

导 论

国际贸易实务是一门主要研究国际商品交换的具体过程的学科,也是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学,凡国际经贸类专业都把本课程作为一门必修的专业基础课程。为了学好这门课程,首先必须对下列几个方面的问题有所了解:

一、国际贸易的特点

国际贸易具有不同于国内贸易的许多特点,其交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂,其特点主要表现在下列各方面:

(一) 国际贸易既是一项经济活动,也是涉外活动的一个方面

由于国际贸易具有这一特点,故在对外交往中,不仅要考虑经济利益,而且还应注意配合外交活动,认真贯彻我国的对外方针政策,在履约当中,要重合同、守信用,注意对外保持良好的形象。

(二) 国际贸易属跨国交易,情况错综复杂

国际贸易的交易双方处在不同的国家和地区,各国的政治制度、法律体系不同,文化背景互有差异,价值观念也往往有别,在洽商交易和履约过程中,涉及到各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,情况千差万别,错综复杂。

(三) 国际贸易易受国际局势变化的影响,具有不稳定性

国际贸易易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定、国际金融市场变化莫测与市场价格瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更加明显。

(四) 国际贸易面临的风险远比国内贸易大

在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比国内贸易大,而且交易的商品往往需要通过长途运输,在远距离的运输过程中,可能遇到各种自然灾害、意外事件和各种其他外来风险,加之国际市场情况复杂,千变万化,从而更加大了国际贸易的风险程度。

(五) 国际贸易线长面广,中间环节多

在国际贸易中,交易双方相距遥远,在开展交易过程中,包括许多中间环节,涉及面很广,除了双方当事人外,还涉及各种中间商、代理商以及为国际贸易服务的商检、仓储、运输、保险、金融、车站、港口、海关等部门,若一个部门、一个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行。

(六) 国际市场商战不止,竞争异常激烈

在国际贸易中,一直存在着争夺市场的剧烈竞争,有时甚至达到白热化的程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,但归根到底,竞争的实质还是人才的竞争。因此,我们必须提高竞争意识,提高外经贸人员的整体素质,才能增强竞争能力,在国际市场竞争中立于不败之地。

上述特点表明,从事国际贸易的要求高,难度大,加之,国际市场广阔,从业机构和

人员情况复杂，故易产生争议和欺诈活动，频繁发生纠纷案件，稍有不慎，即可能受骗上当，甚至蒙受严重的经济损失。这就要求从事国际经贸的人员，不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法，而且还应具备开拓创新的能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

二、国际货物买卖适用的法律与惯例

在国际货物买卖中，交易双方所处国家不同，他们都要遵守各自所在国的国内法。由于各国法律制度不同，对同一问题各国往往有不同的规定，为了解决这种“法律冲突”，一般在国内法中规定冲突规范的办法。我国合同法第 126 条规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定者除外。涉外合同的当事人没有选择的，适用与合同有密切联系的国家的法律。”

在国际货物买卖中，还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定，如《联合国国际货物销售合同公约》和同各国签订的双边贸易协定与支付协定等。

此外，公认的国际贸易惯例是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成和发展起来的，是人们从事国际货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则，也是国际贸易法律的重要渊源之一。在当前国际贸易中影响很大和广泛使用的国际贸易惯例有国际商会制定的《2000 年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》（1993 年修订本，即第 500 号出版物）。当买卖合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定，本着法律优先于惯例的原则，在履行合同和处理争议时，应以买卖合同的规定为准。国际贸易惯例本身虽不是法律，它对合同当事人不具有强制性，但买卖双方如在合同中约定采用某种惯例，则该项惯例就具有强制性，买卖双方都应受其约束。

三、国际货物买卖遵循的原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》和许多国家国内法规定，在国际货物买卖中，交易双方应在平等互利的基础上，本着“契约自由”和诚实信用等原则，依法订立合同、履行合同和处理争议。根据我国合同法规定，当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时，应当遵循下列基本原则：

（一）平等原则

订立、履行合同和承担违约责任时，当事人的法律地位都是平等的，都享有同等的法律保护，任何一方不得将自己的意志强加给另一方，也不允许在适用法律上有所区别。

（二）自愿原则

订立合同应当遵循当事人自愿的原则，即当事人依法享有自愿订立合同的权利，违背当事人真实意思的合同无效，不具有法律效力。但是，应强调指出，实行合同自愿的原则，并不意味着当事人可以随心所欲地订立合同而不受任何限制和约束，当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同。

（三）公平原则

合同当事人应当遵循公平的原则确定各方的权利和义务，即在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则，不得显失公平，要做到公正、公允和合情合理，不允许偏向任何一方。

（四）诚实信用原则

当事人在订立、履行合同和行使权利、履行义务时，应当遵循诚实信用的原则。此项原则将道德规范与法律规范融合为一体，并兼有法律调节与道德调节双重功能。在这里，需要强调指出，诚实信用原则是一项强制性规范，不允许当事人约定排除其适用，任何违反诚实信用原则的行为，都是法律不允许的。

（五）合法原则

只有依法订立的合同，才对双方当事人具有法律约束力。当事人订立、履行合同是一种法律行为，有效的合同是一项法律文件。因此，当事人订立、履行合同，应当遵守法律，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益。否则，合同就失去法律效力，就得不到法律的保护。

四、国际货物买卖合同的主要内容

国际货物买卖合同是确定合同双方当事人权利与义务的法律依据，也是判断合同是否有效的客观依据。订立一个内容明确、完备的合同，有利于实现当事人订立合同的目的，并对防止和减少以及迅速解决合同争议具有重要的意义。关于合同内容，《联合国国际货物销售合同公约》和各国合同法都有规定。根据我国合同法第 12 条的规定，一般应包括下列条款：“（1）当事人的名称或者姓名和住所；（2）标的；（3）数量；（4）质量；（5）价格或报酬；（6）履行期限、地点和方式；（7）违约责任；（8）解决争议的办法。当事人可以参照各类合同的示范文本订立合同。”根据上述规定，卖方的主要义务是按时、按质、按量交付约定的货物，移交与货物有关的单据和转移货物所有权。买方的主要义务是按合同规定支付货物的价款和受领货物。

在双方当事人履行合同的过程中，可能出现某些争议，为了便于处理争议，在合同条款中，通常都规定索赔、不可抗力和仲裁条款。

五、国际贸易的基本做法

（一）进出口贸易的一般业务程序

在进出口贸易中，由于交易方式和成交条件不同，其业务环节也不尽相同。各环节的工作，有的分先后进行，有的先后交叉进行，也有的齐头并进。但是，不论进口或出口交易，一般都包括交易前的准备、商订合同和履行合同三个阶段。现将进出口贸易的业务程序分别简介如下：

1. 出口贸易的业务程序

（1）交易前的准备。出口交易前的准备工作，主要包括下列事项：

- ①落实货源和做好备货工作；
- ②加强对国外市场与客户的调查研究，选择适销的目标市场和资信好的客户；
- ③制定出口商品经营方案或价格方案，以便在对外洽商交易时胸有成竹；

④开展多种形式的广告宣传和促销活动。

(2) 商订出口合同。在做好上述准备工作之后,即通过函电联系或当面洽谈等方式,同国外客户磋商交易,当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同就算订立。

(3) 出口合同的履行。出口合同订立后,交易双方就要根据重合同、守信用的原则,履行各自承担的义务。如按 **CIF** 条件和信用证付款方式达成的交易,就卖方履行出口合同而言,主要包括下列各环节的工作:

- ①认真备货,按时、按质、按量交付约定的货物;
- ②落实信用证,做好催证、审证、改证工作;
- ③及时租船订舱,安排运输、保险,并办理出口报关手续;
- ④缮制、备妥有关单据,及时向银行交单结汇,收取货款。

2. 进口贸易的业务程序

(1) 交易前的准备。进口交易前的准备工作,主要包括下列事项:

①制定进口商品经营方案或价格方案,以便在对外洽商交易和采购商品时,做到心中有数,避免盲目行事;

②在对国外市场和外商资信情况调查研究的基础上,并经过货比三家,选择适当的采购市场和供货对象。

(2) 商订进口合同。商订进口合同与商订出口合同的程序与做法基本相同,但应强调指出的是,如属购买高新技术、成套设备或大宗交易,更应注意选配好洽谈人员,组织一个包括有各种专长的专业人员的精明能干的谈判班子,并切实做好比价工作。

(3) 进口合同的履行。履行进口合同与履行出口合同的程序相反,工作侧重点也不一样。如按 **FOB** 条件和信用证付款方式成交,买方履行合同的程序,一般包括下列事项:

- ①按合同规定向银行申请开立信用证;
- ②及时派船到对方口岸接运货物,并催促卖方备货装船;
- ③办理货运保险;
- ④审核有关单据,在单证相符时付款赎单;
- ⑤办理进口报关手续,并验收货物。

(二) 各种国际贸易方式的运用

在国际贸易中,除上述通常使用的单边进口相单边出口贸易这种逐笔售定的贸易方式外,根据市场环境、商品流通渠道、交易条件和贸易习惯等方面的不同,还可采用其他各种贸易方式,如经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、期货交易、对销贸易相加工贸易等。近年来,随着电子技术的发展和贸易方式、方法的改变,又兴起了电子商务这种新型的贸易方式。每种贸易方式,都有各自的特点,其具体要求和做法各不相同。因此,了解各种贸易方式的特点,学会灵活运用和结合使用各种贸易方式,对发展对外贸易具有重要的意义。

实践表明,我国灵活运用各种贸易方式是很有成效的。例如,为了利用外商的销售渠道,我国生产的轻纺产品、机电产品和工艺品等,采用经销、代理和寄售等方式,有效地扩大了

销路。我们利用招标与投标以及对销贸易的方式，既采购了我国急需的建设物资、生产设备和器材，又扩大了我国产品的出口。为了增加外汇收入，我们还开展了各种形式的加工贸易。此外，期货交易和电子商务也相继发展起来，其运用范围正在扩大。上述这些贸易方式，将在本书有关章节中专门介绍。

（三）国际贸易争议的预防和处理

在国际贸易中，无论通过何种贸易方式达成的交易，在订立合同后，如果合同没有履行，或履约当中一方出现违约情况，致使对方蒙受经济损失，则受损害方有权采取各种必要的救济方法，这就会产生索赔、理赔与处理纠纷的问题。针对合同订立后可能出现这些问题，当事人在订立买卖合同时，即约定不可抗力、索赔和仲裁条款，以明确处理争议的依据和办法。

六、本课程的研究对象及其主要内容

国际贸易实务课程的主要任务是，针对国际贸易的特点和要求，从实践和法律的角度，分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例和国际商品交换过程的各种实际运作，总结国内外实践经验和吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法，以便掌握从事国际贸易的“生意经”，学会在进出口业务中，既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策 and 经营意图，确保最佳经济效益，又能按国际规范办事，使我们的贸易做法能为国际社会普遍接受，做到同国际接轨。国际间商品交换的具体过程，从一个国家的角度看，具体体现在进出口业务活动的各个环节。在这些环节中，由于存在彼此法律上的不同规定和贸易习惯上的差异，所以在涉及买卖双方的利害关系时，往往会出现矛盾和斗争。研究如何协调这种关系，在平等互利、公平合理的基础上达成交易，完成约定的进出口任务，乃是本课程研究的中心课题。

本课程的基本内容，主要包括下列四个方面：

（一）贸易术语

贸易术语（Trade Terms）是用来表示买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专门用语。在国际贸易业务中，人们经过反复实践，逐渐形成了一套习惯做法，把这种习惯的做法用某种专门的商业用语来表示，便出现了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义，不同的贸易术语，不仅表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任，而且也影响成交商品的价格。在国际贸易中，买卖双方采用何种贸易术语成交，必须在合同中订明。为了合理地选用对自身有利的贸易术语成交和正确履行合同与处理履约当中的争议，外经贸人员对国际上通行的各种贸易术语的含义及有关贸易术语的国际惯例，必须深入了解。因此，贸易术语就成为本课程首先要阐述的一项主要内容。

（二）合同条款

合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现，也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。按照各国法律规定，买卖双方可以根据“契约自主”的原则，在不违反法律的前提下，规定符合双方意愿的条款，这就必须导致合同内容的多样性。因此，研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系，乃是本课程最基本的内容。

在国际货物买卖合同中，除订明采用何种贸易术语成交外，应就成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件作出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同，故了解各种合同条款的基本内容与其规定办法，有着重要的法律和实践意义。

（三）合同的商订和履行

买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致协议后，交易即告达成，一般地说，合同即告成立。订立合同的过程，可能包括邀请发盘、发盘、还盘和接受各环节。其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和必经的法律步骤。合同订立后，买卖双方就应重合同、守信用，各自享受合同规定的权利和承担约定的义务。

合同的履行，是实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中，环节很多，程序繁杂，情况多变，如稍有不慎，或某些环节出问题，或一方违约，都会影响合同的履行，甚至可能引起争议或法律纠纷。因此，外经贸人员不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序，而且还应了解如何处理履约当中产生的争议，并掌握违约的救济方法，以保障合同当事人的合法权益。

（四）贸易方式

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展，国际贸易方式、渠道日益多样化和综合化。除传统的贸易方式外，还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型的国际贸易方式。在国际贸易方式中，除单边进口和单边出口外，还包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易、招标投标、拍卖、对销贸易和加工贸易等，介绍和阐述这些贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合，也属本课程内容一个重要的方面。

七、学习本课程的方法和注意事项

根据本课程的性质、特点、任务和基本内容，在学习过程中，必须掌握正确的方法并注意下列事项：

（一）要贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策，在本学科中加以具体运用，以便理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析和解决实际问题的能力。

（二）要注意业务同法律的联系

国际贸易法律课的内容同本课程内容关系密切。因为，国际货物买卖合同的成立必须经过一定的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件，履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。在学习本课程时，应同有关法律课程的内容联系起来考虑，即要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

（三）要贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要，国际商会等国际组织相继制定有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》和《跟单信用证统一惯例》等，这

些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，它被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，我们必须根据“洋为中用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以利在贸易做法上加速同国际市场接轨。

（四）要把“学”和“用”结合起来

由于本课程是一门实践性很强的应用学科，故在教学过程中，要重视案例、实例分析和平时操作练习，要开展模拟教学、现场教学活动，并结合到校外参观、实习，增加感性知识，加强基本技能的训练，提高业务素质和商务运作能力，真正做到学以致用。

思考题：

1. 国际贸易有哪些特点？了解这些特点对从事国际商务活动有何实际意义？
2. 了解国际货物买卖适用的法律和国际贸易惯例对从事国际贸易有何作用？
3. 在国际货物买卖中应当遵循哪些基本原则？不遵守这些原则会导致什么后果？
4. 在我国进出口贸易中为什么要遵循《联合国国际货物销售合同公约》的有关规定？
5. 根据我国合同法规定，合同应包括哪些主要内容？
6. 进口贸易和出口贸易的一般业务程序各包括哪些环节和内容？
7. 在国际贸易中包括哪些贸易方式？学会灵活运用和结合使用各种贸易方式有何意义？
8. 国际贸易实务课程的主要任务和研究对象是什么？本课程包括哪些主要内容？
9. 针对国际贸易实务课程的性质、任务和研究对象。我们应如何学好这门课程？

第一章 贸易术语与国际贸易惯例

在国际货物买卖中。交易双方通过磋商，确定各自应承担的义务。作为卖方，其基本义务是提交合格的货物和单据；买方的对等义务则是接受货物和支付货款。在货物交接过程中，有关风险、责任和费用的划分问题，也是交易双方在谈判和签约时需要明确的重要内容，因为它们直接关系到商品的价格。在实际业务中，对于上述问题，往往通过使用贸易术语加以确定。学习和掌握国际贸易中现行的各种贸易术语及其有关的国际惯例，对于正确运用这些术语来明确当事人的基本义务和合理规定价格。具有十分重要的意义。

第一节 贸易术语的概念及其发展

一、贸易术语的含义和作用

国际贸易具有线长、面广、环节多、风险大的特点。线长是指货物的运输距离长；面广是指交易中要涉及许多方面的工作；环节多是指货物从出口地到进口地要经过多道关卡，办许多手续。这期间货物遭遇自然灾害或意外事故而导致损坏或灭失的风险自然要大一些。为了明确交易双方各自承担的责任、义务，当事人在洽商交易、订立合同时，必然要考虑以下几个重要问题：

- (1) 卖方在什么地方，以什么方式办理交货？
- (2) 货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移给买方？
- (3) 由谁负责力、理货物的运输、保险以及通关过境的手续？
- (4) 由谁承担办理上述事项时所需的各种费用？
- (5) 买卖双方需要交接哪些有关的单据？

在具体交易中，以上这些问题都是必须明确的，贸易术语正是为了解决这些问题，在长期的国际贸易实践中逐渐产生和发展起来的。在国际贸易中，确定一种商品的成交价。不仅取决于其本身的价值，还要考虑到商品从产地运至最终目的地的过程中，有关的手续由谁办理、费用由谁负担以及风险如何划分等一系列问题。如果由卖方承担的风险大、责任广、费用多，其价格自然要高一些；反之，如果由买方承担较多的风险、责任和费用，货价则要低一些买方才能接受。由此可见，贸易术语具有两重性：一方面它是用来确定交货条件，即说明买卖双方在交接货物时各自承担的风险、责任和费用；另一方面又用来表示该商品的价格构成因素。这两者是紧密相关的。

综上所述，贸易术语是在长期的国际贸易实践中产生的，用来表明商品的价格构成，说明货物交接过程中有关的风险、责任和费用划分问题的专门用语。

贸易术语是国际贸易发展过程中的产物，它的出现又促进了国际贸易的发展。这是因为贸易术语在实际业务中的广泛运用，对于简化交易手续、缩短洽商时间相节约费用开支，都具有重要的作用。

二、贸易术语的产生与发展

国际贸易起源于奴隶制社会，它是随着商品交换跨越国界而产生的，而贸易术语却是国际贸易发展到一定历史阶段的产物。据有关史料记载，中世纪时，海外贸易的主要形式是，商人自己备船将货物运到国外，在当地市场直接销售。也有一些商人则亲自到国外采购货物然后运回国内。还有的是二者兼顾，在售出货物的同时，购进所需的货物。不论哪种方式，都是由货主自己承担货物在长途运输中的全部风险、责任和费用。这些做法是与当时的商品经济发展水平相适应的。那时还没有关于贸易术语的记载。随着商品生产的日益发展和国际贸易范围的不断扩大，到 18 世纪末、19 世纪初，出现了装运港船上交货的术语，即 **Free on Board (FOB)**。据有关资料介绍，当时所谓的 **FOB**，是指买方事先在装运港口租定一条船，并要求卖方将其售出的货物交到买方租好的船上。买方自始至终在船上监督交货的情况，并对货物进行检查，如果他认为货物与他先前看到的样品相符，就在当时当地偿付货款。这一描述的情景虽然有别于今天使用的凭单交货的 **FOB** 术语，但可以说它是 **FOB** 的雏形。随着科学技术的进步、运输和通讯工具的发展，国际贸易的条件发生了巨大的变化，为国际贸易服务的轮船公司、保险公司纷纷成立，银行参与了国际贸易结算业务。到 19 世纪中叶，以 **CIF** 为代表的单据买卖方式逐渐成为国际贸易中最常用的贸易做法。

国际贸易术语在长期的贸易实践中，无论在数量、名称及其内涵方面，都经历了很大的变化。随着贸易发展的需要，新的术语应运而生，过时的术语则逐渐被淘汰。国际商会于 1936 年制定并于 1953 年修订的《国际贸易术语解释通则》（简称《通则》）中只包括了 9 种贸易术语，后来，由于业务发展的需要，对《通则》作了多次修订。例如，为适应航空货运业务的发展，增加了启运地机场交货术语（**FOA**）；为适应集装箱多式联运业务发展的要求，增加了货交承运人（**FRC**）等术语。当《1980 年通则》问世时，它所包含的贸易术语已增加到 14 种，20 世纪 80 年代，随着科学技术的飞速发展，通过电脑进行的电子数据交换在发达国家得到日益广泛的运用，集装箱多式联运业务也在国际货物运输中进一步普及。为适应这种新的形势，国际商会又于 1990 年推出了《1990 年通则》（简称《90 通则》）。在《90 通则》中，删除了仅适用于单一运输方式的铁路交货（**FOR / FOT**）和启运地机场交货，增加了未完税交货（**DDU**）。这样，将原来的 14 种术语改为 13 种，并且对部分术语的国际代码作了适当的变动，对各种贸易术语的解释更加系统化、条理化和规范化。近年来，国际商会又根据最近出现的无关税区的广泛发展、交易中使用电子信息的增多以及运输方式的变化，对已使用了 10 年的《90 通则》作了进一步的修订，在此基础上推出了《2000 通则》新通则保留了原来的 13 种术语，只是在对当事人的有关义务的规定方面作了适当的变更。

第二节 国际贸易惯例及其性质与作用

一、关于贸易术语的国际贸易惯例

贸易术语是在国际贸易实践中逐渐形成的，在相当长的时间内，在国际上没有形成对各

种贸易术语的统一解释。不同国家和地区在使用贸易术语和规定交货条件时，有着各种不同的解释和做法。这样一来，一个合同的当事人对于对方国家的习惯解释，往往不甚了解，这就会引起当事人之间的误解、争议和诉讼，既浪费了各自的时间和金钱，也影响了国际贸易的发展。为了解决这一问题，国际商会、国际法协会等国际组织以及美国一些著名商业团体经过长期的努力，分别制定了解释国际贸易术语的规则，这些规则在国际上被广泛采用，因而形成一般的国际贸易惯例。

有关贸易术语的国际贸易惯例主要有三种，即《1932年华沙—牛津规则》、《1941年美国对外贸易定义修订本》和《2000年国际贸易术语解释通则》。

（一）《1932年华沙—牛津规则》（Warsaw—Oxford Rules 1932）

《华沙—牛津规则》是国际法协会专门为解释 CIF 合同而制定的。19 世纪中叶，CIF 贸易术语在国际贸易中得到广泛采用，然而对使用这一术语时买卖双方各自承担的具体义务，并没有统一的规定和解释。对此，国际法协会于 1928 年在波兰首都华沙开会，制定了关于 CIF 买卖合同的统一规则，称之为《1928 年华沙规则》，共包括 22 条。其后，在 1930 年的纽约会议、1931 年的巴黎会议和 1932 年的牛津会议上，将此规则修订为 21 条，并更名为《1932 年华沙—牛津规则》，沿用至今。这一规则对于 CIF 的性质、买卖双方所承担的风险、责任和费用的划分以及货物所有权转移的方式等问题都作了比较详细的解释。

（二）《1941 年美国对外贸易定义修订本》（Revised American Foreign Trade Definitions 1941）《美国对外贸易定义》是由美国几个商业团体制定的。它最早于 1919 年在纽约制定，原称为《美国出口报价及其缩写条例》。后来于 1941 年在美国第 27 届全国对外贸易会议上对该条例作了修订，命名为《1941 年美国对外贸易定义修订本》。这一修订本经美国商会、美国进口商协会和全国对外贸易协会所组成的联合委员会通过，由全国对外贸易协会予以公布。《美国对外贸易定义》中所解释的贸易术语共有 6 种，分别为：

- （1）Ex （Point of Origin）（产地交货）；
- （2）FOB （Free on Board）（在运输工具上交货）；
- （3）FAS （Free Along Side）（在运输工具旁边交货）；
- （4）C&F （Cost and Freight）（成本加运费）；
- （5）CIF （Cost, Insurance and Freight）（成本加保险费、运费）；
- （6）Ex Dock （named port of importation）（目的港码头交货）。

《美国对外贸易定义》主要在美洲国家采用，由于它对贸易术语的解释，特别是对第（2）和第（3）种术语的解释与国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》有明显的差异，所以，在同美洲国家进行交易时应加以注意。

（三）《2000 年国际贸易术语解释通则》（INCOTERMS 2000）

《国际贸易术语解释通则》原文为 International Rules for the Interpretation of Trade Terms，缩写形式为 INCOTERMS，它是国际商会为了统一对各种贸易术语的解释而制定的。最早的《通则》产生于 1936 年，后来为适应国际贸易业务发展的需要，国际商会先后进行过多次修改和补充。现行的《2000 通则》是国际商会根据近 10 年来形势的变化和国际贸易

发展的需要，在《1990 年通则》的基础上修订产生的，并于 2000 年 1 月 1 日起生效。

国际商会推出《2000 通则》时，在其引言中指出，进行国际贸易时，除了订立买卖合同外，还要涉及运输合同、保险合同、融资合同等。这些合同相互关联，互相影响，但《通则》只限于对货物买卖合同中交易双方权利义务的规定，而且该货物是有形的，不包括电脑软件之类的东西。作为买卖合同的卖方，其基本义务可概括为交货、交单和转移货物的所有权，而《通则》也仅仅涉及前两项内容，它不涉及所有权和其他产权的转移问题，也不涉及违约及其后果等问题。

与《90 通则》对《80 通则》的修改相比，《2000 通则》对《90 通则》的改动不大，带有实质性内容的变动只涉及到三种术语，即 FCA、FAS 和 DEQ。但在规定各种术语下买卖双方承担的义务时，《2000 通则》在文字上还是作了一些修改，使其含义更加明确。

国际商会在对《2000 通则》的介绍中，将各种常用的专业词语，如“发货人”(Shipper)、“交货”(Delivery)、“通常的”(Usual)等，作了明确的解释。

在内容和结构方面，《2000 通则》保留了《90 通则》包含的 13 种术语，并将这 13 种术语按不同类别分为 E、F、C、D 四个组。E 组只包括 EXW 一种贸易术语。这是在商品产地交货的贸易术语。F 组包含有 FCA、FAS 和 FOB 三种术语，按这些术语成交，卖方须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 组包括 CFR、CIF、CPT、CIP 四种术语。采用这些术语时，卖方要订立运输合同，但不承担从装运地启运后所发生的货物损坏或灭失的风险及额外费用。D 组中包括五种术语，它们是 DAF、DES、DEQ、DDU 和 DDP。按照这些术语达成交易，卖方必须承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。按上述分类列表如下：

E 组 (启运)	EXW (Ex Works)	工厂交货
F 组 (主要运费未付)	FCA (Free Carrier)	货交承运人
	FAS (Free Alongside Ship)	装运港船边交货
	FOB (Free on Board)	装运港船上交货
C 组 (主要运费已付)	CFR (Cost and Freight)	成本加运费
	CIF (Cost, Insurance, and Freight)	成本加保险费、运费
	CPT (Carriage Paid To)	运费付至
	CIP (Carriage and Insurance Paid To)	运费、保险费、付至
D 组 (到达)	DAF (Delivered At Frontier)	边境交货
	DES (Delivered Ex Ship)	目的港船上交货
	DEQ (Delivered Ex Quay)	目的港码头交货
	DDU (Delivered Duty Unpaid)	未完税交货
	DDP (Delivered Duty Paid)	完税后交货

《2000 通则》将每种贸易术语项下卖方和买方各自应承担的义务互相对比，纵向排列，这不同于《90 通则》。在《90 通则》中，卖方义务和买方义务的同一条是横向排列的。另外，

《2000 通则》在买方义务的第三条的标题上加了保险合同一项，这在《90 通则》中是没有的。具体情况如下表：

A1.提供符合合同规定的货物
B1.支付货款
A2.许可证、批准文件及海关手续
B2.许可证、批准文件及海关手续
A3.运输合同与保险合同
B3.运输合同与保险合同
A4.交货
B4.受领货物
A5.风险转移
B5.风险转移
A6.费用划分
B6.费用划分
A7.通知买方
B7.通知卖方
A8.交货凭证、运输单证或有同等作用的电子信息
B8.交货凭证、运输单证或有同等作用的电子信息
A9.核查、包装及标记
B9.货物检验
A10.其他义务
B10.其他义务

注：A 代表卖方义务（THE SELLER’S OBLIGATIONS）

B 代表买方义务（THE BUYER’S OBLIGATIONS）

在有关贸易术语的国际贸易惯例中，《2000 通则》包括的内容最多、使用范围最广。近年来，国际商会也了解到《通则》在世界范围内的影响越来越大，因此，在进行最近的修订时力图保持它的相对稳定性。国际商会在推出《2000 通则》时还提醒贸易界人士，由于《通则》多次变更，如果当事人愿意采纳《2000 通则》，应在合同中特别注明“本合同受《2000 通则》管辖”

二、国际贸易惯例的性质与作用

前已述及，国际贸易惯例是国际组织或权威机构为了减少贸易争端，规范贸易行为，在长期、大量的贸易实践的基础上制定出来的。由此可见，贸易惯例与习惯做法是有区别的。国际贸易业务中反复实践的习惯做法经过权威机构加以总结、编纂与解释，从而形成为国际贸易惯例。《美国统一商法典》对惯例的解释是：“一项贸易惯例是在某一地方、某一行业或贸易中所惯常奉行的某种做法或方法，并以之判定发生争议的交易中应予奉行的所期望的行

为模式。”

国际贸易惯例的适用是以当事人的意思自治为基础的，因为，惯例本身不是法律，它对贸易双方不具有强制性约束力，故买卖双方有权在合同中作出与某项惯例不符的规定。只要合同有效成立，双方均要履行合同规定的义务，一旦发生争议，法院和仲裁机构也要维护合同的有效性。但是，国际贸易惯例对贸易实践仍具有重要的指导作用。这体现在，一方面，如果双方都同意采用某种惯例来约束该项交易，并在合同中作出了明确规定，那么这项约定的惯例就具有了强制性。《华沙—牛津规则》在总则中说明，这一规则供交易双方自愿采用，凡明示采用《华沙—牛津规则》者，合同当事人的权利和义务均应援引本规则的规定办理。经双方当事人明示协议，可以对本规则的任何一条进行变更、修改或增添。如本规则与合同发生矛盾，应以合同为准。凡合同中没有规定的事项，应按本规则的规定办理。在《美国对外贸易定义 1941 年修订本》中也有类似规定：“此修订本并无法律效力，除非有专门的立法规定或为法院判决所认可。因此，为使其对各有关当事人产生法律上的约束力，建议买方与卖方接受此定义作为买卖合同的一个组成部分。”国际商会在《2000 通则》的引言中指出，希望使用《2000 通则》的商人，应在合同中明确规定该合同受《2000 通则》的约束。许多大宗交易的合同中也作出采用何种规则的规定，这有助于避免对贸易术语的不同解释而引起的争议。另一方面，如果双方在合同中既未排除，也未注明该合同适用某项惯例，在合同执行中发生争议时，受理该争议案的司法和仲裁机构也往往会引用某一国际贸易惯例进行判决或裁决，这是因为，通过各国立法或国际公约赋予了它法律效力。例如，我国法律规定，凡中国法律没有规定的，适用国际贸易惯例。《联合国国际货物销售合同公约》规定，合同没有排除的惯例，已经知道或应当知道的惯例，经常使用反复遵守的惯例适用于合同。由此可见，国际贸易惯例本身虽然不具有强制性，但它对国际贸易实践的指导作用却不容忽视。不少贸易惯例被广泛采纳、沿用，说明它们是行之有效的。在我国的对外贸易中，在平等互利的前提下，适当采用这些惯例，有利于外贸业务的开展，而且，通过学习掌握有关国际贸易惯例的知识，可以帮助我们避免或减少贸易争端，即使在发生争议时，也可以引用某项惯例，争取有利地位，减少不必要的损失。

综上所述，贸易术语是在长期的国际贸易实践中产生和发展起来的专门用语。它用来表明商品的价格构成，说明货物交接过程中有关的风险、责任和费用的划分。一些国际组织和权威机构为了统一各国对贸易术语的解释，在习惯做法的基础上加以编纂、整理，形成了有关贸易术语的国际贸易惯例。惯例不同于法律，没有法律的强制约束力，它由当事人在意思自治的基础上采纳和运用，但对贸易实践具有重要的指导作用。

思考题：

1. 贸易术语是如何产生的？它的作用如何？
2. 国际贸易惯例与法律有何联系与区别？如合同内容与惯例有冲突以什么为准？
3. 当事人可否在合同中作出与惯例不符的规定？
4. 有关贸易术语的国际惯例都有哪些？各有何不同？

5. 学习和掌握国际贸易惯例的意义何在?

第二章 《2000 通则》中的 E 组、F 组和 C 组贸易术语

按照国际商会的《2000 年国际贸易术语解释通则》所归纳的 13 种贸易术语，其中有 8 种是在出口国的内地或港口交货。它们是 EXW、FCA、FAS、FOB、CFR、CIF、CPT 和 CIP。根据开头字母的不同，分列在 E 组、F 组和 C 组之中。

第一节 E 组贸易术语

E 组只包括一种贸易术语，即 EXW，英文全文是 Ex Works (…named place)，即工厂交货 (……指定地点)。

EXW 贸易术语代表了在商品的产地或所在地交货条件。按这一术语成交时，卖方要在规定的时间相约定的交货地点将合同规定的货物准备好，由买方自己安排运输工具到交货地点接收货物，并且自己承担一切风险、责任和费用将货物从交货地点运到目的地。由此可见，采用 EXW 条件成交时，卖方承担的风险、责任以及费用都是最小的。在交单方面，卖方只须提供商业发票或具有同等作用的电子信息，如合同有要求，才须提供证明所交货物与合同规定相符的证件。至于货物出境所需的出口许可证或其他官方证件，卖方无义务提供。但在买方的要求下，并由买方承担风险和费用的情况下，卖方也可协助买方取得上述证件。

根据《2000 通则》的解释，EXW 术语适用于各种运输方式。

一、买卖双方的义务

按照 EXW 术语成交，买卖双方各自承担的基本义务可归纳如下：

(一) 卖方义务

- (1) 在合同规定的时间、地点，将合同要求的货物置于买方的处置之下。
- (2) 承担将货物交给买方处置之前的一切费用和 risk。
- (3) 提交商业发票或具有同等作用的电子信息。

(二) 买方义务

- (1) 在合同规定的时间、地点，受领卖方提交的货物，并按合同规定支付货款。
- (2) 承担受领货物之后的一切费用和 risk。
- (3) 自负费用和 risk，取得出口和进口许可证或其他官方批准证件，并办理货物出口和进口的一切海关手续。

二、应注意的问题

EXW 不是国际贸易中的常用术语，但由于按这一术语成交时价格最低，因而对于买方具有一定的吸引力。在业务中选用这一术语时，应注意下列问题：

(一) 关于货物的交接问题

买卖双方在订约时，一般要对交货的时间和地点作出规定。为了做好货物的交接，卖方

在货物备妥后,还应就货物将在什么具体时间和地点交给买方支配的问题,向买方发出通知。如果双方约定,买方有权确定在一个规定的时间和/或地点受领货物时,买方应及时通知卖方,以免延误交货或引起其他差错。如果买方没有能够在规定的时间、地点受领货物,或者在他有权确定受领货物的时间、地点时,没有能够及时给予适当通知,那么,只要货物已被特定化为合同项下的货物,买方就要承担由此产生的费用和 risk。

(二) 关于货物的包装和装运问题

作为买方,在签约时应根据运输的情况,提出对货物包装的具体要求,并就包装费用负担问题作出规定,以避免事后引起争议。关于货物的装运问题,按《通则》的解释,由买方自备运输工具到交货地点接运货物,一般情况下,卖方不承担将货物装上运输工具的责任及费用,但如果双方约定,由卖方负责将货物装上买方安排的运输工具并承担相关的费用,则应在签约时对上述问题作出明确规定。

(三) 关于办理出口手续的问题

前已述及,在工厂交货条件下,办理货物出口手续的责任在买方,尽管有时可要求卖方代办,但货物被禁止出口的风险还是由买方承担的。因此,在成交之前,买方应了解出口国政府的有关规定,例如是否允许在该国无常驻机构的当事人在该国办理出口结关手续。当买方无法做到直接或间接办理货物的出境手续时,则不应采用这一贸易术语成交。在这种情况下,按照《2000 通则》的解释,最好采用 FCA 术语。

第二节 F 组贸易术语

本组包括三种贸易术语: FCA、FAS 和 FOB。

一、FCA 术语

(一) FCA 术语的含义

FCA 的全文是 FreeCarrier (…named place), 即货交承运人 (……指定地点)。

采用这一交货条件时,买方要自费订立从指定地点启运的运输契约,并及时通知卖方。如果买方有要求,或者根据商业习惯,买方又没有及时提出相反意见,卖方也可代替买方按通常条件订立运输契约,但费用和 risk 要由买方承担。卖方在规定的时间内、地点把货物交给买方指定的承运人或其他人,如运输代理人,并办理了出口手续后,就算完成了交货义务。

FCA 术语适用于各种运输方式,包括公路、铁路、江河、海洋、航空运输以及多式联运。无论采用哪种运输方式,卖方承担的 risk 均于货交承运人时转移。risk 转移之后,与运输、保险相关的责任和费用也相应转移。

在 FCA 术语条件下,卖方除须提交符合合同规定的货物外,还须提交约定的交货凭证及有关单据。

采用 FCA 术语时,买卖双方各自承担的基本义务可简单归纳为:

1. 卖方义务

(1) 在合同规定的时间、地点, 将合同规定的货物置于买方指定的承运人控制下, 并及时通知买方。

(2) 承担将货物交给承运人控制之前的一切费用和 risk。

(3) 自负风险和费用, 取得出口许可证或其他官方批准证件, 并办理货物出口所需的一切海关手续。

(4) 提交商业发票或具有同等作用的电子信息, 并自费提供通常的交货凭证。

2. 买方义务

(1) 签订从指定地点承运货物的合同, 支付有关的运费, 并将承运人名称及有关情况及时通知卖方。

(2) 根据买卖合同的规定受领货物并支付货款。

(3) 承担受领货物之后所发生的一切费用和 risk。

(4) 自负风险和费用, 取得进口许可证或其他官方证件, 并且办理货物进口所需的海关手续。

(二) 使用 FCA 术语应注意的问题

1. 关于承运人相交货地点

在 FCA 条件下, 通常是由买方安排承运人, 与其订立运输合同, 并将承运人的情况通知卖方。该承运人可以是拥有运输工具的实际承运人, 也可以是运输代理人或其他人。按照《2000 通则》的解释, 交货地点的选择直接影响到装卸货物的责任划分问题。如果双方约定的交货地点是在卖方所在地, 卖方负责把货物装上买方安排的承运人提供的运输工具即可; 如果交货地点是在其他地方, 卖方就要将货物运交给承运人, 在自己所提供的运输工具上完成交货义务, 而无须负责卸货。如果在约定地点没有明确具体的交货点, 或者有几个交货点可供选择, 卖方可以从中选择为完成交货义务最适宜的交货点。

2. FCA 条件下风险转移的问题

在采用 FCA 术语成交时, 买卖双方的风险划分是以货交承运人为界。这在海洋运输以及陆运、空运等其他运输方式下, 均是如此。但由于 FCA 与 F 组其他术语一样, 通常情况下是由买方负责订立运输契约, 并将承运人名称及有关事项及时通知卖方, 卖方才能如约完成交货义务, 并实现风险的转移。而如果买方未能及时给予卖方上述通知, 或者他所指定的承运人在约定的时间未能接受货物, 其后的风险是否仍由卖方承担呢?《通则》的解释是, 自规定的交付货物的约定日期或期限届满之日起, 由买方承担货物灭失或损坏的一切风险, 但以货物已被划归本合同项下为前提条件。可见, 对于 FCA 条件下, 风险转移的界限问题也不能简单片面地理解为一概于交承运人处置货物时转移。因为在一般情况下, 确是在货交承运人时, 风险由卖方转移给买方, 但如果由于买方的原因, 使卖方无法按时完成交货义务, 只要货物已被特定化, 那么风险转移的时间可以前移。

3. 有关责任和费用的划分问题

FCA 适用于包括多式联运在内的各种运输方式, 卖方交货的地点也因采用的运输方式不同而异。有时, 卖方须在出口国的内陆, 如车站、机场或内河港口, 办理交货。不论在何

处交货，根据《通则》的解释，卖方都要自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并办理货物出口所需的一切海关手续。这一规定对一些在出口国的内地口岸就地交货和交单结汇的做法是十分适宜的。

按照 FCA 术语成交，一般是由买方自行订立从指定地点承运货物的合同，但是，如果买方有要求，并由买方承担风险和费用的情况下，卖方也可以代替买方指定承运人并订立运输合同。当然，卖方也可以拒绝订立运输合同，如果拒绝，应立即通知买方，以便买方另行安排。

在 FCA 条件下，买卖双方承担的费用一般也是以货交承运人为界进行划分，即卖方负担货物交给承运人控制之前的有关费用，买方负担货交承运人之后的各项费用。但是，在一些特殊情况下，买方委托卖方代办一些本属自己义务范围内的事项所产生的费用，以及由于买方的过失所引起的额外费用，均应由买方负担。

二、FAS 术语

（一）FAS 术语的含义

FAS 的全文是 Free Alongside Ship (…named port of ship—ment)，即船边交货（……指定装运港）。

FAS 术语通常称作装运港船边交货。根据《2000 通则》的解释，按这一术语成交，卖方要在约定的时间内将合同规定的货物交到指定的装运港买方所指派的船只的船边，在船边完成交货义务。买卖双方负担的风险和费用均以船边为界。如果买方所派的船只不能靠岸，卖方则要负责用驳船把货物运至船边，仍在船边交货。装船的责任和费用由买方承担。

在按这一贸易术语成交时，卖方要提供商业发票或电子信息，并自负费用和 risk，提供通常的证明其完成交货义务的单据，如码头收据。在买方要求下，并由买方承担费用和 risk 的情况下，卖方可协助买方取得进口所要求的或通关过境所需的任何证件，或有相同作用的电子信息。

采用 FAS 术语时，买卖双方各自承担的基本义务概括如下：

1. 卖方义务

（1）在合同规定的时间和装运港口，将合同规定的货物交到买方所派船只的旁边，并及时通知买方。

（2）承担货物交至装运港船边的一切费用和 risk。

（3）自负费用和 risk，取得出口许可证或其他官方批准证件，并且办理货物出口的一切海关手续。

（4）提交商业发票或具有同等作用的电子信息，并且自负费用提供通常的交货凭证。

2. 买方义务

（1）订立从指定装运港口运输货物的合同，支付运费，并将船名、装货地点和要求交货的时间及时通知卖方。

（2）在合同规定的时间、地点，受领卖方提交的货物，并按合同规定支付货款。

(3) 承担受领货物之后所发生的一切费用和风险。

(4) 自费用和风险，取得进口许可证或其他官方批准证件，并且办理货物进口的一切海关手续。

(二) 使用 FAS 术语应注意的问题

1. 对 FAS 的不同解释

根据《2000 通则》的解释，FAS 术语只适合于包括海运在内的水上运输方式，交货地点只能是装运港。但是，按照《美国对外贸易定义》的解释，FAS 是 Free Along Side 的缩写，即指交到运输工具的旁边。因此，在同北美国家的交易中使用 FAS 术语时，应在 FAS 后面加上 Vessel 字样，以明确表示“船边交货”。对此，应予以注意。

2. 办理出口手续的问题

按照《90 通则》的规定，在 FAS 条件下，卖方本身并无义务办理出口结关手续和提供出口国政府签发的有关证件。只有当买方有要求，并由买方承担风险和费用的前提下，卖方才可协助办理。但《2000 通则》中对这一问题作出了修改。按照《2000 通则》的规定，采用 FAS 术语成交时，办理货物出口报关的风险、责任和费用改由卖方承担。这是考虑到原先的规定在实际操作时，给买方带来诸多困难或不便。

3. 要注意船货衔接问题

因为在 FAS 条件下，从装运港至目的港的运输合同要由买方负责订立，买方要及时将船名和要求装货的具体时间、地点通知卖方，以便卖方按时做好备货出运工作。卖方也应将货物交至船边的情况及时通知买方，以利于买方办理装船事项。如果买方指派的船只未按时到港接受货物，或者比规定的时间提前停止装货，或者买方未能及时发出派船通知，只要货物已被清楚地划出，或以其他方式确定为本合同项下的货物，由此而产生的风险和损失均由买方承担。

三、FOB 术语

(一) FOB 术语的含义

FOB 的全文是 Free on Board (···named port of shipment)，即船上交货 (·····指定装运港)，习惯称为装运港船上交货。装运港船上交货是国际贸易中常用的贸易术语之一。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，将货物装上买方指派的船只，并及时通知买方。货物在装船时越过船舷，风险即由卖方转移至买方。

在 FOB 条件下，卖方要负担风险和费用，领取出口许可证或其他官方证件，并负责办理出口手续，在这一点上，它与 FAS 是相同的。采用 FOB 术语成交时，卖方还要自费提供证明其已按规定完成交货义务的证件，如果该证件并非运输单据，在买方要求下，并由买方承担风险和费用的情况下，卖方可给予协助以取得提单或其他运输单据。

根据《2000 通则》的解释，FOB 术语只适用于海运和内河运输，如果当事各方无意以船舷为界交货，则应采用 FCA 贸易术语。

采用 FOB 术语时，买卖双方各自承担的基本义务概括如下：

1. 卖方义务

(1) 在合同规定的时间和装运港口，将合同规定的货物交到买方指派的船上，并及时通知买方。

(2) 承担货物交至装运港船上之前的一切费用和 risk。

(3) 自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并且办理货物出口所需的一切海关手续。

(4) 提交商业发票和自费提供证明卖方已按规定交货的清洁单据，或具有同等作用的电子信息。

2. 买方义务

(1) 订立从指定装运港口运输货物的合同，支付运费，并将船名、装货地点和要求交货的时间及时通知卖方。

(2) 根据买卖合同的规定受领货物并支付货款。

(3) 承担受领货物之后所发生的一切费用和 risk。

(4) 自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方证件，并办理货物进口所需的海关手续。

(二) 使用 FOB 术语应注意的问题

1. “船舷为界”的确切含义

以装运港船舷作为划分风险的界限是 FOB、CFR 和 CIF 同其他贸易术语的重要区别之一。“船舷为界”表明货物在装上船之前的风险，包括在装船时货物跌落码头或海中所造成的损失，均由卖方承担。货物装上船之后，包括在起航前和在运输过程中所发生的损坏或灭失，则由买方承担。以“船舷为界”划分风险是历史上形成的一项行之有效的规则，由于其界限分明，易于理解和接受，故沿用至今。严格地讲，船舷为界只是说明风险划分的界限，它并不表示买卖双方的责任和费用划分的界限。这是因为装船作业是一个连续过程，在卖方承担装船责任的情况下，他必须完成这一全过程。关于费用划分问题，《2000 通则》中有关 FOB 的卖方义务第 6 条中规定：“卖方必须支付与货物有关的一切费用，直至货物在指定装运港已越过船舷时为止。”这实际上是指，在一般情况下，卖方要承担装船的主要费用，而不包括货物装上船后的理舱费和平舱费。但在实际业务中，买卖双方完全可以出于不同的考虑，对于装船费用负担问题做出各种不同的规定。

2. 关于船货衔接问题

按照 FOB 术语成交的合同属于装运合同，这类合同中卖方的一项基本义务是按照规定的的时间和地点完成装运。然而由于 FOB 条件下是由买方负责安排运输工具，即租船定舱，所以，这就存在一个船货衔接的问题。如果处理不当，自然会影响到合同的顺利执行。根据有关法律和惯例，如果买方未能按时派船，这包括未经对方同意提前将船派到和延迟派到装运港，卖方都有权拒绝交货，而且由此产生的各种损失，如空舱费 (Dead Freight)、滞期费 (Demurrage) 及卖方增加的仓储费等，均由买方负担。如果买方指派的船只按时到达装运港，而卖方却未能备妥货物，那么，由此产生的上述费用则由卖方承担。有时双方按 FOB

价格成交，而后来买方又委托卖方办理租船定舱，卖方也可酌情接受。但这属于代办性质，其风险和费用仍由买方承担，就是说运费和手续费由买方支付，而且如果卖方租不到船，他不承担责任，买方无权撤销合同或索赔。总之，按 FOB 术语成交，对于装运期和装运港要慎重规定，签约之后，有关备货和派船事宜，也要加强联系，密切配合，保证船货衔接。

3. 个别国家对 FOB 的不同解释

以上有关 FOB 的解释都是按照国际商会的《2000 通则》作出的，然而，不同的国家和不同的惯例对 FOB 的解释并不完全统一。它们之间的差异在有关交货的地点、风险划分界限以及卖方承担的责任义务等方面的规定上都可体现出来。如在北美国家采用的《1941 年美国对外贸易定义修订本》中，将 FOB 概括为六种，其中前三种是在出口国内陆指定地点的内陆运输工具上交货，第四种是在出口地点的内陆运输工具上交货，第五种是在装运港船上交货，第六种是在进口国指定内陆地点交货。上述第四种和第五种在使用时应加以注意。因为这两种术语在交货地点上有可能相同，如都是在旧金山交货，如果买方要求在装运港口的船上交货，则应在 FOB 和港名之间加上“Vessel”字样，变成“FoB Vessel San Francisco.”，否则，卖方有可能按第四种情况在旧金山市的内陆运输工具上交货。即使都是在装运港船上交货，关于风险划分界限的规定也不完全一样。按照《1941 年美国对外贸易定义修订本》的解释，买卖双方划分风险的界限不是在船舷，而是在船上。买方责任之三规定：“承担货物一切灭失及 / 或损坏责任，直至在规定日期或期限内，已将货物装载于轮船上为止。”

另外，关于办理出口手续问题上也存在分歧。按照《2000 通则》的解释，FOB 条件下，卖方义务之（3）是“自负风险及费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并办理货物出口所必需的一切海关手续”。但是，按照《1941 年美国对外贸易定义修订本》的解释，卖方只是“在买方请求并由其负担费用的情况下，协助买方取得由原产地及 / 或装运地国家签发的，为货物出口或在目的地进口所需的各种证件”。

鉴于上述情况，在我国同美国、加拿大等国家从事的进出口业务中，采用 FOB 成交时，应对有关问题在合同中具体订明，以免因解释上的分歧而引起争议。

第三节 C 组贸易术语

本组包括四种贸易术语，即 CFR、CIF、CPT 和 CIP。

一、CFR 术语

（一）CFR 术语的含义

CFR 的全文是 Cost and Freight (…named Port of destination)，即成本加运费（……指定目的港）。

成本加运费，又称运费在内价，以前业务上用 C&F 表示，《1990 年通则》改为 CFR，鉴于实际业务中仍有人使用 C&F，《2000 通则》再次强调要采用 CFR 表示。CFR 术语也是国际贸易中常用的贸易术语之一。按照《2000 通则》的解释，CFR 适用于水上运输方式，

采用这种贸易术语成交，卖方承担的基本义务是，在合同规定的装运港和规定的期限内，将货物装上船，并及时通知买方。货物在装船时越过船舷，风险即由卖方转移至买方。除此之外，卖方要自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方证件，并负责办理货物出口手续。以上与 FOB 条件下卖方承担的义务是相同的。不同的是，在 CFR 条件下，与船方订立运输契约的责任和费用改由卖方承担。卖方要负责租船定舱，支付到指定目的港的运费，包括装船费用以及定期班轮公司可能在订约时收取的卸货费用。但从装运港至目的港的货运保险，仍由买方负责办理，保险费由买方负担。

卖方需要提交的单据主要有商业发票和通常的运输单据，必要时须提供证明其所交货物与合同规定相符的证件。运输单据包括可转让的提单以及不可转让的其他运单。采用 CFR 术语时，买卖双方各自承担的基本义务概括如下：

1. 卖方义务

(1) 签订从指定装运港将货物运往约定目的港的合同；在买卖合同规定的时间和港口，将合同要求的货物装上船并支付至目的港的运费；装船后及时通知买方。

(2) 承担货物在装运港越过船舷之前的一切费用和 risk。

(3) 自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方证件，并且办理货物出口所需的一切海关手续。

(4) 提交商业发票，及自费向买方提供为买方在目的港提货所用的通常的运输单据，或具有同等作用的电子信息。

2. 买方义务

(1) 接受卖方提供的有关单据，受领货物，并按合同规定支付货款。

(2) 承担货物在装运港越过船舷以后的一切 risk。

(3) 自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方证件，并且办理货物进口所需的海关手续，支付关税及其他有关费用。

(二) 使用 CFR 术语应注意的问题

1. 卖方的装运义务

采用 CFR 贸易术语成交时，卖方要承担将货物由装运港运往目的港的义务。为了保证能按时完成在装运港交货的义务，卖方应根据货源和船源的实际地情况合理地规定装运期。当装运期一经确定，卖方就应及时租船订舱和备货，并按规定的期限发运货物。按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定，卖方延迟装运或者提前装运都是违反合同的行为，并要承担违约的责任。买方有权根据具体情况拒收货物或提出索赔。

2. 装船通知的重要作用

按照 CFR 条件达成的交易，卖方需要特别注意的问题是，货物装船后必须及时向买方发出装船通知，以便买方办理投保手续。因为一般的国际贸易惯例以及有些国家的法律，如英国《1893 年货物买卖法》（1979 年修订）中规定：“如果卖方未向买方发出装船通知，致使买方未能办理货物保险，那么，货物在海运途中的 risk 被视为卖方负担。”这就是说，如果货物在运输途中遭受损失或灭失，由于卖方未发出通知而使买方漏保，那么卖方就不能以

风险在船舷转移为由免除责任。由此可见，尽管在 **FOB** 和 **CIF** 条件下，卖方装船后也应向买方发出通知，但 **CFR** 条件下的装船通知，具有更为重要的意义。

二、**CIF** 术语

（一）**CIF** 术语的含义

CIF 的全文是 **Cost Insurance and Freight (…named port of destination)**，即成本加保险费、运费（……指定目的港）。**CIF**、**CFR** 和 **FOB** 同为装运港交货的贸易术语，也是国际贸易中常用的三种贸易术语。它们均适用于水上运输方式。采用 **CIF** 术语成交时，卖方的基本义务是，负责按通常条件租船订舱，支付到目的港的运费，并在规定的装运港和规定的期限内将货物装上船，装船后及时通知买方。卖方还要负责办理从装运港到目的港的货运保险，支付保险费。在业务上，有人误称 **CIF** 为“到岸价”。这容易引起误解而导致工作中不应有的损失。其实，按 **CIF** 条件成交时，卖方仍是在装运港完成交货，卖方承担的风险，也是在装运港货物越过船舷以前的风险，越过船舷以后的风险仍由买方承担；货物装船后产生的除运费、保险费以外的费用，也要由买方承担。**CIF** 条件下的卖方，只要提交了约定的单据，就算完成了交货义务，并不保证把货物按时送到对方港口。

采用 **CIF** 术语时，买卖双方各自承担的基本义务概括如下：

1. 卖方义务

（1）签订从指定装运港承运货物的合同；在合同规定的时间和港口，将合同要求的货物装上船并支付至目的港的运费；装船后须及时通知买方。

（2）承担货物在装运港越过船舷之前的一切费用和 risk。

（3）按照买卖合同的约定，自负费用办理水上运输保险。

（4）自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并办理货物出口所需的一切海关手续。

（5）提交商业发票和在目的港提货所用的通常的运输单据或具有同等作用的电子信息，并且自费向买方提供保险单据。

2. 买方义务

（1）接受卖方提供的有关单据，受领货物，并按合同规定支付货款。

（2）承担货物在装运港越过船舷之后的一切 risk。

（3）自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方证件，并且办理货物进口所需的海关手续。

（二）使用 **CIF** 术语应注意的问题

1. 保险险别问题

CIF 术语中的“**I**”表示 **Insurance**，即保险。从价格构成来讲，这是指保险费，就是说货价中包括了保险费；从卖方的责任讲，他要负责办理货运保险。办理保险须明确险别，不同险别，保险人承担的责任范围不同，收取的保险费率也不同。按 **CIF** 术语成交，一般在签订买卖合同时，在合同的保险条款中，明确规定保险险别、保险金额等内容，这样，卖方

就应按照合同的规定办理投保。但如果合同中未能就保险险别等问题作出具体规定，那就要根据有关惯例来处理。涉及 CIF 术语的国际贸易惯例有国际商会的《通则》、《1941 年美国对外贸易定义修订本》和《华沙—牛津规则》。按照《2000 通则》对 CIF 的解释，卖方只需投保最低的险别，但在买方要求时，并由买方承担费用的情况下，可加保战争、罢工、暴乱和民变险。按照《1941 年美国对外贸易定义修订本》的解释，“对于保险险别，双方应共同明确是投保水渍险或平安险以及其他属于特定行业应保的其他险别，或是买方需要获得单独保障的险别”。关于战争险，是在买方负担费用的情况下，由卖方代为投保，或经卖方同意，由买方自行投保。根据《华沙—牛津规则》的规定，卖方应“按照特定行业惯例或在规定航线上应投保的一切风险”办理投保手续。一般情况下，卖方不负责投保战争险，除非合同中有投保战争险的规定，或者买方有要求，并由买方承担费用时，卖方才可加保战争险。

2. 租船订舱问题

采用 CIF 术语成交，卖方的基本义务之一是租船订舱，办理从装运港至目的港的运输事宜。关于运输问题，各个惯例的规定也不尽相同。《2000 通则》的解释是，卖方“按照通常条件自行负担费用订立运输合同，将货物按惯常路线用通常类型可供装载该合同货物的海上航行船只（或适当的内河运输船只）装运至指定目的港”。《1941 年美国对外贸易定义修订本》中只是笼统地规定卖方“负责安排货物运至指定目的地的运输事宜，并支付其费用”。

《华沙—牛津规则》中对于这一问题的规定较为详细，在其第 8 条中规定：“（1）在买卖合同规定由特定船只装运，或者一般地应由卖方租赁全部或部分船只，并承担将货物装船的情况下，非经买方同意，卖方不得随意改用其他船只代替。买方也不应不合理地拒绝同意。（2）如果买卖合同规定用蒸汽船装运（未指定船名），卖方在其他条件相同的情况下，可用蒸汽船或内燃机船运给买方。（3）如果买卖合同未规定运输船只的种类，或者合同内使用‘船只’这样的笼统名词，除依照特定行业惯例外，卖方有权使用通常在此路线上装运类似货物的船只来装运。”

以上规定有详有略，其基本点是相同的，即如果没有相反的约定，卖方只是负责按通常条件和惯驶航线，租用适当船舶将货物运往目的港。因此，对于在业务中有时买方提出的关于限制船舶的国籍、船型、船龄、船级以及指定装载某班轮公司的船只等项要求，卖方均有权拒绝接受。但卖方也可放弃这一权利，可根据具体情况给予通融。就是说，对于买方提出的上述要求，如果卖方能办到又不会增加额外开支，也可以接受。一旦在合同中作出明确规定，就必须严格照办。

3. 象征性交货问题

从交货方式来看，CIF 是一种典型的象征性交货（Symbolic Delivery）。所谓象征性交货是针对实际交货（Physical Delivery）而言。前者指卖方只要按期在约定地点完成装运，并向买方提交合同规定的包括物权凭证在内的有关单证，就算完成了交货义务，而无须保证到货。后者则是指卖方要在规定的的时间和地点，将符合合同规定的货物提交给买方或其指定人，而不能以交单代替交货。

可见，在象征性交货方式下，卖方是凭单交货，买方是凭单付款。只要卖方如期向买方

提交了合同规定的全套合格单据（名称、内容和份数相符的单据），即使货物在运输途中损坏或灭失，买方也必须履行付款义务。反之，如果卖方提交的单据不符合要求，即使货物完好无损地运达目的地，买方仍有权拒绝付款。

但是，必须指出，按 CIF 术语成交，卖方履行其交单义务，只是得到买方付款的前提条件，除此之外，他还必须履行交货义务。如果卖方提交的货物不符合要求，买方即使已经付款，仍然可以根据合同的规定向卖方提出索赔。

三、CPT 术语

（一）CPT 术语的含义

CPT 的全文是 Carriage Paid to (…named place of destination)，即运费付至（……指定目的地）。

根据《2000 通则》的解释，CPT 适用于包括多式联运在内的各种运输方式。采用 CPT 条件成交时，卖方自负费用订立将货物运往目的地指定地点的运输契约，并负责按合同规定的时间，将货物交给约定地点的承运人（多式联运情况下交给第一承运人）处置之下，即完成交货。交货后，卖方应及时通知买方，以便买方办理货运保险。卖方承担的风险，在承运人控制货物后转移给买方。买方在合同规定的地点受领货物，支付货款，并且负责除运费以外的货物自交货地点直到运达指定目的地为止的各项费用，以及在目的地的卸货费和进口税捐。

在 CPT 条件下，卖方交货的地点，可以是在出口国的内陆，也可以在其他地方，如边境地区的港口或车站等。不论在何处交货，卖方都要负责办理货物出口报关的手续。可见，CPT 在交货地点、风险划分界限方面与 FCA 相同，但在 CPT 条件下，从交货地点至指定目的地的运输责任与费用转由卖方承担。

采用 CPT 术语成交时，买卖双方承担的基本义务概括如下：

1. 卖方义务

- （1）订立将货物运往指定目的地的运输合同，并支付有关运费。
- （2）在合同规定的时间、地点，将合同规定的货物置于承运人控制之下，并及时通知买方。
- （3）承担将货物交给承运人控制之前的风险。
- （4）自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并办理货物出口所需的一切海关手续，支付关税及其他有关费用。
- （5）提交商业发票和自费向买方提供在约定目的地提货所需的通常的运输单据，或具有同等作用的电子信息。

2. 买方义务

- （1）接受卖方提供的有关单据，受领货物，并按合同规定支付货款。
- （2）承担自货物在约定交货地点交给承运人控制之后的风险。
- （3）自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方证件，并办理货物进口所需的海关

于续，支付关税及其他有关费用。

（二）使用 CPT 术语应注意的问题

1. 风险划分的界限问题

按照 CPT 术语成交，虽然卖方要负责订立从启运地到指定目的地的运输契约，并支付运费，但是卖方承担的风险并没有延伸至目的地。按照《2000 通则》的解释，货物自交货地点至目的地的运输途中的风险由买方而不是卖方承担，卖方只承担货物交给承运人控制之前的风险。在多式联运情况下，卖方承担的风险自货物交给第一承运人控制时即转移给买方。

2. 责任和费用的划分问题

采用 CPT 术语时，买卖双方要在合同中规定装运期和目的地，以便于卖方选定承运人，自费订立运输合同，将货物运往指定的目的地。卖方将货物交给承运人之后，应向买方发出货已交付的通知，以便于买方在目的地受领货物。如果双方未能确定目的地买方受领货物的具体地点，卖方可以在目的地选择最适合其要求的地点。

按 CPT 术语成交，卖方只是承担从交货地点到指定目的地的正常运费。正常运费之外的其他有关费用，一般由买方负担。货物的装卸费可以包括在运费中，统一由卖方负担，也可以由双方在合同中另行规定。

3. CPT 与 CFR 的异同点

CPT 与 CFR 同属于 C 组术语，按这两种术语成交，卖方承担的风险都是在交货地点随着交货义务的完成而转移，卖方都要负责安排自交货地至目的地的运输事项，并承担其费用。另外，按这两种术语订立的合同，都属于装运合同，卖方只需保证按时交货，而无须保证按时到货。

CPT 与 CFR 的主要区别在于适用的运输方式不同，交货地点和风险划分界限也不相同。CFR 适用于水上运输方式，交货地点在装运港，风险划分以船舷为界；CPT 适用于各种运输方式，交货地点因运输方式的不同而由双方约定，风险划分以货交承运人为界。除此之外，卖方承担的责任、费用以及需提交的单据等方面也有区别。

四、CIP 术语

（一）CIP 术语的含义

CIP 的全文为 Carriage and Insurance Paid to (…named place of destination)，即运费保险费付至（…指定目的地）。按照 CIP 条件成交，卖方要负责订立运输契约并支付将货物运达指定目的地的运费。此外，卖方还要投保货物运输险，支付保险费。卖方在合同规定的装运期内将货物交给承运人或第一承运人的处置之下，即完成交货义务。卖方交货后要及时通知买方，风险也于交货时转移给买方。买方要在合同规定的地点受领货物，支付货款，并且负担除运费、保险费以外的货物自交货地点直到运达指定目的地为止的各项费用，以及在目的地的卸货费和进口税捐。在 CIP 条件下，交货地点、风险划分的界限都与 CPT 相同，差别在于采用 CIP 时，卖方增加了保险的责任和费用。所以，卖方提交的单据中增加了保险单据。

采用 CIP 术语时交易双方各自承担的基本义务如下：

1. 卖方义务

- (1) 订立将货物运往指定目的地的运输合同，并支付有关运费。
- (2) 在合同规定的时间、地点，将合同规定的货物置于承运人的控制之下，并及时通知买方。
- (3) 承担将货物交给承运人控制之前的风险。
- (4) 按照买卖合同的约定，自负费用投保货物运输险。
- (5) 自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并办理货物出口所需的一切海关手续，支付关税及其他有关费用。
- (6) 提交商业发票和在约定目的地提货所需的通常的运输单据或具有同等作用的电子信息，并且自费向买方提供保险单据。

2. 买方义务

- (1) 接受卖方提供的有关单据，受领货物，并按合同规定支付货款。
- (2) 承担自货物在约定地点交给承运人控制之后的风险。
- (3) 自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方证件，并且办理货物进口所需的海关手续，支付关税及其他有关费用。

(二) 使用 CIP 术语应注意的问题

1. 正确理解风险和保险问题

按 CIP 术语成交的合同，卖方要负责办理货运保险，并支付保险费，但货物从交货地运往目的地的运输途中的风险由买方承担。所以，卖方的投保仍属于代办性质。根据《2000 通则》的解释，一般情况下，卖方要按双方协商确定的险别投保，而如果双方未在合同中规定应投保的险别，则由卖方按惯例投保最低的险别，保险金额一般是在合同价格的基础上加成 10%。

2. 应合理确定价格

与 FCA 相比，CIP 条件下卖方要承担较多的责任和费用。他要负责办理从交货地至目的地的运输，承担有关运费；办理货运保险，并支付保险费。这些都应反映在货价之中。所以，卖方对外报价时，要认真核算成本和价格。在核算时，应考虑运输距离、保险险别、各种运输方式和各类保险的收费情况，并要预计运价和保险费的变动趋势等。从买方来讲，也要对卖方的报价进行认真分析，做好比价工作，以免接受不合理的报价。

3. 应了解 CIP 与 CIF 的区别

CIP 与 CIF 有相似之处，它们的价格构成中都包括了通常的运费和约定的保险费，而且，按这两种术语成交的合同均属于装运合同。但 CIP 和 CIF 术语又有明显的区别，这在交货地点、风险划分界限以及卖方承担的责任和费用方面都表现出来。产生这些差别的主要原因是，二者适用的运输方式不同。CIF 适用于水上运输，交货地点在装运港，风险划分以装运港船舷为界，卖方负责租船订舱，支付从装运港到目的港的运费，并且负责办理水上运输险，支付保险费。而 CIP 术语则适用于各种运输方式，交货地点要根据运输方式的不同由双方

约定,风险是在承运人控制货物时转移。卖方要负责办理从交货地点到指定目的地的全程运输,而不仅仅是水上运输。卖方办理的保险,也不仅是水上运输险,而且包括各种运输险。

本章中介绍的 E、F、C 组贸易术语均属于在出口国交货的术语。其中 E 组的 EXW 术语代表了在商品的产地和所在地交货的条件,卖方承担的风险、责任和费用最小。按 F 组和 C 组术语成交的合同称作装运合同,这类合同下,卖方须保证按时完成装运但无须保证按时到货。采用 F 组术语成交时,卖方承担的风险和费用均在交货地点同时转移给买方。而按 C 组术语成交时,风险在交货时转移,而费用则在目的港或目的地转移。

思考题:

1. 简述 EXW 术语的含义及卖方完成交货的条件。
2. 《2000 通则》对 FCA 条件下卖方交货的地点、风险划分的界限及买卖双方各自承担的责任和费用问题是如何规定的?
3. FAS 术语与 FCA 术语有何共同点和区别?
4. 如何理解按 FOB 术语成交时以船舷为界划分风险的问题?
5. CFR 与 FOB 术语的异同点是什么?
6. 按照 CFR 术语成交时,买卖双方各应承担哪些基本义务?
7. 将 CIF 术语称作到岸价有何不妥?理由是什么?
8. 请指出 CPT、CIP 和 FCA 三种术语之间的联系与区别。

第三章 《2000 通则》中的 D 组贸易术语

《2000 通则》中的 D 组中包含的五种术语 DAF、DES、DEQ、DDU 和 DDP，是在两国边境或进口国完成交货义务。按这些术语成交的合同称作到达合同。

第一节 在两国边境交货的贸易术语

边境交货术语 DAF，主要适用于出口国与进口国之间有共同边境，而且采用公路或铁路运输货物的交易中，也可适用于其他运输方式。

一、DAF 术语的含义

DAF 的全文是 Delivered At Frontier (…named place)，即边境交货 (……指定地点)。采用 DAF 术语成交，双方要在两国边境确定一个交货地点。卖方的基本义务是在规定时间将货物运到指定的交货地点，完成出口清关手续，并将货物置于买方的处置之下，即完成交货。买方负责在边境交货地点受领货物，办理进口手续，并承担受领货物之后的一切风险以及后程运输的责任和费用。

按照 DAF 术语成交时，买卖双方各自承担的基本义务如下：

(一) 卖方义务

- (1) 订立将货物运往边境约定交货地点的运输合同，并支付有关运费。
- (2) 在合同规定的时间，在边境约定地点将货物置于买方控制之下。
- (3) 承担将货物在边境约定地点交给买方控制之前的风险和费用。
- (4) 自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并办理货物出口所需的一切海关手续，支付关税及其他有关费用。
- (5) 提交商业发票和自费向买方提交通常的运输单证或在边境指定地点交货的其他凭证或具有同等作用的电子信息。

(二) 买方义务

- (1) 接受卖方提供的有关单据，在边境约定地点受领货物，并按合同规定支付货款。
- (2) 承担在边境约定地点受领货物之后的风险和费用。
- (3) 自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方证件，并且办理货物进口所需的海关手续，支付关税及其他有关费用。

二、使用 DAF 术语应注意的问题

(一) 关于风险转移问题

国外有使用 Free Border 或 Franco Border 的做法，按照一般的解释，采用这两种术语时，卖方只是负责安排运输并支付运至边境某地的运费，卖方的交货地点并未延伸至边境指定地点，所以只相当于 CPT 条件。因此，在按 DAF 术语成交时，交易双方应该明确，卖方承担的风险只有在边境指定地点完成交货时才转移给买方，而不是在此之前。

（二）关于边境交货地点问题

当边境上有几个可供交货的地点时，双方当事人应该明确商定其中某一地点作为交货地点，并且在 DAF 之后列明，以免在履约时引起争执。如果双方在定约时未能就具体的交货地点作出明确规定，卖方有权自行选择最适宜的边境地点作为交货地点。如果该地点是位于进口国的港口，《2000 通则》建议当事人采用 DES（目的港船上交货）或 DEQ（目的港码头交货）。

第二节 在目的港交货的贸易术语

D 组术语中的 DES 和 DEQ 是在进口国的港口交货的贸易术语

一、DES 术语

（一）DES 术语的含义

DES 的全文是 Delivered Ex Ship（……named port of destination），即船上交货（……指定目的港）。

DES 通常称作目的港船上交货，按这一术语成交，卖方要负责将合同规定的货物，按照通常的路线和惯常的方式运到指定的目的港，并在规定的期限内，在目的港的船上将货物置于买方的处置之下，即完成交货。风险在目的港船上交货时，由卖方转移给买方。在此之前，卖方要将船名和船舶预计到港时间及时通知买方，以便其做好接受货物的准备工作。

采用 DES 术语时，买卖双方各自承担的基本义务概括如下：

1. 卖方义务

- （1）签订将货物运往约定目的港的水上运输合同，并支付有关运费。
- （2）在合同规定的时间，将货物运至约定目的港通常的卸货地点，并在船上将货物置于买方处置之下。
- （3）承担在目的港船上将货物置于买方处置之前的风险和费用。
- （4）自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并办理货物出口所需的一切海关手续，支付关税及其他有关费用。
- （5）提交商业发票和自负费用向买方提交提货单或为买方在目的港提取货物所需的通常的运输单证，或具有同等作用的电子信息。

2. 买方义务

- （1）接受卖方提供的有关单据，在目的港船上受领货物。并按合同规定支付货款。
- （2）承担在约定目的港的船上受领货物之后的风险和费用。
- （3）自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方证件，支付卸货费用，并且办理货物进口所需的海关手续，支付关税及其他有关费用。

（二）使用 DES 术语应注意的问题

1. 共同做好货物的交接工作

对于卖方来讲，要及时将船舶预计到港时间通知买方，使买方做好接货的准备工作。此外，卖方要及时将提货单或通常的运输单据（提单或海运单等）提交给买方，使其得以受领货物。对于买方来讲，要自负风险和费用取得进口许可证，当买方有权决定交货时间和具体地点时，要及时通知卖方。另外，当卖方已按上述规定做好了交货准备工作时，买方要及时在船上受领货物。如果买方未能及时通知卖方或未能及时受领货物，那么，买方要承担由此而产生的额外费用和 risk。

2. 要了解 DES 与 CIF 的区别

有人误称 CIF 为“到岸价”，这是单纯从其主要价格构成来考虑的，因为按 CIF 条件成交，卖方要负责安排从装运港到目的港的运输和保险，承担相等的运费和保险费。但由于 CIF 属于装运港交货，风险已在装运港货物越过船舷时转移，运输途中的风险由买方承担。卖方并不保证把货送到目的口岸，因而称其为“到岸价”是不当的。从这个意义上讲，若海轮能直接靠岸，DES 则是名副其实的到岸价。因为卖方要负责将货物安全运达目的港，在船上将货物实际交给买方才算是完成交货。在 DES 条件下，卖方不仅要负责正常的运费、保险费。还要负责诸如转船、绕航等产生的额外费用。以及根据需要加保各种特殊附加险而支付的保险费。由此可见，DES 与 CIF 在交货地点、风险划分界限、责任和费用的负担等问题上都有区别。

二、DEQ 术语

（一）DEQ 术语的含义

DEQ 的全文是 Delivered EX Quay (…named port of destination)，即码头交货（……指定目的港）。通常称作目的港码头交货。

按照 DEQ 条件成交时，卖方要负责将合同规定的货物按照通常航线和惯常方式运到指定的目的港，将货物卸到岸上，并承担有关卸货费用。卖方于交货期内，在指定目的港的码头将货物置于买方的控制之下即完成交货。在此之前，卖方要将船名和船舶预计到港时间及时通知买方。买方则要承担在目的港码头接收货物后的一切风险、责任和费用。

采用 DEQ 术语时，买卖双方各自承担的基本义务概括如下：

1. 卖方义务

- （1）签订将货物运往约定目的港的水上运输合同，并支付有关运费。
- （2）在合同规定的时间，将货物运至约定的目的港，承担卸货的责任和费用，并在目的港码头将货物置于买方的处置之下。
- （3）承担在目的港码头将货物置于买方的处置下之前的风险和费用。
- （4）自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并办理货物出口所需要的一切海关手续，支付关税及其他有关费用。
- （5）提交商业发票和自负费用向买方提供提货单或为买方在目的港码头提取货物所需的通常的运输单证，或相等的电子信息。

2. 买方义务

- (1) 接受卖方提供的有关单据，在目的港码头受领货物，并按合同规定支付货款。
- (2) 承担在约定目的港码头受领货物之后的风险和费用。
- (3) 自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方证件，并且办理货物进口所需的海关手续，支付关税及其他有关费用。

(二) 使用 DEQ 术语应注意的问题

1. 注意办理货物进口报关的责任、费用和 risk 由买方承担

DEQ 和 DIS 都是在目的港交货的术语，在如何安排好途中的运输、保险以及做好货物的交接手续等问题上，二者的注意事项也基本相同。鉴于世界各国在使用 DEQ 术语时，对于由谁负责办理进口手续的问题，做法并不完全统一，因此，使用此术语时，必须加以注意。

《90 通则》规定，办理货物进口报关的责任、费用和 risk 由卖方承担。而《2000 通则》改为由买方承担，这是考虑到大多数国家的清关手续发生了变化，作此改变，更便于实际操作。但同时还规定，如果双方同意由卖方承担货物进口报关的全部或部分费用，必须在合同中以明确的文字表示出来。

2. 仅适用于水上运输和交货地点为目的港码头的多式联运

《2000 通则》中还强调指出，DEQ 术语仅仅适用于水上运输和多式联运方式。在多式联运方式下，卖方也是在将货物从船上卸至目的港码头时完成交货。同时指出，如果双方同意由卖方承担责任、费用和 risk，将货物由码头运至其他地方，则应采用 DDU 或 DDP 术语。

第三节 在进口国内地交货的贸易术语

D 组术语中的 DDU 和 DDP 是在进口国内地交货的贸易术语。

一、DDU 术语

(一) DDU 术语的含义

DDU 的全文是 Delivered Duty Unpaid(…named place of destination)，即未完税交货(……指定目的地)。

采用这一术语成交时，卖方要承担将货物运至进口国内双方约定的目的地的一切费用和 risk（不包括货物进口时所需支付的关税、捐税、其他官费）以及办理海关出口手续的费用和 risk。卖方在规定的期限内，在目的地指定地点将货物置于买方的处置之下，即完成交货。进口报关的手续及证件由买方负责办理，进口时征收的进口税和其他费用也由买方负担。此外，买方还要承担因其未能及时办理货物进口报关手续而引起的费用和 risk。

采用 DDU 术语时买卖双方各自承担的基本义务概括如下：

1. 卖方义务

(1) 订立将货物按照惯常路线和习惯方式运至进口国内约定目的地的运输合同，并支付有关运费。

- (2) 在合同规定的时间、地点，将合同规定的货物置于买方处置之下。
- (3) 承担在指定目的地约定地点，将货物置于买方处置下之前的风险和费用。
- (4) 自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并办理货物出口所需的一切海关手续，支付关税及其他有关费用。
- (5) 提交商业发票和自负费用向买方提交提货单或为买方在约定目的地提取货物所需的通常的运输单证，或具有同等作用的电子信息。

2. 买方义务

- (1) 接受卖方提供的有关单据，在进口国内地约定地点受领货物，并按合同规定支付货款。
- (2) 承担在目的地约定地点受领货物之后的风险和费用。
- (3) 自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方批准证件，并办理货物进口所需的一切海关手续，支付关税和其他官费。

(二) 使用 DDU 术语时卖方应注意的问题

1. 进口清关是否便利

在 DDU 交货条件下，卖方要承担义务将货物运到进口国内约定目的地，实际交给买方。但是货物进口的清关手续和进口税却不是由卖方负担，而是由买方负担。这对于一些自由贸易区以及订有关税同盟的国家间的贸易是适宜的。而如果进口国是属于清关困难而且耗时的国家，买方有时不能及时顺利地完清关手续，这种情况下要求卖方承担按时在目的地交货的义务将有一定的风险。所以，作为卖方在出口业务中采用 DDU 交货条件之前，应先了解进口国海关管理方面的情况，如果预计进口清关会遇到困难，则不应采用 DDU 术语。《2000 通则》规定，如果双方同意由卖方承担货物进口清关的风险和费用，必须在合同中以明确的文字表示出来。

2. 善办理投保事项

按照《通则》的解释，按 DDU 条件成交，卖方并无订立保险合同的义务，这主要是因为 DDU 属于实际交货，交货前的风险由卖方承担，订立保险合同与否，同买方并不相干。但由于国际贸易中存在着各种难以预料的风险，特别是采用 DDU 成交时，卖方要负责将货物从出口国运至进口国内的最终目的地，这中间要涉及许多环节和长距离运输，货物遭遇自然灾害或意外事故导致损失的可能性很大。因此，卖方应通过投保的方式转移风险。至于投保何种险别，要根据货物的性质以及运输方式和路线来决定。

二、DDP 术语

(一) DDP 术语的含义

DDP 的全文是 Delivered Duty Paid (…named place of destination)，即完税后交货 (……指定目的地)。

DDP 是《2000 通则》中包含的 13 种贸易术语中卖方承担风险、责任和费用最大的一种术语。按照这一术语成交，卖方要负责将货物从启运地一直运到合同规定的进口国内的指定

目的地，把货物实际交到买方手中，才算完成交货。买方要承担交货前的一切风险、责任和费用，其中包括办理货物出口和进口的清关手续以及支付关税、捐税和其他费用。可见，DDP 与 DDU 在交货地点和风险划分上是相同的，区别在于 DDU 条件下，办理货物进口清关的风险、责任和费用均由买方承担，而在 DDP 条件下，则由卖方承担。

采用 DDP 术语时，买卖双方各自承担的基本义务概括如下：

1. 卖方义务

- (1) 订立将货物按惯常路线和习惯方式运往指定目的地的运输合同，并支付有关运费。
- (2) 在合同规定的时间、地点，将合同规定的货物置于买方的处置之下。
- (3) 承担在指定目的地的约定地点将货物置于买方的处置下之前的风险和费用。
- (4) 自负风险和费用，取得出口和进口许可证及其他官方批准证件，并且办理货物出口和进口所需的海关手续，支付关税及其他有关费用。
- (5) 提交商业发票和自负费用提交提货单或买方为提取货物所需的通常的运输单证，或具有同等作用的电子信息。

2. 买方义务

- (1) 接受卖方提供的有关单据，在目的地约定地点受领货物，并按合同规定支付货款。
- (2) 承担在目的地约定地点受领货物之后的风险和费用。
- (3) 根据卖方的请求，并由卖方负担风险和费用的情况下，给予卖方一切协助，使其取得货物进口所需的进口许可证或其他官方批准证件。

(二) 使用 DDP 术语应注意的问题

1. 妥善办理投保事项

由于按照 DDP 术语成交，卖方要承担很大的风险，为了能在货物受损或灭失时及时得到经济补偿，卖方应办理货运保险。选择投保的险别时，也应与 DDU 术语一样，根据货物的性质、运输方式及运输路线来灵活决定。

2. 关于运输方式问题

按照《2000 通则》的解释，DDP 和 DDU 术语均适用于各种运输方式，但是，当交货地点是在目的港的船上或码头时，应采用 DES 或 DEQ 术语。

3. 其他注意事项

在 DDP 交货条件下，卖方是在办理了进口结关手续后在指定目的地交货的，这实际上是卖方已将货物运进了进口方的国内市场。如果卖方直接办理进口手续有困难，也可要求买方协助办理。如果双方当事人同意由买方办理货物的进口手续和支付关税，则应采用 DDU 术语。如果双方当事人同意在卖方承担的义务中排除货物进口时应支付的某些费用（如增值税），应写明“Delivered Duty Paid, VAT UnPaid (…named place of destination)”，即“完税后交货，增值税未付（……指定目的地）”。

本章中介绍的 D 组贸易术语中，DAF 是在两国边境交货的贸易术语，它主要适用于铁路和公路运输，也可以适用于其他运输方式。DES 和 DEQ 术语是在目的港交货的贸易术语，只适用于水上运输方式。DDU 和 DDP 的交货地点在进口国内的目的地，它们适用于各种运

输方式。

现将 13 种贸易术语列表作一归纳对比：

贸易术语	交货地点	风险转移	出口报关的责任、费用由谁负担	进口报关的责任、费用由谁负担	适用的运输方式
EXW	商品产地、所在地	买方处置货物后	买方	买方	任何方式
FCA	出口国内地、港口	承运人处置货物后	卖方	买方	任何方式
FAS	装运港口	货交船边后	卖方	买方	水上运输
FOB	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
CFR	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
CIF	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
CPT	出口国内地、港口	承运人处置货物后	卖方	买方	任何方式
CIP	出口国内地、港口	承运人处置货物后	卖方	买方	任何方式
DAF	两国边境指定地点	买方处置货物后	卖方	买方	任何方式
DES	目的港口	买方在船上收货后	卖方	买方	水上运输
DEQ	目的港口	买方在码头收货后	卖方	买方	水上运输
DDU	进口国内	买方在指定地点收货后	卖方	买方	任何方式
DDP	进口国内	买方在指定地点收货后	卖方	卖方	任何方式

思考题：

1. 简述 DAF 术语的含义及其适用范围。
2. 请比较 DES 与 CIF 术语的区别。
3. 《2000 通则》对 DEQ 术语作了什么新的规定？
4. 当买方要求卖方将货物交到进口国的内陆地点时，应选用何种贸易术语成交？
5. 请指出 DDU 与 DDP 术语的异同点。

第四章 贸易术语的选用

国际商会的《2000 通则》对国际贸易中使用的各种贸易术语下买卖双方承担的基本义务作出了较为明确的规定，但在实际业务中，当事人对外成交时选用何种贸易术语，还需根据交易的具体情况仔细斟酌，做到既有利于达成交易，又避免因承担过大的风险而造成意外的损失。这就要求我们在对上述 13 种贸易术语有了一般了解的基础上，再作进一步的归纳分析，以便深入掌握。

第一节 各组贸易术语的不同特点

一、E 组贸易术语

按 E 组的 ExW 这一贸易术语达成的交易，在性质上类似于国内贸易。因为卖方是在本国的内地完成交货，其所承担的风险、责任和费用也都局限于出口国内，卖方不必过问货物出境、入境及运输、保险等事项，由买方自己安排车辆或其他运输工具到约定的交货地点接运货物，所以，在卖方与买方达成的契约中可不涉及运输和保险的问题。而且，除非合同中有相反规定，卖方一般无义务提供出口包装，也不负责将货物装上买方安排的运输工具。如果签约时已明确该货物是供出口的，并对包装的要求作出了规定，卖方则应按规定提供符合出口需要的包装。如果双方约定卖方要承担将货物装上买方安排的运输工具的义务，则应在合同中对此作出明确的规定。但国际商会在《2000 通则》的引言中指出，人们认为理想的是仍然保留 EXW 条件下卖方义务最小的传统原则，其目的是适用于那些卖方不愿意承担任何装货义务的情况。

由于在 EXW 条件下，买方要承担过重的义务，所以对外成交时，买方不能仅仅考虑价格低廉，还应认真考虑可能遇到的各种风险以及运输环节等问题，要权衡利弊，注意核算经济效益。另外，按这一术语成交，买方要承担办理货物出口和进口的清关手续的义务，所以还应考虑在这方面有无困难。如果买方不能直接或间接地办理出口和进口手续，则不应采用这一术语成交。

二、F 组贸易术语

F 组中包括的三种贸易术语 FCA、FAS 和 FOB，它们在交货地点、风险划分界限以及适用的运输方式等方面并不完全相同，然而它们也有相同之处，其共同点是按这些术语成交时，卖方要负责将货物按规定的时间运到双方约定的交货地点，并按约定的方式完成交货。从交货地点到目的地的运输事项由买方安排，运费由买方负担。买方要指定承运人，订立从交货地至目的地的运输合同，并通知卖方。可见，按这些术语达成交易，卖方承担的费用在交货地点随着风险的转移而相应地转移给了买方。另外，按照《2000 通则》的解释，采用这三种贸易术语成交时，均由卖方负责货物出口报关的手续和费用；由买方负责货物进口报关的手续和费用。

由于按 F 组术语成交时，卖方负责在交货地点提交货物，而由买方安排运输工具到交货地点接运货物，所以，如何做好船货的衔接工作至关重要。为了避免因货等船或船等货而造成当事人的损失，卖方和买方之间应加强联系，将备货和派船的情况及时通知对方，遇到问题加强协商，妥善解决。

三、C 组贸易术语

C 组贸易术语中的 CFR 和 CIF 是在装运港交货，风险划分均以船舷为界，适用于水上运输方式；CPT 和 CIP 则是在约定地点向承运人交货，风险划分以货交第一承运人为界，适用于各种运输方式。但它们同为一组也具有共同之处，那就是卖方在约定的装运港（地）交货后，还要负责办理货物从装运港（地）到目的港（地）的运输事项，并承担相关费用。因按本组术语成交，货价构成因素中都包括运费，故国际商会在《2000 通则》的引言中称本组术语项下“主要运费已付”。当然，其中的 CIF 和 CIP 下，卖方还要负责办理货运保险，并承担保险费用。由于卖方承担的风险仍然是在装运港（地）交货时转移，所以，不应将它们看作是到货合同。

C 组术语下，风险划分和费用划分是两个不同的概念，风险划分在装运港（地），费用划分则是在目的港（地）。就是说，卖方虽然承担从交货地至目的地的运输责任，并负担相关费用，但是，他并不承担从交货地至目的地的运输途中货物发生损坏、灭失及延误的风险。

四、D 组贸易术语

D 组包括的五种贸易术语中，除了 DAF 是在两国边境指定地点交货外，其他四种术语都是在进口国的目的港或目的地交货，这就与前面各组术语有了明显的区别。按照 D 组术语成交的合同称到货合同（Arrival Contract）。到货合同是与装运合同（Shipment Contract）相对而言的，按照 F 组 C 组术语成交的合同称作装运合同，在装运合同下，卖方要支付将货物按照惯常航线和习惯方式运至约定地点所需的通常运输费用，而货物灭失或损坏的风险以及在货物以适当方式交付运输之后发生意外而导致的额外费用，则由买方承担。按 D 组术语成交时，卖方要负责将货物安全及时地运达指定地点，包括边境地点、目的港口以及进口国内地，实际交给买方处置，才算完成交货。卖方要承担货物运至该地点之前的一切风险和费用。

可见，D 组术语条件下，卖方所承担的风险要大于前面各组。特别是按照 DDP 术语成交时，卖方负责将货物交到进口国内的约定地点，承担在此之前的一切风险、责任和费用，其中包括办理货物出口和进口的手续以及相关费用。所以，作为卖方在对外成交时，一定要认真考虑该项业务中可能会遇到的各种风险以及可以采取的防范措施。另外，在打算采用 DDP 条件对外成交时，卖方还应考虑办理进口手续有无困难，如果卖方不能直接或间接地取得进口许可证，则不应采用 DDP 条件成交。

第二节 常用贸易术语的变形

国际贸易中使用最多的贸易术语是装运港交货的 FOB、CFR 和 CIF 术语。按照 FOB (Free on Board) 的字面意思 (船上交货) 来、看, 卖方要负责支付货物装上船之前的一切费用。但由于该术语历史较悠久, 各个国家和地区在使用时对于“装船”的概念没有统一明确的解释, 在装船作业的过程中涉及到的各项具体费用, 如将货物运至船边的费用、吊装上船的费用、理舱和平舱的费用等, 究竟由谁负担, 各国的惯例或习惯做法也不完全一致。如件杂货一般采用班轮运输, 船方管装管卸, 装卸费打入班轮运费之中, 自然由负责租船的一方承担; 而大宗货物通常采用程租船运输, 船方一般不承担装卸费用。这就必须明确装卸费用应由谁负担。如按 FOB 术语成交, 买方派船接货, 买卖双方易在装货费由谁负担问题上产生争议。如按 CFR 或 CIF 术语成交, 卖方负责将合同规定的货物运往约定的目的港, 支付正常的运费。至于货到目的港后卸货费用由谁负担的问题, 也往往引起争议。为了明确责任, 在实际业务中, 通常都是在常用贸易术语之后加列装货费或卸货费由何方负担的附加条件, 即以贸易术语的变形来解决这一问题。

一、FOB 的变形

FOB 的变形是为了解决装船费用由谁负担的问题而产生的, 主要包括以下几种:

(一) FOB Liner Terms (FOB 班轮条件)

这一变形是指装船费用按照班轮的做法处理, 即由船方或买方承担。所以, 采用这一变形, 卖方不承担装船的有关费用。

(二) FOB Under Tackle (FOB 吊钩下交货)

这一变形是指卖方负担费用将货物交到买方指定船只的吊钩所及之处, 而吊装入舱以及其他各项费用, 概由买方负担。

(三) FOB Stowed (FOB 理舱费在内)

这一变形是指卖方负责将货物装入船舱并承担包括理舱费在内的装船费用。理舱费是指货物入舱后进行安置和整理的费用。

(四) FOB Trimmed (FOB 平舱费在内)

这一变形是指卖方负责将货物装入船舱并承担包括平舱费在内的装船费用。平舱费是指对装入船舱的散装货物进行平整所需的费用。

在许多标准合同中, 为表明由卖方承担包括理舱费和平舱费在内的各项装船费用, 常采用 FOBST (FOB Stowed and Trimmed) 来表示。

二、CFR 的变形

为解决大宗货物的租船运输中的卸货费用负担问题, 产生了 CFR 的变形。业务中常见的变形有以下几种:

(一) CFR Liner Terms (CFR 班轮条件)

这一变形是指卸货费按班轮做法办理, 即买方不承担卸货费。

(二) CFR Landed (CFR 卸至码头)

这一变形是指由卖方承担卸货费, 包括可能涉及的驳船费在内。

（三）CFR Ex Tackle（CFR 吊钩下交接）

这一变形是指卖方负责将货物从船舱吊起一直卸到吊钩所及之处（码头上或驳船上）的费用，船舶不能靠岸时，驳船费用由买方负担。

（四）CFR EX Ship's Hold（CFR 舱底交接）

按此条件成交，船到目的港在船上办理交接后，由买方自行启舱，并负担货物由舱底卸至码头的费用。

三、CIF 的变形

CIF 的变形，主要有以下几种：

（一）CIF Liner Terms（CIF 班轮条件）

这一变形是指卸货费用按照班轮的做法来办，即买方不负担卸货费，而由卖方或船方负担。

（二）CIF Landed（CIF 卸至码头）

这一变形是指由卖方承担将货物卸至码头上的各项有关费用，包括驳船费和码头费。

（三）CIF Ex Tackle（CIF 吊钩下交接）

这一变形是指卖方负责将货物从船舱吊起卸到船舶吊钩所及之处（码头上或驳船上）的费用。在船舶不能靠岸的情况下，租用驳船的费用和货物从驳船卸至岸上的费用，概由买方负担。

（四）CIF Ex Ship's Hold（CIF 舱底交接）

按此条件成交，货物运达目的港在船上办理交接后，自船舱底起吊直至卸到码头的卸货费用，均由买方担负。

综上所述，贸易术语的变形是为了解决装卸费用的负担问题而产生的，至于这些变形会不会影响到风险划分的问题，传统的说法是，贸易术语的变形只是用以解决装卸费用的负担问题，并不改变交货地点和风险划分的界限。但在实际业务中，由于一些当事人理解和掌握上的偏差，往往为此引起争执，所以，国际商会在《2000 通则》的引言中指出，在签订买卖合同时，有必要明确规定，贸易术语的变形是仅仅限于费用的划分，还是包括了风险在内，应该说，这是一种较为稳妥的做法。

第三节 与交货有关的其他问题

一、贸易术语与合同性质的关系

贸易术语是确定买卖合同性质的一个重要因素。一般说来，采用何种贸易术语成交，则买卖合同的性质也相应可以确定，因此，业务中通常以贸易术语的名称来给买卖合同命名，如对采用 FOB 术语成交的合同称作 FOB 合同，对采用 CIF 术语成交的合同称作 CIF 合同等。在一般情况下，贸易术语的性质与买卖合同的性质是相吻合的。按 E 组术语成交，卖方在产地交货，故其签订的合同为产地交货合同。按 F 组和 C 组术语成交时，卖方都是在启运

国或装船国履行其交货义务，这两种术语都具有装运地或装运港交货的性质，因此，按这两组术语签订的买卖合同，其性质都属于装运合同。但是，按 D 组术语成交时，卖方必须承担货物运至目的地的所有费用和风险，即在到达地点履行其交货义务，故按 D 组术语签订的买卖合同，其性质属于到达合同的类别。

贸易术语是确定买卖合同性质的重要因素，但它并不是决定合同性质唯一的因素。例如，交易双方在签订合同时使用了 CIF 术语，但同时又约定“以货物到达目的港作为支付货款的前提条件”。结果，货物在中途遇到海难，没有按合同的规定到达目的港。买方拒绝支付货款，双方引起诉讼。法官审理后认为，按此条件签订的合同，不是装运合同，而是到达合同，因此判定卖方没有履行其交货义务，买方有权拒绝付款。在这一案例中，可以说支付条件是确定合同性质的决定因素。由此可见，确定买卖合同的性质，不能单纯看采用何种贸易术语，还应看买卖合同中的其他条件是如何规定的。

二、风险的提前转移问题

一般来讲，卖方承担的风险是在双方约定的交货地点的特定界限，随着交货义务的完成而转移的。也就是说，卖方交货后，货物损坏或灭失的风险，以及负担与货物有关的费用的义务便从卖方转移到买方。通常情况下，买方不承担交货之前所发生的货物损坏或灭失的风险以及相关的费用。但是，各种贸易术语下都规定了当买方没有按约定受领货物或没有给予卖方完成交货义务的必要指示，例如给予装船时间或交货地点的通知，那么，风险和费用的转移可以提前到交货之前。

风险的提前转移有一个前提条件，那就是货物必须已正式划归合同项下，即清楚地划出或以其他方式确定为该合同项下的货物。这也就是通常所说的特定化问题。如果货物尚未特定化，风险就不能提前转移。

三、包装和检验问题

国际贸易中的大多数商品需要一定的包装，然而，包装的用料和方式等却因商品的性质和采用的运输方式的不同有着很大差异。为了切实起到保护商品的作用，避免事后的争端，《2000 通则》在每一术语的卖方义务第 9 条中都规定：卖方必须自负费用提供按照卖方在订立合同前已知的有关该货物运输（如运输方式、目的地）所要求的包装（除非按照相关行业惯例，合同项下的货物通常无须包装）。包装应作适当标记。这一规定只限于在订立合同前卖方已知道有关运输的情况。《联合国国际货物销售合同公约》对此也有类似的规定，即货物包装必须适用于订立合同时曾明示或默示地通知卖方的任何特定目的，除非情况表明买方并不依赖卖方的技能和判断力，或者这种依赖是不合理的。

关于货物的检验问题，《2000 通则》中也规定，货物在装运前的检验费用由买方负担，因为这是为了买方的利益而进行的。但如果是出口国的有关当局强制进行的检验，那么除在 EXW 条件下，仍由买方承担检验费用，在其他术语下，则由卖方负担。

四、选用贸易术语应考虑的主要因素

在国际贸易中，贸易术语是确定合同性质、决定交货条件的重要因素，选定适当的贸易术语对促进合同的订立和履行，提高企业的经济效益具有重要的意义。作为交易的当事人，在选择贸易术语时主要应考虑以下因素：

（一）考虑运输条件

买卖双方采用何种贸易术语，首先应考虑采用何种运输方式运送。在本身有足够运输能力或安排运输无困难，而且经济上又合算的情况下，可争取按由自身安排运输的条件成交（如按 FCA、FAS 或 FOB 进口，按 CIP、CIF 或 CFR 出口）；否则，则应酌情争取按由对方安排运输的条件成交（如按 FCA、FAS 或 FoB 出口，按 CIP、CIF 或 CFR 进口）。

（二）考虑货源情况

国际贸易中货物品种很多，不同类别的货物具有不同的特点，它们在运输方面各有不同要求，故安排运输的难易不同，运费开支大小也有差异。这是选用贸易术语应考虑的因素。此外，成交量的大小，也直接涉及安排运输是否有困难和经济上是否合算的问题。当成交量太小，又无班轮通航的情况下，负责安排运输的一方势必会增加运输成本，故选用贸易术语时也应予以考虑。

（三）考虑运费因素

运费是货价构成因素之一，在选用贸易术语时，应考虑货物经由路线的运费收取情况和运价变动趋势。一般来说，当运价看涨时，为了避免承担运价上涨的风险，可以选用由对方安排运输的贸易术语成交，如按 C 组术语进口，按 F 组术语出口。在运价看涨的情况下，如因某种原因不得不采用按由自身安排运输的条件成交，则应将运价上涨的风险考虑到货价中去，以免遭受运价变动的损失。

（四）考虑运输途中的风险

在国际贸易中，交易的商品一般需要通过长途运输，货物在运输过程中可能遇到各种自然灾害、意外事故等风险，特别是在遇到战争或正常的国际贸易遭到人为障碍与破坏的时期和地区，则运输途中的风险更大。因此，买卖双方洽商交易时，必须根据不同时期、不同地区、不同运输路线和运输方式的风险情况，并结合购销意图来选用适当的贸易术语。

（五）考虑办理进出口货物结关手续有无困难

在国际贸易中，关于进出口货物的结关手续，有些国家规定只能由结关所在国的当事人安排或代为办理，有些国家则无此项限制。因此，当某出口国政府规定，买方不能直接或间接办理出口结关手续，则不宜按 EXW 条件成交，而应选用 FCA 条件成交；若进口国当局规定，卖方不能直接或间接办理进口结关手续，此时则不宜采用 DDP，而应选用 D 组的其他术语成交。

思考题：

1. 简述 ExW 术语的特点。
2. F 组中包括的三种术语有何共同特点？
3. 采用装运港交货的三种常用贸易术语成交时各应注意那些问题？

4. FOB 的变形是怎样产生的?常用的变形有哪几种?
5. CFR 和 CIF 的变形是怎样产生的?如果卖方不愿意承担卸货费用可选用哪种变形?
6. 与其他组贸易术语相比, C 组术语有何显著特点?
7. 什么是到达合同?它与装运合同有何区别?
8. 在国际贸易中如何确定合同的性质?确定合同性质的意义何在

第五章 合同的标的物及其质量、数量与包装

买卖合同是转移标的物的所有权的合同。在国际贸易中，交易的标的物种类很多，每种标的物都有其具体名称，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有一定的包装。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。

第一节 合同的标的物

一、列明合同标的物的意义

买卖合同是一种实物买卖，它以“定物体的实际交付为要件。即买卖的对象是具有一定外观形态并占有一定空间的有形物。买卖合同的特征是，通过合同的履行，将合同标的物的所有权由卖方转移至买方。众所周知，在国际贸易中，看货成交，一手交钱、一手接货的情况极少，而且国际货物买卖，从签订合同到交付货物往往需要相隔“段较长的时间。加之，交易双方在洽商交易和签订买卖合同时，通常很少见到具体商品，一般只是凭借对拟买卖的商品作必要的描述来确定交易的标的。可见，在国际货物买卖合同中，列明合同的标的，就成为必不可少的条件。

按照有关的法律和惯例，对交易标的物的描述，是构成商品说明（Description）的一个主要组成部分，是买卖双方交接货物的一项基本依据，它关系到买卖双方的权利和义务。若卖方交付的货物不符合约定的品名或说明，买方有权提出损害赔偿要求，直至拒收货物或撤销合同。因此，列明合同标的物的具体名称，具有重要的法律和实践意义。

二、品名条款的内容

国际货物买卖合同中的品名条款的规定，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。就一般商品来说，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，也有把有关具体品种、等级或型号的概括性描述包括进去，作进一步限定。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。

三、规定品名条款的注意事项

国际货物买卖合同中的品名条款，是合同中的主要条件。因此，在规定此项条款时，

应注意下列事项：

（一）必须明确、具体

鉴于命名商品的方法多种多样，如有些以其主要用途命名，有些以其使用的主要原材料或主要成分命名，有些以其外观造型或制造工艺命名，有些结合人名或地名命名，也有些冠以褒义词命名，等等。因此，在规定品名条款时，必须订明交易标的物的具体名称，避免空泛、笼统或含糊的规定，以确切地反映商品的用途、性能和特点，并便于合同的履行。

（二）针对商品实际作出实事求是的规定

条款中规定的品名，必须是卖方能够供应而买方所需要的商品，凡做不到或不必要的描述性词句，都不应列入，以免给履行合同带来困难。

（三）尽可能使用国际上通用的名称

有些商品的名称，各地叫法不一，为了避免误解，应尽可能使用国际上通行的称呼。若使用地方性的名称，交易双方应事先就其含义达成共识。对于某些新商品的定名及其译名，应力求准确、易懂，并符合国际上的习惯称呼。

（四）注意选用合适的品名

有些商品具有不同的名称，因而存在着同一商品因名称不同而交付关税和班轮运费不一的现象，且其所受的进出口限制也不同。为了减低关税、方便进出口和节省运费开支，在确定合同的品名时，应当选用对我方有利的名称。

第二节 商品的质量

一、质量的重要性

商品的质量（Quality of Goods）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、化学成分和生物特征等自然属性；后者包括商品的外形、色泽、款式和透明度等。

提高商品质量具有十分重要的意义。因为，品质的优劣直接影响商品的使用价值和价格，它是决定商品使用效能和影响商品市场价格的重要因素。在当前国际市场竞争空前激烈的条件下，许多国家都把提高商品质量、力争以质取胜，作为非价格竞争的一个重要组成部分，它是加强对外竞销的重要手段之一。因此，在出口贸易中，不断改进和提高出口商品的质量，不仅可以增强出口竞争能力，扩大销路，提高售价，为国家和企业创造更多的外汇收入，而且还可以提高出口商品在国际市场的声誉，并反映出口国的科学技术和经济发展水平。在进口贸易中，严格把好进口商品质量关，使进口商品适应国内生产建设、科学研究和人民生活上的需要，是维护国家和人民利益并确保提高企业经济效益的重要问题。

为了使进出口商品的品质适应国内外市场的需要，在出口商品的生产、运输、存储、销售过程中，必须加强对品质的全面管理。在进口商品的订货、运输、接受等环节中，应当切实把好质量关。

由于国际贸易的商品种类繁多，即使是同一种商品，在品质方面也可能因自然条件、技术和工艺水平以及原材料的使用等因素的影响而存在着种种差异，这就要求买卖双方在商订合同时，必须就品质条件作出明确规定。

合同中的品质条件是构成商品说明的重要组成部分，是买卖双方交接货物的依据。英国货物买卖法把品质条件作为合同的要件（Condition）。《联合国国际货物销售合同公约》规定，卖方交付货物，必须符合约定的质量。如卖方交货不符合约定的品质条件，买方有权要求损害赔偿，也可要求修理或交付替代货物，甚至拒收货物和撤销合同，这就进一步说明了品质的重要性。

二、对品质的要求

（一）对出口商品质量的要求

由于商品质量关系到用户的切身利益，故在国际市场上，用户不仅要品质进行评价，而且还要对生产企业的质量体系进行评价，这已成为当前国际贸易中的通常做法。ISO9000系列标准是国际标准化组织为适应国际贸易发展的需要而制定的品质管理和品质保证标准。它为国际市场商品的生产企业质量体系评定，提供了统一的标准，具有国际通行证的作用。当前，许多国家都把质量体系认证作为参加国际市场竞争的手段。采用 ISO9000 系列标准，不仅有利于出口商品生产企业提高自身技术和管理素质，而且也有利于提高出口商品质量和发展对外贸易。

为了适应国际贸易发展的需要，有利于对我国出口商品生产企业按照 ISO9000 系列标准进行质量体系评审，我国制定了《出口商品生产企业质量体系评审管理办法》，并于1992年3月1日起试行。该办法规定，由国家商检局（1998年7月起为国家出入境检验检疫局）统一管理对出口商品生产企业质量体系的评审工作，凡取得评审合格证书的出口商品生产企业必须接受商检局的监督检查。对于买卖合同约定和外国政府要求或按我国有关规定应提供质量体系评审合格证书的生产企业的出口商品，商检局则凭生产企业评审合格证书接受出口检验。这就有助于全面加强对出口商品的质量管理，从而有利于保证出口商品质量符合国际市场的要求。

我国出口商品要同全世界广大用户和消费者见面，为了适应他们的需要，我们必须贯彻“以销定产”的方针和坚持“质量第一”的原则，大力提高出口商品质量，使其符合下列具体要求：

1. 针对不同市场和不同消费者的需求来确定出口商品质量

由于世界各国经济发展不平衡，各国生产技术水平、生活习惯、消费结构、购买力和各民族的爱好的互有差异，因此，我们要从国外市场的实际需要出发，搞好产销结合，使出口商品的品质、规格、花色、式样等适应有关市场的消费水平和消费习惯。

2. 不断更新换代和精益求精

凡质量不稳定或质量不过关的商品，不宜轻易出口，以免败坏声誉。即使质量较好的商品，也不能满足现状，要本着精益求精的精神，不断改进、提高出口商品质量，加速更新

换代，以赶上和影响世界的消费潮流，增强商品在国际市场上的竞争能力。

3. 适应进口国的有关法令规定和要求

各国对进口商品的质量都有某些法令规定和要求，凡质量不符合法令规定和要求的商品，一律不准进口，有的还要就地销毁，并由货主承担由此引起的各种费用。因此，我们必须充分了解各国对进口商品的法令规定和管理制度，以便使我国出口商品能顺利地进入国际市场。

4. 适应国外自然条件、季节变化和销售方式

由于各国自然条件和季节变化不同，销售方式各异，商品在运输、装卸、存储和销售过程中，其质量可能发生某种变化。因此，注意自然条件、季节变化和销售方式差异，掌握商品在流通过程中的变化规律，使我国出口商品质量适应这些方面的不同要求，也有利于增强我国出口商品的竞争能力。

（二）对进口商品质量的要求

进口商品质量的优劣，直接关系到国内用户和消费者的切身利益。凡品质、规格不符合要求的商品，不应进口。对于国内生产建设、科学研究和人民生活急需的商品，进口时要货比三家，切实把好质量关，使其品质、规格不低于国内的实际需要，以免影响国家的生产建设 and 人民的消费与使用。但是，也不应超越国内的实际需要，任意提高对进口商品品质、规格的要求，以免造成不应有的浪费。总之，对进口商品品质的要求，要从我国现阶段的实际需要出发，分别不同情况，实事求是地予以确定。

三、表示品质的方法

在国际贸易中，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。概括起来，国际贸易中惯常用来表示商品品质的方法，包括以实物表示和凭说明约定两类。现分别介绍和说明如下：

（一）以实物表示商品质量

以实物表示商品质量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

若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。

在国际贸易中，由于交易双方远隔两地，交易洽谈多靠函电方式进行。买方到卖方所在地验看货物有诸多不便，即使卖方有现货在手，买方也有代理人代为验看货物，也无法逐件查验，所以来用看货成交的有限。这种做法，多用于寄售、拍卖和展卖业务中。

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 (Sale by Sample)。

在国际贸易中, 按样品提供者的不同, 可分为下列几种:

(1) 卖方样品 (Seller's Sample)。由卖方提供的样品称为“卖方样品”。凡凭卖方样品作为交货的品质依据者, 称为“凭卖方样品买卖”。在此情况下, 在买卖合同中应订明: “品质以卖方样品为准” (Quality as per Seller's Sample)。日后, 卖方所交整批货 (Bulk) 的品质, 必须与其提供的样品相同。

(2) 买方样品 (Buyer's Sample)。买方为了使其订购的商品符合自身要求, 有时也提供样品交由卖方依样承制, 如卖方同意按买方提供的样品成交, 称为“凭买方样品买卖”。在这种场合, 买卖合同中应订明: “品质以买方样品为准” (Quality as per Buyer's Sample)。日后, 卖方所交整批货的品质, 必须与买方样品相符。

(3) 对等样品 (Counter Sample)。在国际贸易中, 谨慎的卖方往往不愿意承接凭买方样品交货的交易, 以免因交货品质与买方样品不符而招致买方索赔、甚至退货的危险。在此情况下, 卖方可根据买方提供的样品, 加工复制出一个类似的样品交买方确认, 这种经确认后的样品, 称为“对等样品”或“回样”, 也有称之为“确认样品” (Confirming Sample) 的。当对等样品被买方确认后, 则日后卖方所交货物的品质, 必须以对等样品为准。

此外, 买卖双方为了发展贸易关系和增进彼此对对方商品的了解, 往往采用互相寄送样品的做法。这种以介绍商品为目的而寄出的样品, 最好标明“仅供参考” (For Reference Only) 字样, 以免与标准样品混淆。在寄送“参考样品”的情况下, 如买卖合同中未订明交货品质以该项样品为准, 而是约定了其他方法来表示品质, 这就不是凭样品买卖, 这种样品对交易双方均无约束力。

采用凭样品买卖时, 应当注意下列事项:

(1) 凡凭样品买卖, 卖方交货品质必须与样品完全一致。在凭样成交条件下, 买方应有合理的机会对卖方交付的货物与样品进行比较, 卖方所交货物, 不应存在在合理检查时不易发现的有导致不合商销的瑕疵。买方对与样品不符的货物, 可以拒收或提出赔偿要求。因此, 卖方应在对交货品质有把握时采用此法, 而且应严格按样品标准交货。

(2) 以样品表示品质的方法, 只能酌情采用。凭样品买卖, 容易在履约过程中产生品质方面的争议, 所以不能滥用此种表示方法。凡能用科学的指标表示商品质量时, 就不宜采用此法。如在造型上有特殊要求或具有色、香、味等方面特征的商品以及其它难以用科学的指标表示质量的商品, 则采用凭样品买卖。在当前国际贸易中, 单纯凭样品成交的情况不多, 在不少场合, 只是以样品来表示商品的某个或某几个方面的质量指标。例如, 在纺织品和服装交易中, 为了表示商品的色泽质量, 则采用“色样” (Colour Sample); 为了表示商品的造型, 则采用“款式样” (Pattern Sample); 而对商品其他方面的质量, 则采用其他方法来表示。

(3) 采用凭样成交而对品质无绝对把握时, 应在合同条款中相应作出灵活的规定。当卖方对品质无绝对把握, 或对于一些不完全适合于凭样成交的货物, 可在买卖合同中特别订明: “品质与样品大致相同” (Quality shall be about equal to the sample) 或“品质与样品近似”

(Quality is nearly same as the sample)。为了预防因交货品质与样品略有差异而导致买方拒收货物，也可在买卖合同中订明：“若交货品质稍次于样品，买方仍须收领货物，但价格应由双方协商相应减低。”当然，此项条款只限于品质稍有不符的场合，若交货品质与样品差距较大时，买方仍有权拒收货物。

(二) 以说明表示商品质量

凡以文字、图表、相片等方式来说明商品的质量者，均属凭说明表示商品质量的范畴。属于这个范畴的表示方法，具体包括下列几种：

1. 凭规格买卖

商品规格 (Specification of Goods) 是指一些足以反映商品质量的主要指标，如化学成分、含量、纯度、性能、容量、长短、粗细等。在国际贸易中，买卖双方洽谈交易时，对于适于凭规格买卖 (Sale by Specification) 的商品，应提供具体规格来说明商品的基本品质状况，并在合同中订明。凭规格买卖时，说明商品品质的指标因商品不同而异，即使是同一商品，因用途不同，对规格的要求也会有差异。例如，买卖大豆时，如作榨油用，就要求在合同中列明含油量指标；而作食用者，则不一定列明含油量，但蛋白质的含量，就成为应当列明的重要指标。

用规格表示商品品质的方法，具有简单易行、明确具体，且可根据每批成交货物的具体品质状况灵活调整的特点，故这种方法在国际贸易中被广为运用。

2. 凭等级买卖

商品的等级 (Grade of Goods) 是指同一类商品，按其规格上的差异，分为品质优劣各不相同的若干等级。如我国出口的钨砂，主要根据其三氧化钨和锡含量的不同，可分为特级、一级和二级三种。而每一级又规定有下列相对固定的规格：

	三氧化钨	锡	砷	硫
	最低	最高	最高	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%

凭等级买卖时，由于不同等级的商品具有不同的规格，为了便于履行合同和避免争议，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规格。当然，如果交易双方都熟悉每个级别的具体规格，则也可以只列明等级，而毋需规定其具体规格。

商品的等级，通常是由制造商或出口商根据其长期生产和了解该商品的经验，在掌握其品质规格的基础上制定出来的。它有助于满足各种不同的需要，也有利于根据不同需要来安排生产和加工整理。这种表示品质的方法，对简化手续、促进成交和体现按质论价等方面都有一定的作用。但是，应当说明，由个别厂商制定的等级本身并无约束力，买卖双方洽商交易时，可根据合同当事人的意愿予以调整或改变，并在合同中具体订明。

3.凭标准买卖

商品的标准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，也有的由同业公会、交易所或国际性的工商组织规定。在国际贸易中，有些商品习惯于凭标准买卖，人们往往使用某种标准作为说明和评定商品品质的依据。例如，美国出售小麦时，通常使用美国农业部制定的小麦标准。

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商品，为了便于安排生产和组织货源，通常采用我国有关部门所规定的标准成交，但为了把生意做活，也可根据需求和可能，酌情采用国外规定的品质标准。尤其是对国际上已被广泛采用的标准，一般可按该标准进行交易。由于各国制定的标准经常进行修改和变动，加之，一种商品的标准还可能不同年份的版本，版本不同，其品质标准也往往有差异。因此，在采用国外标准时，应载明所采用标准的年份和版本，以免引起争议。例如，在凭药典确定品质时，应明确规定以哪国的药典为依据，并同时注明该药典的出版年份。

在国际贸易中，对于某些品质变化较大而难以规定统一标准的农副产品，往往采用“良好平均品质”(Fair Average Quality, FAQ)这一术语来表示其品质。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，一般是指中等货而言。其具体解释和确定办法是：

(1) 指农产品的每个生产年度的中等货。采用这种解释时，一般是由生产国在农产品收获后，经过对产品进行广泛抽样，从中制定出该年度的“良好平均品质”的标准和样品，并予以公布，作为该年度“FAQ”的标准。

(2) 指某一季度或某一装船月份在装运地发运的同一种商品的“平均品质”。它一般是从小批出运的货物中抽样，然后综合起来，取其中者作为良好平均品质的标准。它可由买卖双方联合抽样，或共同委托检验人员抽样，送交指定的机构(可以是进口地的专业公会)检验决定。

在我国出口的农副产品中，也有用“FAQ”来说明品质的。但是，我们所说的“FAQ”一般是指大路货，是和“精选货”(Selected)相对而言的，而且在合同中除了标明大路货之外，还订有具体规格。例如：“木薯片 1998 年产，大路货，水份最高 16%。”在交货时，则以合同规定的具体规格作为依据。

4. 凭说明书和图样买卖

在国际贸易中，有些机器、电器和仪表等技术密集型产品，因其结构复杂，对材料和设计的要求非常严格，用以说明其性能的数据较多，很难用几个简单的指标来表明其品质的全貌，而且有些产品，即使其名称相同，但由于所使用的材料、设计和制造技术的某些差别，也可能导致功能上的差异。因此，对这类商品的品质，通常是以说明书并附以图样、照片、设计、图纸、分析表及各种数据来说明其具体性能和结构特点。按此方式进行交易，称为凭说明书和图样买卖(Sale by Descriptions and illustrations)。

有不少厂商为了推销目的,定期或不定期地向顾客分送整本的商品目录或单张的产品介绍,用图片和文字介绍其定型产品的外形、构造、性能、用途、包装,有时还附有价格,供顾客选购。凡按这种商品目录订货的交易,又称凭商品目录买卖。目前,有关定型的机电产品买卖,有不少是采用这种方式进行的。如果买主对商品目录所提供的产品的性能或其规格方面有另外的要求,也可以在上述基础上辅以详细说明,经卖方确认后达成交易。

凭说明书和图样买卖时,要求所交的货物必须符合说明书所规定的各项指标。但是,由于这类产品的技术要求比较高,品质与说明书和图样相符合的产品有时在使用时并不一定能达到设计的要求,所以在合同中除列入说明书的具体内容外,一般需要订立卖方品质保证条款和技术服务条款。例如规定:“卖方须在一定期限内保证其商品的质量符合说明书所规定的指标,如在保证期内发现品质低于规定,或部件的工艺质量不良,或因材料内部隐患而产生缺陷,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。”

5. 凭商标或品牌买卖

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。一个品牌可用于一种产品,也可用于一个企业的所有产品。前者是指每一个产品都使用一个品牌,以代表其具有不同的品质,如美国通用汽车公司出产的汽车,各有其不同的品牌;后者是指一个厂‘商所出产的各种商品,都使用同一品牌,以表示都达到该厂商的规定的标准品质,如美国奇异电器公司即以奇异(GE)命名其所有的商品

当前,国际市场上行销的许许多多商品,尤其是日用消费品、加工食品、耐用消费品等等都标有一定的商标或品牌。各种不同商标的商品都具有不同的特色。一些在国际上久负盛誉的名牌产品,都因其品质优良稳定,具有一定的特色且能显示消费者的社会地位,故其售价远远高出其他同类产品。这种现象特别是在消费水平较高、对品质要求严格的所谓“精致市场”(Sophisticated Market)表现得尤其突出。而一些名牌产品的制造者为了维护其商标的信誉,对其产品都规定了严格的品质控制,以保证其产品品质达到一定的标准。因此,商标或品牌本身实际上是一种品质象征。人们在交易中就可以只凭商标或品牌进行买卖,毋需对品质提出详细要求。但是,如果一种品牌的商品同时有许多种不同型号或规格,为了明确起见,就必须在规定品牌的同时,明确规定型号或规格。

凭商标或品牌的买卖,一般只适用于一些品质稳定的工业制成品或经过科学加工的初级产品。在进行这类交易时,必须确实把好质量关,保证产品的传统特色,把维护名牌产品的信誉放在首要地位。

此外,应当指出,如我国接受国外客户订货并按规定刷印其提供的品牌时,应注意该项品牌是否合法,以免运往国外触犯进口国家的商标法而引起纠纷。

6. 凭产地名称买卖

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”等。上述各种表示品质的方法，一般是单独使用，但有时也可酌情将其混合使用。

四、品质条款的规定

在品质条款中，一般要写明商品的名称和具体品质。但由于品种不同，表示品质的方法不一，故品质条款的内容及其繁简，应视商品特性而定。规定品质条款，需要注意下列事项：

（一）对某些商品可规定一定的品质机动幅度

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，以保证合同顺利履行，可以在合同品质条款中作出某些变通规定。常见的有下列一些变通规定办法：

1. 交货品质与样品大体相等或其他类似条款

在凭样品买卖的情况下，交易双方容易在交货品质与样品是否一致的问题上产生争议。为了避免争议和便于履行合同，卖方可要求在品质条款中加订“交货品质与样品大体相等”（Quality to be considered and being about equal to the sample）之类的条文。

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，

如手表每天出现误差若干秒，应算行走正常。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。

3. 品质机动幅度

某些初级产品（如农副产品等）的质量不甚稳定，为了交易的顺利进行，在规定其品质指标的同时，可另订一定的品质机动幅度，即允许卖方所交货物的品质指标在一定幅度内有灵活性。关于品质机动幅度，有下列几种订法：

（1）规定一定的范围。对品质指标的规定允许有一定的差异范围。例如，漂布，幅阔35 / 36 吋，卖方交付漂布，只要在此范围内，均算合格。

（2）规定一定的极限。对所交货物的品质规格，规定上下极限，即最大、最高、最多为多少，最小、最低、最少为多少。例如，籼米的碎粒最高为35%，水份最高为15%，杂质最高为1%；薄荷油中薄荷脑含量最少50%。卖方交货只要没有超出上述极限，买方就无权拒收。

为了体现按质论价，在使用品质机动幅度时，有些货物，也可根据交货品质情况调整价格，即所谓品质增减价条款。根据我国外贸的实践，品质增减价条款有下列几种订法：

(1) 对机动幅度内的品质差异,可按交货实际品质规定予以增价或减价。例如,在我国大豆出口合同中规定:“水份每增减1% (±1%),则合同价格减增1% (干1%);不完善粒每增减1% (±1%),则合同价格减增0.5% (干0.5%);含油量每增减1% (±1%),则合同价格增减1.5% (±1.5%)。如增减幅度不到1%者,可按比例计算。”

(2) 只对品质低于合同规定者扣价。在品质机动幅度范围内,交货品质低于合同规定者扣价,而高于合同规定者却不增加价格。为了更有效地约束卖方按规定的品质交货,还可规定不同的扣价办法。例如,在机动幅度范围内,交货品质低于合同规定1%,扣价1%;低于合同规定1%以上者,则加大扣价比例。

采用品质增减价条款,一般应选用对价格有重要影响而又允许有一定机动幅度的主要质量指标,对于次要的质量指标或不允许有机动幅度的重要指标,则不能适用。

此外,有些合同还就交货品质低于约定品质时如何处理,也作了规定。如:“卖方交货品质有缺陷,不符合合同规定。买方不得拒收货物或撤销合同,但可向卖方提出索赔。”不过,这种规定,买方一般不会轻易接受。

(二) 正确运用各种表示品质的方法

品质条款的内容,必然涉及表示品质的方法。究竟采用何种表示品质的方法,应视商品特性而定。一般来说,凡能用科学的指标说明其质量的商品,则适于凭规格、等级或标准买卖;有些难以规格化和标准化的商品,如工艺品等,则适于凭样品买卖;某些质量好并具有一定特色的名优产品,适于凭商标或品牌买卖;某些性能复杂的机器、电器和仪表,则适于凭说明书和图样买卖;凡具有地方风味和特色的产品,则可凭产地名称买卖。上述这些表示品质的方法,不能随意滥用,而应当合理选择。此外,凡能用一种方法表示品质的,一般就不宜用两种或两种以上的方法来表示。如同时采用既凭样品又凭规格买卖,则要求交货品质,既要与样品一致,又要符合约定的规格,要做到两全其美,有时难以办到,给履行合同带来困难。由此可见,在洽商交易和规定品质条款时,正确运用各种表示品质的方法是很重要的。

(三) 品质条件要有科学性和合理性

为了便于合同的履行和维护自身的利益,在规定品质条款时,应注意其科学性和合理性。

1. 要从实际出发,防止品质条件偏高或偏低

在确定出口商品的品质条件时,既要考虑国外市场的实际需要,又要考虑国内生产部门供货的可能性。凡外商对品质要求过高,而我们又实际做不到的条件,诸如猎取的沙鸡要求“彻底放血”,皮鞋要求彻底消灭皱纹,豆类要求消灭死虫和活虫等等,不应接受。对于品质条件符合国外市场需要的商品,合同中的品质规格不应低于实际商品,以免影响成交价格和出口商品信誉。但也不应为了追求高价,而盲目提高品质,以致浪费原材料,给生产部门带来困难,甚至影响交货,对外造成不良影响。

在确定进口商品的品质条件时,应从我国实际需要出发。质量过高,影响价格,也未必符合需要;质量偏低,或漏订一些主要质量指标,将影响使用,招致不应有的损失。

总之,要根据需要和可能,实事求是地确定品质条件,防止出现偏高或偏低现象。

2. 要合理地规定影响品质的各项重要指标

在品质条款中，应有选择地规定各项质量指标。凡影响品质的重要指标，不能出现遗漏，而且应将其订好。对于次要指标，可以少订。对于一些与品质无关紧要的条件，不宜订入，以免条款过于繁琐。

3. 要注意各质量指标之间的内在联系和相互关系

各项质量指标是从各个不同的角度来说明品质的，各项指标之间有内在的联系，在确定品质条件时，要通盘考虑，注意它们之间的一致性，以免由于某一质量指标规定不科学和不合理而影响其他质量指标，造成不应有的经济损失。例如，在荞麦品质条件中规定：“水分不超过17%，不完善粒不超过6%，杂质不超过3%，矿物质不超过0.15%。”显然，此项规定不合理，因为，对矿物质的要求过高，这与其他指标不相称。为了使矿物质符合约定的指标，需反复加工，其结果，必然会大大减少杂质和不完善粒的含量，从而造成不应有的损失。

4. 品质条件应明确、具体

为了便于检验和明确责任，规定品质条件时，应力求明确、具体，不宜采用诸如“大约”、“左右”、“合理误差”之类的笼统含糊字眼，以免在交货品质问题上引起争议。但是，也不宜把品质条件订得过死，给履行交货义务带来困难。一般地说，对一些矿产品、农副产品和轻工业品的品质规格的规定，要有一定的灵活性，以利合同的履行。

第三节 商品的数量

一、约定商品数量的意义

商品的数量是国际货物买卖合同中不可缺少的主要条件之一。按照某些国家的法律规定，卖方交货数量必须与合同规定相符，否则，买方有权提出索赔，甚至拒收货物。《联合国国际货物销售合同公约》也规定，按约定的数量交付货物是卖方的一项基本义务。如卖方交货数量大于约定的数量，买方可以拒收多交的部分，也可以收取多交部分中的一部分或全部，但应按合同价格付款。如卖方交货数量少于约定的数量，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，即使如此，买方也有保留要求损害赔偿的权利。

由于交易双方约定的数量是交接货物的依据，因此，正确掌握成交数量和订好合同中的数量条件，具有十分重要的意义。买卖合同中的成交数量的确定，不仅关系到进出口任务的完成，而且还涉及对外政策和经营意图的贯彻。正确掌握成交数量，对促成交易的达成和争取有利的价格，也具有一定的作用。

二、计量单位和计量方法

在国际贸易中，由于商品的种类、特性和各国度量衡制度的不同，所以计量单位和计量方法也多种多样。了解各种度量衡制度，熟悉各种计量单位的特定含义和计量方法，乃是从事外贸人员所必须具备的基本常识和技能。

（一）计量单位

国际贸易中使用的计量单位很多，究竟采用何种计量单位，除主要取决于商品的种类和特点外，还取决于交易双方的意愿。

1. 计量单位的确定方法

国际贸易中不同类型的商品，需要采用不同的计量单位。通常使用的有下列几种：

（1）按重量（Weight）计算。按重量计量是当今国际贸易中广为使用的一种，例如，许多农副产品、矿产品和工业制成品，都按重量计量。按重量计量的单位有公吨（metric ton）、长吨（long ton）、短吨（short ton）、公斤（kilogram）、克（gram）、盎司（ounce）等等。对黄金、白银等贵重商品，通常采用克或盎司来计量。钻石之类的商品，则采用克拉作为计量单位。

（2）按数量（Number）计算。大多数工业制成品，尤其是日用消费品、轻工业品、机械产品以及一部分土特产品，均习惯于按数量进行买卖。其所使用的计量单位有件（piece）、双（pair）、套（set）、打（dozen）、卷（roll）、令（ream）、罗（gross）以及袋（bag）和包（bale）等等。

（3）按长度（Length）计算。在金属绳索、丝绸、布匹等类商品的交易中，通常采用米（meter）、英尺（foot）、码（yard）等长度单位来计量。

（4）按面积（Area）计算。在玻璃板、地毯、皮革等商品的交易中，一般习惯于以面积作为计量单位，常见的有平方米（square meter）、平方英尺（square foot）、平方码（square yard）等等。

（5）按体积（Volume）计算。按体积成交的商品有限，仅用于木材、天然气和化学气体等。属于这方面的计量单位，有立方米（cubic meter）、立方英尺（cubic foot）、立方码（cubic yard）等等。

（6）按容积（Capacity）计算。各类谷物和流体货物，往往按容积计量。其中，美国以蒲式耳（bushel）作为各种谷物的计量单位，但每蒲式耳所代表的重量，则因谷物不同而有差异。例如，每蒲式耳亚麻籽为 56 磅，燕麦为 32 磅，大豆和小麦为 60 磅。公升（litre）、加仑（gallon）则用于酒类、油类商品。

2. 国际贸易中的度量衡制度

世界各国的度量衡制度不同，致使计量单位上存在差异，即同一计量单位所表示的数量不同。

在国际贸易中，通常采用公制（The Metric System）、英制（The British System）、美制（The U. S. System）和国际标准计量组织在公制基础上颁布的国际单位制（The International System of Units，简称 SI）。根据《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家选定的其他计量单位，为国家法定计量单位。”目前，除个别特殊领域外，一般不许再使用非法定计量单位。我国出口商品，除照顾对方国家贸易习惯约定采用公制、英制或美制计量单位外，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，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。

由于度量衡制度不同，即使是同一计量单位所表示的数量差别也很大。就表示重量的吨而言，实行公制的国家一般采用公吨。每公吨为 1 000 公斤；实行英制的国家一般采用长吨，每长吨为 1 016 公斤；实行美制的国家一般采用短吨，每短吨为 907 公斤。此外，有些国家对某些商品还规定有自己习惯使用的或法定的计量单位。以棉花为例，许多国家都习惯于以包（bale）为计量单位，但每包的含量各国解释不一：如美国棉花规定每包净重为 480 磅；巴西棉花每包净重为 396. 8 磅；埃及棉花每包为 730 磅。又如糖类商品，有些国家习惯采用袋装，古巴每袋糖重规定为 133 公斤，巴西每袋糖重规定为 60 公斤等。由此可见，了解各不同度量衡制度下各计量单位的含量及其计算方法是十分重要的。

为了解决由于各国度量衡制度不一带来的弊端，以及为了促进国际科学技术和国际贸易的发展，国际标准计量组织在各国广为通用的公制的基础上采用国际单位制（SI）。国际单位制的实施和推广，标志着计量制度日趋国际化和标准化，现在已有越来越多的国家采用国际单位制。

（二）计算重量的方法

在国际贸易中，按重量计量的商品很多。根据一般商业习惯，通常计算重量的方法有下列几种：

1. 毛重（Gross Weight）

凡商品本身重量加包装的重量称为毛重。这种计重办法一般适用于低值商品。

2. 净重（Net Weight）

凡商品本身重量，即除去其包装物后的实际重量称为净重，这是国际贸易中最常见的计重方法。不过，有些价值较低的农产品或其他商品，有时也采用“以毛作净”（Gross for Net）的办法计重。例如，蚕豆 100 公吨，单层麻袋包装以毛作净。所谓“以毛作净”，实际上就是以毛重当作净重计价。

在采用净重计重时，对于如何计算包装重量，国际上有下列几种做法：

（1）按实际皮重（Actual Tare 或 Real Tare）计算。实际皮重即指包装的实际重量，它是指对包装逐件衡量后所得的总和。

（2）按平均皮重（Average Tare）计算。如果商品所使用的包装比较划一，重量相差不大，就可以从整批货物中抽出一定的件数，称出其皮重，然后求出其平均重，再乘以总件数，即可求得整批货物的皮重。近年来，随着技术的发展和包装材料及规格的标准化，用平均皮重计算净重的做法已日益普遍。有人把它称为标准皮重（Standard Weight）。

（3）按习惯皮重（Customary Tare）计算。有些商品，由于其所使用的包装材料和规格已比较定型，皮重已为市场所公认，因此，在计算其皮重时，就毋需对包装逐件过秤，按习惯上公认的皮重乘以总件数即可。

（4）按约定皮重（Computed Tare）计算。即以买卖双方事先约定的包装重量作为计算的基础。

国际上有多种计算皮重的方法，究竟采用哪一种方法来求得净重，应根据商品的性质、所使用包装的特点、合同数量的多寡以及交易习惯，由双方当事人事先在合同中订明，以免事后引起争议。

3. 公量 (Conditioned Weight)

国际贸易中的棉毛、羊毛、生丝等商品有较强的吸湿性，其所含的水份受客观环境的影响较大，故其重量很不稳定。为了准确计算这类商品的重量，国际上通常采用按公量计算的办法，即以商品的干净重（指烘去商品水分后的重量）加上国际公定回潮率与干净重的乘积所得出的重量，即为公量。其计算公式有下列两种：

$$(1) \quad \text{公量} = \text{商品干净量} \times (1 + \text{公定回潮率})$$

$$(2) \quad \text{公量} = \text{商品净重} \times (1 + \text{公定回潮率}) / (1 + \text{实际回潮率})$$

4. 理论重量 (Theoretical Weight)

对于某些按固定规格生产和买卖的商品，只要其规格一致，每件重量大体是相同的，一般可以从其件数推算出总量。但是这种计重方法是建立在每件货物重量相同的基础上的，重量如有变化，其实际重量也会产生差异，因此，只能作为计重时的参考。

5. 法定重量 (Legal Weight) 和实物净重 (Net Net Weight)

按照一些国家海关法的规定，在征收从量税时，商品的重量是以法定重量计算的。所谓法定重量是商品重量加上直接接触商品的包装物料，如销售包装等的重量。而除去这部分重量所表示出来的纯商品的重量，则称为实物净重。

三、数量条款的规定

买卖合同中的数量条款，主要包括成交商品的数量和计量单位。按重量成交的商品，还需订明计算重量的方法。数量条款的内容及其繁简，应视商品的特性而定。规定数量条款，需要注意下列事项：

(一) 正确掌握成交数量

在洽商交易时，应正确掌握进出口商品成交的数量，防止心中无数，盲目成交。

1. 对出口商品数量的掌握

为了正确掌握出口商品的成交量，在商订具体数量时，应当考虑下列因素：

(1) 国外市场的供求状况。当我们确定向某市场出口时，应了解该市场的需求量和各地对该市场的供应量，有效地利用市场供求变化规律，按国外市场实际需要合理确定成交量，以保证我国出口商品能卖得适当的价钱。对我国出口商品的主销市场和常年稳定供货的地区与客商，应经常保持一定的成交量，防止因成交量过少或供应不及时，而导致国外竞争者乘虚而入，使我们失去原有市场和客户。

(2) 国内货源供应情况。确定出口商品的成交数量，应当同国内的生产能力货源供应状况相适应。在有生产能力和货源充沛的情况下，可适当扩大成交量；反之，如货源紧张，则不宜盲目成交，以免给生产企业和履行合同带来困难。

(3) 国际市场的价格动态。在确定出口商品成交数量时，还应考虑该项商品的市场价

格动态。当价格看跌时，如有货源，应争取多成交，快抛售；价格看涨时，不宜急于大量成交，应争取在有利的时机抛售。

（4）国外客户的资信状况和经营能力。出口商品的成交数量应与国外客户的资信状况和经营能力相适应，对资信情况不了解的客户和资信欠佳的客户，不宜轻易签订成交数量较大的合同，对小客户的成交数量也要适当控制，对大客户的成交数量过小，势必缺少吸引力。总之，要根据客户的具体情况确定适当的成交量。

2. 对进口商品数量的掌握

为了正确地掌握进口商品的成交数量，一般需要考虑下列因素：

（1）国内的实际需要。在洽购进口商品时，应根据国内生产建设和市场的实际需要来确定成交量，避免盲目进口。

（2）国内支付能力。确定进口商品数量，应与国内支付能力相适应，当外汇充裕而国内又有需要时，可适当扩大进口商品数量；反之，如外汇短缺，而非急需商品，则应控制进口成交数量，以免浪费外汇和出现不合理的贸易逆差。

（3）市场行情变化。在洽购进口商品时，还应根据国际市场行情变化情况确定成交数量，当市场行情发生对我方有利的变化时，应适当扩大成交数量；反之，则应适当控制成交数量。

（二）数量条款应当明确具体

为了便于履行合同和避免引起争议，进出口合同中的数量条款应当明确具体。比如，在规定成交商品数量时，应一并规定该商品的计量单位。对按重量计算的商品，还应规定计算重量的具体方法，如“中国大米 1000 公吨，麻袋装，以毛作净”。某此商品，如需要规定数量机动幅度时，则数量机动幅度多少，由谁来掌握这一机动幅度，以及溢短装部分如何作价，都应在条款中具体订明。

此外，在进出口合同中，一般不宜采用大约、近似、左右（about, circa, approximate）等带伸缩性的字眼来说明，成交数量只是一个约量。因为，各国和各行业对这类词语的解释不一，有的理解为 2% 的伸缩，也有的理解为 5%，甚至 10% 的伸缩，众说纷纭，容易引起争议。根据《跟单信用证统一惯例》规定，这个约数，可解释为交货数量有不超过 10% 的增减幅度。鉴于国际上对约数有不同解释，为了明确责任和便于履行合同，某些难以准确地按约定数量交货的商品，特别是大宗商品，可在买卖合同中具体规定数量机动幅度。

（三）合理规定数量机动幅度

在粮食、矿砂、化肥和食糖等大宗商品的交易中，由于商品特性、货源变化、船舱容量、装载技术和包装等因素的影响，要求准确地按约定数量交货，有时存在一定困难。为了使交货数量具有一定范围内的灵活性和便于履行合同，买卖双方在合同中合理规定数量机动幅度。只要卖方交货数量在约定的增减幅度范围内，就算按合同规定数量交货，买方就不得以交货数量不符为由而拒收货物或提出索赔。为了订好数量机动幅度条款，即数量增减条款或溢短装条款，需要注意下列几点：

1. 数量机动幅度的大小要适当

数量机动幅度的大小通常都以百分比表示，如3%或5%不等。究竟百分比多大合适，应视商品特性、行业或贸易习惯和运输方式等因素而定。数量机动幅度可酌情作出各种不同的规定，其中一种是只对合同数量规定一个百分比的机动幅度，而对每批分运的具体幅度不作规定，在此情况下，只要卖方交货总量在规定的机动幅度范围内，就算按合同数量交了货；另一种是，除规定合同数量总的机动幅度外，还规定每批分运数量的机动幅度，在此情况下，卖方总的交货量，就得受上述总机动幅度的约束，而不能只按每批分运数量的机动幅度交货，这就要求卖方根据过去累计的交货量，计算出最后一批应交的数量。此外，有的买卖合同，除规定一个具体的机动幅度（如3%）外，还规定一个追加的机动幅度（如2%），在此情况下，总的机动幅度，应理解为5%。

2. 机动幅度选择权的规定要合理

在合同规定有机动幅度的条件下，由谁行使这种机动幅度的选择权呢？一般来说，是履行交货的一方，也就是由卖方选择。但是，如果涉及海洋运输，交货量的多少与承载货物的船只的舱容关系非常密切，在租用船只时，就得跟船方商定。所以，在这种情况下，交货机动幅度一般是由负责安排船只的一方（如FOB的买方）选择，或是干脆由船长根据舱容和装载情况作出选择。总之，机动幅度的选择权可以根据不同情况，由买方行使，也可由卖方行使，或由船方行使。因此，为了明确起见，最好是在合同中作出明确合理的规定。过去，我国按FOB条件从国外进口一项大宗商品，合同规定卖方交货总数和每批装船数量均有5%的机动幅度，此项机动幅度都由卖方确定。显然，此项规定是极不合理的，今后应当避免。

此外，当成交某些价格波动剧烈的大宗商品时，为了防止卖方或买方利用数量机动幅度条款，根据自身的利益故意增加或减少装船数量，也可在机动幅度条款中加订：“此项机动幅度只是为了适应船舶实际装载量的需要时，才能适用。”

3. 溢短装数量的计价方法要公平合理

目前，对机动幅度范围内超出或低于合同数量的多装或少装部分，一般是按合同价格结算，这是比较常见的做法。但是，数量上的溢短装在一定条件下关系到买卖双方的利益。在按合同价格计价的条件下，交货时市价下跌，多装对卖方有利；但如市价上升，多装却对买方有利。因此，为了防止有权选择多装或少装的一方当事人利用行市的变化，有意多装或少装以获取额外的好处，也可在合同中规定，多装或少装的部分，不按合同价格计价，而按装船时或货到时的市价计算，以体现公平合理的原则。如双方对装船时或货到时的市价不能达成协议，则可交由仲裁解决。

第四节 商品的包装

一、包装的重要性

在国际贸易中，商品种类繁多，性质、特点和形状各异，因而它们对包装的要求也各不相同。除少数商品难以包装、不值得包装或根本没有包装的必要而采取裸装（Nude Pack）

或散装（in Bulk）的方式外，其他绝大多数商品都需要有适当的包装。商品包装是商品生产的继续，凡需要包装的商品，只有通过包装，才算完成生产过程，商品才能进入流通领域和消费领域，才能实现商品的使用价值。这是因为，包装是保护商品在流通过程中质量完好和数量完整的重要措施，有些商品甚至根本离不开包装，它同包装成为不可分割的统一体。例如，照相胶卷必须用黑纸加以包装，才能保持其效用；流体商品和流汁食品，必须盛入容器内才能进入流通领域和消费市场。

经过适当包装的商品，不仅便于运输、装卸、搬运、储存、保管、清点、陈列和携带，而且不易丢失或被盗，为各方面提供了便利。

在当前国际市场竞争十分激烈的情况下，许多国家都把改进包装作为加强对外竞销的重要手段之一。因为，良好的包装，不仅可以保护商品，而且还能宣传和美化商品，提高商品身价，吸引顾客，扩大销路，增加售价，并在一定程度上显示出口国家的科技、文化艺术水平。

鉴于包装如此重要，所以生产企业和销售部门应共同搞好包装工作，使我国出口商品的包装符合科学、经济、牢固、美观、适销和多创外汇的要求。

此外，在国际货物买卖中，包装还是说明货物的重要组成部分，包装条件是买卖合同中的一项主要条件。按照某些国家的法律规定，如卖方交付的货物未按约定的条件包装，或者货物的包装与行业习惯不符，买方有权拒收货物。如果货物虽按约定的方式包装，但却与其他货物混杂在一起，买方可以拒收违反规定包装的那部分货物，甚至可以拒收整批货物。由此可见，搞好包装工作，对顺利履行合同也有重要的意义。

根据包装在流通过程中所起作用的不同，可分为运输包装（即外包装）和销售包装（即内包装）两种类型。前者的主要作用在于保护商品和防止出现货损货差；后者除起保护商品的作用外，还有促销的功能。为了充分发挥包装的作用，以扩大商品出口和提高经济效益，我们必须高度重视包装工作，切实掌握包装方面的基本知识，密切注意国际市场的包装动态，并订好合同中的包装条款。

二、运输包装

（一）对运输包装的要求

国际贸易中的商品，一般都需要通过长途运输才能到达收货人和消费者手中。为了保证长途运输中的货物不受外界影响和安全到达，就需要有科学合理的运输包装。一般地说，国际贸易商品的运输包装比国内贸易商品的运输包装的要求更高。因此，我们制作出口商品的运输包装时，应当体现下列要求：

1. 必须适应商品的特性

每种商品都有自己的特性，例如，水泥怕潮湿，玻璃制品容易破碎，流体货物容易渗漏和流失等，这就要求运输包装相应具有防潮、防震、防漏、防锈和防毒等良好的性能。

2. 必须适应各种不同运输方式的要求

不同运输方式对运输包装的要求不同，例如，海运包装要求牢固，并具有防止挤压和碰

撞的功能；铁路运输包装，要求具有不怕震动的功能；航空运输包装，要求轻便而且不宜过大。

3. 必须考虑有关国家的法律规定和客户的要求

各国法律对运输包装的规定不一，例如，美国政府宣布，从 1998 年 12 月 17 日起，凡未经处理的中国木制包装箱和木制托架，一律不准入境，以免带进天牛（即甲虫）而危害美国森林。又如，有些国家禁止使用柳藤、稻草之类的材料作包装用料，因恐将病虫害带进去；有些国家对包装标志和每件包装的重量，有特殊的规定和要求。此外，如客户就运输包装提出某些特定的要求时，也应根据需求和可能予以考虑。

4. 要便于各环节有关人员进行操作

运输包装在流通过程中需要经过装卸、搬运、储存、保管、清点和查验，为了便于这些环节的有关人员进行操作，包装的设计要合理，包装规格和每件包装的重量与体积要适当，包装方法要科学，包装上的各种标示符合要求，这就需要根据不同商品实现运输包装标准化。因为，标准化的运输包装，既易于识别、计量和查验，又便于装卸、搬运和保管。

5. 要在保证包装牢固的前提下节省费用

运输包装成本的高低和运输包装重量与体积的大小，都直接关系到费用开支和企业的经济效益。因此，在选用包装材料、进行包装设计和订包时，在保证包装牢固的前提下，应注意节约。比如：选用量轻、价廉而又结实的包装材料，有利于降低包装成本和节省运费；包装设计合理，可以避免用料过多或浪费包装容量；包装方法科学，也有利于节省运费，因为轻泡货物按体积收取运费，包装紧密，体积小，可以少付运费。此外，还要考虑进口国家的关税税则。对输往从量征税的国家的出口包装，就不宜采用自重大的包装；对输往从价征税的国家的出口包装，就不宜采用价格昂贵的包装，以免遭受损失。

（二）运输包装的分类

运输包装的方式和造型多种多样，包装用料和质地各不相同，包装程度也各有差异，这就导致运输包装的多样性。一般地说，运输包装可从下列各种不同的角度分类：

1. 按包装方式划分

按包装方式，可分为单件运输包装和集合运输包装。前者，是指货物在运输过程中作为一个计件单位的包装；后者，是指将若干单件运输包装组合成一件大包装，以利更有效地保护商品，提高装卸效率和节省运输费用。在国际贸易中，常见的集合运输包装有集装包和集装袋，通常是用塑料重叠丝纺织成的圆形大口袋或方形大包，这种集装袋或包的容量不一，一般为 1—4 吨，最高达 13 吨左右。此外，随着集装箱运输和托盘运输的出现，将货物装在特制的集装箱内或固定的特制的托盘上进行运输的情况越来越多。虽然集装箱和托盘是运载工具的组成部分，但由于它们也起着保护商品的作用，故有人把它们也当作运输包装看待。

2. 按包装造型划分

按包装造型不同，可分为箱、袋、包、桶和捆等不同形状的包装。

3. 按包装材料划分

按包装材料不同，可分为纸制包装，金属包装，木制包装，塑料包装，麻制品包装，竹、

柳、草制品包装，玻璃制品包装和陶瓷包装等。

4. 按包装质地划分

按包装质地划分，有软性包装、半硬性包装和硬性包装，究竟采用其中哪一种，须视商品特性而定。

5. 按包装程度划分

按包装程度不同，可分为全部包装（Full Packed）和局部包装（Part Packed）两种。前者，是指对整个商品全面予以包装，绝大多数商品都需要全部包装；后者，是指对商品需要保护的部位加以包装，而不受外界影响的部分，则不予包装。

在国际贸易中，买卖双方究竟采用何种运输包装，应根据商品特性、形状、贸易习惯、货物运输路线的自然条件、运输方式和各种费用开支大小等因素，在洽商交易时谈妥，并在合同中具体订明。

（三）运输包装的标志

为了装卸、运输、仓储、检验和交接工作顺利进行，防止发生错发错运和损坏货物与伤害人身事故，以保证货物安全迅速、准确地运交收货人，就需要在运输包装上书写、压印、刷制各种有关的标志，以资识别和提醒人们操作时注意。运输包装上的标志，按其用途可分为运输标志（Shipping Mark）、指示性标志（Indicative Mark）和警告性标志（Warning Mark）三种。

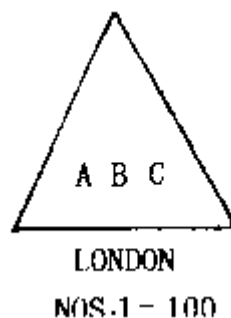
1. 运输标志

这种标志又称唛头，通常是由一个简单的几何图形和一些字母、数字及简单的文字组成。其主要内容包括：（1）目的地的名称或代号；（2）收、发货人的代号；（3）件号、批号。此外，有的运输标志还包括原产地、合同号、许可证号和体积与重量等内容。运输标志的内容，繁简不一，由买卖双方根据商品特点和具体要求商定。

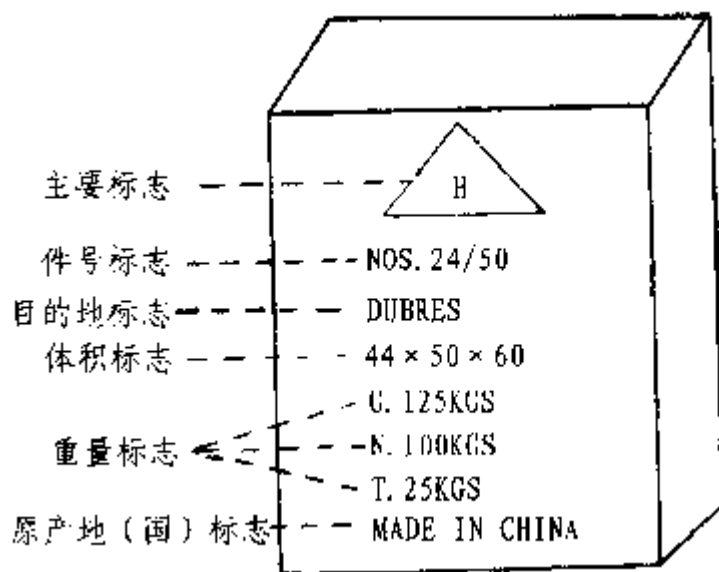
鉴于运输标志的内容差异较大，有的过于繁杂，不适应货运量增加、运输方式变革和电子计算机在运输与单据流转方面应用的需要，因此，联合国欧洲经济委员会简化国际贸易程序工作组，在国际标准化组织和国际货物装卸协调协会的支持下，制定了一套运输标志向各国推荐使用。该标准运输标志包括：（1）收货人或买方名称的英文缩写字母或简称；（2）参考号，如运单号、订单号或发货票号；（3）目的地；（4）件号。至于根据某种需要而须在运输包装上刷写的其他内容，如许可证号等，则不作为运输标志必要的组成部分。

现列举三个运输标志实例如下：

例一：



例 2:



例 3:

(注: 标准化运输标志)

ABC.....收货人代号

1234.....参考号

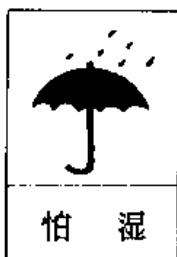
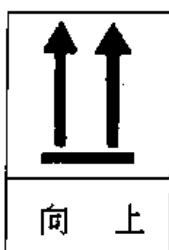
NEW YoRK.....目的地

1 / 25.....件数代号

2. 指示性标志

这种标志是提示人们在装卸、运输和保管过程中需要注意的事项，一般都是以简单醒目的图形和文字在包装上标出，故有人称其为注意标志。

现例举几种指示性标志如下:



在运输包装上标打哪种标志，应根据商品性质正确选用。在文字使用上，最好采用出口国和进口国的文字，但一般使用英文的居多。

3. 警告性标志

警告性标志又称危险货物包装标志。凡在运输包装内装有爆炸品、易燃物品、有毒物品、腐蚀物品、氧化剂和放射性物资等危险货物时，都必须在运输包装上标打用于各种危险品的标志，以示警告，使装卸、运输和保管人员按货物特性采取相应的防护措施，以保护物资和人身的安全。根据我国国家技术监督局发布的《危险货物包装标志》规定，在运输包装上应标的警告性标志。

现列举几种警告性标志如下：



(符号，黑色 底色，白橙红色)



(符号，黑色 底色，白色)



(符号，黑色 或白色 底色，正红)



(符号，黑色 底色，白色)



(符号，黑色 底色，白色)



(符号，黑色 底色，上黄下白，附三条红竖条)

上述运输包装上的各类标志，都必须按有关规定标打在运输包装上的明显部位，标志的

颜色要符合有关规定的要求，防止退色、脱落，使人一目了然，容易辨认。

此外，联合国政府间海事协商组织也规定了一套《国际海运危险标志》，这套规定在国际上已被许多国家采用，有的国家进口危险品时，要求在运输包装上标打该组织规定的危险品标志，否则，不准靠岸卸货。因此，在我国出口危险货物的运输包装上，要标打我国和国际海运所规定的两套危险品标志。

三、销售包装

（一）对销售包装的要求

销售包装又称内包装，它是直接接触商品并随商品进入零售网点和消费者直接见面的包装。这类包装除必须具有保护商品的功能外，更应具有促销的功能。因此，对销售包装的造型结构、装潢画面和文字说明等方面。都有较高的要求。不断改进销售包装的设计，改善包装用料，更新包装式样，美化装潢画面，搞好文字说明，提高销售包装的质量，乃是加强对外竞销能力的一个重要方面。

为了使销售包装适应国际市场的需要，在设计制作销售包装时，应体现下列要求一

1. 便于陈列展售

许多商品在零售前，一般都要陈列在商店或展厅货架上，让成千上万种商品构成一个琳琅满目的“商品海洋”，以吸引顾客和供消费者选购。因此，商品的造型结构，必须适于陈列展售。

2. 便于识别商品

采购商品时，顾客一般都希望对包装内的商品有所了解，有些顾客则习惯于看货成交。因此，采用某些透明材料作包装，或在销售包装上辅以醒目的图案及文字标示，使人一目了然，便于识别商品。

3. 便于携带和使用

销售包装的大小要适当，以轻便为宜，必要时还可附有提手装置，为携带商品提供方便。对于某些要求密封的商品，在保证封口严密的前提下，要求开启容易，便于使用。

4. 要有艺术吸引力

销售包装应具有艺术上的吸引力，造型考究和装潢美观的销售包装，不仅能显示商品的名贵，而且包装本身也具有观赏价值，有的还可作装饰品用，这就有利于吸引顾客、提高售价和扩大销路。

（二）销售包装的分类

销售包装可采用不同的包装材料和不同的造型结构与式样，这就导致了销售包装的多样性。究竟采用何种销售包装，主要根据商品特性和形状而定。常见的销售包装有下列各种：

1. 挂式包装

凡带有吊钩、吊带、挂孔等装置的包装，称为挂式包装，这类包装便于悬挂。

2. 堆叠式包装

凡堆叠稳定性强的包装（如罐、盒等）称为堆叠式包装，其优点是便于摆设和陈列。

3. 携带式包装

在包装上附有提手装置者为携带式包装，这类包装，携带方便，颇受顾客欢迎。

4. 易开包装

对要求封口严密的销售包装，标有特定的开启部位，易于打开封口，其优点是使用便利，如易拉罐等。

5. 喷雾包装

流体商品的销售包装本身，有的带有自动喷出流体的装置，它如同喷雾器一“样，使用相当便利。

6. 配套包装

对某些需要搭配成交的商品，往往采用配套包装，即将不同品种、不同规格的商品配套装入同一包装。

7. 礼品包装

对某些送礼的商品，为了包装外表美观和显示礼品的名贵，往往来用专作送礼用的包装。

8. 复用包装

这种包装除了用作包装出售的商品外，还可用作存放其他商品或供人们观赏，它具备多种用途。

（三）销售包装的装潢画面

在销售包装上，一般都附有装潢画面。其装潢画面要求美观大方，富有艺术上的吸引力，并突出商品特点。其图案和色彩，应适应有关国家的民族习惯和爱好。例如，信伊斯兰教的国家忌用猪形图案，日本认为荷花图形不吉祥，意大利喜欢绿色，埃及禁忌蓝色等等。在设计装潢画面时，应投其所好，以利扩大出口。

（四）销售包装的文字说明

在销售包装上应有必要的文字说明，如商标、品牌、品名、产地、数量、规格、成分、用途和使用方法等。文字说明要同装潢画面紧密结合，互相衬托，彼此补充，以达到宣传和促销的目的。使用的文字必须简明扼要，并让销售市场顾客能看懂，必要时也可以中外文同时并用。

在销售包装上使用文字说明或制作标签时，还应注意有关国家的标签管理条例的规定。例如，日本政府规定，凡销往该国的药品，除必须说明成分和服用方法外，还要说明其功能，否则，就不准进口。美国进口药品，也有类似的规定。又如，有些国家进口罐头等食品，必须注明制造日期和食用有效期，否则，也不准进口。此外，有些国家甚至对文字说明所使用的语种也有具体规定，如加拿大政府规定，销往该国的商品，必须同时使用英、法两种文字说明。

（五）条形码

商品包装上的条形码是由一组带有数字的黑白及粗细间隔不等的平行条纹所组成，它是利用光电扫描阅读设备为计算机输入数据的特殊的代码语言。条形码技术从 1949 年问世以来，被广泛应用于银行业、邮电通讯、图书馆、仓储货运、票证及工业生产自动化等领域，

20 世纪 70 年代初，美国将条形码技术应用于食品零售杂货类商品。目前，世界许多国家都在商品包装上使用条形码，只要将条形码对准光电扫描器，计算机就能自动地识别条形码的信息，确定品名、品种、数量、生产日期、制造厂商、产地等，并据此在数据库中查询其单价，进行货款结算，打出购货清单，这就有效地提高了结算的效率和准确性，也方便了顾客。采用条形码技术，还有利于提高国际间贸易传讯的准确性，并使交易双方能及时了解对方商品的有关资料和本国商品在对方销售情况。

目前，许多国家的超级市场都使用条形码技术进行自动扫描结算，如商品包装上没有条形码，即使是名优商品，也不能进入超级市场，而只能当作低档商品进入廉价商店，加之，有些国家对某些商品包装上无条形码标志，即不予进口。为此，在我国商品包装上推广使用条形码标志，确系当务之急。

在国际上通用的包装上的条形码有两种：一种是由美国、加拿大组织的统一编码委员会（Universal Code Council, UCC）编制，其使用的物品标识符号为 UPC 码（Universal Product Code）；另一种是由欧共体 12 国成立的欧洲物品编码协会（EuroPea Article Number Association）编制，该组织后改名为国际物品编码协会（International Article Number Association），其使用的物品标识符号为 EAN 码（EuroPea Article Number）。为了适应国际市场的需要和扩大出口，1988 年 12 月我国建立了“中国物品编码中心”，负责推广条形码技术，并对其进行统一管理。1991 年 4 月我国正式加入国际物品编码协会，该会分配给我国的国别号为“690”，凡标有“690”条形码的商品，即表示是中国出产的商品。随着我国社会主义市场经济的发展和进一步贯彻改革开放政策，凡适于使用条形码的商品，特别是其中出口的商品，应争取在商品包装上印刷条形码。

四、中性包装和定牌

采用中性包装（Neutral Packing）和定牌生产，是国际贸易中常有的习惯做法，现分别予以介绍：

（一）中性包装

中性包装是指既不标明生产国别、地名和厂商和名称，也不标明商标或牌号的包装。也就是说，在出口商品包装的内外，都没有原产地和出口厂商的标记。中性包装包括无牌中性包装和定牌中性包装两种。前者，是指包装上既无生产地名和厂商名称，又无商标、品牌；后者，是指包装上仅有买方指定的商标或品牌，但无生产地名和出口厂商的名称。

采用中性包装，是为了打破某些进口国家与地区的关税和非关税壁垒以及适应交易的特殊需要（如转口销售等），它是出口国家厂商加强对外竞销和扩大出口的一种手段。为了把生意做活，我们对国际贸易中的这种习惯做法，也可酌情采用。

（二）定牌

定牌是指卖方按买方要求在其出售的商品或包装上标明买方指定的商标或品牌，这种做法叫定牌生产。

当前，世界许多国家的超级市场、大百货公司和专业商店，对其经营出售的商品，都要

在商品上或包装上标有本商店使用的商标或品牌，以扩大本店知名度和显示该商品的身价。许多国家的出口厂商，为了利用买主的经营能力及其商业信誉和牌名声誉，以提高商品售价和扩大销路，也愿意接受定牌生产。

在我国出口贸易中，如外商订货量较大，且需求比较稳定，为了适应买方销售的需要和有利于扩大出口，我们也可接受定牌生产，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。

五、包装条款的规定

在国际贸易中，由于包装条件涉及买卖双方的利益，故买卖双方洽商交易时必须就包装条件谈妥，并在合同中具体订明。

包装条款一般包括包装材料、包装方式、包装规格、包装标志和包装费用的负担等内容。为了订好包装条款。以利合同的履行，在商订包装条款时，需要注意下列事项：

（一）要考虑商品特点和不同运输方式的要求

商品的特性、形状和使用的运输方式不同，对包装的要求也不相同。因此，在约定包装材料、包装方式、包装规格和包装标志时，必须从商品在储运和销售过程中的、实际需要出发，使约定的包装科学、合理，并达到安全、适用和适销的要求。

（二）对包装的规定要明确具体

约定包装时，应明确具体，不宜笼统规定。例如，一般不宜采用“海运包装”（Seaworthy Packing）和“习惯包装”（Customary Packing）之类的术语。因为，此类术语含义模糊，无第一解释，容易引起争议。

（三）明确包装费用由何方负担

包装由谁供应，通常有下列三种做法：

1. 由卖方供应包装，包装连同商品一块交付买方。

2. 由卖方供应包装，但交货后，卖方将原包装收回。关于原包装返回给卖方的运费由何方负担，应作具体规定。

3. 买方供应包装或包装物料。采用此种做法时，应明确规定买方提供包装或包装物料的时间，以及由于包装或包装物料未能及时提供而影响发运时买卖双方所负的责任。

关于包装费用，一般包括在货价之内，不另计收。但也有不计在货价之内，而规定由买方另外支付。究竟由何方负担，应在包装条款中订明。

思考题:

1. 何谓标的物?在国际货物买卖合同中列明标的物的意义何在?
2. 构成合同标的物应具备哪些条件?在规定标的物条款时需要注意哪些事项?
3. 品质条款在合同中的法律地位如何?约定品质条款应注意哪些事项?
4. 采用 ISO 9000 系列标准对发展我国出口贸易有何实际意义?
5. 表示品质的方法多种多样,应如何结合商品特点合理选择和运用?
6. 数量条款在合同中的法律地位如何?约定数量条款应注意哪些事项?
7. 在某些大宗商品交易中为什么要约定溢短装条款?溢短装的选择权应由谁掌握?
8. 在合同未约定溢短装条款的情况下,能否多装或少装?
9. 搞好出口商品包装和订好包装条款有何重要意义?
10. 何谓“条形码”?在我国出口商品包装上使用条形码标志的意义何在?
11. 何谓“中性包装”?在国际贸易中为什么会出现中性包装?
12. 为什么在运输包装上要刷写有关标志?

第六章 国际货物运输

国际货物运输是国际贸易中必不可少的一个环节。国际货物运输具有线长面广、环节多、时间性强、情况复杂、风险较大等特点。为了按时、按质、按量完成国际货物的运输任务，买卖双方在订立国际货物买卖合同时，都需要合理选定运输方式，订好各项装运条款，并运用好有关装运单据。

第一节 运输方式

在国际货物运输中，使用的运输方式很多，其中包括海、陆、空、江、邮等运输方式。为了合理地选择运输方式，必须对各种运输方式的特点及其营运的有关知识有所了解。

一、海洋运输

（一）海洋运输的特点

在国际货物运输中，海洋运输是最主要的运输方式，其运量在国际货物运输总量中占80%以上。海洋运输的优点如下：

1. 通过能力大

海洋运输可以利用四通八达的天然航道，它不像火车、汽车受轨道和道路的限制，故其通过能力很大。

2. 运量大

目前船舶正在向大型化发展，故海洋运输船舶的运载能力，远远大于铁路运输车辆和公路运输车辆。

3. 运费低

因为海运量大、航程远，分摊于每货运吨的运输成本就少，因此，运价相对低廉。

海洋运输也存在不足之处。例如，海洋运输受气候和自然条件的影响较大，航期不易准确，而且风险较大。此外，海洋运输的速度也相对较低。

（二）海洋运输船舶的经营方式

按照海洋运输船舶经营方式的不同，可分为班轮运输（Liner Transport）和租船运输（Shipping by Chartering）。

1. 班轮运输

班轮运输又称定期船运输，它具有下列特点：

（1）船舶按照固定的船期表（Sailing Schedule）、沿着固定的航线和港口来往运输，并按相对固定的运费率收取运费，因此，它具有“四固定”的基本特点。

（2）由船方负责配载装卸，装卸费包括在运费中，货方不再另付装卸费，船货双方也不计算滞期费和速遣费。

（3）船、货双方的权利、义务与责任豁免，以船方签发的提单条款为依据。

(4) 班轮承运货物的品种、数量比较灵活, 货运质量较有保证, 且一般采取在码头仓库交接货物, 故为货主提供了较便利的条件。班轮公司运输货物所收取的运送费用, 是按照班轮运价表 (Liner's Freight Tariff) 的规定计收的。不同的班轮公司或班轮公会各有不同的班轮运价表。班轮运价表一般包括货物分级表、各航线费率表、附加费率表、冷藏货及活牲畜费率表等。目前, 我国海洋班轮运输公司使用的是“等级运价表”, 即将承运的货物分成若干等级 (一般分为 20 个等级), 每一个等级的货物有一个基本费率。其中 1 级费率最低, 20 级费率最高。

班轮运费包括基本运费和附加费两部分。前者是指货物从装运港到卸货港所应收取的基本运费, 它是构成全程运费的主要部分; 后者是指对一些需要特殊处理的货物, 或者由于突然事件的发生或客观情况变化等原因而需另外加收的费用。

基本运费按班轮运价表规定的计收标准计收。在班轮运价表中, 根据不同的商品, 对运费的计收标准, 通常采用下列几种:

- (1) 按货物毛重, 又称重量吨 (Weight Ton) 计收运费, 运价表内用 “W” 表示。
- (2) 按货物的体积 / 容积, 又称尺码吨 (Measurement Ton) 计收, 运价表中用 “M” 表示。
- (3) 按毛重或体积计收, 由船公司选择其中收费较高的作为计费吨, 运价表中以 “W / M” 表示。
- (4) 按商品价格计收, 又称为从价运费, 运价表内用 “A. V.” 或 “Ad. Val” 表示。从价运费一般按货物的 FOB 价格的百分之几收取。
- (5) 在货物重量、尺码或价值三者中选择最高的一种计收, 运价表中用 “W / M or ad val.” 表示。
- (6) 按货物重量或尺码选择其高者, 再加上从价运费计算, 运价表中以 “W / M plus ad val.” 表示。
- (7) 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) 收费。
- (8) 临时议定价格。即由货主和船公司临时协商议定。通常适用于承运粮食、豆类、矿石、煤炭等运量较大、货值较低、装卸容易、装卸速度快的农副产品和矿产品。议价货物的运费率一般较低。

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。

上述计算运费的重量吨和尺码吨统称为运费吨 (Freight Ton), 又称计费吨, 现在国际上一般都采用公制 (米制), 其重量单位为公吨 (Metric Ton, 缩写为 M / T) 尺码单位为立方米 (Cubic Metre, 缩写为 M³)。计算运费时 1 立方米作为 1 尺码吨。

附加费是指除基本运费外, 另外加收的各种费用。附加费的计算方法, 有的是在基本运费的基础上, 加收一定百分比; 有的是按每运费吨加收一个绝对数计算。附加费名目繁多,

而且会随着航运情况的变化而变动。在班轮运输中常见的附加费有下列几种：

(1) 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度而加收的一种附加费。

(2) 超长附加费 (Extra Charges on Overlengths)。它是指由于单件货物的长度超过一定限度而加收的一种附加费。

(3) 选卸附加费 (Additional on Optional Discharging Port)。对于选卸货物 (Optional Cargo) 需要在积载方面给以特殊的安排，这就会增加一定的手续和费用，甚至有时会发生翻船，由于上述原因而追加的费用，称为选卸附加费。

(4) 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运达非基本港口卸货，船公司为此加收的费用，称为直航附加费。

(5) 转船附加费 (Transshipment Additional)。如果货物需要转船运输的话，船公司必须在转船港口办理换装和转船手续，由于上述作业所增加的费用，称为转船附加费。

(6) 港口附加费 (Port Additional)。由于某些港口的情况比较复杂，装卸效率较低或港口收费较高等原因，船公司特此加收一定的费用，称为港口附加费。

除上述各种附加费外，船公司有时还根据各种不同情况临时决定增收某种费用，例如燃油附加费、货币附加费、绕航附加费等。

班轮运费的具体计算方法是：先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；然后再从航线费率表中查出有关货物的基本费率；最后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（每重量吨或每尺码吨的运费），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。

2. 租船运输

租船运输又称不定期船 (Tramp) 运输，它与班轮运输有很大差别。在租船运输业务中，没有预定的船期表，船舶经由航线和停靠的港口也不固定，须按船租双方签订的租船合同来安排，有关船舶的航线和停靠的港口、运输货物的种类以及航行时间等，都按承租人的要求，由船舶所有人确认而定，运费或租金也由双方根据租船市场行市在租船合同中加以约定。

租船运输的方式包括：

(1) 定程租船 (Voyage Charter)。又称航次租船，是指由船舶所有人负责提供船舶，在指定港口之间进行一个航次或数个航次，承运指定货物的租船运输。定程租船就其租赁方式的不同可分为：

①单程租船，又称单航次租船；②来回航次租船；③连续航次租船；④包运合同。

(2) 定期租船 (Time Charter)。是指由船舶所有人将船舶出租给承租人，供其使用一定时期的租船运输。承租人也可将此期租船充作班轮或程租船使用。

定期租船与定期租船有许多不同之处，主要表现在下列几方面：

(1) 定程租船是按航程租赁船舶，而定期租船则是按期限租赁船舶。关于船、租双方的责任和义务，前者以定程租船合同为准，后者以定期租船合同为准。

(2) 定程租船的船方直接负责船舶的经营管理，他除负责船舶航行、驾驶和管理外，还应对货物运输负责。但定期租船的船方，仅对船舶的维护、修理、机器正常运转和船员工资与给养负责，而船舶的调度、货物运输、船舶在租期内的营运管理和日常开支，如船用燃料、港口费、税捐以及货物装卸、搬运、理舱、平舱等费用，均由租船方负责。

(3) 定程租船的租金或运费，一般按装运货物的数量计算，也有按航次包租总金额计算的。而定期租船的租金一般是按租期每月每吨若干金额计算。同时，采用定程租船时要规定装卸期限和装卸率，凭以计算滞期费和速遣费；而采用定期租船时，则船、租双方不规定装卸率和滞期速遣费。

除上述两种租船方式外，还有光船租船（Bareboat Charter）。光船租船是船舶所有人将船舶出租给承租人使用一个时期，但船舶所有人所提供的船舶是一艘空船，既无船长，又未配备船员，承租人自己要任命船长、船员，负责船员的给养和船舶营运管理所需的一切费用。这种光船租船，实际上属于单纯的财产租赁，与上述定期租船有所不同。这种租船方式，在当前国际贸易中很少使用。

近年来，国际上发展起一种介于航次租船和定期租船之间的租船方式，即航次期租（Time Charter on Trip Basis, TCT），这是以完成一个航次运输为目的，按完成航次所花的时间，按约定的租金率计算租金的方式。

租船运输通常适用于大宗货物的运输，因此，我国大宗货物如粮食、油料、矿产品和工业原料等进出口通常采用租船运输方式。就外贸企业来说，使用较多的租船方式是定程租船。

定程租船运费包括：

(1) 定程租船运费。定程租船运费的计算方式与支付时间，需由租船人与船东在所签订的程租船合同中明确规定。其计算方式主要有两种：一种是按运费率（Rate Freight），即规定每单位重量或单位体积的运费额，同时规定按装船时的货物重量（Intaken Quantity）或按卸船时的货物重量（Delivered Quantity）来计算总运费；另一种是整船包价（Lumpsum Freight），即规定一笔整船运费，船东保证船舶能提供的载货重量和容积，不管租方实际装货多少，一律照整船包价付费。

影响定程租船运费率高低的有众多因素：租船市场运费水平、承运的货物价格和装卸货物所需设备和劳动力、运费的支付时间、装卸费的负担方法、港口费用高低及船舶经纪人的佣金高低等。

(2) 定程租船的装卸费。定程租船运输情况下，有关货物的装卸费用由租船人和船东协商确定后在定程租船合同中作出具体规定。具体做法主要有以下四种：

①船方负担装货费和卸货费，又可称为“班轮条件”（Gross Terms; Liner Terms 或 Berth Terms）在此条件下，船货双方一般以船边划分费用。多用于木材和包装货物的运输。

②船方管装不管卸（Free Out, FO）。即船方负担装货费，但不负担卸货费。

③船方管卸不管装（Freeln, F1）。即船方负担卸货费，而不负担装货费。

④船方装和卸均不管（Freeln and Out, FIO）即船方既不负担装货费，也不负担卸货费。这种条件一般适用于散装货。采用这一规定方法时，必要时还需明确规定理舱费和平舱费由

谁负担，如规定由租方负担，则称为“船方不管装卸、理舱和平舱”（Free In and out, Stowed and Trimmed, FIOST）条款。

在定程租船运输情况下，装卸货时间的长短影响到船舶的使用周期，直接关系到船方利益。因而在租船合同中，除需规定装卸货时间外，还需要规定一种奖励处罚措施，以督促租船人实现快装快卸。

二、铁路运输

在国际货物运输中，铁路运输（Rail Transport）是一种仅次于海洋运输的主要运输方式，海洋运输的进出口货物，也大多是靠铁路运输进行货物的集中和分散的。

铁路运输有许多优点，一般不受气候条件的影响，可保障全年的正常运输，而且运量较大，速度较快，有高度的连续性，运输过程中可能遭受的风险也较小。办理铁路货运手续比海洋运输简单，而且发货人和收货人可以在就近的始发站（装运站）和目的站办理托运和提货手续。

铁路运输可分为国际铁路货物联运和国内铁路货物运输两种。

（一）国际铁路货物联运

凡是使用一份统一的国际联运票据，由铁路负责经过两国或两国以上铁路的全程运送，并由一国铁路向另一国铁路移交货物时，不需发货人和收货人参加，这种运输称为国际铁路货物联运。

采用国际铁路货物联运，有关当事国事先必须有书面的约定。欧洲国家的铁路联运工作开始较早，1890年欧洲各国在瑞士首都伯尔尼举行的各国铁路代表大会上制定了《国际铁路货物运送规则》，以后在1938年修改后改称为《国际铁路货物运送公约》（简称《国际货约》），又称《伯尔尼货运公约》。参加该公约的国家有：德国、奥地利、比利时、丹麦、西班牙、法兰西、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、保加利亚、匈牙利、波兰、罗马尼亚、捷克斯洛伐克和南斯拉夫等。从1951年4月1日起，我国同前苏联开办铁路联运，同年11月，前苏联和东欧各国签订《国际铁路货物联运协定》，简称《国际货协》。

1954年1月我国参加了《国际货协》，开办了国际间的铁路联运。接着朝鲜、蒙古和越南也参加了国际铁路联运。直到1990年10月由于德国的统一，民主德国终止《国际货协》。随后东欧形势发生剧变，匈牙利、捷克也于1991年1月起终止《国际货协》。

目前，我国对朝鲜、俄罗斯的大部分进出口货物以及东欧一些国家的小部分进出口货物，都是采用国际铁路联运的方式运送的。按照《国际货协》有关规定，从参加《国际货协》的国家向未参加《国际货协》的国家或相反方向运送货物，亦可办理联运。具体做法是：

从参加《国际货协》的国家发货，使用国际铁路货协的联运运单，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。从未参加《国际货协》的国家向参加《国际货协》国家铁路发货，其继续转运发送事宜，则由参加《国际货协》的第一过境铁路的进口国国境站负责办理。

（二）国内铁路运输

国内铁路运输是指仅在本国范围内按《国内铁路货物运输规程》的规定办理的货物运输。我国出口货物经铁路运至港口装船及进口货物卸船后经铁路运往各地，均属国内铁路运输的范畴。

供应港、澳地区的物资经铁路运往香港、九龙，也属于国内铁路运输的范围。对港铁路运输是由国内段运输和港段铁路运输两部分构成。它是一种特殊的租车方式的两票运输。具体做法是：从发货地至深圳北站的国内段运输，由发货人或发货地外运机构依照对港铁路运输计划的安排，填写国内铁路运单，先行运往深圳北站，收货人为中国对外贸易运输公司深圳分公司。深圳分公司作为各外贸企业的代理，负责在深圳与铁路局办理货物运输单据的交换，并向深圳铁路局租车，然后申报出口，经查验放行后，将货物运输至九龙港。货车过轨后，由深圳外运分公司在香港的代理人—香港中国旅行社向香港九广铁路公司办理港段铁路运输的托运、报关等工作，货车到达九龙目的站后，由香港中国旅行社将货物卸交给香港收货人。

由于去香港的货物，其中鲜活商品较多，为争取时间，并按规定配额发运，外贸与铁路双方协作，先后开辟有“751”、“753”和“755”三次快运货物列车，分别由湖北江岸站、上海新龙华站和郑州北站发车，沿途列车不解体直达深圳，从而加快了运送速度，保证了商品质量，并有利于对香港市场保证均衡供应，达到“优质、适量、均衡和应时”的要求。

三、航空运输

航空运输（Air Transport）是一种现代化的运输方式，它与海洋运输、铁路运输相比，具有运输速度快、货运质量高，且不受地面条件的限制等优点。因此，它最适宜运送急需物资、鲜活商品、精密仪器和贵重物品。近年来，随着国际贸易的迅速发展以及国际货物运输技术的不断现代化，采用空运方式也日趋普遍。

（一）国际空运货物的运输方式

目前，我国的进出口商品中，进口采用空运的有电脑、成套设备中的精密部件、电子产品等；出口商品中主要有丝绸、纺织品、海产品、水果和蔬菜等。这些进出口商品，按不同需要，主要采用以下几种运输方式：

1. 班机运输（Scheduled Airline）

班机是指在固定时间、固定航线、固定始发站和目的站运输的飞机，通常班机是使用客货混合型飞机，一些大的航空公司也有开辟定期全货机航班的。班机因有定时、定航线、定站等特点，因此适用于运送急需物品、鲜活商品以及节令性商品。

2. 包机运输（Chartered Carrier）

包机是指包租整架飞机或由几个发货人（或航空货运代理公司）联合包租一架飞机来运送货物。因此，包机又分为整包机和部分包机两种形式，前者适用于运送数量较大的商品，后者适用于多个发货人，但货物到达站又是同一地点的货物运输。

3. 集中托运（Consolidation）

集中托运是指航空货运公司把若干单独发运的货物（每一货主货物要出具一份航空运单）组成一整批货物，用一份总运单（附分运单）整批发运到预定目的地，由航空公司在那里的代理人收货、报关、分拨后交给实际收货人。集中托运的运价比国际空运协会公布的班机运价低 7—10%。因此发货人比较愿意将货物交给航空货运公司安排。

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、货样及单证等的传送，被称为“桌到桌运输”（Desk to Desk Service）。

（二）航空运输的承运人

1. 航空运输公司

航空运输公司是航空货物运输业务中的实际承运人，负责办理从启运机场至到达机场的运输，并对全程运输负责。

2. 航空货运代理公司

航空货运代理公司可以是货主的代理，负责办理航空货物运输的订舱，在始发机场和到达机场的交、接货与进出口报关等事宜；也可以是航空公司的代理，办理接货并以航空承运人身份签发航空运单，对运输过程负责。

中国对外贸易运输总公司既是中国民航的代理，也是我国各进出口公司的货运代理，它充任航空货运代理公司的职责。为此，中国对外贸易运输公司同世界许多国家和地区的货运代理公司建立了航空货运代理业务。

（三）航空运输的运价

航空运输货物的运价是指从启运机场至目的机场的运价，不包括其他额外费用（如提货、仓储费等）。运价一般是按重量（公斤）或体积重量（6000 立方厘米折合 1 公斤）计算的，而以两者中高者为准。空运货物是按一般货物、特种货物和货物的等级规定运价标准。

四、集装箱运输和国际多式联运

（一）集装箱运输（Container Transport）

集装箱运输是以集装箱作为运输单位进行货物运输的一种现代化运输方式，它可适用于海洋运输、铁路运输及国际多式联运等。从 20 世纪 70 年代以来，国际海上集装箱运输发展尤为迅速，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，尤其是集装箱海运已经成为普遍采用的一种重要的运输方式。

集装箱海运之所以如此迅速发展，是因为同传统海运相比，它具有下列优点：

- （1）有利于提高装卸效率和加速船舶的周转。
- （2）有利于提高运输质量和减少货损货差。
- （3）有利于节省各项费用和降低货运成本。

(4) 有利于简化货运手续和便利货物运输。

(5) 把传统单一‘运输串连为连贯的成组运输，从而促进了国际多式联运的发展。

国际标准化组织为统一集装箱的规格，推荐了三个系列13种规格的集装箱，而在国际航运上运用的主要为20英尺和40英尺两种。即1A型8’×8“×40“；1C型8“×8“×20“。为适应运输各类货物的需要，集装箱除通用的干货集装箱外，还有罐式集装箱、冷藏集装箱、框架集装箱、平台集装箱、通风集装箱、牲畜集装箱、散装集装箱、挂式集装箱等种类。

为了便于统计计算集装箱运输的货运量，目前国际上都以20尺集装箱作为计算衡量单位，以工EU (Twentyfoot Equivalent Unit) 表示，意即“相当于20尺单位”。在统计不同型号的集装箱时，按集装箱的长度换算成20尺单位 (TEU) 加以计算。

1. 集装箱运输货物的交接

集装箱运输有整箱货 (Full Container Load, FCL) 和拼箱货 (Less Than Container Load, LCL) 之分。整箱货由货方在工厂或仓库进行装箱。货物装箱后直接运交集装箱堆场 (Container Yard, CY) 等待装运，货到目的地 (港) 后，收货人可直接从目的港 (地) 集装箱堆场提走。拼箱货是指货量不足一整箱，需由承运人在集装箱货运站 (Container Freight Station, CFS) 负责将不同发货人的少量货物拼在一个集装箱内，货到目的地 (港) 后，由承运人拆箱分拨给各收货人。

通用的集装箱货物交接方式为堆场到堆场，即发货人整箱交货，收货人整箱接货；由货运站到货运站，即发货人拼箱交货，收货人拼箱接货。此外，集装箱运输亦可实现“门到门” (Door to Door) 的运输服务，即由承运人在发货人工厂或仓库接货，在收货人工厂或仓库交货。

2. 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。

集装箱海运运费是由船舶运费和一些有关的杂费所组成。目前，有下列两种计费方法：

(1) 按件杂货基本费率加附加费。这是按照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。

(2) 按包箱费率。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。

经营集装箱运输的船公司为了保证营运收入不低于成本，通常还有最低运费的规定。所谓最低运费，即指起码运费。在拼箱货的情况下，最低运费的规定与班轮运输中的规定基本相同。即在费率表中都订有最低运费，任何一批货运其运费金额低于规定的最低运费额时，则按最低运费金额计收。在整箱货的情况下，由货主自行装箱，如箱内所装货物没有达到规定的最低计费标准时，则亏舱损失由货主负担。各船公司都分别按重量吨和尺码吨给不同类型与用途的集装箱规定了最低的装箱吨数，并以两者中高者作为装箱货物的最低运费吨。因此，提高集装箱内积载技术，充分利用集装箱容积，有利于节省运输费用。

（二）国际多式联运

国际多式联运（International Multimodal Transport 或 International Combined Transport，美国称为 International Intermodal Transport）是在集装箱运输的基础上产生和发展起来的一种综合性的连贯运输方式，它一般是以集装箱为媒介，把海、陆、空各种传统的单一运输方式有机地结合起来，组成一种国际间的连贯运输。

《联合国国际货物多式联运公约》X^d。国际多式联运所下的定义是：“国际多式联运是指按照多式联运合同，以至少两种不同的运输方式，由多式联运经营人把货物从一国境内接运货物的地点运至另一国境内指定交付货物的地点。”根据此项定义，说明构成多式联运应具备下列条件：

1. 必须有一个多式联运合同，合同中明确规定多式联运经营人和托运人之间的权利、义务、责任和豁免。
2. 必须是国际间两种或两种以上不同运输方式的连贯运输。
3. 必须使用一份包括全程的多式联运单据，并由多式联运经营人对全程运输负总的责任。
4. 必须是国际间的货物运输。
5. 必须由一个多式联运经营人对全程运输负总的责任。
6. 必须是全程单一运费费率，其中包括全程各段运费的总和、经营管理费用和合理利润。

多式联运合同（Multimodal Transport Contract）是指多式联运经营人与托运人之间订立的凭以收取运费、负责完成或组织完成国际多式联运的合同。它明确规定了多式联运经营人和托运人之间的权利、义务、责任和豁免。

多式联运经营人（Multimodal Transport Operator）是指本人或通过其代表订立多式联运合同的任何人，他是事主，而不是发货人的代理人或代表或参加多式联运的承运人的代理人或代表，并且负有履行合同的义务。他可以充任实际承运人，办理全程或部分运输业务，也可以是无船承运人（Non—vessel Operating Common Carrier, NVOCC）。即将全程运输交由各段实际承运人来履行。

开展国际多式联运是实现“门到门”运输的有效途径，它简化了手续，减少了中间环节，加快了货运速度，降低了运输成本，并提高了货运质量。货物的交接地点也可以做到门到门、门到港站、港站到港站、港站到门等。

（三）大陆桥运输

大陆桥运输（Land Bridge Transport）是指使用横贯大陆的铁路（公路）运输系统，作为中间桥梁，把大陆两端的海洋连接起来的集装箱连贯运输方式。

大陆桥运输是集装箱运输开展以后的产物，始于 1967 年，发展到现在已形成西伯利亚大陆桥、欧亚大陆桥和北美大陆桥三条大陆桥运输路线。

1. 西伯利亚大陆桥

西伯利亚大陆桥，是利用俄罗斯西伯利亚铁路作为桥梁，把太平洋远东地区与波罗的

海和黑海沿岸以及西欧大西洋口岸连接起来。这是世界上最长的运输陆桥。

2. 欧亚大陆桥

欧亚大陆桥于1992年投入运营，它东起我国连云港，经陇海线、兰新线，接北疆铁路，出阿拉山口，最终抵达荷兰鹿特丹、阿姆斯特丹等西欧主要港口。

3. 北美大陆桥

北美大陆桥包括两条路线，一条是从西部太平洋口岸至东部大西洋口岸的铁路（公路）运输系统；另一条是西部太平洋口岸至南部墨西哥湾口岸的铁路（公路）运输系统。

国际贸易货物使用大陆桥运输具有运费低廉、运输时间短、货损货差率小、手续简便等特点，大陆桥运输是一种经济、迅速、高效的现代化的运输方式。

五、其他运输方式

国际贸易货物的运输，除使用海运、铁路运输、航空运输、集装箱运输、多式联运等运输方式外，还有使用公路、内河、邮政、管道等的运输方式。

（一）公路运输

公路运输（Road Transportation）是一种现代化的运输方式，它不仅可以直接运进或运出对外贸易货物，而且也是车站、港口和机场集散进出口货物的重要手段。

公路运输具有机动灵活、速度快和方便等特点，尤其是在实现“门到门”运输中，更离不开公路运输。但公路运输也有一定的不足之处，如载货量有限，运输成本高，容易造成货损事故。

公路运输在我国对外贸易中占有重要地位。我国同许多周边国家有公路相通，我国同这些国家的进出口货物，可以经由国境公路运输。此外，我国内地同港、澳地区的部分进出口货物，也是通过公路运输的。随着我国公路建设的扩展，特别是高速公路的修建，公路运输在对外贸易中将发挥更重要的作用。

（二）内河运输

内河运输（Inland Water Transportation）是水上运输的重要组成部分，它是连接内陆腹地与沿海地区的纽带，在运输和集散进出口货物中起着重要的作用。

我国拥有四通八达的内河航运网，长江、珠江等主要河流中的一些港口已对外开放，同一些邻国还有国际河流相通，这就为我国进出口货物通过河流运输和集散提供了十分有利的条件。

（三）邮政运输

邮政运输（ParcelPost Transport）是一种较简便的运输方式。各国邮政部门之间订有协定和公约，通过这些协定和公约，各国的邮件包裹可以互相传递，从而形成国际邮包运输网。

国际邮政运输具有国际多式联运和“门到门”运输的性质，托运人只需按邮局章程一次托运、一次付清足额邮资，取得邮政包裹收据（ParcelPost Receipt），交货手续即告完成。邮件在国际间的传递由各国的邮政部门负责办理，邮件到达目的地后，收件人可凭邮局到件通知向邮局提取。所以，邮政运输适用于重量轻、体积小的货物的传递。此种运输，手续简

便，费用也不高，故其成为国际贸易中普遍采用的运输方式之一。

近年来，特快专递业务迅速发展。目前快递业务主要有：

1. 国际特快专递（International Express Mail Service）

简称 EMS。是我国邮政部门办理的特快专递业务。

2. DHL 信使专递（DHL Courier Service）

这是由 Dalsey、Hilbolom、Lind 三个老板组建的敦豪国际有限公司信使专递和民航快递服务（AIR Express Service，简称 AE）。DHL，是国际信使专递行业中具有代表性的专递公司，总部设在美国纽约，在世界 140 多个国家和地区设有分支公司和代理机构，传递范围遍及世界各地。

（四）管道运输

管道运输（Pipeline Transportation）是一种特殊的运输方式。它是货物在管道内借助于高压气泵的压力输往目的地的一种运输方式，主要适用于运输液体和气体货物。它具有固定投资大、建成后运输成本低的特点。

管道运输在美国、欧洲的许多国家以及石油输出国组织（OPEC）的石油运输方面起到了积极的作用。我国管道运输起步较晚，但随着石油工业的发展，为石油运输服务的石油管道也迅速发展起来。迄今为止，我国不少油田均有输油管道直通海港。我国至朝鲜也早已敷设管道，向朝鲜出口的石油，主要是通过管道运输。

第二节 装运条款

在国际货物买卖合同中，买卖双方必须对交货时间、装运地、目的地、分批装运、转运、装运通知、滞期、速遣条款等内容作出具体的规定。明确、合理地规定装运条款，是保证买卖合同顺利履行的重要条件。

一、装运时间

装运时间又称装运期，是指卖方将合同规定的货物装上运输工具或交给承运人的期限。

装运时间是国际货物买卖合同的主要交易条款，卖方必须严格按照规定时间交付货物，不得任意提前和延迟。否则，如造成违约。则买方有权拒收货物，解除合同，并要求损害赔偿。

在国际贸易中，交货时间（Time of Delivery）和装运时间（Time of Shipment）是两种不同的概念。在使用 FOB、CIF、CFR 以及 FCA、CIP、CPT 等贸易术语签订的买卖合同中，卖方在装运港或装运地，将货物装上船只或交付给承运人监管，就算已完成交货义务。因此，按照上述贸易术语订立的合同，交货和装运的概念是一致的，可以把二者当作同义语。但若采用“D”组贸易术语，如 DES（目的港船上交货）、DEQ（目的港码头交货）等达成交易时，交货时间是指货物运到目的港交给买方的时间。装运时间是指卖方在装运港，将货物装上船或其他运输工具的时间。所以，按照“D”组术语成交的合同，交货和装运则是两类

完全不同的概念，二者不能相互代替使用，以免引起不必要的纠纷。

在国际贸易中，有关装运日期，过去一般是从狭义上理解。随着国际贸易和运输方式的发展，国际惯例的最新解释是：装船（Loading on board vessel）、发运（Despatch）、收妥待运（Accepted for Carriage）、邮局收据日期（Date of Post Receipt）、收货日期（Date of Pick-up）等，以及在多式联运方式下承运人的“接受监管”（Taking in Charge），均可理解为装运日期。

（一）装运时间的规定方法

1. 规定明确、具体的装运时间

这又可分为规定一段时间和规定最迟期限两种。例如：“7 月份装运”（Shipment during July）、“7 / 8 / 9” 月份装运（Shipment during July / Aug. / Sep.）；又如：“装运期不迟于 7 月 31 日”（Shipment not later than July 31st）、“9 月底或以前装运”（Shipment at or before the end of Sep.）。此种规定方法明确、具体，使用较为广泛。

2. 规定收到信用证后若干天装运

如规定：“收到信用证后 30 天内装运”（Shipment within 30 days after receipt of L / C）。为防止买方不按时开证，一般还规定：

“买方必须不迟于某月某日将信用证开到卖方”（The relevant L / C must reach the seller not later than...）的限制性条款。对某些进口管制较严的国家或地区，或专为买方制造的特定商品，或对买方资信不够了解，为防止买方不履行合同而造成损失，可采用此种规定方法。

3. 规定近期装运术语

如规定“立即装运”（immediate shipment）、“即期装运”（prompt shipment）、“尽快装运”（shipment as soon as possible）等。由于这些术语在各国、各行业中解释不一，不宜使用。国际商会制订的《跟单信用证统一惯例》也明确规定不宜使用此类词，如果使用，银行将不予置理。

（二）规定装运时间应注意的问题

1. 买卖合同中的装运时间的规定，要明确具体，装运期限应当适度

海运装运期限的长短，应视不同商品和租船订舱的实际情况而定，装运期限过短，势必给船货安排带来困难；装运期过长也不合适，特别是采用在收到信用证后多少天内装运的条件下，装运期过长，会造成买方积压资金，影响资金周转，从而反过来影响卖方的售价。

2. 应注意货源情况、商品的性质和特点以及交货的季节性等

如雨季一般不宜装运烟叶，夏季一般不宜装运沥青、易腐性肉类及橡胶等。

3. 应结合考虑交货港、目的港的特殊季节因素

如北欧、加拿大东海岸港口冬季易封冻结冰，故装运时间不宜订在冰冻时期。反之，热带某些地区，则不宜订在雨季装运等。

4. 在规定的装运期的同时，应考虑开证日期的规定是否明确合理

装运期与开证日期是互相关联的，为保证按期装运，装运期和开证日期，应该互相衔接起来。

二、装运港（地）和目的港（地）

装运港（Port of Shipment）是指货物起始装运的港口。目的港（Port of Destination）是指最终卸货的港口。在国际贸易中，装运港（地）一般由卖方提出，经买方同意后确认；目的港（地）一般由买方提出，经卖方同意后确认。

（一）装运港（地）和目的港（地）的规定方法

在买卖合同中，装运港和目的港的规定方法有以下几种：

1. 在一般情况下，装运港和目的港分别规定各为一个如装运港：上海（Port of Shipment: Shanghai），目的港：伦敦（Port of Destination: London）。

2. 有时按实际业务的需要，也可分别规定两个或两个以上的装运港或目的港如装运港：新港 / 上海（Xingang / Shanghai）；大连 / 青岛 / 上海（Dalian / Qingdao / Shanghai）。目的港：伦敦/利物浦（London / Liverpool）。

3. 在磋商交易时，如明确规定装运港或目的港有困难，可以来用选择港（Optional Ports）办法规定选择港有两种方式：一种是在两个或两个以上港口中选择一个，如 CIF 伦敦选择港汉堡或鹿特丹（CIF London, optional Hamburg / Rotterdam），或者 CIF 伦敦 / 汉堡 / 鹿特丹（CIF London / Hamburg / Rotterdam）；另一种是笼统规定某一航区为装运港或目的港，如“地中海主要港口”，即最后交货则选择地中海的一个主要港口为目的港。

（二）确定国内外装运港（地）和目的港（地）的注意事项

1. 规定国外装运港和目的港应注意的问题

（1）对国外装运港或目的港的规定，应力求具体明确。在磋商交易时，如国外商人笼统地提出以“欧洲主要港口”或“非欧洲主要港口”为装运港或目的港时，不宜轻易接受。因为，欧洲或非欧洲港口众多，究竟哪些港口为主要港口，并无统一解释，而且各港口距离远近不一，港口条件也有区别，运费和附加费相差很大，所以，我们应避免采用此种规定方法。

（2）不能接受内陆城市为装运港或目的港的条件。因为，接受这一条件，我方要承担从港口到内陆城市这段路程的运费和风险。

（3）必须注意装卸港的具体条件。主要有：有无直达班轮航线，港口和装卸条件以及运费和附加费水平等。如果租船运输，还应进一步考虑码头泊位的深度，有无冰封期，冰封的具体时间以及对船舶国籍有无限制等港口制度。

（4）应注意国外港口有无重名问题。世界各国港口重名的很多，例如，维多利亚（Victoria）港，世界上有12个之多，波特兰（Portland）等也有数个。为防止发生差错，引起纠纷，在买卖合同中应明确注明装运港或目的港所在国家和地区的名称。

（5）如采用选择港口规定，要注意各选择港口不宜太多，一般不超过三个，而且必须在同一航区、同一航线上。同时在合同中应明确规定：如所选目的港要增加运费、附加费，应由买方负担，同时要规定买方宣布最后目的港的时间。

2. 规定国内装运港（地）或目的港（地）应注意的问题

在出口业务中，对国内装运港的规定，一般以接近货源地的对外贸易港口为宜，同时考

考虑港口和国内运输的条件和费用水平。在进口业务中，对国内目的港的规定，原则上应选择以接近用货单位或消费地区的对外贸易港口为最合理。但根据我国目前港口的条件，为避免港口到船集中而造成堵塞现象或签约时目的港尚难确定，在进口合同中，也可酌情规定为“中国口岸”。

总之，买卖双方在确定装运港时，通常都是从本身利益和实际需要出发，根据产、销和运输等因素考虑的。为了使装运港和目的港条款订得合理，我们必须从多方面加以考虑，特别是国外港口很多，情况复杂，在确定国外装运港和目的港时，更应格外谨慎。

三、分批装运和转运

分批装运和转运都直接关系到买卖双方的利益，因此，买卖双方应根据需要和可能在合同中作出具体的规定。一般来说，合同中如订明允许分批装运和转运，对卖方交货比较主动。

（一）分批装运

分批装运（Partial Shipment），又称分期装运（Shipment by Instalments），是指一个合同项下的货物分若干批或若干期装运。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、运输条件和市场销售等因素，可在合同中规定分批装运条款。

国际上对分批装运的解释和运用有所不同。按有些国家的合同法规定，如合同对分批装运不作规定，买卖双方事先对此也没有特别约定或习惯做法，则卖方交货不得分批装运；国际商会制定的《跟单信用证统一惯例》规定，除非信用证另有规定，允许分批装运。因此，为了避免不必要的争议，争取早出口、早收汇，防止交货时发生困难，除非买方坚持不允许分批装运，原则上应明确在出口合同中订入“允许分批装运”（Partial shipment to be allowed）。

根据《跟单信用证统一惯例》规定：“运输单据表面上注明货物是使用同一运输工具装运并经同一路线运输的，即使每套运输单据注明的装运日期不同及 / 或装运港、接受监管地不同，只要运输单据注明的目的地相同，也不视为分批装运。”该惯例对定期、定量分批装运还规定：“信用证规定在指定时期内分期支款及 / 或装运，其中任何一期未按期支款及 / 或装运，除非信用证另有规定，则信用证对该期及以后各期均告失效。”如合同和信用证中明确规定了分批数量，例如“3—6 月分 4 批每月平均装运”（Shipment during March / June in four equal monthly lots），以及类似的限批、限时、限量的条件，则卖方应严格履行约定的分批装运条款，只要其中任何一批没有按时、按量装运，则本批及以后各批均告失效。据此，在买卖合同和信用证中规定分批、定期、定量装运时，卖方必须重合同、守信用，严格按照合同和信用证的有关规定办理。

（二）转运（Transshipment）

一卖方在交货时，如驶往目的港没有直达船或船期不定或航次间隔太长，为了便于装运，则应在合同中订明“允许转船”（Transshipment to be allowed）。

按《跟单信用证统一惯例》规定，“转运”一词在不同运输方式下有不同的含义：在海运情况下，是指在装货港和卸货港之间的海运过程中，货物从一艘船卸下再装上另一艘船的运输；在航空运输的情况下，是指从起运机场至目的地机场的运输过程中，货物从一架飞机

上卸下再装上另一架飞机的运输；在公路、铁路或内河运输情况下，则是指在装运地到目的地之间用不同的运输方式的运输过程中，货物从一种运输工具上卸下，再装上另一种运输工具的行为。

《跟单信用证统一惯例》规定，除非信用证另有规定，可准许转运。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，应在买卖合同中订明。

（三）合同中的分批、转运条款

国际货物买卖合同中的分批、转运条款通常是与装运时间条款结合起来规定的。合同中分批、转运条款举例如下：

1. 5 / 6 / 7 月份装运，允许分批和转运（Shipment during May / June / July, with partial shipments and transshipment allowed）。

2. 6 / 7 月份分两批装运，禁止转运（During June / July in two shipments, transshipment is Prohibited）。

3. 11 / 12 月份分两次平均装运，由香港转运（During Nov. / Dec. in two equal monthly shipment, to be transhipped at Hongkong）。

四、装运通知

买卖双方为了互相配合，共同搞好车、船、货的衔接和办理货运保险，不论采用何种贸易术语成交，交易双方都要承担互相通知的义务。因此，装运通知（Advice of Shipment）也是装运条款的一项重要内容。

按照国际贸易的一般做法，在按 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装船。

如按 FOB、CFR 和 CIF 术语签订的合同，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；如按 FCA、CPT 和 CIP 术语签订的合同，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物的准备，及时办理进口报关手续。

应当特别强调的是，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，具有更为重要的意义。

五、滞期、速遣条款

在国际贸易中，大宗商品大多使用程租船运输。由于装卸时间直接关系到船方的经营效益，如果装卸货物由租船人负责，船方对装卸货物的时间都要作出规定。如承租人未能在约定的装卸时间内将货物装完和卸完，而延长了船舶在港停泊时间，从而延长了航次时间，这对船舶所有人来说，既可能因在港停泊时间延长而增加了港口费用的开支，又因航次时间延长意味着相对降低了船舶的周转率，从而相对地减少了船舶所有人的营运收入。与此相反，

如果承租人在约定的装卸时间以前,将全部货物装完和卸完,从而缩短了船舶在港停泊时间,使船舶所有人可以更早地将船投入下一航次的营运,取得了新的运费收入,这对船舶所有人来说是有利的。正由于装卸时间的长短和装卸效率的高低直接关系到船方的利害得失,故船方出租船舶时,都要求在定程租船合同中规定装卸时间、装卸率,并规定延误装卸时间和提前完成装卸任务的罚款与奖励办法,以约束租船人。

但是,在实际业务中,负责装卸货物的不一定是租船人,而是买卖合同的一方当事人,如 FOB 合同的租船人是买方,而装货是由卖方负责;反之, CIF 合同的租船人是卖方,而卸货是由买方负责,因此,负责租船的一方为了促使对方及时完成装卸任务,故在买卖合同中也要求规定装卸时间、装卸率和滞期、速遣条款。

(一) 装卸时间

装卸时间是指允许完成装卸任务所约定的时间,它一般以天数或小时数来表示。装卸时间的规定方法很多,其中主要有以下几种:

1. 日(Days)或连续日(Running Days; Consecutive Days)

所谓日,是指午夜至午夜连续 24 小时的时间,也就是日历日数,以“日”表示装卸时间时,从装货开始到卸货结束,整个经过的日数,就是总的装货或卸货时间。在此期间内,不论是实际不可能进行装卸作业的时间(如雨天、施工或其他不可抗力),还是星期日或节假日,都应计为装卸时间。这种规定,对租船人很不利。

2. 累计 24 小时好天气工作日(Weather Working Days of 24 Hours)

这是指在好天气情况下,不论港口习惯作业为几小时,均以累计 24 小时作为一个工作日。如果港口规定每天作业 8 小时,则一个工作日便跨及几天的时间。这种规定对租船人有利,而对船方不利。

3. 连续 24 小时好天气工作日(Weather Working Days of 24 Consecutive Hours)

这是指在好天气情况下,连续作业 24 小时算一个工作日,中间因坏天气影响而不能作业的时间应予扣除。这种方法一般适用于昼夜作业的港口。当前,国际上采用这种规定的较为普遍,我国一般都采用此种规定办法。

由于各国港口习惯和规定不同,在采用此种规定办法时,对星期日和节假日是否计算也应具体订明。如在工作日之后加订“星期日和节假日除外”(Sundays and Holidays Excepted),或者规定“不用不算,用了要算”(Notto Count Unless Used)或“不用不算,即使用了也不算”(Notto Count Even Used)。对星期六或节假日前一天怎样算法,也应予以明确。

除了具有一定含义的日数表示装卸时间的办法外,有时关于装卸时间并不按日数或每天装卸货物的吨数来规定,而只是按“港口习惯速度尽快装卸”(To load / discharge in customary quick despatch, CQD),这种规定不明确,容易引起争议,故采用时应审慎行事。

为了计算装卸时间,合同中还必须对装卸时间的起算和止算时间加以约定。

关于装卸时间的起算时间,各国法律规定或习惯并不完全一致,一般规定在船长向承租人或其代理人递交了“装卸准备就绪通知书”(Notice of Readiness, N / R)以后,经过一定的规定时间后,开始起算。

关于止算时间，现在世界各国习惯上都以货物装完或卸完的时间，作为装卸时间的止算时间。

（二）装卸率

所谓装卸率，即指每日装卸货物的数量。装卸率的具体确定，一般应按照港口习惯的正常装卸速度，掌握实事求是的原则。装卸率的高低，关系到完成装卸任务的时间和运费水平，装卸率规定过高或过低都不合适。规定过高，完不成装卸任务，要承担滞期费（Demurrage）的损失；反之，规定过低，虽能提前完成装卸任务，可得到船方的速遣费（Despatch Money），但船方会因装卸率低，船舶在港时间长而增加运费，致使租船人得不偿失。因此，装卸率的规定应当适当。

（三）滞期费和速遣费

滞期费（Demurrage）是指在规定的装卸期限内，租船人未完成装卸作业，给船方造成经济损失，租船人对超过的时间应向船方支付的一定罚金。速遣费（Despatch Money）是指在规定的装卸期限内，租船人提前完成装卸作业，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。按惯例，速遣费一般为滞期费的一半。滞期费和速遣费通常约定为每天若干金额，不足一天者，按比例计算。

六、其他装运条款

装运条款涉及的面很广，除上述条款，有时根据需要还订有其他与装运有关的条款，例如，UCP 条款就是其中的一种。

在同美国进行贸易时，为了取得运费上的优待，可以采用 OCP 条款。

“OCP”是 Overland Common Points 的缩写，意为“内陆地区”。所谓“内陆地区”，是根据美国运费率规定，以美国西部 9 个州为界，也就是以落基山脉为界，其以东地区，均为内陆地区范围。

按 OCP 运输条款达成的交易，出口商不仅可享受美国内陆运输的优惠费率。因此，对美交易中，采用 OCP 运输条款，对进出口双方均有利。不过，在采用时，必须注意下列问题：

- （1）货物最终目的地必须属于 OCP 地区范围。
- （2）货物必须经由美国西海岸港口中转。因此，签订 CFR 和 CIF 出口合同时，目的港必须是美国西海岸港口。
- （3）提单上必须标明 OCP 字样，并且在提单目的港一栏中除填明美国西部海岸港口名称外，还要加注内陆地区的城市名称。

第三节 运输单据

运输单据是承运人收到承运货物后签发给托运人的证明文件，它是交接货物、处理索

赔与理赔以及向银行结算货款或进行议付的重要单据。在国际货物运输中，运输单据的种类很多，其中包括海运提单、铁路提单、承运货物收据、航空运单、多式联运单据和邮政收据等，现将主要运输单据简述如下：

一、海运提单

海运提单（Ocean Bill of Lading, B / L），简称提单，是指证明海上运输合同和货物由承运人接管或装船，以及承运人据以保证交付货物的凭证。

（一）海运提单的性质和作用

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的货物。

2. 物权凭证

提单是货物所有权的凭证，提单在法律上具有物权证书的作用，船货抵达目的港后，承运人应向提单的合法持有人交付货物。提单可以通过背书转让，从而转让货物的所有权。

3. 运输契约的证明

提单是承运人与托运人之间订立的运输契约的证明。提单条款明确规定了承、托双方之间的权利和义务，责任与豁免，是处理承运人与托运人间的争议的法律依据。

（二）海运提单的格式和内容

提单的格式很多，每个船公司都有自己的提单格式，但基本内容大致相同，一般包括提单正面的记载事项和提单背面印就的运输条款。

1. 提单正面的内容

提单正面的记载事项，分别由托运人和承运人或其代理人填写，通常包括下列事项：

- （1）托运人；
- （2）收货人；
- （3）被通知人；
- （4）收货地或装货港；
- （5）目的地或卸货港；
- （6）船名及航次；
- （7）唛头及件号；
- （8）货名及件数；
- （9）重量和体积；
- （10）运费预付或运费到付；
- （11）正本提单的份数；
- （12）船公司或其代理人的签章；
- （13）签发提单的地点及日期。

2. 提单背面的条款

在班轮提单背面，通常都有印就的运输条款，这些条款是作为确定承运人与托运人之间以及承运人与收货人及提单持有人之间的权利和义务的主要依据。提单中的运输条款，起初是由船方自行规定的，后来由于船方在提单中加列越来越多的免责条款，使货方的利益失去保障，并降低了提单作为物权凭证的作用。为了缓解船、货双方的矛盾并照顾到船、货双方的利益，国际上为了统一提单背面条款的内容，曾先后签署了有关提单的国际公约，其中包括：

(1) 1924 年签署的《关于统一提单的若干法律规则的国际公约》，简称《海牙规则》(The Hague Rules)。

(2) 1968 年签署的《布鲁塞尔议定书》，简称《维斯比规则》(The Visby Rules)。

(3) 1978 年签署的《联合国海上货物运输公约》，简称《汉堡规则》(The Hamburg Rules)。

由于上述三项公约签署的历史背景不同，内容不一，各国对这些公约所持有的态度也不相同，因此，各国船公司签发的提单背面条款也就互有差异。

(三) 海运提单的种类

海运提单可以从各种不同角度予以分类，主要有以下几种：

1. 根据货物是否已装船，分为已装船提单和备运提单

(1) 已装船提单 (On Board B / L; Shipped B / L)。是指承运人已将货物装上指定船舶后所签发的提单，其特点是提单上必须以文字表明货物已经装某某船上，并载装船日期，同时还应由船长或其代理人签字。根据《跟单信用证统一惯例》规定，如信用证要求海运提单作为运输单据，银行将接受注明货物已装船或已装指名船舶的提单。所以，在国际贸易中，一般都要求卖方提供已装船提单。

(2) 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装运期间所签发的提单。在签发备运提单情况下，发货人可在货物装船后凭以调换已装船提单；也可经承运人或其代理人在备运提单上批注货物已装上某具名船舶及装船日期，并签署后使之成为已装船提单。

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

(1) 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及 / 或包装有缺陷状况的文字或批注的提单。根据《跟单信用证统一惯例》规定，除非信用证中明确规定可以接受的条款或批注，银行只接受清洁提单。清洁提单也是提单转让时所必备的条件。

(2) 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，提单上批注“×件损坏”(… packages in damaged condition)， “铁条松散”(Iron strap loose or missing) 等。

3. 根据提单收货人抬头的不同可分为记名提单、不记名提单和指示提单

(1) 记名提单 (Straight B/L)。是指提单上的收货人栏内填明特定收货人名称，只能由该特定收货人提货，由于这种提单不能通过背书方式转让给第三方，不能流通，故其在国际贸易中很少使用。

(2) 不记名提单 (**Bearer B/L**)。是指提单收货人栏内没有指明任何收货人, 只注明提单持有人 (**Bearer**) 字样, 承运人应将货物交给提单持有人。谁持有提单, 谁就可以提货。承运人交货, 只凭单, 不凭人。不记名提单无须背书转让, 流通性极强, 采用这种提单风险大, 故其在国际贸易中很少使用。

(3) 指示提单 (**Order B/L**)。是指提单上的收货人栏填写“凭指定” (**To order**) 或“凭某某人指定” (**To order of...**) 字样。这种提单可经过背书转让, 故其在国际贸易中广为使用。背书的方式又有“空白背书”和“记名背书”之分。前者是指背书人 (提单转让人) 在提单背面签名, 而不注明被背书人 (提单受让人) 名称; 后者是指背书人除在提单背面签名外, 还列明被背书人名称。记名背书的提单受让人如需再转让, 必须再加背书。目前在实际业务中使用最多的是“凭指定”并经空白背书的提单, 习惯上称其为“空白抬头、空白背书”提单。

4. 按运输方式分类, 可分为直达提单、转船提单和联运提单

(1) 直达提单 (**Direct B/L**)。是指轮船中途不经过换船而驶往目的港所签发的提单。凡合同和信用证规定不准转船者, 必须使用这种直达提单。

(2) 转船提单 (**Transshipment B / L**)。是指从装运港装货的轮船, 不直接驶往目的港, 而需在中途换装另外船舶所签发的提单。在这种提单上要注明“转船”或“在××港转船”字样。

(3) 联运提单 (**Through B/L**)。是指经过海运和其他运输方式联合运输时由第一程承运人所签发的包括全程运输的提单。它如同转船提单一样, 货物在中途转换运输工具和进行交接, 由第一程承运人或其代理人向下一程承运人办理。应当指出, 联运提单虽包括全程运输, 但签发联运提单的承运人一般都在提单中规定, 只承担他负责运输的一段航程内的货损责任。

5. 从船舶营运方式的不同, 可分为班轮提单和租船提单

(1) 班轮提单 (**Liner B / L**)。是指由班轮公司承运货物后所签发给托运人的提单。

(2) 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。在这种提单上注明“一切条件、条款和免责事项按照×年×月×日的租船合同”或批注“根据××租船合同出立”字样。这种提单受租船合同条款的约束。银行或买方在接受这种提单时, 通常要求卖方提供租船合同的副本。

6. 根据提单内容的繁简, 可分为全式提单和略式提单

(1) 全式提单 (**Long Form B / L**)。是指提单背面列有承运人和托运人权利、义务的详细提单。

(2) 略式或简式提单 (**Short Form B / L**)。是指提单背面无条款, 而只列出提单正面的必须记载事项。这种提单一般都列有“本提单货物的收受、保管、运输和运费等项, 均按本公司提单上的条款办理”字样。此外, 租船合同项下所签发的提单, 通常也是略式提单, 在这种略式提单上应注明: “所有条件根据×年×月×日签订的租船合同。”这种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, 除非信用证另有规定, 银行一般

不予接受。

7. 根据提单使用效力，可分为正本提单和副本提单

(1) 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。这种提单在法律上是有效的单据。正本提单上必须标明“正本”(Original) 字样。正本提单一般签发一式两份或三份，凭其中的任何一份提货后，其余的即作废。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，如签发一份以上正本提单时，应包括全套正本提单。买方与银行通常要求卖方提供船公司签发的全部正本提单，即所谓“全套”(Full Set) 提单。

(2) 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，而仅供工作上参考之用的提单。在副本提单上一般都标明“Copy”或“Non—negotiable”(不作流通转让) 字样，以示与正本提单有别。

8. 其他种类提单

(1) 集装箱提单 (Container B/L)。是指由负责集装箱运输的经营人或其代理人，在收到货物后签发给托运人的提单。集装箱提单与传统的海运提单有所不同，其中包括集装箱联运提单 (Combined Transport B / L, CTB/L) 及多式联运单据 (Multimodal Transport Document, MTD) 等。

(2) 舱面提单 (On Deck B/L)。是指承运货物装在船舶甲板上所签发的提单，故又称为甲板货提单。由于货物装在甲板上风险较大，故托运人一般都向保险公司加保甲板险。承运人在签发提单时加批“货装甲板”字样。《海牙规则》不适用甲板货，除非在提单条款中明确订明。货物装在甲板上受损的风险很大，所以进口商一般不愿意货物装在甲板上，不接受甲板提单。根据《跟单信用证统一惯例》规定，除非信用证另有约定，银行不接受甲板提单。

(3) 过期提单 (Stale B/L)。是指错过规定的交单日期或者晚于货物到达目的港日期的提单。前者，是指卖方超过提单签发日期后 21 天才交到银行议付的提单，根据《跟单信用证统一惯例》规定，如信用证无特殊规定，银行将拒绝接受在运输单据签发日后超过 21 天才提交的单据。后者，是在近洋运输时容易出现的情况，故在近洋国家间的贸易合同中，一般都订有“过期提单可以接受”(Stale B/L is acceptable) 的条款。

二、海运单

海运单 (Sea waybill, Ocean waybill) 是证明海上运输合同和货物由承运人接管或装船，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)。海运单不是物权凭证，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。因此，海运单收货人一栏应填写实际收货人的名称和地址，以利货物到达目的港后通知收货人提货。近年来，欧洲、北美和某些远东、中东地区的贸易界越来越倾向于使用不可转让的海运单，主要是因为海运单能方便进口商及时提货，简化手续，节省费用，还可以在在一定程度上减少以假单据进行诈骗的现象。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用于电子数据交换信息。1990 年国际海事委员会曾通过《1990 年国际海事委员会海运单统一规则》，该规则适用于不使用可转让提单的运输合同，适用于全部海运的运输合同和含有海运的多式联运合同。

三、铁路运输单据

铁路运输可分为国际铁路联运和国内铁路运输两种方式，前者使用国际铁路联运运单，后者使用国内铁路运单。通过铁路对港、澳出口的货物，由于国内铁路运单不能作为对外结汇的凭证，故使用承运货物收据这种特定性质和格式的单据。现将这几种铁路单据分别说明如下：

（一）国际铁路联运运单

国际铁路联运运单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与发货人之间订立的运输契约，其中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、发货人和铁路都具有法律约束力。当发货人向始发站提交全部货物，并付清应由发货人支付的一切费用，经始发站在运单和运单副本上加盖始发站承运日期戳记，证明货物已被接受承运后，即认为运输合同已经生效。

运单正本随同货物到达终到站，并交给收货人，它既是铁路承运货物出具的凭证，也是铁路与货主交接货物、核收运杂费和处理索赔与理赔的依据。运单副本于运输合同缔结后交给发货人，是卖方凭以向收货人结算货款的主要证件。

（二）承运货物收据（Cargo Receipt）

承运货物收据是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、澳地区的出口货物，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，对外贸易运输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。

承运货物收据的格式及内容和海运提单基本相同，主要区别是它只有第一联为本。在该正本的反面印有“承运简章”，载明承运人的责任范围。该简章第二条规定由该公司承运之货物，在铁路、轮船、公路、航空及其他运输机构范围内，应根据各该机构的规章办理，可见这种“承运货物收据”，不仅适用于铁路运输，也可用于其他运输方式。

四、航空运单

航空运单（Air Way bill）是承运人与托运人之间签订的运输契约，也是承运人或其代理人签发的货物收据。航空运单还可作为承运人核收运费的依据和海关查验放行的基本单据。但航空运单不是代表货物所有权的凭证，也不能通过背书转让。收货人提货不是凭航空运单，而是凭航空公司的提货通知单。在航空运单的收货人栏内，必须详细填写收货人的全称和地址，而不能做成指示性抬头。

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）。前者是由航空公司签发的，后者是由航空货运代理公司签发的，两者在内容上基本相同，法律效力相当，对于收、发货人而言，只是承担货物运输的当事人不同。

航空运单共有正本一式三份：第一份正本注明“Original for the Shipper”，应交托运人；第二份正本注明“Original for the Issuing Carrier”，由航空公司留存；第三份正本注明“Original for the Consignee”，由航空公司随机带交收货人；其余副本则分别注明“For Airport of Destination”、“Delivery Receipt”、“For Second Carrier”、“Extra Copy”等，由航空公司按规定和需要进行分发，作为报关、结算、国外代理中转分拨等用途分别使用。《跟单信用证统一惯例》规定，空运单据的签发日期即为装运日期，如信用证要求实际发运日期（Actual Date of Despatch），应对此日期作出专项批注，则所批注的日期即为装运日期。

五、多式联运单据

多式联运单据（Multimodal Transport Document, MTD）是指证明多式联运合同以及证明多式联运经营人接管货物并负责按照合同条款交付货物的单据。多式联运公约规定，多式联运单据是多式联运合同的证明，也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。根据发货人的要求，它可以作成可转让的，也可以作成不可转让的。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。在实际业务中，对多式联运单据正本和副本的份数规定不一，主要视发货人的要求而定。

为了促进国际多式联运的开展，国际商会曾制定《联合运输单据统一规则》，对多式联运单据作了具体的规定。《跟单信用证统一惯例》规定，如信用证要求包括至少有两种不同方式（多式联运）的运输单据，银行接受的多式联运单据是由承运人或多式联运经营人或其代理签字和证实，表明货已发运、接受监管或已装载者；多式联运单据的出单日期即为发运、接受监管及装运日期；允许注明信用证规定的收货地和装货港（地）不同，最终目的地和卸货港（地）不同；是全套正本单据；允许简式单据；即使信用证禁止转运，银行将接受表明可能转运或将要转运的多式联运的多式联运单据，但同一多式联运单据须包括全程运输。

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，当邮包发生损坏或丢失时，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）是邮政局出具的证明文件，据此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。

专递数据（Courier Receipt）是特快专递机构收到寄件人的邮件后签发的凭证。

根据《跟单信用证统一惯例》规定，如信用证要求邮政收据或邮寄证明，银行将接受的邮政收据或邮寄证明表面上有信用证规定的寄发地盖戳并加注日期，该日期即为装运或发运日期；如信用证要求专递或快递机构出具的单据，银行将接受快递单据的表面注明专递或快递机构的名称并盖戳、签字并经证实，表明取件或收件日期，此日期即为装运日期或发运日期。除非信用证特别规定由指定的专递或快递机构出具的单据，银行将接受由任何专递或快

递机构开立的单据。这种专递和快递采用先进的运输工具和方式,实行门到门(Door to Door)和桌到桌(Desk to Desk)的服务,所以银行接受快递的单据。

思考题:

1. 国际运输方式包括哪些?在选用运输方式时应考虑哪些因素?
2. 何谓班轮运输?班轮运输有哪些特点?
3. 班轮公司计收运费的标准和办法有哪些?
4. 租船运输包括哪几种方式?在不同租船方式下,船方收取租金的办法是如何规定的?
5. 装运期在合同个的法律地位如何?规定装运期的方法有哪些?
6. 装运港和目的港在合同中的地位如何?规定装运港和目的港应注意什么问题?
7. 买卖合同中的装卸时间有哪些规定方法?规定装卸时间应注意什么问题?
8. 何谓滞期费和速遣费?在买卖合同中为什么要规定滞期、速遣条款?
9. 什么叫分批装运?什么叫转运?《跟单信用证统一惯例》对分批装运和转运问题有何规定?
10. 为什么在买卖合同中要规定装运通知的条款?
11. 提单的性质和作用如何?国际上有关提单的国际公约有哪些?
12. 提单从不同角度可以分为哪几种?在我国出口贸易中通常采用的是什提单?
13. 何谓过期提单?过期提单的效力如何?
14. 国际铁路货物联运单和运单副本的性质和作用如何?
15. 多式联运单据和联运提单有何区别?
16. 航空运单和邮包收据的性质和作用各如何?它们与海运提单的性质有何区别?

第七章 国际货物运输保险

第一节 概述

保险是一种经济补偿制度，从法律角度看，它是一种补偿性契约行为，即被保险人向保险人提供一定的对价（保险费），保险人则对被保险人将来可能遭受的承保范围内的损失负赔偿责任。保险种类很多，其中包括财产保险、责任保险、保证保险和人身保险，国际货物运输保险属于财产保险的范畴。由于国际货物一般都需要通过长途运输，货物在整个运输过程中，可能遇到自然灾害或意外事故而使途中货物遭受损失，货主为了转嫁货物在运输过程中的风险损失，就需要办理货物运输保险。可见，办理国际货物运输保险，是人们同自然灾害和意外事故作斗争的一种经济措施。国际货物通过投保运输险，将可能发生的损失变为固定的费用，在货物遭到承保范围内的损失时，可以从有关保险公司及时得到经济上的补偿，这不仅有利于进出口企业加强经济核算，而且也有利于进出口企业保持正常营业，从而有效地促进国际贸易的发展。

由于国际货物采取的运输方式很多，其中包括海洋运输、陆上运输、航空运输和邮包运输等，因此，国际货物运输保险也相应地分为海运货物保险、陆运货物保险、航空货运保险和邮包运输保险。

在国际贸易中，涉及货物运输保险问题，买卖双方洽商交易时必须谈妥，并在合同中具体订明。为了订好合同中的保险条款和正确处理有关进出口货物运输保险事宜，凡从事国际贸易的人员都必须了解国际货运保险的有关基本知识。

第二节 海运货物保险承保的范围

海运货物保险承保的范围，包括海上风险、海上损失与费用以及外来原因所引起的风险损失。国际保险市场对上述各种风险与损失都有特定的解释。正确理解海运货物承保的范围和各种风险与损失的含义，对合理选择投保险别和正确处理保险索赔，具有十分重要的现实意义。

一、海上风险与损失

海运保险是各类保险中发展最早的一种，这是由于商船在海洋航行中风险大、海运事故频繁所致。在国际海运保险业务中，各国保险界对海上风险与海上损失，都有其特定的解释。因此，我们首先应对各种海上风险和损失的确切含义有所了解。

（一）海上风险

海上风险一般包括自然灾害和意外事故两种。按照国际保险市场的一般解释，这些风险所指的内容大致如下：

1. 自然灾害

所谓自然灾害，是仅指恶劣气候、雷电、洪水、流冰、地震、海啸以及其他人力不可抗拒的灾害，而非指一般自然力所造成的灾害。

2. 海上意外事故

海上意外事故不同于一般的意外事故，它所指的主要是船舶搁浅、触礁、碰撞、爆炸、火灾、沉没、船舶失踪或其他类似事故。

（二）海上损失

海上损失（简称海损）是指被保险货物在海运过程中，由于海上风险所造成的损坏或灭失。根据国际保险市场的一般解释，凡与海陆连接的陆运过程中所发生的损坏或灭失，也属海损范围。就货物损失的程度而言，海损可分为全部损失和部分损失；就货物损失的性质而言，海损又可分为共同海损（General Average）和单独海损（Particular Average）。

1. 全部损失和部分损失

全部损失有实际全损和推定全损两种。前者是指货物全部灭失、或完全变质、或不可能归还被保险人而言；后者是指货物发生事故后，认为实际全损已不可避免，或者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。凡不属于实际全损和推定全损的损失为部分损失。

2. 共同海损和单独海损

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，均可通过共同海损理算，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。这种分摊，称为共同海损分摊。

以上表明，共同海损涉及各方的利害关系。因此，构成共同海损是有条件的。共同海损必须具有下列特点：

（1）共同海损的危险必须是共同的，采取的措施是合理的，这是共同海损成立的前提条件。如果危险还没有危及船货各方的共同安全，即使船长有意作出合理的牺牲和支付了额外的费用，也不能算作共同海损。

（2）共同海损的危险必须是真实存在的而不是臆测的，或者不可避免地发生的。

（3）共同海损的牺牲必须是自动的和有意采取的行为，其费用必须是额外的。

（4）共同海损必须是属于非常情况下的损失。

单独海损是指仅涉及船舶或货物所有人单方面的利益的损失，它与共同海损的主要区别是：

（1）造成海损的原因不同。单独海损是承保风险所直接导致的船、货损失；共同海损，则不是承保风险所直接导致的损失，而是为了解除或减轻共同危险人为地造成的一种损失。

（2）承担损失的责任不同。单独海损的损失一般由受损方自行承担；而共同海损的损失，则应由受益的各方按照受益大小的比例共同分摊。

3. 施救费用和救助费用

海上风险还会造成费用上的损失。由海上风险所造成的海上费用，主要有施救费用和救

助费用。

所谓施救费用，是指被保险的货物在遭受承保责任范围内的灾害事故时，被保险人或其代理人或受让人，为了避免或减少损失，采取了各种抢救或防护措施而所支付的合理费用。救助费用则有所不同，它是指被保险货物在遭受了承保责任范围内的灾害事故时，由保险人和被保险人以外的第三者采取了有效的救助措施，在救助成功后，由被救方付给救助人的报酬。

二、外来风险和损失

外来风险和损失，是指海上风险以外由于其他各种外来的原因所造成的风险和损失，外来风险和损失包括下列两种类型：

一种是一般的外来原因所造成的风险和损失。这类风险损失，通常是指偷窃、短量、破碎、雨淋、受潮、受热、发霉、串味、沾污、渗漏、钩损和锈损等。

另一种是特殊的外来原因造成的风险和损失。这类风险损失，主要是指由于军事、政治、国家政策法令和行政措施等原因所致的风险损失，如战争和罢工等。

除上述各种风险损失外，保险货物在运输途中还可能发生其他损失，如运输途中的自然损耗以及由于货物本身特点和内在缺陷所造成的货损等。这些损失不属于保险公司承保的范围。

第三节 我国海运货物保险的险别

保险险别是指保险人对风险和损失的承保责任范围。在保险业务中，各种险别的承保责任是通过各种不同的保险条款规定的。

为了适应国际货物海运保险的需要，中国人民保险公司根据我国保险实际情况并参照国际保险市场的习惯做法，分别制定了各种条款，总称为“中国保险条款”（China Insurance Clauses, CIC），其中包括“海洋运输货物保险条款”、“海洋运输货物战争险条款”以及其他专门条款。投保人可根据货物特点和航线与港口实际情况自行选择投保适当的险别。

按中国保险条款规定，我国海运货物保险的险别包括下列几种类型：

一、基本险别

中国人民保险公司所规定的基本险别包括平安险（Free from Particular Average, FPA）、水渍险（With Average or With Particular Average, WA or WPA）和一切险（All Risks）。

（一）平安险

投保了平安险，保险公司对下列损失负赔偿责任：

1. 被保险的货物在运输途中由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害造成整批货物的全部损失或推定全损。若被保险的货物用驳船运往或运离海轮时，则每一驳船所装的货物可视作一个整批。

2. 由于运输工具遭到搁浅、触礁、沉没、互撞，与流冰或其他物体碰撞以及失火、爆

炸等意外事故所造成的货物全部或部分损失。

3. 在运输工具已经发生搁浅、触礁、沉没、焚毁等意外事故的情况下，货物在此前后又在海上遭受恶劣气候、雷电、海啸等自然灾害所造成的部分损失。

4. 在装卸或转船时由于一件或数件甚至整批货物落海所造成的全部或部分损失。

5. 被保险人对遭受承保责任内的危险货物采取抢救、防止或减少货损的措施所支付的合理费用，但以不超过该批被毁货物的保险金额为限。

6. 运输工具遭遇海难后，在避难港由于卸货引起的损失，以及在中途港或避难港由于卸货、存仓和运送货物所产生的特殊费用。

7. 共同海损的牺牲、分摊和救助费用。

8. 运输契约中如订有“船舶互撞责任”条款，则根据该条款规定应由货方偿还船方的损失。

上述责任范围表明，在投保平安险的情况下，保险公司对由于自然灾害所造成的单独海损不负赔偿责任，而对于因意外事故所造成的单独海损则要负赔偿责任。此外，如在运输过程中运输工具发生搁浅、触礁、沉没、焚毁等意外事故，则不论在事故发生之前或之后由于自然灾害所造成的单独海损，保险公司也要负赔偿责任。

（二）水渍险

投保水渍险后，保险公司除担负上述平安险的各项责任外，还对被保险货物如由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害所造成的部分损失负赔偿责任。

（三）一切险

投保一切险后，保险公司除担负平安险和水渍险的各项责任外，还对被保险货物在运输途中由于外来原因而遭受的全部或部分损失，也负赔偿责任。

从上述三种基本险别的责任范围来看，平安险的责任范围最小，它对自然灾害造成的全部损失和意外事故造成的全部和部分损失负赔偿责任，而对自然灾害造成的部分损失，一般不负赔偿责任。水渍险的责任范围比平安险的责任范围大，凡因自然灾害和意外事故所造成的全部和部分损失，保险公司均负责赔偿。

一切险的责任范围是三种基本险别中最大的一种，它除包括平安险、水渍险的责任范围外，还包括被保险货物在运输过程中，由于一般外来原因所造成的全部或部分损失，如货物被盗窃、钩损、碰损、受潮、发热、淡水雨淋、短量、包装破裂和提货不着等。由此可见，一切险是平安险、水渍险加一般附加险的总和。在这里还需特别指出的是，一切险并非保险公司对一切风险损失均负赔偿责任，它只对水渍险和一般外来原因引起的可能发生的风险损失负责，而对货物的内在缺陷、自然损耗以及由于特殊外来原因（如战争、罢工等）所引起的风险损失，概不负赔偿责任。

我国的《海洋运输货物保险条款》除规定了上述各种基本险别的责任外，还对保险责任的起讫，也作了具体规定。在海运保险中，保险责任的起讫，主要采用“仓至仓”条款（warehouse to Warehouse Clause），即保险责任自被保险货物运离保险单所载明的起运地仓库或储存处所开始，包括正常运输中的海上、陆上、内河和驳船运输在内，直至该项货物运

抵保险单所载明的目的地收货人的最后仓库或储存处所或被保险人用作分配、分派或非正常运输的其他储存处所为止。但被保险的货物在最后到达卸载港卸离海轮后，保险责任以 60 天为限。

二、附加险别

在海运保险业务中，进出口商除了投保货物的上述基本险别外，还可根据货物的特点和实际需要，酌情再选择若干适当的附加险别。附加险别包括一般附加险和特殊附加险。

（一）一般附加险

一般附加险不能作为一个单独的项目投保，而只能在投保平安险或水渍险的基础上，根据货物的特性和需要加保一种或若干种一般附加险。如加保所有的一般附加险，这就叫投保一切险。可见一般附加险被包括在一切险的承保范围内，故在投保一切险时，不存在再加保一般附加险的问题。

由于被保险货物的品种繁多，货物的性能和特点各异，而一般外来的风险又多种多样，所以一般附加险的种类也很多，其中主要包括：偷窃提货不着险、淡水雨淋险、渗漏险、短量险、钩损险、污染险、破碎险、碰损险、生锈险、串味险和受潮受热险等。

（二）特殊附加险

1. 战争险和罢工险

凡加保战争险时，保险公司则按加保战争险条款的责任范围，对由于战争和其他各种敌对行为所造成的损失负赔偿责任，按中国人民保险公司的保险条款规定，战争险不能作为一个单独的项目投保，而只能在投保上述三种基本险别之一的基础上加保。战争险的保险责任起讫和货物运输险不同，它不采取“仓至仓”条款，而是从货物装上海轮开始至货物运抵目的港卸离海轮为止，即只负责水面风险。

根据国际保险市场的习惯做法，一般将罢工险与战争险同时承保。如投保了战争险又需加保罢工险时，仅需在保单中附上罢工险条款即可，保险公司不再另行收费。

2. 其他特殊附加险

为了适应对外贸易货运保险的需要，中国人民保险公司除承保上述各种附加险外，还承保交货不到险、进口关税险、舱面险、拒收险、黄曲霉素险以及我国某些出口货物运至港澳存仓期间的火险等特殊附加险。

第四节 伦敦保险协会海运货物保险条款

在国际保险市场上，英国伦敦保险协会所制定的“协会货物保险条款”（Institute Cargo Clauses, ICC）对世界各国有着广泛的影响。目前，世界上许多国家在海运保险业务中直接采用该条款，还有许多国家在制定本国保险条款时参考或采用该条款的内容。在我国，按 CIF 条件出口，虽然一般以中国人民保险公司所制定的保险条款为依据，但如果国外客户要求按英国伦敦保险协会所制定的货物保险条款为准，我们也可酌情接受。因此，我们对英国

伦敦保险协会海运货物保险条款，也必须有所了解，以利订好保险条款和正确处理有关货运保险事宜。现将协会货物保险条款的主要内容简介如下：

一、协会货物保险条款的种类

协会货物保险条款主要有以下六种：

- (1) 协会货物条款 (A) [Institute Cargo Clauses (A), ICC (A)];
- (2) 协会货物条款 (B) [Institute Cargo Clauses (B), ICC (B)];
- (3) 协会货物条款 (C) [Institute Cargo Clauses (C), ICC (C)];
- (4) 协会战争险条款 (货物) (Institute War Clauses Cargo);
- (5) 协会罢工险条款 (货物) (Institute Strikes Clauses Cargo);
- (6) 恶意损害险条款 (Malicious Damage Clauses)。

上述 ICC (A)、ICC (B)、ICC (C) 三种险别都有独立完整的结构，对承保风险及除外责任均有明确规定，因而都可以单独投保。

上述战争险和罢工险，也具有独立完整的结构，如征得保险公司同意，必要时，也可作为独立的险别投保。唯独上述恶意损害险，属附加险别，故其条款内容比较简单。

二、协会货物保险主要险别的承保风险与除外责任

(一) ICC (A) 险的承保风险与除外责任

ICC (A) 险大体相当于中国人民保险公司所规定的一切险，其责任范围最广，故协会货物条款采用承保“除外责任”之外的一切风险的概括式规定办法，即作了“除外责任”项下所列风险，保险人不予负责外，其他风险均予负责。

ICC (A) 险的除外责任包括下列几个方面：

1. 一般除外责任

其中包括：归因于被保险人故意的不法行为造成的损失或费用；自然渗漏、重量或容量的自然损耗或自然磨损；包装或准备不足或不当所造成的损失或费用；保险标的的内在缺陷或特性所造成的损失或费用；直接由于迟延所引起的损失或费用；由于船舶所有人、经理人、租船人或经营破产或不履行债务造成的损失或费用；由于使用任何原子或热核武器所造成的损失或费用。

2. 不适航和不适货除外责任

这是指在装船时，如被保险人或其受雇人已经知道船舶不适航，以及船舶、装运工具、集装箱等不适货。如违反适航、适货的默示保证为被保险人或其受雇人所知道。

3. 战争除外责任

这是指由于战争、内战、敌对行为等造成的损失或费用；由于捕获、拘留、扣留等（海盜除外）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

这是指由于罢工者、被迫停工工人等造成的损失或费用；任何恐怖主义者或出于政治动机而行动的人所造成的损失或费用。

（二）ICC（B）险的承保风险与除外责任

ICC（B）险大体相当于中国人民保险公司所规定的水渍险，它比 ICC（A）险的责任范围小，故采用承保“除外责任”之外列明风险的办法，即将其承保的风险一一列举出来。这种规定办法，既便于投保人选择投保适当的险别，又便于保险人处理损害赔偿。ICC（B）险具体承保的风险包括：

1. 灭失或损害合理归因于下列原因者：火灾、爆炸；船舶或驳船触礁、搁浅、沉没或倾覆；陆上运输工具倾覆或出轨；船舶、驳船或运输工具同水以外的外界物体碰撞；在避难港卸货；地震、火山爆发、雷电。

2. 灭失或损害由于下列原因造成者：共同海损牺牲；抛货；浪击落海；海水、湖水或河水进入船舶、驳船、运输工具、集装箱、大型海运箱或贮存处所；货物在装卸时落海或摔落造成整件的全损。

ICC（B）险的除外责任与 ICC（A）险的规定不同之处有下列两点。

第一，在 ICC（A）险中，仅规定保险人对归因于被保险人故意的不法行为所致的损失或费用，不负赔偿责任；而在 ICC（B）险中，则规定保险人对被保险人以外的其他人的故意非法行为所致的风险不负责任。可见，在 ICC（A）险中，恶意损害的风险被列为承保风险；而在 ICC（B）险中，保险人对此项风险却不负赔偿责任。被保险人如想获得此种风险的保险保障，就需加保“恶意损害险”。

第二，在 ICC（A）险中，标明“海盗行为”不属除外责任；而在 ICC（B）险中，保险人对此项风险不负保险责任。

（三）ICC（C）险的承保风险与除外责任

ICC（C）险的承保风险较 ICC（A）和 ICC（B）都小得多，它仅承保“重大意外事故”的风险，而不承保自然灾害及非重大意外事故的风险。ICC（C）险具体承保风险如下：

1. 灭失或损害合理归因于下列原因者：火灾、爆炸；船舶或驳船触礁、搁浅、沉没或倾覆；陆上运输工具倾覆或出轨；在避难港卸货。

2. 灭失或损害由于下列原因所造成者：共同海损牺牲；抛货。

ICC（C）险的除外责任与 ICC（B）险完全相同，在此不赘述。

为了便于比较和查阅，使人一目了然，现将 ICC（A）、ICC（B）和 ICC（C）三种险别条款中保险人承保的风险列表说明如下：

伦敦保险协会货物条款 A、B、C（ICCA、B、C）

责 任 范 围	A	B	C
1. 火灾、爆炸	√	×	√
2. 船舶、驳船的触礁、搁浅、沉没、倾覆	√	√	√
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、山爆发或雷电	√	√	×

7. 共同海损牺牲	√	√	√
8. 抛货	√	√	√
9. 浪击落海	√	√	√
10. 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、或贮存处所	√	√	×
11. 货物在船舶或驳船装卸时落海或跌落，造成任何整件的全损	√	√	×
12. 由于被保险人以外的其他人（如船长、船员等）的故意违法行为所造成的损失费用	√	×	×
13. 海盗行为	√	×	×
14. 下列“除外责任”范围以外的一切风险	√	×	×
除 外 责 任			
1. 被保险人的故意违法行为所造成的损失和费用	×	×	×
2. 自然渗漏，重量或容器的自然损耗或自然磨损	×	×	×
3. 包装或准备不足或不当造成的损失或费用	×	×	×
4. 保险标的的内在缺陷或特性造成的损失或费用	×	×	×
5. 直接由于延迟引起的损失或费用	×	×	×
6. 由于船舶所有人、经理人、租船人或经营人破产或不履行债务所造成的损失和费用	×	×	×
7. 由于使用任何原子武器或核裂变造成的损失和费用	×	×	×
8. 船舶不适航，船舶、装运工具、集装箱等不适货	×	×	×
9. 战争险	×	×	×
10. 罢工险	×	×	×

说明：“√”代表承保风险

“×”代表免责风险或不承保风险

（四）战争险的承保风险与除外责任

战争险主要承保由于下列原因造成标的物的损失：

1. 战争、内战、革命、叛乱、造反或由此引起的内乱，或交战国或针对交战国的任何敌对行为。

2. 捕获、拘留、扣留、禁制或扣押，以及这些行动的后果或这方面的企图。

3. 遗弃的水雷、鱼雷、炸弹或其他遗弃的战争武器。

战争险的除外责任与 ICC（A）险的“一般除外责任”及“不适航、不适货除外责任”大致相同。

（五）罢工险的承保风险与除外责任

罢工险主要承保保险标的物的下列损失：

1. 罢工者、被迫停工工人或参与工潮、暴动或民变人员造成的损失和费用。

2. 罢工、被迫停工、工潮、暴动或民变造成的损失和费用。

3. 任何恐怖主义者或任何人出于政治目的采取的行动所造成的损失和费用。

罢工险除外责任也与 ICC (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。

除上述五种主要险别外, 还有一种附加险别, 即恶意损害险。

它所承保的是被保险人以外的其他人(如船长、船员等)的故意破坏行动所致被保险货物的灭失或损害。这种风险仅在 ICC (A) 险中被列为承保风险的范畴, 而在 ICC (B) 险和 ICC (C) 险中均列为“除外责任”。因此, 如被保险人需要对此风险取得保险保障, 在其投保 ICC (B) 险或 ICC (C) 险时, 就需另行加保“恶意损害险”。

三、协会海运货物保险的保险期限

保险期限是指保险人承担保险责任的起讫期限, 也就是保险的有效期。英国伦敦保险协会海运货物保险条款和海运货物战争险条款对保险期限的规定, 同上述我国海运货物保险与海运货物战争险条款对保险期限的规定大体相同, 但其规定比我国有关条款的规定更为详细。此不赘述。

第五节 我国陆运、空运货物与邮包运输保险

陆运、空运货物与邮包运输保险是在海运货物保险的基础上发展起来的。由于陆运、空运与邮运同海运可能遭致货物损失的风险种类不同, 所以陆、空、邮货运保险与海上货运保险的险别及其承保责任范围也有所不同, 现分别简要介绍如下:

一、陆运货物保险

(一) 陆运风险与损失

货物在陆运过程中, 可能遭受各种自然灾害和意外事故。

常见的风险有: 车辆碰撞、倾覆和出轨, 路基坍塌、桥梁折断和道路损坏, 以及火灾和爆炸等意外事故; 雷电、洪水、地震、火山爆发、暴风雨以及霜雪冰雹等自然灾害; 战争、罢工、偷窃、货物残损、短少、渗漏等外来原因所造成的风险。这些风险会使运输途中的货物造成损失。货主为了转嫁风险损失, 就需要办理陆运货物保险。

(二) 陆运货物保险的险别

根据中国人民保险公司制定的《陆上运输货物保险条款》的规定, 陆运货物保险的基本险别有陆运险 (Overland Transportation Risks) 陆运一切险 (Overland Transportation All Risks) 两种。

此外, 还有陆上运输冷藏货物险, 它也具有基本险性质。

陆运险的承保责任范围同海运水渍险相似。陆运一切险的承保责任范围同海运一切险相似。上述责任范围, 均适用于铁路和公路运输, 并以此为限。陆运险与陆运一切险的责任起讫, 也采用“仓至仓”责任条款。

陆运货物在投保上述基本险之一的基础上可以加保附加险。如投保陆运险, 则可酌情

加保一般附加险和战争险等特殊附加险；如投保陆运一切险，就只能加保战争险，而不能再加保一般附加险。陆运货物在加保战争险的前提下，再加保罢工险，不另收保险费。陆运货物战争险的责任起讫，是以货物置于运输工具时为限。

二、空运货物保险

（一）空运风险与损失

货物在空运过程中，有可能因自然灾害、意外事故和各种外来风险而导致货物全部或部分损失。常见的风险有：雷电、火灾、爆炸、飞机遭受碰撞、倾覆、坠落、失踪、战争破坏以及被保险物由于飞机遇到恶劣气候或其他危难事故而被抛弃等。为了转嫁上述风险，故空运货物一般都需要办理保险，以便当货物遭到承保范围内的风险损失时，可以从保险公司获得赔偿。

（二）空运货物保险的险别

空运货物保险的基本险别有航空运输险（Air Transportation Risks）和航空运输一切险（Air Transportation All Risks）。这两种基本险都可单独投保，在投保其中之一的基础上，经投保人与保险公司协商可以加保战争险等附加险。加保时须另付保险费。在加保战争险前提下，再加保罢工险，则不另收保险费。

航空运输险和航空运输一切险的责任起讫也采用“仓至仓”条款。航空运输货物战争险的责任期限，是自货物装上飞机时开始至卸离保险单所载明的目的地的飞机时为止。

三、邮包运输保险

（一）邮包运输风险与损失

邮包运输通常须经海、陆、空辗转运送，实际上属于“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，故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。

（二）邮包运输保险的险别

根据中国人民保险公司制定的《邮政包裹保险条款》的规定，有邮包险（Parcel Post Risks）和邮包一切险（Parcel Post All Risks）两种基本险，其责任起讫是，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，直至被保险邮包运达保险单所载明的目的地邮局发出通知书给收件人当日午夜起算为止，但在此期限内，邮包一经递交至收件人处所时，保险责任即告终止。

在投保邮包运输基本险之一的基础上，经投保人与保险公司协商可以加保邮包战争险等附加险。加保时，也须另加保险费。在加保战争险的基础上，如加保罢工险，则不另收费。邮包战争险承保责任的起讫，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，直至该项邮包运达保险单所载明的目的地邮政机构送交收件人时为止。

第六节 买卖合同中的保险条款

在国际货物买卖合同中，为了明确交易双方在货运保险方面的责任，通常都订有保险条款，其内容主要包括：保险投保人、保险公司、保险险别、保险费率和保险金额的约定等事项。

一、保险投保人的约定

每笔交易的货运保险，究竟由买方抑或卖方投保，完全取决于买卖双方约定的交货条件和所使用的贸易术语。由于每笔交易的交货条件和所使用的贸易术语不同，故对投保人的规定也相应有别。例如，按 FOB 或 CFR 条件成交时，在买卖合同的保险条款中，一般只订明“保险由买方自理”。如买方要求卖方代办保险，则应在合同保险条款中订明：“由买方委托卖方按发票金额×××%代为投保××险，保险费由买方负担”。按 DES 或 DEQ 条件成交时，在合同保险条款中，也可订明“保险由卖方自理”。凡按 CIF 或 CIP 条件成交时，由于货价中包括保险费，故在合同保险条款中，需要详细约定卖方负责办理货运保险的有关事项，如约定投保的险别、支付保险费和向买方提供有效的保险凭证等。

二、保险公司和保险条款的约定

在按 CIF 或 CIP 条件成交时，保险公司的资信情况，与卖方关系不大，但与买方却有重大的利害关系。因此，买方一般要求在合同中限定保险公司和所采用的保险条款，以利日后保险索赔工作的顺利进行。例如，我国按 CIF 或 CIP 条件出口时，买卖双方在合同中，通常都订明：“由卖方向中国人民保险公司投保，并按该公司的保险条款办理。”

三、保险险别的约定

按 CIF 或 CIP 条件成交时，运输途中的风险本应由买方承担，但一般保险费则约定由卖方负担，因货价中包括保险费，买卖双方约定的险别通常为平安险、水渍险、一切险三种基本险别中的一种。但有时也可根据货物特性和实际情况加保一种或若干种附加险。如约定采用英国伦敦保险协会货物保险条款，也应根据货物特性和实际需要约定该条款的具体险别。在双方未约定险别的情况下，按惯例，卖方可按最低的险别予以投保。

在 CIF 或 CIP 货价中，一般不包括加保战争险等特殊附加险的费用，因此，如买方要求加保战争险等特殊附加险时，其费用应由买方负担。如买卖双方约定，由卖方投保战争险并由其负担保险费时，卖方为了避免承担战争险的费率上涨的风险，他往往要求在合同中规定：“货物出运时，如保险公司增加战争险的费率，则其增加的部分保险费，应由买方负担。”

四、保险金额的约定

按 CIF 或 CIP 条件成交时，因保险金额关系到卖方的费用负担和买方的切身利益，故买卖双方有必要将保险金额在合同中具体订明。根据保险市场的习惯做法，保险金额一般都是按 CIF 价或 CIP 价加成计算，即按发票金额再加一定的百分率。此项保险加成率，主要

是作为买方的预期利润。按国际贸易惯例，预期利润一般按 CIF 价的 10% 估算，因此，如果买卖合同中未规定保险金额时，习惯上是按 CIF 价或 CIP 价的 110% 投保。

中国人民保险公司承保出口货物的保险金额，一般也是按国际保险市场上通常的加成率，即按 CIF 或 CIP 发票金额的 110% 计算。由于不同货物、不同地区、不同时期的期得利润不一，因此，在洽商交易时，如买方要求保险加成超过 10% 时，卖方也可酌情接受。如买方要求保险加成率过高，则卖方应同有关保险公司商妥后方可接受。

五、保险单的约定

在买卖合同中，如约定由卖方投保，通常还规定卖方应向买方提供保险单，如被保险的货物在运输过程中发生承保范围内的风险损失，买方即可凭卖方提供的保险单向有关保险公司索赔。

思考题：

1. 进出口货物为什么要投保运输险？
2. 在海运货物保险中，保险公司承保哪些风险、损失和费用？
3. 何谓实际全损？何谓推定全损？请用实例说明。
4. 请用实例说明施救费用与救助费用的区别。
5. 何谓共同海损？它与单独海损有何区别？
6. 在国际保险业务中所使用的“仓至仓”（w / w）条款是什么意思？
7. 国际货物运输为什么要加保战争险？中国人民保险公司关于战争险的保险期限是如何规定的？
8. 伦敦保险协会货物保险条款规定承保哪几种险？在保险实务中如何具体运用？
9. 采用 CIF 条件成交时，按国际惯例，保险金额如何确定？并说出其理由。
10. 中国人民保险公司关于进出口货物投保陆运险、航空运输险和邮包险是怎样规定的？
11. 买卖合同中的保险条款主要包括哪些内容？规定此条款时应注意什么问题？

第八章 进出口商品的价格

在国际贸易中，如何确定进出口商品价格和规定合同中的价格条款，是交易双方最为关心的一个重要问题。因此，讨价还价往往成为交易磋商的焦点，价格条款便成为买卖合同中的核心条款，买卖双方在其他条款上的利害与得失，一般也会在商品价格上体现出来。因为，合同中的价格条款与其他条款有着密切的联系，价格条款的内容与其他条款的约定相互产生一定的影响。

在实际业务中，正确掌握进出口商品价格，合理采用各种作价办法，选用有利的计价货币，适当运用与价格有关的佣金和折扣，并订好合同中的价格条款，对体现对外政策和经营意图，完成进出口任务和提高外贸经济效益，都具有十分重要的意义。

第一节 价格的掌握

价格的掌握是一项十分复杂的工作，为了做好此项工作，必须正确贯彻我国进出口商品的作价原则，切实掌握国际市场价格的变动趋势，充分考虑影响价格的各种因素，加强成本和盈亏的核算，并掌握价格换算方法。

一、正确贯彻作价原则

在确定进出口商品价格时，必须遵循下列三项原则：

（一）按照国际市场价格水平作价

国际市场价格是以商品的国际价值为基础并在国际市场竞争中形成的，它是交易双方都能接受的价格，是我们确定进出口商品价格的客观依据。

（二）要结合国别、地区政策作价

为了使外贸配合外交，在参照国际市场价格水平的同时，也可适当考虑国别、地区政策。

（三）要结合购销意图作价

进出口商品在国际市场价格水平的基础上，可根据购销意图来确定，即可略高或略低于国际市场价格。

二、注意国际市场价格动态

国际市场价格因受供求关系的影响而上下波动，有时甚至瞬息万变，因此，在确定成交价格时，必须注意市场供求关系的变化和国际市场价格涨落的趋势。当市场供不应求，国际市场价格就会呈上涨趋势；当市场供过于求，国际市场价格就会呈下跌趋势。可见，切实了解国际市场的供求状况，有利于对国际市场价格走势作出正确判断，也有利于合理确定进出口商品的成交价格，该涨则涨，该降则降，避免价格掌握上的盲目性。

三、考虑影响价格的各种具体因素

（一）要考虑商品的质量和档次

在国际市场上，一般都贯彻按质论价的原则，即好货好价，次货次价。品质的优劣，档次的高低，包装装潢的好坏，式样的新旧，商标、品牌的知名度，都会影响商品的价格。

（二）要考虑运输距离

国际货物买卖，一般都要经过长途运输。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，必须认真核算运输成本，做好比价工作，以体现地区差价。

（三）要考虑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 risk 有别，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，其价格应当不同。

（四）要考虑季节性需求的变化

在国际市场上，某些节令性商品，如赶在节令前到货，抢行应市，即能卖上好价。过了节令的商品，往往售价很低，甚至以低于成本的“跳楼价”出售。因此，我们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。

（五）要考虑成交数量

按国际贸易的习惯做法，成交量的大小影响价格。即成交量大时，在价格上应给予适当优惠，例如采用数量折扣的办法；反之，如成交量过少，甚至低于起订量时，则可以适当提高售价。不论成交多少，都是一个价格的做法是不当的，我们应当掌握好数量方面的差价。

（六）要考虑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，同一商品在其他交易条件相同的情况，采取预付货款和凭信用证付款方式下，其价格应当有所区别。同时，确定商品价格时，一般应争取采用对自身有利的货币成交，如采用对自身不利的货币成交时，应当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压低购买价格。

此外，交货期的远近、市场销售习惯和消费者的爱好等因素，对确定价格也有不同程度的影响，我们必须通盘考虑和正确掌握。

四、加强成本核算

在价格掌握上，要注意加强成本核算，以提高经济效益，防止出现不计成本、不计盈亏和单纯追求成交量的偏向。尤其在出口方面，强调加强成本核算，掌握出口总成本、出口销售外汇（美元）净收入和人民币净收入的数据，并计算和比较各种商品出口的盈亏情况，更有现实意义。出口总成本是指出口商品的进货成本加上出口前的一切费用和税金。出口销售外汇净收入是指出口商品按 FOB 价出售所得的外汇净收入。出口销售人民币净收入是指出口商品的 FOB 价按当时外汇牌价折成人民币的数额。根据出口商品成本的这些数据，可以计算出出口商品盈亏率、出口商品换汇成本和出口创汇率。

（一）出口商品盈亏率

出口商品盈亏率是指出口商品盈亏额与出口总成本的比率。

出口盈亏额是指出口销售人民币净收入与出口总成本的差额，前者大于后者为盈利；反之为亏损。其计算公式如下：

$$\text{出口商品盈亏率} = \frac{\text{出口销售人民币净收入} - \text{出口总成本}}{\text{出口总成本}} \times 100\%$$

（二）出口商品换汇成本

出口商品换汇成本也是用来反映出口商品盈亏的一项重要指标，它是指以某种商品的出口总成本与出口所得的外汇净收入之比，得出用多少人民币换回一美元。出口商品换汇成本如高于银行的外汇牌价，则出口为亏损；反之，则说明出口有盈利。其计算公式如下：

$$\text{出口商品换汇成本} = \frac{\text{出口总成本(人民币)}}{\text{出口销售外汇净收入(美元)}}$$

（三）出口创汇率

出口创汇率是指加工后成品出口的外汇净收入与原料外汇成本的比率。如原料为国产产品，其外汇成本可按原料的 FOB 出口价计算。如原料是进口的，则按该原料的 CIF 价计算。通过出口的外汇净收入和原料外汇成本的对比，则可看出成品出口的创汇情况，从而确定出口成品是否有利。特别是在进料加工的情况下，核算出口创汇率这项指标，更有必要。其计算公式如下：

$$\text{出口创汇率} = \frac{\text{成品出口外汇净收入} - \text{原料外汇成本}}{\text{原料外汇成本}} \times 100\%$$

此外，在出口商品价格的掌握上，还要防止盲目坚持高价或随意削价竞销的偏向。在这方面，我们是有教训的。出口商品价格过高，不仅会削弱我国出口商品的竞争能力，而且还会刺激其他国家发展生产，或增加代用品来同我国产品竞销，从而产生对我不利的被动局面。反之，不计成本，削价竞销，盲目出口，不仅在外销价格方面会出现混乱，造成肥水外流，给国家带来经济损失，而且还会使一些国家借此对我国出口产品采取限制措施，致使反倾销案件增多。在当前形势下，主要应防止后一种偏向。

五、价格的换算

在国际贸易中，不同的贸易术语表示其价格构成因素不同，即包括不同的从属费用。例如：FOB 术语中不包括从装运港至目的港的运费和保险费；CFR 术语中则包括从装运港至目的港的通常运费；CIF 术语中除包括从装运港至目的港的通常运费外，还包括保险费。在对外洽商交易过程中，有时一方按某种贸易术语报价时，对方要求改报其他术语所表示的价

格，如一方按 FOB 报价，对方要求改按 CIF 或 CFR 报价。为了把生意做活和有利于达成交易，也可酌情改报价格，这就涉及到价格的换算问题。了解贸易术语的价格构成及其换算方法。乃是从事国际贸易人员所必须掌握的基本知识相技能。

第二节 作价办法

在国际货物买卖中，可以根据不同情况，分别采取下列各种作价办法：

一、固定价格

我国进出口合同，绝大部分都是在双方协商一致的基础上，明确地规定具体价格，这也是国际上常见的做法。

按照各国法律的规定，合同价格一经确定，就必须严格执行。除非合同另有约定，或经双方当事人一致同意，任何一方都不得擅自更改。

在合同中规定固定价格是一种常规做法。它具有明确、具体、肯定和便于核算的特点。不过，由于市场行情瞬息万变，价格涨落不定。因此，在国际货物买卖合同中规定固定价格，就意味着买卖双方要承担从订约到交货付款以至转售时价格变动的风险。况且，如果行市变动过于剧烈，这种做法还可能影响合同的顺利执行。一些不守信用的商人很可能为逃避亏损，而寻找各种借口撕毁合同。为了减少价格风险，在采用固定价格时，首先，必须对影响商品供需的各种因素进行细致的研究，并在此基础上，对价格的前景作出判断，以此作为决定合同价格的依据，其次，必须对客户的资信进行了解和研究，慎重选择订约的对象。但是，国际商品市场的变化往往受各种临时性因素的影响，变化莫测。特别是在金融危机爆发时，由于各种货币汇价动荡不定，商品市场变动频繁，剧涨暴跌的现象时有发生。在此情况下，固定价格往往会给买卖双方带来巨大的风险，尤其是当价格前景捉摸不定时，更容易使客户裹足不前。

因此，为了减少风险，促成交易，提高履约率，在合同价格的规定方面，也日益采取一些变通做法。

二、非固定价格

非固定价格，即一般业务上所说的“活价”，大体上可分为下述几种：

（一）具体价格待定

这种订价方法又可分为：

1. 在价格条款中明确规定定价时间和定价方法。例如：“在装船月份前 45 天，参照当地及国际市场价格水平，协商议定正式价格”；或“按提单日期的国际市场价格计算”。

2. 只规定作价时间，例如：“由双方在××年×月×日协商确定价格”。这种方式由于未就作价方式作出规定，容易给合同带来较大的不稳定性，双方可能因缺乏明确的作价标准，而在商订价格时各执己见，相持不下，导致合同无法执行。因此，这种方式一般只适用于双方有长期交往并已形成比较固定的交易习惯的合同。

（二）暂定价格

在合同中先订立一个初步价格，作为开立信用证和初步付款的依据，待双方确定最后价格后再进行最后清算，多退少补。例如：“单价暂定 CIF 神户，每公吨 1000 英镑，作价方法：以××交易所 3 个月期货，按装船月份月平均价加 5 英镑计算，买方按本合同规定的暂定价开立信用证”。

（三）部分固定价格，部分非固定价格

为了照顾双方的利益，解决双方在采用固定价格或非固定价格方面的分歧，也可采用部分固定价格，部分非固定价格的作法，或是分批作价的办法，交货期近的价格在订约时固定下来，余者在交货前一定期限内作价。

非固定价格是一种变通做法，在行情变动剧烈或双方未能就价格取得一致意见时，采用这种做法有一定的好处。表现在：

1. 有助于暂时解决双方在价格方面的分歧，先就其他条款达成协议，早日签约。
2. 解除客户对价格风险的顾虑，使之敢于签订交货期长的合同。数量、交货期的早日确定，不但有利于巩固和扩大出口市场，也有利于生产、收购和出口计划的安排。
3. 对进出口双方，虽不能完全排除价格风险，但对出口人来说，可以不失时机地做成生意；对进口人来说，可以保证一定的转售利润。

非固定价格的做法，是先订约后作价，合同的关键条款价格是在订约之后由双方按一定的方式来确定的。这就不可避免地给合同带来较大的不稳定性，存在着双方在作价时不能取得一致意见，而使合同无法执行的可能；或由于合同作价条款规定不当，而使合同失去法律效力的危险。

三、价格调整条款

在国际货物买卖中，有的合同除规定具体价格外，还规定有各种不同的价格调整条款。例如：“如卖方对其他客户的成交价高于或低于合同价格 5%，对本合同未执行的数量，双方协商调整价格。”这种做法的目的是把价格变动的风险规定在一定范围之内，以提高客户经营的信心。

值得注意的是，在国际上，随着某些国家通货膨胀的加剧，有些商品合同，特别是加工周期较长的机器设备合同，都普遍采用所谓“价格调整条款” [Price Adjustment (Revision) Clause]，要求在订约时只规定初步价格 (Initial Price)，同时规定如原料价格、工资发生变化，卖方保留调整价格的权利。

在价格调整条款中，通常使用下列公式来调整价格：

$$P = P_0 \left(A + B \frac{M}{M_0} + C \frac{W}{W_0} \right)$$

在上述公式中：

P 代表商品交货时的最后价格；

P。代表签订合同时约定的初步价格；

M 代表计算最后价格时引用的有关原料的平均价格或指数；

M。代表签订合同时引用的有关原料的价格或指数；

w 代表计算最后价格时引用的有关工资的平均数或指数；

w。代表签订合同时引用的工资平均数或指数。

A 代表经营管理费用和利润在价格中所占的比重；

B 代表原料在价格中所占的比重；

C 代表工资在价格中所占的比重；

A、B、C 所分别代表的比例签合同同时确定后固定不变。

如果买卖双方合同中规定，按上述公式计算出来的最后价格与约定的初步价格相比，其差额不超过约定的范围（如百分之若干），初步价格可不予调整，合同原定的价格对双方当事人仍有约束力，双方必须严格执行。

上述“价格调整条款”的基本内容，是按原料价格和工资的变动来计算合同的最后价格。在通货膨胀的条件下，它实质上是出口厂商转嫁国内通货膨胀、确保利润的一种手段。但值得注意的是，这种做法已被联合国欧洲经济委员会纳入它所制订的一些“标准合同”之中，而且其应用范围已从原来的机械设备交易扩展到一些初级产品交易，因而具有一定的普遍性。

由于这类条款是以工资和原料价格的变动作为调整价格的依据，因此，在使用这类条款时，就必须注意工资指数和原料价格指数的选择，并在合同中予以明确。

此外，在国际贸易中，人们有时也应用物价指数作为调整价格的依据。如合同期间的物价指数发生的变动超出一定的范围，价格即作相应调整。

总之，在使用价格调整条款时，合同价格的调整是有条件的。用来调整价格的各个因素在合同期间所发生的变化，如约定必须超过一定的范围才予调整时，则未超过限度的，即不予调整。

第三节 计价货币的选择

计价货币（Money of Account）是指合同中规定用来计算价格的货币。如合同中的价格是用一种双方当事人约定的货币（如美元）来表示的，没有规定用其他货币支付，则合同中规定的货币，既是计价货币，又是支付货币（Money of Payment）。如在计价货币之外，还规定了其他货币（如英镑）支付，则英镑就是支付货币。

在一般的国际货物买卖合同中，价格都表现为一定量的特定货币（如每公吨为 300 美元），通常不再规定支付货币。根据国际贸易的特点，用来计价的货币，可以是出口国家货币，也可以是进口国家货币或双方同意的第三国货币，由买卖双方协商确定。由于世界各国的货币价值并不是一成不变的，特别是在世界许多国家普遍实行浮动汇率的条件下，通常被用来计价的各主要货币的币值更是严重不稳。国际货物买卖通常的交货期都比较长，从订

约到履行合同，往往需要有一个过程。在此期间，计价货币的币值是要发生变化的，甚至会出现大幅度的起伏，其结果必然直接影响进出口双方的经济利益。因此，如何选择合同的计价货币就具有重大的经济意义，是买卖双方确定价格时必须注意的问题。

除双方国家订有贸易协定和支付协定，而交易本身又属于上述协定的交易，必须按规定的货币进行清算外，一般进出口合同都是采用可兑换的、国际上通用的或双方同意的支付手段进行计价和支付。但是，目前这些货币的软硬程度并不相同，发展趋势也不一致。因此，具体到某一笔交易，都必须在深入调查研究的基础上，尽可能争取把发展趋势对我方有利的货币作为计价货币。从理论上说，对于出口交易，采用硬币计价比较有利；而进口合同却用软币计价比较合算。但在实际业务中，以什么货币作为计价货币，还应视双方的交易习惯、经营意图以及价格而定。如果为达成交易而不得不采用对我方不利的货币，则可设法用下述两种办法补救：一是根据该种货币今后可能的变动幅度，相应调整对外报价；二是在可能条件下，争取订立保值条款，以避免计价货币汇率变动的风险。

在合同规定用一种货币计价，而用另一种货币支付的情况下，因两种货币在市场上的地位不同，其中有的坚挺（称硬币），有的疲软（称软币），这两种货币按什么时候的汇率进行结算，是关系到买卖双方利害得失的一个重要的问题。

按国际上的一般习惯做法，如两种货币的汇率是按付款时的汇率计算，则不论计价和支付用的是什么货币，都可以按计价货币的量收回货款。对卖方来说，如果计价货币是硬币，支付货币是软币，基本上不会受损失，可起到保值的作用；如果计价货币是软币，支付货币是硬币，他所收入的硬币就会减少，这对卖方不利，而对买方有利。

如果计价货币和支付货币的汇率在订约时已经固定。那么，在计价货币是硬币、支付货币是软币的条件下，卖方在结算时收入的软币所代表的货值往往要少于按订约日的汇率应收入的软币所代表的货值，也就是说对买方有利，而对卖方不利。反之，如计价货币是软币，支付货币是硬币，则对卖方有利，对买方不利。

此外，也有在订合同时，即明确规定计价货币与另一种货币的汇率，到付款时，该汇率如有变动，则按比例调整合同价格。

第四节 佣金和折扣的运用

在合同价格条款中，有时会涉及佣金（Commission）和折扣（Discount; Allowance）。价格条款中所规定的价格，可分为包含有佣金或折扣的价格和不包含这类因素的净价（Net Price）。包含有佣金的价格，在业务中通常称为“含佣价”。

一、佣金

（一）佣金的含义

在国际贸易中，有些交易是通过中间代理商进行的。因中间商介绍生意或代买代卖而需收取一定的酬金，此项酬金叫佣金。凡在合同价格条款中，明确规定佣金的百分比，叫做“明

佣”。如不标明佣金的百分比，甚至连“佣金”字样也不标示出来，有关佣金的问题由双方当事人另行约定，这种暗中约定佣金的做法，叫做“暗佣”。佣金直接关系到商品的价格，货价中是否包括佣金和佣金比例的大小，都影响商品的价格。显然，含佣价比净价要高。正确运用佣金，有利于调动中间商的积极性和扩大交易。

（二）佣金的规定办法

在商品价格中包括佣金时，通常应以文字来说明。例如：“每公吨 200 美元 CIF 旧金山，包括 2% 佣金”（US \$ 200 Per M / T CIF San Francisco including 2% commission）。也可在贸易术语上加注佣金的缩写英文字母“C”和佣金的百分比来表示。例如：“每公吨 200 美元 CIFC2% 旧金山”（US \$ 200 per M / T CIF San Francisco including 2% commission）。商品价格中所包含的佣金，除用百分比表示外，也可以用绝对数来表示。例如：“每公吨付佣金 25 美元。”如中间商为了从买卖双方获取“双头佣金”或为了逃税，有时要求在合同中不规定佣金。而另按双方暗中达成的协议支付。佣金的规定应合理，其比率一般掌握在 1% 至 5% 之间，不宜偏高。

（三）佣金的计算与支付方法

在国际贸易中，计算佣金的方法不一，有的按成交金额约定的百分比计算，也有的按成交商品的数量来计算，即按每一单位数量收取若干佣金计算。在我国进出口业务中，计算方法也不一致，按成交金额和成交商品的数量计算的都有。在按成交金额计算时，有的以发票总金额作为计算佣金的基数，有的则以 FOB 总值为基数来计算佣金。如按 CIFC 成交，而以 FOB 值为基数计算佣金时，则应从 CIF 价中减去运费和保险费，求出 FOB 值，然后以 FOB 值乘佣金率，即得出佣金额。

关于计算佣金的公式如下：

$$\begin{aligned}\text{单位货物佣金额} &= \text{含佣价} \times \text{佣金率} \\ \text{净价} &= \text{含佣价} - \text{单位货物佣金额}\end{aligned}$$

上述公式也可写成：

$$\text{净价} = \text{含佣价} \times (1 - \text{佣金率})$$

假如已知净价，则含佣价的计算公式应为：

$$\text{含佣价} = \frac{\text{净价}}{1 - \text{佣金率}}$$

在这里，值得注意的是，如在洽商交易时，我方报价为 10000 美元，对方要求 3% 的佣金，在此情况下，我方改报含佣价，按上述公式算出应为 10309.3 美元，这样才能保证实收 10000 美元。

佣金的支付一般有两种做法：一种是由中间代理商直接从货价中扣除佣金；另一种是在

委托人收清货款之后，再按事先约定的期限和佣金比率，另行付给中间代理商。在支付佣金时，应防止错付、漏付和重付等事故发生。

按照一般惯例，在独家代理情况下，如委托人同约定地区的其他客户达成交易，即使未经独家代理过手，也得按约定的比率付给其佣金。

二、折扣

（一）折扣的含义

折扣是指卖方按原价给予买方一定百分比的减让，即在价格上给予适当的优惠。国际贸易中使用的折扣，名目很多，除一般折扣外，还有为扩大销售而使用的数量折扣（Quantity Discount）、为实现某种特殊目的而给予的特别折扣（Special Discount）以及年终回扣（Turnover Bonus）等。凡在价格条款中明确规定折扣率的，叫做“明扣”；凡交易双方就折扣问题已达成协议，而在价格条款中却不明示折扣率的，叫做“暗扣”。折扣直接关系到商品的价格，货价中是否包括折扣和折扣率的大小，都影响商品价格，折扣率越高，则价格越低。折扣如同佣金一样，都是市场经济的必然产物，正确运用折扣，有利于调动采购商的积极性和扩大销路，在国际贸易中，它是加强对外竞销的一种手段。

（二）折扣的规定办法

在国际贸易中，折扣通常在合同价格条款中用文字明确表示出来。例如：“CIF 伦敦每公吨 200 美元，折扣 3%”（US \$ 200 per Metric ton CIF London including 3% discount）。此例也可这样表示：“CIF 伦敦每公吨 200 美元，减 3% 折扣”（US \$ 200 Per metric ton CIF London Less 3% discount）。此外，折扣也可以用绝对数来表示。例如：“每公吨折扣 6 美元”。

在实际业务中，也有用“CIFD”或“CIFR”来表示 CIF 价格中包含折扣。这里的“D”和“R”是“Discount”和“Rebate”的缩写。鉴于在贸易往来中加注的“D”或“R”含义不清，可能引起误解，故最好不使用此缩写语。

交易双方采取暗扣的做法时，则在合同价格中不予规定。有关折扣的问题，按交易双方暗中达成的协议处理。这种做法属于不公平竞争。公职人员或企业雇佣人员拿“暗扣”，应属贪污受贿行为。

（三）折扣的计算与支付方法

折扣通常是以成交额或发票金额为基础计算出来的。例如，CIF 伦敦，每公吨 2000 美元，折扣 2%，卖方的实际净收入为每公吨 1960 美元。其计算方法如下：

$$\text{单位货物折扣额} = \text{原价（或含折扣价）} \times \text{折扣率}$$

$$\text{卖方实际净收入} = \text{原价} - \text{单位货物折扣额}$$

折扣一般是在买方支付货款时预先予以扣除。也有的折扣金额不直接从货价中扣除，而按暗中达成的协议另行支付给买方，这种做法通常在给“暗扣”或“回扣”时采用。

第五节 合同中的价格条款

一、价格条款的内容

合同中的价格条款，一般包括商品的单价和总值两项基本内容，至于确定单价的作价办法和与单价有关的佣金与折扣的运用，也属价格条款的内容。商品的单价通常由四个部分组成，即包括计量单位（如公吨）、单位价格金额（如 200）、计价货币（如美元）和贸易术语（如 CIF 伦敦）。在价格条款中可规定：“每公吨 200 美元，CIF 伦敦”（USD 200 per M / T CIF London）。总值是指单价同成交商品数量的乘积，即一笔交易的货款总金额。

二、规定价格条款的注意事项

为了使价格条款的规定明确合理，必须注意下列事项：

1. 合理确定商品的单价，防止作价偏高或偏低。
2. 根据经营意图和实际情况，在权衡利弊的基础上选用适当的贸易术语。
3. 争取选择有利的计价货币，以免遭受币值变动带来的风险，如采用不利的计价货币时，应当加订保值条款。
4. 灵活运用各种不同的作价办法，以避免价格变动的风险。
5. 参照国际贸易的习惯做法，注意佣金和折扣的合理运用。
6. 如交货品质和数量约定有一定的机动幅度，则对机动部分的作价也应一并规定。
7. 如包装材料和包装费另行计价时，对其计价办法也应一并规定。
8. 单价中涉及的计量单位、计价货币、装卸地名称，必须书写正确、清楚，以利合同的履行。

思考题：

1. 进出口商品的作价原则是什么？在确定进出口商品价格时应考虑哪些因素？
2. 我国进出口货物的作价办法有哪几种？在选用各种作价办法时应注意什么问题？
3. 在出口贸易中为何强调加强成本核算？如何计算出口商品盈亏率、出口商品换汇成本和出口创汇率？
4. 在进出口贸易中为什么要正确选择计价货币？
5. 在国际贸易中如何正确使用佣金与折扣？
6. 进出口合同中的价格条款包括哪些内容？规定此条款时应注意什么问题？

第九章 国际贷款的收付

在国际贸易中，货款的收付直接影响双方的资金周转和融通，以及各种金融风险和费用的负担，它关系到买、卖双方的利益和得失。因此，买卖双方在做交易时，都力争约定对自己有利的支付条件。

我国对外贸易货款的收付，一般是通过外汇来结算的。货款的结算主要涉及支付工具、付款时间、地点及支付方式等问题，买卖双方必须对此达成一致的意见，并在合同中作出明确的规定。

第一节 支付工具

国际贸易货款的收付，采用现金结算的较少，大多使用非现金结算，即使用代替现金作为流通手段和支付手段的信用工具来结算国际间的债权债务。金融票据是国际上通行的结算和信贷工具，是可以流通转让的债权凭证。国际贸易中使用的金融票据主要有汇票（Bill of Exchange; Draft）、本票（Promissory Note）和支票（Cheque; Check），其中以使用汇票为主。

一、汇票

（一）汇票的含义和基本内容

我国于1995年5月10日公布的《中华人民共和国票据法》（自1996年1月1日起施行）第19条规定：汇票是出票人签发的，委托付款人在见票时或者在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。

按照各国广泛引用或参照的《英国票据法》的规定，汇票是一个人向另一个人签发的，要求见票时或在将来的固定时间或可以确定的时间，对某人或其指定的人或持票人支付一定金额的无条件的书面支付命令。

各国票据法对汇票内容的规定不同，一般认为应包括下列基本内容：

1. 应载明“汇票”字样。

2. 无条件支付命令。

3. 一定金额。

4. 付款期限。

5. 付款地点。

6. 受票人（Drawee），又称付款人（Payer）。即接受支付命令付款的人。在进出口业务中，通常是进口人或其指定的银行。

7. 收款人（Payee）。即受领汇票所规定金额的人。在进出口业务中，通常是出口人或其指定的银行。

8. 出票日期。

9. 出票地点。
10. 出票人签字。

我国《票据法》第 22 条规定：汇票必须记载下列事项：

1. 表明“汇票”字样。
2. 无条件支付委托。
3. 确定的金额。
4. 付款人的名称。
5. 收款人的名称。
6. 出票日期。
7. 出票人签章。

汇票上未记载规定事项之一的，汇票无效。

上述基本内容，一般为汇票的要项，但并不是汇票的全部内容。按照各国票据法的规定，汇票的要项必须齐全，否则受票人有权拒付。

（二）汇票的种类

汇票从不同的角度可分为以下几种：

1. 按照出票人的不同，汇票分为银行汇票和商业汇票

（1）银行汇票（Banker's Draft）。是指出票人和受票人都是银行的汇票。

（2）商业汇票（Commercial Draft）。是指出票人是商号或个人，付款人可以是商号、个人，也可以是银行的汇票。

2. 按照有无随附商业单据，汇票可分为光票和跟单汇票

（1）光票（Clean Bill）。是指不附带商业单据的汇票。银行汇票多是光票。

（2）跟单汇票（Documentary Bill）。是指附带有商业单据的汇票。商业汇票一般为跟单汇票。

3. 按照付款时间的不同，汇票分为即期汇票和远期汇票

（1）即期汇票（Sight Draft）。是指在提示或见票时立即付款的汇票。

（2）远期汇票（Time Bill or Usance Bill）。是指在一定期限或特定日期付款的汇票。

远期汇票的付款时间，有以下几种规定办法：

- ①见票后若干天付款（At × × days after sight）。
- ②出票后若干天付款（At × × days after date）。
- ③提单签发日后若干天付款（At × × days after date of Bill of Lading）。
- ④指定日期付款（Fixed date）。

一张汇票往往可以同时具备几种性质，例如：一张商业汇票，同时又可以是即期的跟单汇票；一张远期的商业跟单汇票，同时又是银行承兑汇票。

（三）汇票的使用

汇票的使用有出票、提示、承兑、付款等。如需转让，通常经过背书行为转让。汇票遭到拒付时，还要涉及作成拒绝证书和行使追索等法律权利。

1. 出票 (Issue)

出票是指出票人在汇票上填写付款人、付款金额、付款日期和地点以及收款人等项目,经签字交给持票人的行为。在出票时,对收款人通常有三种写法:

(1) 限制性抬头。例如,“仅付甲公司”(pay A Co. only)或“付××公司,不准流通”(Pay××Co. not negotiable)。这种抬头的汇票不能流通转让,只限××收取货款。

(2) 指示性抬头。例如,“付××公司或指定人”(Pay××Co. by order 或 Paytothe order of××Co.)。这种抬头的汇票,除××公司可以收取票款外,也可以经过背书转让给第三者。

(3) 持票人或来人抬头。例如,“付给来人”(Pay Bearer)。这种抬头的汇票,无须由持票人背书,仅凭交付汇票即可转让。

2. 提示 (Presentation)

提示是指持票人将汇票提交付款人要求承兑或付款的行为。付款人见到汇票叫做见票 (Sight)。提示可以分为两种:

(1) 付款提示。即指持票人向付款人提交汇票、要求付款的行为。

(2) 承兑提示。即指持票人向付款人提交远期汇票,付款人见票后办理承兑手续,承诺到期时付款的行为。

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。付款人在汇票上写明“承兑”字样,注明承兑日期,并由付款人签字,交还持票人。付款人对汇票作出承兑,即成为承兑人。承兑人有在远期汇票到期时承担付款的责任。

4. 付款 (Payment)

对即期汇票,在持票人提示汇票时,付款人即应付款;对远期汇票,付款人经过承兑后,在汇票到期日付款。付款后,汇票上的一切债务即告终止。

5. 背书 (Endorsement)

在国际市场上,汇票又是一种流通工具 (Negotiable Instrument),可以在票据市场上流通转让。背书是转让汇票权利的一种法定手续,就是由汇票持有人在汇票背面签上自己的名字,或再加上受让人 (被背书人 Endorsee) 的名字,并把汇票交给受让人的行为。经背书后,汇票的收款权利便转移给受让人。汇票可以经过背书不断转让下去。对于受让人来说,所有在他以前的背书人 (Endorser) 以及原出票人都是他的“前手”;而对出让人来说,所有在他让与以后的受让人都是他的“后手”。前手对后手负有担保汇票必然会被承兑或付款的责任。

在国际市场上,一张远期汇票的持有人如想在付款人付款前取得票款,可以经过背书转让汇票,即将汇票进行贴现。贴现 (Discount) 是指远期汇票承兑后,尚未到期,由银行或贴现公司从票面金额中扣减按一定贴现率计算的贴现息后,将余款付给持票人的行为。

6. 拒付 (Dishonour)

持票人提示汇票要求承兑时,遭到拒绝承兑 (Dishonour by non—acceptance),或持票人提示汇票要求付款时,遭到拒绝付款 (Dishonour by non—payment),均称拒付,也称退票。

除了拒绝承兑和拒绝付款外，付款人拒不见票、死亡或宣告破产，以致付款事实上已不可能时，也称拒付。

如汇票在合理时间内提示，遭到拒绝承兑，或在到期日提示，遭到拒绝付款，对持票人立即产生追索权，他有权向背书人和出票人追索票款。按照有些国家的法律，持票人为了行使追索权应及时作出拒付证书（Protest）。所谓追索权（Right of Recourse）是指汇票遭到拒付，持票人对其前手（背书人、出票人）有请求其偿还汇票金额及费用的权利。拒付证书是由付款地的法定公证人（Notary Public）或其他依法有权作出证书的机构如法院、银行、公会、邮局等，作出证明拒付事实的文件，是持票人凭以向其“前手”进行追索的法律依据。如拒付的汇票已经承兑，出票人可凭以向法院起诉，要求承兑汇票的承兑人付款。

按我国《票据法》规定，持票人行使追索权时，应当提供被拒绝承兑或者被拒绝付款的有关证明。又规定，持票人提示承兑或提示付款被拒绝的，承兑人或付款人必须出具拒绝证明，或者出具退票理由书。否则，应当承担由此产生的民事责任，持票人可以依法取得其他有关证明。

此外，汇票的出票人或背书人为了避免承担被迫索的责任，可在出票时或背书时加注“不受追索”（Without Recourse）字样。凡加注“不受追索”字样的汇票，在市场上难以流通。

汇票格式如下：

NO _____
Exchange for _____ Beijing, China, _____
At _____ Sight of this FIRST of exchange (the SECOND
of the same tenor and date being unpaid), pay to the order of
_____ the sum of _____
_____ drawn under _____
_____ value received and charge to account
To _____

二、本票

（一）本票的含义与主要内容

根据我国《票据法》第 73 条规定，本票是出票人签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。第 74 条又规定，本票的出票人必须具有支付本票

金额的可靠资金来源，并保证支付。

根据《英国票据法》的规定，本票是一个人向另一个人签发的，保证于见票时或定期或在可以确定的将来的时间，对某人或其指定人或持票人支付一定金额的无条件的书面承诺。简言之，本票是出票人对收款人承诺无条件支付一定金额的票据。

各国票据法对本票内容的规定各不相同。我国《票据法》规定，本票必须记载下列事项：

1. 表明“本票”字样；
2. 无条件的支付承诺；
3. 确定的金额；
4. 收款人的名称；
5. 出票日期；
6. 出票人签字。

本票上未记载规定事项之一的，本票无效。

（二）本票的种类

本票可分为商业本票和银行本票。由工商企业或个人签发的称为商业本票或一般本票。由银行签发的称为银行本票。商业本票有即期和远期之分，银行本票则都是即期的。在国际贸易结算中使用的本票，大都是银行本票。有的银行发行见票即付、不记载收款人的本票或是来人抬头的本票，它的流通性与纸币相似。

根据我国《票据法》的规定，银行本票仅限于由中国人民银行审定的银行或其他金融机构签发。

（三）本票与汇票的区别

作为支付工具，本票与汇票都属于票据的范畴，但两者又有所不同，其主要区别有：

1. 本票的票面有两个当事人，即出票人和收款人；而汇票则有三个当事人，即出票人、付款人和收款人。
2. 本票的出票人即是付款人，远期本票无须办理承兑手续；而远期汇票则要办理承兑手续。
3. 本票在任何情况下，出票人都是绝对的主债务人，一旦拒付，持票人可以立即要求法院裁定，命令出票人付款；而汇票的出票人在承兑前是主债务的，在承兑后，承兑人是主债务人，出票人则处于从债务人的地位。

三、支票

（一）支票的含义与主要内容

我国《票据法》第 82 条规定，支票是出票人签发的，委托办理支票存款业务的银行或者其他金融机构在见票时无条件支付确定金额给收款人或持票人的票据。

按《英国票据法》规定，支票是以银行为付款人的即期汇票，即存款人对银行的无条件支付一定金额的委托或命令。出票人在支票上签发一定的金额，要求受票的银行于见票时立即支付一定金额给特定人或持票人。

出票人在签发支票后，应负票据上的责任和法律上的责任。前者是指出票人对收款人担保支票的付款；后者是指出票人签发支票时，应在付款银行存有不低于票面金额的存款。如存款不足，支票持有人在向付款银行提示支票要求付款时，就会遭到拒付。这种支票叫做空头支票。开出空头支票的出票人要负法律上的责任。

我国《票据法》规定，出票人必须按照签发的支票金额承担保证向该持票人付款的责任。出票人在付款人处的存款足以支付支票金额时，付款人应当在当时足额付款。又规定，支票的出票人所签发的支票金额不得超过其付款时在付款人处实有的存款金额。出票人签发的支票金额超过其付款时在付款人处实有的存款金额，为空头支票。禁止签发空头支票。

我国《票据法》第 85 条规定，支票必须记载下列事项：

1. 表明“支票”字样；
2. 无条件的支付委托；
3. 确定的金额；
4. 付款人名称；
5. 出票日期；
6. 出票人签字。

支票上未记载规定事项之一的，支票无效。

（二）支票的种类

按照我国《票据法》规定，支票可分为现金支票和转帐支票两种，用以支取现金或是转帐，均应分别在支票正面注明。现金支票只能用于支取现金；转帐支票只能用于通过银行或其他金融机构转帐结算。但其他许多国家，支取现金或是转帐，通常可由持票人或收款人自主选择，但一经划线只能通过银行转帐，而不能直接支取现金。因此，就有“划线支票”和“未划线支票”之分。划线支票通常都在其左上角划上两道平行线。视需要，支票既可由出票人，也可由收款人或代收银行划线。对于未划线支票，收款人既可通过自己的往来银行代向付款银行收款，存入自己的帐户，也可径自到付款银行提取现款。但如是划线支票，或原来未划线支票，经自己加上划线后，收款人就只能通过往来银行代为收款入帐。

按各国票据法规定，支票可由付款银行加“保付”（Certified to pay）字样并签字而成为保付支票。付款银行保付后就必须付款。支票经保付后身价提高，有利于流通。

（三）支票的效期

支票的使用有一定的效期，由于支票是代替现金的即期支付工具，所以效期较短。我国《票据法》规定，支票的持票人应当自出票日起 10 日内提示付款；异地使用的支票，其提示付款的期限由中国人民银行另行规定。超过提示付款期限的，付款人可以不予付款；付款人不予付款的，出票人仍应当对持票人承担票据责任。

第二节 汇付与托收

汇付（Remittance）和托收（Collection）都是国际贸易中经常采用的支付方式。支付方

式从资金的流向与支付工具的传递方向,可以分为顺汇和逆汇两种方法。顺汇是指资金的流动方向与支付工具的传递方向相同。汇付方式采用的是顺汇方法。逆汇是指资金的流转方向与支付工具的传递方向相反。托收方式收取货款采用的是逆汇方法。

一、汇付

(一) 汇付的含义及其当事人

1. 汇付的含义

汇付又称汇款,指付款人主动通过银行或其他途径将款项汇交收款人。国际贸易货款的收付如采用汇付,一般是由买方按合同约定的条件(如收到单据或货物)的时间,将货款通过银行,汇交给卖方。

2. 汇付方式的当事人

在汇付业务中,通常涉及四个当事人:

(1) 汇款人(**Remitter**)。即汇出款项的人,在进出口交易中,汇款人通常是进口人。

(2) 收款人(**Payee or Beneficiary**)。即收取款项的人,在进出口交易中通常是出口人。

(3) 汇出行(**Remitting Bank**)。即受汇款人的委托汇出款项的银行。通常是在进口地的银行。

(4) 汇入行(**Paying Bank**)。即受汇出行委托解付汇款的银行。因此,又称解付行,在对外贸易中,通常是出口地的银行。

汇款人在委托汇出行办理汇款时,要出具汇款申请书。此项申请书是汇款人和汇出行之间的一种契约。汇出行一经接受申请,就有义务按照汇款申请书的指示通知汇入行。汇出行与汇入行之间,事先订有代理合同,在代理合同规定的范围内,汇入行对汇出行承担解付汇款的义务。

(二) 汇付的种类

汇付方式可分信汇、电汇和票汇三种。

1. 信汇(**Mail Transfer, M / T**)

信汇是指汇出行应汇款人的申请,将信汇委托书寄给汇入行,授权解付一定金额给收款人的一种汇款方式。

信汇方式的优点是费用较为低廉,但收款人收到汇款的时间较迟。

2. 电汇(**Telegraphic Transfer, T / T**)

电汇是指汇出行应汇款人的申请,拍发加押电报、电传或 **SWIFT** 给在另一国家的分行或代理行(即汇入行)指示解付一定金额给收款人的一种汇款方式。

电汇方式的优点是收款人可迅速收到汇款,但费用较高。

3. 票汇(**Remittance by Banker's Demand Draft, D / D**)

票汇是指汇出行应汇款人的申请,代汇款人开立以其分行或代理行为解付行的银行即期汇票(**Banker's Demand Draft**),支付一定金额给收款人的一种汇款方式。

票汇与电汇、信汇的不同在于票汇的汇入行无须通知收款人取款,而由收款人持票登门

取款；这种汇票除有限制转让和流通的规定外，经收款人背书，可以转让流通，而电汇、信汇的收款人则不能将收款权转让。

（三）汇付的特点

汇付的特点主要有：

1. 风险大

对于货到付款的卖方或对于预付货款的买方来说，能否按时收汇或能否按时收货，完全取决于对方的信用。如果对方信用不好，则可能钱货两空。

2. 资金负担不平衡

对于货到付款的卖方或预付货款的买方来说，资金负担较重，整个交易过程中需要的资金，几乎全部由他们来提供。

3. 手续简便。费用少

汇付的手续比较简单，银行的手续费用也较少。因此，在交易双方相互信任的情况下，或在跨国公司的各子公司之间的结算，可以采用汇付方式。

（四）汇付方式在国际贸易中的使用

在国际贸易中，汇付方式通常用于货到付款、赊销和预付货款等业务。

1. 货到付款（Payment after Arrival of the Goods）

货到付款是指出口方在没有收到货款以前，先交出单据或货物，然后由进口方主动汇付货款的方法。这种方法实际上是一种赊账业务（Open Account Transaction）。出口方在发货后能否按时顺利收回货款，取决于买方的信用。如果进口方拒不履行或拖延履行付款义务，出口方就要发生货款落空的严重损失或晚收款的利息损失。因此，除非进口方的信誉可靠，出口方一般不宜轻易采用此种方式。

汇付方式如运用得当，对进出口双方都有利。因为，就进口方而言，先取得代表货物的装运单据或货物，然后再付款，有利于资金周转，并可以节省费用；就出口方而言，在进口方商誉可靠或与出口方有特殊密切关系的条件下，采用汇付方式，有利于扩大出口。

目前，我国货到付款汇付方法，主要用于下述三方面业务：

（1）在我国对某些地区的供应中，为了方便客户，巩固和扩大市场，作为一种特殊做法，对一些长年供应的鲜活商品，大部分采取汇付方式结算货款。

（2）在空运进出口买卖合同中，采用凭出口方电报或电传发货通知，进口方汇付货款的做法，以适应空运货物到货迅速的特点。

（3）在寄售出口业务中，为适应寄售业务先出货由代销商凭实货向买方进行现货销售的特点，通常采用先出后结的汇付方法。

2. 预付货款（Payment in Advance）

预付货款是指在订货时汇付或交货前汇付货款的办法。前者即所谓“Cash with Order”，多应用在一些客户提出特殊加工要求或专门为客户加工的特殊商品，或一些市场畅销而又稀缺的商品。采用这种方法可以优先取得供应。

预付货款只意味着进口方预先履行付款义务，并不等于货物的所有权是在付款时转移，

在 CIF 等装运港交货的条件下，出口方在没有交出装运单据以前，货物的所有权仍归其所有。由此可见，预付货款对出口方来说有预先得一笔资金的明显好处。但对进口方来说，却要过早地垫出资金，承担出口方延迟交货和不交货的风险。因此，这种付款方式不易被普遍接受，只能在个别小额交易中采用。

合同中的汇付条款举例如下：

买方应于×年×月×日前将全部货款用电汇（信汇 / 票汇）方式汇付给卖方。

合同签署后 30 天内，买方应以电汇方式付给卖方合同价格的 10%（××××美元）。

二、托收

（一）托收的含义

国际商会制定的《托收统一规则》（《URC522》）对托收作了如下定义：托收是指由接到托收指示的银行根据所收到的指示处理金融单据和或商业单据以便取得付款 / 承兑，或凭付款 / 承兑交出商业单据，或凭其他条款或条件交出单据。

金融单据（Financial Documents）又指资金单据，是指汇票、本票、支票、付款收据或其他类似用于取得付款的凭证。

商业单据（Commercial Documents）是指发票、运输单据、物权单据或其他类似单据，或除金融单据以外的其他单据。

简言之，托收是指债权人（出口人）出具债权凭证（汇票、本票、支票等）委托银行向债务人（进口人）收取货款的一种支付方式。

托收方式一般都通过银行办理，所以，又叫银行托收。银行托收的基本做法是：出口人根据买卖合同先行发运货物，然后开立汇

票（或不开汇票）连同商业单据，向出口地银行提出托收申请，委托出口地银行（托收行）通过其在进口地的代理行或往来银行（代收行）向进口人收取货款。

按照一般银行的做法，出口人在委托银行办理托收时，须附具一份托收指示书，在指示书中对办理托收的有关事项作出明确指示。银行接受托收后，即按托收指示书的指示办理托收。

《URC522》第 4 条规定，一切寄出的托收单据均须附有托收指示书，注明该托收按照《URC522》办理，并给予完整明确的指示，银行则必须根据托收指示书所给予的指示及本规则办理托收。

（二）托收的各关系方

根据《URC522》第 3 条规定，托收方式所涉及的当事人主要有：

1. 委托人（Principal）

委托人是指委托银行办理托收业务的客户，通常是出口人。

2. 托收银行（Remitting Bank）

托收银行是指接受委托人的委托，办理托收业务的银行，一般为出口地银行。

3. 代收银行（Collecting Bank）

代收银行是指接受托收行的委托向付款人收取票款的进口地银行。代收银行通常是托收银行的国外分行或代理行。

4. 提示行 (Presenting Bank)

提示行是指向付款人作出提示汇票和单据的银行。提示银行可以是代收银行委托与付款人有往来帐户关系的银行,也可以由代收银行自己兼任提示银行。

5. 付款人 (Drawee)

付款人是根据托收指示,向其作出提示的人。如使用汇票,即为汇票的受票人,也就是付款人,通常为进口人,即债务人。

在托收业务中,如发生拒付,委托人可指定付款地的代理人代为料理货物存仓、转售、运回等事宜,这个代理人叫做“需要时的代理”(Customer's representative in case of need)。委托人如指定需要时的代理人,必须在托收委托书上写明此代理人的权限。

(三) 托收的性质与特点

托收的性质是商业信用。托收虽然是通过银行办理,但是银行只是按照卖方的指示办事,不承担付款的责任,不过问单据的真伪,如无特殊约定,对已运到目的地的货物不负提货和看管责任。因此,卖方交货后,能否收回货款,完全取决于买方的信誉。所以,托收的支付方式是建立在商业信用基础上的。

托收方式对卖方来说是先发货后收款,如果是远期托收,卖方还可能要在货到后才能收回全部货款,这实际上是向买方提供信用。而卖方是否能按时收回全部货款,取决于买方的商业信誉。因此卖方要承担一定的风险。这种风险表现在:如果买方倒闭,丧失付款能力,或是因为行市下跌,买方借故不履行合同,拒不付款,卖方不但要承担无法按时收回货款或货款落空的损失,而且要承担货物到达目的地后提货、存仓、保险的费用和变质、短重的风险,以及转售可能发生的价格损失;将货物转运他地或运回本国的运费负担;或是因储存时间过长,被当地政府贱价拍卖的损失等。当然,上述各项损失是买方违约造成的,卖方完全有权要求其赔偿损失。但在实践中,在买方已经破产或逃之夭夭或撕毁合同的条件下,卖方即使可以追回一些赔偿,也往往不足以弥补全部损失。特别是在行市下跌时,有些商人往往会利用不赎单给卖方造成被动,借以要挟卖方调低合同价格,对此,应特别予以注意。如采用承兑交单,卖方有可能遭受钱、货两空的损失。托收对卖方虽有一定的风险,但对买方较为有利,可以减少费用支出,有利于资金融通。由于托收对买方有利,所以在出口业务中采用托收,有利于调动买方采购货物的积极性,从而有利于促进成交和扩大出口,故许多卖方都把采用托收支付方式作为推销库存和加强对外竞争的手段。

(四) 托收的种类

托收可分为光票托收和跟单托收两类。

1. 光票托收 (Clean Collection)

光票托收是指金融单据不附有商业单据的托收,即提交金融单据委托银行代为收款。光票托收如以汇票作为收款凭证,则使用光票。在国际贸易中,光票托收主要用于小额交易、预付货款、分期付款以及收取贸易的从属费用等。

2. 跟单托收 (Documentary Collection)

跟单托收是指金融单据附有商业单据或不附有金融单据的业单据的托收。跟单托收如以汇票作为收款凭证, 则使用跟单汇票。

国际贸易中货款的收取大多采用跟单托收。在跟单托收的情况下, 按照向进口人交单条件的不同, 又可分为付款交单和承兑交单两种。

(1) 付款交单 (Documents against Payment, 简称 D / P)。付款交单是指出口人的交单是以进口人的付款为条件。即出口人发货后, 取得装运单据, 委托银行办理托收, 并指示银行只有在进口人付清货款后, 才能把商业单据交给进口人。

付款交单按付款时间的不同, 又可分为即期付款交单和远期付款交单。

①即期付款交单 (Documents against Payment at sight, 简称 D / P at sight)。是指出口人发货后开具即期汇票连同商业单据, 通过银行向进口人提示, 进口人见票后立即付款, 进口人在付清货款后向银行领取商业单据。

②远期付款交单 (Documents against Payment after sight, 简称 D / P after sight)。是指出口人发货后开具远期汇票连同商业单据, 通过银行向进口人提示, 进口人审核无误后即在汇票上进行承兑, 于汇票到期日付清货款后再领取商业单据。

上述即期付款交单或远期付款交单的两种做法, 都说明进口人必须在付清货款之后才能取得单据, 提取或转售货物。在远期付款交单的条件下, 如付款日和实际到货日基本一致, 则不失为对进口人的一种资金融通。如果付款日期晚于到货日期, 进口人为了抓住有利时机转售货物, 可以采取两种做法: 一是在付款到期日之前付款赎单, 扣除提前付款日至原付款到期日之间的利息, 作为进口人享受的一种提前付款的现金折扣。另一种做法是代收行对于资信较好的进口人, 允许其凭信托收据 (Trust Receipt) 借取货运单据, 先行提货, 于汇票到期时再付清货款。

所谓信托收据, 就是进口人借单时提供的一种书面信用担保文件, 用来表示愿意以代收行的委托人身份代为提货、报关、存仓、保险或出售, 并承认货物所有权仍属银行。货物售出后所得的货款, 应于汇票到期时交银行。这是代收行自己向进口人提供的信用便利, 而与出口人无关。因此, 如代收行借出单据后, 到期不能收回货款, 则应由代收行负责。因此, 采用这种做法时, 必要时还要进口人提供一定的担保或抵押品后, 代收银行才肯承做。但如系出口人指示代收行借单, 就是由出口人主动授权银行凭信托收据借单给进口人, 即所谓远期付款交单凭信托收据借单 (D / P • T / R) 方式, 也就是进口人承兑汇票后凭信托收据先行借单提货, 日后如进口人到期拒付的风险, 应由出口人自己承担。这种做法的性质与承兑交单相差无几。因此, 使用时必须特别慎重。

(2) 承兑交单 (Documents against Acceptance, 简称 D / A)。是指出口人的交单是以进口人在汇票上承兑为条件。即出口人在装运货物后开具远期汇票, 连同商业单据, 通过银行向进口人提示, 进口人承兑汇票后, 代收银行即将商业单据交给进口人, 在汇票到期时, 方履行付款义务。承兑交单方式只适用于远期汇票的托收。由于承兑交单是在进口人承兑汇票后, 即可取得货运单据, 并凭以提货, 这对出口人来说, 已交出了物权凭证, 其收款的保

障只能取决于进口人的信用，一旦进口人到期不付款，出口人就有可能蒙受货物与货款两空的损失。所以，如采用承兑交单这种做法，必须从严掌握。

（五）国际商会《托收统一规则》

在国际贸易中，各国银行办理托收业务时，往往由于当事人各方对权利、义务和责任的解释不同，各个银行的具体业务做法也有差异，因而会导致争议和纠纷。国际商会为调和各有关当事人之间的矛盾，以利国际贸易和金融活动的开展，早在 1958 年即草拟了《商业单据托收统一规则》，并建议各国银行采用该规则。后几经修订，于 1995 年公布了新的《托收统一规则》，简称《URC522》，并于 1996 年 1 月 1 日生效。

《URC522》包括 7 部分：A. 总则及定义；B. 托收的方式及结构；C. 提示方式；D. 义务与责任；E. 付款；F. 利息、手续费及费用；G. 其他规定，共 26 条。主要内容及新增条款介绍如下：

1. 银行办理托收业务应以托收指示为准。一切寄出的托收单据均须附有托收指示，并注明该项托收按照《URC522》办理。托收指示是银行及有关当事人办理托收的依据。

2. 托收指示中应包括的主要内容有：

（1）托收行、委托人、付款人、提示行的情况，如全称、邮编和 SWIFT 地址、电话、电传及传真号码；

（2）托收金额及货币；

（3）所附单据及其份数；

（4）光票托收时据以取得付款和 / 或承兑的条款及条件；跟单托收时据以交单的条件：付款和 / 或承兑，以及其他条件；

（5）应收取的费用，同时须注明该费用是否可以放弃；

（6）应收取的利息（如果有），同时须注明该项是否可以放弃。并应包括利率、计息期和计算方法（如一年是按 360 天还是 365 天计算）；

（7）付款的方式和付款通知的形式；

（8）发生拒付、不承兑和 / 或执行其他指示情况下的指示。

应当指出，上述《URC522》规定托收指示应包括的内容仅具有指南性质，一笔具体的托收业务的托收指示不一定仅局限于上述内容。

3. 不提供 D / P 远期。第 7 条规定：托收不应含有远期汇票而又同时规定商业单据要在付款后才交付。如果托收含有远期付款的汇票，托收指示书应注明商业单据是凭承兑（D / A）交付款人还是凭付款（D / P）交付款人。如无此项注明，商业单据仅能凭付款交付，代收行对因迟交单据产生的任何后果不负责任。如果托收单据中含有远期付款汇票，且托收指示注明凭付款交付商业单据，则单据只能凭付款交付，代收行对于因任何迟交单据所产生的后果概不负责。

4. 除非事先征得银行同意，货物不应直接运交银行，不应以银行或其指定人为收货人。银行对跟单托收项下的货物没有义务采取任何行动，对此项货物的风险和责任由发货人承担。

5. 银行必须核实其所收到的单据与托收指示所列的内容表面是否相符，若发现单据缺少，银行有义务用电讯或其他快捷方式通知委托人。除此之外，银行没有进一步审核单据的义务。银行对于任何单据的形式、完整性、准确性、真伪性或法律效力，或对于单据上规定的或附加的一般性和 / 或特殊条件概不承担责任；银行对于任何单据所表示的货物的描述、数量、重量、质量、状况、包装、交货、价值或存在与否，对于发货人、承运人、运输行、收货人或保险人或其他任何人的诚信、行为和 / 或疏忽、偿付能力、行为能力也概不负责。

6. 如果委托人在托收指示中指定一名代表，在遭到拒绝付款或拒绝承兑时作为“需要时的代理”，并应在托收指示中明确而且完整地注明此项代理的权项。所谓“需要时的代理”是指委托人指定的在付款地的代理人，如托收发生拒付，此代理人便可代替委托人处理货物、存仓、保险、转售、运回等事宜。如委托人指定需要时的代理人，必须在托收指示中明确代理人的权限，如是否有权提货、指示减价转售货物等。否则，银行将不接受该需要时的代理的任何指示。

7. 托收如被拒付，提示行应尽力确定拒绝付款和 / 或拒绝承兑的原因并须毫不延误地向发出托收指示的银行送交拒付的通知。委托行收到此项通知后，必须对单据如何处理给予相应的指示。提示行如在发出拒付通知后 60 天内仍未收到此项指示，则提示行可将单据退回发出托收指示的银行，而不再负任何责任。

《URC522》还对托收的提示方式，付款、承兑的程序，利息、托收手续费和费用的负担，托收被拒付后作成拒绝证书等事宜作了具体规定。

《托收统一规则》公布实施后，已成为托收业务具有一定影响的国际惯例，并已被各国银行采纳和使用。但应指出，只有在有关当事人事先约定的条件下，才受该惯例的约束。我国银行在办理国际贸易结算，使用托收方式时，也参照该规则的解释办理。

（六）托收的注意事项

在我国的出口业务中，为加强对外竞争能力和扩大出口，可针对不同商品、不同贸易对象和不同国家与地区的习惯，适当和慎重地使用托收方式。但是，在使用此种方式时，应注意下列问题：

1. 认真考察进口人的资信情况和经营作风，并根据进口人的具体情况妥善掌握成交金额，不宜超过其信用程度。

2. 对于贸易管理和外汇管制较严的进口国家和地区不宜使用托收方式，以免货到目的地后，由于不准进口或收不到外汇而造成损失。

3. 要了解进口国家的商业惯例，以免由于当地习惯做法，影响安全迅速收汇。例如，有些拉美国家的银行，对远期付款交单的托收按当地的法律和习惯，在进口人承兑远期汇票后立即把商业单据交给进口人，即把远期付款交单（D / P 远期）改为按承兑交单（D / A）处理。因而会使出口人增加收汇的风险，并可能引起争议和纠纷。

4. 出口合同应争取按 CIF 或 CIP 条件成交，由出口人办理货运保险；或也可投保出口信用保险。在不采用 CIF 或 CIP 条件时，应投保卖方利益险。

5. 采用托收方式收款时，要建立健全管理制度，定期检查，及时催收清理，发现问题

应迅速采取措施，以避免或减少可能发生的损失。

在我国进口业务中，也有采用跟单托收方式支付货款的。我国进口企业使用托收方式，可以节省费用，免于支付国外银行手续费。进口跟单托收方式，一般只采用即期付款交单条件，但也有采用远期付款的。在来料加工、来件装配业务中，为了坚持先收后付、不垫外汇的原则，在来料、来件需要计价结算的情况下，对来料、来件有时可用远期承兑交单托收方式。加工、装配后的成品出口，采用即期付款交单或其他即期付款方式，收取了成品外汇后，再用以偿付到期应付的进口料件托收价款。

（七）合同中的托收条款

现将合同中有关托收条款举例说明如下：

1. 即期付款交单（D / P at Sight）

“买方应凭卖方开具的即期跟单汇票于见票时立即付款，付款后交单。”

2. 远期付款交单（D / P After sight）

（1）“买方对卖方开具的见票后××天付款的跟单汇票，于第一次提示时应即予以承兑，并应于汇票到期日立即予以付款，付款后交单。”

（2）“买方应凭卖方开具的跟单汇票，于提单日后××天付款，付款后交单。”

（3）“买方应凭卖方开具的跟单汇票，于汇票出票日后××天付款，付款后交单。”

3. 承兑交单（D / A）

（1）“买方对卖方开具的见票后××天付款的跟单汇票，于第一次提示时应即予以承兑，并应于汇票到期日立即付款，承兑后交单。”

（2）“买方对卖方开具的跟单汇票，于提示时承兑，并应于提单日后（或出票日后）××天付款，承兑后交单。”

第三节 信用证付款

信用证（Letter of Credit, L / C）支付方式是随着国际贸易的发展，在银行与金融机构参与国际贸易结算的过程中逐步形成的。信用证支付方式把由进口人履行付款责任，转为由银行来付款，保证出口人安全迅速收到货款，买方按时收到货运单据。因此，在一定程度上解决了进出口人之间互不信任的矛盾；同时，也为进出口双方提供了资金融通的便利。所以，自出现信用证以来，这种支付方式发展很快，并在国际贸易中被广泛应用。当今，信用证付款已成为国际贸易中普遍采用的一种主要的支付方式。

一、信用证的性质、特点与作用

（一）信用证的性质

根据国际商会《跟单信用证统一惯例》（简称《UCP500》）的解释，信用证是指由银行（开证行）依照客户（申请人）的要求和指示或自己主动，在符合信用证条款的条件下，凭规定单据向第三者（受益人）或其指定方进行付款，或承兑和 / 或支付受益人开立的汇票；

或授权另一银行进行该项付款，或承兑和支付汇票；或授权另一银行议付。简言之，信用证是一种银行开立的有条件的承诺付款的书面文件。

由此可见，信用证是开证银行对受益人的一种保证，只要受益人履行信用证所规定的条件，即受益人只要提交符合信用证所规定的各种单据，开证行就保证付款。因此，在信用证支付方式下，开证行成为首先付款人，故属于银行信用。

（二）信用证的特点

银行信用一般比商业信用可靠，故信用证支付方式与汇付及托收方式比较，具有不同的特点，信用证支付方式的特点，主要表现在下列三个方面：

1. 信用证付款是一种银行信用

信用证支付方式是一种银行信用。由开证行以自己的信用作出付款的保证。在信用证付款的条件下，银行处于第一付款人的地位。《跟单信用证统一惯例》规定，信用证是一项约定，按此约定，根据规定的单据在符合信用证条件的情况下，开证银行向受益人或其指定人进行付款、承兑或议付。信用证是开证行的付款承诺。因此，开证银行是第一付款人。在信用证业务中，开证银行对受益人的责任是一种独立的责任。

2. 信用证是独立于合同之外的一种自足的文件

信用证的开立以买卖合同作为依据，但信用证一经开出，就成为独立于买卖合同之外的另一种契约，不受买卖合同的约束。《跟单信用证统一惯例》规定，信用证与其可能依据的买卖合同或其他合同。是相互独立的交易。即使信用证中提及该合同，银行也与该合同无关，且不受其约束。所以，信用证是独立于有关合同之外的契约，开证银行和参与信用证业务的其他银行只按信用证的规定办事。因此，一家银行作出付款、承兑并支付汇票或议付及 / 或履行信用证项下其他义务的承诺，不受申请人与开证行或与受益人之间在已有关系产生索偿或抗辩的制约。受益人在任何情况下，不得利用银行之间或申请人与开证行之间的契约关系。

3. 信用证项下付款是一种单据的买卖

在信用证方式之下，实行的是凭单付款的原则。《跟单信用证统一惯例》规定：“在信用证业务中，各有关方面处理的是单据，而不是与单据有关的货物、服务及 / 或其他行业。”所以，信用证业务是一种纯粹的单据业务。银行虽有义务“合理小心地审核一切单据”，但这种审核，只是用以确定单据表面上是否符合信用证条款，开证银行只根据表面上符合信用证条款的单据付款，因此，银行对任何单据的形式、完整性、准确性、真实性以及伪造或法律效力，或单据上规定的或附加的一般和 / 或特殊条件概不负责。在信用证条件下，实行严格符合的原则，不仅要做到“单证一致”（受益人提交的单据在表面上与信用证规定的条款一致），还要做到“单单一致”（受益人提交的各种单据之间的表面上一致）。

（三）信用证的作用

采用信用证支付方式，给进、出口双方以及银行都带来一定的好处。信用证在国际贸易结算中的作用，主要表现在：

1. 对出口商的作用

(1) 保证出口商凭单取得货款。信用证支付的原则是单证严格相符，出口商交货后提交的单据，只要做到与信用证规定相符，“单证一致、单单一致”，银行就保证支付货款。在信用证支付方式下，出口商交货后不必担心进口商到时不付款，而是由银行承担付款责任，这种银行信用要比商业信用可靠。因此，信用证支付为出口商收取货款提供了较为安全的保障。

(2) 使出口商得到外汇保证。在进口管制和外汇管制严格的国家，进口商要向本国申请外汇得到批准后，方能向银行申请开证，出口商如能按时收到信用证，说明进口商已得到本国外汇管理当局使用外汇的批准，因而可以保证出口商履约交货后，按时收取外汇。

(3) 可以取得资金融通。出口商在交货前，可凭进口商开来的信用证作抵押，向出口地银行借取打包贷款（**Packing Credit**），用以收购、加工、生产出口货物和打包装船；或出口商在收到信用证后，按规定办理货物出运，并提交汇票和信用证规定的各种单据，叙作押汇取得货款。这是出口地银行对出口商提供的资金融通，从而有利于资金周转，扩大出口。

2. 对进口商的作用

(1) 可保证取得代表货物的单据。在信用证方式下，开证行、付款行、保兑行的付款及议付行的议付货款都要求做到单证相符，都要对单据表面的真伪进行审核。因此，可以保证进口商收到的是代表货物的单据，特别是提单是物权的凭证。

(2) 保证按时、按质、按量收到货物。进口商申请开证时可以通过控制信用证条款来约束出口商交货的时间、交货的品质和数量，如在信用证中规定最迟的装运期限以及要求出口商提交由信誉良好的公证机构出具的品质、数量或重量证书等，以保证进口商按时、按质、按量收到货物。

(3) 提供资金融通。进口商在申请开证时，通常要交纳一定的押金，如开证行认为进口商资信较好，进口商就有可能在少交或免交部分押金的情况下履行开证义务。如采用远期信用证，进口商还可以凭信托收据（**Trust Receipt**）向银行借单，先行提货、转售，到期再付款，这就为进口商提供了资金融通的便利。

3. 对银行的作用

开证行接受进口商的开证申请，即承担开立信用证和付款的责任，这是银行以自己的信用作出的保证，以银行信用代替了进口商的商业信用。所以，进口商在申请开证时要向银行交付一定的押金或担保品，为银行利用资金提供便利。此外，在信用证业务中，银行每做一项服务均可取得各种收益，如开证费、通知费、议付费、保兑费、修改费等各种费用。因此，承办信用证业务是各银行的业务项目之一。在国际贸易结算中，信誉良好、作风正派的银行以及高质量的服务，又促进了信用证业务的发展。

二、信用证涉及的当事人

信用证支付方式所涉及的当事人较多，通常有以下几个：

（一）开证申请人（**Applicant**）

开证申请人是指向银行申请开立信用证的人，即进口人或实际买主，在信用证中又称开

证人（Opener）。如由银行自己主动开立信用证，则此种信用证所涉及的当事人中没有开证申请人。

（二）开证银行（Opening Bank, Issuing Bank）

开证银行是指接受开证申请人的委托，开立信用证的银行，它承担保证付款的责任。开证行一般是进口人所在地银行。

（三）通知银行（Advising Bank, Notifying Bank）

通知银行是指受开证行的委托，将信用证转交出口人的银行。它只鉴别信用证的表面真实性，不承担其他义务。通知银行是出口人所在地的银行。

（四）受益人（Beneficiary）

受益人是指信用证上所指定的有权使用该证的人，即出门人或实际供货人。

（五）议付银行（Negotiating Bank）

议付银行是指根据开证行的授权买入或贴现受益人开立和提交的符合信用证规定的汇票或单据的银行。议付银行可以是指定的银行，也可以是非指定的银行，由信用证条款来规定。

（六）付款银行（Paying Bank, Drawee Bank）

付款银行是指开证银行指定代行信用证项下付款或充当汇票付款人的银行，一般是开证行，也可以是它指定的另一家银行，这要根据信用证条款的规定来决定。

（七）保兑银行（Confirming Bank）

保兑银行是指根据开证银行的请求在信用证上加具保兑的银行。保兑银行在信用证上加具保兑后，即对信用证独立负责，承担必须付款或议付的责任。保兑银行具有与开证银行相同的责任和地位。保兑银行可以由通知银行兼任，也可由其他银行加具保兑。

（八）偿付银行（Reimbursement Bank）

偿付银行又称清算银行（Clearing Bank），是指接受开证银行的指示或授权，代开证银行偿还垫款的第三国银行，即开证银行指定的对议付行或代付行进行偿付的代理人（Reimbursing Agent）。偿付银行的出现，往往是由于开证银行的资金调度或集中在该第三国银行的缘故，要求该银行代为偿付信用证规定的款项。

（九）受让人（Transferee）

受让人又称第二受益人（Second Beneficiary），是指接受第一受益人转让有权使用信用证的人，大都是出口人。在可转让信用证条件下，受益人有权要求将该证的全部或一部分转让给第三者，该第三者即为信用证的受让人。

三、信用证的主要内容及其开立的形式

当前世界各国银行所使用的信用证，其内容和格式并没有统一的规定。国际商会自成立以来，一直致力于信用证格式的标准化，如1970年国际商会曾通过了《开立跟单信用证标准格式》（Standard Forms for the Issuing of Documentary Credit），建议各国银行使用这种标准格式的信用证。

（一）信用证的主要内容

各国银行所使用的信用证并无统一的格式，其内容则因信用证种类的不同而有所区别。尽管如此，但信用证所包括的基本内容却不外下列几方面：

1. 对信用证本身的说明

对信用证的说明包括信用证的种类、性质、信用证号码、开证日期、有效期和到期地点、交单期限等。

2. 对汇票的说明

在信用证项下，如使用汇票，要明确汇票的出票人、受票人、受款人、汇票金额、汇票期限、主要条款等内容。

3. 对装运货物的说明

在信用证中，应列明货物名称、规格、数量、单价等，且这些内容应与买卖合同规定一致。

4. 对运输事项的说明

在信用证中，应列明装运港（地）、目的港（地）、装运期限以及可否分批、转运等项内容。

5. 对货运单据的说明

在信用证中，应列明所需的各种货运单据，如商业发票、运输单据、保险单及其他单据。

6. 其他事项

（1）开证行对议付行的指示条款；

（2）开证行保证付款的文句；

（3）开证行的名称及地址；

（4）其他特殊条款，例如限制由×银行议付、限制船舶国籍和船舶年龄、限制航线和港口等。这些特殊条款根据进口国政治经济情况的变动可以有所不同。

（二）信用证开立的形式

信用证开立的形式主要有信开本和电开本两种：

1. 信开本（To Open by Airmail）

信开本是指开证银行采用印就的信函格式的信用证，开证后以空邮寄送通知行。这种形式现已很少使用。

2. 电开本（To Open by Cable）

电开本是指开证行使用电报、电传、传真、SWIFT 等各种电讯方法将信用证条款传达给通知行。电开本又可分为以下几种：

（1）简电本（Brief Cable）。即开证行只是通知已经开证，将信用证主要内容，如信用证号码、受益人名称和地址、开证人名称、金额、货物名称、数量、价格、装运期及信用证有效期等预先通告通知行，详细条款将另航寄通知行。由于简电本内容简单，在法律上是无效的，不足以作为交单议付的依据。简电本有时注明“详情后告”（FMIIDetailsto F0110w）等类似词语，如果有这种措辞，该简电本通知只能作为参考，不是有效的信用证文件，开证

行应立即寄送有效的信用证文件。

(2) 全电本 (Full Cable)。即开证行以电讯方式开证, 把信用证全部条款传达给通知行。全电开证本身是一个内容完整的信用证, 因此是交单议付的依据。

(3) SWIFT 信用证。SWIFT 是“全球银行金融电讯协会”(Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) 的简称。于 1973 年在比利时布鲁塞尔成立, 该组织设有自动化的国际金融电讯网, 该协定的成员银行可以通过该电讯网办理信用证业务以及外汇买卖、证券交易、托收等。目前, 该组织已有 1000 多家成员银行, 凡参加 SWIFT 组织的成员银行, 均可使用 SWIFT 办理信用证业务。

凡按照国际商会所制定的电讯信用证格式, 利用 SWIFT 系统设计的特殊格式 (Format), 通过 SWIFT 系统传递的信用证的信息 (Message), 即通过 SWIFT 开立或通知的信用证称为 SWIFT 信用证, 也有称为“全银电协信用证”的。

采用 SWIFT 信用证, 必须遵守 SWIFT 使用手册的规定, 使用 SWIFT 手册规定的代号 (tag), 信用证必须按国际商会制定的《跟单信用证统一惯例》(UCP500) 的规定, 在信用证中可以省去银行的承诺条款 (Undertaking Clause), 但不能免去银行所应承担的义务。目前开立 SWIFT 信用证的格式代号为 MT700 和 MT701, 如对开出的 SWIFT 信用证进行修改, 则采用 MT707 标准格式传递信息。

采用 SWIFT 信用证后, 使信用证具有标准化、固定化和统一格式的特性, 且传递速度快捷, 成本也较低。现在已被西北欧、美洲和亚洲等国家与地区的银行广泛使用。我国银行在电开信用证或收到的信用证电开本中, SWIFT 信用证也已占很大比重。

四、信用证的种类

信用证根据其性质、期限、流通方式等特点, 可以从不同的角度分为以下几种:

(一) 跟单信用证和光票信用证

以信用证项下的汇票是否附有货运单据划分, 信用证可分为跟单信用证和光票信用证。

1. 跟单信用证 (Documentary Credit)

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。国际贸易所使用的信用证, 绝大部分是跟单信用证。

2. 光票信用证 (Clean Credit)

光票信用证是指开证行仅凭不附单据的汇票付款的信用证。在采用信用证方式预付货款时, 通常是用光票信用证。

(二) 不可撤销信用证和可撤销信用证

以开证行所负的责任为标准, 信用证可以分为不可撤销信用证和可撤销信用证两种。

1. 不可撤销信用证 (Irrevocable Letter of Credit)

不可撤销信用证是指信用证一经开出, 在有效期内, 未经受益人及有关当事人的同意, 开证行不得片面修改和撤销, 只要受益人提供的单据符合信用证规定, 开证行必须履行付款义务。这种信用证对受益人较有保障, 在国际贸易中, 使用最为广泛。凡是不可撤销信用证,

在信用证中应注明“不可撤销”(Irrevocable)字样,并载有开证行保证付款的文句。

2. 可撤销信用证 (Revocable Letter of Credit)

可撤销信用证是指开证行对所开信用证不必征得受益人或有关当事人的同意,有权随时撤销的信用证。凡是可撤销信用证,应在信用证上注明“可撤销”字样,以资识别。这种信用证对出口人极为不利。因此,出口人一般不接受这种信用证。需要指出的是,只要可撤销信用证已先被受益人利用,则开证银行的撤销或修改通知,即不发生效力。鉴于国际上开立的信用证,绝大部分都是不可撤销的,因此,《UCP500》规定,如信用证中无表明“不可撤销”或“可撤销”的信用证,应视为不可撤销信用证。

(三) 保兑信用证和不保兑信用证

按有没有另一银行加以保证兑付,信用证可分为保兑信用证和不保兑信用证。

1. 保兑信用证 (Confirmed Letter of Credit)

保兑信用证是指开证行开出的信用证,由另一银行保证对符合信用证条款规定的单据履行借款义务。对信用证加保兑的银行,称为保兑行 (Confirming Bank)。

信用证的“不可撤销”是指开证行对信用证的付款责任。“保兑”则是指开证行以外的银行保证对信用证承担付款责任。不可撤销的保兑的信用证,则意味着该信用证不但有开证行不可撤销的付款保证,而且又有保兑行的兑付保证。两者都负第一性的付款责任。所以这种有双重保证的信用证对出口商最为有利。保兑行的付款责任,是以规定的单据在到期日或以前向保兑行提交,并符合信用证的条款为条件。保兑行通常是通知行,有时也可以是出口地的其他银行或第三国银行。保兑的手段一般是由保兑银行在信用证上加列下述保兑文句:“兹对此证加具保兑并保证于提示符合此证条款的单据时履行付款。”

2. 不保兑信用证 (Unconfirmed Letter of Credit)

不保兑信用证是指开证银行开出的信用证没有经另一家银行保兑。当开证银行资信好和成交金额不大时,一般都使用这种不保兑的信用证。

(四) 即期付款信用证和延期付款信用证

按《UCP500》规定,任何一份信用证均须明确表示其适用于何种兑现方式。凡注明“付款兑现”(available by payment)的信用证称为付款信用证。按付款期限的不同,付款信用证又可分为即期付款信用证和延期付款信用证。

1. 即期付款信用证

注明“即期付款兑现”(available by payment at sight)的信用证称为即期付款信用证 (Sight Payment Credit)。此种信用证一般不需要汇票,也不需要领款收据,付款行或开证行只凭货运单据付款。证中一般列有“当受益人提交规定单据时,即行付款”的保证文句。即期付款信用证的付款行通常由指定通知行兼任。其到期日,一般也是以受益人向付款行交单要求付款的日期。

2. 延期付款信用证

注明“延期付款兑现”(available by payment after sight)的信用证称为延期付款信用证 (Deferred Payment Credit)。此种信用证不要求受益人出具远期汇票,因此,必须在证中要

明确付款时间，如“装运日后××天付款”或“交单日后××天付款”。由于此种信用证不使用远期汇票，故出口商不能利用贴现市场资金，而只能自行垫款或向银行借款。

（五）承兑信用证（Acceptance Credit）

承兑信用证是指由某一银行承兑的信用证，即当受益人向指定银行开具远期汇票并提示时，指定银行即行承兑，并于汇票到期日履行付款。按《UCP500》第9条“信用证不应要求凭申请人为付款人的汇票支付”的新规定，付款人将仅限于开证行或被指定的其他银行。这种信用证又称为银行承兑信用证（Banker's Acceptance L/C）。承兑信用证一般用于远期付款的交易。但有时，买方为了便于融资或利用银行承兑汇票以取得比银行放款利率为低的优惠贴现率，在与卖方订立即期付款的合同后，要求开立银行承兑信用证，证中规定“远期汇票即期付款、所有贴现和承兑费用由买方负担”。此种做法对受益人来说，他虽然开出的是远期汇票，但却能即期收到全部货款。

（六）议付信用证（Negotiation L/C）

议付信用证是指开证行在信用证中，邀请其他银行买入汇票及/或单据的信用证。即允许受益人向某一指定银行或任何银行交单议付的信用证。通常在单据符合信用证条款的条件下，议付银行扣除利息和手续费后将票款付给受益人。《UCP500》第10条指出：议付是指由议付行对汇票和/或单据付出对价，只审单据而不支付对价，不能构成议付。议付信用证又可分为公开议付信用证和限制议付信用证。

1. 公开议付信用证（Open Negotiation Credit）

公开议付信用证又称自由议付信用证（Freely Negotiation Credit），是指开证行对愿意办理议付的任何银行作公开议付邀请和普通付款承诺的信用证，即任何银行均可按信用证条款自由议付的信用证。

2. 限制议付信用证（Restricted Negotiation Credit）

限制议付信用证是指开证行指定某一银行或开证行本身自己进行议付的信用证。在限制议付信用证中，通常有下列限制议付文句：“本证限××银行议付。”

公开议付信用证和限制议付信用证的到期地点都在议付行所在地。这种信用证经议付后，如因故不能向开证行索得票款，议付行有权对受益人行使追索权。

（七）可转让信用证和不可转让信用证

根据受益人对信用证的权利可否转让，分为可转让信用证和不可转让信用证。

1. 可转让信用证（Transferable Credit）

可转让信用证是指信用证的受益人（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（统称“转让银行”），或当信用证是自由议付时，可以要求信用证中特别授权的转让银行，将信用证全部或部分转让给一个或数个受益人（第二受益人）合用的信用证。

根据《跟单信用证统一惯例》的规定，唯有开证行在信用证中明确注明“可转让”（Transferable），信用证方可转让。如果信用证注明“可分割”（Divisible）、“可分开”（Fractionable）、“可让渡”（Assignable）和“可转移”（Transmissible）等措词，并没有使信

用证可以转让，则银行可以不予理会。

可转让信用证只能转让一次，即只能由第一受益人转让给第二受益人，第二受益人不得要求将信用证转让给其后的第三受益人，但若再转让给第一受益人，不属被禁止转让的范畴。如果信用证不禁止分批装运，在总和不超过信用证金额的前提下，可分别按若干部分办理转让，该项转让的总和，将被认为只构成信用证的一次转让。

信用证只能按原证规定条款转让，但信用证金额、商品的单价、到期日、交单日及最迟装运日期可以减少或缩短，保险加保比例可以增加。信用证申请人可以变动。信用证在转让后，第一受益人有权以自身的发票（和汇票）替换第二受益人的发票（和汇票），其金额不得超过信用证规定的原金额。如信用证规定了单价，应按原单价开立。在替换发票（和汇票）时，第一受益人可在信用证项下取得自身发票和第二受益人发票之间的差额。

在实际业务中，要求开立可转让信用证的第一受益人，通常是中间商。为了赚取差额利润，中间商要将信用证转让给实际供货人，由供货人办理出运手续。但信用证的转让并不等于买卖合同的转让，如第二受益人不能按时交货或单据有问题，第一受益人（原出口人）仍要负买卖合同上的卖方责任。

2. 不可转让信用证（Non-transferable Credit）

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。凡信用证中未注明“可转让”的，就是不可转让信用证。

（八）循环信用证（Revolving Credit）

循环信用证是指信用证按全部或部分使用后，其金额又恢复到原金额，可再次使用，直至达到规定的次数或规定的总金额为止。

循环信用证又分为按时间循环信用证和按金额循环信用证。

1. 按时间循环信用证

按时间循环信用证是受益人在一定的时间内可多次支取信用证规定的金额。例如，信用证规定：“本证按月循环，信用证每月可支金额 50 000 美元，于每个日历月的第一天被自动恢复。本行在此循环信用证项下的最大责任不超过 6 个月的总值 300 000 美元，每个月未使用余额不能移至下个月合并使用。”

2. 按金额循环信用证

按金额循环信用证是指在信用证金额议付后，仍恢复到原金额可再使用，直至用完规定的总额为止。在按金额循环的信用证的条件下，如何恢复到原金额的具体做法有以下三种：

（1）自动式循环使用。受益人按规定时间装运货物交单议付一定金额后，信用证即自动恢复到原金额，可再次按原金额使用。例如，信用证中规定：“本证将再次自动恢复每月一期，每期金额 50000 美元，总金额为 150000 美元。”

（2）非自动式循环使用。受益人按规定时间装运货物交单议付一定金额后，必须等待开证银行的通知到达后，才能使信用证恢复至原金额，再次使用，例如，信用证中规定：“本金额须在每次议付后，收到开证银行本证可以恢复的通知方可恢复。”

（3）半自动式循环使用。受益人每次装货交单议付后，在若干天内开证银行未提出中

止循环的通知，信用证即自动恢复至原金额，并可再次使用。例如，信用证中可规定如下条款：“议付银行在每次议付后 7 天内未被通知中止恢复，则信用证未用余额即增至原金额。”

循环信用证的优点在于：进口方可以不必多次开证，从而节省开证费用，同时也可简化出口方的审证、改证等手续，有利于合同的履行。

循环信用证与一般信用证的不同之处就在于：一般信用证在使用后即告失效；而循环信用证则可多次循环使用。这种信用证通常在分批均匀交货的情况下采用。

（九）对开信用证（Reciprocal Credit）

对开信用证是指两张信用证的开证申请人互以对方为受益人而开立的信用证。对开信用证的特点是第一张信用证的受益人（出口人）和开证申请人（进口人）就是第二张信用证的开证申请人和受益人，第一张信用证的通知行通常就是第二张信用证的开证行。两张信用证的金额相等或大体相等，两证可同时互开，也可先后开立。对开信用证多用于易货交易或来料加工和补偿贸易业务，交易的双方都担心对方凭第一张信用证出口或进口后，另外一方不履行进口或出口的义务，于是采用这种互相联系、互为条件的开证办法，用以彼此约束。

（十）对背信用证（Backto Back Credit）

对背信用证又称转开信用证，是指受益人要求原证的通知行或其他银行以原证为基础，另开一张内容相似的新信用证。对背信用证的受益人可以是国外的，也可以是国内的，对背信用证的开证银行只能根据不可撤销信用证来开立。对背信用证的开立通常是中间商转售他人货物，从中图利，或两国不能直接办理进出口贸易时，通过第三者以此种方法来沟通贸易。

对背信用证的内容除开证人、受益人、金额、单位、装运期限、有效期限等可有变动外，其他条款一般与原证相同。由于对背信用证的条款修改时，新证开证人需得到原证开证人和开证行的同意，所以受益人使用对背信用证时必须特别慎重。

（十一）预支信用证（Anticipatory L / C）

预支信用证是指允许受益人在货物装运交单前预支货款的信用证，有全部预支和部分预支两种。在预支信用证项下，受益人预支的方式有两种：一种是向开证行预支，出口人在货物装运前开具以开证行为付款人的汇票光票，由议付行买下向开证行索偿；另一种是向议付行预支，即由出口地的议付行垫付货款，待货物装运后交单议付时，扣除垫款本息，将余额支付给出口人。如货未装运，由开证行负责偿还议付行的垫款和利息。为引人注目，这种预支货款的条款常用红字，故习称“红条款信用证”（Red Clause L / C）。但现在国际贸易实务中，信用证的预支条款并非都用红色表示，其效力相同。

（十二）备用信用证（Standby Letter of Credit）

备用信用证又称商业票据信用证（Commercial Paper Letter of Credit）、担保信用证或保证信用证（Guarantee Letter of Credit），是指开证行根据开证申请人的请求对受益人开立的承诺承担某项义务的凭证。开证行保证在开证申请人并未履行其应履行的义务时，受益人只要凭备用信用证的规定向开证行开具汇票（或不开汇票），并提交开证申请人未履行义务的声明或证明文件，即可取得开证行的偿付。

备用信用证属于银行信用，开证银行保证在开证申请人未履行其义务时，即由开证银行

付款。因此，备用信用证对受益人来说就是备用于开证申请人发生毁约时，取得补偿的一种方式。

备用信用证最早流行于美国、日本。因这两国的法律不允许银行开立保函，故银行采用备用信用证来代替保函。备用信用证一般用在投标、还款或履约保证、预付货款和赊销等业务中。近年来，美国等一些国家已开始把备用信用证用于买卖合同项下货款的支付。

备用信用证与跟单信用证有相同之处，但又有所不同。

(1) 在跟单信用证下，受益人只要履行信用证所规定的条件，即可向开证银行要求付款。在备用信用证下，受益人只有在开证申请人未履行义务时，才能行使信用证规定的权利。如开证申请人履行了约定的义务，则备用信用证就成为备而不用文件。

(2) 跟单信用证一般只适用于货物的买卖；而备用信用证可适用于货物以外的多方面的交易。例如，在投标业务中，可保证投标人履行其职责；在借款、垫款中，可保证借款人到期还款；在赊销交易中，可保证赊购人到期付款等。

(3) 跟单信用证一般以符合信用证规定的代表货物的货运单据为付款依据；而备用信用证一般只凭受益人出具的说明开证申请人未能履约的证明文件，开证银行即保证付款。

备用信用证并无统一格式，其内容与银行保证书基本相似。

备用信用证的发展历史虽短，但其使用范围却日益扩大，而且种类也多，在国际经贸交往中，涉及备用信用证方面的争议时有发生，因此，国际商会在《跟单信用证统一惯例》1993年修订本中，首次明确规定该惯例的条文也适用于备用信用证，即将备用信用证列入《UCP500》的范围。尽管如此，备用信用证使用当中出现的许多具体问题和特殊要求，因《UCP500》未作具体规定，仍然无章可循。为了便于商订备用信用证条款和解决备用信用证业务涉及的争议问题，美国国际银行法律与惯例研究所在参照《UCP500》等国际惯例的基础上率先制定出备用信用证规则草案。1998年该文件正式定稿，同年10月经国际商会银行委员会等机构审查认可后，作为国际商会590号出版物，即《1998年国际备用信用证惯例》或称《ISP98》，该惯例于1999年1月1日起实施。《ISP98》是结合备用信用证的特点而制定的一项专门的国际惯例，它的公布和实施，不仅使备用信用证业务的操作更加有章可循，而且也有利于解决备用信用证使用过程中出现的争议问题。

五、国际商会《跟单信用证统一惯例》

自19世纪开始使用信用证以来，随着国际贸易的发展，信用证方式逐渐成为国际贸易中通常使用的一种支付方式。但是，由于对跟单信用证有关当事人的权利、责任、付款的定义和术语在国际上缺乏统一的解释和公认的准则，各国银行根据各自的习惯和利益自行规定办事。因此，信用证各有关当事人之间的争议和纠纷经常发生，特别是在爆发经济危机、市场不景气的时候，进口商和开证银行往往挑剔单据上某些内容不符合要求，借口提出异议，拖延甚至拒绝付款，以致引起司法诉讼。国际商会为了减少因解释不同而引起的争端，调和各有关当事人之间的矛盾，于1930年拟定了《商业跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Commercial Documentary Credits)，并于1933年正式公布，建议各国银行采用。

随着国际贸易的发展变化，国际商会于1951年、1962年和1974年曾先后对该惯例进行了修订。1983年又对《统一惯例》再次进行修订，称为《跟单信用证统一惯例》，即《国际商会第400号出版物》。

20世纪到80年代末、90年代初，时代发展的步伐加快，科学技术的进步突飞猛进，1993年国际商会对《统一惯例》再一次进行修订，修订后的《统一惯例》即《国际商会500号出版物》（UCP500），于1994年1月1日开始实施。

《统一惯例》并不是国际性的法律，但它已成为世界上各国银行普遍接受和使用，并成为一种公认的国际惯例，至今已被170多个国家的银行所采用，可以说《统一惯例》的适用已具有全球性。甚至有的国家的法院把《统一惯例》作为裁决跟单信用证纠纷的依据或“准则”。为了得到法律上的保护，开证行在所开出的信用证上必须注明：“本证根据国际商会《跟单信用证统一惯例》（1993年修订本），即《国际商会第500号出版物》开立。”

《国际商会第500号出版物》共49条，包括总则与定义、信用证的形式与通知、责任与义务、单据、杂项规定、可转让信用证和款项让渡六部分。

六、合同中的信用证支付条款

在进出口合同中，如约定凭信用证付款，买卖双方应将开证日期、信用证的类别、付款时间、信用证金额、信用证的效期和到期地点等事项作出明确具体的规定。现将我国出口合同中信用证支付条款例举如下：

（一）即期信用证支付条款

1. “买方应通过卖方所接受的银行于装运月份前×天开立并送达卖方不可撤销即期信用证，有效期至装运月份后第15天在中国议付。”

2. “买方应于×年×月×日前（或接受卖方备货通知后×天内或签约后×天内）通过银行开出以卖方为受益人的（由××银行保兑的）不可撤销的（可转让的）全部发票金额的即期信用证。信用证有效期延至装运日期后15天在中国到期。”

（二）远期信用证支付条款

“买方应于×年×月×日前（或接到卖方通知后×天内或签约后×天内）通过××银行开立以卖方为受益人的不可撤销的（可转让的）见票后×天（或装船日后×天）付款的银行承兑信用证。信用证议付有效期延至上述装运期后15天在中国到期。”

（三）循环信用证支付条款

“买方应通过为卖方所接受的银行于第一批装运月份前×天开立并送达卖方不可撤销即循环信用证，该证在19××年期间，每月自动可供××（金额），并保持有效至19××年1月15日在北京议付。”

第四节 银行保函

在国际经济贸易交往中，交易双方往往由于缺乏信任 and 了解，因而会给交易的达成和合

同的履行造成一定的障碍。为促进交易双方顺利达成交易，使国际经济贸易活动正常进行，就出现了由信誉卓著的银行或其他机构办理的保函业务。担保人以自己的资信向受益人保证申请人履行双方签订的商务合同或其他经济合同项下的责任与义务。

一、银行保函的含义及其性质

保函（Letter of Guarantee，简称 L / G）又称保证书，是指银行、保险公司、担保公司或个人（保证人）应申请人的请求，向第三方（受益人）开立的一种书面信用担保凭证。保证在申请人未能按双方协议履行其责任或义务时，由担保人代其履行一定金额、一定期限范围内的某种支付责任或经济赔偿责任。

在保函项下，受益人在什么条件下才能取得保证人的偿付，按索偿条件分，通常可分为两种：

（一）见索即付保函（Demand Guarantees）

根据国际商会制定的《见索即付保函统一规则》（简称《UDG458》）第 2 条规定：见索即付保函“是指任何保证、担保或其他付款承诺，这些保证、担保或付款承诺是由银行、保险公司或其他组织或个人出具的，以书面形式表示在交来符合保函条款的索赔书或保函中规定的其他文件（诸如工艺师或工程师出具的证明书、法院判决书或仲裁裁决书）时，承担付款责任的承诺文件”。据此，见索即付保函的担保人承担的是第一性的、直接的付款责任。故这种保函，又称无条件保函（Unconditional L / G）。

（二）有条件保函（Conditional L / G）

有条件保函是指保证人向受益人付款是有条件的，只有在符合保函规定的条件下，保证人才予付款。可见有条件保函的担保人承担的是第二性的、附属的付款责任。

银行保函（Banker's Letter Guarantee）是由银行开立的承担付款责任的一种担保凭证。银行根据保函的规定承担绝对付款责任。故银行保函一般为见索即付保函。

见索即付保函“就其性质而言，保函与其可能依据的合约或投标条件分属不同的交易，即使在保函户提及此合约或投标条件，担保人也与该合约或投标条件完全无关”（《UDG458》第 2 条 b 款）。由此可见，见索即付保函是一种与基础合同相脱离的独立性担保文件，受益人的权利与担保人的义务完全以保函所载的内容为准，不受基础合同的约束，即使保函中包含有对基础合同的援引，担保人也与该合同无关，受益人只要提交了符合保函要求的单据，担保人就必须付款。所以保函均为不可撤销的文件。保函必须是书面的，“书面”包括有效的电讯信息或加密押的 EDI 信息。

二、银行保函的当事人及其主要责任

（一）主要当事人

银行保函的当事人主要有三个：

1. 申请人（Applicant）

申请人又称委托人（Principal），即向银行提出申请，要求银行开立保函的一方。其主要责任是履行合同的有关义务，并在担保人履行担保责任后向担保人补偿其所作的任何支

付。申请人的情况不一，比如：在投标保函项下，为投标人；在履约保函项下，如为出口保函，是货物或劳务的提供者；如为进口保函，则为价款的付款人；在还款保函项下，一般为预付款或借贷款的受款人。

2. 受益人 (Beneficiary)

受益人即收到保函并有权按保函规定的条款凭以向银行提出索赔的一方。受益人的责任是履行其有关合同的义务。在投标保函项下，通常为招标人；在承包工程的履约保函和预付款保函项下，通常为工程的业主。

3. 担保人 (Guarantor)

担保人又称保证人，即开立保函的银行。担保人的责任是在收到索赔书和保函中规定的其他文件后，认为这些文件表面上与保函条件一致时，即支付保函中规定数额的经济赔偿。

(二) 其他当事人

银行保函除上述三个主要当事人外，根据具体情况还可能涉及以下几个当事人：

1. 通知行 (Advising Bank)

通知行又称转递行 (Transmitting Bank)。即根据开立保函的银行的要求和委托，将保函通知给受益人的银行。通常为受益人所在地的银行。

2. 保兑行 (Confirming Bank)

保兑行又称第二担保人，即根据担保人的要求在保函上加以保兑的银行。保兑行通常为受益人所在地信誉良好的银行。如担保银行的资信能力较差或属外汇紧缺国家的银行，受益人可要求在担保行出具的保函上由一家国际上公认的资信好的大银行加具保兑。到时如担保人未按保函规定履行赔付义务，保兑行应代其履行付款义务。

3. 转开行 (Reissuing Bank)

转开行即指接受担保银行的要求，凭担保人的反担保向受益人开出保函的银行。转开行通常是受益人所在地银行。转开行如接受担保人请求转开的委托，就必须及时开出保函。保函一经开出，转开行即变成担保人，承担担保人的责任义务。

4. 反担保人 (Counter Guarantor)

反担保人即指为申请人向担保银行开出书面反担保函的人。其责任是：保证申请人履行合同义务，同时，向担保人承诺，即当担保人在保函项下作出付款以后，担保人可以从反担保人处得到及时、足额的补偿，并在申请人不能向担保人作出补偿时，负责向担保人赔偿损失。

三、银行保函的主要内容

根据《见索即付保函统一规则》第3条规定，保函内容应清楚、准确，应避免列入过多细节。其主要内容包括：

(一) 有关当事人

保函中应详列主要当事人，即申请人、受益人、担保人的名称和地址。保函如涉及通知行或转开行，还应列明通知行或转开行的名称和地址。

（二）开立保函的依据

保函开立的依据是基础合同，应列明合同或标书等协议的号码、日期。

（三）担保金额和金额递减条款

担保金额是保函内容的核心，每份保函都必须明确规定一个确定的金额。担保人仅依据保函所规定的金额向受益人负责，其责任不超过保函所规定的金额。

（四）要求付款的条件

担保人在收到索赔书或保函中规定的其他文件（如工艺师或工程师出具的证明书，法院判决书或仲裁裁决书）后，认为这些文件表面上与保函条款一致时，即支付保函中规定的款项。如果这些文件表面上不符合保函条款要求，或文件之间表面上不一致时，担保人可以拒受这些文件。

保函项下的任何付款要求均应以书面作出，保函规定的其他文件也应是书面的。

（五）保函失效日期或失效事件

在保函中应规定保函失效日期。如未规定，当保函退还担保人，或受益人书面声明解除担保人的责任，则认为该保函已被取消。

（六）保函所适用的法律与司法

保函的适用法律是担保人营业所在地的法律，如果担保人有数处营业场所，其适用法律为开出保函的分支机构所在地的法律。

在我国担保业务中，对外保函的法律适用问题有两种情况：

1. 如果申请人是境内机构，而受益人是外国或港澳地区的银行、企业等，境内担保人所提供的保函一般应适用中国的法律。

2. 如果申请人是境外机构（主要指中国驻外企业、在境外的中外合资企业等），而受益人是外国或港澳地区的银行、企业或其他经济组织，境内担保人所提供的外汇担保就不一定非适用中国的法律不可。也可酌情选择他国法律。

四、银行保函的种类

银行保函在实际业务中的使用范围很广，它不仅适用于货物的买卖，而且广泛适用于其他国际经济合作的领域。

（一）履约保函（Performance Guarantee）

在一般货物进出口交易中，履约保函又可分为进口履约保函和出口履约保函。

1. 进口履约保函

进口履约保函是指担保人应申请人（进口人）的申请开给受益人（出口人）的保证承诺。保函规定，如出口人按期交货后，进口人未按合同规定付款，则由担保人负责偿还。这种履约保函对出口人来说，是一种简便、及时和确定的保障。

2. 出口履约保函

出口履约保函是指担保人应申请人（出口人）的申请开给受益人（进口人）的保证承诺。保函规定，如出口人未能按合同规定交货，担保人负责赔偿进口人的损失。这种履约保函对

进口人有一定的保障。

（二）还款保函（Repayment Guarantee）

还款保函又称预付款保函或定金保函。是指担保人应合同一方当事人的申请，向合同另一方当事人开立的保函。保函规定，如申请人不履行他与受益人订立合同的义务，不将受益人预付或支付的款项退还或还款给受益人，担保人向受益人退还或支付款项。

例如，在成套设备及大型交通工具（飞机、轮船）的交易中，通常采用带有预付定金性质的分期付款或延期付款。在这种交易中，出口人为了确保进口人一定购买货物，以免在其备货后借故不要该货物而使其遭受损失，故在交货前要求进口人支付合同金额一定比例的货款作为定金。与其相反，进口人为确保支付了定金后，能收到符合合同规定的货物，也要求出口人提供一份由银行出具的退款保函，保证如出口人不履行合同或未能按合同规定发货，出口人或担保银行将及时偿还进口人已预付款项的本金及所产生的利息。

除上述两种保函外，还可根据其他功能和用途的不同，分为其他种类的保函，如：投标保函、补偿贸易保函、来料加工保函、技术引进保函、维修保函、融资租赁保函、借款保函等等。

第五节 各种支付方式的选用

为保证安全、迅速收取外汇，加速资金周转，促进贸易的发展，进、出口双方可以选择对自己有利的支付方式。在实际业务中，除采用某一种支付方式外，有时，也可以将各种不同的支付方式结合起来使用，如将信用证与汇付、托收以及备用信用证、银行保证书等结合使用。在成交金额大、交货时间长的成套设备、飞机、船舶等运输工具的交易中，还可以结合使用分期付款、延期付款的支付做法。

一、信用证与汇付相结合

这是指部分货款用信用证支付，余数用汇付方式结算。例如，对于矿砂等初级产品的交易，双方约定：信用证规定凭装运单据先付发票金额若干成，余数待货到目的地后。根据检验的结果，按实际品质或重量计算出确切的金额，另用汇付方式支付。

二、信用证与托收相结合

这是指部分货款用信用证支付，余数用托收方式结算。一般做法是，信用证规定出口人开立两张汇票，属于信用证部分的货款凭光票付款，而全套单据附在托收部分汇票项下，按即期或远期付款交单方式托收。这种做法，对进口人来说，可减少开证金额，少付开证押金，少垫资金；对出口人来说，因有部分信用证的保证，且信用证规定货运单据跟随托收汇票，开证银行须俟全部货款付清后才能向进口人交单，所以，收汇比较安全。在实践中，为了防止开证银行在未收妥全部货款前即将货运单据交给进口人，要求信用证必须注明“在全部付清发票金额后方可交单”的条款。在出口合同中也应规定相应的支付条款，以明确进口人的

开证和付款责任。出口合同如使用部分信用证、部分托收的做法，合同中通常要订明支付条款，如：

“买方须在装运月份前××天送达卖方不可撤销信用证，规定××%发票金额凭即期光票支付，其余××%金额用即期跟单托收方式付款交单。全套货运单据附于托收项下，在买方付清发票的全部金额后交单。如买方不能付清全部发票金额，则货运单据须由开证行掌握，凭卖方指示处理。”

三、托收与备用信用证或银行保证书相结合

跟单托收对出口人来说，有一定风险。如在使用跟单托收时，结合使用备用信用证或银行保证书，由开证银行进行保证，则出口人的收款就能基本得到保障。具体做法是，出口人在收到符合合同规定的备用信用证或银行保证书后，就可凭光票与声明书向银行收回货款。

采用这种方式时，通常应在出口合同中订入相应的支付条款。例如：

1. “凭即期付款交单方式支付全部发票价值。代收银行须无延迟地用电传向托收银行发出付款通知。

装船前，需由一家信誉卓著的银行开立一份金额为×××美元以卖方为受益人的不可撤销备用信用证，规定凭光票和随附的一份书面声明付款；在该声明中注明买方在代收银行提出跟单汇票后5天内按19××年×月×日第××号合同履行付款义务。”

2. “即期付款交单付款，并以卖方为受益人的总金额为×××的银行保证书担保。银行保证书应载有以下条款：如×××号合同项下跟单托收的汇票付款人不能在预定日期付款，受益人有权在本银行保证书项下凭其汇票连同一份列明×××号合同的款项已被拒付的声明书支款。”

在使用这种结算方式时，备用信用证和银行保证书的有效期限必须晚于托收付款期限后一定时间，以便被拒付后能有足够时间办理追偿手续。出口人在办理托收手续时，还应在托收申请书中明确规定，在发生拒付时，要求托收银行请代收银行立即用电报或电传通知，以免耽误，造成备用信用证或银行保证书失效，以致失去追索权利。

四、汇付、托收、信用证三者相结合

在成套设备、大型机械产品和交通工具的交易中，因为成交金额较大，产品生产周期较长，一般采取按工程进度和交货进度分若干期付清货款，即分期付款和延期付款的方法，一般采用汇付、托收和信用证相结合的方式。

（一）分期付款（Pay by Instalments）

买卖双方在合同中规定，在产品投产前，买方可采用汇付方式，先交部分货款作为订金，在买方付出订金前，卖方应向买方提供出口许可证影印本和银行开具的保函。除订金外，其余货款，可按不同阶段分期支付，买方开立不可撤销的信用证，即期付款，但最后一笔货款一般是在交货或卖方承担质量保证期满时付清。货物所有权则在付清最后一笔货款时转移。在分期付款的条件下，货款在交货时付清或基本付清。因此，按分期付款条件所签订的合同是一种即期合同。

（二）延期付款（Deferred Payment）

在成套设备和大宗交易的情况下，由于成交金额较大，买方一时难以付清全部货款，可采用延期付款的办法。其做法是，买卖双方签订合同后，买方一般要预付一小部分货款作为订金。有的合同还规定，按工程进度和交货进度分期支付部分货款，但大部分货款是在交货后若干年内分期摊付，即采用远期信用证支付。延期支付的那部分货款，实际上是一种赊销，等于是卖方给买方提供的商业信贷，因此，买方应承担延期付款的利息。在延期付款的条件下，货物所有权一般在交货时转移。

（三）分期付款与延期付款的区别

采用延期付款，其做法虽与分期付款类似，但两者有所不同，主要区别是：

1. 货款清偿程度不同

采用分期付款，其货款是在交货时付清或基本付清；而采用延期付款时，大部分货款是在交货后一个相当长的时间内分期摊付。

2. 所有权转移时间不同

采用分期付款时，只要付清最后一笔货款，货物所有权即行转移；而采用延期付款时，货物所有权一般在交货时转移。

3. 支付利息费用不同

采用分期付款时，买方没有利用卖方的资金，因而不存在利息问题；而采用延期付款时，由于买方利用卖方的资金，所以买方需向卖方支付利息。

延期付款是买方利用外资的一种形式，一般货价较高。因此，在按延期付款条件签订合同时，应结合利息、费用和价格等因素进行考虑，权衡得失，然后作出适当抉择。

思考题：

1. 何谓汇票？汇票有哪几种？汇票在市场上是怎样流转使用？
2. 远期汇票可以在市场上贴现，加注“不受追索”字样的远期汇票，对其在市场上贴现有何影响？
3. 何谓本票？银行本票与商业本票的区别何在？
4. 何谓支票？何谓空头支票？出票人对其签发的支票应承担什么责任？
5. 汇付的性质与作用如何？
6. 何谓托收？其性质、特点与作用如何？采用托收应注意什么事项？
7. 在远期付款交单条件下，进口商凭信托收据借单提货，如日后进口商在汇票到期时拒付，收不回货款的责任由谁承担？
8. 信用证的性质、特点和作用如何？为什么它在国际贸易中被广泛采用？
9. 信用证付款方式涉及的当事人有哪些？各当事人之间的相互关系怎样？
10. 信用证的主要内容有哪些？它与买卖合同有什么关系？
11. 在国际贸易中常见的信用证有哪些？其使用情况各如何？
12. 何谓备用信用证？其使用范围怎样？它与信用证有何不同？

13. 在采用信用证付款方式时，装运期、交单期和信用证有效期之间有什么关系？
14. 何谓保函？见索即付保函与有条件保函的区别何在？
15. 何谓分期付款？何谓延期付款？两者有何区别？
16. 在一笔大宗出口交易中，对托收与信用证两种付款方式如何结合使用，才有利于安全收汇？

第十章 检验、索赔与定金罚则

第一节 商品检验

一、约定商品检验的意义

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、鉴定和管理的工作。

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，《中华人民共和国进出口商品检验法》第5条规定：“列入《商检机构实施检验的进出口商品种类表》的进出口商品和其他法律、行政法规规定须经商检机构检验的进出口商品，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部门检验。”该条款同时规定，凡是列入《商检机构实施检验的进出口商品种类表》的进出口商品，除非经国家商检部门审查批准免于检验的，进口商品未经检验或经检验不合格的，不准销售、使用；出口商品未经检验合格的，不准出口。

又如，英国《1893年货物买卖法》（1979年修订）第34条规定：“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。”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。

此外，《联合国国际货物销售合同公约》第38条也对货物的检验问题作出了明确规定：“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。如果合同涉及到货物运输，检验可推迟到货物到达目的地后进行。”

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，买方在接受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，它不是买方接受货物的前提条件。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作出明确具体的规定，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项内容。下面仅就一般货物的检验条款作简要介绍。

二、检验时间和地点

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受货物的依据。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。

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，有关检验时间和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。

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）等项内容进行检验鉴定，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理疵所造成的。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）检验习称为“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，习称“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。这一做法特别适用于以 E 组和 D 组实际交货的贸易术语

达成的交易。但如果按装运港交货的 FOB、CFR 和 CIF 贸易术语成交时，情况则大不相同。由于在采用上述三种术语成交的情况下，卖方只要按合同规定在装运港将货物装上船舶，并提交符合合同规定的单据，就算完成交货义务，货物风险也自货物越过装运港船舷开始由卖方转移给买方。但此时买方却并没收到货物，自然更无机会检验货物。因此，按装运港交货的贸易术语达成的买卖合同，在规定检验时间和地点时，采用“出口国检验、进口国复验”最为适宜。

三、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）国际上商品检验机构的类型

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。例如美国食品药品监督管理局（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的、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）我国的商品检验机构

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，通常习称为国家商检部门。为了改善我国社会主义市场经济下的质量管理体系，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《中华人民共和国进出口商品检验法》（以下简称《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. 对进出口商品实施检验

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。

2. 对进出口商品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. 办理进出口商品鉴定

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,力、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、检验证书

检验证书(Inspection Certificate)是检验机构对进出口商品进行检验、鉴定后签发的书面证明文件。

(一) 检验证书的种类

国际货物买卖中的检验证书,其种类繁多,卖方究竟需要提供哪种证书,要根据商品的特性、种类、贸易习惯以及政府的有关法令而定。在实际业务中,常见的检验证书主要有以下几种:

(1) 品质检验证书(Inspection Certificate of Quality)。即证明进出口商品品质、规格的证书。

(2) 数量检验证书(Inspection Certificate of Quantity)。即证明进出口商品数量的证书。

(3) 重量检验证书(Inspection Certificate of Weight)。即证明进出口商品重量的证书。

(4) 价值检验证书(Inspection Certificate of Value)。即证明出口商品价值的证书,通常用于证明发货人发票所载的商品价值正确、属实。

(5) 产地检验证书(Inspection Certificate of Origin)。即用于证明出口商品原产地的证书,通常包括一般产地证、普惠制产地证、野生动物产地证等。

(6) 卫生检验证书(Sanitary Inspection Certificate)。即证明食用动物产品、食品在出口前已经过卫生检验、可供食用的证书。

(7) 兽医检验证书(Veterinary Inspection Certificate)。即证明动物产品在出口前已经过兽医检验、符合检疫要求的证书。

(8) 消毒检验证书(Disinfection Inspection Certificate)。即证明动物产品在出口前已经过消毒处理、符合安全及卫生要求的证书。

(9) 验残检验证书(Inspection Certificate on Damaged Cargo)。即证明进口商品残损情

况、估算残损贬值程度、判定致损原因的证书。

此外，常见的检验证书还有植物检疫证明、积货鉴定证书、船舱检验证书、货载衡量检验证书等。

（二）检验证书的作用

检验证书的作用主要有以下几点：

1. 检验证书是证明卖方所交货物的品质、数量、包装以及卫生条件等方面是否符合合同规定的依据

在国际货物买卖中，交付与合同规定相符的货物是卖方的基本义务之一。因此，合同或信用证中通常都规定，卖方交货时必须提交规定的检验证书，以证明所交货物是否与合同规定一致。如检验证书中所列结果与合同或信用证规定不符，银行有权拒绝议付货款。

2. 检验证书是海关验关放行的依据

凡属法定检验范围的商品，在办理进出口清关手续时，必须向海关提供商检机构签发的检验证书。否则，海关不予放行。

3. 检验证书是卖方办理货款结算的依据

当合同或信用证中规定在出口国检验，或规定在出口国检验、进口国复验时，一般合同中都规定，卖方须提交规定的检验证书。此种情况下，卖方在向银行办理货款结算时，在所提交的单据中，必须包括检验证书。

4. 检验证书是办理索赔和理赔的依据

当合同或信用证中规定在进口国检验，或规定买方有复验权时，如果买方所收到的货物经指定的商检机构检验与合同规定不符，此时，买方必须在合同规定的索赔有效期内，凭指定的商检机构签发的检验证书向有关责任方提出索赔或要求解除合同，有关责任方也需根据商检机构出具的检验证书办理理赔。

在我国，法定检验商品的检验证书由国家出入境检验检疫局及其设在各地的分支机构签发；法定检验以外的商品，如合同或信用证中无相反规定，也可由中国对外贸易促进委员会或中国进出口商品检验总公司或生产企业出具。在填制检验证书时，应注意证书的名称和具体内容必须与合同及信用证的规定一致，另外，检验证书的签发日期不得迟于提单签发日期，但也不宜比提单日期提前过长（报验单图样见插页）。

五、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。

（一）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

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。

(1) 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。

(2) 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。

(3) 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。

(4) 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。

(二) 我国商检机构对进出口商品实施检验的标准

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，并应当按照样品检验；

3. 法律、行政法规规定的强制性检验标准或者其他必须执行的检验标准，低于对外贸易合同约定的检验标准的，按照对外贸易合同约定的检验标准检验；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，缩写 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系列国际标准。该标准自发布以来，又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。

在我国，根据《中华人民共和国标准化法》的规定，商品的标准分为四种，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符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。”

附：出入境检验报检单

第二节 索 赔

一、约定索赔条款的意义

国际贸易涉及的面很广，情况复杂多变，在履约过程中，如一个环节出问题，就可能影响合同的履行，加之，市场情况千变万化，如出现对合同当事人不利的变化，就可能导致一方当事人违约或毁约，而给另一方当事人造成损害，从而引起争议。受损害的一方为了维护自身权益，便向违约方提出索赔。违约方对受损害方的索赔要求进行处理，称为理赔。由此可见，索赔与理赔是一个问题的两个方面，即对守约方而言是索赔，对违约方而言是理赔。在国际贸易中，索赔情况时有发生，特别是在市场剧烈动荡和价格瞬息万变的时候，更是频繁出现。索赔事件多发生在交货期、交货品质和数量等问题上。一般来说，买方向卖方提出索赔的情况较多。当然，买方不按期接运货物或无理拒收货物和拒付货款的情况也时有发生，因此，也有卖方向买方索赔的情况。在我国进出口业务中，履行出口合同时，多系外商向我方索赔；履行进口合同时，则由我方向外商索赔的情况较多。为了便于处理这类问题，买卖双方在合同中，一般都应订立索赔条款。索赔条款有两种规定方式，一种是异议与索赔条款（Discrepancy and Claim Clause）；另一种是罚金条款（Penalty Clause）。在一般货物买卖合同中，多数只订异议与索赔条款。而在大宗商品和机械设备合同中，除了订明异议与索赔条款外，往往还需另订罚金条款。

二、索赔条款的内容

（一）异议与索赔条款

异议与索赔条款的内容，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者外，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

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，合同中还应加订保证期。此外，在规定索赔期限时，还应对索赔期限的起算时间一并作出具体规定，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计，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

此条款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作出规定，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。当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。

第三节 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，我国合同法第 115 条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。”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。

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。

思考题：

1. 在国际货物买卖合同中为什么要订立商品检验条款？该条款主要包括哪些内容？
2. 关于进出口商品的检验时间和地点通常有哪几种规定办法？
3. 在国际贸易中商检证书有哪些作用？
4. 在国际货物买卖合同中为什么要订立索赔条款？该条款包括哪些主要内容？

5. 在国际货物买卖合同中约定索赔期限的方法有哪些?《联合国国际货物销售合同公约》对货物的索赔期限是怎样规定的?
6. 在国际货物买卖合同中规定违约金条款有何意义?该条款应包括哪些基本内容?规定该条款时应注意哪些事项?

第十一章 不可抗力与仲裁

第一节 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、约定不可抗力条款的意义

在国际贸易中，买卖双方洽商交易时，对成交后由于自然力量或社会原因而可能引起的不可抗力事件是无法预见、无法控制的，加之，国际上对不可抗力事件及其引起的法律后果并无统一的解释，为避免因发生不可抗力事件而引起不必要的纠纷，防止合同当事人对发生不可抗力事件的性质、范围作任意的解释，或提出不合理的要求，或无理拒绝对方的合理要求，故有必要在买卖合同中订立不可抗力条款，明确规定不可抗力事件的性质、范围、处理原则和解决办法，以利合同的履行。

三、不可抗力条款的规定

不可抗力条款，通常包括下列主要内容：

（一）不可抗力的性质与范围

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。

关于不可抗力事件的性质与范围，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’”。这类规定力、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。

（二）不可抗力事件的处理

发生不可抗力事件后，应按约定的处理原则和办法及时进行处理。不可抗力的后果有两种：一是解除合同；二是延期履行合同。究竟如何处理，应视事故的原因、性质、规模及其对履行合同所产生的实际影响程度而定。

（三）不可抗力事件的通知和证明

不可抗力事件发生后如影响合同履行时，发生事件的一方当事人，应按约定的通知期限和通知方式，将事件情况如实通知对方。对方在接到通知后，应及时答复，如有异议也应及时提出。此外，发生事件的一方当事人还应按约定办法出具证明文件，作为发生不可抗力事件的证据。在国外，这种证明文件一般由当地的商会或法定公证机构出具。在我国，由中国国际贸易促进委员会出具。

第二节 仲 裁

一、仲裁是解决争议的一种重要的方式

在国际贸易中，情况复杂多变，买卖双方签订合同后，内于种种原因，使合同没有履行，从而引起交易双方间的争议。解决争议的途径有下列几种：

（一）友好协商

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。

（二）调解

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，直到作出终局裁决。因此，这种方法也有一定的限度。

（三）仲裁

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。仲裁已成为解决这种争议被普遍采用的方式。

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，给予当事人以充分的自治权。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。

（四）诉讼

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发展。
4. 诉讼费用较高。

上述前两种办法都有一定的限度，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。早在 1956 年中国的涉外商事仲裁机构便已宣告成立。40 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作出裁决，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、仲裁协议的形式和作用

（一）仲裁协议的形式

仲裁协议有两种形式：一种是在争议发生之前订立的，它通常作为合同中的一项仲裁条款（Arbitration Clause）出现；另一种是在争议发生之后订立的，它是把已经发生的争议提交仲裁的协议（Submission）。这两种形式的仲裁协议，其法律效力是相同的。

（二）仲裁协议的作用

1. 约束双方当事人只能以仲裁方式解决争议，不得向法院起诉。
2. 排除法院对有关案件的管辖权，如果一方违背仲裁协议自行向法院起诉，另一方可根据仲裁协议要求法院不予受理，并将争议案件退交仲裁庭裁断。
3. 仲裁机构取得对争议案件的管辖权。

上述三项作用的个心是第二条，即排除法院对争议案件的管辖权。因此，双方当事人不愿将争议提交法院审理时，就应在争议发生前在合同中规定出仲裁条款。以免将来发生争议

后，由广达个成仲裁协议而不得不诉诸法院。

根据中国法律，有效的仲裁协议必须载有请求仲裁的意思表示、选定的仲裁委员会约定仲裁事项（该仲裁事项依法应具有可仲裁性）；必须是书面的；当事人具有签订仲裁协议的行为能力；形式和内容合法。否则，依中国法律，该仲裁协议无效。

（三）示范仲裁条款

中国国际经济贸易仲裁委员会向中外当事人推荐如下示范仲裁条款：

“凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，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则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。”此外，当事人还可以在仲裁条款（协议）中对仲裁员人数、国籍、开庭地点、普通程序或简易程序、适用法律及仲裁语文等事项作出约定，或者在仲裁条款（协议）达成之后，争议提交仲裁之前或者仲裁程序开始之前，以书面补充协议的形式进行补充约定。

三、仲裁条款的规定

仲裁条款的规定，应当明确合理，不能过于简单，其具体内容一般应包括仲裁地点、仲裁机构、仲裁程序规则、仲裁裁决的效力、仲裁费的负担等。

（一）仲裁地点

在何处仲裁，往往是交易双方磋商仲裁条款时都极为关心的一个十分重要的问题。这是因为，仲裁地点与仲裁所适用的程序法，以及合同所适用的实体法关系甚为密切。按照有关国家法律的解释，凡属程序方面的问题，除非仲裁协议另有规定，一般都适用审判地法律，即在哪个国家仲裁，就往往适用那个国家的仲裁法规。至于确定合同双方当事人权利、义务的实体法，如合同中未规定，一般是由仲裁庭根据仲裁地点所在国的法律冲突规则予以确定。由此可见，仲裁地点不同，适用的法律可能不同，对买卖双方的权利、义务的解释就会有差别，其结果也会不同。因此，交易双方对于仲裁地点的确定都很关注，都力争在自己比较了解相信任的地方，尤其是力争在本国仲裁。

在我国进出口合同中，关于仲裁地点有下列三种规定办法：

1. 多数合同规定在中国仲裁；
2. 有时规定在被申请人所在国仲裁；
3. 规定在双方同意的第三国仲裁。

选用第三种办法时，应选择允许受理双方当事人都不是本国公民的争议案的仲裁机构，而且该机构应具备一定的业务能力，且态度公正。

（二）仲裁机构

国际贸易中的仲裁，可由双方当事人约定在常设的仲裁机构进行，也可以由双方当事人共同指定仲裁员组成临时仲裁庭进行仲裁。

目前，世界上有许多国家和一些国际组织都设有专门从事处理商事纠纷的常设仲裁机构。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。

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仲裁。

我们在外贸业务中经常遇到的外国仲裁常设机构有：英国伦敦仲裁院、瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院、瑞士苏黎士商会仲裁院、日本国际商事仲裁协会、美国仲裁协会、意大利仲裁协会等。俄罗斯和东欧各国商会中均设有对外贸易仲裁委员会。国际组织的仲裁机构有设在巴黎的国际商会仲裁院等。其中有许多仲裁机构与我国已有业务上的联系，并在仲裁业务中进行合作。

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。

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作出明确规定。

（三）仲裁规则

各国仲裁机构都有自己的仲裁规则，但值得注意的是，所采用的仲裁规则与仲裁地点并非绝对一致。按照国际仲裁的一般做法，原则上采用仲裁所在地的仲裁规则，但在法律上也允许根据权方当事人的约定，采用仲裁地点以外的其他国家（地区）仲裁机构的仲裁规则进行仲裁。在中国仲裁，双方当事人通常约定适用《中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁规则》。根据中国现行仲裁规则规定：“凡当事人同意将争议提交仲裁委员会仲裁的，均视为同意按

照该仲裁规则进行仲裁。”但是，如果当事人约定适用其他仲裁规则，并征得仲裁委员会同意的，原则上也可适用其他仲裁规则。

（四）仲裁裁决的效力

仲裁裁决的效力主要是指由仲裁庭作出的裁决，对双方当事人是否具有约束力，是否为终局性的，能否向法院起诉要求变更裁决。

在中国，凡由中国国际经济贸易仲裁委员会作出的裁决一般是终局性的，对双方当事人都有约束力，必须依照执行。任何一方都不许向法院起诉要求变更。

在其他国家，一般也不允许当事人对仲裁裁决不服而上诉法院。即使向法院提起诉讼，法院一般也只是审查程序，不审查实体，即只审查仲裁裁决在法律手续上是否完备，而不审查裁决本身是否正确。如果法院查出裁决在程序上有问题，有权宣布裁决为无效。由于仲裁的采用是以双方当事人的自愿为基础，因此，对于仲裁裁决理应承认和执行。目前，从国际仲裁的实践看，当事人不服裁决诉诸法院的只是一种例外，而且仅限于有关程序方面的问题，至于对裁决本身，是不得上诉的。若败诉方不执行裁决，胜诉方有权向有关法院起诉，请求法院强制执行。

为了强调和明确仲裁裁决的效力，以利执行裁决，在订立仲裁条款时，通常都规定仲裁

裁决是终局的，对当事人双方都有约束力。

（五）仲裁费用的负担

通常在仲裁条款中明确规定出仲裁费用由谁负担。一般规定由败诉方承担，也有的规定为由仲裁庭酌情决定。

四、我国通常采用的仲裁条款格式

我国根据独立自主、平等互利的原则，并参照国际上的习惯做法，在总结实践经验的基础上，各公司一般采用下列三种仲裁条款格式：

（一）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则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。”

（二）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。”

（三）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。”

五、仲裁裁决的执行

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，涉及到一个国家的仲裁机构所作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作出规定外，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作出的仲裁裁决，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。例如裁决涉及到仲裁协议未提到的，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 6 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：

1. 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作出的仲裁裁决的承认和执行适用该公约；

2. 中华人民共和国只对根据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入和所作的声明，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作出的裁决在国外公约成员国内的执行。

思考题：

1. 何谓不可抗力?在国际货物买卖合同中为什么要规定不可抗力条款?
2. 不可抗力条款包括哪些内容?规定该条款时应注意哪些事项?
3. 关于不可抗力事件范围的规定有哪几种方法?我国进出口合同通常采用的是哪一种规定方法?
4. 何谓仲裁?为什么仲裁是解决国际经贸争议的重要方式?
5. 在国际货物买卖合同中为什么要规定仲裁条款?仲裁条款应包括哪些主要内容?
6. 仲裁协议有哪几种形式?其作用如何?
7. 我国仲裁机构审理国际经贸仲裁案件所遵循的原则有哪几项?
8. 我国参加《承认与执行外国仲裁裁决公约》的意义何在?该公约包括哪些基本内容?

第十二章 国际商务谈判

第一节 国际商务谈判的重要性和谈判前的准备

一、国际商务谈判的重要性

国际商务谈判是国际货物买卖过程中必不可少的一个很重要的环节,也是签订买卖合同的必经阶段。国际商务谈判的内容,不仅包括商务与技术方面的问题,还包括法律与政策问题,它是一项政策性、策略性、技术性和专业性很强的工作。国际商务谈判的结果,决定着合同条款的具体内容,从而确定合同双方当事人的权利和义务,故买卖双方都很重视商务谈判这项重要的活动。

在国际货物买卖中,商务谈判是一项很复杂的工作,它比国内贸易中的洽谈交易复杂得多。因为,交易双方分属不同的国家或地区,彼此有着不同的社会制度、政治制度、法律体系、经济体制和贸易习惯,有着不同的文化背景、价值观念、信仰和民族习惯,而且还有语言和文字沟通方面的困难。

在谈判过程中,由于交易双方的立场及其追求的具体目标各不相同,故往往充满尖锐复杂的利害冲突和反复讨价还价的情况。参加商务谈判人员的任务是,根据购销意图,针对交易对手的具体情况,施展各种行之有效的策略,正确处理和解决彼此间的冲突和矛盾,谋求一致,达成一项双方都能接受的公平合理的协议。由于交易双方达成的协议不仅直接关系着双方当事人的利害得失,而且具有法律上的约束力,不得轻易改变,所以是否拍板成交和达成协议,彼此都应持慎重态度。如果由于失误而导致磋商失败,就会失掉成交的机会。如果由于我方人员急于求成、疏忽大意或其他原因,作了不应有的让步,或接受了不合理的成交条件和有悖于法律规定的条款,致使交易磋商中出现一些错误和隐患,往往事后难以补救。这不仅会使我方在经济上蒙受不应有的损失,而且还可能给履约造成困难,进而影响双方关系,对外造成不良的政治影响。

综上所述,足见商务谈判是一个很重要的环节,做好这个环节的工作,妥善处理商务谈判中出现的各种问题,在平等互利的基础上达成公平合理和切实可行的协议,具有十分重要的意义。因此,凡从事外经贸活动的人员,都应高度重视并切实做好这一环节的工作。

二、国际商务谈判前的准备

为了做好国际商务谈判这项艰难复杂而又十分重要的工作,必须事前做好充分准备。需要准备的事项很多,其中主要包括下列工作:

(一) 选配参加谈判的人员

在洽商交易过程中,买卖双方在确定价格和各种交易条件以及拟定合同条款方面,往往因利害关系不同而存在分歧和争论,有时这种分歧和争论甚至是十分激烈的。而且在洽商过程中,还可能出现种种预先没有估计到的变化。为了保证洽商交易顺利进行,事先应选配精明能干的洽谈人员,尤其是对一些大型的和内容复杂的交易,更要组织一个坚强有力的谈

判班子，这个谈判班子中须包括熟悉商务、技术、法律和财务方面的人员，应具有较高整体素质，要善于应战，善于应变，并善于谋求一致，这是确保交易成功的关键。

参加商务谈判的人员需要具备多方面的基础知识，并善于综合运用各种知识。一般地说，他们应具备下列条件：

1. 必须熟悉我国对外经济贸易方面的方针政策，并了解国家关于对外经济贸易方面的具体政策措施。
2. 必须掌握洽商交易过程中可能涉及的各种商务知识，如商品知识、市场知识、金融知识和运输、保险等方面的知识。
3. 必须熟悉我国颁布的有关涉外法律、法令与规则，并了解有关国际贸易、国际技术转让和国际运输等方面的法律、惯例以及有关国家的政策措施、法规和管理制度等方面的知识。
4. 应当熟练地掌握外语，并能用外语直接洽谈交易。
5. 具有较高的政治、心理素质和策略水平，并善于机动灵活地处理洽商过程中出现的各种问题。

（二）选择目标市场

在商务谈判之前，必须从调查研究入手，通过各种途径广泛收集市场资料，加强对国外市场供销状况、价格动态、政策法规措施和贸易习惯等方面情况的调查研究，以便择优选择适当的目标市场和合理地确定市场布局。在选择国外目标市场时，应当注意以下两个问题。

1. 在考虑贯彻国家对外贸易方针政策和国别（地区）政策的同时，应尽量考虑经济效益问题，力争做到在政治上和经济上都体现平等互利。
2. 应根据购销意图，合理选择国外销售市场和采购市场。在安排销售市场时，应当分清主次，并要有发展的观点，即在安排主销市场的同时，也要考虑辅销市场；在考虑市场现状的同时，也要考虑市场将来的发展趋势；在巩固原有传统市场的同时，还应不断开拓新市场，以利扩大销路。在安排采购市场时，既要考虑择优进口，也要防止过分集中在某个或少数几个市场。在同等条件下，应尽量从友好国家订购商品；应考虑多从我国有贸易顺差的国家订购商品，以利贸易上的平衡。

（三）选择交易对象

在商务谈判之前，必须通过各种途径对客户政治、文化背景、资信情况、经营范围、经营能力和经营作风等方面的情况进行了解和分析。为了正确地选择和利用客户，需要建立和健全客户档案，以便对各种不同类型的客户进行分类排队，做到心中有数，并实行区别对待的政策。要正确对待和妥善处理大、小客户和新、老客户的关系，充分利用和调动专营进出口商、中间代理商和实销户推销我方出口商品的积极性。向国外订货时，要做到“货比三家”，并区别不同情况从优选择，以维护我方的利益。

（四）制定商务谈判的方案

商务谈判的方案，是指为了完成某种或某类商品的进出口任务而确定的经营意图、需要达到的最高或最低目标，以及为实现该目标所应采取的策略、步骤和做法，它是对外洽谈人

员遵循的依据。方案的内容繁简不一。对大宗进出口商品交易所拟定的经营方案，一般比较详细具体，尤其是制定某些大宗交易或重点商品的谈判方案时，更要考虑周全，因为谈判方案的完善与否是决定成败的关键。在谈判方案中，对需要谈判的问题，应分清主次，合理安排谈判的先后顺序，明确对每一主要问题应当掌握的分寸和尺度，以及准备好在谈判中出现某些变化时所应采取的对策和应变措施，力争谈判成功，以取得最佳的效果。对一般中、小商品的进出口，则只要拟定简单的价格方案即可。

第二节 国际商务谈判的基本原则与步骤

一、求同存异和实现双赢的原则

在国际商务活动中，谈判的双方或多方都有着一定的共同利益，但他们之间也存在商业利益的冲突。应该承认，在商务活动中无时无刻不充满矛盾和冲突，而关键是我们如何运用有效的手段来化解这些矛盾和冲突。

就买卖合同来讲，一般都有单独的条款，规定解决合同纠纷的方法，如双方应先通过友好协商解决，也可请专家或双方信任的第三者进行调解；如果还不能解决合同争议，合同当事人可以将争议提交指定的仲裁机构来进行裁决。即使当事人不约定仲裁条款，合同当事人还可以选择司法诉讼的方式来解决争议。但是，一般来讲，买卖合同的当事人都不情愿采取将合同争议提交仲裁或诉讼来解决，因为仲裁或诉讼等方式使得合同的任何当事人对争议的解决失去了控制。这些解决争议的方法作为防备措施，只不过是万不得已的情况下才使用。

国际商务谈判与国内商务谈判的区别主要是谈判环境和谈判对象有别，即国际商务谈判的地点可能在国外，涉及的对象可能是外国人。因此，谈判双方之间就存在商业习俗、法律制度、文化背景、甚至是人的因素等方面的差别。

尽管存在上述差别，但我们更应该看到他们的共性。特别是在国际经济一体化趋势下，讨论共性更具有实际意义。在这里，我们需要对国际上一般能接受的谈判原则和方法进行研究和介绍。其主要目的就是要提供给我国外经贸人员一个面对国际经营环境可以遵循的基本原则。如果在国际贸易活动中，个别差异性较大的情况出现，希望外经贸人员本着求同存异的原则，根据以下的框架针对不同情况进行适当调整，以达到最佳的谈判效果。

二、双赢的谈判应该符合的标准

商务谈判并不是在商务冲突出现时才进行。商务谈判是谈判各方当事人在追求共同商业目标，实现双方商业利益整个过程中一个不断地化解冲突、实现谈判者最大利益的手段。实践证明，在竞争越来越激烈的市场上，谁能够有效地掌握这一手段，谁就会在商务活动中顺利地实现自己的商业目标，取得自己期待的主要商业利益。

在这里需要强调指出，谈判的结果并不一定是“你赢我输”或“我赢你输”。谈判双方首先要树立“双赢”的概念。一场谈判的结局应该使谈判的双方都要有“赢”的感觉。采取什么样的谈判手段、谈判方法和谈判原则来达到这样的结局，乃是我们学习谈判和研究谈判

所要达到的目的。

以往我们看到的谈判技巧,许多都集中在介绍谈判一方想方设法采取一些手段来对付谈判对手,特别是片面追求一方取胜的所谓“技巧”,而我们在这里给大家介绍的谈判原则,是要让所有的谈判者都能遵循和接受,并且能够在不断实践中加以运用。

从商务发展角度来看,谈判应使得双方都得到商务发展的机会,即实现双赢,为此,应满足以下三个标准:

(一) 谈判要达成一个明智的协议

明智协议的核心特点就是双赢,谈判的结果应满足谈判各方的合法利益,能够公平地解决谈判各方的利益冲突,而且还要考虑到符合公众利益。考察立场争辩式谈判,我们认为,这种谈判方式使谈判内容和立场局限在一个方面,双方只重视各自的立场,而往往忽视了满足谈判双方的实际潜在的需要。

(二) 谈判的方式必须有效率

谈判的方式之所以应有助于提高谈判效率,是因为谈判达成协议的效率,也应该是双赢的内容之一,因为效率高的谈判,使双方都有更多的精力拓展商业机会。而立场争辩式谈判往往使双方争辩不休,难以选择双方满意的方案,有时简直是无谓地消耗时间,从而给谈判各方带来压力,增加谈判不成功的风险。

(三) 谈判应该可以改进或至少不会伤害谈判各方的关系

谈判的结果是要取得利益,然而,利益的取得却不能以破坏或伤害谈判各方的关系为代价。从发展的眼光看,商务上的合作关系会给你带来更多的商业机会。然而,立场争辩式谈判却往往忽视了保持商业关系的重要性,使谈判变成了各方意愿的较量,看谁在谈判中更固执己见或更易让步。这样的谈判,往往会使谈判者在心理上产生不良的反应,容易伤害“脸面”,从而破坏谈判各方关系的续存。

三、双赢谈判的步骤

在商务谈判中,谈判的双方毕竟不是敌对关系,但也并非不存在利益冲突和矛盾。在没有任何技巧与原则的谈判中,谈判者往往会陷入难以自拔的境地,要么谈判陷入僵局,要么双方在达成协议后总觉得双方的目标都未达到,或者谈判一方总有失掉了一场对局的感觉。

导致此种结果有两种重要原因:一种原因是,谈判双方至少有一方在谈判中缺乏诚意;另一种原因是,这两方的谈判者都未能正确掌握谈判的原则与技巧。

在谈判双方彼此存在长期合作诚意的前提条件下,谈判的步骤应该为申明价值(Claiming Value)、创造价值(Creating Value)和克服障碍(Overcoming Barriersto Agreement)三个步骤。我们的目的就是给每一位商务谈判者提供一个有效掌握谈判进程的框架。许多国外的著名商学院都是遵循这样的步骤来训练学生的谈判技巧与能力。现将这三个步骤分述如下:

(一) 申明价值

此阶段为谈判的初级阶段,谈判双方彼此应充分沟通各自的利益需要。此阶段的关键步

骤是弄清对方的真正需求，因此，其主要的技巧就是多向对方提出问题，探询对方的实际需要；与此同时，也要酌情申明白身的利益所在。因为你越了解对方的真正实际需求，就越能知道如何才能满足对方的要求；同时对方知道了你的利益所在，也才能满足你的要求。

然而，我们也看到有许多所谓“商务谈判技巧”在故意迷惑对方，让对方不知道你的真正需要和利益所在，甚至想方设法误导对方，如果你总是误导对方，那么最终吃亏的可能是你自己。

（二）创造价值

此阶段为谈判的中级阶段，双方彼此沟通，往往申明了各自的利益所在，了解对方的实际需要。但是，以此达成的协议，并不一定对双方都是利益最大化，也可能不是最佳方案。因此，谈判中双方需要想方设法去寻求更佳方案，为谈判各方找到最大的利益，这一步骤就是创造价值。

创造价值的阶段，往往是商务谈判最容易忽略的阶段。一般的商务谈判很少有谈判者能从全局的角度出发去充分创造、比较与衡量最佳的解决方案。因此，也就使得谈判者往往总觉得谈判结果不尽如人意，没有能够达到“赢”的感觉，或者总有一点遗憾。由此看来，采取什么样的方法使谈判双方达到利益最大化，寻求实现双赢的最佳方案就显得非常重要。

（三）克服障碍

此阶段往往是谈判的攻坚阶段。谈判的障碍一般来自于两个方面：一个是谈判双方彼此利益存在冲突；另一个是谈判者自身在决策程序上存在障碍。前一种障碍是需要双方按照公平合理的原则来协调利益；后者就需要谈判无障碍的一方主动去帮助另一方迅速作出适当决策。

上述商务谈判的步骤是谈判者在任何商务谈判中都适用的原则。只要谈判双方都牢记这一谈判步骤，并有效地遵循适当的方法，就能使谈判的结果达到双赢，并使双方利益都得到最大化。

第三节 取得双赢局面的实质利益谈判法

一、实质利益谈判法的基本含义

实质利益谈判法是美国哈佛大学的学者和教授们经过多年研究所总结的一套普遍适用的谈判基本框架，在国外也被认为是谈判的第三种方法，即既不是软式谈判法，也不是硬式谈判法，似乎是介于两者之间，既有硬的一面，也有软的一面。在国内也有人称之为原则式谈判法。它要求谈判者在谈判中侧重谈判的实质利益，而非各自所持有的谈判立场。另外，它还强调谈判者在谈判中要重视实质利益谈判的实现步骤。

实质利益谈判法之所以被称为原则式谈判法，是因为实质利益谈判法要求谈判者在谈判中自始至终贯彻四个基本原则。为便于记忆和时刻提醒谈判者在谈判中应用此谈判原则，我们将其概括为人、利益、方案和标准四个方面。

人，指的是将人与问题分开，即在谈判中，谈判者要将人的因素与谈判具体利益因素分开。

利益，指的是注重利益，而非立场，即在谈判中，谈判者应将谈判集中于双方所关心的利益因素，而不是表现的立场。

方案，指的是创造各种选择方案，即在谈判中，谈判者应该为了共同的利益创造各种可供选择的解决方案，以便他们从中选择对双方最有利的方案。

标准，指的是坚持使用客观标准，即在谈判中，谈判者如果遇到相互彼此冲突的利益，应用客观标准来衡量并划分彼此的利益范围。

谈判者只要在谈判中始终贯彻以上的基本谈判原则，就不难对付各种谈判的情景。如果双方在此基础上仍然达不成任何协议，那么双方就有可能不存在合作的利益基础。

二、实质利益谈判法的三个阶段

实质利益谈判法为我们的商务谈判建立了一个可以充分借鉴的框架，它的四个基本原则和分析框架，即人的因素、利益因素、方案因素和标准因素应该自始至终贯串于谈判的整个过程。从谈判的策划，到谈判的结果，或者取得协议，或者终止谈判，我们都可以应用以下框架：

（一）第一阶段：分析阶段（Analysis Stage）

这一阶段也是谈判人员对谈判双方的谈判情况进行分析，达到知己知彼的阶段。此阶段的要点是：尽可能利用各种有效的途径获取信息，对信息进行组织、思考并对整体谈判形势作出判断。（1）关于人的因素，谈判者要考虑，谈判各方都持有什么样的观点？双方对同一个问题有没有认识上的差异？有没有敌对情绪？存在什么样的交流障碍？（2）关于利益因素，谈判者应考虑并认知各方的利益所在，双方是否存在共同的利益？是否存在彼此矛盾但是可以兼容的利益等？（3）关于方案因素，谈判者应审核既定的谈判方案，是否存在可供选择的谈判方案？（4）关于标准因素，谈判者应认知建议作为协议基础的谈判标准，是否存在可以划分利益的公平标准？

（二）第二阶段：策划阶段（Planning Stage）

这一阶段也就是谈判者在分析谈判形势的基础上，作进一步周密策划的阶段。此阶段的要点是要求谈判人员利用创造性思维，策划如何实施谈判。谈判者要再次思考以上四个方面的原则。（1）关于人的问题，谈判者要对可能遇到的人的问题作出解决方案的策划，若出现了双方认识上的差异，如何解决？若出现了双方情绪上的冲突，又如何解决？（2）关于利益问题，谈判者应考虑在你的各种利益中，哪些利益是对你非常重要的？哪些利益是对对方非常重要的？用什么样的方法可以满足双方的要求？（3）关于方案问题，谈判者应考虑用什么样的方法可以找出最终双方都能接受的解决方案。如何让双方摆脱僵局？（4）关于标准问题，谈判者应找出供最终决策的客观标准。如双方各不让步，哪些标准可以用来公平地划分利益？

（三）第三阶段：讨论阶段（Discussion Stage）

这一阶段也就是谈判双方讨论交流阶段。此阶段的要点是要求谈判各方充分交流，努力

达成协议，同样还要根据以上四个原则来考虑：（1）关于人的问题，要探讨观念的差异，让对方发泄挫折和气愤的情绪，克服交流的障碍；（2）关于利益问题，谈判每一方都要充分了解，并关注对方的利益所在，使用各种询问方式进一步证实对方的利益所在；（3）关于方案问题，双方都应积极配合对方在互利基础上寻求谈判解决方案；（4）关于标准因素，对于相冲突的利益，努力以客观标准划分利益，并达成协议。

商务谈判这三个阶段，可以是一个循环往复的过程，谈判者可以从以上四个方面的内容展开。如在谈判中遇到了困难，应随时检查——下在哪个方面做得还不够，还有待改进，直到最终达成协议。

第四节 正确处理人的因素与谈判实质利益之间的关系

一、人的因素与谈判实质利益的关系

谈判者在谈判过程中，应时刻注意人的因素在谈判中是否在起积极作用，是否带来了消极作用，如何避免消极作用，使谈判走向成功。总之，人的问题，在我们的谈判原则框架下，也是要解决的首要问题。

首先，解决人的问题的基本前提条件，就是将人的问题与谈判的实质利益区分开，这是任何谈判都要遵循的一个基本原则。

我们知道，每个谈判者所追求的利益都是具有双重性的，即实质利益与相互关系两个方面的利益。而相互关系指的就是人的问题。好的谈判者注重双重利益的结合，但这种结合既不是将人的问题与实质利益问题混为一谈，也不是将实质利益与关系问题对立起来。前者的极端例子是有些人在谈判时对人进行“人身攻击”，或者将某些评论与谈判者“对号入座”；而后的极端情况就是“要关系，还是要利益”。

应当指出，有时关系比谈判结果更为重要，如长期商业伙伴、同事、与政府的关系、外交关系等。

为了有利于处理人的问题，谈判者一定要将人的问题与实质利益问题区分开来对待。否则，将人的问题与实质利益问题掺和在一起来处理，有时是非常危险的。谈判者在进行实质利益谈判时应单独解决人的问题。解决人的问题一般应从以下三个方面着手：看法和观念、感情表露和言语交流。

二、谈判中如何处理看法和观念分歧

看法和观念指的是人们在处理事情时所持有的想法和处理方法。在谈判中，不同人对事物的看法和观念不同，往往使谈判的最终结果很可能相差很远。特别是谈判双方在谈判中出现认识上的分歧，或出现了争执。例如，在履行合同中出现了交货延迟的情况，通常按照我们学过的法律知识，卖方一定要给予买方经济上的赔偿，买方甚至还可以诉诸法庭。然而，商务上的冲突，有时不问青红皂白，草率处理往往会带来负面影响。

谈判专家一般认为，谈判的冲突往往不在于客观事实，而在于人们的想法不同。许多人

认为，“真理”会解决分歧，“有理走遍天下”，而实际上，对于商务上绝大多数的纠纷，分歧本身存在于人们的想象中，从“真理”角度出发去处理商务纠纷往往并不奏效。

在商务谈判中，当谈判双方各执己见时，往往双方都是按照自己的思维定势考虑问题，这时谈判往往出现僵局。例如，出口商觉得以这个价格签订合同对进口商已经很不错了，何况履行该合同的代价已经很高了；而进口商认为这是按国际市场价格签订的合同，出口商应履行合同全部责任，至于有什么事先双方想不到的问题，也只是出口商自己的问题。进口商对于履行合同的艰难丝毫都不加以理会，甚至连配合都觉得是多余的。

在谈判中，如双方出现意见分歧，不妨尝试以下几种处理问题的方法：

- (1) 站在对方的立场上考虑问题；
- (2) 不要以自己为中心推论对方的意图；
- (3) 相互讨论彼此的见解和看法；
- (4) 寻找让对方吃惊的一些化解冲突的行动机会；
- (5) 一定要让对方感觉到参与了谈判达成协议的整个过程，协议是双方想法的反映；
- (6) 在协议达成时，一定要给对方留面子，尊重对方的人格。

换个角度考虑问题也许是谈判中最重要的技巧之一。不同人看问题的角度往往不一样。人们往往用既定的观点来看待事实，对自己相悖的观点却往往加以排斥。彼此交流不同的见解和看法，站在对方的立场上考虑问题，并不是让你遵循对方的思路解决问题，而是这种思维方式，可以帮助你找到问题的症结所在，有利于最终解决问题和达成协议。

三、谈判中如何对待感情因素

谈判中，人的因素除了观念问题之外，情感表露也会对谈判产生重要影响。例如，你的谈判对手刚刚做了一笔漂亮的生意，或者摸彩中了头奖，使他在谈判中不禁喜形于色。对方高昂的情绪可能就使得谈判非常顺利，很快达成协议。然而，也可能碰到个别不如意的对手，情绪低落，甚至对你可能大发雷霆。我们偶尔在商店也会碰到，个别顾客冲着售货员就出售的货物质量或其他的原因而发生争执，大发脾气，售货员觉得不是自己的问题而往往试图解释，而客户却根本听不进去，不但要求退货，而且继续大吵大闹，有时甚至双方会发生激烈的口角。

感情发泄在谈判中有时双方都难以抑制。个人的情绪还会有一定的传染性。若处理不当，矛盾激化，就有可能使谈判陷入不能自拔的境地。双方为了顾及“脸面”而彼此绝不作出任何让步，结果双方之间很难再合作下去。

因此，对待和把握谈判者的感情表露也是解决人的问题的一个重要方面。在商务交往中，人的情绪高低可以决定谈判的气氛，如何对待谈判者的情感表露，特别是处理好谈判者的低落的情绪，甚至是愤怒的情绪，对今后双方的进一步合作有深远的影响。

有经验的谈判专家建议，处理谈判中的情感冲突，不能采取面对面的硬式方法。采取硬式的解决方法往往会使冲突升级，反而不利于谈判的继续进行。对待过激的情绪问题，不妨

可从以下三个方面着手解决：

（一）首先关注和了解对方的情绪，也包括你自己的情绪

如果你的谈判对手表示出非常生气，或冲你大发雷霆，那么一定要密切注意对方的情绪变动，当然也要包括你自己的情绪。应首先弄清楚对方生气的原因。是对方在寻找报复的途径，还是个人家庭问题干扰了商业问题？对方是想通过发脾气的手段取得你的让步，还是对方在束手无策的情况下的一种情感宣泄？弄清楚原因有利于最终解决问题。但是在对方情绪不稳的情况下，不宜急于作出解释和澄清。

（二）让对手的情绪得到发泄

在对方情绪还在发泄时，并不是解决问题的最好时机。这时，最好的办法就是静静地倾听对方，千万不要还击。为了能够让对方的情绪稳定下来，应引导对方将理由讲清楚，让对方继续发泄到最后一刻。

（三）使用象征性的体态语言缓解情感冲突

在商业上，个人情感的输赢没有实质意义。非要弄清谁是谁非并不是最终的目的。谈判者追求的是双赢的局面。因此，在缓解情感冲突时，有些象征的体态语言往往会起到意想不到的使局面发生逆转的作用，如，与对方握手，赠送一份小礼物等。经验丰富的谈判者认为，用行为表示道歉是谈判中成本最少、回报最高的投资。

四、如何处理谈判中的交流障碍

谈判本身就是交流，而交流最重要的方式就是语言交流。然而，在一般谈判中，多数谈判者往往并没有充分重视语言交流的技巧，而认为语言交流是不言自明的方式，没有什么交流的技巧可言。语言及其交流方式是谈判双方沟通想法，最终达成协议的载体，不应该成为谈判的障碍。但是，在谈判中，语言交流出现障碍的情况并不少见。要在谈判中解决好人的问题，语言交流也是一个非常重要的方面。语言交流障碍主要有以下三种典型的情况：

一是谈判双方彼此没有直接交流，而是向第三者表达想法，让第三者站在自己的一边。这种情况往往是谈判的一种极端情况，往往伴随着谈判者感情的极度发泄，如客户与商号之间发生了严重口角，彼此之间都不愿意与对方交流，而通过向第三者解释而求得更多的人站在自己一边，支持自己的观点。

二是谈判双方即使有直接的语言交流，但是彼此都听不进对方的话。这种情况在谈判进行到激烈的情况时可能会发生，特别是双方彼此观点正好相反时容易出现这种语言交流障碍。谈判者各自向对方反复阐述同一个观点，而彼此却似乎并没有意识到对方的意思。谈判双方的想法是两条平行线，总也无法交汇在一块儿。

三是谈判双方存在直接交流，然而双方之间却存在误解，即一方的想法被对方错误理解。这种情况往往在双方还没有就一个问题充分交流时就匆忙进入另一个问题。甚至有时双方将谈判的内容扯得很远，反而将有些实质性的问题给淡化了。

以上三种情况是典型的语言交流障碍。严重的情况将使谈判陷入僵局，或者使谈判被无休止地拖延下去。有经验的谈判者非常强调谈判应有效率、有结果，彼此应该对对方所表达

的内容有充分的理解。因此，建议谈判者在语言交流与沟通中要注意以下三个问题：

（一）主动耐心地倾听并认可对方所表达的想法

作为谈判者，你可以明白对方的观点，但却完全不同意对方的想法。谈判者都希望自己的想法被对方理解，而对方的理解并不等于是同意。因此，如果你不断地点头，或者重复对方的观点。如“你的意思是这样吗……？”，让对方倒尽观点，努力了解对方的想法、需要和条件。这样，对方根本不会责怪你，反而会逐渐感到满意和被理解，从而对你所提出的观点也会表示理解。主动仔细地倾听，还有助于澄清一些模糊不清的地方，增加谈判成功的可能性。国外谈判专家有句话称“最便宜的让步就是让对方知道，他的话已被听进去了”。

（二）一定要将你的表达让对方听明白

为了让对方了解你的想法，你一定要让对方明白你的谈话，声东击西、兜圈子的话往往并不会增加谈判成功的可能性。谈判者要学会表达自己的感受，而不是要指责对方。谈判不是辩论，谈判双方也不是一个案子的原告和被告之间的交流关系，而是处于相同地位的审理同一个案子的两个法官的关系，也就是双方虽然有不同的见解，但最终还是要对“裁决”取得一致的意见。

（三）交流的内容应该有针对性

谈判者在充分交流的同时也要注意，交流内容太多，缺乏针对性，也会妨碍谈判的效率，有时也会产生相反的效果。在谈判中，浪费时间和精力对双方都是一种损失。

第五节 国际商务谈判的基本方法与技巧

一、注重利益，而非立场

以往我们许多僵持很久的谈判过于重视立场或原则，谈判双方各自坚持自己的立场，往往将某项原则或立场视为谈判所坚持的重要条件。然而，我们许多人并不一定了解，在谈判双方对立的立场背后，既可能存在冲突的利益，而实际上还可能存在共同的或可以彼此兼容的利益。

例如，在机械设备的出口中，双方坚持各自的价格立场并不能有助于双方达成明智的交易，因为，价格立场背后还会有许多利益的存在，而这些利益的存在，对双方并不一定是冲突。双方采用什么贸易术语？交货时间的安排对谁更重要？价格中是否包括人员培训的费用？运输的责任必须是由买方来承担吗？保险由谁办理更合适？对于卖方，信用证付款条件是不是必需条件？买卖双方是想签订长期出口合同，还是一笔交易的合同？有关设备的易损件是否包括在此合同的报价中？等等。

由此可以看出，一项合同谈判的立场背后还会有许多的利益因素。而商务谈判者必须彻底分析交易双方的利益所在，认清哪些利益对于我方是非常重要的，是决不能让步的；哪些利益是可以让步的，用来可以交换对方的条件。在不分清利益因素的情况下，盲目追求坚持

立场和原则，往往使谈判陷入僵局，或者使谈判彻底失败。

让步的谈判并不等于是失败的谈判。在谈判中最忌讳的是随意作出不当的让步。有经验的谈判者会用对自己不重要的条件去交换对方无所谓、但对自己却很在意的一些条件。这样的谈判才能是一个双赢的谈判。在上述例子中，办理运输对于买方可能没有任何优势，那么卖方就可以以 CIF 签订合同。但是，如果买方觉得办理保险是非常重要的，那么，卖方也可以在取得尽快交货的前提下，与对方签订 CFR 合同。

在谈判中，利益的交换是非常重要的。双方谈判能否达到双赢，主要取决于双方让步的策略，即能否准确识别利益因素对于自己和对方的重要性。

识别利益因素往往依赖于双方之间的沟通。例如，谈判中，不妨向对方多问几个为什么，如“您为什么特别注重……，您为什么不接受……”等问题。以此来探求对方的真实利益所在。在商务谈判中，对于利益问题，应注意以下几点：

- (1) 向对方积极陈述你的利益所在，以引起对方的注意并使对方满足你的利益；
- (2) 承认对方的利益所在，考虑对方的合理利益，甚至在保证自己利益的前提下努力帮助对方解决利益冲突问题；
- (3) 在谈判中既要坚持原则（如具体的利益），又要有一定的灵活性；
- (4) 在谈判中对利益作硬式处理，而对人作软式处理。在谈判中要强调你为满足对方利益所作出的努力，有时也要对对方的努力表示钦佩和赞赏。

二、创造双赢的解决方案

人们在谈判中有时不欢迎律师参加，其原因是把律师在谈判中的职责想象成是从法律角度计较得失，千方百计维护谈判者的利益。而实际上让好的律师参与谈判往往会取得意想不到的效果。因为，好的律师在谈判中有能力为谈判双方寻求对双方都有利的解决方案。如果将双方的利益比作一张饼来切，那么律师并不是仅仅注重切在什么地方，而更应注重在切分这块饼之前，尽量使这块饼变得更大。这就是提醒我们应该在谈判中注重创造双赢的解决方案。

然而，在许多谈判中，谈判的结局并不理想。谈判者更多的是注重追求单方面利益，坚持固守自己的立场，而从来也不考虑对方的实际情况。为什么谈判者没有创造性地寻找解决方案，没有将谈判双方的利益实现最大化？有经验的谈判专家认为，导致谈判者陷入上述谈判误区主要有如下四个障碍：

一是过早地对谈判下结论。谈判者往往在缺乏想象力的同时，看到对方坚持其立场，也盲目地不愿意放弃自己既有的立场，甚至担心寻求更多的解决方案会泄露自己的信息，减低讨价还价的力量。

二是只追求单一的结果。谈判者往往错误地认为，创造并不是谈判中的一部分；谈判只是在双方的立场之间达成一个双方都能接受的点。

三是误认为一方所得，即另一方所失。许多谈判者错误地认为，谈判具有零和效应，给对方所作出的让步就是我方的损失，所以没有必要再去寻求更多的解决方案。

四是谈判对手的问题始终该由他们自己解决。许多谈判者认为，谈判就是要满足自己的利益需要，替对方想解决方案似乎是违反常规的。

实践表明，成功的谈判应该使得双方都有赢的感觉。只有双方都是赢家的谈判，才能使以后的合作持续下去，双方才会在合作中各自取得自己的利益。因此，如何创造性地寻求双方都接受的解决方案乃是谈判的关键所在，特别是在双方谈判处于僵局的时候更是如此。

为了使谈判者走出误区，他们必须遵循如下的谈判思路和方法：

（一）将方案的创造与对方案的判断行为分开

谈判者应该先创造方案，然后再决策，不要过早地对解决方案下结论。比较有效的方法是采用所谓的“头脑风暴”式的小组讨论，即谈判小组成员彼此之间激发思想，创造出各种想法和主意，而不是考虑这些主意是好还是坏，是否能够实现。然后再逐步对创造的想法和主意进行评估，最终决定谈判的具体方案。在谈判双方是长期合作伙伴的情况下，双方也可以共同进行这种小组讨论。

（二）充分发挥想象力，以扩大方案的选择范围

在上述小组讨论中，参加者最容易犯的毛病就是，觉得大家在寻找最佳的方案。而实际上，我们在激发想象阶段并不是寻找最佳方案的时候，我们要做的就是尽量扩大谈判的可选择余地。此阶段，谈判者应从不同的角度来分析同一个问题，甚至于可以就某些问题和合同条款达成不同的约束程度，如不能达成永久的协议，可以达成临时的协议；不能达成无条件的，可以达成有条件的协议等。

（三）找出双赢的解决方案

双赢在绝大多数的谈判中都是应该存在的。创造性的解决方案可以满足双方利益的需要。这就要求谈判双方应该能够识别共同的利益所在。每个谈判者都应该牢记：每个谈判都有潜在的共同利益；共同利益就意味着商业机会；强调共同利益可以使谈判更顺利。另外，谈判者还应注意谈判双方兼容利益的存在，这种不同的利益同时并存，并不矛盾或冲突。

（四）替对方着想，并让对方容易作出决策

让对方容易作出决策的方法是：让对方觉得解决方案既合法又正当；让对方觉得解决方案对双方都公平；另外，列举对方的先例，也有利于促使对方作出决策。

三、使用客观标准，破解利益冲突

在谈判过程中，尽管充分理解对方的利益所在，并绞尽脑汁为双方寻求各种互利的解决方案，同时也非常重视与对方发展关系，但还是可能会遇到令人非常棘手的利益冲突问题。若双方就某一个利益问题争执不下，互不让步，即使强调“双赢”也无济于事。例如，房东与承租人之间的房租问题；在国际贸易中的交货期长短问题；最终的价格条款的谈判问题等。

通常在上述情况下，一般谈判者多数会采取立场式的谈判方法。这时，解决的方法有可能是，一方如果极力坚持自己的立场，则另一方就不得不作出一定的让步来达成协议。为什么会出现这种情况呢？这种谈判，双方的假设前提是：（1）我所失即你所得；（2）谈判协议的达成取决于达成协议的意愿；（3）不考虑其他的因素，而只考虑单一价格因素。

这样，谈判就势必演变成为一场意愿的较量，看谁最固执或谁最慷慨。谈判的内容就集中在，要看谁更加愿意达成协议。在许多情况下，谈判有可能会陷入一场持久的僵局中，从而不利于双方以后的进一步合作。

在上述利益冲突不能采取其他方式协调时，在商务谈判中使用客观标准就能起到非常重要的作用。

例如，请看谈判一个出口机械设备合同的例子：双方就出口商向银行开具的保函应该如何规定进口商提取设备质量保证款问题争执不下。进口商担心出口商在交付货物后出现机械设备不合格的情况，因此要求出口商向其银行申请开立以进口商为受益人的银行保证书。大约占到全部货款的5%。一旦进口商发现履行合同时出现质量问题，进口商就可以向银行提出付款的申请。而出口商并不答应这样的做法，出口商担心万一进口商信誉不好，如果在银行保证书中不对进口商取得该担保款项加以限制，进口商随时都有可能提取该款。这对于出口商风险很大。经过反复磋商，最后，双方决定遵循一些客观的标准来解决这一双方都担心的问题，即如果出现质量问题，由第三方公证鉴定机构出具品质鉴定书，并以此作为进口商向银行索取违约款项的唯一依据。由此可见，使用客观标准乃是谈判的出路所在。

如果上述的例子有一定的代表性，则任何谈判，包括商业谈判，是否也要运用客观标准？例如，价格问题，谈判能否基于一些客观标准，如市场价值、替代成本、折旧的帐面价值等等？实践证明，此种方式的谈判将会非常有效，可以不伤和气地快速取得谈判成果。但是，在谈判中谈判者必须把握谈判遵循客观标准的基本原则，即公平有效的原则、科学性原则和先例原则。

在谈判中谈判者运用客观标准时，应注意以下几个问题：

（一）建立公平的标准

通常在商务谈判中，一般遵循的客观标准有：市场价值、科学的计算、行业标准、成本、有效性、对等的原则、相互的原则等。客观标准的选取要独立于双方的意愿，要公平和合法，并且在理论和实践中均是可行的。

（二）建立公平的分割利益的步骤

例如，在两个小孩分裙子的传统例子中，“一个切，一个选”；大宗商品贸易由期货市场定价进行基差交易；在两位股东持股相等的投资企业中，委派总经理采取任期轮换法等，都是一些通过步骤来分割利益的例子。

（三）将谈判利益的分割问题局限于寻找客观依据

在谈判中，多问对方：您提出这个方案的理论依据是什么？为什么是这个价格？您是如何算出这个价格的？

（四）善于阐述自己的理由并接受对方提出的合理的客观依据

一定要用严密的逻辑推理来说服对手。对方认为公平的标准必须对您也公平。运用您所同意的对方标准来限制对方漫天要价，甚至于两个不同的标准也可以谋求折中。

（五）不要屈从于对方的压力

来自谈判对手的压力可以是多方面的：如，贿赂，最后通牒，以信任为借口让你屈从，

抛出不可让步的固定价格等。但是无论哪种情况，都要让对方陈述理由，讲明所遵从的客观标准。

思考题：

1. 为什么国际商务谈判非常重要?谈判前应做哪些准备?
2. 什么是双赢的谈判?如何理解国际商务谈判中的双赢?
3. 双赢的谈判应该符合什么标准?
4. 商务谈判有哪些步骤?请根据自己的亲身经历举例说明这些步骤。
5. 什么是“实质利益谈判法”?其基本指导思想是什么?
6. 请用实例说明实质利益谈判法中人的因素、实质利益因素、方案因素和标准因素?
7. 在国际商务谈判中都有哪些交流的障碍?应该如何解决交流的障碍问题?
8. 在长期的国际商务伙伴之间，为什么实质利益谈判方式优于立场性的谈判方式?
9. 采取什么样的方法和步骤谈判双方可以更快地寻找到双赢的解决方案?
10. 在商务谈判中让步的基本原则和方法是什么?如果谈判双方在某一个问题上，例如价格的高低上出现僵局，应采取什么方法和步骤来化解僵局?

第十三章 国际货物买卖合同的订立

在国际贸易中，买卖双方通过洽商，就各项交易条件取得一致协议后，交易即告达成，买卖双方当事人即存在合同关系。

第一节 订立国际货物买卖合同的法律步骤

在国际货物买卖合同商订过程中，一般包括询盘(Inquiry)、发盘(Offer)、还盘(Counter Offer)和接受(Acceptance)四个环节，其中发盘和接受是达成交易、合同成立不可缺少的两个基本环节和必经的法律步骤。

一、询盘

询盘是准备购买或出售商品的人向潜在的供货人或买主探询该商品的成交条件或交易的可能性的业务行为，它不具有法律上的约束力。

询盘的内容可以涉及某种商品的品质、规格、数量、包装、价格和装运等成交条件，也可以索取样品，其中多数是询问成交价格，因此在实际业务中，也有人把询盘称作询价。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，它并不是正式的报价，因而也不具备发盘的条件。

在国际贸易业务中。发出询盘的目的，除了探询价格或有关交易条件外，有时还表达了对与对方进行交易的愿望，希望对方接到询盘后及时作出发盘，以便考虑接受与否。这种询盘实际上属于邀请发盘。邀请发盘是当事人订立合同的准备行为，其目的在于使对方发盘，询盘本身并不构成发盘。

询盘不是每笔交易必经的程序，如交易双方彼此都了解情况，不需要向对方探询成交条件或交易的可能性，则不必使用询盘，可直接向对方作出发盘。

二、发盘

(一) 发盘的含义

发盘又称发价或报价，在法律上称为要约。根据《联合国国际货物销售合同公约》第14条第1款的规定：“凡向一个或一个以上的特定的人提出的订立合同的建议，如果其内容十分确定并且表明发盘人有在其发盘一旦得到接受就受其约束的意思，即构成发盘。”发盘既可由卖方提出，也可由买方提出。因此，有卖方发盘和买方发盘之分。后者习惯上称为递盘(Bid)。

发盘应向一个或一个以上特定的人(Specific Persons)提出。向特定的人提出，即是向有名有姓的公司或个人提出。提出此项要求的目的在于，把发盘同普通商业广告及向广大公众散发的商品价目单等行为区别开来。对广大公众发出的商业广告是否构成发盘的问题，各国法律规定不一。大陆法规定，发盘需向一个或一个以上特定的人提出，凡向公众发出的商业广告，不得视为发盘。如北欧各国认为，向广大公众发出的商业广告，原则上不能作为发

盘，而只是邀请看到广告的公众向登广告的人提出发盘。英美法的规定则与此相反，如英国有的判例认为，向公众作出的商业广告，只要内容确定，在某些场合下也可视为发盘。《联合国国际货物销售合同公约》对此问题持折衷态度，该公约第 14 条第 2 款规定：“非向一个或一个以上特定的人提出的建议，仅应视为邀请发盘，除非提出建议的人明确地表示相反的意向。”根据此项规定，商业广告本身并不是一项发盘，通常只能视为邀请对方提出发盘。但

是，如商业广告的内容符合发盘的条件，而且登此广告的人明确表示它是作为一项发盘提出来的，如在广告户注明“本广告构成发盘”或“广告项下的商品将售给最先支付货款或最先开来信用证的人”等，则此类广告也可作为一项发盘。

鉴于《公约》对发盘的上述规定既原则又具体，且有一定的灵活性，加之世界各国对发盘又有不同的理解，因此，在实际应用时要特别小心。我方对外作广告宣传和寄发商品价目单，不要使对方理解我方有“一经接受，即受约束”的含义。在寄发商品价目单时，最好在其中注明“可随时调整，恕不通知”或“需经我方最后确认”等字样。

（二）构成发盘的要件

1. 发盘内容必须十分确定

根据《联合国国际货物销售合同公约》第 14 条第 1 款的规定，发盘的内容必须十分确定（Sufficiently Definite）。所谓十分确定，指在提出的订约建议中，至少应包括下列三个基本要素：（1）标明货物的名称；（2）明示或默示地规定货物的数量或规定数量的方法；（3）明示或默示地规定货物的价格或规定确定价格的方法。凡包含上述三项基本因素的订约建议，即可构成一项发盘。如该发盘被对方接受，买卖合同即告成立。

在实际业务中，发盘人发盘时，如能明确标明要出售或要购买的货物的价格和数量，当然是最好的处理办法。但是，合同项下货物的数量。有时只能由当事人酌情处理或只能在交货时具体确定。例如，某商人向对方提出，在一年内向对方提供或购买一年生产的某项产品，可以认为在数量问题上是十分确定的。同样，确定价格也是如此。例如，在远期交货的情况下，交易双方为了避免承担价格波动的风险，可采取较为灵活的作价办法，即不规定具体价格，只规定一个确定价格的办法，如规定按交货时某个市场的价格水平来确定该货物的价格。

在这里需要特别指出的是，订约建议中关于交货时间、地点及付款时间、地点等其他内容虽然没有提到，并不妨碍它作为一项发盘，因而也不妨碍合同的成立。因为，发盘中没有提到的其他条件，在合同成立后，可以双方当事人建立的习惯做法及采用的惯例子以补充，或者按《公约》中关于货物销售部分的有关规定予以补充。

构成一项发盘应包括的内容，各国的法律规定不尽相同。有些国家的法律要求对合同的主要条件，如品名、品质、数量、包装、价格、交货时间与地点以及支付办法等，都要有完整、明确肯定的规定，并不得附有任何保留条件，以便受盘人一旦接受即可签订一项对买卖双方均有约束力的合同。《公约》关于发盘内容的上述规定，只是对构成发盘的起码要求。在实际业务中，如发盘的交易条件太少或过于简单，会给合同的履行带来困难，甚至容易引起争议。因此，在对外发盘时，最好将品名、品质、数量、包装、价格、交货时间、地点和

支付办法等主要交易条件一一列明。

2. 表明经受盘人接受发盘人即受约束的意思

必须表明发盘人对其发盘一旦被受盘人接受即受约束的意思。发盘是订立合同的建议，这个意思应当体现在发盘之中，如发盘人只是就某些交易条件建议同对方进行磋商，而根本没有受其建议约束的意思，则此项建议不能被认为是一项发盘。例如，发盘人在其提出的订约建议中加注诸如“仅供参考”、“须以发盘人的最后确认为准”或其他保留条件，这样的订约建议就不是发盘，而只是邀请对方发盘。

在此需要指出，我国合同法对发盘及构成要件的规定同上述《公约》的规定与解释基本上是一致的。我国合同法第14条规定：要约是希望和他人订立合同的意思表示，该意思表示应当符合下列规定：内容具体确定；表明经受要约人承诺，要约人即受该意思表示约束。

（三）发盘的有效期

在通常情况下，发盘都具体规定一个有效期，作为对方表示接受的时间限制，超过发盘规定的时限，发盘人即不受约束，当发盘未具体列明有效期时，受盘人应在合理时间内接受才能有效。何谓“合理时间”，需根据具体情况而定。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，采用口头发盘时，除发盘人发盘时另有声明外，受盘人只能当场表示接受，方为有效。

采用函电成交时，发盘人一般都明确规定发盘的有效期，其规定方法有以下几种：

1. 规定最迟接受的期限

例如，限6月6日复；或限6月6日复到此地。当规定限6月6日复时，按有些国家的法律解释，受盘人只要在当地时间6月6日24点以前将表示接受的通知投邮或向电报局交发即可。但在国际贸易中，由于交易双方所在地的时间大多存在差异，所以发盘人往往采取以接受通知送达发盘人作为规定的规定方法。按此规定，受盘人的接受通知不得迟于6月6日内送达发盘人。

2. 规定一段接受的期限

例如，发盘有效期为6天，或发盘限8天内复。采取此类规定方法，其期限的计算，按《联合国国际货物销售合同公约》规定，这个期限应从电报交发时刻或信上载明的发信日期起算。如信上未载明发信日期，则从信封所载日期起算。采用电话、电传发盘时，则从发盘送达受盘人时起算。如果由于时限的最后一天在发盘人营业地是正式假日或非营业日，则应顺延至下一个营业日。

此外，当发盘规定有效期时，还应考虑交易双方营业地点不同而产生的时差问题。

（四）发盘生效的时间

发盘生效的时间有各种不同的情况：以口头方式作出的发盘，其法律效力自对方了解发盘内容时生效；以书面形式作出的发盘，关于其生效时间，主要有两种不同的观点与做法。一是发信主义，即认为发盘人将发盘发出的同时，发盘就生效；另一种是受信主义，又称到达主义，即认为发盘必须到达受盘人时才生效。根据《联合国国际货物销售合同公约》规定：发盘送达受盘人时生效。我国合同法关于发盘生效时间的规定同上述《公约》的规定是一致的。

的，即也采取到达主义。此外，我国合同法第 16 条还同时对采用数据电文方式的到达时间如何确定作出了具体规定：即“采用数据电文形式订立合同，收件人指定特定系统接收数据电文的，该数据电文进入特定系统的时间，视为到达时间；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，视为到达时间。明确发盘生效的时间，具有重要的法律和实践意义，这主要表现在下列两个方面：

1. 关系到受盘人能否表示接受

一项发盘只有在送达受盘人时，才能发生效力，即只有当受盘人收到发盘之后，也就是发盘生效之后，受盘人才能表示接受，从而导致合同的成立。在受盘人收到发盘之前，即使受盘人通过其他途径已经知道发盘的发出及发盘的内容，也不能作出接受。

2. 关系到发盘人何时可以撤回发盘或修改其内容

一项发盘即使是不可撤销的，只要在发盘生效之前，发盘人仍可随时撤回或修改其内容，但撤回通知或更改其内容的通知，必须在受盘人收到发盘之前或同时送达受盘人。如发盘一旦生效，那就不是撤回发盘的问题，而是撤销发盘的问题。发盘的撤回（Withdrawal）与撤销（Revocation）是两个不同的概念。前者是指在发盘送达受盘人之前，将其撤回，以阻止其生效。后者是指发盘已送达受盘人，即发盘生效之后将发盘取消，使其失去效力。

（五）发盘的撤回与撤销

1. 发盘的撤回

发盘发出后，发盘人是否可以撤回发盘或变更其内容，在这个问题上，英美法与大陆法两大法系之间存在着尖锐的矛盾。英美法认为，发盘原则上对发盘人没有约束力。发盘人在受盘人对发盘表示接受之前的任何时候，都可撤回发盘或变更其内容。而大陆法则认为，发盘对发盘人有约束力。如《德国民法典》规定，除非发盘人在发盘中订明发盘人不受发盘的约束，否则发盘人就要受到发盘的约束。

根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，一项发盘（包括注明不可撤销的发盘），只要在其尚未生效以前，都是可以修改或撤回的，因此，如果发盘人发盘内容有误或因其他原因想改变主意，可以用更迅速的通讯方法，将发盘的撤回或更改通知赶在受盘人收到该发盘之前或同时送达受盘人，则发盘即可撤回或修改。了解这一点，对我国从事进出口业务的工作人员具有实际意义。假如想撤回或修改已经发出的发盘，就必须要有准确的时间概念，例如发盘是何时发出的，预计何时可送达对方，然后再考虑采取最快的通讯方法是否可以撤回或修改发盘。

2. 发盘的撤销

关于发盘能否撤销的问题，英美法与大陆法存在严重的分歧。英美法认为，在受盘人表示接受之前，即使发盘中规定了有效期，发盘人也可以随时予以撤销，这显然对发盘人片面有利。这种观点，在英美法国家中也不断受到责难。有的国家在制定或修改法律时，实际上已在不同程度上放弃了这种观点。大陆法系国家对此问题的看法相反，认为发盘人原则上应受发盘的约束，不得随意将其发盘撤销。例如，德国法律规定，发盘在有效期内，或没有规定有效期，则依通常情况在可望得到答复之前不得将其撤销。法国的法律虽规定发盘在受盘

人接受之前可以撤销，但若撤销不当，发盘人应承担损害赔偿的责任。

为了调和上述两大法系在发盘可否撤销问题上的分歧，《联合国国际货物销售合同公约》采取了折衷的办法，该公约第16条规定，在发盘已送达受盘人，即发盘已经生效，但受盘人尚未表示接受之前这一段时间内，只要发盘人及时将撤销通知送达受盘人，仍可将其发盘撤销。如一旦受盘人发出接受通知，则发盘人无权撤销该发盘。

此外，《公约》还规定，并不是所有的发盘都可撤销，下列两种情况下的发盘，一旦生效，则不得撤销：（1）在发盘中规定了有效期，或以其他方式表示该发盘是不可能撤销的。

（2）受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，并本着对该发盘的信赖采取了行动。

（六）发盘效力的终止

任何一项发盘，其效力均可在一定条件下终止。发盘效力终止的原因，一般有以下几个方面：

1. 在发盘规定的有效期内未被接受，或虽未规定有效期，但在合理时间内未被接受，则发盘的效力即告终止。
2. 发盘被发盘人依法撤销。
3. 被受盘人拒绝或还盘之后，即拒绝或还盘通知送达发盘人时，发盘的效力即告终止。
4. 发盘人发盘之后，发生了不可抗力事件，如所在国政府对发盘中的商品或所需外汇发布禁令等。在这种情况下，按出现不可抗力可免除责任的一般原则，发盘的效力即告终止。
5. 发盘人或受盘人在发盘被接受前丧失行为能力（如得精神病等），则该发盘的效力也可终止。

三、还盘

还盘又称还价，在法律上称为反要约。还盘是指受盘人不同意或不完全同意发盘提出的各项条件，并提出了修改意见，建议原发盘人考虑，即还盘是对发盘条件进行添加、限制或其他更改的答复。受盘人的答复如果在实质上变更了发盘条件，就构成对发盘的拒绝，其法律后果是否定了原发盘，原发盘即告失效，原发盘人就不再受其约束。根据《公约》的规定，受盘人对货物的价格、付款、品质、数量、交货时间与地点、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端的方法等条件提出添加或更改，均作为实质性变更发盘条件。

此外，对发盘表示有条件的接受，也是还盘的一种形式。例如受盘人在答复发盘人时，附加有“埃最后确认为准”、“未售有效”等规定或类似的附加条件，这种答复只能视作还盘或邀请发盘。还盘的内容，凡不具备发盘条件，即为“邀请发盘”。如还盘的内容具备发盘条件，就构成一个新的发盘，还盘人成为新发盘人，原发盘人成为新受盘人，他有对新发盘作出接受、拒绝或再还盘的权利。

四、接受

（一）接受的含义

接受在法律上称为承诺，它是指受盘人在发盘规定的时限内，以声明或行为表示同意发盘提出的各项条件。可见，接受的实质是对发盘表示同意。这种同意，通常应以某种方式向

发盘人表示出来。根据《公约》的规定，受盘人对发盘表示接受，既可以通过口头或书面向发盘人发表声明的方式接受，也可以通过其他实际行动来表示接受。沉默或不行为本身，并不等于接受，如果受盘人收到发盘后，不采取任何行动对发盘作出反应，而只是保持缄默，则不能认为是对发盘表示接受。因为，从法律责任来看，受盘人一般并不承担对发盘必须进行答复的义务。但是，如沉默或不行为与其他因素结合在一起，足以使对方确信沉默或不行为是同意的一种表示，即可构成接受。假定交易双方有协议或按业已确认的惯例与习惯做法，受盘人的缄默也可以变成接受。例如，交易双方均为老客户，根据原定协议、惯例或习惯做法，几年来卖方一直按买方的定期订货单发货，并不需要另行通知对方表示接受其订货单。若卖方收到买方订货单后，既不发货，也不通知买方表示拒绝其订货单，则卖方的缄默就等于接受，买方就可以控告卖方违约。

（二）构成接受的要件

构成一项有效的接受，必须具备下列各项要件：

1. 接受必须由受盘人作出

发盘是向特定的人提出的，因此，只有特定的人才能对发盘作出接受。由第三者作出的接受，不能视为有效的接受，只能作为一项新的发盘。

2. 接受必须是同意发盘所提出的交易条件

根据《公约》的规定，一项有效的接受必须是同意发盘所提出的交易条件，只接受发盘中的部分内容，或对发盘条件提出实质性的修改，或提出有条件的接受，均不能构成接受，而只能视作还盘。但是，若受盘人在表示接受时，对发盘内容提出某些非实质性的添加、限制和更改（如要求增加重量单、装箱单、原产地证明或某些单据的份数等），除非发盘人在不过分迟延的时间内表示反对其间的差异外，仍可构成有效的接受，从而使合同得以成立。在此情况下，合同的条件就以该项发盘的条件以及接受中所提出的某些更改为准。

3. 接受必须在发盘规定的时效内作出

当发盘规定了接受的时限，受盘人必须在发盘规定的时限内作出接受，方为有效。如发盘没有规定接受的时限，则受盘人应在合理时间内表示接受。对何谓“合理时间”，往往有不同的理解。为了避免争议，最好在发盘中明确规定接受的具体时限。

4. 接受通知的传递方式应符合发盘的要求

发盘人发盘时，有的具体规定接受通知的传递方式，也有未作规定的。如发盘没有规定传递方式，则受盘人可按发盘所采用的，或采用比其更快的传递方式将接受通知送达发盘人。

在这里需要强调说明的是，接受通知在规定期限内到达发盘人，对于合同的成立具有重要作用。因此，各国法律通常都对接受到达发盘人的期限作出了规定。我国合同法第 23 条也对此作了明确规定，即：承诺应当在要约确定的期限内到达要约人。要约没有确定承诺期限的，承诺应依照下列规定到达：（1）要约以对话方式作出的，应当及时作出承诺，但当事人另有约定的除外；（2）要约以非对话方式作出的，承诺应在合理期限内到达。

（三）接受生效的时间

接受是一种法律行为，这种行为何时生效，各国法律有不同的规定。在接受生效的时间

问题上，英美法与大陆法存在着严重分歧。英美法采用“投邮生效”的原则，即接受通知一经投邮或交电报局发出，则立即生效；大陆法系采用“到达生效”的原则，即接受通知必须送达发盘人时才能生效。《公约》第 18 条第 2 款明确规定，接受送达发盘人时生效。如接受通知未在发盘规定的时限内送达发盘人，或者发盘没有规定时限，且在合理时间内未曾送达发盘人，则该项接受称作逾期接受（Late Acceptance）。按各国法律规定，逾期接受不是有效的接受。由此可见，接受时间对双方当事人都很重要。

此外，接受还可以在受盘人采取某种行为时生效。《公约》第 8 条第 3 款规定，如根据发盘或依照当事人业已确定的习惯做法或惯例，受盘人可以作出某种行为来表示接受，并须向发盘人发出接受通知。例如，发盘人在发盘中要求“立即装运”，受盘人可作出立即发运货物的行为对发盘表示同意，而且这种以行为表示的接受，在装运货物时立即生效，合同即告成立，发盘人就应受其约束。

（四）逾期接受

逾期接受又称迟到的接受。虽然各国法律一般认为逾期接受无效，它只能视作一个新的发盘，但《公约》对这个问题作了灵活的处理。该《公约》第 21 条第 1 款规定，只要发盘人毫不迟延地用口头或书面通知受盘人，认为该项逾期的接受可以有效，愿意承受逾期接受的约束，合同仍可于接受通知送达发盘人时订立。如果发盘人对逾期的接受表示拒绝或不立即向发盘人发出上述通知，则该项逾期的接受无效，合同不能成立。《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显示，依照当时寄发情况，只要传递正常，它本来是能够及时送达发盘人的，则此项逾期的接受应当有效，合同于接受通知送达发盘人时订立。除非发盘人毫不迟延地用口头或书面通知受盘人，认为其发盘因逾期接受而失效。以上表明，逾期接受是否有效，关键要看发盘人如何表态。

（五）接受的撤回或修改

在接受的撤回或修改问题上，《公约》采取了大陆法“送达生效”的原则。《公约》第 22 条规定：“如果撤回通知于接受原发盘应生效之前或同时送达发盘人，接受得予撤回。”由于接受在送达发盘人时才产生法律效力，故撤回或修改接受的通知，只要先于原接受通知或与原发盘接受通知同时送达发盘人，则接受可以撤回或修改。如接受已送达发盘人，即接受一旦生效，合同即告成立，就不得撤回接受或修改其内容，因为这样做无异于撤销或修改合同。

需要指出的是，在当前通讯设施非常发达和各国普遍采用现代化通讯的条件下，当发现接受中存在问题而想撤回或修改时，往往已来不及了。为了防止出现差错和避免发生不必要的损失，在实际业务中，应当审慎行事。

第二节 合同成立的时间与合同生效的要件

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。

一、合同成立的时间

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习惯及发盘要求作出接受的行为为准。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；二是受盘人作出接受行为时，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、合同生效的要件

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。根据各国合同法规定，一项合同，除买卖双方就交易条件通过发盘相接受达成协议后，还需具备以下要件，才是一项有效的合同，才能得到法律上的保护。

（一）合同当事人必须具有签约能力

签订买卖合同的当事人主要为自然人或法人。按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、禁治产人订立合同必须受到限制，关于法人签订合同的行为能力，各国法律一般认为，法人必须通过其代理人，在法人的经营范围内签订合同，即越权的合同不能发生法律效力。

我国合同法第 9 条规定：“当事人订立合同。应当具有相应的民事权利能力和民事行为能力。”由此可见，在订立合同时，注意当事人的缔约能力和主体资格问题是十分重要的。

（二）合同必须有对价或约因

英美法认为，对价（Consideration）是指当事人为了取得合同利益所付出的代价。法国法认为，约因（Cause）是指当事人签订合同所追求的直接目的。按照英美法和法国法的规定，合同只有在有对价或约因时，才是法律上有效的合同，无对价或无约因的合同，是得不到法律保障的。

（三）合同的内容必须合法

许多国家往往从广义上解释“合同内容必须合法”，其中包括不得违反法律、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。

根据我国合同法第 7 条规定：“当事人订立、履行合同应当依照法律、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。”

（四）合同必须符合法律规定的形式

世界上大多数国家，只对少数合同才要求必须按法律规定的特定形式订立，而对大多数合同，一般不从法律上规定应当采取的形式。我国合同法第10条规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。”

（五）合同当事人的意思表示必须真实

各国法律都认为，合同当事人的意思表示必须是真实的才能成为一项有约束力的合同，否则这种合同无效。

为了使签订的合同能得到法律上的保护，我们必须了解上述合同生效的各项要件，并依法行事。此外，我们还应了解造成合同无效的下列几种情况。根据我国合同法第52条规定：有下列情形之一的，合同无效：（1）一方以欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益；（2）恶意串通，损害国家、集体或者第三人利益；（3）以合法形式掩盖非法目的；（4）损害社会公共利益；（5）违反法律、行政法规的强制性规定。

第三节 合同的形式及其基本内容

一、合同的形式

合同的形式是合同当事人内在意思的外在表现形式。在国际贸易中，交易双方订立合同有下列几种形式：

（一）书面形式

书面形式包括合同书、信件以及数据电文（如电报、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。采用书面形式订立的合同，既可以作为合同成立的证据，也可以作为履行合同的依据，还有利于加强合同当事人的责任心，使其依约行事，即使履约中发生纠纷，也便于举证和分清责任，故书面合同成为合同的一种主要形式。鉴于采用书面形式订立合同有许多好处，故有些国家的法律或行政法规甚至明文规定必须采用书面形式。

（二）口头形式

采用口头形式订立的合同，又称口头合同或对话合同，即指当事人之间通过当面谈判或通过电话方式达成协议而订立的合同。采用口头形式订立合同，有利于节省时间、简便行事，对加速成交起着重要作用。但是，因无文字依据，空口无凭，一旦发生争议，往往造成举证困难，不易分清责任。这是导致有些国家的法律、行政法规强调必须采取书面合同的最主要的原因。

（三）其他形式

这是指上述两种形式之外的订立合同的形式，即以行为方式表示接受而订立的合同。例如，根据当事人之间长期交往中形成的习惯做法，或发盘人在发盘中已经表明受盘人无需发出接受通知，可直接以行为作出接受而订立的合同，均属此种形式。

上述订立合同的三种形式，从总体上来看，都是合同的法定形式，因而均具有相同的法

律效力，当事人可根据需要，酌情作出选择。根据我国合同法第10条规定：“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。”由此可见，当事人签订合同时，究竟采用什么形式，应根据有关法律、行政法规的规定和当事人双方的意愿行事。

根据国际贸易的一般习惯做法，交易双方通过口头或书面形式达成协议后，多数情况下还签订一定格式的书面合同，以利合同的履行。关于书面合同的名称，并无统一规定，其格式的繁简也不一致。在我国进出口贸易实践中，书面合同的形式包括合同（Contract）、确认书（Confirmation）和协议书（Agreement）等。其中以采用“合同”和“确认书”两种形式的居多。从法律效力来看，这两种形式的书面合同没有区别，所不同的只是格式和内容的繁简有所差异。合同又可分为销售合同（Sales Contract）和购买合同（Purchase Contract）。前者，是指卖方草拟提出的合同；后者，是指买方草拟提出的合同。确认书是合同的简化形式，它又分为销售确认书（Sales Confirmation）和购买确认书（Purchase Confirmation）。

前者是卖方出具的确认书；后者是买方出具的确认书。

在我国对外贸易业务中，合同或确认书通常一式两份，由双方合法代表分别签字后各执一份，作为合同订立的证据和履行合同的依据。

二、合同的基本内容

书面合同不论采取何种格式，其基本内容通常包括约首、约尾和基本条款三个组成部分。

（一）约首部分

约首部分一般包括合同名称、合同编号、缔约双方名称和地址、电报挂号、电传号码等内容。

（二）基本条款

这是合同的主体，其中包括品名、品质规格、数量或重量、包装、价格、交货条件、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等项内容。商定合同，主要是就这些基本条款如何规定进行磋商，达成一致意见。

（三）约尾部分

约尾部分一般包括订约日期、订约地点和双方当事人签字等项内容。

为了提高履约率，在规定合同内容时应考虑周全，力求使合同中的条款明确、具体、严密和相互衔接，且与磋商的内容一致，以利合同的履行。

思考题：

1. 磋商交易中可能出现哪些环节？为什么发盘和接受是其个不可缺少的基本环节？
2. 何谓发盘？构成发盘应具备哪些条件？
3. 《联合国国际货物销售合同公约》对发盘内容有哪些基本要求？我们在外贸业务实践中对发盘内容应如何掌握？

4. 在发盘生效问题上国际上有哪些不同的规定?明确发盘生效的时间有何意义?
5. 发盘能否撤回和撤销?《联合国国际货物销售合同公约》关于发盘的撤回与撤销问题是怎样规定的?
6. 何谓接受?构成接受应具备哪些条件?
7. 在接受生效时间问题上,国际上有哪些不同的规定?
8. 何谓逾期接受?逾期接受的法律后果如何?《联合国国际货物销售合同公约》对逾期接受有何规定?
9. 接受能否撤回或修改?《联合国国际货物销售合同公约》关于接受撤回与修改问题有何规定?
10. 一项有法律约束力的合同应具备哪些条件?

第十四章 进出口合同的履行

买卖双方经过交易磋商达成协议，或者签订书面买卖合同，这样，双方就各自享有合同所规定的权利和承担约定的义务。在国际贸易中，买卖合同一经依法有效成立，有关当事人则必须履行合同规定的义务。履行合同是当事人双方共同的责任。

在实际业务中，合同约定的双方权利和义务通常涉及到多方面的问题。由于所买卖货物的品种不同、贸易条件不同、所选用的惯例不同，每份合同所规定的具体责任与义务当然会各不相同。按时、按质、按量履行合同的规定，不仅关系到买卖双方行使各自的权利和履行相应的义务，而且关系到企业、国家的对外信誉。因此，买卖双方必须本着“重合同、守信用”的原则，严格履行合同。

第一节 出口合同的履行

在履行出口合同过程中，工作环节较多，涉及面较广，手续也较繁杂。各进出口企业为圆满履行合同义务，必须十分注意加强同各有关单位的协作和配合，把各项工作做到精确细致，尽量避免工作脱节、延误装运期限以及影响安全、迅速收汇等事故的发生。同时，进出口企业应同各个部门之间相互协作，共同配合，切实加强出口合同的科学管理，以保证出口合同的顺利履行。

我国绝大多数出口合同都采用 CIF 或 CFR 贸易术语，并且一般都采用信用证付款方式，故在履行这类合同时，必须切实做好备货、催证、审证、改证、租船订舱、报验、报关、投保、装船和制单结汇等环节的工作，在这些环节中，以货（备货、报验）、证（催证、审证和改证）、船（租船订舱、办理货运手续）、款（制单结汇）四个环节的工作最为重要。另外，上述环节在出口合同履行中具有一定的普遍性和代表性，其他贸易术语或使用其他运输方式的出口合同，其所涉及的环节也同上述环节大体相近或相似。为此，我们就以上述货、证、船、款作为参考顺序，将出口合同履行所涉及的各项业务环节分述如下：

一、备货、报验

备货工作是指卖方根据出口合同的规定，按质、按量地准备好应交的货物，并做好申请报验和领证工作。

（一）备货

备货是进出口企业根据合同或信用证规定，向有关企业或部门采购和准备货物的过程。目前在我国有两种情况：一种是生产型企业；另一种是贸易型企业。

生产型企业备货是向生产加工或仓储部门下达联系单（在有些企业称其为加工通知单或信用、证分析单等），要求该部门按联系单的要求，对应交的货物进行清点、加工整理、包装、刷制运输标志以及办理申报检验和领证等项工作。联系单是进出口企业内部各个部门进

行备货、出运、制单结汇的共同依据。对于贸易型企业，如果该企业没有固定的生产加工部门，那么就要向国内有关生产企业联系货源，订立国内采购合同。无论是哪种类型的企业，在备货工作中，都应注意以下几个问题：

1. 有关货物问题

(1) 货物的品质、规格。应按合同的要求核实，必要时应进行加工整理，以保证货物的品质、规格与合同或信用证规定一致。

(2) 货物的数量。应保证满足合同或信用证对数量的要求，备货的数量应适当留有余地，万一装运时发生意外或损失，以备调换和适应舱容之用。

(3) 备货时间。应根据信用证规定，结合船期安排，以利于船货衔接。

2. 有关货物的包装问题。

出口货物要经过各种环节的长途运输，中途还要经过多次搬运和装卸，甚至多次转换运输工具。为了最大限度地使货物保持完好无损，应注意如下出口包装问题：

(1) 尽量安排将货物装运到集装箱中或牢固的托盘上。

(2) 必须将货物充满集装箱并做好铅封工作。

(3) 集装箱中的货物应均匀放置且均匀受力。

(4) 为了防止货物被盗窃，货物的外包装上不应注明识别货物的标签或货物的品牌。

(5) 由于运输公司按重量或体积计算运费，出口企业应尽量选择重量轻的小体积包装，以节省运输费用。

(6) 对于海运货物的包装，应着重注意运输途中冷热环境变化出现的潮湿和冷凝现象。即使有些船舱有空调设备，但仍可能经常会导致货物受损。采用集装箱运输通常可以避免绝大多数货物的受潮现象。

(7) 对于空运货物的包装，应着重注意货物被偷窃和被野蛮装卸的情况。特别是易损货物，应用牢固的箱子包装。鉴于飞机的舱位有限，对于包装尺寸的要求，应与有关运输部门及时联系。

(8) 随着技术进步，自动仓储环境处理的货物越来越多，货物在运输和仓储过程中，通常由传送带根据条形码自动扫描分拣。因此，应注意根据仓储要求，严格按统一尺寸对货物进行包装或将货物放置于标准尺寸的牢固托盘上，并预先正确印制和贴放条形码。

3. 关货物外包装的运输标志问题

正确刷制运输标志的重要性主要反映在如下四个方面：一是符合运输和有关国家海关的规定；二是保证货物被适当处置；三是掩盖包装内货物的性质；四是帮助收货人识别货物。因此，在运输标志的准备上应注意以下内容：

(1) 刷制运输标志应符合有关进出口国家的规定。

(2) 包装上的运输标志应与所有出口单据上对运输标志的描述一致。

(3) 运输标志应既简洁，又能提供充分的运输信息；

(4) 所有包装上的运输标志必须用防水墨汁刷写。

(5) 有些国家海关要求所有的包装箱必须单独注明重量和尺寸，甚至用公制，或英语

或目的国的语言注明。为此，应注意有关国家的海关规定。

(6) 在运输包装上的运输标志应大小尺寸适中，使相关人员在一定距离内能够看清楚。根据国外的通行做法，就一般标准箱包装，刷制的运输包装字母的尺寸至少为4厘米高。

(7) 运输标志应该至少在包装箱的四面都刷制，以防货物丢失。

(8) 除了在外包装上刷制运输标志之外，应尽量在所有的货运单据上标注相同的运输标志。这些单据包括：内陆运输提单、海运提单或空运提单、码头收据、装箱单、商业发票、报关单等。

(二) 报验

凡属国家规定法检的商品，或合同规定必须经中国进出口商品检验检疫局检验出证的商品，在货物备齐后，应向商品检验局申请检验。只有取得商检局发给的合格的检验证书，海关才准放行。经检验不合格的货物，一般不得出口。

申请报验的手续是，凡需要法定检验出口的货物，应填制“出口检验申请单”，向商检局办理申请报验手续。

申请报验后，如出口公司发现“申请单”内容填写有误，或因国外进口人修改信用证以致货物规格有变动时，应提出更改申请。并更改“申请单”，说明更改事项和更改原因。

货物经检验合格，即由商检局发给检验证书，进出口公司应在检验证书规定的有效期内将货物出运。如超过有效期装运出口，应向商检局申请展期，并由商检局进行复验，经复验合格货物才能出口。

二、催证、审证和改证

针对信用证付款的合同，在履行过程中，对信用证的掌握、管理和使用，直接关系到进出口企业的收汇安全。信用证的掌握、管理和使用，主要包括催证、审证和改证等几项内容，这些都是与履行合同有关的重要工作。

(一) 催证

在出口合同中，买卖双方如约定采用信用证方式付款，买方则应严格按照合同的规定按时开立信用证。如合同中对买方开证时间未作规定，买方应在合理时间内开出，因为买方按时开证是卖方正常履约的前提。但在实际业务中，有时经常遇到国外进口商拖延开证；或者在行市发生变化或资金发生短缺的情况时，故意不开证。对此，我们应催促对方迅速办理开证手续。特别是针对大宗商品交易或应买方要求而特制的商品交易，更应结合备货情况及时进行催证。必要时，也可请驻外机构或有关银行协助代为催证。

(二) 审证

信用证是依据买卖合同开立的，信用证内容应该与买卖合同条款保持一致。但在实践中，由于种种原因，如工作的疏忽、电文传递的错误、贸易习惯的不同、市场行情的变化或进口商有意利用开证的主动权加列对其有利的条款，往往会出现开立的信用证条款与合同规定不符；或者在信用证中加列一些出口商看似无所谓但实际是无法满足的信用证付款条件（在业务中也被称为“软条款”）等，使得出口商根本无法按该信用证收取货款。

为确保收汇安全和合同顺利执行，防止给我方造成不应有的损失，我们应该在国家对外政策的指导下，对不同国家、不同地区以及不同银行的来证，依据合同进行认真的核对与审查。

在实际业务中，银行和进出口公司应共同承担审证任务。其中，银行着重审核该信用证的真实性、开证行的政治背景、资信能力、付款责任和索汇路线等方面的内容。银行对于审核后已确定其真实的信用证，应打上类似“印鉴相符”的字样。出口公司收到银行转来的信用证后，则着重审核信用证内容与买卖合同是否一致。但为了安全起见，出口商也应尽量根据自身能力对信用证的内容进行全面审核或复核性审查，此项审核一般应包括以下两个方面诸多因素的审核：

1. 信用证基本内容审核的范围

- (1) 信用证是可撤销还是不可撤销的；
- (2) 信用证是保兑的还是不保兑的；
- (3) 信用证的到期日；
- (4) 信用证的到期地点；
- (5) 信用证中注明的基础交易中买方和卖方名称、地址的准确性；
- (6) 信用证的金额；
- (7) 信用证所规定的汇票的提交要求；
- (8) 信用证付款银行的所在地址；
- (9) 信用证要求受益人提交的单据；
- (10) 有关货物的描述和单价；
- (11) 装运地点和到货地点；
- (12) 有关分批和转运的规定；
- (13) 所使用的贸易术语；
- (14) 信用证是否受国际商会《跟单信用证统一惯例》的约束；
- (15) 有关特别提示。

2. 对信用证基本因素审核的要求

- (1) 信用证及其所有相关单据最好坚持用英语。
- (2) 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，受益人对此必须特别注意。如来证注明“以领到进口许可证后通知时方能生效”，电报来证注明“另函详”等类似文句，应在接到上述生效通知书或信用证详细条款后方履行交货义务。
- (3) 买卖双方签订的合同号、销售确认书或买方的采购订单号应该在信用证上注明。
- (4) 开证行的名称和银行参考号应该清楚地注明在信用证上。
- (5) 支付货币和金额应描写清楚，如用美元支付。信用证金额应与合同金额相一致。如合同订有溢短装条款，信用证金额亦应包括溢短装部分的金额。信用证金额中单价与总值要填写正确，大、小写并用。来证所采用的货币应与合同规定相一致。
- (6) 应有明确的付款时间，或采取受益人开立汇票方式付款，但需注明汇票的付款时间，如汇票即期付款（At sight）。

(7) 信用证应该由在中国的通知银行负责通知。如果是保兑的信用证, 最好由通知银行保兑。信用证上要注明通知行的银行参考号

(8) 信用证对货物的描述应该清楚, 并使用惯常的描述方法。

(9) 信用证应受国际商会最新出版的《跟单信用证统一惯例》, 如《UCP500》的约束。

(10) 信用证受益人应使用合法的公司名称, 银行一般不给个人开立信用证。

(11) 信用证中应注明所使用的贸易术语, 并与买卖双方订立的买卖合同的内容一致。

(12) 信用证应注明装运期和信用证的到期日, 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限。

(13) 信用证有效期一般应与装运期有一定的合理间隔, 以便在装运货物后有足够时间办理制单结汇工作。

(14) 关于信用证的到期地点, 通常要求规定在中国境内到期, 如信用证将到期地点规定在国外, 一般不宜轻易接受。

(15) 信用证的受益人应至少有 21 天的交单时间。

(16) 应根据运输情况酌情规定是否允许分批装运和转运。

(17) 在信用证中一般不应指明承运货物的货运代理人, 以便出口商本着节约的原则自由选择货运代理人。

(18) 在信用证中一般不应指明运输航线, 以便出口商和货运代理人本着节省费用的原则灵活选择运输线路。

(19) 在非海运的情况下, 如航空运输, 为了保证出口商安全收回货款, 航空运单的收货人一般应写明是开证银行。

(20) 对于来证中要求提供的单据种类和份数及填制方法等, 要进行仔细审核, 如发现有不正常规定, 例如要求商业发票或产地证明须由国外第三者签证以及提单上的目的港后面加上指定码头

(21) 在审证时, 除对上述内容进行仔细审核外, 有时信用证内加列许多特殊条款 (SpecialCondition), 如指定船公司、船籍、船龄、船级等条款, 或不准在某个港口转船等, 一般不应轻易接受, 但若对我方无关紧要, 而且也可办到, 则也可酌情灵活掌握。

(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, 应区别问题的性质, 分别同银行、运输、保险、商检等有关部门研究, 作出恰当妥善处理。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。

在办理改证工作中, 凡需要修改的各项内容, 应做到一次向国外客户提出, 尽量避免由于我方考虑不周而多次提出修改要求。否则, 不仅会增加双方的手续和费用, 而且对外造成不良影响。

国际商会《跟单信用证统一惯例》规定: 未经开证行、保兑行 (若已保兑) 和受益人同

意，不可撤销信用证既不能修改，也不能取消。因此，对不可撤销信用证中任何条款的修改，都必须在有关当事人全部同意后才能生效。该惯例还规定，信用证在修改时，“原证的条款（或先前接受过修改的信用证）在受益人向通知该修改的银行发出他接受修改之前，仍然对受益人有效”。“对同一修改通知中的修改内容不允许部分接受，因此，部分接受修改内容当属无效”。

此外，对来证不符合规定的各种情况，还需要作出具体分析，不一定坚持要求对方办理改证手续。只要来证内容不违反政策原则并能保证我方安全迅速收汇，我们也可灵活掌握。

总之，对国外来证的审核和修改，是保证顺利履行合同和安全迅速收汇的重要前提，我们必须给予足够的重视，认真作好审证工作。

三、办理货运、报关和投保

出口企业在备货的同时，还必须及时办理运输、报关和投保等手续。

（一）办理货运

现代信息技术正在迅速改变国际货物运输的运作方式。电子商务，特别是 EDI 电子数据交换技术用电子方式的信息传输正在代替纸单据的传递。甚至在国外，运输公司已经利用卫星地面定位技术来自动跟踪货物的运输情况，并通过国际互联网络向客户提供货物的运输信息；

新的信息通信技术的运用正在改变全球运输行业的做法。特别是运输服务出现更加细致舱专业化分工。目前、现代企业运作方式更强调减少库存，为全球客户提供及时到位的运输。及时到位的运输要求更快和、更准确的操作。为了达到快速和准确的目的，就要求有专业化较强的货运服务机构，以及全球货物运输监控体系。

随着技术的进步，更具有实际意义的是，货主越来越少地与运输工具承运人，如船公司直接打交道，而是由专业化较强的货运服务机构从中提供中介服务。就货运服务的公司而言，货运代理公司、储运公司、报关经纪行、卡车运输公司和其他的运输与物流管理公司都在试图调整自己的运输服务功能。这些具有不同行业特点的公司所提供的服务的界限也在逐渐模糊，这就为出口商办理货运提供了多种选择。

在国际上，出口企业在办理货物运输时，根据货运公司提供服务的不同类型划分，一般会与三种类型的货运服务机构打交道：国际储运公司、国际货运代理公司、国际货运联盟。

1. 国际储运公司

国际储运公司都有自己的仓储设施，最初国际储运公司的发展就是为了给等待装运的货物提供仓储服务。出口商通常都是将出口货物在装运前先用卡车或火车运送到离装运地点最近的国际储运公司的仓库中。多数情况是，出口货物在实际装运前要在储运公司的仓库中进行装运前的处理，如果是集装箱货物，负责货物拼箱（Less than Container Loads, LCL）和装箱，国际储运公司要负责货物的拼箱处理（Consolidation），然后负责将货物直接运到装运港码头或航空港进行实际装运。许多大的外贸公司都有自己的内部储运公司和仓储设施，负责上述工作。

由于受到现代物流管理潮流的影响，现在的国际储运公司，其业务已经不仅局限于提供仓储服务或货物的拼箱装箱和装运前的运输，它们也充当了国际货运代理人的角色，即在为进出口商提供仓储服务的同时也负责办理国际运输。一个典型的国际储运公司的集装箱运输的运作程序为：

(1) 出口商就一批货物与储运公司接洽，国际储运公司就出口商的整体运输情况向出口商提出建议。

(2) 运输条件达成后，储运公司负责向船公司或航空公司租船订舱，并根据装运期就装运前的拼箱和装箱时间作出安排。

(3) 储运公司就货物及有关单据，如发票、装箱单等的准确性进行核对。

(4) 储运公司负责制作有关运输单据，如载货清单 (Cargo Manifest)、运输代理行提单 (House B/L) 或主提单 (Master B / L) 等。

(5) 储运公司进行货物的拼箱和装箱，将货物及运输标识打在外包装上。标识信息包括：运输代理行提单和主提单号、货物的启运地和目的地、货物的总箱数等。

(6) 货物从仓库用卡车或火车等运输工具运到装运港，并安排货物装上运输工具。

2. 国际货运代理公司

国际货运代理公司的业务范围通常比国际储运公司的业务范围广阔，其主要的优势就是掌握国际上四通八达的运输网络，有的在世界各国的港口有许多代理机构。国际货运代理公司为货主服务，并从货主那里获得报酬。

国际货运代理公司有大有小，大的公司海陆空及多式联运货运代理业务齐全；小的公司则专办一项或几项业务。常见的货运代理公司的业务有：租船订舱、货物报关、转运及理货、仓储、集装箱拼箱及拆箱、国际多式联运、物流管理以及运输咨询等。

国际货运代理公司通常都在某个地区或国家具有综合性的运输优势，业务逐渐拓展到全球范围。下面就以一家综合性国际货运代理公司为例，说明一下货运代理公司的典型货运程序：

(1) 出口商就一批货物与货运代理公司接洽，国际货运代理公司就出口商的整体运输情况向出口商提出建议，并报一个全程运输的综合价格。

(2) 运输条件达成后，货运代理公司确定货物运输的航线，负责向船公司或航空公司租船订舱，并根据装运期就货物从仓库到装运港的运输仓储和装运作出总的安排。

(3) 货运代理公司与装运前的仓储公司或陆运公司洽商货物人仓库到装运港这一段的运输，并就货物及有关单据，如发票、装箱单等的准确性进行核对。

(4) 货运代理公司受出口商的委托办理货物通关手续。

(5) 待货物在装运港装运完毕后，根据大副收据的最终结果制作运输代理行提单 (House B / L)，并与船公司或航空公司联系取得主提单 (Master B / L) 等。

(6) 货运代理公司将运输代理行提单交付出口商，同时将船公司或航空公司的主提单寄交国外目的港的代理。

(7) 出口商经银行结汇后，有关货运单据，包括运输代理行提单被转移到进口商手中。

(8) 货物到达目的港后, 货运代理公司的目的港代理通知进口商直接从港口提货, 或者由货运代理公司的目的港代理作为收货人替进口商办理进口报关手续, 再将货物运送到进口商的目的地。

(9) 进口商向在目的港的货运代理公司的代理出示运输代理行提单, 换取主提单或者其他的提货凭证。

(10) 如果进口商未能在规定的时限内提货, 由货运代理公司内目的港代理作为收货人在征求有关货主意见后将货物另行处置。

3. 国际运输联盟

国际运输联盟是指在国际上具有一定实力的大的货运公司, 它们凭借在全世界各地的运输代理机构, 与不同地区的各有优势内货运代理公司结成运输战略联盟 (Alliances)。通常它们的优势是为客户提供复杂、系统的大型工程项目的运输。

由于大型土程项目的运输周期长、货物规格复杂、运输航线不定, 这通常要求运输公司具有较强的协调能力。国际运输联盟将许多国际货运代理公司和国际储运公司的优势结合起来, 并利用现代信息技术手段, 能够满足任何特殊运输的需要。

以上三种类型的运输公司服务的内容虽然有交叉, 但各有优势和侧重。出口企业应根据货物和运输线路的情况, 合理选择合适的货运服务机构。

(二) 报关

报关是指进出口货物出运前向海关申报的手续。按照我国海关法规定: 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, 并由货物的发货人或其代理人向海关如实申报, 交验规定的单据文件, 请求办理查验放行手续。经过海关放行后, 货物才可提取或者装运出口。

目前, 我国的出口企业在办理报关时, 可以自行办理报关手续, 也可以通过专业的报关经纪行或国际货运代理公司来办理。

无论是自行报关, 还是由报关行来办理, 都必须填写出口货物报关单, 必要时, 还需提供出口合同副本、发票、装箱单或重量单、商品检验证书及其他有关证件, 向海关申报出口。

(三) 投保

如果需要卖方投保, 例如按 CIF 价格成交的出口合同卖方需替买方办理保险, 那么, 卖方在装船前, 须及时向保险公司办理投保手续, 填制投保单。出口商品的投保手续, 一般都是逐笔办理的。投保人投保时, 应将货物名称、保额、运输路线、运输工具、开航日期、投保险别等一一列明。保险公司接受投保后, 即签发保险单保险凭证。

从以上出口合同履行的环节可以看出, 在出口合同履行过程中, 货、证、船的衔接是一项极其细致而又复杂的工作。因此, 进出口企业为做好出口合同的履行工作, 必须加强对出口合同的科学管理, 建立起能反映出口合同执行情况的进程管理制度, 采取相应的合理措施, 力求做到证、货、船三方面的衔接和平衡。尽力避免交货期不准、拖延交货期或不交货等现象的发生。

四、信用证项下制单结汇

出口货物装运之后，出口企业即应按照信用证的规定，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。

（一）信用证条件下制单结汇的三种做法

在信用证付款条件下，我国目前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、押汇和定期结汇。不同的银行，其具体的结汇做法不一样。即使是同一个银行，针对不同的客户信誉度，以及不同的交易金额等情况，所采用的结汇方式也有所不同。现将上述在我国常见的三种结汇方式简单介绍如下：

1. 收妥结汇

收妥结汇又称收妥付款，是指信用证议付行收到出口企业的出口单据后，经审查无误，将单据寄交国外付款行索取货款的结汇做法。这种方式下，议付行都是待收到付款行的货款后，即从国外付款行收到该行帐户的贷记通知书（Credit Note）时，才按当日外汇牌价，按照出口企业的指示，将货款折成人民币拨入出口企业的帐户。

2. 押汇

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（出口公司）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，拨给出口企业。议付行向受益人垫付资金、买入跟单汇票后，即成为汇票持有人，可凭票向付款行索取票款。银行之所以做出口押汇，是为了给出口企业提供资金融通的便利，这有利于加速出口企业的资金周转。

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成人民币拨交出口企业。

（二）处理单证不符情况的几种办法

在信用证项下的制单结汇中，议付银行要求“单、证表面严格相符”。但是。在实际业务中，由于种种原因，单证不符情况时常发生。如果信用证的交单期允许，应及时修改单据，使之与信用证的规定一致。如果不能及时改证，进出口企业应视具体情况，选择如下处理方法：

1. 表提

表提又称为“表盖提出”，即信用证受益人在提交单据时，如存在单证不符。向议付行主动书面提出单、证不符点。通常，议付行要求受益人出具担保书，担保如日后遭到开证行拒付，由受益人承担一切后果。在这种情况下，议付行为受益人议付货款。因此，这种做法也被称为“凭保议付”。表提的情况一般是单证不符情况并不严重。或虽然是实质性不符，但事先已经开证人（进口商）确认可以接受。

2. 电提

电提又称为“电报提出”，即在单、证不符的情况下，议付行先向国外开证行拍发电报

或电传，列明单、证不符点，待开证行复电同意再将单据寄出。电提的情况一般是单、证不符属实质性问题，金额较大。用电提方式可以在较短的时间内由开证行征求开证申请人的意见。如获同意，则可以立即寄单收汇；如果不获同意，受益人可以及时采取必要措施对运输中的货物进行处理。

3. 跟单托收

如出现单、证不符，议付行不愿用表提或电提方式征询开证行的意见。在此情况下，信用证就会彻底失效。出口企业只能采用托收方式，委托银行寄单代收货款。

这里要指出的是，无论是采用“表提”、“电提”，还是“跟单托收”方式，信用证受益人都失去了开证行在信用证中所作的付款保证，从而使出口收汇从银行信用变成了商业信用。

五、非信用证结汇与国际保理业务

随着国际贸易格局的变化，国际市场竞争日益激烈。除了特殊情况，进口商愿意预付货款之外，一般都希望采用优惠灵活的非信用证支付方式，如托收中的承兑交单（Documents Against Acceptance, D / A）和记帐赊销（Open Account）等。这些方式对于进口商而言，不占压资金，能增强进口商在当地市场上的竞争力。然而，对于出口商来讲，却要承担资金占压，甚至经常出现的追不回货款的风险。为此，国际贸易中出现了集信用管理、资金融通和结汇为一体的国际保理业务。

（一）国际保理业务的含义

国际保理（International Factoring）又叫承购应收帐款业务，是指在使用托收、赊销等非信用证方式结算货款时，保理商（Factor）向出口商提供的一项集买方资信调查、应收款管理和追帐、贸易融资及信用管理于一体的综合性现代金融服务。其基本做法是，在以商业信用出口货物时，出口商按照与保理商事先商定的协议，向进口商交货后把应收帐款的发票和装运单据转交给保理商，即可得到保理商的资金融通，取得应收帐款的全部或大部分货款。日后一旦发生进口商不付款或逾期付款，则保理商承担付款责任。

国际保理业务作为现代金融服务方式之一，是以出口商与保理商签订的国际保理合同为核心的。根据国际统一私法学会 1988 年 5 月通过的《国际保理公约》（The Convention on International Factoring）的规定，该合同是指一方当事人（供货商）与另一方当事人（保理商）之间所订立的合同。该合同应该符合如下基本条件：

1. 必须是商业机构与商业机构之间货物销售产生的应收帐款，该应收帐款不属于个人或家庭消费或类似使用性质；
2. 该商业机构必须将应收帐款的权利转让给保理商；
3. 保理商必须履行下述职能：以贷款或预付款形式向供货商融通资金；管理与应收帐款有关的帐户；收取应收帐款；对债务人的拒付提供坏帐担保；
4. 应收帐款的转让通知必须送交债务人。

为强调国际保理合同的国际性，公约还规定，该公约适用于营业地处于不同国家的供货

商和债务人之间订立的货物销售合同所产生的、根据保理合同所转让给保理商的应收帐款。该公约所指的“货物”和“货物销售”应包括服务和服务的提供。

（二）国际保理业务的当事人

在国际保理业务中一般有四个当事人：

1. 供货商（Seller）

供货商在国际货物买卖中即出口商，是指对所提供的货物或劳务出具发票，向保理商转让其应收帐款权利的保理协议当事人。

2. 债务人（Debter）

债务人在国际货物买卖中即进口商，是指对由提供货物或劳务所产生的应收帐款负有付款责任的当事人。

3. 出口保理商（Export Factor）

出口保理商是指在出口国内对供货商的应收帐款做保理业务的当事人。

4. 进口保理商（Import Factor）

进口保理商是指在进口国内同意代收由供货商转让给出口保理商的应收帐款，并承担信用风险审查以及负责应收帐款催收和管理的当事人。

在一项国际保理业务中，供货商与出口保理商签订国际保理合同。进、出口保理商之间签订保理商代理合约，各有关当事人分别根据所签署的保理合约办理保理业务。签署的各项保理合同是确定有关双方权利和义务的基本法律文件。

（三）国际保理业务的基本程序

目前在国际贸易中，保理商所提供的国际保理业务一般都是双保理的做法。现将国际上通行的双保理业务程序简介如下：

- （1）进出口商签订货物买卖合同，规定使用 D / A 或 O / A 等非信用证结算方式；
- （2）出口商与出口保理商签订保理协议，并书面提出对进口商所审查的信用额度；
- （3）出口保理商将出口商提出的信用额度申请转给与之有业务往来的进口保理商；
- （4）进口保理商对进口商的资信进行调查和评估，确定进口商的信用额度，告知出口保理商，并转通知出口商；
- （5）出口商到期交货，并提交发票及各项货运单据；
- （6）出口商同时将发票副本交出口保理商，即可取得 80% 的发票金额融资；
- （7）出口保理商将发票副本送交进口保理商，进口保理商将发票入帐，并定期催促进口商按期付款；
- （8）进口商到期向进口保理商支付发票全部金额；
- （9）进口保理商将发票金额拨交出口保理商；
- （10）出口保理商扣除预付货款、服务费用及其他费用，将货款余额交出口商。

（四）国际保理业务的特点

1. 贸易融资

保理商在收妥发票后，即向出口商预付发票金额的 70 — 80% 的货款。出口商由于收回

了大部分货款，从而加速了资金周转，提高了企业的经济效益。这 70 — 80% 的融资一般都是无追索权的。当然，保理商做保理业务要收取一定的融资利息和保理服务费。

2. 信用风险担保

通常，在保理合同签订后，出口商要填写信用额度申请表，保理商通过对客户的资信调查，为客户确定一个信用额度，由保理商以书面通知核准信用额度以内的应收帐款，这叫已核准应收帐款。对这部分应收帐款，保理商提供 100% 的信用风险担保。而对于未经核准和信用额度产生的应收帐款，叫未核准应收帐款，保理商对此种帐款只承担代收责任，而不承担保证付款责任；

3. 销售分户帐管理和催收应收帐款

销售分户帐是出口商与进口商（债务人）交易的记录。在保理业务中，保理商可利用先进的管理技术和丰富的管理经验为出口商提供财务管理服务。保理商收到出口商交来的发票后，在计算机中设立有关帐户，并利用计算机自动进行记帐、催收、计息、收费、统计等工作，可随时向出口商提供有关资料和数据。如进口商对应收帐款到时不付，或逾期付款，保理商可以利用有效的追债手段和法律途径负责收取债款。

4. 资信调查和信用评估

各国保理商都有设备先进的数据中心和数据通讯网络，所以保理商可利用广泛的数据网络和咨询机构，收集有关进口商的资信情况，并作出信用评估，为出口商提供资信报告，核定合理的信用额度。在信用额度内，如因进口商的信用出现坏帐，只要这种坏帐不是由于交货品质、数量、交货期或财务水平所引起的贸易纠纷，保理商对此坏帐负责赔付。

（五）国际保理业务的选择

在国际贸易中，由于国际保理对出口商可提供上述综合的金融服务，有利于出口商的资金周转，扩大出口。因此，出口商在下列情况下可酌情选择国际保理业务：

1. 出口商对进口国的有关法规、外汇管制、关税政策等缺乏了解，在出口交易中遇到实际困难；
2. 希望扩大出口，同时又希望尽量减少收汇风险；
3. 采用托收或赊销等非信用证方式，可能发生逾期或拖欠货款的情况；
4. 遇有良好出口机会，但进口商不愿开立信用证；
5. 出口商有融资要求；
6. 对进口商资信情况及清偿能力存在顾虑，希望解除帐面管理和应收帐款烦恼，以避免坏帐损失。

第二节 进口合同的履行

进口合同签订以后，交易双方都要坚持“重合同、守信用”的原则，及时履行合同规定的义务。即买方应及时开证，卖方应按合同规定履行交货义务。

在我国的进口业务中。一般按 FOB 价格条件成交的情况较多，如果是采用即期信用证

支付方式成交，履行这类进口合同的一般程序是：开立信用证、租船订舱、装运、办理保险、审单付款、接货报关、检验、拨交、索赔。这些环节的工作，是由进出口公司、运输部门、商检部门、银行、保险公司以及用货部门等各有关方面分工负责、紧密配合而共同完成的。

现将履行进口合同的主要环节分别介绍和说明如下：

一、开立信用证

进口合同签订后，按照合同规定填写开立信用证申请书（Application for Letter of Credit）向银行办理开证手续。该开证申请书是开证银行开立信用证的依据。进口商申请开立信用证，应向开证银行交付一定比率的押金（Margin）或抵押品，开证人还应按规定向开证银行支付开证手续费。

信用证的内容，应与合同条款一致，例如品质、规格、数量、价格、交货期、装货期、装运条件及装运单据等，应以合同为依据，并在信用证中一一作出规定。

信用证的开证时间，应按合同规定办理，如合同规定在卖方确定交货期后开证，买方应在接到卖方上述通知后开证；如合同规定在卖方领到出口许可证或支付履约保证金后开证，则买方应在收到卖方已领到许可证的通知，或银行转知保证金已照收后开证。

卖方收到信用证后，如提出修改信用证的请求，经买方同意后，即可向银行办理改证手续。最常见的修改内容有：展延装运期和信用证有效期、变更装运港口等。

二、派船接运货物

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间内，应将预计装运日期通知买方。买方接到上述通知后，应及时向货运代理公司办理租船订舱手续。在办妥租船订舱手续后，应按规定的期限将船名及船期及时通知对方，以便对方备货装船。同时，为了防止船货脱节和出现船等货物的情况，注意催促卖方按时装运。对数量大或重要物资的进口，如有必要，买方亦可请我驻外机构就地督促外商履约，或派人员前往出口地点检验监督。

国外装船后，卖方应及时向买方发出装船通知，以便买方及时办理保险和做好接货等工作。

三、投保货运险

FOB 或 CFR 交货条件下的进口合同，保险由买方办理。由进口商（或收货人）在向保险公司办理进口运输货物保险时，有两种做法：一种是逐笔投保方式，另一种是预约保险方式。

逐笔投保方式是收货人在接到国外出口商发来的装船通知后。直接向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。

预约保险方式是进口商或收货人同保险公司签订预约保险合同，其中对各种货物应投保的险别作了具体规定，故投保手续比较简单。按照预约保险合同的规定，所有预约保险合同项下的按 FOB 及 CFR 条件进口货物保险，都由该保险公司承保。因此，每批进口货物，在

收到国外装船通知后，即直接将装船通知寄到保险公司或填制国际运输预约保险启运通知书，将船名、提单号、开船日期、商品名称、数量、装运港、目的港等项内容通知保险公司，即作为已办妥保险手续，保险公司则对该批货物负自动承保责任，一旦发生承保范围内的损失，由保险公司负责赔偿。

四、审单和付汇

银行收到国外寄来的汇票及单据后，对照信用证的规定，核对单据的份数和内容。如内容无误，即由银行对国外付款。同时进出口公司用人民币按照国家规定的有关外汇牌价向银行买汇赎单。进出口公司凭银行出具的“付款通知书”向用货部门进行结算。如审核国外单据发现单、证不符时，应作出适当处理。处理方法很多，例如：停止对外付款；相符部分付款；不符部分拒付；货到检验合格后再付款；凭卖方或议付行出具担保付款；要求国外改正单据；在付款的同时，提出保留索赔权等。

五、报关、纳税

（一）报关

进口货物运到后，由进出口公司或委托货运代理公司或报关行根据进口单据填具“进口货物报关单”向海关申报，并随附发票、提单、装箱单、保险单、许可证及审批文件、进口合同、产地证和所需的其他证件。如属法定检验的进口商品，还须随附商品检验证书。货、证经海关查验无误，才能放行。

（二）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。货物在进口环节由海关征收（包括代征）的税种有关税、产品税、增值税、工商统一税及地方附加税、盐税、进口调节税等。下面对主要税种，如关税、产品税、增值税、工商统一税和进口调节税的计算方法介绍如下：

1. 关税

进口关税是货物在进口环节由海关征收的一个基本税种。进口关税的计算是以 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. 产品税、增值税和工商统一税（地方附加税）

产品税、增值税和工商统一税（地方附加税）都是货物进口环节由海关代征的税种。这三种税是按不同单位或进口货物的种类不同适用其中一种税，而不是同时征两种或三种。

如果是三资企业的进口货物，征收工商统一税，并按工商统一税税额征收 1% 的地方附加税。如果是属于初级产品的货物，则征收产品税。进口经加工或多次加工的产品，征收增值税，其中多数的机电仪产品征收增值税。这三种税的征收基数是完税价格，其公式如下：

$$\text{应纳税额} = \text{完税价格} \times \text{税率}$$

由此推算出来完税价格为：

$$\text{完税价格} = \frac{\text{CIF 价格} + \text{关税}}{1 - \text{税率}}$$

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。其计算公式为：

$$\text{进口调节税} = \text{CIF 价格} \times \text{进口调节税税率}$$

六、验收和拨交货物

（一）验收货物

进口货物运达港口卸货时，港务局要进行卸货核对。如发现短缺，应及时填制“短卸报告”交由船方签认，并根据短缺情况向船方提出保留索赔权的书面声明。卸货时如发现残损，货物应存放于海关指定仓库，待保险公司会同商检机构检验后作出处理。对于法定检验的进口货物，必须向卸货地或到达地的商检机构报验，未经检验的货物不准投产、销售和使用。如进口货物经商检机构检验，发现有残损短缺，应凭商检机构出具的证书对外索赔。对于合同规定的卸货港检验的货物，或已发现残损短缺有异状的货物，或合同规定的索赔期即将届满的货物等，都需要在港口进行检验。

一旦发生索赔，有关的单证，如国外发票、装箱单、重量明细单、品质证明书、使用说明书、产品图纸等技术资料、理货残损单、溢短单、商务记录等都可以作为重要的参考依据。

（二）办理拨交手续

在办完上述手续后，如订货或用货单位在卸货港所在地，则就近转交货物；如订货或用货单位不在卸货地区，则委托货运代理将货物转运内地并转交给订货或用货单位。关于进口关税和运往内地的费用，由货运代理向进出口公司结算后，进出口公司再向订货部门结算。

第三节 主要进出口单据

一、主要进出口操作单据

（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打托运单据，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（**Booking Note B / N**），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（**Shipping Order S / O**）。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。是在装货单（**Shipping Order**）和大副收据（**Mate's Receipt**）基础上发展而成的一种多功能单据，一套十二联。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。是指集装箱运输专用出口单证。标准格式一套共十二联,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(Dock Receipt)。其内容与散装运输托运单基本相同。

2. 陆运托运单

陆运托运单指陆上火车运输主要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。

(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

1991年1月1日起,我国实施出口收汇核销制度,即对出口货物实行“跟踪结汇”。出口收汇核销单是“跟踪结汇”的管理手段。进出口企业在货物出口前应事先向当地外汇管理局申请领取出口收汇核销单。出口企业应如实填写有关货物出口的情况,货物报关验放后,海关在核销单上盖章,并与报关单上盖有“放行”图章的一联一起退出口单位,由出口单位附发票等文件送当地外汇管理部门备案。待收汇后,在结汇水单或收帐通知单上填写核销单号码,向外汇管理部门销案。

(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、主要进出口结付汇单据

现对出口履约中涉及的几种主要结汇单据及制单时应注意的问题,扼要介绍如下:

(一) 汇票(Bill of Exchange; Draft)

汇票一般是各种结汇方式中都使用的主要单据之一。其填制方法和内容是否正确无误,对出口商安全收汇很重要。出口商开具汇票时,首先要明确如下事项:

1. 付款人

采用信用证支付方式时,汇票的付款人应按信用证的规定填写,如来证没有具体规定付

款人名称，一般可理解为付款人是开证行。如果是采取托收方式，一般汇票的付款人是进口商。

2. 受款人

除个别情况另有规定外，无论是信用证付款方式，还是其他付款方式，如托收，汇票的受款人一般作成凭指示抬头（Pay to order），由收款银行指示将该货款打入出口公司的银行帐号。

3. 开具汇票的依据

开具汇票的依据，作为出票条款的内容，一般指的是开具汇票的具体原因。如属于信用证方式付款的凭证之一，应按照来证的规定文句填写。如信用证内没有规定具体文句，可在汇票上注明开证行名称、地点、信用证号码及开证日期。如属于托收方式下付款的凭证之一，则应在汇票上注明有关合同号码等。

汇票一般开具一式两份，两份具有同等效力，其中一份付讫，另一份自动失效。

（二）发票（Invoice）

一提起发票，通常指的就是商业发票，但是，根据用途的不同，还有许多其他种类发票，如海关发票、领事发票、厂商发票和形式发票等。

1. 商业发票（Commercial Invoice）

它是卖方开立的载有货物名称、数量、价格等内容的清单，作为买卖双方交接货物和结算货款的主要单证，也是进出口报关完税必不可少的单证之一。

我国各进出口公司的商业发票没有统一格式，但主要项目基本相同，其中包括：发票编号、开票日期、数量、包装、单价、总值和支付方式等内容。

在制作发票时应注意以下问题：

（1）对收货人的填写，除少数信用证另有规定外，一般均应填写来证的开证申请人或进口人。

（2）对货物的名称、规格、数量、单价、包装等项内容的填制，凡属信用证方式，必须与来证所列各项要求完全相符，不能有任何遗漏或改动。如来证内没有规定详细品质或规格，必要时可按合同加注一些说明，但不能与来证的内容有抵触，以防国外银行挑剔而遭到拖延或拒付货款。

（3）如客户要求或信用证规定在发票内加列船名、原产地、生产企业的名称、进口许可证号码等，均可一一照办。

（4）来证和合同规定的单价含有“佣金”（Commission）的情况，在发票处理上应照样填写，不能以“折扣”字样代替。如来证和合同规定有“现金折扣”（Cash Discount）的字样，在发票上也应全名照列，不能只写“折扣”或“贸易折扣”（Trade Discount）等字样。

（5）如属信用证方式付款，发票的总值不得超过信用证规定的最高金额。按照银行惯例的解释，开证银行可以拒绝接受超过信用证所许可金额的商业发票。

（6）如信用证内规定“选港费”（Optional Charges）、“港口拥挤费”（Port Congestion Charges）或“超额保费”（Additional Premium）等费用由买方负担，并允许凭本信用证支取

的条款，可在发票上将各项有关费用加在总值内，一并向开证银行收款。但是如信用证内未作上述注明，即使合同中有此约定，也不能凭信用证支取。除非国外客户同意并经银行通知在信用证内加列上述条款，否则，上述增加的费用，应另制单据通过银行托收解决。

(7) 由于各国法令或习惯不同，有的来证要求在发票上加注“证明所列内容真实无误”(或称“证实发票” **Certified Invoice**)、“货款已经收讫”(或称“收妥发票” **Receipt Invoice**)，或加注有关出口企业国籍、原产地等证明文句，出口商应在不违背我国方针、政策和法令的情况下，酌情办理。出具“证实发票”时，应将发票的下端通常印有的“有错当查”(E. & O. E.) 字一样删去。

附商业发票格式如下：

2. 海关发票 (Customs Invoice)

有些国家的海关制定一种固定的发票格式，要求国外出口商填写。属于这类发票有下列三种不同的叫法：

- (1) 海关发票 (Customs Invoice)；
- (2) 估价和原产地联合证明书 (C. C. V. O. 即 **Combined Certificate of Value and Origin**)；
- (3) 根据×××国海关法令的证实发票 (**Certified Invoice in Accordance with ××× Customs Regulations**)。

对上述三种叫法的发票，在习惯上我们统称为海关发票。进口国要求提供这种发票，主要是作为估价完税或征收差别待遇关税或征收反倾销税的依据。此外，还供编制统计资料之用。

在填写海关发票时，一般应注意以下问题：

- ①各个国家（地区）使用的海关发票，都有其固定格式，我们不得混用。
- ②凡是商业发票和海关发票上共有项目的内容，必须与商业发票保持一致，不得相互矛盾。
- ②在“出口国国内市场价格”一栏，其价格的高低是进口国海关作为是否征收反倾销税的重要依据。我们在填制这项内容时，应根据有关规定慎重处理。
- ④如成交价格为 **CIF** 条件，应分别列明 **FOB** 价、运费、保险费，这三者的总和。应与 **CIF** 货值相等。
- ⑤签字人和证明人均须以个人身份出面，而且这两者不能为同一个人。个人签字均须以手签生效。

3. 领事发票 (Consular Invoice)

有些国家，例如一些拉丁美洲国家、菲律宾等国家规定，凡输往该国的货物，国外出口商必须向该国海关提供经该国领事签证的发票。有些国家制定了固定格式的领事发票；也有一些国家则规定可在出口商的商业发票上由该国领事签证 (**Consular Visa**)。领事发票的作用与海关发票基本相似。各国领事签发领事发票时均需收取一定的领事签证费。如国外来证载有需由我方提供领事发票的条款，一般不宜接受，或者由银行注明当地无对方机构，争取

取消。特殊情况应按我国主管部门的有关规定办理。

4. 厂商发票 (Manufacturer's Invoice)

厂商发票是由出口货物的制造厂商所出具的以本国货币为计价单位、用来证明出口国国内市场出厂价格的发票。其目的也是供进口国海关估价、核税以及征收反倾销税之用。如果国外来证有此要求,应参照海关发票有关国内价格的填制办法处理。

(三) 海运提单 (Bill of Lading)

1. 海运提单的重要性

海运提单是船方或其代理人在收到其承运的货物时签发给托运人的货物收据,也是承运人与托运人之间的运输契约的证明,在法律上它具有物权凭证的作用。收货人在目的港提取货物时,必须提交正本提单。可见海运提单是各种单据中最重要的单据。

2. 海运提单的格式和内容

提单的格式很多,每个船公司都有自己的提单格式,但基本内容大致相同,一般包括提单正面的记载事项和提单背面印就的运输条款。

(1) 提单正面的内容

提单正面的记载事项,分别由托运人和承运人或其代理人填写,通常包括下列事项:

- ① 托运人 (Shipper);
- ② 收货人 (Consignee);
- ③ 被通知人 (Notify Party);
- ④ 收货地或装货港 (Place of Receipt or Port of Loading);
- ⑤ 目的地或卸货港 (Destination or Port of Discharge);
- ⑥ 船名及航次 (Vessel's Name & Voyage Number);
- ⑦ 唛头及件号 (Shipping Marks & Numbers);
- ⑧ 货名及件数 (Description of Goods & Number of Packages);
- ⑨ 重量和体积 (Weight and Measurement);
- ⑩ 运费预付或运费到付 (Freight Prepaid or Freight to Collect);
- ⑪ 正本提单的张数 (Number of Original B/L);
- ⑫ 船公司或其代理人的签章 (Name & Signature of the Carrier);
- ⑬ 签发提单的地点及日期 (Place & Date of Issue)。

(2) 提单背面的条款

在班轮提单背面,通常都有印就的运输条款,这些条款是作为确定承运人与托运人之间以及承运人与收货人及提单持有人之间的权利和义务的主要依据。提单背面条款的内容由各船公司自行确定,其内容不尽一致,但大致相近。

3. 提单的正本和副本

按提单使用的有效性分,可分为正本提单和副本提单。

(1) 正本提单 (Original B/L)。是指提单上经承运人、船长或其代理人签字盖章并注明签发日期的提单。这种提单在法律上和商业上都是公认有效的单证。提单上必须要标明“正

本”(Original)字样,以示与副本提单有别。

(2) 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,而仅供工作上参考之用的提单。在副本提单上一般都标明“Copy”或“Non—negotiable”(不作流通转让)字样,以示与正本提单有别。

4. 制作提单应注意的问题

(1) 提单的种类。提单的种类很多,应按国外来证所要求的类别提供。

(2) 提单的收货人(Consignee)。提单的收货人,习惯上称为抬头人。在信用证或托收支付方式下,绝大多数的提单都做“凭指定”(To Order)抬头或者“凭发货人指定”(To Order of Shipper)抬头。这种提单必须经发货人背书,才可流通转让;也有的要求做成“凭××银行指定”(To Order of×××Bank),一般是规定凭开证行指定。

(3) 提单的货物名称。提单上有关货物名称可以用概括性的商品统称,不必列出详细规格,但应注意不能与来证所规定的货物特征相抵触。

(4) 提单的运费项目。如 CIF 或 CFR 条件,在提单上应注明“运费已付”(Freight Prepaid);如成交价格为 FOB 条件,在提单上则注明“运费到付”(Freight to Collect)。除信用证内另有规定外,提单上不必列出运费的具体金额。

(5) 提单上的目的港和件数。提单上的目的港和件数,原则上应和运输标志上所列的内容相一致。对于包装货物在装船过程中,如发生漏装少量件数,可在提单上运输标志件号前面加“EX”字样,以表示其中有缺件,例如:“ExNos. 1—100”。

(6) 提单的签发份数。根据《跟单信用证统一惯例》规定,银行接受全套正本仅有一份的正本提单,或一份以上正本提单。如提单正本有几份,每份正本提单的效力是相同的,但是,只要其中一份凭以提货,其他各份立即失效。因此,合同或信用证中规定要求出口商提供“全套提单”(Full Set or Complete Set B / L),就是指承运人在签发的提单上所注明的全部正本份数。

(7) 提单的签署人。如信用证要求港到港的海运提单,银行将接受由承运人或作为承运人的具名代理或代表,或船长或作为船长的具名代理或代表签署的提单。

(8) 有关装运的其他条款。买方有时限于本国法令,或为了使货物迅速到达或其他原因,在来证中加列其他装运条款,并要求出口商照办。如要求出口商提供航线证明、船籍证明、船龄证明,或者指定装运船名、指定转运港、指定用集装箱货轮等等。对上述各项要求,应按照规定,并结合运输条件适当掌握。如属不合理的或者买方难以办到的运输条款,必须向买方提出修改信用证。

(四) 保险单(Insurance Policy)

1. 保险单的被保险人应是信用证上的受益人,并加空白背书,便于办理保险单转让。

2. 保险险别和保险金额应与信用证规定一致。在单据的表面上对 CIF 和 CIP 的金额能够被确定时,保险单必须表明投保最低金额。该项金额应为货物的 CIF 或 CIP 的金额加 10%,否则,银行接受的最低投保金额,应为根据信用证要求而付款、承兑或议付金额的 110%,或发票金额的 110%,以两者之中较高者为准。保险单所表明的货币,应与信用证规定

的货币相符。

3. 保险单的签发日期应当合理，在保险单上，除非表明保险责任最迟于货物装船或发运或接受监督之日起生效外，银行将拒受出单日期迟于装船或发运或接受监管时间的保险单。

（五）产地证明书（Certificate of Origin）

这是一种证明货物原产地或制造地的证件。不用海关发票或领事发票的国家，要求提供产地证明，以便确定对货物应征收的税率。有的国家限制从某个国家或地区进口货物，也有的要求以产地证来证明货物的来源。产地证明书一般由出口地的公证行或工商团体签发。在我国，可由国家出入境检验检疫局或贸促会签发。

（六）普惠制单据（Generalized System of Preferences Documents）

普惠制简称 GSP。目前，已有新西兰、加拿大、日本、欧洲经济共同体等国家给予我国以普惠制待遇。对这些国家的出口货物，须提供普惠制单据，作为进口国海关减免关税的依据。目前使用的普惠制单据有：

1. 表格 A 产地证（GSP Certificate of Origin Form A）。适用于一般商品，由出口公司填制，并经国家出入境检验检疫局签证出具。

2. 纺织品产地证（Certificate of Origin of Textile Products）。适用于纺织品类，由中国进出口商品检验局签发。

3. 纺织品出口许可证（Export Licence of Textile Products）。适用于配额纺织品，限额品种控制严格，由出口地外贸主管部门签发。

4. 手工制纺织品产地证（Certificate in regard to Handlooms, Textile Handcrafts and Traditional Textile Products of the Cotlage Industry）。适用于手工制纺织品类，由国家出入境检验检疫局签发。

5. 纺织品装船证明（Shipment Certificate of Textile Prodcets）。适用于无配额的毛呢产品，由出口地外贸主管部门签发。

对上述单据内容的填制，力求做到正确，并符合各个项目的要求，如一旦填错，就可能丧失享受普惠制待遇的机会。

（七）装箱单和重量单（Packing List and Weight Memo）这两种单据是用来补充商业发票内容的不足，便于国外买方在货物到达目的港时，供海关检查和核对货物。

装箱单又称花色码单，列明每批货物的逐件花色搭配；重量单则列明每件货物的毛、净重。

（八）检验证书

各种检验证书是分别用以证明货物的品质、数量、重量和卫生条件。在我国，这类证书一般由国家出入境检验检疫局出具，如合同或信用证无特别规定，也可以分别不同情况，由进出口公司或生产企业出具，但应注意证书的名称及所列项目或检验结果，应与合同及信用证规定相同。

在信用证结汇中，当信用证要求除运输单据、保险单据和商业发票以外的单据时，信用

证应规定该单据的出单人及其内容。倘若信用证无此规定，如提交的单据的内容能说明单据中提及的货物和（或）服务与提交的商业发票上所述有关联，或当信用证不要求商业发票时，与信用证中所述的货物和（或）服务有关联，则银行将予接受。因此，在缮制上述各种单据时，应严格按信用证规定办理。

三、制作并审核结汇单据的基本原则

如前所述，开证行只有在审核单据与信用证表面完全相符后，才承担付款的责任。开证行如发现出口商所提交的单据与信用证有任何不符，均有可能出现拒款付货的情况。因此，结汇单据的缮制是否正确完备与安全迅速收汇有着十分重要的关系。对于结汇单据，一般都要本着“正确、完整、及时、简明、整洁”的原则来制作和审核。

（一）正确

制作的单据只有正确，才能够保证及时收汇。单据应做到两个一致，即：单据与信用证保持一致、所提交的单据与单据之间也要保持严格一致。此外，单据与货物也应一致。这样，单据才能真实地代表货物，以免发生错装错运事故。

（二）完整

必须按照信用证的规定提供各项单据，不能短少或缺项。单据的份数和单据本身的项目，如产地证明书上的原产国别、签章；其他单据上的货物名称、数量；海运提单和汇票的背书签字或人名章、公司章等内容和形式，也必须完整无缺。

（三）及时

应在信用证的有效期内，及时将单据送交议付银行，以便银行早日寄出单据，按时收汇。此外，在货物出运之前，应尽可能将有关结汇单据送交银行预先审核，使银行有较充裕的时间来检查单证、单单之间有无差错或问题。如发现一般差错，可以提前改正，如有重大问题，也可及早由进出口企业与国外买方联系修改信用证，避免在货物出运后不能收汇。

（四）简明

单据的内容，应按信用证要求和国际惯例填写，力求简明，切勿加列不必要的内容，以免弄巧成拙。

（五）整洁

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，对更改地方要加盖校对图章。有些单据，如提单、汇票以及其他一些单据的主要项目，如金额、件数、重量等，一般不宜更改。

随着现代信息技术的发展、电脑及其网络的普及和人们对科学管理、现代化和标准化工作认识的加深，传统的国际贸易程序及制单结汇的做法，逐渐被高效的电子化信息处理和传输手段所代替。为此，各国都在对传统的贸易程序和制单工作进行改革，并在简化国际贸易的各种手续、取消不必要的环节、减少单证的种类和份数、统一单证格式、改进制单方法、实行贸易信息的标准化、代码化以及应用自动化电子数据处理和交换贸易信息等方面，取得很大成果。这些变革，必将进一步推动国际贸易实务运作的规范化和标准化。

第四节 索赔与理赔工作

索赔(Claim)在我国对外贸易实践中泛指“主张权利”，也就是当事人依据有关合同对违约造成的经济损失或货物损失向责任方提出予以补救的主张。索赔在实践中不仅指向责任方提出损害赔偿的要求，它还包括行使法律上规定的其他救济方法，如解除合同、拒收货物、实际履行等。理赔是指责任方对索赔的处理。索赔与理赔，可以说是同一问题的两个方面。

由于国际货物买卖涉及面比较广，环节多，手续繁杂，各方面的原因造成的索赔情况时有发生，当事人对索赔处理不当，出现纠纷诉诸法律者屡见不鲜。为了避免在索赔与理赔中出现失误，更好地做好索赔与理赔工作，我们要注意以下几个方面的问题：

一、明确索赔的对象

索赔对象就是指要对索赔方承担损失赔偿等责任的当事人。国际货物买卖涉及许多当事人。如果出现索赔事故，索赔的对象即责任方可能不仅限于买卖双方，有时还会涉及其他当事人，如承运人、保险公司等。一旦发生索赔事故，首先要弄清事实，在分清责任的前提下，才能向有关责任方提出索赔的要求。

为了解决责任归属问题，现将业务中经常出现的索赔事故及其可能的责任方分析如下：

(一) 短交(Short Delivery)

指货物包装良好，但买方在收到货物后，经开箱检验，将实际货物与装箱单(Packing List)核对，发现货件短少。这种情况一般不是运输公司的责任，多数为卖方疏忽或故意短交，所以应向卖方提出索赔。

(二) 短卸(Short Unloaded)

运输工具到达目的地后，所卸货物的数量与提单或运单所列明的数量不相符合，这种情况多是运输公司将货物误卸其他口岸。或因疏忽短卸，甚至有的故意短卸。通常索赔对象为承运人。

(三) 短失(Lost in Transit)

发票、装箱单和提单等单证均证明货物已经全部装到运输工具上，或已交承运人，但货到后，发现货物短少。出现这种情况的原因有几种：一种情况是运输公司可能将货物误卸其他口岸，或运输公司因疏忽或故意短卸，这时的索赔对象是运输公司；另一种情况也可能是在运输途中货物被盗或遗失，特别是陆运，货物被盗和遗失的可能性较大。如果货主对货物的保险包括了这种情况，可向保险公司提出索赔。然而，短失的情况往往很难判断出责任的归属，业务上的通常做法是，依据保险合同和运输合同的规定分别向保险公司和运输公司同时提出索赔。

(四) 包装破损。导致货物散失

货物到达目的地或目的港后，发现包装已经破裂，货物散失，而提单中却没有注明。这种情况的出现可能有几种原因：于是属卖方没有针对货物的特性和运输状况进行包装，经商

检部门出具证明后,可向卖方提出索赔;另一种原因是卖方对货物进行良好包装,在运输途中,由于搬运或堆积操作不当造成的包装破损与货物散失,如钩损等,这种情况应由承运人负责;另外,如果货物在运输途中遇上自然灾害或意外事故等造成包装破损、货物损害,如海水浸入纸箱,则属于保险公司的承保范围,应向保险公司提出索赔。若发生上述情况很难判断最终责任方时,则应根据商检部门出具的证明向各责任方同时进行索赔。

(五) 品质规格与合同不符

这是指所交货物全部或部分,经商检部门检验后认为品质或规格与合同不相符合。出现这种情况,有的是卖方交货品质低劣,有的是货物本身原因造成的,有的是运输原因造成的。首先要弄清事实,如品质低劣,货物本身含有瑕疵,多半是卖方的责任;如果是运输途中出现的自然灾害所致。如恶劣气候,海水入舱。而使铁板生锈,则应向保险公司提出索赔。

除了上述所列几种最经常出现的索赔事故,还有许多其他原因造成索赔,这里就不一一列举。总之,在进行索赔时,要有充分理由证明事故的责任方,再根据合同关系,依法向对方提出合理的索赔要求。

二、注意索赔时效

按各国法律的规定,索赔方必须在一定时限内提出,索赔方可有效。如果提出索赔要求时已超过了索赔时限,则索赔方就算自动放弃要求索赔的权利。因此,在处理索赔时要注意有关索赔时效的规定。

(一) 向卖方提出索赔的时效

向卖方提出索赔的时效有下列几种情况:

1. 合同中具体规定索赔的时效,则买方应在合同规定的索赔时效内向卖方提出索赔,通常是卖方在此期限内正式发出索赔通知。
2. 如果合同中没有明确规定索赔期,则合同中的品质保证期限被认为是买方提出索赔的有效期限。
3. 如果合同中没有规定索赔期或品质保证期,则按《联合国国际货物销售合同公约》第39条的规定:“买方必须在发现或理应发现不符情况后一段合理时间内通知卖方,否则就丧失索赔的权利。”但无论如何,最长的索赔时效为买方收到货物之日起不超过2年。

(二) 向运输公司提出索赔的时效

1. 海运

按《海牙规则》的有关规定,托运人或收货人在收取货物时,如果发现货物灭失或损坏应在提货日起3天之内,向运输公司提出索赔的书面通知。如果在提货时,双方已对货物进行了联合检验,托运人或收货人就无须再发出上述索赔通知,有关索赔依据可事后补送。如果货主的索赔未被受理,则诉讼的时效为货物交付之日起算1年之内。如逾期不提起诉讼,运输公司可以免除对货物灭失或损害所负的一切责任。

值得注意的是于1992年11月1日起生效的《汉堡规则》对向承运人索赔的时效作了新的修改,依据《汉堡规则》,托运人或收货人应在提取货物后15天内发出索赔通知。对于承

运人延迟交货，收货人必须于收到货物后 60 天内以书面通知承运人，否则承运人将不承担赔偿责任。关于诉讼时效，《汉堡规则》规定为 2 年。

2. 空运

按《华沙公约》的规定，如果货物遭受损害，收货人必须在收货后 7 天内向承运人提出书面索赔通知。如果承运人延迟交货，则收货人应在货运后 14 天内提出索赔。有关空运合同的诉讼时效为 2 年，从货物到达之日或货物应到达之日或运输终止之日起算。

3. 国际多式联运

按《联合国国际多式联运公约》的有关规定，如果货物灭失或损坏，收货人应在交货后 6 天内向多式联运经营人提出索赔。如果双方当事人交货时进行了联合调查或检验，就无须再发索赔通知。对于延迟交货，收货人应于交货后 60 天内向多式联运经营人发出书面索赔通知。

有关国际货物多式联运的诉讼时效为 2 年，自货物交付之日起算，如果货物未交付，则自货物应当交付的最后一日的次日起算。

值得注意的是，《国际货物多式联运公约》将诉讼时效与索赔时效联系起来，如果货物交付之日起 6 个月内没有提出书面索赔通知，以说明索赔性质和主要事项，则诉讼在此期限届满后失去效力。

（三）向保险公司提出索赔的时效

中国人民保险公司的保险单规定，被保险人发现保险货物受损后，应立即通知当地的理赔、检验代理人进行检验。

中国人民保险公司规定的索赔时效为 2 年，即从被保险货物在最后卸载港全部卸离海轮后起算，最多不超过 2 年。但提出索赔时不一定提交全部赔偿单据，被保险人一经提出赔偿要求后，即不受时效限制。

三、索赔的依据

索赔的依据包括两个方面：一是法律依据；二是事实依据。法律依据是指索赔方提出的救济方法必须符合法律规定。如果法律上规定有几种救济方法，当事人必须从案情的具体事实出发，从中选择最合适的原则作为主张权利的依据。事实依据是指索赔所需要的足够的证明文件。它包括当事人业务往来的各种单证函电，以及发生索赔事故时，有关人员的现场签字证明等。根据不同的索赔对象，索赔方应出具的索赔依据有：

（一）向出口方索赔的依据

1. 合同及往来函电；
2. 公证报告（Survey Report）；
3. 检验证书（Certificate of Inspection）；
4. 破损证明（Damage Report）；
5. 提单（B/L）；
6. 装箱单（Packing List）；

7. 发票 (Invoice);

8. 银行通知等。

(二) 向承运人索赔的依据

1. 公证报告;

2. 破损证明, 或承运人、商检机构、保险公司及港务机构等的会签证明;

3. 提货单或提单或运输合同;

4. 商业发票;

5. 商检证书;

6. 承运人要求的其他证明文件等。

(三) 向保险公司索赔的依据

1. 保险单或保险凭证正本 (Signed Policy or Certificate of Insurance);

2. 提单正本或副本 (Signed B/L or Copy);

3. 托运人开立的发票 (Shipper's Invoice);

4. 装箱单;

5. 重量证明书 (Weight Certificate);

6. 公证报告;

7. 船公司签发的事故证明或破损证明书 (Damage Report);

8. 磅码单 (Weight Note) 或理货单 (Tally List);

9. 船公司所签发的短卸证明书 (Shortage Report/Landing Certificate);

10. 公证费收据;

11. 修理费用及其估价单;

12. 破损货物剩余价值估价单;

13. 海难报告 (Marine Protest) 等。

目前, 在我国进口业务中, 索赔属于船方和保险公司责任的由货运代理公司代办; 属于卖方责任的, 由进口公司直接办理。为了做好索赔工作, 要求进出口公司、货运代理公司、订货部门、商检机构等各有关单位密切协作, 要做到检验结果正确, 证据属实, 理由充分, 赔偿责任明确, 并要及时向有关部门提出, 力争使货物所受到的损失如数得到补偿。

四、理赔工作

处理理赔工作是一项政策性、法律性和技术性都很强的工作。在实践中, 要本着实事求是的精神, 尽可能通过友好协商的办法解决, 做到既要维护我方的正当权益, 又不影响双方的贸易关系。在理赔时, 应注意下列各点:

(1) 要认真细致地审核国外买方提出的单证和出证机构的合法性。对其检验的标准和方法也都要一一核对, 以防买方串通检验机构弄虚作假或国外的检验机构检验有误。

(2) 要认真做好调查研究, 弄清事实, 分清责任。为此, 必须会同生产部门和运输部门对商品品质、包装、储运、备货、运输等方面进行分析研究, 查清货物发生损失的环节、

原因，并确定责任范围。如果属于船公司或保险公司的责任范围，应交船公司或保险公司处理；如确实属于卖方的责任，我们就应实事求是地予以赔偿。对国外商人提出的不合理要求，我们必须根据可靠的资料，以理拒绝。

（3）要合理确定损失程度、金额和赔付办法。如果索赔方未采取合理措施减轻包括利润方面的损失，则我方应从对方索赔金额中扣除原可以减轻的损失数额。

思考题：

1. 履行出口合同包括哪些基本程序？
2. 出口企业在备货和印制、运输标志时应注意哪些事项？
3. 审核国外开业的信用证时应注意什么问题？按国际惯例，出口企业应如何对待和处理开证行开来的信用证修改通知？
4. 货运服务机构有哪些类型？如何选择货运服务机构？
5. 什么是押汇？它与收妥结汇有什么区别？
6. 什么是“电提”？“电提”对出口商有什么保障？
7. 请分析国际保理业务的特点？对于非信用证结算方式，是否都有必要采用保理的方式来收回？
8. 在进口环节中，海关向进口企业或收货人征收（包括代征）的主要税种有哪些？它们是如何计算的？
9. 大副收据与提单有何联系与区别？
10. 出口收汇核销单的主要作用是什么？
11. 制作发票应该注意什么问题？
12. 何谓海关发票？其主要作用是什么？
13. 什么是普惠制单据？它有什么作用？
14. 制作和审核结汇单据的基本原则是什么？

第十五章 违约及其救济方法

国际货物买卖合同一经成立,买卖双方当事人就要受合同的约束,严格按合同规定的各项交易条件履行自己的义务。然而,在履行合同的复杂环节中,买卖双方很可能由于种种原因。不能履行自己的义务,从而发生争议和纠纷。合同当事人为了维护自己的合法权益,往往要援引法律规定来解释合同,主张权利。而买卖双方地处两个不同国家,其法律制度和具体法律规定往往差异颇大,在解决时通常要根据具体情况采用或援引不同国家的有关法律规定。为此,本章就合同一方当事人违约以及另一方当事人可以采取的各种法律上的救济问题,对主要国家的法律规定和《联合国国际货物销售合同公约》的有关规定加以介绍。

第一节 一般原则

一、违约的含义

违约(Breach of Contract)是指合同的一方当事人没有履行或没有完全履行其合同规定的义务的行为。例如,在合同成立后,卖方出现不按合同规定的时间和地点交付货物,或交付了不符合合同规定的货物;或者买方不按合同规定的时间支付货款等等都属于违约行为。除合同或法律上规定的属于不可抗力原因造成者外。违约方都要承担违约的责任。另一方当事人也就有权依据合同或有关法律规定向违约方提出违约救济。

二、各国法律对违约的不同规定

为了进一步分析违约的情况和处理违约救济的问题,各国法律对违约都有不同的规定,有的法律对如何构成违约作了规定,有的法律将违约在性质或形式上作了划分,现概述如下:

(一) 关于构成违约的条件

1. 大陆法的规定

大陆法在处理买卖合同这类民事责任时,是以过失责任作为一项基本原则。也就是说买卖合同当事人出现不能或不能完全履行合同义务时,只有当存在着可以归咎于他的过失时,才能构成违约,从而承担违约的责任。

2. 英美法的规定

英美法认为,一切合同都是“担保”,只要债务人不能达到担保的结果,就构成违约,应负责赔偿损失。在《英国货物买卖法》和《美国统一商法典》中,关于构成违约的条件并未被详细写明,但从司法实践中看,处理违约并不是以当事人有无过失作为构成违约的必要条件。通常只要当事人未履合同规定的义务,均被视为违约。

3. 《联合国国际货物销售合同公约》的规定

《联合国国际货物销售合同公约》也未明确规定违约必须以当事人有无过失为条件。从《公约》第25条看,只要当事人违反合同的行为的结果使另一方蒙受损害,就构成违约,当事人要承担违约的责任。

（二）关于违约的形式

1. 大陆法的规定

大陆法基本上将违约的形式概括为不履行债务和迟延履行债务两种情况。不履行债务，也称为给付不能，是指债务人由于种种原因，不可能履行其合同义务。迟延履行债务，也称为给付延迟，是指债务人履行期已届满，而且是可能履行的，但债务人没有按期履行其合同义务。违约方是否要承担违约责任，则要看是否有归责于他的过失。如果有过失，违约方才承担违约的责任。

2. 英国法的规定

《英国货物买卖法》将违约的形式划分为违反要件和违反担保两种。违反要件（Breach of Condition）是指合同当事人违反合同中重要的、带有根本性的条款。按英国法，买卖合同中关于履约的时间、货物的品质和数量等条款都属于合同的要件。违反担保（Breach of Warranty）是指当事人违反合同中次要的、从属于合同的条款。

3. 美国法的规定

美国法现已放弃使用“要件”与“担保”这两个概念来划分违约的情况，即不是用合同条款的性质来划分。而是从违约的性质和带来的结果来划分违约的情况。美国法把违约划分为两类：轻微的违约和重大的违约。

所谓轻微的违约（Minor Breach of Contract），是指债务人在履约中尽管存在一些缺陷，但债权人已经从合同履行中得到该交易的主要利益。例如履行的时间略有延迟，交付的货物数量和品质与合同略有出入等，都属于轻微的违约之列。当一方轻微违约时，受损方可以要求赔偿损失，但不能拒绝履行合同的义务或解除合同。所谓重大的违约（Material Breach of Contract），是指由于债务人没有履行合同或履行合同有缺陷致使债权人不能得到该项交易的主要利益。在重大违约情况中，受损的一方可以解除合同，同时还可以要求赔偿全部损失。

4. 《联合国国际货物销售合同公约》的规定

《联合国国际货物销售合同公约》将违约划分为根本性违约和非根本性违约。所谓根本性违约（Fundamental Breach of Contract），按《公约》第 25 条的规定，是指：“一方当事人违反合同的结果，如使另一方当事人蒙受损害，以致于实际上剥夺了他根据合同有权期待得到的东西，即为根本性违反合同，除非违反合同的一方并不预知而且同样一个通情达理的人处于相同情况中也没有理由预知会发生这种结果。”不构成根本性违约的情况，均视为非根本性违约（Non—fundamental Breach of Contract）。由此可见，《公约》规定根本性违约的基本标准是“实际上剥夺了合同对方根据合同有权期待得到的东西”。这种规定，避免了对各种违约情况作出武断的划分，实际上是对违约的性质作了基本的定义。至于怎样才构成根本性违约，只能视具体情况而定。从法律结果看，《公约》认为，构成根本性违约，受害方可解除合同，否则只能请求损害赔偿。

三、违约的救济方法

救济方法（Remedies）是指一个人的合法权利被他人侵害时，法律上给予受损害一方的

补偿方法。各国法律均规定，如果合同一方当事人违反合同规定，另一方当事人有权采取相应的救济方法。各国法律对各种救济方法都有较详细的规定，但不尽相同，有的规定比较概括，有的规定比较具体。纵观各国法律，其法律规定的基本救济方法可概括为三种：实际履行、损害赔偿和解除合同。现分别详细介绍如下：

（一）实际履行

实际履行有两重含义：一重含义是指一方当事人未履行合同义务，另一方当事人有权要求他按合同规定完整地履行合同义务，而不能用其他的补偿手段，如金钱来代替；另一重含义是指一方当事人未履行合同义务，另一方当事人有权向法院提起实际履行之诉，由法院强制违约当事人按照合同规定履行他的义务。各国法律对实际履行作为一种救济方法都有规定，但是差异较大。现分析如下：

1. 大陆法的规定

大陆法将实际履行作为一种主要的救济方法。按照大陆法的原则，债权人可以请求法院判令债务人实际履行合同，但是，法院只有在债务人履行合同尚属可能时，才能作出实际履行的判决。如果出现实际履行不可能的情况，如买卖的特定物已被烧毁，法院就不会作出实际履行的判决。在实践中，当事人提起实际履行之诉的情况并不多见。一般当事人都要求其其他的救济方法，如解除合同或请求损害赔偿等。只有当金钱赔偿不能满足其要求时，债权人才能提起实际履行之诉。

2. 英美法的规定

英美法将实际履行作为例外的辅助性的救济方法。英美法认为，强制债务人具体履行某种人身性质的义务，是对“个人自由”原则的过分干预，是违反宪法精神的，故英美法中并未规定这种实际履行的救济方法。但在司法实践中，依据衡平法原则，实际履行只被视为一种例外的救济方法。法院对是否判令实际履行有自由裁量权。

3. 我国《合同法》的规定

我国《合同法》明确规定实际履行可以作为一种救济方法。该法第 110 条规定：“当事人一方不履行非金钱债务或者履行非金钱债务不符合约定的，对方可以要求履行。”这里指的就是实际履行。只要根据具体情况，采用实际履行的措施是合理的，当事人可以要求实际履行，法院和仲裁院也可作出实际履行的判定。但是，上述实际履行有下列情形之一的除外：“法律上或者事实上不能履行；债务的标的不适于强制履行或者履行费用过高；债权人在合理期限内未要求履行。”

4. 《联合国国际货物销售合同公约》的规定

《联合国国际货物销售合同公约》为了调和英美法和大陆法在实际履行问题上的分歧，并不给予法院依据《公约》作出实际履行判决的权利。《公约》第 28 条作了如下规定：“如果按《公约》的规定，当事人有权要求他方履行某项义务，法院没有义务作出判决，要求实际履行此项义务，除非法院依照其本身的法律对不受本《公约》支配的类似买卖合同可以这样做。”按《公约》的上述规定，当事人有权要求对方实际履行合同义务。当事人的这项权利在第 46 条和第 62 条均作出规定。然而，如果当事人诉诸法院，要求法院判决实际履行，

法院没有义务按《公约》去判决实际履行，除非法院按法院本地法对不受公约支配的类似买卖合同的一方当事人判决实际履行。

（二）损害赔偿

损害赔偿（Damages）是指违约方用金钱来补偿另一方由于其违约所遭受到的损失。各国法律均认为损害赔偿是一种比较重要的救济方法。在国际货物买卖中，它是使用最广泛的一种救济方法。但是各国法律对损害赔偿的规定，往往涉及到违约一方赔偿责任的成立、赔偿范围和赔偿办法等问题，而且差异很大。现介绍如下：

1. 损害赔偿责任的成立

合同当事人一方违约，另一方当事人在什么情况下才有权向对方提出损害赔偿的主张？提出损害赔偿的主张有无基本的前提条件？此问题涉及到损害赔偿责任的成立。对此，各国法律有着不同的规定：

（1）大陆法认为，损害赔偿责任的成立，必须具备以下三个条件：①必须要有损害的事实。此条主要基于如果根本没有发生损害，就不存在赔偿的问题。至于发生损害的事实，则一般须由请求损害赔偿的一方出据证明。②必须有归责于债务人的原因。这是大陆法承担违约责任的基本原则和前提条件。③损害发生的原因与损害之间必须有因果关系，即损害是由于债务人应予负责的原因造成的。

（2）英美法不同于大陆法。根据英美法的解释，只要一方违约“罚”的双重性质，违约金的“赔偿”性表现在对损失的补偿上，如第2款规定：“约定的违约金低于造成的损失，当事人可以请求人民法院或者仲裁机构予以增加；约定的违约金高于造成的损失，当事人可以请求人民法院或者仲裁机构予以适当减少。”

（3）法定的损害赔偿。如果当事人在合同中未就有关赔偿范围作出规定，发生违约时，当事人只能依据法律规定来计算或确定损害赔偿的金额。各国法律对损害赔偿的范围都有较明确的规定：

①《德国民法典》认为，损害赔偿的范围应包括违约所造成的实际损失和所失利益两个方面。实际损失是指一方违约给对方造成的现实的损害，即指按合同规定的合法利益遭受到的损失。如交付品质低于合同规定的货物，或交付数量短于合同规定的货物，这时的品质差价或短量差价就属于实际损失。所失利益是指，如果债务人不违反合同，债权人本应能够取得、但因债务人违约而丧失了了的利益。通常所失利益比实际损失较难以确定。法国法对损失的赔偿范围也有类似德国法的规定。

②英美法认为，损害赔偿的范围是使由于债务人违约而蒙受损害的一方，在经济上能处于该合同得到履行时同等地位。法院在作出判决时，对损害赔偿的范围的确定要遵循两个原则：一是这种损失必须是依据一般正常情况下直接或必然会引起的估定的损失；二是这种损失必须是当事人在订立合同时，对于违约可能产生的后果所合理地预见到的。如果有关货物存在一个可以利用的市场，则赔偿金额初步断定应按合同价格与约定的履行日期的市场价格两者之间的差额计算。

③按照我国《合同法》的规定，在确定损害赔偿金额时，要遵循两个原则：首先，当事

人赔偿责任应相当于另一方所受到的损失；其次，赔偿责任不得超过违约方在订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。由此可见在订立合同时，要注意一方有必要让对方知道违约会给他带来严重的损失。

④《联合国国际货物销售合同公约》对损害赔偿的范围作了两项原则性的规定（参阅第74条规定）：首先，一方当事人违反合同应负的损害赔偿额应与另一方当事人因他违反合同而遭受的包括利润在内的损失额相等。这是确定损害赔偿范围的总原则。这里《公约》特别强调包括利润损失在内。其次，守约方可以得到的损害赔偿“不得超过违反合同一方在订立合同时，按照他当时已知道或理应知道的事实和情况，对违反合同预料到或理应预料到的可能损失”。此条规定与我国《合同法》的有关规定是相同的，均排除了对不可预料的损失提起损害赔偿的要求。

（三）解除合同

解除合同（Rescission）指合同当事人免除或终止履行合同义务的行为。各国法律均认为解除合同是一种法律救济方法。那么合同当事人在对方违约情况下是否可以解除合同呢？各国法律对构成解除合同的条件有着不同的规定，现介绍如下：

1. 大陆法的规定

大陆法对解除合同的条件规定得比较简单。大陆法认为，只要合同一方当事人不履行其合同义务时，对方就有权解除合同。债务人不履行合同包括：拒绝给付、全部给付不能和部分给付不能、给付迟延、不完全给付。在拒绝给付和给付不能两种情况下，债权人有权立即解除合同。而在给付迟延和不完全给付的情况下，需要先经催告，通知对方履行，在催告的期限内，债务人仍未完全履行时，债权人也可以解除合同。

2. 英国法的规定

英国法认为，一方违约构成违反要件，对方才可要求解除合同；如果一方仅仅是违反担保，对方只能请求损害赔偿，而不能要求解除合同。要件是涉及到合同本质的那些条款，它既可以是明示的，也可以是默示的。英国法在解除合同的条件下，其规定比大陆法更为苛刻。

3. 美国法的规定

美国法与英国法的规定有些相似。美国法认为，只有一方违约构成重大违约时，对方才可以要求解除合同。如果是轻微的违约，只能请求损害赔偿，不能要求解除合同。

4. 我国《合同法》的规定

我国《合同法》第94条规定，一方违约，另一方在下列两种情况下才能要求解除合同：（1）违约必须导致不能实现合同的目的，即违约必须造成严重的后果，使对方期望的目的不能实现。这时，守约方可以解除合同。（2）如果一方迟延履行合同，经催告后在合理期限内仍未履行，则守约方可要求解除合同义务。这一条与大陆法中实行的催告制度有相似之处。

5. 《联合国国际货物销售合同公约》的规定

《联合国国际货物销售合同公约》认为，合同一方不履行义务构成根本性违约时，另一方有权解除合同。然而，解除合同必须向对方发出通知，如延迟交货或货物存在瑕疵，很难判断是否属于根本性违约，则《公约》还规定，可以规定一段合理的额外时限，让违约方履

行义务。如果在这一段时间内，违约方仍未履行合同，那么守约方可以根据违约情况，宣告合同无效。解除合同并不意味着他就丧失了可以采取其他的救济方法。

总之，由于各国法律体系不同，在违约救济方面的规定差异较大，特别是英美法与大陆法之间更是如此。《联合国国际货物销售合同公约》为了调和两大法系的矛盾，对各项法律原则作了比较具体的规定。为了更好地处理国际货物买卖中引起的各种争议，我们有必要再就货物买卖中的具体问题作进一步的说明。

第二节 对卖方违约的救济方法

国际货物买卖合同一经成立，买卖双方都要依照合同规定履行自己的义务。其个，对卖方来讲，他的基本义务概括起来不外乎就是按合同规定的时间交付符合合同规定的货物，交付符合合同规定的各种单据和转移货物的所有权（参阅《公约》第30条的规定）。在实践中，卖方违约的情况经常表现为不交货、延迟交货以及交货与合同规定不相符合等。现分别就卖方违约的主要情形，对买方依法提出合理的救济方法，加以介绍如下：

一、卖方不交货

交货（Delivery）是指卖方将对货物的占有权转移出去，在广义上应包括交运货物和提交单据。不交货（Non—delivery）是指卖方不交运货物或不提交单据。对于卖方不交货，无论是英美法，还是大陆法，以及《联合国国际货物销售合同公约》均规定，买方可以采取各种救济方法，包括要求实际履行、解除合同或请求损害赔偿，但主张各种救济方法的条件各不相同，现有必要分述如下：

（一）大陆法的规定

如前所述，大陆法国家的民法典都规定违约形式应包括不履行债务。如果不履行债务属于当事人的过失和责任，那么违约方要承担由此带来的一切法律和经济后果。在货物买卖中卖方不交货可以认为是卖方不履行债务。买方可以采取要求实际履行、解除合同和请求损害赔偿等救济方法。然而，大陆法中德国民法典与法国民法典中的有关规定不尽相同，特别是在采取解除合同和请求损害赔偿时，法律规定不同。

依据法国民法典的规定，解除合同的请求必须向法院提出，并由法院作出判决，解除合同才能发生效力。除此之外，买方在解除合同的同时，还可以要求卖方赔偿由于不交货所引起的各种损失。

而依据《德国民法典》的有关规定，买方解除合同不必向法院提出，也不必由法院裁决，买方只要向卖方作出解除合同的意思表示，即可解除合同。值得注意的是，如果买方选择了解除合同的救济方法，他就不能再向卖方提出损害赔偿的要求。换句话说，《德国民法典》规定，买方只能在解除合同和请求损害赔偿中选择一种救济方法。

（二）英国法的规定

按照英国法的规定，当卖方不交货时，买方可以采取请求损害赔偿和实际履行的救济方

法。《英国货物买卖法》第 51 条规定：“如果卖方错误地疏忽或拒绝交货给买方，则买方可对卖方提出因其不履行交货引起的损害赔偿的诉讼。”对于损害赔偿金额的确定，英国法还规定：“如果有关货物存在一个可以利用的市场，则损害赔偿金额的确定，表面上应按缔约时的价格和规定交货时的市价两者之间的差额来计算，如未订明交货的具体时间，则后者应以拒绝交货的日期为准。”

（三）美国法的规定

按照美国法的有关规定，当卖方不交货时，买方可以采取如下救济方法：解除合同、补进货物、请求损害赔偿、请求实际履行。

1. 解除合同

根据《美国统一商法典》第 2—711 条规定：“如果卖方未能交货，买方可就任何所涉及到的货物解除合同，如果不交货涉及到整个合同，买方可就全部货物解除合同。”

2. 补进货物

补进货物又称购买替代货物，是指买方以善意及时并合理地购买或订立合同购买本应由卖方提供的货物。另外根据《美国统一商法典》第 2—712 条的规定：“补进货物的买方仍有权向卖方提出损害赔偿的要求，数额为补进价格与合同价格的差额，再加上附带损失或间接损失，减去因卖方违约而使买方节省的支出。”买方采取补进货物的救济方法并不是以解除合同为前提条件。无论买方是否已经解除合同，他都有补进货物的权利。

3. 请求损害赔偿

按《美国统一商法典》第 2—713 条的规定，卖方如果没有交货，买方有权提出补偿因卖方不交货造成的损害，其数额为买方得知违约时的市场价格与合同价格的差额，再加上附带损失或间接损失，减去因卖方违约而使买方节省的支出。市场价格应为提示交付地的市场价格。

4. 请求实际履行

根据《美国统一商法典》第 2—716 条的规定，只要卖方不交货，在下列几种情况下，买方可以请求法院判令实际履行：第一，如果货物具有独特性；第二，如果买方经过适当努力，仍无法补进同类货物，或情况合理表明此种努力不会取得效果；第三，如果货物已经特定化，买方已经偿付或提示偿付货款。

（四）《联合国国际货物销售合同公约》的规定

《联合国国际货物销售合同公约》对卖方不交货，买方可以采取的法律救济方法作了比较详细的规定。根据《公约》第三部分第二章第三节的有关规定，买方可以采取如下的几种救济方法：

1. 要求实际履行

按《公约》第 46 条的规定，买方可以要求卖方履行合同的义务，但条件是买方未采取与此相抵触的补救措施。也就是说买方不得已采取类似解除合同，另行购货等补救方法。值得注意的是，按《公约》的规定，卖方不交货时，买方可以要求对方实际履行，但如果诉诸法院，法院则按《公约》的规定不能判令实际履行，因为《公约》并不赋予法院判令实际履

行的权利。

2. 解除合同

按《公约》规定，买方在下列情况下，可以解除合同：第一，如果卖方不交货等于根本性违反合同，买方可以解除合同。第二，如果卖方不交货，买方可以规定一段合理时限的额外时间，让卖方履行其义务，如果卖方声明他将不在所规定的时间内交货，买方可以解除合同，宣告合同无效。

3. 请求损害赔偿

依照《公约》第 45 条的规定，如果卖方不交货，买方可享有要求损害赔偿的任何权利。对于损害赔偿的范围，在买方宣告合同无效的情况下，可有两种处理方法。如果买方在宣告合同无效后一段时间内，以合理方式购买替代货物，则要求赔偿的买方可以取得合同价格和替代货物交易价格之间的差额，以及任何其他损害赔偿（参见《公约》第 75 条）。如果买方宣告合同无效后，买方没有购买替代物，而且货物又有时价，则买方可以取得合同规定的价格和宣告合同无效时的时价之间的差额，以及任何其他损害赔偿（参见《公约》第 75 条）。

二、延迟交货

在国际货物买卖合同中，按时交货是卖方的义务之一，而在实际业务中，卖方不按时交货时常发生，特别是延迟交货是一种较常见的违约形式。延迟交货是指卖方没有严格按合同所规定的时间完成交货义务，而是在合同规定的交货期后一段时间才履行交货义务。延迟交货，虽然看起来卖方已经完成了他的交货义务，只是交货时间往后推迟，但有时如货物价格波动幅度较大时，会给买方带来比较严重的损失。因此，各国法律对卖方延迟交货买方可以采取的救济方法均有一些规定，现介绍如下：

（一）大陆法的规定

大陆法对卖方违约延迟交货采取较为宽容的态度，特别是德国法规定：如果卖方不按时交货，买方不能马上解除合同，应向卖方发出催告，给予卖方一定的交货宽限期。如果卖方逾期仍不交货，买方才有权采取其他的救济方法，包括解除合同或请求损害赔偿。

（二）英美法的规定

英美法对卖方延迟交货持比较严厉的态度，特别是英国法认为，合同中有关交货时间的规定属于合同的要件。卖方不按时交货，就是违反要件，买方有权解除合同并提出损害赔偿。

根据《美国统一商法典》的有关规定，卖方延迟交货的行为如果构成严重违约，买方是可以解除合同并请求损害赔偿的。

（三）《联合国国际货物销售合同公约》的规定

《公约》对延迟交货问题未作太具体的规定。但依据《公约》的有关规定，买方可以行使《公约》允许的各种救济方法，包括解除合同和请求损害赔偿，但条件有所不同，现分别说明如下：

1. 解除合同

按《公约》的规定，卖方不按时交货，但已交付货物之后，买方就不能主张解除合同（参见《公约》第49条第2款的规定）。但是，对于延迟交货，如果卖方违约构成根本性违约，即使卖方已经交货，买方仍有权解除合同。

然而，值得注意的是，按《公约》的规定，对于延迟交货，买方要解除合同，他必须在知道或理应知道卖方已交货后的一段合理时间内这样做，否则将失去宣告合同无效的权利（参阅《公约》第49条的有关规定）。《公约》对合理时间无确切的说明，因此，在实际业务中，如遇此情况，最好根据具体情况，尽快行使。

2. 请求损害赔偿

卖方延迟交货属于未按合同规定履行合同义务。按《公约》的有关规定，买方可要求卖方赔偿由于延迟交货而带来的损失。即使买方已经按《公约》规定解除了合同，他仍然有权提出赔偿损失的要求。

三、卖方所交货物与合同不符

所谓所交货物与合同不符，是指卖方虽然完成了交付货物的义务，但是所交货物在品质、数量或包装等方面有与合同不相符合的地方。所交货物与合同不符的情况在实际业务中比较常见。各国法律对此均有不同的规定，特别是英美法的规定比较详细和具体，现分别介绍如下：

（一）大陆法的规定

按大陆法的规定，卖方所交货物与合同不符，买方可以解除合同、请求损害赔偿或提出减少价金。如果卖方所交付的货物含有隐蔽的缺陷，而卖方对此不知情，买方可以有两种选择，或返还货物并要求返还已付的货款，或接受货物而减少价金。减少价金是大陆法的独创，是专门为买方在接受货物情况下而设计的一种救济方法。减少价金是指在卖方交货与合同不符时，买方可以接受货物而按鉴定人的公断要求卖方返还部分价金。

（二）英国法的规定

按英国法律的规定，如果卖方所交货物与合同不符，买方可以行使解除合同和要求损害赔偿的权利。一般卖方所交货物不符合合同构成了违反要件，买方就有权拒收货物，解除合同，并仍可要求损害赔偿。按《英国货物买卖法》的规定，所交货物与合同不符违反要件的情况有如下几种：

- （1）卖方所交货物不具备商销品质；
- （2）卖方所交货物与合同说明不一致；
- （3）卖方所交货物不适合约定的特殊用途；
- （4）卖方所交货物与凭样成交时的样品不符；
- （5）卖方所交货物与合同规定的品种不同；
- （6）卖方所交货物在数量上多于或少于合同规定的数量。

发生上述违反合同的情况，买方可以主张拒收货物、解除合同并请求损害赔偿。

如果买方不愿拒收货物，仍想保留货物，则买方还可以将违反要件当作违反担保去处理，

即收下货物，但对不符合合同规定的货物提出赔偿要求。

（三）美国法的规定

美国法律认为，卖方如交货与合同不符，买方可主张拒收货物或解除合同和请求损害赔偿等权利。具体应采取哪些救济方法，应视买方是否已接受了货物而异。

1. 买方未接受货物的救济方法

（1）拒收全部货物。但是，买方拒收货物要受以下条件的约束：①买方拒收的货物，必须是经过合理检验存在可以发现的缺陷，而且买方必须说明货物的具体缺陷。例如出具由商检机构签发的商检证书证明货物的缺陷。②如果卖方及时对货物的缺陷作出补救时，买方应允许卖方对货物的缺陷作出补救，也就是不能拒收货物。③买方如果拒收货物，则必须在交付或提示交付货物后的合理时间内作出拒收通知。如果买方未能及时通知卖方，则拒收无效。拒收货物的买方仍可要求损害赔偿。

（2）接受全部货物并请求损害赔偿。按《美国统一商法典》第 2—606 条的规定，尽管货物有缺陷，不符合合同的规定，买方如果愿意保留货物，买方仍可接受全部货物。买方作出保留和收取货物的行为并不排除他仍有权向卖方提出损害赔偿。

（3）如果上述方法不足以弥补买方的损失时买方还可以依照《美国统一商法典》第 2—716 条的规定，向法院提出判令卖方实际履行。

2. 买方已接受了货物的救济方法

买方不能再对已接受的货物提出拒收的权利。买方接受货物指下列三种情况：（1）买方在有合理机会检验货物后向卖方表示货物符合合同，或表示尽管货物不符合合同，他仍将收取或保留货物；（2）买方未能作出有效拒收，但这种接受只有在买方有合理机会检验货物后才发生；（3）买方作出任何与货物之所有权相抵触的行为，但如果此种行为属于对卖方的不当行为，只有经卖方确认后才构成接受。在以上三种情况下，买方不能拒收货物，只能请求损害赔偿。

（四）《联合国国际货物销售合同公约》的规定

《公约》对卖方所交货物不符合合同的情况作了比较详细的规定。按《公约》的规定，买方可以行使多种救济手段。但值得注意的是，《公约》要求买方在采取各种救济方法之前，有义务通知对方，否则他将无权行使《公约》所规定的各种救济方法。第 39 条第 2 款还规定：“无论如何，如果买方不在实际收到货物之日起两年内将货物不符合同情形通知卖方，他就丧失声称货物不符合同的权利除非这一时限与合同规定的保证期限不符。”

按公约规定，卖方所交货物与合同不符，买方可采取如下的救济方法：

1. 要求卖方交付替代货物

但这项要求必须受两个条件的约束：一是此权利只有在卖方交货不符合合同构成根本性违约时，才可行使；二是买方要求卖方交付替代物，必须事先通知卖方。但可以在发出声称货物不符通知时提出，也可以在发出不符通知后一段合理时间内提出。

2. 要求卖方对不符合同的货物进行修补

如果买方认为，对货物的修补不会给他带来不合理的不便。而且经过修补可以达到规定

货物的使用价值，那么买方可以采取这种救济方法。值得注意的是。《公约》还规定了买方要求修补的通知必须在声称货物不符时或在发出不符通知后一段合理时间内作出。

3. 要求减低货价

减价的幅度应按实际交付的货物在交货时的价值与符合合同的货物在当时的价值两者之间的比例计算。值得注意的是，如果卖方在交货日期前后，曾对交货不符合同进行了修补，或买方拒绝卖方对不符货物进行修补，买方就不能再采取减低货价的救济方法，只能请求损害赔偿。

4. 解除合同

《公约》规定，只有在下列两种情况下，买方才能主张解除合同：（1）卖方所交货物不符合合同构成根本性违约，买方可以立即宣告合同无效。（2）如果卖方所交货物不符合合同规定未构成根本性违约，则买方应给予卖方对不符货物进行补救的机会，即规定一段合理的额外时间，让卖方对不符之处进行补救。如果卖方未能在规定的合理时间内交付与合同相符的货物，或卖方未能在规定的时间内对不符合同之处的货物进行修理，或卖方声明他将不在这段时间内采取任何补救措施，那么买方才可宣告合同无效。

5. 请求损害赔偿

按《公约》的规定，买方不因行使了其他的救济方法而丧失请求赔偿的权利。请求损害赔偿的范围包括：如果卖方交付替代货物或修理货物，则损害赔偿金额应包括交付替代货物或修理货物带来的不合理开支等。如果宣告解除合同，则损害赔偿的金额应包括合同规定的价格与宣告解除合同时的时价的差额以及其他的损害赔偿。如果买方接受了不符合同的货物，则损害赔偿应包括符合合同规定货物的时价与接受货物时的时价之间的差额以及其他的损害赔偿。

第三节 对买方违约的救济方法

在国际货物买卖合同中，买方的基本义务就是要按合同的规定受领货物和支付货款。而买方违约不履行合同义务，往往表现在不按合同规定履行上述两项基本的义务。对于买方不按合同的规定受领货物和支付货款，各国法律都规定了一些救济方法，但其规定很不一致，现分别介绍如下：

一、大陆法的规定

大陆法一般都规定，如果买方不按合同规定受领货物或不支付货款，卖方有权采取各种救济方法，包括解除合同、请求损害赔偿，甚至还可以提起支付价金之诉。

如按《法国民法典》第 1650—1654 条规定，如果买方不支付价金，卖方可以不经催告就立即解除买卖合同。如果买方延迟支付价金，卖方可先进行催告，通知对方支付价金，并有权取得从催告日起算的利息损失。如果买方收到货物并对货物进行处置，则买方应偿付卖方自应支付价金之日起算的一切利息损失。

按《德国民法典》第 241 条和 325 条及 326 条等有关规定，买方对卖方负有支付约定价金及受领货物的义务。如果买方不支付货款，卖方不仅可以采取解除合同和请求损害赔偿的救济方法，而且还可以提起支付价金之诉。

二、英国法的规定

《英国货物买卖法》第 10 条规定：“除非合同另有约定，付款时间不应认为是合同的要件。”因此，如果买方不按合同规定的时间支付货款，卖方不能轻易地解除合同。按该法的有关规定，如果买方拒绝支付货款，卖方可以采取两种不同的救济方法：一种是物权方面的救济方法；另一种是债权方面的救济方法。现分别介绍如下：

（一）物权方面的救济方法

物权方面的救济方法是指对货物行使的权利。也就是在买方不按合同规定支付货款的情况下，未收货款的卖方可以对合同项下的货物行使的权利。这项权利包括三个方面：留置权、停运权和转售货物的权利。在买方不付款的情况下，卖方可以针对不同情况，选择采取这三项权利。

1. 留置权（Lien）

买方未按合同规定支付货款，此时出售的货物仍在卖方控制之下，则无论货物的所有权是否已经转移给买方，未收货款的卖方有权对货物行使留置权，即将货物扣留下来，作为买方支付价金的担保，到买方支付价金为止。如 FOB 合同，装船期已到，买方仍未按合同向卖方开出信用证，货物在未装船前卖方对货物拥有控制权，即可扣留货物。

2. 停运权（Stoppage in Transit）

卖方已丧失对货物的控制权，买方无力清偿货款，而货物仍在运输途中时，卖方可以行使停运权，收回货物的占有权，并保留货物，直到买方偿付货款为止。

要注意的是，卖方并不因其已将货物交由买方指定的承运人（如 FOB 合同）已进行运输，或因提单已制成买方的抬头或因已把原是以卖方为抬头的提单交给了买方而失去停运权。但如果取得提单的买方已经将提单通过背书转让给了善意的、支付了对价的第三者，则卖方就丧失了行使停运权的权利。

3. 转售货物的权利（The Right to Resell the Goods）

未收货款的卖方在占有货物或在行使了留置权或停运权后，还有权对收回和重新占有的货物另行出售。通常在下列情况下，卖方可行使转售货物的权利：

（1）如果是易腐烂的货物，则卖方无须事先通知买方，即可将货物另行出售。

（2）如果不是易腐烂的货物，卖方事先须通知买方欲转售货物。如果买方仍未在合理的时间内付清货款，卖方可另行出售货物。

（3）如果卖方在买卖合同中保留了另行出售货物的权利，则在买方不付款时，卖方即可将货物另行出售，无须通知买方。

（二）债权方面的救济方法

债权方面的救济是指买卖双方之一方当事人违约，而另一方作为债权人可向对方依法主

张的权利。按《英国货物买卖法》的有关规定，当买方不支付货款时，作为债权人的卖方可行使多种债权方面的救济方法，包括请求损害赔偿、解除合同或提起支付价金之诉等。英国法把卖方可行使的救济方法同货物所有权联系起来。货物所有权是否转移给买方，决定了卖方的救济方法不同：

1. 如果货物所有权尚未转移，被拒绝受领货物或被拒绝支付货款的卖方，一般不能对买方提起支付价金之诉，只能以买方拒收货物或拒付货款为理由请求损害赔偿。如果有市价，则损害赔偿的金额应按合同价格与买方应受领货物之时的市场价格的差额计算。

2. 如果货物所有权已转移给买方，则卖方可以根据下列两种情况向买方提起支付价金之诉或请求损害赔偿：（1）如果买方无理拒绝受领货物，卖方可以向买方请求损害赔偿，也可以对买方提起支付价金之诉；（2）如果买方已经受领了货物，但不支付货款，则卖方的救济方法就是向买方提起支付价金之诉，要求买方支付货款。

三、美国法的规定

对于买方违约，不受领货物或不支付货款，《美国统一商法典》规定的救济与英国法有所不同，美国法将卖方可行使的救济方法与买方是否接受货物联系起来，卖方在买方接受货物之前与之后，行使的救济方法是不同的。现将主要救济方法介绍如下：

（一）卖方对买方在接受货物之前发生违约的救济方法

1. 扣交货物（Withhold Delivery of the Goods）

如果买卖合同规定买方在交货前或交货时支付货款，而买方却未能在规定的日期内付款或无理拒收货物，则卖方有权扣交合同项下的货物，除非买方立即支付现金。

2. 停止运交货物（Stop Delivery of the Goods）

停止运交货物指在卖方已将货物交给承运人或其他货物保管人向买方交付货物的情况下，卖方阻止占有货物的承运人或其他货物保管人向买方交付货物。

（二）对尚未特定于合同项下的货物进行处置

如果卖方得知买方违约时，该合同项下的货物尚未制造为成品，则卖方根据情况可以选择以下两种救济方法之一：

1. 卖方根据商业上的判断，为减轻损失起见，可以继续把合同项下的货物制成成品，并把它归于合同项下，然后再向买方请求损害赔偿。但是，如果情况清楚地表明，卖方继续制造成合同项下的货物会大大增加损失，卖方就无权选择这种救济方法。

2. 卖方为减少损失起见，也可以停止制造合同项下的货物，并将现有的半成品另行出售，然后再向买方请求损害赔偿。

（三）转售货物

当买方拒收货物或拒付货款后，卖方除可行使以上权利之外，按《美国统一商法典》第2—706条规定，卖方还可以将有关货物或未交付的剩余货物以善意和商业上合理的方式转售。除非另有协议，卖方可以以公开的方式，也可以以私下的方式进行转售。如果以私下的方式转售，卖方必须将转售意图通知买方。如果以公开的方式转售，卖方应将出售的时间和

地点通知买方，除非是易腐或面临价值迅速下降危险的货物。

（四）请求损害赔偿

按《美国统一商法典》第 2—706 条和第 2—708 条的规定，损害赔偿的金额应按以下两种方法来折算：

（1）如果卖方将合同项下的货物转售，则请求损害赔偿的金额为转售价格与合同价格之间的差额，加上附带的损失（如因买方违约而多付的保管费及其他合理的开支等），但须减去由于买方违约而节省的费用。

（2）如果卖方不将合同项下的货物转售，则请求损害赔偿的金额应采取市场差价的计算方法，即为交货时、交货地的市价与原合同规定的价格之间的差额，加上附带损失，减去由于买方违约而节省的费用。

（五）向买方提起支付价金之诉

按照《美国统一商法典》第 2—709 条的规定，这种救济方法只有在下列情况下才可行使：

1. 如果合同项下的货物在风险转移于买方之后发生损害或灭失。
2. 如果卖方在经过合理的努力后，仍然无法以合理的价格将合同项下的货物转售。

四、《联合国国际货物销售合同公约》的规定

《公约》规定，如果买方违约不履行合同中的义务，卖方可以行使多种救济方法。其基本原则是将大陆法与英美法的有关规定作一些折衷。其救济方法有：

（一）请求买方履行合同义务

按照《公约》第 62 条的规定，如果买方违约，卖方可以要求买方履行合同义务，包括支付价款、收取货物或履行他的其他义务（如检验货物以便卖方及时交货等）。但值得注意的是，这项救济方法要受两个条件的约束：一是卖方尚未采取与实际履行相抵触的补救方法；二是此项实际履行的要求仅限于当事人之间，法院无义务按《公约》的规定判令买方实际履行合同义务（参阅《公约》第 28 条的规定）。

（二）规定一段额外合理时间让买方履行其义务

按照《公约》第 63 条的规定，如果买方违约，卖方可以规定一段额外的合理时间让买方履行其合同义务，卖方在这段时间内不得再采取其他的救济方法，但卖方并不因此而丧失可能享有的其他权利（如解除合同或请求损害赔偿等）。

（三）解除合同

按照《公约》第 64 条的规定，当买方违约时，卖方可以解除合同，但有一些限制条件。只有在下述两种情况下，卖方才可宣告解除合同：

1. 买方不履行合同义务构成《公约》第 25 条所规定的根本性违约时，卖方可解除合同。
2. 如果买方违约不构成根本性违约，则卖方应依据上述有关原则给买方规定一段额外的合理时间，让买方履行合同义务。如果买方不在这段时间内履行其义务，或买方声称他将不在所规定的时间内履行其义务，则卖方可宣告解除合同。

解除合同的卖方仍可根据《公约》的有关规定行使其他的救济方法。

（四）请求损害赔偿

如果买方违约不支付货款或不受领货物，按照《公约》的有关规定卖方可以要求损害赔偿。其损害赔偿的金额应相当于他由于买方违约所造成的包括利润在内的损失。这种损害赔偿不得超过违反合同一方在订立合同时，依照他当时已知或理应知道的事实和情况，对违反合同预料到的可能损失，具体地说，有下列几种情况：

1. 如果卖方已以合理方式将货物转售，则请求损害赔偿金额”为合同价格和转售价格之间的差额，加上买方违约而造成的其他损失额。
2. 如果卖方没有转售货物，则损害赔偿金额为合同价格与解除合同时交货地点的现行市价之间的差额，再加上因买方违约而造成的其他损失额。
3. 如果买方延迟支付货款，则卖方可以要求赔偿利息损失。

思考题：

1. 什么是违约？大陆法与英美法在违约的构成方面有什么区别？
2. 什么是要件？什么是担保？违反要件和违反担保的法律后果有什么不同？
3. 《联合国国际货物销售合同公约》对违约是如何划分的？
4. 按照各国法律及《联合国国际货物销售合同公约》规定，对于违约的基本救济方法有哪些？
5. 《联合国国际货物销售合同公约》与我国《合同法》在实际履行方面有哪些不同的规定？
6. 什么是约定的损害赔偿？在国际货物买卖合同中规定违约金条款应该注意什么问题？
7. 根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，如何确定法定损害赔偿的范围？
8. 根据我国《合同法》的规定，在什么情况下，可以采取解除合同的救济方法？
9. 如果卖方不交货，买方根据《联合国国际货物销售合同公约》可以采取哪些救济方法？
10. 按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定卖方所交货物与合同不符，买方可采取的救济方法有哪些？
11. 什么是留置权？在什么情况下可以行使该项权利？
12. 未收货款的卖方，在哪些情况下可以行使转售货物的权利？

第十六章 经销与代理

第一节 经销

经销是国际贸易中一种常见的出口推销方式。出口商可以通过订立经销协议与国外客户建立一种长期稳定的购销关系。利用国外经销商的销售渠道来推销商品，巩固并不断扩大市场份额，以促进其产品出口。

一、经销的概念与性质

经销是指进口商（即经销商）与国外出口商（即供货商）达成协议，承担在规定的期限和地域内购销指定商品的义务”

按经销商权限的不同，经销方式可分为两种：一种是独家经销亦称包销，是指经销商在规定的期限和地域内，对指定的商品享有独家专营权。另一种是一般经销，亦称定销。在这种方式下，经销商不享有独家专营权，供货商可在同一时间、同一地区内委派几家商号来经销同类商品。这种经销商与国外供货商之间的关系同一段进口商和出口商之间的关系并无本质区别，所不同的只是确立了相对长期和稳固的购销关系。

经销也是售定，供货人和经销人之间是一种买卖关系，但又与通常的单边远笔售定不同，当事人双方除签有买卖合同外，通常还须事先签有经销协议，确定对等的权利和义务。例如在包销方式下，只有包销人承担从供货人那里购进指定商品的义务，供货人才授予他独家经营的权利。从法律上讲，供货人相经销商之间是本人对本人的关系，经销人是以自己的名义购进货物，在规定的区域内转售时，也是以自己的名义进行，货价涨落等经营风险也由经销商自己承担。购买商品的当地客户与供货人之间不存在合同关系。

二、经销协议的基本内容

经销协议是供货人和经销人订立的确立双方法律关系的契约，其内容的繁简可根据商品的特点、经销地区的情况以及双方当事人的意图加以确定。在实际业务中，许多经销协议只原则性地规定双方当事人的权利、义务和一般交易条件，以后每批货的交付双方要依据经销协议再订立具体买卖合同，明确价格、数量、交货期甚至支付方式等具体交易条件，或由供货商根据经销商发出的订单来交付货物。

通常，经销协议主要包括以下内容：

（一）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，在协议中要明确规定明商品的范围，以及同一类商品的不同牌号和规格。购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。如经销商品范围规定为供货人经营的全部商品，为避免争议，最好在协议中明确经销商停止生产其经销的商品或供货人有新产品推出时对协议是否适用。

（二）经销地区

经销地区是指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某地区，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。经销地区能否扩大，习惯上则是根据经销实绩由双方协商后加以调整。

在包销协议中，供货人在包销区域内不得再指定其他经销商经营同类商品、以维护包销人的专营权。为维护供货人的利益，包销协议也常常规定包销商不得将包销商品越区销售。

（三）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。为防止经销商签约后拖延履行，可以规定最低承购额以实际装运数为准。规定最低承购额的同时，还应规定经销商未能完成承购额时供货商可行使的权利。

（四）作价方法

经销商品可以在规定购期限内一次作价，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，故采用较少。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。

（五）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，对于广告宣传的方式以及有关费用的负担问题，也应明确规定，一般多由经销人自己负担。

在协议中，还可规定经销人承担市场调研的义务，以供出口人参考制定销售策略和改进产品质量。有的包销协议还规定，如在包销地区内发现供货人的商标权或专利权受到侵害，包销人要及时采取保护性措施。

（六）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。

除了协议期限届满可以终止外，如遇到下列情况之一，也可以中止协议：

1. 任何一方有实质性的违约行为，并在接到另一方的要求纠正该违约行为的书面通知后的一段时间内，未能加以纠正。
2. 任何一方发生破产清理或公司改组等严重事项，另一方提出终止协议的书面通知。
3. 由于发生了人力不可抗拒的意外事件，造成协议落空，而且遭受事件的一方在一定的期限之后仍无法履行协议规定的义务，另一方发出终止协议的书面通知。

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

经销方式作为出口业务中常见的方式之一，如果运用得当，对于出口商拓展国外市场、扩大出口销售，会产生良好的推动作用。然而，如果运用不当，也会带来适得其反的后果。许多经验说明，采用经销方式出口应注意以下问题：

（一）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。

（二）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相义务的法律文件，对双方均有约束力。协议规定得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。

第二节 代理

代理（Agency）是许多国家商人在从事进出口业务中习惯采用的一种贸易做法。所谓代理、是指代理人按照本人的授权，代表本人与第三人订立合同或作其他法律行为，而由本人直接享有由此而产生的权利与承担相应的义务。

一、代理的种类

在国际贸易中的代理业务是以委托人为一方，独立的代理人为另一方，在约定的时间和地区内，以委托人的名义与资金从事业务活动。国际货物买卖中的代理可以从不同角度分类，按委托人授权的大小可分为：

（一）总代理

总代理是委托人在指定地区的全权代表，他有权代表委托人从事一般商务活动和某些非商务性的事务。

（二）独家代理

独家代理是在指定地区和期限内单独代表委托人行事，从事代理协议中规定的有关业务的代理人。委托人在该地区内，不得委托其他代理人。在出口业务中采用独家代理的方式，委托人须给予代理人在特定地区和一定期限内代销指定商品的独家专营权。

（三）一般代理

一般代理又称佣金代理，是指在同一地区和期限内委托人可同时委派几个代理人代表委托人行事，代理人不享有独家专营权。佣金代理完成授权范围内的事务后按协议规定的办法向委托人计收佣金。

代理按行业性质和职责分类，又可分为销售代理、购货代理、货运代理、保险代理、广告代理、投标代理、诉讼代理等多种类型，本节只介绍销售代理。

二、代理的性质与特点

代理人在代理业务中，只是代表委托人行为。代理人与委托人通过代理协议建立的这种契约关系是属于委托代理关系，而不同于经销中的买卖关系。

在出口业务中，销售代理与经销有相似之处，但从当穷人之间的关系来看，两者却有根本的区别。前已述及经销商与供货人之间是买卖关系，经销商完全是为了自己的利益购进货物后转售，自筹资金，自负盈亏，自担风险。而在代理方式下，代理人作为委托人的代表，其行为不能超过授权范围。代理人一般不以自己的名义与第三者订立合同，只后介绍，收取佣金，并不承担履行合同的责任，履行合同义务的双方是委托人和当地客户。

三、销售代理协议

代理协议是明确委托人和代理人之间权利与义务的法律文件。协议内容由双方当穷人按照契约自由的原则，根据双方的合意加以规定。销售代理协议主要包括以下内容：

（一）代理商品和地区

协议要明确规定代理商品的品名、规格以及代理权行使的地理范围。在独家代理的情况下，其规定方法与包销协议大体相同。

（二）代理人的权利与义务

这是代理协议的核心部分。一般应包括下述内容：

1. 明确代理人的权利范围，是否有权代表委托人订立合同，或从事其他事务。另外，还应规定代理人有无专营权。
2. 规定代理人在一定时期内应推销商品的最低销售额，并说明是按 FOB 价还是 CIF 价计算。
3. 代理人应在代理权行使的范围内，保护委托人的合法权益。代理人在协议有效期内无权代理与委托人商品相竞争的商品，也无权代表协议地区内的其他相竞争的公司。对于在代理区域内发生的侵犯委托人的工业产权等的不法行为，代理人有义务通知委托人，以便采取必要措施。
4. 代理人应承担市场调研和广告宣传的义务。代理人应定期或不定期地向委托人汇报

有关代销商品的市场情况，组织广告宣传工作，并与委托人磋商广告内容及广告形式。

（三）委托人的权利与义务

委托人的权利主要体现在对客户的订单有权接受，也有权拒绝，对于拒绝订单的理由，可以不作解释，代理人也不能要求佣金。但对于代理人在授权范围按委托人规定的条件与客户订立的合同，委托人应保证执行。

委托人有义务维护代理人的合法权益，保证按协议规定的条件向代理人支付佣金。在独家代理的情况下，委托人要尽力维护代理人的专营权。如由于委托人的责任给代理人造成损失，委托人应予以补偿。

许多代理协议还规定委托人有义务向代理人提供推销产品所需的材料。对于代理人代表委托人对当地客户进行诉讼所支付的费用，委托人应给予补偿。

（四）佣金的支付

佣金是代理人为委托人提供服务所获得的报酬。代理协议要规定在什么情况下代理人可以获得佣金。有的协议规定，对直接由代理人在规定的区域内获得的订单而达成的交易，代理人有权得到佣金。在独家代理的协议中，常常规定如委托人直接与代理区域的客户签订买卖合同，代理人仍可获取佣金。

协议中还要规定佣金率、佣金的计算基础、佣金的支付时间和方法。佣金的高低，一般视商品特点、市场情况、成交金额及竞争程度等因素而定。佣金的计算基础有不同的规定方法，通常以发票净售价为基础，对发票净售价的构成或贸易术语也应予以明确。佣金的支付可在交易达成后逐笔结算支付，也可定期结算累计支付，支付佣金多采用汇付方式。

除上述基本内容外，关于不可抗力和仲裁等条款的规定，与经销协议和一般买卖合同的做法大致相同。

第十七章 寄售与展卖

寄售是一种委托代售的贸易方式，也是国际贸易中为开拓商品销路、扩大出口而采用的一种通常做法。它与先出售、后出运货物的一般贸易方式不同，而是先出运、后出售商品。

第一节 寄售

寄售是一种委托代售的贸易模式，也是国际贸易中为开拓商品销路、扩大出后而采用的一种通常做法。它与先出售、后出运货物的一般贸易方式不同，而是先出运、后出售商品。

一、寄售的概念与性质

寄售是指出口人（先将准备销售的货物运往国外寄售地，委托当地代销人按照寄售协议规定的条件代为销售后，再由代销人同货主结算货款。

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，行纪合同是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。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从事的法律行为，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。

二、寄售的特点

寄售与正常的出口销售相比，具有以下特点：

1. 寄售人与代销人是委托代售关系。代销人只能根据寄售人的指示代为处置货物，在委托人授权范围内可以以自己的名义出售货物、收取货款并履行与买主订立的合同，但货物的所有权在寄售地售出之前仍属寄售人。
2. 寄售是由寄售人先将货物运至寄售地，然后再寻找买主，因此，它是凭实物进行的现货交易。
3. 寄售方式下，代销人不承担任何风险和费用，货物售出前的一切风险和费用均由寄售人承担。

三、寄售协议的主要内容

寄售协议是寄售人和代销人之间就双方的权利、义务以及寄售业务中的有关问题签订的法律文件。寄售协议中一般应包括下列内容：协议性质、寄售地区、寄售商品名称、规格、数量、作价方法、佣金的支付、货款的收付，还有保险的责任、费用的负担及代销人的其他义务等。为了订好奇售协议，必须妥善处理下述三方面的问题：

（一）寄售商品的作价方法

寄售商品的作价方法，大致有四种做法：

1. 规定最低限价

代销人在不低于最低限价的前提下，可以任意出售货物，否则，必须事先征得寄售人同意，协议中还要明确该最低限价是含佣价还是净价。

2. 随行就市

代销人可在不低于当地市价的情况下出售寄售货物，寄售人不作限价。这种做法，代销人有较大的自主权。

3. 销售前征得寄售人同意

代销人在得到买主的递价后，立即征求寄售人意见，确认同意后，才能出售货物。也有的是由寄售人根据代销人提供的行情报告，规定一定时期的销售价格，由代销人据以对外成交。

4. 规定结算价格

货物售出后，双方依据协议中规定的价格进行结算。代销人实际出售货物的价格，寄售人不予干涉，其差额作为代销人的收入。这种做法，代销人须承担一定的风险。

（二）佣金的问题

除了采用结算价格方式以外，寄售人都应支付给代销人一造数量的佣金，作为其提供服务的报酬。佣金结算的基础一般是发票净售价，通常解释为用毛售价减去有关费用（如已包括在售价之内），如销售税、货物税、增值税、关税、包装费、保险费、仓储费、商业和数避折扣、退货的贷款和延期付款的利息等。

关于佣金的支付时间和方法，做法各异。代销人可在货物售出后从所得货款中直接扣除代垫费用和应得佣金，再将余款汇给寄售人，也可先由寄售人收取全部货款，再按协议规定计算出佣金汇给代销人。佣金多以汇付方式支付，也有的采用托收方式。

（三）货款的收付

寄售方式下，货款一般是在货物售出后收回。寄售人和代销人之间通常采用记帐的方法、定期或不定期地结算，由代销人将货款汇给寄售人，或者由寄售人用托收方式向代销人收款。为保证收汇安全，有的在协议中加订“保证收取贷款条款”，或在协议之外另订“保证收取贷款协议”，由代销人提供一定的担保。

四、寄售方式的利弊

（一）寄售的优点

寄售方式对寄售人、代销人和买方都有明显的优点。

1. 对寄售人来说，寄售有利于开拓市场和扩大销路。通过寄售可以与实际用户建立关系，扩大贸易渠道，便于了解和适应当地市场需要，不断改进品质和包装。另外，寄售人还可根据市场供求情况，掌握有利的推销时机，抢行应市，卖上好价。

2. 代销人在寄售方式中不需垫付资金，也不承担风险，因此，寄售方式有利于调动那

些有推销能力、经营作风好、但资金不足的客户的积极性。

3. 寄售是凭实物进行的现货买卖，买主看货成交，付款后即可提货，大大节省了交易时间，减少了风险和费用，为买主提供了便利。

（二）寄售的缺点

采用寄售方式出口时，对寄售人来讲也有以下缺点：

1. 承担的贸易风险大

寄售人要承担货物售出前的一切风险，包括运输选中和到达目的地后的货物损失和灭失的风险，货物价格下跌和不能售出的风险，以及因代销人选择不当或资信不佳而导致的损失。

2. 资金周转期长，收汇不够安全

寄售方式下，货物售出前的一切费用开支均由委托人负担，而货款要等货物售出后才能收回，不利于其资金周转。此外，一旦代销人违反协议，也会给寄售人带来意料不到的损失。

第二节 展卖

一、展卖的含义及做法

展卖是利用展览会和博览会及其他交易会形式，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户，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结合作的客户，或运往其他地方进行另一次展卖。

除此之外，还可以将寄售和展卖方式结合起来进行。即在寄售协议中规定，代销人格寄售的商品在当地展卖。至于展卖的有关事项，可在该协议中同时规定，也可另签协议作出规定。

无论是哪一种做法，展卖作为一种商品推销方式，其基本特点可概括为：把出口商品的展览和推销有机地纳合起来*边展边销，以销为主。展卖这种方式的优点主要表现在以下几方面：

1. 有利于宣传出口商品，扩大影响，招揽潜在买主，促进交易。
2. 有利于建立和发展客户关系，扩大销售地区和范围。
3. 有利于开展市场调研，听到消费者的意见，改进产品质量，增强出口竞争力。

二、我国开展的展卖方式

我国从 50 年代就开始举办广州中国出口商品交易会，以后又陆续开展了各种类型的交易会、展览会、小交台，并多次参加国外举办的博览会。随着改革开放的深入进行，展卖业

务在我国也得到更为广泛的运用，极大地促进了我国对外经济贸易的发展。

（一）国际博览会

国际博览会也称国际集市，是指在一定地点定期举办的，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。

这一方式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和广告宣传以打开销路，以及作为介绍新产品、新工艺以进行技术交流的重要方式。参加博览会的商人除进行现场文易外，还可通过这一机会同世界各国建立更广泛的商业关系。

国际博览会可分为综合性和专业性两种类型。凡各种商品均可参加展出相交易的博览会属于综合性的，又称“水平型博览会”，比较著名的有智利的圣地亚哥和叙利亚的大马士革的国际博览会，其展出期限长，规模大，而且对普通公众开放，当地人习称为庙会，凡只限某类专业性商品参加展览和交易的博览会属于专业性的，又称“垂直型博览会”，如比较著名的纽伦堡玩具展览会、亮尼黑的体育用品展览会及法兰克福的消费品展览会等，它们都是专业性很强的国际博览会。

中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。近年来，频繁开展的在华和出国展览，为加强中国与世界各国的贸易联系与经济交往发挥了重要作用。

（二）中国出口商品交易会

中国出口商品交易会又称广州交易会，是中国行进出口公司联合举办的、邀请国外客户参加的一种展览与交易相结合的商品展销会。我国于 1957 年春举办了首届广交会，以后每年春、秋两季各举办一次。40 多年来，中国利用广交会定期邀请国外客户来华集中谈判成交，根据“平等互利、互通有无”的对外贸易原则，以出口为主，进出结合，有买有卖，形式多样、有效地促进了中国的对外贸易发展，加强了中国同世界各国的经济联系。

中国出口商品交易会的作用，主要表现在以下几方面：

（1）来会的各国客商和友好团体众多，为集中成交创造了有利条件。

（2）加强了与各国客户的广泛联系，便于了解国外市场动态，开展行情调研，熟悉客户的资信和作用。

（3）有利于生产和其他有关部门直接听取客户对产品的要求和反映。

（4）由于交易会采取当面洽商、看样成交的方式，从而有利于发现问题，及时解决。

在广交会闭会期间，在某些商品的产地或出口口岸等地，还举办一些专业性的小型交易会，简称。“小交会”，如地毯交易会、工艺品交易会、服装交易会、化工交易会等。小交会的特点是专业性强，成交高度集中，交易方式灵活，它减轻了广交会过于集中的弊端，对于推销新小商品起到了积极作用。

三、开展展卖业务应注意的问题

展卖是一种将产品宣传、推销和市场调研结合起来的贸易方式。它所带来的经济效益，

不能单纯地从一次展卖会的销售额来衡量。经验证明，一次成功的展卖会后，由于建立了广泛的客户联系，住往会给参展者带来数量可观的订单。当然，并非每次展卖会都会硕果累累。要想取得展卖的成功，还应注意下列问题：

（一）选择适当的展卖商品

展卖这种交易方式并不是对所有商品都普遍适用的，它主要适合于一些品种规格复杂，用户对造型、设计要求严格，而且性能发展变化较快的商品，如机械、电子、轻工、化工、工艺、玩具、纺织产品等。选择参展商品时，要注意先进性、新颖性相多样性，要能反映现代科技水平，代表时代潮流。

（二）选择好合作的客户

列国外参加展卖会之前，应选择合适的客户作为合作伙伴。选择的客户必须具有一定的经营能力，对当地市场十分熟悉，并有较为广泛的业务联系或销售系统。通过客户开展宣传组织工作，扩大影响，联系各界人士，这对展卖的成功具有重要作用。

（三）选择合适的展出地点

一般来说，应考虑选择一些交易比较集中、市场潜力较大、有发展前途的集散地进行展卖。同时还应考虑当地的各项设施，如展出场地、旅馆、通讯、交通等基本设施所能提供的方便条件和这些服务的收费水平。

（四）选择适当的展卖时机

这对于一些销售季节性强的商品尤为重要。一般来说，应选择该商品的销售旺季进行展卖，每次展出的时间不宜过长，以免耗费过大，影响经济效益。

第十八章 招标投标与拍卖

第一节 招标投标

招标投标是一种传统的贸易方式。一些政府机构、市政部门和公用事业单位经常用招标方式采购物资、设备、勘探开发资源或招包工程项目，有些国家也用招标方式进口大宗商品。世界银行贷款项目和国际间政府贷款项目，通常也在贷款协议中规定，运用这些贷款采购物资、设备、发包工程时，必须采用国际竞争性招标投标方式。目前，这一贸易方式更多地用于国际工程承包业务，本节仅介绍商品采购中的招标与投标。

一、招标投标的含义

招标与投标是一种贸易方式的两个方面。

招标是指招标人（买方）发出招标通知，说明拟采购的商品名称、规格、数量及其他条件、邀请投标人（卖方）在规定的地点按照一定的程序进行投标的行为。

投标是指投标人（卖方）应招标人的邀请，按照招标的要求和条件，在规定的时间内向招标人递价，争取中标的行为。

招标投标方式与逐笔售定的方式相比，有很大区别。招标投标方式中，投标人是按照招标人规定的时间、地点和交易条件进行竞卖，双方没有反复磋商的过程。投标人发出的投标书是一次性报盘。鉴于招标投标是一种竞卖方式，卖方之间的竞争使买方在价格及其他条件上有较多的比较相选择，因此，在大宗物资的采购中，这一方式被广泛运用。

二、招标投标的基本做法

商品采购中的招标投标业务、基本上包括四个步骤：招标、投标、开标评标和签约。

（一）招标

国际招标主要有公开招标和非公开招标两种。

1. 公开招标

公开招标是指招标人在国内外报刊杂志上发布招标通告，将指标的意图公布于众，邀请有关企业和组织参加投村。招标通知一般只简要地介绍招标机构、所采购物资的名称、数量、投标期限、索取招标文件的地点何方式等。这在法律上是一种邀请发盘的引诱行为。凡有意投标者均可按照招标通告的规定索取招标文件，详细考虑后办理各项投标手续。

招标文件的内容可归纳为两大部分。其一是属于“投标人须知”，主要是制定规则，使投标人投标时能有所遵循。这些规则大致包括三个内容：（1）一般情况，如资金来源、所需设备或货物的简要说明、投标资格及货物来源地、投标费用的负担等，（2）程序性规定，如投标的时间、地点、投标格式、投标保证金的规定、投标有效期、标书修改或撤销的规定等；（3）实质性的规定，如是否可投标供应一部分，是否可提出代替性方案，分包以及投标报价的级定等。其二是列明商品采购的合同条件，与买卖合同的内容类似，还包括双方的责任义务。

招标文件中往往要求对投标人进行资格预审，以确保投标人在各方面具有投标能力。资格预审主要集中在下列方面（一般限于过去 5 年内的情况即可）：投标人的经验及过去完成类似的合同的成绩、财务状况、生产能力、经营作风等。在利用国际金融机构或国外政府贷款进行物资采购或工程承包的招投标业务中，资格预审更是必不可少。

2. 非公开招标

作公开招标又称选择性招标。招标人不公开发布招标公告，只是根据以往的业务关系和情报资料，向少数客户发出招标通知。非公开招标多用于购买技术要求高的专业性设备或成套设备，应邀参加投标的企业通常是经验丰富、技术装备优良、在该行业中享有一定声誉的企业。

（二）投标

投标人首先要取得招标文件，认真分析研究之后，编制投标书。投标书实质上是一项有效期至规定开标日期为止的发盘，内容必须十分明确，中标后与招标人签订合同所要包含的重要内容应全部列入，并在有效期内不得撤回标书、变更标书报价或对标书内容作实质性修改。因此，投标人必须综合各种因素慎重考虑。

为防止投标人在投标后撤标或在中标后拒不签订合同，招标人通常都要求投标人在投标时提供一定比例或金额的投标保证金。招标人决定中标人之后，未中标的投标人已缴纳的保证金即予退还。现今国际招标投标业务中一般都以银行保函或备用信用证代替保证金。

投标书应在投标截止日期之前送达招标人或其指定的收件人，逾期无效。投标书一般采用密封挂号邮寄，也可派专人送达。按照一般的惯例，投标人在投标截止期之前，可以书面提出修改或撤回标书。撤回的标书在开标时不予宣读，所缴纳的投标保证金也不没收。

（三）开标评标

开标有公开开标和不公开开标两种方式。招标人应在招标公告中对开标方式作出规定。

公开开标是指招标人在规定的时间和地点当众启封投标书、宣读内容，投标人都可参加，监视开标。不公开开标则是由开标人自行开标相评标，选定中标人，投标人不参加。

开标后，招标人进行权衡比较，选择最有利者为中标人。在现代国际招标业务中，中标与否不完全取决于报价的高低。但在世界银行贷款项目的国际竞争性招标中，招标人必须接受标价最低的产品或服务。如果招标人认为所有的投标均不理想，可宣布招标失败。造成招标失败的可能性有：

1. 所有报价与国际市场平均价格差距过大。
2. 所有权标的内容部与招标要求不符。
3. 投标人大少，缺乏竞争性。

（四）签约

招标人选定中标人之后，要向其发出中标通知书，约定双方签约的时间相地点。中标人签约时要提交履约保证金，取代原投标保证金，用以担保中标人将遵照合同履行义务。

第二节 拍卖

一、拍卖的概念及特点

拍卖是一种具有悠久历史的交易方式，在今天的国际贸易中仍被采用。通过拍卖成文的商品通常是品质难以标准比、或难以入存、或按传统习惯以拍卖出售的商品，如裘皮、茶叶、烟草、羊毛、木材、水果以及古玩和艺术品等。

（一）拍卖的概念

国际贸易中的拍卖是由经营拍卖业务的拍卖行接受货主的委托，在规定的的时间和场所，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的一种贸易方式。

（二）拍卖的特点

国际货物的拍卖方式具有以下特点：

1. 拍卖是在一定的机构内有组织地进行的

拍卖一般都是在拍卖中心，在拍卖行的统一组织下进行。拍卖行可以由公司或协会组成的专业拍卖行。专门接受货主委托从事拍卖业务，也可以是大贸易公司内部设立的拍卖行，还可以是由货主临时组织的拍卖会。

2. 拍卖具有自己独特的法律和规章

拍卖不同于一般的进出口交易。这不仅体现在交易磋商的程序和方式上，也表现在合同的成立和履行等问题上。许多国家的买卖法中对拍卖业务有专门的非同一般的规定。除此之外，各个拍卖行又订立了自己的章程和规则，供拍卖时采用。这些都使得拍卖方式形成了自己的特色。

3. 拍卖是一种公开竞买的现货交易

拍卖采用事先看货、当场叫价、落槌成交的做法。拍卖开始前，买主可以查看货物，做到心中有数。拍卖开始后，买主当场出价、公开竞买，由拍卖主持人代表货主选择交易对象。成交后，买主即可付款提货，

二、拍卖的出价方法

拍卖的出价方法有以下：

（一）增价拍卖

增价拍卖也称英式拍卖。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。

（二）减价拍卖

减价拍卖又称荷兰式拍卖。这种方式先由拍卖人喊出最高价格，然后逐渐减低叫价，直到有某一竞买者认为已经低到可以接受的价格，表示买进为止。

减价拍卖，成交迅速，经常用于拍卖鲜活商品，如花卉、水果、蔬菜等。

以上两种方法都是在预定的时间相地点，按照先后批次，公开

（三）密封递价拍卖

密封递价拍卖又称招标式拍卖。

采用这种方法时，先由拍卖人公布每批商品的具体情况相拍卖条件等，然后由各买方在规定时间内将自己的出价密封递交拍卖人，以供拍卖人进行审查比较，决定将该货物卖结哪一个竞买者。这种方法不是公开竞买，拍卖人有时要考虑除价格以外的其他国家。有些国家的政府或海关在处理库存物资或没收货物时往往采用这种拍卖方式。

三、拍卖的一般程序

拍卖业务进行的程序，一般可分为三个阶段：

（一）准备阶段

参加拍卖的货主先要把货物运到拍卖地点，存入仓库，然后委托拍卖行进行挑选、分类、分级，并按货物的种类相品级分成若干批次。货主在办理委托事项时要与拍卖行订立委托拍卖合同，合同中一般要规定以下内容：

- （1）双方当事人的名称、地点；
- （2）拍卖的货物名称、规格、数量
- （3）拍卖的时间、地点；
- （4）拍卖品的交付时间、方式，
- （5）佣金及其支付的方式、期限，
- （6）价款的支付方式、期限，
- （7）违约责任；
- （8）其他事项。

拍卖行在此期间还要负责编印拍友目录。所有经过挑选分批待售的货物都要载入目录。在拍卖目录中，一般要列明商品的种类、每批货的号码、等级、规格、数量、产地、拍卖的次序及拍卖条件。拍卖目录通常在拍卖日期前十天到半个月编印完毕，并提供给打算参加拍卖会的买主作为指南。

拍卖行在拍卖前一段时间要发布拍卖公告，公告的主要内容包括：

- （1）拍卖的时间、地点；
- （2）拍卖的标的；
- （3）拍卖标的展示的时间、地点；
- （4）参与竞买须办理的手续；
- （5）其他事项。

准备拍卖的商品都存放在专门的仓库，在规定的时间内，允许参加拍卖的买主到仓库查看货物，有些还可抽取样品。查看货物的目的，是为了使买方进一步了解货物的品质状况，以便按质论价。

（二）正式拍卖

拍卖会规定的时间相地点开始，并按照拍卖目录规定的先后顺序进行。

在拍卖会场中，买主一般按照事先登记的座位号对号入座。在拍卖会主席台上就座的仁要有拍卖主持人和工作人员。拍卖主持人又称拍卖师，作为货主的受托人单据拍卖业务的进行。

拍卖一般多采用由队列高的增价拍卖方式。增价拍卖可以由竞买人减价，也可以由拍卖人减价竞买人举牌应价。货主对于要拍卖的货物可以提出保留价，也可以无保留价。对于无保留价的，拍卖主持人在拍卖开始前要予以说明；对于有保留价的，竞买人的最高价未达到保留价时，主持人要停止拍卖。

关于竞买人喊价店能舒撤回的问题，不同国家的拍卖法规定有所不同。有的拍卖法规定、在拍卖主持人落槌之前，竞买人可以撤回其出价。我国的拍卖法则规定：“竞买人一经应价不得撤回。当其他竞买人有更高应价时，其应价即丧失约束力。”

荷兰作为出口鲜花的大国，在花卉交易中通常都采用减价拍卖方式，这种方式又称无声拍卖，即竞买人无须减价，只须在拍卖人由高到低的报价过程中：选择自己能接受的价格及时报价。应价以前采用打手势表示，现在多用按电钮的方式。

（三）成交与交货

拍卖以其特有的方式成交后，拍卖行的工作人员即交给买方一份成交确认书，由买方填写并签字，表明交易正式达成。

拍卖商品的贷款，通常都以现汇支付，在成交时，买方即须支付货款金额的一定百分比。其余的也须尽快支付。货款付清后，货物的所有权随之转移。买方凭拍卖行开出的栈单或提货单别指定的仓库提货。提货也必须在规定的期限内进行。在仓库交货前，拍卖人控制着货物，他有义务妥善保管货物，作为卖方的代理人，他享有要求贷款的留计权，即在买方付清贷款之前、他有权拒绝交货，除非拍卖条件中允许买方在提货后的一定期限内付清货款。

拍卖行为交易的达成提供了服务，它要收取一定的报酬，通常你作佣金或经纪费。佣金的多少没有统一的规定，可以由买卖双方与拍卖行加以约定。如果当求人没有约定，按照习惯，拍卖行可以向买卖双方各收取不超过成交价 5% 的佣金。收取佣金的比例一般按照与成交价成反比的原则确定。

拍卖未成交的，拍卖行可以向委托人收取约定的费用；未作约定的，可向委托人收取为拍卖支出的合理费用。

拍卖会结束后，由拍卖行公布拍卖单，其内容主要包括：售出商品的简要说明、成交价、拍卖前公布的基价与成交价的比较等。这些材料反映了拍卖商品的市场情况及国际市场价格。也是两次拍卖会的间隔期内，商人进行交易、掌握价格的重要参考资料。

四、关于拍卖业务中若干问题的说明

（一）公平交易问题

拍卖业务中的买卖双方须遵守公平竞争的原则，并遵照拍卖行的规章办事。拍卖业务中，有些货主为了卖高价，自己参与竞买，或雇佣其他人参与竞买，哄抬价格，误导不明真相的竞买人，这是法律所不允许的。另外，有时，竞买人为了自己单方面的利益，私下串通，

压低价格。这些做法与招标投标业务中的串通投标相类似，均构成违法行为，因为他们违反了公平交易的原则，属于操纵市场、限制竞争的做法。我国拍卖法第 30 条明文规定：“委托人不得参与竞买，也不得委托他人代为竞买。”第 37 条又规定：“竞买人之间、竞买人与拍卖人之间不得恶意串通、损害他人利益。”

（二）关于品质的责任问题

由于拍卖前允许买主查验货物，使买主对所要购买货物的实际品质心中有数，尔后再按质论价，所以，一般来说，拍实后很少发生索赔现象。而且，许多拍卖条件中都规定：“买方对货物过目或不过口，卖方对品质保不负责、”这一般是指货物的缺陷按通常的检查手段即可发现的，则由买主根据自己的业务水平和判断能力来决定出价标准。但对于有些货物存在的隐蔽的缺陷，即凭借一般的查验手段不能发现的质量问题，还是允许买主提出索赔的。

我国拍文法中规定：“委托人应当向拍卖人说明拍卖标的的来源和瑕疵。”“拍卖人应当向竞买入说明拍卖标的瑕疵。”“未说明拍实际的联疵。给买受人造成损害的，买受人有权要求拍卖人赔偿；属于委托人责任的，拍卖人有权向委托人追偿。”但同时又规定：“拍卖人、委托人在拍卖前声明不能保证拍卖标的真的或者品质的，不承担瑕疵担保责任。”

（三）拍卖主持人的职责

拍卖主持人要有足够的业务知识，而且作为货主的受托人、有义务遵照他与货主之间达成的协议，谨慎行事。主持人有权按照自己的方式描述货物，以利于吸引买主，但他的描述应与所售的货物相符。根据英国标准拍卖条件的解释，拍卖主持人对货物的描述或声明，只是表示了单方面的意见，买主仍须依仗自己的判断行事。我国拍卖法还规定：“拍卖人接受委托后，未经委托人同意，不得委托其他拍卖人拍卖。”“委托人、买受人要求对其身份保密的，拍卖人应当为其保密。”“拍卖人及其工作人员不得以竞买人的身份参与自己组织的拍卖活动，并不得委托他人代为竞买。”

（四）解决争议的方式

在拍卖进行过程中，如果发生争议，如究竟谁是出价最高者，一般由拍卖主持人决定。但如果当事人一方不同意主持人意见，可到场外进行协商。协商不成，可将争议提交仲裁。仲裁决定为最后裁决，双方必须遵守。

第十九章 期货交易与套期保值

期货交易是一种特殊的交易方式。早期的期货交易产生于 11—14 世纪的欧洲，在 17 世纪的日本得到了发展。现代期货市场起源于 19 世纪后期的美国。

由于期货市场价格和现货市场价格变化均受商品供求关系的影响，因此，从事实际商品交易的人士，包括生产商、经营商、进出口商，则可以利用期货市场转移实际现货交易价格被动的风险，避免或减少商品价格波动而带来的损失。

我国的外贸企业早已涉足国际期货市场，它们既参考国际期货市场价格制订价格策略，也利用期货交易，配合现货买卖进行套期保值，因此，我们有必要了解和掌握有关期货交易的基本知识、做法和交易策略。

第一节 期货交易的概念

一、期货交易的含义

期货交易是指在期货交易所内，按一定规章制度进行的期货合同的买卖。

现代期货交易是在期货交易所内进行的。目前期货交易所已经遍布世界各地，特别是在美国、英国、日本、香港、新加坡等地的期货交易所国际期货市场上占有非常重要的地位。其中交易量比较大的著名交易所有：美国的芝加哥商品交易所、芝加哥商业交易所、纽约商品交易所、纽约商业交易所，英国的伦敦金属交易所，日本的东京工业品交易所、谷物交易所，香港的期货交易所，以及新加坡的国际金融交易所等。

就商品期货交易而言，交易的品种基本上都是属于供求量较大、价格波动频繁的初级产品，如谷物、棉花、食糖、咖啡、可可、油料、活牲畜、木材、有色金属、原油，以及贵金属、金、银等。

二、期货交易与现货交易的联系与区别

现货交易是传统的货物买卖方式，交易双方可以在任何时间和地点，通过签订货物买卖合同达成交易。在进出口业务中，无论是即期交货，还是远期交货，进出口商之间达成的交易均同于现货交易的范畴。而期货交易是以现货交易为基础发展起来的。在商品期货交易中，期货合同所代表的商品是现货交易市场中的部分商品，绝大多数的商品是不能以期货合同的方式进行交易的。在国际期货市场上交易的期货商品是以农副产品、金同等初级产品为主。尽管两种市场的价格都要受到同一经济规律的制约，然而，期货交易与现货交易却存在着明显的区别，主要表现为以下几方面：

（1）从交易的标的物看。现货交易买卖的是实际货物；而期货交易买卖的是期货交易所制订的标准期货合同。

（2）从成交的时间和地点看。现货交易中交易双方可以在任何时间和任何地点来达成

交易，而期货交易必须在期货交易所内，按交易所规定的开市时间进行交易。

(3) 从成交的形式看。现货交易基本上是在封闭或半封闭的双边市场上私下达成的，交易双方在法律允许的范围内按“契约自主”的原则签订买卖合同，合同条款是根据交易双方的情况而订立的，其内容局外人是不知道的；而期货交易是在公开、多边的市场上，通过减价或竞价的分式达成的。期货合同的条款是标准化的（除交易数量、交割月份和价格由交易双方达成），而且达成交易的信息，包括价格是对外公布的。

(4) 从履约方式看。在现货交易中，无论是即期现货交易，还是远期现货交易，交易双方都要履行买卖合同所规定的义务。即卖方按合同规定交付实际货物，买方按规定支付货款；而在期货交易中，双方成交的是期货合同，卖方可以按期货合同的规定履行实际交货的义务。买方也可以按期货合同规定接受实际货物。但期货交易所规定，履行期货合同不一定要通过实际交割货物来进行，只要在期货合同到期前，即交易所规定的该合同最后交易日前，交易者做一笔方向相反、交割月份和数量相等的相同合同的期货交易，交易者就可解除他实际履行合同的义务。这也就是期货市场上所称的对冲或平仓。值得注意的是，绝大多数期货交易并不涉及货物的实际交割。在美国，期货交易中实际货物交割的数量只占整个交易组中的很小比例，约5%以下。期货合同的履行，多数情况下，被买卖期货合同的差价的货币转移所代替。

(5) 从交易双方的法律关系看。在现货交易中，买卖双方达成交易，就固定了双方的权利与义务，交易双方之间产生直接的货物买卖的法律关系，任何一方都不得擅自解除合同。而期货交易双方并不相互见面，合同履行也无需双方直接接触。清算所的替代功能使参加交易者通过有交易所会员资格的期货佣金商来代买或代卖期货合同，实际货物的交割、交易的清算和结算一律由清算所对交易双方负责。交易达成后，期货交易双方并不建立直接的法律关系。

(6) 从交易的目的看。在现货交易中，交易双方的目的是转移货物的所有权，从卖方讲，是出售货物，取得货款；从买方讲，是取得一定经济价值的实际商品。而参加期货交易的人可以是任何企业或个人。不同的参加者进行期货交易的目的不同，有的是为了配合现货交易，利用期货交易转移价格变动的风险；有的是为了在期货市场上套取利润；有的是专门从事投机，目的是取得相应的投资利润。

第二节 期货市场的构成

期货市场是指按一定的规章制度买卖期货合同的有组织的市场。期货交易就是在期货市场上进行的交易行为。

期货市场主要由期货交易所、期货佣金商和清算所等构成。

进出口商通常都是通过期货佣金商下单、由佣金商的指定场内经纪人在期货交易所执行，交易达成后，所有合约都要通过清算所统一清算结算。

一、期货交易所

期货交易所是具体买卖期货合同的场所。

期货交易所是在早期商品交易所的基础上演变而成的。早期商品交易所是进行特定商品买卖的场所，交易的内容为现货、路货或远期交货合同，涉及的主要是实际货物的买卖，因此，这种有组织的交易所被称为“商品交易所”。而当今，随着期货市场的发展，期货交易的内容已不仅限于具体的商品，交易所的规章制度与早期的商品交易所也大不一样，有些期货合同已经脱离了实物形态，新出现的从事期货交易的场所已经放弃“商品交易所”的名称，历史悠久的交易所只不过是沿袭旧的名称。因此，我们将从事期货交易的场所一体统称为期货交易所，把包括期货交易所所在内，涉及期货交易及其运行的组织结构，称为期货市场。

期货交易所本身不参加期货交易，运营资金主要靠创立之初的投资、会员费和收取的手续费。交易所的职能是：

- (1) 提供交易场地，
- (2) 制订标准交易规则；
- (3) 负责监督和执行交易规则；
- (4) 制订标准的期货合同*
- (5) 设立仲裁机构，解决交易争议，
- (6) 负责收集和向公众传播交易信息

二、期货佣金商

期货佣金商又称经纪行或佣金行，是代表金融、商业机构或一般公众进行期货交易的公司或个人组织，其目的就是从事代理交易中收取佣金。

期货佣金商一般都是期货交易所的会员，有资格指令场内经纪人进行期货交易，或者本身就是期货交易所的会员。它是广大非会员参加期货交易的中介。它以最高的诚信向期货交易所、清算所和客户负责。期货佣金商的主要业务包括：

- (1) 向客户提供完成交易指令的服务；
- (2) 作为客户进行期货交易的代理人，负责处理客户的保证金；
- (3) 记录客户盈亏，并代理进行货物的实际交割；
- (4) 向客户提供期货交易的决策信息，以及咨询业务。

期货佣金商往往是如下机构：主要经营证券业务的大证券公司，专营期货交易的期货公司，以及从事实物交易的公司，如生产商、中间商和进出口商等。

三、清算所

清算所是负责对期货交易所内买卖的期货合同进行统一交割、对冲和结算的独立机构。清算所是随期货交易的发展以及标准化期货合同的出现而设立清算结算机构。在期货交易的发展中，清算所的创立完善了期货交易制度。保障了期货交易能在期货交易所内顺利进行，因此成为期货市场运行机制的核心。

清算所的创立使期货交易在交易所内达成交易，却不建立通常货物买卖中转移货物所有权的直接的法律关系。一旦期货交易达成，交易双方分别与清算所发生关系。清算所既是

所有期货合同的买方，也是所有期货合同的卖方。这是因为清算所有特殊的“取代功能”。清算所这一功能得以实现，又是因为清算所的财力雄厚，而且实行了一套严格的无负债的财务运行制度——保证金制度。

保证金制度，也称为押金制度，指清算所规定的达成期货交易的买方或卖方，应交纳履约保证金的制度。

清算所要求每一位会员都必须在清算所开立一个保证金账户，对每一笔交易，会员都要按规定交纳一定数额的保证金。为防止出现违约，非会员也要向清算所会员交纳一定的保证金。

清算所规定的保证金有两种：初始保证金和追加保证金。

初始保证金是指期货交易者在开始建立期货交易部位时，要交纳的保证金。对于所交纳初始保证金的金额，世界各地不同期货交易所有不同的规定，通常按交易金额的一定百分比计收，一般在5—10%之间。该笔保证金一旦交纳，即存入清算所的保证金帐户。

追加保证金是指清算所规定的，在会员保证金帐户金额短少时，为使保证金金额维持在初始保证金水平，而要求会员增加交纳的保证金。清算所为了防止出现负债情况，采取逐日盯市的原则，用每日的清算价格对会员的净交易部位核算盈亏。当发生亏损，保证金帐户金额下降时，清算所便要求会员必须交纳追加保证金。

清算所规定交纳追加保证金的目的是为了保证交易顺利进行，杜绝可能出现的违约现象。当会员净交易部位发生亏损时，清算所就向会员发出追加保证金的通知，一般要求在第二天开市前就要交纳。否则，清算所有权在第二天开市时，在期货交易所中，对违约客户已建立的交易部位、按市价平仓或对冲，亏损部分由客户已交纳的保证金来弥补。

保证金制度使期货市场的整个运行机制更具有凝聚力，几乎达到了万无一失的地步。它使期货交易机制日趋完善，从而吸引更多的人来参加交易。

四、期货交易的参加者

期货交易所一般不限制期货交易参加者，只要是愿意按交易规则进行期货交易的人，期货交易所都平等对待，实行无歧视的政策。参加期货交易者可以是任何个人或公司，但是，他们参加购货交易的目的却不尽相同。按参加期货交易的目的，交易者可分为两大类：套期保值者和投机者。

（一）套期保值者

套期保值者一般为实际商品的经营者、加工者和生产者。他们的主要目的是在现货市场中进行实际货物的买卖。为了保障现货交易的正常合理利润，他们往往在期货市场上采取适当的套期保值策略来避免或减少价格波动风险带来的现货交易的损失。

（二）投机者

投机者指在期货市场上通过“买空卖空”或“卖空买空”。希望以较小的资金来博取利润的投资者。与套期保值者相反，投机者愿意承担期货价格变动的风险，一旦预测期货价格将上沸，投机者就会买进期货合同（或称“买空”或“多头”）；一旦预测期货价格将下跌，

就会卖出期货合同（或称“卖空”或“空头”），待价格与自己预料的方向变化一致时，再抓住机会进行对冲。通常投机者在期货市场上要冒很大的风险。

第三节 套期保值

一、套期保值的含义

套期保值又称为海琴，是期货市场交易者将期货交易与现货交易结合起来进行的一种市场行为。其定义可概括为交易者在运用期货交易临时替代正常商业活动中，转移一定效且商品所有权的现货交易的做法。其目的就是要通过期货交易转移现货交易的价格风险，并获得这两种交易相配合的最大利润。

套期保值之所以能起到转移现货价格波动风险的作用，是因为同一种商品的实际货物市场价格相期货市场价格的变化趋势基本上是一致的，涨时惧涨，跌时惧跌。

因此，套期保值者经常在购入现货的同时在期货市场上出售期货，或在出售现货的同时买入期货。这样，由于在期货市场和现货市场出现相反的交易，所以通常会出现一亏一盈的情况。套期保值者就是希望以期货市场的盈利来弥补实际货物交易中可能遭到的损失。

二、套期保值的做法

套期保值者在期货市场上的做法有两种：卖期保值和买期保值。

（一）卖期保值

卖期保值是指套期保值者根据现货交易情况，先在期货市场上卖出期货合同（或称建立空头交易部位），然后再以多头进行平仓的做法。通常生产商在预售商品时，或加工商在采购原料时，为了避免价格波动的风险，经常采取卖期保值的做法。

例如，某谷物公司在9月上旬以每蒲式耳3.65美元的价格收购一批小麦、共10万蒲式耳，并已存入仓库待售。该商估计一时找不到买主。为了防止在货物待售期间小麦价格下跌而蒙受损失，他遂在芝加哥商品交易所出售20个合同的小麦期货，价格为每蒲式耳3.70美元，交割月份为12月。其后，小麦价格果然下降。在10月份，他终于将10万蒲式耳的小麦售出，价格为3.55美元/蒲式耳。每蒲式耳损失0.10美元。但与此同时，芝加哥商品交易所的小麦价格也下降了，该谷物商又购进20个12月份的小麦期货合同，对空头交易部位进行平仓，价格降为3.60美元/蒲式耳。每蒲式耳盈利0.10美元。现列表说明如下：

日期	现货市场	期货市场
9月15日	买入现货小麦存仓 价格为3.65美元/蒲式耳	出售12月份小麦期货 价格为3.70美元/蒲式耳
10月15日	售出小麦价格为3.55 美元/蒲式耳	购入12月份小麦期货 价格为3.60美元/蒲式耳
结果	亏损0.10美元	盈利0.10美元

从上例可以看出，由于该商及时做了卖期保值，期货市场的盈利恰好弥补了现货市场由于价格变动所带来的损失，套期保值起到了转移风险的作用。

（二）买期保值

与卖期保值恰好相反，买期保值是指套期保值者根据现货交易情况，先在期货市场上买入期货合同（或称建立多头交易部位），然后再以卖出期货合同进行平仓的做法。通常中间商在采购货源，为避免价格波动，固定价格成本时，经常采取买期保值的做法。

例如，某粮食公司与玉米加工商签订了一份销售合同，出售 5 万蒲式耳的玉米，12 月份交货，价格为 2.45 美元/蒲式耳。该公司在合同签订时，手头并无现货。为了履行合同，该公司必须在 12 月份交货前购入玉米现货。但又担心在临近交货期购入玉米的价格上涨，于是就选在期货市场上购入玉米期货合同，价格为 2.40 美元/蒲式耳。到 11 月底，该公司收购玉米现货的价格已经涨到了 2.58 美元/蒲式耳。与此同时，期货价格也上涨至 2.53 美元/蒲式耳。于是他就以出售玉米期货在期货市场上平仓。其结果如下表：

日期	现货市场	期货市场
9 月 2 日	出售 12 月份交货玉米 价格为 2.45 美元/蒲式耳	买入 12 月份玉米期货 价格为 2.40 美元/蒲式耳
11 月 25 日	购入 12 月份交货的玉米 价格为 2.58 美元/蒲式耳	卖出 12 月份玉米期货 价格为 2.53 美元/蒲式耳
结果	亏损 0.13 美元	盈利 0.13 美元

上述交易情况表明，由于玉米价格上涨使粮食公司在现货交易中蒙受 0.13 美元/蒲式耳的损失，但由于适时地做了买期保值，在期货市场上盈利 0.13 美元/蒲式耳。期货市场的盈利弥补了现货市场价格波动所带来的损失。

三、套期保值应注意的问题

前面我们介绍了套期保值的一般做法和原理，然而我们所举的例子却是理想化的套期保值。在实践中，影响现货市场相期货市场的因素较多，而且情况复杂，两个市场不可能达到百分之百的衔接，套期保值多数都不会达到上述理想化的结果。现根据实践结果，我们将套期保值应注意的问题介绍如下：

1. 套期保值虽然可以转移现货价格发生不利变动时的风险，但也排除了交易者从现货价格有利变化中取得额外盈利的机会。

从套期保值的做法中得知，卖期保值是为了防止现货价格下跌；买期保值是为了防止现货价格上升。但如果在卖期保值后，价格非但没有下跌，反而上流；买期保值后，价格没有上升反而下跌，那么套期保值的结果就会事与愿违。现举两例说明如下：

(1) 卖期保值后价格上涨

日期	现货市场	期货市场
3月15日	购入小麦价格为 2.80 美元/蒲式耳	出售7月份小麦期货 价格为2.68 美元/蒲式耳
4月15日	售出小麦价格为 2.90 美元/蒲式耳	买入7月份小麦期货 价格为2.78 美元/蒲式耳
结果	盈利0.10 美元	亏损0.10 美元

上例说明，卖期保值后，价格反而上升，其结果现货交易盈利0.10美元，而期货交易亏损0.10美元。这样，交易者还不如不做套期保值。如果不做套期保值，交易者还可以取得现货交易的额外盈利0.10美元/蒲式耳。

(2) 买期保值后价格下跌

日期	现货市场	期货市场
8月1日	售出小麦价格为 3.85 美元/蒲式耳	买入12月份小麦期货 价格为2.80 美元/蒲式耳
10月23日	购入小麦价格为 3.70 美元/蒲式耳	售出12月份小麦期货 价格为2.65 美元/蒲式耳
结果	盈利0.15 美元	亏损0.15 美元

这个例子说明，由于价格下跌，该商人在现货交易中每蒲式耳本可以额外盈0.15美元，但因害怕价格上涨，事先做了买期保值，造成了期货交易损失每蒲式耳0.15美元。

由上述两个例子，我们可以看出，在套期保值后，如果价格发生对实物交易者有利的变化，交易者就不能再从实物交易中取得额外的盈利。因此，套期保值对实物交易者而言，是排除了对现货市场价格变动风险进行投机，目的是为了保障实物交易中的合理利润免遭损失，而丧失了不做套期保值可以取得更多现货盈利的机会。

正因为如此，从利润最大化的原则出发，现在有些人认为，对套期保值，应该有选择地进行。只有在预计实物市场价格发生不利变化时，才进入期货市场做套期保值。这种观点尽管有其合理的成分，但是必须建立在对今后一段时期内的价格走势作出正确判断的基础上。否则既要冒更大的风险。但是，由于商品市场价格变化莫测，要对其走势作出准确的判断并非易事，所以，这种观点目前仍不能被普遍接受。一般商人仍习惯于在每笔实物交易之后，即做一笔套期保值的传统做法，以策安全。

2. 套期保值的效果，往往取决于套期保值时和取消套期保值时实际货物和期货之间差价的变化，即基差的变化。

基差（Basis）指的是在确定的时间内，某一具体的现货市场价格与期货交易所达成的期货价格之间的差额。用公式来表示如下，

基差=现货市场价格-期货市场价格

在现货市场的实物交易中，商人之间经常用基差来表示现货交易的价格，特别是在签订非固定价格合同时，用基差来表示实际现货价格与交易所期货价格的关系。如“2cents under Dec”表示现货价格比期货价格低 2 个美分，如果 12 月份期货价格是每蒲式耳 3.69 美元，那么实际货物价格是每蒲式耳 3.67 美元。如果现货价格比期货价格高 2 美分，则以十 2 美分 Dec（或 2 cents over Dec）来表示。

(1)例一

日期	现货市场	期货市场	基差
3 月 8 日	售出玉米价格为 2.76 美元/蒲式耳	买入 5 月份玉米期货价格为 2.71 美元/蒲式耳	+5 美分
4 月 15 日	购入玉米价格为 2.81 美元/蒲式耳	售出 5 月份玉米价格为 2.76 美元/蒲式耳	+5 美分
结果	亏损 0.05 美元	盈利 0.05 美元	

基差的变化对套期保值的效果有着非常重要的影响，现举几例说明：

上例中、由于套期保值时的基差是十 5 美分，基差没有变化，因此，套期保值的结果是盈亏相抵，达到了理想的套期保值效果。但在实际业务中，基差并不是固定不变的，它时刻随两个市场的不同情况而发生变化，于是套期保值的效果也就有所不同。

(2)例二

日期	现货市场	期货市场	基差
9 月 13 日	售出玉米价格为 2.86 美元/蒲式耳	购入 12 月份玉米期货价格为 2.82 美元/蒲式耳	+4 美分
10 月 28 日	购入玉米价格为 2.98 美元/蒲式耳	售出 12 月份玉米期货价格为 2.92 美元/蒲式耳	+6 美分
结 果	亏损 0.12 美元	盈利 0.10 美元	(+4)-(+6) =-2 美分

(3)例三

日期	现货市场	期货市场	基差
10 月 5 日	购入玉米价格为 2.50 美元/蒲式耳	售出 12 月份玉米期货价格为 2.55 美元/蒲式耳	-5 美分
10 月 28 日	售出玉米价格为 2.45 美元/蒲式耳	买入 12 月份玉米期货价格为 2.48 美元/蒲式耳	-3 美分
结 果	亏损 0.05 美元	盈利 0.07 美元	(-3)-(-5) =2 美分

上例之所以发生每蒲式耳 0.02 美元的损失，是因为现货买入的基差大于现货卖出的基

差。

上例中，由于现货卖出的基差（-3 美分）大于现货买入的基差（-5 美分），所以套期保值不但达到了预想的效果、而且在基差的变化中取得了额外的盈利。

从上述三个例子中可以看出，套期保值的效果取决于基差的变化。从另一个角度讲，套期保值能够转移现货价格波动的风险、但最终无法转移基差变动的风险。然而，在实践中，基差的变化幅度要远远小于现货价格变动的幅度。交易者对基差的变比是可以预测的，而且也易于掌握。

3. 由于期货合同都规定了固定的数量，每份合同代表一定量的期货商品，如芝加哥商品交易所的小麦期货合同代表 5000 蒲式耳的小麦；伦敦金属交易所的铜期货合同，一张是 25 公吨的铜。但是，在实物交易中，商品的数量是根据买卖双方的意愿达成的，不可能与期货合同的要求完全一致。这就使得在套期保值时，实物交易的数量与套期保值的数量不一致、从而会影响套期保值的效果。

第四节 进出口商的套期保值策略

现代从事国际贸易的公司或企业，都将利用期货市场作为企业资产管理和国际营销的重要手段。在进出口业务中，进出口商的套期保值策略如下：

一、进口商的套期保值策略

进口商采用套期保值主要有两种情况

（一）签订固定价格的进口合同

如果进口商与国外出口商愿意达成固定价格的合同，那么进出口商通常要参考装运期接近的期货交易所的期货价格来确定价格。进口商为了避免在转售货物时遭受价格下跌的损失，在签订进口合同时，会在期货交易所内卖出一定数量的期货合同。等到进口商签订转售合同时，再在期货交易所买进同等数量、相同交例月份的同样期货合同。一旦价格下跌，进口商就会在期货市场上盈利，从而弥补他在现货市场上出售货物时的损失。

例如，某进口公司 7 月 20 日从国外进口一批食糖，共计 1500/公吨，价格为 240 美元/公吨，交货期在 9 月份。该商担心在 9 月底，糖价会下跌，对转售不利，遂在签订现货合同后，立即通过期货佣金商在伦敦商品交易所抛出同等数量的原糖 10 月期货 3 张，价格为 258 美元/公吨。至 9 月底交货时，糖价果然下跌，转售该批糖的价格降至 222 美元/公吨，而期货市场价格也相应下降，在期货交易所买回该原糖期货价格为 242 美元/公吨。这样，该公司在现货交易中亏损 18 美元/公吨，而在期货交易中赚了 16 美元/公吨。期货市场的盈利部分弥补了现货市场的亏损。交易情况列表说明如下：

日期	现货市场	期货市场
7月20日	进口糖价格为240美元/吨	抛出10月份期货糖 价格为258美元/公吨
9月21日	转售糖价格为222美元/公吨	买回10月份期货糖 价格为242美元/公吨
结果	亏损18美元	盈利16美元

(二) 基差交易

基差交易是进口商经常采取的订价和套期保值策略。它是指进口商用期货市场价格来固定现货交易价格，从而将转售价格波动风险转移出去的一种套期保值策略。用这种方法，进口商在与出口商谈判时，可以暂时不确定固定价格，而是按交易所的期货价格固定基差，由进口商在装运前选择期货价格来定价。一旦进口商选择了某日的期货价格，则他同时会在期货交易所建立空头交易部位。等到转售货物时，进口商再以等于或大于买入现货的基差价格出售货物，并在期货交易所多头平仓。这样，无论期货价格如何变化，进口商都不会在现货交易中受到任何损失，而且如果卖出现货的基差大于买入现货的基差，进口商还可以取得基差交易的盈利。

现举例如下：

某进口商以基差形式与国外商人签订一笔玉米进口合同，价格为12月份期货价格加上15美分（15 cents over Dec），交货期为11月份。12月份的期货价格由进口商在10月10日前选择。于9月28日，该进口商认为12月份期货价格较合适，遂通知出口商选择9月28日的期货价格2.36美元/蒲式耳，另外为转移价格波动的风险，同时在期货市场上建立空头交易部位。11月2日，该进口商在国内寻找最终买主，达成转售合同，现货价格跌至2.45美元/蒲式耳，而期货价格也下降到2.28美元/蒲式耳。进口商在达成转售合同的同时，在期货市场以多头平仓。这样，进口商在这笔套购保值中的结果可以用下表来表示：

日期	现货市场	期货市场	基差
9月28日	确定进口价格合同价格为2.51美元/蒲式耳	卖出期货合同价格为2.36美元/蒲式耳	+15美分
11月2日	转售价格为2.45美元/蒲式耳	买进期货价格为2.28美元/蒲式耳	+17美分
结果	亏损6美分	盈利8美分	

现货卖出基差-现货买入基差=17-15=2美分

从上例可以看出，该进口商通过基差定价配合套期保值，不但在价格下跌时，由期货市场的盈利弥补了现货市场的亏损，而且还取得了基差交易的盈利每蒲式耳2美分。

二、出口商的套期保值策略

出口商选择适当的期货交易进行套期保值，是回避出口价格变化风险的有效途径。出口商进行套期保值主要有如下三种情况

（一）签订固定价格的出口合同

如果进出口商之间愿意达成固定价格的合同，那么在确定出口价格时就要参考与装运期最接近的期货价格。为了避免在采购货源时价格上升，在签约那天，出口商会在期货交易所购入期货合同来临时代替远期现货的出口交易。在装运前，出口商寻找货源，购买现货*同时，在期货交易所以“空头”平仓。在出口交易中，进口商按合同规定的固定价格支付货款。一旦价格上升，出口商在期货市场上的盈利会弥补现货市场的亏损。

（二）签订固定基差的出口合同

固定基差的合同居于非固定价格合同，它是符合合同价格的确定时间与出口合同的订立时间分割开。合同的价格是以基差的形式同交易所的期货价格挂起钩来。无论期货市场价格如何变化，交易双方的价格均按期货价格加上或减去固定基差来计算。根据不同情况，期货价格可以由出口商在装运期前选定，也可以由进口商选择。如果是由进口商选择，那么对进口商而言，就有较灵活的定价余地。例如，出口商达成一项合同，交易双方就基差达成协议。合同价格暂定为“\$0.15 over May CBOT”，即基差按芝加哥商品交易所的期货价格计算为+0.15 美元（出口价格比芝加哥商品交易所 5 月份的期货价格高 0.15 美元）。在确定基差时，双方会考虑运输成本、产品品质差异以及时间差价等因素。

签订上述合同，对出口商而言，意味着合同价格的最终确定要由进口商选择。因此，为了避免期货交易所 5 月份期货价格下跌给他带来损失的风险，在签订固定基差合同后，出口商采购货源，并且同时在交易所出售期货合同对现货进行保值。由于进口商可以选择交货前任何一天的 5 月份芝加哥商品交易所的期货价格来决定进出口合同价格（当然，这种自由定价权也会给他带来风险），那么，期货价格一旦被进口商接受了，进口商会马上通知出口商购买合同平仓，或者以出口商的帐户购买期货合同。这样，合同价格就为进口商选择的期货价格再加固定的基差。这里进口商取得了定价的自由，而出口商也无任何损失，因为这种做法与固定价格的合同无多大区别，实际出口的价格已被期货市场的套期保值给固定住了。一旦出口价格下跌，出口商在期货交易所会不断地取得现金收入，足以弥补现货交易的损失。

（三）签订固定基差合同和场外交易

这种保值做法与签订固定基差合同的做法基本一致，即在签订出口合同时，将基差固定下来，然后，出口商采购货源，并同时在期货市场上做套期保值。然而，所不同的是，进口商选定交易所期货价格时是在期货市场上以自己的帐户买入期货合同。等装运期来临，出口商按期办理装运。进口商按约定，将期货交易部位与出口商的现货相互交换。也就是进口商将原来在期货市场上以自己名义买入的期货合约转到出口商的名下。这种做法必须通过交易所的清算所，称为“场外交易”（Ex—pit Trade）或期货换现货（Ex—change for Physicals 或 Actuals）。期货交易所和清算所一般允许这种场外交易。它是期货合同必须在交易所场内通过竞价方式进行交易的一种例外。只要交易者有相等的现货交易部位相配合，就可以同另一

个交易者的期货交易部位在场外相互交换，以对冲前者在交易所已经建立的空头交易部位。场外交易的好处就是交易者可以在交易所闭市时照常进行，但要向清算所进行登记和报告。另外，对于出口商而言，这种做法可以充分保障套期保值的效果。

第二十章 对销贸易

对销贸易，是联合国国际贸易委员会等国际组织对比 Counter Trade 采用的译名，也是被较为广泛采用的一个译名。对销贸易以其持有的形式和作用，在国际贸易中占有一定的地位。我国对销贸易在世界对销贸易中所占的比例还很小，有很大的发展潜力。

第一节 对销贸易的含义和比本特征

一、对销贸易的含义和基本特征

对销贸易 (Counter Trade) 是指在互惠的前提下，由两个或两个以上的贸易方达成协议，规定一方的进口产品可以部分或者全部以相对的出口产品来支付。

对销贸易不同于单边进出口，实质上是进口和出口相结合的方式，一方商品或劳务的出口必须以进口为条件，体现了互惠的特点、即相互提供出口机会。另外，在对销贸易方式下，一方从国外进口货物，不是用现汇支付，而是用相对的出口产品来支付。这样做有利于保持国际收支的平衡，对外汇储备较紧张的国家具有重要意义。

对销贸易有多种形式，如易货贸易 (Barter Trade)、补偿贸易 (Compensation Trade)、反购或互购 (Counter Purchase)、转于贸易 (Switch Trade) 和抵销 (Offset)。但在我国对外经贸活动中采用较多的是易货贸易和补偿贸易。

对销贸易源自易货，它包含的各种交易形式都具有易货的基本特征，但又不是易货的简单再现。而是具有时代的烙印和新的经济内涵。如抵销贸易，即是商品交换和资本流动融为一体，贸易活动和投资活动结合进行。

二、对销贸易概念的形成

对销贸易的概念，作为国际贸易的一个范畴，形成于 20 世纪 60 至 70 年代。20 世纪 30 年代，最具代表性的德国实行的“补偿协定” (Compensation Agreement)、二次大战期间英国采用的“补偿制” (Compensation System) 和战后大量出现的双边贸易支付 (清算) 协定，都是在易货基础上，利用补偿原则而衍生出来的做法。到 60 年代末期，随着互购和产品回购这类交易的出现，前苏联出现了用“补偿基础的贸易” (Trade on Compensation Basis) 来概括这一系列做法，西方也开始使用 Counter Trade 的概念。由此可见，对销贸易，作为上述多种贸易方式的总括概念，出现于 20 世纪 60 年代末。

对销贸易在易货贸易的基础上，融合了发展过程中客观所需要的多种因素，产生了远超出易货的交易形式，形成了当今含义下的概念。随着国际经济合作的加强和国际贸易的进一步发展，今后还可能出现新的对销贸易的交易形式，从这个角度看，对销贸易又是一个发展中的概念。

第二节 易货贸易和补偿贸易

一、易货贸易

（一）易货贸易的形式

易货贸易在国际贸易实践中主要表现为下列两种形式义的易货和广义的易货。

狭义的易货是纯粹的以货换货方式，不用货币支付。其特征是交换商品的价值相等或相近，没有第三音参加，并且是一次性交易，履约期较短。这种传统的直接易货贸易是一种古老的贸易方式，可以追溯到很久以前，在作为一般等价物的货币出现之前，人们就是用这种方式交换各自的劳动产品。但这种易货方式具有很大的局限性，在现代国际贸易中很少采用。

现代的易货贸易都是采用比较灵活的方式，即所谓广义的易货。这种易货方式主要有以下两种不同的做法。

1. 记帐易货贸易

一方用一种出口货物交换对方出口的另一种货物，双方都将货值记帐，互相抵冲，货款逐笔平衡，无需使用现汇支付。或者在一定时期内平衡（如有逆差，再以现汇或商品支付）。采用这种方式时，进出口可以同时进行，也可以先后进行，但一般说来，时间间隔都不长。如孟加拉国黄麻出口公司采取易货方式出口黄麻，要求双方都在银行开立帐户，帐户保持平衡。又如建国初期我国与斯里兰卡的米胶协议，我方以大米交换对方的橡胶。

2. 对开信用证方式

这是指进口和出口同时成交，金额大致相等，双方都采用信用证方式支付货款，也就是双方都开立以对方为受益人的信用证，并在信用证中规定一方开出的信用证，要在收到对方开出的信用证时才生效。也可以采用保留押金方式，具体做法是先开出的信用证先生效，但是结汇后，银行把款扣下，留做该受益人开回头证时的押金。这里需要说明的是，在这种做法下，虽然通过对开信用证并且有货币计价，但双方进行的仍然是以货换货的交易，而非现汇交易。先出口的一方出口后并得不到信用证中以一定货币所表现的货款，而只是取得对方承诺供应的双方约定好的货物作为补偿，然后自己使用这些货物或再进行转管。因此，先出口方往往要求对方银行出具后出口方按期履约的担保，以保证其经济利益的按期实现。

（二）易货贸易的优缺点

1. 易货贸易的优点

易货的突出优点在于它能促成外汇支付能力匮乏的国家和企业间进行贸易，调剂余缺，从而有利于国际贸易的发展；此外，易货还有利于以进带出或以出带进。由于易货是进出口相结合的一种贸易方式，交易双方都以对方承诺购买自己的商品作为购买对方商品的条件，于是，当对方推销商品时，可以把对方同时购买自己的商品作为购买的交换条件，即以进口带动本国商品的出口；当对方急需我方商品时，可以要求对方也提供我方所需商品作为交换条件，即以出口带动进口。

2. 易货贸易的缺点

以直接易货为本质内容的易货贸易，有其局限性：首先，易货贸易中进行交换的商品、无论在数量、品质、规格等方面都必须是对对方所需要的和可以接受的。在实际业务中，尤其是在当前的国际贸易中，商品种类繁多，规格复杂。从事国际贸易的商人专业化程度较高，要找到这种合适的交易伙伴有时是相当困难的，这就给这种贸易方式在国际贸易中的应用带来了一定难度。其次，易货的开展还要受到双方国家经济互补性的制约。一般而言，两国的经济发展水平、产业结构差异越大，其互补性也越强，产品交换的选择余地越大，反之、要交换彼此产品的难度则越大。各国的贸易实践已充分证实了这一点。由于上述种种局限性，故这种单纯的物物交换方式在对销贸易中所占比例不大。

二、补偿贸易

补偿贸易又称作产品回购（Product Buyback）。产品回购在日本被称为“产品分成”（Product Sharing），这种做法多出现于设备的交易。它是指按照回购协议，先进口国以赊购方式或利用信贷购进技术或设备，同时由先出口国向先进口国承诺购买一定数量或金额的、由该技术或设备直接制造或派生出来的产品，即通常所说的直接产品或有关产品（Resultant or Related Product），先进口方用出售这些产品所得贷款分期偿还进口设备的价款和利息。或偿还贷款和利息。这种做法是回购贸易最常见、最基本的做法。

（一）补偿贸易的含义

补偿贸易（Compensation Trade）是指在信贷基础上进行的、进口与出口相结合的贸易方式，即进口设备，然后以回销产品和劳务所得价款，分期偿还进口设备的价款及利息。与上述的产品回购相比，我国的补偿贸易内涵更广，做法更灵活一些。

（二）补偿贸易的种类

在当前我国开展的补偿贸易中，按照用来偿付的标的的不同，大体上可分为三类：

1. 直接产品补偿

双方在协议中约定，由设备供应方向设备进口方承诺购买一定数量或金额的由该设备直接生产出来的产品。这是补偿贸易最基本的做法。但是这种做法有一定的局限性，它要求生产出来的直接产品及其质量必须是对对方所需要的，或者在国际市场上有销路，否则不易为对方所接受。

2. 间接产品补偿

当所交易的设备本身不生产物质产品，或设备所生产的直接产品非对方所需或在国际市场上不好销时，可由双方根据需要进行协商，用回购其他产品来代替。

3. 劳务补偿

这种做法常见于同来料加工和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，贷款由对方垫付。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。

在实践中，上述三种做法还可结合使用，即进行综合补偿。有时，根据实际情况的需要，还可以部分用直接产品或其他产品或劳务补偿，部分由现汇支付等。

（三）补偿贸易的特征与作用

1. 补偿贸易的特征

（1）补偿贸易以信贷作为前提条件。在实际业务中，信贷可以表现为多种形式，但大量出现的是商品信贷，即设备的赊销。

（2）设备供应方必须同时承诺回购设备进口方的产品或劳务，这是构成补偿贸易的必备条件。应当明确的是，在信贷基础上进行设备的进口并不一定构成补偿贸易。例如在延期付款方式下，进口所需的大部分贷款是在双方约定的期限内分期摊付本金及利息，但是在这种方式下，贷款的偿还与产品的销售本身没有直接的联系，所以，尽管交易也是在信贷基础上进行的，但并不构成补偿贸易。可见，补偿贸易，不仅要求设备供应方提供信贷，同时还要承诺回购对方的产品或劳务，以便对方用所得贷款偿还贷款。这两个条件必须同时具备，缺一不可。

2. 补偿贸易的作用

（1）对设备进口方的作用

①补偿贸易是一种较好的利用外资的形式。我国目前之所以要开展补偿贸易，其目的之一也就是想通过这种方式来利用国外资金，以弥补我国建设资金的不足。

②通过补偿贸易，可以引进先进的技术和设备，发展和提高本国的生产能力，加快企业的技术改造，使产品不断更新及多样化，增强出口产品的竞争力”

③通过对方回购，还可在扩大出口的同时，得到一个较稳定的销售市场和销售渠道。

（2）对设备供应方的作用

对于设备供应方来说，进行补偿贸易，有利于突破进口方支付能力不足，扩大出口；在当前市场竞争日益激烈的条件下，通过承诺回购义务加强自己的竞争地位，争取贸易伙伴，或者在回购中取得较稳定的原材料来源，或从转售产品中获得利润等方面，也能起到积极的作用。

（四）补偿贸易合同的主要内容

目前，我国对外签订的补偿贸易合同以及国外使用的产品回购合同，均没有统一的固定格式，其具体内容可以根据交易双方意愿协商制定。双方可以经过磋商，先订立一个基本协议，确定各自在提供设备、信贷和回购方面的义务，然后根据该协议的有关规定，分别签订供应设备和回购产品或劳务的具体合同。但是，从我国补偿贸易实际业务看，更常见的则是在一个合同中把上述内容全部包括进去，一一作出具体规定。不论采取什么方式，其具体内容一般应包括以下几个方面：

1. 有关技术及技术协助方面的规定

这部分的内容，要根据设备的种类及性质而定。一般应包括设备的名称、型号、规格、性能和参数。同时应明确设备的安装责任，对方应负责的技术协助（包括人员培训）的内容，以及质量保证及其期限等。如果涉及专利或专有技术，还应明确规定设备供应方的有关保证。这样做，可使双方的责任义务更加明确，减少以后产生纠纷的可能性。

2. 有关信贷的条件

这部分一般包括贷款金额、计价和结算货币、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

前已述及构成补偿贸易的条件之一是设备供应方承诺回购产品或劳务的义务，因此，在订立补偿贸易合同时，有关这方面的内容，需要在合同中具体、明确地一一作出规定。主要包括以下几个方面：

(1) 回购产品的名称、品种、规格。在商订这些内容时，一定要做到明确、具体，如果双方约定用直接产品偿付，则在合同中就应将产品的品质订明，作为以后履约的依据，以避免日后双方在这个问题上的分歧而影响回购义务的履行。如果双方约定用其他产品偿付，则应将产品的名称、品种、规格以及质量标准等在订立合同时明确、具体地作出规定。

(2) 回购的额度。在回购交易中，设备供应方对于设备进口方回购承诺比例的大小，直接关系到为设备进口方提供多大偿还能力。在这方面，双方往往也存在着分歧。作为设备供应方来说，一般希望回购义务的比例越小越好，而作为设备进口方，则一般说来希望进行全额补偿，即愿意用产品的贷款抵付全部设备的价款及利息。在实际业务中，具体的抵付额度通常取决于进口方对技术设备的需要程度、返销产品的供应能力、设备供应方推销设备的迫切程度，以及其他可能影响双方谈判地位的各种要素。

(3) 回购产品的作价。对于期限较短（例如 1—2 年）、金额较小而且产品价格相对稳定的补偿贸易，有时可在合同中明确规定回购产品的价格。但是，补偿贸易的特点往往是金额较大、期限较长，有时甚至要持续 10—15 年。在这种情况下，一般认为在合同中最好不固定价格，但是，必须规定作价的原则、作价时间、定价标准、方法及程序等，以利于合同的执行。

(4) 对回购产品销售地区的限制。回购的产品，除有时自用外，多数情况下都是用于转售。在回购产品销售市场这个问题上，双方往往也存在着分歧。对于承诺回购义务的一方来说，总是希望尽量减少对回购货物转售的限制。如果要禁止回购方在最有吸引力的市场转售货物，在谈判时，回购方往往会要求对方降低回购产品的价格。对于回购产品的供货方来说，则通常是希望能对产品销售的地区加以限制。其出发点，首先是对货物的转售不能冲击其正常贸易下已有的市场和渠道，其次是不应在其已有代理销售关系的地区进行转售。此外，供货方也不希望在售后服务不健全的市场进行销售，以保证其产品顺畅销售。

此外，如果设备涉及工业产权，也应对其产品的销售地区加以一定的限制，以免出现侵权行为。

(五) 进行补偿贸易应注意的问题

补偿贸易是一种比较复杂的交易，涉及贸易、信贷和生产，而且持续时间又比较长，在履约期间，往往会发生一些难以预料的变化。因此，进行一项补偿贸易，尤其是大型的补偿贸易，应特别注意以下几个问题：

1. 必须做好项目的可行性研究，立项时必须慎重考虑。
2. 合理计算贷款的成本相安排偿还期。对于贷款成本，既要考虑利率的高低，又要考

虑所使用的货币是软币还是硬币，还要考虑设备价格的高低。只有从这三个方面进行综合核算，才可能得到比较合乎实际的成本。

3. 正确处理补偿产品和正常出口的关系，原则上应该以不影响我国的正常出口为前提。为此，必须在出口数量、销售市场和定价方面予以充分注意。

第三节 对销贸易的其他形式

一、互购

（一）互购贸易的含义及做法

互购（Counter Purchase），顾名思义，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而又相互联系合同。在这种方式下，交易双方先签订一个合同，约定由先进进口国（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 12 个月）买回头货；之后，双方还需再签订一个合同，具体约定由先出口国用所得贷款的一部分或全部从先进进口国购买商定的回头货。

（二）互购贸易的特点及利弊

互购贸易的特点在于，两笔交易都用现汇支付，一般是通过信用证即期付款或付款交单来进行，有时也可采用远期信用证付款方式。它与一般交易的不同之处只是在于，先出口的一方在第一份合同中作出回购对方货物的承诺，从而把先后两笔不一定等值的现汇交易结合在一起。因此，先出口的一方除非是接受远期信用证，否则不存在垫付资金的问题，相反还可以在收到出口贷款至支付进口回头货价金的这段时间里，利用对方的资金，而且，在随后的谈判中处于比较有利的地位。对先进进口方来说，利用互购贸易有利于带动本国商品的出口，过他非但得不到资金方面的好处，而且还要先付出一笔资金。另外，由于回购是先出口方对今后所做的承诺，这种承诺由于种种原因，往往又只是一些原则性的承诺，有关商品的种类、规格、价格等合同具体内容，一般都留待以后具体磋商，这就难免会给以后的交易带来一定的不稳定性，先进进口方可能会面临这一承诺得不到履行的风险。

综上所述，互购贸易对于先出口方来说，无论从资金周转还是随后的谈判地位来衡量，都是比较有利的，实践中，西方发达国家挟其技术上的优势，往往占有这种有利的地位而比较愿意采用这种做法。互购贸易已成为当前对销贸易中的主要方式之一。

二、转手贸易

转手贸易（Switch Trade）又叫三角贸易（Triangular Trade）。这种方式要涉及两个以上当事人，内容复杂，是战后以来原经互会国家和许多国家签订双边贸易协定和支付（清算）协定的产物。

我们知道，按照两国政府签订的双边贸易、支付（清算）协定进行的交易，都必须通过国家银行的特定帐户的结算单位进行清算。结算单位不直接以现金折算，而是代表购买协议

国制造的产品的购买力单位。在清算时，虽然都要使用一定货币计算和结帐，但这种约定的货币都是不可兑换的。任何一方如有顺差，只要不超过一定限度，只能由对方增加出口予以抵补。转手贸易则是专为从事这种贸易的交易方取得可自由兑换的硬通货而产生的。

在国际贸易中，转手贸易主要有以下两种方式：

（一）简单的转手贸易

握有顺差的一方根据记帐贸易将回购的货物运列国际市为了加强其产品的竞争能力，往往以低于市场的价格转售货物而取得硬通货。这实际上是一种简单的转口贸易。

（二）复杂的转手贸易

记帐贸易下拥有顺差的一方，用该顺差以高于市场价的价格从第三者（通常为某一西方企业）购进本来需用自由外汇才能换得的其所需的设备或其他产品，由该第三者用该顺差从记帐贸易下的逆差国家购买约定的货物，在其他市场转售，最后取得硬通货。

在实践中，转手贸易的内容比较复杂，往往可能涉及到许多方面，关系比较复杂，需要环环扣紧。因此，这种贸易通常不是一般商人都可完成的，而是要通过专门从事转手贸易的转手商（Switcher）来进行。他们都是资本雄厚，在许多国家和地区都有分支机构或专门网络的大贸易商，有的甚至是跨国公司的某一专门部门。

三、抵销贸易

抵销（Offset）贸易是 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和大型设备，如飞机等的交易。

抵销贸易可以分为两种类型：“直接抵销”（Direct Offset）和“间接抵销”（Indirect Offset）。在直接抵销的情况，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，先出口方对进口方进行生产这些零部件会提供技术或进行投资。这种直接抵销有时也被称为“工业参与”或“工业合作”。在间接抵销的情况下，先出口方同意从进口方购买与其出口产品不相关的产品。

进入 80 年代后，随着对销贸易日益灵活和多样化，抵销已作为一种重要的方式出现在国际舞台。西方国家将它作为一种争夺大型工厂设备和技术许可交易的方法，它还可作为西方国家的公司提供长期有保证的能源产品、原料或工业制成品。同时，南北之间的军火、飞机等类巨额交易也常用这种方式。其基本做法是：军火出口方承诺购买进口方的有关零部件，或承诺将进口贷款转化为资本，在进口国兴办零部件工厂或其他工业，然后以分红的形式取得利润。如东道国实行外汇管制，也可以用利润购买当地产品出口取得外汇的方式实现利润汇回。从本质上看，这种方式已突破商品交换的范围，成为直接投资、通过贸易进一步推动生产国际化进程的一种特殊方式。进入 80 年代后期，这种通过抵销贸易进行的投资还进一步应用到旅游业、商业及其他能够获利的产业部门。90 年代以后，西方国家在项目投资和技术转让交易中，也运用抵销贸易作为加强合作的手段。

应当指出，由于抵销贸易的客体往往是军火，所以尽管这类交易的批次少，但金额巨大，因此，它在对销贸易中，也占相当大的比重。

第四节 对销贸易在国际贸易中的作用

对销贸易在 20 世纪 60—70 年代大规模兴起并以多样化的内容和形式迅速发展,适应了国际经济贸易在一定发展阶段的客观需要,对世界经济的持续发展、特别是国际贸易的稳定增长,起到了积极的促进作用。主要表现在以下几个方面:

一、在不动用或少动用外汇的条件下进行进出口贸易

对销贸易这种独特的作用,使一国在外汇支付能力缺乏时仍能保持或扩大进出口,保持或扩大其对外贸易的规模;从另一个角度讲,通过开展对销贸易,可以保持或增加一国的外汇储备,改善其国际收支状况。

二、吸引国外的资金和技术

对销贸易中产品回购和抵销贸易等形式还具有吸引外国的资金和技术的作用,可以用来促进某些产业或部门的技术提高和生产发展。同时,这种融资的功能,是除正常融资渠道外,一国吸引外国资本流入的有效方法。

三、带动某些产业的产品出口

对发展中国家而言,通过对销贸易的方式,可以促进本国产品特别是工业制成品的出口,改善本国出口商品结构,也在一定程度上打破发达国家的贸易壁垒。

对发达国家而言,通过对销贸易的方式,提供回购承诺、信贷或投资等条件,可以增强其市场竞争力,促进一些用现汇方式难以销售的产品、技术、设备的出口,换取所需的原材料和军部件,对于维持和扩大本国的生产、就业具有显著作用。

四、有助于各国建立更有效的产业合作

比如在专业技术的转移和投资项目的执行过程中,通过回购相抵销贸易等形式的对销贸易安排,使合作各方的利益关系更趋密切相合理,从而形成更有效的合作形式。

五、对销贸易中商品定价具有灵活性和隐蔽性

对销贸易形式下,经济效益一般是进出口统括核算,以总体盈利为目标。这时,进口和出口的商品价格是通过二者相对的比价体现的。而在总体盈利的条件下,提高进口商品的价格,就使出口商品价格相对降低,从而加强出口国的竞争能力,比较隐蔽地补贴了出口。这种定价灵活性成为促进出口的一种手段。同时,与任何其他贸易形式一样,对销贸易有其自身的局限相缺陷,从而给国际贸易中自由贸易发展和市场机制的发挥带来一定的负面影响。对销贸易的消极作用,表现在其进出结合的形式是带有浓厚的双边性和封闭性。对销贸易以限制性的措施来带动出口,冲破保护主义的壁垒,客观上却增强了保护主义。同时,在这种双边和封闭的模式下,市场机制的作用被削弱,决定贸易的主要因素不再是商品的价格

和质量，而是回购的承诺。这就不是按最佳价格、从最理想的市场购得最佳产品；也不是按理想价格，把产品销往最佳的目标市场。这种模式可能使对销贸易难以实现最大的经济效益，对国际贸易格局和世界资源的合理配置产生消极影响。

思考题：

1. 简述对销贸易的含义及其特点。
2. 广义的易货与狭义的易货的关键区别是什么？
3. 采用互购或反购方式对于当事人有什么意义？
4. 开展补偿贸易时应注意哪些问题？

第二十一章 加工贸易

20 世纪 90 年代以来, 我国的加工贸易有了迅速的发展, 受到世人的广泛关注。近年来, 加工贸易在我国对外经济贸易活动的舞台上扮演了十分重要的角色。尽管加工贸易这一词语由于新闻媒体的广泛使用, 已为公众所熟悉。然而, 在学术界尚未形成统一权威的解釋。我国海关统计中使用的加工贸易概念包括来料加工和进料加工两种方式。除此之外, 90 年代末期我国企业在海外投资中开展的境外加工贸易方式, 也应看作是加工贸易的新形式。

第一节 来料加工

来料加工在我国又称作对外加工装配业务。广义的来料加工包括来料加工和来件装配两个方面, 是指由外商提供一定的原材料、零部件、元器件、由我方按对方的要求进行加工或装配, 成品交由对方处置, 我方按照约定收取工缴费作为报酬。

一、来料加工业务的性质

来料加工业务与一般进出口贸易不同。一般进出口贸易属于货物买卖, 来料加工业务虽有原材料、零部件的进口和成品的出口, 但却不屑于货物买卖。因为原料和成品的所有权始终属于委托方, 并未发生转移, 我方只提供劳务并收取约定的工缴费。因此, 可以说来料加工这种委托加工的方式局于劳务贸易的范畴, 是以商品为载体的劳务出口。

二、来料加工业务的作用

来料加工业务对我方有积极的作用:

1. 可以发挥本国的生产潜力, 补充国内原材料的不足, 为国家增加外汇收入。
2. 引进国外的先进技术和管理经验, 有利于提高生产、技术和管理水平。
3. 有利于发挥我国劳动力众多的优势, 增加就业机会, 繁荣地方经济。对委托方来讲, 来料加工业务也可降低其产品成本, 增强竞争力, 并有利于委托方所在国的产业结构调整。

三、来料加工合同的主要内容及有关问题

来料加工合同包括三个部分: 约首部分、本文部分相约尾部分。约首相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。本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. 对来料来件的规定

来料加工业务中, 能否按时、按质、按量交付成品很大程度上取决于委托方能否按质、按量、按时供料。因此, 在合同中要明确规定来料来件的质量要求、具体数量和到货时间。为了明确责任, 一般同时规定验收办法和委托方未能按规定提供料件的处理办法以及未按时

间到达造成承接方停工、生产中断的补救方法。

2. 对成品质量的规定

外商为了保证成品在国际市场上的销路，对成品的质量要求比较严格，因此我方在签订合同时必须从自身的技术水平和生产能力出发、妥善规定，以免交付成品时发生困难。质量标准一经确定，承接方就要按时按质按量交付成品，委托方则根据合同规定的标准验收。

3. 关于耗料率和残次品率的规定

耗料率又称原材料消耗定额，是指每单位成品消耗原材料的数额。残次品率是指不合格产品在全部成品中的比率。这两个指标如定得过高，则委托方必然要增加成本，减少成品的收入；如定得过低，则承接方难以完成。因此，这一问题的规定直接关系双方的利害关系和能否顺利执行合同。一般委托方要求耗料不得超过一定的定额，否则由我方负担；残次品不能超过一定比例，否则委托方有权拒收。

4. 关于工缴费标准的规定

工缴费是直接涉及到合同双方利害关系的核心问题。由于加工装配业务本质上是一种劳务出口、所以工缴费的核定应以国际劳务价格为依据，要具有一定竞争性，并考虑我国当前劳动生产率及其与国外的差距。

5. 对工缴费结算方式的规定

来料加工业务中关于工缴费的结算方法有两种：一是来料、来件和成品均不作价，单收加工费，由对方在我方交付成品后通过汇付、托收或信用证方式向我方支付。二是对来料、来件和成品分别作价，两者之间的差额即为工缴费。采用这种方式，我方应坚持先收后付的原则，我方开立远期信用证或以远期托收的方式对来料、来件付款；对方以即期信用证或即期托收方式支付成品价款。远期付款的期限要与加工周期和成品收款所需时间相衔接并适当留有余地，以免垫付外汇。

6. 对运输和保险的规定

来料加工业务涉及两段运输：原料运进和成品运出，须在合同中明确规定由谁承担有关的运输责任和费用。由于原料和成品的所有权均属于外商，所以运输的责任和费用也应由外商承担。但在具体业务中可灵活掌握，我方也可代办某些运输事项。

涉及的保险包括两段运输险以及货物加工期间存仓的财产险。同运输一样，从法律上讲，承接方只承担加工装配，保险应归委托方负责。但从实际业务过程看，由承接方投保较为方便，有时委托方也要求承接方代办保险，保险费可连同工缴费向委托方结算。如由我方代办保险，双方还应约定保险险别、保险金额等条件。

中国人民保险公司为适应来料加工业务发展的需要，开设了来料加工一揽子综合险，投保这一险别后，保险公司即承担了两段运输和存仓财产险。

此外，来料加工合同还应订立工业产权的保证、不可抗力相仲裁等预防性条款。

第二节 进料加工业务

一、进料加工的含义

进料加工一般是指从国外购进原料，加工生产出成品再销往国外。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、原器件，加工、制造或装配出成品再出口外，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。

进料加工与前面所讲到的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销路，不承担风险，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，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，但适用范围较窄，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。

三、开展进料加工的意义

进料加工在我国并非一种新的贸易方式，但在改革开放的过程中，在中央政策的鼓励下有了较为迅速的发展，特别是东部沿海地区开展十分普遍。我国开展进料加工的意义，主要表现在以下几个方面，

1. 有利于解决国内原材料紧缺的困难，利用国外提供的资源，发展出口商品生产，为国家创造外汇收入。有些不能出口的产品，还可以满足国内市场的需要。

2. 开展进料加工可以更好地根据国际市场的需要和客户的要求，组织原料进口和加工

生产，特别是来样进料加工方式，有助于做到产销对路，避免盲目生产，减少库存积压。

3. 进料加工是将国外的资源和市场与国内生产能力相结合的国际大循环方式，也是国际分工的一种形式。通过开展进料加工。可以充分发挥我国劳动力价格相对低廉的优势，并有效利用相对过剩的加工能力，扬长避短，促进我国外向型经济的发展。

第三节 境外加工贸易

一、境外加工贸易的含义

境外加工贸易是指我国企业在国外进行直接投资的同时，利用当地的劳动力开展加工装配业务，以带动和扩大国内设备、技术、原材料、零配件出口的一种国际经济合作方式。

可见，境外加工贸易是在海外进行投资办厂的基础上展来料加工或进料加工或就地取材的一种新做法。

二、开展境外加工贸易的必要性和可行性

我国企业开展境外加工贸易时间很短，可以说是刚刚起步，还缺乏经验，但应该看到它是当前国民经济结构调整和培育新的出口增长点的一项重要战略措施。我国政府决定开展这项业务是经过深思熟虑的。我们开展境外加工贸易具有它的必要性和可行性。

（一）开展境外加工贸易的必要性

1. 我国与许多国家存在着双边贸易不平衡问题，影响贸易关系的发展，开展此项业务，有助于绕过贸易壁垒，保持和拓展东道国市场或发展向第三国出口，来缓解双边贸易不平衡的矛盾。

2. 我国某些行业的生产技术已经成熟，要想在劳工成本不断上升的压力下维持产品的国际竞争能力，必须将长线产品转移到相对落后的国家相地区，来支持本国产业结构的调整。

3. 为适应经济全球化的大趋势，我国企业需要走出国门，开展跨国经营，利用当地较低的生产和运输成本以及现有的市场销售渠道及其在区域经济一体化中的影响，获得较高的经济效益。

（二）开展境外加工贸易的可行性

1. 改革开放以来我们在开展加工贸易方面取得了丰富的经验，也培养了一大批管理人才，为我们走出国门订下了坚实的基础。

2. 在劳动力密集、技术层次较低、产品标准化的行业中开展加工装配业务，我国有着较强的竞争优势。在一些科技含量较高的行业，经过近年来的不断努力，我们也具备了参与国际竞争的實力。

3. 我国资源丰富，某些原材料（如棉花、棉布等）在国内有库存积压，通过带料加工，既有助于国产料件的出口，也解决了东退回资源不足的问题。

为了促进这项业务的开展，国家制定了一系列的鼓励措施，这主要包括：资金支持、外汇管理、出口退税、金融服务和政策性保险等鼓励政策。

三、我国企业开展境外加工贸易的申报程序

按照我国现行的政策规定，打算开展境外加工贸易的企业应向有关主管部门办理申报，申报程序如下：

（1）中央企业，直接向外经贸部、国家经贸委申报。申报材料一式两份，同时报送外经贸部、国家经贸委。

（2）其他企业向企业注册地的省级外经贸主管部门（外经贸委、厅或局）、经贸主管部门（经贸委、经委或计经委）同时申报。

省里经外经贸主管部门会同经贸主管部门对项目进行审理，并形成一式两份的正式申报文件，联合上报外经贸部、国家经贸委。

（3）国家经贸委对项目的立项和可行性研究报告进行审查，并将符合条件的项目送外经贸部核准。

（4）外经贸部根据国家经贸委的初审意见，向我驻外使馆经商机构征询意见，并参考其回复意见，对项目进行最终审核，向通过审核的项目颁发批准证书。

各级经贸主管部门侧重对项目投资主体的生产经营、发展潜力和境外项目的投资规模、自有资金来源、产品结构等国内问题进行审核；各级外经贸主管部门侧重对项目的投资国别地区的政局状况、国别政策、当地及周边市场、投资环境、主办单位进出口情况等涉外问题进行审核。

四、开展境外加工贸易时应注意的问题

从我国一些大型企业开展这项业务的经验教训来看，应注意以下几个重要问题：

（一）做好人才方面的准备

国际市场的竞争关键是人才的竞争，我国的企业要想走出国门，并且在复杂多变的国际市场上站稳脚跟，首先需要一大批精干的人才。这些人除了要懂专业技术外，还必须具有从事外经贸业务的必要知识，熟练地掌握外语技能，熟悉国际经贸法律和市场营销知识。而且尽可能是一专多能的复合型人才。当然，这主要靠长期的培养和选拔，此外，举办各种培训班也可以起到一定的作用。

（二）要注意信息的积累

境外加工贸易是我国企业在国外进行直接投资的基础上开展起来的，也就是说企业活动的主要场地是在国外，因此，对当地的有关信息掌握的好坏直接关系到这项业务的成败。我们在选定目标市场时、一定要作充分的调查研究，了解有关信息，特别是与投资环境有关的当地法规、税收政策、文化背景、基础设施、自然条件以及工会情况等等。只有在广泛搜集信息的基础上，进行科学的分析，才能减少盲目做，降低投资风险。

（三）注意加强宏观管理

新生事物出现时要切忌一哄而起不计后果的倾向，这方面我们已有过不少教训。最近，国家已颁布了关于开展境外加工贸易的文件，制定了鼓励措施，也提出了工作重点和基本原则。另外，还要制定出实施细则，以利于业务的发展。作为企业的领导，应在中央政策的指

导下进行合理规划，做好项目的可行性研究，并努力做到四个结合：与扩大我国外贸出口相结合，与国内产业结构调整相结合，与国外市场需求相结合，与企业自身优势及投资能力相结合。此外，在选择目标市场时要避免扎堆，不搞无序竞争。

思考题：

1. 试比较来料加工与进料加工的利弊。
2. 在来料加工合同中规定工缴费标准和结算办法时应注意什么问题？
3. 何谓境外加工贸易？开展境外加工贸易的意义何在？
4. 开展境外加工贸易应注意哪些事项？

第二十二章 国际电子商务

第一节 电子商务的概念与分类

一、电子商务的概念

对电子商务的概念，目前无论 IT 行业还是商业界都没有一个完整统一的定义。然而，在电子商务发展的背后，我们看到的是，全球电子信息技术的发展，特别是国际互联网（Internet）的发展日新月异，全球商务活动受到新兴电子信息技术的影响，已经使我们的商务活动迈向了实实在在的信息时代。

这两年，“电子商务”从 IT 企业的广告用语，到学术界热衷的新研究领域（在国外称此为 Electronic Commerce，E—Commerce，Internet Commerce，Digital Commerce，目前在国外有新的趋势将电子商务统称为 Electronic Business），人们无不关心自己的企业在未来国际商业运作中应扮演什么角色。

为了正确理解电子商务，我们不妨先从技术角度给“电子商务”下一个简要的定义。

所谓“电子商务”，就是通过电子信息技术、网络互联技术和现代通讯技术，使得交易涉及的各方当事人借助电子方式联系，而无需依靠纸面文件、单据的传输，实现整个交易过程的电子化。

然而，电子商务绝对不能被理解成为仅仅是技术问题。技术的进步固然为商业的发展相转型创造了条件，但是，新兴的现代信息技术，只有靠商业领域的实施才能发挥应有的作用。特别是，每次技术的突破都会带来巨大的商机。电子商务已经突破了技术屏障。我们应该更多地从商业运作和商业转型的角度来考察。

从国内外的相关资料中，我们不难发现，在国际商务的实践中，通常人们对电子商务是从以下两个方面来理解的：

首先，有人认为电子商务就是互联网上在线销售式电子商务。例如，有的学者（1996，Kalakota, Whinston）将电子商务定义为“通过现今或将来的以因特网为基础的电脑网络买卖信息、产品和服务”。

这是从相对狭义上理解的电子商务。从这个意义上讲，电子商务意味着通过互联网络上的“商店”所从事的在线产品和劳务的买卖活动。交易内容可以是有形的产品和劳务，如：二手汽车、书籍、日用消费品，以及像安排旅游、在线医疗咨询、远程教学等劳务活动，

另外，像一些无形产品也包括在以此方式所进行的交易中。实际上，这类无形知识产品的在线交易一直在不断增长，如新闻、音像产品的提供、数据库、软件和所有各种类型的知识产品。

其次，另外一些人认为，电子商务是运用现代电子信息技术以整个全球市场为基础的商务活动。这是从广义上理解的电子商务。

例如，Kalakota 和 Whinston 在后来出版的书中逐步将电子商务的概念广义化。他们认

为，电子商务的外延是非常广泛的，从不同的角度来看待电子商务会有不同的定义。基本上，可以从以下四个角度来理解电子商务：

（1）从通信用度理解，电子商务就是通过电话、电信网络或者其他途径传递信息、产品/服务和进行支付，

（2）从商务角度理解，电子商务就是使商务交易相业务流程自动化；

（3）从服务角度理解*电子商务就是在改进产品质量、提高服务效率的同时，减少服务成本；

（4）从在线（Online）角度理解，电子商务就是具有通过因特网相其他在线服务买卖产品和信息的能力。

著名学者 Valadimir Zwass 将电子商务定义为“运用电信网络工具共享商业信息、保持商业关系相达成商业交易”。由此可见，在这里，电子商务是泛指一切与数字化处理有关的商务活动。它不仅仅只是商品或劳务通过网络进行的买卖活动，还涉及传统市场的方方面面。除了在网络上寻求消费者，企业还通过计算机网络与供应商、时会人员、结算服务机构、政府机构建立业务联系。甚至企业通过收发相管理电子邮件与客户之间建立了虚拟沟通的渠道，取得了企业的竞争优势。

当然，对电子商务的全面、透彻的理解，有助于我们在当今网络时代正确采取与企业经营战略接轨的电子商务实施步骤和实施手段。

而实际上，从全社会发展的角度出发，人们经常会忽略这样一个事实：已经开展了网上商务的企业，会对其他企业起到示范的作用。其连锁反应是，其他企业领悟到电子商务的好处，又会带动更多的企业。这就会使整个社会所进行的电子商务活动逐步从“点”扩大到“面”，进而会影响那些尚未从事电子商务的企业改变经营方式。这样，电子商务会使整个商务活动，从产品生产、产品促销、交易磋商、合同订立、产品分拨、贷款结算、售后服务等产生划时代意义的变化。

而恰恰就是这样的发展趋势和发展前景，使我们每个企业对于电子商务的发展都不得漠视。企业在探索有效的电子商务实施方案中，更多的是向前看，而不是追求急功近利的网上利润。

鉴于对电子商务有不同层次的理解，我们认为，电子商务是现代信息技术（InformationTechnology,IT）在商业领域内不同层次和不同程度的应用。从动态角度理解，电子商务是以信息技术服务为支撑的全球商务活动的动态发展过程。也可认为。它是以现代信息技术、特别是网络互联技术作为推动的跨越时空界限的商业领域的一场革命。

电子商务应该从动态的角度来考察，电子商务不应该仅仅看作是一种互联网的在线销售模式、更重要的是企业与企业之间、企业与消费音之间、企业与政府行政管理部门之间的信息交流实现了数字化的处理过程，并且在这个发展过程中，它们会相互影响，相互促进。

尽管目前许多企业并未实现全部交易的电子比和商务过程的所谓网络数字化，但是，伴随着信息技术及其商业应用水平的不断提高，企业与消费者之间的电子商务实践的发展，企业内部（如生产制造、库存管理、财务管理及业务的操作等活动）和企业间（如原料供应管

理、投标等活动)的电子商务实践,受同样的技术相网络的影响,也会得到迅速的发展,甚至这种商业变革会最终影响政府职能、教育、社会等各个侧面的变革。可见这里介绍的电子商务具体范围,包括按以下方式或涉及列以下方式所进行的交易或商务活动:

- (1) 通过国际互联网(Intenet)进行的任何与商务有关的活动,
- (2) 通过增值网络(Value-added Networks, VANs)进行的电子交易,如 EDI;
- (3) 通过电子公告牌(Bulletin Board Systems, BBSs)进行的采购交易;
- (4) 企业在线式服务(Online Services);
- (5) 通过联接企业计算机网络发生的各种商务活动等。

上述活动包括:企业内部信息网络的建立与应用、电子邮件往来、互联网浏览相信息搜集、网站的建立,以及网上交易系统等。至于通过以下传统方式进行的交易,如纸面信函、电话、电传、传真、电视购物、邮购等,就不屑于电子商务的研究范畴。但是,如果该交易或商务活动的一部分涉及到企业与外部计算机网络,如国际互联网的联接和信息传递,那么该项交易或商务活动就属于电子商务的范围。

二、电子商务的分类

电子商务可以根据不同商务活动群体的业务性质分成以下几类:

(一) 商业机构对商业机构的电子商务

商业机构对商业机构(Business-to-business, 也被称为 B2B)的电子商务是指企业与企业之间进行的电子商务活动。例如,工商企业利用计算机网络向它的供应商进行采购,或利用计算机网络进行付款等。这一类电子商务已经存在多年,特别是企业通过私营或增值计算机网络采用 EDI(电子数据交换)方式所进行的商务活动。

作为支持商业机构对商业机构电子商务的 EDI 技术,是指机构之间通过计算机网络所进行的统一结构和标准信息的交换。该技术支持计算机系统之间信息的直接交换。因此,可以最大限度地减少甚至消除人为因素的介入和信息录入工作。目前,EDI 主要在行业内部开展得较为成功。

EDI 在商业领域内的应用比人们当初所预料的要慢得多。据报道,日前在北美仅有几万家企业实施了 EDI 系统,在欧洲也是这个数字。阻碍 EDI 发展的主要原因是,EDI 被认为太复杂,企业很难将其付诸实践。

的确 EDI 需要所涉及的企业遵循一套大家公认的规则或商业单据标准。联合国制订了一套商业 EDI 的标准,但是在具体的实施过程中,关于标准问题行业内以及行业间的协调工作举步艰难,因此,真正商业伙伴之间的 EDI 并未广泛开展。

但是,商业机构对商业机构的电子商务从未来的发展看仍将是电子商务的主流。商业机构之间的交易和商业机构之间的商业合作是商业活动的主要方面,企业目前面临的激烈竞争也需要电子商务来改善竞争条件*建立竞争优势。企业在寻求自身发展的同时,不得不逐渐改善电子商务的运用环境。

从动态的角度看,商业机构对商业机构的电子商务必将有较大发展。

（二）商业机构对消费者的电子商务

商业机构对消费者（**Business-to-consumer**，也被称为 **B2C**）的电子商务，是指企业与消费者之间进行的电子商务活动。这类电子商务主要是借助于国际互联网所开展的在线式销售活动。近几年来，随着国际互联网络的发展，这类电子商务的发展异军突起。例如，在国际互联网上目前已出现许多大型超级市场，所出售的产品一匡俱全，从食品、饮料到电脑、汽车等，几乎包括了所有的消费品。

商业机构对消费者电子商务是近年来各类电子商务中发展较快的一种。其主要原因是，国际互联网的发展为企业和消费者之间开辟了新的交易平台。随着全球上网人数的不断增多，国际互联网的使用者已经成为企业进行电子商务的主要对象。

从技术角度看，企业上网面对广大的消费者，并不要求双方使用统一标准的单据传纳。在线式的零售和支付行为通常只涉及到信用卡、电子货币或电子钱包。另外，国际互联网所提供的投亲浏览功能和多媒体界面，使消费者更容易查找适合自己需要的产品，并能对产品有更深入的了解。

因此，开展商业机构对消费者的电子商务，障碍最少，应用潜力巨大。就目前发展看，这类电子商务仍将持续发展，是推动其他类型电子商务活动的主要动力之一。

（三）商业机构对行政机构的电子商务

商业机构对行政机构（**Business-to-administrations**，也被称为 **B2A**）的电子商务，是指企业与政府机构之间进行的电子商务活动。例如，政府将采购的细节在国际互联网络上公布，通过网上竞价方式进行招标，企业也要通过电子的方式进行投标。

目前这种方式仍处于初期的试验阶段，但可能会发展很快，因为政府可以通过这种方式树立新的形象，通过示范作用促进电子商务的发展。除此之外，政府还可以通过这类电子商务实施对企业纳行政事务管理，如政府用电子商务方式发放进出口许可证、开展统计工作，企业可以通过网上办理交锐和迟锐等。

政府在推动电子商务发展方面起着重要的作用。在美国，克林顿政府已决定在近期对 70% 的联邦政府的公共采购实施电子化。在瑞典，政府已决定至少 90% 的公共采购将在网上公开进行。我国的金关工程就是要通过商业机构对行政机构的电子商务，如发放进出口许可证、力况出口迟税、电子报关等，建立我国以外贸为龙头的电子商务框架、并促进我国各类电子商务活动的发展。

（四）消费者对行政机构的电子商务

消费者对行政机构（**Consumer-to-administrations**，也被标为 **C2A**）的电子商务，是指政府对个人的电子商务活动。这类电子商务活动目前还没有真正形成。然而，在个别发达国家，如在澳大利亚，政府的税务机构已经通过指定私营税务，或财务会计事务所用电子方式来为个人报税。这类活动虽然还没有达到真正的报税电子化，但是，它已经具备了消费者对行政机构电子商务的雏形，

政府随着商业机构对消费者、商业机构对行政机构的电子商务的发展，将会对社会的个人实施更为全面的电子方式服务。政府各部门向社会纳税人提供的各种服务，例如社会福

利金的支付等，将来都会在网上进行。

第二节 电子商务的特点与发展层次

一、电子商务的特点

（一）现代信息技术服务已成为电子商务的支撑体系

现今社会对信息技术的依赖程度越来越高。计算机及其相关的现代通讯工具已经成为工商企业从事商业活动必不可少的手段。现代信息技术服务已经成为电子商务的技术支撑体系。

现代信息技术服务主要是指与计算机以及相关通讯手段有关的服务体系。它包括计算机软件程序设计、信息处理和传输服务、计算机系统及其网络的建立和维护等。现代信息技术服务之所以成为电子商务活动必不可少的技术支撑体系是因为：

1. 电子商务的实施要依靠技术服务

电子商务的进行要依靠计算机互联网络技术来达到信息的交流相传输。而计算机互联网络作为电子商务的媒体与传统媒体在技术要求方面有着很大的区别。传统的媒体，如广播、电视、电话、电报和传真等在实施中并不要求有很强的软件支持。

然而，计算机互联网络由于具有很强的交互功能，它要求在实施中必须有相应的计算机软件支持。软件的设计、信息的处理、信息的传输等都必须由专业人员进行。特别是计算机系统及网络的建立与维护更需要专业人员的参与。硬件必须与相应的软件配合，才能充分发挥出现代信息技术的优势。因此，现代信息技术服务是电子商务能否顺利实施的根本保障。

2. 电子商务的完善也要依靠技术服务

电子商务活动与传统商务活动对技术支持的依赖程度不同。传统商务活动的完善对技术支持的依赖程度比较低。工商企业商务活动的质量主要靠所提供的产品或劳务的质量来体现。而电子商务则不同，电子商务的实施要依靠信息技术手段，特别是随着商务活动的开展，电子商务活动的深入实施，市场对于企业所提供的电子商务服务会提出更高层次的要求。

因此，就需要企业对相应的软件相信息处理程序不断优化，以便更加适应市场的需要。由于电子商务就是这样一个动态的发展过程，而在不断优化过程中，信息技术服务的优劣就成为企业能否继续保持竞争优势的重要手段。

（二）电子虚拟市场成为电子商务的运作空间

电子虚拟市场（Electronic Marketplace）是指商务活动中的生产者、中间商和消费者在某种程度上以数字方式进行交互式商业活动的市场。电子虚拟市场是传统实物市场的虚拟形态。所谓“数字化经济”（Digital Economy）就是指在电子虚拟市场上所从事的经济活动的总称。电子虚拟市场从广义上来讲就是电子商务的运作空间。近年来，西方学者给电子商务运作空间赋予了一个新的名词“Marketspace”（市场空间，也可意译为“虚拟市场”）。以此有别于在地理性置上所形成的市场（Marketplace），我们也可称之为“传统市场”。

我们可以用以下的例子来说明虚拟市场与传统市场的关系。当我们使用家里的电话答录机储存电话留言时，我们使用的是实实在在可以看到的硬件系统，这时我们还处在传统市场上，但是，如果我们付费使用当地电信公司的电子答录系统，我们就进入了虚拟市场空间、因为电信公司所提供的产品和服务是以数字信息方式存储的，并且是通过以网络为载体的信息渠道提供的。银行可以通过传统市场的分支机构向客户提供支付、转帐服务，也可以通过在线方式在虚拟市场为客户提供相同的服务。航空公司可以通过售票中介在传统市场上设立售票点，同时航空公司也可以在虚拟市场上在线销售飞机票。

电子虚拟市场之所以被认为是开辟了商务活动的又一运作空间，是因为在许多方面它与传统的实物市场具有一些共同的市场本质的内容。无论是在电子虚拟市场，还是在实物市场，它们的共同部分包括：

1. 市场经营主体。是指在市场上从事商业活动的机构或个人，例如生产商、供应商、中间商、经纪人、零售商店、消费者等等。
2. 市场经营客体。是指在市场上经营主体从事交易活动的对象，即产品或劳务，它们可以有形的，也可以是无形的，需要数字媒体才能体现出它的价值。
3. 市场经营活动。是指市场经营主体从事商业活动的具体过程，例如产品的生产、交易的达成、产品和劳务的提供、产品或劳务款项的结算、市场营销活动、产品或劳务的消费行为等。

然而，电子虚拟市场与传统实物市场相比不同之处在于，就电子虚拟市场上的上述内容，其全部或部分的实现形式演变成电子化（Electronic），或数字化（Digital），或虚拟化（Virtual），或实现了某种程度的在线式经营（Online）等等。

例如，电子虚拟市场上的经营主体可以在互联网络上有自己的网页或电子邮件地址，所经营的产品可能是数字产品，如计算机软件、CD；一家经营实物产品的实物商店也可以在国际互联网络上提供在线交易，客户可以通过互联网浏览该电子虚拟商店的产品并在网上实现订购，而产品生产、付款和交货等还是按照传统的方法。

尽管目前许多人认为电子虚拟市场是指在这个市场上所有的商业活动及其价值链都是采用在线式经营，但是电子虚拟市场的形成是一个动态的过程，并不是要等到所有的商务活动都采取网络虚拟化运作后才产生。市场上的经营主体之间只要存在数字化的信息交流，也就是某些商务或消费活动依靠了数字化的处理过程，那么就应该将此认为已经成为电子虚拟市场的一部分。它们所从事的商业活动就应该认为是属于电子商务。

（三）电子商务的市场范围是面对全球市场

电子商务的市场范围与传统市场不同。传统的市场受到国界的限制。国际性产品或劳务的商业交换活动很大程度上要受到政府的直接干预。因此，传统的市场概念从一国的角度出发。按地域范围被分为国内市场和国外市场两个市场，这两个市场界限分明。

工商企业的发展一般是从国内市场做起，或先立足于国内市场，然后再开拓国际市场。而企业在国际市场上面对的是不同国别地域所分割的不同市场、要让企业形象进入不同的市场，企业就要分别在不同的国家开展活动。因此，从传统的经营概念出发，企业开拓国际市

场是国内市场经营活动的跨国界扩展。

然而，电子商务的市场范围从概念和实现形式来看都是地地道道的全球市场。电子商务的开展使企业从一开始就面对全球市场。

首先，国际商务的主要媒体——国际互联网从本质上讲就是全球性的。

无论在哪个国家，你只要能够接入国际互联网络，就可以方便地使用国际互联网所提供的各种服务，共享国际互联网上庞大的全球信息资源。

尽管大家联接国际互联网的方式和程度有所不同，有的企业拥有不间断的计算机联接系统；而另外一些企业或个人则通过调制解调器和公共电话网采用拨号入网的临时联接方式；还有的通过无线移动通讯网络或卫星网络系统接入国际互联网。但无论那种联接方式，都可以实现相同的联接效果，即进入全球市场。

比如，美国 SGI 公司（Silicon Surf Web）每天在网上接待来自 60 多个国家的约 15000 名访问者。这些访问者从网址上下载 18G 的信息量。即使 SCI 公司可以通过其他渠道接触这些访问者，但通过印制并散发包含这些信息量的材料就要花费至少 10 万美元。

为了能够提供跨地域而廉价的接入方式，实现全球网纪一体的目标，目前许多国际互联网服务商已经向用户提供了全球的漫游服务，如免费提供全球统一的电子邮箱。用户无论在哪个国家、哪个城市，只需使用当地的电话网，就可实现拨号入网。这意味着用户在全球各地不必支付高昂的长途电话费，就可以随时收发电子邮件和使用互联网的其他功能。因此，国际互联网使电子商务真正实现了全球化。

其次，国际互联网络为工商企业从事电子商务提供了国际舞台。

电子商务并不受地域或国界的限制，而是受到计算机网络覆盖面的限制。由于电子商务的重要媒体——国际互联网本身就是全球性的，因此，企业上网就意味着它的形象进入了国际媒体、只要是在国际互联网络覆盖到的地区，任何国家的机构或个人都可以浏览到该企业的网址，并随时可以进行信息的沟通。

即使是刚刚诞生的最小的公司，也可以通过进入国际互联网树立全球形象，甚至于直接开展全球范围的商务活动。例如，位于美国加利福尼亚的一家小调料零售商（Hot Hot Hot），收到的订单竟然还有来自于瑞士、巴西和新西兰的。

从企业的经营管理角度看，国际互联网为企业提供了全球范围的商务运作空间。跨越时空，组织世界各地不同的人员参与同一项目的运作、或者向全世界消费有展示并销售刚刚诞生的产品已经成为企业现实的选择。

（四）电子商务的渗透范围包括全社会的参与

电子商务的参与者已经不限于那些可以提供数字产品的公司，如出版公司、软件公司、娱乐与信息产业的工商企业等。当今信息时代，电子商务数字化的革命将影响到我们每一个人。

从电子商务的发展趋势来看，我们每个人都会处于电子虚拟市场上，或多或少都要参与电子商务的活动。以国际互联网为例，尽管我们目前很难统计全球到底有多少人使用国际互联网，但是有一点是肯定的，那就是每年加入国际互联网的人数是成倍增长的。

有数据统计,在美国电视仍然是主导的媒体,每天每户平均观看时间是 6.5 小时,而同样的户平均浏览国际互联网的时间已经达到了每周 2.5 小时。如果照这样的速度发展下去,国际互联网的浏览时间与电视的观看时间会越来越接近。

从目前来看,已经出现了大量的公司企业,它们正在充分挖掘电子商务的潜力,而电子商务的应用正在改变消费者对传统市场的认识。随着消费者对市场的重新界定,新的市场运作方式和运作结构也逐渐被消费者所认同。而那些试图回避新的技术和新手段的公司企业,也将会受到市场结构变化相消费者观念变化的影响,逐步适应新技术的发展,因而最终也会接受电子商务。

因此,电子商务最终会逐渐改变人们社会生活的各个方面。社会上的每一个人,既是消费者群体的一分子,同时也是社会劳动者。面对数字时代,电子商务将改变我们的消费和工作方式。

首先,作为数字时代的消费者,电子商务正在改变我们的消费习惯。

今天网络消费者已经实现了跨越时空界限在更大的范围内购物,我们已感受到了与传统方式不同的消费享受。不用离开家或办公室,我们就可以通过进入网络电子杂志、报纸获取新闻,了解天下大事。

我们在网络上可以购买到从日常用品到书籍、保险等一切商品或劳务。无论我们是在网上完成全部的交易,还是利用网络搜寻某个产品而在实物商店实现购买交易,网络的优势使我们有了更加广泛的消费选择余地。

目前,我们也应该承认:我们仍然担心网络的安全性,受制于计算机硬件设备或使用不便或消费者对虚拟市场的不适应等原因,传统实物市场在一定时期内仍然是大众消费的主要途径。

然而,对于年轻消费者,网上购物的障碍正在逐渐减少。今天的儿童是伴随着国际互联网成长起来的。我们可以预见,在未来的十年内,网上购物对于新成长起来的一代将是方便而自然的选择。其次,作为数字时代的劳动者,电子商务正在改变我们的工作方式。

现代信息技术在商业领域内的应用不断深化,电子商务对相关信息技术人员的需求增多,另外还会对一般劳动者所具备的知识和技能提出更高要求。尽管在近期内,对某一具体企业,通过国际互联网完成的交易仍然只会是一小部分,但是,从长远看,电子商务将会对劳动力市场结构带来明显的变化。

例如,在线出版正逐渐代替部分传统的新闻出版。一旦在线出版非常普及,那么工人的工作就会从以往的人工进行的报纸杂志印刷、发行转向计算机对这一过程的管理。在线出版使得印刷、发行过程,甚至于街头报纸杂志摊商也成为多余。而新闻出版行业的以上职能将由计算机编程、操作和维护的服务人员所完成。

零售行业也会面临相同的转变。例如,传统超级市场往往雇佣许多人员,其劳动涉及多种人工操作环节:库存管理、店铺的货架布置、贴制产品价格标签、客户服务、收款报务、打包服务、库存跟踪及订货,甚至于还要有专人打扫店铺的卫生等。

而网上虚拟商店的管理,并不是以上简单人工劳动和操作,商店雇佣的人员要具备相关

的信息技术，能够开发、操作和维护计算机及其网络。具体而言，零售商店需要营销人员、财务部门、客户服务代表及网页制作人员将网页制作得既界面友好，又能吸引人。无论网上零售产品是知识产品，还是实物产品，虚拟商店的运作对人员的要求与传统方式都是有较大差别的。

电子商务对劳动考工作方式的影响，主要反映在工作活动的灵活性上。以往传统的工作活动，主要是集中在企业的生产车间和办公室，相关工作人员只是局限于自己的工作范围，对其他相关协作者的工作进展情况往往并不了解。现代电子商务可以打破这一局限性，为工作者带来信息共享的空间，而工作环境并不仅局限于生产车间或办公室。

由于个人计算机、传真机、调制解调器、移动电话的普及，据统计，全美国目前已有 700 万人在家庭的虚拟办公室办公。据虚拟运作的企业公布的报告称，虚拟运作使企业生产力提高，完成工作的时间缩短，改善了企业工作时间的管理，增加了企业的凝聚力。同时，企业还从节省办公空间、雇佣高水平人才和改善客户服务方面受益匪浅。

二、电子商务的发展层次

虽然电子商务的范围很广，但是企业仍是电子商务运作的主体。我们可以根据企业电子商务的运作程度将其划分为三个层次。这三个层次也可以反映企业实施电子商务的不同发展阶段。

（一）初级层次——建立易于实施的可操作系统

初级层次是指企业开始在传统商务活动中的一部分引入计算机网络信息处理与交换，代替企业内部或对外部分传统的信息储存相传递方式。例如，企业建立内部电脑网络进行信息共享和一般商务资料的储存和处理（如建立企业自己的内联网 Intranets）；通过国际互联网传输电子邮件，在国际互联网上建立网页，宣传企业形象等。

在初级层次，企业虽然利用了电脑网络进行了信息处理和信息交换，但所做的一切并未构成交易成立的有效条件，或者并未构成商务合同履行的一部分。

企业实施初级层次的电子商务投资成本低，易于操作。这一层次的电子商务并不涉及复杂的技术问题和法律问题。

（二）中级层次——维系牢固的商业链

中级层次是指企业利用电脑网络的信息传递部分地代替了某些合同成立的有效条件、或者构成履行商务合同的部分义务。例如，企业实施网上在线式交易系统，网上有偿信息的提供，贸易伙伴之间约定文件或单据的传输等。在某种程度上，中级层次的电子商务是使企业走上建立外联网（Extranets）的道路。

在中级层次，企业实施电子商务的程度有所加深，虽然有些电脑网络系统传输的信息并不十分复杂，操作程序也一般，但是，它还需要不同程度的人工干预。如在线销售环节与产品供应不能有效衔接，仍需要部分传统方式的操作。特别是，电子商务的操作要涉及交易成立的实质条件，或已构成商务合同履行的一部分。因此，这一层次的电子商务就要涉及一些复杂的技术问题（如安全）和法律问题（如法律有效性）等。

这一层次电子商务的实施需要社会各界相互配合,特别是政府机构和商业团体应该为电子商务创造良好的发展环境。

这一层次的电子商务是世界各国近期主要发展的目标。

(三) 高级层次——实现全方位的数字自动化

高级层次是电子商务发展的理想阶段。它是将企业商务活动的全部程序用电脑网络的信息处理和信息传输所代替,最大程度消除了人工干预。在企业内部和企业之间,从交易的达成,到产品的生产、原材料供应、贸易伙伴之间单据的传输、贷款的清算、产品和服务的提供等,均实现了一体化的电脑网络信息传输和信息处理。一笔交易所涉及到的信息是由相关人员一次性录入,并得到电脑网络的自动处理后,按照交易的流程自动生成适应内部或与外部交流的相关单据或文件。

高级层次是将商业机构对消费者的电子商务与商业机构对商业机构,甚至商业机构对行政机构的电子商务有机地结合起来,实现企业最大程度的内部办公自动化和外部交易的电子化联接。

这一层次电子商务的实现将有赖于全社会对电子商务的认同,以及电子商务运作环境的改善。另外,清除许多具体影响电子商务开展的障碍,将有助于这一目标的实现。

第三节 国际贸易中的电子商务及其与传统电子商务的区别

电子商务近年来在国际贸易领域越来越显示出它的作用。全球涉足于国际市场的生产、销售的企业纷纷积极开发和利用电子商务方式开展全球业务。它们采用电子数据交换(EDI)、电子邮件(E-mail)、电子公告牌、电子转帐、安全认证等多种技术方式,努力实现国际贸易过程的电子化。利用电子商务方式所进行的国际贸易活动,既区别于一般意义的电子商务,又区别于传统的国际贸易方式。

一、国际贸易中的电子商务

国际贸易中的电子商务,简而言之,就是指企业通过利用电子商务运作的各种手段所从事的国际贸易活动。它所反映的是现代信息技术所带来的国际贸易过程的电子化。

众所周知,国际贸易指的是国与国之间商品和服务的交换活动。它反映了世界各国间的劳动分工和经济上的相互依存与相互依赖关系。计算机及其网络技术的发展,特别是与国际互联网相关的技术发展,将全球市场的空间和时间距离拉近,加强了国际间的劳动分工和经济上的依赖关系、促进了全球经济的一体化趋势。

国际电子商务的发展使国际贸易的运作方式发生了很大的变化,同时也带来了一系列的现实问题。因此,世界各国在国际贸易领域展开了国际间的协调工作。

国际电子商务由于是一般电子商务在国际贸易领域内的具体应用,因此,在我国,国际电子商务与一般电子商务相比有其特殊性。它们主要表现在如下几个方面:

第一,一般电子商务泛指所有商务活动的电子化过程,主要是国内商务活动,而国际电

子商务主要是针对国际贸易领域内的商务活动。

第二，一般电子商务包含所有类型的电子商务活动，如商业机构对消费者、商业机构对商业机构、商业机构对行政机构以及消费者对行政机构等的电子商务活动。而在国际贸易活动中，交易行为一般涉及到政府的行政管理部门、贸易伙伴和相关的结算、运输、商检等商业部门，国际贸易的交易行为和过程本身并不直接针对市场上的消费者。

因此，国际电子商务只是包括了商业机构对商业机构和商业机构对行政机构的电子商务活动。贸易伙伴之间以及贸易伙伴与相关银行、运输部门、保险部门、商检、海关和政府部门等传输订单及相关单据与文件，就成为国际电子商务活动的主要内容之一。

第三，一般电子商务虽然使企业直接面对全球市场，可以采取网上成交模式在国际互联网上直接达成交易，但是企业所从事的国际商务活动行为，不仅是成交活动本身，而且往往还涉及交易从前期准备到合同履行的方方面面。这些活动与一般贸易活动毕竟不同，要受到不同国家的对外贸易政策与措施的制约，同时又要纳入国际规范。

国际电子商务的具体运作涉及的部门和范围要远远多于或大于一般的电子商务的情况，其相关的协调工作和法律、惯例、规范那是国际性的。因此，国际电子商务活动仍然有它的特殊性。

第四，在我国，国际电子商务的特殊性还反映在，其发展将具有社会连动和示范效应。我国国内电子商务的发展相对西方发达国家起步较晚，相应的国内电子商务规范还没有建立起来。

但是，这并不意味着我们电子商务的发展始终是落后的。最近几年，我国信息技术的发展异常迅速，与西方国家的差距正在缩短。电子商务发展虽起步较晚，但我们可以享受到“后发利益”。

这也就是说，根据我国国情，我们可以充分借鉴发达国家在电子商务发展方面所积累的经验教训，首先在对外经济贸易领域建立国际电子商务的框架，逐步带动国内电子商务的发展，使我国的电子商务在较短的时间内赶上发达国家。

因此，在我国发挥国际电子商务的社会连动和示范效应是尽快缩小我国与国外的信息技术差距，推动我国企业参与国际竞争，规范我国商业活动与世界接轨的有效手段。

二、国际电子商务与传统电子商务的区别

电子商务并不是一种新现象，多年以前，许多公司已通过各种增值专用网交换商业数据，那时，人们一般是从狭义上理解电子商务，认为电子商务只是在一国封闭的专业网上通过 EDI 方式进行。这种传统电子商务的模式有许多局限性。现在国际互联网迅猛发展，使得电子商务活动迅速扩展到全球市场，并发生了巨大变化。近年来电子商务则向开放的全球性网络发展，越来越多的企业和个人以多种多样的形式参与进来。

国际电子商务与传统电子商务的区别如下去：

传统电子商务	国内电子商务
--------	--------

主要是含某些特性的国内专用网络	开放的需要国际协调的全球市场
有限的合作伙伴	无线的合作伙伴
封闭的国内独占网络	开放的全球网络
认识的/可信赖的合作者	认识/不认识的合作者
网络设计有安全保护功能	需要国际协调的安全鉴定
市场是一个组织	全球网络=全球市场

第四节 国际电子商务发展面临的新问题

国际互联网的普及和网络通讯技术的成熟为国际电子商务提供了迅速发展机会。但是，电子商务发展同时，也给各国政府和企业带来了许多新问题。

国际互联网是跨国界的网络，基于国际互联网的电子商务活动也就具有相同特点。如果每个国家都按照自己的交易方式运作，必然不利于电子商务在各国间的推广。所以，应当建立一个全球性的标准相规则，以保证国际互联网的商业活动顺利进行，这就需要各国政府间相互合作。

政府可以为电子商务活动创造良好的经济环境和法律框架，从而起到积极作用，以增强电子商务投资者与消费者的信心。顺利解决电子商务带来的新问题，能够促进电子商务乃至整个世界贸易的发展，否则，会影响电子商务发展的步伐。

当前，国际电子商务的发展面临如下新问题：

一、法律问题

电子商务，尤其是 EDI 作为一种贸易方式，其本身所具有的特点可以为用户带来颇丰的经济效益，但作为一种有别于传统技术和概念的载体，对现行民、商法律提出了挑战。

电子商务的法律问题已引起国际法学界的重视。欧共体委员会《关于通过 EDI 订立合同的研究报告》中提出一个建议，即可以把对计算机的运作拥有最后支配权的人视为同意计算机所发出的发价或接受的人，并由他对其计算机系统所发出的一切决定承担责任。

1996 年 6 月，联合国国际贸易法委员会推出《电子商务示范法》(UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce)、对电子合同成立的时间、地点、合同的有效性、电子证据的有效性等方面作了规定。

电子商务涉及电子文件、合同、公证、签名等认证问题，也涉及商务的争端解决问题。电子商务市场的参与者，包括消费者、企业、金融机构和网络服务提供者都有必要建立起一套共同遵守的商业规则。联合国《电子商务示范法》在这方面提供了一个很好的范例，但需要各国政府及有关的国际组织努力使之纳入自己的法律体系。

二、标准化问题

标准化是电子商务普及中的重点和难点。根据国际标准化组织 (ISO) 的定义，标准化

(Standardization)是指在一定范围内获得最佳秩序,对实际的或潜在的问题制定共同的和重复使用的规则的活动。标准化分为两类:一类是事实上的(de facto)标准化;二类是法律上的(de jure)标准化。

由于电子商务的实施离不开网络技术的发展、电子商务的标准化所采用的标准实际上是建立在网络技术标准化基础上的,主要包括网络标准化与数据传输标准化。

对网络标准化起到重要作用的国际标准化组织有国际标准化组织、国际电信联盟—电信标准部(ITU-T)、美国国家标准化协会(ANSI)、国际电工委员会(IEC)、电气与电子工程师协会(IEEE)、互联网络活动委员会(IAB)。

著名的网络协议主要有两个:国际互联网协议(IP)和开放系统互联协议(OSI)。协议中又分别由许多子协议构成。国际互联网协议是目前世界上运用最广泛的网络协议。开放系统互联协议是由国际标准化组织与国际电信联盟—电信标准部共同制定的。

数据传输标准化的一个典型例子是EDI的标准化。由于美欧等西方国家制定的这些EDI的国家标准互不兼容,无法进行国际性的EDI运行,因此,由联合国欧洲经济委员会负责国际贸易程序简化的工作组(UN/ECE/WP.4)委任的欧洲北美特别联合小组(UN—JEDI)就EDI共同的国际规则达成协议,在欧洲改进后的GTDI标准与美国的ANsIx12标准之间作了妥协。协议获得工作组首肯,在此基础上产生了联合国的《行政、商业和运输EDI规则》(EDIFACT)。

作为EDI国际通用标准,EDIFACT为各国进行跨国交流提供了一个共同的文件和统一的商业语言,在国际贸易中,联合国EDI标准作为国际通用标准已被全世界普遍接受。

我国正在积极作好数据传捆标准化的工作。

首先,国家有关部门合作编译并出版了数据传输标准系列丛书,开发了英文版《UN / EDIFACT 数据库查询系统》,编译(写)了《贸易数据元》、《复合数据元》、《数据段》、《代码表》以及《EDI—FACT 语法规则》、《报文设计指南》,完成了国家“八五”科技攻关项《EDI系统标准化总体规则》。另外,EDIFACT中文版(除报文外)的国家标准也已经完成。

其次,我国已将《外贸出口单证格式》(包括《外贸出口商业发票格式》、《外贸出口装箱单格式》、《外贸出口装运声明格式》)与《中华人民共和国进口、出口许可证单证格式》作为国家标准在全国推行。

第三,我国外经贸EDI的两项重要标准:统一进出口企业代码和统一进出口商品代码也已分别完成和接近完成。统一进出口企业代码已于1998年1月1日起在全国对外经贸管理服务工作中使用,统一进出口商品代码草案也已完成、即将进入实施阶段。

三、税收问题

我国还于1997年底完成了《发票报文》、《进出口许可证报文》的国家标准制订工作。尤其值得一提的是,《中华人民共和国进口许可证报文》和《中华人民共和国出口许可证报文》是在无国际报文可循的情况下,遵照EDIFACT报文设计指南与规则自行设计三、税收问题 国际互联网用户一般对信息在网上运行的路径不十分清楚。作为用户身份证实的注册

要求只是最低的要求，在国际互联网上安排一个不可追踪的网点易如反掌。这就使得国际互联网址（计算机域名）与供货履行消费活动实际发生的位置之间的联系相当微妙。

虽然网址可以使你知道谁在负责养护那个网点，但它决不章让你知道任何有关连接在国际互联网地址上的那台计算机的情况，甚至也不会知道那个机器所处的位置。

在这种情况下，税务机构难以对交易进行追踪，无法确定交易人所在地、交易发生地，因而给税收工作增加了相当大的难度。

国际互联网为企业和个人避税开辟了一条新途径。特别是目前针对数字产品，一个高税率国家的消费者通过国际互联网只要付少许的网上费用便可以从另一个低税率国家购买到相对于本国价格便宜得多的产品，进行贸易的公司或企业也可以同样的方式实现逃税。其后果便对税率相对较高的国家产生了极为不利的影响，造成财政税收的损失。

然而，各国政府对网上征税又面临着种种实际的困难，如果政策不当，很可能对网络的应用、电子商务的开展产生阻碍作用，结果因小失大。

因此，既要从网上获得最大的经济效益，保证有足够的税收来源，又要不阻碍这种新技术的发展，这对各国政府来说是一个比较棘手的问题，也是各国开展电子商务面临的一项挑战。

世界贸易组织于 1998 年 5 月在日内瓦召开了为期三天的互联网商务会，经过一番酝酿协商和讨价还价，与会的各国代表达成了一年暂时免征互联网上交付的商品关税的协议。协议规定各国政府 1999 年对在网上传闻的商品免征关税。协议不适用于那些通过网络订购但还需经一般运输方式越过国境交付的商品，也就是目前各国免税的范围是局限于可在因特网上实现交付的无形产品，包括软件、有偿信息等。但无论如何，该协议的达成是国际电子商务发展史上重要的里程碑。

四、安全问题

安全问题是开展高层次电子商务所涉及的主要问题。为营造一种可信赖的电子商务环境，解决安全保密问题至关重要。它包括有效保障通信网络，信息系统的安全程度，确保信息的真实性、保密性、不可否认性和不可更改性，以防止非法侵入使用、盗用、修改和破坏等。

使用密码在某种程度上可以帮助实现保密目标，但也会因为密码的丢失而造成无法挽回的损失。同时传送加密的信息还会引起一些法律上的问题。因此建立完善的加密、解密系统对电子商务的发展十分关键。

从全球电子商务的安全性上看，一般要满足三个要求：一是安全可靠的电信网络是保护有关网络的信息系统的有效方法；二是证实及确保电子信息的机密性，防止信息未经授权而使用的有效方法。

面对国际互联网上的 Web 服务器存在的危险，企业经理或者安全人员会对安全问题以及使企业网络处于潜在危险的网络配制给予充分的重视。

根据旧金山计算机协会对 428 家负责信息安全的经理所做的调查，42% 的人称他们的系

统曾经被非法使用过，37%的人认为未曾被非法使用过，21%的人承认根本就不知道他们的系统是否被非法使用过。

因此，企业在国际互联网和内部网络的连接上必须采取足够的安全防范措施。例如，用调制解调器这样的普通装置也能成为安全保护的一种手段。根据美国联邦政府提供的数字，每年被盗窃信息的损失仅在美国就高达 100 亿美元。侵入者除了从外部进入企业内部进行间谍活动，企业内部雇员也犯了许多安全方面的错误。

企业在网上设立主页，总体上是企业向外界树立的企业形象。对许多企业来讲，网上主页就是企业。侵入者对企业主页形象的破坏，就是对企业形象的破坏。第三者在 Web 主页上散布如兼并的谣言、虚假新闻发布会等都会左右市场，从而对企业造成不利的影响。

从安全性的要求上看，就是要有保护网络信息系统的有效方法。而这些有效的方法是通过一系列的技术手段来实现的，没有任何一种技术手段可以独自完成这项艰巨的任务，必须依靠不同层次的安全方法。例如，防火墙技术，结构安装正确的防火墙虽然可以大大减少来自于外部非授权的侵入的可能性，但却不能保护企业网络防止染上计算机病毒。

第五节 电子商务在外贸业务运作中的作用

一、电子商务加速外贸业务运作的电子化趋势

电子商务作为信息技术的应用在外贸领域日益起到关键作用。它主要突出表现在计算机及其网络技术越来越多地帮助外贸企业从事业务的运用。通常我们可以将外贸业务从运作角度笼统地分为三个阶段：交易准备阶段、交易磋商阶段和合同履行阶段。这三个阶段概括了每一笔外贸业务自始至终的业务程序。现代信息技术的应用逐渐充斥到了外贸业务的各个环节中。

1. 在交易准备阶段，以往传统的方式是通过面对面或函电往来获取有关该项交易的有关信息。外贸业务人员通过各种渠道和媒体了解与交易有关的业务信息及产品信息。例如，通过出国考察、参加广交会等形式来寻找贸易机会。而以互联网及其技术为核心的电子商务手段，虽然所涉及的媒体比较单一，如通过因特网，但是却能达到意想不到的效果。例如，企业可以通过这一单一的媒体来发布信息、产品广告，而效果则可以在全球市场上反映出来。另外，外贸企业还可以设立网上主页，向国外的客户提供在线商品目录。电子邮件可以高效传递有关交易的各项信息，从而突破了以往传真机的使用局限性，为企业大大节省了各项费用。

2. 在交易磋商阶段，以往纸面的合同相签字方式被电子订单所代替。带有安全措施电子邮件完全可以取代传真相邮件的传递方式。特别是以互联网为基础的 EDI 更是突破了传统私人网络 (Intranet) 投资高昂的局限性，实现了数据一次性录入而共享的目标。有关申领进出口许可证、租船订舱、报关、报验等业务环节，也都可望实现全部的电子化。

3. 在合同履行阶段，电子商务的作用更是不能小看。因为信息技术的手段已经将业务

的各种环节连接起来。外贸企业使用一般软件就可以实现单据的自动生成。特别是在安全认证、跟踪运输以及实现网上支付等方面可望实现较大的突破。以国际互联网为基础的 EDI 将使外贸业务流程和单据的传输实现自动化, 而又不增加过多的企业投资和成本。

从长远的发展看, 实施信息技术的外贸企业将在物流、资金流相信息流三个方面进行有效的整合。外贸企业的电子商务的实施, 除了实现以交易为核心的业务处理的自动化和电子化, 其核心战略也要随着电子商务的应用程度的加深而发生变化。

二、电子商务使外贸业务流程面临转型

众所周知, 国际互联网作为电子商务信息交流新媒体拉近了企业与客户之间的距离, 特别是国际互联网交互式的特点使企业的业务运作走向虚拟化。企业在线交易系统, 如在线采购管理、在线销售管理等已经成为从事国际化经营的企业现实的选择。

另外, 互动性多媒体国际互联网的发展使全球信息交流的障碍越来越少, 电子商务的飞速发展也使得传统中间商的地位发生了动摇。国外的研究表明, 传统低附加值的中间商的服务终究要被电子商务的发展所替代。对于外贸企业, 在目前形式下如何应对飞速发展的新形势是一个迫在眉睫的课题。

从国外的发展经验看, 一个企业的发展应该看它是否处在某个行业的价值链中的一环, 是否为其客户创造价值。企业为客户所创造的价值并不一定就只是业务的处理过程, 将来更多的是从服务方面来体现价值的增值。

因此, 我国外贸企业业务运作流程的转型将体现在以下几个方面:

(一) 从单一交易到综合服务的转型

传统以交易流程为核心的外贸企业逐步向以服务为核心的服务型企业转变是未来发展的趋势。在我国, 传统的外贸企业都是以单一的交易为核心, 其组织结构没有能够体现服务的价值。随着电子商务打破市场原有的竞争格局, 企业的生存和发展要更多依赖综合服务素质。建立以服务为核心的外贸运作体系是多数外贸公司的发展方向。而服务型企业的核心问题是管理。电子商务的发展实际上为企业的管理重新提供了最先进的手段。许多国外成功的电子商务案例, 都是企业以满足客户的需求为核心发展起来的。

(二) 从人为垄断优势向自然竞争优势的转型

我国传统外贸行业是在特殊的历史背景下发展起来的。传统的外贸行业长期存在一定的**人为垄断优势。然而*随着改革开放的不断深入, 外贸行业已经出现了多元比的竞争格局。在人为垄断优势被打破的情况下, 无论是传统的外贸企业, 还是新型的外贸企业, 在全球电子商务飞速发展的背景下, 都需要重新再造外贸的业务流程, 逐步建立自己的自然竞争优势。网上、网下业务的结合。以及企业内联网和外联网电子商务系统的发展, 都将会是为客户创造价值的来源和渠道。转型快的企业将在市场上迅速具有竞争优

(三) 从分散管理向集中管理的转型

我国传统的外贸企业以往是以创汇作为经营的目标。在新的体制改革条件下, 企业将经营任务层层分包造成了经营管理相对分散的局面。分散的经营管理不能发挥企业群体的优

势，有效的资源也得不到整合，更谈不上为客户提供综合的服务。全球电子商务的发展逐步削弱了传统以单一经营和低附加值为中心的中介交易服务地位。企业的各种资源，如客户资源、品牌资源、市场资源、业务流程控制资源、资金优势、技术优势等能否被有效地整合，并集中管理，发挥企业员工的团队作业精神，就是企业能否在新形势下生存和发展的基本条件。

现代信息技术在企业中的应用，在很大程度上要求企业原有的金字塔式的层级管理制度向扁平的集中管理制度发展。以客户为主导、以服务为宗旨的团队协作，将取代分散式的管理体制。电脑及其网络技术为企业的集中管理和服务创新提供了非常实用的先进手段。我们预计，在不久的将来，外贸业务运作的系统软件产品，如外贸 ERP（企业资源规划）系统，将在外贸业务运作流程中起到不可低估的作用。在全球电子商务步伐不断加快的形势下，现代信息技术将成为真正维系客户关系，并向客户提供超值服务的新手段。