

21世纪经济学管理学系列教材

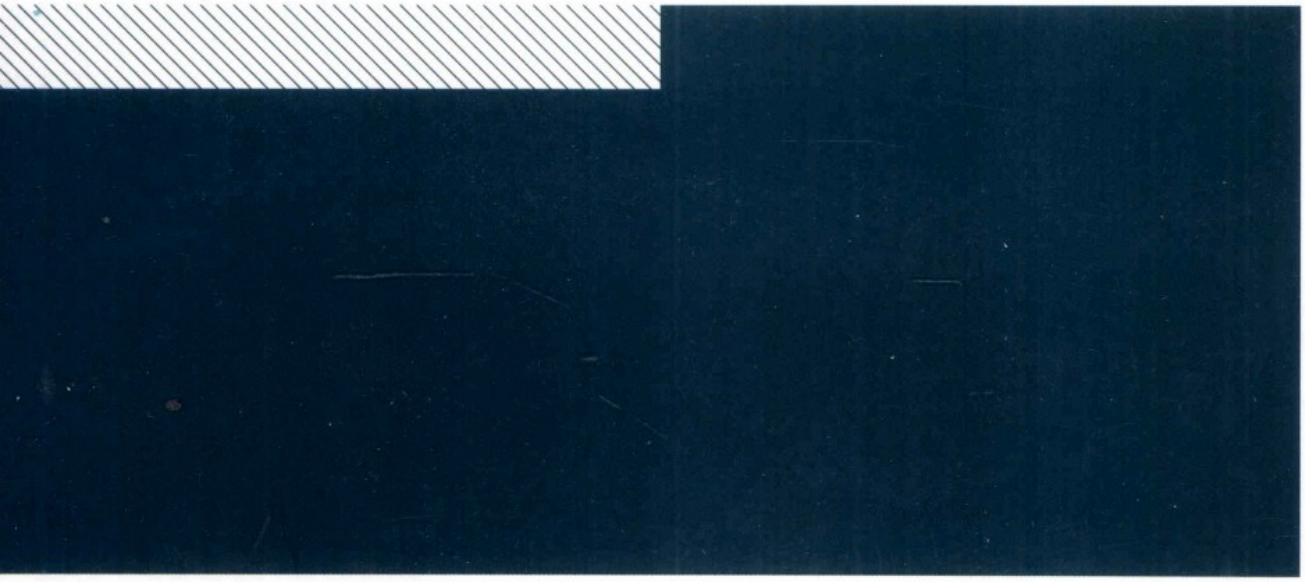
国际贸易理论与实务

INTERNATIONAL TRADE THEORY AND PRACTICE

主　编　张相文　曹　亮
副主编　田毕飞



WUHAN UNIVERSITY PRESS
武汉大学出版社



责任编辑／范绪泉
责任校对／刘　欣
版式设计／支　笛
封面设计／罗　兀

ISBN 978-7-307-09076-7

9 787307 090767 >

定价：35.00元

tiengtrungthuongmai.vn

21世纪经济学管理学系列教材

国际贸易理论与实务

INTERNATIONAL TRADE
THEORY AND PRACTICE

主编 [illegible]
副主编 [illegible]

WUHAN UNIVERSITY PRESS
武汉大学出版社

tiengtrungthuonghai.vnDG

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易理论与实务/张相文,曹亮主编;田毕飞副主编.—武汉:武汉大学出版社,2011.8

21世纪经济学管理学系列教材

ISBN 978-7-307-09076-7

Ⅰ.国… Ⅱ.①张… ②曹… ③田… Ⅲ.①国际贸易理论—高等学校—教材 ②国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 Ⅳ.F740

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第161057号

责任编辑:范绪泉 责任校对:刘 欣 版式设计:支 笛

出版发行:武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件:cbs22@whu.edu.cn 网址:www.wdp.com.cn)

印刷:湖北京山德兴印务有限公司

开本:787×1092 1/16 印张:22 字数:513千字

版次:2011年8月第1版 2011年8月第1次印刷

ISBN 978-7-307-09076-7/F·1569 定价:35.00元

版权所有,不得翻印;凡购我社的图书,如有质量问题,请与当地图书销售部门联系调换。

tiengtrungthuonghai.vn

前　言

随着中国改革开放的深化和经济全球化的深入，中国经济更紧密地融入世界经济。中国经济的发展急需一大批懂经济、会管理、通法律、善变通的高层次贸易人才，需要一大批具有国际视野的高层次经济管理人才。正是在这种背景下，中南财经政法大学国际商务研究所组织力量编写了这本《国际贸易理论与实务》教程，希望对我国开放型人才的培养继续尽绵薄之力。

与国内同类教材相比，本书具有如下特点：

第一，国际化与本土化相结合。我们在构思和编写本教材时，始终注意在阐明国际贸易基本原理、基本知识和基本技能的同时，既要充分运用现代经济学语言、用图表和数学公式来阐述，又充分照顾中国读者的思维习惯，用简明的语言文字说明国际贸易的基本理论和政策，特别注重联系中国改革开放的实践。

第二，紧扣贸易发展实际。在网络时代，电子商务、无纸贸易给国际贸易带来了革命性的变化。本书紧扣世界发展潮流，较详细地介绍了国际电子商务及其相关问题，讨论了其所涉及的法律法规及争议的处理；对《跟单信用证统一惯例》，我们根据 UCP600 撰写了相关内容，这充分地体现在第十二章“国际货款结算”的编写中；在贸易术语的选用上，我们不仅根据《2010 国际贸易术语解释通则》进行了撰写，而且囊括了编者长期的研究心得及最新成果，具有时代感！

第三，反映理论最新研究成果。我的博士论文答辩主席、经济学泰斗谭崇台先生说过，一本好的教材，应该能够反映该学科领域的学术水平和科研成就，应该能够引导学生沿着正确的学术方向步入所向往的学术殿堂。本书在行文上注重学术的严谨性、规范性和阅读时的趣味性的统一，并力图在总结编者钻研专业心得和教学经验的同时，在照顾知识系统性的前提下，对国际贸易领域的最新研究动向予以介绍，以引领学生追踪理论前沿，提高他们的学习兴趣，这在空间经济学和新新贸易理论的介绍中体现得尤为明显。

本书是团队合作的成果，由中南财经政法大学国际商务研究所的张相文、曹亮任主编，田毕飞任副主编，参加编写的有（以章节为序）：曹亮（第一、九、十三章），张相文（第二章），陈勇兵（第三、七、八、十章），钱学锋（第四、五章），宋伟良（第六章），谭智（第十一章），丁梅生（第十二章），余乐芬（第十四章），田毕飞（第十五、十六、十七、十八章），张艳君参加了第五章的编写。全书由张相文、曹亮、田毕飞共同确定编写结构及大纲，余乐芬协助主编对“国际贸易实务”进行了审校，最后由张相文对全书统稿。

本书在编纂过程中，参阅了大量书籍及杂志，限于篇幅，我们并没有一一列出，但这丝毫不减少我们对作者的谢意和敬意。

tiengtrungthuonghai.vnDG

编写教材总是遗憾的“艺术”。由于时间和编者水平有限，书中难免有不足之处，敬请各位读者批评指正，以便我们再版时完善。

张相文

2011 年秋

武昌竹苑

tiengtrungthuonghai.vnDG

目 录

上编 国际贸易理论与政策

第一章 导论 …… 3
第一节 国际贸易的产生与发展 …… 3
第二节 国际贸易的概念与分类 …… 6
第三节 国际贸易的研究对象与方法 …… 16

第二章 古典贸易理论 …… 20
第一节 绝对优势理论 …… 20
第二节 比较优势理论 …… 23

第三章 新古典贸易理论 …… 26
第一节 相互需求理论 …… 26
第二节 要素禀赋理论 …… 30
第三节 里昂惕夫之谜 …… 36

第四章 后赫克歇尔-俄林贸易理论和产业内贸易 …… 38
第一节 后赫克歇尔-俄林贸易理论 …… 38
第二节 产业内贸易理论 …… 47

第五章 贸易理论的新进展 …… 58
第一节 空间经济学 …… 58
第二节 新新贸易理论 …… 67

第六章 贸易保护理论 …… 71
第一节 重商主义理论 …… 71
第二节 保护幼稚工业理论 …… 74
第三节 凯恩斯主义的对外贸易乘数理论 …… 78
第四节 战略性贸易政策理论 …… 81

第七章 关税保护措施 …… 85

tiengtrungthuonghai.VNDG

第一节 关税概述 …… 85
第二节 关税效应的局部均衡分析 …… 89
第三节 关税结构 …… 93

第八章 非关税壁垒 …… 96
第一节 直接限制进口的非关税壁垒 …… 96
第二节 间接限制进口的非关税壁垒 …… 104
第三节 新型非关税壁垒的主要措施 …… 107

第九章 区域经济一体化 …… 111
第一节 区域经济一体化概述 …… 111
第二节 区域经济一体化组织 …… 117
第三节 区域经济一体化理论 …… 127

第十章 贸易协定与组织 …… 132
第一节 贸易条约与协定 …… 132
第二节 关税与贸易总协定 …… 134
第三节 世界贸易组织 …… 137

下编 国际贸易实务

第十一章 国际贸易的标的 …… 143
第一节 货物的名称 …… 143
第二节 货物的品质 …… 145
第三节 货物的数量 …… 152
第四节 货物的包装 …… 156

第十二章 国际贸易术语与价格 …… 164
第一节 国际贸易术语 …… 164
第二节 货物的价格 …… 173

第十三章 国际货物运输与保险 …… 181
第一节 国际货物运输 …… 181
第二节 国际货物运输保险 …… 196

第十四章 国际货款结算 …… 215
第一节 国际结算中的常用票据 …… 215
第二节 商业信用结算方式 …… 228
第三节 银行信用结算方式 …… 234

tiengtrungthuongmai.vnDG

第四节　不同结算方式的选择使用…… 242
第五节　买卖合同中的支付条款…… 249

第十五章　国际贸易争议的预防与处理…… 251
第一节　货物检验…… 251
第二节　争议与索赔…… 260
第三节　不可抗力…… 265
第四节　仲裁…… 268

第十六章　国际贸易合同的商订…… 273
第一节　国际货物买卖的磋商过程…… 273
第二节　国际货物买卖合同的订立…… 280

第十七章　国际贸易合同的履行…… 289
第一节　出口合同的履行…… 289
第二节　进口合同的履行…… 301
第三节　常用进出口单据…… 307

第十八章　国际贸易方式…… 315
第一节　传统贸易方式…… 315
第二节　对等贸易…… 324
第三节　加工贸易…… 327
第四节　国际电子商务…… 331

主要参考文献…… 340

tiengtrungthuonghai.vnDG

上编　国际贸易理论与政策

tiengtrungthuonghai.vnDG

tiengtrungthuonghai.vn

第一章 导 论

第一节 国际贸易的产生与发展

一、国际贸易的产生

国际贸易是一个历史范畴，它是在一定的历史条件下产生和发展起来的。国际贸易得以产生的两个前提条件是有可供交换的剩余产品和存在各自为政的社会实体，而这些分别需要社会生产力的发展和实现社会分工。

原始社会早期，人类处于自然分工的状态，社会生产力水平低下。原始公社内部人们用共同劳动的方式来获取生存资料，并且按照平均主义的方式在公社成员之间实行分配。当时，没有可供交换的剩余产品和各自为政的社会实体，也就没有阶级和国家，因而也不可能有对外贸易。原始社会后期，三次社会大分工的出现改变了人类社会原来的生产结构。第一次人类社会的大分工，产生了畜牧业和农业之间的分工，促进了社会生产力的发展，出现了剩余产品。在氏族公社的部落之间开始有了偶然的剩余产品的简单相互交换，但难以形成规模。

第二次人类社会的大分工，促使手工业从农业中分离出来，由此出现了以交换为直接目的的生产即商品生产。它不仅进一步推动了社会生产力的前进，而且使社会相互交换的范围不断扩大，最终导致了货币的产生，产品之间的相互交换渐渐演变为以货币为媒介的商品流通。这些直接促使了第三次社会大分工的产生，即出现了商业和专门从事贸易的商人。在生产力不断发展的基础上形成了财产私有制，原始社会的末期出现了阶级和国家。于是，商品经济得到进一步发展，商品交易最终超出国家的界限，形成了最早的对外贸易。

二、国际贸易的发展历程

（一）奴隶社会的国际贸易

奴隶社会制度最早出现在古代东方各国，如中国、埃及、巴比伦，但是以欧洲的希腊、罗马的古代奴隶制最为典型。奴隶社会的最显著特点为奴隶主占有生产资料和奴隶本身，同时存在维护奴隶主阶级专政的完整的国家机器。在奴隶社会，生产力水平进一步提高，社会文化水平也有了很大的发展，国际贸易初露端倪。

早在公元前2 000多年前，腓尼基、迦太基、亚历山大、希腊、罗马等奴隶社会国家借助水上交通便利，就已经开展了对外贸易。但是从总体上来说，奴隶社会是自然经济占

tiengtrungthuongmai.vn

统治地位，生产的直接目的主要还是为了消费。商品生产在整个社会的经济生活中还是微不足道的，进入流通的商品很少。并且由于生产技术落后，交通工具简陋，各个国家对外贸易的范围受到很大限制。上面提到的那些商业发达的民族或国家，在当时仍只是一种局部现象。

从贸易的商品构成来看，欧洲国家对外交换的主要商品为奴隶。希腊的雅典就是当时奴隶贩卖的一个中心。此外，奴隶主阶级需要的奢侈消费品，如香料、宝石、各种织物和装饰品等，在对外贸易中占有很重要的地位。奴隶社会的对外贸易虽然影响有限，但对手工业发展的促进作用较大，在一定程度上推动了社会生产力的进步。

（二）封建社会的对外贸易

在封建社会时期，国际贸易得到了进一步地发展。特别是到了封建社会中期，地租的形式从实物地租转变为货币地租，使得商品经济的范围逐步扩大，对外贸易也随之增长。到封建社会的晚期，在城市手工业进一步发展的同时，资本主义因素已经开始孕育和生长，商品经济和对外贸易都比奴隶社会有明显的发展。

国际贸易中心在封建社会时期开始出现。早期的国际贸易中心位于地中海东部，公元11世纪以后，国际贸易的范围逐步扩大到地中海、北海、波罗的海和黑海沿岸。城市手工业的发展是推动当时国际贸易拓展的一个重要因素，而国际贸易的发展又促进了社会经济的前进，并加速了资本主义因素的形成和发展。

从国际贸易的商品构成来看，封建时代里仍以奢侈品消费为主，例如手工业品的比重有着明显的上升的西方国家的呢绒、酒，东方国家的丝绸、珠宝、香料等。交通运输工具，主要是造船技术有较大进步，国际贸易的范围扩大了。不过从总体上说来，自然经济仍占统治地位，国际贸易在经济生活中的作用还相当小。

奴隶社会和封建社会由于社会生产力水平低下，社会分工不发达，自然经济仍占据统治地位。因此，对外贸易发展缓慢，国际商品交换只是个别的、局部的现象，还不存在真正的世界市场，更不存在实际意义的国际贸易。

（三）资本主义社会的国际贸易

国际贸易虽然历史久远，但其真正具有世界性质是在资本主义生产方式确立之后。在资本主义生产方式下，国际贸易的规模急剧扩大，国际贸易活动遍及全球，贸易商品种类日益繁多，国际贸易越来越成为影响世界经济发展的一个重要因素。在资本主义发展的各个不同历史时期，国际贸易的发展又各具特点。

1. 资本主义原始积累时期的国际贸易。16—18世纪中叶是西欧各国资本主义原始积累时期。这一时期工场手工业的发展使社会劳动生产率得到提高，商品生产和商品交换进一步发展，这为国际贸易的扩大提供了必要的物质基础。这一时期的地理大发现，更是加速了资本主义的资本原始积累，使得世界市场初步形成，从而大大扩展了世界贸易的规模。

2. 资本主义自由竞争时期的国际贸易。18世纪后期至19世纪中叶是资本主义的自由竞争时期。这一时期，欧洲国家先后发生了产业革命和资产阶级革命，资本主义机器大工业生产方式得以建立并广泛发展，社会生产力水平大大提高，可供交换的产品空前增多，真正的国际分工开始形成。另一方面，大工业使交通运输和通信联络发生了变革，极大地

tiengtrungthuongmai.vn

便利和推动了国际贸易的快速发展。

3. 垄断资本主义时期的国际贸易。19 世纪末 20 世纪初，各主要资本主义国家从自由竞争阶段逐步过渡到垄断资本主义阶段。国际贸易也出现了一些新的变化。

（1）国际贸易的规模仍在不断扩大，但增长速度下降。截止到第一次世界大战前，国际贸易仍呈现出明显的增长趋势，但同自由竞争时期相比，增长速度下降了。比如，在 1870 年到 1913 年的 43 年间，世界贸易量只增加了 3 倍，而在自由竞争期间的 1840 年到 1870 年的 30 年间，国际贸易却增长了 3.4 倍之多。

（2）垄断开始对国际贸易产生严重影响。由于生产和资本的高度集中，垄断组织在经济生活中越来越起着决定性的作用。它们在控制国内贸易的基础上，在世界市场上也占据了垄断地位，通过垄断价格使国际贸易成为垄断组织追求最大利润的手段。当然，垄断并不能排除竞争，反而使世界市场上的竞争更加激烈。

（3）一些主要资本主义国家的垄断组织开始输出资本。为了确保原料的供应和对市场的控制，少数资本主义国家开始向殖民地输出资本。在第一次世界大战前，英国和法国是两个主要的资本输出国。通过资本输出，不仅带动了本国商品的出口，而且还能以低廉的价格获得原材料，同时资本输出也是在国外市场上排挤其他竞争者的一种有力手段。

（四）当代国际贸易的新发展

第二次世界大战以后，特别是 20 世纪 80 年代以来，世界经济发生了迅猛的变化，科技进步的速度不断加快。国际分工、国际贸易和世界市场也都发生了巨大的变化。概括说来，当代国际贸易发展有以下一些新特征。

1. 国际贸易发展迅速，世界贸易的增长速度大大超过世界生产的增长速度，服务贸易的增长速度又大大超过商品贸易的增长速度。第二次世界大战后世界贸易的增长速度超过世界生产的增长速度。国际贸易的快速发展不仅限于少数国家，多数国家的对外贸易也都有不同程度的增长。世界贸易在世界生产总值（GWP）中所占的比重及各种类型国家的对外贸易在它们各自的国内生产总值（GDP）中所占的比重都增加了。特别是 20 世纪 80 年代以来，国际贸易的年均增长速度达到 5% ~6%，大大高于同期世界产值 2% ~3% 的年均增速，并且稳定增长中不断出现增长的高峰。如 20 世纪 80 年代有两个高峰：1984 年、1988 年世界贸易额分别比 1983 年、1987 年增长 8.1%、7.9%；20 世纪 90 年代又有两个高峰：1994 年、1997 年都分别比 1993 年、1996 年增长 9.5%；2010 年世界贸易更是比 2009 年增长 20%。

与此同时，20 世纪 80 年代以来，世界服务贸易发展也非常迅速，且增长速度大大超过货物贸易。1970 年，世界服务贸易额仅为 640 亿美元，2001 年达到了 1.4 万亿美元，31 年间增长 17.6 倍，年均增长 11%，远高于同期世界出口 5% 的增速。根据世界贸易组织的 2010 年国际贸易统计报告，2010 年世界服务贸易总额为 7 万多亿美元。一些经济学家预计，21 世纪中期服务贸易额将超过货物贸易额。

2. 发达国家继续在国际贸易中占据主导地位，但发展中国家在国际贸易中的地位有所加强，国际贸易已从过去发达国家的一统天下，变为不同类型国家的相互合作和相互竞争。在第二次世界大战后的世界贸易中，增长最迅速的是发达经济体之间的贸易，在世界贸易地区分布中，发达资本主义国家所占比重 1950 年为 60.8%，1985 年为 65.5%，1999

tiengtrungthuongmai.vn

年为72.5%。但发展中国家与发达国家及发展中国家间的相互贸易的总规模仍是不断扩大的。特别是一些新兴工业化国家和地区的贸易、分工地位在不断提高。

3. 国际贸易的商品结构发生了显著变化，新商品不断大量涌现。制造品，特别是机器和运输设备以及它们的零部件的贸易增长迅速，世界制造品的比重由1980年的53.9%上升为2003年的74.5%。石油贸易增长迅猛，而原料和食品贸易发展缓慢，石油以外的初级产品在国际贸易中所占的比重下降。在制成品贸易中，各种制成品的相对重要性有了变化。非耐用品，如纺织品和一些轻工业产品的比重下降，而资本货物所占的比重上升。技术贸易等无形贸易及军火贸易迅速增长。

4. 从贸易政策和贸易体制来看，第二次世界大战后的20世纪50年代到60年代，贸易政策和体制总的特点是自由贸易，20世纪70年代以来，贸易政策有逐渐向贸易保护主义转化的倾向，国际贸易体制从自由贸易走向管理贸易，国际贸易的垄断化进一步发展。1995年1月1日，随着世界贸易组织的建立，国际贸易又进入一个相对自由的时代。当然，这并不排除一些国家出于政治利益的需要而采取贸易限制措施。

5. 各种类型国家间的区域贸易组织层出不穷，经济贸易集团内部各成员国的贸易发展也十分迅速。根据世界贸易组织的数据，到2007年7月，向GATT和/或WTO备案的区域贸易协定（RTAs）已有380个，其中205个协定正在实施，这当中既有发达经济体间的如欧盟（EU），也有发达经济体和发展中经济体间的如北美自由贸易协定（NAFTA），还有发展中经济体间的如东盟（ASEAN/AFTA）。

资本主义社会前的国际贸易和资本主义社会的国际贸易的主要区别在以下三个方面：第一，贸易主体不同。前者的贸易主体是少数的特权阶层或其代理人，而后者是一般的资产阶级即可。第二，贸易客体不同。前者的贸易客体主要是供特权阶层使用的奢侈品，而后者主要是供普通大众消费的大宗商品。第三，贸易目的不同。前者的贸易目的主要是为了商品的使用价值，而后者主要是为了商品的价值的增值。

第二节 国际贸易的概念与分类

一、国际贸易的基本概念

（一）国际贸易与对外贸易

国际贸易（International Trade）是指世界各国和地区之间在商品和服务方面的交换活动，是各国之间分工的表现形式，反映了世界各国在经济上的相互依靠。

如果从单个国家或地区的角度出发，一个特定的国家或地区同其他国家或地区之间所进行的商品和服务的交换活动，就称为对外贸易（Foreign Trade）。但是从第三方的视角来看就称为国际贸易。一些海岛国家或地区以及对外贸易活动主要依靠海运的国家或地区，如英国、日本、中国台湾省等，也把这种交换称为海外贸易（Oversea Trade）。

可见，国际贸易与对外贸易是一般与个别的关系。研究国际贸易离不开对各国对外贸易的研究，但有些国际范围内的综合性问题，如国际分工、商品的国际价值等问题，则不可能从单个国家的角度得到有效的说明。

tiengtrungthuongmai.vn

现代意义上的国际贸易主要是在产业革命完成、资本主义生产方式确立以后发展起来的。1830 年以前，西欧和北美的工业化还在进行，世界上大多数民族和国家的经济都处在十分落后的状态，绝大多数的生活和生产资料都是本地本国制造的，相互之间的经济联系十分薄弱，人员的往来亦十分稀少。然而，19 世纪中期以来，这一切被迅速地改变了。在 1850 年到 1913 年的 63 年间，世界贸易的数量增长了 10 倍，在 1913 年到 1981 年的 68 年间，国际贸易又增长了 16 倍。进入 20 世纪 90 年代，国际贸易更是以前所未有的速度和规模迅速发展，世界年均出口增长率达到 5%，高于世界生产的增长速度（3% 左右）。2000 年，由于当时美国经济的持续增长所带来的旺盛的国际需求，当年世界贸易额的增长速度高达 12%。据世界贸易组织的 2011 年国际贸易统计报告，2010 年度全球货物贸易出口额为 15.08 万亿美元，服务贸易出口额为 3.66 万亿美元。国际贸易的发展突破了国家之间的经济界限、地理界限和种族界限，使不同国家和地区的生产、生活越来越多地纳入国际化、全球化的轨道。

国际贸易在规模不断扩展的同时，其本身的内涵也在不断变化。在相当长的历史时期内，传统的狭义的国际贸易概念与目前所使用的广义的国际贸易概念相比，主要的区别就在于客体的不同，即前者主要是指各国和地区间的商品的交换，而后者不仅是商品的交换还包括了服务的交换。概念本身的发展也在一定程度上反映了国际贸易的发展。第二次世界大战结束的时候，服务贸易只占商品贸易的十分之一左右，可是到 2003 年，服务贸易占商品贸易的比重已上升为四分之一左右了，2010 年世界服务贸易额增长 11.5%，超过 7 万亿美元。

（二）国际（对外）贸易值与国际（对外）贸易量

反映一国的对外贸易规模，既可以用具体的计量单位也可以用货币单位，但是计量单位不能很好地表现出贸易对象的质量，因此各国使用货币单位来反映本国的对外贸易的规模。对外贸易值（Value of Foreign Trade）又叫对外贸易额，是用货币来表示的一定时期内一国的对外贸易总值。一般都用本国货币表示，也有用国际上通用的货币表示的。联合国编制和发表的世界各国对外贸易额的资料，是以美元表示的。

对于一个国家而言，出口值加上进口值之和就是该国的对外贸易总值。例如，中国 2010 年的出口值是 15 779.3 亿美元，进口值是 13 948.3 亿美元，全年的对外贸易总值是 29 727.6 亿美元。但当我们要计算世界的国际贸易总值时，却不能简单地采用应用于一国的办法。这是因为一国的出口就是另一国的进口，两者相加无疑是重复计算。为此，在统计国际贸易总值时，采用的办法是把世界上的所有国家的进口总值或出口总值按同一种货币单位换算后加在一起。但是在实际中，人们采用的是把世界各国的出口值汇总起来。为什么不能把各国进口值之和算作国际贸易值呢？这是因为各国的进口值一般都是按 CIF 价计算的。在商品的进口值中，通常还包括运输和保险等服务费用，而按 FOB 价来统计的出口总值则比较合理。因此，国际贸易值是一定时期内各国出口值之和。

进出口商品价格是经常变动的，所以对外贸易值往往不能准确地反映对外贸易的实际规模及其变化趋势。如果以对外贸易的商品实物数量来表示，则能避免上述矛盾。可是，参加对外贸易的商品种类繁多，计量标准各异，如小汽车要按辆计算，彩电要按台计算，棉花要按吨计算，无法把它们直接相加。所以，只能选定某一时点上的不变价格为标准，

tiengtrungthuongmai.vn

来计算各个时期的对外贸易量（Quantum of Foreign Trade），以反映对外贸易实际规模的变动。具体来讲，往往要用以固定年份为基期计算的进口或出口价格指数去调整当年的进口值或出口值，得到相当于按不变价格计算的进口值或出口值。这样修正后的对外贸易金额就可以剔除价格因素的影响，比较准确地反映不同时期对外贸易规模的实际变动幅度，这一指标便于不同时期对外贸易值的比较。

（三）出口与进口

出口与进口是一个国家对外贸易的两个方面。当一个国家从其他国家购进商品和服务用于国内生产或消费时，由此而产生的全部贸易活动称为进口（Import）。反之，一个国家向其他国家输出本国商品和服务的活动则称为出口（Export）。

一国在同类产品上可能既有出口又有进口。在一定时期内（通常为1年），将某种商品的出口额和进口额加以比较，如果出口额大于进口额，则称为净出口（Net Export）；如果出口额小于进口额，则称为净进口（Net Import）。在产业内贸易快速发展的当代，这两个概念的使用是用来反映一国某种商品在国际贸易中以及该国该产业在国际分工中所处的地位的。

为了分析进出口贸易对一国经济的影响，可以将国民经济分为出口部门和进口竞争两大部门。出口部门是指一国能够将产品销往国际市场的各类产业的总和，进口竞争部门是指一国与进口产品在本国市场上进行竞争的各类产业的总和。如果一国出口产业国际竞争力比较强，政府就应该采取相对自由的贸易政策，例如中国以往的轻纺业等劳动密集型产业以及目前的机电等熟练劳动和资本密集产业就属于这类产业；如果进口竞争产业国际竞争力比较弱，政府就应该适当采取符合国际惯例和WTO规则的保护政策措施，以促进其竞争力的提高，例如中国的精密机械、汽车等资本、技术密集型产业就属于这类产业。

（四）贸易差额

一个国家通常既有进口也有出口。在一定时期内（通常为1年），一个国家的出口总值与进口总值之间的差额，称为贸易差额（Balance of Trade）。如果出口值大于进口值，就称为贸易顺差（A Favorable Balance of Trade），或者出超（Excess of Export over Import）；反之，若是进口值大于出口值，则称为贸易逆差（An Unfavorable Balance of Trade），或者入超（Excess of Import over Export）。通常贸易顺差以正数表示，贸易逆差以负数表示。如出口值与进口值相等，则称为贸易平衡。比如，中国2010年的出口值是15 779.3亿美元，进口值是13 948.3亿美元，对外贸易出现了1 831亿美元的顺差（见表1.1）。

表1.1　　2010年中国前10位贸易顺差来源地　　单位金额：亿美元

排序	国家（地区）	总额	上年同期	同比%
1	中国香港地区	2060.6	1575.3	30.8
2	美国	1812.7	1433.4	26.5
3	荷兰	432.3	315.6	37.0
4	英国	274.7	234.0	14.8

tiengtrungthuonghai.vnDG

续表

排序	国家（地区）	总额	上年同期	同比%
5	印度	200.8	159.3	26.1
6	意大利	171.3	92.3	85.6
7	阿联酋	167.8	160.4	4.6
8	越南	161.3	115.5	39.7
9	巴拿马	119.5	64.9	84.1
10	西班牙	119.4	97.7	22.2

资料来源：www.mofcom.gov.cn.

贸易差额是衡量一国对外贸易状况的重要指标，从理论和实践上来讲，贸易平衡总是最好的，但是各国的对外贸易是由无数的独立经营的企业共同实现的，因此一国很难达到所谓的贸易平衡，这就要求一国在贸易顺差和贸易逆差中选择一个。通常各国都追求贸易顺差，这是因为，一般说来，贸易顺差表明一国在对外贸易收支上处于有利地位，贸易逆差则表明一国在对外贸易收支上处于不利境地。各国追求贸易顺差以增强本国的对外支付能力，稳定本国货币对外币的比值，并将其视为经济成功的标志之一。单纯从国际收支的角度来看，当然是顺差比逆差好。但是，长期保持顺差也不一定是件好事。首先，长时间存在顺差，意味着大量的资源通过出口而输出到了外国，得到的只是退出正常经济循环的积压资金。其次，巨额顺差往往会使本国货币升值，不利于扩大出口，并且会造成同贸易伙伴的贸易关系紧张。

在一个国家的经济发展中，对外贸易是顺差好还是逆差好，要根据具体情况而定。一般说来，西方发达国家面临的主要矛盾是总需求不足，生产能力过剩。因为对外贸易顺差能缓和需求不足的矛盾，有利于扩大国内的生产规模，增加就业机会，所以，西方经济学家们非常重视对外贸易的乘数效应，鼓吹政府干预对外贸易，以保持贸易顺差来促进国内经济的发展。

但是，对发展中国家来说，在经济高速增长时期出现一段时期的贸易收支逆差，通常是难免的，甚至在某种程度上是有益的。同发达国家相比，发展中国家科技发展水平、劳动生产率水平还存在着相当大的差距，并且短期内难以大幅度地缩小这种差距。即使发展中国家出口部门的增长速度高于国民经济的增长速度，在一定时期内也不足以消除贸易逆差的倾向。此外，发展中国家大量引进外资也会在一定时期内强化贸易逆差倾向，因为外资的流入特别是外商直接投资（FDI）的增加通常会以进口的方式带进一部分投资品，使引进外资的发展中国家的进口规模扩大，而且投资引起进口需求往往不是一次性的，而是连续性的。尽管这种进口从短期看不需要支付外汇，但从长远看则要靠出口收汇来支付，还是会成为产生贸易逆差的一个因素。同时，一些三资企业开办初期需要大量进口关键设备、原材料等，会直接影响到短期的贸易收支平衡。

从市场经济运行的角度来看，发展中国家经济生活中的主要矛盾是供给不足，保持一定的贸易逆差，实际上就是利用外部资源在国内搞建设。当然，若出现严重的国际收支不

tiengtrungthuonghai.vn

平衡，则会对国民经济的运行产生巨大冲击，妨碍经济的持续发展。发展中国家情况各异，经济发展也不会必然导致贸易逆差，贸易逆差也不是总是有益的，应视具体情况而定。要密切注视并分析产生贸易逆差的原因。如果是因为进口过多的高档消费品等而导致的贸易逆差，对国民经济增长就有弊而无利。

（五）国际贸易（对外贸易）商品结构

国际贸易商品结构（International Trade by Commodities）系指各类商品在国际贸易中所处的地位，通常以它们在世界出口总额中的比重来表示。

1953 年，国际贸易中的制成品比重第一次超过初级产品。随着世界生产力的发展和科学技术的进步，国际贸易商品结构不断发生变动。其基本趋势是初级产品的比重大大下降，工业制成品的比重不断上升，特别是工程产品、化学产品等资本货物以及技术密集型产品的比重显著增加。

对某一个国家来说，对外贸易的商品结构是指一定时期内进出口贸易中各类商品的构成情况，通常以各种商品在进口总额或出口总额中所占的比重来表示。

对外贸易或国际贸易商品结构可以反映出一国或世界的经济发展水平、产业结构状况和自然资源的禀赋等。现实中一般来讲，发达国家的出口中机器设备等制成品占最大比重，而发展中国家的出口则以初级产品和劳动密集型制成品为主。

（六）国际贸易（对外贸易）地理方向

国际贸易地理方向又称国际贸易地区分布（International Trade by Regions），它用来表明世界各个地区或各个国家在国际贸易中所占的地位，通常是用它们的出口贸易额或进口贸易额占世界出口贸易总额或进口贸易总额的比重来表示。2004 年国际贸易地区分布的有关数据见表 1.2。由于国际政治经济形势在不断变化，各国的经济实力对比经常变动，国际贸易的地理方向也不断发生变更。

表 1.2　　2010 年世界进出口总额前 10 位国家（地区）　　单位金额：亿美元

出口	2010 年排名	出口额	占世界出口总额比重
世界总值		187 459	100
其中：			
美国	1	17 931	9.6
中国	2	17 480	9.3
德国	3	14 980	8.0
日本	4	9 074	4.8
荷兰	5	6 833	3.6
法国	6	6 604	3.5
英国	7	6 315	3.4
韩国	8	5 480	2.9
意大利	9	5 444	2.9
中国香港	10	4 984	2.7

tiengtrungthuonghai.vn

续表

进口	2010 年排名	进口额	占世界进口总额比重
世界总值		188 077	100
其中：			
美国	1	23 260	12.4
中国	2	15 873	8.4
德国	3	13 227	7.0
日本	4	8 478	4.5
法国	5	7 314	3.9
英国	6	7 135	3.8
荷兰	7	6 225	3.3
意大利	8	5 920	3.1
韩国	9	5 182	2.8
中国香港	10	4 847	2.6

资料来源：www. customs. gov. cn.

对外贸易地理方向（Direction of Foreign Trade）又称对外贸易地区分布或国别构成，指一定时期内各个国家或国家集团在一国对外贸易中所占有的地位，通常以它们在该国进口总额或出口总额或进出口总额中的比重来表示。对外贸易地理方向指明一国出口的货物和服务的去向和进口的货物和服务的来源，可以反映一国与其他国家或国家集团之间经济贸易联系的程度。一国的对外贸易地理方向通常受到经济互补性、国际分工的形式与贸易政策等因素的影响。中国 2010 年的对外贸易地理方向的有关数据见表 1.3。

表 1.3 **2010 年中国对外贸易前 10 位贸易出口国（地区）** 单位金额：亿美元

排序	国家（地区）	总额	占比%	同比%
	总值	15 779.3	100.0	0.0
1	美国	2 833.0	18.0	28.3
2	中国香港地区	2 183.2	13.8	31.3
3	日本	1 210.6	7.8	23.7
4	韩国	687.7	4.4	28.1
5	德国	680.5	4.3	36.3
6	荷兰	497.1	3.2	35.5
7	印度	409.2	2.6	38.0
8	英国	387.7	2.5	24.0
9	意大利	311.4	2.0	53.8
10	中国台湾省	296.8	1.9	44.8

资料来源：www. mofcom. gov. cn.

tiengtrungthuonghai.vn

（七）贸易条件

贸易条件（Terms of Trade）是指一国在一定时期内的出口商品价格与进口商品价格之间的比率，所以，贸易条件又被称为“进出口交换比价”或简称“交换比价”。常用的贸易条件有三种：价格贸易条件、收入贸易条件和要素贸易条件。它们从不同的角度衡量一国的贸易所得。由于一个国家的进出口商品种类繁多，难以直接用进出口商品的价格进行比较，因此，人们通常用一国在一定时期（如一年）内的出口商品价格指数同进口商品价格指数对比进行计算。其公式为：

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

例如，假定某国贸易条件以1980年为基期，即为100。到1990年，该国出口价格指数下降5%，为95；进口价格指数上升10%，为110，则：

$$\text{贸易条件指数} = (95/110) \times 100 = 86.36$$

贸易条件指数小于基准年进出口价格指数13.64%，这表明贸易条件恶化，交换比价下降，即同等数量的出口商品能换回比基期更少的商品。反之，则视为贸易条件改善。

（八）对外贸易依存度

对外贸易依存度（Degree of Dependence upon Foreign Trade）又称对外贸易系数。以一国对外贸易额同该国国民生产总值（GNP）或GDP比率来表示，用以反映一国经济发展对对外贸易的依赖程度。

一般来讲，一国对外贸易依存度直接受本国经济发展水平及自然资源拥有状况、对外经济政策、国内市场容量等因素的影响。

二、国际贸易的分类

国际贸易活动在现实中有多种表现形式，依照不同的划分标准可以分为不同的种类。

（一）总贸易与专门贸易

根据划分进出口的标准不同，国际贸易可分为总贸易和专门贸易。

总贸易体制与专门贸易体制是指贸易国进行对外货物贸易统计所采用的统计制度。现在世界上通行的统计体制有两种：一种是以国境作为统计对外贸易的标准。凡是进入该国国境的商品一律列为进口，称为总进口（General Import）；凡是离开该国国境的商品均列为出口，称为总出口（General Export）。总进口值加上总出口值就是一国的总贸易值（General Trade）。美国、英国、加拿大、澳大利亚、日本等90多个国家和地区采用这个统计标准。

另一种是以关境作为统计对外贸易的标准。关境是一个国家海关法规全部生效的领域。根据这个标准，外国商品进入关境之后才列为进口，称为专门进口（Special Import）。如果外国商品虽已进入国境，但仍暂时存放于海关的保税仓库之内，或只是在免税的自由经济区流通，则不被统计为进口。另一方面，凡是离开关境的商品都要列为出口，称为专门出口（Special Export）。但从关境外国境内输往他国的商品，则不被统计为出口。专门出口值加上专门进口值，即是一个国家的专门贸易值（Special Trade）。德国、意大利、瑞士等80多个国家采用这种统计办法。联合国在公布各国对外贸易统计数字时，一般都注明该国是总贸易体制还是专门贸易体制。我国采用的是总贸易体制。

tiengtrungthuongmai.vn

总贸易与专门贸易统计出来的贸易数额是不相同的。这是因为：第一，关境和国境往往不一致，既有国境大于关境的情况，比如印度和埃及在本国境内都设有许多自由贸易区；也有国境小于关境的，比如欧盟各国就是很好的例子。第二，对某些特殊形式的贸易，两者的处理不同，例如，过境贸易会计入总贸易值但不会列入专门贸易值。

总贸易和专门贸易反映的问题也不相同。前者包括所有进出入该国的商品，反映一国在国际商品流通中所处的地位；后者只包括那些进口是用于该国生产和消费的商品，出口是由该国生产和制造的商品，反映一国作为生产者和消费者在国际贸易中所起的作用。

（二）货物贸易与服务贸易

根据商品形态的不同，国际贸易可分为货物贸易（Commodity Trade）和服务贸易（Service Trade）。

货物贸易是指物质商品的进出口。因为物质商品是看得见、摸得着的，因此货物贸易又常常被称作有形贸易（Visible Trade）。世界市场上的物质商品种类很多，为了统计和其他业务的方便，联合国曾于1950年编制了《国际贸易商品标准分类》（SITC），并于1960年和1972年先后修订两次，它一度为绝大多数国家所采用。根据这个标准，国际贸易中的商品共分为10大类、63章、233组、786个分组和1 924个基本项目。10个大类的商品分别是：食品及主要供食用的活动物（0）；饮料及烟类（1）；燃料以外的非食用粗原料（2）；矿物燃料，润滑油及有关原料（3）；动植物油脂及油脂（4）；化学品及有关产品（5）；主要按原料分类的制成品（6）；机械及运输设备（7）；杂项制品（8）；没有分类的其他商品（9）。其中0～4类商品又称为初级产品，5～8类商品称为工业制成品。按此标准，在国际贸易统计中，每一种商品的目录编号都采用5位数。1位数表示类，2位表示章，3位数表示组，4位数表示分组，5位数表示项目。

上述标准分类法几乎把国际贸易的所有商品都包括进来了，但是它主要用于贸易统计。现在使用得最为广泛的是海关合作理事会于1983年编制的《商品名称及编码协调制度》，简称《协调制度》（HS），它是一种新型的、系统的、多用途的国际贸易商品分类体系。我国也采用了这一分类标准。

国际服务贸易是指国家之间出售或购买服务的交易。按照《服务贸易总协定》（GATS）的定义，国际服务贸易是指服务贸易提供者从一国境内、通过商业现场或自然人的商业现场向服务消费者提供服务，并获取外汇收入的过程。

根据GATS的定义，服务贸易有四种方式：（1）过境交付，即服务提供者和消费者都不跨越国境。比如，通过网络进行的国际远程教育、国际医疗、在线游戏等方面的服务。（2）境外消费，即服务消费者到服务提供者国内接受服务，即在国外实现服务的进口，如中国公民出国到英国旅游、留学等。对于英国的服务提供者而言，是在国内从事服务的出口。（3）商业存在，即服务企业到国外开办服务场所，提供服务。例如，英国的律师事务所、会计师事务所到中国开办分支机构提供相应的服务等。（4）自然人移动，即一国的自然人到服务消费者所在国或第三国提供服务，例如中国的公民到英国讲学、行医等。

国际服务贸易可以分为要素服务贸易（Factor Service Trade）和非要素服务贸易（Non-Factor Service Trade）。要素服务贸易是一国向他国提供劳动、资本、技术及土地等

tiengtrungthuonghai.vn

生产要素的服务，而从国外得到报酬的活动。它包括对外直接投资和间接投资的收益、侨民汇款及技术贸易的收入；非要素服务贸易是狭义的服务贸易，它指提供严格符合“服务”定义的服务而获取外汇收入的交易，如国际运输、旅游、教育、工程咨询、会计等。

与有形贸易相对应，包括上述两类服务的服务贸易也常被称作无形贸易（Invisible Trade）。在实际活动中，按照 WTO 的分类，国际服务贸易可以分为商业、通信、建筑及工程、销售、教育、环境、金融、健康与社会、旅游、文化与体育、运输业及其他等 12 大类 155 个项目。

货物贸易和服务贸易是密切联系在一起的，正是货物贸易带动了服务贸易，而服务贸易又促进了货物贸易的发展。

但是，货物贸易与服务贸易之间存在着一个重要区别，这就是货物的进出口要通过海关手续，从而表现在海关的贸易统计上，同时它也是国际收支的主要构成部分；而服务贸易不经过海关手续，通常不显示在海关的贸易统计上，可是它也是国际收支的一部分。

发展服务贸易已成为不少国家平衡外汇收支、降低能源消耗和减少污染的重要对外经济政策。世界服务贸易从行业上看，占最大比重的是旅游、金融与保险、交通运输、通信、信息和劳务等。

（三）直接贸易、间接贸易、转口贸易

依照有无第三方参与，国际贸易可分为直接贸易、间接贸易和转口贸易。

在国际贸易中，货物消费国和生产国直接买卖货物的行为，称为直接贸易（Direct Trade）。此时出口国即是生产国，进口国就是消费国。

由于政治、地理、经济等方面的原因，有时商品的生产国和消费国未能直接进行交易，而只能通过第三国商人转手来进行买卖。这种形式的国际贸易称为间接贸易（Indirect Trade）。

从商品的生产国进口商品，不是为了本国生产或消费，而是再向第三国出口，这种形式的贸易称为转口贸易（Entrepot Trade）。如上述间接贸易中的第三国商人所从事的就是转口贸易。

从事转口贸易的大多是运输便利的国家或地区的港口城市。如伦敦、鹿特丹、新加坡、香港等，由于它们独特的地理位置优越，便于货物集散，因而转口贸易相当发达。

在转口贸易中有一种特殊的贸易形式，即所谓“三国间贸易”。它是指一国企业到国外开办分支机构，从事国际贸易活动。如甲国企业到乙国注册成立一个公司，然后依靠其信息、人才的优势在丙国和丁国间从事贸易活动。这种贸易形式有其独到的好处：除了注册公司时需要本国（甲国）资金外，公司成立后可在当地或国际上融资，不再占用本国资金；利用的纯粹是国际市场、国际资源，是真正的国际化经营；有利于培养国际化经营人才，为国内企业日后进入国际市场准备国际营销渠道；另外，其贸易额计算在外国的贸易收支账户上，本国可通过国外分支机构利润的汇回获得贸易的收益，而不会引起因为贸易差额而产生的本国与贸易伙伴贸易关系的紧张。

（四）过境贸易、直接运输贸易

按照货物从生产国交付到消费国的过程中是否经过第三国的领土，可以把国际贸易分为过境贸易和直接运输贸易。

tiengtrungthuonghai.vnDG

过境贸易（Transit Trade）指别国出口货物通过本国国境，未经加工改制，在基本保持原状条件下运往另一国的贸易活动。它产生的原因主要是：第一，生产国或消费国中至少有一方是内陆国，且两国又不接壤；第二，生产国和消费国之间没有直达的航线。

过境贸易又可分为两种：一种是间接的过境贸易，即外国商品进入国境之后，先暂时存放在海关仓库内，然后再提出运走；另一种是直接的过境贸易，即运输外国商品的运载工具，在进入本国境内后并不卸货，而是在海关等部门的监管之下继续输往国外。

一些国家把开展过境贸易作为吸引国外人流、物流、信息流，以促进地区经济发展的重要手段。如俄罗斯利用西伯利亚大铁路、中国利用陇海线分别吸引日本、韩国输往中亚、西欧的货物过境，以加快铁路沿线的经济发展。

直接运输贸易（Direct Transport Trade）指生产国和消费国间的商品交付没有经过第三国的领土的贸易活动。

过境贸易与转口贸易的主要区别在于：第一，过境贸易中第三国不参与商品的交易过程，转口贸易则须由转口商人介入来完成交易的实现。第二，过境贸易通常只收取少量的手续费如印花税等，而转口贸易则以营利为目的，会获取正常的贸易利润。

（五）易货贸易与自由结汇贸易

按照国际收支中清偿工具的不同，可以把国际贸易划分为易货贸易和自由结汇贸易。在国际贸易中，以货币作为清偿手段的，称为自由结汇方式贸易，或叫做现汇结算（Cash Settlement）贸易。在此作为支付手段的货币必须能在国际金融市场上自由兑换。目前能作为清偿货币的主要是西方发达国家的货币，如美元、欧元、日元等。另一种是以货物经过计价作为清偿工具，称为易货贸易（Barter Trade）。这种方式亦称为换货贸易、对销贸易，它起因于贸易参与国双方的货币不能自由兑换，而且各国的自由外汇短缺，于是双方把进口和出口直接联系起来，互通有无，以做到进出口大体平衡。

易货贸易的特点是：它只涉及贸易的双方，如政府对政府、政府对企业或企业对企业；易货商品按照各自的需要，可采用一对一、一对多或多对多的交换；贸易合同往往是短期的；在清偿时，既可以是逐笔支付平衡，也可以是定期综合平衡。

同自由结汇贸易相比较，易货贸易虽然可以缓解进口支付能力不足的矛盾，然而它也存在一些明显的局限性。首先，易货贸易取决于双方对对方商品的直接需求，这样可供交换的商品种类就显得有限。其次，双方的进口和出口要直接保持平衡，贸易规模受到限制。最后，货物计价通常是通过谈判确定的，而不是由市场竞争来决定，贸易条件（即交换比例）对于某一方来讲往往不是很合理。

在当前全球范围的市场经济体制占主导地位的条件下，自由结汇贸易是最常用的贸易形式，易货贸易只在一些外汇比较短缺的发展中国家间采用。

（六）陆路贸易、海路贸易、空运贸易和邮政贸易

根据货物运送方式的不同，国际贸易可分为陆路贸易、海路贸易、空运贸易和邮政贸易。

陆路贸易（Trade by Road）指采用陆路运送贸易货物的贸易。运输工具主要有火车、汽车等。如中蒙、中越、美加等陆地相邻主要采用这种方式，目前陆路贸易占世界贸易总量的15%～20%。

tiengtrungthuongmai.vn

海路贸易（Trade by Seaway）主要是通过海上运送货物的国际贸易方式，运输工具为船舶。国际贸易大部分都是通过海上运输完成的，据美航运杂志统计，海运已占国际贸易运输量的75%～80%。

空运贸易（Trade by Airway）指采用航空运输方式运货的贸易，通常适用于贵重或数量小或时间性强的商品贸易，空运运费较贵，空运贸易只占世界贸易总额的3%～4%。

邮政贸易（Trade by Mail Order）指采用邮政包裹方式寄送货物的贸易。

（七）单证贸易和无纸贸易

根据贸易过程中是否适用有关单证等商业性文件，国际贸易可分为单证贸易和无纸贸易。

单证贸易（Trade with Documents）指以纸面单证为基本手段的贸易，是一种传统的交易方式。国际贸易中常见的商业性文件有：汇票、发票、提单、装箱单、保险单等。这些单据是贸易双方履行权利和义务的重要依据。

无纸贸易（Trade without Documents）又称电子数据交换（EDI），指以电子数据交换为内容的贸易，即贸易伙伴之间按协定通过电子通讯网络传递规范化和格式化的商贸数据和信息而进行的贸易。EDI是信息技术高速发展的产物，它以电子方式在贸易伙伴以及相关单位间传输贸易文件和单据，实现了无纸化交易。作为一种现代化的交易手段，EDI代表了国际贸易交易方式和手段的发展趋势。

第三节 国际贸易的研究对象与方法

一、国际贸易的研究对象

国际贸易，是指不同国家（或地区）之间的商品和劳务的交换活动。它是各国之间劳动分工的表现形式，也是国际经济关系的基本内容，反映了世界各国在经济上的相互依赖与联系。

国际贸易是一门部门经济学，是经济学科中不可缺少的组成部分，是国际经济学的重要内容，是社会生产发展的必然产物。国际贸易的研究对象是在经济学理论的基础上，研究国际间商品和服务交换的运动规律、特点、规则和发展趋势，分析国家或地区之间的商品和服务交换过程中带有普遍性和本质性的问题，使其更好地为社会经济发展服务。因而，国际贸易是一门理论性、政策性、社会实践性很强的课程。

二、国际贸易的研究方法

（一）局部均衡和一般均衡的分析方法

均衡与均衡状态，原来是力学的概念，是指一个物体由于同时受到方向相反的两种外力的作用，两种外力大小相等，物体因受力的均衡而处于静止不动的状态。英国经济学家把它引入经济学。西方经济学中的均衡是经济体系中各种相互对立或相互联系的力量在变动中处于相对平衡而不再变化的状态，或指经济体系内各有关变量的变动都恰好相互抵消，没有引起经济变量发生变动的压力和力量时的状态。比如，在需求理论中，商品价格的升降会引起商品供给和需求的变化，而商品供给和需求的变化又会影响价格的变动，当

tiengtrungthuongmai.vn

商品需求、供给和价格相互制约、相互作用而造成的变动，最终导致需求与供给一致时，就实现了经济均衡。均衡分析广泛运用在西方经济学各个领域，是一个基本的重要的分析方法。

1. 局部均衡分析

均衡分析可分为局部均衡分析和一般均衡分析。局部均衡分析是分析某一时期，某一市场的某种商品的价格或供求所达到的均衡，是一个市场一种商品的均衡。如果假定某一市场对其他所有市场不产生重大影响，其他市场也不对要考察的这个市场有反馈作用，而只单独考察一定时间的这个市场的某种商品（或生产要素）的价格或供求达到均衡的情况，就是局部均衡分析。马歇尔就是运用局部均衡分析研究经济问题的。

经济学中的局部均衡分析都是以“其他情况不变”、“在既定条件下”的假设为基础的。所以，具有一定的局限性，但这并不影响它对有些经济问题研究的有效性和价值。在某些合理假设基础上，可以使复杂的问题简单明了，便于把握事物的某些关系，达到说明问题的目的。

比如对于关税效应的局部均衡分析就是很具有代表性的。通过局部均衡分析，使我们清晰地理解当一国对进口商品征收关税后，本国这种商品的市场价格、供求量以及各当事方的福利是如何发生变化的。

2. 一般均衡分析

同局部均衡分析相对的是一般均衡分析。一般均衡分析是研究整个经济体系即所有市场的价格和产量均衡的一种分析方法，也称总均衡分析，即研究整个经济体系中各个市场、各个商品的供给和需求同时达到均衡的状态。

社会经济系统中，各个市场的商品之间，与商品供给相关的各生产者之间，与商品需求相关的各消费者之间的各种经济变量相互依赖、相互影响，存在着密切关系。当这些经济变量相互作用，最后达到一种均势状态没有变动的内在趋势时，这种均势状态就是一般均衡。在达到一般均衡条件下，各个市场商品的供给量和需求量在一定的均衡条件下是相等的；各个生产者是在既定技术条件下，获得最大利润；各个消费者是在一定收入条件下，实现最大满足。

一般均衡分析，19 世纪 70 年代由洛桑学派的瓦尔拉斯首先提出，后经帕累托、希克斯、萨缪尔森等作进一步发展，在研究资源最优配置、投入产出分析等方面得到应用。

例如在研究古典、新古典以及新贸易理论的时候，为了更好地认识三者的区别，通常会使用一般均衡的分析框架。不难发现：在古典贸易理论中，基本假设是机会成本不变；在新古典贸易理论中，基本假设是机会成本递增；而在新贸易理论中，基本假设是机会成本递减。

（二）静态分析、比较静态分析和动态分析的分析方法

西方经济学采用的分析方法从一个角度看是均衡分析，从另一个角度来看就是静态分析，比较静态分析和动态分析，二者是紧密相关的。

1. 静态分析

静态分析是在经济分析中把焦点集中在均衡的位置，就是分析经济现象的均衡状态以及有关经济变量达到均衡状态所必须具备的条件，完全抽象掉了时间因素和具体变化的过

tiengtrungthuongmai.vnDG

程。这是一种静止地、孤立地考察某些经济事务的方法。比如在微观经济学中考察市场价格时，研究的是价格随着供求关系而变化，或升或降地波动的趋向点或者是供求决定的均衡价格。如在分析经济问题时，假定资本数量、技术水平、人口规模、生产组织、制度体制等因素固定不变，研究什么是均衡状态需要的条件。最早区分动态分析和静态分析的是美国经济学家克拉克。

比如，在国际贸易理论的研究中，H-O 模型假设各国的需求是一样的，供给由于要素禀赋的不同而不同，这就与有些理论中的假设——各国的供给是相同的，而需求是不同的有较大的区别，相应的理论分析框架也就有较大的差异。

2. 比较静态分析

比较静态分析不考虑经济变化过程中所包含的时间阻滞，而只考察静止状态时，假定固定不变的因素发生变化后所引起的新的均衡。比较一个经济变动过程的起点和终点，而不涉及转变期间和具体变动过程本身的情况，实际上只是对两种既定自变量和各自相应的因变量的均衡值加以比较。比如，已知某种商品的供求状况，可以分析市场供求达到均衡时的价格和产量。现在，因为消费者的收入增加而导致对该商品的需求增加，从而会达到新的均衡，但是商品价格和产量都比以前提高。在这里，只把新的均衡所达到的价格和产量与原来均衡时的价格和产量进行比较，这就是比较静态分析。

例如，在比较关税壁垒措施和非关税壁垒措施的经济效应的时候，首先假定考察对象国实施关税壁垒措施并分析相应的经济效应，然后假定考察对象国实施非关税壁垒措施并分析相应的经济效应，最后把二者放到一起进行对比，得出它们对一国经济影响的异同。

如果说静态分析考察的是一张静止的照片，而比较静态分析考察的是几张不同时点的幻灯片，分析新均衡状态与旧均衡状态的关系。那么，动态分析所考察的就是一系列连续移动的照片即录像片或电影，分析达到均衡的过程。

3. 动态分析

动态分析是对经济事物变化的实际过程进行分析，其中包括分析有关变量在一定时间过程中的变动，这些经济变量在变动过程中的相互影响和彼此制约的关系，以及它们在每一时点上变动的速率等。

动态分析的根本特征是引入了时间因素，从时间序列上对社会经济活动作时点分析和期间分析、事前分析和事后分析，而且重视预期和计划在经济活动中的作用，试图说明经济活动怎样从一种均衡状态变化到另一种均衡状态。

动态分析着重考察在静态分析中假定不变的因素，如人口与劳动力数量、资本数量、生产技术、消费者偏好和收入等因素在时间过程中发生变化时，将会怎样影响一个经济体系的运动。

举例来讲，美国经济学家弗农的产品生命周期说，就是国际贸易理论中一个比较成功运用动态分析的理论，该理论比较好地解释了为何同样的产品会在要素禀赋截然不同的国家间进行生产。

（三）实证经济分析和规范经济分析的分析方法

在经济学说史上第一个区分实证经济学和规范经济学的经济学家是西尼耳，他认为政治经济学是研究财富生产和分配一般规律性的科学，不研究经济伦理问题，也不研究政策

tiengtrungthuongmai.vnDG

建议，属于实证经济学。规范分析涉及经济伦理，长期以来争论焦点是经济学应不应当涉及价值判断和社会伦理问题。

大卫·休谟更严格区分了实证经济分析和规范经济分析，提出了休谟判别法：由事实性的“是”中推导出“应当”。实证经济分析研究“是”与“不是”的问题，而规范经济分析研究“应当”与“不应当”的问题。

1. 实证经济分析

实证经济分析就是描述与考察经济现象“是什么”，探讨有关经济变量之间关系，回答的问题是：如果做出了某个决策和选择，将要出现什么样的后果与情况。运用实证方法研究经济问题，就是要提出对经济现象给予解释的理论，然后用求实来验证理论，并依据理论对未来做出预测。

实证经济学是研究经济事物是怎样运行的理论。在一定的假设条件下，研究经济事物本身和相互之间联系的客观规律，并以此分析和预测人们经济行为的结果，说明客观经济事物过去、现在和未来的状态。所以，要回答的问题为：经济现象“是什么”？即经济现象的现状怎样？存在几个可供选择的方案？选择某方案会有什么结果？由于实证经济研究的内容具有客观性，所以，得出的结论和观点是否正确要通过事实和实践来检验。这有些同自然科学的研究相同。实证经济学的目的在于了解经济情况怎样以及又怎样运行，这里没有价值判断和伦理标准。

例如，对关税同盟静态效应中的贸易创造效应和贸易转移效应的探讨，使人们清醒地认识到建立关税同盟前后，对于同盟成员国和非成员国的经济影响分别是什么。也就使大家更好地理解为何在 1994 年以前，中国一直是输美纺织品的最大出口国，而 1994 年以后，墨西哥就一举替代中国成为输美纺织品的最大出口国。近几年，加拿大对美国纺织品的出口也超过了中国。这个现象背后的经济学的原因就是美国、墨西哥和加拿大在 1994 年成立了 NAFTA。

2. 规范经济分析

规范经济分析是研究经济事物和活动“应该是什么”，这涉及伦理标准和价值判断。如某项政策办法是有利还是有害，某种经济行为与活动是好还是不好，是否可取，等等。这同伦理道德科学一样，要根据某项原则或标准来规范人们的行为。由于许多经济事物的是非善恶、优劣好坏依赖于个人的价值判断，所以，由此看出经济学与自然科学不同，同伦理道德科学一样，又属于规范的科学。

规范经济学以一定价值判断为出发点，提出行为准则，探讨事物“应该是什么”的问题。因此，规范经济学研究社会的“质”而不只是“量”的问题，如经济关系、财产关系、阶层、等级、集团利益、人和社会的福利，等等。由于规范经济学不具有客观性，得出的结论无法通过事实和实践检验，不同的人会对同一事物、同一政策有不同的判断和意见。对于应该做什么或应该怎样做，不同的人也会有不同的结论。因此，规范经济学是对于经济政策与经济行为的经济福利结果的考察和分析。

比如，或许没有任何其他的经济学领域会如国际贸易领域，呈现出政策制定者的实践与经济学家所“鼓吹”的之间那样的差距。鲍得温也曾指出：“国际贸易看起来是一个经济学家的建议经常被忽视的领域。”

tiengtrungthuonghai.NDG

第二章 古典贸易理论

第一节 绝对优势理论

17世纪末18世纪初，资本主义迅速发展，在重商主义指导下建立的特许权利与垄断制度已经暴露出极大缺点，效率低下，阻碍了资本主义的发展。同时，新兴资产阶级强烈要求扩大海外贸易，以便从海外市场获取更多生产所需的廉价原料，并为其生产的产品寻找更为广阔的销售市场，于是经济学界开始对重商主义进行批判，其中最具有代表性的是亚当·斯密的绝对优势理论。

一、绝对优势理论的产生

亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）是资产阶级经济学古典学派的主要奠基人之一，也是国际贸易理论的创始者，可以说是倡导自由贸易的第一人。

斯密所处的时代，英国产业革命逐渐展开，经济实力不断增强，新兴的产业资产阶级迫切要求在国民经济各个领域迅速发展资本主义，但却受到了中世纪遗留下来的封建行会制度和资本原始积累时期建立起来的重商主义政策体系的束缚。当时仍存在于乡间的行会制度规章限制了生产者和商人的正常活动，重商主义提倡的极端保护主义则从根本上阻碍了对外贸易的扩大，阻碍了资本主义的进一步发展。斯密站在产业资产阶级的立场上，在1776年发表的《国民财富的性质和原因的研究》(*Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，简称《国富论》(The Wealth of Nations)) 一书中，批判了重商主义，创立了自由放任的自由主义经济理论。在国际分工和国际贸易方面，提出了主张自由贸易的绝对优势理论（The Theory of Absolute Adventage)。

二、绝对优势理论的基本内容

（一）分工可以提高劳动生产率

斯密在《国富论》开篇就颂扬分工，非常强调分工的利益。他认为分工可以提高劳动生产率，因为分工会使人们专门从事某项作业，从而提高劳动的熟练程度，因而能增加国家财富。斯密以制针业为例来说明他的观点。在斯密看来，在没有分工的情况下，一个粗工每天至多只能生产20枚针，有的甚至一枚针也生产不出来。在分工之后，平均每人每天可以生产4 800枚针，每个工人的劳动生产率提高了数百倍，这显然是分工的结果。分工使人专门从事某项作业，可以节省与生产没有直接关系的时间；而且分工还有利于发明创造和改进工具。

tiengtrungthuongmai.vn

斯密认为，分工是由于交换引起的。因为人们所需要的相互帮助，大部分是通过契约、交换和买卖取得的，所以当初产生分工的也正是人类要求相互交换这个倾向。至于交换的原因，斯密认为是人类特有的一种倾向，就是互通有无，物物交换，相互交易。在斯密看来，交换是人类出于利己心并为达到利己目的而进行的活动。人们为了追求私利，便乐于进行这种交换。为了交换，就要生产能交换的东西，从而鼓励大家各自委身于一种特定业务，使他们在各自的业务上，磨练和发挥各自的天赋资质和才能。分工也就因此产生。

（二）分工的原则为绝对优势或绝对利益

斯密认为，分工既然可以极大地提高劳动生产率，那么每个人都专门从事他最有优势的产品的生产，然后彼此进行交换，则对每个人都有利。他指出："如果一件东西在购买时付出的代价比在家里生产时所花费的小，就永远不会想在家里生产，这是每一个精明的家长都知道的格言。裁缝不想制作他自己要穿的鞋子，而是向鞋匠购买。鞋匠不想制作他自己的衣服，而是向裁缝购买。农民不想缝衣，也不想制鞋，而是雇用不同的工匠去做。他们都认为，为了自身利益的最大化，应当把他们的全部精力集中使用到比他人处于某种有利地位的方面，而以劳动生产品的一部分购买他们所需要的任何其他物品。"①

在斯密看来，适用于一国内部不同个人或家庭之间的分工原则，也同样适用于各个国家之间。他认为，每个国家都有其适宜于生产某些特定产品的绝对有利的生产条件，如果每个国家都按照绝对有利的生产条件（即生产成本绝对低）去进行专业化生产，然后彼此进行交换，这样对所有交换国都是有利的。他在《国富论》中写道："如果在每一个私人家庭的行为中是精明的事情，那么在一个大国中的行为中就很少是荒唐的。如果外国能比自己制造更加便宜的商品供应我们，我们最好就用我们最有优势的产业生产出来的产品的一部分向他们购买……"② 国际分工之所以也应按照绝对优势的原则进行，斯密认为是因为"在某些特定商品的生产上，某一国占有那么大的自然优势，以致全世界都认为，跟这种优势作斗争是枉然的③"。他举例说，在气候寒冷的苏格兰，人们可以利用温室生产出极好的葡萄，并酿造出和国外进口一样好的葡萄酒，但要付出30倍高的代价。因此。他认为，如果真这么做，那就是明显的愚蠢行为。

（三）国际分工的基础是不同国家各自有利的自然禀赋和后天的有利条件

自然禀赋也称自然优势，是指超过人力范围之外的气候、土壤、矿产以及其他相对固定的自然状态的优势。一个国家在生产特定商品时，所具有的自然优势有时是非常巨大的，以致其他国家无法与其竞争。后天的有利条件也称获得性优势，如生产技术等。一个国家在生产和出口某种商品上具有自然优势或获得性优势，也就是具有成本和价格优势。

（四）绝对优势理论的一个例证

现在以中国和美国都能生产小麦和丝绸为例，进一步分析说明斯密的绝对优势理论，见表2.1。

① 亚当·斯密．国民财富的性质和原因的研究．北京：商务印书馆，1979：424.
② 亚当·斯密．国民财富的性质和原因的研究．北京：商务印书馆，1979：425.
③ 亚当·斯密．国民财富的性质和原因的研究．北京：商务印书馆，1979：425.

tiengtrungthuonghai.vnDG

表 2.1 中国和美国的绝对成本

劳动小时/单位

产品	中国	美国
小麦	20	10
丝绸	10	20

表 2.1 表明，在专业化分工前，中美两国各自要耗费 20 小时和 10 小时的劳动，才能分别生产出 1 单位小麦；而在丝绸产品的生产上，中美两国则分别耗费了 10 小时 和 20 小时的劳动，才各自产生 1 单位的丝绸。从整个世界来看，生产两单位的小麦和两单位的丝绸共耗费 60 小时劳动。但是，经过分析可以发现，中美两国分别在生产丝绸和小麦的生产上具有更高的劳动生产率，或者更低的生产成本，具体表现为：小麦的生产成本，美国小于中国（10<20）；而丝绸的生产成本，中国小于美国（10<20）。所以，中国在生产丝绸上具有绝对优势，而美国在生产小麦上具有绝对优势。按照绝对优势的原则，中美两国应分别专业化分工生产丝绸和小麦，然后再进行交换。实现专业化分工后，中国将 30 小时的全部劳动都投入到丝绸的生产，而美国将 30 小时的劳动全部投入到小麦的生产。这样，在全部劳动耗费不变的情况下，中国将生产出 3 单位的丝绸，美国则将生产 3 单位的小麦，世界的总产出将分别增加 2 个单位。假设国际贸易的交换比率是 1∶1，即 1 单位丝绸交换 1 单位小麦。那么在国际市场上，中国可用 1 单位丝绸交换 1 单位小麦，相对于分工前可以节约 10 小时的劳动（因为在没有分工的情况下，中国国内的交换比例是要用 2 单位的丝绸才能换回 1 单位小麦）；同时，美国通过贸易也用 1 单位小麦换回 1 单位丝绸，而在美国国内原先则要用 2 单位的小麦才能获得，所以，美国也有获利。这种贸易得利反映在国内消费上，即为两种商品消费量的增加，从而增进整个世界的经济福利水平（参见图 2.1）。

三、对绝对优势理论简评

斯密的绝对优势理论具有巨大的理论意义和实践意义。首先，它正确地分析了国际贸易的原因，即劳动分工是国际贸易的基础，这就使国际贸易从重商主义的损人利己转变为互惠互利。其次，斯密提倡的自由贸易反映了资本主义上升时期资产阶级向外殖民扩张和抢占世界市场的强烈愿望，不仅对当时各国的外贸政策产生重大影响，而且对整个自由竞争资本主义时期各国的外贸政策产生了深远影响。

绝对优势论的局限性在于：它不能解释国际贸易的全部，而只能说明国际贸易的一种特殊情形，即具有绝对优势的国家参加国际分工和国际贸易可以获益。但是在现实生活中，有的国家没有一种产品的生产具有绝对有利的地位，按照绝对优势论，这些国家就没有理由加入国际分工和贸易，但实践证明，这些国家还是可能从国际贸易中获利。如何从理论上对这一现象进行解释呢？李嘉图的“比较优势理论”进一步发展了斯密的理论。

tiengtrungthuongmai.vnDG

第二节　比较优势理论

一、比较优势理论的产生

大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）是英国著名的经济学家，是资产阶级古典经济学的完成者。英国产业革命深入发展时期，工业生产急速增长，劳动生产率大大提高。19世纪初，英国已经成为“世界工厂”，工业资产阶级的力量得到进一步加强。但土地贵族阶级在政治生活中还起着极为重要的作用。随着工业革命的进一步发展，当时英国社会的主要矛盾集中体现为工业资产阶级同土地贵族阶级之间的矛盾，而且这一矛盾达到异常尖锐的程度。在经济方面，他们的主要斗争具体体现在《谷物法》存废问题上。

1815年英国政府为维护土地贵族阶级利益而修订实行了《谷物法》。《谷物法》颁布后，英国粮价上涨，地租猛增，它对地主贵族有利，而严重地损害了产业资产阶级的利益。昂贵的谷物，使工人货币工资被迫提高，成本增加，利润减少，削弱了工业品的竞争能力；同时，昂贵的谷物，也扩大了英国各阶层的吃粮开支，而减少了对工业品的消费。《谷物法》还招致外国以高关税阻止英国工业品对它们的出口。为了废除《谷物法》，工业资产阶级采取了多种手段，鼓吹谷物自由贸易的好处；而地主贵族阶级则千方百计维护《谷物法》，认为，既然英国能够自己生产粮食，根本不需要从国外进口，反对在谷物上自由贸易。这时，工业资产阶级迫切需要找到谷物自由贸易的理论依据。李嘉图适时而出，继承和发展了斯密的理论，在1817年出版的《政治经济学及赋税原理》，提出了以自由贸易为前提的比较优势理论（Law of Comparative Advantage），为工业资产阶级的斗争提供了有力的理论武器。

二、比较优势理论的假设条件

大卫·李嘉图的比较优势理论建立在一系列的假设条件下，主要为：

1. 假定贸易中只有两个国家和两种商品（X商品与Y商品），这一个假设的目的是为了用一个二维的平面图来说明这一理论。

2. 两国在生产中使用相同的技术。如果要素价格在两国间是相同的，两国在生产同一商品时，就会使用相同数量的劳动。由于要素价格通常是不同的，因此，各国的生产者都将使用更多的低价格要素，以降低生产成本。

3. 模型只假定在物物交换条件下进行，没有考虑复杂的商品流通，而且假定1个单位的X产品和一个单位的Y产品等价（不过它们的生产成本不等）。

4. 在两个国家中，商品与要素市场都是完全竞争的。

5. 在一国内要素可以自由流动，但是在国际间不流动。

6. 分工前后生产成本不变。

7. 不考虑交易费用和运输费用，没有关税或影响国际贸易自由进行的其他壁垒。但是，在贸易存在的条件下，当两国的相对商品价格完全相等时，两国的生产分工才会停止。如果存在运输成本和关税，当两国的相对价格差小于每单位贸易商品的关税和运输成

tiengtrungquocthaiVNDG

本时，两国的生产分工才会停止。

8. 价值规律在市场上得到完全贯彻，自由竞争，自由贸易。

9. 假定国际经济处于静态之中，不存在其他影响分工和经济变化的因素。

10. 两国资源都得到了充分利用，均不存在未被利用的资源和要素。

11. 两国的贸易是平衡的，即总的进口额等于总的出口额。

三、比较优势理论的主要内容

李嘉图的比较优势理论是在斯密的绝对优势理论的基础上发展起来的。斯密认为由于自然禀赋和后天的有利条件不同，各国均有一种产品生产成本低于其他国家而具有绝对优势，按照绝对优势的原则进行分工和交换，各国均会获益。李嘉图发展了斯密的观点，认为各国不一定要专门生产劳动成本绝对低（或者绝对有利）的产品，而只要专门生产劳动成本相对低（即利益较大或不利较小）的产品，便可进行对外贸易，并能从中获益和实现社会劳动的节约。

李嘉图在阐述比较优势理论时，是从个人的情况谈起的。他在《政治经济学及赋税原理》中的“论对外贸易”中讲到：“如果两个人都能制造鞋和帽，其中一个人在两种职业上都比另一个人强一些，不过制帽时只强 1/5 或者 20%，而制鞋时则强 1/3 或者 33%，那么这个较强的人专门制鞋，而那个较差的人专门制帽，这不是对双方都有利吗？”① 李嘉图由个人推及国家，认为国家间也应按照“两优取其重，两劣取其轻”的比较优势原则进行分工。假设两国均能生产两种商品，同时一国在两种商品生产成本上均处于绝对有利的地位，但是有利的程度不同，而另一国在两种商品的生产成本上均处于绝对不利的地位，但不利的程度也不同。在这种情况下，处于劣势的国家应该专业化生产并出口绝对劣势较小的商品（也就是具有比较优势的产品），同时进口其绝对劣势较大的商品（也就是具有比较劣势的产品）；同样对在两种商品的生产上都拥有绝对优势的国家而言，只需专业化生产并出口绝对优势较大的商品，进口绝对优势较小的商品。通过对外贸易，双方都能够取得比自己以等量劳动所能生产的更多的商品，从而实现社会劳动的节约，使贸易双方均获利，从而提高整个世界的产出水平。

四、比较优势理论的一个例证

现在仍以中国和美国都能生产小麦和丝绸为例，对李嘉图的比较优势理论进行分析，见表 2.2。

表 2.2 中国和美国的相对成本 劳动小时/单位

产品	中国	美国
小麦	60	10
丝绸	30	20

① 大卫·李嘉图．政治经济学及赋税原理．北京：商务印书馆，1976：114.

tiengtrungthuonghai.vnDG

从表 2.2 可以明显看出，分工前，美国在两种商品的生产上都具有绝对优势，中国则相反。按照斯密的绝对优势理论，两国显然无法开展分工和贸易。但经过分析，中国小麦的生产成本是美国的 6 倍，而丝绸的生产成本则只是美国的 1.5 倍，因此，中国在丝绸的生产上绝对劣势较小，也就是具有比较优势；同样地，美国在小麦的生产上绝对优势更大，也就是具有比较优势。按照比较优势原则，中国应该专业化生产具有比较优势的丝绸并出口一部分换取美国的小麦；美国则专业化生产小麦并出口部分小麦来换取中国的丝绸。专业化分工后，中国将 90 小时劳动全部投入到丝绸的生产中去，可以生产 3 单位丝绸；美国则将其拥有的 30 小时劳动全部用于小麦的生产，这样可以生产 3 单位的小麦。若两国间小麦和丝绸的交换比率仍然是 1∶1，即 1 单位的小麦交换 1 单位的丝绸，那么中国用 1 单位的丝绸交换美国 1 单位的小麦后，拥有 2 个单位的丝绸和 1 单位的小麦，也可以说节约了 30 小时的劳动；同样地，通过交换美国的利益表现为 1 个单位的丝绸和 2 个单位的小麦，或者说节约了 10 小时的劳动。可见，即使一国在两种商品的生产上都处于不利的地位，通过比较优势进行国际分工与贸易，不仅两个国家国内的消费水平有所提高，而且也增加了整个世界的福利水平。

五、比较优势理论简评

李嘉图的比较优势理论具有合理、科学的成分和历史进步的意义。比较优势理论在历史上曾发挥过重要的进步作用。它是在英国资产阶级争取自由贸易和解放生产力的过程中产生与发展起来的，对英国的经济发展以及整个世界的国际贸易起到了一定的促进作用。他提出了国际贸易因比较优势而发生并具有互利性，从而为世界范围内更大规模地开展国际贸易奠定了理论基础。比较优势理论是建立在劳动价值理论的基础上的，表现为用劳动这个生产要素进行比较，是劳动成本的比较，是劳动价值论的重要组成部分。

但是，李嘉图的比较优势理论也存在一些不足：和斯密一样，李嘉图研究问题的出发点是一个永恒的世界，在方法论上是形而上学的。李嘉图把他的比较优势理论建立在一系列的假设条件的基础上，把多变的经济世界抽象成静止的、均衡的世界，因而所揭示的贸易各国获得的利益是静态的短期利益，这种利益是否符合一国经济发展的长远利益则不得而知。李嘉图虽然偶尔也承认，当各国的生产技术及生产成本发生变化后，国际贸易的格局也会发生变化，但遗憾的是他并没有进一步阐明这一思想，更没有修正他的理论。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第三章 新古典贸易理论

第一节 相互需求理论

相互需求理论（Theory of Reciprocal Demand）不同于比较优势理论，是从需求和交换比率的角度来论述国际分工和国际贸易的理论，是对比较优势理论的发展和补充。约翰·穆勒和阿里弗里德·马歇尔是相互需求理论的主要代表人物。穆勒首先提出了相互需求理论，马歇尔在穆勒理论的基础上，提出了供应条件（或提供条件）曲线，用几何方法来证明供给和需求如何决定国际交易比率。穆勒和马歇尔的理论共同构成了相互需求理论，论述了贸易条件，即国际贸易中两国产品交换形成的国际交换比率是如何决定和达到均衡的。下面将分别介绍穆勒和马歇尔的相互需求理论。

一、穆勒的相互需求理论

比较优势理论从劳动生产率上的相对差别分析国际分工和国际贸易的可能性，揭示了分工和交换能为分工国带来利益，但是却有两个问题没有解决：一是贸易给各国带来的利益有多大；二是这个范围内双方各占的比例是多少。相互需求理论正好对这两个问题做出了补充。

穆勒认为，商品的国际价值是受国际间需求均衡规律支配的，而国内贸易的商品价值则取决于该商品的生产费用，两者是不相同的。“外国商品的价值，取决于国际交换的条件”①，也即进口商品的价值取决于为了换取该项进口所需出口的商品的数量。这种“国际交换的条件”，即贸易条件，又取决于贸易双方对对方商品的需求强度和需求弹性。

具体地说，两国商品交换比率恰好是进口国在这种比率下愿意接受的商品数量等于出口国在这种比率下愿意提供的商品数量。如果 A 国对 B 国商品的需求强度越大，那么 B 国商品的国际价格会越高，这样 B 国相对于 A 国，从国际贸易中获利就相对地大。反之，B 国的获利就会相对地小。下面通过穆勒自己的例子来说明国际交换比率和贸易条件。

（一）国际交换比率

假定以同一劳动量，英国可以生产呢绒 10 码或亚麻布 15 码，德国可生产呢绒 10 码或亚麻布 20 码。在此情况下，英国可专门生产呢绒，德国可专门生产亚麻布，然后相互进行贸易。表 3.1 具体列出了英国和德国在呢绒和亚麻布这两种产品上的交换比率。

① 约翰·穆勒. 政治经济学原理. 北京：世界书局，1936：546-554.

tiengtrungthuonghai.vnDG

表 3.1　英国和德国的呢绒/亚麻布交换比率

	呢绒（码）	亚麻布（码）	国内交换比率
英　国	10	15	1∶1.5
德　国	10	20	1∶2

从表 3.1 中我们可以发现：如果两国各自生产这两种产品，则在英国 10 码呢绒可以交换 15 码亚麻布，在德国 10 码呢绒可以交换 20 码亚麻布，国内交换比率分别为 1∶1.5 和 1∶2。因此，在英国呢绒相对便宜，在德国亚麻布相对便宜，两国可以通过专业化分工生产进行国际贸易。但在国际贸易中，10 码呢绒可以交换多少亚麻布两国才存在贸易的可能性呢？

穆勒用国际交换比率的上下限来说明国际贸易条件的范围。所谓国际交换比率，是以本国出口产品表示的进口外国产品的数量的比值。如在国际贸易中，10 码呢绒可以交换 17 码亚麻布，那么，国际交换比率是 1∶1.7。国际交换比率取决于对方对本国产品的需求。其上下限是由贸易国双方的国内交换比率来决定的。这就是说，两国互利性的贸易条件必定处在由两国的国内交换比率所确定的上下限之间。在本例中，英国的国内交换比率是 1∶1.5，德国的国内交换比率是 1∶2，那么，国际交换比率必须处于这两个比率之间，否则国际贸易则不存在。

（二）贸易条件的决定和贸易利益的分配

1. 贸易条件的决定

在国际贸易中，贸易条件①（Terms of Trade）是用来衡量在一定时期内一个国家出口相对于进口的盈利能力和贸易利益的指标，反映该国的对外贸易状况，一般以贸易条件指数②表示，在双边贸易中尤为重要。我们继续用上面的例子来对贸易条件进行说明。

在上述例子中，英国和德国的呢绒（N）/亚麻布（M）的国内交换比率分别是 1∶1.5 和 1∶2。根据这个比率，英国出口呢绒，德国出口亚麻布。这两个国家的国内交换比率决定了两国贸易条件的上下界限。只要贸易条件在这个界限内，两国都能分享贸易利益，超出这一界限，贸易就不会发生。如果两国贸易条件为 1∶1.7，则在英国可以用 10 码呢绒交换 17 码亚麻布，比在国内多交换 2 个单位；德国可以用 17 码的亚麻布交换 10 码呢绒，节省了 3 码亚麻布。如果两国贸易条件为 1∶1.4，则英国用 10 码呢绒只能交换 14 码亚麻布，少于国内可以交换的 15 码亚麻布，故英国不会参加国际贸易。此时国际贸易不会发生。因此，两个国内交换比率差距越大，国际贸易发生的可能性也越大。

2. 贸易利益的分配

贸易条件越是接近对方国内交换比例，或贸易条件线越靠近对方国内交换比率线，本

① 常用的贸易条件有 3 种不同的形式：价格贸易条件、收入贸易条件和要素贸易条件，它们从不同的角度衡量一国的贸易所得。其中价格贸易条件最有意义，也最容易根据现有数据进行计算。本文所采用的是价格贸易条件。

② 贸易条件价格指数＝出口商品的价格指数/进口商品的价格指数。该比率上升，意味着每单位出口商品可以换回更多的进口商品，贸易条件改善；反之，贸易条件恶化。

tiengtrungthuongmai.vn

国分享的贸易利益比重就越大。为了使图形更为直观，便于分析比较，图 3.1 假定英国和德国的呢绒亚麻布（M）/呢绒（N）的国内交换比率分别 1/2 ∶ 1 和 2 ∶ 1。

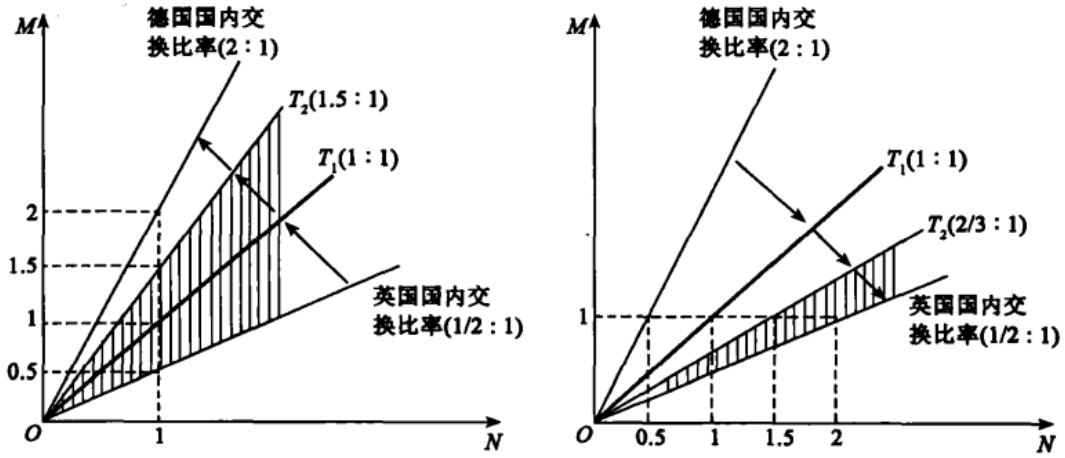


图 3.1 贸易条件的决定和贸易利益的分配

从图中我们可以看到，在英国国内交换时，10 码呢绒可以交换 5 码亚麻布。当国际交换比率为 1 ∶ 1.5 时，接近德国的国内交换比率，此时英国可以用 10 码呢绒交换 15 码亚麻布，多交换 10 码亚麻布。当国际交换比率为 1 ∶ 2/3 时，靠近英国的国内交换比率，此时英国可以用 10 码呢绒交换 20/3 码亚麻布，多交换 5/3 码亚麻布。但我们从两个不同的国际交换比率可以明显看出，国际交换比率越接近德国的国内交换比率，英国的贸易利益越大。反之，英国的贸易利益越小。

穆勒不仅说明了贸易条件决定于两国的相互需求状况，而且还进一步说明了相互需求状况对贸易利益的影响。国际贸易利益的大小取决于国际交换比率上下变动范围的大小。两国国内交换比率间的差异越大，可能获得的贸易利益也越大。这种贸易利益在各贸易国间分配的多寡，则决定于具体的交换比率，即均衡贸易条件。均衡贸易条件又取决于贸易国各自对对方产品需求的相对强度。一国对他国产品的需求愈强烈，其贸易条件就会愈对其不利；反之亦然。

二、马歇尔的相互需求理论

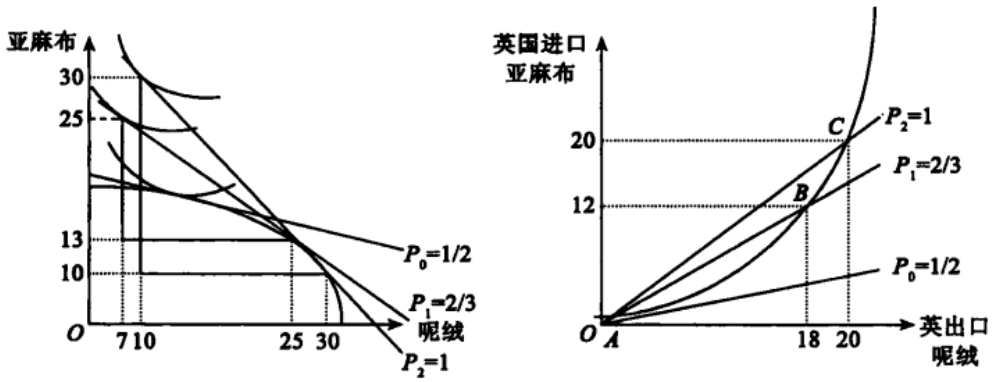
马歇尔（A. Marshall）在穆勒的基础上发展了相互需求理论，他把供给和需求两个方面结合起来探讨，提出提供曲线这一重要分析工具。

（一）提供曲线的推导

提供曲线表示的是一国在不同的相对价格下愿意进口与出口的商品数量。它是在给定生产可能性曲线和社会无差异曲线的情况下，求出不同国际相对价格下一国最优的进口数量和出口数量。例如，在图 3.1 中，英国的国内交换比率是 1/2 ∶ 1，当国际交换比率也是 1/2 ∶ 1 时，英国就没有参与国际贸易的必要。这时，英国出口呢绒和进口亚麻布的数

tiengtrungthuongmai.DG

量均为0，对应提供曲线上的点就是原点（0，0）。以此类推，可以求出不同国际交换比率下英国出口呢绒和进口亚麻布的数量，把这些点用平滑的曲线连接起来就构成了英国出口呢绒进口亚麻布的提供曲线（如图3.2）。用同样的方法可以导出德国出口亚麻布进口呢绒的提供曲线。



(A) 确定国际相对价格下最优进出　　(B) 相对应的提供曲线

图3-2　提供曲线的推导

关于提供曲线，要注意以下几点：

（1）连接原点和提供曲线上除原点以外的任一点，斜率等于该点所对应的国际相对价格P。

（2）区分了一般需求与相互需求。一般需求是价格与需求量之间的关系，价格越高，需求量越少。相互需求曲线则是国与国之间进行贸易时，一国在既定贸易条件下愿意实现的出口和进口数量的组合点的轨迹。因此，我们发现，英国和德国的提供曲线在一定范围内没有交点。也就是说，在这个范围内，英国愿意出口呢绒的数量不等于德国愿意进口呢绒的数量，不能达到供求均衡的状态，需要进一步调整国际交换价格以达到贸易均衡。

（3）提供曲线越向左上方弯曲，表示英国能以越少的呢绒进口越多的亚麻布。

（4）两国的提供曲线在两国的国内交换比率围成的区域内，过原点的切线分别为两国的国内交换比率。

（二）国际相对价格的确定

根据提供曲线的导出过程，我们知道提供曲线上除原点以外的点与原点的连线是各国对应的国际相对价格下的进出口数量。因此，只有在两国对应的国际相对价格相等时，即在两国提供曲线的交点（P)(原点处的交点除外)，国际贸易才能到达均衡。当国际相对价格低于P时，英国愿意进口亚麻布的数量低于德国愿意出口的数量，在亚麻布市场上出现供过于求的情况，亚麻布的相对价格下降。随着亚麻布的相对价格下降，英国愿意进口的亚麻布数量增加，德国愿意出口的亚麻布数量减少，供过于求的现象缓解，当国际相对价格达到P时，供求平衡，亚麻布的相对价格不变。同理可以分析国际相对价格高于P时的情况。根据分析可知，只有国际相对价格在两国的国内交换比率之间时，两国才有参

tiengtrungtuoi.thaivnDG

加国际贸易的动力和意愿。当国际相对价格超过两国的国内交换比率时，两国将会自给自足，国际贸易不存在。

第二节 要素禀赋理论

在斯密和李嘉图看来，劳动生产率差异是导致国际贸易发生的最重要的原因。因此，他们均采用了两个国家、两种产品、一种生产要素（劳动）的 2×2×1 贸易模型。劳动生产率差异背后隐含的假定是技术差异。然而在现实世界中，各国间劳动生产率的不同只能部分地解释贸易产生的原因。瑞典经济学家赫克歇尔（Eli Hechscher）和俄林（Bertil Ohlin）就抛开劳动生产率差异，研究资源禀赋对国际贸易的影响，把模型拓展为 2×2×2 贸易模型，即两个国家、两种产品、两种生产要素，因此后人把它称为 H-O 模型。由于这一理论强调不同生产要素的禀赋在不同国家所占比例和它们在不同产品生产中所占比例二者之间的相互作用，它又被称为要素比例理论。从它诞生以来，H-O 模型一直是国际贸易学中最主流的一个理论模型。虽然在 20 世纪 80 年代以后由于新贸易理论的兴起，H-O 模型的地位受到了一定的挑战，但时至今日它仍然是研究国际贸易现象最有效的工具。其中，H-O 模型包括四个定理：H-O 定理、斯托尔珀-萨缪尔森定理（Stolper-Samuelson 定理）、罗勃津斯基定理（Rybczynski 定理）和赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理（H-O-S 定理）。

一、两个基本概念

在具体了解 H-O 模型之前，我们先对有关的概念做一个说明。

不同的国家生产相同的产品，会根据各自所拥有的资源如劳动和资本的状况不同，投入不同比例的要素。这就涉及每个国家拥有资源的情况和生产每种产品所投入要素的情况。这就涉及要素充裕度（Factor Abundance）和要素密集度（Factor Intensity）。

要素充裕度是指一国拥有的两种生产要素的相对比例，是一个相对概念，与一国拥有生产要素的总量无关。要素充裕度是针对一国拥有的资源状况来说的，一般用资本/劳动的比率（人均资本）来衡量。如果美国的人均资本高于中国，美国就是资本充裕的国家，中国就是劳动充裕的国家。但如果中国与柬埔寨比较时，中国的人均资本高于柬埔寨，那么中国又是资本充裕的国家。一个国家是资本充裕的还是劳动充裕的，与它所对比的国家有关。

要素密集度是指在生产某种产品时所投入的两种生产要素的比例，也是一个相对概念，与投入要素的绝对量无关。要素密集度是针对生产一种产品时要素投入的相对多少来说的，一般用生产投入的资本/劳动的比率来衡量。如果生产 A 产品的资本/劳动的比率高于 B 产品，那么 A 产品是资本密集型产品，B 产品是劳动密集型产品。例如，生产大米需要投入 5 单位劳动、1 单位资本，则资本/劳动的比率为 1/5；生产钢铁需投入 2 单位劳动、10 单位资本，则资本/劳动的比率为 4，大于生产大米的资本/劳动的比率。因此，钢铁是资本密集型产品，大米是劳动密集型产品。

tiengtrungthuonghai.vn

二、基本假设

赫克歇尔-俄林模型（简称 H-O 模型）的基本假设如下：

1. 两种生产要素：假定为劳动和资本。在两种要素的模型中，不同的商品生产使用的要素比例不同，生产同种同量的产品，也可以有不同的要素组合，要素的生产率不再是固定的，而是取决于产品生产中对要素比例的选择和要素供给的约束。

2. 两种可贸易产品：假定为大米和钢铁。无论生产大米还是生产钢铁，都要使用劳动和资本，但使用的比例不同。假定大米是劳动密集型产品，钢铁为资本密集型产品。

3. 两个国家：假定为中国和美国。中国是劳动充裕的国家，美国是资本充裕的国家。

4. 每个国家的生产要素都是给定的。劳动和资本可以在国内各部门自由流动，但不在国际间流动。各国的资源禀赋和生产可能性曲线不变，但劳动和资本在国内可以自由地从低收益的地区和产业流向高收益的地区和产业，直到该国所有地区和所有产业的劳动收益相同，资本收益相同。另一方面，若没有国际贸易，两国的两种要素之间将存在着收益上的差异。

5. 假定生产技术相同。为了集中分析要素禀赋差别的作用，假定各国的生产技术是相同的。假如大米在中国是劳动密集型产品，那么大米在美国也是劳动密集型产品，即不存在“生产要素密集型逆转”的情况。如果一定的人均资本在美国生产出某个产量的产品，同一资本劳动比例会在中国生产出相同产量的产品。

6. 生产规模报酬不变。这意味着如果在任何一种商品生产中的劳动量和资本量一同增加，则该商品的产出也以相同比例增加。如果劳动和资本量同时翻倍，则产出也翻倍。

7. 两国的消费偏好相同。这意味着表现两国需求偏好的无差异曲线的形状和位置是完全相同的。当两国的商品相对价格相同时，两国以相同的比率消费大米和钢铁。

8. 完全竞争的商品市场和要素市场。两国都有许许多多的大米和钢铁的生产者和消费者，没有任何单个的生产者和消费者能够左右商品的价格。也没有任何单个的厂商或要素的拥有者能够决定要素市场的价格。完全竞争也意味着商品价格等于其生产成本，没有经济利润。

9. 无运输成本，无关税，或其他阻碍国际贸易自由的障碍。这一假设也是为了简化分析，以便于集中讨论贸易的原因及结果。运输成本和关税的多少只是在最终产品价格上的单调增减。

三、H-O 定理

国际贸易是建立在什么基础之上的呢？人们对此的认识是不断逐步深入的。斯密认为是建立在绝对优势基础上的。李嘉图认为不必局限于绝对优势，在比较优势基础之上，国际贸易也能够进行。赫克歇尔和俄林认为，国际贸易是建立在生产要素禀赋基础之上的，即使生产技术相同，只要要素禀赋不同，也能够进行国际贸易并带来利益。

H-O 定理可简述如下：劳动充裕的国家拥有生产劳动密集型产品的比较优势，资本充裕的国家拥有生产资本密集型产品的比较优势。如果两国发生贸易，劳动充裕的国家应该生产并出口劳动密集型产品，进口资本密集型产品；资本充裕的国家应该生产并出口资本

tiengtrungthuongmai.vndg

密集型产品，进口劳动密集型产品。

H-O 定理的基本结论是基于这样一个推理过程：

1. 各国生成同种产品时，其价格的绝对差异是国际贸易产生的直接原因，商品的价格差是国际贸易产生的利益驱动力。

2. 这种价格的绝对差异是由生产同种产品时的成本差别造成的。

3. 各国生产产品时的成本不同是由生产要素的价格不同造成的。假设生产大米需要 3 单位资本和 6 单位劳动，在技术上美国和中国是相同的。但是，中国单位资本的价格是 6 美元，单位劳动的价格是 1 美元，而美国单位资本的价格是 3 美元，单位劳动的价格是 5 美元，结果中国每单位大米的价格是 $6 \times 3+1 \times 6=24$ 美元，美国每单位大米的价格是 $3 \times 3+5 \times 6=39$ 美元。可见，各国生产同一产品的价格差，在这里是由生产要素的价格差异造成的。

4. 生产要素的价格差是由各国生产要素的供给差异造成的。经济学的基本原理告诉我们，商品和要素的价格决定它们的供求，两国生产要素的供给差异造成了两国生产要素价格的差异。

5. 两国生产要素供给的差异是由两国的要素禀赋决定的。某种生产要素在一国相对比较充裕时，其供给量就大。相反，另一种生产要素在该国相对比较稀缺，则其供给量就少。

各国生产要素充裕度不同和各种产品生产所需的要素比例不同，使各国分别在不同的产品生产上具有比较优势。

四、斯托尔珀-萨缪尔森定理（Stolper-Samuelson 定理）

在 H-O 理论中，赫克歇尔和俄林在一国拥有资源禀赋不同的基础上，分析了一国应根据其资源禀赋的优势，如何生产和贸易。但这种生产和贸易给本国不同行业的要素所有者带来的影响如何？要素收益与产品价格之间有什么关系呢？H-O 理论并没有明确地进行说明。斯托尔珀和萨缪尔森通过论证，得出了在长期所有生产要素都可以在各行各业之间流动时，要素收益的分配以及要素收益与产品价格的直接联系。

斯托尔珀-萨缪尔森定理可简述如下：在出口产品生产中密集使用的生产要素（本国的充裕要素）的报酬提高；在进口产品生产中密集使用的生产要素（本国的稀缺要素）的报酬降低，而不论这些要素在哪个行业中使用。

斯托尔珀-萨缪尔森定理的推理过程如下：

1. 要素收益等于其边际产量乘以产品的市场价格。边际产量也就是要素的边际生产率，指增加 1 单位的生产要素所增加的产品的数量。

2. 影响要素收益的两个因素为产品价格和要素的边际生产率。产品价格由国际贸易直接决定，可以随时变化。要素的边际生产率是由生产组合变动和要素流动的结果，在长期里能够对工资和利润产生影响。

3. 在长期中，产品价格和要素的边际生产率都可以影响要素收益。

4. 出口产品使产品的国内价格上升，进口产品使产品的国内价格下降。出口使国内产品供给减少，根据供需理论，产品价格上升；进口使国内产品供给增加，产品价格下降。

tiengtrungthuonghai.vnDG

5. 出口行业由于产品价格上升，会扩大产品生产，需要资本和劳动力的投入。进口行业则由于产品价格下降，将减少产品生产，出现闲置的资本和劳动力。

6. 出口产品和进口产品的要素密集度不同，进口行业闲置的资本和劳动力不能完全由出口行业吸收。这样，出口行业会根据其生产产品中密集使用的生产要素的数量来确定另一要素的使用数量。这会导致在进口行业中密集使用的生产要素不能被出口行业完全吸收，出现剩余。剩余的这种生产要素不得不继续寻找出路，在供大于求的情况下，不得不降低价格以被进口行业和出口行业吸收。这样，出口行业中密集使用的生产要素的边际生产率会因这种剩余要素投入的增加而提高，该种投入增加的要素本身的边际生产率则会下降。进口行业中密集使用的生产要素的边际生产率由于投入的增加而降低，另一种要素的边际生产率则会因密集使用的生产要素增加而提高。也就是说，出口行业中密集使用的要素的边际生产率提高，进口行业中密集使用的要素的边际生产率降低。

7. 出口产品的价格上升，出口行业中密集使用的生产要素的边际生产率提高，根据影响要素收益的两个因素可知：出口行业中密集使用的生产要素的报酬提高。同理，进口行业中密集使用的生产要素的报酬降低。

8. 在长期中生产要素可以自由流动，必然造成各种生产要素在不同部门中的报酬相等。至此，我们可以得出斯托尔珀-萨缪尔森的结论。

五、赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理（H-O-S 定理）

斯托尔珀-萨缪尔森定理分析了国际贸易对一国生产要素的收益，也即对生产要素的价格进行了分析。然而，国际贸易对国际生产要素总体的影响如何呢？经济学家们对此也做了深入的探讨。最后，由萨缪尔森于 1948 年 6 月首先证明了“生产要素价格均等化定理”，并发表在《经济学杂志》(Economic Journal) 上。由于这一定理是建立在赫克歇尔-俄林模型的基础上，由萨缪尔森发展的，因此，生产要素价格均等化的定理又被称为“赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理”。

赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理可以简单表述为：国际贸易会最终使得生产要素价格在不同国家趋于一致，不仅使得生产要素价格在不同国家的相对价格相等，而且绝对价格也相等。也就是说，美国劳动者的工资与中国劳动者的工资不仅是相对的相等，而且也是绝对的相等。

为了方便说明赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理的逻辑推导过程，我们做如下假定：

1. 中国为劳动充裕的国家，美国为资本充裕的国家。

2. 中国和美国都生产大米和钢铁两种产品。其中大米为劳动密集型产品，钢铁为资本密集型产品。

3. 中国和美国的生产技术是相同的。

赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理的逻辑推导如下：

1. 贸易前，中国和美国两国的劳动力市场和资本市场均处于均衡状态，大米和钢铁两种产品的生产部门中的工资率和利润率都相等。也就是说，生产要素价格在两国国内的不同部门是相等的。

2. 中国是劳动充裕型国家，在生产中比美国更多地使用劳动。这样，中国劳动的边

tiengtrungthuonghaiVNDG

际生产率比美国的劳动边际生产率低。

3. 根据 H-O 定理可知，中国出口大米进口钢铁，美国出口钢铁进口大米。这样，中国劳动密集型产品大米的相对价格低于美国。

4. 根据生产要素价格的决定因素可知：中国劳动力的相对工资低于美国劳动力的相对工资。

5. 贸易发生后，中国大米价格上升钢铁价格下降。中国会扩大大米的生产，缩小钢铁的生产。产品价格的变动会在长期中引起生产的调整和国内部门之间生产要素的流动。根据斯托尔珀-萨缪尔森定理，这种生产调整和要素流动会最终导致中国劳动力市场上均衡工资率的上升。同理，美国的工资率下跌。

6. 中国较低的劳动工资率上升，美国较高的劳动工资率下降。这样，两国通过贸易使得工资率的差距缩小。同理，中国和美国的资本利润率的差距也通过贸易逐步缩小。也就是说，通过贸易，两国生产要素价格趋于一致。推而广之，国际贸易使得不同国家生产要素趋于一致，即赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理。

我们在简述赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理时说到，美国劳动者的工资与中国劳动者的工资不仅是相对的相等，而且也是绝对的相等。你可能对这一结论感到非常吃惊，而且会发现与现实不符。但纵观世界各国的现实，我们既不能全面否定这一定理，又不能完全肯定这一定理。因为现实中各国之间生产要素价格的差距确实在不断缩小，但又不像该理论说的那样完全相同。

那问题出在哪里呢？经济理论往往是建立在一定的假设基础上的，是对现实问题的抽象和简化。在推导该理论时，我们做出了一些假设，然而，我们不难发现有些假设在现实中是无法实现的，也不存在。首先，国际贸易并不完全自由。各国为了实现其经济政治目标，往往会设置一些贸易壁垒，使贸易并不能完全自由。其次，生产要素在各国国内也达不到自由流动。一国国内同一生产要素在不同产业的收益也无法达到一样。最后，各国生产技术也不是固定不变的。不同国家间的生产技术也不是完全相同的。

虽然并不像赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理表明的那样生产要素价格在国际间趋于一致，但就某一个领域某个行业来看，生产要素价格的差距确实在明显缩小。因此，从这个角度来看，赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理仍有重要的现实意义。

六、罗勃津斯基定理（Rybczynski 定理）

H-O 定理和斯托尔珀-萨缪尔森定理都是在假定一国拥有的生产要素不变的情况下，分别对国际生产和贸易模式以及国际贸易对生产要素收益的影响进行分析。但在现实中，一国拥有的生产要素是在不断发生变化的。这些因素在一国的增长有快有慢，一国的不同部门里的增长也有快有慢。这种变化的快慢必然导致一国生产能力发展的不平衡增长。罗勃津斯基正是基于生产要素变化对经济增长的影响提出了自己的理论。

“不平衡增长”包括“进口替代型增长”和“出口扩张型增长”①。罗勃津斯基定理

① “出口扩张型增长”指的是出口行业生产能力的增长超过其他行业，使得生产和出口都得到了进一步扩张。

tiengtrungthuonghai.vn

主要是针对“进口替代型增长”对“小国”① 的影响提出的②。“进口替代型增长”指的是进口行业的生产能力增长得比较快，从而使得国内生产增加，一部分原来进口的商品被国内的产品替代了。进口替代型增长的重要原因之一是进口产品生产所需要的主要资源（生产要素）的增加。所谓“小国”，指的是那些在国际市场上份额很小，其进出口变动不会影响国际商品市场价格的国家。对于小国来说，国际市场价格是给定不变的。“小国”主要是指该国在国际贸易中的地位，与领土面积和人口多少没有绝对的联系，另一方面，还要看具体商品。

罗勃津斯基认为：在商品相对价格不变的情况下，某种生产要素的增长会使密集使用该要素的商品生产扩大，使密集使用其他要素的商品生产缩小。在该定理中，商品价格不变是一个重要条件，因此，这一理论只适用于国际贸易中的“小国”。罗勃津斯基定理的逻辑推导如下：

1. 一种生产要素的增长使得该生产要素的价格下降，使用该生产要素的成本降低。

2. 生产要素的成本降低，产品的成本也随之降低；而且密集使用该生产要素的产品的成本降低幅度大于密集使用其他生产要素的产品。

3. 生产成本降低意味着利润的增加。在商品相对价格不变的情况下，生产必然会扩大。

4. 密集使用该生产要素的产品的成本降低幅度大于密集使用其他生产要素的产品。也意味着该产品的利润增加的幅度大于密集使用其他生产要素的产品。这样，在长期里，不仅新增加的生产要素投入密集使用该要素的产品的生产行业中，而且密集使用其他生产要素的产品行业里的该要素也会转移出来，生产密集使用该增加的生产要素的产品。

5. 密集使用该生产要素的产品因为要素投入的增加而扩大生产，密集使用其他生产要素的产品因要素的转移而缩小生产。至此，我们可以推出罗勃津斯基定理。

罗勃津斯基定理研究的是一种不平衡增长对经济的影响。在某些特殊条件下，这种不平衡增长会给本国经济带来不利的影响。20 世纪 70 年代发生在荷兰和欧洲其他国家的情况是一个典型的例子。当时，荷兰大规模开发和出口北海的石油和天然气，使得大量的劳动力和资本流向石油和天然气行业，从而造成荷兰制造业的生产和出口变得相对萎缩。经济学家将这种现象称为“荷兰病（Dutch Disease）”，即一个行业的增长扩张导致其他行业的萎缩。不过，荷兰病并不只出现在荷兰，后来的一些新开发了自然资源的国家（包括英国、挪威、澳大利亚、墨西哥和一些其他国家）也都感染上了类似的症状。“荷兰病”是罗勃津斯基定理在实践中的一个典型案例。

---

① 与“小国”相对应的是“大国”，指那些会影响国际商品市场价格的国家。由于这些国家在国际市场上所占的份额很大，其进出口的变动会引起国际市场价格的涨跌。

② 罗勃津斯基虽然是针对“进口替代型增长”提出的，但是它不仅可以解释进口替代型增长时国内进口工业生产扩大出口工业下降的现象，也可用来说明出口扩张型增长对出口工业生产和进口工业生产的影响。

tiengtrungthuongmai.vn

第三节 里昂惕夫之谜

自从20世纪初赫克歇尔-俄林提出了要素禀赋理论以来，在很长时间里，H-O定理逐渐为西方经济学界所接受，并成为解释国际贸易产生原因的主要理论。H-O模型的中心论点是一个国家将出口使用相对充裕的要素生产的产品，而进口使用相对稀缺的生产要素生产的产品。美国经济学家里昂惕夫（W. W. Leontief）通过1947年美国的数据来检验赫克歇尔-俄林的理论。然而，他的计算结果与预想的截然相反，与赫克歇尔-俄林的理论相违背，从而提出了“里昂惕夫之谜”。

一、里昂惕夫的实证检验

根据赫克歇尔-俄林的理论，一国应该生产并出口使用其充裕要素的产品，进口使用其稀缺要素的产品。美国与其贸易伙伴相比，它是一个资本充裕的国家，美国应该出口资本密集型产品、进口劳动密集型产品。据此，里昂惕夫计算了1947年美国出口行业与进口竞争行业的资本存量与工人人数比率。里昂惕夫的逻辑是：如果赫克歇尔-俄林的预测是正确的，而且美国是资本相对充裕的，那么在弄清楚所有投入品行业的份额之后，作为总体的美国出口行业的资本劳动比率（Kx/Lx），应该高于美国进口竞争行业的资本劳动比率（Km/Lm）。

然而，里昂惕夫的计算结果向他和其他人提供了一个令人困惑的“谜”：在1947年，美国向世界其他国家出口的是劳动密集型产品，而换取的是相对资本密集的进口产品！关键比率（Kx/Lx）/（Km/Lm）只有0.77，而根据赫克歇尔-俄林的理论，它应该远大于1。这就是著名的“里昂惕夫之谜”或“里昂惕夫悖论”，即美国出口劳动密集型产品，进口资本密集型产品，这一结果与H-O理论恰恰相反。

二、里昂惕夫之谜的解释

里昂惕夫面对自己计算的结果与H-O矛盾的现象，进行反思，认为自己没有认真评估美国的要素禀赋，想当然地假设美国是资本丰富的国家。对此，他本人从有效劳动（Effective Labor）的角度作出如下解释：由于劳动要素各国不同，在同一资本配合下，美国的劳动生产率约为他国（如意大利）的3倍，因此若以他国作为衡量标准，则美国的有效劳动数量应是现存劳动量的3倍。从有效劳动数量看，美国应为（有效）劳动相对充裕的国家，而资本在美国则成为相对稀缺的要素。这样一来，美国出口劳动密集型产品，进口资本密集型产品则符合H-O的理论，即里昂惕夫之谜也就不存在了。

里昂惕夫之谜引起了当时经济学家们的极大兴趣，除了里昂惕夫本人的解释，经济学家们就此也提出了不同的解释和意见。在此针对里昂惕夫之谜，介绍几种有代表性的解释。

（一）人力资本

受里昂惕夫有效劳动解释的启发，后来一些学者在要素禀赋理论框架下引入人力资本这一因素。由于质量上的差异，一般劳动可区分为非熟练劳动（Unskilled Labor）和熟练

tiengtrungthuongmai.vnDG

劳动（Skilled Labor）两类。其中熟练劳动是指具有一定技能的劳动，这种技能不是先天具备的，而是通过后天的教育、培训等手段积累起来的。由于这种后天的努力类似于物质资本的投资行为，所以我们称后一类劳动为人力资本。这样，资本的含义就更广了，它既包括有形的物资资本，又包括无形的人力资本。在加入人力资本后，里昂惕夫之谜也就可以解释了。

（二）贸易壁垒的存在

在赫克歇尔-俄林的模型中，假定贸易是自由的，而在现实中几乎所有的国家都或多或少地实行一定程度的贸易保护。然而，在里昂惕夫的研究中，他如实地引用了原始的统计资料，而没有剔除关税以及其他贸易限制对美国贸易结构的影响。因此，在美国的关税及其他限制倾向于反对劳动密集型商品的进口，以便能保护美国同类产品的生产者的利益的情况下，美国劳动密集型商品的进口数量和比重就会下降，而出口数量和比重就会相对增加。这一研究对里昂惕夫悖论作出了部分解释。

（三）自然资源的稀缺

这一解释是由美国学者凡涅克（J. Vanek）提出来的。他在1959年发表的一篇论文中认为，里昂惕夫只考虑了资本和劳动的投入，而省略了自然资源（土地要素）的投入分析。美国每年需要从国外进口许多原料性产品，例如石油、矿砂、矿产品、木材等，这些原料的开采或提炼在美国需要耗费大量投资，随着美国某些稀缺的自然资源产品进口的扩大，美国进口替代产品的资本密集度就上升，这样就出现了“里昂惕夫悖论”的现象。

这个观点得到了里昂惕夫本人的支持。他曾作过计算把自然资源产品从统计中剔除，美国进口资本密集型商品、出口劳动密集型商品的现象就消失了。美国学者鲍德温（R. E. Baldwin）也曾对这个观点作过验证，结果是：由原来生产进口替代品每工人所需要的资本数量是生产出口商品的127%下降到104%，虽然“里氏”现象并没有消失，但比例已经大大下降。这说明美国某些自然资源产品和资本之间存在着相互替代的关系。美国自然资源商品进口具有资本密集型的特点，这样在美国的进口贸易中就加重了资本密集性商品的份额。

（四）要素密集度逆转

当生产商品的投入要素之间的替代弹性较大，那么生产要素之间的价格比率变动就会影响商品的要素密集度。例如，本来一种商品属于劳动密集型产品，但是由于工资相对上涨，资本就会替代一部分劳动，原来的劳动密集型产品变成了资本密集型产品，这种现象被称为“要素密集度逆转”。

由于每一个国家的生产要素价格不同，有可能会出现在一种要素价格下，A商品较B商品是资本密集型商品，而在另一种要素价格下，A商品较B商品变成劳动密集型产品了。这样，对一种商品究竟是劳动密集型还是资本密集型就没有一个绝对的标准。美国的进口商品，在国外来说是劳动密集型产品，而相同的产品如果在美国国内生产的话，就有可能是资本密集型产品。所以，要素禀赋和比较利益的联系，就有可能颠倒。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第四章 后赫克歇尔-俄林贸易理论和产业内贸易

第二次世界大战以后，特别是20世纪50年代末以来，在第三次科技革命的推动下，世界经济形势发生了深刻的变革。国际贸易的规模不断扩大，国际贸易的商品结构和流向与战前相比也发生了很大变化。在这些国际贸易实践的重大变化面前，传统的国际贸易理论遇到了挑战，国际贸易中的许多新现象，不仅无法用传统贸易理论来解释，甚至与传统贸易理论相悖。例如，在20世纪50年代，大部分贸易发生在发达国家与发展中国家之间（“南北贸易”），但为什么到了60年代以后，世界贸易的格局转变为以发达国家之间的贸易（“北北贸易”）为主？为什么许多发达国家之间的产业内贸易已经在很大程度上取代了产业间贸易？对于这些问题，传统的贸易理论都难以作出令人信服的回答。在这一形势下，各国经济学家开始以“里昂惕夫之谜”为契机，重新在国际贸易理论中探索。他们发现，传统贸易理论之所以出现危机，主要是因为其理论依据的前提假设在现实中已经发生了很大变化。无论是古典的比较优势理论，还是新古典的要素禀赋理论，都是以一系列严格的假设条件为前提的。但是，这些假设条件使这些理论对于当今国际贸易中的许多问题无法作出充分的解释，而且如果改变其中的某一假设条件，就可能会导致完全不同的结论。传统贸易理论所假设的生产技术不变、规模报酬不变、完全竞争的市场结构以及生产要素在国际间不能自由流动等情况在现实中均已不复存在。于是，许多经济学家从修正要素禀赋论的前提条件入手，提出了许多解释当前国际贸易实践的新学说，由此形成了国际贸易新理论，其中包括模仿滞后假说、产品生命周期理论、需求偏好相似理论、产业内贸易理论等。它们都在某些方面放松了赫克歇尔-俄林理论的一些假设，从而得出了自己的模型，解释了国际贸易实践的某些方面。本章将对这些理论作一全面介绍。

第一节 后赫克歇尔-俄林贸易理论

后赫克歇尔-俄林贸易理论是相对于赫克歇尔-俄林贸易理论而言的，具体指的是第二次世界大战以后在国际贸易领域涌现出来的一些新的理论。由于这些理论改变了H-O理论的假设条件，分析框架也不同，故被称作“后赫克歇尔-俄林贸易理论”。它主要包括模仿滞后假说、产品生命周期理论和需求偏好相似理论。

一、模仿滞后假说

技术是决定一国经济发展和贸易格局的重要因素。传统的国际贸易理论并未考虑技术的变化因素，而模仿滞后假说则是从技术创新、技术进步、技术传播的角度，以各国技术水平的差异为起点，分析了国际贸易的成因。模仿滞后假说（Imitation Lag Theory）又称

tiengtrungthuonghaivndg

技术差距理论（Technological Gap Theory）是由美国经济学家波斯纳（M. A. Posner）于1961年在《国际贸易和技术变化》(*International Trade and Technical Changes*）一文中首次提出来的。他认为，不同国家在技术的研究与开发以及应用上都存在着很大的差异，那些拥有先进技术的国家就有可能在出口技术密集型产品中占有优势；相反，那些技术相对落后的国家就有可能在贸易中占劣势。正是这一技术差异构成了国家之间贸易的基础。

（一）主要内容

模仿滞后假说认为，新技术产品一般产生于工业国家。当一国成功研制出新产品，而其他国家尚未掌握该项新技术时，创新国会通过对新技术的垄断以保证其在新产品的生产上占有领先优势，并凭借此优势将产品迅速打入国际市场。此时，虽然其他国家也有可能想要模仿该产品，但由于其与创新国在技术水平上存在着差距，一时难以模仿，所以在一定时期内需要进口创新国出口的新技术产品。但随着新技术的转让、技术合作、国际贸易和对外直接投资等活动，其他国家可以逐步模仿新技术，并利用本国廉价劳动力自行生产该产品，从而减少了其从创新国的进口，使创新国的出口优势不断减弱，直至模仿国最终掌握该技术，并开始出口产品，两国间技术差距才逐步消失。在动态的经济社会，创新国总会不断创新技术、工艺、产品，并大量出口以赚取垄断利润，这样又创造出新一轮的技术差距。此时，外国生产者继续模仿、生产并出口。如此循环下去，贸易在这段时间内就会不断地持续。波斯纳由此认为，技术差距是产生国际贸易的原因，并决定了国际贸易的流向。

波斯纳在描绘技术差距时，提出了模仿滞后的概念。他认为，从一国创新技术到外国消费者、生产者对此新技术做出反应有一个时间上的滞后。这种滞后可以分为技术模仿国消费者的需求滞后和模仿国生产者的模仿滞后。需求滞后（Demand Lag）是指从技术创新国开始生产新产品到开始出口新产品的时间间隔；而模仿滞后（Imitation Lag）是指从技术创新国开发新技术、生产新产品到技术模仿国仿制生产，直至进口为零的时间间隔。模仿滞后的全过程可分为反应滞后和掌握滞后两个阶段。反应滞后（Reaction Lag）是指从技术创新国生产新产品到技术模仿国仿制新产品的时间间隔；掌握滞后（Mastery Lag）是指从模仿国开始生产新产品到其对新产品的进口为零的时间间隔。

（二）模仿滞后模型

如图4.1所示，假设A国为技术创新国，B国为技术模仿国。横坐标T表示时间，纵坐标Q表示产品数量。上方表示A国的生产和出口（B国进口）数量，下方表示B国的生产和出口（A国进口）数量。从T_0起，A国创新某项技术并利用新技术生产新产品，$T_0 \sim T_1$为需求滞后阶段。在这一阶段，B国对该产品还没有需求，A国的生产仅满足自身需求。至T_1时，B国消费者开始模仿A国的消费模式，对该新产品产生需求，于是A国出口、B国进口该产品，且随着时间推移，B国的需求量越来越大，因而A国的出口量（B国的进口量）逐步增大。随着B国通过各种可能途径掌握该项新技术，至T_2，B国开始模仿生产新产品，反应滞后阶段结束，掌握滞后阶段开始。此时，A国出口量（B国进口量）达到极大值。T_2之后，B国生产规模不断扩大，产量不断增加，于是A国的生产量和出口量（B国的进口量）不断下降。至T_3，B国生产成本进一步降低，生产规模进一步扩大，此时B国的生产不仅可以满足国内的全部需求，甚至还可以用来出口。至此，

tiengtrungthuongmai.vn

A、B 两国技术差距消失，掌握滞后和模仿滞后阶段结束。可见 A、B 两国的贸易发生在 $T_1 \sim T_3$ 这段时间内，即从 A 国开始向 B 国出口到 A 国向 B 国的出口为零这段时间。

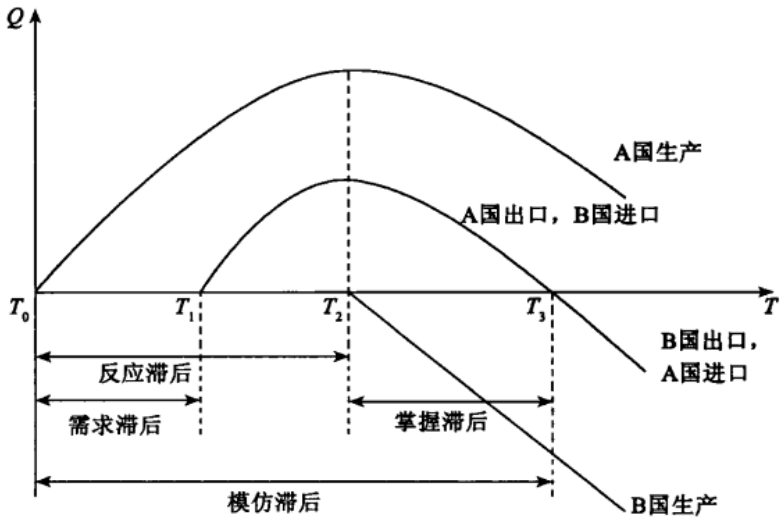


图 4.1 模仿滞后与国际贸易

（三）影响模仿滞后的因素

需求滞后取决于技术模仿国消费者对新产品的认知及两国间市场容量的差距、收入水平差距的大小。模仿国消费者对新产品的认知程度越高，两国市场容量差距、收入水平差距越小，则需求滞后的时间就越短，反之则需求滞后的时间就越长。

反应滞后取决于模仿国生产者的决定意识，以及产品的规模利益、关税、运输成本、国外市场的容量及居民收入水平高低等因素。如果技术创新国能获得较大的规模利益，且新产品出口的关税和运输成本较低，进出口国间市场容量的差距、消费者收入水平的差距又较小的话，则技术创新国易于保持出口优势、延长反应滞后阶段；反之则反应滞后将缩短。

影响掌握滞后时间长短的因素主要是技术模仿国获得新技术的渠道是否畅通及其消化吸收新技术的能力大小。模仿国获得新技术的渠道越畅通、对新技术的消化能力越强，则掌握滞后的时间越短。

波斯纳经研究发现，需求滞后和反应滞后的长短决定了国际贸易利益的大小。需求滞后越短而反应滞后越长，则技术创新国从技术创新中获得的贸易利益越大；反之，创新国获得的贸易利益就越小。

（四）对模仿滞后假说的评价

模仿滞后假说从技术创新的角度出发，论述了产品贸易优势在创新国与追随国之间的动态转移，这是富有意义的。它证明了即使是在要素禀赋和偏好都相似的国家之间，技术领先也会形成比较优势，从而产生贸易。这也很好地解释了国际贸易实践中常见的技术先进国与落后国之间的技术密集型产品的贸易周期。虽然该理论引入了技术的动态变化，但

tiengtrungthuongmai.edu.vn

它只描绘了技术差距会随时间推移而消失，却并未解释其产生和消失的原因，也未能确定技术差距的大小。从这一角度上说，弗农的产品生命周期理论可以说是对模仿滞后假说的继承、总结和发展。

二、产品生命周期理论

产品生命周期理论（Product Life Cycle Theory）最早由美国哈佛大学著名经济学教授雷蒙德·弗农（Raymond Vernon）于1966年在其《产品周期中的国际投资与国际贸易》（*The International Investment and International Trade in the Product Cycle*）一文之中提出，后来威尔斯、希尔斯哲等经济学家又对这一理论进行了补充和验证。它是目前解释工业制成品贸易流向的最具说服力的理论之一，也是模仿滞后假说的进一步完善。

（一）产品生命周期理论假设前提

传统国际贸易理论的前提是：信息可以在国际间自由流动，生产函数和消费结构不会发生变化。但事实上，现实与以上假设存在着较大的差距。信息的流动，特别是技术信息的流动，总是存在着一个时间差的；当生产扩大到一定程度后，会产生规模经济、报酬递增，导致生产函数变化；在生命周期的各个阶段、产品的要素密集特征并非是固定不变的；不同收入水平国家的需求和消费结构也不一样。

针对这些现象，产品生命周期理论放松了对传统贸易理论的部分假设，得出：

1. 国家之间的信息传递受到一定的限制；
2. 生产函数是可变的，且当生产达到一定水平后会产生规模经济；
3. 产品在生命周期的各阶段所表现的要素密集特点是各不相同的；
4. 不同收入水平国家的需求和消费结构是有差异的。

（二）产品生命周期理论的主要内容

产品生命周期理论通常把贸易国分为三类：（1）出口新产品的工业高度发达国家，如美国；（2）比较小的工业发达国家，如大多数欧洲国家；（3）发展中国家。弗农在产品生命周期理论中提出了这样的观点：凡制成品都有其自身的生命周期。在这一生命周期中，技术创新国起初对这一新产品拥有生产和出口优势，但随着产品的成熟与标准化，创新国逐步丧失优势，最终变为这种产品的进口国。

弗农将产品生命周期分成五个阶段，分别是导入阶段、成长阶段、成熟阶段、标准化阶段和衰退阶段。产品生命周期的每一阶段各有特点，且各国在贸易中的地位也是不同的。

1. 导入阶段

导入阶段是指新产品的研究与开发阶段。在这一阶段，新产品刚刚开发出来，生产技术尚需改进、工艺尚未定型，需要大量的研发经费和人力资本含量较高的劳动力。因此，拥有丰富物质资本和人力资本的高收入的发达国家具有比较优势。这一阶段的产品是技术密集型的，产量较少，没有规模经济的利益，成本很高，故价格很高，主要用于满足生产国本国高收入阶层的特殊需求。

2. 成长阶段

一段时间以后，生产技术确定并趋于成熟，国内需求不断增加，且与技术创新国收入水平相近的其他发达国家开始模仿消费该种新产品，因此对新产品需求大增，生产规模随

tiengtrungthuongmai.vnDG

之扩大，新产品进入成长期，产品出口到国外。在成长期，由于新技术尚未扩散到国外，因而创新国仍保持其比较优势，不仅拥有国内市场，而且在国际市场上居于垄断地位。

3. 成熟阶段

国际市场打开之后，又经过一段时间的发展，生产技术已经成熟并已达到优势极限，产品的批量生产已达到一定的规模，产品进入成熟期。在这一阶段，由于技术已经定型，投入到产品中的资本大量增加，使产品由技术密集型转变为资本密集型产品。与此同时，生产技术通过各种途径已经扩散到国外，其他国外厂商开始模仿生产并满足本国部分消费需求，但仍需进口。在该时期，一般的发达工业国家都具有比较优势。

4. 标准化阶段

一段时间后，产品进入标准化阶段。在该阶段，由于产品高度标准化，国外生产者可以利用规模经济大批量生产，使产品的生产成本降低，此时产品已成为劳动密集型产品，不仅能完全满足本国的国内需求，还能在第三国市场上以较低的价格同创新国展开竞争，致使创新国的生产和出口量下降，逐渐失去优势。在这一阶段，由于技术逐步扩散到一些发展中国家，这些国家也开始生产新产品以满足国内的一部分需求，但仍需进口。

5. 衰退阶段

当模仿国在创新国市场上也以低价销售产品时，创新国的生产剧烈下降直至完全停止，对该产品的生产和出口都让位于其他国家。此时，有一定工业化基础的发展中国家利用廉价劳动力而使产品具有价格优势，创新国因完全丧失比较优势而变为该产品的净进口国，产品生命周期结束。

产品生命周期各阶段的特点可参见表 4.1。

表 4.1 产品生命周期各阶段的特点

	导入阶段	成长阶段	成熟阶段	标准化阶段	衰退阶段
技术特点	技术上不完善，创新国对新技术完全垄断	技术确定并逐步成熟	技术已定型，并达到优势极限，技术向国外扩散，仿制开始	产品完全标准化，一些发展中国家也开始掌握该项技术	
生产地特点	创新国	创新国	创新国和模仿国（一般发达国家）	创新国和模仿国（一般发达国家和一些发展中国家）	模仿国
产品要素特点	技术密集型	技术密集型	资本密集型	劳动密集型	劳动密集型
产品成本	成本很高	成本开始下降	模仿国的成本比从创新国进口的成本低	模仿国利用规模经济使成本大幅度降低	进一步下降

tiengtrungthuonghai.vnDG

续表

	导入阶段	成长阶段	成熟阶段	标准化阶段	衰退阶段
产品价格	价格较高	价格开始下降	价格更低以扩大销路	进一步下降	进一步下降
进出口特点	创新国产品只供应国内市场，无出口	创新国向国外出口新产品，且出口率不断增加，垄断国际市场	创新国向模仿国的出口下降，总出口率渐慢	模仿国在第三国市场上与创新国竞争，并逐步取代其市场地位	创新国完全从模仿国进口产品

（三）产品生命周期理论模型

在图 4.2 中，横轴 T 表示时间，纵轴 Q 表示产品数量。假设某发达国家为创新国，其他发达国家和工业化发展中国家分别为开始模仿时间不同的两组模仿国 A 和 B。a、b 分别代表创新国的消费和生产曲线；c、d 分别为模仿国 A 的生产和消费曲线；e、f 分别为模仿国 B 的生产和消费曲线。

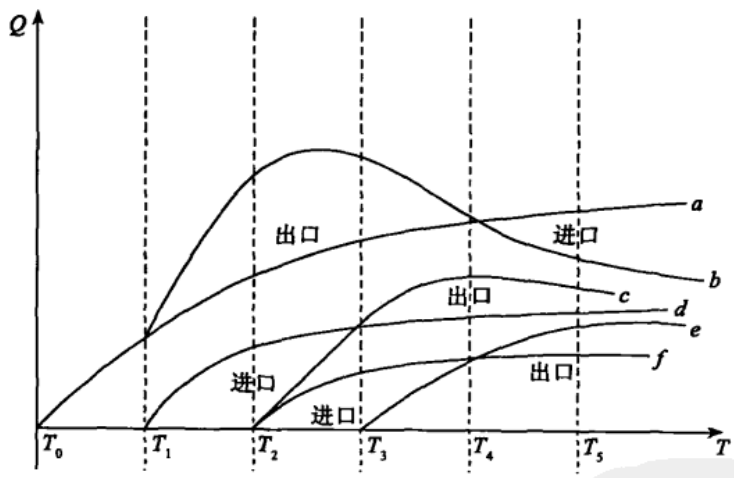


图 4.2　产品生命周期模型与国际贸易

创新国研发了某项新技术，并于 T_0 开始投入生产，新产品进入生命周期的第一阶段——导入阶段（$T_0 \sim T_1$），在这一阶段，产量较少，仅供应创新国国内需求，国外市场尚无需求。随着生产规模的扩大和国外需求的发展，创新国于 T_1 开始向国外出口产品。该产品进入第二阶段——成长阶段（$T_1 \sim T_2$）。随着技术的扩散，至 T_2，模仿国 A 开始模仿新产品生产，新产品进入第三阶段——成熟阶段（$T_2 \sim T_3$）。随着国外生产者的增多及生产能力的增强，创新国的出口量下降，其他发达国家于 T_3 时变为净出口国。这时，产品进入第四阶段——标准化阶段（$T_3 \sim T_4$）。这时，产品已经完全标准化，国外生产者利用规模经济大批量生产产品，降低了生产成本，又利用价格优势同创新国竞争，使创新国

tiengtrungtaichinhDG

逐步丧失优势并于 T_4 变为净进口国。而一些工业化发展中国家也成为净出口国。这时，产品进入第五阶段——衰退阶段（$T_4 \sim T_5$）。至 T_5，一些工业化发展中国家利用低工资率使产品具有比较优势，该产品由低收入的发展中国家出口到高收入的发达国家，即产品由发达国家完全让位于发展中国家，从而完成了产品的生命周期。

由此我们不难发现这样的现象：在产品生命周期的整个过程中，随着技术的传播与扩散，不同国家在不同阶段具有不同的比较优势，它们在国际贸易中的地位不断变化。新技术和新产品的创新首先产生于发达国家，而后传递和扩散到其他国家，再到发展中国家。当创新国出口下降，正是其他发达国家开始生产、进口下降时期；当创新国由出口高峰大幅度下降时，正是其他发达国家大量生产和出口时期；而其他发达国家出口下降时，正是工业化发展中国家增加生产、进口下降时期；而其他发达国家由出口高峰大幅度下降时，正是发展中国家大量出口时期。由此可见，新技术、新产品的转移就像波浪一样，一浪接一浪的由发达国家向其他发达国家再向发展中国家传递和推进。

在国际贸易历史上，产品生命周期理论最具有长期连续变化的典型例子是棉纺织品。18 世纪末期的工业革命使英国成为机器棉纺织品的最初出口国。不久西欧生产的棉纺织品开始取代英国在世界市场中的份额。20 世纪初期，当日本成为主要出口国时，欧洲成为净进口国。第二次世界大战以后，亚洲“四小龙”又使日本从棉纺织品贸易顺差转为逆差。从 20 世纪 80 年代开始，中国大陆和东盟国家又开始取代亚洲“四小龙”棉纺织品中的主要出口国地位。

近年来，随着新技术在传递与扩散时的滞后期大大缩短，产品生命周期也变得越来越短。

（四）对产品生命周期理论的评价

产品生命周期理论突破了传统国际贸易理论静态分析方法的束缚，它考虑了生产要素密集性质的动态变化、贸易国比较利益的动态转移以及进口需求的动态变化，是一种典型的动态化的国际贸易理论。同时，它并没有摒弃传统的贸易理论，而是将管理、科技、规模经济等因素引入了贸易模型，比传统理论更进了一步，是对传统贸易理论的全面继承和发展。与模仿滞后假说相比，这一理论更趋完善。它对第二次世界大战后的制成品贸易模式和国际直接投资，作出了令人信服的解释，对各国尤其是落后国家利用直接投资和劳动力成本的优势发展制造业生产，具有较大的指导意义。

但是，该理论仍然存在其不足之处。如它不能很好地解释贸易利益的分配问题，也并不适用于所有的工业行业或工业产品，且新产业在国际间的扩散转移不是无条件的，发展中国家在引进技术时不仅存在一个时滞问题，而且存在着承受巨大转让费用的问题。

三、需求偏好相似理论

瑞典经济学家林德（Staffan B. Linder）在 1961 年出版的《论贸易和转变》一书中，创立了著名的需求偏好相似理论（Preference Similarity Theory）。这一理论首次从需求角度研究了国际贸易的起因，是第二次世界大战后解释工业国家之间贸易的重要理论。

按照赫克歇尔-俄林理论，一个国家应出口密集使用其充裕要素的商品，进口密集使用其稀缺要素的商品。也就是说，两国之间要素禀赋的差异越大，发生贸易的可能性就越

tiengtrungtamthai.vnDG

大。据此理论推测，国际贸易应主要发生在工业发达国家和发展中国家之间，即制成品与初级产品之间的贸易。但国际贸易实践表明，第二次世界大战之后工业发达国家之间的贸易大增。据原关贸总协定统计，1953 年发达国家出口贸易占世界总出口额的 65%，1973 年上升为 78%；其中发达国家之间相互贸易占世界总出口额从 42% 上升至 63%；在制成品贸易中，发达国家相互贸易占世界制成品总贸易额的比重从 1953 年的 45% 上升为 1973 年的 61%，1985 年再升至 62%。从 1978 年到 1993 年的 15 年间，美国出口贸易的 63% 和进口贸易的 59% 是同工业化国家之间进行的。理论与现实的巨大反差促使林德另辟蹊径来研究这种贸易格局的形成。他认为，H-O 理论只强调了供给方面的因素，只适用于以工业品交换初级产品的贸易，即主要发生在工业发达国家和自然资源密集型的发展中国家之间的贸易，而并不适用于工业品之间的贸易。为解释工业制成品贸易的起因和格局，林德提出了需求偏好相似理论。

（一）需求偏好相似理论的假设条件

要素禀赋理论及以前的理论都假设贸易两国的需求偏好相同，甚至不考虑需求因素。但事实上，需求是变化的，且各国之间需求偏好是不同的。因此，林德放松了该假设条件，并进一步规定：

1. 假设在一国之内，不同收入阶层的消费者偏好不同，收入越高的消费者越偏好奢侈品，收入越低的消费者越偏好必需品。

2. 假设世界不同地方的消费者如果收入水平相同，则其偏好也相同。

（二）需求偏好相似理论的主要内容

该理论的核心观点是：两国之间贸易关系的密切程度是由两国的需求偏好和收入水平决定的。两国收入水平越接近，两国需求偏好就越相似，两国的贸易关系就越密切。具体如下：

1. 产品的出口是以国内需求为基础的

林德认为，一国生产者总是要优先发展具有国内需求的产品。只有当产品在国内站稳了市场，厂商才会考虑是否拓展国外市场，毕竟出口是市场扩大的结果而不是它的开端。而且，新产品、新技术的发明与应用的动力首先来自于本国的需求，是本国的具体环境及特殊问题需要解决，才推动人们去从事技术革新和发明创造。再者，国内需求便于市场信息的反馈。只有国内需要的产品才会是具有最大相对优势的产品。

2. 贸易的规模和流向取决于两国需求偏好相似的程度

林德认为，两个国家对工业制成品的需求偏好越相似，则它们之间进行此类产品贸易的可能性就越大。一旦产生贸易，则需求偏好相似的两国之间的贸易量要大于需求偏好存在较大差异的两国之间的贸易量。如果两国的需求偏好完全一致，则一个国家所有可能进出口货物也是另一个国家所有可能出进口的货物。

3. 一国的需求偏好取决于该国的人均收入水平

需求偏好决定了贸易的规模和流向，而人均收入水平又是影响一国需求偏好的最主要因素。人均收入水平的差异是贸易的潜在障碍。人均收入水平低的国家对消费品的需求主要集中于生活必需品，所以当收入增加时，人们会增加对生活必需品的需求；而人均收入水平高的国家对消费品的需求主要集中于奢侈品，所以当收入增加时，人们会增加对奢侈

tiengtrungthuongmai.HDG

品的需求，而对生活必需品的需求则增加较少甚至下降。因此，如果一国虽对某种产品具有比较优势，但由于他国收入水平不同而对产品的需求档次不同造成对该产品无需求，则两国之间也不会产生贸易。

（三）需求偏好相似理论模型

如图 4.3 所示，横轴 OY 代表人均收入水平，纵轴 OQ 代表消费者所需商品的档次，斜线 $O'D$ 表示二者之间的相互关系，即人均收入水平越高，所需商品的档次越高。假设 A 国人均收入水平为 Y_A，该国消费者所需商品的档次处于以 b 为基本点、上限点为 d、下限点为 a 的范围内，B 国人均收入水平为 Y_B，该国消费者所需商品的档次处于以 e 为基本点、上限点为 f、下限点为 c 的范围内。

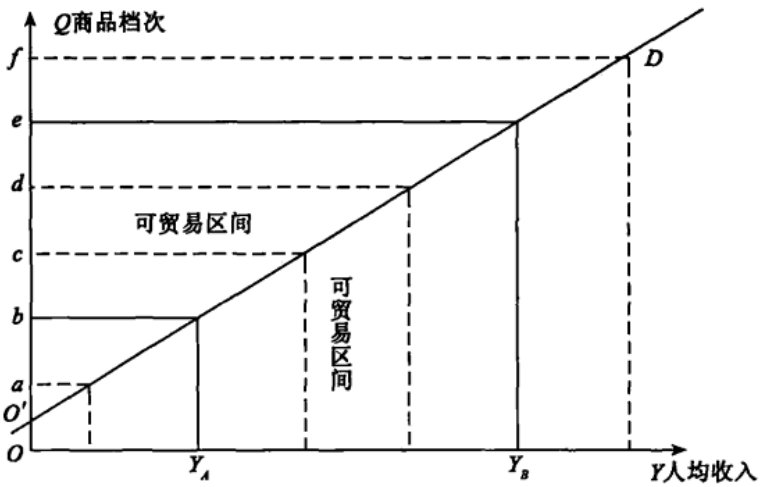


图 4.3 需求偏好相似与国际贸易

对于 A、B 两国来说，只有 cd 之间阴影部分为两国都存在需求的范围，称为可贸易区间。在该区间内，两国对商品有着共同的需求。如果一国在某商品上具有比较优势，它就可以向另一国出口。反之，在 ac 和 df 区间无论 A 国商品成本多低、B 国技术多先进，A、B 之间都无法进行贸易，因为对 A 国来说，ac 部分表示只存在国内需求，而 df 是在本国消费者所需商品的档次之外，表明由于商品档次太高，消费者不能购买或不愿购买。对于 B 国来说，ac 部分是落在本国消费者所需商品的档次之外，表明由于商品档次太低，消费者不愿购买，而 df 部分则只存在国内需求。两国只有在 cd 之间才能进行贸易。

该模型表明，两国的人均收入水平越接近，则其需求偏好就越相似，则可贸易区间就越大，两国的贸易密切度就越大。

（四）对需求偏好相似理论的基本评价

该理论从需求角度论述了国际贸易产生的原因，对比较优势的决定因素作了进一步的分析，是对其他贸易理论的补充。林德所提出的国际贸易在人均收入水平相近的国家之间比在人均收入水平差别较大的国家之间频繁的结论，符合产品生命周期的基本观点，也符合第二次世界大战后发达国家之间产业内贸易迅速发展的事实，对国际贸易的发展起到了

巨大的推动作用。

第二节　产业内贸易理论

产业内贸易理论（Intra-industry Trade Theory）又称差异化产品理论，是揭示产业内同类产品贸易增长特点和原因的理论，也是当前国际贸易理论最热门的课题之一。

第二次世界大战以后，在国际贸易中出现的一种新现象引起各国经济学家的广泛关注，那就是同类产品之间贸易量大增。一国既要进口又要出口同一产业的同类产品，如日本既出口汽车又进口汽车，而美国大多数制造业行业中都存在这种双向贸易。过去工业国家进口初级产品、出口工业品的传统贸易结果已经改变，出现了许多行业既出口又进口同类产品的“双向贸易”（Two-way Trade）或“产业内贸易”（Intra-industry Trade）。特别是对西欧国家之间产业内贸易纵深发展研究显示，国家之间要素禀赋差别越小，发生产业内贸易的可能性就越大，贸易流量也就越大。这些现象到20世纪60年代以后变得越来越突出，向传统的要素禀赋理论提出了严峻的挑战。

从20世纪60年代初开始，一些应用经济学家佛丹恩（Vordoorn）、迈凯利（Michaely）、巴拉萨（Bela Balassa）和考基玛（Kojima）就对产业内贸易现象作了大量的经验性研究。佛丹恩对比利时、荷兰、卢森堡经济同盟的集团内贸易格局变化的统计分析表明：与集团内贸易相关的生产专业化形成于同种贸易类型之内，而不是在异种贸易类型之间，而且交易的产品具有较大的异质性。迈凯利对36个国家5大类商品的进出口差异指数的计算结果说明：高收入国家的进出口商品的结构呈明显的相似性，而大多数发展中国家则相反。巴拉萨对原欧共体贸易商品结构的研究结果表明，欧共体制成品贸易的增长大部分是产业内贸易。考基玛对发达国家间的贸易格局的研究发现：高度发达的、类似的工业国之间横向制成品贸易增长迅速。

到了20世纪70年代中期，格鲁贝尔（Herbert G. Grubel）和劳尔德（P. J. Loyld）通过对所有主要工业化国家一系列的开创性、系统性的研究，提出了有关产业内贸易现象的详细证明，使产业内贸易理论的发展由经验性检验进入到理论性研究阶段，其标志是1975年格鲁贝尔和劳尔德合作出版的《产业内贸易：差别产品的国际贸易理论和计量》。该著作对产业内贸易理论作了系统化表述。从70年代末至80年代初，兰卡斯特、迪克西特和斯蒂格利兹等经济学家又对产业内贸易进行了大量的理论性研究，从而使产业内贸易理论日趋丰富、完善。

产业内贸易理论一般涉及产品的异质性、规模经济等。为了便于理解，我们首先介绍一下规模经济。

一、规模经济

要理解规模经济，首先要理解规模报酬这一概念。规模报酬（Returns to Scale）是指所有收入要素同比例增加时，即生产规模扩大时，总产量的变化情况。它是由著名经济学家克鲁格曼（Paul Krugman）于1985年在与艾瀚南（Helpman Elhanan）合著的《市场结构与对外贸易》一书中提出的。按照产量变化的情况不同，规模报酬可分为三种情形：

第一种，规模报酬不变（Constant Returns to Scale），指所有收入的增加导致了产出水平同比例的增加；第二种，规模报酬递增（Increasing Returns to Scale），指所有收入的增加导致了产出水平更大比例的增加；第三种，规模报酬递减（Decreasing Returns to Scale），指所有收入的增加导致了产出水平较小比例的增加。

传统的国际贸易理论有两大重要假设，即假定要素规模报酬不变和市场是完全竞争的。克鲁格曼认为，对于规模报酬不变这一假设条件，在以初级产品为中心的时代是接近现实的，但是，在现代经济社会中，尤其是在大工业生产中，许多产品的生产都具有规模报酬递增的特点，也就是说存在着所谓的规模经济（Scale of Economies），即随着生产规模的扩大，总产量增加的速度超过要素投入的增加速度，意味着平均成本下降，生产效率提高。

根据产品生产成本下降的原因，规模经济可以分为内部规模经济和外部规模经济。

（一）内部规模经济

内部规模经济（Internal Economics of Scale）指的是由于个别厂商生产规模的扩大提高了生产效率导致其单位产品成本下降。

由于厂商生产规模的扩大和产量的增加，厂商就能够充分发挥各种生产要素的效能，更好地组织企业内部的劳动分工和专业化，提高厂房、机器设备的利用率，从而使分摊到单位产品的固定成本越来越少，进而使产品的平均成本降低。一般情况下，内部规模经济的实现与一个产业或行业内厂商数量成反比，即厂商数量越少，专业化程度越高，规模收益也就越高。由于内部规模经济依赖于厂商自身规模的扩大和产量的增加，因此大厂商比小厂商更具有成本优势，能够迫使小厂商退出市场，从而导致了不完全竞争的市场结构。具有内部规模经济的大企业多集中在汽车、钢铁等资本密集型行业中。

（二）外部规模经济

外部规模经济（External Economics of Scale）指的是单个厂商从整个行业生产规模的扩大中获得的生产效率的提高、单位产品成本的下降。

由于各种原因某个行业集中在一个或几个特定的区域内集中生产，这种地理上的行业聚集降低了该行业的生产成本。导致外部规模经济发生的原因主要有三个方面：一是厂商集中能够促进专业化的供应商形成；二是厂商的地理集中有利于资源共享，更好的利用交通运输、通讯设备、金融机构、自然资源、水利能源等生产要素；三是厂商的地理集中有助于产生技术外溢。这些可以促使企业在运输、信息收集、产品销售方面成本降低，从而降低了单位产品的成本。外部规模经济一般出现在竞争性很强的同质产品行业中，由许多生产规模相对较小的厂商构成，各厂商处于完全竞争的状态。如美国的“硅谷”有众多的电脑公司，每家的规模都不是很大，但集中在一起形成外部规模经济。北京的“中关村电脑城”、广州的“天河电脑城”以及义乌的“小商品市场”等，也都具有外部规模经济的特征。

（三）规模经济或规模报酬递增与国际贸易

规模报酬递增也是国际贸易的基础。当某一产品的生产发生规模报酬递增时，随着生产规模的扩大，单位产品的成本递减而取得成本优势，因此导致专业化生产并出口这一产品。这一观点即为克鲁格曼提出的规模报酬递增理论（Theory of Increasing Returns to

tiengtrungthuongmai.vndg

Scale)。这一理论也称规模收益理论。它为国际贸易直接提供了基础。现以 A、B 两国为例分析说明有规模报酬递增取得的贸易优势及在规模收益递增基础上互惠贸易的发生。

如图 4.4 所示，假定有 A、B 两个国家生产 X、Y 两种商品。横轴表示商品 X 的产量，纵轴表示商品 Y 的产量。为方便分析，我们假定 A、B 两国在各方面（要素禀赋、技术水平、消费偏好、经济的绝对规模）都完全相同，则我们可以用同样的生产可能性曲线和无差异曲线来表示两国的情况。生产可能性曲线 CC' 凸向原点，表明生产 X、Y 产品发生规模报酬递增（成本递减），即增加每 1 单位商品 X 的生产所需放弃的商品 Y 的数量越来越少，增加每 1 单位的商品 Y 的生产所需放弃的商品 X 的数量也越来越少。在国际贸易展开之前，各国拥有共同的生产点 E_0，商品 X 的产量都为 OQ_{X1}，商品 Y 的产量都为 OQ_{Y1}，这时两国国内均衡商品相对价格也相等，都为 P_A（P_X/P_Y）。显然，这时两国并不存在比较优势，但却存在由专业化分工和贸易所能带来的潜在利益，优势和利益正来自规模报酬递增。

当 A 国增加某一种商品如 X 的生产时，由于存在规模报酬递增，会使商品 X 获得成本优势，促使 A 国进一步扩大 X 的生产规模，而商品 X 生产规模的扩大反过来又会进一步强化它的成本优势，于是出现了一种滚雪球似的专业化分工倾向，推动 A 国专业化生产商品 X，产量为 OC；同样，B 国也会专业化生产商品 Y，产量为 OC'。

若两国都愿意将各自所生产的产品的一半与对方进行交换，即 A 国用 $Q_{X2}C$ 与 B 国的 $Q_{Y2}C'$（Q_{X2}、Q_{Y2}分别为 OC、OC'的中点）相交换，结果两国的消费均确立在无差异曲线 I_2 上的 E_1 点，较之贸易前的 E_0 点，两国的经济福利都提高了，两国在贸易中都获得了 $Q_{X1}Q_{X2}$，$Q_{Y1}Q_{Y2}$的利益，其所得就来自各国只生产一种产品的规模报酬递增。

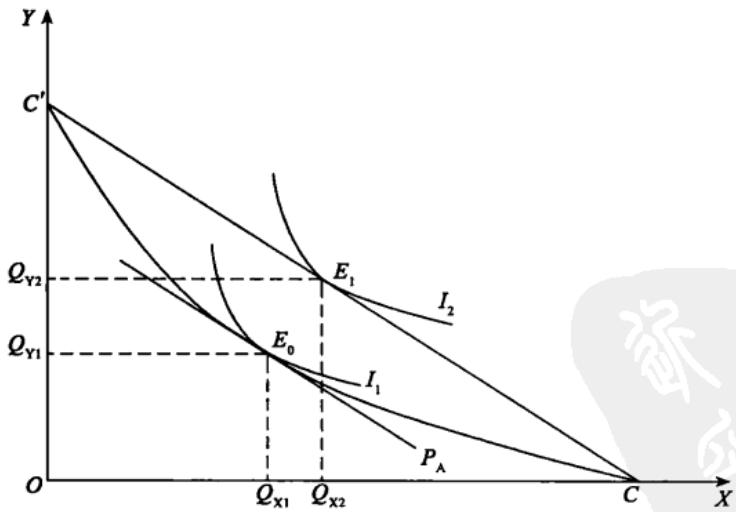


图 4.4　基于规模报酬递增的贸易模式

由此可见，在存在规模报酬递增的条件下，以规模报酬递增为基础的分工和贸易会通过提高生产率、降低成本，使产业达到更大的国际规模而获利，而参加分工和贸易的双方

tiengtrungthuongmai.vndg

均获其利。

此外，规模报酬递增，尤其是内部规模报酬递增会破坏完全竞争，导致独占和倾销，也会发生国际贸易。

规模报酬递增理论不能事先预测贸易模式，或者说某国生产何种产品是由随机因素决定的。也就是说，在上述模型中，A 国生产 X、B 国生产 Y 与 A 国生产 Y、B 国生产 X 是没有区别的。在现实中，究竟是 A 国生产 X，还是 B 国生产 X 是由某些历史原因造成的。以瑞士的钟表行业为例。在 18 世纪，钟表行业主要是手工作坊式的，属于技能劳动密集型。当时瑞士的情况恰好满足该行业的特点，所以早期钟表行业在瑞士率先得到发展。随着瑞士钟表行业的发展壮大，这种在发展初期领先一步的优势，由于规模经济的存在转化成为成本上的优势，从而限制了“后来者”的进入，奠定了瑞士钟表行业在国际分工格局中的地位。从历史角度看，很多国家在国际分工格局中的地位都与这种“先行优势”（First Mover Advantage）有关。

规模报酬递增理论虽无法预测贸易模式，但它提出了一个很重要的观点，那就是规模收益能够产生比较优势。另外，在规模报酬递增的条件下，放松要素禀赋、技术水平、消费偏好、经济的绝对规模都完全相同的假设并不影响结论的成立。

二、产业内贸易的含义

产业内贸易理论认为，从当今国际贸易的产品格局来看，国际贸易大致可以分为产业间贸易（Inter-industry Trade）和产业内贸易（Intra-industry Trade）。产业间贸易是指一国进口与出口的产品属于不同的产业部门，如美国向中国出口电子产品，而从中国进口纺织品；而产业内贸易则是指一国既出口又进口某种或某些同类产品，如美国和日本相互进口对方的汽车和电子产品。

（一）产业内贸易产生的原因

产业内贸易形成的原因及主要制约因素涉及面比较广，经济学家主要是从产品的差异性（异质性）、规模报酬递增及偏好相似的角度对产业内贸易现象进行了理论说明。

1. 产品的差异性即同类产品的异质性是产业内贸易的重要基础

同类产品在总体上是有差别的，这种差别是一国产品与其他同类产品在主观上或客观上或大或小的差异。产品的这种差异有垂直差别和水平差别两种。垂直差别是指同一类别的产品虽具有一样的根本特性，但产品根本特性在程度上有差别；水平差别则是指具有完全相同的根本特性的同类产品具有的一系列不同规格、商标、牌号和款式的差别。与此同时，消费者的偏好具有多样化且互有差别。垂直差别体现在消费者对同类产品中不同质量等级的选择上；水平差别体现在消费者对同类、同一质量等级产品的不同规格、外形、色彩等的选择上。产品和消费者偏好上的垂直、水平差别，以及财力、人力、物力、市场等要素的制约，决定了任何一个国家都不可能在其具有比较优势的部门生产所有的差异化产品以满足多样化的市场需求，而是要有所取舍，着眼于某些差别化产品的专业化生产，以获取规模经济利益。于是，一国在生产某一类产品时往往还要进口国外的同一类产品，从而产生贸易。如原欧共体建立之后，共同体内部的贸易迅速增加，各厂商得以专业化生产少数几种差异化产品，使单位成本大大下降，成员国之间的差异产品交换随之大量增加。

tiengtrungbuoinai.vnDG

与产业内差异产品贸易有关的是产品零部件的贸易的增长。为降低成本，一种产品的不同部分往往通过国际经济合作形式在不同国家生产，追求多国籍化的比较优势。例如，在20世纪80年代中期，美国设计的福特汽车在英国和德国装配，而零部件则来自全球，一些来自福特所属的分厂，另一些则来自与福特无关的企业。又例如，波音777飞机的32个构成部分，波音公司承担了22%，美国制造商承担了15%，日本供给商承担了22%，其他国际供给商承担了41%。飞机总体设计在美国进行，美国公司承担发动机等主要部分的生产设计和制造，其他外国承包商在本国进行生产设计和制造有关部件，然后运到美国组装。显然，上述的福特汽车和波音777飞机都是多国籍化的产物。类似的跨国公司间的国际联盟、协作生产和零部件贸易，正促进各国经济的相互依赖和产业内贸易的扩大和发展。

2. 规模经济或规模报酬递增是产业内贸易的主要利益来源

一国在进口的同时，为何还要向国外出口同一产业的产品呢？除了上面提到的外国消费者需要这种产品以从产品多样化中得到更大的满足，从而提高社会福利程度之外，还有一个原因，那就是向国外出口同类产品，可使厂商的生产得以扩大而实现规模经济，获得高额利润。若本国厂商仅以本国市场为目标，则由于本国市场容量有限而使厂商难以达到规模经济。

产业内贸易是以产业内的国际分工为前提的。产业内的国际专业化分工越细、越多样化，不同国家的生产厂家就越有条件减少产品品种和规格型号，从事更加专业化的生产，这种生产上的专业化有助于企业采用更加专业化、高效化的生产设备，从而提高生产率、降低成本，充分实现企业生产的内部规模经济效应。因此，规模经济可以较好地揭示发达国家之间工业品的“双向贸易”。只要有规模经济存在，即使是两个技术水平和资源条件完全相同的国家，也照样可以发展专业化分工和贸易。一国一旦以获取规模经济为目标开始在一个行业内进行大规模生产，哪怕启动之初规模优势十分微弱，但这种优势将随着生产扩展而滚雪球般的增大。因此，许多发达国家之间的贸易，就是这种以规模经济为基础的专业化分工的产物。

下面我们举例说明规模经济如何解释产业内贸易的产生。德国和法国都是资本和技术充裕的国家，是当今世界汽车生产的强国。假定在两国未发生汽车贸易前，两国同时生产“大众”和“雷诺”这两种性能的小汽车，以分别满足各自国内对同类产品的两种不同的需求偏好。由于两国生产技术和资源配置比例基本相近，因此生产成本也差不多。但由于双方两样产品的国内需求都不够大，都达不到最佳生产规模，因此双方两种性能的小汽车的生产成本都比较高。现德、法两国开展汽车贸易，市场不再限于本国。假设德国抢先放弃“雷诺”的生产，而用更多资源去生产本国消费偏好较多的“大众”车，结果产量增加，规模经济效应使成本下降。这时德国向法国出口“大众”，并利用价格优势抢占法国“大众”汽车市场。在这种情况下，法国有两种选择：一是继续生产“大众”与德国竞争；二是将资源转移到“雷诺”上，扩大“雷诺”的生产规模，成本下降，以较低价格向德国出口。法国企业肯定会选择后者。这样，德国和法国按照规模经济调整产业和产品结构、调整分工和贸易，结果两国生产成本下降，福利水平提高，消费量增加。

tiengtrungthuongmai.vnDG

3. 经济发展水平是产业内贸易的重要制约因素

经济发展水平越高，产业内差别化产品的生产规模就越大，产业内部门分工就越发达，从而形成差异化产品的供给市场。同时，经济发展水平越高，收入水平就越高，则消费者的需求偏好就越呈现多样化特征，对差别化产品的要求也就越高，从而形成差别化产品的需求市场。在差异化产品的供给市场和需求市场的推动下，经济发展水平比较高的国家出现了较大规模的产业内贸易。

从两国之间经济发展水平的差距来看，按照林德的需求偏好相似理论，两国间经济发展水平的差距越大，则两国之间人均收入水平差别越大，社会需求结构差别就越大，此时，国家之间发生产业间贸易的可能性越大而发生产业内贸易的可能性越小。反之，两国经济发展水平越相近，社会消费需求结构也越相似，国家之间的产业结构和产品结构也越相似，发生产业内贸易的可能性越大而发生产业间贸易的可能性越小。这也就解释了为什么产业内贸易多发生在发达国家之间。

经济学家哈韦里逊和赛文也认为，经济发展水平和产品差异化是影响产业内贸易的两个最重要的因素，它们可以解释60%的产业内贸易。

除了上述几种主要观点外，经济学家还认为，关税同盟也是产业内贸易的重要影响因素。不过，一般认为，关税同盟内的产业内贸易还与内部的贸易创造效应和贸易转移密切相关。如果贸易转移效应占主导地位，则产业内贸易的比重会很低；如果贸易创造效应占主导，则产业内贸易的比重就会较高。而且，有经济学家认为贸易限制同样会制约产业内贸易的发展。发达国家之间的产业内贸易比重较高与这些国家之间较少的贸易壁垒有关；而发展中国家之间产业内贸易比重较低，则和这些国家之间存在着严重的贸易壁垒不无联系。

（二）产业内贸易的特点

假设世界经济由甲国和乙国组成，其中假定甲国是资本密集型国家，乙国为劳动密集型国家。两国都拥有资本和劳动这两种生产要素，有制造业和农业两个产业，其中制造业是资本密集型产业，农业为劳动密集型产业。

如果制造业不是一个具有差异化产品的产业，那么贸易模式如图4.5（a）所示，箭头的方向表示贸易方向，箭头的长度表示贸易额。在制成品和农业产品的贸易中，比较优势是贸易的动因。贸易模式是资本密集的甲国成为资本密集的制成品的净出口国和劳动密集的农业产品的净进口国，而劳动密集的乙国成为劳动密集的农业产品的净出口国和资本密集的制成品的净进口国。

如果制造业是一个有差异化产品的产业，则由于规模经济的存在，该产业会形成垄断竞争的市场结构。甲、乙两国的生产厂商将生产具差异化的资本密集的制造品。虽然甲国仍然是资本密集的制成品的出口国，但由于甲、乙两国生产的商品具不同之处，而甲国又不可能生产每一种消费者偏好的产品，从而导致在甲国向乙国出口制成品的同时，也会从乙国进口部分制成品，于是两国在制造业内部产生产业内贸易。这样通过产业内贸易实现了生产的规模经济并满足了消费的多样化需求。这种制成品与制成品之间的产业内贸易并不反映比较优势。即使两国具有相同的资本/劳动比率，各国厂商仍会生产差异化的产品，因而规模经济本身也成为了影响国际贸易模式的一个要素或因子。

tiengtrungthuongmai.DG

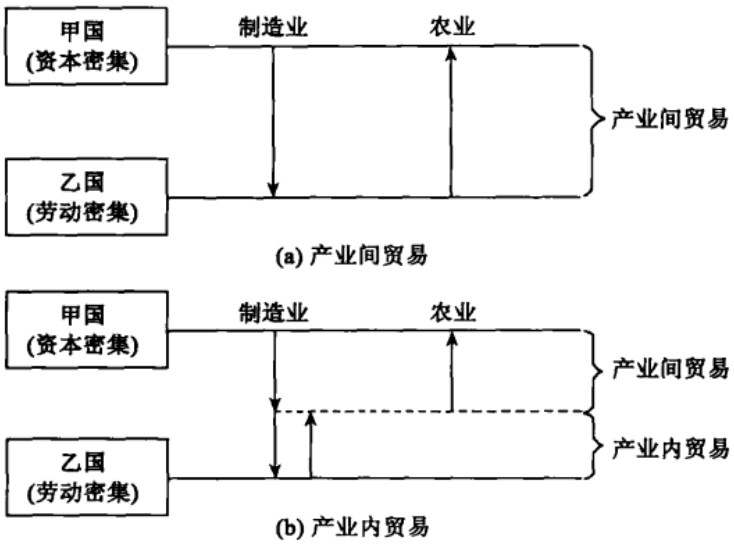


图 4.5

通过与产业间贸易模式进行比较，我们可以得出产业内贸易模式具有以下几个特点：

1. 从产生贸易的基础来看

根据要素禀赋理论，产业间贸易是建立在国家之间要素禀赋差异产生的比较优势之上，而产业内贸易则是以产品的差异化和规模经济为基础。因此，国家之间要素禀赋差异越大，产业间贸易的机会就越大；国家之间要素禀赋越相似，经济发展水平越接近，产业内贸易的可能性就越大。产业间贸易反映的是自然形成的比较优势，而产业内贸易反映的是获得性的比较优势。

2. 从贸易模式的确定来看

产业间贸易的流向可以由贸易前同种商品的价格差来确定，商品由价格相对较低的国家出口到价格相对较高的国家；而产业内贸易则不能简单地凭借贸易前同种商品的价格差来确定贸易模式，因为在产业内贸易发生之前，价格是由于规模不同造成的，一个大国可能由于国内市场容量大而生产成本较低。但发生产业内贸易之后，各国都以世界市场作为自己的市场，因而无论是大国还是小国，所有国家利用规模经济降低成本的机会是相同的，所以很难事先预测哪个国家将生产哪一种产品。

3. 从贸易利益的分配来看

按照 H-O 理论，产业间贸易会提高本国充裕要素的报酬而降低本国稀缺要素的报酬。而产业内贸易是以规模经济为基础的，所有的要素都可能从中受益，这可以用来解释欧盟的形成和第二次世界大战后制成品的贸易开放都没有遭到利益集团的阻挠，而发达国家向新兴发展中国家的开放却受到了来自劳工力量的强烈反对。其主要原因是因为后一种贸易模式是产业间贸易而不是产业内贸易，这会引起工业化国家某些产业的完全崩溃和大批劳动者的失业。

tiengtrungthuongmai.vn

4. 从贸易与要素流动之间的关系来看

产业间贸易是由各国要素禀赋之间存在的差异引起的，要素的流动在一定程度上是贸易的一种替代品。但是在一个以产业内贸易为主的世界里，要素流动带来了作为产业内贸易载体的跨国公司的兴起，从这点上看，产业内贸易与要素流动之间存在着一定的互补关系。

（三）影响产业内贸易的因素

1. 从供给因素上看

当两国之间要素禀赋差别较小时，应以改进技术和管理来提高产品的差别性，因为产业内贸易一般不取决于生产要素的内容。生产要素基本相同，通过技术和管理也可向消费者提供具有差别性的产品。

2. 从产品特性上看

对需求收入弹性越高的产品系列开展产业内贸易越有利，越容易，因为需求收入弹性较高的产品系列往往表现出更多的差别性。

3. 从需求的角度看

两国的人均收入较高时有利于扩大产业内贸易，因为随着人均收入的增长，较高人均收入阶层上消费者的需求会变得更加复杂，更加多样化，从而对差别性产品的需求更加旺盛；另一方面，两国的人均收入差异较小，也容易扩大产业内贸易，因为需求结构随收入水平相近而相似。

4. 从技术更新的角度看

技术更新率较高的产业，其产业内贸易容易开展，因为技术更新率较高的产业内贸易会形成大量的潜在系列产品，形成大量差别性产品，并因为技术优势的保持而形成持久的技术差距，技术差距往往是产业内贸易的基础。

5. 从地理区位上看

两国间的地理区位近，则有利于扩大产业内贸易，因为两国间的距离越短，运输成本越低。

从企业内部规模报酬递增的实现条件来看，微观因素也应该考虑到，它必须具备四个前提条件，即每个产业内部存在着广泛的差别产品系列；每一个产业内部存在着不完全竞争的国际市场条件，即差别产品的不同生产者之间存在着垄断竞争关系；每一个产品品种的生产收益随着生产规模的扩大而递增；国际市场必须是开放的和一体化的。

总之，工业化程度越高，技术和产品的相似程度越高，产业内贸易在总贸易中的份额也就越大。随着收入的提高和工业化的普及，产业内贸易将会在全球范围内增长。由此可见，产业内贸易所占比例的升高，是一个国家步入现代化国家行列的重要标志和特征。

三、产业内贸易的计量

作为当代一种主导的贸易模式，产业内贸易必须能够被测算，而且，由于产业内贸易理论是在贸易统计数据的基础上建立起来的，有经济学家怀疑产业内贸易会不会是一种统计现象，因为统计手段和方法的差异，可以使统计结果大相径庭。因此，如何测定产业内贸易就成为了产业内贸易理论的一个重要内容。

tiengtrungthuongmai.vndg

最早提出产业内贸易水平计量方法的是格鲁贝尔和劳尔德，他们在《产业内贸易》一书中提出了用产业内贸易指数（IIT）（Index of Intra-industry Trade）来测量产业内贸易水平的高低。一个部门的产业内贸易指数的计算公式为：

$$IIT = 1 - \frac{|X-M|}{X+M}$$

在上式中，X 和 M 分别代表某一种特定产业或某一类商品的出口额和进口额，分子上的两条竖线表示对 $X-M$ 的差取绝对值。IIT 的取值范围为 0 到 1。当一个国家某一产业的商品只有进口、没有出口，或者只有出口、没有进口时，IIT=0，表示不存在产业内贸易；当一个国家某一类商品的进口量等于出口量时，IIT=1，表示产业内贸易达到最大。IIT 的数值越接近 1，产业内贸易程度就越高；反之，IIT 的数值越接近 0，产业内贸易程度就越低。

格鲁贝尔和劳尔德计算了 1967 年 10 个工业化国家不同产业的产业内贸易指数，发现这 10 个国家原油和润滑油产业的产业内贸易指数为 0.30，与之相关的化工工业为 0.66，这 10 个国家所有产业的混合加权平均产业内贸易指数为 0.48。这就意味着在 1967 年这 10 个国家的贸易额中有一半是由同一产业差别商品的交易引起的，而且随着经济的发展，工业国之间的产业内贸易越来越普遍。据新加坡国立大学朱刚体博士对 1990 年 10 个发达国家和 5 个非经合组织（OECD）国家的 181 组商品的产业内贸易程度的调查计算，10 个发达国家的 IIT 值平均达 0.60，其中以原欧共体国家的 IIT 值为最高；5 个非经合组织国家的 IIT 平均值为 0.43。他的测定还发现，化工产品、按材料分类的工业制成品，以及未分类的其他商品的产业内贸易程度为最高，表明产业内贸易主要是工业国的制成品行业内的贸易，发展中国家间以及农产品的这种贸易不甚普遍。

表 4.2 列举了美国部分制造业 1993 年的产业内贸易指数的计算值。

表 4.2　　1993 年美国工业的行业内贸易指数

行业	无机化工产品	能源设备	电气设备	有机化工产品	药品及医疗设备	办公设备	通信器材	运输器械	钢铁	服装	制鞋
IIT	0.99	0.97	0.96	0.91	0.86	0.81	0.69	0.65	0.43	0.27	0.00

资料来源：保罗·克鲁格曼，茅瑞斯·奥伯斯法尔德．国际经济学．第四版．中译本．北京：中国人民大学出版社：130.

从表中可以发现，在美国和其他发达国家具有比较优势的重化工业，如无机化工产品、有机化工产品、能源设备、电器设备和通信、运输器材等产业部门，美国的产业内贸易指数是相当高的，均超过了 0.50。这说明在重化工业部门的贸易中，美国和其他发达国家的产业内贸易起到了主导作用；而在发展中国家具有比较优势的服装、制鞋等行业，美国的产业内贸易指数较低，反映了在这些行业的贸易中，美国与发展中国家的产业间贸易占据了绝对的主导地位。

tiengtrungthuongmai.vn

产业内贸易指数在描述产业内贸易现象时也存在缺陷，这就是产业定义的宽窄或者商品组的大小将影响指数的大小。一般来说，对产业定义越宽泛，指数就越大，但在产业界定一致的情况下，利用该指标进行分析还是有效的。如用于测量不同国家的产业内贸易差别或者用于测量产业内贸易随时间变化的情况时，就会比较有效。此外，指数的大小能够反映出一个国家或者某个经济体参与国际竞争的程度。但指数大，并不必然意味着一个国家的产业处于越有利地位，要具体分析指数较高的原因。转口贸易会高估一国的产业内贸易水平，因为该指数并没有将同种产品的进口再出口这一因素剔除出去特别处理，因此指数就不能反映出该国对此产品的生产或消费的真实水平的高低。

20 世纪 80 年代末和 90 年代初以前，中国的对外贸易格局基本上是建立在以比较优势为基础的产业间贸易上。20 世纪 90 年代以来，随着中国参与国际分工的广度和深度的加强，特别是加工贸易的迅速发展，中国的贸易格局发生了一定的变化，即产业内贸易获得了较快的发展，其比重有了较大的提高。

在表 4.3 所列举的 18 种进出口商品中，IIT 超过 0.50 的有 6 种。其中测绘仪器、医疗器械、有线通讯设备和有线电话电报交换机等资本、技术密集型产品的 IIT 已达 0.60 以上。而鞋类、服装、玩具等中国具有现实比较优势的大宗出口的劳动密集型产品的 IIT 均低于 0.10。这表明：随着中国经济的不断发展，在许多高技术产品和资本密集型产品上已经与主要生产此类产品的发达国家的生产厂商形成一定的垄断竞争关系，具备了一定的以规模经济为前提的竞争实力，符合中国对外贸易发展战略的要求，也符合世界经济发展的大趋势。中国的贸易模式也正在逐步由静态比较优势向动态比较优势转变。另一方面，中国具有静态比较优势的传统大宗出口产品即劳动密集型产品仍支撑着中国的对外贸易格局，这些产品几乎没有什么产业内贸易。

表 4.3 **2003 年中国部分进出口商品的产业内贸易指数**

产 品	IIT	行 业	IIT
测绘仪器	0.98	集成电路	0.27
医疗器械	0.76	机床	0.17
有线通讯设备	0.75	豆类	0.15
纺织品	0.69	汽车	0.14
塑料	0.65	钢材	0.07
有线电话电报交换机	0.60	鞋类	0.06
计算机	0.44	服装	0.05
石油及制品	0.33	玩具	0.03
粮谷	0.29	飞机	0.02

资料来源：根据《中国统计年鉴·2004》有关数据计算。

同时，许多在发达国家具有很高产业内贸易指数的高技术或高资本密集度产品在中国

tiengtrungthuonghai.vnDG

却处于较低或很低的产业内贸易水平。其中集成电路0.27，机床0.17，汽车0.14，而飞机仅有0.02。这表明中国在这些产品上还缺乏国际竞争力，即使在高贸易保护下，也是进口多、出口少。

总体上来看，中国的产业内贸易水平，尤其是制造业的产业内贸易发展水平已与发达国家和新兴工业国家相近，已经大大超过了发展中国家的平均水平。但是，总体上说，中国产业内贸易的发展水平还比较低，这与中国经济发展水平是基本相适应的。其次，中国产业内贸易的范围还比较狭窄，涉及的商品种类不多。再者，产业内贸易涉及的商品结构仍然不尽合理，参与产业内贸易的大多数商品的技术含量还不高，结构比较单一。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第五章 贸易理论的新进展

20世纪90年代以来，国际贸易理论的研究仍在不断向前推进，涌现出许多异彩纷呈的研究领域，其中，广为主流经济学所承认和接纳的，主要包括空间经济学（Spatial Economics）和新新贸易理论（New New Trade Theory）。著名经济学家保罗·克鲁格曼（Paul Krugman）在1991年发表了著名的《收益递增和经济地理》（*Increasing Returns and Economic Geography*）一文，正式标志着空间经济学的诞生。另一位美国著名经济学家马克·梅利兹（Marc Melitz）在2003年发表的《贸易对产业内资源再配置以及产业总体生产率的影响》（*The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*）一文，构建了企业异质性模型，成为新新贸易理论的代表性文献。

第一节 空间经济学

空间经济学是在区位论的基础上发展起来的多门学科的总称。它研究的是空间的经济现象和规律，研究生产要素的空间布局和经济活动的空间区位。在克鲁格曼等经济学家的努力下，经济活动的空间区位对经济发展和国际关系的重要作用异乎寻常地引起了人们的高度重视，空间经济学也因此成为当代经济学中最激动人心的领域之一，空间经济理论被视为不完全竞争与收益递增革命的第四次浪潮。

一、空间经济学的渊源和发展

（一）空间经济学的历史渊源

德国学者冯·杜能在1826年撰写了巨著《孤立国同农业和国民经济的关系》，以一种全新的方式诠释并分析了地租和土地利用，而他对孤立国（城市）的描述，成为空间经济学发展的起源。

韦伯在1909年撰写了《工业区位论》，建立了一系列概念、原理和规则，严谨地表述了一般的区位理论，并发展成为空间经济学的另一个流派。

新古典区位理论代表人物沃尔特·克里斯塔勒（Walter Christaller）于1922年出版了《德国南部的中心地区》，提出了中心地区理论（Central Place Theory）；而另一代表人物奥古斯特·勒施（August Losch）在1939年出版了《区位经济学》，以最概括性的语言将一般均衡理论应用于空间研究。

1956年，沃尔特·艾萨德（W. Isard）出版了《区位和空间经济》一书，将上述几位学者的模型整合为一个统一、易于分析的框架，把区位问题简化为一个简单的比较选择问题，即厂商要权衡运输成本和生产成本，从而做出区位选择。他的这种做法具有开创

tiengtrungthuongmai.vndg

性。但是，正如克鲁格曼（2000）所说：艾萨德想要将空间问题带入经济理论的核心，却从未实现，事实上，他并未提出过一个一般区位均衡的例子……不过，他开创了一个折中的应用领域——区域科学。

阿隆索（Alonso. W）在1964年出版了《区位和土地利用》一书，用经常在城市和农村之间穿梭的通勤者（Commuters）替代农民，用中央商业区（Central Business District，CBD）替代城市，建立了一个单中心城市模型，描绘了一幅比冯·杜能的模型更让人憧憬的蓝图。

将区位理论与国际贸易密切联系起来的是贝蒂尔·俄林（B. G. Ohlin），他获得1977年诺贝尔经济学奖时，其名著《区际贸易与国际贸易》被提名为他的主要贡献。俄林架起了贸易与区位理论之间关系的桥梁。

（二）空间经济学的发展

1952年，美国著名经济学家保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）发表了《转移问题和运输成本：障碍缺失时的贸易条件》（*The Transfer Problem and Transport Costs: The Terms of Trade When Impediments are Absent*）一文，创造了“冰山成本”的概念。本来在传统的贸易理论中是不考虑运输成本的，但现实贸易中运输成本是客观存在的，萨缪尔森并不特别描述运用资金和劳动力提供运输服务的行业，相反，他建议人们想像货物在运输途中被“融化”了一些，最终只有一部分能到达目的地，损失的那一部分便是运输成本。“冰山成本”形式的运输成本很巧妙，它极大地简化了模型的交易成本部分，并且便于分析和计算。这种极其聪明的运输成本形式，在空间经济学领域以及经济学的其他领域都得到了广泛应用。

1977年，迪克西特（Avinash Dixit）和斯蒂格利茨（Joseph Stiglitz）在《美国经济评论》上发表了著名的文章《垄断竞争和最优产品多样性》（*Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*），以英国剑桥大学的罗宾逊（J. Robison）和美国哈佛大学的张伯伦（Edward Chamberlin）于1933年提出的垄断竞争思想为基础，构建了一个非常精巧而独特的Dixit-Stiglitz垄断竞争模型。该模型为经济学很多领域的研究提供了崭新而方便的工具，扫除了技术障碍，从此，掀起了经济学研究中收益递增和不完全竞争的革命。这场革命有四波：第一波是产业组织理论，第二波是新贸易理论，第三波是新增长理论，第四波是空间经济理论。

克鲁格曼是这场革命的弄潮儿。以迪克西特-斯蒂格利茨的垄断竞争模型为基础，借鉴国际贸易理论，利用保罗·萨缪尔森（1954）的“冰山交易成本”技术，克鲁格曼在1991年发表了《收益递增和经济地理》一文，把空间概念引入迪克西特-斯蒂格利茨的垄断竞争一般均衡分析框架中，完成了新经济地理学的开山之作，即中心—外围模型（Core-Periphery Model，简称为CP模型）。

正如藤田昌久、克鲁格曼和维纳布尔斯（1999）在《空间经济学》中所指出的那样，空间经济学是以“迪克西特-斯蒂格利茨的垄断竞争模型、‘冰山成本’技术、动态演化和计算机”为标志的。迪克西特—斯蒂格利茨的垄断竞争模型和‘冰山成本’技术是空间经济学的理论基础，“动态演化”是指CP模型中存在多重均衡，现实经济会选择哪种均衡是不确定的，此时，历史、偶然事件和人们的预期会起到非常重要的作用。在CP模

tiengtrungthongdong

型中，长期的稳定均衡是由一组非线性方程组给出的，不过这组方程组的解很难用解析解形式表达出来，因此，CP 模型的很多结论必须依赖计算机的数值模拟来得出。

当然，在空间经济学这片新的乐土上，从克鲁格曼开创新经济地理学（New Economic Geography）以来，已经有大量文献涌现出来，其中不乏经典之作，如鲍德温（Baldwin）等在 2003 年出版的《经济地理和公共政策》（*Economic Geography and Public Policy*）一书，则大大推进了空间经济学的政策应用。

（三）空间经济学的发展方向

空间经济学至少有三个可供未来研究的重要方向：扩展理论菜单、寻求实证研究以及探讨空间经济的福利与政策含义。

集聚力（或者向心力）和分散力（或者离心力）是空间经济学研究的主要内容。集聚力来自关联效应、厚实的市场、知识溢出和其他外部经济，而分散力来自于不可流动的生产要素、土地租金或者运输成本、拥塞和其他外部不经济。当然，还可以考虑集聚力和分散力的其他来源，以扩大这一理论菜单。

另外，理论是从现实中抽象出来，并且反过来要用来为现实服务的。因此，在未来的研究中，可以用事实和数据来验证空间经济学的理论，也可以探索空间经济学的福利含义，以及它对现实经济活动、政策上的指导意义。事实上，克鲁格曼的工作业已产生了重大的政策影响，世界银行 2009 年世界发展报告《重塑世界经济地理》就是空间经济学政策应用和分析的最好例证。当然，为了让克鲁格曼的工作体现出更大的价值，很多工作仍然等待着我们。

二、克鲁格曼的中心—外围模型①

克鲁格曼中心—外围模型的主要目的，是要用尽可能简单明了的语言和模型，来清晰地说明厂商层面的收益递增、运输成本和要素流动三者之间的相互作用是如何引起空间经济结构的形成和变化的。

（一）基本假设

1. 假设经济系统中只有农业部门 A 和制造业部门 M。农业部门是完全竞争的，生产单一的同质产品。当然，我们没必要拘泥于“农业”的字面含义，可以把农业部门看作是从事制造业之外生产活动的完全竞争部门。制造业部门则是不完全竞争的，而且具有收益递增的特征，供给大量的差异化产品。假定存在大量潜在的制造品，因此可以把整个生产空间看成是连续的，这样就能够避开产品数量必须是整数的限制。

2. 假设每个企业只生产其具有规模报酬递增的一种产品，不会选择范围经济，这意味着每个企业与其所生产的产品是一对一的关系，即每个企业只生产一种产品，这使得厂商在其所生产的产品上具有一定的垄断性。尽管厂商是垄断竞争的，但其所在生产部门不是自然垄断行业部门，也不是从政府获得特许权从事生产的部门，这意味着市场上存在许多潜在进入企业，并且潜在企业可以随时、无障碍地进入或退出每个行业。所以垄断厂商

① 该部分改写自藤田昌久，克鲁格曼和维纳布尔斯．空间经济学：城市、区域与国际贸易．中译本．梁琦，译．中国人民大学出版社，2005.

tiengtrungthuongmai.vn

定价不能按照垄断价格定价，其最优的定价策略是边际成本加成定价，均衡时其超额利润为零。也就是说，尽管制造业厂商具有垄断厂商的特征，因为在其所在行业其市场占有率是100%，但其市场行为与完全竞争市场上的厂商行为是一样的。同时，假定企业的自由进出是瞬间完成的，所以超额利润总是零。

3. 假设消费者偏好差异化产品，不同产品之间具有一定的不变替代性 σ。

4. 假设两个部门分别仅使用一种劳动力资源进行生产，即农民和工人，并且各部门的要素供给量不变。在不同区域之间，农民不可流动，而工人可以自由流动。

5. 假设世界上只有2个地区，这2个地区在偏好、技术、开放度以及初始的要素禀赋方面都是对称的。农民总的数量为 L^A，并且农业在两个地区平均分布。与此相对应，制造业的劳动力是随时间变化的，世界工人总数为 L^M，λ 为地区1在任何时点上的制造业劳动力份额，$(1-\lambda)$为地区2在任何时点上的制造业劳动力份额，并且可以适当地选择单位使得 $L^M=\mu$，$L^A=1-\mu$。

6. 采用“冰山成本”形式来表示制造业产品的运输成本，即如果要使得1单位产品到达目的地，在启运地就需要装运 T 单位产品，而农产品的运输是不需要成本的。

7. 由于农产品的运输是免费的，并且规模报酬不变，所以各地区农民的工资率相同，农产品的价格也相同，可标准化为 $w^A=1$，$p^A=1$。而各地区的制造业工人工资可能会有所不同，各地区制造品 i 的价格 $p(i)$可能也不相同，w_1 和 ω_1 分别是地区1的制造业工人的名义工资和实际工资。

（二）基本模型

1. 消费者方面

对两类产品来说，所有的消费者都具有相同的偏好，代表性消费者的效用函数由柯布-道格拉斯（Cobb-Douglas）函数形式表示：

$$U=M^{\mu}A^{1-\mu}, \tag{5.1}$$

其中，A 是农产品的消费量；μ 是常数，表示对制造品的支出在总支出中所占的比重；M 代表制造品消费量的综合指数，是分布在连续区间上的各类制造品的子效用函数，假定 M 符合不变替代弹性（CES）函数：

$$M=\left[\int_0^n m(i)^{\rho}\mathrm{d}i\right]^{1/\rho}, \quad 0<\rho<1 \tag{5.2}$$

该式中，$m(i)$表示对每种可获得的制造品 i 的消费量；n 是制造品的种类范围，通常称为可获得的制造品种类的数目。参数 ρ 表示消费者对每种制造品的偏好程度。当 ρ 趋近于1时，差异化产品几乎是完全替代的；ρ 趋近于0时，消费更多种类差异化产品的愿望越来越强。令 $\sigma\equiv 1/(1-\rho)$，则 σ 表示任意两种制造品之间的替代弹性。

对任意一种制造品的需求 $m(i)$，需要在约束条件下求解支出最小化的问题：

$$\min\int_0^n p(i)m(i)\mathrm{d}i, \quad \text{s.t.}\left[\int_0^n m(i)^{\rho}\mathrm{d}i\right]^{1/\rho}=M \tag{5.3}$$

经过求解可得：

$$m(j)=\frac{p(j)^{1/(\rho-1)}}{\left[\int_0^n p(i)^{\rho/(\rho-1)}\mathrm{d}i\right]^{1/\rho}}M=\left(\frac{p(j)}{G}\right)^{1/(\rho-1)}M=\left(\frac{p(j)}{G}\right)^{-\sigma}M, \tag{5.4}$$

tiengtrungthuongmai.vndg

其中，制造品的价格指数

$$G \equiv \left[\int_0^n p(i)^{\rho/(\rho-1)}\mathrm{d}i\right]^{(\rho-1)/\rho} = \left[\int_0^n p(i)^{1-\sigma}\mathrm{d}i\right]^{1/(1-\sigma)}, \tag{5.5}$$

给定收入 Y，农产品的价格 p^A 被标准化为 1，$p(i)$ 是制造品种类 i 的价格，那么消费者的问题就是在下面的预算约束条件下使其效用最大化，$\max U = M^{\mu}A^{1-\mu}$，s.t. $A+GM=Y$，经过求解可以得出以下表达式：

$$A=(1-\mu)Y/p^A=(1-\mu)Y,\ M=\mu Y/G,\ m(j)=\mu Y\frac{p(j)^{-\sigma}}{G^{-(\sigma-1)}},\ j\in[0,\ n]. \tag{5.6}$$

把(5.5)式代入效用函数得：

$$U=\mu^{\mu}(1-\mu)^{1-\mu}YG^{-\mu}(p^A)^{-(1-\mu)}, \tag{5.7}$$

其中，$G^{-\mu}(p^A)^{-(1-\mu)}$ 是该经济体的生活费用指数(Cost-of-living Index)。

显然，Dixit-Stiglitz 模型的与众不同之处(而且在我们的分析中起关键作用)是出售的制造品种类 n 是一个内生变量，并且是连续的。所以，我们有必要了解制造品种类 n 的变化对消费者的影响。

假定所有可得到的制造品价格都是 p^M。价格指数(5.5)式可以简化为：

$$G=\left[\int_0^n p(i)^{1-\sigma}\mathrm{d}i\right]^{1/(1-\sigma)}=p^M n^{1/(1-\sigma)} \tag{5.8}$$

价格指数对可得制造品数目的敏感度取决于不同种类制造品之间的替代弹性 σ，σ 越低(即各种产品间的差异性越大)产品种类增加引起价格指数下降的幅度就越大。随着出售的制造品种类的增加，制造品价格指数随之下降，获得给定效用水平的成本也随之降低。

2. 生产者方面

假设所有区位所有制造品的生产技术都相同，固定投入为 F 单位的劳动，边际投入为 c^M 单位的劳动。生产中只有一种要素投入是劳动，在给定区位生产数量为 q^M 的任何产品需要的劳动投入为 l^M，即：

$$l^M=F+c^M q^M \tag{5.9}$$

对于位于 r 地区的厂商生产一种特定产品，该企业工人的工资率是给定的 w_r^M，产品的出厂价为 p_r^M，则利润可表示为：

$$\pi_r=p_r^M q_r^M-w_r^M(F+c_r^M q_r^M), \tag{5.10}$$

在价格指数 G_s 给定为常数的情况下，假定所有厂商都选定各自的产品价格，根据利润最大化原则可知对于所有区位 r 生产的产品种类有：

$$p_r^M(1-1/\sigma)=c^M w_r^M \tag{5.11}$$

若定价原则是给定的，那么位于地区 r 的厂商的利润为：

$$\pi_r=w_r^M\left[\frac{q_r^M c^M}{\sigma-1}-F\right] \tag{5.12}$$

所以，零利润条件意味着任何灵敏厂商的均衡产出为：

$$q^*\equiv F(\sigma-1)/c^M \tag{5.13}$$

tiengtrungthuonghai.vn

相应的均衡劳动力投入为：

$$l^* \equiv F+c^M q^* = F\sigma$$

因此，如果 L_r^M 表示地区 r 的制造业工人数量，n_r 表示地区 r 的制造业厂商数目（恒等于制造业的产品种类数），那么：$n_r = L_r^M / l^* = L_r^M / F\sigma$.

从(5.11)式和(5.13)式可知，市场规模既不影响边际成本加成定价（Markup of Price over Marginal Cost）也不影响单一产品的生产规模，因此所有的规模效应都是通过产品种类的变化发生作用的。

3. 工资、收入等

把地区 1 和地区 2 综合起来考虑，结合前面的式子可得出下列方程：

$$Y_1 = \mu\lambda w_1 + (1-\mu)/2 \qquad Y_2 = \mu(1-\lambda)w_2 + (1-\mu)/2$$

$$G_1 = [\lambda w_1^{1-\sigma} + (1-\lambda)(w_2 T)^{1-\sigma}]^{1/(1-\sigma)} \qquad G_2 = [\lambda (w_1 T)^{1-\sigma} + (1-\lambda) w_2^{1-\sigma}]^{1/(1-\sigma)}$$

$$w_1 = [Y_1 G_1^{\sigma-1} + Y_2 G_2^{\sigma-1} T^{1-\sigma}]^{1/\sigma} \qquad w_2 = [Y_1 G_1^{\sigma-1} T^{1-\sigma} + Y_2 G_2^{\sigma-1}]^{1/\sigma}$$

$$\omega_1 = w_1 G_1^{-\mu} \qquad \omega_2 = w_2 G_2^{-\mu}$$

这 8 个非线性方程无法得到解析解，需要运用数值模拟。

4. 数值模拟

图 5.1、5.2 和 5.3 都是经过数值模拟而得出的结果，其中 $(\omega_1 - \omega_2)$ 是两个地区制造业的实际工资率差额，λ 是地区 1 的制造业份额，$\sigma = 5$，$\mu = 0.4$，不过运输成本 T 各不相同，三个图的运输成本依次下降。

在图 5.1 中，当 $\lambda < \frac{1}{2}$ 时，工资差额为正，反之为负。说明若一地区拥有超过半数的制造业劳动力，那么该地区对工人的吸引力就不如另一地区。此时，经济将收敛于长期对称均衡，制造业在两个地区平均分布。

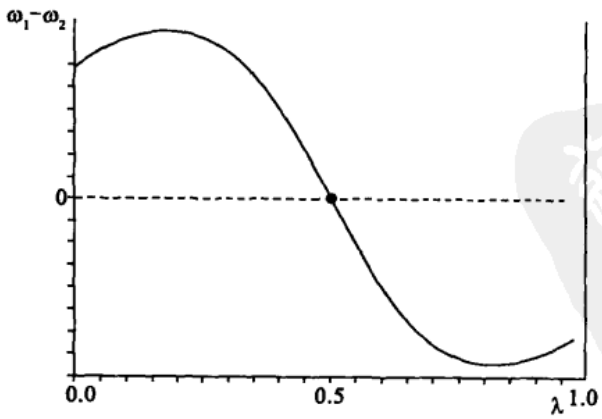


图 5.1　$T = 2.1$

tiengtrungthuonghai.vnDG

在图 5.2 中，运输成本处于中等水平，此时，存在 5 个均衡：3 个稳定均衡（即图中的实心点，对称均衡和制造业集中在任一地区的均衡）和 2 个不稳定均衡。

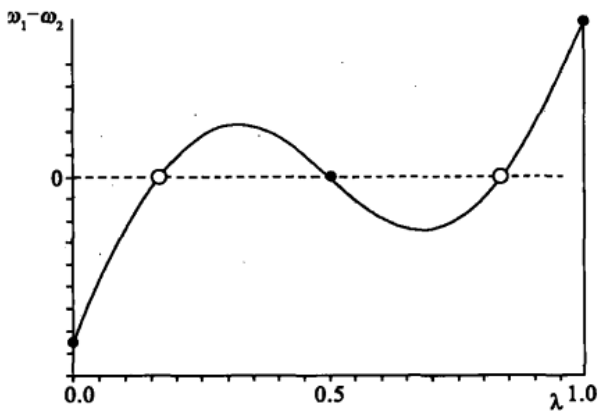


图 5.2 $T=1.7$

在图 5.3 中，运输成本最低，工资差额随 λ 单调上升。这表明若其中一地区制造业份额越大，该地区就越有吸引力。最终的均衡是制造业完全集中在其中任一地区的中心—外围模式。

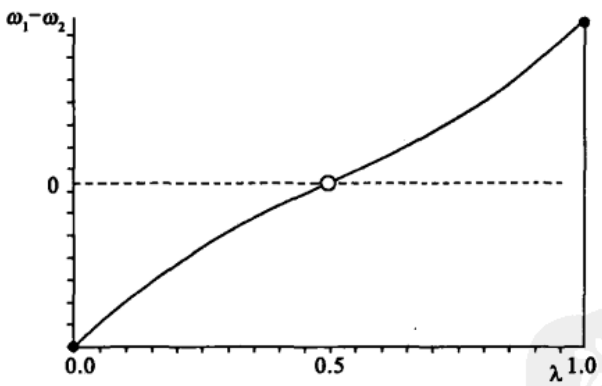


图 5.3 $T=1.5$

结合上述例子来看图 5.4，实线表示稳定均衡，虚线表示不稳定均衡。若运输成本足够高，则存在唯一的对称稳定均衡，制造业在两地平均分布；若运输成本降到某一临界水平之下，制造业就集中在一个地区，产生新的均衡；若运输成本继续下降至另一临界水平之下，对称均衡就成为不稳定均衡。图中 $T(B)$ 为突破点，在该临界点上，两地的对称均衡是不稳定的，会被打破；$T(S)$ 为支撑点，在该临界点上，中心—外围模式一旦确立就能维持下去。

tiengtrungthuongmai.vn

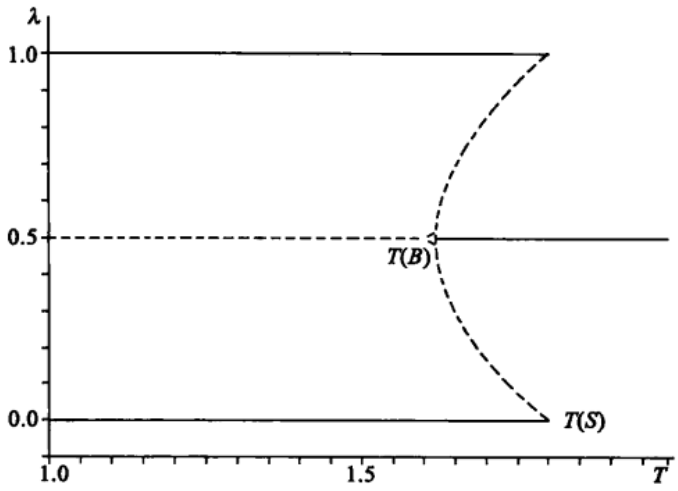


图 5.4　中心-外围分岔

5. “非黑洞”条件

倘若一个经济体的规模报酬递增特别明显，说明集聚力在该经济体中占据了绝对优势，经济体最终会塌陷为一个点，也就是说，该经济体最终会毫无疑问地形成绝对的中心—外围结构。对于这样的经济体，也就没有研究的必要了，因为不管怎样，其结果是唯一确定的。

为了避开这种“黑洞区位”(Black-hole Location) 理论，通常要加上一个非黑洞假设(Assumption of no Black Holes)，即：$\frac{\sigma-1}{\sigma}=\rho>\mu$.

三、空间经济学的核心结论

在克鲁格曼的 CP 模型之后，理论进展一方面是提高 CP 模型的可解性，另一方面是扩展集聚力和分散力的初始菜单。但从根本上来说，后来的模型所展现的主要信息与克鲁格曼的 CP 模型是一样的：经济活动的空间分布以及经济个体的潜在区位决策，都是集聚力与分散力之间非线性互动的内生结果。更为重要的是，即便建立了用来分析很多不同问题的模型，结果发现这些模型都有相似的“深层结构”(Deep Structure)：虽然参数表达形式稍有不同，但相同的问题不断出现，模型中经济的定性行为通常产生几个相同的表达式，这些表达式反映了集聚力和分散力之间的相互作用。这些模型都展现了相同的空间经济学核心结论。

(一) 本地市场效应

本地市场效应是中心—外围模型的关键性特征之一，也是集聚力之一。它是指若某种外生冲击改变原有需求的空间分布，扩大其需求，则大量企业将会改变其原有区位，向该区域集中。简单地说，本地市场效应就是需求增加一定比例会带来产出更大比例的增加。

tiengtrungthuongmai.VNDG

（二）循环因果关系

经济活动空间分布是由集聚力和分散力共同作用、相互权衡的结果。集聚力一般包括两种力量：一种是本地市场效应或者市场接近效应，又称为后向联系；另一种是价格指数效应或者生活成本效应（是指生产活动向某一区域的集中导致该区域相对价格指数的下降，而名义收入不变，则实际收入水平提高），又称为前向联系。分散力主要指企业之间相互竞争而导致的一种离心力，称为市场竞争效应或者市场拥挤效应。循环累积因果关系是指本地市场效应和价格指数效应相互成为因果关系。假设存在某种外生的冲击，使得劳动力或企业向某一区域集聚，扩大了该区域的市场规模和供给能力，以利润最大化为目标的企业会选择市场规模较大的区域。反过来，某一区域集中了很多企业，则本地生产的产品种类和数量增多，进口减少，价格指数下降，在名义工资不变时，实际工资上升，从而会吸引更多的工人和企业选择该区位。本地市场效应和价格指数效应成为因果关系，也就是前后向联系，进一步放大了初始冲击对经济系统的影响。

（三）内生的非对称性

内生的非对称性是指，初始时对称的两个区域，随着交易成本的逐渐下降，最终变成非对称的两个区域。空间经济学研究的对象主要是初始时对称的均质空间，主要探讨经济系统的内生力量是如何决定空间分布模式的。把空间因素引入经济模型，就必须考虑因空间而产生的成本问题，即交易成本，既包括运输成本，也包括各种制度成本。空间经济学研究的一个重要结论是集聚力和分散力通常都随着交易成本的下降而下降，但分散力的下降相对更快一些。在交易成本较大时，分散力也会较大，此时市场拥挤效应占优势，使得对称均衡分布得以稳定存在。随着交易成本的下降，超过某一临界值（即突破点），集聚力开始大于分散力，对称均衡被打破，经济活动会向某一区域集中。

（四）突发性集聚

当对称均衡稳定且贸易自由度很小（即交易成本很大）时，贸易自由度的提高不会影响经济活动的区位问题；但当贸易自由度达到某一临界值（即突破点）后，自由度稍微增加，就会发生突发性集聚，使得所有经济活动集中在某一区域。

（五）区位的黏性

中心—外围模型的另一个突出特征是区位黏性，也即“路径依赖”，不过这种情况在贸易自由度大于持续点的贸易自由度，也就是中心—外围模型具有多重均衡时，才会发生。此时，历史事件、人们的预期或某种区域政策起主要作用。经济不断向中心—外围结构逼近，但不会变为中心—外围结构的稳定均衡状态，倘若这时来一个短暂冲击，比如某一区域对生产活动实行暂时补贴政策，则促使经济系统从对称均衡转入中心—外围模式的稳定均衡状态。但这种暂时冲击消失后，经济系统不会自动恢复到冲击之前的稳定状态，这就是区位的黏性。

（六）“驼峰状”集聚租金

集聚租金是指当完全集聚是稳定均衡时，工人从中心区转移到外围区时所遭受的损失。集聚租金是贸易自由度（$\varphi=T^{1-\sigma}$表示贸易自由度，$\phi\in[0,1]$，$T=1$时，$\phi=1$；$T\to\infty$时，$\phi=0$）的凹函数，当$\phi=\phi^S$和$\phi=1$时，集聚租金为零；当$\phi^S<\phi<1$时，租金为正；当$\phi=\sqrt{\phi^B}$时，租金取最大值（其中ϕ^B是对应于图5.4中$T(B)$点的突破点，ϕ^S是对应于

tiengtrungthuonghaivnDG

$T(S)$点的持续点）。随着自由度 ϕ 从 ϕ^S 提高到 1，租金曲线先升后降，呈“驼峰状”。

（七）叠加区和预期的自我实现

在中心—外围模型中，当自由度在区间（ϕ^B，ϕ^S）内变动时，对称结构和两种中心—外围结构都是局部的稳定均衡，区间（ϕ^B，ϕ^S）称为叠加区。这说明当劳动者的预期突然发生变化时，劳动者将根据变化后的预期任意选择对称结构或中心—外围结构作为其工作和居住区位。这种任意选择区位时的主要依据是个体认为大多数人选择的某种经济模式可能是最有效的，从而该个体也会选择大多数人所选择的经济模式。这样，人们预期的变化将把经济系统推向另一种经济模式。不过，这些都是在满足“非黑洞”条件情况下才成立的。

第二节　新新贸易理论

20 世纪 90 年代以来，国际贸易实践的发展再次考验了国际贸易理论对国际贸易现实的解释力，因为大量的证据表明，并非所有的企业都选择对外贸易。于是，在 21 世纪初，以企业异质性贸易模型（Trade Models with Heterogeneous Firms）和企业内生边界模型（Endogenous Boundary Model of the Firm）为代表的“新新贸易理论”（New-New Trade Theory）便应运而生。该理论突破了传统贸易理论和新贸易理论中同质性企业的假定，将企业异质性纳入对企业的微观分析框架中，并且进行了大量的实证分析，对国际贸易结构和贸易流量给予了足够的解释力，成为当前国际贸易理论研究的新热点。本节主要介绍一下企业异质性贸易理论。

（一）企业异质性贸易理论的产生背景

传统贸易理论和新贸易理论都是以同质企业假设为前提的。在现实世界经济中，没有哪些企业是完全同质的。在国际贸易中，也出现了新的经济现象，比如有的企业参与出口，而有的企业却并不出口，等等，这是传统贸易理论和新贸易理论所无法解释的。于是，以 BEJK（2003）和 Melitz（2003）为代表的两类企业异质性贸易模型就应运而生了，两者都将企业异质性加入国际贸易模型，开创了 21 世纪以来国际贸易理论研究的前沿领域。

BEJK（2003）的模型采用比较静态分析法，引入李嘉图技术差异、“冰山”出口成本和 Bertrand 竞争，考察了贸易自由化对全球贸易和美国出口、就业等各方面的影响。BEJK（2003）模型在实证方面具有重要的意义，既适合分析美国制造企业的微观层面数据，也适合各国国际贸易的宏观数据以及一般生产的数据，成为异质性企业贸易模型实证研究领域的重要基础之一。

Melitz（2003）等所构建的另一类异质性企业贸易模型，则采用 D-S（Dixit and Stiglitz，1977）垄断竞争分析框架，将企业异质性加入到 Krugman（1979，1980）的产业内贸易模型，构建了异质性企业的动态贸易模型。

Melitz（2003）在 Hopenhayn（1992）竞争性动态产业模型的基础上，结合 Krugman（1979，1980）的产业内贸易模型，引入企业异质性和固定出口成本，构建了包含异质性企业的动态产业模型，分析了产业内贸易对企业间资源重新配置和贸易成本的影响，解释

tiengtrungthuongmai.vndg

了国际贸易中企业的差异和出口决策行为之间的关系。该模型认为，企业生产率差异是造成产业内企业异质性的最主要原因，是企业选择是否出口，或者是否退出市场等贸易行为的关键性因素。

Melitz（2003）企业异质性贸易模型最核心的结论就是贸易能够引发生产率较高的企业进入出口市场，而生产率较低的企业只能为本国市场提供产品，甚至退出市场；国际贸易进一步使得资源流向生产率较高的企业。研究结果表明，贸易更进一步促进了资源向高效率企业的转移，迫使低效率企业退出市场，促使产业层面效率水平整体提升，同时亦使社会总体福利水平得到改善。

这里的企业异质性表现为企业之间生产率或边际成本的差异。该模型的主要思想是通过生产率的差异和固定出口成本的相互作用表现而来的。

Melitz（2003）模型在国际贸易理论研究中具有里程碑式的重要意义，并从此开启了企业异质性贸易模型研究的新篇章，此后，很多异质性企业贸易模型都是在其研究基础上构建起来并对其不断完善和拓展的。

下面，我们简要介绍一下 Melitz（2003）模型的具体内容。

（二）Melitz 的企业异质性贸易模型

基本假设和克鲁格曼的中心—外围模型相似。

假定每个企业生产一种差异化产品，企业之间的生产率存在差异，并且企业 i 在进行生产之后才知道自己的生产率水平为 φ。每个企业的生产率是存在差异的，那么每个企业就可以用 φ 来索引。

代表性消费者的 CES 效用函数为：$U=\left[\int_{i\in\Omega}q(i)^{\rho}\mathrm{d}i\right]^{1/\rho}$，$0<\rho<1$，$\sigma=1/(1-\rho)>1$。正如 Dixit and Stiglitz（1977）对消费者行为的处理所显示的那样，考虑在产品种类集中消费的一揽子商品集 $Q=U$，相应的价格指数为：

$$P=\left[\int_{i\in\Omega}p(i)^{1-\sigma}\mathrm{d}i\right]^{\frac{1}{1-\sigma}} \tag{5.14}$$

那么，市场对企业 i 产品的最优需求量为 $q(i)=Q\left(\frac{p(i)}{P}\right)^{-\sigma}$，其中，$q(i)$ 是市场对 i 产品的需求数量，$p(i)$ 是 i 产品的价格，σ 是产品种类之间不变的替代弹性。

对产品 i 的支出函数为：

$$r(i)=R\left(\frac{p(i)}{P}\right)^{1-\sigma} \tag{5.15}$$

其中 $R=PQ=\int_{i\in\Omega}r(i)\mathrm{d}i$ 为对所有种类产品的总支出。

假定企业生产只需投入一种要素即劳动，且需要 f 单位的劳动作为固定成本，那么生产率为 φ 的企业产生 q 单位产品所需劳动数量为 $l=f+\frac{q}{\varphi}$，那么按照边际成本加成定价规则有：

$$p(i)=\frac{w}{\rho\varphi} \tag{5.16}$$

tiengtrungthuonghai.vnDG

这里 w 是共同的工资率，可被标准化为 1。

因此，企业利润为：$\pi(\varphi)=r(\varphi)-l(\varphi)=\frac{r(\varphi)}{\sigma}-f$。结合(5.15)(5.16)式，可得：$r(\varphi)=R(P\rho\varphi)^{\sigma-1}$，从而有：

$$\pi(\varphi)=\frac{R}{\sigma}(P\rho\varphi)^{\sigma-1}-f \tag{5.17}$$

由(5.17)式 $\pi(\varphi)=0$，可求出企业在国内能够继续生存下去的生产率临界值φ。生产率低于临界值φ 的企业其可变利润不足以弥补固定成本而出现亏损，从而退出市场；而生产率在临界值水平φ 之上的企业则能够进入市场进行生产。这些能够存活下来的企业是否都能够进行出口呢？

假设某高生产率的企业将其产品出口到某 h 国。从本国运送其产品到 h 国存在"冰山"形式的运输成本(当然，这里的运输成本是涵盖了制度成本等在内的可变贸易成本)，也就是说，从本国装运 $\tau>1$ 单位的产品，最终到达目的国 h 国时就只剩下 1 单位的产品，而其余的 $\tau-1$ 单位的产品被"融化"掉，相当于运输成本。企业出口除了存在"冰山"运输成本以外，还需要投入一定的固定出口成本 f_x，这相当于出口所需的沉没成本，比如，在国外设立办事处或者找代理人之类的所必须投入而又无法收回的成本等。

在这些条件下，企业要出口必须同时满足以下两个条件：

$$\pi_d(\varphi)=\frac{r_d(\varphi)}{\sigma}-f\geqslant 0，\text{和 } \pi_x(\varphi)=\frac{r_x(\varphi)}{\sigma}-f_x\geqslant 0 \tag{5.18}$$

第一个条件是企业能够生存的条件，第二个是企业能够出口的条件。只有在满足第一个条件的情况下，企业同时满足第二个条件时才能出口。

在满足第一个条件之后，如果仍然有 $\pi_x(\varphi)\geqslant 0$，那么由 $\pi_x(\varphi)=0$ 可以得到一个出口的生产率临界值φ_x。由于出口存在额外的出口固定成本，因此会有$\varphi_x>\varphi$。

本模型的最终结论是，低于国内生产率临界值φ 的低生产率企业，会因为入不敷出，而退出市场；介于φ 和φ_x 之间的中等生产率企业，仅仅为国内市场提供产品，但无法出口；高于φ_x 的高生产率企业，则会同时为国内外市场提供产品。

Melitz（2003）还表明通过出口促进经济增长的一个新渠道，是贸易自由化（贸易伙伴增加、出口可变贸易成本以及固定成本降低等），这会使得资源和产出的份额向生产率更高的企业重新配置，从而通过"达尔文进化过程"提高整个经济体的生产率。

（三）企业异质性贸易模型的主要拓展

就像克鲁格曼的中心—外围模型一样，Melitz（2003）的企业异质性贸易模型是非常经典的模型，它第一次不采用同质性企业假设，而认为企业是异质性的，并且把企业的异质性引入垄断竞争框架中，这是开创性的贡献。

Helpman，Melitz and Yeaple（2004）在 Melitz（2003）企业异质性贸易模型的基础上，引入水平 FDI，构建了一个企业异质性的自由进入模型，考察异质性企业的出口与水平 FDI 之间的关系。该模型假定每个企业生产一种差异化产品，消费函数为 CES 函数，产品出口存在"冰山"形式可变贸易成本和出口固定成本。其基本逻辑是，由于存在出口固定成本，出口企业的固定成本高于非出口企业；而通过 FDI 出口的企业，其固定成本比

tiengtrungthongdong.vn

出口企业更高，不过可变成本相对较低。其基本结论是，生产率最低的企业仅供给国内市场，生产率居中的企业通过出口供给国外市场，生产率最高的企业则通过 FDI 供给国外市场。

Antras and Helpman（2004）则在 Melitz（2003）企业异质性贸易模型的基础上，结合 Antras（2003）的企业内生边界模型，建立了一个南北国际贸易模型，以考察异质性企业的出口、外包和垂直 FDI 之间的关系。在该模型中，假设南国的可变成本较低，而北国的固定成本较低。FDI 具有所有权优势，而外包则具有地理位置优势。结果表明，南北国家之间的企业生产率差异、总部密集度、工资水平差异和各国所有权优势等各因素共同决定着企业组织形式和贸易模式的选择。在总部密集度较低的产业，企业一般不会进行垂直 FDI，只会选择外包：生产率水平最高的企业选择在国外外包，生产率水平居中的企业则在国内外包，生产率水平最低的企业则退出市场。在总部密集度最高的产业，则会出现如下的组织形式和贸易模式：生产率最高的企业选择在南国进行垂直 FDI，次高的企业则选择在南国外包，较低的企业选择在北国进行垂直 FDI，更低的企业选择在北国外包，生产率最低的企业则退出市场。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第六章　贸易保护理论

第一节　重商主义理论

重商主义（mercantilism）是资本主义早期的国际贸易理论。“重商主义”一词最初是由亚当·斯密在《国富论》一书中提出来的。它产生于15世纪，全盛于16世纪和17世纪上半叶，从17世纪下半叶开始衰退。重商主义最初出现在意大利，后来流行到西班牙、葡萄牙、荷兰、英国和法国等。

作为经济思想与经济政策实践集合的重商主义体系，有三个支撑点：其一是出口垄断主义，即主张借助国家权力垄断对外贸易，商人须在国家特许下从事对外贸易。从15世纪与16世纪之交的地理大发现开始，到18世纪中叶，欧洲各国的贸易，都或多或少地为国家所支持或特许的公司所垄断。其二是外汇管制主义，即坚持国家管制贵金属的流入与流出，这类政策，始行于西班牙、葡萄牙等早期殖民帝国，而后迅速风行于欧洲各国，延续了数百年之久，即使在近代自由放任主义政策的发祥地英国，也一直延续到18世纪末期。其三是贸易差额论。为了维持与扩大贸易差额，欧洲各国实施了各种各样的政策，极力鼓励出口而限制进口。约瑟夫·熊彼特（Joseph Aloes Schumpeter，1883—1950）认为，对许多经济学家来说，上述三个支撑点或论题所代表的“学说”，“就是整个重商主义体系”①。

一、重商主义产生的历史背景

15世纪末，西欧社会进入封建社会的瓦解时期，资本主义生产关系开始萌芽和成长。商业资产阶级的力量不断增强，社会经济生活对商业资本的依赖性日益加深。在这种大的背景之下，社会财富的重心由土地转向了货币，货币成为全社会上至国王下至农民所追求的东西。当时，充当交易媒介的货币主要是黄金、白银等铸成的金属货币，金属货币被认为是财富的代表和国家富强的象征，具有至高无上的权威。哥伦布曾说过：“谁有了黄金，谁就可以在这个世界上为所欲为；有了黄金，甚至可以使灵魂升入天堂。”拜金主义成了当时社会思想的主旋律。社会对货币的巨大需求，与金银可能的供应量形成了强烈的反差。西欧各国除了法国出产少量的白银之外，大多数国家都不出产金银。于是，西欧各国都把获取金银的希望寄托在发展国际贸易上，通过输出商品，从国外获得国内需要的大量金银货币。因此，对外贸易被认为是财富的源泉，重商主义便应运而生。

① 约瑟夫·熊彼特. 经济分析史. 第1卷. 陈锡龄，等，译. 北京：商务印书馆，1996：500-556.

tiengtrungthuonghai.vnDG

二、重商主义的发展阶段

在具体贸易政策重心上，不同时代的重商主义者的主张是不同的，由此而使重商主义的发展呈现出了早期与晚期两个阶段。

（一）早期的重商主义

早期重商主义流行于15世纪到16世纪中叶，其代表人物是英国的海尔斯（John Hales）和斯坦福德（William Stafford）等。其贸易政策主张的鲜明特征是：强调限制进口甚于鼓励出口，禁止金银输出。这一时期的重商主义鼓吹者坚持认为，一国的所有进口都会减少它所积累的货币或“财富”，而所有的出口则会增加它所积累的货币或财富，因此增加国民财富的贸易政策应该是：尽可能少的输入，尽可能多的输出；最好的政策是光输出不输入。由于早期重商主义者特别强调金属货币余额，因此又被称为“重金主义”或“货币差额论”。在16世纪中叶之前的大约150年时间内，欧洲主要君主国的贸易政策，都带有重金主义的特征。其中最典型的做法，莫过于严禁输出贵金属。比如，英国在爱德华四世统治期间，即1461年到1483年间，就将输出金银定为大罪，与叛国罪相提并论。欧洲大陆的西班牙、葡萄牙、法兰西等国，亦有类似法规或政策。对于这一时期欧洲主要国家的政策，恩格斯曾经这样来形象地予以描述：“各国彼此对立着，就像守财奴一样，双手抱住他心爱的钱袋，用嫉妒和猜忌的目光打量着自己的邻居。①

（二）晚期的重商主义

晚期重商主义盛行于16世纪到17世纪下半叶，其代表人物是托马斯·孟（Thomas Mun，1571—1641），其著作《英国得自对外贸易的财富》则是“重商主义的福音书”。重商主义进入发展期，渐渐脱离了拜金主义思想，而提倡贸易差额理论。

晚期重商主义强调鼓励出口甚于限制进口，为了扩大出口的目的，赞成适当输出金银。认为既然对外贸易是增加国民财富的主要源泉，一国政府就应该大力鼓励对外贸易，而增加国家财富的外贸政策不仅应该鼓励出口，而且应该鼓励那些可以增强本国未来出口能力的进口。只要出于扩大贸易的目的，适当的金银输出是有利的；只要在贸易中始终保持顺差，即出口大于进口，就会增加一国货币存量及一国的财富。这些思想，托马斯·孟的论著中，表现得淋漓尽致。托马斯·孟在出版的小册子——《英国得自对外贸易的财富》中写道：“对外贸易是增加我们的财富和现金的通常手段，在这一点上，我们必须时时谨守这一原则：在价值上，每年卖给外国人的货物，必须比我们消费他们的为多”；②对于出于扩大贸易的金银输出，托马斯·孟打了个形象的比喻：“这就像农民把玉米撒在土地上，初看起来有点疯，但到收获季节，则可以看到他们的远见与智慧。”由于晚期重商主义强调贸易差额甚于货币差额，因此晚期重商主义又被称为“贸易差额论”。

---

① 恩格斯．政治经济学批判大纲．马克思恩格斯全集．第1卷．北京：人民出版社，1974：596.

② 托马斯·孟．英国得自对外贸易的财富．北京：商务印书馆，1959：4.

tiengtrungthuonghai.vnDG

三、重商主义的基本观点和政策主张

（一）重商主义的基本观点

1. 金银或货币是财富的唯一形式。重商主义者认为，任何其他商品都只能满足人们一种欲望，而金银则可以用来换取任何商品，可以满足任何欲望；有了金银，可以用于发展工商业，可以增加投资和就业，因而只有金银才是真正的财富。

2. 对外贸易是财富的主要源泉。除金银矿的开采之外，只有对外贸易是增加金银、增加货币财富的真正源泉。国内商业是必要的，但国内商业活动只会使金银货币在不同的人们之间转手，并不会使一国的金银货币量增加，只有对外贸易可以使一国的金银货币增加。因此，一个国家要想富强，就必须发展对外贸易。

3. 对外贸易必须保持顺差，即出口必须超过进口。由于不可能所有贸易参加国同时出超，而且任一时点上的金银总量是固定的，所以一国的获利总是基于其他国家的损失，即国际贸易是一种“零和博弈”。

4. 国家应积极进行干预，采取鼓励出口限制进口的政策。重商主义者认为，国家应在发展对外贸易，繁荣本国经济方面发挥重要作用。国家可以扶持本国民族工业发展，实行出口奖励的措施鼓励出口，同时，通过积极的航海和开拓殖民地政策来带动出口，并对进口品实行高关税甚至禁止某些商品的进口，来保持外贸顺差，增加本国金银货币的积累。

（二）重商主义的政策主张

重商主义的政策措施对于当时欧洲经济的发展有深远的影响。当时各国政府推行重商主义政策措施基本上都是强制性的。重商主义政策的基本主张是国家干预对外贸易，实行保护贸易。

早期重商主义主张国家直接控制货币流动，禁止金银外流，由国家垄断全部货币贸易。外国人来本国进行贸易时，必须将其销售货物所得到的全部款项，用于购买本国的货物，防止货币外流被视为对外贸易政策的指导原则。这类立法曾流行于16、17世纪的英、法、荷、西、葡等西欧各国。其中西班牙执行时间最长，也最严格，凡输出金银者均可判处死刑。

晚期重商主义执行的奖出限入与产业政策主要内容如下：

1. 限制输入政策：（1）禁止若干国外商品，尤其是奢侈品的进口。（2）课征保护关税，限制国外商品的进口。

2. 促进出口的措施：（1）对本国商品的出口，给予津贴。（2）出口退税。对出口商品原先征收的捐税，退给出口厂商。（3）禁止重要原料的出口，但许可原料自由输入，加工后再出口。（4）减低或免除出口关税。（5）实行独占性的殖民地贸易政策，设立独占经营的殖民地贸易公司（如英、法、荷等国的东印度公司）。在殖民地经营独占贸易与海运，使殖民地成为本国制成品的市场和本国原料的供给地。

3. 其他措施：（1）保护农业。英国在1660—1689年间，通过若干法令限制谷物的进口，颁布了《谷物法》。（2）英国政府通过《职工法》，鼓励外国技工的移入，以行会法奖励国内工场手工业的发展。（3）1651年英国通过重要的航海法案。该法案规定，一切

tiengtrungthuongmai.DNG

输往英国的货物必须用英国船只载运或原出口国船只装运，对亚洲、非洲及北美的贸易必须利用英国或殖民地的船只。(4) 奖励人口繁殖，扩大劳工来源，降低劳工成本。

四、对重商主义的评价

重商主义的政策和理论代表了当时处于上升阶段的商业资本的利益，在历史上曾起过进步作用。它促进了资本的原始积累，推动了资本主义生产方式的建立与发展；尤其是关于贸易顺差的概念。为了改善一个国家贸易平衡，增加一个国家的财富，各个国家都试图通过限制进口扩大出口来刺激国内的就业与国民经济的增长。事实上，除了 1815 年至 1914 年的英国，没有一个西方国家彻底摆脱过重商主义。同时，它受当时所处的历史和社会发展阶段的局限，对社会经济现象的探索只限于表面形态——流通领域，认为利润或利益来自流通过程，而未深入到生产领域；错误地把货币与其他商品对立起来理解财富的概念，把货币看成是唯一的财富，因而未能正确考虑国际贸易是怎样起到促进社会财富积累、生产力发展以及人类福利水平提高的积极作用的。

第二节 保护幼稚工业理论

18 世纪中叶，英国的产业革命使其成为“世界工厂”，并逐步推行自由贸易政策。此时美国刚刚取得独立和统一，德国结束了其封建割据的状态，开始工业化进程。19 世纪初，虽然美国的农业、工业，德国的纺织、采矿、冶金、机械制造业等都有所发展，但与当时的英国相比，美、德的工业比较幼稚，生产力发展相对落后，处在资本主义工业萌芽状态和成长时期的德国和美国国内的资产阶级强烈要求保护幼稚工业。为了赶上和超过先进工业国，美国和德国于 19 世纪先后实行严厉的贸易保护政策，使本国工业在英国等先进工业国的强大压力下得以生存并获得发展。正是在这样的历史背景下，美国经济学家亚历山大·汉密尔顿（Alexander Hamilton，1757—1804）和德国经济学家弗里德里希·李斯特（Friebrich List，1789—1846）代表各自工业资产阶级利益，提出了保护幼稚工业理论。

一、汉密尔顿的保护贸易思想

汉密尔顿是美国的开国元勋、政治家和金融家、第一任财政部长。1776 年，美国宣告独立，英国极力反对，派军队进行镇压，于是一场独立和反独立战争爆发并持续了 7 年之久。美国虽然取得了战争的最后胜利，经济却遭受了严重破坏，呈现一片萧条的景象。在经济上，美国仍严重依赖英国，传统的贸易往来，使美国南方的种植园得以发展，但美国北方工业的发展却困难重重。当时摆在美国人面前的只有两条路：一条是实行英国人倡导的自由贸易政策，继续向英、法等国出售农产品，而向这些国家进口工业品以满足国内市场对工业品的需求；另一条是实行保护贸易政策，独立自主地发展本国工业。前者是北方资产阶级的要求，后者是南部种植园主的愿望。在此情况下，汉密尔顿坚定地站在工业资产阶级一边，极力主张实行保护关税制度，并于 1791 年向国会递交了一份《关于制造业问题》的报告。在这份报告中，他阐述了保护和发展制造业的必要性，极力主张实行保护关税政策，并提出了以加强国家干预为主要内容的一系列措施，他认为：斯密的自由

tiengtrungthuongmai.vn

贸易理论并不适用于美国，因为美国的经济条件不能同英国相提并论，无法在平等的基础上开展对外贸易，自由竞争只会使美国经济陷入困境。他强调，在一国工业化的早期阶段，应当排除外来竞争，保护国内市场，以促使本国新的幼稚工业的顺利发展。

汉密尔顿指出，为了保护和发展制造业，政府应加强干预，实行保护关税制度，具体采取如下措施：第一，向私营工业发放贷款，扶植私营工业发展；第二，实行保护关税制度，保护国内新兴工业；第三，限制重要原料出口，免税进口本国急需原料；第四，给各类工业发放奖励金，并为必需品工业发放津贴；第五，限制改良机器及其他先进生产设备输出；第六，建立联邦检查制度，保证和提高工业品质量；第七，吸收外国资金，以满足国内工业发展需要；第八，鼓励移民迁入，以增加国内劳动力供给。

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年平均关税率提高到40%，1825年提高到45%，保护关税使美国工业得以避免外国竞争而顺利发展。19世纪80年代，美国工业跃居首位，1900年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。汉密尔顿的思想对后来的李斯特的保护贸易理论产生了巨大影响。

二、李斯特的保护幼稚工业论

弗里德里希·李斯特是19世纪德国著名的经济学家，是保护贸易的积极倡导者。19世纪初，德国还是一个政治上分裂、经济上落后的农业国。在政治上，拿破仑战争后虽然封建割据局面有所改善，但德意志境内依然小邦林立（尚有38个邦），邦与邦之间关卡重重，各邦内省与省之间也因地方税率的差异而彼此分割。在经济上，其发展水平不仅远远落后于工业革命已经完成的英国，而且与早已进入工业革命阶段的法国以及美国和荷兰等国也存在很大差距。在对外贸易方面，德国主要向英法等国出口原料和食品，从这些国家进口工业制成品和半成品。这种状况既反映了德国经济的落后，同时也表明了其经济对外依赖严重且容易受到外来经济力量的巨大冲击。

为推动德国统一市场的形成，扫除德国发展资本主义道路的各种障碍，李斯特积极参与了新兴工业资产阶级组织的取消国内各邦之间关税和建立统一关税的活动，因而触犯了德国政府当局，1825年被迫移居美国。李斯特到美国后，亲眼见到美国实施保护贸易政策的成效，深受汉密尔顿保护贸易思想的影响，回国后尽力宣传其思想观点，并于1841年出版了《政治经济学的国民体系》一书。书中，李斯特批判了古典贸易理论，全面论述了幼稚产业保护的思想。尽管其思想启蒙于汉密尔顿，但远比汉密尔顿的思想深刻和系统，故后人称李斯特为贸易保护理论的鼻祖，其代表作《政治经济学的国民体系》一书被公认为幼稚产业保护理论的经典著作。

（一）李斯特幼稚工业论的理论基础

李斯特是著名的历史学派，他从历史阶段论出发，以生产力论和经济发展论作为其保

tiengtrungthonghai.vn

护贸易的理论基础。

1. 生产力论

生产力理论是李斯特保护幼稚工业论的理论基础，也是他论证保护贸易政策必要性的最有力的根据。与古典经济学家不同，李斯特认为，长期来看，国家的根本利益应该是发展生产力，而不是当前财富的多少。他还将两者的关系比喻成果树与果实的关系，认为：生产力犹如能够结出果实的果树，而财富则是树上的果实。生产力是创造财富的源泉，财富是生产力的结果。从这种“生产力论”出发，李斯特极力主张通过实行保护关税，保护本国的幼稚工业，以发展本国的生产力，即使在刚开始时使本国工业品价格较高，也在所不惜。他认为，“保护关税在初行时会使工业品价格提高；但是同样正确的，而且也为流行经济学派认可的是，经过相当时期，国家建成了自己的充分发展的工业以后，这些商品由于在国内生产成本较低，价格是会低到国外进口品价格以下的。因此，保护关税如果使价值有所牺牲的话，它却使生产力有了增长，足以抵偿损失而有余，由此使国家不但在物质财富的量上获得无限增进，而且一旦发生战事，可以保有工业的独立地位。”①

2. 经济发展阶段论

李斯特根据他的生产力理论，反对不加区别的自由贸易，主张一定条件下的保护政策。他认为，古典经济学的国际贸易理论没有考虑到各个国家的性质以及它们各自的特有利益和情况，所宣扬的是忽视民族特点的世界主义经济学，把将来世界各国经济高度发展之后才有可能实现的经济模式作为现实问题的出发点，因而是错误的。为此，他提出了经济发展阶段论的观点并认为，一个国家的经济发展都必须经过如下 5 个发展阶段，即原始未开化时期、畜牧时期、农业时期、农工业时期、农工商业时期。各国经济发展阶段不同，采取的对外贸易政策也应该不同。

在原始未开化时期、畜牧时期和农业时期，为实现迅速的转变，应对先进国家实行自由贸易政策，特别是在农业时期，实行自由贸易政策，有利于进口工业品，培育本国的工业。但在农工业时期，为扶持本国尚弱小的工业，应实行保护贸易政策，以提高本国工业的竞争能力。待工业有了较快较大规模的发展，经济发展进入了农工商业时期，本国工业已具有较强的竞争实力，则又应该实行自由贸易政策。李斯特认为，葡萄牙和西班牙尚处于农业时期，德国和美国处于农工业时期，法国紧靠农工商业时期的边缘而尚未进入农工商业时期，只有英国实际达到了农工商业时期。因此，根据其经济发展阶段论，主张当时的德国应该实行保护工业的政策，促进德国的工业化，以对抗英国工业产品的竞争。李斯特特别强调，只由当两个国家的经济大致处于相同的发展阶段时，它们之间的自由竞争才会对双方都有利。他说：“两个同样具有高度文化的国家，要在彼此自由竞争下双方共同有利，只有当两者在工业发展上处于大体上相等的地位时，才能实现。如果任何一个国家，不幸在工业上、商业上还远远落后于别国，那么它即使具有发展这些事业的精神与物质手段，也必须首先加强它自己的力量，然后才能使它具备条件与比较先进的各国进行自由竞争。”②

① 弗里德里希·李斯特．政治经济学的国民体系．北京：商务印书馆，1961：118.

② 弗里德里希·李斯特．政治经济学的国民体系．北京：商务印书馆，1961：4-5.

tiengtrungthuonghai.vnDG

（二）保护幼稚工业理论的内容

李斯特的保护幼稚工业论，主张经济落后国家应实行保护贸易政策，使其幼稚工业经过保护能够成熟，与国外竞争者匹敌。该理论的具体内容包括：

1. 保护的前提与目的。按李斯特的经济发展阶段论，只有已经进入农工业发展阶段的国家（例如美国和德国，可以把本国建成工业国家，只有由于世界上有一个比它更先进的国家的竞争使它在前进的道路上遇到阻碍），才有理由实行保护贸易政策，即保护的前提是一个国家正处于农工业发展阶段。与上述前提相适应，保护幼稚产业的目的是非常明确的，即通过保护国内市场以促进国内生产力的发展。这与重商主义的保护的目的是不同的，重商主义限制进口、鼓励出口的目的只是为了积累金银财富。

2. 保护的对象。李斯特认为，保护幼稚产业不是盲目保护一切产业，而是理性保护那些能增加国家物质财富，创造国民精神的产业。在他看来，工业具备这种能力。从经济角度来说，工业的优先发展，不仅创造了机器设备的制造力和物质资源的利用力，而且扩大了农产品的销售市场，为国家提供了巨大的财政收入；从文化角度来说，工业的发展，可以革除农业国怠惰、散漫、不思进取的国民陋习，培养人民勤勉劳作、积极创新、大胆探索的时代精神。李斯特提出选择保护对象应具备一些条件：（1）一国工业虽然幼稚，但没有强有力的竞争者时，不需要保护；（2）只有刚刚开始发展且有强有力的外国竞争者的幼稚产业才需要保护，即面临其他国家强有力的竞争而又无法与之相抗衡的新兴工业。李斯特认为保护时间最高期限为 30 年，也就是说，保护贸易不是保护落后和低效率。

3. 保护的手段。李斯特认为，保护国内工业的主要手段应该是关税措施。通过提高关税税率，可以阻挡国外具有较强竞争力的商品进入国内市场。但是，提高关税税率应当采用渐进的方式，因为突然大幅度提高关税会割裂原来存在的与各国之间的商业联系，对国内生产造成过大的冲击。

4. 保护的程度。李斯特认为，应针对工业部门中不同行业的具体情况采取程度不同的保护措施。他提出“对某些工业品可以实行禁止输入，或规定的税率事实上等于全部或至少部分的禁止输入”，同时“凡是在专门技术与机器制造方面还没有获得高度发展的国家，对于一切复杂机器的输入应当允许免税，或只征收轻微的进口税”。

5. 对保护代价的认识。李斯特承认，实行保护贸易政策，会使国内工业品价格提高，本国在价值方面有些损失。但他认为这种损失是暂时的，是发展本国工业所必须付出的代价，牺牲的只是眼前的利益，而得到的将是生产力的提高。

（三）对李斯特保护贸易学说的评价

李斯特的保护幼稚工业论是以国家长期利益作为出发点建立的，不同于自由贸易学派忽视民族特点的做法。该理论的提出确立了保护贸易理论在国际贸易理论体系中的地位，标志着从重商主义分离出来的西方国际贸易理论两大学派——自由贸易学派和保护贸易学派的完全形成，具有十分重要的理论意义。

一方面，保护幼稚工业理论具有理论上的合理性。它科学地论述了生产力的发展特别是工业的发展对于一个国家的重大意义，并指出了在经济发展的不同阶段上，一个国家应该采取不同的政策；当处于后进地位时应依靠国家的力量，通过保护关税等政策措施，来

tiengtrungthuongmai.vn

发展本国的工商业，逐步赶上先进国家。当时仍处于后进地位的德国、美国等国，采用了保护贸易政策主张，实施了一系列对本国工商业实行保护的政策措施，在其后的几十年间完成了本国的工业化，成为世界上工业先进经济发达的国家，用实践证明了当时实行保护贸易政策是正确、有效的。保护幼稚产业理论在现实中有着广泛的影响力，世界贸易组织也以该理论为依据，列有幼稚产业保护条款。该条款允许一国为了建立一个新工业或者为了保护刚刚建立不久、尚不具备竞争力的工业采取进口限制性措施，对于被确认的幼稚产业可以采取提高关税、实行进口许可证、征收临时进口附加税的方法加以保护。另一方面，李斯特的保护幼稚工业理论也有一定的局限性：（1）对生产力这个概念的理解比较含糊，对影响生产力发展的各种因素的分析也很混乱；（2）以经济部门作为划分经济发展阶段的基础是错误的，它扭曲了社会经济发展的真实过程；（3）保护对象的选择缺乏客观具体的标准。

第三节 凯恩斯主义的对外贸易乘数理论

一、对外贸易乘数理论产生的历史背景

在20世纪30年代，爆发了世界范围的资本主义经济大危机，大量的工厂倒闭，大量的工人失业，人们的生活水平急剧下降。这次经济危机程度之深、持续时间之长实属罕见，整个资本主义经济都陷入衰退之中，市场这只“看不见的手”失灵了。现实的状况使古典经济学也陷入了信任危机。在此背景下，当代著名的英国经济学家凯恩斯（Keynes）出版了《劝说集》和《就业、利息和货币通论》。书中一改自己大危机以前的立场，对自由贸易理论展开了批评，对重商主义的一些政策进行了重新评价，并以有效需求不足为基础，以边际消费倾向、边际资本效率和灵活偏好三个所谓心理规律为核心，以国家干预为政策基点，创立了保护国内就业的新学说。凯恩斯的经济理论中有关国际贸易的论点虽然不多，但在其追随者中却颇有影响。马克卢普和哈罗德等人在凯恩斯的投资乘数原理基础上引申提出了轰动一时的一国对外贸易乘数理论（The Theory of Foreign Trade Multiplier）。

二、对外贸易乘数理论的基本内容

（一）乘数原理

乘数原理是资产阶级经济学家卡恩（R. F. Kahn）在1931年经济学季刊上发表的论文《国内投资与失业的关系》中首先提出的。他的基本观点是：在各种假设条件不变的情况下，消费倾向以及其他条件都保持不变，如果国家机关采取刺激或阻挠投资的措施，就业量就会随着投资数量的净增减而增减。凯恩斯1936年出版的《就业、利息和货币通论》中用乘数原理来分析投资对国民收入的作用，提出投资乘数理论，成为凯恩斯理论的重要组成部分。

凯恩斯认为投资的增加对国民收入的影响有乘数作用，即增加投资所引致的国民收入的增加和投资增加的若干倍。若用ΔY表示国民收入的增加，K表示乘数，ΔI表示投资的

tiengtrungthaithai.vnDG

增加，则：

$$\Delta Y = K \cdot \Delta I \tag{6.1}$$

乘数效应的产生基于国民经济各个部门的相互联系，某一部门的资金投入会在多个部门产生连锁反应，当国民经济达到平衡时，将是原来投入的若干倍。现假定新增加的投资 ΔI 是 100 美元，它用于购买投资品就成了投资品生产者增加的收入；如果投资品生产者只消费其新增收入的 90%，则向他们提供消费品的人就得到 90 美元的收入；如果这些人又消费其中 90%，即 81 美元，这又成为向他们出售商品的人的收入增加……如此下去，到最后收入的总和是：

$$\Delta Y = \Delta I(1 + C + C^2 + C^3 + \cdots) = \Delta I \cdot \frac{1}{1-C} \tag{6.2}$$

（6.2）式中 C 为增加的收入中用于消费的比例 $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$，称为边际消费倾向；$\frac{1}{1-C}$ 为乘数，若用 K 表示，就得到（6.1）式。上例中，边际消费倾向 C 为 0.9，所以乘数 $K = \frac{1}{1-C} = 10$，因此，投资增加 100 美元，国民收入增加 1000 美元（即 100 美元的 10 倍）。如果 C 为 0，即人们将全部收入用于储蓄，则 $K=1$，即国民收入增加和投资增加一样。如果 C 为 1，即人们将全部收入用于消费，则 $K=\infty$，即国民收入增加的倍数无穷大。因此可以看出，乘数的大小由边际消费倾向决定，两者呈正比关系，从另一个角度来说，影响乘数大小的因素是新增收入中用于储蓄的比例 $\frac{\Delta S}{\Delta Y}$，即边际储蓄倾向，用 S 表示，则 $K = \frac{1}{S}$，即乘数大小与边际储蓄倾向成反比。

（二）对外贸易乘数理论

在国内投资乘数理论的基础上，凯恩斯的追随者马克卢普和哈罗德等人将凯恩斯的投资乘数引用到对外贸易，创立了对外贸易乘数原理。他们认为当本国投资生产的产品出口，从国外得到了货币收入，首先会使出口商品的生产部门收入增加，消费也随着增加，对生产资料和生活资料的需求也相应增加，从而也必然引起其他产业部门生产的增加、就业的增加、收入的增加。如此反复下去，国民收入的增加量将为出口增加量的若干倍。相反，当从国外进口商品或服务时，使本国货币外流，造成收入下降，消费也随着减少，从而会造成投资、生产不景气。所以，只有当贸易出现顺差时，对外贸易才能使本国的就业和国民收入增加，这就是凯恩斯主义的对外贸易乘数理论的基本内容。

若用 ΔY 表示国民收入增量，ΔX 表示出口增量，ΔM 表示进口增量，ΔI 表示投资增量，C 表示边际消费倾向，则投资和对外贸易顺差对国民收入的乘数作用可表示为：

$$\Delta Y = [\Delta I + (\Delta X - \Delta M)] \cdot (1 + C + C^2 + C^3 + \cdots)$$

即

$$\Delta Y = [\Delta I + (\Delta X - \Delta M)] \cdot \frac{1}{1-C} \tag{6.3}$$

(6.3)式中，$\frac{1}{1-C}$ 为乘数，若用 K 表示，则：

$$\Delta Y = [\Delta I + (\Delta X - \Delta M)] \cdot K \tag{6.4}$$

在 ΔI 和 K 一定的条件下，贸易顺差越大，ΔY 越大，即国民收入增加越大；反之，若贸

tiengtrunghuonghai.vnDG

易额为逆差，则 ΔY 将缩减，即因投资增加带来的国民收入倍增为贸易逆差所致的国民收入倍减所缩小。乘数大小与边际消费倾向成正比，换个角度讲，它与新增收入中用于储蓄的比例，即边际储蓄倾向和新增收入中用于进口的比例即边际进口倾向相关。因为新增收入分别用于国内消费、储蓄和进口，所以：

$$\Delta Y=\Delta C+\Delta S+\Delta M$$

即

$$I=\frac{\Delta C}{\Delta Y}+\frac{\Delta S}{\Delta Y}+\frac{\Delta M}{\Delta Y} \tag{6.5}$$

(6.5) 式中，$\frac{\Delta C}{\Delta Y}$、$\frac{\Delta S}{\Delta Y}$、$\frac{\Delta M}{\Delta Y}$分别为边际消费倾向、边际储蓄倾向和边际进口倾向。若分别用 C、S、M 表示，则有：

$$C+S+M = 1$$

即

$$1-C=S+M$$

故

$$K=\frac{1}{1-C}=\frac{1}{S+M} \tag{6.6}$$

可见，乘数是 1 减边际消费倾向的倒数，也等于边际储蓄倾向与边际进口倾向之和即“漏出”的倒数，与“漏出”成反比。

凯恩斯主义贸易乘数理论的结论自然就是主张在对外贸易过程中保持顺差，从而使外贸能起到增加国内就业和国民收入的积极作用。当然，凯恩斯贸易顺差论与重商主义的贸易顺差说也有所不同。他认为，如果永远顺差并且差额越来越大，对经济发展也是不利的。因为贸易顺差，外国贵金属流入，导致国内利率下降。可能会产生两种不利的情况：(1) 投资量增加，就业率大幅度增加，超过一定界线，促成工资水平上涨，从而提高国内生产成本，这就会影响出口贸易，造成本国贸易利益因出口量减少而下降。(2) 若本国利率降到低于其他国家利率水平的程度，本国贵金属会以对外贷款方式流向国外，一旦对外贷款量超过贸易顺差额，形成贵金属外流，就会不利于投资的扩大。国家越大，其国际地位越重要，受上述两种不利影响的危险性越大。因此，凯恩斯主张贸易顺差不宜太大，否则会物极必反，一切努力将前功尽弃。凯恩斯主义也强调“奖出限入”政策，但随着凯恩斯的宏观经济学的诞生，凯恩斯主张运用宏观经济手段调节从而实现贸易顺差，也就是通过货币政策和财政政策，包括优惠出口信贷、出口信贷国家担保、优惠利率、出口补贴、出口退税等措施，鼓励出口。

三、对外贸易乘数理论的评价

凯恩斯主义的对外贸易乘数理论揭示了一国对外贸易与其宏观经济之间的相互依存关系，在一定程度上指出了对外贸易与国民经济发展之间的规律性，因而具有重要的现实意义。

但是，对外贸易乘数理论存在很大的局限性。首先，对外贸易乘数理论把贸易顺差视为与国内投资一样是对国民经济体系的一种“注入”，能对国民收入产生乘数效应。其实，贸易顺差与国内投资是不同的：投资增加会形成新的生产能力，使供给增加，而贸易顺差增加实际上是出口相对增加，它本身并不能形成生产能力。因此，投资增加和贸易顺

tiengtrungthuongmai.vn

差对国民收入增加的乘数作用并不等同。其次，对外贸易乘数在实践上是很模糊的，它常会受一国闲置资源和其他因素的影响，资源稀缺会限制该国国民收入的下一轮增长。最后，这一理论忽视了对外贸易发挥乘数作用的条件。对外贸易的乘数作用并非在任何情况下都能发挥，只有在世界总进口值增加的条件下，一国才能继续扩大出口，从而增加国民收入和就业。如果世界的总进口值不变或减少，一国将无法扩大出口，除非降低出口商品价格，但降低出口商品价格，企业会因利润下降而不愿扩大生产、增加产量，因此，扩大出口也无从谈起。

第四节　战略性贸易政策理论

20 世纪 70 年代中期以来，世界产业结构和贸易格局发生了重大变化。一些发展中国家在世界贸易中的地位迅速提高，并在纺织、家用电器、钢铁等原来发达国家垄断的行业呈现出比较优势。传统的产业间贸易逐步被发达国家之间的产业内贸易所取代。石油输出国组织联合起来，限制产量并提高石油价格，以此来控制世界石油的市场。世界产业结构和贸易格局的变化，使得各国之间在工业品市场上的竞争越来越激烈。建立在完全竞争基础上的传统贸易理论不能有效地解释国际贸易领域内出现的这些新现象。以美国经济学家克鲁格曼（Krugman）和以色列经济学家赫尔普曼（Helpman）等为代表的经济学家引入了规模经济和不完全竞争解释这些问题，创立了“新贸易理论”。在新贸易理论的基础上，克鲁格曼（Krugman）、加拿大经济学家布兰德（Brander）和斯潘塞（Spencer）等人以规模经济和不完全竞争为前提，以产业组织理论和市场结构理论为研究工具，提出了战略性贸易政策理论。它动摇了传统贸易理论认为的自由贸易政策的最优性，强调对国际贸易进行政策干预的必要性和合理性，这也是国际经济学领域又一新的里程碑。

一、战略性贸易政策的内涵

所谓战略性贸易政策是指：在规模经济和不完全竞争的市场（尤其是寡头垄断竞争市场）条件下，一国政府可以通过积极运用关税、配额等进口保护政策和出口补贴、R&D（研究与开发）补贴等出口促进政策等政策手段，对本国那些现在或潜在的战略性产业予以扶持，扩大本国厂商在国际市场上所占的市场份额和加强在有外国竞争对手的国际市场上的战略地位，增强其国际竞争能力，带动本国战略性产业的发展，借机挤占他国的市场份额和工业利润，从而实现“租”（Rent，即垄断利润——某种要素所得到的高于该要素用于其他用途所获得的收益）从国外向本国的转移，促使世界专业化分工朝着有利于自己的方向转化，最终实现本国福利水平的提升。政府参与国际经济竞争显然会从根本上改变国际贸易的通行规则，因而被视为提升其国际竞争力的战略性的活动。

战略性贸易政策是新贸易理论的延伸，之所以冠上“战略”二字，是因为政府在制定贸易政策时会把对手国的反应考虑在内。战略性贸易政策与保护幼稚产业理论有相似之

tiengtrungtai.vnDG

处，即都主张对具体产业进行保护，而不像贸易乘数理论针对的是对各产业的全面保护。但战略性贸易政策与幼稚产业保护理论有着本质的区别，具体体现为：（1）幼稚产业保护理论是建立在完全竞争的市场结构上，而战略性贸易政策是建立在不完全竞争的市场结构上；（2）幼稚产业保护理论追求的是受保护产业的成长与独立，而战略性贸易政策理论还看重受保护企业发展所产生的外部经济效应；（3）幼稚产业保护理论多用于解释发展中国家对其欠发展产业的保护，而战略性贸易政策更能解释发达国家对某些高新技术产业的保护。

二、战略性贸易政策理论的基本内容

（一）布郎德-斯潘塞的“补贴促进出口”论

布郎德-斯潘塞的“补贴促进出口”政策的核心内容是用出口补贴为本国寡头厂商争夺国际市场份额。布郎德-斯潘塞认为，传统贸易理论是建立在完全竞争的市场结构之上的，因而自由贸易政策为最优贸易政策。但现实中，不完全竞争和规模经济普遍存在，不少重要产业的市场结构是以寡头垄断为特征的。在不完全竞争的市场结构下，政府向在第三国市场上与国外寡头企业进行古诺（Cournot）双寡头博弈的本国厂商提供出口补贴，可以降低国内厂商的边际成本，帮助提高其在国际市场上的销售份额和总利润，增加本国福利，而使国外企业的市场份额和利润减少。

布郎德-斯潘塞的战略出口政策可以用克鲁格曼（1987）① 的一个经典博弈模拟——“波音和空中客车”分析来交易说明。案例中假定，在宽体喷气式客机的国际市场上，欧洲的“空中客车”和美国的“波音”公司进行双寡头竞争，这两家公司现考虑是否开发生产一种新型飞机。由于宽体喷气式客机制造需要投入的成本和规模经济如此之大，而市场仅能容纳一家公司生产新式飞机。谁率先进入并制造新型飞机，谁就能独占垄断利润100单位；如果两家公司同时进入、竞相生产，则两败俱伤，双方都亏损5单位（参见表6.1、表6.2）。在没有政府补贴的情况下，双方策略组合为：（制造，制造）、（制造，不制造）、（不制造，制造）、（不制造，不制造）。每个策略组合中的前者表示“空中客车”的选择，后者表示“波音”的选择，后面收益情况同。对应收益情况为：（-5，-5）、（100，0）、（0，100）、（0，0）。此时存在两个纳什均衡：（100，0）和（0，100），即“空中客车”和“波音”的策略组合为（制造，不制造）和（不制造，制造）。

表6.1 无任何补贴的情形

		波音	
		制造	不制造
空中客车	制造	(-5，-5)	(100，0)
	不制造	(0，100)	(0，0)

① Krugman P. R. Is Free Trade Passe? *Journal of Economic Perspectives*, 1987, (1): 131-144.

tiengtrungthuonghai.vnDG

表 6.2　空中客车享有欧洲补贴的情形

		波音	
		制造	不制造
空中客车	制造	(5，-5)	(110，0)
	不制造	(0，100)	(0，0)

资料来源：Krugman P. R. Is Free Trade Passe? *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1, No. 2, Autumn 1987: 131-144.

但是，如果双方某一政府给予本国公司少许补贴，双方的竞争优势就会改变，均衡点将移动。假如欧洲政府承诺给予“空中客车”公司 10 单位的生产补贴。这时，如果“空中客车”和“波音”同时生产，“空中客车”将赢利 5 单位，而“波音”将亏损 5 单位。双方的策略组合仍为：（制造，制造）、（制造，不制造）、（不制造，制造）、（不制造，不制造）。但相应的收益情况已变为：(5，-5)、(110，0)、(0，100)、(0，0)。此时“空中客车”存在占优策略——制造，因为“制造”带来的收益永远大于“不制造”。这样“空中客车”和“波音”的策略组合为（制造，不制造），均衡点收益情况为（110，0）。我们看到由于确定享有政府少许补贴的“空中客车”公司肯定会生产这种飞机，波音别无选择，不得不放弃市场，退出竞争。这样一来，空中客车便依靠政府补贴挤掉了波音，现在它可以独占 100 单位的垄断租金，国家也实现了国民收入和福利的最大化，利润流向欧洲。

（二）克鲁格曼的“以进口保护促进出口”论

美国经济学家保罗·克鲁格曼认为：在不完全竞争市场尤其是寡头垄断市场和存在规模效益递增的条件下，对国内市场的保护可以促进本国的出口。具体表述为：假设某一行业是具有规模经济的寡占行业，只有一家国内企业和一家国外企业两企业；生产不完全替代的产品；在本国和竞争对手国市场上销售它们的产品，并在第三国市场上竞争，而且国内外市场是相互分割的。保罗·克鲁格曼认为：在一个规模经济效应极强的行业，如果本国政府对本国市场保护而对国外垄断厂商进入本国市场设置阻碍，则本国厂商可以扩大其在本国市场的销售份额，销售量大大增加，保证了本国厂商在国内市场上的稳固地位，进而获得本国厂商相对于国外厂商在国内市场上的规模优势。这种规模优势又可以转化为更低的边际生产成本，从而获得竞争优势，提高了其在国外市场上的竞争力；而国外厂商在保护国市场上销售量的减少相对提高了其边际成本。本国和国外厂商边际成本的反向变化将引发它们对第三国市场的销量进行调整，本国厂商将进一步扩大产量，国外厂商将进一步减产。这种调整将再次对本国和国外厂商的边际成本产生相反的影响，正是这种从销售量增加到促进产量增加进而再到促使边际成本下降的循环往复的调整过程成为了进口保护促进出口的作用机制。克鲁格曼的以进口保护促进出口论使人们对战略贸易理论发生作用的机理有了更加清晰的认识。

tiengtrungthuonghai.vn

三、战略性贸易政策理论的评价

战略性贸易政策理论建立在20世纪80年代发展起来的不完全竞争理论和规模经济理论的基础之上，其核心思想是政府应该干预对外贸易、扶持战略性产业的发展，这是一国在不完全竞争和规模经济条件下获得资源次优配置的最佳选择。同时，政府的直接干预可以转移他国利润以提高本国的福利水平。这种理论为国家进一步干预对外贸易活动提供了依据。

但战略性贸易政策理论又有着难以克服的弊病，制约了其在实践中的可行性。一是难以准确选择战略性产业，很可能因战略性产业选择错误而造成资源浪费。幼稚产业保护理论也有类似问题；二是战略性贸易政策是一种以邻为壑的贸易政策，以牺牲别国的利益来提高本国福利，这就令该政策很容易引发贸易战，世界贸易规模将因此而缩小，贸易利益下降；三是大部分发达国家同时实行战略性的贸易政策，它们的努力效果会相互抵消，从而各国的潜在收益就会很小。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第七章　关税保护措施

关税是国际贸易政策中一种非常古老的贸易政策工具，早在古希腊、雅典时代就已经出现了关税。长期以来，各国都把关税作为调节进出口的重要手段。直至第二次世界大战结束，世界平均税率仍为40%。战后，关税与贸易总协定（GATT）组织的多次国际贸易谈判使得关税总水平大大降低，1995年1月以后，随着世界贸易组织的建立及其各项协议的实施，目前，世界关税总水平将降至4%以下。关税的重要性虽然逐渐削弱，但仍为贸易保护政策的一项基本措施。

第一节　关税概述

一、关税的含义

关税（Customs Duties；Tariff）是一国政府依据本国的海关法和海关税则，对通过其关境的进出口商品所征收的赋税。

征收关税是通过海关来执行的。海关是设在关境上的国家行政管理机构，它是本国有关进出口政策、法令和规章的重要工具。关境（Customs Frontier）又叫关税领域，是海关征收关税的领域，是执行统一海关法令的领土。一般来说，一国的关境与其国境是相同的，但有时也并不一致。当一个国家在其国境内设有自由港、自由贸易区或海关保税仓库等区域时，该国的关境小于国境；一些国家或地区间缔结关税同盟，参加关税同盟的国家组成一个共同关境，这时关境大于各同盟国的国境。

关税与其他税收一样，具有强制性、无偿性和固定性的特征。

关税与其他国内税的区别在于：第一，关税的征收对象是进出关境的货物和物品；第二，关税的纳税人是进出口商或进出口物品所有者；第三，关税具有涉外性质，是一国实施对外贸易政策的重要手段。

二、关税的种类

关税的种类繁多。按照不同标准，主要可划分为不同类型。

（一）按照征收对象的流向分类

1. 进口税（Import Duties）

进口税是一国海关在外国商品输入时，对本国进口商所征收的关税。进口税是关税中最主要的税种。所谓“关税壁垒”就是指高额进口关税。通过对进口商品征以较高的关税，提高进口商的进口成本，从而达到遏制进口的目的，是一国实施贸易保护的最基本

tiengtrungthuongmai.vnDG

做法。

2. 出口税（Export Duties）

出口税是指出口国海关在本国商品输出时，对本国出口商所征收的关税。通常是在本国出口商品出离关境时征收。由于征收出口税会提高本国出口商品的价格，从而削弱其在国际市场的竞争力，所以，现在大多数国家对绝大部分出口商品不征收出口税。但有时出于干预市场的目的，会选择一些关系到国计民生的敏感商品征收关税。

3. 过境税（Transit Duties）

过境税是指一国海关对通过其领土（或关境）运往另一国的外国货物所征收的关税，又称通过税。由于过境货物对过境国家的生产没有影响，所以关贸总协定第5条规定：缔约国对通过其领土的过境运输……不应受到不必要的耽误或限制，并应对它免征关税、过境税或有关过境的其他费用。但运输费用以及相当于因过境而支出的行政费用或提供服务成本的费用，不在此限。”目前绝大部分国家已不再征收过境税，只征收少量的行政管理费用和有关服务费用。

（二）按照征税目的分类

1. 财政关税（Revenue Tariff）

财政关税是指以增加国家财政收入为目的而征收的关税，又称收入关税。财政关税一般税率较低，因为税率过高可能会阻碍进口或影响出口，最终难以达到增加财政收入的目的。

2. 保护关税（Protective Tariff）

保护关税是指以保护本国生产和市场为目的而征收的关税。保护关税主要是对工业制成品特别是对国内生产威胁较大的进口商品征收高额关税，保护关税税率一般较高，有时甚至高达百分之几百，成了“禁止性关税”。

3. 收入再分配关税（Redistribution Tariff）

收入再分配关税是指以调节国内各阶层收入差距为目的而设置的关税。根据进出口商品的具体情况征收关税以调节各阶层各集团的收入，将它们因贸易而发生的损益差距控制在一定范围内。如对奢侈品进口征收高额关税，而对生活必需品进口征收低关税或免征关税。

（三）按照差别待遇和特定的实施情况分类

1. 进口附加税（Import Surtaxes）

进口附加税又称特别关税，是指根据某种目的对进口商品除征收一般进口税之外，还额外加征的关税，它通常是一种特定的临时性措施，目的在于：应付国际收支危机，维持进出口平衡；防止外国商品低价倾销；对某国实行贸易歧视或报复等。常见的进口附加税有以下两种：

（1）反补贴税（Counter-Vailing Duty）。反补贴税是对直接或间接接受奖金或补贴的进口商品征收的一种附加税，旨在抵消出口国对该出口商品所作补贴，又称为抵消税或补偿税。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补贴都构成征收反补贴税的条件，其税额原则上与补贴数相等。

（2）反倾销税（Anti-Dumping Duty）。反倾销税是对于实行商品倾销的进口货物所征

tiengtrungthuonghai.vn

收的一种进口附加税。其目的在于抵制商品倾销，保护国内生产和市场。

2. 差价税（Variable Levy）

差价税是当进口商品的价格低于本国生产的同类产品的国内价格时，按国内价格与进口价格的差额征收的关税，又称差额税。其目的在于削弱进口商品的竞争能力，保护国内生产和市场。

3. 特惠税（Preferential Duty）

特惠税是指对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要求享受同种待遇。这种关税有互惠的，也有非互惠的。但它不适用于从非优惠国家或地区进口的商品。

4. 普遍优惠制（Generalized System of Preferences，GSP）

普遍优惠制简称普惠制，是指发达国家对来自发展中国家或地区的商品，特别是制成品和半制成品，给予普遍的、非歧视的和非互惠的优惠关税待遇。目的是扩大发展中国家制成品和半制成品出口，增加发展中国家的财政收入，促使发展中国家工业化，加速发展中国家的经济增长。

普惠制有三条基本原则：一是普遍性，指所有发达国家对所有发展中国家和地区的工业制成品和半制成品给予普遍的关税优惠待遇；二是非歧视性，即使所有发展中国家和地区全部无歧视、无例外地享受普惠制待遇；三是非互惠性，是指发达国家单方面和无对等地给予发展中国家和地区特别的关税减让，而不能要求发展中国家和地区反向提供优惠。

（四）按照征税的计算方法分类

1. 从量税（Specific Duties）

从量税是指以商品的重量、数量、体积、容积、长度和面积等计量单位为标准计征的关税。从量税额的计算公式为：

从量税额＝每单位商品从量税×商品数量

各国征收从量税，大部分以商品的重量为单位来征收，但各国对应纳税的商品重量计算的方法各有不同。一般有毛重法、半毛重法和净重法。从量税纳税额大小与商品价格无关，在商品价格下跌的情况下，从量税的保护作用不会受到影响，但在价格上涨时，由于从量税额不能随之上涨，保护作用会相对下降，税收带来的财政收入也相对减少。因此，第二次世界大战后，从量税的应用范围大为减少。

2. 从价税（Ad Value Duties；Ad Valorem Duties）

从价税是以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率。从价税额的计算公式如下：

从价税额＝商品总值（完税价格计算）×从价税率

从价税的保护作用与商品价格的涨落成正比。在税率不变的情况下，其税额随商品价格的变动而变化。征收从价税的重要前提是确定进出口商品的完税价格。完税价格是经海关审定作为计征关税的货物价格，是决定税额多少的重要因素。完税价格的确定在各国的标准各不相同，大体上分三种：一是以成本加保险费、运费作为征税价格，即 CIF 价；二是以装运港船上交货价作为征税价格，即 FOB 价；三是以海关估价作为征税价格，即法定价格。

tiengtrungthuongmaiDG

3. 混合税（Mixed Duty）

混合税是指对进出口商品采用从量税和从价税同时计征的一种方法，又称复合税（Compound Duty）。按从量税和从价税在混合税中的主次关系不同，有两种情况：一种是以从量税为主加征从价税；另一种是以从价税为主加征从量税。

4. 选择税（Alternative Duty）

选择税是指对于一种进口商品同时订有从价税和从量税两种税率，在征税时选择其税额较高的一种征税。但有时为了鼓励某种商品进口，或给某出口国以优惠，也会选择其税额较低者征收。

三、征收关税的依据

海关税则（Customs Tariff）又称关税税则，是指一国或地区对进出口商品计征关税的规章和对进出口的应税商品、免税商品以及禁止进出口的商品加以系统分类的一览表。海关税则由政府通过立法程序制定和公布实施，是海关征收关税的法定依据和一国关税政策的具体表现。

海关税则一般包括两个部分，一是海关课征关税的规章条例及说明，另一部分是关税税率表。关税税率表主要包括税则号、商品分类目录和税率三部分。

（一）海关税则对商品的分类

海关税则中的商品分类，主要是根据进出口货物的构成情况，对不同商品使用不同税率以及便于进出口货物统计需要而进行系统的分类。由于最初各个国家是根据自身需要和习惯编制税则商品分类目录的，因而分类方法不同，口径各异，使各国海关统计资料缺乏可比性，并给多边贸易谈判带来不便，不利于国际贸易的发展。

为了克服各国在海关税则商品分类上的差异，一些国际经济组织开始制定国际通用的商品分类目录，其中较为权威的有：

一是 1952 年制定的《海关合作理事会商品目录》（Customs Co-operation Council Nomenclature，简称 CCCN），又称《布鲁塞尔税则目录》。

二是联合国经社理事会于 1950 年制订并公布的《国际贸易商品标准分类》（SITC）。

三是 1983 年海关合作理事会协调制度委员会主持制订的《协调商品名称及编码制度》（简称《协调制度》，H. S）。

《协调制度》目录将商品分为 21 大类（Section），96 章（Chapter），1 241 个项目号（Heading）和 5 019 个子目（Subheading）。《协调制度》目录与《布鲁塞尔税则目录》的分类总则相似，但增加了对子目一级的规定，它能同时满足关税统计和国际贸易其他方面的要求。该目录于 1988 年 1 月 1 日正式实施，现为大多数国家和地区所采用，中国也于 1992 年正式采用。

（二）海关税则的种类

根据关税税率的栏数，海关税则可分为单式税则和复式税则两类。

单式税则（Single Tariff）是一个税目只有一个税率，适用于来自任何国家的商品，没有差别待遇。

复式税则（Complex Tariff）是在一个税目下订有两个或两个以上的税率，对来自不同

tiengtrungthuonghai.vn

国家的商品适用不同的税率。目前世界上绝大多数国家实行复式税则。

根据海关税则中税率制定中的国家权限不同，海关税则可分为自主税则和协定税则两类。

自主税则（Autonomous Tariff）是由一国政府独立制定，并有权加以变更的税则，又称国定税则。自主税则有自主单式税则和自主复式税则之分。

协定税则（Conventional Tariff）是一国与其他国家通过贸易谈判共同决定并以条约或协定方式制定税率的税则。协定税率一般低于自主税率。

第二节　关税效应的局部均衡分析

关税的征收，会对进出口国的经济产生多方面影响。总体上，征收关税的经济效应与开展自由贸易的作用相反，它将导致资源配置效率的降低，增加政府的财政收入，在各国间和各国内的不同利益集团之间进行收入的再分配。具体而言，征收关税会引起进口商品的国际价格和国内价格的变动，从而影响到出口国和进口国在生产、贸易和消费等方面的调整。在这里，我们主要从单个商品市场的角度，即用局部均衡分析方法来研究关税的经济效应。

在进行关税效应分析时，我们将分“小国”和“大国”两种情形。这里所谓的“小国”是假定这个国家无法影响外国出口商品的价格，即该国面临一条完全有弹性的进口供给曲线和一条对它的出口有完全弹性的需求曲线。“大国”的含义是指该国是某种进口产品极其重要的购买者，通过征收进口关税能影响该产品的国际市场价格。

一、贸易小国的关税效应

现假设一商品进口国为贸易小国，政府征收一定的进口税之后，直接的结果是使国内市场上外国商品的价格提高，并对国内的消费、生产和收入分配产生广泛的影响。

图 7.1 对进口关税的经济影响作了较好的直观说明。曲线 S、D 分别表示进口国国内市场上该商品的供给和需求曲线；P_w、P_t分别是被征关税的某商品 X（可进口商品）的国际市场价格和进口国征收关税后的国内市场价格，t 是对单位商品征收的从价税。关税效应可归纳如下：

（一）价格效应（Price Effect）

关税的价格效应是指征收关税对进口国国内市场价格的影响。对进口商品征收关税首先会使进口商品的价格上涨，从而引起国内进口替代部门生产的产品价格上升，但整个国内市场价格上涨幅度的大小，要看征收关税对市场价格的影响力。由于贸易小国对世界市场价格没有影响力，因此征收关税后，国内市场价格的上涨部分就是所征收的关税，即关税全部由国内消费者承担，此时的国内市场价格等于征收关税前的世界市场价格（自由贸易条件下的价格）加上关税，即国内消费者和生产者面对的价格由 P_w上升到 P_t。

（二）消费效应（Consumption Effect）

关税的消费效应是指征收关税对进口商品消费的影响。从消费者的角度来看，自由进口显然意味着购买商品只要支付较低的价格，从而增加实际的福利水平。征收进口关税将

tiengtrungthuonghai.vnDG

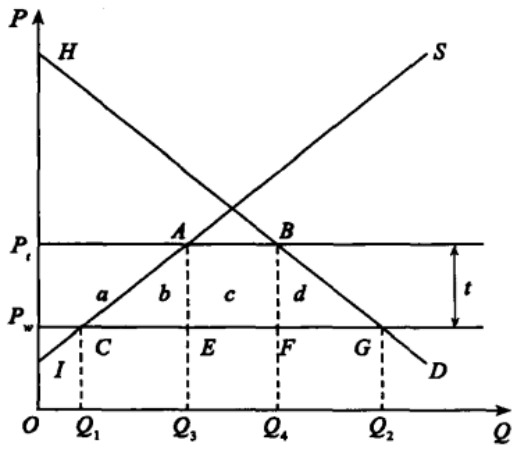


图 7.1 小国关税效应的局部均衡分析

迫使消费者对进口商品支付较高的价格，通常的反应是减少购买数量。图中，自由贸易条件下总消费量是 OQ_2，征税后国内消费量为 OQ_4，与征收关税前的消费量相比，消费量减少了 Q_2Q_4。消费量的减少对消费者的福利产生不利影响。图中征收关税前后的消费者剩余分别为三角形 HGP_w 和三角形 HBP_t 所示，消费者福利的损失为梯形 $GBPtP_w$ 的面积 $(a+b+c+d)$。

（三）生产效应或保护效应（Production or Protective Effect）

关税的生产效应或保护效应是指征收关税对进口国进口替代品生产的影响。对于与进口商品竞争的国内生产者来说，显然是能够从保护关税中获得利益的。如果允许自由进口，进口竞争厂商被迫降低价格，并把自己的产量调整到边际成本等于价格的水平，即国内生产的商品数量将被迫压缩到 OQ_1，其余部分的市场需求由进口商品来满足，进口的数量为 Q_1Q_2。当关税把国内市场的价格提高后，国内的生产数量随之扩大到 OQ_3。征收关税后，价格上升使得国内生产增加了 Q_1Q_3，即关税刺激了国内生产，保护了国内生产者。一般而言，关税的税率越高，生产者受到的保护程度越大。图中征税前，生产者的剩余为三角形 ICP_w 的面积；征收关税后，生产者剩余为三角形 IAP_t 的面积，增加的梯形部分 CAP_tP_w 的面积 a，为征收关税后生产者的福利所得，即生产者剩余增加。

（四）财政收入效应（Fiscal Revenue Effect）

关税的财政收入效应是指征收关税对国家财政收入的影响。从政府角度来看，只要关税不提高到禁止关税的水平，会给政府带来财政收入。这项收入等于征税的进口商品的数量乘以税率。如图所示，关税收入为矩形 $AEFB$ 的面积 c，这实际上是原来的一部分消费者剩余转化成为政府的财政收入。

（五）再分配效应（Redistribution Effect）

关税的再分配效应是指关税会造成收入从国内消费者向国内生产者的再分配。关税引起国内商品价格上涨，生产者利润增加，其中一部分是从消费者支付的较高价格中转移过来的。关税还会造成收入从该国丰富的生产要素（生产可出口商品）向该国稀缺的生产

tiengtrungtamvndg

要素（生产进口竞争产品）的再分配。根据斯托尔珀-萨缪尔森定理，由于征收关税使某种商品的相对价格提高，从而会增加该种商品生产中密集使用的生产要素的报酬或收入。这样，该国稀缺生产要素的实际报酬就会上升，而该国相对丰富的生产要素的实际报酬就会下降。图中，征收关税后比征税前，消费者剩余减少了 $a+b+c+d$，其中 a 和 c 以生产者剩余和政府财政收入的形式转移给了生产者和政府。

（六）贸易效应（Trade Effect）

关税的贸易效应是指征收关税对商品进口数量的影响，征收关税提高了进口商品的价格，导致进口减少，从而使经营进口商品的公司和个人损失了部分市场，减少了收入。如图所示，征收关税后，由于生产增加，消费减少，所以进口数量由 Q_1Q_2 减至 Q_3Q_4。其中，所减少的 Q_2Q_4 数量的进口乃消费减少所致；减少的 Q_1Q_3 数量进口则由生产增加所致。因此，关税的贸易效应为消费效应与生产效应之和。

（七）福利效应（Welfare Effect）

关税的福利效应是指从福利的角度，即从消费者剩余和生产者剩余的角度来分析，贸易小国征收进口关税后会发生福利损失，这种损失成为了关税的社会成本（Social Cost of a Tariff）。图中，消费者损失了 $a+b+c+d$，生产者剩余增加 a，政府关税收入增加 c，有一部分是国内没有人能得到相应补偿的，即图中的两个三角形 b 和 d 是征收关税的净福利损失。其中 b 成为关税保护的生产成本，也成为生产效率的净损失。它是在征收关税后，由于价格的提高，导致由国内生产要素需求的提高而使要素价格提高，从而引起国内进口替代品生产的边际机会成本提高而造成的损失，是由关税导致资源的错误配置而产生的。因为在资源充分就业的条件下，关税保护使国内进口替代部门的生产增加，这必然使国内其他部门的资源向该部门转移，这种资源的再配置被认为是缺乏效率的，因为进口替代部门相对来说是缺乏效率的。值得注意的是，如果资源没有充分就业，就不会发生这类保护的生产成本，相反会引起关税保护的就业效应。另一部分 d 称为关税保护的消费成分，也叫消费扭曲损失。它是在征收关税后，本国消费者因为减少了比现时价格较低的进口产品的消费而蒙受的损失，因此它是由关税导致国内消费品相对价格扭曲而产生的。这两种损失的总和 $b+d$，就是关税的福利损失效应。

征收关税所产生的各种效应的大小，取决于应税商品的供给与需求弹性及关税税率的高低。对于相同的关税率，需求越富有弹性，消费效应就越大；同样，供给越富有弹性，生产效应就越大。因此一国对某种商品的供给与需求越富有弹性，关税的贸易效应越大，财政效应越小。

关税的负担决定与进口需求和出口供给的弹性大小，弹性越大者，关税的负担越轻；弹性愈小，关税的负担愈重。由于小国进口所面对的出口供给弹性无限大，因此小国征收进口税，关税完全由其本国消费者负担，而关税收入全部由其政府所得。

二、大国的关税效应

如果进口国是贸易大国，其占世界市场很大份额的进口量因关税提高而引起的下降幅度，足以迫使出口国较大程度地把出口价格压低到世界市场价格的水平以下，此时该国征收这项关税的效应，有可能是净所得，也可能是净损失，取决于进口国贸易条件的得益与

tiengtrungthuongmai.vndg

生产扭曲损失和消费扭曲损失之和之间的比较。

图 7.2 中，曲线 S、D 分别表示国内供给和需求曲线；P_w 表示征收关税前的世界价格，即自由贸易下的价格；t 是对单位商品征收的从价税。

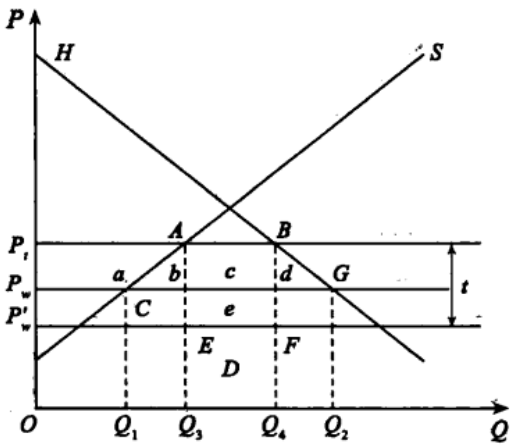


图 7.2 大国关税效应的局部均衡分析

“大国”征收关税后，由于价格的上涨，该国对进口产品的需求量下降，从而引起世界市场价格的下降。在这种情况下，关税负担实际上由国内消费者和国外出口商共同承担，征收关税后的国内市场价格等于征收关税后的世界市场价格（低于征收关税前或自由贸易条件下的世界市场价格）加上关税。

征收关税后，国外价格由原来的 P_w 降至 P_w'，征税后的国内价格为 $P_t=P_w'+t$。与小国相比，征收相同的关税，国内价格的上涨幅度大国要小于小国。外国价格的下降部分抵消了关税的效应，减弱了关税对国内生产和消费的影响。

（一）消费效应（Consumption effect）

图中，征税后国内消费量为 OQ_4，与征收关税前的消费量 OQ_2 相比，消费量减少了 Q_2Q_4。消费量的下降对消费者的福利有不利的影响。征税使消费者的福利损失为梯形 GBP_tP_w 的面积（$a+b+c+d$）。

（二）生产效应（Production Effect）

如图 7.2 所示，在自由贸易条件下，对应于世界价格 P_w，国内生产为 OQ_1；征收关税后，国内价格由原来的 P_w 上升至 P_t，此时国内生产提高到 OQ_3。也就是说，征收关税后，国内生产增加了 Q_1Q_3，所以关税保护了国内生产者。征收关税后，生产者剩余增加了，增加的部分为梯形 CAP_tP_w 的面积 a，此即为征收关税后生产者的福利所得。

（三）财政收入效应（Revenue Effect）

政府征收关税，会增加财政收入。征收关税所获得的收入为图 7.2 中矩形 $ABEF$ 的面积 $c+e$。

（四）贸易效应（Trade Effect）

综合关税的生产效应和消费效应，便可以得到关税的贸易效应。关税的贸易效应是指

tiengtrungthonghai.vnDG

关税导致的进口量的减少。贸易效应=生产效应+消费效应。图中，征收关税的贸易效应为征收关税使进口减少 $Q_1Q_3+Q_2Q_4$。

（五）贸易条件效应（Trade Terms Effect）

在小国情形下，征收关税后的进口价格不会发生变化，因此该国的贸易条件也没有变化。在大国情形下则不同，征收关税后，进口价格下降（从 P_w 降至 P_w'），该国的贸易条件改善，e 即为贸易条件得益。

（六）福利效应（Welfare Effect）

从整个经济角度出发，贸易大国征收关税，到底是获利还是受损，要看关税的净成本，即综合上述的关税的生产效应、消费效应和税收效应，因为关税的净福利效应=生产者福利增加-消费者福利损失+政府税收收入=$a-(a+b+c+d)+(c+e)=e-(b+d)$，也就是具体比较 $b+d$ 和 e 的大小。当 $e>b+d$，征收关税使该国的福利增加；当 $e<b+d$，征税使该国福利减少。所以，在大国情形下，关税的净福利效应不确定，它取决于贸易条件效应与生产扭曲和消费扭曲两种效应之和的对比，即要具体分析商品的进口需求弹性和出口供给弹性。

第三节　关税结构

现代关税的主要功能在于保护国内市场和国内产业，关税保护作用的大小一般与关税税率高低成正比。然而，在中间品贸易高度发展的当代社会，仅着眼于最终产品的关税水平并不能客观反映关税的实际保护效果。最终产品关税率所能提供的保护作用只是名义保护率，名义保护率所体现的是对产品市场价格的保护，它只考虑关税税率的高低。20 世纪 60 年代，一些西方学者提出并发展了关税结构的理论。关税结构理论（The Theory of Tariff Structure）是所有进口商品不同关税税率结构关系的概括。由于政府在征收关税时，并不是对所有的进口商品都征收单一税率，而是对不同商品征收不同税率，从而构成一国进口商品的关税结构。

根据该理论，名义保护关税率对保护完全由本国原材料生产的产品是适用的，但对用进口原料或中间产品等投入要素制造的制成品则不适用。进口关税的征收对象可以分为两类：一类是用作国内制成品生产的投入要素的中间产品或原料；另一类是制成品本身。对这两类进口品的关税的征收是一视同仁，还是区别对待，将产生不同的实际保护效果。为了论证这一点，提出了有效保护率的概念。有效保护率所体现的是对产品生产增值的保护，它还与关税结构有关。

（一）关税水平（Tariff Level）

关税水平是一国或一个产业部门中各种商品的平均进口税率。它反映的是关税对一国或某一产业部门的整体名义保护率。关税水平的计算方法主要有以下几种：

1. 简单平均法

其公式为：

$$\text{关税水平}=\frac{\text{税则中所有税目的税率之和}}{\text{税则中所有税目之和}}\times 100\%$$

tiengtrungthuonghai.vnDG

简单平均法最大的优点是计算简单，但很难真正全面地反映一国关税对其经济的保护程度，原因是没有考虑进口商品的数量和价格，税则分类的不同也会影响关税水平的高低。

2. 加权平均法

其公式为：

$$\text{加权平均关税水平} = \frac{\sum \text{进口关税收入(计算值)}}{\sum \text{进口总值}}$$

加权平均法是以不同类别或种类进口商品的价值总量乘以其适用的进口税率，然后相加，得出总额，以总额除以所有进口商品的价值总量，其结果就表示该国的加权平均关税水平。

一国关税水平越高，说明进口关税越高，保护性就越强。然而，关税水平所反映的只是一国或一产业的整体水平。实际上，任何一国或产业都不是对所有商品实行保护的。其中，对某些敏感性商品的关税保护大大高于该国整体关税水平。所以，关税水平的数字虽能比较各国关税的高低，但它不能完全表示保护的程度。

（二）名义保护率（Nominal Rate of Protection，NRP）

名义关税（Nominal Tariff）是指一国海关依据海关税则中对某种进口商品规定的关税税率所征收的关税。

名义保护率就是指由于实行保护而引起的国内市场价格超过国际市场价格的部分与国际市场价格之比。一般来说，在其他条件相同的情况下，名义保护率越高，对本国同类产品的保护程度也越高。用公式表示为：

$$\text{名义保护率} = \frac{\text{进口货物国内市场价格} - \text{国际市场价格}}{\text{国际市场价格}} \times 100\%$$

在不考虑汇率的情况下，名义保护率在数值上等于关税税率。在各国征收关税的实践中，法定税率与根据商品国内外价格差额计算的名义关税保护率往往存在差别，这是由于在制定法定税率时，还要考虑国内外货币汇率的对比、供求关系、国内税收和消费者的偏好等其他因素，但这些因素是很难用数字计算的。

（三）有效保护率（Effective Rate of Protection，ERP）

有效关税（Effective Tariff）是指对某个工业单位产品“增值”部分的从价税率，代表着关税对本国同类产品的真正有效保护程度。在关税水平普遍下降的条件下，通过降低初级产品的名义关税，在降低关税平均水平的同时，仍然可以对加工制造业实行较高的保护。因此，有效保护率（又称实际保护率）的含义是指关税给被保护产业的生产过程带来的价值的增加量与自由贸易条件下增值的百分比，用公式表示为：

$$ERP = \frac{V' - V}{V} \times 100\%$$

其中，V'为保护贸易条件下被保护产业生产过程的增值，V为自由贸易条件下该生产过程的增值。

有效关税保护率不仅考察对进口制成品所征关税率对其价格的影响，而且还考察本国同类制成品所用进口原材料的关税率对本国产品竞争力的影响。因为原材料的进口税率会

tiengtrungthuongmai.vnDG

影响本国制成品（最终产品）的增加值。对中间产品或原材料征收关税，会使相关最终产品所征关税产生的保护效应降低。从中间产品或原材料使用者的角度来看，对中间产品或原材料征收关税就相当于对生产征税，降低了国内生产的附加值。

关税的有效保护率与其名义保护率并不一致。这一结果意味着要保护某一特定行业，不一定要依靠提高该行业的名义关税率来实现，降低其使用的中间产品或原材料的进口关税，也同样可以使其获得更高的保护。根据这一点，如果一国的政策目标是保护最终产品部门，则在关税结构安排上，应对中间产品部门和原材料少征或免征进口关税。

实行关税保护不仅依赖于较高的税率，还要有合理的关税结构和生产结构。关税结构又称为关税税率结构，是指一国关税税则中各类高低不同的关税商品税率之间的相互关系。各国政府在关税设计中普遍采取了关税升级结构。关税升级（Tariff Escalation）结构，又称阶梯式关税结构，是对原材料进口实行免税或只征收极低的关税，对中间产品征收较低的关税，对最终产品实行高关税率，从而使最终产品受到最充分的保护。在实行关税升级结构的国家，关税的实际保护率明显高于其名义税率。

因此，考察一国对某商品的保护程度，不仅要考察该商品的关税税率，而且要考察对其各种投入品的关税税率，即要考察整个关税结构。这对于一国制定进口税率或进行关税谈判都有重要的意义。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第八章 非关税壁垒

非关税壁垒（Non-tariff Barrier，NTB）是指在国际贸易中，除关税措施以外的一切限制进口的人为措施，它和关税壁垒一起充当政府干预贸易的政策工具。20世纪60年代以来，在关贸总协定的推动下，关税总体水平大幅度下降，因而关税的保护作用逐渐变弱，这使得非关税壁垒逐步成为国际贸易领域的主要限制措施，并形成了一整套系统的贸易保护制度和机制。

同关税壁垒相比，非关税壁垒具有其明显的特点。一是灵活性。在制定和实施非关税壁垒措施时通常采用行政手段而非立法程序，制定、改变或调整都比较迅速、简单。同时能根据实际情况，变换限制进口措施，达到限制进口的目的。二是有效性。关税壁垒的实施旨在通过征收高额关税提高进口商品的成本，它对商品进口的限制是相对的；而有些非关税壁垒对进口的限制是绝对的，比如用进口配额等预先规定进口的数量和金额，超过限额就禁止进口。这种方法在限制进口方面更直接，更严厉，因而也更有效。三是隐蔽性。一般而言，关税税率具有较高的透明度，非关税壁垒则完全不同，其措施往往不公开，它既能以正常的海关检验要求的名义出现，也可借用进口国的有关行政规定和法令条例，使之巧妙地隐藏在具体执行过程中而无需作公开的规定。四是歧视性。一国只有一部关税税则，从而关税壁垒像堤坝一样同等程度地限制了所有国家的进出口；而非关税壁垒可以针对某个国家或某种商品相应制定，因而更具歧视性。

非关税壁垒可以分为直接的和间接的两大类：直接的非关税壁垒措施也称直接的数量限制，是由进口国直接对进口商品的数量或金额加以限制，或迫使出口国直接限制商品的出口。这类措施有：进口配额制；“自动”出口限制；许可证制等。间接的非关税壁垒措施是对进口商品制定严格的条例或规定，间接地限制商品进口，如金融控制措施；歧视性国内政策；最低进口限价；技术壁垒等。

第一节 直接限制进口的非关税壁垒

一、进口配额及其经济效应

（一）进口配额的定义及分类

进口配额（Import Quotas）又称进口限额，是指一国政府在一定时期（如一季度、半年或一年）内，对于某些商品的进口数量或金额加以直接限制。在规定的期限内，配额以内的货物准予进口，超过配额的货物则不准进口，或加征较高的关税甚至罚款以后才准许进口。

tiengtrungthuongmai.vn

配额按其实施方式的不同可以分为绝对配额和关税配额。

1. 绝对配额（Absolute Quotas）指在一定时期内，对某些商品的进口数量或金额规定一个最高额度，达到了这个额度后，便不准进口。绝对配额具体实施过程中有三种形式，分别为国别配额、全球配额和进口商配额。

（1）全球配额（Global Quotas）是一种世界范围内的绝对配额，指进口的数量限额不区分国别地区，谁先申请谁先获得。它在实施贸易限制过程中，基本贯彻了非歧视原则。

（2）国别配额（Country Quotas）即将总配额按国家或地区分别给定额度。为了区分来自不同国家或地区的商品，在进口时必须提交原产地证明书。国别配额的最初分配通常是以各主要出口国在本国市场的份额为基础进行分配，往往也会根据国家关系不同而给予差别待遇。国别配额的分配方式有自主配额和协议配额两种：

①自主配额（Autonomous Quotas）或称片面配额（Unilateral Import Quotas），即由进口国单方面自主规定从某国进口某种商品的数量，而不必征求出口国同意。

②协议配额（Agreement Quotas）即由进口国和出口国通过协议所确定的配额。协议配额包括双边配额和多边协议配额。多边协议配额是两个以上的进出口国家或地区就某种商品的进口数量份额达成的协议。例如，多边纤维协定就是典型的多边协议配额。

（3）进口商配额（Importer Quotas）即将某些商品的数量限额直接分给本国的进口商。进口商按政府机构分配的额度组织进口。实施进口商配额的国家往往把配额给予本国的垄断商、进口商，而中小商人则难以得到额度。

2. 关税配额（Tariff Quotas）是一种进口配额与关税相结合的形式。它是指在配额额度内进口，可以享受优惠关税或免税，超过额度却要按一般正常的税率计征关税。有的国家则对超额进口加征附加税甚至罚款。关税配额与绝对配额的主要区别在于：绝对配额规定一个最高进口数额，不能超过，关税配额则表现为，超过额度仍可进口，只是成本将增加。

（二）进口配额的效应分析

现将国内进口替代品市场分为完全竞争和完全垄断两种不同的市场结构，分析进口配额对进口国产生的诸多方面的影响。

1. 完全竞争市场条件下小国配额效应分析

假设进口国进口商品时国内同类商品的市场是完全竞争的。在自由贸易的情况下，国内许多厂商与国外同类产品生产者竞争，国外产品很自由地进出本国市场，国内市场价格由国际市场供求决定。

配额所规定的进口量通常要小于自由贸易下的进口量，所以配额实施后进口会减少，进口商品在国内市场的价格要上涨。由于进口国为小国，故配额只影响国内市场价格，对世界市场价格没有影响。如图 8.1 所示，S、D 为一小国某产品的国内供给曲线和需求曲线，国际市场的供给曲线为 P_w。在自由贸易条件下，国内外价格相同，均为 P_w，国内生产和消费分别为 OQ_1、OQ_2，进口量为 Q_1Q_2。现假定进口国对该产品设置一个数量为 Q_3Q_4 的进口配额，而且 $Q_3Q_4<Q_1Q_2$。于是，国内价格由原来的 P_w 上涨为 P_0，国内生产增加至 OQ_3，国内消费减少至 OQ_4，总需求量与国内供给量的差额正好为进口配额限额 Q_3Q_4。

由图 8.1 可以看出，进口配额具有与关税相似的消费效应、生产效应和再分配效应。

tiengtrungthuongmai.vn

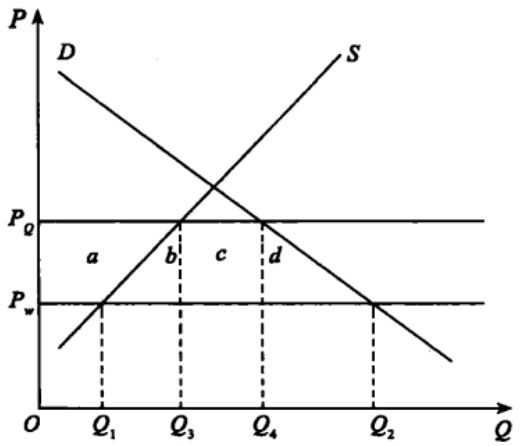


图 8.1 小国配额效应分析

由于价格上涨，消费者剩余减少了，损失为$(a+b+c+d)$，此为进口配额的消费效应。本国生产者的供给量上涨，生产者剩余增加了 a，产生了相应的生产效应。进口价格不变而进口数量受限，外汇支出减少，此为配额的国际收支效应。在征收关税的情况下，c 是政府的关税收入。然而，实施配额不会给政府带来关税收入。c 在这里被称为配额租金(Quota Rent)。配额租金实际上是一种垄断利润，为谁所得是不确定的，它的去向视政府分配配额的方式而定。综合起来，配额的净福利效应=生产者剩余增加-消费者剩余减少+配额租金$=a-(a+b+c+d)+c=-(b+d)$。其中 b 为生产扭曲，d 为消费扭曲，$(b+d)$为配额的净损失。

现实中，分配进口配额常常与进口许可证相结合。许可证是由海关签发的允许一定数量的某种商品进入关境的证明。分配许可证的方法主要有三种，分配方式不同，其带来的经济效应也不同：

(1) 竞争性拍卖。它是政府通过拍卖的方法分配许可证，使进口权本身具有价格并将进口一定数量商品的权利分配给出价最高的需要者。一般情况下，进口商所付购买许可证的成本要加到商品销售价格上。而且，如果市场完善的话，许可证的价格应该等于(P_Q-P_w)。因此可以说，建立在拍卖许可证基础上的进口数量限制所起的作用与关税极为类似。在这种情况下，配额租金 c 为政府所得，相当于征收关税条件下政府的关税收入。此时，配额的福利效果和关税一样。

(2) 固定的受惠。它是政府将固定的配额分配给某些企业的方法，通常是根据现有进口某种产品的企业上一年度在该产品进口总额中所占的比重来确定。这种方法比较简单，其问题是政府不再有关税收入或拍卖许可证的收入。而且这种方式带有某些垄断性，它意味着新增的企业难以获得此类商品进口的特权。所以这种分配方式不利于打破垄断，实现资源的有效配置；而且可能产生所谓的“X 无效率”损失①，即企业缺乏竞争动力而

① “X 无效率”最早由哈维·莱宾斯坦于 1966 年提出，X 无效率实际上是一种与配置效率无关的组织或动机效率。

tiengtrungthuonghai.vnDG

不去作必要的努力将成本降到最低限度。在固定受惠的情况下，配额租金为国内拥有配额的进口商所得。

（3）资源使用申请程序。它是指在一定的时期内，政府根据进口商递交进口配额关税商品申请书的先后顺序分配进口商品配额的方法。这种方法形成了申请人获得所需进口品的自然顺序，即按照先来后到获得所需商品配额。这种配额分配方法的缺点是可能给管理部门留有利用职权获得贿赂的机会，相应地可能导致企业的“寻租”(Rent-Seeking) 行为，以期借助管理部门的不公正行为获得某种额外利润①。

综上所述，在小国情形下，配额会带来福利的净损失。但是，具体损失的大小与配额的分配方式有关。如果配额以拍卖的方式出售，则配额的净福利损失为($b+d$)，此时配额跟关税的福利效应一致；如果配额以固定的受惠方式分配，配额的福利净损失除了($b+d$)，还要加上资源配置效率损失和可能产生的“X 无效率”损失；如果配额是以申请的方式获得，最容易产生的是企业的“寻租”行为以及由此产生的寻租成本，这时配额的福利净损失也会超过($b+d$)。

2. 完全竞争市场条件下大国配额效应分析

如图 8.2 所示，D_H是本国的需求曲线，S_H是本国的国内供给曲线，S_{H+F}是本国的总供给曲线。在没有配额的条件下，国内消费的均衡点为 A，国内生产的均衡点为 B，进口量为 Q_1Q_2，进口价格为 P_W。

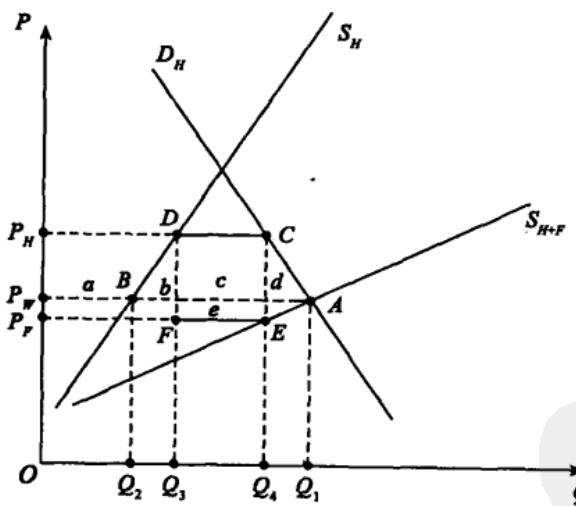


图 8.2　大国配额效应分析

现在假定本国实行进口配额制，配额的数量为 Q_3Q_4。因为最多只能进口 Q_3Q_4数量的

① 寻租概念最早由 Tullock 提出，Kruger 将其运用到贸易进口配额保护的分析中并提出了测算方法。如果一个国家在实施贸易保护时，严重依赖进口许可证和配额等手段，则为了取得这种稀缺性的缺货溢价资源，拉拢、贿赂、逃避法规和走私行为将出现，它们消耗实际资源但是不创造物质利益。

tiengtrungthuongmai.vndg

外国产品，因此此时国内的价格为 P_H，国内供给为 OQ_3，进口数量为 Q_3Q_4，国外的供给价格从 P_W降到 P_F，本国的贸易条件改善。

（1）配额的生产效应。如图 8.2 所示，实施配额后，生产点从 B 点转移到了 D 点，产量增加 Q_2Q_3，生产者剩余也增加，增加量为梯形 a 的面积。

（2）配额的消费效应。如图 8.2 所示，实施配额后，消费点从 A 点转移到了 C 点，消费量减少 Q_4Q_1，消费者剩余也减少，减少量为梯形 P_HP_WAC 的面积，即 $(a+b+c+d)$。

（3）配额的垄断租金。如图 8.2 所示，实施配额后，产生了垄断租金，租金可以用长方形 $CDFE$ 的面积 $(c+e)$ 来表示。

（4）配额的贸易条件效应。实施配额后，本国的进口价格由原来的 P_W降到 P_F，本国的贸易条件改善，这同征收关税相似。

（5）配额的净福利效应。综合起来，配额的净福利效应=生产者剩余增加-消费者剩余减少+配额租金 $=a-(a+b+c+d)+(c+e)=e-(b+d)$，其中 b 为生产扭曲，d 为消费扭曲，e 为贸易条件改善收益。

由此可见，在完全竞争的市场条件下，配额与关税的福利效应实际上是相同的，不过福利的分配形式不同。在关税效应分析中的关税收入，就相当于在配额效应分析中的配额租金。关税的收入为政府所得，而配额租金最后被谁获得则要取决于配额的分配方式。

3. 垄断市场条件下的进口配额

当进口替代产品的国内市场是完全垄断市场时，使用配额会对国内生产、消费、价格和利益产生很大影响。这里以小国为例进行分析。

如图 8.3 所示，D_M是本国的需求曲线，MC 是本国垄断厂商的边际成本曲线。在自由贸易的情况下，由于商品自由进口，国内厂商不能控制价格，而只得以国际价格 P_W出售其产品。如果国内厂商把价格定在比 P_W高的价位上，就不会有消费者购买其产品，因为消费者可以买到更便宜的进口商品。国际贸易把垄断厂商的价格限定在了 P_W，此时，本国厂商的生产量在 A 点，即厂商的边际成本等于价格，国内的消费点为 B，此时本国的进口量为 Q_1Q_5。

如果政府实施配额政策，由于配额限制了进口的数量，除进口那一部分外，国内的其他需求就完全取决于国内企业的供给。图中 Q_4Q_5是配额数量，根据这个配额量推导出的国内厂商面对的需求曲线折线为 $CDBE$，MR 是由此导出的边际收益曲线。垄断厂商根据利润最大化原则，其最终生产量会确定在边际收益等于边际成本的地方，即 Q_2点。此时的国内厂商的产量为 OQ_2，大于自由贸易时的产量 OQ_1，国内市场的消费量为 $OQ_2+Q_4Q_5$（即为 OQ_5），进口量为 Q_4Q_5。此时的国内价格为 P_M，高于自由贸易条件下的国内价格 P_W，但进口价格保持不变为 P_W。

（1）配额的生产效应。在自由贸易条件下，本国的生产为 OQ_1。实施配额后，如图 8.3 所示，本国厂商的生产增加到 OQ_2。而且国内市场的销售价格从自由贸易条件下的上升 P_W到 P_M，生产者的福利（包括利润）增加的量为 P_WP_MHJA 的面积。

（2）配额的消费效应。如图 8.3 所示，实行配额后，消费量从原来的 OQ_5减少到 OQ_3，消费者剩余也减少了，减少的量为梯形 P_WP_MGB。

（3）配额的垄断租金。如图 8.3 所示，实行配额后，产生了配额租金，租金为 $Q_4Q_5\times$

tiengtrungthonghanDG

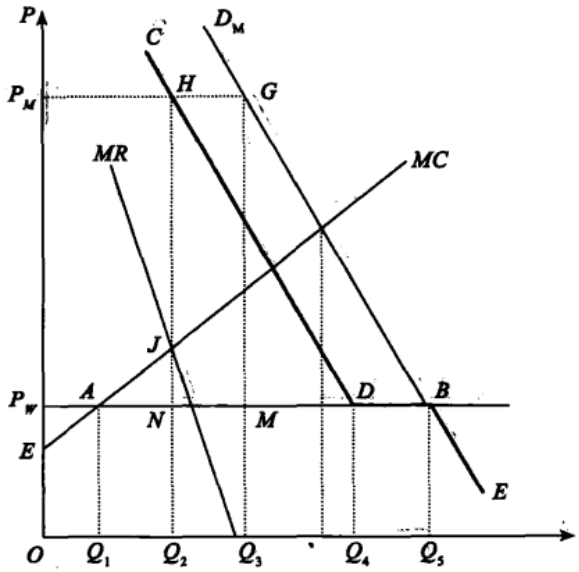


图 8.3　小国国内市场垄断条件下的配额效应分析

P_WP_M。

（4）配额的净福利效应。综合上述生产效应、消费效应和垄断租金，可以得到配额的净福利效应=生产者剩余增加-消费者剩余减少+配额租金=-（$AJN+GBM$）。

综上所述，在完全竞争的条件下，小国实施配额会使其福利水平下降，大国实施配额的福利效果不确定。在国内市场垄断的条件下，小国实施配额也会降低其福利水平。

（三）进口配额与关税的比较分析

从上面的分析可以看出，配额和关税的经济效应基本相似，但也存在一些差别：

1. 收入效应上的差别。实施关税措施的关税收入为一国政府所得，产生财政收入效应。实施配额后，进口商品必然提价，这部分租金的获得者却是不确定的，有可能为一国政府所得（政府拍卖进口许可证），也有可能为进口商所得（通过政府授予或企业申请的方式获得进口许可证）。

2. 与关税相比，配额更能有效、直接地对进口进行限制，完全排除价格机制的作用。在征收关税的情况下，出口商只要在产品价格或质量上有竞争力就仍有可能打入进口国市场；而在采取进口配额措施的情况下，无论出口国生产的产品在价格或质量上有多强的竞争力，出口商都不可能打入进口国的市场，因为进口的数量是确定的，所以进口配额是比关税更严厉的保护措施。

3. 与征收关税相比，配额的实施成本往往更高。在前面的分析中，实际上均假定关税和配额的实施成本为零。然而在现实中，关税和配额的实施成本都是存在的。实施关税措施的成本主要是海关征收关税的成本。实施配额措施的成本，在政府拍卖进口许可证的情况下，主要体现为拍卖的交易成本；在固定受惠的情况下，配额往往导致原有企业对配额权的垄断，不利于资源的最优配置，同时可能产生“X 无效率”；在实行配额申请的情

tiengtrungthongtin.vn

况下，配额限制往往会导致企业的“寻租”行为，产生大量寻租成本。总的来说，实施关税的成本比实行配额制的成本要低，效率损失要小。

尽管人们更倾向于选择使用配额制作为保护措施，它比关税更能灵活地体现政府的政策意图，但经济学家们认为在大多数情况下，关税要优于配额。表 8.1 显示了关税与主要非关税壁垒的经济效应的比较。

表 8.1 关税与主要非关税壁垒的经济效应比较

	关税	出口补贴	进口配额	自愿出口限制
生产者剩余	增加	增加	增加	增加
消费者剩余	减少	减少	减少	减少
政府收益	增加	减少 （政府开支增加）	无变化 （许可证持有者获得租金）	无变化 （外国人获得租金）
国家综合福利水平	不确定 （小国减少）	减少	不确定 （小国减少）	减少

二、自动出口限制

自动出口限制（Voluntary Restriction of Export）又称“自动出口配额制”（“Voluntary” Export Quotas），也是一种限制进口的手段，是指出口国家或地区在进口国的要求或压力下，“自动”规定某一时期内（一般为 3～5 年），某些商品对该国出口的数量或金额的限制，在限定的配额内自行控制出口，超过配额即禁止出口。其目的在于避免因这些商品出口过多而严重损害进口国生产者的利益，招致进口国采取严厉措施限制从该国的进口。

“自动”出口限制属于关贸总协定的“灰色区域”。所谓“灰色区域措施”（Gray Area Measures）是指关贸总协定中无明确适用条款，其法律地位不清楚，既不是合法的，也不是非法的贸易限制措施。“自动”出口限制就是利用总协定不明确、不全面性的特点，采取双边的和不透明的隐蔽形式实行贸易限制，以避免总协定的监督。与进口配额制相比，二者存在一定的区别：

第一，从配额的控制方面看，进口配额制由进口国直接控制进口配额来限制商品的进口，而“自动”出口配额制则由出口国直接控制配额，限制一些商品对指定进口国家的出口，因此是一种由出口国家实施的为保护进口国生产者而设计的贸易政策措施。

第二，从配额表现形式看，“自动”出口配额制表面上好像是出口国自动采取措施控制出口，而实际上是在进口国的强大压力下才采取的措施，并非真正出于出口国的自愿。进口国往往以某些商品的大量进口威胁到其国内某些工业，即所谓的“市场混乱”（Market Disruption）为借口，要求出口国实行“有秩序增长”（Orderly Growth），“自动”限制出口数量，否则将采取报复性贸易措施。

第三，从配额的影响范围看，进口配额制通常应用于一国大多数供给者的进口，而“自动”配额制仅应用于几个甚至一个特定的出口者，具有明显的选择性。那些未包括在

tiengtrungthuonghai.vn

“自动”配额制协定中的出口者，可以向该国继续增加出口。第四，从配额适用时限看，进口配额制适用时限相对较短，往往为1年，而“自动”出口配额制较长，往往为3~5年。

自动出口限制主要有两种形式：第一种是协定的自动出口限制，即出口国与进口国通过谈判来规定出口限额，也有通过国际协定达成的。比如，1957年，美国的纺织业因日本纺织品输入激增而受到损害，要求日本限制其对美国出口，否则即实行更为严厉的进口限制。在强大的压力下，日本和美国签订了一个为期5年的《自动限制协定》，“自动”地把对美国的棉纺织品出口限制在2.55亿平方码之内，从而由美国在总协定之外，开创了第一个对纺织品出口进行限制的先例。第二种形式是非协定的自动出口限制，是由出口国单方面限制出口，即在进口国的压力下，出口国在一定时期内“自动限制”某些商品出口的金额或数量，它没有国际协定的约束。

目前的自动出口限制大多属于协定的自动出口限制，各种双边或多边的自动出口限制协定一般包括以下几个方面的内容：

（一）配额水平

配额水平是指协定有效期内各年度出口限额。通常以协定缔结前一年的实际出口量，或以原协定最后一年的配额为基础进行协商，确定新协定第一年数额，然后再确定其他年份的年增长率。

（二）自动出口限制的产品范围

自动出口限制的产品范围是指受协定限制的商品目录。

（三）限额的融通

限额的融通是指协定中各种自限商品限额的相互融通使用的权限，主要分为水平融通和垂直融通。水平融通是指在同一年度内组与组、项与项之间在一定百分率内互通使用的权限。垂直融通是指上下年度内组与组、项与项之间的互通使用的权限。

（四）保护条款

保护条款是指进口国有权通过一定程序，限制或停止进口某些“扰乱市场”或使进口国生产者蒙受损害的商品。

（五）出口管理规定

由于自愿出口限制协定规定自限商品出口国按照协定的配额要求自行控制出口，所以协定中往往规定出口方应该严格执行出口管理，以保证出口不超过限额水平和尽量按季度均匀出口。

（六）协定期限

协定的有效期限一般为3~5年。缔约国一方如果有必要时可以终止协定，但该缔约国应提前60天通知对方。

三、进口许可证制

进口许可证制（Import License System）是一种凭证进口的制度。为了限制商品进口，国家规定某些商品进口必须领取许可证，没有许可证一律不准进口。许可证制与进口配额制一样，也是一种进口数量限制，是运用行政管理措施直接干预贸易行为的手段。大多数

tiengtrungthuongmai.vn

国家将配额制和进口许可证制结合起来使用，即受配额限制进口的商品，进口商必须向有关部门申请进口许可证，政府发放进口配额许可证，进口商凭证进口。

许可证按照其与进口配额的关系，可分为有定额的进口许可证和无定额的进口许可证两种。前者是国家管理当局预先规定有关商品的进口配额，然后在配额的限度内，根据进口商申请逐笔发放具有一定数量或金额的许可证，配额用完即停止发放；后者是政府管理当局预先不公布进口配额，发放有关商品的进口许可证只是在个别考虑的基础上进行，而没有公开的配额数量依据。由于此种许可证没有公开的标准，在执行上具有很大的灵活性，起到的限制作用更大。

许可证按照进口商品的许可程度又可以分为公开一般进口许可证和特种商品进口许可证两种。公开一般进口许可证（Open General License，OGL），又称自动进口许可证，是指对国别或地区没有限制的许可证。凡属公开一般许可证项下所列商品，进口商只要填写此许可证即可获准进口。此类商品实际上是“自由进口”的商品，填写许可证只是履行报关手续，供海关统计和监督需要。特种许可证（Special License，SL）又称非自动进口许可证，即进口商必须向有关当局提出申请，获准后才能进口。这种许可证适用于特殊商品以及特定的目的申请，如烟、酒、麻醉物品、军火武器或某些禁止进口物品。进口许可直接受管理当局控制，并用以贯彻国别地区政策。进口国定期公布须领取不同性质进口许可证的商品项目，并根据需要加以调整。

进口许可证制度便于进口国直接控制进口或者方便地进行贸易歧视，因此，在国际贸易中越来越广泛地被运用为非关税措施。同时，进口许可证又是进口统计和管理的一种手段，完全取消进口许可证是不现实的。因此，为了防止进口许可证被滥用而妨碍国际贸易的正常发展，GATT 从“肯尼迪回合”开始对这一问题进行多边谈判，并在“东京回合”达成了《进口许可证手续协议（草案）》，规定签字国必须承担简化许可证程序的义务，确保许可证本身不会构成对进口的限制，并保证许可证的实施具有透明性、公正性和平等性。

第二节 间接限制进口的非关税壁垒

一、金融控制措施

（一）外汇管制

外汇管制（Foreign Exchanged Control）是一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖实行限制来控制商品进口，平衡国际收支和维持本国货币汇价的一种制度。进行对外贸易和外汇是分不开的。国家通过外汇管制措施，把外汇控制起来，也就等于把商品的进口掌握到自己手中。实行外汇管制，出口商必须把出口所得的外汇收入按官方汇价卖给外汇管制机构或其指定的银行，进口商进口商品时，必须从外汇管制机构按官定汇价申请购买外汇。此外，外汇在该国禁止自由买卖，本国货币的携出入境也受到严格的限制。这样政府就可以通过控制外汇的供应数量来掌握进口商品的种类、数量和来源国别，从而起到限制进口的作用。

tiengtrungthuonghaivndg

20 世纪 80 年代以来，随着世界范围内的金融自由化，大部分国家都已经取消了贸易项下的外汇管制，所以目前实施外汇管制的国家并不是很多。不过在一国国际收支急剧恶化或发生金融危机的情况下，实行暂时性的外汇管制是解决危机的有力措施。

外汇管制的方式一般有两类：一类是数量性外汇管制，即国家外汇管理机构对外汇买卖的数量直接进行限制和分配，其目的在于集中外汇收入，控制外汇支出，以达到限制进口商品数量、种类和国别的目的。另一类为成本性外汇管制，即国家外汇管理机构对外汇买卖实行复汇率制度，利用外汇买卖成本的差异，间接影响不同商品的进出口。

（二）进口押金制度

进口押金制（Advanced Deposit）又称进口存款制，是一种通过支付制度限制进口的措施，进口商在进口货物运达以前，必须预先按进口金额的一定比率和规定的时间，在指定的银行无息存放一笔现金，方能获准报关进口，存款须经一定时期后才发还给进口商。其作用是政府可以从进口商获得一笔无息贷款，进口商则因周转资金减少并损失利息收入而减少进口，从而起到了限制进口的作用。意大利 20 世纪 70 年代曾对 400 多种商品实行这种制度，要求进口商必须向中央银行缴纳相当于进口货值半数的现金，无息冻结 6 个月。

二、歧视性国内政策

（一）歧视性政府采购政策

歧视性政府采购政策是指一些国家通过法令或其他方式规定，政府机构在进行采购时要优先购买本国的产品，从而导致对外国产品的歧视和限制。由于政府采购市场一直是个高度保护的市场，再加上缺乏有关政府采购的国际规则，所以，政府采购走向国际化之初，各国在政府采购中随处可见歧视政策与手段，且有不断强化之势，这样就限制了政府采购国际竞争的范围，阻碍了政府采购的国际化，并对世界贸易的发展形成障碍。因此，制定政府采购的国际规则问题被提到了关贸总协定东京回合多边贸易谈判桌上，经过谈判，最终于 1979 年 4 月 12 日达成了《政府采购协议》，它将关贸总协定的一些基本原则，如最惠国待遇、国民待遇和透明度原则延伸到政府采购领域。1980 年 1 月 1 日协议生效。

（二）国内税

某些国家特别是西欧国家广泛采用国内税收（Internal Taxes）制度来限制进口，即通过对进口货物和国内生产货物实行差别税收，使进口商品的国内税收负担增加，包括消费税、增值税、临时附加税等。国内税与关税不同，它的制定和执行属于本国政府机构，有时甚至是地方政府机构的权限。通常不受贸易条约和多边协定的限制，是一种比关税更灵活、更隐蔽的限制进口的措施。

（三）进出口贸易的国家垄断

进出口贸易的国家垄断（State Monopoly of Import and Export），也称国营贸易，是国家对某些商品的进出口规定由政府机构直接进行经营，或者把商品的进出口的垄断权给予公营企业或国有企业经营。按 WTO 规定国营贸易不仅包括计划经济国家国有企业对进出口贸易的垄断，也包括市场经济中对某些产品（烟、酒及有些关键产品，有时也包括农产品）的专营（专卖）制度。在国营企业垄断外贸的情况下，关税及其他保护贸易政策

tiengtrungthuongmai.vn

措施的作用十分有限。在此情况下，政府有关部门根据国家计划安排商品的进出口，并通过国营外贸公司具体贯彻实施。即使各种商品的进口关税很低，进口也难以增加。

三、最低进口限价

最低限价（Minimum Price）指进口国就某一商品进口时规定一个最低价格，进口时低于该价格就不准进口或征收附加税。附加税税额即是进口价格和最低价格之间的差额。这一价格通常是确定在一个较高水平上的，而且会根据实际情况不断调整和提高，以此达到限制进口的目的。进口限价措施使原来竞争力极强的进口商品在国内市场丧失了竞争优势。进口启动价格、进口门槛价格等都具有最低限价的性质。例如，1985 年智利对绸坯布进口规定每公斤的最低限价为 52 美元，低于此限价，将征收进口附加税。20 世纪 70 年代，美国曾实行所谓“启动价格制”来抑制欧洲国家和日本的低价钢材和钢制品，启动价格制的实质也是进口最低限价制。

四、海关程序

海关程序是指进口货物通过海关的程序，一般包括申报、征税、查验及放行四个环节。海关程序本来是正常的进口货物通关程序，但通过滥用却可以起到歧视和限制进口的作用，从而成为一种有效的、隐蔽的非关税壁垒措施。该限制进口的作用可以从以下几个方面体现：

（一）海关对申报表格和单证做出严格要求

比如要求进口商出示商业发票、原产地证书、货运提单、保险单、进出口许可证、托运人报关清单等，缺少任何一种单证，或者任何一种单证不规范，都会使进口货物不能顺利通关。有些国家故意在表格、单证上做文章。比如法国强行规定所提交的单据必须是法文，有意给进口商制造麻烦，以此阻碍进口。

（二）通过商品归类提高税率

即海关武断地把进口商品分类在税率高的税则项下，以增加进口商品关税负担，从而限制进口。不过，大多数国家采用的《布鲁塞尔税则目录》比较完善，一般商品归属哪种税则都比较清楚，因而利用产品分类来限制进口的作用是有限的。

（三）通过海关估价制度限制进口

海关估价（Customs Valuation）是海关对进出口商品价格进行评估，以此作为关税征缴的完税价格。关税的税额取决于海关对商品如何按税则分类和如何进行估价。同一商品，可以按不同的价格计征关税，因此估价规则可以视为与约束关税同样重要。如果应付关税由于进口货物被海关高估而增加，那么低关税所保证的市场准入机会就失去了意义。因此，海关估价也构成一种非关税壁垒。

（四）从进口商品查验上限制进口

海关查验货物主要有两个目的：一是看单据是否相符，即报关单是否与合同批文、进口许可证、发票、装箱单等单证相符；二是看单货是否相符，即报关所报内容是否与实际进口货物相符。一些国家海关的查验过程可以变得非常复杂，以达到限制进口的目的。

tiengtrungthuongmai.vn

五、贸易救济措施

贸易救济措施包括对进口产品实施的反倾销、反补贴和保障措施。不合理地使用或滥用这些救济措施，就会对进口产品形成贸易壁垒。

倾销和补贴在国际贸易中一般被视作不公平的竞争手段，为了避免外国商品倾销和受补贴商品进口对本国市场和生产造成重大伤害，进口国可对实施倾销和补贴的进口商品采取反倾销税和反补贴税等附加税，实行正当的保护措施。但是，反倾销和反补贴措施被进口国，特别是欧美等发达国家滥用的现象日益严重。有时，即使最终裁决倾销或补贴不成立，但仅反倾销和反补贴的立案和一系列程序就足以对进口商品形成障碍。为此，关贸总协定及世界贸易组织就有关反倾销和反补贴达成协定，试图制止这种变相的保护主义措施，但是这些协定的约束力是有限的，并且协定本身也仍然存在某些概念界定不明确的缺陷。

保障措施是根据关贸总协定 GATT 第 19 条“对某些产品进口的紧急行动规定和保障措施协议而形成的一种限制进口的措施。”该条规定了如因意外情况的发生或因某一缔约方承担协定义务而产生的影响，使出口至该国的产品大量增加，以至严重损害或严重威胁该国国内的相同或类似产品的生产者时，该国可对此产品全部或部分地暂停实施其所承担的义务，或者撤销，或者修改减让。

第三节　新型非关税壁垒的主要措施

一、技术性贸易壁垒

技术性贸易壁垒（Technical Barriers to Trade，TBT）是非关税壁垒中发展最为广泛的一种形式，是指一国政府或非政府机构，以维护国家安全、保护人类健康和安全、保护动植物生命及健康、保护环境、防止欺诈行为等为目的，制定和实施技术法规、标准以及确定产品是否符合这些技术法规和标准的合格评定程序时所形成的贸易障碍。在国际贸易的实践中，技术性贸易壁垒呈现出广泛性、隐蔽性、歧视性、影响大、争议性大等特点。

技术性贸易壁垒是一个体系，主要由技术法规和标准；质量认证和合格评定程序；卫生检疫标准；商品包装和标签的规定；绿色壁垒和信息技术壁垒六个方面构成。

1. 技术法规和标准

技术法规和标准①是进口国为保证各种商品的进口质量符合一般的技术要求而做出的规定。技术标准主要适用于工业制成品。然而一些国家为限制某些商品的进口，常常规定

---

① 技术标准的确切定义应该是：由公认的产品或有关工艺和生产方法、规定、规则、指南或特定的机构所核准、供共同和反复使用的、不强制要求与其一致的文件，当它们适用于一种产品、工艺或生产方法时，也可包括或仅仅涉及术语、符号、包装、标志或标签要求。目前存在大量的技术标准，有行业标准、国家标准，也有许多国际标准。技术法规指规定产品特性与其有关的工艺和生产方法，包括应适应的管理规定，并强制要求与其符合的文件。

tiengtrungthuongmaiDG

一些外国出口商难以掌握的技术标准或技术要求，以便寻找阻止外国商品进入本国市场的理由。技术标准是一项比较严厉的非关税壁垒措施，意味着进口商品可能因为技术标准而被拒之门外。

2. 质量认证和合格评定程序

质量认证是根据技术规则和标准对生产、产品、质量、安全、环境等环节以及整个保障体系的全面监督、审查和检验，合格后由国家或外国权威机构授予合格证书或合格标志来证明某项产品或服务是符合规定的规则和标准的活动。目前在国际上影响较大的质量认证体系有 ISO9000 系列标准、ISO14000 环保系列标准、美国的产品安全认证体系 UL、欧盟的 CE 标志、日本的 JIS 标准（日本工业标准标志）等。

3. 卫生检疫标准

卫生检疫标准是一国对进口的动植物及其制品、食品、化妆品等所实施的必要的卫生检疫，以免疾病或病虫害传入本国。卫生检疫规定主要适用于农副产品及其制品。从非关税措施发展趋势来看，各国特别是发达国家更加广泛使用卫生检疫标准来限制进口。从社会整体利益来看，制定卫生检疫标准是有必要的，但是许多发达国家的卫生检疫标准往往包含其他国家，特别是发展中国家难以达到的要求，以此来限制进口。

4. 商品包装和标签的规定

许多国家对在本国市场销售的商品订立了种种包装和标签的条例，以防止包装材料所形成的对环境和消费者的负面影响，当然这其中也有很多只是为了对国外出口制造出口障碍。这些商品包装和标签的规定往往内容繁杂、手续麻烦，从而增加了出口商的成本，削弱了竞争力。例如，有的国家规定进口食品和作食品用消费品必须以法文和英文标明品名，并在商品的明显地方标明商品的重量、名称和外国生产者或进口商的名称或地址。

5. 信息技术壁垒

EDI 和电子商务将是 21 世纪全球商务的主导模式，而电子商务的主导技术是信息技术。目前，由于发达国家在信息技术上处于领先地位，其在信息技术标准的制定上处于主导地位。发展中国家则由于信息技术落后——表现在信息不透明，如合格认定程序；信息传递不及时，如技术标准更改；信息传递受阻等方面，以致在国际贸易中处于被动地位，甚至被“边缘化”。发达国家还有目的、有意识地联合起来，试图控制和垄断世界信息资源，以达到继续主导国际贸易的目的。

6. 绿色壁垒

所谓“绿色壁垒”，又称“环境壁垒”，它是指一种以保护生态环境、自然资源和人类健康为借口，直接或间接采取的限制甚至禁止贸易的保护措施。绿色壁垒产生于 20 世纪 80 年代后期，90 年代开始兴起，最典型的是 1991 年美国禁止进口墨西哥的金枪鱼及其制品，其理由是为了“保护”海豚的生存。日本、欧洲等发达国家也纷纷效仿，通过绿色壁垒对进口产品进行种种限制。其后，“绿色”贸易保护主义开始流行。

绿色壁垒涉及的内容极为广泛，不仅初级产品而且所有中间产品和工业制成品，在研制开发、产品设计、生产加工、包装、运输、销售乃至消费整个过程中，都应符合有关国际环保公约、国别环保法律、法规和标准，凡未达标准的就要受限制。

绿色壁垒不仅内容广泛，而且形式多样：（1）绿色关税及制裁。对达不到本国标准

tiengtrungthuonghai.vn

的进口产品往往征收进口附加税、课以罚款、限制甚至禁止进口。（2）绿色技术标准和绿色标志。要求进口产品达到 ISO9000 和 ISO14000 等系列标准，对合格产品贴上绿色标志，颁发绿色许可证、配额等。（3）绿色包装。要求包装材料节约资源，减少废弃物，利于回收，自然分解，否则将严加限制。（4）绿色卫生检疫制度。发达国家对食品的安全卫生指标十分敏感，尤其对农药残留、放射性残留、重金属含量的要求日趋严格。严格的标准和程序往往成为控制发展中国家产品进口的重要手段。（5）绿色补贴。为了公平竞争，必须将资源环境费用内在化以降低外部负经济效应，对以任何借口获得政府“环境补贴”的产品都要严加限制。

二、国产化成分要求和混合性购买要求

国产化成分要求（Domestic Content Requirement）是指在本国生产和组装的产品必须含有规定的最低数量的本国价值增值，其形式包括支付给本国工人的工资或者是本国厂商制造的原材料或零部件。国产化成分的要求在两个层次上实施了进口保护：限制那些未达到国产化成分要求的产品进口；限制了外国原材料和零配件的进口，而只好使用本国生产的产品。例如，在马来西亚和其他国家中，国产化成分要求强制汽车制造商更多地使用本地厂家生产的汽车零部件（如金属壳、坐垫套等）。国产化成分如果制定得非常高，可以强制使发动机或变速器等一些更为昂贵的部件也必须由本国生产。

另外一种与之相关的非关税壁垒有时候被称为混合购买要求（Mixing Requirement）。该要求规定进口商或进口分销商必须购买一定比例的本地产品。例如，菲律宾政府规定国内零售百货商店，其货架上必须至少有 30% 的产品源自国内。这种混合购买要求也被用来限制外国娱乐产品的进口：加拿大经常对广播电台和电视台制定“加拿大时间”的要求，迫使它们按一定比例的时间播出加拿大录制的歌曲和影视节目。

像产品标准一样，国产化成分要求以及混合购买要求也没有给政府带来任何关税或者税收收入。商品涨价的受益被那些被保护产品的国内销售者得到。这些要求带来了无谓的损失，因为被保护产品的本国需求下降或者会以更高的成本进行生产。

三、社会责任标准壁垒

社会责任标准壁垒是指以劳动者劳动环境和生存权利为借口采取的贸易保护措施。社会责任标准壁垒由社会条款而来，社会条款并不是一个单独的法律文件，而是对国际公约中有关社会保障、劳动者待遇、劳工权利、劳动标准等方面规定的总称，它与公民权利和政治权利相辅相成。

20 世纪 90 年代以来欧美等发达国家实行所谓社会责任标准，如美国经济优先准人权认证机构理事会制定的社会责任认证标准，简称 SA8000（Social Accountability 8000），用于向各国消费者标明生产商和经销商的生产和销售行为符合国际社会对其的社会责任要求，其所提供的相关产品需符合国际公认的最低劳工权利标准。其标准包括：不使用或支持使用童工；为劳工提供安全、健康的工作环境；尊重劳工的集体谈判权；遵守工作时间的规定；保证达到最低工资标准等。SA8000 是规范社会道德行为的一项新的国际标准。它要求企业在赚取利润的同时主动承担社会责任，目标是保护人类基本权益，改善全球工

tiengtrungthuongmaiDG

人的工作条件，确保企业所提供的产品符合社会责任标准要求，达到公平的工作条件的标准。目前，全球大的采购集团非常青睐有 SA8000 认证的企业的产品，而申请和维护该认证体系无疑会大大增加成本。尤其是广大发展中国家，社会责任标准壁垒将大大削弱其劳动力成本方面的比较优势，对其出口造成障碍。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第九章　区域经济一体化

国际区域经济合作的快速发展始于第二次世界大战后，它首先在欧洲发端，20世纪50年代和60年代出现了大批经贸集团，20世纪70年代到80年代初期处于停顿状态，20世纪80年代后期又掀起世界范围经贸集团化的高潮。20世纪90年代至今，区域经济一体化组织如雨后春笋般地在全球涌现，形成了一股强劲的新浪潮。这股新浪潮推进之迅速，合作之深入，内容之广泛，机制之灵活，形式之多样，都是前所未有的。此轮区域经济一体化浪潮不仅反映了经济全球化深入发展的新特点，而且反映了世界多极化曲折发展的新趋势。

第一节　区域经济一体化概述

一、区域经济一体化的含义

区域经济一体化的含义来源于经济一体化，其实质是经济一体化的形式之一。一体化的英文为integration，起源于拉丁文，直到1942年，西方经济学文献中才出现“经济一体化”这一专有名词。荷兰经济学家丁伯根（1954）第一次提出了经济一体化的定义，他认为：“经济一体化”就是通过相互协作与统一，消除有关阻碍经济最有效运行的人为因素，创造最适当的国际经济结构。美国经济学家巴拉萨（1961）则认为经济一体化既是一个过程，又是一种状态。就过程而言，它包括旨在消除各国经济单位之间差别的种种措施；就状态而言，则表现为各国间各种形式差别的消失。这一见解至今仍被广泛引述。

由于经济学界对经济一体化的理解存在差异，因此目前对于区域经济一体化还没有形成明确定义。综合目前学术界的主流观点，区域经济一体化可定义为：指在世界经济一体化的过程中，两个或两个以上地理临近或经济制度相近的国家和地区根据平等、自主和互利原则，在共同的战略利益基础上，通过共同协商，让渡自己的部分经济或政治主权，建立起超越国家的管理机构，以集团的力量参与国际市场竞争，对内实行贸易投资自由化和经济技术合作，对外构筑种种显性或隐性的贸易壁垒的一种追求地区利益和民族利益的思潮和行为。

20世纪90年代以来，区域经济一体化发展迅速，主要表现在合作形式不断升级、集团成员不断扩展、新区域贸易协定的不断缔结。可以预见，随着世界多极化的发展，区域经济一体化的趋势将会进一步加强。从某种意义上说，区域经济一体化体现了国际经济与政治正朝着平等、民主方向发展的趋势，有利于推动建立公正合理的国际经济新秩序，有利于促进国际关系民主化。

tiengtrungthuongmai.vn

二、区域经济一体化的形式

目前存在的区域经济一体化组织，主要按照一体化程度、一体化范围、参与国发展水平等三个分类标准进行分类，具体分类如下：

（一）按照一体化程度划分

按照区域经济一体化的发展程度的高低，区域经济一体化可分为优惠贸易安排、自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济同盟、完全经济一体化等六种形式。

1. 优惠贸易安排

优惠贸易安排（Preferential Trade Arrangements）又称特惠贸易协定，是指两个或两个以上的成员方之间通过协定或其他形式，对全部或部分商品给予特别的关税优惠，对非成员国之间的贸易则设置较高的贸易壁垒的一种区域经济安排。这是区域经济一体化的最初级和最松散的组织形式，典型的 PTA 如早期的“英联邦特惠制”和“东南亚国家联盟”。

2. 自由贸易区

自由贸易区（Free Trade Zone）又称自由区、工商业自由贸易区、出口自由区、自由关税区、免税贸易区、免税区等，指两个或两个以上的国家或行政独立的地区经济体之间通过达成某种协定或条约取消相互之间的关税和与关税具有同等效力的其他措施，实现各成员国商品的区域内自由流通，但对非成员国仍保留独立的贸易保护措施而形成的区域经济一体化组织。如欧盟、北美自由贸易区、拉丁美洲自由贸易协会等。

3. 关税同盟

关税同盟（Customs Union）是指两个或两个以上的成员方通过签署协议，取消区域内关税或其他进口限制，并对非成员方实行统一的进口关税或其他贸易政策措施的区域经济一体化组织。除了包括自由贸易区的基本内容外，关税同盟成员国还对同盟外的国家建立了共同的、统一的关税税率，结盟的目的在于使参加国的商品在统一关境以内的市场上处于有利地位，排除非成员国商品的竞争，它开始带有超国家的性质，进一步推动了区域经济一体化。

4. 共同市场

共同市场（Common Market）是指两个或两个以上的成员方之间不仅完全取消了关税和非关税壁垒，实现了自由贸易，还取消了生产要素流动的各自限制，允许资本、服务、劳动力等生产要素自由流动的区域经济一体化组织。最具典型的共同市场是 1993 年 1 月 1 日启动的欧洲共同体统一大市场。

5. 经济同盟

经济同盟（Economic Union）是指在成员方之间不但取消了贸易壁垒，建立了统一的进出口关税制度，实现了商品、生产要素的自由流动，而且在协调的基础上，各成员方还制定和执行某些共同的经济政策和社会政策，逐步废除政策方面的差异，形成一个庞大的经济实体，典型的经济同盟如目前的欧盟。

6. 完全经济一体化

完全经济一体化（Complete Economic Integration）是指在经济同盟的基础上，各成员方进一步实现在政治、外交、军事等方面的合作或政策协调，逐步实现拥有共同的外交政

tiengtrungthuonghai.vnDG

策和安全政策的政治联盟。完全经济一体化下的组织具备了完全的经济国家地位，拥有新的超国家的权威机构，并支配着各成员国的对外经济主权。欧洲共同体在1992年实现的“统一大市场”目标，标志着欧共体迈进了完全经济一体化的阶段。

以上六种区域经济一体化形式，虽然依次反映了一体化的逐步深化，但其不同层次并不意味着不同的一体化集团必然从现有形式向更高级形式发展和过渡，阶段之间的过渡并不是一个必然过程。各类区域经济一体化的区别如表9.1所示。

表9.1　区域经济一体化组织形式的区别

协议内容 / 组织形式	关税优惠	取消内部关税	对外实行共同关税	生产要素自由流动	协调经济和社会政策	统一的中央机构和政治联盟
优惠贸易安排	✓					
自由贸易区	✓	✓				
关税同盟	✓	✓	✓			
共同市场	✓	✓	✓	✓		
经济同盟	✓	✓	✓	✓	✓	
完全经济一体化	✓	✓	✓	✓	✓	✓

“✓”表示该组织形式所具有的协议内容。

区域经济一体化是关于成员间贸易壁垒的撤除和各种合作互助关系的建立。贸易壁垒的撤除被称为一体化中“消极”的一面，合作关系的建立则被称为“积极的”一面，因为合作的建立往往要求参加者改变现有的制度或机构，或建立新的制度和机构以使一体化地区的市场能适当而有效率地运转。在一体化的各种形式中，较初级的形式，如自由贸易区等主要是消极的一面，而较高级的形式，如经济同盟等则更充分地体现了积极的一面。消极的形式比较易于达到，因为消除关税和数量限制易于做到，特别是在经过长期的多边贸易谈判后许多国家的关税水平本来就已经很低。积极的形式不易做到，因为它要求采取某种形式的共同行动，而且要求在关税以外的领域合作，而金融、货币和雇用等方面的合作往往涉及国家主权的协调等更深层次的问题。但对一体化的形式的划分只能是大体上的，实际上每个组织都不可能是标准的某种形式。

（二）按照一体化的范围划分

1. 部门一体化

部门一体化（Sectional Integration）是指区域内各成员方的一个或几个部门（或商业，或产业）达成共同的经济联合协定而产生的区域一体化组织。典型的此类组织有1952年建立的欧洲煤钢共同体与1958年建立的欧洲原子能共同体。

2. 全盘一体化

全盘一体化（Overall Integration）是指区域内各成员方的所有经济部门的一体化，典型的此类组织为欧盟。

tiengtrungthuongmai.vnDG

（三）按照参加国的经济发展水平划分

1. 水平一体化

水平一体化（Horizontal Integration）又称横向一体化，是由经济发展水平相同或相近的国家所形成的经济一体化形式。目前大多数区域经济一体化组织属于此种形式。水平一体化又可分为“北北型”区域一体化和“南南型”区域一体化。“北北型”区域一体化组织成员为发达国家，它产生的时间早于“南南型”区域一体化，具有层次高、规模大、领域广等特点，其典型的代表为欧盟。“南南型”区域一体化组织则产生较晚，成员为发展中国家。这类组织虽然数量较多，但由于成员国的经济发展水平低、市场规模小、起步晚，合作仍处于较低水平。其典型的代表为东南亚国家联盟，安第斯共同市场以及南方共同市场等。

2. 垂直一体化

垂直一体化（Vertical Integration）又称纵向一体化，是由经济发展水平不同的国家所形成的一体化组织。垂直一体化的产生源于两个方面。一方面，发达国家在资本和技术方面拥有巨大优势，并想借此扩大发展中国家市场占有规模，赚取高额利润；另一方面，发展中国家迫切需要发达国家雄厚的资本和先进的技术支持，实现跨越式发展。这样就产生了“南北型”的区域经济一体化组织。典型的此类组织有：亚太经合组织（APEC）、北美自由贸易区（NAFTA）等。垂直一体化强调了成员国之间在经济上的互补性。

三、区域经济一体化的发展历程、特点和成因

（一）区域经济一体化的发展历程

从1241年在普鲁士成立的“汉萨同盟”到目前日渐成熟的欧盟，区域经济一体化的发展已有近800年。较早的区域经济一体化组织由于缺少理论支持和实践经验，最终都以失败告终。真正现代意义的区域经济一体化组织则是第二次世界大战后兴起的，1948年1月成立的比荷卢关税同盟是第一个代表性组织。

以第二次世界大战结束为起点，区域经济一体化经历了三个阶段：

1. 第一阶段：区域经济一体化起步阶段

第二次世界大战后，欧洲国家为摆脱战争的阴影，在美国的支持下建立了最早的现代区域经济一体化组织欧洲经济共同体。以前苏联为首的社会主义国家则于1949年1月建立了经济互助委员会，并把最终目标定为建立社会主义的统一世界市场。该组织成员国的构成不是出于地缘关系、经贸关系和国际分工的需要，而是以意识形态为标准的，因此这一区域组织并不是主流的区域经济一体化组织。

2. 第二阶段：区域经济一体化的停滞阶段（20世纪70年代至80年代中期）

20世纪70年代的经济危机使西方国家陷入“滞胀”，各国专注于改善国内经济，无暇顾及区域间的合作。除欧洲经济共同体内部一体化保持缓慢发展外，绝大多数经济一体化组织遭受了挫折，许多组织陷入瘫痪状态，个别组织甚至解体。20世纪70年代到80年代中期，是一体化组织的寒冬时期。

3. 第三阶段：区域经济一体化的加速发展阶段（20世纪80年代中后期至今）

20世纪80年代中后期，全球经济强势复苏，区域经济一体化也迎来了第二次高潮，

tiengtrungthuonghai.vnDG

许多一体化组织在这一阶段纷纷建立。此阶段的经济一体化组织不仅在数量上猛增，规模不断扩大，而且在体制、机制和结构上也出现了新特点。根据世界银行的统计，全球已有174个国家和地区至少参加了一个区域经济一体化组织，每个国家或地区参加的区域经济一体化组织平均为5个。根据WTO的资料，截至2008年8月，向WTO通报并生效的各类区域经济一体化组织已经达到213个。全球贸易超过50%发生在各个区域集团内部，以优于WTO最惠国待遇的条件进行。

（二）区域经济一体化发展的特点

全球范围内区域经济一体化迅速发展主要依靠三条途径：一是不断深化、升级现有形式；二是扩展现有集团成员；三是缔结新的区域贸易协议或重新启动沉寂多年的区域经济合作谈判。

1. 区域经济一体化已覆盖大多数国家和地区

据世界银行统计，全球只有12个岛国和公国没有参与任何区域贸易协议（RTA）。174个国家和地区至少参加了一个（最多达29个）区域贸易协议，平均每个国家或地区参加了5个。当然，各地区之间的差别很大，发展程度也不相同。世贸组织全体成员同时又是各区域经济组织成员，有的具有多重区域经济一体化组织成员的身份。全世界近150个国家和地区拥有多边贸易体制和区域经济一体化的“双重成员资格”。北方国家签署的区域贸易协议最多，平均每个国家为13个。相当数量的发展中国家已与北方国家签署了双边优惠贸易协议。多数协议发生在东欧、北非和拉美，东亚各国签署的协议少一些，而南亚各国至今尚无与北方国家签署协议的先例。

2. 区域经济一体化内容广泛深入

新一轮的区域协议涵盖的范围大大扩展，不仅包括货物贸易自由化，而且包括服务贸易自由化、农产品贸易自由化、投资自由化、贸易争端解决机制、统一的竞争政策、知识产权保护标准、共同的环境标准、劳工标准，甚至提出要具备共同的民主理念等。比如，北美、欧盟、南南以及其他一些区域一体化协议中，很多都涉及标准、物流、海关合作、服务、知识产权、投资、争端解决机制、劳工权益和竞争政策等条款。

3. 形式与机制灵活多样

一是大多数区域经济集团对成员资格采取开放式态度，以加速扩大。除一些明确由双方构成的区域经济，如美加自由贸易协议、澳新紧密经济合作关系协议等之外，一般区域经济大都经历了成员由少到多的过程。比如，欧盟历经5次大规模扩大，现已发展至25个成员国。二是合作形式和层次由低级向高级发展。许多国家放弃或基于原有贸易优惠安排而成立自由贸易区或关税同盟，有的从关税同盟发展成为共同市场。比如，1995年1月，南锥体四国（阿根廷、巴西、乌拉圭、巴拉圭）根据1994年签署的“黑金城议定书”的规定，将自由贸易区提升为关税同盟，并正式开始运转，从而成为世界上仅次于欧盟的第二大关税同盟。

4. 跨洲、跨区域经济合作的兴起和发展

20世纪90年代以来，区域经济合作的构成基础发生了较大变化，打破了狭义的地域相邻概念，出现了跨洲、跨洋的区域合作组织。比如，日本相继与墨西哥、新加坡签署了自由贸易协议。不同区域经济集团之间也展开了连横合作。南锥体共同市场与其第二大贸

tiengtrungthuongmaidg

易伙伴欧盟之间开始探讨建立自由贸易区，而东盟与欧盟外长会议之间就政治、经济领域内广泛的问题进行探讨业已制度化。北美自由贸易区也有意与南锥体共同市场合作，建立从阿拉斯加到阿根廷的整个美洲范围内的自由贸易区。突尼斯、摩洛哥等成员先后与欧盟谈判建立“欧盟与地中海自由贸易区”，并成为欧盟的伙伴国和联系国。南非则在与印度、澳大利亚、马来西亚等国积极筹建“印度洋经济圈”。

5. 发展中国家在区域经济一体化发展中的作用逐渐突出

在世界经济一体化的进程中，广大的发展中国家认识到经济全球化对经济增长的作用，开放和参与意识不断加强，其中东亚国家的一体化合作就是典型。从1992年东盟签署建立自由贸易区协议（即在2008年通过实施有效优惠关税建成东盟自由贸易区）开始，1997年底又举行首届东盟与中日韩三国领导人非正式会晤（即建立“10+3”合作机制），将合作从东盟扩展至东亚地区，从而正式启动东亚合作进程。2002年，中国与东盟达成将在2010年建立自由贸易区的框架协议，“10+1”模式业已形成。这无疑将推动东亚乃至亚洲的经济合作和发展。

（三）区域经济一体化形成和发展的原因

第二次世界大战以后，区域经济一体化发展迅速，其背后有深刻的政治原因和经济原因。其中经济原因主要有：

1. 当前全球范围内日益加深的市场化趋向改革，为区域经济一体化的发展奠定了体制基础。

在新技术条件下，各国各地区之间的分工与依赖日益加深，生产社会化、国际化程度不断提高，使各国的生产和流通及其经济活动进一步越出国界。这就必然要求消除阻碍经济国际化发展的市场和体制障碍。当今世界，越来越多的国家通过实践认识到，只有选择市场经济体制，才能加快本国经济发展的速度、提高经济的运转效率和国际竞争力。通过改革，各国消除了商品、生产要素、资本以及技术在国家之间进行流动的经济体制上的障碍，促成了区域经济一体化的发展。

2. 世贸组织多边贸易体制本身的局限性以及近年来多边贸易谈判所遭遇的挫折和困难，刺激了区域经济一体化的发展。

虽然世贸组织是推动贸易自由化和经济全球化的主要力量，但由于自身庞大，运作程序复杂，根据世贸组织“一揽子接受”方式，其成员对各项议题的谈判只有在一致同意的基础上才能进行，从而注定了短时间内所有成员达成共识和消除矛盾并非易事。比如，2001年11月在多哈发起的首轮多边回合谈判一直举步维艰。多边贸易谈判前景的不可预测性，为双边和区域性贸易协议提供了发展空间与机遇，也为参与全球竞争多了一种选择。而且，区域经济一体化组织因其成员常常是地理位置相邻、社会政治制度相似、生产力发展水平相近、有类似的文化历史背景，因而具有开展经济合作的诸多优势。

服务于本地区的和平、发展与稳定，是此轮区域经济一体化浪潮的政治原因，其主要包括：

1. 谋求政治修好，缓解矛盾冲突，稳定地区局势。世界银行研究表明：区域贸易协议除了促进贸易流动，也对消除政治冲突起着显著的作用。欧洲合作的初始动机和最终目标就是政治。经过两次世界大战的磨难，欧洲人意识到不能再发生战争，必须通过合作、

tiengtrungtaichinhvndg

一体化与联合，才能实现欧洲的长久稳定、安全和发展。时至今日，欧洲各国终于通过经济合作，为实现地区的和平与发展、实现大欧洲联合的梦想，奠定了坚实的基础。在亚洲，1999 年东亚领导人关于东亚合作的联合声明，明确提出了开展政治、安全对话与合作的议题。此外，印度和巴基斯坦之间政治紧张局势的缓解，与正在进行中的南亚自由贸易区协议谈判密不可分。非洲一些国家政局长期不稳，大多数国家经济又不发达，这些因素促使非洲联盟于 2002 年问世，其目的是试图以政治和经济合作来推动地区稳定与经济发展。

2. 推动国内的体制改革

一些发展中国家和转轨国家把区域贸易协议作为锁定贸易自由化或国内体制改革进程的机制，即通过外部的条约责任和有形具体的承诺来促进国内的体制改革。20 世纪 90 年代，东欧转型国家与欧盟签署区域贸易协议的目的之一，就在于以此推动向市场经济的转化。

3. 寻求区域层面的政治保护以抗衡其他区域集团。

这是世界大国加紧组织和巩固区域经济集团的一个重要动因。美国参与跨地区的亚太经合组织，意在抗衡不断扩大的欧盟。欧盟希望作为一个更强大的整体，用一个强音在国际上更有力地与美、日等大国抗争，不仅在自家门口加紧对外经济扩展，在拉美和亚洲等地积极开展经济合作，而且致力于“大欧洲自由贸易区”的构想。日本极力在亚太地区推行“雁阵模式”，巩固和扩大“大东亚经济圈”，同时采取各种措施打入欧美腹地，并期望借此获取安理会常任理事国地位。俄罗斯以独联体为依托，已经建立或正在构建一些区域经济集团，如独联体国家经济联盟、欧亚经济共同体等，以巩固和加强俄国的大国地位。东盟通过加强内部协调与合作，在世贸组织、联合国贸发会议等多边经济组织中用一个声音说话，来维护日益增强的自身利益。

4. 传播主体政治价值理念。

“9·11”之后，美国把反恐作为其国际战略的一项核心内容。2003 年 5 月伊拉克战争结束后，美国主动提出与中东地区国家在 2013 年之前建立自由贸易区的倡议。舆论普遍认为，美国此举的真正目的是要通过自由贸易区方式在该地区推行美国式民主制度。

第二节　区域经济一体化组织

一、欧洲联盟

欧洲联盟（European Union），简称欧盟（EU），总部设在比利时首都布鲁塞尔，是由欧洲共同体（European Community，又称欧洲共同市场）发展而来的，主要经历了三个阶段：荷卢比三国经济联盟、欧洲共同体、欧盟。其实是一个集政治实体和经济实体于一身、在世界上具有重要影响的区域一体化组织。1991 年 12 月，欧洲共同体马斯特里赫特首脑会议通过《欧洲联盟条约》，通称《马斯特里赫特条约》(简称《马约》)。1993 年 11 月 1 日，《马约》正式生效，欧盟正式诞生。

tiengtrungthuongmai.vn

（一）欧盟的成立与发展

欧洲统一思潮存在已久，早在中世纪就已经出现。中世纪时期的法兰克帝国和神圣罗马帝国等都将欧洲许多地区统一在其疆域之内。1453 年，拜占庭帝国首都君士坦丁堡被奥斯曼帝国攻破之后，波西米亚国王就于 1646 年建议，欧洲基督教国家应该组成联盟，对抗奥斯曼帝国的扩张。1776 年，美国独立战争爆发，当时就有欧洲人设想欧洲仿效美利坚合众国，建立欧洲合众国。19 世纪初，拿破仑·波拿巴在大陆封锁期间实行关税同盟，该关税同盟对今天欧盟的建立发展有着不可磨灭的作用。

在第二次世界大战后欧洲统一思潮进入高潮。1946 年 9 月，英国首相丘吉尔曾提议建立“欧洲合众国”。1950 年 5 月 9 日，法国外长罗伯特·舒曼提出欧洲煤钢共同体计划（即舒曼计划），旨在约束德国。1951 年 4 月 18 日，法、意、前联邦德国、荷、比、卢六国签订了为期 50 年的《关于建立欧洲煤钢共同体的条约》（又称《巴黎条约》）。1955 年 6 月 1 日，参加欧洲煤钢共同体的六国外长在意大利墨西拿举行会议，建议将煤钢共同体的原则推广到其他经济领域，并建立共同市场。1957 年 3 月 25 日，6 国外长在罗马签订了建立欧洲经济共同体与欧洲原子能共同体的两个条约，即《罗马条约》，于 1958 年 1 月 1 日生效。1965 年 4 月 8 日，6 国签订了《布鲁塞尔条约》，决定将欧洲煤钢共同体、欧洲原子能共同体和欧洲经济共同体统一起来，统称欧洲共同体。条约于 1967 年 7 月 1 日生效，欧洲共同体正式成立。欧共体总部设在比利时布鲁塞尔。1991 年 12 月 11 日，欧共体马斯特里赫特首脑会议通过了建立“欧洲经济货币联盟”和“欧洲政治联盟”的《欧洲联盟条约》（通称马斯特里赫特条约，简称“马约”）。1992 年 2 月 1 日，各国外长正式签署马约。经欧共体各成员国批准，马约于 1993 年 11 月 1 日正式生效，欧共体开始向欧洲联盟过渡。1993 年 11 月 1 日“马约”正式生效，欧共体更名为欧盟。这标志着欧共体从经济实体向经济政治实体过渡。1995 年，奥地利、瑞典和芬兰加入，使欧盟成员国扩大到 15 个。欧盟成立后，经济快速发展，1995 年至 2000 年间经济增速达 3%，人均国内生产总值由 1997 年的 1.9 万美元上升到 1999 年的 2.06 万美元。欧盟的经济总量从 1993 年的约 6.7 万亿美元增长到 2002 年的近 10 万亿美元。

2002 年 11 月 18 日，欧盟 15 国外长会议决定邀请塞浦路斯、匈牙利、捷克、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、马耳他、波兰、斯洛伐克和斯洛文尼亚 10 个中东欧国家入盟。2003 年 4 月 16 日，在希腊首都雅典举行的欧盟首脑会议上，上述 10 国正式签署入盟协议。2004 年 5 月 1 日，这 10 个国家正式成为欧盟的成员国。这是欧盟历史上的第五次扩大，也是规模最大的一次扩大。2007 年 1 月，罗马尼亚和保加利亚两国加入欧盟，欧盟经历了 6 次扩大，成为一个涵盖 27 个国家，总人口超过 4.8 亿的当今世界上经济实力最强、一体化程度最高的国家联合体。截至 2010 年 10 月，欧盟已有 27 个成员国，分别是英国、法国、德国、意大利、荷兰、比利时、卢森堡、丹麦、爱尔兰、希腊、葡萄牙、西班牙、奥地利、瑞典、芬兰、马耳他、塞浦路斯、波兰、匈牙利、捷克、斯洛伐克、斯洛文尼亚、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、罗马尼亚、保加利亚。

2003 年 7 月，欧盟制宪筹备委员会全体会议就欧盟的盟旗、盟歌、铭言与庆典日等问题达成了一致。根据宪法草案：欧盟的盟旗仍为现行的蓝底和 12 颗黄星图案（这 12 颗星不代表 12 国，而是代表圣母玛利亚的守护），盟歌为贝多芬第九交响曲中的《欢乐

tiengtrungthuonghaivndg

颂》，铭言为“多元一体”，5月9日为“欧洲日”。

欧元1999年1月1日起在奥地利、比利时、法国、德国、芬兰、荷兰、卢森堡、爱尔兰、意大利、葡萄牙和西班牙11个国家开始正式使用，并于2002年1月1日取代上述11国的货币。（参见表9.2）

表9.2　欧盟发展历程时间表

时间	欧盟成长历程主要事件
1951年4月18日	法国、前联邦德国、意大利、荷兰、比利时和卢森堡6国在法国首都巴黎签署关于建立《欧洲煤钢共同体条约》（又称《巴黎条约》）
1952年7月25日	欧洲煤钢共同体正式成立
1957年3月25日	法国、前联邦德国、意大利、荷兰、比利时和卢森堡6国在意大利首都罗马签署旨在建立欧洲经济共同体和欧洲原子能共同体的条约，又称《罗马条约》
1958年1月1日	欧洲经济共同体和欧洲原子能共同体正式组建
1965年4月8日	法国、前联邦德国、意大利、荷兰、比利时和卢森堡6国在比利时首都布鲁塞尔又签署《布鲁塞尔条约》，决定将欧洲煤钢共同体、欧洲经济共同体和欧洲原子能共同体合并，统称“欧洲共同体”
1967年7月1日	《布鲁塞尔条约》生效，欧共体正式诞生
1973年	英国、丹麦和爱尔兰加入欧共体
1979年	第一次直接的、民主的选举，在欧洲议会举行
1981年	希腊加入欧共体，成为欧共体第10个成员国
1986年	葡萄牙和西班牙加入欧共体，使欧共体成员国增至12个
1993年11月1日	根据内外发展的需要，欧共体正式易名为欧洲联盟
1995年	奥地利、瑞典和芬兰加入欧盟
2002年	欧元的纸币以及硬币取代了各国成员12个国家的货币，自此，欧元区已经增值17个国家
2002年11月18日	欧盟15国外长在布鲁塞尔举行会议，决定邀请马耳他、塞浦路斯、波兰、匈牙利、捷克、斯洛伐克、斯洛文尼亚、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛等10个国家加入欧盟
2003年4月16日	在希腊首都雅典举行的欧盟首脑会议上，上述10国正式签署加入欧盟协议
2004年5月1日	10个新成员国正式加入欧盟
2004年10月	欧盟25国首脑在意大利首都罗马签署了《欧盟宪法条约》。这是欧盟的首部宪法条约，旨在保证欧盟的有效运作以及欧洲一体化进程的顺利发展
2005年	法国和荷兰先后在全民公决中否决了《欧盟宪法条约》

tiengtrungthuonghai.vn

续表

时间	欧盟成长历程主要事件
2007 年 1 月 1 日	罗马尼亚、保加利亚加入欧盟
2007 年 6 月	参加欧盟峰会的 27 国首脑在布鲁塞尔就替代《欧盟宪法条约》的新条约草案达成协议
2007 年 10 月 18 日	欧盟 27 个成员国的首脑在葡萄牙首都里斯本，就《里斯本条约》的文本内容达成共识
2009 年 10 月 2 日	爱尔兰举行的全民公投通过了《里斯本条约》(俗称《欧盟宪法》的简本)，清除欧洲一体化最大障碍
2009 年 11 月 19 日	欧盟 27 国领导人在布鲁塞尔召开特别峰会，选举比利时首相赫尔曼·范龙佩为首位欧洲理事会常任主席，英国的欧盟贸易委员凯瑟琳·阿什顿为欧盟外交和安全政策高级代表。
2009 年 12 月 1 日	《里斯本条约》正式生效
2010 年 6 月 17 日	欧洲“2020 战略”在欧盟峰会上通过，以期引领欧盟经济走出债务危机，增强竞争力
2010 年 7 月 8 日	欧洲议会全体会议通过了欧盟“外交署”筹组方案
2010 年 7 月 26 日	欧盟外交理事会会议正式通过了有关“外交署”筹组及其架构和职能的决定，标志着这一新的外交机构正式开始组建

(二) 欧洲联盟组织机构

1. 欧洲理事会 (European Council)

欧洲理事会 (European Council)，即欧盟首脑会议，是欧盟的最高决策机构。它由欧盟成员国国家元首或政府首脑及欧盟委员会主席组成，理事会主席由各成员国轮流担任，任期半年。顺序基本按本国文字书写的国名字母排列。欧盟首脑会议主要负责制订“总的政治指导原则”，其决策采取协商一致的原则。

2. 欧盟理事会 (Council of European Union)

欧盟理事会 (Council of European Union)，即欧盟各国部长理事会，是欧盟的决策机构，由欧盟首脑会议和部长理事会组成。理事会实行轮值主席国制：每个国家任期半年。对外实行“三驾马车”代表制，由现任主席国、下任主席国以及欧盟机构代表组成。

欧盟首脑会议是欧盟最高决策机构，负责确定大政方针。由成员国国家元首或政府首脑组成，每任主席国期间举行一次首脑会议，并视情况召开一次特别首脑会议。欧盟部长理事会负责日常决策并拥有欧盟立法权。由成员国外长或专业部长组成。其中外长理事会称为“总务理事会”，处理对外关系和总体政策，每月召开一次会议。

tiengtrungthuongmai.vn

理事会日常办事机构包括：常驻代表团委员会，由各成员国驻欧盟的使团长和副使团长组成，每周举行例会；政治和安全委员会，是处理欧盟共同外交与安全事务的“轴心”，由各成员国驻欧盟代表（大使衔）、欧盟委员会代表和理事会秘书长的代表组成，实行轮值主席制，对外实行“三驾马车”代表制；秘书处，设秘书长、副秘书长，下辖秘书长私人办公室、一个法律处和八个总司。

3. 欧盟委员会（Commission of European Union）

欧盟委员会是欧盟的执行机构，负责起草欧盟法规，实施欧盟条约、法规和理事会决定，向理事会提出立法动议并监督其执行情况。代表欧盟负责对外联系及经贸谈判，对外派驻使团。实行集体领导和多数表决制。

委员会由 1 位主席、5 位副主席，27 位委员组成。欧盟现行的《尼斯条约》规定，欧盟委员会主席一职需要由欧盟 27 个成员国最高元首组成的理事会提出一个候选人，之后由欧洲议会批准通过。委员由成员国政府推荐，并征得欧洲议会同意，任期 5 年。委员会下设 37 个总司或专门的服务处。总部设在比利时首都布鲁塞尔法律大街 200 号一座十字形的大厦内。

4. 欧洲议会（European Parliament）

欧洲议会是欧盟的立法、监督和咨询机构，其地位和作用及参与决策的权力正在逐步扩大。议会大厦设在法国斯特拉斯堡，议会秘书处设在卢森堡；自 1979 年起，欧洲议会议员由成员国直接普选产生，任期 5 年。现任议长是波兰前总理布泽克，2009 年 7 月当选。任期两年半。布泽克成为欧洲议会 51 年历史上首位来自东欧国家的议长。

5. 欧洲法院（European Court of Justice）

欧洲法院是欧盟的仲裁机构，负责审理和裁决在执行欧盟条约和有关规定中发生的各种争执。现有 15 名法官和 9 名检察官，由成员国政府共同任命。

6. 欧洲审计院（European Court of Auditors）

欧洲审计院负责欧盟的审计和财政管理，1977 年成立，由 12 人组成。组织目的为审查欧盟收支状况，审计欧盟各机构的财务，确保欧盟财政的正常管理。

（三）欧盟相关条约

1.《欧盟宪法条约》

《欧盟宪法条约》是欧盟的首部宪法，其宗旨是保证欧盟的有效运作以及欧洲一体化进程的顺利进行。2002 年 5 月，欧盟在接纳 10 个新成员国，完成历史上最大规模的扩大后，开始着手推动欧洲一体化进程。2004 年 6 月 18 日，欧盟 25 个成员国在比利时首都布鲁塞尔举行首脑会议，一致通过了《欧盟宪法条约》草案的最终文本。同年 10 月 29 日，欧盟 25 个成员国的领导人在罗马签署了《欧盟宪法条约》。

2.《里斯本条约》

《里斯本条约》（Lisbon Treaty）是在原《欧盟宪法条约》的基础上修改而成，又被称为“简化版欧盟宪法条约”。为保证欧盟有效运作和推动欧洲一体化进程，欧盟各国首脑 2004 年 10 月在意大利首都罗马签署了《欧盟宪法条约》。按照原定计划，这部欧盟的首部宪法将在所有成员国批准后，于 2006 年 11 月 1 日正式生效。然而，《欧盟宪法条约》却先后遭到法国和荷兰全民公决的否决，批准进程陷入僵局。为解决欧盟制宪危机，2007

tiengtrungthuongmai.DG

年6月，欧盟首脑会议决定以一部新条约取代已经失败的《欧盟宪法条约》。同年10月19日，欧盟各国领导人在里斯本就新条约文本达成一致，并将之定名为《里斯本条约》。12月13日，欧盟各国领导人在里斯本正式签署《里斯本条约》。

3.《欧洲2020战略》

《欧洲2010战略》提出了5项核心目标，即到2020年实现20岁到64岁人群的就业率达到75%；将欧盟3%的国内生产总值用于研发；将温室气体排放在1990年基础上削减20%，将可再生能源使用比例提高至20%，将能效提高20%；将未能完成基本教育的人数控制在10%以下，让30岁到34岁的人中至少40%接受过高等教育；将按照各国贫困线划定的贫困人口减少25%，即将面临贫困威胁的人数降低到2 000万人以下。为了实现这些目标，欧盟将在创新、工业政策、消除贫困等方面启动7项发展计划。

4.“东部伙伴关系”计划

欧盟与东部邻国建立“东部伙伴关系”的倡议最初由波兰和瑞典提出，并在2008年6月的欧盟首脑会议上获得通过。欧盟27国与6个欧亚国家2009年5月7日在捷克首都布拉格正式启动了旨在增进双方合作的“东部伙伴关系”计划。该计划涉及的6个欧亚国家是乌克兰、白俄罗斯、格鲁吉亚、摩尔多瓦、亚美尼亚和阿塞拜疆。

5. 欧盟与非加太集团间的《科托努协定》

2000年6月23日，非洲、加勒比和太平洋地区国家集团（简称“非加太集团”，Group of African，Caribbean and Pacific Region Countries—Group of the ACP）77个成员国和欧洲联盟15国在贝宁首都科托努签订《非加太地区国家与欧共体及其成员国伙伴关系协定》，即《科托努协定》(Cotonou Agreement)。该协定前身是1975年2月28日由非加太集团46个成员国与欧洲经济共同体（欧盟前身）9国在多哥首都洛美签订的贸易和经济协定《洛美协定》。

6.《欧洲移民与难民庇护公约》

《欧洲移民与难民庇护公约》由时任欧盟轮值主席国法国主导起草，主要包括以下5个方面内容：根据各成员国的需要和接纳能力，进行合法的移民活动，并帮助移民融入当地社会；坚决打击非法移民，尤其要确保能将那些非法滞留的移民送回祖籍国或其他中转国；切实加强边境检查；形成统一的欧洲庇护机制；加强与移民来源地国的合作，协调移民与发展之间的关系。

7. 欧洲与中美洲六国联合协议

2011年3月22日，欧洲联盟和来自中美洲6个国家的代表在布鲁塞尔草签了旨在加强双边贸易合作的全面联合协议。欧盟表示，这份协议标志着欧洲和中美洲之间的地区合作迈出了重要一步。欧盟和哥斯达黎加、萨尔瓦多、危地马拉、洪都拉斯、尼加拉瓜、巴拿马6个中美洲国家于2010年5月结束了历时3年多的相关谈判。根据协议，欧盟和中美洲六国将会对彼此“百分之百地开放工业产品市场”。欧洲生产的汽车将会在中美洲六国享受10年零关税，同时中美洲国家的一些农业产品将会有更多机会出现在欧洲人的餐桌上。

tiengtrungthuonghai.vn

二、北美自由贸易区

北美自由贸易区（North America Free Trade Area）由美国、加拿大和墨西哥三个国家组成，合作框架为1992年8月12号签署的《北美自由贸易协定》。贸易区内人口3.6亿，国民生产总值约6.45万亿美元，其经济实力和市场规模都超过欧盟，是世界上最大的自由贸易集团。

（一）北美自由贸易区的发展历程

1. 美加自由贸易区的建立

1985年3月，加拿大总理马尔罗尼在与美国总统里根会晤时，首次正式提出美、加两国加强经济合作、实行自由贸易的主张。由于两国经济发展水平及文化、生活习俗相近，交通运输便利，经济上的互相依赖程度很高，所以自1986年5月开始经过一年多的协商与谈判于1987年10月达成了协议，次年1月2日，双方正式签署了《美加自由贸易协定》。经美国国会和加拿大联邦议会批准，该协定于1989年1月生效。

2. 北美自由贸易区的成立

由于区域经济一体化的蓬勃发展和《美加自由贸易协定》的签署，墨西哥开始把与美国开展自由贸易区的问题列上了议事日程。1986年8月两国领导人提出双边的框架协定计划，并于1987年11月签订了一项有关磋商两国间贸易和投资的框架原则和程序的协议。在此基础上，两国进行多次谈判，于1990年7月正式达成了美墨贸易与投资协定（也称“谅解”协议）。同年9月，加拿大宣布将参与谈判，三国于1991年6月12日在加拿大的多伦多举行首轮谈判，经过14个月的磋商，终于于1992年8月12日达成了《北美自由贸易协定》。该协定于1994年1月1日正式生效，北美自由贸易区宣告成立。

成立之初，它就拥有3.6亿消费者，其国民生产总值总计超过6万亿美元。可以说，北美自由贸易区是一个雄心勃勃的计划，它力图以自由贸易为理论基础，以自由贸易区的形式来实现贸易、投资等方面的全面自由化，进而带动整个北美地区的经济贸易发展。当时，许多国际经贸界人士视之为有史以来规模最大、措施最大胆的自由贸易区。尤其是对于墨西哥这样的发展中国家来说，加入这一协定包含了各方面的机遇和风险，对其国内政治、经济、社会等方面的影响非常深远。

（二）《北美自由贸易协定》的主要内容

北美自由贸易区的成立旨在消除贸易壁垒，促进公平竞争，优化投资环境，建立符合三方利益的贸易争端解决机制，其内容主要为以下6个方面：

1. 纺织品关税方面

在墨西哥占有劳动力优势的纺织品和成衣方面，除了取消一部分产品的关税外，对于墨西哥生产的符合原产地规则的纺织品和成衣，美、加取消其配额限制，并将关税水平从45%降到20%。

2. 汽车产品关税方面

对于汽车产品，美、加逐步取消了对墨西哥制汽车征收的关税，其中轻型卡车的关税从25%减到10%，并在5年内全部取消；对于重型卡车、公共汽车、拖拉机的关税则在10年内取消。墨则将在10年内取消美、加汽车产品的关税及非关税壁垒，其中对轻型卡

tiengtrungthuongmai.vn

车在5年内取消关税。

3. 农产品关税方面

美、加分别取消其对墨农产品征收的61%和85%的关税；墨则取消对美、加农产品征收的36%和4%的关税。另外，墨拥有10～15年的时间来逐步降低剩余农产品的关税，并有权通过基础设施建设、技术援助以及科研来支持本国农业发展。

4. 运输业、通信业方面

三国间国际货物运输的开放有一个10年的转换期。3年后，墨的卡车允许进入美边境各州，7年后所有三国的国境对过境陆上运输完全开放；在通讯业方面，三国的通讯企业可以不受任何歧视地进入通讯网络和公共服务业，开展增值服务也无任何限制。

5. 汽车保险业方面

在金融保险业方面，在协定实施的最初6年中，美、加银行只能参与墨银行8%至15%的业务份额；在第7～15年间，如墨银行市场中外国占有率超过25%，墨则有权实行一些保护性措施；墨在美、加银行市场中一开始就可以享受较为自由的待遇。协定还允许美、加的保险公司与墨的保险公司组成合资企业，其中外国企业的控股权可逐年增加，到2000年在墨的保险企业中外国企业的股份可达到100%。

6. 能源工业方面

在能源工业方面，墨保留其在石油和天然气资源的开采、提炼及基础石油化工业方面的垄断权，但非石油化工业将向外国投资者开放。另外，协定同时规定对投资者给予国民待遇，对投资者不得规定诸如一定的出口比例、原产品限制、贸易收支、技术转让等限制条件。作为补充，美、加、墨在1998年又就取消500种关税达成协议。该协议从1998年8月1日生效，并规定美国免税进口墨西哥产的纺织品、成衣、钟表、帽子等，墨西哥则向美国的化工产品、钢铁制品、玩具等商品开放其市场。此协议实施后，使大约93%的墨西哥商品能享受到美国的免税优惠，使大约60%的美国商品直接免税进入墨西哥市场。这就形成了自由贸易区内比较自由的商品流通大格局。

（三）北美自由贸易区的主要特点

北美自由贸易区是典型的南北双方为共同发展与繁荣而组建的区域经济一体化组织，南北合作和大国主导是其最显著的特征。

1. 南北合作

北美自由贸易区既有经济实力强大的发达国家（如美国），也有经济发展水平较低的发展中国家，区内成员国的综合国力和市场成熟程度差距很大，经济上的互补性较强。各成员国在发挥各自比较优势的同时，通过自由的贸易和投资，推动区内产业结构的调整，促进区内发展中国家的经济发展，从而减少与发达国家的差距。

2. 大国主导

北美自由贸易区是以美国为主导的自由贸易区，美国的经济运行在区域内占据主导和支配地位。由于美国在世界上经济发展水平最高，综合实力最强；加拿大虽是发达国家，但其国民生产总值仅为美国的7.9%（1996年数据），经济实力远不如美国；墨西哥是发展中国家，对美国经济的依赖性很强，因此，北美自由贸易区的运行方向与进程在很大程度上体现了美国的意愿。

tiengtrungthuongmai.vn

3. 减免关税的不同步性

由于墨西哥与美国、加拿大的经济发展水平差距较大，而且在经济体制、经济结构和国家竞争力等方面存在较大的差别，因此，自《美加自由贸易协定》生效以来，美国对墨西哥的产品进口关税平均下降84%，而墨西哥对美国的产品进口关税只下降43%；墨西哥在肉、奶制品、玉米等竞争力较弱的产品方面，有较长的过渡期。同时，一些缺乏竞争力的产业部门有10～15年的缓冲期。

4. 战略的过渡性

美国积极倡导建立的北美自由贸易区，实际上只是美国战略构想的一个前奏，其最终目的是为了在整个美洲建立自由贸易区。美国试图通过北美自由贸易区来主导整个美洲，一来为美国提供巨大的潜在市场，促进其经济的持续增长；二来为美国扩大其在亚太地区的势力，与欧洲争夺世界的主导权。1990年6月27日美国总统布什在国会提出了开创“美洲事业倡议”，随后美国于1994年9月正式提出“美洲自由贸易区”计划，同年12月，在美国迈阿密举行了由北美、南美和加勒比海所有国家（古巴除外）共34个国家参加的“美洲首脑会议”，会议决定于2005年建成美洲自由贸易区。

三、东盟自由贸易区

东盟自由贸易区（ASEAN Free Trade Area）（简称东盟）是东南亚国家联盟建立的区域经济一体化组织，是发展中国家区域合作的代表，是典型的南南型的自由贸易区。

（一）东盟自由贸易区概况

东盟的前身是马来西亚、菲律宾和泰国于1961年7月31日在曼谷成立的东南亚联盟。1967年8月7～8日，印度尼西亚、泰国、新加坡、菲律宾四国外长和马来西亚副总理在曼谷举行会议，发表了《曼谷宣言》，正式宣告东南亚国家联盟成立。东南亚国家联盟成为政府间、区域性、一般性的国家组织。1967年8月28～29日，马、泰、菲三国在吉隆坡举行部长级会议，决定由东南亚国家联盟取代东南亚联盟。

1. 东盟自由贸易区成员国

目前东盟自由贸易区共有10个成员国，分别是文莱、柬埔寨、印度尼西亚、老挝、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡、泰国、越南。巴布亚新几内亚为观察国，东帝汶为候选成员国。东盟总面积约446万平方公里，区内人口约5.6亿。

2. 成立宗旨和目标

（1）以平等与协作精神，共同努力促进本地区的经济增长、社会进步和文化发展；

（2）遵循正义、国家关系准则和《联合国宪章》，促进本地区的和平与稳定；

（3）促进经济、社会、文化、技术和科学等问题的合作与相互支援；

（4）在教育、职业和技术及行政训练和研究设施方面互相支援；

（5）在充分利用农业和工业、扩大贸易、改善交通运输、提高人民生活水平方面进行更有效的合作；

（6）促进对东南亚问题的研究；

（7）同具有相似宗旨和目标的国际和地区组织保持紧密和互利的合作，探寻与其更紧密的合作途径。

tiengtrungthuongmai.vn

3. 东盟组织机构

（1）首脑会议。自成立以来，东盟举行了7次首脑会议，4次非正式首脑会议，就东盟发展的重大问题和发展方向做出决策。2000年第四次非正式首脑会议决定取消正式非正式之分，每年召开一次首脑会议。

（2）外长会议。它是制定东盟基本政策的机构，每年轮流在成员国举行。东盟外长还定期举行非正式会议（RETREAT）。

（3）常务委员会。由当年主持外长会议的东道国外长任主席，其他成员国驻该国大使（或高级专员）任当然委员，不定期举行会议，负责处理东盟日常事务和筹备召开外长会议，执行外长会议的决议，并有权代表东盟发表声明。

（4）经济部长会议。它是东盟经济合作的决策机构，在区域经济合作方面发挥主导作用，每年不定期地召开一二次会议。

（5）其他部长会议。包括财政、农林、劳工、能源、旅游等部长会议，不定期地在东盟各国轮流举行，讨论相关领域的问题。

（6）秘书处。东盟的行政总部，负责协调各成员国国家秘书处，向部长会议和常务委员会负责。

（7）专门委员会。包括9个由高级官员组成的委员会，即：工业、矿业和能源委员会，贸易和旅游委员会，粮食、农业和林业委员会，内政和银行委员会，交通运输委员会，预算委员会，文化和宣传委员会，科学技术委员会，社会发展委员会。

（8）民间和半官方机构。包括东盟议会联盟、工商联合会、石油理事会、新闻工作者联合会、承运商理事会联合会、船主协会联合会、旅游联合会和博物馆联合会等。

4. 东盟成立进程

从1967年8月6日印度尼西亚、马来西亚、新加坡、菲律宾、泰国五国在曼谷宣告东南亚国家联盟正式成立至今已有44年，期间东盟从仅有5个成员国发展到目前的10个成员国，成员国间合作效果也越来越好。表9.3为东盟的发展时间表，列出了东盟发展中所经历的大事件。

表9.3 东盟发展时间表

时间	形成过程
1961年7月31日	马来西亚、泰国和菲律宾在曼谷成立“东南亚联盟”，“东”“南亚联盟”为东盟前身
1963年	马来西亚和菲律宾因为领土问题断交
1963年8月	新加坡、马来西亚分治，联盟由此陷于瘫痪
1967年8月8日	印度尼西亚、马来西亚、新加坡、菲律宾、泰国五国外长在曼谷举行会议，发表了《曼谷宣言》，正式宣告东南亚国家联盟成立
1976年	在峇里岛举行的东南亚国家联盟第一次首脑会议签署了《东南亚友好合作条约》和《东盟协调一致宣言》，也就是《峇里第一协约》，确定了东盟的宗旨和原则，成为东盟发展的重要里程碑

tiengtrungthuongmai.vn

续表

时间	形成过程
1984 年 1 月 8 日	文莱独立后加入东盟，至此，东盟已有 6 个成员国。由于后来东南亚其他 4 个国家相继加入东盟，因此这 6 个成员被称为原东盟成员，或东盟老成员
1995 年 7 月 28 日	越南加入东盟
1997 年 7 月 23 日	缅甸、老挝加入东盟
1999 年 4 月 30 日	柬埔寨加入东盟
2006 年 7 月	东帝汶提出申请加入东盟，巴布亚新几内亚成为东盟观察员国
2007 年 8 月 8 日	为庆祝东盟成立 40 周年，特定当天为东盟日
2007 年 11 月 20 日	东盟十国元首在新加坡签署《东盟宪章》

第三节　区域经济一体化理论

第二次世界大战后，区域经济一体化现象引起了学术界的广泛关注，许多经济学者对它进行研究、探讨。美国经济学教授维纳（J. Viner）等人的研究建立了最早的区域经济一体化贸易理论——关税同盟理论，此后的区域经济一体化理论以此为核心不断扩充，范围不断扩大，至今理论涉及了共同市场、投资、货币、政治等各个领域。

一、关税同盟理论

美国普林斯顿大学的教授维纳（J. Viner）、李普西（R. G. Lipsey）系统地提出了关税同盟理论，该理论主要研究关税同盟形成后，对内取消关税，对外设置共同关税对国际贸易产生的影响，以及由于贸易的改变对成员国经济福利、整个区域经济一体化组织和其他国家福利的影响。

按照维纳的关税同盟理论，完全形态的关税同盟应具备以下三个特征：

（1）完全取消各成员国间的关税。

（2）对来自成员国以外的国家和地区的进口设置统一的关税。

（3）通过协商方式在成员国之间分配关税收入。这种自由贸易和保护贸易相结合的结构，使得关税同盟对整个世界经济福利的影响呈现双重性，即贸易创造和贸易转移并存。

关税同盟的产生对国际贸易的影响可分为静态效应和动态效应两种：

（一）关税同盟的静态效应

所谓关税同盟的静态效应，是指假定在经济资源总量不变、技术条件没有改进的情况下，关税同盟对集团内外国家、经济发展以及物质福利的影响。关税同盟的静态效应主要是指贸易创造效应和贸易转移效应。

tiengtrungthuonghai.VNDG

1. 贸易创造效应（Trade Creating Effect）

贸易创造效应是指由于关税同盟内实行自由贸易后，产品从成本较高的国内生产转往成本较低的成员国生产，从成员国的进口量增加，新的贸易得以“创造”。此外，一国由原先从同盟外国家的高价购买转而从结盟成员国的低价购买也属于贸易创造。

2. 贸易转移效应（Trade Diversion Effect）

假定缔结关税同盟前关税同盟国不生产某种商品而采取自由贸易的立场，无税（或关税很低）地从世界上生产效率最高、成本最低的国家进口产品；关税同盟建立后，同盟成员国转由同盟内生产效率最高的国家进口。如果同盟内生产效率最高的国家不是世界上生产效率最高的国家，则进口成本较同盟成立增加，消费开支扩大，使同盟国的社会福利水平下降，这就是贸易转移效应。

3. 贸易扩大效应（Trade Expansion Effect）

缔结关税同盟后，无论在贸易创造和贸易转移的情况下，进口国 X 商品的价格都比原来下降了。如果进口国 X 商品的需求价格弹性大于 1，则进口国对 X 商品需求数量的增加幅度要大于 X 商品价格的下降幅度，从而使 X 商品的销售额也就是进口额增加，这就是贸易扩大效应。

4. 关税同盟的其他静态效应

（1）关税同盟使得各成员国的海关人员、边境巡逻人员等减少而引起行政费用减少。

（2）贸易转移型关税同盟通过减少对同盟成员国之外的世界上其他国家的进口需求和出口供给，有可能使同盟成员国共同的贸易条件得到改善。

（3）任何一个关税同盟，在国际贸易投票中以一个整体来行动，较之任何一个独立行动的国家来说，可能具有更强大的讨价还价的能力。

（4）关税同盟建立后，可减少走私。由于关税同盟的建立，商品可在同盟成员国之间自由移动，在同盟内消除了走私产生的根源，这样，不仅可以减少查禁走私的费用支出，还有助于提高全社会的道德水平。

（二）关税同盟的动态效应

在分析关税同盟的经济效应时，我们首先假设生产要素、科学技术以及经济结构不发生变化，所以我们称之为静态效应。但在现实中，一般来说这是不可能的。关税同盟的建立，对同盟成员国的经济结构必将产生较大影响，即产生很重要的动态效应。这种效应对各成员国经济与社会发展都是十分重要的。所谓动态效应是指经济一体化对成员国的经济结构带来的影响和对其经济发展的间接推动作用。

（1）促进生产要素的自由流动

关税同盟的建立使成员国的市场趋于统一，竞争加剧，生产要素在成员国间自由流动，劳动力和资本从边际生产力低的地区流向边际生产力高的地区。专业化分工向广度和深度拓展，使生产要素和资源更加优化配置。关税同盟还能使企业家精神在成员国间传播和发扬。生产要素的自由流动也促使区域内新技术、新思想、新管理方式的传播，减少各国歧视性政策等。

（2）有利于获得规模经济效益

规模经济指当企业规模扩大到一定程度时，单位产品生产成本下降。关税同盟成立

tiengtrungthonghai.vnDG

后，成员国国内市场向统一的大市场转换，自由市场扩大，从而使成员国获取专业与规模经济利益成为可能。美国著名经济学家贝拉巴拉萨（B. Balassa）认为形成关税同盟后，可以使生产厂商获得重大的内部与外部经济利益。内部规模经济主要来自对外贸易的增加，以及随之带来的生产规模的扩大和生产成本的降低。外部规模经济，则来源于整个国民经济或一体化组织内的经济发展。同时，区域性经济合作还可导致区域内部市场的扩大，市场扩大势必带来各行业的相互促进。也就是说，建立关税同盟将使各成员国的国内市场连接成统一的区域市场，而更大的区域市场将增加在经济范围内或产业范围内实现规模经济的机会。

（3）刺激投资

关税同盟的建立、市场的扩大、投资环境的大大改善，会吸引成员国厂商扩大投资，也能吸引非成员国的资本向同盟成员国转移。对同盟成员国而言，为提高商品竞争能力、改进产品品质、降低生产成本，则需增加投资。对非成员国，为了获得关税消除的好处、突破同盟成员国的歧视性贸易措施，会以扩大投资方式提高自己厂商的竞争能力。

不过，也有些学者并不这样认为。从另一方面考虑，关税同盟建立后，由于受贸易创造影响的产业会减少投资，且外部资金投入会使成员国的投资机会减少等原因，关税同盟内部的投资不一定会增加。

（4）加强市场竞争，推动利益增长

区域经济一体化组织的建立，摧毁了原来各国受保护的市场，提高了市场的竞争性。市场竞争将增强比较价格作为相对稀缺性指标的可靠性，从而导致市场效率和透明度的提高，并促进资源配置效率改善。即使在寡头或垄断市场结构下，在产品差异和规模经济存在的条件下，广大市场范围内所增强的竞争将限制或削弱相互串通或其他滥用市场力量所带来的社会成本。竞争还将刺激公司改组和产业合理化，推动先进技术的广泛使用，从而将促进现代化的进一步发展。这些自然有助于提高经济效率和增进社会利益。

（5）促进技术进步

关税同盟建立后，壁垒取消，市场规模扩大，竞争加强，投资增加，生产规模扩大，这些因素将促使生产厂商更愿意投资于研究和发展计划，导致技术不断进步。

二、大市场理论

大市场理论是以共同市场为研究对象的理论，它是超越静态关税同盟理论的动态的理论。大市场理论是分析共同市场成立与效益的理论。共同市场要求生产要素自由流动，比关税同盟层次又提高了一步，共同市场的目标是消除保护主义的障碍，把被保护主义分割的小市场统一起来，结成大市场，通过大市场内的激烈竞争，实现专业化、批量化生产等方面的利益，其代表人物是德纽（J. F. Deniau）和西托夫斯基（T. Scitovsley）。

该理论认为以前各国之间推行狭隘的只顾本国利益的贸易保护政策，把市场分割得狭小而又缺乏适度的弹性，只能为本国生产厂商提供狭窄的市场，无法实现规模经济和大批量生产的利益。大市场理论的核心是：（1）通过国内市场向统一的大市场延伸，扩大市场范围获取规模经济利益，从而实现技术利益；（2）通过市场的扩大，创造激烈的竞争环境，进而达到实现规模经济和技术利益的目的。

tiengtrungthuongmai.DG

德纽对大市场理论做了表述："大市场导致机器的充分利用、大量生产、专业化、最新技术的应用、竞争的恢复，所有这些因素都会使生产成本和销售价格下降；再加上取消关税也可能使价格下降一部分。这一切必将导致购买力的增加和实际生活水平的提高。购买某种商品的人数增加之后，又可能促使这种消费增加和投资的进一步增加。"这样一来，经济就会开始如滚雪球式扩张。

西陶斯基从西欧的情况出发，提出了一个西欧曾存在的"高利润恶循环"或"小市场与保守的企业家态度的恶性循环"的命题。他认为，在组成共同市场之前，由于人们交往于狭窄的市场，竞争趋于消失，陷入高利润、低资本周转率、高价格的矛盾中。由于价格高，很多现代的日用消费品到不了大众之手，普及率很低，企业不能进行大批量生产，却以质量高为荣。形成共同市场之后，撤除了成员国之间的贸易壁垒，各国厂商必须迎接集团内其他国家厂商的竞争，从而刺激劳动生产率的提高和成本的下降，并刺激新技术的开发和利用。产品成本和价格下降了，再加上人们收入水平随生产发展而提高，过去只供少数富人消费的高档商品将转为多数人的消费对象，从而形成良性循环。当然，在竞争增强的同时，一体化经济集团往往会出于同集团外部国家竞争的需要，促成集团内企业的合作与兼并，有导致集团内企业厂商之间形成垄断的可能，并导致竞争淡化，效率下降。但这些问题可以通过反垄断法加以制止。

大市场理论分析了共同市场的意义和作用，提出了经济一体化的动态效果。但是，西陶斯基和德纽的论述面太窄，因此，人们对大市场理论仍存在疑问：实现规模经济这一目的与竞争激化这一手段是否能导致共同市场内部贸易创造和谐地扩大？因为竞争激化的结果往往是垄断，这对于共同市场内部的分工是不利的。

三、协议性国际分工

协议性国际分工原理是由日本一桥大学教授小岛清于20世纪70年代提出来的。在以往的经济一体化理论中，西方经济学者总是遵循古典经济学家李嘉图等人提出的"比较利益"理论的思路，把"规模经济"、"大市场"、"激化竞争"、"生产成本比较"等作为研究核心，用比较优势原理来说明一体化的经济效应，而忽视规模经济和激化竞争效应所带来的企业垄断与内部贸易扩大问题的缺陷。针对这些理论，小岛清在其代表作《对外贸易论》中进行了批判，并从新的角度提出"协议性国际分工原理"，用于解释区域经济一体化。其内容主要有：

第一，在一体化内部仅仅依靠比较成本优势来形成国际分工，并通过竞争机制来实现规模经济是有害无益的。因为在区域内部，通过自由贸易来实现企业的规模经济极易导致集中与垄断，并导致生产成本上升，甚至引起各成员国经济失衡，反过来竞争的负面效应又会伤害规模经济。因此，如何在一体化过程中实现成本长期递减，增加同盟内部贸易，实现规模经济并修正以往的国际比较利益分工原理便成为小岛清的研究方向。

第二，小岛清认为，必须引进共同市场的内部分工原理，并在其指导下通过两国间的协议来实现国际专业化分工。与比较优势原理不同，协议性国际分工原理认为规模经济中既有内部规模经济也有外部规模经济，即生产成本存在长期递减规律。在此，该原理假设两国在生产两种商品时各有专攻。如果两国通过签订协议进行分工，相互为对方提供专业

tiengtrungthuonghaivndg

化生产商品所需的大市场，必将使两种商品的生产成本都得以大幅度下降，即获得规模经济，进而可引出除激化竞争之外带来规模经济的另一途径。若考虑到成本降低后两国需求增加的贸易创造效应，实际经济利益会更加明显。

第三，协议性分工不能指望通过价格机制自动地实现，而必须通过当事国的某种协议来加以实现。所谓的协议性国际分工，是指两国达成互相提供市场的协议，一国放弃某种商品的生产并把国内市场提供给另一国，而另一国则放弃另外一种商品的生产并把国内市场提供给对方，即通过制度性一体化把协议性分工组织化的一种国际分工。应该注意到的是，这里的分工方向并不是李嘉图的比较优势的价格竞争原理决定的，即便某国在某种商品生产方面没有成本优势，也能实现协议性分工，只不过分工的好处小一点罢了。因此，协议性分工是不能指望通过价格机制自动地实现的，它只能通过当事国的某种协议来加以实现。如中美洲共同市场实行统一产业政策，是由国家间的计划决定的分工，就是典型的协议性国际分工。

小岛清“协议性国际分工原理”的实质是国际经济关系中的妥协行为，它并不反对自由贸易下的竞争，而是反对现实情况中，各国以自由贸易之名，行保护贸易之实，为维护本国经济利益，在与各国的矛盾中人为扭曲价格竞争，致使结果变形。协议性国际分工通过国际经济协调，达成国际分工协议，相互提供市场实现专业分工，其理论基础仍是比较成本理论，但却更符合一些国家的合作要求，特别是具有儒家文化传统的东亚地区。

与关税同盟理论相比，协议性国际分工原理缺少强制力，它要求成员方之间互相妥协，为了长远的利益，放弃一些眼前利益。因此，并不是所有的国家和地区都能实现协议分工的，而且这种妥协不是单纯依靠经济力量所能操控的，还有文化、信仰、历史、政治多方面因素的影响，因而该原理只能为区域性经济一体化提供指导。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第十章 贸易协定与组织

第一节 贸易条约与协定

一、贸易条约与协定的概念及种类

（一）贸易条约与协定的概念

贸易条约与协定（Commercial Treaties and Agreements）是指两个或两个以上的主权国家为确定彼此间的经济关系，特别是贸易方面的权利和义务关系而缔结的书面协议。

（二）贸易条约与协定的种类

贸易条约与协定按照内容不同，主要分为以下几种：

1. 贸易条约

贸易条约又叫“通商条约”、“友好通商条约”、“通商航海条约”、“友好通商航海条约”等，是一种内容广泛、全面规定缔约国双方之间经济贸易关系的条约。它不仅涉及进出口关税的征收、自然人和法人的经济权利、航海和港口使用问题，还涉及特种所有权（专利权、商标和版权等）、商品进口的国内税捐、进出口的数量限制等问题。

这种条约一般是由国家元首及其特派的全权代表签订的。双方在条约上签字后，还需按有关缔约国的法律程序完成批准手续才能生效，其有效期一般较长。

2. 贸易协定

贸易协定是双方就两国之间贸易关系的具体问题而订立的一种书面协议。与贸易条约相比，贸易协定涉及面窄，内容比较具体。

贸易协定的内容一般包括双边贸易额、双方的出口货单、使用的货币、作价方法、关税优惠等。对于贸易额和双方出口货单的规定，往往不是硬性的，在具体执行时还可通过双方协商加以调整。

双边贸易协定一般有效期较短，而且签订的程序也比较简单，一般只需签字国的行政首脑或其代表签署即可生效。

3. 贸易议定书

贸易议定书是指双方就某一具体贸易问题达成协议后，对已签订的双边贸易条约或协定做出的解释或补充。其签订程序和内容比贸易协定简单，一般只需经签字国有关行政部门的代表签订即生效。

4. 支付协定

支付协定又叫清算协定，是两国政府之间关于贸易和其他方面的债权债务结算办法的

tiengtrungthuonghai.vn DG

规定。它要求两国之间结算债权债务的时候，应通过在两国中央银行或指定的银行开立的清算账户收付记账，不必逐笔支付外汇。

支付协定是外汇管制的产物，在实行外汇管制的条件下，一种货币不能自由兑换成另一种货币，对一国所拥有的债权不能用来抵偿对第三国的债务，结算只有在双边基础上进行。因此，就需要通过缔结支付协定的办法来解决两国间的债权债务问题。

支付协定的主要内容有：规定清算机构，开立清算账户；支付范围；支付方式；清算货币；规定信用摆动额；对账、冲账和结束时的账务处理等。

二、贸易条约和协定所适用的主要法律条款

在贸易条约和协定中，通常所适用的法律待遇条款有最惠国待遇条款和国民待遇条款。

（一）最惠国待遇条款

1. 最惠国待遇条款的含义

最惠国待遇条款（Most Favored Nation Treatment，MFNT）是指缔约国一方现在和将来给予任何第三方的一切特权、优惠及豁免，也同样给予缔约对方。

该条款是贸易条约和协定的一项重要条款，它的作用在于，使该国出口的商品在外国市场上获得与任何第三国同等的竞争条件，使这个国家的贸易企业或船舶在外国享有不受歧视的地位。

最惠国待遇条款包括无条件的最惠国待遇和有条件的最惠国待遇。前者是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，立即无条件、自动地适用于对方；而后者是指如果一方给予第三国的优惠是有条件的，则另一方必须提供同样的补偿，才能享受这种优惠待遇。

2. 最惠国待遇条款的适用范围

最惠国待遇条款可以适用于缔约国经济贸易关系的各个方面，也可以只在贸易关系中某些具体问题上适用。在签订贸易条约与协定时，缔约双方往往会对最惠国待遇的适用范围加以列举，在列举范围以内的事项适用最惠国待遇条款，列举范围以外的则不适用最惠国待遇条款。

最惠国待遇条款的适用范围通常包括以下几个方面：

（1）有关进口、出口、过境商品的关税和其他税捐。

（2）有关商品进口、出口、过境、存仓和换船方面的海关规则、手续和费用。

（3）进出口许可证发放的行政手续。

（4）船舶驶入、驶出和停泊时的各种税收、费用和手续。

（5）关于移民、投资、商标、专利及铁路运输方面的待遇。

3. 最惠国待遇条款适用的限制和例外

在双边贸易条约和协定中，一般都规定不适用最惠国待遇条款的限制条款。所谓最惠国待遇条款限制是指将适用范围限制于若干具体的经济和贸易方面。如在贸易条约和协定中明确地从范围、地区和商品的来源方面限制最惠国待遇的适用，或者采用其他方法（如将税则精细分类等）限制最惠国待遇的适用。

tiengtrungthuongmai.DNG

最惠国待遇条款适用的例外是指某些具体的经济和贸易事项不适用于最惠国待遇。在现代的贸易条约和协定中，最常见的有以下几种：

（1）边境贸易。一些国家往往把边境两边各 15 公里的小额贸易当作特殊的当地贸易来处理，在关税、海关手续上给予减免等优待。

（2）关税同盟。已结成关税同盟的成员国之间在关税上的免税待遇应作为最惠国待遇的例外。

（3）沿海贸易和内河航行。在航行问题上，对于缔约国一方在沿海贸易和内河航行方面给予他国的优惠视为例外。

（4）多边国际条约或协定承担的义务。如缔约国一方参加其他多边国际条约或协定而履行其所应承担的义务如触及最惠国待遇利益，应视为例外。

（5）区域性特惠条款。如若干国家之间通过缔结条约或协定相互给予的优惠待遇，应视为最惠国待遇的例外。

（二）国民待遇条款

国民待遇条款（National Treatment）是指缔约国一方保证缔约国另一方的公民、企业和船舶在本国境内享受与本国公民、企业和船舶同等的待遇。

国民待遇条款一般适用于外国公民或企业的经济权利，如外国产品应缴纳的国内税捐、利用铁路运输和转口过境的条件、船舶在港口的待遇，以及知识产权等。但并非本国公民和企业所享有的一切权利都包含于国民待遇条款之内，例如，沿海航行权、领海捕鱼权、购买土地权等只准本国人享有，不属于国民待遇的适用范围。国民待遇必须是互惠的，同时不得损害当地国家的独立、安全和包括对自然资源的主权在内的国家主权。

第二节 关税与贸易总协定

关税与贸易总协定（General Agreement of Tariffs and Trade，GATT）简称关贸总协定或总协定，是于 1947 年签订的调整有关国际贸易关系中关于关税和贸易政策的多边国际协定。其宗旨是，通过彼此削减关税及其他贸易壁垒，消除国际贸易上的歧视待遇，以充分利用世界资源，扩大商品生产和交换，保证充分就业，增加实际收入和有效需求，提高生活水平。

GATT 自产生以来，一直致力于在其缔约方内推行多边贸易谈判，努力实现其贸易自由化的目标，通过大幅度降低关税和非关税壁垒，加快国际贸易的发展。

一、关税与贸易总协定的产生

在第二次世界大战以前的国际贸易中，一些国家为了维护本国利益常常对国外生产的产品和服务的销售设置各种贸易壁垒，如对进口产品征收歧视性关税，采取数量限制、地域限制阻碍国外产品的进入等，以增加国外产品或服务生产者的成本来达到限制其扩张的目的。第二次世界大战给世界经济造成了很多困难，许多国家面临经济衰退、黄金和外汇短缺等问题，深刻的教训促使各国开始认识到国际贸易协调与合作的必要性。1946 年 2 月，在美国的提议下召开了联合国经济及社会理事会，会议讨论并通过了关于召开“世

tiengtrungthuongmai.vn

界贸易及就业会议”的决议草案，成立了国际贸易组织筹备委员会。1947 年 4 月至 10 月，国际贸易组织筹备委员会第二次会议在瑞士日内瓦召开，有美国、英国、中国、法国等 23 个国家参加，会议草拟了国际贸易组织宪章，并进行了第一轮关税减让谈判。各参与国共达成了 123 项有关关税减让的协议，涉及 45 000 项商品。为了能尽快获得关税减让的好处，参与国将草拟的国际贸易组织宪章中有关贸易政策的条款摘出，汇成一个单一协定，并和各国的关税减让表一起，构成了《关税与贸易总协定》。同年 10 月，23 国签署了《关税与贸易总协定临时适用议定书》，同意从 1948 年 1 月 1 日起实施关税与贸易总协定的条款。1948 年在哈瓦那召开的世界贸易及就业会议正式通过了《国际贸易组织宪章》，又称《哈瓦那宪章》。

《关税与贸易总协定》起初只是作为《国际贸易组织宪章》生效前的一种临时性条约而适用，本来，《哈瓦那宪章》一经各国批准即应正式生效，同时《关税与贸易总协定》作为临时性适用的条款也就不再执行，但由于《哈瓦那宪章》中的一些规定不符合某些国家的利益而未被批准，致使《哈瓦那宪章》不能正式生效履行，建立国际贸易组织的计划也因此夭折。于是，作为临时适用的关贸总协定于 1948 年 1 月 1 日起生效。

至 1995 年 1 月 1 日世界贸易组织成立，关贸总协定共存续了 47 年。截至 1994 年 12 月 31 日，关贸总协定共有缔约方 128 个，其缔约方的贸易总额占世界贸易总额的 90% 以上。

二、GATT 的各轮多边贸易谈判

关贸总协定自 1947 年成立以来，为推动贸易自由化，调节规范各缔约方之间的贸易行为，共进行了 8 轮多边贸易谈判（见表 10.1）。在早期的谈判中，较多涉及的议题为削减关税，而后来的谈判开始逐步涉及非关税壁垒、服务贸易等议题。其中涉及范围最广、规模最大、成果最卓著的当属第八轮“乌拉圭回合”谈判。

表 10.1　关贸总协定多边贸易谈判情况简表

谈判轮次	时间	地点	参加国数	谈判名称	涉及议题
第一轮	1947 年 4 月—1947 年 10 月	日内瓦	23		关税减让
第二轮	1949 年 4 月—1949 年 10 月	安纳西	33		关税减让
第三轮	1950 年 9 月—1951 年 4 月	托尔基	39		关税减让
第四轮	1956 年 1 月—1956 年 5 月	日内瓦	28		关税减让
第五轮	1960 年 9 月—1962 年 7 月	日内瓦	45	狄龙回合	关税减让

tiengtrungthuonghai.vnDG

续表

谈判轮次	时间	地点	参加国数	谈判名称	涉及议题
第六轮	1964 年 5 月—1967 年 6 月	日内瓦	54	肯尼迪回合	关税减让和反倾销
第七轮	1973 年 9 月—1979 年 4 月	先在东京后在日内瓦	102	东京回合	关税减让、非关税壁垒协议
第八轮	1986 年 9 月—1993 年 12 月	先在乌拉圭后在日内瓦	117	乌拉圭回合	关税、非关税措施、服务贸易、知识产权、农产品、纺织品与服装、争端措施、建立 WTO

三、乌拉圭回合多边贸易谈判

“乌拉圭回合”即 GATT 第八轮多边贸易谈判。由于发动此轮谈判的部长级大会在乌拉圭的埃斯特角城召开，故称为“乌拉圭回合”。

“乌拉圭回合”谈判总共涉及 15 项议题，其中包括 12 项传统议题和 3 项新议题。传统议题有关税、非关税壁垒、热带产品、自然资源产品、纺织品和服装、农产品、保障条款、补贴与反补贴措施、关贸总协定条款、多边贸易谈判与安排、争端解决、关贸总协定体制的作用。新议题涉及服务贸易、与贸易有关的投资措施、与贸易有关的知识产权等。参与此轮谈判的国家和地区从最初的 103 个，增加到 1993 年底谈判临近结束时的 117 个。

“乌拉圭回合”谈判从 1986 年 9 月开始启动，到 1994 年 4 月签署最终协议，共历时 8 年。由于此次谈判涉及的服务贸易和与贸易有关的知识产权等非货物贸易问题很难在关税与贸易总协定这个临时的条约框架内付诸实施，因此，原欧洲共同体于 1990 年首先提出了建立一个正式的多边贸易组织的建议，并于 1991 年 12 月形成了一份关于建立多边贸易组织协定的草案。该草案经过两年的完善和充实，最终于 1993 年 11 月“乌拉圭回合”谈判结束前形成了《建立多边贸易组织协议》，并根据美国的动议，把“多边贸易组织”改为“世界贸易组织”。

1994 年 4 月 15 日，在摩洛哥南部古城马拉喀什会议中心，举行了“乌拉圭回合”的最后一次会议，此次会议上签署了乌拉圭回合谈判的最后文本和关于建立世界贸易组织协议。1995 年 1 月 1 日，世界贸易组织正式生效运转，这是“乌拉圭回合”最重要的成果之一。

“乌拉圭回合”谈判历经 8 年艰辛，除了创建了世界贸易组织这一重大成果外，在其他方面也取得了显著成果：参加方的关税水平进一步降低，发达国家对工业品的关税削减幅度达 40%，平均税率降至 3.7%；农产品贸易和纺织与服装贸易重新纳入全球自由贸易轨道，强化了多边贸易体制；达成了服务贸易协定、与贸易有关的知识产权协定和投资措施的协定等。

tiengtrungthuonghai.vn

第三节　世界贸易组织

世界贸易组织（World Trade Organization，WTO）是成立于1995年1月1日，取代关税与贸易总协定，规范各成员国经济贸易关系方面的权利与义务，并对履行状况进行监督管理的国际经济贸易组织。1995年1月1日至1996年1月1日，世界贸易组织与关贸总协定并存，之后世界贸易组织彻底取代了GATT的角色，成为全球最大的多边贸易机构。截止到2008年7月23日，WTO的成员已达到153个，贸易额占世界贸易总额的95%以上。

一、世界贸易组织的组织机构

世界贸易组织的各项职能分别由不同的组织机构担任，《建立世界贸易组织协议》对世界贸易组织的机构设置、职责范围及议事规则等都作了明确的规定。

（一）部长级会议

部长级会议（Ministerial Conference）是WTO的最高权力机构，由所有成员方的主管外经贸的部长、副部长级代表组成，具有立法权、最高决策权、机构设置权、对成员义务的豁免权及新成员加入审批权等权力。部长级会议至少每两年组织一次，其职责是履行世界贸易组织的职能，并为此采取必要的行动。

（二）总理事会

总理事会（General Council）既是WTO的主要执行机关，又是常设的决策机关。在部长会议休息期间，总理事会代行部长会议的职能，开展日常工作。总理事会下设货物贸易理事会、服务贸易理事会和与贸易有关的知识产权理事会，分别负责相关事宜。

（三）各专门委员会

部长会议下设贸易和发展委员会，国际收支限制委员会，预算、财政与行政委员会。它们执行由世界贸易组织协议与多边贸易协议组织的职能，执行由总理事会赋予的额外职能。上述委员会的成员资格对所有成员方代表公开。

（四）秘书处和总干事

秘书处是WTO的日常办事机构，由总干事领导。总干事由部长会议任命，其权利、职责、任职条件和任期也由部长会议决定。秘书处的工作人员由总干事根据部长会议制定的规则任命。总干事及秘书处工作人员的职责具有完全的国际性，享有国际豁免权。在履行职务中，总干事和秘书处工作人员不得寻求和接受世界贸易组织以外的任何政府和其他权力机关的指示。

（五）争端解决机构

争端解决机构（Dispute Settlement Body）是世界贸易组织的一个常设机构，负责处理世界贸易组织成员之间的贸易争端。争端解决机构可以根据需要建立争端解决程序，设立争端解决专家小组。

tiengtrungthuonghai.VnDG

二、世界贸易组织的宗旨、目标和职能

（一）世贸组织的宗旨和目标

世界贸易组织协议在序言中明确规定了其宗旨和目标。世界贸易组织的宗旨为："以提高生活水平、保证充分就业、保证实际收入和有效需求的大幅度稳定增长以及扩大货物和服务的生产和贸易为目的，同时应依照可持续发展的目标，最合理地利用世界资源，寻求对环境的保护和维护"，"确保发展中国家尤其是最不发达国家能获得与它们国际贸易额增长需要相适应的经济发展"。

在世界贸易组织序言中规定的世贸组织的目标为：产生一个完整的、更具活力的和永久性的多边贸易体系来巩固原来关贸总协定以往为贸易自由化所作的努力和乌拉圭回合多边贸易谈判的所有成果。

（二）世界贸易组织的职能

世界贸易组织作为一个专门性的多边贸易组织，有其特定的职能。根据世界贸易组织协议第三条规定，其主要职能有：

1. 负责世界贸易组织多边协议的实施、管理和运作。
2. 为各成员提供多边贸易谈判场所，并为多边贸易谈判结果提供框架。
3. 解决成员间发生的贸易争端。
4. 管理贸易政策的评审机制。
5. 协调与国际货币基金组织和世界银行的关系，以增强全球经济决策的一致性。

三、世界贸易组织的基本原则

由于世界贸易组织协议的内容涵盖了农产品、纺织品和服装、产品安全、争端解决等多项内容，冗繁且复杂。但有几项基本原则贯穿始终，成为这个多变贸易协议体系的基础。下面对这几项基本原则作详细介绍。

（一）非歧视原则

非歧视原则（Trade without Discrimination）又称无差别待遇原则，是世界贸易组织最重要的原则，它要求任何缔约方在贸易中不得对贸易伙伴实施歧视待遇。这一原则主要通过最惠国待遇和国民待遇两个原则表现出来。

1. 最惠国待遇

最惠国待遇是指 WTO 的任一成员方在货物贸易、服务贸易、知识产权领域等给予任何第三方（包括非 WTO 成员）的优惠待遇，必须立即无条件地提供给其他各成员方。

最惠国待遇原则是保障一成员方和其他成员方之间不受歧视待遇的基本原则，在世界贸易组织的运行过程中起着非常重要的作用。但最惠国待遇原则也存在一些例外情况，比如：区域经济一体化组织内部的自由贸易安排；对发展中国家提供的差别市场准入；边境贸易优惠；对不公平贸易国家的特殊壁垒；知识产权领域中的一般司法协助和 WTO 协议中列出的其他例外、免责规定、贸易救济措施等。

tiengtrungthuongmaiDG

2. 国民待遇

国民待遇是指对进入本国境内的其他成员方的产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者所提供的待遇，不低于本国同类产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者所享有的待遇。

需要注意的是，由于国民待遇原则是提供给进入本国市场后的货物、服务和知识产权的，所以对其征收进口关税并不属于对国民待遇原则的侵犯。

（二）自由贸易原则

自由贸易原则的含义是通过多边谈判，逐步降低关税，以关税作为唯一合法保护手段，取消非关税壁垒，最大限度地相互开放市场。

实现全球的贸易自由化是 WTO 不断追求的目标。自 1947 年关贸总协定成立以来已经进行了八轮多边贸易谈判，第九轮多哈回合谈判也已经于 2006 年 7 月结束。在各轮谈判中，关税减让始终都是谈判的焦点，经过不懈努力，工业品的关税税率已降低到 4% 以下。而且自 20 世纪 80 年代以来，多边谈判的议题逐步扩展到了非关税壁垒，进一步为贸易自由化作出努力。

但自由贸易并不是要求绝对的自由，它并不反对，而且支持对国内市场符合规则的保护。

（三）透明度原则

透明度原则（Transparency）又称可预见性原则，是指成员方应及时公布所制定的贸易政策、措施和规则及其变化情况，未经正式公布的不得实施，并要求将变化情况及时通知世界贸易组织。

贸易环境的稳定性和可预见性是有序开展并鼓励参与贸易活动的重要条件，多边贸易体制正是 WTO 为各成员方提供稳定的和可预见的商业环境的一种尝试。为了达到这个目的，WTO 采取了多种措施，如为避免不公平贸易，不支持使用配额等非关税壁垒；要求各成员国的贸易政策尽量清晰透明等。各种协议的规则中都体现了贸易政策透明的原则思想，对应公布和通知的项目、内容、期限、程序、格式都做出了规定。

（四）公平竞争原则

公平竞争原则（Fair Competition）的基本含义是各成员国和出口贸易经营者都不应采取不公正的贸易手段进行国际贸易竞争和扭曲国际贸易竞争。

世界贸易组织不是一个“自由贸易”组织，它允许有关税制度和一定条件下其他形式的自我保护的存在，所以，更确切地说，世界贸易组织是致力于建立一个公开、公平和无扭曲竞争的贸易体制。农业、知识产权、服务贸易等各个协议都体现着公平竞争原则。包括反倾销、反补贴，以及前面介绍的最惠国待遇原则、国民待遇原则等都是对公平竞争原则的有力支持和保护。

（五）鼓励发展和经济改革原则

鼓励发展和经济改革原则（Encouraging Development and Economic Reform）又称差别待遇原则，是发展中国家的一种照顾。

tiengtrungthuongmai.vn

WTO 中超过 3/4 的成员为发展中国家和正在向市场经济转型的国家。为了鼓励发展中国家的经济发展和改革，使之享受到参与多边贸易体制所带来的利益，在 WTO 的各种协议中都对发展中国家给予了特殊的差别待遇。如工业化国家对发展中国家减少和取消关税和贸易壁垒时，不应期望得到对等的回报；允许发展中国家履行协议义务有一段过渡期；规定发达国家成员对发展中国家成员提供技术援助等。

tiengtrungthuonghai.vnDG

下编　国际贸易实务

tiengtrungthuonghai.vnDG

tiengtrungthuonghai.vn

第十一章　国际贸易的标的

标的（Subject Matter）是指法律行为所要达到的目的，包括交付财产、提供劳务和完成工作等。标的有时指行为，如运输合同、保管合同中的运输、保管这类服务性的行为；标的有时指不行为，如租赁合同中的出租人约定承租人不得将租赁物转租他人；标的有时指物，如买卖合同中买或卖的某种物就是标的，在这种情况下，标的也称“标的物”。

国际贸易的标的是进入国际贸易领域的货物。在国际贸易中，交易的标的物种类繁多，每种标的物都有具体名称，并表现为一定的质量，每笔交易的标的物都有一定的数量，而且交易的大多数标的物都需要一定的包装。因此，买卖双方洽商交易和订立合同时，必须谈妥合同的标的物及其质量、数量与包装这些主要交易条件，并在买卖合同中作出明确具体的规定。

本章所阐述的国际贸易的标的，是国际货物买卖合同中有关货物名称、质量、数量和包装条件。本章将主要介绍这些内容的规定方法，以及在进出口实际业务中如何正确对待有关货物的质量、数量和包装的若干注意事项。

第一节　货物的名称

一、名称的含义

货物名称（Name of Commodity）又称品名，是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念。货物的名称在一定程度上体现了该商品的自然属性、用途以及主要的性能特征，常常与品质联系在一起，构成描述或说明货物的重要组成部分。一般而言，加工程度低的商品，其名称较多地反映出该商品所具有的自然属性；反之，加工程度高的商品，其名称则较多地体现出该商品的性能特征。

二、名称的作用

国际贸易中的绝大多数交易，从签订合同到具体交货往往相隔很长一段时间。而且在很多情况下，买卖双方在磋商和订立合同的过程中，并未看到具体的货物，只是凭借对将要买卖的货物进行必要的描述来确定交易的标的。因此，在国际货物买卖合同中，规定标的物的具体名称即货物的品名，就显得必不可少且意义重大。

从法律角度看，在合同中规定货物的名称，关系到买卖双方在货物交收方面的权利和

tiengtrungthuonghaiDG

义务。按照有关的法律和惯例，对买卖货物的具体描述是有关货物说明的一个主要组成部分，是买卖双方货物交收的基本依据之一。如果卖方交付的货物不符合合同规定的品名或说明，买方有权拒收货物、撤销合同并提出损害赔偿①。

从业务角度看，列明货物的品名或说明是买卖双方交易的物质内容，是交易赖以进行的物质基础和前提条件。只有先明确货物的名称，即买卖什么货物，才能确定货物的品质，即以什么样的具体货物进行交易，然后才能更进一步地就货物的其他交易条件进行洽商并作出规定。

三、名称的表示方法

货物名称的确定方法有很多，概括起来，主要有以下几种：

1. 以货物的主要用途命名。这种命名方法在于突出其用途，便于消费者按需要购买。如自行车、打印纸、旅行包、防晒霜等。

2. 以货物的主要原材料命名。这种命名方法能通过突出所使用的主要原材料反映出商品的质量。如棉布、玻璃杯、羊毛衫、铝锅、冰糖燕窝等。

3. 以货物的主要成分命名。这种命名方法目的在于方便消费者了解货物的有效内涵，有利于提高货物的身价，一般适用于以大众所熟知的名贵原材料制造的商品。如西洋参蜂皇浆、人参珍珠霜等。

4. 以货物的外观特点命名。这种命名方法目的在于方便消费者通过字义了解该商品的特征。如绿茶、高跟鞋、喇叭裤、蝙蝠衫等。

5. 以货物的制作工艺命名。这种命名方法目的在于提高商品的威望，增强消费者对该商品的信任。如蒸馏水、脱脂牛奶、精制食用油、二锅头烧酒等。

6. 以人物名字命名。这种命名方法通过以著名的历史人物或传说中的人物命名，引起消费者的注意和兴趣，如杜康酒、王老吉凉茶、李宁运动服等。

四、合同中的品名条款

（一）基本内容

国际货物买卖合同中关于品名条款的规定，并无统一的格式，可由交易双方酌情商定。合同中的品名条款一般比较简单，通常都是在“商品名称”或“品名”（Name of Commodity）的标题下，列明交易双方成交商品的名称。有时为了省略起见，也可不加标题，只在合同的开头部分，列明交易双方同意买卖某种商品的文句。

品名条款的规定，还取决于成交商品的品种和特点。就一般商品而言，有时只要列明商品的名称即可。但有的商品，往往具有不同的品种、等级和型号。因此，为了明确起见，也要把有关具体品种、等级或型号的概括性描述包括进去，做进一步限定。此外，有的甚至把商品的品质规格也包括进去，在此情况下，它就不单是品名条款，而是品名条款与品质条款的合并（见表 11.1）。

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第 35 条。

tiengtrungthuonghai.vnDG

表 11.1　　货物品名与品质条款

货物：

Commodity：

序号 Item	货物品名与规格 Description	单位 Unit	数量 Quantity	单价 Unit Price	总价 Amount

（二）订立品名条款时应注意的事项

由于品名条款是国际货物买卖合同的主要条款之一，加之其涉及知识产权保护问题的特殊性和敏感性，有些事项是要在订立合同时注意的：

1. 货物名称必须明确、具体，以免发生不必要的纠纷。

2. 货物名称必须实事求是，切实反映商品的实际情况。对卖方而言，必须是他有能力生产或供应的品种、规格或型号；对买方而言，必须是他所需要进口的品种。

3. 为避免误解，货物名称尽可能使用国际通行的称谓。如果必须使用地方性名称，交易双方应对其含义达成共识。新商品的定名必须做到准确、易懂，译名应符合国际习惯。

4. 适当选择货物的不同名称，以利于降低关税和节省运费。

第二节　货物的品质

一、品质的含义

货物的品质（Quality of Goods）又称商品的质量，是指商品的内在素质和外观形态的综合，前者包括商品的物理性能、机械性能、化学成分和生产特征等自然属性；后者包括商品的外形、色泽、款式和透明度等。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去表示不同商品的品质，如机床以性能、用途、功率、自动化程度等指标表示；煤以灰分、含水、含硫、发热量、挥发性、杂质等指标表示。商品的不同质量指标或特征具有不同的使用价值，可以满足消费者和使用者不同的需要。因此，商品的质量优劣是购买者最关心的问题。

二、品质的作用和要求

（一）货物品质的作用

国际货物买卖中的交易双方，在明确了货物的名称后，就要对货物的具体品质进行商

tiengtrungthuonghai.vnDG

定。货物的品质是构成货物说明的重要组成部分，是国际货物买卖的主要交易条件和合同的重要条款，也是买卖双方交收货物的品质依据。具体说来，货物品质的作用主要体现在以下几个方面：

1. 货物品质是商品使用价值的标志。使用价值是商品满足社会需求的自然属性，货物的品质则是这种自然属性的体现，是消费者评价货物的依据。货物品质的优劣直接影响货物的使用效能，是能否吸引消费者购买的重要条件。

2. 货物品质是国际市场竞争的焦点。国际市场竞争激烈，传统的“价格竞争”即以“廉价低质”商品参与国际竞争已不能达到扩大市场、扩大销售的目标。尤其是在贸易保护主义盛行，各国纷纷采取形式多样的进口配额等限制措施的情况下，只有提高出口产品档次、促进升级换代、提高产品的品质，采取“以质取胜”战略，才能巩固和发展传统市场、拓展新市场。

3. 货物品质是增加出口创汇的重要途径。质量是效益的核心，国际货物买卖也是如此。品质的优劣直接影响售价的高低，质优才能价高。通过改善和提高品质、增加产品附加值，才能在国际市场上卖好价，卖高价，增加外汇收入。

4. 货物品质是商业信誉的保证。“质量第一、信誉第一”，是国际贸易交易的重要原则。货物的品质不仅关系到出口者的信誉，并且对出口国家的信誉都有重要的影响，从而对整个国家的对外贸易产生重要的影响。

5. 货物品质是合同履行的依据。国际贸易买卖合同中的品质条款，是买卖双方履行合同的重要依据。卖方提供的货物如不符合合同规定的品质要求，就构成严重违约，买方就有权撤销合同，并要求得到损害赔偿①。

在当今国际市场竞争日趋激烈的情况下，不断改进出口商品的质量，提高产品的适销性，加强产品的售后服务，已成为通过非价格因素增强出口商品竞争能力，进而占领和巩固国际市场的必要而又有效的手段。

（二）货物品质的要求

如上所述，货物品质的高低不仅关系到买卖双方的权益，还关系到商品、企业甚至国家的声誉，因此，必须认真对待。以下分别简述出口和进口业务中对货物品质的基本要求。

1. 我国对出口货物品质的要求。对于出口商品质量的把握，出口产品生产企业和出口商要注意以下几方面：

第一，强化质量至上观念，将低价竞争转向为品质竞争。严格把守质量检验关，杜绝所有劣质商品、不合格产品的流出。

第二，加强新产品的研究、开发，发展适销对路的出口商品。出口商应针对不同目标市场、不同时期消费者的需求，开发出具有较强市场适应性、针对性和竞争力强的出口产品。

第三，积极实施国际标准化的质量、环境管理体系。ISO9002 质量管理体系与 ISO14000 环境管理体系系列标准是国际通行标准。通过建立和实施两个一体化管理体系，改善和提高出口商品的质量，增强出口商品的国际竞争力。

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第 35 条。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第四，出口商品品质应符合进口国的有关法令和要求。许多国家政府对进口商品的质量有严格的质量、卫生、安全管理办法，不符合规定的商品一律不得进口。了解和熟悉各国对进口商品的质量规定，使出口商品的品质适应并符合进口国家的有关要求或规定。

第五，适应国外的销售季节、销售方式和自然条件。注意季节变化、自然条件不同和销售方式的差异，掌握商品在流转过程中的变化规律，使出口商品适应这些方面的不同要求，从而扩大出口。

2. 我国对进口货物品质的要求。对于进口商品质量的把握，主要注意两个问题。一是要实事求是，根据国内生产和消费的实际需求组织进口，避免因盲目追求高档次、高规格和重复进口（主要指大型成套设备）而造成的浪费。二是要严格把好质量关，尤其是防止那些危害国家安全、影响人民生命健康以及破坏生态环境（比如洋垃圾等）的商品流入国内。

三、品质的表示方法

在国际货物买卖中，由于交易的商品种类繁多，特点各异，故表示品质的方法也不相同。归纳起来，主要分为以实物表示和凭文字说明表示两大类。

（一）以实物表示货物的品质

以实物表示货物的品质通常包括凭成交商品的实际品质（Actual Quality）和凭样品（Sample）两种表示方法。前者为看货买卖，后者为凭样品买卖。

1. 看货买卖。看货买卖即买卖双方根据成交商品的实际品质进行交易，通常是先由买方或其代理人在卖方所在地验看货物，达成交易后，卖方即应按验看过的商品交付货物。只要卖方交付的是验看过的商品，买方就不得对品质提出异议。在实际交易中，采用看货买卖方式成交的业务有限，一般多限于寄售、拍卖、展卖业务。

2. 凭样品买卖。样品通常是指从一批商品中抽出来的或由生产、使用部门设计、加工出来的，足以反映和代表整批商品质量的少量实物。凡以样品表示商品质量并以此作为交货依据的，称为凭样品买卖（Sales by Sample）。凭样品买卖一般适用于一些在造型上有特殊要求或具有色、香、味方面特征的商品。目前，我国出口的某些工艺品、服装、轻工业品等常采用这种方式表示其品质。

在国际贸易中，按样品提供者的不同，可分为下列几种：

（1）凭卖方样品买卖（Sales by Seller's Sample）。凡凭卖方提供样品作为品质依据进行的买卖，称为凭卖方样品买卖。一般在买卖合同中规定："品质以卖方样品为准"（Quality as per Seller's Sample）。日后，卖方所交整批货物（Bulk）的品质，必须与其提供的样品相同。在出口交易中，卖方应注意样品的代表性，不可将品质定得太高或太低，要留存"复样"（Duplicate Sample）或称"留样"（Keep Sample），作为交货时检验品质的依据。

（2）凭买方样品买卖（Sales by Buyer's Sample）。凡凭买方提供的样品作为品质依据进行的买卖，称为凭买方样品买卖，在我国也称为"来样成交"或"来样制作"。一般在买卖合同中规定"品质以买方样品为准"（Quality as per Buyer's Sample）。日后，卖方所交整批货物的品质，必须与买方样品相符。在出口交易中，卖方应充分考虑来样所代表的商品在原材料、加工生产技术、设备和生产时间安排等方面的可行性，以防日后交货困难。

tiengtrungthuongmaiDG

另外，一般应在合同中规定，如果发生由买方来样引起的工业产权等第三者权利问题，与卖方无关，概由买方负责①。

（3）凭对等样品买卖。即卖方根据买方提供的样品加工复制出一个类似样品交买方确认，经确认后的样品称为“对等样品”（Counter Sample）或“回样”（Return Sample），业务上又称为“确认样”（Confirming Sample）。日后卖方所交货物品质必须以对等样品为准。

为了防止在凭样品履行合同时发生不必要的麻烦，必要时还可采取双方封样（Sealed Sample）或请局外人封样（如公证机构、商检局等）的方法等。此外，在实际业务中，如果买卖双方寄送样品的目的，只是为了介绍商品的一般品质状况，成交时将另定规格作为品质依据，这就不是凭样品买卖。在这种情况下，为了明确起见，寄送样品时，应写明“仅供参考”（For Reference Only），以区别于标准样品。

凭样品买卖交易，容易造成交货品质上的纠纷。因此，在目前进出口业务中，除了一些不能用科学方法表示品质的商品外，应尽量避免单一地采用此类方法。在实际业务中，常把样品和文字图样说明等结合运用来表示商品的品质。

（二）以文字说明表示货物的品质

在国际货物买卖中，大多数商品适用以文字说明来表示其品质的方法，即“凭文字说明买卖”（Sale by Description）。具体包括下列几种：

1. 凭规格买卖（Sales by Specification）。商品的规格（Specification）是指用以反映商品品质的一些主要指标，如成分、含量、纯度、性能、长短、粗细等。各种商品由于品质的特点不同，规格的内容也各不相同。买卖双方通过文字说明商品的规格，就能说明商品品质的基本情况。用规格来确定商品品质的方法称为凭规格买卖。在进出口贸易业务中，因凭规格买卖比较方便，容易确定，所以应用最广。例如：超细碳酸钙的规格为：碳酸钙主含量高达97%，活化度大于95%，平均粒径0.8～1mm，含脂量1.5%～2.5%，铁含量小于0.1%。

2. 凭等级买卖（Sales by Grade）。商品的等级（Grade）是指同一类商品按其品质的差异或重量、成分、外观、效能等的不同，用文字、数码或符号所作的分类。例如：松花蛋按其重量、大小分为奎、排、特、顶、大五级；我国出口的钨砂，主要根据其三氧化钨和锡含量的不同，分为特级、一级、二级3种，如表11.2所示。

表11.2 我国钨砂出口等级表

含量 / 等级	三氧化钨（最低）	锡（最高）	砷（最高）	硫（最高）
特级	70%	0.2%	0.2%	0.8%
一级	65%	0.2%	0.2%	0.8%
二级	65%	1.5%	0.2%	0.8%

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第42条。

tiengtrungthuonghai.vnDG

凭等级买卖时，由于不同等级的商品具有不同的规格，为了便于履行合同，避免争议，在品质条款列明等级的同时，最好一并规定每一等级的具体价格。当然，如果交易双方都熟悉每个级别的具体价格，也可以只列明等级，而无须规定其具体价格。

3. 凭标准买卖（Sales by Standard）。商品的标准（Standard）是指将商品的规格和等级予以标准化。商品的标准，有的由国家或有关政府主管部门规定，也有由同业公会、交易所或国际性的工商组织规定。在我国，商品的标准分为国家标准和部颁标准，前者如《中华人民共和国药典》（CP），后者如中华人民共和国农林部标准《松香》（LY 204—1974）等。

在国外，商品的标准分为5类：（1）国际化的标准，如国际标准化组织（ISO）制定的标准。（2）区域性的标准，如欧洲标准化委员会（CEN）制定的标准。（3）国家标准，如美国国家标准（ANSI）、日本国家标准（JIS）等。（4）行业团体标准，如美国材料试验协会标准。（5）地方企业标准。

国际贸易中采用的各种标准，有些具有法律上的约束力，凡品质不符合标准要求的商品，不许进口或出口。但也有些标准不具有法律上的约束力，仅供交易双方参考使用，买卖双方洽商交易时，可另行商定对品质的具体要求。在我国实际业务中，凡我国已规定有标准的货物，通常采用我国的标准进行买卖，但也可酌情采用国外规定的品质标准。需要注意的是，各国制定的标准经常进行修改和变动，因此在采用有不同版本的国外标准时，必须标明援引标准的版本年份。

在国际市场上买卖农副产品时，还有两种常见的标准：一种是“良好平均品质”（Fair Average Quality，FAQ）。所谓“良好平均品质”是指一定时期内某地出口货物的平均品质水平。它通常由装船地的同业公会在该季节内装船的货物中分别抽出少量加以混合调配，以此代表该季节的平均品质，但该含义比较模糊。我国对某些农副产品也使用FAQ来表示品质，习惯上我们把它称作“大路货”。使用这种方法时，除了在合同中注明“FAQ”字样外，还应订有该货物的主规格指标。例如：中国花生仁，FAQ2003，大路货，水分最高13%；不完善粒最低5%，最高44%。

另外，还有一种常见的标准被称为“尚好可销品质”（Good Merchantable Quality，GMQ）。一般指卖方所交货物应为“品质尚好，合乎商销”，这种“标准”的含义就更为含糊不清。我们一般不采用GMQ，但有时国外开来的信用证中有“良好的”（Sound）、“可销品质”（Merchantable Quality）等品质附加条款，交货后如发生品质争议，通常由同业公会聘请专家以仲裁方式解决。

4. 凭商标或品牌买卖（Sales by Brand or Trade Mark）。商标（Trade Mark）是指生产者或商号用来说明其所生产或出售的商品的标志，它可由一个或几个具有特色的单词、字母、数字、图形或图片等组成。品牌（Brand Name）是指工商企业给其制造或销售的商品所冠的名称，以便与其他企业的同类产品区别开来。商标与品牌之所以能被用来表示商品的品质，是因为这些商标或品牌的商品品质稳定，规格统一，并在市场上树立了一定的良好信誉，为广大购买者所熟悉，因此在交易此类商品时，只要说明其商标或品牌，品质即已明确，无须再具体说明其规格或寄送样品。这种表示商品品质的方法已被各国广泛使用。

tiengtrungthuonghai.NDG

例如：长虹牌彩电

Chang Hong Brand Color Television Set

如果同一品牌有不同型号或规格的商品，则除了要在合同中注明规定的商标或品牌之外，还必须加注主要的规格。

例如：蝴蝶牌缝纫机

型号 JA—1 脚踏式三斗折板

Butterfly Brand Sewing Machine

Model JA—1 Treadle Type 3 Drawer Folding Cover

5. 凭说明书和图样买卖（Sales by Description and Illustration）。有些商品，如机械、电器、仪表产品等，由于其结构和性能十分复杂，无法用几个简单的具体指标来反映其品质的全貌，因此，必须凭详细的说明书（Description）以及图样（Illustration）来具体说明其构造、用材、性能及使用方法等，必要时甚至还须辅以设计图、照片、分析表等解释。按这种办法进行的买卖，称为凭说明书和图样买卖。有些凭说明书和图样买卖的机电产品，除在合同中订有品质检验条款外，还订有品质保证条款和技术服务条款。明确规定卖方须在一定期限内保证其所出售的商品质量符合说明书上所规定的指标，如在保证期限内发现品质低于规定的指标，或部件的工艺质量不良，或材料内部有隐患而产生缺陷时，买方有权提出索赔，卖方有义务消除缺陷或更换有缺陷的商品或材料，并承担由此引起的各项费用。

6. 凭产地名称买卖（Sales by Name of Origin）。在国际货物买卖中，有些产品，因产区的自然条件、传统加工工艺等因素的影响，在品质方面具有其他产区的产品所不具有的独特风格和特色。对于这类产品，一般也可用产地名称（Name of Origin）来表示其品质，如“四川榨菜”、“青岛啤酒”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质量和品位提供了一定的保障。地理标志在 GATT 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。

上述各种表示品质的方法，根据商品的特点和市场或交易习惯，可以单独运用，也可以酌情将几种方式结合运用。

四、合同中的品质条款

（一）基本内容

因表示货物品质的方法不同，合同中商品品质条款（Quality Clause）的内容也不尽相同。但一般来说，品质条款的最基本内容是品名、规格、牌号、等级、标准、商标或产地名称等。在凭样品买卖时，一般应列明样品的编号或寄送日期，有时还加列交货品质与样品大致相同的文字说明。在以图样和说明书表示商品质量时，须在合同中列明图样、说明书的名称、份数等内容。在凭标准买卖时，一般应列明所引用的标准和标准的版本年份。此外，对于某些农副产品、工业原料、部分加工精度较高的轻工业品等的交易，合同条款中还要加订交货的机动幅度或品质公差，以免交货时引起争执。

（二）品质的机动幅度与品质公差

在国际贸易中，为了避免因交货品质与买卖合同稍有不符而造成违约，保证合同的顺

tiengtrunghonghai.vnDG

利进行，可以在合同品质条款中做出某些变通规定，主要方法如下：

1. 品质机动幅度。某些初级产品的质量不甚稳定，在规定品质指标的同时，可另订一定的品质机动幅度，即允许卖方对所交货物的品质指标在一定幅度内机动灵活掌握。它主要适用于初级产品，具体方法有：

（1）规定范围。即对品质指标的规定允许有一定的差异范围。

例如：棉坯布　幅阔 37/38 英寸

Cotton Gray Fabric Width 37/38"

（2）规定极限。即对某些货物的品质规格，使用上下极限的字样，即最大、最高、最多、最小、最低、最少。

例如：中国大米　良好平均品质

碎粒　最高 20%

杂质　最高 0.2%

水分　最高 10%

Chinese Rice　FAQ

BrokenGrains (max) 20%

Admixture (max) 0.2%

Moisture (max) 10%

（3）规定上下差异。即在规定某一具体品质指标的同时，规定必要的上下变化幅度。

例如：C708　中国灰鸭绒　含绒量 90%，允许 1% 上下。

C708　Chinese Grey Duck Down With 90% down content, 1% more or less allowed.

2. 品质公差（Quality Tolerance）。品质公差是指国际上公认的产品品质的误差。在工业制成品生产过程中，产品的质量指标出现一定的误差有时是难以避免的。这种公认的误差，即使合同没有规定，只要卖方交货品质在公差范围内，也不能视作违约。但为了明确起见，还是应在合同品质条款中订明一定幅度的公差。例如，尺码或重量允许有 ±（3% ~5%）的合理公差。凡在品质公差范围内的货物，买方不得拒收或要求调整价格。

此外，对于某些难以用数字或科学方法表示的，则采取“合理差异”这种笼统的规定。例如，“质地、颜色允许合理差异”。由于对“合理差异”未作具体规定，容易导致争议，故使用时应慎重。凡能用数字或科学方法表示的，则不宜采用此种规定。

（三）订立品质条款时应注意的事项

在国际贸易中，由于货物的品质千差万别，表示品质的方法也不尽相同，品质条款如何规定应视具体商品而定。一般说来，订立品质条款时，主要应该注意以下几点：

1. 要认真贯彻“平等互利”的原则

在订立品质条款时，应体现平等互利的精神，防止订立对单方有利的片面条款。例如，某些出口货物的品质对计价有影响时，合同中就应规定在一定幅度内由于品质增减而价格也相应随之增减的条款，以防单方受益，同时要避免只有减价，而无增价的片面规定。

2. 要从生产实际出发，实事求是

品质条款要根据国际市场的需求，结合国内生产实际情况来订立，既不能订得过高，

tiengtrungthuonghai.vnDG

以免造成生产和对外履约的困难；也不能订得过低，以免影响售价和销路。应该本着实事求是的精神，把需要与实际尽可能结合起来。

3. 要正确使用货物品质的各种表示方法

在国际贸易中，各种表示货物品质的方法都有其特定的含义和使用范围。买卖双方必须按此承担相应的义务，同时，凡是能够用一种方法表示品质的，一般就不要采用两种或两种以上的方法来表示；如果必须采用两种以上的方法来表示时，经双方协商一致后，则需在合同中作出明确规定，以免引起争议。

4. 要注意科学性和灵活性

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、轻工业品及矿产品等，一般要有一定的灵活性，规定合理的品质机动幅度和品质公差。

第三节 货物的数量

货物的数量（Quantity of Goods）是指用度量衡单位来表示货物的重量、数量、长度、面积、体积、容积等。

按照合同约定的数量交付货物是卖方的一项基本义务。某些国家法律规定，卖方交货数量必须与合同规定相符，否则买方有权提出赔偿，甚至拒收货物。例如：英国《1893年货物买卖法》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；卖方实际交货数量多于约定数量，买方可以只接受约定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。"①

《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②。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③；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，但不得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④。

因此，正确掌握成交数量和所订立合同中的数量条件，对交易的达成和争取有力的价格，具有十分重要的意义。

一、数量的重要性

货物的数量是合同的重要内容或重要条款之一，也是合同履行的重要基础。因此，卖方一定要按合同约定的数量交货。这是因为：第一，数量的多寡决定合同金额的大小及交易双方交货的最后依据。第二，数量的大小直接影响市场销售及价格的高低。第三，数量

① 参见英国《1893年货物买卖法》第30条。
② 参见《联合国国际货物销售合同公约》第35条。
③ 参见《联合国国际货物销售合同公约》第52条。
④ 参见《联合国国际货物销售合同公约》第37条。

tiengtrungthuonghai.vnDG

的多少也涉及包装、运输、检验等环节的成本。第四，数量还受一国生产、消费、市场、政策等一系列因素的制约。总之，数量条款是一方以一定数量的商品与另一方以一定货币金额相交换而构成的一笔交易必不可少的条件。没有数量条款，合同就无法履行。

二、数量的计量单位与制度

国际贸易中交易的商品繁多，特点各异，各地市场传统习惯有所差别，商品计量的单位也不一致，各国的度量衡制度不同。因此，究竟采用什么样的计量单位，要视具体情况而定。

（一）计量单位

在国际货物买卖中，通常采用的计量单位名称及适用的商品有以下6种：

1. 重量（Weight）。常用的重量单位有：公吨（metric ton，M/T），长吨（long ton，L/T），短吨（short ton，S/T），千克（kilogram，kg.），克（gram，g.），磅（pound，lb.），盎司（ounce，oz.），公担（quintal，q.）等。重量单位一般适用于天然产品及部分工业制成品，如矿产品、钢材、羊毛、谷物、油类等商品的计量。

2. 数量（Number）。常用的个数单位有：只（piece，pc.），件（package，pkg.），双（pair，pr.），台、套、架（set），打（dozen，doz.），罗（gross，gr.），大罗（great gross，g. gr.），令（ream，rm.），卷（roll，coil），辆（unit），头（head），箱（case），捆（bale），桶（barrel，drum），袋（bag）等。个数单位一般适用于工业制成品、日用杂货等，如电视机、衬衫、纸张、水果、车辆等商品的计量。

3. 长度（Length）。常用的长度单位有：米（meter，m.），英尺（foot，ft.），码（yard，yd.），厘米（centimeter，cm.）等。长度单位一般适用于绳索、电线电缆、纺织布料等商品的计量。

4. 面积（Area）。常用的面积单位有：平方米（square meter，sq. m.），平方英尺（square foot，sq. ft.），平方码（square yard，sq. yd.），平方英寸（square inch，sq. in.）等。面积单位一般适用于木板、玻璃、纺织品、地毯等商品的计量。

5. 体积（Volume）。常用的体积单位有：立方米（cubic meter，cu. m.），立方英尺（cubic foot，cu. ft.），立方码（cubic yard，cu. yd.），立方英寸（cubic inch，cu. in.）等。体积单位一般适用于木材、化学气体等商品的计量。

6. 容积（Capacity）。常用的容积单位有：升（litre，l.），加仑（gallon，gal.），蒲式耳（bushel，bu.）等。容积单位一般适用于小麦、玉米等谷类，汽油、酒精等液体类以及天然气等气体类商品的计量。

（二）计量制度

计量制度即度量衡制度。目前，国际贸易中通常使用的度量衡制度有：公制或米制（The Metric System）、美制（The U. S. System）、英制（The British System）和国际单位制（The International System of Unit，简称SI）四种。1960年国际计量大会上通过的在公制基础上发展起来的国际单位制，已为越来越多的国家所采用。我国采用的是以国际单位制为基础的法定计量单位。

《中华人民共和国计量法》规定："国家采用国际单位制。国际单位制计量单位和国

tiengtrungthonghaivndg

家选定的其他计量单位，为国家法定计量单位。”① 我国出口商品，除合同规定采用公制、美制或英制计量单位外，应使用我国法定计量单位。我国进口的机器设备和仪器等，应要求使用法定计量单位（一般按个数计算，如台、件等），否则，一般不许进口。如确有特殊需要，也必须经有关标准计量管理部门批准。

三、数量的计量方法

在国际贸易中，计算货物数量的方法尽管有按重量、个数、长度计量的，也有按体积、容积、面积计量的，但大多数商品还是按重量计量的。货物重量的计算方法主要有以下几种：

（一）毛重

毛重（Gross Weight）是指商品本身连同包装的重量，也即商品本身的重量加皮重（Tare）。对于有些商品，由于包装本身不便分别计量（如卷筒白报纸），或单位价值不高（如粮谷、饲料等），可以采用“以毛作净”（Gross for Net）的办法计重，即以毛重作为计算价格和交付货物的计量基础。

例如：马料豆，单层麻袋包装约 100 千克以毛作净。

Horse Beans, packed in single gunny bags of about 100kgs each gross for net.

（二）净重

净重（Net Weight）是指商品的实际重量，即从毛重中扣除皮重后的重量。因此，货物若以净重计量，要去除皮重。计算皮重的方法主要有四种：

1. 实际皮重（Actual Tare，Real Tare）。实际皮重即将整批货物的包装逐一过秤求得的重量。

2. 平均皮重（Average Tare）。有些货物包装材料和规格比较统一，即按部分货物包装的实际重量求出平均包装重量。

3. 习惯皮重（Customary Tare）。对于比较规范化的包装，按市场公认的包装重量，无需过磅称量，这种已被公认的皮重即为习惯皮重。

4. 约定皮重（Computed Tare）。即按买卖双方事先约定的重量，而不必过秤。

（三）公量

公量（Conditioned Weight）是指用科学方法抽去商品中的水分后，再加上标准含水量所求得的重量。这种计量方法虽较复杂，但对于一些含水成分极不稳定而经济价值又比较高的商品较为适用，如生丝、羊毛等商品的计量。商品公量中所含的标准水分是用商品的标准回潮率计算出来的。所谓回潮率，是指商品含水量与干量之比。标准回潮率是买卖双方事先约定的商品含水量与实际干量之比。商品中实际水分含量与实际干量之比为实际回潮率。国际上公认的生丝、羊毛的标准回潮率为 11%。公量的计算公式为：

公量＝干量+标准含水量＝实际重量×(1+标准回潮率)/(1+实际回潮率)

（四）理论重量

理论重量（Theoretical Weight）是针对一些按固定规格生产和销售的商品，只要其规

① 参见《中华人民共和国计量法》第 3 条。

tiengtrungthuonghaivndg

格一致、尺寸相符，其重量大致相同，就可以根据商品件数算出总重量。如钢板、马口铁等。

（五）法定重量和净净重

法定重量（Legal Weight）是指以商品本身重量加上直接与商品接触的内包装（如销售包装）重量计算后的商品重量。法定重量是海关征收从量税的基础。

净净重（Net Net Weight）是指在法定重量中扣除内包装的重量及一些附着于商品的杂质重量后的最终重量。按净净重计量的方法也为海关征税时所用。

四、合同中的数量条款

（一）基本内容

买卖合同中的数量条款（Quantity Clause）主要由成交数量和计量单位组成。按重量计算的商品，须明确计算重量的方法。对于大宗散装货物，还需要规定数量机动幅度，即在合同中对交货数量的幅度范围作出规定。在国际货物买卖合同中，数量机动幅度的规定方法主要有以下三种：

1. 溢短装条款（More or Less Clause）。这是指在买卖合同的数量条款中明确规定可以增减的百分比，但增减幅度以不超过规定数量的百分比为限。例如：5 000 吨，卖方可溢装或短装 5%（5 000M/T，with 5% more or less at Seller's option）。

一般情况下，在溢短装条款允许的机动幅度内多交或少交是由卖方决定的。但在 FOB 或 FAS 贸易条件下，也可以由派船的买方决定多装或少装的数量。例如，规定买方有权决定多交或少交 3%（3% more or less at Buyer's option）。合同条款中如未规定溢短装部分的加价方法，则一般按照合同价格计算。“溢短装”（More or Less）也可用“增加或减少”（Plus or Minus）或用“±”号代替。

2. “约”数（About or Circa or Approximately）。为使装货数量可以有所机动，也可将数量规定为约数，即在某一具体数量前加个“约”字。例如：“约 5 000 公吨”。由于“约”数的含义在各国或地区之间存在不同的解释，有的解释为 5%，有的解释为 10%。在采用信用证结算方式下，信用证中交货数量前使用“约”数，则按 UCP600 的规定，可增加或减少 10%。为了明确责任和便于合同的执行，避免不必要的纠纷，除非买卖双方对“约”数的含义已有协议和默认，最好在合同数量条款中不采用“约”数，而应明确规定溢短装的幅度较好。

3. 数量公差。在以信用证支付的合同下，根据 UCP600 第 30 条规定，在满足三个条件的前提下，数量可以有±5% 的机动幅度：第一，信用证未作出相反规定；第二，支取金额不超过信用证金额；第三，货物数量不是按包装单位或个数计算。

（二）订立数量条款时应注意的事项

在国际货物买卖合同中，按合同规定的数量交货是卖方的主要义务，除非另有规定，否则就构成卖方违约。因此，在订立数量条款时，要注意以下几个问题：

1. 数量条款各项内容的规定要明确和具体

在数量条款中，对计量单位的规定，如以“吨”计量时，就要明确规定是公吨，还是长吨或短吨；以罗为单位时，就要注明每罗的打数，力求不使用含糊不清和笼统的字

tiengtrungthuonghai.vnDG

句，以防日后发生争议。

2. 正确掌握成交货物的数量

在出口货物数量的掌握上，既要考虑国外市场的需求量、市场趋势、运输能力、季节因素，保证及时供货，以巩固和扩大销售市场，又要考虑国内货源情况和国内生产能力，以免造成交货困难。在成交数量的掌握上，还必须考虑国外客户的资信及其经营能力，防止发生交货的货款落空，造成经济损失。

此外，在进口货物数量的掌握上，也要考虑市场的需求量、外汇支付能力及运输条件等。

第四节 货物的包装

货物的包装是指盛装货物的各种容器或包装物，并采用不同形式的容器或包装物对货物进行包装的操作过程。包装是商品生产的继续，是商品进入流通领域的必要条件，也是实现商品使用价值和增值的一种手段。在实际业务中，货物的包装应力求符合科学、经济、牢固、美观、适销等要求，从而保护货物完好无损地从生产厂家转移到流通领域，到达消费者手中，并能起到节省运力，提高仓储使用率和降低费用的作用。

在国际货物买卖中，包装是货物说明的组成部分。包装的好坏关系着产品的信誉，也关系着产品能否在激烈的国际市场竞争中取胜，能否在出口贸易中扩大销售、提高售价、增加外汇收入；同时，也足以反映一个国家在经济建设、科学技术、文化艺术等方面的发展水平。因此，包装也是交易磋商的主要条件之一。当前，研究和改进包装材料和包装方式，设计和创新包装款式和包装装潢，已成为对外贸易工作中不容忽视的重要问题。

国际贸易的货物种类繁多，按是否需要包装来划分，可以分为三类：即裸装货（Nude Cargo）、散装货（Bulk Cargo）和包装货（Packed Cargo）。裸装货，是指一些货物品质比较稳定，不易受外界条件影响，自成件数，难以包装或不需要包装的货物，如钢材、铅锭、木材、橡胶等。散装货，是指货物散装在运输工具上，如散装的石油、矿砂、粮食、煤炭等，散装货可用专门设计的运输工具和装卸设备进行载运和装卸。包装货是我们研究的重点，包装货按其在流通过程中作用的不同，可以分为运输包装和销售包装。

一、运输包装

运输包装（Packing for Transportation）又称“大包装”或“外包装”(Outer Packing)。对运输包装的要求应坚固、结实，具有通风、防潮、防震、防漏、防锈蚀、防失散、防盗窃等性能。运输包装又分为单件运输包装和集合运输包装。

（一）运输包装的分类

1. 单件运输包装。这是指在运输过程中，将货物作为一个计量单位而进行的包装。单件包装按包装的造型和使用的材料不同又可分为：

tiengtrungthuonghai.vnDG

（1）箱（Case）。有木箱（Wooden Case）、纸箱（Carton）、板条箱（Crate）、漏孔箱（Skeleton Case）等，通常适用于不能挤压的货物的包装。

（2）袋（Bag）。有麻袋（Gunny Bag）、纸袋（Paper Bag）、塑料袋（Plastic Bag）等，通常适用于粉状、颗粒状和块状的农产品和化学肥料等货物的包装。

（3）桶（Drum；Cask）。有木桶（Wooden Cask）、铁桶（Iron Drum）、塑料桶（Plastic Cask）等，通常适用于液体、半液体、粉状、颗粒状货物的包装。

（4）包（Bale）。有棉布包、麻布包等，通常适用于可以挤压而品质不易变化的商品的包装。

此外，还有捆（Bundle）、篓（Basket）、坛（Carboy）、罐（Can）等。

2. 集合运输包装，也称组合化运输包装。这是将一定数量的单件包装组合起来装入一个大的包装容器内的包装方式。集合运输包装主要有以下几种形式：

（1）集装包和集装袋（Flexible Container）。它一般是指用合成纤维或复合材料编织成的圆形大口袋或者方形大包。集装包或集装袋又分为一次性使用和可回收周转使用两种。集装包或集装袋的容量，因使用的材料和生产工艺不同而有区别，一般可装载 1～4 公吨，最高可达 13 公吨左右。集装袋则适用于装粉状、粒状的化工产品、矿产品、农产品及水泥等散装商品。

（2）托盘（Pallet）。它一般是指用木材、金属或塑料制成的、能够用铲车叉起的托板。其规格主要有 80cm×100cm、80cm×120tm、100cm×120cm、120cm×160cm、120cm×180cm 等几种。托盘的承载力一般为 0.5～2 公吨，堆货高度不得超过 1.6 米。

（3）集装箱（Container）。它是一种用金属板或木材、纤维板制成的长方形大箱，可装载 5～40 公吨重的商品。集装箱分杂货箱、防热箱、冷藏箱、散装干货箱、罐装箱、平板箱、牲畜箱、载车箱等不同类型。为适应不同商品的特性和装卸的要求，有的箱内还设有空调或冷冻设备，有的备有装人或漏出的孔道等。

根据 ISO 的规定，集装箱共分为 13 种规格，用得最多的是 8×8×20 英尺和 8×8×40 英尺的集装箱。国际上以 8×8×20 英尺为计算集装箱的标准单位，称为“TEU”（Twenty-Foot Equivalent Unit），中文翻译为“20 英尺等量单位”。凡是非 20 英尺的集装箱，均折合成 20 英尺集装箱进行统计。集装箱是现代化的运输包装，可以有效地保护商品，加快货物的装卸速度，提高码头的使用效率。

（二）运输包装的标志和说明

1. 运输标志（Shipping Mark）。该标志又称为唛头，是由简单的几何图形加上字母、数字和文字构成的。其主要作用是便于在装卸、运输、储存过程中的识别、点数，防止错发错运。其内容通常有：

（1）发货人或收货人名称的缩写或代号。通常用几何图形和英文字母或简单的文字表示。

（2）目的地名称。即合同中规定的交货口岸，不能用简称和缩写。如果货物需要中途转港，必要时可将中转港列明。例如：新加坡经香港转运（Singapore VIA Hong Kong）。

（3）货物件数。在实际业务中，货物件数这项内容常常是既要列明该件货物的序号又要列明该批货物的总件数，例如，“No. 1—50”。运输标志即唛头的式样举例如图 11.1

tiengtrungthuongmaiDG

所示。

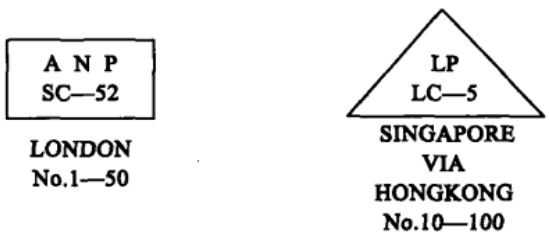


图 11.1 运输标志式样

2. 指示性标志（Indicative Mark）。该标志也称保护性标志、安全标志或注意标志。其目的是针对商品的特点，提出在运输和保管过程中应注意的问题，从而引起搬运人员、运输人员的注意，确保货物和操作人员的安全。一般在包装上刷上简单和醒目的图形，主要用于易碎、易变质、易损坏的商品。常见的指示性标志如图 11.2 所示。



(1) 易碎物品 (2) 怕雨 (3) 向上

图 11.2 常用的指示性标志

3. 警告性标志（Warning Mark）。该标志又称危险品标志，是指对一些易燃品、爆炸品、有毒品、腐蚀性物品、放射性物品等危险品在其运输包装上清楚而明显地刷制的标志，以示警告。它一般由简单的几何图形、文字说明和特定图案组成。对此，各国一般都有规定。此外，一些国际组织也有专门规定。例如，联合国国际海事组织公布有《国际海运危险品标志》，国际海运协会也曾制定国际海运危险品规则。目前，联合国国际海事组织规定，在出口危险品的外包装上要刷写国际海运危险品标记，有些国家已照此执行。

为使我国出口货物运输方便，出口危险品时，除刷写我国国内危险品标志外，还应刷写国际海运危险品标志，以避免货物到达国外港口时发生不准靠岸卸货而被迫改港、绕航等问题。根据我国国家技术监督局发布的《危险货物包装标志》规定，在运输危险货物的包装上必须标刷警告性标志。常见的警告性标志如图 11.3 所示。

除上述包装标志外，商品的运输包装上一般还会刷制一些诸如商品的毛重、净重、体积尺码和商品生产国别的标志，这也被称为识别性标志。目前在实际业务中出于安全的考虑，有逐步减少这种标志的趋势。

tiengtrungthuongmai.vn



(1) 有毒物品　(2) 感染性物品　(3) 杂类物品

图 11.3　常见的警告性标志

例如：Gross Weight (G. W)　55kgs
Net Weight (N. W)　51kgs
Measurement　160×40×32
Made in America

二、销售包装

销售包装（Packing for Sale）又称小包装（Small Packing）、内包装（Inner Packing）或直接包装（Direct Packing）。在国际贸易中不仅要求销售包装具备适于商品销售的各种条件，而且在包装的用料、装潢设计、造型结构和文字说明上都有较高的要求。只有这样，才能达到宣传介绍商品、扩大销路、增加外汇收入的作用。特别是在当前国际市场竞争激烈以及超级市场迅速发展的情况下，出口商品的销售包装变得日益重要，它起到了“无声销售员”的作用。

(一) 销售包装的分类

目前国际市场上流行的销售包装按形式和作用可分为：

1. 陈列展销类。陈列展销类包装是指可在商店的货架陈列、展示商品的包装方式。一般有挂式包装、堆叠式包装和展开式包装。

(1) 挂式包装。这是指用挂钩、挂孔、吊带等悬挂商品，常见的有起泡包装、袋形包装等。这种包装可以充分利用货架的空间，增加展卖面积。

(2) 堆叠式包装。这是指商品包装的顶部和底部都设有吻合部分，使商品在上下堆叠时可以互相吻合。这种包装堆叠稳固性强，适于超级市场堆叠罐头等商品。

(3) 展开式包装。这是指具有特殊结构的盒盖，当盒盖打开时，盒面图案和商品互相衬托，具有良好的陈列展销效果。

2. 识别商品类。识别商品类包装是指能让消费者从外观上识别商品的包装。一般有透明式包装、开窗式包装和习惯性包装。

(1) 透明式包装和开窗式包装。这是指全部或部分用透明材料或开窗纸盒包装，这种包装可使购买者直观商品的形态和质量。

(2) 习惯性包装。这是指采用商品习惯包装造型，使购买者见到包装即可识别商品。

3. 使用类。使用类包装是从便于消费者使用的角度来考虑的商品包装方式。一般有

tiengtrungthuongmai.vn

携带式包装、易开式包装、喷雾式包装、配套包装和礼品包装。

（1）携带式包装。这种包装上附有手提装置，适合消费者携带使用。

（2）易开式包装。这是指密封的包装容器，具有容易开启的特点，常见的有易开罐、易开盒和易开瓶等。

（3）喷雾式包装。这种包装是一个液体喷雾器，使用时按按钮，液体即可自动喷出。这种包装主要适用于日用消费品和药液喷洒。

（4）配套包装。这是指把经常同时使用的不同种类和不同规格的商品搭配成套，合成一体的包装。

（5）礼品包装。这是指专门作为礼品的销售而进行的包装。

（二）销售包装的标志和说明

销售包装要直接与消费者见面，它往往作为一种竞争手段在销售过程中占有重要地位。销售包装不仅直接影响销量和售价，而且对消费者会产生吸引力。因此，市场对销售包装的质量要求很高，对所用的材料、造型结构、大小尺寸、包装的装潢和文字说明，都有严格的标准。其中，尤其要注意包装的装潢和文字说明。

1. 包装装潢。通常包括图案、色彩，这些图案、色彩一般直接印刷在商品的包装物上，也可以在商品上粘贴标签、挂吊牌等。包装的装潢应新颖大方、不落俗套、富有艺术性，并突出商品的特征。同时，还应考虑进口国或销售地的民俗习惯和对颜色、图形、数字的偏好，对不同的地区采用不同的色彩和图案。

2. 文字说明。文字说明通常包括商品的名称、商标牌名、数量规格、成分构成、使用说明等内容；文字说明要与图案、色彩遥相呼应，和谐统一；文字说明的内容应与图案表现的含义一致；使用外文的说明，要注意词义的正确表达。此外，文字说明、粘贴、标签、吊牌等，不能违反有关国家的标签管理条例的规定。

3. 条形码标志。条形码又称条码，是由一组粗细间隔不等的平行条纹及其相应的数字所组成的、利用光电扫描阅读设备为计算机输入数据的一种特殊的代码语言。国际上通用的条形码主要有两类：一类是美国统一代码委员会编制的 UPC 码（Universal Product Code）；另一类是由国际物品编码协会编制的 EAN 码（European Article Number）。目前使用 EAN 码的国家比较多，已成为国际公认的物品编码标志系统。为了适应国际市场的需要和扩大出口，1988 年 12 月我国成立了“中国物品编码中心”。该中心于 1991 年 4 月代表中国加入 EAN 并成为正式会员，负责统一组织、协调和管理我国的条形码工作。目前，凡标有“690”、“691”、“692”、“693”、“694”和“695”条形码的商品，即表示是中国大陆出产的商品。

各国对于销售包装都有不同的要求和规定，因而要注意进口国对销售包装的规定。工业发达国家通常对食品、药品都订有标签（Label）管理上的规定，如日本对进口的菠萝罐头类商品规定要注明生产年月；美国对进口药品规定必须说明功能、成分、服用方法等；食品进入美国市场时，要在销售包装上注明净重数等。有些国家对商品包装上的语言文字也有规定，如意大利对罐头食品的装潢要有意大利文的说明；有的国家规定一种商品上要有两种指定的文字说明；有的国家规定容量和净重必须使用英制。包装要适应国外零售企业管理现代化的需要，在商品的销售包装上采用国际通用的条形码，作为商品的代

tiengtrungthuongmai.vn

号等。

三、中性包装和定牌

在国际贸易中，为适应市场需要，买方通常会要求卖方采用中性包装或定牌的做法。定牌是指商品上和包装上不采用卖方自己的商标、牌号，而采用买方指定的商标或牌号。定牌包装的一种常见形式是在包装上注明买方指定的商标、牌号，但标明生产国别。定牌中性包装是定牌包装的另一种形式，它只注明买方的商标或牌号，不注明生产国别。在实务中，卖方同意采用定牌，是为了利用指定品牌的商业声誉，从而扩大销量和提高售价。对于本身已是国内知名品牌的出口商品，一般不宜采用定牌，以免逐渐销蚀国产品牌的声誉。

（一）中性包装

中性包装（Neutral Packing）是指在商品和内外包装上均不注明生产国别的包装方式。采用中性包装的目的是为了打破进口国家和地区实行的各种限制和政治歧视，也是扩大出口的一种方法。我国的出口商品一般都应注明“中华人民共和国制造”、“中国制造”等字样，但有时也采用中性包装。

1. 中性包装的分类。中性包装分无牌中性包装和定牌中性包装。无牌中性包装，是指商品和包装上既无商标、牌号，也无生产国别的包装；定牌中性包装，是指商品和包装上标有买方指定的商标、牌号，但不注明生产国别的包装。

2. 中性包装的作用。中性包装是国际市场上的习惯做法，它能够以特殊的办法打破进口国家和地区的各种限制，以及政治或其他方面的歧视，既扩大了出口商的对外出口规模，又便利了国外进口商的营销活动，故深受进出口贸易双方的欢迎。

3. 采用中性包装时需注意的问题。采用中性包装，主要是为了打破某些国家和地区禁止商品进口所采取的限制措施。例如，对商品实行高关税或不合理的配额限制，以便促进商品顺利出口到这些国家和地区的市场。在采用中性包装的交易中，应注意以下几个问题：

（1）采用中性包装出口商品时，应该注意与进口商或代理商的配合，在选择进口商和代理商时，应该选择那些具有一定实力和影响力的商人。

（2）在接受定牌中性包装时，要考虑到卖方提供的商标是否有可能侵犯他人商标专有权等问题，一般应在合同中规定：“凡因由买方提供的商标、牌名引起的知识产权纠纷，责任完全由买方承担。”

（二）定牌和无牌

1. 定牌。定牌是指卖方在商品及其包装上采用买方指定的商标或牌号。一般对于国外大量的长期的稳定的订货，可以接受买方指定的商标。在我国出口业务中，我方同意使用定牌，是为了利用买主的经营能力和企业信誉或名牌声誉，以提高商品售价和扩大销售数量。具体做法有下列几种：

（1）在定牌生产的商品和/或包装上，只用外商所指定的商标或品牌，而不标明生产国别和出口厂商名称，这属于采用定牌中性包装的做法。

（2）在定牌生产的商品和/或包装上，标明我国的商标或品牌，同时也加注国外商号

tiengtrungquonghe.VNDG

名称或表示其商号的标记。

（3）在定牌生产的商品和/或包装上，采用买方所指定的商标或品牌的同时，在其商标或品牌下标示“中国制造”字样。

2. 无牌。无牌是指商品出口时不使用任何商标和牌号的方式，主要用于需进一步加工的半制成品、半成品，如供印染用的棉坯布，或供加工成批服装用的呢绒、布匹和绸缎等。其目的是为了节省费用，降低成本。国外有的大百货公司、超级市场向我国订购低值易耗的日用消费品时，也有要求采用无牌包装方式的。其原因是，无牌商品无须广告宣传，可节省广告费用，降低销售成本，从而可达到薄利多销的目的。

除非另有约定，采用定牌和无牌时，在我国出口商品和/或包装上均须标明“中国制造”字样。

3. OEM。OEM（Original Equipment Manufacture）的基本含义是定牌生产合作，俗称“贴牌”。它是指品牌生产者不直接生产产品，而是利用自己掌握的“关键核心技术”负责设计和开发新产品，控制销售渠道，通过合同订购的方式委托其他同类产品厂家生产，将所订产品低价买断，并直接贴上自己的品牌商标，这种委托他人生产的合作方式即为OEM。承接加工任务的制造商就被称为OEM厂商，其生产的产品就是OEM产品。

四、合同中的包装条款

货物的包装是交易磋商的重要内容之一，它涉及保护货物、减少货损、节约运费、安全交货、顺利履行合同等方面的问题。因此，在国际货物买卖合同中，买卖双方必须就货物的包装问题认真洽商，取得一致意见，并在合同中作出明确具体的规定。

（一）基本内容

合同中包装条款（Packing Clause）的主要内容一般包括包装材料、包装方式、包装费用和运输标志等内容。

1. 包装材料和方式。关于包装方式和包装材料，主要应明确规定用料、尺寸、每件重量以及填充物和加固条件等。

例如：纸箱装或空格木箱装，每箱净重约12kg，每个果体包纸。

In cartons or crates of about 12kg net, each fruit wrapped with paper.

约定包装条款时，一般不宜使用“习惯包装”（Customary Packing）、“适合海运包装”（Seaworthy Packing）、“常规包装”（Conventional Packing）等笼统的术语。这些术语语义含义模糊，无统一解释，容易引起争议。

2. 包装费用。包装费用一般已包含在货物货价之内，不另计收。但是，如果买方要求特殊包装，对超出的包装费用应由何方负担，在合同中要明确规定。如果由买方支付，还应规定这部分费用的支付时间和方法。如果由买方提供全部或部分包装材料，还需要明确规定包装材料到达卖方的最迟期限，以及在逾期到达卖方的情况下买方应承担的责任。

3. 运输标志。运输标志一般由卖方决定（At the Seller's option）。如果买方要求指定运输标志，应在合同中规定运输标志的式样和内容，或规定买方提出运输标志式样和内容的时限，并规定如果在货物装运前若干天未收到有关运输标志的通知，卖方可自行决定。

tiengtrungthuongmai.vn

（二）订立包装条款时应注意的事项

包装条款应符合有关国家和地区的法律规定。例如，有些国家禁止或限制使用某些包装材料；有些国家对运输标志、标签等作了严格规定；有些国家对不同商品的每件包装重量，订有不同的税率，或规定装卸时采用不同的操作办法。

此外，需要了解的是，保险公司对因包装不良所造成的损失是不赔偿的。在进口合同的包装条款中，对包装不善造成损失的索赔问题应作适当的规定，以防止进口物资因包装不良而受到损失。对于仪器、机械设备进口时所采用的包装条款，更应就索赔问题作详细的规定。例如，“需用坚固的新木箱包装，适合长途海运、防湿、防潮、防震、防锈，并耐受粗暴搬运。凡由于包装不良所造成的损失和费用或由于防护措施不妥发生锈损所造成的损失和费用均应由卖方承担。”

总之，订立包装条款时应缜密考虑，务求具体明确，方便工作，以利于顺利交货和安全及时收汇。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第十二章 国际贸易术语与价格

第一节 国际贸易术语

由于贸易术语与商品价格的密切关系，通常贸易术语也被称为价格术语。但事实上贸易术语不但涉及商品的价格，也涉及交易的许多方面。

一、贸易术语的含义和作用

贸易术语（Trade Terms），又称贸易条件，是指一些英文缩写或简短的概念，它们对买卖双方在交易过程中有关手续、责任、风险及费用的划分作出了规定，其中包括：（1）货物运输及其保险、装货、卸货、检验、进出口许可证的申办、报关纳税等工作由谁办理；（2）办理上述工作所需的费用由谁支付；（3）货物在运输途中可能发生的损坏或灭失的风险由谁承担；等等。由于贸易术语规定了一些卖方应支付的费用，直接影响价格的高低，所以又称为价格术语（Price Terms）或价格条件。

在国际贸易中使用贸易术语，可简化交易磋商和买卖合同的内容，能减少交易磋商的时间，节省交易的费用。由于国际惯例对贸易术语的解释在一定程度上是统一的，因而使用贸易术语还可以减少由于合同规定不明确而引起的纠纷。

二、有关贸易术语的国际贸易惯例

早在1812年，就已出现了贸易术语。最初，对各种贸易术语并无统一的解释。后来，某些国际组织和机构及商业团体，对贸易术语作出了统一的解释，订立了一些规则，这些解释和规则在一定的范围内得到法律界和工商界的承认和运用，成为有关贸易术语的国际贸易惯例。

在国际上有较大影响的有关贸易术语的惯例有三个：

（一）《1932年华沙-牛津规则》

该规则是由国际法协会于1928年在波兰的华沙开会制定的，1932年在英国的牛津作了修订。它是专门为解释CIF贸易术语而制定的，对CIF买卖合同的性质作了说明，并具体规定了在CIF合同中买卖双方所承担的费用、责任和风险。

（二）《1941年美国对外贸易定义修正本》

1919年美国的九个商业团体制订了《美国出口报价及其缩写条例》，1941年在美国第27届全国对外贸易会议上对它进行了修订，改称为《1941年美国对外贸易定义修正本》，在同年为美国商会、美国进口协会和全国对外贸易协会所组成的联合委员会所采

tiengtrungthuongmai.vn

用。该修正本在美国及美洲一些国家有较大的影响。

近年来，美国的一些商业团体、贸易组织也曾表示放弃所惯用的《1941 年美国对外贸易定义修正本》，建议尽量采用国际商会的《国际贸易术语解释通则》。尽管如此，我们对《1941 年美国对外贸易定义修正本》应有所了解。在与这些国家进行贸易时，应明确贸易术语所适用的惯例。

（三）《国际贸易术语解释通则》

国际商会的《国际贸易术语解释通则》，简称《通则》，英文缩写为 *INCOTERMS*。INCOTERMS 是“International Commercial Terms”（国际商业术语）的缩写。

《通则》在国际贸易中早已得到广泛的承认和采用，在有关贸易术语的国际惯例中，它所包含的内容最多，应用的范围最大。在国际贸易中，除美洲一些国家外，在未指明是采用何种惯例来解释贸易术语的情况下，通常按《通则》的内容来解释贸易术语。

国际商会在 1936 年第一次公布了《1936 年国际贸易术语解释通则》，后分别于 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年、1990 年、2000 年和 2010 年作过修订。目前《通则 2000》和《通则 2010》同时使用于国际贸易界。为避免争议，在合同或函电中宜写上“以 INCOTERMS 2000 为准”（Subject to *INCOTERMS* 2000）或“以 *INCOTERMS* 2010 为准”（Subject to *INCOTERMS* 2010）。

1.《通则 2000》简介

《通则 2000》共解释了 13 种贸易术语，将 13 种贸易术语按首字母不同分为 E、F、C、D 四个组，如表 12.1 所示。

表 12.1　　《通则 2000》贸易术语一览表

E 组 启运	EXW—Ex Works	工厂交货
F 组 主运费未付	FCA—Free Carrier FAS—Free Alongside Ship FOB—Free on Board	货交承运人 船边交货 船上交货
C 组 主运费已付	CFR—Cost and Freight CIF—Cost Insurance and Freight CPT—Carriage Paid to CIP—Carriage and Insurance Paid to	成本加运费 成本加保险费、运费 运费付至 运费保险费付至
D 组 到达	DAF—Delivered at Frontier DES—Delivered Ex Ship DEQ—Delivered Ex Quay DDU—Delivered Duty Unpaid DDP—Delivered Duty Paid	边境交货 目的港船上交货 目的港码头交货 未完税交货 完税后交货

其中 E 组的 EXW 是在商品产地交货的贸易术语。F 组是主运费未付术语，其共同之

tiengtrungthuonghai.vn

处是卖方将货物交给买方指定的承运人，从交货地至目的地的运费由买方负担。C 组是主运费已付术语，其共同之处是卖方要订立运输合同，但不承担货物从装运地启运后货物损坏或灭失的风险及额外费用。D 组是到达术语，其共同之处是卖方须负担将货物运往指定的进口国交货地点的一切风险、责任和费用。这 13 种术语买卖双方的主要义务概括于表 12.2 中。

表 12.2 《通则 2000》中的贸易术语一览表

贸易术语	交货地点	风险和费用划分界限	办理运输	办理保险	办理出口手续	办理进口手续	适用运输方式
EXW	出口国指定地点	货交买方处置	买方	买方	买方	买方	各种
FCA	出口国指定地点	货交买方指定承运人或其他人	买方	买方	卖方	买方	各种
FAS	装运港船边	货交船边	买方	买方	卖方	买方	水运
FOB	装运港船上	货物越过装运港船舷	买方	买方	卖方	买方	水运
CFR	装运港船上	货物越过装运港船舷	卖方	买方	卖方	买方	水运
CIF	装运港船上	货物越过装运港船舷	卖方	卖方	卖方	买方	水运
CPT	出口国指定地点	货交承运人	卖方	买方	卖方	买方	各种
CIP	出口国指定地点	货交承运人	卖方	卖方	卖方	买方	各种
DAF	边境指定地点	货交买方	卖方	卖方	卖方	买方	各种
DES	目的港船上	货交买方	卖方	卖方	卖方	买方	水运
DEQ	目的港码头	货交买方	卖方	卖方	卖方	买方	水运
DDU	指定目的地	货交买方	卖方	卖方	卖方	买方	各种
DDP	指定目的地	货交买方	卖方	卖方	卖方	卖方	各种

2.《通则 2010》简介

《通则 2010》从 2011 年 1 月 1 日起实施，它在《通则 2000》的基础上作了较大的修改，将贸易术语从 13 种改为 11 种，并将贸易术语分为两组。

第一组：适用于任何运输方式的术语七种：

EXW（Ex Works） 工厂交货

FCA（Free Carrier） 货交承运人

CPT（Carriage Paid to） 运费付至目的地

CIP（Carriage and Insurance Paid to） 运费保险费付至目的地

DAT（Delivered at Terminal） 终点站交货

DAP（Delivered at Place） 指定地点交货

DDP（Delivered Duty Paid） 完税后交货

第二组：适用于水上运输方式的术语四种：

FAS（Free Alongside Ship） 装运港船边交货

tiengtrungthuonghai.vnDG

FOB（Free on Board）　　装运港船上交货
CFR（Cost and Freight）　　成本加运费
CIF（Cost Insurance and Freight）　　成本、保险费加运费

这 11 种术语规定的买卖双方的主要义务概括于表 12.3 中。

表 12.3　　《通则 2010》中的贸易术语一览表

贸易术语	交货地点	风险和费用划分界限	办理运输	办理保险	办理出口手续	办理进口手续	适用运输方式
EXW	出口国指定地点	货交买方处置	买方	买方	买方	买方	各种
FCA	出口国指定地点	货交买方指定承运人或其他人	买方	买方	卖方	买方	各种
FAS	装运港船边	货交船边	买方	买方	卖方	买方	水运
FOB	装运港船上	货物装上船	买方	买方	卖方	买方	水运
CFR	装运港船上	货物装上船	卖方	买方	卖方	买方	水运
CIF	装运港船上	货物装上船	卖方	卖方	卖方	买方	水运
CPT	出口国指定地点	货交承运人	卖方	买方	卖方	买方	各种
CIP	出口国指定地点	货交承运人	卖方	卖方	卖方	买方	各种
DAT	指定目的地	卸货后货交买方	卖方	卖方	卖方	买方	各种
DAP	指定目的地	做卸货准备后货交买方	卖方	卖方	卖方	买方	各种
DDP	指定目的地	做卸货准备后货交买方	卖方	卖方	卖方	卖方	各种

本章中如果没有特别说明，对有关贸易术语皆是按《通则 2010》解释的。

三、三种常用贸易术语

FOB、CFR、CIF 三种术语适用于海洋运输及内河水运方式，由于国际贸易中大多数货物是通过海洋运输的，所以这三种术语最为常用。

（一）FOB（Free on Board）

FOB 称为船上交货，我国也有人称为离岸价格。使用这一术语时要在其后面注明货物装运港的名称，如 FOB 上海。

1. 买卖双方的主要义务

按此术语成交，由买方负责派船接运货物，卖方应在合同规定的装运港和规定的期限内，将货物装上买方指定的船只并及时通知买方；卖方负责办理出口手续（包括办理通关手续，取得出口通关所需的批准文件，支付出口通关所需的税费）。买方负责办理进口手续。买卖双方的主要义务归纳于表 12.3。其中要注意的是：

（1）交货——《通则 2010》规定卖方应在规定的时间内于指定装运港按该港口习惯方式将货物交至买方指定的船上或在如此交货的情况下提取（Procure）货物［如在连环

tiengtrungthuongmai.vndg

贸易（String Sales 也称连环合同）的情况下］，并向买方发出详细通知。

（2）风险划分——《通则 2010》规定卖方应承担货物装上船为止的一切风险，买方承担货物自装运港装上船后的一切风险。

而《通则 2000》则规定卖方应负担货物在指定装运港越过船舷前灭失或损坏的一切风险以及与该货物有关的一切费用。

2. 货物运输保险的问题

《通则 2010》在所有 11 种贸易术语项下的 A3 条和 B3 条皆列有保险合同一栏目，但在 FOB 项下该栏目皆为“无义务”，即买卖双方皆无办理海运货物保险的义务。实际业务中，买方为自己的利益着想，应在接到卖方的装船通知后，及时向保险公司投保，否则，货物越过装运港船舷之后的风险由买方承担。在 CFR 贸易术语下也是如此。

3. 装船费用的划分问题

在 FOB 条件下，为明确由谁装船以及理舱和平舱的费用，在实际业务中有下述 FOB 术语的变形：

（1）FOB 班轮条件（FOB Liner Terms）。即装船的有关费用按班轮的做法办理，而班轮的做法是由船公司负责装货卸货，装货费用已包含在运费之中，则实际上由买方负担装船费用。

（2）FOB 吊钩下交货（FOB Under Tackle）。指卖方只负责将货物交到买方指定船只的吊钩所及之处，以后的装船费用由买方负担。

（3）FOB 并理舱（FOB Stowed）。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。理舱费是指为了使货物放置妥善和装载合理，货物装入船舱之后，需要进行垫舱、堆码和整理的费用。

（4）FOB 并平舱（FOB Trimmed）。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。平舱费是指为了保持船身平稳和不损坏船身结构，对成堆装入船舱的货物进行整理，填平补齐所需的费用。

4.《1941 年美国对外贸易定义修正本》的不同解释

按该修正本的规定，“FOB 纽约”表示在纽约市内任何地点交货，只有 FOB 中的一种即“FOB Vessel”表示船上交货。而且该修正本还规定在 FOB 条件下由买方自负风险及费用办理出口手续。因此，若我国企业采用 FOB 条件从美国、加拿大及拉美国家进口，应在 FOB 后加上“Vessel”，如“FOB Vessel 纽约”，并加上“由卖方办理出口手续并负担出口费用”的文字。

（二）CFR（Cost and Freight）

CFR 称为成本加运费。使用这一术语时，应在其后面注明目的港的名称。

1. 买卖双方的主要义务

与 FOB 相比较，除规定由卖方办理与运输有关的事项的义务外，CFR 条件下买卖双方的其他义务划分与 FOB 基本相同，买卖双方的主要义务归纳于表 12.3。

2. CFR 术语的变形

尽管《通则 2010》已规定了卸货费用的负担问题，但在实际业务中，为明确卸货费用的负担，产生了下述 CFR 术语的变形：

tiengtrungthuongmai.vn

（1）CFR 班轮条件（CFR Liner term）。即卸货费用按班轮条件办理，由于班轮运输是由船公司负担卸货费用，故实际上买方不负担卸货费用。

（2）CFR 舱底交货（CFR Ex Ship's Hold）。即货物运抵目的港后，由买方自负自舱底将货物卸至码头的费用。

（3）CFR 卸至岸上（CFR landed）。卖方负担包括驳船费和码头费在内的卸货费用。

3. 装运通知问题

在三种常用贸易术语的条件下，卖方在货物装船后皆应及时向买方发出装船通知。在 CFR 条件下，由买方自行投保，如果卖方将货物装船后，没及时将有关保险的资料通知给买方，而使买方漏办保险，则卖方将承担由此引起的货物运输途中的风险。在 FOB 条件下也是如此。

（三）CIF（Cost，Insurance and Freight）

CIF 称为成本加保险费、运费，我国有时也称为到岸价格。使用时在其后面注明目的港名称。

1. 买卖双方的主要义务

与 CFR 相比较，在 CIF 条件下，除了由卖方负责办理保险之外，买卖双方的其他义务基本相同，买卖双方的主要义务归纳于表 12.3。

2. 办理保险问题

卖方必须按照合同规定，自付费用取得货物保险，并向买方提供保险单或其他保险证据，以使买方或任何其他对货物具有保险利益的人有权直接向保险人索赔。保险合同应与信誉良好的保险人或保险公司订立，在无相反明示协议时，应按照《协会货物保险条款》（伦敦保险人协会）或其他类似条款中的最低限度保险险别投保。应买方要求，并由买方负担费用，卖方应提供额外的保险。最低保险金额应包括合同规定价款另加 10%（即 110%），并应采用合同货币。

3. CIF 术语的变形

在 CIF 条件下，为明确卸货费用的责任负担，也产生了 CIF 术语的变形。这些变形与 CFR 术语的变形相似，有 CIF 班轮条件、CIF 舱底交货和 CIF 卸至岸上。

（四）三种常用贸易术语的比较

1. 三种术语的主要相同之处

（1）都适用于海运及内河水运。

（2）交货地点皆为装运港船上交货。

（3）风险和费用的划分皆以货物装上船为界。

（4）都规定由卖方办理出口手续。

（5）都规定由买方办理进口手续。

2. 三种术语的主要不同之处

（1）办理运输的责任的规定不同，CIF 和 CFR 下由卖方办理运输，FOB 下由买方办理。

（2）办理保险的责任不同，CIF 下由卖方办理保险，FOB 和 CFR 下由买方办理保险。

（3）术语后的地点不同。

tiengtrungthuongmai.vnDG

（4）各术语的价格构成不同，CFR 价等于 FOB 价加上运费，CIF 价等于 CFR 价加上保险费。

四、FCA、CPT、CIP 三种适用于任何运输方式的主要贸易术语

这三种术语是在三种常用贸易术语的基础上发展起来的，它们适合任何运输方式，规定由卖方在出口国向承运人或其代理人交货。随着运输业的发展，这三种术语将越来越常用。

（一）FCA（Free Carrier）

FCA 称为货交承运人，其后接出口国的某一交货地点。在 FCA 条件下，卖方负责在出口国指定的地点和规定的时间将货物交给买方指定的各类运输方式的承运人或其他人并办理出口手续。买方负责货物从指定地点到国外的运输，办理进口手续。买卖双方风险的划分以货物交给承运人或其代理人处置后为界。买卖双方的主要义务归纳于表 12.3。

（二）CPT（Carriage Paid to）

CPT 称为运费付至（指定目的地），后接指定目的地的名称。在 CPT 条件下，卖方负责订立将货物运往目的地指定地点的运输合同，按合同规定的时间将货物交给承运人或其代理人处置之下，并办理出口手续。买方负责办理进口手续。买卖双方风险的划分以货物交给承运人或其代理人处置后为界。买卖双方的主要义务归纳于表 12.3。

与 FCA 相比较，除规定由卖方办理与运输有关的事项的义务外，CPT 条件下买卖双方的其他义务划分与 FCA 基本相同。

（三）CIP（Carriage and Insurance Paid to）

CIP 称为运费、保险费付至（指定目的地），后接目的地的名称。在 CIP 的条件下，由卖方办理保险。除此之外，买卖双方的义务与 CPT 条件下的义务基本相同。买卖双方的主要义务归纳于表 12.3。

（四）三种术语的比较

1. FCA、CPT、CIP 的主要相同之处

（1）都适用于任何运输方式。

（2）交货地点皆为出口国的某一地点。

（3）风险的划分皆以货交承运人或其代理人为界。

（4）都规定由卖方办理出口手续。

（5）都规定由买方办理进口手续。

2. 三种术语的主要不同之处

（1）办理运输的责任的规定不同，CPT 和 CIP 下由卖方办理运输，FCA 下由买方办理。

（2）办理保险的责任不同，CIP 下由卖方办理保险，FCA 和 CPT 下由买方办理保险。

（3）术语后的地点不同。

（4）各术语的价格构成不同，CPT 价等于 FCA 价加上运费，CIP 价等于 CPT 价加上保险费。

tiengtrungthuonghai.vnDG

（五）FCA、CPT、CIP与三种常用贸易术语的比较

1. 相同之处

FCA、CPT、CIP三种术语是在三种常用贸易术语的基础上为了适应多种运输方式的需要而产生的，它与三种常用贸易术语的相同之处表现在：

（1）进出口手续的办理。

（2）买卖双方在办理运输和保险的责任上，FCA与FOB相同，CPT与CFR相同，CIP与CIF相同。

（3）都是象征性交货的贸易术语。象征性交货（Symbolic Delivery）是针对实际交货而言的。实际交货是指卖方要在规定的时间和地点将符合合同规定的货物提交给买方或其指定的人。象征性交货又称推定交货（Constructive Delivery），是指卖方只要按期在约定地点将货物交给承运人或其代理人，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。

2. 不同之处

主要表现在下述方面：

（1）适用的运输方式不同。

（2）交货地点不同。

（3）风险和费用的划分不同。

（4）术语后的地点。

（5）装卸费用的负担不同。这一点主要体现在海洋运输的租船运输方式中。在FOB术语下，合同中应明确装货费用由何方负担；在CFR和CIF术语下，合同中则应明确卸货费用由何方负担。在FCA、CPT和CIP术语下，卖方将货物交给承运人时所支付的运费（CPT和CIP术语），或由买方所支付的运费（FCA术语），已包含了承运人接管货物后在装运港的装货（装船）费用和目的港的卸货（卸船）费用。这样，在FCA术语下，合同中不用规定装货费用由何方负担；在CPT和CIP术语下，合同中也不用规定卸货费用由何方负担。

（6）运输单据不同。在FOB、CFR和CIF术语下，卖方一般应向买方提交已装船清洁提单。在FCA、CPT和CIP术语下，卖方提交的运输单据则视不同的运输方式而定。

五、《通则2010》中的其他五种贸易术语

（一）EXW（Ex Works）

EXW称为工厂交货，其后接出口国指定地点。这一术语代表了在商品产地和所在地交货的各种交货条件，是卖方责任最小的术语。在EXW条件下，卖方负责按合同规定的时间和地点，将符合合同规定的货物置于买方处置之下。卖方在商品所在地交货后，随后的一切费用、风险、运输的办理、出口手续、进口手续皆由买方承担。该术语适用于任何运输方式。

（二）FAS（Free Alongside Ship）

该术语称为船边交货，后接指定装运港。在FAS条件下，卖方负责将货物交到约定的装运港买方指派船只的船边，随后的风险和费用皆由买方负担。该术语适用于海运及内

tiengtrungthuonghai.vn

河水运。在《通则1990》中规定，在该术语下由买方负责办理出口报关手续，而在《通则2000》以后则规定，在该术语下由卖方负责办理出口报关手续。

（三）DAT（Delivered at Terminal）

该术语称为终点站交货，也被称为目的地或目的港的集散站交货，后接指定终点站。

终点站包括任何地点，如码头、仓库、集装箱堆场，或公路、铁路、航空货运的终点站。

卖方在指定的目的地卸货后将货物交给买方处置即完成交货，卖方应承担将货物运至指定的目的地的一切风险和费用（除进口费用外）。该术语适用于任何运输方式。

该术语为《通则2010》新增的一个术语，类似于《通则2000》的DEQ术语。DEQ称为目的港码头交货，后接指定目的港。该术语适用于水运，卖方负责将货物按通常路线和惯常方式运至指定的目的港，并将货物卸到岸上，将货物置于买方的控制之下，买方承担接货后的风险和费用。

（四）DAP（Delivered at Place）

该术语称为指定地点交货，后接指定地点。在DAP条件下，卖方在指定的目的地交货，只需做好卸货准备无须卸货即完成交货。卖方应承担将货物运至指定的目的地的一切风险和费用（除进口费用外）。

该术语取代了《通则2000》中D组的DAF、DES和DDU三个术语。

《通则2000》D组是到达术语——其共同之处是卖方须负担将货物运往指定的进口国交货地点的一切风险、责任和费用。D组一共有五个贸易术语，它们是DAF——边境交货、DES——目的港船上交货、DEQ——目的港码头交货、DDU——未完税交货和DDP——完税后交货。

DAF（Delivered at Frontier）称为边境交货，后接边境指定地点。在DAF条件下，卖方负责将货物运到边境指定的交货地点，将仍处于交货运输工具上尚未卸下的货物交给买方处置，办理出口手续，承担有关费用，将货物交于买方后，其后的责任、风险和费用皆由买方负担。该术语适用于任何运输方式。

DES（Delivered Ex Ship）称为目的港船上交货，后接指定目的港。在DES条件下，卖方负责将货物按通常路线和惯常方式运至指定的目的港，在规定的时间内，在船上将货物置于买方的控制之下。买方承担接货后的风险和费用，负责办理进口报关手续。该术语适用于海运及内河水运。

DDU（Delivered Duty Unpaid）称为未完税交货，后接指定目的地。在DDU条件下，卖方负责在规定的时间内按通常的路线和惯常方式将货物运至指定目的地，将货物置于买方处置之下。买方负责接货后的风险和费用，并负责办理进口报关手续。该术语适用于任何运输方式。

（五）DDP（Delivered Duty Paid）

该术语称为完税后交货，后接指定目的地。

在DDP条件下，卖方负责在规定的时间内按通常的路线和惯常方式将货物运至指定目的地，将货物置于买方处置之下，并负责办理进口报关手续。买方负责接货后的风险和费用。该术语适用于任何运输方式。该术语如变形为DDP（VAT Unpaid），则表示卖方不

tiengtrungthuongmai.vn

支付进口国海关征收的增值税。

在该术语下，卖方承担的责任最大。

第二节　货物的价格

货物的价格是最重要的交易条件。价格的确定一般需经三个步骤：第一，确定基础价格；第二，根据交易条件或其他具体情况对基本价格进行调整；第三，通过商务谈判确定最终价格并在合同中订明。

一、出口价格的核算

（一）出口总成本的核算

出口总成本通常是指减去出口退税收入后的出口总成本，其计算公式如下：

出口总成本（退税后）＝商品本身的成本+国内总费用-出口退税收入

上式中的各项说明如下：

1. 商品本身的成本包括生产成本、加工成本和采购成本三种类型。

生产成本：制造商生产某一产品所需的投入。

加工成本：加工商对成品或半成品进行加工所需的成本。

采购成本：贸易商向供应商采购的价格，亦称进货成本。

2. 国内总费用是指货物出口时所发生的除货物购进价（或生产成本）和国外费用（国际货物运费及其保险费等）之外的所有费用。

国内总费用通常包括：

（1）货物附加费用：如包装费用（未包括在货价中的）；预计损耗（耗损、短损、漏损、破损、变质等）；加工整理费用等。

（2）国内储运费用：国内运输费用（卡车运输费、内河运输费、路桥费、过境费及装卸费、港区杂费）；保管费等。

（3）办证费：出口商办理出口许可、配额、产地证明及其他证明和手续所支付的费用，如商检费、公证费、领事签证费、产地证费、许可证费、报关单费、核销费用等。

（4）税金：国家对出口商品征收、代收的有关税费，通常有出口关税、增值税等。注意：有些教材往往将税金从国内费用中提出来，单独作为出口总成本中的一项来计算，即：

出口总成本（退税后）＝商品本身的成本+国内费用+税金-出口退税收入

由于我国目前仅对一小部分关系到国计民生的资源性商品征收出口税，而增值税通常包含在货物本身的成本中，税金这一项往往没有，所以将税金放在国内费用中计算是许多企业的做法。

（5）利息和银行费用：

垫款利息：出口商向国内供应商购进货物至从国外买方收到货款期间由于资金的占用而造成的利息损失，按照进货成本计算。

远期收款利息：出口商给予买方延期付款的利息损失按照成交价格计算。

tiengtrungthuonghai.DG

银行费用：出口商委托银行向国外客户收取货款、进行资信调查等所支出的费用，通常根据出口发票金额的一定百分比收取。

（6）业务费用：出口商在经营中发生的有关费用，如通讯费、交通费、交际费、广告费等，又称为经营管理费。

国内费用的计算方法有两种：一是按实际费用逐笔相加；二是按定额费用估算国内费用，即：定额费用=出口商品购进价×费用定额率。费用定额率一般为5%～10%，由出口企业按不同出口商品实际经营情况自行核定。

3. 出口退税收入=［出口商品购进价（含增值税）÷（1+增值税率）］×退税率

注意：有的出口企业按下述公式计算出口总成本：

出口总成本=出口商品进价+税金+国内费用

按这种方法计算出口总成本，则出口退税收入应包括在预期利润中。

（二）出口价格的计算

按上述方法计算出来的出口总成本加上预期利润则为FOB条件下的基本价格；即

FOB价=出口总成本+预期利润

上述FOB价加上运费后可得出CFR价，再加上保险费后可得出CIF价。

二、进口价格的核算

（一）进口总成本的核算

进口总成本=进口货物CIF价（折算为人民币）+进口国内费用+进口税费

若进口是通过中间商（如代理商等）进行的，还要加上佣金。

1. 进口货物CIF价

按FOB价、CFR价或CIF价进口，进口企业所付的费用都包括国际货物运费和货物运输保险费，只不过按CIF价格成交时，运费和保险费包含在货价中，按FOB价和CFR价成交时，运费和/或保险费由进口企业另外支付。如果进口价格是FOB价和CFR价，则应将其换算为CIF价。

注意：进口价格有时是卖方的报价，有时也是进口方争取以此为基础进行交易的价格。在合同成立后，就是合同中的货物价格。

2. 进口国内费用

进口国内费用包括的内容有：

（1）卸货费用和提货费用，如卸货费、驳船费、码头建设费、码头仓租费、换单提货费等。

（2）商品检验费和商检代理费。

（3）银行费用。

（4）报关费和报关代理费。

（5）国内运费、仓租费。

（6）从付款至收回货款之间所发生的利息支出。

（7）其他费用。

其核算方法与出口中的国内费用核算相同，也分为按费用定额率估算和按实际费用逐

tiengtrungthuonghai.vnDG

笔相加两种方法。

3. 进口税费

按照海关法等有关法律法规的规定，海关对准许进出口的货物、物品征收关税，代征进口环节税（包括增值税和消费税），另外，海关还对部分进口减税、免税和保税货物征收海关监管手续费。

（1）进口关税

进口关税额=完税价格×关税税率

进口货物完税价格由海关以进口货物的成交价格为基础审核确定，通常以 CIF 价为基础。

（2）应纳增值税计算

应纳增值税额=组成增值税计税价格×增值税税率

组成增值税计税价格=关税完税价格+关税税额+消费税税额

若进口货物非应税消费品，则不征消费税。

（二）进口价格的核算

进口价格的确定涉及两种情况：

一种是进口货物国内销售价的核算，此种价格的核算方法与出口价格的核算方法基本相同，也是采用成本加成定价法，其计算公式为：

进口货物国内销售价=进口总成本+预期利润

另一种为对卖方所报的出口价格的分析。由于进口商进口货物后往往要在其国内市场销售货物，故要将核算后的进口总成本或进口货物国内销售价与国内市场价格进行比较，才能最后确定是否接受卖方的报价或如何进行还价。

三、进出口经济效益的核算

进出口方在确定商品价格时，须考虑自身的经济效益。常用的核算进出口经济效益的方法有下述几种：

（一）进出口商品盈亏额和盈亏率

进出口商品盈亏额是指用人民币表示的销售收入与用人民币表示的商品总成本的差额，如销售收入大于总成本，则为盈利，反之则亏损。进出口商品盈亏率则是进出口商品盈亏额与商品总成本的比率。具体的计算公式如下所示：

1. 出口方面

出口盈亏额=出口销售人民币净收入-出口总成本

出口销售人民币净收入=出口外汇净收入（FOB 净价）×银行外汇买入价

出口总成本的计算在本节的前一部分已作了介绍。

计算结果如为正数，则为盈利；如为负数，则为亏损。

$$出口盈亏率=\frac{出口盈利（或亏损）额}{出口总成本}\times 100\%$$

2. 进口方面

进口盈亏额=进口销售收入-进口人民币总成本

tiengtrungthuonghai.vnDG

进口人民币总成本=进口货物 CIF 价（折算为人民币）+进口国内费用+进口税费

计算结果如为正数，则为盈利；如为负数，则为亏损。

$$进口盈亏率=\frac{进口盈利（或亏损）额}{进口总成本}\times 100\%$$

（二）换汇成本

换汇成本又称换汇率，也是核算出口商品的经济效益的指标之一，它是指某种出口商品获得一单位外汇收入所需的人民币成本，净收入为一美元时所需的人民币总成本或者说，用多少人民币换回一单位外汇收入。我国通常计算一美元的换汇成本。其计算公式为：

$$换汇成本=\frac{出口总成本}{出口销售外汇净收入（折成美元）}$$

四、价格的调整

（一）价格调整的影响因素及原则

在确定基本价格之后，还应根据国别地区政策、企业的购销意图、市场行情的变化、竞争者的价格以及合同中的其他交易条件对价格进行调整。许多交易条件如商品的品质、数量、包装、商标、运输方式、交货期、交货方式、支付方式等对商品的价格产生直接的影响。

1. 商品的质量和档次

在国际市场上，一般都贯彻按质论价的原则。品质的优劣、档次的高低、包装装潢的好坏、式样的新旧、商标和品牌的知名度等，都会影响商品的价格。

2. 运输距离

国际货物买卖，一般都要通过长途运输。运输距离的远近，影响运费和保险费的开支，从而影响商品的价格。因此，确定商品价格时，必须核算运输成本，做好比价工作，以体现地区差价。

3. 交货地点和交货条件

在国际贸易中，由于交货地点和交货条件不同，买卖双方承担的责任、费用和风险有别，在确定进出口商品价格时，必须考虑这些因素。例如，同一运输距离内成交的同一商品，按 CIF 条件成交同按 DES 条件成交，其价格肯定不同。

4. 季节性需要的变化

在国际市场上，某些节令性商品，如赶在节令前到货，即能卖出好价，过了节令，往往售价很低，甚至以低于成本的价格出售。因此，应充分利用季节性需求的变化，掌握好季节性差价，争取按对我方有利的价格成交。

5. 成交数量

按国际贸易的习惯做法，成交量大小影响价格。成交量大时，在价格上可以根据经营意图、商品特点和市场情况，考虑给予适当优惠，或者采用数量折扣的办法；反之，如成交量小，甚至低于起订量，可适当提高价格。无论成交量多少，其价格不变的做法是不足取的，在外贸实务中应当掌握好数量方面的差价。

tiengtrungthuongmaiwndg

6. 支付条件和汇率变动的风险

支付条件是否有利和汇率变动风险的大小，都影响商品的价格。例如，某一商品在其他交易条件相同的情况下，采取预付货款或凭信用证付款方式，其价格应当有所区别。同时，确定商品价格时，一般应争取以对自身有利的货币成交，如以不利的货币成交时，应把汇率变动的风险考虑到货价中去，即适当提高出售价格或降低购买价格。

7. 国际市场价格的走势

国际市场价格从根本上要受到国际市场供求关系的影响。某种商品在国际市场上供大于求时，国际市场价格呈跌的趋势。在确定成交价格时，要注意搜集国际市场信息，对国际市场供求状况要进行分析和预测，对国际市场价格的走势做出判断，从而争取按有利的价格成交。

此外，交货期的远近、市场销售习惯和消费者的爱好等因素，对价格调整也有不同程度的影响，必须通盘考虑和正确掌握。洽商价格时，如价格本身不易调整，也可通过改变其他交易条件的方法来达到调整价格的目的。

（二）折扣与佣金

通过折扣和佣金对价格进行调整是调整价格的常用方法。

1. 折扣与佣金的含义及其区别

折扣（Discount）是卖方按原价给予买方的价格减让。在国际贸易中，对价格的调整有时是通过折扣来实现的。根据不同的情况，卖方可给予买方一定的折扣，如现金折扣、质量折扣、数量折扣、季节折扣、中间商折扣、促销折扣等。佣金（Commission）是中间商为买卖双方介绍或代办交易而取得的报酬。

佣金与折扣不同，佣金的受益者是中间商，而折扣的受益者是买方；佣金一般由卖方收到货款后再另行付给中间商，而折扣通常由买方在付款时预先扣除。

2. 折扣与佣金的表示

（1）折扣的表示

国际贸易中折扣的表示如下例所示：

USD35 per dozen CIF New York deducting 5% discount.

注意，这种表示方法与国内某些人习惯使用的九五折的表示方法是不同的。

（2）佣金的表示

佣金有明佣和暗佣之分。暗佣是买卖双方另行约定而不在合同中表示出来的佣金。明佣是在合同中用文字说明的佣金。明佣的表示方法一般是在贸易术语后加上“C”及佣金率，如“每500公吨美元CIFC5%纽约”，也可单独表示，如“USD500 per metric ton CIF New York including 5% commission.（每500公吨美元CIF纽约包括5%佣金）”。

3. 佣金的计算

（1）计佣贸易术语的选择

计佣贸易术语一般为合同所采用的贸易术语。如果采用FOB作为计佣贸易术语，似为合理，因为运输、保险中间商并未参与办理，不应按CIF或CFR贸易术语所表示的价格计算佣金。但卖方通常按合同中采用的贸易术语所表示的价格计算佣金，然后通过佣金率来进行调整。

tiengtrungthuongmai.ndg

(2) 佣金的计算

包含佣金的价格称为含佣价。

佣金=含佣价×佣金率

含佣价=净价+佣金

如果已知净价，求含佣价，其计算公式通常为：

含佣价=净价/(1-佣金率)

例如，卖方要求按 CIF 价实收 100 美元（即净价为 100 美元），当佣金率为 5% 时，含佣价=100/(1-5%)=105.26 美元。

在极少的情况下，有人用净价乘佣金率来计算佣金，计算佣金时要注意这一情况。

五、合同中的价格条款

国际货物买卖的作价方法，一般采用固定作价方法。但在极少数情况下，也采用非固定作价的方法。

(一) 固定作价

固定作价，即在订立合同时把价格确定下来，事后不论发生什么情况均按确定的价格，结算应付货款。

买卖合同中的价格一般由单价和总值两部分组成。

1. 单价 (Unit Price)

单价如“每公吨 500 美元 FOB 上海 (USD500 per M/T FOB Shanghai)”，由四部分组成，即计量单位、单位价格金额、货币名称和贸易术语。

(1) 计量单位

计量单位一般应与数量中的计量单位一致，如不一致，在计算总值时要正确换算。

(2) 货币名称

合同中货币名称的书写应准确，应标明货币的国别。目前国际上书写货币名称时有两种方法，一种是简写，另一种是采用国际标准化组织制订的国际电码。常用的货币可写为（前面为国际电码，后面为简写）：美元——USD，US $；英镑——GBP，£ Stg 或£ 或 STG；欧元——EUR，€；日元——JPY，JP ¥；港元——HKD，HK $；人民币元——CNY，RMB ¥。

从 2002 年 1 月 1 日起，欧盟成员国中的 12 个国家，德国、法国、意大利、比利时、荷兰、卢森堡、爱尔兰、葡萄牙、西班牙、奥地利、希腊、芬兰使用统一货币欧元 (EURO，EUR)，所有经济业务均需以欧元来进行。自 2002 年 3 月 1 日起，欧元 12 国各自的货币终止流通，完全由欧元取代。斯洛文尼亚于 2007 年 1 月 1 日、塞浦路斯和马耳他于 2008 年 1 月 1 日、斯洛伐克于 2009 年 1 月 1 日、爱沙尼亚于 2011 年 1 月 1 日加入欧元区，欧元区成员国增至 17 个。

通常，合同中的计价货币和支付货币为同一货币。为了避免汇率变动而造成的风险，我方出口时应争取采用“硬币”(汇率趋涨的货币) 计价支付，进口时争取采用“软币”(汇率趋跌的货币) 计价支付。如用人民币计价支付，对我方来说，不存在汇率风险损失。如果磋商时确定的货币对我方不利，则可通过调整价格来维护我方的利益。

tiengtrungthuonghai.vn

有时，为了更有效地避免汇率变动的风险，除了支付货币外，还采用计价货币进行保值。

通常比较稳妥而买卖双方又容易达成一致的做法是：用双方约定的货币支付，而用某些一揽子货币计价，订约时按订约日的汇率将支付货币的金额换算为计价货币的金额，在支付时，按支付日的汇率将计价货币的金额换算为支付货币的金额。

一揽子货币有特别提款权（Special Drawing Rights，SDR），也即由任选的若干种货币组成的货币，前述的欧元也可看作是一种一揽子货币。特别提款权的汇率目前是根据美元、欧元、日元、英镑的汇率加权平均计算出来的，其汇率比较稳定。特别提款权尽管不能作为支付货币，但作为计价货币用在合同中防范汇率变动的风险是非常合适的。

有时，合同中可规定，根据合同货币对某一货币的变化对合同货币的价格进行调整，或在这种变化超过一定的范围后进行调整。

除了上述通过买卖合同的条款防范汇率风险的方法之外，买卖双方各自可通过与银行进行货币交易来防范汇率变动的风险。

（3）贸易术语

表示贸易术语时，通常按《通则2000》或《通则2010》的规定用相应的英文字母表示，并约定以《通则2000》或《通则2010》为准。要正确规定术语后的地点，凡在世界上有重名的港口，应加注港口的国名。贸易术语要与合同中的其他条款一致。为促进我国运输、保险事业的发展，增加我国运费、保险费的收入，原则上出口合同应采用CIF、CIP或CFR、CPT贸易术语，进口合同应采用FOB或FCA贸易术语。同时，也应根据所使用的运输方式、办理运输的难易和运费的高低、运输中货物的风险、有关国家对办理保险的法律规定等实际情况，考虑采用什么术语。

2. 总值（Total Value）

总值一般是单价和数量的乘积。有时在合同中不表明单价，而直接标明总值，其后一般写上贸易术语。

（二）非固定作价

某些商品由于其交货期较远，如采用固定价格，对双方来说都要承担较大的价格风险。为了减少风险，防止毁约，可采用下述非固定作价的方法。

1. 不固定价格，但规定作价方法

对于价格变动频繁、涨跌幅度较大的商品，可在合同中不规定固定的价格，而规定作价的方法。如“以××交易所该商品三个月期的收盘价为基础，按装船月份月平均价加××英镑计算”。

2. 暂定价格

先在合同中规定一个暂定价格，作为开立信用证和结汇的依据，待日后交货前，再由双方根据当时市场情况确定最后的价格。这种做法，只适用于关系密切、信誉可靠的客户。

3. 滑动价格

对于成套设备、大型机械、大型运输工具等货物的交易，从合同订立到合同履行完毕需时较长，这期间原材料、工资等的变化可能较大，从而使货物的生产成本及价格变动较

tiengtrungthuonghai.vnDG

大。为公平起见，常采用滑动价格的方法。该方法是指先在合同中规定一个基础价格（Basic Price），同时在合同中规定对基础价格进行调整的方法。例如：

The above basic price will be adjusted according to the following formula based on the wage and price indexes published by the... (organization) as of... (month) ... (year).

Adjustment Formula:

$$P_1 = P_0\left(a+b\times\frac{M_1}{M_0}+c\times\frac{W_1}{W_0}\right)$$

式中：P_1 为调整后的价格；P_0 为订约时的基础价格；a 为基础价格中的固定部分；b 为原材料在基础价格中所占的比例；M_1 为交货时原材料批发价指数；M_0 为订约时原材料批发价指数；c 为工资占基础价格的比重；W_1 为交货时的工资指数；W_0 为订约时的工资指数。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第十三章　国际货物运输与保险

第一节　国际货物运输

国际货物运输是国际贸易中实现货物交付的重要环节之一，它包括海洋运输中的班轮运输、租船运输，铁路运输，航空运输，国际多式联运，集装箱运输和公路运输等多种运输方式。国际货物运输具有线长面广、中间环节多、情况复杂多变和风险大的特点，为了完成国际货物运输任务，必须合理地选用各种运输方式，恰当订立买卖合同中的各项装运条款，并通晓装运单据的缮制、运用以及有关的运输知识。

一、运输方式

（一）海洋运输

海洋运输（Sea Transport or Ocean Transport），简称海运，是指采用船舶通过海上航道从事海上国际货物营运的一种运输方式。由于海洋运输具有通过能力和运载量大、运价低、不受道路或管道限制等特点，许多国家特别是沿海国家的进出口货物，大部分都采用这种方式。它是国际贸易中最主要的运输方式，我国绝大部分进出口货物都是通过海洋运输方式运送的。但是海洋运输易受自然条件和气候的影响，风险较大，且航行速度较慢，因此对于不宜经受长期运输的货物以及急需的和易受气候条件影响的货物，一般不宜采用这种运输方式。由于海洋运输船舶分为班轮和不定期船两种形式，所以海洋运输又分为班轮运输和租船运输。

1. 班轮运输

班轮运输（Liner Transport），又称定期船运输，是指在预先固定的航线上，按照船公司制定的船期表停靠固定港口的船舶运输方式。

（1）班轮运输的特点

第一，“四固定”。一般来说，班轮运输具有固定的航线、停靠固定港口、固定的船期和相对固定的运费率。

第二，船方负责货物的配载、管装管卸。由承运人负责货物的配载、装卸，装卸费包括在运费中，不再另行收取装卸费，船货双方也不再考虑装卸货时间以及滞期费和速遣费。

第三，班轮运输对货物的品种、数量要求灵活，只要有空余舱位都接受装运。因此，零星成交、批次较多、到港分散的货物多采用班轮运输。

第四，班轮运输对船货双方的权利、义务与责任豁免均有明确规定，这个规定以船方

tiengtrungthonghai.vnDG

签发的提单条款为依据。

第五，班轮不必签订运输契约。

（2）班轮运费

班轮运费是指班轮公司从事货物运输后向货主收取的报酬，它由基本运费和附加费两部分组成。班轮运费通常按照班轮运费表（Liner's Freight Tariff）的规定计收。不同的班轮公司或班轮公会有不同的班轮运价表，班轮运价表可分为班轮公会运价表、班轮公司运价表、双边运价表和货方运价表等。

班轮运费包括基本运费和班轮附加费，其中基本运费是指货物从装运港运到卸货港所应收取的运费，它是构成全程运费的主要部分。基本运费按班轮运价表规定的计收标准计收，其计算标准有如下几种：

按货物的毛重，即以重量吨（Weight Ton）为计算单位计收，在运价表中用字母“W”表示。1 重量吨为 1 公吨或 1 长吨，视船公司采用公制还是英制计量而定。

按货物的体积，即以尺码吨（Measurement Ton）为计算单位计收，在运价表中用字母“M”表示。1 尺码吨为 1 立方米或 40 立方英尺，也视船公司采用公制还是英制计量而定。以上两种计算运费的重量吨和尺码吨统称为运费吨（Freight Ton）。

按货物的 FOB 总值计收，又称从价运费，即以有关货物的 FOB 总价值按一定的百分率收费。按此方式计收运费的，在运价表中注有“A. V.”或“ad val.”（拉丁文 ad valorem，意即“从价”）字样。

按货物重量或尺码从高计收，即在重量吨和尺码吨两种计费标准中选择高者计收，运价表内用“W/M”表示。

按货物重量、尺码或价值三者中选择一种最高的运费计收，运价表中用“W/M or ad val.”表示。

按货物重量或尺码选择高者，再加上从价运费计收，运价表中以“W/M plus ad val.”表示。

按每件货物作为一个计费单位收费。如活牲畜按“每头”（Per Head），车辆按“每辆”（Per Unit）。

临时议定运价（Open Rate），即由货主和船公司临时协商议定。临时议定运价的运费率一般均较低。

在实际业务中，基本运费的计算标准以按货物的毛重“W”和按货物的体积（“M”）或按重量、体积选择（“W/M”）的方式为多，贵重物品较多的是按货物的 FOB 总值（“A. V.”）计收。

班轮附加费是指对一些需要特殊处理的货物，或者由于突发事件或客观情况变化等原因而需另外加收的费用。附加费名目繁多，其计算方法多有不同，有的是在基本运费的基础上，加收一定的百分比；有的是按每运费吨加收一个绝对数计算；而且还会随着航运情况的不断变化而变动。班轮运输中的附加费有：

超重附加费（Extra Charges on Heavy Lifts）。它是指由于货物单件重量超过一定限量而加收的一种附加费。

超长附加费（ExTra Charges on Over Lengths）。它是指由于货物单件长度超过一定限

tiengtrungthuonghai.VNDG

量而加收的一种附加费。

选卸附加费（Additional on Optional Discharging Port）。对于选卸货物（Optional Cargo）需要给予特殊的安排，这就会增加一定的手续和费用，由此而追加的费用，称为选卸附加费。

直航附加费（Additional on Direct）。如一批货达到规定的数量，托运人要求将一批货物直接抵达非基本港口卸货，承运船公司为此加收的费用，称为直航附加费。

转船附加费（Transhipment Additional）。如货物需要转船运输，船公司必须在转船港口办理换装和转船手续，由此而增加的费用，称为转船附加费。

港口附加费（Port Additional）。由于某些港口设备条件差，装卸效率较低或港口收费较高等原因，船公司由此加收一定的费用，称为港口附加费。

除上述各种附加费外，船公司有时还会根据情况临时决定增收某种费用，例如燃油附加费、绕航附加费、货币附加费等。

班轮运费除临时议定的事先由货方和船方协商确定外，其具体的计算步骤是：第一，根据货物的英文名称从货物分级表中查出有关货物的计费等级和其计算标准。第二，从航线费率表中查出有关货物的基本费率。第三，加上各项须支付的附加费率，所得的总和就是有关货物的单位运费，再乘以计费重量吨或尺码吨即得该批货物的运费总额。如果是从价运费，则按规定的百分率乘 FOB 货值即可。

例：某企业出口柴油机一批，共 15 箱，总毛重为 5.65 公吨，总体积为 10.676 立方米。由青岛装中国远洋运输公司轮船，经香港转船至苏丹港。试计算某企业应付船公司运费多少？

首先，按柴油机的英文名称 diesel engine，查阅货物分级表，柴油机属于 10 级货，计算标准为 W/M；然后在中国—香港航线费率表中查出 10 级货从青岛运至香港的费率为 22 美元，香港中转费为 13 美元；再从香港—红海航线费率表中查出 10 级货的费率为 95 美元；最后查附加费率表，了解到苏丹港要收港口拥挤附加费，费率为基本运费的 10%。由于该批货物的尺码吨（10.676 运费吨）较重量吨（5.65 运费吨）为高，而其计费标准为 W/M，自应按尺码吨计，因此该货物每一运费吨的运价应为 22 美元+13 美元+95 美元+95 美元×10% = 139.5 美元，共需支付总运费 139.5 美元×10.676 = 1 489.302 美元。

2. 租船运输

租船运输（Charter Transport），又称不定期船运输，是指租船人向船东租赁船舶用于运输国际货物的业务。

与班轮运输不同，租船运输没有预定的船期表，船舶经由的航线和停靠的港口也不固定，有关船舶的航线和停靠的港口、运输货物的种类、航行时间、运费或租金以及装卸费用等，都必须由船货双方根据租船市场与货运情况，在租船合同中加以约定和安排。在国际海运业务中，租船运输的方式有定程租船、定期租船和光船租船三种。

（1）定程租船（Voyage Charter），又称航次租船，是指按照租赁合同，由船舶所有人提供船舶，在指定港口之间进行一个航次或数个航次航行，承运指定的货物的租船运输。船租双方的责任和义务以定程租赁合同为准。

（2）定期租船（Time Charter），又称期租船，是指按照租赁合同，由船舶所有人将

tiengtrungthuonghaivndg

船舶出租给承运人，供其使用一定时期的租船运输。租期短的仅几个月，长的可达几年或十几年甚至一直到船舶报废时为止。在租期内，船舶交由租船人掌握并调度，船东（船舶所有人）按期收取约定的租金。船租双方的责任和义务以定期租船合同为准。

（3）光船租船（Bareboat Charter），是指船舶所有人仅将船舶出租给承租人，船上既无船长，又无船员，如要进行运输，租船人自己必须任命船长和配备船员，并负责船员的给养和船舶管理所需的一切费用。由此可见，这种租船方式实际上是一种财产租赁，由于方式复杂，在国际货运中较少使用。

除以上三种租船方式外，国际上又兴起了一种航次期租（Time Charter on Trip Basis，TCT），这是介于航次租船和定期租船之间，以完成一个航次运输为目的，按完成航次所花时间和约定的租金率计算租金的一种租船运输方式。

定程租船运输费用主要包括程租船运费、装卸费、速遣费、滞期费等。定程租船运费是指货物从装运港至目的港的海上运费；装卸费用由租船人和船东协商确定后在程租船合同中作出具体规定，具体做法主要有船方负担装货费和卸货费、船方管装不管卸、船方管卸不管装、船方装和卸均不管等四种；滞期费（Demurrage）是指在规定的装运期限内，租船人未完成装卸作业任务，给船方造成经济损失，租船人对超过的时间应向船方支付一定的罚金；速遣费（Dispatch Money）是指在规定的装运期限内，租船人提前完成装卸作业任务，使船方节省了船舶在港的费用开支，船方应向租船人就节省的时间支付一定的奖金。

（二）铁路运输

铁路运输（Rail Transport）是我国对外贸易中仅次于海洋运输的又一大运输方式。铁路运输具有运量大、速度快、安全可靠、运输准确及连续性强等一系列优点。

1. 国际铁路货物联运

国际铁路货物联运，是指使用一份统一的国际联运单据，经由两国或两国以上的铁路运输，中间不需要收、发货人参加移交的一种货物运输方式。它一般是根据有关国际条约的规定进行的，目前影响力较大的条约有两个：一是欧洲 24 国参加的《国际货约》。参加该公约的国家有：德国、奥地利、比利时、丹麦、西班牙、芬兰、法国、希腊、意大利、列支敦士登、卢森堡、挪威、荷兰、葡萄牙、英国、瑞典、瑞士、土耳其、南斯拉夫、保加利亚、匈牙利、罗马尼亚、波兰、前捷克斯洛伐克共 24 个；二是原苏联、东欧国家、中国等 12 国参加的《国际货协》。

目前，我国对周边国家如朝鲜、俄罗斯等国的大部分进出口货物，都是采用国际铁路联运的方式进行的。具体的做法依双方是否加入国际货协分为四种：第一，针对参加《国际货协》国家之间的货物运送，发货人使用一份《国际货协》运单在发货站向铁路托运，即可由铁路以连带责任办理货物的全程运输，在最终到达站将货物交付收货人；第二，针对向未参加《国际货协》国家铁路间的货物运输，从参加《国际货协》的国家发货，使用《国际货协》的铁路联运单据，当货物运到离开《国际货协》参加国的最终出口国国境站时，由铁路边境站负责改换适当的联运票据继续转运至最终到站；第三，通过参加《国际货协》国的港口向其他国家运送货物的，使用《国际货协》运单将货物运至国际货协国港口，由港口收转人办理转发至目的地的手续；第四，从未参加《国际货协》

tiengtrungthuongmai.vn

的国家向参加《国际货协》的国家发货，由参加《国际货协》的第一过境铁路的进口国国境站负责办理继续转运发送事宜。

2. 国内铁路货物运输

国内铁路货物运输，是指在我国范围内，根据《国内铁路货物运输规程》的规定办理的货物运输。国内铁路货物运输包括：我国出口货物经铁路运至港口装船，进口货物卸船后经铁路运往各地；供应香港、澳门地区的货物经铁路运往香港、九龙，或经香港、澳门地区的物资运往内地，均属国内铁路运输范畴。

对港澳出口货物的运送，既不同于国际联运，又不同于一般的国内货物运送，属于一种特殊的运送方式。对港澳运送货物的全过程由两部分组成，即内陆段和港段铁路运送，是一种特殊的租车方式的两票运输。发货人在内地车站填写内陆铁路运单，办理发货地至深圳北站的内陆段运送，以中国对外贸易运输公司深圳外运分公司为收货人。深圳外运分公司作为各外贸企业发货人的代理，在收到货物后，在口岸与铁路部门办理货物运送票据的交接，并向铁路部门租车，然后向海关部门办理出口托运与申报手续，经海关查验放行后，过轨至香港九龙站。货车过轨后，由深圳外运分公司在香港的代理——香港中旅货运有限公司办理港段铁路运送。货车至九龙各目的地车站后，由香港中旅货运有限公司将货物卸车交给香港的实际收货人。

（三）航空运输

航空运输是一种现代化的运输方式。与其他运输方式相比，它具有交货迅速，包装简化，减少保险和储存费用，保证运输质量且不受地面条件限制等优点。在国际贸易中，航空运输特别适用于小件急需品、贵重物品、易腐商品、鲜活商品和季节性强的商品运输。

国际航空运输有班机运输、包机运输、集中托运和航空急件传送等方式。

1. 班机运输（Airliner Transport）

班机是指定期开航、有固定始发站、到达站和途经站的飞机。一般航空公司都使用客货混合型飞机。一些较大的航空公司也在某些航线上开辟有全货机航班运输。

2. 包机运输（Chartered Carrier Transport）

包机运输是指单独或与其他发货人联合包租一架飞机来运输货物，可分为整架包机和部分包机两种形式。由一个发货人包租称为整架包机，与其他人合租称为部分包机。

3. 集中托运方式（Consolidation Transport）

航空集中托运是指航空货运代理公司把若干批单独发运的货物组成一批向航空公司办理托运，填写一份总运单将货物发运到同一目的站，由航空货运代理公司在目的站的代理人负责收货、报关，并将货物分批拨予各收货人的一种运输方式。这种托运方式，可争取较低的运价，在航空运输中使用较为普遍。

4. 航空急件传送方式（Air Express Service）

航空急件传送是目前国际航空运输中最快捷的运输方式。它不同于航空邮寄和航空货运，而是由一个专门经营此项业务的机构与航空公司密切合作，设专人用最快的速度在货主、机场、收件人之间传送急件，特别适用于急需的药品、医疗器械、贵重物品、图纸资料、货样及单证的传送，被称为“桌到桌运输”（Desk to Desk Service）。

tiengtrungthuonghaiDG

（四）集装箱运输

随着国际贸易和运输技术的发展，传统的海洋运输、陆地运输、航空运输等互不连贯的单一运输方式已不能适应运输形势飞速发展的要求，集装箱运输与国际货物多式联运随之而生。

1. 集装箱的定义与规定

集装箱（Container）又称“货箱”、“货柜”。按原文字面的含义，它是一种容器，但并非是一般的容器，而是具有一定强度，专供周转使用，并便于机械操作的大型货物容器。从20世纪70年代以来，国际海上集装箱运输由产生到发展尤为迅速，迄今已形成了一个世界性的集装箱运输体系。目前，集装箱海运已经成为国际主要班轮航线上占有支配地位的运输方式。在我国，集装箱运输尤其是海运中已经成为普遍采用的一种重要的运输方式。

1977年9月6日生效的《国际集装箱安全公约》（CSC）在第二条中对集装箱作了比较详细的规定：集装箱是一种运输设备，其结构和固定器具能够在承受通常压力下，不断地进行运输，不会产生永久变形。作为运载工具，集装箱在国际上营运，必须取得有关检验机构签发的货运证书。集装箱实际上是一种流动的货舱，属于一种现代化的运输工具。

国际标准化组织（ISO）根据国际集装箱的各种技术参数和规格，制定了通用集装箱从A到C型共3个系列13种标准规格的集装箱。如IA型8×8×40，IC型8×8×20，IAA型8.6×8×40。目前，在国际航运上使用的集装箱多为20英尺和40英尺的集装箱。

为了便于统计计算货运数量，目前国际上都以20英尺集装箱作为计算衡量单位，以TEU（Twenty-foot Equivalent Unit）表示，意即“相等于20英尺单位”。在统计型号不同的集装箱时，按集装箱的长度一律换算成20英尺单位（TEU）加以计算。

2. 集装箱运输的优点

集装箱是一种现代化的运输方式，它与传统的货物运输方式相比，具有极大的优越性，这主要是：

（1）有利于提高装卸效率，加速船舶周转；

（2）有利于提高运输质量，减少货损货差；

（3）有利于节省各项费用，降低货运成本；

（4）有利于简化货运手续，便利货物运输；

（5）把传统的单一运输串联为连贯性的成组运输，有利于促进国际多式联运的发展。

正是由于集装箱运输具有以上这些优越性，集装箱运输才被各国广泛地采用，获得巨大的发展。

3. 集装箱运输货物的交换

（1）集装箱货物装箱方式

集装箱运输是以集装箱为运输单位，根据托运货物数量多少分为整箱货和拼箱货两种装箱方式。

整箱货（Full Container Load，FCL）是指货主在工厂或仓库自行将货物装满箱，然后以整箱为单位向承运人进行货物托运的一种装箱方式；拼箱货（Less than Container Load，LCL）是指承运人（或其代理人）接收货量不足一整箱的货物，需在集装箱货运站

tiengtrungthuongmai.vn

(Container Freight Station，CFS) 根据货类性质和目的地进行分类整装，把去同一目的地的货物，集中到一定数量后拼装入箱。

(2) 集装箱货物交接方式

由于集装箱货物分为整箱装和拼箱装两种，因此，在交接方式上也有所不同，目前国际上的做法有以下几种：

整箱交，整箱接 (FCL/FCL)，即货主在工厂或仓库把装满货物的整箱交给承运人，收货人在目的地以同样的整箱接货。

整箱交，拆箱接 (FCL/LCL)，即货主在工厂或仓库把装满货物的整箱交给承运人，在目的地的集装箱货运站或内陆转运站由承运人负责拆箱后，各收货人凭单接货。

拼箱交，拆箱接 (LCL/LCL)，即货主将不足整箱的小票托运货物在集装箱货运站或内陆转运站交给承运人，由承运人负责拼箱和装箱。

拼箱交，整箱接 (LCL/ FCL)，即货主将不足整箱的小票托运货物在集装箱货运站或内陆转运站交给承运人，由承运人负责分类整理，把同一收货人的货物集中拼装成整箱，运到目的地后，承运人以整箱交，收货人以整箱接。

4. 集装箱运输的费用

集装箱运输的费用构成和计算方法与传统的运输方式不同。它包括内陆或装运港市内运输费、拼箱服务费、堆场服务费、海运运费、集装箱及其设备使用费等。

内陆运输费或装运港市内运输费是指区域运费、无效托运费、变更装箱地点费用等；拼箱服务费是指拼箱货在货运站至堆场之间空箱或重箱地运输、理货，货运站内的搬运、分票、堆存、装拆箱等各项费用；堆场服务费是指在装运港堆场接收来自货主或集装箱货运站的整箱货和堆存、搬运至装运桥下的运费，以及从装卸桥下将箱子搬运到堆场和在堆场的堆存费用；集装箱及其他设备使用费是指当货主使用由承运人提供的集装箱及底盘车等设备时发生的费用。它还包括集装箱从底盘车上吊上吊下的费用。

集装箱海运运费由船舶运费和一些有关的杂费所组成。目前有下列两种计算方法：一是杂货基本费率加附加费，这是根据传统的按件杂货计算方法，以每运费吨为计算单位，再加收一定的附加费。二是包箱费率，这是以每个集装箱为计费单位。包箱费率视船公司和航线等不同因素而有所不同。

(五) 国际货物多式联运

根据《联合国国际货物多式联运公约》的规定："国际多式联运 (International Multimodal Transport) 系指由多式联运经营人按照多式联运合同，以至少两种不同的运输方式，将货物从一国境内接受货物的地点运至另一国的境内指定地点交货的运输方式。"本着采取一次托运、一张单据、一次付费和一次保险的简单手续原则，方便货主，使一张货运单据适用于不同的运输方式，而且在转换工具时，不必经过重新分类、核对、检查、开箱和装箱等。

因此，根据此项定义，构成国际多式联运必须具备以下条件：第一，必须有一份多式联运合同；第二，必须是国际间两种或两种以上运输方式的连贯运输；第三，必须使用一份包括全程的多式运输单据；第四，必须是国际间的货物运输；第五，必须由一个多式联运经营人对全程运输负总责；第六，必须是全程单一的运费费率。

tiengtrungthuongmai.vn

多式联运合同（Multimodal Transport Contract）是多式联运经营人（承运人）与发货人（托运人）共同订立的，凭以规定双方权利、义务、责任、豁免的合同关系和多式联运的性质。多式联运经营人根据合同规定，负责完成或组织完成货物的全程运输并一次收取全程费用。

多式联运经营人（Multimodal Transport Operator）不仅是订立多式联运合同的当事人，也是多式联运单证的签发人。在业务中，多式联运经营人作为总承运人对发货人负有履行合同的义务，并承担自接管货物起到交付货物时止的全程运输责任。由此，多式联运经营人是一个独立的法律实体。

全程单一运费费率（Single Factor Rate）是指包括运费成本（全程各段运费的总和）、经营管理费用（通讯、制单及劳务手续费等）以及合理利润在内的统一运费率。它由多式联运经营人制订，并一次向货主收取。

全程多式联运单证（Multimodal Transport Document）是指证明多式联运合同以及证明多式联运经营人已经接管货物并负责按照合同条款交付货物所签发的一种证据。多式联运提单是指多式联运合同的证明，多式联运经营人收到货物的收据和凭以交付货物的凭证。它是一种物权证书和有价证券。

国际多式联运较个别单一的运输方式或一般的联运方式，有简化手续、加快货运速度、方便运输费用计算、缩短发货人收回货款时间的优点，20 世纪 60 年代末在美国试办取得显著经济效果，受到贸易界的欢迎。其后，世界各地很快仿效。实践表明，多式联运是符合运输经济发展规律的，是实现门到门运输的有效方式。

目前，我国已开通国际多式联运，并开辟了多条多式联运路线，直通欧、美、亚、非等国的港口或内地城市，形式多种多样，其货物交接方式有门到门、门到港站的，也有港站到港站、港站到门的等。过去仅限于沿海地带和重点城市办理此项业务，现在已发展到全国大部分地区都能开展多式联运，为我国国际贸易的顺利发展提供了良好的运输服务。

（六）其他运输方式

在国际贸易中，除了使用以上介绍的海洋运输、铁路运输、航空运输等方式外，还广泛采用公路运输、内河运输、邮政运输、管道运输、大陆桥运输等方式运输货物。

1. 公路运输

公路运输（Road Transport），是一种现代化的运输方式，与铁路运输一起构成陆上运输系统。公路运输机动灵活，适应性强，能实现门到门服务；在短途运输中具有经济、快速、便利的优点；而且，公路运输也是连接铁、水、空运输起端和末端不可缺少的运载工具，是沟通城乡、工农、生产与消费的桥梁和纽带。在现代经济中，没有公路运输，铁路、水路、航空运输就无法进行。因此，它在国际贸易运输中体现了“时差效益”、“运距差效益”和“质量差效益”。

2. 内河运输

内河运输（Inland Waterway Transportation），是指活跃在内河、湖泊、港汊的水上运输。我国内河纵横，湖泊众多，是天然连接内陆腹地与沿海地区的纽带，为我国进出口货物的运输和集散做出了重要贡献。

内河运输具有运量大、成本低、投资少等优点，而且很多河流与沿海地区对外开放港

tiengtrungthuonghai.vn

口和邻国相通，这就为我国充分利用内河运输发展对外贸易提供了十分有利的条件。

3. 邮政运输

邮政运输（Parcel Post Transport），是指利用邮件传递来运送货物。这种运输方式必须具备一个条件，即各国邮政部门之间必须订有协定和公约，通过这些协定和公约，各国的邮件和包裹才可以互相传递，从而形成国际邮包运输网。

国际邮政运输过程一般需要经过两个或两个以上国家的邮政局和两种或两种以上不同的运输方式的联合作业才能完成。但手续较简便，邮政托运人只要按照邮政局章程办理一次托运，一次付清足额邮资并取得一张邮政包裹收据，交货手续即告完成。邮件运抵目的地后，收件人凭邮政局到件通知和收据向邮政局提取邮件。所以，国际邮政运输具有国际多式联运和“门到门”运输的性质。

3. 管道运输

国际管道运输（International Pipeline Transportation），是指货物从一国在管道内借助于高压气泵输往他国目的地的一种运输方式。普通货物运输是货物随着运输工具的移动，把货物运到目的地，而管道运输的运输工具本身就是管道，是固定不动的，只是货物本身在管道内移动，所以它是一种特殊的运输方式，主要适用于运输液体和气体的货物。

4. 大陆桥运输

大陆桥运输（Land-Bridge Transport）是指以集装箱为媒介，大陆上的铁路或公路运输系统为中间桥梁，把大陆两端的海洋运输连接起来，构成海—陆—海的连贯运输。它具有集装箱运输和国际多式联运的优点，并且大陆桥运输更能体现利用成熟的海、陆运输条件，形成合理的运输路线，大大缩短了营运时间，降低了营运成本。目前世界上主要的大陆桥有三条：北美大陆桥、欧亚大陆桥和西伯利亚大陆桥。

二、运输单据

（一）海运提单

海运提单（Ocean Bill of Lading），简称提单（B/L），是指用以证明海上货物运输合同和货物已经由承运人接收或装船，以及承运人保证据以交付货物的凭证。

1. 海运提单的性质与作用

海运提单的性质与作用，可以概括为三个方面：

（1）货物收据。提单是承运人（或其代理人）出具的货物收据，证明承运人已收到或接管提单上所列货物。

（2）物权凭证。提单是货物所有权的凭证，谁持有提单，谁就可以提货。承运人凭提单交付货物。提单作为一种商业单据，经背书后可以转让，从而转让货物所有权。

（3）运输契约的证明。提单内规定着承运人与托运人双方之间的权利义务和责任豁免，是处理承运人与托运人之间争议的法律依据，在法律上它具有运输合同的作用，因此提单是运输合同。

2. 海运提单的格式与内容

海运提单格式很多，但无固定格式。因为每个船公司都有自己的提单格式，目前尚未统一。虽然海运提单的格式不一样，但其内容却大致相同。在国际贸易中通常使用的班轮

tiengtrungthuonghai.vnDG

提单，一般包括提单正面的记载事项和提单背面印刷的运输条款两部分。

（1）提单正面的内容。提单正面内容一般包括：承运人名称、托运人名称、收货人名称、船名和船舶国籍及航次、收货地或装运港、目的港或卸货港、货物名称、唛头、件数、重量或体积、运费及其他运费、提单签发日期、地点及份数、承运人及其代理人签字。以上提单正面记载事项，分别由托运人与承运人或其代理人填写。

（2）提单背面的条款。提单背面的条款一般是用来规定承运人、托运人、收货人及提货人之间的权利和义务的，起初是由各船公司自行规定，因而内容很不一致。为了统一提单背面条款的内容，国际上曾先后签署了三个国际公约，即《海牙规则》、《维斯比规则》、《汉堡规则》。这三个公约签署的时代背景不同，故其内容有别，加之参加公约的国家不一，因此各国船公司签发的提单背面的条款内容也就互有差异，但以《海牙规则》的内容为依据的居多。

3. 海运提单的种类

海运提单的种类很多，按不同的性质予以归类，现择其主要的予以介绍：

（1）根据货物是否已装船，分为已装船提单和备运提单

已装船提单（On Board B/L；Shipped B/L）是指承运人在货物已经装上指定船舶后所签发的提单。备运提单（Received for Shipment B/L）又称收讫待运提单，是指承运人已收到托运货物等待转运期间所签发的提单。按国际贸易惯例，除非另有约定，卖方有义务向买方提交已装船提单。

（2）根据提单上对货物外表状况有无不良批注可分为清洁提单和不清洁提单

清洁提单（Clean B/L）是指货物在装船时表面状况良好，承运人在提单上不带有明确宣称货物和/或包装有缺陷状况的文字或批注的提单。不清洁提单（Unclean B/L；Foul B/L）是指承运人在签发的提单上带有明确宣称货物及/或包装有缺陷状况的条款或批注的提单。例如提单上有“包装被雨水淋湿”，或“包装损坏”等记录。按国际贸易惯例，除非另有约定，卖方有义务提交清洁提单，清洁提单也是提单转让时必须具备的基本条件之一。

（3）根据提单收货人抬头的不同或是否可转让可分为记名提单、不记名提单和指示提单

记名提单（Straight B/L）又称“收货人抬头提单”，是指提单上的收货人栏内填明指定收货人名称的提单。不记名提单（Bearer B/L）又称“来人抬头提单”，是指提单上的收货人栏内不写明具体收货人的名称，只写明货交提单持有人，或不填写任何内容的提单。指示提单（Order B/L）是指提单上的收货人栏内填写“凭指示”(To Order）或“凭某某人指示”(To Order of）字样的提单。

（4）根据不同的运输方式，提单又可分为直达提单、转船提单和联运提单

直达提单（Direct B/L）是指货物由起运港装船中途不经过换船而驶往目的港所签发的提单。凡信用证规定不准转船者，必须使用这种直达提单，且提单上不得有“转船”字样的批注。转船提单（Transhipment B/L）是指货物从起运港装载的船舶不直接驶往目的港，需要在中途港口换装其他船舶转运至目的港卸货，承运人签发的这种提单称为转船提单。货物中途转船，增加费用和风险，并影响到货时间，故一般信用证内均规定不允许

tiengtrungthuongmai.vn

转运。联运提单（Through B/L）是指货物运输需经两段以上的运输方式来完成，如海/陆、海/空，或海/海等，在这种情况下签发的提单称为联运提单。

（5）根据船舶经营方式不同可分为班轮提单和租船提单

班轮提单（Liner B/L）是指经营班轮运输的船公司承运货物后所签发给托运人的提单。租船提单（Charter Party B/L）是指承运人根据租船合同而签发的提单。租船提单的特点是：提单上批注有“根据××租船合同出立”字样。这种提单要受租船合同约束。银行或买方在接受这种提单时，往往要求卖方提供租船合同副本。

（6）根据提单内容的繁简，可分为全式提单和略式提单

全式提单（Long Form B/L）是指提单的正面既印有记载的事项，背面又印有承运人和托运人权利、义务详细条款的提单。略式提单（Short Form B/L）又称简式提单，是指提单上只印有正面的必要记载项目而无背面详细条款的提单。这种略式提单与全式提单在法律上具有同等效力，但租船合同项下的略式提单，除信用证另有规定外，银行一般不予接受。

（7）根据提单使用效力不同，可分为正本提单和副本提单

正本提单（Original B/L）是指提单上有承运人、船长或其代理人签名盖章并注明签发日期的提单。根据《跟单信用证统一惯例》规定，银行接受仅有一份的正本提单，如果签发一份以上正本提单时，应包括全套正本提单。副本提单（Copy B/L）是指提单上没有承运人、船长或其代理人签字盖章，而仅供参考之用的提单。副本提单一般都标明“副本”(Copy）或“不可转让”(Non-negotiable）字样，副本提单不得标明“正本”字样。

（8）其他种类的提单

过期提单（Stale B/L）是指提单签发后超过信用证规定期限才交到银行的提单，或者银行按正常邮程寄单，收货人不能在船到目的港前收到的提单。甲板提单（On Deck B/L）又称舱面提单，指承运人签发的表明货物装于船舶甲板上的提单。根据《跟单信用证统一惯例》规定，除非信用证另有规定，银行不接受甲板提单。

（二）海运单

海运单（Sea Waybill，Ocean Waybill），又称海上货运单，是证明海上运输合同和货物由承运人接管或接船，以及承运人保证据以将货物交付给单证所载明的收货人的一种不可流通的单证，因此又称“不可转让海运单”(Non-negotiable Sea Waybill)。

海运单不是货物凭证，故而不可转让。收货人不凭海运单提货，而是凭到货通知提货。但海运单收货人一栏应填写实际收货人的名称和地址。海运单的特点是：能方便进口人及时提货，简化手续，节省费用，还可以在一定程度上减少以假单据进行诈骗的现象。近年来，欧洲、北美、远东和中东地区的贸易界人士越来越倾向使用不可转让的海运单。另外，由于EDI技术在国际贸易中的广泛使用，不可转让海运单更适宜使用这种技术。

（三）铁路运输单据

1. 国际铁路联运单据

国际铁路联运单据（包括运单正本和副本），是国际铁路联运的主要运输单据，它是参加联运的发送国铁路部门与发货人间订立的运送合同。它具体规定了参加联运的各国铁路和收、发货人的权利和义务，对收、发货人和铁路具有法律效力。当发货人向始发站提

tiengtrungthuongmai.vn

交全部货物，并付清应由发货人支付的一切费用，经始发站在运单正本和运单副本上加盖始发站承运日期戳记，证明货物已被接妥承运后，即认为运输合同已经生效。

2. 承运货物收据

承运货物收据（Cargo Receipt），是指在特定运输方式下所使用的一种运输单据，它既是承运人出具的货物收据，也是承运人与托运人签订的运输契约。我国内地通过铁路运往港、澳的出口货物，一般多委托中国对外贸易运输公司承办。当出口货物装车发运后，对外贸易公司即签发一份承运货物收据给托运人，以作为对外办理结汇的凭证。它还是收货人凭以提货的凭证。

（四）航空运单

航空运单（Air Waybill）是航空运输货物的主要单据，它是航空承运人与托运人之间缔结的运输合同，也是承运人或其代理人签发的接受货物的收据，但它不是货物所有权的凭证，不得转让，是一种不可议付的单据。货物运到目的地后，收货人凭承运人的到货通知单提取货物。

航空运单依签发人的不同可分为主运单（Master Air Waybill）和分运单（House Air Waybill）。前者是航空公司签发的，后者是航空货运代理公司签发的，两者在内容上基本相同，法律效力也无不同。

（五）集装箱运输单据

集装箱运输的主要单证有：装箱单、场站收据和集装箱提单。

1. 装箱单

装箱单（Container Load Plan）是以箱为单位，内容涉及船名、航次、装运港、卸货港、装箱地、交箱地；集装箱种类、规格、编号、自重、总重、铅封号；场站收据或提单号、收货人名称、地址、货物品名、重量、尺码、件数、包装、唛头等。如系危险品，要注明危险性质和等级；冷冻品要注明所需温度。最后，由装箱人签字，以明确责任。拼箱货由货运站填制装箱单。

2. 场站收据

场站收据（Dock Receipt，D/R）是指向场站办理交货时，由承运人或其代理人在收到整箱货或拼箱货时签发给发货人的收据。一般由发货人填制，相当于传统运输中的装货单。

3. 集装箱提单

集装箱提单（Container B/L）由承运人或联运经营人凭场站收据签发，通常在场站收据上由承运人加注船名和装船日期并签署即可。

（六）邮政收据

邮政收据（Parcel Post Receipt），是邮政运输的主要单据，它既是邮局收到寄件人的邮包后所签发的凭证，也是收件人凭以提取邮件的凭证，当邮包发生损坏时，它还可以作为索赔和理赔的依据，但邮包收据不是物权凭证。

邮寄证明（Certificate of Posting），是指邮政局出具的证实所寄发的单据或邮包确已寄出和作为邮寄日期的证明。有的信用证规定，出口商在寄送有关单据、样品或包裹后，除要出具邮政收据外，还要提供邮寄证明，作为结汇的一种单据。

tiengtrungthuongmaivnDG

专递收据（Courier Receipt），是指特快专递机构收到寄件人的邮件后签发的凭证。

（七）国际多式运输单据

国际多式运输单据（Multimodal Transport Document）是指证明多式联运合同以及证明多式联运经营人已经接管货物并负责按照合同条款交付货物所签发的一种证据。多式联运提单是指多式联运合同的证明，是多式联运经营人收到货物的收据和凭以交付货物的凭证。它是一种物权证书和有价证券。采用多式联运方式，货物在内地只要装上第一程运输工具，发货人即可取得多式联运经营人或其代理人出具的包括全程运输的多式联运单据，凭以向银行办理收汇手续。根据发货人的要求，多式联运单据可以作成可转让的，也可以作成不可以转让的。多式联运单据如签发一套一份以上的正本单据，应注明份数，其中一份完成交货后，其余各份正本即失效，副本单据没有法律效力。

三、合同的装运条款

在国际货物运输合同中，仅选择了运输方式，这只是运输工作的一个方面，买卖双方还必须就交货时间、装运港、目的地、分批装运、转运、装运通知、滞期、速遣等装运条款作出明确的规定，以确定双方的责任和义务，这是保证买卖合同顺利履行的重要条件。

（一）装运时间

装运时间，又称交货期、装运期，是指双方在合同中规定卖方将货物装上运输工具或交给承运人的期限。装运时间是买卖合同中的重要条款。其所以重要，在于它涉及双方的经济利益，保证合同顺利完成。《联合国国际货物销售合同公约》第33条规定：卖方必须在合同规定的日期或一段时间内交付货物；如合同未规定日期或一段交货时间，则应在订立合同后一段合理时间内交货。第37条、第49条、第52条也规定：若卖方在合同规定的时间以前交货，或者延迟交货，买方有权要求损害赔偿和/或拒收货物，也可宣告合同无效。由此可见，出卖人应当按照约定的期限交付标的物。约定交付期间的，出卖人可以在该交付期间内的任何时间交付。

（二）装运时间的规定方法

根据国际货物买卖合同的特点和国际货运情况的复杂性，装运时间不仅要作出具体的、毫不含糊的规定，而且也要留有充分的余地。一般来说，不应规定一个具体的日期，如于某年某月某日装运的做法。在实际业务中，最常见的有以下几种：

1. 规定某月装运

在国际货物买卖合同中，通常规定某月装运。一个月是最理想的一段时间，符合明确具体，留有余地的原则。例如：2008年3月装运（Shipment during March，2008）。按此规定，卖方应从2008年3月1日起至3月31日这一段时间内的任何时间装运货物。

2. 规定跨月装运

合同中可以规定跨月装运，但跨月装运比某月时间更长，它可以从某月跨到下月，甚至更后的月份。例如：2008年2/3月装运（Shipment during Feb./March，2008）。按此规定，卖方可从2008年2月1日至3月31日这段时间内任何时间装运货物。

3. 规定某月或某日之前装运

即合同中规定一个最迟期限，这个最迟期限是以某月（实际是月底的那一天）或某

tiengtrungthonghai.vnDG

日作为最后期限。例如：2008 年 5 月底或以前装运（Shipment at or before the end of May 2008）。按此规定，自订立合同之日起，到 2008 年 5 月 31 日或于此日以前的任何时期都为装运期。再如：2008 年 5 月 15 日前装运（Shipment before May 15th 2008）。按此规定，自合同订立之日起，最迟不得迟于 2008 年 5 月 15 日装运。

4. 规定在收到信用证后若干天内装运

采取此种规定，主要是针对某些进口管制较严的国家和地区，或专为买方制造的特定商品，或对买方资信不够了解等情况，为防止买方不履行合同而造成经济损失专门设立的。例如：收到信用证后 45 天内装运（Shipment within 45 days after receipt of L/C）。按此规定，卖方必须在收到信用证 45 天后装运。但是，这里有一个前提，那就是先必须规定信用证开到的期限。如果不订明信用证开到期限，很可能由于买方拖延开证，使卖方无法及时安排生产、包装、装运，而陷入被动。

5. 规定近期装运

目前最常见的近期装运术语有：尽速装运（Shipment as Soon as Possible）、立即装运（Immediate Shipment）、即刻装运（ProMpt Shipment）、优先装运（Shipment by First）、有船即运（Shipment by First Available Steamer）等。由于此类术语在国际上尚无统一的解释，为了避免不必要的纠纷，最好不采用。

6. 不规定装运期

这类合同不规定装运期，一般认为卖方应在合同签订后的“合理时间”内装运货物。由于“合理时间”的尺度难以把握，所以在实践中一般不要采用。

（三）装运港（地）与目的港（地）

装运港（地）（Port of Shipment）是指合同中规定的货物起始装运的港口。目的港（地）（Port of Destination）是指合同中规定的货物最终的卸货港口。

在国际贸易中，装运港的选择一般先由卖方提出，目的港的选择一般先由买方提出，然后经与对方协商确定后，写入合同。一经确定，对双方均有约束力。从出口方的角度看，在选择装运地点时应考虑一下方方面面：

第一，交通便利、费用低廉以及仓库与其他设施完善的地方。

第二，鉴于合同中的价格术语（如 FOB、CFR、CIF）则装运地点只能是港口。

第三，按合同规定的运输方式确定装运地，如合同中规定采用海运，则装运港应是海轮能够直接停靠的海港，如合同规定采用集装箱多式联运，则可以接受有集装箱经营人收货站的地方作为装运地点。

第四，如果交易数量大而供货地点分散，则可争取在两个或两个以上的地点装运。

目的港（地）通常由买方提出，经卖方确认后在合同中加以确定。一经确定，双方都必须履行。目的港（地）在什么地方，直接关系到运费，甚至还影响到保险的险别和费率。

在买卖合同中，装运港和目的港的规定方法有四种：

1. 规定装运港和目的港各一个。一般来说，这是业务正常情况下的规定方法。例如：

装运港：宁波（Port of Shipment：Ningbo）

目的港：伦敦（Port of Destination：London）

tiengtrungthuonghai.vnDG

2. 规定两个或两个以上的装运港与目的港。这是在实际业务需要的情况下的规定方法。例如：

装运港：大连/宁波（Port of Shipment：Dalian/Ningbo）

目的港：伦敦/利物浦（Port of Destination：London/Liverpool）

3. 规定选择港（Optional Ports）。这是在明确规定目的港有困难时而采取的规定目的港的方法。

例如：CIF 伦敦/汉堡/鹿特丹（CIF London/Hamburg/Rotterdam）。卖方接受选择港时应注意以下方面：选择港的总数一般不超过 3 个；备选港应在同一航线上；备选港一般应是班轮直接抵达的；运费应按备选港中最高的费率和附加费计算，如果合同中的运费是按一般费率核定的，则应在合同中明确规定因选择港口而增加的运费、附加费等均由买方负担；买方必须在货轮驶抵第一个可选择的港口之前，确定卸货港，并及时通知该船的船公司，否则船方有权在备选港中的任何一个港口卸货。

4. 笼统规定某一航区，即最后交货可以选择这一航区内的主要港口。例如：装运港：中国港口（Port of Shipment：China ports）。

在规定装运港（地）与目的港（地）时应注意：规定装运港与目的港必须明确具体；内陆城市不能直接作为装运港与目的港；必须注意装卸港的具体条件；规定装运港与目的港力戒重名；慎重使用“选择港”。

（四）分批装运与转运

一般来说，一批货物是应该一次性装运整批直达目的地的，但是由于运输服务的可提供性和客户的多种需求，货物需要分批装运和转运，而且不如此就会影响到买卖双方的经济利益，所以，在买卖合同中，一定要高度重视并明确订立分批装运与转运条款，这对买卖双方都主动。

1. 分批装运

分批装运（Partial Shipment），又称分期装运，是指一个合同项下的货物分若干批或若干期装运。但一笔成交的货物，在不同时间和地点分别装在同一航次、同一条船上，即使分别签发了若干不同内容的提单，也不能按分批装运论处，因为该笔成交的货物是同时到达目的港。

在国际货物运输中，分批装运是经常发生的，这主要是由于在大宗货物或成交数量较大的交易中，买卖双方根据交货数量、货源准备情况、运输条件、市场营销和资金等因素，有必要在运输合同中订立分批装运条款。为了避免在履行合同时引起争议，交易双方应在买卖合同中订明是否允许分批装运。若双方同意分批装运，应将批次和每批装运的具体时间与数量订明。

2. 转运

转运（Transhipment）在海洋运输中叫“转船”，是指货物从装运港（地）至卸货港（地）的运输过程中，从一运输工具或运输方式转为另一运输工具或运输方式的转装或重装。《跟单信用证统一惯例》规定，除非信用证另有规定，可允许转运。这对买卖双方都有利，尤其对卖方比较主动，但要增加费用支出。为了明确责任和便于安排装运，买卖双方是否同意转运以及有关转运的办法和转运费的负担等问题，应在买卖合同中予以订明。

tiengtrungthuonghaiDG

（五）装运通知

装运通知（Advice of Shipment）是指买卖双方为了共同做好车、船、货的装运衔接和办理货运保险，而相互承担通知的义务、传递信息的行为。由于它不仅关系到货物装运的顺利实施、交易的圆满完成，而且还涉及双方的经济利益，因此，装运通知是装运条款的一项重要内容。

由于各个贸易术语的性质不同，按照国际贸易的一般做法，装运通知的要求也不一样。

例如，按 FOB 条件成交时，卖方应在约定的装运期开始以前，一般是 30 天或 45 天，向买方发出货物备妥通知，以便买方及时派船接货。买方接到卖方发出的备货通知后，应按约定的时间，将船名、船舶到港受载日期等通知卖方，以便卖方及时安排货物出运和准备工作。按 FOB、CFR 和 CIF 条件成交时，卖方应在货物装船后，按约定时间，将合同、货物的品名、件数、重量、发票金额、船名及装船日期等项内容电告买方。

再例如，按 FCA、CPT 和 CIP 条件成交时，卖方应在把货物交付承运人接管后，将交付货物的具体情况及交付日期电告买方，以便买方办理保险并做好接、卸货的准备工作，及时办理进口报关手续。

从以上实际情况看，买卖双方按 CFR 或 CPT 条件成交时，卖方交货后，及时向买方发出装运通知，具有最为重要的意义。

（六）装运时间、装卸率、滞期费和速遣费

装运时间、装卸率、滞期费和速遣费在租船运输方式中尤为重要，应在租船合同中予以明确，具体内容不再赘述。

第二节 国际货物运输保险

一、国际货物运输保险概述

（一）保险的概念

关于保险的定义，学术界一直有不同的界定。美国佐治亚大学的两位学者在他们的《风险与保险》（*Risk and Insurance*）一书中写道："Insurance is a method of dealing with risk"，即保险是应付风险的一种方法。《中华人民共和国保险法》将保险的概念界定为："保险是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失赔偿保险金责任，或者当保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时承担给予保险金责任的商业保险行为。"

（二）保险的基本原则

保险的基本原则是在保险的发展过程中逐步形成的，并为国际保险行业所公认的准则，是投保人（被保险人）和保险人（保险公司）签订保险合同、履行各自义务以及办理索赔、理赔工作所必须遵守的基本原则。这些原则贯穿于保险业务的始终，保障双方的共同利益。其中，与国际货物运输密切相关的主要有可保利益原则、最大诚信原则、补偿原则、近因原则。

tiengtrungthuongmaivnDG

1. 可保利益原则

可保利益（Insurable Interest），又称为保险利益，指投保人或者被保险人对保险标的所具有的合法的经济利益。投保人对保险标的应当具有可保利益，投保人对保险标的不具有可保利益的，则保险合同无效，这就是可保利益原则。可保利益的构成条件有三个，即可保利益具有合法性，可保利益具有可确定性，可保利益具有价值性。

2. 最大诚信原则

最大诚信（Utmost Good Faith）原则也称为最高诚信原则，是指投保人和保险人双方在签订保险合同时，以及在合同的有效期内，必须对对方保持最大限度的诚意，互相恪守信用，不得相互欺骗和隐瞒。对于投保人来讲，最大诚信原则主要有三个方面的要求，即重要事实申报（Material Facts Disclosure）、陈述（Representation）、保证（Warranty）。

3. 补偿原则

所谓补偿原则（Principle of Indemnity），又称为损害赔偿原则，指当保险标的发生了保险责任范围内的损失时，保险人应当依照保险合同的约定履行赔偿义务，以补偿被保险人的损失。从理论上讲，除寿险之外，各种保险合同都是补偿性合同。所有的补偿性合同，都是根据补偿原则来履行保险补偿损失的职能的。保险人在履行补偿义务时，赔偿金额不得超过保险单上的保险金额或者被保险人所遭受的实际损失。

4. 近因原则

所谓近因（Proximate Cause），是指引起保险标的损失的最直接的、起决定性作用的原因，该原因不一定是指时间上或者空间上最接近损失的原因。所谓近因原则，是指保险人仅对承保风险与保险标的的损失之间有直接因果关系的损失负赔偿责任，而对保险责任范围以外的风险造成的保险标的的损失，不承担赔偿责任。该原则对于保险理赔工作中的判定责任、履行义务和减少争议都有重要意义。

5. 代位追偿原则

所谓代位追偿原则（The Right of Subrogation），是指当保险标的发生保险责任范围内的由第三者责任方造成的损失，保险人向被保险人履行损失赔偿责任后，有权在其已经赔付金额的限度内取得被保险人在该项损失中向第三人责任方要求赔偿的权利。

二、海上运输的风险与损失

在各种国际货物运输方式中，海洋运输方式以其独特的优势受到国际贸易进出口商的青睐。然而，由于海洋运输方式面临着一些特殊的风险，如台风、海啸、触礁、搁浅等自然灾害或意外事故，因此这种运输方式也使海上货物不可避免会遭受一些损失。海洋货物运输保险所针对的就是海上货物运输中的风险和损失。

（一）海上货物运输的风险

海洋运输中的风险主要有两种：海上风险及外来风险。

1. 海上风险（Perils of The Sea）

海上风险又称海难，是指船舶或者货物在海上运输过程中发生的或者随附海上运输所发生的自然灾害及意外事故。在现代海上保险业务中，保险人所承担的海上风险是有特定范围的，一方面它并不包括一切在海上发生的风险，另一方面它又不仅局限于在航海中所

tiengtrungthuongmaiDG

发生的风险。海上风险的种类主要有自然灾害及意外事故。

（1）自然灾害（Natural Calamity）

自然灾害是指由自然界产生的、人力不可抗拒的自然力量所造成的灾害，它不包括所有的自然灾害。按照我国现行的《海洋运输货物保险条款》的规定，自然灾害仅指恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水、火山爆发、浪击落海等人力不可抗拒的灾害。

（2）意外事故（Fortuitous Accidents）

意外事故是指装载货物的船舶在海上遭遇到的，由于外来的、偶然的、难以预料的原因所造成的事故。例如船舶或者驳船的搁浅、触礁、碰撞、倾覆、火灾、爆炸、与流冰或者其他物体发生碰撞的事故等。

2. 外来风险（Extraneous Risks）

外来风险是指由于海上风险之外的其他外来原因所造成的风险。这种风险通常是不包括在普通保险单的责任范围之中的。外来风险又可以分为一般外来风险和特殊外来风险。

（1）一般外来风险（Usual Extraneous Risks），指偷窃、提货不着、短量、渗漏、淡水雨淋、碰损、破碎、钩损、锈损、玷污、串味、受热受潮等一般外来原因造成的风险。

（2）特殊外来风险（Special Extraneous Risks），主要是指由于政治、军事、国际政策法令等特殊外来原因引起的风险，如战争、罢工、交货不到、拒收、没收等。

（二）海上货物运输的损失

海上货物运输的损失又称为海损（Average），是指海运货物在运输途中，由于遭遇海上风险而造成的损失。海损也包括与海运相连的陆运和内河运输过程中的货物损失。

按照损失的程度不同，海损可以分为全部损失及部分损失。

1. 全部损失（Total Loss）

全部损失简称全损，是指整批或者是不可分割的一批货物在运输途中遭受全部灭失或可视同全部灭失的损失。按照损失情况的不同，全损又可以分为实际全损和推定全损。

（1）实际全损（Actual Total Loss）

根据《中华人民共和国海商法》（以下简称《海商法》）第245条对实际全损概念的界定，实际全损是指保险标的发生保险事故后灭失，或者受到严重损坏完全失去原有形体、效用，或者不能再被保险人所拥有，如载货船舶失踪，经过一定时间（例如两个月）后仍没有获知其消息的，视为实际全损。

判断是否为实际全损，关键看其构成条件：①保险标的发生保险事故后灭失；②保险标的发生保险事故后受到严重损坏完全失去原有形体、效用；③保险标的发生保险事故后不能再归被保险人所拥有；④船舶在合理时间内未从被获知最后消息的地点抵达目的地，除合同另有约定外，满两个月后仍没有获知其消息的，为船舶失踪。根据我国《海商法》第45条和英国《1906年海上保险法》第58条的规定，船舶失踪视为全部损失。

（2）推定全损（Constructive Total Loss）

推定全损是指被保险货物在运输途中受损后，实际全损已不可避免；或为避免实际全损所需支付的费用与继续将货物运抵目的地的费用之和超过保险价值。

通常以下情况可视为推定全损：由于实际全损似乎无法避免，或为避免实际全损所支付的费用将超过被保险财产的价值；当被保险人因承保的危险（Peril Insured Against）丧

tiengtrungthuonghai.vnDG

失对被保险财产的占有，而无法恢复占有或意图恢复占有的费用太高时；或当对被保险财产的修复费用太高时，可视为推定全损。在我国，船舶发生保险事故后，认为实际全损已经不可避免，或者为避免发生实际全损所需支付的费用超过保险价值的，为推定全损；货物发生保险事故后，认为实际全损已经不可避免，或者为避免发生实际全损所需支付的费用与继续将货物运抵目的地的费用之和超过保险价值的，为推定全损。

当发生推定全损时，被保险人既可以要求保险人赔偿部分损失，也可以要求赔偿全部损失。如果要求按照全部损失赔偿，则被保险人需通过委付的方式，向保险人发出委付通知（Notice of Abandonment）。所谓委付，就是在推定全损的情况下，被保险人将保险标的的一切权利包括所有权在内都转让给保险人，同时要求保险人按照全部损失赔偿的一种行为。委付必须经保险人同意后方可生效。委付一经保险人同意则不得撤回。

2. 部分损失（Partial Loss）

部分损失简称“分损”，是指保险标的物的损失没有达到全部损失的程度的一种损失。按照我国《海商法》的定义，不属于实际全损和推定全损的损失称为部分损失。因此，任何损失，不是全损，便是分损。部分损失按其性质可以分为单独海损和共同海损。

（1）单独海损（Particular Average，PA）

单独海损是指仅涉及船舶及货物所有人单方面利益的损失。构成单独海损的条件有两个：第一，必须是意外的、偶然的或其他承保危险所直接导致的损失；第二，必须是船方、货方或其他利益方单方面所遭受的损失。

（2）共同海损（General Average，GA）

在海洋运输途中，船舶、货物或其他财产遭遇共同危险，为了解除共同危险，有意采取合理的救难措施所直接造成的特殊牺牲和支付的特殊费用，称为共同海损。在船舶发生共同海损后，凡属共同海损范围内的牺牲和费用，均可通过共同海损清算，由有关获救受益方（即船方、货方和运费收入方）根据获救价值按比例分摊，然后再向各自的保险人索赔。这种分摊叫做共同海损分摊（General Average Contribution）。共同海损分摊涉及的因素比较复杂，一般均由专门的海损理算机构进行理算（Adjustment）。

构成共同海损必须满足以下 4 个条件：

第一，危险必须是真实存在的而非臆测的，或者是不可避免的。

第二，船方所采取的措施，必须是为了解除船、货共同的危险，有意识采取的合理行动。为了解除船、货的共同危险，船方必须有意识地采取合理措施以排除危险。但是，在危险尚未危及船、货各方的共同安全的情况下，即使船方有意做出了合理的牺牲并支付了额外的费用，也并非共同海损。

第三，所做的牺牲和支出的费用必须是特殊的、额外的，即这种费用不是由于海上风险直接造成的损失，而是由于采取必要的措施造成的牺牲，支付的费用并非船舶经营所需的正常支出。

第四，做出的牺牲和支出的费用必须是有效的，即采取措施补救之后，船舶与货物的全部或者至少一部分最后安全抵达航程的目的港，从而避免了船、货同归于尽的结果。

（3）共同海损及单独海损的区别

共同海损与单独海损是有区别的，其主要区别如下：

tiengtrungthuonghai.vn

第一，造成海损的原因是不同的。单独海损是承保风险所直接导致的船舶和货物的损失；共同海损不是承保风险所直接导致的损失，而是船方为了解除船舶和货物面临的共同危险有意采取合理措施而造成的损失。

第二，损失的承担责任是不同的。单独海损由受损方自行承担；而共同海损则由受益方按照受益大小的比例共同分摊。

3. 费用

海上货运保险的费用是指为了营救被保险货物所支付的费用，包括施救费用和救助费用。

（1）施救费用（Sue and Labor Expenses）。施救费用是指保险标的在遭遇保险责任范围内的灾害事故时，被保险人或者其代理人、雇佣人员或者保险单受让人对保险标的所采取的各种抢救、防止或者减少货损的措施而支出的合理费用。这种施救费用保险人给予赔偿。

（2）救助费用（Salvage Charges）。救助费用是指保险标的在遭遇保险责任范围内的灾害事故时，由保险人以及被保险人之外的第三者采取救助行为并获得成功而向其支付的报酬。救助费用由保险人负责赔偿。

三、中国海上货物运输保险

各国保险公司都制定了符合本国国情的海上货物运输保险条款，所确定的保险范围略有不同。中国人民保险公司根据我国保险业务的实际需要并参照国际保险市场的习惯做法，分别制定了各种不同运输方式下的货物运输保险条款以及适用于不同运输方式的附加险条款，总称《中国保险条款》(China Insurance Clauses，简称 CIC)。

根据中国人民保险公司制定的《中国保险条款》，海洋运输货物保险的险别包括基本险及附加险。其中基本险又分为平安险、水渍险、一切险。附加险主要包括一般附加险及特殊附加险。基本险可以单独投保，附加险不能单独投保，必须在投保某种基本险的基础上加保。如果被保险货物发生承保范围内的风险损失或者费用，CIC 中规定的索赔期限为从被保险货物在最后完全卸离海轮后算起，最多不超过两年。

（一）基本险别

1. 平安险

平安险（Free from Particular Average，FPA），其英文原意是“单独海损不赔”，即保险人只对全部损失及共同海损负责。但是在长期的实践中，平安险的责任范围已经超过了这一规定。保险人对于某些特定原因造成的部分损失也负赔偿责任，但是，由自然灾害引起的单独海损仍不属于平安险责任范围。概括来讲，其责任范围包括：

（1）保险货物在运输过程中，由于自然灾害，如恶劣气候、雷电、海啸、洪水等造成的被保险货物的实际全损或者推定全损。

（2）由于运输工具遭遇搁浅、触礁、沉没、互撞、与流冰或者其他物体碰撞以及失火、爆炸等意外事故造成的货物的全损或者部分损失。

（3）运输工具发生搁浅、触礁、沉没等意外事故，无论意外事故发生之前或者之后，货物在海上遭遇了恶劣气候、雷电、海啸等自然灾害造成的部分损失。

tiengtrungthuonghai.vnDG

（4）在装卸或者转船过程中，由于被保险货物一件或者数件落海所造成的全部损失或者部分损失。

（5）运输工具遭自然灾害或意外事故，在避难港卸货所引起被保险货物的全部损失或部分损失。

（6）运输工具遭受自然灾害或意外事故，需要在中途的港口或者在避难港口停靠，因而引起的卸货、装货、存仓以及运送货物所产生的特别费用。

（7）发生共同海损所引起的牺牲、公摊费和救助费用。

（8）发生了保险责任范围内的危险，被保险人对货物采取抢救、防止或减少损失的各种措施，因而产生合理费用。但是，保险公司承担费用的限额不能超过这批被救货物的保险金额。施救费用可以在赔款金额以外的一个保险金额限度内承担。

2. 水渍险

水渍险（With Particular Average，WPA），其英文意思是“对单独海损负责赔偿”。该险别对于平安险不负责任的自然灾害造成的部分损失也负赔偿责任。水渍险的责任范围是在平安险的基础上，再加上被保险货物由于恶劣气候、雷电、地震、洪水、海啸等自然灾害所造成的部分损失。

3. 一切险

一切险（All Risks），一切险的责任范围除包括上述“平安险”和“水渍险”的所有责任外，还包括货物在运输过程中，因各种外来原因所造成保险货物的损失。不论全损或部分损失，除对某些运输途中的货物，经保险公司与被保险人双方约定在保险单上载明的免赔外，保险公司都给予赔偿。

一切险责任中所指的“外来原因”，仅以一般附加险中的11种风险为限，不包括特殊附加险及特别附加险。简言之，一切险的保险范围就是平安险、水渍险以及一般附加险的总和。

上述三种基本险别中，被保险人可以从中选择一种进行投保。其中，平安险的承保责任最小，水渍险的承保责任大于平安险小于一切险，一切险的承保范围最大。

（二）附加险别

附加险别是对基本险别的补充。附加险只能在投保某种基本险别的基础上才可以加保。CIC中规定的附加险有一般附加险及特殊附加险之分。

1. 一般附加险

一般附加险（General Additional Risk）所承保的是由于一般外来风险造成的全损或者部分损失。具体包括以下11种险别：

（1）偷窃提货不着险（Theft，Pilferage and Non-Delivery，T. P. N. D.）。在保险有效期内，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，F. W. R. D.）。货物在运输中，由于淡水、雨水以及雪融所造成的损失，保险公司都应负责赔偿。淡水包括船上淡水舱、水管漏水以及汗水等。

（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

tiengtrungthuonghaiVNDG

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，往往将装船和卸货重量之间的差额作为计算短量的依据。

（4）混杂、玷污险（Risk of Intermixture & Contamination）。保险货物在运输过程中，混进了杂质所造成的损坏。例如矿石等混进了泥土、草屑等因而使质量受到影响。此外保险货物因为和其他物质接触而被玷污，例如布匹、纸张、食物、服装等被油类或带色的物质污染因而引起的经济损失。

（5）渗漏险（Risk of Leakage）。流质、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坏。如以液体装存的湿肠衣，因为液体渗漏而使肠衣发生腐烂、变质等损失，均由保险公司负责赔偿。

（6）碰损、破碎险（Risk of Clash & Breakage）。碰损主要是对金属、木质等货物来说的，破碎则主要是对易碎性物质来说的。前者是指在运输途中，因为受到震动、颠簸、挤压而造成货物本身的损失；后者是在运输途中由于装卸野蛮、粗鲁、运输工具的颠震造成货物本身的破裂、断碎的损失。

（7）串味险（Risk of Odor）。例如，茶叶、香料、药材等在运输途中受到一起堆储的樟脑等异味的影响使品质受到损失。

（8）受热、受潮险（Damage Caused by Heating & Sweating）。例如，船舶在航行途中，由于气温骤变，或者因为船上通风设备失灵等使舱内水汽凝结、发潮、发热引起货物的损失。

（9）钩损险（Hook Damage）：保险货物在装卸过程中因为使用手钩、吊钩等工具所造成的损失，例如粮食包装袋因吊钩钩坏而造成粮食外漏所造成的损失，保险公司应给予赔偿，同时对包装进行修补或者调换所支付的费用也应该负赔偿责任。

（10）包装破裂险（Loss for Damage by Breakage of Packing）。因为包装破裂造成物资的短少、玷污等损失。此外，对于因保险货物运输过程中续运安全需要而产生的候补包装、调换包装所支付的费用，保险公司也应负责。

（11）锈损险（Risk of Rust）。保险公司负责保险货物在运输过程中因为生锈造成的损失。不过这种生锈必须在保险期内发生，如原装时就已生锈，保险公司不负责任。

上述 11 种附加险，不能独立承保，它必须附属于主要险别下。也就是说，只有在投保了主要险别以后，投保人才允许投保附加险。投保“一切险”后，上述险别均包括在内。

2. 特殊附加险

特殊附加险（Special Additional Risk）承保的是由于特殊外来风险造成的全部或者部分损失，其不属于一切险的承保范围之内。特殊附加险主要有战争险、罢工险、舱面险、拒收险、交货不到险、黄曲霉素险、进口关税险以及货物出口到港澳地区的存仓火险责任扩展条款等 8 种。已投保战争险后另加保罢工险不另收费，两者一般同时投保。

四、英国伦敦协会海运货物保险条款

《英国伦敦协会海运货物保险条款》，一般简称为《协会货物条款》（Institute Cargo Clause，I. C. C.），是由英国伦敦保险业协会制定的、当今国际保险市场上各国普遍采用

tiengtrungthuonghai.vn

的一种海运货物保险条款。我国企业按 CIF 或 CIP 条件出口时，一般按《中国保险条款》投保，但如果国外客户要求按《协会货物条款》投保，一般可予接受。

《协会货物条款》有两个版本。伦敦保险协会在英国 S. G. 保险单的结构基础上于 1963 年制定了《伦敦协会货物保险条款》(简称 ICC 旧条款)。在基本险别中规定了平安险、水渍险和一切险三个险别，增加了投保人进行投保选择的余地。

随着国际贸易事业的发展、运输方式的改变，原条款已经不适合形势发展的需要。1982 年 1 月 1 日，《伦敦协会货物保险新条款》(简称 ICC 新条款) 出炉，在新版本中，原条款被修改为 6 种保险条款：协会货物条款 (A) [Institute Cargo Clauses (A)]、伦敦协会货物条款 (B) [Institute Cargo Clauses (B)]、协会货物条款 (C) [Institute Cargo Clauses (C)]、协会战争险条款 (货物) [Institute War Clauses (Cargo)]、协会罢工险条款 (货物) [Institute Strike Clauses (Cargo)]、恶意损害险条款 [Malicious Damage Clauses]，一般统称它们为《伦敦协会货物保险条款》。原旧条款的结构主要依附于英国 S. G. 保险单。新条款以自己独立的一种条款，适用于新的海上保险单格式 (For Use Only With The New Marine Policy Form)。新条款改变了原旧条款的一切险、水渍险和平安险的名称，以 (A)、(B)、(C) 条款分别代替之。1983 年 3 月，伦敦保险协会决定停止使用 S. G. 保险单和原有的“协会货物条款”。同年的 4 月 1 日起正式启用新格式的保险单。

在新的保险条款当中，除恶意损害险之外，其余 5 种险别均按照条文的性质分 8 项，即：(1) 承保范围 (Risks Covered)，内分 3 条；(2) 除外责任 (Exclusions)，内分 4 条；(3) 保险期限 (Duration)；(4) 索赔 (Claims)，内分 4 条；(5) 保险利益 (Benefit of Insurance)，内分 3 条；(6) 减少损失 (Minimizing Losses)，内分 2 条；(7) 防止延迟 (Avoidance of Delay)；(8) 法律惯例 (Law and Practice)。共 8 项 19 条。

(一) I. C. C (A) 险的承保范围和除外责任

1. 承保范围

该保险条款大致相当于中国人民保险公司所规定的一切险，在所有的条款中，本条款的承保范围是最广的，它采用一切风险减去“除外责任”的方式规定其承保范围：

(1) 承保“除外责任”各条款规定以外的一切风险所造成的保险标的损失。

(2) 承保共同海损和救助费用。

(3) 根据运输契约订有“船舶互撞”条款应由货方偿还船方的损失。

2. 除外责任

I. C. C. (A) 的除外责任有以下四类：

(1) 一般除外责任

如归因于被保险人故意的不法行为造成的损失或费用；自然损耗、自然渗漏、自然磨损、包装不足或不当所造成的损失或费用；直接由于延迟所引起的损失或费用；由于船舶所有人、租船人经营破产或不履行债务所造成的损失或费用；由于使用任何原子弹或其他核武器所造成的损失或费用。

(2) 不适航、不适货除外责任

这是指被保险人在保险标的装船时已经知道船舶不适航或船舶、装运工具、集装箱等

tiengtrungthuonghai.vn

不适货，由此而导致的损失，保险人不负责赔偿责任。

（3）战争除外责任

这主要是指如由于战争、内战、敌对行为等造成的损失或费用；由于捕获、拘留、扣留等（海盗除外）所造成的损失或费用；由于漂流水雷、鱼雷等造成的损失或费用。

（4）罢工除外责任

这主要是指罢工者、被迫停工工人造成的损失或费用以及由于罢工、被迫停工所造成的损失或费用等。

（二）I. C. C.（B）险的责任范围和除外责任

1. I. C. C.（B）险的责任范围

I. C. C.（B）险大概相当于中国人民保险公司所规定的水渍险，对承保风险的规定采用列明风险的方法，即在条款的首部把保险人所承保的风险一一列出。保险标的物的灭失或损坏可合理地归因于下列任何之一者，保险人予以赔偿：（1）火灾或爆炸；（2）船舶或驳船搁浅、触礁、沉没或颠覆；（3）陆上运输工具的倾覆或出轨；（4）船舶、驳船或运输工具同除水以外的任何外界物体碰撞；（5）在避难港卸货；（6）地震、火山爆发、雷电；（7）共同海损牺牲；（8）抛货或浪击落海；（9）海水、湖水或河水进入船舶、驳船、运输工具、集装箱、大型海运箱或贮存住所；（10）货物在装卸时落海或摔落造成整件的全损。

2. I. C. C.（B）的除外责任

该条款的除外责任与 I. C. C.（A）险的除外责任基本相同，但有两点区别：

（1）I. C. C.（A）险只对被保险人的故意不法行为造成的损失、费用不负赔偿责任，但对于被保险人之外的任何个人或数人故意损害和破坏标的物或其他任何部分的损害要负赔偿责任。但在 I. C. C.（B）险下，保险人对此也不负赔偿责任。

（2）I. C. C.（A）险把海盗行为列入保险范围，而 I. C. C.（B）险对海盗行为不负保险责任。

（三）I. C. C.（C）险的责任范围和除外责任

1. I. C. C.（C）险的责任范围

I. C. C.（C）险的承保责任范围比 I. C. C.（B）险还要小一些，它只承保“重大意外事故”的风险，而不承保 I. C. C.（B）中的自然灾害（如地震、雷电、火山爆发等）和非重大意外事故（如装卸过程中的整件灭失等）的风险。对承保风险的规定也采用列明风险的方法，其具体承保的风险有：（1）火灾、爆炸；（2）船舶或驳船触礁、搁浅、沉没或倾覆；（3）陆上运输工具倾覆或出轨；（4）船舶、驳船或运输工具同除水以外的任何外界物体碰撞；（5）在避难港卸货；（6）共同海损牺牲；（7）抛货。

2. I. C. C.（C）险的除外责任

I. C. C.（C）险的除外责任与 I. C. C.（B）险完全相同。

（四）协会战争险的承保风险和除外责任

协会战争险主要承保由于下列原因造成的标的物的损失：

（1）战争、内战、革命、叛乱、造反或者由此引起的内乱或者其他敌对行为对货物造成的损害。

tiengtrungthuongmai.vndg

（2）捕获、拘留、扣留、禁制或者扣押等行为造成的后果。

（3）遗弃的水雷、鱼雷、炸弹或者其他遗弃的战争武器。

战争险的除外责任与I. C. C.（A）险的“一般除外责任”以及“不适航、不适货除外责任”大致相同。

（五）协会罢工险的承保风险与除外责任

该条款的承保范围包括：

（1）罢工者、被迫停工工人或者参与工潮、暴动或者骚乱的人员造成的损失。

（2）罢工、被迫停工、工潮、暴动或者骚乱造成的损失或者费用。

（3）任何恐怖分子或者出于政治目的采取行动的人造成的损失。

但是，对由于罢工而使航程受挫所造成的额外费用（如存仓费、重装费等）不予负责。罢工险的除外责任也与I. C. C.（A）险中的“一般除外责任”及“不适航、不适货除外责任”大致相同。

（六）恶意损害险条款

该条款承保由于被保险人以外的其他人（如船长、船员等）的故意破坏行为导致的货物的灭失或者损害。但破坏人如果出于政治动机的除外。

由上可见，I. C. C.（A）险承保的风险类似我国的一切险，I. C. C.（B）险类似我国的水渍险，I. C. C.（C）险则类似我国的平安险，但比平安险的责任范围要小。

至于战争险、罢工险和恶意损坏险，其使用不同于中国保险条款的规定，即不一定要在投保了三种基本险别的基础上才能加保，而是可以作为独立险别投保。恶意损坏险是新增加的附加险别，它所承保的是被保险人以外的其他人（如船长、船员等）的故意破坏行为所致被保险货物的灭失和损害。它属于（A）险的责任范围，但在（B）、（C）险中，则被列为“除外责任”。

五、其他运输方式下的货物保险

中国人民保险公司对于除海运以外的其他形式下的货物运输保险也分别规定了保险条款，主要包括陆运货物保险、航空运输货物保险与邮包运输保险，它们都是在海运货物保险的基础上发展起来的。本节将对这三种保险做简单介绍。

（一）陆运货物保险（Overland Transportation Cargo Insurance）

陆运货物保险是指以火车、汽车等陆上运输工具为载体而进行的货物运输的保险，分为陆运险和陆运一切险。

1. 陆运险

陆运险（Overland Transportation Risks）的承保责任范围与海洋运输货物保险条款中的“水渍险”相似。保险公司承保的范围包括：被保险货物在运输途中遭受暴风、雷电、地震、洪水等自然灾害，或者由于运输工具（主要指火车、汽车）遭受碰撞、倾覆、出轨，或者在驳运过程中因驳运工具遭受搁浅、触礁、沉没、碰撞，或者由于遭受隧道坍塌、崖崩或者火灾、爆炸等意外事故造成的全部或者部分损失。同时，被保险人对遭受承保范围内危险的货物采取抢救、防止或者减少货损的措施而支付的合理费用，保险公司同样负有赔偿责任，但不能超过该批被救货物的保险金额。

tiengtrungthuongmai.DG

2. 陆运一切险

陆运一切险（Overland Transportation All Risks）的承保责任范围与海上运输货物保险条款中的“一切险”相似。陆运一切险的承保范围除了上述陆运险的承保范围之外，对于被保险货物在运输途中由于外来原因造成的短少、短量、偷窃、渗漏、碰损、破碎、钩损、雨淋、生锈、玷污、串味、受潮、霉变等全部或者部分损失，也负有赔偿责任。

3. 陆上运输货物保险的除外责任

路上运输货物保险的除外责任与海洋运输保险的除外责任相同。

4. 陆上运输货物保险的责任期限

以上责任范围均适用于火车及汽车运输，并以此为限。

陆上运输货物险的责任起讫原则上采用“仓至仓”责任条款，即保险人负责自被保险货物远离保险单所载明的起运地仓库或者储存处所开始，到该项货物运达保险单所载明的目的地收货人的最后仓库或储存处所，或者被保险人用作分配、分派的其他储存处所为止。如未运抵上述仓库或者储存处所，则以被保险货物运抵最后卸载的车站满 60 天为止。

陆上运输货物险的索赔时效为：从被保险货物在最后目的地车站全部卸离车辆后起算，最多不超过 2 年。

（二）航空运输货物保险（Air Transportation Cargo Insurance）

航空运输货物保险是以飞机为运输工具的货物运输保险。根据中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日修订的《航空运输货物保险条款》（Air Transportation Cargo Insurance Clauses）规定，航空运输货物保险的基本险别分为航空运输险及一切险。附加险有航空运输货物战争险。

1. 航空运输险及航空运输一切险

航空运输险（Air Transportation Risks）的承保责任范围与海洋运输货物保险中“水渍险”大致相同。其承保责任范围包括：被保险货物在运输途中遭受雷电、火灾、爆炸或者飞机遭遇恶劣气候、其他危难事故而被抛弃，或者由于飞机遭受碰撞、倾覆、坠落或者失踪等意外事故所造成的全部或者部分损失。另外，被保险人对遭受承保范围内危险的货物采取抢救、防止或者减少货损的措施而支付的合理费用，保险公司也给予赔偿，但不能超过该批被救货物的保险金额。

航空运输一切险（Air Transportation All Risks）的承保责任范围除包括上述航空运输险的全部责任之外，保险公司还负责赔偿被保险货物由于一般外来原因所造成的全部或者部分损失。

二者的除外责任与海洋运输货物险的除外责任基本相同。其责任的起讫期限从保险货物运离保险单所载明的起运地仓库或者储存处所开始运输生效，至该货物运至保险单所载明的目的地收货人仓库或者储存处所为止。如货物运达保险单载明的目的地而未运达收货人的仓库，则以被保险货物最后卸离飞机后满 30 天保险责任即告终止。

2. 航空运输货物战争险

航空运输货物战争险（Air Transportation Cargo War Risks）是航空运输货物险的一种附加险，只有在投保了航空运输险或者航空运输一切险的基础上，由投保人同保险公司协

tiengtrungthuongmai.vn

商，方可加保。航空运输货物战争险的承保责任范围是：

（1）直接由于战争、类似战争行为和敌对行为、武装冲突所致的损失。

（2）由于上述第1款引起的捕获、拘留、扣留、禁制、扣押所造成的损失。

（3）各种常规武器，包括炸弹所致的损失。

其除外责任包括：

（1）由于敌对行为使用原子或热核制造的武器所致的损失和费用。

（2）根据执政者、当权者或其他武装集团的扣押、拘留引起的承保航程的丧失和挫折而提出的任何索赔。

航空运输货物战争险的责任起讫：本保险责任自被保险货物装上保险单所载起运地飞机时开始，到卸离保险单所载目的地的飞机为止。如果被保险货物不卸离飞机，本保险责任最长期限以飞机到达目的地的当日午夜起算满15天为止。如被保险货物在中途港转运，保险责任以飞机到达转运地的当日午夜起算满15天为止，待装上续运的飞机时再恢复有效。

（三）邮包运输货物保险

邮包运输通常须经海、陆、空辗转运关，实际上是属于“门到门”运输，在长途运送过程中遭受自然灾害、意外事故以及各种外来风险的可能性较大。寄件人为了转嫁邮包在运送当中的风险损失，须办理邮包运输保险，以便在发生损失时能从保险公司得到承保范围内的经济补偿。

根据中国人民保险公司1981年1月1日修订的《邮包保险条款》（Parcel Post Insurance Clauses）规定，邮包保险的基本险别分为邮包险及邮包一切险两种。另外还有邮包战争险。

1. 邮包险和邮包一切险

（1）邮包险（Parcel Post Risks）

本保险负责赔偿：

第一，保险邮包在运输途中由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害或由于运输工具遭受搁浅、触礁、沉没、碰撞、倾覆、出轨、坠落、失踪，或由于失火、爆炸等意外事故所造成的全部或部分损失。

第二，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，但以不超过该批被救货物的保险金额为限。

（2）邮包一切险（Parcel Post All Risks）

除包括上述邮包险的各项责任外，本保险还负责被保险邮包在运输途中由于外来原因所致的全部或部分损失。

（3）除外责任

本保险对下列损失，不负赔偿责任：第一，被保险人的故意行为或过失所造成的损失；第二，属于发货人责任所引起的损失；第三，在保险责任开始前，被保险邮包已存在的品质不良或数量短差所造成的损失；第四，被保险邮包的自然损耗、本质缺陷、特性以及市价跌落、运输延迟引起的损失或费用；第五，本公司邮包战争险条款和货物运输罢工险条款规定的责任范围和除外责任。

tiengtrungthuongmai.vn

（4）责任起讫

本保险责任，自被保险邮包离开保险单所载起运地点寄件人的处所运往邮局时开始生效，直至该项邮包运达本保险单所载目的地邮局，自邮局签发到货通知书当日午夜起算满15天终止，但在此期限内邮包一经递交至收件人的处所时，保险责任即行终止。

2. 邮包战争险

邮包战争险（Parcel Post War Risks）是邮政包裹保险的一种附加险，只有在投保了邮包险和邮包一切险的基础上方可加保。加保邮包战争险须另增加支付保险费。加保邮包战争险后，保险公司负责赔偿在邮包运输过程中由于战争、敌对行为或武装冲突以及各种常规武器包括水雷、鱼雷、爆炸所造成的损失。此外，保险公司还负责被保险人对遭受以上承保责任内危险的物品采取抢救、防止或减少损失的措施而支付的合理费用。但保险公司不承担因使用原子或热核制造的武器所造成的损失的赔偿。邮包战争险的保险责任是自被保险邮包经邮政机构收讫后自储存处所开始运送时生效，直至该项邮包运达本保险单所载目的地邮局送交收件人为止。

需要说明的是，在附加险方面，除了战争附加险之外，海洋运输货物保险中的一般附加险和特殊附加险的险别和条款均可适用于陆运、空运、邮运。

六、买卖合同中的保险条款和国际货物运输保险实务

（一）买卖合同中的保险条款

保险条款是国际货物买卖合同的重要组成部分之一，它涉及买卖双方的利益，必须做到明确、合理。一般来说，为了确定有关事项，保险条款所涉及的内容有保险金额、投保险别、保险费、保险单证和保险适用条款等。

1. 合同中保险条款的主要内容及订立方法

首先，应该明确买卖双方的投保责任。关于投保责任的规定旨在说明由谁负责办理货运保险，这取决于合同采用的术语。根据国际商会《2000年国际贸易术语解释通则》，不同贸易术语下办理货运保险的主体是不同的，订立的保险条款的主要内容及订立方法也有所区别。

（1）对于国际商会《2000年国际贸易术语解释通则》中E组、F组及C组中的CFR、CPT贸易条件下订立的买卖合同，由买方负责办理保险手续，并支付保险费。在这种情况下，合同中的保险条款较简单，只需明确保险责任即可，仅在买方委托卖方代办保险时，才需写明保险金额、保险险别、所依据的保险条款和保险费由买方负担及保险费的支付时间和方法。同时，卖方为了避免工厂、仓库至码头的运输风险，可以加保“仓至船”险（Before Loading Risk）。

（2）对于国际商会《2000年国际贸易术语解释通则》中D组及C组中的CIF、CIP贸易条件下订立的买卖合同，应由卖方负责办理货运保险并缴纳保险费。由于保险涉及买卖双方的利益，买卖合同中的保险条款应该明确具体，一般包括投保责任、投保金额、投保险别及适用的条款等多方面内容。

2. 订立保险条款时应该注意的事项

订立买卖合同的保险条款时，应注意以下事项：

tiengtrungthuonghai.vnDG

（1）保险条款中必须明确依据何种条款做出投保，是按照 CIC 条款投保，还是按照 ICC 条款投保；并对选择的保险公司做出规定，保险公司不同，其资信是有差别的。

（2）保险条款中必须明确投保险别。根据货物的性质和特点选择平安险、水渍险或者一切险。如果需要另加某一种或者某几种附加险，应在条款中明确规定。

（3）必须对投保加成率进行规定，一般情况下，投保加成率是 10%。如果投保加成率超过 10%，要说明由此产生的超额保险费应由买方负担。

（4）应明确保险单据的形式。合同条款中应当明确注明投保人应当提交的保险单据的名称，如保险单或者保险凭证等，以免在货物遭受风险需要索赔时发生争议。

（5）为了保障被保险货物在遭受意外风险时能够获得补偿，投保人应当在风险可能出现之前办理投保。根据进出口货物运输的“仓至仓条款”，以 CIF 条件成交的货物应该在运离装运地仓库进入码头准备装船之前办理投保；CFR 或者 FOB 条件下的货物由买方办理保险，但是货物在装运之前的保险需要卖方自行安排。保险单的签订日期不能迟于装运日期，若货物在装运之后保险合同才得以签订，则货物从装运到保险合同签订的一段时间内没有被保险。

（6）对于进口货物的投保，我国各进出口单位一般都与中国人民保险公司签订预约保险合同，对于以 FOB 或者 CFR 条件进口的货物，中国人民保险公司将自动承保进口合同项下的货运保险。

（7）保险单所采用的币种通常和发票的币种一致。

（二）国际货物运输保险实务

1. 考虑投保条件

保险所要保障的对象是保险标的物，它可以是任何财产或者是与之相关联的利益，或者是因为事故的发生而丧失的权利或者法律赔偿责任。保险的基本原则之一是投保人必须拥有对保险标的物的保险利益。保险利益又称为可保利益，指投保人或者被保险人对保险标的所具有的合法的经济利益。在货运保险中，保险标的物是被投保的货物，其保险利益主要是指货物本身的价值，还包括与该货物相关联的运费、保险费、关税、预期利润等利益。

国际货运保险要求投保人拥有对保险标的物的保险利益。但是与其他保险不同的是，国际货运保险只要求在保险标的物发生损失要求赔偿时，投保人必须拥有其保险利益，而不要求投保人在订立合同时就实际拥有保险利益，即保险人一般在投保人拥有预期保险利益的情况下给予承保。在办理国际货物运输保险时，当事人应当将投保条件考虑在内。

2. 选择投保险别

投保险别是保险单据必不可少的内容之一，保险人承担的保险责任，是以保险险别为基础的。投保的险别不同，保险人的责任范围就不同，投保人可以获得的保证和需要承担的义务就不同。为了获得有效的保障，并选择在必要的范围内承担义务，节省保费开支，投保人在保险前必须选择适当的保险险别。一般而言，选择投保险别时主要应考虑以下因素：

（1）货物的性质和特点及残损规律

货物的性质及特点是选择投保险别时首先要考虑的因素。不同种类的货物在运输途中

tiengtrungthuonghai.vnDG

遭遇意外事故或者自然灾害时，其损坏和灭失程度是不同的。对特定的货物在以往的运输中产生的残损情况进行分析、研究，找出其残损规律，掌握其在运输途中最容易遭遇的风险和损失。在选择保险险别之前，应当细致分析各种风险对货物的损害程度，从而确定恰当的投保险别。例如，对价值较低的货物可以考虑投保平安险，对价值较高的货物可以考虑投保一切险。有些货物，例如粮食、茶叶、烟草、化学药品等，容易受潮、受热、发霉，故应投保一切险，或者在水渍险的基础上加保受潮受热险及短量险。

（2）运输路线、方式及港口情况

国际货物运输中运输路线、方式及港口情况，对货物损失的影响程度有很大的不同。货物运输的工具不同，保险险别随之而异。同时，同一种运输方式，运输路线不同，对货物的影响也是不同的。如某些航线经过热带气候区，则货物容易受潮、受热，如载货船舶通风不良就会增加货损。世界各地的港口在设备、装卸能力以及安全等方面也有很大的差异。

（3）货物的包装

货物的大包装，也就是运输包装的种类对于货物的保护程度是不同的。其中集装箱对于货物的保护程度要好于其他的运输包装形式。根据不同的运输包装形式，应选择不同的险别。

（4）国际政治局势及经济形势的变化

国际政治局势及经济形势的变化会直接影响货物的运输安全。在选择保险险别时，这方面的考虑也是十分必要的。如果货物运往或者途经动乱、战争及附近区域，则货物很可能遭受由于动乱、战争带来的意外损失。因此，加保战争险或者罢工险有时是十分必要的。

3. 确定保险金额

保险金额（Insured Amount）是被保险人对保险标的的实际投保的金额，是保险人依据保险合同承担赔偿时支付的最高金额，也是计算保险费的基础。根据我国《海商法》第220条规定："保险金额由保险人与被保险人约定。保险金额不得超过保险价值；超过保险价值的，超过部分无效。"因此，保险金额一般由投保人根据保险利益的大小自行决定后向保险人申报得以约定，且保险金额不得超过保险价值。

国际货物运输保险的保险金额，一般以发票价值为基础进行确定。为了使被保险人的已经支付的经营费用和本来可以获得的预期利润都可以得到赔偿，各国的保险法及国际惯例一般都规定，进出口货物运输保险的保险金额可在CIF货价的基础上加上一定的百分比来计算，这个百分比称为保险加成率。一般的做法是，在CIF或者CIP合同条件下，如果合同中没有对保险金额做特殊的规定，则以CIF或者CIP总值加成10%作为保险金额。这部分增加的保险金额就是买方进行这笔交易已经支付的费用及预期利润。若买方欲增加加成，则因此而增加的保险费由买方承担。

保险金额的一般计算公式为：

保险金额=CIF（或者CIP）货值×（1+投保加成率）

以CIF发票金额为基础计算保险金额，说明参加投保的不仅包括货物本身的价值，还包括运费和保险费，在发生损失时都应该获得赔偿。

tiengtrungthuonghai.vnDG

对于进口货物的保险，外贸单位一般与中国人民保险公司采取预约保险的形式，保险金额以进口货物的 CIF 价值为准，一般不再加成。当货物是以 FOB 或者 CFR 贸易术语进口时，则按照预约保险合同规定的平均保险费率计算保险金额，其计算公式如下：

保险金额＝CFR 价×（1+平均保险费率）

或者

保险金额＝FOB（或 FCA）价×（1+平均运费率+平均保险费率）

4. 填写投保单、交付保险费

我国出口货物的投保，一般需要被保险人逐笔填写保险单，交付保险费。投保单经保险公司接受后，保险即开始生效。

投保单是投保人向保险人提交的书面申请，其主要内容包括：（1）投保人的名称；（2）被保险货物的名称、标记、包装、数量；（3）保险金额；（4）投保险别；（5）运输工具的名称；（6）运输日期；（7）起讫地点；（8）提单或者运单号码；（9）航程或者路程；（10）赔付地点；（11）投保日期及签章等。

投保人在投保时应该注意以下事项：

（1）投保人申报的事项必须属实；

（2）投保单的内容必须与买卖合同及信用证的规定一致；

（3）在 CIF 条件下，出口货物应在运离装运地仓库进入码头准备装船前办理保险；

（4）在 CFR 或者 FOB 条件下，货物在装运港装船前的保险仍需卖方自行安排；

（5）尽可能投保到内陆目的地。

保险费是保险人经营保险业务的基本收入，也是保险人保险基金①的主要来源。投保人缴纳保险费，是保险合同生效的前提。

保险费率是保险人计算保险费的依据，是由保险人根据保险标的危险性大小、损失率高低、经营费用多少等因素，并按照不同的商品、不同的目的地以及不同的投保险别加以确定的。我国出口货物保险费率分为“一般货物费率”和“指明货物附加费费率”，前者适用于所有货物，后者仅用于特别列明的货物在一般费率基础上另行加收的费率，如某些易损货物加收的费率。

保险费＝保险金额×保险费率

如果货物是按照 CIF 价或者 CIP 价加成投保的，则该公式可以转化为：

保险费＝CIF（或 CIP）价×（1+投保加成率）×保险费率

进口货物的保险费率有特约费率和进口货物保险费率。前者是优惠费率，适用于预约保险合同下的进口货物，或者又包括一般货物费率和指明货物加费费率。

5. 取得保险单据

保险单据是保险公司与投保人之间订立保险合同的证明文件，反映了保险人和投保人之间的权力、义务关系，是保险公司对承保人出具的承保证明，是保险索赔和理赔的主要依据。

---

① 所谓的保险基金，就是各投保人投保的货物在遭受损失时，从保险人那里得到的赔偿的基金。投保人缴纳的保险费用，是保险基金的主要来源。

tiengtrungthuongmai.vnDG

在国际贸易实践中，常见的保险单据主要有以下几种形式。

（1）保险单

保险单（Insurance Policy）又称大保单或正式保险单，是使用最广的一种保险单据，用于承保指定航程内某一批货物的运输保险，具有法律效力。中国人民保险公司的保险单有正面条款和背面条款。正面条款的内容包括：保险人和被保险人的名称和地址；保险标的的名称、数量、重量、包装、唛头；证明双方当事人建立保险关系的文字；保险金额、保险费率；承保险别、保险赔付地点；保险人签章以及出立保险单的日期等。背面的内容包括三种基本险别的承保范围、除外责任、责任起讫、被保险人的义务、索赔期限等，这些是确定保险人和被保险人之间权利、义务关系的依据。

（2）保险凭证

保险凭证（Insurance Certificate）又称小保单，它是保险人签发给被保险人，证明货物已经投保或者保险合同已经生效的文件，是正式保险单的简化形式。这种凭证的背面没有保险人与被保险人双方的权利和义务等条款，正面内容与保险单相同。保险凭证与保险单具有同等的法律效力。但是，如果信用证规定需提交保险单，则不可以使用保险凭证代替保险单。

（3）预约保单

预约保单（Open Policy）又称预约保险合同。它是保险公司对于投保人将要装运的属于约定范围内的一切货物自动承保的总合同。订立这种合同的目的是为了简化保险手续，使得货物一经装运就可以取得保障。合同中规定了承保货物的范围、险别、费率、责任、赔款处理等条款，凡属于合同约定的货物，在合同有效期内自动承保。在我国，预约保单适用于我国自国外进口的货物。凡属于预约保单规定范围内的进口货物，一经起运，中国人民保险公司即自动按照预约保单所订立的条件承保。被保险人在获悉每批货物起运时，必须及时将装运通知书送交保险公司。

（4）批单

保险单签发之后，若投保人需要对保险单的内容进行变更或者修改，可以根据保险公司的规定，以书面形式向保险公司提出申请，经保险公司同意之后，出具另外一种凭证，注明更改或者补充的内容，这种凭证称为批单（Endorsement）。保险公司将按照批单上更改的内容承担赔偿责任。批单是保险单不可分割的一部分。

同海运提单一样，货运保险单以及保险凭证是可以通过背书转让的。保险单据的转让无需征得保险人的同意，也无需通知保险人。即使是在保险标的遭受损失之后，保险单据仍然可以转让。

6. 货物运输保险的索赔

保险索赔是指保险标的物在保险责任有效期内发生属于保险责任范围内的损失，被保险人可以向保险公司提出赔偿要求。被保险人向保险人索赔的范围，限于被保险货物因保险人承保的风险的发生而遭受的损失，赔偿的最高额度一般不超过保险金额。

被保险人或其代理人向保险人索赔时，应做好以下工作：

（1）损失通知及货损检验。当被保险人获悉或者发现被保险货物已经遭受保险责任范围内的损失，应当立即通知保险公司，并及时向保险单指明的保险公司、检验机构或者

tiengtrungthuong.vn DG

理赔代理人申请检验，并要求其出具检验报告。检验报告是被保险人向保险公司申请索赔时的重要证件。

（2）向保险公司提出索赔的同时，应保留向第三者责任方的索赔权。这里的第三者责任方包括承运人、海关、港务局等。如果货损涉及第三方的责任，相当于向其索取有关证明资料，并向其提出索赔或者声明保留索赔权。在保留对第三者责任方的索赔权的条件下，可向保险公司索赔。被保险人在获得保险公司的赔偿时，须将受损货物的相关权益转让给保险公司，以便保险公司取代被保险人向第三者责任方进行追偿。保险人获得的这种代被保险人向第三者责任方要求赔偿的权利称为代位追偿权。

（3）采取合理的施救、整理措施。被保险货物受损后，保险人及被保险人都有责任采取措施避免损失的扩大。因为抢救、整理而产生的费用，保险公司负责赔偿，但以不超过该批被救货物的保险金额为限。若被保险人能够施救而不履行施救义务的，保险人对于扩大的损失甚至全部损失有权拒赔。

（4）备妥索赔单证。在索赔时，通常要求被保险人提供以下证据：保险单或者保险凭证正本；货物检验报告或者其他证明货损货差的文件；运输单据（如海运提单、铁路运单、航空运单、邮包收据等）；商业发票、重量单、装箱单；向承运人等第三者责任方请求赔偿的函电或者其他证明文件；必要时须提供海事报告；索赔清单。

（5）注意索赔期限。索赔期限是被保险货物发生保险责任范围内的风险与损失时，被保险人向保险人提出索赔的有效期限。中国人民保险公司保险条款规定的索赔期限是两年，自被保险货物在目的地全部卸离运输工具之日起计算。对于超过保险索赔期限的索赔申请，保险公司有权拒绝受理。

7. 货物运输保险的理赔

保险的理赔是保险公司受理投保人提出的索赔要求，并对保险索赔案进行处理的过程。

保险人在接到被保险人的索赔要求后，首先要对货损等方面进行审定及调查，方可决定是否赔偿以及赔偿的额度。审定的范围包括：

（1）提出索赔的被保险人对于保险标的是否具有可保利益。保险的可保利益原则要求投保人对保险标的具有可保利益，如果被保险人对被保险货物不具有可保利益，则保险合同无效。只有对货物具有可保利益的投保人，才具有在货物遭遇风险后向保险公司提出索赔的权利。

（2）损失是否由保险人承保范围内的风险引起的。损失的原因对于保险公司核定责任来讲至关重要。保险公司要对引起保险标的物受损的原因进行核查及总结，对于属于保险公司保险范围内的风险引起的损失，应该给予赔偿，否则，不予赔偿。

（3）审定货损情况。货损的检验应当交由保险单上注明的检验机构或者检验代理人。如果是通过没有经保险公司同意的其他检验机构检验的，保险人有权拒绝赔偿。保险公司应严格对检验报告进行审查，并会同其他有关单证，最终确定损失情况。

（4）明确责任。在明确了货损原因及货损情况之后，保险公司需要审定发生的货损是否属于其赔偿责任范围。这要结合投保人投保的险别进行判定，如果货损及损失原因属于投保险别的范围，保险公司应予以赔偿；反之，保险公司可以拒绝赔偿。另外，保险公

tiengtrungthuongmaidng

司仅对属于保险有效期内的货物损失给予赔偿，如果损失已经超过了保险的有效期，则不予赔偿。

（5）计算赔款。如果货损属于保险公司的赔偿责任范围，则应当分全部损失、部分损失等情况对赔款金额进行计算。在计算的过程中，对于易碎或者易短量的货物，保险公司应当结合免赔率的规定进行处理。

（6）代位追偿权。在保险业务中，为了防止投保人双重获益，保险人在履行全部或者部分损失赔偿时，要求被保险人将受损货物的有关权益转让给保险人，以便保险人向造成损失的第三者责任方进行追偿，这种权利叫做代位追偿权，或者称代位权。由投保人签订一份权益转让书，作为保险人取得代位权的证明，保险人便可凭此向第三者责任方进行追偿。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第十四章　国际货款结算

第一节　国际结算中的常用票据

国际贸易货款结算使用的支付工具主要是货币和票据。由于世界各国对本国货币的使用一般都实行管制，加上输送等问题的诸多不便，直接以现金货币支付货款的方式极少采用。现代国际贸易中，主要采用票据作为结算工具进行结算。票据包括汇票、支票和本票，其中以汇票为主。汇票是历史最久远的流通票据形式，在国际经济活动中使用得最频繁，大大超过了本票和支票的使用。各国票据立法中关于汇票的规定也是最为详尽的，这些法律全部或部分地适用于本票和支票。

一、票据概述

（一）票据的定义

票据（Bill）有广义和狭义之分。广义的票据包括物权票据和资金票据。凡赋予票据持有人一定权利的各种凭证，如货物提单、银行存单、保险单等都属于票据。狭义的票据仅指资金票据，是以支付一定金额为目的、用于债权债务关系清偿和结算的凭证。我们通常所说的“票据”是指狭义的流通票据。在我国，“票据”一词一直是指汇票、本票和支票。票据的完整定义是指具有一定格式，由持票人签发的、无条件约定自己或要求他人在某一日期支付一定金额，并可以经过交付和背书交付而转让的书面支付凭证。

（二）票据的功能

票据在现代市场经济生活中发挥着重要的功能，具体来说体现在以下几种：

1. 流通功能

这是票据的基本功能。票据是可以转让流通的信用工具。票据在经过背书后可以多次转让，背书的次数越多，收款的安全性越强。票据的流通功能使得经济生活中现金的使用大大减少，从而降低了流通费用，方便了债权的自由转让。

2. 结算功能

这是票据的主要功能。这一功能可以使债权人、债务人之间的债权债务相互抵消，是经济活动中广泛使用的功能。在面临较大支付金额时，使用现金往往既不方便也不安全，使用票据则可以避免这些不便和风险。现代国际贸易结算一般都使用非现金结算方式，所以需要借助票据这类结算工具来实现非现金的资金转移。在世界各地各种票据交换所、票据交换中心进行的票据清算是票据结算功能的直接表现。

tiengtrungthuongmai.DG

3. 融资功能

这是票据的新功能。票据作为信用工具融通资金，可以简化借贷手续，扩大资金来源。所以，许多企业通过票据贴现来融通资金，一些国家的政府甚至通过票据贴现市场来调节市场上货币的流通量。

（三）票据的性质

1. 流通转让性

一般说来，除非票据上写明类似“禁止转让”的字样，所有票据无论采用何种形式支付票款，持票人都有权将它流通转让给其他人。这就是票据的“流通转让性”。

广义的票据转让有三种类型：

（1）过户转让（Assignment）。过户转让必须经过转让人、被转让人的签字才能成立，如股票的转让。过户转让的受让人获得的权利要受到转让人权利缺陷的影响。

（2）交付转让（Transfer）。交付转让是只需将票据交付他人而不用通知债务人的转让，如货物提单的转让。交付转让时受让人获得的权利也要受到转让人权利缺陷的影响。

（3）流通转让（Negotiation）。流通转让是通过交付或背书交付进行的转让，受让人获得票据的全部法律权利，受让人的权利不受转让人权利缺陷的影响。

流通转让与过户转让、交付转让的主要区别就在于受让人的权利不受转让人的影响。它保证票据能被广泛接受，广为流通。狭义票据的转让就属于这种类型。流通转让方式在手续上的简化性与权利让渡上的完整性，使得受让人可以获得充分、完整的票据权利。受让人的权益得到了比过户转让和交付转让更大的保护，因而有利于票据的顺利转让。

2. 无因性

票据是出票人签发给收款人保证由自己或由第三人付款的凭证，由此产生了债权债务关系。这种关系的产生是有原因的，其原因可能是由于货物买卖关系，也可能是由于其他经济关系。如果票据的有效性取决于产生票据的原因，那么当受让人对前手之间关系及票据产生原因不了解的时候，其票据权利就会受到票据原因有效性的制约，从而不利于流通性的真正实现。所以，对于票据受让人来说，他应该无需调查前手债权债务关系以及票据产生的原因，只要持有的票据表面合格，他就能取得票据上文义载明的权利，票据的这种特性就称为“无因性”。票据本身是否成立不受产生票据原因的影响，票据当事人的权利与义务也不会由于产生票据原因的影响而改变。这种无因性可以使票据的使用变得简单化，避免受到其他因素的影响，从而便于票据的流通。

3. 要式性

由于票据的无因性使得判断票据成立不能以当事人之间的基本关系为依据，证明票据的成立需要有其他强有力的依据。以票据的外在形式、票据上记载的内容（要件）、处理票据的行为是否符合法律规定来判断票据是否成立，可以在使用过程中把关于票据的纠纷减少到最低限度，从而保障票据的顺利流通。这就是所谓的“要式性”，要式性使得票据的使用有章可循，提高了处理票据的效率。

以上三种性质是票据性质中最为重要的三种性质。

tiengtrungthuonghaiVNDG

二、汇票

（一）汇票的定义

汇票（Bill of Exchange or Draft）是最重要、最常用的一种支付工具。关于汇票的定义，各国的法律规定并不统一。大陆法系国家一般在法律中不规定汇票的定义，而英美法系国家则大多在法律中对汇票做出定义。《中华人民共和国票据法》（简称《票据法》）对汇票作了如下的定义："汇票是出票人签发的，委托付款人在见票时或者在指定的日期无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。"

这一定义体现了汇票的两个重要特点：

1. 汇票是出票人的书面命令

汇票的基本当事人有三个，即出票人（Drawer）、付款人（Drawee）和收款人（Payee）。汇票就是出票人签发的，命令付款人向收款人付款的书面指示。

"书面命令"的含义有两层，首先，汇票的形式必须是书面的（In Writing），而不是口头的（Oral）的，否则当事人将无法签字；其次，汇票的内容是命令（Order），而不是请求、商量或者征求意见（如"Would you please..."）等。

2. 汇票的付款命令是无条件的

"无条件"意味着付款时不能有任何限制或附带的条件，即没有任何先决条件。如果汇票的付款命令附加了条件，这张汇票在法律上讲就是一张无效的汇票，不具备法律效力。如：

"Pay to the order of the sum of US Dollars eighty thousand only provided that the goods are up to the standard"（货物与标准相符即付款 8 万美元）。

这是有条件的支付命令，因为如果货物与合同要求不相符就无法付款。有条件的支付命令使汇票无法执行支付功能，所以，付款命令必须是无条件的。

（二）汇票的内容

汇票是要式证券，在汇票上依法记载的各种事项是汇票有效成立的要件。这些要件构成汇票的主要内容。

票据上的记载事项依照记载后的效力可以分为：绝对应记载事项、相对应记载事项、不发生法律效力事项。"绝对应记载事项"，是指《票据法》明确规定票据上必须记载，如不记载，票据即告无效的事项。"相对应记载事项"，是指票据上应记载，但当事人如不记载，则法律上的规定对该事项起到补充作用，从而不使票据无效的事项。"不发生法律效力事项"，是指法律上不要求记载、没有进行规定的事项。

根据我国《票据法》的规定，汇票应该包括"汇票"字样、无条件的支付命令、确定的金额、付款人名称、收款人名称、出票日期、出票人签章等内容。其他国家的票据法规定也都大同小异。因此，一张完整、合格的汇票应具备如下内容：

1. 标明"汇票"字样

这样做的主要目的是表明票据的性质和种类，与其他票据区别开来。"汇票"一词在英文中有不同的表示方法，如"Bill of Exchange"、"Exchange"、"Draft"等，均可用来表示汇票。汇票字样应当写在汇票上而不得写在汇票的粘单上。我国和大陆法系国家所用的

tiengtrungthongbai.ndg

汇票把“汇票”作为标题，印在汇票上方。英美法系国家法律没有这种规定。

2. 无条件的支付命令（Unconditional Order to Pay）

为了维护票据权利人的利益，无论是大陆法系还是英美法系国家，都规定汇票付款必须是无条件的支付命令，否则票据无效。在我国，无条件的支付命令，通常用“凭票付”或“请于到期日无条件支付”等文句来表示。英文中一般使用祈使句，如：

“Pay to the order of...”

3. 确定的汇票金额（Certain in Money）

汇票是资金票据，所以汇票上必须明确记载支付款项的金额，不能用货物数量或其他需要换算的方式表示，不能模棱两可，如：

“About two hundred US Dollars”（大约 200 美元左右）。

这种汇票是不能产生票据法律效力的。

另外，为了防止涂改，汇票上不仅要记载确定的金额，而且文字的大写数字和小写数字必须同时记载，大小写不一致时，国外法律规定以大写为准，我国《票据法》规定视为无效票据。

4. 付款人（Drawee）姓名、商号及地址

付款人就是接受出票人的命令支付汇票金额的人，一般为出票人以外的当事人。付款人的姓名、商号及地址通常写在汇票的左下方。

5. 收款人（Payee）姓名、商号及地址

收款人是汇票最初的权利人，也是主债权人，必须明确记载，一般写在汇票的中间。

收款人又称“汇票抬头”，通常有三种写法：

（1）限制性抬头

表示汇票仅限于支付款项给收款人，不得转让。如：

“Pay to ××× Co., Ltd. only”

“Pay to ××× Co., Ltd. Not Transferable”

（2）指示性抬头

汇票标明特定人或其指定人为收款人。汇票经抬头人背书后，可以转让。如：

“Pay to the order of ××× Co., Ltd.”

（3）持票人抬头

汇票上不规定汇票的收款人，任何持票人均可作为收款人，付款人只认汇票不认人。持票人抬头的汇票无须经过背书即可进行转让。如：

“Pay to the bearer”

6. 出票日期（Date of Issue）

出票日期是指汇票签发的日期。出票日期有这样一些作用：

（1）可以判断出票人出票时的行为能力

如果出票人是法人，凭出票日期可以判断该法人在出票时是否已经成立或者业已倒闭，从而判断其是否有民事法律行为能力。如果出票人是自然人，凭出票日期可以判断其是否为具有民事行为能力的自然人。

tiengtrungthuongmai.vn

（2）可以决定付款日期

有的汇票注明付款期限为出票后的一段时间，因此需要用出票日推算汇票的到期日，如：

“At 20 days after the date pay to...”（出票后 20 天）

（3）可以决定汇票的有效期限

按照《日内瓦票据统一法》的规定，即期汇票的有效期是出票日起的 1 年时间内。我国《票据法》规定见票即付的汇票有效期为自出票日起的 2 年时间。出票人如果不在规定的有效期内要求票据权利，有效期满后票据权利自动消失。

7. 出票人签章（Signature of Drawer）

签章是出票人承担出票责任的表示，出票人一旦在汇票上签了字，就确定了自己主债务人的地位。没有出票人签章的汇票是无效的。

依照《票据法》的规定，汇票上的签章为签名、盖章或签名加盖章。出票人签章，可以是一人签章，也可以是两人以上的签章。凡两人以上共同签章时，任何签章人都对汇票上的债务负有连带责任。

以上七项为汇票的绝对应记载事项。下面三项是相对应记载事项：

8. 付款期限（Tenor）

付款期限是汇票上记载的应当付款的日期，也称为“到期日”。它是债权人行使权利和债务人履行义务的日期。如果汇票上没有记载付款期限，则会被视为“见票即付”的即期汇票。在这一点上，很多国家的票据法律都有相同的规定。汇票的付款期限一般有四种：

（1）见票即付（Bill Payable at Sight）

见票即付是以收款人提示汇票的当天为到期日。这种汇票无须承兑。在汇票上表示即期付款的文字一般是：

“On presentation pay to...”，

“On demand pay to...”

“At sight pay to...”

（2）出票后定期付款（At a Fixed Period After the Date）

出票后定期付款又称“出票远期付款”，是指从出票日起算一定时间后付款。如：

“At 30 days after the date pay to...”

（3）见票后定期付款（At a Fixed Period after Sight）

见票后定期付款又称“见票远期付款”，是指从持票人第一次提示汇票起算一定时间后付款。这种汇票的持票人事先要向付款人提示以确定付款日期。如：

“At ten days after sight pay to...”

（4）确定日期付款（At a Fixed Date）

确定日期付款是指在汇票上注明一个确定的日期为付款日。由于付款日期无须推算，所以这种汇票又称为“板期付款汇票”，简称“板票”。如：

“On 6th May, 1999 fixed pay to...”

tiengtrungthuonghai.NDG

9. 付款地点（Place of Payment）

付款地点是汇票上记载的支付汇票金额的地点。汇票上没有记载付款地点的，付款人的营业场所、住所或经常居住地就被视为付款地点。付款地点通常记载为最小的行政区域。

明确的汇票支付地点可以避免持票人随地请求付款，减少不必要的纠纷。另外，根据国际司法的“行为地原则”，在付款地发生的“承兑”、“付款”等行为都要适用付款地的法律。

10. 出票地点（Place of Issue）

出票地点是汇票上记载的汇票的签发地点。出票地点不一定是真实的签发汇票的地方，即使汇票上记载的出票地点与真实出票地点不相符，也不影响汇票的效力。

按照国际惯例，票据是否成立是以出票地法律来衡量的。如果汇票上未记载出票地，则推定出票人的营业场所、住所或经常居住地为出票地。出票地点通常记载为最小的行政区域。

以上是《票据法》规定应记载的事项，除此之外，汇票上还有一些不影响汇票法律效力的事项，如：表示正本汇票的“付一不付二”条款；表示出票依据的信用证号码、发票号码等，这些内容是为了便于单证的查阅和引用，不具备法律效力。汇票的格式见图14.1。

Bill of Exchange

No. _____（汇票号码）

Drawn under（出票依据）_____ L/C No. _____ Dated _____

Payable with interest @ _____ % _____（付款利息）

Exchange for USD1397.00（汇票金额） Beijing, China 06/10/2008（出票时间地点）

At（见票）_____ Sight of this FIRST of Exchange（Second of Exchange being unpaid）（付一不付二）

Pay to the order of _____（收款人） the sum of（金额）

US DOLLARS ONE THOUSAND THREE HUNDRED NINTY SEVEN ONLY

To（致付款人）_____ _____（出票人）

（Signature）（签字）

图14.1 汇票式样

（三）汇票的使用

汇票的使用是通过一系列的票据行为来完成的，汇票流通过程中的每一种行为都必须符合《票据法》的相应规定。汇票的行为主要包括出票、提示、承兑、付款、背书、拒付、追索等主要行为。

1. 出票（Issue）

出票是指出票人签发汇票并将其交付给收款人的票据行为，是基本票据行为，是其他一切票据行为的基础。

完整的出票行为应包括两个内容：一是出票人制作汇票并签字。出票人的签字使汇票

tiengtrungthienghai.vnDG

生效，否则汇票是无效票据；二是出票人将汇票交付给他人，如收款人。交付的目的在于使汇票不可撤销，使其作为独立的债权凭证发挥作用。同时，严格的出票行为是签发和交付一张要式齐全的合格汇票。

2. 提示（Presentation）

提示是指持票人（Holder）将汇票提交付款人，要求承兑和付款的行为。汇票作为流通票据，持票人只有出示汇票才能证明自己拥有的票据权利，要求付款人做出承兑或者支付。为了明确当事人的责任，汇票的提示应当在合理的时间内做出，持票人逾期没有提示汇票，则出票人和背书人解除对持票人的票据责任。

付款人见到汇票称为“见票”(Sight)，提示和见票是同一票据行为的两个方面。如果提交的是即期汇票，付款人见票后应该立即付款；如果提交的是远期汇票，付款人见票后应该办理承兑汇票的手续，等汇票到期时再进行付款。

3. 承兑（Acceptance）

承兑是指付款人对远期汇票表示承担到期付款责任的行为。承兑手续是由付款人在汇票正面写上“承兑”(Accepted）字样，并注明承兑日期，由承兑人签字后交还持票人，到期付款时承兑人才收回汇票。

汇票经过承兑后，承兑人就代替出票人成为汇票的主债务人。如果承兑人在承兑时用明确的措词改变了汇票的无条件支付命令的性质，使持票人的票据权利受到约束，持票人可以视为被拒绝承兑，转而向前手追索。

4. 付款（Payment）

付款是汇票的承兑人或付款人向汇票的持票人支付汇票上所载金额款项的行为，也是结束债权债务关系的行为，汇票一经付款，票据关系即告解除，汇票也随之退出流通领域。

汇票到期后，由付款人或承兑人向持票人支付票款，并要求持票人在汇票背面签名作为收款凭证，在汇票上注明“付讫”字样收回汇票，还可以要求持票人另外开立收据。

5. 背书（Endorsement）

背书是指汇票的持票人（背书人，Endorser）将收款的权利转让给他人的行为，汇票的受让人称为“被背书人”(Endorsee)。背书是转让汇票权利的一种手段。汇票的持票人在汇票背面或者粘单上签上自己的名字，有的还写明被背书人的名字，然后把汇票交给被背书人。完成背书手续以后，汇票的收款权利就由背书人转移给被背书人。

汇票可以多次背书转让，被背书人取得汇票权利后，还可以继续背书转让下去。对于汇票的受让人来说，在他以前的背书人以及原出票人都是他的“前手”。对于汇票的出让人来说，所有在他出让汇票以后的受让人都是他的“后手”。根据《票据法》的规定，前手对后手都要承担汇票的付款责任。

持票人如果需要在汇票到期前取得票款，可以经过背书将汇票转让给银行或其他金融机构，银行在按票面金额扣除一定利息和手续费后将剩余的票款支付给持票人，这叫做“贴现”(Discount)。银行贴现汇票后就成为汇票的正当持票人，可以继续在金融市场上转让该汇票，直到汇票到期为止。

tiengtrungthuongmai.vn

6. 拒付（Dishonor）

拒付又称“退票”。拒付行为可以是实际的，也可以是推定的。实际退票包括两种情况：一是持票人要求承兑时，遭到付款人拒绝承兑；二是持票人要求付款时，遭到付款人拒绝付款。推定退票是由一些确定的事实断定，付款人不会进行承兑或付款，如：付款人拒不见面、付款人死亡或已宣告破产等情况。汇票一经被拒付，持票人随之产生追索权（Right to Recourse）即有权向背书人和出票人等前手请求偿还汇票所载金额款项及费用。

7. 追索（Recourse）

追索是指一张合格的汇票经过转让后，在到期时遭到拒付，最后的持票人可以要求前手履行汇票债务的行为。持票人追索时需要由付款地的法定证人做出拒付证书（Protest），凭以作为向前手进行追索的法律依据。有时汇票的出票人或背书人为了避免承担被追索的责任，在汇票上加注了“不受追索”（Without Recourse）的字样，有了这种加注，汇票就很难在市场上进行流通转让了。

（四）汇票的种类

汇票从不同角度可分为以下几种：

1. 汇票按出票人的不同，分为银行汇票和商业汇票

（1）银行汇票（Banker's Bill）

银行汇票是由银行签发的汇票，出票人和付款人都是银行。银行签发汇票后，由汇款人携带或邮寄交付收款人，收款人持汇票向付款行请求付款，付款行对汇票审核无误后即对收款人付款。银行汇票的信用基础是银行信用。

（2）商业汇票（Commercial Bill）

商业汇票是由工商企业签发的汇票，付款人可以是工商企业，也可以是银行。商业汇票的信用基础是商业信用，因此当事人承担的风险较大。

2. 汇票按付款期限的不同，分为即期汇票和远期汇票

（1）即期汇票（Sight Bill or Demand Draft）

汇票上规定见票后立即付款的汇票称为“即期汇票”。

（2）远期汇票（Time Bill or Usance Bill）

汇票上规定付款人于某个指定的日期或者将来某个可以确定的日期进行付款的汇票称为“远期汇票”。

3. 汇票按流通时是否附带有货运单据，分为光票和跟单汇票

（1）光票（Clean Bill）

光票是指不附带货运单据的汇票。光票的流通没有物权凭证作为保证，完全依靠当事人的信用，即依靠出票人、付款人或背书人的资信状况来保证收款的安全。信用较好的汇票才容易在市场上进行流通，所以光票多为银行汇票。

（2）跟单汇票（Documentary Bill）

跟单汇票是指附带提单等货运单据的汇票。国际贸易中的货款结算，绝大多数是使用跟单汇票。跟单汇票的流通转让和资金融通除与当事人的信用有关外，还和附属单据所代表的货物价值有关。

tiengtrungthuongmai.vnDG

4. 汇票按远期汇票承兑人的身份不同，分为商业承兑汇票和银行承兑汇票

（1）商业承兑汇票（Trader's Acceptance Bill）

商业承兑汇票是指由企业或个人承兑的远期汇票，商业承兑汇票是建立在商业信用基础上的。商业承兑并不能改变汇票的信用基础。

（2）银行承兑汇票（Banker's Acceptance Bill）

银行承兑汇票是指由银行承兑的远期汇票，银行承兑汇票是建立在银行信用基础上的。银行对商业汇票的承兑可以改变汇票的信用基础，使商业信用转化为银行信用，从而增强了汇票的可接受性和流通性。

三、本票

本票在国际贸易结算中的使用不如汇票广泛，在国内贸易结算中的使用也比不上支票，这是因为支付手段不是本票的主要作用，本票最主要的作用是作为信用工具在金融市场上进行资金的筹集，所以它比汇票和支票更具有投资工具的特性。由于本票兼具投资工具的特性，所以它在贸易与融资相结合的进出口交易中，常常是一种主要的结算工具，并且可以在资本市场上进行交易，发挥融资工具的作用。

（一）本票的定义

本票（Promissory Note）是一个人向另一个人签发的，保证在可以确定的将来时间，对其支付一定金额款项的无条件的书面承诺。由于出票人无条件地承担了到期支付票款的义务，因而本票就成了出票人的债务凭证，而受票人则成了相应的债权人。

（二）本票的特点

（1）本票的基本当事人只有两个，即出票人和收款人。本票的付款人就是出票人自己，本票是出票人承诺和保证自己付款的凭证。在任何时候，本票的出票人都是绝对的主债务人。

（2）本票是无条件的支付承诺。为了强调本票是出票人的付款承诺，在英文名称上，本票被称为“Note”（付款承诺），而不是“Bill”（债权凭证），后者是票据的统称。

（3）远期本票不必办理承兑。本票的出票人就是付款人自己，因此持票人无须向付款人提示，要求进行承兑以便到期后付款。但是见票后定期付款的本票应该向出票人进行提示以确定本票的到期日。

（三）本票的内容

本票成为一张独立的、可流通转让的债务凭证，其有效性同样取决于它的形式要件是否符合有关票据法的规定。《日内瓦票据统一法》规定，本票的内容有下列9项：

（1）写明“本票”字样。

（2）无条件支付承诺。

（3）收款人名称及地址。

（4）出票人签字。

（5）签发日期。

（6）金额。

（7）付款期限。

（8）签发地点。

tiengtrungthuonghai.vnDG

（9）付款地点。

上述9项内容是对本票要件的规定，同时该法规定，除（7）、（8）、（9）项外，其余均为绝对要件，若有欠缺，则本票无效。作为相对要件，如果签发地点欠缺，可以用出票人名称旁的地址作为出票地；如果该地址欠缺，可以用出票人的住所或营业场所作为出票地点。如果付款地点欠缺，则视为与出票地点相同。如果付款期限欠缺，则视为见票即付。

我国《票据法》关于本票的绝对要件与相对要件的规定与《日内瓦票据统一法》只有一处区别，就是我国的《票据法》规定，本票的付款期限只有见票即付一种，不允许开立远期本票。本票的格式见图14.2。

PROMISSORY NOTE

$10000 New York, 6th May, 2008（出票日期地点）

On the 10th June, 2008 fixed by the Promissory Note We promise to pay

（收款人）_____ the sum of（金额）

US DOLLARS TEN THOUSAND ONLY

_____（出票人）

（Signature）（签字）

图14.2 本票式样

（四）本票的种类

本票的分类方法一般按出票人的身份不同分为三种：

1. 商业本票（Commercial Promissory Note）

商业本票又称“一般本票”，是指由企业、公司或个人签发的本票。在普通的国际贸易结算中，本票很少使用。因为它是以出票人的商业信用为基础的，收款人的利益缺乏保障，所以使用范围很小。中小企业一般不签发商业本票而都使用跟单汇票，只有在大型企业的资本货物进出口交易中，由于买方签发的本票可以得到出口信贷银行的担保，信用程度大大提高，收款的安全性得到了加强，因而能为出口商所接受，成为这类交易中常见的支付工具，从这一点我们也可以看出，商业本票主要是用于融资领域而不是贸易结算领域。

2. 银行本票（Banker's Promissory Note）

银行本票是由银行签发的本票，以银行信用为基础，信用等级普遍优于商业本票。在国际贸易结算中使用的本票，大多是银行本票。

银行本票与货币的关系非常密切。现代社会中通用的信用纸币的前身就是银行券，是早期银行收进客户存放的金属货币时签发的取款凭证，它的作用与银行本票很相似。今天，银行券的发行权集中到了中央银行的手中，这种银行券就成了法定纸币。商业银行（特别是信誉一流的银行）签发的银行即期本票，在一定程度上发挥着货币的作用。

我国《票据法》中规定的本票只有银行本票一种，使用上有较严格的限制。客户在申请签发银行本票时必须缴存足额的票款，付款期限也只有见票即付一种，提示期限为自出票日起2个月。

3. 政府本票（Government Promissory Note）

tiengtrungthuonghai.vn

政府本票主要是指各级政府发行的公债、市政债券等债务凭证。由于出票人（即政府）承诺到期无条件还本付息，因此就其性质而言这些债券属于本票。政府本票以政府信用为基础，以政府财政税收的收入作为支付的保障，其可靠性与安全性更胜银行本票一筹，因而在融资市场上极具吸引力。

四、支票

支票在国内经济交易及国际非贸易结算中的使用十分普遍，但在国际贸易结算中主要是用来支付一些小额的零星费用，因此使用范围不如汇票广。商业银行的发展和银行网络的普及使支票成为国内经济活动中高效、便利的结算工具，在非现金结算领域发挥着重要的作用。

（一）支票的定义

支票（Check or Cheque）是银行存款户签发的，要求银行见票时立即从其账户中无条件地支付一定金额给指定收款人或持票人的书面支付命令。支票可以被看作是以银行为付款人的即期汇票。

（二）支票的内容

根据《日内瓦票据统一法》的规定，支票的内容必须包括以下事项：

（1）写明“支票”字样。

（2）无条件的支付命令。

（3）付款银行名称、地址。

（4）出票人签字。

（5）出票日期和地点。

（6）付款地点。

（7）金额。

（8）收款人或其指定人。

上述 8 项内容是对支票要件的规定，同时该法规定，除（5）、（6）项外，其余 6 项均为绝对要件，若有欠缺，支票无效。作为相对要件，如果出票地点欠缺，可以使用出票人名称旁的地址作为出票地；如果该地址欠缺，则可以用出票人的住所或营业场所作为出票地点。如果付款地点欠缺，则视为与出票地点相同。支票的格式见图 14.3。

THE BANK OF SAIBAN（账户行）　　13652（支票号码）

Saiban, May 3th. 2005（出票时间地点）

Pay against this check to the order of（收款人）_____ the sum of（金额）

US DOLLARS FIVE THOUSAND ONLY　$5 000.00

_____（出票人）

（Signature）（签字）

图 14.3　支票式样

tiengtrungthuonghai.vn

（三）支票的特点

1. 支票的出票人必须具备一定的条件

支票的出票人首先必须是银行的存款户，在银行要开立有存款账户，在银行没有存款账户的人不能成为支票的出票人。其次，出票人与存款银行之间有使用支票的协定，存款银行同意存款人使用支票。最后，支票的出票人必须使用存款银行统一印制的支票。支票不像汇票和本票那样可以由出票人自己制作。

2. 支票是见票即付的票据

支票是即期付款，付款银行必须见票即付。因此，支票没有到期日，也没有承兑、保证等票据行为。如果出票人想将支票用于远期支付，可以在出票时将支票的出票日期往后推迟。

3. 支票的付款人仅限于银行

支票必须由银行而不是由其他人来付款，银行根据客户的要求从客户的银行账户余额中划出款项用以支付支票的金额。

（四）支票的种类

支票根据特征的不同可以进行以下几种分类：

1. 根据支票收款人的抬头不同，可分为记名支票和不记名支票两种

（1）记名支票（Check to the Order）

记名支票要在支票的收款人一栏中写明收款人的名称，取款时必须由收款人签名后才能支取，记名支票可以背书转让。

（2）不记名支票（Check to the Bearer）

不记名支票又称“空白支票或来人支票”，指在支票上不写明收款人的姓名，任何人只要持有这种支票，都可以向银行要求付款，取款时也无须在支票背面签名盖章。银行对持票人获得支票途径是否合法不予过问。

2. 根据支票对付款有无特殊限制，可分为普通支票和画线支票两种

（1）普通支票（Open Check or Uncrossed Check）

普通支票又称“公开支票或未画线支票”，是对付款无特殊限制的一般支票。普通支票的持票人可以持票向付款银行提取现款，也可以通过其往来银行转账收取款项。普通支票的使用非常方便，但存在较大的风险，因为一旦支票遗失或者被盗就有可能被他人冒领票款。

（2）画线支票（Crossed Check）

画线支票是指由出票人或持票人在普通支票上画上两条平行线的支票。画线支票的持票人只能委托银行转账收款，不能直接提取现金。画线支票可以防止遗失后被人冒领款项，起到保障收款人利益的作用。画线支票又可以分为一般画线支票和特别画线支票两种：

一般画线支票（Generally Crossed Check）指不注明收款银行的画线支票，可以由收款人委托任何银行收取票款。

特别画线支票（Specially Crossed Check）指在所画平行线内写明具体收款银行的画线支票，收款人只能委托票面注明的银行收款。

tiengtrungthuongmai.vn

3. 根据支票的信用保证，可分为保付支票和空头支票两种

（1）保付支票（Certified Pay Check）

保付支票是指由付款银行加注“保付”（Certified to Pay）字样的支票，这种支票在向银行进行提示时，银行会无条件地保证付款。为防止出票人开立空头支票，提高收款的安全性，收款人或持票人可以要求银行对支票进行保付。支票一经保付，其付款责任就由银行来承担。即使出票人在银行的账户余额不足以支付票款，付款行也要支付保付支票的款项。保付支票使持票人在任何情况下都能保证获得支付，信用等级高于其他类型的支票。

（2）空头支票

空头支票是指出票人签发的支票金额，因为超过其在银行账户中的实际余额，会遭到银行拒绝支付的支票。我国的《票据法》禁止签发空头支票，对开立空头支票的客户，银行有权征收罚款，对反复、恶意开出空头支票的行为，可以移送司法机关以欺诈罪论处。

五、汇票、本票与支票的比较

汇票、本票和支票之所以能成为不同的票据，是因为它们都有各自不同的特点，彼此间存在一些差异。具体地讲，主要表现在以下几个方面：

（一）基本性质不同

汇票与支票都是无条件的支付命令，是由出票人命令另一个人支付款项，是委付证券，所不同的是汇票的付款人可以是银行、企业或个人，而支票的付款人一定是银行；本票是一种无条件的支付承诺，出票人承诺由其本人支付款项，是已付证券。

（二）基本当事人不同

汇票和支票的当事人都是三个，即出票人、付款人和收款人；而本票的当事人只有两个，即出票人和收款人，因为出票人本身承担着付款责任，与付款人是同一人。

（三）出票人承担的责任不同

即期汇票与本票、支票的出票人，自始至终都承担主债务人的责任；而远期汇票在承兑后就由承兑人承担主债务人的责任，出票人退居为从债务人。

（四）付款期限不同

支票是即期付款的票据，见票即付，没有远期支票。汇票和本票都有即期付款和远期付款之分，有到期日的记载；但是汇票有承兑、保证等票据行为而本票没有，因为本票的出票人与付款人是同一人，无须进行承兑。

（五）当事人的资金关系不同

汇票的出票人和付款人之间，不必事先有资金关系；本票是无条件的支付承诺，出票人就是付款人，无所谓双方间的资金关系；而支票的出票人与付款人之间则必须先有资金关系，才能进行签发。

（六）出票份数不同

汇票有一式两张或数张，在实务中可以成套签发。这种做法主要是为了防止因一次性寄单发生延误、遗失或损毁的意外事件，避免影响交货和收款的顺利进行；而本票和支票都只有一张正本。

tiengtrungthuongmai.vndg

第二节 商业信用结算方式

一、汇款方式

（一）汇款的定义

汇款（Remittance）又称“汇付”，是付款人主动通过银行把款项支付给收款人。

汇款是资金转移的基本方式，不仅运用于贸易结算，也广泛地运用于非贸易领域的资金转移。银行之间的资金划拨也是通过汇款方式最终完成的，所以它不仅仅是一种独立的结算方式，也是其他各类结算方式的构成要素之一。

汇款是付款人主动将资金送交银行支付给国外的收款人，因而是典型的顺汇方式。

（二）汇款方式的当事人

在汇款业务中有四个基本当事人：

1. 汇款人（Remitter）

汇款人是向银行缴款付费，委托银行将款项汇交给国外债权人或收款人的人。在进出口贸易中，通常是进口商、被索赔的出口商或者其他需要移交款项的人。

2. 汇出行（Remitting Bank）

汇出行是接受汇款人的委托，转托国外分行或代理行支付一定金额给指定收款人的银行。通常是汇款人所在地的银行。

3. 汇入行（Paying Bank）

汇入行是接受海外分行或代理行的委托，按其指示或支付命令，解付一定金额给收款人的银行。通常是收款人所在地的银行。

4. 收款人（Payee）

收款人是汇款人指定的、收取款项的人，通常是出口商。

（三）汇款方式的业务流程

汇款方式的业务流程见图 14.4。

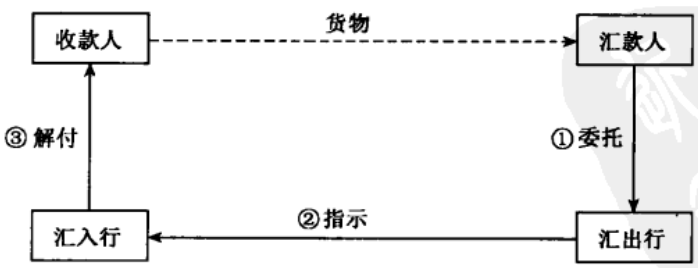


图 14.4 汇款业务流程

①汇款人填写汇款申请书交汇出行并交款付费。

②汇出行按汇款人的要求，向汇入行发出指示，委托汇入行将款项支付给收款人。

③汇入行核对指令无误后将款项解付给收款人。

tiengtrungthuonghai.vnDG

（四）汇款方式的种类

汇款的种类根据银行发送支付指令方式的不同可以分为电汇、信汇和票汇三种：

1. 电汇（Telegraphic Transfer；T/T）

电汇是汇款人向当地外汇银行申请并支付本币，由汇出行通过加押电报、电传或SWIFT网络（Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication，环球银行金融电讯协会）通知汇入行，指示其向指定收款人解付一定金额的汇款方式。

电汇是银行之间的直接通讯，发生错误和遗失的可能性很小。银行通常会在当天处理汇款，由于不能占用资金，所以银行收取的费用很高。由于安全、高速的特点，电汇已成为目前汇款中使用最普遍的方式。电汇汇率可以作为外汇市场的基本汇率，其他汇率以电汇汇率作为计算的基础。

2. 信汇（Mail Transfer；M/T）

信汇是汇款人向当地银行交付本币，银行开具付款委托书，用航空邮件寄交国外汇入行，指示其办理资金转移的汇款方式。

信汇的特点是费用低、时间长。由于资金在途时间长，汇出行可以占用一定邮程的资金，所以银行收取的手续费相对较低。在邮递过程中因为中转环节多，容易发生遗失或延误等意外事件，所以信汇只能用来进行金额不大、收款不急的汇款，不能满足大额、急需的资金转移要求。随着电讯事业的发展，信汇方式的使用已日趋减少了。

3. 票汇（Demand Draft；D/D）

票汇是汇出行应汇款人的申请，开立以汇入行为付款人的即期银行汇票，交给汇款人自行寄送给收款人或亲自携带出国，凭票取款的一种汇款方式。票汇多用于小额汇款以及国际贸易中从属费用的结算。票汇除使用汇票以外，也使用其他票据如银行本票和支票等。例如，在非贸易结算方式中经常使用的旅行支票，就是银行或旅行社为旅游者备付旅途费用所开出的定额支票，也是银行汇款的一种凭证，属于票汇方式。

与信汇、电汇方式相比，票汇方式有很大的灵活性，只要汇票抬头允许，取款人可以是汇款人自己，也可以是国外的债权人。信汇与电汇方式的收款人要接到汇入行的汇款通知后才能收款，而票汇方式的收款人可以主动持汇票收款。另外，信汇与电汇方式凭汇款通知取款，汇款通知是不能在市场上进行转让的，而票汇方式使用的是银行汇票，可以进行背书转让或向国外银行进行贴现，可以灵活地发挥支付功能。

（五）汇款方式的使用

汇款方式的主要功能是转移资金，因此大量地被用于非贸易的国际资金调拨业务中，例如信贷、外汇交易、捐赠、私人汇款等。汇款方式也可以用于国际贸易结算，主要是订金、尾款以及佣金等小额费用的支付，国际贸易中一些大宗交易使用分期付款或延期付款时也可以采用汇款方式。

因此，实务中汇款方式通常有预付货款（Payment in Advance）、随订单付款（Cash with Order）、交货后付款（Cash on Delivery）、记账赊销（Open Account Trade）等几种主要方式。其中预付货款和随订单付款对卖方有利，因为可以先得到货款再发货，收汇安全有保证；交货后付款和记账赊销对买方有利，因为可以在收到货物后再付款，占用了对方的资金。下面主要介绍预付货款和货到付款两种典型的汇款方式的使用。

tiengtrungthuongmai.vn

1. 预付货款

预付货款是指进口商先将部分或全部的货款支付给出口商，然后由出口商按照销售合同的规定，备货发运的结算方式。在预先支付货款时，进口商多采用汇款的方式。目前国际贸易活动中预付全部货款的情况非常少见，一般是预付合同金额的一小部分，如10%，作为买方支付全部货款的担保，称为“订金”(Down Payment)。

预付货款方式对卖方最为有利，因为卖方既掌握着物权又可以收到货款；该方式对买方显然不利，因为他先支付货款而后收到货物，在交易中失去了主动权。一般预付货款的结算方式主要用于紧俏商品和行情看涨商品的进口交易和卖方市场的货物。

2. 货到付款

货到付款又称“赊账贸易”、“延期付款”，与预付货款的做法正好相反，是出口商先发运货物，进口商在收货后或收货后的一段时间才以汇款方式结清货款。这种做法有利于买方而对卖方十分不利，因为出口商发货后不能立即得到货款，占压了资金，而且还要承担收不回货款的风险。货到付款通常用于出口产品供货商竞争较为激烈的买方市场的货物。货到付款一般有两种做法：

(1) 售定 (Be Sold Out)

这是最常见的做法，买卖双方签订正式销售合同，确定货价与支付时间，卖方先发货，买方收货后按合同规定将货款汇交卖方。这种赊账做法常用于有长期贸易关系且资信良好的交易伙伴之间，例如我国内地向香港地区提供水电，出口蔬菜、家禽及花卉等鲜活商品就是使用售定的方式进行结算。

(2) 寄售 (Consignment)

寄售是指出口商先出运货物，委托国外的经销商，按照双方事先商定的条件在当地市场上代为销售，待货物售出后，国外商人再将扣除佣金和费用的货款汇交出口商。这种做法只有寄售协议，没有明确的订单和销售合同。由于双方是委托而不是买卖关系，出口商除了有资金积压的不便外，同时还要承担海外代理不尽职的风险，所以该方法只用于一些特殊的情况，如新产品的试销、滞销产品的促销以及在国外参加展览会后展品的处理等。

(六) 汇款方式的特点

1. 手续简便，费用少

汇款结算方式的手续是最简单的，收款人不需要准备货运单据，银行也只负责转移资金，不垫款、不承担风险，因此手续费很低。在资信状况良好、合作关系密切的当事人之间，跨国公司的不同子公司之间，用汇款结算方式是最理想的。

2. 资金负担不平衡

汇款结算方式对于预付货款的买方和赊账贸易的卖方来说，资金负担较重，他们需要提供几乎整个交易过程的资金。

3. 风险较大

因为汇款交易凭双方的商业信用，一旦付了款或发了货就会失去制约对方的手段，能否及时安全地收货或收款，完全依赖于对方的信用，如果对方信用不好，就很可能钱货两空。因此，在国际贸易中汇款结算方式只能在一些特殊的情况下才使用。

tiengtrungthuonghai.DG

二、托收方式

（一）托收的定义

托收（Collection）是债权人（出口商）开立汇票连同相关的货运单据交给所在地银行，委托其通过国外的分支机构或代理行向债务人（进口商）收取款项的一种结算方式。

（二）托收方式的当事人

在托收业务中有四个基本当事人：

1. 委托人（Principal）

委托人是开立汇票连同货运单据委托银行向国外进口商（买方）收取款项的人，是债权人，一般是出口商（卖方）。

2. 托收行（Remitting Bank）

托收行又称“委托行”，是接受债权人的委托向国外的债务人收取款项的银行。一般为出口地的银行。

3. 代收行（Collecting Bank）

代收行是接受托收行的委托向债务人收取款项的进口地银行。代收行大多是托收行的国外分支机构或代理行。

4. 付款人（Payer）

付款人是向代收行支付款项的人，是债务人，一般为进口商（买方）。

5. 需要时代理（Customer's Representation in Case of Need）

需要时代理是委托人为防止因为付款人拒付而发生无人照料货物情形在付款地事先指定的代理人，通常被授权当发生拒付时代为料理货物的存仓、转售、运回等事宜。

（三）托收方式的业务流程

托收方式的业务流程见图 14.5。

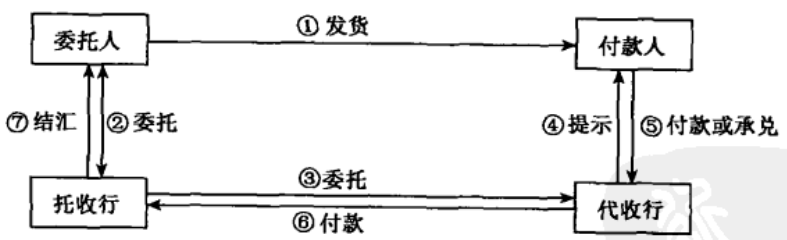


图 14.5　托收业务流程

①出口商（委托人）根据买卖合同向进口商（付款人）发货。

②委托人填写托收委托书，开立汇票，连同全套货运单据送交托收行代收货款。

③托收行将汇票连同货运单据，寄交进口地代理银行，委托其代收货款。

④代收行收到汇票及货运单据，即向付款人提示要求付款或承兑。

⑤付款人付款赎单、到期后付款赎单或承兑取单，到期付款。

⑥代收行通知托收行，款已收妥转账。

⑦托收行将收妥货款交给委托人。

tiengtrungthuonghai.vnDG

（四）托收方式的种类

一般在托收业务中银行处理的单据包括两类，一类是金融单据（Financial Documents），例如汇票、本票、支票以及其他类似的付款凭证；另一类是商业单据（Commercial Documents），包括发票、运输单据、保险单据以及其他不属于金融单据的凭证。托收结算方式根据涉及的单据性质分为光票托收和跟单托收两种。

1. 光票托收（Clean Bill for Collection）

光票托收是对金融单据的托收，卖方仅凭开立汇票而不附带任何货运单据，委托银行收取款项。光票托收，一般金额都不会太大，通常用于收取货款尾数、佣金、代垫费用、进口小额赔款和样品费等从属费用，大多是即期付款，远期付款的比较少。

2. 跟单托收（Documentary Bill for Collection）

跟单托收是对商业单据的托收，可以附带金融单据，也可以不附带金融单据。由卖方开立汇票连同整套货运单据一起交给国内托收行，委托其代收货款。欧洲一些国家的出口商为了避免因签发汇票而支付印花税（Stamp Duty），一般都仅凭商业票据托收。

商业票据中的货运单据代表了货物的所有权，它的转移代表了货物的交付，因此交单条件是出口商控制收款的重要环节。

根据交单条件的不同，跟单托收又可分为付款交单托收和承兑交单托收。

（1）付款交单托收（Documents against Payment，D/P）。

付款交单托收是指代收行以进口商付款为条件向其交付货运单据的托收方式。根据付款时间的不同付款交单托收又可分为即期付款交单和远期付款交单两种。但不论是即期还是远期，进口商都必须在付清货款后方能取得货运单据，即所谓的“付款赎单”。

①即期付款交单（D/P At Sight）。指出口商发运货物后，开立即期汇票连同全套货运单据交银行托收。当代收行向进口商提示汇票和单据时，进口商应立即付款，代收行在收到货款后将单据交付进口商。采用这种托收方式，原则上进口商在相关单据第一次提示的时候就应该付款。按照国际惯例，银行一般给进口商付款赎单的时间为 24 小时，以便进口商能在单据第一次提示后的下一个工作日内办理付款手续。实际业务活动中，有些进口商为了减少风险，往往会坚持在货物到达后再付款赎单。

②远期付款交单（D/P At_Days after Sight or after the Date of Draft）。指出口商发运货物后，开具远期汇票连同全套货运单据交银行托收，代收行收到单据后，立即向进口商提示远期汇票和单据，进口商予以签字承兑，代收行收回汇票及单据，待汇票到期时再次向进口商提示要求付款，在收到货款后将单据交付进口商。这种方式与即期付款交单方式的主要区别是进口商在银行第一次提示的时候应承兑汇票，然后去筹集资金，在承兑汇票到期后再付款才能取得全套货运单据。

在国际市场竞争日益激烈的情况下，远期付款交单方式往往作为出口商进行出口竞争的一种手段，能够使进口商有足够的时间去筹集货款，有的远期付款交单期限可以长达半年之久，这种情形势必会造成汇票的到期日超过载货船舶航程时间，往往是货物已经到港，而凭以提货的提单还存放在银行里。所以，在这种情况下，进口商为了及时取得货物通常会采取两种做法：一是在汇票到期日之前提前付款赎单。银行会扣除提前付款日至应该付款日之间的利息，作为对买方提前付款的折扣；二是进口商可以在承兑汇票到期日之

tiengtrungthongdong

前向银行先“借单提货”。银行允许资信较好的进口商凭信托收据，从银行借出货运单据先行提货，待承兑汇票到期后再向银行支付货款。

所谓信托收据（Trust Receipt，T/R），是指进口商承认以信托的方式向代收行借出全套商业单据时出具的证明。信托收据确定了银行和进口商的信托关系，代收行是信托人，代表出口商掌握物权；进口商是被信托人，代表信托人处理货物。进口商借得单据提货，处理货物并回笼资金，在承兑汇票到期时支付足额货款，收回汇票，赎回信托收据。这实际上是代收行对进口商的资金融通。

（2）承兑交单托收（Documents against Acceptance，D/A）。

承兑交单托收是指出口商发运货物后，开立远期汇票连同全套货运单据交银行托收，当代收行向进口商提示汇票和单据时，进口商对远期汇票进行合格承兑，代收行将全套货运单据交付进口商，待承兑汇票到期时银行再向进口商提示要求付款的托收方式。

承兑交单中货运单据一经进口商承兑汇票后就交付给进口商，是出口商对进口商的资金融通。进口商无需付款即可得到物权，汇票到期时，如果进口商违约拒付，或者发生破产、倒闭等事件而无力偿付货款，出口商就会陷入既得不到货款又收不回货物的境地，因此承兑交单的方式风险很大，在我国对外贸易实务中很少使用。

（五）托收的特点

1. 结算手续相对简单，费用较低

托收方式同汇款方式相比，结算手续较为复杂，银行手续费也高一些，但是回收货款比汇款方式有保障；与另一种重要的结算方式信用证方式相比，托收的程序则要简便得多，结算费用也相应较低，另外，托收方式还可以提供融资的便利，如押汇、信托收据、保付代理等。因此在比较熟悉和可靠的贸易伙伴之间，托收是一种较好的结算方式。

2. 资金负担不够平衡

这主要是指出口商的负担较重。除了出口商预收订金的情况以外，出口商必须动用自有资金来备货、组织出运，而结汇又必须等到进口商付款之后，因此资金占用多、回收慢。相反，进口商只须在代收行交付货运单据时才付款，甚至只需要承兑远期汇票就可以获得单据，有较长的时间处理货物，及时回笼货款，因此占用资金少、时间短。

3. 风险较大

对于出口商来说，托收方式风险较大。因为如果进口商商业信用差，违约拒付，或因破产、倒闭而无力支付货款，出口商就既得不到货款也收不回货物，损失会很大；另外，进口商故意刁难，不愿意付款赎单借以趁机压价的情况也是很常见的。

对于进口商来说，同样也承受着来自出口商的信用风险。大多数情况下，进口商付款时只能得到货运单据，因为货物尚未运到，所以无从实地了解货物的真实状况，只能相信出口商遵守合同，发运合格的货物。如果出口商交货时以次充好、滥竽充数，进口商是无法回避这种风险的。此外，进口商如果承兑了远期汇票，还要承担票据风险。

从总体上看，进口商比出口商更有主动性，出口商承担的风险比进口商更多、更大，因此托收方式是一种倾向于对进口商有利的结算方式。

tiengtrungthuonghai.vn

第三节 银行信用结算方式

汇款和托收结算方式都属于商业信用，这种由单方面承担风险，建立在商业信用基础上的支付方式不能适应国际贸易的迅速发展，实践中需要信用等级更高的银行信用能够积极地参与进来，为交易双方提供资金融通和信用担保。信用证制度就是能够满足这种需要的新型贸易结算方式。虽然近些年来，信用证方式受到了其他更为灵活方便结算方式的冲击，但是它仍以其丰富的实践、严密的机制成为进出口商们首选的国际贸易结算方式，尤其是在买卖双方缺乏信任和了解的情况下，信用证方式起到了推动交易达成的作用。与商业信用的结算方式相比，信用证方式属于银行信用，既能为当事人提供融资，又能很好地解除风险，因此成为国际贸易结算中最为重要的结算方式。

一、信用证的定义

信用证（Letter of Credit，L/C）是银行（开证行）根据客户（开证申请人）的要求和指示，开立给第三者（受益人）的、不可撤销的保证文件，保证当受益人在信用证规定的时间内交来符合信用证要求的全套单据时，由开证行或其指定的银行对受益人支付信用证规定的金额款项，或对受益人签发的符合信用证要求的汇票进行承兑及付款。简言之，信用证是银行对受益人做出的有条件的付款约定或承诺。

二、信用证方式的基本当事人

在信用证方式中有六个基本当事人：

（一）开证申请人（Applicant）

开证申请人又称“开证人”（Opener），是指向银行申请开立信用证的人，一般为进口商。

（二）开证行（Opening Bank or Issuing Bank）

开证行是指接受开证申请人委托开立信用证的银行，一般为进口地的银行。

（三）受益人（Beneficiary）

受益人是指信用证中所指定的有权使用信用证、提供符合信用证要求的单据、向开证行或付款行要求支付货款的人，一般为出口商。

（四）通知行（Advising Bank or Notifying Bank）

通知行是指受开证行委托，将信用证的内容转达给受益人的银行。通常是出口地的银行，通知行只证明信用证的真实性，不承担其他义务。

（五）付款行（Paying Bank or Drawee Bank）

付款行是指信用证上规定的付款人，大多数情况下付款行就是开证行。付款行也可以是接受开证行委托代为付款的另一家银行。

（六）议付行（Negotiating Bank）

议付行是指买入受益人按信用证规定提交的单据、贴现汇票的银行。在信用证业务中，议付行通常以汇票持票人的身份出现，因此，当付款人拒付时，议付行对汇票出票人

tiengtrungthuonghai.vn

（出口商）享有追索权。议付行一般是出口商所在地的银行。

除以上基本当事人以外，根据实际需要，信用证业务还可能涉及的当事人有保兑行、偿付行、承兑行和转让行等。

三、信用证方式的业务流程

信用证方式的业务流程见图 14.6。

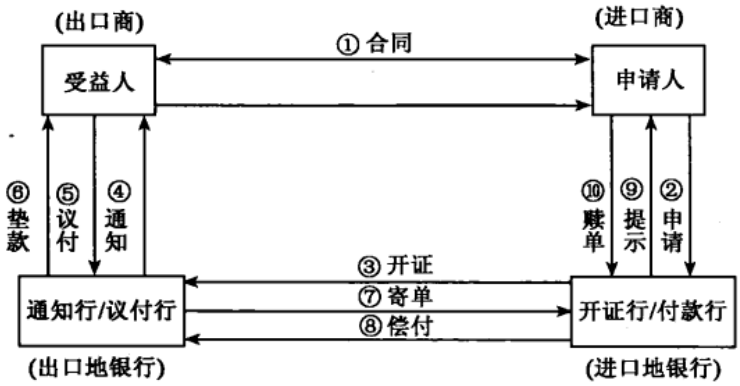


图 14.6　信用证方式业务流程

①进出口商订立进出口买卖合同。

②进口商根据合同规定，填写开证申请书，向开证行申请开立信用证。

③开证行接受进口商的开证申请，在收取开证押金后，依据开证申请书的内容开出信用证，发给出口商所在地的通知行。

④通知行鉴定信用证表面真实性后将内容通知给受益人（出口商）。

⑤出口商审核信用证，在信用证与合同相符的前提下，按信用证规定装运货物，开立汇票，连同信用证要求的各种单据，在信用证规定的交单期和有效期内送交当地银行（议付行）进行议付。

⑥议付行按信用证条款审核单据无误后，扣除议付费用，将余额垫付给出口商。

⑦议付行将汇票和货运单据寄往开证行或付款行索偿。

⑧开证行或付款行核对单据无误后，付款给议付行。

⑨开证行通知进口商付款赎单。

⑩进口商付款赎单。

四、信用证的内容

银行开立的信用证是在一份印有固定格式的空白信用证上填写有关内容，虽然各国银行开证的格式不尽相同，但基本的项目是一样的。根据国际商会草拟的“开立跟单信用证标准格式”，信用证的内容主要有以下几项：

（一）关于信用证本身的内容

1. 信用证的号码及开证日期、地点（L/C No. and Issuing Date and Issuing Place）

信用证的号码由开证行自行编制，开证地点就是开证行的地址。

tiengtrungthuongmai.vn

2. 受益人名称及地址（Beneficiary's Name and Address）

3. 申请人名称及地址（Applicant's Name and Address）

4. 信用证的金额（L/C Amount）

信用证金额是开证行承担付款责任的最高限额，如果超过了这个限额开证行就会拒付。有些信用证在规定金额时带有表示估计的词语，如“Approximately（近似）”、“About（大约）”、“Circa（大致）”等等，按照 UCP600 第 30 条 a 款的规定，“凡‘约’、‘近似’、‘大约’或类似词语用于信用证金额或信用证所列的数量或单价时，应解释为允许对有关金额或数量或单价有不超过 10% 的增减幅度。”这表明信用证的实际支用额在这种情况下可以在规定金额上下的 10% 的范围内浮动。

5. 信用证的到期日与交单地点（Expiry Date and Place）

大多数信用证都会明确规定信用证的到期日，有的信用证只规定了信用证有效期的长短，需要用开证日期进行推算。如果信用证的到期日适逢银行休假，则到期日可以顺延至下一个营业日，接受单据的银行必须声明该单据是在顺延期内提交的。

信用证有效期的长度应该适当，能够使受益人合理地安排货物出运。如果有效期太短，会导致装运期紧张，容易造成单据不完全符合信用证的规定而遭到拒付。有些进口商通常采用这种办法设下陷阱，以迫使出口商在某些合同条件上进行让步。

信用证的到期地点一般是在受益人所在地到期，受益人只要在到期日当天或之前将合格单据交当地银行进行议付，即可满足信用证的要求。另外，还有在开证行柜面到期以及在第三国指定银行到期的规定方法。这两种情况对受益人不利，因为受益人必须提前寄出单据，并且还要承担单据延误和遗失的风险。

信用证项下的交单，除了不能突破信用证的有效期外，还不能超过交单期。交单截止期限可以规定为某一个确定的日期，也可以规定为装运期后的若干天，但不得超过信用证的有效期。如果信用证对此未作规定，则以装运日期后第 21 天与信用证到期日这两个日期中先到者为最迟交单日。

6. 信用证的适用（Available By）

按照 UPC600 第 6 条 b 款的规定，“所有信用证必须规定其是以即期付款、延期付款、承兑还是议付的方式兑用。”除非信用证规定仅由开证行办理，所有信用证都必须指定一家银行授权其进行付款、承担延期付款、承兑汇票或议付。如果是自由议付信用证，则任何银行都可以是被指定银行。

（二）关于汇票的内容

信用证的付款方式有四种：即期付款、延期付款、承兑与议付。除承兑方式一定需要有汇票外，其余的三种方式可以使用汇票，也可以不使用。如果信用证要求受益人提供汇票，需要在信用证中注明汇票的付款期限（如见票后若干天）、金额（如 100% 发票金额）、付款人（如开证行）等要件。

（三）关于单据的内容

信用证要求提供的单据须逐一列明，对单据名称、内容、份数的要求要写清楚。一般跟单信用证所需随附的单据有两类：一类是基本商业单据，如商业发票、运输单据，以及在 CIF 条件下卖方应提供的保险单据。这是受益人在一般进出口交易中都需提交的单据，

tiengtrungthuonghai.vn

是商业单据的核心。另一类是除基本商业单据以外的其他商业单据。

1. 商业发票（Commercial Invoice）

对商业发票的要求，主要是注明所列商品的名称、规格、数量、价格条件等，说明发票的份数，是否需要受益人签字，对发票抬头人有何特殊要求等。

2. 运输单据（Transport Document）

对运输单据的要求，根据运输方式而定。常见的运输单据有海运提单、空运单、公路货运收据、铁路运单、邮包收据以及快邮收据等，其中最常用和最重要的是海运提单。对海运提单的要求通常是：全套正本、清洁提单、货物已装船、运费支付情况、对收货人抬头与背书的要求等。其他运输单据因为不是物权证书，要求一般比较简单。

3. 保险单据（Insurance Document）

对保险单据的要求，主要是说明应提交的是保险单还是保险凭证，或者两者均可；说明承保险别、承保金额等事项。

以上三项是基本商业单据。

4. 其他单据（Other Documents）

其他商业单据的种类、名目、内容及要求非常繁杂，没有定式。这些单据可能是由于进口商为了了解货物或交易的某些细节而要求出口商提供的，也有可能是进口商为了满足进口国政府或海关的特定要求，或为享受某些特定优惠而要求出口商提供的凭证。常见的其他单据有：装箱单（Packing List）、商检证书（Inspection Certificate）、产地证（Certificate of Origin）、海关发票（Customs Invoice）、领事签证发票（Consular Invoice）等。按照信用证惯例，此类单据的内容如有特定要求者，应在信用证中列明并在单据中得到准确体现；若无特定要求，则各类单据之间内容不能互相矛盾。

（四）关于商品的内容

关于商品的描述（Description of Goods），一般应该包括商品的品名、规格、数量、单价、价格条件、包装和唛头等（Name、Specification、Quantity、Unit Price、Trade Term、Packing、Shipping Marks）。商品的描述应该简洁明确，避免过于烦琐，要完整无误地出现在商业发票上，其他单据对商品的描述不能与商业发票相冲突。

另外，如果在商品数量的规定之前出现了“About”、“Circa”、“Approximately”等表示近似估计的字样，可以理解为允许有上下不超过10%的增减。即使对货物数量有明确的要求，只要该货物不是按包装单位或个数计数的，并且总金额不会超过信用证金额的，货物数量总是允许有上下不超过5%的增减。这条规定主要适用于散装货（Bulk Cargo），因为这类货物在运输和装卸的过程中会出现自然散失与损耗，因此允许在实际出运量上有一定的自动浮动。

（五）关于运输的内容（以海洋运输方式为例）

1. 有关港口的名称

信用证应规定装货港（Port of Loading）与卸货港（Port of Discharge）的名称。有些信用证为了方便受益人在组织货源后就近发运，一般不限定具体的装货港，而只是宽泛地规定在受益人所在国家的港口，这种情况不会给合同的履行造成困难；但是卸货港则必须明确，否则会使交货环节发生实际困难。另外，有些信用证根据需要还可能规定一些其他

tiengtrungthuongmai.DG

港口或地点，例如转运港（Port of Transshipment）、接受监管地（Place of Taking in Charge）、最终目的地（Final Destination）等。

2. 最迟装运日（Latest Date of Shipment）

最迟装运日是指装运完毕的截止日期，而非开始装运的日期，通常以运输单据的出立日期作为装运日，有些情况下还应以运输单据中批注的装运日期为准。

根据惯例，最迟装运日不得因适逢银行休假而顺延到下一个营业日。如果信用证没有规定最迟装运日而是以信用证的到期日为最迟装运日的，如果适逢银行休假，则信用证的到期日可以顺延，但是最迟装运日不能顺延。

3. 可否分批装运的规定（Partial Shipment Allowed or Not Allowed）

信用证应明确规定是否允许分批装运。如果信用证未作规定，应理解为允许分批装运。

4. 可否转运的规定（Transshipment Allowed or Not Allowed）

信用证应明确规定是否允许转运（Transshipment）。如果不作规定，则表明货物可以转运。即使信用证规定禁止转运，根据 UCP600 第 20 条 c 款的规定“银行仍可以接受表明货物将发生转运的运输单据，只要在提单上证实有关的货物是由集装箱、托盘、子母船等成组化方式运输，并以同一运输单据包括全程运输。”

（六）其他事项

1. 开证行对议付行的指示条款（Instructions to Negotiating Bank）

（1）关于背批的指示：要求指定银行将付款、承兑或议付的金额在正本信用证背面作必要的记录，以防止超额支用和重复支用；

（2）关于寄单的指示：指示应一次寄单还是分批寄单，若分批寄单，每批单据的种类及份数；

（3）关于索偿的指示：指示应该向哪家银行进行索偿、采用航索还是电索方式。

2. 开证行、保兑行负责条款（Engagement or Undertaking Clause）

每份信用证必须有开证行的负责条款，说明开证行对付款责任的书面承诺。如果信用证获得了保兑，则保兑行也必须注明其保兑并负责支付的承诺。

3. 开证行名称及有权签字人签字（Issuing Bank's Name and Authorized Signature）

4. 其他特别条款（Other Special Terms and Conditions）

5. 遵守 UCP600 的声明（Subject to UCP600）

五、信用证的种类

信用证可以依据不同的标准进行分类。由于很多信用证可以符合多重标准，具有多面性，所以信用证的分类比汇款和托收方式明显要复杂得多。

（一）根据信用证附带的附属单据，可分为跟单信用证和光票信用证

1. 跟单信用证（Documentary L/C）

跟单信用证是指开证行凭跟单汇票或仅凭单据付款的信用证。在国际贸易中所使用的信用证绝大部分是跟单信用证。

2. 光票信用证（Clean L/C）

光票信用证是指受益人根据信用证的要求，在收取货款时只需开具汇票，开证行仅凭

tiengtrungthonghai.vnDG

不附带单据的汇票付款的信用证。历史上最早使用的信用证就是光票信用证。

（二）根据信用证是否得到保兑，可分为保兑信用证和不保兑信用证

1. 保兑信用证（Confirmed L/C）

保兑信用证是指除了开证行负有付款保证外，应开证行或受益人的要求，由其他银行参与对信用证的付款担保。开证行和保兑行对受益人负有连带付款的责任，受益人有了双重付款保障，增强了收款的安全性。

2. 不保兑信用证（Unconfirmed L/C）

不保兑信用证是指未经其他银行担保，仅由开证行对付款进行保证的信用证，其可靠性完全取决于开证行的资信。

（三）根据信用证的付款方式，可分为付款信用证、承兑信用证和议付信用证

1. 付款信用证（Payment L/C）

付款信用证是指只要受益人提交合格单据，开证行或指定的付款行就必须付款的信用证。这种信用证不要求受益人出具汇票，仅凭受益人提交的单据付款。一般分为两种：

（1）即期付款信用证（Sight Payment L/C）。指信用证上规定适用于即期付款，银行收到合格单据后即行付款。

（2）延期付款信用证（Deferred Payment L/C）。指信用证上规定适用于延期付款，银行在收到合格单据若干天后付款。由于没有汇票进行承兑，付款行一般会提供一份延期付款承诺书（Deferred Payment Undertaking）以保证到期向受益人付款。

2. 承兑信用证（Acceptance L/C）

承兑信用证与延期付款信用证都属于远期信用证（Usance L/C），都是由银行在将来的时间付款。

承兑信用证是指信用证的受益人必须开具远期汇票，提交全套合格单据后，由开证行或指定的付款行承兑汇票，待汇票到期后再付款，受益人也可以将承兑后的汇票进行贴现，扣除相关利息和费用后，提前支取款项。承兑信用证一般可以根据贴现融资提供的方式不同分为两种：

（1）卖方远期信用证（Seller's Usance L/C）。又称“真远期信用证”。指受益人（出口商）进行贴现时由自己承担贴现利息和费用。

（2）买方远期信用证（Buyer's Usance L/C）。又称“假远期信用证”。指由申请人（进口商）承担受益人贴现时的利息和费用，银行在承兑汇票后立即按票面金额向受益人支付款项。这是一种即期支付的远期信用证，所以称为“假”远期。

使用假远期信用证通常是买方为了在即期支付的贸易合同中获得融资而采用的办法。合同中如果规定了即期付款条件，进口商可以要求银行开立假远期信用证，对卖方进行即期支付，以符合合同规定；进口商在支付承兑及贴现费用后即可得到单据，待汇票到期后再支付足额票款，以享受开证行提供的融资便利。

3. 议付信用证（Negotiation L/C）

议付信用证是指被授权进行议付的银行购买受益人提交的汇票或单据的信用证。一般根据议付行是否需要开证行的指定可以分为两种：

（1）限制议付信用证（Restricted Negotiable L/C）。指信用证的议付行是由开证行明

tiengtrungthuonghaiNDG

确指定的银行。

（2）公开议付信用证（Free Negotiable L/C）。指开证行授权任何一家银行都可以对信用证进行议付，受益人可以根据议付条件的优惠自由选择议付行。

（四）根据信用证的权力能否转让，可分为不可转让信用证和可转让信用证

1. 不可转让信用证（Non-transferable L/C）

不可转让信用证是指受益人不能将信用证的权利转让给他人的信用证。

2. 可转让信用证（Transferable L/C）

可转让信用证是指受益人可以将信用证的权利转让给他人的信用证。根据 UCP600 第 38 条 b 款的规定，“可转让信用证是指受益人（第一受益人）可以要求授权付款、承担延期付款责任、承兑或议付的银行（转让银行）或在自由议付信用证的情况下，在信用证中特别授权转让的银行将该信用证全部或部分转让给一个或数个受益人（第二受益人）使用。”

只有当开证行在信用证中明确注明“可转让的”字样的时候，信用证才能被转让，其他诸如“可分割”、“可分开”、“可过户”和“可转移”等术语不会发生使信用证转让的效力。

可转让信用证的使用与国际贸易中的中间商有密切关系。一般中间商利用其国际交往关系向国外进口商出售商品，但自己手中没有现货，等成交后再从实际供货人那里购进，由实际的供货人负责装运出口，该中间商人只是从买卖差价中赚取利润。在这种情况下，中间商可以要求国外进口商开立可转让信用证，以便转让给实际供货人安排装货发运。

可转让信用证的第一受益人一般是与进口商签订合同的中间商，第二受益人往往是实际供货人。可转让信用证只能转让一次，第二受益人不得再将信用证进行第二次转让，除非是再转让给第一受益人。信用证的转让是由第一受益人安排的，转让费用包括佣金、手续费、成本及其他开支，均由第一受益人支付。一般办理转让的银行（转让行）都会重新制作一份新的信用证，第二受益人就是新证上的受益人。

（五）根据信用证是否可以多次使用，可分为循环信用证和非循环信用证

1. 循环信用证（Revolving L/C）

循环信用证是指当信用证项下的金额经过一定期间或者全部、部分被使用后，重新恢复到原金额再度被使用，直至到达规定的时间、次数或总金额为止的信用证。

这种信用证适用于进行分期分批交货的情况，可以使进口商免去逐次交付押金和支付开证费用的麻烦。通常有三种方式：

（1）自动循环（Automatic Revolving）。信用证金额被使用后，无须开证行的通知，可以自动恢复至原金额继续使用。

（2）半自动循环（Semi-automatic Revolving）。信用证金额被使用后，开证行在规定的期限内未发出不能恢复原金额的通知，即可自动恢复原金额继续使用。

（3）非自动循环（Non-automatic Revolving）。信用证金额被使用后，必须经过开证行的通知，才能恢复原金额继续使用。

2. 非循环信用证（Non-revolving L/C）

非循环信用证是指只能使用一次的信用证。

tiengtrungthuonghai.vnDG

（六）根据信用证的关联性，可分为对开信用证和对背信用证

1. 对开信用证（Counter L/C）

对开信用证是指交易的双方各自以对方为受益人开出的信用证。其特点是第一张信用证的受益人是第二张信用证的开证申请人；第一张信用证的开证申请人是第二张信用证的受益人。使用对开信用证的目的主要是为了平衡贸易关系和防止单向交易，一般用在来料加工、补偿贸易和易货贸易等进口与出口密切相关的对等贸易交易方式中。

2. 对背信用证（Back to Back L/C）

对背信用证又称“背对背信用证”，是指信用证的受益人以开证申请人的身份要求通知行或其他银行以原证为基础、向另一受益人开立的第二份新的信用证。

要求开立对背信用证的申请人（原证受益人）一般都是中间商，因为他不希望供货的第三方与进口商（原证申请人）直接接触，所以他以第一张信用证的内容为基础，更改当事人、单价、交货期、交单期等内容，开出一份新的信用证。新证开出后，原证仍然有效，原证作为新证的担保凭证，由开立新证的开证行保管。新证的开证行对受益人付款后，便立即要求原证的受益人提供符合原证条款的单据，替换新证受益人的单据，寄交原证开证行收取货款。

对背信用证与可转让信用证有很多相似的地方，它们的主要区别在于可转让信用证方式中只有一份信用证，开证行同时对第一受益人和第二受益人承担付款责任，转让行开给第二受益人的信用证其基本条款与原信用证有不同的地方，但不是第二张独立的信用证，其内容受到原信用证的约束；而背对背信用证方式中有两张信用证，为了保守商业秘密，开给第二受益人的信用证条款与第一张信用证也有一些不同，特别是不能出现第一开证申请人的名称，第二张信用证只是以第一张信用证作为开证依据，并独立于第一张信用证不受其约束。

六、信用证方式的特点

（一）信用证是一种银行信用，开证行负第一性付款责任

信用证是开证行对受益人做出的有条件的付款保证，在任何情况下，银行一旦开出信用证，就表明以自己的银行信用作了付款保证，并因此处于第一性付款人的地位。在规定的单据被提交给指定的银行或开证行并符合信用证条款的条件下，信用证便构成开证行的一项确定的付款承诺。只要受益人提交的单据与信用证的条款相符，银行（开证行）就必须承担首先付款的责任，然后再与开证申请人清算。即使开证申请人已经破产，开证行也不能要求受益人退还已支付的款项。这一特点使得信用证成为一种比较安全的结算方式。

（二）信用证是一种独立自足的文件，它不依附于贸易合同

信用证的开立是以贸易合同为基础的，但一经开出后，信用证便成为独立于贸易合同以外的独立契约，不受贸易合同的约束，不是贸易合同的附属合同。贸易合同的修改、变更、失效都不影响信用证的效力，除 UCP600 外，信用证无须参照其他文件、合同就可以自行运作。UCP600 第 4 条的规定，“信用证按其性质与凭以开立信用证的销售合同或其他合同，均属不同的业务。即使信用证中援引这些合同，银行也与之毫无关系并不受其约

tiengtrungthuongmaiDG

束。”由此可见信用证是自足文件，银行只对信用证负责，对贸易合同没有审查和监督执行的义务。

（三）信用证业务只处理单据，不涉及具体的商品或劳务

银行承担的信用证项下付款责任的唯一的先决条件是受益人提供符合信用证要求的全套合格单据。虽然这一条件的目的是为了督促出口商合格地交货并取得相应的合格单据，但银行对于出口商的实际交货状况是无法控制的，而且银行也不愿意卷入进出口双方关于贸易合同的争议或纠纷中，因此银行决不过问商品或劳务的实际情况，包括质量、数量、包装、价值等，甚至对商品或劳务是否存在也不过问。UCP600 第 5 条的规定，“在信用证业务中，有关各方所处理的是单据，而不是与单据有关的货物、服务及其他行为。”因而银行的唯一责任，就是根据信用证条款，按照所收单据的表面状况进行审查，只要“单证一致、单单一致”，银行就承担付款责任。这一特点也是造成信用证结算方式风险的主要原因。

第四节 不同结算方式的选择使用

汇款、托收、信用证等主要国际结算方式有各自不同的特点，汇款方式和托收方式属于商业信用，信用证方式属于银行信用。信用证结算虽然有利于出口商降低收款风险和提供贸易融资方便，但对于进口商而言，由于增加了进口成本和风险，却处于不利的地位；托收和汇款结算方式虽然较为简单、快捷，但出口商收款的风险较大，且贸易融资不便利。因此，在进出口业务中应该根据实际情况和不同结算方式的特点灵活选择和运用，一方面做到安全收汇和妥善付汇，另一方面能够加速资金周转和扩大贸易规模。这需要我们认真了解和掌握国际市场上各种惯用的支付方式和一些新的支付方式，全面考虑各种相关因素，选择和使用适当的结算方式，促进和加快我国对外贸易的发展。

一、影响支付方式选择的因素

支付方式是国际贸易实务中重要的环节，受诸多不同因素的影响。不同支付方式的选择使用需要结合进出口业务中货物、资金、价格、资信、时间等条件进行综合考虑，这样才能保证交易的安全、贸易活动的顺利进行。选择支付方式需要分析的因素主要有以下几种：

（一）信用因素

国际贸易中，由于买卖双方分处不同的国家和地区，交易能否顺利地进行，这与交易对手的商业信用有很大关系。由于涉及买卖双方的资金安全，所以信用因素是结算方式中的核心问题。进口商希望做到安全收货，出口商希望做到安全收款，这都需要事前很好地调查和了解对方的资信状况，如对出口商来讲，应该考虑买方的资金是否雄厚、信用是否良好、经营是否稳健、处事是否踏实，然后决定是使用商业信用还是银行信用结算方式。在对方资信状况不佳或者不了解对方的情况下，应该选择风险较小的支付方式，如选择信用证的方式；如果对方信用状况较好，交易风险小，则可以选择手续简单、费用少的支付方式，如汇款、托收的方式。在各种情况下，信用因素是交易双方为了保障交易安全需要

tiengtrungthuongmai.vn

首先考虑的因素。

（二）时间因素

时间因素所指的时间是指货款在什么时候进行转移。它涉及买卖双方资金周转的快慢和所得利润的多寡。货款的交付一般有两种情况：一是在卖方发运货物之前，买方先行付款，这种方式对卖方有利，但是占压了买方的资金；二是卖方先发货，在一定时间后向买方收款，这反过来对卖方不利。货款交付的早晚和融资期限的长短，对买卖双方的经济利益有很大的影响。所以，选择支付方式应该考虑当时自己的资金状况，如果资金紧张，宜采用能够占用对方资金或者银行能够提供融资的方式，如出口商选用汇款方式的预付货款、托收方式的即期付款和信用证方式。

（三）货币因素

货币因素是指使用什么货币来进行结算。由于对外贸易一般涉及两个国家和两种货币，以什么货币来进行结算，就会涉及由哪一方来承担汇兑风险的问题，而且与资金占用时间的长短有密切关系。从国际贸易习惯看，国际贸易结算中关于货币的使用一般分三种情况：使用出口国货币、使用进口国货币和使用第三国货币。具体采用什么货币一般根据商务谈判的情况而定。此外，根据各国货币汇率的波动趋势，还有硬货币和软货币之分。出口方通常希望接受硬货币，而进口方更愿意支付软货币。

（四）货物因素

货物因素的作用一般是体现在货物的市场行市方面。假如一种货物十分畅销，出口商不仅可以提高售价，还可以选择对自己有利的支付方式。如可以采取预付货款的方式；对进口商来讲，这时就只好在支付方式上做出让步。相反，在市场十分疲软的时候，出口商需要争取和吸引进口商，因此会实行一些优惠的销售办法，比如采用一些向进口商提供资金融通的结算方式，诸如托收方式的承兑交单、货到付款等。

（五）价格术语因素

买卖合同中使用不同的价格术语，意味着买卖双方所承担的义务、责任和风险会有所不同，因而是选择支付方式需要考虑的重要因素。

1. 采用 E 组和 D 组价格术语

在这类价格术语中，卖方以向买方实际交货来履行交货义务，通常称之为“实际交货条件”。在这种情况下不宜采用托收方式，因为卖方是向买方直接交货，如果采用托收方式，实际上就等于货到付款，卖方将无法约束买方付款。

2. 采用 C 组价格术语

在这类价格术语中，卖方不直接把货物交给买方，而是将货物交给承运人托运作为履行自己向买方交货的义务，属于象征性交货条件。当卖方取得代表货物的单据后向买方提示，买方就应该付款。而买方付款后，只是取得了代表货物的单据，要凭这些单据才能向承运人提货。买方的收货与卖方的交货不同时发生，转移货物的所有权是以单据为媒介，卖方能通过单据控制货物的所有权，因此可以采用托收的方式和跟单信用证的方式。

3. 采用 F 组价格术语

在这类价格术语中，虽然通常也作为象征性交货条件，买方也是凭单付款，但货物的运输是由买方来负责办理的，货物装上买方指定的运输工具后，卖方无法通过单据的转移

tiengtrungthuongmai.vnDG

控制货物的所有权，所以对于卖方来讲，一般不宜采用托收方式，应该采用信用证方式。

（六）单据因素

在采用海洋运输方式时，出口商得到的海运提单是物权凭证，采用托收方式收款是比较有保障的。如果货物通过航空、铁路或邮政方式进行运输，则卖方得到的运输单据为航空运单、铁路运单或邮包收据，这些都不是货物所有权的凭证，收货人提取货物时也不需要这些单据，只需证明自己收货人的身份即可，因此在采用这些方式运输货物时，卖方无法通过单据制约买方，不宜采用托收方式收款。

从理论上讲，在选择不同的结算方式时需要考虑上述诸多因素，但是实务中的情况往往复杂而多变，有时为了达成交易，可能无法面面俱到，因此，当不能完全满足相关因素要求时，应注意安全至上，交易风险太大时应考虑放弃交易。

二、汇款、托收、信用证三种支付方式的比较

不同的结算方式各有不同的长处和短处，就不同的当事人而言，它们体现的优缺点也是不同的。选择和使用各种不同的支付方式，一般要考虑交易安全、资金占用时间长短、具体操作手续繁简以及银行费用等因素，在这些方面我们可以对三种主要的支付方式进行简单的综合比较，以便选择时进行适当的参考。（参见表 14.1）

表 14.1 主要结算方式的比较

结算方式		手续	银行收费	资金负担	买方风险	卖方风险
汇款	预付货款	简单	最少	不平衡	最大	最小
	货到付款				最小	最大
托收	付款交单	稍多	稍多	不平衡	较小	较大
	承兑交单				极小	极大
信用证		复杂	最多	较平衡	较大	较小

这三种主要支付方式，就复杂程度而言是依次提高，结算的安全性也依次加强。在这三种支付方式中，银行发挥的作用也各不相同。在汇款方式中，银行只负责转移资金，与贸易细节、单据情况完全无关；在托收方式中，银行既转移资金也传递单据，在一定程度上代表卖方控制货物的所有权，并有可能为进出口双方提供融资服务；在信用证方式中，银行为贸易双方提供信用融资，并且要以信用证为依据仔细审核货物单据，从而对贸易细节有充分的了解，较深地介入了贸易活动。

对出口商来说，按从最为有利到最为不利的顺序，可以将支付方式依次作一个顺序排列：预付货款—跟单信用证—托收付款交单—货到付款—托收承兑交单，反过来，对进口商而言，这正是从最为不利到最为有利的排列。

在我国对外贸易的出口业务中，结算方式大多是采用即期信用证方式，以有利于安全及时地收汇。如果采用远期信用证方式，应该将利息因素考虑在售价中。对资信好的客户也可适当采用付款交单的托收方式。由于托收方式的承兑交单风险太大，一般不主张采

tiengtrungthongdong

用，如果急需处理库存积压商品，在成交金额不大、客户资信又较可靠的情况下，可以适当采用。在我国对外贸易的进口业务中，信用证、托收、汇款等结算方式均可采用，但对成交金额大的交易应争取采用托收方式。

三、不同支付方式的风险及需要注意的问题

（一）汇款方式

汇款方式的优点是手续简便，费用最少。但是使用这种结算方式的买卖双方能否如期付款和交货，全凭其商业信用的好坏，因而风险较大。目前国际上的伪造票据进行诈骗案件有发展上升的趋势，所以在使用汇款方式时必须谨慎从事，避免造成严重损失。

1. 汇款方式的风险

（1）预付货款的风险

对于进口商而言，预付货款要过早地垫付资金，同时还要承担出口商收到货款后迟交或不交货的风险。

（2）货到付款的风险

对于出口商而言，在发货后失去了制约进口商的手段，能否收到货款完全取决于进口商的资信，甚至有可能产生钱货两空的风险。

（3）汇款方式中诈骗行为的风险

汇款主要是通过电汇、信汇和票汇三种方式进行，国际犯罪分子的一些欺诈行为往往会针对传递信息手段的特点着手行骗，使得汇款方式的当事人面临各种风险。例如，在电汇业务中，欺诈者利用电传机向银行发电要求汇款或付现，并在假付款委托书上加列“使用‘某某银行’密押”条款，然后从电传机上以“某某银行”名义向解付行发来一份证实密押相符的电传，促使解付行付款；在信汇业务，欺诈者模仿客户签字，伪造授权信，骗取银行汇出款项。在这些情况下，如果银行的工作人员没有谨慎从事，就很容易上当受骗，使银行蒙受损失。在票汇业务中，欺诈者往往伪造汇票骗取货物，出口商在未收妥票款前贸然发货，最后票据无法兑现，致使钱货两空。

2. 采用汇款方式的注意事项

（1）慎重选择交易对象

在业务活动中与资信可靠的客户来往，注意随时审查合作方的资信情况，贸易伙伴所在的国家必须政治稳定，经济情况良好，避免发生冻结货款、扣留货物的情形。

（2）提高风险防范意识

对客户提交的各种票据的真实性、完整性进行认真的核对、辨认，防止票据诈骗的发生。

（3）注意掌握货权，降低风险

做到未收妥货款前，不轻易发货。预付货款交易时应特别警惕空运交货，防止对方迅速取得货物，失去物权控制。

（4）提高信用等级

在商业风险过大时应考虑放弃汇款方式，改用信用等级更高的结算方式，如信用证方式。

tiengtrungthuongmai.vnDG

（二）托收方式

托收方式是建立在商业信用基础上的，托收行和代收行没有检验单据的义务，也不承担进口商必须按期付款的责任。货物装运后，出口商是否能收到货款，主要取决于进口商的信用；进口商在付款后是否可以得到符合合同要求的货物，无法从单据上判断，也主要取决于出口商的信用。所以，托收方式在使用时应十分注意风险的防范。

1. 托收方式的风险

（1）承兑交单下的卖方风险

由于进口商在承兑汇票后，无须付款就可以获取代表物权的单据，提取货物，出口商则可能会由于进口商的欺诈行为而遭受钱、货两空的损失。因此，承兑交单方式对于卖方而言比付款交单方式的风险更大，卖方应备加注意。

（2）付款交单下的买方风险

由于进口商只有付了货款，才能获得代表物权的单据，代收行在提交这些单据时，并不负责核实单据的真伪。如果出口商制造了一系列假单据去骗取货款，进口商付款后才会发现上当受骗，所以买方需要加强对票据欺诈的防范。

2. 采用托收方式的注意事项

托收方式从整体上来讲是倾向于买方的结算方式，所以为了确保收汇的安全、免遭损失，出口商在采用托收方式时应该注意的要点有：

（1）严格审查进口商的资信情况。

在签订贸易合同前出口商要对进口商的资信情况、支付能力、经营作风和商业信誉进行全面调查，根据实际情况掌握好交易规模和交货进度。一般只使用“付款交单”(最好是“即期付款交单”）的托收方式。当进口商提出按“承兑交单”条件托收货款时要格外谨慎，原则上不予接受。

（2）正确选择托收行和代收行

托收行一般都为出口商的账户行，代收行通常是由托收行选定国外的分支机构或海外代理行。如果进口商要求指定代收行，出口商一般应先征求托收行的意见后再作决定，不要盲目接受。这样做主要是为了防止进口商指定的代收行不可靠，或者无法与自己的托收行正常沟通而产生不必要麻烦。

（3）正确选择价格条件

托收业务在货款未收妥前的一切风险均属于出口商，因此，原则上应该选用 CIF 的价格条件，由出口商办理保险，这样，万一货物在运输途中出险，出口商仍然可以得到赔偿。如果进口国法律规定必须由进口商办理保险时，就只能按 CFR 或 FOB 价格条件成交。这时出口商为了保障自己的利益，可以投“卖方利益险”(Seller's Interest Risk)，该险种是中国人民保险公司于 1978 年设立的、专门适用于 FOB、CFR 价格条件下托收方式的一种特殊险别，以保证货物出险时卖方的权益。一旦货物在途中受损，进口商拒绝承兑或付款赎单，卖方可从保险公司得到补偿。另外，还可以投保“短期出口信用风险”，该险种承保短期托收方式中卖方遇到的商业及政治风险，如买方无力支付或不支付货款、违约拒收货物、进口国发生战争或骚乱情况给出口商造成的损失，保险公司

tiengtrungquocmaydg

都将予以赔偿。

（4）正确缮制提单抬头人

在海运方式下采用托收时，为了掌握货物的所有权，提单的收货人应做成按发货人指示或空白指示抬头，由发货人（出口商）背书，不要做成进口商指示或记名式提单，以防止万一遭到拒付时，货物所有权已经转移。

（5）了解和掌握进口国的商业习惯

在没有事先约定的情况下，有些国家的商业习惯对当事人具有一定的约束力。如欧洲大陆国家为了减少印花税费用的开销，在即期托收方式项下的付款可以不使用汇票，出口托收时只须提交货运单据即可；一些拉美国家的银行，习惯将“远期付款交单”方式按照“承兑交单”方式来处理并自行更改；对托收方式项下的汇票，无论即期汇票还是远期汇票，付款人均可以在货物抵达目的港后办理付款或承兑手续；还有的国家按其习惯可以仅凭在“到货通知书”上进行背书即可提货。因此，必须事先了解和掌握这些特殊的商业习惯后，在工作中做好应对的措施，防止发生不利于自己的情况。

（三）信用证方式

虽然信用证制度被广泛看作是安全的结算方式，但是“金无足赤”，信用证方式也存在许多风险。造成风险的原因，主观上一般是由于当事人的经验不足、过分轻信对方、受骗上当造成的，客观上是由于信用证方式“只问单据、不管货物”的特点。所以，在处理信用证方式支付时同样也需要加强风险防范的意识。

1. 信用证方式的风险

（1）进口商面临的风险

进口商在信用证业务中面临的风险主要来自出口商。信用证方式是纯粹的单据买卖，只要单证相符，开证行就要对外付款，进口商也要付款赎单，因而是一种有利于出口商而不利于进口商的结算方式。出口商通常使用伪造提单、提供虚假的清洁提单、倒签或预借提单、短装或冒装货物等方式，勾结不法承运人合谋进行欺诈，提供表面完全符合信用证要求的单据来骗取开证行的付款，进口商在付款赎单后才发现受骗上当。这种风险是使用信用证方式无法避免的，所以事前一定要注意考察对方的商业信用。

（2）出口商面临的风险

出口商在信用证业务中面临的风险主要来自进口商。进口商的各种违约及欺诈行为导致出口商会承受各种风险。如利用假冒信用证骗取货物、利用“软条款”信用证解除责任等。所谓“软条款”是信用证中变相单方面解除开证行保证付款责任的条款，如“信用证暂不生效”、“装船日期另行通知”等。进口商的故意刁难常常会造成出口商无法满足信用证要求而被拒付，有时甚至是遭到无理拒付。因此选择良好的贸易伙伴在国际贸易中极为重要。

（3）开证行面临的风险

开证行在信用证业务中面临的风险主要来自进口商。如果开证申请人无理拒付合格单据或因破产而无清偿能力，开证行须自行处理货物，因而可能遭受损失。但实务中最多见的通常是进出口商串通合谋，通过伪造单据等手段从银行骗取货款。

tiengtrungthuongmai.vn

2. 采用信用证方式的注意事项

（1）慎重选择客户

调查合作方的经营和资信状况，对资信欠佳的老客户和资信不详的新客户，不要进行交易。在大额交易中，应注意尽可能拉直交易路线，尽量不要通过中间商，以避免中间环节过多而造成风险增加、交易成本提高。

（2）认真签订贸易合同

合同对买卖双方都有法律约束力。合同条款的合理、明确和具体是顺利开展业务的保证。因此，买卖双方的责任一定要在合同中明确进行规定。进口合同尽可能地以 FOB 价格条件成交，出口合同尽可能地以 CIF 价格条件成交。

以上两点是进出口双方都应该注意的问题，另外：

（3）出口商还须注意

①严格审验开来的信用证。信用证是以买卖合同为基础开出来的，出口商在接到来证后应对照合同及往来函电，对信用证条款、要求单据的种类、货物价格条件、运输方式、装船期以及付款方式进行严格审查，发现问题应及时申请修改信用证。

②尽量按信用证支付方式付款，不接受改由其他方式如跟单托收或赊账等方式付款。

（4）进口商还须注意

①加强商品检验环节。要求独立、有声望的检验机构签发装船证书，实施装船预检和监装，以保证装运的货物符合合同要求，确已装船。对重要的进口商品或大型成套设备的进口，应指定由中国商检、中检公司或由中国商检委托的国外的商检公证部门对商品实施装船前的检验和监装。

②监控货物运输环节。装船后，要求出口商传真所有单据，以核查提单真伪。因为提单是物权凭证，代表整船货物的价值，十分重要。如果提单是假的，其他的单据也必然都是假的。如果疑点较多，可以通过国际海事局查证货轮航程情况，以防止提单诈骗。

四、各种支付方式的结合使用

在国际贸易中，一笔交易一般选用一种结算方式。但在实际业务中，在同一笔交易中使用两种甚至两种以上不同结算方式，并把它们结合起来的做法也不少见。因为把不同的结算方式结合起来使用，可以起到取长补短、相辅相成的作用，从而达到既能加快资金周转，又能确保安全收汇的目的。常用的结合方法有以下几种：

（一）汇款与托收方式相结合

汇款与托收方式相结合是以即期跟单托收为主、汇款为辅的支付方式，采用这种方法时，先是进口商以预付货款的方式支付少量的货款作为出口商出运货物的条件，其余大部分货款采用即期跟单托收的方式支付。这样，即使货物发运后，进口商不履行付款责任，出口商仍然拥有货物的所有权，所受损失可用预收的货款弥补一部分。

（二）汇款与信用证方式相结合

汇款与信用证方式相结合是指一部分的货款用信用证方式支付，其他部分的货款用汇款方式支付。这种办法一般用在成交金额、数量较大的初级商品或成套设备的交易中。在这些交易中，先由进口商以汇款方式支付定金；货物运抵目的地、经过检验后，再以汇款

tiengtrungthuongmai.vn

方式支付货款的余额，主要货款部分采用信用证方式支付。例如在煤炭交易合同中，规定90%货款以信用证方式支付，其余的10%在货物运抵目的港，经检验合格后，按实到数量确定余额以汇款方式支付。

（三）托收与信用证方式相结合

采用托收与信用证方式相结合的做法，指部分货款使用信用证方式支付，部分货款使用托收方式结算。通常做法是信用证上规定出口商开立两张汇票，属于信用证部分的货款凭光票付款，全套货运单据附在托收部分的汇票下，按即期或远期付款交单方式进行托收。为了保证托收货款的安全，可在信用证内注明“待付清全部发票金额后方可交单”的条款。全套单据附于托收项下，买方付清全部发票金额后交单。若买方不能付清全部发票金额，则货运单据仍由开证行掌握，凭卖方指示处理。这种做法主要是为了减轻进口商的资金周转压力，减少开证的押金；对出口商来讲，虽然托收部分有一定风险，但风险不大，因为部分货款有信用证的保证，同时货运单据跟随托收汇票，开证行等到余款付清后才会向进口商交单。

第五节　买卖合同中的支付条款

买卖合同中的支付条款是用于规定支付方式、时间、地点、信用、单据内容的条款。具体内容根据支付方式来确定，不同的支付方式，合同中规定支付条款的内容也不一样。

一、汇款方式的支付条款

采用汇款方式时，应当在合同中明确规定汇款办法、汇款时间、汇款金额以及汇款途径等。如果买卖双方商定以预付货款的方式成交，应在合同中明确规定汇款日期和汇款方式。如果没有规定汇款日期，则无法约束买方在交货前付款，也影响卖方按时交货。汇款方式的限定是指在合同中规定是采用电汇、信汇还是票汇的方式。另外，还要规定汇款的金额，注明是货款的全部还是一部分。采用货到付款的方式同样也要规定这些内容。

例如，在合同中规定：“买方应不迟于2007年10月6日前将50%的货款以信汇方式预付给卖方。”(The Buyer shall pay 50% of the sales proceeds in advance by mail transfer to reach the Seller not later than October 6th, 2007.)

二、托收方式的支付条款

采用托收支付方式时，应当在合同中明确规定托收方式种类、交单条件、承兑或付款责任以及付款期限等。

(1) 即期付款交单的规定办法。例如，在合同中规定：“买方应凭卖方开立的即期汇票付款，付款后交单。”(Upon first presentation the Buyers shall pay against documentary draft drawn by the Sellers at sight. The shipping documents are to be delivered against payment only.)

(2) 远期付款交单的规定办法。例如，在合同中规定：“买方应凭卖方开具的跟单汇票，于提单日后60天付款，付款后交单。”(The Buyers shall pay against the documentary draft drawn by the Sellers at 60 days after date of B/L. The shipping documents are to be delivered

tiengtrungthuonghai.DG

against payment only.)

(3) 承兑交单的规定办法。例如，在合同中规定："买方对卖方开具的见票后60天付款跟单汇票，于提示当时即予承兑，并应于汇票到期日付款，承兑后交单。"(The Buyers shall duly accept the documentary draft drawn by the sellers at 60 days sight upon first presentation and make payment on its maturity. The shipping documents are to be delivered against acceptance only.)

三、信用证支付条款

采用信用证支付方式时，应在合同中明确规定：信用证的种类、受益人、开证行、开证日期、信用证金额、有效期和到期地点、随附单据等内容。

例如，在合同中规定："凭一流银行开立的以卖方为受益人的不可撤销的、保兑的、含全部货款的90天远期信用证付款。信用证须于装运期前20天开到卖方，装运期后15天在中国议付有效，并提交下述单据：①全套清洁已装船提单；②商业发票；③海运货物保险单正本；……"

Payment with a prime bank by irrevocable and confirmed L/C in favor of and to reach the Sellers 20 days before the time of shipment, valid until the 15th day after the time of shipment for negotiation in China by a 90 days sight draft for 100% of the invoice value and accompanied with the following documents: ①Full set of clean on-board Bills of Lading; ②Commercial Invoice; ③Original Marine Cargo Insurance Policy; ...

在双方有过多次合作的情况下，信用证支付条款的某些内容可以省略。如：

"凭信用证即期付款。"(Payment by sight credit.)

"凭信用证见票后60天付款，信用证须于装运期前30天开到卖方。"

(Payment by credit at 60 days sight to reach the seller 30 days before the time of shipment.)

四、在订立合同支付条款时应当注意的问题

首先，为了避免争议，在买卖双方没有对合同支付条款的要点达成默契前，不宜随意省略条款要点。其次，在使用D/P、D/A之类的缩写词时，应该注意对方是否明确D/P、D/A所表述的"付款交单"和"承兑交单"的含义，因为它们可以分别解释为"付款交货"(Delivery against Payment)和"承兑交货"(Delivery against Acceptance)。最后，在信用证方式下，单据符合信用证规定是银行付款的前提。因此，除了注意所规定的单据是否齐全以外，还要避免规定我方不能提供的单据。此外，信用证的有效期应当规定为装运期后一段合理时间内，以便我方能有足够的时间制单结汇。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第十五章　国际贸易争议的预防与处理

第一节　货物检验

一、货物的检验权

国际货物买卖中的商品检验（Commodity Inspection），简称“商检”，是指商品检验机构对卖方拟交付货物或已交付货物的品质、规格、数量、重量、包装、卫生、安全等项目所进行的检验、鉴定和管理工作。

商品检验是随着国际货物买卖的发展而产生和发展起来的，它在国际货物买卖中占有十分重要的地位。国际货物买卖中，由于交易双方身处异地，相距遥远，货物在长途运输过程中难免会发生残损、短少甚至灭失，尤其是在凭单证交接货物的象征性交货条件下，买卖双方对所交货物的品质、数量等问题更易产生争议。因此，为了便于查明货损原因，确定责任归属，以利货物的交接和交易的顺利进行，就需要一个公证的第三者，即商品检验机构，对货物进行检验或鉴定。由此可见，商品检验是国际货物买卖中不可缺少的一个重要环节。

由于商品检验直接关系到买卖双方在货物交接方面的权利与义务，特别是某些进出口商品的检验工作还直接关系到本国的国民经济能否顺利协调发展、生态环境能否保持平衡、人民的健康和动植物的生长能否得到保证，以及能否促进本国出口商品质量的提高和出口贸易的发展，因此，许多国家的法律和国际公约都对商品的检验问题作了明确规定。

例如，英国《1893 年货物买卖法》(1979 年修订）规定：“除非双方另有约定，当卖方向买方交付货物时，买方有权要求有合理的机会检验货物，以确定它们是否与合同规定的相符。”① 买方在未有合理机会检验货物之前，不能认为他已经接受了货物。

又如，《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》）也对货物的检验问题做出了明确规定：买方必须在按实际情况可行的最短时间内检验货物或由他人检验货物。如果合同涉及货物运输，检验可推迟到货物到达目的地后进行。②

上述各种有关商品检验的规定都体现了一个共同的原则，即除非买卖双方另有约定，

① 参见英国《1893 年货物买卖法》(1979 年修订）第 34 条。

② 参见《联合国国际货物销售合同公约》第 38 条。

tiengtrungthuonghai.vn

买方在接收货物之前应享有对所购买的货物进行检验的权利。但需要注意的是，买方对货物的检验权并不是强制性的，它不是买方接收货物的前提条件。也就是说，如果买方没有利用合理的机会检验货物，那么他就自动放弃了检验货物的权利。另外，如果合同中的检验条款规定，以卖方的检验为准，此时，就排除了买方对货物的检验权。

综上所述，有关商品检验权的规定是直接关系到买卖双方权利与义务的重要问题，因此，交易双方应在买卖合同中对与商品检验有关的问题做出明确具体的规定，这就是合同中的检验条款。国际货物买卖合同中的检验条款，其内容因商品种类和特性的不同而有所差异，但通常都包括检验时间和地点、检验机构、检验证书，以及货物与合同规定不符时买方索赔的时限等内容。下面仅就一般货物的检验条款作简要介绍。

二、货物检验的时间和地点

检验时间和地点是指在何时、何地行使对货物的检验权。所谓检验权，是指买方或卖方有权对所交易的货物进行检验，其检验结果即作为交付与接收货物的依据。确定检验的时间和地点，实际上就是确定买卖双方中的哪一方行使对货物的检验权，也就是确定检验结果以哪一方提供的检验证书为准。谁享有对货物的检验权，谁就享有了对货物的品质、数量、包装等项内容进行最后评定的权利。由此可见，如何规定检验时间和地点是直接关系买卖双方切身利益的重要问题，因而是交易双方商定检验条款时的核心所在。

检验时间就是检验的有效期限。对进口商品而言，检验时间与索赔期限密切联系，超过合同规定的检验期限，一般就认为买方已丧失了检验和索赔的权利，除非另有约定或卖方同意延长索赔权。出口商品的检验时间就是出口装运的期限，卖方要确保货物在装运前检验货物和取得检验证书。在买卖合同中一般规定检验和/或复检时间。复检期限与规定索赔期限密切相关，买方只能在规定的复检期限内检验货物并据此提出索赔，超过规定时间，卖方就有权拒赔。根据我国《商检法》第10条规定“商检机构应当在对外贸易合同约定的索赔期限内检验完毕，并出具证明”。复检期限的规定应主要根据商品的特性、运输条件和检验所需时间长短不同而异。如农产品、鲜活产品复检时间可短些；机电仪器和成套设备的复检时间要长一些。

复检地点的选择与时间有着密切关系。地点选择不当，实际检验时间就得不到保障。例如我方进口商品复检地点一般以“货到目的港卸货后或货物运抵目的地收货人的最后仓库之日起××天内向卖方提出索赔”，而不订成“从进口之日起计算”或“到岸三日起计算”，更不订成“从发运日期计算”，因为后者货到目的口岸，因港口拥挤或其他许多原因卸不了货，就要耽误检验时间。

在国际货物买卖合同中，根据国际贸易习惯做法和我国的业务实践，有关检验地点的规定办法可归纳为以下几种：

（一）在出口国检验

此种方法又包括产地（工厂）检验和装运港（地）检验两种。

tiengtrungthuonghai.vnDG

1. 产地（工厂）检验

产地（工厂）检验是指货物在产地出运或工厂出厂前，由产地或工厂的检验部门或买方的验收人员进行检验和验收，并由买卖合同中规定的检验机构出具检验证书，作为卖方所交货物的品质、数量等项内容的最后依据。卖方只承担货物离开产地或工厂前的责任，对于货物在运输途中所发生的一切变化，卖方概不负责。

2. 装运港（地）检验

装运港（地）检验又称“离岸品质、离岸重量”(Shipping Quality and Weight)，是指货物在装运港或装运地交货前，由买卖合同中规定的检验机构对货物的品质、重量（数量）等内容进行检验鉴定，并以该机构出具的检验证书作为最后依据。卖方对交货后货物所发生的变化不承担责任。

采用上述两种规定办法时，即使买方在货物到达目的港或目的地后，自行委托检验机构对货物进行复验，也无权对商品的品质和重量向卖方提出异议，除非买方能证明，他所收到的与合同规定不符的货物是由于卖方的违约或货物的固有瑕疵所造成的。因此，这两种规定办法从根本上否定了买方的复验权，对买方极为不利。

（二）在进口国检验

此种方法又分为目的港（地）检验和买方营业处所（最终用户所在地）检验。

1. 目的港（地）检验

目的港（地）检验又称为“到岸品质、到岸重量”(Landed Quality and Weight)，是指货物运达目的港或目的地时，由合同规定的检验机构在规定的时间内，就地对商品进行检验，并以该机构出具的检验证书作为卖方所交货物品质、重量（数量）的最后依据。采用这种方法时，买方有权根据货物运抵目的港或目的地时的检验结果，对属于卖方责任的品质、重量（数量）不符点，向卖方索赔。

2. 买方营业处所（最终用户所在地）检验

对于一些因使用前不便拆开包装，或因不具备检验条件而不能在目的港或目的地检验的货物，如密封包装货物、精密仪器等，通常都是在买方营业处所或最终用户所在地，由合同规定的检验机构在规定的时间内进行检验。货物的品质和重量（数量）等项内容以该检验机构出具的检验证书为准。

采取上述两种做法时，卖方实际上须承担到货品质、重量（数量）的责任。如果货物在品质、数量等方面存在的不符点属于卖方责任所致，买方则有权凭货物在目的港、目的地或买方营业处所或最终用户所在地经检验机构检验后出具的检验证书，向卖方提出索赔，卖方不得拒绝。由此可见，这两种方法对卖方很不利。

（三）出口国检验、进口国复验

出口国检验、进口国复验是指卖方在出口国装运货物时，以合同规定的装运港或装运地检验机构出具的检验证书，作为卖方向银行收取货款的凭证之一，货物运抵目的港或目的地后，由双方约定的检验机构在规定的地点和期限内对货物进行复验。复验后，如果货物与合同规定不符，而且属于卖方责任所致，此时，买方有权凭该检验机构出具的检验证书，在合同规定的期限内向卖方索赔。由于这种做法兼顾了买卖双方的利益，较为公平合

tiengtrungthuongmai.vn

理，因而它是国际货物买卖中最常见的一种规定检验时间和地点的方法，也是我国进出口业务中最常用的一种方法。

（四）装运港（地）检验重量、目的港（地）检验品质

在大宗商品交易的检验中，为了调和买卖双方在商品检验问题上存在的矛盾，常将商品的重量检验和品质检验分别进行，即以装运港或装运地验货后检验机构出具的重量检验证书，作为卖方所交货物重量的最后依据，以目的港或目的地检验机构出具的品质检验证书，作为商品品质的最后依据。货物到达目的港或目的地后，如果货物在品质方面与合同规定不符，而且该不符点是卖方责任所致，则买方可凭品质检验证书，对货物的品质向卖方提出索赔，但买方无权对货物的重量提出异议。这种规定检验时间和地点的方法就是装运港（地）检验重量、目的港（地）检验品质，又称“离岸重量、到岸品质”（Shipping Weight and Landed Quality）。

需要指出的是，由于实际业务中检验时间和地点的规定，常常与合同中所采用的贸易术语、商品的特性、检测手段、行业惯例以及进出口国的法律、法规密切相关，因此，在规定商品的检验时间和地点时，应综合考虑上述因素，尤其要考虑合同中所使用的贸易术语。通常情况下，商品的检验工作应在货物交接时进行，即卖方向买方交付货物时，买方随即对货物进行检验。货物经检验合格后，买方即受领货物，卖方在货物风险转移之后，不再承担货物发生品质、数量等变化的责任。

三、货物检验机构

在国际货物买卖中，交易双方除了自行对货物进行必要的检验外，通常还要委托独立于买卖双方之外的第三方对货物进行检验。有时，虽然买卖双方未要求对所交易的商品进行检验，但根据有关法律或法规的规定，必须由某机构进行检验，经检验合格后方可出境或入境。这种根据客户的委托或有关法律、法规的规定对进出境商品进行检验、鉴定和管理的机构就是商品检验机构，简称检验机构或商检机构。

（一）国际上货物检验机构的类型

国际上的商品检验机构，种类繁多，名称各异，有的称作公证行（Authentic Surveyor）、宣誓衡量人（Sworn Measurer），也有的称之为实验室（Laboratory），检验机构的类型大体可归纳为官方检验机构、半官方检验机构和非官方检验机构三种。

1. 官方检验机构

官方检验机构是指由国家或地方政府投资，按照国家有关法律法令对出入境商品实施强制性检验、检疫和监督管理的机构。例如美国食品药物管理局（FDA）、美国动植物检疫署、美国粮谷检验署、日本通商省检验所等。

2. 半官方检验机构

半官方检验机构是指一些有一定权威的、由国家政府授权、代表政府行使某项商品检验或某一方面检验管理工作的民间机构。例如，根据美国政府的规定，凡是进口与防盗信号、化学危险品以及与电器、供暖、防水等有关的产品，必须经美国担保人实验室（Underwriter's Laboratory）这一半官方检验机构检验认证合格，并贴上该实验室的英文缩

tiengtrungthuongmai.vn

写标志“UL”，方可进入美国市场。

3. 非官方检验机构

非官方检验机构主要是指由私人创办，具有专业检验、鉴定技术能力的公证行或检验公司，如英国劳埃氏公证行（Lloyd's Surveyor）、瑞士日内瓦通用鉴定公司（Societe Generale de Surveillance S. A.，SGS）等。

（二）我国货物检验机构及其任务

在我国，主管全国出入境商品检验、检疫、鉴定和管理工作的机构是中华人民共和国国家出入境检验检疫局及其设在各地的分支机构，通常又称为国家商检部门。为了改善我国社会主义市场经济条件下的质量管理体制，充分发挥质量监督和检验、检疫的作用，以适应我国加入 WTO 和同国际接轨的需要，2001 年 4 月 10 日国务院宣布将国家质量技术监督局与国家出入境检验检疫局合并，成立了中华人民共和国质量监督检验检疫总局。

根据对外贸易发展的需要，对涉及社会公共利益的进出口商品，制定和公布了《商检机构实施检验的进出口商品种类表》（以下简称《种类表》），并根据实际情况随时予以调整。

根据《商检法》和《中华人民共和国进出口商品检验法实施条例》（以下简称《商检法实施条例》）的规定，国家商检部门及其设在各地的检验机构的职责有下述三项：

1. 对进出口货物实施检验

商检机构实施进出口商品检验的内容，包括商品的质量、规格、数量、重量、包装以及是否符合安全、卫生要求。

商检机构实施进出口商品检验的范围可归纳为两方面，即法定检验和对法定检验以外的进出口商品的检验。

法定检验是指商检机构或者国家商检部门、商检机构指定的检验机构，根据国家的法律、行政法规，对规定的进出口商品和有关的检验事项实施强制性检验。凡属法定检验范围内的进出口商品，必须经过商检机构或者国家商检部门、商检机构指定的检验机构的检验，未经检验或经检验不合格的商品，一律不准进出口。商检机构和国家商检部门、商检机构指定的检验机构对进出口商品实施法定检验的范围包括：

（1）对列入《种类表》的进出口商品的检验；

（2）对出口食品的卫生检验；

（3）对出口危险货物包装容器的性能鉴定和使用鉴定；

（4）对装运出口易腐烂变质食品、冷冻品的船舱、集装箱等运载工具的适载检验；

（5）对有关国际条约规定须经商检机构检验的进出口商品的检验；

（6）对其他法律、行政法规规定必须经商检机构检验的进出口商品的检验。

对于法定检验以外的进出口商品，商检机构可以抽查检验。此外，商检机构还对对外贸易合同约定或者进出口商品的收货人、发货人申请商检机构签发检验证书的进出口商品实施检验。

tiengtrungthuongmai.DG

2. 对进出口货物的质量和检验工作实施监督管理

监督管理是指国家商检部门、商检机构对进出口商品的收货人、发货人及生产、经营、储运单位以及国家商检部门、商检机构指定或认可的检验机构和认可的检验人员的检验工作实施监督管理。例如，向列入《种类表》的出口商品的生产企业派出检验人员，参与监督出口商品出厂前的质量检验工作；进行进出口商品质量认证工作；对重要的进出口商品及其生产企业实行质量许可制度；通过考核，认可符合条件的国内外检验机构承担委托的进出口商品检验工作；对指定或认可的检验机构的进出口商品检验工作进行监督，抽查检验其已检验的商品。

3. 办理进出口货物鉴定

鉴定业务是指商检机构和国家商检部门、商检机构指定的检验机构以及经国家商检部门批准的其他检验机构接受对外贸易关系人（通常指出口商、进口商、承运人、保险人以及出口商品的生产、供货部门和进口商品的收货、用货部门、代理接运部门等）以及国内外有关单位的委托，办理规定范围内的进出口商品鉴定业务。进出口商品鉴定业务的范围主要包括：进出口商品的质量、数量、重量、包装、海损鉴定，集装箱及集装箱货物鉴定，进口商品的残损鉴定，出口商品的装运技术条件鉴定，货载衡量，产地证明，价值证明以及其他业务。

进出口商品鉴定业务不同于法定检验。鉴定业务最突出的特点是凭进出口商品经营者或有关关系人的申请和委托而进行进出口商品的检验和鉴定；法定检验则是根据国家有关法律、法规的规定，对进出口商品实施强制性检验。

此外，为了适应我国对外贸易发展的需要，20 世纪 80 年代初，经国务院批准我国成立了中国进出口商品检验总公司（以下简称商检公司）。商检公司作为一家独立的检验机构，以非官方身份和公证科学的态度，接受进出口业务中的当事人和外国检验机构的委托，处理进出口商品的检验鉴定业务，签发检验、鉴定证书并提供咨询服务。商检公司的成立既为进出口商品的顺利交接、结汇以及合理解决索赔争议提供了诸多便利条件，同时也促进了我国同世界各国进出口商品检验机构的联系与合作。

四、检验的性质、标准和证书

（一）检验的性质

按照商检的性质，可以分为法定检验和公证鉴定。

1. 法定检验

法定检验是指商品检验机构依据国家法律、行政法规的规定，对进出口商品行使强制性的检验或检疫。按规定属于法定检验的进出口商品，未经检验合格一律不准进出口。

法定检验的范围包括：

（1）列入我国《出入境检验检疫机构实施检验检疫的进出境商品目录》（以下简称《检验检疫商品目录》）中规定的商品。

（2）《中华人民共和国食品卫生法》和《中华人民共和国进出境动植物检疫法》规定的商品。

（3）对出口危险货物的包装容器、危险货物运输设备和工具的安全技术的性能鉴定

tiengtrungthuonghaivndg

和使用鉴定。

（4）对装运易腐烂变质食品、冷冻品的船舱和集装箱等运输工具应实施适载检验。

（5）对贸易合同规定由检验检疫机构实施检验的进出口商品。

（6）凡其他法律行政法规规定的须经检验检疫机构实施检验的进出口商品和检验项目。

2. 公证鉴定

公证鉴定是指检验检疫机构接受对外贸易关系人申请、国外检验机构的委托或国内外有关单位的委托，对进出口商品进行鉴定，签发鉴定证书，供申请人作为办理进出口商品的交接、结算、通关结税、计费核算、索赔、仲裁等的有效依据。公证鉴定不同于法定检验，它不具有强制性。

公证鉴定的范围主要包括各种进出口商品的质量、重量、数量、包装、标志、海损、商品残损、装载技术条件、货载衡量、产地证明，对船舶、车辆、飞机、集装箱运载工具的适载鉴定，抽去并签封各类样品，签发价值证书等。

（二）货物检验标准

检验标准是指对进出口商品实施检验所依据的标准，如对商品品质、规格、包装等项目的具体规定和要求；抽样、制样或检验方法及对检验仪器的具体规定和要求等。在国际货物买卖合同中，即使是同一种商品，对其实施检验所依据的标准和方法不同，检验结果往往会大不一样。因此，交易双方在签订买卖合同时，除了规定检验时间和地点、检验机构及检验证书之外，往往还要明确检验标准。检验标准的具体内容，视商品的种类、特性及进出口国家有关法律或行政法规的规定而定。

1. 国际上对检验标准的分类

在国际货物买卖中，商品的检验标准可归纳为以下三类：

（1）对买卖双方具有法律约束力的标准

这是国际货物买卖中普遍采用的检验标准，其中最常见的是买卖合同和信用证。

（2）与贸易有关国家所制定的强制执行的法规标准

主要指商品生产国、出口国、进口国、消费国或过境国所制定的法规标准，如货物原产地标准、安全法规标准、卫生法规标准、环保法规标准、动植物检疫法规标准。

（3）国际权威性标准

主要是指在国际上具有权威性的检验标准，其中又包括国际标准、区域性标准化组织标准、国际商品行业协会标准和某国权威性标准四种。国际标准，是指国际专业化组织所制定的检验标准，如国际标准化组织、国际海事组织、国际电工委员会、联合国食品法典委员会等制定的标准。区域性标准化组织标准，是指区域性组织所制定的标准，如欧洲标准化委员会、欧洲电工标准委员会、泛美技术标准委员会等制定的标准。国际商品行业协会标准，是指国际羊毛局、国际橡胶协会等国际性商品行业协会所制定的标准。某国权威性标准，是指某些国家所制定的具有国际权威性的检验标准，如英国药典、美国公职分析化学家协会制定的标准。

2. 我国商检机构的检验标准

根据《中华人民共和国进出口商品检验法实施条例》的有关规定，我国商检机构按

tiengtrungthuonghai.vn

下述标准对进出口商品实施检验：

（1）法律、行政法规规定有强制性标准或者其他必须执行的检验标准的，按照法律、行政法规规定的检验标准检验；

（2）法律、行政法规未规定有强制性检验标准或者其他必须执行的检验标准的，按照对外贸易合同规定的检验标准检验；凭样成交的，应当按照样品检验。

（3）法律、行政法规未规定有强制性检验标准或者其他必须执行的检验标准，低于对外贸易合同规定的检验标准检验的，按照对外贸易合同规定的检验标准检验；凭样成交的，应当按照样品检验。

（4）法律、行政法规未规定有强制性检验标准或者其他必须执行的检验标准；对外贸易合同又未约定检验标准或者约定检验标准不明确的，按照生产国标准、有关国际标准或者国家商检部门指定的标准检验。

国际标准化组织（The International Organization for Standardization，ISO）为了促进各国产品质量及企业质量管理水平的提高和保护消费者权益，在总结传统产品检验、测试及质量控制工作的基础上，于1987年制定了ISO9000质量管理与质量保证一系列国际标准。该标准自发布以来，得到世界许多国家的普遍重视，我国近几年来也在大力推广ISO9000系列标准。根据《中华人民共和国标准化法》的规定，我国的商品检验标准分为四种，即国家标准、行业标准、地方标准和企业标准。国家标准由国务院标准化行政主管部门制定。对没有国家标准，但需要在国家某行业范围内统一技术要求的，可以制定行业标准。没有国家标准和行业标准的，可以制定地方标准或企业标准。对于既有我国标准又有国际标准或国外标准的商品，一般情况下应采用我国标准进行买卖。对于已被国际上广泛采用的标准，或有助于扩大产品在国际市场销路的标准，交易时应尽量采用该种标准。

国际货物买卖合同中的检验条款，除了包括上述内容外，有时还需明确买方对不合格货物向卖方索赔的具体期限。

现举买卖合同中检验条款实例如下：

“以装运港（地）××（检验机构名称）签发的品质和重量检验证书作为信用证项下议付所提交单据的一部分。买方对于装运货物的任何索赔，须于货物到达目的港（地）后××天内提出，并须提供经卖方同意的公证机构出具的公证报告。”

（三）货物检验证书

商检证书（Inspection Certificate），是各种进出口商品检验证书、鉴定证书和其他证明书的统称，是对外贸易有关各方履行契约义务、处理索赔争议和仲裁、诉讼举证，具有法律依据的有效证件，也是海关验放、征收关税和优惠减免关税的必要证明。商检证书的种类和用途主要有：

1. 品质检验证书（Inspection Certificate of Quality），是出口商品交货结汇和进口商品结算索赔的有效凭证；法定检验商品的证书，是进出口商品报关、输出输入的合法凭证。商检机构签发的放行单和在报关单上加盖的放行章有与商检证书同等通关效力；签发的检验情况通知单同为商检证书性质。

2. 重量或数量检验证书（Inspection Certificate of Weight and Quantity），是出口商品交货结汇、签发提单和进口商品结算索赔的有效凭证；出口商品的重量证书，也是国外报关

tiengtrungthuongmai.vn

征税和计算运费、装卸费用的证件。

3. 兽医检验证书（Veterinary Inspection Certificate），是证明出口动物产品或食品经过检疫合格的证件，适用于冻畜肉、冻禽、禽畜罐头、冻兔、皮张、毛类、绒类、猪鬃、肠衣等出口商品，是对外交货、银行结汇和进口国通关输入的重要证件。

4. 卫生/健康证书（Sanitary Inspection Certificate），是证明可供人类食用的出口动物产品、食品等经过卫生检验或检疫合格的证件。适用于肠衣、罐头、冻鱼、冻虾、食品、蛋品、乳制品、蜂蜜等，是对外交货、银行结汇和通关验放的有效证件。

5. 消毒检验证书（Disinfection Inspection Certificate），是证明出口动物产品经过消毒处理，保证安全卫生的证件。适用于猪鬃、马尾、皮张、山羊毛、羽毛、人发等商品，是对外交货、银行结汇和国外通关验放的有效凭证。

6. 熏蒸证书（Inspection Certificate of Fumigation），是用于证明出口粮谷、油籽、豆类、皮张等商品，以及包装用木材与植物性填充物等，已经过熏蒸灭虫的证书。

7. 残损检验证书（Inspection Certificate on Damaged Cargo），是证明进口商品残损情况的证件。适用于进口商品发生残、短、渍、毁等情况；可作为受货人向发货人或承运人或保险人等有关责任方索赔的有效证件。

8. 积载鉴定证书（Inspection Certificate on Cargo Weight & Measurement），是证明船方和集装箱装货部门正确配载积载货物，作为证明履行运输契约义务的证件。可供货物交接或发生货损时处理争议之用。

9. 财产价值鉴定证书，是作为对外贸易关系人和司法、仲裁、验资等有关部门索赔、理赔、评估或裁判的重要依据。

10. 船舱检验证书（Inspection Certificate on Tank/Hold），证明承运出口商品的船舱清洁、密固、冷藏效能及其他技术条件是否符合保护承载商品的质量和数量完整与安全的要求。可作为承运人履行租船契约适载义务，对外贸易关系方进行货物交接和处理货损事故的依据。

11. 生丝品级及公量检验证书，是出口生丝的专用证书。其作用相当于品质检验证书和重量/数量检验证书。

12. 原产地证明书（Certificate of Origin），是出口商品在进口国通关输入和享受减免关税优惠待遇和证明商品产地的凭证。

13. 舱口检视证书、监视装/卸载证书、舱口封识证书、油温空距证书、集装箱监装/拆证书，作为证明承运人履行契约义务，明确责任界限，便于处理货损货差责任事故的证明。

14. 价值证明书（Certificate of Value），作为进口国管理外汇和征收关税的凭证。在发票上签盖商检机构的价值证明章与价值证明书具有同等效力。

15. 货载衡量检验证书，是证明进出口商品的重量、体积吨位的证件。可作为计算运费和制订配载计划的依据。

16. 集装箱租箱交货检验证书、租船交船剩水/油重量鉴定证书，可作为契约双方明确履约责任和处理费用清算的凭证。

tiengtrungthuonghaivndg

五、订立货物检验条款应注意的事项

1. 对商品检验权的约定应公平合理。

2. 约定商品检验的时间与地点应当考虑所使用的贸易术语、商品的特性检验条件和有关国家的法律或规章制度的规定。

3. 应根据择优选择的原则约定合法的检验机构。合理约定成交商品的检验技术标准。

4. 确定须出具的检验证书的名称和份数，以满足不同部门的需要。

5. 确定买方对货物的品质、数量等进行复检的时间地点和复检方法。复检地点一般为目的港，机器设备可在目的地复检。复检时间不宜过长，通常视商品的性质而定，货到目的港后 30～180 天不等。

第二节 争议与索赔

一、争议及其处理方式

在国际贸易中，情况复杂多变，买卖双方签订合同后，由于种种原因，合同没有履行，从而引起交易双方间的争议。解决争议的途径有下列几种：

1. 协商（Negotiation）

争议双方通过友好协商，达成和解，这是解决争议的好办法。但这种办法有一定的局限性，很多时候无法解决争议。

2. 调解（Conciliation）

在争议双方自愿的基础上，由第三者出面从中调解。实践表明，这也是解决争议的一种好办法。我国仲裁机构采取调解与仲裁相结合的办法，收到了良好的效果。其具体做法是：结合仲裁的优势和调解的长处，在仲裁程序开始之前或之后，仲裁庭可以在当事人自愿的基础上，对受理的争议进行调解解决，如调解失败，仲裁庭仍按照仲裁规则的规定继续进行仲裁，直到做出终局裁决。因此，这种方法也有一定的局限。

3. 仲裁（Arbitration）

国际贸易中的争议，如友好协商、调解都未成功而又不愿意诉诸法院解决，则可采用仲裁办法。仲裁已成为解决争议的普遍方式。仲裁的优势在于其程序简便、结案较快、费用开支较少，能独立、公正和迅速地解决争议，给予当事人充分的自治权。它还具有灵活性、保密性、终局性和裁决易于得到执行等优点，从而为越来越多的当事人所选择并采用。

4. 诉讼（Litigation）

诉讼具有下列特点：

（1）诉讼带有强制性，只要一方当事人向有管辖权的法院起诉，另一方就必须应诉，争议双方都无权选择法官。

（2）诉讼程序复杂，处理问题速度比仲裁慢。

（3）诉讼处理争议，双方当事人关系紧张，有伤和气，不利于今后贸易关系的继续

tiengtrungthuonghai.vn

发展，且诉讼费用较高。

上述前两种办法都有一定的局限，最后一种办法有一定的缺陷，所以仲裁就成为解决国际贸易争议广泛采用的一种行之有效的重要方式。

中国一向提倡并鼓励以仲裁的方式解决国际商事争议。中国的涉外商事仲裁机构早在1956年便已宣告成立。50多年来，该机构在审理案件中，坚持根据事实、依照法律和合同规定，参照国际惯例，公平合理地处理争议和做出裁决，其裁决的公正性得到国内外的一致公认，中国已成为当今世界上主要的国际商事仲裁中心之一。在中国进出口合同中一般都订有仲裁条款，以便在发生争议时，通过仲裁方式解决争端。

二、违约责任

国际货物买卖合同是确定买卖双方权利和义务的法律文件。任何一方当事人如不履行合同义务，或者履行合同义务不符合约定，在法律上就构成违约行为，违约一方应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。根据各国法律和国际条约的规定，不同性质的违约行为，承担的责任是不同的。但各国法律对于违约行为的性质划分及据此可以采取的补救办法却很不一致：有的国家是以合同中交易条件的主次为依据进行划分；而有的国家却以违约的后果轻重程度为依据来进行划分。

例如，英国的法律规定，当事人一方违反合同中实质性的主要约定条件，如卖方交货的质量和数量不符合合同的规定，或不按照合同期限交货，均作为“违反要件”(Breach of Condition)，受损害的一方除可要求损害赔偿外，还有权解除合同。如违反的是合同中的次要条件，称为“违反担保”(Breach of Warranty) 或“违反随附条件”，则受损害一方不能解除合同，仍须履行所应承担的合同义务，但有权请求违约的一方给予损害赔偿。至于货物买卖合同中哪些条款属于“要件”，哪些条款属于“担保”或“随附条件”，英国的法律未作具体规定，要由法官在审理案件时根据合同的内容和推定双方当事人的意思做出决定，因此，有较大的任意性。但在实际业务中，受损害的一方对于另一方违反要件的情况，可以放弃作为要件处理，即不要求解除合同，而只要求损害赔偿。英国的法律也允许当事人不把另一方的违反要件作为解除合同的理由。此外，如果买方在法律上已被视为接收了货物，并且因此丧失了拒收货物的权利，买方就必须将对方的违反要件作为违反担保处理。值得注意的是，近年来，英国法院在司法实践中已承认了一种新的违约类型，称之为“违反中间性条款或无名条款”。所谓中间性条款或无名条款，是一种既不是要件也不是担保合同的条款。违反这类条款应承担的责任须视违约的性质及其后果是否严重而定。如果性质及其后果严重，受损害的一方有权解除合同，并可要求损害赔偿，否则，就只能要求损害赔偿。

又如美国的法律规定，一方当事人违约，以致另一方无法取得该交易的主要利益，则是“重大违约”(Material Breach)。在此情况下，受损害的一方有权解除合同，并要求损害赔偿。如果一方违约，情况较为轻微，并未影响对方在该交易中取得的主要利益，则为“轻微违约”(Minor Breach)，受损害的一方只能要求损害赔偿。

《中华人民共和国合同法》(简称《合同法》) 规定，另一方违反合同，以致严重影响订立合同所期望的经济利益，当事人有权通知另一方解除合同。该法还规定，合同的变

tiengtrungthuong.vn

更、解除或终止，不影响当事人要求赔偿损失的权利。

《联合国国际货物销售合同公约》规定："一方当事人违反合同的结果，如使另一方当事人蒙受损失，以至于实际上剥夺了他根据合同规定有权期待得到的东西，即为根本违反合同。"① 受损害的一方有权向违约方要求损害赔偿并有权宣告合同无效。但如违约的情况尚未达到根本违反合同的程度，则受损害方只能要求损害赔偿而不能宣告合同无效。

综上所述，由于各国法律和国际条约对于违约行为的区分有不同的方法，对于不同的违约行为承担的责任，以及另一方可以采取的补救方法都有不同的规定，但这种责任或救济（Remedy）大体上可概括为三类，即：实际履行（Special Performance）、解除合同（Rescission）及损害赔偿（Damages）。为维护我方的权益，根据我国法律和国际上有关的法律和惯例，订好国际货物买卖合同中的索赔条款，并在合同的履行中加以运用，是十分重要的。

三、索赔和理赔

在国际贸易交易过程中，买卖双方往往会由于彼此间的权利义务问题而引起争议。争议发生后，因一方违反合同规定，直接或间接给另一方造成损失，受损方向违约方在合同规定的期限内提出赔偿要求，以弥补其所受损失，就是索赔（Claim）。

违约的一方，如果受理遭受损害方所提出的赔偿要求，赔付金额或实物，以及承担有关修理、加工整理等费用，或同意换货等就是理赔。如有足够的理由，解释清楚，不接受赔偿要求的就是拒赔。

索赔和理赔是一个问题的两个方面，属于卖方责任而引起买方索赔的主要有：卖方所交货物的品质、数量、包装和合同不符；卖方未按期交货；卖方其他违反合同或法定义务的行为。属于买方责任而引起卖方索赔的有：买方未按期付款；未及时办理运输手续；未及时开立信用证；买方其他违反合同或法定义务的行为。索赔和理赔中，索赔依据和索赔时间是两个最基本的条件。索赔的法律依据是合同和适用的法律、惯例。索赔的事实依据是证明违约事实的书面文件，即有资格的机构出具的书面证明、当事人的陈述和其他旁证。

索赔期限通常在合同中加以约定。超过约定的索赔期限，受损害的一方即丧失索赔权。如果在合同中未约定索赔期限，则依照法律规定索赔期限。法定索赔期限较长，《联合国国际货物销售合同公约》规定为自买方实际收到货物之日起两年之内。营业地处于公约缔约国的买卖双方，在合同中未约定索赔期限时，将以公约规定的两年为索赔期限。

对外贸易中的争议和索赔情况是经常发生的，直接关系到对外贸易有关各方的经济权益，所以各方都十分重视索赔和理赔，在合同中订立有关的条款，以维护自己的利益。从法律观点来说，违约的一方应该承担赔偿的责任，对方有权提出赔偿的要求直到解除合同。只有当履约中发生不可抗力的事故，致使一方不能履约或如期履约时，才可根据合同规定或法律规定免除责任。

在我国的进出口贸易中，发生争议、索赔的事例是很多的，特别在市场情况发生变

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第25条。

tiengtrungthuonghai.ndg

化、国外商人觉得履约对他们不利时，往往寻找各种借口拒不履约或拖延履约，甚至弄虚作假或提出无理要求。此外，我方也由于各种原因，有时也有影响对外履约的事例。因此，如何正确处理对外索赔和理赔是一个十分重要的问题，它既关系到维护国家的权益和声誉，又涉及比较复杂的业务技术问题。所以索赔、理赔是一项政策性、技术性很强的涉外工作，必须严肃对待和认真处理。

出入境检验检疫机构通过对进出口商品的检验和鉴定，所签发的商品检验证书，是供有关方面处理索赔理赔的重要证明，必须真实正确，以维护对外贸易有关各方的合法权益。

四、买卖合同中的索赔条款

（一）异议与索赔条款

异议与索赔条款（Discrepancy and Claim Clause）的内容，主要包括索赔的依据、索赔的期限、索赔的办法等。

1. 索赔的依据

在索赔条款中，一般都规定提出索赔应出具的证据和出证机构，如双方约定：货到目的港卸货后，若发现品质、数量或重量与合同规定不符，除应由保险公司或船公司负责外，买方于货到目的港卸货后若干天内凭双方约定的某商检机构出具的检验证明向买方提出索赔。

2. 索赔的期限

索赔期限是指受损害一方有权向违约方提出索赔的期限。按照法律和国际惯例，受损害一方只能在一定索赔期限内提出索赔，否则即丧失索赔权。守约方向违约方提出索赔的时限，应在合同中订明，如超过约定时限索赔，违约方可不予受理。因此，索赔期限的长短应当规定合适。在规定索赔期限时，应考虑不同商品的特性和检验条件。对于有质量保证期限的商品，合同中还应订立保证期。此外，在规定索赔期限时，还应对索赔期限的起算时间一并做出具体规定，通常有下列几种起算方法：

（1）货到目的港后××天起算

（2）货到目的港卸离海轮后××天起算

（3）货到买方营业处所或用户所在地后××天起算

（4）货物检验后××天起算

3. 索赔的办法

异议索赔条款对合同双方当事人都有约束力，不论何方违约，受损害方都有权提出索赔。鉴于索赔是一项复杂而又重要的工作，故处理索赔时，应弄清事实，分清责任，并区别不同情况，有理有据地提出索赔。至于索赔金额因订约时难以预测，只能事后本着实事求是的原则酌情处理，故在合同中一般不作具体规定。

（二）罚金或违约金条款

罚金条款（Penalty Clause）一般适用于卖方延期交货或买方延期接运货物、拖延开立信用证、拖欠货款等场合。在买卖合同中规定罚金或违约金条款，是促使合同当事人履行合同义务的重要措施，能起到避免和减少违约行为发生的预防性作用，在发生违约行为的

tiengtrungthuongmai.vndg

情况下，能对违约方起到一定的惩罚作用，对守约方的损失能起到补偿性作用。可见，约定此项条款，采取违约责任原则，对合同当事人和全社会都是有益的。

罚金或违约金与赔偿损失虽有相似之处，但仍存在差异，其差别在于：前者不以造成损失为前提条件，即使违约的结果，并未发生任何实际损害，也不影响对违约方追究违约金责任。违约金数额与实际损失是否存在及损失的大小没有关系，法庭或仲裁庭也不要求请求人就损失举证，故其在追索程序上比后者简便得多。

违约金的数额一般由合同当事人商定，我国现行合同法也没有对违约金数额做出规定，而以约定为主。按违约金是否具有惩罚性，可分为惩罚性违约金和补偿性违约金，世界上大多数国家都以违约金的补偿性为原则，以惩罚性作为例外。根据我国合同法的规定，在确定违约金数额时，双方当事人应预先估计因违约可能发生的损害赔偿确定一个合适的违约金比率。在此需要着重指出的是，在约定违约金的情况下，即使一方违约未给对方造成损失，违约方也应支付约定的违约金。为了体现公平合理原则，如一方违约给对方造成的损失大于约定的违约金，守约方可以请求法院或仲裁庭予以增加；反之，如约定的违约金过分高于实际造成的损失，当事人也可请求法院或仲裁庭予以适当减少。但如约定的违约金不是过分高于实际损失，则不能请求减少。这样做，既体现了违约金的补偿性，也在一定程度上体现了它的惩罚性。违约方支付约定的违约金后，并不能免除其履行债务的义务。

五、定金罚则

（一）定金的含义

定金与预付款不同，定金是指合同一方当事人根据合同的约定预先付给另一方当事人一定数额的金额，以保证合同的履行，它是作为债权的担保而存在的；预付款是合同当事人预先付给对方一定数额的价款，即对合同义务的预先履行，其本身就是预付的价款或价款的一部分，而不是对合同履行的担保。在买卖合同中，只要约定了定金条款，无论合同当事人哪一方违约，都要承担与定金数额相等的损失。也就是说，如支付定金的一方违约，即丧失定金的所有权，定金则由另一方当事人所有；如收取定金的一方违约，则除返还定金外，还需付给对方同定金数额相等的款额。这种规定和做法，就称为定金罚则。

（二）约定定金条款的意义

在国际贸易中，由于种种原因，违约情况时有发生，为了促使合同双方当事人自觉地履行合同义务，以提高履约率，采取定金制度是行之有效的举措。为了贯彻“重合同、守信用”的原则，我国合同法对定金的有关问题作了具体规定：“当事人可以按照《中华人民共和国担保法》约定一方向对方给付定金作为债权的担保。债务人履行债务后，定金应当抵作价款或者收回。给付定金的一方不履行约定债务的，无权要求返还定金；收受定金的一方不履行约定债务的，应当双倍返还定金。”① 实践表明，此项规定，对提高履约率、维护合同当事人的合法权益、减少贸易纠纷和解决争议都有重要的意义。

① 参见《中华人民共和国合同法》第115条。

tiengtrungthuonghai.vnDG

（三）运用定金条款的注意事项

1. 在合同中，如需要订立定金条款时，要注意定金条款内容与预付款条款内容的区别，二者不能混同使用。

2. 定金条款的规定应明确具体。如定金的数额、支付定金的时间和方式，债务人履行债务后，定金是收回还是抵作价款等，都应在合同中具体订明。

3. 在合同中同时约定违约金和定金的情况下，如出现一方违约，对方只能选择其中之一适用，不能同时并用。

第三节　不可抗力

一、不可抗力的含义

不可抗力（Force Majeure）是指买卖合同签订后，不是由于合同当事人的过失或疏忽，而是由于发生了合同当事人无法预见、无法预防、无法避免和无法控制的事件，以致不能履行或不能如期履行合同，发生意外事件的一方可以免除履行合同的责任或推迟履行合同。因此，不可抗力是一项免责条款。

在国际贸易中，对不可抗力的含义及其叫法并不统一。在英美法中，有“合同落空”（Frustration of Contract）原则的规定，其意思是指合同签订后，不是由于合同当事人的过失，发生了当事人意想不到的事件，致使订约目的受到挫折，从而造成“合同落空”。发生事件的一方，可据此免除责任。

在大陆法系国家的法律中，有所谓“情势变迁”或“契约失效”原则的规定，其意思是指签订合同后，不是由于合同当事人的原因而发生了当事人预想不到的情况变化，致使合同不可能再履行或对原来的法律效力需作相应的变更。不过，法院对引用此项原则来免除履约责任的要求是很严格的。

根据《联合国国际货物销售合同公约》规定，合同签订后，如发生了合同当事人订约时无法预见和事后不能控制的障碍，以致不能履行合同义务，则可免除责任。

上述各种解释表明，各国对不可抗力尽管有不同叫法与说明，但其精神原则大体相同。

二、不可抗力的范围及认定

1. 不可抗力的范围

不可抗力事件有其特定的含义，并不是任何一种意外事件都可作为不可抗力事件。不可抗力事件的范围较广。通常分为下列两种情况：一种是由于自然力量引起的事件，如水灾、旱灾、冰灾、雪灾、雷电、火灾、暴风雨、地震、海啸等；另一种是政治或社会原因引起的，如政府颁布禁令、调整政策制度、罢工、暴动、骚乱、战争等。

2. 不可抗力的认定

在国际贸易中由于自然力量和社会力量所引起的任何意外事故，对于交易双方来说，是否算不可抗力要看是否具备以下条件：

tiengtrungthuongmai.vn

（1）时间性。事件必须是订立合同之后发生的。

（2）不可抗拒性。事件的发生及其后果必须是当事人无法预见、无法控制、无法避免和不可克服的。

（3）无过失性。事件的发生不是任何一方当事人的故意或过失造成的，而必须是偶然发生的和异常的事件。

（4）可确定性。必须在合同中订立不可抗力条款。

三、不可抗力事件的处理

《联合国国际货物销售合同公约》规定，一方当事人享受的免责权利只对履约障碍存在期间有效，如果合同未经双方同意宣告无效，则合同关系继续存在，一国履行障碍消除，双方当事人仍须继续履行合同义务。所以不可抗力事件所引起的后果可能是解除合同也可能是变更合同，包括替代履行、减少履行或延迟履行合同，应由双方按公约规定结合具体情势商定。《联合国国际货物销售合同公约》还规定在不可抗力事件发生后，违约方必须及时通知另一方，并提供必要的证明文件，而且在通知中应提出处理意见。如果因未及时通知而使另一方受到损害，则应负赔偿责任。我国《合同法》也规定，应及时通知另一方，以减轻可能给另一方造成的损失。对不可抗力事件出具证明的机构，大多为当地商会。在我国，由中国国际贸易促进委员会（即中国国际商会）出具。另一方接到不可抗力事件的通知和证明文件后应根据事件性质，决定是否确认其为不可抗力事件，并把处理意见及时通知对方。

对不可抗力事件的处理，关键是对不可抗力事件的认定。尽管在合同的不可抗力条款中作了一定的说明，但在具体问题上，双方会对不可抗力事件是否成立出现分歧。通常应注意下列事项：

1. 区分商业风险和不可抗力事件。商业风险往往也是无法预见和不可避免的，但是它和不可抗力事件的根本区别在于一方当事人承担了风险损失后，有能力履行合同义务。典型情况是对“种类货”的处理，此类货物可从市场中购得，因而卖方通常不能免除其交货责任。

2. 重视“特定标的物”的作用。对于包装后刷上唛头或通过运输单据等已将货物确定为某项合同的标的物，称为“特定标的物”。此类货物由于意外事件而灭失，卖方可以确认为不可抗力事件。如果货物并未特定化，则会造成免责的依据不足。比如3万米棉布在储存中由于不可抗力损失了1万米，若棉布分别售于两个货主，而未对棉布作特定化处理，则卖方对两个买主都无法引用不可抗力条款免责。

四、不可抗力事件的通知与证明

不可抗力事件发生以后，不能按规定履约的一方当事人要取得免责的权利，必须及时通知另一方，并提供必要的证明文件，而且在通知中应提出处理意见。对此，《联合国国际货物销售合同公约》明确规定：“不履行义务的一方必须将障碍及其对他履行义务能力的影响通知另一方。如果该项通知在不履行义务的一方已知道或理应知道此障碍后一段合

tiengtrungthuongmaivnDG

理时间内仍未为另一方收到，则他对由于另一方未收到通知而造成的损害应负赔偿责任。"① 我国法律也认为：当事人一方因不可抗力不能履行合同的，应及时通知另一方以减轻可能给另一方造成的损失，并且应在合理的时间内提供证明。在实践中，为防止争议，通常在合同的不可抗力条款中明确规定具体的通知期限。出具不可抗力事件证明的机构，在我国，一般为中国国际贸易促进委员会；如由对方提供时，则大多为当地的商会或登记注册的公证行。必要时，出证机构也可在合同中规定。

一方接到对方关于不可抗力事件的通知或证明文件后，无论同意与否都应及时答复，否则，按有些国家的法律如《美国统一商法典》的规定，将被视作默认。

五、买卖合同中的不可抗力条款

1. 不可抗力条款的主要内容

国际买卖合同中的不可抗力条款主要规定有如下内容：

（1）不可抗力事件的范围。对不可抗力事件范围的认定应明确具体，防止笼统含糊而形成解释上的分歧。

（2）不可抗力事件的后果。对不可抗力事件所引起的后果处理有两种：一种是解除合同，另一种是延期履行合同。什么情况下解除合同，什么情况下延期履行合同，要看发生事故的原因、性质、规模及对履行合同所产生的影响程度而定，并明确的规定在合同中。

（3）不可抗力事件发生后通知对方的期限和方式。

（4）提交不可抗力事件的证明文件。

2. 不可抗力条款的规定方法

不可抗力条款，通常有下列几种规定办法：

（1）概括规定

在合同中不具体规定哪些事件属于不可抗力事件，而只是笼统地规定："由于公认的不可抗力的原因，致使卖方不能交货或延期交货，卖方不负责任"或"由于不可抗力事件使合同不能履行，发生事件的一方可据此免除责任"。这类规定方法，过于笼统，含义模糊，解释伸缩性大，容易引起争议，我们不宜采用。

（2）具体规定

在合同中详列不可抗力事件。这种一一列举的办法，虽然明确具体，但文字繁琐，且可能出现遗漏情况，因此，也不是最好的办法。

（3）综合规定

列明经常可能发生的不可抗力事件（如战争、洪水、地震、火灾等）的同时，再加上"以及双方同意的其他不可抗力事件"的文句。这种规定办法，既明确具体，又有一定的灵活性，是一种可取的办法。在我国进出口合同中，一般都采取这种规定办法。

3.《UCP600》对于不可抗力的规定

"A bank assumes no liability or responsibility for the consequences arising out of the

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第79条。

tiengtrungthuonghai.vn

interruption of its business by Acts of God, riots, civil commotions, insurrections, wars, acts of terrorism, or by any strikes or lockouts or any other causes beyond its control."

银行对由于天灾、暴动、骚乱、叛乱、战争、恐怖主义行为或任何罢工、停工或其无法控制的任何其他原因导致的营业中断的后果，概不负责。

"A bank will not, upon resumption of its business, honor or negotiate under a credit that expired during such interruption of its business."

银行恢复营业时，对于在营业中断期间已逾期的信用证，不再进行承付或议付。

第四节 仲 裁

一、仲裁机构

仲裁机构是国际商事关系中的双方当事人自主选择出来用以解决其争议的民间性机构，其审理案件的管辖权限完全取决于当事人的选择和授权。国际商事仲裁机构可分为临时仲裁机构和常设仲裁机构。临时仲裁机构是指根据当事人的仲裁条款或仲裁协议，在争议发生后由双方当事人推荐的仲裁员临时组成的，负责裁断当事人的争议，并在裁决后即行解散的临时性仲裁机构。常设仲裁机构是指依据国际条约或国内法成立的具有固定组织和地点、固定的仲裁程序规则的永久性仲裁机构。

目前国际上影响较大的几个常设商事仲裁机构是：国际商会仲裁院，成立于 1923 年，总部设在巴黎；瑞典斯德哥尔摩商事仲裁院，成立于 1917 年；英国伦敦仲裁院，成立于 1892 年；美国仲裁协会，成立于 1926 年，总部设在纽约；瑞士苏黎世商会仲裁院，成立于 1911 年。我国常设的仲裁机构主要是中国国际经济贸易仲裁委员会和海事仲裁委员会。根据业务发展的需要，中国国际经济贸易仲裁委员会又分别在深圳和上海设立了分会。北京总会及其在深圳、上海的分会是一个统一的整体，总会和分会使用相同的仲裁规则和仲裁员名册，在整体上享有一个仲裁管辖权。此外，在中国一些省市还相继设立了一些地区性的仲裁机构。

鉴于国际上仲裁机构很多，甚至一个国家或地区内就有若干个仲裁机构，因此，当事人双方选用哪个国家或地区的仲裁机构审理争议案件，应在合同仲裁条款中具体说明。

中国各外贸公司在订立进出口合同中的仲裁条款时，如双方同意在中国仲裁，一般都订明在中国国际经济贸易仲裁委员会或海事仲裁委员会仲裁。

临时仲裁庭是专为审理指定的争议案件而由双方当事人指定的仲裁员组织起来的，案件处理完毕后即自动解散。因此，在采取临时仲裁庭解决争议时，双方当事人需要在仲裁条款中就双方指定仲裁员的办法、人数、组成仲裁庭的成员、是否需要首席仲裁员等问题做出明确规定。

二、仲裁协议

仲裁协议是双方当事人表示愿意把他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：一是仲裁条款

tiengtrungthuonghai.vn

（Arbitration Clause），指双方当事人在签订有关条约或合同时，在该条约或合同中订立的约定将其可能发生的争议提交仲裁解决的条款。仲裁条款订立于争议发生之前，是一种最常见和最重要的仲裁协议；二是仲裁协议书（Arbitration Agreement），指由双方当事人在发生争议之后订立的，表示同意把已经发生的争议提交仲裁解决的协议，这是独立于主合同之外的一个单独的协议。这两种形式的仲裁协议，法律效力是相同的。

仲裁协议应尽可能明确、具体、完整，一般来讲，仲裁协议应包括如下内容：（1）仲裁地点，这是一个关键内容，关系到仲裁程序与依据的选择；（2）仲裁机构；（3）仲裁程序规则，一般来讲，在哪个仲裁机构仲裁，就适用该机构的仲裁规则，但有的国家也允许当事人任意选择；（4）仲裁裁决的效力，指裁决是否具有终局性，对当事人有无约束力，能否向法院上诉等，这些都须在仲裁协议中明确。

按照我国和多数国家的仲裁法的规定，仲裁协议的作用主要表现在以下三个方面：一是，表明双方当事人在发生争议时自愿提交仲裁。仲裁协议约束双方当事人，在和解、调解不成时只能以仲裁方式解决争议，不得向法院起诉。二是，使仲裁机构取得对争议案件的管辖权。任何仲裁机构都无权受理没有仲裁协议的案件，这是仲裁的基本原则。三是，可排除法院对于争议案件的管辖权。世界上绝大多数国家的法律都规定法院不受理争议双方订有仲裁协议的争议案件。上述三个方面的作用是互相联系、不可分割的。

三、仲裁程序

仲裁程序（Arbitration Procedure）是指双方当事人将所发生的争议根据仲裁协议的规定提交仲裁时应办理的各项手续。

仲裁程序的主要内容大致如下：

1. 仲裁申请（Arbitration Application）

这是仲裁程序开始的首要手续。各国法律对申请书的规定不一致。在我国，《中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁规定》规定：当事人一方申请仲裁时，应向该委员会提交包括下列内容的签名申请书：

（1）申诉人和被诉人的名称、地址。

（2）申诉人所依据的仲裁协议。

（3）申诉人的要求及所依据的事实和证据。

申诉人向仲裁委员会提交仲裁申请书时，应附本人要求所依据的事实的证明文件，指定一名仲裁员，预缴一定数额的仲裁费。如果委托代理人办理仲裁事项或参与仲裁的，应提交书面委托书。

2. 组织仲裁庭

根据我国仲裁规则规定，申诉人和被申诉人各自在仲裁委员会仲裁员名册中指定一名仲裁员，并由仲裁委员会主席指定一名仲裁员为首席仲裁员，共同组成仲裁庭审理案件；双方当事人亦可在仲裁委员名册中共同指定或委托仲裁委员会主席，指定一名仲裁员为独任仲裁员，成立仲裁庭，单独审理案件。

3. 审理案件

仲裁庭审理案件的形式有两种：一是不开庭审理，这种审理一般是经当事人申请，或

tiengtrungkuonghai.vn

由仲裁庭征得双方当事人同意，只依据书面文件进行审理并做出裁决；二是开庭审理，这种审理按照仲裁规则的规定，采取不公开审理，如果双方当事人要求公开进行审理时，由仲裁庭做出决定。

4. 仲裁裁决

裁决是仲裁程序的最后一个环节。裁决做出后，审理案件的程序即告终结，因而这种裁决被称为最终裁决。根据我国仲裁规则，除最终裁决外，仲裁庭认为有必要或接受当事人之提议，在仲裁过程中，可就案件的任何问题做出中间裁决或者部分裁决。中间裁决是指对审理清楚的争议所做的暂时性裁决，以利于对案件的进一步审理；部分裁决是指仲裁庭对整个争议中的一些问题已经审理清楚，而先行做出的部分终局性裁决。这种裁决是构成最终裁决的组成部分。仲裁裁决必须于案件审理终结之日起 45 天内以书面形式做出，仲裁裁决除由于调解达成和解而做出的裁决书外，应说明裁决所依据的理由，并写明裁决是终局的和做出裁决书的日期地点，以及仲裁员的署名等。

当事人对于仲裁裁决书，应依照其中所规定的时间自动履行，裁决书未规定期限的，应立即履行。一方当事人不履行的，另一方当事人可以根据中国法律的规定，向中国法院申请执行，或根据有关国际公约，或中国缔结或参加的其他国际条约的规定办理。

按照各国仲裁规则的一般规定，如果在无仲裁协议的情况下做出的，或以无效（或过期）的仲裁协议为据做出的裁决；仲裁员的行为不当或越权所做出的裁决；以伪造证据为依据所做出的裁决；或裁决的事项是属于仲裁地法律规定不得提交仲裁处理的裁决等，当事人可在法定期限内，请求仲裁地的管辖法院撤销仲裁裁决，并宣布其为无效。

四、仲裁裁决的承认与执行

仲裁裁决对双方当事人都具有法律上的约束力，当事人必须执行。如双方当事人都在本国，如一方不执行裁决，另一方可请求法院强制执行。如一方当事人在国外，涉及一个国家的仲裁机构所做出的裁决要由另一个国家的当事人去执行的问题。在此情况下，如国外当事人拒不执行裁决，则只有到国外法院去申请执行，或通过外交途径要求对方国家有关主管部门或社会团体（如商会、同业公会）协助执行。为了解决在执行外国仲裁裁决问题上的困难，国际上除通过双边协定就相互承认与执行仲裁裁决问题做出规定外，还订立了多边国际公约。1958 年 6 月 10 日联合国在纽约召开了国际商事仲裁会议，签订了《承认与执行外国仲裁裁决公约》(Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Award) 简称《1958 年纽约公约》。该公约强调了两点：一是承认双方当事人所签订的仲裁协议有效；二是根据仲裁协议所做出的仲裁裁决，缔约国应承认其效力并有义务执行。只有在特定的条件下，才根据被诉人的请求拒绝承认与执行仲裁裁决。例如裁决涉及仲裁协议未提到的，或不包括在仲裁协议之内的一些争议；仲裁庭的组成或仲裁程序与当事人所签仲裁协议不符等。

1986 年 12 月第六届全国人民代表大会常务委员会第 18 次会议决定中华人民共和国加入上述《1958 年纽约公约》，并同时声明："中华人民共和国只在互惠的基础上对在另一缔约国领土内做出的仲裁裁决的承认和执行适用该公约；中华人民共和国法律认定为属于契约性和非契约性商事法律关系所引起的争议适用该公约。"我国政府对上述公约的加

tiengtrung.hueonet.vn

人和所作的声明，不仅为我国承认与执行外国仲裁裁决提供了法律依据，而且也有利于我国仲裁机构所做出的裁决在国外公约成员国内的执行。

五、合同中仲裁条款的格式

在总结实践经验的基础上，买卖双方一般采用下列三种仲裁条款格式：

1. 在我国仲裁的条款格式

“凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，双方应通过友好协商的办法解决；如果协商不能解决，均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，按照申请仲裁时该会现行有效的仲裁规定裁决，裁决是终局的，对双方都有约束力。”

2. 在被申请人所在国仲裁的条款格式

“凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，双方应通过友好协商来解决；如果协商不能解决，应提交仲裁，仲裁在被申请人所在国进行。在中国，由中国国际经济贸易仲裁委员会根据申请仲裁时该仲裁规则进行仲裁。如在××国（被申请人所在国名称），由××国××地仲裁机构（被申请人所在国家的仲裁机构的名称）根据该组织的仲裁程序规则进行仲裁。现行有效的仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。”

3. 在第三国仲裁的条款格式

“凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，双方应通过友好协商来解决；如果协商不能解决，应按××国××地××仲裁机构根据该仲裁机构现行有效的仲裁程序规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。”

六、买卖合同中的仲裁条款

仲裁又称公断，是指买卖双方在争议发生之前或发生之后，签订书面协议，自愿将争议提交双方所同意的第三者予以裁决（Award），以解决争议的一种方式。由于仲裁是依照法律所允许的仲裁程序裁定争端，因而促使裁决具有法律约束力，当事人双方必须遵照执行。买卖合同中的仲裁条款（Arbitration Clause），一般应包括：提交仲裁的事项，即提请仲裁的争议范围、仲裁地点、仲裁机构、仲裁规则、裁决的效力等内容。

目前，我国进出口合同中的仲裁条款的内容繁简不一，一般包括下列几个方面：

1. 仲裁地点的规定

在什么地方进行仲裁，是买卖双方在磋商仲裁时的一个重点。这主要是因为，仲裁地点与仲裁所适用的程序法，以及合同适用的实体法关系至为密切。我国进出口贸易合同中的仲裁地点，视贸易对象和情况的不同，一般采用下述几种规定方法之一：（1）力争规定在我国仲裁。（2）可以规定在被告所在国仲裁。（3）规定在双方认同的第三国仲裁。

2. 仲裁机构的选择

国际贸易中的仲裁，可由双方当事人在仲裁协议中规定在常设的仲裁机构进行，也可以由当事人以双方共同指定仲裁员组成临时仲裁庭进行仲裁。当事人双方选用哪个国家（地区）的仲裁机构审理争议，应在合同中做出具体说明。

3. 仲裁程序法的适用

在买卖合同的仲裁条款中，应订明按哪个国家（地区）和哪个仲裁机构的仲裁规则

tiengtrungthuonghai.vn

进行仲裁。

4. 仲裁裁决的效力

仲裁裁决的效力主要是指由仲裁法庭做出的裁决，对双方当事人是否具有约束力，是否为决定性的，能否向法院起诉要求变更裁决。

5. 仲裁费用的负担

通常在仲裁条款中明确规定仲裁费用由谁负担。一般规定由败诉方承担，也有的规定为由仲裁庭酌情决定。仲裁费用一般按争议价值的0.1%～1%收取。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第十六章　国际贸易合同的商订

第一节　国际货物买卖的磋商过程

在国际贸易中，达成交易要通过合同的磋商来实现，而达成交易的法律形式则是合同。合同的磋商是订立合同的前提。合同磋商的过程包括：磋商前的准备工作、询盘（Inquiry）、发盘（Offer）、还盘（Counter Offer）、接受（Acceptance）等环节。合同的磋商与订立是国际贸易实务中的重要内容，国际贸易能否顺利地进行，在很大程度上取决于国际贸易合同的订立状况。在国际贸易实务中，询盘、发盘、还盘和接受是交易磋商的主要环节。这里所用的“盘”指的是一系列交易条件，是我国对外贸易实务中使用的术语。以下对这四个环节分别加以叙述。

一、询盘

（一）定义

询盘是指买方或卖方拟购买或销售某种商品而向对方提出有关交易条件的询问。

询盘可以由买方发出，也可以由卖方发出。由买方发出的询盘习惯上称为“邀请发盘”（Invitation to Make an Offer），由卖方发出的询盘习惯上称为“邀请递盘”（Invitation to Make a Bid）。在实际业务中，一般多由买方发出询盘。

询盘的通常用语是：

请告……（Please advise...）；

请电告……（Please advise by the telex...）；

对××有兴趣，请……（Interested in...please...）；

请报价……（Please quote...）

例 1. 请报东北大豆最优惠价格最快交货期，请速电告。

Please cable offer Northeast bean most favorable price earliest delivery promptly.

例 2. 可供中国松香，3 月装，如有兴趣请电告。

Can supply Chinese rosin, March shipment, cable if interested.

（二）特点

询盘的内容，除价格、品名外，有时还可以包括规格、数量或交货期等。如果发出询盘的一方，只是想探询价格，并希望对方开出估价单（Estimate），则对方根据询价要求所开出的估价单只是参考价格，并不是正式报价，因而也不具备发盘的要件。

询盘对于询盘人和被询盘人均无法律上的约束力，买方询盘后没有必须购买的义务，

tiengtrungthuonghai.vn

卖方也没有必须出售的责任。但询盘往往是交易的起点，所以应慎重使用和对待。作为询盘人，应在周密考虑后有针对性、有目的性地向一处或向几处发出，但不宜过多，以便从其答复中进一步磋商，选择条件最优者成交。作为被询盘的一方，应对接到的询盘予以重视，并做及时和适当的处理。

二、发盘

（一）发盘的定义和发盘的构成条件

《联合国国际货物销售公约》（以下简称《公约》）第14条（1）款对发盘作了如下定义："向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明发盘人在得到接受时承受约束的意旨，即构成发盘。一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格，即为十分确定。"《公约》第15条（1）款又规定："发盘于送达被发盘人时生效。"据此，构成一项法律上有效的发盘必须具备以下四个条件：

1. 表明订约意旨

一项发盘必须表明订约意旨（Contractual Intent）。① 按照现行法律和《公约》，一方当事人是否向对方表明在发盘被接收时承受约束的意旨，是判别一项发盘的基本标准。② 承受约束是指发盘人于得到接受时承担与受盘人按发盘条件订立合同的责任。

表明承受约束的意旨可以是明示的表示，也可以是暗示的表示。明示的表示，即在发盘中使用有关术语加以表明。如在发盘中采用"发盘"（Offer）、"发实盘"（Offer Firm）、"递盘"（Bid）等术语或明确规定发盘有效期等。暗示的表示，即在发盘中不使用上述术语或类似语句，而是通过其他方式，如当事人之间确立的习惯做法或当事人随后的行为来表示。

如果发盘中没有表明订约意旨，或表示了发盘人不受其发盘的约束，该项发盘就不是真正的发盘，而只能看作是发盘邀请。③ 例如，"以我方确认为准"（Subject to our confirmation）、"以货物未售出为准"（Subject to prior sale）、"不受约束"（Without Engagement）等。

2. 向一个或一个以上特定的人提出

发盘必须向一个或一个以上特定的人（Specific Persons）作出。特定的人，是指在发盘中指明个人姓名或企业名称的受盘人。这项规定的目的是把发盘与发广告、商品目录、价目单等互相区别开来。后者只是发盘的邀请，因为商品目录和价目单是寄发给众多客户的，而广告则是面对广大公众的，这些对象都不属特定的人。出口商采用这些做法，是为了向社会公众而不是向特定的人兜售商品。但是，如果出口商在采用上述方式时，明确做出"在得到接受时承受约束"的表示，那么这种有明显意向的做法就应视为发盘。在实际业务中，谨慎的出口商往往在这些宣传品上注明："所列价格仅供参考"（The prices

---

① 参见《中华人民共和国合同法》第14条（二）款。

② J. Honnold O., *Uniform Law for International Sales under 1980 United Nations Convention*, Kluwer Law&Taxation Publishers, Deventer 1989.

③ 参见《中华人民共和国合同法》第15条。

tiengtrungthuonghai.vn

stated are for reference only）、“价格需经确认为准”（The prices shall be subject to confirmation）等字句，以防止发生误解，引起不必要的争议。

3. 内容十分确定

《公约》第14条规定：一项订立合同的建议“如果写明货物，并且明示或暗示地规定数量和价格或如何确定数量和价格，即为十分确定（Sufficiently Definite）”。根据《公约》的规定，一项发盘只要包含了货物名称、数量和价格3项内容，就是有效的发盘，只要发盘人对该发盘表示接受，双方间的买卖合同即可达成。尽管如此，为了防止误解和可能发生的争议，外贸企业在对外发盘中应明示或暗示地规定6项交易条件，即货物的品质、数量、包装、价格、装运和支付条件。这有利于受盘人及时、准确地了解发盘人订立合同的条件，以便迅速决定是否接受发盘。并且，一旦受盘人表示接受，双方即可明白无误地了解双方协商一致的主要合同条款。

需要指出的是，在实际业务中，一项发盘往往不以上述主要交易条件的完整形式出现，表面上显得不完整，但实际上是完整的。之所以如此，是因为发盘中没有列出的主要交易条件可从其他方面得到确认，具体有以下三种情况：

第一，买卖双方事先已订有“一般交易条件”协议，即买卖双方就适用于每笔交易的一些共同的基本交易条件达成书面协议，在双方日后的交易中，作为发盘和接受的基本内容。这种协议中如果包括了某些主要交易条件，那么，发盘中就可以省略。

第二，援引有关磋商的函电及以前的合同。如果某些交易条件在过去双方的磋商函电或合同中已经提及，双方都很了解，则发盘人在发盘内往往不再重复这些交易条件，而只引述有关磋商的函电的日期和合同的号码。

第三，买卖双方在过去交易往来中已形成惯例。

可见，判断发盘的内容是否完整，不能孤立地以一函一电为依据，应综合以前的函电和合同、双方就某些交易条件已达成的“一般交易条件”协议以及双方之间已形成的习惯做法等来考虑，以免得出错误的结论。

4. 传达到受盘人

发盘传达到受盘人时生效，这是《公约》和各国法律普遍的要求。无论是口头的还是书面的，只有被传达到受益人时才生效。如果发盘在传递途中遗失，或受盘人在收到发盘以前，受盘人通过其他途径了解到对方发盘的内容，没有收到发盘就主动作出接受的表示，在这种情况下，合同是不成立的。这只能被看作是双方的交叉发盘（Cross Offer）。

（二）发盘的有效期

发盘的有效期是发盘人受所发盘约束的期限，亦是受盘人对发盘做出接受的期限。作为一项发盘，都要有一个有效期。在发盘有效期内，发盘人受所发盘的约束，不得任意撤销发盘，超过有效期，发盘人将不再受发盘的约束。受盘人的接受也必须在发盘有效期内作出，超过有效期的接受无效，买卖双方之间的合同关系不能成立。

发盘人对发盘有效期可以做出明确规定，也可做不明确规定。如果发盘规定有效期，则有效期从发盘传达到受盘人开始，到规定的有效期届满为止；如果发盘没有规定有效期，则有效期在按法律规定的合理时间内有效。

在实际业务中，发盘人对发盘有效期的规定有三种方法：

tiengtrungthuonghai.vn

1. 规定最迟接受的期限

发盘人在发盘中明确规定受盘人表示接受的最迟期限。例如：

发盘限 8 日复（Offer subject reply 8th）；

发盘有效至 8 日（Offer valid till 8th）。

应当注意的是，各国法律对接受何时生效的解释不同。英美法的国家采用“投邮生效”原则。信件投邮或电报交发，接受即告生效，即使接受的函电在邮递途中延误或遗失，发盘人未能在有效期内收到，甚至根本没有收到，也不影响合同的成立。但如果发盘人在发盘中规定，接受必须于有效期内传达到发盘人，则接受的函电传达到发盘人时，接受才能生效。大陆法的国家则采用“到达生效”原则，接受的函电只有在发盘有效期内到达发盘人时才生效，即传递延误或遗失的风险由受盘人承担。

为了明确发盘的截止期，在规定最迟接受期时，可以同时明确以哪方的时间为准。例如：发盘限 15 日复，我方时间为准（Offer subject reply fifteenth our time）。

2. 规定一段接受的期间

即发盘人在发盘中规定发盘在一定时期内有效。例如：

发盘有效 5 天（Offer valid 5 days）；

发盘 5 天内复（Offer reply 5 days）。

根据《公约》第 20 条规定，发盘人在电报或信件中订立的一段接受期间，从电报交发时刻或信上载明的发信日期起算。发盘人以电话、电传或其他可立即传达到对方的方法订立的一段接受时间，从发盘到达受盘人时起算。在计算一段接受时间时，这段期间内的正式假日或非营业日应计算在内。但是，如果接受通知在接受期间的最后一天未能送达发盘人的地址，而那天在发盘人的营业所在地是正式假日或非营业日，则这段时间应顺延至下一个营业日。

3. 不作明确规定或作笼统规定

即发盘人在发盘中不具体规定发盘的有效期限，而只做笼统规定。例如：

发盘……电复（Offer...cable reply）；

发盘……速复（Offer...reply immediately）；

发盘……急复（Offer...reply urgently）。

在这种情况下，按照英美法国家的习惯，受盘人应在“合理时间”内接受有效；按照大陆法国家的规定，则应在“通常情况可期待得到承诺的时间”接受有效。但对何谓“合理时间”和“通常情况可期待得到承诺的时间”，各国法律并无统一明确的解释。《公约》对合理时间也没有一个确切的解释，但提出要考虑到交易的情况，包括发盘人所使用的通信方法的迅速程度。但是，对口头发盘，一般要立即接受。因此，在实务中，还是以明确规定发盘有效期为妥。

（三）发盘的撤回与撤销

发盘的撤回（Withdrawal）是指发盘人在其发盘送达受盘人以前，将该项发盘取消的行为。发盘的撤销（Revocability）是指发盘人在其发盘已经送达受盘人之后，将该项发盘取消的行为。

发盘的撤回与撤销虽然只有一字之差，但性质却截然不同。发盘的撤回是针对尚未生

tiengtrungtuonghaivndg

效的发盘而言的，它发生在发盘尚未生效之前。发盘的撤销是针对已生效的发盘而言的，它发生在发盘生效之后。各国法律对发盘是否可以撤回和撤销都有相应的规定。

对于发盘的撤回，各国法律规定基本一致，国际上也有统一的解释。按照《公约》的规定，一项发盘，即使是不可撤销的，但在其到达受盘人之前，即生效之前，一律允许撤回。发盘人撤回发盘的条件是：撤回发盘的通知必须于该发盘到达受盘人之前或同时送达受盘人。根据这一规定，在实际业务中，并非所有的发盘都可以撤回；只有采用信件或电报对外发盘时，由于信件和电报发出后需要经过一段时间才能送达受盘人，在这段时间间隔内，如果发盘人发现发盘内容有误，才有可能采用更为迅速的通讯方式，在原发盘到达受盘人之前，即生效之前通知受盘人撤回该发盘。如果发盘是采用电传或传真发出，由于电传或传真可随发随到，故不存在撤回发盘的可能性。

对于发盘的撤销，各国的法律规定则存在较大的差异。英美法国家认为发盘在被接受前对发盘人没有约束力，发盘人可以在发盘生效后受盘人接受前的任何时候撤销其发盘，即使是不可撤销的发盘，发盘人也可以在发盘有效期内的任何时候撤销。大陆法国家的法律认为，发盘生效后，发盘人不得撤销发盘，除非发盘人在发盘中注明不受约束。

《公约》第16条对大陆法和英美法在此问题上的分歧进行了协调，并作出了折中的规定：发盘可以撤销，如果撤销的通知于受盘人发出接受通知之前送达受盘人。但在下列情况下，发盘不得撤销：

1. 发盘中写明了发盘的有效期或以其他方式表明发盘是不可撤销的；

2. 受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，而且受盘人已经本着对该发盘的信赖行事。

（四）发盘的失效

1. 在有效期内未被接受而过期

在发盘明确规定的有效期内，发盘没有被接受。过了有效期，该发盘就终止了。如果发盘没有明确规定有效期，在合理的时间内发盘未被接受，发盘就被终止。对于口头发盘，受盘人当场未予接受，离开现场，发盘即失效。①

2. 受盘人表示拒绝或还盘

发盘一经受盘人拒绝或还盘，发盘立即终止有效。② 如果受盘人反悔又表示接受，即使在原先发盘的有效期之内，合同也不能成立，除非原发盘人对该接受予以确认。

3. 发盘人对发盘进行的有效撤销

发盘人在有些情况下可以撤销已生效的发盘，撤销行为本身就是使发盘失去效力的行为。因此，只要发盘人的撤销行为是有效的，发盘即告失效。

4. 法律的实施

发盘还可因出现了某些特定情况，按有关法律的适用而终止。例如：当发盘人或受盘

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第18条（2）款和《中华人民共和国合同法》第20条（三）款。

② 参见《联合国国际货物销售合同公约》第17条、第19条（1）款和《中华人民共和国合同法》第20条（一）、（四）款。

tiengtrungthuongmai.vn

人丧失行为能力（如死亡、精神失常等），或标的物灭失时，发盘便告失效；又如，有些国家的政府颁布命令禁止发盘中的货物进口或出口，也会造成发盘的失效。

三、还盘

还盘（Counter Offer），又称还价，是指受盘人不同意接受发盘人在发盘中的某些交易条件，对这些交易条件提出修改的表示。例如：

例 1. 你 10 日电收悉，还盘每打 70 美元 CIF 纽约，26 日复到。

Your cable 10th counter offer till 26th our time USD70.00 per dozen CIF New York.

例 2. 你 6 日电可接受，但 8 月份装船，电复。

Your 6th acceptable but August shipment, cable reply.

还盘既是受盘人对发盘的拒绝，也是受盘人以发盘人的地位所提出的新发盘。一方的发盘经对方还盘以后即失去效力，除非得到原发盘人同意，受盘人不得在还盘后又反悔，再接受原发盘。

还盘不仅可以针对价格，也可以针对交易的其他条件提出不同的意见。在还盘中没有被提到的其他交易条件，则意味着还盘人提出的与这些相同，不再重复。

一笔交易有时不经过还盘即可达成，有时要经过多次相互还盘才能达成最终协议。

四、接受

（一）接受的定义和接受的构成条件

《公约》第 18 条（1）款对接受作了如下定义："被发盘人声明或作出其他行为表示同意一项发盘，即是接受。缄默或不行动本身不等于接受。"根据《公约》的这一规定及第 18 条和第 19 条的其他规定，构成一项法律上有效的接受，必须具备以下四个条件：

1. 接受必须由特定受盘人作出

这一条件与构成发盘的第一项条件是相呼应的。发盘是由发盘人向特定的人发出的，它表示发盘人愿意按所发盘中的交易条件与受盘人订立合同，但并不代表他愿意按这些条件与任何人订立合同，因为对不同的客户，交易条件是不同的。因此，接受必须由特定的人向发盘人或其代理人做出，任何特定受盘人以外的第三人对发盘做出的接受，或受盘人向任何发盘人以外的第三者做出的接受，都不是有效接受，均不能导致合同的成立。

2. 接受必须表示出来

接受应由受盘人以某种方式表示出来。如果受盘人在主观上已愿意接受对方的发盘，但默不做声或不做任何表示，则不能构成接受。

按《公约》第 18 条（1）款的规定，受盘人表示接受的方式有两种：

（1）用"声明"（Statement）作出表示。这是国际贸易中最常用的表示方法，通常采用的术语有："接受"（Accept，Accepted）或"确认"（Confirm，Confirmed）。至于接受声明是采用书面形式还是口头形式，则须根据适用法律对合同形式的要求确定。如果适用的法律要求合同采用书面形式，则接受声明也必须采用书面形式，如果适用的法律对合同的形式未做明确规定，则接受声明既可以是书面的也可以是口头的。《公约》对买卖合同没有提出任何特定形式的要求，无论采取书面形式还是口头形式均为有效，如果适用《公

tiengtrungthuongmaiwDG

约》则接受声明采用书面或口头形式均可。

（2）用“做出行为”（Performing an Act）来表示。即通过卖方发运货物或买方支付价款，或其他任何行为，如开始生产所买卖的货物、为发盘人采购有关货物等来表示。受盘人在以行为表示接受时，必须符合下述条件之一：第一，所做出的行为必须符合发盘的要求。例如：发盘中要求立即装运，受盘人在收到该发盘后就可立即装运货物，以此表示对发盘的接受。第二，所做的行为必须符合双方间已约定或确立的习惯做法。例如：根据双方的长期习惯，进口商以开立信用证表示接受。如果进口商作为受盘人履行了开立信用证的行为，接受即可成立。第三，所做出的行为必须在发盘明确规定的有效期内，或在合理时间内（如发盘未规定有效期）做出方为有效。

3. 接受内容必须与发盘内容一致

接受必须无条件或无保留地同意发盘的全部内容。因此，附有添加、限制或修改的接受，不能视为有效接受，而只是一种有条件的接受，构成一项还盘。①

根据英美法的“镜像原则”（Mirror-Image Rule），接受必须像照镜子一样照出发盘。大陆法也要求接受必须“纯净”（Pure）并与发盘“完全相符”（Totally Conform）。但是，这样严格的规定给贸易带来了一定的不便之处，从而不能适应国际贸易发展的需要。美国《统一商法典》考虑到这一点，规定在下列情况下允许受盘人对发盘进行修改，并不影响合同的成立：

（1）除非发盘人在发盘中明确规定不得作任何改动；

（2）除非接受所附加的条件是对发盘的内容作了重大修改；

（3）除非发盘人收到附加条件的接受后，已经在合理时间内表示拒绝。

《公约》也采纳了这些规定，把对发盘条件的添加或变更分为实质性和非实质性两种。根据《公约》的解释，实质性的添加或变更是指“有关货物的价格、付款、质量和数量、交货地点和时间、一方当事人对另一方当事人赔偿责任范围或解决争端等的添加或不同条件，均视为实质上变更发盘的条件。”除这些内容以外的添加或变更就属于非实质性的了。非实质性的添加或变更能否构成有效的接受，要取决于发盘人是否反对。如果发盘人用口头或书面形式表示反对，则接受无效，合同不成立；如果发盘人不表示反对，则接受有效，合同成立。

4. 接受必须在发盘的有效期内作出

接受应在发盘有效期内传达到发盘人。如果发盘中明确规定了有效期限，则应在此期限内表示接受。如果发盘中未明确规定有效期限，则应在合理时间内表示接受。超过发盘有效期的接受无效。

对于接受应于何时生效，各国法律解释不同。英美法系的国家采用“投邮生效”原则，即接受必须传达到发盘人才生效。大陆法系的国家则采用“到达生效”原则，即表示接受的函电必须在发盘有效期内到达发盘人，接受才生效。为了协调英美法和大陆法对接受生效时间的分歧，《公约》对此作了统一规定。依照《公约》，书面形式的接受只有在发盘的有效期内到达发盘人时才生效；口头形式的发盘必须立即接受，但情况有别者不

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第19条（1）款。

tiengtrungthuonghai.VNDG

在此限（指双方另有约定）；以行为表示接受的，接受于该项行为作出时生效，但该项行为必须在发盘规定的有效期内或合理时间内作出。

（二）逾期接受

逾期接受（Late Acceptance）是指接受通知到达发盘人的时间已超过了发盘规定的有效期或在发盘未规定有效期的情况下超过了合理时间。逾期接受在一般情况下无效，但是，为了有利于双方合同的成立，《公约》也对逾期接受采取了一些灵活的处理方法，使它在符合某些条件的情况下，仍然具有接受的效力。《公约》第21条第（1）款规定：如果发盘人收到逾期接受后，毫不迟延地用口头或书面形式将接受的意见通知受盘人，则该逾期接受仍然有接受的效力。①《公约》第21条第（2）款规定：如果载有逾期接受的信件或其他书面文件表明，它在传递正常的情况下，未能及时送达发盘人，但由于出现传递不正常而造成了延误，则这种逾期接受仍然具有接受的效力，除非发盘人毫不迟延地用口头或书面形式通知受盘人，认为受盘人的发盘已失效。②

（三）接受的撤回

根据《公约》的规定，接受是可以撤回的，只要撤回的通知能在该项接受到达发盘人之前或与该项接受同时到达发盘人即可。接受只要尚未生效，便可撤回。英美法与大陆法在这个问题上存在着重大分歧。英美法认为，接受的通知是一旦投邮发出就立即生效，合同即告成立。因此，受盘人在发出接受后，就不可能将其撤回。但是，大陆法认为，接受是在到达发盘人时生效的。因此，在接受生效前可以撤回。

应注意的是，接受是不可撤销的，因为接受一旦到达发盘人，接受生效，合同即告成立。此时宣布撤销接受，实质上属于毁约行为，其后果是要承担法律责任的。

第二节 国际货物买卖合同的订立

经过交易磋商，一方发盘经另一方接受以后，交易即告成立，买卖双方就构成了合同关系。但依据国际惯例，买卖双方还须签订一定格式的书面合同，以进一步明确双方的权利和义务，以便于执行。

一、合同成立的时间

合同即法律，依法成立的合同，具有法律约束力，合同自成立时生效。但在这里需要说明的是，合同成立与合同生效是两个不同的概念。合同成立的判断依据是接受是否生效；而合同生效是指合同是否具有法律上的效力。在通常情况下，合同成立之时，就是合同生效之日，二者在时间上是同步的。但有时，合同虽然成立，却不立即产生法律效力，而是需要其他条件成立时，合同才开始生效。

在国际贸易中，合同成立的时间是一个十分重要的问题。根据《公约》的规定，合同成立的时间为接受生效的时间，而接受生效的时间，又以接受通知到达发盘人或按交易

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第21条（1）款。

② 参见《联合国国际货物销售合同公约》第21条（2）款。

tiengtrungthuonghai.vnDG

习惯及发盘要求做出接受的行为为准。由此可见，合同成立的时间有两个判断标准：一是有效接受的通知到达发盘人时，合同成立；二是受盘人做出接受行为时，合同成立。此外，在实际业务中，有时双方当事人在洽商交易时约定，合同成立的时间以订约时合同上所写明的日期为准，或以收到对方确认合同的日期为准。

在现实经济生活中，有些合同成立的时间有特殊规定。如我国合同法第32条规定："当事人采用合同书形式订立合同的，自双方当事人签字或者盖章时合同成立。"签字或盖章不在同一时间的，最后签字或者盖章时合同成立。

二、合同生效的条件

买卖双方就各项交易条件达成协议后，并不意味着此项合同一定有效。根据各国合同法的规定，一项合同，除买卖双方就交易条件通过发盘和接受达成协议后，还需具备以下条件，才是一项有效的合同，才能得到法律上的保护。

（一）合同当事人意思表示一致

合同当事人意思表示一致是通过要约（Offer）和承诺（Acceptance）达成的。这就是说，一方向另一方提出要约，另一方对该项要约表示承诺，双方的意思表示达成了一致，合同即告成立，对双方均产生法律约束力。如果有要约而没有承诺，合同就不成立。即便双方相互要约（Cross Offer），意思表示恰好一致，合同也不成立。

要约和承诺在国际贸易实务中分别被称为发盘和接受。在有关国际贸易的法律中，对发盘和接受这两个行为的定义非常严格。判定国际贸易合同是否成立，不仅要看有无发盘和接受，还要看发盘和接受这两个行为是否成立。

（二）合同必须有对价或约因

对价（Consideration）是英美法中有关合同成立所必须具备的一个要素。所谓"对价"，指当事人为了取得合同利益所付出的代价。例如，在买卖合同中，买方得到卖方提供的货物必须支付货款，而卖方取得买方支付的货款必须交货，买方支付和卖方交货就是买卖合同的"对价"。

所谓约因（Cause）是大陆法的概念，是大陆法中提出的合同成立的要素之一。大陆法中的"约因"与英美法中的"对价"相类似，是指当事人签订合同所追求的直接目的。例如，在货物买卖合同中，买卖双方签订合同都要有约因，买方的约因是获得货物，卖方的约因是获得货款。

在国际贸易合同中，合同在具有"对价"或"约因"的情况下，法律才承认其有效性。无"对价"或无"约因"的合同不能得到法律的保障。

（三）合同当事人必须具有签约能力

这是就签订合同双方的法律行为能力而言的。签订买卖合同的当事人主要为自然人或法人。

按照各国法律的一般规定，自然人签订合同的行为能力，是指精神正常的成年人才能订立合同；未成年人、精神病人订立合同必须受到限制。这是因为这些人或者由于年龄太小，或者由于神志不清，缺乏相应的判断力或经验，不能理解自身行为的后果，所以，法律上需要给予特别的保护。

tiengtrungthuongmai.vn

关于法人签订合同的行为能力，《中华人民共和国对外贸易法》(以下简称《对外贸易法》) 规定："对外贸易经营者，是指依法办理工商登记或者其他执业手续，依照本法和其他有关法律、行政法规的规定从事对外贸易经营活动的法人、其他组织或者个人。"① 例如：实行国营贸易管理货物的进出口业务只能由经授权的企业经营，擅自进出口实行国营贸易管理的货物的，海关不予放行。但是，法人是由自然人组织起来的，它必须通过自然人才能进行活动。因此，除了法人本身须具有一定的行为能力外，代表法人的自然人也必须具备订立合同的能力。

除此之外，《对外贸易法》还规定："对外贸易经营者可以接受他人的委托，在经营范围内代为办理对外贸易业务。"② 这说明法人或代理人必须在经营范围内签订合同，越权的合同不能产生法律效力。

(四) 合同的内容必须合法

几乎所有国家的法律都要求当事人所订立的合同必须合法，合法是合同的基本性质。从广义上解释，合同内容必须合法包括不得违反法律、不得违反公共秩序或公共政策，以及不得违反善良风俗或道德三个方面。

《中华人民共和国合同法》规定："当事人订立、履行合同，应当遵守法律、行政法规，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益。"③ 这里的公共利益是广义的，包括公众安全、优良习惯和道德规范。在国际贸易中，对违禁品，如毒品、走私物品、严重败坏社会道德风尚的物品等签订贸易合同是不合法的；与敌国或国家明令禁止的贸易对象国签订贸易合同，也是不合法的。

对于不合法的合同，当事人之间没有权利和义务关系。一旦双方当事人发生争议或纠纷，任何一方都不能起诉，法律对这种合同不予承认和保护。同时，如果法律认为必要时，还要追究当事人的刑事责任，没收买卖的货物。

(五) 合同当事人的意思表示必须自愿真实

合同是双方当事人意思表示一致的结果。《合同法》明确规定："合同当事人的法律地位平等，一方不得将自己的意志强加给另一方。"《合同法》还规定："当事人依法享有自愿订立合同的权利，任何单位和个人不得非法干预。"可见，贸易合同必须建立在当事人自愿和真实的基础上。

导致当事人的意思表示不是自愿和真实的原因主要有以下三种：

1. 胁迫

各国法律都认为，凡是在胁迫 (Duress) 情况下订立的合同，受胁迫的一方可以主张合同无效，因为在受胁迫的情况下所作的意思表示，不是自愿表达的意思。《合同法》规定，因受胁迫而签订的合同是无效的。④ 在英美法中，除普通法中有胁迫的法律原则外，在平衡法中还有"不正当影响"的原则。"不正当影响"主要适用于滥用特殊关系，以订

① 参见《中华人民共和国对外贸易法》第二章第 8 条。
② 参见《中华人民共和国对外贸易法》第二章第 12 条。
③ 参见《中华人民共和国合同法》第一章第 7 条。
④ 参见《中华人民共和国合同法》第三章第 52 条。

tiengtrungthuonghai.vnDG

立合同为手段从中牟取利益的情况。在大陆法中，除有胁迫的法律原则外，还有“绝对强制”的法律原则。前者是指施加心理上的压力；后者是指除施加心理压力外，还对其人身加以强制。在这两种情况下订立的合同也都是无效的。

2. 欺诈

各国法律一致认为，凡因受欺诈（Fraud）而订立合同时，蒙受欺诈的一方可以撤销合同。我国《合同法》规定，因采取欺诈手段而订立的合同无效。① 英美法把欺诈称作“欺骗性的不正确说明”，受欺骗的一方可以要求损害赔偿，并撤销合同。大陆法中也有类似的规定。例如，《法国民法典》规定：“如果当事人一方不实行欺诈手段，他方当事人决不签订合同者，此种欺诈构成合同无效的原因。”

对于某种事实保持沉默是否构成欺诈的问题，一般认为，只有当一方负有对某种事实提出说明的义务时，不作这种说明才构成欺诈。至于当事人是否有此种义务，须视合同的具体情况而定。例如，在交易磋商的过程中，当事人是没有提供商品市场价格的义务的，因此，没有对此提供说明，不能判定为欺诈。但是，对于合同标的物的情况，因其与对方决定是否订约有关，故卖方必须披露。若明知一旦披露实情，买方就不会订约，因而采取沉默的办法隐瞒实情，就构成欺诈。

3. 错误

错误（Mistake）是指当事人意思表示有错误。错误导致意思表示不真实，从而影响合同的有效性。各国法律一般都按照错误的不同性质和可能产生的后果，采取区别对待的原则。英美法规定，订约当事人一方的错误，原则上不能影响合同的有效性。只有当该项错误导致当事人之间根本没有达成真正的协议，或者虽已达成协议，但错误涉及合同标的物的性质、数量或有关交易的其他重大事项时，才可主张合同无效。大陆法也规定，错误只有在涉及合同标的物的性质，涉及与其订立合同的对方当事人的认定时，才构成无效的原因。

（六）合同必须符合法律规定的形式

世界上大多数国家，只对少数合同要求按法律规定的特定形式订立，而对大多数合同形式一般不从法律上规定。《公约》规定：“销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”② 可见，《公约》对国际货物买卖合同的形式不加以限制，无论采用书面或口头方式，均不影响合同的效力。《公约》的这一规定既是兼顾西方国家的习惯做法，也是为了适应国际贸易发展的特点，因为许多国际贸易合同是以现代通讯方法订立的，不一定存在书面合同。但是，《公约》允许缔约国对该条规定提出声明予以保留。

我国《合同法》规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的，应当采用书面形式。”③ 根据这项规定，我国对国际货物买卖合同的形式，原则上也不加以

① 参见《中华人民共和国合同法》第三章第 52 条。
② 参见《联合国国际货物销售合同公约》第 11 条。
③ 参见《中华人民共和国合同法》第二章第 10 条。

tiengtrungthuonghai.vnDG

限制，但如果法律、行政法规规定及当事人约定采用书面形式时，应当采用书面形式。

在实际业务中，以函电成交时，任何一方当事人如果要以签订书面合同作为合同成立的依据，都必须在发出要约或在承诺通知中提出这一保留条件。在这种情况下，合同应于签订书面合同时成立，而不是在双方以函电达成协议时成立；双方当事人在签订书面合同前，均不受函电成交的约束。

如果任何一方当事人都没有提出签订书面合同作为合同成立的依据，则按照合同法的一般原则，合同应于双方以函电达成协议时成立，即当载有承诺内容的信件、电报或电传生效时，合同即告成立。在这种情况下，任何一方当事人均不得以未签订书面合同为由否定合同的成立。

三、合同的形式

在国际贸易中，对货物买卖合同的书面形式并无特定的限制。买卖双方可采用正式合同、确认书、协议，也可以采用备忘录、订单和委托订购单等形式。

（一）合同

合同是双方经过交易磋商，就某种商品的买卖所达成的对双方都有约束力的法律文件。合同包括销售合同（Sales Contract）和购货合同（Purchase Contract），前者是由卖方草拟的，后者是由买方草拟的。合同的内容比较全面，对双方的权利和义务以及发生争议后如何处理均有比较详细的规定。大宗商品或成交额较大的交易，大多采用这种形式的合同。

（二）确认书

确认书（Confirmation）是合同的简化形式，它只列明品名、质量、数量、包装、价格、交货期、装运港和目的港等主要内容，而省略了某些一般性条款。确认书包括销售确认书（Sales Confirmation）和购货确认书（Purchase Confirmation），前者是由卖方草拟的，后者是由买方草拟的。确认书适用于金额不大、批数较多的商品，或者已订有代理、包销等长期协议的交易。

合同和确认书虽然在形式和内容上有所不同，但作为合同主体的双方协议一致的交易条件，都是完整、明确的。经买卖双方签署的合同和确认书，都是法律上有效的文件，对买卖双方有同等的约束力。

在我国的出口业务中，销售合同或确认书一般均由我方根据双方同意的条件制成一式两份的正式合同或确认书，我方先在上面签字，然后寄给对方。对方经审核无误签字后，保留一份，并将另一份寄还给我方。如果对方未按要求将其中的一份签字后寄回，一般并不影响双方已达成协议的效力。但如果对方在签回的合同或确认书上更改或添加条款，致使与原达成的协议内容相违背，我方应及时加以拒绝。

（三）协议

协议或协议书（Agreement），是合同的另一种形式。根据使用情况的不同，协议主要分为以下两种：

1. 具有合同性质的协议

协议在法律上是合同的同义词，因为合同本身就是当事人为了设立、变更或终止民事

tiengtrungthanghai.vnDG

关系而达成的协议。如果双方当事人签署的文件，其内容对买卖双方的权利和义务做了明确、具体和肯定的规定，已具备合同成立的要件，虽在文件上冠以“协议”的名称，但这个文件在法律上即为合同，对买卖双方都有约束力。此外，在主合同签订之后，往往还有些协议作为主合同中订明为合同不可分割的组成部分，这些协议作为主合同的附属文件，与合同具有同等的法律效力。

2. 不属合同性质的协议

在双方当事人有意签订正式合同的情况下，由于双方所洽谈的交易比较复杂，经过谈判后，商定了一部分条件，还有一部分条件有待进一步磋商，可先签订一份初步协议，但在这种协议中应明确规定：“本协议属初步协议，正式合同有待进一步洽商后签订。”

如果双方当事人对具体的交易条件难以达成共同的意见，双方对签订正式合同无明显意向，可先签订一份原则性协议，待将来条件成熟后，再做进一步商洽。这种协议也不具有法律效力，不属正式有效的合同，对此应在协议中予以明确。

（四）备忘录

备忘录（Memorandum）也可作为书面合同的形式之一，其前提是买卖双方商定的交易条件，明确、具体、完整地写在备忘录中，并经双方签字。那么，这种备忘录的性质就与合同无异。但是，如果是“理解备忘录”(Memorandum of Understanding)，即双方洽谈后，只是对某些事项达成一定程度的理解，并将这种理解用备忘录的形式记录下来，作为双方今后交易或合作的依据，或作为初步协议供将来进一步洽谈的参考，这种备忘录在法律上就不具有约束力。

（五）订单和委托订购单

订单（Order）是指进口商或实际买主拟制的货物订购单。委托订购单（Indent）是指由代理商或佣金商拟制的代客购买货物的订购单。订单和委托订购单依据具体情况的不同，有的属于合同性质，有的属于发盘或发盘的邀请。例如，在出口业务中，尽管我方在交易达成后，都主动缮制销售合同或确认书正本一式两份，签署后寄送国外客户，要求其签署后退回一份，但是国外客户往往仍将他们拟制的订单或委托订购单寄来作为我方履行合同的依据。有的还寄来正本一式两份，要求我方签署后退回一份。在此情况下寄来的订单或委托订购单，实际上是国外客户的购货合同或购货确认书，具有合同的性质。我方在签署时应仔细审核其条款内容与双方达成的条件是否一致。如发现其中有些条款与双方协商一致的内容不符或另有添加，则应分情况予以处理：对不符情况轻微者，我方可以接受；对涉及实质性变更者，我方则不能接受，并应及时、明确地向对方提出异议，否则将会被对方认为我方已默认其订单或委托订购单中所列的条款。另一种情况是，事先并未与我方进行过磋商，国外客户径自寄来订单或委托订购单。这类订单或委托订购单按其具体内容不同可能是一项发盘，也可能是一项发盘的邀请。我方应认真研究其内容，以决定是否与之交易，并及时答复对方。

四、书面合同的内容

在实际业务中，交易达成后，通常都要签订有一定格式的书面合同（Formal Contract）。书面合同的内容一般包括三个部分：约首、本文和约尾。书面合同既体现了当

tiengtrungthuonghai.vnDG

事人之间的经济关系，也体现了当事人之间的法律关系。合同条款对买卖双方的权利和义务必须明确具体地列述，并符合法律规范。

此外，书面合同的内容必须符合政策，做到内容完备、条款明确、文字严密并且与交易磋商的内容相一致。书面合同一经签订即成为约束双方当事人的法律文件，我外贸业务人员在缮制和签订过程中，应认真对待，防止错漏。

（一）约首

约首是合同的序言部分，主要包括以下内容：

1. 合同名称和序号。合同的名称应正确体现合同的内容。

2. 订约日期和地点。订约日期应为接受生效日期。《合同法》规定，接受通知到达发盘人时生效。如合同未另行规定生效条款，订约日期即合同生效日期。订约地点有时可决定合同适用的法律。《合同法》规定，接受生效的地点为合同成立的地点。

3. 当事人名称和地址。当事人的全名和详细地址应在合同中正确书写，在发生纠纷时，可作为决定诉讼管辖的重要依据。

4. 前文。前文措辞必须与合同名称相一致。合同书的形式应在前文中使用第三人称语气，而确认书的前文应使用第一人称语气。例如："本合同由××与××订立"(This contract is made and entered into by and between...and...) 和"兹确认从你方购买……"(We confirm the purchase from you...)。

（二）本文

本文是合同的主体部分。这部分规定了双方的权利和义务，包括合同的各项条款，如商品的名称和质量、数量、价格、交货期、装运港和目的港、支付方式、保险条款、索赔条款、仲裁条款和不可抗力等。其中，后面三项一经双方谈妥，在以后的交易中则很少变动，往往在合同中以印好的形式固定下来。此外，根据不同货物和不同交易情况，有时会加列其他条款，如保值条款、溢短装条款、品质公差条款以及合同适用的法律等。在大宗或成交额较大或重要的成套机械设备买卖合同中，书面合同的内容比较全面、详细。对于成交额不大、批量较多的小土产、轻工业品以及交易双方已订有包销、代理等长期协议或一些内容比较简单的合同，通常不订索赔条款。

1. 商品的名称和质量。很多商品在不同国家有不同的名称，因此，应使用国际市场上一般习惯的名称，而避免使用某一国家或某一地方性的商品名称。商品质量条款是非常重要的条款。在国际贸易中，商品的品质首先应符合合同的要求，对于某些由国家制定了品质标准的商品，如某些食品、药物的进出口，其品质还必须符合有关国家的规定。合同中的商品规格、标准、牌号、型号、等级等应订得明确具体。

2. 数量条款。制定数量条款时应注意明确计量单位和度量衡制度。如重量要写明是公吨、长吨还是短吨，毛重还是净重，长度是米还是英尺等。合同中的商品特别是初级产品可以规定溢短装幅度。此外，合同中可以规定计算数量的时间和地点。例如："2 000公吨，可溢装或短装5%，由买方决定。"(2 000 metric tons, 5% more or less at Buyer's option.)

3. 包装条款。包装条款的主要内容有：包装方式、规格、包装材料和运输标志。制定包装条款要明确包装的材料、造型和规格。除传统商品其包装已为买卖双方所知晓外，

tiengtrungthuongmai.vn

不应使用“适合海运包装”、“标准出口包装”等含义不清的词句。当由买方提供包装或运输标志时，应在合同中注明买方提供的时间，以保证备货、及时出运及结汇等。要注意各国有关包装（包括唛头）的法律与禁忌，以及国际上对运输标志的惯常做法、要求及其变化。

4. 价格条款。价格条款包括货物的单价、总价、价格术语，另外，有时还包括佣金或折扣。在国际货物买卖合同中，计价货币与支付货币通常为同一种货币，该种货币可以是出口国货币或进口国货币，也可以是第三国的货币，由买卖双方协商确定。作为进口人，最好采用国际上的软货币，以避免硬货币升值而造成的损失。出口人则相反，最好采用硬货币。在合同中定好价格条款还应注意正确表示计价货币的名称，如“元”要写明是日元、美元、港元还是人民币元。我国的进口业务大多采用 FOB 贸易术语，因为一方面可以促进我国航运、保险事业的发展，另一方面也可以减少我方承担的风险。此外，国际货物买卖中，有的国家习惯上会给中间商一定佣金，作为卖方或买方付给中间商的报酬，如果不支取，货价也是相同的。所以，我国进口企业应该尽可能争取向国外供货商收取一定比率的佣金。

5. 装运条款。进出口合同中，应订明货物的装运时间、地点和通知等内容。合同中如订有选择港，则应订明增加的运费、附加费用应当由谁承担。为避免重名港口，应注明港口所在国家或地区。对于一次成交量大的合同，或装卸、运输条件差的港口，应在合同中订明“允许分批装运”或“允许转运”。买卖双方在货物交接过程中所承担的责任是根据所采用的贸易术语所决定的。

6. 付款条款。付款条款包括付款工具、付款时间、地点及付款方式等。例如，一般采用的付款方式有汇付、托收、信用证等。其中，信用证方式是纯粹的凭单付款业务，银行只对信用证负责，而与凭以开立信用证的买卖合同毫无关系，并不受其约束。银行仅审查单据表面上是否符合信用证条款而不检验货物，只要出口人所提供的单据表面上完全符合信用证的条件，银行即可付款。付款时间不但涉及利息问题，而且对买卖双方尽快实现各自的利益有重大关系。通常按交货（交单）与付款先后，可分为预付款、即期付款与延期付款。预付款是在交货或交单前即支付部分或全部货款；即期付款是在交货或交单时付款；延期付款是在交货或交单后的规定时间内付款或分期付款。付款人或其指定银行所在地即为付款地点。

7. 商检条款。商检条款应订明进出口货物检验的时间、地点、方法和标准以及检验机构。声明商检机构签发的品质证明和数量证明是结算货款的重要依据，并在商检条款中写明以买方或卖方的商检证书为最后依据。订约时最好争取以我方的商检证书为准。

8. 争议处理条款。争议处理条款包括索赔、不可抗力、仲裁。如果当事人没有在合同中对某些事项作出具体的规定，则要援引该合同适用的法律来确定买卖双方的义务。如果买卖双方当事人的营业地都是《公约》的签约国，那么，该合同适用该公约的有关规定来确定买卖双方当事人的义务，除非合同中排除其适用性或作出不同的规定。其中，不可抗力条款可分为概括式、列举式和综合式（同时采取概括式和列举式）。目前，我国进出口合同的不可抗力条款大多采用最后一种方式。仲裁条款则应规定仲裁地点、机构、仲裁程序、裁决的效力以及仲裁费用等方面内容。

tiengtrungthuongmaiDG

（三）约尾

约尾是合同的结尾部分，一般包括合同适用的法律和惯例、合同的有效期、合同的有效份数及保管办法、合同使用的文字及其效力（有时这一部分也在约首订明）、双方代表的签字等内容。有时，缔约地点、缔约时间也出现在约尾。必要时，可加上附件作为合同不可分割的一部分。

五、签订书面合同应注意的问题

签订书面合同是一项具体、复杂而又特别重要的工作，在操作过程中要特别注意以下几个问题：

（一）要注意合同各条款间的内在联系

合同是一个有机整体，各个条款之间应相互衔接，保持一致，不应出现相互矛盾的内容，且合同内容应从实际出发，体现公平合理的原则，对双方均应有约束性。例如，合同中规定采用术语，同时又规定出口方必须保证货物于×月×日前到达目的港，实际上已经否定术语的作用，增加了出口方的责任与风险。再比如，在数量条款规定溢短装时，支付方式为信用证，该证金额就应规定有增减幅度。

（二）合同条款要完善和明确

首先，合同条款一定要订得具体、完善，防止错列和漏列主要事项。其次，合同的文字要简练、严谨、明确，切忌使用模棱两可或含混不清的词句和文字。

（三）必须符合我国有关法律和法规的规定

我国对外签订的任何国际货物买卖合同，都必须遵守我国的法律规定。不符合我国法律规定的合同将视为无效，不能得到我国法律的承认和保护。

（四）必须贯彻我国的各项对外政策

目前，对外贸易已经成为各国对外关系的一个十分重要的方面，“政治问题贸易化”或“贸易问题政治化”的现象越来越普遍。我国奉行独立自主的对外政策，愿意在和平共处五项原则的基础上发展各国、各地区的经济和贸易关系。为此，对外签订贸易合同必须符合和贯彻我国对外政策与方针。

（五）必须遵守有关的国际公约与国际贸易惯例

国际贸易已经超出一国的国内行为，因此，必须接受有关国际公约的约束。目前，《公约》已经成为国际货物买卖方面影响最大的国际公约。我国是《公约》的签字国，理应遵守《公约》的各项规定，但除我国政府提出保留的意见外。此外，我国对外签订的各种贸易协定、支付协定，以及有关的国际贸易惯例也是对外签订贸易合同应该遵守的规则。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第十七章　国际贸易合同的履行

第一节　出口合同的履行

出口合同的履行，是指出口人按照合同的规定履行交货等一系列义务，直至收回货款的整个过程。合同履行也是合同当事人实现合同内容的行为。履行合同既是经济行为，又是法律行为，任何一方不按合同规定办事，都构成违约，必须承担相应的法律责任。“重合同，守信用”是履行合同应当遵循的基本原则。

由于贸易条件的不同，出口合同的履行的程序和各个环节的内容也有所不同。履行出口合同的环节，概括起来可分成货（备货、报检）、证（催证、审证和改证）、运（托运、报关和保险）、款（信用证下的制单结汇）四个基本环节。这些环节有些是平行展开，有些是互相衔接，但都必须注意与其他环节工作的相互配合，协调一致，做到“货”、“证”、“运”的平衡衔接，防止“货”、“证”、“运”脱节和在货物装运后的“单、证不符”、“单、单不符”等现象发生，影响及时履行合同和安全结汇。

一、备货和报检

（一）备货

备货也叫排产，是指合同订立后，出口方为了保证按时、按质、按量履行合同的交货义务，根据合同规定的品质、包装、数量和交货时间等的要求，进行货物准备的工作。

1. 备货工作的主要内容

备货是履行出口合同的重要环节。《公约》明确规定：“卖方必须按照合同和本公约的规定，交付货物，移交一切与货物有关的单据并转移货物所有权。”① 由此可见，交付货物是最基本的义务，因为交付货物是移交单据并转移货物所有权的前提。做好备货工作是履行交货义务的物质基础。备货工作的主要内容包括：落实相应的配套资金，按合同和信用证的要求进行生产、加工和仓储，组织货源或催交货物，核实货物的加工、整理、包装和刷唛情况，并对货物进行验收和清点。有的货物即使已经验收进仓，还需要根据出口合同的规定进行再次整理、加工和包装，并在外包装上加刷运输标志和其他必要的标志。

2. 备货应注意的问题

在履行出口合同的过程中，不仅要求当事人应当完全做到符合合同的明文规定，而且还应做到符合合同中未作明文规定但按照法律和惯例当事人应尽的默示义务。因此，在备

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第30条。

tiengtrungthuonghaiVNDG

货过程中，对以下问题应该重视：

（1）货物的品质、规格必须符合出口合同规定和法律的要求。合同中表示品质的方法，有“凭文字说明”和“凭样品”两种类型。凡凭规格、等级、标准等文字说明达成的合同，交付货物的品质必须和合同规定的规格、等级、标准等文字说明相符；对于凭样品成交的合同，该样品应是买卖双方交接货物的依据，卖方交付货物的内在质量与外观形态都应和样品一致；如果既凭文字说明又凭样品来表示商品品质，则卖方所交货物既要和文字说明相符，又要和样品一致。同时，货物的品质还必须符合同一规格货物通常使用的目的和在订立合同时买方通知卖方的特定目的。

（2）交货数量必须符合出口合同的规定。交货数量是合同的一个重要交易条件。如发现货物数量不符合合同需要时，应及时采取必要措施，并在规定期限内补足。为便于补足储存中的自然损耗和国内搬运过程中的货损，以及合同溢短装条款的溢装之用，备货数量一般以略多于出口合同规定的数量为宜。根据 UCP600 第 30 条的规定：“约”或“大约”用于信用证金额或信用证规定的数量或单价时，应解释为允许有关金额或数量或单价有不超过 10% 的增减幅度。同时该惯例还规定：在信用证未以包装单位件数或货物自身件数的方式规定货物数量时，货物数量允许有 5% 的增减幅度，只要总支取金额不超过信用证金额。值得注意的是，合理运用合同或信用证的溢短装条款，并在由我方决定溢短装数量的情况下，配合市场行情，合理利用允许的溢短装比例，可以创造可观的效益。

（3）货物的包装必须符合合同规定和运输要求。合同中对包装的要求有繁有简，凡是合同中有明文规定的，卖方必须严格照办；对于合同没有明文规定的，应按照同类货物通用的方式进行包装。《公约》规定：“货物按照同类货物通用的方式装箱或包装，如果没有此种通用方式，则按照足以保全和保护货物的方式装箱或包装。”① 在备货过程中，对货物的内、外包装和装潢，均需认真核对和检查，如发现包装不良或破损等情况，应及时进行休整或更换，以免在装运时取得不清洁的提单，造成收汇困难。在保证商品质量和不违反合同规定的前提下，可尽量压缩货物包装的体积或降低货物包装的重量，以节约运输费用。

（4）备货的时间应根据出口合同和信用证规定的装运期限，并结合船期进行安排。不要造成货物长时间等船或船长时间等货的局面，而且必须在落实信用证条款后，安排生产，以防止出现备好货物后，买方不开证、不要货物或其他问题，影响安全收汇。如果合同规定收到买方信用证后若干天内装运货物，为保证按时履约，出口方应督促买方按照合同规定的期限开来信用证。我方收到信用证还要必须无延迟地认真审核，尤其是当合同规定的标的物为特殊商品时，应在审核无误后安排生产和装运。延迟装运或提前装运均可导致对方拒收或索赔。

（5）货物必须是第三方不得提出任何权利或请求的。卖方应保证对所售货物享有合法完全的所有权。他应有权出售该项货物，并保证买方能安宁地占有和支配该货物而不受任何第三方的侵扰。《公约》规定：“卖方所交付的货物，必须是第三方不能根据工业产权或其他知识产权主张任何权利和要求的货物，但以卖方在订立合同时已知道或不可能不

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第 35 条。

tiengtrungthuongmai.vn

知道的权利或要求为限。”①

（二）报检

国际贸易中，卖方所交货物的品质、数量、包装等必须符合合同规定，因而在买卖双方交接货物的过程中，对商品进行检验并出具检验证书，是一个不可缺少的环节。

1. 法定报检的分类和范围

根据现行的法律、行政法规或国际条约、协议的规定，有一部分进出口商品及其运输工具必须经过商检机构的检验。出口商品及其运载工具法定检验报检的范围为：

（1）列入《必须实施检验的进出口商品目录》的出口商品；

（2）出口食品的卫生检验；

（3）贸易性出口动物产品的检疫；

（4）出口危险物品和《必须实施检验的进出口商品目录》内商品包装容器的性能检验和使用鉴定；

（5）装运易腐烂变质食品出口的船舱和集装箱；

（6）有关国际条约、协议规定须经商检机构检验的出口商品；

（7）其他行政法规规定须经商检机构检验的出口商品。

2. 报检时间和地点

属于法定检验范围内的出口商品，发货人应当于接到合同或信用证后备货出口前，在商检机构规定的地点和期限内向商检机构报检。

属于法定检验范围以外的出口商品，如果对外经济贸易合同约定由商检机构检验的，也应按上述要求办理，属于在产地检验后需要在口岸换证出口的商品，发货人应在商检机构所规定的期限内向口岸商检机构报请检查换证。

3. 办理申请出口商品检验的基本程序

（1）报检。具有该商品出口经营权的单位或受其委托的单位填写“出口商品检验申请单”，向当地商检机构申请报检。

（2）检验。报检的出口商品，原则上由商检机构进行检验，或由国家商检部门指定的检验机构进行检验。检验的内容包括商品的质量、规格、数量、重量、包装以及是否符合安全、卫生要求。

（3）出证。出口商品经检验合格的，由商检机构签发检验证书，或在出口货物报关单上加盖检验印章。办理申请进出口商品免验放行程序。

4. 报检所需的单证

出口商品在报检时，一般应提供外贸合同（或售货确认书及函电）、信用证复印件或副本，必要时提供原本。合同如果有补充协议的要提供补充的协议书；合同、信用证有更改，要提供合同、信用证的修改书或更改的函电。对订有长期贸易合同而采取记账方式结算的，各外贸进出口公司每年一次将合同副本送交商检机构。在申请品质、规格、数量、重量、安全、卫生检验时，必须提交商检机构签发的出口商品包装性能检验合格单证，商检机构凭此受理上述各种报验手续。

---

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第42条。

tiengtrungthuonghai.vnDG

5. 商检单据

（1）出境报验单

出境报验单是指出口方向我国商检机构申请报检出口商品时所填写的一种申请书。

（2）放行章（单）

列入种类表内的出口商品，经商检证书检验合格，按规定缴纳检验费后，在报关单上加盖商检机构放行章或出具商品放行章，海关凭此验收。

（3）商品检验证书

检验证书是出口商品的质和量经过公证机构或生产部门检验后所出具的文件。检验证书包括两类：第一类是我国商品检验证书，是我国商检局对进出口商品出具的检验证明，具体分为品质检验证书、重量检验证书、数量检验证书、兽医检验证书、卫生检验证书、消毒检验证书、产地检验证书、价值检验证书、验残检验证书及验仓、货载衡量等证书；第二类是我国商检局检验证书以外的其他检验证书，包括生产厂或出口公司的检验证书、进口商驻出口地点代表或代理人在货物装运前的检验证书、棉花出口植物检疫证书、SGS检验证书。

二、落实信用证

在采用信用证支付方式下，信用证是卖方结算货款的重要文件，是开证行对受益人的付款承诺。买方必须按合同规定及时办理开立信用证的手续，而且所开信用证的内容应与合同相符或者虽有不符，但其不符内容能为卖方接受。因此，对于规定以信用证方式付款的合同，催证、审证、改证就成为履行这类出口合同的重要环节。

（一）催证

催证是通过信件、电报、电传或其他方式，催促对方及时办理开证手续并将信用证送达卖方，以便卖方及时备货或装运货物出口。但在实际业务中，有时国外进口商在市场发生变化或资金发生短缺时，往往拖延开证。对此，我们应催促对方迅速办理开证手续，特别是大宗商品交易或应买方要求特制的商品交易，更应根据备货情况及时催证。必要时，也可请我驻外机构或有关银行协助催证，并告知对方不及时开证将被视为撕毁合同，并在对方仍不开证时可声明保留索赔权，或拒绝交货，维护合同的严肃性。

在正常情况下，买方信用证最少应在货物装运期前15天开到卖方手中。为使出口合同顺利履行，在下列情况下，应及时催促买方开立信用证：

1. 合同规定装运期限较长（如3个月），同时规定买方应在装运期前一定期限（如15天）内开证，出口商应在通知进口商预期装运期时，同时催促对方按约定时间开证；

2. 结合船期情况或有可能提前装运时，也可与进口商商议要求提前开证；

3. 买方未在销售合同规定的期限内开立信用证，卖方有权利向买方要求损害赔偿，并在此之前，仍可催促进口商开证；

4. 开证期限未到，但发现客户资信不佳，或市场情况有变，也可催促对方开证。

（二）审证

信用证是依据合同开立的，信用证内容应该与合同条款一致。根据UCP600中有关义务与责任条款的规定：银行必须合理小心地审核一切单据，以确定单据表面上是否符合信

tiengtrungthuongmai.vnDG

用证条款。单据之间表面上的不一致，将被认为不是表面上符合信用证条款。因此，当卖方收到买方开来的信用证之后，务必及时对信用证内容进行逐项审核。

1. 银行审证的主要内容

（1）政治性的审查。来证国家必须是与我国有经济往来的国家和地区，应拒绝接受与我国无往来关系的国家和地区的来证。来证各项内容应符合我国方针政策，不得有歧视性内容，否则应根据不同情况向开证行交涉。

（2）资信情况审核。对开证银行和保兑银行的资信情况的审核，在经济上应要求其本身资信情况必须与所承担的信用证义务相适应，如果发现其资信不佳，应酌情采取适当的措施。

（3）信用证真伪的审核。银行应合理谨慎地检验信用证表面的真实性。如果银行不能确定信用证的表面真实性，必须不延误地告知开证行，并且告知受益人其不能核对信用证的真实性。

（4）对开证行责任范围的审核。国外的开证行一般应遵循 UCP600，如果开证行愿意依照该惯例解释信用证条款的话，就应该在信用证上注明本证受该惯例限制的条款。

2. 受益人以合同条款对照信用证进行审核

银行虽然不管买卖双方合同，但信用证的开立，进口商申请开证时毕竟还是以合同条件为基础，信用证应该反映合同的内容。审核信用证时，主要判断信用证条款是否与合同一致，审核项目一般包括：

（1）审核信用证的种类。信用证种类繁多，要审查来证是可以撤销的或是不可撤销的。UCP600 规定，即使信用证没有注明“不可撤销”字样，仍应按不可撤销信用证处理。另外要注意对有些国家的来证，虽然注明有“不可撤销”的字样，但在证内对开证行付款责任方面加列“限制性”条款或“保留”条件的条款，受益人必须对相应的条款进行修改以减少风险。此外，还要审核信用证是保兑的还是不保兑的，如果是保兑的信用证，由哪一家银行保兑以及保兑费由谁承担也是审核信用证种类的内容之一。

（2）审核开证申请人和受益人。由于开证申请人的名称或地址经常会与进口商在进出口合同上显示的名称或地址不一样，因此要仔细审核开证申请人的名称和地址，以防错发错运货物。受益人的名称或地址必须正确无误，前后一致，否则会被视为不符，影响安全收汇。

（3）审核信用证的支付货币和金额。信用证的金额和支付的货币种类应与合同一致，总金额的大小写数字必须一致。如果合同订有溢短装条款，那么信用证金额还应包括溢短装部分的金额。来证采用的支付货币种类如果与合同规定的货币不一致，应按中国银行的外汇牌价折算成合同货币，在不低于或相当于原合同货币总金额时才可接受。

（4）审核信用证有关货物的内容描述。来证中的有关品名、质量、规格、数量、包装、单价、金额、装运港、卸货港、目的地、保险等是否与合同规定一致；有无附加特殊条款及保留条款；是否需要提供客户检验证明；商业发票是否要求证实或有进口国的领事签证等，这些条款必须仔细审核，视具体情况判断是否接受或提请修改。

3. 信用证一般条款的审核

信用证中各种条款都应该逐条审核和落实，稍有一点不能满足信用证要求的单据，就

tiengtrungthuonghai.vnDG

会造成单证不符，都有被开证行拒付的可能。

（1）审核信用证规定的交单期。根据 UCP600 第 14 条，交单出具的一份或者多份正本运输单据，必须由受益人或其代表按照相关条款在不迟于装运日后的 21 个日历日内提交，但无论如何不得迟于信用证的到期日。如果来证中规定向银行交单的日期不得迟于提单日期后若干天，则过了限期或单据不齐有错漏，银行有权不付款。

（2）审核装运期和有效期。装运期必须与合同规定一致，如国外来证晚，无法按期装运，应及时电请国外买方延展装运期。信用证中规定的最迟装运日期，应与合同中的装运条款相一致，运输单据的出单日期或上面加注的装船或启运日期，不得迟于最迟装运日期。若信用证未规定装运期，则最迟装运日期即为信用证的到期日。

（3）审核转船和分批装运条款。除信用证另有规定外，货物是允许分批装运的。UCP600 规定："如信用证规定在指定的时间段内分期支款或分期发运，任何一期未按信用证规定期限支取或发运时，信用证对该期及以后各期均告失效。"① 如果在信用证中规定了每一批货物出运的确切时间，则必须按此照办，如不能办到，必须修改。

（4）审核信用证的付款方式。银行的付款方式有四种：即期付款、延期付款、承兑汇票、到期付款或议付。所有的信用证都必须清楚地表明付款属于哪一类。

4. 有关单据条款审核

（1）保险单条款的审核。信用证在保险条款中要明确投保哪些主要险别。UCP600 规定："信用证应规定所需投保的险别及附加险（如有的话）。如果信用证使用诸如'通常风险'或'惯常风险'等含义不确切的用语，则无论是否有漏保之风险，保险单据将被照样接受。"②

（2）海运提单条款的审核。一般信用证对提单份数条款最常见的规定为全套正本提单、三份正本提单。目前外贸公司多数习惯缮制提单份数以一式三份为一套出具。

（3）包装单条款的审核。对包装商品，信用证一般要求出具包装单。包装单表明货物不同规格、不同包装和每件具体情况。如果每件是不定量包装，要逐一列出每件的毛重和净重等情况。

（4）领事发票和领事签证单据条款的审核。领事发票是根据进口国驻在出口国的领事馆所制定的一种固定格式而填制的一种发票，并由领事盖章，或已经缮制好的单据，如发票和产地证等，交由领事盖章。

（三）改证

对信用证进行了全面细致的审核以后，如果发现问题，应区分问题的性质，分别同银行、运输、保险、商检等有关部门研究，做出恰当妥善的处理。凡是属于不符合我国对外贸易方针政策，影响合同执行和安全收汇的情况，我们必须要求国外客户通过开证行进行修改，并坚持在收到银行修改信用证通知书后才能对外发货，以免发生货物装出后而修改通知书未到的情况，造成我方工作上的被动和经济上的损失。

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第 32 条。

② 参见《联合国国际货物销售合同公约》第 28 条。

tiengtrungthuonghai.vnDG

1. 信用证修改的一般程序

（1）开证申请人向开证银行申请修改信用证，应提交信用证修改申请书；

（2）开证银行审核同意后，向信用证原通知行发出信用证修改书，修改书一经发出就不可撤销；

（3）通知行收到修改书后，审核修改书的表面真实性后，将修改书转交给受益人；

（4）修改书的通知程序与信用证的通知程序大致相同。修改通知书上应作如下指示："请书面回复我行可否接受本次修改以便答复开证行。"受益人如不接受信用证项下修改，应尽快告知通知银行并将修改书正本退回，以便通知银行将受益人意见及时转告开证银行。

（5）受益人同意接受信用证修改后，则信用证项下修改正式生效；如受益人拒绝接受信用证修改，将修改通知书退回通知银行，并附上表示拒绝接受修改的文件，则此项修改不能成立，视为无效。受益人对修改拒绝或接受的表态，可延期至交单时。

2. 修改方式

（1）受益人审证后要求开证申请人改证。受益人审证后，发现内容与合同和惯例规定不一致，应及时向开证申请人提出。

（2）开证申请人主动改证。

3. 在改证中应注意的问题

（1）如发现同一份信用证中有多次需要修改的地方，应尽量做到一次性向国外客户提出，避免由于疏忽或考虑不周而多次提出修改要求，以节约对方改证费用。

（2）对于收到的信用证修改，如其内容不能接受，应及时向客户声明表示拒绝，并再次提请修改。

（3）开证申请人改证应征得受益人的同意。UCP600 规定，凡未经开证行、保兑行（如有）以及受益人同意，信用证既不能修改也不能撤销。UCP600 还规定，在受益人向通知修改的银行表示接受该修改内容之前，原信用证（或包含先前已被接受修改的信用证）的条款和条件对受益人仍然有效。受益人应发出接受或拒绝接受修改的通知。如受益人未提供上述通知，当其提交至被指定银行或开证行的单据与信用证以及尚未表示接受的修改的要求一致时，则该事实即视为受益人已作出接受修改的通知，并从此时起，该信用证已被修改。

（4）对于改证通知书的内容，如发现其中一部分不能接受，则应把改证通知书退回，待全部改妥后才能接受。UCP600 规定，不允许部分接受修改，部分接受修改将被视为拒绝接受修改的通知。

三、出口货物的装运

（一）托运

在实际业务中，出口企业一般委托货运代理人办理租船订舱，并办理货物的报关、检验、交接、仓储和转运等工作。货运代理人以货主的代理人身份对货主负责，并通过服务收取一定的手续费。

tiengtrungthuongmai.vn

1. 出口订舱流程

(1) 以 CIF 出口为例，出口方负责租船订舱，对于出口数量大，需整船运输的货物办理租船手续，对于出口量不大，可洽订班轮或租订部分舱位运输。出口商缮制海运货物订舱委托书，并向货运代理公司签发，委托货运代理公司代理租船订舱。

(2) 货运代理公司接受货主委托后，向船公司或船公司代理签发海运出口托运单(Booking Note，B/N)，办理租船订舱手续。

(3) 船公司或其代理确认货运代理公司的订舱后，向货运代理公司签发配舱回单等运输单据，作为对订舱的确认通知。

(4) 出口商将该货物运至指定码头等待检验、报关、装船。

(5) 船方在确认订舱后，以发送载货清单的方式通知港口。

(6) 出口方根据合同与信用证有关规定及时向保险公司办理保险手续，缮制投保单，缴纳保险费，取得信用证规定的保险单据。

(7) 出口方根据合同约定向进出口商品检验检疫机构申请报检，填制报检单，货物检查合格后，获取检验检疫证书。出口方应在检验检疫证书规定的有效期限内将货物装运出口。一般货物的检验证书从发证日起两个月内有效，鲜果和鲜蛋等保质期较短货物的检验检疫证书的有效期为 14 天。

(8) 出口商在装货前 24 小时向海关办理出口货物报关手续（或向货运代理公司提供整套报关单据，委托其代理报关)，填写出口货物报关单，接受海关审批。

(9) 海关审核单据、查验货物无误后，向出口商征收关税，并在出口货物报关单上加盖海关“放行章”。出口商凭该报关单办理货物装运。

(10) 货物装船后，由船长或大副签发大副收据（Mate's Receipt)，出口商凭“大副收据”，向外轮代理公司结算运费，凭运费单换取船公司向货代公司签发海运提单，并立即向进口商发出装船通知。

2. 集装箱运输

(1) 积载和装载

集装箱装箱和拆箱有两种方式，一是由货主或其代理装拆箱，一是由船公司或其代理装拆箱。如属货主自装箱，在配箱时要选择相互适应的货种同箱装运；在装箱时必须采取有效措施，把运输过程中因震动和摇晃时产生影响货物安全的外力减少到最低限度。装货前必须检查集装箱是否完好无损，装载原则是“不留空隙，各方面均等”。

(2) 制单

①装箱单。每一个集装箱出口均须填制一份装箱单。

②场站收据（Dock Receipt)。相当于传统运输的装货单（Shipping Order，S/O)，其格式基本上同集装箱联运提单一致，由发货人填制。

③集装箱提单。发货人在装船后即可以场站收据换由外轮代理公司签发的提单。

(二) 出口报关

1. 申报。它是指进出口货物装船出运前，向海关申报的手续。按照我国海关规定：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，并由货物所有人向海关申报，经过海关放行后，货物才可装运出口或提取货物。出口货物的报关主要是

tiengtrungthuongmai.vndg

填写出口货物报关单，在出口货物被装上运输工具之上 24 小时之前，向海关申报出口。出口后需办理出口退税的货物，还需表明“出口退税专用”的黄色出口货物报关单。

2. 查验。查验是指海关在接受报关单位的申报后，依法为确定进出国境的货物的性质、原产地、货物状况、数量和价值是否与货物申报单上已填报的详细内容相符，对货物进行实际检查的行政执法行为。出口货物，除海关总署特免查验的以外，都应接受海关查验。查验的目的是核对报关单证所报内容与实际到货是否相符，有无错报、漏报、瞒报、伪报等情况，审查货物的出口是否合法。海关查验货物，应在海关规定的时间和场所内进行。海关在查验过程中，要求进出口货物的收发货人或其代理人必须到场，并按海关的要求负责办理货物的搬运、拆装箱和重封货物的包装等工作；海关认为必要时，也可以进行开验、复验或者提取货样，货物保管人员应到场作为见证人。

3. 放行。放行是指海关在接受进出口货物的申报后，经过审核报关单据、查验货物并依法办理了征收货物税费手续或减免手续后，对进出口货物作出结束现场监管决定的工作程序。海关在决定放行进出口货物后，需要在有关的报关单据上签章（海关放行章），进出口货物的收发货人凭此办理提取进口货物或装运出口货物手续。对于海关监管货物来说，盖有“海关放行章”的报关单也是海关办理核销的依据。

（三）出口保险

1. 出口货物保险的流程

（1）申请投保。当投保人需要对一笔货物申请保险时，可到当地保险公司办理手续。一般先填制“运输险投保单”一式两份。一份由保险公司签署后交投保人作为接受承保的凭证；一份由保险公司留存，作为缮制、签发保险单或保险凭证的依据，保险契约即告成立。

（2）出具保险单。保险单是保险人与被保险人之间的一种契约，规定了双方之间的权利与义务，是投保的一方支付保险费，保险的一方在保险标的遭受损失时承担赔偿责任的依据，同时也是投保单位通过银行结汇的重要单据之一。保险公司根据投保人填报的内容，凭以签发保险单或保险凭证，并计算保险费。

2. 保险索赔程序

（1）提出索赔申请。属于出口货物遭受损失，对方（进口方）向保险单所载明的国外理赔代理人提出索赔申请。中国人民保险公司在世界各主要港口和城市，均设有委托国外检验代理人和理赔代理人两种机构，前者负责检验货物损失。收货人取得检验报告后，附同其他单证，自行向出单公司索赔，后者可在授权的一定金额内，直接处理索赔，就地给付赔款。

（2）审定责任，予以赔付。被保险人在办妥上述有关索赔手续和提供齐全的单证后，即可等待保险公司审定责任，给付赔款。在我国，保险公司赔款方式有两种：一是直接赔付给收货单位；二是集中赔付给各有关外贸公司，再由各外贸公司与各订货单位进行结算。

四、信用证下的制单结汇

在出口业务中，制单结汇是一个非常重要的环节。制单结汇是指出口企业在货物装船

tiengtrungthuonghai.vnDG

之后，按信用证的要求正确缮制各种单据，在信用证规定的交单有效期内，递交银行办理议付结汇手续。银行对这些单据审核无误后，才向出口方支付货款。因此，制单的好坏直接关系到出口方能否安全及时收汇。

（一）结汇办法

结汇是将出口货物销售获得的某种币制的外汇按售汇之日中国银行外汇牌价的买入价卖给银行。目前，我国出口商在银行可以办理出口结汇的做法主要有三种：收妥结汇、出口押汇和定期结汇。

1. 收妥结汇。收妥结汇又称先收后结，是指议付行在收到出口企业提交的全套单据后，经审核无误，就将全套单据寄交于国外的付款行（开证行），要求索取货款，待收到付款行将货款转入议付行账户的贷记通知书（Credit Note）时，即按当日外汇牌价折成人民币付给出口企业。这种方法的特点是：银行不需预先垫付资金，不承担资金风险，但对出口方而言，占用资金时间长，收汇较慢。

2. 出口押汇。出口押汇又称买单结汇，是指议付行在审单无误情况下，按信用证条款贴现受益人的汇票或者以一定的折扣买入信用证项下的货运单据，从票面金额中扣除从议付日到估计收到票款之日的利息，将余款按议付日外汇牌价折成人民币，付给出口企业。这种结汇方式是银行对出口企业的资金融通，有利于出口企业资金周转，从而扩大出口业务。出口押汇是真正意义上的议付。UCP600 规定，银行如仅仅审核单据而不支付价款不构成议付。

3. 定期结汇。定期结汇是指议付行根据向国外付款行索偿所需时间，预先确定一个固定的结汇期限，并与出口企业约定该期限到期后，无论是否已经收到国外付款行的货款，都主动将票款金额折合成人民币付给出口企业。

（二）单证不符业务的处理

在实际业务中，单证不符情况经常发生。此时，首先要争取时间修改单据，使其与信用证相符。如果来不及修改，视具体情况，选择如下处理方法：

1. 表提，也称担保结汇，即信用证受益人在提交单据时出现单证不符，主动向议付行书面提出单证不符点，议付行要求受益人出具保函，担保日后遭到拒付时，一切后果由受益人承担。表提一般适用于单证不符点并不严重，或虽然是实质性不符，但事先已经让进口商确认可以接受的情形。

2. 电提，又称电报提出，即在单证不符情况下，议付行先向开证行去电（电报或电传），列明单证不符点，待开证行同意后再将单据寄出。这样可在最短时间内由开证行征求买方意见。如果对方同意，可寄单收汇；如果不同意，卖方可及时处理运输中的货物。

3. 跟单托收，议付行不同意上述两种方法，这时出口单位只能采用托收方式收款。

需要指出的是，以上各种处理方法，都使得受益人失去了开证行的付款保证，银行信用已经变成了商业信用。

五、出口收汇核销和出口货物退税

出口收汇核销与退税是出口贸易业务工作的一个组成部分。了解国家有关出口收汇核

tiengtrungthuonghai.vnDG

销与退税管理的有关政策法规，掌握出口收汇核销与退税业务的内容和程序是外贸工作的一项重要内容。

（一）出口收汇核销

所谓出口收汇核销是指国家外汇管理部门根据国家外汇管制的要求，通过海关对出口货物的监管，对出口单位的收汇是否符合国家规定而进行监督的一种管理制度。根据《对外贸易法》的有关规定，对外贸易经营者在对外贸易经营活动中，应当依照国家外汇管理制度的要求结汇、用汇，银行对企业的收付汇实行结汇、售汇制。

1. 出口收汇核销的特点

（1）采取以出口收汇核销单为中心的管理办法

外汇管理局通过核销单的发放与收回，并采取核销的方法来管理出口收汇的工作。出口企业必须凭核销单及其他有关单据向海关办理出口货物报关，向银行交单结汇。出口收汇核销单涉及海关、银行、外贸运输和国家有关职能部门，贯穿于整个出口业务的全过程。

（2）实行先收汇后核销的方法

出口企业待货物装运后，向银行结汇，凭银行收款通知单才可以办理核销手续，提高了收汇管理工作的效率。

（3）以提高收汇为目的

出口收汇核销制度实行全方位的管理，准确及时掌握出口收汇的情况，加强对逾期收汇的监督，保证了收汇的安全。

2. 出口收汇的对象和范围

（1）出口收汇核销的对象是经商务主管部门或其授权机关批准或登记，具有对外贸易经营权的所有单位。

（2）出口收汇核销的范围包括一切出口贸易方式，如一般贸易、加工贸易、补偿贸易、易货贸易和寄售等。

3. 出口收汇核销的基本流程

出口收汇核销工作的主要当事人有出口企业、外汇管理局、海关和银行。出口企业向当地外汇管理局申领出口收汇核销单，一份出口报关单只能申领一份，不得相互借用，并在当地办理核销手续。出口收汇核销的流程如下：

（1）出口单位领核销单；

（2）出口单位向海关交验核销单，海关审验后，退回给出口单位；

（3）货物出口后，将有关单据及附有核销单编号的发票交银行收汇，同时，将核销单存根及有关单据送还签发核销单的外汇局；

（4）银行收妥货款后，将结汇水单①退回出口单位；

（5）出口单位将银行确认货款已经收回的结汇水单和由海关退回的原核销单送外汇局，核销该笔收汇。

---

① 结汇水单：银行的结汇水单一般包括两联，一联为贷记通知，是公司财务人员的记账凭证；另一联为出口收汇核销专用联，专为外汇局核销用。

tiengtrungthuonghai.vn

4. 出口收汇的方式

外汇局可以根据各地业务量和出口单位的具体情况，按照下列规定分别采取逐笔核销、批次核销、自动核销的出口收汇核销方式：

（1）逐笔核销，即由出口单位按核销单证一一对应进行报告，外汇局按照一一对应的原则逐笔为出口单位办理核销手续的核销方式。适用于出口收汇高风险企业以及差额核销和无法全额收汇的出口收汇数据。

（2）批次核销，即由出口单位集中报告，外汇局按批次为出口单位办理核销手续的核销方式，是按照核销单与核销专用联总量对应的原则进行。适用于除出口收汇高风险企业外的所有出口单位的全额收汇核销，以及来料加工项下和进料加工抵扣项下需按合同核销的出口收汇数据。

（3）自动核销，即出口单位不需向外汇局报告，外汇局根据核销单信息、报关信息和收汇信息进行总量核销的核销方式。适用于国际收支申报率高以及符合外汇局规定的其他条件的出口收汇荣誉企业的一般贸易项下及其他出口贸易项下全额收汇的出口收汇数据。

（二）出口退税

出口退税是指国家为增强出口商品的竞争力，由税务机关将出口离境的货物在国内生产与流通环节中已征的中间税款返还给出口企业，从而使出口商品以不含税价格进入国际市场参与国际竞争的一种政策制度。

1. 出口退税的企业范围

凡发生出口业务的出口企业，均可申报办理出口退税。享有出口退税的企业有：

（1）具有进出口经营权的外贸企业（包括外商投资企业）；

（2）自营生产企业和生产型集团公司；

（3）工贸企业、集生产和贸易为一体的集团贸易公司；

（4）委托外贸企业代理出口的企业；

（5）商业合资企业①；

（6）特准退还或免征增值税和消费税的企业；

（7）特定企业，如外轮公司、远洋运输公司等单位发生的一些特定业务。

2. 出口退税的货物

只有同时具备下列条件的出口货物，才可办理出口退税：

（1）属于增值税或消费税征税范围的出口货物；

（2）已报关离境的货物；

（3）已收妥货款并结汇的货物；

（4）财务已作出口商品销售处理的货物；

（5）按规定提供全套退税单据的货物。

3. 出口退税的方法

（1）先征后退。先征后退的方法是指出口货物时，先视同内销货物计算缴纳增值税

① 商业合资企业：经国务院批准设立，享有进出口经营权的中外合资企业和合资连锁企业。

tiengtrungthuonghai.NDG

（由生产企业先缴纳，外贸企业按含税价收购出口货物），待货物出口报关离境后，由税务机关将在生产、流通环节中所缴纳的税款退还给外贸出口企业。此方法主要适用于外贸进出口企业。

（2）免、抵、退。免、抵、退的方法是指出口货物根据其生产经营情况的不同，分别采用免税、抵税和退税的方法，即免征生产销售环节增值税，用生产企业出口货物应予退还所耗原材料等已纳税款抵内销货物的纳税款，退一个季度内未抵完的税额部分税款。此方法主要适用于生产企业。

4. 出口退税的一般程序

（1）出口退税的登记

出口企业办理出口退税应先办理出口退税登记，持出口经营权批件（复印件）和工商营业执照（副本），于批准日起30日内到当地主管退税业务的税务机关办理退税登记。填写“出口企业退税登记表”，盖章后连同出口产品经营权的批准文件、工商登记等证明报送税务机关，由税务机关审核无误后，发给企业“出口退税登记证”。

（2）出口货物退税的定期申报

出口企业应按期向当地主管出口退税的税务机关申报退税，除中、远期结汇的出口货物外，上年度出口退税应在清算结束前（本年度5月30日）收集齐全，因收集不全并未申报的，主管部门不再受理该批货物的退税申请。

（3）定期审核、审批出口退税

主管出口退税的部门收到经商务主管部门稽核的退税申报资料后，应及时审核退税。

第二节　进口合同的履行

在进口贸易的整个过程中，进口合同的履行是进口交易的一个实质性的阶段，是合同的当事人实现合同内容的具体行为。当进口合同签订之后，进口企业就要根据合同的规定，履行支付价款、接收货物等义务。目前我国进口合同大多以FOB价格条件成交，以信用证方式结算货款，履行该类合同的一般程序是：开立信用证、租船订舱、装运、办理保险、审单付款、办理清关、报验和货物在国内的运输、转交和拨交，保证进口货物按时、按质、按量顺利到达。发现国外卖方有违法行为，要及时提出异议和索赔。

一、开立信用证

以信用证方式支付的进口贸易实务中，开立信用证是履行进口合同的关键一步，是进口业务的重要环节。

（一）申请开证

进口合同签订后，进口商应填写开证申请书（Application for Letter of Credit）向银行办理开证手续。开证申请书是银行开立信用证的依据，也是申请人和银行之间的契约关系的法律证据。

1. 程序

（1）进行备忘登记。进口企业要登记合同的日期、合同号、结算方式、价格条款、

tiengtrungthuonghai.vnDG

装运日期、外汇性质、结算单位、收妥/支出保证金日期、开证日期、信用证号码。

（2）外贸企业向订货单位开出收取人民币保证金通知，保证金按100%收取。如果由订货单位的开户银行出具保函，则按开证金额的110%出具。

（3）收妥订货单位的保证金或银行保函后，根据国家外汇管理局的有关规定，由进口企业向银行申领并填写“进口付汇核销单”，办理批汇手续，待进口办理付汇时，银行办理核销手续。

（4）办理批汇后，填写好开证申请书，连同进口合同提交银行，申请开立信用证。

（5）开证银行对开证申请书进行审核，如发现有不妥之处可向外贸企业提出修改意见。待信用证开妥后，立即邮寄或电汇出信用证，将信用证副本送外贸企业，同时将保证金转入专户。

2. 内容

外贸或经营进口业务的单位，按合同规定填写“开立不可撤销跟单信用证申请书”，向从事国际结算的商业银行办理申请开立信用证手续。申请书的内容包括两部分：

（1）开证申请人的保证

开证申请人首先明确要求开证银行开立信用证的种类和方式。请开证银行按所列条款以信开或简电或全电开立一份不可撤销的信用证。申请人保证向开证银行提供偿付该证项下货款、手续费、其他费用及利息等所需外汇。申请人保证在单证表面相符的条件下对外付款或承兑，并在接到信用证规定的全套单据日起3个工作日内通知开证银行对外付款或承兑；如果因单证不符拒绝付款或承兑，应在3个工作日内将全套单据如数退回开证银行并注明拒付理由，请开证银行按开证适用的国际惯例如UCP600确定能否对外拒付。如经开证银行确定不属于单证不符，不能对外拒付时，开证银行有权利办理对外付款或承兑，并从开证申请人账户项下扣款。

除上述内容外，开证申请人还必须向开证银行申明：该信用证如因邮电传递发生遗失、延误、差错，开证银行概不负责。该信用证如需修改，由开证申请人书面通知开证银行。

开证申请人向开证银行做出保证后，还应附“外汇金额申请书”，其内容包括：开证金额、费用、进口商品名称和数量、国内用户名称及地址、外汇用途、订货卡片号等。外汇金额申请书经外汇管理部门和开证银行认可后，才能办理正式开立信用证。

（2）开立信用证的内容

①信用证性质：不可撤销的跟单信用证；

②信用证号码、有效期及信用证失效地点；

③受益人：国外出口人；

④通知银行：出口人当地银行；

⑤开证申请人：外贸公司或直接进口单位；

⑥信用证总额；

⑦单据要求；

⑧装运说明和依据：支付费用的分项说明、合同号和运输标志；

⑨装运港、目的港和装运期；

tiengtrungthuonghai.vnDG

⑩分批装运和转运：是否允许分批装运和转船；

⑪实际生产厂商名称；

⑫包装条件；

⑬特殊要求与声明：如开证行以外的费用由谁承担；不能接受第三者为发货人；不接受发票日期早于开证日期的单证等。

（二）开证注意事项

1. 开证时间。如合同规定开证日期，进口商应在规定期限内开立信用证；如合同只规定了装运期而未规定开证日期，进口人应在合理时间内开证，一般掌握在合同规定的装运期前30～45天左右申请开证，以便出口方收到信用证后在装运期内安排装运货物。

2. 信用证的内容。信用证内容应严格以合同为依据，对于应在信用证中明确的合同中的贸易条件，必须具体列明，不能使用“按××号合同规定”等类似的表达方式。因为信用证是一个自足文件，有其自身的完整性和独立性。UCP600第4条b款规定，开证行应劝阻申请人将基础合同、形式发票或其他类似文件的副本作为信用证整体组成部分的做法。

3. 信用证的条件要单据化。UCP600第14条规定，如果信用证中包含某项条件而未规定需提交与之相符的单据，银行将认为未列明此条件，并对此不予置理。因而，进口方在申请开证时，应将合同的有关规定转化成单据，而不能照搬照抄。

4. 装船前检验证明。由于信用证是单据业务，银行不过问货物质量，因而可在信用证中要求对方提供对方认可的检验机构出立的装船前检验证明，并明确规定货物的数量和规格。如果受益人所交检验证明的结果和证内规定不符，银行即可拒付。

5. 保护性规定。UCP600第1条“统一惯例的适用范围”规定：“适用于所有在正文中标明按本惯例办理的跟单信用证（包括本惯例适用范围内的备用信用证）。除非信用证中另有规定，本惯例对一切有关当事人均具有约束力。”该条款说明了信用证的效力是大于惯例的。

6. 保兑和可转让信用证。我国银行原则上不开立保兑信用证，对可转让信用证也持谨慎态度。对此，进口商在签订合同时应予注意，以免开证时被动。

二、办理运输和保险

在进口业务中，货物大多是通过海洋运输方式进行的，因为海洋运输的载货量大、运费便宜等优点，使其运用越来越广泛，占了整个国际货物运输量的80%以上。

（一）办理运输

履行FOB交货条件下的进口合同，应由买方负责派船到对方口岸接运货物。卖方在交货前一定时期内，应将预计交货日期通知买方。在接到上述通知后，买方应及时向外轮代理公司或货代办理租船订舱手续。在办理委托订舱时，需要填写“进口订舱联系单”，提出具体的运输要求，内容包括：货名、重量、尺码、合同号、包装种类、装卸港口、交货期、发货人名称、地址、电话和传真等项目以及其他特殊要求事项。

（二）办理进口保险

FOB交货条件下的进口合同货物，由进口商向我国国内保险公司办理货物运输保险。

tiengtrungquonghai.vn

进口企业可凭出口方发出的装运通知，向保险公司办理保险手续，缴纳保险费。进口企业向保险公司办理进口运输保险时，一般有两种做法：

1. 预约保险

为了简化投保手续，防止漏保，我国外贸公司和经常有货物进口的企业，与保险公司订有预约保险合同。该合同对进口货物的投保险别、保险费率、赔付方法和承保货物的范围都做了具体的规定。在预约保险合同规定范围内的货物，一经启运，保险公司即启动承担保险责任。外贸企业在接到国外卖方的装船通知后，将装船通知交给保险公司作为投保凭证，即货物一经装船，保险公司即负有自动承保的责任。

2. 逐笔投保

收货人在接到卖方发来的装船通知后，到保险公司填写投保单，办理投保手续。保险公司出具保险单，投保人缴付保险费后，保险单随即生效。保险公司接受承保后将签发一份保险单作为双方之间保险合同的证明文件。

保险公司对海运货物的责任期限，一般是从货物在装运港装上海轮起生效，到卸货港转运单据载明的国内目的地收货人仓库为止。保险公司对货物在卸货港的责任，以货物卸离海轮后 60 天为限。

三、审单和支付

我国的进口业务很多都是使用信用证付款方式来结算货款。这就要求对方提交的各种依附单据应符合我方开立的信用证的条款。

（一）审单

1. 银行的审单责任

UCP600 第 14 条 a 款明确规定了审核单据的标准：按照指定行事的被指定银行、保兑行（如有）以及开证行必须对提交的单据进行审核，并仅以单据为基础，以决定单据在表面上看来是否构成相符交单。第 14 条 g 款规定：交信用证中未要求提交的单据，银行将不予置理。如果收到此类单据，可以退还交单人。

UCP600 规定，银行必须：审核单据；决定单据是否相符；决定接受还是拒绝单据。同时还规定开证行可以就不符点问题征询开证申请人的意见，但无论如何，这都不能解释为允许由开证申请人来审核单据。UCP600 还规定，单据经审核存在不符点且银行决定拒付，则开证行所承担的信用证项下的付款责任得以免除；但当受益人在规定的时间内补交了符合信用证规定的单据，开证行仍然必须承担其付款责任。

2. 银行的审单要点

以信用证方式结算，出口商必须提交与信用证相符合的单据，开证行必须对全套单据进行审核。主要单据有：汇票、提单、商业发票、保险单、产地证和检验证书。

（二）付款和拒付

信用证受益人在发运货物后，将全套单据经议付行寄交开证行。如开证行经审单后认为单证一致、单单一致，即应予以即期付款或承兑或于信用证规定的到期日付款，开证行付款后无追索权。但是 UCP600 第 16 条 c 款规定：如果开证行审单后发现单证不符或单单不符，应于收到单据次日起 5 个工作日内，以电讯方式通知寄单银行，也就是要求通知

tiengtrungthuonghai.vn

必须以电讯方式发出，或者，如果不可能以电讯方式通知时，则以其他快捷方式通知，但不得迟于提示单据日期翌日起第5个银行工作日，并且在通知中说明单据的所有不符点，并说明是否保留单据以待交单人处理或退还交单人。

对于单证不符的处理，UCP600规定，银行有权拒付。在实际业务中，银行需将不符点征求开证申请人的意见，以确定拒绝或仍可接受。

四、进口商品清关

我国海关对一般进口商品的监管，有接受申报、检验货物、征收关税、清关放行四个环节。

（一）申报

申报是指货物入境后，由收货人或其代理人向海关申报，交验规定的单据文件，请求办理进口手续的过程。

1. 申报期限。《中华人民共和国海关法》对进口货物的申报时限做了如下规定：进口货物的收货人应当自运输工具申报进境之日起14日内向海关申报。进口货物的收货人超过14日期限未向海关申报的，由海关征收滞报金。对于超过3个月还没有向海关申报进口的，其进口货物由海关依法提取变卖处理。如果属于不宜长期保存的货物，海关可以根据实际情况提前处理。

2. 申报附随单证。进口企业向海关申报时必须提供发票、装箱单、提运单、报关单、进口批文、减免税证明及加工贸易备案手册等单证。

（二）检验

海关以报关单、许可证等为依据，对进口货物进行实际的核对和检查，以确保货物合法进口。海关通过对货物的查验，检查核对实际进口货物是否与报关单和进口许可证相符，确定货物的性质、成分、规格、用途等，以便准确依法计征关税，进行归类统计。

海关查验货物时，进出口货物的收发货人或其代理人应当到场，并按照海关的要求负责搬移货物、开拆和重封货物的包装等；海关查验货物时，进出口货物收发货人或其代理人应当在场陪同，并按海关要求提供查验货物所需的单证，回答海关提出的问题；海关查验进出境运输工具时，运输工具负责人或有关责任人应当到场，并根据海关的要求开启舱室、房间、车门，有走私嫌疑的，应当开拆可能藏匿走私货物、物品的部位，搬移货物、物料。

（三）纳税

海关按照《中华人民共和国海关进口税则》的规定对进口货物计征进口税。由海关征收的税种有关税、增值税和进口调节税等。

1. 关税。进口关税是货物在进口环节由海关征收的基本税种。它以CIF价为基数计算，如果是FOB价格进口，还要加上国外运费和保险费。其公式为：

$$\text{进口关税税额} = \text{CIF价格} \times \text{关税税率}$$

2. 增值税。增值税是由海关代征的税种。征收基数是完税价格。其公式为：

$$\text{应缴税额} = \text{完税价格} \times \text{税率}$$

$$\text{完税价格} = (\text{CIF价格} + \text{关税}) / (1 - \text{税率})$$

tiengtrungthuonghai.vnDG

3. 进口调节税。进口调节税是国家对限制进口的商品或其他原因加征的税种。其公式为：

进口调节税=CIF 价格×进口调节税税率

（四）放行

放行是指海关接受进出口货物的申报，经过审核报关单据、查验货物、依法征收税款等环节后，对进出口货物作出结束海关现场监管决定的工作程序。收货人或其代理人必须凭海关签印放行的货运单据才能提取进口货物。

进口货物放行的手续：

1. 签印放行。对于一般贸易进口货物，在收发货人或其代理人办完向海关申报、接受查验并如数缴纳税款和有关费用后，海关在货物的进口货运单据或特制的放行条上签盖“海关放行章”，进口货物的收货人凭此到海关监管仓库换取提货单提取货物。

2. 签发《货物进（出）口证明书》(以下简称《证明书》)。《证明书》是证明某项货物经海关监管合法实际进口的文件。海关一般在办完放行手续后签发。海关签发《证明书》主要是为了方便进出口货物的所有人办理有关业务。在同时符合以下条件时，海关才签发《证明书》：

（1）报关员或货物所有人提出要求的；

（2）某项进口的货物是经海关监管验放的、合法的进（出）口货物，且需要证明的。

五、进口索赔

在进口业务中，有时会发生卖方不按时交货，或所交货物的品质、数量、包装与合同规定不符的情况，也可能由于装运保管不当或自然灾害、意外事故等致使货物损坏或短缺，进口方可因此向有关责任方提出索赔。

（一）索赔对象

1. 向卖方索赔：货物品质规格不符合合同规定；原装数量不足；包装不符合合同规定或因包装不良致使货物受损；未按期交货或拒不交货。

2. 向承运人索赔：货物数量少于运单所载数量；提单为清洁提单，由于承运人保管不当而造成货物短损。

3. 向保险公司索赔：由于自然灾害、意外事故或运输中其他事故的发生致使货物受损，并且属于承保险别范围内的；凡承运人不予赔偿或赔偿金额不足抵补损失的部分，并且属于承保险别范围内的，凭检验证书索赔。

（二）索赔注意事项

办理对外索赔时，一般应注意以下几个问题：

1. 索赔依据。索赔时应提交索赔清单和有关货运单据，如发票、提单（副本）、装箱单。在向卖方索赔时，应提交商检机构出具的检验证书；向承运人索赔时，应提交理货报告和货损货差证明；向保险公司索赔时，除上述各项证明外，还应附加由保险公司出具的检验报告。

2. 索赔金额。向卖方索赔时，应按买方所受实际损失计算，包括货物损失和由此而支出的各项费用，如检验费、装卸费、银行手续费、仓储费用、利息等；向承运人和保险

tiengtrungnhathai.vn

公司索赔，均按有关章程办理。

3. 索赔期限。向卖方索赔应在合同规定的索赔期限之内提出。如合同未规定索赔期限，按《公约》规定，买方行使索赔期限自其收到货物之日起不超过两年；向船公司索赔期限为货物到达目的港交货后一年之内；向保险公司提出海运货损索赔的期限，则为被保险货物在卸载港全部卸离海轮后两年内。

4. 买方职责。买方在向有关责任方提出索赔时，应采取适当措施保持货物原状并妥为保管。按国际惯例，如买方不能按实际收到货物的原状归还货物，就丧失宣告合同无效或要求卖方交付替代货物的权利；按保险公司规定，被保险人必须按保险公司的要求，采取措施避免损失进一步扩大，否则不予理赔。

第三节　常用进出口单据

一般而言，单据是信用证所要求提供的与信用证交易相关的一切凭证和证明文件，包括汇票、运输单据、保险单据、商业发票和其他单据等。严格来讲，汇票属于票据的范畴，或称为“金融票据”，由票据法加以调整和规范。

一、常用进出口操作单据

（一）报验单

报验单也称检验申请单，是指根据我国《商检法》规定，针对法定检验的进出口货物向指定商检机关填制和申报货物检验的申请单。其内容一般包括：品名、规格、数量（或重量）、包装、产地等项。如需有外文译文时，应注意使中、外文内容一致。

在填制和提交“出口检验申请单”时，要注意按一种商品、一次出运、一个受货人为一批，填写一张出口检验申请单。一般还应附上合同和信用证副本等有关凭据，供商检局检验和发证时参考。

在填写和提交“进口检验申请单”时，国内外贸企业一般应随附货物买卖合同、国外发票、提单、装箱单、重量明细单、质量保证书和国外检验证书等资料。

（二）报关单

报关单是向海关申报进出口货物，供海关验关估税和放行的法定单据；也是海关对进出口货物统计的原始资料。根据货物进出口的情况，又分为《出口货物报关单》和《进口货物报关单》。其主要填写项目为：经营单位、贸易性质、贸易国别（地区）、原产国别（地区）、货名、规格及货号、成交价格、数量等。

出口货物报关单综合了出口发票有关货物的各项记载和托运单上运输事项的记载，此外还设有“海关统计商品编号”和“离岸价格”等栏目，前一栏目须按《中华人民共和国海关统计商品目录》的规定填制，后一栏目须将不同价格条件、不同币种的出口金额减除运费、保险费、佣金和折扣等，以 FOB 净额按国家外汇管理局核定的各种货币对美元统一折算率折算后填报，以利于海关统计汇总。

在提交进出口货物报关单时，一般还须按规定随附如下文件或单证：进出口许可证或批准文件，进出口货物提货单，装货单或运单，进出口货物发票，进出口货物装箱单，减

tiengtrungthaihai.vn

税、免税或免验的证明文件；必要时还须附上货物买卖合同、产地证明等有关单证。

（三）投保单

投保单是进出口企业向保险公司对运输货物进行投保的申请书，也是保险公司据以出立保险单的凭证，保险公司在收到投保单后即缮制保险单。

投保单一般是在逐笔投保方式下采用的做法。进出口企业在投保单中要填制的内容包括货物名称、运输标志、包装及数量、保险金额、保险险别、运输工具、开航日期、提单号等。

（四）货物托运单

货物在办理运输过程中需要缮制托运单据，不同运输方式或运输工具使用不同格式的托运单。现分别介绍如下：

1. 海运托运单

出口企业填写托运单，作为订舱依据。所谓托运单是指托运人（发货人）根据买卖合同或信用证条款内容填写的向承运人（货运服务机构、船公司或装运港的船方代理人）办理货物托运的单证。

承运人根据托运单内容，并结合船舶的航线挂靠港、船期和舱位等条件考虑，认为合适后，即接受这一托运，并在托运单上签章，留存一份，退回托运人一份。至此，订舱手续即告完成，运输合同即告成立。

货运服务机构、船公司或其代理人在接受托运人的托运单证后，即发给托运人装货单。装货单俗称下货纸。其作用有三：一是通知托运人货物已配妥××航次××船，及装货日期，让其备货装船；二是便于托运人向海关办理出口申报手续，海关凭以验放货物；三是作为命令船长接受该批货物装船的通知。

海洋运输按运输工具不同有两种运输方式：一种是传统的散货运输，另一种是现代化的集装箱运输。海运托运单又根据这两种不同运输方式分为以下两种：

（1）散货运输托运单。这是在装货单和大副收据基础上发展而成的一种多功能单据，一套 12 联。其内容包括目的港、运输标志、件数和包装式样、货名、运费到付或运费预付、重量、尺码、可否转船、可否分批、装运期和有效期等。

（2）集装箱货物托运单。这是指集装箱运输专用出口单证。标准格式一套共 12 联，性质与散装运输托运单相同，此套单据的核心是装货单和场站收据。其内容与散装运输托运单基本相同。

2. 陆运托运单

陆运主要指陆上火车运输，分沪港联运和国际联运。两者都纳入货运代理人，如外运公司的货运代理业务范围。为简化工作，各出口单位一般以发票代托运单，但发票上必须加注必要的项目，如编号、装运期、有效期、可否分批等，并随附出口报关单、出口收汇核销单、出仓（提货）单等报运的有关单证。

3. 空运托运单

中国民用航空局制订有统一的国际货物托运书（Shipper's Letter of Instruction），其内容与海运托运单大同小异，也与陆运托运单类似。

tiengtrungthuonghai.vn

（五）大副收据

在海运中，货物装船之后，即由船长或大副签发收货单，也被称为大副收据。收货单是船公司签发给托运人的表明货物已装船的临时收据。托运人凭收货单向外轮代理公司交付运费并换取正式提单。收货单上如有大副批注，则在换取提单时，将该项大副批注转注在提单上。

（六）出口收汇核销单

出口收汇核销单是由国家外汇管理局制发，是国家外汇管理局用以监督出口企业核销收汇的凭证，也是出口企业办理报关、收汇、核销及退税的依据。出口收汇核销单一式三联，第一联为出口企业存根联，第二联为外汇管理局存根联，第三联为出口退税联。

（七）出口货物退税单

即出口货物报关单中的退税专用联，格式与出口货物报关单完全相同，但纸张为黄色，通关时由海关盖章表示货物已出口，出口单位可凭此联作为证明，按规定时期向主管退税的税务机关申请退还本批出口货物所征纳过的产品税或增值税。

二、常用进出口结付汇单据

（一）汇票（Bill of Exchange；Draft）

汇票是一种由债权人（即出票人，在国际贸易中通常是出口人）开给债务人（即受票人，一般是进口人）的不以任何条件为前提的书面支付命令。由于跟单信用证项下的汇票缮制必须严格按信用证上的要求办理，因此尽管汇票是票据的一种，也可视作信用证所要求提交的一种国际贸易结汇单证。汇票属于资金单据，它可以代替货币进行转让或流通。因此，汇票是一种很重要的有价证券。为了防止丢失，一般汇票都有两张正本，根据票据法的规定，两张正本汇票具有同等效力，但付款人付一不付二，付二不付一，先到先付，后到无效。银行在寄送单据时，一般也要将两张正本汇票分两个邮次向国外寄发，以防在邮程中丢失。

（二）发票（Invoice）

1. 商业发票（Commercial Invoice）。这是出口商对装运货物的全面情况详细列述的一种货款价目的清单。商业发票是出口单据中最主要的单据之一，是许多其他单据填制的依据，其作用主要有以下几个方面：

（1）商业发票是出口商寄送给进口商的发货通知书及价格计算书，根据商业发票，进口商可以了解和掌握有关部门货物的数量、商品规格、包装情况和重量等各项目的全面详细情况，可以说是商品的总清单。

（2）商业发票是进口商进行进口报关和海关统计的依据，大多数国家的海关都根据商业发票的货物描述、货价及产地等内容进行征税。

（3）发票是进口商对货物进行验收和核对的依据。

（4）在某些情况下，商业发票可以作为合同的证明。

（5）在信用证不要求出具汇票的情况下，开证行就根据商业发票的金额付款，这时商业发票就成了买方支付货款的依据。

（6）对于出口商而言，商业发票是记账、收汇和统计的依据。

tiengtrungthuonghaiVNDG

(7) 对出口国海关而言，商业发票是进行统计和征收出口关税的依据。

(8) 商业发票的主要内容一般为："发票"字样；出口商的名称和地址；进口商的名称和地址；编号及出票日期；订单或合同号码；起运港和目的地；运输方式；货物描述；唛头；货物的数量；价格；信用证号及开证行；出口商的签章等。

2. 海关发票 (Customs Invoice)。这是出口商根据进口国海关规定的特定格式填制的供进口商凭以清关用的一种特殊发票。海关发票有以下几项作用：

(1) 进口国海关统计的依据。

(2) 进口国海关核定货物的原产地，以便根据不同国家采用不同的征收进口税率。

(3) 进口国海关掌握对该商品在出口国市场的价格情况，以便确定该产品是否对进口国低价倾销。

(4) 进口国海关用以了解进口商是否虚报价格，预防进口商逃税，也是减免关税的依据。

(5) 进口国海关对进口货物估价定税的依据。

3. 领事发票 (Consular Invoice)。这是由进口国驻出口国领事认证或出具的发票。有些国家有固定格式的领事发票，有的规定由其领事在出口人的商业发票上认证即可。领事发票的作用是进口国可以凭此了解并证实货物的原产地，审核有无倾销；作为进口征税的依据；认证费还可作为领事馆收入来源的一部分。

4. 厂商发票 (Manufacturer's Invoice)。这是出口货物的制造厂商所出具的以本国货币计算，用来证明出口国国内市场的出厂价格的发票。要求提供厂商发票的目的是检查出口国出口商品是否有倾销行为，供进口国海关估价、核税以及征收反倾销税之用。

(三) 海运提单 (Bill of Lading)

海运提单是证明海上运输合同的货物由承运人接管以及承运人保证凭以交付货物的单据。

1. 提单是要式证券，必须记载说明货物的托运人、承运人、收货人各自的职责以及货物的外表、性质、数量或重量等一些具体事项，内容必须完整，否则会影响提单自身的效力。

2. 提单是文义证券。提单制成后，承运人与托运人或其他的提单当事人之间的权利义务关系由提单上的文字加以界定。

3. 提单是流通证券。除了少数记名提单不可转让外，其他的大部分提单可以通过背书或交付连续多次转让，不过连续背书人不负连带责任。同时，转让人的权利有瑕疵时，善意受让人不能取得货物的所有权。

4. 提单是处分证券。提单制成后，不根据提单就不能处分其项下的货物，只有交付提单才等于交付货物。

5. 提单是有价证券。提单本身代表提单上记载的货物，买卖提单等于买卖货物。

提单是银行重点审核和决定是否接受的重要单据。UCP600 第 20 条规定，对提交提单的接受必须符合以下条件：表面上看有合格的人作适当的签字或以其他方式证实；已装船或做适当的批注；注明信用证规定的装货港和卸货港；全套正本提单；银行审核内容以提单表面为限；没有注明运输单据受租船合约约束。

tiengtrungthuongmai.vn

（四）保险单据（Insurance Policy）

我国的出口货物大部分是通过海上运输，因而海上保险单是最重要的保险单。

1. 保险单。这是正规的保险契约，背面印有保险条款，对受让人来讲保险人的责任非常明确，俗称“大保单”，又称“正式保险单”，是被保险人在货物发生损失时进行索赔的主要依据。

2. 保险凭证。又称“小保单”，是保险人为简化手续，把保险单的条款作简略，对背面条件不作详细记载的一种文件，是保险单一种简化了形式的凭证，其作用等同于保险单。

3. 联合凭证。这是一种为简化手续而在出口商发票上加盖图章证明承保的方式，一般只将险别和保险金额加注在有关发票上，其作用等同于保险凭证，但是不可转让，使用范围有限，只适用于香港、澳门、新加坡和马来西亚地区的海上运输货物保险，而且开证行必须是中国银行联行开立的信用证方可使用。

保险单的必填内容包括：保险人名称、被保险人、保险标的物、保险金额、承保险别、保险的航次或期间或者两者兼有、保险费、检验代理、赔偿付款地点、出单日期和地点、保险人签字。

（五）产地证书（Certificate of Origin）

产地证书主要是证明出口产品确系出口国生产或制造，其用途是进口国批准进口许可、验关进口和承付外汇以及对不同国家的产品实行差别关税，并由进口国据此分配和控制进口配额。我国出口商品所使用的产地证主要有以下几种：

1. 普通产地证。用以证明货物的生产国别，进口国海关凭以核定应征收的税率。在我国，普通产地证可由出口商自行签发，或由进出口商品检验局签发，或由中国国际贸易促进委员会签发。实际业务中，应根据买卖合同或信用证的规定，提交相应的产地证。在缮制产地证时，应按《中华人民共和国原产地规则》及其规定办理。

2. 普惠制产地证。凡是向给惠国出口受惠商品，均须提供普惠制产地证，才能享受关税减免的优惠，所以不管来证是否要求提供这种产地证，我方出口商均应主动提交。普惠制产地证的书面格式名称为格式 A（Form A）。普惠制产地证的签发机构必须经过受惠国政府指定，其名称、地址、授权印签都必须在给惠国登记，并在联合国贸易与发展会议秘书处备案。在我国，普惠制产地证的签发机构是各地的进出口商品检验局。出口商须向各地商检局购买，需要时由出口商缮制，连同一份申请书和商业发票送商检局，经商检局核对签章后即成为有效单据。一套 Form A 中有两份副本和一份正本，副本仅供参考和留存之用，正本是可以议付的单据。由于大多数给惠国当局凭 Form A 产地证给予减、免税待遇，所以它可以说是一种有价证券。

（六）装箱单（Packing List）

装箱单是重点用来说明每件商品包装详细情况的单据。一般用于机器零件、服装、纺织品、工艺品和不定量包装商品的出口。

1. 它的主要作用在于：

（1）是进口商收到商品时核对货物的品种、花色、尺寸和规格的主要依据；

（2）是海关对某特定商品包装进行核查的重要依据。

tiengtrungthuonghai.vnDG

除非信用证另有其他要求，装箱单可以没有签字，同时也可以不注明重量单位和出单日期。

2. 装箱单一般应有货物描述，可以使用统称，但不得与信用证规定的货物描述有抵触，如果没有货物描述，而只有数量、型号、发票等细节，而且与商业发票等单据有联系并显示相一致时，银行可以接受。

3. 装箱单一般分简式和繁式两种。简式无需记载货物的详细成本（货物价格和金额一般不出现在装箱单中），一般只有以下一些内容：出口商的名称和地址、唛头、发票号码、合同号码、装箱内容（品名、净重、毛重、数量及尺码等）、出口商的英文名称及法人签字图章。繁式基本上包含了装运货物的详细细节及装箱单的页数。

（七）检验证书

国际贸易中检验证书的种类很多，分别用以证明货物的品质、数量、重量和卫生条件等方面的情况。检验证书一般由国家指定的检验机构出具，也可根据不同情况，由出口企业或生产企业自行出具。应注意出证机构检验货物名称和检验项目必须符合信用证的规定。还须注意检验证书的有效期，一般货物为60天，新鲜果蔬类为2～3个星期，出口货物务必在有效期内出运，如超过期限，应重新报检。

三、制作并审核单据的基本原则

（一）缮制单据的基本原则

1. 正确。它是单证工作的前提。制作的单据只有正确，才能保证及时收汇。单据应做到两个一致：单据与信用证一致，单据和单据一致。此外，单据与货物也应一致。这样一来，单据才能真实地代表货物，以免发生错装错运事故。所谓单证一致，指凡是信用证规定的条款，都必须明白、准确地体现在出口单据上，不能有任何含糊或差错。单、单一致是指所有单据均以发票为中心，其他单据与发票，单据与单据之间相互核对，做到单据齐全、数字一致、内容相符。

2. 完整。单据的内容、种类及其份数要完备。每种单据都有其特定作用，它通过特定的格式、栏目、文字和签章等得以体现。如果格式使用不当，项目漏填，内容不完整，签章不符要求，就不能构成一份有效文件，就会遭致银行拒收。同时，银行在议付或委托付款时，一般都要求出口企业提供相应的全套单据。全套单据是指单据的种类齐全和每种单据的份数符合有关规定。如CIF交易中，出口商提供议付单据至少包括发票、提单、保险单，其中发票、提单的份数也不能短缺，如果信用证或合同未作规定，也应按惯例如数交齐。

3. 及时。单证工作的及时性主要体现在两个方面：一是出单及时。具体地说，每种单据的出单日期不能超过信用证、合同规定的时间或商业习惯的合理日期。例如，海运提单不能晚于信用证规定的装运期；按照国际惯例，保险单与检验检疫证书不能晚于提单签发日期。二是交单及时。在信用证支付条件下，应在信用证有效期和交单期内，向银行递交办理结汇，如果信用证未作交单时间的规定，应在信用证有效期内，不得晚于提单签发日后第21天交单。

4. 简明。单据内容应按照信用证规定填制，力求简明扼要，有利于提高工作效率和

tiengtrungthuonghaiDG

单证的质量。

5. 整洁。单据表面要清洁，不准涂改，内容要清晰易认，主次有序，字迹清晰。单据的布局要美观大方，缮写或打印的字迹要清楚，单据表面要清洁，对更改的地方要加盖校正章。

（二）审核单据的基本原则

1. 按照 UCP600 的规定审单。UCP600 是确保在世界范围内将信用证作为可靠支付手段的准则，已被大多数的国家与地区接受和使用。UCP600 所体现出来的国际标准银行惯例是各国银行处理结算业务必须遵循的基本准则。我们必须按照 UCP600 的要求，合理谨慎地审核信用证要求的所有单据，以确定其表面上是否与信用证条款相符。

2. 按照信用证所规定的条件、条款审单。信用证是根据买卖双方的贸易合同而开立的，它一旦为各有关当事人所接受，即成为各有关当事人必须遵循的契约性文件。在信用证结算业务中，各有关当事人必须受其约束，若信用证规定与 UCP600 有抵触，应遵循信用证优先于 UCP600 的原则，按照信用证的要求审核单据。这种审单要求主要体现为以下两条原则：

（1）表面一致性原则。受益人提交的单据名称及其内容等表面上必须与信用证规定完全一致。例如，某信用证将货物描述为卫生洁具附件，而受益人具体的货物为膨胀螺栓。虽然如此，有关单据中货物描述仍必须与信用证的规定相一致。可能有的单据因某种特殊作用如清关报税等须显示具体货名时，我们仍必须将信用证所规定的卫生洁具附件显示在单据上，而在其后加注具体货名膨胀螺栓。

（2）内容相符性原则。在审单时应注意避免照搬、照抄信用证的原话，只要内容相符即可。例如，信用证的有关人称指向、时态、语态等，转到单据上时即应作相应的调整，以避免不必要的误会。

3. 按照银行的经营思想、操作规程审单。国际贸易结算作为银行经营的一项重要业务，在操作过程中，必须按照银行的有关操作规程行事。尤其是在向客户融资时，更应明确银行的观点和看法，并有权对单据有关条目的处理做出自己的选择和判断，以体现银行的经营方针和作风。

4. 按照普遍联系的观点，结合上下文内容审单。信用证是一个与商务合同分离的独立文件，其内容是完整的、互为联系的。其中要求的条件、单据等是相辅相成、前后一致的。审单时必须遵循普遍联系的观点，结合上下文内容进行，避免片面、孤立地看待某一条款。例如，欧盟某国开来一信用证，要求提交的单据中有一项是产地证，而在后文中又要求受益人将正本普惠制产地证寄交开证申请人。结合上下文内容，我们就能判断出这个信用证要求向银行提交的是副本普惠制产地证，而非一般的产地证。

5. 按照合情、合理、合法的原则审单。所谓合情、合理、合法是指审单员应根据自己所掌握的国际贸易结算知识，对各种单据的完整性和准确性，做出合乎情理的判断。例如，普惠制产地证是给惠国赋予受惠国出口货物减免的一种优惠凭证，其“收货人”一栏，应填写最终买主。如信用证未作明确规定，我们应根据提单的收货人、通知人及货至目的地对最终买主做出合理的选择。

6. 按照单据的商业功能和结算功能相统一的原则审单。单据的商业功能即在商务流

tiengtrungthuonghai.vnDG

转及商品买卖过程中的作用，是主要的，结算功能是次要的，审单时应着重考虑其商业功能。我们应该了解各类单据的作用及功能，按照各类单据自身的功能及用途审单，避免将不必要的内容强加于单据。

tiengtrungthuonghai.vnDG

第十八章　国际贸易方式

第一节　传统贸易方式

一、经销

（一）经销的含义

经销（Distribution）是某一国家和地区的商人经营国外供应商（Supplier）的商品的活动。经销人（Distributor）自付资金购买出口人的货物，自负盈亏，自担风险。在经销活动中，供货人或出口人在价格和支付条件上往往给予经销商适当的优惠。

经销可分两种情况：一种是经销商通过与出口人签订买卖合同购得货物后，自行在任意市场上，以任意价格将所购货物销售出去，出口人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。这种形式不需要双方签订经销协议。另一种情况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，销售指定货物的权利。出口人与经销商之间订有协议。经销商在销售货物时要遵守协议的规定。如果出口人仅指定一家或几家联合起来的集团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商（Exclusive Distributor）或总经销商（Sole Distributor），这种独家经销（Exclusive Distribution）实际就是包销（Exclusive Sales），独家经销商即为包销商。

（二）经销协议的基本内容

经销协议（Sales Agreement，Distributorship Agreement）是供货人和经销人订立的确立双方法律关系的契约，通常，经销协议主要包括以下内容：

1. 经销商品的范围

经销商品可以是供货人经营的全部商品，也可以是其中的一部分，因此，在协议中要明确订明商品的范围，以及同一类商品的不同牌号和规格。确定经销商品的范围要同供货人的经营意图和经销人的经营能力与资信状况相适应。

2. 经销地区

经销地区是经销人行使经营权的地理范围。它可以是一个或几个城市或地区，也可以是一个甚至是几个国家，其大小的确定，除应考虑经销人的规模、经营能力及其销售网络外，还应考虑地区的政治区域划分、地理和交通条件以及市场差异程度等因素。

3. 经销数量或金额

经销协议还应规定经销人在一定时期内的经销数量或金额，在包销协议中这更是必不可少的内容之一。此项数量或金额的规定对协议双方均有约束力，它既是经销商在一定时

tiengtrungthuongmai.vndg

间内应承购的数额，也是供货商应保证供应的数额。经销数额一般采用最低承购额的做法，规定一定时期内经销人应承购的数额下限，并明确经销数额的计算方法。

4. 作价方法

经销商品可以在规定的期限内一次作价，结算时以协议规定的固定价格为准。这种方法由于交易双方要承担价格变动的风险，故较少采用。在大多数经销协议中是采用分批作价的方法，也可由双方定期地根据市场情况加以商定。

5. 经销商品的其他义务

在许多经销协议中，往往要求经销商要负责做好广告宣传、市场调研和维护供货人权益等工作。通常规定，经销商有促进销售和开展广告宣传的义务。有的协议也规定，供货人应提供必要的样品和宣传资料。

6. 经销期限

经销期限即协议的有效期，可规定为签字生效起一年或若干年。一般还要规定延期条款，可以经双方协商后延期，也可规定在协议到期前若干天如没有发出终止协议的通知，则可延长一期。

除上述主要内容外，还应规定不可抗力及仲裁条款等一般交易条件，其规定方法与一般买卖合同大致相同。

（三）采用经销方式出口应注意的问题

1. 要慎重选择经销商

供货商与经销商之间存在着一种相对长期的合作关系。如果经销商选择得当，对方信誉好，能够重合同守信用，而且经营能力强，即使市场情况不好时，也能充分利用自己的经验和手段，努力完成推销定额。这样，业务会越做越大，供销双方都会受益。然而，如果经销商选择失当，其经营能力不佳或资信不好，则会使供货人作茧自缚。这一问题在独家经销方式下尤为明显。有些包销商在市场情况不利时，拒绝完成协议中规定的承购数额，结果使供货商原定的出口计划无法完成，又失掉其他客户。也有的包销商凭借自己独家专营的特殊地位，反过来在价格及其他条件下要挟供货商，单为自己谋利，却损害了供货商的利益。为防止这类情况发生，作为出口商，在选择经销商时，事先应认真进行调查，了解对方的资信状况和经营能力，在任命独家经销商之前，这项工作尤为重要。

2. 要注意订好经销协议

经销协议是在经销方式下，确定供货人和经销人之间的权利和义务的法律文件，对双方均有约束力。协议规定的好坏关系这项业务的成败，因此，一定要认真对待。比如在独家经销方式下，要慎重选择包销的商品种类，合理确定包销的地理范围，适当规定包销商在一定期限内的承购数额以及完不成的后果或超额完成的奖励等。这些都是至关重要的内容。在签订独家经销协议时，还应当了解当地的有关法规，并注意使用的文句，尽可能避免与当地的法律发生抵触。

二、代理

（一）代理的概念

代理（Agency）是委托人（Principal）授权代理人（Agent）代表他向第三者招揽生

tiengtrungthuonghai.vnDG

意、签订合同或办理与交易有关的各项事宜，由此而产生的权利与义务直接对委托人发生效力。这种销售代理方式正成为国际货物买卖的主要方式，在国际贸易中使用比较广泛。

代理具有以下特点：代理人以委托人的名义从事业务活动；双方是委托代理关系；代理人只取佣金；代理人不承担履行合同的责任。

（二）代理方式的种类

1. 总代理（General Agency）

总代理是委托人在指定地区的全权代表，他不仅有权独家代销指定的商品，还有权代表委托人从事商务活动和处理其他事务。在我国的进出口业务中，一般不签订总代理协议，只指定驻外的贸易机构作为我国进出口公司的总代理。如香港地区的华润公司、澳门地区的南光公司，分别为我国外贸专业总公司在香港和澳门地区的总代理。

2. 独家代理（Exclusive Agency，Sole Agency）

独家代理是在指定地区内，由他单独代表委托人行为的代理人，委托人在该指定地区内，不得委托其他第二人作为代理人。也就是说，委托人给予代理人在特定地区和一定期限内享有代销指定商品的专营权。不过，独家代理具有的专营权与包销商具有的专营权并不完全一样。通常，除非协议另有约定，一般也可允许委托人直接向指定的代理地区的买主进行交易，但一般来说委托人仍需向独家代理人计付佣金。

3. 一般代理（Agency）

一般代理又称佣金代理（Commission Agency），是指在同一代理地区及期限内，委托人同时委派几个代理人为其推销商品服务。佣金代理根据推销商品的实际金额或根据协议规定的办法和百分率向委托人计收佣金，委托人也可以直接与该地区的买主成交，无需向代理人支付佣金。在我国出口业务中，使用这种代理商比较多。

一般代理与独家代理的主要区别有两点：一是独家代理商享有独家专营权，而一般代理商则不享受这种权利；二是独家代理商收取佣金的范围，既包括独家代理促成的，也包括委托人自行达成的，而一般代理商收取佣金的范围只限于介绍生意成交金额，委托人直接成交的则不另付佣金。

（三）代理协议的主要内容

代理协议（Agency Agreement）是明确委托人和代理人之间权利与义务的法律文件。代理协议主要包括以下内容：

1. 序言条款。这一条款一般都明确了委托人与代理人之间的法律关系、授权范围和代理人的职权范围等。

2. 指定的代理商品。在协议中应明确说明商品的品名、规格等。

3. 指定的代理地区。代理地区是代理人有权开展业务的地区，这种地区的规定方法与包销协议规定方法相同。

4. 代理的权利。在不同的代理方式中，委托人授予代理人的权限是不一样的。在一般的代理协议中，委托人应该在协议中规定：保留委托人在代理人的代理地区，在代理人不参与的情况下，直接同买主进行谈判和成交的权利。

5. 协议有效期及中止条款。按照国际市场的一般习惯做法，代理协议既可以是定期的，也可以是不定期的。定期的有 1～5 年；如不定期，双方当事人在协议中规定，如其

tiengtrungthuongmai.vnDG

中一方不履行协议，另一方有权中止协议。

6. 佣金。佣金是代理人取得报酬的主要形式。

7. 价格。在代理协议中，指定商品的价格是由货主确定的，代理人是按照指定的价格对外成交。代理人对成交价格只有建议权，但没有决定权。有关价格的确定和变动，双方如何衔接和通知，在新旧价格交替时期对存货的价格如何处理等，这些内容均应在合同中作出明确规定。

8. 最低成交额。这一条款是代理人要承担签订不低于规定数额的（最低成交额）买卖合同。如果代理人未能达到或超过最低成交额时，委托人对代理人的报酬可作相应的调整。

9. 向委托人提供市场情报、广告宣传和保护商标等。代理人在代理协议有效期内，有义务定期向委托人提供市场趋势、外汇、海关规定以及本国有关进口的规定的资料，还应在委托人的指令下组织广告和宣传工作与委托人磋商广告内容及广告形式。在代理协议中，委托人一般要明确货主保留对通过代理人销售的商品的注册商标权。

10. 非竞争条款。这一条款指代理人在协议有效期内无权提供、购买与委托人的商品相竞争的商品，也无权为该种商品组织广告。代理人也无权代表协议地区内的其他相竞争的公司。

三、寄售

（一）寄售的含义、性质及特点

寄售（Consignment）是一种委托代售的贸易方式。它是指出口人即寄售人（Consignor）先将商品运交国外约定的代售人（Consignee），由代售人根据事先订立的寄售协议条件代为出售商品，货款则由代售人在货物售出后扣除佣金和其他费用，通过银行寄交寄售人。

寄售是按双方签订的协议进行的，寄售人和代销人之间不是买卖关系，而是委托与受托关系，寄售协议属于行纪合同（又称信托合同）性质。按照我国合同法的解释，行纪合同指行纪人接受委托人的委托，以自己的名义，为委托人从事贸易活动，委托人支付报酬的合同。行纪人的权利、义务与代理人相似，但又有区别。最主要的区别是，代理人在从事授权范围内的事务时，可以用委托人的名义，也可以用自己的名义。但行纪人只能用自己的名义处理行纪合同中规定的事务，而且行纪人同第三方的法律行为，不能直接对委托人发生效力。由此可见，寄售既不同于经销业务，又与一般的销售代理业务有区别。

在国际贸易中采用的寄售方式，具有如下几个特点：

1. 寄售人与代销人之间不存在买卖关系，而仅是一种委托代售关系。代销人只能根据寄售人的指示处置货物，货物的所有权在寄售地售出之前仍属寄售人。

2. 寄售人必须先供货，后结汇。采用这种方式，寄售人先将货物运至目的地市场（寄售地），然后经代销人在寄售地向当地买主销售，货款由代销人在扣除佣金和费用后汇给货主。

3. 寄售货物在售出之前，包括运输途中和到达寄售地后的一切费用和风险，均由寄售人承担。

tiengtrungthuongmai.vnDG

4. 寄售属于凭实物进行买卖的现货交易，便于买主看货成交，随时采购，所以对买主有一定的吸引力。

（二）寄售协议的主要内容

寄售协议（Consignment Agreement）是委托人与代销人为了明确双方的权利、义务和有关寄售的条件签订的协议。寄售协议的内容主要有：

1. 协议双方的关系条款

一般在寄售协议中要明确委托人与代销人之间的关系，明确阐明代销人是以代理人的身份办理寄售业务，寄售商品在未售出之前，仍属委托人之财产；代销人出售商品后，一般应以自己名义，向买主收取货款，处理争议甚至进行起诉等，所有费用应由委托人偿付。委托人有权监督代销人执行寄售协议中的各项条件。

2. 寄售商品的价格条款

决定寄售货物价格，通常有以下三种方法：

（1）规定最低售价。即由寄售人事前规定最低限价，代销人只有不低于限价才能出售。这种方法虽然比较慎重，但对代销人约束较大，如果遇到市场处于不断下跌情势，由于代销人不能随行就市定价，就可能失去销售时机。

（2）随行就市。代销人可以自由代替委托人出售货物，在价格上不作限制，但其售价应当不低于当地市价。代销人无权以低于当地市场价格出售寄售货物。这种方式主要在代销人商业信誉较高或寄售人对代销人比较信任或商品滞销的情况下采用。

（3）由寄售人掌握价格。代销人随时将市场价格向寄售人报告，寄售人确认后自行报价销售。这种做法一般由寄售人订出一定时期的限价，方式较为灵活，使用也较普遍。

3. 佣金条款

寄售协议中有关支付佣金的问题与代理协议规定相似。

4. 付款及付款保证

寄售货物的货款应于何时和采用何种方法付款，双方可在合同中约定。从付款时间来说，通常是先出后结，即在货物出售后付款，但经双方同意，也可以由代销商先预付一部分货款，至于预付多少，可由双方在合同中约定。从付款方法来说，对于先出后结，一般由代销商汇付给寄售人。如属预付一部分货款，一般可采用信用证或托收方式。

5. 协议双方当事人的义务条款

（三）采用寄售方式应注意的问题

1. 选择适当的寄售地点

要了解寄售地同类商品的供求情况、销售渠道、消费习惯、当地政府对外贸的管理制度、外汇管制、税收办法和市场管理等。一般应选择商品进出与外汇转移比较方便和税收、费用较低地区作为寄售点比较合适，如自由港或自由贸易区。

2. 审慎选择可靠的代销人

鉴于寄售是先出运、后成交和售货后收回货款，故代销人合适与否，对寄售人有切身的利害关系。因此，对于代销人的资信、经营推销能力、社会地位等也应有较为透彻的了解。

tiengtrungthuongmai.vn

3. 选择适销对路的商品作为寄售的商品

一般应选择当地市场有销路而又难凭样成交的商品，或者是一些名优产品与新小商品。对品质、规格、包装不适应当地市场需要的商品或滞销商品，不适于寄售。

4. 寄售商品数量掌握得当

寄售商品数量的多少，应根据销售情况和市场容纳量大小而定。少了不足以满足当地市场的需要，多了一旦积压则需支付大量的仓租、保险费用，如若回运，还要支付较多的运费。

5. 订好寄售协议

寄售协议关系双方当事人的权利和义务，因此，在寄售协议中，对价格条款和佣金给付及费用的负担等事项，均应明确规定。

四、展卖

（一）展卖的含义及其优点

展卖（Fairs and Sales）是利用展览会（Exhibition）和博览会（Fair）及其他展卖交易会形式，对商品实行展销结合的一种贸易方式。

展卖可以采取各种不同的方式。从展卖商品的所有方和客户的关系来看，展卖的做法主要有两种：一是将货物通过签约方式卖断给国外客产，双方是一种买卖关系，由客户在国外举办或参加展览会。货价有所优惠，货款可在展览会后或定期结算。另一种方式是由双方合作，展卖时货物所有权不变，展品出售的价格由货主决定。国外客户承担运输、保险、劳务及其他费用。货物出售后收取一定手续费作为补偿。展卖结束后，未售出的货物可以折价卖给合作的客户，或运往其他地方进行另一次展卖。

展卖作为一种商品推销方式，其基本特点是把出口商品的展览和推销有机地结合起来，边展边销，以销为主。这种展销结合的方式具有以下优点：

1. 有利于宣传出口国家的科技成就和介绍出口商品，以扩大影响，促成交易。

2. 有利于建立和发展客户关系，广交朋友，以扩大销售地区和范围，实现市场多元化。

3. 有利于收集市场信息，开展市场调查研究，以便更有效地掌握市场动态。

4. 有利于听取国外客户的意见，并通过货比货发现问题，找出差距，不断提高出口商品质量，增强出口竞争能力。

（二）我国开展的展卖方式

1. 国际博览会（International Fair）

国际博览会是在一定的地点定期举办的，由一国或多国联合组办，邀请各国商人参加交易的贸易形式。国际博览会是最古老的贸易方式之一，是由区域性的集市发展演变而来的，目前，它已成为扩展国际间经济贸易往来的重要途径。它不仅为买卖双方提供了交易方便，而且越来越多地作为产品介绍、广告宣传以及介绍新工艺、进行技术交流的重要方式。参加博览会的各国商人除进行现场交易外，还可通过样品展览、广告宣传同世界各地建立更广泛的商业关系。国际博览会分为综合性和专业性两种。综合性的博览会，产品齐全、规模较大、会期较长。如莱比锡国际博览会、巴黎国际博览会等。专业性的博览会仅

tiengtrungthuongmai.VNDG

限于某类专业性产品参加展览和交易，其规模较小，会期也较短。如科隆博览会，每年举行两次，一次展销纺织品，一次展销五金制品。

我国曾多次参加各国举办的国际博览会，并于 1985 年 1 月在北京建成了自己的博览会——中国国际展览中心。同年 11 月，中国第一次作为东道主举办了亚洲及太平洋地区第四届国际贸易博览会，从此揭开了在此举办大型国际性博览会和展览会的序幕。

2. 中国进出口商品交易会（China Import and Export Fair）

中国进出口商品交易会又称“广州商品交易会”，它是我国各进出口公司在广州定期联合举办的、邀请国外客户参加的一种集展览与交易相结合的商品展销会。因其会址设在广州，故习惯上称为“广交会”。它开创于 1957 年春，以后每年春、秋两季各举办一次。

广交会是采用展览和交易相结合的办法，向各国来宾展出我国的各类商品，看样洽谈成交。广交会是以出口为主，但也洽谈进口贸易，有买有卖，形式多样，交易活跃，已深受世界各国贸易界的欢迎。广交会的展出规模和成交额逐年扩大，现已成为我国进出口贸易的重要场所。

（三）开展展卖业务应注意的问题

1. 要正确选择展卖商品

并非所有的商品都适合展卖，在展卖时要选择质量较好，具有独特风格和在市场上有竞争力的商品参展。在参加国际性专业展览会时，这一点尤为重要。另外，展出的品种也应多样化，每一种花色的档次要多而全，以适应不同层次消费者的不同需要。

2. 要选择适当的展出地点和展卖时机

展出地点一般应选择一些交易比较集中、市场潜力比较大且有发展前途的商品集散地或交易中心地带进行展卖活动。展卖的时间应选择适合销售该项商品的季节，展出时间不宜过长，以免耗费过大，影响效果。

3. 注意做好组织宣传、广告工作

展卖本身是一种宣传活动，但要成功地举办展卖活动，就必须做好组织宣传工作。展出前通过各种媒体进行广告宣传，向客户及有影响的人士事先发出邀请，进行重点宣传，引起轰动效应。在展卖期间，仍要继续报道、宣传，以吸引更多的顾客。

为了加强实际宣传效果，对展台和展品的布置、文字说明和图片的配置也要考究。好的展卖往往配有工艺或使用表演，以使观众加深印象。此外，应备有一些宣传画册和图文并茂的说明性小册子，供观众参考。

4. 选择好合作的客户

对合作客户的选择也是展卖业务能否取得成效的决定性因素之一。经验证明，合作的客户必须具有一定的经营能力，他在当地市场应有一定的地位和影响，比较熟悉展出地点的市场情况，并有一定的业务联系网络或销售渠道，至少是具有一定能力的中间商。选择这样的客户进行合作，有利于展卖取得成功。

五、招标与投标

（一）招标与投标的含义

招标（Invitation to Tender）是招标人（买方）在规定时间、地点，发出招标公告或

tiengtrungthuonghai.vnDG

招标单，提出准备买进商品的品种、数量和有关买卖条件，邀请卖方投标的行为。

投标（Submission of Tender）是指投标人（卖方）应招标人的邀请，根据招标公告或招标单的规定条件，在规定的时间内向招标人递盘的行为。

招标投标与一般的交易形式不同，主要区别是：投标只能按招标人提出的条件，一般由投标人一次递价成交，无需反复讨价还价；投标是多方参加，所以投标人之间的幕后竞争特别激烈，而招标人则处于主动地位；如果招标人认为全部递盘均不符合要求，也可以宣布招标无效，等待再组织另一次招标活动。

（二）招标方式的种类

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

国际竞争性招标是招标人邀请几个乃至几十个投标人参加投标，通过多数人竞争，选择其中对招标人最有利的投标人达成交易。它属于一种竞卖的方式。竞争性招标在国际上一般有公开招标和选择性招标两种做法。公开招标（Open Bidding）是一种无限竞争性招标。以广告方式招揽买主。凡对该项招标有兴趣的人均有机会购买招标资料进行投标。选择性招标（Selected Bidding）又称邀请招标，它是一种有限竞争性招标。这种做法不登广告，而是根据自己的业务关系，在资格审查合格后，有针对性地邀请，再由受邀者投标。这种招标方式水平较高，常用于较大的、技术性强的重要商品进口。

2. 谈判招标（Negotiated Bidding）

谈判招标又称“议标”。它是非公开的，是一种非竞争性的招标。一般由招标人物色几家客户直接进行合同谈判，选择最佳者成交。

3. 两段招标（Two-stage Bidding）

两段招标是无限竞争招标和有限竞争招标的综合方式。一般先公开招标，再用选择性招标，分两段进行。

（三）招标投标的基本业务程序

1. 招标前的准备工作

（1）发布招标公告（Announcement of Tender）。招标人可以通过发出招标通知和刊登招标广告的形式，将招标书及其信息送达有关投标人手中。凡采用“选择性招标”或“谈判招标”方式时，一般只发招标通知，而采用“公开招标”或“两段招标”时，则刊登招标广告。招标通知和招标广告的内容应包括：项目名称、项目地点、项目内容概况、工程范围、索取招标文件、价格以及有关事项的咨询单位等。发送招标通知和刊登招标广告都必须及时。按照国际惯例，招标通知和招标广告一般在开始招标前两日发出。

（2）资格预审。招标人在公开招标前要对投标人的资格条件进行审查以确保投标人在各方面有投标能力。全面预先审查投标人的基本情况、财务状况、供应与生产能力、经营作风及信誉等。审查合格方能取得投标的资格。目前国际上通常采用分发“资格预审调查表”的方法，招标人根据投标人提供的有关数据进行分项评分与估价。

（3）编制招标文件（Bidding Documents）。在物资采购的招标中，招标文件又称为“标书”、“标单”，内容较简单，其主要是列明招标商品的各种交易条件。这些交易条件与一般买卖合同的条件类似，而唯独价格条件由投标时递价。标单还须列明投标人须知。例如列明投标人资格、投标日期、开标日期、寄送投标单的方法等。招标单中还要求规定

tiengtrungthuonghai.vnDG

投标人交纳投标保证金及履约保证金，其中以保证金金额的交付、保证方式等作为投标担保。

2. 投标

投标人参加投标之前，也须做许多准备工作，其中包括编制投标资格审查表，分析招标文件，寻找担保单位等。其中，分析招标文件是核心问题，投标人要对招标文件中的招标条件、技术标准、合同格式等认真分析。因为投标人递价是一个“要约”，在投标有效期内不得撤标，所以投标人要对价格、交货期、招标人所在国的税收、法律等进行认真研究。

投标人决定投标后，编制投标文件和提供投标保证金（Bid Bond，Tender Bond）或投标保函。投标保证金或投标保函的作用是为了防止投标人在中标后不与招标人签约，招标人要求的一种投标保证。投标保证金可以是缴纳的现金，也可以由投标人通过银行向招标人出具的银行保函或备用信用证。保证金额是以投标金额的百分比计算的，一般为10%左右。

3. 开标、评标、决标

开标（Opening of Tender）是指招标人在指定日期、时间和地点将全部投标人寄来的投标书中罗列的标价予以公开唱标，使全体投标者了解最高价与最低价。为了实现公平原则，公开开标时，投标人可派代表进行监督。不公开的开标，则由招标人自行选定中标人，投标人不能派出代表参加开标。

国际招标，大多采用公开开标的方式。开标后，有些可以当场决定由谁中标，有的还要由招标人进行评标。参加评标的人员要坚持工作的准确性、公正性和保密性。评标后决标，选定中标人。

4. 中标签约

中标是从若干投标人中选定交易对象即中标人的行为。中标者必须与招标人签约，否则保证金予以没收。但为了确保中标人签约以后履约，招标人仍然要求交纳保证金（Performance Bond）或保函。在中标人违约或弃权的情况下，招标委员会可决定重新招标或取消投标，或者将标授予次低报价的投标人或其他合适的投标人。

六、拍卖

（一）拍卖的含义及适用范围

拍卖（Auction）是由经营拍卖业务的拍卖行（Auctioneer）接受货主的委托，在规定的时间和场所，按照一定的章程和规则，以公开叫价的方法，把货物卖给出价最高的买主（Bidder）的一种现货交易方式。

在国际贸易中，采用拍卖方式进行交易的商品主要有：

1. 品质、规格不易标准化或难以用科学方法对其品质进行精确检验并难以用文字或语言对其品质、规格进行准确描述的商品。

2. 价格昂贵、价格变化较大或难以准确估价的商品。

3. 容易变质、难以久存的商品。

tiengtrungthuonghai.vn

4. 倒闭企业的机械设备和资产的处理。

（二）拍卖的出价方法

1. 增价拍卖

增价拍卖也称英国式拍卖（English Auction）、买方叫价拍卖。这是最常用的一种拍卖方式。拍卖时，由拍卖人提出一批货物，宣布预定的最低价格，然后由竞买者相继叫价，竞相加价，有时规定每次加价的金额额度，直到拍卖人认为无人再出更高的价格时，则用击槌动作表示竞买结束，将这批商品卖给最后出价最高的人。在拍卖人击槌前，竞买者可以撤销出价。如果竞买者的出价都低于拍卖人宣布的最低价格，或称价格极限，卖方有权撤回商品，拒绝出售。

2. 减价拍卖

减价拍卖又称荷兰式拍卖（Dutch Auction），这种方法是由拍卖人喊出一个最高价格，如无买主，再喊出逐渐降低的价格，直到有人购买为止。减价拍卖成交迅速，经常用于拍卖鲜活商品。

3. 密封递价拍卖

密封递价拍卖（Sealed Bids）又称招标式拍卖。采用这种方法时，先由拍卖人公布每批商品的具体情况和拍卖条件等，然后由各买主在规定的时间内把自己的出价密封递交拍卖人，由拍卖人开封选出出价最高的人，与其达成交易。这种方法已失去了拍卖方式所特有的公开竞买的性质，拍卖人有时要考虑价格以外的其他因素。

（三）拍卖的一般程序

1. 准备阶段。卖方先将要拍卖的货物运送到拍卖行的仓库，然后根据货物的特点，由拍卖行进行挑选、分类和分级，并将其印成拍卖目录，提供给打算参加拍卖会的买主。

2. 订价阶段。拍卖人一般在买主看货之后和正式拍卖之前，与货主一起分析市场情况并讨论价格方案，作为拍卖的叫价依据。

3. 正式拍卖阶段。在拍卖行规定的时间和地点，按照拍卖行印好的拍卖目录次序，依次叫价成交。按照拍卖业务的惯例，在主持人的木槌落下之前，买主可以撤回出价，货主在货物出售之前也可以撤回要拍卖的货物；但如果拍卖行按照一定的章程和规则，在拍卖时落槌成交，则表示拍卖已定，买卖双方应按此价成交。

4. 成交与交货阶段。买卖成交后，拍卖行的工作人员交给买方一份销售确认书，由买方填写签字后，即成为拍卖合同的书面依据。

第二节 对等贸易

对等贸易（Counter Trade），又称对销贸易、反向贸易、互抵贸易等，是将进口与出口紧密结合起来的一种贸易方式，买卖双方必须相互购买或交换对方的产品，或者一方提供产品和技术时，另一方必须用另外的产品、劳务等给予支付，因而无须直接使用外汇。对等贸易可以运用在各种交易中，其基本形式可以归纳为以下几种：易货贸易、补偿贸易、互购、抵消。

tiengtrungthuongmai.vn

一、易货贸易

易货贸易（Barter）是用实物的进口或出口去换取另一国实物的出口或进口，而不用货币作为支付手段的一种古老的贸易方式。随着国际贸易的发展，这种贸易方式仍得到一定程度的运用，并产生了很多新的形式或变型的贸易做法。

（一）易货贸易的形式

1. 直接易货。直接易货又称为一般易货。从严格的法律意义上讲，易货就是以货换货。交易双方按照各自的需要，交换价值相等或相似的商品。这种直接易货形式往往要求进口和出口同时成交，一笔交易一般只签订一个包括双方交付相互抵偿货物的合同，而且不涉及第三方。它是最普遍的，也是目前应用最广泛的易货形式。

2. 综合易货。综合易货多用于两国之间根据记账或支付（清算）协定而进行的交易。由两国政府根据签订的支付协定，在双方银行互设账户。双方政府各自提出在一定时期（通常为1年）提供给对方的商品种类，进口金额相等或基本相等，经双方协商同意后签订易货协定书，然后根据协定书的有关规定，由各自的对外贸易专业公司签订具体的进出口合同，分别交货。商品出口后，由双方银行凭装运单证进行结汇并在对方国家在本行开立的账户进行记账，然后由双方银行按约定的期限结算。如果一定时期终了时，双方账户出现余额，只要不超过约定的幅度，即通常所说的“摆动额”，原则上顺差方不得要求对方用自己外汇支付，而只能以货物抵冲，即通过调整交货速度，或用逆差与增交货物予以平衡。

（二）易货贸易的优缺点

1. 易货贸易的优点

（1）可以不动用外汇而进行交易，因而有助于一些外汇短缺的国家发展对外贸易。

（2）有利于发挥贸易双方各自的商品优势。有些国家的某些资源和商品比较丰富，而某些资源和商品又比较缺乏，通过相互易货，可以取长补短，调剂余缺，扩大出口，特别是经济互补性较强的双边贸易用这种方式对双方都有好处。

（3）由于易货贸易不必动用外汇，而是通过实物的交换进行的，因此它基本上不受国际金融、货币的波动影响，有利于贸易的进行。

2. 易货贸易的缺点

（1）由于易货贸易不是单边进口或单边出口的方式，而是进口与出口结合的方式，买者不仅要买进商品，而且同时要卖出商品；卖者同样也要同时买进商品。在这种条件下，不容易找到贸易对象。特别是双方产品互补性不强的情况下，甲方提供的商品，可能是乙方所需要的，然而，乙方提供给甲方的商品，却未必是甲方需要的，由于各企业经营商品范围的限制，往往很难找到合适的产品。

（2）易货贸易要求在签订合同时确定货物的品质和数量，但在实践中，由于所交货物的种类及定价标准可能相差很大，品质标准较为复杂，因而交易双方在签约时，很难确定货物的品质及相应的数量。

（3）由于易货贸易不用支付外汇，而以实物进行等值的交换，那么就可能造成交换的各种实物价值不完全相等。所剩差额，或者形成赊销拖欠，或者必须以现汇偿还。否

tiengtrungtuvungdaihai.vn

则，有出口余额的一方等于是为对方提供了无息信贷。所以，易货贸易是一种有局限性的贸易方式，只有在一定条件下才宜采用。

（三）开展易货贸易时应注意的问题

1. 应注意尽量避免冲击正常的出口创汇贸易。我国有很多商品能够通过单边出口换取外汇，而且销路较好。这类商品，一般不宜采用易货贸易方式，否则将会减少我方的外汇收入，算总账可能得不偿失。

2. 注意易货贸易的规模。易货大多采用优惠关税或免税，因而不宜规模太大，这一方面会造成某些货物进口冲击国内市场，同时又可能违反最惠国待遇与国民待遇原则，应予以注意。

3. 应加强对易货的组织管理。开展易货贸易，应该在统一指导、加强管理的条件下放开经营。目前，为了促进地区与企业出口的积极性，已经放宽了企业开展易货贸易的限制。但有些企业不顾产品质量，致使在易货中造成在国际市场上的不良影响，同时也由于盲目易货，使一些易货来的进口商品不适销对路和出现质量问题。这些情况说明，加强对易货的管理是非常必要的。

二、补偿贸易

补偿贸易（Compensation Trade）是在信贷基础上进口机器、设备、技术或劳务后，在约定的期限内，不用现汇而用商品或劳务分期清偿货款的一种贸易方式。

（一）补偿贸易的种类

1. 直接产品补偿。即进口方用其引进的技术设备所生产出来的产品，直接偿付进口之价款。这种方法也称产品返销或产品回购。产品回购是原出口方必须承诺的义务，而设备进口方生产的产品也必须保证质量，符合要求。这是补偿贸易最基本的做法，也是我国采用的主要形式。

2. 间接产品补偿。即进口方用以偿还进口价款的产品，不是用引进的技术设备直接生产出来的，而是由双方商定的其他商品或劳务进行补偿。这种形式也称为抵偿贸易，或称为互购。

3. 劳务补偿。这种做法常见于同来料加工或来件装配相结合的中小型补偿贸易中。按照这种做法，双方根据协议，往往由对方代我方购进所需的技术、设备，货款由对方垫付，我方按对方要求加工生产后，从应收的工缴费中分期扣还所欠款项。

4. 综合补偿。即对引进的技术装备的价款，部分用产品，部分用货币偿还。偿还的可以是直接产品，也可以是间接产品；偿还的货币可以是现汇，也可以贷款方式后期偿还。这种办法的偿付更为灵活，更为方便，是补偿贸易的变通形式。

（二）补偿贸易的特征

1. 不严格限定等值商品交换。出口方所承担的回购义务，不必以售出设备、技术作价金额为限。进口方用产品还清偿款后，出口方还可在一定时期继续承担回购的义务。

2. 贸易与信贷相结合。信贷是补偿贸易不可缺少的部分，只有借助于双方信贷关系，补偿贸易才能实现。

3. 贸易与生产相联系。补偿贸易由于可用产品偿还进口设备价款，因而设备的进口

tiengtrungthuonghai.vn

和产品的出口联系在一起，进出口贸易与生产相关联。这样，原出口方势必关心项目的进展和产品生产情况，既要保证设备的质量与适用性，还要提供零件、技术服务和培训人员。

4. 不用货币而用产品作为主要支付手段。补偿贸易用以支付的主要手段不是货币，而是直接产品或其他产品，并且，进口方向出口方支付的补偿不是立即、全部兑现，而是分期付清。因而，它不是一次性的买卖，而是长期的合作交易。从交易开始，到最后完成，短则 1～2 年，长则 10～20 年。

5. 补偿贸易双方既有买卖关系，又有合作关系。这种方式的买卖双方必须在贸易、技术转让与服务、生产等各方面密切配合，才能达到双方的贸易目的，所以它也是一种新型的国际经济合作形式。

（三）补偿贸易合同的主要内容

1. 有关技术及技术协助方面的规定。一般包括设备的名称、型号、规格、性能、参数，同时明确设备的安装责任及质量保证等。

2. 有关信贷的条件。这部分包括贷款金额、计价和结算利率、偿还期限、偿还办法以及银行担保等内容。

3. 有关回购义务的规定。主要包括回购产品的名称、品种规格；回购的额度即回购产品的数量；回购产品作价，以及对回购产品销售地区的限制等。

三、对等贸易的其他形式

（一）互购贸易

互购贸易（Counter Purchase）又称“平行贸易”，就是交易双方互相购买对方的产品。互购贸易涉及使用两个既独立又相互联系的合同。在这种方式下，交易双方先签订一个合同，约定由先进口国（往往是发展中国家）用现汇购买对方的货物（如机器、设备等），并由先出口国（通常为发达国家）在此合同中承诺在一定时期内（例如 6 个月）买回头货；之后，双方还需签订一个合同，具体约定由先出口国用所得货款的一部分或全部从先进口国购买商定的回头货。

（二）抵消贸易

抵消贸易（Offset Trade）是 20 世纪 80 年代开始盛行的一种贸易方式。这种方式目前多见于军火或大型设备，如飞机等的交易。抵消贸易可以分为两种类型，即“直接抵消”（Direct Offset）和“间接抵消”（Indirect Offset）。在直接抵消的情况下，先出口的一方同意从进口方购买在出售给进口方的产品中所使用的零部件或与该产品有关的产品。有时，先出口方对进口方生产这些零部件会提供技术或进行投资。这种直接抵消有时也被称为“工业参与”（Industrial Participation）或“工业合作”（Industrial Cooperation）。在间接抵消的情况下，先出口方同意从进口方购买与其出口产品不相关的产品。

第三节　加工贸易

加工贸易与一般的进出口贸易不同。一般的进出口贸易属于货物买卖；加工贸易虽有

tiengtrungthonghai.vnDG

原材料、零部件的进口和成品的出口，但却不属于货物买卖。因为原料和成品的所有权始终属于委托方，并未发生转移，加工方只提供劳务并收取约定的工缴费。因此，可以说加工贸易是以加工为特征的，以商品为载体的劳务出口。目前我国常用的加工贸易，主要有对外加工装配和进料加工两种。对外加工装配业务包括来料加工和来件装配两个方面，再加上来样定制和补偿贸易，称为“三来一补”。

一、对外加工装配业务

对外加工装配业务有来料加工、来件装配两种形式。来料加工（Processing with Customer's Materials）是指一个国家或地区的企业（承接方）承接国外厂商（委托方）的原材料和包装物料，必要时还由委托方附带提供某些设备或技术，按照委托方的品质规格、款式等要求进行加工生产，其成品按规定时间交给委托方。如果委托方提供元部件、零配件，必要时也提供某些设备或技术，由承接方按照委托方的设计、工艺等要求进行装配后将其成品交给委托方的，就称为来件装配（Assembling with Customer's Parts）。无论是来料加工，还是来件装配，承接方都只收取工缴费，不负责销售盈亏。

（一）对外加工装配业务的作用

对外加工装配业务对承接方所在国家而言，其积极作用主要表现在：

1. 由于国外厂商提供全部或部分来料、来件，有利于减缓内外销争货源，尤其是争紧缺货源的矛盾，增加出口产品的品种和数量。

2. 有利于以进带出，搭配我国部分料、件的出口，也有利于以出带进，引进一些比较先进的设备和技术，从而有利于提高管理水平和产品质量。

3. 有利于多方位地增加国家的外汇收入，如搭配出口的外汇收入、劳务净创的外汇收入、因提高产品档次和质量而增加附加价值的外汇收入。

4. 有利于繁荣经济，增加就业，提高劳动者的技术、文化素质，增加国家、企业和劳动者的收入，从而提高企业的技术等级，改善劳动者的生活。

对委托方来讲，对外加工装配业务也可以降低其产品成本，增强竞争力，并有利于委托方所在国的产业结构调整。

（二）对外加工装配合同的主要内容及注意问题

对外加工装配合同包括三个部分：约首部分、正文部分和约尾部分。约首和约尾主要说明订约人的名称、订约宗旨、订约时间、合同的效力、有效期限、终止及变更办法等问题。正文部分是合同的核心部分，具体规定双方的权利义务。在商谈合同的主要条款时，应注意下列问题：

1. 对来料来件的质量、数量和到货时间的规定

在对外加工装配业务中，委托方能否提供合格的原材料、零部件并如数送到指定地点，是加工方按时、按质、按量交付成品的前提条件。因此在合同中应明确规定，原材料、零部件的质量、数量、规格以及提交的具体时间和送到地点。为了分清责任，防止发生不必要的纠纷，一般还应规定验收方法。如果发现来料、来件的质量、数量、到货时间与合同规定不符，致使加工方停工待料造成损失，以及由此引起的加工方不能按时交付合格成品的违约行为，合同中应规定由委托方承担责任。

tiengtrungthuongmai.vn

2. 关于耗料率和残次品率的规定

耗料率也称原材料消耗定额，指单位成品所消耗的原材料的数额。残次品率指不合格产品在全部产品中的比率。这两个指标的确定直接影响着委托方的利益。指标值高，表明生产过程中浪费严重，增加了产品的成本支出，因此委托方总是希望规定得越低越好。我们应根据我国的加工条件和水平，实事求是地规定，而且要留有余地，防止交付的产品数量不足。一般规定如果在实际加工中这两个指标超过规定数值时，委托方有权拒收并提出损害赔偿。

3. 关于成品质量要求的规定

对外加工装配的产品要由外商到国际市场上销售，其质量好坏直接关系到商品的销路，也影响到委托方的利润。因此，外商对成品质量的要求都相当严格，我们在对外磋商和签订合同时，必须根据自己的技术水平和生产能力，并视不同情况适当留有余地，以免交付产品时发生困难。一般在合同中规定较详细，同时还规定违约的处理方法。

4. 关于成品的交货数量和交货期的规定

对外加工装配贸易，一般是长期的加工合作关系，在合同中通常规定合同期间的加工装配总额以及每期的加工数量和具体的交货时间，以及发生不能按时交货或交货数量不足时的处理方法。合同中关于成品的交货期和每期的交付数量，应与合同中对来料、来件的到货日期、每批到货量相适应，并适当地留有余地和一定的灵活性，以免造成履约的困难。

5. 关于工缴费的规定

工缴费是加工方对产品进行加工装配后取得的全部收入，它是加工成本和加工利润之和。由于工缴费的标准高低直接关系对方当事人的经济利益，因此这是双方磋商的焦点。工缴费的核定，应该以国际劳务市场的价格为基准，结合我国的加工成本来确定，使我国的出口加工贸易既能为我国多创汇，又有一定的竞争能力。

6. 关于工缴费支付办法的规定

总的来说，加工装配工缴费的支付方法有两种：一是对来料、来件和成品均不计价格，由委托方按加工装配进度或成品交付进度支付；二是对来料、来件和成品均分别计价，两者之间的差额即属工缴费。对于后者，必须坚持先收后付的原则，也就是用成品出口的货款来偿付来料、来件的款项，避免垫付外汇。

7. 运输问题

对外加工装配业务涉及两段运输，即原料运进和成品运出。有关不同阶段的运输和费用应在合同中明确规定，合同的运输条款应订明采用的运输方式、起运地、目的地、托运手续由谁来办、运费的负担等。

8. 保险问题

保险条款中主要是确定保险责任和保险费。从对外加工装配的业务来看，基本上可以分为三个阶段：从国外运进料、件；在国内进行加工装配；加工装配成成品后装运出口。以上三个阶段每一段由谁向保险公司投保，保险费由谁承担，投保的保险险别，应在合同中明确规定。加工装配的原材料、零部件其所有权是属于委托方的，承接加工方拥有使用权，加工方在加工后得到工缴费，而保险的标的物是原材料、零部件的价值与工缴费之

tiengtrungthuongmai.vn

和。原则上讲，加工方只承担工缴费的投保责任，但在实际业务中，有时外商要求我们代办保险，其保险费则可连同工缴费向委托方一并收取，或包括在工缴费内不另支付。为增加我国保险费的外汇收入，可到中国人民保险公司为这些货物代办保险。

此外，对外加工装配合同还应订立工业产权的保证、不可抗力和仲裁等预防性条款。

二、来样定制

来样定制（Made to Order Against Buyer's Samples）是由进口商人提供来样，我外贸出口公司委托有关工厂或由工厂直接按来样做成成品出口的贸易方式。来样定制有三种情况，即：提供实样；除实样外，还要提出对商品的具体品质、规格和要求；除以上要求外，还要提供必要的说明书，说明其构造、用料、性能和使用方法以及必要的图纸和技术资料等。来样定制实际上是凭样品买卖，而凭样品买卖的基本要求是，以样品作为交货品质的唯一依据，卖方所交货物必须与样品完全一致。因此，来样定制最主要的是把它的品质和规格搞明确。对客户来样或来图，必须进行认真的分析研究，一经接受，与客户明确交货条件，并做出回样，经买方认可后，凭以成交和交货。这种做法，实际上是把凭买方样品的买卖变为凭卖方样品的买卖，使卖主能主动掌握交货的品质，但所交货物的品质不得低于样品。在对外签订合同时，应规定交货数量允许有上下变动的幅度。来样定制往往用进口商人的定牌商标，或中性包装。由于来样定制系特殊要求，为防止日后发生纠纷，可在合同协议中订明对买方有约束性的条款，如预收一定定金、使用循环信用证、明确知识产权问题等，以保障我方的利益。

三、进料加工业务

（一）进料加工的含义

进料加工（Processing with Imported Materials）一般是从国外购进原料，加工生产出成品再销往国外的行为。由于进口原料的目的是为了扶植出口，所以，进料加工又可称为“以进养出”。我国开展的以进养出业务，除了包括进口轻工、纺织、机械、电子行业的原材料、零部件，加工、制造或装配成成品再出口外，还包括从国外引进农、牧、渔业的优良品种，经过种植或繁育出成品再出口。

进料加工与来料加工有相似之处，即都是“两头在外”的加工贸易方式，但两者又有明显的不同：第一，来料加工在加工过程中均未发生所有权的转移，原料运进和成品运出属于同一笔交易，原料供应者即是成品接受者；而在进料加工中，原料进口和成品出口是两笔不同的交易，均发生了所有权的转移，原料供应者和成品购买者之间也没有必然的联系。第二，在来料加工中，我方不用考虑原料的来源和成品的销路，不担风险，只收取工缴费；而在进料加工中，我方是赚取从原料到成品的附加价值，要自筹资金、自寻销路、自担风险、自负盈亏。

（二）进料加工业务的做法

进料加工的具体做法，归纳起来，大致有以下三种：

1. 先签订进口原料的合同，加工出成品后再寻找市场和买主。这种做法的好处是进料时可选择适当时机，低价时购进，而且一旦签订出口合同，就可尽快安排生产，保证及

tiengtrungthuonghai.vndg

时交货，交货期一般较短。但采取这种做法时，要随时了解国外市场动向，以保证所生产的产品能适销对路，否则产品无销路，就会造成库存积压。

2. 先签订出口合同，再根据国外买方的订货要求从国外购进原料，加工生产，然后交货。这种做法包括来样进料加工，即由买方先提供样品，我方根据其样品的要求再从国外进口原料，加工生产。这种做法的优点是产品销路有保障，但要注意所需的原料来源必须落实，否则会影响成品质量或导致无法按时交货。

3. 对口合同方式。即与对方签订进口原料合同的同时签订出口成品的合同，原料的提供者也就是成品的购买者。但两个合同相互独立，分别结算。这样做，原料来源和成品销路均有保证，但适用面较窄，不易成交。实际做法中，有时原料提供者与成品购买者也可以是不同的人。

第四节　国际电子商务

一、电子单据

电子单据是对交换业务信息的纸制单据中的数据、格式，通过结构化定义，形成规范化的数据结构或数据模型，以电子方式进行数据的制作、生成、采集、发送、传输、接收、保存，并且可以用特定的输出格式在各种终端上呈现或打印在纸面上的各种单据。这些结构化、格式化定义的电子数据具有可视性。实际上，电子单据是从企业主体在贸易活动过程中的全部单证、票据与文件中提炼出能够代表所有商业单据的电子数据，它们分别属于与外贸活动相关的进出口企业、海关、银行、保险、运输、商检、贸促会等部门。

电子商务和 EDI 在国际贸易中应用以后，传统贸易中的合同、提单、保险单、发票等书面形式的文件逐渐被储存于计算机内的相应数据资料所代替。与传统的贸易文件相比，这些电子单据有其自身的特殊性：第一，传统的贸易文件属有形物，宜于长久保存，一般不会消失，而电子单据不具有有形物的特点，如果操作疏忽、失误或感染电脑病毒，则会立即消失。第二，传统的贸易文件是书面的，如有改动便会留下痕迹，而电子数据使用的是磁介质，通过向电脑输入某种指令，可以很容易地对其进行修改而不留下任何可鉴别的痕迹。第三，只要当事人处事谨慎小心，传统的贸易文件一般不会发生差错，而电子单据中的数据则易出差错，这些差错有些是人为原因造成的，如电脑操作人员疏忽、过失，有些则归咎于环境和技术条件，如供电不均衡、计算机通讯网络运转不灵等。第四，电子数据易改动而不留痕迹使电子欺诈成为可能。此外，电子数据一旦泄露给未经授权的人，将给用户造成巨大的损失。

纵观贸易实践的发展，目前几乎所有的贸易单据都出现了电子化的发展趋势，但是从使用频率来看，电子信用证、电子提单、电子报关单等单据的使用频率最高。

（一）电子信用证

信用证最初是以纸制、手开、信开等方式运作的。20 世纪 70 年代，随着通讯技术的发展，信用证的开证、通知、修改等方式可以通过电报、电话、电传的方式进行，被称为电开信用证。在当代国际贸易由纸制单据向无纸化贸易演变的过程中，传统信用证业务的

tiengtrungthuongmai.vn

单证运作模式受到了很大的冲击。随着电子提单等电子单证的应用，电子交单和电子审单已提上议事日程。借助于现代网络科技的发展，信用证迈开了电子化的步伐。

1. 电子信用证的分类

（1）商业银行开展的电子信用证业务

这类业务的一般程序与传统的信用证使用程序类似，主要差别在于整个程序的电子化。也就是说，买卖双方的业务谈判、订单、买卖合同的签署等，一般先通过网络 EDI 系统，结算时由进口商通过网络将电子开证申请书递交开证行，开证行据客户核定的授信额度，按申请书内容，向出口商（即受益人）开出信用证，并通过银行内部作业系统与外部网络系统的接口，将信用证发送给出口商所在地分行或代理行（即通知行）。通知行核对印鉴无误后，将电子信用证转发到出口商的电子邮箱。出口商用 EDI 系统自动审核信用证后，再由 EDI 系统自动生成全套单据并通过通信网络传送至运输、保险、海关及商检机构等有关部门，并要求这些机构根据信用证的内容和实际货物的情况出具诸如发票、提单、保险单等电子单据。出口商按照信用证的规定装运货物以后，备齐各类电子单据，开出电子汇票，通过通信网络提示议付行付款。议付行 EDI 系统按照信用证条款审核单据无误后将货款垫付给出口商，将电子汇票、货运单据通过电子邮件转发给开证行或其指定的付款行索偿。开证行核对单据无误后，付款给议付行。开证行通知进口人付款赎单，进口商付款后，开证行将各类电子单据转发给进口商，进口商再将电子单据通过网络转发承运商换取货物。

（2）电子商务公司开展的电子信用证业务

第一，美国电子商务公司的 Tradecard 系统，于 2004 年 4 月开始运营，其服务仅限于入会的会员企业。要求加入会员的企业必须先由法国金融机构 Coface 进行信用评定，有资格才能入会。Tradecard 除提供电子市场撮合契约外，其付款审核单据机制整合 Coface 付款保证机制与 Thomas Cook 汇兑转账机制，建置创新的财务供应链管理，整合谈判、订约、付款及运送的信息管理作业，大幅度降低贸易文件使用成本。同时，Tradecard 系统将贸易中使用的电子文件作为买卖双方履约运送及付款的查核参考，避免了实体交易上贸易文件的使用及其电子化所面临的可能困扰。从根本上说，它的付款审核机制实质上取代了信用证的功能。因此，它还不是真正意义上的信用证结算方式。

第二，BOLERO 系统。这是以伦敦作为主营业所在地的电子商务公司开发的管理系统。它是一个开放、中立、高度安全、合法，以互联网为支持、以核心信息平台为主构架的电子网络，致力于消除纸上贸易。BOLERO 的使用者签署协议成为成员后，通过互联网交换单据、核查数据，完成贸易过程、注册申请后，允许在线转让货物所有权。BOLERO 提供的电子信用证支付方式起始于承运人通过核心电讯平台按发货人的要求签发的一份电子提单，BOLERO 权利注册系统将一个信用证项下的所有信息（包括电子提单、电子保险单、电子商检证书等）捆绑到一起，并根据指示确定提单的持有人；捆绑提单信息的流转是通过当前捆绑提单持有人向权利注册系统发出指定另一提单持有人的指令来进行，发货人指定银行为提单持有人时，银行应完成信用证项下垫付货款责任；银行再指定买方为提单持有人时，买方应完成付款赎单责任。当最后收货人成为捆绑提单的持有人时，他可以将捆绑提单通过电子手段交回给承运人或承运人指定的其他人，并要求提货。

tiengtrungthuonghai.vn

第三，电子商务软件公司开发的 CCEWeb 系统。该系统将信用证的功能和信用卡相结合，集成了基于因特网的贸易支付、贸易流程和单证管理等多项功能，可进行全球贸易。该系统的核心是“单据清算中心”，其功能类似于银行的融资部，将贸易、运输、保险、融资等各类单据集中处理并进行传递。信用证项下的支付通过单据清算中心进行，运作方式和银行处理信用证交易一样，中心将检查受益人所提交单据的表面一致性，并在支付受益人后结束整个交易过程。它为买卖双方提供了一个安全的电子交易平台。

2. 有关电子信用证的法律

2002 年，国际商会银行技术与实务委员会成立专门工作小组，起草了电子信用证业务方面的统一惯例——《跟单信用证统一惯例电子交单增补规则》(Supplement to UCP500 for Electronic Presentation，以下简称 eUCP)，用来专门解决电子交单和电子审单问题。eUCP 已于 2002 年 4 月 1 日正式生效。升级后的 1.1 版 eUCP 仍作为 UCP600 的补充。eUCP1.1 版是专门对 UCP600 所做的升级版本。需要注意的是 UCP 很多条款并不对电子交单产生影响，所以要与 eUCP 一起使用。在电子交单或以电子和纸制单据混合方式提交单据时，要同时使用 eUCP 和 UCP 两个规则。eUCP 对信用证的约束体现在以下几个方面：

(1) 从信用证的适用范围来看，遵循 eUCP 开立的信用证当然遵循 UCP，但在电子交单方面二者发生冲突时，eUCP 享有优先权。为了适应目前电子商务参差不齐的发展水平，eUCP 不仅适用于完全电子交单方式，同时也适用于纸质单据与电子单据的混合交单方式。另外，对于 eUCP 的版本，应当按照 eUCP 规定，以开立或修改信用证时有效的 eUCP 版本为准。

(2) 从信用证的格式与修改来看，开证行在信用证中应明确规定提交电子单据的格式，如无此规定，则任何形式的电子单据，如微软 Word 文件、Excel 表格、PDF 文件、EDI 标准信息、E-mail 信息以及 HTML、XML 等文件都应被接受。如果信用证发生修改，受益人在提交电子单据时应明示接受或拒绝修改，如无此明示，则表明受益人拒绝修改。

(3) 在电子交单上，所有依据 eUCP 开立的信用证均应注明电子单据的“交单地点”。“交单地点”系指计算机所在的物理地址或其电子地址；除非信用证另有规定，各种电子单据应单独提示，受益人还应通知银行单据何时提示完毕；除非电子单据本身标明了出具日，否则该电子信息发出日被视为出具日；除非信用证另有规定或电子单据本身另有标注，否则该电子信息被视为正本，信用证要求提供全套某种电子单据时，仅提交一份即可。需要强调的是，未按 eUCP 规定提示单据将被开证行或保兑行视为没有收到有关电子信息。

(4) 在拒付通知上，eUCP 规定得很有特色。在采用完全电子交单方式时，审核单据的合理时间为不少于电子单据提示完毕后的 3 个工作日，一般不超过 5 个工作日，并在相应的时间内发出拒付通知。在发出拒付通知的一定期限内仍未接到单据处理指示，则开证行可将有关电子记录删除。另外，开证行无能力审核电子单据不能成为拒付的理由。

3. 电子信用证与传统信用证的异同点

(1) 电子信用证与传统信用证的相同点

电子信用证的操作也是建立在 UCP 的基本原则和银行标准实务的基础之上的，因此，传统信用证和电子信用证的特点和作用仍然是一致的。从特点看，信用证结算方式不管在

tiengtrungthuonghai.vnDG

纸质还是在电子商务环境下，仍保持三大特点：银行信用、自足文件和单据买卖。从作用来看，在电子商务环境下，信用证仍对买卖双方起到融资、结算和避险作用，促进了国际贸易的发展。

（2）电子信用证与传统信用证的不同点

传统信用证在向电子信用证发展的过程中，主要在内容、操作流程及遵循的惯例上发生了变化。在内容上，主要表现为信用证当事人权利义务的变化，如在电子信用证方式下，受益人交单增加了许多被拒付的理由；开证行审单和付款前需向认证机构确认单据数字签名的真伪等。在操作流程上，电子信用证和传统信用证的不同则具体表现在开证、通知、交单和审证等环节。

第一，信用证的开立和通知的电子化。电子信用证是进口商通过网络将电子开证申请书递交开证行，开证行据客户核定的授信额度，按申请书内容，向出口商（即受益人）开出信用证，并通过银行内部作业系统与外部网络系统的接口，将信用证发送给出口商所在地分行或代理行（即通知行）。通知行核对印鉴无误后，将电子信用证转发到出口商的电子邮箱，即完成了信用证的通知步骤。传统信用证从开立到通知一般需要 7 天左右的时间，在网上操作后可以缩短至一天甚至是一个小时。这无疑为进出口双方加快商品交易速度提供了最大方便。

第二，单据交付的电子化。受益人收到经过网络系统核实的电子信用证后，将信用证内容通过网络立即转发到受益人已经联系好的船运公司、货物运输代理、保险公司及商检机构等，要求这些服务机构根据信用证的内容、实际货物情况出具电子单据，如提单、保险及质检单等。待实际货物装运后，这些服务机构又通过网络将单据提交给受益人。受益人汇集所有信用证所需的电子单据后，可直接发送给开证行请求付款，或将单据交给网络服务商的单据审核中心，由该中心负责审核单据是否与信用证相符，然后再帮助受益人发送电子单据到开证行请求付款。传统信用证的单据制作都是各部门手工完成，错误率较高；单据交付一般是由邮政部门，至多是快递公司通过邮寄方式完成的，不仅时间长，有时还会发生单据遗失、发错的情况，整个过程往往使受益人面临单证不符、遭拒付货款的局面。

第三，单据审核、付款赎单的电子化。开证行通过网络接收受益人提交的电子单据，并对其进行审核，以确认单证相符。UCP600 规定，银行审核纸质单据的合理时间为 5 个工作日，而审核电子单据的时间则大大缩短。由于电子单据的内容、格式标准化而且规范化，信用证单据的审核将更多地借助计算机系统的自动校验，这既大大缓解了纸质单据下不符点带来的诸多麻烦，更降低了信用证的结算成本，由此可摆脱信用证长久以来对人工的强烈依赖。

（二）电子提单

随着电子技术的发展，海运提单的电子化形式在国际贸易中的使用增加。海运提单与纸质提单的功能和使用方法相似，不同之处在于，在“有纸贸易”中，各国法律都规定，提单的转让须通过提单持有人的背书进行，而电子提单显然难以按此方式进行转让。许多国际组织和专家都已在探求解决这一棘手的法律问题的途径。1990 年国际海事委员会通过的《电子提单规则》率先提出了解决这一问题的方法，即当事人通过协议以电子密码

tiengtrungbiz.com.vn

的通知代替传统的背书来实施提单的转让，从而谁持有密码，谁就享有货物所有权。其具体过程是：掌握密码的人将其转让的意思通知承运人，承运人确认后再向受让人说明有关货物情况，如果受让人接受，则承运人就取消原由出让人掌握的密码，并向受让人发出一个新的密码，至此，这一转让手续结束。当然，上述通知是由电子计算机进行的。

（三）电子报关单

随着政务电子化和金关工程的推进，无纸报关成为贸易实务中的重要变革。无纸报关就是向海关提交电子数据以取代传统报关中的书面文件的做法。它是随着 EDI 技术在国际贸易中的不断应用而逐渐被各国海关应用到货物报关中的。早在 2002 年，中国海关总署就决定在上海海关进行进出口无纸化通关试点，在青岛、宁波、深圳等 7 个海关区推行出口无纸化通关试点。目前，无纸化报关已经得到了中国海关系统的全面支持，电子报关单也日益成为贸易实务中不可缺少的电子单据。

电子报关单就是进出口企业根据海关电子报关单的数据格式，录入相关的信息，然后通过电子系统将单据传递给海关进行报关。标准化的电子报关单成为企业进行报关的主要单据，也是海关进行审批和监管的重要凭证。

报关企业输入报关单数据并通过电子网络向海关申报后，电子审单程序即根据预先设定的报关单数据状态决策表来决定单据的处理类型。目前，海关既定的通道设置包括“现场验放通道”、“接单审核通道”、“专业审单通道”、“不接受申报通道”。

同时，海关的报关系统还包括辅助决策表、布控条件表、数据分析逻辑检查表及其他控制条件表用以对报关单数据的规范性和有效性进行综合审核，并根据审核结果对报关单数据进行自动分类，确定报关单数据的通道流向。

二、电子合同

电子合同（Electronic Contract），亦称电子商务合同。目前我国对电子合同尚未做出明确的法律定义，我国《合同法》规定：书面形式是指合同书、信件和数据电文（包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件）等可以有形地表现所载内容的形式。这样，我国《合同法》实际上把电子合同纳入了“书面形式”之内。

电子合同作为一种崭新的合同形式，它与传统合同所包含的信息大体相同，即同样是对签订合同各方当事人的权利和义务作出确定的文件，其成立同样要具备要约和承诺两个要件。在订立电子合同的过程中，合同的意义和作用并没有发生改变，但其签订过程和载体已不同于传统的书面合同，其形式也发生了很大的变化。

电子合同作为合同的一种，理论上也可按照传统合同的分类进行划分。此外，根据不同标准还可以分为不同的种类。根据电子合同的订立形式不同，可以将电子合同分为以电子数据交换（EDI）方式订立的合同、以电子邮件（E-mail）方式订立的合同和电子格式合同；根据电子合同的内容不同，可以将电子合同分为实物商品合同、信息商品合同、信息技术合同、合作合同、商务开发合同和市场策划合同。

（一）电子合同的当事人

电子合同当事人是能够参与电子合同法律关系，享有电子合同权利和承担电子合同义务的人。其属于合同当事人的一种，具有合同当事人的一般法律特征。

tiengtrungthuongmai.vn

（二）电子合同的要约与承诺

1. 电子要约

电子要约是通过电子的方式希望和他人订立合同的意思表示，该意思表示应当是特定人所为的意思表示，内容应当具体确定，并且表明一旦经受要约人的承诺，要约人即受该意思表示的约束。

我国对要约效力发生的时间不作区分，一律采取到达主义。《合同法》第16条第1款“要约到达受要约人时生效”；第2款“采用数据电文形式订立合同，收件人指定特定系统接受数据电文的，该数据电文进入该特定系统的时间，视为到达时间；没有指定特定系统的，该数据电文进入收件人的任何系统的首次时间，视为到达时间。”《合同法》第34条规定承诺生效的地点为合同的成立地点，由此看出合同的成立地点与要约的生效没有关系。因此，我国的《合同法》没有就要约的生效地点作出规定。

要约效力的内容有两个方面：一是要约对要约人的效力，二是要约对受要约人的效力。要约对要约人的效力称为要约的形式效力，是要约一经生效，要约人即受到要约的约束，不得反悔（扩张、限制、变更）。法律之所以对要约人规定这种义务，目的在于保护受要约人的利益，维护正常交易的安全。但为了适应商业活动的实际需要，要约人在特定条件下可以不受要约的约束，这种情形称为“拘束力的除外”。

要约对受要约人的效力又称要约的实质效力，是指受要约人于要约发生效力时，取得可以承诺的地位。法律之所以这样规定，是考虑到要约人一旦发出要约并且发生效力，就必须给予受要约人承诺的权利。受要约人取得可以承诺的地位后，可以做出有效的承诺，但并不受其约束，即并不因此而负有必须承诺的义务，除非订有预约或者法律另有规定。因此，受要约人即使不做出承诺，也没有通知要约人的义务。

2. 电子承诺

根据我国《合同法》第21条规定，所谓承诺，是指受要约人同意要约的意思表示。承诺的法律效力在于一经承诺并送达于要约人，合同便宣告成立。承诺必须具有如下要件，才能产生法律效力：承诺必须由受要约人作出；承诺必须在合理期限内向要约人作出；承诺的内容必须与要约的内容一致；承诺必须表明受要约人决定与要约人订立合同；承诺的传递方式应当符合要约的要求。

传统法律关于承诺的规定同样适用于电子合同，电子承诺也应当具备《合同法》规定的上述条件。此外，由于电子代理人的存在，《合同法》关于承诺的规定应当做广义的解释。承诺由受要约人的电子代理人作出的应视为受要约人的行为。因为电子合同可以通过电子代理人之间的操纵作用而订立。如这种相互作用导致电子代理人根据当时的情况进行了承诺的操作，则合同成立。但是，如果该操作是由于欺诈、电子错误或者类似情形所引起，则法院可以提供适当救济。

我国对承诺效力发生的时间不作区别，一律采取到达主义。在电子商务环境下，采用数据电文形式订立合同的，收件人指定特定系统接收数据电文的，该数据电文进入该特定系统的时间，视为承诺的到达时间；未指定特定系统的，该数据电文进入收件人的任何系统的首次时间，视为承诺的到达时间。承诺一经生效，合同即告成立。

tiengtrungthuonghaivnDG

（三）电子合同的成立与效力

1. 电子合同的成立

合同的成立与合同的订立既有联系又有区别。对电子合同而言，其成立与订立的联系依然存在，但两者的区别却日趋模糊甚至合一。但并不是说，在电子合同中就没有区分合同成立与订立的需要了，因为以电子意思表示方式订立合同并不意味着一切均能在网上完成。有时双方也会因一些重要条款而坐到一起共同协商，而合同的订立与成立又是判定双方到底是承担缔约过错责任还是违约责任的一个根本标准，所以在电子合同中区别合同的订立与成立仍是有必要的。

关于合同的成立时间，英美法系国家采取投邮主义，承诺一经发出不论要约人是否收到即已生效。大陆法系国家采取到达主义，承诺只有在要约人收到后，才能生效。在电子商务环境下，采取投邮主义在电子合同实践中会遇到极多法律问题。所以，联合国国际贸易法委员会《电子商务示范法》第15条没有明确指出在承诺生效上是采取投邮主义还是采取到达主义，只是客观地分别规定了数据电文发出和到达的时间。

我国《合同法》规定：采用数据电文形式订立合同的，承诺到达的时间适用本法第16条第2款的规定。可见，我国《合同法》在承诺生效上是采取到达主义。另外，我国《合同法》还规定：当事人采用信件、数据电文等形式订立合同的，可以在合同成立之前要求签订确认书。签订确认书时合同成立。

2. 电子合同的生效

电子合同的生效，指电子合同具备一定的要件便能产生法律效力。也就是说，电子合同符合法律规定的生效条件，就可以受到法律的保护，并能够产生电子合同当事人所预期的法律后果。

合同的成立和合同的生效是两个问题，已经成立的合同并不必然生效。合同的生效是指成立且具备生效要件的合同开始在当事人之间产生一定的法律约束力。作为一般原则，我国《合同法》第44条第1款规定，依法成立的合同，自成立时生效。但《合同法》同时规定，法律、行政法规规定应当办理批准、登记等手续生效的，依照其规定；凡附生效条件的，自条件成立之时生效；附生效期限的，自期限届至时生效等特殊情况。电子合同一般无法采用批准、登记这种特殊的赋予效力的方式，因此只要不是附条件或期限的合同，电子合同在成立时即生效。

根据我国《合同法》的立法精神以及司法实践经验，电子合同的生效应当具备以下一般性条件：首先，电子合同当事人在订立电子合同时必须具有相应的订立电子合同的行为能力。所谓订立电子合同的行为能力，指电子合同主体据以独立订立电子合同的法律资格。其次，电子合同当事人的意思表示真实。电子合同只要当事人之间意思表示一致即可成立，但只有当事人之间意思表示真实才能生效。再次，电子合同不违反法律、行政法规或者损害社会公共利益，这是针对电子合同的目的和内容而言的。此外，电子合同的内容必须确定，即电子合同的内容在电子合同成立时必须确定，或者必须处于在将来履行时可以确定的状态。最后，电子合同的形式必须符合法律的要求。

tiengtrungthuongmai.vn

（四）电子签名与电子认证

1. 电子签名

在电子商务的虚拟网络环境中，原先传统的直接交易方式被网上的非直接交易方式所取代，交易的主体、客体、要约、承诺和合同的签订、履行以及解决合同纠纷时所使用的证据等都将成为经数字化处理后可在网络终端的人机界面上显现的影像。互联网的共享性和开放性使得在互联网上建立交易双方的安全和信任关系相当困难，其中交易主体的身份认证成为贸易各方必须首先解决的问题，电子签名是保障合同订立和交易顺利进行的重要手段。

从广义上讲，电子签名是指附加于数据电讯中的，或与之有逻辑上联系的电子形式的数据。它可用来证明数据电讯签署者的身份，并表明签署者同意数据电讯中所包含的信息内容。狭义上的电子签名，是以一定的电子签名技术为特定手段的签名，通常指数字签名，它是以非对称加密方法产生的数字签名。

一个较完善的签名，一般应满足以下三个条件：第一，签名者事后不能否认自己签署的事实；第二，任何其他人均不能伪造该签名；第三，如果当事双方关于签名的真伪发生争执，能够由公正的第三方仲裁者，通过验证签名来确认其真伪。手签、印章、指印等书面签名，基本上满足了以上条件，因而得到立法与司法部门的支持，并具有一定的法律意义。

从电子签名所涉及的技术手段来看，电子签名可以分为生理特征签名（Signature by Biometrics）、数字签名和电子化签名（Electronic Signature）。在贸易实践中，使用最多的是数字签名的方法。数字签名是一种应用非对称密码系统（Asymmetric Cryptosystem）对信息动作产生的转换体（Transformation）。它仅仅是一组位元，这组位元是一堆乱码所组成的电磁记录，如位元转换体有任何改变，都显示信息已遭更改。

对电子签名效力的认可同对电子合同本身的有效性认定是紧密相关的，各国法律一般都要求某些合同或文件、单据必须有当事人的“签名”予以确认才有效。按通常理解，签名是某一具体人亲笔写出自己的姓名或姓名的缩写。但电子商务交易活动是很难满足这项法律要求的，因为人们不可能通过电子方式亲笔签字。虽然目前各国法律一般都接受了诸如电报、电传和传真这几种电子信息传送形式，认为它们都可以文本形式出现并加以核实，是符合法律上认可的文本形式和签名要求的，但是，真正现代意义上的电子合同是建立在大量使用 EDI 和电子邮件这类无纸化信息传输手段基础之上的。根据现行法律的规定，在这些电子合同中所使用的电子签名就存在着效力问题了。

2. 电子认证

电子认证是指特定的机构对电子签名及其签名者的真实性进行验证的具有法律意义的服务。在电子认证过程中，有一个将电子签名和特定的人或者实体加以联系的专门管理机构，这个特定的机构就是“认证机构”（Certification Authority，CA）。认证机构具有独立性、中立性、可靠性和可执行性等法律特征。

认证是一种服务，其根本的作用是信用公证，目的是降低电子交易的风险。依据电子认证的性质和交易风险的来源不同，电子认证的作用表现在三个方面：信用公示、对外防止欺诈和对内防止否认。信用公示是认证性质的体现，是认证机构职责所在。所谓防止欺

tiengtrungthuongmai.vn

诈，是指防范电子交易当事人以外的人故意入侵而造成的风险。所谓防止否认，则是认证服务面对电子交易中不得否认这一技术要求所必须达到的法律效果。

tiengtrungthuonghai.vnDG

主要参考文献

1. 安虎森．空间经济学．北京：经济科学出版社，2006.

2. 保罗·克鲁格曼．发展、地理学与经济理论．北京：北京大学出版社，中国人民大学出版社，2000.

3. 保罗·克鲁格曼，茅瑞斯·奥伯斯法尔德．国际经济学．第四版．中译本．北京：中国人民大学出版社，1998.

4. 陈宪，张鸿．国际贸易——理论·政策·案例．上海：上海财经大学出版社，2004.

5. 范爱军，陈晓文．国际贸易——理论与政策．济南：山东人民出版社，2009.

6. 龚晓莺．国际贸易理论与政策．北京：经济管理出版社，2008.

7. 梁琦．空间经济学的过去、现在和未来．经济学季刊，2005（4）.

8. 海闻，等：国际贸易．上海：上海人民出版社，2003.

9. 何元贵．国际贸易．广州：中山大学出版社，2004.

10. 佟家栋，周申．国际贸易学．第二版．北京：高等教育出版社，2007.

11. 项义军．国际贸易．北京：经济科学出版社，2004.

12. 薛荣久．国际贸易．第五版．北京：对外经济贸易大学出版社，2008.

13. 许斌．国际贸易．北京：北京大学出版社，2009.

14. 张二震，马野青．国际贸易学．南京：南京大学出版社，人民出版社，2007.

15. 赵伟．国际贸易理论政策与现实问题．大连：东北财经大学出版社，2004.

16. 张帆，胡曙光，门淑莲．国际经济学．大连：东北财经大学出版社，2003.

17. 藤田昌久，保罗·克鲁格曼，安东尼·J. 维纳布尔斯．空间经济学——城市、区域与国际贸易．中译本．北京：中国人民大学出版社，2005.

18. Melitz, Marc J. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, 2003, 71 (6): 1695-1725.

19. Bernard, Andrew B., Jonathan Eaton, J. Bradford Jensen, and Kortum S. Plants and Productivity in International Trade, *American Economic Review*, 2003, 93 (4): 1268-1290.

20. Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz, and Yeaple S. R. Export Versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review*, 2004, 94 (1): 300-316.

21. Antras, Pol, Helpman E. Global Sourcing, *Journal of Political Economy*, 2004, 112 (3): 552-580.

tiengtrungthuongmai.vnDG

22. 张相文，曹亮．国际贸易学．第二版．武汉：武汉大学出版社，2010.
23. 张相文，曹亮．国际贸易实务．第二版．北京：科学出版社，2009.

tiengtrungthuonghai.vnDG