

国际商务知识荟萃

GUOJI SHANGWU
ZHISHI HUICUI

张恒杰 崔玉林主编



GUOJI SHANGWU
ZHISHI HUICUI

東方出版社

国际商务知识荟萃

张恒杰 崔玉林主编

東方出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际商务知识荟萃/张恒杰,崔玉林主编.

-北京:东方出版社,1994.5

ISBN 7-5060-0468-2

I. 国…

II. ①张…②崔…

III. 国际贸易-基本知识

IV. F74

国际商务知识荟萃

GUOJI SHANGWU ZHISHI HUICUI

张恒杰 崔玉林主编

东方出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街166号)

北京印刷三厂印刷 新华书店经销

1994年5月第1版 1994年5月北京第1次印刷

开本:850×1168毫米 1/32 印张8.25

字数:173千字 印数:1—5,000册

ISBN 7-5060-0468-2/F·56 定价7.00元

前 言

当今的世界经济是开放的经济,随着中国改革开放的深入,中国的经济在迅速的发展。越来越多的中国企业已经或正在准备参与国际经济的分工与合作体系之中,投入国际市场的竞争,以展示中国企业家的气魄和智慧。

国际市场犹如没有硝烟的战场,懂得国际商务的基本知识,掌握国际商务的操作、运行、核算,了解国际商务的法规、条约和著名企业情况等,就使我们有了在国际商战中应付自如的武器。为了帮助有志于投身国际商战的朋友们和其他朋友们能了解和掌握有关国际商务的基本知识,我们编写了这本《国际商务知识荟萃》。书中除了介绍国际商务的操作和主要的法规、条约之外,还介绍了若干著名的国际商务企业和企业家的历史、特点和经营之道。

由于我们的水平有限,书中难免有不周之处,恳请读者朋友们不吝赐教。

目 录

1	前 言
1	第一章 国际商务操作指南
1	一 国际商务操作条件
18	二 国际商务基础知识
75	三 国际商务运行机制
91	四 国际商务效益核算
104	第二章 国际商务法规简介
104	一 《关税和贸易总协定》
107	二 《联合国国际货物销售合同公 约》
111	三 《1978 年联合国海上货物运输 公约》/《汉堡规则》
113	四 《海牙规则》
115	五 《维斯比规则》
116	六 《国际铁路货物联运协定》
119	七 《联合运输单证统一规则》
121	八 《统一国际航空运输某些规则 的公约》

124	九 《联合国国际货物多式联运公 约》
127	十 《1974 年约克—安特卫普规则》
129	十一 《华沙—牛津规则》
132	十二 《美国对外贸易定义 1941 年 修正本》
135	十三 《托收统一规则》
138	十四 《跟单信用证统一惯例》
140	十五 《联合国国际贸易法委员会 仲裁通则》
143	十六 《1953 年国际贸易条件解释 通则》
145	十七 《伦敦保险协会货物保险条 款》
147	十八 《中华人民共和国涉外经济 合同法》
149	十九 《中华人民共和国进出口关 税条例》
152	二十 《中华人民共和国海关法》
156	第三章 国际商务著名企业选介

156	一 “顶戴皇冠”的丰田汽车公司
159	二 勇于开拓创新的索尼公司
163	三 无所不保的劳埃德保险公司
166	四 矢志刮尽男人胡须的吉列公司
169	五 陌生而又熟悉的休利特—帕卡德公司
173	六 播撒“移动之声”的摩托罗拉公司
176	七 改变历史进程的 IBM 公司
180	八 美国广播霸主 CBS 公司
183	九 冲出亚洲走向世界的首都钢铁公司
186	十 影响韩国经济的三星财团
189	十一 创建于汽车房里的苹果电脑公司
193	十二 全世界最大的石油公司——艾克森公司
197	十三 为人们留下美好回忆的柯达公司

200	十四 荷兰经济的一颗明珠——菲利浦公司
204	第四章 国际商务著名企业家小传
204	一 “经营之神”松下幸之助
208	二 反败为胜的亚科卡
211	三 创建“现代王国”的郑周永
215	四 “西部牛仔”李维·施特劳斯
217	五 临危受命的吉德拉
220	六 “海上霸王”包玉刚
225	七 “本田王国”的缔造者本田宗一郎
228	八 “一代儒商”牟其中
232	九 超越生命的阿曼德·哈默
236	十 “旅店大王”希尔顿
240	十一 “塑胶大王”王永庆
243	十二 不断进取的李嘉诚
247	十三 “学人企业家”王安
251	十四 靠汉堡包发迹的克罗克
255	后 记

国际商务操作指南

一、国际商务操作条件

1. 国际贸易条约和协定

随着世界经济和国际贸易的迅速发展,国与国之间的贸易争端也逐渐显露和日趋激烈,为了协调相互之间的经济贸易矛盾,各国开始利用国际贸易条约和协定来确定双方的经济关系。国际贸易条约和协定是指两个或两个以上国家为了确定和调节它们相互间的经济贸易关系所签订的书面文件,在条约和协定中包括了各自在经济贸易方面的权利和义务,其主要调节对象是缔约国双方的私人自然人、法人以及政府之间的贸易关系和其它经济关系。

国际贸易条约和协定是国际经济活动的通用规则,在签订时应遵循三项原则即最惠国待遇原则、国民待遇原则和无歧视待遇原则。最惠国待遇原则是指缔约国一方现在或将来所给予任何第三国的一切优惠和豁免,也同样给予另一方。它

分为无条件最惠国待遇和有条件最惠国待遇。前者是指缔约国一方给予另一方的优惠和豁免是自动地和无条件地,后者是指缔约国一方在给予第三国优惠和豁免是有条件时,缔约国另一方应提供同等条件才能享受这种优惠和豁免。目前,有些国家为了政治利益而在给予另一国最惠国待遇时附加一些政治条件,成为带有歧视性的有条件最惠国待遇,这种情况往往发生在资本主义国家对社会主义国家的贸易政策上。国民待遇原则是指缔约国一方保证另一方的公民、企业和船舶在本国国境内享有与本国公民、企业和船舶的同等待遇。但这项原则往往有一定的局限范围,例如沿海航行权、领海捕鱼权、购买土地权、零售贸易权等等都一般不给予外国侨民。无歧视待遇原则是指缔约国之间在实施贸易限制或禁止措施时,不对缔约国对方实行歧视性待遇。它与最惠国待遇原则的不同之处是,前者主要在关税征收和航海方面应用,后者主要在限制进口数量方面应用。

国际贸易条约和协定主要包括五种类型:(1)贸易条约。主要确定缔约国之间经济贸易各方面的基本关系,如关税征收、运输等等。(2)贸易协定。主要确定缔约国之间的贸易数量、作价办法、支付方式、关税优惠等等,与贸易条约相比具有内容具体、手续简便、有效期短、无须法律程序审批等特点,它只需两国外贸部一级官员签订换文即可,而贸易条约却事关国家主权和经济利益的重大问题,需经国家元首签署并经所在国法律审批后才能生效。(3)支付协定。主要确定货币不能自由兑换时债权和债务的支付方式。(4)国际商品协定。主要确定某些产品(主要是初级产品)在进口国与出口国之间的价

格和购销量等的关系,它包括确定商品的最高和最低限价、确定生产国的出口配额等等。(5)原料生产输出国组织协定。它是原料生产输出国为了稳定市场价格、确保商品供求平衡、反对发达国家对原料市场的垄断和控制而签署的政府间的协定。

国际贸易条约和协定是国际贸易中各种矛盾激化的产物,它直接关系着世界经济和国际贸易的发展繁荣。第二次世界大战前,由于国际经济旧秩序的存在,发达国家通过签订贸易条约和协定“合法”地控制发展中国家,无情地掠夺发展中国家的资源和财富,从而使南北贫富差距越拉越大,国际贸易中饱含着歧视性的不平等原则。战后,随着一批民族民主国家的迅速独立,反对帝国主义经济政治控制开始作为一支强大的经济力量活跃在世界经济舞台上,迫使发达国家被迫签订一些较平等的贸易条约和协定。同时,发展中国家也加强了自身的经济联合,通过签订平等互利的贸易条约和协定,打破了帝国主义的经济控制和掠夺,为本民族和世界经济的共同发展作出了积极的贡献。

2. 自由贸易政策和保护贸易政策

自由贸易政策与保护贸易政策都是资本主义国家在对外贸易过程中推行的发展本国经济的政策。两者各有其产生和实施的特殊历史背景和执行方法。

所谓自由贸易政策,是指政府对输入商品和输出商品不加任何限制和干预、不给本国进出口商任何特权和优待、允许商品进出口自由的贸易政策。它产生于资本主义自由竞争时

期,英国是最早实行自由贸易政策的国家。

18 世纪后半期,英国乘资产阶级革命胜利的春风完成了产业革命,机器大工业代替了落后的工场手工业,生产力获得了巨大的发展,产品有了大量剩余,国内狭窄的销售市场和短缺的原料已远不能满足英国大工业生产发展的需要。同时,英国还相继取代了西班牙、葡萄牙、荷兰而成为海上霸主和世界最强大的殖民帝国,其工业产品已逐渐为世界所接受,并在世界贸易中处于垄断地位。在这种情况下,英国工业资产阶级为了工业品的自由输出和粮食、原料的自由输入不受高额关税的影响,在 19 世纪初提出了“自由贸易”思想,要求取消国家干预经济,取消重商主义政策,取消保护关税制度,实行自由竞争和自由贸易。1813 年,英国废除了东印度公司在对印度贸易中的垄断权。1841 年,取消了 600 多种商品的进口税,降低了 1000 多种商品的进口税率。1849 年,又废除了长期实行的以控制贸易为目的的《航海条例》。19 世纪 60 年代,英国又先后同法国、比利时、意大利、奥地利、瑞士等国缔结了通商条约,相互提供贸易优惠并承担放松贸易限制、降低关税的义务。这样,英国率先实行了自由贸易政策,并还不同程度地推动了其他一些国家对这一政策的采用。

19 世纪末,帝国主义垄断开始取代自由竞争,帝国主义国家争夺世界市场的斗争也日趋激烈。为了占领国外市场,保护国内市场,各帝国主义纷纷放弃自由贸易政策,而实行带有侵略性质的保护贸易政策。虽然在第二次世界大战后,美国凭借强大的经济实力提出了“贸易自由化”的口号,但随着日本、西欧经济的崛起,他们开始采用各种隐蔽措施奖励输出、限制

输入,使所谓的“贸易自由化”变为对别国的自由输出和对自己的保护贸易政策。因此,战后的自由贸易实质上是一种保护贸易,是争夺国外市场的一种工具。

所谓保护贸易政策是资本主义国家政府在对外贸易中实行的限制进口,以保护本国商品在国内市场上免受外国商品竞争,奖励出口,向本国商品提供各种优惠以增强国际竞争力和扩大出口的政策措施。它包括关税壁垒、进口配额制、进口许可证制、外汇管制等等。其目的是为了**保护本国落后工业、调整国际收支、出口创汇和纠正贸易逆差**。

保护贸易政策始于 15、16 世纪的重商主义时期。当时的重商主义者认为财富就是金银,财富的增加来源于顺差的对外贸易。因此,国家应干预经济生活,奖励出口,限制进口,以保护本国的对外贸易,增加财富。在这种思想的影响下,西欧各国都基本上采取了很高的关税税率,有的甚至禁止进口。这种现象一直到 19 世纪中期英国采用自由贸易政策才告一段落。19 世纪末,垄断代替了自由竞争,各国为了争夺国外市场又相继实行了贸易保护和“超贸易保护”(即非关税手段的贸易保护),其贸易保护目的由以前的主要保护国内市场转为主要争夺国外市场,保护手段除以高额进口关税保护本国市场外,还辅以大量的非关税壁垒,通过各种隐蔽措施实行对国外市场的侵占。本世纪 70 年代后,世界连续两次经济危机的打击和世界经济的持续停滞不前,使国际市场争夺更加激烈,以“非关税壁垒”为主要手段的“超贸易保护”政策逐渐取代重商主义时期保护贸易政策,成为当前贸易保护的主要特点。

自由贸易政策与保护贸易政策是在不同的历史条件下产

生的,但其共同目的都是为本国经济服务。自由贸易政策是在本国经济力量强大,扩大贸易进出口有利于自己经济发展的情况下提出的。保护贸易政策是在本国经济力量弱小,国际竞争力弱的情况下实施的。因此,在正常情况下,一国贸易政策的变化体现了该国经济状况优劣的变化,也体现了经济利益在国际贸易政策中的决定性作用。

3. 鼓励出口与出口管制政策

鼓励出口与出口管制是国家对外贸易政策中的两种具体形式。国家采取各种政策措施来刺激和推动本国商品的输出,叫做鼓励出口。国家采取各种政策措施对本国商品的出口数量、金额以及去向进行管制,叫做出口管制。前者是国家为出口创汇、发展经济而采取的贸易政策,后者是出于某些政治、军事目的和保护某些文化遗产等的需要。

在资本主义发展早期,世界市场平稳,国际贸易自由,国家干预较少。但进入帝国主义阶段后,垄断由国内延伸到国外,争夺原料和销售市场成为帝国主义国家矛盾聚集的焦点,市场问题变得日益严峻起来。为了能在国际市场竞争中处于有利地位,各国相继采取了各种推动出口和保护国内市场政策。其中鼓励出口是第二次世界大战后各国广泛采用的推动出口的贸易政策。

鼓励出口政策主要用五种手段实行:(1)出口信贷。指出口国银行为了增强本国商品竞争能力、扩大出口,向本国出口商、外国进口商和外国进口方银行提供的一种长期低息贷款。(2)出口补贴。指一国政府为了增强某种商品在国外市场的竞

争能力,对本国出口厂商实行现金补贴或财政优惠,使其降低成本,打入国外市场以达到出口创汇的目的。其中,国家直接给出口商提供的现金补贴叫直接补贴,国家给出口商的财政优惠叫间接补贴。间接补贴的方式是实行出口退税,即退还出口商品缴纳的某些国内税和制造加工出口商品的原材料进口税。由于出口补贴是商品倾销的主要来源之一,它严重破坏着正常的国际贸易秩序,因此,“关贸总协定”在“东京回合”的谈判中通过了《津贴与抵销税法》,规定在总协定缔约国范围内,缔约国一方可对接受出口补贴的另一缔约国的出口商品征收抵销税,以削弱其对进口国经济造成的影响,维持正常的国际贸易秩序。此法于 1980 年生效。目前,各国一般都采用隐蔽性较强的间接补贴办法鼓励出口,以逃避“关贸总协定”的规定。(3)商品倾销。资本主义国家为了扩大出口,以大大低于国际市场价格甚至低于商品成本价格的方法在国外抛售商品,以达到占领外国市场的目的。其在竞争占领市场过程中导致的价格损失,则由政府提供的出口补贴和在国内实行高价出售商品来补偿。商品倾销是垄断的产物,富有侵略性,对世界经济和国际贸易秩序都有重大影响。(4)外汇倾销。通过降低本国货币与外国货币的比价,以降低用外币表示的本国出口产品的价格,从而相对地减少了成本,增强了竞争力。如,按正常兑换秩序 $1 \text{ 美元} = 0.50 \text{ 英镑}$,1 美元可在美国买到两双布鞋,现降低美元汇价为 $2 \text{ 美元} = 0.5 \text{ 英镑}$,在布鞋价格不变的情况下,则 2 美元可买到四双鞋子,也即 0.50 英镑由以前两双鞋子的价格变为四双鞋子的价格,从而增强了鞋子在英国的价格竞争力,以达到占领英国布鞋市场,扩大出口的目的。

的。外汇倾销也是一种商品倾销的手段,但其实行起来比出口补贴困难得多,它需要两个方面条件配合,一是本国货币对外贬值程度大于国内物价上涨程度,二是其它国家不能采取提高关税或同等程度的货币贬值等报复措施,否则,降低本国汇价的目的都不能达到。(5)制定有利于扩大出口的法律。这是一种行政性而非经济性的鼓励出口手段,如日本政策制定的《进出口交易法》规定,出口企业可以不受《反垄断法》约束,自由组织出口协会,把本行业的代表性企业和出口骨干企业组织起来,互相协调、共同对外,缔结出口协定。

鼓励出口方式多种多样,有行政、法律、经济诱饵等各种手段。但是各国在推行出口鼓励政策时并不是鼓励所有商品都出口创汇,相反,对某些商品则采取了出口管制政策。各国实行出口管制的商品主要有三大类:第一类是由于政治、军事目的而对军火武器、军事设备和先进技术材料实行管制,非有特殊许可证不得出口;第二类是由于本国经济建设需要对国内急需的原材料、半制成品及国内供应不足的某些商品实行管制;第三类是由于保护文化遗产和稀少珍贵物品的需要对某些古玩、珍贵艺术品、珍贵动植物等实行出口管制。出口管制的方式主要有两种,即单方面出口管制和多边出口管制。国家成立专门机构对本国某些商品的出口实行管制叫单方面出口管制;多边国家统一协商,制定统一的出口管制政策叫多边出口管制。

出口管制政策是国家对外贸易的一项重要管理手段,也是发达国家对外实行歧视性待遇的一项主要措施。战后,发达资本主义国家对社会主义国家普遍实行出口管制,所管制的

商品上至高、精、尖的高技术产品和武器装备,下至粮食、普通机械设备等各种战略物质和生活用品,共 1000 多种。80 年代后,随着国际形势缓和,两种制度的国家往来渐渐增多,出口管制的商品也逐渐减少。目前,减少和放松出口管制已成为国际贸易发展的总趋势。

4. 关税与非关税壁垒

关税是国家根据该国制定的海关税则对经过该国关境的进出口货物征收的一种税收。关税起源于古代城市贸易往来时在交界的港口、码头等地收取的手续费。15 世纪以后,这种手续费逐渐演变为统一的国境税,这是现代关税的雏形。19 世纪以来,随着保护贸易政策在全世界的再度兴起,关税税则和征收方法开始逐渐完善。

关税不同于国境税,关境是由海关管辖和执行统一海关法令的区域,又称关税领域,自由港、自由贸易区等都设在关税外不征收关税,因此,关境有时小于国境,有时又在几国结成关税同盟时大于国境,关境与国境是有区别的。

关税种类繁多,从不同角度可划分为如下几类:(1)按征收目的划分,可分为财政关税和保护关税。财政关税是为了增加国家的财政收入,保护关税是在国家经济竞争力弱小的情况下,保护国内工农业和市场不受外界冲击的需要。保护关税有时数倍于财政关税,就象一座壁垒一样阻挡着外国商品的进入和本国紧缺商品的出销,这样就可以削弱外国产品的竞争力,又可以保证国内工农业生产正常发展和人民的正常生活需要。目前,随着各国经济发展和贸易往来的加深,财政关