



免费提供
教学资源下载

国际经济与贸易专业立体化精品教材

International Business Law

国际商法

钱晓英 张善燊 孟繁华 等编著

- 吸纳同类教材精粹，推陈出新
- 遴选经典本土案例，学以致用
- 精心制作电子教案，方便教学
- 设置知识网络拓展，内容全面
- 配备各类精选习题，易学易用

清华大学出版社

国际经济与贸易专业立体化精品教材

国 际 商 法

钱晓英 张善燊 孟繁华 等编著

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书根据经济全球化,国际商法统一化及国际公、私法相互渗透等的发展趋势,结合高等院校经济与管理类专业国际商法课程教学的目标定位和内容选择的特点,为适应高等院校培养高层次复合型人才的需要而编著。本书的编写力求体现内容新、实用和系统的特点,充分顺应“以行业为导向、以能力为本位、以学生为中心”的发展趋势,更具实用性和前瞻性,与就业市场结合得更加紧密。全书分为四篇十三章,介绍了国际商务概述、国际法和国际组织、国际商事争端的解决、各国民商法与贸易规范、世界贸易组织法律与基本原则、国际商事合同法、国际货物买卖法、国际服务贸易法、国际票据法、国际商事组织法、国际商事代理法、国际产品责任法及国际知识产权法等相关法律制度。

本书吸收了国际商法与实践领域研究的最新成果,谋求与国际商务流程紧密相连,注重实用性,可作为高等院校非法律专业的《国际商法》教材,也可作为自学教材,尤其适合经济管理专业使用,同时远程教学、高职高专学校也可使用。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

国际商法/钱晓英,张善燧,孟繁华等编著.——北京:清华大学出版社,2011.4

(国际经济与贸易专业立体化精品教材)

ISBN 978-7-302-25036-4

I. ①国… II. ①钱… ②张… ③孟… III. 国际商法—高等学校—教材 IV. ①D996.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 036938 号

责任编辑:李春明 郑期彤

装帧设计:杨玉兰

版式设计:北京东方人华科技有限公司

责任校对:周剑云

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:三河市春园印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印 张:26.25 字 数:631 千字

版 次:2011 年 4 月第 1 版 印 次:2011 年 4 月第 1 次印刷

印 数:1~4000

定 价:45.00 元

产品编号:038687-01



前 言

随着我国经济的高速发展,涉及经管学科的各个行业在我国发展迅猛,社会对经济管理专业人才的需求逐年递增。为适应高等院校经济管理类人才培养需求,本着厚基础、重能力、求创新的总体思想,培养以就业市场为导向的高级人才,着力提高大学生的学习能力、实践能力和创新能力,我们编写了《国际商法》这本教材,并使其成为切合当前教育改革需要的高质量的优秀教材。

国际商法以国际商事关系以及国际商事交往中的法律问题为研究对象,是一门古老而又富有生命力的综合性法律学科。随着科技的进步和经济的发展,国际分工、国际交换及生产要素国际化趋势进一步加强,市场经济自由化、全球经济一体化及加入世界贸易组织为我国进一步开展对外经济合作交流提供了重大机遇,也带来了诸多挑战。学习、研究和掌握国际商务方面的法律、法规越来越受到人们的重视。

考虑到经济全球化,国际商法统一化及国际公、私法相互渗透等的发展趋势,结合高等院校经济与管理类专业国际商法课程教学的目标定位和内容选择的特点,为适应高等院校培养高层次复合型人才的需要,本书的编写力求体现内容新、实用和系统的特点,充分顺应“以行业为导向、以能力为本位、以学生为中心”的发展趋势,更具实用性和前瞻性,与就业市场结合得更加紧密。本书是为非法律专业开设国际商法课程而编写的教材,具有以下特点。

(1) 编写新颖。在编写内容上,注重吸收国际商法与实践领域研究的最新成果,实现与国际商务活动密切相关的国际商法基本概念、知识、理论的适应性;在编写体例上,谋求与国际商务流程紧密相连,更适用于经贸类教学。

(2) 注重实用性。突出实践教学环节及特点,把学生引入实际工作环境,强化学生实践能力。

(3) 体现“案例驱动”的教学思想。融入最新的、操作性较强的案例,对案例进行有效的分析,以案例驱动教学,便于教师授课和启发学生思考。

(4) 实现服务立体化。为教师免费提供电子课件、案例库、习题库及习题答案的下载。

本书共分为四篇十三章,分别介绍了国际商务概述、国际法和国际组织、国际商事争端的解决、各国民商法与贸易规范、世界贸易组织法律与基本原则、国际商事合同法、国际货物买卖法、国际服务贸易法、国际票据法、国际商事组织法、国际商事代理法、国际产品责任法及国际知识产权法等相关法律制度。本书由钱晓英提供大纲并负责全书审校。编写人员具体分工情况如下(以撰写章节先后为序):张善燚编写第一、第二、第三章,钱晓英编写第四、第五、第十一章,邹静编写第六、第十章,孟繁华编写第七、第八、第九章,谢涓编写第十二、第十三章。



湖南大学经济与贸易学院研究生章小三，中南大学法学院研究生陆宝春、潘庆娜、杨利云、李明杰为本书的编写搜集了大量资料，特此感谢。

本书既可作为普通授课课程教材，也可作为远程教学课程教材，同时还可作为学生自学用教材。

限于编者的水平和时间的紧迫，书中难免有不妥或错误之处，恳请读者批评指正。

编 者

目 录

第一篇 国际商务的法律环境

第一章 国际商务概述..... 1	二、国际商法的渊源..... 28
第一节 国际商务简介..... 1	第三节 国际组织与贸易区..... 30
一、国际商务的定义..... 2	一、国际组织概述..... 30
二、国际商务的主体..... 2	二、联合国..... 32
三、国际商务的产生与发展 历程..... 3	三、专门性国际组织与区域性国际 组织..... 33
四、经济全球化与国际商务..... 4	四、区域经济一体化..... 34
第二节 国际商务的形式..... 4	五、区域经济一体化组织..... 35
一、国际商务的组织形式..... 4	第四节 国际行为准则与道德范畴..... 36
二、国际商务的经营形式..... 6	一、国际行为准则概述..... 36
第三节 国际商务的风险管理..... 11	二、国际行为准则的功能..... 37
一、国际商务风险的划分..... 11	三、国际行为准则的内容..... 38
二、国际商务风险的识别、评估与 控制..... 12	本章小结..... 41
三、国际商务的政治风险管理..... 15	案例分析..... 41
四、国际商务的外汇风险管理..... 16	思考题..... 43
五、国际商务的法律风险管理..... 18	
本章小结..... 20	第三章 国际商事争端的解决..... 44
案例分析..... 20	第一节 争端的解决方法..... 44
思考题..... 20	一、替代性争端解决方式..... 45
	二、诉讼..... 47
	第二节 国际商事仲裁..... 48
	一、国际商事仲裁概述..... 48
	二、国际商事仲裁机构及其 规则..... 49
	三、仲裁协议..... 53
	四、仲裁程序..... 56
	五、仲裁裁决的承认与执行..... 64
	本章小结..... 66
	案例分析..... 67
	思考题..... 67
第二章 国际法和国际组织..... 21	
第一节 国际公法和国际私法..... 21	
一、国际公法概述..... 21	
二、国际私法概述..... 24	
三、国际公法与国际私法的 关系..... 26	
第二节 国际商法的概念和渊源..... 27	
一、国际商法的概念..... 27	



第二篇 国内民商法和国际贸易法

第四章 各国民商法与贸易规范..... 68

第一节 大陆法系和英美法系..... 68

一、大陆法系概述..... 69

二、英美法系概述..... 71

第二节 当代中国法律制度..... 73

一、当代中国法律制度的发展

概况..... 74

二、当代中国的法律渊源..... 75

三、当代中国的司法制度..... 78

第三节 中国民商法基本原理和贸易

规范..... 79

一、中国民商法基本原理..... 79

二、中国相关贸易规范..... 84

本章小结..... 87

案例分析..... 87

思考题..... 88

第五章 世界贸易组织法律与基本原则..... 89

第一节 关贸总协定与世界贸易组织..... 89

一、关贸总协定..... 89

二、世界贸易组织..... 93

三、中国“复关”与“入世”..... 97

第二节 世界贸易组织的基本法律

原则..... 98

一、非歧视待遇原则..... 98

二、互惠原则..... 101

三、透明度原则..... 102

四、关税保护与减让原则..... 103

五、公平贸易原则..... 104

六、鼓励发展与改革原则..... 105

第三节 世界贸易组织的争端解决

程序..... 105

一、世界贸易组织争端解决

机制..... 105

二、世界贸易组织争端解决的基本

程序..... 107

本章小结..... 111

案例分析..... 111

思考题..... 112

第三篇 国际销售和商事交易

第六章 国际商事合同法.....113

第一节 合同法概述.....113

一、合同的概念和特征.....113

二、合同的分类.....115

三、合同法的概念和基本原则.....116

第二节 合同的订立.....117

一、合同订立的概念.....117

二、要约.....117

三、承诺.....120

四、合同的成立.....122

五、合同的内容和形式.....122

六、缔约过失责任.....124

第三节 合同的效力.....125

一、合同效力的概念.....125

二、合同生效的要件..... 125

三、附条件和附期限的合同..... 127

四、效力待定的合同..... 128

五、无效合同..... 129

六、可变更或可撤销的合同..... 130

七、合同无效或者被撤销的后果..... 130

第四节 合同的履行..... 131

一、合同履行的概念和原则..... 131

二、合同履行的规则..... 132

三、合同履行中的抗辩权..... 133

四、合同的保全..... 135

第五节 合同的变更和转让..... 136

一、合同的变更..... 136

二、合同的转让..... 136

第六节 合同权利义务的终止.....138	四、买方违反合同时卖方的救济方法.....186
一、合同终止的概念.....138	五、免责的规定.....190
二、清偿.....138	六、货物保全.....191
三、合同解除.....139	第六节 货物所有权和风险的转移.....192
四、抵销.....140	一、货物所有权的转移.....192
五、提存.....141	二、货物风险的转移.....195
六、债务免除.....142	本章小结.....198
七、混同.....142	案例分析.....198
第七节 违约责任.....142	思考题.....199
一、违约责任的概念.....142	第八章 国际服务贸易法.....200
二、违约行为.....142	第一节 国际服务贸易法概述.....200
三、违约责任的承担方式.....144	一、国际服务贸易的概念及特征.....200
四、免责事由.....147	二、国际服务贸易的分类.....201
本章小结.....147	三、国际服务贸易法的概念及特征.....203
案例分析.....147	四、国际服务贸易的法律渊源.....204
思考题.....149	第二节 国际货物运输法.....204
第七章 国际货物买卖法.....150	一、国际海上货物运输法.....204
第一节 国际货物买卖法概述.....150	二、国际铁路货物运输法.....215
一、国际货物买卖法的概念及特征.....150	三、国际航空货物运输法.....217
二、国际货物买卖法的渊源.....151	第三节 国际货物运输保险法.....221
第二节 跟单销售和贸易术语.....156	一、海上货物运输保险法.....221
一、跟单销售.....156	二、陆上货物运输保险法.....233
二、贸易术语.....157	三、航空货物运输保险法.....233
第三节 国际货物买卖合同的成立.....163	四、邮包货物运输保险法.....234
一、国际货物买卖合同概述.....163	第四节 国际贸易结算法.....234
二、《公约》关于合同成立的规定.....164	一、国际贸易结算概述.....234
第四节 卖方和买方的义务.....169	二、汇付.....236
一、卖方的义务.....169	三、托收.....237
二、买方的义务.....178	四、信用证.....240
第五节 对违反买卖合同的补救方法.....181	本章小结.....246
一、违约形式.....181	案例分析.....246
二、买卖双方都可采取的救济方法.....182	思考题.....247
三、卖方违反合同时买方的救济方法.....184	第九章 国际票据法.....248
	第一节 票据法概述.....248



一、票据的概念、特征及功能.....	248	三、票据权利.....	259
二、票据法的概念及特征.....	251	第三节 汇票、本票和支票.....	265
三、票据法的历史发展及其国际统一 化趋势.....	251	一、汇票.....	265
第二节 票据关系、票据行为与票据 权利.....	252	二、本票.....	278
一、票据关系与非票据关系.....	252	三、支票.....	279
二、票据行为.....	256	本章小结.....	281
		案例分析.....	281
		思考题.....	281

第四篇 国际市场规模

第十章 国际商事组织法.....	282	九、公司的合并、分立、增资与 减资.....	317
第一节 商事组织法概述.....	282	十、公司的解散和清算.....	318
一、商事组织法的概念.....	282	第四节 外商投资企业法律制度.....	319
二、商事组织的概念及分类.....	283	一、外商投资企业法概述.....	319
第二节 合伙企业法律制度.....	285	二、中外合资经营企业法.....	320
一、合伙企业的概念.....	285	三、中外合作经营企业法.....	324
二、合伙企业的种类.....	285	四、外资企业法.....	327
三、合伙企业的特征.....	285	本章小结.....	330
四、普通合伙企业的设立.....	286	案例分析.....	331
五、普通合伙企业财产.....	288	思考题.....	332
六、合伙事务的执行.....	289	第十一章 国际商事代理法.....	333
七、合伙企业与第三人的关系.....	290	第一节 代理法概述.....	333
八、入伙、退伙.....	291	一、代理的定义.....	334
九、特殊的普通合伙企业.....	293	二、商事代理与民事代理的区别.....	334
十、有限合伙企业.....	293	三、商事代理的特征.....	335
十一、合伙企业的解散与清算.....	295	四、商事代理行为的分类.....	336
第三节 公司法律制度.....	296	五、代理与相关概念的区别.....	338
一、公司的概念和特征.....	296	六、两大法系的代理理论.....	339
二、公司的分类.....	297	第二节 代理权的产生与代理关系的 终止.....	340
三、有限责任公司.....	300	一、代理权的产生.....	340
四、股份有限公司.....	305	二、无权代理.....	342
五、股份有限公司的股份发行和 转让.....	313	三、代理关系的终止.....	344
六、公司董事、监事、高级管理人员 的资格和义务.....	314	第三节 代理法律关系.....	345
七、公司债券.....	315	一、本人与代理人之间的关系.....	346
八、公司的财务与会计.....	316		

二、本人及代理人同第三人的 关系.....349	本章小结..... 375
第四节 我国代理法与外贸代理制.....351	案例分析..... 375
一、我国的代理法律制度.....351	思考题 376
二、我国外贸代理制.....353	
本章小结355	第十三章 国际知识产权法..... 377
案例分析356	第一节 知识产权法概述..... 377
思考题356	一、知识产权的定义..... 377
第十二章 国际产品责任法357	♥ 二、知识产权的范围..... 378
第一节 产品责任法概述.....357	三、知识产权的特征..... 378
一、产品的概念.....357	四、知识产权法的概念和特征 380
二、产品责任的概念与特征.....358	第二节 专利法..... 381
三、产品责任法的概念、作用与 特征.....358	一、专利及专利法..... 381
四、我国的产品责任法.....359	二、专利权的客体..... 382
第二节 产品责任的归责原则.....360	三、专利权的产生..... 385
一、合同责任原则.....360	四、专利权的内容..... 389
二、过错责任原则.....360	五、有关专利权保护的国际公约 390
三、担保责任原则.....361	第三节 商标法..... 392
四、严格责任原则.....362	一、商标的概念与特征..... 392
五、我国产品责任的归责原则.....363	二、商标权的取得..... 392
第三节 产品责任的法律构成.....364	三、有关商标权的其他问题..... 395
一、产品存在缺陷.....364	四、有关商标权保护的条约 396
二、须有人身、财产损害事实.....366	第四节 著作权法..... 397
三、产品缺陷与损害之间的因果 关系.....367	一、著作权的概念及其保护对象 397
第四节 国际产品责任的诉讼与法律 适用369	二、著作权的取得..... 398
一、国际产品责任诉讼管辖权的 原则.....369	三、著作权的内容..... 399
二、有关国际产品责任诉讼的其他 事项.....370	四、著作权的国际保护 400
三、国际产品责任的法律适用372	第五节 知识产权转让与许可证协议 401
	一、知识产权转让..... 401
	二、许可证协议..... 402
	本章小结..... 404
	案例分析..... 404
	思考题 405
	参考文献..... 406



第一篇 国际商务的法律环境

第一章 国际商务概述

本章导读

国际商务是指越过国界的任何形式的工商活动。它包括几乎任何形式的经济资源——商品、劳务、技术和资本的国际转移。当今国际商务活动的主要特点之一就是跨国公司成为国际商务活动的主要载体，跨国公司的出现和发展不但带来了技术创新，而且极大地推动了全球商务浪潮和经济的发展。国际商务作为一种跨越国界的经营活动，是在一定历史条件下产生和发展起来的，有其内在的客观演进规律。目前，国际商务不再局限于单纯的商务交换，而是包括商品、资本、劳务、技术等在国际间的移动。当代国际商务活动可分为国际货物贸易、国际服务贸易、国际技术贸易、国际投资四大类。

国际商务风险分为一般性风险和特殊风险，国际商务的一般性风险主要包括投资的自然风险、经营风险和利率风险，国际商务的特殊风险主要包括外汇风险、政治风险和法律风险。为了减少政治风险，企业经常采用两种措施：一是一体化及保护和防卫策略；二是进行战略性的合资经营和合作经营。外汇风险管理本质上是一种防御性的活动，不是追求利润极大化，而是追求风险最低化，或成本最低化。法律风险是由于各国法律制度的差异、各国法律制度与国际法则的差异而引起的风险，可以通过熟悉国际和各国法律的差异、使用双方认可的方式解决争议等方法来降低法律风险。

学习目标

通过对本章的学习，重点掌握国际商务的定义、主体、发展、组织和经营形式；掌握国际商务的风险管理，了解国际商务风险的划分、识别方法、评估与控制；掌握国际商务的政治风险、外汇风险和法律风险的管理。

关键概念

国际商务 国际商务风险 政治风险 外汇风险 法律风险

第一节 国际商务简介

20 世纪 60 年代以来，随着人口的增长、科学技术的进步及生产力的发展，人们开始在产品和服务方面相互依赖。今天，我们已经生活在一个经济全球化的商务系统中，经济全球化的发展使各国经济的相互依赖和合作进一步加强，更进一步推动了国际商务的发展。



一、国际商务的定义

国际商务(International Business)的概念,国内外学者的理解是一致的。美国学者科斯(1990)指出,国际商务包括越过国界的任何形式的商业活动。它几乎包括任何形式的经济资源——商品、劳务(如技术、熟练劳动、运输)和资本的国际转移。

英国 J.H. 塔格特、M.C. 麦克德莫特(1997)认为,国际商务可定义为跨国界的商务活动,所有这些活动可以发生在个人、公司之间以及其他公共私人团体之间。国际商务主要包括技术、政治、职能、竞争与环境影响,所有这些都直接影响国际公司的发展。

美国著名的国际商务管理学家迈克尔·辛可塔等人(1999)指出,国际商务包括那些为满足个人和组织需求而进行的跨越国界的交易,这些交易表现为相互关联的不同形式,其基本形式有进出口贸易和对外直接投资,以及许可、特许经营和管理合同。

加拿大学者鲁格曼和美国学者霍杰茨(1999)认为,国际商务是一门研究为满足个人及组织需求而进行的跨国界交易的学科。进行国际商务活动的方式有多种,第一种是通过国际贸易,如进出口;第二种是通过对外直接投资;第三种是通过特许经营、合资经营和其他形式的对外直接投资。

国内学者张海东(2002)在其编著的《国际商务管理》一书中写道:“国际商务是一种跨越国界的活动,是在不同国家之间进行商品、劳务、资本、技术和信息等资源的国际转移。”

二、国际商务的主体

当代世界经济,是一个发展成熟的世界经济,在全球范围内不但存在着高度发达的世界商品市场,而且存在着高度发达的世界资本市场,并在一定程度和某些范围内存在着世界人力资源市场。因而,一国的政府、企业、个人与其他国家的政府、企业、个人及世界性的企业发生着极其复杂的经济往来关系,而国际商务特指企业之间的经济往来。从事国际商务活动的企业,可以根据企业的战略目标、企业条件以及外部环境所提供的可能性,进行多种形式的选择和组合,从事不同程度、不同空间跨度的国际商务活动。

当今国际商务活动的主要特点之一就是跨国公司成为国际商务活动的主要载体,跨国公司的出现和发展不但带来了技术创新,而且极大地推动了全球商务浪潮和经济的发展。跨国公司(Multinational Corporation, MNC)是指多个国家进行直接投资(以营销或生产分公司的形式)的公司。当前,跨国公司发展迅速,其数量、规模、经济实力、技术开发能力都达到了空前较高的水平,并通过无所不包的公司战略和错综复杂的网络结构,将世界各国的经济紧密地联系在一起,形成了一体化的生产体系。

联合国《2010 年世界投资报告》指出,尽管全球危机影响了直接外资流量,但它并未使生产的日益国际化进程停顿。2008—2009 年,跨国公司外国子公司销售额和增加值的下降幅度与世界经济的收缩相比有限。因此外国子公司在全球国内生产总值中所占份额创下 11% 的历史新高。跨国公司的雇员人数 2009 年略有增加,升至 8 000 万名工人。发展中和转型期经济体的崛起在国际生产格局中非常明显。目前,这些经济体提供外国子公司的大部分劳动力,此外,2008 年,它们在全球 82 000 个跨国公司中占到了 28%,比

2006 上升两个百分比,而 1992 年这一比例不到 10%。这反映出它们作为母国的分量也在加重。2009 年,外国子公司的资产增加了 7.5%,这主要是由于直接外资存量增加了 15%,达到了 18 万亿美元。直接外资存量增加的原因是全球股票市场显著回弹和直接外资继续流入,这一流入量保持正值,但增长的速度比以前要慢得多。事实表明,跨国公司的全球经营战略实质上就是经济全球化战略,跨国公司充当了推行经济全球化战略的重要角色。目前越来越多的跨国公司将本身定位为 global 公司,淡化国籍,强调全球利益,进一步国际化。

三、国际商务的产生与发展历程

国际商务作为一种跨越国界的经营活动,是在一定的历史条件下产生和发展起来的,而在这一活动中起决定性影响作用的是国际分工的发展与变化。国际商务是在国际范围内把生产要素进行组合从而进行社会再生产的表现形式,所以国际分工的不同阶段是世界经济发展的不同时期的必然产物。

公元前 2000 年,已有来自美索不达米亚、希腊和腓尼基的商人乘船环绕当时的地中海沿岸地带航行。一些商船常常驶过边界,腓尼基商人定期访问位于英国西南面的康沃尔郡,他们得到丰富的锡矿石。那时的希腊逐步控制了日益发展的地中海贸易,到公元前 500 年,希腊贸易的专业化和大规模生产已见端倪。罗马帝国倚仗着强大的军事力量和文化霸权取得了国际贸易的主宰权,成为当时国际商务的中心。

公元 15 世纪,随着罗马帝国的衰落,君士坦丁堡一时成为主要的国际商务中心,到公元 650 年,欧洲四分五裂,陷于崩溃状态,国际贸易一时受挫。直到来自欧洲的十字军战士在东地中海建立了所谓的常设基地,中断的国际贸易才开始复苏。这种基地需要固定的供应,后来威尼斯和热那亚就成为主要的国际贸易港。16 世纪,由于西班牙人和葡萄牙人航海杰出,领导权逐渐转入他们手中,世界贸易的中心回到了西欧。16 世纪到 18 世纪,商贸理论和实践得以发展,欧洲“重商主义”将对外贸易看作是非互利的“零和博弈”,主张获得与维持巨额的贸易顺差。

18 世纪中叶到 19 世纪中叶,英国、美国和一些西欧的国家纷纷完成了工业革命,并形成了统一的世界市场,促成了世界经济体系的形成。这一时期国际分工的特征是形成世界城市与农村对立的一种垂直式国际工农业分工体系,表现形式是商品交换的国际化。国际贸易额急剧扩大,国际贸易活动遍及全球。随着资本主义生产方式的确立,工业革命和机器大生产造成的巨大生产力,使商品资本大批生产出来,而国内市场的有限性导致了向海外扩张的必然性,使贸易成为国际性的活动。

19 世纪 70 年代以后到第二次世界大战前夕,以内燃机、铁路、汽车等为代表的第二次工业革命促进了世界经济的迅速发展。这一时期资本转移的重要前提条件是资本的相对过剩,由于国内投资环境欠佳,这些过剩资本需要通过资本转移来寻找更为有利的投资场所。因此间接投资(证券投资)在第二次世界大战前盛极一时,但由于 1929—1930 年的经济危机使外国政府和厂商均无力偿还债务,因而这些投资大部分在法律上无法追回,国际证券投资从此萎缩,而国际直接投资却有较快的增长,跨国公司的投资重心和资本转移方向都有所改变。

第二次世界大战之后到 20 世纪 80 年代,以电脑技术、核能、精细化工和航天工业为



代表的第三次工业革命推动了世界生产力的空前增长和产业结构的巨大变革,国际贸易和国际投资快速发展。20 世纪 80 年代之后,信息技术、网络技术和通信技术的发展以及全球化的推进,使国际分工进入了生产经营一体化的阶段。随着产品构造的日益复杂,各国独立开发零部件越来越没必要,不少公司采用共同投资、共担风险、共享成果的方式来进行开发,国际战略联盟成为企业共生的形式。同时信息化和网络化的发展破除了工业社会生产场所的固定性,消除了生产经营的地理界限,拓宽了市场范围;现代通信技术和运输技术使企业可以利用全球范围的资源生产商品,并通过全球信息网络销售产品、提供服务。此外,各国政府普遍认识到开放的重要性,更多的国家走向世界,包括中国、俄罗斯、印度等纷纷融入全球经济体系中来,经济活动的国内和国外界限变得模糊,产业布局在世界范围内重组。

四、经济全球化与国际商务

全球化(Globalization)是指各国机构和经济体在经济、政治和技术方面相互依存的程度不断加深的趋势。全球化产生的相互依存意味着各国之间商品、服务、货币、人员和观念的流动越发自由。全球化最初是由企业为应对日趋激烈的国际竞争环境而驱动的微观经济现象。而国内外竞争的加剧不仅带来了公司和产业组织的新发展,而且还导致了无形资产跨越国境移动,也促使企业在国外市场寻找投资点,提高效率。全球性企业要求在更大范围内得到来自海外的投资和服务,在实现某一国际市场知识化和专门化的同时,要使之在遍布全球的子公司间有效传递。当今世界,企业在全球各地进行投资以获得市场、技术和人才已成为国际竞争的必要条件。

全球化意味着将国际因素融入企业的组织结构和策略行为。全球化允许企业通过创建一体化的、跨越国界的“全球网络”来提高竞争实力。全球性企业利用其国际网络组织投入与产出,而且在许多情况下,生产是无国界的,更多的是与中间产品网络的供应方、生产组装线提供方相关联,而不再是开办某一单独的工厂。对全球性产业而言,某一企业在一国的竞争地位在相当程度上取决于该企业在其他国家的业绩。全球性企业不是民族企业松散的联合体,而是一个受到全球一体化策略控制的企业,以实现其资源在整个世界市场上的合理配置。因而全球企业不仅是其组织结构在地理上跨越各国疆界,而且在适应不断变化的政治经济形势的调整过程中,企业的主体组织结构也在不断地改变。这种形式的跨国活动允许企业沿着整个产品生命周期进入新的市场,进而充分发挥其技术和组织优势,降低成本和风险。因而企业为了在竞争日趋激烈的环境中确保成功,必须扩展与深化其经营活动,在更为广泛的市场中进行货物的生产和销售,并使其产品在各自的市场上实现本土化。

第二节 国际商务的形式

一、国际商务的组织形式

在美国,大多数从事国际商务的组织形式,基本上和它们的国内商业组织形式是一样的,如进出口贸易、转让许可、直接销售、组装、制造等。但是,它们的重要性常有差

异,如各家公司在国际商务的范围和方式方面有显著的不同,各个从事国际商务的经营实体之间也有显著不同。经营实体的国际化按照公司管理观点和公司管理决策中国际活动所占地位的重要性,可分为以下四级,如表 1.1 所示。

表 1.1 国际商务四级组织形式

	第一级国际化	第二级国际化	第三级国际化	第四级国际化
和国外市场接触的性质	间接的、被动的	直接的、主动的	直接的、主动的	直接的、主动的
国际业务的所在地	国内	国内	国内及国际	国内及国际
公司的方向	国内	国内	基本上国内	多国的
国际活动的方式	货物与劳务的对外贸易	货物与劳务的对外贸易	对外贸易、国外援助合同、国外直接投资	对外贸易、国外援助合同、国外直接投资
组织结构	传统国内	国际科	国际部	全球组织

(一)第一级国际化

一家公司处于国际化第一阶段时,它的国际活动局限于一种间接的甚至是被动性质的出口或进口业务,包括在这一类中的公司利用其他公司的服务来作为和外国顾客或供应者接触的联系。从事这种第一级国际化的公司可能经营商品或劳务。公司可能订购进口产品,然后通过销售代理出售。例如,一家保险公司可能应邀参加已由另一家公司提供基本保险的国际风险再保险;中国企业国际化道路模式中的借助海外品版,进行委托加工的贴牌模式,这种模式依靠的是成本优势而非技术革命。这些都是货物或劳务的间接出口或进口。

这一阶段的组织形式,由于公司在经营进口或出口时,可能把它作为现有部门的一个附属部分来对待,它的国际商业活动还没有重要到非设国际部(专职部分)不可,其主持工作者可能是由相关人员兼顾。

(二)第二级国际化

一家公司处于国际化第二阶段时,主要是将国际商业事务掌握在自己手中。它的活动可能是某种货物或某种劳务的出口或进口。但是在国际化的这一阶段,公司将积极、直接地谋求这种国际业务。虽然仍将雇佣某些国际贸易的专业行家,不过它将更直接地寻求供应者(或客户),与他们联系通讯,以扩大贸易,只不过贸易行为仍是在公司的国内基地进行。

这一阶段的公司没有长驻国外的职员,但可能会有“旅行职员”,他们定期地去国外了解当地情况。尽管从事较多的对外贸易,然而可能没有熟悉公司业务及其有关行业的高级人员,这样他们在国际商务中就会遇上许多独特的情况,其中既有机会也有陷阱。例如,进口商外出访问他的国外主要供应商可以发展更密切的关系,改进交流来往,保持质量标准等。又例如,在对外贸易中,买卖双方信息不对称,即使国内买方经过长时间认真调查,也只能取得“相对翔实”的信息,真正的“价值底牌”永远攥在国外卖方手中。

在国际化这一阶段,公司都已典型地设立了专门的出口或进口科(部门),不过这种公



司基本上仍是国内公司。

(三)第三级国际化

国际化第三阶段的标志是企业在国外设立长期性管理机构。例如，一家进口公司在国外有自身的采购经理或出口商在国外有长驻的销售人员。这两种类型的商品或劳务的进口商或出口商除了国外有常驻代表外，其他都和第二阶段的企业相似。第三阶段国际化也包含实际在国外生产商品及提供劳务。例如，向国外公司或政府提供技术或管理帮助的公司，在国外基地推销服务的银行或保险公司，以及在国外制造产品的公司。其明显特点是，虽然企业的商务活动基本上仍然倾向于国内，但它直接涉及在国外购销或制造产品和提供劳务，并长期使用它本身派驻的国外人员。所以，其组织形式可能有一个国际部而不只是一个科，整个企业中的国际部分已经达到更高的水平。

(四)第四级国际化

当一家公司的经营方向从国内转向国际时，即已发展成为第四级或最后一级的国际化。在这一阶段，公司的国内业务不再被视为优先于国际业务，其国内部分不再居于统治地位，公司的管理部门不带偏见地看待国内和国际之间的购买、销售或生产的选择，公司不再是兼营一些国际业务的国内公司，相反可能是一家对国内市场仍具有浓厚兴趣的多国公司，它的国外活动可能包括任何形式的国际商务活动。多国公司的概念对不同集团——投资公司的政府、东道国政府、工会、联合国等来说有着不同的含义。在许多情况下，这些外来的观察者把任何形式的外国直接投资都看作是多国性的。在第四阶段国际化，管理机构本身在经营方式上是多国性的。

二、国际商务的经营形式

国际商务作为一种跨越国界的经营活动，是在一定历史条件下产生和发展起来的，有其内在的客观演进规律。国际贸易是最古老的国际商务活动，在相当长的历史时期内，传统的、狭义的国际贸易一直是国家间经济联系的唯一形式，并且今天仍然构成国际商务活动的主体。第二次世界大战后，随着世界经济的发展和国际间经济交往的扩大，国际间资本流动规模不断增加，技术交流速度明显加快，人员跨国界流动日益频繁。因而，围绕货物(商品)交换的各种服务，如运输、保险、金融、通信，以及旅游服务、劳务贸易、资本转移、技术转让等也随之得到了迅速发展。20 世纪 60 年代以来，伴随着生产要素的跨国界流动和合理配置，以及由此产生的国家之间在经济和技术等方面的合作，出现了国际经济技术合作的概念，而资本的国际化使跨国公司成为国际商务活动的主体。因而，国际商务不再局限于单纯的商务交换，而是包括商品、资本、劳务、技术等在国际间的移动。当代国际商务活动可分为以下四种经营形式。

(一)国际货物贸易

1. 国际货物贸易的基本概念

国际货物贸易(International Sale of Goods)属商品交换范畴，是国内贸易的自然延伸和历史发展。其有不少做法是从国内货物贸易的基本做法中脱胎出来，但由于是在国与国之

间进行的,因此国际货物贸易与国内货物贸易相比有其自身的特点,操作方法也和国内贸易有很大的区别。

2. 国际货物贸易的基本特征

从地域角度划分,货物贸易可以分为国内货物贸易和国际货物贸易,由于两者所处的国内外环境不同,国内货物贸易只涉及一国境内的贸易相关事项,而国际货物贸易涉及国与国之间的货物、资金的转移。因此,国际货物贸易具有不同于国内货物贸易的一些重要特征。

(1) 广泛的全球性。由于国际货物贸易是在国际间进行,对一国而言,其业务具有涉外性;就世界范围而言,具有全球性和国际性。一笔进出口贸易的完成,其业务质量不仅取决于各国企业业务员的业务水平,也取决于各国相关部门的合作,还取决于全球贸易体系的完善与否。同时,一笔进出口贸易不仅事关本国利益,也涉及其他当事国的利益。因此随着世界各国、各地区经济交往密切程度的加强,经济上相互联系和依存、相互渗透和扩张、相互竞争和制约程度的提高,世界经济在资源配置、生产、流通和消费乃至研发,各方面都有多层次、多形式的交织和融合,全球经济已经形成一个不可分割的有机整体,国际货物贸易的全球性必将加强。

(2) 极大的不稳定性。国际货物贸易的双方处在不同国家和地区,势必会受到交易所在国,甚至全球政治、经济局势的影响。此外,交易所在国的政策措施、法律体系的不同,买卖双方所处的文化背景、价值观念、贸易习惯的不同,也会使得国际货物贸易的不稳定性因素增强。

(3) 极强的风险性。国际货物贸易具有极强的风险性,运输、价格、汇率、信用、政治、法律等风险的存在给国际货物贸易的健康发展带来了很大的风险。

(4) 涉及多项国际条约和国际惯例。由于国际货物贸易是在国际间进行的,涉及不同的当事国和当事人的权利义务,为了解决国际领域中的法律冲突、解决贸易纠纷、规范贸易行为,各国都制定了相关的法规,缔结了相关的国际条约,还逐步形成了一些极为重要的国际贸易惯例。迄今为止,关于国际货物买卖的一个最重要的国际公约是1988年1月1日正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods)。其他国际条约和国际惯例有国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2000)、《跟单信用证统一惯例》(UCP500)、《托收统一规则》(URC522)等。

(5) 涉及多个中间环节。在国际货物买卖过程中,除交易双方外,还涉及许多中间环节,如国内外运输、仓储、商品检验检疫、海关报关、保险、银行结汇、外汇管理、退税等,涉及多个相关部门,关系错综复杂,需要买卖双方与各部门密切配合,稍有不慎就有可能造成损失或陷入纠纷。

3. 国际货物贸易的主要内容

国际货物贸易的业务范围非常广泛,其实物操作的内容繁多,可归纳为以下主要项目。

(1) 国际调研。一家企业一旦决定进入国际市场,它首先要做的是通过市场调研来获取拟进入市场的准确情报和信息,企业的经营范围越广,发展计划越是宏伟,市场信息就越是重要。因此,运用市场调研可以摸清顾客的需求,可以为改进产品提供依据,为制定