

国际贸易理论基础与实务

主 编 赖景生

副主编 范秀荣 曾光霞 陈 斌

参 编 袁春梅 杨冬霞 李忠荣 李显霞

西南师范大学出版社

责任编辑:杨 萍

封面设计:谭 玺

国际贸易理论基础与实务

赖景生 主编

西南师范大学出版社出版、发行

(重庆 北碚)

重庆师范学院印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:11.75 字数:300 千

1995 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 2 版

2001 年 9 月第 2 次印刷

印数:3 001~4 000

ISBN 7-5621-1414-5/F·29

定价:19.00 元

目 录

绪论	(1)
第一章 国际贸易基本概念	(7)
第一节 国际贸易发展的回顾	(7)
第二节 国际贸易与国内贸易的差异	(11)
第三节 国际贸易基本概念	(15)
第二章 国际价格与世界市场	(25)
第一节 国际价格	(25)
第二节 国际分工	(37)
第三节 世界市场	(46)
第四节 国际贸易与经济发展	(51)
第三章 国际贸易理论简介	(60)
第一节 西方国际贸易理论的发展	(60)
第二节 自由贸易理论	(63)
第三节 保护贸易理论	(73)
第四节 里昂惕夫之谜与现代贸易理论	(80)
第四章 调节对外贸易的政策与措施	(85)
第一节 对外贸易政策概述	(85)

第二节	进口政策	(88)
第三节	出口政策	(100)
第五章	国际贸易条约与协定和世界贸易组织	(108)
第一节	国际贸易条约与协定概述	(108)
第二节	世界贸易组织简介	(112)
第三节	中国与世界贸易组织	(125)
第六章	国际贸易方式	(140)
第一节	传统的贸易方式	(140)
第二节	新的贸易方式	(155)
第三节	交易磋商与贸易合同	(164)
第七章	国际贸易产品价格术语	(181)
第一节	价格术语概念	(181)
第二节	《2000 年国际贸易术语解释通则》	(185)
第三节	商品价格	(205)
第四节	合同中的价格条款	(211)
第八章	商品的名称、品质、数量和包装	(215)
第一节	商品的名称和品质	(215)
第二节	商品数量	(226)
第三节	商品包装	(233)
第九章	国际贸易货款支付	(243)
第一节	支付工具	(243)
第二节	支付方式	(250)
第三节	支付条款	(267)

第十章 国际货物运输	(270)
第一节 海上运输	(270)
第二节 集装箱运输与多式联合运输	(280)
第三节 货运单据	(286)
第四节 装运时间	(291)
第十一章 国际海运货物保险	(297)
第一节 海上风险、损失和费用	(297)
第二节 海运保险的分类	(305)
第三节 货物保险程序	(311)
第四节 合同中的保险条款和保险做法	(315)
第十二章 商检、赔偿和仲裁	(319)
第一节 商检	(319)
第二节 赔偿	(327)
第三节 仲裁	(332)
第十三章 进出口合同的履行	(344)
第一节 出口合同的履行	(344)
第二节 进口合同的履行	(357)
主要参考文献	(365)
后记	(367)

绪 论

一、贸易一般

(一)贸易的概念

马克思指出：“商品生产和发达的商品流通，即贸易，是资本产生的历史前提”（《资本论》第一卷人民出版社 1975 年版第 167 页）。马克思这段话说明了贸易的基本含义，同时亦阐明了贸易产生的条件和实质。美国著名的农业经济学家理查德·科尔斯对贸易作如下的解释：“贸易，是买方或卖方的一般性的概念，他们为了获利的目的而进行买卖活动。”我国古代对贸易已有解释，如《诗经·风氓》有“抱布贸丝”的记载：“布，币也，币者所以贸买物也”。可见贸易是以货币为媒介，使物（商品）各异其所或各异其地。随着贸易的发展、内容的丰富、范围的拓广，其交易的对象不再仅是物（有形商品），还有知识、技术等劳务性的内容。因此，在现代我们对贸易作如下定义是恰当的：“所谓贸易是商品和劳务的交换活动的总称。”

贸易的定义有广义和狭义之分，前面的贸易定义是广义的，所谓狭义的贸易是指其交易的标的仅为商品（有形商品货物）。

(二)贸易的实质

1. 贸易属于交换范畴。在人类社会经济生活中，经济作为一个

系统,是由生产、消费、分配和交换四个要素组成的有机整体,这四个要素相互联系,相互促进。交换为联系生产和生产所决定的分配为一方,消费为另一方的媒介要素。在市场经济条件下,实现交换的具体形式是买卖活动,因此,贸易属于交换范畴。

2. 贸易是历史范畴。贸易作为一个历史范畴,就是说贸易有一个产生、发展,最后消亡即退出人类社会生活历史舞台的过程。贸易是人类社会生产力发展和社会分工的产物;贸易的产生和发展,反过来促进了社会分工的细化、高级化和社会生产力的进一步发展。人类社会经历了三次大分工,贸易伴随着人类社会三次大分工,由萌芽、产生到发展,至今已经成为人类社会经济生活中不可缺少的一部分。贸易的方式、内容在不断地发展变化,日新月异,贸易规模迅猛发展呈现出空前的繁荣。但是,当人类社会发展到进入世界大同,或者说共产主义社会,实行各尽所能,按需分配,此时,贸易作为历史产物将退出人类社会舞台。

3. 贸易中的经济利益关系。贸易中的商品交换活动(买卖活动)——物与物的关系后面,存在着人与人的经济利益关系。某一项买卖活动得以完成,是因为双方的利益能够协调一致,否则必有一方因利益受损失而退出,使买卖告吹。贸易中的这种买卖利益关系在实际中是多种多样的,但是,将其概括起来,不外是三种人四种关系。三种人是商品生产者、商人和消费者,他们形成生产者与消费者,生产者与商人,商人与商人,商人与消费者等四种关系。

(三)贸易的职能和效用

所谓贸易的职能,就是贸易在人类社会经济生活中应该有什么样的职责和能力。完善的贸易具有交易、实体和辅助三大职能。

1. 交易职能。交易职能是贸易最基本的职能。贸易交易职能使商品所有权的转移得以完成,通过一系列成功的交易使商品进入消费领域,人类生产商品的社会目的最终实现,商品价值真正得

到体现。从这个意义上说,交易职能又称为价值实现职能。

2. 实体职能。实体职能是指贸易过程中的运输、贮存和加工等活动,因此,亦有人称其为贸易货栈职能、运输和仓贮职能。商品生产和消费之间存在着时间、空间和形态上的背离,时间上的背离状态需要贮存,空间上的背离状态需要运输,形态上的背离状态需要加工。通过贮存使商品使用价值在时间上延长;通过运输使商品的使用价值发生空间位置的转移;通过加工创造新的使用价值。贸易过程中的贮存、运输和加工等实体职能是要发生劳动耗费,要追加到商品的价值中去,从而使价值增值部分的货币形态成为商品价格的一部分,因此,贸易的实体职能亦称为价值增值职能。

3. 辅助职能。辅助职能主要包括商品标准化、资金筹集、风险负担和市场信息等,辅助职能是指交易职能和实体职能得以正常进行所必须的一些辅助性活动。虽然不能直接参与商品价值的实现与增值,但是,离开了辅助职能,交易和实体职能就不能正常进行。商品具有使用价值,即具有满足人们某种需求目的的效用,才能成为商品进行买卖。贸易活动如果单从物质数量考察,它不能增加任何数量的产品。但是,贸易活动的三大职能都需要投入一定量的劳动,在实现商品价值的同时,也会增加商品的有用性,当然也增加了商品的经济价值。这种因贸易活动而增加的商品有用性,称之为贸易的经济效用,贸易的经济效用主要有如下四个方面:

1. 形态效用。不同形态的商品具有不同的效用。通过加工、包装等活动改变实物形态或外观而增加的效用称之为形态效用。如家庭消费与旅游消费,自己消费与馈赠礼品其包装就不相同。又如小麦加工成面粉,如再加工可以制成面包、饼干、方便面等,更直接地满足了消费者的需要。

2. 地区效用。商品由于发生空间位置的转移所产生的效用称之为地区效用。如将产地无法销售或售价很低的产品运送到其它地区,这样就扩大了销路,提高了商品的效益,同时也满足了其他

地区的消费需求。商品的地区效用常常受到该地方的民族和消费习惯的影响。

3. 时间效用。商品使用价值通过贮存职能在时间上延长所产生的效用称之为时间效用。许多商品的生产是季节性的,而消费却是常年不断的。例如:米、麦的产销就是如此。另外,一些产品还有易腐性,如蔬菜、水果及肉类等。为了解决这些问题,需采用各种方法,把产品贮存起来,如仓储、冷藏等方法,以缓和商品季节性供求不平衡的矛盾,保证产品的质量以满足人们的需求。

4. 转移效用。商品通过交易职能使所有权转移所产生的效用称之为转移效用。买卖双方通过转移商品所有权各得其所,卖者因所有权的让渡而获得其价值,买者因付出代价获得商品所有权。而且只有通过这些交易活动,才能使商品最终到达消费者之手,满足消费需求,实现商品生产的目的。

二、贸易分类

人们为了对贸易进行研究,从不同角度对贸易进行分类。下面仅介绍几种基本分类方法。

(一)从国界范围考虑分为:

国内贸易、对外贸易和国际贸易三种。

1. 国内贸易(Domestic Trade) 是指在一国范围内所进行的商品和劳务的买卖活动的总称。

2. 对外贸易(Foreign Trade 或 External Trade) 是指一个国家(或地区)同别的国家(或地区)进行的商品和劳务的买卖活动的总称,亦称为国外贸易。有些国家如英国、日本又称之为海外贸易(Oversea Trade)。传统的对外贸易由商品的进口和出口两部分构成,所以亦叫做进出口贸易(Import and Export Trade)。这种叫

法常用于国家对外贸易有关政策与实务研究的场合。

3. 国际贸易(International Trade),泛指国家(地区)与国家(地区)之间所进行的商品和劳务买卖活动的总称。既包括一国与他国的贸易,也包括别的国家间的贸易。这种叫法一般用于理论研究的场合。

(二)从交换的标的的物质形态上考虑分为:

有形商品贸易和无形商品贸易。

1. 有形的商品贸易(Visible Trade) 是指交换的标的物具有物质自然属性的贸易,有时亦简称为有形贸易。从贸易发展史我们了解到,贸易产生之初是物物交换,主要是一些农副产品和畜产品。当货币产生之后,在很长一段时间贸易的标的物仍主要是这些产品,如钢铁、机器、汽车等。由此可见,具有物质自然属性的商品是贸易传统交换的主要对象。这些商品往往叫做传统商品。因此,有形贸易亦称之为传统商品贸易。

2. 无形贸易(Invisible Trade) 是指交换的标的不具有物质自然属性的劳务和技术的贸易,因为劳务和技术是无形的、看不见摸不着的。无形贸易主要包括运输、装卸、保险、金融、咨询、信息、旅游、技术转让等。关于无形贸易至今还没有像有形贸易那样的国际分类标准。

三、研究对象、内容及体系安排

根据交易标的所涉及的范围,贸易有广义和狭义之分。国际贸易也有广义和狭义之分。本书主要讨论狭义的国际贸易问题,也就是以国际货物贸易的有关理论基础和实务问题为研究对象。

本书是非贸易类的经济管理专业学生的教学用书,为此,我们在教材内容的取舍和体系安排上,突出重点,注重理论联系实际,

但又不影响学科的系统性和科学性。

本书共十三章,全书研究的内容,概括起来主要由三个部分组成:

第一部分:绪论、第一章到第三章,主要讨论国际贸易的基本理论问题,即研讨国际贸易是什么、为什么会发生国际贸易等一些基本概念和基本理论问题。

第二部分:第四、五两章主要讨论国际贸易运行组织机制和政策环境,这一部分主要回答国际贸易应该怎样进行规范。

第三部分:第六章至第十三章共八章,这是本书教材研讨的重点,主要研讨国际贸易实务,包括国际贸易方式、进出口业务环节、步骤和贸易合同等。这一部分主要回答国际货物贸易在实际中是怎样完成的,应该怎样才能使进出口双方的利益得到保障。

为了便于学习,加深对所学内容的理解和学以致用,我们在每章都安排了一定数量的思考题。在实务部分的每章除安排了一定的思考题外,还选编了相应案例分析题,同时在这一部分内容上还主要安排了贸易合同以及贸易条款的实际示例。

第一章 国际贸易基本概念

国际贸易要求我们必须掌握一些十分常见而又重要的基本概念。本章将对国际贸易发展历史进行简单回顾,并进一步分析国内、国际贸易的差异,最后着重介绍国际贸易的基本概念。

第一节 国际贸易发展的回顾

一、国际贸易的产生和资本主义以前时期的国际贸易

从贸易产生的历史来看,对外贸易的发生比内部交换还早,正如马克思所指出的“商品交换是在共同体的尽头,在它们与别的共同体或其他成员接触的地方开始的。”“实际上,商品交换不是在原始公社内部出现的,而是在它的尽头,在它的边界上,在它和其他公社接触的少数地点出现的,这里开始了物物交换,从此,浸入公社内部对它起着瓦解作用。”当然,这种交换,在生产力发展水平极低的原始社会,是偶然和少量的。随着生产力的发展,人类社会分工的逐步加深,剩余产品逐渐增加,商品交换的规模增大,频率增加,加速了私有制的产生,原始公社就逐步瓦解。到了奴隶社会初期,由于国家的进一步出现,商品流通逐步发展并在空间上超越了

国界,国际贸易就出现了。

奴隶社会的国际贸易是建立在奴隶主占有生产资料和奴隶的基础上的,它必然反映这一社会生产关系的本质特征。从贸易手段来看,基本上是掠夺的、强占的或欺骗性的贸易;从贸易的商品构成来看,一是奴隶贸易,一是贵族的奴隶主享用的奢侈品如金银、珍珠、香料、象牙、宝石、青铜制品等的贸易。但是由于奴隶社会从本质上讲总是比较落后的自然经济,对外贸易的范围是比较狭小的。从当时来看,主要集中在地中海沿岸各国及与这些国家相邻国家之间所进行的海上贸易,并且,集中在雅典等大的贸易中心和贸易民族手中,当时这些国家与中国和印度等国也有贸易往来,但也是有限的。

人类进入封建社会以后,由于生产力和商品经济得到进一步发展,国际贸易的范围不断扩大。由地中海沿岸国家,扩大到北海、波罗的海和黑海沿岸各国,中国、印度、埃及、伊朗等国与这些国家之间的贸易也有了迅速的发展,如我国的唐朝时期闻名于世的丝绸之路,以及中国瓷器大量通过海运到达西亚、北非和欧洲。到了封建社会末期,迅速发展的国际贸易已成为资本主义制度产生的前提条件。马克思说:“世界贸易和世界市场在十六世纪揭开了资本的近代生活史。”马克思还说:“……在十六世纪和十七世纪,由于地理上的发现而在商业上发生的并迅速促成商人资本发展的大革命,是促使封建生产方式向资本主义生产方式过渡的主要因素,世界市场的突然扩大,流通商品种类的增多,欧洲各国竭力想占有亚洲产品和美洲丰富资源以及殖民制度——所有这一切对打破生产的封建起了重大的作用”。

总之,在资本主义以前的各种社会形态下,由于生产力的落后,商品经济并不发达,国际贸易在国民经济中并不占据重要地位,只是到了封建社会末期,国际贸易才有了进一步的发展,为资本主义产生创造了物质条件。

二、资本主义时期的国际贸易

资本主义的早期,国际贸易在相当程度上是野蛮的和掠夺性的。如那时的英国,就被称为“海盗国家”。但这些海盗的掠夺行径都被看作是合法的事业,英国王室还发给他们特许状,让他们组成公司,受到王室的大力支持。此外,西班牙人在美洲对土著人残酷的屠杀和大肆掠夺,以及血腥的非洲黑人贸易,都说明早期资本主义的国际贸易为它完成其原始资本的积累,的确“每个毛孔都滴着肮脏的血”。此外,国际贸易的发展还为资本主义国家提供了广阔的国外市场,为资本的扩张提供新的巨大的原料基地,而这些都是资本主义生产方式产生和发展的重要条件。

19 世纪末 20 世纪初,主要资本主义国家过渡到帝国主义阶段。列宁指出:“帝国主义是发展到垄断组织和金融资本的统治已经确立,资本输出具有特别重大的意义,国际托拉斯开始分割世界,最大的资本主义国家把世界全部领土分割完毕这一阶段的资本主义。”帝国主义的这些特征使国际贸易的发展有了很大的变化。主要表现有三个方面:(一)帝国主义在垄断国内市场的同时,必然要进一步追求对国外市场的垄断,在国内外市场上凭借其垄断地位,用垄断高价出售工业品,用垄断低价购买原材料,借以获得高额和垄断利润。(二)在帝国主义时期,资本输出成为鼓励商品输出的手段,同时也通过资本输出控制殖民地和经济不发达国家的工业,资本输出已成为帝国主义压迫和剥削世界上大多数民族的工具和手段。(三)大垄断资本为垄断和瓜分国际市场而相互勾结,形成国际垄断联盟,以操作国际市场价格、划分势力范围,加紧对殖民地和发达国家的剥削和掠夺。但是,垄断的统治使资本主义的矛盾空前激化,特别是第一次世界大战严重破坏了欧洲国家的经济,而 1929 年~ 1933 年的世界性经济危机沉重地打击了资本主义经济和国际贸易,直到 1938 年资本主义世界尚未恢复到

1929 年的经济水平。

第二次世界大战以后,资本主义产生了新的变化。一方面,新技术革命极大地推动了生产力发展;另一方面,世界上原来的殖民地纷纷独立获得民族解放。国际贸易产生极其深刻的变化,主要有以下表现:(一)国际分工进一步加剧,生产和资本也高度国际化了。据统计,1900 年和 1938 年国际贸易额分别为 331 亿美元和 461 亿美元,1948 年为 571 亿美元,1981 年达 19872 亿美元。1984 年为 21503 亿美元,1987 年已达到 27162 亿美元。总的来看,战后国际贸易发展的速度大大超过世界经济的增长速度。(二)各国经济的发展对对外贸易的依赖程度也有所增加,经济全球化和一体化趋势日益明显。1938 年出口额占国民生产总值比重超过 20% 的只是极个别国家,美、英、法、意等都不到 10%,德国刚 10%。1950 年这一指标超过 20% 的就有荷兰、比利时、澳大利亚、新西兰、丹麦,其中荷兰高达 28.4%。到 1982 年,出口贸易占国民生产总值比重超过 20% 的已有 14 个国家,最大的是比利时,高达 57.4%。除这些发达国家外,越来越多的发展中国家和地区也不同程度地参与国际贸易,如亚洲的四小龙,其外贸在整个经济中都占有极为重要的地位。此外,国与国之间的经济联系也空前密切,国际经济的大循环格局初步形成。(三)国际分工模式多元化,国际经济秩序产生新的变化。在帝国主义时期,国际经济贸易体系的基本模式是垂直型的,即发达国家作为世界工厂向全世界提供各种工业制成品,广大发展中国家处于劣势地位,成为原料的提供者和发达国家的市场。二战以后,这种垂直型分工模式逐步向水平型转变,即越来越多的国家参与产业内,甚至同一制造过程不同环节的分工。

总之,在整个资本主义时期,由于生产力的跨越性发展和商品经济的空前繁荣,国际贸易成为国民经济的重要组成部分,并对整个资本主义经济的发展发挥了突出作用。

三、社会主义的国际贸易

对外贸易和世界市场是资本主义生产方式存在和发展的必要条件之一,也是一切社会化大生产存在和发展的必要条件。在社会主义制度条件下,社会化大生产的性质并没有改变,国际贸易是发展社会主义经济的需要,也是符合社会主义原则的。建国以后,我国的国际贸易得到了长足的发展。从 1949 年,我国的进口中生产资料进口一直占主导地位。1960 年以前约占全部进口的 91.9%。1960 年以后,生活资料的进口有所增加,但生产资料的进口仍占 70%。这一时期主要是初级产品,技术含量较低。1979 年以后,我国对外贸易不仅在规模上而且在质量上都发生了巨大的变化,目前,我国对外贸易规模在 4000 多亿美元,在出口产品中,工业制成品尤其是机电产品、纺织品占据主导地位,高技术产品的比重正在迅速增加。

总的来看,国际贸易是社会主义国家参与国际分工的必然要求,预计我国加入 WTO 后,国际贸易在我国国民经济中的地位和作用将更加突出。

第二节 国际贸易与国内贸易的差异

从贸易的一般概念我们知道,贸易是商品和劳务交换活动的总称,无论是国内贸易,还是国际贸易都是商品和劳务的交换,均属于流通领域。其经营目的也同样是为了增加经济效益和获得利润,两者存在紧密联系。国内贸易是国际贸易的基础和起点,国际贸易是国内贸易的延伸和扩大。但是,两者范围大小不一样。国际贸易是跨国界的在国与国之间进行的,而国内贸易是在一国范围

内展开。由于各国社会、政治、经济和文化风俗习惯,以及自然条件不同,国际贸易和国内贸易相比存在巨大差异。国际贸易与国内贸易相比,问题要复杂得多,困难得多,风险也要大得多。

一、国际贸易与国内贸易的差异

1. 语言文字不同。国际贸易是在不同的国家进行的,两个国家语言文字存在差异。贸易双方谈判、电讯联系、合同签订和单证处理上,必须采用一种共同的语言文字,否则无法进行。英语是各国普遍接受的商业语言。但是英语也并不是遍行天下,畅通无阻。如东北欧各国通常使用德文,法国及中西非国家通行的是法文,而西班牙及大部分中南美国家普遍采用西班牙文。另外,有些国家规定进口商品的包装商标及说明书,必须用两种或两种以上文字,否则不准进口。由于语言文字的差异,稍不注意就可能出差错,造成损失。例如我国曾出口一种“马戏扑克”,当时是用汉语拼音,即 MAXIPUKE,在英语中则意为“最大的呕吐”。显然这种扑克在英语国家是不会有市场的。因此,语言文字的不同是对外贸易遇到的第一个难题。

2. 货币与度量衡制度不同。由于各国的货币与度量衡制度不同。在国际贸易中必会出现,应采用哪种货币作为计价结算的工具,两种货币如何兑换,货物的数量应如何计量,采用哪种单位等等,这些问题是国内贸易一般不会出现的问题,在对外贸易中必须加以研究,正确处理。

国际贸易中买卖双方分离两地,远隔重洋,无法采用“银货两讫”的付款方式。从卖方交货到买方付款,要经过一段较长的时间,如何保证货款的安全回收,如何避免外汇汇率变动给买方或卖方可能带来的额外损失,这些都是外贸工作都必须认真考虑的问题。如果考虑不周,进口时选的是“硬币”,而出口时选用的是“软币”,则在未来付款、收汇时就可能蒙受额外损失。要避免这种额外损

失,就必须在外贸洽谈时,认真考虑,对各种货币的国际市场动向,有一个清晰的了解,以便正确选择,或采取必要的保值措施。

3. 各种法律、法令与规章制度不同。各国对进出口商品或劳务都制定了一定的法律、法令与规章制度以进行有效管理,而且各国又有很大差别。国际贸易中,商品由一国进入另一国,必须面对海关的检验,按规定缴纳有关的税款。商品进入进口国市场,也会受到当地的不同法律规章的约束和限制。总之,国际贸易中贸易障碍多,稍不注意,违反了进口国的有关规定,轻则退货或受罚款处分,重则被禁止出售或被没收。

国际贸易中缺乏共同法规,目前国际贸易中通常选择实施的是一些惯例,不是国际公约,在法律上不具有强制力和约束力,而且一些国家对惯例的解释也不一样。当出现分歧应如何解释,其适用范围如何确定存在争议。因此,要做好对外贸易,必须了解各国的商业法律、管理制度、贸易条规和商业习惯,同时还要熟悉国际贸易惯例。

4. 经济水平的差异。一国之内经济水平大体一致,但不同国家则存在差异,有些差异甚至很大,从事对外贸易必须考虑。经济水平不同的国家消费者的价值观存在明显差异,经济水平低的国家消费者优先考虑的是温饱问题,其生活安排和购买习惯趋于谨慎、保守。如对日常生活用品要求经久耐用,故对其质量要求是严格的。经济水平较高国家的人们的家庭开支结构有其不同的特点。如对日常生活用品的要求,往往更注重新潮和款式。

5. 文化和风俗习惯的差异。文化上的相同或差异,往往是造成国际贸易中的相互信任或误解的重要因素之一。文化上相同的有一种“认同感”,在经贸交往中较易相互信任促成交易。不少跨国公司起用当地人做分公司的经理人员正是从这种“认同感”出发的。作为文化传统一部分的风俗习惯、民族特性和宗教信仰,各国存在很大的差异。对颜色、数字、动物花草等均有各自的禁忌和爱好,有

的甚至出现相反的情况。如参加追悼会,我国的习惯是佩白花,而在西方国家,参加婚礼时才佩戴白花,参加葬礼时却戴黑花;蓝色,在荷兰表示女性多情,而在瑞典则表示男性的冷酷。在信仰伊斯兰教的国家猪是禁忌的,对其出口的牛、羊、鸡、鸭等畜禽产品宰杀都有一定的要求。外贸工作者需具备这些方面的广泛知识才不致徒劳无功,或甚至伤害民族感情,造成不良影响。此外,了解各国的风俗习惯、喜庆节日、熟悉各国人民的消费习惯和消费水平,对掌握产品的销售季节,扩大出口,增进友谊,均有极其重要的影响。

6. 地理环境复杂,气候、季节差异。世界各国散居全球各地,因所处地理位置不同,自然环境和天然秉赋各有很大差异。这对各国进出口商品结构、销售季节和运输方式等均有很大影响。气候季节的差异,对于季节性商品,如鱼虾、蔬菜、服装等尤其重要。国际货物要经过长途运输,除大多采用海上运输以外,也采用陆运、空运、联运和邮寄等方式,选用哪种方式运输,运输契约如何洽订,运费如何计算,运输风险如何分担等;对通过高温、高湿、大风大浪地带或雨季到达的商品,应如何注意选择包装、仓位的安排,产品质量的处理等;另外,地区时差如何处理等。所有这些均较国内贸易复杂得多。

7. 所冒的风险的差异。从事对外贸易要承担的风险比国内贸易要多得多,也大得多。除前面所述的差异,还有其它的风险,如政治风险、商业风险和信用风险等。政治风险是指贸易国家的贸易管理体制的变化,政局的变化而引起的风险。商业风险是指进口商以各种理由拒收货物对出口商造成的风险。这些“理由”在货物遭受拒收前是无法确定的,拒收后虽可交涉弥补,但损失已经发生。信用风险是指买方或卖方由于种种原因违约而给对方造成的损失风险。在国际贸易中,买卖双方分处两国,要了解对手的资信情况是困难的,同时买卖双方从洽谈开始,到订立合同,再到卖方交货,买方付款,需经过一段相当长的时间。在此期间,买卖双方的财务状

况可能会发生变化,甚至不能履约而造成信用风险。

从以上几个主要方面的叙述不难看出,国际贸易比国内贸易难度要大得多,情况要复杂得多,可能遭遇的风险要多得多、大得多。因此,我们既要积极主动大胆参与国际贸易,又要周密考虑,这样才能使对外贸易健康顺利开展,进而为推动国民经济发展作出更大的贡献。

第三节 国际贸易基本概念

在国际贸易的学习和实践过程中,经常碰到有关的概念。现对国际贸易的基本概念作一介绍,它们也是国际贸易中的常见指标。

一、进口和出口(Import & Export)

各国在编制对外贸易统计时,对进口和出口仍只统计有形商品。同时在作进口和出口的统计时,不是把所有运出国境的都列为出口,反之也不是把所有运入国境地的都列为进口,如免费赠送的货样。有些国家给外国船只补充的燃料和食品亦不列入出口。因此,进口是在一定时期内因外购而运入国境的货物。出口是在一定时期内因外销而运出国境的货物。进口值和出口值之和为在这一时期对外贸易值。

在进行进口和出口统计分析时还应注意:

1. 国境和关境的区别。国境是一个国家的管辖范围。关境是一个国家所设立海关的管辖范围。这两者范围的大小并不总是一样的。当一国设立保税区、自由贸易区时,国境要比关境大。当几个国家组成关税同盟时,国境就要比关境小。由于国境和关境的这种差别,世界各国在进出口统计时亦存在差别。许多国家划分进口

和出口时,以国境为标准,如日本、英国、加拿大、澳大利亚、东欧各国等。而有许多国家划分进口和出口时,以关境为标准,当外国商品进入国境后,暂时存放在保税仓库,还没有进入关境,一律不列为进口。如德国、意大利、瑞士等。

为了区别这种统计标准的差异,而产生另外一对统计指标,即总贸易额和专门贸易额,以国境为标准的进口称为总进口(General Import),以国境为标准的出口称做总出口(General Export)。一定时期内的总进口值与总出口值之和即为这时期一国对外贸易的总贸易额;以关境为标准的进口称做专门进口(Special Import),以关境为标准的出口称做专门出口(Special Export)。一国在一定时期内专门进口与专门出口值之和,即为这时期的专门贸易额。联合国公布的对外贸易额,一般要注明是总贸易还是专门贸易。

2. 关于进口和出口值以何种价格为标准的问题。世界上绝大多数国家,对进口值和出口值的统计分别是以 CIF(到岸)价格和 FOB(离岸)价格进行计算的。因此,同一批货物,出口国统计的出口值要低于进口国统计的进口值,两者的差额主要是运费和保险费。

二、净出口和净进口(Net Export & Net Import)

一国在对外贸易中既有出口又有进口,就是同一种商品也存在这种有进有出的情况。在一定时期内(如一年)将某种商品的出口数量与进口数量加以比较,若出口数量大于其进口数量,其差额称为在这一时期内该种商品的净出口;若进口数量大于出口数量,其差额称为在这一时期内该种商品的净进口。净进口和净出口仅对某一类商品而言,一般用商品的实物量表示。

净进口和净出口状况反映一国某种产品的生产能力和消费水平,及其在国际贸易中的地位。净出口说明该种产品除了满足本国

消费外,尚有余力用于出口,也说明该国在此种商品的国际竞争中处于有利地位。反之净进口说明该种产品仅靠本国生产不能满足国内需求,还需从国外进口,也说明其在此国际竞争中处于不利地位。当然,我们在对一国某种商品的净进口和净出口分析时,还应注意考虑生产技术和成本等一些因素。由于比较利益的原因亦会引起一国某种商品净进口和净出口的变化。例如前苏联在粮食贸易上,一向是净出口国。但是,70年代以来农业生产出现严重危机,粮食大量减产,加之产业结构调整,想大力发展畜牧业,引起饲料的严重缺乏,这种生产和消费的反向运动,不得不从国外大量进口粮食,因此,由粮食净出口国变为粮食净进口国。前苏联在粮食贸易上的变化,曾引起70年代粮食“大抢购”的风潮,这是令世人永远不会忘记的。

三、贸易值和贸易量(Value of Trade & Quantity of Trade)

贸易值或贸易额是以货币表示的贸易金额。由于第二次世界大战后,美元成为世界上使用最广泛的国际货币,所以,许多国家除了用自己国家的货币来计算贸易值以外,还用美元来表示,以便进行国际间的比较。

(一)贸易值(Value of Trade)

贸易值又分为一国对外贸易值和国际贸易值。

1. 对外贸易值 是指一个国家在一定时期内(半年或一年),出口值与进口值之和。例如,我国1979年出口值为人民币212亿元,进口值为人民币243亿元,则我国1979年对外贸易值为人民币455亿元。若按1美元兑换1.5人民币计算,我国1979年对外贸易值约为303.3亿美元。一国对外贸易值代表其对国际市场的供应能力和吸收能力之和。

2. 国际贸易值 是指在一定时期内世界各国的出口值之和,而不是各国的对外贸易值之和。因为这样计算国际贸易值就等于

将同一批货物计算了两次,夸大了国际贸易的实际规模。国际贸易值也不是各国进口值之和,这是为了避免把运费和保险费也计算进去,以便更准确地反映国际贸易的真实规模。

(二)贸易量(Quantity of Trade)

由于贸易值是用货币表示的,而货币价值又经常变动,所以单纯用货币表示的贸易值,往往不能反映贸易的实际情况。特别是在作时间序列的纵向分析的时候,这一问题显得更加突出。例如一国对外贸易值按当时价格计算,1970年为200亿美元,1980年为1000亿美元。若说该国1980年的对外贸易值比1970年扩大了4倍,显然是不恰当的。因此,为了避免价格变动因素,真实地反映贸易变动的规模,需要用另外的统计指标,即贸易量。贸易量又可分为对外贸易量和国际贸易量。下面仅对国际贸易量作进一步介绍。

国际贸易量是用实物计量单位表示的国际贸易规模。这对一种商品来说是容易办到的。但是,参加国际交换的商品种类繁多,计量单位有很大差别,而无法相加。因此,在实际中只能以一定时期的不变价格计算的国际贸易值来近似表示国际贸易量,即用出口价格指数去除各时期的出口值,得出按不变价格计算的反映国际贸易实际规模的国际贸易量近似值。然后将计算得到的各期国际贸易量加以比较,就可以得出国际贸易实际规模变化的数量指数。例如,据联合国统计,资本主义世界出口值1970年为2800亿美元,1978年为11736亿美元,出口价格指数1970年为100,1978年为265。若用出口值直接计算,国际贸易1978年比1970年增加了3.2倍。若用国际贸易量计算,则以1970年为基期,与1978年的国际贸易量4429亿美元($11736 \times 100 / 265$)相比,得到1978年国际贸易实际规模变化的数量指数为158($4429 \times 100 / 2800 = 158$),即1978年与1970年相比,国际贸易实际规模增加了58%,而不是3.2倍。

四、贸易差额(Balance of Trade)

贸易差额是指一个国家(地区)在一定时期(如一年)内,按贸易值计算的出口总值与进口总值相比之差额。若出口值大于进口值,叫做“出超”(Excess of Export over Import),或叫“贸易顺差”(A Favourable Balance of Trade),亦叫“贸易盈余”;若出口值小于进口值,叫做“入超”(Excess of Import over Export),或叫“贸易逆差”(A Unfavourable Balance of Trade),亦叫“贸易赤字”。

贸易顺差表明一个国家对外贸易收入大于支出,贸易收支处于有利地位。贸易逆差反映一个国家在对外收支中,入不敷出,对外产生债务负担,缺乏对外支付手段,无力取得国外资源。因此,一个国家在对外贸易中应争取贸易顺差,避免贸易逆差,其基本手段是扩大出口。

贸易顺差是不是就绝对是好事,逆差就绝对是坏事呢?对于这个问题,我们要辩证地看,在一定的条件下,贸易顺差是有利的,如果超出一定条件,可能会变成有害的了。

长期大量的顺差会产生不利影响:①造成本国货币需求大于供给,使本国货币坚挺,币值上升,势必削弱本国出口商品在价格方面的竞争能力,造成损失,影响本国经济的稳定发展;②造成资源的大量外流,特别是不可再生的有限资源的大量外流,过快地使其枯竭,对本国经济的持续发展的后果是严重的;③长期大量顺差,如果利用不当,还会为人所用。如某些石油输出国组织成员国就因为没有很好的利用其巨额的石油美元,而是把它存放到欧洲美元市场,结果为别人所有;④长期大量顺差,那么你的主要贸易伙伴就可能出现较大逆差,这种不平衡可引起严重的贸易磨擦;⑤在政府签订的清算结算协定的情况下,顺差也不宜过多,清算结算协定项下的贸易是一种记帐的贸易,在清算结算之前,差额在规定的幅度

内一般是不支付利息的。这样顺差就等于是给对方提供了一笔无息贷款。由此可见一国在对外贸易中,要争取顺差,但不能出现长期大量的顺差。顺差量应该适中,据各国经验,一国的顺差量保持在能够维持该国三个月的正常进口是合适的。

逆差也并非绝对是坏事:①上面所说的,长期大量顺差不一定有利,要避免这一不利形势,就必须以逆差来平衡国际收支;②要利用外资的国家,也可能出现逆差。这种利用外资出现的逆差,可以节约国内资金和资源,有利于经济发展,从长远看,利用外资形成的生产能力,可以增加未来的出口,减少未来的进口。这样,一时的适量的逆差可以换来生产和出口的增长。

五、直接贸易与转口贸易

直接贸易(Direct Trade)是指生产国把商品直接出口给消费国,或消费国直接从生产国进口。出口国就是生产国,进口国就是消费国,这种生产国与消费国之间不经第三国,直接进行的贸易叫直接贸易。

转口贸易(Transit Trade)是指商品生产国与消费国之间通过第三国所进行的贸易,也就是商品从生产国到消费国不是直接交易完成,而是通过了第三国,第三国既不是生产国也不是消费国,仅仅是做转手买卖的中间商。

在国际贸易中的商品绝大多数是以直接贸易方式进行。但仍有部分商品是以间接贸易方式进行的。这主要是由于生产国与消费国之间没有直接的经济贸易关系,或国际贸易的垄断组织的垄断,或历史上形成的习惯。

值得提出的是直接贸易和转口贸易与直接运输和转口运输是两组不同的概念,它们之间没有必然联系。

六、复出口与复进口

复出口(Re-export)是指外国商品进口以后未经过加工制造又出口。世界各国对“未经加工制造”这一点认识是共同的,但对进口商品是否进入国内市场有不同的看法。因此,对复出口问题形成两种概念:一种是指外国商品进口以后,未经加工制造,且未进入国内市场又出口称复出口。如欧洲大陆、拉美等国家。另一种是指外国商品进口以后,只要未经过加工制造又出口就称为复出口,与是否进入市场无关。如英国、美国等国家。

是否复出口,关键是未经加工制造。因此,对于从国外进口的商品经加工,或原料经加工成另一种商品而后出口,各国都不列入复出口。在我国对外贸易中,由国外提供的原料、零件和元件加工装配成成品后再出口,习惯称为加工复出口。在国际贸易中,复出口往往和转口贸易有关。

复进口(Re-import)是指本国商品出口国外,未经加工又输回国内,引起复进口多属偶然因素,如退货。

七、地理方向

地理方向一般从对外贸易和国际贸易两个方面来统计。

对外贸易地理方向(Direction of Foreign Trade),是指一国对外贸易的地区分布和国别分布情况。也就是说一国的出口商品流向哪些国家或地区,进口商品由哪些国家或地区流入的。因此,对外贸易地理方向又称为对外贸易流向。掌握一个国家对外贸易地理方向,有利于了解一国同世界各个国家、地区的联系的广度和深度,亦可以看出一国的主要贸易伙伴是谁。

国际贸易地理方向亦称为国际贸易地理分布,是指国际贸易值的国别或洲别的组成情况。它表明各洲、各国或地区在国际贸易中所占的地位,反映其生产力水平和参与国际商品流通的水平。

欧洲是资本主义发展最早最集中的地区,工业发达,各国之间经济联系密切,对外有广泛的经贸联系,故欧洲在国际贸易中一直居于首要地位。非洲因长期遭受帝国主义、殖民主义的侵略、掠夺,在国际贸易中处于不利的交换地位,经济落后,其在国际贸易中所占比例一直很小。例如,根据国际货币基金组织的有关统计表明,1986年,国际贸易的各洲分布顺序是:欧洲占44.79%(不包括前苏联及东欧的9%),亚洲占25.4%,北美洲占17.04%,拉丁美洲5.52%,非洲占3.69%,大洋洲一直在末位仅占1.59%。

国际贸易的国别分布情况,美国、德国、日本、法国、英国等几个主要资本主义国家,近几年占国际贸易值的一半以上(65%),发展中国家占25%,前苏联、东欧9%。(括号中的数字是根据国际货币基金组织《国际金融统计》1986年年鉴的数字计算)。

八、贸易条件(Terms of Trade)

贸易条件又叫“交换比价”,或称为进出口商品交换比价,是指出口商品价格与进口商品价格之间的比率。通常从比较的商品彼此间的价格关系来确定它们的交换比率。也就是用一国在一定时期内的出口商品价格指数同进口商品价格指数对比来计算,其公式为:

$$\text{贸易条件指数} = \text{出口价格指数} / \text{进口价格指数} \times 100$$

具体计算分析时,是这样进行的:即选定一定时期为基期,先计算出基期的进出口价格比率,以基期的进出口价格为准,计算各进出口期的价格指数,再利用上述公式计算各期的贸易条件指数,然后将其与基期相比较,如果某一时期一国的贸易条件指数比基期的大,表明该国的贸易条件向好的方面转化,即出口同等量的商品能换回比原来更多的进口商品;反之,贸易条件恶化。

进出口比价除了可以从一国(或贸易集团)的角度来研究之外,还可以从一定的地区或整个世界范围进行考察。例如,计算世

界出口农产品或初级产品价格与工业品价格对比贸易条件。贸易条件可以用作计算国际间是否等价交换的一种指标。

九、对外贸易依存度(Ratio of Dependence on Foreign Trade)

对外贸易依存度又叫对外贸易系数。一国对外贸易依存度是指该国对外贸易额在该国国民生产总值(或国内生产总值)中所占比重,其计算公式为:

对外贸易依存度 = 对外贸易额 / 国民生产总值(国内生产总值) × 100%

上述公式中的分子,对外贸易额分解成出口值和进口值,则可计算出该国的出口依存度和进口依存度。如果从世界范围考虑又可得到世界出口依存度。

贸易依存度的变化可以反映各国之间经济联系的紧密情况。二战后随着国际分工的深入发展,各国经济贸易联系加强,整个世界贸易依存度在不断提高。世界出口依存度已从 1950 年的 8.5% 提高到 1980 年的 17.1%,不同类型的国家的出口依存度都有不同程度的增加。从 1950 年到 1980 年间,发达资本主义国家的出口依存度从 7.7% 上升到 26.8%,前苏联及东欧国家从 4.6% 上升到 9.3%。

十、国际贸易商品结构

在国际贸易中,通常把进出口商品分为两大类:一类为初级产品,即没有加工或很少加工的农、林、牧、渔、矿产品;另一类为工业制成品,即经过充分加工的工业品。初级产品与工业制成品的比例关系就称为商品结构,国际贸易商品结构就是指各类商品在各国进出口贸易或世界贸易中所占的比重。

国际贸易商品分类有两种,一种是编制海关税则的商品分类,称《海关合作理事会税则目录》,1988 年起被《商品名称和编码协

调制度》(HS)所替代(在海关税则中叙述);另一种是编制贸易统计的商品分类。为了统一国际贸易商品的分类标准,联合国秘书处起草了 1950 年版的《联合国国际贸易标准分类》(Standard International Trade Classification, 缩写为 SITC), 分别在 1960 年、1974 年、1985 年进行了修订。在 1985 年的修订本里, 国际贸易商品共分为 10 大类、67 章、261 组、1033 分组和 3118 个基本号列。这 10 类商品分别为:(0)食品及主要供食用的活动物;(1)饮料及烟类;(2)燃料以外的非食用粗原料;(3)矿物燃料、润滑油及有关原料;(4)动植物油脂及油脂;(5)未列名化学品及有关产品;(6)主要按原料分类的制成品;(7)机械及运输设备;(8)杂项制品;(9)没有分类的其他商品。在国际贸易统计中,一般把 0 至 4 类商品列为初级产品,把 5 到 9 类商品列为制成品。在标准分类中,目录编号采用五位数,一位数表示类,二位数表示章,三位数表示组,四位数表示分组,五位数表示项目。上述 1033 分组中有 720 个分组再划分为 2805 个项目,项目和未划项目的 313 个分组合计为 3118 个基本号列,与协调制度 HS 的六位数码的号列组合相对应。例如,活山羊在标准分类中数位号为 001. 22,其含义是:0 类,食品及主要供食用的活动物;00 章,主要供食用的活动物;001 组,主要供食用的活动物;001. 2 分组,活绵羊及山羊;0001. 22 项目,活山羊。

这个标准分类目前已为世界绝大多数国家所采用。我国于 1981 年起实行新的商品分类标准就是以该标准分类为基础,结合我国进出口商品的实际情况编制而成,采用六位数,第六位数表示子目。

思考与练习:

1. 资本主义的产生与发展与国际贸易有什么关系?
2. 国际贸易与国内贸易有哪些差异?
3. 结合本章第三节的指标分析改革开放以后我国对外贸易产生了哪些重大发展变化?

第二章 国际价格与世界市场

贸易的核心问题是价格。国际市场价格是国际贸易的核心问题。国际市场价格是商品的国际价值或国际生产价格的货币表现。国际市场价格不仅对国际贸易产生直接影响,如国际贸易商品结构、地理分布等,还直接影响到各国的贸易利益。同时,通过一国的对外贸易还对其国内物价、经济产生影响。本章将研究:国际市场价格的形成机制及其变动规律;国际分工和世界市场;国际贸易与经济发展的关系和作用。这对于正确制定对外贸易价格,更好地利用国际分工和世界市场,提高对外贸易经济效益,促进本国经济发展,具有重大意义。

第一节 国际价格

一、国际价格的形成机制

(一) 国别价值和国际价值

任何商品都具有使用价值和价值,是使用价值和价值的统一体。商品价值是人类凝结在商品中的一般抽象劳动。

商品价值量不是由个别必要劳动时间,而是由生产该商品的

社会必要劳动时间决定的。马克思指出:“社会必要劳动时间是在现有社会正常的生产条件下,在社会平均的劳动熟练程度和劳动强度下制造某种使用价值所需要的劳动时间。”如果“现有社会”和“社会平均”中的“社会”是在一国范围内考虑,则所决定商品的价值为国别价值;如果在世界范围内考虑,则所决定该商品的价值为国际价值。具体说,某商品的国别价值是由该国在现有社会正常的生产条件下,在该国社会平均的劳动熟练程度和劳动强度下制造该商品的使用价值所需要的劳动时间。某商品的国际价值是指在世界经济现有条件下,按照世界平均劳动强度和世界平均劳动生产率(平均劳动熟练程度)生产该商品的使用价值所需的劳动时间。

商品国别价值和国际价值具有质的同一性和量的差别性。但是,由于科技发展,国际贸易和市场竞争机制的作用,这种差距具有缩小的趋势。当然,这时又会有较大差距的国别价值和国际价值的新商品出现,这样循环往复推动人类社会的发展。国际价值不是一个静态的概念,而是随着决定国际价值的各种因素的变化而变化,因此,它是一个动态的概念。认识和掌握国际价值的变动规律,对于提高一个国家经济在国际竞争中的地位,具有重大的理论和现实意义。

(二)影响国际价值量的因素

影响国际价值量的因素主要有以下几个方面:

1. 劳动生产率水平是影响国际价值量最重要的因素。劳动生产率是指劳动的生产效率,常用同一劳动在单位时间内生产某种产品的数量来表示,也可以用生产单位产品的劳动时间来表示。国际价值量是由生产某种商品的世界社会必要劳动时间决定的,而世界社会必要劳动时间又随着各国劳动生产率的变化而变化,进而引起国际价值量的变化。马克思指出:“商品生产的一般规律是:劳动生产率和劳动所创造的价值成反比”。劳动生产率越高,单

位时间内生产的商品越多,也就是说,生产单位商品所需要的社会必要劳动时间越少,单位商品的价值量就越小。反之,劳动生产率越低,单位商品的价值量就越大。

影响劳动生产率水平的因素有很多,其中主要的有:劳动者的熟练程度,生产资料特别是生产工具的装备水平,劳动组织和生产组织的状况,科学技术发展和运用的程度,原料和材料的优劣,以及各种自然条件等。在不同的国家,不同的部门和企业中,上述每一因素对其劳动生产率的影响是不相同的。如在农业和采矿业中,劳动生产率受自然条件这一因素的影响比较大,而在一般的加工工业中就比较小,如在发达国家和发展中国家这些因素都有较大的差异。

2. 劳动强度也是影响国际价值量的重要因素。劳动强度是指劳动的紧张程度,也就是在单位时间内劳动力(体力和脑力)消耗的强度。劳动强度和商品价值量成正比关系。在现代经济生活中,随着科技发展,高科技的广泛应用,劳动者的劳动强度加强,对国际价值量的影响也越来越大,主要表现在:①创造国际商品价值量的劳动者构成发生了很大变化。随着科技和生产力的发展,国际价值量不断地在发生变化,直接生产者的概念也在扩大,直接生产者不仅是体力劳动者,而且包括脑力劳动者,同时直接生产的脑力劳动者比例不断上升。这一扩展引起价值观念的发展。商品的价值量越来越多地由科技工作者、管理工作者和有一定素养的体力劳动者所创造。价值转移的新内容,不仅物化劳动价值进行转移,应用新的科学技术成果同样也进行价值转移,且比重越来越大。这些在分析国际价值量时必须引起足够的重视。②创造国际商品价值量的劳动强度大大加强。随着电子计算机应用进入生产领域,劳动者的体力消耗有所减轻,但是脑力消耗的程度和紧张程度则较之体力消耗有了数倍的加强。当所有参加国际商品交换的国家的劳动强度同时均等增加时,新的较高的强度就会成为普遍的社会标

准强度,而影响国际标准,影响国际价值的形成。

进一步综合考察平均劳动生产率水平和劳动强度变化对国际价值的影响,可以发现,假如在世界平均劳动生产率水平和劳动强度相对稳定的条件下,如果一国率先大幅度地提高劳动生产率水平和加强劳动强度,均可表现为单位时间内商品价值总量的增加或单位商品价值的降低,就可能在国际商品交换中获得超额利润。因此,现代的竞争是人才的竞争,科技的竞争。

3. 贸易参加国的贸易量也会影响国际价值量。某种商品的国际价值,在很大程度上受到该商品主要出口国的社会必要劳动消耗的影响。商品国际价值是由世界平均社会必要劳动时间所决定的。但是,这一世界平均必要劳动时间并不是各国生产该商品所花费的社会劳动时间的算术平均数,而是该商品供应国生产该商品所花费的社会必要劳动时间的加权平均数。因此,该商品的主要供应国所分配的权系数就较大。对平均数起着主要的影响,也就是商品的国际价值是由该商品提供国家的生产水平结构所决定。归纳起来不外乎是以下三种情况:① 如果国际贸易中的该商品绝大多数来自中等水平(大约相同的正常国家社会必要劳动时间下生产出来的)国家,则生产该商品的国际社会必要劳动时间就是各个国家的社会必要劳动时间。在这种情况下,商品国别价值与国际价值基本上是一致的。② 如果国际贸易中的该商品绝大多数来自较差条件国家,不能由较好条件下生产商品的国别价值来平衡,则该商品的国际价值主要由较差条件下生产商品的国别价值所决定。③ 假定国际贸易中的该商品绝大多数来自较优条件国家,既大大超过较差条件下生产的商品,也大大超过中等条件下生产的商品,则该商品的国际价值主要由较好条件下生产该商品的国别价值所决定。

二、价值规律在国际贸易中的作用

价值规律是商品生产和商品交换的基本规律,不论在国内市场还是国际市场,都起着重要的作用。只是由于国内、国际的条件不同,其所起作用也不同。在国内市场,依据商品的国别价值(国民价值)进行交换,在国际市场上依据商品的国际价值进行交换,才能真正做到等价交换、平等互利,促进贸易的发展。因此,价值规律对国际贸易有重大影响,具体来说有如下作用:

(一) 对国际分工的调节作用

对发达国家与发展中国家的国际分工起了重要的作用。通过价值规律发达国家把发展中国家纳入资本主义国际分工体系。

1. 在资本主义初期,欧美资本主义国家采用机器技术和蒸汽发动机,劳动生产率大大提高,其工业品的价值大大低于不发达国家通过手工劳动制造的手工业品的价值。因此,发达国家利用其“物美价廉”的工业品,冲破一切不发达国家的“万里长城”,迫使这些国家从事为发达国家工业提供原料的农业生产、矿业生产,形成垂直国际分工的格局。

2. 二次大战后,发达国家利用劳动者的熟练程度和高科技的发展与应用,创造更高水平的国际价值量,在国际交换中获得更多的利益,这就极大地刺激了发达国家发展那些高精尖,用料少,污染轻的资本集约型工业,而把用料多,污染重的工业放到第三世界国家,形成新型的国际分工形式。

3. 调节着发达国家之间的分工。在资本主义各国,产业资本家总是面对世界市场,把自己的成本价格不仅同国内的市场价格相比较,而且同全世界的市场价格相比较,以便发挥自己的优势,获得更多的利益。比较的结果会出现以下几种情况:①当他的成本价格低于世界市场价格时,无疑他会继续生产该种商品;②当他的成本价格高于世界市场价格时,或者通过改进技术,提高劳动生产

率,以降低其生产成本,或者发展自己优势的产品。各发达资本主义国家各有长处和短处,为维护他们在世界经济中的优势地位,他们需要利用各自的长处,相互分工和协作,从事项目巨大的研究与开发,以便取得大规模生产,节约时间的经济效果。这就促进了产业各部门之间的分工向部门内的分工发展,也促进了发达国家之间的分工,即水平型国际分工形式的出现。

(二) 刺激贸易各国改进出口和销售技术

商品的国际价值,是取决于国际社会必要劳动时间。因此,一种商品的国别价值不可能与国际价值完全一致,有些国家低,而有些国家高。低的国家出口这种商品就获利,越低获利越大,另外,那些国别价值低的国家,可以低于国际价值来出售商品,不仅自己仍可获利,而且还可以打击竞争对手。因此,贸易参加国为了获得更多利益,并在竞争中取得主动,便采取各种办法,改进出口产品,提高劳动生产率,降低商品生产成本,同时还在商品的质量、装璜、包装、消费者的现代需求和趣味、销售条件、交货条件等非价格因素方面下功夫,其结果是改进了国际交换手段,提高了销售技术水平。

(三) 加深了国家间不平衡的发展

加深了发达国家与发展中国家间的两极分化。发展中国家由于长期遭受殖民主义和帝国主义的奴役和剥削,经济落后,劳动生产率低,在国际市场竞争中处于不利地位,影响了资金积累和民族工业的发展。而发达资本主义国家工业高度发达,由于生产力水平高,劳动生产率高,所生产的商品在世界市场上处于有利地位,获利多、发展快。

加深了发达国家之间的发展不平衡。发达资本主义国家由于生产状况、原料供应、流通和需求以及对外政策的不同,使它们的商品生产价格不同,商品的竞争能力各异,在世界市场上获利多少不同。因此,它们各国发展速度亦不一样。

(四) 影响国家的对外贸易政策

从古到今,资本主义国家在制定对外贸易政策时,除政治因素外,都要考虑其出口商品价格竞争能力。当经济发达,生产力水平高,商品竞争能力强时,主张或执行自由贸易政策,一旦其商品竞争能力减弱时,转而拥护保护贸易政策。因此,价值规律的作用成为国家制定和改变对外贸易政策的基础。英国在这方面表现得极为典型。

三、国际价格

(一) 国际价格的含义

所谓国际市场价格,指的是在一定时期内国际市场上某种商品具有代表性的实际成交价格。主要包括各种大宗商品的集散地和交易中心价格,大量进口或出口某种商品的国家(地区)的进出口价格,某些重要商品的国际拍卖价格或投标价格等。

商品的国际价格是商品国际价值的货币表现,商品的国际价值是商品国际价格变动的基础和中心,从理论上讲国际商品变换应按照国际价值进行,但是这并不意味着在现实中,每一次商品交换时,国际市场价格都和国际价值(生产价格)相一致,由于市场竞争,资本主义生产的无政府状态等规律的作用,商品的供给和需求经常出现不平衡,使商品国际市场价格常出现高于或低于国际生产价格的情况。在现实的国际商品交换中,特别是随着资本主义的发展和世界市场的形成,利润转化为国际平均利润,商品的国际交换不是按照国际价值而是按照国际生产价格进行的。

国际价值和国际生产价格的区别在于两者形成的因素不同。商品的国际价值取决于生产商品时所消耗的世界平均社会必要劳动时间,而商品的国际生产价格取决于各国商品的生产平均成本和各国平均利润之和。但是,国际生产价格的变动,最终取决于商品国际价值的变动,并且两者变动方向一致,国际生产价格是国际

价值的转化形态。

(二) 国际市场价格种类

商品国际市场价格按其形成原因,变化特征可以分为下列几种:

1. 世界“自由市场”价格 是指国际间不受垄断或国家垄断力量干扰的条件下,由独立经营的买者和卖者之间进行交易的价格,国际供求关系是这种价格形成的客观基础。“自由市场”是由较多的买主和卖主集中在固定的地点,按一定的规则,在规定的时间内进行的交易(如商品交易所、展览会、博览会等)。由于商品价格在这里是通过买卖双方公开竞争而形成的,所以,它常常较客观地反应商品供求关系的变化。

联合国贸易与发展会议所发表的统计中,美国的谷物交易所的小麦价格,玉米(阿根廷)的英国“到岸”价格,大米(泰国)曼谷离岸价格,咖啡的纽约港交货价格等初级产品列为世界“自由市场”价格。

2. 世界“封闭市场”价格 是买卖双方在一定特殊关系下形成的价格。在这种情况下,商品在国际间供求关系一般对价格不会产生实质性的影响。

(1)调拨价格 亦称转移价格,是跨国公司为了在国际经营业务中最大限度地减轻税赋,逃避东道国的外汇管制,以及为了扶植其幼小的子公司等目的,在公司内部购买商品、劳务时规定的价格。

(2)垄断价格 当垄断组织在同局外交易时,它便采取垄断价格,如国际卡特尔组织。垄断组织在国际间采用垄断价格是有条件的,它们是:某一部门相竞争的公司数量,产品的价格需求弹性,替代弹性的大小以及国际经济和政治形势等。

(3)区域性经济贸易集团内的价格 二战后,成立了许多区域性的经济贸易集团。如西欧经济共同体,东欧的经济互助委员会

等。在这些组织内有集团内价格,如欧共体的共同农业政策中的共同价格。共同体农产品价格的主要内容是:①共同体内部农产品实行自由贸易;②对许多农产品实行统一价格来支持农场主的收入;③能通过规定最低的进口价格来保证农产品价格稳定,并对内部生产提供一定优惠幅度;④征收进口差价税以保证最低价格的实施;⑤以最低价格进行农产品支持性采购;⑥对过剩农产品采取补贴出口和加强国内消费。

(4)国际商品协定下的协定价格 商品协定通常采用最低价格和最高价格等办法来稳定商品价格。当有关商品价格降到最低价格以下时,就减少出口,或用缓冲基金收购商品,当市价超过最高价格时,则扩大出口或抛售缓冲存货。

四、影响国际市场价格的因素

(一)国际市场的供求关系确定市场价格

国际价值(生产价格)决定商品国际市场价格。商品国际市场价格是围绕着国际价值(生产价格)上下波动的。有时甚至出现较大波动,这是由于国际市场上供求关系的影响。从这个意义上说,国际市场价格由国际市场上的供求关系确定。

马克思指出:“商品的价格是由什么决定的?它是由买主和卖主之间的竞争即供求关系决定的。”这种竞争包括三个方面,即卖主之间的竞销;买主之间竞购;买主和卖主之间的竞争。各方面竞争的结果,使一切已知的同一种类和同一品质的商品逐步取得同一的国际市场价格,不管这些商品是在成本不同的情况下生产的,也不管这些商品具有很不相同的本国生产成本。也就是说,竞争的结果使得国际市场价格接近国际生产价格。

由上述可知当影响商品的国际价值的因素变化,将引起商品国际市场价格的变化。商品国际市场供求关系的变动亦引起国际市场价格的变化。国际市场价格围绕国际价值(生产价格)上下波

动,该波动幅度大小与国际市场的供求状况密切相关。其关系如图 2-1 所示:

图(1),若需求量不变,供给量增加,即 SS 曲线向右移动,那么,国际市场价格水平从 P1 下降到 P2,随着国际需求量将增加,即由 Q1 增加到 Q2;如果情况相反,则 SS 曲线会向左移动,价格水平将上升,需求量将减少。

图(2),说明若供给量不变,需求量的变化,引起国际市场价格上升或下降。

图 2-1

DD——国际需求曲线	SS——国际供给曲线
OP——国际市场价格水平	OQ——国际市场价格水平、需求量

下面进一步介绍影响国际供求关系,从而引起国际市场价格波动的因素。

(二) 垄断

马克思在《资本论》第三卷中曾经指出,要使商品的价格大体符合于商品价值,必须具备三个条件:一是商品交换的经常性;二是商品的供求大体平衡;三是没有任何自然的或人为的垄断。随着

资本主义进入帝国主义的阶段,垄断在国际市场日益占据统治地位。资本主义垄断组织为了夺取最大限度利润,采取各种办法控制国际市场,从而实现对价格的垄断。

垄断分为卖方垄断和买方垄断两种。垄断组织利用其垄断力量控制许多商品的国际市场价格,一方面,他们控制着卖方垄断高价,特别是对一些新兴的或享有专利的产品的贸易采取高价政策。另一方面,他们控制着买方的垄断低价,特别是对一些发展中国家出口的初级产品,常以买方垄断地位压低价格。卖方垄断,就是控制供给,使商品价格在其价值以上运动,买方垄断就是控制需求,使商品价格在其价值以下运动。这种垄断,改变了供求关系,使商品价格严重背离其价值。

垄断组织操纵价格的方式有:①直接方法:瓜分销售市场,在其获取的市场份额内,确定垄断价格;降低商品价格,使竞争者破产而夺取市场,然后对这些商品执行垄断价格;用夺取原料产地的方法垄断原料市场,开采原料并按垄断价格出售原料;获取国家订货,并按垄断价格出售这些订货;直接调整价格,即规定一定的价格,低于这一价格便不出售产品,跨国公司内部采用划拨价格,公司内部相互约定出口,采购商品和劳务的价格。②间接方法:限制商品生产额、减产、规定出口额、限制开采矿产和阻碍新工厂的建立;在市场上收买“过多”商品并出口“剩余”产品等。

(三)经济周期

资本主义经济的发展具有周期性。每个周期大体上包括危机、萧条、复苏、高涨四个阶段。这种周期性的收缩和扩大,制约着供求变动,从而影响国际市场价格的变化,资本主义经济危机是生产和消费、供给和需求深刻矛盾强制性爆发的体现。伴随着资本主义经济周期的不断循环,市场价格也周期地发生波动。一般来说危机期间,大批商品找不到出路,商品不能及时出售,只得降价销售,在萧条期间,由于市场需求不振,表现为价格疲软。而当复苏、高涨来临

时,由于固定资本的更新和扩大带动经济的回升,必然引起市场需求的急剧增加,使商品供给出现短缺,从而引起价格不断上升。

(四) 各国政府采取的政策措施

世界各国在对外贸易中都执行一定的政策措施,并随着国内和国际政治经济形势的变化而进行修改和调整。各国政府采取的政策措施如何,特别是贸易大国,对商品的国际价格产生重要的影响。如支持价格政策、出口补贴、进出口管制、外汇税收政策、战略物资的收购及抛售等政策。通过这些政策对本国进出口商品的价格和数量进行控制,从而导致国际市场价格的波动。

(五) 商品的质量与包装

商品的质量与包装影响商品的使用价值。商品的生产过程中,不仅形成了国际价值,而且也产生了商品的社会必要使用价值。在国际市场,都是按质论价、好质好价、次质次价、名牌优价。商品的使用性能、可靠性、寿命、款式、重量等都会影响商品的价格。没有良好的包装装潢,按质论价也会受到影响。

(六) 商品销售中的各种因素

这些因素包括:付款条件的难易;运输条件的适时;销售季节的赶前与错后;使用的货币;成交量的多少;客户的爱好;地理位置的远近;广告宣传的效果;服务质量等。

(七) 自然灾害、政治动乱及投机

自然灾害,政治动乱除直接影响商品的国际市场供求状况外,亦为垄断创造了环境条件。

第二节 国际分工

一、国际分工的含义

分工是指各种社会劳动的划分和独立化。在人类社会的发展史上,分工是人们在征服自然,改造自然,从事生产劳动的过程中形成的,属于生产的范畴,是生产力发展的标志和源泉。最早的社会分工是在原始社会中的各原始氏族内部,为提高共同劳动的效率而按性别和年龄进行的劳动分工。

社会分工是指整个社会内部为生产使用价值的各种不同有用劳动的分工体系。包括各产业内部、产业各部门之间、脑力劳动和体力劳动之间、城市和农村之间的分工等等。社会分工是生产力发展的产物。同时,社会分工又大大地促进了生产力的发展(如历史上的三次社会大分工),导致了阶级和国家的产生。社会分工还是商品生产和商品交换产生和发展的基础,正是由于各种社会劳动的独立化,即分工,才有了交换的必要,才有了市场。

国际分工是指各国在从事商品生产时所形成的劳动分工,专业化分工。各国利用本国在生产中的优势与其它国家进行分工协作,从而获得更大的经济效益。

国际分工是社会分工发展到一定阶段的产物,是各国国民经济内部分工超越国界广泛发展的结果,从而构成了各种形式的国际经济联系的基础。分工每一次形态的变化(自然分工——社会分工——国际分工),都标志着人类生产力新的发展和突破,标志着社会新的进步。由于社会生产力的发展,使生产国际化、专业化,社会分工超越国界形成国际分工。分工、贸易和市场是相互联系的统一体,有分工就要通过贸易进行交换,要交换就得要有场所,即市

场。国际分工的产生使国际贸易在广度和深度上得到了进一步的发展,进而形成统一的世界市场。而国际交换的规模和范围的发展亦对国际分工的发展不断产生影响。面对这一国际经济形势,一国要想发展唯有开放。

二、国际分工发展阶段

到目前为止,国际分工经历了萌芽、形成发展和深化三个阶段。

(一) 国际分工的萌芽阶段

在前资本主义社会,生产力水平低,自然经济占统治地位,商品生产不发达,所以只存在不发达的地域分工和简单的社会分工。

随着生产力的发展,11世纪欧洲城市的兴起,手工业和农业进一步分离,商品经济有了较大的发展。15世纪末至16世纪初哥伦布的“地理大发现”,为资本主义生产方式的产生和发展起了巨大作用。16、17世纪手工业向工场手工业过渡,资本进入原始积累时期,西欧国家推行殖民政策,用暴力的手段强迫被占领的国家按照他们的意愿进行分工,从而使国际分工进入萌芽阶段。

在这个时期里,西欧殖民主义者用暴力手段和超经济的强制手段,在亚、非、拉美各洲进行掠夺。他们开矿山、采金银、建立种植园,为本国生产和提供不能生产的农作物原料,扩大本国工业品生产和出口,出现了宗主国与殖民地之间最初的分工形式。他们把非洲变为猎捕黑奴的场所,建立以奴隶劳动为基础的农场主制度。当时盛行一时的“三角贸易”是西欧宗主国与殖民地之间国际分工萌芽的典型表现形式。

(二) 国际分工的形成和发展阶段

从18世纪60年代到19世纪60年代,以第一次科技革命为契机,资本主义新兴国家以大机器生产价格低廉的工业品摧毁了国外市场的手工业品,冲跨了自然经济的堤坝,迫使这些国家成了

他们原料产地。以“世界城市”为一方和以“世界农村”为另一方的相互对立的国际分工格局已经出现。

19 世纪末到 20 世纪初,以第二次科技革命为契机,促进生产力巨大发展,以垄断资本为特征,资本主义世界经济体系形成。“极少数”先进国家不断向外扩张,世界领土瓜分完毕。资本主义国际分工体系形成。

科技的进步是国际分工的发展和形成的原动力。建立在科技进步基础上的大机器生产为国际分工发展和形成奠定了物质基础。①大机器生产是大规模生产,是社会化的大生产。它促使分工越来越细,并向深度和广度发展,形成越来越多的专业化部门,社会生产的专业化扩大了本国各地区间的分工,进而超越国界把各国的社会生产都卷入国际分工体系;②大机器生产出来的大批商品很快使国内市场饱和,需要在国外开辟新的销售市场。生产急剧膨胀引起对原料的大量需求,迫切要求开辟丰裕的廉价的原料来源。这样,大机器生产把销售工业品和输出原料食品等经济发展水平不同的国家都卷进了国际分工之中;③大机器工业为发展交通运输及通讯设施提供了物质技术基础。铁路代替了驿道,轮船代替了帆船,从而加快了运输速度和极大地提高了运输能力,缩短了各国地理上距离。所有这些加强了国际经济联系,使大规模的远距离运输成为可能;④大机器工业成为开拓市场的“重炮”。它们轰掉工业脚下的民族基础,消灭了古老的民族工业,打破了以往地方和民族的自给自足和闭门自守的市场,把各类型国家卷入到世界经济中。

至此形成国际分工,习惯上一般称为传统的国际分工,是资本主义性质的国际分工体系。具有强制性、依附性、掠夺性和剥削性,是不平等的国际分工。实质是宗主国与殖民地半殖民地之间的分工,工业品生产国与初级产品生产国之间的分工,故亦称之为垂直型国际分工。

(三) 国际分工的深化发展

二次大战后,兴起第三次科技革命。跨国公司迅速发展,殖民体系的瓦解,大批发展中国家的独立,一批社会主义国家的成立,使国际分工深入发展,表现出许多新的特点。

1. 国际分工格局发生变化

传统的国际分工的基础发生根本性变化,原来的以宗主国与殖民地半殖民地的经济联系为主的国际分工不复存在。取而代之的是以各个政治上相互独立的国家之间的国际分工。形成了以发达资本主义国家为中心,发达资本主义国家、社会主义国家和发展中国家三股力量同时并存的基本格局。二战前,工业制成品生产国与初级产品生产国间的分工居于主导地位。二战后,工业国与工业国间的分工居于主导地位,相同经济水平国家之间的经济联系进一步加强,国际分工从垂直型式的分工向水平型式分工过渡。

2. 国际分工的结构发生变化。

二战前,占主导地位的是各国不同部门之间的分工。战后,随着社会分工的发展,越来越多的部门走向世界,形成国际间的部门内部分工。战后的科技革命和跨国公司的经营活动,使某些工业产品的生产从发达国家向发展中国家转移,出现了高精尖工业与一般工业的分工,资本技术密集产品与劳动密集型产品的分工,使以自然条件为基础的自然地域分工在国际分工中的作用削弱。

3. 国际分工的范围呈扩大趋势

战后国际经济活动的规模和范围都有所发展,从单一的商品贸易向各种形式的国际经济活动发展,从流通领域中的分工协作向生产领域的分工协作发展,各种领域互相综合,互相渗透。

4. 国际分工的机制发生了显著变化

从国际分工产生到二次大战前,资本主义国际分工形成与发展的机制:一是殖民统治;二是垄断与资本输出;三是价值规律下的市场自发力量。二战后,随着殖民体系瓦解,社会主义国家的出

现,跨国公司在世界经济中地位的加强,国际分工的机制发生了较大的变化:一是殖民统治力量大大削弱,各独立国家按国民经济发展要求有目的、有步骤、积极主动地参与国际分工;二是跨国公司作用大大加强;三是出现了有组织的“协议式”的国际分工。

三、影响国际分工发展的因素

影响国际分工产生和发展的因素主要有:生产力发展水平和自然条件,各国在国际分工中的地位及各国执行的政策等。

(一)社会生产力是国际分工形成和发展的决定性因素

1. 国际分工是生产力发展的必然结果。一切分工都是社会生产力发展的结果。科技是生产力第一要素,人类史上出现的三次大的科学技术革命,都深刻地改变了许多领域,不断改善工艺技术、劳动过程和生产过程,使社会分工和国际分工随之发生变化。

从 18 世纪 60 年代到 19 世纪中期,欧洲各国完成了产业革命,建立了大机器工业,改善了交通运输工具,使一切国家的生产和消费具有世界性,出现了国际分工。从 19 世纪 70 年代开始的第二次科技革命促进生产力进一步发展,加速了资本的积聚和集中,资本输出成为重要的经济现象,使国际分工进一步发展,形成了资本主义国际分工体系。第二次世界大战后,出现了第三次科技革命,生产力的发展形成生产国际化,跨国公司的大量出现,使国际分工发展为世界分工。

2. 各国生产力水平决定其在国际分工中的地位。历史上,英国最先完成产业革命,其高度发展的生产力使之成为“世界工厂”,在国际分工中居于主导地位。继之欧美其他资本主义产业革命的完成,生产的迅速发展,与英国一起成为国际分工的中心和支配力量。第二次世界大战后,许多原殖民地半殖民国家的独立,努力发展民族经济,生产力发展较快,特别是一些新兴的工业化国家经济迅速发展,从而改变了其在国际分工中的不利地位。

3. 生产力的发展对分工的形式、广度和深度起着决定性的作用。随着生产力的发展,各种经济类型的国家都加入到国际分工行列,各国紧密地联系在一起形成了无所不包的世界性的分工。随着生产力的发展,国际分工形式从“垂直型”向“水平型”和“混合型”过渡,出现了多类型、多层次的分工形式。

4. 生产力的发展决定了国际分工的产品内容。随着生产力的发展,国际分工中协作生产、专业化生产的产品中工业制成品、高精尖产品不断增多。中间产品、技术贸易和劳务贸易也在国际分工中出现。

(二) 自然条件是国际分工产生和发展的基础

自然条件是一切经济活动的基础。自然条件的差异使国际分工成为必要和可能。如矿产只能在拥有大量矿藏的国家生产和出口。又如咖啡、茶叶、橡胶等只有在适宜的气候条件的地区耕作。这种自然条件的差异是国际分工产生和发展的基础,但只有在生产力发展到一定水平上,才能在此基础上形成现实的大规模的国际分工。

(三) 人口、劳动规模和市场制约着国际分工的发展

各国人口分布的不平衡,人们需求的同一性,会使贸易成为一种需要。人口稠密的国家可以通过发展工业,发展劳动密集型的产品同其它地区的产品相交换。

劳动规模扩大到一定程度,就产生了分工的必要,如继续扩大,就产生国际分工的要求。劳动规模越大,分工就愈细致。一国不可能包揽一切,势必要与别国进行分工。因此,劳动规模,也制约着国际分工。

在人口和劳动规模具备的前提下,国际分工的实现受制于国际市场的规模。

(四) 资本输出与资本流动是国际分工深入发展的重要条件

19 世纪末以来,资本输出已成为重要的世界经济现象。特别

是二战后,跨国公司的兴起使资本输出规模空前巨大,此外发展中国家改革开放,积极引进外资,发展经济。这一切促进了资本输出和资本在各国间的流动,对国际分工的深入发展起了重要作用。

(五)生产关系决定国际分工的性质

国际分工是社会分工超出国界的结果,随之社会生产关系也超出国界形成国际生产关系,国际分工的发展总是与一定的生产关系联系在一起,并且国际生产关系决定国际分工的性质。从国际分工的发展,可以看出国际分工是随着资本主义来到人间,体现了资本主义生产方式的内在规律。因此,资本主义国际分工具有剥削、掠夺和不平等的性质。正因为如此,发展中国家在积极参与国际分工的同时,对历史上形成的不平等的国际分工不断进行斗争,以追求建立国际分工新秩序。

(六)上层建筑可以推进或延缓国际分工的形成与发展

历史上,英国等殖民主义国家为了形成对自己有利的国际分工,曾大力借助于上层建筑。首先,通过殖民统治,公布各种法令,强迫殖民地按宗主国的需要进行分工生产。其次,发动商业战争,签订不平等条约,强迫战败国接受自由贸易政策,使其沦为原料产地与商品销售市场。第三,建立超国家的经济组织,调节相互经济贸易政策。这些促进了国际分工的发展。

一个国家对国际分工的认识如何,是积极的采取开放政策,还是闭关锁国的政策,将对国际分工产生相反的影响。

四、国际分工对国际贸易的影响

国际分工是国际贸易的基础,国际贸易受国际分工的重要影响。反之国际贸易亦影响国际分工。国际分工对国际贸易影响主要表现在以下方面:

(一)加速了国际贸易的发展

国际分工的发展和扩大,生产的各个环节已变成全球范围内

的生产活动,使国与国之间的交换需求不断扩大,这样,推动了国际贸易的发展。国际分工发展史表明,在国际分工发展较快时期,国际贸易一般发展较快。在资本主义自由竞争时期,由于以英国为中心的国际分工的形成和发展,英国对外贸易出现了高涨。整个国际贸易迅速增长,且其增长速度超过了世界生产。从 1800 年到 1913 年,世界人均生产每 10 年增长 7.3%,而世界人均贸易额每 10 年增长 33%。二战后,以国际分工的深化发展为特征的国际分工的迅速发展,再一次促进了国际贸易的迅速发展,使各国经济贸易联系更为密切,各国对外贸易依存度不断增大。

(二) 对国际贸易地区分布和地理方向产生重大影响

在国际分工中处于中心地位的国家,在国际贸易中也占据主要地位。例如,从 18 世纪到 19 世纪末,英国一直处于国际分工的中心,它在资本主义世界对外贸易中一直独占鳌头。1870 年其在资本主义世界对外贸易额中占 22%。随后其在国际分工中的地位下降,这一比例亦下降,1931 年下降到 15%。19 世纪以来,发达资本主义国家成为国际分工的中心,他们在国际贸易中一直居于支配地位。发达资本主义国家在世界出口中所占的比重 1950 年为 60.8%,1980 年为 62.5%,1985 年达到 69.9%。

对外贸易地理方向与各国相互分工的程度成正方向变化。在“垂直型”分工时期,国际贸易关系主要是宗主国与殖民地落后国家之间的关系。二战后,国际分工类型,由“垂直型”向“水平型”和“混合型”转变,使发达资本主义国家间的贸易占据主要地位,而发达国家与落后国家间的贸易退居次要地位。发达资本主义国家间的贸易在国际贸易中所占比重由 1913 年的 43% 上升到 1984 年的 52%,而同期后者所占比重由 52% 下降为 17.1%。

(三) 使国际贸易中的商品结构发生变化

国际分工的发展,特别是二战后,由“垂直型”分工向“水平型”和“混合型”转化,使国际贸易中的商品结构发生重大变化,工业制

成品的贸易量迅速增加。

1. 在二战前的国际贸易中,初级产品所占比重一直高于制成品,1937年初级产品占63.3%,工业制成品占36.7%。二战后工业制成品所占比重不断上升,1953年工业制成品所占比重为50.3%,超过了初级产品所占的49.7%的比重,到1987年工业制成品比重达68.8%,初级产品比重下降到27.8%。部门内部分工的发展和跨国公司的作用,使中间性产品在制成品中所占比重不断上升,目前已达40%以上。

2. 国际分工的发展,不仅使有形商品结构发生重大变化,而且使整个国际贸易的标的结构发生重大变化。世界服务贸易迅速扩大,世界服务贸易额从1967年的700亿~900亿美元剧增到1987年的9600亿美元。到1997年,世界服务贸易收入已达到13200亿美元。

(四)对国际贸易利益分配产生重大影响

国际分工的发展,使贸易参加国可以扬长避短,发挥优势,有利于世界资源的合理配置,节约世界劳动时间,提高国际社会生产力,所有这些表现为国际社会的进步。但是,国际分工是在资本主义生产方式内产生和发展的,无处不体现资本主义的生产关系。因此,国际分工的这一性质,决定了国际贸易利益分配的不平等性。

在传统的资本主义分工体系中,殖民主义国家与殖民地半殖民地、落后国家间的分工是中心与外围的关系,两者具有控制与被控制、剥削与被剥削的关系。这种不平等的分工关系决定了他们之间的贸易是不平等的关系。国际贸易利益几乎被殖民主义国家全部侵占。

二战后,随着发展中国家在政治上取得独立,民族工业的不断发展和斗争,发展中国家在国际分工中的地位有所改善,获得的贸易利益有所增加,但是并未发生根本性、实质性的改变。由于历史原因,发展中国家的经济发展面临许多困难,如技术落后、资金短

缺、外债沉重、经营管理经验不足等,和经济实力雄厚、资金多、科技发达、劳动生产率高、产品成本低的发达国家相比,在国际分工中仍处于十分不利的地位。发达国家利用初级产品与工业制成品的“价格剪刀差”实行贸易利益侵占,还经常利用他们的优势,采用逃税、垄断市场以及跨国公司的优势获得非法利润。

第三节 世界市场

一、世界市场含义

市场是商品和劳务交换的领域,也是商品生产顺利进行的必要条件。世界市场是世界各国商品和劳务交换的领域。它由各个贸易国家的市场构成。

国际分工和世界市场是同时产生和发展起来的世界经济现象,世界市场是伴随着国际分工的产生、形成和发展而产生、形成和发展的。从这个意义上,可以认为世界市场是以国际分工为基础,各国之间商品流通和交换的总和。

广义的世界市场包括世界商品市场、世界服务市场和世界金融市场。其中世界商品市场是世界市场的主体。

世界市场是在 19 世纪地理大发现后,随着国际贸易的发展在一些区域性国际市场的基础上联合起来而形成的。它萌芽于资本主义生产方式的准备时期。随着生产力的发展,资本主义机器大工业的建立,资本主义生产方式占统治地位时,才有了真正意义的世界市场。19 世纪末 20 世纪初,由于科技革命的发展,国际分工的深化,大大促进了商品生产和交换的发展,特别是国际交通、通讯网络的发展,推动了经济全球化和一体化,从而也推动了世界市场的最终形式。可见,世界市场是在国际分工和国际贸易不断发展和

深化的过程中,逐渐形成和发展起来的。

二、世界市场的分类

世界市场是由相互联系,又相互区别的各部分市场构成的,因此,它可以从不同的角度,按照不同的标准进行划分。主要的有:

(一)按地区来划分,可分为欧洲市场、北美市场、南美市场、中东市场、东亚市场、东南亚市场、亚洲市场、南亚市场、非洲市场、拉丁美洲市场等等。同时,这些地区性市场还可以做进一步的划分。

(二)按不同类型的国家来划分,世界市场可分为发达资本主义国家市场、发展中国家市场和社会主义国家市场。

(三)按商品种类来划分,世界市场可分为生产资料市场和消费资料市场。

(四)按交易的标的物划分,世界市场可以分为世界商品市场、世界劳务市场、世界技术市场和金融市场等等。

(五)按垄断程度和是否垄断来划分,世界市场可分为非垄断市场、半垄断市场和垄断市场。

以上是按照不同标准来划分的特定类型的世界市场。各国之间的经济联系,就是通过这些特定类型的市场和交易方式来实现的。

三、当代世界市场发展的主要特点

世界市场是和国际分工紧密联系在一起的世界经济现象。国际分工是随资本主义来到人间,世界市场和国际分工随着资本主义生产方式的产生和发展而发展和扩大起来的。因此,世界市场无不深深地烙上资本主义的各种经济关系和规律,形成世界市场的特征。

世界市场的一般特征有不平等性、自发性、不稳定性、垄断性和竞争性等。下面仅就当代世界市场发展的主要特征作进一步介

绍。二次大战后,世界市场出现了一些新的特点。

(一)世界市场上国家类型的多样化

二战后,一批社会主义国家出现在世界市场上。100多个亚非拉的发展中国家以独立主权国家的身份参加世界市场,积极从事国际贸易。因此,形成了世界市场上国家类型的多样化结构。但是,发达资本主义国家仍在世界市场上占主导地位。在世界市场上,发达资本主义国家所占比重 60% ~ 70%,发展中国家和地区占 20% ~ 30%,社会主义国家占 10% 左右。

(二)当代世界市场以现代科学技术和多边的国际经济合作为基础

国际贸易方式多样化随着世界科学技术的进步,社会生产力的发展,国际分工进一步向深度和广度发展,现代化大生产要求资金、技术、劳务和知识产权进行国际间的合作,共同开发某种市场。现在没有任何一个国家的大企业能够在没有外部合作的情况下,单独承担众多耗资巨大、依靠各种新技术的研究和发展的项目,在产品销售上仍需要外部的合作。各国在投资、科研等方面进行多边国际经济合作。

多边的国际经济合作形式的多样化也促进了国际贸易方式的多样化。二战后,出现的新的贸易方式,如补偿贸易、加工装配贸易、租赁贸易等。

(三)世界市场上商品结构的变化可以从国际贸易商品结构上的变化反映出来

二次大战后,国际贸易商品结构上的变化主要表现在:

1. 工业制成品的比重超过初级产品的比重。二次大战前,初级产品在国际贸易中所占比例在 60% 以上,而工业制成品的比例在 40% 以下。二次大战后,工业制成品在国际贸易中的比重在不断上升,初级产品所占比例在不断下降。据联合国贸易与发展会议所公布的资料:1937 年初级产品占 63.3%,工业制成品占 36.7%,

1955 年初级产品为 51%, 工业制成品为 49%; 1960 年初级产品为 45%, 工业制成品为 55%; 到 1987 年初级产品下降为 27.8%, 而工业制成品上升到 68.8%, 其它 3.4%。

2. 燃料在初级产品贸易中所占比例急剧上升。战后以来, 在世界初级产品贸易中, 燃料所占比重一直上升, 所占比重从 1955 年的 22.2%, 上升到 1970 年的 27.6%, 1987 年上升到 39.9%。

3. 机械类产品增长最快。在制成品贸易中, 机械产品在各大类商品中增长最快, 在世界出口贸易中所占比重不断上升。1953 年机械产品(包括运输设备)在世界出口总值中所占的比重为 17.4%, 1975 年上升到 27.9%, 1984 年达到 34.4%, 化工产品和衣着所占比重有所提高, 而钢铁及有色金属所占比重呈下降趋势。

4. 世界市场多元化。战后世界市场上除有形商品市场规模扩大, 结构发生重大变化外, 无形商品市场, 如技术、金融、保险、咨询和信息等市场迅速发展, 使世界市场形成多元化结构。

(四)世界市场上的垄断与竞争更为剧烈

战后, 世界市场由卖方市场转为买方市场, 各国为了争夺市场, 采用了各种各样的方法, 使世界市场上的垄断与竞争更为剧烈。

1. 组织经济贸易集团, 提高竞争能力控制市场。自 50 年代, 西欧发达资本主义国家成立“欧洲经济共同体”、“欧洲自由贸易联盟”之后, 到目前为止, 各个层次不同类型的经济集团已达十几个之多。各集团极力控制其势力范围内的市场、原来国与国之间的竞争变为集团与集团之间的竞争。

2. 通过跨国公司打进他国市场。在经济贸易集团分割市场的情况下, 主要资本主义国家, 尤其是美国通过跨国分公司, 利用其雄厚的资本、先进的科技、强大的研究和发展能力、遍及世界的推销网和信息网、高超的组织管理技能、进行大规模资本输出, 绕过他国的关税和非关税壁垒, 从内部控制市场。跨国公司在国际贸易中

的垄断地位不断加强。

3. 国家积极参与世界市场的争夺。为了争夺市场,各国通过各种办法参与世界市场的竞争,如制订奖出限入的对外贸易政策,通过关税和非关税壁垒限制外国商品的进入,同时采取各种措施鼓励和带动出口。总之,各国纷纷加强贸易保护主义,以保护原有市场和争夺新市场。

4. 从价格竞争转向非价格竞争。各国出口厂商讲究销售战略和策略,加强市场调查研究,不断地提高产品质量、性能、增加花色品种、改进包装装潢、改进售前和售后服务等,以提高其非价格方面的竞争能力。

5. 使出口市场多元化。由于世界市场竞争的加剧,市场单一化承担的风险太大,为减少政治经济上的风险与损失,各国广泛开辟新市场,使出口市场多元化。

(五)世界市场中的“自由市场”缩小,“封闭市场”扩大

由于跨国公司和经济贸易集团的大量出现,其在国际贸易中的垄断地位不断加强,在世界市场上,通过“自由市场”进行的贸易相对减少,而通过“封闭市场”所进行的贸易日益扩大。下面几组统计数据可以充分说明这一点。

1. 经济贸易集团内部贸易量不断扩大。如“欧洲经济共同体”,“美——加汽车产品协定”和“经济互助委员会”内部贸易的总额从 1975 年的 2171 亿美元增加到 1988 年的 7916 亿美元,增长了 2.6 倍,同期世界出口额增长 2.2 倍。经济集团内部的贸易总额在其总出口额的比重同期从 41.2% 提高到 46.4%,在世界贸易中的比重同期从 24.9% 上升到 27.9%。

2. 跨国公司内部贸易额不断上升。1996 年跨国公司的内部交易占世界贸易的 22%,1980 年上升到 25%。80 年代初,跨国公司的内部贸易在资本主义世界贸易中的比重已达 30%~40%。

3. 在世界市场大宗商品交易中,长期合同逐渐代替传统的短

期的商业性合同。

第四节 国际贸易与经济发展

一、国际贸易与经济关系的辩证关系

生产决定交换,交换反作用于生产。国际贸易与经济发展之间是相互联系,相互促进的辩证统一关系。这种关系表现在:

(一)经济发展水平决定了国际贸易发展的水平、深度、广度和贸易方式

纵观人类历史的发展,我们可以看到,不同历史时期的社会经济发展水平决定了不同历史时期国际贸易的发展水平。在奴隶社会和封建社会中,由于当时的生产力落后,经济发展水平低,经济发展缓慢,虽然当时国际贸易也在不断发展,但其发展的范围和规模却很小。资本主义生产方式确立以后,机器大工业极大地提高了劳动效率,推动了资本主义经济的快速发展。资本主义的发展不仅需要扩大产品的国内销售市场,而且还需要进一步开拓世界市场。机器大工业生产所需要的原料,也需要依赖国际市场,正是经济的发展推动和促进了世界市场的产生,推动了国际贸易的大发展。现在世界市场,国际贸易已经成为各国经济发展不可缺少的组成部分,成为再生产过程的重要环节。

一个国家的国民经济的产业结构和产品结构,是决定一国对外贸易和国际贸易类型、规模的最基本因素,国际贸易是一个国家国内市场和国内贸易的延伸和扩展,它是由各个国家产业结构和产品结构所决定的。首先,一个国家如果它的产业结构是内向型、封闭式的,那么它对国际市场的依赖程度较低,对外贸易的规模必定较小;反之如果它的产业结构是外向型、开放式的,它对国际市

场的依赖程度较高,对外贸易的规模就会较大。其次,一个国家产业结构的层次、水平决定了出口商品结构的层次和水平。因为一个国家如果生产力较落后,产业结构的层次和水平低,它的出口商品中初级产品,劳动密集型产品和技术含量低、附加价值小的产品所占的比例大;如果产业结构和产品的层次较高,在其出口的商品中,资金密集型,技术密集型产品和附加价值较高的产品结构所占的比重必然较大。可见,产业结构状况直接决定了国际贸易的状况。

(二)国际贸易促进了经济的发展

马克思指出,从产品到货币这是一次惊险的跳跃,如果跳跃不成功,摔坏的是商品生产者,而不是商品。当今世界由于科学技术的飞速发展大大地推动了生产团体的发展,现在一个国家经济的发展不在于如何生产产品,如何增加产品的数量,而更重要的在于怎样才能更好地提高商品的质量,实现商品的价值。贸易,特别是国际贸易,作为再生产和实现产品价值的中间环节,对一国生产和经济的发展有巨大的促进或阻碍作用。当一国的出口市场扩大,国际贸易规模扩大,就会引起该国需求的增加,投资和就业的增长,生产规模的扩大,进而带动该国与出口商品相关产业的快速发展,进而推动该国经济的发展。相反,当该国的市场赶不上生产的扩大时,生产的规模就会受到制约,经济增长的速度就会放缓。所以,现在世界上许多国家都有把扩大出口,占领更多的市场份额作为推动本国经济发展的重大战略决策。近年来,世界各国之间频繁爆发的贸易战就是明证。

二、国际贸易对经济发展的作用

国际贸易对经济发展的作用主要体现在以下几个方面。

(一)对外贸易对资金资本的积累作用

1. 对外贸易可以提高利润率。通过进口,可以使本国的不变资

本和可变资本的要素变得比较低廉,从而提高利润率。 M 和 $C + V$ 之比为利润率 P' 。在剩余价值不变的情况下, P' 的大小取决于 $C + V$, 当 $C + V$ 变小时, P' 将增大。原来 $C + V$ 较大,通过进口使它变小,从而利润率 P' 得到提高。例如某机器设备自己制造成本较高,而通过进口价格较便宜,低于自己制造的成本,显然利润率将得到提高。或过去为了维持某种工业必须支付大笔工人的工资,如通过进口,就可以节约不少工资费用,使开支相应减少,达到利润率提高的目的。

2. 通过进口,可以引进大量的先进技术,节约大量研究费用和时间。科技是第一生产力,世界上任何一个国家经济发展所需的科技,不能完全由本国研究,有的虽然可以自己研究出来,但时间长,费用高,一旦失败,就会造成巨大浪费。而采用正确方式引进一定的适用的技术,就可以大大节约时间和研究经费。如 1950 年~1976 年,日本花费约 60 亿美元从国外引进了 1700 多项先进技术,几乎把西方发达国家中半个世纪的科学技术都吸收过来了,获得了价值 2000 亿美元的社会财富,成功的技术引进使日本节约了 $2/3$ 的时间和 $9/10$ 的研究费用。

3. 通过对外贸易可以增加国内价值总量,获得超额利润。例如,假定一国生产 1 吨大米和生产 1.5 吨小麦所花费的社会必要劳动时间相同,这样,在国内市场上,大米和小麦的交换比价是 1 : 1.5。另一方面,在国际市场上大米较贵,小麦较便宜,其交换比价为 1:2。在这种情况下,如果撇开运费等其他条件不说,那么出口 100 吨大米,就可换回 200 吨小麦,比在国内市场上进行交换多得 50 吨小麦,并由此增加了国内的使用价值总量,节约了自己生产小麦所需社会劳动的 $1/3$ 。

要使这种可能成为现实,必须具备一定的条件,那就是出口商品生产和国际比较具有一定优势,而进口商品在国内生产和国际相比处于劣势。这样,出口商品在国际市场上将按高于国内价值出

售,因而可换回更多更便宜的其它商品。这些商品再按国内价值进行衡量那便是增加了国内价值总量,即以较少的劳动换回了较多的劳动,获得了额外的收益,这是国内贸易所没有的。这种获得了额外的高于国内正常利润率的利润,即超额利润,因而会相应地提高国内的一般利润率。

4. 通过对外贸易扩大市场,取得规模经济效益,从而提高利润率。“规模经济”是指产品的生产在一定条件下呈现规模“收益递增”的现象。即随着生产批量的扩大,产品的单位成本会下降,收益会上升。对外贸易可以扩大市场,增加出口,促进生产规模不断扩大。生产规模的扩大有利于充分利用现有设备和采用更先进的技术设备,迅速提高劳动生产率,也有利于降低单位产品的物耗、能耗、建设投资、管理费用,从而降低生产成本,增加收益,提高利润率。

扩大出口,除利用传统的方式向有关进口国家出口外,还可根据变化的国际政治经济形势采取新的方式,控制对外贸易,提高利润率。

5. 利用垄断,提高利润率。这主要有:

(1)搞卡特尔,即企业联合或产销同盟,在买进时,一些买主通过商定规定都以某种价格购进;卖出时几个卖主一致协定,以某个价格向外卖出。

(2)利用跨国公司提高利润。跨国公司在二战后发展迅速,当前世界上有1万多家跨国公司,还包括10万多家分公司,它们进行全球性经营,实施全球战略,对分公司进行高度控制,统一指挥,按公司最高利益,进行全球性的资源分配,产品调拨,资金融通,把跨国公司的规模经济达到最优化程度,取得最大利润。其实现方式主要有:通过价格转移和控制利用销售渠道。

6. 到其它国家去投资厂,搞对外贸易。这种方法可以扩大出口,提高利润率。具体是:①可以绕过对方的关税和非关税壁垒;②

可以充分利用对方国家的廉价劳动力;③可以利用对方国家的原料;④节省运费;⑤节省环保费用;⑥利用对方的销售渠道。

7. 对外贸易是利用外资的基础。一国经济要发展需要资金,特别是发展中国家由于资金短缺,严重地制约了其经济发展。因此,发展中国家纷纷采用各种方式引进利用外资。一个国家吸收国外资金的数额是受到一定条件影响。根据国际经验,如果该国的外债还本付息总数额超过对外贸易收入的 20%,该国的信用就下降,还款能力欠佳,人家就不愿意再借钱给你了。一国外债的年还本付息总额不应高于其对外贸易年收入的 20%。由此可见,外贸发展的好坏与利用外资的多少成正比关系。所以外贸发展了,外汇收入增加,就有潜力借到和利用更多的外资。

8. 对外贸易本身可以增加一国财政收入,提高资金积累水平。关税对一个国家,特别是发展中国家的财政收入有十分重要的作用。通过对外贸易,征收进出口关税,增加本国的财政收入。例如,我国的关税收入,每年占国家财政收入的 7% 左右,即每年几百个亿,确定不少。

(二) 外贸促进社会产品实现,保证国民经济协调平衡发展

前面我们着重谈了对外贸易具有增加价值的功能作用,对外贸易另一个重要功能是,转换使用价值,同国外商品实现实物形态的转化,促进国民经济协调平衡发展。

各国的国民经济各部门之间是互为市场,互相联系,互相制约,需要协调平衡发展,但是,现实中各经济部门之间发展是不平衡的。这一现实和目标要求矛盾,如何解决呢?一方面是通过对外贸易,利用国际市场这个转换机制,使发展快的部门所生产出的产品尽快得以实现,反过来,促进和带动短线部门赶上长线部门或后来居上;另一方面是通过对外贸易,利用国际交换与国外互通有无,取各国之长,补本国之短。这实质就是通过对外贸易,积极参与国际分工,以最大限度获得国际分工的利益,促进国民经济快速协

调持久的发展。

从政治经济学的角度看,社会产品的实现分两步:第一,价值形态的实现,即原来投入到商品里的资本得以实现,就是 $C+V$ 如何得到补偿。第二,实物(形态)得到补偿,就是在产品生产过程中所消耗的原料、机器及零部件在实物上能得到补偿,使生产能够持续不断的进行。对外贸易有利于这两面的实现。

对外贸易,第一,可以为社会产品找到出路,找到更广阔的市场,使社会产品的价值得以顺利实现,即 $C+V$ 得到补偿;第二,可换回、购进生产所需的原料、机器设备等,使生产过程中的实物得以补偿,对外贸易有利于这两个的实现,使国民经济正常均衡发展。

(三)对外贸易有助于提高各国的劳动生产率

1. 通过对外贸易看到差距,明确目标。一国积极发展对外贸易,就是把自己置身于广泛的国际竞争之中,能够发现本国的劳动生产率与别国的差距。劳动生产率的高低是影响一国参加国际贸易是否处于有利地位的一个重要因素。国际商品交换受国际价值规律作用,劳动生产率高的国家能够在国际贸易中赚更多的钱。这就迫使各国千方百计地提高各自的劳动生产率,从而推动和迫使他们不但善于在国内挣钱,还精于挣别国的钱。

2. 对外贸易可提高各国的劳动生产率,主要表现在:①可以引进先进的科学技术;②可以引进先进的管理方法;③可以进口比较好的原料;④可以引进人才,管理技术等。所有这些都是和劳动生产率密切相关的因素,因此,对外贸易有助于提高本国的劳动生产率。

(四)对外贸易中的出口产业的带动效应

国民经济各部门之间的相互依靠,相互联系,在经济中称为前连锁和后连锁。当外贸部门扩大以后,可通过它的前连锁和后连锁,带动国民经济其他部门的扩大和发展,这称为带动原理。

前连锁作用,由于外贸部门的扩大和发展,可以为其它行业进口所需的原材料、新技术和提供资金等,从而推动其它部门的发展,这种作用被称为前连锁作用。如出口钢铁工业发展之后,可以推动机器制造业和汽车工业的发展。

后连锁作用,出口部门扩大以后,投入的需求量增大,要求国民经济其他部门向其提供更多的原料和零部件等,从而带动其他部门的发展,这种作用称为后连锁。如出口钢铁工业扩大以后,会引起采掘业和运输业等的发展。

这种前连锁和后连锁结合起来就构成了一种间接连锁,可以把整个国民经济各部门带动起来,使其活起来。各国经济发展实践表明,不同的出口部门的带动作用效果是不同的。一般来说:①初级产品出口部门的带动作用不如制成品出口部门的带动作用大。②制成品中初加工出口部门的带动作用不如深加工(精加工)产品部门的带动作用大。③依靠进口零部件的出口部门的带动作用不如零部件国产化的出口部门的带动作用大。

根据带动作用的不同,是各国确定出口部门结构的基本原则。我国在“七五”计划中提出,要实现出口产品的两个转变,即从初级产品(农、土、特)向制成品转变,从初加工向深加工产品转变,正是体现了这一基本原则。

(五)对外贸易是接受经济传递的重要渠道

国际间的经济传递过程是,从经济增长源的国家,向周围各国传递、辐射。经济增长源的国家在世界经济发展中起着重要的作用,或者说是火车头的作用。就整个世界范围来讲,经济增长源是经济大国,经济发展快,是世界经济发展的“中心”。历史上英国曾经是一个重要的经济增长国家,当今,美国、日本、德国是世界经济增长源国家。

历史上经济增长源的英国由于与美国和加拿大进行贸易,通过贸易这一渠道,将其经济发展传递给美国、加拿大,从而促进和

带动了美、加经济的发展。二战后,亚洲“四小龙”,通过和美国、日本的贸易,带动和促进了经济发展。

各国经济发展不平衡总是客观存在的,有的发展快,有的发展慢,有的经济水平高,而有的低,因此,经济增长源总是存在的。经济增长源的国家的经济发展也存在一定周期,即有时发展快,有时发展慢,甚至处于停滞、衰退危机之中,这就向我们提出这样一些问题:经济增长源国家的经济发展是否可以带动别国的经济也发展呢?当经济增长源国家处于衰退期间,接受传递的国家如何避免传递过来的不利影响,也就是一国如何才能够接受正传递,促进本国经济发展?如何抑制负传递,保持本国经济稳定发展?这些问题为各国经济学界所重视,既是深入研究的重要课题,也是许多接受经济传递的国家在发展对外贸易中认真考虑的重要战略战术问题。

当然,经济增长源国家的经济发展不是直线上升的,存在着曲折,有时会出现经济危机,这时,它也会向被传递的国家转移经济危机,这种现象称为经济的负传递。因此,解决如何抑制经济负传递问题,就成为发展中国家利用对外贸易,促进本国经济发展的一个重要课题,抑制负传递的办法,一般有两种思路方法。

1. 消极方法 即有意识地人为地把本国市场同世界市场分割开来。

(1)实行价格割裂。就是人为地把国内价格与国际价格割裂开来,无论国际市场价格如何波动,其变化都传不到国内来。

(2)闭关锁国。害怕经济负传递,不积极参加国际贸易,最后导致闭关锁国。这种对国际经济传递采取断然拒绝的做法,曾被许多发展中国家所采用。实践表明这种做法,不利于一国经济发展,因为它不符合国际经济联系越来越紧密的发展趋势。

2. 积极抑制方法 大力发展对外贸易,扩大对外开放度,充分利用国际经济正传递,加速本国经济的发展。同时积极采取有效措

施,抑制负传递,把负传递的影响控制在最低限度。

(1)市场多元化在对外贸易上,要开辟多种途径,建立多个市场,而不是老盯在一个国家身上,过份依赖一个国家。各国经济发展是不同步的,当一处发生危机时,我们可以顺利地把市场转向没有发生经济危机的地方,从而减少负传递。

(2)实现商品多样化。注意产品生命周期,不断研究新产品,不断提供新的花色、品种,实现商品多样化,不断地巩固和扩大海外市场。

(3)提高经济机制的灵敏度。许多未来学家对 21 世纪的管理特点进行分析预测,认为未来的管理关键是应变,谁在变化面前反应敏捷,应变得快,谁就将在竞争中取胜。经济机制的灵敏度高,对变化反映就快。

(4)信息要及时准确。当今的时代是信息的时代,据有些专家估计,发达国家经济发展有 40% 靠及时准确的信息。只有掌握及时准确的信息,才能对国际经济形势的变化作出正确快速的反应。

(5)人才的不断优化。未来的竞争是科技的竞争,科技的竞争归根结底还是人才的竞争,因此,我们要在不断提高现有管理人员和各级领导干部素质的同时,培养和造就大批各类优秀人才。

思考题:

1. 影响国际价值量的因素有哪些?
2. 价值规律在国际贸易中有何作用?
3. 什么叫国际价格? 国际市场价格有哪些类型?
4. 什么叫国际分工? 影响国际分工的因素是什么?
5. 什么叫世界市场? 当代世界市场发展的主要特点是什么?
6. 简述国际贸易与经济发展之间的关系。

第三章 国际贸易理论简介

国际贸易是资本主义经济的重要组成部分,各国学术界对国际贸易理论的研究都极为重视。西方学者几乎一致认为:国际贸易理论实际上可以归纳为回答两个方面的问题,一是为什么会发生国际贸易?二是为什么参加的国家都从贸易中获取利益?或者说国际贸易产生的利益在参加国家之间是如何分配的?

随着资本主义经济和对外贸易的迅速发展,如何准确地回答好这两方面的问题,推动了西方学者对国际贸易理论研究方法的发展,从而推动了西方国际贸易理论的发展。由于西方学者对这两个方面问题回答的差异而形成不同的派别,本章仅对西方国际贸易主要理论作一简介。

第一节 西方国际贸易理论的发展

西方资产阶级国际贸易理论是随着资本主义生产方式的产生和发展而出现和发展的。国际贸易理论是经济学理论的重要组成部分,和其他的经济理论一样,资产阶级国际贸易理论也经历了不同的发展阶段,并反映出不同历史时期不同资产阶级集团在对外贸易和贸易政策问题上的利益和要求。

资产阶级国际贸易理论产生于 15 世纪~ 17 世纪资本主义生产方式的准备时期,到现在已经历了几百年的历史。在漫长的发展过程中,围绕国际贸易的基本问题回答的差异形成了各种流派,各种流派的斗争丰富和完善了国际贸易的理论。

在重商主义时期,有以威廉·斯塔福(William Stafford, 1544 年~ 1612 年)为代表的货币差额论。这种理论原则用于指导对外贸易就是扩大出口,限制进口。在当时对于促进资本的原始积累,推动资本主义生产方式的发展起了积极作用。这可以说是资产阶级国际贸易理论中保护贸易的雏型。

当产业资本战胜商业资本时,代表产业资本利益的英国古典学派对资产阶级国际贸易理论的建立和发展作出了重要贡献。这种以“比较成本”为核心的理论对资本主义的对外贸易产生了重大影响,至今在国际贸易学界起着支配地位作用。从亚当·斯密的国际贸易学说现代的资产阶级国际贸易学说,大体上经历了三个发展阶段:

一、亚当·斯密的绝对成本学说是资产阶级国际贸易理论发展的第一阶段。

二、从李嘉图到范纳的比较成本——利益学说是资产阶级贸易理论发展的第二阶段,也是一个决定性阶段,其影响一直延续到现在。

三、以“地域”概念作为国际贸易理论的基础并把国际贸易与生产三要素联系起来的是两位瑞典经济学家——赫克歇尔和俄林的理论,表明资产阶级国际贸易理论进入第三个阶段,也就是西方经济学界所称的现代国际贸易理论的开端。

亚当·斯密所主张的绝对成本说,实际上是比较成本说的一个特例。新古典学派俄林的学说亦属于比较利益学说的范围。因此,资产阶级国际贸易理论发展的三个阶段,实际上是比较利益学说发展的三个阶段。这一理论是主张自由的贸易。故亦称为自由

理论。

第二次世界大战之后,由于里昂惕夫之谜,引发出对国际贸易理论研究的新热潮。西方经济学界不断进行新的探索,产生出一些新的见解,但仍然在比较利益框架之内。

在 18 世纪到 19 世纪,当英国古典学派论证自由贸易的利益,并提出比较利益学说的时候,一些国家的经济学家从国家的现状及利益出发,起来捍卫保护贸易理论,积极推行保护关税政策,并发展和完善保护贸易理论。美国的汉密尔顿和德国的李斯特是保护贸易理论的主要代表人物。他们的学说不仅在美国和德国,而且在其他经济落后的国家,在发展民族经济、争取民族统一和加速工业资本主义的发展方面都发生了很大影响。在第一次世界大战后宣扬保护贸易理论的著名人物是罗马尼亚的曼诺莱斯库。第二次世界大战后对比较利益学说持批评和反对态度的经济学家有辛格、普莱比施、缪尔达尔等。

特别值得一提的是,英国经济学家凯恩斯的超保护贸易理论。前面所提到的保护贸易,其基本手段是利用关税,而凯恩斯则主张用关税和非关税的手段以保护本国经济,并采取积极行动,占领国际市场,具有明显的扩张性。因此,为了区别两者,将凯恩斯的国际贸易理论称为超保护贸易理论。

资产阶级国际贸易理论,分为自由贸易和保护贸易两个基本派别。其斗争的焦点,不是要不要发展国际贸易,在发展对外贸易对本国经济有重大影响方面,他们的观点是一致的,关键是国际贸易利益的分配,如何占有更多的利益份额。当其代表的资产阶级利益集团在国际竞争中处于有利地位时,则推崇自由贸易,反之,则推崇保护贸易。在资产阶级国际贸易理论发展过程中,由于对回答为什么会发生国际贸易这一问题的差别,而产生其他一些理论观点。如本世纪 30 年代,美国经济学者 D. H 罗卜特逊提出了对外贸易是“经济增长率的发动机”的命题。德国经济学者检巴

特在其《十九世纪德国国民经济》一书中,提出了国际贸易重要性渐减规律的学说。

资产阶级国际贸易理论是在长期实践中研究和发展起来的,具有一定的科学依据。在发展我国对外贸易中,有许多值得我们借鉴和学习的地方。

第二节 自由贸易理论

自由贸易理论是前资本主义时期发展起来的一种国际贸易理论。这种理论在当时旨在打破封建割据,以发展资本主义的生产关系,为西方国家制定对外贸易政策,促进资本主义生产方式的建立和发展起着重要的作用,推动了国际贸易的发展。这种理论是以“地域分工”为基础,以“比较成本”为核心,对国际贸易发生的原因及结果进行论述。因此,人们往往又把它称为国际分工的理论。通过几代人的发展,使这种理论成为一种比较完善和成熟的理论,一直到今天对西方国际贸易理论和实践都产生重大影响。

主要代表有亚当·斯密的“绝对利益说”;大卫·李嘉图的“比较成本说”;赫克歇尔——俄林的“生产要素禀赋论”等。亚当·斯密的“绝对利益说”是这一理论的基础,他也是这一理论的创始人。大卫·李嘉图的“比较成本说”是这一理论的核心。亚当·斯密的“绝对利益说”可以看作“比较成本说”的一个特例,后来的人,如约翰·穆勒、赫克歇尔——俄林的理论则对“比较成本说”进行了发展和完善。

一、亚当·斯密的绝对利益说

亚当·斯密(Adam Smith, 1723年~ 1790年)代表英国新兴

工业资产阶级的利益,对重商主义的保护贸易进行了猛烈的抨击,主张放任自流,实行自由贸易。

英国是世界上第一个建立资本主义的国家。亚当·斯密所处的时代,是英国资本主义由工场手工业向机器大工业过渡时期。英国资产阶级迫切要求废除重商主义的限制政策,实行自由竞争、自由贸易。在这一历史背景下,亚当·斯密代表新兴工业资产阶级的利益,提出了绝对利益为核心的自由贸易理论。

1776年,亚当·斯密出版发表了它的代表作《国民财富的性质和原因的研究》。在这一著作中,亚当·斯密提出了放任自流,实行自由贸易的绝对利益学说,并进行了系统的阐述。

首先,亚当·斯密从人具有交换的本性出发。斯密认为人类经济活动的动力是人类的利己心,每个人都会为自己的利益去活动。人类具有“互通有无,物物交换,互相交易”的倾向。这种倾向为人类所共有,亦为人类所特有,在其他动物中是找不到的。这种人类所共有又特有的特性,结果如何呢?斯密认为,各人从互通有无中得到的是绝对利益。如两个人生产两种同样的东西,花费的劳动、成本不同,那么生产成本低的人可以卖出有绝对利益的商品,以换取比自己用同样劳动生产要多得多的商品。斯密进一步说:“如果一件东西在购买时所费的代价比家内生产时的小,就永远不会想在家内生产,这是每个精明的家长都知道的格言。”

斯密认为,各人追求自己利益的活动,是符合社会利益的,往往会更有效地促进社会利益。因为,每个人在自由经营和自由贸易中,也就是在市场经济中自由竞争,会由市场上的供求关系,进行自然调节,维持均衡。社会上有一只“看不见的手”对社会利益进行控制,从而使社会经济获得进步和稳定。

因此,斯密认为政府干涉私人经济活动,越少越好,应减少到最低限度,对个人经济活动,应听任自己经营,自由贸易。

斯密根据人具有交换的特性,采用由个人到家庭再到国家的

逻辑论证的方法,进一步提出了“地域分工”的理论,亦即“自然分工”。各国都应按照本地区有利的自然条件去进行国际分工,所生产的商品由于自然条件的优越性必然比其他地区生产这类产品的生产效率高,成本低,价格也便宜。无论这种自然条件是先天存在的,还是后天才具备的,一旦分工的现状形成,就应继续这种分工格局。各国按照绝对有利的生产条件进行专业化生产,然后彼此进行交流,则对所有交换国家都是有利的。

斯密认为,对外贸易发生的原因主要有两个:一是互通有无,这是使用价值的交换,将本国多余的产品输出,换回本国不能生产或生产数量不足的产品,以满足双方需要;二是增加社会价值。商品的价格是由劳动价值所决定,各国社会劳动者生产率不同。因而商品价值所表现的货币价格亦不相同,通过交换,节约了本国劳动,增加了社会价值。对外贸易只有在自由贸易的环境中,才能表现出这些好处。

亚当·斯密的“绝对利益说”有其积极一面,但也存在不足。

亚当·斯密的理论提出,正值英国开展产业革命,符合当时新兴资产阶级的要求,为突破当时封建割据,对批判当时盛行的重商主义的保护贸易,从而促进资本主义生产方式的发展起了积极作用,推动了国际贸易的发展和世界市场的形成,为国际分工提供了理论依据。斯密的自由贸易理论为西方学者所普遍接受,后来经历了二百多年的不断补充和发展,形成了一套完整的自由贸易理论体系。

亚当·斯密的理论存在的不足主要是:①过分夸大了“一只看不见的手”的作用。供求关系只能对市场的均衡起一定的调节作用,并非万能,听其自然调节是达不到目的的;②“地域分工”是初步的、静态的,没有反映事物不断发展变化的本质特征;③“绝对利益说”不能很好地解释国际贸易发生的原因,这是该理论的严重不足之处。事实上,有些国家始终不存在具备比别国有绝对优势的产

品,生产任何产品效率都低,成本都高,那么,这些国家用什么产品去交换呢?国际收支如何平衡呢?这些国家只能依赖外国商品的供应,最终必将导致国际贸易停顿。因此,由大卫·李嘉图对其修正和发展,而提出了“比较成本学说”。

二、大卫·李嘉图的比较成本学说

大卫·李嘉图(David Ricardo, 1772 年~ 1823 年),是英国产业革命深入发展时期的经济学家,资产阶级古典政治经济学的完成者。主要代表作是《政治经济学及赋税原理》,在 1815 年,李嘉图提出了“比较成本学说”。(李嘉图本人提出的是比较利益理论,是相对于斯密的绝对利益理论。1826 年(托伦斯)提出比较成本这一词,后人决定把李嘉图的理论改用比较成本学说)。

(一) 李嘉图的比较成本学说提出的背景

(1)斯密的绝对利益理论,不能适应英国产业革命后资产阶级对外市场的需要,不能解释当时国际贸易出现新的情况。英国成为“世界工厂”,工业产值占世界工业产值的 50%,工业品远销世界各地。但是英国这种只卖不买的情况,使其进一步扩大对外贸易受到影响。在实践中英国工业资产阶级认识到,对外贸易是两方面的,有出口就有进口,发达的工业国家不能只卖不买,为了扩大英国工业品的销售市场,英国本身也必须购买其他国家的商品,以增加贸易对手的进口能力。这些现象无法用斯密的绝对利益说进行解释。

(2)Corn Law (谷物法)阻碍了自由贸易的进行,影响了英国对外贸易的扩大。1793 年~ 1814 年英国贵族统治者为反对法国资产阶级革命期间来自波罗的海粮源中断,为自给计,将牧场转变为农田,粮价飞涨,地租日高。1814 年战争结束,英国贵族怕粮食进口,粮价下降影响他们的利益,于 1815 年通过 Corn Law 规定:当国内谷物价跌至“法定水平”以下时,便禁止从国外输入,而法定水

平高得惊人,这等于不让粮食进口。其结果使英国工业品成本上升,削弱了出口竞争能力。另一方面,欧洲其他一些国家由于不能出口粮食,而引起外汇不足;同时,面对英国的 Corn Law,欧洲一些国家采取报复措施。这显然对英国工业资产阶级极为不利,这便产生要不要废除谷物法的斗争,斗争的焦点是是否要自由贸易的问题。

(二)李嘉图的比较成本学说

面对这一情况,李嘉图从劳动价值论的观点出发,论证了两个国家只要生产成本比较低的产品,进行自由贸易,双方都将获利。这就是李嘉图的“比较成本学说”。

劳动价值论是李嘉图的经济理论的基石。李嘉图认为,任何商品的价值是由生产该商品所需的劳动量决定。生产某一产品所需的劳动量增加时,该商品的价值就提高,反之就降低。生产商品所需劳动量大小,是同劳动生产率的高低有关。各国的劳动生产率是不同的,同一商品在不同国家其价值量也是不相同的。因此,一国并不一定只有生产绝对优势的产品进行交换,才能获利。一国即使不能生产成本绝对低的产品,也可以生产成本比较低的产品来同其他国家交换,这对双方都有利。

李嘉图从地域分工角度作了进一步论述。各国应按照“两优取其重,两劣取其轻”原则进行分工,生产比较成本低的产品,通过自由贸易各国都将获得好处。“两优取其重,两劣取其轻”是李嘉图的比较成本学说的核心。

大卫·李嘉图举了一个著名例子阐述其论点。假设葡萄牙和英国生产两种相同的产品,即葡萄酒和毛呢。葡萄牙生产一个单位的酒需 80 个工,生产一个单位的毛呢需 90 个工,而英国则分别需要 120 个工和 100 个工。

按照亚当·斯密的理论,英国没有产品出口,只能从葡萄牙进口这两种产品,因为英国生产这两种产品成本都高,拿任何一种产

品与对方交换都得不到好处。这样,葡萄牙和英国之间就不能进行贸易。

但李嘉图认为,人口不能在两国间自由流动,征税不能从成本高的国家转移到成本低的国家,因此,商品交换决定于两国的比较成本。虽然,葡萄牙在生产两种产品上都具有绝对优势,而英国都处于劣势。但两种产品的有利和不利程度不同,根据比较原理两国间仍进行交易,而且双方都将获得好处。

双方如何决定生产什么产品进行相互交换呢?李嘉图利用比较原理进行分析。葡萄牙生产毛呢与英国生产毛呢的比较成本是 $0.9(90/100=0.9)$,而酒的比较成本是 $0.67(80/120=0.67)$,即葡萄牙生产这两种产品的成本都低,但生产酒的比较成本更低,也就是生产酒的优势更大,英国生产毛呢与葡萄牙生产毛呢的比较成本是 $1.11(100/90=1.11)$,生产酒的比较成本是 $1.5(120/80=1.5)$,即英国生产两种产品的成本都高,但生产毛呢的比较成本相对较低,也就是生产毛呢的不利程度相对要小。因此,葡萄牙应该放弃毛呢的生产而专门生产酒,英国应放弃酒的生产而专门进行毛呢的生产,然后,双方自由贸易,经过交换都获利。这就是“两优取其重,两劣取其轻”的分工和贸易原则。

按照这一分工和贸易原则,通过自由贸易、相互交换,两国价值量不变,而使用价值量增加,即两国生产量的总和大于分工前的生产量总和,两国都得到好处。

分工前,葡萄牙用 170 个工只能生产一个单位的酒和一个单位的毛呢。英国用 220 个工只能生产一个单位的酒和一个单位的毛呢。两国生产酒的总量为 2 个单位,生产毛呢的总量为 2 个单位。

分工后,葡萄牙把 170 个工全部用于生产酒,可以生产 2.125 个单位,而英国把 220 个工全部用于生产毛呢,可以生产 2.2 个单位。结果分工后两国生产酒的总量比分工前多 0.125 个单位,生产

毛呢的总量多 0.2 个单位。两国进行自由贸易,英国用一个单位的毛呢换回一个单位的酒,等于用 100 个工换回了 120 个工,节约了 20 个工。葡萄牙用一个单位的酒换回了一个单位的毛呢,等于用 80 个工换回了 90 个工,节约了 10 个工,双方都得到好处。

大卫·李嘉图最后提出,当时即使英国生产粮食的成本比俄国、波兰等国的低,英国仍应进口粮食,因为英国在制造业上所占有利地位,大于农业所占优势。

李嘉图的比较成本说,是古典学派的国际贸易理论体系的核心,后来发展成国际贸易的纯理论,并成为在资本主义国家中占统治地位的国际贸易理论。李嘉图的比较成本说一直到今天仍然为西方经济学界所推崇,美国经济学家萨缪尔逊在他的《经济学》一书中认为,“比较成本说”是国际贸易的不可动摇基础,李嘉图的“比较成本说”的全部理论证明,只要两国按照各自的比较优势实行专业化分工和协作,并进行交换,两国都可以得到更多的使用价值,这是李嘉图“比较成本说”的“合理内核”。今天在西方国家发展对外贸易方面仍起着指导作用,同样对我们国家亦有重要的指导意义。

李嘉图的“比较成本说”在新兴资产阶级与地主贵族的激烈斗争中,特别对废除了 Corn Law 起了重要作用,推动了国际分工和国际贸易的发展。

李嘉图的比较成本学说存的的不足是:①所作的假设和实际有较大差距,如假设各国的每个劳动价值量相同,但实际上有差异,甚至有较大差异,假设生产要素在国际间不流动,实际上是流动的,特别是资本国际化后;②用静态方法看待动态世界,着重微观分析,缺乏宏观考虑;③在交换中交换比率如何,国际价格如何决定,李嘉图没有说明,对于这一问题,约翰·穆勒加以补充和发展,而提出了“相互需求学说”;④在产品的生产中,是分析考虑劳动要素的投入,对于这一问题,后来许多经济学家加以补充和发

展,特别是赫克歇尔——俄林提出了“生产要素禀赋论”。

三、赫克歇尔——俄林的生产要素禀赋论

亚当·斯密、大卫·李嘉图和约翰·穆等是古典学派的自由贸易论者,其核心是比较成本学说。但是,仅仅考虑劳动成本,即以劳动工资的差异作为计算比较利益(成本)的基础,这种计算方法和实际相差甚远。因此,西方后来有不少学者进行了补充、修正和发展,如陶雪格增加了资本利息的差异,这里特别要介绍的是赫克歇尔——俄林的贡献,他们创立了生产要素比例说。

生产要素比例说是用生产三要素(土地、资本、劳力)的丰缺变化来解释国际贸易产生的原因和发生的结果,这一理论产生于本世纪世界 20 年代~ 30 年代,瑞典经济学家赫克歇尔在 1919 年发表了《对外贸易对国民收入之影响》著名论文,提出了要素比例说的基本观点,俄林接受了他的观点。于是 1933 年出版了《域际贸易与国际贸易》一书,创立要素比例学说,习惯称为赫克歇尔——俄林的要素比例说。这一理论更接近资本主义国际贸易实际,对各国制定对外贸易政策都有一定的指导意义,这一学说的创立,标志西方国际贸易理论进入了现代国际贸易理论阶段。

(一)赫——俄学说的基本假定

1. 在各区域或国家内部生产要素是可以自由流动,但在它们之间是不能自由移动的。
2. 货物的流通是自由的。
3. 生产要素是可完全分割的,没有规模经济的利益。
4. 只有有形商品贸易,贸易是平衡的。
5. 只考虑两个国家,两国的技术水平无差异,生产函数相同。

(二)赫——俄学说的基本内容

赫——俄学说的内容可以分为两部分,第一部分是国际贸易产生的原因,第二部分是国际贸易发生的结果。

第一部分:国际贸易发生的原因

赫——俄从各国的要素禀赋(供给)的差异,一环扣一环地推出商品价格差,从而国际贸易发生。

1. 商品价格的绝对差是国际贸易发生的直接原因。商品价格的绝对差,是指不同国家的同种商品以本国货币表示的价格,以一定汇率换算成以同种货币表示时表现出来的价格差异。例如,美国和中国生产 A、B 两种商品,其价格如下表所示:

	以本国货币表示的价格		以美元表示的价格 (按 1 美元= 10 人民币元算)	
	美国	中国	美国	中国
A 商品	1.5	20	1.5	2
B 商品	2	16	2	1.6

由上表可知,A 商品在中国和美国的价格绝对差为 0.5 美元,B 商品在美国和中国的价格绝对差为 0.4 美元。因此,分工生产并自由开展贸易,双方都能获利,得到比自己生产更多的商品。所以,国际间价格绝对差是产生国际贸易的直接原因。

试问,当中国生产的 A、B 两种商品的价格,不是 20 元和 16 元,而是 30 元和 40 元(人民币),中国和美国会进行吗?这时美、中两国 A、B 两种商品的国内价格比例都是 1.5:2,双方交换不会带来比较利益,国际贸易不会发生。因此,两国两种相同的商品价格比例不同是国际贸易产生的必要条件。

综上所述两种情况,可能看出,由商品价格比例不同,引起商品价格绝对差,必然会引起国际贸易的产生。

2. 各国商品价格比例的不同是由要素价格比例不同所决定的,而要素价格比例不同是由要素供给比例不同所决定的。要素价格是指土地、资本和劳力等生产要素的使用费用,或称为要素报酬。因为各种生产要素不能相互代替,不同的商品必须由不同要素

组合生产出来的。所以在俄林的基本假设条件下,由要素比例不同就会产生商品价格比例不同。

要素价格比例不同是由要素供给比例不同所决定,每种要素价格决定于要素供给和需求。在开始,要素供给是主要的,假定在要素需求一定的情况下,各国要素供给不同,要素价格也就不同,如劳力供给充裕的国家,劳务价格就低,如资本供给充裕的国家,资本价格就低。由此,俄林得出结论:一国出口的应是以本国丰富的生产要素所生产的商品,进口的应是本国稀缺要素所生产的商品。按照这一分工并自由贸易,双方都能够获利,这便是俄林用要素比例理论分析进出口商品所得出的著名结论。这一结论对于各国制定对外贸易政策,确定合理的进出口商品结构有重要的指导意义。

第二部分:国际贸易发生的结果

国际贸易发生的结果,俄林主要是研究国际贸易的发生对生产要素价格影响。俄林认为,各国根据要素供给的状况进行分工,并相互间进行自由贸易,结果将使各种要素价格趋于均等。这种结果称为要素价格均等化定理,亦称为赫——俄模式。例如,劳力丰富的国家,生产劳动密集型产品出口,而进口资本稀缺的资本密集产品,由于这种进出口结构,在国内对劳力的需求的增加,引起劳力价格上升,对于资本的需求相对减少,资本价格下降,资本丰裕而劳力稀缺的国家情况却相反,从而使劳力和资本的价格在两国间趋于均衡化。国际贸易的这种结果,使全世界范围内各种生产要素得到最充分合理的利用,没有哪个国家的生产要素会缺乏或过剩,实现最合理的国际分工。

赫——俄学说,在各国参加分工,进行专业化生产的依据上,比李嘉图按“比较成本说”进行分工更为全面。正确地指出生产要素在各国进出口贸易中的重要地位,为各国制定对外贸易和确定进出口商品结构有重要意义。使国际分工合理化,促进国际贸易的

发展。

赫——俄学说的主要缺陷是:①以要素供给的差别的理论否定李嘉图和马克思的劳动价值论,抹煞了劳动收入和财产收入的区别;②舍去了现实国际贸易存在国际生产关系这一重要问题,掩盖了资本追求利润和超额利润对国际贸易的促进作用,以及抹煞了国际贸易不等价交换的现实;③忽视了科技进步在国际贸易和国际分工的作用。

第三节 保护贸易理论

纵观国际贸易发展历史,西方学者基本一致认为,各国应发展对外贸易,自由贸易者认为,应该是自由贸易,自由竞争。反对自由贸易论者,一方面认为顺差是绝对好事,一国发展对外贸易必须保持顺差,另一方面认为各国情况不一样,当一国无力与外国竞争时,采用自由贸易对本国是不利的。因此,主张保护贸易,对进口商品采用征收关税和各种限制,保护本国民族经济,促进本国产品进入外国市场。

保护贸易理论的主要代表人物有早期重商主义的斯塔福,晚期重商主义的托马斯·孟,在当时的情况下,还称不上什么理论,主要是一些观点,仅表现为保护贸易理论的萌芽状态,后来美国的汉密尔顿和德国李斯特,特别是李斯特提出了一套较完整的理论,成为保护贸易理论的鼻祖。第二次世界大战以来,发展中国家基本上以保护贸易为指导思想,发展对外贸易。

一、李斯特前的保护贸易思想简介

(一)重商主义时期的保护贸易

重商主义是指 15 世纪~ 17 世纪,在西欧国所出现的经济思想和有关的政策措施,代表了商业资本的利益,重商主义的对外贸易思想是重商主义的重要组成部分。

这一时期商品货币关系日益发展,在商品货币关系下,货币是交换的媒介、支付手段和流通手段,因而全社会各阶级都渴望货币,把货币看成唯一财富。财富的概念逐渐从土地转向货币,人们认为有了货币就有了一切。但是,在如何增加本国货币问题上存在差异,分早期重商主义和晚期重商主义。

早期重商主义的代表人物是英国的威廉·斯塔福(William Stafford, 1554 年~ 1612 年),他的代表作是《我国同胞某些控诉评述》。早期重商主义认为,一切购买会减少货币,一切销售会增加货币。这就是他们增加货币的货币差额论。根据这一理论,他们在对外贸易中坚持多出口少进口,以便把货币储藏起来,使国家富裕起来,人们亦称这种思想为生金银主义。从这一观念出发制定各种政策措施和设置种种限制,以扩大出口,减少进口。

晚期重商主义的代表人物是英国的托马斯·孟(Thomas Mus, 1571 年~ 1641 年),他的代表作是《英国得自对外贸易的财富》。晚期重商主义认识到货币运动和商品运动之间的内在联系,他们的中心思想是货币引起贸易,贸易增加货币,货币在运动中增加。他们在对外贸易中信奉的原则是购买外国商品的货币总额,必须少于出售本国商品的货币总额,以保证更多货币流回本国,只有出超,才能使国家货币多起来,积累更多财富,这就是晚期重商主义的贸易差额论。

早期和晚期重商主义,虽然在如何增加货币上有所差别。但是,对于货币是国家的唯一标志,货币来自在商业,在对外贸易上

实行多卖少买,以谋求最大限度出超,增加货币积累财富,使国家富强起来,这些方面是一致的。他们在对外贸易上采取的政策措施主要有:实行保护关税;扶植出口商业扩大出口;推行殖民政策;垄断殖民地贸易等。

(二) 汉密尔顿的保护贸易思想及实践

汉密尔顿(Alexander Hamilton, 1757年~1804年)是美国第一位总统华盛顿时期的财政部长。当时美国刚刚从英国统治下摆脱出来,生产力水平低,经济不发达,资本主义工业还处于幼稚状态。在政治上需要建立一个强有力的统一的国家。

汉密尔顿在1789年~1795年任美国财政部长期间,根据美国独立后的具体情况,在政治上主张建立联邦制,成立强有力的统一的国家。在经济上主张实行保护贸易,以促进本国工业的发展,使美国走上资本主义工业化道路。汉密尔顿对独立后的美国财政、金融、经济等问题,论述颇多。他对这些问题的主张,大多以报告形式向国会提出。关于实行保护贸易的主张,是他写于1791年12月,向国会提交的《关于制造业的报告》之中。他在报告中主张,要排除外国竞争,以保护国内市场,发展本国工业。

汉密尔顿认为,美国刚刚独立,经济落后,新的工业在它的早期,效率不高。李嘉图的自由贸易不适用于美国,因为两国经济情况不同,美国无力和英国进行竞争,不能在平等基础上进行贸易。因此,他主张对萌芽状态或新创立的幼稚工业用关税予以保护,以使幼稚工业能得到顺利的发展。

汉密尔顿的保护贸易主张对于美国工业、制造业的发展有较大的影响,美国于1789年通过的第一个关税法案,税率仅5%~15%。19世纪初,为抵御英国工业品的竞争,扶植美国工业的发展,美国不断提高关税,1816年为7.5%~30%,1824年平均关税税率提高到40%,1825年提高到45%,保护关税使美国工业得以避免两国竞争而顺利发展。19世纪80年代美国工业跃居首位,1900

年美国在世界对外贸易额中仅次于英国,位居第二。

汉密尔顿承认,实行保护贸易将引起产品价格上涨。但他认为,一旦幼稚工业成长,由于生产的提高,产品价格将会下跌,全社会将享受价廉物美的好处。那时,生产效率提高到可以与外国竞争的水平,关税壁垒就可以拆除,此时,美国就可以实行自由贸易。

二、李斯特的保护贸易理论

李斯特(Friedrich List, 1789年~1846年)是德国历史学派的代表,他生活的时代正当产业革命在英、法两国深入发展的时候,德国经济还很落后,资本主义工业刚开始,仍处于幼稚状态,德国还处于封建割据时代,农奴制依然存在。当时,全德共有38个邦,各邦互相设立许多关卡,仅普鲁士邦就设有60个。封建割据严重地阻碍了商品流通,严重地影响了资本主义工业的发展。

李斯特代表新兴资产阶级的利益,大力鼓吹废除各邦的关卡,建立统一的关税同盟,以促进商品流通。对外实行保护贸易,以减少外国商品进口,促进本国工业的发展,他的代表作是《政治经济学的国民体系》(1841年出版)。李斯特吸收了重商主义保护贸易的观点,又受到汉密尔顿的启发。李斯特在《政治经济学的国民体系》一书中以生产力理论为基础,采用历史学派的历史发展阶段的方法,就国民经济发展列举史实,反复论证,认为德国所处的发展阶段,应采取保护关税抵御英国的廉价工业品,以保护德国的国内工业市场,发展德国的生产力。李斯特的保护贸易论实质上是保护幼稚工业的理论,李斯特保护贸易理论主要有以下几方面。

(一)“五阶段论”

李斯特认为,古典学派的各国按“地域分工”和“比较成本说”可以形成和谐的国际分工,并在此基础上实行自由贸易,各方都能获利,其错误在于忽略了各国历史和经济发展的不同阶段及特点。李斯特用历史分析方法分析一国社会经济发展过程,将经济发展

划分为五个阶段,即狩猎、游牧、农业、农工业和农工商业五个阶段。一个国家处在不同阶段应实行不同的对外贸易政策。在狩猎、游牧农业阶段的前期应实行自由贸易,以促进农畜产品的出口并输入先进工业品促进农业发展。农业时代后期,农工时代前期则应实行自由贸易,以促进它迅速成长。一国工业尚无能力和外国竞争的时候实行自由贸易,则国家必然会因工业被挤垮,而招致灭亡。当一国工业有了发展且处于优势地位时,再实行保护贸易则有害了。一般农工时代后期和农工商时代,具有这样的优势,则此时应实行自由贸易。对外贸易的自由或限制,对国家富强有利有弊,因时代而变化。

(二) 内外有别论

李斯特大力鼓吹在德国内部应废除各邦的关卡,建立统一关税同盟,商品在国内可以自由流动。在对外贸易上,李斯特认为德国当时仍处于农业时代,工业生产刚刚兴起,应实行保护贸易,避免外国先进工业品的竞争,保护幼稚工业,促进本国工业发展。只有这样对内外采取不同的政策,才能建立起强大的德国。

(三) 生产力论

李斯特认为生产力是国家财富的最重要源泉。李斯特反对亚当·斯密把绝对利益的增加作为国家财富的唯一来源。他认为,国家的富强,不在于现有财富的多少,而在于将来能创造多少财富。而能创造未来财富的则是生产力,生产力比财富本身更加重要,生产力是财富之本。历史上的英国对价廉物美的印度棉、丝织品弃而不顾,却以较高的代价发展国内生产替代进口,正是为了保存和发展财富的生产力,一国的强盛并不取决于财富积累的量,而是决定于生产力发展的质。

李斯特关于生产力论这些观点,是其建立保护贸易的基础,或者说是其保护贸易的出发点与归宿。当时德国生产力不高,应实行保护贸易,实质就是保护生产力。保护的目的是为发展生产

力。

(四) 保护程度有别论

李斯特受汉密尔顿启发认识到,实行保护贸易将使国民经济的某一部分遭到损失。因此,他主张实行保护贸易,并不是一切都保护,受保护的程度也不能一样。对工业应有选择地加以保护,这样可以把实行保护贸易带来的损害降低到最低限度,以便将来被保护的工业发展后所获得的利益,能补偿因实行保护政策所造成的损失。

李斯特认为社会上每个人追求个别直接利益,不能产生社会全体的利益,在个人与国家利益关系上,认为国家的存在和强大是个人和人类全体的安全、福利和进步所不可少的。因此,个人的经济利益应从属于国家财富的维持和增长。李斯特认识到实行保护贸易将对某些人的个人利益造成损害。但是,应考虑国家的发展,以国家的利益为重。

正是李斯特认识到,实行保护贸易会使国民经济的某些部分和某些个人的利益遭受损害,因此,他主张国家干预经济生活,指导国民的经济活动,以协调各种经济利益关系。

(五) 超保护贸易论

1. 乘数理论

乘数理论是 30 年代英国人康恩所指出。凯恩斯在《通论》中作为重要理论之一。

所谓乘数理论意思是,当生产增加新的投资将引起就业人数的增加,就业人数的增加又引起工人收入增加,再引起对消费资料与生产资料需求的增加,从而又推动各个部门生产再增加,最终引起国民收入成倍数增加,即国民收入增加总量等于原投资增加的若干倍。用公式表示即 $\Delta Y = K \cdot \Delta I$ (ΔY : 国民收入增加量, K : 乘数(倍数), ΔI : 投资增加额)。

倍数(K)的大小由公式

$$K = \frac{1}{1 - \text{边际消费倾向}(\Delta C / \Delta Y)}$$

决定,由此公式可看出,当边际消费倾向越大,即消费增加额(ΔC)在收入增加额(ΔY)中的比例越大,倍数也就越大。当边际消费倾向于1时,效应将是无限大。凯恩斯认为,如果将收入用于投资叫做注入,按其比例,边际消费倾向增加。如果将收入储存不用叫漏损,若全收入漏损,会使社会不能扩大再生产。因此,凯恩斯主张采用宏观控制手段,使有效需求增加,最大限度地获得乘数效应,从而使国民经济不断发展。

2. 外贸乘数和宏观控制

在国内投资乘数理论的基础上,凯恩斯主义的信奉者们把这一理论应用到对外贸易与国内就业和国民收入关系上,补充和发展为对外贸易乘数理论。主张外贸顺差和采用宏观控制的方法保证外贸顺差的实现。

凯恩斯认为,进出口贸易基本平衡理论,正统学派是以国际收支自动调节来实现的,这一观点不够全面。凯恩斯认为对外贸易是国民经济的一个组成部分,在国民收入中也有对出口和进口的收入分配问题。出口等于一项投资,即注入,进口等于一项漏损,因此,在对外贸易中必须考虑这些经济效果。

出口贸易的增加类似于国内投资的增加,同样可以使国民收入成倍地增长。这是因为一国出口商品和劳务贸易,从国外收入外汇,出口工业部门的生产增加,扩大了国内出口工业部门的投资,又引起其他产业部门的生产增加,导致就业人员与国民收入也增加,如此反复下去,国民收入增加量也将为出口增加量的若干倍。反之,一国的进口贸易则与储蓄一样会减少国民收入。因为进口贸易要支付外汇,减少国内生产资金,国内收入的减少也是进口贸易的若干倍。这就是对外贸易乘数理论。因此,凯恩斯得出结论,每一国家的贸易顺差对国民经济是有益的,贸易逆差却是不利的。一

国在对外贸易中必须保持贸易顺差。

凯恩斯原为自由贸易理论的信奉者,但在经济大危机发生以后,对自由贸易理论提出了批评。反对经济活动听其自然调节,主张由国家干预对外贸易,重新实施重商主义的各项政策,“奖出限入”大力推动出口,保持贸易顺差,利用外国的购买力,以刺激本国的有效需求。因此,凯恩斯的对外贸易理论往往被称为“新重商主义”。重商主义的保护贸易,主要是利用关税,以消极防御为主。而凯恩斯则主张除关税外,还积极主张用非关税手段以保护本国经济,往往采取积极行动,致力于本产品在国际市场上的竞争能力,以巩固已占有的市场和不断扩大市场,具有明显的侵略和扩张性。因此,凯恩斯的对外贸易理论人们又称为“超保护贸易”。

第四节 里昂惕夫之谜与现代贸易理论

一、里昂惕夫之谜

第二次世界大战后,在第三次科技革命推动下,世界经济形势发生了巨大变化,生产日益国际化,国际贸易的规模、商品结构和地理方向都发生了相应变化,对传统的贸易理论提出了新的挑战。在这种形势下,西方国际贸易理论进入了一个新的时期,其转折点是里昂惕夫之谜。

瓦西·里昂惕夫(W. W. Lontief, 1906~)是俄国出生的美国著名经济学家。他吸取了前苏联编制的 1923 年~ 1924 年国民经济平衡表的经验,在 1936 年发表了《美国经济制度中的投入产出的数量关系》,创立了投入——产出经济学,并因此而获得 1973 年的诺贝尔经济学奖。

里昂惕夫和其他西方学者一样,确信赫——俄定理的正确性。

按照赫——俄的要素禀赋论,一个国家出口的是密集使用本国丰富的生产要素生产的产品,进口的是本国缺少的生产要素生产的产品。根据这一理论,美国是一个资本充裕而劳动力相对稀少的国家,所以美国出口的应是资本密集型产品,进口的是劳动密集产品。可是,里昂惕夫用投入——产出方法验证美国的进出口商品结构,得出了完全相反的结论。对赫——俄理论提出了疑问,这一问题,被称为“里昂惕夫之谜”或“里昂惕夫反论”。

里昂惕夫根据赫——俄理论,收集了 1947 年美国 200 种产业部门中有关出口价值 100 万美元以上的出口产品,与同期进口商品相比较,以探求美国出口货物和进口货物对国内资本和劳动力的需求额。计算的结算如下表所示:

	出口	进口
资本(按 1947 年价格计算的美元)	2550780	3091339
劳动力(人/年)	182	170
资本/劳动力(每人/年美元数)	14015	18184

由上表可知,在 1947 年,美国出口每 100 万美元的商品,在国内用资本 2550780 美元和投入 182 人/年的劳动,则该年每个工人耗用资本 14015 美元。与此同时,美国进口 100 万美元商品,若在国内生产将用 3091339 美元的资本和投入 170 人/年的劳动,则每个工人年耗用资本为 18148 美元。每个工人年耗用资本出口商品为进口商品的 77%。两者相比较说明,美国出口的是劳动密集型产品,进口的是资本密集型产品,里昂惕夫把计算结果于 1953 年 9 月以《国内生产和对外贸易:美国资本状况再考察》为题公开发表。

这一结果,完全出乎里昂惕夫本人的意料之外,也使西方经济学界大为震惊。经济学家为解开里昂惕夫之谜进行研究和探讨,纷纷发表文章对这一验证结果从不同方面进行评论和阐述,从而推动了国际贸易理论研究的新热潮,产生了一些新的理论观点。

围绕“里昂惕夫之谜”的存在,许多西方经济学家都围绕这个谜进行了广泛的研究,试图找出合理的解释,从而涌现出不同的贸易理论,形成了贸易理论的新高潮。

(一)人力技能与人力资本理论

里昂惕夫针对他的发现的矛盾现象认为:美国之所以在对外贸易中出口劳动密集的产品而进口资本密集产品而不是相反,是因为美国工人的劳动效率大约比其他国家工人高3倍。如果以劳动效率单位来衡量,那么美国将是一个劳动相对丰富而资本相对稀缺的国家。为什么美国工人的劳动效率要比其他国家高3倍呢?里昂惕夫认为这是美国企业的管理水平高,工人所受的教育和培训多,进取精神强产生的结果。这种认识,可以说是人力技能理论的开端。

基辛(D. B. Kessing)利用1960年美国人口普查资料,把美国企业人员分为8个技术熟练类型,其中1至7类为熟练劳动,第8类为非熟练和半熟练工人,并把这种方法对包括美国在内的14个国家1962年出口情况进行分析。发现美国生产出口产品和进口替代产品所使用的劳动和非熟练劳动的比例分别是54.6:45.4和42.6:57.4,说明美国出口的产品中,熟练劳动产品占主导地位,进口产品中,非熟练劳动产品占主导地位,在瑞典、德国等国也有相同结论。而发展程度相对较低的印度和意大利,则是出口产品中使用熟练劳动力低于进口替代品。如印度其出口和进口替代品中熟练劳动和非熟练劳动的比例是27.9:72.1和53.3:46.7。并且可以看出,资本密集型的国家出口技能密集型产品高于非熟练劳动产品,而比较落后的国家出口的非熟练劳动密集型产品高于熟练劳动产品。

以上分析说明,西方经济学家愈来愈倾向把劳动技能看成是一种资本。正如其他资本一样的属性,对劳动力进行更多的教育和培训以提高其劳动技能,就象对劳动力增加投资一样,追加的投资

可以获得更大的劳动力收益,因此熟练程度越高的劳动者可以获得更多的收入,这是人力资本化的必然结果。至于如何对人力资本进行量化,有不同的方法。但一般都把人力技能看作总资本的一个组成部分。肯林(P. B. Kenen)用熟练劳动与非熟练劳动收入的差价部分来估价人力资本,同时将这部分资本收入和有形资本加在一起,作为测算美国出口商品和进口替代商品资本/劳动效率比率的资本部分,而不是里昂惕夫将劳动部分加大3倍的方法来测算资本/劳动比率。他认为,经过这一处理,里昂惕夫之谜就消失了。

(二)收入偏好相似理论

收入偏好相似理论是瑞典经济学家林德尔(S. B. Linder)提出的。他在《论贸易和转变》一书中提出,赫——俄理论用来分析自然资源密集产品是适用的。根据赫——俄理论,生产要素禀赋的差别愈大,发生贸易的机会就愈高,贸易量就愈大。因此,资本拥有量丰富的国家与土地或劳动力丰富的非工业国家之间的生产要素禀赋存在的差别最大,因而他们之间的工业制成品与初级产品的贸易量也最大,而要素禀赋差异越小的国家间的贸易量应越小。但实际情况恰好相反,根据工业发达国家出口量占世界总出口量的四分之三,其中的75%又是在工业发达国家之间销售的。林德尔针对这一现象认为,一国工业生产首先是根据本国需要而进行的,当生产规模扩大一定时,就可供出口,而这些产品总是容易受到那些收入水平相近,对产品的喜好选择相似国家的欢迎。两国间某些工业品收入要求偏好越相近,则它们相互之间对对方产品在满足本国消费者方面就更适用,贸易的可能性就越大。林德尔同时认为,平均国民收入水平是影响需求结构的主要因素,由于发达国家国民收入水平比较高而且较为接近,它们之间的贸易量自然最大。而发达国家与发展中国家之间的贸易则取决于需求格局重叠程度,由于穷国也有富人,富国也有穷人,相互之间的需求格局发生重

叠。于是使得它们之间也发生一定量工业品贸易。

(三) 技术进展理论

美国哈佛大学佛隆(R. Vernsn)以及格勒伯(W. H. Gruber)根据 1962 年美国 19 个产业的有关资料,就科研和发展费用、技术人员数与出口的关系进行了统计分析,分析的结果是:美国有 5 个具有高度技术水平的产业,这 5 个产业拥有的科学家和工程师占 19 个产业从事同样工作的科学家和工程师数的 85.3%,而其国内销售量占 19 个行业销售量的 39.1%,但其出口量却占 19 个产业出口量的 72%。这项研究说明如果把技术作为生产要素,那么在科学技术方面占优势的产业,主要的产品也应具有出口优势。这一理论实际是对赫——俄理论的拓展,因为技术和人力资本一样,也能显著改变土地、劳动力、资本等生产要素在生产中的比例关系,尤其是在今天,科学技术对要素禀赋起着极大的调节控制作用,科学技术的发展能在很大程度上替代某些稀缺要素,创造竞争优势,科学技术在工业生产发展史的作用表明,科学技术对改变一个国家国际竞争地位具有重要作用。由于不同国家的技术发展水平存在差距,发达国家一般总是集中力量生产科技含量高的产品,发展中国家则处于摹仿阶段,生产技术含量较低的产品。随着时间的推移,某一项技术最终为发展中国家掌握,而发达国家又进行新的技术开发,从而形成以科技水平差距为区分的国际分工体系。

思考与练习

1. 国际贸易发展的历史过程是怎么样的?
2. 大卫·李嘉图的“比较成本说”的主要观点是什么?如何评价这一学说?
3. 比较自由贸易学说和保护贸易学说的异同。
4. 什么是“里昂惕夫之谜”?你认为是什么原因造成了“里昂惕夫之谜”?

第四章 调节对外贸易的政策与措施

第一节 对外贸易政策概述

对外贸易政策是各国在一定时期内对进口贸易和出口贸易所实行的政策,是各国总的经济政策的组成部分,是为各国经济基础和对外政策服务的。各国制定对外贸易政策的目的在于:第一,保护本国市场;第二,扩大本国产品的出口市场;第三,促进本国产业结构的改善;第四,积累资本或资金;第五,维护本国的对外关系。

一、对外贸易政策的构成与类型

1. 对外贸易政策的构成 一国的对外贸易政策由下述内容构成:

(1) 对外贸易总政策。它是一国从整个国民经济出发,根据该国对内贸易和对外贸易关系的需要,制订出的较长时期内对外贸易所应遵循的原则与政策。

(2) 进出口商品政策。它是根据对外贸易总政策、经济结构和国内外市场状况等,分别制定出来的有关商品进出口的原则和规定。

(3) 国别政策。它是根据对外贸易总政策,依据本国与其他国

家或地区的政治、经济外交关系,制定出的区别对待的贸易政策。

2. 对外贸易政策的类型 自对外贸易发展以来,对外贸易政策有两种基本类型:自由政策和保护政策。在不同的历史时期,不同国家实行自由程度与保护程度是不同的。

自由贸易政策的主要内容是:取消进出口贸易的限制和障碍,取消对本国进出口商品的各种特权和优待,使商品自由进出口,在国外市场上自由竞争。

保护贸易政策的主要内容是:国家广泛运用各种限制进口的措施,保护本国市场免受外国商品的竞争,并对本国出口商品给予优待和补贴以鼓励商品出口。

二、对外贸易政策的制订与执行

各国对外贸易政策的制定都是由国家立法机关进行的。最高立法机关所颁布的对外贸易各项政策,包括一国较长时期内贸易政策的总方针和基本原则,又规定某些重要措施以及给予行政机构的特定权限。

各国在制定对外政策时,主要考虑以下因素:1. 本国经济结构和比较优势;2. 本国产品在国际市场上的竞争能力;3. 本国与别国在经济、投资方面的合作情况;4. 本国国内物价、就业状况;5. 本国与他国的政治关系;6. 本国在世界经济、贸易制度中享有的权利与应尽的义务;7. 各国政府领导人的经济思想与贸易理论。

对外贸易政策的执行是通过以下方式进行的:首先,通过海关对进出口进行贸易管理;其次,国家广泛设立各种机构,负责促进进出口和管理进口,例如进出口银行;再次,政府出面参予各种国际贸易、关税等国际机构与组织,进行国际贸易、关税方面的协调工作。

三、对外贸易政策的演变

由于资本主义国家经济发展的不平衡,各国在市场上的地位不同,它们的对外贸易政策也因时因地而异,随其发展的不同阶段而不断变化,这些变化大致可划分为以下几个时期:

1. 资本主义原始积累时期 这是资本主义生产方式的准备时期,这时一些国家普遍实行重商主义的对外贸易政策,其目的就是积累货币资本。又分为早期重商主义和晚期重商主义。

2. 资本主义自由竞争时期 这时期对外贸易政策的基调是自由贸易,带头国是英国,表现有:(1)关税税率逐步降低,纳税商品项目的减少和税法的简化;(2)废除了“谷物法”和“航海法”;(3)废除了特权公司,允许一切行业和个人从事对外贸易;(4)与外国签订贸易条约,出现了最惠国待遇条款。

3. 帝国主义时期 这时期以二战为界又可划分为两阶段:

(1)二战前,由于资本主义空前严重的经济危机(1929年~1933年),各国为了摆脱经济危机的严重后果,在对外贸易政策上转变为超保护贸易政策,即国家利用垄断力量,对对外贸易进行积极干预,实行奖出限入政策,除大大提高关税外,还实行进口数量限制。

(2)二战后,70年代中期以前,发达资本主义国家都在不同程度上放宽了进口限制,在对外贸易政策中出现了贸易自由化倾向,贸易自由化的具体表现在关税税率的大幅度削减、非关税壁垒的降低或撤销、外汇管制的解除方面。但是这一时期贸易自由化实际上是一种有选择的贸易自由化,其特点是:工业制成品的贸易自由化超过农产品的贸易自由化;机器设备的贸易自由化超过了工业消费品的自由化;区域性集团内部的贸易自由化超过了集团外的贸易自由化;发达国家之间的自由化超过它们对发展中国家的贸易自由化。

70年代中期以后,新贸易保护主义再次兴起,在这些基础上形成管理贸易,即“有组织的自由贸易”。它是以协调为中心,以政府干预为主导,以磋商谈判为轴心,对本国进出口贸易和全球贸易关系进行干预、协调和管理的一种国际贸易体系。它旨在既争取本国对外贸易的有效发展,又在一定程度上兼顾他国利益,达成多方接受的贸易折衷方案,避免极端形式的贸易冲突,限制贸易战,共同担负维护经贸关系的相对稳定的责任。新贸易保护主义在保护方式上更加多样化,隐蔽性加强,被保护的商品也越来越多。

第二节 进口政策

在通常情况下,各国政府在进口中一般奉行不同程度的限制政策,但在特定的情况下,对特定商品往往又实行一定的鼓励政策。因此进口政策可以分成两部分,一是限制进口政策,二是鼓励进口政策,前者一般居于主导地位。

一、限制进口政策

限制进口政策主要包括以关税和非关税为手段实行限制的两方面政策,前者通常叫关税壁垒,后者是非关税壁垒。

关税(Tariff Customs Duties)是一国对进出口商品经过一国关境时,由政府设置的海关对进出口商品所征收的税收。关境是一国关税法令完全实施的境域。

(一)关税的种类

1. 按照征税的对象或商品流向,可分为:

(1) 进口税(Import Duties),是在外国商品输入关境时,由进口国家的海关对本国进口商所征收的一种税。人们通常所说的关

税壁垒,就是指进口税。这是一种主要税,被称为正税或正常关税。

(2) 出口税(Export Duties),是出口国家的海关对本国产品输往国外时,对出口商品所征收的关税。目前大多数国家绝大部分出口商品都不征收出口税。因为征收这种税势必提高本国商品在国外市场的销售价格,降低商品竞争能力,不利扩大出口。发展中国家征收出口税的目的或者是为了增加财政收入,或者是为了保证本国的生产或市场供应。

(3) 过境税(Transit Duties),又称通过税,是一国对于通过其关境的外国货物所征收的关税。这种税,一般国家都不主张征收,因为过境货物对过境国的生产、市场均无影响,如征收,且不利于该国运输业的发展。即使征收,也仅在货物运送过程中通过其领土时,征收少量的准许费、印花税、登记费或统计费等。

2. 按照征收关税的目的,可分为:

(1) 财政关税(Revenue Tariff),又称收入关税,是指以增加国家的财政收入为主要目的而征收的关税。财政关税的征收必须具备三个条件:第一,征收的进口货物必须是国内不能生产或无代用品而从国外输入的商品;第二,征收的进口货物,在国内必须有大量的消费;第三,关税税率要适中或较低。

(2) 保护关税(Protective Tariff),指以保护本国工业和农业的发展为主要目的而征收的关税。

3. 按照差别待遇和特定实施情况,可分为:

(1) 进口附加税(Import Surtaes),指对进口商品除了征收一般进口税之外,再加征的关税。它通常是一种特定的临时性措施,其目的主要有:应付国际收支危机,维持进出口平衡,防止外国商品倾销,对个别国家实行差别或歧视政策。主要税种有:

① 反倾销税(Anti-Dumping Duty),是当外国商品在本国市场进行低价倾销时对其征收的一种税收,其目的就在于抵销商品倾销时的价格优势,使其倾销不能达到促进销售、占领市场的目

的。关贸总协定规定:用倾销手段将一国产品以低于正常价格的挤入另一国市场时,如因此对某一缔约国领土内已建立的某项工业造成重大损害或产生重大威胁,或对某一国内工业的兴建产生严重阻碍,缔约国为了抵销或防止倾销,可以对倾销的产品征收数量不超过这一产品的倾销差额的反倾销税。

② 反贴补税(Counter-Vailing Duty),又称抵消税或补偿税,它是对于直接或间接的接受任何补贴的外国进口商品的所征收的一种进口附加税。凡进口商品在生产、制造、加工、买卖、输出过程中所接受的直接或间接的奖金或贴补都构成征收反贴补税的条件,不管这种贴补是来自政府,还是同业公会,反贴补税的税额一般按奖金或贴补的数额征收。

(2) 差价税(Variable Duty),又称差额税,是当本国生产的某种产品国内价格高于同类进口商品的价格时,为保护国内生产和国内市场,按国内价格与进口价格之间的差额征收关税,就是差价税。由于差价税是随着国内外价格差额的变动而变动,因此它是一种滑动关税(Sliding Duty),欧盟对非成员国征收的差价税比较典型,尤其是一些农产品。例如对谷物进口差价税的征收,首先由欧盟委员会对有关谷物按季节分别制订统一的“指标价格”(Target Price),“指标价格”是以整个欧盟共同市场内部按生产效率最低而价格最高的内地中心市场的价格为准而订的价格,它一般比世界市场价格高;确定“入门价格”(Entry Price),又称“门槛价格”(Threshold Price),即从指标价格中扣除有关谷物从进口港到某中心市场所支付的一切费用后的余额,最后,确定差价税率,它由“入门价格”与进口价格的差额而定。

(3) 特惠税(Preferential Duties),又称优惠税,它是指对从某个国家或地区进口的全部商品或部分商品,给予特别优惠的低关税或免税待遇,其他国家或地区不得引用最惠国待遇原则享受这种优惠待遇。特惠税有的是互惠的,有的是非互惠的。

根据洛美协定,西欧共同体市场国家将在免税、不限量的条件下接受发展中国家全部工业品和 96% 的农产品进入西欧共同市场,而不要求这些发展中国家给予“反向优惠”(Reverse Preference)。

(4) 普遍优惠制(Generalized System of Preferences- GSP), 简称为普惠制,是发达国家承诺对从发展中国家或地区输入的商品,特别是制成品和半制成品,所给予的普遍的、非歧视性的、非互惠的优惠关税待遇。它是发展中国家在联合国贸易与发展会议上经过长期斗争,于 1968 年通过建立普惠制决议之后取得的。

普惠制的目的是:增加发展中国家或地区的外汇收入;加速发展中国家或地区的经济增长。

(二) 关税的征收方法

1. 从量税(Specific Duty) 是按商品的数量、重量、容积、长度和面积等计量单位为标准计征的关税,用公式表式就是:

$$\text{从量税税额} = \text{商品数量} \times \text{税率(从量税税率)}$$

从上式看出,在从量税税率确定的情况下,税额与商品的数量增减成正比例关系,而与商品价格无直接关系。因此,这种以从量税方法征收进口税,在商品价格下跌时,就加强了关税的保护作用,而在商品价格上涨时,就往往难以达到保护关税的目的。

2. 从价税(Ad Valorem Duty) 是按进口商品的价格为标准计征的关税,其税率表现为货物价格的百分比,用计算公式表示为:

$$\text{从价税税额} = \text{商品单价} \times \text{商品数量} \times \text{税率}$$

从上式看出,从价税额与商品的价格有直接关系,税额随价格的波动而变化,所以它的保护作用不受商品价格变动的影响。另外,从价税额与进口商品数量有一定的关系,若商品单价不变,商品数量越多,税额也越大。因此,目前世界上多数国家均采用从价税计征方法征收商品的进口税。

3. 复合税(Mixed of compound Duties) 又称混合税,指对进口商品既征从量税,又征从价税。在具体征收时有两种情况:一种是以从量税为主加征从价税;一种是以从价税为主加征从量税。

4. 选择税(Alternative Duties) 指对某种商品同时规定有从价税和从量税两种税率,征税时由海关选择其中一种征税,一般是选择税额较高的一种税率征收。在物价上涨时,使用从价税;在物价下跌时,使用从量税。但有时为了鼓励进口,也可以选择较低的一种税来征收。

此外,还有配额关税、紧急关税、季节关税和特殊关税等。

(三)关税的作用

1. 增加国家财政收入 关税是国家财政收入的一个组成部分。如果关税为零则关税收入也为零,一般的规律是随着关税的提高,关税收入先是增加,随后由于关税的提高使得进口量减少,关税收入又逐渐降低。当关税高到进口量为零时,则关税收入也为零。因此只有在一个适当的税率下,进口国才有可能使收益最大化,这个能使进口国的经济损失达到最低或收益达到最大的适当税率,被称为“最佳关税率”,它的计算公式是进口商品供给的价格弹性(S_m)的倒数,用 t^* 表示最佳关税率,则 $t^* = 1/S_m$ 。

2. 关税的保护与调节作用

(1)保护作用 由于对进口商品征收关税,提高了进口商品的价格,削弱了它与本国同类产品的竞争能力。同时,无论是一个贸易大国或贸易小国,关税都会引起国内价格的提高,这样,关税不但保护本国的生产,而且可以鼓励本国同样产品生产的积极性。

(2)调节作用 利用税率的高低与减免,影响进出口数量,从而影响国内经济、市场、物价和财政。①调节生产。利用税率的高低影响企业利润,国家有意识地引导各类商品的生产,调整产业结构;②调节市场供求。以关税税率控制进出口商品的数量,保证市场供求平衡;③调节物价。利用关税税率的高低影响物价,维持各

类商品之间合理的价格关系;④调节财政和外汇收支。当一国贸易逆差过大时,可以通过提高关税税率和加征进口附加税的方法,减少进口数量,减少贸易逆差。

3. 关税在对外关系上的作用 一方面,可以通过关税歧视别国,另一方面,关税也是各国争取友好贸易往来、密切贸易关系的一种手段。

4. 关税的消极作用 ①增加消费者的负担。由于征收关税提高了进口商品的价格,并由此提高了国内价格,增加了消费者的开支,加重了他们的负担。②保护过度,就会出现保护落后。关税虽有保护本国生产的作用,但如果征税太高,保护过度,就会使有关企业养成依赖性,不努力提高经营管理水平和技术进步,不能参与国际竞争。③恶化贸易关系,不利于自身贸易的发展,如果关税保护不当,则容易引起贸易磨擦,恶化双边或多边贸易关系。如果各国都想利用高关税保护国内生产和国内市场,都只想多出少进,其结果谁也出不去,反而阻碍了各自的出口。④有些商品由于征税使国内外差价过大,成为走私的对象。

图 4- 1

(四)关税的经济效应分析

图 4- 1 表示某商品进口国的情况,向右下方倾斜的 DD 线

表示需求,向右上方倾斜的 SS 线表示成本递增的供给。假定该国同别国相比是一个小国(小国是国际价格的接受者),外国以不变价格向该国出口,外国的供给曲线为 S_f 线,供给价格为 OP_f 。按照这一价格进行自由贸易,该国的需求量为 OQ_4 ,而本国在 OP_f 的价格水平下只能生产 OQ_1 的量,则为了满足需求,进口量为 Q_1Q_4 。

现在假定本国征收关税,其金额为 $P_fP'_f$,即关税税率为 $P_fP'_f/OP_f$,则包括关税在内的外国供给曲线为 S'_f 线,国内该商品价格升到 OP'_f 。在这一价格水平下,需求量为 OQ_3 ,生产增加为 OQ_2 。

通过这种部分平衡的分析,我们可以初步看出关税具有以下几方面的经济效果:

1. 消费效果 在分析中,由于对国外产品征收关税,该商品的消费量(需求量)由 OQ_4 减少为 OQ_3 。

2. 生产效果 同样,由于征收关税,该商品的国内产量由 OQ_1 增至 OQ_2 。

3. 国际收支效果 由于国内消费减少,进口额也减少了,减少了国际支出。

4. 税收效果 矩形 C 为关税收入,国库的财政收入增加。

5. 关税给国民经济带来的福利效果 由于征收关税,图中 $b + \alpha + c + \beta$ 部分为消费者剩余减少,即征收关税后消费者福利减少部分。 b 则为生产者剩余的增加部分,即生产者福利增加了。 c 作为财政收入归国家。消费者福利减少部分除了转移到生产者和国家外,其余的 α 是资源使用上的净损失。 β 为消费效用上的净损失,即 $\alpha + \beta$ 为征收进口关税带来的福利净损失。此外,图中的 a 表示从生产别种商品转向生产该种商品的资源的价值额。 d 则是减少对该种商品消费而转向消费别种商品支出的的价值净额,一般可以认为 a 、 d 只是一种价值的转移,不会带来总福利的变化。

以上是局部平衡的分析,此外贸易大国与小国的关税效应也

是有区别的,同时还应考虑关税对个别国家和整个世界的不同影响,这些分析本书不作详述。

(五)非关税壁垒

1. 进口配额制(Import Quotas System)

进口配额又称进口限额,是一国政府在一定时期(如一季度、半年或一年)以内,对某些商品的进口数量或金额加以限制,在规定期限内,配额以内的货物可以进口,超过配额不准进口,或者征收较高的关税后才能进口。它是进口数量限制的一种重要手段。进口配额主要有以下两种:

(1) 绝对配额(Absolute Quotas) 即在一定时期内,对某些商品的进口数量或金额规定一个最高额数,达到这个数额后,绝对不准进口,这种配额按分配情况不同,又分为:

① 全球配额(Global Quotas) 指某进口国事先规定一个全球性的总配额,对来自任何国家或地区的商品都适用,并不限定进口国的来源,主管当局通过按进口商的申请先后或过去某一时期的进口实际额给一定的数额,直至总配额发放完为止,超过总配额则不准进口。

② 国别配额(Country Quotas) 指在总配额内按国别或地区分配给的配额,超过规定的配额便不准进口。为了区分来自不同国家和地区的商品,在进口商品时,进口商必须交原产地证明书。

国别配额特别体现出一国的对外政策,进口国可以根据它与有关国家或地区的政治经济关系分配不同的额度,一般来说,国别配额又可分为:单方面配额(由进口国单方面强制规定的),协议配额(由进出口双方举行谈判达成协议后执行的)和额外特殊配额(出于特殊需要而另行规定的额外特殊配额,如进口某种半制成品加工后再出口,由于出口订单增加,需要多进一些半成品,就临时决定增加一些额外的特殊配额。)

(2) 关税配额(Quotas of Customs Duty) 指对进口商品的

绝对数额以内的进口商品,给予低税、减税或免税待遇,而对在一定时期内,超过规定配额进口商品则征收较高的关税,或者征收附加税或罚款。

进口配额制的实行在对外贸易中起着以下作用:①它是一国对它国实行贸易歧视的手段;②实行配额给政府更多控制贸易的权力,而且配额比关税灵活,政府通过发放进口许可证随时调节进口数量,因此是一种进攻性的贸易保护措施,实现保护国内工业和控制进口外汇支出改善国际收支的目标。

2. 自愿出口限制(Voluntary Export Quotas System)

自愿出口限制是指出口国家或地区在进口国的要求和压力下,“自动”规定某一时期内(一般为三年),在限定的配额内“自行”控制某些商品的出口。这种自愿完全是在进口国的压力下进行。自愿出口限额一般有两种:一种是由出口国单方面决定的,“自动控制”某些商品出口的金额和数量,一种是由出口国与进口国谈判协定的“自愿”出口限额。

自愿出口限制虽违背出口国本身利益,但如不接受这些条件最终会招来贸易报复,施以更严厉的配额形式,因此,它是出口国避免遭受更严格的贸易壁垒的替代办法。当然,出口国接受自愿出口限制,也是因为它能从中获得一些经济利益。

3. 最低限价与禁止进口(Minimum Price and Prohibition of Imports)

最低限价是进口国对某些商品规定了进口的最低价格,如果进口商品价格低于最低限价,则一般不准进口,有时亦采用征收附加税的办法。

最低限价在一定程度上类似差价税,都是为了使进口商品的价格达到某一水平,因而最低价格有些像门槛价格。只不过在总价税下,进口商品的价格如低于门槛价格,就征差价税来拉平,而在最低限价制下,低于最低限价的进口商品一般是不准进口的。

4. 其他非关税壁垒

一些国家感到实行进口数量限制已不能解救经济与贸易困境时,往往颁布法令禁止某些商品进口。

(1) 苛刻的技术标准 进口商品的技术标准包括安全规定、卫生检疫规定和包装标签规定。安全规定主要针对汽车和电器设备等。卫生检疫规定主要针对食品、饮料、药品和化妆品等。包装标签的规定除了对进口商品的包装规格、包装材料有一定的要求外,还要求注明商品的产地、内容等。不合乎包装标签规定的商品,即使质量合格也不准进口。这些技术标准有些是必要的,起了保护消费者利益的作用,但有一些则是专门针对某些国家的出口产品制定的,旨在减少进口,保护国内进口工业。

(2) 进口许可证的颁发 有些国家规定每批商品的进口必须由进口商向有关机构申请,经有关机构审查批准发给许可证后,方能进口。通过颁发进口许可证,政府部门很容易控制商品种类、商品原产地和商品的数量,达到限入的目的。

进口许可证主要有两类:一类为一般许可证,又称公开许可证,它对进口国别和地区没有限制,凡列明属于公开许可证的商品,进口商品要填写一般公开许可证后,即可获准进口。这种许可证商品,实际上是属于自由进口商品。另一类为特种许可证,如果要进口的商品属于特种许可证项下的商品,则进口商必须向政府有关当局提出申请,经审查批准后才能进口。这种特别许可证都指定进口国家或地区,也贯彻国别政策,其申请程序也比较复杂。

(3) 歧视性的政府购买 政府购买就是指通过法令,规定政府机构在购买时,要优先购买本国产品。例如,美国在 1993 年通过的“购买美国货法案”中,规定联邦政府必须购买美国产品,除非该商品的价格超过国际市场同类商品的 6% 以上,对于国防部的购买,这一标准达 12%,甚至一度达 50%。该法案起初对商品的成本有 50% 以上是国外生产的就称作外国货,接着又做了修改,即对

美国自己生产的数量不够,或者国内价格太高,或者不买外国货就会损害美国利益的情况下,才可以购买外国货。

(4) 进出口的垄断经营 又称国营贸易,指国家政府直接设立贸易公司直接经营对外贸易,或者交由某些垄断组织独家经营对外贸易。国营贸易主要集中在三类商品上面,第一类是烟和酒,第二类是农产品,第三类是武器。

(5) 外汇管制 指一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖行为实行限制,以平衡国际收支和维持本国货币汇价的一种制度。在外汇管制的国家,出口商必须把他们出口得到的外汇按官定汇率卖给国家外汇管制机关,进口商在进口商品时必须在外汇管制机关按官定汇率申请外汇。本国货币的携出入国也受到严格限制。这样,国家的有关政府机构就能限制进口商品品种、数量和进口国别。外汇管制也限制出口商出售外汇的持有时间和外汇数量,以限制外汇黑市交易。

(6) 多重汇率 外汇管制常常伴随着多重汇率,多重汇率是指一国货币有两个以上的汇率,例如我国在 1994 年 1 月外汇体制改革之前就实行官方汇率和市场汇率两种汇率体系。

(7) 国产化程度要求 许多国家提出产品的国产化程度要求,规定产品中一定比例的零部件必须使用国产货。这种要求在名义上没有限制国外零部件的进口,客观上则起了保护国内同类零部件行业的作用。

(8) 复杂的海关手续和申报要求

(9) 预先进口存款和贷款限制 预先进口存款又称进口存款制,在这种制度下,进口商在进口商品时,必须预先按进口金额的一定比例和规定的时间,在指定的银行无息存储一笔现金,以加重进口商资金负担,使其不愿进口。贷款限制只适用于出口商,即出口商能以非常优惠的利率从政府获取借贷款,而进口商则不能从政府获取任何贷款和资金的支持。进口商要以很高的利率到私人

银行寻求贷款,这样进口商的进口行为受到约束。

二、鼓励进口政策

(一) 进口鼓励的原因

1. 各国政府都认识到科学技术对加速国民经济发展的重要作用,先进的技术设备与 know-how (专有技术)、知识产权等从而成为各国政府鼓励进口的对象;2. 支持国内消费者。某些资源贫乏的国家,为保证国内工业所需原料、燃料的供应,虽然进口价格偏高,但这些商品关系国计民生,政府有时鼓励进口;3. 一些发展中国家为对付国内的通货膨胀,也主动进口一些国外高档消费品投放市场,以迅速回笼货币,抑制通货膨胀的发展。

(二) 进口鼓励的手段

鼓励进口的手段包括进口补贴和消费补贴。进口补贴的通常做法是政府以世界价格进口,然后再以较低的价格在国内销售,世界价格与国内价格的差价由政府补贴。进口补贴增加了国内消费但减少了国内生产。因为国内受到补贴的市场价格低于国际价格,如果不对出口加以管制,生产者和商人便以较低的国内价格购买商品,然后在国际市场上按较高的价格出售。

消费补贴是一种直接支付形式(或为回扣的形式),它为所有的消费者降低了有关产品的单位消费成本。进口虽然没有受到直接影响,但却间接地得以刺激增长。消费补贴与进口补贴不同的是,消费补贴通过支持消费来扩大进口,对本国生产价格和生产量没有影响。

第三节 出口政策

同进口政策一样,出口政策也有出口鼓励和出口限制两个方面,不过通常以出口鼓励为主。

一、鼓励出口政策

出口鼓励政策包括出口补贴、生产补贴、出口信贷、出口信贷国家担保制、商品倾销、外汇倾销以及其他出口鼓励政策措施。

(一) 出口补贴(Export Subsidies)

出口补贴指政府或同业公会对某种商品的出口商所给的现金补贴,或财政上的优惠待遇,其目的在于降低出口商品的价格,加强其在国外市场的竞争能力。出口补贴的方式有以下两种:

1. 直接补贴(Direct Subsidies)

指一国政府或同业公会对本国或本行业的出口商在出口某项商品时,直接付给出口商的现金补贴。美国和西欧对农产品出口就采取直接补贴的办法,政府保证支付这些农产品在国际市场与国内市场的差价。

2. 间接补贴(Indirect Subsidies)

指政府给出口商品以财政上的优惠。间接补贴的办法包括低利贷款和外销退税等,政府通过银行系统给予用于出口商品生产和销售的借贷款以优惠利率,在商品出口以后,政府允许企业申请退回进口原材料时支付的关税;对于出口商品,免征国内同类商品所缴纳的各种国内税。在外汇管制的国家,则允许出口企业保留一定比例的外汇以作鼓励,并且使用不同的汇率,降低用外币衡量的出口商品的成本。这些政策措施的共同结果是降低出口商品的成

本,提高出口商品的实际收益。

补贴费用一般来源于国家政府的财政补贴和同业公会活动费用和其它筹措资金。许多国家防止和抵消别国实施补贴,其办法就是征收反补贴税。

(二) 生产补贴

生产补贴可以看作作为一种隐蔽的出口补贴,指政府对出口商品的本国生产给予补贴,以降低商品的生产成本和价格。生产补贴通常有两种实施办法:1. 政府对出口商品的生产者直接提供某一具体单位的现金补贴;2. 政府对出口商品的一项或几项主要生产投入,例如农产品生产上的肥料,农田灌溉或农机服务等提供补贴。这种办法的实施又可以通过两种途径:或将生产投入要素的价格降到自由市价以下(给予优惠价);或在生产者购买某些生产性投入时,为他们提供直接购买补贴(补贴自由市价与优惠价的差额)。

(三) 出口信贷(Export Credit)

为使出口商资金融通或能及时付款,出口方银行对出口商或国外进口商,或进口方银行提供的信贷,就称为出口信贷。出口信贷多是针对一些大型成套设备或工程项目,因为它们从始建到投产创值需要经历一个相当长的时期,国外进口商没有能力一次支付巨额的货款,所以往往要求延期付款或分期付款。在这种情况下,出口商要垫付大笔资金,这就影响了出口商的资金周转,甚至不能接受订单。这样,只有银行才能解决这一矛盾。银行提供的出口信贷有买方信贷和卖方信贷两种形式。

1. 买方信贷(Buyers Credit) 是出口方银行对进口商或进口方银行提供的信贷,其附带条件就是贷款必须用于购买提供贷款国家的商品,因而起到促进商品出口的用途,这就是所谓约束性贷款(Tied Loan)。

2. 卖方信贷(Sellers Credit) 是出口方银行向出口商提供的

货款。这种信贷是本国银行通过直接资助本国出口商向外国的进口商提供延期付款,以促进商品出口的一种形式,通常是成套设备、船的出口。

为了做好出口信贷,发达国家一般都设立专门银行,办理此项业务。一类是国家进出口银行,一类是商业银行。

近年来还有一种较为重要的卖方信贷形式——福弗廷(Forfaiting),主要是针对大型成套设备或工程项目,其程序是:出口商发运货物并向进口商提供有关单据后,由进口商开立本票,经进口方银行担保后交予出口商,或由出口商开立汇票,由进口商承兑后经进口方银行担保,然后转还出口商。出口商将这些经进口方银行担保过的本票或承兑汇票拿到出口方银行进行无追索权的贴现,从而达到融通资金的目的。这种汇票和本票都是远期的,从半年到五六年不等。此外,如果出口方银行认为本票或汇票担保的进口方银行信誉不够好,可要求进口商另找担保银行,直至满意时方可向出口商贴现。福弗廷在国际贸易和国际金融领域使用得越来越广泛,其原因是对进出口商都有好处。出口商可拿票据到出口方银行进行无追索权贴现,即使日后进口商无力支付,银行也无权向出口商索款,只不过要付出较高的贴现费用。对于进口商,只需找一个担保银行就可取得进口商品。

(四) 出口信贷国家担保(Export Credit Guarantee)

对外贸易有时会遇到不可预测的政治风险和商业风险。政治风险指进口国发生政变、革命、暴乱以及战争或其政府颁布冻结资金和限制对外支付等政治原因,出口货物被没收或被毁于动乱中。商业风险系指如因进口商或借款银行破产倒闭,无力偿还贷款,或因进口国通货膨胀及货币贬值造成的损失,或因进口国政府法令的变更,进口商申请不到外汇。这些风险都是一些经营出口信贷业务的保险公司或专业出口信贷保险公司所不愿或无力承担的。这样,国家为了鼓励出口,设立专门机构,对于出口商或商业银行向

外国进口商或银行提供的信贷出面担保,一旦有商业风险或政治风险,出口商的货款收不到,这个国家设立的负责出口信贷担保的专门机构,将按承保的数额给予补偿。

提供出口信贷保险的机构多种多样,常见的有以下几种:1. 由政府机关直接提供出口保险,如日本由通产省提供出口保险;2. 由政府设立的专门保险机关提供出口保险,诸如加拿大的“出口信用保险公司”、澳大利亚的“出口金融保险公司”等;3. 由官方的进出口银行兼管提供出口保险,如韩国和我国台湾省;4. 由政府金融机关与私人保险公司联合组成专门的保险机构提供出口保险,如美国的“对外信用保证协会”就是由美国进出口银行与私人保险公司组成;5. 由政府委托私人保险公司提供保险,如德国的出口保险业务是委托赫尔姆斯信贷保险股份有限公司进行的,该公司作为政府的代理人可以用政府的名义缔结出口保险合同。

(五) 商品倾销(Dumping)

商品倾销就是出口商以低于国内市场出售的价格,甚至低于成本的价格,向国外市场出售商品,其目的是打击竞争对手,扩大销量或长期占领市场。经济学中把同样商品在不同市场上以不同价格销售的行为称为“价格歧视”,商品倾销实际上是一种国际间的“价格歧视”。倾销最初是资本主义国家处理库存剩余商品的一种方式,后来被人们利用为一种出口鼓励措施:1. 占领市场——打击竞争对手的措施;2. 开拓市场——以低价开辟和进入一个新市场;3. 垄断市场——占领市场后再逐步提价。

实现商品倾销必须具备三个条件:1. 出口商品的生产企业在本国市场上有一定的垄断力量,它是国内市场商品价格的决定者,而不是价格的接受者,这样出口商品在国内有较高的售价;2. 倾销的商品不应再复进口(Re-import Trade),复进口就是输往国外的商品未经改装又输入本国。在此种情况下通过实施商品倾销而卖到他国市场上的商品,又原封不动的以同样价格进口到国市

场内,倾销的作用就不存在了。这个条件意味着国内与外国市场是相互隔离,不存在倒买倒卖的可能性;3. 两国的需求曲线价格弹性不同。一般来说,出口生产者在国内的垄断地位较强一些,需求弹性就低一些。在国外市场上则由于竞争对手多,替代品相对多一些,需求弹性就高一些。这个条件是说低价必然在国外市场上刺激需求量的增加。商品倾销虽然以低价倾销,但仍然给出口商带来好处,这些好处来自于:1. 国内市场上高价销售获得的超额利润;2. 国家机构利用出口补贴来补偿倾销时的亏损;3. 当倾销占领和垄断国外市场后,逐步抬高价格,获取垄断超额利润。这些好处完全可以弥补倾销时所遭受的损失。

(六) 外汇倾销(Exchange Dumping)

外汇倾销就是利用本国货币贬值扩大出口的措施。当一国货币贬值后,出口商品以外国货币表示的价格降低,提高了该商品的竞争能力,从而扩大了出口。不仅如此,在货币贬值后,进口商品以本国货币表示的价格却上涨了,削弱了进口商品在国内市场的竞争能力,从而限制了外国商品的进口。因此,货币贬值起到了促进出口和限制进口的双重作用。货币升值正好与此相反。

外汇倾销不能无限制地和无条件地进行下去,必须具备下列条件:

1. 国内物价上涨幅度不得超过货币贬值的程度。货币的对外贬值必然引起其对内贬值,且造成国内物价上涨,当国内物价上涨程度赶上和超过货币贬值的程度时,外汇倾销的条件也就不复存在。但从货币对外贬值到本国物价上涨至对外贬值的同等程度,一般需要两、三年的时间。这一“时间差”的存在,就为以货币对外贬值为手段来促出或抑进提供了可能。

2. 对方国家不采取同样的措施和其他报复性措施。如果对方国家相应采取货币贬值措施,那么本国外汇倾销的作用也就被抵消了。如果对方国家采取提高关税,增征进口附加税等报复性措

施,也会对外汇倾销起抵消作用。

3. 外汇倾销不能对本国所有出口商品的出口都起到促进作用,它只能促进那些外国需求弹性较大而本国供给弹性也较大的出口商品的出口。同样,外汇倾销也不能对所有进口商品的进口都起抑制作用,它只能抑制那些本国需求弹性较大且外国供给弹性也较大的进口商品的进口。把这两个条件综合起来,被称为“马歇尔——勒纳条件”,就是进口需求弹性和出口需求弹性之和必须大于1,用 E_x 表示进口需求弹性,用 E_m 表示出口需求弹性,则马歇尔——勒纳条件可表示为:

$$|E_x| + |E_m| > 1$$

(七) 其他鼓励出口的政策措施

1. 政府积极参与对外贸易,努力改善贸易环境

其作法主要有以下几种:

(1) 积极参加国际性的经济、金融和贸易组织,如国际货币基金组织、国际复兴与开发银行、WTO 等。

(2) 成立和参加地区性的经济贸易组织(集团),相互给予贸易优惠待遇。

(3) 签订贸易协定,保证贸易的稳定发展。

(4) 发达国家与发展中国家按照第二届联合国贸易与发展会议通过的《普遍优惠制决议》,发展双边之间的贸易关系。

(5) 参加各种商品协定与生产国组织,维护和发展贸易利益。

2. 促进出口的组织措施

(1) 成立专门组织机构,研究、制订和修改出口战略和措施,加强宏观指导和控制。

(2) 建立和扩大商业情报机构,加强对出口商的商业信息服务工作和咨询工作。

(3) 组织和协助厂商、建立海外贸易中心或举行贸易展览会或博览会。

(4) 组织和协助贸易代表团出访和接待官方或私人贸易代表团来访。

(5) 组织对成绩卓著品出口厂商的评奖活动。

3. 扶植出口企业和贸易公司

为了扩大出口,需要有一批确有竞争能力的出口企业,对这些企业国家给予财政上的支持和资助。例如韩国把出口额为 100 万 ~ 1000 万美元的 1000 家企业作为骨干出口企业,国家给予财政上的优惠和资助,其目的是使上述企业的出口比率(出口额占总产值的比率)提高到 30% 以上,使之成为韩国扩大出口的中坚力量。

与此同时,各国日益重视出口贸易公司的作用,不少国家和地区正在参考日本“综合商社”的经验,积极扶植本国的贸易公司。

二、限制出口政策

大多数时候,各国政府都是鼓励出口的,但在特殊条件下,也可能针对特别商品,特定国家采取限制出口的政策。

(一) 出口限制或管制的原因主要是经济和政治原因。

1. 经济原因 从经济方面来说,许多国家对本国比较稀缺而又比较重要的商品常常会实行出口限制以保证国内的需要。例如不少发展中国家对其粮食或其他农产品出口都实行限制政策,一些缺乏资源的发达国家,如日本对原材料的出口也加以限制。限制出口的另外一种经济原因是控制、稳定国际市场价格,如石油输出国组织(OEPC)为了保证国际油价不下跌,往往限制石油的出口与生产。也有不少国家(主要是发展中国家),为了增加政府收入而对其大宗出口的商品征收出口税,从而在客观上限制了商品的出口。

2. 政治原因 从政治上来说,向敌对国家或不友好国家的出口往往受到政府的限制,被限制的商品一般包括武器军事设备、先进技术、重要战略物资等,如 1949 年 11 月在美国的主导下,西方

国家成立了输出管制统筹委员会,主要负责社会主义国家的出口管制问题。

(二) 出口管制的商品种类

1. 战略物资,军火武器等。
2. 高科技及有关技术资料等,如通讯设备,宇航技术等。
3. 实行自动出口限制的商品。
4. 自我限制的某些物资,如国内所需的原材料、半成品以及国内市场供应不足的必需品。
5. 某些重要的文物,艺术品、黄金、白银等特殊商品。

(三) 出口管制的手段

出口限制的手段一般有两种:1. 直接的数量管制。这种手段是通过发放出口许可证来控制出口商品的品种和数量。2. 间接的税率调节,通过征收出口税或对出口企业的生产增加税收来减少出口。直接管制措施与间接税率调控措施的不同之处是,出口税使得政府获得税收收入。

思考与练习

1. 为什么要征收关税? 关税有何作用和经济效应?
2. 比较关税壁垒与非关税壁垒有何异同?
3. 结合我国加入 WTO,谈一谈进入 WTO 后,我国应怎样运用正确的贸易政策,保护我国的贸易利益?

第五章 国际贸易条约与协定和 世界贸易组织

第一节 国际贸易条约与协定概述

一、贸易条约和协定

贸易条约是由国与国签订,内容较广泛,涉及缔约国之间经济和交易各方面的问题,一般是两个或两个以上的主权国家在贸易方面规定相互间的权利义务等各种协定之总称。它涉及关税、国内捐税、船舶航行、运输及待遇规定。贸易条约一般由国家首脑或特派全权代表签订,并经缔约国立法机关通过最高权力机关批准方能生效。

贸易协定一般由国家签订也可由民间签订。贸易协定是两国或多国之间规定经济贸易关系而签订的一种书面协议。它涉及贸易额、进出口货单、作价方法、使用货币、支付方式、关税优惠等内容,它只须经过签约国有关部门签署即可生效,有效期较短。

贸易条约和协定根据签约国的多少可分为双边的和多边的两种。

这些贸易条约与协定反映了缔约国对外政策、对外贸易政策的要求。在国际经济关系中,由于各国的政治经济制度的不同,缔

结的贸易条约、协定的内容、性质、作用也不同。广义的国际经济条约还包括政治条约中涉及的经济贸易领域中的有关条款和规定。

贸易条约与协定关税和非关税措施不同。许多关税和非关税措施是由主权国家的政府以立法或行政措施来实现的,是国内立法范畴。贸易条约与协定是由两个或两个以上的主权国家进行协商后达成的协议,受国际法规约束。国内立法、行政措施的关税、非关税措施是一个国家的政府和其他国家政府进行贸易条约、协定谈判的基础。

二、贸易条约与协定的内容结构

一般讲,贸易条约与协定由序言、正文、结尾三部分构成。序言写明缔约国各方发展贸易关系的愿望及缔约条约或协定所遵循的原则。在促进和相互保护投资的协定中应写明:缔约双方本着发展两国间经济合作的愿望,努力为缔约一方的投资者在另一方境内的投资创造有利条件。序言中还通常写明缔约的依据,国际经济法原则,例如,中美贸易关系协定写明,中美两国根据《中华人民共和国和美利坚合众国关于建立外交关系的联合公报》精神,以平等互利和非歧视性待遇原则为基础,为加强两国人民的友谊,进一步发展两国间经济贸易关系。

正文是主要部分,写明缔约各方的权利、义务。不同种类的贸易与协定的条款,内容不同,在一些情况下,写主要条款之前,对一些专门术语要作出明确的定义,如保护投资协定中对“投资”、“收益”、“直接参股”、“间接参股”、“国民”、“公司”等作出统一解释。

结尾部分写明生效日期、有效期、延长或废止和程序、文本份数、使用文字、签署日期、交换批准书等。使用文字一般为缔约各方的文字,不同文字具同等效力。此外还包括签约地点、各方代表签名等。还可制定附件、补充议定书、作为特殊组成部分。

三、贸易条约与协定中所运用的主要法律待遇条款

通常适用的法律待遇条款有两个：

1. 最惠国待遇条款(Rule of Most Favored Nation) 最惠国待遇又叫“无歧视待遇”。即缔约国双方在通商、航运、税务待遇等方面相互给予不低于现时或将来给予任何第三国的优惠、特权或豁免待遇。换言之,要求一切外国人或外国企业处于同等地位,享有同样待遇,不给予歧视待遇。

最惠国待遇分为有条件的和无条件的两种,无条件者指缔约国一方现在和将来给予任何第三国的一切优惠待遇,马上无条件地、无补偿地、自动地适用于对方;有条件者指如果一方给予第三国的优惠是有条件的,则另一方应提供同样的补偿,才能享受这种优惠待遇。无条件最惠国待遇条款由英国首先采用,故称为“欧洲式”最惠国待遇条款,有条件最惠国待遇条款由美国首先采用,故称为“美洲式”最惠国待遇条款。当前国际上一般采用欧洲式条款。最惠国待遇条款适用的范围很广,涉及经济贸易的各个方面。主要包括:(1)进出口商品关系及其他捐税;(2)商品进口、出口、存仓、换船的有关海关规则、手续和费用;(3)进出口许可证的发放及其他限制措施;(4)船舶驶入驶出及停泊时的各种税收、费用及手续;(5)关于移民、投资、商标、专利、及铁路运输方面的待遇。

2. 国民待遇(National Treatment Clause) 国民待遇条款是法律待遇条款的一种,其基本含义是,缔约国一方保证缔约国另一方的公民、企业、船舶在本国境内享受与本国公民、企业、船舶同等的待遇。国民待遇条款,一般适用于外国公民或企业经济权利。外国产品应缴的国内捐税、铁路运输、转口过境、船舶在港口的待遇、商标注册、著作权、发明专利的保护权等都适用于本条款,但有些权限不包括在内,如沿海航行权、领海捕鱼权、购买土地权等。

四、条约与协定的种类

1. 通商航海条约(Treaty of Commerce and Navigation) 通商航海条约又叫通商条约、友好通商条约,它是全面规定两国间经济和贸易关系的条约。

该种条约内容广泛,涉及海关、关税、船舶航行、港口使用、铁路运输过境、双方公民和企业组织在对方享受的待遇、知识产权的保护、两国间移民的规定以及进出口商品数量限制等。该种贸易条约的签约全权代表是由国家首脑特命派遣,并以国家和国家首脑名义签定的。此种条约在双方代表签字后尚不能立即生效,须按有关缔约国的法律程序完成批准手续后才能生效,有效期一般为 5 年或 10 年。

2. 贸易协定和贸易议定书 贸易协定是两个或两个以上国家间调整相互间经济贸易关系的书面协议。特点是内容具体,有效期短,一般为 3 年~ 5 年;签订程序简单,行政首脑或代表签字即可生效。它的主要内容有:(1)最惠国待遇条款的规定。在协定中要规定最惠国待遇适用范围和例外。(2)进出口商品货单,和进出口贸易额。主要有三种:①协定中附有进出口总货单,明文规定供应货物品种、贸易额。②在协定中附货单中的一种或几种主要进口商品规定数量或金额由政府保证实现。其余部分只列商品名称,不规定具体数量或金额,由外国企业自行联系成交。③收货单作为协定的附表,只列商品名,不规定具体数量或金额。政府只保证发给进出口许可证。(3)作价原则、使用货币的规定。(4)支付、清偿办法规定。(5)优惠关税规定。(6)其它事项。如商品检验、促载、设立商务机构、举办展览广告宣传、保障等。

贸易议定书是缔约国发展贸易关系中某项具体问题达成的书面协定。它是贸易协定的补充,作为解释或修定,有的作为协定的附件。年度贸易的具体事项一般由贸易协定来定。贸易议定书由

行政部门的代表签署即可。

3. 支付协定(Payment Agreement) 支付协定是关于国际间贸易和其他方面债权债务结算办法的书面协议。

支付协定是外汇管制的产物。在外汇管制条件下,一种货币不能自由兑换成另一种货币,一国债权不能抵偿第三国债务,结算只有在双边基础上进行。因此,需要通过缔结支付协定的办法来解决两国间的债权债务。

4. 国际商品协定 国际商品协定是某项商品的主要出口国和进口国就这项商品出口、进口、稳价等问题的权利义务达成的协议。按其作用可分三类:①国际初级产品协定。该协定目的在于稳定价格,消除其短期和中期的价格波动。②国际多种纤维纺织品协定,其主旨在多边的基础上管理纺织品和衣物的出口以及限制这些商品的市场准入,它包括出口国和进口国。③这类商品协定只包括出口国,其目的在于通过对市场价格的干预来促进维护出口国的特殊利益。

第二节 世界贸易组织简介

一、世界贸易组织产生的背景和起源

世界贸易组织是根据关贸总协定乌拉圭回合达成的“建立世界贸易组织的协议”,于1995年1月1日正式建立的。世界贸易组织是一个正式的国际经济组织。它取代了1947年的关税与贸易总协定,并按照乌拉圭回合多边谈判达成的最后文件所形成的一整套协定和协议的条款作为国际法律规则,对各成员方政府之间经济贸易关系的权利和义务进行监督和管理。

世界贸易组织的产生最早可能追溯到第一次世界大战。第一

次世界大战打破了世界各国实行的自由贸易政策和金本位制。而代之以超贸易保护主义政策。美国国会从保护自身利益出发,把关税提高到历史的最高水平,其它国家为了保护本国的利益也纷纷效仿,借以报复,由此造成了世界经济和贸易关系的恶化,美国也为此付出了沉重的代价。在罗斯福总统的倡议下,美国政府开始调整对外贸易政策,并于1934年通过了《互惠贸易协定法》,开始由保护贸易转向自由贸易。

二战后,由于战争使许多西方国家的经济遭到严重的破坏,出现了普遍的经济衰退。为了保护本国的利益,许多国家都采取了高关税保护政策,并实行外汇管制,控制资本的输出。这些限制措施不仅引起了世界经济的混乱,而且对于美国的对外经济扩张,争夺世界市场极为不利。针对这一情况,美国利用自己在经济、政治、军事上的优势,试图以金融、投资、贸易为三大支柱,建立国际经济秩序。在美国的提议下,1944年7月召开了布雷顿森林会议,建立了布雷顿森林体制;1945年建立了国际货币基金组织;1946年建立了世界银行。

在贸易方面,经济实力雄厚的美国为扫除其商品出口的障碍,竭力主张贸易自由化。为此,以美国为首的几个国家倡议建立一个以实现贸易自由化为目标的国际贸易组织。建议者希望通过这样一个组织来解决影响贸易的许多问题——包括政府设置的贸易壁垒,劳工政策和经济联盟。这此国家认识到30年代的高关税是导致全球经济萧条的原因之一,并且意识到有必要进行经济合作,维持二战后的稳定。1945年12月,美国政府向各国政府发出照会,建议召开世界贸易和就业会议,并邀请英、中、法等18国进行关税谈判。1946年2月,联合国经社理事会接受美国建议,成立了筹备委员会。美国、加拿大、英国、法国、澳大利亚、巴西、古巴、智利、中国等23个国家和地区的代表,参加了世界贸易和就业会议的第二次筹委会。会议期间,通过了国际贸易组织宪章草案,进行了首轮

减税谈判,签订了 123 项双边减税协议,达成了 45000 项关税减让,影响所及达 100 亿美元,大约相当于世界贸易的 1/5。1947 年 10 月,在哈瓦召开联合国贸易和就业会议,与会国审议并通过了《国际贸易组织宪章》。然而,由于《国际贸易组织宪章》最终未被美国等贸易大国国会通过,使国际贸易组织流产。于是 23 个与会国代表将上述已达成的 123 项双边关税减让协定与哈瓦那宪章中有关贸易政策的内容合在一起,最终形成了《关税与贸易总协定》并就此签署了《临时适用议定书》,宣布现国际贸易组织宪章生效之前临时实施总协定。1948 年 1 月 1 日,《关税及贸易总协定》临时生效。

关贸总协定最初只是一项调整和规范缔约国之间关税水平和贸易关系的临时性多边协议,后由于《国际贸易组织宪章》未能生效。它就成为各缔约国在贸易政策方面制订共同遵守的原则和规则,促进国际贸易自由化的一项唯一的国际多边协定,并成为与联合国密切关系的国际机构。到 1995 年为止,总协定有 123 个正式缔约方,另有 8 个国家其中包括中国正在申请加入或恢复地位,还有 28 个国家实际遵守总协定的原则。缔约国之间的贸易额已占世界贸易的 90% 以上,其规范领域不断扩大。

50 多年来,关贸总协定共举行了 8 个回合的多边贸易谈判。在维护国际贸易秩序,推动贸易自由化和促进国际贸易的发展等方面作出了贡献。但是随着国际经济形势的发展,贸易的扩大,关贸总协定在法律地位、职能范围、管辖内容和运行机制等方面已经表现出很大的局限性,使它的作用不能得到进一步的发挥。因此,各缔约方普遍认为有必要在关贸总协定的基础上创立一个正式的国际经济贸易组织来协调和监督成员国的权利和义务的执行情况。1990 年欧共体、瑞士、美国、加拿大等国先后向关贸总协定谈判委员会正式提出议案。于是 1990 年 12 月乌拉圭回合布鲁塞尔部长会议正式作出决定,责成关贸总协定体制职能小组负责“多边

贸易组织协定”的谈判。经过一年的谈判,在 1991 年 12 月形成了“关于建立多边贸易组织协定”草案。后又经过两年的修改和多方的反复磋商后,于 1993 年 11 月,在乌拉圭回合结束前原则上形成了“多边贸易组织协定”。在美国代表的提议下,决定将多边贸易组织更名为“世界贸易组织”。1994 年 4 月 5 日,在摩洛哥的马拉喀什召开的关贸总协定部长级会议上,乌拉圭回合谈判的各项议题均获得通过,并经 104 个参加方政府签署,1995 年 1 月 1 日正式生效,至此,世界贸易组织正式成立。

二、世界贸易组织协定的主要内容

世界贸易组织协定由序言、正文 16 条和 4 个附件所组成。主要规定了世界贸易组织的宗旨、目标、职能、组织机构、成员资格、决策方式,以及特定成员之间互不适用多边贸易等协定内容。有关协调多边贸易关系和贸易争端解决,规范贸易竞争规则的实质性规定在 4 个附件中。这 4 个附件包括了 13 个多边货物贸易协议;服务贸易总协定和与贸易有关的知识产权协定;贸易争端解决规则和程序谅解;贸易政策审议机制及 4 个多边协议。此外,世界贸易协定还包括了马拉喀什部长级会议所形成的一系列宣言、决定和谅解。其范围包括从农业到纺织与服装,从服务到政府采购,从原产地规则到知识产权等多方面的内容。

(一)世界贸易组织的宗旨和目标以及实现的途径

世界贸易组织的宗旨和目标在《建立世界贸易组织协定》的序言中已做了明确的规定。它要求世界贸易组织的成员国在处理经济事务和贸易关系时,应该以提高生活水平,保证充分就业,大幅度地、稳定地增加实际收入和有效需求为目标,提高产量和商品及服务贸易量,合理地开发和利用世界资源,保护和维护环境;通过多种措施确保发展中国家,尤其是最不发达国家,在国际贸易增长中的份额,与其经济发展需要相称。其目标是,建立一个完整的更

具有活力的和永久性的多边贸易体系来巩固关贸总协定以来贸易自由化和乌拉圭回合多边贸易谈判所取得的成果。

途径是通过大幅度地削减关税和其它贸易壁垒,以及在国际贸易中取消歧视性待遇,通过互惠互利安排,实施无条件的最惠国待遇、国民待遇,提高市场准入程度和贸易政策与法规的透明度等来实现这一宗旨和目标。

(二)世界贸易组织的法律地位

根据“建立世界贸易组织协议”第8条规定,世界贸易组织以及有关人员具有以下法律地位:

1. 世界贸易组织具有法人资格。
2. 世界贸易组织每个成员方向世界贸易组织提供其履行职责时所必需的特权与豁免权。
3. 世界贸易组织官员和各成员方代表在其独立执行与世界贸易组织相关的职能时,享有每个成员方提供的所必需的特点与豁免权。
4. 每个成员方给予世界贸易组织的官员,成员方代表的特权和豁免权等同于联合国于1947年11月21日通过的特殊机构的特权与豁免公约所规定的特权与豁免权。

(三)世界贸易组织的职能

根据世界贸易组织协议第三条规定,其主要职能是:

1. 组织实施多边贸易协议,监督和管理其统辖范围内的各次协议的贯彻实施,促进世界贸易组织目标的实现。
2. 为各成员方提供多边贸易谈判的场所,并为多边贸易谈判结果提供框架。
3. 根据争端解决规则和程序,主持解决各成员方之间的贸易纠纷。
4. 对各成员方的贸易政策与法规进行定期审议。
5. 向发展中国家和正在进行转型经济国家提供必要的技术

援助。

6. 协调与国际货币基金组织和世界银行的关系,以保障全球经济决策的一致性。

7. 编写年度世界贸易报告和举办世界经济贸易研讨会。

(四)世界贸易组织的组织机构可归纳为以下几个部分

1. 部长会议 部长会议由世界贸易组织成员方的部长组成,是世界组织的最高权力机构和决策机构。部长会议每两年开一次,主要讨论所管辖的重大问题,并作出决定。

2. 总理事会 总理事会由所有成员方的代表组成,定期召开会议,是部长会议下设的一个机构。总理事会在部长会议休会期间,行使部长会议的职权和世界贸易组织赋予的其它权力,负责监督各次协议和部长会议所作决定的贯彻、执行。总理事可随时召开会议以履行其解决贸易争端的职责和审议各成员贸易政策的职责。

总理事会下分设三个分理事会:(1)货物贸易理事会;(2)服务贸易理事会;(3)知识产权理事会。每个理事会可按需要设立相互的附属机构。世界贸易组织的所有成员均可参加各理事会,每一理事会每年至少举行 8 次会议。

3. 各专门委员会 部长级会议下设若干专门委员会,以处理特定的贸易问题。主要的有:(1)贸易与发展委员会;(2)贸易与环境委员会;(3)国际收支平衡委员会;(4)预算财政与行政委员会等等。

4. 争端解决与上诉机构 争端解决机构具有司法裁决权,主要负责世界贸易组织成员间的贸易争端的解决,是一个常设的机构。

上诉机构由 7 人组成,任期 4 年,是国际贸易和法律方面公认的权威机构。

5. 秘书处和总干事 世界贸易组织的总部设在瑞士日内瓦。

由总干事领导的秘书处负责处理世界贸易组织日常事务。

(五)世界贸易组织的决策形式

(六)关于有关条款的修改

(七)世界贸易组织创始成员与加入

(八)世界贸易组织接受、生效与退出

(九)在特定成员间互不适用问题

三、世界贸易组织的运行机制

(一) 世界贸易组织坚持的基本原则

世界贸易组织在取代了关贸总协定以后,继承了关贸总协定的基本原则,并适用在其所管辖的服务贸易与贸易有关的投资措施,知识产权等方面。在此基础上对这些原则又加以发展,其基本的原则主要有:

1. 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,取消其它贸易壁垒,消除国际贸易中的歧视待遇,扩大市场准入度。贸易自由是实现世界贸易组织所确定目标的重要手段。但是,由于世界上各个国家的经济发展是不平衡的,因此,贸易自由化:①不是绝对的自由化;②贸易自由化是一个渐进的过程;③允许发展中国家贸易自由化的程度低于发达国家;④鼓励经济转型的国家向市场经济转变;⑤世界贸易组织不是一个自由贸易机构,它只是致力于逐步促进和实现贸易自由化,促使成员方开放,造成一个公平的无扭曲的竞争环境。

2. 非歧视原则(Rule of Non Discrimination) 非歧视待遇原则又叫无差别待遇原则,是世界贸易组织最基本的原则之一。这一原则规定,一缔约国在实施某种限制或禁止时,不得对其他缔约国实施歧视待遇。即对各缔约国贸易政策的一视同仁,对本国产品与外国产品的一律平等。

无歧视待遇原则在世界贸易组织协定中主要是通过最惠国待

遇条款与国民待遇条款和互惠待遇条款来体现的。

1947 年关贸总协定首次使最惠国待遇建立在多边贸易体制的基础上。在世界贸易组织中最惠国待遇又扩大到新的协议中,如实施动植物卫生与检疫措施协议;原产地规则协议;与贸易有关的投资措施协议;装船前检验协议;服务贸易总协定;与贸易有关的知识产权协定等等。同时世界贸易组织还保留和扩大了最惠国待遇的例外。

3. 关税保护和关税减让原则 世界贸易组织协定规定,缔约国只能通过关税来保护本国产品,不应用其他限制进口的措施。协定要求缔约国之间应通过关税减让的谈判逐步降低关税。关税减让原则是各缔约国彼此作平等互惠的让步,达成关税减让协议。对于关税总的原则是只能降不能提,关税减让达成的固定税率,任何缔约国无权单方面任意取消、改变,至少一定时期内不变。

此外,协定在关税减让原则上也有例外。一种情况是,某种产品进口剧增,使缔约国同类产品受到重大损害和威胁时,该进口国可与有关缔约国重新谈判,给对方适当补偿,即参考或拆销原来的关税减让;另一种情况是,发展中国家为了保护国内工农业,固定税率不利于它们的国际收支平衡,可在关税保护方面免除上述原则的运用。但这是暂时的,如果滥用,其他缔约国可以报复。

4. 取消数量限制原则 在不同形式的非关税贸易壁垒中,数量限制最为普遍。贸易数量限制的使用,意味着一定的保护效果使一个国家保护国内生产所付出的代价要比向国内生产者提供补贴或对进口商品征收关税的代价更高,容易导致贸易措施的滥用,限制价格和竞争的作用,使贸易交流的数量成份和方向发生畸形变化,扭曲贸易体制。

因此,世界贸易组织协定自创始即提出取消数量限制原则。世界贸易组织协定第 11 条阐明:“任何缔约国除征收税捐或其它费用以外,不得设立维持配额、进出口许可证或其它措施以限制或禁

止其它缔约国领土的产品输入,或向其它缔约国领土输出或销售出口产品。”这些文字言及的是一般数量限制的取消。

世界贸易组织总协定第十三条关于非歧视地实施数量限制的规定,明确指出:若确有必要实施数量限制,应在非歧视最惠国待遇原则基础上实施。这些例外情况包括①为了稳定产品市场;②为了改善国际收支;③为促进发展中国家经济的发展,可以在非歧视基础上实施数量限制。其实施方式大体有三:

第一,实行全球配额,按进口商申请的先后批给一定的额度,到总额度放完为止。

第二,如果必须实行国别配额,配额不得由进口国单方面规定,应由进出口国共同商定,协议的依据为出口国的有关产品于前一代表时期在进口国市场上所占有的份额。

第三,在无法配额的情况下,也可以用许可证限制,但许可证不对产品进口来源作规定。另外,世界贸易组织协定第13条还规定,要求实施限制的缔约国有义务提前向另一方提供限制的一切资料,以使对方确切了解限制措施、数量、价值。如因被限国的利益受到损害,该国有权要求磋商。

世界贸易组织协定第18条是专门为发展中国家规定的条款:为发展中国家保护国内幼稚工业,解决国际收支长期不平衡的问题,这些缔约国可以享受额外的便利,允许“为国际收支目的而实行数量限制。”

在世界贸易中,在取消数量限制方面取得了重大的发展,主要的表现在:

A. 逐步减少配额和许可证的使用,其方法是采用“逐步回退”的办法,例如,在纺织品贸易中将通过这种方法逐步实现自由化。

B. 把一般取消数量限制原则扩大到货物贸易之外的领域。例如,在服务贸易协定中关于在市场准入方面的有关规定:不应限制服务提供者的数量,不应采取数量限制的方法限制服务总量。

5. 透明度原则 透明度原则是世界贸易组织协定三个主要目标(贸易自由化、透明度和稳定性)之一。协定第 10 条规定:缔约国有效实施的关于海关对产品的分类或估价、关于税捐或其他费用的征收率、关于对进出口货物及其支付转帐的规定、限制和禁止以及关于影响进出口货物的销售、分配、运输、仓储、检验、展览、加工、混合或使用的法令、条例与一般援用的司法未判决及行政决定,都应迅速公布,以使各国政府及贸易商熟悉它们。一缔约国政府或政府机构与另一缔约国政府或政府机构之间缔结的影响,国际贸易政策的现行规定,也必须公布。简单说协定透明度指的是同过境的货物流动有关的基本权利和义务,即当政府实施有关过境货物的法律和规章时,必须予以公布而且贸易商可以得到这些法律和规章。这种透明度是互惠的,各缔约国彼此都要公开这些内容。

协定透明度原则的目的在于防止成员国之间进行不公开的贸易,从而造成歧视性贸易。乌拉圭建立的“贸易政策审议机制”使透明度原则得以继承和加强。

6. 预见性、稳定发展贸易原则

①自 1947 年关贸总协定生效以来,通过七轮多边贸易谈判和乌拉圭谈判,成员国通过约束关税减让水平为世界货物提供了一个稳定的可以预见的基础。现在,在发达国家的成员国中,工业品关税下降了 40%,平均关税从 6.3%降到 3.8%。同时,还提高了约束关税产品种类的百分比。发展中国家成员方从 21%增至 73%,发达国家成员方贸易的约束关税产品种类从 78%上升到 99%,也大大提高了农产品市场可预测性。

②通过承诺义务,开放服务市场,稳定服务贸易的发展。

③对非税壁垒采取减少和约束的措施,以此减少对国际贸易发展的消极作用。

7. 促进公平竞争

为了使国际贸易活动在公平的基础上开展竞争,在世界贸易组织协议条款中规定:①成员国可以通过反倾销,反出口补贴,防止因倾销和出口补贴而形成的不公平竞争;②对于长期游离于关贸总协定多边贸易体制以外的纺织品、服装和农产品贸易的不公平竞争问题通过 1995 年、1998 年、2002 年、2005 年分四阶段最终解决。③对于与贸易有关的知识产权保护不利所引起的不公平竞争行为,也通过有关协定,采取相应的措施予以解决,以保护正当保护竞争。④约束政府采购金额,扩大公平竞争机会。

8. 对发展中国家成员予以照顾,给予特殊优惠原则 世界贸易组织继承和发展了关贸总协定中对发展中国家可以享受特殊优惠政策的原则,具体表现在:

①允许发展中国家在履行义务时有较长时间的过渡期。例如,在农产品关税削减上,发达国家成员国必须在 6 年内使关税降低 36%,发展中国家成员国而是在 10 年内使关税降低 24%,最不发达国家却可以免除降低关税义务。

②允许发展中国家成员在履行义务时有较大的灵活性。如世界贸易组织关于农产品协议中规定要取消禁止使用进口数量限制。但却允许发展中国家在特定条件下可以实施进口数量限制措施,时间可长达 10 年。

③为了使发展中国家成员更好地履行义务,世界贸易组织规定发达国家成员要为发展中国家成员提供技术援助。如在服务贸易总协定中规定,发达国家要主动地向发展中国家开放自己的服务市场,并在技术获得销售渠道,信息提供等方面帮助发展中国家。

9. 区域性贸易安排

世界贸易组织继承和发展了关贸总协定对区域性贸易安排的有关规定,确定以下内容:

①确认了自由贸易区和关税同盟等经济贸易组织对成员之间

经济贸易的发展和对世界经济贸易发展的贡献。

②把经贸集团贸易自由化的范围从货物贸易领域扩展到其它的领域,如服务贸易。

③再次重申成立自由贸易区和关税同盟的约束条件。

10. 允许例外和实施保障措施

保障措施(条款)在世界贸易组织协定中占有重要地位,其作用是使进口国有权限制进口,而出口国不会被轻易剥夺进入外国市场的权利。协定第 19 条规定,当某一缔约国由于发生意外情况,或者因为承担了关贸总协定的义务,使某一产品进口量激增,严重损害或威胁到国内同类产品的生产时,该国可以全部或部分地暂时免于承担义务,采取紧急限制措施,撤消或修改承诺的关税减让。但保障条款只限于受到损害的产品,并限制在防止或纠正这种损害所必须的程度和时间内。根据第 19 条规定进行限制时,应以最惠国条款为基础,遵守非歧视原则。世界贸易组织继承和发展了关贸协定允许例外和实施保障措施的原则。

(二) 争端解决机制

关贸总协定的争端解决机制存在着争端解决的时间过长,专家小组权限小,裁决后的监督执行比较难等缺陷。世界贸易组织在继承关贸总协定争端解决机制好的方面的基础上建立了一套更为完善的机制。其程序和规则如下:

1. 协商

如果成员之间发生了争端,应先行协商。在一方提出要求后的 30 天内必须开始协商,如果 60 天后仍未解决,一方可以申请成立专家小组,世界贸易组织的争端解决机构接到申请后的第二次会议上必须作出同意或不同意的解决。只有当争端解决机构全体反对,专家小组才不能成立,从而克服了关贸总协定体制下,成员国一方以协商未定为借口拖延专家小组成立,延误争端解决时间的缺陷。

2. 专家小组

世界贸易组织秘书处向争端双方推荐由三人组成的专家小组。如果双方在 20 天以内对推荐的人选不能达成一致意见,世界贸易组织总干事就同争端解决机构和有关委员会的领导协商它确定,以免延误。专家小组按有关规定和授权接管条件,并在 6 个月内作出裁决,最长不能超过 9 个月。如果情况紧急,则必须在 3 个月内完成。专家小组的报告递交争端解决机构后,通常在 60 天内对报告作出通过与否的决定,这样就对作出裁决的期限作了约束,从而避免了在关贸总协定中用“合理时间”作为借口,而拖延争端的最终裁决。

3. 上诉审查

如果争端的一方对最终报告的裁决不服,可以向争端解决机构内常设的受理上诉团(由 7 个人组成)提出上诉。上诉团在接到上诉后的 60 天(最长不能超过 90 天)内完成复审,并做出结论,公布将送交争端机构审核,并于 30 天作出是否同意复审结果的决定。这一程序在一定程度上维护了争端当事人的合法利益和裁决的公正性。

4. 决定执行

复审结果通过以后,争端的双方都应该无条件接受。如果一方不愿意接受,则可以商订一个双方都愿意接受的补偿方法。如果 20 天后,双方还不能达成补偿办法,则投诉方可申请争端解决机构授权,对另一方中止履行已承诺的义务。如果另一方又表示反对,则可交付原来的专家小组仲裁,并于 60 天内完成。对于仲裁结果,双方必须执行,不得再上诉。这一规定提高了仲裁的权威性和对仲裁决议履行的有效性。

(三)贸易政策评审机制

1. 建立贸易政策评审机制的目的

世界贸易组织对各成员国的贸易政策实行了定期评审制。其

目的是:

(1)了解各成员国在多大的程度遵守和实施多边贸易协定的纪律和承诺。通过评审,世界贸易组织作为监督者,确保其规则的实施。

(2)通过定期审议,世界贸易组织能更好地,及时地了解成员国的贸易政策及实施情况,以把握成员国贸易政策的调整后变动方向,制定其与世界贸易组织规则是否相符并采取相应的措施。

2. 贸易政策评审的期限

世界贸易组织对其成员国贸易政策的评审频率取决于各成员国在世界贸易中所占的份额。目前欧盟、美国、日本、加拿大最大的四方是每两年评审一次;其次有 16 个成员国每四年评审一次;其余的成员国是每六年评审一次;对最不发达国家评审的期限要更长一些。

3. 贸易政策评审的机构

世界贸易组织的总理事会为贸易政策评审机构。世界贸易组织的评审是在各成员国自己提供材料的基础上和世界组织秘书处准备材料的基础上进行的。在评审结束以后,由总理事公布各成员国就贸易政策的国别报告和秘书处准备的报告,以及有关的各种讨论记录和材料。

第三节 中国与世界贸易组织

一、中国加入世界贸易组织的原则

中国是关贸总协定的创始缔约国之一。1950 年 3 月 6 日台湾当局非法宣布退出关贸总协定,并得到允许。1971 年 10 月联合国恢复了中国在联合国的合法席位。1986 年 7 月中国正式提出恢复

关贸总协定中的合法席位。经过多年的谈判,而因为一些缔约国的要价太高而未能如愿。1995年1月1日世界贸易组织正式成立。从1996年开始,中国从申请复关的谈判转变为加入世界贸易组织的谈判。在加入世界贸易组织的谈判中,中国坚持的基本原则是:

1. 坚持以发展中国家的身份加入世界贸易组织。

2. 以乌拉圭回合协议为基础,承担与中国经济发展水平相适应的义务。

3. 中国加入世贸组织应该有利于对外开放,有利于克服经济发展的困难,有利于世界多边贸易体制和世界经济的繁荣。

二、中国加入世界贸易组织后的权利和义务

中国加入世界贸易组织后,作为世界贸易的成员国既享有相应的权利,也应承担相应的义务。

(一)中国应享有的权利

1. 能使中国的产品在一百多个成员中享有多边的、无条件的和稳定的最惠国待遇。

由于中国不是世界贸易组织的成员国,因此,目前中国只能通过双边贸易协定在某些国家获得最惠国待遇。而这种双边的最惠国待遇由于签约国政治、经济、对外贸易政策,对华政策等多种因素的影响,而表现出非常的不稳定性,甚至是不平等、歧视的。如美国给予中国的最惠国待遇就是有条件的。美国国会每年对于是否延长中国的最惠国待遇进行审查,并且美国政府往往把最惠国待遇问题与中国的人权问题、宗教问题、留学生政策、知识产权的保护、贸易逆差等问题挂钩,对中国进行政治要挟,迫使中国做出让步。由于我们不是世界贸易组织的成员,因此无法用世界贸易组织的多边争端程序来解决问题。一旦我们加入了世界贸易组织,中国就可以在所有的100多个成员方享有多边的、无条件的、稳定的最惠国待遇,美国利用最惠国待遇问题向中国发难也将受制约。这将

为中国扩大出口,提高竞争力创造条件。

2. 使中国对所有发达国家出口制成品和半制成品享有“普惠制”待遇,以及其它给予发展中国家的特殊照顾。

“普惠制”是根据关贸总协定东京国会的“授权条款”和“乌拉圭回合”的有关规则对发展中国家出口的制成品和半制品所给予的单方面减免关税的特殊优惠待遇。现在世界上有 27 个给惠国,中国已经从 21 个国家中获得了普惠制待遇。加入世界贸易组织后,中国将会在更大范围和更大程度上享受到这些优惠。

3. 可利用世界贸易组织的贸易争端解决的特设机构和程序,更好地解决中国与其它成员国之间的贸易纠纷。

随着中国进一步扩大对外开放。在经济交往中的各种经济贸易纠纷也逐渐增加。在双边贸易中,一些发达国家往往利用国内的、单边主义的,有些甚至是过时的法律条款对中国实行歧视待遇。如近年来世界的反倾销案中,中国占的比重较大,而且败诉的较多,究其原因美国、欧共体、澳大利亚等国均以中国是“非市场经济国家”为由,专横地以它们主观的“类比国”价格或生产成本作为测算中国出口产品倾销率的依据。这种歧视性待遇,影响了我国劳动密集型产品成本低的商品的出口,使我国的优势不能得到很好的发挥。这种状况,我们只能通过双边谈判来解决。加入世界贸易组织以后,我们就可以通过世界贸易组织特设的解决贸易争端的机构和程序,比较公平地解决贸易争端,维护中国的贸易利益。

4. 获得在多边贸易中的发言权

世界贸易组织是“经济上的联合国”,目前,由于中国还没有加入世界贸易组织,所以在这一组织中只能以观察员的身份参加,没有表决权。加入世界贸易组织后,中国可以参与各个议题的谈判,这将有利于维护中国在世界贸易组织中的地位和合法权益,并在维护发展中国家的利益,建立国际经济新秩序等方面发挥更大的作用。同时,利用世界贸易组织宣传中国的对外开放政策,了解世

界各国在经济贸易方面的信息,有利于正确地制订中国的对外贸易政策和策略。

5. 利用世界贸易组织的基本原则,采取例外与保障措施的权利

(二)中国应履行的义务

1. 消减进口关税

关贸总协定和乌拉圭回合,经过八轮关税减让谈判,世界贸易组织成员的加权平均进口关税已经有大幅度的降低。目前发达成员方的加权平均关税已经下降到 3.7% 左右,发展中成员方也下降到 11% 左右。从中国的情况来看,虽然中国政府已多次大幅度地降低了关税,但目前的平均税率仍然高于发展中国家的水平。所以,加入世界贸易组织以后,首要的义务就是降低关税。

2. 逐步取消若干非关税措施

世界贸易组织一个重要的原则就是要清除各种非关税壁垒。自 1947 年关贸总协定成立以来,由于各成员国的关税一再降低,因此用关税来保护国内市场已不可能。在这种情况下,各缔约国转向求助于各种非关税壁垒以达到保护贸易的目的。据统计,当今世界上各国的非关税措施已达到 2000 多种,因此关贸总协定的谈判也主要从关税措施转移到非关税措施。中国是实行贸易管制的国家,也存在种种非关税措施。加入世界贸易组织后,中国将逐步取消这些非关税措施,如消减进口许可证、技术检验标准等等。作为加入世界贸易组织的入世费,中国在消减非关税措施方面需要付出一定的代价。

3. 取消被禁止的出口补贴

关贸总协定规定,各成员方应力求避免对产品的输出实施补贴。从 1991 年 1 月开始,中国在调整汇率的基础上,对所有产品,包括工业制成品和初级产品出口实行企业自主经营、自负盈亏的经营机制,已经达到了世界贸易组织的有关要求。取消补贴后,亏损商品主要通过汇率调整和出口退税的方法获得补偿。按“补贴

与反补贴协议”禁止的出口补贴应主动取消。

4. 增加贸易政策的透明度

增加贸易政策的透明度,这是世界贸易组织的基本原则。此外,世界贸易组织建立了对各成员方贸易制度定期审查和通报的制度,并要求成员方经常提供国内经济贸易情况的报告,并定期接受检查。中国以往除公开颁布一些重要法律、条例外,习惯于制定若干内部规定,因此被认为中国是贸易政策缺乏透明度的国家。为了适应世界贸易组织的要求,中国已逐步公布或废除了众多的内部决定。

5. 开放服务贸易

服务贸易是乌拉圭回合中的一个重要议题,并已制定了一个服务贸易总协定。这一协议要求成员方对服务贸易执行与商品贸易同样的无歧视和无条件的最惠国待遇、国民待遇、透明度和逐步降低贸易壁垒,开放银行、保险、运输、建筑、旅游、通讯、法律、会计、咨询、商业批发、零售行业。据关贸总协定统计的服务行业多达150多种,都将属于开放范围。对于中国来说,逐步地、有范围、有选择地开放一些服务行业,对于引进竞争机制、提高中国服务业的质量和水平,带动服务业的出口有积极的作用。同时,中国的服务业将面临着国际竞争的巨大压力。

6. 扩大对知识产权的保护范围

中国作为发展中国家在知识产权的管理和法规的执行,行政管理等方面与发达国家之间还有一定的差距。中国加入世界贸易组织以后,根据有关知识产权达成的协议,扩大对知识产权的保护范围,严惩侵犯知识产权的侵权行为。

7. 放宽对引进外资的限制

自改革开放以来,中国对一切外国投资者颁布了有关引进外资的各种条例的法律,对外资引进实行鼓励和优惠,这是符合世界贸易组织非歧视待遇原则的。但是,中国在引进外资方面的法规还

不够完善,特别是在给予外国投资者“国民待遇”方面。一方面,中国在税收等重要项目方面给予外国投资者“超国民待遇”,另一方面在国内若干收费上又实行两种价格,造成外商有意见。因此,加入世贸组织后,我国将在这方面的政策作出重大调整,并进一步放宽外商投资的范围。

8. 缴纳世界贸易组织活动费用

三、中国从“复关”到“入世”的历程

出于中国对外开放,建立社会主义市场经济体制的需要,从1986年7月开始,中国向关贸总协定提出了恢复中国缔约方地位的申请,并开始了“复关”谈判。从1986年到2001年,历时15年,大约经历了四个阶段。

1. 第一阶段是从1986年7月~1989年6月。这期间,中国与缔约方进行十几次双边磋商。中国与欧美就“复关”谈判的主要问题集中在贸易政策的透明度与统一实施、关税与非关税措施的减让、价格改革的时间表和选择性保障条款等5个方面,并就这些核心问题基本上形成了谅解和突破性进展。这阶段的复关谈判不仅涉及到的内容少,范围窄,而且大部分问题是关于中国贸易管理体制方面,而未全面的触及中国国内的经济和外汇政策。

2. 第二阶段1989年6月~1992年2月这一阶段从中国国内来讲发生了“6·4风波”,国内经济处于治理整顿时期;从国际上讲,一是由于中美双方的经济贸易纠纷增多;二是由于乌拉圭回合谈判,美国和欧洲因为农产品补贴问题而使谈判陷入僵局,关贸总协定有关方面无心关注中国的“复关”谈判;三是台湾趁中国的“6·4风波”于1990年提出了加入关贸总协定的申请。在这种背景下,以美国为首的西方国家对华实行经济制裁,并把暂时不让中国“复关”作为其经济制裁的一项主要内容,为此他们采取了拖延战术和“口惠而实不至”的态度。

3. 第三阶段从 1992 年 2 月~ 1995 年底。这一阶段“复关”谈判重新启动并进入权利与义务确定的实质谈判最后攻坚时期,在这期间,中国的改革进一步深化,以邓小平南巡讲话为标志,中国的经济体制改革确立了建立社会主义市场经济体制和现代企业制度的目标。从国际上来讲,由于世界贸易组织协议生效在即;冷战后出现了新的国际形势;加之西方国家对“复关”后,经济迅速发展可能对未来他们的利益造成影响的担心,而扩大了对中国“复关”谈判的内容。主要缔约方对中国“复关”谈判采取了“滚动式”要价的作法,如要中国承担发达国家在关贸总协定中所承担的义务;在议定书谈判的市场准入谈判中不仅涉及到中国贸易管理体制的问题,而且把一些不属于现行总协定义务,如服务业开放,农产品贸易等纯属中国国内宏观经济调控措施都统统纳入要价谈判中,使中国“复关”后期谈判陷入了一个“怪圈”,即问题越谈越多,范围越来越广,越来越分散,权利和义务越来越不明确。在这种情况下,为了及早打破和摆脱这一怪圈,中国于 1994 年 11 月 28 日作出了在 1994 年底结束中国复关实质性谈判的决定。

4. 第四阶段,从 1996 年开始~ 2000 年。这一阶段中国从“复关”变成“入世”谈判。经过多轮谈判和反复磋商,到今年中国已经与世贸组织的绝大多数成员方签订了协议,预计今年年底,中国能够加入世界贸易组织。

思考题:

1. 什么叫贸易条约和协定? 贸易条约和协定所适用的主要法律待遇条款有哪些?
2. 简述贸易条约和协定的种类。
3. 世界贸易组织协定的主要内容是什么?
4. 世界贸易组织的职能和坚持的原则是什么?
5. 简述世界贸易组织的运行机制。
6. 中国加入世界贸易组织的机遇和挑战是什么?

附件 3

中国与 1947 年关贸总协定/世贸组织关系大事记

1947 年~ 1995 年

1947 年 10 月 30 日	中国签署了联合国贸易与就业大会的最后文件。该会议创建了关贸总协定()
1948 年 4 月 21 日	中国签署了关贸总协定()临时性适用议定书。
1948 年 5 月 7 日	中国接受了第一份校正议定书。
1948 年 9 月 14 日	中国接受了第二份校正议定书。
1949 年 8 月 13 日	中国接受了第三份校正议定书。
1949 年 10 月 1 日	中华人民共和国成立。蒋介石政权失败,自大陆撤到台湾。但是直至 1971 年以前,中国在关贸总协定及联合国其他组织的席位一直由台湾占据。
1950 年 3 月 6 日	台湾当局照会联合国秘书长,决定退出关贸总协定
1950 年 5 月 5 日	台湾当局退出关贸总协定的决定生效。中国因此中止了与关贸总协定的关系。但中国政府不承认这一退出的合法性。
1965 年 3 月 16 日	台湾当局申请关贸总协定的观察员地位,得到了缔约方的同意。台湾当局作为关贸总协定观察员到 1971 年为止。
1971 年 10 月 25 日	联合国大会通过了恢复中华人民共和国合法权利、并将蒋介石代表逐出联合国的 2758 号决议()
1971 年 11 月 19 日	联合国 2758 号决议之后,台湾在关贸总协定会议中的观察员地位中止。
1980 年 8 月	中国出席了国际贸易组织()过渡委员会并投票赞同选举亚瑟·邓克尔先生为关贸总协定秘书长。
1981 年 7 月	在多种纤维安排后续谈判中,中国以观察员身份参加。该协定是关贸总协定支持的一项多边纺织品协定。
1982 年 9 月	中国申请在关贸总协定中的观察员地位。
1982 年 11 月	中国获得关贸总协定的观察员身份,从而能够出席缔约方的年度会议。

1983 年 12 月 15 日	中国申请加入多种纤维安排。
1984 年 1 月	中国获准加入多种纤维安排并签署了关于纺织品国际贸易的安排。
1984 年 4 月	中国获得关贸总协定特别观察员地位,从而能够出席关贸总协定代表理事会的会议。
1984 年 11 月 6 日	关贸总协定理事会决定,中国可以参加关贸总协定所有组织的会议。
1986 年 1 月 10 日	中国总理赵紫阳在会晤关贸总协定秘书长亚瑟·邓克尔先生时表示,中国希望恢复关贸总协定中的席位。
1986 年 4 月 23 日	根据关贸总协定第二十六条 5()的规定,香港成为关贸总协定缔约方。
1986 年 7 月 11 日	中国正式照会关贸总协定总干事,要求恢复其关贸总协定成员国席位。
1986 年 9 月 15 日 ~ 20 日	中国出席了乌拉圭埃斯特角城举行的关贸总协定部长组会议,正式地全面地参与了乌拉圭回合的多边贸易谈判。
1987 年 2 月 13 日	中国提交了关于其外贸体制的备忘录。
1987 年 3 月 4 日	关贸总协定理事会设立了关于中国缔约方地位的中国工作组,邀请所有缔约方就中国的外贸体制提出问题和质疑。
1987 年 7 月	关贸总协定任命瑞士驻关贸总协定大使皮埃尔一路易斯·吉拉德先生为中国工作组主席。
1988 年 2 月	中国工作组举行首次会议。
1989 年 6 月 4 日	北京发生天安门事件。拟定于 1989 年 7 月 11 日~ 13 日举行的中国工作组第八次会议因此而推迟。
1989 年 12 月 12 日	中国工作组第八次会议举行。
1990 年 1 月 1 日	台湾根据关贸总协定第三十三条的规定,以“台、澎、金、马关税区”名义申请加入关贸总协定。
1990 年 9 月 20 日~ 21 日	中国工作组第九次会议举行

1991 年 1 月 11 日	根据关贸总协定第二十六条 5()的规定,澳门成为关贸总协定缔约方。
1991 年 2 月 13 日~ 14 日	中国工作组第十次会议举行。
1992 年 9 月 29 日	关贸总协定理事会建议成立工作组,以审议中华台北(台湾)所要求关贸总协定成员身份和恢复关贸总协定观察员地位。
1992 年 10 月 21 日~ 23 日	中国工作组第十一次会议举行。
1992 年 11 月 6 日	中华台北工作组第一次会议举行。
1992 年 12 月 9 日~ 11 日	中国工作组第十二次会议举行。
1993 年 3 月 15 日~ 17 日	中国工作组第十三次会议举行。
1993 年 4 月 15 日~ 16 日	中华台北工作组第二次会议举行。
1993 年 5 月 24 日~ 28 日	中国工作组第十四次会议举行。
1993 年 6 月 28 日~ 7 月 1 日	中华台北工作组第三次会议举行。
1993 年 9 月 28 日~ 30 日	中国工作组第十五次会议举行。
1993 年 10 月 12 日~ 15 日	中华台北工作组第四次会议举行。
1993 年 12 月 15 日	乌拉圭回合多边贸易谈判在摩洛哥的马拉喀什结束。
1994 年 3 月 15 日~ 18 日	中国工作组第十六次会议举行。
1994 年 3 月	中华台北工作组第五次会议举行。
1994 年 4 月 15 日	在摩洛哥马拉喀什的闭幕会议上,中国同其它 122 个缔约方一道,签署了实施乌拉圭回合多边贸易谈判结果的最后文件,鉴于世界贸易组织(WTO)的成立,中国表示希望成为世界贸易组织创始成员国。

1994 年 5 月 1 日~ 10 日	关贸总协定秘书长兼世界贸易组织筹备委员会主席彼得·萨瑟兰先生访华,向中国政府通报了中国加入关贸总协定/世贸组织情况。
1994 年 6 月 29 日~ 7 月 1 日	中国工作组第十七次会议举行。
1994 年 7 月 29 日~ 30 日	中国工作组第十八次会议举行。
1994 年 12 月 17 日~ 21 日	中国工作组第十九次会议举行。中国未能与其他缔约方就中国成为世贸组织创始国问题达成协议。
1995 年 7 月 1 日	世贸组织决定接纳中国为该组织的观察员。

附件 4

世贸组织的成员 截止 1996 年 8 月 1 日

下列 123 个成员政府接受关于建立世界贸易组织

成员名称	生效日期	成员名称	生效日期
安提瓜和巴布达	1995. 1. 1	萨尔瓦多	1995. 5. 7
阿根廷	1995. 1. 1	欧共体	1995. 1. 1
澳大利亚	1995. 1. 1	斐济	1995. 1. 14
奥地利	1995. 1. 1	芬兰	1995. 1. 1
巴林	1995. 1. 1	法国	1995. 1. 1
孟加拉	1995. 1. 1	加蓬	1995. 1. 1
巴巴多斯	1995. 1. 1	德国	1995. 1. 1
比利时	1995. 1. 1	加纳	1995. 1. 1
伯利兹	1995. 1. 1	希腊	1995. 1. 1
贝宁	1996. 2. 22	格林纳达	1996. 2. 22
玻利维亚	1995. 9. 13	危地马拉	1995. 7. 21
博茨瓦纳	1995. 5. 31	几内亚	1995. 10. 25
巴西	1995. 1. 1	几内亚比绍	1995. 5. 31
文莱达鲁萨兰	1995. 1. 1	圭亚那	1995. 1. 1
布基纳法索	1995. 6. 3	海地	1995. 1. 1
布隆迪	1995. 7. 23	洪都拉斯	1995. 1. 1
喀麦隆	1995. 12. 13	香港	1995. 1. 1
加拿大	1995. 1. 1	匈牙利	1995. 1. 1
中非共和国	1995. 5. 31	冰岛	1995. 1. 1
智利	1995. 1. 1	印度	1995. 1. 1
哥伦比亚	1995. 4. 30	印度尼西亚	1995. 1. 1
哥斯达黎加	1995. 1. 1	爱尔兰	1995. 1. 1
科特迪瓦	1995. 1. 1	以色列	1995. 4. 21
古巴	1995. 4. 20	意大利	1995. 1. 1
塞浦路斯	1995. 7. 30	牙买加	1995. 3. 9
捷克共和国	1995. 1. 1	日本	1995. 1. 1
丹麦	1995. 1. 1	肯尼亚	1995. 1. 1
吉布提	1995. 5. 31	韩国	1995. 1. 1
多米尼加	1995. 1. 1	科威特	1995. 1. 1

多米尼加共和国	1995. 3. 9	莱索托	1995. 5. 31
厄瓜多尔	1996. 1. 21	列支敦士登	1995. 9. 1
埃及	1995. 6. 30	卢森堡	1995. 1. 1
澳门	1995. 1. 1	圣文森特和格林纳丁斯	1995. 1. 1
马拉加斯卡	1995. 11. 17	塞内加尔	1995. 1. 1
马拉维	1995. 5. 31	塞拉利昂	1995. 7. 23
马里	1995. 5. 31	新加坡	1995. 1. 1
马尔他	1995. 1. 1	斯洛伐克共和国	1995. 1. 1
毛里塔尼亚	1995. 5. 31	斯洛文尼亚	1995. 7. 30
毛里求斯	1995. 1. 1	所罗门群岛	1995. 7. 26
马来西亚	1995. 1. 1	南非	1995. 1. 1
尔马代夫	1995. 5. 31	西班牙	1995. 1. 1
墨西哥	1995. 1. 1	斯里兰卡	1995. 1. 1
摩洛哥	1995. 1. 1	苏里南	1995. 1. 1
莫桑比克	1995. 8. 26	圣基茨和尼维斯	1995. 2. 21
缅甸	1995. 1. 1	斯威士兰	1995. 1. 1
纳米比亚	1995. 1. 1	瑞典	1995. 1. 1
荷兰	1995. 1. 1	瑞士	1995. 7. 1
新西兰	1995. 1. 1	坦桑尼亚	1995. 1. 1
尼加拉瓜	1995. 9. 3	泰国	1995. 1. 1
尼日利亚	1995. 1. 1	多哥	1995. 5. 31
挪威	1995. 1. 1	特立尼达和多巴哥	1995. 3. 1
巴基斯坦	1995. 1. 1	突尼斯	1995. 3. 29
巴布亚新几内亚	1996. 6. 9	土耳其	1996. 3. 26
巴拉圭	1995. 1. 1	乌干达	1995. 1. 1
秘鲁	1995. 1. 1	阿联酋	1996. 4. 10
菲律宾	1995. 1. 1	英国	1995. 1. 1
波兰	1995. 7. 1	美国	1995. 1. 1
葡萄牙	1995. 1. 1	乌拉圭	1995. 1. 1
瓜达尔	1996. 1. 13	委内瑞拉	1995. 1. 1
罗马尼亚	1995. 1. 1	赞比亚	1995. 1. 1
卢旺达	1996. 5. 22	津巴布韦	1995. 3. 3
圣卢西亚	1995. 1. 1		

第六章 国际贸易方式

贸易方式,是指国与国之间进行货物买卖所采取的交易作法。国际贸易的每种贸易方式均反映了其特有的销售渠道、货款支付或抵偿方式、成交方式和买卖双方的权利与义务,以及双方之间的业务关系问题。

第一节 传统的贸易方式

一、包销

包销(Exclusive Sales)是出口商按包销协议(Exclusive Sales Agreement)授予进口商在一定时期内,在特定地区独家专营(包销)指定商品的权利。获得这种专营权利的进口商,成为出口商的包销商。出口商和包销商之间是一种特殊的买卖关系。

(一)包销协议

出口商和包销商的权力和义务,由双方签订的包销协议所决定。国际贸易中,包销协议繁简不一。就一般而论包销协议包括以下几点:

1. 包销商品的种类和地区。
2. 包销协议的有效期的起迄时间。

3. 包销期间的最低销售数量或金额,这个数量和金额既是包销商应承购,也是出口人应供的货,对双方有同等的约束力。如果包销人在规定的期限内未完成包销数量或金额,出口人有权取消包销协议。相反,包销人积极推销包销商品,承购数量超额,出口人则按规定给予包销人一定回扣或奖金。

4. 包销专营权。出口商和包销商之间具有特殊的买卖关系。其特殊性的表现就是包销专营权。专营权是专卖权和专买权的总称。所谓专卖权是指出口人所指定的包销货物在规定的地区和期限内只卖给包销商。所谓专买权是指包销商承担只向协议内的出口人购买指定的货物,而不得向任何第三者购买同样的货物。

5. 包销的价格条件和付款方式。

6. 包销协议的撤约和续约的办法。

(二) 作价方法

包销成交办法有多种,在包销协议中可规定一次全部成交;也可规定分期、分批逐笔成交,分期分批出运结汇。包销货物的作价方法可分为两种:

1. 一次作价 即在包销协议有效期内,按固定的价格结算。无论市场价格如何波动,其包销货物的价格不受影响。这种作价方法,对双方都有一定的风险。因此,除少数情况外,我们一般不采用这种作价方法。

2. 分批作价 分批作价有两种方法:一种是在协议有效期间,订立几个买卖合同,每个买卖合同的价格均按当时国际市场价格来定;另一种是将协议有效期划分为若干个阶段,在每个阶段,根据市场价格情况,经双方协商作一次价格调整。

包销这种贸易方式有优点也有缺点,在充分利用国外销售渠道,避免发生的相互碰撞和无谓竞争,有计划安排包销商品的生产,保证产品有一个较稳定的市场等方面有优点。同时,也存在一些问题,如,由于市场行情发生变化,或包销商资信不佳,或经营能

力有限,就可能出现“包而不销”,或操纵和垄断市场,缺乏广泛性和机动灵活性等缺点。

我国在对外贸易中,应根据情况灵活运用,当条件不成熟时不宜采用包销方式。另外,一些国家,如美国和欧共体其法律禁止采用包销方式,这时往往采用另一种贸易方式,即经销。

经销(Distribution)其含义较广,其意是代为分配货物和代为销售货物的意思。它是属于转卖性质的一种贸易方式,这种方式在国际贸易中被广泛使用。经销是经销商以自己的信誉和资金进行的买卖业务。经销分两种情况:一种是经销商与出口商签订买卖合同购得货物后,自行在任意市场上,以任意的价格将所购货物销售出去,出口商与经销商是买卖关系。这种关系在双方履行了买卖合同的义务后即告终止。这种形式双方不需签订经销协议;另一种是出口人给经销商提供在国外一定地区或指定市场上,在一定期限内,销售指定商品的权利。出口人与经销商需签订经销协议。在第二种情况下,如果出口人只给予一家在指定市场上作为指定的货物的经销商,则这家经销商称作独家经销或总经销商,这种独家经销实际上就是包销。只不过独家经销一般情况下无一定数量或金额限制。

二、商业代理

(一) 商业代理的含义

商业代理(Business Agency)是指委托人即出口人授权代理人,代为出口人向第三者办理与货物买卖有关的事宜。商业代理在国际贸易中使用广泛。当前,世界各地的贸易约有 40% 多是通过代理商这条渠道进行的,所以商业代理已成为国际货物买卖的主要贸易方式。

代理方式下,出口商(委托人)与代理人之间签订代理协议。代理协议中体现双方的权利和义务。代理方式有如下特点:

1. 出口人与代理人之间是委托与代理关系。委托人给予代理人在特定地区和一定期限内代销指定货物的权利,代理人根据这种委托的代理权,并以委托人的名义进行业务活动,出口人则根据代理协议承担责任。

2. 商品所有权不发生转移,即货物在代理人售出前,所有权始终属于出口商。

3. 代理人在出口商与客户签订合同后,即完成代理任务而退出。代理人只按照代理协议的规定索取佣金。

(二) 商业代理种类

按委托人给予代理人的权利的大小,商业代理一般可分为下列三种:

1. 一般代理(Agency) 一般代理是三种代理形式中,代理人所获得权力最小的形式。一般代理人是指不享有专营权力的代理人,即通常所见的佣金代理人。在代理期限内,代理人在出口商与客户之间牵线搭桥,或按协议规定和委托人提出的交易条件与当地买主洽谈交易,经委托人确认后,买卖双方直接签订合同。交易做成后,委托人则付给代理人一定的佣金。使用一般代理时,委托人在同一市场可以同时委托若干个代理人为其服务。但代理人接受委托后,应专心为委托人服务,不得同时再担任第三者的代理。

2. 独家代理(Sale Agency or Exclusive Agency) 是指委托人给予代理在一定地区和一定期限内享有供销指定货物的专营权。按国际惯例,在独家代理的情况下,除另有约定外,凡委托人在约定地区发生的交易,只要是属独家代理人所代理的商品,则不论其是否通过独家代理人经手,委托人都应向该代理人支付约定的佣金。

3. 总代理(General Agency) 是指代理人在指定地区不仅享有独家代理的权利,还代理委托人进行全面业务活动,甚至包括非商业性质的活动。在三种代理形式中,总代理人的权力最大,实

际是委托人在指定地区的全权代表(Representative)。委托总代理时要十分慎重,或虽委托某人为总代理,有的不给代理人从事非商业活动的权利,有的则对代理人的活动加以限定。在我国出口业务中,一般不签订总代理协议,而是指定我驻外贸易机构作为我国出口商的总代理。

无论哪种方式的代理,双方关系仅是委托与代理的关系。委托人与代理人之间权利和义务,均以代理合同为依据,代理方式在国际贸易中被广泛地运用。其有如下优点:①通过代理,可以调动代理人的积极性,利用其销售渠道,扩大商品的出口,保持出口量的稳定增长;②代理人可以代表委托人物色、联络和介绍客户,洽谈生意,开展广告宣传和售后服务,以减轻委托人的业务负担,同时也有利于巩固和扩大在国际市场上的份额;③代理人定期向委托人提供信息,有利于出口商及时了解国外市场行情的变化,及时采取有力措施,以适应国际市场行情的变化,满足不同消费者的需要。

代理方式的缺点是:①运用代理后,不便于出口商直接、广泛接触客户;②代理人,特别是独家代理人和总代理人,如资信不好,则会出现“代而不理”或“非法代理”的现象,可能造成越俎代庖的局面,造成不可挽回的损失。

(三)国际贸易中的中间商

在国际贸易中,在不同国家的厂商和用户之间起桥梁作用的主要是中间商。中间商作为国际贸易的重要纽带,在过去、现在,乃至将来起着重要的积极作用。

中间商从获取收益的方式划分,有“吃佣”中间商和“吃价”中间商。“吃佣”中间商(如代理商)只将原商品转手,收取佣金。佣金的多少,视国别与商品而有所不同,如波斯湾地区进口我国钢材的佣金为 1.5%~2%;美国最大佣金商美林公司为 2.5%;法国、瑞士的中间商佣金高达 5%~6%。中间商不但在两国间进行贸易活

动,而且在国际间进行三边或多边活动。如美国菲利普兄弟公司在英国的子公司——达比公司是国际上有名的经营矿产品的中间商。他是我国钨砂最大买主之一。同时,我国亦通过该公司进口铜,该公司先把铜买进,然后转售给我国。像这种通过买卖之间价格差获得收益的中间商叫“吃价”中间商。前面介绍的包销商、经销商都是“吃价”中间商。

在对外承包工程项目、技术与管理咨询、资金融通、期货交易、拍卖等方面,有各种类型的各种承包公司、投资信托公司、交易所、咨询公司、拍卖行等,其实质亦属于中间商。

中间商在国际贸易中起着积极作用,但是,我们亦应看到存在一些不足的地方。如有些中间商是投机钻营,买空卖空的“皮包商”。一些大的中间商具有很强的垄断性,操纵和控制国际市场商品和价格。另外,一些中间商干一些不法勾当。因此,我们在对外贸易中,应慎重、正确选择中间商,以便更好利用中间商为我服务。

三、寄售

(一) 寄售的含义

寄售(Consignment)是一种委托代售的交易方式。它是寄售人(出口人)先把货物运往国外,委托代销人,按照协议规定的条件和价格,在当地市场上代为销售。商品出售以后,所得款项扣除代销人的佣金和有关费用后汇交寄售人。

寄售这种方式历史悠久,为各国普遍采用。在国际贸易中进行寄售可能有两种情况:一种是根据事先签订的寄售协议,出口人将货物运出交代销人;二是临时改为寄售,即出口人先将货物装船出运,然后寻找买主,争取在货物到达目的地以前,在途中将货物售出,售不成时,改为寄售。不管哪种都是货物运出在先成交在后。

寄售货物的作价办法通常有:

1. 规定最低价格 寄售人规定货物出售最低价,并说明是净

价还是含佣价。在最低价以上,代销人可以任意自行出售。若低于最低价须经寄售人的同意。

2. 随行就市价 不定最低价,代销人可随行就市售出货物。

3. 最后确定价 代销人得到客户报价后,与寄售人联系经确认后方可出售。

4. 规定结算价格 寄售协议规定结算价格,作为双方结算货款的依据。代销人有权自己决定当地市场的售价。超出部分的差额作为代销人的收入。

(二)寄售的特点

寄售人与代销人之间的关系,不是买卖关系,是委托与代销的关系,双方的权利和义务由寄售协议所规定。寄售业务最基本的特点是货物运出在先,成交在后。按国际惯例,代销人的权利和义务是照管货物,根据寄售人的指示处理货物,从而赚取佣金;对货物只有支配权,而没有所有权,不承担货物可能发生的风险,但由于管理不善,造成损失,要负赔偿责任;代销人在寄售人授权范围内,有权以自己名义直接与客户签订合同,并执行合同,如过程中发生纠纷,由代销人负责;具有留置权,即寄售人不履行协议,代销人有权将寄售货物扣下作为抵押品。一般情况下,代销人对货物的风险和有关费用不承担责任。但在实际业务中,有的寄售协议规定货物在国外的费用、风险由代销人承担,此时,付给代销人的佣金较高。在寄售业务中,代销人的积极性一般较高。寄售方式的这些特点规定了具有不少优点,但也存在有不足的地方。

寄售方式的优点:

1. 机动灵活。货虽运出,但所有权不转移,这样有利于出口人掌握有利时机,争取好价钱。

2. 有利于开辟新市场。特别对于一些新产品,以及规格复杂不易划分等级的农副土特产品,或难以凭“小样品”成交的商品如工艺品、首饰等,利用寄售进行看实物交易推销和试销,具有重要

的意义。

3. 利用代销人的积极性和熟悉当地情况,有利于扩大销售渠道。

4. 为设立国外分支机构奠定基础。

寄售亦存在一些不足:出口人冒的风险大,如运输途中风险、货物霉烂变质的风险、售不出去运回的风险、货已售出但货款汇不回的风险;费用负担重,如支付仓储、保管、保险等费用,不利于流动资金的周转。

四、拍卖

(一)拍卖的含义

拍卖(Auction)是指拍卖人在预先约定的时间和地点,按照一定章程和程序,在买方看过货物后,通过公开叫价竞买的办法,把货物出售给出价最高的买主的一种特殊的贸易方式。国际上参加拍卖的商品大多数是一些品质不易标准化,需要看货成交的商品,易腐坏而不宜久存的商品;或历史上有拍卖习惯的商品,如茶叶、烟草、木材、羊毛、皮张、象牙、香料、工艺品等。

拍卖人或者说拍卖组织形式主要有两种:

1. 专业拍卖行(Auction House) 这是专门从事拍卖的商行,接受客户委托,代客户组织拍卖。拍卖行代理他人拍卖货物,成交后向货主索取一定的场地、用具租金和手续费。

2. 非专业拍卖行 这是企业或公司为了推销自己生产或经营的商品而进行的拍卖,这时拍卖人本身就是货主。

国际范围内的拍卖,有大批来自国外的买主,如伦敦的皮毛拍卖;伦敦的茶叶国际贸易市场,我国的茶叶,斯里兰卡、印度等国的茶叶都在那里拍卖。拍卖喊价高的茶叶,往往因此而成为名茶,锡兰茶是由此而闻名于世的。广东的英德红茶,1960年在伦敦茶叶拍卖市场以最高价成交,而一举成名。拍卖这种传统而古老的贸易

方式,成为国际贸易不可忽视的交易方式。我们应该利用好这种贸易方式,为加速我国对外贸易发展服务。

(二) 国际拍卖的作法

国际拍卖的作法按其实际业务工作内容可分为四个阶段:

1. 准备阶段 凡是参加国际拍卖的货物,货主应将其运到指定仓库,由拍卖行代为归类、分级、分批、编号,再按实际交易需要印成拍卖商品目录分发给买主,或向买主发布拍卖通知,介绍有关商品种类、数量、拍卖时间、地点及交易条件等,广为宣传,招揽买主,并邀请买主到仓库看货,使买主完全做到心中有数,挑选感兴趣的货物。

2. 订价阶段 拍卖人在买主看货之后还未正式拍卖之前,与货主一起分析市场情况,讨论价格方案,制订出基础价格,作为拍卖人喊价的依据。

3. 正式拍卖阶段 正式拍卖必须在规定时间和地点进行,它是拍卖业务中最重要的阶段。拍卖人按照拍卖商品目录规定的次序,逐批叫喊,竞价成交。国际拍卖出价方式有三种:

(1) 增价拍卖 增价拍卖也称买方叫价拍卖。拍卖时,由拍卖人宣布商品的最低售价,然后由竞买者竞相加价,直到拍卖人认为无人再出更高的价格时,则用击槌表示拍卖结束,商品最后售给出价最高的买主。

(2) 减价拍卖 减价拍卖又称荷兰式拍卖。这种方法先由拍卖人喊出最高价格,然后逐渐降低叫价,直到有竞买者愿意购买为止。

(3) 密封递价拍卖 密封递价拍卖又称招标式拍卖或邮递拍卖。这种方法是拍卖人公布每批货物的详细情况和拍卖条件等,然后由各买主在规定的地点和时间将自己的出价以密封信的形式递交拍卖人,而拍卖人将货物售给出价最高者。

4. 交货付款阶段 买卖成交后,拍卖人向买主发送销售确认

书,确认书经过买主认定签字后,即成为拍卖合同的书面依据。然后再由买主开具购货确认书并按规定付款,凭栈单或提货单在规定时间内,按“仓库交货”条件在指定的仓库提货。

拍卖人在拍卖结束后,公布拍卖结果。拍卖和一般贸易方式相比有如下特点:

(1)一方拍卖,多方竞购,买主间竞争激烈,货主往往可以卖到好价钱。

(2)先看货,后成交,参加拍卖的买主可在公布的时间、地点察看货物,然后再参加竞购。按国际惯例,拍卖出售的货物品质卖主不负责。

(3)现货交易,货物当场出售给出价最高的买主。

(4)干脆利落,既节省时间,又能大额成交,交货、付款迅速,有利于促进贸易发展。在国际贸易中,每年通过拍卖方式销售的货物占世界出口额的 5%~6%,个别货物所占比例更大一些。如水貂皮和澳大利亚羊毛,大约 90% 的销售是运用拍卖方式进行的。

五、招标与投标

(一) 招标与投标含义

国际招标(Invitation to Tender or Call for Tender)和投标(Tender or Submission of Tender)是一种贸易方式的两个方面。在我国进出口业务中常简称为招标方式。就采购商或业主而言是招标,就出口商或承包商而言则是投标。这种贸易方式是指先由招标人以公告或寄发招标书的方式向外邀请发盘,邀请投标人在指定的期限内递出报价。投标人则在规定的限期内填制投标单,通过代理人进行投标。最后由招标人在所有投标人中选择其中最有利者成交,被选中者称为中标人。

招标与投标是进行大宗商品买卖和大的工程项目承包时,常采用的一种方式。在我国出口业务中,近几年来向第三世界国家出

口货物也采用投标方式成交。如为发展中国家兴修电站、工厂、港口等。我们也同样采用招标方式兴建国家的一些重点工程项目,如兴建核电站,油田开发,港口修建,机场修建等。有些金融组织规定,如国际金融组织规定,凡利用其提供的资金进行采购或兴建工程项目,必须采取公开招标方式。所以,招标与投标方式已成为当今世界各国经济交流的重要方式。

(二) 招标与投标的一般方式

1. 招标阶段 国际招标分为公开招标和秘密招标两种。但大部分货物采购和兴建工程项目都采取公开招标方式。秘密招标仅限于修建保密工程,向个别投标人进行招标。

公开招标方式下,招标人以适当形式发出招标公告,邀请投标人参加投标。招标公告说明拟采购商品或拟兴建的工程项目的各种交易条件,邀请各方面的卖主或承包商在规定时间、地点、采取一次递价办法进行投标。在招标人发出通告后,相继有投标人提出投标要求,招标人对其审查合格后,向取得投标资格者寄送标单。标单的主要内容有:招标要求、合同格式、合同条款、货物说明和技术要求等。凡接受标单准备投标的投标人必须向招标人交纳投标保证金,或通过银行向招标人出具保函,保证一旦中标一定签约。

2. 投标阶段 在这个阶段由投标人详细阅读和研究标单的全部内容 and 各项要求,在此基础上提出自己争取中标的各项条件,包括供货价格、交货期限、货物品质规格和各项技术要求等。投标人按照招标单的要求填写投标单,在规定期限内寄交给招标人,逾期无效,填好的标单一旦寄出,就相当于投标人向招标人发出一项不可撤销的实盘。

3. 开标签约阶段 开标分为公开开标和秘密开标。公开开标是由招标人和公证人按规定的的时间和地点,当众拆开所有密封投标单,宣布其内容。凡是参加投标者都可派代表监视开标。秘密开

标是仅由招标人单独拆开各投标单。开标之后,经有关评标人员评定,决定中标者。被选定的投标者叫中标人,由招标人与中标人签订贸易合同或承包合同,中标人尚须向招标人交纳履约保证金或出具银行履约保函。未中标者所缴投标保证金则应如数退还。若经评议无合格者,可宣布招标失败,拒绝全部投标,并可再重新招标。

招标与投标相对于其它贸易方式,有其自身特点:①这种方式,双方当事人不进行贸易磋商,没有讨价还价的余地,由投标人一次递价成交;②这是一种竞买的贸易方式,各投标人均想中标,竞相投出最优惠价,形成各投标人之间的激烈竞争,招标人可坐收渔人之利;③这种方式,按惯例招标人认为所有投标人所递交条件不合格,可全部拒绝,宣布招标失败,另行再招标,这就为招标人获得最优投标提供了保障。

我国在进行国际招标与投标时,应全面考虑,争取好的效果。在招标时应注意:①注意保密,以防标底泄露;②开标后应及时与中标人签约,以防变化。在投标时应注意:①认真阅读招标文件,避免遗漏,赞成被动;②在招标公告中规定须通过代理人进行投标时,应事先在招标人所在国选择适宜的代理人,并与之签订代理协议;③投标前,要了解招标国家对招标的规定和习惯做法,同时还应做好货源落实工作。

六、商品交易所

商品交易所(Commodity Exchange)是指在一定地点和时间,按照一定规章买卖特定商品的一种有组织的高级形态的市场。自1571年,在英国伦敦出现了世界上第一个商品交易所——伦敦商品交易所以后,在世界各地得到迅速发展。商品交易所是专门针对一些大宗商品所组织的一种经常性的交易场所。

对商品交易所世界各国褒贬不一。但其发展历史和表现出的

避免价格风险、发现价格、投资方式等经济机能足以证明,它是目前国际贸易中的一种重要方式。

目前,商品交易所交易的商品种类较多,如有色金属、咖啡、可可、棉籽油、粮食、橡胶、棉花、食糖、皮革等。世界各地的商品交易所,按其所经营的商品品种有:专门经营一种商品,如伦敦羊毛交易所、纽约棉花交易所;经营多种商品,如伦敦商品交易所。

(一) 商品交易所交易种类

商品交易所的买卖,分为实物交易和期货交易两种。期货交易是其主要业务。

1. 实物交易(Physical Transaction) 这是一种实买实卖的交易,到交货期卖方必须以实物进行交割。这和一般商品买卖方式没有多大区别,所不同的是在交易所按其规则进行。实物交易按交货期限长短可分为:即期交易(Spot Transaction)和远期交易(Forward Transaction)两种。

进行实物交易的一般是生产者和消费者居多。生产者进行实物交易,目的是保证以后一定时期里的销售。原料消费者进行实物交易,是为了不间断地保证原料来源,以便生产正常进行。

2. 期货交易(Terminal Transaction) 是指买卖双方达成协议后,并不立即进行商品交割,而在未来的某一时间“交货”。这种交易不规定买卖双方必须以实物交割,并不真正发生商品所有权的转移,买卖双方只是通过先买后卖,来完成其所承担的合同义务。

期货交易是商品交易所的主要业务。期货交易多属买空卖空的投机性业务。参加期货交易者此时买进彼时卖出,或此时卖出彼时买进,只是为了根据不同时期价格的涨落来获取投机利润。商品交易所里的期货交易都准备有标准期货合同,每张标准期货合同都规定了一定商品数量。如纽约棉花交易所每张棉花合约单位数是5万磅。标准合约中对于商品规格、等级等均有规定。买卖双方

只要就价格、数量(张数)和交割期协商好,即可成交。期货成交后在清算公司登记。登记后,买卖双方只同清算公司联系,不再同对方联系。在登记时必须首先交一定定金(5%~10%)。待到交割期,双方分别向清算公司支付或收取差额。显然,期货交易并没有真正的商品所有权的转移,只有票据的转移,因此,这种交易又有“纸面交易”、“票据交易”之称。

(二)商品交易所的组织运行机制及特点

商品交易所是一种有组织的市场。各交易所都制定了严格的规则。在交易所内的一切交易都必须通过交易所会员或交易所的经纪人进行。非本所的会员或经纪人不得在场内进行交易。我国进口的初级产品大部分是通过交易所的经纪人进行的。

交易所交易时间有严格规定,上下午各一场。在交易时间,不论是买价还是卖价,一律公开喊价,不得进行秘密交易。

交易所对所经营的商品都制定了标准合约,买卖双方根据标准合约,只需谈好价格、张数、交割期即可成交。成交后在清算公司登记结算。

商品交易所有两个显著特点:

(1) 交易方便、迅速,交易数量大。如芝加哥商品交易所,大豆的标准合约每张的基本数量为 5000 蒲式耳(约 137 公吨)。故某类或某几类大宗商品成交场所,其成交价格能较准确地反映国际市场行情变化,因而被视为国际市场价格,为国际贸易中买卖同类产品时的参考和依据,也是各国行情调研的重要资料来源。

(2) 买空卖空,特别是交易所里的期货交易,某年的交易额可能远远大于当年度的世界生产量,如纽约棉花交易所,1980 年的期货交易量为 5724.8 万公吨,是 1979/1980 年度棉花产量的 3 倍。又如纽约商品交易所,1980 年咖啡原糖为 18147 公吨,是当年产量 8500 公吨的 2 倍多,具有很大的投机性。正是由于这种投机性的存在,使参加实物交易的长期保值者成为可能。

(三) 商品交易所的具体交易做法

商品交易所里具体交易方法有多种,如空头、多头、套期保值。

1. 空头和多头 空头(Short)是指交易人士预测某商品价格即将下跌至一定水平时买进对销,其买卖数量相等,而以买卖价格差额交割,以完成交易,履行合同义务。多头(Long)与空头相反,是预计商品价格上涨,而进行先买进后抛出的一种做法。

2. 海琴 是英语 Hedge 的音译,意为套期保值或套购保值。套期保值的具体做法是,在买进或卖出实物的同时,卖出或买进同等数量的期货。价格发生变动后,实物交易的盈亏,可由期货合同交易的亏盈得到补偿或抵销,从而达到保值的目的。从事这一买卖方式的主要是商品生产者和原料消费者。

七、易货贸易

易货贸易(Barter Trade)是一种古老的贸易方式。它是指两国间不使用货币的商品交换,货币仅作为计价的手段,即一国以一种或多种商品按一定的计价方法与另一国进行等值的、进出口基本平衡的商品交换。简单地说,易货贸易就是我们通常所说的“以货换货”。易货贸易一般不用外汇,故又有“无汇贸易”之称。现代易货贸易更多采用通过货款支付清算方式,达到货物交换的目的。在货款支付结算上,既可以每笔平衡,也可以定期结算,综合平衡,既可付现,也可以记账。

随着国际经济形势的发展,易货方式趋于灵活,做法多样化。

(1) 直接易货方式 这是古老的方式,买卖双方各以一种等值的货物进行交易,同时成交,同时交换,不用货币支付,但可用某种货币作为计价、清算单位。这种方式限制大,给交易带来困难,因而没有被普遍采用。

(2) 对开信用证方式 这种方式,由双方各自开立以对方为受益人的信用证,金额可以相等,也可以大体相等。开证时间和信

用证生效时间不一定同时,可有先后。这种方式主要用于笔笔支付平衡。

(3) 记帐易货方式 这种方式由双方签订易货协议,规定在一定时期内互相交换的货物。任何一方向对方出口或进口某些货物时,双方都予记帐。到一定时期进行结算,遇有差额,由逆差一方用货物抵偿。这种方式不用现汇支付,进口与出口可同时进行,也可分开进行。

(4) 双结汇易货方式 这种方式由两国政府签订支付协定,开立清算帐户,以抵消相互间的债权和债务,而不支付外汇。双方的债权只能用来抵消贸易收支中对对方的债务,而不能用来抵消对第三国的债务。

第二节 新的贸易方式

随着国际贸易的发展和世界经济的变化,国际贸易中又产生了一些新的方式。例如,补偿贸易、加工装配贸易和租赁贸易等。这些方式适应新形势,具有更大的灵活性。

一、补偿贸易

(一) 补偿贸易的产生及其含义

补偿贸易就是买方利用卖方信贷引进技术设备,应付贷款不以现汇支付,而是在约定期限内以货物支付的一种贸易方式。

补偿贸易(Compensation Trade)是本世界 60 年代末、70 年代初产生和发展起来的一种新的贸易方式,其产生和发展有一定时代背景。首先,60 年代末、70 年代初,国际贸易迅速扩大。原苏联、东欧国家和一些第三世界国家,由于国内经济发展的需要,从

西方进口了大量设备,引进了许多技术。但是,这些国家的出口增长缓慢,贸易收支连年逆差,外债累累,进口能力低落。其次,战后资本主义经济的较快发展,加深了西方国家的设备过剩。在这种情况下,原苏联、东欧国家为了缓和支付困难,提出了不用现汇支付进口,而用产品支付进口的办法。西方国家为了替过剩设备寻找出路,同意以产品支付的条件。两厢情愿,一拍即合,这样就产生了补偿贸易方式。

(二) 补偿贸易种类

按补偿的方式分为,直接补偿、间接补偿和混合补偿;按参加当事人情况分为,双边补偿和多边补偿。

(1) 直接补偿(Direct Compensation),又称为回购或返销,即进口方用从对方进口的技术设备制造的产品偿付货款。如进口外国石油开采设备,用开采出来的石油偿还货款。在实际业务中,直接补偿方式有两种做法,一是由设备供应方购买设备进口方用其设备生产的产品;二是设备进口方自行销售产品,用所得外汇偿付货款。

(2) 间接补偿(Indirect Compensation),亦称反购买或互购,是指购进技术设备一方,用与进口的技术设备无关的产品作为抵偿技术设备的价款。这是由于购进的技术设备不能生产有形产品,如交通设备、医疗设备等,或技术设备供应方不需要这种产品。在互购方式下,两笔交易既相互联系,又分别进行。由于间接产品一般是现成产品,因而偿还期较短。确定补偿产品的方法有两种,一是由设备供应方提出要求;二是由设备进口方提出产品清单,供对方选择。

(3) 混合补偿,亦称部分补偿,是指购进技术设备的一方,用部分直接产品和部分间接产品,或部分直接产品和部分以现汇偿付,采用几种方式混合使用。

(三) 补偿贸易的特点

补偿贸易同其它贸易方式相比,具有两个显著的特点:

(1) 同生产相联系 在补偿贸易方式下,技术设备供应方的货款能否顺利得到补偿,与引进方能否利用技术设备顺利生产出预期数量和高质量的产品紧密相联。因此,技术设备运行状况如何,关系到双方利益,是双方都关心的问题,只有双方当事人在生产上通力合作,才能保证补偿贸易的顺利进行。

(2) 同信贷相联系 在补偿贸易方式下,供应方从提供技术设备到获得补偿产品,要经过较长的一段时间。这实际上等于供应方对引进方提供中长期信贷。供应方为了维持本身的资金周转,需要银行提供信贷。银行提供信贷的方法有二:一是由卖主所在地银行直接向供应方提供信贷,这是卖方信贷;二是由卖方所在地银行直接向进口方提供信贷,这是买方信贷。可见补偿贸易离不开银行的介入,同信贷紧密联系在一起。

补偿贸易与易货贸易都属于反向贸易,是进口和出口相联系的一种贸易方式,且一般都不用现汇支付。但是,两者又有区别:①易货贸易是一次性行为,买卖同时发生,大致同时结束,仅有双方两个当事人;补偿贸易时间长,要经过多次买卖才能结束,可有多边补偿;②易货贸易相互交换的产品没有直接联系,而补偿贸易有直接联系;③易货贸易与信贷无关,而补偿贸易是与信贷紧密相联系的。

(四) 补偿贸易方式的利弊

对于技术设备供应方:①有利于突破进口国外汇支付困难的限制,扩大出口;②通过返销取得原料、燃料或其他急需品的稳定供应;③降低返销成本,有利于提高竞争能力。

对于技术设备引进方:①解决外汇支付困难;②用引进的技术设备生产需要进口的产品,节约外汇支出;③利用外国贷款,集中建设重点项目;④通过返销,利用对方销售渠道使产品进入国际市

场;⑤引进技术设备,有利于提高劳动生产率;⑥补偿完了,技术设备是自己的了,不再受约束。

补偿贸易亦存在一些不足:①技术设备往往不是最先进的;②产品回购往往不易为技术设备供应方接受;③技术设备供应方对补偿产品的品种、规格、交货要求严格、约束性较大;④商品国际市场价格变化大,而补偿产品的供应又是长期的,这方面容易产生纠纷。

二、加工装配贸易

(一) 加工装配贸易

加工装配贸易(Processing and Assembling Trade)是指国外的厂商提供一定的原料、零部件、辅助材料、包装材料和必要的机器设备以及生产技术委托另一方按照对方要求的质量、规格、款式、型号和商标牌名进行加工、装配,加工装配成的成品交由国外厂商(委托方)自行销售,受委托方按合同规定收取工缴费或双方各自计价支付。

商品生产的目的是为了销售获取利润。资本家为了扩大销售,力图降低生产成本,以提高产品的竞争能力,从而获取更大利润。工资是生产成本中的一个重要因素。资本家把劳动密集型产品生产程序予以分离,把一部分迁往发展中国家,利用当地的廉价劳动力进行生产,以降低产品成本。这是加工装配贸易的雏型。

战后,除了这种因素外,由于人们环境保护意识加强,环保费用在产品成本中的比例上升,以及产品周期理论等原因,发达国家将公害污染转移到他方,或产品在其国内进入成熟期,衰退期转移到处于导入期、成长期国家,亦采用这种方式。发展中国家为了赚取外汇收入,亦接受这种贸易方式,这样加工装配贸易成为当前国际贸易中的一个重要的贸易方式。我国改革开放以来,大力发展这种贸易方式,对促进我国经济发展,增加外汇收入,引进先进技术,

已取得可喜的成效。

(二) 加工装配贸易种类

1. 来料加工(Processing with Given Materials) 是指由委托方提供原料、辅料、包装物料和部分有关机器设备、仪器、工具、模具等,受委托方按照双方商定的质量、规格、款式,加工生产成品,交给对方。受委托方只收取加工费。

来料加工中的“料”可以由委托方全部提供,也可以部分由委托方提供,部分由受委托方提供。后者亦称为带料加工,此时所带的料的计价在协议中应作出明确规定。当委托方还提供机器设备、工具,甚至进行投资兴建工厂及提供一切加工设备,专门承接其加工业务,这时往往把来料加工和补偿贸易结合在一起。

2. 来件装配(Assembling with Provided Parts) 是指委托方提供零部件、元配件和工具等,受委托方按其要求的规格、标准、型号和式样以及商标等组装成品交付委托方。受委托方只收装配费。

来件装配中的散件可以由委托方全部提供,也可以部分由委托方提供,另一部分由受委托方提供。后一种情况,委托方除支付装配费外,还要向受委托方支付其提供的原部件价款。

3. 来样定制(Made to Order Against Buyer's Samples) 亦叫来样加工、来图生产,是指由委托方提供样品,或全套图纸及技术资料、说明书等,受委托方一般利用本国原料、辅料等,按照委托方的要求加工制造出成品,出口给委托方。

来样(图)定制业务,主要是一些劳动密集型的加工业,如轻工、纺织、手工艺品等。根据我国情况,通过这种形式,利用国外的加工工艺技术和产品销售渠道,有利于提高产品的生产技术水平,扩大出口,是发展出口贸易的一条重要途径。

加工装配贸易是我国对外贸易中采用的一种重要的方式,为使这种方式对发展我国对外贸易产生更大作用,在实际应用中,应注意以下几点:

(1) 选择加工装配项目要适当,不能冲击我国向委托方国家的正常出口,更不能以加工装配的返销品顶替正常销售的配额。

(2) 加工装配项目要符合我国的有关方针政策和法令。

(3) 当外方提供技术、商标时,应注意其合法性,对此可在加工装配协议中规定,涉及专利权、商标权问题,应由委托方负责,同时应承担由此给我方造成的损失。

(4) 加工装配费收取应选用适当方式,在协议中应明确具体,以保证费用收取。加工装配收入管理应按国家有关规定办理。

(5) 加工装配的成品一定要保证返销国外,除国家政策允许,否则不能在国内销售。

三、国际租赁贸易

(一) 国际租赁贸易的含义

国际租赁贸易(International Lease Trade)是直接利用外资的一种灵活贸易方式。它是指由资产的所有人出租其资产,按租赁协议供租用人使用并支付约定的租金的一种特殊的贸易方式。

在租赁贸易中,租赁双方不是一般意义上的买卖关系,而是两个关系人(一个是出租人,另一个是租用人)之间的往来。两者关系的确立是他们所签订的租赁合同,而不是一般买卖合同,租赁合同规定双方的权利和义务。租用人的权利是对租用物享有占有权(不是所有权)和使用权。其有保护租用物并按规定支付租金的义务。出租人的权利是对出租物拥有所有权,并享有收取租金的权利,他必须承认租用人对租用物的占有权和使用权,并保证租用物的品质和性能。租赁贸易有较强的时间限制,租赁期限可分为短期、中期和长期,到期出租人可收回设备或作价处理。其他买卖是卖断形式,货物、设备卖出后不再收回。

租赁作为一种贸易方式到本世纪 50 年代逐渐发展起来。50 年代前,主要是租赁土地和房屋一类不动产为主。现在,已发展为

国际市场的重要业务,出租物不断扩大,除土地、房屋不动产外,几乎包括任何资产,如机场、港口、设备、各类车辆、船舶、飞机、计算机、重型设备、农业机械、水泵、集装箱,以及各种成套设备、生产线等。

开展租赁贸易,应有租赁合同。租赁合同目前尚无固定的统一格式,但一般来说,租赁合同除应写明租用物的名称、品质、规格、仲裁和不可抗力条款外,还应明确规定租用人、出租人的其他权利和义务。

目前,租赁企业的组织形式主要有专业租赁公司、制造商租赁公司和中间商三种。其中,专业租赁公司是主要的,这类公司通常备有现货,有自己的仓库,以便随时向客户提供。专业租赁公司很少是独立的,大都是银行、信托公司、跨国公司的分支机构或子公司。专业租赁在国内外控制着许多企业,从而形成一个范围广泛的租赁网。

(二) 租赁业务的种类

若按租赁业务的性质考虑,目前国际上普遍采用的租赁形式主要有以下五种。

1. 融资租赁(Finance Leasing) 亦称信贷租赁、财务租赁。这种租赁的具体做法是承租人自行选定所需设备项目,直接同制造商洽谈。条件(产品品质、价格、交货期、维修保养条件)谈妥后,承租人与租赁公司签订租赁合同,租赁公司向厂商购进设备,租给用户,以收取租赁费的形式收回投资。

这种租赁业务的特点是:①租赁公司介于承租人和制造厂商之间;②租赁人不得中途解除合同;③租赁期限一般为设备的使用寿命期;④租赁公司只提供资金,不提供技术服务;⑤租赁期满,可续租,租费极低,或可用“对价”(Consideration)方式转卖给承租人,亦可以自动转让给承租人。

2. 服务租赁(Service Leasing) 又称经营租赁(Operating

Leasing)。这种租赁业务是指租赁公司将设备租给用户(承租人)外,对租出的设备承担维修、保养等技术服务项目,甚至提供操作人员。

这种租赁一般用于无形损耗快的设备,如电子计算机、通讯卫星、加工工业设备等。服务租赁的期限一般短于设备的使用寿命。一旦设备陈旧,即新一代产品出现时,承租人可中止合同,另行租用更先进的设备或要求出租人用新设备替换旧设备。这样出租人所收租金往往不足以抵偿设备的全部投资,租赁公司只能用出售设备的办法以收回全部投资。因此,租赁费用一般较高。

3. 出售与返租式租赁(Sale Lease and Back Lease) 是指设备所有人把自己的设备出售给租赁公司,然后再同租赁公司签订租赁合同,租回已售出的设备。

这种租赁方式,出售的设备可以是新的,也可以是半新的,设备出售后,原所有人成了承租人。原设备所有人既得到了资金,又得到了设备的使用权,有利于资金周转。

4. 杠杆租赁(Leverage Leasing) 亦称平衡租赁、减税优惠租赁。这种租赁方式和信贷租赁相似,但当事人较多,除租赁公司、制造商、承租人外,还有贷款人、中间人等,是目前国际上很流行的一种方式。此方式用于价格昂贵的大型设备,如成套设备,大型客机的租赁。

这种租赁方式,出租人通过银行或保险公司的贷款购买机器设备,承租人在租赁这些机器设备时国家给予减税的优惠待遇,所以这种方式由各方承担资金,将风险降低到最低限度。此种方式的租金比其它方式要优惠,一般可低 5% ~ 10%。

5. 综合租赁(Comprehensiverent Leasing) 这是将租赁贸易、补偿贸易和加工装配相结合的一种租赁方式。在这种方式下,承租人以产品或加工费支付或抵偿租金,而不以现汇支付。这种租赁方式最受外汇缺乏的发展中国家的欢迎。

(三) 国际租赁的利弊

国际租赁对承租人有以下好处:

1. 在有大量资金情况下,可以引进国外先进设备。租赁期限比银行一般贷款时间长。承租人可取得期限较长的资金融通,从而可以从国外购进设备。租赁是“无本投资”,是“借鸡下蛋”。

2. 加快技术革新,使设备经常保持先进。在科技迅速发展的今天,往往设备的役龄未到却过时了,而采用灵活的租赁方式,既可减少提前报废的损失,又可获得更新的设备。

3. 避免设备闲置,提高其利用率。有些设备的使用具有临时性、季节性,对于这类设备采用租用方式,需使用时租用,不使用时不租用,从而避免设备的闲置。

4. 租赁设备到货迅速,有利于提高经济效益。租赁设备到货在先,支付租金在后,一般租赁使用 6 个月后,才第一次支付租金。

5. 免受通货膨胀之害。因为租赁费用规定在前,支付在后且在整个租期租金是固定不变的,从而承租人能免除通货膨胀之影响。

6. 承租人有时可以分享国外出租人的税金优惠或加速折旧所得的好处。但是,租赁方式也有一定的弊端:①租赁费用较高,一般租金总额相当于销售价的 120% ~ 130%,甚至更高;②承租人一般只有租赁物的使用权,没有所有权,承租人不能根据工厂实际需要任意改进所租赁的实物。在效果不佳时,长期支付租金就可能成为企业的沉重负担;③有时出租人为了自身的利益,一般不愿把最先进的技术设备出租给承租人;④损失设备余值。

第三节 交易磋商与贸易合同

一、交易磋商

(一) 交易磋商的基本概念

国际货物买卖都要经过一定的磋商,从这个意义上来说磋商是进出口贸易的基本环节。交易磋商是买卖双方通过询盘、发盘、还盘、接受等程序,就某种商品的交易条件进行反复磋商,达成交易后签订贸易合同,最后通过交货、付款、结算等履行合同的过程和方式。这一过程的完成意味着一笔进出口贸易的完成,因此人们把交易磋商称之为逐笔售定的贸易方式,交易磋商是一种基本贸易方式。

交易磋商可通过函电或口头,也可以两者结合或交叉进行。可以在各种类型的交易会、博览会洽谈,平时来访洽谈,或是组织各种类型的小组出国找客户洽谈;也可以是平时往来信件、电传、电报、传真等通讯手段进行。总之,交易磋商的方式是多种多样的。

(二) 交易磋商的主要环节

磋商的过程视具体交易情况的不同而长短不同。交易磋商的一般程序可以归纳为询盘——发盘——还盘——接受——签订合同五个环节。其中,发盘和接受是每笔交易必不可少的环节,一方的有效发盘,被另一方有效接受,则买卖即告成交,双方已具有一定权利和义务,受有关法律的约束和保护,只是还没有签订合同而已。在实际中,交易磋商的步骤有如下几种组合方式:

发盘——接受	} 签订合同
询盘——发盘——接受	
发盘——还盘——接受	
询盘——发盘——还盘——接受	

1. 询盘

询盘(Inquiry)又叫询价、问价或索盘。在实际业务中多为买方向卖方发出,但有时亦有由卖方向买方发出,这是由于卖方对市场情况不了解、或不明买方的意图。

询盘是指买方向卖方表示有购买某种商品的意图,询问对方有无该商品,以及该商品的交易条件。买方向卖方询盘的目的有两个。一种是一般询盘,即以了解市场情况为目的,向卖方索取商品目录、价目表、样品等,作为以后购买的参考。另一种是具体询盘,即买方目前需购买这类商品,向卖方发出询盘。询盘的内容具体详细,既询问商品的名称、品质、规格、数量、价格,又要了解装运日期等交易条件。对于新客户往往还要作自我介绍,如资金状况、往来银行、规模及业务范围等,以促成买卖成交。

询盘可以是单项、亦可以多项。可同时向几个对象发询盘以便比较,选择交易条件比较优惠的作进一步联系。询盘不是每笔交易磋商所必须的步骤,有时可未经对方询盘而向对方发盘。询盘对买卖双方均无法律上的约束力,但往往是交易的起点,因此不应忽视。

发盘时,一般不必直接用“Inquiry”这一术语,而通常用下列一类词:

请(电)告……[Please (Cable) advise];

对×××(商品)有兴趣,请告……[Interested in ……
(article)please inform……]

请发盘(报价)[Please offer (Please quote)]

例如:请报 1989 年产 2000 公吨大豆汉堡到岸价。(Please

make us quotation C. I. F Ham Buqs for 2000 m/ts Soyabeams, 1989 crop)

2. 发盘

发盘(offer)又称为报盘、发价、报价、要约。发盘不仅报商品的单价,而是发盘人(offeree)对受盘人(offeree)(买卖双方中的一方向对方)提出一定交易条件,并愿意按照此交易条件交易签订合同的一种表示。

在实际业务中,由卖方向买方发盘称为卖方发盘(售货发盘 Seller's offer);由买方向卖方发盘称为买方发盘(购货发盘 Buyer's offer),又称为递盘(Bid offer)。不管哪一方发出的盘都具有相同的法律效果。

根据发盘对发盘人是否具有法律约束力,发盘有实盘和虚盘之分。

(1)实盘(Firm offer)是指发盘人对受盘人提出各项主要交易条件,并愿意按这些条件与对方达成交易,订立合同的一种肯定表示。一个实盘的构成必须具备最低限度的必要条件,可分形式条件和实质条件两种:

形式条件:①应明示其为实盘,通常标有“Firm offer”字样;②实盘一般要有明确的有效期;③实盘应以书面书之,并经行号的有权人员署名盖章。

实质条件:凡属实盘应具备完整的实质条件,它将是构成买卖合同实质的重要事项,必须在发盘时一一载明,以免日后发生疑义,其用词准确。通常涉及有:①交易标的物,即商品名称;②交易基本条件,即品质、数量、价格、包装、交货、付款等;③一般交易条件,即保险、检验、不可抗力、索赔和仲裁。

实盘一般规定了有效期,故亦称有效发盘,在有效期内对发盘人有强的法律约束力,即实盘一经发出,发盘人不得随意撤回或修改其内容,受盘人无条件接受,发盘人不得拒绝签约。因此,在发

盘时规定有效期应慎重,若掌握不好,规定不当,会造成较大经济损失。

实盘既然存在有效期,则存在失效的问题,若出现下列情况之一,即失效,不再对发盘人具有法律约束。

第一,一项实盘过了规定的有效期,即告失效。

第二,受盘人对原实盘明确表示拒绝或对原实盘的主要条款作了实质性修改的接受,这不能是有效接受,而是构成还盘,原实盘即失效。

第三,有效的撤回或撤销。

撤回(Withdrawal),一般理解为发盘尚未送达受盘人,发盘中的部分内容存在错误,或因市场变化需修改暂中止发盘,撤回的发盘经修改补充后可重新发出。

撤销(Revocation),一般理解为受盘人已收到发盘,整个发盘存在错误,或因市场变化而没有存在必要而被彻底取消。撤回或撤销都是发盘人在发盘被接受前单方面终止发盘。

如何才能做到有效撤回、撤销,各国法律对此解释有差异,甚至有较大差异。《联合国国际货物销售合同公约》对此作出了折中处理。该公约第十五条第二款规定:“一项发盘,即使是不可撤销的,得予撤回,如果撤回通知于发盘送达受盘人之前或同时送达受盘人。”该公约第十六条规定:“在未订立合同之前,发盘得予撤销,如果撤销通知于受盘人发出接受通知之前送达受盘人”。但是,下列情况发盘不得撤销:(a)发盘写明接受发盘的有效期限或以其他方式表示发盘是不可撤销的(“不可撤销”字样);(b)受盘人有理由信赖发盘是不可撤销的,而且受盘人已本着对该发盘的信赖行事。如已将该发盘的货物发盘转售。

(2)虚盘(Non Firm offer)是指发盘人有保留地愿意按一定条件达成交易的一种表示。

虚盘对发盘人不构成法律约束力。

在实际业务中,虚盘和实盘相对称,其内容表现为以下特征:

①内容含混不清,没有肯定表示。如发盘内容出现“参考价”、“可能接受的价格”、“大约可供数量”等不明确肯定的字样。

②主要交易条件(实质性的交易条件)不完备。

③有保留条件。虽发盘内容明确完整,但注有保留条件,如“以我方最后确认为准”、“仅供参考”等字样。

例如:Spear Brand Trip Scissors No. 11, 120, 000 DOZ US \$ 1. 5/doz CIF C 5% New York Shipment Septloep Subject to Our Final Confirmation。

我们在对外发盘时,要因时、因人、因商品、因市场而异,虚盘和实盘的应用做到有机结合,既推动了交易的成立,又避免商业纠纷。

受盘人对发盘可拒绝、可接受。也可以就交易主要条件及有关因素同发盘人继续洽商,这样就进入了还盘阶段。

3. 还盘

受盘人在收到发盘后,不同意或不完全同意发盘人在发盘中所提出的交易条件,并向发盘人提出自己肯定性的修改意见或条件,就叫还盘(Counter offer)。还盘亦有虚实之分。一项发盘经还盘,原发盘人与原受盘人的地位互易,原发盘人不再受原发盘的约束。还盘在法律上称之为反要约。

原受盘人发出的盘有下列条件之一,即构成还盘。

(1) 含有“拒绝”字样。

(2) 对于原发盘中的要件有肯定语气的重要改动,即使有“接受”字样,仍应视为还盘。

(3) 原受盘人发出的盘,带有附加条件的接受,但并未改变原发盘中的实质内容。原则上可视为还盘,亦可以视为接受而交易成立。这就要看原发盘人的态度了,如果原发盘人在“不过分迟延的期间内反对期间的差异”,则被视为还盘。(详细内容在接受中叙

述)。

4. 接受

接受(Acceptance)又称为承诺,指受盘人完全同意对方来盘所提的交易条件,并愿意据以订立买卖合同的一种表示。一个实盘一经受盘人有效接受,交易即告成立。双方受法律保护和约束。

一项有效接受具有如下特点:

(1)接受必是无条件地同意发盘中所提出的交易条件。

(2)接受必须在有效期内作出,超出有效期的接受是无效的。

(3)接受必须由发盘中所指定的受盘人表示,任何第三者对发盘表示接受均属无效。

(4)接受应由受盘人采用声明或以某种行为方式传达到发盘人处生效。声明是指口头或书面文字表示出接受意思;行为是受盘人本着对该项发盘的依赖,并依照经常往来业已形成的习惯做法或贸易惯例作出的反应。如受盘人对发盘保持缄默或没有具体行为,则不是接受。另外,如果发盘人对接受方接受意愿的传递方式有规定,则接受必须符合规定,否则接受无效。

关于处理接受问题时还应注意的若干问题。

①接受生效问题 《公约》第18条规定:“接受发盘表示同意的通知发盘人时生效。如果表示同意的通知在发盘人所规定的时间内,如未规定时间,在一段合理时间内,未曾送达发盘人,接受就成为无效,但须适当地考虑到交易的情况,包括发盘人所使用的通讯方法的迅速程度”;“对口头发盘必须立即接受”;“受盘人可以做出某种行为,例如与发运货物或支付货款有关的行为来表示同意,无须向发盘人发出通知,则接受于该项行为作出时生效,但该行为必须在上一项所规定的期间内做出”。

②接受迟到的问题 如果接受的通知超过了发盘的有效期或超过了合理时间到达发盘人,按一般原则,这种接受不能认为有效,但是,为了有利于贸易发展,公约对此采取了一些较灵活的规

定。

第一、如果迟到属受盘人的原因,发盘人毫不迟延地以口头或书面将其认为该迟到的接受仍属于有效的意思通知受盘人即可,即以发盘人确认并认可为条件。在此期间,发盘人对迟到的接受保持缄默或不行为,不构成对该接受的有效性的确认。

第二、由于邮递延误的原因造成的迟到。如果依照正常邮递程序接受通知可以如期送到发盘人的,可是由于邮递的延误而迟到了,那么这时如果发盘人毫不迟延地用口头或书面形式通知受盘人,表示该接受因迟到已失效,则该接受无效;反之,如果发盘人未及时通知受盘人,表示其发盘已因接受迟到而失效,则该迟到接受仍被认为是有效的,合同将得以成立。对这种迟到接受,表示缄默或不行为本身构成对接受的有效性的确认,这与上款正好相反。

第三、附条件的接受和附请求的接受。受盘人的接受要全盘无一点更改。这是一条为各国法律所承认的原则。《联合国国际货物销售合同公约》也采纳了这一基本原则。但《公约》为了避免由于接受的内容与发盘稍有出入而影响到合同的有效成立,同时又作出了一项较为灵活的规定,即附条件接受的问题。

《公约》规定:如果接受中对“有关货物价格、付款、货物数量、质量、交货地点和时间、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端”提出了添加或不同条件,那该接受对发盘作了实质性的修改。这种情况下,这项接受就被认为是对发盘的拒绝而构成还盘。《公约》第 19 条又规定:“对发盘表示接受,但载有添加或不同条件的答复,如所载的添加不同的条件在实质上并不变更该项发盘的条件,除非发盘人在不过分迟延的时间内以口头或书面通知反对其间的差异外,仍构成接受。”此时合同有效成立的条件:一是变更为非实质性的;二是发盘人对该项非实质性变更没有及时提出异议。

此外需注意的另一种情况,即附请求的接受,如可能的话,希

望变更若干条件,这种接受在法律上是有效的。因为,这种附请求的接受仅仅是请求希望而已,对方是否同意,都不影响成交。

第四、接受是否可以撤回的问题。按《公约》的规定,接受于送达发盘人时生效。根据《公约》的规定,接受的通知是可以撤回的,只要撤回的通知能于该接受生效以前或同时送达发盘人,就可以阻止接受生效。但是,接受同发盘的不同之处在于,接受不存在撤销的问题,原因在于,撤销行为发生在接受已到达发盘并生效之后,而此时合同关系已有效成立,对该接受的撤销实际上是一种违约行为,要承担一定的法律责任。

在交易磋商中,买卖双方经过反复磋商,到有效接受,则买卖成交,就可以签订买卖合同。

二、贸易合同

(一)贸易合同的程序

国际贸易中,要完成一笔进出口交易一般有三个主要程序:交易前的准备工作、商务谈判(交易磋商)与签订合同、合同的履行。

交易前必须进行大量的调查研究,掌握尽可能详尽且全面可靠的信息资料,为交易作好准备。准备工作做得越充分细致,越能实现成交意图,达到成交的目的;反之,则将招致被动,遭受损失。

商务谈判(交易磋商),是达成交易的关键,往往需要一个反复来往的过程。在这个过程中,交易双方总是力求对方按照自己的条件和要求达成协议,因此,各种形式的斗争不可避免。在交易磋商中,双方如果对主要内容取得一致意见,交易即告成立。按照国际惯例,应由交易双方签订合同,从文字和法律地位上确定其权利和义务。

合同的履行是交易能否实现或如何实现的检验。实践证明,签订了合同并不意味着合同所有条款都能得到准确无误地履行。有的是出于客观原因,更多的是由于主观原因。履行合同的过程,也

是贯穿着斗争。

(二) 贸易合同签订方式

签订合同的方式,主要有口头、书面和行为三种方式。

1. 口头形式

即合同的双方以口头的方式达成协议,同意以双方提出的各种交易条件成交。这种形式,在签订进出口合同时,一般不予采用。因为在许多情况下,它使交易极不稳定,容易产生纠纷,且往往缺乏书面依据,使得纠纷难以解决。另外口头交易常引起欺诈行为。故这种方式,除非是老客户,或在特殊情况下才可采用。

2. 书面形式

(1)换文方式 换文成交,可经由双方书信给定,或双方往返的电报给定,以最终接受的条件达成交易。这种方式手续简单,但双方权责不明,一旦发生争议,难以评断是非,故一般不常用,只在小笔交易、续订的交易,或交易条件较明确、规范的买卖中使用。

(2)确认方式 即由一方根据交易磋商情况制定成确认文书,寄与他方存执以备日后查考。我国的销售确认即属于此例。

(3)面商签约方式 双方当事人面对面谈判,就各项交易条件进行磋商后达成协议,并交换文本。此方式具有较完整的法律效力。因为在合同上,可做到条款周密完备,涉及各项细节,除有关货物交易条件外,还可顾及有关法律、规章和惯例,以及发生争议的解决办法,内容详尽明确,以利日后引据。我国的销售合同属于此方式。

3. 行为方式

即一方当事人做出发盘后,另一方当事人马上以行为表示接受的签约方式。当事人的行为有立即发货或立即付款两种形式。在国际贸易实务中,这种签约方式还是较常见的,时间就是金钱,交易双方为了争取时间或早日抢占对方市场,因此,采用十分灵活的、愿冒极大风险的行为方式签订合同。但是,在我国进出口合同

的签订不允许采用这种签约方式。《公约》对国际货物买卖合同的签订方式没有作任何限制,即上面所述三种均可使用。我国是《联合国国际货物销售合同公约》的缔约国。但对签约方式这一条做了保留,坚持认为订立国际货物买卖合同必须采取书面的方式。按照最高人民法院关于适用《涉外经济合同法》若干问题的解答,不采用书面方式订立的涉外经济合同是无效的。不仅如此,按照《涉外经济合同法》的规定,变更或解除合同的通知或协议,亦得采用书面的方式。

(三) 合同成立的依据

在国际贸易中,一般认为接受(Acceptance)生效的时间与合同成立的时间是一致的,即接受一经生效,合同即告成立。具体说,若双方当事人对书面合同的作用没有明确表示的,则如果双方当事人对所有主要条款已经达成了协议,双方就存在合同关系,即使还未签订正式合同,也须受业已商妥的事项的约束;如果双方只是初步达成协议并不完备,某些主要事项还有待在最后签订书面合同时加以解决,那么在签订正式合同以前,双方均可不受约束。重大进出口合同,依据中国法律,必须经国家授权批准的审批机关审查批准之后,才能生效。

关于合同签订的方式适用的准据法问题。一般而言,若双方约定,则依据双方协议的法律管辖;若双方未约定,则由合同的准据法管辖。也就是说,涉及到合同签订方式有效性的问题时,如双方在合同中规定或有习惯做法约定由公约或由一方当事国的法律管辖,那么则依双方约定,体现当事人意思自治。如果双方没有约定,那么,该合同应当受到公约还是某一国的法律管辖,则根据具体情况确定。

(四) 书面合同的内容

在国际贸易中,书面合同的形式并无特定的限制,如合同(Contract)、确认书(Confirmation)、协议书(Agreement)、定单

(Order)和订单(Indent)等均有使用。我国进出口业务中,主要使用销售合同和确认书两种。

书面合同的内容一般包括三部分:约首、本文和约尾。约首是合同的首部,包括合同名称、合同号数、订约日期和地点,买卖双方名称和地址等。在决定这一部分内容时应注意:双方名称、应用全称、地址也应详细列明,同时还应列明双方的电报、电传等通讯代号,以便为日后履行合同带来方便。对于订约地点,不能随便填写,它关系到合同发生纠纷时适用于订约地的法律。

合同的本文是合同的主要部分,包括商品名称、规格、品质、数量、单价、总值、装运、支付以及检验;索赔、仲裁及不可抗力等条款。

约尾是指合同的尾部,包括合同文字的效力、份数、附件的效力及双方签字等。合同上的各类条款按其性质可分为三类,即基本条款、一般条款、买方条款和卖方条款。

1. 基本条款 一般国内外的专业进出口公司,多利用印妥的买卖合同确认书。基本条款印于正面,其上分别列若干项目,预备空位,以供每宗交易洽商结果逐项填入。这些项目包括:商品名称、规格、数量、价格条件、单价、总价、包装、唛头、装运、付款条件、进出口许可证、商品检验等,此为配合每一宗交易内容不相同之需要而随时议定的条款,故须逐项填入。

2. 一般条款 印在合同背面者为“一般条款”,这种条款适用于所有交易,故均事先印妥全部条文,无须临时填写。通常包括成本变动风险之负担,索赔期限与手续,不可抗力的免责事项,仲裁与适用法律等项目。

除上述印妥之合同、确认书外,有些交易特别是货物性质特殊,交易金额巨大,则须逐笔拟订基本条款和一般条款。关于合同各项主要条款的内容,将在后面有关章节中作介绍。

3. 买方条款和卖方条款 贸易上买卖双方系处于对立立场,

相对而言,任何条款有利于买方,则不利于卖方,反之亦然。所以,在审定对方提出的“销售合同”上印妥的条款时,必须逐条细读,以防吃亏上当。

(五)合同范本

国际货物买卖合同

合同号:_____

日 期:_____

买方:_____

电报:_____ 电传_____

卖方:_____

电报:_____ 电传_____

按本合同条款,买方同意购入,卖方同意出售下述产品,谨此签约。

1. 品名、规格:_____

单位:_____

数量:_____

单价:_____

总价:_____

总金额:_____

2. 原产国别和生产厂:_____

3. 包装:

须用坚固的木箱或纸箱包装。以宜于长途海运/ 邮寄/ 空运及适应气候的变化。并具备良好的防潮抗震能力。

由于包装不良而引起的货物损伤或由于防护措施不善而引起货物锈蚀,卖方应赔偿由此而造成的全部损失费用。

包装箱内应附有完整的维修保养、操作使用说明书。

4. 装运标记:

卖方应在每个货箱上用不褪色油漆标明箱号、毛重、净重、长、

宽、高并书以“防潮”、“小心轻放”、“此面向上”等字样和装运：__

5. 装运日期：_____

6. 装运港口：_____

7. 卸货港口：_____

8. 保 险：_____

装运后由买方投保。

9. 支付条件：

分下述三种情况：

(1) 采用信用证：

买方收到卖方交货通知〔详见本合同条款 11(1)a〕,应在交货日前 15 天~ 20 天,由_____银行开出以卖方为受益人的与装运全金额相同的不可撤销信用证。卖方须向开证行出具 100% 发票金额即期汇票并附装单据(见本合同第 10 款)。开证行收到上述汇票和装运单据即付以支付(电汇或航邮付汇)。信用证于装运日期后 15 天内有效。

(2) 托收

货物装运后,卖方出具即期汇票,连同装运单据(见本合同第 10 款),通过卖方所在地银行和买方银行提交给买方进行托收。

(3) 直接付款：

买方收到卖方装运单据(见本合同第十款)后 7 天内,以电汇或航邮向买方支付货款。

10. 单据：

(1) 小海运：

全套洁净海运提单,标明“运费付讫”/“运费预付”,作空白背书并加注目的港_____公司。

(2) 空运：

空运提单副本一份,标明“运费付讫”/“运费预付”,寄交买方。

(3)航邮;

航邮收据副本一式五份,寄交买方。

(4) 发票一式五份,标明合同号和货运唛头(若货运唛头多于一个,发票需单独开列),发票根据有关合同详细填写。

(5) 由厂商出具的装箱清单一式两份。

(6) 由厂商出具的质量和数量保证书。

(7) 货物装运后立即用电报/信件通知买方。

此外,货发 10 天内,卖方上述单据(第 5 条除外)航邮寄两份,一份直接寄买方,另一份直接寄目的港_____公司

11. 装运:

(1)F. O. B. 条款:

a. 卖方于合同规定的装运日期前 30 天,用电报/信件将合同号、品名、数量、价值、箱号、毛重、装箱尺码和货抵装运港日期通知买方,以便买方租船订舱。

b. 卖方船运代理_____公司_____

(电报:_____),负责办理租船订舱事宜。

c. _____租船公司或其港口代理(或班轮代理),预计船达装运港 10 天之前,即将船名、预计装货日期、合同号等通知卖方以便卖方安排装运。要求卖方与船方代理保持密切联系。当需要更换运载船舶及船舶提前、推迟抵达时,买方或其船方应及时通知卖方。

若船在买方通知日后 30 天内尚未抵达,则第 30 天后仓储费和保险费用由买方承担。

d. 若载运船舶如期抵达装运港,卖方因备货未妥而影响装船,则空舱费和滞期费均收卖方承担。

e. 货物超过船舷并从吊钩卸下,一切费用和 risk 由卖方承担;货物越过船舷并从吊钩卸下,一切费用和 risk 属买方。

(2)C&F 条款下:

a. 在装运期内,卖方负责将货物从装运港运至目的港. 不允许转船。

b. 货物经航邮/空运时,卖方于本合同第 5 条规定的交货日前 30 天,以电报/信件所交货预定期、合同号、品名、发票金额、交办日期通知买方,以便买方及时投保。

12. 装运通知

货物业经全部装船,卖方应将合同号、品名、数量、发票金额、毛重、船名和启航日期等立即以电报/信件通知卖方。若因卖方通知不及时致使买方不能及时投保,卖方则承担全部损失。

13. 质量保证:

卖方保证:所供货物,系由最好的材料兼以高超工艺,商标为新的和未经使用的,其质量和规格符合本合同所作的说明。自货到目的港起 12 个月为质量保证期。

14. 索赔:

自货到目的港起 90 天内,经发现货物质量、规格、数量与合同规定不符者,除那些应由保险公司或船方承担的部分外,买方可凭_____出具的商检证书,有权要求更换或索赔。

卖方担保货到目的港起 12 个月内,使用过程中由于材料质量低劣和工艺不佳而出现的损伤,买方立即发书面形式通知卖方并出具_____商检局开列的检验证书,提出索赔。商检验书乃索赔之依据。按买方索赔要求,卖方有责任立即排除货物之缺陷、全部或部分更换货物或根据缺陷情况将货物降价处理。

15. 不可抗力:

在货物制造和装运过程中,由于发生不可抗力事故致使延期交货或不能交货,卖方概不负责。卖方于不可抗力事件发生后,即刻通知买方并在事发 14 天内,以航空邮件将事故发生所在地当局签发的证书寄交买方以作证据。即使在此情况下,卖方仍有责任采取必要措施促使尽快交货。

不可抗力事故发生后超过 10 个星期而合同尚未履行完毕,买方有权撤销合同。

16. 合同延期和罚款:

除本合同 15 条所述不可抗力原因,卖方若不能按合同规定如期交货,按照卖方确认的罚金支付,买方可同意延期交货,付款银行相应减少议定的支付金额,但罚款不得超过迟交货物总额的 5%。卖方若逾期 10 个星期仍不能交货,买方有权撤销合同。尽管合同已撤销,但卖方仍应如期支付上述罚金。

17. 仲裁

凡涉及本合同或因执行本合同而发生的一切争执,应通过友好协商解决,如果协商不能解决,则可提交_____仲裁委员会根据该会暂定的仲裁法则和程序进行仲裁。仲裁将在_____进行,仲裁裁决是终局,对双方都有约束力。仲裁费用由败诉方承担。仲裁也可在双方均能接受的第三国进行。

18. 附加条款:

本合同原本两份。经双方签字,各执一份,仅此声明。

卖书:_____ 买方:_____

一、思考题:

1. 商业代理有哪些种类? 一般代理与独家代理有什么不同?
2. 拍卖与一般贸易方式相比有什么不同?
3. 什么叫招标和投标? 如何进行公开招标?
4. 简述交易磋商的主要环节?
5. 签订贸易合同的方式有哪些?

二、案例分析

中国某出口公司 A 出售一批农产品 C514,于 7 月 17 日荷兰某公司 B 发出实盘如下:“报 C514 300 公吨,即期装船,不可撤销

即期信用证付款,每公吨 CIF,鹿特丹 U.S \$ 900,7 月 25 日前电复有效”。受盘人 B 于 7 月 22 日电复如下:“你 7 月 17 日发盘,我接受 C514,300 公吨,即期装船,不可撤销即期信用证付款,每公吨 CIF,鹿特丹 U.S \$ 900,除通常的装运单据以外,要求提供产地证,植物检疫证明书,适合海洋运输的良好包装。”发盘人 A 于 7 月 25 日复电如下:“你 22 日电,十分抱歉,由于世界市场价格变化,收到你接受电报以前,我货已另行出售。”双方对于合同是否成立以生了激烈的争议。

问:该项合同能否有效成立?为什么?

第七章 国际贸易产品价格术语

价格是国际贸易的核心问题。国际贸易产品单价,比国内贸易要复杂得多,它不能单独存在。因此,在国际贸易实务中如何使复杂的价格问题简单化、条理化和规范化,使进出口双方有共同语言,降低交易成本,促进国际贸易的发展,就成为极为重要的问题。国际贸易合同中的价格条款是合同的要件,本章主要介绍国际贸易商品价格构成,价格术语,价格术语方面的国际惯例(主要介绍INCOTERMS2000)单价的表示,以及贸易合同中的价格条款。

第一节 价格术语概念

一、价格构成

国际贸易中由于买卖双方相距远,出口货物要经过长距离运输,多次装卸搬运,才能达到进口商手里,在此过程中,需要洽谈运输工具、装卸货物、商品保险、申请进出口许可证、办理报关、纳税等手续,并须支付各项费用,如运费、装卸费、仓储费、保险费和各项杂费以及中间商的佣金等。运输途中可能遭到的各种风险,这些风险由谁负担,什么时候发生转移,还有货物所有权的转移等,这些都是国际贸易中价格问题应解决的范畴。一般来说,出口方承担

的范围广、支付的费用多、负责的风险大、价格就高,反之就低。由此可见,国际贸易中商品价格是不能独立存在的。

价格构成是买卖双方所商定的价格,除包括通常理解的货价本身之外,还包括风险负担的程度和各种费用的分摊程度。

二、价格术语

价格术语亦称价格条件、贸易术语(Trade Terms)。它是随着国际贸易的发展和长期的实践所形成。它的形成对国际贸易的发展起着重要作用。使国际贸易中复杂的价格构成条理化、规范化、标准化,使买卖双方就复杂的价格问题有了共同语言,简化了交易手续。买卖双方责任明确,促进了成交。

价格术语是用短语或国际电码缩写说明价格构成,并明确规定了买卖双方在货物交接过程各自应承担的责任、费用、风险以及货物所有权转移的界限。价格术语不同,买卖双方各自承担的责任、费用、风险亦不相同。

三、价格术语的国际惯例

价格术语的国际惯例是指在国际贸易的长期实践中,对复杂的商品价格所形成的具有普遍意义的一些习惯做法和解释。1812年在英国利物浦港,首先出现 FOB 价格术语,随着国际贸易的发展,相继出现了一系列价格术语并得到了广泛的使用,但是在相当长的时期内,在国际上对各种价格没有统一解释,在实践中由于各国立法不同和其它方面的差异,对价格术语的理解和解释产生分歧,常常发生争议和纠纷,影响了国际贸易的发展。为了解决这一问题,有些国际组织和一些国家的工商业团体,如国际商会和国际法协会,美国的九大商业团体等,经过长期努力,从不同角度和侧重点分别制订了有关价格术语的统一规则。在世界上影响比较大的价格术语的国际惯例有三个:《1941 年美国对外贸易定义修定

本》、《1932 年华沙——牛津规则》和《国际贸易术语解释通则》，其中《国际贸易术语解释通则》是目前国际贸易中使用最广泛最普遍的价格术语惯例。

(一)《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definition 1941)

1919 年,美国九大商业团体在纽约以美国贸易惯用的 FOB 价格为基础,制定了《美国出口报价及其缩写条例》,包括三大类、七小类的 FOB 的贸易术语。1941 年美国全国贸易委员会、美国进口商全国委员会及美国商会组成的联合委员会,对 1919 年的贸易术语规则进行了修订,改称为《1941 年美国对外贸易定义修订本》,以全国对外贸易协会名义予以公布并开始执行,一直延续至今。

《1941 年美国对外贸易定义修订本》对 Ex- point of Origin、FOB、FAS、C&F、CIF、EX—Dock 等 6 种价格术语作了解释。如对美国对外贸易中广泛采用的价格术语 FOB 分六种情况进行了解释:①在内陆指定发货地点指定内陆运输工具上交货(FOB〈Named inland carrier at ... named land point of departure〉);②在内陆指定的发货地点的指定内陆运输工具上交货,运费付到指定的出口地点(FOB〈Named inland at carrier named inland point of departure Freight, prepaid to named point of exportation〉);③在内陆指定的发货地点的指定内陆运输工具上交货,减除至指定出口地点的运费(FOB〈Named inland carrier named inland point of departure, Freight allowed to named point〉);④在指定出口地点的指定内陆运输工具上交货(FOB〈Named inland carrier at named point of exportation〉);⑤指定装运港船上交货(FOB vessel 〈Named port of shipment〉)。⑥进口国指定内陆地点交货(FOB〈Named inland point in country of importation〉)。由此可以看出,美国的“定义”对六种价格术语的解释与目前国际贸易中广

泛使用的“INCOTERMS”相应的价格术语和解释有很大不同。这点我们与其贸易时应注意。

上述“定义”由于其解释与一般解释相距较远,国际间很少采用,仅在美国、加拿大以及其他美洲国家所采用。近年来美国的商业团体或贸易组织也会表示放弃他们惯用的这一“定义”,将尽量采用国际商会制定的“INCOTERMS”。

(二)《1932 年华沙——牛津规则》(Warsaw—Oxford Rules 1932)

这一价格术语惯例是国际法协会对国际贸易条件最为复杂的 CIF 条件的解释。19 世纪中叶, CIF 价格术语在国际贸易中广泛采用,但在使用这一价格术语时买卖双方各自承担的具体义务并没有统一的解释。为此,国际法协会于 1928 年在波兰华沙开会,就 CIF 术语制定了统一规则,称为《1928 年华沙规则》,共 22 条。后经举行多次会议,如 1930 年的纽约会议,1931 年的巴黎会议进行修改,最后,1932 年在牛津会议上,将此规则修改为 21 条,并定名为《1932 年华沙——牛津规则》,一直沿用至今。这一规则以英国的贸易习惯和判例为基础,对 CIF 合同的性质、买卖双方各自承担的风险、责任和费用的划分以及所有权转移的方式等问题作了较详细的解释,且在资本主义世界有一定的权威性。为此,我们与他们进行贸易时应引起注意。《1932 年华沙——牛津规则》在总则中说明,这一规则供交易双方自愿采用,凡表明采用这一规则者,合同当事人的权利和义务均可对援引本规则的任意一条,进行变更,修改和添加。如本规则与合同发生矛盾,应以合同为准,凡合同中规定的事项,应按本规则的规定办理。

(三)《国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms),有时简称为通则。国际上一般定名为《INCOTERMS》,有时也有称为《国际商业术语》(International Commercial Terms)。这一价格术语惯例是国际

商会(ICC)于1936年制定的,定名为《INCOTERMS 1936》。以后于1953年、1967年、1980年、1990年、2000年进行了多次补充修订,以便使这些规则适应国际贸易实践的发展,至此,《INCOTERMS》有六种修订的版本,为了区别不同年份的修订本,一般在INCOTERMS后加年份,如2000年的修订本写为《INCOTERMS 2000》。

《INCOTERMS》是目前国际贸易中使用最多广泛和普遍的价格术语惯例。我们在对外贸易中必须对其应有系统深入的了解。对于进口商和出口商来讲,考虑那些为完成国际销售所需要的各种合同之间的实际关系,当然非常必要的。完成一笔国际贸易不仅需要销售合同,而且还需要运输合同、保险合同和融资合同等,而Incoterms只涉及其中的一项合同,即销售合同。正如国际商会所一贯强调的,Incoterms只涉及销售合同中买卖双方的关系,而且,只限于一些非常明确的方面。Incoterms涵盖的范围,只限于销售合同当事人的权利义务中与已售货物(指“有形的”货物,不包括“无形的”货物,如电脑软件)交货有关的事项。

第二节 《2000年国际贸易术语解释通则》

国际商会于1936年制定的《2000年国际贸易术语解释通则》,之后经过多次修订,最近一次即第六次修订本,国际商会(ICC)于1999年7月正式公布,并于2000年1月1日生效,定名为《INCOTERMS2000》。

一、《INCOTERMS》的修订

Incoterms自产生以来经过多次修订,到目前为止,已修订了

六次。连续修订 Incoterms 的主要原因是使其适应国际商业的实践。1980 年修订本引入了货交承运人(现在属 FCA)术语,其目的是为了适应在海上运输中经常出现的情况,即交货点不再是传统的 FOB 点(货物越过船舷),而是在将货物装船以前运到陆地上的某一点,在那里将货物装入集装箱,以便经由海运或其他运输方式(即所谓的联合或多式运输)继续运输。

在 1990 年的修订本中,涉及卖方提供交货凭证义务的条款,在当事方同意使用电子方式通讯时,允许用电子数据交换(EDI)讯息替代纸面单据。毫无疑问,为了使 Incoterms 更利于实务操作,其草拟和表示一直都在改进。因此,使用 Incoterms 的商人,应在合同中明确规定该合同受 Incoterms2000 的约束。

1990 年的修订,在用了近十年,又进行了修订。这次修订历时两年,ICC(国际商会)尽其最大努力通过 ICC 各国家委员会,吸取了各行业国际贸易从业者的意见和建议,完成了修订稿的多次修改而产生了 Incoterms2000 版本。ICC 一方面以巩固 Incoterms 在世界范围内得到的承认,避免为了变化而变化,在这点上,Incoterms2000 与 Incoterms1990 相比变化很小。Incoterms2000 能继承 Incoterms1999 的基本特点,如仍保留原 13 个价格术语;以出口方面的责任大小,由小到大排列,分为 E、F、C、D 四个组;每个价格术语下卖方和买方义务仍从对等的 10 个方面进行表述等。另一方面,在修订过程中,ICC 尽量保证 Incoterms2000 中的语言清楚准确地反映出国际贸易实务。新的版本在 FAS 和 DEQ 术语下,办理清关手续和交纳关税的义务;在 FAS 术语下装货和卸货的义务两个方面作出了实质性的改变。FAS 术语,在 Incoterms2000 版本中要求卖方办理出口清关手续,这一点和以前版本相反,以前版本要求买方安排办理出口手续。

DEQ 术语,在 Incoterms2000 版本中要求买方办理进口清关手续并在进口时支付一切办理海关手续的费用、关税、税款和其它

费用,这和以前版本相反,以前版本要求卖方办理进口清关手续。

在 FCA 术语下,当事各方所希望的交货点造成了困难,其原因是此术语所涉及的合同可能会遇到各式各样的情况。货物可能装上买方派往卖方所在地提取货物的车辆;或者货物也许需要从卖方派往买方指定的交货地点的车辆上卸下。Incoterms2000 考虑了上述可能,规定若合同中指定交货地点是卖方所在地,当货物装上买方的装货车辆时即完成交货,在其它情况下,当货物在卖方的车辆上尚未卸货而交给买方处置时,即完成交货。

二、Incoterms2000 分类方式及分组特点

(一) Incoterms 分类方式

Incoterms 2000 和 Incoterms 1990 一样共有 13 个价格术语,按出口方责任为标准,从小到大排列,分为 E、F、C、D 四个组,下表 7-1 反映了这种分类方式。

(二) Incoterms2000 分组特点

Incoterms2000 分成 E、F、C、D 四组,每组价格术语具有特点:

1. E 组只有 EXW 一个价格术语,卖方的义务最小。卖方只要将货物在特定地点,通常是卖方所在地,交给买方处置即可。买方负担安排运输和货运保险,并承担自此时起之后的全部责任、费用和风险。若买方希望卖方负担更多的义务,如将卖方义务扩大到包括装货,应在销售合同中写明。

2. F 组包括 FCA、FAS 和 FOB 三个价格术语。F 组术语要求卖方按照买方的指示将货物交运,买方负责安排:运输及负担交运后的有关费用和 risk。

表 7-1

分组	电码缩写	中(英) 名称	标准书 写
E 组 (发货)	EXW	工厂交货(……指定地点) (EX Works)	EXW+ 指定地点
F 组 (主要运费未付)	FCA	货交承运人(……指定地点) (Free Carrier)	FCA+ 指定地点
	FAS	船边交货(……指定装运港) (Free Along Side Ship)	FAS+ 装运港
	FOB	船上交货(……指定装运港) (Free On Board)	FOB+ 装运港
C 组 (主要运费已付)	CFR	成本加运费(……指定目的 港)(Cost And Freight)	CFR+ 目的港
	CIF	成本、保险费加运费(……指 定目的港)(Cost Insurance Freight)	CIF+ 目的港
	CPT	运费付至(……指定目的地) (Carriage Paid To)	CPT+ 目的地
	CIP	运费保险费付至(……指定 目的地)(Carriage Insurance Paid To)	CIP+ 目的地
D 组 (到达)	DAF	边境交货(……指定地点) (Delivered At Frontier)	DAF+ 指定地点
	DES	目的港船上交货(……指定目 的港)(Delivered EX Ship)	DES+ 目的港
	DEQ	目的港码头交货(……指定目 的港)(Delivered EX Quay)	DEQ+ 目的港
	DDU	未完税交货(……指定目的 地)(Delivered Duty Unpaid)	DDU+ 目的地
	DDP	完税后交货(……指定目的 地)(Delivered Duty paid)	DDP+ 目的地

3. C 组包括 CFR、CIF、CPT 和 CIP 四个价格术语。C 组术语

要求卖方按照通常条件支付运费订立运输合同,因此,卖方支付运费运到的地点,必须在 C 组每一项术语后指明。按照 CIF 和 CIP 术语,卖方还要负责办理保险和负担保险费用。途中货物的风险及其他额外费用,由买方承担。C 组术语包含两个区别于其他所有术语的“分界点”:一是指明卖方必须安排运输,并承担其费用的点;另一点是风险的划分点。为此,凡增加卖方在 C 组术语下的义务而推大卖方的责任超出上述风险划分的“分界点”时,应特别小心。按照 CIF 和 CIP 术语,卖方在履行其合同义务,订立运输合同,将货物交付承运人并办理保险后,免除卖方任何进一步风险和费用,这还是 C 组术语的实质所在。

3. D 组包括 DAF、DES、DEQ、DDU 和 DDP 五个价格术语。D 组与 C 组术语有着本质区别。D 组术语,卖方负责将货物运至边境或进口国内的约定目的地或目的点。卖方必须承担货物至该地前的全部风险和费用,因此,D 组术语属到货合同,而 C 组术语则属于装运合同。在 D 组术语下,除了 DDP,卖方在目的地国交货时无须办理进口手续。

三、常用的贸易术语

目前 F. O. B.、C. I. F.、C. F. R. 是国际贸易中,也是在我国对外贸易中被广泛使用的三种传统的贸易术语。同时,随着运输技术的发展,在这三种传统术语基础上发展起来的 F. C. A.、C. P. T. 和 C. I. P 三种术语也是国际贸易中适用面很广的主要术语。现将这六种常用术语的主要内容及应注意问题分述如下:

(一)F. O. B.

F. O. B. Free On Board(…Named Port of Shipment),“装运港船上交货”,又称“船上交货”,使用这一贸易术语,要注明装运港名称。这一术语是指卖方负责在合同规定的日期或期间内,在指定的装运港把货物装到买方指定的船上,并负担货物装上船为止

的一切费用和风险。本术语仅适用于海洋或内河运输。

根据《2000 年通则》的解释,F. O. B. 合同买卖双方的主要责任如下:

1. 卖方必须

(1) 在合同规定的装运港和日期或期间内,将货物装上买方指定的船只并通知买方。

(2) 负责货物在装运港越过船舷为止的一切费用和风险。

(3) 负责办理出口手续,提供出口许可证,支付出口关税和费用。

(4) 负责提供商业发票,清洁的已装船单据以及合同规定的其他单据。

2. 买方必须

(1) 负责租船或订舱,支付运费,并将船名、装船地点和装船时间通知卖方。

(2) 负担货物在装运港越过船舷时起的一切费用和风险。

(3) 按照合同规定支付货款,并收取符合合同规定的货物和单据。

(4) 取得进口许可证或其他官方证件,办理进口报关手续,及必要时经另一国的过境海关手续,并支付上述有关费用。

《2000 年通则》中还规定,如果买方指定的船只未能按时到港或接运货物,或者买方未能就派船问题给予卖方适当的通知,那么,只要货物已被特定化为本合同项下的货物,自规定的交货期届满之后,买方就要承担货物灭失或损坏的风险。

按 F. O. B. 术语订立合同,须注意的问题主要有:

①装船概念及风险划分界限 按照国际商会《2000 年通则》的规定,以 F. O. B. 术语成交的合同,卖方须“按照港口惯常办法,把货物装上买主指定的船只”,而买卖双方风险的划分是以货物“越过船舷为界”,即货物装船之前的风险,包括装船时货物跌落海

中所造成的损失,均由卖方承担,货物装船后,包括在运输过程中所发生的损失,均由买方承担。这里究竟何谓“装船”,是以货物“越过船舷”为准,还是要将货物“装上船只”呢?事实上装船作业是一个连续的过程,它包括货物从岸上起吊,越过船舷,装入船舱。如果卖方承担了装船责任,就必须完成上述作业,而不可能在船舷办理交接。所以严格地讲,以船舷为界是说明买卖双方风险划分的界线,而不能确切地作为划分买卖双方承担的责任和费用的界限。关于费用负担问题,按照《INCOTERMS2000》中的规定,“卖方须支付有关货物的一切费用,直至货物在指定装运港已越过船舷为止。”这实际上是指,在一般情况下,卖方要承担装船和主要费用,不包括货物上船后的整理费用,即平舱费、理舱费。但是双方有相反规定的或有悖于港口惯常办法的除外。

②船货衔接问题 在 F. O. B. 合同中,规定由买方负责租船订舱,并将船名、装船地点和装船时间通知卖方,而由卖方负责在合同规定的时间和装运港,将货物装上买方指定的船只。于是便有个船货衔接的问题。

按照有关法律和惯例,如果船只按时到达装运港,而卖方,货未备妥,则卖方应承担由此而造成的空舱费(dead freight)或滞期费(demurrage)。反之,如买方延迟派船或未经对方同意提前派船到装运港,卖方都有权拒绝交货,由此而引起的卖方仓储等费用支出的增加,以及因迟收货款而造成的利息损失,均将由买方负责。因此在 F. O. B. 合同中,买卖双方对船货衔接事项,除了合同中作出明确规定外,在订约后尚须加强联系,密切配合,防止船货脱节。

此外采用 F. O. B. 术语时,买卖双方可以协商,由买方委托卖方安排运输,办理租船订舱,这是代办性质,运费仍由买方负担。如卖方租不到船或订不到舱位,不承担违约责任。

③有关装船费用的负担问题 有关装船费用是指装船作业过程中涉及到的各项具体费用,包括将货物运到船边的费用,理舱、

平舱的费用等。如前所述,由于世界各国和地区对于“装船”的概念没有统一明确的解释,同时各国的港口惯例或习惯做法也不一致,因而买卖双方往往会对有关装船费用由谁负担的问题发生争议。如果采用班轮运输,船方管装管卸,装卸船费、平舱费、理舱费等都已包括在运费内。由于 F. O. B. 合同的运费是由买方支付的,所以上述费用实际上由买方负担。但是,如果采用租船运输,船方一般不负担装卸费用。于是就必须说明装船过程中各项费用应由谁来负担。

为了明确租船运输时,有关装船费用的划分,买卖双方往往在 F. O. B. 术语后加列附加条件,从而形成 F. O. B. 术语的变形,常见的主要有:

第一、F. O. B. 班轮条件(F. O. B. Liner Terms):指有关装船费用按班轮条件办理,即买方负担有关装船的费用。

第二、F. O. B. 理舱(F. O. B. Stowed 或 F. O. B. S):指卖方负责将货物装入船舱,并支付包括理舱费在内的装船费用。

第三、F. O. B. 平舱(F. O. B. Trimmed 或 F. O. B. T.):指卖方负责将货物装入船舱,并支付包括平舱费在内的装船费用。

第四、F. O. B. 理舱、平舱(F. O. B. ST):指卖方将货物装入船舱,并支付包括理舱费和平舱费在内的装船费用。

第五、F. O. B. 吊钩下交货(F. O. B. under tackle):指卖方负责仅负责将货物交到买方指定船只的吊钩所及之处,有关装船的各项费用一概由买方负担。

应注意的是,使用贸易术语变形仅为了明确和改变买卖双方关于装船费用和手续的划分,但不改变交货地点和风险划分的界线。

《2000 年通则》中的 FOB,只有一种形式,是一个完整并有确切内涵的贸易术语,即船上交货、买卖双方之间的责任、费用和 risk 划分界限是装运港的船舷,我国实业界通常称为“离岸价格”。

《定义修正本》中的 FOB 有六种形式,仅有 FOB 则不完整,没有确切的内容,必须在 FOB 后附加说明。例如,第一种形式是 FOB (named inland carrier at named inland point of departure),在内陆指定发货地点的指定内陆运输工具上交货。即在内陆装运地点,由卖方安排并将货物装于火车、卡车、驳船、拖船、飞机或其他运输工具上,但无须支付运费,也不负责出口报关及交纳出口产品关税。

《2000 年通则》中没有与这种 FOB 形式相同或相近的贸易术语。第二种形式是 FOB (named inland carrier at named inland point of departure) FREIGHT PREPAID TO (named point of expotation),在内陆指定发货地点的指定内陆交通工具上交货,运费预付到指定的出口地点,但卖方在内陆指定起运地点取得运输单据后对货物不再承担责任。第三种形式是 FOB (named inland carrier at named inland point of departure) FREIGHT ALLOWED TO (named point),在指定的内陆发货地点的指定内陆运输工具上交货,售价中包括至指定地点的运费,但系货到付款。第四种形式是 FOB (named inland point in country of importaton),进出口国指定内陆地点交货,这一形式与《2000 年通则》中的 DDP 相同。由此可知,《定义修正本》中的 FOB 是不能独立使用的,只有注明具体形式之后才有确切的内涵,因而两个惯例中的 FOB 囊括的范围不同,也就决定了两者性质的不同。

《2000 年通则》中的 FOB 与《定义修正本》中 FOB 的第五种形式 FOB VESSEL 的异同。《定义修正本》中 FOB 的第五种形式 FOB VESSEL 同《2000 年通则》中的 FOB 大致相同。所谓大致相同,是指它们属于同一性质的贸易术语,但仍然有较明显的不同。《2000 年通则》中的 FOB,卖方需负责出口清关,“自负风险和费用,出口许可证或其他由当局签发的核准书,并办理出口所需的一切海关手续”,同时缴纳出口税,“支付出口时需支付的海关手续

费、一切关税、税捐和其他由当局收取的费用”。而 FOB VESSEL 中,卖方却没有办理出口清关手续及缴纳关税的义务。《2000 年通则》中的 FOB 卖方第 7 款强调卖方“给予买方关于货物已交至船上的充分的通知”,以便于买方办理投保并做好接货的准备工作,《定义修正本》中的 FOB 则没有作出这样具体的规定。

(二)C. I. F.

C. I. F. Cost, Insurance and Freight (…Named Port of Destination)称“成本加运保费”或“保险费、运费在内价”,使用此条件要注明目的港。这一术语中“成本”(Cost)是指 F. O. B.,所以 C. I. F. 的基本含义就是 F. O. B. 加保险费和运费。使用这一术语,卖方负责租船或订舱,在合同规定的装运日期或期间内将货物装上运往指定目的港的船舶,负担货物装上船前的一切费用和 risk,支付运费,办理保险,支付保险费。此外,这一术语也只适用于海洋和内河运输。

根据商会《INCOTERMS 2000》规定,C. I. F. 合同买卖双方的主要责任如下:

1. 卖方必须

(1) 负责租船或订舱,在合同规定的装运日期或期间内在装运港将货物装上船,支付至目的港的运费,并给予买方充分的通知。

(2) 负担货物在装运港越过船舷为止的一切 risk。

(3) 负责办理货物运输保险,支付保险费。

(4) 负责办理出口手续,提供出口许可证,支付出口关税和费用。

(5) 负责提供商业发票,清洁的、可转让的已装船提单和保险单。

2. 买方必须

(1) 负担除运费和保险费以外的,货物在海运途中发生的一

切费用以及卸货费。

(2) 负担货物在装运港越过船舷时的一切风险。

(3) 按照合同规定支付货款,并接受符合合同的单据。

(4) 在指定目的港收取货物,自负风险及费用办理进口手续。

采用 C. I. F. 术语成交时,应注意下列问题:

1. 租船订舱问题

采用 C. I. F. 术语成交,卖方的基本义务之一是租船订舱,办理从装运港至目的港的运输事项。

根据《INCOTERMS 2000》规定,卖方必须按照通常条件及惯驶航线,用通常类型可供运输合同货物之用的海轮,装运货物至指定目的港。《华沙——牛津规则》第八条也规定:“如买卖合同未规定装运船只的种类,或者合同内使用‘船只’这样笼统名词,除依照特定行业惯例外,卖方有权使用通常在此航线上装运类似货物的船只来装运。”因此,除非买卖双方另有约定,对于买方事后提出的关于限制装运船舶的国籍、船型、船龄、船级以及指定装载某班轮公会的船只等要求,卖方都有权拒绝接受。但是,在实际出口业务中,如国外买方提出上述要求,在能够办到又不增加额外费用的情况下,卖方也可考虑接受。

C. I. F. 合同的卖方也必须给予买方关于货物已装上船的充分的通知。尽管卖方于货物装船前已办妥货物运输保险,买方仍有需要通过装运通知了解货运情况,及早作好到货前准备工作,以及必要时对装运货物增加投保险和/或保险金额。

2. 保险险别问题。

在 C. I. F. 术语下,卖方必须自费办理货物运输保险,但应投保何种险别,不同惯例所作规定不同。根据《INCOTERMS 2000》规定,卖方只需要投保保险公司责任范围最小的一种险别,而最低投保金额应为合同规定的价款加成 10%,同时须以合同货币投保。《华沙——牛津规则》规定,卖方应“按照特定行业惯例或在规

定航线上应投保的一切风险”办理投保手续。投保金额应依照特定行业惯例来定,如无此惯例,则按 C. I. F. 发票金额再加成 10%。美国《定义修正本》规定,双方应明确是投保水渍险或平安险以及属于特定行业应保的其他险别;由卖方代为投保战争险,费用由买方负担,但经卖方同意,也可由买方自行投保。为了明确责任,在我外贸业务中应与国外客户明确投保险别的名称和投保金额。

3. 卸货费用负担问题

按照 C. I. F. 条件成交,卖方负担的费用只是在 F. O. B. 基础上增加负担运费和保险费。这里运费是指正常运费,不包括在运输途中可能发生的额外费用。

在装运港的装船费应由卖方负担,至于目的港的卸货费,按《INCOTERMS2000》中有关 C. I. F. 术语的各条规定由买方支付。但是由于世界各国港口的习惯做法不同,对于卸货费用谁来负担的问题仍存在分歧。如果使用班轮运输,由于装卸费用已打入班轮运费中,故在卸货费由谁负担上不会引起争议。但如果使用租船装运,由于船方一般不负担装卸船费用,则为了避免在此问题上引起纠纷,便产生了 C. I. F. 的几种变形,它们主要有:

(1) C. I. F. Liner Terms (班轮条件):指卸货费按班轮条件办理,即由卖方负担卸货费。

(2) C. I. F. Landed (卸到岸上):指由卖方负担卸货费,包括驳船费和码头费。

(3) C. I. F. Ex tackle (吊钩交货):卖方负责将货物从船舱吊起,卸离吊钩。如果船舶靠不上码头,那么,应由买方自费租用驳船,卖方只负责将货卸到驳船上。

(4) C. I. F. Ex ship's hold (舱底交货):指货物运抵目的港后,自船舱起吊直到卸到码头的卸货费均由买方负担。

C. I. F. 的变形只是为了说明卸货费用的负担问题,并不改变 C. I. F. 术语交货地点和费用划分的界限。

4. 象征性交货问题

按照 C. I. F. 术语, 卖方在规定日期或期限内, 在装运港将货物交到船上即为履行交货义务。即 C. I. F. 合同的卖方是凭单履行交货任务的, 是象征性交货 (Symbolic Delivery)。

象征性交货是针对实际交货 (Physical Delivery) 而言。前者指卖方只要按期在约定地点完成装运, 并向买方提交合同规定的, 包括物权凭证在内的有关单据, 就算完成了交货义务, 而无需保证到货。后者则是指卖方要在规定的时间和地点将符合合同规定的提交给买方或其指定人, 而不能以交单代替交货。

在象征性交货方式下, 卖方凭单交货, 买方凭单付款。只要卖方如期向买方提交了合同规定的全套合格单据, 即使货物在运输途中损坏或灭失, 买方也必须付款。这是因为卖方将有关单据交给买方后, 使买方与轮船公司建立和保险公司起了直接的关系, 如货物在运输途中发生灭失, 买方可凭货运单据与船方或保险公司交涉。反之, 如果卖方提交的单据不正确, 即使货物完全符合合同规定, 买方也可拒绝付款, 拒绝受领货物。买方凭单付款后, 对运抵目的港的货物, 仍保留复验权, 如检验结果发现货物不符合合同规定, 仍有依合同提出索赔或拒收货物的权利。

(三) C. F. R.

C. F. R Cost and Freight (…Named Port of Destination), 成本加运费, 又称运费在内价。它是指卖方负责租船订舱, 在合同规定的装运日期或期间内将货物装上运往指定目的港的船舶, 负担货物装上船前的一切费用和 risk, 支付运费。

C. F. R. 与 C. I. F. 术语十分类似, 不同之处仅在于: C. F. R. 合同卖方不负责办理保险手续和支付保险费, 不提供保险单。除此之外, 两者关于买卖双方责任的划分基本上相同, 且前述关于 C. I. F. 术语为解决卸货费用负担而产生的变形, 也完全适用于 C. F. R. 术语。

按 C. F. R. 术语成交,需要特别注意的是装船通知问题。按照国际惯例,不论是 F. O. B.、C. I. F. 还是 C. F. R. 合同,卖方都必须于货物装船后及时向买方发出装船通知。但在 C. F. R. 合同中,卖方及时发出装船通知尤为重要,因为这关系到买方能否为进口货物及时办理保险的问题。

有的国家法律,如英国《1893 年货物买卖法》(1973 修订本)规定:如卖方向买方发出装船通知,以便买方对货物办理保险,那么,货物在海运途中的风险应视为由卖方负担。所以,在出口贸易中,我方作为 C. F. R. 合同的卖方,一般应用电传、传真等快速通信方法,在装船后立即发出装船通知。

根据《INCOTERMS2000》解释,F. O. B.、C. I. F.、C. F. R. 均仅适用于海运和内河运输的交易。在这三种贸易术语下,买卖双方的风险划分都是以装运港载货轮船的船舷为界。它们的区别,主要在于买卖双方在所承担的手续和费用方面的责任有所不同。

(四)F. C. A.

F. C. A. Free Carrier(…Named Place),货交承运人。采用这一交货条件,买方必须自负费用订立从指定地点或地点装运货物的运输合同,并及时通知卖方有关承运人的名称和向其交货物的时间。

卖方必须在约定的期限内,在指定地或地点将货物交给买方指定的承运人,并及时通知买方。同时,还须承担交货前的一切费用和 risk,并负责领取出口许可证和支付出口税捐费用和 risk。而买方承担卖方交货后的一切费用和 risk。此外,按《2000 年通则》规定,如果交货地点位于卖方所在地,由卖方负责装货;如果交货地点是在其他地方,则卖方不负责卸货。

这一术语和 F. O. B. 的基本原则是一样的。其主要区别是 risk 划分不在装运港载货轮船的船舷,而是在货交承运人(Hand over to Carrier)。这里所谓的承运人是指任何人或以其名义能签

订运输合同的承运人。当卖方将货物交由承运人监管时,即作为已履行交货责任。鉴于 F. C. A. 可用于各种单一的运输方式,包括铁路运输和航空运输,也可用于多式联运,《1990 年通则》已取消 F. O. R./F. O. T. (铁路/敞车交货)和 F. O. A. (启运机场交货),而将这两种术语并入 F. C. A.,并作了相应的补充解释。

按《1990 年通则》的 F. C. A. 术语,在铁路运输的情况下,如果货物可装一整车(敞车,即铁路货车)或由铁路运送的一个整集装箱,卖方必须将货物装上货车或装入集装箱。如果货物不够装一整车或一整箱,卖方必须将货物交给铁路收货处,或交以铁路的的收货车辆上。卖方负担货物装上敞车/装入集装箱或交由铁路局保管前的一切费用和 risk,并须自负 risk 和费用、办理出口手续。

在航空运输情况下,F. C. A. 合同的卖方必须负责将货物交至空运承运人在启运机场接受货物的地点,负担货物交至该地点为止的一切费用和 risk,并须自负 risk 和费用办理出口手续。除非已通过明示或默示的协议为买方所接受,卖方不得将货物交到机场外市区内空运人的办事处。

(五)C. P. T.

C. P. T Carriage Paid To (…Named place of Destination). “运费付至”。按此术语,卖方必须自负费用订立将货物运至指定目的地的运输合同,提供通常的运输单据,并用电传、传真等快速通信方法给予买方关于货物已交由第一承运人保管的充分通知。同时还须承担货物 risk 直至按合同规定时间将货物交由第一承运人保管时为止,并自费领取出口许可证以及支付出口税捐费用。

买方在上述指定地向承运人收取货物,除支付货款外并需支付除运费以外的有关货物在运输途中直至到达目的地为止的一切费用和卸货费用以及进口税捐,还须承担货物已交由第一承运人保管后的一切 risk。

此术语与 C. F. R. 的区别是,C. F. R. 适用海运和内河运输,

而这一术语可适用于各种运输方式,特别适合于多式联运。此术语虽包括货物运至目的地的运费,但风险划分不在船舷,而是在货交第一承运人。当卖方将货物交由第一承运人保管时,卖方即履行了交货责任。

(六)C. I. P.

C. I. P. Carriage Insurance Paid To (… Named Place of Destination)“运费、保险费付至”。

该价格术语与上述的“运费付至”的主要区别是:卖方除承担“运费付至”术语下的风险和费用外,还应自费投保货物运输险。这里应注意的是,在 C. I. F. 术语中,保险险别是海洋运输险别,而 C. I. P. 术语适用于各种运输方式,帮承保险别的内容需由买卖双方据具体情况商定。

Incoterms 2000 各种合格术语主要责任、费用、风险和适用的运输方式见表 7- 2。

表 7- 2 Incoterms 2000 各种合格术语
主要责任、费用、风险划分

国际 电码	交货地点	责任		费用		风险划分界 限	出口报关责 任与费用	进口报关责 任与费用	适用的运输 方式
		谁办理 租船订 舱	谁办理 保险	谁支付 到目的 地运费	谁支付 保费				
EXW	商品产地所 在地	买方	买方	买方	买方	买方受领货 物起	买方	买方	任何运输方 式
FCA	出口国内指 定地点	买方	买方	买方	买方	货交承运人 或买方代理 人起	卖方	买方	任何运输方 式
FAS	装运港(出 口国)	买方	买方	买方	买方	货物交船边 后	卖方	买方	海运和内河 运输
FOB	装运港(出 口国)	买方	买方	买方	买方	货物越过船 舷	卖方	买方	海运和内河 运输
CFR	装运港(出 口国)	卖方	买方	卖方	买方	货物越过船 舷	卖方	买方	海运和内河 运输

CIF	装运港(出口国)	卖方	卖方	卖方	卖方	货物越过船舷	卖方	买方	海运和内河运输
CPT	出口国内地港口	卖方	买方	卖方	买方	货交承运人时	卖方	买方	任何运输方式
CIP	出口国内地港口	卖方	卖方	卖方	卖方	货交承运人时	卖方	买方	任何运输方式
DAF	两国边境指定地点	卖方	卖方	卖方	卖方	货物交买方处置时	卖方	买方	任何运输方式
DES	目的港船上	卖方	卖方	卖方	卖方	货物买方处置时	卖方	买方	海运和内河运输
DEQ	目的港码头上	卖方	卖方	卖方	卖方	货物交买方处置时	卖方	买方	海运和内河运输
DDU	进口国指定目的地	卖方	卖方	卖方	卖方	货物交买方处置时	卖方	买方	任何运输方式
DDP	进口国指定目的地	卖方	卖方	卖方	卖方	货物我买方处置时	卖方	卖方	任何运输方式

四、使用 Incoterms 应注意的几个问题

Incoterms 作为国际贸易惯例,虽不是法律,但却是买卖双方应遵守的规则,有很强的约束力。因此,对贸易术语应当深入研究。下面就几个主要问题作进一步介绍。

(一) Incoterms2000 买卖双方的义务

Incoterms2000 买卖双方的义务,继承了 1990 年版本的方式以对等方式排出。

卖方义务(卖方必须)

买方义务(买方必须)

A1 提供符合合同规定的货物

B1 支付价款

A2 许可证、其它许可和手续

B2 许可证、其他许可和手续

A3 运输合同和保险公司

B3 运输合同和保险合同

A4 交货

B4 受领货物

A5 风险转移

B5 风险转移

A6 费用划分

B6 费用划分

A7 通知买方

B7 通知买方

A 8 交货凭证、运输单据或有
同等作用的电子讯息

A 9 查对、包装、标记

A 10 其他义务

B 8 交货凭证、运输单据或有
同等作用的电子讯息

B 9 货物检验

B 10 其他义务

“卖方必须”和“买方必须”这样的表达方法体现出 Incoterms 只涉及当事双方对对方承担的义务。在具体的价格术语中,可能使用“无义务”一词,则表示,一方对加一方不承担义务的情况。例如; CIF 中 A 3 运输合同和保险合同, a) 运输合同, 卖方必须自付费用, 按照通常条件订立运输合同, 则在 B 3 a) 的“运输合同”项目下“无义务”的字样即规定了买方的地位。

(二) 交货问题

国际贸易中, 买卖双方分处不同的国家或地位, 路途遥远, 这就产生如何考虑货物从出口方转移到进口方的交货问题。“交货”这个词在 Incoterms 中有两种不同含义。首先, “交货”一词被用来判断卖方何时完成了其交货义务, 这规定在所有 Incoterms 的 A 4 条款中。其次, “交货”也被用于买方受领或接受货物的义务, 这规定在所有 Inoterms 的 B 4 条款中, 用于这二种含义时, “交货”首先意味着买方“接受”C 组术语的基本宗旨, 即卖方在货物交运时即完成其义务; 其次, “交货”一词还意味着买方有受领货物的义务。

在 Incoterms 2000 中, 交货是全部术语中用以划分买卖双方责任义务界线的基本标志, 根据卖方交货的责任从小到大将十三个价格术语分为 E、F、C、D 四个组, 其中卖方责任最小的是 EXW 术语, 交货责任最大的是 DDP 术语。Incoterms 2000 根据交货地点和时间分为装运合同和到货合同两大类, 在出口国地交货的术语为装运合同, E、F、C、组属于此类, 在进口国地交货为到货合同, D 组属此类。

实际交货和象征性交货的问题。实际交货是指卖方把货物直接交与买方或其代理人处置之下, 才算完成其交货义务, E 组和 D

组属于实际交货价。象征性交货是指卖方于货物装运或货交承运人后,取得代表货物所有权的提单和运输等其他合格凭证,不需要实际货物到达买方,卖方交货义务即告完成,以单据为对流条件。因此,象征性交货价也称为凭单据买卖,F 组和 C 组属于此类。

(三) 风险转移

风险转移的核心是分界线的划分。一般情况下,风险转移的界线和交货的时间和地点是基本一致的,但有时风险转移可能发生在交货以前。如果买方未按约定时间领受货物或未给予卖方履行其交货义务所需的条件时,如未给予装船时间或交货地点的指示,由此产生的风险已于交货前转移给买方。风险转移的条件是该货物已明确定为供应买方所用。但如果卖方整批货未明确哪一部分是买方的货物,风险不能转移。

(四) 费用划分

国际贸易术语所涉及的费用主要有:①与货物有关的费用,如运费,其中包括装卸费、驳运费以及办理运输合同、寄交运输单证的费用、保险费、商品包装及检验费等;②进出口通关的费用。如办理进出口许可证、货物进出口及边境运输的海关手续费,海关关税及其他捐税;③额外费用,即由于意外事故造成货物损失或损坏而产生的额外费用。

费用划分的界线与交货及风险划分的界线基本是一致的。如 FOB 术语,卖方交货和风险划分及费用划分的界线都是装运港的船舷。但有的时候是不一致的,如 CIF 术语,卖方交货和风险划分的界线是装运港的船舷,与货物有关的费用的划分界线也是到装运港的船舷为止。但实际上所支付的运费和保险费已超过了这一界线。

(五) 运输方式

Incoterms2000 适用于任何运输方式的术语有 EXW、FCA、CPT、CIP、DAF、DDU 和 DDP,只适用于海运内河及运输的术语

有 FAS、FOB、CFR、CIF、DES 和 DEQ。

Incoterms2000 中的术语适用于买卖合同,而不适用于运输合同中的术语(尽管有时用同样或类似的词表示),所以在实际使用中应注意这一区别。租船合同的术语对货物的装卸时间和装卸费用,如滞期费的限定往往更为严格。此外,对于 F 组术语下装船和 C 组术语下卸货的风险责任和费用也应当予以明确。事实上,卖方可能在签定运输合同时,例如根据租船合同术语“船方不承担装卸费用”,该运输合同中承运人被免除卸货责任,而根据买卖合同的规定,并不意味着卸货之外的风险和费用由买方承担。

(六)包装与检验

在大多数情况下,当事人要事先知道要使货物安全运到目的地需要何种包装。但是,由于卖方包装货物的义务可能根据具体的运输方式和期限不同,有必要规定卖方有义务使货物的包装适合运输方式的要求。

买方在卖方把货物交付运输前或交付运输时要进行装船前检验。这种检验是为买方利益安排的,其费用应由买方承担,除非合同另有约定。但是,如果进行的检验是卖方履行本国对有关货物出口的管制规定,此检验费用由卖方支付。

(七)贸易术语的选择

不同的贸易术语,买卖双方各要办理的手续和支付的费用是各不相同的,因此,在进出口时就有一个选择贸易术语的问题。

如果从进出口商自身的利益考虑,出口时习惯采用 FOB 术语,进口时选用 CIF 术语,这样可以省去手续上的麻烦和费用的支出。如果在考虑国家利益的前提下,则可采取相反的作法,进口采用 FOB 术语,出口采用 CIF 术语,以便租用国内运输工具并在国内保险公司投保,以节省外汇并促进运输业和保险业的发展。

在实际中,选择贸易术语除考虑利益原则外,还应考虑可行原则。首先是海关手续问题,通常人们希望结关事务由所在海关的一

方当事人安排,或者至少由其代为办理。即出口商一般应为出口货物结关,进口商应为进口货物结关,这样往往要方便顺利得多,但有些贸易术语,如 Incoterms2000 中的 EXW,买方可能在卖方国家办理出口货物结关。还有些贸易术语,如 DDP 术语,卖方可能在买方国家办理进口货物结关。这样,买方或卖方就可能面临办理出口或进口结关的困难。因此,当事人必须弄清楚,这种困难能否克服,如果需付出很大代价,甚至不能克服,如有的政府当局不接受不居住他们国家的当事人或其代表在他们国家办理结关,此时就必须考虑采取别的术语。其次,考虑与运输方式的适用性。传统的 FOB、CFR 和 CIF 等贸易术语的交货,风险及费用划分均以装运港的船舷为界线。但在滚装、滚卸或集装箱运输的情况下,船舷已无实际意义,因此,使用相应的 FAC、CPT 和 CIP 更为适宜。

第三节 商品价格

前面我们介绍了贸易术语,使复杂的价格问题有一个统一的规范的表示方法。在实际业务中商品价格还涉及到其他的一些问题,如买卖双方合同执行有一个较长时间,在这段时间内商品价格是否可以变化呢?还有给中间商的佣金,或卖方给予买方优惠即折扣等。下面就这些问题作进一步讨论。

一、作价方法

所谓作价方法是指买卖双方在合同执行期间商品价格是固定的,还是不固定的,若不固定又如何变化。

(一) 固定价格

买卖双方就商品价格一经谈好,不管市场行情如何变化,均固

定不变。固定价格定价明确、肯定,而且易于成本核算和合同中其他贸易条件的确定。但在迅速变化的国际市场,特别是初级产品市场价格剧烈波动的情况下,双方要承担从签订合同到支付结算时价格波动的风险。因此,在商品价格波动小和合同期短,采用固定价格,否则更多的采用非固定价格的变通做法。

(二) 暂定价格

暂定价指签约时,先规定一个初步价格,作为开证或初步付款的依据,待双方正式确定价格后再清算,多退少补。

(三) 暂不定价

暂不定价在签约时不确定具体价格,而只规定作价方式,即只规定将来作价的时间或规定作价的时间和方式,如双方待定“装船前 20 天,按当地或国际市场价格水平商定价格”。

(四) 部分固定价格,部分暂定价格

部分固定价格部分暂不固定价格,在大宗交易和分批交货条件下,为避免远期交货的价格风险,可在签约时规定即期或近期交货的价格,对远期交货的商品价格只规定一个暂定价格或暂不定价,最终价格待交货前一定时间按一定方式商定价格。

(五) 滑动价格

滑动价,对于生产周期较长的产品,如机器设备、原料性产品,为避免价格风险,可选择滑动价格,即按一定方式进行调整。在实务中常采用下述公式进行调整:

$$P = P_0(A + B \cdot M/M_0 + C \cdot \bar{W}/\bar{W}_0)$$

其中:P 代表商品交货时的价格,即最终价格;

P_0 代表签约时规定的初步价格;

A、B、C 分别代表签约时确定的经营管理费用和利润、原料、工资三者各自在价格中所占的比重;

M 和 M_0 分别代表计算最后价格和签订合同时引用的有关原料的价格或价格指数。

\overline{W} 和 \overline{W}_0 分别代表计算最后价格时和签订合同时引用的有关工资的平均数或指数。

价格调整的应用范围已从原来的机械设备交易扩展到一些初级产品交易,且被欧洲经济委员会纳入它所制订的一些标准合同中,具有一定的普遍性。

二、单位价格

货物的价格,通常是指货物的单位价格,简称原价。国际贸易的单价较国内贸易的单价复杂,不能单独存在。它由计量单位、单位计价金额、计价货币和价格贸易术语四部分组成。例如:

每公吨	1000	美元	CIF 纽约
↑	↑	↑	↑
计量单位	单位计价金额	计价货币	贸易术语价格

英文一般书写是 USD 1000 Per M/T CIF\New York

1. 计量单位 因不同商品而定,如自行车以“辆”计,剪刀一般以“打”计,粮食一般以“公吨”计算。国际贸易中,由于各个国家使用不同的度量衡制度,因此,应注意价格条款中的计量单位必须明确具体,且应与数量条款中的计量单位一致。

2. 单位价格金额 应按双方协商一致的价格正确填写。如在合同中把单位金额写错,一旦经双方当事人签字确认,按照国际惯例则可以否定原磋商时的条件。

3. 计价货币 一般应按双方自愿原则协商确定。选用计价货币时,应注意选用所使用货币的稳定性和可兑换性。出口应尽量选用币值较稳定或处于上浮的硬币作为计价货币;进口应尽量选用软币。如果出口时不得不使用软币或进口时不得不选用硬币时,可以使用汇率保值条款(详见货款支付章)。同时在填写计价币时,要注明是哪一国或地区货币。

4. 价格术语 价格术语后应注意加注港口或目的地名称。凡

港口在世界上有同名的应加注国家或地区名称。

三、含佣价和折扣价

(一) 佣金和折扣含义

佣金(Commission)买方或卖方给中间商的酬金,一般由卖方支付。折扣(Discount)是卖方按照货物价格给予买方以一定百分比的价格减让。

佣金和折扣不是一个概念,它们的主要区别是佣金是卖方或买方给中间商的报酬。如卖方给中间商的佣金包括在货价之中,中间商需按货价金额付款,其享受的佣金由卖方另行支付。因此,在出口使用 CIF 价由卖方投保时应该将佣金计算在保险金额内。而折扣就不同,买方在付款时将其享受的折扣已扣除,所以折扣不包括在保险金额之内。在许多资本主义国家对佣金要征收所得税,而对于折扣则不征收。折扣对买方利益有重要影响。

佣金和折扣直接关系到货物的价格,在价格中包含有佣金的称为含佣价,价格中包含折扣的称为含折扣价或回扣价,因此,对外贸易中,正确运用佣金和折扣,可以灵活掌握价格,加强商品在市场上的竞争力,调动商人经营积极性和扩大交易的作用。佣金和折扣名目繁多,如数量折扣(Quantity Discount);特别折扣(Special Discount);额外折扣(Exceptional Discount);累计佣金(Accumulation Commission)等。

(二) 含佣价和折扣价的表示

凡价格中包含佣金的称为含佣金(Price including commission)。“含佣”可用文字表示,例如;每打 100 英镑 CIF 伦敦包含佣金 2%。£ 100 Per doz CIF London including 2% commission,含佣价也可以在贸易条件之后加注“佣金”的英文缩写字母“C”如每打 100 英镑 CIF C2% 伦敦£ 100 Per doz CIF C2% London。

凡价格中含有卖方给予买方折扣优惠的,称为含折扣价。一般应用文字作具体表示,例如每打 100 英镑 CIF 伦敦减 1% 折扣。 $\pounds 100$ per doz CIF London, less discount 1%。也可以在价格术语之后用字母“D”或“R”表示。例如每打 100 英镑 CIF D 1% 伦敦或每打 100 英镑 CIF R 1% 伦敦。

一般来说含佣或给予折扣的价格,应用文字或简略的方法明确表示出来,但有时在实务中买卖双方对佣金或折扣的给予虽达成协议,却约定不在合同单价中表示出来,这种不明示的佣金或折扣俗称“暗佣”或“暗扣”,佣金或折扣由一方当事人按约定另计。

如果有关价格未对含佣价或有折扣作出表示,而且双方事先又无任何约定,则应理解为不含佣价或不给折扣价。这种不包含佣金或不给折扣的价格,称为“净价”(Net Price)。为此有时为了明确起见,特地加列“净价(Net)”字样,例如,每打 100 英镑 CIF 净价伦敦 $\pounds 100$ per doz. CIF Net London。

(三)佣金的计算

佣金的计算方法,一般有以下几种方法;

(1) 按 FOB 价计佣金。按这种方法计算佣金是指无论以何种价格术语成交,均按 FOB 价计付佣金。佣金 = FOB 价 \times 佣金率。这种方法对卖方和中间商都不利(为什么)。

(2) 按 FOB 价作为计佣基础。但为保证外汇收入,先求出含佣价($= \frac{\text{FOB}}{1 - \text{佣金率}}$),再计算佣金($= \text{含佣价} \times \text{佣金率}$)

(3) 以成交的价格条件的净价计付佣金,但在报价里应包含支付的佣金如 CIF = 200 美元。佣金率 5%, 则佣金($= 200 \times 5\%$) 为 10 美元,所报含佣价。(= 净价 + 佣金) 为 210 美元。这种方法,卖方收汇不受损失,中间商所得佣金较大,但支付的佣金,如在 CIF 条件下,运费和保险费也付了佣金。

(4) 以何种价格成交,就按何种价格条件作为计佣的基础。但

为保证外汇收入,计算含佣价($= \frac{\text{净价}}{1 - \text{佣金率}}$),再计算佣金($= \text{含佣价} \times \text{佣金率}$)。如 CIF 200 美元,佣金率 5%,则就应付佣金($= \frac{200}{1 - 50\%} \times 5\%$)为 10.526 美元。

(5)按净价乘以佣金率,与净价相加提出含佣价(对外报价),再乘以佣金率得出应付佣金,如 CIF 100 美元,佣金率 5% 则应付佣金($= 100 \times 5\% + 100$) $\times 5\%$ 为 5.25 美元。

四、价格之间的换算

(一) 净价之间的换算。

净价(Net Price)是指商品价格中,不含佣金或折扣。在国际贸易中买卖双方磋商时,经常出现一方报价不符合对方的要求,要按对方要求的价格术语进行重新报价,这就要将原报价换算成新的报价。这里不仅是价格术语的简单改变,还涉及到买卖双方各自承担责任、费用和计价金额的改变。下面仅对传统的常用的三种价格术语,即,FOB、CFR 和 CIF 之间的互换为例,介绍净价之间换算问题。

1. 以 FOB 价格换算成其他价格。FOB 价的构成包括以下费用:

(1) 购货成本,亦称原价或基价(出厂价= 工厂生产成本+ 税金+ 利润)

(2) 货物包装费(如果出口时使用的是出厂产品包装,其已计入生产成本中,不再另行计算包装费)

(3) 货物仓储保管费,(包括火险费和货物损耗)。

(4) 加工整理费

(5) 国内运输费和装卸搬运费

(6) 商品检验费

(7) 出口关税及各种捐税

(8) 领取有关出口证件及办理托运、报关、结汇等手续费。

(9) 各种杂费(业务通讯费、港口费、码头捐等)。

以 FOB 价格换算成其他价格公式:

$$(1) \text{CFR} = \text{FOB} + F$$

$$(2) \text{CIF} = \frac{\text{FOB} + F}{1 - \text{投保加成} \times \text{保险费率}}$$
$$= \frac{\text{CFR}}{1 - \text{投保加成} \times \text{保险费率}}$$

在计算投保金额时,在发票金额上加一定百分率—投保加成率。按惯例投保加成率为 10%,则投保加成 110%。

2. 以 CFR 价格换算为其他价格。以 CIF 价换算为其他佣金价格,这点只要搞清 FOB、CFR、CIF 之间的异同,根据以 FOB 价换算成其他价格的思路,很容易得出以 CFR(CIF)价换算为其他价格的公式,读者不妨试一试。

(二) 净价与含佣价之间的换算

1. 净价换成含佣价。可以采用公式:含佣价 = $\frac{\text{净价}}{1 - \text{佣金率}}$

2. 含佣价换成净价,从含佣价计算净价比较简单,只要扣除佣金即可,即公式:

$$\text{净价} = \text{含佣价} \times (1 - \text{佣金率})$$

第四节 合同中的价格条款

货物的价格是国际货物买卖的主要交易条件,价格条款是买卖合同中必不可缺的条款,是合同的要件之一。价格条款的确定不仅直接关系到买卖双方的利益,而且与合同中的其他条款也有密切联系。在对外贸易中,我外贸企业在与国外客户磋商和订约时,

应按照国际市场价格水平,结合经营意图和国别地区政策确定价格,正确选择计价货币,适当地选用贸易术语,明确作价方法等,在这些谈妥之后,就要正确签订价格条款。

一、价格条款的内容

合同中的价格条款,基本内容是单价和总值两项,除此之外,还有确定单价的作价方法以及与单价有关的佣金与折扣的运用,也属价格条款的内容。

(一) 单价

如前所述,国际贸易商品单价由四部分组成,缺一不可。例如:每公吨 150 美元 FOB 广州、US \$ 150 Per M/T FOB Guangzhou。

(二) 总值

总值是单价同数量的乘积,即一笔交易的货款总金额。总值所使用的货币应与单价所使用的货币一致。

二、价格条款示例

例 1:单价:每公吨 335 美元 CIF 纽约包含佣金 2%;总值:每公吨 335 美元 CIF 纽约含佣金 2%, $335 \text{ 美元/公吨} \times 100 \text{ 公吨} = 33500 \text{ 美元}$,合同成立后,不得调整价格。

Price :US \$ 335 Per M/T CIFC 2% New York 。

Count:US \$ 335 Per M/T CIFC 2% New York US \$ 335/M / T $\times 100 \text{ M / T} = \text{US } \$ 33500$ No Price adjustment shall be allowed after conclusion of this contract。

例 2:每件(400 磅)5000 港元 C I F 香港。

备注:上列价格为暂定价,于装运月份 15 天前由买卖双方另行协商确定价格。

HK \$ 5000 Per bale(400lbs) CIF Hongkong

Remarks:The above is a Provisional Price, Which shall be

determined through negotiation between the buyer and the seller 15 days before the month of shipment.

三、签订价格条款注意事项

我国在对外贸易中,确定价格条款应注意以下几点:

1. 注意价格条款自身以及与合同中其他条款的相关内容一致,如数量、单位、货币等。
2. 根据拟采用的运输方式和销售意图,选择适当的贸易术语。
3. 争取选用有利的计价货币,必要时可加订保值条款。
4. 灵活运用各种不同的作价方法,力求避免承担价格变动的风险。
5. 参照国际贸易的习惯做法,注意佣金和折扣的合理运用。
6. 如对交货品质,交货数量订有机动幅度而又同意机动部分的价格另订的必须经明确确定另订价格的具体办法。
7. 对港口拥挤费、选择费等特殊费用,如果由对方负担的,也须在价格条款内订明。

一、思考题:

1. 什么叫贸易术语? 其作用如何?
2. 关于价格术语的国际惯例有哪些?
3. 《INCOTERMS2000》中有哪几组贸易术语? 各包括哪些内容?
4. 什么叫象征性交货价?
5. 试简述 FOB、CFR、CIF 与 FCA、CPT、CIP 的主要区别。
6. 我某进出口公司向爱尔兰出口一批货物,按 FOB 价格条款成交,每公吨 1200 美元,在装运前夕,买方因派船有困难,要求我方代订船舱和投保一切险,保险费率为 0.62%,保险加成率为

10%, 海运运费为每公吨 15 美元。试问其单价应如何调整? 应用何种价格术语? 价格是多少?

7. 在国际货物买卖合同中的价格条款一般有哪几项内容? 试举例说明。

8. 在进出口贸易中, 如何选择贸易术语(以《通则》为例)?

9. 在进出口贸易中, 有哪几种作价方法? 不同作价方法的基本含义如何? 在实践中有何利弊?

二、案例:

1. 有一份 CIF 合同, 货物已在合同规定的时间和装运港装船, 受载船只离港 4 小时后触礁沉没。第二天, 当卖方凭手中持有的提单、保险单、发票等装运单据要求买方付款时, 买方以货物已全部损失为由, 拒绝接受单据和付款。试问, 在上述情况下, 卖方有无权利凭规定的单据要求买方付款? 为什么?

2. 卖方按 CIF 条件出售一批瓶装食品给马来西亚的买方, 信用证明规定 8 月 31 日以前装船, 但卖方预定的船只因故不能按时到达装运港, 结果货物推迟到 9 月 1 号装船, 卖方一面装船, 一面通知买方修改信用证的装船期, 但直到载货船只已离装运港为止, 卖方一直未收到修改信用证的通知。时过一个月以后, 卖方收到买方的来信, 大意如下: 货物已于 9 月 20 日运达, 但货物检验后, 其中 30% 货物, 因严重破损而丧失使用价值, 我方已就地销毁; 另有 50% 货物, 因严重破损和品质欠佳, 拟按扣价 40% 处理; 其余 20% 的货物包装完好, 品质符合合同规定, 当按合同价格付款。请函告贵方意见, 以便汇付剩余货款。试分析各方(买、卖、船方)各应负什么责任? 买卖方应如何做才能实现自己的权利, 维护自己的利益。

第八章 商品的名称、品质、数量和包装

第一节 商品的名称和品质

商品的名称与品质是货物买卖当事人双方首先需要商定的交易条件,是买卖双方进行交易的物质前提条件。若商品的名称和品质不明确,买卖双方的洽商就成为无的放矢,无法开展交易。因此,商品的名称和品质是国际货物买卖合同中的主要条款之一。在实务中,商品的名称条款较简单,一般不单列,而是将其包含在品质条款中。

一、商品的名称

商品的名称(name of commodity)简称为“品名”,是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念。品名在一定程度上体现了商品的自然属性、用途以及主要的性能特征。命名商品的方法,主要有以下几种:

1. 以其主要用途命名 这种方法在于突出其用途,便于客户购买。如旅游鞋、自行车、杀虫剂等。
2. 以其所使用的主要原料命名 这种方法能通过突出所使用的主要原材料以反映出商品的质量。如棉布、羊毛衫、玻璃杯等。

3. 以其主要成份命名 这种方法一般用于大众所熟知的名贵原材料制造的商品,便于客户了解商品的有效内涵,有利于提高商品的身价。如,人参珍珠霜等。

4. 以其外观造型命名 这种方法有利于客户从字义上了解该商品的特征。如纸管、绿豆、喇叭裤、吊带裙等。

5. 以其褒义词命名 这种方法能突出商品的使用效能和特性,有利于促进消费者的购买欲。如青春宝、脑灵通等。

6. 以人物名字命名 这种方法一般以著名的历史人物或传说中的人物命名。如孔府家酒等。

7. 以制作工艺命名 这种方法有利于客户了解该商品的制作特征,增强其对该商品的信任。如二锅头烧酒,精制油等。

商品的名称是国际货物买卖合同中必须具备的内容,或单独列为品名条款或加列在品质条款中。无论如何表示,商品名称的规定应明确具体,适合商品的特点,尽量使用国际上通用的名称。对于译名应与原文保持一致,对于植物类商品,最好冠以学名。

二、商品品质概念

商品品质(Quality of Goods)是指商品的化学成份、物理性质、机械性能、结构、造型、色泽味觉等技术指标的总称。简言之,是指商品的内在质量和外观形态。如农产品中的水分、瘦肉率、含油量、破碎率、纤维长度、农药残存量等都是品质方面的问题。在国际贸易中,往往是按照每种商品的不同特点,选择一定的质量指标来表示不同商品的品质。在实际业务中,经常使用的规格、等级、标准都属于商品品质的范畴。

具有不同品质的商品具有不同的使用价值,可满足消费者的不同需要。消费者希望付出一定代价能得到相应品质的商品。商品品质的优劣,是决定商品的价格高低和销售滞畅的一个重要因素,买卖双方都针对一定的商品按质论价。在当前国际市场竞争十

分激烈的情况下,商品品质起着十分重要的作用,在某种意义上是决定胜败的一个关键因素。商品品质是进出口双方十分关心的一个问题,也是消费者所关心的。因此,在国际贸易中,采用适当的方法确定商品品质就显得很重要了。

三、表示商品品质的方法

(一) 用实物样品表示商品品质的方法

用样品表示商品品质的方法也叫做凭样品买卖。凭样品买卖(Sales by Sample)是指买卖双方约定以样品作为卖方交货、买方收货的品质依据的交易。样品是全部商品的一部分,一般以平均中等质量的商品作为货样。由于国际贸易中,交易量大,路途远等特点,凭样品确定商品品质是一个很重要的方法,特别是那些难于用文字描述其品质的商品。样品可以由卖方制作寄发给买方,亦可以由买方制作寄给卖方。

1. 卖方样品(Seller's Sample) 是指卖方从一批商品中抽取足以表明商品品质的少数实物作为样品,寄给买方。一般是买方收到样品以后认为合适,可要求卖方多寄几份,作为试验和验收货物的依据。卖方寄出样品后,为预防以后发生纠纷,或对方故意刁难,或为第二批货,或为接受其他顾客订货,自己必须多留几份样品,这称之为复样(Duplicate Sample)。凭卖方样品进行的交易称为凭卖方样品买卖(Quality as per Seller's Sample)。

2. 买方样品(Buyer's Sample) 是指买方把准备购买的货物的样品寄给卖方,经确认后成交。这样品就成为卖方交货、买方收货的品质依据。凭买方样品进行交易称作凭买方样品买卖(Quality as per Buyer's Sample)。

在国际贸易实务中,有时卖方收到买方样品,认为难以生产出此类品质的商品,或买方收到卖方样品,认为有些地方不满足要求,而将自己产品或经修改后的样品再寄给对方,这称为对等样品

(Counter Sample)。如经对方确认成交,前者实质是凭卖方样品买卖,而后者是凭买方样品买卖。

3. 凭样品买卖应注意以下几点:

(1)出口寄出的样品,一定要适中,偏高和偏低都是不利的。必要时可使用封样(Sealed Sample),即由公证机构在每份样品上烫上火漆或铅封,供当事人使用。寄出样品时,一定要留复样。

(2)我国在出口时,应尽量争取凭我方样品作为交易的依据。

(3)由于凭样品买卖多属品质难于规格、标准化的商品,要求交货品质与样品完全相符,有时是难以办到的。因此,在签订出口合同时用词应恰当。一般可写为“作为交货依据的样品”、“交货品质与样品大体相符”(Quality to be considered as being about equal to the sample),防止被动。

(4)用样品验收货物时,应汇同公证机构进行。

(5)样品一般是不收费的,但若样品的价值较高,亦可作价收费。买卖双方相互交换,赠送样品,这并非凭样品买卖,一般在样品上注明“Sample for Reference”。

(二) 用文字说明表示商品品质的方法

在国际贸易中,除部分货物用样品表示品质外,大多数货物采用文字说明来表示其品质。用文字说明表示商品品质的方法称作“凭文字说明买卖”(Sale by Description),具体有下列几种:

1. 凭规格、等级或标准买卖

(1)商品规格是指有关商品品质的一些主要指标的总和。不同商品,有不同的指标组合,指标的数量有多有少。如植物油的品质指标有:比重、色泽、酸价、油味、折光、水分等;又如我国东北大豆成分指标是,水分最高 14%、含油量最低 16%、杂质最高 1%、不完整粒最高 7%等;又如我国出口蜂蜡规格:熔点 60℃以上,比重 15.5℃时,为 0.95~0.98、杂质不超过 1%。凭商品规格来确定商品品质的交易,称为凭规格买卖(Sales by Specification)。这种

方法比较方便、准确,在国际贸易中被广泛应用。

例如:漂白棉布 30× 36 支 72× 69 35/36× 42 码

Bleached Cotton Shirting 30s× 36s 72× 69 35/36× 42 yds

(2) 商品等级是在规格的基础上产生,也就是说把同一商品的规格加以分类,分成若干等级而形成。一般用重、中、轻、大、中、小、甲、乙、丙、特级、一级、二级、三级、A、B、C 等文字、数码或符号表示。例如,我国出口的生丝分为十二个等级。我国出口的冻带骨兔(去皮、去头、去爪、去内脏)分为特级,每只净重不低于 1500 克;大级,每只净重不低于 1000 克;中级,每只净重不低于 600 克;小级,每只净重不低于 400 克。在商品等级中,每个等级代表一定的品质规格。因此,在交易中只要表明商品的等级就可反映其品质,无需详细列明各级品质的具体规格。在交易中,凡用等级来确定商品品质的方法,称为凭等级买卖(Sales by Grade)。例如:

中国绿茶	特珍眉特级	货号	41022
	特珍眉一级	货号	9317
	特珍眉二级	货号	9307

Chinese Green Tea Special Chunmee Special Grade

Art. no. 41022

Special Chunmee Grade 1

Art. no. 9317

Special Chunmee Grade 2

Art. no. 9307

(3) 商品标准是指将商品的规格、等级加以标准并以一定文字加以表明。标准化的规格、等级所代表的品质指示即为一定规格、一定等级的指标准则。我国根据标准适应领域和有效范围,把标准分为三种:国家标准、部标准和企业标准,如我国生丝国家标准有十二个等级。在资本主义国家,商品的品质标准,有的是由国家政府组织规定,有的则是由同业公会、贸易协会、科学技术协会、商品

交易所等制定的。在国际上,还有国际标准和国际地区性标准,一般由国际化标准组织或有权威的国际组织制定,为各国所公认。用标准来确定商品品质的交易,称为凭标准买卖(Sales by Standard)。标准常随生产技术和情况的变化进行修改和变动,所以某类货物标准往往会有不同的版本,在使用标准表示商品品质时,必须注明版本年份。例如:

盐酸四环素糖衣片 B. P.^① 1973 250 毫克

Tetracycline HCL Tablets Sugar - Coated

B. P. 1973 250 mg

我国在进出口贸易中,一般应争取采用我国的标准或国际标准。如国外客户要求按国外的标准为依据时,只要其规定的品质标准和检验方法是合理可行的,亦可采用对方提供的标准。

在国际贸易中,农产品由于受气候、土壤等因素影响,种类相同,但品质不相同的情况却很多。为买卖方便起见,需根据事先商定的标准,予以确定,分等划级,取其中等品质作为标准物,按照标准物决定所有交易的同类商品的品质,标准物以外的等级,按照规定的等级差距,计算价格差。对某些农副产品的买卖,有时还采用以下两种标准:

(1)“良好平均品质”(Fair Average Quality,缩写为 F. A. Q.),其含义一般是指一定时期内装运地装运出口时的商品的平均品质。通常由检验机构就某一时期装运出口的各批货物中,抽出部分样品加以混合而成中等平均品质的标准物。这一术语主要用于棉花、大米、小麦、玉米、茶叶、花生、烟草等。

我国在出口农产品时,亦采用 F. A. Q.。但常用“大路货”表示。在采用 F. A. Q.时,还必须约定哪一地、哪一年、哪一季的“F. A. Q.”。一般以我国产区当年生产的该项农产品的“平均品质”为

① B. P. 即英国药典(British Pharmacopoeia)英文缩写。

依据而确定的。

“F. A. Q.”是一种不确切的品质规格,容易引起纠纷。因此,在交易时一般还需提供样品。有时还要适当增加一些规格指标,使标准更具体。如中国花生、大路货,水分最高 13%,不完整粒不超过 5%,含油量最低 44%。

(2)“上好可销品”(Good Merchantable Quality,缩写为 G. M. Q),其含义一般是指卖方所交货物是“品质上好,合乎市场销售”。这一术语一般用于无法以样品或国际公认的标准物的产品,如冷冻鱼虾等。G. M. Q 较 F. A. Q. 更笼统更容易引起品质纠纷,使用时应更谨慎。我国一般不采用此术语。

2. 凭牌名或商标买卖(Sale by Brand or Trade Marke)

商品的牌名(Brand)是指厂商或销售商所生产或销售商品的牌号,简称“品牌”;商标(Trade Mark)则是牌号的图案化,是特定商品的标志。

在国际市场上,有些商品因其质量好且稳定,竞争力强,其牌名与商标广为人知,有良好的声誉。这种商品的买卖就可以直接用牌名或商标表示其品质。如上海的“梅林”牌罐头、浙江的“龙井”茶叶、中国的祁门红茶、澳洲的羊毛、法国的三星白兰地、瑞士罗马表等。只要卖方所交货物与牌名或商标绝对一致,就可以保证商品质量,毋须样品和规格。这种以牌名或商标表明其品质的交易,称为凭牌名或商标买卖(Sales by Brand or Trade Mark)。例如:

梅林牌辣酱油

MaLing Brand Worcestershire Sauce

3. 凭产地名称或凭地理标志买卖(Sale by Name of Origin, or Sale by Geographical Indication)

有些地方的产品,特别是一些传统农副产品,拥有独特的加工工艺,在国际上享有盛誉,对于这类商品的销售,可以用产地名称或地理标志,来表示其独特的品质、信誉。如以一个国家为标志的

“法国香水”(France Perfume)、“德国啤酒”(Germany Beer)、“中国梅酒”(China Plum)。以某个国家的某一地区为标志的“中国东北大米”(China Northeast Rice);以某个国家某一地区的某地方为标志的“涪陵榨菜”等(FuLing Preserved Vegetable)等。

这些标志不仅标注了特定商品的产地,更重要的是无形中对这些商品的特殊品质和品味提供了一定的保障。地理标志在关贸总协定乌拉圭回合最终协议文件中已被正式列入知识产权保护范畴。

4. 凭说明书和图样买卖 (Sale by Description and Illustration)

有些商品如机械、电器、仪表等,由于结构复杂,型号繁多,性能各异,难以用几项指标或简单的文字说明其品质,在买卖这类货物时,买卖双方除了要规定其名称、商标牌号、型号等外,通常还必须用说明书介绍该产品的构造、原材料、产品形状、性能、使用方法等,有时还附以图样、图片、设计图纸、性能分析等来完整说明其具有的质量特征。例如,在合同中规定“品质和技术数据必须与卖方所提供的产品说明书严格相符”(quality and technical data to be strictly in conformity with the description submitted by the seller)。

在实务中,有些商品,如珠宝、首饰、字画、特定工艺品(牙雕、玉雕、微雕等),按货物的实际状况达成交易,称之为“看货成交”。

四、决定商品品质的时地因素

在国际贸易中,卖方交货时间和买方收货时间是不一致的。那么,确认卖方所交货物是否符合合同规定,究竟以何时何地为准呢?回答是以所订贸易条款为准。如果所订贸易条件是出口地交货,以装运地装运时品质为准,即卖方只负责货物装运时的品质和合同规定相符,至于货物到达目的地时的品质如何,不再负责。如

果贸易条件为进口地交货,则以到岸地时品质为准。即卖方须负责货物到达目的港时的品质和合同规定相符。

但是,如果合同条款和品质的时间、地点因素相抵触时,则以合同条款为准。例如,合同的品质条款规定,卖方对所交货物必须负责到该项货物能充分发挥其效用时为止,则不管决定品质的时间因素是到岸地品质,还是装运地品质,卖方都必须对所交货物的品质负责到该项货物能充分发挥其效用时为止。

五、合同中的品质条款

(一) 订立品质条款注意的问题

在国际贸易中,由于货物品质千差万别,表示货物品质的方法很多,各有差异,同一种方法在国与国之间亦存在差异,在具体业务中要根据不同商品选择合适的表示品质的方法。一般来说,订立品质条款时,应注意以下几点:

1. 要认真贯彻“平等互利”和“重合同、守信用,重质先于重量”的原则。在规定品质条款时,应体现平等互利的精神,防止订立对单方面有利的片面条款。如某些出口货物的主要项目,对计价有影响时,合同上应规定在一定幅度内由于增减而价格也相应随之增减的条款,注意防止只有减价,而无增价的片面规定。合同规定的品质条款,必须按其规定内容履行交货义务,一定要贯彻“重合同、守信用,重质先于重量”的原则。

2. 要注意所订条款必须明确、具体、切合实际。品质条款中,品名应确切,对同物异名或同名异物的品名,应采用为一般人所熟悉的名称,外文译名必须和中文名称绝对一致。对植物类商品,最好冠以学名,以免产生误解。

品质部分的基本内容,明确确定品质方法,指标应具体。当用一种方法难于表明品质时,可以用两种或两种以上方法,但要注明以哪种为主,其余的作参考。

在进口合同中,要合理确定设备的品质,定高了,引进的高技术未必能应用得上;定低了,影响使用,不利于生产。对设备、仪器等商品应规定得详细具体,对包括哪些零部件,应考虑周到,避免遗漏。这样才能基本保证进口商品的品质。一旦进口后发现质量存在问题,可据以追究制造商粗制滥造或供应商以次充好的责任。

在出口合同中,要从生产实际出发,订立品质条款过高或过低都是不妥的。另外,还应注意进口国的消费习惯和有关品质方面的政策法规,以及商品品质对途中地区和消费国自然条件的适应情况。

3. 要注意科学性和灵活性。在出口中,关于“货”、“样”问题,合同中不宜规定“货样相符”字样,可用“交货品质和样品大致相符”字样。参考样品不应订在合同中。

(二) 品质条款的基本内容

合同中的品质条款(Quality Clause)是合同的要件之一。它是买卖双方对货物的质量、等级、标准、规格、商标和牌名等内容的具体规定,是卖方交货、买方收货的依据。卖方依约定品质交货,否则,买方有权提出索赔或拒收货物,撤销合同。合同中的品质条款也是商检机构进行检验和仲裁或法院解决品质纠纷案件的依据。因此,订立好品质条款,有很重要的意义。

品质条款的基本内容是货物品名、规格或商标、牌名,确定商品品质依据和时间、地点等,即包括两个基本部分,品名和品质。在凭样品买卖时,一般应列明样品的编号、寄送日期、有时还加列交货品质与样品相符问题的说明。在凭标准买卖时,一般应列明所引用标准和标准版本的年份。

(三) 品质条款示例

例 1: 样品号 NT002 长毛绒玩具熊 尺码: 24 英寸

Sample NT002 Plush Toy Bear Size : 24"

例 2: 光明牌婴儿奶粉

Bright Brand Infant Milk Powder

例 3: 柠檬酸钠 规格: (1) 符合 1980 年版英国药典标准
(2) 纯度: 不低于 99%

Sodium Citrate

Specifications: (1) In conformity with B. P. 1980
(2) Purity: Not less than 99%

例 4: 文件柜 中国栎木和栎栎木三夹板面
黄铜拉平
两个抽屉

规格: 16"W × 17"D × 28"H

File cabinet China QAK & OAK Veneer

Golden Brass Pulls

2—Drawer

Size 16"W × 17"D × 28"H

(四) 品质机动幅度与品质公差的运用

品质条款的内容和文字应注意科学性、严密性、准确性。但对有些货物,特别是品质规格不易做到完全统一的货物,如某些农副产品、轻工业品及矿产品,一般要有一定的灵活性,这就要正确运用品质机动幅度和品质公差。

1. 品质机动幅度 机动幅度是指对特定品质指标在一定幅度内可以机动。在机动幅度内,卖方按合同履行了交货品质义务,买方无权拒绝收货,但合同可规定价格调整,即合同的品质增减价条款。品质机动幅度的具体方法有:规定范围、极限和上下差异三种,品质机动幅度主要适用于初级产品,以及某些工业制成品的品质指标。

例 1: B601 番茄酱 28/30 浓缩度

B601 Tomato Paste 28/30 Concentration

例 2: 活黄鳝 每条 75 克以上

Live Yellow Eel 75g and up per piece

例 3: 灰鸭毛 含绒量 $18\% \pm 1\%$

Grey Duck Feather Down Content 18% , 1% more or less

例 4: 中国黄麻 水分(最高) 8% , 杂质(最高) 2% , 含油量 52% 为基础, 如实际装运货物的含油量高或低 1% , 价格相应增减 1% , 不足整数部分, 按比例计算。

China Seaameeseed Moisture(max) 8% ; Admixture (max) 2% ; Oil Content 52% basis, Should the oil content of the goods acctually shipped be 1% higher or lower, the price will be accordingly increased or decreased by 1% , and any fraction will be proportionally calculated.

第二节 商品数量

在国际贸易中,任何商品的买卖,都要商定商品数量,然后卖方按量交货,买方按数量收货。数量条款是买卖合同的重要内容之一。对商品数量的掌握是进出口业务中的一门艺术,其直接关系到经营意图的实现和买卖双方的利益。按一些资本主义国家法律规定,若交货的数量小于合同规定的数量,买方可以拒收货物,若大于合同规定的数量,买方可以拒收多交部分,也可以余部拒付。《联合国国际货物销售公约》第 52 条 2 款规定:“如果卖方交付货物数量大于合同规定的数量,买方可以收取也可以拒绝收取多交部分的货物。如果买方收取多交部分货物的全部或一部分,他必须按合同付款”。因此,货物的数量多少对买卖双方都是至关重要的。没有货物数量的交易就不是交易。货物数量问题的确定,主要有计算

数量的单位、计算数量的方法、决定重量的“时地”因素以及交货数量的“过与不足”等问题。

一、货物数量的计量单位

数量单位是计算货物数量的基础。不同性质的商品,其计算数量的单位也不同。各国采用不同的度量衡制度,使用的计算数量的单位也往往不同,国际贸易中,常用的度量衡制度有:国际单位制,代号“SI”(International System of Units)、公制(The Metric System)、英制(The British System)和美制(The U. S. System)等。可以根据商品特性和商业习惯选择使用。

我国的基本计量制度是公制,逐步采用国际单位制。1985年9月6日中华人民共和国第六届人民代表大会常务委员会第12次会议通过的《中华人民共和国计量法》第3条规定:“国家采用国际单位制。国际单位制计量单位和国家规定的其他计量,为国家法定计量单位。”在对外贸易中,出口货物除合同规定需要采用公制、英制和美制计量单位外,也应采用法定计量单位。一般不进口非法定计量单位的机器和设备。如有特殊需要,须经有关标准计量管理机构批准。

1. 重量单位(Weight) 按重量级别分别有公吨(Metric ton, M/T),长吨(Long ton),短吨(Short ton);公担,英担,美担;千克(kilogram, kg)(公斤),磅(Pound, Lb);克(Gram, G),盎司(Ounce, Oz)等,重量单位多应用于矿产品、农副产品等货物。贵重金属如金、银、铂、钯等多采用盎司为计量单位。钻石还采用克拉(Carat)为计量单位。

2. 个数(Number)单位 个数单位常用于工业制成品及杂货等。如只(Piece, PC),件(Package, Pkg),双(Pair),套(Set),打(Dozen),罗(Gross, gr),令(Ream)等。

3. 长度(Length)单位 长度单位多用于纺织品、金属绳索等

商品。如米(Meter),英尺(Foot),码(Yard,Yd)等。

4. 面积(Area)单位 面积单位多用于玻璃、纺织品等商品。如平方米(Square meter),平方英尺(Square foot)等。

5. 体积(Volume) 单位按体积成交的货物,主要有木材和化学气体等。如立方米(Cubic meter),立方英尺(Cubic foot),立方码(Cubic yard)等。

6. 容量(Capacity)单位 容量单位有液量和干量之分,液量单位有公升(Litre, L),加仑(Gallon, gal)等。英美加仑单位也不一致,1英加仑= 277.42立方英寸,1美加仑= 231立方英寸。干量单位有蒲式耳(Bushel, Bu)等,多用于谷物产品。

7. 包装(Packing)单位 如包(Bale)、袋(Bag)、箱(Carton or case)等。包装单位多用于棉纱、棉花、水泥、罐头食品等交易。包装单位由于各国习惯不同,同一包装单位,其绝对量不相同。如棉花包,1美国棉花包= 480磅(净重),1巴西棉花包= 397磅(净重)。因此,用包装单位进行交易时,应注意其绝对量。

二、重量的计算方法

在国际贸易中,有许多货物是按重量计算的,其计算方法一般有以下几种:

(一) 按是否包括包装重量分为两种

1. 毛重(Gross Weight)是指货物本身的重量加皮重,即货物重量加包装材料的重量。使用这种计算重量方法,是因为有些商品包装本身不便分别计算,如卷筒新闻纸,或是因为包装与商品价格差不多,如粮食、饲料等。在国际贸易中称为“以毛作净”(Gross for net)。一般在合同中规定为:“中国东北大豆,100公吨,单层新麻袋装,每袋100公斤,“以毛作净”。

2. 净重(Net Weight)指货物的实际重量,不包括皮重。净重=毛重-皮重。在国际贸易中,以重量计算的货物,大部分都是按

净重计价。

净重计算方法是货物毛重减去皮重(即包装重量)。计算皮重方法有:

(1) 按实际皮重(Actual tare),即将整批货物的包装逐一过秤求得皮重。

(2) 按平均皮重(Average tare),有些货物包装材料和规格比较划一,则从中抽出若干件商品包装求出平均皮重,再推算出整批货物的全部皮重。

(3) 按习惯皮重(Customary tare),对于比较规格化的包装,其重量已被市场所公认。(象装运粮食的机制麻袋,公认为每件两磅半),无需每笔交易逐件衡量,这种皮重称为习惯皮重。

(4) 按约定皮重(Computed tare)买卖双方事先商订的包装重量,毋须衡量。

上面我们所述净重是货物毛重去掉皮重所得,此处皮重仅是外包装。因此,国际贸易中,净重对于有销售包装的货物来说还包括销售(内)包装,如水果糖净重还包含糖纸重量。但是,有些商品如贵重金属,化工原料等,往往以“纯净重”(Net net Weight, Nett)计算货重。所谓纯净重,是指不包括任何包装(内外包装)的货物本身重量。

(二) 按是否精确计量重量分

1. 精确计量(Accurate Measurement)这是经过精确计量得出的重量。

2. 概数计量(Approximate Measurement)农产品、矿产品等散装货装船时,一般按船舶水英尺载重吨位计量重量,因此,装船数量是一个约数。

(三) 公量

公量(Conditioned Weight)是指用科学方法抽掉货物中的水分后,再加上标准含水量,这种计算重量的方法适用于水分不稳定

的货物,如羊毛、生丝之类。在实务中,公量是以货物的标准回潮率计算出来的。所谓标准回潮率是水分与干量之比。标准回潮率是交易双方约定的货物中的水分与干量之比。货物中的实际水分与干量之比称为实际回潮率,计量公量的公式为:

$$\text{公量} = \frac{\text{实际重量} \times (1 + \text{标准回潮率})}{1 + \text{实际回潮率}}$$

国际上公认羊毛、生丝的标准回潮率为 11%。

(四) 理论重量

理论重量(Theoretical Weight)是指某些有固定和统一规格的货物,如马口铁、钢板等,有统一形状和尺寸,只要规格一致,尺寸符合,其重量大致相同,根据其件数即可计算出它的重量。

三、决定数量的时地因素

货物在长途运输过程中,由于受自然灾害或意外事故的影响,致使装船时的数量和到达目的港卸货时的数量不一致。那么,究以何者为准,装运数量还是卸货数量?这一点通常决定于交易条件。在出口地交货条件下,卖方所交货物,以起运装般时的数量为准。如装运数量和合同约定数量相符,则货到目的港后发现短少,卖方可不负责任。双方另有约定的除外。这一条件对卖方有利。

反之,在进口地交货条件下,以货到目的港卸货时的数量为准。货物在运输途中发生的短少,由卖方负责。买方仅按卸货时数量收货。但是,卖方为避免买方拖延提货,以防止出现或加重货损,通常约定买方须于货到后若干天内提货,否则损失由买方负责。

四、合同中数量条款

合同中的数量条款(Quantity Clause)是重要条款,是合同的要件之一,也是买卖双方交接货物和处理数量争议的依据。例如英国《1893 年货物买卖法》第 30 条规定:“卖方交付货物的数量如果

少于约定数量,买方可以拒收货物;卖方实际交付数量多于约定数量,买方可以只接受数量而拒收超过部分,也可以全部拒收。如果买方接受了卖方所交的全部货物,则必须按约定单价支付货款。”《联合国国际货物销售合同公约》也规定,卖方必须按合同数量条款的规定如数交付货物。如果卖方交货数量多于约定数量,买方可以收取,也可以拒绝收取多交部分货物的全部或一部分。如果卖方实际交货数量少于约定数量,卖方应在规定的交货期届满前补交;但不应使买方遭受不合理的不便或承担不合理的开支,然而,买方保留要求损害赔偿的任何权利。因此,订立一个好的数量条款是非常重要的事情。

(一)数量条款的基本内容

买卖合同中的数量条款基本内容是规定交货的数量和使用的计量单位。按重量计算的货物,还要规定计算重量的方法,如毛重、净重、纯净重、公量等。例如“中国大米 500 公吨,麻袋装,净重”。

有些货物,如谷物、化肥、矿砂、煤炭等不易精确计量,或由于自然条件影响,或由于包装和运输条件限制,卖方所交货物数量难于和合同的数量完全一致,为使合同顺利执行起见,通常买卖双方事先约定,并在合同数量中订明交货数量的机动幅度。这就是交货数量的过与不足问题。一般有两种规定方法:

1. 溢短装(More or less) 指在合同中规定卖方交货数量,可以按一定的机动幅度比合同多交或少交若干(一般用百分数表示),这种规定通常称为“溢短装条款”(More or less Clause)。卖方交货数量,如与合同规定数量不符,其差异不超过机动幅度时,即按约履行。如中国大米 500 公吨,卖方可溢交或短交 2%。

在国际市场价格波动比较大的情况下,货物的溢装或短装直接影响买卖双方的利益,买卖双方均愿意保留对机动幅度的选择权。按商业习惯,机动幅度的选择有三种方法:

(1) 在 FOB 价格条件下成交的合同,由买方租船订舱。机动

幅度的选择权一般属于买方。但如果合同规定选择属于卖方则以合同为准。

(2) 在 CIF 价格条件下成交的合同,由卖方租船订舱。机动幅度的选择权一般属于卖方。按商业惯例在未明确选择权归属的情况下,选择应属于卖方。例如“中国大同煤 620000 公吨,允许溢短交 5%,由卖方决定。”

(3) 在买卖双方对选择权争执不下时,经双方同意可委托船方决定。此外,船方在租船合同中可以要求装载量的机动幅度。如“满载货物 10000 公吨,伸缩率 10% 由船方决定”。这种规定方式有利于船方根据舱位配载。

在国际贸易中,少量的溢装或短装都是正常的,但如果有选择权的一方故意利用选择权多装或少装货物,将使对方陷于不利地位。为了减少价格波动时溢短装对买卖双方的影响,对溢短装货物可按不同价格进行计算。其计价方法一般有三种:一是合同价格;二是装运价格;三是到货日价格。三种计价方法中,按到货日价格计算较为公平。由于有选择权的一方无法在装运时判断到货日的准确价格趋势,恶意的溢短装都会使自己面临同样的风险。

2. “约”量(About or Circa or Approximate) 这是在合同交货数量前加一“约”字,表明货物数量为“约”量,如“重烧镁,约 7000 公吨”。“约”数的含义,各国掌握和解释不一,有的解释为 2.5%,有的解释为 5%,国际商会《跟单信用证统一惯例》(500)第 39 条 a 款规定,凡“约”、“大概”、“大约”或类似的词语,用于信用证金额、数量和单价时,应解释为有关金额、数量或单价不超过 10% 的增减幅度。因此,“约”时的规定易引起纠纷,在使用时应慎重。

例如:5000 公吨,卖方可溢装或短装 5% (5000m/t with 5% more or less at seller's option)。按此规定,卖方实际交货数量如果为 4750m/t,或 5250m/t,买方不得提出异议。

(二) 订立数量条款应注意的问题

1. 正确掌握成交货物的数量,在成交货物数量的掌握上必须体现国家政策,一定要符合国家进出口计划规定。在出口货物数量上,既要考虑国外市场的需求量、市场趋势、运输能力、季节因素、国内货源情况,保证及时按量交货,以免过量造成价格下跌,或造成交货困难,又要考虑国外客户的资信及其经营能力,防止发生货、款落空,造成经济损失。在进口货物数量上,要根据我国社会主义建设和人民生活的需要,还应考虑外汇支付能力和运输条件。

2. 数量条款的用词应明确在数量条款中应做到三订明:一是买卖商品的数量应明确;二是商品计量单位应明确;三是以重量计算的货物,还应订明计量方法。由于各国度量衡制度的差异,对计量单位的规定特别注意,除规定计量单位外,往往还要注明绝对量,如以罗为单位时,就应注明每罗的打数;以“吨”计量时,要明确规定是长吨,还是公吨。力求避免使用模糊不清和笼统的字句,更不能使用容易产生争议的词语。

3. 恰当应用溢短装条款在对不易精确掌握数量的货物,应在合同中订明溢短装条款及其用百分数表示的机动幅度,一般避免用“约”字,若必须用“约”字时,应事先由双方明确“约”字的含义。

第三节 商品包装

商品的包装是指包裹商品体用以保护商品品质和数量的装置。国际贸易中商品要经过长途运输、多次搬运、储存,才能到达目的地,这样商品品质和数量难免不受损,因此,必须对商品加以捆扎、包装。国际贸易中,进口商往往要求商品要有一定规格包装,否则不收货。有些国家的法律规定货物的包装如不完整,或不符合国

家规定的标准,就不准进口。各国海运法都规定,凡因包装不善而引起的货物的损坏,船公司不负赔偿责任,可见,包装问题在国际贸易中的重要性。理想的包装就应能给予货物适宜推销的美观、醒目的装璜,适宜长途运输的打包,以保护商品品质;适宜的重量和体积,以适合港口的工人或机械操作;适宜的识别标志,以便于搬运、储存,节省人工,减少运输费用,符合提高经济效益的原则。

在现代商业中,包装是商品的一部分。包装具有三个基本功能:保护商品安全、方便运输作业、促进商品销售。商品包装是买卖双方都非常关心的问题,交易双方必须在合同中对包装条款作出明确规定。包装条款是买卖合同的重要条款之一。

一、包装种类

国际贸易中商品种类繁多,按其是否需要包装,可分为三类:

1. 散装货(Bulk Cargo) 指不需要包装,散装在船甲板上或船舱中的大宗货物,如煤、粮食、矿砂、石油等。这类商品的装卸需要有相应的码头装卸设备,有的还需要有特殊的运输工具,如油轮。

2. 裸装货(Nude Cargo) 是指那些品质不易受外界影响,自成件数,不需要包装或难于包装的商品,如木材、钢材、铝锭、汽车、车箱等。对这类商品有时加以捆扎。

3. 包装货(Packed Cargo) 是指必须加以包装,以保护商品在流通过程中品种完好和数量完整,便于运输、储存、销售的商品。大多数工业品,经加工的农副产品都属于包装货。

包装按其流通过程中作用的不同,可分为运输包装和销售包装。

(一)运输包装

运输包装又叫大包装或外包装(Outer Packing or External Packing)主要是为了保证商品安全,便于装卸和运输。运输包装一

般都比较坚固、结实。运输包装可分：

1. 单件运输包装 指货物在运输过程中作为一个计件单位的包装。常见的有：箱装、捆装、袋装、桶装、罐装、瓶装等。

2. 集合运输包装 集合运输包装又称为成组化运输包装，是指将一定数量的单件商品集成一件大包装或装一个大的包装容器内。集合包装有集装箱、托盘和集装袋等。

(1) 集装箱(Container) 是一种运输货物的容器，它既是货物的运输包装，又是运输工具的组成部分，一般由轮船公司提供周转使用。这是目前用得广且发展很快的一种运输包装。

集装箱规格，最通用是 8× 8× 20 英尺和 8× 8× 40 英尺两种。20 英尺集装箱的载货重量，最高可达 20 公吨，其容积为 31~ 35 立方米。一般计算集装箱的流通量时，都以 20 英尺集装箱为计算单位，通常用“TEU”(Twenty — Foot Equivalent Unit)表示，其意是“相当于 20 英尺单位”。

(2) 托盘(Pallet) 是按一定规格制成单层或双层平板载货工具，在平板上集装一定数量的单件货物，并按照要求捆扎加固，组成一个运输单位。托盘一般以木制为主，但也有用塑料、玻璃纤维或金属制成。

(3) 集装袋(Flexible Container) 是一种合成纤维或复合材料编织成的园形大口袋或方形大包。承重一般为 1 公吨~ 4 公吨，最高可达 13 公吨。集装袋适于装载粉粒状货物，如化肥、面粉、食糖、水泥等。

集合运输包装可以加速装卸和更好地保护货物。现在，有些国家为了提高货物装卸速度和港口码头使用效率，常在信用证上规定进口货物必须使用集合运输包装，有的甚至规定若不使用集合包装，不准卸货。

(二) 销售包装

销售包装又称小包装或内包装，是商品进入零售和消费环节，

同消费者直接见面甚至消费者消费商品时的包装,所以又称为零售包装。

销售包装的作用除了保护商品外,还有美化商品,宣传商品和介绍商品的作用,因此,在国际贸易中不仅要求销售包装具备运用于商品销售的各种条件,而且在包装的用料、造型结构、装璜设计和文字说明上都有较高的要求。商品的销售包装是“沉默的推销员”。理想的销售包装,应给人们:新鲜感、艺术感、高贵感、直观感、方便感和安全感。

销售包装是由包装容器和包装装璜两部分组成的整体。有些销售包装还配有各种附件,如丝带、花结、装饰衬垫等。包装装璜是按照商品不同属性,形态、数量、销售意图和有关国家法令,设计合理的销售包装造型、画面和文字说明。文字说明包括商标、牌名、产地、品质、规格、成分、用途和使用方法等。

二、包装标志

包装标志是指在运输包装外部书写、压印、帖印、刷制的图形、文字和数字。包装标志按其用途可分为运输标志、指示性标志和警告性标志。

(一) 运输标志

运输标志(Shipping Mark),通常称作唛头或口墨头(Mark),是刷于包装物外层的各种文字和图案标记。在国际贸易中,除散装货物无法刷唛以外,其他货物均有运输标志。即便是裸装的钢材一类货物,一般也用色漆或印有标记的铁片、布条系于货物上。运输标记的作用是便于识别货物,方便运输,易于点数、查箱,使单货相符,防止错发错运。根据联合国单证简化委员会倡议要求,包装标志应简单完备,易于识别,并与有关文件一致。简单的运输标志(唛头)一般由四部分组成如图 10-1。

1. 图形和收货人代号 一般采用各种不同的几何图形,如三角形、圆形、菱形等,在图形内填写进口公司名称(可用缩写形式)。

图 10-1

它主要是便于收货人提货时辨认自己的货物。

2. 目的港(地) 它主要便于运输部门正确装运,防止装错,以致错发到其他地方的情况发生。

3. 发货人代号 用字母表示,可写在图形内或图形外。

4. 件号(顺序号和总件号) 主要是便于有关部门统计、检验,以防漏计、漏装。

除上述四个部分外,有时还可以包括合同号,每件毛重或净重、体积以及生产国等,但应以简单明确为原则,唛头面积应在 2 平方英寸以上,压印和刷制包装物的两面或三面明显之处,力求清晰,不褪色。

(二)指示性标志

指示性标志(Indicative mark)是根据商品的特性,对一些容易破碎、残损、变质商品,在搬运装卸操作和存放保管条件方面所提出的要求和注意事项,用图形或文字表示的标志,例如“怕湿”、“向上”、“小心轻放”和“禁用手钩”等。

为了统一各国运输包装指示标志的图形与文字,一些国际组织,如国际标准化组织(ISO)、国际航空运输协会(IATA)和国际铁路货运会议(RID)分别制定了包装储运指示性标志,并建议各会员国予以采纳。我国制定有运输包装指示性标志的国家标准,所

用图形与国际上通用的图形基本一致,下面例举的是一些常用的指示性标志。

(三)警告性标志

警告性标志(Warning Mark)又称危险品标志(dangerous cargo mark)是指在装有爆炸品、易燃物品、腐蚀物品、氧化剂和放射物质等危险货物的运输包装上用图形或文字表示各种危险品的标志。其作用是警告有关装卸、运输和保管人员按货物特性采取相应的措施,以保障人身和物资的安全。

为保证国际危险货物运输的安全,联合国、国际海事组织、国际铁路合作组织和国际民航组织分别制定有国际海上、铁路、航空危险货物运输规则,在出口危险品的外包装上,应分别依照上述规则,刷写必要危险品标志。下面例举《国际海上危险货物运输规则》(简称《国际危规》)所规定的一些危险品标志:

(符号:黑色;底色:橙红色)(符号:黑色或白色;底色:正红色)(符号:黑色;底色:白色)

除上述包装标志外,商品的运输包装上一般还刷上包件的毛

重、净重、体积尺码和商品的生产国别或地区,例如:

GROSS WEIGHT	54kgs
NET WEIGHT	52kgs
MEASUREMENT	42× 28× 18cm
MADEIN CHINA	

这些标志习惯上称作其他标志。上文述及的有时列入运输标志许可证号、信用证号、型号、色泽等均应属于其他标志。这些内容除少数情况下作为运输标志的组成部分外,一般均以刷印在非唛头部位的外包装其他空白位置为宜。

三、定牌和中性包装

定牌是指在商品包装上按照买方指定式样做牌号或商标。卖方采用定牌,主要是为了适应国际市场的特点,利用买方的经营能力和他们的企业商誉或名牌声誉,以提高商品售价,扩大销量。定牌有两种,一种是接受买方指定商标或牌号,不加注生产国别标志,即定牌中性包装;另一种是接受买方指定的商标或牌号,但标明卖方国别。

中性包装(Neutral Packing)是指在商品的内外包装上都不注明生产国别的包装。其目的是为了打破进口国的关税壁垒和非关税壁垒等限制进口的歧视性政策措施,是扩大推销出口商品的一种斗争手段。中性包装是目前国际贸易中的一种习惯做法。中性包装有定牌中性和无牌中性之分。定牌中性是指在商品和内外包装上使用买方指定的商标、牌号,但不注明生产国别。无牌中性是指在商品和内外包装上都不使用任何商标牌号,也不注明生产国别,甚至没有任何文字。

在定牌业务中要特别注意买方指定的商标是否存在商标侵权行为。为此可在合同中规定:“买方指定的商标,当发生被第三者控告是侵权时,应由买方与控告者交涉,与卖方无关。由此造成卖方

的损失应由买方负责赔偿。”

四、合同中的包装条款

包装条款(Packing Clause)主要规定货物包装方式、包装费用负担和运输标志(唛头)。对于包装除注意采用国际上习惯做法外,还要注意进口国对运输包装和销售包装的规定和习惯爱好,否则容易引起纠纷,而遭罚金课以重税,甚至遭到拒绝进口。有的国家对每件货物重量也有不同的限制规定,各国班轮公司对超长、超重物件要加收附加费等。为了减少因包装引起的贸易纠纷,除加强调查研究,了解掌握各方面的情况外,应加强买卖双方的磋商,并在合同中订明包装条款。按照国际贸易习惯和某些资本主义国家法律规定,包装条款是主要的交易条件之一,是货物质量说明的组成部分,包装条款是合同的要件之一。如果货物的包装与合同规定或行业习惯有重大不符时,买方有权索赔损失,甚至拒收货物。下面就在订立包装条款四个基本内容时应注意的问题作一介绍。

(一) 包装方式和包装材料问题

包装条款要明确使用的包装方式及包装材料,一般包括用料、尺寸、每件重量以及填充物料和加固条件等,例如:“纸箱装每箱四盒,每盒约五磅。每粒涂蜡,包纸”。其中纸箱装是指包装材料,后面部分则是指包装方式。

规定包装条款一般原则是具体明确,除事先约定,应避免过于笼统的规定。如“海运包装”(Seaworthy packing)、“习惯包装”(Customary packing)等,这类规定方法不具体、不明确、缺乏统一标准。由于出口商品种类繁多,各国商业习惯也不相同,对上述术语解释不同,在履行中容易引起纠纷,应尽量避免使用。

(二) 包装费用负担问题

按照国际商业惯例,包装材料的费用一般都包括在货价中,不另行支付包装款项。但为慎重起见,包装费用由谁负担,可在合同

的包装条款或单价内规定清楚。一般有三种规定方法：

(1)包装费用已经包括在货价内。

(2)包装费不包括在货价之内,或货价之内包括部分包装费用,如买方要求特殊包装,因此而支出的包装费用由买方负担,并在合同中具体规定负担的费用和支付方法。如果包装或包装材料由买方负责供应时,合同中规定,包装材料最迟到达卖方的时限和愈期到达的责任。

(3)以毛作净。包装材料按货物价格一样计算。

进口合同中对包装技术较强的货物,通常要在货物单价内注明“包括包装”(Packing Chatges Included),以防日后发生纠纷。

(三)运输标志问题

按国际惯例运输标志由卖方设计确定。如果买方要求由他设定,卖方也可以接受,但要在合同中具体载明,规定买方提出唛头式样和内容的时限,并要订明如果在办理货物装运前若干天尚不能收到唛头式样,则卖方可以自行决定。

五、包装条款实例

例 1:木箱装每箱 50 公斤净重

In wooden cases of 50 kilos net each

例 2:布包,每包 20 匹,每匹 42 码

In cloth bales each containing 20 pcs of 42 yds

例 3:铁桶装,每桶净重 185~ 190 公斤

In orindrums of 185~ 190kg net each

例 4:每台装 1 个出口纸箱,810 纸箱装 1 只 40 英尺集装箱运送

Each set packed in one export carton ,each 810 Cartons transported in one 40ft container

思考题:

1. 什么是商品品质?表示商品品质的方法有哪些?试从法律角度说明品质条款的重要性。

2. 解释名词:样品、复样、对等样品、FAQ、品质机动幅度,品质公差。

3. 国际贸易中常用的度量衡制度有哪些?

4. 在按重量买卖时,有哪几种计量方法?

5. 什么叫“以毛作净”?什么叫“公量”?试举例说明。

6. 什么叫“溢短装条款”?溢短装货物数量的价格有哪些计算方法?

7. 出口商品包装分哪几种?其各自作用如何?

8. 什么是“中性包装”?为什么要采用中性包装?

9. 什么叫“唛头”?它一船由哪些部分组成?试举例说明。

案例:

1. 甲与乙订立一份 CIF 合同,甲出售 200 箱蕃茄酱罐头给乙,合同规定:每箱 24 罐 \times 100 克,即每箱 24 罐,每罐 100 克。但卖方甲在出货时,却装运了 200 箱,每箱 24 罐,每罐 200 克。货物重量虽然比合同多了一倍,但买方乙拒绝收货,并主张撤销合同。在上述情况下,买方乙有没有这种权利?为什么?

2. 中国某公司向科威特出口北京冻鸭 200 箱。合同规定:屠宰鸭要按伊斯兰宗教的用刀方法,货到科威特后冻鸭外体完整,头部无任何刀痕。进口当局认为违返伊斯兰教的用刀法。因此科威特进口商拒绝收货,并要求中国公司退回货款,试问在上述情况下,进口商有无拒收货物和要求退回货物的权利?为什么?

3. 有一份 CIF 合同,出售大米 100 公吨,合同单价为每公吨 200 美元,共值 20000 美元。事后卖方只交货 5 公吨,在这种情况下,买方可否主张撤销合同?为什么?(若卖方交货 95 公吨,买方又可主张何种权利?为什么?)

第九章 国际贸易货款支付

国际贸易货款的支付是指货款及其从属费用使用何种货币和如何计价、结算及付款的时间、地点和采取什么方式进行收付。它关系到买、卖双方的切身利益,是影响一笔交易能否顺利进行的主要因素之一。在贸易合同中,支付条款是合同的要件之一,买卖双方必须就有关问题达成协议,并在合同中予以订明。

目前,各国均采用浮动汇率制,各国币值波动频繁。因此,正确选用支付方式和货币种类,对货款的安全与避免(或减轻)汇率变动带来的风险,关系重大。

第一节 支付工具

国际贸易中,作为支付工具使用的主要是货币和票据。狭义的票据包括汇票、本票和支票三种。在实际业务中,很少用现金支付,一般采用票据,特别是汇票来支付货款。但是,不管用何种方式支付都离不开货币作为计价、结算的手段。因此,如何正确选择货币,如何使用货币,使之有效地运用当前国际上惯用的几种支付方式,这对于外贸业务人员来说,非常重要。

一、货币选择

国际贸易中,买卖双方分属不同的国家或地区,各国的货币制度不同,因此,对外贸易中作为货物计价、结算和支付手段的货币一般有三种选择的可能。可以用出口方所在国货币,也可以用进口方所在国货币,或双方同意的第三国货币。由于在交易中选用何种货币计价、结算和支付,不仅关系到交易双方的经济利益,而且还关系到国家的利益,所以,选用何种货币,既要根据国家的方针政策,也要考虑金融外汇市场上汇率的变动,特别要考虑使用货币本身的可兑换性和稳定性。在对外贸易业务中,出口收汇,应尽量选用硬币。进口支付,尽量选用软币,或者选择汇率比较稳定的货币,以减少汇率变动可能造成的损失。所谓硬币是指币值比较稳定,汇率总的趋势呈现上浮的货币。所谓软币是指币值不太稳定,经常贬值,总的趋势呈现下浮的货币。我国进出口贸易货款的结算和支付主要还是使用国际通用货币,如美元、英镑、日元、德国马克、瑞士法郎、法国法郎等。

上述货币选择的原则,是从自己一方利益考虑出发的,对方也必然会考虑自己的利益,这就产生利益矛盾冲突。因此,可以考虑选择汇率比较稳定的货币,在合同中订立保值条款,以协调双方的利益,又确保自己的利益。但是,在实际业务中,有时会出现出口时不得不使用软币,进口时不得不使用硬币的情况。例如,1983年前后,港元暴跌,我对港澳、新马地区出口选用港币是不利的。这些地区的有些客户因贸易习惯及资金往来等原因,坚持要采用港元计价和结算,否则难以达成交易。在此情况下,除正确使用保值条款外,还可以从商品的价格方面寻求减少风险的办法。为提高出口商品的价格(进口则压低价格),提高的幅度相当于所选用货币的汇率在合同执行期间可能变动的幅度,以弥补预期下跌可能造成的损失。

二、票据

票据是一种载明具体金额的用作流通和支付的有价证券,包括汇票、本票和支票等。有的国家,称之为流通证券或流通票据。

票据具有货币的作用,可以代替现金作为流通和支付手段,用于非现金结算和债务抵偿,并能起到信用保证的作用。

(一) 汇票

1. 汇票的含义和基本内容

汇票(Bill of Exchange)是出票人要求付款人见票立即或在一定时期内支付给受款人或者代理人一定金额的无条件支付证券,也就是由一方向另一方签发的,要求对方立即或在一定时期内,向某人或其指定的人或持票人,支付一定金额的、无条件支付的书面命令。它是一种债权证书,可以在市场上转让流通。在国际贸易中,出口商以逆汇方式(托收、信用证)结算货款时,常常要出具一种书面凭证作为向进口商索取款项的依据,这就是汇票。通过汇票的基本格式就可以了解汇票的基本内容。

汇票基本格式

汇 票^①

NO:31525^②

金额:U.S \$ 35000^③ 中国重庆 1988 年 10 月 1 日^④

凭本汇票正本(副本不付)于见票后 50 天^⑤付与中国银行伦敦分行或其指定人^{⑥⑦}、叁万伍仟美元整。等值付讫,请汇我户。

ABC 公司^⑧

伦敦

中国轻工业进出口公司重庆分公司^⑨

一张汇票应包括基本内容,否则汇票不能成立。但在不同国家,有不同规定。上面所举汇票基本格式,其基本内容有①“汇票”

字样;②汇票编号;③汇票金额;④出票时间、地点(未载明出票地点者,出票人姓名旁的地址视为出票地点);⑤付款期限(未载明付款期限者,视为见票即付);⑥付款地点(未载明付款地点者,付款人姓名旁的地点视作付款地点);⑦受款人(或其指定人)姓名;⑧付款人姓名;⑨出票人(签字)。

开具汇票时,上述各项内容要准确、肯定。汇票一般有正本和副本两种,各若干份,可分别邮寄以避免遗失,但支付仅以正本为依据。

下面就一张有效汇票的若干问题作进一步说明。

(1)汇票的当事人 基本当事人有三,即出票人、付款人和收款人。此外,对于流通汇票,还有其他关系人,如背书人、承兑人、持票人等。出票人是开立汇票的人,通常为出口人。付款人是支付汇票指定金额的人,通常是进口人或其指定的人。

(2)金额和货币 汇票必须明确具体地规定付款人应付的金额和使用的货币。在对外贸易中,汇票的金额必须在合同或信用证规定的范围内,同时要与发票金额和货币相一致,否则付款人有权拒付。

(3)付款期限和地点 汇票必须规定明确的付款期限,凭信用证支付的,应按信用证的规定,如“见票即付”、“见票××天内付”等。汇票一般应注明付款地点。

(4)出票日期和地点 汇票的出票日期一般应为议付日期,既不得迟于信用证的有效日期,也不得早于所有单据的出单日期。汇票的出票地点,一般应为出口议付地点。

(5)出票条款 出票条款表明汇票是根据某号信用证或某号合同开立的。在信用证情况下,出票条款包括开证银行名称,证号和开证日期三项内容。

2. 汇票的种类

从不同的角度出发,最常见的汇票可划分为以下几种:

(1)商业汇票和银行汇票 这是按出票人的不同而划分的。若出票人是工商企业,则称为商业汇票(Commercial Draft);若出票人是银行,则称为银行汇票(Banker's Draft)。在国际贸易中,绝大多数使用的是商业汇票,银行汇票一般只用于代办汇款和银行间的奖金调拨等。

(2)光票和跟单汇票 这是按流转时是否附有货运单据划分的。若不附带货运单据的汇票称为光票(Clean Bill);若附各种货运单据(主要是提单、发票、保险单等)的汇票称为跟单汇票(Documentary Draft)。银行汇票多为光票。在国际贸易中,大多使用跟单汇票。商业汇票一般多为跟单汇票。这里,单据实际上成了卖方(出票人)收汇、买方(付款人)得货的一项保证。商业光票一般仅用于收付运费、保险费、利息等小额款项。

(3)即期汇票和远期汇票 这是按付款时间的不同而划分的。凡汇票上规定付款人见票即付的称为即期汇票(Sight Draft);凡汇票上付款人在未来一定日期付款的称为远期汇票(Time Draft)。远期汇票付款日期必须明确,规定的一般方法有:付款人见票后若干天付款;出票日后若干天付款;提单签发后若干天付款。

3. 汇票的使用

在国际贸易中,使用汇票支付货款一般需经过出票、提票、付款等手续。如是远期汇票,还需经过承兑。如要转让汇票,还有转让中的背书。如遭受拒付,还涉及作成拒绝证书和行使追索权等法律问题。

(1)出票 出票人开具汇票并签字后,将汇票给受票人的行为称为出票(To Draw)。

在国际贸易中,出票人往往是根据合同或信用证规定而开启汇票,此时汇票应与其有关规定相一致。汇票上的收款人又称汇票抬头。汇票抬头通常有三种写法:限制性抬头、指示性抬头和持票

人或来人抬头。第一种抬头汇票不能转让,第二种汇票可背书转让,第三种抬头汇票无须背书即可转让。

(2)提示 持票人将汇票提交付票人要求承兑或付款的行为称提示(Presentation)。

付款人看到汇票叫见票。

(3)承兑 远期汇票的付款人,明确表示同意按出票人的指示付款的行为叫承兑(Acceptance)。付款人在汇票正面写上“承兑”字样,注明承兑日期并签字,交还持票人。此时付款人成为承兑人。

(4)付款 指汇票付款人(承兑人)向持票人清偿汇票上规定金额的行为叫付款(Payment)。至此,汇票上的一切债务责任即告结束。

(5)背书 对于可转让汇票,由汇票的抬头人(即收款人)在汇票背面签上自己名字,或加上受让人的名字,并把汇票交给受让人的行为叫背书(Endorsement)。经背书后,汇票的收款权利便转让给受让人。汇票可以经过背书不断地转让,对于受让人来说,所有在他以前的背书人以及出票人都是他的“前手”,而所有在他让与以后的受让人都有是他的“后手”,“前手”对“后手”负有担保汇票被承兑或付款责任。

(6)拒付 付款人拒绝付款或拒绝承兑的行为称为拒付(Dishonour,亦称退票)。汇票在合理的时间提示,遭到拒付时,按照资本主义国家的法律规定,购进汇票的持有人有权向任何一个“前手”、背书人以及出票人追索票款。

(二)本票

本票是出票人约定于见票日或指定的到期日向收款人无条件支付一定金额的证券。本票是债务人向债权人开发的付款承诺。

本票可分为商业本票和银行本票。由工商企业或个人签发的称为商业本票或一般本票。由银行签发的称为银行本票。商业本票有即期和远期之分。银行本票则都是即期的。在国际贸易结算

中使用的本票,大都是银行本票。有的银行发行见票即付、不记载收款人的本票或是来人抬头的本票,它的流通与纸币相似。

本票格式如图 9- 1

	号码
	NO
本票	
PROMISSORY NOTE _____	at
	付给
本公司允许	
_____	The promise to pay
	或指定人
_____	to _____ order
(付款地点为)	
_____	to _____
金额	
at	
the sum of _____	

图 9- 1

(三) 支票

支票是出票人委托银行见票即向受款人无条件支付票面所示金额的支付证券。支票是存款人向银行开发的,要求银行从他的帐户内支付一定金额给受款人的书面命令。出票人在签发支票时,应负票据上的责任和法律上的责任。前者是指出票人对收款人担保支票的付款;后者是指出票人签发支票时,应在付款银行存有不低于票面金额的存款。如存款不足,支票持有人在向付款银行提示支票要求付款时,就会遭到拒绝。这种支票叫做空头支票。开出空头支票的出票人要负法律上的责任。

支票格式如图 9- 2

总行营业

附注: BANK OF CHINA HEAD OFFICE

帐号

本支票有效期限为三十

A C N O.

天(签发日除外,到期

北京日期

日为例假者顺延)

Beijing, Date

N. B:

凭票付

This cheque is valid

pay to _ _ _ _ _

For thirty days (exclud-

大写金额

ing the issuing day. its

validity may be ex-

Amount in Word _ _ _ _ _

tended to the succeed-

ing business day when

thirtieth day falls on a

non-business day).

支票号码

小写金额

签章

Cheque No. _ _ _ _ _

In Figures: _ _ _ _ _

Signature: _ _ _ _ _

图 9-2

第二节 支付方式

支付方式涉及信用和付款的时间、地点等方面的问题。国际贸易中常用的支付方式主要有汇付、托收和信用证。此外,还有两种或两种以上方式结合使用以及分期付款、延期付款等。支付方式按资金流向和支付工具(如汇票)传送方向,可分为顺汇法和逆汇法两大类。顺汇法是两者流向相同,如汇付;逆汇法是两者流向相反,如托收和信用证。

一、汇付

(一) 汇付的含义及当事人

汇付(Remittance)是进口人(债务人)通过银行将货款汇交出

口人(债权人)的一种支付方式。在国际贸易货款支付中,它是一种最简便的方式。汇付(汇款)业务中,付款方叫汇款人,收款方叫收款人。受汇款人的委托,汇出款项的银行叫做汇出行,汇出行所办理的汇款业务叫做汇出汇款。受汇出行委托解付汇款的银行叫做汇入行或解付行(议付行)。解付行所办理的汇款业务叫做汇入汇款。汇款人、收款人、汇出行和汇入行是汇付方式中的四个当事人。其相互关系及付款过程可用下图 9-3 表示。

图 9-3

(二)汇付的种类

汇付的方式有三种:即电汇、信汇和票汇。利用何种方式一般由进口人按贸易合同规定的时间和条件而定。

1. 电汇(Telegraphic Transfer,简称 T/T) 是汇出行应汇款人的申请,拍发电报或电传通知汇入行指示解付一定金额给收款人的一种汇付方式。汇款人在汇款时,填写的汇款申请书构成了汇款行与汇款人之间的一种书面契约。

电汇是收款较快、费用较高的一种汇款方式,所以通常只有金额大或有急用时才用此方式。

2. 信汇(Mail Transfer, M/T) 是汇出行应汇款人的申请,航邮方式将信汇委托书寄给汇入行,授权解付一定金额给收款人的一种汇付方式。信汇业务的处理与电汇大致相同,所不同的是汇出行应汇款人的申请,不用电报而以信汇委托书或支付委托书做

为结算工具,邮寄给汇入行,委托解付行解付汇款。

3. 票汇(Banker's Demand Draft, D/D) 付款人(进口人)向本地银行(汇出行)购买汇票,自行寄给出口方,收款人(出口人)持票向汇票上指定的付款银行(汇入行)提取货款的一种汇付方式。

上述不论哪一种汇付方式,货运单据都由出口人自行寄交进口人,银行并不经手。

票汇与电汇、信汇相比具有自己的特点,表现在:①票汇的汇入行不必通知收款人取款,而是由收款人持票到汇入行取款;②票汇除有限制转让和流通的规定外,经收款人背书,可以转让流通。而电汇、信汇的收款人则不能将收款权转让。

(三) 汇付方式在国际贸易中的运用

在国际贸易中,汇付方式通常用于预付货款、随订单付款、赊销、支付定金、分期付款、支付货款尾数以及佣金等费用的支付。

采用预付货款和定货付现,对于卖方来讲,就是先收款,后交货,从而防止了资金积压,因而对卖方有利而对买方不利。反之,采用赊购贸易时,对于卖方来讲,是先交货,后收款,这样卖方不仅要占用更多的资金,影响流动资金周转,而且还要承担买方不付款的风险,因此,对卖方不利。究竟采用哪种汇付形式,必须在合同中载明。

买卖合同中的汇付条款举例如下:

买方应于合同签署后 20 天内或者于××年××月××日将全部货款或者 30% 的货款以电汇(信汇/票汇)方式付给卖方。

汇付方式既可以单独使用,也可以和其他支付方式结合起来运用。如货款的一部分用汇款方式预付,一部分跟单托收,或开立信用证。

二、托收

(一)托收的含义

托收是指债权人(出口人)先行以货,出具汇票连同有关货运单据,委托出口地银行通过其在进口地的分行或代理行向债权人(进口方)收取货款的一种支付方式。

(二)托收的当事人

在一笔托收业务中,主要有四个当事人,即委托人(出口人)、托收行(出口地银行)、代收行(进口地银行)和付款人(进口人)。他们之间的关系及托收运作程序如图 9-4:

图 9- 4

在托收的实际业务中,有时还可能涉及到另外两个当事人:一是指示行,就是指向付款人作出提示汇票和单据的银行;二是需要时的代理。即指委托人指定的在付款地代为照管货物存仓、转售、

运回等事务的代理人。

(三) 托收的特点

① 托收方式属于商业信用;②与托收有关的各银行对于付款人付款与否概不负责。

从上图可以看出,进口人与代收行之间不存在合同关系,进口人向代收行付款,是由于他与出口人所签订的贸易合同。进口人如果拒付,代收行不能直接追偿,只能把拒付的情况通知出口人,由出口人根据贸易合同与进口人交涉。卖方同托收行的关系及托收行与代收行的关系,都是委托代理关系。因此,托收如同汇付一样,仍属于商业信用。由出口人自己承担风险。

(四) 托收的种类

托收,根据使用汇票时是否附带货运单据分为光票托收和跟单托收两种。光票托收是指使用汇票时不带货运单据交银行委托货运代收,它不是主要方式,通常仅用于收取出口货款尾数,要计价的样品款等。跟单托收是指汇票连同货运单据一起交给银行委托代收。国际贸易的货款,一般使用跟单托收。以下所述托收,均指跟单托收。

跟单托收基本上实行的是付款交单的原则,但根据交单条款的不同,分为以下两种:

1. 付款交单(Documents Against Payment, D/P) 是指在进口国的代收银行必须在进口商将货款全部付清之后才能将有关单据交给进口商。

委托办理付款交单时,出票人需在汇票上注明“D/P”交单字样,同时银行在托收委托书中作相同批注。

付款交单一般均为即期付款交单(D/P at Sight),即代收行接到单据后通知进口商立即到银行办理付款赎单手续,待货到后,进口商凭单提货。但在实务中也有买卖双方签订远期付款交单方式的合同,因此付款方式出现“装船后若干天付款交单”(D/P at

* * days after shipment);“出票后若干天付款交单”(D/P at * * days after the date of draft)。远期付款交单的期限,一般以货物运输中所需的时间为参考因素,这样可减少单到与货到的时间给进口商带来的资金负担,进口商可在货到港时或将要到港时,在汇票的期限内到代收行办理付款交单手续,以便得到单据提取货物。如果货到日期早于付款日期(如 1993 年 9 月 15 日货物抵达目的港,D/P60 天条件下,付款日期为 1993 年 10 月 30 日),如买方想提前取单提货,可采用“信托收据”(Trust Receipt, T/R)向银行借单提货,于汇票到期才付清货款,赎回信托收据。这种作法称为“远期付款交单凭信托收据借单”(D/P, T/R),如果信托收据是代收行给进口商的受信,不论是进口商在汇票到期是否付款,代收行必须对出口商承担到期付款的责任。如果出口商对进口商通过代收行主动授权,则属于出口商对进口商的授信,一切风险均由出口商自己承担。在一些情况下,出口商所承担的风险与承兑交单差不多了。

2. 承兑交单(Documents Against Acceptance, D/A) 是指代收行向进口人的交单以进口人的承兑为条件,进口人承兑汇票后即可得到全部单据,凭单据提取货物,而待汇票到期时再行付款。这种方式,出口商要承担很大风险。

(五) 托收的国际惯例

在国际贸易中,各国银行在办理托收业务时,由于当事人对权利、义务和责任的解释不同,各银行的具体做法也存在着差异,因而导致误会,争议和纠纷。为了协调各有关当事人的矛盾,利于国际贸易活动的开展,国际商会于 1985 年草拟了《商业单据托收统一原则》并建议各国银行采用。其后又经过多次修订,更名为《托收统一规划》,共七大部分,并于 1995 年起实施。《托收统一规则》自公布实施以来,被各国银行广泛采用。需要指出的是,《托收统一规则》只是一个惯例,而本身并不是法律,对当事人一般没有约束力。

只有在当事人事先约定的条件下,才受到这一惯例的约束。我国银行在办理进口业务时,也参照这个规则的解释进行办理。

三、信用证(Letter of Credit, L/C)

信用证支付方式是在托收的基础上演变出来的一种较完善的逆汇形式。它把原来托收方式下由进口商履行的付款责任转由银行来承担。这在很大程度上解决了买卖双方在付款交货问题上的矛盾,由原来的商业信用转为银行信用,同时,使双方在资金融通上得到便利。因此,采用信用证结算货款,已成为当今国际贸易最主要的支付方式。

(一) 信用证的含义

信用证是指开证银行应买方的申请,保证在卖方提交符合信用证规定的汇票和单据的条件下,开给卖方按期在指定地点支付货款的一种凭证。

采用信用证支付的主要当事人有:

1. 开证申请人 由进口方根据买卖合同规定信用证支付方式,向银行提出开证申请。申请人应向银行按开证金额交一定比例押金,或提供其他保证,并交纳开证费用。

2. 开证行 进口商所在银行,在收取开证保证金及费用后,根据申请书条款及时正确地开出信用证。

3. 通知行 接受开证行的委托把信用证交给受益人的银行,并检验信用证的真实性。

4. 议付行 贴现出口人(受益人)跟单汇票的银行。

5. 付款行 信用证上规定的支付出口人汇票金额的银行。

6. 受益人 信用证指定的有权使用信用证获得货款的人,即出口人。出口人在收到信用证后,立即审核,如有不符合应尽早提出修改或拒绝接受。

(二) 信用证支付的一般程序

一笔信用证业务从开始到完成的一般程序如下图 9-5 所示。

图 9-5

说明:

1. 买卖双方贸易合同中规定用 L/C 付款方式。
2. 开证申请人按合同规定向银行提出开证申请,并交纳若干押金和手续费。
3. 开证行接受申请,开出信用证寄交通知行。
4. 通知行接到信用证经审查无误后转交受益人。
5. 受益人经审查信用证无误后,即按规定条件装运。出口人装运后,缮制信用证要求的各种单据并开具汇票,在信用证有效期内向议付行交单。

6. 议付行经审核信用证与单据相符时,按汇票金额,扣除若干利息和手续费,将垫款付给受益人。

7. 议付行将单据等寄交开证行或其指定的付款行要求付款。

8. 开证行在审单无误后,向议付行付款。

9. 开证行办理转帐或汇款给议付行的同时通知开证申请人付款赎单。

(三)信用证的内容及特点

1. 信用证的基本内容 各国银行根据当地法律、习惯以及申请人的申请开出的信用证各不相同,但都参照国际商会规定的标准信用证,其主要内容包括:

(1) 信用证本身:信用证类型,如可撤销信用证、信用证号码以及开证日期、受益人、开证申请人、信用证使用的货币及其金额、信用证的有效期,一般在其后加注有效地点。

(2) 关于汇票:汇票出票人一般为信用证的受益人;汇票付款人;收款人;汇票期限;出票条款;出票日期。

(3) 关于货运单据:商业发票、运输单据、保险单据、其它附属单据、如商检证。

(4) 关于商品:商品名称、规格、重量、包装、价格等。

(5) 关于运输:装运港、卸货港、装运日期、可否分批装运、可否转运、运输方式。

(6) 关于包装和唛头。

(7) 其它事项:开证行对议付行的指示条款,如索偿办法,寄单方式等;开证行责任条款,每一个信用证必备此条款;开证行的名称及签字;其它特别条款,如预付款条款、信用证生效条款等;声明遵守跟单信用证统一惯例的表述。

2. 信用证特点

从上述信用证的内容与支付程序可以看出,信用证的特点有:

(1)信用证是一种银行信用,是由开证行以自己的信用作出付

款的保证。这点同汇付和托收有根本区别。在信用证付款条件下,银行根据买方的申请,按信用证之上的保证条款向卖方提出付款保证。这样银行处于第一付款人的地位,只要卖方提交的单证符合信用证的条件,银行就必须付款。国际商会《跟单信用证统一惯例》(500 号出版物)第 2 条规定,信用证是一项约定,不论其如何命名或描述,是开证行应开证申请人的要求和指示或以其自身的名义,在与信用证条款相符的条件下,凭规定的单据向受益人或其指定人付款,或承兑并支付受益人出具的汇票,或授权付款行付款或承兑汇票或授权另一家银行议付。因此,开证行是首先的付款人。

(2)信用证是一项独立文件,不依附于贸易合同。信用证是应进口人的申请,以贸易合同为依据开立的,其中所列条款,应与合同的有关条款一致。但信用证一经开出,即成为独立于买卖合同和其它合同之外的另一种契约,不受买卖合同和其它合同的约束。《跟单信用证统一惯例》(500 号出版物)第 3 条规定:“就性质而言,信用证与可能作为其依据的销售合同或其它合同,是相互独立的交易。即使信用证中提及该合同,银行亦与该合同完全无关,且不受其约束。因此,一家银行作出付款、承兑并支付汇票或议付或履行信用证项下其它义务的承诺,不受申请人与开证行或与受益人之间在已有关系下产生索偿或抗辩的制约”。所以,信用证是一项独立文件,开证行和参与信用证业务的其他银行只按信用证规定履行自己的义务。

(3)信用证业务处理的是单证而不是货物。在信用证项下,实行凭单付款原则。《跟单信用证统一惯例》(500 号出版物)第 4 条规定:“在信用证业务中,各有关方面处理的是单据,而不是与单据有关的货物、服务及或其他行为”。所以,信用证业务是一种纯粹的单据业务。《跟单信用证统一惯例》第 13 条、第 15 条规定,银行虽有义务“合理小心地审核一切单据”。但这种审核只是用以确定单

据表面上是否符合信用证条款,开证行只“根据表面上符合信用证条款的单据付款”。因此,“银行对任何单据的形式、完整性、准确性、真实性,以及伪造或法律效力,或单据上规定的或附加的一般或特殊条件,概不负责”。所以,在信用证项下,实行单据“严格符合的原则”,即要求“单证一致”、“单单一致”。受益人也不能以提交货物代替单据收取货款。

(四)信用证的种类

1. 信用证从银行信用的性质来分,有不可撤销信用证和可撤销信用证。可撤销的信用证(Revocable L/C),是指开证行开出的信用证,尽管在信用证有效期内,开证行可不经受益人或其他有关当事人的同意,可以修改内容甚至撤销,在国际贸易中很少使用。不可撤销信用证(Irrevocable L/C),是指开证行一经开出信用证,在其有效期内,开证行未经受益人或有关当事人的同意,对信用证的内容不得随意修改或撤销,受益人按照信用证提出的要求,提供有关单据和汇票,开证行或其指定的银行保证付清货款。在国际贸易中广泛使用的是不可撤销信用证,并在标题上都注明“不可撤销”(Irrevocable)字样,并在证内载有开证行承担保证付款的确定文句,如无此项明确表示,按 500 号出版物也均视为不可撤销信用证。要开可撤销信用证必须注明“可撤销”字样。后面对信用证分类作进一步讨论时,均以不可撤销信用证为前提。

信用证(不可撤销,Irrevocable)根据其用途、期限和流通方式等不同特点,可分成以下几类:

(1)即期信用证(Sight L/C) 是指银行收到受益人提交的符合信用证的单据后,立即履行付款义务的信用证。这种信用证收汇迅速安全,有利于资金周转,是当前使用非常广泛的一种信用证。

在实务中,在即期信用证上若加列“电报索偿条款”(L/C With T/T Reimbursement Clause)称为带电报索偿条款的信用证(L/C T/T),它是指开证行将最后审单付款的权利交给议付行,

只要议付行审单无误后,即可以电报向开证行或其指定的付款行索偿收款。所以其比一般即期信用证收汇更快,有时当天即可收回货款。

(2)远期信用证(Usance L/C) 是指银行收到受益人提交的符合信用证条款的单据后的一定时期内付款的信用证。这种信用证交单以后,要过一段时间才能收回货款,并承担一定汇率风险。

在实际业务中,有“假远期”信用证(Usance Credit Payable at Sight L/C)。它是指信用证规定受益人开具的远期汇票,由付款行负责贴现,并规定贴现利息和贴现费用及承兑费由开证人负担。这种信用证,又称“买方远期信用证”(Buyer's Usance L/C)。但应注意受益人接受这种信用证时,要承担汇票到期前的被追索的风险。

(3)预支信用证(Anticipatory L/C) 是一种付款在先,交货在后的信用证。它由申请开证的进口商,要求开证行在信用证上加列条款授权出口地有关银行,在交单之前,允许出口商预支全部或部分信用证金额,日后货物装运补交单据时,代付行须将垫支部分连同利息扣还。如果出口人违约,又不补交单据,代付行有权向开证行索回全部垫款和利息。这种条款,习惯上用红字,故又称“红色条款信用证”。

2. 跟单信用证和光票信用证 跟单信用证(Documentary L/C)是凭跟单汇票,付款的信用证。光票信用证(Clean L/C)是凭不附单据的汇票付款的信用证。国际贸易中绝大部分使用的是跟单信用证。

3. 保兑信用证和不保兑信用证 保兑信用证(Confirmed L/C)是经另一家银行保兑的信用证。保兑行一经保兑,就对信用证承担付款责任。保兑信用证有两家银行对受益人负责,即开证行和保兑行。当信用证金额较大超过开证行的资力或其它原因时,出口商可要求进口商开立保兑信用证。保兑信用证对出口商安全收汇有利。保兑信用证在英国有些银行将“保兑”视为不可撤销的

同义词。不保兑信用证(Unconfirmed L/C)是指未经开证行外的另一家银行兑付的信用证。不保兑信用证通常是不可撤销信用证。

4. 可转让信用证和不可转让信用证 可转让信用证(Transferable Credit)是指受益人有权把来证的全部或部分转让给另一个或两个以上的第二受益人使用。可转让信用证必须由开证行注明“可转让”字样。除非另有说明,可转让信用证只能转让一次。可转让信用证的受益人往往是中间商,他将信用证转让给实际出口人(第二受益人),由实际出口人办理装运、交货、收款。我国有些出口商品由各总公司统一对外成交签订合同,由口岸或地方公司交货,这样国外应开可转让信用证,由总公司(第一受益人)转让给口岸或地方外贸公司(第二受益人)就地履行信用证的有关条款。不可转让信用证(Non Transferable Credit)是指受益人不能将信用证的权利转让给他人使用,只能由其本身装货、交单、收款。凡信用证中未注明“可转让”字样者,即为不可转让信用证。

5. 循环信用证(Revolving L/C) 是指信用证金额被受益人全部或部分使用后,能重新恢复原金额再被利用,直到规定使用次数或累计总金额时为止。循环信用证主要用于定期分批均衡供货,分批结算长期合同。开证申请人为了免交多次开证费用和节省开证押金,才使用此信用证。

6. 对开信用证(Reciprocal L/C) 是指在对等贸易中,交易双方互为买卖双方,双方对其进口部分向对方开出信用证,这两个信用证称为对开信用证。这种信用证有两种:一种是同时生效的对开信用证,即一方开出的信用证,虽已被受益人接受,但暂不能生效,须俟另一方开出回头信用证也被证下受益人接受时,才通知对方银行两证同时生效;另一种是分别生效的对开信用证,即一方开出的信用证,被受益人接受后即可使用,无需等另一方开出回头信用证。对开信用证虽然是两个受益人,但互有联系,互相约束,互为条件。双方必须承担购买对方货物的义务,双方成交金额相等或大体

相等,有时也可以有一定的差额。这种信用证多用于易货贸易、补偿贸易和加工装配贸易等业务。

在国际贸易中,除以上介绍的几种信用证外,还有背对信用证、直接信用证、商业信用证、施行信用证、索偿信用证等等 50 余种。

(四) 国际贸易中信用证统一惯例

随着国际贸易的发展,信用证方式已经成为国际贸易中经常使用的一种支付方式。但是,在实际的对外贸易业务中,由于对跟单信用有关当事人的权利、义务在国际上缺乏统一的解释和公认的准则。因此,各国银行都从自身利益和本国习惯出发来办理信用证业务,从而使信用证各有关当事人之间的争议、纠纷不断。为了调解当事人之间的矛盾,1930 年国际商会拟订了一套《商业跟单信用证统一惯例》,并于 1933 年正式公布,并建议各国银行采用。随着国际贸易发展的需要,国际商会于 1951 年、1962 年、1974 年、1983 年先后对该惯例进行了修订,并重新命名为《跟单信用证统一惯例》。近年来,科学技术高速发展,国际运输工具和运输方式发生了很大的变化,特别是电脑的广泛使用、通讯工具的电子化、网络化,使国际贸易、运输、保险、单据的处理和结算都发生了更大的变化。为了适应发展的需要,国际商会于 1993 年再次对《跟单信用证统一惯例》进行了修订,并于 1994 年 1 月 1 日开始实施。需要指出的是《跟单信用证统一惯例》虽然得到了许多国家的认同和使用,是一种国际惯例,但它本身并不是一个国际性的法律,当事人可以采用,也可以不采用。是否采用可在合同中加以注明。

四、银行保证书和备用信用证

在国际贸易中,有时由于交易条件较复杂或交货时间较长,如成套设备、补偿贸易等,难以运用信用证,可要求对方提供银行保证书或备用信用证,以保证其履行合同中规定的义务。

(一) 银行保证书

银行保证书又称银行保证函(Banker's Letter of Guarantee L/G),是指银行(保证人)根据委托人(被保证人)的申请,向受益人开立的担保履行某项义务的有条件地承担经济赔偿责任的书面承诺文件。银行保证函属于银行信用。银行保证书分为进口保证书和出口保证书。

进口保证书是银行为进口商向出口方开立的保证书,保证在出口方按规定履行合同时,进口方一定付款,否则由开证行偿还。

出口保证书是银行为出口商向进口方开立的保证书,保证出口商一定履约(或投标后一定签约或履约),如出口商未能履约或签约,银行保证付给进口方一定的金额,以作赔偿损失。银行保证书与前述信用证一样,同属银行信用。但是,两者是有区别的。首先信用证是开证行向受益人承担第一付款人的责任,而保证书是只要委托人未能按保函内所规定的条款办理时,保证行才负责支付有关款项,因此保函的保证行负第二付款责任。其次,信用证是以货运单据与支付货款为依据的,而保证书则是以合约或某些条件未能履行为前提,不一定有货物或款项的支付。

(二) 备用信用证

备用信用证(Stand by L/C)又称票据信用证(Commercial Paper L/C)或担保信用证(Guarantee L/C),是指开证行应开证申请人的请求对受益人开立的承诺某项义务的凭证。当开证申请人未能按时偿还贷款或贷款,或未能履行投标义务时,开证行为其支付。它是一种特殊形式的光票信用证。具有银行承保的性质。在北美一般银行不出具银行保证书,而开立备用信用证。

备用信用证的使用,如开证申请人不履行其规定的义务时,受益人需开具汇票,也可能不开具汇票;或向开证行提交开证申请人不履行义务的书面声明或其他证明、证件等向开证行索款。当受益人提交的书面声明、证明(件)或汇票符合备用信用证规定的条件

时,开证行必须承担付款责任。如果开证申请人如期履行合同的义务,受益人就无需使用备用信用证,备用信用证常常是备而不用的文件。

五、各种支付方式的结合使用

在进出口业务中如何选择和运用各种不同的支付方式是一个很重要的问题。我国在对外贸易中,选择和运用各种不同的支付方式,应在保证贯彻我国对外贸易方针政策的前提下,坚持安全收汇和妥善付汇,加速资金周转和扩大贸易的原则。

在我国出口业务中,一般采用即期信用证,必要时也可使用远期信用证,但报价时应将利息因素考虑在内。为了促进某些商品对外成交,对有的地区资信较好的客户,可用付款交单的托收方式,以适应市场竞争的需要。对某些商品,也可根据推销意图,经慎重考虑后也可采用承兑交单托收方式。在使用寄售方式出口时,应争取由国外银行出具保证函。

在进口业务中,使用信用证、托收、汇款和银行保函,对于成交金额大的应争取用托收方式,也可用银行保函。尽量少用即期信用证。

在实务中,除上述根据情况灵活应用不同的单一的支付方式外,也可以根据情况将几种支付方式有机地结合使用。

(一)汇款与信用证结合 例如,对于矿砂等初级产品的交易,双方约定,信用证规定凭装运单据先付发票金额若干,余额待货到目的地后或再经检验后用汇款支付。

(二)信用证与托收结合 是指部分货款用信用证支付,余额用托收方式结算。一般做法是:出口人开具两张汇票,属于信用证部分货款凭光票付款,而全套装运单据附在托收的汇票之下,按即期或远期托收。但信用证要明确种类和支付金额以及托收方式的各类。例如,“货款 $\times \times \%$ 应开具不可撤销信用证。其余 $\times \times \%$ 见

票立即(或见票后 $\times \times$ 天)付款交单。全套装运单据随附于托收项下。在发票金额全数付清后方予交单。如 $\times \times \%$ 托收金额被拒付时,开证行应掌握单据听卖方处理。”

(三)汇款与银行保证函结合 一些成套设备和大型产品,如船舶、飞机等由于成交金额大,生产周期长,买方可根据制造、交货过程,按进度分期付款,一般采用汇款与保函相结合的方式。在我们进口业务中,购买机器设备,国外出口人往往要求我们以汇款(信汇)方式预付全部价款的 $5\% \sim 10\%$,其余金额由我方银行出具保证函再分期付款或迟期付款。分期付款(Payment by Instalment)是指进口人根据购买货物的生产进度和交货程序分期付清货款,其具体次数和每次付款金额可根据交货时间长短和对出口人的约束程度来确定。在分期付款条件下,最后一批货款一般是在出口人全部完成其承担责任之后,经检验合格后再付清。

迟期付款(Deferred Payment)是指通常由进口人先付一定的定金,并根据货物生产的进度和交货程序支付若干货款。但部分货款则于交货后若干月或若干年内分期付清。卖方收取货款时,可以凭远期汇票,也可以不凭汇票。

延期付款和分期付款,有相同之处,也有不同之处。相同之处在于:

- (1) 买方须预付一定定金。
- (2) 卖方对买方提供的信贷。
- (3) 卖方既有资金陷入周转困难之境,又负有买方信用风险。

不同之处在于,在迟期付款情况下,买方除按期支付货款外,尚须支付约定的利息。

在最后一次货款清偿前,物权仍保留在卖方手中。而分期付款就没有这种情况。

第三节 支付条款

在国际贸易中,货款的支付是买方的首要义务,也是卖方收汇的首要权利得以实现的重要保证。因此,订好支付条款是买卖双方密切关心的问题。支付条款是贸易合同的主要条款之一。

一、支付条款的基本内容

贸易合同中的支付条款的内容主要有:支付方式、支付日期、支付时应提交的单证、支付的金额、货币单位以及有关汇率变动风险的规避问题。

二、订立支付条款应注意的问题

支付条款根据支付工具和支付方式的不同,在内容上有所差别,因此,应根据不同情况,把必要的事项订得清楚、明确,以防发生争议。

(一)汇款方式的规定方法

汇付时,应在合同中明确规定:汇款的办法、汇款时间、汇款的金额和汇款的途径等。如“买方应不迟于 1995 年 2 月 15 日将 50% 的货款用信汇预付给卖方”。(The Buyers shall pay 50% of the sales proceeds in advance by M/T to reach the Sellers not later than Feb. 15th. 1995)。

(二)托收方式的规定方法

采用托收方式时,应在合同中明确规定托收种类、进口人的承兑和(或)付款责任以及付款期限等。

1. 即期付款交单条款的规定方法 例如,合同中规定:“买方

应凭卖方开具的即期跟单汇票于见票时立即付款,付款交单”。(Upon fist presentation the Buyers shall pay against documentary draft drawn by the Sellers at sight. The shipping documents are to be delivered against payment only.)可简写为“D/P 即期”(D/PSight)。

2. 期付款交单(或承兑交单)条款的规定方法 例如:“买方对卖方开具的见票××天付款的跟单汇票,于提示时即予承兑,并于汇票到期日即予付款”,付款后交单(远期付款交单)(或承后交单)。The Buyers shall duly accept the documentary draft drawn by the sellers at...days sight upon first presentation and make payment. The shipping documents are to be delivered against payment only (or, acceptance only)。

(三)信用证方式的规定方法

采用信用证方式时,在合同中应明确规定信用证种类、开证日期、受益人、金额、有效期和议付地点等。

例如,即期信用证条款规定方法,如“买方应通过卖方可接受的银行于×月×日前开立并送达卖方不可撤销即期跟单信用证,有效期至装运后15天在中国议付”。(The Buyers shall open through a bank acceptable to the Sellers an Irrevocable documentary sight letter of credit to reach the Sellers before..., Valid for negotiation in China until the 15th day after the month of shipment)。

一、思考题:

1. 在国际贸易中为什么要选择货币? 如何选择货币?
2. 什么叫汇票? 汇票与票汇有什么区别?
3. 什么叫托收? 托收有何特点?
4. 简述信用证的内容及特点。

5. 什么是银行保函？它与信用证有何区别？

二、案例分析

有一份 C.I.F 合同,买卖一批化工原料。合同规定“6 月份装船”,“凭不可撤销即期信用证付款”。卖方向银行提交议付的单据中,包括 6 月 30 日装船的提单。经银行审核,单据在表面是与信用证内容相符,银行已接受单据并支付货款。但买方收到单据后,发现货物是在 7 月 10 日装船,提单日期是倒签的,因此,买方拒绝收货,并要求卖方退回货款。试问在上述情况下,买方有无拒收货物并要求返回货物的权利?为什么?

第十章 国际货物运输

国际货物运输是随着国际贸易的发生而发展的,是国际贸易的重要组成部分,国际贸易中成交的货物都是通过运输来实现的。国际货物运输与国内运输不同,它具有运输线长、面广、中间环节多、时间紧、空间距离大,货、证运输工具要衔接好,涉及外港、站、场、海关、银行及保险等,运输中情况变化大,因此,我们必须充分认识到国际货物运输的重要性和复杂性。国际货物的运输,涉及到运输方式的选择,各项装运条款的规定以及装运单据的运用等内容。

国际货物运输有:海上运输、铁路运输、公路运输、航空运输、江河运输、管道运输以及多种方式的组合运输等多种方式。本章仅介绍海上运输和多式联合运输。

第一节 海上运输

一、海上运输特点

海上运输是利用船舶在国内外港口之间通过一定的航线和航区进行货物运输的一种方式,据美国航运杂志统计,各种运输方式在国际运输中的比重是:海上运输占 75%~80%;相邻国间陆上

运输占 15% ~ 20% ; 航空运输占 3% ~ 4% 。可见,海上运输是国际货物运输中最重要的方式。一方面,由于海洋面积为陆地面积的 2.5 倍,海洋包围大陆并将之隔成若干块,以至世界上国与国之间多数是远隔重洋,这种客观情况决定了海上运输的重要性。另一方面,由于海上运输和其它运输相比有许多优点。

1. 通过能力和运量大。海洋运输可以克服道路的限制,利用广阔的海洋,四通八达的天然航道,因而其通过能力大,载重量大,远远大于铁路运输车辆和公路运输车辆的运载能力,能与大量的国际货物转移和运送相适应。如一艘万吨船舶的载重量,一船相当于 250 个 ~ 300 个火车皮的载重量,超级大油轮可达 55 万吨级,其载重量相当于 12500 个火车皮,散装干货船最大的达 20 万 ~ 30 万吨级。

2. 运费低。按照规模经济的观点由于海运量大,航程远,分摊到每吨的里程费用低,海运每吨的里程费用,是铁路运费的 $1/5$,公路汽车运费的 $1/10$,航空运费的 $1/30$ 。

3. 海上运输本身就是一种无形的贸易。海上运输是提供运输工具和劳务,从而获得租金和运费,是一种以劳务形式收汇的无形贸易。当今世界,很多国家以航运收入作为平衡外汇收入的重要手段之一。如英国航运收入约占外汇收入的 12%,相当于其纺织品和化工品出口值之和。希腊在外汇收入中,航运收入占第二位。日本除钢铁、汽车和电子产品外,造船和航运收入占第四位。海上运输存在激烈的竞争。发展中国家由于没有自己的商船队,依靠发达国家的船舶运输,加重了他们外汇收支的不平衡现象。

4. 具有国防后备力量的重要作用。运输商队平时运送货物,战时运送军用物资。因此,各国都很重视发展本国的海上运输事业。

但是,海上运输较易受自然条件和季节的影响,航行速率较低,时间长,风险也较大。

二、海上运输方式

海上运输,按照船舶经营方式可分为:班轮运输和船运输。

(一)班轮运输

班轮(Liner)是指按照预定航行时间表在固定航线和港口往返载运的船只。在国际货物海上运输中,除大商品外,大都采用班轮运输方式。

1. 班轮运输特点 班轮又称为定期船,其主要特点是四固定、三方便。四固定:固定航线,固定停靠港口(基本港),固定的船期,固定的费率。三方便:货物不论多少,只要船位允许均可受载;管装卸,因而不计滞期费或速遣费;承运人责任以班轮提单背面条款为准。班轮船舶运输技术质量一般较高,航速快,装卸、保管和设备比较完善,在装运时间、数量及装卸地点等方面都十分灵活,对于成交量少、批次多、装卸港口分散的货物运输比较适宜。

2. 班轮运价 使用班轮运输时,班轮运费=基本运费+附加费。基本运费按照班轮运价表的规定来计收的。在国际贸易中,国际班轮运价表可以分为4种:

(1)航运公司运价表 这是由航运公司制定和修改的一种运价表,一般是由参加公会的班轮公司使用。由于航运公会是代表船方利益的班轮航运垄断组织,因此,它制定的运价比较高,承运的条件也明显地对船方有利。

(2)班轮公司运价表 它是由没有参加国际航运公会的班轮公司自己制定的运价表。这种运价表货方可以对运价表和运价的调整提出意见和建议,但最终的决定权仍属于船方。

(3)双方运价表 是指由船方、货方在共同协商的基础上制定的运价表,如果对运价进行调整,必须经过双方协商同意,才能决定。

(4)货方运价表 这是由货方制定,船方接受使用的运价表。

如需要调整,由货方与船方协商,最后由货方决定。

3. 班轮运费 运费是 CIF 或 CFR 价格术语的一个组成部分,在计算 CIF 或 CFR 时必须了解运费。因为运费是包含在货价中,班轮运费由基本运费和各种附加费组成。

基本运费是货物从启运港至目的港的运输费和装卸费。它是由班轮价格计算出来的。班轮价格是班轮公司为运输货物而规定的运输价格,它以每公吨或每立方米来表示,亦称为基本运费率。

附加费是船方根据不同情况为了弥补运输中额外开支,造成基本费率不足而加收的费用。班轮公司凡是在运输过程中有额外的正常开支或蒙受一定的经济损失时,都要向货方收取一定金额的附加费。如超重附加、超过长附加、燃油附加、直航附加、转船附加、港口附加等各项附加费。附加费名目繁多,在班轮运费中又占很大比重,有的附加费变动频繁,变动幅度大,因而对外贸易业务中必须经常注意这方面情况。在对外报价中予以充分考虑,才能减少由于附加费的变动而造成经济上的损失。

班轮运费的计算标准,费率表中有如下几种规定方法:

(1)重量法 按货物重量(Weight)计算,在运价表中以 W 表示。如 1 公吨(1000 公斤)、1 长吨(1016 公斤)或 1 短吨(907.2 公斤)为计算单位,也称称重量吨(W/T)。

(2)体积法 按货物尺码或体积(Measurement)计算,以 M 表示,一尺码以 1m³ 或 40 立方英尺为一个计算单位,也称尺码吨或容积吨。运输木材也有以“板尺”(Board Foot)和“霍普斯尺”(Hoppus Foot)为计量单位的。12 板尺或 0.78 霍普斯尺等于 1 立方英尺。

(3)从价法 按商品的价格计收,即所谓从价运费(Advalorem),运价表上用“Ad. Val”表示从价运费一般按 FOB 货价的 0.5%~5% 计。

(4)选择法 按货物重量或尺码或价值,由船公司选择其中一

种收费较高者计算运费。用 W/M or Ad. Val 表示。

(5)综合法 按重量或体积选择收费高的再加上从价运费的一定百分比来计收。以“W/M Plus Ad. Val”表示。

(6)按件法 按每件为一单位计收,如活牧畜、活动物按每头(Per head)计收,车辆有时按“每辆”(Per unit)计算,起码运费按“每提单”(Per B/C)计算。

(7)议定法 由货主或船公司临时议定的价格收取费用。这种方法通常在承运粮食、豆类、矿石、煤炭等运量大,货价低,易于装卸的农副产品时采用。议价货物的运费率一般都较低。

现在我国对外贸易货物班轮运输所使用的运价表主要有《中国租船公司第一号运价表》及《中国远洋货物运价表》。前者又称《运输中租表》是中国租船公司根据公平合理的原则代表货方利益制定的,属货方运价表的性质,外国班轮公司承运我国进出口货物一般使用此运价表;后者又称《中运表》由中国租船公司进出口公司代表货方同中国远洋运输公司共同协商制定的,并以交通部的名义颁布执行,主要在国轮或租船作为班轮运货时使用。

班轮运价是班轮公司承运单位货物所计收的班轮运费,包括:“基本运费率”和种种附加费用。基本运费率有多种计算方法,各国计算标准也不同,附加运费名目繁多,因此,使用班轮运输应注意以下问题:

①由于班轮运费计算标准不同,如属按体积计算运费的货物,特别是一些轻泡货物应当改进包装,压缩体积,节省运费。

②在对外报价时,应慎重考虑运费因素,仔细核算运费,特别是对可能加收的各种附加费必须计算在内。

③我国出口货物由我方订舱托运时,应争取在基本港口卸货,以节省直航和转船附加运费。

④要熟悉各类班轮运价表,选择填写收费较低的适当货物名称。要做到合理套级,尽量避免按“未列名货物”计算运费。因为一

般费率表规定,不同商品如混在一个包装内(集装箱除外),则全部货物按其中收费高的商品计算运费。同一种货物因包装不同而计费标准不同,托运时如未申明具体包装形式时,全部货物均按运价高的包装计收运费;同一提单内有两种以上不同计价标准的货物,托运时,如果未列货名数量时,计价标准和运价全部要按最高者计算。

⑤在托运贵重货物时,应将货价通知外运公司,以便加付附加的 1% 的运费,一旦货物受损或丢失,船方可以承担超过提单限额的赔偿责任。

⑥托运样品,一般不要超过一定重量和体积,通常样品重量 25 公斤或 0.02 立方米是免费的,否则就会多付运费。

(二)租船运输

租船运输是指租船人向船东租赁船舶进行货物运输。租船包括租赁整船和租赁部分船位。租船人与船东的权利义务由双方签订的租船合同来确定。

1. 租船运输特点 租船运输有如下特点:

(1)灵活 航线、装卸港口、船期不固定,可以根据货主的不同需要,结合市场上的各种因素临时决定。

(2)运价(租金)不固定 租船租金是随租船市场供求关系的变化而变动。但与班轮运价相比,租船运价一般是较低的。

(3)适合于大宗商品运输 租船主要用来装运交货期集中的大宗货物,如谷物、矿石、石油、煤炭、木材等。由于这些货物数量大,班轮不能提供足够的舱位,用租船装运就较为适合和方便。

据有关统计,国际海运干货中,租船运输占总量的 80% 以上,油轮运输用租赁方式的,也占 50% 以上。

2. 租船方式 可分为定程租船和定期租船两种。

(1)定程租船,亦简称为程租,或航次租船。

①程租船的含义及运费的计算

租船是一种商业行为。它是指船舶所有人为了赚取运费,把船舶按照事先商定的条件,租给租船人使用,租船人支付租金,以完成运输任务的一种贸易方式。定期租包括单航次租船、来回航次租船和连续航租船。它是以船舶完成一定航程(航次)为标准的租赁方式,租船期以一个或数个航程为限。

程租船的运费一般是按照船舶的承运能力为基准来计算的,即指具体航次的净载重量来计算。但是,由于船舶航次净载重量会因为船上燃料、淡水和供应物资的实际存量经常变动,所以在签订租约一般有 5%~10% 的伸缩率。只有当船只在装运港承运前,核实燃料、淡水、物料等实有数量后,临时“宣载”,船方是按宣载来计收运费。如果实际装货量没有达到载数量,船方仍然按宣载量收空舱费。

②租船合同

程租合同是租船人与船方经洽谈,以程租方式租船取得一致意见后,签订的合同。采用程租船运输货物,从装运港至目的港的运输工作是由船方负责的。因此程租船合同的洽谈重点,必要的项目是有关所租船只的各种数据(船名、船籍、船级、船龄、吨位等),有船名录可查。洽谈的重点(就是合同中的主要条款)主要有:

第一、关于货物 合同要具体规定承运的货类、货名和包装。对于散装货,通常还规定“溢短装条款”。在溢短装范围内,船舶所有人对货物缺量,不负任何责任。有的租船合同还规定最大装运量和最少装运量,在规定范围内达不到要求,各方应负相应责任。

第二、关于装卸港口 合同中应订明装卸港口的数目和港口名称,灵活一点只订立装卸区(如中国上海/大连区),由租方选用其中一个港口,此外还要规定港口的泊位数。如采用选择港,船舶到达第一个选择港前应通知船方。

第三、关于受载日和解约日 前者是租方可接受船舶的最早装货日期,后者是租方可接受的最晚装货日期。从受载日到解约日

为船舶受载期。如船脱期,租船人有权选择保留合同或取消合同。如船脱期是由于船东的疏忽或有意造成,租方不仅有权解约,也有权和船东提出赔偿。

第四、关于运费 运费的高低取决于多种因素,计算办法要明确。运费的表现形式有两种:一种是按运费率,即按每单位重量或体积的运费额计算。一种是整船包价,定一笔整船运费。

第五、关于装卸费的划分 根据不同条件,各方应负的装卸费是不同的,划分方法必须在合同中加以订明。装卸费用的划分一般有:班轮条件,船方负责装卸,并负担一切装卸费用;船方不负责装卸(Free in and out F. I. Q 条件),指船方不负责装卸,只在舱内或甲板上收货、交货,所有卸货费归货方负责;船方管卸不管装(Free in, F. I 条件),指船方不负责装货,只在舱内或甲板上收货、交货,所有装货费由货方负责;船方管装不管卸(Free Out F. O 条件),指船方不负责卸货,只在舱内或甲板上交货,所有卸货费归货方负责;船方管卸不管装(Free In, F. I 条件),指船方不负责装货,只在舱内或甲板上收货,所有装货费由货方负责。

第六、关于装卸期限 船方为了加速船舶的周转速率,通常要求在租船合同中规定租方完成装卸作业的时间,如果超过期限,租方需受罚,提前完成的受奖。

第七、滞期费和速遣费 滞期费是程租船合同规定的装卸时间内,如没完成可有适当延期,这个延长期称为延滞期。如在延滞期内仍不能完成装卸任务,可再延期,再延长了的期限称为超滞期。在延滞期内,租方必须向船方支付罚金以补偿其时间延滞造成的损失。这项罚金称为滞期费。如进入超额滞期,租方要支付更多罚金。速遣费是滞期费的对称,指租方在程租合同规定的时间内,提前完成装卸任务,船舶可提前启航,船方支付一笔奖金,奖金称为速遣费,一般是滞期费的一半。

第八、关于留置权 船方把货物运到目的港后,为保证尚未收

到的运费、滞期费、空舱费、垫款、救助费、共同海损失分摊等有关费用的收取,有权对其控制下的货物予以扣留,以他自己的名义存入仓库,甚至用拍卖等方式处理货物。这种扣留货物的权利叫留置权。

(2)定期租船

①定期租船的特点 定期租船简称为期租。是按时间计算租期,租赁双方经过充分协商,在协定期内,由船舶出租人,将船交由租船人使用,租船期可以为几个月到几年不等,由租船人按规定向船舶出租人交纳租金。

定期租船的主要特点是:租赁以期限为标准,在租期内,船员的伙食、薪金、船舶的保养维修、船用物料及船舶保险由船方负责,其它有关船舶的经营与经营费均由租船人负责;有关舰船的经营调度,船长按租船人指示办理;租金按租赁期计算;有关其它的租船双方的责任和权利义务,按所签订的定期租船合同办理。

②期租船合同 期租船合同内容比较简单,洽谈重点(即合同主要条款)有:

第一、船舶概况 船舶概况和程租相同。

第二、租用期限 租期以月或年为期限。租期届满,租船人有权续租,但必须在租期届满前若干天提出。

第三、交船和还船 合同中一般订有交船和还船期限。如船舶所有人不能按时交船,租船人有权解除合同,或要求支付罚金。同样,如租船人未能按时接船,船舶所有人也有权解除合同,或要求支付罚金。

还船是指租船人于租期届满时,将船舶交还船舶所有人。如果租期届满,而航次尚未结束,则还船可延长到该航次结束时为止,但以不超过五天为限。如超过五天,船方除收取延期租费外,还有权要求租船人支付罚金。

第四、费用和风险的分担 这是由于在期租条件下,船舶的营

运由租船人负责,船舶的航行,由船舶所有人委派的船长负责。这就产生了费用和风险的分担问题。

费用分摊方面,船工工资、伙食费、船舶保险费、船舶检验费等,由船方负责。燃料、锅炉用淡水、港口费、吨税、拖轮费、引水费、码头费、装卸费、垫舱物料费等,由租船人负责。如果交船(还船)时,船上留有燃料,对方应全部接受,并按时支付价款。

在风险承担方面,船身和机器故障的修理费,以及因故障停航(24小时以上的时间损失),由船方承担。航行中遇到的风险,如暴风、搁浅等造成的损失,由租船人承担。

第五、租金 以船舶的夏季载重吨为单位,计算租金。货运量的多少,不影响租金。租金一经确定,不论租船市场上的运价如何变动,都不提变更。租金通常按月支付,不足一个月,按30天为一个月的比例计算。租期内,因机器故障或人坞修理,停航达24小时以上,则停几天扣除几天租金。

第六、船舶使用范围和航行区域 关于船舶使用范围是指租船人可全部使用货舱和旅客舱位,但不得占用船员住宿的舱位和储藏物料的舱位。关于航区,合同中有的可以规定只能在规定的区域内航行。

第七、转租 合同中都订有转租条件,租船人有权转租给第三者,但应明确二船东的身份其主要条款与原租船合同一致。

(3)光船租船

光船租船实质是定期租船的一种。它是船舶出租人将整艘未配船员、物料等的空船,在协定期内,出租给租船人使用。在定期租船条件下,仅是船舶使用权的转移;而在光船租船条件下,不仅是船舶所用权产生了转移,连船舶的占有权也发生了转移,只是船舶的所有权没有发生变化。

班轮和租船运输的几种经营方式各有其特色。在实务中应视情况选择适当方式。一般可遵循以下原则:①若是装运件杂货物,

因品种多,量零星,装卸港口也分散,宜选用班轮运输;②若所运货物类较单一(如大宗货)装卸港较集中,货量又够整船,宜采用租船方式;③如在一段时间内,货量比较充足,且来回航程货量又比较平衡,则宜选用定期船或来回程航次租船。

第二节 集装箱运输与多式联合运输

集装箱运输和多式联合运输方式的出现是在战后,特别是近年来发生在国际贸易货物运输上的一场革命。世界上许多贸易专家和学者,把运输上的集装箱化和跨国公司的出现和发展评价为是推动战后国际贸易飞速发展的两大支柱。这充分说明了集装箱化在世界贸易中的重要地位。

一、集装箱运输

(一)集装箱运输的主要特点

集装箱运输最早始于本世纪 30 年代,大规模的配套使用于 1966 年始于美国。最初阶段是开辟了从美国东海岸到欧洲的航线。之后,各发达国家都起而仿效,发展中国家也积极加入这一队伍。集装箱是一种运送货物的集装箱体,是以轻铝合金或钢铁为材料制作的大型箱体。(标准集装箱长 20 英尺,宽 8 英尺,高 8 英尺)国际集装箱运输的主要特点:(1)有一个标准规格。从 1961 年 9 月在纽约成立 104 技术委员会负责研究集装箱标准规格起,到 1964 年 6 月汉堡会议、1970 年莫斯科会议,先后公布了以 1A 到 3C 型 13 种标准规格;(2)集装箱运输要有一定标准的运载工具和专门起重机械设备进行;(3)集装箱运输货物的交接可以在装运港之间进行,也可以在发货人和收货人的工厂或仓库之间进行;前者

即:“港到港”(port to port)方式交货,使用 FOB、CIF、CFR(C&F) 价格术语。后者即“门到门”(Door to Door)等方式交货,使用 FRC (货交承运人)、DCP(运费付至)、CIP(运费、保险费付至)价格术语。

按照“国际标准化组织 104 技术委员会(International Organization For Standardization Technical Committee 104,简称 ISO-104)的规定,集装箱应具备下列条件:(1)能长期反复使用,具有足够强度(一般用轻铝合金或钢铁为材料制成);(2)途中转运,可直接进行换箱而不必动箱内货物;(3)可进行快速装卸,并能从一种运输工具直接方便地换装到另一种运输工具;(4)便于货物的装满和卸空;(5)具有 1 立方米或 1 立方米以上的容积。集装箱特别适于海运和多式联合运输。

(二)装箱运输的方式和类型

目前世界上投入使用集装箱类型有:干货集装箱(Dry Container);②冷冻集装箱(Reefer Container);③罐式集装箱(Tank Container),专为运送液体货物使用;④开盖集装箱(Open Top Container),可使用吊机从箱上装卸货物;⑤框架集装箱(Flat Rack Container),适用装超重货物,货可从侧面进出;⑥牲畜集装箱(Pen Container);⑦平台集装箱(Platform Container),是装运超长货物;⑧通风集装箱(Ventilated Container),用于装运新鲜货物,防止途中腐烂损坏;⑨散货集装箱(Bulk Container);⑩挂式集装箱(Hanger Container)。

集装箱运输方式有以下四种:

(1)整装整拆(Container Yard/ Container Yard, CY/CY, 或 Full Container Load/full Container Load, FCL/FCL)。指承运人把空集装箱运到托运人工厂或仓库由托运人自行装货,然后运到集装箱集散地交承运人,货到目的港后,交给收货人运回仓库,自选拆箱到货,再交还空箱。这是一种真正的“门到门”的直达运输。

在整装整卸中,装载及记数,均由托运人办理,所以集装箱提单上均印有“Shipper's Load & count, 以示承运人不负责任。

(2)整装并拆(Container Yard/ Container Freight Station, CY/CFS 或 Less than Container Load/Less than Container Load, LCL/LCL)。托运人以整箱整装交承运人,到达目的地地方,由承运人负责拆箱,再以普通送货方式,将货运送给各收货人。这种方式适用于出口商对同一目的地有若干进口商的交易。

(3)并装并拆(Container Freight Station/ Container Freight Station, CFS/CFS, 或 Less than Container Load/Less than Container load LCL/LCL)。指不同出口商将出口货运到集装箱集散地,由承运人并装成整箱装运。货到目的地后,由承运人负责拆箱,分别交付给各进口商。在这种并装业务中,集装箱承运人以托运人身份向船公司领取的提单称主提单(Master Bill of Lading, Master B/L)。为应各出口商押汇需要,集装箱承运人以本身名义签发的提单称分提单(House B/L)。

(4)并装整拆(Container Freight Station/ Container Yard, CFS/CY 或 Less than Container Load/ Full Container Load LCL/ FCL)。不同出口商把出口货运到集装箱集散地,方式适于大贸易商在各出口地采购,各地出口商把货物运到指定集装箱集散地或指定的集装箱承运人即可。通常在信用证上规定凭集装箱集散地收据(Terminal Cargo Receipt)办理押汇。

(三)集装箱运输的优点

集装箱运输有以下优点:

1. 装卸迅速,提高了装卸效率,加速了船舶周转。因集装箱运输是门到门运输,装货、转运、卸货都能迅速完成。船停靠港口时间随之缩短,货运速度相应提高。

2. 费用低廉,节省各项费用,降低货运成本。尽管由于劳务费用、工人工资不断提高,使国际货物日益增加,但集装箱运输实现

货物装卸合理化,运送的迅捷化,时间的节约就是金钱的节约,因此起到抑制装船费和运费上升的作用。

3. 有利于提高运输质量,减少货损货差,易于多次转运。集装箱坚固,多次装卸,转运货物不受损失。

4. 缩短装卸期,简化了货运手续,方便货物的运输。集装箱密封包装,不怕雨淋,可以全天候装卸。保证按时或提前装运。

5. 把传统和单一运输串联为连贯的成组运输。从而促进了国际多式联运的发展。但是集装箱运输要求条件高,需专用码头和相应大型设备,需要大量投资。

(四)集装箱海运运费的计算

集装箱海运运费是由船舶运费和一些有关的杂费所组成,主极两种计费方法:

1. 按件杂货基本费率加附加费。这是按照传统的件杂货计算方法,以每运费吨为计算单位,再加收一定的附加费。

2. 按包箱费率。这是以每个集装箱为计费单位。包箱费率视航运公司和航线等不同因素而有所不同。

二、多式联合运输方式

(一)多式联合运输概念及特点

多式联合运输方式是指把陆运、海运和空运等不同的运输方式组合起来,由海运公司或陆运公司只向货主提供一个运输单据,即把海运公司及其它运输公司的运输合同制成包括所有运输条件的一份合同书(复合运输单据 K),货物就可以装入集装箱,从一地跨陆路、海路和空中运抵另一地。这种集海、陆、空为一体的不同组合方式的运输称为多式联合运输亦称为门到门的多式联合运输。当前广为流行的“陆桥”运输就是多式联合运输的一种。

30 年前的运输方式是单一的运输方式,要么是陆路,要么是海路,即使有时货物先经陆路,然后转运到海路,甚至再转运到陆

路,但是,这几经转运都不是多式联合运输,因为货主和各运输公司需单独签订运输货物的合同。随着集装箱的发展,海运、陆运和空运之间的转运变得十分便利和普通,由原来的海、陆、空各自独立的运输方式,变为集海、陆、空为一体的新的运输方式。随之,集海、陆、空为一体的运输公司也相继出现,最后,发展了门到门的多式联合运输方式,以集装箱为媒介。

多式联合运输方式产生以后,得到很快发展。现在世界上主要口岸和重要城市有许多条线路,利用多式联合运输的方式可以通达,现举例说明之。

(二)多式联合运输的主要线路

第一条线路叫西伯利亚兰德。该线的起点可以是东南亚各国的港口或日本的横滨等口岸,货物在这里装上船,开往西伯利亚的纳霍德卡港,在那里把集装箱货物卸下,装上火车,经西伯利亚大铁路向北,然后向西经莫斯科运往欧洲各地或中东。这条线路是以西伯利亚作为桥梁,采用海陆运输组合式联运。

第二条线路是圣诞节前经常使用的路线。即把及时应市的货物从日本的横滨运抵加拿大的温哥华,在那里转成空运,把货物运往英国的伦敦。这是海空运输组合式联运。这种运输方法,前一段经海路,从横滨把集装箱货物运抵温哥华,这是为了避开空运费很高的日本,充分利用海运运费低廉的特点。后一段利用空运,把集装箱货物从温哥华空运至伦敦,这是为了发挥温哥华至伦敦的空运自由竞争的低价优势,货物可更快地运抵伦敦,赶在圣诞节之前,以使货物卖得好价。

第三条路线与第二条相似,是从东京至香港,再运往欧洲的方法。可把集装箱货物从日本的东京走海路(或空运)将货运抵香港,在香港转运去欧洲的飞机,这是走南线,与第二条路线即走北线不同,走南线要比走北线路程远,运费高。但因集装箱货物经香港转飞机,可以充分利用香港去欧洲空运的竞争激烈的优点。香港系自

由港,那里有许多以低价招徕顾客的航空公司。

第四条路线是直接运往美国国内目的地的路线。集装箱货物可在日本的横滨装上船,驶抵美国的旧金山后将货卸下,在那里转用火车(或汽车),把货物运抵美国各地这是海、陆组合运输。

陆桥运输,是指以大陆上铁路或公路运输系统为中间桥梁,采用多种运输工具把货从发货地运抵目的地。从形式上看,是海——陆——海的连贯运输。因此,人们习惯上称为陆桥运输。目前世界上有多条大陆桥运输线,最主要的有西伯利亚大陆桥;横贯北美大陆的联贯太平洋和大西洋两岸的美国和加拿大大陆桥;远东至北美东海岸和墨西哥湾大陆桥路线。(前面所谈的第一条路线和第四条路线是陆桥运输,前者是西伯利亚大陆桥的一种形式,后者是美国大陆桥的一种形式。)

陆桥运输是当今国际贸易中对集装箱采取多式联运的一种现代化运输方式,成为国际货物运输业中得到迅速发展的领域。其中发展最快、利用率最高的是西伯利亚大陆桥。西伯利亚大桥试办于1967年,1971年正式营运。由前苏联外贸部、交通部和民航局组成全苏过境运输总公司专门经营管理。该陆桥自开通之日起,就以运输时间短(约短15天~20天)和运输费用低(比海运低20%左右)而表现出相对于海运的明显优势,加之前苏联有关部门对不同国家和地区采取灵活的价格和服务策略,广泛招揽货源,使该陆桥得到迅速发展,联运方式日益多样化。该陆桥的运量增长迅速。从1971年的总运量2000TEU箱位发展到1981年的年运送量15万TEU箱位的水平,为前苏联创造了可观的外汇利润。

为了适应我国对外发展的需要,我国也大力发展多式联合运输,如1977年试办的陆联运方式。这种联运方式是由内地省市外贸公司,自始运地把货物装上火车运至香港,然后再由香港的轮船公司联系二程船舶,将货物从香港运往国外指定的目的港。卖方凭货物装上第一程火车的货运单证就可在当地银行办理结汇手续,

因而有利于加速资金周转,进行再生产。又如我国对外贸易运输公司也利用西伯利亚大陆桥运输,并在此基础上于 1990 年开通了津欧大陆桥运输。

津欧大陆运输主要是利用我国北方最大的港口,拥有全国最大的集装箱码头和保税区、保税仓库的天津港,把亚澳地区的主要国家或地区,如日本、台湾、香港以及东南亚的菲律宾、马来西亚和澳大利亚等国同东欧、西欧和北欧之间的贸易货物运输联接起来。

津欧大陆桥的通过线路(国内部分)主要有以下几条:

天津——沈阳——哈尔滨——满洲里;

天津——通辽——大庆——满洲里;

天津——北京——大同——满洲里;

天津——北京——大同——二连;

天津——北京——包头——武威——阿拉山口。

通过上述几条国内路线,可以把日本、台湾、香港、东南亚一些国家和地区的运输货物由海路经天津转运至火车上,通过西伯利亚大铁路把货物运往欧洲或中东各国。

第三节 货运单据

货运单据(Shipping Document)是指代表运输中的贸易物或证明货物已经付运的单据。这些凭证或单据是提取货物,收付货款,结汇的重要证件。不同的运输方式有不同的运输单据和不同的签发人。下面只介绍海运提单。

一、海运提单的性质和作用

提单(Bill of Lading B/L)是货物承运人(或代理人)在收运货

物后签发组合托运人的单据,规定了货物运输有关当事人,如承运人、托运人和收货人之间的权利和义务,是各项货运单据中最主要的单据。其性质和作用主要有:

(1)它是承运人(或代理人)对托运人出具的货物收据,证明已如提单所列内容收到货物。

(2)它是货物所有权的凭证,持单人凭单有权向承运人提货。这是提单最基本的性质。由于提单是一种物权证件,除不能转让的提单外,在国际市场上它可以在货物运抵目的港之前经过背书可以转让或凭提单向银行办理抵押借款。

(3)它是承运人和托运人之间运输契约证明,是处理双方运输中的权利和义务的主要依据。它还可以作为收取运费的证明,以及在运输中起到办理货物的装卸、发运和支付等方面的作用。

二、提单的内容和格式

由于提单是托运人与承运人之间运输协议的证明,又是可以转让的物权证件。因此提单的内容涉及到托运人、承运人、收货人或提单持有人等多方面关系的权益和责任。

提单有正反两面。正面内容有:船名、装运港、目的港、托运人、收货人、被通知人、货物名称、标志、包装、件数、重量或体积、运费、提单签发份数、签单日期、承运人或船长签名。

提单反面是印好的具体运输条款,有关承运人的责任与义务,托运人的责任与义务,索赔与诉讼等均有详细的规定。

国际航运界有关海运提单的内容都是根据提单公约草拟的,并且要受到提单公约的制约。这些提单公约主要有《海牙规则》(1921年、1924年),《维斯比公约》(1968年),《汉堡规则》(1978年)的制约。我国现行使用的提单有中国远洋航运公司制定的和中国对外贸易运输总公司所规定的两种。

提单的格式很多,每个船公司都有自己的提单格式,但其基本

内容都大致相同。但也有一些提条款均在正面。关于提单的格式见下表：

提单格式

托 运 人 Shipper			
收 货 人	或 让 受 人	总 公 司	: 北 京
		分 公 司	: { 广 州 上 海 天 津
通 知		电 报 挂 号	“ ”
		提 单	正 本
		直 运 或 转 船	
船 名	航 次	装 货 单 号	提 单 号
		/	/
装 货 港		卸 货 港	
国 籍	中 华 人 民 共 和 国	运 费 在	支 付

托运人所提供的详细情况

Particulars Farnisher by the Shipper

标志和号数 Marks and Numbers	件数 No. of Packages	货名 Description of Goods	毛重 Gross Weight	尺码 Measurement
合计件数(大写) Total Packages (in words)				

上列外表情况良好的货物(另有说明者除外)已装在上列船上并应在上列卸货港或该船所能安全到达并保持浮泊的附近地点卸货。

Shipped on board the vessel named above in apparent good order and condition (ubless otherwise indicated) the goods or packages specified herein and to be discharged at the above mentioned port of discharge or as near thereto as the vessel may safely get and be always afloat.

重量、尺码、标志、号数、品质、内容和价值是托运人所提供的,承运人在装船时并未核对。

The weight ,measure, marks, numbers, quality, contents and value, being particulars furnished by the Shipper are not checked by the Carrier on loading.

托运人、收货人和本提单的持有人兹明白表示接受并同意本提单和它背面所载的一切印刷、书写或打印的规定、免责事项和条件。

The Shipper, Consignee and the Holder of this Bill of Lading hereby expressly accept and agree to all printed, written or stamped provisions, exceptions and conditions of this Bill of Lading , including those on the back hereof.

<p>运费和其他费用 Freight and Charges :</p>	<p>为证明以上各节,承运人或其代理人已签署本提单一式 份,其中一份经完成提货手续后,其余各份失效。</p> <p>In witness whereof, the Carrier or his Agent has signed Bills of Lading all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void,</p>
--	--

请托运人特别注意提单内与该货保险效力有关的免责事项和条件。

Shippers are requested to note the exceptions and conditions of this Bill of Lading with reference to the Validity of the insurance upon their goods.

签单日期

Dated _____ at _____

船 长

_____ For the Master

三、提单的种类

国际航运中提单种类很多,从不同的角度加以分类,主要有:

(一)按提单抬头(即提单内收货人)划分

1. 记名提单(Straight B/L) 是指在“收货人”栏填明收货人名称的提单,又称“收货人抬头提单”,它只能由指定的收货人提货,不能转让。一般用于运送贵重物品或有特殊用途的货物。银行

一般不愿接受记名提单作为议付的证件,所以在国际贸易业务中很少利用。

2. 指示提单(Order B/L) 这种提单在“收货人”一栏不填明收货人的名称,而只填写“凭指定”(Order 或 To Order)、“凭发货人指定”(To Order of Consignee)、“凭收货人指定”(To Order of consignee)、“凭××银行指定”(TO Order of ×× Bank)字样的一种提单。这种提单经过背书就可提货或转让给第三者,因而又称“可转让提单”。背书的方法,有空白背书与记名背书两种。前者是由背书人(转让人)在提单背面签字盖章;后者除背书人签字盖章外,还需写明被背书人的名称。在国际贸易中,指示提单使用最广。我国出口业务大量使用上述“凭指定”空白背收提单,即习惯上称为“空白指示、空白背书”的提单。

3. 不记名提单 又称空白提单(Blank B/L 或 Open B/L)是指收货人一栏不填写收货人名称而留空或填写“来人”(Bearer)字样的提单。这种提单不需要背书手续,凭提单即可要求承运人交货。这种提单风险较大,国际贸易中使用很少。

(二)按货物外表有无不良批注划分

1. 清洁提单(Clean B/L) 是指货物在装船时外表状况良好,承运人在签发提单时未加任何货损、包装不良或其他有碍结汇批注的提单。

2. 不清洁提单(Unclean B/L 或 Foul B/L) 是指承运人收到货物之后,在提单上加注了货物外表状况不良或货物存在缺陷和包装破损的提单。例如:在提单上批注:“铁条松失”(Loose or missing)、“包装不固”(Insufficiently Packed)、×件损失(× Package in damage condition)等。银行一般只接受清洁提单而拒绝接受不清洁提单。

(三)按提单内容的繁简划分

1. 全式提单(Long Form B/L) 也称繁式提单。是指背面列

有承运人和托运人权利、义务等详细条款的提单,在实际业务中使用较广。

2. 简式提单(Short Form B/L) 是指保留全式提单正面的必要项目,而略去背面全部条款的提单。

(四)按运输方式划分

1. 直达提单(Direct B/L)与转船提单(Transshipment B/L)

前者是货物从装运港装运后直接运到目的港卸货,由承运人签发的提单。在国际贸易中,如果信用证规定货物不准转船,卖方就必须取得承运人签发的直达提单,银行才接受办理及付货款。后者是指货物需经中途转船才能到达目的港,而由承运人在装运港签发的全程提单。转船提单内一般注明“在某港转船”的字样。

2. 联运提单(Through B/L)与联合运输提单(Combineel Transport B/L) 前者需经两段或两段以上如海陆、海空或海河等联运货物,由第一承运人收取全程运费后,在起运地签发到目的港的全程运输提单。转船提单也是联运提单的一种。后者又称集装箱提单,它是由集装箱联运经营人签发给托运人对联运全程负责的提单。两者主要区别是联运提单是已装船的提单。一般运杂货,由船长或代理人签发,以海运提单格式,承运人分段负责,即签发提单的承运人一般都在提单上载明只负责自己直接承运区段发生的货损,只要货物卸离他的运输工具,其责任即告终止,联合运输提单可以是备运提单,一般用于集装箱运输,由联合运输经营人签发,抬头明确内容较多,承运人全程负责。

第四节 装运时间

国际贸易中贸易合同的装运条款比较复杂,规定方法不一,可

因不同的运输方式而不同。下面仅装运方面主要条款加以说明。

一、装运期

装运期是指卖方装运货物的期限,也是买卖合同的主要条件。如果卖方没有按照合同时间装运货物,买方有权撤销合同,并要求卖方赔偿因此而遭受的损失。

(一)装运时间的规定方法

装运时间(Time of Shipment)又称装运期,指卖方履行合同将货装上运输工具出运的时间。装运时间规定的方法,通常有以下几种:

1. 规定最迟的装运期限 如“不得迟于5月31日装运”。
2. 规定一定期限内装运 如“5月份装运”。
3. 卖方于收到信用证后××天装运 这是对于某些外汇管制较严国家,或者为买方必须不迟于×月×日开出信用证给卖方,否则,引起延迟装运,卖方不负责任外,还有权因买方不按期开出信用证造成的损失提出索赔。
4. 不明确规定装运期 如尽速装船、立即装船、迅速装船。由于各国对尽速、立即的解释不同,容易引起纠纷。
5. 附条件的装运期 如有机会即装船、有舱位时装船,这是在舱位拥挤不易订船的情况下使用。

(二)规定装运时间的注意事项。

1. 应根据船源和货源的实际情况来规定装运期,这样才有利于卖方按期装运和履行约定的交货义务。
2. 在规定装运期时应考虑装运港条件和特殊情况,装运期限应适度,既不能太长,也不能太短。
3. 对装运期不宜规定得太死。但也应该尽量避免用“尽快”、“立即”、“即期”意思含混的词语。
4. 在规定装运期时,应注意装运期与开证期的衔接。

二、装运港和目的港

在国际贸易的业务中,货物的装运港与目的港属于商品的价格术语的不可缺少的组成部分,又同买卖双方承担的运输责任有关,又属于装运条款的重要内容。

装运港(Port of Shipment)是货物起始装运的港口,目的港(Port of Destination)是货物的最终卸货地点。通常装运港由卖方提出经买方同意后确定,目的港则由买方提出,经卖方同意后确定。但是,需要注意分清装运港、目的港和交货地点,在不同的价格术语下的区别与联系,在合同条款中应正确书写,以免混淆引起纠纷。

出口装运港的选择,应根据货源情况就近装运,或提出本国口岸由对方选择。目的港的规定与选择应明确具体,尽量选择班轮停泊的基本港以利直达运输,如买方要求选择港,可以接受,但选择卸货港的费用由买方负责。港口名称应写明,往往还要加写国名。因为世界上同名港不少。

三、分批装运、转船和装运通知

1. 分批装运(Partial Shipments) 是指一批成交的货物,分若干批次装运。大宗货物交易,买卖双方根据货物的数量,运输条件和市场销售因素,可在合同中规定分批装运条款。对分批装运货物规定方法:一是允许分批装运而不加限制,如 10/11/12 月装运,允许分批;1/2 月份分两批装运。另一是增加条件,如规定每批分批装运的时间、品名和数量作出具体规定,1/2 月份每月平均装运。3 月份装 800 公吨,4 月份 880 公吨,5 月份 1000 公吨,对于同一只船,同一船次装运的货物即使装运港不同,装运日期不同,一般不作分批装运。对于商品涉及到花色品种搭配或总体功能发挥的一般不能分批装运。根据《提单信用证统一惯例》的规定,其中任

何一批没有按时、按量装运,则本批以及以后各批均告失败,就可以作为违反合同来处理。

2. 转船(Transhipment) 是指货物没有直达船或一时没有合适的船舶运输,需在中途港转运,换其他船只运送到目的港。买卖双方可在合同中商定“允许转船”的条款。

3. 装运通知(Shipping Advice) 是卖方向买方发出货物已装运的通知。根据不同价格术语,做好装运通知,以便明确买卖双方责任,相互配合,做好船货的衔接工作。

四、装卸时间及滞期、速遣条款

这是租船运输的大宗商品交易合同中规定的装运条款内容。租船人为了约束对方,促使按合同约定的时间,定额完成装卸任务,要求在合同中规定的这项条款。此条款内应订明装卸计算方法,滞期费、速遣费的计算方法、数量等。

1. 在规定的装卸期限内,具体明确装卸时间的计算方法有:

(1)按连续日(或时),指按 24 小时为一个连续日,没有任何扣除。

(2)工作日,按照港口习惯,属于正常工作日子,星期日和例假日除外。

(3)好天气工作日,按正常工作日、星期日、例假日和因天气不能进行装卸作业都除外,不予计算工作日。

(4)连续 24 小时好天气工作日,这种规定按连续 24 小时为一个工作日,但星期日、例假日和不能装卸的坏天气都一律扣除。

2. 滞期费和速遣费

如前所述,滞期费是租船人为了补偿船方由于船舶在港内停留时间延长,从而给船方造成的损失。由于时间延长造成的损失,应按照规定金额补偿船方,这项补偿金叫滞期费。反之,如果按约定的时间提前完成了装卸任务,使船方节约了船舶在港的费用开

支,船方将其获得利益的一部分给租船人,以示奖励,则为速遣费。速遣费一般是滞期费的一半。

装卸时间和滞期费、速遣费的规定对外贸公司在采用程租船方式运输进出口货物时是非常重要的,为了明确买卖双方的装卸责任,并使进出口合同的规定与程租船合同保持一致,必须根据货物的种类、船舶舱口数、港口装卸能力和港口习惯装卸时间等因素,并参考同一航线,港口装卸同类货物的租船合同,正确规定装卸时间和装卸货率,防止进出口合同的规定与程租船合同脱节或相互矛盾而造成经济损失。

另外关于装卸费用,在程租船的情况下,买卖合同中装卸费用规定应与程租船合同一致,特别是要与使用的价格术语及其变形吻合,否则会造成经济损失。还有当港口因拥护而增加的拥挤费由谁负担也应明确。

一、思考题:

1. 外贸运输为什么以海洋运输为主?
2. 试述海运提单的性质和作用。
3. 简述集装箱运输的优点和特点。
4. 如何规定装运时间? 在规定装运时间时应注意哪些问题?
5. 举例说明海上运输方式。

6. 中国出口 1000 箱商品到科威特,每箱体积为 $40 \times 30 \times 20$ 厘米,毛重为 30 公斤。查船公司运价表,该商品运费计算标准为 m/w ,等级为 10 级,查中国到科威特为海湾航线 10 级,商品按每吨 222 港元收费,燃油附加费为 26%,问该批商品的运费是多少?

二、案例分析

中方某出口企业与日本商人按 CIF 东京即期信用证方式付款的条件达成协议,出口合同和信用证都规定中途不准转运。中方

在信用证有效期内将货物装上直达日本目的港的班轮,并以直运提单付了款,承运船只驶离中国港,中途经某港时,船公司为载其它货物,擅自将中方托运的货物卸下,换装其它船舶继续运往目的港。由于中途耽误,加上换装其它船舶设备陈旧,使抵达目的港的时间比正常直达船抵达的时间晚了 1 个月,影响了进口方对货物的使用。为此,买方向中方出口企业索赔,理由是中方提交的是直运提单,实际上是转船运输,是弄虚作假行为。问:中方如何处理?

第十一章 国际海运货物保险

在国际贸易中,货物从出口国运到进口国,常常需要经过长途运输、装卸、存储等诸多环节。在这一流转环节中,货物有可能会遇到各种风险,造成损失。为了保证货物在遭受损失时能够得到一定的经济补偿,买卖双方当事人就对货物进行保险。

国际货物运输保险主要包括了海洋运输货物保险、陆上运输货物保险、航空运输货物保险、邮包保险和各种运输方式组合的联合运输保险等。在这几种货运保险中,海洋运输货物保险所占的比重最大,因此,在本章中我们只介绍海上货物运输保险。

在国际贸易中,国际海运货物保险是以运输过程中的各种货物作为保险标的,保险人(保险公司)与被保险人订立保险合同,在被保险人交付约定的保险费后,保险人根据保险合同的规定对货物在海洋运输过程中发生承保责任范围内的损失和费用时,给予经济补偿的一种财产保险方式。

第一节 海上风险、损失和费用

一、海上风险

海上风险,也叫海难,是指保险人承保的在海上和海与陆上、

内河或与驳船相连接的地方所发生的风险。根据中国人民保险公司《海洋运输货物保险条款》的规定,海上风险主要分为两类:一类是一般海上风险,另一类是外来风险。

(一)一般海上风险

海上风险是保险业的专用术语,一般海上风险包括自然灾害和意外事故,但并不包括海上的一切危险。

1. 自然灾害(Natural Calamities) 它不是泛指一切由于自然界的改变引起的损害,而是指由于恶劣气候、狂风、暴雨巨浪、雷电、海啸、地震、洪水等引起的人力不可抗拒的灾害。这些在保险业务中都有其确定的含义。

2. 意外事故(Fortuitous Accidents) 它是指不属于预料中的原因或者不可抗拒的原因造成的事故。如船舶搁浅、触礁、沉没、互撞与流冰或其他物体碰撞、火灾、爆炸、失踪等造成货物的损失。

(二)外来风险(Extraneous Risks)

外来风险是指海上风险以外的其它外来原因引起的风险。外来风险又可分为一般外来风险和特殊外来风险。被保险货物在运输途中由于偷窃、雨淋、短量、沾污、渗漏、破碎、串味、受潮、受热、锈损和钩损等原因所造成的风险称为一般外来风险;由于政治、国家政策法令以及行政措施、战争、罢工、交货不到、拒收等原因所造成的风险和损失属于特殊外来风险。

二、损失和费用

(一)海上损失

海上损失,是指被保险货物在海洋运输过程中,由于发生海上风险导致标的直接或间接的损失。分为全部损失和部分损失。

1. 全部损失(Total Loss)又称为全损,分为实际全损和推定全损。

(1)实际全损,是指保险标的全部灭失,或者保险标的损坏后

不能复原,或已失去原来的商业价值,或标的物丧失,已无法复归于被保险人,或者载货船舶失踪已达相当长的时间(一般为半年)仍无音讯等,保险人宣布该船失踪,按全损赔偿。

(2)推定全损,是指被保险的货物的实际全损已不可避免,或者恢复、修复受损货物以及运送货物到原定目的地所花费的费用超过该货物运往目的地的货物价值。

在发生推定全损时,被保险人可以要求保险人按投保货物的部分损失赔偿,也可以要求按推定全损赔付。如果要求按推定全损赔付,被保险人必须向保险人发出委付通知,经保险人同意,才能按推定全损赔付。所谓委付是指保险标的发生推定全损时,被保险人自愿将保险标的一切权利包括财产权及一切由此而产生的权利和义务转让给保险人,请求保险人按保险标的全部保险金额予以赔偿的表示。如果被保险人不办理委付而保留对残余货物的所有权,则保险人将按部分损失予以赔偿。推定全损与实际全损的区别在于,实际全损是一种物质上的消失,或者说是原有商业价值或原有用途的灭失,而推定全损是一种经济上的消失。

2. 部分损失(Partial Loss)它是指保险标的损失没有达到上述全部损失的程度。在保险业务中,因产生的原因不同,分为共同海损和单独海损。

(1)共同海损,是指载货的船舶在航行途中遭遇自然灾害或意外事故,威胁到船、货等各方面的共同安全,船方为了解除共同危险或航程得以继续进行,有意识地采取合理措施所做出的一些特殊牺牲和支出的额外费用。例如,载货船舶在航行中搁浅,船长为了使船货脱险,下令部分货物抛弃,船舶浮起转危为安。被抛弃的货物就是共同海损的牺牲。

共同海损的成立,一般应具备以下几个条件:①载货船舶处在危难之中,风险必须实际存在或者是不可避免的产生,而不是主观臆断。如果因船长判断错误,采取了某些措施,或因可以预测的常

见事故造成的损失,不能构成共同海损。②共同海损的牺牲必须是自愿的和有意识的行动所造成的,而不是遭遇海上风险造成的意外损失。③必须是为船货共同安全,而采取谨慎的合理的措施。共同海损牺牲和费用的支出必须以维护船舶和所载货物的共同安全为目的,船长不能滥用职权,任意扩大物资牺牲和费用的支出。④损失必须是共同海损行为直接结果。例如,当载货船舶运输途中发生火灾,被火烧的货物损失不属共同海损,而因救火而使部分货物被水浸湿而受损,这才是共同海损。

共同海损的牺牲和费用支出都是为了使船舶、货物和运费免于损失,因而应该由船舶、货物或运费等方面按最后获救的价值共同按比例分摊,通常称为共同海损分摊。凡是保险承保范围内危险引起的共同海损牺牲、费用或海损分摊,保险人均须赔偿。保险人在赔偿共同海损时,是根据保险条款中的计算方法给被保险人就损害的全部给予赔偿,同时被保险人在共同海损中的权利则由保险人“代位”,但代位金额不得超过保险人原来赔偿的金额。所谓代位权是指保险公司在支付了共同海损或单独海损的赔偿以后,要求取代被保险人的地位或以被保险人名义,向有关责任方进行交涉或诉讼,以索回被保险人在风险发生后应享受的一切权利及应得到的赔偿。

在西方国家,共同海损是由共同海损理算师进行调查、分析和核算处理。在我国,共同海损的理算工作是根据《北京理算规则》来处理共同海损的。

(2)单独海损,是指由于承保范围内的风险所直接导致的船舶或货物的损失尚未达到全损程度,仅为部分损失,而这种部分损失不属于共同海损,由各受损者单独负担的损失。例如,载货船舶在航行中遇到狂风巨浪,海水入舱造成部分货物受损。

(二)其他损失

其他损失是指海损以外的其他损失。包括那些货物在运输途

中,由于外来原因引起的一般风险和特殊风险而招致的其他种种损失。例如,由于盗窃所造成的损失或由于战争所造成的损失等。

(三)海上费用(Maritime Charges)

海上费用,是指海上风险造成的费用损失。海上费用包括施救费用和救助费用。

1. 施救费用 是指被保险货物遭受保险责任范围内的自然灾害和意外事故时,被保险人或其代理人或其受雇人等为抢救保险货物,防止损失继续扩大所支付的费用。保险人对这种费用负责赔偿。

2. 救助费用 是指被保险货物遭受承保范围内的灾害事故时,由保险人和被保险人以外的无契约关系的第三者采取救助行动,获救成功,依据国际上有关法律,被救方应向救助的第三者支付的报酬。救助费用由保险人负责赔偿。保险人在赔付时,必须要求救助成功。国际上,一般称为“无效果——无报酬”。

从以上分析可以知道,在海上为保全财产而支付的费用包括施救费用和救助费用。

三、海洋运输货物保险条款

海洋运输是国际货物运输的主要方式,海运货物保险也是国际保险市场上的主要业务。在国际保险市场上,各国的保险公司,一般都自订有保险条款,但由于历史的原因,英国伦敦保险协会所制订的“协会货物条款”在世界上的影响最大。据统计,目前世界上有 2/3 的国家在海上保险业务方面直接采用了英国伦敦保险协会的条款,还有许多国家在制定本国保险条款时也参考和采用了该条款。

下面主要介绍中国和英国伦敦保险协会的货物保险条款。

(一) 中国海洋运输货物保险条款与险别

中国对外保险业务条款是由中国人民保险公司制定的,包括海、陆、空、邮四种运输方式,以及其它对外保险条款,简称“中国保险条款”(China Insurance Clauses,缩写为 C. I. C.)。其中,中国海洋货运保险条款是参照英国伦敦保险业协会(The Institute of London Underwriters)1981年1月起施行的“协会货物条款”,并根据中国的实际情况而制定的。

中国海洋货运保险的险别包括基本险、附加险、专门险和独立险。具体内容见第二节。

(二) 英国协会货物保险条款

英国伦敦保险协会是在1884年成立的。它所制定的保险法规、保险单和保险条款,对世界上许多国家都有较大影响。它在1906年制定的海上保险法,1779年英国国会确认的“劳埃德船货保险单格式”(简称 S. G. 保险单格式)一直沿用到1983年停止使用;1906年制定了英国海上保险法(简称 MIA 1906);1963年1月1日伦敦保险协会制订了“协会货物条款”(Institute Cargo Clauses, ICC),1982年4月1日又对1963年条款进行了修改,目前世界上实行的是1982年施行的条款。

“协会货物条款”主要有以下六种:

(1) 协会货物(A)险条款(Institute Cargo Clauses A, ICC(A)),与1963年ICC(一切险)条款相似。

(2) 协会货物(B)险条款(Institute Cargo Clauses B, ICC(B)),与1963年ICC(水渍险)条款相似。

(3) 协会货物(C)险条款(Institute Cargo Clauses C, ICC(C)),与1963年ICC(平安险)条款相似。

(4) 协会战争险条款(货物)(Institute War Clauses, Cargo),与1963年协会货物(战争险)条款相似。

(5) 协会罢工险条款(货物)(Institute Strikes Clauses,

Cargo), 与 1963 年 ICC 协会罢工、暴动和民变险条款相似。

(6) 恶意损害险条款 (Malicious Damage Clauses), 1963 年 ICC 条款中没有这一险别。

其中 A、B、C 是主险, 战争险条款、罢工险条款和恶意损害险条款为附加险, 前五种险可以单独投保, 第六种险不能单独投保。

上述六种险别中, 除恶意损害险外, 其余五种险虽均按条文性质统一划分为八个部分: 承保范围、除外责任、保险期限、索赔、保险利益、减少损失、防止延迟和法律惯例。

1. 条款(A)的承保风险与除外责任

由于 A 险条款的承保责任范围较广, 除了除外责任外, 其他风险损失均予负责。A 险的除外责任有下列四类:

(1) 一般除外责任

指被保险人故意的不法行为所造成的损失或费用; 由于保险标的物的包装或准备不足或不当造成的损失和费用; 保险标的自然渗漏、重量或容量的自然损耗或自然磨坏; 由于舰艇所有人、经理者、租船人破产或不履行债务造成的损失和费用; 由于使用任何原子武器或热核武器造成的损失和费用等。由以上原因造成的损失和费用, 保险公司不负责赔偿。

(2) 不适航、不适货除外责任

主要是指被保险人在保险标的装船时已知该船不适宜运载保险标的物以及船舶、运输工具、集装箱等不适货的情况而造成的损失或费用, 保险公司不予赔偿。

(3) 战争险除外责任

指由于战争、内战、敌对行为或交战国或针对交战国的任何敌对行为等所造成的损失和费用; 由于捕获、拘留、扣留等(海盗除外)所造成的损失; 由于遗弃的水雷、鱼雷或其它遗弃的战争武器等所造成的损失, 保险公司不予赔偿。

(4) 罢工除外责任

指由于罢工、被迫停工所造成的损失或费用;由于罢工者、被迫停工工人工潮、暴动或民变等造成的损失或费用;任何恐怖主义者或任何出于政治目的而行动的人所造成的损失、费用,保险公司不赔偿。

2. 条款(B)的承保风险和除外责任

条款 B 承保的风险是:因为火灾、爆炸所造成的灭失和损害;船舶、驳船的触礁、搁浅、沉没、倾覆;陆上运输工具的倾覆或出轨;船舶、驳船或运输工具同水以外的任何外界物体碰撞;在避难港卸货;地震、火山爆发或雷电;共同海损牺牲;抛货;浪击落海;海水、湖水或河水进入船舶、驳船、运输工具、集装箱、大型海运箱或储存处所;货物在船舶或驳船装卸时落海或跌落,造成任何整体的全损。

条款(B)的除外责任与 ICCA 险的除外责任基本相同,只有两点不同,主要表现在条款(B)还包括:

海盗行为:

恶意损害险,恶意损害险是新增加的附加险别,承保被保险人之外的其他人的故意破坏行动造成被保险货物的灭失或损害。但是,对于由于政治动机的人的行为而造成的恶意损害不属于保险公司承保范围,而应属于罢工险的承保范围。

3. 条款(C)的承保风险和除外责任

条款(C)的承保风险只包括“重大意外事故”的风险,采用“列明风险”的方式。条款(C)的承保责任范围是:灭失或损害要合理归因于:火灾、爆炸;船舶或驳船触礁、搁浅、沉没或倾覆;陆上交通工具倾覆和出轨;船舶、驳船或运输工具同除水以外的任何物体碰撞;在避难港卸货;共同海损牺牲;抛货等原因造成的损失和费用保险负责赔偿,ICC 险条款的除外责任与 ICCB 的除外责任相同。

第二节 海运保险的种类

保险险别是保险人与被保险人履行权利和义务的基础,也是保险公司承保责任大小,被保险人缴付保险费多少的依据。海洋运输货物保险的险别很多,中国保险条款把海洋运输货物保险的险别分为基本险和附加险两大类。基本险可以单独投保,而附加险不能单独投保,它只能在某种基本险的基础上再投保。下面就以中国海洋运输货物保险为例,就有关问题进行讨论。

一、基本险

基本险,也称为主险。海洋货物运输保险的基本险包括平安险、水渍险和一切险。

(一)平安险(Free from Particular Average,简称 F. P. A.)

平安险的原意是“单独海损不赔”。平安险一词为我国保险业的习惯叫法,沿用已久。在长期实践的过程中对平安险的范围进行了补充和修订,当前平安险的责任范围已经超出了原来的限制。概括起来,这一险别的责任范围主要包括:

(1)被保险货物在运输途中由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害造成整批货物的全部损失和推定全损。

(2)由于运输工具遭受搁浅、触礁、沉没、互撞与流冰或其他物体碰撞以及失火、爆炸、意外事故造成货物的全部或部分损失。

(3)在运输工具已经发生搁浅、触礁、沉没、焚毁意外事故的情况下,货物在此前后又在海上遭受恶劣气候、雷电、海啸等自然灾害所造成的部分损失。

(4)在装卸或转运时由于一件或数件货物落海造成的全部或

部分损失。

(5) 被保险人对遭受承保责任内危险的货物采取抢救、防止或减少货损的措施而支付的合理费用,但以不超过该批货物的保险金额为限。

(6) 运输工具遭受海难后,需要在中途的港口或者避难港口停靠,引起的损失以及在中途港、避难港由于卸货、存仓以及运送货物所产生的特别费用。

(7) 共同海损的牺牲、分摊和救助费用。

(8) 运输契约订有“船舶互撞责任”条款,根据该条款规定应由货方偿还船方的损失。

(二) 水渍险(With Particular Average, 简称 W. P. A)

水渍险也是我国保险业务中的一种习惯叫法,原意是“负责单独海损责任”。它的承保范围除包括上述平安险的各项责任外,还负责被保险货物由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害所造成的部分损失(这是平安险不赔的部分)。因此,水渍险的责任范围比平安险责任大,保险费率也要高一些。

(三) 一切险(All Risks)

一切险的承保责任范围,除包括平安险、水渍险的责任外,还包括被保险货物在运输过程中,由于一般外来原因所致的全部损失或部分损失。

在三种基本险中,一切险的责任范围最大,保险费率也最高。投保人可根据被保险货物的特点选择投保平安险、水渍险和一切险三种险别中的任何一种。

根据中国人民保险公司海洋运输货物保险条款的规定,平安险、水渍险和一切险承保责任的起讫期限,均采用国际保险业中惯用的“仓至仓条款(Warehouse to Warehouse, 简称 W/W)”规定的办法处理。

仓至仓保险条款规定保险公司对保险货物所承担的保险责

任,从保险单所载明的起运港(地)发货人仓库开始,一直到货物达到保险单所载明的目的港(地)收货人的仓库为止。当货物一进入收货人仓库,保险责任即终止。但是,当货物从目的港卸离海轮时起算满 60 天,不论保险货物有没有进入收货人仓库,保险责任均告终止。在 60 天内的任何一天将保险货物运进该仓库,保险责任都宣告终止。如果上述被保险货物在保险期内需要转运到非保险单所载明的目的地时,则以该项货物开始转运时终止保险责任。另外,被保险货物在运到保险单所载明的目的港(地)以前的某一仓库而发生分配、分派的情况,则该仓库就作为被保险货物的最后仓库,保险责任也从此终止。

对海洋运输货物保险的三种基本险别,保险公司规定了下列除外责任(Exclusion):

1. 被保险人的故意行为或过失所造成的损失。
2. 属于发货人责任所引起的损失。

3. 在保险责任开始前,被保险货物已存在品质不良或数量短差所造成的损失。

4. 被保险货物的自然损耗、本质缺陷、特性以及市价跌落、运输延迟所引起的损失或费用。

5. 属于海洋运输货物战争险和罢工险条款规定的责任范围和除外责任。

二、附加险

附加险是对基本险的补充和扩大,附加险是不能独立投保的,它只有在投保了基本险以后,才能加保附加险,但要另外支付附加保险费。附加险其种类繁多,目前,中国人民保险公司承保的附加险有一般附加险和特殊附加险两种。

(一)一般附加险(General Additional Risk)

一般附加险是承保由于一般外来风险所造成的损失,包括 11

种:

1. 偷窃、提货不着险(Theft, Pilferage and Nondelivery Damage, 简称 T. P. N. D) 保险有效期内, 保险货物被偷走或窃走, 以及货物运抵目的地以后, 整件未交的损失, 由保险公司负责赔偿。

2. 淡水雨淋险(Fresh Water Rain Damage, 简称 F. W. R. D) 货物在运输中, 由于淡水、雨水以及雪溶所造成的损失, 均由保险公司赔偿。

3. 短量险(Risk of Shortage) 负责保险货物数量短少和重量的损失。通常, 包装货物的短少, 保险公司必须要查清外包装是否发生异常现象。如破口、破袋、扯缝等, 如属散装货物, 往往以装船重量和卸船重量之间的差额作为计算短量的依据。

4. 混杂、沾污险(Risk of Intermixture and Contamination) 保险货物在运输过程中, 混进了杂质所造成的损失以及保险货物因为和其他物质接触被沾污而引起的经济损失。

5. 渗漏险(Risk of Leakage) 对流质或半流质的液体物质和油类物质, 在运输过程中因为容器损坏而引起的渗漏损失负责赔偿。

6. 碰损、破碎险(Risk of Clash and Breakage) 对因震动、颠簸、挤压、碰撞造成的破碎和碰撞损失负责赔偿。

7. 串味险(Risk of Odour) 对被保险的食用物品、中药材、化妆品原料等因受其他物品的影响而引起的串味损失负责赔偿。

8. 受潮受热险(Sweet and heating) 对因气温突然变化或由于船上通风设施失灵致使船舱内水气凝结、发潮或发热造成的损失负责赔偿。

9. 钩损(Hook Damage) 对保险货物在装卸过程中因使用手钩、吊钩等工具造成的损失负责赔偿。

10. 包装破裂险(Lose for Damage by Breckage of Packing)

对因装运或装卸不慎、包装破裂所造成的损失,以及为继续运输安全所需要对包装进行修补或调换所支付的费用,均负责赔偿。

11. 锈损(Rust) 对运输过程中因为生锈的损失负责赔偿。如原装时就已生锈,保险公司不负责赔偿。

由于一般附加险已包含在一切险的责任范围内,所以,如已投保了一切险,就不需要再投保一般附加险了。

(二)特殊附加险(Special Additional Risk)

特殊附加险是承保由于特殊外来风险如军事、政治、国家政策法令以及行政措施等原因所造成的损失,包括以下 8 种:

1. 战争险(War Risk) 它是承保战争或类似战争行为等引起保险货物的直接损失。保险公司对该险别的承保责任范围包括:由于战争、类似战争行为和敌对行为、武装冲突或海盗行为以及由此而引起的捕获、拘留、禁止、扣留、扣押所造成的损失,或者由于各种常规武器(包括水雷、鱼雷、炸弹)所造成的损失,由于上述原因所引起的共同海损的牺牲、分摊和救助费用。但对原子弹、氢弹核武器所造成的损失,保险公司不予赔偿。战争险不能单独投保,只能在投保基本险的基础上加保。

海运战争险的责任起迄是自保险单所载明的启运港装上海轮或驳船时开始生效,直至到达保险单所载明的目的港卸离海轮或驳船时为止。如果货物不卸离海轮或驳船,则保险责任最长延至货物到达目的港之当日午夜起 15 天止。

如果在中途转船,则不论货物在当地卸载与否,保险责任以海轮到达该港或卸货地点的当日午夜起算满 15 天为止,俟再装上续运海轮时责任恢复有效。

2. 罢工险(Stikes) 对因罢工者、被迫停工工人或参加工潮、暴动和民众斗争的人员采取行动造成货物的损失负责。已保战争险后另加保罢工险,可不另增收保险费。

3. 舱面险(On deck) 对货物存放舱面时,除按保险单所载条

款负责外,还包括被抛弃或被风浪冲击落水的损失。

4. 进口关税险(Import Duty) 当货物遭受保险责任范围内的损失,而被保险人仍须按完好货物价值交税时,保险公司对损失部分货物的进口关税负责赔偿。

5. 拒收险(Rejection Risk) 对被保险货物在进口港被进口国的政府或有关当局拒绝进口或没收,按货物的保险价值由保险公司赔偿。

6. 黄曲霉素险(Aflatoxin Risk) 对被保险货物因所含黄曲霉素超过进口国的限制标准,被拒绝进口、没收或强制改变用途而遭受的损失负责赔偿。

7. 交货不到险(Failure to Deliver Risk) 对不论由于何种原因,从保险货物装上船舶开始,在6个月内不能运到原定目的地交货的,负责按全损赔偿。

8. 出口货物到香港(包括九龙在内)或澳门存仓火险责任扩展条款(Fire Risk Extension Clause for Storage of Cargo at destination Hong Kong, including kowloon, Macao, 简称 F. R. E. C.) 这是一种扩展存仓火险责任的保险,我方出口到港澳的货物,如直接卸到保险单所载明的过户银行所指定的仓库时,加贴这一条款,则延长存仓期间的火险责任。保险期限从货物运入过户银行指定的仓库时开始,直到过户银行解除货物权益或者运输责任终时算起满30天为止。上述特殊附加险不包括在一切险责任范围内,因此,要取得属于特殊附加险各险别责任范围内的风险保障,除投保主险外,还需加保有关的特殊附加险。

三、海洋运输货物专门保险

海洋运输专门保险包括了两种险别:

1. 海洋运输货物专门保险(Ocean Marine Insurance Frozen Products) 该险种主要承担海洋运输过程中因事故、灾害或外来

原因而造成冷藏货物的损失和腐败。

2. 海洋运输散装桐油保险 (Ocean Marine Insurance Woodil Bulk) 该险别是指在运输途中无论何种原因造成了散装桐油数量短少、污染、渗漏, 保险公司都负责赔偿。

四、独立险

这是中国人民保险公司 1973 年制定的, 专为我国企业设立的货物运输独立险别, 也叫卖方利益险 (Contingency Insurance Clause—Cover Seller's Interest only)。其主要内容是, 中方以 CFR 价格术语出口, 由买方办理保险, 但中方在出口时又在中国人民保险公司投保了“卖方利益险”, 如果货物在运输途中遭受损失, 而买方又不支付货款时, 中国人民保险公司才承担赔偿责任。

第三节 货物保险程序

一、保险单证

(一) 保险单证的含义

保险单证是指被保险人与保险公司之间权利与义务的证明, 是保险合同成立的法律文件。如果发生保险责任范围内的损失, 保险单证也是被保险人向保险公司索赔的主要依据。在 CIF 价格条件下, 保险单证是卖方通过银行结汇的主要单证之一。

(二) 保险单证的种类

目前在我国的进出口业务中经常使用的保险单证及合同, 主要有以下几种:

1. 保险单 (Insurance Policy) 又叫大保单, 这是当前使用最

多,也是最正规的保险合同。这种保单有正反两面的内容。正面印有被保险人名称、被保险货物名称、数量、标记、投保险别包装、运输工具种类和名称、起讫地点或保险期限、保险金额等项目;保单的背面印有保险公司的责任范围以及保险公司和被保险人的权利和义务等方面的详细条款。

2. 保险凭证(Insurance certificate) 又叫小保单,这是一种简化的保险单。这种保单正面内容与大保单正面内容相同,只是背面不同,即没有有关双方权利和义务的详细条款。小保单与大保单具有同等效力,但使用较少。

3. 预约保险单 又叫预约保险合同,为了简化内部手续,保证进口货物及时投保,外贸公司与中国人民保险公司签订了预约保险合同。预约保险单的内容有预约保险货物的范围、险别、保险费率、每批运输货物的最高保险金额以及保险费的结算方法等等。凡是属于预保范围内的货物一一起运,保险公司就自动承担保险责任。同时,被保险人也应及时将每批货物的起运情况以起运通知书的形式送交保险公司。目前,预约保险合同仅适合于按 FOB 或 FCA、CFR、CPT 价格条件进口货物和出口的展品或小卖品。

4. 联合凭证(Combined Certificate) 是由进出口公司开具的商业发票与保险单相结合的一种比保险凭证更加简化的一种保险单据。只要保险公司在商业发票上加注承保险别、保险金额和保险编号就可以成立保险合同。这种凭证目前只适用于港、澳地区和华侨商人。

二、货物保险程序

在进出口贸易中,为减少可能的风险带来的损失,做好货物运输保险是一项重要的业务。我国对进口的货物,一般以不带保险的 FOB 或 CFR 价格成交,以便由我国保险。对于出口货物,我们一般以带保险的 CIF 价格成交。这主要是为了发展我国的保险事

业,节省外汇支出,使保险更加有保障,若一旦发生损失能及时获得经济上的补偿,并有利于开展防损和检验工作。现将外贸货物保险一般程序作一介绍。

(一)投保前的准备工作

主要是做好调查研究,根据运输情况、商品特点等因素,确定信誉好的保险公司,选择适宜的保险险别,掌握保险金额及保险费计算。

保险金额是被保险人向保险公司申报的被保险货物的价额;是保险公司承担保险责任的标准;也是在被保险货发生保险范围内损失时,保险公司赔偿的最高限额;还是保险公司计收保险费的基础,在实际业务中,各国保险法及国际贸易惯例都允许进出口贸易运输保险的保险金额可在 CIF 货价基础上适当加成,一般加成率为 10%,即按 CIF 发票金额 110% 来计算。这 10% 保险加成是被保险人已支付的经营费用和本来可以获得的预期利润。

据此,保险金额的计算公式为:

保险金额 = CIF 货价 \times (1 + 保险加成率)

对 CFR 合同项下货物进行投保,要先把 CFR 转换成 CIF 价,再加成计算保险金额。

例如:某商品成本价为 1000 美元,运费为 200 美元,投保某地区的一切保险费率为 0.63%,保险加成率为 10%。则

$$\text{CIF} = \frac{1000 + 200}{1 - (0.63\% \times 110\%)} = \frac{1200}{1 - 0.693\%} = 1208.37 (\text{美元})$$

$$\text{保险金额} = 1208.37 \times 110\% = 1329.21 (\text{美元})$$

$$\text{保险费} = \text{保险金额} \times \text{保险费率} = 1329.21 \times 0.63\% = 8.37 (\text{美元})$$

保险费率是保险公司根据一定时期货物的赔付率情况而确定的。不同的货物、不同的险别、不同目的地,保险费率也是不同的。被保险人投保时须向保险公司交纳一定金额的保险费,双方的契

约关系才能成立。

同时,被保险人还应该了解哪些货物规定有免赔率。所谓免赔率是指对于一些易碎、易腐商品,如果在运输途中发生了货差、货损等保险责任范围的损失,保险公司要扣除一定数量和金额后赔付。如果损失数额不超过规定的免赔率,保险公司不免责赔偿。免赔率又包括绝对免赔率和相对免赔率两种。绝对免赔率是指保险公司扣除免赔率部分后只赔偿超过免赔率的部分。相对免赔率则不扣除免赔率,包括免赔率在内的损失全部给予赔偿。中国人民保险公司采取的是绝对免赔率。

中国人民保险公司承保我国进出口货物时,出口货物保险费计算要加成,进口货物保险费计算,一般不加成。

出口货物保险费的计算可按下式计算:

保险费 = CIF 货价 \times (1 + 保险加成率) \times 保险费率

进口货物保险费的计算,以 FOB 价格成交时,用下式计算:

保险金额 = FOB 价 \times (1 + 平均保险费率 + 平均运费率)

保险费 = 保险金额 \times 平均保险费率

以 CFR 价格成交的进口货物:

保险金额 = CFR \times (1 + 平均保险费率)

保险费 = 保险金额 \times 平均保险费率

(二) 办理保险

1. 投保申请 投保人向保险机构申请保险,填写投保单。

2. 出单 投保人向保险机构提交投保单以后,经审查同意承保。保险机构将出立保险单或保险凭证,作为保险人与投保人权利义务的契约凭证,当货物遭到损失时,它是保险人索赔的主要依据,也是保险人理赔的主要依据。被保险人与保险人双方的契约关系的成立,是以被保险人向保险人交纳一定保险费为前提条件。

3. 转让 这是出口企业将保险单据背书以后交付他人的行为。这是出口企业通过对保险票证的背书,连同发票及提单等一起

交给议付行议付货款。

4. 批单 批单是保险公司根据投保人申请,签发修改单证,用以补充、修改由保险公司出立的保险单内容的一种行为。批单具有补充、变更保险单内容的作用。出口企业得到保险单后,发现需要更改险别、船舶、航程、保险期限等,可向保险公司提出申请,要求批改。经批改后,保险公司则按批改后的内容承担保险责任。

第四节 合同中的保险条款和保险做法

一、合同中保险条款的主要内容

保险条款进出口合同中的重要内容之一,采用不同的贸易术语,投保的责任各异,必须订得合理、明确。

以 FOB、CFR 或 FCA、CPT 条件成交的合同,则由买方自己办理保险并承担运输过程中的各种风险。在这种条件下,贸易合同中无需对保险条款进行详细规定,只需写明:“由买方办理保险(Insurance to be effected by the buyer)”即可。但如果买方欲委托卖方以卖方的费用代办保险,需要在合同中写明“由买方委托卖方按发票金额的 $\times \times \%$ 投保 $\times \times$ 险,保险费用由买方负责(Insurance to be effected by the seller on the behalf of buyer for $\times \times \%$ of invoice value against...Risk, Premium to be for buyer's account)”。

如果买卖双方约定以 CIF、CIP 条件成交,办理货运保险的是卖方,但是货物过程中的风险由买方承担。可订为“保险由卖方按发票金额的 $\times \times \%$ 、投保 $\times \times$ 险, $\times \times$ 险以中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日的有关海洋运输货物保险条款为准(Insurance:

To be covered by the seller for ...% of total invoice value against ... as per and subject to the relevant ocean marine cargo clause of the people's Insurance company of China, dated 1/1/1981)”。

从以上我们可以看出,合同中的保险条款必须订明下列内容。

1. 规定投保人 订明由谁办理保险。需对方代为办理的,必须在合同中明示。

2. 保险险别的选择 保险人承担的保险责任是以险别为依据。对保险险别的选择,应考虑多种因素,如运输的路线及船舶停靠港口,运输季节;货物的性质和特点,货物的包装以及海上风险的程度等等。选择何种险别,在买卖双方协商的基础上,在保险条款中事先约定。

3. 保险金额的计算方法 保险金额是被保险人向保险公司申报的被保险货物的价额,也是被保险货物发生保险范围内损失时,保险公司赔偿的最高限额,还是保险公司计算保险费的基础。保险金额原则上应以货物的实际价值计算。但在国际贸易实务中,是以发票价值为基础的,一般应由买卖双方经过协商确定,按照国际保险市场习惯,通常按照 CIF 和 CIP 总价加 10% 计算,所加的百分率称为保险加成率,这是作为买方的经营管理费用和预期利润。如买方要求以较高加成率计算保险金额投保时,在保险公司同意承保的条件下,我方亦可接受。但按照国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》规定,通常以 F. P. A 为基础,战争险等特殊险别的保险费用应由买方负担。

4. 按什么保险条款保险,并注明该条款生效日期 我国目前通常采用中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日生效的货物运输保险条款为准。但有时国外客户要求按照英国伦敦保险业协会货物保险条款(I. C. C. clause)为准,我方也可通融接受。

二、保险的做法

(一) 出口货物保险的做法

凡是按照 CIF 和 CIP 条件成交的出口货物,由出口企业向当地保险公司办理投保手续。其具体做法是:

1. 填写保险单 根据出口合同或信用证规定,在备妥货物,并确定运输工具和装运日期后,按规定填写保险单。具体写清楚被保险人的名称、保险货物项目、数量、包装和标志、保险金额、运输工具名称、起止日期,投保险别等内容。

2. 领取保险单证 保险单填好后将其送交保险公司投保,并缴纳保险费之后领取保险单证。保险单证是保险公司与投保人之间订立的保险合同,是保险公司出具的承保证明,也是被保险人向保险公司索赔和保险公司进行理赔的依据。

(二) 进口货物保险的做法

按照 FOB、FCA、CFR 和 CPT 条件成交的进口货物,全部由买方办理保险。为了防止出现漏保或来不及办理投保的情况,也为了简化投保手续,我国的进口货物一般采取预约保险的做法。所谓预约保险就是指中国人民保险公司与各外贸公司在海运、空运、陆运、邮运等不同运输方式签订进口预约保险合同。根据预约保险合同的规定,各外贸公司不必对每批进口货物都填写保险单,而是以国外的装运通知代替投保单直接办理投保手续,保险公司对该批货物自动负担承保责任。

一、思考题:

1. 简述共同海损和单独海损的异同。
2. 简述外贸货物保险的一般程序。
3. 海洋运输货物保险条款的险分为哪几种?它们各自承保的范围是什么?

4. 在贸易合同中订立保险合同包括了哪些主要内容?

二、计算题:

中国出售一批商品到加拿大, CIF 发票金额为 23500 美元, 按合同规定: 凡以 CIF 条件成交, 其投保金额按 CIF 发票金额的 110% 计算。保险险别为一切险和战争险。两者费率合计为 0.7%。现客户要求改为 CFR 价。如中方同意, 在不影响中方收汇的前提下更改报价。问正确的 CFR 价应为多少?

三、案例分析:

1. 有一批货物已按照发票金额 110% 投保了平安险, 载运该批货物的海轮于 6 月 5 日在海面遇到暴风雨袭击, 使该批货物受到部分水渍, 损失货值 1000 元。该轮船在继续航行中, 又在 6 月 15 日发生触礁事故, 又使该批货物发生了部分损失, 货值 1000 元。试问: 保险公司按平安险条款是否该赔付? 应该赔付多少钱? 为什么?

2. 某合同出售一级大米 300 吨, 按 FOB 条件成交, 装船时货物经公证人检验, 符合合同规定的品质条件, 卖方在装船后已及时发出装船通知。但航行途中由于海浪过大, 大米被海水浸泡, 品质受到影响, 当货物到达目的港后, 只能按三级大米出售。因而买方要求赔偿差价损失, 试问在上述情况下, 卖方对该项损失是否负责? 为什么?

第十二章 商检、赔偿和仲裁

第一节 商 检

商检即商品检验,是指在国际贸易中,由设立或授权的机构,对进出口商品的质量、规格、数量、包装与残损等进行检验和鉴定,以确定其是否与贸易合同中的有关条款一致。

国际贸易中,买卖双方分处两国,多以函电成交,签订合同。凭单证交接货物,议付货款,形成以“单证贸易”为特点的“象征性交易”。货物的品质、数量、包装等必然会涉及到买卖双方、承运人与托运人、投保人与承保人以及银行等各方承担的责任和义务。买卖双方又不能在一起对商品品质、数量和包装等加以确认。因此,需独立于贸易关系人之外的、公正的、有权威的第三者,对进出口货物进行检验、鉴定和出具证明,作为交货、付款、处理争议和办理索赔的依据。

一、国际商品检验机构

世界各国许多专业性商品检验机构和公证机构从性质上看,大致上有官方检验机构和民间检验机构之分。在我国国家商检局是国家主管进出口商品检验工作的职能部门(行政机构),又是综

合性的检验机构,其主要任务是:第一,对重要的进出口商品实施法定检验;第二,对所有进出口商品的质量和检验工作实施监督管理;第三,办理对外贸易公证鉴定业务。商检公司是民间的公证机构,是在商检局领导下,以第三者身份办理有关业务。

除了商检局和商检公司等检验机构外,国家还规定:对一些专门检验由其业务部门负责实施。如进出口药品由卫生部指定的部门检验,进口食品卫生检验及检疫由食品卫生监督检验机构办理等。

我国的商检机构是中华人民共和国进出口商品检验局。目前,除台湾省外,各省、市、自治区、经济特区都设有商检局及其分支机构,在重要的进出口商品生产地和集散地还设有商检处。我国开展进出口商品检验工作的依据,是1989年2月21日第七届全国人大常委会第六次会议通过的《中华人民共和国商品检验法》。该法规定:“国务院设立进出口商品检验部门,主管全国进出口商品检验工作”,以及国务院于1992年10月7日批准的,由国家商检局颁布的《商检法实施条例》。《商检法》是我国关于进出口商检工作的基本法,属于涉外经济行政法。该法共6章32条,包括总则、进出口商品检验、法律管理和附则。该法明确规定,我国进出口商品检验工作的宗旨是:保证进出口商品质量,维护对外贸易各方的合法权益,促进对外贸易关系的发展。

二、进出口商品的法定检验

法定检验又称为强制性检验,是指按国家法律、法令的规定,依法对部分进出口商品进行强制性检验,未经检验的商品不准进口或出口。国家对进出口商品实施检验的目的是为了加强进出口商品的质量管理,维护国家的政治经济利益。

对出口需要法定检验的商品,非经检验合格并未签发检验单证的,海关一律不予放行;对进口需法定检验的商品,海关凭商检

部门在报关单上加盖的印章放行。

(一) 法定检验的范围

进出口商品检验分为法定检验和非法定检验两部分。法定检验的进出口商品主要包括以下几类:

1. 列入《实施检验的进出口商品种类表》的进出口商品。

2. 依据《中华人民共和国食品卫生法》和《进出境动植物检疫法》须进行商检的出口食品和进出境的动植物;目前须实施卫生检验和检疫的出口食品主要包括:家禽、畜类及其产品、水产品、野生动物和禽类肉等;对进出境的植物,主要检疫其所含危险性病虫、杂草及其他有害生物等。

3. 对运装出口易腐烂变质食物、冷冻品的船舱、集装箱等装运工具进行适载检验。上述运载工具须符合装运技术条件的要求,取得商检机构发给的合格证书后方准装运。

4. 对出口危险货物包装容器的性能进行鉴定。凡使用未经检验合格的包装容器的危险货物,不准出口。

5. 根据有关国际条约规定须经商检机构检验的进出口商品,以及根据我国其他法律、法规规定必须经商检机构检验的进出口商品。

按照《进出口商品检验法》的规定,凡属法定检验的进口商品,未经检验的,不准销售,不准使用;凡属法定检验的出口商品,未经检验合格的,不准出口。

非法定检验商品主要指法定检验以外的进出口商品。对这类进出口商品,商检机构可凭对外贸易合同的约定或依有关当事人的申请进行检验,也可由收货人、发货人自行检验。

(二) 法定检验的内容

对进出口商品实施检验项目,主要取决于各国法律的规定与买卖双方合同的规定。主要包括以下内容:

1. 品质检验 包括内在质量,外在质量及规格的检验。它是判

断是否符合合同规定的品质条款,决定商品是否合格的检验。

2. 数量和重量检验 这是对买卖双方成交商品的基本计量和计价单位的检验。

3. 包装检验 包括对进出口商品的内外包装所进行的检验。检验进出口商品的包装标志、包装材料、包装方法等是否符合合同规定的要求。包装是否牢固、清洁、干燥、完整,是否适合长途运输的要求。

4. 安全检验 是对进出口商品涉及安全、卫生、劳动保护和环境保护等社会公益方面而进行的检验,其检验的标准是各国对涉及“安全”的进出口商品制定的有关规定和标准。

(三)法定检验的程序

商检机构对进出口商品检验一般按下列程序进行:

1. 接受报验 这是指对外贸易关系人向商检机构报请检验,填写“检验申请单”,写明申请检验、鉴定的工作项目和要求,同时提交对外所签订的合同,呈交小样及其他资料。

2. 抽样 商检机构接受检验申请之后,及时派员到货物堆存地点,按照一定的技术标准和操作规程,从整批商品中抽取部分具有代表性的样品。

3. 检验 确定检验内容后,审核合同对品质、规格、包装的规定,弄清检验依据,确定检验标准方法,然后对样本进行检验。

4. 签发证书 仅指商检机构按规定对经过检验的商品发放商检单证。出口商品经商检机构检验合格后签发放行单(或在“出口货物报关单”上加盖放行章)。进口商品经检验后,签发“检验情况通知单”或“检验证书”,供对外结算或索赔用。

在对外贸易中,对于法定检验以外的进出口商品,亦进行检验,这叫公证检验,它不是强制性的,是商检机构接受办理对外关系人(买方、卖方、承运人、托运人、保险人)的申请、对实施法定检验范围以外的进出口商品的检验与鉴定业务。如品质检验、重

(数)量鉴定、载损鉴定、残损鉴定、船舶鉴定、监督装卸、载货衡量等。并提供检验数据,作为履约和处理争议的有效证件。

(四) 商检证书的作用

在国际贸易中,商品的检验证书的作用是多方面的,主要有:

1. 作为货物通关的凭证 商检证书是各国法定检验的进出口商品向海关办理报关的必要证件。在国际贸易中,进口国常规定对某些商品应由卖方提供规定的检验证书,是买方办理报关必备的证件。同时,也作为进口国海关根据法律规定,准许有关商品进口的证件。

2. 作为计征关税的凭证 商检机构签发的数量、重量的检验证书,是许多国家海关以从量计征关税的有效凭证。一般产地证书和价值证书,是进口国海关对不同国家进口商品实行差别待遇的有效凭证,进口商品的残损短缺证书,还是各国海关据以退税的凭证。

3. 作为履约和交接货物的凭证 在国际贸易中,往往是以双方在合同中认可的商检机构出具的检验证书作为履约和交接货物的凭证。

4. 作为议付贷款的凭证 在国际贸易的支付方式中,大都规定在议付货款时,应以向银行提供合同和信用证规定的各种商检证书来作为银行议付贷款的凭证。

5. 作为计算货款的凭证 商检证书是托运人和承运人之间计收费用的有效凭证,同时也是港口方计算装卸量、仓租等费用的依据。

6. 作为索赔和仲裁及诉讼的证据

三、商品检验的时间和地点

国际贸易中,在什么时间、地点对进出口商品进行检验,是涉及买卖双方由谁来行使检验权和复检权的重要问题。检验时间、地

点的确定主要是依据各国法律的规定、国际贸易惯例和买卖双方的约定。

(一) 国际贸易惯例的作法

在国际贸易中,有关买卖合同对检验时间和地点的规定,通常有三种惯例作法:

1. 以离岸质量、重量为准 这种作法由卖方在货物装运前申请检验鉴定机构,对出口商品的质量和数量进行检验鉴定后出具检验证书,作为最后的依据。买方在货物到达目的港后,虽然可以自行委托检验机构对货物进行检验,但无权对交货的质量、数量等向卖方提出任何异议,从而否定了买方对货物的复验权。

2. 以到岸质量、重量为准 这种作法是货到目的港后,由买方申请目的港检验鉴定机构,对货物的质量、数量等进行检验鉴定后,出具证书,作为最后的依据。这是由买方行使检验权,如检验后发现货物的质量和数量与合同规定不符,并确属卖方的责任,买方因此提出索赔,卖方应予以理赔。

3. 以装运港的检验证书作为议付货款的依据,在货物到达目的港后,允许买方有复验权 这种作法是,货物在装船前必须进行检验鉴定,但装运港的检验证书不是交货质量和数量的最后依据,而只是作为卖方要求银行议付货款的一种单据。货物到达目的港后,在约定的时间内买方有复验权。如经复验发现货物的质量或数量与合同不符,买方可根据复验结果,向卖方提出索赔。这种作法兼顾买卖双方的权益。我国对外贸易合同的检验条款中,多采用这种作法。

(二) 检验时间和地点

1. 检验的时间规定 出口商品的检验时间,一般是在合同或信用证交货截止期内,货物装运前进行。一般商品应在报关前 10 天提出申请,某些特定的商品须在打包前申请。

进口商品检验的时间,是在合同规定的索赔有效期、检验日

期、质量保证期内进行。索赔有效期一般在合同中有明确规定。因残损、短少而提出索赔,有效期一般为30天、60天、90天等,因品质、规格不符提出索赔的有效期一般为一年。

2. 检验地点规定 检验地点的规定分出口和进口商品。

出口商品的检验地点:

(1) 在装运港检验鉴定的有散装商品的装船取样,散装商品的质量、重量的鉴定;易腐烂变质商品的质量检验鉴定。

(2) 在内地进行检验鉴定的有质量相对稳定的轻纺、机电、金属材料、畜产品等的检验;包装商品和成件商品的重量鉴定,出口食品卫生检验,集装箱的整箱货物检验等。

进口商品检验地点:

(1) 在装运口岸进行检验鉴定的有散货物的重量或残损货物的计重;经保留鉴定残损货物的口岸验残;依照合同规定“到岸品质”、“到岸重量”和凭卸货口岸商检机构的检验证书办理最终结算的质量、重量的检验。

(2) 在内地检验鉴定的有:成套设备完好箱件的开箱检验。

3. 复验权问题 这是进口必争的权利。签订进出口合同,必须明确规定进口方是否有复验权,如有,则应同时明确复验的时间和地点。复验时间的长短直接关系到品质、数量等索赔的期限。超出规定期限提出索赔,卖方有权拒赔。复验期限长短主要根据商品的特性和检验时间的长短不同而定。对复验时间要有一个充分的估计,不然超过了合同规定的复验时间,就会丧失对外索赔的权利。复验地点选择同时间密切相关,地点选择不当,实际检验时间就得不到保障。

4. 关于检验与检验证书问题 各国检验机构有多种,资本主义国家的商检和公证行,不仅以盈利为目的,而且也是保护本国商人的利益,有些机构可能不怎么公正,为此在订立有关检验机构时要有明确规定。如在我国检验应订明“由中国商品检验局进行检

验”。在出口合同中,在订立买方有复验权的同时,最好在合同中规定“必须以卖方同意的公证机构出具检验作为索赔的依据”。为防止某些不友好的公证机构偏袒对方,我方有权要求另行委派较为合适的公证人员进行复验。

四、监督管理

《进出口商品检验法》规定,商检局和商检机构具有监督管理职能。所谓监督管理主要是指:国家商检局、商检机构对进出口商品的收货人、发货人及生产经营储运单位及其指定或认可的检验机构的检验工作实施监督管理。其内容主要包括以下几项:

1. 国家商检局对涉及安全、卫生等重要的进出口商品及其生产企业实施进口安全许可制度和出口质量许可制度。

2. 国家商检局对出口食品及其生产企业(包括加工工厂、屠宰场、冷库、仓库)实施卫生注册登记制度。

3. 商检机构根据国家商检局同外国有关机构签订的进出口商品的质量认证协议,或者接受外国有关机构的委托进行出口商品质量认证工作,对经认证合格的进出口商品及其生产企业颁发认证证书,准许其使用进出口商品质量认证标志。

4. 商检机构对检验合格的进出口商品加盖商检标志,并根据需要加施封条。

5. 商检机构可以向法定检验的出口商品生产企业派出检验人员,参与产品检验、监督及检查工作。

6. 外国在中国境内设立进出口商品检验或鉴定机构,须经国家商检局审核同意,并接受国家商检局和商检机构的监督管理。

五、外商投资财产价值评估

改革开放以来,外商投资企业发展迅速,到1994年在我国境内设立的外商投资企业已达19万家,这对弥补国内建设资金的不

足,发展我国的国民经济,扩大外贸出口都起了积极作用。但与此同时,也发现有些外国投资者在以设备投资时,采用低价高报、以旧顶新、以劣充优的手段,损害了中方投资者和有关企业的合法利益,这是违背商业上诚实信用的原则的,而且不利于外商投资企业的健康发展。

针对这种情况,国家商检局参照某些国家和地区的做法,于1991年发布了《外商投资企业财产鉴定办法》。1992年《商检法实施条例》第33条也明确规定,商检机构凭当事人申请或有关部门委托,对与进出口商品有关的外商投资财产的价值、品种、质量、数量和损失进行鉴定。为了进一步做好外商设备出资的价值评估工作,维护当事人的正当权益,1994年5月国家商检局和财政部又专门对这一问题作出了具体的规定。

第二节 赔 偿

国际贸易中,一笔交易达成需要较长时间,涉及的因素种类繁多,经过的手续复杂,买卖双方或多方虽在合同中规定各自应承担的义务,但有时因合同条款规定不明,理解不同,或者由于一方不履行合同所规定的责任与义务。所有这一切都会造成买卖双方或各有关方面之间的误解或纠纷,在此情况下,极易发生索赔和理赔事件。

一、国际贸易纠纷的种类

国际贸易纠纷的种类繁多,但归纳起来,主要有以下几种:

1. 买卖双方之间的纠纷 这种纠纷是国际贸易中最常见的,引起的原因也很复杂。

2. 贸易商(出口商)与制造厂商之间的纠纷 这是由于制造厂

商不按合同交货,致使出口商不能按约交货。

3. 出口商与银行间的纠纷 这是由于通知行(议付行)疏忽大意,丢失部分文件,致使开证行拒付货款,从而引起纠纷。

4. 出口商与航空公司间的纠纷 商品以 FOB 价格成交出口,运费采用货到付款方式,但进口商嫌运费昂贵而不提货,航空公司转而向出口商收取运费而引起纠纷。

5. 进口商或出口商与轮船公司间的纠纷 这是由于进口商或出口商向轮船公司预定舱位后,到交运时却因无舱位而引起纠纷。

6. 出口商与保险公司纠纷 如出口商已向保险公司投保水渍险,货物运到进口商所在地,但由于进口商拒收,不得不将货物运回,途中因船遇险沉没,保险公司拒绝理赔而引起纠纷。

二、国际贸易纠纷产生的原因

国际贸易中,争议多数是在买卖双方发生,其原因主要有以下几方面:

1. 由于卖方不履行合同或不完全履行合同所规定的义务。例如:卖方由于某种原因不能及时备货,或故意要达到某种目的而不履行交货的义务;或者虽交货但货物的质量、数量、包装、交货时间不完全符合合同之规定。

2. 由于买方不履行合同或不完全履行合同所规定的义务,造成纠纷。例如,买方不能按合同规定派船接货,指定承运人,支付货款或开出信用证,无理拒收货物等。

3. 由于合同条款欠明确。如“立即装运”、“即期装运”,在国际贸易中无统一的解释,买卖双方对此理解不一致或从自身利益出发各执一词,互不相让。

4. 由于发生了当事人在订立合同时无法预见、无法预防的对其发生无法避免和克服的意外事故,以致不能完全或部分履行合同。例如,台风将港口起重机刮倒,设备损坏,一时不能修复,使

出口该国的有配额货物在配额年度无法运抵该国。

三、解决国际贸易纠纷的途径

对于一般的贸易纠纷,最好通过双方协商,自行解决。否则,就只好用其它方法来解决。

1. 当事人自行解决 一般来说,涉及的贸易金额不大的,力争双方协商解决,无须花费昂贵的聘金聘请律师,通过法律途径去解决。而且,还要考虑自己一方有无过失以及和对方以后的贸易往来,保持友好的贸易关系。

2. 第三者调解 如果贸易纠纷的当事人通过协商不能达成一致意见,也不要急于诉诸法律,可请第三者从中调解,如其他贸易伙伴或国际商务团体等。

3. 商务仲裁(Commercial Arbitration) 对于重大纠纷或严重争议,在当事人双方无力自行解决,而第三者从中调解又无效的情况下,可以通过商务仲裁加以解决。但是要通过仲裁解决贸易纠纷需双方同意或双方在买卖合同中事先订明有关仲裁条款。只要当事人任何一方不同意,另一方就不能要求以此来解决纠纷。当然,通过仲裁来解决贸易纠纷是要付仲裁费的。

4. 诉讼(Litigation) 这是指民事诉讼而言。只要一方向法院起诉,被告方必须到法庭应诉。如果一方败诉,就要照赔一切损失,并负担一切诉讼费用。败诉方如不执行,法院会强制执行。通过诉讼解决纠纷费用昂贵、时间长、又伤了双方的感情。除非不得已,人们不愿法庭相见。诉讼通常作为最终解决纠纷的手段加以运用。

四、在合同中如何订立索赔条款

为了买卖双方在履约中有所遵循,一般在合同订立索赔条款。合同中的索赔条款,通常有以下两种订法:

1. 异议和索赔条款(Discrepancy and Claim Clause) 这项条

款主要适用于品质、数量方面的索赔,这类索赔的金额不是预先约定的,而是根据实际损失的程度确定的。

异议和索赔条款一般规定的内容包括:提出索赔的依据、索赔的期限和索赔办法等。索赔的依据,主要规定提出索赔应具备的证据以及出证机构,索赔时必须按规定提供齐全、有效的证据,否则可能遭到拒赔,索赔期限,主要根据货物的不同特性,而规定长短不同的期限。一般货物规定为货物到达目的地后 30 天或 40 天,对机、电、器一般定为货物到达目的港或目的地后 60 天或 90 天,最长一般不超过 180 天,但对有质量保证期的机械设备的索赔期可长达 1 年或 1 年以上。索赔期的规定在我进口合同中不宜过短,防止超过索赔期而遭拒赔,可在合同中规定:“如在有效期内,因检验手续和发证手续办理不及,可先电告对方延长索赔期若干天。”为了便于履行合同和解决履行过程中产生的争议,买卖双方商订合同时,应就索赔条款的各项内容作出明确合理的规定。

2. 罚金条款(Penalty) 此条款是指合同中规定如由于一方未履约或未完成履约,应向对方支付一定数量预先约定的金额。这项条款适用于延期交货或延期接货以及无理拒收货物或拒付货款等违约行为。它的特点是合同中预先约定一赔偿金额或赔偿幅度。例如,有的合同规定“如卖方不能按期交货,在卖方同意由付款行从议付款中扣除罚金的条件下,买方可同意延长交货。但是因延期交货的罚金不得超过货物总金额的 5%,罚金每 7 天收取 0.5%,不足 7 天按 7 天计算。如卖方未按合同规定的装运期交货,延长 10 周时,买方有权撤销合同,并要求卖方支付上述延期交货罚金。”

罚金的支付,并不能解除违约方履行合同的义务。如违约方根本不履行合同义务时,仍要承担因此而给受损方造成的损失。罚金的规定应适当,金额不宜过大,一般规定累计罚金不超过合同金额的 5%。

在订立罚金条款时要注意各国的法律对于罚金条款持有不同态度和不同的解释与规定。在法、德等的法律中,对合同中的罚金条款是予以承认和保护。但在美、英、澳等英美法系国家的法律上则有不同解释。如英国法律中,对合同中订立固定赔偿金额条款,按其情况分为两种性质:一种是作为“预定损害赔偿金额”(Liquidated Damage),即双方当事人在订立合同时,根据估计可能发生违约所造成的损害,事先在合同中规定赔偿的百分比。另一种是作为“罚款”,是指当事人为了保证合同的履行,对违约一方征收的罚金。对上述性质的区分是根据当事人在合同中表示的意思由法官来确定。按照英国法院的主张:如属“预定的损害赔偿”,不管损失金额的大小,均按合同规定的固定金额判付;反之,如属“罚金”,对合同中规定的固定金额不予承认,而是根据受损方提出损失金额的证明另行确定。因此在订立罚金条款时应对违约后可能出现的情况加以考虑,根据不同情况,订立于我方有利的条款。

在实际的国际贸易磋商中除可以订立以上两种索赔条款外,有时根据实际需要,除索赔条款可与商检条款合并订立之外,还可以单独订立“索赔处理”条款,以明确违约可以在受损方同意的前提下采取哪些补救措施。例如,下面的进口合同中规定“如货物不符合本合同规定,应由卖方负责,同时买方按本合同规定在索赔期限或质量保证期内提出索赔,卖方在取得买方同意后,按以下方式予以补救:(1)同意买主退货,将退货金额以成交的计价货币偿还买方,并负担因退货而发生的一切直接损失和费用,包括利息银行费用、运费、保险费、商检费、仓租、码头、装卸费以及为保管退货而发生的一切其它必要费用。(2)按照货物次劣程度、损害的范围和买主遭受的损失,降低货价。(3)调换有瑕疵的货物,换货必须里外、全部并物价政策和合同规定的规格、质量和性能,卖方并负担由此而产生的一切费用和买方遭受的一切直接损失。对换货的质量,卖方仍应按本合同的质量要求规定,保证期为一年。”

五、索赔和理赔时应注意的问题

买卖双方在办理索赔时,应注意以下几点:

1. 认真对照原贸易合同及其各项条款,所提索赔有无依据。
2. 是否在有效的索赔期内。

3. 要研究对方提出索赔的事实,并对所提供的证据是否齐全,出证机构是否符合规定等问题进行确认。如证据不全,理由不足,事实不清楚,出证机构不符合规定等,均应拒赔或遭到拒赔。

4. 如果违约的行为确实成立,由于各国法律规定不一,要进一步研究此违约的法律性质,以及违约人应负的法律性质。

5. 在计算赔偿金额时应防止索赔时宁多勿少,理赔时宁少勿多。要掌握计算损失的正确标准和方法,一般原则是违约人应承担的赔款额与受损方的损失额,包括预期利润,利息等。

6. 由于索赔动机不同,在正常索赔外,还有的一方当事人由于国际市场或国内市场其他情况变化出现不利于自己的因素,而有意对另一方当事人进行挑剔,即“恶意索赔”(Market claim),对此则应据理力争,拒绝对方的不合理要求。

第三节 仲 裁

仲裁(Arbitration),是指双方当事人自愿将他们之间发生的争议提交给仲裁机构进行裁决,该裁决对双方当事人均具有约束力,以求最终解决争议。国际经济贸易仲裁,或称国际商事仲裁,涉及的领域包括投资、技术转让、国际货物买卖、保险、运支付结算以及海事等方面。

一、我国涉外经济贸易仲裁及基本规则

(一) 我国的仲裁法规

1994年8月31日第八届全国人大常委会第九次会议通过了《中华人民共和国仲裁法》,这是我国第一部关于仲裁的立法。该法共包括八章:第一章总则;第二章仲裁委员会和仲裁协会;第三章仲裁协议;第四章仲裁程序;第五章申请撤销裁决;第六章裁决的执行;第七章涉外仲裁的特别规定;第八章附则。全文共80条。

仲裁法在总则中规定,该法适用于平等主体的公民、法人和其他组织之间发生的合同纠纷和其他财产权益纠纷的仲裁。但涉及婚姻、收养、监护、扶养、继承方面的纠纷,以及依法应当由行政机关自理的行政争议,不能仲裁。

按仲裁法规定,当事人如欲采用仲裁方式解决纠纷,应当双方自愿,达成仲裁协议。如没有达成仲裁协议,一方提起仲裁的,仲裁委员会不予受理。如当事人已达成仲裁协议,一方向人民法院起诉的,人民法院不予受理。

(二) 我国的涉外贸易仲裁机构

我国的涉外经贸仲裁机构是中国国际经济贸易仲裁委员会(CIETAC),这是一个民间性的常设仲裁机构,其前身是1954年根据原中央人民政府决定在中国国际贸易促进委员会(CCPIT)内成立的对外贸易仲裁委员会,地点设在北京。它设有两个分会,一个是1984年成立的深圳分会,另一个是1990年成立的上海分会。它们是一个统一的整体,而不是三个不同的仲裁组织,它们都适用统一的仲裁规则,采用统一的仲裁员名单,它们所作出的裁决都有终局性。分会的设立只是为了便于就近处理有关国际经贸仲裁案件。

我国已于1995年设立了中国国际商会,根据《仲裁法》的规定,涉外仲裁委员会由中国国际商会组织设立。

(三)我国国际经济贸易仲裁委员会的仲裁原则及规则

1. 中国国际经济贸易仲裁机构在处理案件时,坚持以事实为依据,以法律为准绳,尊重当事人在合同中所作的规定,参照国际惯例,独立自主、公平合理、独立公正地处理当事人之间的争议。仲裁委员会对争议双方当事人一视同仁,平等对待,决不偏袒任何一方。这是中国仲裁机构一贯遵循的基本原则。

2. 中国国际经济贸易仲裁委员会现行的仲裁规则是 1994 年 6 月 1 日起开始施行的经过修订的仲裁规则。该规则反映了当前国际商事仲裁的习惯做法,比原来的规则有很大改进。其主要内容包括:

(1)仲裁的申请、答辩和反诉。

(2)仲裁庭的组成。

仲裁庭通常由 3 人组成。《仲裁规则》第 24 条规定,双方当事人各自在仲裁委员会仲裁员名册中指定 1 名仲裁员,然后由仲裁委员会主席在仲裁员名册中指定第三名仲裁员为首席仲裁员,组成仲裁庭,共同审理案件。当事人也可以委托仲裁委员会主席代为指定仲裁员。

(3)仲裁员回避和披露制度

按照《仲裁规则》第 28、29 条的规定,被指定的仲裁员,如果与案件有利害关系,应当自行向仲裁委员会披露并请求回避,当事人如有正当理由怀疑被指定的仲裁员的公正性和独立性时,也有权向仲裁委员会提出书面申请,要求仲裁员回避。

(4)仲裁审理

按照《仲裁规则》第 32 条的规定,仲裁庭应当开庭审理案件,但是,如果双方当事人同意或提出申请,仲裁庭也可以不开庭审理,只依据书面文件进行审理,并作出裁决。

仲裁庭第一次开庭审理的日期,由仲裁委员会秘书局决定,并于开庭前 30 天通知双方当事人。

仲裁一般应在仲裁委员会所在地北京进行审理。但经仲裁委员会主席批准,也可以在其他地点进行审理。由深圳分会或上海分会受理的案件,应当在分会所在地进行审理,但经分会主席批准,也可以在其他地方审理。

(5) 仲裁裁决

按照《仲裁规则》规定,仲裁庭应当在组成仲裁庭后 9 个月内作出仲裁裁决书。但如有正当理由,可以延长该期限。凡是由 3 名仲裁员组成仲裁庭审理的案件,裁决应依多数仲裁员的意见决定,少数仲裁员的意见可以作成记录附卷。但当仲裁庭不能形成多数意见时,应依首席仲裁员的意见作出裁决。

仲裁庭对其作出的仲裁裁决,应当说明裁决所依据的理由,并由仲裁庭全体或多数仲裁员署名。

仲裁裁决是终局的,任何一方当事人都不得向法院起诉,也不得向其他机构提出变更仲裁裁决的请求。

(6) 简易程序

鉴于仲裁委员会受理的案件数量不断增多,工作压力较大,而其中有些案件争议的金额较小,案情较简单,参照国际上一些仲裁机构“简易仲裁”和“快速仲裁”的做法,可以简化程序,以便尽快结案。因此,新的《仲裁规则》特别增加了“简易程序”一章。按照新的仲裁规则的规定,除非当事人另有约定,凡争议金额不超过人民币 50 万元的或虽超过 50 万元,但经一方当事人书面申请并征得另一方当事人同意的,均可采用简易程序处理。简易程序的特点是:(1)由一名独任仲裁员组成仲裁庭;(2)提交答辩的时间缩短为收到仲裁通知之日起 30 天;(3)仲裁庭可以仅依据当事人提交的书面材料及证据进行书面审理,不一定都要开庭审理。如需开庭审理,亦只需提前 10 天通知双方当事人;(4)作出裁决的时间亦大大缩短,凡需开庭审理的案件,应于开庭之日起 30 天内作出裁决。如属于书面审理的案件,则应于仲裁庭组成之日起 90 天内作出裁决。

二、外国及国际性的仲裁机构和仲裁规则

(一) 外国的仲裁机构

许多国家都有常设的对外贸易仲裁机构,这些仲裁机构可以分为两类:

第一类是全国性的仲裁机构,如英国伦敦仲裁院、美国仲裁协会、瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院、瑞士苏黎世商会仲裁院、日本商事仲裁协会、意大利仲裁协会等。

第二类是设立在特定行业内的专业性的仲裁机构,如伦敦油籽协会、伦敦谷物贸易协会、伦敦羊毛终点市场协会、伦敦黄麻协会等行业协会所设立仲裁机构。这类仲裁机构的仲裁员在处理争议案时,可直接适用该行业的有关惯例。

(二) 国际性和区域性的仲裁机构与仲裁规则

1. 联合国国际贸易法委员会仲裁规则

1976 年在第 30 届联合国大会上正式通过了联合国国际贸易法委员会仲裁规则(UNEITRAL Arbitration Rules)。这套规则是供双方当事人自愿选择使用的,它在任何国家都不具有普遍的法律约束力。凡愿意采用该项仲裁规则的当事人,可在他们的合同中以书面方式订立如下的仲裁条款:

“由于本合同而发生的或与本合同有关任何争端、争议或要求,或由此而引起的任何违约、终止、失效,应按目前有效的联合国国际贸易法委员会仲裁规则予以解决。”

联合国仲裁规则的特点之一是,它在任何情况下都不会由于双方当事人不能就仲裁员人选达成协议而影响仲裁的进行。其办法是由一个叫做“指定仲裁员的机构”代为指定仲裁员,可以由双方当事人在仲裁协议中指定,也可以由双方当事人在争议发生之后指定,如果双方当事人不能就“指定仲裁员的机构”达成协议,则任何一方当事人可请求海牙常设仲裁法院秘书长任命“指定仲裁

员的机构。”它可以是一个现在的仲裁组织或商业团体,也可以是某个个人。

联合国没有设立常设的仲裁机构。因此,该规则主要是为没有常设仲裁机构管理下的仲裁(亦称临时仲裁)而制定的。

此外,联合国大会还于1985年6月21日通过了一项《联合国国际商事仲裁示范法》,供各国在制订和修改其本国仲裁法时参考采用。

2. 国际商会仲裁院和仲裁规则

国际商会仲裁院成立于1932年,它是一个处理国际性的商务争议的仲裁机构。仲裁院本身并不直接处理争议案,它的主要任务是:(1)保证该院所制定的仲裁规则和调解规则(Rules of Conciliation)的适用;(2)指定仲裁员或确认当事人所指定的仲裁员;(3)决定对仲裁员的异议是否正当;(4)批准仲裁裁决的形式。该仲裁院现行的调解与仲裁规则是1988年1月1日生效的规则。无论是国际商会的会员国还是非会员国都可以采用该规则进行仲裁。

凡拟采用国际商会仲裁规则向仲裁院提起仲裁的当事人,可按国际商会的推荐,使用下列仲裁条款:“一切有关本合同所发生的争议须根据国际商会的调解和仲裁规则,由依照这些规则指定的一名或一名以上的仲裁员做出最终的解决。”

仲裁程序应按国际商会的仲裁规则办理。至于仲裁规则中没有规定的事项,可按双方当事人约定的规则来处理,如双方当事人对此没有作出规定,则可参照也可不参照仲裁所适用的某一国家的程序法办理。

关于仲裁地点问题,除双方当事人已有选定者外,应由仲裁院决定。

关于仲裁所适用的实体法,如当事人已有约定,应适用当事人所约定的法律,如当事人没有约定,则仲裁庭将依据他们认为合适

的国际法规则来确定合同所应适用的实体法。

三、仲裁协议及其内容和作用

(一) 仲裁协议

仲裁协议是双方当事人表示愿意把它们之间的争议交付仲裁解决的一种书面协议。它是仲裁机构或仲裁员受理争议案件的依据。

仲裁协议有两种形式:一种是由双方当事人在争议发生之前订立的,表示愿意把将来可能发生的争议提交仲裁解决的协议,这种协议一般都包含在主合同内,作为合同的一项条款,所以通常称之为仲裁条款(Abitration Clause)。另一种是由双方当事人在争议发生之后订立的,表示同意把已经发生的争议交付仲裁解决的协议,这种协议是分别订立的,是独立于主合同的一个协议,通常称之为提交仲裁协议(Submission)。关于这两种不同形式仲裁协议在法律效力上是否有所区别,特别是在合同中已经订有仲裁条款的情况下,当双方争议需要进行仲裁时,是否还必须另外再签订一项提交仲裁协议的问题,各国有过一些分歧,但现在趋于一致。

(二) 仲裁条款的主要内容

仲裁条款一般应包括仲裁地点、仲裁机构、仲裁程序和裁决的效力等四个方面的内容。

1. 仲裁地点

仲裁地点是仲裁条款的主要内容。在国际贸易中,交易双方一般都力争在本国进行仲裁,这是因为一方面当事人对自己所在国家的法律和仲裁法比较了解和信任,另一方面是仲裁地点与仲裁的适用程序法以及实体法都有密切关系。因此,在商订仲裁条款时,仲裁地点往往成为双方当事人争论的焦点。为了避免在这一问题上的僵持,影响双方的签约和交易,有个别国际仲裁机构在制定标准仲裁条款格式时,把这个问题放在产生争议之后由仲裁员根

据具体情况予以确定。

2. 仲裁机构

国际贸易仲裁有两种做法:一种是在常设的仲裁机构进行仲裁,另一种是临时仲裁,即不要常设仲裁机构的主持,直接由双方当事人指定的仲裁员自行组成仲裁庭进行仲裁。这种仲裁庭称为临时仲裁庭,案件处理完毕即自动解散。在仲裁中取得常设仲裁机构的协助是有一定好处的。因此,近年来在国际贸易中,几乎有百分之九十五的仲裁案件都是在常设仲裁机构的主持下进行仲裁的。只有少数案件是采用临时仲裁的方式解决的。我国习惯上采用在仲裁机构主持下进行仲裁,因此,在仲裁协议中应写明仲裁机构的名称。

3. 仲裁程序

仲裁规则主要是规定如何进行仲裁的程序和做法,其中包括如何提出仲裁申请、如何进行答辩、如何指定仲裁员、怎样进行仲裁审理、如何作出仲裁裁决以及裁决的效力等内容。仲裁规则的作用主要是为当事人和仲裁员提供一套进行仲裁的行动准则,以便在仲裁时有所遵循。

仲裁规则与仲裁机构是有密切联系的。一般来说,仲裁条款规定在哪个仲裁机构仲裁,就按哪个机构制订的仲裁规则处理。

4. 仲裁裁决的效力

仲裁裁决的效力主要是指裁决是否具有终局性,对双方当事人有无约束力,能否再向法院提起上诉的问题。

各国法律对仲裁裁决的上诉程序都有一定的限制。有些国家原则上不允许对仲裁裁决提起上诉,有些国家虽然允许当事人上诉,但法院一般只审查程序,不审查实体,即只审查仲裁裁决在法律手续上是否完备,而不审查仲裁裁决在认定事实或适用法律方面是否正确。有些国家的仲裁法规定,如法院发现有下列情况之一,有权撤销仲裁裁决:

- (1) 仲裁裁决缺乏有效的仲裁协议作为依据;
- (2) 仲裁员行为不当或越权作出裁决;
- (3) 交付仲裁裁决的事项是属于法律不得提交仲裁处理的问题;
- (4) 仲裁裁决违反该国的公共秩序;
- (5) 仲裁程序不当或仲裁裁决不符合法定的要求。

为了便于有关当事人订好仲裁协议,中国国际经济贸易仲裁委员会向中外经贸界人士推荐采用下述示范仲裁条款:

“因本合同引起的或与本合同有关的任何争议,均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会,按照该会现行的仲裁规则,由申诉一方选定在该会总会(北京)或深圳分会或上海分会进行仲裁。仲裁裁决是终局的,对双方均有约束力。”

(三) 仲裁协议的作用

按照大多数国家的仲裁法的规定,仲裁协议(包括仲裁条款,下同)的作用,主要有以下几个方面:

1. 双方当事人均须受仲裁协议的约束,如果发生争议,应以仲裁方式解决,不向法院提起诉讼;
2. 使仲裁员和仲裁庭取得对有关争议案件的管辖权;
3. 排除法院对有关争议案件的管辖权。

上述三个方面的作用是相互联系不可分割的。其中,最重要的一点是排除法院的管辖权。这就是说,只要双方当事人订立了仲裁协议,他们就不能把有关争议案件提交法院处理,如果任何一方违反仲裁协议,把他们之间的争议向法院提起诉讼,对方可根据仲裁协议要求法院停止司法诉讼程序,把有关争议案件提交仲裁庭或仲裁员审理。

(四) 仲裁裁决的执行

在国际贸易仲裁中,裁决的执行是一个比较复杂的问题。因为国际贸易仲裁所作的裁决,涉及到外国的当事人,如果败诉一方拒

不执行裁决,可能出现以下两种情况:一是本国仲裁机构所作出的裁决,由于败诉一方在本国,或败诉一方有财产在本国,可以向本国法院申请强制执行;另一种是本国仲裁机构作出了裁决,但由于败诉一方在外国,而需要向外国法院申请强制执行。前者是属于对本国仲裁裁决的执行问题,后者是属于对外国仲裁裁决的执行问题。各国法律一般都区别上述两种情况,有不同的规定和要求。按照某些资本主义国家法律的规定,对本国仲裁裁决的执行,手续一般比较简单,通常是由胜诉一方向有关法院提出强制执行的申请,法院一般只作形式审查,不作实体审查。如法院经过审查认为裁决在形式和程序上符合法律的要求,即发出执行命令,予以强制执行。但是,对于外国仲裁裁决的执行,情况就较为复杂。因为执行外国的仲裁裁决,不仅涉及到双方当事人的切身利益,而且涉及两国间的利害关系。因此,许多国家在法律中对于执行外国的仲裁裁决,都规定了一些限制,如要求以互惠为条件,或以外国的仲裁裁决不违反执行国的“公共秩序”为前提等。有些国家还要求“双重许可”,即要求当事人必须首先在作出裁决的国家取得可以在该国执行的法院命令,然后再凭此取得申请执行国法院或有关主管当局发出的准许执行的命令。如果外国的仲裁裁决不符合执行国法律的要求,执行国的法院就可以拒绝予以执行。

为了解决各国在承认和执行外国仲裁裁决问题上所存在的分歧,国际上曾先后缔结过三个相关国际公约。第一个公约是 1923 年《仲裁条款议定书》。第二个公约是 1927 年缔结的《关于执行外国仲裁裁决的公约》。第三个公约是 1958 年在联合国主持下在纽约缔结的《承认和执行外国仲裁裁决的公约》,简称《纽约公约》,它已经成为有关承认和执行外国仲裁裁决的一个主要国际公约。到 1993 年为止,已有 90 个国家加入了这一公约。我国于 1986 年参加了该公约。

我国关于执行仲裁裁决的法律有两项,一是《仲裁法》;二是

《民事诉讼法》。

按照我国《仲裁法》第 62 条的规定,当事人应当履行裁决。如一方当事人不履行,另一方当事人可以依照民事诉讼法的有关规定向人民法院申请执行,受申诉的人民法院应当执行。项规定表明,首先应由当事人自动履行仲裁裁决,只有在当事人不履行时,另一方才申请人民法院强制执行。人民法院是我国依法执行裁决的机构。项规定既适用于国内仲裁,也适用于涉外仲裁。

对涉外仲裁,《仲裁法》第 70 条、71 条和 72 条作了特别规定,第 70 条和 71 条分别规定:如当事人或被申请人提出证据证明仲裁裁决有民事诉讼法第 260 条第一款规定的情形之一的(主要是规定仲裁裁决无效的一些特殊情况的条款),经人民法院组成合议庭审查核实,裁定撤销裁决或不予执行。

第 72 条规定,我国涉外仲裁委员会作出的发生法律效力的仲裁裁决,当事人请示执行的,如果被执行人的财产不在中华人民共和国领域内,应当由当事人直接向有管辖权的外国法院申请承认和执行。

根据《民事诉讼法》第 259 条的规定,如一方当事人履行我国涉外仲裁机构作出的裁决时,对方当事人可以向被申请人所在地或财产所在地的中级人民法院申请执行。对于外国仲裁机构作出的裁决,需要中华人民共和国人民法院承认和执行的,应当由当事人直接向被执行住所地或其财产所在地的中级人民法院提出申请,人民法院应当依照中华人民共和国缔结或者参加的国际条约,或者按照互惠原则办理。

一、思考与练习

1. 商品检验证书有什么用处?

2. 国际贸易中索赔原因有哪些? 买卖双方在办理索赔时应注意什么问题?

3. 为什么要在合同中订立仲裁条款？我们在外贸中如何争取有利的仲裁条款？

二、案例分析

我国某企业从美国 B 公司进口小麦一批,合同中明确以 FOB 交易,但小麦到达目的港口,发现该批小麦存在一定的质量问题,并在运输途中发生水渍,从而产生了贸易纠纷,试分析:

1. 为了便于索赔,我方应至少取得哪些检验证书?

2. 可向哪些当事人索赔,依据何在?

3. 为避免损失,我方应在合同中明确哪些商检条款和仲裁条款,使纠纷处理的主动权掌握在我方手中?

第十三章 进出口合同的履行

第一节 出口合同的履行

出口合同的履行具有工作环节多,涉及面较广,时间性较强,手续较复杂,影响较大,而且技术性和知识性较突出等特点。出口合同履行工作做得好与不好,直接关系到国家、企业的声誉。因此,出口合同的履行要当作一个系统工程来抓,使各有关方面、环节有机配合、协调平衡,取得最佳的系统效果。

目前,我国的出口合同,绝大多数是以 CIF 或 CFR 价格条件和信用证支付成交的。履行这类合同,主要环节是货、证、船、单、款五个环节,即备货、催证、审证和改证、订船、制单、结汇。出口合同履行的一般的程序如图 13-1 所示。

一、备货和报验

(一) 备货

备货工作就是根据合同的规定,按时、按质、按量准备好应交付的货物,以便准时装运,这是做好出口合同履行工作的前提、基础。在备货过程中,发现问题及时解决,争取把问题在装运之前解决。

图 13-1 出口合同履行的一般程序

如所出口货物属于库存商品,在订约后必须按照合同规定的品质、规格、数量、包装等进行检查核定,千万不能以为是库存货而放松备货这一环节。特别值得注意的是出口合同中的品质规格(包括商标)、包装(内外包装文字说明,及包装衬垫等)有无特殊要求,有时为了符合合同的要求,还需要进行必要的加工整理。

如出口货物属于待收购的或待生产的,则应及时向生产部门或供货部门联系,安排落实好收购或生产,以便供货部门的交货时间能早于合同和信用证规定的交货期限,并与船期紧密衔接。这时特别要避免由于备货时间不当而延误出口装运。

按合同规定备妥货物的同时,还应根据出口合同和信用证的规定,刷制唛头。如合同和信用证对唛头无特殊要求,我方可根据唛头的一般组成内容,制定并刷写。唛头刷写的部位要醒目,清楚正确,大小适当。应避免“白板货”(无唛头货)运至港口,最好不用“拍唛”方法。

(二) 报验

《中华人民共和国进出口商品检验法》规定:一切进出口商品都必须经过检验。检验内容包括商品质量、重量、数量和包装。合同有规定的,按合同规定检验;合同未规定或规定不明确的,按有关标准和规定检验。我国凡进出口数量大、金额大和有关国计民生及在国际市场上竞争激烈的商品,由国家商品检验机构列入《商检机构实施检验的商品种类表》(简称《种类表》)实行法定检验;未列入《种类表》的进出口商品,由有关部门自选检验。凡属于法定检验和合同或信用证规定由商检机构检验出证的出口商品,出口单位在装运前必须向商品检验机构申请检验,只有经检验合格,在“出口货物报验单”上加盖放行章或合格证书,海关才能放行,才能装运出口。

二、催证、审证和改证

(一) 催证

催证是指当进口人未按合同规定时间开来信用证,或出口人根据货源和运输情况可能提前装运时,通过信函、电报、电传或其他方式催促进口人迅速开来信用证。催证工作并非每笔交易必有的业务程序,只有当国外进口商遇到市场发生对其不利的变化,或资金发生短缺,或由于业务上的一时疏忽,而进口方在规定的时间内未开立信用证。对此,我们应催促对方迅速办理开证手续。特别是大宗商品的交易,或者根据买方要求特制商品的交易,更应结合备货情况及时进行催证。

(二) 审证

审证是指对国外进口商开来的信用证内容进行全面逐项审查,以确定是否接受或需要做哪些修改。国外买方开立的信用证条款必须与合同规定相一致,在未征得我方同意之前,不得随意改变。但在实际业务中,由于种种原因,信用证条款与合同规定不符

的情况时有发生。因此,为了保证安全收汇和出口合同的顺利履行,在收到国外来证后,我们必须对信用证内容进行认真地审查。审证是每笔以信用证支付的交易必做的业务。审证的依据是贸易合同和我国对外贸易法规和政策。

在我国出口业务中,审证是银行和进出口公司的共同职责。银行着重审查开证行的资信能力、付款责任和索汇路线等方面的内容,而进出口公司着重审核信用证内容与贸易合同规定是否一致。审证内容主要有以下几方面:

1. 政治性方面:

(1) 审查来证内容有无带有诬蔑、歧视性的条款或不友好的词句,如有意制造两个中国、沿用旧国名等。

(2) 来证国家或货运目的港是否属于我国不与之往来的国家。

2. 政策性方面:

协定国家来证的开证行应是协定国家指定的银行;币种应符合协定;索汇方式应符合协定的规定;货运目的港应为规定国家港口。对无协定国家来证,应审核开证行资信,根据金额大小,分别采取不同措施以保证收汇安全。对开证行的政治背景和资信情况进行审查。

3. 商务方面:

(1) 信用证的性质和开证行责任 信用证的性质和开证行责任是否具体明确地规定来证应是明确注明“不可撤销”的信用证,如果未注明“不可撤销”,根据《跟单信用证统一惯例》规定,视为不可撤销信用证。对可撤销信用证我方不应接受。有的来证,虽注明“不可撤销”字样,但开证行对其应负责任。加了某些“限制”和“保留”条款,如规定:“待开证申请人获得进口许可证后另行通知生效”,或“本银行只负责传递单据,不承担保证付款责任”,对上述限制性辞句和条款,或生效通知到达后方可办装运货物的手续,应要

求对方修改。

(2) 信用证的金额 信用证金额包括单价、总值和币别,必须与合同规定相一致。如果合同内订有“溢短装”条款时,信用证金额也应规定相应的机动条款。此外,若合同是以含佣价成交的,则信用证金额中一般还应包括佣金部分。

(3) 开证人、收货人、通知人和受益人 一般来说,开证人即为收货人,但当中间商为开证人时,开证人与收货人往往不是同一人。对开证人、收货人的法定名称、地址应审核清楚,防止错发。注意审核通知人的名称、地址。对来证中受益人名称和地址亦应审查清楚。

(4) 商品品质、数量等内容 货物品名、规格、数量、包装、装运港、目的港、保险和开证银行费用等,必须一一审查核准,如发现与合同不一致,不应轻易接受,原则上要求改正。关于开证费用,我国出口习惯做法是银行费用由开证人负担。除洽商时双方另有约定外,否则若来证规定“开证申请的国外银行费用均由受益人承担”,我方应请对方改正。有关保险金额和险别等项内容,如发现与合同规定不符,应根据中国人民保险公司规定,酌情进行处理。

(5) 装运期、有效期及到期地点和交单期 信用证上一般有两个期限:装运期和有效期。来证的装运期原则上应与合同的规定一致。如果因信用证到达过迟,以致我方不能按期装运,应请对方展延装运期。要求展延装运期时,一般应同时要求展延有效期。

依惯例,信用证上必须有有效期。信用证的有效期是指受益人向银行交单要求议付,承兑或付款的期限。《500号出版物》第42条A款规定:“所有信用证均须规定一个到期日及一个付款、承兑交单地点。”B款规定:“如规定信用证有效期为‘1个月’、‘6个月’或类似情况,但未列明自何时起算时,开证行的开证日期将被认为是起算日。”第43条款规定:“除交单到期日外,……还应规定一个运输单据出单日期后必须交单付款,承兑或议付的特定期限,如未

规定该期限,银行将拒受迟于运输单据出单 21 天后提交的单据,但无论如何,单据也不得迟于信用证到期日提交。”这就要注意审查装运期和有效期的间隔问题。一般信用证的有效期限应晚于装运期的 10 天~ 15 天,以便在货物装运后有足够的时间做好制单和交单工作。来证规定装运期和有效期在同一天,即所谓“双到期”,对此,可根据货、港、船的具体情况确定。如果情况允许提前装运而不影响按时交单议付时,即可接受“双到期”的规定,否则必须要求对方改证。

信用证有效期的到期地点原则上应在我国装运口岸或在中国到期,以便在装运后能及时向银行凭单议付或承兑货款。若来证规定信用证有效期到期地点在国外,我方则必须将有关单据在到期日前寄到国外指定地点。对于这类在国外到期的信用证,除非有十分把握,原则上不应接受。

交单期是指货物装运日后若干天必须向银行提交单据的日期。这是前面已提到《500 号出版物》的有关规定。

(6) 单据和商业发票 审核证内索要单据是否可以出具,如可以出具而需另支付费用,应明确该费用由谁承担。有的来证规定商业发票由国外第三者签证或要求在一张发票上开两个抬头人,或同一批货物要求出具两套不同内容或价值的发票,对此,一般不应接受。

(7) 装运和提单 在证内和规定提单上的被通知人是我国不与之进行贸易的国家或规定发货人为外商和侨商一般都不能接受,非协定贸易国来证货去协定贸易国不能接受;信用证内指定船舶公司、船名、转船地点、接转船名、船龄、船级、船籍等一般不接受,但若事先与有关部门联系,如能办到也可接受。证内规定船舶须于某月某日抵达目的港者不能接受。

(8) 转船和分批 装运来证中有关转船和分批装运,原则上应与合同一致,要注意证内对转船和分运有无特殊限制和要求,以

及这些规定是否恰当。在分期装运中,如信用证未规定装运的批次自动撤销,则以后各期货物仍然有效,当可继续装运。如果信用证规定每一期间内准许分批装运,则可先装一部分。

(9) 唛头 来证唛头与合同中规定有的唛头应仔细核对,如有变化,在备货时必须注意,防止错刷。信用证上规定唛头的位置是不定的,必须仔细查找,切勿疏忽。审查或未发现唛头,贻误工作或造成损失。

(10) 商检信用证的商检条款 商检条款一般规定出具商检证书的机构和出具证明的名称等。根据我国政府法令规定,不允许外国商检机构在我国设立机构、办理检验和鉴定,不经批准不允许外商派人到我国监督检验或共同检验等。非法定检验的商品,而外商另要求的检验,其费用按惯例应由外商承担。

(11) 其他特殊条款 在审证当中,除上述内容外,还可能出现超出合同规定的附加或特殊条款,如要求在目的港后加上指定码头、自由通道、自由港等字样。凡属于这类附加条件,一般不宜接受。

(三) 改证

对信用证全面审核后,如发现我们不能接受的,应根据合同规定及时要求国外客户修改。凡属于不符合我国对外政策的,影响合同执行和安全收汇的,应坚决要求对方修改,并坚持在收到银行修改信用证通知后才能装运,避免发生货物已装运,信用证的内容未改,造成银行拒付的后果。

改证或展证(展证是对信用证的装运期和有效期进行展延,亦属改证范畴。)往往会引起麻烦,特别是当市场变化不利于进口方时,商业作风不好的客户往往拒绝修改信用证,借机不履约。有的外汇管制甚严的国家,改证更为困难。因此,对改证或展证应慎重,除了非改不可之外,对于可改可不改的,应酌情处理尽量不改。例如,合同规定允许分批装运,而来证规定不准分批,在我方货物已

全部备妥,运输又无困难的情况下,可不必要对方改证;又如,合同规定保险金额按 CIF 货价的 110% 投保,而来证的 120% 投保,不必要要求对方改证,因此而多付的保险费,事后可通过另行托收的方式向国外客户收取。当然,采取这些融通办法的同时,应向对方表明我方态度,要求在今后业务中应严格按合同开证,以维护合同的严肃性。另外,对于需修改的内容,应做到一次性向对方提出,避免“一证多改”或“一证多展”的情况,以免引起对方不满或造成我方政治、经济损失。

在实际业务中,有时开证人或开证行主动修改信用证,我们在收到改证通知后,对改证内容要认真审核,如发现对方修改信用证未经我方同意,有权拒绝接受,但应将该通知书立即退还通知行。所谓立即,按照银行惯例解释,一般应在三个工作日以内退还,如银行在此期间未收到拒绝通知书,则作为受益人已接受对待。

改证必须尽早办理,装运之前应一切办妥,以减少或杜绝电提、表提和担保出运结汇等情况发生。在改证的函、电中,必须注明原信用证号、合同号、货物名称,避免张冠李戴。《500 号出版物》第 9 条规定:“除第 48 条另有规定外,未经开证行、保兑行(如有)以及受益人同意,不可撤销信用证,既不能修改也不能撤销。”对同一修改通知中的修改内容不允许部分接受,部分接受当属无效。因此,对修改通知内容,要么全部接受,要么都不接受。如不接受应尽早退回通知行,说明情况,以免等于默认,造成被动。

三、租船订舱、投保、报关和装运

按 CIF 或 CFR 价格成交的出口合同,我方要负责租船订舱。我们在备妥货物,认真审核对方来证的同时,在审核无误后,应尽快做好租船订舱、投保、报关和装运等工作,争取早装运,早收汇。

(一) 租船、订舱和装船

在我国出口业务中,出口货物的租船订舱和装船工作全部委

托给中国对外贸易运输公司(简称外运公司)办理,除了一些数量较大,需要整船装运的出口货物由外运公司办理租船外,一般都是由外运公司代订舱位。

各进出口公司在备齐货物,并收到国外来证经审核无误后,或有要改证,改证事宜已办妥,就可办理托运手续。各进出口公司办理托运手续,可参照外运公司每月编印、分发给各进出口公司的班轮船期表。根据信用证和合同的有关规定,认真填写出口货物明细单,作为向外运公司委托订舱的依据。出口货物明细单包括:开证银行、搬运人、收货人、提单抬头规定、通知人、运费状况、信用证号码、金额、银行编号、有效期、唛头、品质规格、货号、包装件数与方式、数量、单价、总值、成交条件、保险险别等内容。此单各项内容填写必须清楚正确,它是各进出口公司在办理货物出口装运期间企业内外各部门的联系单。有关部门凭此发货、刷唛、填制各种结汇用的单据(包含提单)、安排船只和舱位等。

外运公司在收到搬运人的搬运单(出口货物明细单)后,根据配载原则,安排船只舱位。然后由外运代理公司据以签发装货单作为通知船方收货装运的凭证。海关检验货物无误,并在装货单上盖章放行,外运公司才凭装货单将货装船,货物装船完毕,由船长或大副签发“大副收据”,载明收到货物的详细情况,托运人凭大副收据向外轮代理公司换取提单。

租船订舱工作虽由外运公司办理,但各进出口公司仍需注意船期、航线和费用等问题。应与外运公司经常联系,密切配合,以按时装运,并注意节省运费支出。对于特殊货物,如需冷藏、通风、原油和天然气等的配载应尽早通知外运公司,以便及时做好洽订舱位或船舶的准备工作。

(二) 投保、报关和发出装船通知

按 CIF 合同,我方在装船前,应及时向中国人民保险公司办理投保手续。办理投保手续应按信用证规定的保险条款、险别、保

险金额办量。出口商品的投保手续一般都是逐笔办理的。

报关是指货物在装船前,进出口公司向海关报货物出口的手续。按照我国海关法规定,凡是进出国境的货物,必须经由设有海关的港口、车站、国际航空站进出,并由货物的所有人向海关申报,经海关放行后,货物才可提取或装船出运。报关时须填写“出口货物报关单”,连同其他必要的单证,如装货单、合同副本或信用证副本、发票、装箱单、重量单、商检证、出口许可证等送交海关申报。经海关查货、证、单相符无误并在装货单上加盖放行章放行后,便可凭此装船。

在货物装船后,应在信用证规定的时间内,及时向买方发出装船通知。一般用电报方式发出装船通知,有的亦用信函方式。装船通知应包括信用证号、合同号、货物名称、数量、包装件数、总值、装运港口、船名、装船日期、提单号等,以便买方了解情况,做好进口接货和办理进口手续的准备。特别是以 CFR 价格成交的出口合同,及时发出装船通知,以便对方能按时办理投保。否则,由于我方未及时或未发出装船通知,对方未能办量保险,一旦货物遭受损失,我方将承担责任。

四、制单结汇

货物装运后,进出口公司应按照信用证的规定,正确缮制各种单据(制单),并在信用证规定的有效期间,送交银行(信用证规定有效地点)议付和结汇。所谓议付是指出口地银行买入出口人出具的汇票和货运单据。结汇是指出口人所得外汇货款,按当日的外汇牌价的银行买价卖给国家指定的银行。我国出口结汇有三种方式:收妥结汇、定期结汇和议付结汇。

收妥结汇又称先收后结,是指出口地银行在审查进出口公司交来信用证项下的各种单据无误后,立即将汇票和单据寄到国外的开证行或开证行所指定的付款行索取货款。只有待出口地银行

收到国外银行汇来的货款后,才将所得外汇再按当日的外汇牌价,折成人民币记入该进出口公司的帐户。这是过去常用的主要方式。

定期结汇,是指出口地银行根据向国外付款行索偿的邮程远近,预先确定一个结汇期限,到期无论银行是否收到对方银行汇付的货款,出口地银行主动将货款金额折成人民币记入该进出口公司的帐户。

议付结汇又称出口押汇或买单结汇,是指出口地的议付行在审单无误的情况下,按信用证的条款买入信用证项下受益人的汇票和单据,按照汇票扣除从议付日到估计收到之日的利息,将净数按议付日外汇牌价折成人民币记入有关进出口公司的帐户。这种方式是国际上通行的做法,也是我国改革开放以后采用的主要方式。押汇是出口地议付行给予进出口公司的资金融通,进出口公司提交符合要求的单证即可取得货款,有利于资金周转。按照国际上一般解释,议付行买单付款后,无权向受益人追索。而我国银行保留追索权,如国外付款行审单发现不符合而拒付时,议付行可以再将已付给受益人的款项追索回来,这实际是议付行将付款行拒付的风险转嫁给受益人。

制单结汇对于受益人正确、完整、及时、简明、整洁缮制各种单据是一项非常重要的工作。受益人在缮制单据时,必须单单一致(单据和单据)、单证一致(单据与信用证)、单货一致(单据与货物)、单据与合同一致,尽量减少银行拒付的风险。制单是既重要又复杂繁琐的工作,在国际上,正在研究向简化方向发展。在《500号出版物》第20条b款规定:“除非信用证另有规定,银行将接受下述方法制作或看来是按其方法制作的单据为正本单据:(Ⅰ)影印;(Ⅱ)自动或电脑处理;(Ⅲ)复写。但该单据需注明为正本,必要时并经证实有效。”下面仅简介一些结汇工作中常用的单据缮制要点。

(一) 汇票

汇票(Bill of Exchange),严格说不是一种单据,而是票据的一种,是一种收款凭证。出口企业向国外进口商收取货款时常开具汇票,并随附各种单据,通常所说“单证一致”、“单单一致”,均把汇票包括在单据之内。有关汇票的含义、内容与种类,已在前面章节作了介绍,这儿仅介绍缮制汇票应特别注意的几个问题。

1. 开具汇票的依据 在采用信用证付款方式时,应填写是根据哪家银行何日开立××号码信用证出具的。信用证上一般都规定:凭本证开出之汇票须注明是“依据某银行某年某月某日第××号信用证开具”(Draft drawn Under this Credit to be made “Drawn under…Bank L/C No…dated…”)。在汇票中均印妥“Drawn under”字样,只按证内字句照打即可。如信用证内无此项内容的规定,也应在汇票上打上开证行名称、地址、信用证号及开证日期。如是托收方式,在汇票“Drawn under”之后打上“For collection”即可。有时要求加上合同号。

2. 付款人名称 在信用证项下,汇票付款人应按信用证规定缮打;如来证无付款人时,则以开证行为付款人。在托收方式下,付款人的名称为国外进口商。

3. 受款人 无论是信用证还是托收项下,汇票的受款人均应打上议付或托收行,如中国银行,中国银行须在汇票上背书。有的来证规定以开证行为受款人时,除中国银行的港澳各联行或外国已规定的几家银行外,其他外国开证银行不能作为受款人。以开证行为受款人时,我方银行不能背书。

4. 汇票金额 汇票金额大小写必须一致。汇票金额要按信用证规定,应与发票总值相符,不得超过信用证的限额。有些费用,如港口拥挤费等应在证内规定,可凭拥挤费收据在信用证金额之外支付,否则加在单价之内。

汇票一般开具一式二份。均具有同等效力,其中一份付讫,另

一份自动失效。

(二) 主要单据

主要单据通常是指发票、运输单据和保险单。

1. 商业发票(Commercial Invoice) 在进出口业务中,除个别情况外,一般来说都要求提供商业发票,可简称为发票。它是出口企业开立的载有货名、数量、价格、总值、包装、收货人名称及地址、唛头、装运工具、装运港、目的港、保险情况等内容的清单。这是买卖双方交受货物、报关纳税的主要单据之一。在不使用汇票的情况下,它可代替汇票作为支付工具。

商业发票无统一格式。但其内容必须与信用证规定一致。若来证对商品名称、规格,作详细规定,可按合同办理,但所加内容不得与来证规定有任何抵触。在发票下面都印有“E. & O. E”(有错当查)的字样,在信用证要求出具证实发票(Certified Invoice)时,除在发票上加注有关字句外,并将“E. & O. E”字样删掉,并加盖核对章。

2. 提单(Bill of Lading) 是卖方提交的各种单据中最主要的一种,它是代表货物所有权的凭证,缮制提单必须与信用证规定内容一致。特别应注意的是:

(1)提单的抬头,即提单的收货人的填写。在信用证项下,来证的不同要求,其填写内容不一样。大多数来证都要求作成“凭指定”或“凭某人指定”(To order, or To order sb.),这种抬头的提单经背书可转让。在托收方式下,可作成“凭指定”的抬头。

(2)提单上货物名称可不必一一详细列出,可用概括性的商品名称,如合同规定是“蓝色网球鞋”,在提单货物名称一栏,填打“胶鞋”即可。但不能与来证规定相抵触。

(3)国外来证一般都要求提供全套清洁的已装船的提单(Full set of Clean and on Board B/L),如果提供的提单是不清洁的,银行是不予接受的。

(4)提单缮制份数,除新加坡,马来西亚地区习惯要求正本一式三份外,一般均要求正本一式两份。所有正本具有同等效力,但只要其中一份凭以提货后,其余的均立即失效。

3. 保险单(Insurance Policy) 保险单上所列的保险险别和保险金额与来证规定相符。保险单上的运输标志(唛头)、包装、数量、货名、船名、大约开航日期、装运港和目的港等应与提单相一致,或同一天,但不得迟于提单日期,否则开证行可以拒绝接受。除信用证内规定无免赔率外,对有免赔率的货物须在保单上注明。

除以上几种主要单据外,根据不同的交易和来证的不同规定,有时还要求提供产地证明书、海关发票、表格 A 产地证(普惠制产地证,简称 Form A),装箱单、重量单和证明书等。

第二节 进口合同履行

我国进口业务是对外经济贸易的重要组成部分。进口业务包括进口交易前的准备、进口交易谈判及签订进口合同、进口合同的履行三个环节。

进口交易前的准备工作主要包括:进口计划的编制、订货单位提出进口申请、订货卡片的填报、进口项目的审批和经营进口业务单位进口前的准备工作。

在做好进口交易前准备工作的基础上,进行正式交易洽商。我国进口交易洽商多以谈判为主,特别是进口机器设备、成套设备等,往往还包含复杂的技术转让的内容。如果是进口一般货物,如钢材、矿砂、轻纺品、化工品、粮、油等,可以采用函电的方式对外进行洽商。进口交易洽商成功之后,根据我国的规定必须签订合同。

合同签订后,买卖双方都要根据“重合同、守信用”的原则如约

履行合同。我国进口大多数采用 FOB 价格成交,只有少量商品使用 CIF 或 CFR 价格成交,支付绝大多数采用信用证方式。因此,所谓进口合同的履行,是指买方(我方)按合同规定,及时办理开证、租船订舱、保险、审单付款、报关接货、检验拨交、索赔等。

一、支付条款的履行

支付条款是国际货物买卖合同中买方最基本的义务。我国进口货款的支付通常采用信用证,但有时也使用其他支付方式,如托收方式、银行保函,有时还与分期付款、延期付款等方式相结合使用。

信用证的开立时间,应按合同规定办理。除合同规定在卖方确定交货日期以后开证,银行应在接到卖方通知后再开证外,一般是进口合同签订以后,就应立即按合同规定提出申请,向中国银行办理开证手续。

信用证内容应和合同条款一致。信用证的开立以合同为依据,但一旦开出又是一个独立的支付凭证(详见支付一章),下面仅就我方开立信用证若干问题作进一步介绍。

一般情况下,我方开出的是不可撤销跟单信用证。由外贸或经营进口业务的单位,向中国银行提出申请,申请书的内容包括两部分:一部分是开证申请人向中国银行承诺和保证付款;另一部分是开立信用证的内容。开证申请人向中国银行做出保证之后,还须附“外汇金额申请书”(在开证申请书上印就)。外汇金额申请书经外汇管理部门和开证行分别审核认可后,即可办理正式开立信用证。

外贸经营单位在申请开立信用证时,一定要以买卖双方签订的进口合同为依据,减少和避免修改信用证。国外受益人提出修改信用证要求,经外贸经营单位同意后,即可向中国银行办理修改手续。但应根据不同情况慎重考虑,以免出现问题,造成损失。

二、装运条款的履行

我方履行装运条款主要是租船订舱和催装。

我国进口业务一般使用 FOB 价格成交,因此,合同签订后,我方应根据合同及时租船订舱。目前,我国进口货物的租船或订舱工作统一委托外运公司办理。租船或订舱手续办妥后,应按规定的期限将船名和船期通知对方,以便卖方备货装船。同时,还应随时了解和掌握对方的备货和装船前的准备情况,必要时催促对方按时装船。对成交量大或重要进口物资,如有可能请我驻外机构就地了解和催促卖方按时、按质、按量履行交货义务。在特殊情况下,可派人到出运地点检验监督装船。

三、保险

按 FOB 或 CFR 价格条件成交的进口,由我方办理保险,海运进口货物的保险由我进出口公司委托外运公司统一办理,并由外运公司同中国人民保险公司签订预约合同规定,凡按 FOB 和 CFR 价格条件进口货物的都由中国人民保险公司承保。因此,每批进口货物,在收到国外装船通知后,将船名、提单号、开航日期、商品名称、数量、装运港、目的港等内容通知保险公司,即为办妥了保险手续。

四、审单付款

在信用证项下,我国均采用审单付款的办法,当中国银行收到国外受益人寄来的汇票和全套单据后,交给外贸经营单位,由外贸经营单位依据中国银行的副本审核汇票和全套单据,经审核无误,通知中国银行对外付款。如经审核出现单证或单单不符时,应在三个工作日之内,将汇票和全套单据退回银行,并以书面形式说明拒付理由,如果中国银行审查认为拒付不成立,可向国外受益人付

款,并以“进口付款通知书”的形式通知经营单位按国家规定的外汇牌价折算为人民币向中国银行买汇赎单。如果外贸经营单位提出拒付理由正确,由中国银行将全套单据和汇票退回国外银行,要求国外当事人更正不符合部分或拒付。

五、进口报验和报关

我国规定,一切进口商品都必须经过检验,对于法定检验的商品,到货后,收货单位(包括订舱单位)或外运公司应当立即向到达口岸或到达站的商检机构报验,由商检机构进行法定检验。对于非法定商品到货后,收用货单位应当向所在地区商检机构申报后自行检验,或者委托指定的单位检验,经检验合格,凭检验结果向商检机构销案,如发现问题,应当保留现场,并及时申请商检机构复验。

进口货物到港后,由外贸经营单位或由外运公司根据进口单据填写“进口货物报关单”向海关申报,并随附发票、提单及保险单。凡需要进口许可证的商品,还须交进口许可证。如属于法定检验和商品,还要随附商品检验证书。货物经海关检验无误,海关才放行,海关在查验进口商品时,收货人或其代理人应当到场,并于查验后在包装上加封,海关应做好查验记录备查。

六、接货、验收和拨交

进口货物到港后,由港方负责卸货。在卸货时港方应对货物进行核对,若发现短缺,应及时填写“短缺报告”交船方签字,并根据短缺情况向船方提出保留索赔权的书面证明。卸货时发现残损,应将货物存放在海关指定仓库,待保险公司会同商检机构检验后做出处理。

货物经商检、报关后,由外贸经营单位委托外运公司提取货物并拨交给订货单位。外运公司以“进口物资代运发货通知书”通知

用货单位在目的地办理收货手续。如用货单位不在港口,则一切费用均由外运公司与外贸公司结算,再由外贸公司与用货单位办理结算。货物由外贸公司委托外运公司进行拨交。这一过程,对于用货单位来说是收取货物。

七、进口业务的国内结算

进口业务结算,在我国按外贸公司与国内用货部门的业务关系,分为“自营进口”和“代理进口”两种。自营进口是指外贸进出口公司或工贸公司或其他有进口业务经营权的单位,按国家或地方批准的进口计划办理进口业务,货物进口后,自己经营,独立核算,自负盈亏。所谓代理进口是指外贸经营单位为国内订货单位代办进口业务。

(一) 自营进口业务结算

对内结算的销售价格是按国务院颁布的进口商品统一作价办法的规定办理,即国家有统一牌价的进口商品按牌价作价;没有牌价的参考国内同类商品作价,按质论价;没有牌价也没有同类商品可参照的,按进口成本加适当利润,协商作价。

进口商品的盈亏核算,其计算公式是:

$$\text{进口盈亏率} = \frac{\text{进口盈亏额}}{\text{进口成本}} \times 100\%$$

其中:进口成本 = 进价成本 + 流通费用

$$= \text{进价外汇支出} \times \text{外汇牌价} + \text{流通费用}$$

同时还计算进口美元赚赔额,它是指每使用 1 美元经营进口后,所赚或亏的人民币金额,其计算公式为:

$$\begin{aligned} \text{进口美元赚(赔)额} &= \frac{\text{进口盈(亏)额(人民币)}}{\text{进口支付美元金额}} \\ &= \text{人民币金额} / 1 \text{ 美元} \end{aligned}$$

(二) 代理进口业务结算

凡属代理进口业务,当外贸经营单位收到中国银行转来国外

全套单据后,经审核无误,按国家规定的外汇牌价折算为人民币向中国银行办理结汇,并取得全套单据。然后按国家规定,向国内订货单位办理收取货款手续。对订货单位的结算通常有两种:一种是单到结算,即在外贸经营单位办理结汇的同时,立即向订货单位收取货款;另一种是货到结算,即外贸经营单位在结汇时暂不向订货单位收款,待货到目的港后,再向订货单位收款。

代理进口业务费用是直接以进口外汇支出按牌价折算为人民币,再加上国内的人民币费用支出,即为代理进口结汇所发生费用,由外贸经营单位向订货单位实报实销,并按规定收取一定手续费。

在代理进口中,有一种是属于委托进口业务,即口岸外贸公司委托总公司,或内地外贸公司委托口岸外贸公司办理的委托业务。其结算程序与费用负担,与代理进口业务基本相同。只是对外结算分别由总公司或受委托的口岸外贸公司负责,而委托单位向总公司或受委托口岸公司结算后,再向订货单位结算。

八、索赔

进口交易中,常常会因各种原因引起索赔。货物到达后,发现质量、数量、残损等问题,凭中国商检机构的检验证书作为索赔依据,证书中详细列明检验结果并判明责任归属。根据情况向不同对象索赔。

1. 向卖方索赔 买方如发现因原装数量不足发生交货数量不足,货物的品质、规格与合同不符;包装不良致使货物受损;未按期交货或拒不交货等属于卖方责任的,均应向卖方提出索赔。

2. 向轮船公司索赔 凡到货数量少于提单所载数量;提单是清洁提单,而货物有残损情况,并且属于船方过失所造成的;根据租船合同,货物所受损失应船方负责的等,都可以向轮船公司提出索赔。

3. 向保险公司索赔 凡属于自然灾害、意外事故或运输装卸过程其它事故使货受损,并且在承保范围内的;以及轮船公司不予赔偿或赔偿不足部分,并且属于承保范围内的,均可向保险公司提出索赔。

办理对外索赔时,一般应注意以下几个问题:

1. 索赔证据 首先应填制索赔清单,随附检验证明书、发票、装箱单、提单副本,根据不同的索赔对象还要另附有关证件,向卖方索赔时,应在索赔证件中提出确切的索赔根据,如系 FOB 或 CFR 合同,尚须附保险单;向船舶公司索赔时,须另附由船长及港方出具的理货报告及“短缺报告”;向保险公司索赔时,须另附保险公司与外贸公司联合检验报告。

2. 索赔金额 除受损货物价值外,其他有关费用也可提出,如商检费、装卸费、银行手续费、仓租、利息等,均可包含在索赔金额之内。

3. 凡已向外提出索赔的货物,应妥善保管足够数量具有代表性的复验样品,注意保持现状。对外提出退货换货的部分货物,在结案前不能动用。对不需退换的,可以只保留一定数量不合格品,保留期限应与索赔期相同。

4. 我方提出索赔后,国外责任方要求来华看货或修理,外贸经营单位应事先同订货单位商量确定地点,订货单位应及时与商检机构取得联系,做好准备工作。

5. 要在规定的有效期内提出索赔 如因某种理由需延长有效期,要及时向对方提出并征得同意。否则,对方有权不受理。

有一点还需值得注意,即长期以来,我们的进口工作出现的进口货物质量、数量及残损等问题,只考虑对外向有关责任方索赔,而对国内各个环节注意不够。因此,《进口商品质量监督管理办法》明确规定:由于国内关系人的责任,进口商品发生问题,应按照国家有关部门承担的责任,向其索赔。

一、思考与练习:

1. 海运提单有哪几种分类? 其内容有哪些?
2. 进出口商在选择装运港和目的港时应考虑哪些问题?
3. 何谓集装箱运输? 有何特点?

二、实务题:

某公司在 FOB 条款下,委托××进出口公司进口电脑一批,总计价款 20 万美元,运保费 1 万美元,办理其他手续费用 1000 美元,支付进出口公司全部售出收入为人民币 200 万元人民币,如 1 美元兑换 8 元人民币,请计算该批电脑的盈亏率。

主要参考文献

1. 冷柏军主编:《国际贸易理论与实务》 中国财政经济出版社
2. 修宗哲主编:《国际贸易实务》 东北财政大学出版社
3. 姚大伟编著:《新编对外贸易单证实务》 复旦大学出版社
4. 马舒春,张二震著:《国际贸易学》 南京大学出版社
5. 薛荣久著:《世界贸易组织与中国大经贸发展》 对外经济贸易大学出版社
6. 曲建忠,刘祥福著:《国际贸易实务案例分析与疑难解答》 石油大学出版社
7. 候铁珊,吾敏,曲洪敏编著:《国际贸易实务》 大连理工大学出版社
8. 张汉林著:《世界贸易组织与未来中国》 中国物价出版社
9. 冷柏军著:《国际贸易经济与实务》 中国财政经济出版社
10. 陈同仇、薛久荣:《国际贸易》、对外贸易出版社
11. 李湘等:《国际贸易教程》 北京大学出版社
12. [美]詹姆斯 P·豪克著,马雨译:《农产品贸易政策原理》 中国人民大学出版社
13. 姚曾荫:《国际贸易概论》 人民出版社
14. 杨湛林、谢钟准:《国际贸易基础理论知识》 华夏出版社
15. 韩经纶:《国际贸易基础与实务》 南开大学出版社

易发展变化的形势;在内容体系上,更加精炼,系统性更强,重点更加突出,能更好地适应该教材使用者的特点;在体例上由于增加了思考题和案例,更便于学生的学习等。但是,由于我们的水平所限,仍存在不足,甚至错误的地方,望使用者赐教,以便以后有机会再版时,做得更好。

修订本由西南农业大学的赖景生、曾光霞、陈斌,西北农业大学的范秀荣,四川畜牧兽医学院的袁春梅,贵州农学院的杨冬霞,重庆建筑大学的李忠荣,重庆高等技术职业学院等院校的老师共同完成。在修订过程中曾光霞、陈斌做了大量的具体工作。

此次修订再版得到西南农业大学教材科的王以和科长,西南师范大学出版社的大力支持。本书修订再版也得益于同行的新研究成果和新论著。在此我们表示由衷的谢意。

作 者

2001 年 8 月

后 记

《国际贸易理论基础与实务》自 1995 年 9 月出版,作为教材使用了五年,得到了使用该教材的老师和学生的好评。此次修订再版是基于:第一,国际经济形势的发展变化,实务中一些规则的改变,例如《国际贸易术语解释通则》,1990 年版本在使用十年后进行了修订,出现了 2000 年的版本,原教材中用的 1990 年版本,显然不能适应变化了的形势,需要修订;第二,在教学实践中积累的经验 and 成果,为使教材更加完善,需要在再版中反映出来;第三,为使学生更方便使用该教材,以及针对使用该教材是非贸易类的经济管理专业的学生的特点,在教材章节和体例上也需要作一定调整。

此次再版除保留原有特点外,主要修改的地方有:①合并了一些章节,如第二、三、六章合并成一章,第八、九章合并成一章,去掉了第十七、十八两章,使原来的 18 章变为现在的 13 章,使全书更加精炼,重点更加突出;②国际贸易商品价格一章,以《INCOTERMS 2000》为依据作了修改。原国际贸易条约与协定一章改为当代国际贸易运行规则与世界贸易组织,更突出系统地介绍了世贸组织的基本知识和规则;③在每章后面增加了思考题,在实务部分除思考题外,还增加了案例题。

此次修订再版本的特点是,更好地体现和反映了国际经济贸易发展变化了形势;在内容体系上,更加精炼,系统性更强,重点更加突出,能更好地适应该教材使用者的特点;在体例上由于增加了思考题和案例,更便于学生的学习等。但是,由于我们的水平所限,

仍存在不足,甚至错误的地方,望使用者赐教,以便以后有机会再版时,做得更好。

修订本由西南农业大学的赖景生、曾光霞、陈斌,西北农业大学的范秀荣,四川畜牧兽医学院的袁春梅,贵州农学院的杨冬霞,重庆建筑大学的李忠荣,重庆高等技术职业学院等院的老师共同完成。在修订过程中曾光霞、陈斌做了大量的具体工作。

此次修订再版得到西南农业大学教材科的王以和科长,西南师范大学出版社的大力支持。本书修订再版也得益于同行的新研究成果和新论著。在此表示我们的由衷的谢意。

作 者

2001 年 8 月