

贸易中间商在出口中相对盛行的影响因素研究 ——基于2010年鞋产品企业层面出口数据的实证分析

刘 慧¹ 彭 羽² 孙楚仁²

(1.上海对外经贸大学国际经贸学院, 上海, 201600;

2.上海对外经贸大学国际经贸研究所, 上海, 200336)

摘 要: 本文利用2010年中国海关鞋产品企业层面的出口数据, 考察了贸易中间商在出口中相对盛行的影响因素。结果表明: 从国家层面看, 贸易中间商的经手份额与出口目标国的市场规模、制度环境呈反比, 与出口目标国的关税水平以及中国到出口目标国之间的距离呈正比; 从省市区层面看, 贸易中间商的经手份额与中国各省市区的市场规模呈反比, 与各省市区的中介市场发育度呈正比。

关键词: 贸易中间商; 出口; 相对盛行

中图分类号: F752.62

文献标识码: A

文章编号: 1006-1894 (2014) 01-0015-09

贸易中间商(International Trade Intermediaries)早在国际贸易产生之时已经存在, 由于出口国的生产者和进口国的消费者之间缺少信息和资源来进行有效的贸易活动, 贸易中间商便扮演了将不同国家的生产者和消费者联系起来的重要角色。随着经济全球化的逐步深入和信息技术手段的不断进步, 商品交易领域的专业化分工不断深化, 贸易中间商在全球贸易中的作用显得日益重要。

从欧美发达国家来看, 2000年美国出口贸易额中的20.4%是由贸易中间商完成的, 而贸易中间商占美国全部出口企业数量的比重更是高达41% (Bernard, Jensen and Schott, 2010); 2005年, 瑞典出口贸易额中的14%是由贸易中间商经手完成的; 2007年, 意大利出口贸易额中的12%, 是通过占全部出口企业数量比重35%的贸易中间商完成的 (Bernard, Grazzi and Tomasi, 2011); 2007年, 占全部出口企业比重32%的贸易中间商, 贡献了法国20%以上的出口贸易额 (Crozet, Lalanne and Poncet, 2010)。

在发展中国家, 尤其是在亚洲国家, 通过贸易中间商出口的情形也无所不在。早在20世纪80年代初, 300家日本非制造性贸易企业的贸易额占到日本总贸

收稿日期: 2013-05-20。

基金项目: 2011年上海市教委“上海高校优秀青年教师培养计划”项目(项目编号: shwm010)。

作者简介: 刘慧, 女, 上海对外经贸大学国际经贸学院硕士研究生, 研究方向: 区域经济一体化; 彭羽, 男, 经济学博士, 上海对外经贸大学国际经贸研究所副研究员, 研究方向: 贸易中间商; 孙楚仁, 男, 经济学博士, 上海对外经贸大学国际经贸研究所副研究员, 研究方向: 国际贸易理论与政策、空间经济学。

易额的80%，其中最大的10家贸易中间商经手的贸易额占日本GNP的30%左右（Rossman, 1984）。中国作为最大的发展中国家，虽然自2004年以后就放开了贸易经营权，但贸易中间商在出口贸易中的作用仍然举足轻重，2005年中国出口总额中的20%是由贸易中间商完成的（Ahn, Khandelwal and Wei, 2011）。此外，本文通过对中国2010年鞋产品企业层面出口数据的研究发现，贸易中间商经手的出口额占总出口额的比例高达44.9%。

一、文献综述

自2003年以Melitz为代表的学者开创的异质性企业模型和以Antras为代表的学者提出企业内生边界模型以来，新新贸易理论（New New Trade Theory）逐渐成型，并取得了重要进展。由于新新贸易理论的研究视角从产业转向了企业微观层面，因此贸易中间商企业作为全球贸易中的一个重要组成部分，开始进入国外学者的研究视野，并逐步成为学界的研究热点。

国外关于贸易中间商的研究主要围绕贸易中间商在促进贸易中的作用而展开。Rauch 和 Watson（2004）认为，贸易中间商通过提供搜寻和社会网络信息促进了国际贸易，建议一些国家采取合理的政策鼓励大规模贸易中间商公司的发展；Feenstra 和 Hanson（2004）通过对中国大陆对香港转口贸易的分析，认为贸易中间商在其中发挥了质量筛选（Quality Sorting）的作用，从而降低了交易成本；Antras 和 Costinot（2010）通过标准的Ricardian贸易模型把生产商和中间商配对，强调了贸易中间商减小了搜寻摩擦力并产生了贸易自由化的福利效应；Ahn等（2011）通过引入贸易中间商技术，拓展了Melitz（2003）的异质企业模型，并通过实证分析表明贸易中间商在帮助企业（尤其是中小企业）克服贸易成本方面有重大作用。

同时，也有一些学者开始对贸易中间商在出口中相对盛行的影响因素进行研究。Peng 和 Ilinitich（1998）认为，由于文化和语言障碍的存在，出口国市场越远，搜寻企业的成本越高，当出口国市场越远或对该市场的了解越少时，企业更可能选择贸易中间商进行出口以降低搜寻成本；Blum等（2010）认为，贸易中间商的相对盛行与企业生产率水平存在关系，即规模最大和生产力最高的企业会直接出口，规模和生产力次之的企业会通过贸易中间商出口，更小的企业则不出口；Akerman（2010）、Bernard等（2010）发现贸易中间商经手的出口份额与国家专有的固定成本正相关；Bernard等（2010）通过对美国企业层面的数据进行实证分析发现，贸易中间商倾向于出口规模较小的目标市场；Felbermayr 和 Jung（2011）认为，生产商会根据自身特点选择不同的出口模式——通过贸易中间商出口或建立自己的外国子公司出口，均衡时贸易中间商数量会随国外实物资产没收风险的增加而增加，随合同问题的减轻、产品异质性程度的降低、产品替代率的减小而增加。

现有文献主要集中于探讨贸易中间商在进出口中的作用，关于贸易中间商在出

口中相对盛行的影响因素研究相对比较零散,并且鲜有对中国贸易中间商出口影响因素的实证研究。本文以2010年中国海关鞋产品企业层面的出口数据为例,对贸易中间商在出口中相对盛行的影响因素进行实证分析,并加入各省市区中介市场发育度,研究了不同省市区出口中贸易中间商相对盛行的影响因素的差异。

二、贸易中间商在出口中相对盛行的影响因素

基于国内外已有的研究,从国家层面看,影响贸易中间商在出口中相对盛行的因素主要包括出口国与进口国之间的距离、出口目标国的市场规模、出口目标国的法制环境、出口至各国面临的关税水平等。为进一步研究中国各省市区出口中贸易中间商经手份额的差异,本文加入各省市区市场规模和中介市场发育度等影响因素。

(一) 中国到出口目标国的距离

一般而言,与直接出口相比,企业选择通过贸易中间商出口可以减少出口面临的诸多风险(如运输风险等),出口国和进口国之间的距离越远,意味着企业直接出口的风险越大,从而越倾向于通过贸易中间商出口;同时,出口国生产型企业一般对周边近距离国家的市场信息掌握得较多,进出口国之间的距离越远,企业对进口国市场信息了解得越少,从而越倾向于通过贸易中间商出口。所以,中国到出口目标国的距离与贸易中间商出口的经手份额可能成正比,这与Peng 和 Ilinitich (1998)的分析结果一致。

(二) 出口目标国的市场规模

出口目标国的市场规模越小,企业找到与之匹配的进口商难度就会越大,企业对该市场的搜寻成本也越高。所以,当目标国市场规模较小时,企业会更多地选择通过贸易中间商出口,而不是直接出口。因此,出口目标国的市场规模可能与贸易中间商的经手份额成反比,该假设得到Ahn等(2011)实证结果的支持。

(三) 出口目标国的法制环境

一般而言,出口目标国的法制环境越差,出口企业遭遇进口方违约的风险和进口国政府对财产没收的风险就越大,违约后索赔的风险也越大。由于贸易中间商对不同出口目标国的制度和法律体系都比较熟悉,因此通过贸易中间商出口可以规避和减少由于出口目标国法律环境较差带来的违约风险。所以,出口目标国的法制环境与出口中贸易中间商的经手份额可能成反比。Felbermayr 和 Jung (2009)亦通过实证研究发现,出口目标国对实物资产的没收风险越大(即出口目标国的法制环境越差),企业越倾向于选择贸易中间商出口。

(四) 出口至各国面临的关税

较高的关税意味着较高的固定出口成本,贸易中间商对于在出口国如何合理利用避税政策更为熟悉,所以,随着关税的提高,企业会更多地选择贸易中间商出

口, 出口中贸易中间商的经手份额就会提高。在以往文献中, Fisman等(2008)认为香港中间商转口中国货物, 大部分是为了逃避关税, 关税越高, 选择中间商出口的行为就越多; Ahn等(2011)亦认为, 出口目标国贸易壁垒越高, 出口困难就越大, 贸易中间商的经手份额就越高。

(五) 各省市市场规模

一般来讲, 市场规模越小的省市区, 市场上大型企业的数目越少, 中小型企业数目越多。相对于大型企业而言, 中小型企业对于国外市场信息的了解比较匮乏, 直接出口的成本相对较高, 从而更倾向于通过中间商出口以减少出口的固定成本。因此, 本文预测各省市区的市场规模与各省市贸易中间商的经手份额成反比。

(六) 各省市中介市场发展度

市场中介行业是实现市场一体化机制的渠道机构, 是随着市场经济的发展而逐步成长起来的, 市场中介的产生源于交易费用的控制, 因此贸易中间商本身属于市场中介服务行业。一般来说, 各省市中介市场发展程度越高, 就越有利于贸易中间商的培育和发展, 贸易中间商的服务水平和服务效率就越高, 企业就越倾向于通过贸易中间商出口。因此, 本文预测, 随着各省市中介市场发展度指数的提高, 各省市出口中贸易中间商经手的份额就越高。

三、计量分析

(一) 数据说明与筛选

由于海关数据收集较为困难, 本文仅选择了中国鞋产品的出口数据对贸易中间商在出口中相对盛行的影响因素进行分析。由于中国是世界上最大的鞋产品出口国, 因此对鞋产品出口中的贸易中间商进行研究具有一定的典型性和代表性。

本文数据取自2010年中国海关企业层面的8位HS编码的鞋业出口数据, 原始数据系向中国海关信息网购买而得, 具体包括8种鞋产品: 橡胶外底及鞋面的中、短统防水靴(64019210); 未列名橡胶制鞋面的鞋靴(64029910); 未列名塑料制鞋面的鞋靴(64029920); 橡、塑或革外底、皮革制鞋面的其他运动鞋靴(64031900); 其他橡、塑或再生皮革外底、皮革鞋面的鞋靴(64039900); 橡或塑外底、纺织材料鞋面运动鞋靴等(64041100); 其他纺织材料制鞋面的鞋靴(64052000); 其他橡胶、塑料或再生皮革制外底的其他鞋靴(64059010)。该数据包括79,154条鞋产品出口记录, 涉及不同所有权的企业(国有企业、集体企业、中外合资企业、中外合作企业、外商独资企业、私人企业和个体工商户), 不同的贸易方式(一般贸易、来料加工装配贸易、进料加工贸易、保税仓库进出境货物、保税区仓储转口货物、边境小额贸易、对外承包工程出口货物、国家间国际组织无偿援助和赠送的物资以及其他), 囊括31个省市区的企业出口到193个国家的数据记录。

为了估算出口额中由贸易中间商经手的比例,本文采用 Ahn 等(2011)的方法,根据企业的名称来判断其是否为贸易中间商,即将企业名称中包含“贸易”、“进出口”、“经贸”、“外贸”、“科贸”、“外经”、“物流”、“仓储”、“外运”、“储运”等关键词的企业判定为贸易中间商。其中,名称中包含“物流”、“仓储”、“外运”、“储运”等关键词的企业本应属于物流、清关、仓储企业,但其作为非制造型企业承担了中间商的部分职能,因此本文将此类企业也列为贸易中间商。本文首先计算出各省市企业名称中包含这些关键词的出口额,再计算出各省市企业的出口额,它们的比值为各省通过贸易中间商出口的比例。同样,计算出出口各国的企业名称中包含这些关键词的出口额,再计算出出口各国的企业出口额,它们的比值为出口各国贸易中间商经手的比例。

此外,各省市2010年的GDP(gdp_2)取自《2011中国统计年鉴》,单位为亿元。各省市市场化指数(neriindex)取自樊纲等编著的《中国市场化指数2009版》中关于中介市场发育度指数的得分,得分越高,表明中介发育程度越高。中国到各国的距离(distance)取自法国国际经济研究中心(CEPII),单位为公里。各国GDP(gdp_1)取自世界银行(World Bank)数据库中的“世界发展指标”(World Development Indicators),单位为百万美元。为了保持与各省市GDP(gdp_2)单位的一致性,我们利用2010年人民币对美元汇率年均中间价6.7695,将百万美元转换为亿元人民币。各国法制环境(rule of law)取自2009年World Bank中的“世界治理指数”(Worldwide Governance Indicators),得分越高,表明法制环境越好。中国鞋业出口面临的关税(mfntariff)取自WTO里“出口市场面临的关税”(Duties Faced in Export Markets)。最后将这些变量与中国海关2010年鞋产品出口数据集中的省市区和国家的数据匹配。表1是主要变量的特征。

表1 主要变量特征

变量名	观察值	平均值	标准方差	最小值	最大值
各省市 GDP	79,154	32,778.88	14,185.43	507.46	46,013.06
各国 GDP	78,804	1.64e+08	5.25e+08	0 ^①	2.11e+09
中介市场发育度	79,154	10.05317	1.39373	0.38	11.8
各国法制环境	79,154	0.6796983	0.9724045	-2.532007	1.93695
中国到出口国的距离	78,804	8,056.941	4,012.759	809.5382	16.800
中国鞋产品出口各国面临的关税(%)	65,533	11.62621	6.595146	0	35.71

(二) 计量分析

1. 贸易中间商在出口中相对盛行的总体影响因素分析

① 各国GDP最小值为0是由于个别国家的GDP数据残缺。

这部分主要研究贸易中间商在出口中相对盛行的总体影响因素。回归方程如下：

$$share_1 = \beta_0 + \beta_1 lgdp_1 + \beta_2 ldistance + \beta_3 mfntariff + \beta_4 ruleoflaw + \gamma Z + \varepsilon$$

其中, share_1表示出口各国贸易中间商经手的比例, lgdp_1表示各国的gdp的对数, 衡量各国的市场规模。ldistance表示中国到出口国距离的对数, mfntariff表示中国鞋产品企业出口各国所面临的关税, ruleoflaw表示各国的法制环境。Z为控制变量, 其中ownership表示企业所有权形式, tradepattern表示贸易类型。 ε 是服从正态分布的随机误差项。

表2给出了估计贸易中间商在出口中相对盛行的总体影响因素的回归结果。第1列单独考察了出口国的市场规模对于选择贸易中间商出口的影响, lgdp_1的系数为-0.0205, 非常显著, 说明出口国的市场规模与贸易中间商经手份额呈负相关, 出口国的市场规模越小, 选择中间商出口的比例越高, 反之越低。第2列加入中国到出口国的距离, ldistance的系数为0.00408, 非常显著, 说明中国到出口国的距离与贸易中间商经手份额呈正相关, 出口国离中国越远, 选择中间商出口的比例越高, 反之越低。第3列加入了出口国的法制环境, ruleoflaw的系数为-0.0508, 非常显著, 说明出口国的法制环境越差, 选择中间商出口的比例越高, 反之越低。第4列加入了中国鞋业出口各国所面临的关税, mfntariff的系数为0.00121, 非常显著, 我们发现关税越高, 选择中间商出口的比例也越高。第5列和第6列依次加入了企业所有权和贸易方式的虚拟变量后, lgdp_1、ldistance、ruleoflaw和mfntariff的系数未发生改变, 且结果同样很显著。实证结果与Ahn等(2011)的结论一致, 且与前文的预测一致。

表2 贸易中间商在出口中相对盛行的总体影响因素

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	share_1	share_1	share_1	share_1	share_1	share_1
lgdp_1	-0.0205***	-0.0205***	-0.0136***	-0.0176***	-0.0175***	-0.0172***
	(-174.89)	(-174.35)	(-105.93)	(-116.96)	(-116.03)	(-114.56)
ldistance		0.00408***	0.00308***	0.0156***	0.0151***	0.0154***
		(5.86)	(4.71)	(22.51)	(21.90)	(22.30)
ruleoflaw			-0.0508***	-0.0205***	-0.0200***	-0.0194***
			(-102.87)	(-29.40)	(-28.71)	(-27.88)
mfntariff				0.00121***	0.00122***	0.00113***
				(14.44)	(14.65)	(13.62)
ownership	no	no	no	no	yes	yes
tradepattern	no	no	no	no	no	yes
_cons	0.795***	0.758***	0.703***	0.599***	0.603***	0.600***
	(454.79)	(117.17)	(115.25)	(93.64)	(92.25)	(91.79)
N	78,802	78,802	78,802	65,533	65,533	65,533

注: 括号内数字表示变量的t统计值; ***, **, *分别表示在1%、5%、10%的显著水平下通过t检验。

2. 贸易中间商在出口中相对盛行的省市差异影响因素分析

这部分加入了中国各省市区GDP和市场化指数,研究了贸易中间商在出口中相对盛行的省市差异因素。回归方程如下:

$$share_2 = \beta_0 + \beta_1 lgdp_2 + \beta_2 lgdp_1 + \beta_3 neriindex + \beta_4 ruleoflaw + \gamma Z + \varepsilon$$

其中, share_2表示各省市区通过贸易中间商出口的比例, lgdp_2表示各省市区gdp的对数, lgdp_1表示各国gdp的对数。neriindex表示各省市区中介市场发育度, ruleoflaw表示各国法制环境。Z为控制变量,其中, ownership表示企业所有权形式, tradepattern表示贸易类型。是服从正态分布的随机误差项。

表3给出了估计贸易中间商在出口中相对盛行影响因素的省市区差异回归结果。第1列只考虑各省市区的市场规模对于选择贸易中间商的影响, lgdp_2的系数为-0.204, 非常显著, 说明各省市区的市场规模越小, 通过中间商出口的比例越高。第2列加入了出口国的市场规模, lgdp_1的系数为-0.000345, 结果显著, 说明出口国的市场规模越小, 通过中间商出口的比例也越高。第3列加入了中国各省市区中介市场发育度, neriindex的系数为0.0535, 非常显著, 说明各省市区的市场化指数越高, 通过中间商出口比例越高。第4列加入了出口国的制度环境, ruleoflaw的系数为-0.00577, 非常显著, 说明外国的制度环境越差, 通过中间商出口的比例越高。第5列和第6列依次加入企业所有权和贸易方式的虚拟变量, lgdp_2、lgdp_1、neriindex和ruleoflaw的系数未发生改变, 且结果也很显著。结果与前文的预测一致。

表3 贸易中间商在出口中相对盛行的省市区差异影响因素

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	share_2	share_2	share_2	share_2	share_2	share_2
lgdp_2	-0.204*** (-276.63)	-0.204*** (-275.69)	-0.242*** (-332.23)	-0.241*** (-331.69)	-0.239*** (-323.78)	-0.233*** (-305.33)
lgdp_1		-0.000345** (-3.15)	-0.00128*** (-12.85)	-0.000509*** (-4.40)	-0.000267* (-2.32)	-0.000500*** (-4.40)
neriindex			0.0535*** (132.29)	0.0537*** (132.86)	0.0525*** (128.10)	0.0503*** (122.44)
ruleoflaw				-0.00577*** (-132.86)	-0.00447*** (-128.10)	-0.00390*** (-122.44)
ownership					yes	yes
tradepattern						yes
_cons	2.514*** (331.42)	2.519*** (328.25)	2.562*** (368.56)	2.549*** (363.40)	2.525*** (360.77)	2.490*** (343.05)
N	79,154	78,802	78,802	78,802	78,802	78,802

注: 括号内数字表示变量的t统计值; ***, **, *分别表示在1%、5%、10%的显著水平下通过t检验。

四、结论和建议

本文运用中国海关2010年鞋产品出口企业层面的数据,研究贸易中间商在出口中相对盛行的总体影响因素和省市差异影响因素,根据以上回归结果和分析,我们可以得出如下结论:(1)中国到出口国的距离、中国鞋产品企业出口各国所面临的关税与贸易中间商经手份额呈正相关;(2)出口目标国的制度环境与贸易中间商经手份额呈负相关;(3)各省市区的市场规模、出口目标国的市场规模与贸易中间商经手份额呈负相关;(4)各省市区的中介市场发育度与贸易中间商经手份额呈正相关。

本文的创新点是在研究贸易中间商在出口中相对盛行的总体影响因素的同时,也探讨了贸易中间商在出口中相对盛行的省市差异影响因素,这一点在之前的文献中并未涉及。此外,本文在加入各省市GDP和中介市场发育度的情况下发现,各省市区的市场规模和市场中介发育程度会影响到出口中贸易中间商的经手份额。

针对各省市区的中介市场发育度对贸易中间商经手份额的影响,我们给出的政策性建议是,各省市区政府应该通过提供综合性的服务平台以及政策扶持,促进中介市场的发展和进化,从而促进贸易中间商的培育和发展。中小型企业由于生产力水平较低会更多地选择贸易中间商进行出口,所以,大力发展贸易中间商有利于帮助中小型企业开拓国际市场和利用国外资源,有利于鼓励中小型企业“走出去”。

此外,由于数据采集的问题,本文的局限性在于只选取了鞋类产品这个单一行业的数据进行了研究,没有考虑存在多种产品的情况下,企业是如何选择贸易中间商进行出口的。对于异质性产品,企业如何决定是否通过贸易中间商出口也并未研究。因此,在后续研究中,将选取多种产品进行比较,研究异质性产品出口模式下企业选择贸易中间商出口的影响因素。

参考文献:

- [1] 陈希,彭羽,沈玉良.贸易中间商培育与我国外贸发展方式的转变[J].国际贸易,2011,(2).
- [2] Ahn, Khandelwal and Wei. Trade Intermediation and the Organization of Exporters[J]. Review of International Economics, 2011,19(4).
- [3] Akerman, Anders. Whole Sales in International Trade[R]. CEPII Working Paper, 2010.
- [4] Bernard, Andrew B., et al. Intermediaries in International Trade: Direct Versus Indirect Modes of Export[R]. NBER Working Paper, 2011.
- [5] Antras, P. and Costinot, A. Intermediated Trade[J]. The Quarterly Journal of Economics, 2010,126(3).
- [6] Bernard, Andrew B., et al. Multi-product Firms and Product Switching[J]. American Economic Review, 2010, 100(1).
- [7] Bernard, Andrew B., et al. Intra-firm Trade and Product Contractibility[R]. NBER Working Paper, 2010.
- [8] Blum, Bernardo S., et al. Intermediation and the Nature of Trade Costs: Theory and Evidence[R]. Mimeo: Rotman School of Management, University of Toronto, 2010.
- [9] Lalanne, Crozet and Poncet. Wholesalers in International Trade[R]. CEPII Working Paper, 2010.

(下转第64页)

敬告作者

《国际商务研究》是上海对外经贸大学主办的财经类学术理论双月刊，现为中文贸易经济类核心期刊和全国百强社科学报。主要设有学术探讨、国际经贸、自贸区研究、服务贸易、经贸案例评析、国际经济法、国际金融、国际投资等栏目。本刊以文章学术质量为标准，择优采用论证缜密、有创新理论的论文。敬请作者投稿时注意以下事项：

1. 来稿请注明作者真实姓名、工作单位、联系电话与地址、邮政编码和 Email。
2. 来稿以 8,000~12,000 字为宜，中英文摘要以不超过 300 字、关键词以 3~5 个为宜。
3. 论文采用脚注，每页独立编号。参考文献排列在文末。
4. 来稿中的数据请务必核对准确，文章中的公式、图表、符号等应保证清晰无误。
5. 来稿文责自负。本刊编辑部有权对来稿进行修改删节，如不同意修改删节请预先声明。稿件涉及保密、专利等方面的问题，请作者自行征求有关部门的同意，并附证明文件，否则，出现的纠纷本刊概不负责。
6. 来稿请勿一稿多投，稿件发出两月之后没有收到录用回复的，作者可以自行处理。
7. 本刊欢迎并鼓励作者在线投稿，网址：<http://gjsj.cbpt.cnki.net/>。
8. 本刊采用双向匿名审稿制度。
9. 本刊实行优稿优酬，优稿优先刊发。
10. 本刊编辑部已同意国内外检索期刊和文献数据库摘录或收录本刊所刊发的论文，有权将本刊所刊发的论文全部或部分内容制成或委托第三方制成光盘版或在本刊及与本刊合作的网站上或本刊授权的其他媒介上发表和发行。本刊作者的论文被摘编、转载、发行的稿酬已包含在本刊支付的一次性稿酬中。向本刊投稿是作者同意并接受本刊的这一声明并自愿受其约束的真实意思表示。凡不同意被收录、摘录、转载、发行的作者，请在来稿时书面声明，本刊将作适当技术处理。

《国际商务研究》编辑部