

(一) 转口贸易的概念

转口贸易, 又称“中转贸易”或“再输出贸易”。根据有关辞典的定义, 解释为“国际贸易中进出口商品的买卖, 不是由生产国与消费国之间直接进行, 而是通过第三国所进行的贸易。这种贸易在生产国为间接出口, 消费国为间接进口, 都是间接贸易; 在转手国即为转口贸易, 它属于再出口, 是过境贸易的一部分”。但是, 在国际商务的实际活动中, 由于各个国家和地区为了照顾各自的利益, 站在不同的立场对同一种经济现象作出相异的分类, 因而对转口贸易也有多种不同的解释。具体表现在:

1. 商品在中转地的加工增值程度

有人认为, 商品在中转地一般不应受到加工, 至多进行一些包装、分类、标签、稀释等商业性简单加工, 否则不能称为转口贸易。但是有人却持相反观点, 认为商品可以在中转地进行加工, 只要被加工的原材料或另部件主要来自国外, 成品又返销出去。加工增值程度可以人为划定。

2. 商品的运动路线

有一种观点认为“即使商品直接从生产国交到消费国, 只要两者之间并未直接发生交易关系, 而是第三国转口商分别同生产国与消费国发生交易, 仍然属于转口贸易范围”。

3. 中转地和中转地所在国(中转国)持不同的立场

如果中转地(港口)是城市型的国家和地区, 如香港、新加坡等, 中转地就是中转国, 二者的立场是一致的。而对于较大的国家, 这二者的立场却未必相同。例如对上海来说, 只要货物经上海港转运, 而最终目的地不在上海, 都可称作转口贸易, 包括内地与国外的贸易。但是对国家来说, 这只能算作通常的进出口贸易。

正因为如此, 所以本文中为了分类的方便, 将商品经过加工的外转外国际贸易称为“加工转口贸易”; 将商品直接交付而经中转商中介的国际贸易称为“直接转口贸易”; 将一个国家的进出口

贸易以港口的立场称为“对内转口贸易”。

转口贸易简析

施健夫

(二) 转口贸易的形式分类和作用

转口贸易对中转国要求的先决条件有二条: 一是天然先决条件, 即中转国的港口(中转地)必须地理位置优越, 处于各国之间的交通要冲或国际主航线上; 一是人为先决条件, 要求中转国对中转地采取特殊的关税优惠政策, 有诸如自由贸易区、保税仓库等可以利

用, 才能使中转费用不致太高, 为买卖双方所接受。

转口贸易的形式多种多样, 但不管怎么变化, 都必须符合一条基本原则: 共同受惠的原则。也即各参与方都要获得一定的利益, 交易才能成立。这些参与方可能包括:

1. 商品初始出售商(简称出售商)
2. 商品最终购入商(简称购入商)
3. 转卖商(或称中转商、转口商)
4. 中转港口或城市(简称中转地)
5. 中转地辅助行业(仓储、装卸、运输等)的经营者(简称辅助业)

其中,1、2是转口贸易的必要参与方,3、4是转口贸易的可能参与方,但至少要有其中之一,以后如有必要,将3、4合称为“中转方”;5附属于4,有4则有5,无4则无5。

我们知道,买卖双方直接贸易,肯定比通过中转方进行少受一层利润损失,而中转方也不会无偿服务。因此,转口贸易能够成立,中转方要能够起特殊的作用,买卖双方才肯分出一部分利润给中转方。这种特殊作用发挥的有效程度如何,直接影响转口贸易的规模和利润。这里我们结合转口贸易的形式分类,对此加以说明。

转口贸易可以根据商品是否在中转地加工(商业性简单加工除外)分为严格转口贸易和加工转口贸易,而严格转口贸易又可以根据其对中转方的风险程度分为自然转口贸易和风险转口贸易。各种不同形式的转口贸易对中转方的要求也各不相同,分类说明如下:

1. 自然转口贸易

中转商同出售商与购货商之间建立起长期的、稳定的贸易合作关系,一方能够长期供货,另一方能够长期要货,中转商既成为前者固定的买主,又成为后者可靠的卖主,或者买卖双方自动地到中转地销售商品和购买商品。这种形式的转口贸易建立在可靠的基础上,没有风险性。对中转方要求的功能有:(1)作为信息窗口;(2)作为国际公认的商品“展销基地”;(3)作为某些国家和地区之间的经济、政治中介;(4)作为对付一些国家关税壁垒和贸易保护政策的灵活渠道,等等。可以看到,这些功能对中转方来说,有的要求很高,有的是因国际经济关系形成的独有条件,其它地方往往难以办到。例如,作为信息窗口,中转方要掌握大量的有关货

物供求、价格行情、客户和厂商的网络等等信息。供需双方不是缺乏这些信息,就是不如中转方迅速、准确,否则,供需将绕过中转方直接贸易。在这种情况下,中转利润体现了信息价值。作为“展销基地”和作为信息窗口一样,中转地要经过长期的发展和积累,才能形成一个世界公认的国际市场;既要能够提供远远超过其它地方的丰富商品,又要对运进来的商品有很强的消化力。这种市场的巨大吞吐能力吸引了买方和卖方,而大批的商人参与又进一步扩大了市场的容纳,形成良性循环。作为经济、政治中介地,只有个别特殊地方才能受益。例如,香港就在大陆和台湾无法直接贸易的情况下起了桥梁作用。至于作为灵活贸易的避税渠道,如将某国产品运到中转地略事加工,以中转国的产品名义进入第三国,避开该国对出售国的歧视性关税,更是只有特定国家才能做到。可以说,自然转口贸易不能被中转国的主观愿望决定,而是由外部国际环境(包括政治的、经济的、历史的、地理的)因素所促成的,中转国只能因势利导,利用这种因素。

2. 风险转口贸易

常见的有以下几种做法:(1)中转商预测行情,在商品处于低价时买进,高价时抛出,利用时间差赚取利润;(2)中转商吃进大批货物,再进行推销,起国际批发商作用,赚取批零差价;(3)中转商在手边无货的情况下,先订售货合同或者是期货合同,再寻找货源,利用自己的客户关系网或信息渠道。

风险转口贸易,对中转方来说,好处是要求较低,任何商人和港口,只要有类似自由贸易的政策可以利用,都可以开展。但是有很大风险性,无论是先有货源,再找买主,还是先有买主,再找货源,而且要低价进高价出,都不是一件易事。利用时间差,商品的行情未能如估计的那样看涨,或者是升得太慢甚至比不上银行的利息,都会造成积压、损失、客户索赔等。所以,风险转口贸易和股票买卖一样,实质上是一种国际性的资本投机。

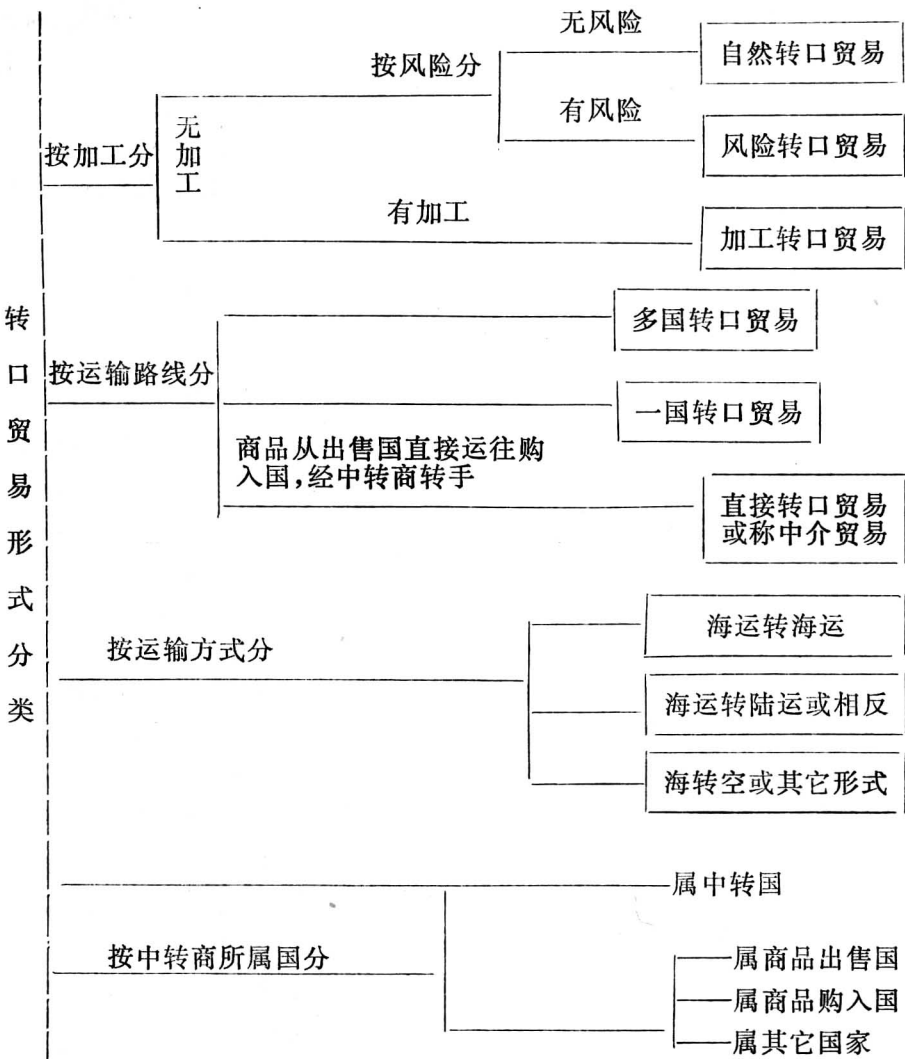
3. 加工转口贸易

由于商品在中转地进行了加工,有所增值,因此,对中转方来说,这种形式的转口贸易就不仅仅是获取转口利润,还包括了加工利润。如果加工增值的程度大,甚至可以加工利润为主要目的。它对中转方的要求是中转地有大量的劳动力,工资水平低,才能使商品成本低,具有国际竞争力。其余的条件,可以低于严格转口贸易。当然,增值程度也不能太大,否则就超出了转口贸易的范畴。

从以上分析可以得出结论:站在中转地的立场,在当地开展转口贸易总是有利的,至少可以获得税收、土地费用以及促进宾馆、旅游、通

讯、金融各业在当地发展的间接好处,如兼营辅助业,还可获得仓储、运输等收入。站在中转商立场,有条件搞自然转口贸易,当然稳获其利,如无条件,则只能搞风险转口贸易。如有低成本的出口加工业支持,加工转口贸易也是可取之路。

转口贸易还可以有多种分类方法。如按运输方式分,可以分成海运转海运、海运转陆运等等。但无论是陆运还是空运,运费都大大高于海运(陆运 5 倍以上,空运 20 倍以上),因此,除了时间性极强的少数商品外,绝大部分转口贸易还是以海运方式为主。其它还可以按商品运动路线分,按中转商所属国分,等等。下图表明了它们之间的关系。



4. 关于商标、包装和产地问题

中转商向供货人要货,在商标、包装上,有三种做法:(1)采用出售商的原有商标和包装。原有的名牌商品,大多采用这种做法;(2)采用中转商要求的商标和包装,即定牌生产的做法。这样的牌子,往往是中转商或购入商的名牌商标;(3)采用中性包装,即不注明商标和产地。

这样,便于中转商及其买主,根据需要另行处理。在产地上,也是根据需要,或提供产地证,或在中转地加工,改变产地。

5. 关于结汇问题

中转商分别同买卖双方结汇(或清算)。一般来说,最初卖主与最终买主之间,不直接发生结算关系。

(三) 几点 结 论

通过以上的分析,可以得出结论如下。

1. 自然转口贸易对中转地经济发展具有原动力的作用。这就是说,即使中转地原来的人为条件(金融、交通、通讯、码头等)很落后,也可以借助于自然转口贸易的推动,不断完善。

2. 自然转口贸易具有脆弱性。如果中转地的经济仅仅倚赖于它,当支撑自然转口贸易的外部条件一旦被破坏,中转地的经济就要受到毁灭性的打击。所以,中转地必须发展多元化经济,把转口贸易经济在比重上控制在一个适当水平,整体经济才能稳固。

3. 自然转口贸易和风险转口贸易,与中转地的其它行业之间的关系,既有不同点又有相同点。它们的不同点是:自然转口贸易,可以作为中转地经济的原动力,推动码头、仓储、金

融、交通、电讯、旅游等各行各业的发展。风险转口贸易,没有这个特点。它需要这些行业发展到一定水平,才能进行。不然,只能增大贸易的风险率。它们的共同点是:这些行业的不断发展和兴旺,反过来又会促进转口贸易的壮大。

4. 风险转口贸易带有投机性质,因此不能成为中转地经济的主体。或者说,在其它条件相同的情况下,只能开展风险转口贸易的港口与可以开展自然转口贸易的港口相比,其规模无论是绝对值还是相对比重,都要低一个等次。

5. 对于没有条件进行自然转口贸易,但劳动力工资水平低的地方,可以重点开展加工转口贸易,以此带动当地工业、贸易和其它行业的发展。在各种条件具备一定基础后,兼搞适当规模的风险转口贸易,获取更多收益。

(上接第 68 页)

中外合资企业普遍实行董事会领导下总经理负责制。董事长与总经理的关系非同一般。一个企业的繁荣发展要靠董事会、董事长的“领导有方”,也要靠总经理的积极努力。曹光彪先生对这个问题有经验之谈和用人之道:“给总经理的权力越大,他就越谨慎”。笔者愚见,人是有自尊心和进取性的,人也需要信任和理解。一

个人一旦被人信任,赋与重任,一般讲,他就会司好职,用好权。即使判断失误,做了蠢事,他也会吃一堑,长一智,把以后的事情做得更好。曹先生说得好:“不要在象牙筷里找曲丝”。由此可见,董事会对总经理首先要给以权力,其次是考核政绩,第三是一旦发现不够称职,就要调整撤换。