院的教师。但是爱里·赫克歇尔背弃了他的老师来开辟自己的经济学道路和方法。



他对经济学最著名的贡献是他在 1919 年写的文章，以“HOS”模型公之于世。他的主要贡献是在经济学历史上给世界呈现了一个重要的（但有时也具有争议的）著作，例如《大陆法》（1918）以及《重商主义》（1931）。

#### 戈特哈德·贝蒂·俄林（1899—1979）

瑞典经济学家。和詹姆斯·爱德华·米德（James E. Meade）对国际贸易理论和国际资本流动作了开创性研究。在担任几所瑞典大学的教授的同时，他发表了十分具有影响力的《区域贸易和国际贸易》（1933 年，修订版于 1967 年），并在其中发展了基于爱里·赫克歇尔早期著作（1919 年）关于 HO 理论的观点。这一理论强调一国出口商品类型，完全取决于该国的资源禀赋。俄林的著作使其在 1977 年获得了诺贝尔经济学奖。

#### 保罗·萨缪尔森（1915—2009）

美国经济学家。他发展了数理和动态经济理论，将经济科学提高到新的水平。他的研究涉及经济学的全部领域。他所发表的最重要的著作是《经济分析基础》（1947 年），这本伟大的著作不仅使新古典经济学复苏，同时开创了数理经济学的时代。萨缪尔森是在第二次世界大战期间，将微观经济学帕累托思想复苏，宏观经济学新凯恩斯思想综合的先行者之一。

#### 华西里·里昂惕夫（1916—1999）

苏联人，发展了投入产出方法，该方法在许多重要的经济问题中得到运用。华西里·里昂惕夫的名字一直与一种特殊的数量经济学相关：投入—产出法。投入—产出法部分是受到了马克思主义和海象研究关于通过跨行业流动产生一般均衡的启发。后者又反过来受魁奈的《经济表》所启发，是基尔学派“多部门”方法的产物。尽管时有变化，投入—产出法半个世纪以来一直是世界上经济学以及经济政策和计划的支柱。



### 练习参考答案

#### I.

略。

#### II.

1. c    2. g    3. e    4. k    5. a    6. f    7. h    8. b  
9. i    10. o    11. l    12. m    13. p    14. q    15. n

**III.**

- |                        |                    |                    |
|------------------------|--------------------|--------------------|
| 1. is defined as       | 2. is justified by | 3. engage in       |
| 4. to be determined by | 5. specialize in   | 6. because of      |
| 7. depends upon        | 8. put an end to   | 9. be dominated by |
| 10. In terms of        |                    |                    |

**IV.**

1. The mercantilist theory is based on the idea that international trade is detrimental to the economy. ( F )
2. Hume, Smith and Ricardo argued that international trade would bring about benefits for all nations engaged in trade. ( T )
3. In around 1800, most people believed that increased supply of gold would not stimulate the economy. ( T )
4. Smith and Ricardo argued for a reduction of international trade barriers to promote trade. ( F )
5. According absolute model, each country should specialize in and supply the products where it has an absolute advantage. ( T )
6. Ricardo developed the comparative cost model which also advocated free trade. ( T )
7. According to HOS model, free trade influences prices which will help strengthen the competitiveness of a nation. ( F )
8. Leontief said that raw materials imported into the U. S. are labor intensive products. ( F )
9. The HOS model assumes that if a product is labor intensive in one country, it is also labor intensive in another country. ( T )
10. In modern international trade theories, the concept of economy of scale was put forward in contrast to the traditional assumption of constant returns to scale. ( T )

**V.**

1. Trading globally gives consumers and countries the opportunity to be exposed to goods and services not available in their own countries.
2. International trade allows wealthy countries to use their resources—whether labor, technology, or capital—more efficiently.
3. Multinational firms, as opposed to local ones, undertake their business operations on a global basis.



4. For recent years, China has registered fast and sustained growth in foreign trade volumes.
5. Given a globalized world market, firms find themselves in fierce competition with domestic and foreign players.

#### VI.

经济“全球化”是一个历史过程、是人类创新和技术进步的结果。它是指全世界各国经济之间，特别是通过贸易和金融活动，实现的不断加强的一体化。有时候，这个词汇也指人员（劳动力）和知识（技术）的跨国境流动。更广泛地讲，也存在着文化、政治和环境等方面的全球化，这里就不予讨论了。

从根本上说，全球化并没有什么神秘的。自 20 世纪 80 年代以来，这个词汇就被经常使用。这反映了技术的进步，它使国际交易——贸易和金融活动——更快更容易地完成。全球化是指几个世纪以来一直活跃于各层次的人类经济活动（乡村市场、城市工业或金融中心）中的相同的市场力量超越了国境。

#### VII.

略。

#### VIII. 案例问题参考答案

##### 1. *To what extent does the theory of comparative advantage explain the rise of the Indian software industry?*

Hill Ricardo's theory explains that it makes sense for a country to specialize the production of those goods that it produced most efficiently and to buy the goods that it produce less efficiently from other countries. In the Indian software case, so many educated engineers in India are working in software areas. They are working for international software companies without having to leave their home country. Most of them do their jobs by online. It can be seen that both countries, India and another country, have a benefit from each other. Indian engineers have a job in software industry. On the other hand, another country has a benefit from the Indian cheapest labor. It is clear that it could still be mutually beneficial for both countries to specialize and trade. The comparative advantage gives India and another country some benefits, there are no transport costs and no tariffs barriers. On the other hand, it can give loss for each country, such as only two countries involved, and the goods are air identical.

##### 2. *To what extent does the Hechscher-Ohlin theory explain rise of the Indian software*

***industry?***

According to Suranovie, Heckscher-Ohlin theory predicts trade between countries base on the characteristic of the countries and the different resource endowments is the reason that international trade may occur. In the case of Indian software industry, factor endowment could be classified in highly educated engineers, Indian graphical position, English as the working language, and low cost of high skilled labors. Highly educated engineers in India is required to reach the high quality of software. India has huge number of qualified engineers. It could be because India has so many institutions with world class level. The Indian graphical position could give more opportunities for India to spread the software industry's wings to the other countries. Different time's zone between India and western countries give Indian more advantage. Such as, Indian engineers could maintain the software overnight, while the system is not used by western countries. English is the working language in India. It could give opportunities for Indian engineers to contact with western firms easily. India has a second largest English speaking scientific manpower in the world behind the US. The Indian engineers could work together and make a deal with western firms without any difficulty in language. Low cost of high skilled labors in India could give attention for other countries to trade with India. An entry programmer starts at around \$5000 a year! This low salary of engineers results in low price of software. Moreover, it could attract other countries to have a trade with India.

**3. Use Michael Porter's diamond to analyze the rise of the Indian software industry. Does this analysis help explain the rise of this industry?**

Michael Porter's Diamond:

Michael Porter explains that the environment in the local firms shaped by the attribute promotes the creation of competitive advantages. These attributes are factor in endowments, demand conditions, relating and sporting industries, and firms' strategy, structure, and rivalry. All these attributes are explained in the figure which is called Porter's diamond.

◆ Factor Endowments

Michael Porter in his Porter's Diamond theory classifies factor endowments in two factors, there are basic factors and advance factors. Natural resources, climate, location and demographic could be classified into basic factor. Moreover the advance factor gives explanation about communication infrastructure, sophisticated and skilled labor, research facilities, and education. According to Hill, basic factors and advance factors have a complex relationship such as basic factors can provide an





initial advantage by investment in advance factors. India has so many skilled labor with low cost. Although the entry level programming wage is very low by international standard, they have good skills in this field. Indian software companies are now investing in training programming skill. There are 73,000 to 85,000 engineers join the software industry every year. Most of them are graduated from faculties of engineering and specialists trained in private computer institute.

◆ Demand Condition

According to Porter, when the market for a particular product is larger locally than in foreign markets and the local firms give more attentions to that product than do the foreign forms, it leads to a competitive advantage when the local firms begin to export the product. However, this field is not related to the rise of Indian software industry. The increasing of the Indian software industry is motorized by exports. According to *Business Times*, the Department of Electronics says that a wing of the Indian government's Ministry of Telecommunications, Indian software exports increased from \$4 million in 1980 to \$54 million in 1998 and \$1.6 billion dollar last year. It's clear that the software export gives the best advantage for Indian government.

◆ Related and Supporting Industry

India has a sporting industry of technology which could support the software industry that is the satellite communication. With the satellite communication technology, the business communication between national and foreign firms could be achieved easily and it can be transported fast with negligible cost to any place in the world. Moreover, the software business between India and other countries need a fast dealing in agreement. It's clear that fast and cheap communication is very important for both countries. The effect of this condition is strengthened that when the suppliers themselves are strong global competitors. On the other hand, there are several poor conditions in India which could not support the software industry, such as lowest fixed telephone, and lack of Internet connection. India has the one of the lowest rates for fixed telephone in Asia. Moreover, Internet connection in India was just 45,000 in 1997, compared to 30 million in US. On the other hand, the mobile phone in India's main city is growing rapidly for the lack of fixed telephone lines. These conditions could not support the industry of software in India.

◆ Firm Strategy, Structure, and Rivalry

Porter makes two points in this section. Firstly, different nations are characterized by different management ideologies, which either help them or do not build national competitive advantage. Secondly, there is a strong association between local rivalry, creation and persistence of competitive advantage in an industry. However, more local



rivalry is better since it puts pressure on firms to innovate and improve. In 1997, there were over 760 software companies in India. It could lead to more competition between each company to develop products. They have to compete to meet better software with higher quality and cheaper cost.

**4. Which of the above theories gives the best explanation of the rise of the Indian software industry? Why?**

◆ Comparative advantage

The comparative advantage theory gives explanation of trading between India and another country. The trading can happen only when India have a weakness in one sector and another country as well. Both countries can fill their weakness within the dealing which can give a benefit to them. This theory does not define why the Indian software grew. It might happen. But it takes a long time to achieve it. It could be because only two countries involved.

◆ Porter's Diamond

The Porter's Diamond theory gives better explanation about the rise of India software industry than comparative advantage theory. However, Porter's diamond gives error explanation in demand condition field and supporting industry field. Porter's Diamond explains that one part of the diamond is supporting another. Although demand condition and supporting industries in India are poor, it does not effect to the rise of software industry.

◆ Heckscher-Ohlin

The Heckscher-Ohlin theory gives the best explanation for the rise of Indian software industry. In this theory, all factors supporting the rise of Indian software are clearly explained. Highly educated engineers, Indian graphical position, English as the working language, and low cost of high skill labels are the most important things that could lead to the rising of Indian software. To sum up, although Heckscher-Ohlin theory is suitable for Indian software industry, it's cannot be used by the other country. It depends on the ability of the country to improve their technology. Moreover, the ability is based on infrastructure, labor and government. These are all factors should support the technology in each country.

# 第二课



## 国际贸易政策的目标和手段



### 对外经济政策的目标

描述一国实现对外经济政策的目标有很多种不同的方法，这些方法很少是完全详尽或者完全互斥的。我们不去罗列对外经济政策的目标的方方面面，而是主要选择一些最基础的目标讨论他们的多样性。我们的目的不是分析而只是认识这些目标。

#### 自给自足

一种极端目标，经济上闭关自守或是本身能够自给自足。完全的自给自足政策，是为了避免一国对于国际贸易和投资的完全依赖，因为这种依赖可能会影响与其他国家的经济关系的连续性；政治上的闭关自守是孤立主义。当然，大多数国家并不拥有明显程度的自给自足所需要的国内资源。更多的情况是，这种政策仅限于特定货物的贸易，一般具有战略军事价值。

#### 经济福利

与自给自足完全相反的是经济福利目标，这源自一种通过国际贸易和投资的机会，获取国际专业化生产的利益观念。这种目标下的对外经济政策将实现经济福利为主要任务，通过降低或者消除影响货物、服务和要素自由交换的关税和其他壁垒，扩大国际贸易和投资。这种自由贸易思想在第一次世界大战前十分盛行，在那个大多数国家使用关税作为控制贸易的唯一手段的年代，极为重要的贸



易国——英国，倡导了自由贸易政策。第二次世界大战后，经济福利的声音重新浮现，并成为以美国为主的西方工业化国家的主要对外经济政策目标。

### 贸易保护主义

介于两种极端，即自给自足（通过管制使国际贸易不复存在）和自由贸易（国际贸易完全没有任何限制）之间，一国对外经济政策的目标更加多元化。其中主要的目标是贸易保护主义，即出于对国内生产者的保护，通过关税、配额和其他手段，调控自由竞争环境中的进口数量。识别特定的对外经济政策是否属于贸易保护主义有时并不容易，因为不考虑政策的目标，任何限制进口的政策都有保护主义的后果。因此，贸易保护主义表现形式多样，贸易保护主义通过在不同时期使用各种理由和计谋而具有超强的适应新环境的能力。20世纪80年代，贸易保护主义对工业化国家对外经济政策影响巨大。

### 就业稳定

20世纪30年代以来，有高就业率的稳定经济成为一国对外经济政策的最重要的目标之一。在那个年代，政府试图在抑制通货膨胀的同时，维持稳定的就业率，虽然为了实现这些目标所采取的政策之间经常会发生冲突并导致目标落空。当充分就业稳定经济的目标引领着一国对外经济政策时，国际贸易和资本投资既干扰国内经济，也对一国经济内出现的干扰进行平衡。一国政府对国际贸易和资本流动，是限制还是鼓励，更多取决于国内经济活动现有的水平。

### 国际收支平衡

所有的国家迟早都必须通过市场调控，弥补国际收支平衡表上的赤字。当一个国家的储备金少、收支平衡能力弱时，一国对外经济政策，甚至是国内政策的主要目标是收支均衡。第二次世界大战结束后的十年中，消除美元短缺成为西欧国家对外经济政策的首要目标。20世纪60年代及其以后的80年代，美国的收支平衡问题超过了其他对外经济问题。正如我们所观察到的，国际收支平衡政策可能和国内的充分就业、无通货膨胀增长等国内政策发生冲突。

### 经济增长

今天，亚洲、非洲、拉丁美洲的非工业化国家都在努力加快经济增长，提高人民的生活水平。这些国家把经济发展作为主要问题来重点关注，导致政府将国际贸易作为促进经济增长的重要手段，而不是其他方式。因此，国家采用关税和其他限制措施，保护“幼稚工业”、限制“非必需”消费品的进口。另外，资本货物和其他“必需品”进口通过补贴或有利的交换配额等形式受到鼓励。为了促进经济增长，出口也可能受到管制。除了这些直接的控制手段，经济增长项目也可



能产生国际收支的不均衡，因为这导致的通货膨胀会影响国内收入和物价水平，因此需要更多的手段减少不均衡。

### 经济战

在不同的战争时期，国家对于国际经济政策主要的目标是取得胜利。虽然没有武力冲突，经济战在国际经济政策目标中普遍存在。我们处在强国间政治紧张的环境中，强国希望通过对外经济政策，进一步扩张自己的政治和军事实力，限制和自己切身利益相对的国家实力。因此，美国及其同盟在贸易上对共产主义国家实施战略控制，而后者对美国也有一系列类似的措施。对外援助项目也是为了实现政治目标；事实上，各种各样的对外经济政策都受到国家间政治竞赛的影响。国际经济政策的制定离不开处于政治和军事的考虑，这并不是新鲜说法。毕竟，对外经济政策是一国对外政策的一部分，不可避免地，在一定程度上加入了国家政治目标的色彩。但是这种色彩的程度是十分重要的。

## 对外经济政策的手段

对外经济政策包括手段和目标。我们决定对对外经济政策规模进行小范围的解读，与此相应地，我们用政策手段来主要展示政府如何采用各种工具（市场变量，如汇率、其他直接控制手段），影响国际贸易和要素流动的数量、结构和方向。

对外经济政策的手段种类多样，实践经验证明在四个政策目标领域中都十分有效，其中的三个手段影响不同部门的收支平衡，另一个从整体上处理收支平衡问题。

### 条约和协定

一国大部分的对外经济政策都通过和他国签订的条约和协定实施。大多数情况下，个人或者企业在国外享受的合法权利，都体现在本国政府先前谈判的条约和协定。因此，国际条约和协定决定了授予外国人的不同待遇和利益。条约一般是国民待遇或者最惠国待遇。国民待遇下，外国人享有和本国公民同样的权利。国民待遇主要延伸至对于生命和财产的保护。例如墨西哥警察，在救助有困难居民之前，都不能要求其提供出生证明。最惠国待遇建立在对公平不同的理解上，即规定缔约国的一方若给予第三国某种优惠待遇，缔约国的另一方即时获得相同的优惠待遇。最惠国待遇的主要目的，是要消除国家歧视。最惠国待遇主要应用于关税领域及其商业政策的其他方面。

### 贸易和投资政策

贸易政策包括政府所有试图改变经常账户交易，特别是商品交易的行为。一直以来，贸易政策的主要工具是进口关税，但是如今，非关税壁垒和出口促进处



于同等或是更重要的地位。

投资政策包括政府对于国际长期借贷（组合证券投资），商业企业国际流动如资本的流动以及管理、技术的流动（直接投资）的管理。通常情况下，只是出于国际收支平衡的考虑，投资国的政府会限制投资流出；事实上，他们也可能通过一种或多种好处鼓励投资流出。另一方面，虽然借款国或东道国不会阻止组合证券投资的流入，他们在支持其他形式的同时，经常也会倡导特定形式的直接投资。由于跨国公司在全世界生产和销售的高速发展，对外投资政策对于母国和东道国都至关重要。

### 对外援助政策

对外援助政策包括所有政府出于对接受国重建、经济发展、军事防卫等援助而采取的贷款、拨款的行为。和其他政策相比，对外援助政策是一个新鲜事物。它的产生是由于战后的萧条，欧洲经济倒退。在之后，帮助世界上经济落后国家发展的使命，是对外援助政策的另一推动因素。同时，冷战的威胁，使美国实施大规模的军事和经济援助，抵抗内外部的共产主义者对他们这个自由世界的进攻。今天，对经济发展的援助成为对外援助的最主要的理由。现在所有的工业化国家、众多国际机构，甚至是共产主义国家，对发展中国家都有物资运送等援助项目。

### 国际收支平衡政策

国际收支平衡政策，包括政府为保持或重建对外账户的均衡采取的所有行为。面对长期、根本的不均衡，政府通常对赤字（或盈余）做出的反应包括（1）通过货币和财政手段使国内经济通货紧缩（通货膨胀）；（2）使汇率贬值（升值）；（3）加大对部分或者所有国际交易中的外汇管制。这些基本的调节工具可以单一或者结合使用；有时政府也可能不采用这些工具，而采用政策工具，这通常和其他政策相关，如关税、定量进口限制。



## 关键术语

### 贸易保护主义

贸易保护主义指通过关税或配额的手段，阻止或限制国外货物和服务的进口，支持并保护国内生产商。

贸易保护主义是一种为了保护本国制造业免受国外竞争压力而对进口产品设定极高关税、限定进口配额或其他减少进口额的经济政策。它与自由贸易模式正好相反，后者使进口产品免除关税，让外国的产品可以与国内市场接轨，而不使



它们负担国内制造厂商背负的重税。

贸易保护主义经常被人们与重商主义和进口替代联系起来。重商主义认为保持一个可观的贸易顺差对一个国家是很有利的。

在对外贸易中实行限制进口以保护本国商品在国内市场免受外国商品竞争，并向本国商品提供各种优惠以增强其国际竞争力的主张和政策。在限制进口方面，主要是采取关税壁垒和非关税壁垒两种措施。前者主要是通过征收高额进口关税阻止外国商品的大量进口；后者则包括采取进口许可证制、进口配额制等一系列非关税措施来限制外国商品自由进口。这些措施也是经济不发达国家保护民族工业、发展国民经济的一项重要手段。对发达国家来说则是调整国际收支、纠正贸易逆差的一个重要工具。

在自由竞争资本主义时期，较晚发展的资本主义国家，常常推行贸易保护主义政策。发达国家则多提倡自由贸易，贸易保护主义只是用来作对付危机的临时措施。到了垄断阶段，垄断资本主义国家推行的贸易保护主义，已不仅仅是抵制外国商品进口的手段，更成为对外扩张、争夺世界市场的手段。

### 通货膨胀

因为货币和信用相比货物和服务的比例提高，使得消费品价格持续增高、货币购买力持续下降。

在经济学中，通货膨胀或价格通货膨胀是指一段时间内，一个经济体货物和服务总体价格水平的增长。“通货膨胀”这一术语曾指货币供应的增加（货币通货膨胀）；然而，关于货币供应和价格水平关系的争论，导致现在关于价格的通货膨胀的主要应用。通货膨胀还被认为是货币实际价值的减少——购买力的缺失。当总体价格水平提高时，单位货币购买的商品和服务越少。衡量价格通货膨胀的主要方法是通货膨胀率，即随着时间变化价格指数比率的变化。

### 资本投资

对生产厂房或设备的商业投资，希望在其淘汰前有广泛的使用寿命；这些资本项目通常都是巨额的商业花销，需要长期的计划和融资。

### 国际收支

国际收支是经济交易的统计概要。这些交易被定义为某种东西的物权从一国居民到另一国居民的转移，这种东西具有经济价值，可以以货币形式衡量。这种转移可能包括：（1）货物，包括有形商品或产品；（2）服务，包括无形经济产出，通常必须在同一时间地点生产、转移和消费；（3）投资收入；以及（4）对其他国家的债权，包括一国中央货币权力机构持有的储备资产。



### 幼稚产业

所谓幼稚产业是指某一产业处于发展初期，基础和竞争力薄弱但经过适度保护能够发展成为具有潜在比较优势的新兴产业，相比国外生产商生产力低。在保护幼稚产业上，如何界定和选择幼稚产业是一个关键，选择不好就可能导致保护落后，保护需要大量的投入，付出一定的代价。

根据穆勒（Mill）的说法，从幼稚产业保护能提高福利方面，被保护的产业经过一段时间，即使不被保护也是在国际上具有竞争力的产业。另一方面，根据巴斯塔布尔（Bastable）的说法，被保护的产业会弥补保护期间国家等量的损失。根据肯普标准，除了前两个标准的内容外，应考虑产业在被保护时期的外部效应，如具有外部性，该技术可以为其他产业所获得因而使得本产业的利润无法增加，将来利润无法补偿投资成本，国家应该予以保护。

概括起来就是：（1）所保护的幼稚产业要有利于对潜在资源的利用；（2）对幼稚产业的保护要有利于国民经济结构的动态变化；（3）保护幼稚产业，要有利于要素利用率的提高。

### 资本货物

指建筑物、工具、机械，以及其他用于生产商品和服务的设备或产品。

### 国民待遇

国民待遇是贸易系统的基本准则。它要求在边境检查时，提供给进口商“不低于”国内产品的待遇。这一原则和最惠国待遇原则不能混淆。

国民待遇是海关国际法中，对于很多条约国十分重要的原则。这一原则主要是指平等对待外商和当地商人。在国民待遇下，如果一个国家对其居民授予特定的权利、利益或特权，它也必须将这些优势给予在其国家经营的外商。在国际条约中，一个国家必须提供给其他国家的居民参与条约的同等待遇。进口产品和当地生产的产品应该被同等对待——至少在国外货物进入市场后。

虽然这一原则十分吸引人，但是在海关方面一个国家可以剥夺外商的权利，正如其对于本国商人同样的举措。因此需要存在相对的国际公平最低标准（基本的过程），为权利的保护、司法过程的准入提供基础。国民待遇和最低标准的冲突在工业化国家和发展中国家中时常可见，比如没收。许多发展中国家有权没收其居民的财产，同时也希望能够对外商照做不误。

国民待遇原则指在民事权利方面一个国家给予在其境内的外国公民和企业与其国内公民、企业同等待遇，而非政治方面的待遇。给予国外企业和个人与本国企业和个人同等的竞争机会如市场准入等。

国民待遇原则是最惠国待遇原则的重要补充。在实现所有世贸组织成员平等待遇基础上，世贸组织成员的商品或服务进入另一成员领土后，也应该享受与该





国的商品或服务相同的待遇，这正是世贸组织非歧视贸易原则的重要体现。国民待遇原则严格讲就是外国商品或服务与进口国国内商品或服务处于平等待遇的原则。

### 非关税壁垒

非关税壁垒是除关税以外的任何限制、收费、政策等，从而限制进口商品。非关税壁垒包括主要是进口配额和贸易禁运的数量限制，进口许可证，外汇管制，国有贸易企业的一些做法，关于健康、安全和环境卫生的相关规定和准则。

### 最惠国待遇

根据商业条约的规定，两个国家达成的优惠条款对于条约的其他国家同样适用。

最惠国待遇是贸易条约中的一项重要条款，其含义是：缔约一方现在和将来给予任何第三方的一切特权、优惠和豁免，也同样给予缔约对方。其基本要求是使缔约一方在缔约另一方享有不低于任何第三方享有或可能享有的待遇。

最惠国待遇原则是关贸总协定的基本原则之一。最惠国待遇原则要求成员方之间相互给予最惠国待遇，即关贸总协定的缔约原则是：一个成员给予另一个成员方的贸易优惠和特许必须自动给予所有其他成员。作为关贸总协定的一项最基本、最重要的原则，最惠国待遇原则对规范成员之间的货物贸易，推动国际贸易的扩大和发展起了重要的作用。

最惠国待遇原则的基本点是要求在世贸组织成员间进行贸易时彼此不得实施歧视待遇，大小成员一律平等，只要其进出口的产品是相同的，则享受的待遇也应该是相同的，不能够附加任何条件，并且这种相互给予的平等的最惠国待遇应当是永久性的。例如，日本、韩国、欧盟都是世贸组织的成员，则其相同排气量的汽车出口到美国时，美国对这些国家的汽车进口要一视同仁，不能在它们中间搞歧视待遇。如果美国的汽车进口关税是 5%，则这几个国家的汽车在正常贸易条件下，美国均只能征收 5% 的关税，不能对日本征收 5%，而对韩国、欧盟征收高于或低于 5% 的关税。

### 经常项目

经常项目是收支平衡中的一个概念，包括所有有利于国民收入或设计国民收入支出的交易。在经济学中，经常项目是收支平衡的两个主要组成元素之一，另一个是资本项目。

它是贸易平衡的总合（货物和服务的出口减去进口），净生产要素收入（例如利息和红利）以及净转移支付（例如国外援助）。



### 投资组合

证券投资包括国外股票、债券和其他证券的购买。和对外直接投资(FDI)不同,国外证券投资在投资上没有控股权益,通常是短期行为。证券投资进出一个国家相对容易,因此它是国际金融系统日益波动和不稳定的重要原因。

### 跨国公司

跨国公司指在两个或多个国家运作的公司。通常跨国公司的总部在一个国家,基于前期对外直接投资的结果,生产和营销机构在其他国家。

跨国公司(Transnational Corporation),又称多国公司(Multi-national Enterprise)、国际公司(International Firm)、超国家公司(Supernational Enterprise)和宇宙公司(Cosmo-corporation)等。20世纪70年代初,联合国经济及社会理事会组成了由知名人士参加的小组,较为全面地考察了跨国公司的各种准则和定义后,于1974年作出决议,决定联合国统一采用“跨国公司”这一名称。

跨国公司主要是指发达资本主义国家的垄断企业,以本国为基地,通过对外直接投资,在世界各地设立分支机构或子公司,从事国际化生产和经营活动的垄断企业。联合国跨国公司委员会认为跨国公司应具备以下三要素:第一,跨国公司是指一个工商企业,组成这个企业的实体在两个或两个以上的国家内经营业务,而不论其采取何种法律形式经营,也不论其在哪一经济部门经营;第二,这种企业有一个中央决策体系,因而具有共同的政策,此等政策可能反映企业的全球战略目标;第三,这种企业的各个实体分享资源、信息以及分担责任。



## 练习参考答案

### I.

略。

### II.

1. b    2. d    3. q    4. a    5. g    6. e    7. c    8. m  
9. h    10. o    11. l    12. p    13. j    14. k    15. r

### III.

1. clear-cut	2. is characterized by	3. gain from
4. as well as	5. constitute	6. self-sufficient
7. available	8. arguments against	9. shifted
10. comply with		



**IV.**

1. There exists a variety of instruments for achieving the goals of foreign trade policy. ( T )
2. Most of the nations in the world can not afford to adopt an autarky policy in foreign trade. ( T )
3. Industrialized countries embraced free trade policies with the purpose to expand national economic welfare. ( T )
4. According to the text, protectionist international trade policy is easy to identify, as long as the said policy has protectionist effects. ( F )
5. Nations tend to take full employment and stable economic growth as important goals in their foreign trade policies. ( T )
6. Balance of payments policy may conflict with domestic policies when employment rate is high. ( F )
7. Economic development programs may conflict with the balance of payments policy. ( T )
8. Foreign economic policies often serve to support a nation's foreign policy designed to strengthen its political and military power. ( T )
9. Through treaties and agreements, nations are better able to protect domestic firms from foreign competition. ( F )
10. Generally speaking , a nation's investment policies are designed to promote foreign investment. ( F )

**V.**

1. The import policy is directed at the acquisition of capital goods that embody the modern technology needed to develop China's economy.
2. Many economists argue that free trade will enhance the economic growth and increase the living standard.
3. International trade continues to be dominated by advanced industrialized countries the trade volume of which accounts for over half of the world's total.
4. Since the implementation of reforms and opening up policy, especially after its accession to the WTO, China has achieved remarkable growth in foreign trade.
5. Economists have been engaged in the research on the theoretical and practical issues arising from the expansion of international business.

**VI.**

在新中国成立后的两个多世纪里，美国的对外贸易和全球经济政策的导向发



生了巨大的变化。在新中国成立之初，美国政府及企业主要致力于发展国内经济，而不管美国之外发生了什么。然而，自从 20 世纪 30 年代的大萧条以及第二次世界大战起，美国把主要精力放在了寻求降低贸易壁垒和调整世界贸易体制上。美国致力于推动自由贸易，尤其经济和政治根源：美国越来越清楚地看到，开放贸易不仅是发展其经济利益的途径，而且是各国建立和平关系的关键。

## VII.

略。

## VIII. 案例问题参考答案

### 1. *What is the current state of trade between China and the developed countries?*

China enjoys steady growth in its trade with the developed countries, and realizes complementary advantages as well as reciprocity and mutual benefits.

### 2. *What happens to foreign trade between China and the emerging economies after the implementation of the China-ASEAN Free Trade Agreement?*

China's trade with the emerging economies and developing countries is experiencing robust growth, with huge development potential. With the comprehensive implementation of the *China-ASEAN Free Trade Agreement* in 2010, tariffs have been cancelled for 90 percent of the commodities traded between them, vigorously promoting the rapid growth of bilateral trade between China and ASEAN.

### 3. *What role does China play in the Doha Round?*

China has actively participated in and promoted the World Trade Organization's Doha Round talks, and strives to safeguard the authority of the multilateral trading system.

### 4. *How will China resolve trade disputes and frictions with its trading partners?*

In settling disputes with its trading partners, China gives consideration to the interests of all parties, and seeks common ground while shelving differences.

# 第三课



## 国际贸易方式



企业参与国际贸易时，必须思考如何展开业务，如使用怎样的国际贸易方式。当然企业有很多种选择。最普遍的参与国际业务的方式包括：进出口、许可证和特许经营、合资、全资子公司等。

### 进出口

大多数企业通过出口进入国际市场，因为这种方式最简单、风险最小。出口问题集中在营销方面，而最重要的包括有效的营销组合的设计、建立经销渠道、分析和遵从贸易和商业法规。出于政治风险和稳定的考虑，企业外显资产并不多，因此企业以最少的代价，保有改变目标市场最大的灵活性。当然，东道国“中间人”代理商是出口成功的关键，他们对于市场压力、母国监管如何反应十分重要。接下来通常是在东道国选址，通过生产设备的直接投资，建立在当地的销售机构。企业参与出口活动的主要方式包括以下方面：

- 和出口经营商合作。这种方法最简单，因为所有国外问题都可以由出口公司处理。对于刚开始出口的公司，这通常是一个好方法，但是考虑到市场的增长，企业需要寻找潜在的其他高收益的渠道。
- 和国外进口商合作。这同样是参与出口的好方法。关键是找到可靠的进口商，有效地推销企业产品。美国商务部办公室，或者是大银行的国际部门，能提供这样的信息服务。
- 在国外建立销售附属机构。只有当出口导致的市场潜力巨大，或者是精细的市场调研后，这种方法才可能被采用，当然这并不包括具有丰富的国际营销经



验的企业。销售附属机构能够挖掘最大限度的销售潜力，但是需要相当大的销售量才能赢利。

进口和出口结构十分类似，在国际贸易流动中，进口和出口推动了贸易均衡。进口由进口商、进口销售代表、消费者拥有的进口机构组成。

如今的进口商，大多是专门经营进口货物、拥有特定经销模式的进口贸易企业。

进口销售代表是进口国际经纪人，通常他们也从事出口业务。他们分为两类：（1）严格履行代理业务的代理行，他们只为当地消费者进行国外采购、安排货物运输，但不涉及任何财务责任；（2）外国出口商在当地的代表，为外国出口商销售和派送产品。

消费者拥有的进口机构在进口过程和机构上，提供更多的直接控制。大型的零售商建立自己的进口部门，直接进口外国出口商的产品。

### 许可证贸易和特许经营

技术许可是许可人和受许可人签订的契约安排，许可人将其专利、商标、服务标记、版权、专有技巧等卖给或者允许受许可人使用，后者支付给前者一笔事先谈判好的报酬。这种报酬，又称作特许使用权费，包括一次付清的总费用、浮动费用（基于生产数量多少而不同的特许使用权费），或者两者结合而成。根据许可证合同，企业通常将自己的无形资产的专利、商标、版权、专有技巧等使用权，授予国外企业，允许其在当地或其他国家，制造和销售基于这些技术的产品或服务。

技术许可证合同能够使企业迅速进入国外市场，同时相比建立国外生产基地和参与海外合资经营，财务和法律风险更低。许可证合同还能使企业绕开影响国内产品出口的关税和非关税壁垒。根据上面的理由，许可证贸易对于小公司，或者是缺乏国际贸易经验的公司出口十分有效，虽然有经验的大公司和小公司也常使用这种办法出口获利。还可以通过技术许可获取国外技术（如交叉许可、分许可等能提高受许可人的技术）。

技术许可不仅仅限于生产部门。特许经营也作为技术许可的重要组成部分，广泛应用于服务行业。特许人（许可人）允许被特许人（被许可人）按照合同约定，在货物或服务的销售时，采用前者的商标或服务标记。特许人通常还会为被特许人提供广告、会计、培训等相应的服务，也有可能提供被特许人所需的产品，帮助被特许人经营。

作为出口的一种方式，技术许可也有不少弊端。不利因素包括（1）因为技术转移到非附属企业，技术控制削弱；（2）技术许可通常比出口货物或服务的利润低。在一些第三世界国家，容易出现对许可技术的保护不充足的问题，如第三方的非法使用。



谈及技术许可时，需要记住的是，国外被许可人可能试图使用转让的技术生产产品并在出口商的市场或第三方国家销售，与许可人和其他被许可人直接竞争。很多情况下，许可人希望对国外的被许可人设定地域限制，如东道国的反垄断法或者许可证合同法。同时，专利、商标、版权法也经常用于限制国外被许可人未经授权的销售，条件是许可人具有有效的专利、商标和受保护的版权。

在所有的海外交易中，调查有意向的被许可人，以及被许可人国家的情况是非常重要的。东道国政府需要批准，许可证合同才能生效。例如，这些政府可能会限制超出一定比率的专利费用的支付，或者是合同条款禁止被许可人出口加工货物到第三国或把许可技术转让给第三国。

有意向的许可人必须总是考虑到东道国的对外专利、商标以及版权法，外汇管制，产品责任法，可能存在的抵偿贸易和易货条件，反托拉斯法和税法，以及对于特许使用费和利息回笼的态度。许可人国家和有意向的被许可人的东道国之间签订的税收条约或双边投资条约，是整体商业关系中重要的指南。

由于国际技术许可协议潜在的复杂性，企业在签订协议前，应该寻求专业的法律咨询。大多数情况下，许可人应该在东道国保留有资格的法律顾问，通过他们了解当地的法律，在获取国外政府对于合同的批准方面提供帮助。可靠的法律建议，以及对未来被许可人和东道国的全面考查，提高了许可证贸易协议帮助企业获利并能够减少或者避免潜在问题的可能性。

### 合资经营

在合资背景下，母公司在海外企业中只占有部分股份。东道国可能会要求本国企业在生产或开采过程中需要占有一定的比例（通常是 51%），因此要求企业通过合资经营运作。除了这一法律规定，企业还需要通过和外国企业合资经营，来分摊外资经营中的高成本和高风险。

此外，当地合作伙伴更清楚当地居民的习惯和爱好，拥有已经建立的销售网络，以及有价值的商业和政治关系（这些都为合资经营带来便利）。同时，拥有地方合作伙伴使其外资成分降低，当环境发生变化时能避免歧视或是没收等情况的发生。

当然，国际合资经营也有一定的弊端。主要潜在的不利因素，特别是对于在限制外资持有股份最多为 49%或是更少的国家，进行合作经营的外资企业而言，面临着有效管理控制的风险。这一风险将导致利润的减少、运作成本的增加、次等产品质量、产品责任、环境诉讼和罚款等问题。希望保持有效的管理控制的企业认为，不论是和合资经营伙伴还是和东道国政府谈判，有效的管理控制在谈判中都是一个相当重要的议题。

和技术许可证条款一样，合资经营在某些情况下也会引起反垄断问题，



特别是当合作伙伴在有垄断倾向的国内市场上是主要的或潜在的竞争对手的时候。

由于国际合资经营通常会引起复杂的法律问题，因此在签署合资经营协议前，企业十分有必要从这方面的国际贸易专家那里，寻求相应的法律意见。

打算进行国际合资经营的企业，也应该在东道国长期拥有经验丰富的法律顾问。依赖合资经营伙伴，让其和东道国政府谈判获得批准或是咨询其法律意见，对于企业自身是十分有害的，因为合作伙伴的利益和企业自身的利益可能并不一致。合格的法律顾问可以帮助企业获得政府批准，并提供相应的意见，如东道国的专利法、商标法、版权法、税法、劳动法、公司法、商法、反垄断法、外汇管制法等。

### 全资子公司

这是美国跨国公司最常用的方法。传统上，这种海外直接投资的方法被认为是国际资本流动，管理控制、技术、资源获取在其他形势下不可能实现。全资子公司是在东道国兴建或是收购已有的公司而成。通过收购，全资子公司获得了包括市场、分销渠道、服务领域等好处。

20 世纪 80 年代出现了两大主要趋势。首先，以经济发展贷款形式面向第三世界国家的资本流动，发展速度相比以全资子公司，或是拥有多数股权的子公司形式的跨国公司资本流动更加迅猛。其次，跨国公司的多种投资形式（不同于全资子公司，或是拥有多数股权的子公司）如合资经营，开始在欠发达国家越来越多地应用。这些趋势都表明，美国企业不再像以前一样热衷于全资子公司，或是拥有多数股权的子公司的投资形式。

## 关键术语

### 营销组合

营销组合这一概念是由美国哈佛大学教授尼尔·鲍顿（N. H. Borden）于 1964 年最早采用的，并确定了营销组合的 12 个要素。随后，理查德·克莱维特教授把营销组合要素归纳为产品、订价、渠道、促销。

营销组合指的是企业在选定的目标市场上，综合考虑环境、能力、竞争状况对企业自身可以控制的因素，加以最佳组合和运用，以完成企业的目的与任务。

营销组合包括组织实施的所有可控的活动，包括产品、服务、点子、和消费者沟通的方法、分销和配送的模式、收取的价格等。

影响企业营销有两类因素，一类是企业外部环境给企业带来的机会和威胁，这些是企业很难改变的；另一类则是企业本身可以通过决策加以控制的。企业本





身可以控制的因素归纳起来主要有以下四个方面：

#### (1) 产品策略

产品策略包括产品发展、产品计划、产品设计、交货期等决策的内容。其影响因素包括产品的特性、质量、外观、附件、品牌、商标、包装、担保、服务等。

#### (2) 价格策略

价格策略包括确定定价目标、制定产品价格原则与技巧等内容。其影响因素包括分销渠道、区域分布、中间商类型、运输方式、存储条件等。

#### (3) 促销策略

促销策略是指主要研究如何促进顾客购买商品以实现扩大销售的策略。其影响因素包括广告、人员推销、宣传、营业推广、公共关系等。

#### (4) 分销策略

分销策略主要研究使商品顺利到达消费者手中的途径和方式等方面的策略。其影响因素包括付款方式、信用条件、基本价格、折扣、批发价、零售价等。

上述四个方面的策略组合起来总称为市场营销组合策略。市场营销组合策略的基本思想在于：从制定产品策略入手，同时制定价格、促销及分销渠道策略，组合成策略总体，以便达到以合适的商品、合适的价格、合适的促销方式，把产品送到合适地点的目的。企业经营的成败，在很大程度上取决于这些组合策略的选择和它们的综合运用效果。

营销组合是企业市场营销战略的一个重要组成部分，是指将企业可控的基本营销措施组成一个整体性活动。市场营销的主要目的是满足消费者的需要，而消费者的需要很多，要满足消费者需要所应采取的措施也很多。因此，企业在开展市场营销活动时，就必须把握住那些基本性措施，合理组合，并充分发挥整体优势和效果。

### 分销渠道

分销渠道指一整套营销中介机构，包括零售商和批发商，两者按各自的方法（或渠道）一起安排从生产商到消费者的货物运送和储存。

所谓分销渠道是指某种产品和服务在从生产者向消费者转移过程中，取得这种产品和服务的所有权或帮助所有权转移的所有企业和个人。因此，分销渠道包括商人中间商（因为他们取得所有权）和代理中间商（因为他们帮助转移所有权），此外，还包括处于渠道起点和终点的生产者和最终消费者或用户。但是不包括供应商、辅助商。

(1) 分销渠道反映某一特定商品价值实现的过程和商品实体的转移过程。分销渠道一端连接生产，另一端连接消费，是从生产领域到消费领域的完整的商品流通过程。在这个过程中，主要包含两种运动：一是商品价值形式的运动（商品所有权的转移，即商流），二是商品实体的运动（即物流）。



(2) 分销渠道的主体是参与商品流通过程的商人中间商和代理中间商。

(3) 商品从生产者流向消费者的过程中，商品所有权至少转移一次。大多数情况下，生产者必须经过一系列中介机构转卖或代理转卖产品。所有权转移的次数越多，商品的分销渠道就越长；反之，也是。

(4) 在分销渠道中，与商品所有权转移直接或间接相关的，还有一系列流通辅助形式，如物流、信息流、资金流等，它们发挥着相当重要的协调和辅助作用。

### 出口经营商

出口经营商指给多个商品或服务生产商提供出口服务的私人企业。他们代表客户获得物权或者招揽并进行出口交易，以此换得佣金、工资或聘用金加佣金。

### 进口商

进口商在国外市场采购货物，并在本国市场再次销售。不同于收取佣金的进口代理商，进口商直接购买货物，承担再次销售的风险。国外经销商总是拥有货物的独家经销权，因此应该仔细挑选国外经销商，并在书面经销协定中注明其权利和义务。

### 佣金行

佣金行指为客户进行货物以及/或者期货和期权交易，并从中获取佣金的组织。

### 许可经营

许可经营是一种商业协定，产品（拥有某种技术商标的专利所有权的企业）的生产商（许可人），允许其他组织或个人生产自己的产品（使用自己的材料、商标、生产流程、专利等），并支付给自己指定的专利费或其他费用。

许可经营是国际技术贸易中最为普遍的一种形式，也称为“许可贸易”，是指技术出售者将其技术标的物的使用权通过许可证协议或合同的形式销售给技术接受方的一种贸易方式。它又分为以下几种类型：

独占许可，是指在一定期限和一定的区域内，接受方对许可证协议下的技术享有独占使用权，许可方不在该时间、该地区使用此技术，也不向第三方转让。

排他许可，是指在一定期限和一定的区域内，许可方除可以自己继续使用外，也可以将许可证协议下的技术使用权，但许可方不得将这项技术转让给第三方。

普通许可，是指在一定期限和一定区域内，许可方除可以自己继续使用外，也可以将许可证协议下的技术转让给第二方使用，还可将这项技术转让给第三方。

交换许可，是指技术交易的双方通过许可证协议相互交换各自的技术使用权，一般不收取费用。



可转让许可，也称分许可，是技术贸易中的一种特殊类型，指技术接受者能将他被许可使用的技术，再转让给第三者使用。

### 特许经营

商标拥有者（授予特许者）和希望使用这一商标经营的个人或组织（特许经营人）达成的法律和商业关系。授予特许者提供商业技术，特许经营人尽力使所有的生意增长。

特许经营是指特许经营权拥有者以合同约定的形式，允许被特许经营者有偿使用其名称、商标、专有技术、产品及运作管理经验等从事经营活动的商业经营模式。

特许经营一词译自英文 *franchising*，目前国内对 *franchising* 这个词的翻译和理解大致有两种：一种译为特许经营。把特许经营组织与连锁店、自由连锁、合作社等并列，属于所有权不同的商店的范畴。这种译法与西方市场营销学的界定是一样的，是一种常用的翻译方法。

另一种译为特许连锁。认为特许连锁是连锁店的一种组织形式，与公司连锁、自由连锁并列为连锁的三种类型。在我国，商务部 2004 年第 25 号颁布的《商业特许经营管理办法》第二条定义为：商业特许经营是指通过签订合同，特许人将有权授予他人使用的商标、商号、经营模式等经营资源，授予被特许人使用，被特许人按照合同约定在统一经营体系下从事经营活动，并向特许人支付经营费。

虽然不同国家、不同组织对特许经营有不同的定义，但一般而言，特许经营有如下特征：

第一，特许经营是特许人和受许人之间的契约关系；

第二，特许人将允许受许人使用自己的商号和（或）商标和（或）服务标记、经营诀窍、商业和技术方法、持续体系及其他工业和（或）知识产权；

第三，受许人自己对其业务进行投资，并拥有其业务；

第四，受许人需向特许人支付费用；

第五，特许经营是一种持续性关系。

特许经营意味着使用其他人的商业理念。特许方授予独立被特许人使用前者的产品、技术、商品的权利，作为回报将被特许人月销售的一定比例和专利使用费交给特许方。大量有形和无形产品，如国内和国际广告、培训、其他支付服务都是特许方允许的。合同通常持续五年到二十年，因为过早的取消或者终结合同会给特许经营人带来严重的后果。

“特许经营”用来描述可能或者不受法律保护的商业系统。比如，自动售货机经营者可能接受特定自动售货机的特许，包括商标和版税，但是没有商业存在。这被称作“产品特许经营”或“商品名称特许经营”。

特许方通常根据特许人取得的收入支取一定的版税。这种情况下，不管被特



许人是否通过特许经营获利，他都必须交纳一定的版税。

### 反垄断法

反垄断法，顾名思义就是反对垄断和保护竞争的法律制度。它是市场经济国家基本的法律制度。反垄断法的任务就是防止市场上出现垄断，以及对合法产生的垄断企业进行监督，防止它们滥用市场优势地位。

美国 1890 年颁布的谢尔曼法是世界上最早的反垄断法，从而也被称为世界各国反垄断法之母。美国最高法院在其一个判决中指出了谢尔曼法的意义，即“谢尔曼法依据的前提是，自由竞争将产生最经济的资源配置，最低的价格，最高的质量和最大的物质进步，同时创造一个有助于维护民主的政治和社会制度的环境”。

2006 年 6 月 7 日，国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，讨论并原则通过《中华人民共和国反垄断法（草案）》。十届全国人大常委会第二十九次会议经表决，通过了反垄断法。反垄断法自 2008 年 8 月 1 日起施行，共分为 8 章 57 条，包括：总则、垄断协议、滥用市场支配地位、经营者集中、滥用行政权力排除、限制竞争、对涉嫌垄断行为的调查、法律责任和附则。

我国反垄断法明确规定，禁止大型国企借控制地位损害消费者利益，国有经济占控制地位的关系国民经济命脉和国家安全的行业以及依法实行专营专卖的行业，国家对经营者的经营行为及其商品和服务的价格依法实施监管和调控，维护消费者利益。其宗旨：为了预防和制止垄断行为，保护市场公平竞争，提高经济运行效率，维护消费者利益和社会公共利益，促进社会主义市场经济健康发展。

### 外汇管制

外汇管制是通过控制本国公民可以取得的外汇数量，限制本国货币流出，防止国际收支恶化的政府政策。通常会造成高估的外汇汇率。

外汇管制是指一国政府为平衡国际收支和维持本国货币汇率而对外汇进出实行的限制性措施。在中国又称外汇管理。一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖进行限制的一种限制进口的国际贸易政策。外汇管制分为数量管制和成本管制。前者是指国家外汇管理机构对外汇买卖的数量直接进行限制和分配，通过控制外汇总量达到限制出口的目的；后者是指，国家外汇管理机构对外汇买卖实行复汇率制，利用外汇买卖成本的差异，调节进口商品结构。

### 产品责任

卖方需要考虑产品安全的责任。产品责任是这一领域的习惯惯例，通常以担保或者法律判决的形式出现。如果发生损害，法律和司法判例规定了不同的防护措施。卖方需要在产品使用上，提供足够的说明和提醒。



产品责任又称产品侵权损害赔偿 responsibility，是指因产品有缺陷造成他人财产、人身损害，产品制造者、销售者所应承担的民事责任。产品责任这一概念有广义与狭义两种理解，广义的理解既包括产品有缺陷致人损害所应承担的民事责任（侵权责任），也包括产品质量不合格所引起的不适当履行合同的责任（违约责任）；狭义的理解仅指侵权责任。

### 对等贸易

对等贸易是没有金钱交换的货物或服务贸易。其中包括易货贸易、回购交易或补偿交易、对等购买、补偿条款、掉期、转换、三角贸易、非现金结算等。

对等贸易也称对销贸易、反向贸易或互抵贸易，一般认为这是一种以货物或劳务（包括工业产权和专有技术等无形财产）作为偿付贷款手段的一种贸易方式。它把进口和出口结合起来，组成相互联系的整体交易，交易双方都有进有出，并取得各自的收支基本平衡。

### 易货贸易

易货贸易是指在换货的基础上，把等值的出口货物和进口货物直接结合起来的贸易方式。易货贸易不使用金钱，直接将货物或服务交换其他货物或服务。它可以是双边或者多边的，在大多发达国家中通常和货币系统平行使用，虽然这种贸易方式受到非常严格的限制。金融危机时期，当货币不稳定且因为高通货膨胀贬值时，易货贸易通常能够取代货币成为交换方法。

传统的易货贸易，一般是买卖双方各以等值的货物进行交换，不涉及货币的支付，也没有第三者介入，易货双方签订一份包括相互交换抵偿货物的合同，把有关事项加以确定。在国际贸易中，使用较多的是通过对开信用证的方式进行易货，即由交易双方先签订易货合同，规定各自的出口商品均按约定价格以信用证方式付款。先开立的信用证以收到、认可对方开出的等值或基等值的信用证为生效条件。另外，国家间签订的换货清算协定实际上也是扩大了易货方式。根据协定规定，任何一方的进口或出口，由双方政府的指定银行将货值记账，在一定时期内互相抵冲结算，其差额有的规定结转下一年度，有的规定以现汇支付超过约定部分的差额。

易货在国际贸易实践中主要表现为下列两种形式：

#### 1. 直接易货

直接易货又称为一般易货。从严格的法律意义上来讲，易货就是指以货换货。这种直接易货形式，往往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。它是最普遍也是目前应用最广泛的易货形式。对于需要通过运输运送货物的交易方来说，由于这种易货形式一般要求进出口同时进行，因此，应用中存在困难。于是在实际业务中，就产



生了一些变通的做法，最常见的即为通过对开信用证的方式进行易货贸易。在采用对开信用证进行易货时，交易双方先签订换货合同，双方商定彼此承诺在一段时间内购买对方一定数量的货物，各自出口的商品按约定的货币计价，总金额一致或基本一致，货款通过对开信用证的方式进行结算，即双方都以对方为受益人，开立金额相等或基本相等的信用证。由于交货时间的差异，双方开立信用证的时间也就有先有后，先进口开证的一方为了使对方也履行开证义务，一般都在信用证内规定该证以对方按规定开出信用证为生效条件；或规定，该证的金额只能用来作为对方开立回头证之用，以此控制对方。

## 2. 综合易货

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、进出口金额基本相等，经双方协商同意后签订易货协定书，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证进行结汇并在对方国家在本行开立的账户进行记账，然后由银行按约定的期限结算。应注意的是，一定时期终了时，双方账户如果出现余额，只要不超过约定的幅度，即通常所说的“摆动额”，原则上顺差方不得要求对方用自己的外汇支付，而只能以货物抵冲，即通过调整交货速度，或由逆差方增交货物予以平衡。

## 合资企业

合资企业指由一个或多个独立的组织整合成立的机构，组合使用资源达成共同的目标。参与企业享有合资企业的所有权，并承担相应的责任，但是通常情况下，参与企业的所有权和运作控制权独立于合资企业之外。

1. 中外合资经营企业亦称股权式合营企业。它是外国公司、企业和其他经济组织或个人同中国的公司、企业或其他经济组织在中国境内共同投资举办的企业。其特点是合营各方共同投资、共同经营、按各自的出资比例共担风险、共负盈亏。各方出资折算成一定的出资比例，外国合营者的出资比例一般不低于 25%。

2. 中外合资经营企业的特征：（1）合营企业主体一方为中国的公司企业或其他经济组织；另一方为外国的公司企业或其他经济组织和个人。（2）在中国境内，按中国法律规定取得法人资格，为中国法人。必须遵守中国法律、法规。（3）是有限责任公司。（4）合营各方遵照平等互利原则，共同出资、共同经营、按各方注册资本比例分享利润、分担风险和亏损。

## 运营成本

运营成本包括并不仅限于以下成本：租用成本、员工成本、维护成本（原材



料和劳动力)、燃油成本、设备成本、管理支持成本等。

### 全资子公司

“全资子公司”意味着子公司全部的投票决定权实际上都掌握在其母公司,和(或者)母公司的其他全资子公司手中。全资子公司是指只有一个法人股东的公司。

全资子公司是在中国存在的一种特殊情况,是中国在改革开放当中出现的一种特殊情况。全资子公司作为一个独资的子公司,实际上是“一人公司”,并不具备公司法人的全部条件,因而也是不规范的。

在2006年1月1日《公司法》修订前,只有国有独资公司可以设立全资子公司。2006年1月1日《公司法》修订后,容许设立一个自然人股东或者一个法人股东的有限责任公司,即一人有限责任公司。

B公司只有A公司一个股东,即A公司拥有B公司100%的股权,则B公司是A公司的全资子公司。

对于全资子公司,《公司法》有特别规定:

1. 注册资本最低限额为人民币十万元。股东应当一次足额缴纳公司章程规定的出资额。
2. 股东为自然人的不能投资设立新的全资子公司。
3. 公司登记中注明自然人独资或者法人独资,并在公司营业执照中载明。
4. 应当在每一会计年度终了时编制财务会计报告,并经会计师事务所审计。
5. 股东不能证明公司财产独立于股东自己的财产的,应当对公司债务承担连带责任。

### 控股子公司

“控股子公司”意味着超过50%的投票决定权都掌握在其母公司,和(或者)母公司的其他全资子公司手中。

### 外国直接投资

外国直接投资包括购买土地、设备和厂房,或者是由国外企业新建设备和厂房。外国直接投资还包括购买已有的商业机构的股份(通常称为收购和兼并)。跨国企业对外直接投资的目的是为了获取自然资源、抢占具有丰厚利润的市场或新兴市场、通过雇用低工资的劳动力降低生产成本。

国际直接投资(International Direct Investment)也称为对外直接投资(Foreign Direct Investment, FDI)、跨国直接投资(Transnational Direct Investment, TDI)、海外直接投资(Overseas Direct Investment, ODI)。

国际直接投资是指投资者以控制企业部分产权、直接参与经营管理为特征,以获取利润为主要目的的资本对外输出。国际直接投资可分为创办新企业和控制



外国企业股权两种形式。创办新企业指投资者直接到国外进行投资，建立新厂矿或子公司和分支机构，以及收购外国现有企业或公司等，从事生产与经营活动。而控制外国股权是指购买外国企业股票并达到一定比例，从而拥有对该外国企业进行控制的股权。

## 收购

收购，也称作接管，即一个企业购买另一个（目标）企业。收购可以是善意或恶意的。如果是善意的，双方谈判合作；如果是恶意的，即目标企业不愿意被收购，或者在收购前不通知被收购企业董事会。收购通常是大企业购买小企业。然而，有时小企业也可能获得大企业或老公司的管理控制权，将其名字挂在合并企业之下。这种情况被称为反收购。

收购的类型包括：

- 买方购买股份，从而控制所购买的目标企业。企业所有权控制反映的是对于企业资产的有效控制，但是由于并不触及企业的实际经营，这种形式的收购要承担企业过去的全部负债，以及企业在商业环境中面临的风险。

- 买方购买目标企业的资产。目标企业通过抛售所得的现金通过股息或其他流动资产形式，返还给股票持有人。如果买方购买了所有资产，这种形式的收购使目标企业形成空壳。买方通常通过这种“采樱桃”的方式购买获得所希望的资产，不买它不需要的资产和负债。这种交易十分重要，因为可预见的负债可能导致在未来一定时期，对所有人不定量的损害，其中包括因产品劣质、员工权益或解雇、环境污染等引起的诉讼。这种交易的弊端，则在于可能引起许多管辖区内（特别在美国之外）的税收，即对于私人资产转换施加的税收。而股票交易在通常情况下，具有类似性质或其他免税或者税收中性的安排，对买方和卖方的股东都一样。

收购是一个商业公司管理学的术语，是指一个企业以购买全部或部分股票（或称为股份收购）的方式购买了另一企业的全部或部分所有权，或者以购买全部或部分资产（或称资产收购）的方式购买另一企业的全部或部分所有权。它是透过取得控制性股权而成为一个公司的大股东的过程。

商业收购意指一个公司（收买方）买断另一个公司（收购目标）。该事件后果类似于合并，不过并没有形成一个新公司。

股票收购可通过兼并（Merger）或标购（Tenderoffer）来实现。兼并特点是与目标企业管理者直接谈判，或以交换股票的方式进行购买；目标企业董事会的认可通常发生在兼并出价获得目标企业所有者认同之前。使用标购方式，购买股票的出价直接面向目标企业所有者。收购其他企业部分与全部资产，通常是直接与目标企业管理者谈判。

收购的目标是获得对目标企业的控制权，目标企业的法人地位并不消失。





## 兼并

兼并指通过利益的整合、购买或联合，将两家或两家以上企业合并至一家企业，并将原来公司的净资产吸收到新企业中。

兼并是指通过产权的有偿转让，把其他企业并入本企业或企业集团中，使被兼并的企业失去法人资格或改变法人实体的经济行为。通常是指一家企业以现金、证券或其他形式购买取得其他企业的产权、使其他企业丧失法人资格或改变法人实体，并取得对这些企业决策控制权的经济行为。兼并是合并的形式之一，等同于我国《公司法》中的吸收合并，指一个公司吸收其他公司而存续，被吸收公司解散。

兼并的概念有广义和狭义之分。

广义的兼并是指一个企业获得另一个企业的控制权，从而使若干个企业结合成一个整体来经营。

狭义的兼并概念是指两个规模大致相当的企业结合起来将其资源整合成一个实体。兼并前企业的股东或所有者在兼并企业中拥有股份，同时原来企业的高级管理人员继续在兼并后的企业中担任高级管理职位。相反，收购是指一个企业取得另一个企业的所有权和管理控制权。是否取得控制权是区分兼并与收购的关键。

为了清楚地和收购相区别，狭义的兼并概念也有所扩展。兼并发生时：

- 没有明显的收购企业或被收购企业；
- 双方共同参与兼并企业管理结构的建立；
- 兼并时两个企业在规模上十分接近，兼并时任何一方不支配另一方；
- 全部或绝大部分的对价都是股份互换而不是现金支付等其他方式。在兼并中，极少出现现金转手的情况。



## 备注

### 美国商务部

商务部是美国主要的综合经济部门之一。它是有责任监管国际贸易法律的内阁部门。同时美国商务部有责任管理和支持美国出口商。其主要机构包括，国际贸易管理局、国家统计局、出口管理局、经济发展署、技术发展局、国家标准与技术研究所、国家电讯与信息管理局、专利与商标局、国家海洋与大气发展局等。

商务部的工作宗旨是：面向未来、通过加强国家经济基础设施、发展先进的科学技术及信息基础、促进国际贸易等，增强美国在全球市场的竞争力；有效管理国家资源和资产、保障经济机会的可持续性。

商务部负责管理国际贸易和促进出口的主要机构包括国际贸易管理局和出口



管理局。其主要职能包括：美贸易法律法规的实施；贸易拓展；研究与监督多双边贸易协定的实施；为美企业出口提供咨询与培训；参与国际贸易政策的制定；为维护国家安全、外交利益、保护国内短缺外资供应，进行出口管制。

## 练习参考答案

### I.

略。

### II.

1. p    2. g    3. h    4. b    5. e    6. q    7. a    8. i    9. j  
10. c    11. n    12. m    13. d    14. l    15. f

### III.

1. nothing more than	2. relating to	3. work on
4. involves	5. prevent from	6. be dealt with
7. otherwise	8. are conscious of	9. put into practice
10. equivalent to		

### IV.

1. When exporting, firms must design an effective marketing strategy for entering the international market. ( T )
2. The host country intermediaries play a small part in a firms exporting success. ( F )
3. The marketing subsidiary can help best exploit the foreign market but it is usually not successful. ( F )
4. Licensing could be a satisfactory method of exporting for small firms new to international business. ( T )
5. The franchisor usually renders assistance to the franchisee in its business operations. ( T )
6. Through licensing, firms can expect higher profits with the help of local licensees. ( F )
7. Licensing agreements are usually not subject to the local government's approval. ( F )
8. Before entering an licensing agreement, a firm should make themselves well informed of the legal environment in the prospective licensee's country. ( T )
9. Regarding joint ventures, the host country usually impose some restriction on the



proportion of foreign investment in certain industries. ( T )

10. Compared with the joint venture, the wholly-owned subsidiary is a less risky mode of entering foreign markets. ( F )

#### V.

1. After the Second World War, there emerged various forms of cross border business activities such as trade in goods and services, foreign direct investment and technology transfer, etc.
2. In the absence of exchange reserves or credit, or the possibility of negotiating another type of agreement, the only alternative is barter.
3. Before entering into a licensing agreement, the licensor should have a thorough knowledge of the laws and regulations concerning the intellectual property rights in the licensee's country.
4. Increasingly, firms are obtaining more profits by introducing products in foreign and their domestic markets as they move toward greater globalization of their operations.
5. There is no question that high returns on overseas investments are a major motive for multinational companies to engage in foreign direct investment.

#### VI.

在 1999 年年度报告中，南非储备银行表示：“吸收外国直接投资是加快经济增长和发展的先决条件”。为什么南非需要外国直接投资？增加就业是主要的原因。据估计，1999 年南非的失业率在 24%到 37%之间。经济增长是另一个原因。因为南非的国内储蓄和投资率都很低，不足以带动经济增长，尤其是其每年的人口增长率在 2%以上。

#### VII.

略。

#### VIII. 案例问题参考答案

##### 1. *What are the reasons for the frenzy of M&A transactions?*

- (1) There is a considerable amount of dry powder waiting to be invested around the world by private equity in search of yield.
- (2) The constant drive to get faster and faster access to new markets or new pockets of customers.
- (3) The generally favorable macroeconomic conditions around the world,



particularly in the US.

**2. *What's the relationship between acquisition price and heightened risks?***

The higher price that companies are paying for acquisitions comes with heightened risks that has always existed when it comes to global M&A, such as geopolitical and domestic political risk.

**3. *Give some examples of geopolitical and domestic political risk.***

The Italian political scene continues to flirt with populism based in authoritarian dogma.

**4. *Why not bring the US executives to run the newly acquired company in Asia?***

Perhaps the local team will better understand the business, employees, local market, politics and regulations.

**5. *What has become a relatively new and important driver of M&A?***

Skilled people and talent in a new market have become a relatively new and important driver.

# 第四课



## 国际收支



### 课文译文

#### 账户细目分类

一个国家的收支平衡账户表，是用于统计、记录本地居民和世界其他地区发生的所有经济交易。最便利的情况是将其分为三大类账户。首先是经常账户（current account, CA），用于记录商品、服务和其他经常交易，这和有关期货的资产交易不同。资产交易记录在资本账户中。当不同国家的个人进行资产交易时，交易记录在私人资本账户（KA）中。如果资产的买方或者卖方是中央银行——即国内或国外政府的货币管理机构，那么交易记录在官方储备交易账户（ORT）中。

#### 经常账户明细表

这三大类账户中的每一种账户，又依次分为多个子账户。经常账户首先包括商品交易账户，即可以进行买卖，或在国内和国外所有者之间转手的可移动的货物进出口。

经常账户的第二个子账户是有关服务的（在英国称为“无形商品”，与一般商品的“有形性”相反）。一些重要的国际服务交易包括：

1. 包括运费和保险费以及国际游客和其他乘客的花费在内的国际货物移动的运输服务。
2. 包括一国居民在国外所有花费（食物、住宿、当地交通等）的旅游服务。
3. 商业和专业服务构成了多种多样的国际交易，即拥有重要地位的“海外业务外包”。其中包括建筑公司、管理咨询、电脑编程、电话接线员等在内的国际服务贸易，快速发展成为国际贸易中越来越重要的一部分。当版权或专利被其他国



家的居民使用时，所收取的专利使用费和特许费，也记入服务账户中。

经常账户的第三个子账户是投资收入。账户上记录的是利息收入或者股本收入，因为这些被认为是海外“运作”的资本的服务报酬。例如由外国居民拥有的工厂所获取的利润，是工厂所拥有资本的服务的报酬。将出现在经常账户的资本服务的年度报酬和记录在资本账户上的原始投资本身区分开来是十分重要的。

单方向转移是经常账户的第四个子账户。这一账户包括政府拨款（外国援助）和私人汇款（如海外移民汇款给家人、发放退休金给海外居住的退休人员等）。单方向转移记录在经常账户，而不是资本账户，是因为它们不像贷款一样在未来产生新的偿还义务。

### 资本账户明细表

在资本账户中，主要应区别开直接投资和证券投资。后者又有长期和短期之分。

1. 外国直接投资，是指一国居民取得了对另一国企业的控制权。这包括购买国外现有企业足够的股票，成为其控股股东（至少拥有 10%的所有权）；或者直接掌握该企业；或者从头开始兴建工厂或企业（也包括购买房地产）。但是，如果一个投资者只是购买国外企业少部分的股份，那么这种投资只能算是长期证券投资。

2. 长期证券投资包括期限在一年以上的金融资产的国际交易。这种投资包括购买有价证券（股票，也称为股份或股本；以及债券）和长期银行贷款。通常情况下长期和短期的资本流动的划分是随意的，投资者可以购买十年期的政府债券，并在短时间内再卖出；也可以购买已经被持有九年半、即将到期的债券。

3. 短期资本流动包括期限不到一年的金融资产的国际交易。例如短期国库券、商业票据、定期存单（分别是政府、企业和银行的短期凭证）。

短期资本流动还包括流动资金（如有利息收入的存款，或者不支付利息的支票或现金）所有权的国际转换。英镑票据、英国银行的存款，和英国短期国库券一样都是在未来索要英国商品和服务的资产。

短期和长期资本流动的区别在日本、德国和其他国家容易辨别，但是在美国的账目上，从数据上区分这两种证券投资组合十分困难。

此外，官方储备交易账户包括中央银行国际储备资产的交易：如黄金、外汇储备、国际货币基金组织的储备头寸、特别提款权（SDRs）。中央银行持有这些储备资产，意在巩固其负债（国内货币和其他资产合计为基础货币），正如商业银行持有准备金以保证其能偿还债务（活期存款和其他资产组成了其所有的货币供应）。

### 如何记录私人交易

记录交易的关键要点如下：无论什么东西进入一个国家，如进口，都记入借



方；无论什么东西离开该国，如出口，都记入贷方。首先以商品（货物）贸易为例子。汽车进口记入商品账户下的借方，因为货物进入了该国；而喷气发动机的出口记入贷方，因为有货物离开该国。当然，出口汽车的国家在商品账户下将其记入贷方，进口喷气发动机的国家将其记入借方。

对于不同服务的进出口还有很多例子，分别对应不同的子账户。当美国进口商安排希腊船运公司装运货物，或者美国游客经由国外航线穿过大西洋时，服务的进口记在美国交通服务账户下的借方。如果国外公司租用美国船只运送货物，或者外国游客到美国，那么服务的出口记入贷方。

美国游客在欧洲的花费在服务账户下记入借方，日本游客在美国的花费记入服务账户下的贷方。当美国企业将呼叫中心业务外包给印度时，出现了美国服务进口；当国外学生到美国大学读书，或者是国外病人在美国医院做手术时，出现了美国服务出口。

一般情况下，赠予和其他转移记录在单方向转移账户下。即使来自另一个国家的转移并不像贷款一样在未来需要货币偿还，记录单方向转移的方式是将其记入贷方，表明是一种政治出口或是道德上的借条。在1991年科威特的沙漠风暴行动中，美国从日本和其他盟国那里获得了大量的资金支持。这些贷款并不记录在服务账户上，因为它们并不是名义上的军事服务出口，而是以转移的形式出现。移民汇款是墨西哥、菲律宾、地中海沿岸国家中贷方账户的重要来源，相对应的是美国、北欧国家、波斯湾地区等拥有大量移民工人的国家成为了借方账户。

### 资本账户中的借贷方

收购外国资产记入资本账户下的借方，因为外国资产，或至少是对资产的追索权，正在进入本国。将国外投资记入借方，可以将其认为是资产的“进口”（相应的术语“资本流出”在此处用处不大，因为这并不像进口，即使它是进口）。当通用电气公司在中国建厂，直接投资的流出记入美国收支平衡表里的借方，金额是通用收购的工厂这个实体的价值。同理，苏格兰进口大量机床和美国进口苏格兰机床的情况是相似的，但是前者是记入资本账户下的借方，后者记入商品交易账户下的借方。美国购买加拿大省政府的债券作为证券投资资本流出，记入长期证券投资资本账户下的借方。美国购买他国短期资产（不论是联邦票据、企业票据、定期存单、支票或现金），都记录在短期资本账户下的借方。这一点十分重要，因为它涉及对于记账方式的正确理解。应记住收购资产记入借方是因为美国增加了对于外国资产的个人持有，即使外国资产仅仅是外国货币。

1982年以来，美国资本账户贷方金额远高于借方金额。外国居民持有美国各种类型的资产：货币、联邦票据、银行贷款、债券、股票和直接投资。接受国大



量的贷方金额似乎是一件好事。某种意义上说确实如此：外国人决定投资美国是一种对它有信心的表示。当然，缺点是美国居民将来必须为负债服务（如支付利息，最后支付本金）；或者在股票销售和内部直接投资方面，股息和利润将来也会流到国外。

如果美国居民将国外企业签发的债券或者过去他们收购的国外资产，再次销售给外国居民，这种情况也记入贷方。自身对于外国责任的增加，或者是外国对自身责任的减少，并没有经济上的区别。这都使美国在净国外投资上减少，只不过是再多一种“资本流入”或者“资本账户贷方”的说法。如果美国人从外国居民手中买回美国联邦票据，这是记入美国资本账户下的借方；这种情况和美国居民从外国居民手中购买由国外政府或机构签发的资产是同样的。

借贷关系最后表现在官方储备交易账户上。当国内中央银行购买外国货币或黄金，这种购买记入借方，私人投资者同样的购买也属于官方储备交易账户，而非私人资本账户。记录在借方账户的购买行为，可以认为是中央银行黄金或外国货币的进口。这和进口黄金珠宝的进口或者国外金矿的股份类似，只是珠宝进口记录在商品交易账户下的借方，国外金矿案例记录在资本账户下的借方。只有中央银行的购买才记录在官方储备交易账户。

另一种情况是一国的货币被其他央行当作储备资产（如美元、欧元和几种其他货币）。如果国外央行购买本国货币，记入国内收支平衡账户下的贷方，这和私人投资者的购买一样。

### 复式记账法

一个重要的观点：在会计上，每一次完整的经济行为都要记录两次，一次在借方一次在贷方。这种记录的原因是每一次完整的交易，都有东西离开一个国家，交换其他东西进入该国。如果没有这样的情况，那么就是一方或另一方放弃了这种权利。简单的例子如易货贸易。如果阿根廷出口小麦给俄罗斯，交换其拖拉机，那么在商品交易账户下，记录小麦出口在贷方，拖拉机进口在借方。同样的情况，如果俄罗斯以拥有一些阿根廷农场的所有权为由交换拖拉机，那么阿根廷收支平衡统计显示资本交易账户的借方，外国直接投资相应的贷方。

### 进口支付

然而通常情况下，交易支付通过银行系统即时完成。阿根廷签发银行支票购买拖拉机。与资本账户借方相应的是短期资本账户的贷方。回忆一下，当外国居民购买本国资产或追索权（即使这是银行存款而非有形投资）时，记入本国资本账户下的贷方。很可能俄罗斯拖拉机制造商利用对阿根廷银行的追索权，将支票迅速兑现，并购买比阿根廷货币（比如阿根廷小麦）更有用处的货物；但是这又作为一个完全独立的交易记录，作为一个新的借贷组合记录在账户上。





除了利用现金或支票结算，另外只有一种方法就是通过商业信用结算：拖拉机制造商延长阿根廷进口商购买拖拉机货款的信用期限（即进口商能够延期付款），或者是银行为进口商延期。在这种情况下信用体系又会记录在短期资本账户：外国居民取得对阿根廷居民的短期追索权。短期贷款的进口支付和现金支付一样，都记录在收支平衡账户同样分账户下的贷方。

### 购买资产的支付

作为最后一个例子是如何支付购买的资产。如果一家日本企业以支票方式买下洛杉矶的一个办公大楼，美国收支平衡表上记录直接投资贷方账户（外国企业增加对美国房地产的持股），在借方账户上记录银行间流动（美国企业增加对外国企业短期追索权的持有——它拥有日本人的支票）。如果一家美国企业以支票方式购买墨西哥债券，美国收支平衡表的借方账户上记录证券投资（公司增加对外国证券的持有），贷方账户记录银行间流动（外国企业增加对美国企业短期追索权的持有）。如果一家美国企业以支票方式购买英国 90 天期限的定期存单，那么美国收支平衡表的借方和贷方账户上都记录银行间流动（发生了两种短期资产的交换）。有些情况下很难把握交易属于借方还是贷方账户。

当然也不需要担心，交易双方都会解决这个问题。现在清楚了一点，就是海外交易支付记入资本账户贷方，同时将另一边的交易记入借方（如在贸易账户下的商品进口）具有会计意义。

假设一家美国企业通过银行账户的现金或支票，用美元支付进口。如果外国企业选择持有美元而非换回本国货币（即不发生资本流动下的第二次交易），那么这就意味着外国企业通过深思熟虑选择增持美元。这将记入资本账户下的贷方，属于外国投资美国资产，如同外国企业增持美国股票或债券。当然通常情况下，外国企业会将美元现金交换更有用的东西，但是这样的行为属于单独的交易。如果外国企业将美元卖给中央银行，那这种第二次交易记录在美国短期资本账户的借方（国外私人企业减持美国短期资产），官方储备交易账户下的贷方（联邦储备银行出口了外国货币储备）。

### 如果进口商用国外货币支付呢？

从开始的例子到现在都是假设美国进口商能用美元交易。当然如果用国外货币交易，情况也差不多。假定美国进口商开始因为这样的目的拥有一定的国外货币。最初的时候，短期资本账户下的贷方资产支付给经常账户下的借方，那么美国企业减持国外资产，如同其卖出证券使得资本回流（美国企业贷方地位的降低，和外国企业贷方地位的提高一样）。然而，如果进口商通过减少这样的交易获得国外货币并持有，那么它很可能在外汇交易市场上更多地购买国外货币。如果进口商一开始就没有国外货币，那么它必须到外汇交易市场上购买一些。不管怎样，



进口商通过第二次交易获得所需的国外货币。如果进口商从中央银行处获得国外货币，那这种第二次交易记录在短期资本账户的借方，官方储备交易账户的贷方，就像第一个例子所提到的那样。

相反的情况是，如果进口商希望其季末国外资产比最开始少（或国外货币负债），那么它必须经过深思熟虑减持国外（净）资产。那么还在资本账户下记录净贷方——像国外企业增加对国内企业的追索权一样——而非转移到官方储备交易账户。

### 平衡

每年，一个国家都要总计所发生的国际交易的借方和贷方。宏观经济学很多情况下，都只关注净流动，即所有的贷方减去所有的借方。在国际收支账户的每一种分类中，很多贷方和借方行为都可以彼此抵销。如总的短期银行间流动通常十分高，因为银行短期行为来回买卖国外货币，来回以支票结算。但是净流动少得多。

然后一国将不同分类账户下的净流动或子账户合并在一起，构成许多差额，如贸易差额。如果贷方多于借方，那么余额毫无疑问为正。正余额通常认为是“有利的”。如果借方多于贷方，那么余额为负。负余额通常认为是“不利的”。

请注意这细微的语义上的差别。出口方拥有所有的正面术语（这一观点开始于 18 世纪，那时重商主义者认为一国应该强调出口而非进口，从而“积累财富”）。虽然从亚当·斯密开始的经济学家们宣称，国家福利最终取决于国家消费的产品，而非出口所赚的金钱；但是依然存在重商主义思想的残留。当“不利的”贸易术语指贸易余额为负时，但是根据环境的不同，有可能完全指一国贸易为逆差。

比如发展中国家有时有巨额的贸易逆差。但是这种情况对于快速发展的，通常需要进口资本货物投资工厂和设备的发展中国家是十分合适的。这些国家有必要从国外借款，为经常账户逆差融资。如果他们也花费储备，那么未来情况下将拥有资本储备，出口能力方面则是需要通过出口所得偿还负债。

### 支付账户中的统计错误

当政府统计官员统计一国国际交易的数据时，他们并不直接观测每一笔交易的双方。因此统计错误容易产生于两个方面：一是交易估值错误，因此交易一方的数量记录不能和其另一方相平；或者是一方完全不做交易记录。虽然权威机构尽可能使每一类交易准确记录，但是由于这类或那类的错误，借贷两方数据总是不相等。因此，账户还包括“统计误差”，或者是“错误和遗漏”，用来描述借贷差。统计错误不是一个小问题。20 世纪 80 年代美国统计错误十分严重，很多资金流入没有记录。这些资金流入一部分是因为国外动乱，导致大量资金将美国作为安全的避风港。外国居民取得的相应追索权被称为“资金外逃”，通常是秘密



的、没有记录的。随后这种净流入反向，外逃资金汇到本国。但是统计缺口的绝对量依然很大。

另一个主要的误差产生于当所有国家的净现金账户叠加在一起时。因为每一笔出口是其他国家的进口，因此如果所有国家的统计正确，这些账户的加和为零。然而这一差别在近年来高达 1 000 亿美元。这似乎是全世界和其他星球交易发生了赤字。

## 总结

国际货币经济的学习从收支账户展开。现有的账户包括货物和服务贸易以及转移交易产生的借贷双方，涉及资产买卖的私人资本账户，以及中央银行持有的在国际储备上不断变化的官方储备交易账户。



## 关键术语

### 业务外包

业务外包是分包生产过程，比如将产品生产或制造过程交予第三方企业。业务外包通常是包给下游企业或者更好地利用时间和精力，集中力量打造企业实际的竞争力，更有效使用土地、劳动力、资本、（信息）技术和资源。业务外包在 20 世纪 80 年代成为商业辞典中的一部分。

外包是一个战略管理模型，所谓外包（outsourcing），在讲究专业分工的 20 世纪末，企业为维持组织竞争核心能力，且因组织人力不足的困境，可将组织的非核心业务委托给外部的专业公司，以降低营运成本，提高品质，集中人力资源，提高顾客满意度。外包业是新近兴起的一个行业，它给企业带来了新的活力。

外包将您解放出来以更专注于核心业务。外包合作伙伴为您带来知识，增加后备管理时间。在执行者专注于其特长业务时，为其改善产品的整体质量。最近外包协会进行的一项研究显示外包协议使企事业节省 9% 的成本，而能力与质量则上升了 15%。公司需要获得其内部所不具备的国际水准的知识与技术。外包解放了公司的财务资本使之用于可取得最大利润回报的活动。

外包使一些新的经营业务得以实现。一些小公司和刚起步的公司可因外包大量运营职能而获得全球性的飞速增长。

### 专利权使用费

专利权使用费（有时也称为按产量支付的专利税）是建立在使用基础上的支付，由一方（被许可人）对资产（有时是知识产权）的持续使用并支付给另一方（许可人）的费用。



版税是根据资产的使用或每单位销售价格计算得出的毛销售额或净销售额的百分比。但是也存在报酬的其他计算方法。版税利息是对于未来版税收入提成的权利,通常用于石油产业和音乐产业中,要求对未来生产拥有一定比例的所有权或者一定比例的租赁收入,这些是对原有资产的延伸。

### 短期国库券

短期国库券通常是一年期或者更短。就像零息债券,这在到期之前并没有利息,但是可以便宜卖出短期国库券取得一定的到期收益率。大多数人认为,短期国库券对于美国投资者来说,是风险最小的投资。

有规律的周国库券的签发期限通常是 28 天(或 4 周,大约 1 个月)、91 天(或 13 周,大约 3 个月),以及 182 天(或 26 周,大约 6 个月)。短期国库券在每周举行的单一价格拍卖中售出。13 周和 26 周国库券的提供数量在每周四宣布,并在下周一下午一点举行拍卖,周四结算或者发行。4 周国库券的提供数量在每周一宣布,并在第二天周二下午 1:00 点举行拍卖,周四发行。购买需求必须在举行拍卖会的周一上午 11:30 之前直接提交给财政部。最小购买额——2008 年 4 月 7 日生效——是 100 美元(之前最小额是 1 000 美元)。到期国库券在每周四被回收。银行和金融机构,特别是主要的交易商,是短期国库券的最大购买者。

短期国库券在二级市场上按年计算的到期收益率进行买卖。

### 商业票据

商业票据是由大型银行和企业签发的货币市场证券。商业票据通常并不用于长期投资融资,而只是用于支付存货或者管理运营资本。大多数情况下,货币基金购买商业票据(签发金额对于私人投资者总是太高),这种投资方式被认为非常安全。因为这种投资的相对低风险,商业票据回报并不高。其中有四种基本的商业票据:本票、汇票、支票和定期存单。

加拿大定义的商业本票的期限不超过一年,同时不需要商人登记和招股说明书。

商业票据从本质上可以被认为是银行信用额度的替代物。一旦企业足够大,需要保持高信用评级,那么使用商业本票的成本相对于使用银行信贷更低。然而,很多企业依然将银行信贷作为商业票据的“后援”。在这种情况下,银行通常对信贷金额收费。虽然这些费用似乎是银行的纯利润,但是企业需要使用这些贷款时,可能会陷入麻烦,出现偿还债务困难。

### 定期存单

定期存单即定期存款,是银行、储蓄机构、信用合作社通常提供给消费者的



一种金融产品。

定期存单类似于储蓄存款账户，它们被投保且没有任何风险，是“银行里的货币”（联邦储备保险公司为银行存款单保险、国家管理局为信用合作社存款单保险）。存款单和储蓄存款账户不同之处在于前者有具体且固定的期限（通常三个月、六个月、一年或五年期），同时其利率固定。存款单一般被持有直到到期，到期时可以取出所有的存款以及增值的利息。

### 特别提款权

特别提款权是国际贸易和金融中使用一篮子主要货币的术语。到目前为止，篮子里的货币主要是欧元、英镑、日元和美元。在 1999 年引入欧元之前，德国马克和法国法郎也在篮子当中。每一种货币构成一单位特别提款权的权重，和这种货币在国际贸易和金融上的相对重要性有关。国际货币基金组织执行委员会每五年决定一次特别提款权篮子包含的货币及其数量。

特别提款权是国际货币基金组织创设的一种储备资产和记帐单位，亦称“纸黄金”。它是基金组织分配给会员国的一种使用资金的权利。会员国在发生国际收支逆差时，可用它向基金组织指定的其他会员国换取外汇，以偿付国际收支逆差或偿还基金组织的贷款，还可与黄金、自由兑换货币一样充当国际储备。但由于其只是一种记帐单位，不是真正货币，使用时必须先换成其他货币，不能直接用于贸易或非贸易的支付。因为它是国际货币基金组织原有的普通提款权以外的一种补充，所以称为特别提款权。

### 借据

借据，在会计上也称为应付账款，是一方（出票人）书面无条件承诺在特定条件下，将一定数量的资金，根据收款人的需求在固定或一定的未来期限内，付给另一方（收款人）的合同。这有别于白条，因为其中包括明确支付的承诺，而不是简单表明债务存在。

借据一般包括主要金额、有可能存在的利息和到期时限。有时借据中也会规定收款人的权利，如以防出票人违约时，没收出票人的资产。限期本票并不规定具体的到期时限，而是根据贷方的需求来定。通常情况下贷方会在票据到期前几天通知借方。

### 官方储备

国际储备（International Reserve）也称“官方储备”，是一国货币当局持有的，用于国际支付、平衡国际收支和维持其货币汇率的国际间可以接受的一切资产。国际储备是战后国际货币制度改革的重要问题之一，它不仅关系各国调节国际收支和稳定汇率的能力，而且会影响世界物价水平和国际贸易



的发展。

官方储备账户记录了一国货币当局储备资产（也称为外汇储备）的变化。通常情况下，政府有义务成立中央银行。虽然现实中基本没有，但私人货币权力机构的储备资产的变化也包括在这里面。储备包括官方黄金储备、外汇储备、国际货币基金组织特别提款权（SDRs），或者是以国内货币计价的任何以本国货币当局持有的外国资产。官方储备账户的变化在会计恒等式上等同于资本账户和经常账户的差异（以及错误和遗漏账户），通常由受到国际组织和机构（如国际货币基金组织）的外汇干预和存款构成；同时，这些变化的重要性取决于本国货币政策和政府指令。

## 备 注

### 波斯湾

波斯湾位于亚洲的西南部，地处伊朗和阿拉伯半岛之间，是印度洋的延伸。历史上熟知的波斯湾水域时而充满了争议，一些阿拉伯国家称之为阿拉伯湾，或称之为海湾，虽然这后两种术语都不是官方国际用语。

波斯湾是 1980—1988 年伊朗—伊拉克战争的焦点，在战争中双方都袭击对方的油轮。1991 年，伊拉克侵略科威特随即被打道回府，在这场波斯湾战争或称“海湾战争”中，波斯湾再一次成为其大背景，虽然冲突最初只是内陆冲突。

### 沙漠风暴行动

因为很多新闻媒体把 1980—1988 年的伊朗—伊拉克战争称作“海湾战争”，所以 1991 年的战争有时被称作“第二次海湾战争”。但是更通常的情况下，1991 年的战争才是“海湾战争”或者说是“第一次海湾战争”，有别于 2003 年美国入侵伊拉克。“沙漠风暴行动”结合了陆空军战斗，通常用于指冲突。

### 通用电气公司

通用电气公司，是位于纽约州的一家经营科技和服务的美国跨国集团。在 2008 年 6 月 30 日，通用电气成为全球第六大企业，其品牌排名第二。20 世纪 60 年代市场资本化的时候，在美国税收法和会计实务的大背景下，通用电气不断发展成为综合性大企业。通用电气是一家多业公司，这一名词提出来之前它早就有了多业经营的历史，也被认为是这一类型企业最成功的代表。



### 美国联邦储备系统

美国联邦储备系统（也称为美联储，或者是联储局）是美国的中央银行系统。它成立于 1913 年，建立在美国联邦储备法案的基础上，属于私营公共事业（带有私人成分政府实体），并作为美国财政部的财政代理，由总统任命的华盛顿的联邦储备委员会、联邦公开市场委员会、位于全国大城市的 12 个地区的联邦储备银行组成，其中每一个都拥有自己的 9 人董事会；以及大量的美国私人银行，这些私人银行在自己当地的联邦储备银行处，按要求认购一定数量的不可转让的股票；还包括为数不少的咨询委员会。

美联储的主要职责：

1. 制定并负责实施有关的货币政策；
2. 对银行机构实行监管，并保护消费者合法的信贷权利；
3. 维持金融系统的稳定；
4. 向美国政府、公众、金融机构和外国机构等提供可靠的金融服务。



### 练习参考答案

#### I.

略。

#### II.

1. f    2. h    3. a    4. i    5. b    6. g    7. d    8. k  
9. n    10. p    11. m    12. o    13. e    14. c    15. q

#### III.

1. as opposed to    2. from scratch    3. break up into    4. creep in  
5. sell off    6. come to    7. back up    8. on hand  
9. consist of    10. draw down

#### IV.

1. A nation's balance-of-payments accounts are the statistical record of all economic transactions taking place between its residents. ( F )
2. Royalties and license fees paid for the use of a work or invention, when the copyright or patent is held by a resident citizen of another country, are also counted as payments for a service. ( T )
3. Transfers appear in the current account rather than in the capital account because they do not create any obligation for repayment in the future, as a loan does. ( T )



4. Within the capital account, the key distinction is between direct investment and indirect investment. ( F )
5. Any international shifts in the ownership of liquid funds, such as an interest-earning deposit or even a check or cash that does not pay interest are long-term capital flows. ( F )
6. Gifts and other transfers are recorded under unilateral transfers. ( T )
7. The spending of American tourists in Europe is recorded as a credit. ( F )
8. If American citizens resell to a foreign resident a bond originally issued by a foreign corporation, or any other foreign asset they acquired in the past, that counts as a debit. ( F )
9. Every complete economic transaction is recorded twice. ( T )
10. When the net current-account positions of all countries are added together, discrepancy appears. ( T )

#### V.

1. Chrysler should go into bankruptcy rather than approach the government for help.
2. This project is the key point for this plant's survival and development.
3. The deal is seen as a U.S. vote of confidence in Russia's economy.
4. The surgeon on casualty duty was so busy that he just had time to bolt down a sandwich.
5. More specifically, they asked whether or not the United States really exported capital-intensive goods in exchange for labor-intensive goods.

#### VI.

国际收支平衡表记录了所有的一国与其他国家间的货币交易。这些交易包括该国对其进出口货物、服务、财务资本以及财政转移的支付。国际收支平衡汇总了某一特定时期（通常为一年）的国际交易，以单一货币形式（通常为这一国家自己的货币）进行记录。一国的资金来源，如出口或贷款和投资收入，都记录为盈或顺差。资金使用，如进口或对外投资，都记录为亏或赤字。

#### VII.

略。

#### VIII. 案例问题参考答案

##### 1. *What is more important to an economy—exports or foreign capital inflows?*

Exports and foreign capital inflows are both very important to an economy. But too much of these are both harmful to the balance of payment of an economy. Exports





make money from foreign countries by selling the products made in own country. However, foreign capital inflows usually results debt in balance of payment, it is a credit right for the capital supporting company. More foreign capital inflows mean more debt. But foreign capital inflows can fund money for some projects or infrastructures and make an economy have more contingency fund.

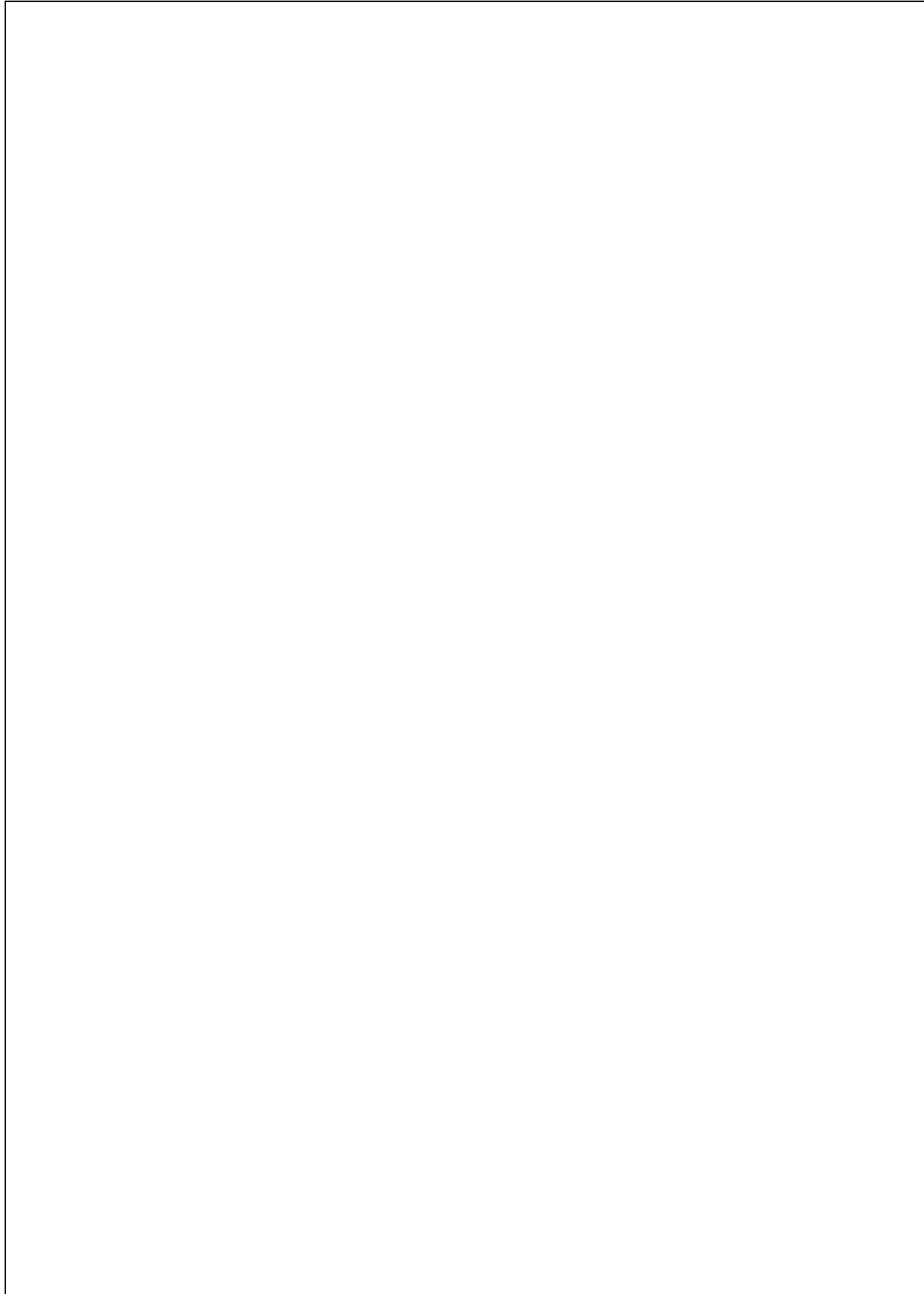
**2. *What is the connection between the US current account deficit and capital account surplus?***

From the view of BOP, current account deficit means funding from capital account to keep balance. For the US high deficit in current account makes net capital inflow, which makes sure the stability of American currency. This is good for the US to control independency and initiative of currency policy. If the US has deficit in the current account, but leave it alone, not balance it by anti-inflation plan or international debt to increase the capital inflow, the dollar will be devalued and the risk of nation credit will be increased. Thus, the current account deficit and capital account surplus assure the stability of currency and make the BOP keep balance to some extent.

**3. *Which of the following groups are likely to endorse the “sky is falling” view of the US BOP?***

- ◆ import-threatened firms such as textile producers
- ◆ textile workers
- ◆ a cash-starved California biotechnology company
- ◆ Boeing Aircraft, one of the country’s largest exporters
- ◆ consumers

Import-threatened firms, textile workers are likely to endorse the “sky is falling” view.



# 第五课



## 国际贸易壁垒



政策工具是政府用来影响世界经济的货物和服务流动的工具，让我们通过对政策工具的学习和了解来看看国际贸易政策。

传统的政策工具是进口关税。但是，一国政府也会使用多种方法限制进口或补贴出口。这些方法可以统称为非关税贸易壁垒。

### 关税

简单而言，关税（海关税）是一国政府对进出国家的商品征收的税收。贸易征税的历史和贸易本身一样悠久。有关关税的最初记载始于十字军东征之后，从那时起关税常被使用。很可能 18 世纪的重商主义者最早将关税作为一国控制国际贸易的手段，而非收入的来源。至此关税作为对抗国外竞争的手段被广泛使用。

关税区是一块货物自由流动，不被关税约束的地理区域。关税区的边界通常情况下（并不总是如此）和一国国界对应。当关税区超越一国区域时，通常成为关税同盟。界定关税区在经济生活中的重要性主要在于，在关税区之内流动的货物不被征收关税。

关税有两种基本分类：从价税和从量税。从价税是按照进口商品价值的一定比例征税，如 10%或 20%的从价税。从量税则是按照商品单位数量的比例征税，如每镑或者每加仑 20%。既包括从价税又包括从量税的税收称为复合税。

从价税多用于制成品，从量税则更适用于标准商品和原材料等。对价值更高的制成品用从价税征税比从量税有效，因为单一的从价税率通常有保护作用，特别是在价格上涨时。而从量税在市场衰退或经济萧条时，由于物价便宜，相比从



价税具有优势。从量税也会限制同种商品中廉价品的进口。例如一双鞋的从价税为 20 美元，那么对于价值 10 美元一双的鞋子相比价值 25 美元一双的鞋子，限制进口的程度更大。

复合税通常针对应税名单上的制成品和原材料。复合税里的从量部分，也称为补偿型关税，是为了抵销一国对于原材料产业的关税保护；而其中的从价部分则是对于成品工业的保护。在美国，毛织品适用于复合关税，这是为了补偿国内的毛线厂商对于羊毛原材料产业、毛织品产业的保护。

近几十年，由于国际通货膨胀以及制成品在国际贸易中越来越重要的地位，从量税让步于从价税。

### 非关税壁垒

随着工业国家越来越多地支持国际贸易协定中关税的降低，非关税壁垒也越来越突出。关税的降低好比沼泽地的排水系统：随着水平面的降低，越来越多的树桩和暗礁（非关税壁垒）突显，沼泽地越来越难穿过。我们先来看看贸易数量限制这一越来越明显的非关税壁垒，再来回顾一下国际贸易中货物和服务的其他非贸易壁垒。

数量限制的方法（如关税），是一国政府规范一国国际贸易的经济政策工具。然而和关税不同，数量限制是对国外贸易绝对限制、禁止市场反应，因此这种方法极其有效。贸易中的数量限制，主要用于保护国内的生产者或者调整失衡的贸易差额。数量限制通常以进口配额，即一国政府发放给私人进口许可证的方式出现。

### 进口配额

全世界主要有三种进口配额：单边配额、协议配额或多边配额，以及关税配额。在既定的时间内，对于进口的特定商品或同类商品，这些配额在进口价值或数量方面有严格的限制。

单边配额是不事先与别国进行磋商谈判的固定配额。它是由进口国单边制定实施。由于这种配额的单边性，这种配额可能引起摩擦、敌对和海外报复，从而破坏贸易。

协议的双边配额或多国配额，是在决定配额之前，由进口国和供应国（或者多个出口国）一起商量配额的分配问题。通常情况下，双边配额下的许可证管理由出口国负责。

双边或多边配额意在减少双方国内进口商的压力，增加和国外出口商的合作，实现共同的目标。

关税配额即是允许一定数量的产品以既定的关税率（甚至是零关税）进口。但多出的进口数量必须支付更高关税。因此关税配额结合了关税和配额的双重



特点。

### 海关分类和海关估价

当关税为从价税时，关税税则上的分类以及海关当局的估价决定了特定进口商品的关税。由于关税术语表复杂难懂、分类模棱两可，因此海关当局有很大的空间操控海关分类。结果的不确定性（很多情况下关税偏高）是贸易中的一大阻碍。

### 反倾销规定

当商品在一国国内市场售价比其在另一国售价更低时，这种行为称为倾销。倾销是不同市场上的价格歧视条款。

经济学家将其分类为偶发性倾销、掠夺性倾销和持续性倾销。偶发性倾销是生产者在海外以比国内更低的价格，处理计划外的多余产品。掠夺性倾销则是生产者在海外市场采取低价打击或驱逐竞争者；在竞争消减后，胜利的生产者再采取垄断高价。持续性倾销正如其名，是指生产者在国外的销售一直比国内价低，这种倾销反映了国外市场比国内市场需求更大，更具价格弹性。当生产者出口价格抵销可变成本，而国内销售抵销固定成本时，持续性倾销也可能发生。

虽然持续性倾销通过提高一国的进出口货价比率使进口国获利，但是政府总认为国外厂商所有的倾销行为都是不利的。因此，很多国家都制定了反倾销条款，通常包括补救或惩罚性质的反倾销税。这种税收意在消除低价倾销对国内厂商的“不利”影响。GATT 第六章规定，成员国在征收反倾销税时，必须达到两大法律标准：一是“售价比公平价值低”（商品在国外的售价比在原产国售价低），二是对本国产业的“实质损害”。反倾销条例被广泛应用于国际竞争中的保护措施。

### 补贴

许多国家的政府为了实现国内特定产业的迅速发展，总是对这些产业的生产商或是出口商提供补贴，刺激其扩大该产业的规模。补贴包括直接的现金支出、税收减免、更优惠的汇率、具有特权的政府合同以及其他优惠措施。补贴的拨款使得补贴持有人具有成本优势，从补贴的意义上来看，补贴和其他非直接形式的保护有同样的效果。

### 技术标准和卫生条款

政府通常会制定有关安全、卫生、标记、标签、包装和技术标准的进口条例。虽然这些条例和社会背景有关，但是这些条例也给外商施加了更大的压力，有可能是歧视进口的条例。目前只有一种适度的有关技术和健康的国际法规。成功打入一国的产品可能在另外的国家受到限制，特别是药品和食品。



由于产品技术含量的增加，生活水平提高，以及社会压力增大，可以想见会出现越来越多的技术和健康条例。

### 政策采购

政府采购政策为歧视国外产品提供了广阔的空间。“购买国货”的规则使得一国政府更偏爱本国商品，有时完全不考虑国外企业。美国对于“购买美国货”从国家到各州都有一系列的规定，用于歧视国外生产商。处于国家防卫的产品购买只限于美国生产商，或者要求国外供应商的价格远远低于美国价格。

在 GATT 谈判的东京回合中，开始就政府和国外供应商的合同进行谈判，并制订了一定的法规。现在，政府至少需要公布大型的购买合同，接受国外竞标。然而政府依然不需要公布中标者的标价或选择中标者的原因。

### 当地成分和外资绩效要求

许多政府，尤其是发展中国家，通过地方条款规定，支持特定产业的进口替代。这些规定要求货物的一定比例，或者是制成品使用的一部分设备必须在国内生产。

当地成分条款不仅仅限制进口，也是发展中国家东道国政府对外国投资者普遍的绩效要求之一。另一个普遍的绩效要求是外资企业必须将其产成品的一部分从东道国出口。这些绩效要求扭曲了国际贸易和投资，成了非关税壁垒重要的一部分。



## 关键术语

### 关税同盟

关税同盟是指两个或两个以上国家缔结协定，建立统一的关境，在统一关境内缔约国相互间减让或取消关税，对从关境以外的国家或地区的商品进口则实行共同的关税税率和外贸政策。

关税同盟的成员国之间是自由贸易，同时统一对外国家制定外部关税。不同的货物关税不同，同时可能不同的国家使用，但是成员国对外的贸易政策是保持不变的。

关税同盟是具有一致对外关税的自由贸易区，主要的参与国制定共同对外的贸易政策，但是有时他们会采取不同的进口配额。共同的竞争政策在避免竞争失利方面也是有效的。

建立关税同盟的目的包括提高经济效益，建立成员国之间更加紧密的关于政治和文化的联系。



关税同盟是经济一体化的第三个阶段。关税同盟通过贸易条约建立。

### 价格弹性

所谓价格弹性，即是需求量对价格的弹性，它指某一产品价格变动时，该产品需求量相应变动的灵敏度。而价格弹性分析，就是应用弹性原理，就产品需求量对价格变动的反应程度进行分析、计算、预测、决策。

当商品价格变化时，商品供需数量有不同的反应。当价格变化时，供需弹性的商品数量会变化，而不具有供需弹性的商品数量不会变化。

价格弹性表明供求对价格变动的依存关系，反映价格变动所引起的供求的相应的变动率，即供给量和需求量对价格信息的敏感程度，又称供需价格弹性。商品本身的价格、消费者的收入、替代品价格，以及消费者的爱好等因素都会影响对商品消费的需求。价格弹性是指这些因素保持不变的情况下，该商品本身价格的变动引起的需求数量的变动。在需求有弹性的情况下，降价会引起购买量的相应增加，从而使消费者对这种商品的货币支出增加；反之，价格上升则会使消费者对这种商品的货币支出减少。在需求弹性等于 1 的情况下，降价不会引起消费者对这种商品的货币支出的变动。

价格弹性取决于该商品的替代品的数目及其相关联（即可替代性）的程度、该商品在购买者预算中的重要性和该商品的用途等因素。价格弹性主要应用于企业的决策和政府的经济决策。

### 反倾销税

反倾销税这是进口国家对在本国实行倾销的进口商品所征收的一种进口附加税，目的是抵制外国商品倾销给本国生产和市场带来的严重危害。所谓倾销是指出口商以低于本国国内市场价格或低于正常价值在其他国家进行商品销售的行为。进口国政府为了保护本国产业免受外国商品倾销的冲击，就有可能考虑对实施倾销的产品征收反倾销税。

反倾销税税额一般按倾销幅度征收，以抵销倾销商品价格与正常价格之间的差额。如果被指控倾销商品的出口商作出“价格承诺”（Price Undertaking），愿意提高其产品的出口价格或停止低价倾销，进口国有关部门在认为这种方法足以消除其倾销行为所造成的损害时，也可以暂停或终止反倾销调查，不采取临时反倾销措施或者不予以征收反倾销税。

反倾销税能危害进口，甚至当还没有使用反倾销税时，反倾销本身已经成为非关税壁垒的一种形式。

### 偶然性倾销

依据不同的标准可以把倾销分为不同的种类，但最常见的就是依据倾销



持续时间及危害程度来划分。一般分为三类：偶然性倾销、间歇性倾销、持续性倾销。

偶然性倾销是指某一商品的生产商为避免存货的过量积压，于短期内向海外市场大量低价销售该商品。这种倾销方式是偶然发生的、一般无占领国外市场、排挤竞争者之目的，而且因为持续的时间较短，不至于扰乱进口国的市场秩序、损害其工业。因此，国际社会一般对这种偶发性倾销不采取反倾销措施。

偶然性倾销包括商品售价低于成本，或者国外售价比国内低的偶然性情况，意在减少自身不可预料和偶然性的生产过剩，或者是为了吸引消费者注意。

### 掠夺性倾销

掠夺性倾销又称间歇性倾销，是指某一商品的生产商为了在某一外国市场上取得垄断地位，而以低于国内销售价格或低于成本的价格向该国市场抛售商品，以期挤垮竞争对手后再实行垄断高价，获取高额利润。

这种倾销行为违背公平竞争的原则，破坏国际贸易的正常秩序，冲击进口国的市场，受到各国反倾销法的严厉抵制。掠夺性倾销意在使用具有攻击性（低）的价格，驱逐竞争对手，而一旦竞争对手消失，提高价格获得垄断利润。掠夺性倾销的例子很少，因为存在很多国家保护，这些手段可以有效地防止生产商使用倾销获得整个市场。

### 持续性倾销

当企业存在一定程度的垄断能力（处于垄断竞争或是单一的垄断者），且在多个市场内消费者本身不容易互相交易时，即存在持续性倾销。如果在每一个市场，生产商都面临不同的边际成本和边际收入线，那么企业在每一个市场制定的价格也应该不同。

持续性倾销又称长期性倾销（Long-run Dumping），是指某一商品的生产商为了在实现其规模经济效益的同时，维持其国内价格的平衡，而将其中一部分商品持续以低于正常价值的价格向海外市场销售。长期倾销尽管不具占领或掠夺外国市场之目的，但由于它持续时间长，在客观上进行了不公正的国际贸易行为，损害了进口国生产商的利益，因此通常受到进口国反倾销法的追究。

### 海关分类

国际贸易中考虑详尽的分类、编码系统和货物描述，海关官员使用这一系统作为制定特殊进口系列商品的关税的指导。具体可参见商品协调分类体系（Harmonized Commodity Description and Coding System，即 HS 系统）。





## 海关估价

海关估价指经海关审查确定的完税价格，也称为海关估定价格。进出口货物的价格经货主（或申报人）向海关申报后，海关需按本国关税法令规定的内容进行审查，确定或估定其完税价格。海关官员确定进口商品价值，从而制定从价税率的方法。这一方法如果对进口商不公平使用，会造成非关税壁垒。

国际贸易中的货物价格形式多种多样，海关估价以何种价格为依据，各国都有不同的规定。最通常使用的进口货物估价依据是到岸价格。有些国家则使用离岸价格、产地价格或出口价格，也有些国家使用进口地市场价格、进口国官定价格，或同时使用几种价格。

作为估价依据的价格不等同于完税价格。需要根据国家的估价规定进行审查和调整后才能规定为完税价格。由于各国海关估价规定的内容不一，有些国家可以利用估价提高进口关税，形成税率以外的一种进口限制的非关税壁垒。因此，国际上要求有一个统一的估价规定，并为此做了很大努力。

海关估价对征收关税很重要，并且它还是在一国边境缴纳各种捐税的基础，当许可证管理和进口配额依商品价值确定时，它也是很重要的基础。更为重要的是海关估价可构成重要的贸易壁垒，某一商品因海关完税价格不明确而对其贸易的影响远比关税本身严重得多。

## 经济衰退

国际经济活动的短期衰落，通常会持续至少 3/4 个财政年。失业率提高、生产率下降、资本投资减少、经济增长放缓都是经济衰退的表现，但是经济衰退并不像经济萧条那样严重且时间没有那么长。

经济衰退是经济周期中的经济收缩阶段。美国的国家经济研究局（National Bureau of Economic Research, NBER）将衰退从广义上定义为“经济活动显著的衰退，将蔓延到各大经济领域，持续几个月或更长时间，在实际 GDP、实际收入、就业、工业产值、零售批发销售额上都有反映”。持续的经济衰退后可能是经济萧条。

美国报纸通常在实际国内生产总值（GDP）增长在连续两个或更多季度为负数时，根据经验法则认为发生了经济衰退。这一方法并不能说是官方（NBER 定义）证实的美国衰退。

经济衰退会同时引发很多情况，包括整体经济行为（包括就业、投资、公司利润）的同时下降。衰退是需求降低的结果，通常和价格降低（通货紧缩）、激烈的价格上涨（通货膨胀），或者和价格增长与经济停滞增长（滞胀）有关。严重或长期的经济衰退意味着经济萧条。虽然经济萧条和经济衰退的区别并不明显，但是通常情况下，GDP 下降多于 10% 意味着经济萧条。经济体的瓦解（显然根据环境不同，包括严重萧条、高通货膨胀等）叫作经济崩溃。



## 备 注

### 十字军远征

十字军远征是 1096 年到 1291 年间，由基督教徒和宗教统治者发起的对抗中东穆斯林的军事远征。13 世纪晚期的阿比尔派教徒的十字军东征则主要是为了反抗法国异教徒。

## 练习参考答案

### I.

略。

### II.

1. b    2. q    3. h    4. a    5. i    6. c    7. j    8. k  
9. f    10. l    11. p    12. m    13. n    14. d    15. e

### III.

1. imposed on	2. due to	3. subject to
4. interference with	5. except	6. means
7. leading to	8. prevent	9. so that
10. intended to		

### IV.

1. Ad valorem duties are more effective than specific duties in protecting domestic firms from foreign competition. ( F )
2. Compared with negotiated quota, the unilateral quota is more likely to invite counter measures from the foreign exporters. ( T )
3. Countries have increasingly adopted non-tariff trade barriers as they are more effective than tariffs in protecting national industries. ( F )
4. Quantitative trade restrictions can be used to address deficits in the balance of payments. ( T )
5. Under a tariff quota, any additional quantity of imports has to be levied on a additional duty. ( T )
6. To certain extent, imported goods can be classified and valued liberally by the



customs authorities. ( T )

7. According to the text, dumping can be classified into two types. ( F )
8. Persistent dumping does no harm to the importing country, so it should not be restricted. ( F )
9. According to the text, there have been not many countries who have entered into international agreement on regulating the use of technical trade barriers. ( F )
10. In government purchase activities, invitation for bid must not be sent only to domestic bidders. ( T )

#### V.

1. For many years there has been an agreement among nations against imposing quotas unilaterally on goods.
2. A protective tariff is intended to artificially inflate prices of imports and “protect” domestic industries from foreign competition.
3. Government procurement policies also are trade barriers because they usually favor domestic manufacturers and severely restrict purchases of imported goods by government agencies.
4. Free trade is an economic concept referring to the selling of products between countries without tariffs or other trade barriers.
5. Customs and other administrative formalities involve a variety of government policies and procedures that either discriminate against imports or favor exports.

#### VI.

许多经济学家认为，从比较贸易理论和规模经济上讲，自由贸易会提高生活水平和经济效益。而其他经济学家认为，自由贸易不仅无视社会和劳动标准，而且使发达国家剥削发展中国家、损害当地产业。与此相反，也有人认为自由贸易有害于发达国家，因为它导致就业从发达国家流向其他国家，并且产生一种向下竞争，从而降低了普遍的富裕和安全标准。

#### VII.

略。

#### VIII. 案例问题参考答案

##### 1. *What's the difference between public agencies and private agencies ?*

The public agencies are those mainly involved in coordination of the various trade-related activities that fall under their mandate. These agencies are supposed to



implement the rules and regulations that are considered to be NTMs. They are also the agencies supposed to ensure that NTMs are not discriminatory or not applied in a discriminatory way.

**2. *What are the three types of restrictive application of non-tariff measures ?***

Product export/import bans, discriminatory sourcing and trade monopolies.

**3. *What are the components of customs clearance for export of goods ?***

The documentation for the clearance of export of goods was comprised of administrative levies, arbitrary or multiple documentation, lengthy classification and valuation of the export processes, and corrupt practices.

**4. *In many countries, as tariffs are reduced, what happened to non-tariff barriers ?***

As tariffs are reduced, non-tariff barriers to trade increase since they are one way in which governments can collect revenue.

**5. *According to the author, what should Kenya Ports Authority implement ?***

In order to facilitate the easy movement of goods from Mombasa to their destination, road infrastructure needs to be improved. The numerous weighbridges should be removed, since trucks can be weighed at the ports of entry and exit; hence, there is no need to weigh the sealed trucks between the ports. This would mean coming up with an innovative method of sealing the trucks and computerizing the information on the types and amount of goods that the trucks are carrying at the port of entry, and this could be verified at the point of exit. This would require the Ministries of Energy, Infrastructure and Internal Security to work together.

# 第六课



## GATT 和 WTO



### 课文译文

#### 关贸总协定（GATT）原则

GATT 为发展全球贸易体系提供了原则并打下了基础，这些原则也应用到了 WTO 中。也许其最重要的原则就是非歧视或最惠国（MFN）原则。这一原则有两大重要方面：一是经过谈判后，一国拥有的优惠关税将自动延伸至其他国家的同类货物；二是在“国民待遇”的原则下，同种类型的各种进口货物和国内货物待遇相同。国家之间就最惠国待遇问题进行谈判，虽然它是交易国之间的规范条款，但是也存在例外。美国司法机构将最惠国待遇和人权问题联系在一起。无条件最惠国待遇源自 2000 年，从而为世界贸易组织（WTO）成员铺路。

其他 GATT 原则包括互惠原则，即一国要求降低关税，另一国也同样需要降低；透明原则，即确保所有规定的交易政策都是透明的；公平原则，即允许受到贸易伙伴国不公平待遇的一方可以对其采取保护主义措施。决定行为是否公平是众多贸易争端的核心，因为各国对于公平的理解都不同。以倾销为例，倾销是指在国外销售的货物，相比在生产国的同类货物价格更低。在 1994 年 GATT 达成的反倾销协议中，允许进口国对于出口国施加反倾销税，从而保护遭受不公平竞争的本国生产者。

1994 年结束的 GATT 乌拉圭回合为未来的贸易自由化奠定了基石，同时允许各国为保护本国产业采取一定的措施。这一回合的谈判使世界制成品的关税下降了 40%。再有就是在减少农产品和纺织品这些争议行业的贸易壁垒方面跨出了一大步。同时还首次签署了关于世界贸易中争议日益增多的知识产权和服务方面的协议。最后，1994 年的 GATT 成立了 WTO 取代其原有的地位。



## WTO 和世界贸易的规则

1947 年成立的 GATT 是一个脆弱的机构框架,而 1995 成立的 WTO,基于更牢固的法律基础,有着强有力的规则指导。这一变化反映在其组织机构上。由所有成员国的贸易部长组成的部长级会议是主要决策机构,两年举办一次会议。争端解决机构则是监督国家之间具体贸易争端的解决机构。这个新的解决争端的法律程序和 GATT 的程序有明显的不同,后者没有执行的权力。

WTO 争端解决程序,意在争议国彼此采取单方面行动扩大贸易战之前,通过公平的专家组解决贸易争端。因为别国违背 WTO 规则而使自己受损的国家,可以向 WTO 提出申请,WTO 会指定公平的专家组就案例听证确定具体的时间表。被专家组发现违背贸易规则的国家,WTO 可以授权受损国对对方采取报复性的贸易制裁。在持续时间很长的美国和欧盟关于加勒比海出口的香蕉的贸易争端中,WTO 于 1999 年授权美国可以制裁。更广泛的国际贸易关系都处于紧张环境中。

为了 WTO 程序成功实现,各国必须坚持 WTO 的决定,即使它们并不认同某些决定。所有国家都有权利保护本国利益,但是这一原则和 WTO 规则本身一样,对它的理解会有很大不同。如果一国回避 WTO 实施单边制裁,那么 WTO 程序和实施它的权力机构都没有存在的价值。美国法律的 301 条款就是这样一个例子。301 条款最早出现在 1974 年的贸易法中,当美国认为他国违背了 GATT 条款或者不公平地限制了美国商品或服务的进口时,该条款授权美国可以对别国单边报复(而不是具体的企业)。

1988 年美国加强了 301 条款,它授权美国贸易代表识别他国的对美国实行最大贸易壁垒的国家的“贸易优先权”,并找出存在贸易歧视历史的国家。在这一法律条款规定下,一国可能会失去进入整个美国市场的机会,而不仅仅是某一不讨喜的产品。这一条款因其进攻性的单边制裁措施一直受到批判,有些人认为单边制裁违反了 WTO 原则。2000 年 2 月,WTO 专家组宣布只要美国不再采取单边制裁行动,301 条款和 WTO 规则并不是水火不容的,部分发展中国家对此决定并不满意。

## 劳工标准和环境保护

人权和环境目标意识对于企业和政府都有重要的影响。但是贸易政策是否应该考虑这些方面成为争论的焦点。主张贸易自由化的国家认为,这些问题虽然十分重要,但应该单独考虑;贸易谈判中加入这些问题会增加保护主义。WTO 成员之一的缅甸,因为强制使用劳动力受到国际劳工组织(ILO)和其他机构的谴责。

1997 年美国禁止在缅甸投资,但是美国依然是后者出口最大的市场,特别是服装产业——1997 年和 1999 年间高达 400%。美国不能无视 WTO 规则,对来自缅甸的服装出口施加限制。人权小组希望通过施压,使 WTO 贸易协定“社会条款”禁止与缅甸的贸易和投资。



环境保护主义者宣称，如果不考虑全球变暖、热带雨林保护等问题，那么实现商业目标的代价是对环境的破坏。工业国家的工会主义者由于担心失业率增加，支持在贸易政策中考虑劳工标准。此外，包括雇用童工问题的劳工标准，也已经包括在了人权原则中。

WTO 部长级会议计划于 1999 年 12 月在美国西雅图召开，然而由于各国代表在会议中出现重大分歧，同时西雅图街头出现了反对全球化的抗议者的暴力游行示威，这一会议宣告失败。而会议本身意在发起新一轮的贸易自由化谈判，其中主要针对服务和农业领域，这些都曾在乌拉圭回合中提到日程上，但是进展有限。分歧产生在三大巨头（即美国、欧盟和日本）与 WTO 成员的大多数发展中国家之间。工业国家认为主要劳工标准、环境政策应该和贸易政策紧密相连，而发展中国家却认为，这些都是工业国家反对他们出口，为贸易保护所找的法律借口。

街上的游行示威活动使各国代表意识到，全球经济融合以前虽然看起来主要是政府间的事情，但是它现在却牵涉关心有关食品安全等多种议题的每一个普通消费者。非政府组织（NGOs）是保护环境和人权问题的机构性组织，1999 年的西雅图会议更给其高调讨论提供了机会。多边谈判的瓦解使公众对 WTO 的好感降低，也有可能对以后举行多边谈判造成阻碍。

### 国际竞争政策

竞争政策在各国都有不同的理解，在 WTO 小组中竞争政策成了烫手的话题。1997 年欧盟以进行贸易制裁威胁波音公司，反对波音和麦道公司的合并，理由是这对于欧洲飞机制造商，即空中巴士，有极其不利的影晌。另一个案例是美国代表柯达公司，认为日本对于柯达的限制行为，使得富士从中获利，这对柯达产品是一种歧视。不过，让美国失望的是，专家组裁决日本并没有违反 WTO 规则，因为政府行为和日本的市场结构没有任何的联系。然而，应该清楚地意识到各国对于竞争政策，包括并购规定、限制行为的范围等，都有十分不同的理解。各国的竞争体制对于贸易和对外投资都可以成为机构性阻碍。

制定竞争政策有两种方案。其一是设立一种国际法规，意在统一竞争政策，由 WTO 统一监管。欧盟赞成这一观点，但是美国一直反对，因为这种办法使 WTO 的权力凌驾于各国竞争权威机构之上。美国司法部的反垄断部门则更赞成双边合作协议作为一种替代，虽然他们强调需要控制国际联合企业（卡塔尔）。在美国和欧盟竞争管理局之间在寻求国际卡塔尔方面的合作有了进展，可能会导致未来出现某种形式的多边反托拉斯组织。

### 地区保护主义

虽然 WTO 像 GATT 一样，代表了向贸易自由化方向发展的多边谈判，但是



地区贸易协定（RTAs）在战后时期变得越来越重要。这些协议在广泛地区的国家之间达成，如欧洲大陆和美洲大陆。这些协定降低了成员国之间的贸易壁垒，为本国的生产商打开了地区市场。然而，这些协定影响更广，因为强大的地区市场对世界贸易格局有重大的影响。政治考虑在其中扮演了重要的角色，因为经济整合和一个地区内的政治力量均衡密不可分；同时，地区贸易壁垒对世界政治也有影响。首先我们来看看一些地区贸易分类，这些分类最早在 1962 年的《经济融合理论》中由贝拉·巴拉萨（Bela Balassa）提出并得到发展，依次分为：

- 自由贸易区。成员国同意取消制约彼此的贸易壁垒，但是对于非成员国保持各自的贸易壁垒。
- 关税联盟。成员国同意取消制约彼此的贸易壁垒，对外采用共同的贸易壁垒。
- 共同市场。成员国享受货物、劳动力和资本的自由流动。
- 经济联盟。成员国将其所有的经济政策，包括货币、财政和福利政策统一。
- 政治联盟。成员国将其权力下放到地区、政治和法律制定机构，从而构成全新的“超级政府”。

现在有将近 180 个地区贸易分组。地区贸易协定必须通知 WTO，而 GATT 原则认为，只要这些协定对非成员国或全球贸易不造成伤害，可以被承认。



## 关键术语

### 国家利益

国家利益（在法语中称为 *raison d'État*），是一个国家关于经济、军事和文化的目标和理想。这一观念在国际关系中十分重要，因为追求国家利益是现实主义流派的基础。

这一术语包含一系列标准，虽然书面上总是没有明确说明，但是实现国家利益是国家福利的基础。

一个国家的国家利益包括多个方面。最基本的是国家的生存和安全问题。同时十分重要的包括对财富、国家经济增长和权利的追求。现在许多地区认为一个国家文化的保护也是同等重要的。

如今，“国家利益”的概念通常和政治现实主义者相关，这些人希望将其政策和“理想主义”政策区分开来，因为后者试图将道德观点引入对外政策；或者是通过弱化地区独立性，推进以多边机构为基础的争端解决方式。由于每个国家关于什么是和什么不是“国家利益”都有各自的理解，这一术语通常用来判断孤立主义和和平主义政策，干涉主义或好战政策。





## 互惠

互惠是一种相互间的或合作性的交换优惠待遇或特权，尤指国家之间交换贸易的权力或特权。

## 贸易制裁

贸易制裁通常指几个国家共同对另一个违反国际法的国家采取的一种强制性的措施。贸易制裁是一个或多个国家施加给另一个或多个国家的贸易惩罚。制裁的形式通常包括进口关税、许可证制度或其他行政障碍。制裁通常是因为悬而未决的贸易或政策冲突引起，如一国认为另一国影响国际贸易（进口或出口的）的一些政策不公平。

例如，如果一个国家推断另一个国家在出口一种或多种产品上有不公平的补贴行为，或者在竞争环境中（进口货物或服务中）不公平地保护特定产业，那么前者可能通过向后者施加货物或服务上的进口关税或其他制裁措施进行报复。

## 卡特尔

卡特尔指为管理生产、价格和商品市场而组成的独立的商业组织联合体。

卡特尔是公司之间存在的正式（明晰）的协议。卡特尔通常在寡头行业中存在，行业中只有很少的卖方垄断市场，通常销售同质产品。卡特尔成员就固定价格、行业总产出、市场份额、消费者配置、范围划分、操纵投标、共同销售代理的建立、利润分成及其综合问题协商达成一致。卡特尔同盟的目的是通过减少竞争，增加单个企业的利润。然而竞争法反对卡特尔。识别和瓦解卡特尔是许多国家竞争政策重要的内容，虽然证明卡特尔的存在并不容易，因为公司都会小心谨慎，不会将协议写在书面上。

## 地方保护主义

它指对某个特定地区的利益忠诚。在国际关系中，地方保护主义表达了一种共同的认同感和目标，并在一个特定地理区域内形成和实行表达某种认同感的体系以及集体行为。地方保护主义是三大国际商业体系之一（另外两个是多边主义和单边主义）。

欧盟可以被认为是区域保护主义的结果。越来越多的区域认同感背后的含义是随着一个地区在经济上越来越融合，它也必然在政治上越来越融合。欧洲是这方面最典型的例子，因为欧盟是由一个内部 40 多年经济融合后成长起来的政治体。它的前身欧共体（EEC）完全是一个经济实体。

## 贸易自由化

所谓贸易自由化就是各成员方通过多边贸易谈判，降低和约束关税，逐渐或



彻底取消限制货物和服务贸易的阻碍，消除国际贸易中的歧视待遇，扩大本国市场准入度。实现上述目标的途径是以市场经济为基础，进行贸易自由化。自由贸易政策允许货物和生产要素的自由流动，在国际价值规律作用下，可以刺激竞争，鼓励发展，提高经营管理水平，促进世界性的分工和贸易发展，扩大市场；同时使消费者得到物美价廉的商品和服务。

贸易自由化的理论基础来源于亚当·斯密和大卫·李嘉图的比较优势论。而比较优势理论所赖以存在的基础又正是亚当·斯密自由市场经济学说。保罗·萨缪尔森对李嘉图的比较利益说的阐释进一步论证了自由贸易带来的种种好处。

但是由于各国经济发展不平衡，仍然存在国家利益和民族利益、社会制度、经济体制和文化观念等方面的差异，使得贸易利益不可能在世界各国之间均衡分配。

因此，贸易自由化与贸易保护主义一直交错存在，各个国家总会自觉或不自觉地采取保护本国贸易的措施，只不过两种力量对比的不同可能导致在一定时期更倾向于一个方面。在国际贸易自由化的趋势下，关税保护和进口配额已置于GATT/WTO规则约束之中，非关税措施在国际保护贸易政策中所占的地位越来越重要，保护的重点也由过去的传统竞争性产业逐步转向高技术产业并且由政策法规的间接限制代替了过去的行政性限制。随着知识产权在国际贸易中的地位变得越来越重要，如果不加强知识产权的国际保护，各国利用知识产权壁垒阻碍贸易自由化是必然的。这也是尽管各国矛盾重重，利益分歧巨大情况下，《与贸易有关的知识产权协议》（TRIPs）得以最终达成的一个重要原因。

### 竞争政策

竞争政策是政府鼓励和保护竞争的方法。20世纪80年代，这一政策广泛用于很多工业国家。它通常是为了促进消费者的利益，然而贸易政策如果旨在贸易救济等，那么竞争政策偏向于生产商的利益。

竞争法，即美国的反垄断法，包括三个主要内容：

- 阻止公司间关于限制自由贸易和竞争的协议或举措。其中包括打击卡特尔。
- 禁止公司支配市场的行为，或者可能导致公司支配市场地位的反竞争举措。这些举措包括掠夺性定价、搭配销售、价格欺骗、拒绝交易和其他手段。
- 监督大公司，包括一些合资企业的兼并和收购。阻止可能威胁竞争的交易，或允许有相应的“救济方法”的交易，包括分离并购企业的一部分，或者是为其他企业继续竞争提供许可证或市场准入。

在不同的管辖权内，竞争法案的内容和程序也不同。保护消费者利益（消费者福利），确保企业有机会在市场经济中竞争是十分重要的目的。竞争法案和市场准入的放松管制法案、国家援助和补贴、国有资产民营化、独立监控部门的建立



等有紧密联系。近几十年来，竞争法案被认为是提供更好公共服务的方法。Robert Bork 发现当通过保护没有效率的竞争者会减少竞争时，当法律干预成本大于消费者利益时，竞争法案会产生负面效果。竞争法案的历史可以追溯到罗马帝国时期。市场交易者、行会和政府的商业行为受到监督，有时会有严格的制裁。20 世纪以来，竞争法推广到全球。其中最大、最有影响的两大竞争调解系统是美国的反垄断法和欧盟竞争法。全世界的国家和区域竞争权威机构形成了国际支持和执行网络。

### 共同市场

共同市场（和自由贸易区对立）对外有统一的关税，成员国内部允许劳动力流动和共同的经济政策。欧洲共同体是共同市场最显著的代表。

共同市场，是在货物调节、企业生产要素（劳动力和资本）完全自由流动上享受共同政策的关税同盟。共同市场的目标是使得成员国之间的资本、劳动力、货物和服务流动，和其在本国一样容易。这属于经济整合的第四个阶段。

有时单一市场和更高级的共同市场并不相同。不同于共同市场，单一市场需要共同努力除掉成员国之间的物理（边界）、技术（标准化）和财政（税收）障碍。这些壁垒阻碍了生产四要素的自由流动。通过消除这些壁垒，成员国需要表达一致的政治意愿，制定共同的经济政策。

### 自由贸易区

自由贸易区，即一群特定的成员国同意取消制约彼此的关税、配额、优惠待遇，使大多（如果不是所有）产品能够在他们各国之间自由流动。

自由贸易区由两个或更多国家组成，成员国取消关税使相互之间零贸易关税，从非成员国进口货物每一个国家使用自己独立的关税规则。自由贸易区允许成员国出口保持独立的关税规则，关税同盟的成员国则是对外统一的关税。

选择这种经济一体化形式的国家的经济结构是相互补充的。如果其经济结构是相互竞争的，那么他们会选择关税同盟。

不同于关税同盟，自由贸易区的成员国对非成员国并没有统一的政策，意味着对外存在不同的配额和关税。为了避免漏税（通过复出口），国家采取原产地认证体系（通常称为原产地规则），即对于地方原材料投入，在货物中增加的地方转换等有最低要求。不满足最低要求的产品在自由贸易区内，不能享受特别优惠。

在工业化国家内部，货物和服务的简单交换通常并没有明显的壁垒。如通常并没有贸易关税或进口配额，货物从一个地方到另一个地方也不会延误（除了距离限制），税收和相关规定也并没有太大区别。但是在国家之间，简单货物交换的壁垒通常是存在的。这通常表现为一种或其他类型的进口关税（当货物进入该国



时），同时，销售税收的水平和监管在国与国的差别也很大。

自由贸易区的目标，是减少简单交换的障碍，使贸易按照专业化生产、劳动力分工、最重要的（理论和实践上）是朝着比较优势的方向发展。比较优势的理论，主张在没有限制的市场（均衡条件）中，每一个参与者专注生产自己具有比较优势（并不是绝对优势）的产品。通过自由贸易，收入会增加，最终财富和国民福利会增加。但是这一理论只提到了财富的累积，并没有说明财富的分配。实际上，存在着不少的输家，特别是近来的保护产业（自己具有比较劣势）。自由贸易的支持者，却强调赢家所得的收益超过输家的损失。

## 备 注

### 乌拉圭回合

乌拉圭回合指 GATT 第 8 轮多边贸易谈判。乌拉圭回合（名字源于 1987 年乌拉圭伊斯特的会议）包括和 117 个成员直到 1993 年 12 月的七年会谈。乌拉圭回合的主要目标是减少货物贸易壁垒；增加 GATT 的任务，增强多边贸易系统；强化 GATT 在国际经济环境中的责任，在加强贸易和影响增长和发展的经济政策方面，鼓励合作；建立服务贸易的多边基础框架和原则，包括私人服务领域的原则说明。

### 部长级会议

部长级会议由 WTO 成员部长级人员代表组成，至少每两年召开一次。部长级会议有权决定在其权限内，有关多边贸易协定的任何事务。目前为止已经召开了五次部长级会议，包括新加坡会议（1996 年 12 月 9 日—13 日）、日内瓦会议（1998 年 5 月 18 日—20 日）、西雅图会议（1999 年 11 月 30 日—12 月 3 日）、多哈会议（2001 年 11 月 9 日—13 日）和坎昆会议（2003 年 9 月 10 日—14 日）。

### 解决争端机构

解决争端机构是世贸组织总理事会解决成员国的贸易争端的机构。解决争端机构有独立的权力成立专门问题小组，选择接受上诉，监督裁定和建议的事实，授权忽视建议的报复行为。

### 受理上诉机构

受理上诉机构由七个人组成，在充分理解 WTO 的规则和程序的基础上，成立专门问题小组，受理上诉并寻求争端解决办法。上诉的理由必须基于 WTO 法律。受理上诉机构的成员是公认的权威，包括法律、国际贸易、WTO 相关协定等领域的资深专家，而这些专家和当事国没有关联。



### 301 条款

根据 1974 贸易法下的 301 条款，企业可以控告影响美国商业的外国贸易政策。这一条款授权美国贸易代表调查这一上诉，就取消贸易壁垒问题进行谈判的权力。

当前，主要国家外贸法的一个突出特点就是具有对外市场开拓，对内保护国内产业的功能。增强外贸法的开拓国际市场的保障功能、实施对外贸易调查已经成为各国开拓国际市场、维护本国产业安全的重要法律手段，是当今各国外贸法的立法趋势。著名的美国 301 条款就是一例。根据美国《1988 年综合贸易与竞争法》的规定，301 条款及其配套措施分为三种：一般 301 条款、特殊 301 条款及超级 301 条款。

根据一般 301 条款，如果美国贸易代表确信外国的某项立法、政策或做法违反了贸易协定或与贸易协定不一致，或者不公正，并给美国商业造成了负担或限制，那么美国贸易谈判代表就应该采取行动，以实现美国依贸易协定所享有的权利，或者达到消除这一立法、政策或做法的目的。例如中止或撤回贸易减让、对外国的进口货物或服务给予进口限制，也可以通过谈判要求外国政府改正其做法或提供赔偿等，这表明 301 条款是贸易单边主义的武器。美国常常使用这个条款对其他国家的贸易措施进行调查，继而与其他国家进行谈判，如果谈判不成就进行单边报复，以迫使他国让步。美国的主要贸易伙伴如欧盟和日本都频遭此条款的调查，深受其苦，对这个法律有切肤之痛，我国也是 301 条款的主要目标。

特殊 301 条款针对的则是重点监督国家的知识产权贸易。而超级 301 条款的关注重点则是贸易自由化，美国贸易谈判代表应关注某些重点国家的主要贸易障碍和扭曲贸易的做法。

### 1974 贸易法

1974 贸易法于 1974 年末制定，1975 年成为法律的一部分，授权总统更多的权力插手国际协定减少进口壁垒。法案允许总统对来自发展中国家的特定进口货物实施特殊关税，对非市场经济国家也实施最惠国待遇，同时授予其东京回合关于多边贸易谈判的权力。

### 美国贸易代表

美国贸易代表是国际贸易政策方面的总统顾问，拥有大使身份的内阁官员，有责任制定和执行所有的贸易政策。

### 国际劳工组织

国际劳工组织（International Labour Organization, ILO）是处理劳工问题的联合国专门机构。它的总部在瑞士的日内瓦，训练中心位于意大利都灵，现有会



员国 185 个。它的目的是通过采用国际公约和准则，制定工资、工作时间、雇佣条件、社会安全等的最低标准，改善工作和生活条件。国际劳工组织总部位于瑞士日内瓦，秘书处（由 ILO 的全世界各国工作服务人群组成），即国际劳工办事处。

国际劳工组织是联合国负责劳工问题的国际机构，成立于 1919 年 10 月，是联合国诸多机构中成立最早、地位十分重要的一个专门机构。在第一次世界大战中，为缓和国内矛盾，英、法政府都设立了劳工部，请工会工作者和社会民主党头面人物当部长。

第二次世界大战中期，来自 41 个国家的政府、雇主和工人代表出席了在费城召开的国际劳工大会。代表们通过了《费城宣言》，它作为《国际劳工组织章程》的附件，至今仍然是关于国际劳工组织宗旨和目标的宪章。国际劳工组织于 1969 年纪念其成立 50 周年之际，被授予诺贝尔和平奖。

国际劳工组织主办每年六月在日内瓦举办的国际劳工会议。此会议的公约与建议案精心编写，经大多数表决后采行。会议并且决定国际劳工组织的一般政策、工作计划与预算。

《国际劳工组织章程》明确规定国际劳工组织的宗旨是通过劳工立法和开展技术合作，促进“社会正义”，维护“世界持久和平”。与《国际劳工组织章程》具有同等地位的《费城宣言》，又被称为“关于国际劳工组织的目标和宗旨的宣言”，明确国际劳工组织的目标和宗旨是：在社会正义的基础上实现持久和平，从而使全人类不分种族、信仰或性别都有权在自由和尊严、经济保障和机会均等的条件下谋求物质福利和精神发展。

《国际劳工组织章程》指出，只有以社会正义为基础才能建立世界持久和平。考虑到恶劣的劳动条件会使人遭受不公正、困难和贫困，使世界和平与正义受到威胁。

### 区域贸易协议

区域贸易协议（RTA）是一种经贸协议，目的是在特定地区内在两国或多国之间降低关税和贸易限制。截至 2007 年 7 月，有 205 个协议生效。已有 300 个地区贸易协议向世界贸易组织报告。地区贸易协议有很多种，一些协议很复杂（欧盟），另一些不太详细（北美贸易协定）。一般来说，政府支持更多的地区贸易协议，但是 WTO 也明确表示出担忧。



## 练习参考答案

I.  
略。

**II.**

1. f    2. a    3. m    4. b    5. g    6. d    7. e    8. i  
9. n    10. j    11. h    12. k    13. c    14. l    15. o

**III.**

1. adhere to    2. at the heart of    3. made strides in    4. in breach of  
5. at stake    6. access to    7. left out    8. come to  
9. lead to    10. in terms of

**IV.**

1. The principle of fairness forbids a country which has suffered from unfair trading practices by a trading partner to take protectionist measures against that country. ( T )
2. Countries naturally have perspectives on what is and is not fair. ( F )
3. The Uruguay Round allows countries to take limited steps to safeguard national industries. ( T )
4. The WTO stressed the importance of rules. ( T )
5. The new legal procedure for resolving disputes of WTO is different from the GATT procedure. ( T )
6. The WTO's dispute settlement procedure aims to resolve trade disputes through impartial panels after they start trade wars. ( F )
7. The US law known as Section 301 authorizes the US to retaliate unilaterally against other countries which it judges are violating a GATT provision or unfairly restricting the import of US goods or services. ( T )
8. Competition policy is not a hard issue at WTO panels. ( F )
9. There is no division between the US, EU and Japan—and the many developing countries who are the majority of the WTO's members on labor standards and environmental policy. ( F )
10. Regional trading blocks have impact on global politics. ( T )

**V.**

1. Environmentalists argue that if issues such as global warming and protection of the rain forests are not brought into the equation, commercial goals will win out and the environment will suffer.
2. Unconditional MFN status came in 2000, paving the way for WTO membership.
3. To the dismay of the US, the panel decided that Japan had not violated WTO rules, as



there had been no connection between government action and Japan's market structure.

4. All countries enjoy a recognized right to safeguard national interests, but this principle, as well as the interpretation of WTO rules themselves, is subject to considerable latitude in interpretation.
5. A country found to be in breach of trade rules by a panel may appeal to the Appellate Body.

## VI.

关贸总协定描述了被世界上所有的经济强国认可的国际货物贸易基本法。世界贸易组织负责关贸总协定以及其他协定所制定的规则的正确实施和执行，其他协定包括服务贸易总协定，以及知识产权与贸易相关的协定。

## VII.

略。

## VIII. 案例问题参考答案

### **1. Discuss the possible influence on world trade after a 25% ad valorem tariff on imported steel and a 10% tariff on aluminum articles as of 23 March 2018.**

It may break the multilateral trade balance, influence other relevant products' price and people's standard of living, etc.

### **2. What are the views of China and Russian Federation on the US measure?**

China was of the view that the US measure did not take into account information demonstrating how steel and aluminium imports would affect national security. The Russian Federation thought the new tariffs exceed the bound rates the United States had committed to under WTO rules.

### **3. What's the specific content of GATT Article XXI?**

It's the WTO exception for issues of National Security Provision.

### **4. Why does the US think the tariffs, as noted in the US President's proclamations, are necessary?**

In investigations pursuant to Section 232 of the *Trade Expansion Act of 1962*, the US found that quantities of imports and circumstances of global excess capacity for producing steel and aluminium "threaten to impair the national security".



# 第七课



## 多哈回合



### 课文译文

乌拉圭回合结束不久后，国际自由贸易不再和谐。这种想法在 1996 年新加坡举办的后乌拉圭回合 WTO 外交官员见面会上被粉碎。低收入国家在以前的回合谈判中实施了回合中决定的议题，特别是高收入国家有关减轻农业保护和补贴的承诺。但是新加坡谈判中高收入国家明确表态，最重要的不是乌拉圭回合的履行，而是将贸易谈判延伸到新的领域。在会议上，他们认定了四个自身关注的新议题，即新回合中的“新加坡议题”。这些议题有关投资、竞争、政府采购和贸易便利化。低收入国家普遍不愿意接受这些新议题，会议只同意了建立有关这些议题的工作组。但是在会议上，一个根本的、影响未来十年会谈的关键性问题被提出：贸易会谈应该向更多的领域延伸，还是关注于将现有领域达成一致？这个问题造成了高低收入国家的意见分歧。

1999 年 11—12 月，WTO 新“千禧回合（millennium round）”的贸易会谈在西雅图举办，新加坡会议为其奠定了基础。但是新一轮的西雅图会谈在会场内外都受到阻碍。在会场外，50 000 民众在西雅图大街上游行抗议会议，状况空前。大批群众还和前线高科技武警发生冲突，警察使用了大量催泪瓦斯。会场内，会议不顺利的因素包括：对于贸易会谈优先考虑的问题的不一致，会议缺乏很好的组织、低收入国家强有力的团结（他们比以前参加会议更加准备充分）、作为东道国的美国调停的缺乏，以及高收入国家间强烈的不可调和的不一致意见。

西雅图会谈的失败只是一次 WTO 的临时挫败，WTO 花费大量精力，在新主席迈克尔·摩尔（Michael Moore）的领导下，于 2001 年 11 月，试图在多哈的卡塔尔举办新一轮会谈（这次会议又称为“发展回合”）。西雅图的失败给多哈会议



造成巨大的压力,更大的压力来自两个月前才发生的美国世贸中心和五角大楼的恐怖袭击,以及对于即将发生的世界经济衰退的担忧。大多数低收入国家并不支持新回合的展开,他们多数认为应更关注乌拉圭回合议题的履行问题。但是他们的意见远没有统一。一些低收入国家,特别是包括阿根廷、巴西、巴拉圭、乌拉圭、玻利维亚和智利的南美国家,支持新回合的展开,因为其涉及有关农业贸易改革这一重要问题。在高收入国家的巨大压力下,多哈回合还是如期举办,虽然其中伴随着来自大多数低收入国家的不断担忧。

多哈回合讨论的其他主要议题包括:非农产品的市场准入和关税问题、农业问题、服务贸易问题、与贸易有关的知识产权协议、新加坡议题、履行议题及对于低收入国家特殊的不同的优待等问题。新加坡议题是分歧最大的。多哈会谈承诺低收入国家在药品方面的知识产权协议可以复审,这些国家需要“放弃”之前存在的欧洲和非洲、加勒比海及太平洋地区大量低收入国家的优惠贸易协定,否则有关贸易优惠只是模糊的空头支票。

## 坎昆会议

2003年9月,时隔多哈回合两年,新一轮WTO贸易谈判在墨西哥的坎昆举行。然而,坎昆会议和西雅图会谈一样失败了。新加坡议题再次成为关键。低收入国家保持对此的反对态度,特别是非洲国家坚决反对,主要由于一些非洲国家对美国棉花出口补贴问题的起诉,美国采取了轻视的态度。坎昆会议标志着国际贸易谈判中权力关系的巨大改变。低收入国家直到坎昆会议才普遍发现,对抗欧盟和美国的联合力量是不可能的(虽然在1999年的西雅图会议上他们取得了一定成功),但是他们第一次组成了联盟,即G22,用于对抗欧盟和美国轴心国。G22(即之后的G20)由巴西和印度牵头,同时包括中国、阿根廷、玻利维亚、智利、哥伦比亚、哥斯达黎加、古巴、厄瓜多尔、埃及、萨尔瓦多、危地马拉、墨西哥、巴基斯坦、巴拉圭、秘鲁、菲律宾、南非、泰国和委内瑞拉。低收入国家第一次使用联合的力量,以及自身不断增长的贸易优势,对欧盟和美国提出了巨大挑战。高收入成员不能再像20世纪60年代肯尼迪回合一样,想当然地应付低收入国家。

## 多哈回合的新议题

### 新加坡议题

新加坡议题(有时称为“新议题”)包括投资、竞争、政府采购和贸易便利化,于1996年在新加坡举办的WTO部长级贸易会议上第一次被引入国际贸易谈判中。欧盟是1996年新加坡会议上新议题最初的支持者,虽然这些议题受到几乎所有高收入成员的热烈欢迎,特别是美国、欧盟、日本、瑞士和澳大利



亚。但是，美国对于新加坡议题中的投资和竞争部分并不如欧盟那么热衷。低收入国家普遍反对新加坡议题，他们认为，新议题对于国际贸易规则是不必要的扩充，虽然是 2001 年的 WTO 多哈会谈上，哥伦比亚、乌拉圭、秘鲁支持开始进行新加坡议题的谈判，但印度、津巴布韦、尼日利亚、肯尼亚、塞内加尔、马来西亚、印度尼西亚、泰国、埃及、牙买加、古巴、圣卢西亚、圣文森特、伯利兹还是坚决反对新议题。1996 年的 WTO 新加坡会谈只是建立了这四个议题的工作组。

2001 年的 WTO 多哈回合中，这些议题受到激烈的争论。支持新议题的国家认为多哈回合已经明确决定于 2003 年在坎昆举行的 WTO 会议上开始有关这些议题的谈判，而反对者认为多哈回合只是同意在坎昆会议上决定应不应该开始谈判。新加坡议题和农业补贴成为坎昆会议上最敏感的议题，也是造成坎昆会谈失败的原因。在由低收入国家组成的 G22 联盟坚决的反对下，欧盟在坎昆会议上建议撤销有关投资和竞争的议题。到 2004 年为止，贸易便利化似乎成为多哈回合谈判中其余议题中最有希望实现的，尽管很多高收入国家（特别是欧盟国家）还在谈多边/双速贸易协定，因为 WTO 成员可以保留不在新加坡议题上签字的权利。许多高收入国家，特别是美国，还在双边贸易协议中包括了新加坡议题的内容，不管多哈回合是否接受。虽然新加坡四个议题中的三个议题在多哈回合中似乎被撤销，但是在 2004 年 7 月达成的多哈回合框架协议里并没有明确删除这些议题，因此这些议题在将来还有重新提及的可能（很少的可能），因为新加坡议题具有潜力，值得简要说明。

### 投资

新加坡议题中的投资议题由高收入国家提出，试图用于保护外国投资者的权利（他们认为的）。关于外国投资者的国际协议可以追溯到 18 世纪。第二次世界大战后，联合国各部门曾至少三次试图将外国投资者的权利编成法律文件。在 1996 年 WTO 新加坡会议之前，经济合作与发展组织曾颁布了外国投资者协议，即有关投资的多边协议。这个协议由美国国际商务委员会提出，但是因为受到公众强烈的反对，1998 年此协议最终夭折。美国原本希望新加坡议题中的投资议题能涵盖包括股份购买、债券及其他金融工具在内的所有类型的外国投资，但是最后只涵盖了国际直接投资（即对企业的外国直接所有权等，而不是非直接控股）。贸易议题中的投资问题遭到大多数低收入国家的普遍反对，在 2001 年多哈会议上，印度、中国、古巴、巴基斯坦和津巴布韦等国试图把这一议题加入国际投资者的义务，而不是权利（这是令大多数高收入国家苦恼的）。

### 竞争

新加坡议题中的竞争问题和投资议题紧密相连。和投资议题一样，竞争议题



的目的是给予外国企业和当地企业同样的权利。历史上，低收入和高收入国家都曾反对这个议题。1980年，在联合国提出的低收入国家希望在竞争中获得合法约束的协议上，高收入国家拒绝签字；然而到1996年，他们热衷于这一议题，希望借此更多进入低收入国家的市场。很多低收入国家自身并没有竞争政策；相反，当地政府总是在其认为竞争扰乱市场时直接干预。直到1990年，只有16个低收入国家拥有竞争政策。很多高收入国家也是最近才采用了相应的竞争政策——如过去50年间的日本和欧盟。而大多数低收入国家认为，WTO竞争政策会造成他们自身产业的消失，因此对其抱有疑心。特别是新加坡议题中的投资议题包括了这样的条款：如果外国投资者认为自身创造利润的机会被不合理的减少，允许其对当地政府提出起诉（如2000年发生的不名誉事件，即美国Metalclad公司根据北美自由贸易协定成功起诉墨西哥国务院，理由是后者不允许建立有毒废物堆，造成前者的利润损失）。

### 政府采购

新加坡议题中的政府采购问题只是和政府采购中的透明度有关。低收入国家担心，多哈回合中此议题的引入，将来会使政府采购完全处于国际竞争中。政府采购是全球范围内所有货物和服务购买中比重相当大的一部分。不设限的全球政府采购据估计高达每年1.5万亿美元。高收入国家的政府采购占国内生产总值的10%~20%，低收入国家的政府采购占其国内生产总值的9%~13%。乌拉圭回合签署了自愿政府购买协议，但是签字的只有几个高收入国家。

### 贸易便利化

贸易便利化是新加坡议题中争议最小的议题，最有可能在多哈回合中实现。此议题包括国际贸易流程的和谐和标准化。按道理，贸易便利化并不是国际贸易谈判中的一部分，而是由国际关税组织、联合国贸易与发展会议、联合国欧洲经济委员会负责。1996年，跨国公司纷纷提出了有关贸易便利化的需求，他们宣称很多国家港口延误、过多的文件、自动化的缺乏等造成国际贸易成本不必要的增加。低收入国家的风险是，跨国公司所要求的做法十分昂贵，可能降低国际贸易的透明度。其中，贸易透明度降低，导致低收入国家控制跨国公司转移定价的能力降低，这对于跨国公司的利润有重大影响（从而影响其支付税收）。高收入国家希望，东道国政府能够毫无疑问地完全接受由跨国公司提供的转移定价估值，这一项政策在日本和乌拉圭回合中曾被驳回。

### 其他新议题：劳动力、环境和电子商务

还有三个新议题是高收入国家一直感兴趣的，这些WTO贸易谈判中的新议



题包括劳动力、环境和电子商务。

劳动力条款即对于从另一个国家进口的货物，如果其中使用了可疑的劳动力如童工，允许该国拒绝进口。这一条款在 1996 年新一轮 WTO 新加坡会谈上被提出，同时在 1999 年失败的 WTO 西雅图会议上，美国也曾提及该条款。然而，这一条款在这两次会议上都不被支持，新加坡会议认为，劳动力条款属于国际劳工组织的管辖范围。低收入国家认为，劳动力条款十分可笑，普遍认为其属于高收入国家保护主义的另一手段。

环境条款和劳动力条款在某些程度上类似，因为他们都允许一国对另一国有可疑环境标准的产品限制进口。欧盟是贸易谈判中这一条款的主要拥护者。环境条款涵盖许多子议题，包括环境贸易措施和多边环境协议的关系、加工和生产方法对环境的影响、生态标签的使用、应用环境预警原则、环境技术贸易的市场准入和自由化。一般而言，高收入国家希望能更容易把环境标准应用到贸易中，并希望能够更自由地出口他们的环境技术。而低收入国家则又是看到高收入国家潜在的这些措施下的保护主义，希望能开发自己的环境技术，而不是从高收入国家进口这些技术。

尽管低收入国家反对附加在贸易协定上的劳动力和环境条款，但是 2004 年 10 月，欧盟宣布在未来和低收入国家签署的优先贸易协议中都要使用这些条款。帕斯卡尔·拉米（Pascal Lamy），当时的欧盟贸易委员会主席，认为低收入国家应该履行京都协议和其他有关人权、劳动力标准和环境的国际条约，这样可以少承担关税。

电子商务作为潜在的 WTO 贸易新议题，在 1998 年第一次被提及。它主要涉及通过电脑和互联网进行的服务贸易。高收入国家的电子商务为他们带来了巨大出口潜力，因此已经开始了 WTO 协议条款的谈判，认为这种电脑交易的服务贸易应该免收关税和任何费用。美国一直是零关税电子商务观点的主要拥护者，并在 WTO 会议上坚决推行这一政策。然而，这一政策降低了低收入国家发展自己的电子商务行业的能力，同时使其丧失了电子商务贸易税收的收入。

### 新进展——巴厘一揽子协定

多哈谈判在 2003 年至 2008 年之间遭遇到了几乎致命的挫折。当贸易官员在 2012 年试图重新恢复谈判时，他们选择了尽可能简单并有吸引力的议程。即使如此，几乎所有场合的谈判都失败了。

2013 年 12 月 6 日，第一个 WTO 多边贸易协定在印度尼西亚巴厘岛的部长会议上签署，即这是长期无果的多哈国际贸易谈判产生的第一个成果。这个协定包括以下领域的谈判结果：最不发达国家一揽子计划、贸易便利化，以及农业。



这个一揽子计划包括降低关税和农业补贴,目的是使发展中国家更容易与发达国家在全球市场上进行贸易往来。发达国家需要废除针对发展中国家的苛刻的农产品进口配额,只允许他们对超过具体限额的进口农产品征收关税。另一个重要的目标是改革海关官僚主义作风和手续以促进贸易。

巴厘一揽子协定包括 10 个部长级会议决议,涉及以下四个部分的内容:

### 贸易便利化

贸易便利协议——重申 1994 年 GATT 条款 5 的非歧视性原则的有效性。协议将减少海关的繁文缛节,使其简单化。这受法律约束,也需要一定经费和技术水平。最不发达国家在实施变革方面会得到支持。虽然如此,一些批评家担心政府可能不得不在资金上优先考虑贸易便利化,这会忽略其他重要领域比如公共健康或教育。

### 农业

包括发展中国家的食品安全。

- 一般服务
- 服务安全方面的公共股份
- 农产品关税配额管理规定的理解,同农业协定中条款 2 的定义
- 出口竞争

### 棉花

- 棉花

### 发展和最不发达国家问题

涵盖最不发达国家和发展中国家的对策,包括特惠待遇和市场准入。

● 最不发达国家原产地特惠原则——简化了识别原产地和进口国特惠的资格原则,取消给最不发达国家提供服务的特惠待遇——允许给最不发达国家从执行协议开始 15 年的特惠待遇

- 执行取消给最不发达国家提供服务的特惠待遇
- 对最不发达国家实行免税和免配额(DFQF)市场准入
- 特殊与差别待遇监督机制——包括会议和其他监督给予发展中国家特别待遇的方法

### 皮特森国际经济研究院估计

如果协议中的关税措施施行的话,它们会产生价值 1 万亿美元的全世界经济活动,以及 2 100 万新的就业岗位,而且国际贸易交易成本会降低 10%~15%。

WTO 协议的达成反映了更广泛的贸易一体化的要求,降低了区域交易进入各



自为政状态的风险。



## 关键术语

### 金融工具

金融工具包括现金、企业所有权的证明、接受或递交现金或其他金融工具的契约权力。

金融工具根据形式的不同，可以分为现金工具和衍生工具。

- 现金工具的价值直接由市场决定。现金工具可以分为证券（可以轻易转换），和其他现金工具（如贷款和存款——借方和贷方需要在交换上达成一致）。

- 衍生工具的价值可以从其一种或多种基本资产的价值和特性推断得出。衍生工具可以分为交易所交易衍生工具和场外交易衍生工具。

同时，金融工具可以根据“资产类别”，判别其属于资产基础的工具（反映发行人的所有权），还是负债基础的工具（反映投资者给予发行人的贷款）。如果是负债，又有短期（少于1年）和长期之分。

外汇工具既不属于负债基础，也不属于资产基础，其归属于特定的分类。

### 市场准入

所谓市场准入（Market Access），是指一国允许外国的货物、劳务与资本参与国内市场的程度。《服务贸易总协定》第16条规定，一成员方给予其他成员方服务和提供者待遇应不低于其在承诺义务的计划表中确定的期限、限制和条件。它指在国际贸易方面两国政府间为了相互开放市场而对各种进出口贸易的限制措施，其中包括关税和非关税壁垒准许放宽的程度的承诺。

WTO里的货物市场准入，意味着成员国就特定货物进入彼此市场的关税和非关税等达成的一致条件。货物的关税承诺体现在每一成员国的货物关税减让时间表上，关税不能超过表上所列的税率（这些税率是“有界限”的）。非关税衡量体现在特定的WTO条约中。WTO成员通过日常的WTO工作项目，以及多次谈判（如2001年11月召开的多哈部长级会议），试图不断加强市场准入。

如果一成员方做出允诺，承担《服务贸易总协定》中的第一类“过境交付”贸易服务的市场准入义务，并且跨越国境的资本流动是该项服务的主要部分，那么该成员方就有义务允许进行这类资本流动。如果一成员方承诺《服务贸易总协定》的第三类“商业存在”贸易服务的市场准入义务，那么该成员方应允许有关的资本转移至境内。这样的规定实际上允许外商的汇付自由。

市场准入原则旨在通过增强各国对外贸易体制的透明度，减少和取消关税、数量限制和其他各种强制性限制市场进入的非关税壁垒，以及通过各国对外开放



本国服务业市场所作出的具体承诺,切实改善各缔约方市场准入的条件,使各国在一定期限内逐步放宽服务业市场开放的领域。市场准入是国家对市场基本的、初始的干预,是政府管理市场、干预经济的制度安排,是国家意志干预市场的表现,是国家管理经济职能的组成部分。自然人的民事权利能力和行为能力是天赋的,法律给以普遍的、一般的确认,而自然人、法人和其他组织从事经济活动的权利能力和行为能力是由法律特别确认的,必须通过一定的程序获得,如登记、许可。

### 贸易便利化

贸易便利化是在保证安全合法调节货物进出口的目标下,寻求改进货物通过国家边界的程序和监管,从而减少成本,最大化效率的办法。直接的商业成本包括收集信息和递交材料,边境检查的间接后果包括时间延误和惩罚,失去的商业机会和竞争力的降低等。

在一些偶然情况下,这一术语在经济和贸易发展方面还表现在更多的方面:交通基础设施的提高、政府腐败的去除、海关关税的取消、反向关税的取消、非关税贸易壁垒的消除、出口营销和促销等。

关于国际贸易控制的管理程序不仅仅包括海关领域,还包括财政控制手段、安全措施、环境和卫生检查、消费者保护机制和贸易政策法规。

### 政府采购

政府采购,也称作公共投标或公共采购,是代表公共权力机构对于货物或服务的采购(如政府代理)。在发达国家政府采购高达GDP的10%~15%,在发展中国家政府采购高达其GDP的20%,因此,政府采购是全球经济的重要组成部分。

完善、合理的政府采购对社会资源的有效利用,提高财政资金的利用效果起到很大的作用,因而是财政支出管理的一个重要环节。

国外政府采购一般有三种模式:集中采购模式,即由一个专门的政府采购机构负责本级政府的全部采购任务;分散采购模式,即由各支出采购单位自行采购;半集中半分散采购模式,即由专门的政府采购机构负责部分项目的采购,而其他的则由各单位自行采购。中国的政府采购中集中采购占了很大的比重,列入集中采购目录和达到一定采购金额以上的项目必须进行集中采购。

### 转移定价

转移定价一般指大企业集团尤其是跨国公司,利用不同企业、不同地区税率以及免税条件的差异,将利润转移到税率低或可以免税的分公司,实现整个集团的税收最小化。具体地说,该企业集团倾向于在税率高的地方定价偏低,而在税





率较低的地方定价偏高。

转移定价，指公司内部转移的（资产、有形和无形商品、服务和资金）对价格的贡献。比如，货物从生产部门销售到市场部门，或者母公司的产品卖给国外子公司。因为价格在公司内部制定（即被控制），一般的制定与第三方交易的价格的市场机制并不适用。转移定价会影响公司不同部门的总利润分配。这也是一国财政当局担心跨国公司通过转移定价，减少在其管辖权内税收的原因所在。因此各国对于转移定价管理和实施方法有所加强，使得转移定价成为跨国公司执行税务的重要部分。



## 备 注

### 五角大楼

五角大楼是美国国防部的总部，位于弗吉尼亚的阿林顿。作为美国军事的标志象征，“五角大楼”通常比喻为美国国防部，而非大楼本身。五角大楼同时也是世界上最大的办公楼之一。

### 与贸易相关的知识产权协定

与贸易相关的知识产权协定（TRIPs）是由世界贸易组织（WTO）监管的国际条约，制定了多种形式的知识产权规定的最低标准。这一协定在 1994 年关税和贸易总协定（GATT）上最后一轮回合——乌拉圭回合上被商议。

### 北美自由贸易协议

北美自由贸易协定是由美国、加拿大和墨西哥政府构造的北美三方贸易同盟。这一协定是在 1993 年 12 月，由三国的首脑（加拿大的 Brian Mulroney，墨西哥的 Carlos Salinas de Gortari，美国的 Bill Clinton）签订，但是直到 1994 年 1 月 1 日，Jean Chrétien 在加拿大执政，Bill Clinton 在美国执政时才生效。2007 年，这一贸易同盟在综合购买力平价上世界第一，名义 GDP 上世界第二。

北美自由贸易协定是由美国、加拿大和墨西哥政府构造的北美三方贸易同盟。北美自由贸易协定（NAFTA）有两个附加部分，北美环境合作协议（NAAEC）和北美劳工合作协定（NAALC）。

该协定的目的是通过在自由贸易区内扩大贸易及投资机会，来促进美、加、墨三国的就业机会和经济增长，增强三国在全球市场的竞争力。自协定生效之日起，美、加、墨在 15 年的过渡期内全部取消商品、服务及投资领域的所有关税及非关税壁垒。《北美自由贸易协定》是《美加自由贸易协定》的进一步扩大，突破了贸易自由化的传统领域，纳入了服务贸易，并在自由化步伐上迈得更大，在一



定程度上成为乌拉圭回合谈判《服务贸易总协定》的范本。

该协定的总则规定,除墨西哥的石油业、加拿大的文化产业以及美国的航空与无线电通信外,取消绝大多数产业部门的投资限制。对白领工人的流动将予以放宽,但移民仍将受到限制。协定规定由执行规定而产生的争执,将交付由独立促裁员组成的专门小组解决;如果大量进口损害一国国内的工业,将允许该国重新征收一定的关税。

### 轴心国

轴心国,即轴心国同盟,由第二次世界大战中反对协约国的国家组成。三大主要的轴心国力量,纳粹德国、法西斯意大利和帝国主义日本,在1940年9月签署了三国同盟条约,成为军事同盟,并正式形成了轴心国力量。在其发展顶峰时期,轴心国统治了欧盟、非洲、东亚、东南亚和太平洋地区的绝大部分领土,但是第二次世界大战以其全面失败而告终。和协约国一样,轴心国的成员是流动的,在战争整个过程中,有时一些国家加入进来,又在后来离开轴心国。

### 《京都议定书》

《京都议定书》是《国际气候变化框架公约》的拟订议定书,意在减少引起气候变化的温室气体。

《京都议定书》于1997年12月11日在日本举行的第三届多国会议上被提出,并于2005年2月16日正式生效。2008年5月,182个参与方批准了这一议定书。其中,36个发达国家(欧盟本身作为一个参与方)被要求将温室气体排放降低到条约规定的水平,此外还有三个国家有参与意向。137个发展中国家(包括巴西、中国和印度)认可了这一协议,但是没有监控和报告气体排放情况外的其他义务。美国并没有认可这一协议。大量的专家、科学家和评论家对于协议的有效性有不同的观点,但是到目前为止并没有关于协议有效性的成本收益分析。

### 最不发达国家

根据联合国定义,最不发达国家指世界上所有社会经济发展和人类指标评级呈现最低指标的国家。这个概念产生于19世纪60年代后期,第一组最不发达国家由联合国在1971年11月18日的第2768号(26条)决议上列出。要成为最不发达国家需要满足三个标准:

贫困(平均3年的人均国民收入低于905美元,要想改变身份必须达到1086美元以上)

人力资源稀缺(表现在营养、健康、教育和成人文化程度等指标)

经济上软弱(表现在农业生产的不稳定性、出口商品和服务的不稳定性、非贸易活动的经济价值、出口货物集中度、经济不发达的障碍、遭受天灾损失的人



口百分比)

最不发达国家由联合国经济社会理事会的发展政策委员会每三年进行一次评估。当这些指标超过时，这些国家可能从最不发达国家中“毕业”。

### 皮特森国际经济研究院

彼得·G·皮特森国际经济研究院（皮特森研究院）的前身是国际经济研究院，它是一个非营利无党派智库，主要研究国际经济，总部在华盛顿特区。1981年由C·弗莱德·伯格斯坦创立。

这个研究院被宾夕法尼亚大学的智库和民间团体项目评为国际经济方面在世界上领先的智库。



## 练习参考答案

### I.

略。

### II.

1. g    2. j    3. h    4. f    5. d    6. e    7. n    8. a  
9. l    10. o    11. i    12. c    13. k    14. p    15. m

### III.

1. kicking around    2. broke out    3. hit a break wall    4. take on  
5. accounts for    6. far from    7. Among other things  
8. sticking point    9. are keen on    10. wipe out

### IV.

1. The Doha Round is successful. ( F )
2. Transfer pricing has no influence on where transnational corporations report their profits. ( F )
3. Labor clauses are the defining point of difference between high- and low-income countries. ( F )
4. The collapse of Seattle talks was only a short-term problem according to the WTO. ( T )
5. The G22 alliance was established to fight against the U.S. ( F )
6. At the Kennedy Round the low-income countries were controlled by the high-income countries. ( T )



7. The Singapore issues were introduced into global trade negotiations in 1996. ( T )
8. The Singapore issues were not responsible for the collapse of the Cancun talks. ( F )
9. The Doha Round has achieved some agreements in 2012. ( F )
10. Low-income countries which implement the Kyoto Protocol and other international treaties on human rights, labor standards and the environment can pay fewer tariffs. ( T )

#### V.

1. Low-income countries were generally loath to take on the new issues and the meeting only agreed to establish working groups on the issues.
2. At Cancun they formed an alliance which took the fight to the EU/US axis for the first time.
3. India, China, Cuba, Pakistan and Zimbabwe tried to relate the issue to the obligations, rather than the rights, of foreign investors (much to the chagrin of high-income countries).
4. Environment clauses are somewhat like labour clauses in as much as they would generally allow a country to restrict imports from another country that had dubious environmental standards.
5. At Cancun the European Union offered to withdraw the investment and competition issues in the face of unrelenting opposition from the new G22 alliance of low-income countries.

#### VI.

WTO 协议包括给予发展中国家特权的特别条款。这些特别条款包括如较长时间执行协议以及给发展中国家提供更多贸易机会的承诺或措施。在多哈宣言中，成员国政府同意所有这些特别和差异化对待条款应该进行加强型修订使其更准确。

#### VII.

略。

#### VIII. 案例问题参考答案

1. *Which groups benefited from the imposition of US tariffs on Chinese tire imports? Which groups suffered? What does this tell you about tariffs in general?*

Neither China nor the US benefited from the tariffs on Chinese tire imports. For the US, the differentiation of tires in country decreased, and cannot meet the requirement



of all types of tire for American customers. The increasing cost of tire import made the price rise and increased the cost of factories in America. At the same time, China's market in North America reduced, but the whole market sale may increase. Because of the investigation and restriction from the US before, China targeted its market not only in the US, but other European and Asian countries. Even China lost the market in the US, it didn't cause too much harm for the tire companies in China. So sum up, we can say that the US suffered more than China. We can know about tariffs that improper tariffs do harm to both sides, the country should broaden the view and think the benefits from the wider outlook.

**2. How do you think that the United States would have reacted if the Chinese had raised tariffs rates on the importation of certain goods from the United States?**

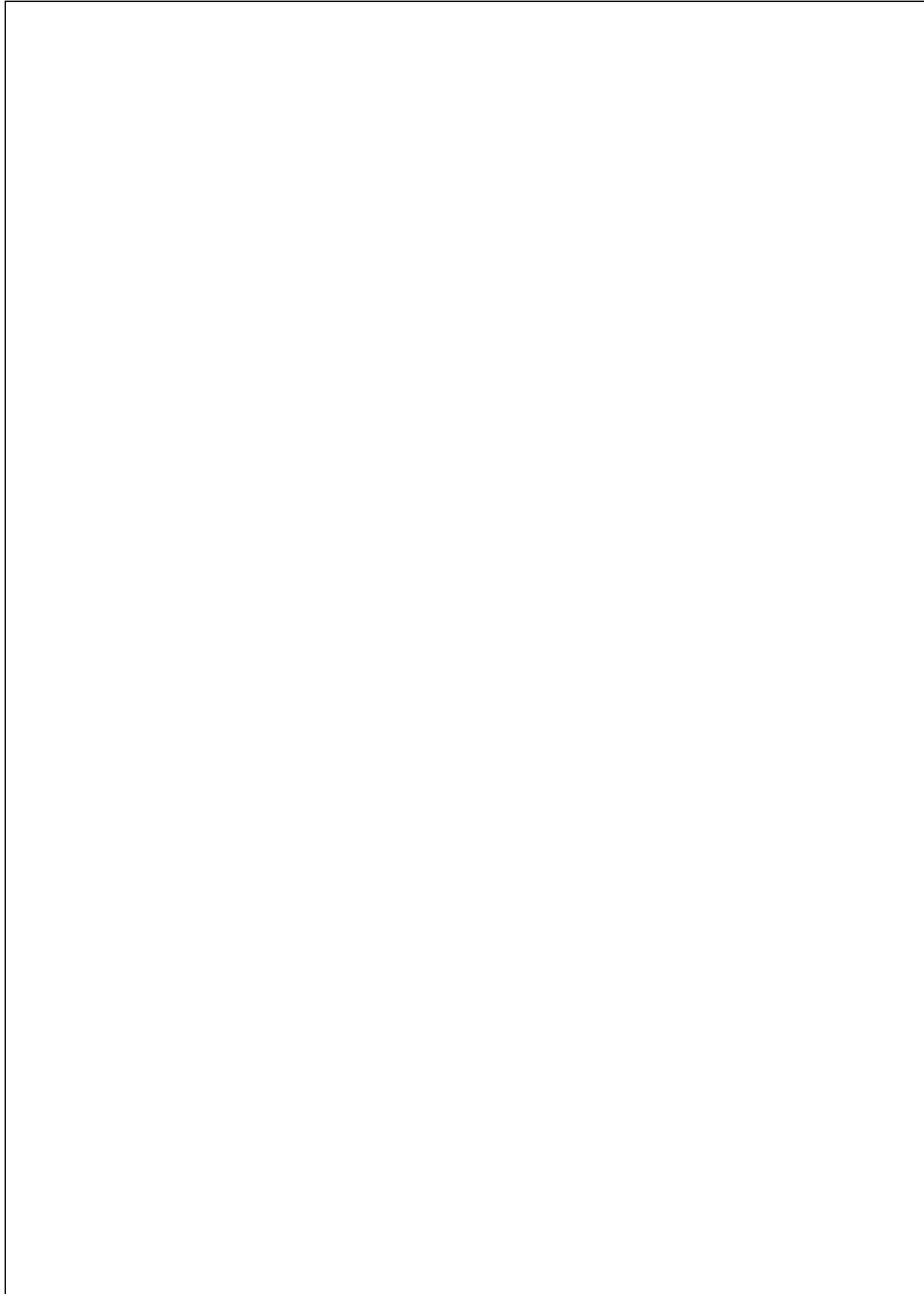
If China had retaliation tariff on American goods, it means that there will be a trade war. The two biggest economy in the world having trade war will damage the world economy system as well as Chinese and Americans.

**3. What does the rise of tire imports from Thailand, Indonesia and Mexico during 2010 and 2011 tell you about the value of this kind of trade policy?**

Because of the imports cut of tires from China, the US had to import more tires from other Asian countries and Mexico, even with higher price. This kind of trade policy is only for one specific country and the US cannot benefit at all in this trade. The requirements of tires in the country will not decrease because of high tariffs on Chinese tire. They have to find replacement. Unfortunately, the replacement made more cost on import.

**4. Do you think that the policy was in the best interest of the United States? Justify your answer.**

All reasonable answers will be accepted.



# 第八课



## 自由贸易协议



### 自由贸易区是什么？

自由贸易区是成员国之间互相给予特惠对待的贸易方式的一部分。特惠贸易协定包括以下内容：

- 自由贸易区 (FTAs)，自贸区内成员国同意去除货物的关税及非关税壁垒，但是每个国家保留自己的贸易政策，包括自贸区外交易的关税；
- 关税联盟，成员国之间进行自由贸易并在联盟外保持共同关税以及其他贸易政策；
- 共同市场，成员国之间在关税联盟之外对这一市场内跨国境的劳动与资本流动去除壁垒；
- 经济联盟，成员国通过建立共同货币使经济进一步融合，因此他们有统一的货币政策，以及一些其他的共同经济制度。欧盟就是最大的经济联盟，它从关税联盟变成了经济联盟。

自由贸易区的形成过程通常开始于贸易伙伴间的谈判，以便确定形成 FTA 的可行性。如果他们同意进一步发展，那么这些国家就会着手谈 FTA 的具体事宜。至少成员国之间要去除关税和一些其他非关税贸易壁垒并同意在一段具体时间内保持这种做法。再有，成员国通常会就原产地原则达成一致，原产地原则指在自贸区内产品的生产构成，因此这个产品就符合免税以及其他一些特惠贸易待遇。原产地原则防止非成员国的商品以最低的关税进入自贸区市场。大多数自贸区也包括成员国之间的争端解决程序以及实施边境管制的裁决，比如产品安全认证和卫生及植物检疫要求。最近的自贸区包括货物贸易和其他经济活动的准则，包括



对外投资,知识产权保护,对待劳动和环境,以及服务贸易。自贸区的规模和复杂性反映了成员国之间的关系的规模和复杂性。

### 为什么要组成自由贸易区

国家要组成自由贸易区有很多经济和政治原因。最基本的原因是通过去除关税和一些非关税壁垒,自由贸易区使自贸区成员国的产品容易进入彼此市场。1989年美国和加拿大组成了自由贸易区可能就是这种原因。

自贸区可以被用来保护本地出口商在与外国公司的竞争中获胜,这些外国公司可能享有其他自贸区的优惠待遇。例如,一些美国智利自贸区的支持者认为美国公司与加拿大竞争伙伴比处于劣势,因为加拿大公司出口到智利的产品在加拿大—智利自贸区免关税。

多边谈判进行缓慢也是组建自贸区的另一个动力。例如,当1986—1994年的乌拉圭回合谈判陷入困境时,就推动了美国、墨西哥和加拿大签订北美自由贸易协定。也许过去几年世界范围内自贸区的激增是WTO谈判中发起和贯彻多哈发展议程出现困难的结果。

政治因素也是成立自贸区的一个动机。美国与以色列和约旦的自贸区证明了美国对这些国家的支持并加强了与他们的关系。

### 自贸区的经济影响

美国对自贸区与日俱增的兴趣并和全世界建立自贸区提出了这样一个问题,即它们对这些自贸区内国家以及整个世界的经济影响。这是经济学家一直研究和讨论的问题。争论主要是理论上的,因为实证数据很少,除了欧盟的经验。争论还分成两派,一派强烈反对自贸区,认为它们是经济上无效率的机制,另一派支持自贸区是建立自由贸易的手段。

经济学家分析自贸区的影响的根据通常是贸易创造和贸易转移的概念。这些概念在19世纪50年代由经济学家雅各布·维纳首次提出。维纳的工作重点是关税联盟的经济效应,但是他的结论主要还是被应用在自贸区以及其他特惠贸易协定上。他的分析也局限于这些协定的静态(一次性的)影响。

自贸区的成员国用从另一个成员进口一种产品来代替生产这种产品时就发生了贸易创造,因为由于自贸区的形成使得进口比在国内生产更便宜。贸易创造据说能改善自贸区成员国的经济福利,因为资源被更为有效地利用了。自贸区的成员国用从一个效率较低的国家进口来代替从一个效率较高的非成员国进口就发生了贸易转移,因为自贸区内成员国之间没有关税以及非成员国对进口产品的持续关税使它这样做更便宜。贸易转移据说会降低经济福利,因为资源被从一个有效的生产者转移到了一个不太有效的生产者。

大多数情况下,自贸区似乎既导致贸易创造也导致贸易转移,它的净效应要





由自贸区的结构决定。因此，根据经济学理论，即使自贸区内的两个或多个国家之间走向更自由的贸易，如果自贸区转移的贸易大于创造的贸易，自贸区会使自贸区的的所有国家以及整个世界经济恶化。

### 贸易创造还是贸易转移？

经济学家罗伯特·Z·劳伦斯给出了以下例子来解释贸易创造和贸易转移的区别：

假设在实行与美国的自由贸易协定前，墨西哥购买的所有电视机都被征收 10% 的关税。假定日本能在竞争条件下生产电视机，售价 100 美元，但是美国生产的只能买 105 美元。原来所有墨西哥和其他地方买的电视机都是日本产的。这些可能是从日本以每台 100 美元进口后再以每台 110 美元出售给墨西哥的消费者，那额外的 10 美元代表墨西哥消费者交给墨西哥政府的关税。

现在假设墨西哥和美国签署了自由贸易协定，这去除了墨西哥和美国之间的关税，但是墨西哥对其他国家还征收关税。墨西哥的消费者现在可以选择购买售价 105 美元的美国电视机或者售价 110 美元的日本电视机。他们会买美国电视机，更省钱。然而，墨西哥的经济总体还是恶化了。在签署自由贸易协定前，墨西哥从日本购买电视机。尽管消费者要支付 110 美元，这 10 美元只是从美国消费者转移到了墨西哥政府手里。因此，整个国家每台电视机花了 100 美元。但是签署协议后，墨西哥每台电视机支付了 105 美元。墨西哥的电视机价格没有反应出他们的社会机会成本。自由贸易协定的影响是美国扩大了其相对低效率的电视机生产，降低了相对高效率的日本的电视机生产。

当然，不是贸易伙伴间的所有增加的贸易都代表从低效率扩大生产。纯粹的贸易创造也会有。假设在以上的例子中墨西哥原来自主生产电视机的售价是 107 美元。在这个案例中，签署自由贸易协议前墨西哥没有从日本进口，它的电视机能自给自足。这样墨西哥就会从协定中受益，使它能够以每台 105 美元购买电视机，尽管它也可能通过完全自由化，从日本进口电视机来更省钱。

贸易决策者遇到的问题比经济理论中描述的要复杂得多。许多正在运行的将要成立的自贸区都包含两个以上的国家以及多种商品，既有货物也有服务，这使得评估它们的经济影响更有挑战性。为了提供一个分析框架，一些经济学家开发了一套评估条件，他们认为在这些条件下自贸区创造的贸易会比转移的贸易更多。他们认为贸易创造可能超过贸易转移——

- 自贸区成立前成员国之间的关税或其他贸易壁垒更多；
- 非成员国之间的关税和其他贸易壁垒更低；
- 自贸区内的成员国数量更多；
- 加入自贸区的经济体更有竞争性或更不互补；以及
- 自贸区成员国之间的经济关系在成立自贸区之前更紧密。



经济学家还断定，除了贸易转移和贸易创造即刻的静态效应之外，自贸区还会产生长期的动态效应，这可能包括以下几点：

- 提高的生产效率，因为随着贸易壁垒的去除生产者面临越来越多的竞争；
- 规模经济，即降低的单位生产成本，因为随着他们产品市场的扩大生产者能够大量生产；以及
- 越来越多的来自自贸区外的外国直接投资，因为公司都寻求在自贸区的边境内建立工厂以便利用特惠贸易协定。

到目前为止正在运作的自贸区还不是很多，因此关于它们的影响的数据只局限于欧洲共同市场即后来的欧盟的经验。大多数的研究都推论欧洲共同体导致更多的贸易创造而不是贸易转移。然而，在一些部门例如农业部门，净效应却是贸易转移，因为欧盟的共同农业政策提高了欧盟之外的农业贸易壁垒。

### 自贸区与世界贸易组织

WTO 执行的关税与贸易总协定（GATT）的一个基本的原则就是最惠国原则。GATT 的条款 1 要求“任何缔约国给予产自或运往另一国商品的利益、恩惠、特权或者豁免权都应该立即并无条件地符合其他所有产自或运往签约国的同类产品。”根据定义，自贸区是违背最惠国原则的，因为自贸区成员国的产品享有非成员国没有的特惠待遇。然而，最初的关贸总协定签署国意识到了自贸区和关税联盟虽然违背最惠国原则，但是如果满足特定条件能够使贸易转移最小化的话，它们能改善所有成员国的经济福利。

关贸总协定的条款 24 要求自贸区成员国不能向自贸区成立前就存在的非成员国建立高的或者限制性的关税及非关税壁垒。再有，条款 24 还要求对“实际上所有成员国界内生产的产品间的贸易去除关税及其他贸易限制。”另外，条款 24 规定对自贸区内“合理的时间段”的交易去除关税和其他贸易限制，意思是不长于 10 年的时间段，这一点的根据是乌拉圭回合达成的“关贸总协定条款 24 的理解和解释”。要求成员国向 WTO 报告他们组成自贸区的意图。除了条款 24，1979 年签署的关贸总协定的“授权条款”在条款 24 下允许发展中国家无条件达成特惠贸易协定。

服务业贸易总协定的条款 5（GATS）是 WTO 框架下管理服务贸易的协定，它规定自贸区或类似的区域贸易协议内的服务贸易享有优惠待遇。条款 5 要求对与非成员国的服务贸易实质性去除贸易限制和禁止事后施加高的限制条件。

WTO 在 1996 年成立了区域贸易协议委员会（CRTA），以评估将要成立和运行中的自贸区和关税联盟以便决定它们是否符合 GATT 和 GATS 框架下的 WTO 准则。然而，这些准则很模糊以至于区域贸易协议委员会一直争论不休。例如，委员们不能就 GATT 的条款 24 中的“基本上所有贸易”或者服务业贸易总协定中的条款 5 中的“基本上所有部门”达成一致理解。全世界自贸区和关税联盟的成



员国越来越多。到 2007 年 7 月，根据 GATT/WTO 统计，已经有 380 个自贸区 and 关税联盟。大约 205 个自贸区和关税联盟在运行。其余的大部分相关国家被其他协定所取代。

然而，这些报告中没有一个完成的，因为区域贸易协议委员会成员不能就任何一个达成一致。但是自贸区的大部分都在运行。例如区域贸易协议委员会还没完成对北美自由贸易协定的报告，而它 1994 年 1 月就开始生效了。自贸区的迅速增加以及对准则的理解分歧破坏了 WTO 的评估过程，并使 WTO 成员在多哈发展日程谈判中重新评估区域协定准则。多哈部长级宣言建立了新一轮谈判的日程，它申明谈判会努力“澄清和同意现存 WTO 条款下应用到区域贸易协议中的纪律和程序”。



## 关键术语

### 经济联盟

经济联盟是一种贸易壁垒，包括共同市场和关税联盟。成员国对产品规则、货物自由流动、服务和生产要素（资本和劳动）等实行共同政策，对外部实行共同贸易政策。当一个经济联盟统一货币时就变成了经济和货币联盟。

建立经济联盟的目的通常包括提高经济效益以及在成员国之间建立更紧密的政治和文化联系。

### 共同市场

共同市场是一种类型的贸易集团，包括自由贸易区（货物）内对产品规则、企业生产要素（资本和劳动）和服务的自由流动等实行共同政策。目的是使成员国之间的资本、劳动、货物和服务的流动像在他们国内一样自由。成员国之间的壁垒，包括实质性的（边境），技术性的（标准）以及财务性的（税收），都被最大化地去除。这些壁垒妨碍这四个生产要素的自由流动。

共同市场是迈向统一市场的第一步，也可能只限于最初的自由贸易区——资本和服务相对自由地流动，但是还没有发展到减少其他贸易壁垒。

欧洲经济共同体是第一个共同和统一市场的实例，但是它还不是经济联盟，因为它还另外有一个关税联盟。

### 原产地规则

原产地规则用来决定国际贸易中产品的原产国。根据对象，常见的原产地规则分两种，特惠和非特惠原产地规则（19 CFR 102）。更准确的规则每个国家都有不同。



### 贸易创造

贸易创造是与国际经济学有关的经济学术语，意思是由于形成了自由贸易区或关税联盟，贸易流动转向了。这个问题最初由雅各布·维纳（1950）提出，他还同时提出了贸易转移效应。

在经济联盟形成后，货物的成本降低了，导致经济一体化的效益增加了。因此，贸易创造的实质是去除了同盟国边境内的关税（通常互相间已有贸易往来），使得货物价格进一步降低；同时在决定经济一体化的国家间又产生了新的货物间的贸易往来。

当建立了关税联盟，成员国之间会建立一个自由贸易区，并对非成员国征收共同外部关税。结果是成员国之间的贸易纽带更结实，没有了贸易保护壁垒，例如关税、进口配额、非关税壁垒和补贴。进而导致成员国间的各自具有比较优势的货物和服务贸易量增加。换句话说，贸易量的增加导致更多的收入（更赚钱）。

贸易创造对进入关税联盟的国家很重要，因为不断的专业化会使其他行业受损。贸易保护主义的理论也应引起注意，例如幼稚工业保护理论，国防、外包、健康和规则等问题。但是，关税联盟的组成是在友好国家之间形成的，就没有了国防问题。

### 贸易转移

贸易转移是与国际经济学有关的经济学术语，意思是由于形成了自由贸易协定或关税联盟，贸易被从一个高效率的出口商转移到低效率的出口商。

当一国对所有国家都征收相同的关税时，它就会总是从最高效的生产者那里进口产品，因为高效的国家会提供更便宜的货物。签订了双边或区域自由贸易协定后，情况就不是这样了。如果这个协议是与低效率的国家签署的，情况很可能是他们的产品在进口市场变得比高效率的国家更便宜，因为他们只有一个有税收。结果是，签订协议后进口国可能会从低成本的生产者而不是以前进口过的低成本生产者那里购买商品。换句话说，这会产生贸易转移。

这个术语是雅各布·维纳 1950 年在他的《关税联盟问题》中提出的。但是它的字面意思不够完整，没有包括所有歧视性关税自由化的福利效应，同时对非关税壁垒问题也没有价值。但是经济学家以两种方式处理它的不完整性。一种是把最初的含义扩展到包含福利效应，另一种是引入新的名词，例如贸易扩张或内外部贸易创造。

维纳的文章是国际经济一体化理论的基石。它只考虑了两个国家来比较它们在联盟边境内去除关税后与其他国家之间的贸易流动。事实是经济联盟通常包括不止两个国家，因此有人试图把国家数量提高到 3 个以上，但是没有成功，因为他们的结论不像维纳的清楚。

贸易转移的优势包括联盟国之间的贸易量的增加，联盟内生产国的就业率提



高，因此各自的税收和福利就增加了。

转移的贸易可能会在政治和经济上伤害非成员国，也会使与非成员国间的关系变得紧张。从一个高比较优势国家转向低比较优势国家所减少的货物或服务贸易量不利于创造高效率，因此总体不会获利。经济学家普遍认为贸易转移会损害消费者利益。Ravshanbek Dalimov 在 2009 年描述了贸易转移动力学。他用贸易流动比作由于气体和液体受压力刺激不同所产生出的流量，即贸易流量的流动受价格差异刺激。这使地区间贸易流量动力学应用到那维-托斯克方程。

### 经济福利

经济福利广泛地指一个人或一群人的富裕程度和生活水平。在经济学领域，它特别指通过获得物质和服务而达到的效用。换句话说，它指能够通过经济活动实现的社会福利。根据 Roefie Hueting, 福利获得依赖于这样一些要素：就业率、收入分配、劳动条件、闲暇时间、生产和对稀缺的环境功能的使用。

经济福利可以根据偏好通过不同方式测量。可以应用的测量人口经济福利的因素包括：国内生产总值（GDP）、文化程度、卫生保健条件，以及环境质量监测。



## 备注

### 服务贸易总协定

《服务贸易总协定》（GATS）是世界贸易组织的一个协议，于 1995 年 1 月乌拉圭回合谈判后生效。这个协议签订的目的是把多边贸易体系扩展到服务领域，关贸总协定是货物贸易体系。

所有 WTO 成员都是 GATS 的签署国。基本的最惠国 WTO 准则也适用于 GATS。但是，加入后，签署国可能提出对这一准则的临时豁免。

### 雅各布·维纳（1892—1970）

雅各布·维纳是加拿大经济学家，与弗兰克·奈特和亨利·西门斯一起在 19 世纪 30 年代被称作早期芝加哥经济学派的“启蒙”导师。他是芝加哥大学教师中的领军人物。

维纳是大萧条期间约翰·凯恩斯的反对者。虽然他赞成凯恩斯的政府开支政策，但他认为凯恩斯的分析有缺陷而且不会长期有效。

他的不朽的公司经济模型，包括长期和短期的成本曲线，他的著作现在还被使用。维纳还以他在 19 世纪 50 年代对经济学经典添加的术语“贸易创造”以及“贸易转移”著称。他还对国际贸易理论和经济思想历史做出了重要贡献。他在芝



加哥时与弗兰克·奈特一起担任《政治经济学杂志》的编辑。

他的最有影响力的著作是《国际贸易理论研究》(1937),探讨了经济思想的历史而且是19世纪英国重金主义之争的知识源。

### 罗伯特·扎卡里·劳伦斯(1949— )

罗伯特·扎卡里·劳伦斯以前是南非人,他现在叫 Albert L. Williams,哈佛大学肯尼迪政府学院的国际贸易与投资教授。他还是皮特森国际经济研究院的高级研究员,以及国民经济调查局的助理研究员。

劳伦斯是一个杰出的学者,他引起国际关注是他在1999年3月至2001年1月被任命为美国总统比尔·克林顿经济顾问委员会的成员时。从那时起劳伦斯就以非居民高级研究员身份担任布鲁金斯学会新世纪的主席,还成立了布鲁金斯贸易论坛并担任编辑。他还荣誉出任哈佛肯尼迪学院贸易集团主席以及肯尼迪学院高级管理人员项目的主席。

他在1971年移民到美国,在耶鲁大学学习并在1978年获得经济学博士学位。他撰写过100多篇国际经济学领域的论文及文章。他最近研究的重点是全球一体化以及贸易对劳动市场的影响。

### 美国—智利自由贸易协定

美国—智利自由贸易协定是一个美国与智利于2003年6月6日签署的自由贸易协定。这个合约与2004年1月1日生效。这一天90%的美国出口到智利的商品和智利出口到美国的商品的关税都被免除了。这个协定也规定了智利和美国在最多12年内所有商品都免税(2016)。2009年美国 and 智利的双边贸易达到了154亿美元,比美国—智利自由贸易协定生效前的双边贸易额增长了141%。尤其是美国2009年对智利的出口比协定前增长了248%。



## 练习参考答案

### I.

略。

### II.

1. f    2. h    3. j    4. m    5. a    6. b    7. n    8. d  
9. c    10. k    11. i    12. l    13. p    14. g    15. e

### III.

1. be subject to                      2. get bogged down                      3. in force



- |                |                    |                   |
|----------------|--------------------|-------------------|
| 4. lose out to | 5. conform to      | 6. ex post facto  |
| 7. worse off   | 8. be destined for | 9. be eligible to |
| 10. prior to   |                    |                   |

**IV.**

1. There are more FTAs in the world today than 20 years ago. ( T )
2. Trade creation is much better than trade diversion to any country. ( T )
3. The lower the tariffs and other barriers in trade with nonmembers, the less likely trade creation exceeds trade diversion. ( F )
4. Countries form FTAs mainly because they lack resources. ( F )
5. There is no difficulty for WTO members understand the rules. ( F )
6. Diverted trade may hurt the non-member nation economically and politically, and create a strained relationship between the two nations. ( T )
7. The FTA could make those countries and the world as a whole better off if the FTA diverts more trade than it creates. ( F )
8. Trade diversion is said to reduce economic welfare. ( T )
9. The larger and more complex the economic relations among the participating countries, the larger and more complex the FTA is. ( T )
10. Countries form FTAs for economic, political and cultural considerations. ( F )

**V.**

1. FTAs may be used to protect local exporters from losing out to foreign companies that might receive preferential treatment under other FTAs.
2. Trade diversion is said to reduce economic welfare because resources are being diverted from an efficient producer to a less efficient producer.
3. They will buy the U.S. TVs and be better off. However, the Mexican economy as a whole will be worse off.
4. It can increase foreign investment from outside the FTA as firms seek to locate operations within the borders of the FTA to take advantage of the preferential trade arrangements.
5. Most of China's buying of debt aside from the U.S. is likely to be confined to the deepest bond markets, namely those denominated in yen, sterling or Euros.

**VI.**

自由贸易区内成员国签署自由贸易协议，互相去除关税、进口配额以及对大多数（如果不是所有的）货物和服务优先交易。如果除了自由贸易区，人员也在



这些国家间自由流动的话就是开放的口岸。这被看作是经济融合的第二阶段。如果这些国家的经济结构是互补型的，他们就会选择这种经济融合。如果他们的经济结构是竞争型的，他们可能会缺乏成立自由贸易区的动力，或者他们只会选择部分货物或服务的区域，以满足两个自由贸易协议签署国间的经济利益。

## VII.

略。

## VIII. 案例问题参考答案

### 1. *Why Carman's Fine Foods turn its focus to China?*

Recently, Carman's has turned its focus to China, a decision Koetsier says was based on thorough research and market insights. "Before exporting to China, we conducted in-depth consumer research and found there was a high demand for healthy food products among China's growing middle class," he says. "Based on the research, we realised there was a big opportunity for us in the market and could identify particular products within our range that suited China's needs."

### 2. *According to the passage, what did FTAs bring to Carman's Fine Foods?*

Koetsier says tariff reductions under Australia's FTAs have given Carman's a competitive advantage by helping the company establish important partnerships in key markets and allowing it to offer high-quality products at a reduced price.

### 3. *What does Koetsier think companies should pay attention to when they start exporting?*

For those starting their own export journey, Koetsier says it's important to do your research and understand the market you are entering. One of the best pieces of advice is to think globally and act globally. Koetsier also says new exporters should consider working with Austrade when starting out.



# 第九课



## 国际贸易术语



### 课文译文

国内贸易相比国际贸易少了很多麻烦。除了其他文化冲突，国内贸易没有法律体制、语言、商业惯例等复杂因素。大量的对合同的误解需要到国际贸易法庭解决，而通过诉讼解决冲突又十分昂贵。

国际贸易合同中急需统一的术语，因此，除了其他部门，国际商会也制定了一套标准的术语和缩略语，即国际贸易术语解释通则。这些术语被以多种主要语言仔细地进行了定义。如果合同按照国际贸易术语进行表达，交易双方的权利和义务就会被更清楚地理解。

国际贸易合同至少应该包括以下条款：

- 描述销售的货物及其运输方式
- 说明运输过程中的损失由谁负责
- 说明由谁负责清关费用
- 说明由谁负责货物运输过程中的保险费用
- 说明由谁负责运费
- 说明由谁负责装卸费用
- 说明由谁承担商检费用
- 说明如果引起合同纠纷，起诉地点或者是仲裁地点在哪里
- 说明应用哪一种法律条款解决合同纠纷

国际贸易术语解释通则已经成为贸易日常语言的重要部分。它们已经在世界范围内被使用在货物贸易合同中，并给进口商、出口商、律师、运输商、保险人以及学生提供从事国际贸易的规则和指南。下面就 2010 版本的 11 条国际贸易术



语解释通则进行简要描述。

### 适用于任何交通方式的准则

**工厂交货** 工厂交货指的是卖方把货物放到买方可以处理的卖方地点或指定地点（即工厂、厂房、仓库等）时，即完成交货。卖方不需要把货物装到任何运载工具上，也不需要为货物办理出口清关手续。

假设我们希望销售给国外客户货物的方式和销给当地顾客的差不多。我方只是将货物放在我方的装货码头，以便买方在约定时间将货物提走，而不提供其他服务。当买方想搬运货物时，买方必须向我方提供装运收据。我方将按运输同类货物的惯例打包并标记货物。我方还将提供出口单据，以便于买方将货物运出国，而我方不参与此过程。买方会承担所有的成本和风险，安排货物运输，并需要按照合同条款进行支付。需要商检的买方必须自己付费并安排商检。如果货物在离开我方码头后有任何损坏，损失由买方承担。在此合同下，我方必须在合同中明确说明是现场交货还是工厂交货。很明显，这种贸易术语节省了卖方大量的时间、费用和麻烦。作为销售方，我们也愿意给予现场交货的客户折扣。

**货交承运人** 货交承运人指卖方把货物交到卖方地点或其指定地点的承运人或者其他买方指定的人手里。交易各方都被尽量具体地告知指定交货地点范围，因为风险从那里即转移到买方。

如果买方不出现在卖方国家，那么对于买方而言，亲自将货物从卖方的装运码头运到负责运送的第一承运人手中十分困难。在这种情况下，卖方有可能同意提供货交承运人服务、包装和标识，以及商业发票，将货物交给负责为买方运货的承运人。通常情况下，买方会要求其安排更多装运服务，虽然合同可能明确提到卖方负责安排这些。当然，买方需要为此支付运费。当货物装上铁路货车或载重拖车，或者（如果是海运或空运）把货物交给负责装运的承运人时，卖方就不再承担费用和 risk。当货物转交给承运人时，卖方必须通知买方货已上路。卖方通常会准备提单或者相应的单据，以及出口、运输、进口需要的文件。一旦货物交给承运人，买方就像现场交货一样了。

**运费付至** 运费付至指卖方在协议地点（如果双方有协议地点）把货物交给承运人或者卖方指定的其他人，卖方必须负责签署运输货物到指定目的地的协议以及任何相关费用。

**运费和保险付至** 运费和保险付至指卖方在协议地点（如果双方有协议地点）把货物交给承运人或者卖方指定的其他人，卖方必须负责签署运输货物到指定目的地的协议以及任何相关费用。

“卖方也需要另外为在运输过程中货物的损失风险进行投保。买方应该注意 CIP 条款下卖方仅需要按最低标准投保。如果买方希望更大范围的保险，需要卖方明确同意，或者自己付费增加保险范围。”

FOB, CFR, CIF 条款适用于海运。如果涉及其他运输方式，这些条款都不适用，即使整个运输过程中一部分是通过海运。交易双方若想安排类似 CFR 条款下



的运输，而承运人又是包括海运、卡车、火车、空运、内河运输等多种运输方式，可以在合同中指定使用 CPT 即货价加付至指定目的地的运费。风险随着货物转交给第一承运人而转移。如果卖方提供的保险想和 CIF 合同一样，那么双方应该在合同中指定使用 CIP 术语，即运费保险费付至指定目的地。

**终点站交货** 终点站交货指卖方在运输工具到达目的地并把货物卸到指定港口或目的地的指定地点并交由买方处理即完成交货。终点站包括任何地点，例如码头、仓库、集装箱堆场，或者公路、铁路或航空货运站。卖方承担所有把货物运到指定港口或目的地的指定地点以及卸货的风险。

**目的地交货** 目的地交货指卖方在运输工具到达指定目的地并做好卸货准备，货物交给买方处理时即完成交货。卖方承担所有把货物运到指定目的地的费用。

**完税后交货** 完税后交货指卖方在运输工具抵达目的地并做好卸货准备，把货物交由买方处理，办理进口清关手续后才完成交货。卖方承担把货物运到目的地的所有费用和 risk，并有义务办理出口和进口清关手续，支付进口和出口的关税，以及办理所有海关手续。

## 海运及内陆水运的规则

**船边交货** 船边交货指当卖方把货物放到装运港买方指定的船边（例如在码头或平底货船上）时即完成交货。当货物在船边时货物损失的风险就转移给了买方，从那时起买方承担所有费用。

如果卖方同意将货物运送到船边，但是不愿意支付装卸费，此术语叫作船边交货。除此之外，FAS 和 FCA 在很多方面类似。卖方必须将货物运送到码头，码头是责任转移点。

**船上交货** 船上交货指卖方把货物放到买方在装运港指定的船上或获得已按此交货的货物时即完成交货。当货物在船上时货物损失的风险就转移给了买方，从那时起买方承担所有费用。

对于买方而言，安排把货物运到本国的海运并不是一种负担，因为海运承运人在附近有很多的机构和代理商。但是 FAS 并不能解决买方的问题。如果买方签的合同是 FAS 条款，买方还必须安排国外的港口和装卸公司进行装卸。装卸公司是专门负责装和卸船上货物的公司。当货物到达港口时，如果不能马上装卸，买方还需要安排仓库保管。因此更科学的方法，是让卖方安排所有在他本国容易做的事情，让买方安排其他事宜。

FOB（船上交货）就是这样，它是十分常用的运输术语。当然，在 FOB 合同条款下，卖方必须照合同规定提供货物，并取得必要的出口单据。卖方需要按惯例包装和标记货物，同时不仅将货物运到码头，还需将货物装上船，并负责所有出口手续。卖方必须将交货通知、提单及其他必要的单据交予买方。卖方承



担货物越过船舷前的损失风险和所有费用，买方承担之后直到目的地的风险和费用。

进口手续、卸载、内陆运输、目的地的海关关税等都是买方的责任。卖方负责装载之前的一切费用，但只有一个例外：如果合同要求装运前商检，那么需买方支付费用。

FOB 条款适用面广，因为此条款考虑到交易双方的需求，安排双方的责任，节省了总的交易费用。

**成本加运费** 成本加运费指卖方把货物放到买方在装运港指定的船上或获得已按此交货的货物时即完成交货。当货物在船上时货物损失的风险就转移给了买方。卖方必须负责把货物运到指定目的港的成本和运费。

双方可能商定卖方负责货物到目的港的运费。卖方可能愿意负担运费，但是不愿意承担路途中的损失风险。因此合同中就应该明确 CFR 条款，或成本加运费。在 CFR 条款中，卖方承担 FOB 条款中的职责，货物装上船后，如果货物损失，卖方不再有责任。合适的船舶按常规路线将货物运到目的地的费用，需要由卖方支付。卖方只需支付常规运费；在路途中产生的其他费用由买方承担。

**成本加运费加保险费** 成本加运费加保险费指卖方把货物放到买方在装运港指定的船上或获得已按此交货的货物时即完成交货。当货物在船上时货物损失的风险就转移给了买方。卖方必须负责把货物运到指定目的港的成本和运费。

“卖方还必须负责为买方的货物在运输途中损失的风险投保。买方应该注意，在 CIF 条款下，卖方仅需要按最低标准投保。如果买方希望更大范围的保险，需要卖方明确同意，或者自己付费增加保险范围。”

如果双方想按照 CFR 条款交易，只是买方希望卖方为运送中可能发生的损失进行投保，CIF 即成本、保险和运费条款将满足这一需求。CFR 和 CIF 条款唯一的不同，是在 CIF 条款下，卖方需要为运输途中的货物支付海运保险。如果买方国内没有有效的可以投保的海运保险，或者是由于文化标准的不同导致买方不容易获得保险（如严格的伊斯兰文化），这一条款的作用很大。

国际贸易术语并不能完全涵盖所有的责任或者照顾到全世界所有地方的惯例。联合国曾试图通过条约使这些惯例标准化。在实际合同中应用国际贸易术语条款时，应该参考《联合国国际货物销售合同公约》（1980年），特别是其中的第九章。



## 关键术语

### 交货回单

交货回单是一份表明到达目的地的货物种类和质量的文件，由买方签署，说



明他们已经收到货物。卖方通常要求买方签署交货回单以表明货物已经按合同规定交付，状况良好。

### 货物运输

货物运输指所有商品、货物、产品等通过包裹、快递和普通信件运输，以及通过铁路、空运、陆运和海运的运输。

### 仲裁

仲裁是指纠纷当事人在自愿基础上达成协议，将纠纷提交非司法机构的第三者审理，由第三者做出对争议各方均有约束力的裁决的一种解决纠纷的制度和方式。双方自愿或根据合同要求，通过公平的第三方听证决定，解决双方的争端。

仲裁条款是合同里常用条款，要求双方通过仲裁程序解决争端。虽然这一条款可能或者没有规定仲裁特定的管辖区，但是它限定双方在法院之外解决争端的方法，因此被认为是一种法庭选择条款。

仲裁在性质上是兼具契约性、自治性、民间性和准司法性的一种争议解决方式。

### 唛头

运输标志又称唛头，它通常是由一个简单的几何图形和一些字母、数字及简单的文字组成，其作用在于使货物在装卸、运输、保管过程中容易被有关人员识别，以防错发错运。

运输标志在国际贸易中还有其特殊的作用。按《公约》规定，在商品特定化以前，风险不转移到买方承担。而商品特定化最常见的有效方式，是在商品外包装上，标明运输标志。此外，国际贸易主要采用的是凭单付款的方式，而主要的出口单据如发票、提单、保险单上，都必须显示出运输标志。商品以集装箱方式运输时，运输标志可被集装箱号码和封口号码取代。

### 承运人

承运人指运送乘客或货物的个人或法律实体，可以租用。海运公司、空运公司、道路运输公司、铁路运输公司都是承运人。

### 提单

提单是承运前发给发货人的票据，由船长、代理商和船主签字，提供包括货物收据的书面证据、运送条件，同时将货物在规定目的港交给提单法定持有人。

提单（有时称作全程提单）是由承运人（如船东或公司船运部门）签发的文



件，表明货物已经上船，通过船运将其送到指定的地点，交到通常已指定的收货人手中。经由公路运输、铁路、空运、海运等交通方式的直达提单包括至少两种不同的模式。这一术语取自名词“单据”，即提供（或即将提供）服务的成本表，动词“装载”，即将货物装上船或其他运输工具。

提单作为交易对象是显而易见的。标准的简式提单是货物运输合同的证据，有以下几个目的：

- 承运合同或租船合同有效的证据，它可能包含发货人和承运人之间合同的全部条款（简式提单作为存在的单据，涉及合同的主要部分；承运人发出的全式提单则包括承运合同的所有条款）；

- 由承运人签字表明货物和合同描述匹配，货物完好（如果船上收货完好，码放整齐运输准备状态良好，那么承运人签字的提单是“清洁的”）；

- 提单同时也是移交文件，表明可以自由转手，但并不作为法律意义上的可转让票据。比如它涉及货物承运的所有法律层面，就像支票和其他可转让票据一样，可以通过背书影响所运货物的所有权。日常生活中这种情况时有发生，比如一个人可能通过商业承运人如 FedEx 空运大量包裹，这是和销售合同中所需承运的货物区分开来的。然而它在特定的时期限定了承运条款，不管谁是提单的实际拥有者和货物所有者。

## 关税

关税指海关对放行的进口货物征收的税。

在经济学中，关税是一种通常与海关相关的税收，针对国家收入而征收的，是强制性的。一般来说关税与税收不同，它不是对个人，而是对具体商品、财务交易、房地产等征收的；因此就有了进口关税、缴纳关税、停止缴税，以及连续缴税等说法，而不是对个人根据其收入而征的所得税。

关税是一种对国际贸易货物征收的间接税。其经济学含义是一种消费税。政府根据进口商品征收的税叫进口税。同理，对出口货物征收的税叫出口税。关税（tariff）实际上是一些货物加上海关税率（税数额），其通常被理解为海关税（customs duty）。

## 商业发票

商业发票是标明货物或服务买卖双方身份，注明包括发票数字、日期、装运时间、货运方式、装运和支付方式的信息，以及包括货物或服务价格、折扣、数量等完备的描述的文件。

商业发票是国际贸易中使用的文件。它是由个人或公司提供的海关申报单，表明通过国际边界的出口商品。虽然没有标准的格式，商业发票通常包括一些具体的信息，比如船运交易双方、运输的货物、生产地、货物的协调机制编号。商



业发票还必须包括发票为真的说明，并签字。

商业发票最初用于计算关税。

### 商业发票实例

COMMERCIAL INVOICE						
SENDER: ABC Company 3 N. Main St. Anytown, State, USA Phone: 999-999-9999 Fax: 999-999-9999 Tax ID/VAT/EIN# nnnnnnnnnn			RECIPIENT: XYZ Company 3 Able End There, Shropshire, UK Phone: 99-99-9999			
Invoice Date: 12 December 2007			Invoice Number: 0256982			
Carrier Tracking Number: 526555598			Sender's Reference: 5555555			
Carrier: GHI Transport Company			Recipient's Reference: 5555555			
Quantity	Country of Origin	Description of Contents	Harmonised Code	Unit Weight	Unit Value	Subtotal (USD)
1,000	United States of America	Widgets	999999	2	10.00	10,000
Total Net Weight (lbs):	2,000	Total Declared Value (USD):	10,000			
Total Gross Weight (lbs):	2,050	Freight and Insurance Charges (USD):	300.00			
Total Shipment Pieces:	1,000	Other Charges (USD):	30.00			
Currency Code:	USD	Total Invoice Amount (USD):	10,000			
Type of Export: Permanent			Terms of Trade: Delivery Duty Unpaid			
Reason for Export: <i>stated reason</i>						
General Notes: <i>notes and comments</i>						
The exporter of the products covered by this document— <i>customs authorization number</i> —declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of United States Of America preferential origin.						
I/We hereby certify that the information on this invoice is true and correct and that the contents of this shipment are as stated above.						
Name, Position in exporting company, company stamp, signature						



## 备注

### 国际商会

国际商会是一个非营利的私人国际组织，意在促进和推动国际贸易和全球化发展。国际商会支持全球经济里的商业活动，关注经济增长、就业机会以及经济繁荣。作为一个全球商业组织，国际商会由多个成员国组成，目的在于发展全球商业。通过成员国委员会等，国际商会能够直接联系各国政府。

为了实现这一目标，国际商会有一系列举措。国际商会的国际仲裁法庭是听



取和解决国际争端的组织。国际商会关于商业规则的写作规定成为银行、市场营销、反腐败、环境管理等领域的最佳实践。国际商会关于政策制定和其他支持工作,使各国政府、联合国和其他全球机构保持和世界商业最新动态的紧密联系。

为全球商业服务的国际商会(ICC),是世界上重要的民间经贸组织,成立于1919年,总部在巴黎。其宗旨是:在经济和法律领域里,以有效的行动促进国际贸易和投资的发展。其工作方式为:制订国际经贸领域的规则、惯例并向全世界商界推广;与各国政府以及国际组织对话,以求创造一个利于自由企业、自由贸易、自由竞争的国际环境;促进会员之间的经贸合作,并向全世界商界提供实际的服务等。

ICC通过其下设的十几个专业委员会和数十个工作组,制订许多国际商业领域的规则和惯例,如国际贸易术语、国际贸易结算规则等,为全世界广泛采用。ICC是联合国的重要对话伙伴,并与其他许多重要的国际组织,如世界贸易组织、欧盟、经合组织、八国集团等,保持着密切的关系,对这些组织在制订有关国际商业的政策时有着重要的影响。ICC为广大商界提供的实际服务如仲裁、临时进口单证系统、贸易信息网等,极大地便利了商界的国际经贸实务操作。

ICC目前在83个国家设有国家委员会,拥有来自140个国家的8000多家会员公司和会员协会。这些会员多是各国和地区从事国际经贸活动的中坚企业和组织。

国际商会中国国家委员会(ICC CHINA)是国际商会(ICC)在中国的机构,代表中国最具活力的国际性企业。

1994年11月8日,国际商会在巴黎举行的第168次理事会会议上通过决议,接纳中国加入国际商会并成立国际商会中国国家委员会(ICC CHINA)。1995年1月1日,由中国贸促会牵头组建的ICC CHINA正式宣告成立。

ICC CHINA目前的会员单位兼顾了国有、集体、乡镇、私营、三资企业等多种成分,包括了制造、外贸、金融、运输、保险、轻纺、商业等领域,较广泛地代表了中国经济的各个部门、各种成分、各个层面。代表中国企业界、金融界参与国际商务事务和各种国际经贸规则的制定等工作,同各国商界、企业、双边和多边国际组织以及包括中国政府在内的各国政府机构展开对话。



## 练习参考答案

I.  
略。





**II.**

1. c    2. g    3. o    4. f    5. b    6. k    7. e    8. i  
9. l    10. d    11. a    12. h    13. j    14. p    15. n

**III.**

1. at the dispose of    2. As a result    3. pick up    4. carry out  
5. free from    6. took delivery    7. calls for    8. in transit  
9. apply to    10. make delivery

**IV.**

1. A stevedore is a company which takes charge of loading and unloading cargos. ( T )
2. The buyer pays the least under FAS term. ( F )
3. If the seller agrees to deliver the goods to a ship, but not to pay for loading them, the term is free on board. ( F )
4. The ICC is a non-profitable government organization. ( F )
5. When delivery is made to the carrier, the seller must notify the buyer that the goods are on the way. ( T )
6. Incoterms are a standard set of terms and abbreviations developed by CISG. ( F )
7. The buyer is responsible for unloading at the named place of destination under DAP. ( T )
8. The only difference between CFR and CIF is that under a CFR contract the buyer must purchase a marine insurance contract to cover the goods while they are on the voyage. ( T )
9. Under CFR, the seller must pay the usual freight rate and any additional costs that arise en route. ( F )
10. If the seller is not to pay for clearing customs, the term is DDP. ( F )

**V.**

1. The buyer will assume all costs and risks and make arrangements associated with the transport of the goods, and must make payment according to the contract terms.
2. If other modes of transport are involved, these terms do not apply, even if one of the legs of the journey is by ship.
3. In a CFR contract, the seller has the usual FOB obligations, and after the vessel is loaded the seller is absolved from liability for damage to the cargo.
4. Normally the buyer will make arrangements for further transportation, though the contract might specify that the seller will make such arrangements.



5. The seller's responsibility for costs and risk of loss will end when the rail car or truck trailer is loaded, or in the case of sea or air transport, when the goods are delivered to the carrier for loading.

#### VI.

2010 年的国际贸易术语解释通则是第八套预先定义的规则，它定义了 11 条原则，比 2000 年版的 13 条减少了。引进了两个新的规则（DAT，DAP），去除了四个旧规则（DAF，DES，DEQ，DDU）。在以前的版本中，这些规则分四组，但是 2010 版的 11 条规则根据交货方式分成了两组。7 条规则都适用于任何运输方式，4 条规则仅适用于水路运输的交易。

#### VII.

略。

#### VIII. 案例问题参考答案

**1. Do you think the settlement of this case appropriate?**

No, the seller should not accept the claim.

**2. Who should bear the loss? Why?**

The buyer. Under a CIF contract, the risk of the goods will be transferred from the seller to the buyer when the goods pass over the ship's rail.

**3. Who should be liable for the damage? Why?**

The carrier should be liable for the damage.

# 第十课



## 合同与要约



### 课文译文

#### 出口成本核算

出口成本计算，可以用来帮助出口商明确当考虑到所有额外的费用时，企业产品在目标市场的竞争力。作为“起岸成本”，它们有利于出口商了解产品所有成本的明细，了解哪些方面可以节省开支，以提高竞争力。出口成本核算应该是企业财务计划活动重要的一部分，特别是结合现金流预测，这些精确的成本计算单将使公司在考虑成本问题时，把市场进入成本考虑在内。

出口成本核算过程从企业产品的工厂交货成本算起，包括生产成本和利润率、包装和唛头成本、出口清关和支付给代理商的佣金。对工厂交货合同而言，出口商仅需考虑这些成本，因为买方负担之后的运输和保险成本。

在其他国际贸易术语下，出口商必须确保每一种术语的成本都计算在成本中。一旦完成出口成本核算，企业可以检查在这些成本中，哪些方面有可能降低成本。例如，DDP 条款下的清关成本如果很高，出口商可以考虑降低其他成本来补偿此部分。这或许需要和代理商谈判减少其佣金，减少营销开支，或者是重新评估产品的生产成本。接下来出口商需要就此和国外合作伙伴和代表协商，决定是否可能以核算的价格销售产品；或者是之后需要做哪些工作来降低成本，保证竞争力。

当买方要求使用不同或者是不熟悉的国际贸易术语时，应当定期核算出口成本，并在每次销售合同中使用。把成本核算单当成动态的文件，考虑到不同的销售量和成本，在有需要的时候，企业能够很快地决定货物起岸价格，充分意识到所有的潜在成本。



备注：服务部门的企业显然成本较少，也不适用于国际贸易术语。然而即使如此，这些企业也应该高度关注所有可能发生的成本，保证实施合同时，所有条款都清楚。

## 报盘

报盘的目的是向潜在客户提供有关企业产品、价格和运输方式的细节信息。因此出口商应该联合企业的相应部门准备报盘，保证提供最新最精确的信息。这一过程包括生产、会计、销售、市场分析、运输以及管理。

报盘有可能是针对海外询盘，也有可能是出口商针对国外购买者的正式报价。报价通常包括以下七个重要部分。

1. 报盘开始于描述所涉及产品的特性和质量，可供销售的数量，以及适用的保证条款和特约条款。
2. 出口商应该明确告知货物出口的包装和标记方式，向买方表明自己将会留心每一个细节，保证货物运输安全。
3. 一种或多种运输方法，如陆上运输、海上运输还是其他可用的运输方法。
4. 产品价格及报价使用的货币。
5. 用于明确交货方式的国际贸易术语（参考国际贸易术语解释通则 2010）。
6. 支付方式的问题，如信用证、赊账、货到付款等。
7. 装船和发货的时间。当报盘将大的订单分为若干次装运时，报盘应该表明货物装运的频率。

报盘的服务条款应当包含所有事务的描述，相关事务计划表以及所牵涉的人事细节。有关赔偿或保险的信息也应该包括在内。

报盘可以口头提交，虽然采用书面报盘能够避免误会，效果更好——邮寄、电子和传真报盘都很不错。企业喜欢采取形式发票的形式提交报盘，因为这样管理方便，一旦买方确定订单，形式发票能够很容易地转为商业发票。如果出口商通过正式的投标过程，参与海外投标，正式的投标文件也被认为是报盘。当报盘提交给买方，买方又在此基础上确定订单，出口商必须履行文件上的所有条款。买方下订单后，买卖双方可以签订合同确定销售条款。

## 合同签订前需要考虑现实问题

从国际贸易术语的解释可以看出，国际贸易合同中有很多契约要求。企业报盘或是签订合约时必须小心谨慎，确保自己有能力履行合同中的要求。特别是没有经验的出口商迫切想获得利益丰富的出口订单，在签订合同时没有多注意自己的义务，很可能后悔。例如，一家英国礼品制造商最近和美国买方签订了 DDP 合同，但是却没有首先建立合同的财务可行性体制。结果货物价格在没考虑运输、保险和进口关税费用的前提下达成。而出口商这时才意识到，一旦签订合同，公



司花费的成本远远高于其报价，因此希望能和买方重新谈判合同。但是可以理解的是，买方指出合同已经签订，出口商应该按合同办事。毫无疑问，英国公司在这次交易中损失巨大。

## 合同

联合国国际贸易法委员会（UNCITRAL）在 1980 年提出了国际货物销售合同公约（CISG），大多数国际贸易合同受到该公约的管制，按照商业合同的规定行事。联合国国际贸易法委员会是联合国最基本的国际贸易法律机构，签订公约的各国将其原则作为本国法律系统的一部分，除非它们明确提出本国不适用于 CISG 规则，否则在公约上签字国的买卖双方必须按公约办事。以下内容是国际合同法律的一些基本原则，并为以后的阅读提供了有用的信息。读者可以参考 <http://cisgw3.law.pace.edu>，即有关国际商业法律的网上数据库，从中获取更多信息。销售合同不仅仅包括销售什么、买卖双方是谁以及销售多少，也包括具体的销售条款（如交货日期、使用的货币和支付方式），并规定合同受到哪种国家法律的约束。

这对国际贸易合同尤其重要，因为它对交易双方都有利，确保了一旦采取法律行动，哪种法律系统适用。“法律选择权”条款可以和“司法选择权”条款并用，买卖双方共同协商合同的诉讼在哪个国家的法庭进行。因此英国出口商和罗马买家的合同可能“受制于英国法律和司法权”。

对欧盟国家而言，如果没有选择可用的法律条款，那么将采用欧盟法作为这个国家的法律进行管理，因为这些国家和欧盟法有“最紧密的联系”。如果司法管辖权不能达成一致，被告通常在本国被起诉。因此由于违背销售合约被起诉的买方会受到卖方国家法律的制约（最紧密的联系），但是也有可能在本国被起诉。应当清楚说明合同的法律基础。

## 合并标准条款

因为合同一般以纸制文书往来为基础，所以建议出口商除了特殊条款外，准备一些销售标准条款，一并写入合同。麻烦的是买方也准备了自己的合同标准条款，并试图以此获得优势。这通常被称作“形式战”，交易双方必须通过谈判达成共识，构建合同的准确条款。

出口商的条款（T&Cs）都应该清楚地说明并和所有文件一起寄给买方，包括报价和订货确认，确认买方订单是按照企业自身的条款成交。同时建议出口商要求买方在这些条款上签字并返回一份副本，确认并同意将这些条款附加到合同中。卖方需要认真检查买方是否再添加先前没有达成一致的自己的新条件。

如果收到的买方函电指明不想按照出口商的条款交易，卖方也应该回复说交易受出口商条款而不是买方条款约束，除非双方能够在这些具体的条款上达成一



致。一旦双方同意这些条款，合同也就成立可以签字了。

需要说明的是，如果标准条款打印在企业发票背后，在英国法律规定下可以认为，从出口商那里收到过几次发票的老客户，十分熟悉卖方条款，因此根据前几次的交易经验，这些条款“默认”作为合同的一部分。

### 要约

每一个销售合同都包括要约，要约既清楚地说明了销售货物的本质，同时也包含了卖方要求的价格。要约必须包含所售货物的型号、数量和质量等细节，同时也可能描述具体零部件，说明“原产地”或者是满足买方的特别需要。

当标明货物价格的同时，出口商应该说明价格的计算方法、使用的货币，同时出具发票和支付方式。在要约阶段需要指明所使用的国际贸易术语，以便弄清楚由谁负责装运、保险和其他费用。

完整的要约还应当包含运输方式、装运港、目的港、货物到达各地的日期等具体细节。同时还应该指明由谁负责安排承运人。

总之，要约应该清楚展现交易中可能出现的各个细节，使买方能很快理解合同条款。用于市场营销的给潜在客户的促销小册子和其他形式的广告，虽不构成要约但可以认为是“邀请交易”。换言之，就是促销资料的目的是得到询盘，以后可能据此提供要约，因此它们自身并不构成合同的基础。

### 还盘

买方接受要约后可能会有三种行为。一是接受要约签订合同；二是通过各种理由拒绝要约；三是大体接受要约，但是需要添加其他条款、条件等内容。第三种情况为买方还盘，而不是接受最初的要约。接下来由出口商决定是否接受买方还盘，还是只坚持原来的要约。合同形式之争至此开始，双方需要就合同的具体条款进行谈判。

买方或许会决定接受买方还盘，但是必须明确新要约中的所有财务和法律约束。

### 成交

成交意味着买卖双方都同意了销售合同中的具体条款，形成了具有法律约束力的合同，且这一合同不经双方书面同意不能更改。沉默或者是不响应报盘，在英国的法律下不能认为是接受了报盘。卖方也不能认为在给定的一段时间后，如果买方没有回应，报盘被自动接受。接受合同必须是收到报盘的当事人根据报盘的条款，做出书面同意。虽然口头回复也生效，但书面确认提供给买卖双方合同的书面证据，从而保障交易安全。



### 违背合约

接受报盘意味着产生了具有法律约束力的合同，在没有违约的情况下，合同约定的条款必须得到履行。违约可以是无意的或故意的，不管什么情况都意味着法律追索权的存在。例如，如果发现卖方不按照合同的规定销售不合标准或者是有瑕疵的商品，买方有权利要求卖方更换不符合合同规定的产品。然而，如果一方很明显地不想履行合同中的义务，这种行为被视为故意违约，可以被认为是偷窃或是欺诈。

### 出口订单流程小结

下面的步骤总结了出口订单流程的主要部分，包括从接受询盘到收到货款。这是普遍使用的出口订单流程，根据合同所销售货物的特点可以有所变化。例如，如果买方准备提前支付现金，第六条并不需要。不过这十一条都有利于读者快速学会有效的出口订单管理。

1. 来自国外买方的询盘
2. 出口商决定是否需要产品修正，包装和标签有何特殊要求
3. 保证交易顺利进行的出口成本核算
4. 递交给买方的书面报盘
5. 来自买方的订单
6. 买方提供的信用证细节以及出口商核实其信用评级
7. 出口商接受订单
8. 出口商按订单生产货物并包装出口，确保采取合适的唛头和标签
9. 安排承运人和货物运输
10. 出口商提供并检查相关的支付、运输、保险和海关文件
11. 出口商将货物运给买方，取得货款

### 网上交易

有数据表明，截止到 2004 年底，网上交易额将超过 3 万亿美元，因此必须保证所有在“网络空间”的交易都有明确的法律基础。必须承认的是，企业和企业的交易（即 B2B）（包括进出口），并没有企业和客户（即 B2C）交易的规模大。然而现在越来越多的交易在网上实现，因此企业必须来了解通过互联网交易的法律和合同规定。

联合国国际贸易法委员会（UNCITRAL）针对网上交易推出了两个主要的《示范法》。《电子商务示范法》规定了纸版文件的主要目的，明确了电子版本同样有效的场合。2001 年 7 月生效的《电子签名示范法》，同样明确了哪种网上签名是合法有效的。进出口商在签订任何形式的网上国际贸易合同之前，必须咨询相应的法律顾问。



## 关键术语

### 现金流

现金流(也称作净现金流)使企业在给定的时间内(通常和特定的项目有关),接收和支付现金后的余额。现金流的测量可有以下用途:

- 评估企业或项目的状态或绩效;
- 决定流动性问题。赢利并不一定意味着流动性好。企业即使赢利,但是如果资金短缺,依然可能破产;
- 产生项目回报率。项目投入和产出的现金流的时间,是作为金融模型中的投入存在,如内部报酬率、净现值;
- 检验企业的收入和增长,因为权责发生制会计这一概念并不代表经济现实状况。同样的,现金流可以用来“确认”权责发生制会计所产生的净收入。

现金流这一通称,根据不同的背景有多种用途。分析者和使用者会采用不同的现金流定义。普遍术语(相对标准的定义)包括经营现金流量(operating cash flow)和自由现金流量(free cash flow)。

### 小册子

小册子是一种传单式的广告,其中包含地点、事件、旅馆、产品、服务等信息的广告。它们通常语言简洁,设计引人注目。直接邮寄和贸易展览是散发小册子,推销产品或服务的常用方法。在旅馆和其他旅游者众多的地方,册子架或展台通常都会摆放去公园或者其他景点的旅行建议。最常见的两种小册子类型包括单页和多页手册。

### 赔偿金

赔偿金是对于 B 所遭受的特定损失, A 对其的赔偿总和。赔偿方(A)或者可能并不为被赔偿方(B)所遭遇的损失承担责任。赔偿形式包括现金支付、修理、换货、修复。

按照一般说法,赔偿金被认为是赔偿或补偿的同义词。在法律概念上,赔偿金有特定的含义,即根据合同赔偿给另一方在合同实施过程中遭受的损失。

### 投标

企业根据合同规定,通过特定的项目(如建筑工程)寻求合适价格和相应条款的过程。不公开的报盘,包括企业信息、项目描述、报价等被称之为公开招标或投标。参考:反向拍卖(reverse auction)、A 合同、报价邀请函(Request for





Quotation)。

- 法定货币，货币的术语
- 投标报价，用来收购公共企业
- 招标，意味着公共采购，是公共法律监管的机构（如当地权威机构、学校、医院、公用工程等）购买运作所需的商品或服务的方法。招标受到欧盟以及不同国家法律的监管。

### 出口通关

出口通关即结关，习惯上又称清关，是指进口货物、出口货物和转运货物进入或出口一国海关关境或国境必须向海关申报，办理海关规定的各项手续，履行各项法规规定的义务；只有在履行各项义务，办理海关申报、查验、征税、放行等手续后，货物才能放行，货主或申报人才能提货。完成海关入境手续，使货物从海关扣留到进口商手中。

同样，载运进出口货物的各种运输工具进出境或转运，也均需向海关申报，办理海关手续，得到海关的许可。货物在结关期间，不论是进口、出口或转运，都是处在海关监管之下，不准自由流通。

### 佣金

佣金是支付给代理商的报酬。代理商是达成交易（包括销售或购买资本、服务等）的个人、经纪人，或者金融机构。

佣金作为提供服务或销售产品的报酬，常用来嘉奖销售人员。佣金根据销售货物的价款的一定比例提成。佣金比例通常指根据管理层和销售人员达成的一致协议，实现特定的目标后的提成。

仅仅采用佣金，或者在工资之外的佣金等提供货币补偿，而非简单固定工资，是为了激励员工最大程度投入工作。具有佣金制度的行业一般包括汽车销售、房地产销售、保险经纪和许多其他销售类工作。

### 赊账

它指没有票据，抵押，或其他正式书面形式证明其负债的赊账。因为这种方式对供应商明显有风险，买方必须诚信。

### 形式发票

形式发票是供应商销售或装运之前开出的发票，意在提醒买方货物的种类的数量、商品价值和其他重要规定。形式发票通常使用在（1）和报盘一起的初期发票（2）配合海关要求装运样品、广告资料等。

在交易中，形式发票是卖方承诺按照特定的价格和条款，将货物卖给买方的



文件。它用于表明交易的价值。形式发票并不是真正的发票，因为它不被卖方记作应收账款，也不被买方记作应付账款。

销售报价以形式发票的样式出现，有别于商业发票。形式发票用于产生真实的销售，在正式使用商业发票前使用。形式发票的内容大多和商业发票相同，通常来讲是具有约束力的协议，虽然价格在最后销售前可能会发生变化。

银行通常以形式发票为依据，开立信用证，或方便进口商提前通过银行付款。

## 备 注

### 联合国国际贸易法委员会

货物和服务购买的示范法：联合国国际贸易法律委员会于 1994 年采用该法，各国立法机构使用该法采用新的或调整过的政府购买、最大化投标者的参与，保证决策制定的客观性，以及规则和执行过程的透明性。

联合国国际贸易法律委员会（UNCITRAL）于 1996 年在召开的联合国大会上成立，意在“推动国际贸易法律的不断协调和统一”。联合国国际贸易法律委员会秘书处设在奥地利维也纳。

它分三个层级展开工作。第一层级是联合国国际贸易法律委员会本身，委员会每年都会召开年度会议。第二层级是政府间工作组，工作组不断开展联合国国际贸易法律委员会的工作计划。第三层级是秘书处，秘书处支持其他两个层级的准备工作，并具体实施相关工作。

联合国国际贸易法律委员会是：

- 协调这一领域内组织工作顺利展开，鼓励组织间合作
- 推动在现有国际惯例、现有示范法和统一法的更广泛参与和接受
- 准备和推动实行新的国际惯例、示范法和统一法，促进法律编纂，通过和这一领域各大组织的合作（如果合适），推动国际贸易条款、惯例和实践的更广泛的接受程度
- 推动并确保国际惯例和统一法在国际贸易法律领域内的解读一致和有效应用
- 收集并宣传有关国家法律和现代法律发展的相关信息，包括国际贸易法律领域的法律案例
- 建立并保持和联合国贸易与发展会议的紧密联系
- 保持与联合国其他机构、国际贸易专门机构的联络
- 在符合其发展需要的情况下，采取其他行为



### 联合国国际货物销售合同公约

国际货物销售合同公约于 1980 年实施生效,建立了统一的法律规定,管理国际销售合同和权利。国际货物销售合同公约适用于两个不同国家的所有商业合同,只要两个国家参与修订了该惯例。

国际货物销售合同公约 (GISG) 是建立了统一的国际销售法律规定的条约。截至 2008 年 7 月,已经有占世界贸易的大部分份额的 71 个国家批准了这一条约,使得这一条约成为最成功的国际统一法之一。日本是最近接受这一公约的又一个国家。

国际货物销售合同公约使出口商免于法律困扰,通过选择国际货物销售合同公约作为“交易双方、法院、仲裁机构都可以依靠的,可被接受的独立法规”。

国际货物销售合同公约作为伟大的立法成果,以及统一国际销售法律中“目前为止最成功的法律文件”,绝大多数是因为它的灵活性,即允许合同缔约国对于特定的产品采取例外原则。这一灵活性确保拥有完全不同法律传统的国家,同样可以采用统一的法典。许多在国际货物销售合同公约上签字的国家都声明有保留地使用这一条约的范围,虽然大多数国家毫无保留地使用这一惯例。



### 练习参考答案

#### I.

略。

#### II.

1. d    2. f    3. p    4. j    5. h    6. g    7. a    8. c  
9. e    10. i    11. b    12. k    13. n    14. o    15. l

#### III.

1. guilty of                      2. comply with                      3. has no intention of  
4. turned down                      5. In the event of                      6. take place  
7. in question                      8. associated with                      9. broken down into  
10. in principle

#### IV.

1. The export costing sheet should be used in every sales situation where a buyer stipulates a different or unfamiliar Incoterm. ( F )
2. Only the exporting department should be engaged within the exporting company in the preparation of the quote. ( F )



3. The quotation can be submitted verbally, and it is not good practice to send written quotations. ( F )
4. The pro-forma invoice is the same in function with a commercial invoice. ( F )
5. This is particularly important for international trade contracts to ensure that they have agreed on the system of law to be used in the event of legal action being taken. ( T )
6. The “battle of the forms” means the two parties negotiate to agree common ground and the exact terms that will constitute the contract. ( T )
7. The seller must take care to check that the buyer does not insert any conditions of his own in the contract without prior agreement. ( T )
8. The promotional materials are the basis of a contract. ( F )
9. Acceptance of the offer commits both the buyer and the seller to the specific terms of the sale and forms a legally binding contract that cannot be amended unless the two parties agree in writing to make the changes. ( T )
10. Silence, or lack of response to the offer, can be considered an acceptance under UK law. ( F )

#### V.

1. The company may prefer to submit quotes in the form of a pro-forma invoice for ease of administration as the pro-forma details can be simply transferred to a commercial invoice when the order is placed.
2. Once the quotation has been submitted to the buyer, the exporter is committed to fulfilling all the terms contained within the document should an order be placed on the strength of it.
3. The buyer, understandably, pointed out that the contract had been agreed and that the exporter was bound to its terms.
4. Difficulties may arise when the purchasing company also includes its standard terms and conditions and tries to gain the upper hand.
5. The exporter is advised to prepare some standard terms and conditions of sale that can be incorporated into the documentation in addition to the specific terms of the contract.

#### VI.

在一般的法律体制中，合同（在一些行政辖区被非正式地称为协议）是一个具有法律意义的协议，由双方或多方签署，每一方都愿意承担一项或多项法律义务。合同要素包括“要约”以及“成交”，由有法人资质的“主管人”交换“意见”以便产生“共同责任”。

**VII.**

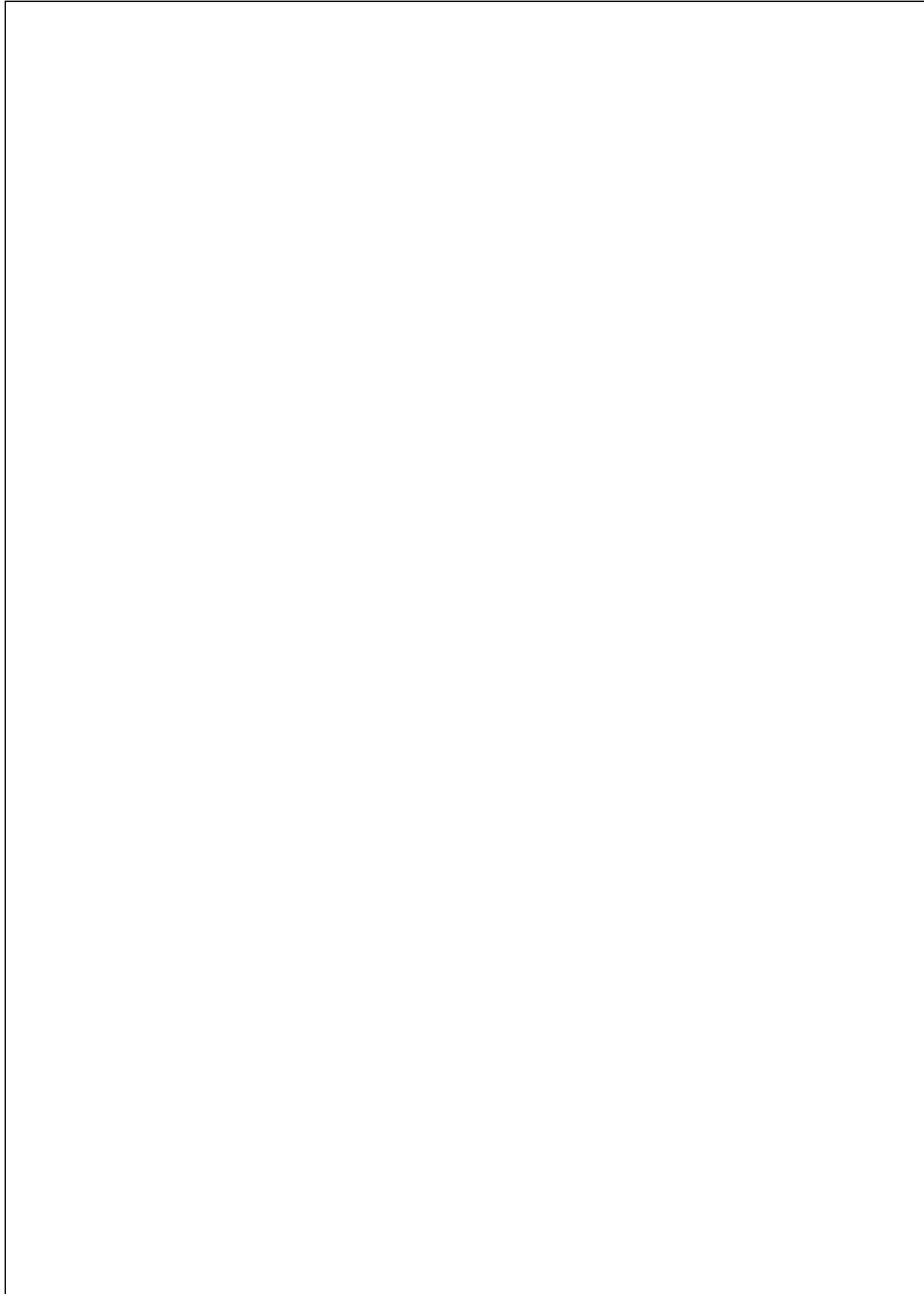
略。

**VIII. 案例问题参考答案****1. *If you were an arbitrator, how would you rule? Why?***

If I were an arbitrator, the verdicts would be as follows: the contract has been established, the reasons are: (1) Germany and China are members of the United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods, the exchanged emails by the two sides did not rule out the convention, so the case should be subject to the convention restraint. (2) German supplier's offer is irrevocable. The reasons are: Shanghai Foreign Project Contracting Company had explicitly stated the invitation of the offer. The German Supplier was aware of the intention of Shanghai Foreign Project Contracting Company and sent an offer to Shanghai Foreign Project Contracting Company, that's to say Shanghai Foreign Project Contracting Company had reasons to believe that the offer was irrevocable and act in line with the trust to participate in the bid. The validity of an offer was not provided, so within a reasonable time, it should be deemed valid. In this case it should be several days after the opening of the bid. (3) Shanghai Foreign Project Contracting Company immediately rejected the German supplier's withdraw, which was sent on October 20th, so the withdrawn was not established. The Convention states: the receiver of an offer has reasons to trust that an offer is irrevocable, and has acted in line with what is going on, and then the offer is irrevocable. (4) China won the bid and immediately notified the German side to accept, then the two sides set up a contract.

**2. *If the offer was sustained, what should the German suppliers do?***

German supplier should obey what they said in the offer, and set a contract with Shanghai Foreign Project Contracting Company. That is to say, the context of contract between Shanghai Foreign Project Contracting Company and the German supplier is the offer that given by the German supplier on October 5th.



# 第十一课



## 付款方式—1



### 引言

如果出口商并不从出售的货物和服务中取得报酬，那么所有市场营销、市场调研、定价、物流、文件准备的努力都是白费。得到付款是国际贸易中最重要的一环，不花功夫保证支付顺利的企业迟早都会陷入困境。因此这一章意在介绍国际贸易中使用的不同的付款方式，包括有关便利买卖双方资金流动的机制，这将提高双方的交易安全。针对传统生产企业的支付方式也可用于服务提供者。

### 付款方式的选择

从海外买家获得付款是国际贸易的基本要求之一。充分了解收不到账款的风险远远高于国内贸易，这也是十分重要的。出口商基本上不可能和买方用同一语言交易，有同样的企业文化以及同样的金融/法律环境，因此双方交流可能造成的误解不容小视。

国际贸易通常采用四种主要的支付方式，虽然根据环境的变化每一种方式都有不同的变化。每一种方式（预付、跟单信用证、跟单托收和赊账）的安全程度和风险对进出口商都不同，因此交易双方都必须保证充分理解彼此同意的支付条款和合同中规定的自身义务。

### 预付款

预付款，即提前付款，是卖方最喜欢的支付方式，但是这一方式买方最不喜欢。因此，为了能按这种支付方式达成一致，要么是卖方非常强势，如卖方是唯一的供应商；要么是买方非常弱势，如其曾有糟糕的信用记录。在收到货物前用



现金支付对于进口商风险很高，但是买方如果不能强势到在谈判中赢得更好的条款，这一方法是唯一可行的办法。预付款方式通常是订货付现或者是发货付款，虽然出口商有时会要求对方订货时交纳一部分定金，并在约定的时间内将余款付给卖方。

对于出口企业而言，预付款是很有用的融资方式，特别是收到的预付款足够其购买原材料、零部件或履行订单需要的货物，而不用完成订单补充库存时。在这种情况下，当货物是机械或资本设备，而不是现成的消费品时，买方可能要求卖方提供预付款保证（APG）。从某种程度而言，这种保证使进口商拥有了一定的安全保障，以防出口商不按照要求交货。

预付款支付方式对于同属于一家企业分支机构的交易双方是很有帮助的，因为买卖双方彼此十分信任，买方也不会顾虑出口商利用预付款为其融资。

备注：预付款支付方式对进出口商都有可能造成麻烦。例如，进口商提前支付服务费用，结果出口商并不兑现服务。也可能出口商先使用预付款为货物生产融资，结果耽误了生产和发货。这将造成出口商违约，交易双方都不满意。

### 赊账

赊账这种支付方式和预付款完全不同，在进口商支付任何费用之前，进口商就拥有了出口商所发的货物。因此出口商面临着 30 天、60 天、90 天甚至更长时间（时间的长短由约定的信用期限决定）收不到货款的风险。结果买方因自己在一定时间内不需要付款、出口商需要从自行融资中获利，而出口商还必须承担进口企业不能够履行财务义务的风险。

因为允许买方以这种支付方式交易使得出口商风险极高，因此通常只有当买方拥有非常好的信用评级，或者供应商非常了解买方时，赊账交易才可能发生。欧盟国家的企业之间采用这种支付方式也很常见，主要是因为欧盟交易环境宽松，容易获得彼此的信用信息。

### 汇票

在讨论更为复杂的支付方式，即跟单信用证和跟单托收之前，不妨先来看看汇票的本质，它是国际贸易最重要的单据之一。

国际上通用的汇票的定义是：由出票人签字并交给付款人的书面无条件指令。汇票要求付票人按照要求（在固定或可决定的未来的时间内），付一定数额的款项给指定收款人。因此，汇票是买方履行支付义务的凭证，是托收过程中最重要的金融单据之一。例如，SLM 贸易公司和美国好又多公司签订了买卖合同。SLM 公司签发了自己为收款人的汇票，并将汇票交给进口商银行，指示银行收到汇票即付款（即期汇票），或者在约定的时间内付款（远期汇票）。

进口商银行将汇票转交给买方，买方签字后，就承兑了汇票并同意按照其中





的规定付款。受到约定时间的限制，出口商可能还需要等待一段时间取得货款，从而加大了因为买方违约或无力付款导致的收不到货款的风险。

如果能从进口商银行获得买方承诺付款的保证，此风险将大大降低。经过“保付”后的汇票涵盖了买方不愿意或不能够支付货款的情况，但是并不包括银行本身不愿支付费用的可能性。为了降低这一特殊风险，出口企业往往在自己国家的银行（有可能是自己的银行）对汇票进行“贴现”。这实际上意味着从全额中扣除银行的行政管理费用或处理费（折扣），企业将汇票便宜卖给了出口企业银行。出口商因而很快获得货款，银行则承担了交易风险。如果出口企业使用这种支付方式，那么在销售定价时必须考虑折扣成本，以防交易过程中产生的费用远远高于收益。

通过购买汇票，银行就参与了所谓的“承兑信用”交易，成为汇票的“法定持有人”，即汇票到期时，只要满足以下条件，银行就有合法权利获得货款：

1. 银行获得汇票时，汇票既没有过期又没有被拒付；
2. 银行善意取得汇票，在购买汇票时并不清楚汇票的价值、有效期会受到任何影响。

### 单据丢失

前面提到的即期汇票和远期汇票都有这样的条款（“见一不付二”）。这些条款是以防汇票丢失使交易造成昂贵的延误。例如，银行可能会寄出两张相同的汇票，第一张汇票说明收到者可以忽略第二张汇票，也就是说明第二张汇票自动失效。这一过程减少了汇票在邮寄过程中丢失等原因造成的买方不能获得装运单据的风险。如果两张汇票都到了买方手中，其中一张显然多余，因为买方接受的汇票与托收行转来的汇票一样。

### 汇票抗诉

如果买方不接受或者拒付汇票，出口商可以诉诸如“抗诉”的法律行为。抗诉是正式的法律程序，可以一定程度上保护卖方权利，但是并不能保证出口商最终能够收到货款。汇票抗诉需要能够将汇票重新交给进口商本人的公证人。假定买方还不接受或者拒付汇票，需要列出其原因，并向公众（如商业媒体）说明。那么这不仅使进口企业蒙羞，同时也提醒其他与之正在交易的企业，该企业不可信。这一系列麻烦会使买方逐渐失去生意，因此汇票抗诉是大多数买方极力避免的情况。

汇票抗诉的影响在每个国家都不同，出口商在汇票抗诉前，需要调查程序、成本和可能的影响。出口商还应该认识到，除非是托收的特别要求，银行并没有提出抗诉的义务，即使买方已经清楚地拒付了汇票。



### 跟单托收

跟单托收的目的，是托收行（collecting bank）从进口商处取得货款以交换商业单据和金融单据前，货物依然保证在出口商的掌握中。当双方同意采用跟单托收时，出口商需要将货物运给进口商，并将所有相关的商业单据寄给托收行。这些商业单据包括提单、发票、保险和装运单，同时也包括金融单据如汇票、本票等。

跟单托收比光票托收安全，后者只凭财务单据就要求买方付款，因为银行只有在收到进口商针对即期汇票或者远期汇票的付款或承兑后，才能给予进口商单据。通常情况下，在得到付款（付款交单 D/P）后，银行只会将单据交给进口商，虽然在某些情况下买方承兑汇票后可能需要转交单据（承兑交单 D/A）。托收行会审核由出口商提交的单据细节，要求按照托收条款行事。

一旦托收行提交了所有托收的单据，不管进口商是否接受货物或付款，都必须立即通知寄单行（remitting bank）事情进展。寄单行需要立即收到“托收款项情况通知书”，并通知给出口商。

托收过程中银行的角色和义务，在国际商会出版的《托收统一规则》（国际商会第 522 号出版物）中都有详细描述。

在很多方面，跟单托收和信用证类似，都可以依靠银行互换单据和获得付款。然而，跟单托收对于出口商安全系数较低，因为在收到货款前充满了交易风险，同时在进口商决定支付前，出口商还需要为销售融资。



## 关键术语

### 日常消费品

在经济学中，任何生产出来最终被消费者购买，满足消费者当时的需要的商品都叫消费品或最终产品。消费品是最终消费掉的产品而不是用于生产其他产品的产品。例如，卖给消费者的一台微波炉或一辆自行车是最终产品或消费品，但是用于某些产品的生产中的零部件是中间产品，例如用于进一步生产的面料或晶体管。

在测量国民收入和产出时，“最终产品”仅包括新产品。例如，GDP 不包括前一年计算过的产品，以免因二次或三次交易造成的双重计算生产。这里经济学关于货物的定义也包括服务。

制成品是以任何方式加工成的产品。因此它们不是原料，但是包括中间产品和最终产品。

### 信用等级

信用等级是对债务人信用的评估，尤其指对企业或政府而不是个人消费者的



评估。由信用评级机构进行债务人还款能力以及拖欠可能性的评估。个人信用可靠性的评估叫信用报告，由信用咨询公司或消费者信用评级代理机构代理，给出信用分值。

信用等级由信用评级机构来决定。信用等级是信用评级机构对公司或政府的定性和定量的评估，包括他们的分析家获得的非公开信息。

信用等级不是建立在数学公式上的。信用评估机构用判断力和经验来决定给一家公司或政府评级时什么信息应该公开和保密。个人和公司用信用等级信息帮助他们购买公司或政府的债券，以决定政府有无能力偿还债务。

差的信用等级表明，在分析了其历史和长期经济展望后，信用评估机构认为这家公司或政府有很高的违约风险。

### 即期汇票/远期汇票

当汇票承诺立即支付汇票持有人时，叫即期汇票。活期存款账户支票是即期汇票。当汇票承诺延期支付汇票持有人时，叫远期汇票。

即期汇票即见票即付的汇票。包括载明即期付款、见票即付或提示付款以及未载明付款日的汇票。逾期后再经承兑或背书的汇票，对该种承兑人或背书人而言，应视为即期汇票。

即期汇票是指以提示日为到期日，持票人持票到银行或其他委托付款人处，后者见票必须付款的一种汇票，这种汇票的持票人可以随时行使自己的票据权利，在此之前无须提前通知付款人准备履行义务。

即期汇票其具体又包括在汇票上明确记载“见票即付”字样、未记载付款日期和汇票上记载的到期日与发票日相同三种类型。

### 公证人

公证人是律师或者经过法律培训后国家准许其从事法律事务的个人，尤其指签名和文件的作证人。公证的从业形式根据地方法律体制有很大不同。

### 保付加签

保付加签指经过担保的汇票。

### 支票能否兑现通知书

它指承兑行或代收行发给开户行或发出行的书面确认书（发出行发出一个或多个托收文件），说明付款人是否支付。

### 预付款

预付款指买方在货物发出前即付款的一种贸易方式。在买方的信用等级未知



以及买方不能开立信用证的情况下使用。为了方便，小额订单也适用。

## 汇票

国际贸易结算，基本上是非现金结算。使用以支付金钱为目的并且可以流通转让的债权凭证——票据为主要的结算工具。是由一人向另一人签发的书面无条件支付命令，要求对方（接受命令的人）即期或定期或在可以确定的将来时间，向某人或指定人或持票人支付一定金额。

汇票（Bill of Exchange, Draft）是出票人签发的，委托付款人在见票时或者在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。

从以上定义可知，汇票是一种无条件支付的委托，有三个当事人：出票人、付款人和收款人。

汇票是开票人给予付款人，要求付款人将一定金额付给收款人的书面命令。最常见的汇票是支票，支票是由银行付款，银行见票即付。汇票最初是在国际贸易中使用，是一方要求其所在银行在未来特定的时间内，支付给收款人特定金额的书面命令。在纸币使用以前，汇票是国际贸易十分重要的一部分。汇票是非常古老的一种支付工具：它们曾经在中世纪商品展览会上被使用，如法兰克福商品展览会。

汇票是随着国际贸易的发展而产生的。国际贸易的买卖双方相距遥远，所用货币各异，不能像国内贸易那样方便地进行结算。从出口方发运货物到进口方收到货物，中间有一个较长的过程。在这段时间一定有一方向另一方提供信用，不是进口商提供贷款，就是出口商赊销货物。若没有强有力中介人担保，进口商怕付了款收不到货，出口商怕发了货收不到款，这种国际贸易就难以顺利进行。后来银行参与国际贸易，作为进出口双方的中介人，开出信用证，一方面向出口商担保，货物运出口，开出以银行为付款人的汇票，发到银行，银行保证付款，同时又向进口商担保，能及时收到他们所进口的货物单据，到港口提货。

各国都对票据进行了立法。我国于1995年5月10日通过了《中华人民共和国票据法》，并于1996年1月1日起施行。票据可分为汇票、本票和支票。国际贸易结算中以使用汇票为主。

### 发票人，出票人，开票人（汇票等）

出票人是开立票据并将其交付给他人的法人、其他组织或者个人。出票人对收款人及正当持票人承担票据在提示付款或承兑时必须付款或者承兑的保证责任。

出票人的分类：

银行汇票的出票人为经中国人民银行批准办理银行汇票业务的银行；

银行本票的出票人为经中国人民银行批准办理银行本票业务的银行；

商业汇票的出票人为银行以外的企业和其他组织。



### （支票、汇票等的）付款人

付款人指收到汇票的个人或公司，需要支付汇票上所示的金额。

### 收款人/领款人

收款人/领款人指收到付款，例如现金，支票，汇款单，或者本票的人。

### 本票

本票（Promissory Note）是一项书面的无条件的支付承诺，由一个人作成，并交给另一人，经制票人签名承诺，即期或定期或在可以确定的将来时间，支付一定数目的金钱给一个特定的人或其指定人或来人。

最常见的本票是银行本票，这种本票由银行开出，持票人凭票取款。出票人（开票人）通过本票，承诺在特定的日期，将特定的金额无条件支付给收款人（受益人）。因此关于本票重要的几点是 1）无条件支付命令；2）特定的金额；3）持票人凭票取款；4）在特定日期支付。

我国《票据法》对本票的定义，指的是银行本票，指出票人签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定金额给收款人或者持票人的票据。

本票又可分为商业本票和银行本票。商业本票是由工商企业或个人签发的本票，也称为一般本票。商业本票可分为即期和远期的商业本票一般不具备再贴现条件，特别是中小企业或个人开出的远期本票，因信用保证不高，因此很难流通。银行本票都是即期的。在国际贸易结算中使用的本票大多是银行本票。

国外票据法，允许企业和个人签发本票，称为一般本票。但在国际贸易中使用的本票，均为银行本票。银行本票都是即期的。一般本票可以是即期的或远期的。

而狭义的外汇中的本票仅指银行本票，不包括商业本票、个人本票。本票的出票人必须具有支付本票金额的可靠资金来源，并保证支付。

#### 本票的用途

1. 商品交易中的远期付款，可先由买主签发一张以约定付款日为到期日的本票，交给卖方，卖方可凭本票如期收到货款，如果急需资金，他可将本票贴现或转售他人。

2. 用作金钱的借贷凭证，由借款人签发本票交给贷款人收执。

3. 企业向外筹集资金时，可以发行商业本票，通过金融机构予以保证后，销售于证券市场获取资金，并于本票到期日还本付息。

4. 客户提取存款时，银行本应付给现金，如果现金不够，可发给存款银行开立的即期本票交给客户，以代替支付现钞。



### 光票托收

托收按是否附带货运单据分为光票托收和跟单托收两种。

光票托收是指出口商仅开具汇票而不附带货运单据的托收。主要用于货款的尾数、样品费用、佣金、带垫费用、贸易从属费用、索赔以及非贸易的款项。

哪些情况下宜选择光票托收

- 贸易、非贸易项下的小额支付；
- 在国内不能兑换的外币现钞（含残币）；
- 外汇支票、本票、国外债券、存单等有价值凭证的托收业务；
- 不能或不便提供商业单据的交易，如寄送样品、软件等高科技产品交易、时令性商品交易，以及服务、技术转让等无形贸易。

### 汇出行：寄单行

它指把汇票寄给海外银行进行托收的银行。

### 承兑信用

承兑信用除了规定的单据，还要求期票的跟单信用证。

### 代收行

它指除了汇出行（寄单行）之外的任何参与汇票以及/或单据托收的银行。

### 通知行

银行签发信用证后，联系通知银行，通知银行代表开证银行，告知受益人信用证期限等，通知银行本身并不为信用证付款或担保。

通知银行简称通知行，它是指受开证银行的委托，将信用证转交出口人的银行。它一般是出口人所在地银行，有时也可能是外地的银行。如香港某银行指定其在深圳的联行、分行或代理行为限制议付行，由其直接用挂号信邮寄信用证正本给受益人北海的某进出口公司。这家深圳的银行就是外地的通知行。《跟单信用证统一惯例》第 500 号版本第七条 A 款“信用证可经另一家银行（“通知行”）通知受益人，而通知行无须承担责任，如通知行决定通知信用证，它应合理审慎地核检所通知信用证的表面真实性。如通知行决定不通知信用证，它必须不延误地告知开证行”。B 款“如通知行不能确定信用证的表面真实性，它必须不延误地告知从其收到该指示的银行”，说明它不能确定该信用证的真实性。如通知行仍决定通知该信用证，则必须告知受益人，它不能核对信用证的真实性。

### 跟单信用证

跟单信用证，有时也称为“银行家的商业信用证（banker's commercial credits）”



及“银行商业信用证（commercial letters of credit）”，为国籍货物买卖的卖方提供担保，确保他能够在货物装运后获得付款，即使买方无法付款或买方的票据被拒收（dishonoured）。

一单涉及跟单信用证的国际货物买卖通常涉及以下流程：

货物买方在他本国向他的银行（开证行）按该银行的标准格式以另一国的卖方为受益人开立信用证。信用证开立涉及开证行支付货物合同价款或承兑或议付卖方按该金额开立的汇票（例如：支票）的承诺。开证行可能要求买方为其对卖方的预期支付责任提供保证金，或也可能依赖买方的良好信誉。开立信用证的标准条件通常是向银行缴纳针对货物的一笔费用以及和货物相关的装运单据。一旦开证行同意开立信用证，他要求在卖方国家的通知行告知卖方以其为受益人的信用证的可立。通知行也可能承担向卖方付款的义务，在此情况下信用证是“保兑”的（相反为“非保兑”的）。此后卖方向通知行提交装运单据（包括货物发票、提单或海运单以及，在 CIF 条件下的海运保险单，等等）。如果备齐单证，通知行通过支付、承兑或议付买方开立的汇票而向卖方支付货款。随后通知行将装运单据递交开证行，开证行随后向买方交单，使得买方能够在卸货港接受货物。开证行开立信用证是收费的，当然最终费用由买方承受。

### 跟单托收

托收按是否附带货运单据分为光票托收和跟单托收两种。

跟单托收是指在卖方（出口商）所开具汇票以外，附有货运单据的托收。跟单托收又可进一步分为承兑交单（D/A）和付款交单（D/P）。

承兑交单即出口商（或代收银行）向进口商以承兑为条件交付单据；

付款交单则是出口商（或代收银行）以进口商付款为条件交单。

### 开证行

开证行是指接受开证申请人的要求和指示或根据其自身的需要，开立信用证的银行。开证行一般是进口人所在地银行。开证行是以自己的名义对信用证下的义务负责的。

虽然开证行同时受到开证申请书和信用证本身两个契约约束，但是根据 UCP500 第 3 条规定，开证行依信用证所承担的付款、承兑汇票或议付或履行信用证项下的其他义务的责任，不受开证行与申请人或申请人与受益人之间产生纠纷的约束。开证行在验单付款之后无权向受益人或其他前手追索。

### 保兑行

保兑银行，通常称为保兑行，是指出口国或第三地的某一银行应开证行的请求，在信用证上加注条款，表明该行与开证行一样，对收益人所提示的符合信用



证规定的汇票、单据负有付款、承兑的责任。保兑银行通常是由通知银行担任。

保兑银行是银行业务的专用名词。在商业活动中, 银行信用要高于商业(企业)信用。由于商业活动一方对对方的资信不放心, 就要求对方提供银行担保。当商业活动一方对对方提供的银行信用仍不放心, 就要求对方再提供信誉更加卓越的银行对提供担保的银行的担保, 在担保银行不能兑现信用时, 由再担保的银行代其兑现保证。为银行提供担保的银行叫保兑行。保兑行主要出现在银行信用证和银行保函业务中。

开证银行委请通知银行对已开出信用证加以保兑, 通知银行必须同意承担保兑的责任和义务, 两者必须相匹配, 才能表示保兑的功能。

通知银行兼保兑银行的责任和义务, 通常是在信用证的右下角有通知银行的通知栏, 在此栏内通知银行必须做出文字说明, 同意保兑的条款, 此条款称“开证银行以外的保证条款”(Constitute a definite undertaking of the Confirming Bank in addition to the undertaking of the Issuing Bank)。文如下:

1. 本银行(通知银行)受通汇银行(开证银行)的委托, 对本信用证加以保兑, 并在此保证, 凡提交贵公司(受益人)依信用证条款签发的汇票, 届时由本银行兑付。

2. 根据通汇银行(开证银行)的要求, 本银行确认此信用证并借此向贵公司(受益人)保证, 凡出具符合信用证所列条款的汇票, 届时付款。

3. 对本信用证予以加保并在此保证, 凡向本银行提供符合本信用证诸条款的汇票时予以议付或承兑。

4. 本银行对本信用证受托加保, 凡依本条款签发的所有汇票, 我银行保证兑付。



## 备 注

### 欧盟

欧盟是由欧洲共同体发展而来的, 是一个集政治实体和经济实体于一身, 在世界上具有重要影响的区域一体化组织。欧盟现共有 28 个成员国。它的目的是建立一个没有经济壁垒的货物和服务的单一市场, 以及单一货币的共同货币系统。



## 练习参考答案

I.  
略。

### II.

1. h    2. n    3. c    4. m    5. g    6. d    7. e    8. b





9. l    10. a    11. p    12. o    13. j    14. k    15. i

### III.

- |                            |                          |                 |
|----------------------------|--------------------------|-----------------|
| 1. Under the circumstances | 2. Owing to              | 3. in view of   |
| 4. honour                  | 5. in accordance with    | 6. subsequent   |
| 7. facilitate              | 8. are in the receipt of | 9. Accumulating |
| 10. outstanding            |                          |                 |

### IV.

1. From the author's point of view, the risk of not receiving payment for domestic trade is much greater than for international trade. ( F )
2. For buyers who are not successful in negotiating better terms, prepayment is the only feasible option. ( T )
3. Open account terms are only common within the EU and normally occur in situations where the buyer has a particularly good credit rating or is well known to the supplier. ( F )
4. According to the author, bill of exchange is the seller's obligation to pay and is one of the key financial documents used in collections. ( F )
5. If the buyer deliberately defaults or announces insolvency, the importer may take the risk of being unpaid. ( T )
6. If a bill of exchange was lost, special procedures are often included in sight and term drafts in order to avoid costly delays. ( T )
7. Although exporters have requested specifically in the collection for protesting a bill of exchange, banks are under no obligation to issue a protest, even when a bill has clearly been dishonored. ( F )
8. In terms of documentary collections, when the collecting bank has presented the documents for collection, the remitting bank should be in charge of "advice of fate" to inform the exporter of the position unless the importer rejects to pay. ( F )

### V.

1. Payment by a prime banker's irrevocable, transferable L/C, confirmed by a first-class bank in the key currency country, covering full value of the contracted goods, in favor of the seller, available by draft at sight for 100% invoice value, accompanied with the following documents.
2. This method is for the seller to draw on the buyer for the purchase price on D/P basis.



3. The importer, when he wants to open an L/C to cover the purchase from abroad, may apply to his banker for a letter of credit for any amount.
4. Your order was confirmed by our fax of March 15, subject to arrival of credit within 15 days from the date.
5. Various methods of payment have been developed to cope with different situations in international trade.
6. It is of great importance to avoid risks in the payment of international trade.

## VI.

在国际贸易中，付款是一个复杂的问题。在下订单的时候，交易双方对支付方式达成协议。国际贸易中最常用的支付方式是信用证付款。如果给予顾客的信用期限比竞争者给予的短，或者支付条件比较苛刻，那样很容易做不成生意。

## VII.

略。

## VIII. 案例问题参考答案

### 1. *What changes did digitalization bring to international payment?*

Several changes that have hit banks in other areas of their business are now set to impact international payments: the digitalization of all aspects of doing business is driving change in the relationship between banks and their customers—with growing impacts on international payments. Additionally, the underlying market infrastructure is changing, due especially to the realtimeization of domestic clearing and ongoing improvements in settlement systems. Keeping up with digitalization and changing market infrastructures demands significant investment—a burden that is increased by continued rises in compliance costs and widely-anticipated price erosion. Given these factors, it seems inevitable that international payments will be subject to growing consolidation and specialization among the thousands of banks involved today.

### 2. *What changes have taken place in the banking business that have had an impact on international payment?*

Digitalization has a fundamental impact on the way consumers and corporations do business with each other—and also on how they exchange money and information between them.

# 第十二课



## 付款方式—2



### 跟单信用证

国际贸易最常采用的支付方式就是信用证(L/Cs)，虽然支付给银行的服务费十分高，但是超过 10 000 美元的交易更会选择这种支付方式。信用证对于出口商是最安全有效的一种支付方式，但它也为进口商提供了一定程度的安全保障。现在跟单信用证的惯例叫 UCP600。

跟单信用证取决于银行相互之间的合作，即银行接收装运单据并将货款拨给出口商。在进口商取得货物所有权之前，出口商银行检验单据，保证整个系统有效，便于支付。同时，进口商银行也需要在同意付款给出口商之前，确保进口商有权获得货物。这套系统使得进出口商减少了收不到货物、不支付货款的风险。买方在付款之前取得了货物所有权的保证；而卖方将规定的商业和装运单据提交给银行后，也能得到货款。

然而当信用证条款和实际出示的单据出现差异的时候，开证行有权拒绝接受信用证，直到差异问题得到解决。当然这不仅意味着要花大量时间在信用证修改上，银行也会要求额外的服务费。因此进出口单据都必须准确。

### ● 信用证种类

由于交易环境和性质的不同，跟单信用证的种类也不同。如红条款信用证(red clause L/C) 允许出口商在装货交单前可以支取一定百分比的信用证金额，用于支付生产订单所需的货物生产、购买零部件及原材料的费用。装货交单前预付款，必须结合银行的预付款保函(advance payment guarantee, APG)，以及出口商关于



不交货（发货）时退款的书面担保。很明显，对出口商来说，红条款信用证有利于其在取得全部货款前，获得部分融资从事生产，从而有助于资金流动。这也叫预支信用证（*anticipatory L/C*）或打包信用证（*packing L/C*），虽然红条款信用证是目前为止最为普遍使用的术语。

和红条款信用证相对的是绿条款信用证（*green clause credit*），绿条款信用证规定进口商在出示装运单据后可以保留一定百分比的信用证金额（少付一定金额）。绿条款信用证对于进口商交易更有保障，以防交易货物和合同条款不符，如次品问题。一旦货物符合要求，进口商通过签订货物符合要求的确认信，授权开证行支付先前有保留的金额。在国际贸易中，其他主要使用的信用证包括循环信用证、备用信用证和可转让信用证。

### 循环信用证

循环信用证即在若干个相同条款的情况下，可以多次循环使用同一个信用证，而不是使用多个单独的信用证（从而增加了管理费用和融资费用）。循环信用证可用于一定时期内分批交货的供货合同（即使每一次装运金额不同），其中主要类型的循环跟单信用证有三种。

按金额循环信用证（*revolving L/C through value*）规定了循环的次数和总金额。除非每一笔交易全部付款，否则这种信用证不能够循环使用。按金额循环信用证使出口商不用一次发一大批货，免除了买家在一次支付全部货款时的财务困难。因此它给进口商提供了保障——知道装运合同分批完成，全部费用都根据单一的信用证，分为若干次小额结算，更容易。

按时间循环（可积累使用）信用证，即过一定时间后而非满足信用证一定金额后才自动循环。任何未支付的账款都一起转到循环的信用证上。例如，买方开立了一张金额为 30 000 美元的循环信用证用于支付分四次装运的不同装运价值的货物，合同总额为 120 000 美元。第一次买方支付了信用证上的 30 000 美元货款。信用证是可以循环使用的，但第二次装运货款只有 20 000 美元，因为出口商运送了 2/3 的货物。在接下来的循环中，信用证上的金额为 40 000 美元（30 000 美元加上先前未付的 10 000 美元），买方支付了 35 000 美元，意味着最后一次循环信用证金额为 35 000 美元（30 000 美元加上先前未付的 5 000 美元），最后买方付清了全部货款。这种信用证对进口商风险较大，因为信用证的循环和装运单据有可能并不一致，从而使买方可能比原先预想的支付更多。按照这个道理，这种信用证对于出口商更有利，因为后者不能担保按照规定每次都装运同样数量和金额的货物。

按时间循环（不可积累使用）的信用证并不无限期结转未偿还的账款，以防进口商被迫一次支付超过信用证金额。因此这些信用证更适合等量（类似）价值的装运。



### 备用信用证

开立备用信用证通常是为了防止合同违约。备用信用证意在防止买方不履行合同义务，特别是按照赊账条款交易时，可以依赖进口商银行在买方违约时支付货款。

当出口商不能按合同约定发货时，这种担保对买方也有用。书面合同中提及“履约保证书”，可以给买方在花钱追讨对方履行合同时提供财务赔偿。这种保证通常是合同总金额的5%~10%，并由银行或者保险公司担保。

### 可转让信用证

可转让信用证，又称“背对背”信用证，通常可用于国际订单中的企业生产融资。例如，出口商和国外买家签了售货合同，但是生产订单需要从国外供应商处购买原材料和零部件。出口商的客户使用信用证作为购买货物的支付方式，出口商随即以出口商的供应商为受益人，将这个“第一”信用证作为第二张信用证（金额较小）的担保。出口商在银行眼中是交易的中间商。在某些情况下，可转让信用证允许出口商将第一信用证的一定比例转给供应商，而不是简单作为第二张信用证的担保。

#### ● 严格相符原则

从本质上说，跟单信用证是为了保证出口商收到货款，进口商收到货物。通知行和保兑行会严格检查信用证规定的所有文件，确保单证相符。银行按照“严格相符原则”，检查所有出示的单据和信用证上的条款是否完全一致。因此出口商应该确保按照信用证规定，出具符合要求、准确有效的单据。

最理想的情况，是银行发现没有任何差异和错误，即刻支付货款。然而现实往往并不如此。在进行核对程序时，银行总是谨小慎微，仅以英国为例，超过60%的信用证都有差异而被退回。单据必须重新修改、重新提交。这不仅仅意味着多花费用（每一次出示单据银行都会收费），同时也延长了完成交易的时间。那么当发现差异时，出口商应该怎么做？

首先，如果信用证还没到期，出口商可以对单据做必要的修改，重新提交信用证，当然这会导致额外的银行费用。其次，可以要求通知行将装运单据以托收为由交给开证行，这意味着只有当买方付款后才能拿到货物。这样一来可以将接受单据的责任，包括差异和其他问题都转嫁给了买方。第三，通知行要求开证行有权不考虑差异直接付款。如果单据只有一些小错误（如拼写错误），那么这种情况较常见，相比单据不完整或者不准确，银行总是倾向于忽略这些小错误。最后，如果开证行不接受单据，可以要求通知行在保留对出口商的追索权的情况下进行支付。这里的每一种选择都会牵涉到付给银行的费用，因此，正如防不胜防，企业应该首先留心信用证的具体细节，避免出现失误。



### ● 关于欺诈的简单介绍

如果出口商通过伪造单据，让银行相信已经完成交易，蓄意欺骗进口商，并成功骗取货款，那么进口商没有向银行的追索权，只能向出口商提起诉讼。然而，如果伪造本身很明显，银行又批准了信用证，那么买方可以就银行对明显的欺骗进行结算提起控告。

如果买方在收到货物时发现了欺诈（如出口商运来的酒瓶所装的是醋），可以要求停止信用证支付。当然买方需要尽快获得法庭命令，阻止银行支付货款。如果已经完成支付，买方不能起诉银行，只能设法从卖方那里获得赔偿。

### 获得付款

现代银行为企业提供了一系列国际支付方式。由于国际贸易背景不同，支付机制的选择需要调查研究，从而确定最符合企业需求的支付方式。

现金支付在进出口贸易中极为罕见，同时没有支付方式配套实行。另一方面，以买方账户名义开立的支票虽然可行，但是也会增加一些额外问题和银行手续费。支票应开给海外银行，银行收到后须付款。出口商银行将“托收”支票交给国外银行取得货款，或者对出口商账户信用评级后，兑现支票并将其交给买方银行。如果支票拒付，卖方银行有权向出口商追索。假定买方在支付前继续使用支票，那么不管那种方式都会造成货款延期支付。

企业可能愿意通过银行汇票实现支付，因为相比买方的支票，这种方法更为安全。汇票是买方以卖方为受益人，通常以卖方的货币支付，开给出口国银行。经过银行账户支付的银行汇票和支票相同，但是在以外汇结算时，银行会收取手续费。银行汇票的主要缺陷在于其一般通过邮寄提交，因此有可能造成延误或在“邮局丢失”。

幸运的是，电子通信的广泛使用，使得支付过程延误减少。环球银行金融电讯协会（SWIFT）是成熟的全球银行网络，实现了通过网络的电子交换支付指示的便利。SWIFT 使得世界主要货币的交易支付更为快速、高效和安全，紧急支付在第二个工作日即可完成。使用 SWIFT 的服务需要交纳一定的费用，特别是针对紧急支付。但这也许是企业可用的最有效的支付机制。

国际互联网也提高了支付的速度。通过近几年迅猛发展的网络银行，人们可以每天 24 小时，快捷方便地在网上安排实现支付。大多数网上支付都是通过信用卡进行，但是也有越来越多的商业机构提供网上服务以不断提高各方面的操作水平，包括国际贸易活动的财务和支付方式。网上支付最重要的是安全问题。交易诚信十分必要，只有当网络 100%安全时，企业才能够上网进行财务操作，同时保证这些信息不外泄。

### 定价问题

从这一章和上一章对最常用的几种付款方式的简单介绍可以知道，每一种支



付款方式从买卖双方的角度看，都各有利弊。预付款对于出口商最安全，但对于进口商风险最大。同样的道理，赊账交易最受进口商的欢迎。企业可以选择国际贸易术语影响定价和报价，支付条款也有同样的效果甚至可以成为签订合同的决定因素。例如，出口商在市场上面临强有力的竞争者，两家企业在运输、交货时间、售后服务和价格等方面相差无几，然而它可以通过提供更具有吸引力的付款方式获得先机。对国外买家提供信用条款可能是出口商赢得订单的竞争优势，但这同时也为企业带来坏账和资金流困难问题。

受到约定的支付方式的影响，国际贸易中有很多因素都会影响实际成本。这些成本包括支付给银行开立、保兑信用证的费用，以及汇票的费用等。如果信用证和实际情况有差异，还有可能造成其他的费用。

不管进出口商谁负责这些费用，这都严重影响销售成本。毕竟，如果是出口商负责安全支付的成本，那么这些都应作为交易费用。而如果是进口商负责，那么这些将是附加的采购成本。因此，出口商调查每一种支付方式的成本及其对定价的影响十分必要。从进口商的角度看，安排支付方式的费用是和出口商价格谈判的重要武器。

每家企业对于支付方式都有自己的偏好，这并无正确错误之分，只要每家企业都采用了合适的方式，满足企业收到货款的要求。支付方式的决定并不仅仅和财务因素有关。它还受到企业市场、销量、推广战略的影响。因此，企业需要考虑不同支付方式的每一种功能，及其在自身企业实施的利弊。



## 关键术语

### 开证人

开证人指要求开立信用证的一方。

### 银行工作日

银行工作日指银行对公众开放，履行其所有银行职能。

### 受益人

受益人指接受信用证并享受其利益的一方。

### 相符交单

相符交单指与信用证条款、信用证惯例的相关适用条款以及国际标准银行实务一致的交单。



## 保兑

保兑指保兑行在开证行承诺之外做出的承付或议付相符交单的确切承诺。

## 保兑行

保兑行指根据开证行的授权或要求对信用证加具保兑的银行。保兑行自对信用证加具保兑之时起即不可撤销地承担承付或议付的责任。

## 承付

承付指：

- a. 如果信用证为即期付款信用证，则即期付款。
- b. 如果信用证为延期付款信用证，则承诺延期付款并在承诺到期日付款。
- c. 如果信用证为可承兑信用证，则承兑受益人开出的汇票并在汇票到期日付款。

## 议付

议付指指定银行在相符交单下，在其应获偿付的银行工作日当天或之前向受益人预付或者同意预付款项，从而购买汇票（其付款人为指定银行以外的其他银行）及/或单据的行为。

## 指定银行

指定银行指信用证可在其处兑用的银行，如信用证可在任一银行兑用，则任何银行均为指定银行。

## 交单

交单指向开证行或指定银行提交信用证项下单据的行为，或指按此方式提交的单据。

## 交单人

交单人指实施交单行为的受益人、银行或其他人。

## 履约担保

履约担保通常由银行签发，如果买方或者生产商违背合约，保证给予另一方一定的经济补偿。

履约担保是担保公司承诺一旦在该项担保的受保人履行了其所应履行的合同义务之后，保证人将保证购销合同中有关货款支付、货物供应等结算条款或违约金支付条款得到执行，从而有效地避免或降低供需双方在交易过程中的风险，维护债权人的合法权益。





## 备 注

### 《跟单信用证统一惯例——2007 年修订本，国际商会第 600 号出版物》

《跟单信用证统一惯例——2007 年修订本，国际商会第 600 号出版物》（简称“UCP”）是一套规则，适用于所有的其文本中明确表明受本惯例约束的跟单信用证（在其可适用的范围内，包括备用信用证。）除非信用证明明确修改或排除，此惯例各条文对信用证所有当事人均具有约束力。

### 全球银行间金融电信协会

全球银行间金融电信协会（Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, SWIFT），或译环球同业银行金融电信协会，是一个国际银行间非盈利的国际合作组织，总部设在比利时的布鲁塞尔，并在荷兰阿姆斯特丹和美国纽约分别设立交换中心（Swiftling Center），及为各参加国开设集线中心（National Concentration），为国际金融业务提供快捷、准确、优良的服务。

SWIFT 运营着世界级的金融电文网络，银行和其他金融机构通过它与同业交换电文（message），从而完成金融交易。除此之外，SWIFT 还向金融机构销售软件和服务，其中大部分的用户都在使用 SWIFT 网络。

中国是 SWIFT 会员国，中国银行、中国工商银行、中国农业银行、中国建设银行、中国交通银行等均加入了 SWIFT 组织，开通了 SWIFT 网络系统。

会员银行在使用“环球银行间金融电讯网络”汇付时使用各银行的代码（BIC）。SWIFT 电文根据银行的实际业务运作分为十大类，其中第一类格式代码为 MT1xx，用于客户汇款与支票业务，如 MT199 通常用于电汇业务；第七类格式代码为 MT7xx，用于跟单信用证及保函业务，如开立跟单信用证的格式代码为 MT700/MT701，MT710 是通知由第三家银行开立的跟单信用证报文格式。

SWIFT 成立于 1973 年 5 月，其全球计算机数据通信网在荷兰和美国设有运行中心，在各会员国设有地区处理站。1977 年时 SWIFT 在全世界就拥有会员国 150 多个，会员银行 5 000 多家，SWIFT 系统日处理 SWIFT 电讯 300 万笔，高峰达 330 万笔。到 2007 年 6 月为止，SWIFT 的服务已经遍及 207 个国家，接入的金融机构超过 8 100 家。



## 练习参考答案

I.  
略。

**II.**

1. i    2. q    3. j    4. p    5. l    6. e    7. o    8. n  
9. b    10. c    11. h    12. d    13. a    14. m    15. k

**III.**

1. available by                      2. up front                      3. comply with  
4. convert into                      5. spring up                      6. by means of  
7. in conjunction with            8. on condition that            9. in the seller's favour  
10. draw your attention to

**IV.**

1. "Green clause" L/C allows for a percentage of the credit value to be withheld after the shipping documentation has been presented. ( T )
2. In terms of the "doctrine of strict compliance", accuracy is therefore the only requirement for all presented documentation. ( F )
3. Payment by cheques and bankers' drafts involve a certain percentage handling fees by the bank. ( T )
4. The internet payment transfer offers a fast, efficient and secure method of transmitting payments in most major currencies. ( F )
5. There are various cost involved in the international transaction, including banks' charges for opening and confirming L/Cs and subsequent charges whenever discrepancies occur. ( T )
6. In today's business world, each company has its own standard to select payment method, the principle is based only on financial considerations. ( F )
7. Multinational corporations who provide better payment terms and win better reputations on credits have better chance to succeed, and they do not have difficulties dealing with bad debts and cash flows. ( F )
8. The author says that once the discrepancies between the documents specified in the L/C and those presented have been solved, the issuing bank can accept the credit in the end. ( T )

**V.**

1. You must be aware that an irrevocable L/C gives the exporter the additional protection of banker's guarantee.
2. A documentary credit is a letter issued by a bank at the request of the seller whereby the bank promises to pay a beneficiary against presentation of documents relating to



the dispatch of goods.

3. The documentary requirements are designated by the buyer in his bank application for the letter of credit.
4. We have drawn on you at 60 days' sight a draft for USD90,000, under the credit No. 450 of June 6, in favor of the Tokyo Bank.
5. The expiry date of the credit being May 31, we request that you will arrange with your banker to extend it up to June 10, amending the said credit.
6. This thesis focuses on one of the fundamental principles in Documentary Credit—"Strict Compliance" principle and the application thereof in legal practice.

## VI.

信用证在有助于完成国际贸易交易方面起到了极其重要的作用。买方请求银行开出以卖方为受益人的信用证。假定信用风险可以接受，银行则开出信用证。这样，银行信用替代了买方信用，虽然买方信用也可能很好，但可能不如银行信用广为人知。信用证也给买方提供了保障，因为买方知道，只有证明了货物已实际发出以后，银行才会要求其付款。

## VII.

略。

## VIII. 案例问题参考答案

### 1. *What changes have happened to market infrastructures?*

Today's Fintechs have already taken advantage of both improvements in market infrastructures and innovative digital capabilities to provide attractive B2C payment services. And now they are preparing for their next target: B2B international payments, with its substantial revenue potential. Moreover, we have yet to see the many forthcoming upgrades to the payment infrastructure. These include implementing ISO 20022 as the data exchange standard, extending the reach of domestic clearing, and simplifying settlement in domestic and—partially—multiple currencies. To this, add the increasing number of real-time clearing systems, alongside SWIFT's improvements to its messaging systems such as GPI.

### 2. *What is the role of mobile payments in the evolution of international payments globally?*

Mobile payments will play an important role in the development of international



payments globally. More and more original domestic schemes—including the Chinese players Alipay and WeChat—are expanding mobile payments acceptance at point-of-sale to many countries around the world. In particular, Alipay—originally a domestic Chinese payment system—is increasingly accepted in selected stores in Central Europe and will expand to the US. This is putting Chinese tourists traveling around the world in a good position to use their domestic accounts to pay for goods abroad.

# 第十三课



## 运输和物流



### 课文译文

#### 简介

一旦企业和海外机构签订了销售或者采购合同，就必须考虑货物从起点到终点的运输问题。出口商需要寻找划算的运输方式将货物运给客户，因此，物流在国际贸易过程中十分重要。这一章的目的在于介绍运输中介的运作方式，以及保证国际货物运输顺利进行需要注意的问题。同时，它和出口服务如咨询、融资和培训等对货物运输没有要求的方式无关。读者可以从这一章的学习中，理解国际物流和与海外贸易有关的保险原则等。

#### 物流的重要性

简单而言，物流即把货物从一个地方运到另一个地方。实际上，这个定义十分狭隘，不能反映物流更加复杂和广泛的本质。物流应该包括管理企业生意的方方面面，从原材料采购到生产、仓储、营销、定价、销售以及最终将成品运送给买方的过程。

物流功能起源于对设计和开发团队需求的理解，物流职能包括从国内或全世界，既快又便宜地采购零部件和原材料。同时需要理解产品的生产过程，以便考虑生产过程中的特殊需求如包装、唛头、标签以及仓储要求等。物流部门必须关注货物如何定价销售，以及指定何种交货条款（国际贸易术语），或者是可能影响运输的合同约束条款。最后，物流经理需要充分又简明地说明货物运输的目的地，以便找到和安排最合适的运输方式。

物流是国际贸易过程中至关重要的一部分。企业最希望整个过程行之有效，



同时尽可能保证成本最低。大多数出口商会通过中间商如货运承揽人运输货物，保证运输高效率、低成本，虽然有经验的企业自己也可以负责运输。企业还会让保险经纪人负责运输途中的保险，让海关经纪人负责货物到达后的清关。

### 货运代理人的角色

货运代理人是按照合同规定，运输分销过程中的部分或所有货物的运输中间商。代理人负责保证货物合理包装并标记，同时准备方面运输的适合文件。货运代理人安排货物综合（或者是从头到尾）的运输，包括从出口商工厂提货并运到装运地点，到将货物装上大型可操作的船舶，并租下运往目标市场所需要的舱位等。货物到达后，货运代理人继续安排货物运达进口商，从而满足出口商的分销需求。

货运代理人根据运输路途和航程，在轮船、卡车、火车或飞机上租下位置。货舱通常以均一费率（FAK）为基础出租，即按照单一费率而非货物类型计算租金。货运代理人加上一定的利润率后，按照每吨或每公斤的费率再转卖给客户。由于代理人需要负责没有出售出去的舱位，所以他需要精确计算舱位的使用。因为没有企业希望为自己没有使用的舱位付费，因此货运代理人需要准确判断使用和租下多少舱位，并能够把他们转卖出去。代理人通常没有自己的船只，他们被称为“无船承运人”（NVOCC）。企业选择货运代理人主要是出于成本节约的考虑，因为后者有多年与运输机构打交道的经验，拥有自己在该行业的国际网络。尽管货运代理人收取服务费，但只要在报价前进行运输成本调查，这些运输费是可以计入定价核算的。货运代理行业竞争激烈，在不同市场每一家企业都有自己的经验和优势。企业应调查多家潜在的货运代理人，取得一些运输报价，从而选择费用最低、最合适的货运提供者。

### 单元装载

单元装载简而言之是托盘化装运，和散装货运输和集装箱运输不同，属于货运独立的一个部分。不需要用大的集装箱或者散装的小货物，通常采用托盘用铲车或起重机运输更安全，损坏最小。托盘化装运包装必须得当、安全，可以用收缩性薄膜包装在一起保护货物。

如果装运的是不易损坏的货物，可以将一个或更多组货物堆叠在一起，并用木制外包装分开货物。虽然承运人比较喜欢这种方式，因为这个方法有效利用了货舱空间，但是出口企业可能不喜欢在自己的货物上放其他货物。企业如果担心装运途中货物遭到潜在的损坏，就应该在出口货物装运说明上标明不允许堆叠装运。出口货物装运单据（ECSI）由出口商提供给货运代理人，其中标明需要装运的货物、尺寸规格和重量等细节，这可以更有效地利用船舱装载运送。



## 集装箱化

运输行业意识到,联运的方式,即通过多种运输方式将货物运往终点的过程,相比只用一种运输方式运送货物好处更多。多式联运,即整合运输,不仅更加灵活,实现了门到门交货,同时还是一种有效的不需要卸载和再包装的运输方式。因此,该行业采用了一种更加便于管理、集装箱化的装载方法,即以最容易的方法装卸货物。

虽然更大型号的集装箱也存在且被使用,国际标准化组织(ISO)规定的集装箱通常采用两种型号。标准的集装箱是6.10米(20英尺)长×2.45米(8英尺)宽×2.6米(8英尺6英寸)高。较大型号的集装箱宽度和高度与此相同,但是长12.20米(40英尺)。然而,每个集装箱的装载限额大约为20吨,虽然较大型号的集装箱能够容纳更多货物。

使用集装箱运输不仅能够节省运输时间和装卸载费用,同时还能够降低货物被偷和损失的风险,因为货物都应该被合理包装、码放在安全的集装箱内。集装箱化也能够减少货物的包装数量,因为集装箱金属外壳本身也是包装的一部分。从船主的角度看,通过能够以统一的排列形式装载和码放货物,集装箱能更好地利用船内空间,并进而增加了容量。

集装箱是散装货混合运输(见下文)重要的一部分,它把不同出口商的多次单元装载合并为一次集装箱化装运,这种方法也叫作散装货服务(LCL)。整箱货(FCL)则是不采取合并装运,货物单独使用一个集装箱。

## 散装货物

由于散货的自然属性,不能使用便利的固定大小的集装箱运输,而需要根据货物的自然属性如糖、煤、木材、食品、汽车等,使用各种专门的船舶运输。散货需要操作人员运用其关于货物的专业知识直接将货物运上船,同时这些船舶只用于装运这些货物。一些船舶专门为运送O/O设计,即他们可以用于运输矿石和石油。其他专门装运O/B/O(矿石、散货和石油),或者是LNG(液化天然气)。原油承运人则是有自己的标签,不叫超级油轮(VLCCs)就叫超大型油轮(ULCCs)。

出口散装货物的企业应该咨询专门负责货物运输的企业,寻求和出口商货物最匹配的运输方法。有效的分销战略需要深思熟虑和精心准备,出口商最不愿意看到的就是等散装货装上船才发现,这并不是专门为此目的而设计的专用船。

## 零星货混装运输

零星货混装运输是货运的一种基本类型。它和所有的运输方式相关,通常将属于不同出口商的不同散装货(LCL),集中到一次装载如标准的ISO集装箱。零星货混装运输是将集装箱或是卡车上的剩余空间,出售给若干货物运往同一目的地的多家企业。对于少量货物而言,零星货混装运输是更加节约成本的运送方



法，虽然整个过程速度可能较慢，因为货运承运人或集运商在装运货物前需要等待，这是为了最大化利用集装箱空间。这将导致出口商的货物被承运人滞留两到三天，直到另一家出口企业有同样的需求。出口货物装运说明对于零星货混装运输是十分必要的，因为他们提供了货运承运人货物尺寸规格、重量等信息，这能够使承运人计划安排最恰当的混装。出口货物装运说明（ECSI）还提供了有关货物特性的信息。这能够提醒承运人货物不能与哪些东西接触，因而十分重要。例如，漂白产品不能和含氯的产品在同一个集装箱内运输。如果包装损坏，两者混合在一起，将产生有害气体，从而威胁船舶和人员安全。

零星货混装运输可用于公路运输、空运和铁路货运，每一种运输方式都有特别的集装箱。公路运输将使用 12 米长的拖车，铁路货运使用 18.30 米长的货车，空运也有专门的集装设备，即单元运输装置（ULDs），也叫圆顶集装箱（igloos）。

当货物到达目的港或集装箱内陆清关堆场（ICD）时，承运人将把打包合并过的货物拆散成原有的部分，运往最终目的地。

### 国际公路运输协议（TIR）

横跨欧盟国家的公路运输曾经面临两大难题。一是每当货物通过一国国界时，将接受检查，核实货物的特性和价值。虽然这能够有效监管进出口，但是也会造成时间浪费，耽误运输。二是运往目标国市场的货物每经过一个欧盟成员国，就要按照所运货物的价值缴纳一次税收。如果货物的特性和价值不变，这些税收在货物离开该国时会被退回。因此从比利时经由德国、最终到达奥地利的货物在其到达德国时将被征收一部分税，到奥地利边境时再退回这些钱。

欧盟国家意识到，这些规则影响了国际分销，因此，作为解决问题的办法，提出了国际公路车辆运输公约（TIR）。

国际公路车辆运输公约（TIR）的主要功能，在于为没有检查需要，但是又显而易见的的安全运输提供了指导方针。车辆如果拥有能够确保不增加或减少货物的封条，如果密封处不被损坏，同时车辆没有其他附加的或隐蔽的储藏空间，那么它们受到国际公路车辆运输公约（TIR）的保护，可以免于重复检查。在税收押金方面，可以用官方证明信（TIP）说明货物的特性、价值和目的地等信息。官方证明信采用机构担保的形式，由英国公路托运协会（UK's Road Haulage Association）等机构签发。这一方法能够使货物在欧洲大陆国家间的货物运输速度更快。

### 无货运承运人的货物运输

虽然和代理合作是明智的，因为货运代理人拥有成熟的国际网络，能找出最省钱的方法将货物运送到目的地。但是，企业不通过货运代理人，自己安排运输也是有可能的。这种方法使出口商或进口商摒弃了中间商（因此节约金钱），有效地成为托运人。因而，企业必须准备承担通常由货运代理人提供的全套服务。基于此，不





建议企业自己安排装运，因为他们大多数也没有像货运代理商一样的经验水平、专业技术和合约。尽管如此，自己承包装运的企业至少需要做以下方面准备：

1. 货物起运点和终点的位置
2. 需要运输的货物
3. 所需单据
4. 价格和付款方式
5. 货物损伤、损失和财产损害的责任
6. 履行和处罚条款
7. 运输企业特别的服务和设备要求，确保托运货物装载、卸载及储存的安全
8. 有关受损货物重置价值的政策
9. 有关合同终止的具体条款
10. 合同改变的条件

尽管承运人也应该确保所选择的货运公司有能力和按照他自己的意愿运送货物，特别是承运人在货物发货港、目的港，以及船舶经过地的港口都要有合理的安排。

由于国际贸易战略的发展需要大量的调研和规划，企业可以选择货运代理人的服务，只是为了减少之后的调研。减少中间商虽然会节约成本，但是对货运企业的调查、安排装运等同样会增加成本。虽然货运代理人收取一定的服务费，但他们至少拥有成熟的国际分销网络，能够有效节约成本，同时使进出口商在运输问题上操心最少。

### 承运人的责任

很少有企业能够不做任何努力就能使风险最低，世界上货物的运输也是有风险的。货物有可能在运输途中损坏，集装箱也有可能暴雨中被冲走，或者在船舶遇到紧急情况时被抛弃。在极端的情况下，船舶可能搁浅或者沉没。企业有很多种方法计算丢失或损失货物带来的可能的利润损失。保证托运货物的安全当然是承运人的责任，承运人会按名义上的运输货物数量尽可能降低自身在提单上的责任。货物的真实价值和这个数量无关，因而进口商/出口商也不可能获得损坏或丢失货物的全额赔偿。承运人一般明确四个一般条款，这能有效免除承运人的责任。这些条款包括：

- 缺陷/固有缺陷：货物固有的特点引起的损坏，如蔬菜容易腐烂
- 承运人或者是所有者（出口商）的行为/违约：如因装载集装箱不当或是不恰当包装引起的损失
- 不可抗力：由不能合理预知的天气和其他自然现象引起的损失
- 国家敌人：包括恐怖主义、海盗等造成的损失

此外，承运人的责任受到“海牙维斯比法则（Hague-Visby Rules）”的制约，



其中包括提单的法律规定，计算责任的方法等。企业应该花大量功夫，明确由承运人提供的保险水平，确保有充足的条款覆盖货物运输全过程。

因为承运人提供的保险有限，因此进口商或者出口商必须根据合同中指定的交货术语附加保险。包括 CIF（出口商在船舶到达目的地前支付海损保险）和 CFR（进口商负责保险）在内的术语有效地规定了双方为托运货物进行保险的责任和时间。CIF 条款中，出口商需要为进口商支付的保险最少是合同价值的 110%。



## 关键术语

### 中间商

中间商是为交易双方提供中介服务的第三方。中间商是供应商向消费者提供货物或服务的渠道。一般而言，中间商为交易提供一些增值服务，而这些增值活动在直接交易中是不可能的。

一般的中介服务包括金融服务领域中，金融顾问提供一系列比如抵押贷款、保险和投资产品等金融产品的中介服务。

在易货贸易中，中间商是这样的个人或机构，他们储存贸易所需的商品；在易货贸易或其他条件下，有足够空间用来提取和储存货物。广义上讲，中间商是使交易双方合同顺利进行的个人或组织。

### 保险经纪人

保险经纪人这一术语在 1977 年的《保险经纪人（注册）法》中有所调整，因为这一法案的设计是为了反对公司以经纪人的幌子，在实际中又将自己作为一家或多家保险公司代表的虚假行为。这一术语在 1977 年法案废除后，并没有法律定义。2005 年 1 月 14 日，金融服务权威机构管制了普通保险的销售。任何从事保险经纪的人士，现在都可以称其自己为保险经纪人。

保险经纪大部分和普通保险（车险、房险等）有关，而和人寿保险无关，虽然在金融服务权威机构 2001 年大规模的管制之前，一些经纪人依然提供投资和人寿保险经纪业务。

### 海关经纪人；报关人

海关经纪人是受货主的委托代办进出口货物的报关、结汇、检验等工作，并收取手续费的公司和个人。

海关经纪是在关税壁垒条件下，为进出口商（通常是企业）提供货物出清等服务的职业。这包括文件准备和（或）电子提交、客户税收情况的计算（通常也包括付款）、关税和货物税、进/出口商和政府权威机构的沟通。大多海关经纪人专



注特定的交易，如服装、易腐货物、船员进出手续和大型货舱的运货单。海关经纪人可以驻扎在内陆“港口”办理“保税”商品清关手续，但是大多海关经纪人都驻扎在主要的机场和港口等国际交通要道。海关经纪人通过和卡车公司以及其他公司的合作关系，安排已报关商品的转运或当地运输。海关经纪人必须通过考试，拥有丰富的经验才能具备一定的资格。虽然有些国家的报关代理人意味着海关经纪人，但是海关经纪人本身并不是政府官员，不能和报关代理人混淆。

海关经纪人可能受雇于或隶属于货运代理，但是也可能是独立企业，或者受雇于海运公司、进口商、出口商、贸易当局和海关经纪公司。

在美国和世界上的大多地区，海关经纪人必须得到当地海关当局的批准。在美国，海关当局即美国海关与边境保护局（US Customs and Border Protection）。

### 出口货物装运须知

出口货物装运须知是出口商签发的单据，通知船运公司装运细节。

### 转运

在美国，转运指通过其他船或陆路交通工具把要装运的货物送到指定目的港。

### 品目无差别运费

这种运费是仅凭数量或重量计算的，不考虑属性、类型或其他因素。

### 无船承运人

根据美国联邦海事委员会的定义，无船承运人是建立并维持自定的运价表，以自己的名义委托运送货物，负运输责任并签发运单，而不论是否拥有和控制该运送工具。对真正的货主而言，他是承运人，但对船公司而言，他又是托运人。

无船承运人即以承运人身份接受货主（托运人）的货载。同时以托运人身份委托班轮公司完成国际海上货物运输，根据自己为货主设计的方案路线开展全程运输，签发经过备案的无船承运人提单。无船承运人购买公共承运人的运输服务，再以转卖的形式将这些服务提供给包括货主和其他运输服务需求方。

其按照海运公共承运人的运价本或其与海运公共承运人签订的服务合同支付运费，并根据自己运价本中公布的费率向托运人收取运费，从中赚取运费差价。在直达运输的情况下，无船承运人还负责安排内陆运输并支付内陆运输费用；在提供国际多式联运服务中，国际货代实际上以无船承运人的身份承运货物。

无船承运人充当经纪人是近些年来出现的一种运输服务形式，这种类型的无船承运人一般不从事具体经营活动以及实际服务业务，只从事运输的组织、货物的分拨、运输方式和运输路线的选择及服务的改善，而其收入主要是中介费和由于“批发”而产生的运费差额。



### 托盘式运输

托盘式运输可将多件单位较小的货物集合置于托盘之上，使托盘和货物形成一个较大的装运单位。这种方式比人工搬运装卸效率高，节约费用。但现在已渐被集装箱取代。

### 复合运送人

由于船公司或航空公司对于整柜货物的运费低于并柜货物，并装业者即以托运人的身份向运送人整柜包载，再以并装方式招揽若干货主的零批货物，交给运送人运到进口地后拆柜，将货物分别交给各收货人，从中赚取佣金及运费差额。

### 送货上门

送货上门即货物在托运人的仓库或工厂装入货柜中后，经多种运输方式，而能原封不动地（运送途中无需将货柜重新拆卸装载）将货物直接送到收货人的仓库或工厂。在国际贸易中，由于各国海关的规定，此种最高原则还无法达成。

### 货物合并转运

货物合并转运指把几个属于不同出口商的零担货物合并到一起，比如标准的ISO集装箱。

### 零担货物

它指一家船运公司或收货人的货物，不能装满整个集装箱。

### 集装箱整箱货物

它指能装满整个集装箱的一家船运公司或收货人的货物。

### 集运商；并装业者

由于船公司或航空公司对于整柜货物的运费低于并柜货物，并装业者即以托运人的身份向运送人整柜包载，再以并装方式招揽若干货主的零批货物，交给运送人运到进口地后拆柜，将货物分别交给各收货人，从中赚取佣金及运费差额。

### 集装设备

它是航空运输集装箱和托盘的一般术语。它们有利于货物装卸，缩短了货物装上飞机的时间。

### 内地验关站

在英国，内地验关站指经海关特许，将进口货柜直接自港口运入、办理通关



手续，并办理出口货物查验装柜手续的内陆货柜基地。

### 货运代理人

货运代理人（通常称为代运人）是提供物流服务的第三方。作为第三方服务（或说是没有资产基础）的提供者，代运人负责通过运输工具发货，租借或安排装运等。运输工具包括水上船只、飞机、卡车和货车。

货运代理人（通常称为代运人）是提供物流服务的第三方，是介于承运人 carrier 和托运人 shipper 之间，受托运人委托而以自己的名义代为处理进出口货物装卸与水路运输业务，以收取运费手续费为报酬的业者。

货运代理人通常安排货物从起点到终点的移动过程。同时，国际货运代理人还需要有能力准备和处理文件，实施国际装运的相关活动。由货运代理人处理的一些典型的文件，包括在承运、国家进出口、转运等过程中所需的商业发票、托运人出口报关清单、提单和其他文件。现在这些信息通常在无纸环境中进行。

### 重置价值

术语重置成本（或称重置价值）是指企业在当前为其资产的更换，所愿意支付的金额。

在保险行业，“重置成本”是计算所保险的物品的价值。重置成本不是市场价值，但是却是更换物品或者以前失条件估价的成本。

重置成本是一种现行成本，它和原始成本在资产取得当时是一致的。之后，由于物价的变动，同一资产或其等价物就可能需要用较多的或较少的交换价格才能获得。因此，重置成本表示当时取得同一资产或其等价物需要的交换价格。这种交换价格应该是从企业资产或劳务市场获得的成本价格，而不是从企业正常经营过程中通常出售其资产或劳务的市场中的销售价格。

### 内在缺陷

它指货物本身所固有的容易引起损坏的特性。这种特性在正常情况下亦可能使货物发生质的变化而受损。因为货物的内在缺陷是一种必然的损失，因而对于此类损失，除非双方订有特别约定，否则保险人不予负责。

### 不可抗力

不可抗力是一个法律词汇，指的是超过人力控制之外的事件。例如，突然暴发的洪水或其他自然灾害，这些都不是任何人力可以办到的。这一条款不保护那些因为大意使他人置身于危险的事件。

不可抗力又称人力不可抗拒，它是指在货物买卖合同签订以后，不是由于订约者任何一方当事人的过失或疏忽，而是由于发生了当事人既不能预见，又无法



事先采取预防措施的意外事故，以致不能履行或不能如期履行合同，遭受意外事故的一方可以免除履行合同的责任或延期履行合同。损坏是由天气或其他不可预见的自然现象造成的。

在国际贸易中尽管不同法律对不可抗力的确切含义在解释上并不统一，叫法也不一致，但其精神原则大体相同。主要包括以下几点：意外事故必须发生在合同签订以后；不是因为合同当事人双方自身的过失或疏忽而导致的；意外事故是当事人双方所不能控制的，无能为力的。

不可抗力的事故范围较广，通常可分为两种情况：一种是由于“自然力量”引起的，如水灾、火灾、冰灾、暴风雨、大雪、地震等；另一种是由于“社会力量”引起的，如战争、罢工、政府禁令等。

但是，由于不可抗力是一项免责条款，买卖双方通常主要是卖方都可以援引它来解释自身所承担的合同义务，这种援引在多数情况下是扩大不可抗力的范围，以减少自己的合同责任。有的卖方除把各种自然灾害列入外，还把生产制作过程中的意外事故、战争预兆、罢工、怠工、货物集运中的事故、原材料匮乏、能源危机、原配件供应不及时等生产过程中的事故，以及航、陆运机构的怠慢，未按预定日期出航等等，统统归入不可抗力的范围。因此，在交易中应认真分析，区别不同情况，做出不同处理，防止盲目接受。



## 备 注

### 国际标准化组织

国际标准化组织（ISO）是一个国际标准制定机构，由各种国家标准组织的代表组成。国际标准化组织成立于1947年2月23日，发布世界范围使用的行业和商业标准。总部在瑞士的日内瓦。

虽然ISO把自己定义为非政府机构，它制定标准的能力使它比大多数的非政府机构都更有权利，因为这些标准通常会通过条约或国家标准成为法律。事实上，ISO是一个与政府有紧密联系的协会。

ISO是一个国际标准化组织，其成员由来自世界上100多个国家的国家标准化团体组成，代表中国参加ISO的国家机构是中国国家技术监督局（CSBTS）。ISO与国际电工委员会（IEC）有密切的联系，中国参加IEC的国家机构也是国家技术监督局。ISO和IEC作为一个整体担负着制定全球协商一致的国际标准的任务，ISO和IEC都是非政府机构，它们制定的标准实质上是自愿性的，这就意味着这些标准必须是优秀的标准，它们会给工业和服务业带来收益，所以他们自觉使用这些标准。ISO和IEC不是联合国机构，但它们与联合国的许多专门机构保持技术联络关系。ISO和IEC有约1000个专业技术委员会和分委员会，各会员



国以国家为单位参加这些技术委员会和分委员会的活动。ISO 和 IEC 还有约 3 000 个工作组, ISO、IEC 每年制定和修订 1 000 个国际标准。

标准的内容涉及广泛,从基础的紧固件、轴承各种原材料到半成品和成品,其技术领域涉及信息技术、交通运输、农业、保健和环境等。每个工作机构都有自己的工作计划,该计划列出需要制定的标准项目(试验方法、术语、规格、性能要求等)。

其宗旨是:在世界范围内促进标准化工作的开展,以利于国际物资交流和互助,并扩大知识、科学、技术和经济方面的合作。其主要任务是:制定国际标准,协调世界范围内的标准化工作,与其他国际性组织合作研究有关标准化问题。

### 国际公路运输协议

TIR—“Transports Internationaux Routiers”或“International Road Transports”。

国际公路运输协议是一个多边协议,于 1975 年 11 月 14 日在日内瓦签署,目的是简化和统一国际公路运输管理程序。

TIR 系统不仅包括经海关的公路运输,还可能包括与其他运输方式的联运(例如铁路、内陆水道,甚至海运),只要其中一段是公路运输就适用。

随着世界贸易越来越多,区域范围越来越大,而且将来会有电子 TIR 系统(所谓的“eTIR 体系”),预计 TIR 系统会继续保持其实际唯一的全球海关转接系统。

### 英国公路托运协会

英国公路托运协会是一个代表英国公路托运业成员之间协调业务的贸易协会。RHA 有 50 年历史了。作为一个行业协会,RHA 给英国托运业的成员提供广告活动、建议、信息以及商业服务,包括审计、风险评估、雇用合同。它还提供各种培训,包括数据速度记录器以及安全装载方面的培训。

### 《海牙维斯比法则》

《海牙维斯比法则》是一套海运货物国际法则。它正式的名称是《与提单相关法则的统一国际惯例》。《海牙维斯比法则》于 1924 年在布鲁塞尔起草产生。在第三世界国家的强烈要求下,修改《海牙规则》的意见已为北欧国家和英国等航运发达国家所接受,但他们认为不能急于求成,以免引起混乱,主张折中各方意见,只对《海牙规则》中明显不合理或不明确的条款作局部的修订和补充,《维斯比规则》就是在此基础上产生的。所以《维斯比规则》也称为《海牙维斯比规则》(Hague-Visby Rules),它的全称是《关于修订统一提单若干法律规定的国际公约的议定书》(Protocol to Amend the International Convention for the Unification of Certain Rules of Law Relating to Bill of Lading),或简称为《1968 年布鲁塞尔议定书》(The 1968



Brussels Protocol)。它于 1968 年 2 月 23 日在布鲁塞尔通过，于 1977 年 6 月生效。目前已有英国、法国、丹麦、挪威、新加坡、瑞典等 20 多个国家和地区参加了这一公约。最后的修订是 1979 年。我国虽未加入该公约，却把它作为制定我国《海商法》的重要参考。

《海牙维斯比法则》的主要内容：

1. 承运人最低限度义务：承运人有责任提供适航船舶，妥善管理货物，否则将承担赔偿责任。

2. 承运人运输货物的责任期间：从货物装上船至卸完船为止。两种情况：钩至钩期间；舷至舷期间。

3. 承运人的赔偿责任限额：承运人单位最高赔偿额为 100 英镑。

4. 承运人的免责：分为过失免责和无过失免责两类。

5. 索赔与诉讼时效

索赔通知：货物灭失或损坏明显，索赔通知为承运人将货物交付给收货人时；

货物的灭失或损坏不明显，收货人在收到货物之日起 3 日内将索赔通知提交承运人。

诉讼时效：货物交付之日或应交付之日起一年内。

6. 托运人的义务和责任。

(1) 保证货物说明正确的义务；(2) 不得擅自装运危险品的义务；(3) 损害赔偿责任

7. 运输合同无效条款

8. 适用范围：在任何缔约国所签发的一切提单；不适用于租船合同，但如果提单是根据租船合同签发的，则符合公约的规定。

《海牙规则》存在的主要问题：

1. 较多地维护了承运人的利益。

2. 未考虑集装箱运输形式的需要（海运集装箱始于 1956 年）。

3. 责任期间的规定欠周密，出现空白期间。

4. 单位赔偿限额太低，诉讼时效期间过短，适用范围过窄。

5. 对某些条款的解释至今仍未统一。



## 练习参考答案

I.  
略。

II.

1. d    2. j    3. i    4. l    5. p    6. e    7. g    8. o





9. m    10. k    11. c    12. a    13. h    14. b    15. f

### III.

- |                   |                    |                                    |
|-------------------|--------------------|------------------------------------|
| 1. be addressed   | 2. changes hands   | 3. in the company's best interests |
| 4. dispense with  | 5. appeal to       | 6. be negated by                   |
| 7. in question    | 8. are exempt from | 9. are instrumental                |
| 10. regardless of |                    |                                    |

### IV.

1. Inherent vice means the inherent characteristic that may cause damage, such as vegetables that susceptible to decay. ( T )
2. The risk of theft and damage is one of the common clauses, which effectively exempt the carrier from any liability whatsoever. ( F )
3. Logistics is often perceived as simply the transportation of goods from one place to another. ( T )
4. The majority of exporters will not make use of intermediaries such as freight forwarders to facilitate the efficient and cost-effective transport of goods. ( F )
5. Logistics is often perceived as simply the transportation of goods from one place to another. In reality, this definition is too narrow and does not reflect the more complex and comprehensive nature of the function. ( T )
6. The forwarders generally possess their own vessels. ( F )
7. If the unit load is not fragile, it may be possible to stack one or more units on top of each other by placing a wooden layer between the loads. ( T )
8. Bulk cargoes, or shipments that can be carried in conveniently sized containers due to their nature, can be transported in a variety of specialist vessels, depending on the nature of the consignment, whether it be sugar, coal, timber, foodstuffs or vehicles and so on. ( F )
9. The last thing that an exporter wants to deal with is a bulk consignment that is loaded onto a vessel that is patently not built for the purpose. ( T )
10. It is recommended that individual companies make their own shipping arrangements. ( F )

### V.

1. Although freight forwarders charge for their services, they do at least have well-established international distribution networks that can be utilized cost-effectively, efficiently and with minimum involvement from the importer or exporter.



2. There are many number of ways in which businesses can see their profitability eroded by lost or damaged goods.
3. Companies makes use of insurance brokers to insure the shipment during transport and Customs brokers to clear the goods through Customs on arrival.
4. The deposit can be refunded provided that it could be proven that the nature and value of the consignment remained unchanged.
5. It is within the forwarder's remit to ensure that goods are properly packaged and marked for transport and that appropriate documentation is prepared to facilitate shipment.

## VI.

货物，即要运送的商品，可以通过多种运输形式运送，并划分到不同的运输范畴里。单元装载通常可以组合到更高级别的标准化单元里，例如 ISO 集装箱、可拆卸货箱或半挂车。特别长距离的商品运输可能使用不同的运输方式：多式联运、联合运输（不必装卸）以及组合运输（最少的陆路交通）。运输货物典型的限制就是重量和数量。

运输经营者包括：铁路、陆路工具、船、航空公司、快递公司、货运代理人，以及多种运输经营者。

国际运输的商品通常要符合国际商会发布的国际贸易术语解释通则的标准。

## VII.

略。

## VIII. 案例问题参考答案

### 1. *What kind of loss does the loss of the fertilizer burned on the way belong to and who should bear the loss, why?*

It belongs to Particular Average (P.A.). The insurance company should be responsible for the loss. According to the terms of CFR, the risks are borne by the buyer Company A; and Company A purchased W.P.A which the compensation includes a particular average; therefore, the insurance company is responsible for the loss.

### 2. *What kind of loss does the loss of the fertilizer of wet destruction on the way belong to and who should bear the loss? Why?*

It belongs to General Average (G.A.). Company A and the shipping company should undertake the loss separately. The captain, in order to save the boat, intended to cause the fertilizer to be destroyed.



**3. *Whether can Company A recover the loss from the carrier due to the falling price of the fertilizer? Why?***

Yes, Company A can do it. Because the carrier delayed the shipment and signed the ante date B/L, Therefore, it should be responsible for the delivery of delay.

## 参 考 文 献

- [1] Marshall, Chris. Mastering International Trade [M]. England: Palgrave Macmillan, 2003.
- [2] William H. Cooper. Free Trade Agreements: Impact on U.S. Trade and Implications for U.S. Trade Policy[M]. New York: Nova Science Publishers, Inc., 2012.
- [3] <http://www.wto.org/>
- [4] <http://www.iccwbo.org/>
- [5] <http://en.wikipedia.org/>