

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

操作实务：国际贸易形成与方法



总 序

当新年钟声敲响的时刻，中国各族人民怀着激动、企盼的心情步入了1997。1997 有两件大事令我们精神振奋——香港回归祖国和党的十五大召开。但我们还有一件聊以自慰的幸事：广西大学经济学院的全体作者还在岁末合力完成了这一套丛书——《面向 21 世纪国际贸易丛书》，心中自然更添一份喜悦！

我们编写这一套丛书，首先是以中国对外开放的进一步发展作为现实出发点。党的十一届三中全会以来，中国经济高速、持续增长的实践已证明，我国要在下世纪中叶达到中等发达国家的战略目标，必须一如既往、继续坚定不移地贯彻对外开放的基本国策。1997 年香港回归祖国，我国有可能加入世界贸易组织和积极参与亚太经合组织的行动表明，我国在本世纪最后几年和下个世纪的经济增长将在更大程度上依赖于对外经济贸易。因此，随着市场经济体制的不断完善，尤其是国内经济与国际经济的逐步接轨。我们需要更多地了解国际市场，需要认真研究国际经贸活动的规律、规则、操作及其方法，因而编写一套国际贸易丛书不仅能够满足我们的教学和科研需要，也能使国内读者从中受到一些启蒙或教益。

其次，适应大西南对外开放和培养外向型人才的需要，是我们编写本丛书的直接动机。1997 年 3 月南昆铁路全线建成通车以及港口、公路和通讯等基础设施的基本配套，使广西成为背靠大西南，面向东南亚的对外开放前沿最终变成现实。中共中央早在 1992 年就已明确提出：“要充分发挥广西作为西南地区出海通道的作用。”江泽民、李鹏、邹家华等中央领导同志来广西视察时又一再重申了中央的决策意图。诚然，外向型经济的发展需要大量的外向型专门人才，而广西却在这方面处于劣势，与对外向型专门人才的迫切要求形成鲜明的反差。因此，广西要真正成为大西南对外开放的前沿阵地，必须要加大对外向型专门人才的培养力度，而与之相匹配的学科建设和理论建设亦是必备条件。

再次，我们编写国际贸易丛书正是基于学科建设的考虑，而且已具备了条件。早在 1990 年，我院就开设了涉外经济方向招收硕士研究生，并在广西对外经济贸易合作厅的支持下建立了国际贸易模拟实验室，又于 1993 年开设了国际贸易本科专业，所培养的人才已成为广西涉外经贸行业的中坚力量，1996 年 10 月，广西大学通过了“211”工程建设预审，初步跻身于 21 世纪全国重点建设的 100 所大学的行列，国际贸易学科和国际贸易模拟实验室分别被确定为自治区级重点学科之一。可以说，这套丛书的问世，实际上体现了本学科数十名专业教研人员近 10 年来的科研、教学成果，决非一朝一夕所修成。

应当说明，我们编写的这套丛书在内容、结构和观点上都不是系统的、完善的，这也是考虑到与同类丛书不能雷同而自我封闭搞大而全，当然也与我们的学识和能力有限相关。从相对优势和积累的经验着眼，我们这套丛书选择了如下题目进行著述：（1）理性思维：国际贸易理论的探索与发展；（2）系统工程：中国对外贸易战略；（3）操作实务：国际贸易形式与方法；（4）行为约束：国际贸易政策与法规；（5）贸易保障：国际贸易信用与结算；（6）财务管理：国际贸易会计；（7）EDI：国际贸易新手段。

本丛书由我校国际贸易学科带头人刘朝明博士（教授）任主编，经济学

院院长杨伟嘉副教授任副主编，各单本书主编都是本院的教授或副教授。我们编写这套丛书能够如期顺利完成，得益于广西大学党政领导尤其是韦树英副校长和周怀营处长的精心指导，并得到了中国经济出版社领导和编辑部主任杨岗教授的全力支持，而且，如果没有国内外同行所作的前期性研究，要完成这样一套颇具规模的丛书也是不可想象的。本丛书所引用的国内外大量文献资料，限于篇幅未能一一注明，有些则已融入作者的观点或表述中，在此谨向以上各位和有关出版单位表示衷心的感谢。而且，本丛书成书时间仓促，未能一一细琢，错误或疏漏在所难免，还望同行和读者提出批评、指正。

本丛书编委会
1997 年元旦于南宁

操作实务：国际贸易形式与方法

上篇国际贸易从业须知

第一章 国际贸易实务概览

1.1 国际贸易的特点

1.1.1 国际贸易与国内贸易的差异

国际贸易，又称世界贸易，是指不同国家（或地区）之间进行的商品和劳务的交换活动。从一国的角度出发，国际贸易往往被称为对外贸易、海外贸易或进出口贸易。

若要了解国际贸易的特点，就要进行比较。任何事物的特点，都是从比较中总结出来的。从实务操作的角度与国内贸易相比较，国际贸易的特点可以吊“多”、“长”、“大”三个字加以概括。

1. 国际贸易具有面临问题多、受制因素多的特点。这些问题和因素主要有：

（1）多种语言和文字的使用。从事国际贸易时，由于交易的双方来自不同的国度，因此要用到外国的语言和文字，与多种语言文字打交道。

（2）多种消费习俗。世界各国都具有其特异的文化、社会背景、存在不同的教育水平、经济发展水平和投入水平。而这些往往又成为影响人们的生活方式、购买态度、消费倾向、消费习惯的重要因素。

（3）多种货币的换算。迄今为止，全球统一的世界货币尚未产生。各国政府都把货币主权看成是国家主权独立不可分割的一部分而严加维护，这就必然产生多种不同货币的计价、结算、产生国内贸易不会存在的多种货币的换算、兑换和汇率方面的问题。

（4）多重交易环节。国际贸易比国内贸易至少多出了进出口报关这两道交易环节。

（5）多种价格表示形式。在国际贸易中，由于买卖双方货物交接地点、所负责任大小等等不同，同样数量与质量的同种成交商品会有诸如 FOB、CFR、CIF 等不同的成交价格或称为价格术

（6）多种法制、法现的约束。国际贸易活动不仅要受本国制定的有关法制、法规的约束，还要受贸易对方国家制定的、或某些国际组织（如联合国，国际商会等）制定的法制、法规、贸易惯例的约束。

2. 国际贸易具有交易距离长、履约时间长的特点。

首先，在国际贸易中，交易的商品从离开生产领域到进入消费领域所要走过的距离，或者说买卖双方之间相距的距离，往往要比国内贸易中的相应距离更加长远。

其次，在履行合约所需要的时间上，或者说完成一定交易所需花费的时间上，国际贸易也要比国内贸易的更长。这既是由于国际贸易中的交易环节比国内贸易中的要多，也是因为国际贸易中交易双方所处的距离比国内贸易中的要长远。

3. 国际贸易具有风险性、收益性和规模性更大的特点。

（1）风险性大，经济学中所讲的风险，主要是指未来收益的不确定性。上述国际贸易的“多”、“长”的特点本身，又是构成国际贸易风险大的重要原因。

第一，影响国际贸易进展的多种因素，其各自发生作用的方向与力度是不尽相同的，而每一宗国际贸易业务未来收益的最终值，是各种影响因素不同排列组合的综合作用的结果。影响因素越多，这些因素之间的排列组合形式也就越多，作为其结果的国际贸易未来收益值的变化性即不确定性也就越

大。因此，国际贸易面临的风险性比国内贸易面临的风险性更大。

第二，国际贸易履约所需要花费的时间比国内贸易的要长，从而各种不利因素发生作用的机会也就越多。

(2) 收益性大。国际贸易之所以会具有收益性大的特点，主要是因为收益性往往与风险性具有同方向变动的内在联系。经济学中通常把这种关系描述为高风险、高收益；低风险、低收益。

(3) 规模大。国际贸易的规模大，是指就单笔交易来看，国际贸易的交易量大，交易金额高。这一方面是因为国际市场容量比国内市场容量要大，另一方面是因为在同等成交数量的条件下，由于国际贸易的环节多，费闲开支大，这些费用理应计入成本通过销售价格加以回收。因此，国际贸易的成交价格金额要比国内贸易的大。

1.1.2 国际贸易实务的发展趋势

国际贸易实务的发展趋势，实际上就是把国际贸易实务的未来，与其现在或过去进行比较得出的未来的特点。从目前情况看。国际贸易实务的未来发展变化具有以下几大趋势。

1. 跨国公司作为国际贸易主要承担有的地位将进一步加强。据联合国贸发会秘书处的统计，目前全世界大约有 4 万家跨国公司的母公司和 25 万余家设在世界各地的子公司，其生产总值占世界国内生产总值的 25%。当今世界上，由跨国公司带动的国际贸易，已成为世界贸易的重要组成部分。据统计，目前世界的商品和服务贸易中，大约有 1/3 是在跨国公司内部进行的（即公司内的贸易），不同跨国公司之间进行的贸易占世界贸易额的另外 1/3。两者相加，仅在跨国公司之间和跨国公司内部进行的国际贸易就占了国际贸易总量的 2/3。

2. 初级产品在国际贸易中的地位将继续下降，高新技术产品和“绿色”环保产品在国际贸易中的地位将进一步上升。

随着工业化在全球的普及，信息转移越来越成为生产能力转移的主要手段，从而使生产能力转移的成本越来越低。生产能力转移代替货物贸易的趋势将进一步加强。具体表现就是目前全球对信息产品需求的增长和生产区位大规模向发展中国家转移。由此引发的全球科技产业化浪潮日益高涨，高新技术产品的出口增长势头格外强劲，出口力度已领先于历来唱“主角”的化工、汽车、纺织、服装等主要出口产品，成为推动制成品贸易乃至世界贸易增长的重要因素。

目前，人类已逐步认识到人与环境协调发展的重要性，可持续发展的观念日益受到人们的重视，绿色产品思想已经得到广泛的认同，人类社会正在逐步进入生产文明社会阶段。随着世人环保意识的不断加强，世界市场上的“绿色”产品盛行。据统计，“绿色”产品的开发在世界新开发产品中的比重已从 1985 年的 0.5% 上升到 1993 年的 10%，可以预计，“绿色”产品必将成为未来国际贸易的重点产品。

3. 国际贸易的“无纸化操作”将迅速发展。国际贸易的“无纸化操作”，也被称为“无纸贸易”或“电子贸易”，其名称来自 EDI (Electronic Data Interchange)。从 80 年代开始，EDI 从国内走向国际，在国际贸易中，使用此方式进行磋商交易、订立合同、传递单据的交易不断增多。联合国贸易法委员会从 1991 年开始着手进行电子商务领域的立法工作。经过 5 年的努力，终于在 1996 年 6 月 14 日的第 29 届年会上，制定通过了《电子商务示

范法》，允许贸易双方通过电子手段传递信息，签订买卖合同和进行货物所有权的转让，从而为实现国际贸易的“无纸化操作”提供了法律保障、这必将有利于推动国际贸易无纸化改革的进程，对国际贸易未来的交易方式产生不可估量的深远影响。

4. 国际贸易的法制化进程将会加快，国际贸易将在相互协调、相互监督、更加有序的基础上进行。1995 年开始，世界贸易组织正式成立并运转，取代了 1947 年成立的关贸总协定，成为世界多边贸易体制的法律和组织基础。世界贸易组织的建立表明国际经贸组织日趋健全，为加强和改善多边贸易体制提供了新的机制和动力。同时，各种具有国际约束力的法规相继制定和通过。国际标准化组织将从 1996 年 6 月起至 2000 年前，陆续颁布出台包括 ISO14000 这个被称为进入国际市场的“绿色通行证”在内的有关国际环境通用标准 24 个。这些法规的制定与颁布，必将对全球工业、商业、政府等组织改善环境管理行为具有推动作用，对国际贸易活动产生深远的影响。

5. 国际贸易与国际金融的结合程度将进一步加强。首先，为了在竞争日趋激烈的国际市场上争得一席之地，世界各国普遍实行了奖出限入的外贸政策，采取各种手段扩大本国商品的出口。在这些手段中，外贸融资是一种重要的手段。其次，为了减少货款结算的风险，加快结算的速度，以商业信用为特征的汇付、托收方式的使用相对减少，以银行信用为特征的信用证、银行保函方式的使用日益增加。银行对国际贸易的参与程度不断加深。

1.1.3 国际贸易的从业条件

应当具备什么样的条件才能从事国际贸易呢？考虑到从事国际贸易的目的是获取尽可能多的盈利，而国际贸易又具有多、长、大等特点，因此，我们认为，从事国际贸易，至少应当具备以下集体。

1. 作为自然人业者应当具备的条件：

(1) 通晓一门或一门以上的外国语。从通用性的角度考虑，首选的外语语种应为英语。当今世界上约有 30 个国家的官方语言是英语，英语在目前的国际商贸函电、合同中使用得最为广泛。

(2) 熟悉了解与国际贸易有关的各种商贸知识。如市场营销、商品学、保险学、运输、国际金融汇兑、外贸财会、统计等。

(3) 熟悉了解国内外关于商贸方面的政策和法规。如合同法、外贸法、商检法、进出口报关、国际仲裁、外贸政策等。

2. 作为法人业者，应当具备的条件：

(1) 拥有从事国际贸易的资格。对我国的企业来说，就是要拥有经营进出口业务的经营权。

(2) 拥有合格的专业人员队伍。是否拥有一支素质过硬的职工队伍，是关系着企业成败命运的关键因素之一。在职工队伍中，合格的管理人员又更为重要。

(3) 拥有一定数量的资本金，不论是外贸的自营商，还是外贸的代理商，都必须拥有一定数量的资本金作为其开展国际贸易的基础，国际贸易的或交易量大，成交金额大的特点决定了对资本金的数量要求也比较高。

(4) 拥有灵通的国际商业信息情报。国际市场行情瞬息万变，信息如若不灵通，作出的决策就难以适应风云多变的市场行情，就难以在激烈的国际市场竞争中求得生存和发展。

1.2 国际贸易实务的基本内容

1.2.1 国际贸易的交易程序

国际贸易的交易程序，或者说国际贸易的交易流程，是指每宗进口或出口贸易从发生到完成之间顺序经过的具体步骤或环节。国际贸易的交易程序，会因为每宗进出口交易所采用的交易方式的不同而不同。为了分析方便，下面介绍的交易程序，是以下列约定为条件的，第一，是跟单信用证项下的交易；第二，是传统的“有纸贸易”；第三，是以 FOB、CFR 或 CIF 价格术语成交的交易；第四，是简单的售定业务。

国际贸易的交易程序可以分为四大阶段，每一阶段中又可分为若干小环节或小步骤。

第一阶段，交易的准备。在此阶段中，交易双方要各自做好一些交易前的准备工作，按照一般的顺序，这些工作是：

1. 进行销售市场的调查；
2. 寻找交易对手；
3. 调查了解交易对手的资信情况；
4. 调查了解交易对手所在国家关于进出口手续的规定；
5. 确定进出口商品的经营方案；
6. 开展有关交易商品的广告宣传和商标注册；
7. 收集、估价和发送样品（包括说明书、图标、照片等）。

第二阶段，交易的磋商。磋商的形式可以采取口头形式，也可以采取信函、电报、电传等书面形式。磋商的内容包括商品的名称、规格、质量、数量、包装、价格、装运期、支付方式、保险、检验、异议、索赔、仲裁、不可抗力等。磋商的环节一般可以分为询盘、发盘、还盘，接受四个环节，其中发盘和接受为必不可少的基本环节。

第三阶段，签订合同。通过交易的磋商，一方的实盘被另一方有效地接受，交易便合成立。买卖双方就构成了合同关系，双方在磋商过程中的往来函电，即是合同的依据。但根据国际贸易的习惯，买卖双方一般都要订立书面文件，以规定双方的权利和义务，双方均受其约束。签订合同的步骤一般分为合同文件的起草、定稿打印，签字交换三部分。

第四阶段，履行合同。这是费时最长，工作内容最多、涉及面最广、风险发生可能性最大的阶段。该阶段的主要步骤有：

1. 备货。这是指卖方根据合同的规定按时，按质、按量地准备好交易的标的物，以便及时出运或交付给买方。
2. 进出口签证，世界各国都对出入境货物实施一定的管理或限制。因此，进出口商在进出口货物之前，应依法取得进出口许可证或有关进出口许可的其他批准文件。
3. 信用证的开出与接受。对进口商来说，应当按照合同的有关规定，委请所在地的有关银行向出口商开出信用证，以便出口商能依照有关约定办理货物的装船交货手续。此项工作有时在交易货物的制造过程之前进行，有时与制造过程同时进行，有时在制造完成后进行。该项工作进行得越早，对出口商越为有利。对出口商来说，接到信用证后，要依照合同的有关规定对信用证的有关条款内容进行认真仔细地审核，经审核相符后才可接受信用证。否则，应按来证的渠道，及时地退回信用证，要求有关当事人对信用证进行

修改，修改相符后才可以接受，如果进口商未按合同的规定按时委托有关银行开来信用证，出口商还要及时地做好催证工作。

4. 出口商品检验。这是指出口商准备好出口货物后，应按照合同、或商检法、或信用证的规定，向指定的检验机构申请报验，办理出口商品的检验手续，取得合理的检验证书。

5. 租赁订舱。这是指办理国际货物运输手续。当交易是按 CFR 或 CIF 价格条件成交时，该项手续应当由出口方负责办理；如果交易是按 FOB 价格条件成交时，此项手续则应由进口方负责办理，在此情形下，进口商一旦办妥租船订舱的手续，应该在规定的期限内将订好的船期和船名通知出口商，以便其做好装船准备。

6. 投保。这是指办理国际货物运输的保险手续。当交易是按 CIF 价格条件成交时，此项手续应由出口方办理；当交易是按 FOB 或 CFR 价格条件成交时，此项工作则应由进口商办理。在此情况下，出口方必须于装船完毕时以最快的方式（电报、电传等）通知进口方，以便其及时投保。

7. 出运，这是指出口商按照规定的时间，将备妥的货物配载装车，向指定的交货码头出运货物，以便办理出口报关和装船手续。

8. 出口报关。货物在实际装船之前，必须要向出口国的海关进行申报。此项工作应由出口商负责。申报时需缴验出口货物报关单。出口货物如果属于法定检验的商品，还须向海关提供合格的商检证书。出口货物如果属于被限制出口的商品，还须向海关提供有关的出口许可证或其他出口许可的批准文件，有时还须交纳出口关税。海关经核对查验无误后，在装货单上签章放行后，货物才能装船。

9. 装船。这是指出口商在指定的港口将货物交给船方，进行装船作业。货物装船完毕，由船长或大副签发“大副收据”，载明收到货物的详细情况，出口商凭证收据向外轮代理公司换取正式的提单。货物装船后，出口商应及时向进口商发出“装船通知”，以便对方准备办理付款赎单和提货手续。在 FOB 或 CFR 价格条件下，进口商凭装船通知办理投保手续。

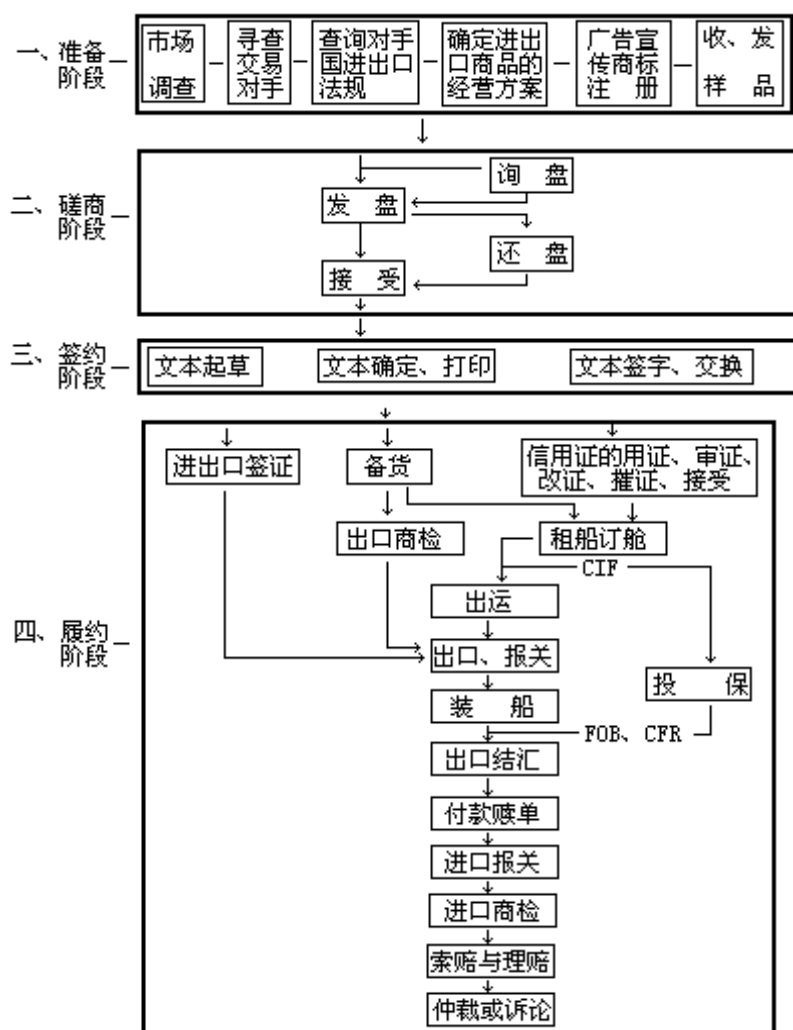
10. 出口结汇。这是指出口商办妥装船手续后，按信用证的要求，缮制好全套单据，连同信用证一起，在规定的有效期内交付有关银行，办理议付（押汇）手续，取得出口货款，并向指定的银行结售外汇。如果此后一切正常，对于出口商来说，该项交易到此便圆满完成。

11. 付款赎单。这是指进口商从指定的银行购买外汇，交付开证行，换取有关的货物单据，以便货到目的港后，及时报关提货。

12. 进口报关。这是指货物运抵目的港后，进口商亲自或委托报关行，向海关办理进口货物的申报手续。如果需要，要向海关提供有关的进口许可证或其他进口许可的批准文件，交纳进口关税。经海关查验无误放行后，方可提货。

13. 进口商检。这是指进口商应在规定的期限内，向指定的检验机构提出进口商品的报验申请，对进口货物进行检验或复验。若经检验合格，进口商便可领受货物。到此，该项交易才算是真正完成了。如果出口货物经检验发现有残损短少，或与合同规定的不符，那么，进口商就应凭商检机构出具的检验证书，分清对象，及时地进行对外索赔工作。

上述国际贸易的一般交易流程可以用图 1—1 示之：



1.2.2 国际贸易的基本法规与惯例 1.国际性的基本商贸法规。国际性的商贸法规，是指经参与国政府通过立法程序批准签字生效的，对各缔约国的行为当事人具有强制约束力的有关商业贸易国的行为当事人具有强制约束力的有关商业贸易方面的法律文件的统称。目前，在实践中经常使用、影响较大、从而可称之为国际商贸基本法规的有：（1）关于规范合同确立、违约责任方面的法规。如《联合国国际货物销售合同公约》、《英国 1893 年货物买卖法案》（此法案虽非由国际组织制定，但其影响较大，尤其是对原英联邦国家，故具有相当的国际性）、《电子商务示范法》等。

（2）关于规范国际贸易结算工具方面的法规，如《日内瓦统一汇票、本票法公约》、《日内瓦统一支票法公约》、英国《票据法》等。

（3）关于规范国际仲裁的法视。如《联合国国际贸易法委员会仲裁规则》。

（4）关于规范国际货物运输方面的法规，如《联合国海上货物运输公约》、《联合国国际货物多式联运公约》等。

2. 国际贸易的基本惯例。是指在国际贸易长期实践中逐渐形成的一种国际间通用的做法和规则。其中又可进一步区分为不成文的（未加整理、编纂的）习惯做法和成文的（即经过某些国际组织加以整理、编纂从而成为文字、统一化，固定化）惯例规则两大类。

目前，在实践中常被使用、影响较大，从而可称之为国际贸易基本惯例的，有以下几类：

（1）关于贸易术语方面的惯例。如国际商会于 1990 年修订的《国际贸易术语解释通则》。

（2）关于国际贸易结算方式的惯例。如国际商会制定的《跟单信用证统一惯例 500》、《托收统一规则 322》、《合同保证书统一规则 325》等。

（3）关于国际货物运输保险方面的惯例。如《伦敦保险协会海运货物保险条款》（此条款虽然不是由国际组织加以编纂，但因世界上有 2/3 的国家在国际货运保险业务中采用该条款，故它也被当成一项国际性的惯例）。

1.2.3 国际贸易的重要形式

国际贸易形式，又称国际贸易方式，它是指国际贸易的具体经营方式以及具有不同特点的交易方法的统称。国际贸易形式有多种划分方法，其中较为重要的是：有形贸易方式、无形贸易方式、有形贸易与无形贸易相结合的贸易方式。现分别简要介绍如下：

1. 有形贸易方式。有形国际贸易，是指具有具体物质形态的国际间的商品交换活动，通常又称为狭义的国际贸易。

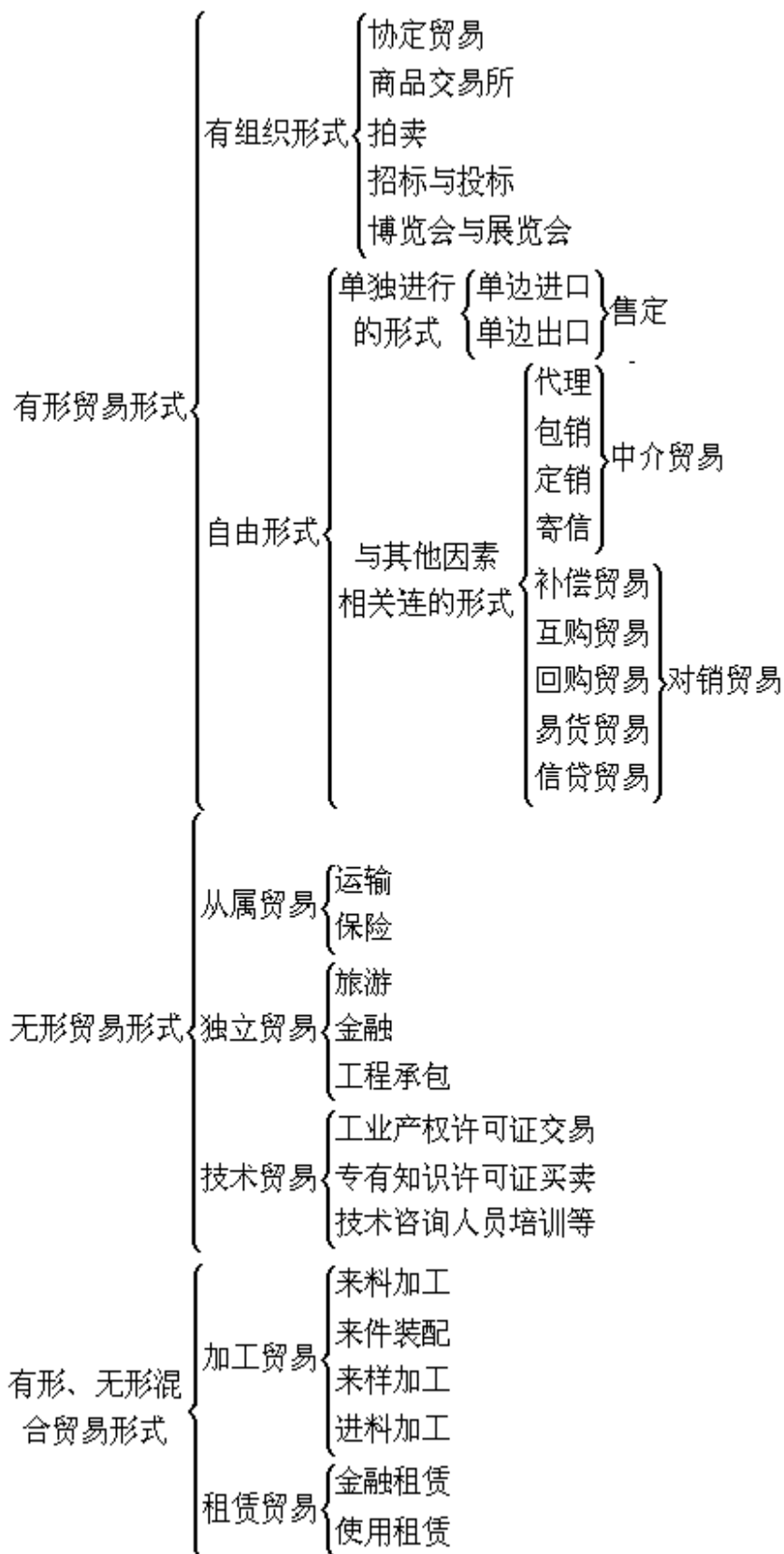
有形的国际贸易方式又可以分为有组织的形式和无组织的自由形式两类。有组织的形式具体可包括：协定贸易、商品交易所交易、国际拍卖、国际招标与投标、国际博览会与展览会等。其中商品交易所交易、拍卖、招标与投标、博览会与展览会等均具有按一定规章和交易条件，在特定的地点进行的共同特点。无组织的自由贸易形式又可分为单独进行的贸易形式和与其他因素相关连的贸易形式。前者有如单边进口或单边出口的贸易等。后者有如代理、包销、定销、寄售、补偿贸易、互购贸易、回购贸易、易货贸易、与国际信贷相结合的贸易等。其中代理、包销、定销、寄售因其在出口商与国外消费者之间存在着某种商业中介，因而又常被归划为中介类的国际贸易形式。而补偿贸易、互购贸易、回购贸易、易货贸易均因要发生相反的购买活动，故又常被统称为国际对销贸易形式。

2. 无形贸易方式。无形贸易是指国际间的劳务或服务的交换活动，无形贸易的方式可分为附属于有形商品买卖发生的从属贸易形式、与有形贸易相独立发生的服务贸易形式和技术贸易形式三种。前者包括国际货物运输、国际保险。中者包括国际旅游、国际金融服务和金融交易、国际工程承包等。后者有如各种工业产权（专利、商标）的许可证交易；专有权、专门知识的许可证买卖；聘请工程顾问和管理人员、提供技术咨询及培训工程技术人员；提供工程设计、设备、安装、操作和使用的交易；成套设备交易或购买与技术转让有关的机器、设备和原料等。

3. 有形贸易与无形贸易相结合的贸易方式。有形贸易与无形贸易相结合的贸易方式包括国际加工贸易和国际租赁贸易。前者又包括来料加工、来件装配、来样加工，进料加工等形式；后者又包括金融租赁和使用租赁等形式。

上述划分可归纳如图 1—2 示：

国际贸易形式



第二章 国际贸易术语

2.1 国际贸易术语概述

2.1.1 国际贸易术语的涵义与作用

国际贸易术语，是指在国际贸易中用来说明下列问题的简明概念或由这些简明概念的英文缩写字母组成的代码。这些问题是：

1. 交易价格的高低构成；
2. 买卖双方货物交接方面的责任、费用划分；
3. 物权及风险转移界线等。

由于国际贸易术语与价格构成密切相关，因此，常常被称为价格术语、价格条件。

在国际贸易中，使用贸易术语的好处主要在于可以大大地简化交易洽商的内容、缩短达成交易所需花费的时间和过程，节省交易成本，从而便利和促进国际贸易的开展。进出口双方在洽商交易、订立合同时，不可避免地要涉及到以下重大问题：

1. 买卖双方在什么地方、以什么方式办理货物的交接手续？
2. 货物的所有权、货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移给了买方？
3. 由谁负责办理货物的国际运输、保险和通关过境手续？
4. 由谁来承担办理上述手续所需花费的各种费用？
5. 买卖双方需要交接哪些单据？

对于这些问题，如果在洽商时每次都要逐项地加以开列和商讨，势必会费时费劲，增加磋商的繁琐程度，尤其是在以书面形式进行磋商时，逐项开列上述内容就会大大地增加通讯费用，增加交易成本。但是，对这些问题又不能避而不谈，因为这些问题对交易双方都很重要，是交易磋商中不可或缺的基本内容。为了解决这一难题，人们在长期的贸易实践中不断摸索，不断总结出专门用来约定俗成上述内容的简明概念。在磋商交易中只要一使用这些概念，比如说“兹发盘中国松香 WW 级铁桶装一百公吨 7 月份装船 CFR 伦敦每公吨五百英镑不可撤销即期信用证付款 10 号复到有效”。则交易双方便会明白如果按此项条件成交双方各自在该项交易中应承担哪些责任。这就有效地解决了上述难题。因此，在当今国际贸易中，广泛地使用着各种贸易术语。这样一来，通晓这些贸易术语，也就成为国际贸易业者必须掌握的一项基本专业技能了。

2.1.2 《国际贸易术语解释通则》的演化 1. 贸易术语的产生。最早的国际贸易术语是 FOB，它是海外贸易发展到一定历史阶段的产物。早期的海外贸易是由商人自己备船将货物运到国外，在国外市场上直接销售，或由商人亲自到海外采购货物，运回国内销售，或是这两者的混合。在这里，货物在长途贩运中的全部风险、费用都是由货主自己承担的，也就不存在什么贸易术语。

到了 18 世纪末、19 世纪初，开始出现了贸易术语，即 FOB 的雏型。FOB 是英文 Free On Board 的缩写，中文译为装运港船上交货。此时的 FOB 与现在使用的 FOB 存在着很大的区别。据有关资料介绍，当时的 FOB 是指由进口商事先在装运港口租订一条船，并要求出口商将进口商买下的货物交到租好的船上。进口商自始至终在船上监收货物，并对货物进行检查。如果他认为货物符合他先前看到的样品，就在当地支付货款。随着科学技术的不断进步、

运输和通讯工具有了很大的改进，交易方式也随之不断变化。到了 19 世纪中叶，随着为国际贸易服务的轮船公司、保险公司的纷纷成立和银行逐渐参与国际贸易的结算业务，以 CIF 为代表的凭单据买卖的贸易方式便开始出现并逐渐成为常用的贸易方式。

2. 《国际贸易术语解释通则》的产生。在贸易术语出现的早期，世界各国之间的交往和联系远不如今天这样密切，不同国家和地区在使用贸易术语和规定交货条件时，存在着各种不同的解释和做法。这些分歧的存在对于国际贸易的发展显然是很不利的。为了解决这一问题，某些国际团体便出面对贸易术语和习惯做法加以编纂与解释，使之统一化、系统化、成文化，从而制定出今天我们所说的国际贸易惯例。其中，国际商会于 1936 年制订了《国际贸易术语解释通则》（以下简称《通则》），全称为《International Rules for the Interpretation of Trade Terms》，缩写形式为 IN-COTERMS。后来为了适应国际贸易业务不断发展变化的需要，国际商会又分别于 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年、1990 年对《通则》进行了几次修订，解释的贸易术语几经变化，由最初的 9 种演变为现今的 13 种。在当今关于贸易术语的国际惯例中，《通则》是包括内容最多、使用范围最广和对国际贸易实务影响最大的一种。

3. 《1980 年通则》与《1990 年通则》，进入 80 年代以来，由于电子数据交换(EDI)在国际贸易中的应用不断增加，同时由于运输技术的发展变化，特别是集装箱运输，国际多式联运以及车辆的滚装运输方式在国际贸易中的大量应用，《1980 年通则》中的某些术语显得过时，不能适应国际贸易业务中的上述变化，于是，国际商会便着手对《1980 年通则》进行修订，在此基础上制定了新的《通则》，并于 1990 年 7 月 1 日起生效，这便是现今正在使用的最新版本的《1990 年通则》。与《1980 年通则》相比，《1990 年通则》在以下几个方面作了重要的修改：

（1）规定了可以用电子数据交换逐渐取代传统的纸张单据传递方式。这是《1990 年通则》内容的一项重大改变和突出特点。

（2）删除、增补了部分贸易术语。如删除了仅适用于单一运输方式的铁路交货术语（FOF/FOT）和启运地机场文货术语（FOA），并指出它们可以由货交承运人术语（FCA）取代。增加了未完税交货术语（DDU）。这样，《通则》解释的贸易术语由 14 种变为 13 种。

（3）对部分贸易术语的国际代码作了变更。将原来的 FRC、C & F、DCP，EXS、EXQ 分别改为 FCA、CFR、CPT、DES 和 DEQ。

（4）对贸易术语的解释更加系统化、条理化。《1990 年通则》中将买卖双方的义务采取标准化的、互相对应的规定办法，分别用 10 个项目列出，以便于对比检查。具体排列如下：

卖方义务		买方义务	
A ₁	提供符合合同规定的货物	B ₁	支付货款
A ₂	许可证、批准文件及海关手续	B ₂	许可证、批准文件及海关手续
A ₃	运输合同与保险合同	B ₃	运输合同
A ₄	交货	B ₄	受领货物
A ₅	风险转移	B ₅	风险转移
A ₆	费用划分	B ₆	费用划分
A ₇	通知买方	B ₇	通知卖方
A ₈	交货凭证、运输单证或相等的电子单证	B ₈	交货凭证、运输单证或相等的电子单证
A ₉	核查、包装及标记	B ₉	货物检验
A ₁₀	其他义务	B ₁₀	其他义务

(5) 将 13 种贸易术语按开头字母不同分成四组。E 组由 EXW 一个术语组成；F 组由 FCA, FAS 和 FOB 个术语组成；C 组由 CFR、CIF、CPT 和 CIP 四个术语组成；D 组由 DAR、DFS、DEQ、DDU 和 DDP 四个术语组成。

《1980 年通则》与《1990 年通则》关于贸易术语的比较可见表 2—2：
EMBED Word.Document.6 \s

4. 贸易合同的划分与贸易术语的划分。按照出口商完成交货义务地点的不同，贸易术语还可以被划分为在出口国交货和在进口国交货两大类型。据此，《1990 年通则》中的 13 种货币术语还可以作出如下区分：

出口国交货 类贸易术语	EXW	进口国交货 类贸易术语	DAF
	FCA		DES
	FAS		DEQ
	FOB		DDU
	CFR		DDP
	CIF		
	CPT		
	CIP		

与上述划分相适应，对进出口合同可以区分为装运合同和到货合同两大类型。前者是指以出口国交货类贸易术语成交的合同，后者是指以进口国交货类贸易术语成交的合同。换言之，凡是以 E、F、C 组贸易术语成交的合同均可称为装运合同，凡是以 D 组贸易术语成交的合同均可称为到货合同。

2.2 目前常用的三种贸易术语

2.2.1 FOB 贸易术语

FOB, 是 Free on Board (.....named port of shipment) 的英文缩写, 常常中译为“装运港船上交货(.....指定装运港)”。习惯上也称之为离岸价。与其他贸易术语相比, 买卖双方的责任划分有可能不一致的内容有:

1. 货物交接地点的规定。在实际业务中, 每个贸易术语后面都会跟着一个、甚至几个地名。FOB 下跟随着的港口名称就是买卖双方在該贸易术语下应当完成货物交接手续的地点名称。由于 FOB 属于出口国文货类的贸易术语, 该地名应为装运港的名称。又因为装运港应为出口国的港口, 所以从 FOB 后的地名, 我们就可以判断出哪个国家的商人是出口商。比如, FOB 大连。这意味着中国为出口国, 交货地点是在大连港的某条船上。至于具体的船名和船期, 则由买方在约定的时间通知卖方。

2. 物权、风险转移界线的划分。在 FOB 术语下, 物权、风险转移的界线在于货物一旦越过船舷。这也就是说, 货物在装运港装船时, 一旦越过指定船只的船舷, 便从卖方所有的货币物变成了买方所有的货物。因此, 卖方要承担货物在越过船舷之前发生的各种损失的风险。

3. 通关过境手续及其所需费用的划分。在各项有关手续及费用的划分上, 通行着谁的货物谁负责的原则。在 FOB 术语下, 出口报关手续及其所需费用(如签证费、商检费、出口关税等), 应由卖方承担。这是因为出口报关手续要在装船前办妥, 此时的货物尚未装船, 还是属于卖方所有的货品, 所以此项手续及其费用应由卖方负责。同理, 在 FOB 术语下, 当货物运抵进口国港口, 需要进口报关时, 早已归买方所有了, 因而进口报关手续及其费用应由买方负责。

4. 租船订舱手续及其运费的划分。在 FOB 术语下, 此项手续及运费应由买方负责。对于买方而言, 一旦办妥了租船订舱手续, 便应将所订好的船期和船名及时地通知卖方, 以便其做好装船交货的准备。如果买方未能按时派船, 包括未经对方同意提前将船派到或延迟派到装运港, 都将被视为违约。在此情况下, 卖方均有权拒绝交货。由此产生的各种损失, 如空舱费(doad freight)、滞期费(demurrage)及卖方增加的仓储费等, 均由违约方买方负担。对于卖方而言, 应当向买方移交的单据中的提单, 应为运费未付或运费到付(Freight unpaid、Freight to be paid、Frieight to Collect、Freight Pdyable at Destination 等)的提单。

5. 投保手续及保险费的划分。在 FOB 术语下, 此项手续及保险费应由买方负责。因为货物一旦装上船, 物权便归买方所有, 风险也转移到了买方。因此, 买方为了自己的利益, 应自行办理货物从装上船开始至运抵目的港为止的这段海上货物运输保险。又由于具体的装船事宜是由卖方操办的, 因此, 在 FOB 术语下, 卖方必须于装船完毕的 24 小时内, 以最快的方式(如电报、电传等)将装船事宜通知买方, 以便其及时办理投保手续。卖方如果没有通知或未及时通知买方, 致使买方漏保或迟保, 货物一旦发生意外得不到保险公司赔偿, 则其损失要由卖方负责。

6. 价格构成。在 FOB 术语下, 买卖双方承担的费用及风险既然以货物越过船舷为界, 那么, 卖方对买方所报出的价格, 就应当包括货物越过船舷之前所发生的各项正常的费用开支及其预期利润。具体地有:

进货成本；
货物包装费（如果出口时使用出厂货物包装，就不另计此费，因其已计入工厂生产成本之中）；
货物仓储保管费；
加工整理费；
国内运输费和装卸搬运费；
商品出口检验费；
出口关税及各种出口捐税；
领取有关出口证件及办理托运、报关、结汇等手续费；
各种杂费（如业务通讯费、港口费、码头捐等）；
预期利润。

2.2.2 CFR 贸易术语

CFR 是 Cost and Freight (.....named port of Destination) 的英文缩写，常常中译为“成本加运费（.....指定目的港）”。CFR 实际上是在 FOB 的基础上，卖方再增加（或买方再减少）一项义务，即租船订舱手续及费用由买方负担改为由卖方负担。因此，除了由此导致的以下几点不同外，其余的规定均与 FOB 术语下的规定完全相同。CFR 与 FOB 的不同之处在于：

1. 贸易术语中地名的含义不同。FOB 下的港口名称为指定装运港的名称，CFR 下的港口名称为指定目的港的名称。前者为出口国的港口，后者为进口国的港口。人们常常弄不清这点区别，误以为在 CFR 术语下，卖方负责在指定的目的港交付货物，其实，CFR 仍属于在出口国文货类的贸易术语。在 CFR 术语下，买卖双方交接货物的地点与 FOB 术语下的有关规定是完全相同的，都是在装运港口的某条船上。CFR 术语中的指定港口名称，只是表示卖方负责支付的运费应支付到该指定港口为止。

2. 相互通知的要求不同。在 CFR 术语下，租船订舱手续及运费由卖方负责。卖方根据自己备货的情况和合同对装运期的规定，自行办理租船订舱手续，因此，在 FOB 下存在的买方通知卖方船期和船名的要求在 CFR 下没有了。此外，在 CFR 术语下，卖方向买方提交的单据中的提单，应为运费已付 (Freight Paid) 提单。

3. 价格构成不同。在 CFR 术语下，卖方为履行合同义务所花费的开支比在 FOB 术语下所花费的开支多了运费部分，因此，卖方向买方报出的 CFR 价格，应为 FOB 价再加上运费。据此，在 FOB 价和 CFR 价之间具有如下换算关系： $CFR \text{ 价} = FOB \text{ 价} + F \text{ (运费)}$ 或 $FOB \text{ 价} = CFR \text{ 价} - F \text{ (运费)}$ 。

2.2.3 CIF 贸易术语 CIF 是 cost Insurance & Freight (.....named port of Destination) 的英文缩写，常常中译为“成本加运保费（.....指定目的港）”。CIF 实际上是在 CFR 的基础上，卖方再增加（或买方再减少）一项义务，即办理投保的义务由买方承担改为由卖方承担。因此，除了由此引起的以下几点区别外，其余各项规定均与 CFR 术语下的规定完全相同。CIF 术语与 CFR 术语的不同之处在于：

1. 投保性质不同。在 CIF 术语下，货物从装运港到目的港的海上货运保险手续由卖方负责办理，保险费由卖方支付，而处于这段海上运输途中的货物所有权及风险，已于装船时转移给了买方。因此，在 CIF 术语下卖方实际上是在为买方的利益投保。

2. 交接单据的要求不同。在 CIF 术语下，卖方向买方移交的单据中，必须包括符合合同规定的保险单证。由于卖方是在为买方的利益投保，所以保险单上原来记载的被保险人如果是卖方名称，那么在转移时，卖方必须将保险单进行背书转让给买方。此外，在以 CIF 成交的贸易合同中，双方应加订有关的保险条款，对办理投保的有关事项（如保险人、投保险别、保险金额等）加以约定。

3. 装船通知的作用不同。在 CIF 术语下，卖方虽然也需要在装船完毕时向买方发出装船通知，但此通知的作用主要是方便买方做好付款赎单及提货准备，而不是起通知买方办理投保手续的作用。

4. 价格构成不同。由于在 CIF 术语下，卖方为履行合同义务所花费的开支比 CFR 条件下所花费的开支又多出了保险费。因此，卖方向买方报出的 CIF 价应当是在 CFR 价的基础上再加上投保时所缴纳的保险费。据此，在 CFR 价与 CIF 价之间，以及在 FOB 价与 CIF 价之间，存在着以下换算关系。

$CIF \text{ 价} = CFR \text{ 价} + I \text{ (保险费)}$ 或 $CFR \text{ 价} = CIF \text{ 价} - I \text{ (保险费)}$

$CIF \text{ 价} = FOB \text{ 价} + F \text{ (运费)} + I \text{ (保险费)}$ 或

$FOB \text{ 价} = CIF \text{ 价} - F \text{ (运费)} - I \text{ (保险费)}$

以上是从联系与区别的角度介绍了 FOB、CFR 和 CIF 的基本内容。在掌握这些贸易术语时，还有几点是需要加以注意的：1. 关于代办问题。在国际贸易实务中，交易双方的任何一方，可以应对方的请求代替对方办理某些应由对方负责办理的事项。其条件必须是：代理费用和代理风险（即一旦代理失败所导致的损失及后果）均由委托方承担。比如，双方原以 CFR 术语成交，由于种种原因，在履约过程中卖方向买方提出请求，请求买方代为办理原应由卖方负责的租船订舱手续。这时，只有在卖方明确表示租船订舱的费用及其风险由卖方自己承担的条件下，买方才可接受卖方的请求，代其办理租船订舱手续。否则，买方不可接受这种请求。

2. 贸易术语的选用问题。作为出口商，应力争以 CIF 术语成交；作为进口商，则应力争以 FOB 术语成交。因为这样做，负责办理运输手续和投保手续的一方，可以通过向本国的运输公司和本国保险公司办理的方式，实现增加本国外汇收入，减少外汇支出的目的。当然，这一目的能否实现，还要取决于本国运输公司和本国保险公司的业务情况和买卖双方各自在谈判中的实力和地位。

3. 象征性交货问题。象征性交货（Symbolic Delivery）是相对于实际交货（Physical Delivery）而言的。象征性交货是指卖方只要按期在约定地点完成装运，并向买方提交了符合合同规定的有关单据，就算完成了交货义务，而无需保证到货。实际交货是指卖方要在规定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，不能以交单代替交货。CIF 术语是一种典型的象征性交货。以 CIF 术语成交，隐含着下列规定：卖方承担着必须按合同约定交付货物和提交正确合格单据的双重义务。卖方只有在约定的时间将合同货物在装运港装上运往目的港的船上，并提交了正确齐全的单据，才算完成交货义务。买方付款的条件是卖方提交的合格单据，卖方提交的单据者不合格，买方有权拒收单据、拒收货物、拒付货款并追究卖方的违约责任。因此，在 CIF 交易中，卖方提交合格的单据实际上比提交合格的货物更加重要。

4. 贸易术语的变形问题。在国际海洋货物运输中，根据运输船舶经营方

式的不同，可区分为班轮运输和租船运输两大类型。在班轮运输中，装卸作业以及与装船有关的平仓（对装入船舱的散装货物进行平整）、理仓（对装入船舱的整装货进行安置整理）作业均由船方负责，其费用已包含在运费之中而不再另外计收。在租船运输中，装卸费用以及平仓费、理仓费并未计入运费之中，而是在运费之外另外计收的。而贸易术语的原形只对运费的负责问题加以确定，对运费之外的装卸、平仓、理仓费用的负担并未做出规定，这样，在租船运输方式下，就产生了贸易术语的变形。用以明确运费之外的这些费用究竟应由买方还是应由卖方负担的问题。贸易术语的变形并未对贸易术语原形的原有规定做出任何改动，它们仅仅是对贸易术语原形在装卸、平仓、理仓费用负担约定方面的一点补充。

FOB 术语的变形有：

FOB 班轮条件（FOB Liner Terms）。这是指装船费用按班轮运输的规定办理。因为班轮运输的装船费是计入运费之中的，FOB 原形又约定运费由买方负担。所以 FOB 班轮条件是指装船费用应由买方负担。

FOB 吊钩下文货（FOB Under Tackle）。这是指卖方承担的费用以将货物交到买方指定船只的吊钩所及之处为止。吊装入舱的装船费用以及其后发生的各项费用概由买方承担。

FOB 理仓费在内（FOB Stowed）。这是指卖方负责将货物装入船舱，并承担包括理仓费在内的装船费用。

FOB 平仓费在内（FOB Trimmed）。这是指卖方负责将货物装入船舱，并承担包括平仓费在内的装船费用。

CFR 的变形有：

CFR 班轮条件（CFR Liner Terms）。这是指卸船费用按班轮运输的规定办理。因为班轮运输的卸船费是计入运费的，CFR 原形又约定运费应由卖方负担。所以 CFR 班轮条件是指卸船费用应由卖方负担。

CFR 着陆费在内（CFR Landed），这是指卖方承担将货物卸到目的港口上的各项有关费用。这些费用包括卸船费和可能发生的驳船费（载货船只因吃水深而不能靠岸）和码头费。

CFR 舱底交接（CFR Ex ship's Hold）。这是指货物运达目的港后，自舱底吊起直到卸至码头的各项有关费用，均由买方负担。即卖方不承担卸船费。

CIF 贸易术语的变形。CIF 贸易术语变形的种类及其含义与 CFR 的变形完全相同。

2.3 其他重要的贸易术语

2.3.1 《1990 年通则》中三种日益重要的贸易术语

随着集装箱运输和国际多式联运的广泛运用，FCA、CPT 和 CIP 这三个“货交承运人”类的贸易术语，其重要性将会不断增强。

1.FCA 贸易术语。FCA 是 Free Carrier (.....named place) 的英文缩写，常常中译为“货交承运人(.....指定地点)。”这一贸易术语除了以下几点规定与 FOB 术语的规定有所差别之外，其余规定则完全相同。

(1) 交货地点不同。FOB 的交货地点是在指定的出口国的出海港口。FCA 的交货地点多数是在出口国内陆的车站、机场或内河港口。

具体说来，在 FCA 术语下：

在铁路运输方式下，当货物够一整车或为集装箱整箱货时，卖方要负责装车或装箱，并交铁路部门接收；当货物不够一整车或一整箱时，卖方应将货物交到铁路部门收货地点或装上由铁路部门提供的车辆后，才算完成交货。

在公路运输方式下，如果在卖方所在地交货，卖方要把货物交到买方提供的车辆上，如果在承运人所在地交货，卖方要把货物交至公路承运人或其代理人，才算完成交货。

在海洋运输方式下，如果属整箱货(FCL)，卖方应负责将集装箱交给海运承运人；如果属于拼箱货或非集装箱货，卖方应负责将货物运到启运地，交给海运承运人或其代理人，才算完成交货。

在内河运输方式下，如果在卖方所在地交货，卖方应把货物交到买方提供的船上；如果在承运人所在地交货，卖方应把货物交给内河运输承运人或其代理人，才算完成交货。

在航空运输方式下，卖方应将货物交给空运承运人或其代理人，才算完成交货。

在未指明运输方式的情况下，卖方应将货物交给承运人或其代理人，才算完成交货。

在国际多式联运方式下，当卖方根据具体情况按(1) — (6)的规定将货物交付时，即算完成交货。

(2) 适用的运输方式不同，FOB 术语，仅适用于港至港的水上运输方式；FCA 术语则适用于包括水上运输方式在内的任何一种运输方式。在实务中，如果交易货物采用港至港的单程海运，或港至港的海上联运，应选用 FOB 术语。如果交易货物采用国际多式联运或交货地不在出海港口的集装箱运输，则应选用 FCA 术语。

(3) 物权、风险转移界线不同。在 FOB 术语下，货物一旦越过指定船舷，物权及风险便由卖方转移给买方。在 FCA 术语下，货物一旦交给指定的承运人照管，拿到承运人签发的收据，物权及风险便由卖方转移给买方，这里所说的承运人，既包括实际履行运输义务的承运人、也包括代为签订运输合同的运输代理人。即使运输代理人拒绝承担承运人的责任，卖方也要按买方的指示，把货物交给指定的运输代理人。

(4) 价格大小不同。在其他条件相同的情况下，如果交货地点是在出口国的出海港口，因卖方完成交货义务的费用开支相同，所以 FOB 价与 FCA 价应该是相同的。如果交货地点是在出口国内地，则 FOB 价应比 FCA 价要大。

这是因为在 FOB 术语下，卖方要承担货物从内陆产地到出海港口的国内运输费用，而这段费用因其发生在货交承运人之后，应由买方负担。因此，采用 FCA 术语成交比采用 FOB 术语成交，卖方所承担的费用及风险要小些，或者说买方所承担的费用及风险要大些。

综上所述，我们可以把 FCA 术语看成是 FOB 术语的交货地点、物权和风险转移界线在出口国的内移，是卖方（或买方）承担的责任、费用、风险的减少（或增加）。

2.CPT 贸易术语。CPT 是 Carriage Paid To (.....named place of destination) 的英语缩写，常常中译为“运费付至（.....指定目的地）”。类似于 FOB 术语与 FCA 术语之间的关系，我们可以把 CPT 术语看成是 CFR 术语的交货地点、物权和风险转移界线从在出口国装运港货物一旦越过船舷内移到在出口国内地一旦把货物交付承运人或其代理人。因此，前述 FCA 与 FOB 之间的区别，也适用于 CPT 术语与 CFR 术语之间的区别。

3.CIP 贸易术语，CIP 是 Carriage Insurance Paid to (.....named place of destination) 的英文缩写，常常中译为“运保费付至（.....指定目的地）”。类似于 FCA 术语与 FOB 术语之间的关系，CIP 术语实际上是 CIF 术语的交货地点、物权和风险转移界线从在出口国装运港货物一旦越过船舷内移到在出口国内地一旦交付承运人或其代理人。因此，FCA 术语与 FOB 术语之间的相应区别，也适用于 CIP 术语与 CIF 术语之间的区别。除此之外，CIP 术语的其他约定与 CIF 术语的相应约定完全相同。

2.3.2 《1941 年美国对外贸易定义修订本》

美国的 9 个商业团体，于 1919 年在纽约制定了名为《美国出口报价及其缩写条例》，成为世界上第一部成文的国际贸易惯例。在 1940 年举行的美国第二十七届全国对外贸易会议上对此条例提出了修改，于 1941 年 7 月 30 日，由美国商会、美国进口商全国委员会和全国对外贸易委员会所组成的联合会正式通过，由全国对外贸易协会予以公布，故经修订后的条例被命名为《1941 年美国对外贸易定义修订本》（以下简称《41 年定义》）。

《41 年定义》在以美国、加拿大为代表的美洲国家中采用较多，而其中对部分贸易术语的解释与国际商会的《通则》的解释相差很大。所以，在与美洲国家进行交易时，应格外加以注意。

《41 年定义》中解释的贸易术语共有 6 种，分别为：

1. 产地交货：Ex Point of Origin
2. 在运输工具上交货：Free on Board
3. 在运输工具旁交货：Free Along Side
4. 成本加运费：Cost & Freight
5. 成本加保费、运费：Cost、Insurance and Freight
6. 目的港码头交货：Ex Dock

《41 年定义》的解释与《通则》的解释存在较大差异的是 FOB 术语。其差异主要有：

（1）出口报关手续及费用应由买方承担。这点规定刚好与《通则》的规定相反。

（2）物权、风险转移界线是以卖方把货物交到内陆指定的运输工具上（如火车、飞机、卡车、拖船等）为准，而不是在货物越过船舷时。为此，如果要表示在船上交货，则要在 FOB 后加上“vesse1”的字样。

(3)《41年定义》把 FOB 又分为 6 种类型。前 4 种属于出口国内陆交货条件，第 5 种与《通则》的 FOB 相近。第 6 种则为进口国内地交货条件，与《通则》交货地的规定相反。案例评析

案例 1 案情：我某出口公司按 CIF AVON—MOUTH 向某英商出售一批核桃仁，由于该商品季节性较强，双方在合同中规定：买方应于 9 月底前将信用证开到，卖方保证运货船只不得迟于 12 月 2 日驶抵目的港。如货轮迟于 12 月 2 日抵达目的港，买方有权取消合同。如货款已收，卖方须将货款退还买方。

评析：CIF 术语的本意为装运港交货，货物越过船舷后的一切风险及费用均由买方负责，卖方只要按时提交了货物和齐全、正确的货运单据，即算完成交货义务。此后无论货物是否完好到达目的港，买方都必须支付货款。

在本案例中，双方在 CIF 术语下限定了“到货日期”，如果运货船只不能如期到达，买方将有权取消合同，收回货款。这实际上已成为货到付款，成为目的地交货，卖方要承担货物越过船舷后的风险。因而与 CIF 术语所赋予的风险界线划分的本意相悖。

由于在国际贸易中，即便合同中引用了某项惯例，双方当事人仍可以用合同中的协议对该项惯例中的某些规则加以修改或变更，对于当事人双方在合同中作出的与惯例不同的规定，其效力优于惯例。因此，本案例中双方虽然名义上是以 CIF 成交，但实质上已不再具有 CIF 交易的性质。卖方承担的风险已大大超出了 CIF 合同的界限。在合同的履行中，卖方将处于不利的地位。

案例 2 案情：我某出口公司以 CIF 术语与某日商成交出口

货物一批。合同规定以即期付款交单托收方式结算。我方按合同规定发运货物后及时办理了托收手续。单到国外代收行向日商提示汇票，要求付款时，时值当地该商品的市场价格爆跌。日商查验了单据后，以我方开立的商业发票中错把日元写成美元为由，拒绝付款。

评析：CIF 是典型的象征性交货，只要卖方如期向买方提交了。

合同规定的货物和全套合格单据，即便货物在运输途中损失或灭失，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，即便是货物完好无损地到达目的港，买方仍有权拒收单据和货物，拒付货款。

本案例中，由于卖方工作人员在缮制单据时粗心出错，被买方加以利用。其损失应由卖方负责。本案说明，在以 CIF 术语成交时，合格的单据往往比货物更为重要。出口商必须认真仔细地缮制单据，才能为安全收回货款提供可靠的保证。

第三章 国际贸易付款方式

3.1 汇款

3.1.1 汇款的概念

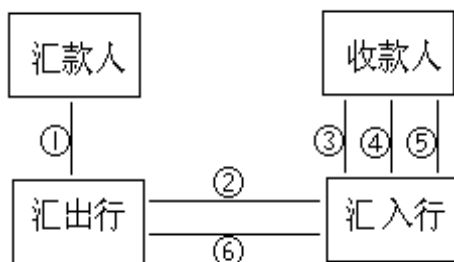
汇款（Remittance）又称汇付，指交易中的付款人通过银行将款项汇交收款人。

在汇款方式中，汇款人（Remitter）一般是进口方；收款人（Payee）又称受益人（Beneficiary）一般是出口方；汇款人在其所在地汇出款项的银行称为汇出行（Remitting Bank）；汇出行委托向收款人支付款项的出口方所在地银行称为付款行或解付行、汇入行（Paying Bank）。

3.1.2 汇款的种类

根据汇款所采用的工具不同，可分为电汇、信汇和票汇 3 种：

采用电汇、信汇方式的货款支付基本程序如图 3—1 所示：



图中的 ① 是汇款人向汇出行申请汇款。由汇款人填制汇单、向汇出行付款、交纳手续费，并委托汇出行（采用电传或电报、信件方式）通过汇入行向收款人付款。

③ 是以加押电报、电传或加签信函的方式，委托汇入行向收款人支付款项。

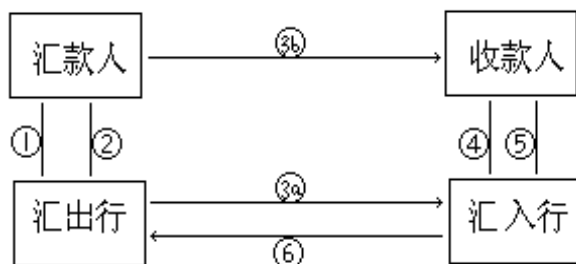
④ 是汇入行向收款人发出取款通知。

⑤ 是收款人向汇入行取款。

⑥ 是付款

② 是付讫借汇通知。

采用票汇方式的货款支付基本程序如图 3—2：



图中的 ① 是汇款人向汇出行购买银行汇票，委托汇出行通过汇入行向收款人付款。

② 为汇款人取得以收款人为受益人，汇入行为付款人的银行汇票。

a. 是汇出行向汇入行汇交款项，并委托汇入行和收款人支付款项。

b. 是汇款人向收款人寄送汇票。

④ 为收款人持汇票向汇入行取款。

⑤ 是付款。

⑥ 是付讫借记通知。

票汇与电汇、信汇的不同在于票汇的汇入行无需通知收款人取款，而由收款人持票登记取款；票汇当中使用的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转让汇单上所指定的收款权。

3.1.3 汇款的性质

1. 汇款方式属于顺汇。

从汇款的三种具体方式的基本程序当中可以看出，其信用工具的传递方向与款项的传递方向相同，都是从进口方向出口方传递，故其支付方式属于顺汇。

2. 汇款方式属于商业信用。

汇款方式的商业信用性质可以从付款人汇款的两种不同情况中看出：

第一种情况，进口方在出口方发货前汇出部分或全部货款。这种情形，对出口方而言，可以先收款后发货，不用或尽量少占用自己的资金；而对进口方而言，还未收到货就必须先付款，就可能有收不到货或所收货物有不良状况的风险。因此，采用预先汇付货款的方式，进口方必须信任出口方。

第二种情况，进口方在收到货物之后才向出口方汇付货款，如采用寄售、赊销方式或供应邻近国家或地区鲜活商品时。这种情形，对进口方而言，可以在付款前就收到货物，不占用自己的资金，安全可靠；对出口方而言，就会占用自己的资金，并且还会有收不回货款的风险。因此，当进口方采用货到后才汇款的方式时，出口方必须信任进口方。

所以说，汇款方式虽然通过银行来传递信用工具，但是这种支付方式是建立在进出口双方的信用基础上的，银行并不承担保证双方货款收付的责任。出口方能否在发货后收到货款，或进口方能否在付款后收到货物，完全取决于对方的信用。因此，汇款方式属于商业信用。

基于汇款方式的商业信用性质，汇款方式在国际贸易业务中，通常适用于交易数额不大的贸易，或预付订金，汇交和退还履约金、汇付佣金、代垫费用、索赔款和欠款等。

3.2 托 收

3.2.1 托收的概念

托收 (Collection)，是指出口人于货物装运后，开具的进口人为付款人的汇票，光票或连同有关单据（主要是指提单、发票和保险单等），委托当地银行通过它的国外分支行或代理行向进口人收取货款的方式。

在托收方式中，出口人作为委托人 (Principal) 委托本地银行代收货款；被委托人委托的银行称为托收行 (Remitting Bank)，托收行一般是出口人所在地银行；托收行须委托它在进口方所在地的分支行或代理行或往来行向进口方直接收款，这一受托收行委托的进口地银行称为代收行 (Collecting Bank)。进口方即作为托收方式中的付款人 (Payer)。

委托人委托托收行代收货款时，必须向托收行填写一份托收申请书，并以此确定双方之间的委托代理关系；托收行委托代收行向付款人收款时，也须依据托收申请书作成托收委托书，并以此确定托收行与代收行之间的委托代理关系。

3.2.2 托收常见的种类

依据不同的划分标准，托收可分为不同的种类：

首先，依据托收使用汇票时是否随附运输单据来区分，可以分为光票托收和跟单托收。

1. 光票托收，是指出口人在收取货款时，仅凭汇票，或附带有其他商业单据（如发票、收款清单、垫款清单等），但不附带任何运输单据。

由于光票托收缺乏所有权控制单据，出口商的风险过大，所以对交易的货款很少使用光票托收，而通常用于收取货款尾数、样

面向 21 世纪国际贸易丛书品费、佣金、垫款、其他贸易从属费用、索赔款以及非贸易项下的汇款、外国留学生学费、还税款、退休金、保险金等。

光票采取汇票的形式时，汇票的付款期可以是即期的，也可以是远期的，因而光票托收也可分为即期付款托收和远期付款托收两种，其业务流程类似于跟单托收中即期 D/P 和远期 D/P，主要差别在于两种光票托收均无交单这一环节。

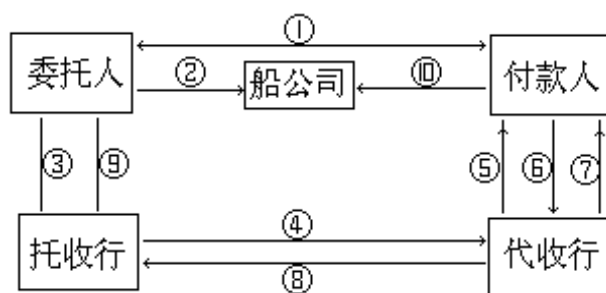
2. 跟单托收，是指托收时，汇票随附运输收据。国际贸易中托收货款多为跟单托收，原因在于出口方在一定各种条件下可以控制与运输单据相关的货物所有权，即这一方式允许出口商通过银行，掌握物权凭证，控制货物与货款交换的时间和顺序，直到进口商“凭单付款”为止。

在实际业务中，“凭单”和“付款”均可因双方协议而有所变通：可以以进口商承兑代替即付现金，凭已取得的单据，在约定到期日再行付款；也可以在取得进口商承兑以后扣住单据交，待到约定到期日才单款两讫。

因此，根据代收行向进口方交单条件的不同，可以将跟单托收区分为即期付款交单、远期付款交单和承兑交单三种托收方式：

(1) 即期付款交单 (Documents against payment at sight, 简称 D/P Sight)，是指出口人发货后，开具即期汇票连同运输单据，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运输单据，凭此提货。D/P Sight 的简要程序如图 3—3 所示：

图中的线条及数码分别表示：



表明合同中规定采用 D/P Sight 支付方式。

委托人（出口人）装运货物，取得单据。

委托人委托托收行代收货款。

托收行寄送汇票、运输单据等，委托代收行向进口方收款。

代收行依委托向付款人提示汇票，通过付款赎单。

付款人验单付款。

代收行收款后向付款人交运输单据。

代收行向托收行电告收受货款并转帐。

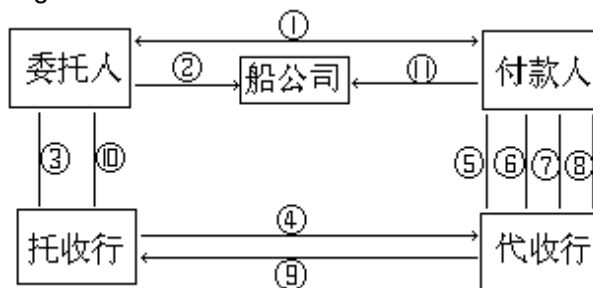
托收行向委托人付款或转帐。

进口方（付款人）凭单提货。

（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货运单据，通过银行向进口人提示，进口人审核单据无误后即在汇票上承兑，于汇票到期日付清货款后才领取运输单据，凭此提货。

即期付款交单与远期付款交单在使用的时候步骤是大体相同的。区别在于远期付款交单跟付款日还有一个期限，付款人需先“承兑”，付款日到之后才付款赎单。因此，多了一个承兑提示和“承兑”的手续。

D/P after sight 简要程序如下图：



简要说明：

合同中规定采用 D/P after sight 支付方式。

—，同 D/P sight 中 —。

代收行向付款人作承兑提示。

付款人审核单据无误后承兑汇票。

付款人于汇票到期日付款。

—(11)，同 D/P sight 中 —。

（3）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远期汇票上承兑为条件，即出口人在装运货物后开具远期汇票，连同运输单据，通过银行向进口人提示，进口人承兑汇票后，代收银行即将货运单据交给进口人，在汇票到期时，进口人方履行付款义务。

所以，承兑交单与远期付款交单虽然均采用远期汇票，但是承兑交单在

代收行提示承兑时，进口人经承兑汇票后即可取得装运单据，待付款日到时才付款；而远期付款交单在代收行提示承兑时，进口人承兑后还不能取得单据，还需等到付款日付款后才得以取得单据。因此，对出口人而言，承兑交单的风险比远期付款交单的风险要大。D/A 简要程序如下图所示：



简要说明：

进出口双方合同规定采用 D/A 支付。

委托人（出口人）装运货物，取得单据。

委托人委托托收行代收货款。

托收行委托代收行向进口方收款，并寄送汇票、运输单据等。

代收行依委托向付款人提示远期汇票及单据。

付款人审核单据无误后在汇票上承兑。

代收行向付款人交付货运单据。

付款人（进口人）凭单提货。

汇票到期后代收行向付款人作付款提示。

付款人向代收行付款。

(11)代收行向托收行电告收妥货款并转帐。

(12)托收行向委托人付款或转帐。

3.2.3 托收的性质、特点

1. 托收的性质。

（1）托收属逆汇方式。托收是由出口方在装运货物取得单据后开立汇票委托银行代为收取货款，信用工具的传递方向是由出口方到进口方，与货款的流动方向相反，故属于逆汇方式。

（2）托收属商业信用。采用托收方式收取货款，是由出口方在货物装运之后，开出以进口方为对付款人的汇票，一般还随付单据，委托银行向进口方收款。虽然整个收款过程须经银行来完成，但是这时银行与委托人之间的关系属委托代理关系，银行办理托收业务只是受委托提供服务并收取手续费，但能否收到货款，或者说进口方是否向代收行交付货款，银行无须作出保证，对于出口方交付的单证是否正确也不负任何审核的责任。因此，进口方是否交付货款，出口方能否托收到货款完全依赖于进口商的信用，故仍属于商业信用。

2. 托收的特点。托收方式是一种对进口方有利，对出口方而言风险较大的一种付款方式。

由于采用托收方式收取货款是建立在商业信用基础上的，不论 D/P 还是 D/A 方式，一旦进口方拒付，出口方就会遭受各种损失。例如，在采用 D/P 时，一旦进口方拒不付款赎单，由于货已运往国外，出口方就须承担额外费用，如关税、仓储费、保险费等，以及委托银行或代理人办理提货等各种手续，甚至降低价格在当地销售货物。如因当地外汇管制无法收取外汇或不能

进口，还可能要将货物运回，负担双重运费和其他费用及风险。采用 D/A 时，风险更大，因为在承兑交单条件下，进口方承兑汇票后，即可取得货运单据，凭以提货。提货后，如进口方破产倒闭或拒不付款，出口方就会遭受“钱货两失”的结局。因此，采用托收方式收取货款，出口方必须慎重行事，并采取必要的防范措施，以保障贷款的安全。

3.2.4 托收的统一规则

1. 托收惯例的沿革。在尚未制定统一的托收规则的很长一段时期里，由于各国法律或商业习惯不同，当事人对托收业务中各自的权利义务、条款的定义和术语经常因解释的分歧而产生争议，在一定程度上影响了国际贸易和国际结构的开展。鉴于此，国际商会于 1965 年拟订《商业单据托收统一规则》（Uniform Rules for Collection of Commercial Paper），即国际商会第 192 号出版物，建议各国银行采用，但当时该规则内容未被各国银行普遍接受。

1967 年 5 月，国际商会根据该规则实施时的经验，并吸收修订《跟单信用证统一惯例》时所得教训，修订了上述规则，并建议各国银行尽可能于 1968 年 1 月 1 日起实施，此版本即国际商会第 254 号出版物，至此，托收业务有了一套统一的术语、定义、程序和原则，从而使各当事人在处理托收事务时有了依据。

70 年代，国际商务有了重大变化，贸易量也急剧增加，该规则逐渐不能符合实际需要。为此，国际商会又于 1978 年重新修订和补充该规则，并考虑到实际业务中，托收单据既有商业单据，也有金融单据，将该规则更名为《托收统一规则》（Uniform Rules for Collection），即国际商会第 322 号出版物，简称 URC，它于 1978 年 6 月由国际商会理事会通过，1979 年 1 月 1 日起正式生效并实施。

2. URC 的主要内容。《托收统一规则》除前言外，分《总则和定义》、《义务和责任》两部分。

《总则和定义》说明了 URC 的效力，并就有关术语及当事人的涵义作了解释。

《义务和责任》部分共 23 条，主要内容可简要概述如下：

（1）委托人应受国外法律和惯例规定的义务和责任所约束，并对银行承担该项义务和责任负赔偿之责。

（2）银行除了要检查所收到的单据是否与委托书所列一致外，对单证并无审核的责任。但银行必须按照委托书的指示行事，如无法照办时，应立即通知发出委托书的一方。

（3）未经银行事先同意，货物不能直接发给银行或以银行为收货人。如未经同意就将货物发给银行或以银行为收货人，该行无义务提取货物，仍由发货人承担货物的风险和责任。

（4）远期付款交单下的委托书，必须指明单据是凭承兑还是凭付款交付。如未指明，银行只能凭付款后交单。

（5）汇票如被拒付，代收行须及时通知托收行，托收行应在合理的时间作进一步处理单证的指示。如代收行发出拒付通知书后 90 天内未接到指示，可将单证退回托收行。

（6）除非委托书中明确规定托收费用不能放弃外，代收行要根据情况不再收取这项费用，而由委托人负担，代收行可在收受款项中扣除。

3. URC 的效力。同其他国际贸易惯例一样, URC 是国际商会根据国际间托收惯例加以整理而成的一套规则。虽然它不是国际上公认的法律, 但已具备一般商业习惯的性质。其效力载于 URC 总则和定义第 1 款: “ 这些规定和定义以及下列备条, 适用于第 2 款所述托收业务, 除非另有约定外, 或除非与一国一洲或当地法律规定有抵触外, 对所有当事人均具有约束力。 ” 此款明白指出, 一方面, 该规则不能与当事人的约定抵触, 即当事人之间的约定(如托收指示书的内容以及其他托收指示) 是托收业务的基础, 也是确定有关当事人权利和义务的依据, 若 URC 与其抵触, 就应服从当事人之间的约定, 在当事人间的约定不清楚或不全面时, URC 才能被参照使用; 另一方面, 该规则不能与一国、一洲或当地法律规定有抵触, 否则无效。但是, 若当事人约定该项托收业务完全依 URC 办理时, 该规则对各当事人均有约束力。

由于 URC 在一定程度上统一了托收业务的做法, 故自公布以来已广泛为各国银行采用, 目前以各种形式采用该规则的国家约有 80 余个。我国尚未加入国际商会, 我国银行也来正式承认这项规则, 但在实际业务中, 一般均按这一规则的解释和原则办理有关事宜 。

3.3 信用证

3.3.1 信用证的概念、支付程序

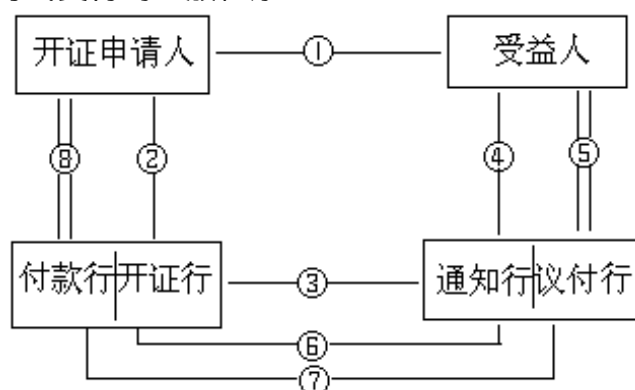
1. 信用证的概念。根据国际商会《跟单信用证统一惯例》的解释，信用证（Letter of Credit—L/C）是指由银行（开证行）依照客户（申请人）的要求和指示或自己主动，在符合信用证条款的条件下，凭规定单据：

（1）向第三者（受益人）或其指定的人进行付款，或承兑和（或）支付受益人开立的汇票，或

（2）授权另一银行进行该项付款，或承兑和支付汇票，或

（3）授权另一银行议付。

2. 信用证方式支付的一般程序：



说明：

进出口商存贸易合同中，规定使用信用证方式支付。

进口商向当地银行提出申请，填写开证申请书，依照合同填写各项规定和要求，并交纳押金或提供其他保证，请银行（开证行）开证。

开证行根据申请书内容，向出口商（受益人）开出信用证，并寄交出口商所在地分行或代理行（统称通知行）。

通知行核对密押式或印鉴无误后，将信用证交与出口商。

出口商审核信用证与合同相符后，按信用证规定装运货物，并备齐各项货运单据，开出汇票，在信用证有效期内，送请当地银行（议付行）议付。议付行按信用证条款审核单据无误后，按照汇票金额扣除利息，把货款垫付给出口人。

议付行将汇票和货运单据寄开证行（或其指定的付款行）索偿。

开证行（或其指定的付款行）核对单据无误后，付款给议付行。

开证行通知进口人付款赎单。

3.3.2 信用证的种类

国际贸易结算中使用的信用证都属于商业信用证，根据它的性质、形式、付款期限、用途等方面的不同特点，主要分为以下几种：

1. 可撤销信用证（Revocable L/C）和不可撤销信用证（Irrevocable L/C）。这是从《银行信用这一基本特征来划分的，是信用证分类中最主要的两种类型。

不可撤销信用证是指信用证一经开出，在其有效期内未经受益人及有关当事人的同意，开证行不得片面撤销或修改其内容。这种信用证对受益人较有保障，故被广泛采用。

可撤销信用证是指开证银行可以不经受益人及有关当事人的同意，只要在议付银行议付以前，即使在有效期内也可撤销或修改其内容。这对受益人缺乏安全收汇的保障，不易被出口人接受。

信用证一般都应注明“可撤销”（revocable）或“不可撤销”（irrevocable）的字样。如信用证中无此字样，按照 500 号出版物的解释，就是不可撤销的信用证。

2. 跟单信用证（Documentary L/C）和光票信用证（Clean L/C）。这种分类是根据信用证项下的汇票是否附有货运单据划分的。

跟单信用证是指受益人凭跟单汇票或仅凭货运单据议付货款的信用证。国际贸易结算中使用的信用证一般都是跟单信用证。

光票信用证指仅凭光票汇票或要求汇票只附有非货运单据如发票等单据议付货款。这对进口人安全及时收到货物没有保障，故此种信用证很少用于国际贸易。

3. 保兑信用证（Confirmed L/C）和不保兑信用证（Unconfirmed L/C）。这种分类是根据信用证有无开证行以外的银行对信用证进行保兑来划分的。

保兑信用证是指由保兑银行对信用证加以保兑的信用证。这时，保兑银行与开证银行负有相同的付款责任，相当于自己开出的信用证。保兑信用证必须是不可撤销的，不可撤销信用证经保兑后就成为保兑的不可撤销信用证（Confirmed Irrevocable L/C）。

不保兑信用证是指该信用证往来开证行以外的另一家银行保证兑付，它可以是不可撤销的也可以是可撤销的。

4. 即期信用证（Sight L/C）和远期信用证（Usance L/C）。这种分类是根据信用证付款时间的不同而划分。

即期信用证是指开证银行或付款银行收到符合信用证条款的汇票和单据后，立即履行付款义务的一种信用证。开证银行即期付款后，要求开证申请人即期付款赎单。

即期信用证在开证银行或付款银行对外付款前，一般先通过议付这一环节，故也称议付信用证（Negotiation L/C）。议付有两种：一种是公开议付，即允许任何银行作为议付银行，这种做法便于受益人选择议付银行来融通资金。另一种是限制议付，即信用证中已指定了议付银行。还有一种直接信用证（Straight L/C），是指受益人直接向开证银行或付款银行交单付款，其他银行不得议付。

远期信用证是指要求受益人开立远期汇票，开证银行或付款银行收到符合信用证条款的汇票和单据后不立即付款，而是到远期汇票到期时才履行付款义务的一种信用证。远期信用证也可分为以下几种：

（1）承兑信用证（Acceptance L/C）。它是指在远期汇票付款前先履行承兑手续的一种信用证，因远期汇票的承兑人不同，又可分为银行承兑信用证（Banker's Acceptance L/C）和商业承兑信用证（Trader's Acceptance L/C）。

（2）假远期信用证（Usance L/C Payable at Sight）。

这种信用证的特点是信用证规定受益人开立远期汇票，虽然开证银行或付款银行负责贴现，受益人仍可以即期十足取得货款。这是进口人为了取得当地银行融通资金方便的一种结构方式，故又称“买方远期信用证”（Buyer's Usance L/C）。采用这种信用证，进口人要负担远期的利息，出口人要承担

远期汇票到期前被追索的风险。

5. 延期付款信用证(Deferred payment L/C)和预支信用证(Anticipatory L/C)。

延期付款信用证是指开证银行在开立的信用证上规定提单签发日后若干天付款或开证银行见单后若干天付款的一种远期信用证，它与远期承兑信用证不同的是这种信用证一般不要求受益人开出汇票，也就没有承兑手续。

预支信用证是指开证银行在开立的信用证上规定允许受益人在交运货物前先支取全部或部分货款的一种信用证。在全部预支信用证条件下，受益人凭光票汇票即可取得全部货款，如日后受益人不补交单据，开证银行或付款银行对此不负责任，由开证申请人自负风险。部分预支信用证下，受益人凭光票汇票取得部分货款，等货物装运后再提交全套货运单据，并取得其余部分的货款。部分预支信用证中的预支条款通常用红字书写，故又称红条款信用证(Red Clause L/C)。

6. 可转让信用证(Transferable or Assignable L/C)和可分割信用证(Divisible L/C)。

可转让信用证是指开证银行在开立的信用证上注明可转让字样，即授权通知银行在受益人的要求下可以把信用证的全部或部分权利转让给第三者，这第三者称第二受益人(second beneficiary)或受让人(Transferee)，但原受益人仍须承担合同上规定的卖方责任。可转让信用证的转让一次为限，第二受益人不能再次转让。

可分割信用证的原理与可转让信用证相同，但信用证金额可以转让给两个或两个以上的第二受益人，可分割信用证必须是可转让的。

7. 对开信用证(Reciprocal L/C)和对背信用证(Back to Back L/C)。

在易货贸易和加工贸易中，买卖双方往往要互开信用证，但双方又都不愿先履行开证义务，于是采用把双方的开证联系起来的办法，就叫做对开信用证。其特点是第一张信用证的开证申请人和受益人分别就是第二张信用证的受益人和开证申请人，两张信用证中双方的地位对调。第一张信用证的开证银行和通知银行分别就是第二张信用证的通知银行和开证银行，两张信用证中双方银行的地位也对调。两张信用证的金额通常是相等的或大致相等的。对开信用证的另一特点是两张信用证是互相联系互为条件的，彼此得以约束，即任何一方开出的第一张信用证暂不生效，须在对方开来第二张信用证(称回头信用证)时两证同时生效。

对背信用证通常使用于转口贸易，中间转口人接到进口人开来的信用证后，要求该证的通知银行或其他一家银行，以该证作为基础另开立一张内容相似的新信用证给出口人，这张新信用证称为对背信用证，或称从属信用证(Subsidiary L/C)。

8. 循环信用证(Revolving L/C)。这种信用证是指开证银行开立的信用证中规定受益人在一定时间和一定金额限度内，可循环反复多次使用的一种信用证，适用于分批装运需较长时间完成交货任务的交易，可节省进口人开证次数和费用，也可避免出口人多次审证的麻烦。循环方式有以下三种：

(1) 自动循环。这是指受益人按照信用证中规定分批装运的时间和数量、金额进行交货，每次交货后就可凭该批交货的单据收取货款。不需要等待开证银行的通知，对下次交货的金额自动生效，直到最后一批交货将信用证总金额用完。

(2) 半自动循环。这是指受益人在每次支取贷款后的规定时间内, 如果开证银行未提出不能继续使用的通知, 信用证对下一批文货的付款责任自动生效。

(3) 非自动循环。这是指受益人每次支取贷款后, 必须等待开证银行的继续使用通知到达后, 受益人才能再次利用该信用证。

循环信用证一般都规定受益人如在分批支取贷款中的任何一次违反了信用证条款, 该信用证此后的几次付款责任即告无效。

9. 备用信用证 (Stand by L/C)。前述各种信用证都属跟单信用证, 主要用于国际货物买卖合同下的货款支付, 而备用信用证则有多处用途, 常用于投标保证金、履约保证金、借款保证等方面。备用信用证之所以取名“备用”, 因它是作为违约时补偿之用, 如履约正常就可不用, 它是一种特殊形式的光票信用证。

3.3.3 信用证的性质和特点

1. 信用证的性质。

(1) 信用证方式属于逆汇。信用证支付方式是由出口方在收到进口方请求开证行开来的信用证之后, 备货装运, 制备符合信用证要求的单据, 并开立汇票, 要求开证行或付款行付款, 再由开证行或付款行向开证人即进口方索赔。因此, 信用工具的传递方向与货款的流动方向是相反的, 故属于逆汇。

(2) 信用证方式属于银行信用。所谓银行信用, 在国际贸易中, 是指出口商与进口商在交易的过程中, 所取得的资金融通和信用支持, 并非来自对方, 而是来自银行或其他金融机构。鉴于这种信用是出自于银行或其他金融机构对商人的信任, 故称为银行信用。

2. 信用证的特点。信用证方式是一种独立于买卖合同以外的单据的交易。

信用证是进口方根据买卖合同的要求由开证银行向出口方开出的, 信用证中的一系列内容一般均以买卖合同为基础和依据。但信用证一经开立就成为独立于贸易合同以外的另一种契约。在信用证业务中, 开证人与进口方(开证申请人)、出口方(受益人)以及其他汇票合法持有人之间的业务往来, 只受信用证的约束, 而不受买卖合同的约束, 开证行与参与信用证业务的其他银行均与买卖合同无关, 因此, 银行只根据信用证条款规定办事。《跟单信用证统一惯例》(500)第4条规定: “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、服务或其他行为。”开证行只有在“单证严格符合信用证规定”的原则下, 才履行付款责任, 它对于不符合信用证条款的单据可以拒绝接受。所以, 出口一方采用信用证方式, 在制备单据时, 必须严格按照“单证一致”、“单单一致”的原则, 才能保证安全收汇。

3.3.4 信用证的国际惯例

自19世纪以来, 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、条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, 信用证的各有关当事人之间的争议和纠纷经常发生, 这样, 客观上需要有一套对跟单信用证统一而明确的定义和解释, 以约束有关各方共同遵守, 避免各持己见而产生的争议纠纷。

最初, 有不少国家提出过一些有关信用证的统一解释, 但均未得到广泛的承认和应用, 仅在局部小范围内执行, 影响不大。直至1926年3月5日在

国际商会第 20 次会议上，由美国提出了一项关于统一商业信用证规则的报告，在这基础上于 1927 年 2 月拟定了一份信用证统一惯例草案，经征求各国银行和商界意见后，正式制定了《商业跟单信用证统一规则》，于 1929 年 7 月正式通过，于 1930 年 5 月 5 日实施。这是国际商会制订的第一个国际商务惯例，即国际商会第 74 号出版物之后，为适应不断变化的国际商务客观形势发展的需要，又先后作了 6 次修订。

近年来，随着国际上运输工具和运输方式的发展变化，通讯工具的电子化、网络化和电脑的广泛使用，国际贸易、运输、保险、单据处理和结算工作也发生了巨大的变化，为了适应时代的发展，国际商会于 1993 年又着手对现行的《跟单信用证统一惯例》进行修订，即国际商会第 500 号出版物，并已于 1994 年 1 月 1 日起施行。

国际商会《跟单信用证统一惯例》不是一个国际性的法律规章，但它是一项具有国际性、权威性的惯例，已为大多数国家的银行普遍接受。由于它未必等同于法律，因此，各方关系人也可以在协议的基础上，例如在信用证内，制订与该惯例完全不同的条文，以排除或限制该惯例的全部或部分有关规定对某个信用证的适用性。如果信用证各方当事人，同意采用该项统一惯例；可在信用证内作出声明，如“本信用证以国际商会跟单信用证统一惯例（500）为准；，除非信用证条文内有不同规定，否则该证的其他一切方面，均应以统一惯例的解释为准，并对各方当事人具有约束力。

3.4 银行保函

3.4.1 银行保函的概念

银行保函 (Banker's Letter of Guarantee, 简称 L/G), 又称银行保证函或银行保证书, 它是指保证人 (银行) 根据委托人的申请, 向受益人开立的担保履行某项义务的, 有条件的承担经济赔偿责任的书面承诺文件。

银行保函的当事人主要有三个, 即委托人、受益人、保证人。

委托人 (Principal), 又称申请人, 是指要求银行开立保证函的当事人。

受益人 (Beneficiary), 是指凭银行保函要求银行承担经济赔偿责任的当事人。

保证人 (Guarantor), 也称担保人, 是指开立保证函的银行。有时可能是其他金融机构, 如信托投资公司、保险公司等。

3.4.2 银行保函的种类

银行保函按其用途的不同可以分为投标保证书、履约保证书和还款保证书三大类。

1. 投标保证书 (Tender Guarantee)。投标保证书是银行 (保证人) 根据投标人 (委托人) 的申请向招标人 (受益人) 开立的保证书。保证投标人在开标前不中途撤销投标或片面修改投标条件, 中标后拒绝签约和不拒绝交付履约金。否则, 银行负责赔偿招标人的损失。

2. 履约保证书 (Performance Guarantee)。履约保证书是指担保银行应委托人 (进口人或出口人) 的请求向受益人 (出口人或进口人) 开立的保证委托人与受益人签约后一定履行合同的证书。在合同有效期内, 如委托人违约, 担保履行必须根据受益人的要求赔付一定金额给受益人。

3. 还款保证书 (Repayment Guarantee)。还款保证书是指银行、保险公司或其他当事人, 应合同一方当事人的申请, 向合同另一方当事人开立的保证书。保证书规定, 如申请人不履行他与受益人订立的合同的义务、将受益人预付、支付的款项退还给受益人时, 银行则向受益人退还或支付款项。

3.4.5 银行保函与信用证的比较

银行保函与信用证都具有银行信用的性质。表示银行代表申请人或委托人向受益人按一定条件保证付款的书面文件, 有其类似之处, 但是, 与信用证相比, 银行保函又具有与信用证不同的特点, 主要表现在以下方面: 1. 保证人所承担的付款责任是第二性的。开出保函的银行作为保证人的责任是在委托人未能履行保证书所规定的条件时才负责偿付, 如委托人已按照保证书规定履行, 保证人的责任即解除, 因此保函中的保证银行对受益人只承担第二性的付款责任。而信用证的开证银行无论开证申请人能否向受益人付款, 都必须向受益人承担第一性的付款责任。

2. 银行保函的运用范围更广。银行保函不仅运用于国际货物买卖, 而且广泛使用于其它国际经济合作领域。例如, 在国际工程承包, 招标与投标以及借贷业务中。(这与备用信用证相似)。而信用证一般主要用于国际货物买卖合同下的货款支付。

3. 委托保证方的面更宽。采用银行保函的委托人可以是投标项目中的投标人、货物或劳务的提供者 (即出口方)、价款的支付人 (即进口方), 也可以是预付款或借贷款的受款人, 而信用证支付方式下的委托开证人即开证申请人一般是货物的进口方。

4. 银行保函一般不能作为融资的抵押品，这是由保证银行第二性付款责任的特征决定的，而信用证则由于开证行第一性付款责任的特征，使其能够作为融资抵押品，如：卖方在装船前，可凭信用证向出口地银行从事“打包贷款”；装船后，可凭货运单据向出口地银行进行“押汇”，及时收到货款。

案例评析

案例 1：有一张可撤销信用证，金额为 100000 美元，允许分批装船分批付款，受益人（出口人）已装出 50000 美元货物，议付银行在议付 50000 美元货物后的第二天才收到开证银行撤销该信用证的电报通知。试问：开证银行对已议付的 50000 美元有无拒付的权利？为什么？

评析：开证行对已议付的 50000 美元没有拒付的权利。这要从可撤销信用证的使用特点来进行分析。虽然开证行在可撤销信用证的有效期内，可以不经受益人或其他有关当事人的同意，对信用证进行修改和撤销，但是，只要受益人依信用证条款规定已得到了议付、承兑或延期付款保证时，该信用证即不能被撤销或修改。也就是说，只要可撤销信用证已被受益人利用，则开证银行撤销或修改通知，即不发生效力。因此，由于该可撤销信用证已被受益人利用在先，开证行撤销通知在后，故开证行无权对已议付的货款拒付。

案例 2：有一国外开来的信用证，证内规定：“数量共 6000 箱，1 至 6 月份分 6 批装运，每月装运 1000 箱。”该信用证的受益人在 1 至 3 月份，每月装运 1000 箱，银行已分批议付了货款。对于第 4 批货物，原订于 4 月 25 日装船出运，但由于台风登陆，该批货物延至 5 月 1 日才装船。当受益人凭 5 月 1 日的装船提单向银行交单议付时，却遭到银行拒付。但受益人曾以“人力不可抗拒”为由，要求银行通融，亦遭到银行拒绝。试问，在上述情况下，开证银行有无拒付的权利？受益人有无引用“不可抗力”条款要求银行付款的权利？为什么？

评析：在所述情况下，开证银行有权利对第四批货物货款拒付。受益人没有引用“不可抗力”条款要求银行付款的权利。

由于信用证业务是一种单据的买卖，各有关银行在处理信用证业务时依据的是单据，而不是与单据有关的货物、服务及其它行为。银行完全按照“单证相符”、“单单一致”的原则行事，否则，即不给予货款的支付。本例中第四批货物的装运已违背信用证的有关条款，即必须在 4 月份装运。虽然这是卖方迫不得已的事情，但鉴于信用证业务的特征，开证银行对不符合信用证条款的提单完全可以拒付，受益人也不得以“不可抗力”为由要求银行通融不符合信用证条款的单据，而获得贷款。对于第四批货物款项的收回，只有买卖双方之间根据所订立的“不可抗力”条款来另行磋商解决。

案例 3：我某公司向日本某商人的 D/P 见票即付方式推销某商品，对方答复：如我方接受 D/P 见票后 90 天付款，并通过他指定的 A 银行代收则可接受。请分析日方提出此项要求的出发点。

评析：日商提出将 D/P 即期改为 90 天远期，很显然旨在推迟付款，以利其资金周转。而日商指定 A 银行作为该次托收业务的代收行，则是为了便于向该银行借单，以便早日获取经济利益。在一般的远期付款文单托收业务中，代收行在未经授权的情况下通常是不会轻易同意付款人借单的。该日商所以提出通过 A 银行代收货款的原因，定然是该商与 A 银行有既定融资关系，从中可取得提前借单的便利，以达到进一步利用我方资金的目的。

第四章 国际贸易保险条款

4.1 海上货物运输保险

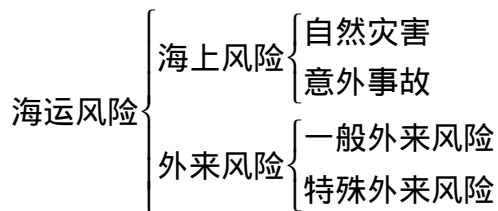
4.1.1 基本概念

海运货物运输保险是指保险人（保险公司）与被保险人（出口方或进口方）订立保险合同，在被保险人交付约定的保险费后，保险人根据保险合同的规定，对货物在海洋运输过程中发生承保责任范围内的损失和费用，给予被保险人一定的经济补偿。

保险标的物（Subject matter insured）是保险所要保障的对象，它可以是任何财产或与财产相关联的利益，或是因事故的发生而丧失的权利或产生的法律赔偿责任。

4.1.2 海运保险中保险人承保的风险范围

海运保险中的风险，是指保险人承保的在海上和海与陆上、内河或与驳船相连接的地方所发生的风险。海运风险的分类大致可如下图所示：



海上风险（Perils of the sea）又称海难。它并不包括海上的一切危险在内，而是指海上发生的自然灾害和意外事故。自然灾害。是指恶劣气候、雷电、海啸、流水、洪水等人力不可抗拒的灾害。

意外事故（Fortuitous Accidents）指不可抗拒的原因或偶然的非意料之中的原因所造成的事故，如搁浅、触礁、沉没、碰撞、失

外来风险（Eatraneous Risks）是指由于外来原因造成的风险。即除了海上风险以外的来自于保险标的物外部的，对保险标的物产生损害的危险。例如，因保险标的物的自然属性、内在缺陷所引起的自然损害就不属于外来风险导致的损失。外来风险包括：

（1）一般外来风险。也就是由一般原因所造成的风险。如偷盗、破碎、雨淋、受潮、受热、发霉、串味、沾污、短量、渗漏、钩损、锈损等。

（2）特殊外来风险。即由于政治、军事、国家法令、政策及行政措施等特殊外来原因造成的风险。例如：战争、罢工、武装冲突、政治运动、法令或行政措施等。

4.1.3 海上损失（简称海损 Average）

海损一般是指海运保险货物在海洋运输中，由于海上风险所造成的船或货的损失和灭失。海损按照损失的程度不同，可分为全部损失和部分损失。按损失的性质不同，可分为共同海损和单独海损。

1. 全部损失（Total loss）。全部损失简称全损，是指在运输过程中，整批货物或不可分割的一批货物全部灭失或失去全部价值。

全损可分为实际全损和推定全损。

（1）实际全损（Actual Total loss 简称 A.T.L）。实际全损是指该批被保险货物完全灭失或完全变质，已失去原有的使用价值。

一般来说，判定货物是否实际全损有以下标准：

- 被保险货物完全灭失。如船只沉没，货物随船同时沉入海底。
- 被保险货物已丧失商业价值或失去原有价值（或用途）。

如茶叶经海水浸泡后，虽茶叶仍在，但已不能饮用，失去商业价值。

——被保险货物丧失已无法挽回。如船货被海盗劫走等。

——船舶失踪达一定时期，则视为全损。

(2) 推定全损 (Constructive Total Loss 简称 C.T.L.)。推定全损是指被保险货物受损后实际全损已经不可避免，或者恢复、修复受损货物以及运送货物到原定目的地所花费的费用超过该批货物按计划运往目的地的原来价值。

同实际全损一样，判定是否推定全损也有以下标准：

——被保险货物受损后，修理费已超过货物修复后的价值。

——被保险货物受损后，整理和续运至目的地的费用，将超过目的地的货价。

——被保险货物的实际全损已经无法避免，或者为了避免实际全损需花费的施救费用将超过获救后的标的价值。

推定全损和实际全损的主要区别在于实际全损是一种物资上和经济上的消失 (Physical loss)，而推定全损又是一种经济上的消失 (Commercial Loss)。

当发生推定全损的情况时，被保险人可以要求保险人按照部分损失赔付，也可以要求保险人按照全部损失赔付。如果要求按推定全损赔付时，必须向保险人提出委付申请或称委付通知 (No-tice of Abandonment)，经保险人同意，才能按推定全损赔付。所谓委付，是指保险标的发生推定全损时，被保险人自愿将保险标的一切权利转移给保险人，请求保险人按保险标的的全部保险金额予以赔偿的表示。

2. 部分损失 (Partical loss) 是指达不到全部损失程度的货物的部分毁损或灭失。

3. 共同海损 (Ceneral Average 简称 G.A.)，一般是指在海上运输中，船舶和船上运载的货物遭遇共同危险时，为了共同安全，有意地而且合理地作出特殊牺牲或支付的特殊费用，称为共同海损。造成共同海损的原因很多，最主要的原因是自然灾害和意外事故。当然，也有外来风险可能造成共同海损。例如，由于国家之间的分歧船只被扣留等。另外，还有一些以特殊的原因，例如船员大部分发生某种传染病，使船无法继续航行等。无论什么原因引起，共同海损是由于采取救难措施所引起的。

构成共同海损必须具备以下条件：

(1) 共同海损的危险必须是船、货双方共同的。采取的抢救措施也是为了解除威胁船、货共同安全的危险。

(2) 共同海损的危险必须是实际存在的，或者是不可避免的，而不是主观臆测的。可以预测的常见事故所造成的损失不能构成共同海损。

(3) 共同海损所采用的救助措施必须是有意识的、合理的。所谓有意识，是指共同海损的救助必须是人为的，经过计划的；所谓合理的，是指在采取共同海损行为时，必须符合当时实际情况的需要，并且在节约的情况下能较好地解除危及船、货双方的危险。对船长滥用职权，采取不合理措施而造成的额外损失，不能作为共同海损的损失。

(4) 所支付的费用必须是额外的，损失是非常性质的。即支付的费用是船舶运营所支付的费用以外的费用。正常性的损失以及所产生的费用不属于共同海损。

共同海损牺牲和费用都是为了使船舶方、货物方和运费方免于遭受损失而支出的，因而应由船舶方、货物方或运费方三方按最后获救的价值多寡比例分摊。这种分摊叫做共同海损分摊（G·A·Contribution）。为了计算共同海损的牺牲和费用的金额，需要进行复杂的计算工作，这项工作称为共同海损理算。目前，在国际上大都按照 1974 年约克——安特卫普共同损海规则来进行共同海损的理算工作。

4. 单独海损（particular Average 简称 P·A）。单独海损是指船只在运行过程中发生的，仅仅涉及到船方或货方单方面利益的损失。或者说是属于共同海损以外的部分损失，该损失仅由受损者单独负担。例如，出口货物在海运途中遭受暴风雨，海水入侵舱内，致使货物受水浸泡变质，这种损失只使货主一家受损，与同船所装的其他货物的货主和船车利益无关。单独海损和共同海损的主要区别有：

（1）损失的构成不同，即单独海损一般是指货物本身的损失，不包括费用损失，而共同海损既包括货物牺牲，又包括因采取共同海损措施而引起的费用；

（2）引起损失的原因不同，即单独海损是承保风险所直接导致货物损失，而共同海损则不是承保风险直接导致的损失，它是为了解除或减轻船、货、运费三方共同危险，而人为造成的损失。

（3）损失的承担方式不同，即单独海损由受损方自行承担损失，而共同海损则由受益有关方按获救财产价值大小的比例分摊损失。

从实际情况看，单独海损的事故往往先于共同海损的行为而发生，两者经常是有联系的。例如，航行中船舱内货物起火，烧了 50 件，此为单独海损，当然如果还烧了甲板、机房等，也仍然都是单独海损。但船长决不会让火继续燃烧下去，一定要采取措施救火，在救火中，为隔火道，抛掉了 150 件货物，水湿 150 件货物，这 300 件货物属共同海损。

4.1.4 海上费用（Maritime charges）

海上费用是指海上风险造成的费用损失。海上费用包括施救费用和救助费用。

1. 施救费用（Sue and labour charges），又称单独海损费用。是指当被保险货物遭受保险责任范围内的自然灾害和意外事故时，被保险人或代理人或其受雇人等为抢救被保险货物，防止损失继续扩大所支付的费用。保险人对这种施救费用负责赔偿。

2. 救助费用（salvage Charges），是指被保险货物遭受承保范围内的灾害事故时，除保险人和被保险人以外的无契约关系的第三者采取救助措施，获救成功，依据国际上有关法律，被救方向救助的第三者支付的报酬。救助费用应由保险人负责赔偿。保险人在赔付时，必须要求救助成功。国际上，一般称为“无效果——无报酬”。

4.2 我国海运险条款

中国人民保险公司参照国际保险市场的一般习惯和做法，结合我国保险业务的实际情况，制订了各种保险条款。我国现行的《海洋运输货物保险条款》（Ocean Marine Cargo Clause）包括平安险、水渍险和一切险三种基本险别及附加险别。

4.2.1 平安险（Free From Particular Average 简称 F.P.A.）

平安险按其英文原意是指单独海损不赔偿，即保险人不负责赔偿被保货物所遭受的单独海损损失。因此，平安险的原来保险范围只赔全部损失。但在长期实践过程中对平安险的责任范围进行了补充和修订，当前平安险的责任范围已经超出只赔全损的限制，对某些特定情况下的单独海损也负责赔偿。

平安险的承保责任范围：

1. 被保险货物在运输途中由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水自然灾害造成的整批货物的全部损失或推定全损。当被保险人要求赔付推定全损时，须将受损货物及其权利委付给保险公司。被保险货物用驳船运往或运离海轮的，每一驳船所装的货物可视作一个整批。2. 由于运输工具遭受搁浅、触礁、沉没、互撞、与流冰或其他物体碰撞以及失火、爆炸意外事故造成货物的全部或部分损失。

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. 在装卸或转运时由于一件或数件整批货物落海造成的全部或部分损失。

5. 被保险人对遭受承保责任内危险的货物采取抢救、防止或减少货损的措施而支付的合理费用，但以不超过该批被救货物的保险金额为限。

6. 运输工具遭遇海难后，在避难港由于卸货所引起的损失以及在中途港、避难港由于卸货、存仓以及运送货物所产生的特别费用。

7. 共同海损的牺牲、分摊和救助费用。

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

4.2.2 水渍险（With Particular Average 简称 W.A. 或 W.P.A.）

按英文名称可译为“负责单独海损”，我们的习惯叫法为“水渍险”。水渍险的赔偿责任除包括上列平安险的各项责任外，还负责被保险货物由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等，自然灾害所造成的部分损失（这是平安险不赔的那部分）。因此，水渍险的责任范围比平安险责任大，保险费率亦高。

4.2.3 一切险（All Risk 简称 A.R.）

一切险的责任除包括水渍险的各项责任外，还包括运输过程中，因某些外来原因所造成保险货物的损失。也就是说一切险的责任范围包括：平安险、水渍险再加 11 个一般附加险，特别附加

险部分不包括在内，需要时另行加保。因此，在三种基本险中，一切险的责任范围最大，保险费率最高。

保险公司明确规定基本险对下列损失不予负责：

1. 被保险人的故意行为或过失所造成的损失。
2. 属于发货人责任所引起的损失。
3. 在保险责任开始前，被保险货物已存在的品质不良或数量短差所造成的损失。

4. 被保险货物的自然损耗、本质缺陷、特性以及市价跌落、运输延迟引起的损失或费用。5. 海洋运输货物战争险条款和货物运输罢工险条款规定的责任范围和除外责任。保险公司对基本险的责任起讫即对保险期限或保险有效期规定主要是采用“仓至仓条款”。所谓“仓至仓条款”（Warehouse to Warehouse Clause，简称 W/W Clause）是指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时生效，一直到达保险单所载明的目的地收货人仓库为止。如果货物从海轮上卸下后，放至码头上，没有运到收货人的仓库，保险公司继续负责，但最长不能超过货物从海轮全部卸完后 60 天。

4.2.4 附加险 (Additional Risks)

附加险是不能独立投保的，它必须附属于基本险项下，即只有投入了基本险中的任何一种险别后，才能加保所需要的附加险，但要另外支付附加保险费。必须特别指出的是，如果已经投保了一切险，由于一切险中包括一般附加险，所以就不必再加保一般附加险了。增加附加险的目的在于扩展和增加原有基本险的责任范围。附加险可分为一般附加险和特殊附加险两大类。

1. 一般附加险 (General Additional Risks)。是指由于一般外来原因而产生的危险，一般附加险有 11 种：

(1) 偷盗、失窃、提货不着险 (Theft Dilferage and Nondelivery，缩写为 T.D.N.D)。在保险有效期内，对偷窃行为所致的损失和整件提货不着等损失，负责按保险价值赔偿。

(2) 淡水雨淋险 (Fresh Water Rain Damage，简称 F.W.R.D.)。在运输途中，对货物直接遭受雨淋或淡水所致的损失负责赔偿。

(3) 短量险 (Risk of Shortage)。对保险货物数量短少和重量的损失负责赔偿。

(4) 混杂、沾污险 (Risk of Intermixture and Contamination)。对混杂、沾污所致的损失负责赔偿。

(5) 渗漏险 (Risk of Leakage)。对流质、半流质的液体物质或油类物质因容器损坏而引起的渗漏损失，或因液体的渗漏而引起其他货物腐烂、变质等损失，都负责赔偿。

(6) 串味险 (Risk of Odour)。对受其他物品影响而引起串味的损失负责赔偿。

(7) 碰损、破碎险 (Risk of clash and Breakage) 对金属、木质货物或一些易碎货物因在运输途中受到颠簸、震动、挤压而造成的破碎和碰撞损失负责赔偿。

(8) 受热、受潮险 (Damage Caused Sweating and Heating)。对由于气温骤然变化或船上通风设备失灵，使舱内的货物受潮或发热所造成的损失负责赔偿。

(9) 钩损险 (Hook damage)。对在装卸过程中因遭吊钩或手钩钩坏而造成的货物损失负责赔偿。

(10) 包括破裂险 (Loss for Damage by Breakage of packing)。对因包装破裂造成物资的短少、沾污等损失以及为继续运输的安全而对包装进

行修补或调换所支付的费用，负责赔偿。

(11) 锈损险 (Risk of Rust)。保险公司对被保险货物在运输过程中生锈而造成的损失负赔偿责任。

2. 特别附加险 (Special Additional Risk)。特别附加险也属附加险之列，但不属于“一切险”的范围，它是承保由于军事、政治、国家政策法令以及行政措施等特殊外来原因造成的风险与损失的险别。它同一般附加险一样，不能独立投保，必须依附于基本险项下投保，在我国保险业务中，一般有以下几种：

(1) 战争险 (war Risk)。是货物运输保险中的一种特殊附加险，它承保由于战争或类似战争行为等引起的保险货物的直接损失。

战争险的责任范围包括：

——直接由于战争、类似战争行为和敌对行为、武装冲突或海盗行为所致的损失。

——由于上述原因引起的捕获、拘留、扣留、禁制、扣押所造成的损失。

——各种常规武器、包括水雷、鱼雷、炸弹所致的损失。

——由于上述原因引起的共同海损的牺牲、分摊和救助费用。

但对于由下面一些原因所引起的损失和费用则不属于战争险的赔付范围：

——由于敌对行为使用原子或热核制造的武器所致的损失和费用。

——根据执政者、当权者或其他武装集团的扣押、拘留引起的承保航程的丧失和挫折而提出的任何索赔。

战争险的责任起讫是以水上危险为限，即自货物在起运港装上海轮或驳船时开始，直到目的港卸离海轮或驳船时为止。如果货物不卸离海轮或驳船，则从海轮到达目的港的当日午夜起算满 15 天，保险责任自行终止，如在中途港转船，则不论货物在当地卸货与否，保险责任以海轮到达该港或卸货地点的当日午夜起算满 15 天为止，待再装上续运的海轮时恢复有效。

(2) 交货不到险 (Failure to Delivery Risks)。指被保险货物从装上船时开始，预定到达日期满 6 个月仍不能运到原定目的地交货，则无论因何种原因，保险公司均按全部损失赔偿。不过，凡提货不着险及战争险应该负责的损失，该险不予负责。

(3) 进口关税险 (Import Duty Risk)。指当货物遭受保险责任范围内的损失，但被保险人仍须按完好货物价值上悦后，保险公司对损失部分货物的进口关税负责赔偿。

(4) 拒收险 (Rejection Risk)。指保险公司对货物在进口港被进口国有关当局拒绝进口或没收而产生的损失给予补偿。

(5) 黄曲霉毒素险 (Aflatoxin Risk)。保险公司对被保险货物因所含黄曲霉毒素超过进口国的限定标准而被拒绝进口、没收或强制改变用途而遭受的损失负责赔偿。

(6) 罢工险 (Strikes Risk)。是保险公司承保因罢工者、被迫停工工人、参加工潮、暴动或民众战争的人员的行动或任何人的恶意行为造成的损失。

(7) 货物出口到香港 (包括九龙在内) 或澳门存储仓火险责任扩展条款 (Fire Risk Extension Clause for Storage of cargo at Destination Hong Kong, Including Kowloon, or Macao)。指被保险货物到达目的地卸离运

输工具后，如直接存放于保险单载明的过户银行所指定的仓库，该保险对存仓火险的责任负担至银行收回押款解除货物的权益为止或运输责任终止起满30 天为止。

4.3 I.C.C. 条款

在世界航运保险事业中，英国具有悠久的历史。1912 年伦敦保险协会制订的“协会货物条款”（Institute Cargo Clauses，简称 I.C.C.）对各国影响很大，目前被大部分国家所采用。1982 年生效的修订本内容包括，协会货物条款 I.C.C.（A）、I.C.C.（B）、I.C.C.（C）、战争险条款（货物）、罢工险条款（货物）、恶意损害险条款等 6 种。现将其中的货物条款 I.C.C.（A）、I.C.C.（B）、I.C.C.（C）条款作一重点介绍。

4.3.1 I.C.C.（A）承保风险和险外责任

1. I.C.C.（A）承保的风险。根据伦敦保险协会对新条款的规定方法，对 I.C.C.（A）是采用“一切风险减除外责任”的办法，即除了“除外责任”项下所列风险保险人不予负责外，其它风险均予负责。

2. I.C.C.（A）的除外责任。

（1）一般除外责任条款：

被保险人故意的不法行为所造成的损失和费用；
保险标的物的自然渗漏，重量或容量的自然磨损或自然损耗；
由于保险标的物的包装不当或准备不足造成的损失和费用；
由于保险标的物的本质缺陷或特性造成的损失和费用；
直接由延迟引起的损失或费用，即使延迟是由承保风险所引起的；
由船舶所有人、经理人、租船人或经营人破产或不履行债务造成的损失或费用；
由于使用原子、核子等战争武器造成的损失或费用。

（2）不适航和不适货除外责任条款：

船舶或驳船不适航，即被保险人或其雇佣人在装载保险标的时知道这种不适宜安全运载标的的情况；

船舶或集装箱不适货，即被保险人或雇佣人在装载保险标的时知道这种不适宜安全盛装标的的情况。

（3）战争除外责任条款：

战争、内战、叛乱、暴乱、革命、造反或由此引起的内乱及任何敌对行为造成的损失。

捕获、拘留、禁制、扣押（海盗行为除外），以及这些行动的后果；
遗弃的水雷、鱼雷或其它武器造成的损失。

（4）罢工除外责任条款：

罢工者、被迫停工工人或参与工潮、暴动或民变人员自身及其行动造成的损失；任何恐怖主义者或任何人出于政治目的采取行动造成的损失。

4.3.2 I.C.C.（B）承保风险和除外责任

1. I.C.C.（B）承保的风险。

- （1）火灾、爆炸；
- （2）船舶或驳船遭受搁浅、触礁、沉没或倾覆；
- （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外界物体碰撞；
- （5）在避难港卸货；
- （6）地震、火山或雷电；
- （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、其它运输工具、集装箱或海运集装箱贮存处所；
- (11) 货物在船舶或驳船装卸时落海或跌落造成的整件全损；
- (12) 共同海损和救助费用；
- (13) 船舶互撞时由被保险人应负的比例责任，视作该保险单项下应予补偿的损失。

2. I.C.C. (B) 的除外责任。I.C.C. (B) 的除外责任与 I.C.C. (A) 的除外责任基本相同，但有两点区别：

(1) I.C.C. (A) 除只对被保险人的故意行为所造成的损失和费用不负赔偿责任外，对于被保险人之外的任何个人或数人故意损害和破坏标的物或其任何部分的损害要负赔偿责任，而 I.C.C. (B) 对此均不负赔偿责任。

(2) I.C.C. (A) 把海盗行为列入风险范围，而 I.C.C. (B) 对海盗行为不负保险责任。

4.3.3 I.C.C. (C) 承保风险和除外责任

1. I.C.C. (C) 承保的风险。

- (1) 火灾、爆炸；
- (2) 船舶或驳船遭受搁浅、触礁、沉没或倾覆；
- (3) 陆上运输工具的倾覆或出轨；
- (4) 船舶、驳船或运输工具同水以外的水界物体碰撞；
- (5) 在避难港卸货；
- (6) 共同海损的牺牲；
- (7) 抛货。

2. I.C.C. (C) 的除外责任
其除外责任与 I.C.C. (B) 完全相同。

4.3.4 I.C.C. (A. B. C.) 的责任起讫

I.C.C. (A)、(B)、(C) 的保险责任自保险标的物离开载明的启运地仓库开始生效，直至保险单所载明的目的地收货人或其最后仓库终止。亦即“仓至仓条款 (Warehouse to Warehouse)。”

4.4 我国其他运输险的条款

在国际贸易中，不仅海洋运输的货物需要办理保险，陆上运输、航空运输的货物也需要办理保险。保险公司对不同方式运输的货物都订有相应的保险条款。现将中国人民银行保险公司制订的有关条款分别介绍如下：

4.4.1 陆上运输货物保险

陆上运输货物保险主要是以火车和汽车作为运输工具载运的货物保险。陆上货运与海洋、航空货运相比，安全性大，保险费用较低。具体有以下三种保险条款。

1. 陆上运输货物保险条款(火车、汽车)(Overland Transportation Cargo Insurance Clause by Train、Truck)。陆上运输货物保险可分为陆运险和陆运一切险两种，这是陆上货运险的两种基本险。被保险货物遭受损失时，保险公司按照保险单上所订明的承保险别的条款规定负责赔偿责任。

(1) 陆上货运保险的责任范围：

陆运险(Overland Transportation Risks)负责赔偿；

a. 被保险货物在运输途中遭受暴风、雷电、洪水、地震等自然灾害或由于运输工具遭受碰撞、倾覆、出轨或在驳运过程中因驳运工具遭受搁浅、触礁、沉没，碰撞；或由于遭受隧道坍塌、崖崩或失火、爆炸意外事故所造成的全部或部分损失。

b. 被保险人对遭受承保责任内危险的货物采取抢救、防止或减少货损的措施而支持的合理费用，但以不超过该批被救货物的保险金额为限。

陆运一切险(Overland Transportation All Risks)负责赔偿；

除包括上列陆运险的责任损失外，还负责被保险货物在运输途中由于一般外来原因导致的全部和部分损失。

从上述责任范围中可以清楚地看到，陆运一切险的承保责任范围比陆运险大，因此保险费率亦高于陆运险；陆运险的责任范围相当于海洋货运险中的水渍险，陆运一切险相当于海洋货运险中的一切险。

(2) 陆上货运险除外责任。基本上与海洋货运输的除外责任相同。

(3) 陆上货运险的责任起讫。亦采用“仓至仓条款”。

2. 陆上运输货物战争条款(火车)(Overland Transportation Cargo War Risks Clauses by Train) 陆上货运战争险是陆上货运险的一种附加险，只有投保了陆运险或陆运一切险，才能加保，目前保险公司只保火车运输的战争险，加保战争险要追加战争险保险费。该保险条款为1981年1月1日修订执行的。

3. 陆上运输冷藏货物保险条款(Overland Transportation Car-go Insurance Clause (Frozen Products))。陆上运输冷藏货物保险是陆上货运险的一种专门险，亦为1981年1月1日修订的。

4.4.2 航空运输货物保险

航空运输货物保险主要是指以飞机作为运输工具载运货物的保险。航空运输速度快，但单位运费成本高，承运量少，特别适合运输那些季节性强的贵重物。现行航空运输货物保险条款和航空运输货物战争险条款，都是1981年1月1日修订的。

1. 航空运输货物保险条款(Air Transportation Cargo Insurance Clauses)。航空运输货物保险可分为航空运输险和航空运输一切险两种，此

即为航空货运险的两种基本险。被保险货物遭受损失时，保险人按保险单上订明承保险别的条款负赔偿责任。

(1) 航空货运险的责任范围。航空运输险 (Air Transportation Risk) 负责赔偿；

被保险货物在运输途中遭受雷电、火灾、爆炸或由于飞机遭受恶劣气候或其他危难事故而被抛弃，或由于飞机遭受碰撞、倾覆坠落或失踪意外事故所造成的全部或部分损失。

被保险人对遭受承保责任内危险的货物采取抢救、防止或减少货损的措施而支付的合理费用，但以不超过该批被救货物的保险金额为限。

航空一切险 (Air Transportation All Risks) 的赔偿责任除包括上列航空运输险的责任损失外，还包括被保险货物由于一般外来原因所致的全部或部分损失。

由于航空运输一切险的承保责任范围比航空运输险大，因此其保险费率亦高于航空运输险的保险费率。航空运输险的责任范围相当于海洋货运险中的水渍险、航空运输一切险相当于海洋货运险中的一切险。

(2) 航空货运险除外责任。基本上与海洋货运险的除外责任相同。

(3) 航空货运险的责任起讫。亦采用“仓至仓条款”。

2. 航空运输货物战争险条款 (Air Transportation Cargo War Risks Clause)。航空货运战争险是航空货运险的一种附加险，只有投保了航空货运的基本险之一，即航空运输险或航空运输一切险，才能加保。加保战争险要追加战争险的保险费。

4.4.3 邮仓保险

邮仓保险是指邮局以邮仓方式运送货物的货运保险。这种保险的货物通常用于寄送包裹或国际贸易中的样品买卖。中国人民保险公司承保的邮仓保险包括两种保险条款，即邮仓险条款和邮包战争险条款。现行的邮包险条款是中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日修订的。

1. 邮包险条款 (Parcel Post Insurance Clause)。邮包险的基本险种可分为邮包险和邮包一切险两种，被保险货物遭受损失时，按保险单上订明承保险别的条款规定，保险公司负责赔偿。

(1) 邮包保险的责任范围。邮包险 (Parcel Post Risks) 负责赔偿：

被保险邮包在运输途中由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害或由于运输工具遭受搁浅、触礁、沉没、碰撞、倾覆、出轨、坠落、失踪、或由于失火、爆炸等意外事故所造成的全部或部分损失。

被保险人对遭受承保责任内危险的货物采取抢救、防止或减少货损的措施而支付的合理费用，但以不超过该批被救货物的保险金额为限。

邮包一切险 (Parcel Post All Risks) 除负责上述邮包险的各种责任外，还负责被保险邮包在运输途中由于一般外来原因所致的全部或部分损失。

由于邮包一切险的承保范围比邮包险大，因此保险费率亦高于邮包险的保险费率；邮包险的责任范围相当于海洋货运险的水渍险，邮包一切险相当于海洋货运险中的一切险。

(2) 邮包保险的除外责任。基本上与海洋货运险的除外责任相同。

(3) 邮包保险的责任起讫。邮包保险的两种基本险的保险责任，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，直至该项邮包运达保险单所载目的地邮局，自邮局签发到货通知书当日午夜起算。

满 15 天终止。在此期限内邮包一经递交至收件人的处所时，保险责任即行终止。

2. 邮包战争险条款 (Parcel Past War Risks Insurance Clauses)。邮包战争险是邮包保险的一种附加险，只有投保了邮包保险的基本险，即邮包险或邮包一切险之一，才能加保，加保战争险要追加战争险的保险费。

案例评析

案例：投保一切险，中途因包装破损换包，所发生的费用保险公司是否负责。

我某公司出口立德粉一批，CIF 条件，黄埔经香港转运至旧金山。投保一切险，货抵香港后，由华夏公司办理转运时，因绝大部分包装（玻璃纤维编织袋）破损，船方拒绝承运，为赶船期经华夏公司在香港雇工重新更换包装交运，共负费用 9000 港元。事后，华夏公司将单据及有关证明寄给我公司要求付款，对此我公司可否将单据退回，并函请华夏公司迳寄买方，由买方付款。最后买方可以从当地我保险公司代理处求得赔偿。

评析：1. 货物投保一切险，已包括“包装破裂险”。凡货物投保“包装破裂险”，保险公司对用袋装、箱装、桶装、篓装的块、粒、粉状物盗的运输过程中因搬运、装卸不当使包装破裂造成物资的短少、沾污、受潮等损失均可负责。此外，为了在保险运输过程中续运安全的需要，对包装进行修补或调换包装所支的费用也予负责。

2. 本例华夏公司在香港代垫之更换包装费用 9000 港元，保险公司是应该负责的。现华夏公司将单据及有关证明寄来我方公司，但此时全部单证（包括包险单）已寄对方银行，买方向银行

本案例摘自《进出口业务 100 例》李振琦编著。付款后才能取得单证。由于保险公司理赔必须凭保险单，因此，这笔费用的有关单证只能寄给买方。请买方付款后再向保险公司索赔及得到补偿。

3. 应注意：如我方交货时包装已有破损情况，经我方出具保函后取得的清洁提单，则不能证明在运输途中造成的包装破损，属于除外责任，保险公司是不负责任的。

中篇逐笔售定的基本业务

第五章交易的准备与合同的洽商

5.1 准备工作

5.1.1 市场调查

市场调查是一个广泛的概念。不同的交易情况，可进行不同内容的调查，选择不同的手段和方法。

1. 调查内容。

(1) 初次交易调查，双方初次交易时，多进行一般性的调查，广泛地收集信息，以便能顺利地完成交易进入市场。调查的内容为：交易国有关经济、政治、社会、文化、法律、人口、技术和自然，社会环境等方面的情况。其中特别要重视对交易国的居民收入与支出、贸易政策与惯例、消费风俗与习惯、产品需求的走向（质量、包装、服务、款式、替代产品的情况）、产品分销的现状、惯例及主要形式，价格行情及变化趋势，竞争对手的手段和实力等情况的调查与分析。

(2) 重复交易调查。双方再次交易时，一般只在上次调研的基础上，进行验证及重点项目的调研，以稳定交易及谋求发展。具体的内容有：了解对方的信誉及经营变动情况；研究交易商品的竞争性及发展前景；分析新贸易、新渠道的可能性、市场价格及供求关系变化等。

2. 调查的手段和方法。

(1) 直接接触。通过对交易对象、中间商的直接接触或对交易地区的实地考察、搜集获取第一手调查资料。

(2) 委托调查。一是可委托政府机构、外经贸机构或出国人员、团体或其它企业的交易网点进行专门的或附带的调查；二是可委托国内外有关专业机构如咨询公司、公关公司等进行调查。这些专业机构的特点是网络广、速度快、信息准确，但收费也较高。

(3) 通过外国政府及有关机构、部门搜集资料。各国专设的贸易服务机构、驻外使领馆、海关等，往往可提供有关贸易的统计数字、关税、进出口额、品种、价格、生产及贸易企业、进出口企业的名录以及该国能够提供帮助的官方和非官方组织名称。例如美国的商务部，它集中了世界各大市场的大量资料，只要打个电话查询，计算机即能迅速输出所需的信息。另外，图书馆及同行同业公会、协会组织往往也以提供相关的资料。

(4) 通过有关国际组织出版的资料、刊物获取有关市场信息。许多国际组织提供的资料往往权威性高而且收费低廉。具体的组织及其提供的资料范围有：

联合国及其所属的专门组织。如粮农组织、贸易与发展会议、工业发展组织等，均分别出版或提供贸易及与之有关的刊物及资料。

国际贸易中心（International Trade Centre）。提供特种产品的研究、各国市场介绍等资料，辽设有答复贸易咨询的服务机构，专门提供由电子计算机处理的国际市场贸易方面全面、完整、系统的资料。

国际货币基金组织（International Monetary Fund）。出版有关各国和国际市场的外汇管理、贸易关系、贸易壁垒、各国对外贸易和财政经济发展情况等资料。

世界银行（World Bank）。出版有关世界银行及成员国银行业务的年度报告以及国际开发阶段，国际金融公司的各项政策和业务以及成员国经济贸易、投资、货币、外汇、汇率的变化发展状况等信息资料。

国际贸易组织（原 GATT）。可提供有关国际贸易进出口许可证、关税和

非关税贸易壁垒、互惠原则、国际收支、倾销、海关、产品督察、政府采购。条例契约和新闻公报等信息资料。

国际商会 (International Chamber of Commerce)。总部设在巴黎、会员是各国的全国性商会。可提供有关国际商业、国际贸易、国际市场营销方面的资料。其二级、三级商会还可以提供有关双边、多边或本地的贸易状况、需求特点、产品结构、价格行情、商业机构、营销法规、中间商及销售渠道等信息。

(5) 其它手段。如通过经济类的报刊、书籍、图片, 通过电台、电视台有关新闻、经济市场动态、金融动态、各类广告, 通过专业研究会或商品交易会、展销会、订货会、博览会、商务报告会等, 往往可以收集到大量的信息资料。

5.1.2 寻找交易对象

寻找交易对象既是市场调查的结果, 也是市场调查的继续。国际贸易的交易对象很多, 一般有佣金商、进出口商、批发商、零售商等; 按其拥有资金的多少和经营能力的强弱分, 有跨国公司、财团, 也有中小客户。一般来说, 有的商品只可选择一两个有经营能力的佣金商代理, 由他去推销给进口商; 有的商品可选择一个或几个进口商作为代理或包销, 由他们进货后, 销售给批发商; 有的商品则可以直接销售给大百货公司或实用户。

洽商交易前, 通过前期的调查工作确定准顾客后, 应即对这些准顾客进行背景调查。调查的内容可以从以下几方面着手:

1. 准客户的公司、企业的业务性质。西方国家常见的企业有六种: 个人企业 (亦称独资企业)、合伙企业, 这两种企业在西方国家中数量很多, 但他们一般不是法人, 而且大多数资金有限; 另两种企业是有限合伙人企业 (亦称两合企业) 及股份有限合伙企业 (亦称股份两合企业)。有的国家规定 (如法国) 这两种企业在法律上可视为法人。这两种企业资金也有限; 还有两种企业是有限责任公司及股份有限责任公司。这两种企业在法律上是独立法人, 前一种企业的股票不能上市交易, 而后一种公司的股票则公开上市交易, 因而能很快募集股款。

股份有限公司是西方企业组织形式中最重要的一种, 也是我国国际贸易的主要对象。但由于各国对股份有限公司注册的资本金规定不一 (如德国为 10 万马克、法国为 50 万法郎、英国为 5 万英镑、日本为 10 万日元, 而美国有些州只规定为 1000 美元), 因此在与对方交易洽商前 (特别是大宗交易), 即使对方是股份有限公司, 也要对其公司的性质及资本金的数量进行了解。

2, 准客户的经营情况。即使对方是一个注册资本很大的股份公司, 也可能由于经营不善而负债累累, 濒临倒闭或实际上已破产。根据大多数国家公司法和破产法的规定: 公司一旦破产, 如果股票总额不足以偿还债务时, 各债务人只能按清算比例收回债权。因此, 如果同经营不善的公司盲目地进行交易, 一旦对方破产, 很可能收不回全部债权。因此, 在选择交易对象时, 应认真了解其经营情况。具体包括:

(1) 对方的资信情况。包括其拥有注册资本、实有资本、公积金、其它财产及资产负债。而其信誉情况则可以从其经营作风体现出来。包括还贷、履约、与主要客户的合作情况等。

(2) 对方经营业务范围。如公司企业经营的商品品种、经营的领域等。

(3) 对方的经营能力。指其业务活动能力、资金融通能力、贸易关系、

经营方式、销售渠道、市场份额、销售额等。

3. 其它情况。例如对方的经营战略、交易的愿望、采购的惯例。本次交易收益的大小等。如果要为进一步的洽商作准备，还应了解洽商谈判对手的身分、地位、权限以及谈判组成员的人数、职务、年龄、分工、性格、特长、爱好甚至其家庭和社会关系等相关情况。

5.1.3 制定经营计划方案

交易的经营计划方案，既是一定时期内对外推销或者采购某种类商品的具体业务安排，也是与交易对方进行洽商的依据。经营计划方案一般包括以下几项内容：

1. 商品及货源情况。包括所交易商品的特点、品质规格、包装、国内产品可供出口的最大数量及当前的库存情况，国外商品的货源及供货商的情况。

2. 商品市场分析。包括国内外商品生产、消费、贸易的基本情况，市场占有率，主要销售地区和销售情况。特别是商品的品质、花色品种、规格款式、包装的要求及价格的变化趋势。国外主要市场经营该商品的基本作法、营销渠道以及历史上我方经营该种商品的主要经验和教训等。

3. 核算经济效益。可采用交易盈利率及换汇成本作核算指标。这两十指标是相互关联的；当换汇成本越高，则盈利率就越低（或亏损率就越高）；反之，换汇成本越低，则盈利率就越高（或亏损率越低）。

4. 经营计划指标安排。根据前面的分析，对交易商品的数量、金额、交货时间、地点、运输方式、贸易方式、采购市场、供货商品价格以及其它交易条件作出具体的初步安排。

5. 经营措施安排。如对价格的掌握及收汇方法，花色品种的搭配方法，对外的广告促销工作，有关人员推销及市场开发的安排及预算等。

对于大宗商品及重点交易的商品，通常要逐个制定经营方案。

而对于一些中小商品或交易额较小的商品，仅需制定简单的价格方案。其它一般的交易商品，则可按大类制定经营方案。

5.1.4 进出口许可证手续的申办

我国对进出口商品实行配额制，即对某些在一定时期内敏感的商品的进出口进行数量或金额上的控制。实行配额许可证管理的商品，必须事先公布其目录。对于列入目录内的商品，进出口企业应在进口或出口之前，向有关主管部门提出申请，经取得许可证后才能向海关办理进口或出口的申报手续。

1. 出口许可证概况。我国实行配额许可证管理的出口商品共 138 种。主要是：大宗资源性或在我国出口中占重要地位的大宗传统出口商品；我国在国际市场或某一市场占主导地位的重要商品或国外对我国有配额或要求我主动限制出口的商品；出口额大且易引起经营秩序混乱的商品；重要的名、特、优或有特殊要求的出口商品。

“中华人民共和国出口许可证分 ABC 三类：A 类为一般许可证，范围是国家实行出口许可证管理的商品目录上列明的所有商品的出口；B 类为重要出口许可证，其对象是国家规定禁止出口货物出口；C 类为特殊出口许可证，主要用于某些双方有贸易限制的出口货物管理。

现行的出口许可证为一式四联。第一联是正本，此联在执行验放手续完毕由海关交领证单位退回发证机关。第二联为副本，为海关存留核对正本联。

第三联为副本，发货人在发货前将此联送银行审核盖章后与上两联一同送海关报关，在货物运出后由海关送银行办理结汇。第四联为副本，由发证机关将其与申办许可证的所有资料一起装订归档。

出口许可证的证面内容共有 20 项。(1) 申领单位及编号 (Ex- porter) ; (2) 发货单位及编码 (Consigner) ; (3) 出口许可证编号 (Licence NO.) ; (4) 许可证有效期 (Vatidity) ; (5) 贸易方式 (Terms of Trade) ; (6) 合同号 (Port of Shipment) ; (8) 输往国家 (地区) ; (9) 收款方式 (Terms of Payment) ; (10) 运输方式 (Neans of Tanspost) ; (11) 唛头一包装件数 (Marus & Numbers — number of Packages) ; (12) 商品名称编码 (Description of Com-modity) ; (13) 规格、等级 (Specification) ; (14) 单价 (Unitprice) ; (15) 数量 (Qutqntity) ; (16) 总值 (Amount) ; (17) 总值折美元 (Amount in USD) ; (18) 总计 (Total) ; (19) 备注 (Supplementary Details) ; (20) 发证机关盖章 (Issuing Authority ' s Stamp & Signature)、日期 (Date) 。

(2) 出口许可证的申领。除外商投资企业和补偿贸易项下的出口商品以及日用陶瓷、茶品、烟花炮竹、蜡烛、铅笔、盐等 30 种商品外，其它出口商品均实行 “ 一批一证 ” 制，即每批货物均需申领一份出口许可证，每份出口许可证在有效期内只能报关一次，不能重复使用。

企业在经营出口配额商品时，应凭出口计划配额向规定的发证机关申领出口许可证。A 类出口许可证由经贸部、经贸部驻口岸特派员办事处、已授权的各省级经贸委、外贸局按规定的各自的发证权限签发。B 类和 C 类出口许可证一律由经贸部负责签发。

具有须取出口许可证的企业在申领出口许可证时，应向发证机关提供下列单证：(1) 有效的商品出口计划 (配额) 批件正本；(2) 出口合同；(3) 中华人民共和国出口许可证申请表；(4) 发证机关视情况需要申领单位提供的其它文件 (如信用证、收汇保函等) 。

在提供上述证明申办许可证时应注意以下几点：

(1) 年度配额当年有效，出口单位应于当年 12 月 15 日前向发证机关申领出口许可证，逾期不办理，额度作废，不得延期到下一年度使用，不得补发。

(2) 一份许可证只能对应一份合同。领证单位提供的出口合同必须要条款清楚，有买卖双方签署的正本或正本复印件。

(3) 领证单位提供的《中华人民共和国出口许可证申请表》应按有关规定规范填写并加盖领证单位的行政公章。

(4) 对于外商投资企业、补偿贸易企业、进料加工企业、出国展卖等单位及个人申领出口许可证时应按相关规定办理。一般企业第一次须证时，也需先向省级经贸委发证部门申办企业编码。发证部门在审查有关文件后，如批准编码，将会发给企业一个 8 位数的企业代码。企业可凭这一代码在任何一级发证机关申领出口许可证。

3. 进口许可证及其申领。进口许可证制度是国家对进口货物的一种管理和限制。随着改革开放的进一步发展，我国大部分的进出口配额许可证及进口控制将在一定期限内逐渐取消，仅保留一小部分需要特别保护的幼稚工业

产品的许可证管理。

我国负责不同进口许可证审批的行政机构是国家计委、外经贸部、国家经贸委和国务院机电设备进出口协调办公室。进口许可证的分级发证机关是：外经贸部配额许可证事务局及驻各地特派员办事处，各省级外贸局、经贸委、厅。

凡经国家批准的有进出口经营权的单位都有资格申领进口许可证。申领进口货物许可证的单位，必须向发证机关提交厅局级以上单位出具的进出口许可证申请表，并提交国家行政主管部门有效批准进口证，经发证机关审核、符合有关规定，手续完备的，予以签发进口货物许可证。领到许可证后，方能按经营分工由有关进口公司对外订货。

进口货物许可证的有效期为一年，货物在有效期内没有进口，领证单位可备函向发证机关申请展期。但若领证后一年内尚未对外订货，不予展期，如还须进口，须另行申请。

5.2 洽 商

5.2.1 洽商的方式与内容

洽商的方式有两种。一种是谈判洽商即买卖双方面对面地（或者通过电话）直接进行业务协商；另一种是书面形式的洽商，是指买卖双方通过信函、电传、电报等通讯方式进行业务协商。今后，随着电子数据交换（EDI）在国际贸易中的普及，交易洽商可能直接在计算机网络中进行。

买卖双方洽商的内容，就是将来要签订的买卖合同的条款，一般可分为两部分：一部分是带有变动性的主要交易条件，如货物品质规格、标准、数量、包装、价格、交货、支付等。这些条件，因货物数量、交易的时间不同，每笔交易不尽相同。另一部分是相对固定的交易条件，称为一般交易条件，如检验、异议索赔、仲裁和不可抗力等。当然，主要交易条件与一般交易条件的区分也不是绝对的，在实际交易中往往根据交易双方形成的惯例进行区别对待。对于新客户，在初次接触时，可将印有一般交易条件的合同格式交给对方，如果接受这些条件，则这些一般交易条件就成为双方今后交易的基础。如有异议，可重新商定。对于老客户，根据双方长期贸易交往中形成的惯例，一般不再就交易条件进行逐条洽商，而只洽商主要交易条件即可。这样可省去来往函电的费用和交易洽商的时间。

5.2.2 洽商的程序

交易洽商的程序一般从询盘开始，经发盘、还盘、接受共四个环节，最后于交易达成而告终。

1. 询盘（Inquiry）。询盘是指交易的一方向另一方询问有关交易条件的一种书面或口头的行为。询盘中询问价格比较多，所以又称询价，但也可以询问其它交易条件，如规格、品种、品质、数量、包装等，还可以索取样品。在实际业务中，询盘多由买方发出，但也可由卖方发出，无论由哪一方发出，询盘都表示发出方可能有交易的愿望，希望对方作出有效的反映（发盘），以便进一步考虑交易与否。但有时询盘仅是想探询行情或联系业务，此时仅希望对方开出估价单（Estimate）以供参考（这种估价单并不具备发盘的条件）。因此询盘可仅向特定的对象发出，也可向多方发出。询盘在法律上没有约束力。现以询价为例，将买卖两方发出的询盘举例如下：

（1）买方发出询价，也称“邀请发价”（Invitation to make an offer）。例如，国外客户给我纺织进出口公司来电：“请报南山府绸（炼）33X49，1000公斤 5/6 月份装运，FOB 大连”（PLEASE OFFER NANSHAN PONGEE33×49，100kg5/6SHIPMENTFOBDALIAN）。

（2）卖方发出询价，也称“邀请递价”（Invitation to make a bid）。例如，我粮油进出口公司向日本某客户发出询价：“可供中国东北大豆，请递价”（CAN SUPPLY NORTHEAST SOY-ABEAN PLEASE BID）。

2. 发盘（Offer）。又称报盘、报价、发价，在法律上称为“要约”。《联合国国际货物销售合同公约》第 14 条第一款对发盘的定义为“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定，并且表明发盘人在得到接受时承受约束的旨意，即构成发盘。”在国际贸易中，发盘通常是一方收到另一方的询盘后提出的，但也可不经对方询盘而直接向对方报盘。一项发盘有两个关系人，发盘人（Offerer）和受盘人（Offeree）。在具体业务中，发盘人可以是买方（称买方盘 Buying Offer 或递盘 Bid），也可以是卖

方（称卖方盘 Selling）或报盘（Quote）。但在大多数情况下，发盘人是卖方。

从法律角度看，发盘可分为实盘和虚盘。

（1）实盘（Firm Offer）当发盘符合法律上要约的条件时，即所列的各项交易条件是清楚的（Clear）、完整的（Complete）、无保留条件的（Final），并明确规定有效期，则此发盘为实盘。实盘表明发盘人有肯定的订立合同的意愿。实盘在有效期内被受盘人所接受，就要按发盘的内容与受盘人签订合同，不得反悔或变更，否则要负违约的责任。例如卖方发盘“可供山东核桃，大路货，1993 年产 100 公吨，净重 25 公斤，麻袋装，每公吨 2000 美元 CIFC3 % 伦敦 6/7 月份装运。即期信用证，26 日夏到我处有效。”（OFFERSHANGDONG WALNUTS FAQ 1993 CROP 100 MT NW25KGGUNNY BAGS 2000 US \$ CIFC3 % LONDON SHIPMENT JUNE/JULY SIGHT CREDIT REPLY HERE VALID 26TH）。这是一个典型的实盘，商品的品质、数量、包装、支付等主要交易条件具备。由于在实际业务操作中每次发盘（或还盘）不一定都以主要贸易条件的完整形式出现，此时分清虚实盘就十分重要。按照国际惯例，对外发实盘时应注明“实盘（FIRM OFFER）”字样，但发盘中有无实盘字样不是构成实盘的必要条件。在我方向对方发实盘时，为了明确发盘的性质，表示我方的诚意，从而引起对方的重视，可标明“FIRM OFFER”字样。如果收到对方的发盘无实盘标注且主要贸易条件又不完整时，可从其它方面作出判断。如双方是否有某些贸易惯例，某些交易条件是否在以前的电函中或合同中分别提出过等等，另外，发盘必须送达受盘人（或送达其营业地、惯常居住地或其通讯地址）时才能生效。

（2）虚盘（Free Offer）。当发盘的内容不明确、不完整时，表示发盘人有保留地提出交易条件，这种发盘即为虚盘。从另一角度讲，不具备实盘条件和要求的发盘都是虚盘。虚盘不是一项有效的发盘，它对发盘人没有法律上的约束力。在法律上常把虚盘称为“邀请要约”（Invitation for offer），例如“发盘，中国东北大豆 10000 公吨，每公吨参考价 300 美元 FOB 大连，以我方最后确认为准”（OFFER CHINESE NORTHEAST SOYABEAN 10000 MT / TPERM / TOUR REFERENCE USD300 FOB DALIAN SUBJECT TO OUR FINAL CONFIRMATION）。其中第一，发盘的内容不明确肯定，如“参考价 300 美元”；第二，主要交易条件不完整（缺少货物的品质、规格、包装、交货期及支付方式）；第三，有保留条件，即“以我方最后确认为准”。所以这个发盘是虚盘。我国对外发还盘大多是实盘，以讲究信誉争取顾客。但在有些情况下也发虚盘。如：某项主要交易条件尚无把握时；同一笔货需向两个以上的客户发盘时；对国外市场情况一时难以判断时；某货物已向客户发盘，在有效期内又另有客户询盘或发盘，而我方货源又有限时；初次向国外客户推销时。此时发虚盘有进行试探或稳住客户的作用。另外，询价发盘一般都发虚盘。

3. 还盘（Counter offer）。还盘，又称还价。是指受盘人收到发盘后，对发盘的内容不同意或不完全同意时，提出的修改意见或新的限制条件的表示。还盘后，原发盘就失去效力，原发盘人不再受原发盘的约束。还盘也是要约，还盘可选择还实盘或还虚盘。在书面形式上，有的明确使用“还盘”字样，有的则不使用，但在内容上表示出对原发盘的修改也构成还盘。

发盘经受盘人还盘，相当于受盘人以发盘人的身分提出一个新的发盘。

一笔交易往往要经反复的发盘、还盘后才能敲定。因此，原发盘经还盘后，如尚有异议，可以进行再还盘，直至趋于一致。同样，还盘除了对价格问题提出商议外，也可对支付方式、装运期、包装等其它交易条件提出洽商。

交易的一方收到对方的还盘或再还盘后，要将其与原发盘或原还盘的内容认真核对，找出异同。如在一般及主要贸易条件上相差不大，视具体情况可以表示接受。如差距较大，可表示拒绝或者继续进一步洽商。

4. 接受 (Acceptance)。当交易的一方接到对方的发盘或还盘后，以声明或行为向对方表示同意，即为接受。同发盘还盘一样，接受既属于商业行为，也属于法律行为（法律上称为“承诺”）。根据《联合国国际货物销售合同公约》的解释，一项有效的接受，应具有以下 4 个内容：

(1) 接受必须是无条件同意发盘的内容。即受盘人对发盘提出的各项交易条件完全同意，如果是有条件地接受，则不是真正意义上的接受，实际上构成了还盘，在实际业务中，判断是否构成有效接受，一是看受盘人是否在实质上变更原发盘的条件（如对主要贸易条件的变更）；二是看发盘人对受盘人在接受时进行的修改是否及时地表示反对。

在实际业务中，还应区别带有希望或带有建议的接受与有条件的接受这两种情况。前者是一种在表示接受的前提下提出的某种希望，这种希望不是一项条件，无论发盘人同意与否，它都是一项有效的接受。

(2) 接受必须由合法的受盘人表示。这一点是对明确了特定受盘人的实盘而言。一项发盘，可以向特定人提出，也可不向特定人提出。对于向特定人发出的实盘，只有该盘指定的受盘人接受才有权，而第三者作出的接受均无效。因为非特定人作出的接受实际上是一项新发盘。除非发盘人对其接受表示同意，否则合同不能成立。当然，对于没有指定受盘人的公开发盘，任何人均可对发盘中的交易条件表示接受，建立有效的合同关系。

(3) 接受必须在发盘的有效期内表示。对于明确了有效期的发盘，受盘人只有在此期间内表示接受才有效。若实盘没有具体规定的有效期，根据国际惯例，应视为在合理的时间内接受为有效。

实际业务中可能出现逾期接受 (Late Acceptance)，逾期接受一般是无效的。但据《联合国国际货物销售合同》的规定，在下列几种情况下，仍视为有效：

如果接受期限的最后一天，正是发盘人所在地的正式假日或非营业日，则接受的最后期限顺延至下一个营业日；

当由于意外情况，使发盘延误传递（正常情况下，接受应在有效期内送达发盘人手中），造成逾期接受，应视为有效接受。除非发盘人毫不延迟地用口头或书面通知受盘人：他认为他的发盘已经失效；

当发盘人对逾期接受表示同意后，逾期接受有效。但须发盘人毫不延迟地用口头或书面将此意见通知受盘人。

(4) 接受必须表示出来并传达发盘人。即由受盘人发出声明或以其它行动方式表示接受，并将这种表示传达给发盘人才有效。声明是指用口头或书面方式表达；行动是根据发盘的内容或当事人双方的习惯做法和惯例做出的行为。例如卖方用于开出信用证或买方发出货物等与发盘直接有关的行为表示接受。

(5) 接受不得撤消。因为接受一经生效，合同即告成立，如果撤消接受，实际上已属毁约行为。但接受在一定条件下可以撤回 (Withdrawal)。当受

盘人表示接受后，在接受通知未送达发盘人之前，受盘人可随时撤回接受。但据英美关于用信件、电报表示接受的例外规则，信件、电报一经交发，接受即已生效，即便撤回通知先于接受通知送达，撤回仍然无效。英美在这一点上的规定与国际惯例不同。

由于接受是洽商成功、签订合同过程中必不可少的环节，因此要特别慎重。作为国际贸易的进口人及出口人，表示接受时还应分别注意以下问题。

国外来盘，我方表示接受时应注意：

(1) 认真核对洽商的函电或谈判记录。特别是对各项主要交易条件，要确信已明确、完整、无保留条件和肯定后，才能表示接受。对于所接受的发盘必须注明对方电、函的日期或文号。如果是大宗交易或交易洽商过程较复杂时，为了慎重起见，在表示接受时，应采用详细叙述主要交易条件的形式，避免双方误解。

(2) 要在有效期内表示接受，避免逾期接受。

(3) 注意判断对方的发盘是实盘还是虚盘。如果将对方的虚盘误为实盘而接受，不但合同不能成立，反而暴露我方的底价和条件；如果将对方的实盘误为虚盘，可能误失经营良机。

(4) 注意对综合盘和复合盘的正确答复。综合盘是两个以上搭配在一起的发盘，表示接受时，只有全部接受，才构成有效的接受；复合盘是发盘人同时发出两个以上相互独立的发盘。对复合盘要分别作出答复，例如可以接受一个拒绝一个（或还盘一个）等。

由国外客户（进口人）对我方发盘表示接受时，应注意：

(1) 要判断接受的性质。若对方是有效接受，无任何保留条件，交易即告成立，就应与对方签订合同。若对方是有条件的接受，对主要贸易条件有修改或提出保留意见，则构成还盘，按还盘处理。

(2) 对方发来的逾期接受，我方无论是想成交或拒绝，都应立即答复。

(3) 对方在有效期内表示的接受，我方应予履约。即使是市场情况变化，如出口货物涨价或支付货币汇率下浮等对我方不利时，也应重合同、守信誉，仍同客户达成交易，订立合同。

5.2.3 合同的签订

1. 签订合同的含义。签订合同就是将交易洽商过程双方所达成的协议以一定的书面格式综合起来，形成合同书面条款，再由双方正式签字加以确认。尽管世界各国对达成的贸易合同并不限于经正式签署的书面合同，而是包括往来电报、电传、信件，甚至口头合同的形式都是有效的，《联合国国际货物销售合同公约》第11条也规定：“销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式上也不受任何条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明”。但书面合同仍然是国际贸易合同的主要形式。因为它有以下几方面的意义。

(1) 书面合同是合同成立的依据。国际贸易涉及的环节较多、较复杂，口头洽商达成后，如不以书面形式加以确认，一旦发生争议或诉讼往往很难做到对谈判交易全过程都能提供人证或物证来说明问题、分清责任，从而难以得到法律的保障。所以，《中华人民共和国合同法》第7条规定：涉外经济合同采取书面形式方为有效。在美国的《统一法典》2条~201条也规定：凡500美元以上的货物销售合同，必须有书面文件为证据，否则不得由法律强制执行。

(2) 书面合同是合同履行的依据。将洽商过程许多分散的信件、电报、电传、条款以及必要的声明和保留等归纳到一份书面合同上,不但是法律上的证据,而且更重要的是敦促提醒双方根据自己应享受的权利和应承担的义务准确、完整地履行合同,特别在交易经历的时间较长、过程较复杂时,书面文件往往显示出其不可替代的作用。

(3) 书面合同是合同生效的有效条件。许多国家将洽商过程中的接受作为合同生效的条件,但在特定的情况下,如双方都同意以签订书面合同为准,或须据有关国家的规定,经有关主管部门批准的合同为准,则以正式合同上的日期和地点作为合同成立的日期和地点。

2. 书面合同的形式和内容

在国际上,对货物销售合同的形式没有特定的限制,合同的形式可采用正式合同(Contract)、确认书(Confirmation)、协议书(Agreement)、备忘录(Memorandum)、订单(Order)和委托订购单(Indent)等形式。我国出口企业所采用的书面合同的主要形式是销售合同(sales Confirmation)。

(1) 销售合同。销售合同的内容比较全面完整,而且对双方的权利义务及发生争议的处理均有详细的规定,这种合同适用于大宗的交易。销售合同(当由进口人草拟时称为“购货合同”(Purchase Contract)的合同文体使用第三人称,合同的格式一般由三个部分构成:

约首:是合同的首部,包括说明订约意图的序言、合同名称、编号、缔约日期、地点、当事人的名称、地址等。

本文:是合同的主体部分。具体列明交易的内容、条款,并规定双方的权利和义务。其中合同的正面是交易的主要条款,包括货物名称、品质规格、数量、包装、价格、交货期、装运港和目的港、支付方式等。合同的背面为一般交易条款,包括保险、商检、索赔、仲裁、不可抗力以及其它由于不同货物不同交易附加条款如保值条款、溢短装条款、品质公差条款、合同适用法律等。

约尾。是合同的结尾部分。包括合同的份数(一般一式两份或两份以上),使用文字及效力、订约时间、地点、生效时间。

此外,有的合同有附件,作为合同不可分割的一部分。

(2) 销售确认书。销售确认书是合同的简化形式。其内容一般包括交易的主要条款,而对于一般条款不予列入。销售确认书适用于成交金额不大、批次较多的轻工日用品、土特产品、或者已有包销、代理等长期协议的交易。

2. 签订合同应注意的问题。签订合同时,应逐步审核合同的各个不同部分,做到准确无误方予签订。

(1) 在合同的首部,应注意把当事人的全称及法定地址、营业所在地及其电报挂号等详细列明,有些国家法律规定这些是合同成立的条件特别是当事人的全称,是确认其法律地位的重要依据。如果有代理人或中间人介入,合同最好将中间人的名称、地址加以注明(如通过××成交)。可能时,还应作出中间人应负履约的责任的若干规定,以促进中间人认真对待合同的签订及履行。另外,要认真规定好缔约的地点,因为合同中如对合同适用的法律未做出规定时,根据有关国家的法律和贸易习惯的解释,可适用合同缔约地国的法律。

(2) 在本文部分,应逐条审核合同的条款,未商妥的条件不能订入合同。

要将合同前后的条款加以对照，全面衡量，保证合同的内容与洽商达成的内容一致，且各条款协调一致。例如：数量条款规定溢短装时，支付方式为信用证，其金额应有增减幅度；当价格条件为 C & F 或 FOB 成交，在保险条款里就应订明“保险由买方自理”。在条款的规定上，必须严密明确，避免有多种解释或任意性、不确定性的条文，特别是可能引起合同性质改变的内容。合同的条款中应使责、权、利及义务对等。另外对签约后可能发生的意外费用如运费上涨、港口封冻绕航费等，也可在合同中规定由何方承担。

(3) 在合同的结尾，主要载明合同以何种文字写成及各种文字的效力。在签字栏中，应载明双方企业的名称及签署人的职务，有些国家规定双方在末尾签字时，须提出其公司的授权书以防止签署人越权签署。另外签字时如有必要，可列见证人副署。

附：合同样本：

中外货物买卖合同

卖方	中国	合同号：
地址：	电报挂号：	签字日期：
买方	× 国	公司
地址：	电报挂号：	电传

双方同意按下列条款由卖方出售，买方购进下列货物：

(1)货物名称、规格包装及唛头	(2)数量	(3)单价	(4)总值
	卖方有权在____%以内多装或少装		

(5) 装运期限：

(6) 装运口岸：

(7) 目的口岸：

(8) 保险：由卖方按发票金额 110% 投保。

(9) 付款条件：

买方应通过买卖双方同意的银行，开立以卖方为受益人的、不可撤销的、可转让和可分割的、允许分批装运和转船的信用证。该信用证凭装运单据在中国的中国银行见单即付。该信用证必须在____前开出。信用证有效期为装船后____天在中国到期。

(10) 单据：卖方应向议付银行提供已装船清洁提单（或集装箱运输的已装船提单）、发票、品质证明、数量/重量鉴定书；如果本合同按 CIF 条件，应再提供可转让的保险单或保险凭证。

(11) 装运条件（CIF/C & F）

1. 载运船只由卖方安排，允许分批装运、允许转船、允许集装箱运输。

2. 卖方于货物装船后，应将合同号码、品名、数量、船名、装船日期以电报通知买方。

(12) 品质与数量、重量的异议与索赔：货到目的口岸后，买方如发现货物品质及/或数量/重量与合同规定不符，除属于保险公司及/或船公司的责任外，买方可以凭双方同意的检验机构出具的检验证明向卖方提出异议。品质异议须于货到目的口岸之日起 30 天内提出，数量/重量异议须于货到目的口岸之日起 15 天内提出。卖方应于收到异议后 30 天内答复买方。

(13) 人力不可抗拒：由于人力不可抗拒事故，使卖方不能在本合同规定期限内交货或者不能交货，卖方不负责任。但卖方必须立即以电报通知买方。如买方提出要求，卖方应以挂号函向买方提供由中国国际贸易促进委员会或有关机构出具的发生事故证明文件。

(14) 仲裁：凡因执行本合同或与本合同有关事项所发生的一切争执，应由双方通过友好方式协商解决。如果不能达成协议时，则在被告国家根据被告国仲裁机构的仲裁程序规则进行仲裁。仲裁决定是终局的，对双方具有同等约束力。仲裁费用除仲裁机构另有决定外，均由败诉一方负担。

(15) 补充条款：

本合同正本共 2 份，采用中、英（略）文书就，两种文字具有同等效力。签字后正式生效，双方各执 1 份为凭。

卖方		买方
中国	公司	× 国
代表：（签字）		代表：（签字）

见证人

（× × × 律师）（签字）

签约地点：

案例评析

评析发盘失误导致我方损失人民币 23 万元案

提要 1975 年 6 月 27 日，我方某公司应荷兰某商号的请求，报出 C514 某初级产品 200 公吨，每公吨 CIF 鹿特丹人民币 1950 元，即期装运的实盘。对方收到我报盘后未作还盘，而是一再请求我方增加数量，降低价格，延长有效期，我方曾将数量增加 300 公吨，每公吨价格 CIF 鹿特丹减至人民币 1900 元，有效期经两次延长，最后延长至 7 月 25 日。荷商于 7 月 22 日来电接受该盘。我方在接到对方接受电报时，才发现该产品因主要产地巴西受冻灾减产，国际市场价格猛涨，从而拒绝成交，引起纠纷。最后以我方某公司承认合同已成立的事实而告终。

双方主要往来电函

(1) 75.6.27 发盘：你 26 日电报 C514 200 公吨，CIF 鹿特丹每公吨人民币 1950 元，不可撤销即期信用证付款，立即装船，请即复。

(2) 75.7.2 来电：你 27 日电 C514 200 公吨，我最后买主开始表示确实的兴趣，恐怕谈判时间较长，请求延长实盘有效期 10 天，如有可能请增加数量，降低作价，请复电。问候。

(3) 75.7.3 去电：你 2 日电 C514 数量增加 300 公吨，有效期延至 7 月 15 日，请径洽，尽快回复。

(4) 75.7.7 来电：C514 你 3 日电，感谢你的合作，请寄航空 2 公斤样品，请再次考虑减价并增加数量。问候。

(5) 75.7.10 去电：你 7 日电 C514 2 公斤昨天已航邮，数量可供 300 公吨，最优惠价为人民币 1900 元，尽速回复。

(6) 75.7.14 来电：你 10 日电 C514 样品仍未发到，因此请求将 300 公吨，人民币 1900 元的实盘再次延长，预计在收到样品后需一周左右可作出最后决定。选自刘绍基《对外贸易案例分析》广西人民出版社，1991 年版。

(7) 75.7.17 去电：你 14 日电 C514 300 公吨，同意延长至 7 月 25 日有效。

(8) 75.7.22 来电：你 17 日电 C514 我接受 300 公吨，每公吨人民币 1900 元，CIF 鹿特丹，不可撤销即期信用证付款，即期装船，按装船净重计算。除提供通常装船单据外，需供卫生检疫证明书、产地证、磅码单（以中国口岸装船重量为基础），需提供良好适合海洋运输的袋装。

(9) 75.7.24 去电：你 22 日电兼，C514 由于世界的变化，在收到你来电以前，我货已售出。致以良好问候。

(10) 75.7.25 来电：你 24 日电，悉 C514 300 公吨已售，对此我不能接受，你 7 月 17 日电已将该盘延至今天（25 日）才到期。我坚持你已接受我方的订单。撤回一项有效期的实盘是违反国际贸易规则的。假如你欲略调高价格，我可再次向我的顾主商量，但不能保证有结果。望电复。

(11) 75.7.29 去电：你 25 日电，前报 300 公吨 C514，我确已售出，深表歉。但应你的请求，我尽最大努力又取得 200 公吨货源，并报你 C514 200 公吨每公吨人民币 2650 元，C&F 欧洲主要口岸，9 月份装船，7 月 31 日复到有效。

(12) 75.7.30 来电：你 29 日电 C514 不能接受，我被逼保留仲裁权利，可通过中国国际贸易促进委员会仲裁委员会或者荷兰 C 商品贸易协会或者通过其它相应有权的机构进行仲裁。我坚持我 7 月 22 日电已接受你方实盘。为了合作起见，我同意 300 公吨延至 8 月、9 月装船代替即期装船，否则我索赔人民币 232950 元，根据你目前报价每公吨 2650 (C&F) 和我已成交价 1900 (CIF) 的基础进行计算。

(13) 75.8.2 去电：关于 300 公吨 C514 一事，在我 7 月 17 日电报中仅商意延长发盘的期限至 7 月 25 日，但并未说明该盘是 Firm offer 也不注明 Firm offer 字样。作为我们的老顾客，你应了解我们的习惯，凡是国外订单都需要以我方最后确认为准。考虑到我们双方过去和将来的友好关系，我们于 7 月 29 日重新取得新货源，报出你 200 公吨，每吨人民币 2650 元。从你 30 日来电惊悉。你提出了仲裁问题。经再考虑我们仍然拟按照适宜的价格报你 200 公吨，请电复你的友好意见。谢谢。

(14) 75.8.4 来电：你 3 月 2 日电歉，不同意你的意见和理由。因我方 7 月 22 日接受电报是在你盘 25 日有效期的期限以内。十二分地抱歉，必须按 300 公吨 C514，每公吨人民币 1900 元 CIF 严格执行。为了表示我方的良好愿望，可同意 8 月、9 月份装船。请立即电告合同号码我将开出信用证。如你不同意要么你执行合同，否则提交仲裁，以求公正解决。由于市场变化迅速，请急电复或者通过北京电传答复，以免浪费时间。

(15) 75.8.9 来电：我 8 月 4 日电未收到你方答复，请急复。

(16) 75.8.12 去电：你 8 月 4 日电，我们考虑到双方友好的贸易关系，

我决定售 300 公吨 C514 每公吨人民币 1900 元 CIF 鹿特丹，其中 200 公吨 9 月份装船，其余 100 公吨 10 月份装船。不能提供产地证，包装为每袋 75 公斤单麻袋装，不可撤销即期信用证付款，函详。

(17) 75.8.13 来电：你 12 日电 C514 我接受你的决定，同意 200 公吨 9 月份装船，100 公吨 10 月份装船。请告合同号码后即开信用证。我理解你的困难处境，鉴于双方的友好关系，希望能在将来的交易中得到补偿。请求航空邮 1 公斤装船样。问候。

评析：在该案例中，我方存在的主要问题在于：

1. 对市场调查不够，所交易的商品是国际性大商品，但我对该商品的重要产地巴西出现严重冻灾从而产量下降，价格上涨这一敏感的消息一无所知。直到价格猛涨，荷商已接受我方实盘时，才发现问题。2. 洽商技术缺陷，成交额从 200 公吨增加到 300 公吨，总金额从近 40 万元增到 57 万元。这样大金额的报盘，一般不宜给对方留盘太久。但我方前后给对方共留盘 28 天，两次同意延期，增加数量，急于推销，使荷商在 28 天中可退可守：价格有利时可下手订购，价格不利时可还盘拒绝，完全处于有利主动地位，而我方则完全处于被动，不利地位。

3. 处理策略错误：当发现每公吨涨价后差价 750 元之巨，企图撤盘，轻率地以市场变化货已售出为由拒绝成交，使更被动。实际上 22 日接受电报中，提了不少附加条件，可研究其对原发盘有无实质改变而加以利用。另外 25 日来电尚有探测货源及价格的口吻，而我方不加思索地以获新货源为由重报对方 200 公吨，1900 元 (CIF) 等于告诉对方我不仅有货且调高了掌握价，使对方掌握这一情况后，态度立即强硬起来，逼得我方步步后退。

4. 业务技术错误：在 7 月 23 日去电中，完全推卸我方作为发盘人的责任，并在 8 月 2 日的去电中，任意解释“实盘必须注明 Firm offer 字样”，把“凡国外的订货单都需要以我方最后确认为准”作为中国的习惯做法。实际上这既不符合国际公认的规则，也不是中国的习惯。且对方在 7 月 7 日和 7 月 14 日中均要求把“实盘”延长，电报中使用了 Firm option 字样，其中 (Option 是指发盘人在规定期限内不得撤销的发盘。

第六章备货

6.1 品质

6.1.1 品质的含义、作用及卖方违约的责任

1. 品质的含义。货物的品质 (Quality of Goods)，也叫商品的质量。它是指商品的内在质量和外观形态的综合。

一般而言，商品的内在质量包括商品的气味、滋味、成分、性质或性能及组织结构等。商品的外观形态包括：颜色、光泽、透明度、款式、花色、造型等。

在国际贸易中，往往是按照不同货物的特征，来选择一定的品质指标去表示不同商品的品质，例如机器设备以其性能、用途、功率、自动化程度等表示品质；煤以灰分、含水、含硫、发热量、挥发分、粒度等表示；服装以面料和辅料、款式、颜色等表示；花生仁以含油量、含水量、杂质、不完整粒等表示。

所以，商品的品质是商品本身内、外要素的综合体现。它说明商品的使用价值。

2. 商品品质的作用。商品的品质在国际贸易中的作用主要体现在以下三方面：

(1) 提高商品品质是竞争的重要手段。在国际贸易中，商品品质的优劣，不仅关系到商品的使用效能和售价高低，而且关系到商品的销路和声誉，在国际市场竞争激烈和消费者对商品品质的要求越来越高的情况下，各国厂商都把提高商品品质作为加强对外竞争的重要手段。同时，在当今贸易保护主义盛行、各国纷纷采取非关税壁垒措施限制进口的情况下，提高商品的品质也是突破关税壁垒、增加出口创汇的重要途径。

(2) 商品品质是国际买卖合同的重要条款。按照《联合国国际货物销售合同公约》规定，卖方交付的货物必须与合同所规定的数量、质量和规格相符，否则，即构成卖方根本违反合同。由此可见，商品的品质是卖方必须履行的合同中的重要条款。

(3) 商品品质问题是买卖双方产生争议的重要原因。买卖双方在执行合同的过程中，常常会产生争议，大多数争议是由商品品质问题所引起的。对于此类争议，有的可以通过买卖双方的友好协商加以解决，但有时会造成索赔和仲裁，甚至会导致法律诉讼。

3. 卖方违约的责任。卖方必须严格按照买卖合同关于商品品质的约定向买方备货，否则即构成违约，关于卖方违反品质条款的法律责任，国际公约及一些国家的商法均有明确规定。例如：

《联合国国际货物销售合同公约》第 35 条规定：“卖方交付的货物必须与合同规定的数量、质量和规格相符。”第 41 条、第 42 条还规定：“卖方所交付的货物，必须是第三方不能提出任何权利或要求的货物，……必须是第三方不能根据工业产权或其他知识产权主张任何权利或要求的货物。”

英国《货物买卖法》第 14 条规定：“卖方应有一项默示要件，即该合同项下的货物品质是适合商销的。”“如买方明示或默示地使卖方了解购买该项货物是为了特定用途时，则除非有证据表明买方并不信赖或不可解信赖卖方的技能或判断者外，卖方应具有一项默示要件，即所交货物应合理地适合该项特定用途。”

美国《统一商法典》规定，卖方保证所出售的货物必须具有商销品质，

这是卖方应承担的一项默示担保。

欧美《产品责任法》规定，卖方不仅要对其违约所造成的直接经济损失负责，而且要对可能由此而引起的人身伤害和财产损失负责。其赔偿对象除了买方本人之外，还可以伸展到一切预期会使用该项产品的人。这种由于产品缺陷所引起的损害赔偿，卖方是不能在合同中事无排除的。

6.1.2 品质的表示方法

卖方在备货时必须以合同或信用证中的商品品质条款为依据。一般来说，品质条款中表示商品品质的方法主要有以下几种：

1. 以样品表示商品的品质。用样品表示商品品质的交易也称为凭样品买卖（Sales by Sample），即买卖双方约定以样品作为交货品质依据的买卖。适用于此类交易方式的商品一般是在造型上有特殊要求或具有色、香、味等特征的商品，买卖双方难以用文字来描述这类商品的品质规格，卖方凭样品供货又基本上能做到与样品一致或基本一致，属于这种类型的商品有工艺品、服装、轻工业品等。

2. 以规格表示商品的品质。以规格表示商品的品质即指用若干能反映商品内在质量和外观形态的指标，如成分、含量、纯度、大小、长短、粗细等表示商品品质的优劣。例如，我国东北大豆的出口规格为：含油量最低 18%；水分最高 15%；杂质最高 1%，不完善粒最高 9%。当然，有时即使是同一种商品，由于用途不同，对规格的要求也会有所差异，就以大豆为例，作榨油用的大豆就要求以含油量指标为主，但用于食用，则不一定列明含油量而可能把蛋白质的含量作为重要指标。

3. 以等级或标准表示商品的品质。商品的等级是指根据商品主要指标值的不同，即其规格的差异，而把同一商品划分为品质优劣不同的若干级别。如一、二、三级，甲、乙、丙，大、中、小等等。同一商品因规格不同，具有不同的等级，但同一等级的商品其规格大体上是相同的。

标准是指统一化了的规格和等级及其检验方法。它一般是由国家机关或商业团体规定并公布实施的标准化品质指标，它代表商品的一种标准化的等级或规格。例如，我国出口的生丝有：6A、5A、4A、3A、2A、A、B、C、D、E、F、G 等 12 个品级，每一个品级各代表一定的品质规格。所以，以标准表示商品的品质既准确又简便。

4. 以商标或牌号表示商品的品质。商标是生产者或商号用来识别他所生产或出售的商品的标志，它可以由一个或几个有特色的单词、字母、数字、图形或图片等组成。牌号是指工商企业给其制造或销售的产品所冠的名称，以便与其它企业的同关产品区别开来。

商品的商标或牌号一般可以做为商品的品质象征，所以，对于已树立了一定信誉的商品，其商标或牌号就能表示和反映商品一定的规格或等级。因此，以商标或牌号也能明确地表示有关商品的品质。如“雀巢咖啡”，“熊猫电视”、“英雄牌钢笔”等。

5. 以说明书表示商品的品质。以说明书出来表示商品的品质，这种方式多用在机电、仪器产品特别是成套设备的交易上。因为此类产品的结构原理和操作方法比较复杂，不能用简单的几项规格指标来表示其品质，而必须凭说明书和图样照片等具体详细地描述商品的构成原理、制造材料、操作规程、维修方法等。

6. 以产地名称表示商品的品质。有些产品，尤其是农副土特产，其品质

随产地而异，有的产地历史悠久，商品品质有比较稳定的特色，产地名称就成为商品品质和特色的标志，因此这类商品可以采用产地名称来表明它们的品质条件。如四川榨菜、龙井茶叶、张家口绿豆等。

6.1.3 品质约定方面的注意事项

在国际贸易中，由于货物的品质有很大的差异，表示品质的方法也不少，因此品质条款如何规定应视具体货物而定，一般而言，双方在订立品质条款时，应注意以下几点。1.要认真贯彻“平等互利”和“重合同、守信用，重质先于重量”的原则。双方在约定交货品质时，应体现平等互利的精神，防止订立对单方面有利的片面条款。例如，有些凭说明书和图样买卖的机械、仪表、电器商品，不仅要求出口方在交货时，货物符合品质检验的条件，而且双方还须约定品质保证条款和技术服务条款，明确规定卖方必须在保证期限内保证其所售的商品品质仍然符合说明书上规定的指标，以合理保障进口方的权益，体现“重合同、过信用、重质先于重量”的原则。

2.订立品质各款要从生产实际出发，实事求是。买卖双方在约定品质条款时，应根据国际市场的需求状况，并结合国内生产的可能来决定买卖商品的品质标准，既不能订得过高，以免使卖方在生产方面和履约上造成困难；也不能订得过低，以免影响售价和销路，甚至降低出口货物的信誉。例如，双方约定以样品来表示商品品质时，不论是选择买方样品还是卖方样品为依据，都必须使样品具有代表性，应以中等品质的实物作为样品为宜。

3.要正确使用货物品质的各种表示方法。在国际贸易中，各种表示货物品质的方法都有其特定的含义和使用范围，买卖双方必须按此承担相应的义务。因此，凡是能够用一种方法表示品质的，一般就不要采用两种或两种以上的方法来表示；如果必须采用两种以上的方法来表示时，则须在合同中作出明确规定，以免引起争议。特别应该注意的是，凭样品与凭规格、等级、标准来表示品质的方法不宜混合使用。它往往会对卖方交货不利。因为许多国家的法律规定，凡是以上述方法达成交易的，卖方交货的品质就既须与样品一致，又须符合规格、等级、标准的要求，否则，买方有权拒绝货物，并提出索赔要求。

4.要注意文字表述的科学性和灵活性。在约定商品的品质指标时，应把握科学性、严密性和准确性的原则，例如在采用标准说明商品品质时，必须准确无误地标明所言及标准的全称、级别、国别及版本，以明确所指。但是，对有些货物，尤其是品质规格难以做到完全统一的货物，如某些农副产品、轻工业品及矿产品等，不要把品质要求订得过死、绝对化，以免由于实际上做不到而造成交货上的困难，在规定其品质条件时要有一定的灵活性，对一些项目的要求可订上“最高限度”或“最低要求”，或规定合理的品质机动幅度，以利于合同的执行。但精密度要求很高的商品，如精密仪器等，则属例外。同时，对于品质规格的项目，也不宜订得过多，过于繁琐，应该集中力量订好影响品质的重要指标。对于次要指标则可以不订或少订，以免交货时由于某些次要指标不合格而使合同的执行受到影响。对于一些与品质无关的条件，则避免订入。

6.2 数量

6.2.1 数量的作用与卖方违约的责任

1. 数量的作用。商品不仅表现为一定的质，同时还表现为一定的量。商品的数量是指以一定度量衡表示出的商品的重量、个数、面积、容积等的量。商品数量的多少，是计算单价、总金额的重要依据，它不仅关系到交易规模的大小，而且是影响价格和其它交易条件的重要因素。因此，商品的数量是买卖合同中的要件之一。卖方在履行合同时，必须按照合同中规定的商品数量交货，否则，即构成违约。

2. 卖方违约的责任

卖方有义务按合同规定的数量交货。如果多交或少交，则构成违约。关于卖方在交货数量方面的违约责任，国际公约及英国的法律有如下规定。

《联合国国际货物销售合同公约》第 52 条规定：“如果卖方交付的货物数量大于合同规定的数量，买方可以收取也可以拒收多交部分的货物。”

英国《货物买卖法案》第 30 条规定：“如卖方交付买方的货物数量少于约定数量时，买方可以拒绝收货，……如卖方交付买方的货物数量多于约定数量时，买方可以只接受约定部分而拒收超过部分，他也可以全部拒收。”

有些国家的海关还有权对多交的不符合合同规定数量的货物予以扣留和没收，特别是对那些会影响进口国国计民生的货物。

因此，卖方严格按照合同规定数量交货对其本身意义十分重大，在数量方面违约，也会给卖方造成极其被动的局面。当然，卖方与买方在约定成交数量时，也可以通过规定交货数量的机动幅度范围来比较灵活地、有条件地避免卖方的一些责任。

6.2.2 数量的表示方法

1. 计算数量的单位。一般而言，表示商品的数量可以用重量、个数、长度、面积、体积、容积等度量衡单位来表示。因此，可以把计量单位按以上六个方面来进行划分。在进行计量时，由于世界各国度量衡的多样化和不统一，因而，我们要对一些特殊的或特定的用法加以注意。

为明确和对比计量单位的一些习惯用法，列下表加以说明：

表 6-1

计算方法	适用商品	计量单位
按重量 Weight	大宗农副产品、矿产品、 部分工业制成品 贵重商品，如黄金、白银	公吨、长吨、短吨、公担、英担、 美担、司马担、公斤、市斤、磅、 克、盎司、 克、盎司、克拉
按数量 Number	大多数工业制成品及部分 土特产	个、件、套、台、双、打、罗、令、 卷、张……
按长度 Length	金属绳索、布匹、绸缎等	米（公尺）、英尺、码
按面积 Area	玻璃板、地毯、皮革等	平方米、平方尺、平方码
按体积 Volume	木材、化学气体等	立方米、立方尺、立方码
按容积 Capacity	谷物 液体商品，如酒、石油	公升、加仑、普式耳 公升、加仑

由上表可知，由于各国度量衡制度不同，所使用的单位各异，目前国际贸易中常用的度量衡制度，有国际单位制（International System of Units）、公制（The Metric System）、英制（The British System）和美制（The U.S. System）。我国的度量衡一般采用公制，并逐步采用国际单位制，但为了适应国外市场习惯，在对外成交时，也有采取对方习惯的计量单位的，因此，在洽谈交易和签订合同时，必须明确规定使用哪一种度量衡制度，以免造成误会和纠纷。同时，还要掌握各国度量衡制度之间的换算方法。

2. 计算重量的方法。国际贸易中的许多商品是按重量买卖的。按照一般商业习惯，计算重量的方法有以下几种：

（1）毛重（Gross Weight），即商品本身的重量加包装的重量，一般适用于低值的商品。

（2）净重（Net Weight）：指商品本身的重量，即除去包装后的商品实际重量。

在国际贸易中，大部分以重量计量的商品都是以净重计价。但是一些价值较低的农副产品，如粮食、谷物、饲料等有时也以毛重计价。这种以毛重计价的办法称之为“以毛作净”（Gross for Net）。例如，“中国天津红小豆，1000公吨，单层麻袋包装，每袋100公斤，以毛作净”。

货物按净重计算时，必须由毛重扣除皮重，计算皮重的方法有四种：

实际皮重（Actual Tare 或 Real Tare）：即商品包装实际重量，是将整批货物包装材料逐一过秤求得的重量之和。

平均皮重（Average Tare）：在皮重相差不大的情况下，从全体商品中抽出若干件包装材料，秤出皮重，然后求出其平均重量，即为平均皮重。

习惯皮重（Customary Tare）：有些比较标准化、规格化的包装，其重量也为市场所公认，因此不必逐件重复过秤，而以习惯上公认的包装重量计算，称为习惯皮重。

约定皮重（Computed Tare）：指买卖双方事先协商约定的皮重，不必过秤，逐一衡量。

计算皮重究竟采取哪一种方法，在磋商交易和签订合同时，也应明确加以规定，以免事后引起争议。

（3）公量（Conditioned Weight）。即用科学方法抽出商品中的水分。再另加标准含水量所求得的重量。适用于价值较高、而含水量不稳定的羊毛、生丝等商品，其计算公式为：

$$\text{公量} = \text{干量} + \text{标准含水量} = \frac{\text{实际重量} \times (1 + \text{标准回潮率})}{1 + \text{实际加潮率}}$$

（4）理论重量（Theoretical Weight）。某些有固定规格形状和尺寸的商品，如马口铁、钢板等，同一规格的，每件重量一般相等，按件计量，称为理论重量。

（5）法定重量（Legal Weight）。法定重量是指商品本身的重量加上直接接触商品的包装物料的重量。一般用于一些国家的海关征收从量税时作为计税的依据。

6.2.3 数量约定的注意事项

买卖双方对成交商品数量多少的约定，即双方在合同中的数量条款，是

买卖双方交接货物和处理争议的依据，因此，买卖双方在签订合同时，必须对数量条款作出明确合理的规定。在约定成交数量时，除了订明数量、计算单位、计量办法外（如“中国大米 1000 公吨，麻袋装，以毛作净”），有时还必须规定交货数量的机动幅度以及作价办法。为了能约定好成交数量，应注意以下事项：

1. 作为卖方必须正确掌握出口商品的数量。首先，必须使出口商品的总量符合国家政策的要求。其次，对于具体数量的确定，还须依据一系列的实际情况进行分析，例如，要考虑国外市场的需求量、市场趋势、季节因素，确定一个与之相适应的供应量，达到巩固和扩大销售市场，争取较优利润的目的；考虑国内既有的生产能力、资源状况及货源情况，确定力所能及的交货数量，避免备货数量不足引致的交货被动；还要考虑外商的资信状况和经营能力来确定成交数量规模的大小，力争多成交，同时也要防止发生货款落空的风险。

2. 卖方应积极地合理采用溢短装条款。在农副产品和工矿产品的交易中，往往由于商品本身的特性、生产条件和运输条件的制约，使得卖方主观上难以按约定交货数量的确定数额交货。因此，卖方为了有效地保护自己合理利益，在一定限度内减少由于交货数量所引起的法律责任，在与买方约定交货数量时，应积极地采用机动幅度，通过约定溢短装条款来使自己交货的数量有一个较灵活的伸缩范围。按照这一条款，卖方在交货时可以溢交或短交合同数量的一定百分比。例如：“东北红小豆 3000 公吨，允许溢短交 2%”。至于溢短交百分比的确定，按照国际商会《跟单信用证统一惯例》（1993 年修订本 500 号出版物）的规定，除非信用证规定货物的指定数量不得有增减外，在支付款项不超过信用证金额的条件下，货物数量准许有 5% 的增减幅度。但是，当信用证规定数量以包装单位或个数计数时，则不适用此项增减幅度。

溢短装一般由卖方决定，有时也可由买方决定。如果交易数量大，价格又经常变化时，为防止卖方或买方利用溢短装条款，故意多装或少装，可规定溢短交只是为了适应船舶等运输工具的需要才能适用。对大宗货物在用程租船运输的情况下，在合同中不仅多对全部数量规定溢短装的机动幅度，同时还可对每批装船数量规定由船方决定其溢短装和溢短装的机动幅度，以明确责任，避免产生争议。

对溢装或短装部分货物的计价有两种办法：一种是按合同价格计算；另一种是按装船时的市场价格计算。采用后一种方法，主要是为了防止在市价波动时，享有溢短装权利的一方故意多装或少装。合同中如未规定溢短装部分的作价办法，一般按合同规定价格计算。

3. 双方应注意用词明确、具体，避免使用笼统含糊的字眼。双方在约定成交数量时，应尽量使甲明确、具体的字眼，以免在合同执行时引起不必要的纠纷。有时在合同数量条款中只规定“约量”，即在合同规定的数量前加上“约”字，如“铁矿砂约 5000 公吨”，这使得卖方在交货时数量可以有一定范围的灵活性。但是，由于“约量”的字眼笼统含糊，国际上并未有一个统一的解释，有的国家认为是 2%，有的理解为 5%，有的甚至解释为 10%，因此“约”的伸缩度并不一致，当双方未就该约量达成共识，在实际履行合同时就容易引起贸易纠纷。为了明确责任和便于合同的执行，最好在合同数量约定时采用溢短装条款，而不采用“约量”，若需采用时，双方宜对该“约

量”的含义作出明确的规定。

6.3 包装

6.3.1 包装的作用与卖方违约的责任

1. 包装的作用。商品的包装是指按照一定的方式方法，使用一定的材料包裹商品。

在商品生产过程中，包装是最后一道重要的工序。在商品流通过程中，包装对保护商品、美化商品、宣传商品、提高售价以及对商品的储藏、运输、销售、使用都起着重要的作用。在对外贸易中，优良的商品包装不仅能提高出口商品在国际上的信誉，增强商品的竞争能力，增加外汇收入，而且还能够真实地反映和宣传一国在生产建设、科学技术、文化艺术及工艺美术等方面的成就。从法律意义上讲，按照六同所规定的方式装箱或包装，是卖方应负的一大法律责任。

2. 卖方违约的责任。卖方交付的货物必须按买卖合同的规定对货物进行包装，否则即构成违约行为，必须承担违约责任。

《国际货物销售合同公约》第 35 条规定：“卖方交付的货物……须按照合同所规定的方式装箱或包装。……除双方当事人业已另有协议外，……货物按照同类货物通用方式装箱或包装，如果没有此种通用方式，则按照足以保护货物的方式装箱或包装。”“否则即为与合同不符。”如果商品的包装与合同不符，买方有权索赔，甚至拒收货物。

6.3.2 包装的种类

对外贸易的商品，按照在流通过程中有无包装来划分，可分为三类，即包装货、裸装货和散装货。

包装货是指有包装的商品，多数商品属于这一类。

裸装货是指品质比较稳定，不易受外界条件的影响，不需要包装的商品，如拖拉机、钢材等。裸装货也指能在生产过程中，按照一定的尺寸和重量标准加工成件的商品，如铅锭、锡锭等，或者按照一定要求用不同的牢固色漆划线或抽扎后系以金属标签作为标记的商品，如钢材、钢管等。

散装货是指散装的石油、水泥、煤碳、矿砂、粮食等类商品，可用专门设计的运输工具和装卸设备进行载运和装卸，但有时散装货也可采用包装而成为包装货，如桶装的石油、袋装的水泥等。

在国际贸易中，根据商品的包装在流通中作用的不同，可分为运输包装和销售包装。1. 运输包装（Shipping Package）。运输包装又称外包装或大包装。它的主要作用是保护商品的品质和数量，并使之便于运输、装卸、分配、节省仓储、计数等。

运输包装可根据包装的件数分为单件运输包装和集合运输包装两种：

（1）单件运输包装。

单件运输包装是指货物在运输过程中作为一个计件单位的包装，单件运输包装按包装外形分，可分为袋、包、桶、箱等。按包装材料可分为纸、金属、塑料、木材、棉麻等；按包装质地分，有软性、半硬性、硬性等。

（2）集合运输包装。

又称为成组化运输包装，是指在单件运输包装的基础上，为了适应运输、装卸工作现代化的要求，将若干个单件运输包装组合成一件大包装，这对于提高装卸效率、保护商品、节省费用和促进包装的标准化都具有积极的意义。

目前常见的集合运输包装主要有集装箱、托盘、集装包（袋）三种。

2.销售包装（Selling Package）。销售包装又称小包装或内包装，它是指直接接触商品，随着商品进入零售环节和消费者直接见面的包装，实际上是零售包装。因此，销售包装除了要求具备保护商品的条件外，更重要的是要美化商品、便于广告宣传、便于销售和使用。

销售包装的种类很多，目前国际市场上流行的包装按其形式和作用来分，主要有以下几类：

（1）便于陈列展销的包装，例如：堆叠式包装、悬挂式包装、展开式包装等。

（2）便于识别商品的包装，例如：透明包装和“开窗”包装、习惯性包装等。

（3）便于使用的包装，例如：携带式包装、易开包装、喷雾包装、复用包装、配套包装、礼品包装和一次量包装等。

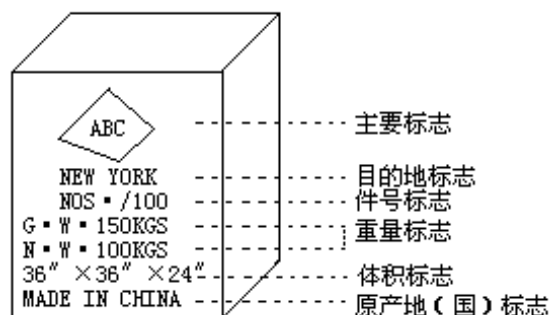
6.3.3 运输标志

为了便于运输、仓储、商检和验关工作的进行，便于发货人和承运人、收货人之间的货物交接，避免错发错运，做到安全运输，货物在送交承运人之前都要按一定的要求，在运输包装上面书写、压印、刷制简单的图形、文字、数字，以资区别。这些图形、文字及数字，统称为运输标志。

根据运输标志作用及应用性的不同，可以分为识别标志、指示性标志和警告性标志三种。

1. 识别标志。识别标志是区别一批货物同其它同类货物的根据，它包括以下内容：主要标志，也称嘿头或唛头——多用几何图形并配以简单的文字或符合组成；目的地标志；原产地标志；件号标志；体积和重量标志。

例如：



鉴于识别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目的需要，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会的支持下，制定了一套识别标志向各国推荐使用。该识别标志包括：

（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、订单号或发票号；（3）目的地；（4）件号。

2. 指示标志。它是根据商品的特性，对一些容易破碎、残损、变质的商品用简单醒目的图形或文字作出标志，以便指示搬运人员、仓储保管人员以及开箱拆包人员等在装卸、搬运、操作、储存过程中引起注意。例如“向上”、“小心轻放”、“保持干燥”、“防热”、“此处开启”等等。每个国家都有习惯用的标志，但在对外包装上，应同时用英文标明。

3. 警告性标志。又称危险品标志，它是指在易燃品、爆炸品、有毒品、腐蚀性物品、放射性物品等危险品的运输包装上，清楚明显地标明危险性质

的文字说明和图形等标志，以警告一切有关人员，加强防护措施，保护人身和货物的安全。

在制作危险品的标志时，应注意参照我国和国际上有关的规定。我国已颁布了《包装储运指示标志》和《危险货物包装标志》的规定。联合国海事协商组织对危险货物也规定有《国际海运危险品标志》，我国在出口危险品商品时，应在运输包装上刷制我国的和国际海运所规定的两套危险品标志，以防货到国外港口，不能靠岸卸货，从而发生增加移泊或改港绕航，多付外汇等情况。

6.3.4 包装约定应注意的事项

买卖双方在约定有关包装的事项时，应着重注意有关包装材料、包装方式、包装费用和运输方式等诸方面的问题：

1. 有关包装材料和包装方式。双方必须明确约定包装的材料、造型和规格，例如：“木箱包装，每箱 50 纸盒，每盒一打”。除某些传统商品，其包装方式为双方所知者外，不宜采用“按惯常方式包装”或“适合海运包装”等含糊的包装术语，以免引起纠纷。

2. 有关包装费用。包装费除另有规定外，一般都包括在货价之内，不另计价。如买方要求特殊包装，对其超出惯常包装的费用，应由买卖负担，并应在合同中具体规定负担的费用和支付办法。如果经双方商定，全部或部分包装材料由买方供应者，合同中应同时规定包装材料最迟到达卖方的时限和逾期到达的责任。

3. 有关运输标志。按照国际贸易习惯，运输标志可以由买方提供，也可以由卖方决定。如果由卖方决定，可不订入合同中，或只订明“卖方标志”，由卖方设计后通知买方。如果由买方提供，应在合同中规定买方提供的时间，如超过时间，卖方可自行决定。

4. 货物的包装，还须符合进口国对包装（包括唛头）的法令和特殊要求，出口商应随时注意这些法令和要求的变化情况。比如：有些地方禁止或限制使用某种包装物料；有些国家对不同商品的每件包装重量，订有不同税率，或规定装卸时采用不同的操作办法等。

总之，对约定包装条款应缜密考虑，务求具体明确，方便工作，以利于顺利交货和安全及时收汇。

6.4 催证、审证和改证

6.4.1 催证

催证，是指当进口人未按合同规定时间开来信用证，或出口人根据货源和运输情况可能提前装运时，通过信函、电报、电传或其他方式催促进口人迅速开出信用证。

催证工作并非是每笔业务必有的业务程序，而是当国外进口人遇到国际市场发生变化对其不利或资金发生短缺情况时，往往拖延开证或不开证。对此，出口商应催促对方迅速办理开证手续，这同时也是卖方履约的基础。特别是大宗商品交易或按国外进口人要求特别商品的交易，更应结合备货情况及时进行催证。必要时，可请我驻外商务机构或中国银行分支机构协助代为催证。过去有的出口单位不懂催证，货物虽早已备妥，装运期已到，仍等证上门，往往贻误装运机会，错过船期，造成因装运期和信用证有效期已过而引起展证、迟期收汇、索赔和贷款落空等一系列后果。所以，应重视按合同规定的装运时间，视情况采取适当方式进行催证。

6.4.2 审证

审证，是指对国外进口人通过银行开来的信用证内容进行全面审查，以确定是否接受或需要做哪些修改。

信用证是依据合同开立的，信用证的内容应该是与合同条款一致的。但在实践中，由于种种因素，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有利于自己的条款等，往往会出现开立的信用证条款与合同规定不符。为确保收汇安全和合同顺利执行，防止导致经济上和政治上对我不应有的损失，我们应该对不同国家、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。一般来说，在审查国外来证时，应考虑下列四个方面：

1. 政治上是否符合我国对外政策；
2. 对安全及时收汇是否有保障；
3. 对与我国有贸易协定的国家的来证是否符合协定的规定；
4. 来证的条款是否符合合同规定，证内所列条款，我方能否履行。

在实际业务中，银行和进出口公司共同承担审证任务。其中，银行着重审核开证行的政治背景、资信能力、付款责任和索汇路线等方面的内容，进出口公司则着重审核的内容一般应包括以下几个方面。

1. 政治性的审查：来证国家必须是与我国有经济往来的国家和地区，应拒绝接受与我国无往来关系的国家和地区的来证。来证各项内容应符合我国方针政策，不得有歧视性内容，否则应根据不同情况向开证行交涉。

2. 开证银行资信的审查：为了保证安全收汇，对开证行所在国家的政治经济状况、开证行的资信、经营作风等必须进行审查，对于资信不佳的银行，应酌情采取适当措施。

3. 对信用证的性质与开证行付款责任的审查：来证应标明“不可撤销”的字样。同时在证内载有开证行保证付款的文句。对有些国家的来证，虽然注明有“不可撤销”的字样，但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能生效。

上述 3 点，也是银行审证的重点，进出口公司只作复核性审查。

4. 对信用证金额与货币的审查：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。如来自与我国订有支付协定的国家，使用货币应与支付协定规定相符。

5. 对商品的品质、规格、数量、包装等条款的审查：证中有关商品货名、规格、数量、包装、单价等项内容必须和合同规定相符，特别是要注意有无另外的特殊条款，应结合合同内容认真研究，做出能否接受，或是否修改的决策。

6. 对信用证规定的装运期、有效期和到期地点的审查：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。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。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，或国外银行的柜台等，我们不易掌握国外银行收到单据的确切日期，这不仅影响收汇时间，而且容易引起纠纷，故一般不宜接受。

7. 对单据的审查：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，如发现有不正常的规定，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等字样，都应慎重对待。

8. 对其他特殊条款的审查：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，如指定船公司、指定船籍、船龄等条款，或不准在某个港口转船等，一般不应轻易接受，但若对我无关紧要，尚且也可办到，则也可酌情灵活掌握。

6.4.3 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，做出恰当妥善的处理。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，尽量避免由于我们考虑不周而多次提出修改要求。否则，不仅增加双方的手续和费用，而且对外造成不良影响，其次，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，这是各国银行公认的惯例。

再次，对来证不符合合同规定的各种情况，还需做出具体分析，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，我们也可以灵活掌握。

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，认真做好审证工作。

案例评析

案例 1：我方按 CIF 条件出口某项商品，合同规定按信用证付款方式成交。买方在约定时间内未开来信用证，但约定的装运期已到，为了重合同守

信用，避免影响我国对外信誉，我方能否按期发运货物？

分析：不能。

在信用证支付方式下，出口方货物的发运是以收到对方开来的信用证为前提的，并且发出货物的品名、品质、数量、包装、装运期等等一系列事项都必须符合信用证的要求，并取得相应的信用证要求的单证，这样出口方才能较顺利地收回货款。否则，尚未收到信用证就急于按期发货，就有可能遭到货、款两失的风险。出口方宜在约定开证时间或临近装运期催促对方按合同要求开来信用证，以便于合同的履行。

案例 2：我某出口企业与非洲某客商达成交易货物一批，到证按合同规定 9 月装运，但计价货币与合同规定不符，加上备货不及，直至 11 月对方来电催装时，我方才向对方提出按合同货币改证，同时要求展延装运期。次日非商复电：“证已改妥”，我方据此将货发运，但信用证修改书始终未到，致使货运单据寄达开证行时遭到拒付。我方为及时收回货款，避免在进口地的仓储费用支出，接受进口人的 D/P · T/R（付款交单凭信托收据借单）提货要求。终因进口人未能如约付款使我方遭受重大损失。

评析：在这一合同的履行过程中，我方有三个方面的工作方法欠妥当：

第一，我方在接到对方开来的信用证后，除应立即审证之外，还应尽快要求对方将信用证中不符合合同的内容加以改正，而不应到装运期将近时才要求修改信用证。

第二，我方在未收到对方开来的信用证修改书时，不应发运货物，以免无证发货难以收到货款，或发货后缮制单据与后开来的信用证修改书不符。在本例中，即发生了单证与信用证脱离而使款项难以议付的后果，这自然要由我方自行负责。

第三，我方急于采用 D/P · T/R 方式，给买方带来了极大的便利，同时也给我方带来了可能收不回货款的巨大风险，不幸这一事故已经发生，由于是我方同意对方采用这种方式，因此所受损失也应由我方自行承担。所以，在采用 D/P · T/R 时应极为慎重，最好配合对方提供的银行保函或备用信用证再加以采用，以避免风险。

第七章商检

7.1 商检的作用、机构和职能

7.1.1 商检及其作用

进出口商品检验，简称商检（COMMODITY INSPECTION），是国际贸易业务活动中一个不可缺少的重要环节，它是维护贸易双方合法权益，避免或解决合同纠纷，促进对外贸易关系顺利发展的有效措施。

商检是指在国际商品贸易中，由国家的商品检验机构，或具有资格的、独立于对外贸易关系人之外的第三者民间公证机构，对进出口商品的质量、数量、包装、安全、卫生、检疫和装运技术条件等进行检验和鉴定，以确定其是否与贸易合同有关标准一致，并出具证明文件，作为贸易双方交接货物、结汇付款、处理争议和索赔的重要凭证。

我国实行开放政策以后，进出口商品的品种、数量日益增多，对繁荣我国商品市场和推动经济建设发展起到了非常积极的作用。但在进出口商品贸易过程中，不可避免的会出现这样和那样的问题。如国际贸易中买卖双方地处两国，商品运送和交接可能跨越的时间长、空间大，经装卸、长途运输后，容易发生丢失、损坏和变质，或遭受残损；又如，总有一些商贩为获取高额利润，挺而走险，在进出口商品中以次充好、以少充多、弄虚作假等；又如国外企业和消费者对商品质量的要求越来越高，不仅在食品卫生和商品安全方面，甚至在环境保护和生态平衡方面也都有不同程度的限制，出口商品不好，成交价低、质量不高、竞争力不强，勉强推销出口的商品也迟早因信誉而失去国外市场，甚至遭退货、索赔，给企业和国家声誉带来损失等……。所以，为避免以上这些问题产生，或产生后便于确定事故的起因和分清责任归属，有必要对将出运的出口商品和进口到货的商品对照贸易合同中的规定进行检验，以便及时发现问题，依法妥善解决问题，维护贸易双方的合法权益。

我国商检的作用一是把关，对出口商品未经检验合格不准出口，对进口商品未经检验合格不准销售和使用；二是服务：促进进出口商品的质量提高，稳定和繁荣市场，为进出口商品提供鉴定公证证明，为境内出口产品生产企业提供信息和技术服务。

7.1.2 商检机构

商检机构是对进出商品实施检验鉴定工作，具有执法职能或法人资格的专业组织机构。根据国际贸易发展情况的不同，各国商检机构设置、隶属关系和业务范围也有所不同。

1. 国外的商检机构。世界各国的商检机构，大致可以分成两大类型：

（1）官方商检机构。是由政府设立或由政府指定某一部门管理的商检机构，执行政府颁布的法律及有关法规、具有检验与管理职能。如：罗马尼亚的商品检验局、波兰的波尔卡哥检验所、印度的出口商品检验局、美国食品药品监督管理局（FDA）和日本产业检查所等。

（2）民间商检机构。是根据国家法律规定，经注册登记，具有法人资格能独立执行检验、鉴定的检验公证行、协会等检验机构。如：总部设在瑞士日内瓦的通用公证行（SGS）、英国的英之杰检验集团（IITS）、美国UL安全试验所、日本的海事检定协会、日本检定社等。

各国的商检机构，就其商品受检范围而言，有综合性的，也有专业性的，如美国保险商实验所（UL）主要负责对进口家电设备的检验，据美国政府规

定，凡进口的此类商品必须贴有表示合格的“U.L”标签才可进入美国市场；就其负责检验的地区范围而言，有本国的，也有跨国的，如通用公证行(SGS)在许多国家和地区设立了140个跨国检验机构。

2.我国的商检机构，我国的商检机构不同于国际上一些国家的官方商检机构，也不同于国外民间检验机构，是由国家统一设置的综合性检验、监督管理、且具有公证身分的部门。

《中华人民共和国进出口商品检验法》(以下简称《商检法》)

规定,国家设立商检部门:即中华人民共和国进出口商品检验局(CCIB),主管全国进出口商品检验工作。国家商检部门在各地的商检局及其分支机构管理所辖地区的进出口商品检验工作。

目前,除台湾省外,各省市、自治区都设立了商检局,并在进出口商品的重点产地和主要集散地、口岸设立了分支机构,形成了一个全国性的商检网络。

国家还规定了一些进出口商品专职检验机构。如:办理进出口药品检验的药品检验所;办理进口食品卫生检验及检疫的卫生检验所;办理进出口植物及其产品和进出口动物及其进口动物产品检疫的动植物检疫所;办理进出口计量器具鉴定的计量部门;办理进出口锅炉及压力容器安全监督检验的锅炉压力容器安全监察机构;办理船舶,主要船用设备及材料、集装箱的船舶规范检验的船舶检验局等。

《商检法》还规定除我国商检局外,以下检验机构也可以在境内接受对外贸易关系人或外国检验机构的委托,办理进出口商品检验鉴定业务。

(1)国家商检局指定的检验机构。如中国进出口商品检验公司(CCIC),及其各地的分公司。

(2)国家商检局批准的外国检验机构在境内设立的进出口商品检验鉴定机构。如已由我国CCIC办理的英国Ts、瑞士SGS和美国UL在中国的进出口商品检验业务。

7.1.3 我国商检机构的职能

《商检法》规定了我国商检机构的三项基本任务,赋予了商检局对进出口商品实施法定检验、监督管理和办理鉴定业务的职能。

1.实施法定检验。根据我国法律和行政法规的规定,以规定的进出口商品或有关的检验事项执行强制性的检验或检疫,未经检验的不准进口或不准销售、使用。

法定检验的目的是为了保证进出口商品的质量、安全、卫生符合国家法律、行政法规的规定、对外贸合同的和国际上的有关规约,维护国家信誉,扩大出口,防止伪劣商品输入,保障生产建设安全和人民健康。

商检机构实施法定检验的范围如下:

(1)《商检机构实施检验的进出口商品种类表》(以下简称《种类表》)内的商品;

(2)出口食品卫生检验和检疫,以及贸易性出口动物产品的检疫;

(3)出口危险货物和《种类表》内商品包装容器的性能鉴定和使用鉴定;

(4)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)其他法律和行政法规规定,有关国际条约和协议规定须经商检机构检验的进出口商品。

2.实施监督管理。商检机构依法有责任有权力对进出口商品、收用货部门、生产经营单位和储运单位，以及指定或认可的检验机构的进出口商品检验工作进行监督管理。

具体内容大致有：对其检验的商品进行抽查；对其检验组织机构、人员、设备、标准和方法进行监督检查；对重要的进出口商品及其生产企业实施质量认证、质量许可证制度。

3.办理鉴定业务。商检机构接受对外贸易关系人或外国检验机构的委托，以独立的第三者地位，用公正科学的态度和手段，对进出口商品的质量等项目进行检验和鉴定其事实状态是否符合合同、标准和国际现约的有关规定，做出正确、公证性的检验和鉴定结论。

鉴定业务的内容主要有：进出口商品的质量、数量、重量、包装鉴定；货载衡量、监装监卸；积载、残损、载损和海损鉴定；适载鉴定、集装箱及其集装货物鉴定；外商投资财产鉴定等等。

7.2 商检程序

商检机构办理检验鉴定业务，都要按一定的规范程序进行，一般来说由具有申请检验鉴定资格的单位，按申请检验鉴定的工作项目，填写申请单，提供相应的有关单证，在限定的时间内到指定的商检机构申请检验，商检机构受理后，经对报验商品进行抽样，检验鉴定，最后签发检验证书。

商检的程序大致可分为：报验、抽样、检验鉴定、签证放行 4 个环节。

7.2.1 报验

1. 报验及其条件。报验是指对外贸易关系人向商检机构提出对进出口商品检验鉴定的申请。商检机构对对外贸易关系人在规定的时限与地点内，填报的申请单和应附的有关单证进行审核，确认真实、准确后，进行编号和计收检验费，即为受理了报验，同时也负起了应承担的法律责任。

报验时须填写相应报验项目的进/出口商品检验申请书。

报验时须提供的有关单证有：进口商品的对外贸易合同，国外发票，提单，装箱单和进口货物到货通知单等；出口商品的对外贸易合同，信用证以及有关单证电函等；有须向商检机构办理卫生注册和出口质量许可证的出口商品，还须交附相应的卫生注册证书、厂检合格单或出口质量许可证；进口废物废料的，还须提供环保部门的批准证件。

2. 报验的范围。进出口商品的报验范围，大致可分法定检验和法定检验以外（也称鉴定业务申请）两部分。法定检验商品的报验范围即为本章第一节列出的实施法定检验范围：法定检验以外的报检内容主要有《种类表》外的进出口商品、对外贸易关系人申请的鉴定业务和其他委托检验业务。

对法定检验的进出口商品，商检机构可依法要求和督促对外贸易关系人及时报验。对不报验、漏检或逃检的行为，商检机构将依法予以批评教育或追究法律责任。

对法定检验以外的进出口商品，收货人应当按合同的约定进行检验、验收，验收不合格需凭商检机构检验证书索赔的，收货人应当及时向所在地商检机构申请检验出证。

3. 报验的时限与地点。

（1）进口商品报验时限与地点。《种类表》内的进口商品、以及须商检机构出证对外索赔的《种类表》外的进口商品，收货人一般应在商品索赔有效期前不少于 1/3 时间内，向货物目的地商检机构报验。如索赔期已近，来不及完成检验出证者，报验人须预先向国外办理延长索赔手续。

大宗散装商品、易腐易变质商品，以及卸货时发现残损或者数量、重量短缺的商品，必须在卸货口岸或者到达站向当地商检机构报验。

关系国计民生，价值较高，技术复杂的重要进出口商品和大型成套设备，收货人应在外贸合同中约定在出口国装运前进行预检验、监造或监装，并保留有到货后最终检验（复验）和索赔权的条款。

（2）出口商品报验时限与地点。出口商品的发货人在接到合同或信用证后，在收货人规定的交货期内，最迟应于报关或装运出口前十天报验。对个别检验周期较长的商品，应留足相应的抽样、检验等方面的时间。

出口商品的报验地点由当地商检机构指定。易腐易变质商品、散装商品一般在装运口岸报验；出口食品的卫检、包装和成件的商品、集装箱的整箱货物等一般应在产地报验：国际铁路协定规定的联运出口商品应在发货站报

验。

7.2.2 抽样

每批报验的进出口商品一般数量较多，不可能对其进行全部检验，所以商检机构对报检商品大都采取抽样检查的方式进行检验。抽样是一种用来了解全面情况的非全面调查的方法。

商检的抽样，又称取样、扦样，是根据技术标准或操作规程所规定的抽样方法和抽样工具，在报验或待检的整批商品中，由商检业务人员随机地抽取一小部分在质量特性上能代表整批商品的样品或样本，通过对该样品的检验，确定其是否符合合同、信用证和有关标准规定，以此对整批商品的质量作出评价。

抽样的常用方法主要有：（1）百分比抽样法：根据商品的批量或件数，按规定的百分比比例在整批商品中均匀布点抽取样品；（2）数理统计抽样法：利用概率论原理和大数定律原理的有关方法抽取样品。抽样是商检工作程序中一个十分重要的环节，关系到检验的结果和出证的质量，不少检验标准和对外贸易合同中，对抽样方法作了具体规定。商检抽样必须遵循随机性，代表性，可行性和先进性四项原则，抽取的样品必须是同一批报验商品，适用于同一对外贸易合同，严禁弄虚作假。

7.2.3 检验鉴定的内容与方式

商检机构根据有关法规和合同要求，对商品样品或被检商品进行检验鉴定。商检机构对进出口商品检验鉴定的具体内容主要有：质量、规格、数量、重量、包装、安装、安全、卫生等项目，至于对某一商品要检验哪几项？要由具体商品的情况而定。如出口食品除了检验其质量、数量外，还必须实施卫生检验；危险货物必须实施安全检验等。检验鉴定的方法概括起来有：感官检验、物理检验、化学检验、生物检验和仪器分析方法等。不同的检验鉴定适用于不同商品的不同检验项目。如感官检验，凭借检验人员的感官功能对商品检验鉴定，常用于食品的色、香、味。对于检验鉴定方法的选择，合同规定有的，选择合同规定的方法，合同没有规定的则按有关规定或选用常规方法。

检验鉴定的方式：对进口商品检验有卸货口岸检验、收用货地检验、易地检验和装运前检验；对出口商品有出口预检、产地检验、驻厂检验和口岸查验。

按国际惯例，检验的方式除法规和合同另有规定外，进口商品大多数采用货物目的港地进行卸货口岸检验；对一些不便在口岸开箱或经长途运输易腐的进口到内地商品，先向口岸商检机构办理登记手续后，再向收用货地报验，采取收货地检验；对一批分拨数地的到岸进口商品，可由货物目的地商检机构进行易地检验，由卸货口岸商检机构出证。

对已订合同而未收到信用证，或已订意向没签正式合同备货出口的商品进行出口前预检初评，商检合格后，由当地商检机构提供“检验换证凭单”或“预检结果单”，以便在出口时换证；预检后的商品经长途运输至口岸，为确保其出口质量，凭换证凭单对商品的装卸和外表包装，以及名称、批号和标记进行口岸查验；合格的签证放行；对安全卫生要求高，生产季节性强的商品可进行产地检验；对某些批量大，批数多或工艺复杂，生产环节多的商品，商检机构可派员配合厂方进行驻厂检验。

7.2.4 检验鉴定依据与标准

商检机构按规定通过适当的检验方式，采用规定或合理的检验方法，对报验的进出口商品或样品进行检验鉴定，可证明商品的事实状态，但还必须与检验鉴定依据和标准比较，判定是否合格或不合格，这样作出的检验鉴定结果才可能具有法律效力。

检验鉴定依据主要有：

1. 国际规约，指国际贸易中常采用的公约，法规和惯例，如《联合国国际货物销售合同公约》、国际商会《1953 年国际贸易条件解释通则》、《国际商会 400 号出版物》、《海商法》等规约中的有关规定；

2. 对外贸易合同。合同中关于对品质、规格、数量、重量、包装，安全、卫生等规定的条款；

3. 信用证，信用证中所列明的支付货物的各种条款，如商品名称、数量、规格、价格、交货期等等；

4. 租船契约。契约条款中关于船方对货物的装卸、理舱费用和风险责任的规定；

5. 标准。常用的标准有：

(1) SN 标准：中华人民共和国进出口商品检验行业标准；

(2) GB 标准：中华人民共和国国家标准；

(3) ISO 标准：国际标准；

(4) JIS 标准：日本工业标准；

(5) ANSI 标准：美国国家标准；

(6) BSI 标准：英国标准学会标准；

(7) DIN 标准：德国标准；

(8) ASTM 标准：美国材料试验协会标准；

(9) AOAC 标准：美国公职分析化学协会标准。

6. 其它检验鉴定依据。如进出口商品或成交样品，标样；卖方提供的品质证书、使用说明书、图纸等技术资料；提单、卖方的发票、装货清单，理货清单，残损单，商务记录等等。

根据我国的《商检法》和《商检法实施条例》规定，上述检验鉴定的依据使用应遵循以下原则：

(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标准或者其他必须执行的检验标准的，按照对外贸易合同约定的检验标准检验；凭样成交的，还应当按样品检验；

(3) 法律、行政法规规定的强制性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，并应当按照样品检验；

(4) 法律、行政法规未规定有强制性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，可按照生产国际标准、有关国际标准或者国家商检局指定的标准检验。

其中的强制性标准，主要是我国政府为保障人民身体健康，对安全卫生方面有关的进出口商品规定了限制性的标准，按这些标准检验，不合格的进口商品不能进口，不合格的出口商品不准出口。

7.2.5 签证放行

检验鉴定人员在检验鉴定工作完毕后，及时拟制证稿，经审核后，签发相应的证单，商检机构对其检验结果负责。商检机构对内签发的各种单，如“预检结果单”、“检验结果换证凭单”、“检验情况通知单”、“不合格通知单”、“放行通知单”和“委托通知单”一般只限于国内使用，不向国外提供。

根据商品的流向，具体的签证与放行有如下情形：

1. 进口商品经商检机构检验鉴定后，根据有关贸易合同和申请人的要求，对外签发品质、数量和重量、包装、安全、卫生以及有关运载、卸载和残损检验、鉴定等证书。对进口商品品质、重量检验不合格的和出口贸易合同规定凭商检机构的检验结果进行结算的，对外签发商检证书；经检验合格的进口商品对内签发“检验情况通知单”；列入《种类表》内的进口商品，商检机构受理登记后，在进口货物关单上加盖“接受登记”公章，海关凭此验放。

2. 出口商品经检验鉴定后，根据有关贸易合同、信用证和申请人的要求，对外签发品质、数量、重量、卫生、包装、兽医、产地证及有关运载装载等证书。对出口商品或船舱、集装箱经检验鉴定不合格的，对内签发“不合格通知单”；预检合格的出口商品，对内签发“检验结果换证凭单”和“预检结果单”；列入《种类表》内的出口商品和各类出口食品，经检验合格的，对内签发“放行通知单”，或在出口货物报关单上加盖放行章，并按要求对外签发有关证书；对原苏联、东欧等国家铁路陆运的出口商品，签发随车商检证书。

7.3 商检证书与商检条款

7.3.1 商检证书及其种类我国商检机构签发的进出口商品检验证书、鉴定证书和其它证明书统称商检证书 (INSPECTION CERTIFICATES), 是对外贸易中有关各方履行合同 (契约) 义务和处理索赔争议的具有法律依据的有效凭证, 也是交接货物、结算货款、通关验放、征收关税的必要证明。

我国的商检证书种类繁多, 常见的主要有以下几种:

1. 品质检验证书 (INSPECTION CERTIFICATE OF QUALITY)。这是证明进出口商品的品质、规格的证件。

2. 重量/数量检验证书 (INSPECTION CERTIFICATE OF WEIGHT/QUANTITY)。这是证明进出口商品重量或数量的证件。

3. 兽医检验证书 (VETERINARY INSPECTION CERTIFICATE)。这是证明出口动物产品经过检疫合格的证件。

4. 卫生 (健康) 检验证书 (SANITARY INSPECTION CERTIFICATE OR INSPECTION CERTIFICATE OF HEALTH)。这是证明出口供人类食用的动物产品、食品等经过卫生检验或检疫合格的证件。

5. 消毒检验证书 (DISINFECTION INSPECTION CERTIFICATE)。这是证明出口动物产品、食品经过消毒处理、保证安全卫生的证书。

6. 熏蒸证书 (INSPECTION CERTIFICATE OF FUMIGATION)。这是证明出口粮谷、油籽、豆类、皮张等商品, 以及包装用木材与植物性填充物等, 已经过熏蒸灭虫的证书。

7. 包装检验证书 (INSPECTION CERTIFICATE OF PACKING), 这是证明进出口商品包装情况的证书。出口商品的包装检验, 一般可列入品质证书或重量证书中证明; 进口商品的包装, 若不符合合同的规定要求时, 商检机构可出具包装检验证书。

8. 主丝品级及公量检验证书 (INSPECTION CERTIFICATE FOR RAWSILK)。这是证明出口生丝品质和重量/数量的专用证书。

9. 残损检验证书 (INSPECTION CERTIFICATE ON DAMAGED CARGO)。这是证明进口商品残损情况的证件。

10. 积载鉴定证书 (INSPECTION CERTIFICATE ON HATCH AND/OR CARGO)。这是证明船方和集装箱装货部门正确配载货物, 履行运输契约义务的证书。

11. 价值证明书 (CERTIFICATE OF VALUE)。它主要用于证明发票所列商品的价格真实和正确。

12. 产地证书 (CERTIFICATE OF ORIGIN)。它包括一般产地证、限制禁运产地证、野生动物制品产地证和普惠制原产地证等, 是出口商品的原产地证明文件。

我国的商检证书有统一的格式, 详见“商品证书样本”。

样本一: 进口商品质量检验证书 (空白)

中华人民共和国进出口商品检验局

IMPORT & EXPORT COMMODITY

INSPECTION BUREAU OF THE

PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

检验证书

INSPECTION CERTIFICATE QUALITY

地址 :
Address :
电报 :
Cable :
电话 : No.
Tel : 日期 :
收货人 : Date :
Consignee :
发货人 :
Consignor :
品名 :
Commodity :
报验数量/重量 :
Quantity/Weight
Declared :
运输 :
Transportation :
进口日期 :
Date of Arrival :
卸毕日期 : Date of Completion
of Discharge :
发票号 :
Invoice No. :
合同号 :
Contract No. :
标记及号码 ,
Mark & No. :
检验结果 : 主任检验员
RESULTS OF INSPECTION : Chief Inspector

样本二：出口商品重量检验证书（空白）

中华人民共和国进出口商品检验局

IMPORT & EXPORT COMMODITY

INSPECTION BUREAU OF THE

PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

检验证书

INSPECTION CERTIFICATE WEIGHT

地址 :
Address :
电报 :
Cable :
电话 : No.
Tel : 日期 :
Date :

发货人：
Consignor : _____
收货人：
Consignee : _____
品名：_____ 标记及号码：
Commodity : _____ Mark & No.
报验数量/重量：
Quantity/Weight
Declared : _____
检验结果：
RESULTS OF INSPECTION :

主任检验员
Chief Inspector

7.3.2 合同中的商检条款与复验

1. 商检条款。对外贸易合同中涉及到的商检条款很多，如：商品的品质、规格、数量、包装、检验、索赔条款等，既需要商检机构出具证明文件，也需有关对外贸易关系人在合同中明确这方面的要求，这关系到对外贸易的成败和经济得失。

品质、规格、数量是评定进出口商品是否合格的重要检验依据，所以合同中对进出口商品检验应订明有关的检验标准，或采用的抽样和检验方法，甚至规定使用的检测设备，以防使用不同的标准、不同的抽样、检验方法和检测设备，得出不同的检验结果而引起异议。

检验条款又涉及到检验权、检验时间和地点、检验依据、检验费用、检验机构和检验证书等方面，特别是其中的检验权和检验时间与地点，还涉及国际公约与惯例，是在国际贸易中减少纠纷，争取主动极为重要的内容。

2. 检验权与复验，检验权是指具备检验鉴定交付商品的质量、数量是否符合合同规定的资格和权利，即对商品进行最终检验并判定合格与否的权利。检验权在何时何地行使，效果不一样，并直接影响到买卖双方的切身利益。在国际贸易买卖合同条款中，通常有以下几种做法：

(1) 离岸品质、数量为准 (Shipping Quality, Quantity as Final)。

货物在装运离岸前，由双方约定的检验机构进行检验，该检验机构出具的货物品质和重量检验证书，作为交付货物的最终依据。若货物已运抵达目的港(地)后发现品质、重量与合同规定不符时，已无权向卖主提出异议索赔。

(2) 到岸品质、数量为准 (Landing Quality, Quantity as Final)。

货物到达目的口岸后，经双方约定的检验机构检验，该商检机构出具的品质、重量检验证书作为评定货物品质、重量的最终依据。若发现与合同不符，买方可凭检验证书提出异议索赔。

(3) 离岸前预检与到岸后复检。

货物在装运离岸前检验(预检)，检验证书作为收付货款的依据，货到目的岸后买方仍有检验(复检)权，若在双方同意的商检机构复检发现货物不符合合同规定，并证明这种情况不属于承运人或保险公司的责任范围，买方可凭检验证书向卖方提出异议索赔。

综上所述，第一种做法的检验时间与地点对卖方有利，卖方在货物装运

后获得了免责，而买方则丧失了检验权；第二种做法的检验时间与地点显然对买方有利，卖方要负责运输过程中货物的品质和数量；第三种做法买卖双方都比较方便和公平合理，双方权利均等，在国际贸易中为大多数人接纳，并已成为一条公认的原则。国际贸易中有关的国际公约，惯例和法规都有类似的规定。如英国《1983 年货物买卖法》第 34 条规定：“当卖方向买方提交货物时，除另有约定者外，买方有权要求卖方向他提供一个检验货物的合理机会，以确定货物是否符合合同的规定，凡是买方事先未曾检验过货物，不能认为他已经接受。”

合同中关于检验（复验）权与检验时间和地点问题，是一个较复杂且容易被忽视的问题。买方“收到”货物并不等于已经“接受”货物，对货物是接受还是拒收，取决于他对货物的检验结果，如果买方选择了不利的检验时间与地点，放弃了检验（复验）权，他同时也丧失了拒收货物的权利。所以，在商检条规中应选择合理的检验时间与地点，妥善保护好检验权，才能有效地维护自己的合法权利，在国际贸易竞争中，减少失误，取得成功。

7.4 普惠制及其产地证

7.4.1 普惠制及其原则

普遍优惠制度 (GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES)，简称普惠制 (G.S.P.)。是发达国家给予发展中国家出口工农业产品 (含制成品、半成品、某些初级产品) 普遍的、非歧视的、非互惠的一种减免关税的优惠关税制度。充分了解和利用该制度的优惠政策，对加速我国外向型经济的发展意义十分重大。

普惠制的原则主要有三条：

1. 普遍原则。所有发达国家对所有发展中国家出口的制成品和半成品给予普遍的优惠待遇。

2. 非歧视原则。指对所有的发展中国家都给予同样的优惠待遇，无例外无歧视。

3. 非互惠原则。指非对等的，发达国家应单方面给予发展中国家的关税减免，而不要求发展中国家给予同等优惠。

普惠制的目的是扩大发展中国家向发达国家出口制成品和半成品，增加发展中国家的外汇收入，促进发展中国家工业化，加速发展中国家的经济增长率。

目前，给予发展中国家普惠制优惠待遇的国家 (称给惠国) 有 27 个；接受普惠制待遇的国家或地区 (称受惠国) 有 160 多个。我国的给惠国 21 个，如，新西兰、澳大利亚、挪威、瑞士，欧共体、英国、美国、西德、意大利、荷兰、卢森堡、比利时、爱尔兰、丹麦、加拿大、奥地利、瑞典、芬兰、日本等。

7.4.2 普惠制的内容与原产地规则

给惠国力实施普惠制而制定的具体执行方案称给惠方案，由其政府定期或不定期地以法令的形式公布，现行有 16 个给惠方案，虽然各个方案不尽相同，但其内容都有共同的要素：给惠国自定的受惠国名单和给惠的产品范围；受惠方案有效期 (十年)；

关税减免的幅度；给惠国为保护本国经济利益的保护措施；给惠产品的竞争需要排除条款；原产地规则等。

原产地规则是普惠制给惠方案中的重要部分，是普惠制的核心内容，也是受惠国产品享受普惠制优惠待遇的必备条件。普惠制对惠的对象仅限于是在受惠国加工生产的产品，即原产于受惠国的产品，为确保这些产品的“原产资格”，以确定是否给予享受普惠制优惠待遇，各给惠国在给惠方案中均对原产地规则作了详细、严格的规定，其内容包括原产地标准、直运规则、单证要求三个部分。

1. 原产地标准。原产地标准是给惠国确定受惠国出口产品“原产资格”的划分标准。分成两部分，一部分是完全原产品，即产品完全使用受惠国生产的原料、零部件，且在受惠国生产和制造而成。另一部分是含有进口成分 (原料和零件) 的、经过充分的加工制造，有了实质性改变的产品。判别这些产品是否经过加工和有关实质性改变，多数给惠国规定用进口成分经过加工后变化程度的“加工标准”，和进口成分价值所占比例的“百分比标准”来判定。

2. 直运规则。直运规则指受惠方案中规定受惠国所出口的产品须原产于

受惠国外，还须将这些产品从受惠国直运往给惠国，以防运输途中伪造或再加工。但由于地理或运输的原因，出口的产品有时须经第三国，在此种情况下，商品必须处于海关监管之下，不得进入第三国加工和贸易。

3. 单证要求。受惠国出口产品要得到普惠制待遇，必须有受惠国出具的能够证明货物原产地的书面文件，以便给惠国海关审查，目前所有的给惠国都接受了联合国“贸发会议”优惠问题特别委员会制订的 A 格式 (FORMA) 的原产地证书，称普惠制原产地证。

7.4.3 普惠制原产地证书

普惠制产地证是出口商品的声明和官方机构证明的联合单证，它由受惠国政府签发，我国政府指定由国家商检局及其所属商检机构为普惠制产地证签发的官方机构，国家商检局制定了《中华人民共和国普通优惠制原产地证明书签证管理办法》及其《实施细则》。

申办签发普惠制证书须具备两个条件：

1. 申请单位是有进出口商品经营权的企业，或者是国外企业、商社常驻中国机构，参加国际经济文化交流所需出售的展品、样品的有关单位。

2. 商品输往我国的给惠国，而且出口商品符合该给惠国的受惠产品范围和其原产地标准。

申请签发普惠制原产地证书的一般程序为：

1. 向当地商检机构申请注册登记。

2. 经商检机构审核、考核、合格的发给《普惠制原产地证明书签证注册证》。

3. 在货物出运前的 5 天内，凭有关材料向当地商检机构申请签发普惠制原产地证书。

案例评析

案例 1：检验依据明确、检验结果不可挑剔，为国家重点工程建设把关服务。

国家 × × 部委托 × × 进出口公司与日本 × × 商事株式会社签定了一宗价值 1423 万美元的合同，订购国家重点建设工程项目：50 万伏输变电工程电缆（钢芯铝绞线）。该批物总重 7330 吨，于 1990 年上旬，经香港、湛江运送到广西、贵州等若干个工地。进口电缆属商检法定检验商品，经广西商检局邀请由广西大学专家组成的联检小组对货物进行质量检测，发现电缆的抗扭强度远达不到合同的要求标准。合同中该项质量标准是，电缆中起拉力作用的那根镀锌钢线在其一倍直径的圆棒上紧密匝绕 8 圈不断裂；镀锌钢线在 2 米长度内自身扭转数不少于 18 圈。实际抽样检验分别为 12% 和 30% 不合格，甚至有几根仅匝绕 0.5 圈就发生断裂。检验结论：“到货质量未达合同要求”，广西商检局于 1990 年 10 月出具了对外索赔证书。日方虽然表示怀疑，但在事实面前不得不在赔款书上签字，退回全部货款。

评析：（1）订货合同中的商检条款没有原则上的漏洞，进口货物到目的地后仍有检验（复验）权，检验依据与标准明确、详细，这是处理好可能发生合同纠纷、索赔成功的关键。如果合同有：“货物装船前生产厂的检验是最终检验”，则国家 1423 万美元将付之东流。

（2）本案例的异议中心是电缆的抗扭强度是否合格；也可认为我方与日方在检测技术上的较量。商检部门在抽样、检验技术上严格按合同（规范）要求进行，并借助广西大学的技术力量，扩大取样范围，精心检测，使证据

确凿，结论不可挑剔，最后日本人自带样件、自己检测后，不得不心服口服，签字赔款。

（3）该货物为国家重点工程物资，数量多、价值高，从巴西运到我国湛江港后，还需轮船转火车、火车转汽车，才到目的地卸货检验，此时已属“亡羊补牢”，即使发现问题，也可能影响到重点工程的施工进度。最好的办法应该是装船前检验，及时发现问题，解决问题。

案例 2：愿买愿卖，“洋垃圾”入境国法难容

1996 年 6 月沈阳某矿业有限公司从美国 × × 企业公司进口一批“铜锌矿粉”。作为矿业合资企业进口原料合法合理，双方愿买愿卖、合同齐备、手续完善。货到我国口岸后，海关责成有关方到当地商检局办理委托检验业务。检验发现、该批货物铜锌含量甚微，送检样品铜含量为 0.82%，锌含量为 0.004%，远远低于正常矿粉的含量，而且水份含量高达 37%。最后经环保等有关部门作出结论，该批所谓的“铜锌矿粉”是工业污泥，是国家法律禁止进口的，应退货出境，并对责任人依法严处。

评析：（1）此项贸易如果以合同规定的标准按“矿粉”进行检验，是符合放行条件的，但按我国《商检法》第 6 条规定，法律、行政法规有强制性标准的应按其规定的检验标准检验。作为已经没有加工生产价值的工业垃圾，国家法律是禁止进口的。所以检验依据的选择首先以遵守国家法律。行政法规为前提，以保障我国人民健康、安全、卫生等切身利益。

（2）货物以“铜锌矿粉”进口，避开了法定检验的商品范围，若不是海关责成有关部门办理委托鉴定业务检验，还不知其真相。作为有正义感的收货人，为维护企业利益、国家声誉，也应该主动办理鉴定业务。

第八章装运

8.1 运输方式

8.1.1 各种可选择的运输方式

国际贸易的运输方式多种多样，传统的运输方式主要有海洋运输，铁路运输、航空运输等单一形式。随着科学技术的发展，运输方式也不断革新，以集装箱运输和国际多式联运为代表的联合运输方式的产生，极大地提高了运输效率，促进了国际贸易的发展。

1. 海洋运输。简称海运。海运相对于其它运输方式来说，在以下几个方面显示出自己巨大的优越性；第一，运输量大。巨型货轮一次就可运送几万、十几万甚至几十万吨的货物；第二，通过能力大。海上航道宽阔，不像陆地运输要受到公路或轨道的严格制约；第三，运费低廉，由于运量大和无需投资修建航道，故海运成本较为低廉。海运的这些优点，使得它在国际贸易的各种运输方式中深得人们的青睐。目前国际贸易总运量中大约有 2/3 属于海上运输。

当然，世界上没有尽善尽美的事物。海洋运输也有它的先天不足。主要表现在运输速度慢（货轮一般每小进仅能航行 20 海里左右）；容易受风暴等自然条件的影响，致使航行中风险较大。海运的这些不尽人意之处，决定了交货期紧的急需商品和不能长距离运输的商品不宜选用这种运输方式。

海运可以从不同的角度来分类，从与国际贸易直接联系的经营方式来划分，可以分为班轮运输和租船运输两种基本形式。

（1）班轮运输。

班轮（Liner）也称定期船。是指由轮船公司经营的、按照预定的航行时间表、沿固定的航线和港口停泊载货的轮船。

班轮运输具有四个特点：一是有固定的船期、航线和停靠港口；二是承运人和托运人之间不需要订立租船公司。双方的权利、义务以及责任等均均以提单条款为依据；三是按固定费率收取运费，班轮公司负责装卸费和理货费；四是委托班轮运输的货物量可多可少，承运人负责理仓、配载和装卸货物。

班轮运输的这四个特点表明它在海洋运输中具有较大的灵活性和适应性，特别适合于运输那些数量少、批次多、交货港口分散的杂货和零散货物。

（2）租船运输。

租船运输也称不定期船运输。租船（Charter）是指货主或其代理人向船主租用整条船运输货物。

与班轮运输相比较，租船运输也具有四个特点，一是没有固定的航期、航线和装卸港口；二是租船人和承运人之间要订立租船合同，双方的权利与义务以租船合同为依据；三是运价不固定，受国际航运市场船舶供求状况调节。运输费用较之班轮要低，装卸费用可由船方负担，也可由租船人负担，还可由两者分担。四是所运货物量大，因是整船租赁，由于运量少所形成的空舱损失要由租船人自己承担。

租船运输的特点决定了它特别适合于运送那些批量大、价值低、交货期集中的散装货物，如粮食、竹、木、矿石、煤炭、水泥、化肥等。

租船运输按其租用方式的不同又可分为定程租船和定期租船两种：

定程租船（Voyage charter or trip charter），简称程租船或航次租船。是指按航程租船。可租赁单程、双程或连续单程、连续来回程等。采用这种租船方式时船舶由船方负责经营管理，并对货物运输负责。

定期租船 (Time charter)，简称期租船，是指按时间租船。租期可短可长。在租赁期间，船舶交租船人经营管理，但船方要负责船舶的维修。

陆上运输

(1) 铁路运输。

铁路运输是一种仅次于海洋运输而在国际贸易运输中占有重要地位的陆上运输方式。铁路运输的主要优点是速度快、运输量大、受气候条件的影响小，从而途中风险小等等。铁路运输对货物的适应面较宽，但由于受地理条件的限制，直接通达面较窄，所以主要用于陆地相连的国家之间的贸易运输以及在国内担负进出口货物的集散任务。

国际贸易的铁路运输也可以从不同的角度进行分类，例如从运输数量的角度可以分为整车运输和零担运输；从运输速度的快慢可以分为慢运和快运等。但主要还是从通达地或运行范围的角度分类。按照这后一种分类法可以将其分为国内铁路运输和国际铁路联运两种。

国内铁路运输是指按照一国有关铁路货运的有关法规（如我国的《国内铁路货物运输规程》）办理的货物运输。它在国际贸易中主要起配合海运在一国境内集散进出口货物的作用。在我国，国内铁路运输还包括通往港澳地区的铁路运输。这是一种与我国现存国情联系在一起的特殊运输方式。其具体做法是：先将运往港、澳的货物由发货人按国内铁路运输的要求和程序办理托运手续，发至深圳北站交深圳外运公司接收。然后深圳外运公司再以全国各外贸单位代理人的身分办理货物过境手续和下一步的铁路运输手续，手续办妥后，原车过轨，香港中国旅行社再作为深圳外运公司的办事处在香港接货并转交买方。

国际铁路联运是指遵循有关国际公约，使用一份运送单据，由铁路以连带责任办理的货物跨国全程运送。有关国际铁路货物运输的国际公约主要有两个：一个是由我国同朝鲜、蒙古、越南、原苏联、阿尔巴尼亚以及东欧 7 国共 12 国签订的《国际铁路货物联运协定》，简称“国际货协”；另一个是由欧盟 12 国以及奥地利、瑞士、土耳其、南斯拉夫、列支敦士等 24 国签订的《国际铁路货物运送公约》，简称“国际货约”。国际铁路联运的手续十分简单，出口货物只需在始发站办妥托运手续，铁路部门即负责将货物运到终点站交给收货人，发、收货人无须自己到国境站去办理交接、换装等手续。按照“国际货协”的规定，办理联运的范围还可跨出缔约国，如参加“国际货协”的国家可向未参加“国际货协”的国家运送货物，未参加“国际货协”的国家也可通过办理联运手续向参加协定的国家运送货物。

(2) 公路运输。

公路运输的主要优点是机动灵活、简捷方便。所以它在短途货物集散运转上具有比铁路、内河运输更大的优越性。但公路运输也存在运载量小，成本相对较高；车辆运行震动较大，易造成货物损耗等缺点。

公路运输在国际贸易中的作用主要有两个方面：一是为其它运输方式承担两端的集散运输任务；二是在条件许可的情况下（国家之间内陆相连），作为一个独立的运输体系，直接承担跨国运输的任务。如欧洲参加《国际公路运输公约》的各成员国之间的跨国公路运输。

3. 航空运输。航空运输的最大特点是不受地形地貌的限制，可快捷、安全地将货物运往世界各地。因此它最为适宜运送那些贵重、轻量、急需、鲜活的商品。在国际贸易中，电子设备、计算机、精密仪器、医药等几乎百分

之百地使用空运方式。此外一些服装、鲜活食品等也大量采用航空运输。

航空运输的不足之处在于一次运输量小，运价高。所以低值、大宗的散货不宜采用这种运输方式。

航空货物运输的形式主要有以下几种：

(1) 班机运输。这相当于海运中的班轮。它也具有“固定”的特点：即固定时间、固定航线，固定始发与停靠港、固定运价。班机运输适用于运输那些批量小或可以分批装运的货物。

(2) 包机运输。这种形式与海运中的租船运输相似。它是由货主或货运代理人与航空公司或包机代理公司事先谈定条件和价格，然后租用飞机运输货物。这种方式的运费较之班机运费要低，适用于运输批量较大的货物。包机运输又可以分为整包机（包租整架飞机）和部分包机（几家发货人联合包租一架飞机）两种形式。

(3) 航空快递。是由专门经营该项业务的航空货运代理公司，派专人以最快的速度在货主、机场，用户之间传递货物。由于有专人负责整个运输过程，所以它具有快捷、安全、方便的时点、据不完全统计，世界上已有近 200 个国家和地区开展了这项业务。我国对外贸易运输总公司也于 1980 年开办该项业务，目前已可办理到世界 90 个左右的国家，近千个城市的快递业务。

航空快递一般以传递商务文件、资料、小件物品等为主。其具体业务方式又可以分为三种，一是从机场到机场。即发货人在飞机始发站将货物交给航空公司，然后再通过电传通知收货人到目的地机场取货；二是从门到门，即航空快递公司在接到发货人的电话委托后，立即派人到发货单位取货送到机场交运，然后再负责打电传通知目的地的速递公司或其代理人在规定的时间内取货并送达收货人手中；三是派专人送货。即由快递公司派人随机送货。

4. 邮政运输。是指将出口货物通过邮局以包裹方式运送到国外。邮政运输具有手续简便（卖方将货物打包交付邮局并取得收据即告完成交货义务）、门到门服务（邮局可将包裹送到收货人手中）等优点，故具有广泛的国际性。但国际邮包运输一般对邮包的重量和体积有严格限制，规定每件重量不能超过 20 公斤、长度不能超过一米。所以邮包运输只适宜运送那些量小急需的物资或样品。

5. 联合运输。联合运输（Combined Transport）简称联运（CT），它是从提高运输效率的角度在吸纳科技进步成果的基础上，将前述各种单一运输方式进行交叉组合的一种新型、高效的运输方式。其基本含义是指使用两种以上的运输方式完成全程运送货物的任务。联合运输可以依据其运输方式的组合不同而划分为许多种类：

(1) 集装箱运输。集装箱（Container）也称货柜，它是一种经过特殊设计，使用耐久材料制作的专门化运输设备。集装箱运输就是将承运的货物集合组装进货柜内，通过一种或多种运输工具来完成商品运输的全过程。

集装箱运输产生于本世纪 50 年代。由于其良好的运输性能，故在 60 年代 ~ 70 年代得到迅速发展，很快成为国际贸易的重要运输形式。

集装箱运输的优点可以用安全准确、节约成本、高效迅速、适应面宽来概括。安全准确，是指集装箱运输实行货柜装运，门到门交接。一票到底，中途不开箱，从而减少了中间环节，提高了货运质量，有效地保证了货物安全、准确的运输；节约成本是指用集装箱运输，一方面可以节约包装费用和搬运费用，另一方面可缩短运输工具停靠港口车站的时间，降低了运输成本，

提高了车船营运率；高效迅速是指采用集装箱装运，有利于全部实行机械化作业，大大节省了装卸时间，加快了货运速度；适应面宽是指集装箱种类繁多。例如有干货集装箱、冷冻集装箱、柜架集装箱、开盖集装箱、罐式集装箱、挂式集装箱、牲畜集装箱等等，可以广泛适应不同性质的货物，不同运输方式的需要。

集装箱运输的装箱方式可以分为整箱货和拼箱货两种。整箱货（Full container load 简称为 FCL）是指货方在海关的监督下，自行将货物装满箱后交付承运人运输。拼箱货（Less than container load 简称为 LCL）；是指货方将不足一箱的货物交承运人，承运人再根据货物性质和运送目的地，将不同货主的货物拼装到一个集装箱中。与两种装箱方式相适应，集装箱运输的交接方式也可以分为不同种类，常见的有 4 种，整箱交、整箱接（FCL/FCL），即承运人以整箱为单位负责交接，货方负责装箱和拆箱；拼箱交，拆箱接（LCL/LCL）；即货方将货物交承运人后，由承运人负责装箱和拆箱；整箱交，拆箱接（FCL/LCL）；即货主负责装箱，承运人负责拆箱；拼箱交、整箱装（LCL/FCL），即货主将不足整柜的少量托运货物交承运人，由承运人负责拼成整箱，运到目的地后以整箱交货。（2）大陆桥运输（Land Bridge Transport）。这是一种以陆运为桥梁，连接大陆两端海运的联合运输方式。它实际上是海—陆—海的连贯运输。大陆桥运输的特点有三：一是要求使用集装箱作为运输设备，因此它具有集装箱运输的优点；二是由总承运人负责安排和承担全程运输，因而具有手续简便、节省费用等联合运输的优点；三是海—陆—海联运，具有运输线路较短，节省运输时间的优点。

目前世界上存在两条大陆桥运输线路：一条是 20 世纪 60 年代出现的美国大陆桥。经这一大陆桥运输的货物从远东（或日本）装船运至美国太平洋口岸，然后转铁路或公路横穿美国大陆到东部港口装船，再运至欧洲目的港；另一条是西伯利亚大陆桥。即利用俄罗斯西伯利亚铁路作为陆地桥梁，把太平洋远东地区与波罗的海和黑海沿岸以及西北欧大西洋口岸连接起来。这是远东地区往返西欧的一条重要运输路线，比海运缩短运程 1/3，节省运输时间 15 天～20 天。

由大陆桥概念出发，人们又引申出小陆桥和微陆桥概念。所谓小陆桥，即比大陆桥少了一段海，变成海—陆或陆—海联运。微陆桥顾名思义比小陆桥更短，它只利用了部分陆桥。开辟小陆桥和微陆桥，目的均在于减少不合理的绕道运输，节省运输费用和时间。

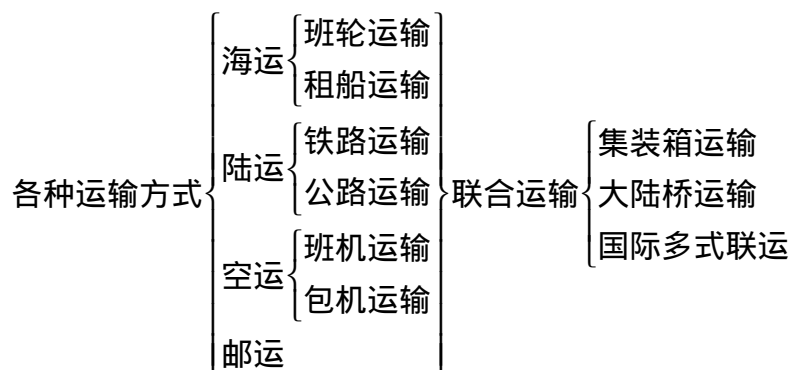
（3）国际多式联运（international Multimodal transport or inter-national combined Transport），按照《联合国国际多式联运公约》下的定义，“国际多式联运是按照多式联运合同，以至少两种不同的运输方式，由多式联运经营人将货物从一国境内接管货物的地点运至另一国境内指定交付货物的地点。根据这一定义，国际多式联运必须具有以下几个特点，一是要有一个多式联运合同；二是使用一份全程联运提单，这也是国际多式联运与普通联运最大的区别。在普通联运条件下，承运人各自负责签发自己所负责的那一段运程的运输单据，不对全程运输负责；三是至少为两种（例如陆海、陆空、陆主陆等）不同运输方式的连贯运输；四是由一个多式联运经营人对全程运输负总责；五是实行全程单一的运费费率；六是一般采用集装箱运输。

国际多式联运的经营者，即总承运人，他具有双重身分：一方面它同货

主签订多式联运合同，另一方面又以托运人身分与各分承运人签订分段运输的合同。

国际多式联运的货物交接方式主要有：门到门；门到港；港到港；港到门等形式。

上述各种运输方式及其关系可用一简图表示：



运费或称运价，是货物运输的价格，其计算标准称为“运价率”。运费依运输方式、经营方式、运送条件和货物种类的不同而有不同的计算标准和方法。

1. 海运运费。海运运费可以分为班轮运费和租船运费两种。

(1) 班轮运费。

班轮运费是班轮承运人从托运人那里收取的运输货物的报酬，它由基本运费和附加费用两部分构成。基本运费包括货物从装运港到目的港的运输，装船以及卸货费用。这部分费用相对固定。附加费是为了弥补运输过程中的一些额外支出而向货主收取的补充费用。它一般随支出情况灵活收取。

班轮基本运费的主要计算标准有 5 种：

一是按商品的重量计算。即以货物的毛重（连包装在内的重量）作为计算单位。运价表内用“W”表示。一般以吨为单位，称为重量吨。这种计算方法运用于机器、建材等大重量的货物。

二是按商品的体积计算。即以货物的外包装的体积作为计算单位。运价表中以“M”表示。通常用尺码吨作计量标准。每一尺码吨等于 1 立方英尺或 1 立方米，也有些国家以 40 立方英尺作为一个体积吨。这种计算方法适用于塑胶等体积大、重量轻的货物。

三是按商品的价格计算，也称从价运费。运价表中以“A.V”或“(A.I) · VAL”表示。一般以商品 FOB 货价的一定百分比（通常不超过 5%）计算。这种方法适用于黄金、珠宝等贵重物品的运送计价。

四是议价收费。也称总括法。即对那些体积、运量都特别大、难以——丈量 and 称重的货物，可由货主和轮船公司临时议定运费。如粮食、矿石、水泥、煤炭等物品的运输就适宜采取这种计费标准。

五是按件收费，如运送汽车时按辆、运送牲畜时按头计量运费。

在实际业务中。上述几种方法还可交叉使用。例如可在重量或体积两种计算标准中从高收费，运价表中以 W/M 表示；或在重量、体积，价格三种计算标准中从高收费，运价表中以 W/M RADVAL 表示。此外还可以在按重量或体积从高收费的基础上，再加上一定百分率的从价运费计算，运价表中以 W/M PLUS.A.V 表示。

不管使用哪种计算标准，轮船公司为了维护自身利益，对不足一定重量

或体积的货物往往加收运费，称为最低运费或起码运费。例如对不足一运费吨的托运货物就规定有最低收费标准。

班轮运费中的基本运费额是按照班轮运价表中的基本费率计算出来的，班轮运价表是班轮运输公司定期公布，相对稳定的计算运费的标准。班轮运价表依据制订人的不同可分为4种，即班轮公会运价表、班轮公司运价表、货方运价表和船货双方运价表。我国涉及对外贸易班轮运输的运价表主要有《中国租船公司第一号运价表》，简称“中租表”和《中国远洋货物运价表》，简称“中远表”。班轮运价表中对基本费率的规定一般有两种：一种是按每项货物列出其基本费率，称之为“单项费率运价表”；另一种是将承运的货物分为若干个等级，每个等级的货物有一个基本费率，称之为“等级运价表”。我国的《中租表》和《中远表》都属于等级运价表。表中将货物分成20个等级，等级越高运费也越高。把所运货物的数量（重量或体积）与规定的基本费率相乘，其乘积就是基本费率。

班轮运费中的附加费名目繁多。常见的有燃油附加费，超长附加费、超重附加费、直航附加费、绕航附加费、转船附加费、港口附加费、港口拥挤附加费、选择港口附加费、变更港口附加费、货币贬值附加费、贵重商品附加费、冰冻附加费等等。附加费的计算方法主要有两种；一种是在基本费率的基础上增加若干个百分比；另一种则是按每运费吨收取若干附加费。在多数情况下，附加费均按第一种方法计算。

班轮运费的计算大致可按下列步骤进行：首先按商品的英文名称；从货物分级表中查出该商品所属的等级和计费标准；其次根据等级和计费标准在按航线划分的等级费率表中查出这一商品的基本费率；第三步查出附加费率或直接将各项必须计算的附加费用加总；第四步将基本费率和附加费（率）代入公式算出该商品的单位运价；最后，将单位运价乘以计费重量或体积即得出该批货物的总运费金额。

（2）租船运费。

也就是租船的租金。由于租船运输没有固定的运价，所以运费或租金就是在市场供求关系的制约下，通过租船人与船主之间的洽租而形成的。由于租船有很多方式，故租金也有不同的内容和计算方法：

程租船的运费中包括船员工资、给养、船体的维护和修理、物料供应及装备、油料、燃料、淡水、保险、检验、折旧、港口、装卸、洗舱、压舱、垫舱物料、代理、索赔等方面的支出。其计算方法有两种；一种是按装货或卸货的吨数计算，即按租船合同中的协议运费率乘以装货或卸货的数量得出；另一种称为包价计算，即按照整船包干运费计算。所以也称为包干运费。

期租船的运费是根据租船合同协议按每月每载重吨若干金额或整船每天若干金额计算。在运费中不包括燃料、港口、装卸、洗舱、垫料、压舱、淡水、代理等费用，这些费用必须由承租人自己负担。

光船租船的租金主要按租期计算。租金中只包括折旧、保险、检验、佣金方面的费用，其余开支均由承租人自己负担。

2. 铁路运费。国际贸易货物的铁路运输费一般包括货物本身的运费，即基本运费、押运人乘车费、杂费和运送上的其它费。其中基本运费的计算标准与海运差不多，也是按重量、体积、从价和总括几种方法计算。

当进出口货物通过国内铁路线运输时，其运价按各国国内铁路运输收费标准核收。在我国，国内段铁路运送费用的核算依据是《铁路货物运价规则》

（简称《价规》）。国内段铁路运价可以分为整车运价，零担运价和集装箱运价三大类。整车运价一般按车皮标重吨位和实装货物吨位择大计算，同时考虑普通货车，快运货车和特种货车的差别而确定不同的运价；零担运价分普通零担和快件两种，以 10 公斤为单位，按照运价里程规定运价率，以实际装载的货物重量作为计费依据；集装箱运价中的基本运费是根据不同箱型和计价里程，分品类规定运价率。

国际贸易货物经铁路跨境运输，其运费一般按有关的国际铁路联运公约中的规定办理。我国同参加《国际货协》的各国以及未参加《国际货协》，但采用《国际货协》规则的国家之间开展跨境铁路运送货物时，其运费的核算办法为：邻国铁路车站间运送货物时，发送国和到达国铁路的运送费用，按各国铁路国内运价计算。其中发送路（货物发送国家铁路的简称）的运送费用，以发送国货币在发车站向发货人核收到达路（货物到达国家铁路的简称）的运送费用则以到达国的货币在到站向收货人核收。如这些铁路间定有直通运价规程时，则按运送合同缔结当日有效的直通运价计算；过境路（指在国际联运中发送路和到达路以外的途径的铁路）运送时，其费用按运送合同缔结当日有效的《统一货价》（即《国际货协统一过境运价规程》）的规定计算，并在发站向发货人核收或在到站向收货人核收。如果要通过几个过境铁路运送时，可以由发货人支付一个或几个过境铁路的运送费用，而其余铁路的运送费用则由收货人支付。

我国大陆运送到香港的货物，其运费的计算办法又有一些特殊性。一般是分两段核收，第一段为内地各车站到深圳北站，这属于国内运输，按《价规》要求用人民币计价；第二段为深圳北站至香港，按港九铁路货物运价规定，用港币计价。

3. 航空运费。航空货物的运输费用，一般是根据运价率乘以计费重量再加上声明价值费而综合测算出来的。

（1）运价种类。航空货物的运价主要有三类，一是特种货物运价。这是一些特别的货物，在特定的航线上运输时，由航空公司向发货人提供的一种优惠运价。这种运价一般低于普通货物的运价，并要经过国际航空运输协会的审定方可执行；二是等级运价。这种运价只适用于指定地区内的少数货物（如活动物、贵重物品、报刊杂志和行李等）的运输。它通常是在一般货物运价的基础上加减一定的百分比得出。这种运价对起运重量有一个要求，一般规定为 5 公斤；三是一般货物运价。这种运价适用于一般货物的运输。采用这种运价时无需区分货物的种类，而是按重量制定出不同的费率。为鼓励客户多付载，该运价采取了起点运送量越高，运价越低的做法。通常以 45 公斤为界限，总装运量达不到 45 公斤的货物，所收运费较高；超过 45 公斤的，超过部分可获得降低运费的优待。

一般情况下，货方在选择航空运价时，可优先考虑特种货物运价，然后依次为等级运价和一般货物运价。

（2）计费重量。航空货物的计费重量是按实际重量和体积重量两者之中较高的一种计收，即重量大、体积小的货物，按实际重量计费；体积大而重量轻的，则按体积重量计费。由于飞机载位有限，所以计算实际重量时是用公斤或磅而不是用吨作单位。这里的实际重量是指连包装在内的总重量。而体积重量则是指那些体积大于重量的轻泡货物。体积重量的计量单位是立方厘米或立方英寸。我国民航规定以 6000 立方厘米折合为 1 公斤作为计算标

准，国际航空货物运输组织则规定以 7000 立方厘米折合为 1 公斤。

（3）声明价值费。航空运输对由于承运人失职而发生的货物灭失，一般规定有赔偿金额。如果货方要求超过规定赔偿额，按货物的实际价值赔偿，那么就必须在支付运费的同时先向承运人支付一笔声明价值费。

8.2 运输单据

8.2.1 运输单据的性质与种类 运输单据 (Transport Documents)，也称装运单据，它是由承运人或其代理人签发给托运人的书面收货单据，是国际贸易中重要的商业文件。它既是与货物运输有关的当事人之间责任与权益的证件，通常也是出口商向银行办理收取货款手续或进行议付的一个重要物权凭证。

根据运输方式的不同，运输单据可以分为海运提单、铁路运单、航空运单、邮包收据、多式联运提单等。这些运输单据各有其不同的形式和特点。本节将重点介绍海运提单，同时扼要介绍铁路、航空运单和多式联运提单。

8.2.2 海运提单

1. 海运提单的性质

海运提单可以简称为提单。根据《1978 年联合国海上货物运输公约》(即《汉堡规则》)给提单下的定义：“提单 (Bill of Lading B/L) 是指证明海上运输合同和货物由承运人接管或装载，以及承运人保证据以交付货物的单据。”这一定义指出了提单所具有的三大性质或作用：

(1) 提单是承运人与托运人之间订立的海上货物运输合同的证明。一般来说，提单本身并不是运输合同。在海上运输中，合同的订立有两种情况：一种是在租船运输条件下，双方当事人需事先订立书面租船合同来规定各自的权利和义务；另一种情况是在班轮运输中，承托双方办理货物托运的行为即代表着合同的成立，而无需另签书面合同。在这种合同行为发生之后，货物交给承运人时，再由承运方签发提单，双方的权利与义务即以提单规定为准。由此可以看出，合同行为在先，提单签发在后；合同需要双方签字，提单仅由承运人单方签发。所以提单与合同二者存在差别。但由于提单是应托运人要求签发的，而且提单中所规定的各当事人的权利与义务对双方都有约束力，它也就成了运输合同已订立的证明。当提单经背书转让后，提单所有人与承运人的关系就完全建立在提单之上了，这时的提单就具有了海上运输合同的性质。

(2) 提单是承运人收到其所承运的货物的收据。提单是在承运人收到托运人交来的货物后签发的。提单一经签发，即表明承运人认可已收到提单所列明的货物并开始对其实施保管、运送以及承担相关的法律责任。

(3) 提单是货物所有权的凭证。谁占有提单谁就有权要求承运人交付提单中所列明的货物。提单的这一性质决定了其具有流通性，可以转让、抵押以及据此索赔。提单持有人在提单上作合法背书后即可将它转让给第三者，从而表示提单上所列货物的所有权也发生了转移。

2. 海运提单的种类。提单的种类可以根据不同的标准划分：

(1) 根据货物是否已经装船，可以分为已装船提单和备运提单。

已装船提单 (Shipped B/L or on board B/L)，是指货物装船后由承运人签发的提单，提单上必须载明承运船只的名称和日期。由于装船是买卖双方之间风险的转移点，所以从收货人利益出发，都愿意接收已装船提单，现除了集装箱运输外，国际货物买卖中一般都使用已装船提单。

备运提单 (Received for shipment B/L)，也称收货待运提单。是指承运人已收到托运货物等待装船时签发的提单，提单上不注明装船日期和船名。备运提单通常不能结汇，但在集装箱运输中则可以结汇，所以这种提单

多用于集装箱运输。

(2) 根据提单的抬头可以分为记名提单、不记名提单和指示提单。

记名提单 (Straight B/L), 也称收货人抬头提单或直交提单。提单上要写明指定收货人的名字, 承运人只能将货物交给提单上指定的收货人。由此也就决定了这种提单不能转让。不能转让虽然减少了风险, 但也使其失去了代表货物转让流通的便利。银行通常不愿意接受记名提单作为议付的证件, 所以这种提单通常只在托运贵重物品、援助物质或展览品时使用。

不记名提单 (Open B/L or Bearer B/L), 也称空白提单。这是一种不指明具体收货人、提单持有人就是收货人的提单, 这种提单不需背书即可转让, 仅凭提单就可提货, 故风险较大, 一般也很少使用。

指示提单 (Order B/L), 是在收货人栏填上“凭 XX 的指示”字样, 承运人必须按照指示人的指示交付货物的提单。发出指示的可以是托运人, 收货人或进口地银行。指示提单可以背书后转让, 在国际贸易中用得最广泛。

(3) 根据提单对货物的外表状态有无批注可以分为清洁提单和不清洁提单。

清洁提单 (Clean B/L) 是指承运人未在提单上就货物的外表状态批注“包装不良”、“海水湿损”等不利结汇的文句。这表明承运人确认所接受的货物表面状况良好。所以如果在卸货时发现货物外表有缺陷, 承运人将承担责任。

不清洁提单 (Unclean B/L Or Foul B/L), 是指承运人对货物的表面状况作出有瑕疵批注的提单, 不清洁提单表明货物是在外表状况不良的条件下装船的, 承运人可因此减免卸货时发现的破损或其它损失方面的责任。这无疑增大了收货人的风险, 所以在国际贸易中, 除非信用证另有规定, 否则银行不会接受不清洁提单。

(4) 根据运输方式, 可以分为直达提单和联运提单。

直达提单 (Direct B/L), 也称直运提单, 是一种由承运人签发的承诺由其负责将货物自装船港直接运至卸货港的提单, 因为中途不转船, 可节省时间和运费, 故这种提单对买方有利。

联运提单 (Through B/L), 也称转船提单。是指由第一承运人所签发的、允许中途转运并最终运至目的地的提单, 这种提单上一般注明转口港和目的港; 有两个以上的承运人分别承担货物运输中的风险; 并由签发提单的人收取全程运费并负责安排全程运输事宜。这种提单适用于多种方式组合的联合运输。

(5) 根据提单格式区分, 可以分为简式提单和全式提单。

简式提单 (Short Form B/L), 或称略式提单, 是一种只有正面必要项目而无背面关于双方当事人权利与义务等方面条款的提单。这种提单对货主没有不利影响, 如信用证没有特别规定, 银行可接受这种提单。简式提单往往用于租船合同下的货物运输。

全式提单 (Long Form B/L) 是在提单背面印有关于承运人与托运人权利与义务等条款的提单。大多数提单都使用全式提单。

(6) 其它常见的提单形式:

预借提单 (Advanced B/L) 指在货物还未装船时, 承运人即应托运人要求先行签发了已装船提单。先行签发提单的目的是为了不影响在信用证规定的日期内结汇, 但这种行为属于一种伪造事实的不合法行为。根据大多数国

家的法律规定，签发这种提单的承运人将受到法律制裁。

倒签提单（Anti-dated B/L）是指承运人应托运人的要求，不按实际装船日期而按信用证规定的装运日期签发提单。托运人要求签发这种提单主要是为了及时结汇，但这也属于一种侵权行为，承运人要承担由此可能给买卖合同的当事人所带来的损失。

集装箱提单（Container B/L），指在使用集装箱运输时，承运人在提单上注明“用集装箱”。

过期提单（Stale B/L）或叫陈旧提单，这是一种迟交的提单，即提单交到买方手上时，货物已先行到达目的地，有关国际公约规定，在信用证付款条件下，凡在提单签发日 21 天后提交的提单均属过期提单。

舱面提单（On deck B/L），也叫甲板提单，是指注明货物装在舱面（甲板）上的提单。装在舱面上的货物多为特殊商品，如剧毒、危险、笨拙的物品，因装在舱面上的货物容易受到海损，所以银行一般不接受这种提单。

成组提单（Group age B/L）。运输代理人往往将多个货主的小批商品汇成一组办理装运，承运人即向运输代理人签发成组提单，代理人再分别向各货主签发代理提单。

3. 海运提单的内容。海运提单是由各国轮船公司自行制定的，但由于提单是物权证书和有价值证券，涉及到发货、收货、承运、开证和议付等各方面的权益，所以有必要制定一个国际规则来统一提单内容，规定承运人和托运人的权利与义务。《关于统一提单若干法律规定的国际公约》（简称《海牙规则》）就是规范提单的主要国际公约，现世界各国不同承运人所签发的提单尽管格式有些差异，但主要内容均按《海牙规则》确定。

提单内容包括正面内容和背面条款两个部分。正面内容主要有货物的种类、数量、品名、标志、包装、外表状况等；承运人名称和主要营业场所；托运人、收货人名称、运费的支付、装货港和卸货港、提单的签发日期和地点、份数以及承运人或代理人的签字。

提单的背面内容主要是关于承运人与托运人权利与义务、免责、索赔、诉讼管辖权和法律适用等方面的规定条款。这是处理运输争议的主要依据。

提单一般是论套签发的。一套由若干正本（2 份～3 份）和付本组成。只有正本才能提取货物，每份正本的效力是一样的，但只要其中一份正本用于提货了，其他各份则立即失效。付本是参考文件，仅能用来证明运输合同的成立固定由一方持有，不能转让。

8.2.3 铁路运单

铁路运单是由发货人填写、铁路部门通过加盖戳方式签发的运输单据。它具有两个作用，第一，它是收发货人与铁路部门之间订立的运输契约或合同，规定了双方在货物运送上的权利和责任，对双方都有法律效力。第二，它是货物收据。运单一经发运车站加盖戳签发即表明货物已交铁路部门负责。铁路运单与海运提单相比较，它具有自己的特点：一是铁路运单不是物权凭证，不能背书转让；二是铁路运单一律作记名抬头，货物到达后由承运人通知运单记名人提货。

我国国际铁路运输中使用的是《国际货协》统一的铁路运单。由一式两份组成。运单正本随货同行，到目的地后连同货物到达通知单和货物一起交给收货人。副本则交给托运人作为收据。托运人可凭借副本向收货人结算货款，还可在货物到达目的地之前凭以要求运输部门停运或改变运输方向。此

外还可以在货物灭失时以此作为向铁路部门提出赔偿要求的重要依据。

8.2.4 航空运单

航空运单是由航空公司或其代理人签发的空运单据。航空运单的性质和作用与铁路运单相似，主要体现在以下几个方面：它是承运人与托运人之间的运输合约；是航空公司或其代理人接收货物的收据；是记载有收货人与其代理人各自应负担费用的运费帐单；是货物运到目的地后的报关单据；是保险证书。如果发货人要求承运人代办保险可直接在运单上列明保险条款。航空运单和铁路运单一样，也不具备物权凭证的性质，收货人不能凭此提货，而是凭航空公司给予的提货通知单提货；航空运单也要做成记名抬头，由指定收货人收货，不能背书转让。

经营国际货物运输的航空公司使用的运单一般为统一格式，一式包括 12 份，其中 3 份正本，6 份副本，3 份附加副本。正本的第一份由承运人自己留存，起运费帐单的作用；第二份文给发货人，起货物收据作用；第三份随货同行交收货人，起核收货物依据的作用，运单副本分别交给有关运输部门，作为报关、财务、结算等手续之用。

航空运单可以分为两大类：一类是分运单。这是由航空货运代理公司签发的运单；另一类是主运单或称总运单，是由航空公司签发的运单，一般在办理集中托运业务时，航空货运代理人给每一批货物的发货人出具分运单，并承担货物运输的全部责任。然后货运代理人再将货物集中起来向航空公司办理托运手续，这时由航空公司给航空货运代理人出具的运单就是总运单。

8.2.5 多式联运单据

1. 多式联运单据的性质与特征。多式联运单据（Multimodal Transport Documents 简称为 MTD），也称为联合运输单据（CTD）；根据联合国 1980 年制定的《国际货物多式联运公约》的规定，多式联运单据是在使用多种运输方式运送货物的情况下，由多式联运经营人签发给发货人的一种证明已收到托运货物，承诺将负责以联运方式将货物运到目的地的一种单据。这种单据的出现，主要是为了适应以集装箱为媒介的多种运输方式联运的发展需要。

多式联运单据就其性质来说，与海运中使用的“联运提单”有很大差别。主要表现在两个方面：（1）它们所适用的运输方式不同。多式联运单据既可适用于由海运与其他运输方式所组成的联合运输，如海陆联运、海空联运等，也适用于不包括海运而由其他运输方式组成的联运，如陆空联运等。而联运提单则只适用于由海运和其他运输方式组成的联合运输，（2）签发人所承担的责任不同。签发多式联运单据的是多式联运经营人，签发人必须对全程运输负责；而联运提单则由承运人或其代理人或船长签发，其签发人仅对第一程运输负责。

2. 多式联运单据的种类和内容。多式联运单据可以依发货人的选择做成可转让单据或不可转让单据两种。如果是签发不可转让单据，在单证内应注明记名的收货人；如签发可转让单据，则应列明是按指示交付或向持票人交付。如果列明按指示交付，必须经背书后才能转让，如果列明向持票人交付，则无须背书即可转让。

多式联运单据的主要内容一般包括货物的种类、标志、包装、件数、毛重、危险性质；货物的外表状况；多式联运经营人的名称、地址；发货人、收货人的名称；多式联运经营人接管货物的地点和日期、交货地点；多式联

运单据签发的时间和地点、多式联运经营人或其授权人的签字等等。

8.3 装运条款

8.3.1 装运条款的含义

装运条款也可以称之为交货条款、交货条件等。因为国际贸易中的装运与文货往往是紧密联系在一起。所谓装运条款，就是在货物买卖及运输时，交易双方在合同中订立的有关货物运输和交付方面的规定。

装运条款是买卖合同中的一项主要条款，其主要内容包括装运期条款（即在进出口合同中有关装运时间的规定）；装卸港条款（即进出口合同中关于装运港和目的港的规定）；装运通知（即卖方将货物装运完毕后给买方发出的有关货物已装妥的通知）；分批装运条款（即进出口合同中有关货物分批装运的规定）；转船条款（即进出口合同中有关允许或禁止转运的规定）；滞期和速遣条款（即在采用定程租船运输方式时，合同中关于货物装卸提前、滞期时的奖罚规定）等等。在国际贸易中，切实掌握装运条款的有关规定，对于依法维护自身利益具有重要作用。

8.3.2 装运时间

1. 进出口合同中对装运时间的几种规定方法。装运时间即装运日期，在采用 FOB、CFR、CIF、CPT、CIP 等贸易术语时，装运时间与交货时间是一致的，因此合同的装运时间条款就直接涉及到交易双方的主要责任、费用和风险的划分，涉及到买卖双方的切身利益。

通常在进出口合同中，对装运时间的规定有以下几种方式：

（1）规定具体的期限。具体又可以分为规定最迟期限（如“10月20日以前装运”）和一般期限内装运（如“1996年1月份装船”）。

（2）规定收到信用证后一定时间内装运。如“收到信用证后20天内装运”。

（3）笼统的规定。如“立即装运”、“即期装运”、“尽快装运”等等。这种笼统地规定，时间概念含糊不清，所以容易引发纠纷。在实际操作中应尽量避免采用这类规定。

由于装运时间涉及到责任和风险的划分，因此在洽谈装运时间时应认真考虑货源、运输及市场情况。例如可及时组织到货源的，装运时间可订得紧一些，否则应订得松一些；能及时订到船或舱位的，装运时间可订得前一些，否则就要订得后一些，适令应季商品装运时间应订得近一些，以赶上季节性销售需要。此外对装运时间的规定应尽可能明确，但同时又要留有一定的回旋余地，避免定在某一天装运，而应按季度、月份规定，在采用信用证支付条件时，要注意使开证期与装运期相互适应。

2. 装卸时间。在选用租船运输方式时，在租船合同中要规定货物的装载和卸载的期限。装卸时间的规定可以有三种办法：一是规定天数。可以按连续日（24小时为一个连续日）计算，也可以按工作日（即去掉星期日、节假日和无法工作的恶劣天气）计算；二是规定装卸货物的定额；三是按港口习惯快速装卸。如在规定的装卸期内租船人未能装卸完货物，由此给船方带来的损失必须由租船人承担、船方要向租船人收期“滞期费”

（Demurrage）；如果租船人实际装卸货物的时间快于租船合同中所规定的时间，船方则向租船人支付一定的奖金，称为“速遣费”（Despatch money）。

8.3.3 装运港和目的港

装运港就是货物的发运港，目的港则是货物最终的卸货港。装运港都是

由卖方提出，而目的港则一般由买方提出，但都须经双方协商后确定。

对装运港和目的港的规定一般有以下几种做法：一是只规定一个装运港和目的港，如“装运港防城，目的港汉堡（Hamburg）”；二是规定多个装运港或目的港，如“装运港上海/大连，目的港伦敦/鹿特丹（London/Rotterdam）”；三是笼统规定，如“欧洲主要港口，中国主要港口”等。

在确定装运港和目的港时应注意几个问题：

（1）选择装卸港

口时应事先对港口的装卸、泊位、吞吐、吃水、费用等条件进行调查和论证，尽可能做到省时、省力和省钱；（2）在出口业务中，对装运港的选择应以接近货源地为原则，同时最好规定多个装运港或采用笼统规定，以便在某个港口无船装运时可以改换其他港口，而对目的港的规定则应尽可能避免使用笼统规定，以避免纠纷；（3）在规定多个港口时应选择同一航线上的港口，而且是一般班轮公司的船只都挂靠的基本港口。并以下超过3个为限。（4）应注意国外一些港口的重名问题。如世界上共有12个维多利亚（Victoria）港，两个悉尼（Sydney）港，涉及到重名港口时，在合同中要注明港口所在国家或地区的名称，以免错装错卸。

8.3.4 分批装运和转船运输

1. 分批装运。分批装运是指将一笔交易的货物分成若干批次装运。造成分批装运的原因有四：一是成交货物量较大无法一次装运；二是货物堆放于不同港口，不能同装一船；三是受生产条件制约不能同时备齐货物；四是市场变化，无需同时装运。根据《跟单信用证统一惯例》400号出版物规定“除非信用证另有规定，允许分批支款及/或装运。”因此，如果不事先在合同中明确不得分批装运，就会被认为是允许分批装运。但在不同的时间和不同港口，将货物装在同一航次的同一条船上则不能算作分批装运。

对于分批装运的规定，通常有三种形式：（1）只规定允许分

批装运，但不规定批次和数量。如“允许分批装运”（Partial shipments to be allowed）；（2）规定分批，但同时规定时间、批次和数量。如“四、五月份分等量两批装运”（Shipment during April and May in two equal lots）；（3）规定分批，但不限制数量。如“四、五、六月份分三批装运”（Shipment during April, May and June in three installments）。

2. 转船装运。在国际贸易中有时会遇到由于没有适合的船只或没有直达的运输通道而需要中途转船的情况。这时需要在合同中对转船事宜作出明确规定。关于转船的规定一般有两种形式：一是允许转船（Transshipment to be allowed）；二是允许在某处转船。

例如允许在香港转船（Transshipment at Hong kong allowed）。

按国际惯例，凡在信用证内未明确规定禁止转船者，即被视为允许转船。但如合同中规定了“不准转船”，而承运人又进行了转运，即被视为违约，银行和买方将不接受转船提单。转船的具体事宜一般由第一承运人负责安排。

案例评析

案例1：青岛某进口公司从澳大利亚进口一批无骨冻牛肉，提单上载明为1500箱，毛重46500千克，但又附有下列的印戳：

（1）重量不详。提单上有关重量的任何提及仅是为了计算运费。

（2）提单所包含的数量是大批装运的一部分，混装和没有分离的风险由托运人和/或收货人负担。开证银行以提单上有上述印戳为由，认为有瑕疵而拒付。请问这种拒付是否正当？

评析：开证银行的拒付理由是不成立的。因为所谓清洁和不清洁提单，是以提单上是否对货物的外表状况有不良批注而划分的。这种批注仅限于货物本身的包装和外表的残损状况。本例中的印戳批注所涉及的内容与货物本身的包装和外表无关。而属于“400 号统一惯例”中所指出的不知悉和部分量条款。因此它不成其为不清洁提单，银行不能以不清洁提单为由而拒付。

案例 2：大连某贸易公司向新加坡出口一批水果共 6000 公斤。国外开来的信用证上规定“不允许分批装运”。“在 9 月 30 日以前装船”。我方于 9 月 8 日和 9 月 10 日分别在大连及烟台各装 3000 公斤于“东方”号货轮运往新加坡港。请问我方的行为是否构成违约？银行能否拒付？

评析：该案例中信用证规定：不准分批装运。因此我方是否违约，关键在于其装运行为是否构成了分批装运。分批装运的内涵是指将一笔成交数量较大的货物分成若干不同航次用不同的船装运。这里不涉及港口问题。所以如果一批货物在两个以上的装运港口装运，但都装于同一航次的同一艘船上，则不属于分批装运。在本案例中我方的装运行为即属于将两地的货物装于同一航次的同一艘船——“东方号”上，故不能视为分批装运，不构成违约，银行也不能拒付。

案例摘自《最新国际贸易实务指南 500 例》

第九章 报关、投保与结算

9.1 出口报关

9.1.1 出口报关的作用

出口报关是指出口货物装船（车、机）出运之前，向海关申报的手续。按照我国海关法规定，凡是出运我国国境的货物，必须经由设有海关的港口、车站、国际航空站出境，并由货物的所有人或其代理人向海关申报，经海关查验放行后，才能出运。出口货物办理出口报关手续方可出运，这有利于海关对出口货物进行有效的监督管理，杜绝违禁货物出口，维护国际间商品的正常流通，打击走私、贩毒活动。

9.1.2 出口报关的程序

1. 外贸公司或有自营出口权的企业填制“出口货物报关单”。

在货物出运前，外贸公司或有自营出口权的企业必须按照实际出口的货物，填写“出口货物报关单”。出口货物报关单的内容包括出口口岸、经营单位、指运港（站），合同（协议）号，贸易性质（方式）、贸易国别（地区）、消费国别（地区）、收货单位、运输工具名称及号码、装货单或运单号、收结汇方式、起运地点、海关统计商品编号、货名规格及货号、标记唛码、件数及包装种类、数量、重量、成交价格、离岸价格、集装箱号、随附单据、申报单位、申报日期、海关放行日期等。

出口货物报关单除了普遍报关单外，还有专门用于进料加工的出口货物报关单和专门用于来料加工、补偿贸易的出口货物报关单。普通报关单所用纸张为白色，进料加工的报关单为粉红色并在报关单右上角注有“进料加工专用”字样。来料加工、补偿贸易的报关单为浅绿色，在报关单右上角注有“来料加工、补偿贸易专用”字样，普通报关单为一式两份，专用报关单为一式四份。在填制方法上几种报关单基本一致。2. 填写好“出口货物报关单”，连同出口合同或信用证副本、发票、装箱单或重量单、商检证书及其他有关证件（如出口许可证、装货单、配额证、海关进料加工批准手册等）一起向装运口岸海关申报出口。3. 海关在查验货物、单据、征收关税等各项手续办妥后，在报关单及有关单据上加盖放行章，准予货物出口。

海关对各种申报单据进行核实，所申报货物与所附单据相符则海关在报关单上签“验讫”章，然后再将整套单据传递给海关货管部门，海关货管部门根据所申报货物进行抽验。查验时货物所有人或其代理人必须到场，以便及时处理发现问题。经核查确定单据与货物相符，出口货物符合国家有关法令，海关在有关货运单据上签署放行，俗称通关。若所申报货物与实际抽验不符，则禁止出口；若属违禁货物则转交当地司法部门处理。

9.1.3 交税与退税

1. 交税。出口报关时，海关对国家控制出口的货物要征收出口税。

出口税是出口国家的海关在本国产品输往国外时，对出口商征收的关税。征收出口税会提高出口商品所销售价格，削弱出口商品在国外市场的竞争能力，不利于扩大出口。因此，大多数国家对绝大部分出口商品都不征收关税。征收出口税的主要是发展中国家，征税的目的或者是为了增加财政收入，或者是为了保护本国的生产和国内市场的供应。以增加财政收入为目的的出口税，税率订得较低（例如一些拉美国家的出口税一般在1%~5%左右），但不利于出口。因此，近年来发展中国家征收的这种出口税有逐渐减少的趋势。以保护本国生产为目的的出口税，其征税对象通常是原材料，以

保障国内生产需要和增加外国产品的生产成本。例如瑞典、挪威为保护本国的纸浆及造纸工业，对木材的出口征收出口税。此外，还对某些本国生产不足而需要较大的生活必需品征收出口税，以抑制价格上涨，保障本国市场的需要。战后，一些发展中国家为了维护本国的资源，还以出口税为武器来反对发达国家的公司在国内用纸价收购初级产品。

我国为了鼓励出口，对于一般出口商品不征关税。但对国内外差价大，在国际市场上容量有限而竞争性强的商品，以及需要限制出口的少数原料和半制成品，可征收适当的出口税。需征收出口税的货物，出口货物的发货人或他们的代理人，应当在海关签发税款缴纳证的次日起 7 天内（星期日和例假日除外），向指定银行缴纳税款。逾期不交的，除限期追缴外，由海关自第 8 天起至缴清税款日上，按日征收税款总额的 1% 的滞纳金。

2. 出口退税。

（1）出口退税的有关规定。

为鼓励出口，我们国家实行退税制。凡承担中央或地方出口创汇任务的外贸（工贸）企业自营出口的产品，在报关离境后，可凭单证办理出口退税。属于增值税征收范围的产品，按退税率退还各生产环节已缴纳的增值税。同时规定，在国家出口计划内的出口产品，由国家下达退税计划，从中央金库中退税；超过国家出口计划的出口，可经地方政府批准，由地方财政安排退税计划，从地方金库中退税。

根据上述规定，出口退税的产品必须是国家对外经贸主管部门下达的出口计划内的产品，或经批准的超计划产品，以及地方政府或主管部门对外贸（工贸）企业下达和增加的出口计划产品。但根据国家财政部规定，下列产品不予退税：原油、成品油、未含税产品，援外出口产品。对于机械手表、化妆品、橡胶制品、水貂皮、海参、燕窝、干贝等高税率产品，须经税务部门审查批准，否则不予退税。被海关列入来料加工、进料加工，虽报关但未离境的原材料、零部件等可予退税。对外贸（工贸）出口企业收购外商投资企业生产的产品出口，并在财务上作销售的，可予退税。利用国际金融组织贷款，采取国际招标方式，国内外（工贸）企业中标并在国内委托生产，加工或收购的机电产品，在生产环节一律照章纳税，中标项目完工并支付验收后，可办理退税。包装进出口公司进口的包装物、料经加工以包装物的形式用于本企业或其它企业复出口的可办理退税。

（2）出口企业退税应办理的手续。

A. 退税登记。凡经批准有出口经营权，实行独立经济核算的企业单位，均应持工商营业执照，填具“出口企业退税登记表”，向所在地主管出口退税业务的税务机关办理出口企业退税登记。新开业、拆并、变更的出口企业，应当自批准或变更之日起 30 日内办理退税登记。登记之后，方可申请退税。

B. 出口产品的退税鉴定。凡经营出口产品的企业，均应填具“出口产品退税鉴定表”，按照实际情况填明出口货物的名称，主要生产流程、产地、出口货物退税的所属税种、税目、适用税率、报经所在地主管出口退税业务的税务机关审核批准后执行。

出口企业的贸易性质、经营方式和经营品种若有变更，应在变更后 30 日内向税务机关申报退税鉴定。出口产品退税的税种、税目、税率，计退税依据以及有关退税的政策作调整时，主管退税业务的税务机关应及时通知出口企业，出口企业在接到税务机关通知后 30 日内，重新修订出口产品退税鉴

定并报经税务机关审核批准后执行。

C. 出口产品的费用扣除。外贸（工贸）企业购进出口商品，应在库存出口商品帐上将产品的出厂金额与购进等各项费用分开记帐。产品出口后，出口商品销售帐能反映出厂金额的，均应按帐上记载的出厂金额经税务机关审核后据以计算退税；出口商品销售帐不能反映出厂金额的，应按库存出口商品帐上记载的各项费用采取核定费用扣除率的办法经税务机关审核后予以扣除（费用扣除率是库存出口商品帐上年结转和本年累计费用之和与本年购进和上年结转金额之和的百分比）。

D. 出口产品的退税申报。凡经营出口产品的企业在产品报关出口并在财务上做销售处理后，需按月、旬或按批填写“出口产品退税申请表”，据实填报出口货物的名称，出口销售数量、进价总额、扣除费用率、出口退税的计算依据、税率、退税税额等，并提供出口货物报关单、出口销售发票、出口企业销售帐副页、增值税发票、增值税发票专用缴款书（完税证明）、银行结汇水单等有关证明，向本企业所在地主管出口退税业务的税务机关申报退税。主管出口退税业务的税务机关经过审核确认后，及时办理退税。

9.1.4 出口报关的注意事项

出口报关时要注意以下两个问题：

1. 各类单据要相符。出口货物报关单上对所申报货物的描述同发票、出口装箱单等有关证件上对货物的描述要一致。申报手续要符合海关规定。例如纺织品出口、报关时，要提供出口发票、装箱单，必要时还需提供配额证、海关进料加工批准手册等。这些单证均要与报关单上所填一致。

2. 各类单据与实际货物要相符。所申报货物与所附单据要相符。海关根据各种申报单据对申报货物进行审核和抽验。如所申报货物的实际品名、品质、规格、数量、重量、包装等项目均与所附单据上的描述相符，则海关在报关单上盖“验讫”章放行。若所申报货物与单据和实际抽验不符则禁止出口；若属违禁货物则转交当地司法部门处理。

9.2 进口报关

9.2.1 进口报关的作用

进口报关是指进口货物包括运输工具进境之前。向海关申报的手续。按照我国海关法规定，凡是进入我国国境的货物，必须经由设有海关的港口、车站、国际航空站入境，并由货物的所有人或其代理人向海关申报，经海关查验放行后才能提取。进口报关有利于海关对进口货物进行有效的监督管理，杜绝违禁货物进口，对打击国际商业诈骗、走私、贩毒等活动起重大作用。

9.2.2 进口报关的程序

进口货物到货后，由进口公司或委托外运公司根据进口单据填制“进口货物报关单”，向海关申报，并随附有合同、发票、提单、保险单，必要时还需提交进口许可证、海关进料加工批准手册或来料加工合同等有关单据。如果商品属于法定检验的进口商品，还须随附商品检验证书。如果合同中规定，该批货物到目的港后要进行检验或复验，则应申请商检部门检验。检验合格后，商检部门出具检验证书或由商检部门在报关单上加盖“已接受报检”章后，才算检验合格。海关根据提交的各类单据付照进口货物，查验无误后放行。如果检验不合格，则由商检部门对外签发索赔证书。

9.2.3 进口报关的注意事项

1. 各类单据要相符。进口货物报关单上对所申报货物的描述与合同、发票、提单、保险单等有关证件上对货物的描述要一致。

2. 各类单据与实际货物要相符。所提交的单据与进口货物要相符，海关根据提交的各类单据对照进口货物进行审核。所申报货物的实际品名、品质、规格、数量、重量、包装等项目均与申报单据上的描述相符，海关才放行。

3. 进口报关时提交的单据都必须是正本，海关不接受单据的副本。

4. 200 美元以下的进料件进口报关时可免办海关进料加工批准手册。这些商品通常指邮件。直接由进口单位凭合同、报关单直接向海关申报。但现在这方面的工作通常由邮局代办，邮局将货物送达进口单位。

9.3 投保

9.3.1 投保的程序

投保即办理保险，其主要目的是，一旦货物在运输过程中发生了风险和损失，可以得到经济补偿。出口货物和进口货物的投保手续是不同的，下面分别予以介绍。

（一）出口货物的投保

按 FOB 和 CFR 价格术语成交的出口货物，由买方承担运输途中的风险，并由买方自行办理保险，一般情况下卖方无需办理投保。必要时卖方也可以接受买方的委托代为投保，保险费由买方另行汇付给卖方。

在可能的情况下，我方应争取按 CIF 价格条件对外成交，以减少外汇外流，同时可通过我方出口公司向中国人民保险公司投保，促进我国保险事业的发展。

出口货物若按 CIF 条件成交，应由我方出口公司向当地中国人民保险公司办理投保手续。具体程序是：

1. 投保人按照买卖合同和信用证的要求，在备完货后确定租船出运时，按保险公司规定的格式填写投保单，具体说明投保人姓名、保险货物名称、数量、包装与标志、保险金额、保险起讫地点、运输工具、起运日期和投保险别等，然后向当地保险公司投保。

2. 保险公司以投保单为凭出具保险单，以作为其接受保险的正式凭证。该凭证是出口人向银行议付货款所必备的单证之一，也是被保险人索赔和保险公司理赔的主要依据之一。

3. 在保险公司出具保险单后，如投保人需要更改险别、运输工具、航程、保险期限及保险金额等，应向保险公司提出修改申请。保险公司如果接受了这项申请，应立即出立批单，作为保险单的组成部分附庄保险单上。保险公司将按批改的内容承担保险责任。
4. 被保险人按规定缴纳保险费。

5. 被保险货物到达目的地后，如果发生承保责任范围内的损失时，可由国外收货人凭保险单等有关凭证直接向中国人民保险公司或其代理人索赔。

（二）进口货物的投保

进口货物一般都按 FOB 价格条件成交，有时也按 CFR 价格条件成交。按照这两种条件成交的合同，保险手续都由买方办理。在我国，由于各进出口公司和中国人民保险公司都签订了预约保险合同，因此，凡是没有特殊保险条件成交的进口货物，均要按预约保险合同办理保险。这样，可以简化进口保险手续。进口货物的保险手续分海运和空、邮运两种：

1. 海运进口货物预约保险。

- （1）按照海运进口货物预约保险合同的规定，投保人在得悉每批货物的起运消息后，应准确将船名、开航日期、航线、货物品名及数量、保险金额等内容，以书面形式通知保险公司，即算作向保险公司办理了投保手续，保险公司就应对所投货物自动承保责任。

- （2）如果投保人未按预约保险合同的规定办理投保手续，则保险公司不负赔偿责任。

- （3）保险公司按每月或每季汇总一次，向各公司收取保险费。

- （4）被保险人发现进口货物有属于保险公司承保责任范围内的残损时，由投保人持有关证件向中国人民保险公司办理索赔手续。

2. 空、邮运进口货

物预约保险。

(1) 按照空、邮运进口货物预约保险合同的规定, 凡是预约保险合同范围内承保的货物, 投保人心须逐笔向保险公司填送起运通知书, 说明运输方式、飞机运单号、开航日期或邮包收据日期、起运地及目的地、货物名称、贸易术语、价格等项目, 作为投保人向保险公司投保的手续和凭证。保险公司获得上述情况后, 自动负责承担对承保范围内货物所发生的损失予以赔偿的责任。

(2) 当投保人对上述进口货物的投保项目要求变更时, 应将改动的有关项目填入更改通知书中, 及时向保险公司办理更改手续。

(3) 空、邮运进口货物的保险金额均按 CIF 价计算, 投保人按规定费率交纳保险费。

(4) 如果发生了承保范围内的损失, 投保人应凭保险单(预保单)或邮运包裹等有关凭证及残损货物联合检查报告, 及时向保险公司办理索赔手续。索赔时效为二年。

9.3.2 保险单据的作用与种类

保险单据是保险合同成立的法律文件, 反映了保险人与被保险人之间的权利和义务关系, 它既是保险公司对被保险人的承保证明, 又是在被保险货物遭受损失时, 被保险人索赔和保险人理赔的主要依据, 同时, 它还是各进出口公司及单位向银行办理结算的重要单据之一。在国际贸易中, 运输货物保险单据可以在不经保险人同意的情况下, 由被保险人背书后, 随货权的转让而转让。

我国外贸业务中使用的保险单据主要有以下几种:

1. 保险单。又称大保单, 是一种正规的保险合同, 是最完整的保险证件。它用于承保一个指定航程内某一批货物的运输保险。保险单载明被保险人名称、被保险货物的名称、数量、标记、运输工具种类和名称、险别、起讫地点和保险期限、保险金额、保险公司的责任范围以及保险公司和被保险人的权利和义务等详细条款。

2. 保险凭证。又称小保单, 是一种简化的保险合同, 作为表示保险公司已经接受保险的证明文件。与保险单具有同等的法律效力。在内容上, 保险凭证包括了保险单所载的基本内容, 但是不载有保险公司与被保险人权利义务等方面的详细条款。3. 联合凭证。是一种比保险凭证更为简化的保险单据。保险公司仅将承保的险别和保险金额及编号加注在被保险人开具的出口货物发票上, 作为已经承保的证明。至于其他项目均以发票上列明的为准。实际上, 这是一种发票和保险单相结合的凭证。联合凭证运用的范围较窄, 目前仅在港澳地区、新马地区的某些贸易中采用。4. 预约保险单。是一种长期性的保险单, 保险人与被保险人在保险单内事先约定, 在一定时期内保险人统一承保约定的货物种类范围内的保险。预约保险单内载明保险货物的保险范围、险别、保险金额、保险费率等项目。凡属于预约保险范围内的进出口货物, 一经起运, 即自动按照预约保险单所列条件承保。但被保险人须在获悉每批保险货物起运后, 立即以书面形式通知保险人有关保险单中所要求的内容。这种预约保险单目前在我国仅适用于 FOB 或 CFR 条件成交的进口货物以及出国展览品的保险。

9.3.3 投保的注意事项

1. 投保时所申报的情况必须属实。因为, 保险公司是按照投保人所申报

的情况来确定是否接受承保，确定费率。如果申报的情况不实或有隐瞒，都会导致保险合同无效。

2. 投保单内容应与进出口合同或信用证相符。如果投保人不按合同规定填制投保单，保险人据此出具的保险单与合同规定不符，收货人可以拒绝接受这种保险单。在信用证支付方式下，保险人签发的保险单也会遭到开户行的拒收。

3. 要尽可能投保到内陆目的地。实际业务中，很多收货人往往在内陆，如果只将保险保到目的港，从港口到内陆段发生损失就得不到保险，而且很多损失在港口是无法发现的，只有在货物到达内陆目的地经检查才能断定。因此，在条件允许和保险公司同意承保的情况下，以保到内陆目的地为好。

4. 要注意一些特殊情况。除一般的贸易情况按正常的要求办理保险外，对一些较为特殊的情况，如买方要求提高保险金额，加保某些特殊附加险，扩大保险责任等，卖方应事先同保险公司商量是否承保，会不会增加保险费等，决定是否接受这些特殊要求。

5. 投保后发现投保项目有错漏，要及时向保险公司申请批改，特别是涉及到保险目的地的变动、船名的错误及保险金额的增减等，应在发现问题后，立即向保险公司提出，否则会影响投保人或被保险人的利益。

9.4 结算

9.4.1 结算的程序

（一）出口贸易的结算

出口货物装船以后，外贸公司即应办理制单结汇手续。制单结汇是指外贸公司按照合同和信用证的要求，正确缮制各种所需单据，在信用证规定的交单有效期内凭单据向银行议付货款结汇手续。

出口单据种类繁多，一般主要有汇票、发票、海关发票、海运提单、其他运输单据、保险单、产地证书、商品检验证书以及包装单、装运通知、航船路线证明和船籍证明、船长收据、进口声明、扣佣通知书等等。外贸公司正确缮制了各种所需单据后，就可凭单据向银行办理出日结汇。我国出口结汇一般有三种办法：1. 收妥结汇。收妥结汇又称收妥付款，是指议付行收到外贸公司的出口单据后，经审查无误，将单据寄交国外付款行索取货款。待收到付款行将货款拨入议付行帐户的贷汇通知书时，即按当日外汇牌价，折成人民币拨付给外贸公司。银行并不垫付资金，这即为收妥付款。这种方式不利用促进外贸公司扩大出口。

2. 押汇。押汇又称买单结汇，是指议付行在审查出口单据无误的情况下，按信用证条款买入受益人（出口方）的汇票和单据，从票面金额中扣除从议付日到估计收到票款之日的利息，将金额按议付日外汇牌价折成人民币、拨付外贸公司。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货款。银行办理出口押汇，是为了对外贸公司提供资金融通，有利于外贸公司的资金周转。

3. 定期结汇。定期结汇是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，到期后主动将票款金额折成人民币拨文外贸公司。

（二）进口贸易的结算

我国银行在收到国外寄来的汇票和单据后，便可办理审单付汇。即首先应对照信用证，核对单据份数及内容，如果单证一致，单单一致，银行便可对外付款，并通知外贸公司按当日外汇牌价买汇赎单。如果审单时发现单证不一致或单单不一致，应立即通知国外议付行改正后再行付款，或停止对外付款。

外贸公司买汇赎单后，凭银行出具的“付款通知书”通知订货单进行结算。

如果以 CIF 价格条件进口货物，外贸公司可凭银行“付款通知书”中的金额，加上进口税、流转税、国内运杂费、外贸公司手续费等，作为订货单位应支付的全部金额；如果以 CFR 价格条件进口，除上述费用外，还应加上代付的保险费；加以 FOB 价格条件进口，则应加上代付的运费和保险费。

9.4.2 结算的注意事项

1. 制单结汇的注意事项。外贸公司在制单过程中，一定要准备好所需的单据，要做到单证一致、单单一致、单货一致。否则，如果出现单证不一致或单单不一致。单货不一致时，都可能遭到银行的拒付或外商的拒付。因此，在制单过程中，应做到正确、完整、及时、简明、整洁。这样，不仅可以提高结汇速度，而且不易发生其他问题。

正确制作单据是保证及时收汇的必要条件。单据应做到两个一致，即：

单据与信用证一致、单据与单据一致。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。

完整是指必须按照信用证的规定提供各类单据，不能短少。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、数量等内容，也必须完整无缺。

及时是指应在信用证的有效期内，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，也可及早由外贸公司与国外买方联系修改信用证，避免在货物出运后不能收汇。

简明是指单据的内容，应按信用证要求和国际惯例填写，切勿加列不必要的内容，以免弄巧成拙。

整洁是指单据的布局要美观、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。

2. 审单付款的主要事项。付款银行收到国外寄来的汇票及单据后，要对照信用证的规定，认真核对单据的份数和内容，按信用证核对汇票、发票、海关发票、海运提单、其他运输单据、保险单、产地证明书、商检证书、包装单、重量单、尺码单、船公司证明、装船通知（或电抄）等单据，看单据与信用证是否相符；将各种单据之间的相应部分进行核对，看单据与单据是否相符，只有在单证一致、单单一致的情况下，付款银行才能对国外付款。如审校国外单据发现证、单不符时，要立即处理，要求国外改正，或停止对外付款。

案例评析

我某公司向中东某国出口素色绒 100000 码，以不可撤销信用证支付。合同签订后，对方来证上的品名误将“素色绒”写成“拷花绒”，我出口公司为了使单证相符亦将错就错，制单时将所有单据上的品名均按“拷花绒”制做。银行予以顺利结汇，开证行也因单证相符偿付货款。但货到目的港，却遭海关扣押，因为货名与实物不相符合，致使对方提出索赔，我方遭受重大损失。

评析从信用证支付来看，如此办理，银行不会提出异议，可顺利结汇，因为银行只对信用证负责。但这样做却使单据与合同、单据与实际货物严重不符。货到目的港进口商报关时必然会遭到海关的盘洁，轻则罚款，重则货物充公，甚至还有可能对进口商以走私罪论处。进口商遭受损失肯定会向我方提出索赔，致使我方同样也会遭受损失。但如果我方仍以“素色绒”制单，则银行肯定不与议付。因此，在接到对方来证时，应及时审证，一经发现有错便应及时通知对方改证，万万不能简单地将错就错。

第十章 争议的处理

10.1 索赔与理赔

10.1.1 索赔与理赔的概念

买卖合同是确定买卖双方权利、义务的法律依据，无论是买方还是卖方违反合同义务，在法律上都构成违约的行为，都须向受损害方赔偿因其违约而受到的损失。索赔是指遭受损害的一方向违约的一方提出赔偿的要求。理赔就是指违约的一方受理遭受损害的一方所提出的赔偿要求。因此，索赔和理赔其实是一个问题的两个方面。

10.1.2 索赔类型

导致索赔的原因很多。通常卖方交付货物的品质、数量、包装或交货期等与合同规定不符，买方向卖方提出索赔，即买方索赔。有时，买方不按时开出信用证或拒付货款等，卖方可以向买方提出索赔，即卖方索赔。此外，货物蒙受损失和短失的原因很多，情况也较为复杂，受到损失的一方必须分清责任，分清情况，据理向有关责任方索赔。

在国际贸易中，一般索赔事故的责任人主要是出口商、承运人和保险公司。因此索赔类型主要有以下 3 种。

1. 贸易索赔。由于出口商的责任而导致的索赔属于贸易索赔。主要包括：

(1) 短交货物。指货物装箱完整，装箱单也已列入，在开箱检验时却发现短少。

(2) 品质规格不符。品质不符指所交货物的全部或部分，经检验后发现品质低劣或品质差异与合同不符，如药品变质，规格不符是指货物本身的性质或原有的缺陷，如货物因蒸发、短缩而与合同规格不符。这类责任保险公司不予赔偿而由出口商承担。

(3) 破损。货物在运输途中发生破损可由人为、意外及自然等多种因素造成。判断破损的责任在于包装。如包装良好因运输操作不当而致短损同承运人责任，如因包装不良而致短损属出口商责任。

(4) 延迟交货。卖方延迟交货可能因此影响生产或遇市价下跌而导致买方损失。

2. 运输索赔。由于承运人的责任而导致的索赔叫运输索赔。主要包括：

(1) 短卸误卸。指卸船交货数量少于提单所列数量。其原因可能是没有把全部货物卸完或误卸他港。

(2) 途中短损。承运人承担货物自装船起至离船前期间发生的整件缺失或装卸破损的责任。根据《海牙规则》，承运人的责任范围以提单所注明的范围为限。

(3) 延迟交货。

3. 保险索赔。指由保险公司承担赔偿责任的索赔。一般不属于出口商或承运人责任及无其他责任人可交涉索赔，或经向有关责任人交涉，遭其以正当理由拒赔或赔偿不足时，均可向保险公司索赔。但以保险单所列范围为限。

10.1.3 索赔依据

判明索赔事故的性质是索赔的前提，而能否提出索赔的依据则是索赔的关键。受害方向违约方行使索赔权必须提供索赔依据。索赔依据包括法律依据和事实依据。

法律依据是根据有关国际法、国际惯例或各国的涉外法律表明买方或卖方已经违约，并给对方造成了损害。根据《联合国国际货物销售合同公约》

第二十五条规定：“一方当事人违反合同的结果，如使另一方当事人蒙受损害，以至于实际上剥夺了他根据合同规定有权期待得到的东西，即为根本违反合同。”同时，在三十条、三十三条、三十五条规定，卖方必须按照合同和本公约的规定交付货物，移交一切与货物有关的单据并转移所有权；卖方必须按规定的日期交付货物；卖方交付货物必须与合同所规定的数量、质量和规格相符，并按合同所规定的方式装箱或包装，否则买方保留本公约所规定的要求损害赔偿的任何权利。《中华人民共和国合同法》第十八条也规定：“当事人一方不履行合同或者履行合同义务不符合约定条件，即违反合同的，另一方有权要求赔偿损失，或采取其他的补救措施。”

事实依据是就索赔事故本身要提供的证据。

一般说来，买方向卖方、向承运人、向保险公司等责任方进行索赔所需要的证件是不同的，应注意按规定准备齐全。既要体现有关的法律依据，又要通过依据说明违约的事实真相，以证实违约的真实性与索赔要求的合法性。一般货物索赔，买方应提供下述文件：

1. 向出口商索赔，一般要求提供：

- (1) 进口商品检验报告。以证明事故性质、内容及数量；
- (2) 索赔报告。阐明损失的货物名称、数量、索赔金额及计算公式。

2. 向承运人索赔。应提供：

- (1) 进口商品检验报告；
- (2) 索赔报告；
- (3) 事故证明文件。一般由承运人或港务管理机构出具破损事故证明书或短卸证明书；

- (4) 提货单的正本或副本；
- (5) 商品发票的副本；
- (6) 品质证明文件或装箱单等；
- (7) 承运人要求的其他文件。

3. 向保险公司索赔。应提供：

- (1) 进口商品检验报告；
- (2) 海难证明书或事故证明书；
- (3) 索赔报告；
- (4) 保险单正本或副本；
- (5) 提货单；
- (6) 进口发票；
- (7) 出口品质、重要证明文件、装箱单；
- (8) 出口商品检验报告。

10.1.4 索赔期限

索赔期限（又称索赔时效）是指在合同执行过程中一方违约后，另一方提出索赔要求的有效期限。根据《联合国国际货物销售合同公约》第三十九条规定：

(1) 买方对货物不符合同，必须在发现或理应发现不符情形后一段合理时间内通知卖方说明不符合同情形的性质，否则就丧失声称货物不符合同的权利。

(2) 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

期限不同。而根据《中华人民共和国合同法》第三十九条规定：“货物买卖合同争议提起诉讼或仲裁的期限为4年，自当事人知道或者应当知道其权利受到侵犯之日起计算”。

尽管国际惯例、涉外法规定了索赔的一般时限，但买卖双方在合同中仍可以根据商品性质及特点约定索赔的期限。在通常情况下，对于易腐、易变质的物品，如食品、各种蔬菜、各种新鲜海产品等，一般规定索赔期为商品到达目的港后10天内，有的甚至只规定1天~2天。对于一般普通商品可以规定30天~45天，对于机械设备的索赔期限因有一个机器的试用期，因此可以适当规定得长一些，一般为60天或更长一些，但一般不得超过半年，只有在合同中订有质量保证期的机械设备，其索赔期可延长到一年或更长的时间。当然在签订具体的贸易合同时，订立索赔期限不仅要考虑商品的性质，还要考虑贸易双方的具体情况。如果不是有某种特殊的需要，索赔期限的规定不能过短或过长。

索赔期限的起始时间可以从货物到达目的港或卸离海轮后的若干天起算，也可以从货物到达用户所在地或货物检验后若干天后起算。

向出口商的索赔，若已在合同中规定索赔期限，应在索赔期限内尽快提出索赔。如合同中未订明索赔期限，依照《华沙牛津规则》中CIF合同第十九条规定，买方应于货物到达目的地经检验后3天内向卖方提出索赔要求。

向承运人的索赔。当事人在卸货时如发现货物破损或短失，应先会同承运人办理公证，并取得承运人签发的事故证明文件或货物短卸证明，以便向承运人索赔。或由保险公司先行偿付并依代位请求权向承运人索赔。按商业惯例，向承运人索赔应在船舶到港后14天内提出。其索赔请求权通常为一年。

向保险公司索赔。保险公司的保险责任在保险单中均有规定。按“仓到仓”条款，保险公司承担货物到达收货人仓库前的风险，但被保险货物到达目的港卸货后的一般最长索赔期限是60天。

值得注意的是，如遇有特殊情况，不可能在索赔有效期内正式提出索赔，可在索赔期限内以书面形式通知对方，保留索赔权，并明确延长时间；或在合同中明确规定：“如在索赔有效期内，因检验手续或发证手续来不及办理，可先电告对方要求延长索赔期限若干天”。

10.1.5 索赔的一般程序

收货人在货物到港后应迅速报关提货，并根据提单、装箱单等验货。如发现货物破损、短缺、规格不符时，应请商检机构或合同承运人、港务部门进行检验，取得货物破损、短失的证明文件。

判明事故性质，向有关责任人索赔。由于向出口商、承运人索赔的期限较短，在有些责任可能在出口商和保险公司，或承运人与保险公司二者之间时，应先向出口商、承运人提出索赔，在保险公司保留索赔权，以免经保险公司中间周折而超过索赔期限。

10.2 不可抗力

10.2.1 不可抗力的概念与条件

所谓不可抗力，又称人力不可抗拒，是指在合同签订以后，不是由于任何一方当事人的过失，而是由于发生了当事人不能预见、也无法事先采取预防措施的意外事故，以致不能履行或不能如期履行合同，遭受意外事故的一方可以免除履行合同的责任或延迟履行合同。

不可抗力的意外事故通常包括两种情况：一种是由于“自然力量”引起的，如火灾、水灾、暴风、大雪、暴风雨、地震等；另一种是由于“社会力量”引起的，如战争、罢工、政府禁令等。

关于上述两种意外事故，国际上的解释不同。对于前者，国际上的解释比较一致；对于后者，往往存在分歧。这一方面是由于社会现象比较复杂，解释起来有一定的困难；另一方面，由于不可抗力是一项免责条款，买卖双方都可以援引来解释自己所承担的合同义务，这种援引在多数情况下是扩大不可抗力的范围，以减少自身的合同责任。如美国，习惯上认为“不可抗力”是指由于“自然力量”所引起的意外事故，而不包括“社会力量”所引起的意外事故，所以在对美国贸易合同中，常使用“意外事故条款”，而不使用“不可抗力”。因此，在制定“不可抗力”条款时应认真分析研究，区别不同情况、不同国家，作出不同处理，防止盲目接受。对于一些含义不清或根本不同于不可抗力范围的事件则不应列入。至于属于政治性的事件，如暴力、罢工等，可由买卖双方当事人在事件发生时根据具体情况，另行协商解决。

尽管目前在国际贸易中，不同法律、法规对不可抗力的确切含义在解释上并不统一，甚至叫法也不一致，但其精神原则大体相同。主要包括以下几点：（1）意外事故必须发生在合同签订以后；（2）不是因为合同当事人双方自身的过失或疏忽而导致的；（3）意外事故是当事人双方不能控制的，无能为力的。如物价的涨跌、币值的升贬、机器故障等均不能被认为是不可抗力事故，因为这些是属于常见现象，应是意料中的，也是买卖双方理应承担的风险。

10.2.2 不可抗力事故的后果

不可抗力事故引起的后果，主要有两种：一种是免除了履行合同的责任，另一种是免除延迟履行合同的责任。至于在什么情况下可以不履行合同，在什么情况下延迟履行合同，要看事故对履行合同影响的程度而定。如果影响是暂时的，就只能暂时终止合同，待不可抗力事故消除后仍需履约。如果经过较长时间或事故一发生即已影响到履约的根本基础；使履约成为不可能，则可以允许不再履约。例如，如果由于火灾使我方生产某种出口工业品的厂家暂时停产，但在经一段时间的修复，在该厂还能恢复该种出口产品的生产的情况下，就只能中止合同待恢复生产后继续履行合同。又如，由于地震破坏了交通干线，影响了出口货物的运输，一般只能暂时中止合同，推迟履约，一旦恢复交通运输，仍需履约。如果由于不可抗力事故的发生完全排除了继续履行合同的可能性，在这种情况下就可以解除合同而不履行合同。可以解除合同不履行合同的几种情况如下：

（1）标的物灭失。凡是合同的履行取决于某一特定的人或物的继续存在，当签约后，发生了不可抗力事故，使该特定的人或物已经灭失，履约成为不可能时，则应免于履行合同。例如：如果标的物是某著名画家的一幅特

定的油画，但在合同签订后发生了火灾，这幅画已被烧毁。在这种情况下就可以解除合同不履约。

(2) 凡是由于一些社会原因，如战争、政府禁令等情况，如果继续履行合同将构成违法行为。在这种情况下也可以解除合同不履约。

(3) 贸易情况发生了根本性的变化，即当签约后，发生了重大意外事情，以致造成了一种根本不同的情势：直接影响了履行合同的基础，造成无法履约。

除以上 3 种情况外，如遇有一些已完全排除了继续履行合同的可能性的情况，也应解除合同。

10.2.3 不可抗力条款的规定办法

在进出口合同签约后发生的当事人双方无法控制的意外事故，是否构成了不可抗力，或从法律后果讲可否不履行合同，在国际贸易法规定中，并无完全统一的解释。为了避免引起不必要的纠纷，防止一方当事人，特别是卖方任意扩大对不可抗力事故范围的解释，或在不可抗力事故发生后在履约方面提出不合理的要求，在进出口合同中订立不可抗力条款是非常必要的。各国的法律也承认当事人在合同中对不可抗力问题所作规定的有效性，并且在不可抗力事故的范围方面允许当事人订立与法律不同的规

1. 不可抗力条款的内容。关于不可抗力条款的内容，在各个合同中并不一定一样。归纳起来一般有以下几点：

(1) 不可抗力事故的范围。不可抗力事故的范围，对买卖双方都有一定的利害关系，是买卖双方在签约时经常争议的问题，必须慎重对待。

首先，要根据国家的有关方针政策，不能把政策不允许的内容列入不可抗力的范围。

其次，要防止外商利用扩大不可抗力范围的办法推卸责任。如有的外商将机器发生故障、货物供应不及时，由于航线引起的延误、停航命令、运输公司耽搁、航期的变更等都作为不可抗力来解释。

另外，对不可抗力条款的表述应明确具体，不能含混不清，过于宠统。例如：“参照习惯的不可抗力条款。”“……由于一般公认的不可抗力原因而致不能交货或延期交货时……”等等。这会造成解释上的分歧，产生不必要的麻烦或损失。

(2) 不可抗力的后果。关于不可抗力的后果，主要规定在哪些情况下应当免除不履行合同的责任，在哪些情况下只能延迟执行合同等。在合同中，除应规定对卖方的免责条款外，还可根据具体情况规定买方遇到的不可抗力的免责条款。

(3) 发生事故后通知对方的期限和方式。按照国际惯例，当发生不可抗力事故影响合同履行时，当事人必须及时通知对方，对方亦应在接到通知后及时答复，如有异议也应及时提出。因此，在合同中应明确发生事故后通知对方的期限和方式，例如：“一方遭受不可抗力事故以后，应以电报通知对方，并应在 15 天内的航空挂号信提供事故的详情及影响合同履行程度的证明文件”。

(4) 证明文件及出具证明的机构。在国际贸易中，当一方援引不可抗力条款要求免责时，都必须向对方提交一定机构出具的证明文件，作为发生不可抗力事故的证据。在国外，一般由当地的商会或合法的公证机构出具。在我国，是由中国国际贸易促进委员会出具。

2.不可抗力条款的规定办法。目前,在我国的对外贸易合同中,关于不可抗力条款的规定办法主要有3种。

(1)概括式。即在合同中不具体订明哪些是不可抗力事故,只作概括的规定。例如:“如由于不可抗力的原因致使卖方不能交货或延迟交货,卖方不负责任。但卖方应立即电报通知买方,并须向买方提交证明发生此类事故的有效证明书,以资证明。”还有“由于人力不可抗拒事故影响而不能履行本合同的一方,在与另一方协商同意后,可根据实际所受影响的时间,延长履行合同的期限。对方对由此而产生的损失不得提出赔偿要求。”这种方式的规定比较含混,对不可抗力事故范围的解释容易引起纠纷,尽量不予采用。

(2)列举式。即在不可抗力条款中明确规定出哪些是不可抗力事故。凡是合同中没有规定的,均不能作为不可抗力事故的援引。例如:“如因战争、洪水、火灾、地震、雪灾、暴风的原因致使买卖双方不能按时履行各自的义务时,可以推迟这些义务的履行时间,或者撤销部分或全部合同。”这种规定方法,对干事故范围固然说得明确具体,然而由于不可抗力事故很多,合同中难以一揽无余,一旦遇到未列明事故时,仍有可能发生争执。

(3)综合式。即采用概括式和列举式综合并用的方式。列明双方已经取得共识的各种不可抗力事故的同时,再加上概括的文句,以便在发生合同未列明的意外事故时,由当事人双方共同确定是否作为不可抗力事故。这种方式弥补了前两种方式的不足,既明确具体又具有一定的灵活性,比较科学实用。

例如,进口合同中不可抗力条款可采用如下综合式规定法:

“由于战争、地震、严重的风灾、雪灾、水灾、火灾以及双方同意的其他人力不可抗拒的事故,致使任何一方不能履行合同时,遇有上述不可抗力事故的一方,应立即将影响合同履行的不可抗力事故以电报通知对方,并应在15天内,以航空挂号信的方式提供事故的详细情况以及影响合同履行程度的证明文件。此项文件如由卖方提出时,应由发生不可抗力事故地区的商会或登记的公证人出具;如由买方提出时,应由中国国际贸易促进委员会出具”。

10.2.4 援引不可抗力条款应注意的事项

1、发生不可抗力事故后应立即采取最有效的方式通知对方,并应于15日内航寄事故详细说明情况,不能执行合同的原因报告和相关证明文件给对方。

2.必须由合同中规定的出证机构出具不可抗力事故证明,如合同中对出证机构无规定,在我国一般由中国国际贸易促进委员会出证,在外国一般由当地商会或合法的公证机构出证。

3.有关当事人接到不可抗力事故通知和证明文件后,无论同意与否都应及时答复,不能拖延不予处理。否则,另一方也可以违约为由,提出索赔。

4.当外商援引不可抗力条款要求免责时,首先要根据合同规定,确定其是否属于不可抗力条款规定的范围。凡不属于合同规定的范围,合同中又无“双方同意的其他人力不可抗拒事故”的规定,一般不能按不可抗力事故处理。在援引不可抗力条款时,要注意避免外方援引时任意扩大不可抗力的范围,我方援引时对方任意缩小不可抗力的范围。我方援引时,也应本着实事求是的精神予以处理。要根据发生事故的原因和情况,特别是要根据对履约的影响程度来同对方协商是否全部解除合同,或者部分免除违约责任,或延

迟履约等。

10.3 仲 裁

10.3.1 仲裁及其特点

对外贸易仲裁是指经买卖双方达成协议，双方发生争议时，如果通过协商不能解决，自愿将有关争议提交给双方同意的第三者进行裁决，裁决的结果对双方都有约束力，双方必须执行。

解决国际经济贸易纠纷的方式多种多样，主要有协商、调解、仲裁和诉讼。仲裁作为解决争议的方式之一，与其他方式相比，有其自己的特点。

1. 仲裁是以双方当事人的协议为基础的。即一定是双方当事人在争议发生之前或在争议发生之后，达成书面协议，自愿将他们之间发生的争议交给第三者进行裁决。协商是当事人双方自愿谅解，但无须第三者参加。调解虽有第三者参加，但不能作出裁决，其调解协议要靠双方自觉执行。而诉讼而不需要当事人的协议，也不是在自愿的基础上，只需一方向有管辖权的法院起诉。2. 仲裁机构一般都是民间性的组织，它只能根据双方当事人的仲裁协议受理提交处理的争议案件。而诉讼则是通过国家专门的审判机关进行的，法院具有法定的管辖权和审判权，受理案件不必根据双方当事人的任何协议。

3. 仲裁比诉讼具有较大的灵活性。提交仲裁的当事人可以自由选择仲裁地点、仲裁机构、仲裁形式、仲裁员、仲裁程序以及解决争议适用的法律。而诉讼是法院代表国家根据法律的规定进行的审判活动，诉讼当事人没有任意指定或选择法官的权利。

4. 仲裁裁决一般是终局性的，不能上诉。对双方当事人都具有约束力。若败诉一方不自动执行，胜诉一方有权向法院要求予以强制执行。而诉讼一般是两审终审制，也有三审终审制的，一方当事人对法院判决不服的可以上诉。仲裁与调解区别也较大。仲裁的特点是有仲裁员参加并以裁判者的身分对双方当事人争议的事项作出终局性裁决。调解则是在第三者主持下，双方当事人以谈判的方式进行协商，达成和解，所作出的调解协议书在执行上不具有任何强制力。

5. 仲裁的专业性比较强。仲裁员一般由熟悉对外经济贸易及海商业务的知名人士或专家担任。所以处理问题一般比法院迅速及时，费用也较低。而法院的审判员都是专职的司法人员，审判程序严格，诉讼费用高。

6. 仲裁一般是秘密进行的。裁决结果不公布，案情不公开，这样有利于保守当事人的商业秘密及维护当事人的商业信誉。而诉讼案件多公开审理，判决结果有时也会在报刊或官方的刊物上公布。

由于仲裁具有以上特点，因此在国际经济贸易纠纷中，当事人双方通过协商调解未能解决问题时，一般都选择仲裁的方式来解决彼此之间的纠纷和争义。

10.3.2 仲裁的机构与程序

（一）仲裁机构

仲裁机构从其组织形式看可分为临时仲裁机构和常设仲裁机构。前者是指由当事人合议直接指定的仲裁员组成仲裁庭进行仲裁，案件处理后即自动解散的一种临时机构。后者则是指受理国际经济、贸易及海事案件的，有其固定组织形式，并具有自己专用的仲裁程序规则的仲裁机构。这种机构在各种仲裁活动中都具有重要的地位。不少国家都有自己的常设仲裁机构。国际

贸易中的仲裁绝大多数是在常设仲裁机构进行的。

1. 中国的国际经济贸易仲裁机构。

(1) 中国国际经济贸易仲裁委员会。我国的国际贸易仲裁机构成立于1956年。最初的名称为对外贸易仲裁委员会。1980年改为对外经济贸易仲裁委员会。1988年改为中国国际经济贸易仲裁委员会，该会的仲裁规则是1988年制定，于1989年1月1日生效的《中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁规则》，该会目前受理以下案件：

有关国际经济合作方面发生的争议案件。具体包括外国来华投资、合资经营、合作经营、合作生产、合作开发、技术转让、金融信贷、租赁业务等活动中发生的争议案件。

有关对外贸易合同或交易所发生的争议案件。具体包括在购买、销售、委托买卖、来料加工、来件装配、补偿贸易等活动中发生的争议案件。

在对外贸易中的运输、保险、保管等活动中发生的争议案件。

其它国际经济贸易活动中发生的争议案件。

(二) 中国海事仲裁委员会

该机构成立于1958年，1988年改名为中国海事仲裁委员会。该会的仲裁规则是1988年通过，1989年1月1日起实行的《中国海事仲裁委员会仲裁规则》。该会受理中外当事人之间、外国当事人之间以及中国当事人之间具有涉外因素的海事争议案件。包括：

关于海上船舶互相救助，海上船舶和内河船舶互相救助的报酬的争议。

关于船舶碰撞，海上船舶和内河船舶碰撞或者海上船舶损坏陆上建筑物或设备发生的争议。

关于海上船舶租赁、代理、拖航、打捞、买卖、修理、建造业务和根据运输合同、提单或者其他运输文件而办理的海上运输业务以及海上保险等所发生的争议。

海洋环境污染损害案件。

双方当事人协议要求仲裁的其它海事争议。

2. 国外的国际经济贸易仲裁机构。国外比较著名的常设仲裁机构如下：

(1) 英国伦敦仲裁院。伦敦仲裁院成立于1892年，是英国最主要的常设仲裁机构。仲裁院由伦敦商会指定的委员组成。伦敦仲裁院既受理双方当事人自愿提交仲裁的案件，也对法院转交的商事仲裁案件进行裁决。该仲裁院最主要的特征是没有“应急委员会”，即在遇有提交仲裁的紧急案件时，该委员会有义务立即指定仲裁员，在必要时责成仲裁长处理案件或者提请仲裁院立即召集会议作出适当的决定。

(2) 瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院，瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院是国际上比较著名的仲裁机构，成立于1917年。它是瑞典斯德哥尔摩商会下设的仲裁机构，受理国际商事和海事争议，独立行使仲裁权。由于瑞典是一个中立国家，其法律制度较适合于国际仲裁，所以很多国家的当事人都愿意选择瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院。该机构现在适用的是1976年10月1日生效的《瑞典王国斯德哥尔摩商会仲裁院规则》。

(3) 美国仲裁协会。美国仲裁协会成立于1926年，是一个独立的非官方机构。协会总部设在纽约，在美国其它许多城市中也设有分会。该会受理的争议案件比较广泛，既受理商业、工业方面的争议案件，也受理电影业甚

至有关人身或财产损害方面的争议案件。该会的仲裁规则是 1977 年修订的《美国仲裁协会商事仲裁规则》。

(4) 日本国际商事仲裁协会。日本国际商事仲裁协会成立于 1950 年，是日本工商联合会所属的常设仲裁机构。该会设在东京，在其他城市设有分支机构。该协会专门处理在国际经济贸易中发生的争议，其具体业务是：进行仲裁，促使应用仲裁条款，培训仲裁人员，与外国仲裁机构进行合作等。我国仲裁机构与该会订有双边协议。该协会现在适用的仲裁规则是经过修订于 1971 年 2 月 1 日生效的《日本国际商事仲裁协会商事仲裁规则》。

(5) 瑞士苏黎世商会仲裁院。瑞士苏黎世商会仲裁院成立于 1911 年，苏黎世商会是该仲裁院的行政管理机构，设在苏黎世。由于瑞士是中立国家，许多国家的当事人愿意选择该仲裁机构，该院现在适用的是苏黎世商会委员会 1976 年通过，1977 年生效的《瑞士联邦苏黎世商会调解与仲裁规则》，该规则规定了调解和仲裁是两种独立的程序。我国公司与外国公司经济或贸易合同的争议有时也提交该院仲裁。

(二) 仲裁程序

仲裁程序是指仲裁机构在审理仲裁争议案件活动的过程中有关仲裁机构、仲裁员、当事人双方和其它关系人之间相互关系和活动的规定。它主要涉及仲裁的申请与受理，仲裁庭的组成，仲裁的审理与裁决等。

1. 仲裁的申请与受理。当事人向仲裁机构提交仲裁申请和仲裁机构受理争议，是仲裁程序的开始阶段。我国涉外仲裁委员会受理争议的依据是双方当事人仲裁协议和一方当事人的书面申请。当事人申请仲裁应按下列要求进行。

(1) 向仲裁委员会提交仲裁申请书。申请书中主要内容应包括申诉人和被申诉人的名称、地址、申诉人依据的仲裁协议，申诉人的要求及所依据的事实和证据。

(2) 提交仲裁申请时，应当附具申诉人要求所依据的事实证明文件。如合同、仲裁协议、当事人来往的信函副本等。

(3) 在仲裁委员会仲裁员名册中指定一名仲裁员，或者委托仲裁委员会主席指定。

(4) 应按照仲裁规则所附的仲裁费用表的规定预缴仲裁费。

仲裁委员会收到仲裁申请书及其附件后，经过审查认为申诉人申请仲裁的手续完备，应将申诉人的仲裁申请书及其附件，连同仲裁委员会的仲裁规则和仲裁员名册各一份，寄送给被诉人。被诉人应当在收到仲裁申请书之日起 20 天内向仲裁委员会仲裁员名册中指定一名仲裁员，或者委托仲裁委员会主席指定，并应在收到仲裁申请书之日起 45 天内向仲裁委员会提交答辩书及有关证明文件。被诉人如有反诉，应当在收到仲裁申请书之日起 45 天内向仲裁委员会提出，反诉时应按规定预缴仲裁费。

2. 仲裁庭的组成。根据我国仲裁机构规则的规定，申请仲裁的案件，争议双方当事人按规定各自在仲裁委员会仲裁员名册中指定或者委托仲裁委员会主席指定一名仲裁员后，仲裁委员会主席即应在仲裁员名册中指定第三名仲裁员为首席仲裁员，组成仲裁庭，共同审理案件。此外，双方当事人也可以在仲裁委员会仲裁员名册中共同指定或者委托仲裁委员会主席指定一名仲裁员为独任仲裁员，成立仲裁庭，单独审理案件。如果双方当事人约定由一名独任仲裁员审理案件，但在被诉人收到仲裁申请书或者在约定由一名独任

仲裁员审理案件之日起 20 天内就独任仲裁员人选达不成一致意见时,则由仲裁委员会主席指定。

根据仲裁规则规定,被指定的仲裁员如果与案件有利害关系,应当自行向仲裁委员会请求回避,当事人也有权向仲裁委员会提出书面申请,要求该仲裁员回避。仲裁员是否回避,由仲裁委员会主席作出决定。

3. 仲裁的审理。仲裁庭审理案件有开庭审理和书面审理两种方式。仲裁庭一般都应当开庭审理案件。但经双方当事人申请或者征得双方当事人同意也可以不开庭审理,只依据书面文件进行审理并作出裁决。仲裁庭开庭审理案件时,不公开进行,如果双方当事人要求公开审理,则由仲裁庭决定。

仲裁庭开庭审理的日期应于开庭前 30 天通知双方当事人。当事人如有正当理由,可以按规定请求延期审理。

仲裁庭开庭审理的日期应于开庭前 30 天通知双方当事人。当事人如有正当理由,可以按规定请求延期审理。仲裁委员会受理的案件,应当在仲裁委员会所在地进行审理。经仲裁委员会主席批准,也可以在其他地点进行审理。

开庭审理中当事人应当对其中诉或者答辩所依据的事实提出证据。仲裁庭认为必要时,可以自行调查,收集证据,证据由仲裁庭审定。

仲裁庭开庭时,如果一方当事人或其代理人不出庭,仲裁庭可以进行缺席审理和作出缺席裁决。

4. 仲裁裁决。各国仲裁立法一般都规定,仲裁庭应在案件审理终结之日起一定期限内作出仲裁裁决书。我国仲裁规则规定,在案件审理终结之日起 40 天内作出仲裁裁决书。但是对仲裁裁决是否必须说明理由,各国仲裁法规定不一样。英美等国规定裁决书无须说明理由。而大陆法系的德国、法国、日本等则规定必须说明理由。我国仲裁规则规定裁决书应当说明裁决依据的理由。

仲裁庭的裁决是终局裁决。一般讲,双方当事人都不可以向法院或其他机关提出上诉或变更的要求。我国民事诉讼法第 259 条规定:经中华人民共和国涉外仲裁机构裁决的,当事人不得向人民法院起诉。但是在国际上,各国作法并不完全一致。有的国家规定对仲裁裁决可以上诉,有的国家规定不能上诉,但都允许当事人按法律规定的条件,请求法院撤消裁决。

10 3.3 主要仲裁规则

仲裁规则又称仲裁程序规则,它是进行仲裁的行为准则。它主要指在仲裁审理活动中,仲裁机构、仲裁员、争议当事人和其他参与人必须遵循的程序和行动的准则,其内容包括如何申请仲裁,怎样指定仲裁员,组成仲裁庭,怎样审理案件,怎样答辩,作出裁决以及收取多少仲裁费用等等。仲裁规则一般情况下是由各仲裁常设机构自行制订的。因此,世界各国的仲裁规则也都不尽一样。国际上一般都采用在哪个仲裁机构仲裁,就适用哪个仲裁机构的仲裁规则。但有的国家也允许当事人自由选择仲裁规则。例如瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院受理的案件,允许当事人选定按联合国国际贸易法委员会制定的仲裁规则进行仲裁。

主要的仲裁规则有:《联合国国际贸易法委员会仲裁规则》、《国际商会调解与仲裁规则》、《联合国欧洲经济委员会仲裁规则》、《联合国远东及亚洲经济委员会仲裁规则》、《瑞典王国斯德哥尔摩商会仲裁院规则》、《美国仲裁协会商事仲裁规则》、《日本国际商事仲裁协会商事仲裁规则》、《瑞士联邦苏黎世商会调解与仲裁规则》、《中国国际经济贸易仲裁委员会

仲裁规则》、《中国海事仲裁委员会仲裁规则》等等。

案例评析

案例 1 :某进出口公司以 CIF 鹿特丹出口食品 1000 箱。即期信用证支付, 货物装运后, 凭已装船清洁提单和已投保一切险及战争险的保险单, 向银行收受货款, 货到目的港后经进口人复验发现下列情况: (1) 该批货物共有 10 个批号, 抽查 20 箱, 发现其中 2 个批号涉及 200 箱内含沙门氏细菌超过进口国标准。(2) 收货人只实收 998 箱, 短少 2 箱。(3) 有 15 箱货物外表情况良好, 但箱内货物共短少 60 公斤。根据以上情况, 进口人应分别向谁索赔?

评析: 对于进出口业务中的损失进行索赔, 首先要分清责任, 然后根据责任确定索赔对象进行索赔工作。第(1)种情况应向卖方索赔, 因为原装货物有内在缺陷。第(2)种情况应凭提单向承运人索赔, 因承运人签发清洁提单, 在目的港应如数交足货物。第(3)种情况可以向保险公司索赔, 属保险单责任范围以内, 但如进口人能举证原装数量不足, 也可以向卖方索赔。

案例 2 : 某年我国某公司与英国某公司成交某种农产品 1500 公吨, 每公吨 CFR 伦敦 348 英镑, 总金额为 522000 英镑, 交货期为当年 5 月~9 月。签约后, 我国发生自然灾害(水灾), 于是我方以不可抗力为由, 要求免除交货责任。但对方回电拒绝, 并称该商品市场价格上涨。由于我方未交货已使其损失 15 万英镑, 要求我方公司赔偿其损失。我方未同意, 外商根据仲裁条款向中国仲裁机构提出仲裁。经仲裁机构调解, 我方公司赔偿 41820 英镑结案。

评析: 根据各国法律和国际贸易惯例解释, 由于自然灾害致使农副产品全部毁灭或减产, 使合同全部或部分不能履行, 有关当事人根据不可抗力条款的规定提出证明是可以免除责任的。但其影响程度必须是根本性的或全部性的, 例如, 某种农产品被自然灾害所破坏, 或特定产区的产品遭受灾害而无法取得货物。在人们有能力克服时则不能构成不可抗力。因此, 当事人如以自然灾害作为不可抗力来免除自己的责任, 不仅须以事实提出证明, 而且还须对无法克服和无法预防所出现的自然灾害提出证明。我方公司所出口商品确因自然灾害受到一定影响, 但尚不能影响到根本取不到货物。我方也无法提出上述证明, 因此, 以不可抗力免除不交货的责任不充分, 应予赔偿。

关于违约金额, 参照联合国国际货物销售合同公约, 主要有以下 3 种方法: (1) 一方违反合同应付的损害赔偿额, 应与另一方遭受的包括利润在内损失额相当; (2) 如果合同被宣告无效, 买方在一定时期内以合理方式购买替代货物, 则要求损害赔偿的一方可以取得合同价和替代物价格之间的差额; (3) 如合同被宣告无效, 而货物又有时价, 买方没有如上一种方式购买, 则可取得时价与合同价的价差。根据上述 3 种确定赔偿额的习惯做法, 我方考虑到因未履约商品确已涨价, 按实际涨幅赔偿 4 万多英镑是合理的。外商已只得放弃 15 万英镑的索赔金额。下篇国际贸易方式

第十一章 中介类贸易方式

11.1 包销

11.1.1 包销的含义

包销 (Exclusive sales) 是指出口商 (供货商) 通过与国外包销商 (进口商) 签定包销协议, 给予国外包销商在一定时期和指定地区内承包销售某种或某类商品的独家专营的权利, 由包销商承购后自行推销。它是国际贸易中比较常见的一种贸易方式。

在包销方式下, 包销商自筹资金买入出口商提供的包销商品, 自行在包销地区内销售, 在经营中要有自担风险、自负盈亏。包销业务中的出口商和包销商之间是一种买卖关系, 即出口商是卖方, 包销商是买方。但是这种买卖关系又不是一般的单方面允诺的买卖关系, 而是双方权利、义务对等的售定买卖关系。包销商在承诺购进一定数量 (金额) 商品的前提下享有独家经营权, 买卖双方都要受专买权和专卖权的约束, 即, 在包销期间, 出口商不得将包销商品向该包销地区入其他商人报盘成交; 包销商应保证在一定期限购足包销商品, 并只限在包销地区销售, 也不得经营其他国家的同类商品和代替品。包销商还有提供一定商情的义务和宣传推广商品、接受委托办理商标注册的责任。

在具体交易中, 出口商与包销商根据已签订的包销协议, 逐批签订具体买卖合同, 规定每笔交易的数量、价格和交货期。包销人承购包销商品后, 可以自行决走出售的对象, 与出口商无关。从法律上看, 出口商一包销商, 包销商一最后买主之间的交易是两笔独立的合同, 互不联系, 最后买主与出口商没有直接合同关系。至于出售价格, 有两种办法: 一种是允许包销人自定价格, 这对新开辟市场或新进入市场的商品较为有利。另一种是由出口人规定售价而给包销人回佣 (Commission), 盈亏各方自负, 这对已打开销路的商品有利于稳价多销。

11.1.2 包销协议

包销协议是指出口商与包销商签订的规定包销方式下双方权利和义务的书面文件, 具有法律效力, 协议内容繁简不一, 有时包销协议中已含有买卖合同的各项内容, 出口商与包销商无须再就包销商品签订销售合同; 有时包销协议则只简单地确认双方间的包销关系, 在买卖包销商品时还要另签销售合同。但只要是包销协议, 都应包括以下内容:

1. 写明包销协议双方当事人的名称与地址、协议签订地点与时间。明确规定双方当事人之间存在买卖关系, 包销商是包销商品的买方, 而不是卖方的代理。

2. 明确规定包销商品的范围。包销商品可以包括出口商经营的某一类商品, 或一类商品中的某几种规格、型号的商品; 也可以是出口商销售的某一牌号的商品, 或某一牌号下的几种商品。但一般情况下, 包销商品的范围不宜过大。在规定包销商品范围时, 为避免在包销过程中对此产生异议, 应特别说明以下两个问题:

(1) 如果出口商停止生产或销售包销商品, 包销人能否向第三者购买商品, 能否将该商品销售给包销地区以外的客户。

(2) 如果出口商开始生产或销售的新产品与包销商品属于同一类, 那么该新产品是否自动被包括在包销商品的范围之中。

3. 明确规定包销地区。包销地区是出口商给予包销商独家销售指定商品

的权利的地理范围。它既可以规定为几个国家，也可以规定为一个城市，其大小主要取决于包销商的特点，包销地区的市场情况、包销商品的经营能力、经营规模及其可利用的销售网络等因素。

另外，包销协议中对包销地区能否扩大应作出明确规定，在某些国家，只有在出口商同意的前提下，包销商才能要求扩大包销地区。但依照大多数国家的习惯做法。只要一定时期内包销商在原包销地区内的销售额达到了规定数量，他就有权要求扩大包销地区。

4. 规定包销期限。包销期限可长可短，具体的规定方法一般有：

(1) 在协议中规定确切的包销期限。例如，我国以包销方式出口商品时往往以一年为期，若包销商工作出色，包销期满后经协商，可以继续双方的包销关系；若包销商工作不力，则一年后包销协议即告终止。

(2) 按照很多国家的习惯做法，包销协议中没有明确的包销期限，而只规定中止条款。例如：在协议中规定，协议双方都有权在每年年终前的规定时间向对方发出终止协议的通知。应注意的是，协议的中止条款往往将协议的中止同包销商的包销成绩联系在一起。例如：在中止条款中规定，若包销人向出口商的订购数量在一定时间内达不到双方约定的最低数额，出口人有权中止协议。

(3) 有时包销协议中既未明确包销期限，也未规定中止条款，这时按照习惯做法，协议双方都有权在合理时间内向对方发出中止通知，到约定的时间后，包销协议即告中止，由于国际上对合理时间的长度并没有统一的规定，只能根据实际情况来确定。因此，以这种方式确定包销期限时，很容易引起协议双方的争议。

5. 对专营权的规定。对专营权的规定是包销协议中最重要的内容之一，它同时包括专卖权与专买权两部分内容。专卖权指出口商在包销期限与包销地区内给予包销人独家经营包销商品的权利，而不能在这一期限内将包销商品出售给该地区的其他客户。专买权则规定包销商在包销期限内只能向出口商购买包销商品并在包销地区内销售，他既不能向第三者购买该指定商品，也不能将该指定商品任意销往其他地区。

在实际业务中，对专买权的规定往往会违反包销地区所在国家的法律，因此，在包销协议中通常单独规定专卖权，而不是将专买权与专卖权作为对流条件同时加以规定。

6. 规定包销的数量或金额。包销协议中的数量或金额对协议双方都有约束力。出口商必须保证按质、按时地向包销商提供规定数量或金额的商品，而包销商必须在一定时期内按这一数量或金额向出口商订购，否则会使出口商提出中止包销协议的要求。

7. 规定包销商品的作价方法。包销商品的作价方法通常有两种：一种是一次作价，由买卖双方包销协议中明确规定包销商品的价格，无论包销期限内该商品的市场价格如何变动，双方均按协议价格结算货款。由于国际市场上商品价格经常出现较大幅度的变化，因此在这种作价方法下，交易双方都要承担较大的价格波动的风险。另一种作价方法是分批作价，即买卖双方在包销期限内，每隔一段时间，就要就包销商品的价格进行一次磋商，货物在哪段时间出运，双方就按哪段时间的价格结算货款，这是目前比较常见的一种做法。

8. 对宣传广告、市场报道和商标保护的规定，出口商与包销商往往在包

销协议中规定，包销人有责任在包销地区内宣传包销商品、向出口商提供商情，并负责对包销商品的专利权与商标给予应有的保护。有时协议中还明确规定包销商不得制造、模仿或复制出口商的产品。至于由此发生的费用负担问题，也应在协议中作出规定。在通常情况下，这些费用由包销商负担。

11.1.3 包销方式的优点与缺陷

同通常的单边出口或单边进口相比，包销方式的优点有：

- 1.通过专营权的给予，提高包销商的积极性、经营信心和责任感，促使包销商更好地组织销售渠道和进行市场的开拓工作，从而有利于巩固和扩大市场。

- 2.通过包销协议，把一定时期的交易量基本确定下来，有利于出口商有计划地安排生产、组织货源、安排出运等。

- 3.由于是独家经营，可以避免分散经营带来的商品自相竞争的问题，稳定了包销商品的价格。

当然，包销方式也存在缺陷。包销方式本身就寓有使包销商在指定市场形成“只此一家，别无分号”的垄断地位。这种局面，一方面有助于竞争地区的加强；另一方面，在包销商力量强大的条件下，容易造成包销商反过来操纵市场和压低出口价格的缺陷。另外，如果包销商的资信或经营能力不佳，又会使包销协议的销售计划有落空的危险，可能出现“包而不销”的局面。

11.1.4 包销的注意事项

由于包销方式有明显的优点，因此出口商应结合商品的特点与自己的经营意图，适当采用这种方法。但一定要注意选择适当的包销商。出口商在签订包销协议以前，一般要对潜在包销商的资信和经营能力进行审查。在签订协议时，应合理规定各项内容，特别是中止条款和索赔条款，以保证出口商利益。此外仍应注意的有：

- 1.在包销商品选择上，商品的品种不能过多，一般是对已行销、市场竞争性不太大。包销后能稳价多销、市场情况基本了解的商品采取包销方式。

- 2.在行销的地区选择上，宜选择那些进口管制较宽，市场竞争比较激烈的地区；进口管制较严或施行进口定额分配制的地区，包销商所得的进口许可证有限，容易影响包销商品的销售。

- 3.在包销数量上，应加强调查研究，对当地市场作出正确估计，确定切合实际的包销额。

- 4.在包销方式下，双方当事人之间存在相对稳定的买卖关系，而且包销商往往已为推销包销商品作出了很大努力，因此，即使包销人在包销过程中有轻微违约，并给出口商造成了一些损失，出口商也不宜以此为借口立即宣布包销协议失效。

- 5.在采用包销方式前要注意包销协议是否违反了有关国家法律，若发现协议违法，就不能采用包销方式。

11.2 代理

代理 (Agency) 是国际经济贸易中的常见做法, 在运输、保险, 广告等行业都活跃着为数众多的代理人, 而全球贸易则有一半左右是通过代理商来完成的。

11.2.1 代理的概念、种类、特点

1. 概念, 在国际贸易中, 代理是指货主或生产厂商 (委托人) 授权代理人代表他在规定的地区和期限内, 向第三者招揽生意、订立合同或办理同交易有关的其他事宜, 同时对代理人支付佣金作为报酬的一种贸易方式。代理双方属于一种委托和被委托的关系, 而不是买卖关系。代理商在代理业务中, 只是代表委托人招揽客户。招揽订单、签订合同、处理委托人的货物、收受货款等, 并从中赚取佣金。代理商不必动用自有资金购买商品, 不负盈亏。代理双方通过签订代理协议建立起代理关系后, 代理商有积极推销商品的义务, 并享有收取佣金的权利。

2. 代理的种类与特点。按委托入授于代理人代理权限的大小, 可将代理分为以下几种:

(1) 总代理 (General Agent)。总代理指委托人授予代理人很大权限, 使其不仅有权代表委托人对外签约、独家代销商品、处理有关商务事宜, 还有权代表委托人进行其他业务活动, 甚至包括某些非商业性活动, 由委托人对其行为后果承担责任。因此委托人在指派总代理人时都采取非常慎重的态度, 往往通过代理协议, 对其权力予以明确限定。

(2) 一般代理 (Agent)。一般代理即普通代理, 它是指委托人不授予代理人专营权, 他可以在同一代理地区与代理期限内委托多个代理人代销其指定商品, 自己也保留越过代理人同买主直接成交的权利, 而代理人只按代理协议的有关规定, 根据自己实际推销的商品数额向委托人收取佣金。

(3) 独家代理 (Sole Agent, Exclusive Agent)。独家代理是指委托人授予代理人在规定期限和规定地区内代销指定商品的专营权。

独家代理与包销的内容非常接近。两者在商品品种、地区、授权期限、数量或金额的最低限额、专营权利以及双方的其他权利和义务等方面的限制都相同。它们的区别主要有: 独家代理与委托人之间不是买卖关系, 而是委托代理关系, 由独家代理在约定地区代表委托人按委托人提出的销售条件与买主洽谈交易, 由他以委托人的名义或由委托人自己和买主签定买卖合同; 独家代理不必动用自己的资金, 只是从中赚取佣金。独家代理不负履约责任, 不承担价格上的风险, 也不负贸易盈亏; 货物在出售前的所有权仍属委托人, 由委托人负责贸易盈亏。在独家代理的条件下, 即使委托人越过代理人与其它客户达成交易, 也应付给代理人约定的佣金。这些与包销人以自己名义购进货物然后转售出去, 盈亏自负的做法, 有本质的区别。

在国际贸易中, 还有一些承担特别责任的代理, 常见的有:

(1) 信用担保代理 (Del credere Agent)。这种代理的责任是, 当代理人所介绍的买方 (即第三人) 不付货款时, 由代理人向委托人赔偿因此而遭受的损失。这实质上是代理人向委托人承担保付的责任, 使委托人避免买方破产或赖帐的风险。这种代理仅对买方的清偿能力负责, 至于合同的履行, 代理人是不负责任的。随着各国政府普遍设立官方的出口信贷保险机构, 信用担保代理人的作用已被逐步取代。

(2) 保付代理 (Confirming Agent)。这是一种对第三人承担特别责任的代理, 其业务是代表国外买方 (委托人) 向本国卖方 (第三人) 订货, 并加上自己的保证, 担保国外买方将履行合同, 如国外买方不履行合同或拒付货款, 该保付代理人负责向卖方支付货款。如国外委托人无理由取消订单, 保付代理人在向卖方付清货款后, 有权要求国外委托人偿还并要求损害赔偿。

11.2.2 代理协议

采用代理方式时, 委托人与代理人必须签订代理协议, 对彼此的权利与义务作出规定。代理协议有一般代理协议与独家代理协议两种, 但它们的基本内容是相似的, 包括:

1. 对协议双方的规定。代理协议除应写明协议双方的名称与地址外, 还应特别明确委托人与代理人之间是委托与被委托的代销关系, 代理人在为委托人代销商品时不垫付资金, 不承担风险, 对委托人能否按合同规定履约也不负责任, 他一般只按其代销货款总额的一定比例收取佣金。

2. 规定代理商品、代理地区。这部分内容与包销协议中的有关规定相似。

3. 规定代理人的权限。对代理人权限的不同规定, 是一般代理协议与独家代理协议的唯一区别。一般代理协议通常规定, 委托人在代理期限与代理地区内保留与买主直接成交的权利, 即代理人不享有专营权。独家代理协议则规定委托人授予代理人专营权, 其具体的规定方法有两种。一是在协议中规定委托人在代理期限与代理地区内绝对不能越过代理人同买主直接成交, 即代理人享有绝对代理权; 另一种则规定委托人保留同买主直接成交的权利, 但即使交易未经过代理人, 委托人仍须对其支付佣金, 即代理人享有有限绝对代理权。

4. 规定代理期限与中止条款。代理期限的规定方法与包销协议很相似, 但是为了防止出现现代而下理的问题, 在独家代理协议中应规定最低成交额。若代理人在规定时间内不能达到这个最低标准, 委托人可要求中止代理协议。而在一般代理协议中, 对最低成交额可以不作规定。

5. 规定佣金条款。佣金条款是代理协议中最重要的条款之一, 要对计算佣金的基础、佣金率、支付佣金的方法等内容作出明确规定。

(1) 在代理协议中应明确是以成交额还是以实际交货额或是以收汇额作为计算佣金的基础, 同时这些金额是按 FOB 价计算, 还是按 CIF 价计算等问题。

(2) 佣金率的高低往往取决于代理商品的特点、市场上的习惯做法与委托人的经营意图等因素, 一般在 1% ~ 5% 左右。有时代理协议将佣金率与代理人的经营成绩相联系, 根据代理人代理金额的大小决定其佣金率。

(3) 代理协议中应明确规定佣金是由委托人在收回货款后逐笔支付给代理人, 还是定期同代理人结算, 或是在代理协议中止时一次付清。目前比较流行的一种做法是, 代理人将自己应得的佣金直接从付给委托人的货款中扣除。

(4) 代理协议中通常规定, 只要代理人在委托人授权的范围内代委托人进行了业务活动, 就有权向委托人要求佣金; 如果由于委托人的原因使交易未能达成, 他仍要向代理人支付规定的佣金。

6. 对非竞争条款的规定。许多代理协议都规定, 代理人在接受委托人的授权后, 应按协议规定代销委托人的指定商品, 他既不能充当其他供货商同

类商品的代理，也不能提供或向第三方购买与代理商品同类的商品。

7.对代理人责任的规定。一般规定代理人对代理商品的宣传与商标保护负有责任，并要向委托人提供各种有关资料。由此而发生的费用一般由委托人负担，或经双方协商，由委托人与代理人分摊。

11.2.3 代理人与委托人的义务

按有关代理的商业惯例与各国的法律规定委托人与代理人一般要分别履行以下义务。

1.代理人的义务。

(1) 代理人必须努力履行职责，勤勉工作；除非得到委托人的同意或根据行业惯例，否则代理人无权对所售货物向顾客提供任何保证。

(2) 代理人必须向委托人公开有关买主的必要资料，以便委托人决定是否与其成交；并不得在未对委托人公开的情况下，同时也充当买主的代理人，谋取双份佣金。

(3) 除非委托人知道代理人接受他人报酬而不加反对，否则代理人不得受贿或凭借自己的地位谋取私利。否则委托人有权随时解除代理关系，或取消代理人与买主所签订的合同，或停付该合同项下的佣金，或向代理人要求损失赔偿。

(4) 除非委托人的保密资料构成犯罪或严重违反公共利益，否则代理人无论何时都不能将他在代理过程中得到的这些资料泄露给第三者，或自己凭借这些资料同委托人进行不公平竞争。但代理协议终止后，委托人一般不能限制代理人使用其在代理过程中获得的技术或经验。

(5) 代理人必须在代理交易中保持正确帐目，将委托人的资金和财产单独保管，将为委托人代收的款项转交委托人，并按代理协议的规定或应委托人的要求向委托人报帐。

2.委托人的义务。

(1) 委托人必须按代理协议的规定向代理人支付佣金。

(2) 一般情况下，除非代理协议明确规定，否则代理人不能要求委托人偿付推销商品时发生的各种费用。但若代理人应委托人的要求进行某种活动，并因此而发生了一些费用或出现损失，则委托人应对此予以赔偿。

(3) 若代理协议未规定期限，在协议终止后，委托人收到原代理人所介绍的客户的再次订货时，仍应对原代理人支付佣金；若代理协议中规定了一定期限，在此期限之后，委托人对再次订购不必支付佣金。

11.2.4 代理方式的注意事项

从出口商的角度看，委托销售代理可以有效地利用代理人在目标市场的社会关系、渠道、专业知识和可能提供的市场信息和售后服务，节省自己设立机构所需的人力和物力。从代理人的角度看，因只处于中间人的地位，不必承担财务风险，不需要投入大量的资金，而代理人从交易额中抽取佣金作为报酬的办法，更容易使委托人和代理人之间的根本利益一致起来，有利于双方的合作。

但是代理方式也有其缺陷：一是代理人责任很轻，如果他没有经营能力或是不尽责任，就会影响销售，价格风险也较大。二是在付佣代销的情况下，委托人的资金往往被代理人长期占用，周转较慢。

因此，运用代理方式要注意以下几点：

1.代理和包销是两种不同的出口推销方法，必须根据不同的需要和条件

加以运用。一般来说，对那些国外使用者比较分散、需要比较零星、要大力宣传才能推销，而又有需要修理、装配、更新零件等条件的商品，宜用包销方式；对国外使用者比较集中、销售数量比较大、不需要过多的广告宣传，也不需有修理、装配、更换零件等条件的商品，则以采用独家代理方式较好。

2.当选择包销人和代理人时，虽然都要找经营作风比较正派、有经营能力、资信又较好的商人，但对包销人应侧重资力和信用条件，对独家代理则应着重考虑经营能力和经营作风等条件。

3.为了防止代理人利用代理名义进行非商业性活动，必须在代理协议中订明国外代理的具体权利。

11.3 寄售

在国际贸易中，出口人一般是在签订买卖合同之后才组织商品出运以履行交货义务。除此之外，也习惯于采取一些先把货物运去国外应市，以方便买主，扩大销路的做法。其中寄售就是各国长期以来普遍采用的方式。

11.3.1 寄售的概念、特点

寄售 (Consignment) 是指出口商 (寄售人) 先将货物运去国外，委托国外客户在当地市场上代为销售的一种委托代售的贸易方式。其具体做法是：出口商同国外客户 (代售人) 签订寄售合同，出口商先将寄售商品运送给国外代售人，由代售人按照合同规定的条件和办法，代替货主在当地市场进行销售。货物出售后，由代售人扣除佣金及其它费用后，按合同规定的办法汇交寄售人。

同一般的出口业务相比，寄售方式有以下特点：

1. 在寄售方式下，双方当事人是委托关系而不是买卖关系。代售人只为寄售人提供服务并收取佣金，其责任只限于在货物抵达后照管货物，尽力推销，并依照寄售人的指示处置货物，他不承担寄售货物的任何风险与费用。

2. 寄售方式下，卖方出运货物在先，与买方成交在后。

3. 寄售属于现货交易，一般是在货到目的地后由买主看货成交，并可以立即提货，很受买方的欢迎。

4. 在寄售方式下，由于寄售货物在出售前的所有权属于寄售人，因此寄售人要承担货物在出售前的一切风险和费用 (包括运费、保险费、进口税、仓储费等)，以及可能发生的损失。只有当货物出售后，风险及此后发生的费用才能由买主负担。

11.3.2 寄售方式的优点、缺陷

1. 寄售方式的优点。寄售方式的优点突出表现在它是在目标市场进行的现货交易，从而带来如下好处：

(1) 便于买方看货成交，而且交货迅速。交钱提货，对买主来说，可以节省开立信用证的费用及货物在运途中的费用、风险和资金积压。

(2) 有利于寄售方开辟市场，促成交易，并抓住有利时机卖得好价。用寄售方式有计划地在目标市场存放一些商品，对于推销新、小商品、规格品质复杂的商品 (比如不易划分等级的农、副、土、特产品，轻工业品，很难单凭“小样”成交，只能看实物成交的首饰、工艺品等)，或是已运出国外的与合同规定不符的商品等有一定作用；当这些商品的其他供应来源短缺或市场需求骤增而价格上涨时，可以及时出售现货，以扩大出口商品的市场并卖得好价。

(3) 有利于扩大贸易渠道，直接和当地的批发商、零售商或实用户建立关系，也有助于提高客户长期经营寄售商品的信心。由于寄售是一种委托买卖，受托人不承担价格变动的风险，也无需垫付资金，因此也有利于调动一些有推销能力、经营作风好、但资金不足的客户的积极性，为寄售商扩大出口服务。

2. 寄售方式的缺陷。

(1) 费用负担较正常出口为高。出口人除了负担至目的地的运费、保险费外，原则上还要负担货物到达目的港后的卸货费、进口税、仓储费、保险费以及其他有关费用和损失。

(2) 承担的风险远较一般出口为大，特别是表现在销售方面和资金风险方面。在寄售方式下，代销人当然应根据寄售协议，克尽职责，在指定市场争取按最好价格推销货物，但他对货物能否售出并不负责。如果寄售期满，货物尚未售出，或部分尚未售出，他有权如数退回交出口人自行处理。出口人要么如数运回，要么转向他地销售，要么削价在当地处理，发生的损失和费用，全部由出口人承担。即使货物已经售出，但代销人有意拖延付款，也会使出口人受损。

(3) 资金周转较慢。与一般交易比较，寄售货款要在货物售出后，定期或不定期地进行结算。这种做法，比起一般在货物付运后，凭装运单据结算货款的交易，收汇时间要晚得多，这意味着要经常积压一部分流动资金。

3. 开展寄售业务应注意的问题。寄售对出口人来说，既有其有利的一面，也有其缺陷。这就要求在开展寄售业务时，应当权衡利弊，审慎行事，注意下列几方面的问题：

(1) 做好调查研究，弄清目标市场的商品供需情况、消费习惯、销售渠道、外贸规章制度、外汇管理、码头仓库、关税、市场管理等情况。如果能够利用商品进出口和外汇转移比较方便，对所寄售的商品又有一定需求的自由港或自由贸易区作为寄售地，效果更好。

(2) 选择适当的代销人。纵观各国的经验，代销人一般是出口人在国外的附属机构、联号或与之有密切关系的企业，或是资金雄厚、信誉卓著、经营作风优良的企业。

(3) 选择适宜的商品作为寄售对象。不能把寄售视作只为推销滞销商品的贸易方式；对试销的新商品或进入新市场的老商品开始时应掌握适当的寄售数量。

(4) 合理签订寄售协议，寄售协议不同于一般的销售代理协议，要特别注意如下几个方面的问题。

对费用负担的规定。寄售费用包括进口税以及在目标市场发生的一切费用，原则上应由寄售人负担。不过，在具体做法上可以有不同的方式，如可以由代销人代垫，也可以由代销人包干，由出口人提高佣金付给率作为补偿。

对风险负担的规定。一般而言，货物销售前的货损、货差原则上应由出口人负担。但由于代销人保管不善引起的损失，应由代销人负责赔偿。

价格管理。按照国际上的习惯做法，出口人对寄售商品的订价，可以采取以下几种办法：一种是随行就市，即出口人授权代销人根据市场情况，决定售价。一种是由出口人先规定最低价格，如代销人高于最低价格售出，可得一定奖励；如必须低于上述价格售出，必须得到寄售人的同意。还有一种是出口人先不规定具体价格，由代销人根据客户给价，逐批征得寄售人的同意。此外还可采取在协议中规定固定结算价格的办法，至于该项寄售商品在目标市场上价格多少，与寄售人无关。

货款回收办法。寄售业务的货款结算，一般是通过汇付进行，为确保按期收回货款，可约定由代销人自己或由银行出具担保。

11.4 经销与定销

11.4.1 经销 (Distributor)

经销是指出口商授权经销人在一定地区销售指定的商品。经销商与出口商之间仍是买卖合同关系。经销商均自行购进商品，自行销售，自负盈亏。与一般的商品买卖不同的是，经销人可以根据经销协议在购货等方面享受一些优惠待遇。经销与包销的主要区别在于，经销商具有经销权，不具有专营权，而且出口商可以在同一时间、同一地区内选择几个经销商，分别同他们签订经销协议。

根据经销协议，出口商授权经销商在一定地区销售指定商品，双方的其他权利与义务的规定均同包销协议的有关规定基本相同。如果经销商与出口人买断卖断，可将所购商品在任意市场以任意价格出售，那么，这时的交易性质实际上就已转化为一般的转手买卖，签订经销协议就失去了意义。

如果出口人只给予一家商号在某一市场上经营指定商品的权利，就是独家经销 (Sole Distributor)。独家经销的权限和包销基本一致，但通常情况下独家经销商没有在一定时间内完成一定销售数量和金额的义务。经销方式常被用来作为挑选包销人的一种过渡手段。

11.4.2 定销

有些商品不宜采用独家经营的包销方式，但也不适宜于多头分散经营。在这种情况下，出口商可以在同一市场内选定几家较适当的客户，根据其经营能力，分别同他们签订一定数量的合同，如无特殊情况，出口商一般不再同其他客户成交。这种方式习惯上称为定销。

定销商除不享有包销指定商品的专营权利外，其他条件基本上与包销相同。因此，同一商品在同一地区可以只有一家定销商，也可以有多家定销商。它具有包销的相对集中经营的优点，而且可以防止某些包销商“包而不销”的弊病。然而作为包销方式的一种过渡形式，正因为定销没有专营权的特点，定销商售商品的积极性比包销商要差些。出口商则可以在定销的基础上考察定销商品的资信、经营能力、经营作风等，作为选择包销人的对象。

11.4.3 两者的比较

经销与定销都可以作为挑选包销人的过渡手段，除没有专营权利外，其他权利基本与包销相同；均有相对集中经营的特点。他们之间的明显区别在于：经销方式没有在一定时间内完成一定销售数量和金额的义务，而定销方式则具有定期、定量销售的优点。从这点上看，定销更接近于包销。

第十二章 特殊贸易方式

12.1 展卖与拍卖

12.1.1 展卖的概念和种类

展卖是利用展览会和博览会的形式出售商品，将展览与销售结合起来的贸易方式。这是国际贸易中一种行之有效的习惯做法。展卖方式灵活，可由货主自己举行，也可由货主委托他人举办。

在国外举行的展卖业务按其买卖方式可分为两种：

一种是通过签约的方式将货物卖断给国外客户，由客户在国外举办展览会或博览会，货款准展卖后结算。

另一种是由货主与国外客户合作，在展卖时货物所有权仍属货主，并由货主决定价格，货物的运输、保险、劳务及其他费用都由国外客户承担。货物出售后，国外客户收取一定的佣金或手续费作为补偿，展卖结束后，未售出的货物折价处理或转为寄售，也可运往他处进行另一次展卖。

展卖方式按形式可分为国际博览会和国际展览会。

国际博览会（International Fair）是一种在同一地点定期由有关国家或地区的厂商举行的商品交易的贸易方式。参加者展出各种各样的产品和技术，以招徕国外客户签订贸易合同，扩大业务。

国际展览会（Inter-exhibition）。当代的国际展览会是不定期举行的，通常是展示各国在产品、科技方面所取得的成就。按展览会举办的办法，可分为短期展览会、流动展览会、长期样品展览会、贸易中心等形式。

当代的国际博览会和展览会不仅是一个商品交易场所，而且更多地具有介绍产品和新技术，广告宣传和打开销路的性质。参加展卖的各国商人除参加现场交易外，还大力地进行样品展览和广告宣传，以求同世界各地建立广泛的商业关系。国际博览会或展览会按内容可分为综合性的和专业性的两类。国际上著名的博览会如莱比锡、布鲁塞尔、里昂、巴黎、蒙特利尔博览会大多都是综合性的博览会。我国从 1957 年起春秋两季每年在广州定期举办的中国出口商品交易会，即“广交会”也是有博览会性质的一种展卖活动。

12.1.2 展卖的作用和注意事项

1. 展卖的作用。

（1）有利于宣传出口产品，扩大影响，促成交易。对一些新产品和规格复杂的商品，通过现场看样、试样、尝样以及详细介绍，可使国外客户具体了解商品的品质、规格、包装、性能、用途等情况，从而促成交易，而且可以在很短时期内成交，不必像平日那样往返函电多次联系。这对一些需要看货成交，对色彩、图案、造型或规格有严格要求的手工艺品、纺织品、服装等尤其重要。

（2）有利于建立和发展客户关系，扩大销售范围。在展卖期间，除了展出商品外，还可以和各种不同类型的客户进行广泛接触，有机会使更多的客户了解出口厂商的业务、价格水平等，从而疏通贸易渠道，扩大产品的销路。

（3）有利于开展市场调研，深入了解国外市场情况。通过在现场与客户和消费者的广泛直接接触，可以比较全面地了解到国外市场情况，国外对出口厂商出口商品的需求和对出口商品的反映。同时还可以借鉴海外厂商在产品的设计、品质、花色品种和生产工艺等方面的优点和先进技术。通过直接与客户洽谈，可比较深入地了解客户的资信、经营能力、经营作风等方面的情况。这些对于出口厂商组织出口货源、安排国内生产、扩展业务联系都有很

大的帮助。

2.开展展卖业务须注意的问题。通过展卖方式开展业务，出口方付出的费用大，需办的手续较多，花费的时间和人力也较多。因此开展展卖业务时应注意：

(1)开展展卖业务应掌握“展销结合，以销为主”的原则。

(2)事前尽可能通过各种途径进行必要的调查研究，分析市场、商品、客户、交易条件等有关情况，做到有的放矢。

(3)展销的商品应有针对性，应是适销的产品，以利于在展览的过程中就地销售；不能把设计不好、款式陈旧、质量差次的滞销商品推出展销。

(4)展销的商品应有特色，尤其是在同一国家、地区的多次展销应有不同的特点，尽量避免雷同。

12.1.3 拍卖的概念和特点

国际贸易中的拍卖(Auction)是由经营拍卖业务的拍卖行(Auctioneer)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，由买主以公开叫价竞购的方法，把现货出售给出价最高而又超过内定底价的买主。拍卖是一种具有悠久历史的贸易方式，是一种实物交易，其特点是：

1.它是一种由一定的拍卖组织定期组织的，集中在一定时间和地点、买卖某种特定商品的交易方法。世界各地的拍卖组织，除国家办的拍卖行以外，基本分为两种类型：一类是由经纪人以股份公司等形式组成的、专门接受货主委托的拍卖行；另一类是由商业企业为推销商品而成立的拍卖组织；前者居多数。国际性的拍卖交易往往集中在一定的时间内进行，时间长短不一，短的一周数次，长的可到每年一次。利用拍卖方式出售的商品往往是大宗的，而又多半是品质规格不够标准化和容易变质腐烂的商品，例如茶叶、烟草、羊毛、裘皮、香料、蔬菜、水果、海产品，以及一些贵重商品，如金银首饰、珠宝古玩、艺术品等的交易仍沿用拍卖这一方式进行。由于是特定商品的交易方式，拍卖必须在一个固定的中心市场，由集散市场或主要消费市场形成的拍卖中心举行：而由于成交数量大，尤其是一些大型的国际拍卖，集中了各个不同供应来源，各种不同品质的商品，吸引了来自世界各地的卖主和各式各样的买主，所以拍卖中心往往形成一种具有国际影响的贸易中心，通过拍卖形成的成交价格，往往被视为该种商品的“国际市场价格”，对该种商品的行市变化有重大影响，成为各国商人计算价格，洽谈交易的依据。

2.它是一种公开竞买、可以看货、一次确定成交的现货交易，所以竞争比较剧烈，各国商品的品质在这里相互比较，相互竞争，可以较好地实现按质论价、优质优价，而且事后因质量问题发生索赔争执的较少。

3.它是一种按一定的法律和拍卖的规程序进行的交易。参加买卖的双方不需要事先磋商交易条件，但却需要详细了解和掌握有关拍卖行的章程、规则、当地市场和行业惯例等因素对成交条件的影响。

12.1.4 拍卖的交易程序

1.准备阶段。参加拍卖的卖方首先把商品运到拍卖地点或指定仓库，委托拍卖行代为整理挑选，按一定的质量标准予以分级，然后按一定的数量分成若干批并加以一定的编号，拍卖行则按批或按销售额的百分比，从中收取分批费。其次，由拍卖行发出通知或刊登广告，说明商品品种、存放地点、拍卖日期和地点、欲购者可自行前去自由看货等；同时编制拍卖目录，列明商品种类、拍卖程序、拍卖条件等，在拍卖日期前10~15天发送给买主选择。

买主在接到通知后可以到指定仓库看货，有的还允许买主抽样检验。

2. 正式拍卖。正式拍卖必须在预定的时间和地点进行。一般是按照拍卖目录排定的次序，逐批叫价（bids）成交。拍卖叫价的方式有三种：

（1）增价拍卖。这是最常见的一种叫价方式。它又分买方叫价拍卖和卖方叫价拍卖。买方叫价拍卖也称有声拍卖，它是由拍卖人在拍卖时宣传预定的最低价格，竞买人根据拍卖条件所规定的加码额度相互竞争加码，最后，当竞买人不再加码时，由拍卖人把商品卖给出价最高的买主；卖方叫价拍卖也称无声拍卖，它是由拍卖人逐渐提高喊价，竞买人则用各种约定手势表示接受，最后，由拍卖人把商品卖给最后打手势的买主。

（2）减价拍卖。又称作“荷兰式拍卖”（Dutch Auction）。由拍卖人先喊出最高价，如无人表示接受，则逐渐降低到有人承购为止。这种方式多用于拍卖鲜鱼、蔬菜等易腐食品。

（3）密封递价拍卖（Closed Bids）。又称作“投标式拍卖”。先由拍卖人公布某批商品的估价，然后买主在规定时间内用密封信件向拍卖人提出递价，拍卖人一般是选择与递价最高的买主达成交易，并公布买主姓名。实际上，这种方式已经失去公开竞买的性质，买主无法了解所有竞买人的出价情况，能否买到货物除了决定于价格因素之外，还要取决于其它种种因素。所以，使用这种拍卖方式，对卖主来说是比较主动的。有些政府机构在处理库存物资、海关在处理货物时，也越来越多采用这种方式。

3. 成交与交货。当拍卖人连问三次“谁加价”？（Any more? Any advance?）而无人提出新的表示时，就以击打木槌或其它习惯方式宣告拍卖成立。按英国法律，拍卖人在击槌表示接受之前，买主可以撤回其出价，但拍卖人一击槌即意味着交易已经成立，买主不得撤回其所喊出的价格，交易就算完成。于是买主开立购买确认书，书明购买的商品名称、批次、数量及价格，交给拍卖行存执。按照一般规定，买主应于拍卖结束后两个星期左右，向拍卖行交付货款，换取仓库提货单，至指定仓库提取货物，否则逾期就要另付储存、保险等费用。

在拍卖完毕后，拍卖人就公布拍卖的结果，有的拍卖市场还在拍卖期间每天公布拍卖进行的情况，这些都是研究市场行情的重要资料。

12.1.5 关于拍卖方式须说明的几点问题

1. 由于拍卖是公开进行的，又是由买主互相出价争购，货物只卖给出价最高的人，这就存在着买主串通，共谋压价的可能。为了防止发生这种现象，在拍卖规则中通常规定，买主得保证不互相串通压价，如若查明证实有这种现象，拍卖行可宣布交易无效，以示公允。

2. 参加拍卖的货主，一般不得参加喊价，以杜绝卖主有意哄抬价格的现象。但卖主力防止买主出价过低，被迫低价出售的危险，也可事先征得拍卖行同意，参加喊价，以便万一买主的出价达不到他预想的价格，可以自己出较高的价格，自行“购买”，从而避免损失，但这须付给拍卖行一定的手续费用。

3. 由于拍卖是看货成交的现货交易，货物在进行拍卖之前都要依一次的品质标准分成一定的等级档次，所以对品质的要求比一般贸易为高，品质达不到一定要求的货物，根本进入不了拍卖行。这就要求卖方对参加拍卖的货物，事先进行严格的遴选。

12.2 招标与投标

12.2.1 招标与投标的概念和特点

招标 (Invitation to Tender) 和投标 (Submission of Tender 或 Bid) 是一个过程的两个方面。招标是买方或工程业主 (即招标人) 预先发出招标通告或招标单, 提出拟购商品或拟建项目的各种条件, 邀请卖方或工程承包商 (即投标人) 在规定的的时间和地点, 按一定程序对自己发盘报价的行为。投标则是投标人根据招标通告或招标单规定的条件, 在指定的时间和地点向招标人发盘, 争取与其成交的行为。招标与投标实际上是一笔交易的两个方面。

招标与投标同其他交易方式和订立合同程序相比, 具有自身的特点:

1. 每一个投标人在投标时都不可能知道其他投标人的报价。投标人对自己的报价都高度保密, 通常最终标价只有投标主持人及报表人员可以了解。招标人也不得向任何与招标无关的人和所有投标人透露所有标价。因此, 投标人只能在不知竞争对手标价的情况下, 按照招标文件的要求, 根据自己所能搜集到的有关资料以及以往的经验, 进行分析和判断, 并采取适当的投标价格策略和科学的计算方法, 确定自己的标价。

2. 每一投标人都只有一次投标报价的机会。投标人算标都是在高度保密的情况下进行的, 一旦开标就不允许任何投标人以任何理由更改标价。也就是说投标人可发出的投标书是没有交易磋商的一次性报盘。

3. 投标报价是一种有约束力的行为。按国际惯例, 投标人一旦向招标人递交标书和标价, 该标书和报价即被视为在法律上有效。为保证投标报价在一定时期内的法律效力, 招标人一般要根据惯例要求所有投标人在递交标书时同时递交一份投标保证金, 向招标人交纳一定数额的投标保证金。如果在投标有效期内投标人撤销其标书或报价, 招标人将可按照惯例没收投标人所交纳的投标保证金, 以保护招标人的权益。除此之外, 对于投标人违反其保证的行为, 有些国家还规定了其他制裁措施, 比如暂时或永久取消该投标人在这个国家参加公共投标的权利等。

4. 投标人必须以书面形式将投标报价递交给招标人才算有效, 任何口头表述都被视为无效。这是因投标报价在正式签订合同之前已被视为具有法律效力所致。

5. 招标投标业务是一种竞卖方式, 一般来说, 卖方竞争对于买方 (招标人) 是有利的, 使他对于供货来源可有较多的比较和选择。

12.2.2 招标与投标的基本程序

按照国际惯例, 国际招标投标的基本程序是: 招标—投标—开标—评标—决标—签订合同。

1. 招标。招标是指招标人根据自己的需要, 提出招标项目和条件, 向社会或几个特定的供应商或承包商发出投标邀请的行为。招标是招标人单独所作的行为。在这一阶段, 招标人所要经历的步骤主要有, 成立招标机构; 编制招标文件, 详细说明各项招标条件、投标日期、投标保证金的缴纳、投标书的寄送方法、开标日期及方式等内容; 确定标底; 发布招标公告或发出招标邀请; 投标资格预审; 通知资格预审合格的投标人参加投标并向其出售标书, 组织召开开标前会议等。这些工作主要由招标机构组织进行。

2. 投标。投标人在收到招标人发出的招标通告并取得招标文件后, 要对

招标文件中规定的各项内容进行认真的分析研究，这也是投标中最重要的环节。投标人在确有把握能按招标文件上的要求履行合同时，才会决定向招标人投标，按招标文件中的规定向招标人发出书面形式的报价，即编制投标文件，说明商品名称、规格、质量、数量、价格、交货期、付款条件或工程名称、标价、施工计划、竣工时间、施工方法、技术标准等内容，并在招标文件规定的投标截止日之前，将投标文件以邮寄方式或由专人传递给招标人。

3. 开标。开标是招标机构在预先规定的时间和地点将各投标人的投标文件正式启封揭晓的行为。开标由招标机构组织进行，但须邀请各投标人代表参加。在这一阶段，招标人要按有关要求，逐一揭开每份标书的封套；开标结束后，还应由开标组织者编写一份开标会议纪要。

开标有公开开标和不公开开标两种方式。

4. 评标。评标是招标机构根据招标文件的要求，对所有标书进行审查和评比的行为。评标是招标方的单独行为，由招标机构组织进行。在这一阶段，招标人所要经历的步骤主要有：审查标书是否符合招标文件的要求和有关惯例；组织人员对所有标书按照一定方法进行比较和评审；就初评阶段被选出的几份标书中存在的某些问题要求投标人加以澄清；最终评定并写出评标报告等。

5. 决标。决标是购货人或业主裁决中标人的行为。决标也是招标方的单独行为，但须由购货人或业主进行裁决。在这一阶段，招标人所要经过的步骤主要有：裁定中标人，通知中标人其报价已被接受；向中标人发出授标意向书；通知所有未中标的投标人，并向他们退还投标保函等。

6. 签订合同。签订合同是购货人或业主与中标的供应商或承包商双方共同的行为。在这一阶段，通常先由双方进行签订合同前的议标，即合同谈判，就标书中已有的内容再次确认，对标书中未涉及的一些技术性和商务性的具体问题达成一致意见；双方意见一致后，由双方授权代表在合同上签名，合同随即生效。为保证合同履行，签订合同后，中标的供应商或承包商还应向购货人或业主提高一定形式的担保书或担保金。

12.2.3 招标的方式

现行国际市场上通用的招标方式大致可归纳为：

1. 国际竞争性招标。国际竞争性招标的特点是，招标人要在为数众多的投标人中找出最理想的人选并与之成交。它又可以分为公开招标与选择性招标两种情况。

公开招标又被称为无限竞争招标，是指招标人在国内外公开发表招标公告，使一切愿意参加投标的厂商都有机会购买招标文件，参加投标。公开招标是竞争最激烈的一种招标方式，在国际招标中也最为常见。

选择性招标又被称为非公开招标、邀请式招标、有限竞争招标。招标人只是有目标地向一些声誉好，实力较强或与自己有良好业务关系的厂商寄发招标通告，邀请其参加投标。这种方式下投标人较少，但中标人的履约率较高。工程项目的招标，尤其是一些技术要求比较高，比较复杂的工程项目，通常采用这种方法。

2. 谈判招标。谈判招标又称为非竞争性招标或议标，是招标人选择几家客户直接就合同条款进行谈判，并与谈判成功的客商签订合同的方式。

3. 两段招标。两段招标即综合性招标，它分为两个阶段进行。在第一阶段采用公开招标方式，待对众多投标人的投标进行初步评价后，从中再邀请

几家比较理想的客商进行第二阶段的选择性招标。

12.2.4 招标与投标的作用

招标与投标作为一种有规范的、有约束的竞争活动，有以下作用：

1. 确立了竞争的规范准则，有利于公平竞争。招标与投标有一套严格的程序和实施办法。通过招标签订合同的项目，都必须依次经过招标、投标、开标、评标、决标和商签合同这几个基本程序，在每一个程序中又都有一定的实施准则和具体操作方法，并有一定的措施和手段保障整个招标与投标过程的公平等。

2. 扩大了竞争范围，可以使买主更充分地获得市场利益。采用招标方式采购货物、设备或进行工程发包，招标人可广泛地向社会通告有关招标信息，吸引所有愿意投标的投标人参与投标，从而扩大竞争范围。竞争范围的扩大，竞争主体的增加，将使招标者有可能以更低的价格采购到所需要的货物、设备或付出更少的工程建设款项，从而更充分地获得市场利益。

3. 有利于引进先进技术和管理经验，提高发展中国家的国际竞争能力。通过国际竞争性招标、发展中国家不仅可以节省大量外汇，而且还可以引进发达国家的一些先进技术和管理经验。国际竞争性招标对货物、设备和工程等均有客观的惯用的衡量标准。发展中国家的制造商和承包商通过参与投标，可以了解和熟悉这些标准，从而使自己的产品和工程建造达到国际公认的质量标准，提高国际竞争能力。

当然，招标与投标作为一种交易方式也不是万能的。它虽然比较规范并有一定的约束，但毕竟有些规范还不具有法律效力，因而也难免产生那些其他交易方式也可能产生的问题。

同时，招标采购方式所需准备的文件很多，从发布采购通告，投标人作出反应，评标到最后授予合同，一般都要几个月甚至一年以上时间。所以，招标与投标方式一般适用于那些采购数额较大，货物的技术和质量要求高，并对其技术性能和质量有客观衡量标准的采购项目，以及工程项目。

12.3 交易所交易

12.3.1 概念、特点

商品交易所是一种有组织的固定市场，是指在一定的时间和地点，按照一定的规则，进行大宗商品交易的场所。商品交易所的交易可分为现货交易和期货交易两类。

最早的商品交易所出现于 16 世纪，但现在遍布于西方各国的商品交易所则大部建立于 19 世纪中叶。在自由资本主义向垄断资本主义过渡，第一次科技革命带来资本主义生产大发展和世界市场基本形成的时期，商品交易所作为一种价格的调节器受到产业资本家，农场主和国际贸易商人的重视。他们利用在交易所的交易来转移经营中的价格风险，一些投机家则利用交易所特有的机制，将之作为投机的场所。而设立在一些重要集散市场的重要交易所，如纽约的咖啡、可可、食糖交易所、芝加哥谷物交易所、伦敦金属交易所等等，由于交易的成员来自世界各地，包括主要生产者、中间商和实用户，所以很快地成为世界交易中心，它所形成的价格，往往被看作是“国际市场价格”，成为交易所以外交易的作价依据。

自 19 世纪至本世纪 60 年代，在商品交易所买卖的商品，基本上属于大宗初级产品，如粮食、饮料、原料、金属等。但自 70 年代以后，随着西方各国货物汇率、利息的动荡不定，贵金属、外币、债券以及股息指数期货，已成为英美等国交易所的买卖对象，被人们作为保值和投机的手段，而且发展迅速。

商品交易所一般由会员组成，只有交易所的正式成员才能进入交易所大厅进行买卖，他们除了自己经营外，也可以充当经纪人（Broker）代非会员买卖，收取一定的佣金。在交易所进行交易时，必须按照交易所章程的规定，在规定的时间内（一般是上下午各一场），在交易所大厅，根据商品的品级或样品，以口头喊价的方式，进行“公开”交易；交易达成后，买卖双方不是当场交割实物，只是把代表商品所有权的证件予以转让，双方都要根据交易所规定的标准交纳一定比例（一般是 5%~10%）的履约押金，然后在交割期到来时进行交割。由此可见商品交易所的特点：

1. 一定要通过交易所会员或经纪人才能在交易所内直接进行交易。
2. 买卖的商品不是看货成交，而是凭样或凭品质规格、标准成交，通过交易所交易的商品必须是品质上可以标准化的大宗商
3. 商品的交易和商品的实际转移没有直接关系，一宗商品往往经过多次买进卖出，卖主和买主都是在利用不同时间商品价格涨落赚取价格差额。
4. 商品的分等、分级以及包装等都心须服从交易所制订的标准，一切交易条件也必须服从交易所制订的标准合同的规定。

12.3.2 现货交易

现货交易（Spot Transactions），又称实物交易，是指实际商品的即期交割。这种交易与一般贸易做法没什么区别，交易的目的是买卖实物。由参加交易所的有资格出场交易的会员（企业家、中间商、生产者）自己或代表客户，在交易所指定的时间和场地，通过公开喊价的方式进行交易。交易所对这种交易只提供场所和各种合同格式。协助解决有关交易纠纷等。现货交易不是交易所的主要业务，所占比重很小。

12.3.3 期货交易

1. 概念。商品期货交易是一种通过交易所制定的标准合同，由买卖双方在交易所内达成远期分割的交易方式。买卖双方达成期货合同交易后，并没有买进或卖出现货商品的需求，也就是并没有真正实现商品的转移，卖方可以不一定到期交货，买方也不一定到期提货，他们可以在交割期届临之前，通过买进（卖出）同一交货月份、数额相等的合同，来抵销合同项下的义务，而从先后两次交易中追逐价格涨落变化上的利润。所以，期货合同交易实际上只是期货合同本身的买卖，没有涉及真正的商品，人们也就把它称作“纸面交易”。期货合同交易事先只需交纳少量押金（一般相当于合同金额的 5% 左右）和佣金，无需投入大量资金，而且易于方便，有利于资金周转和转移商品价格变动的风险。本世纪 60 年代以前，交易所进行的基本上是现货交易，60 年代后，期货合同交易则逐渐占据主要地位。

2. 特点。

（1）期货交易的标的物不是一般交易下的各种商品，而是各种标准合同。标准合同是指同交易所制定的内容和条款都整齐划一的合同格式。采用这种标准合同格式，除了价格和交货期两项内容需要由交易双方协商确定之外，其他条款，包括品质数量、交货地点、交货办法、支付方式和时间以及解决纠纷的办法等等，都是统一的。

（2）具有自己特殊的清算制度，并由专门的清算机构来办理清算事宜。有的交易所内没有清算所，有的则委托某一金融机构负责清算。期货合同买卖的差价并不在期货交易双方之间结算，而是通过清算所进行结算。清算所在期货合同到期前，直接以记帐方式对交易者买入和卖出的合同进行对冲；只有对未能及时对冲的合同才通知交易者进行实际交割。

（3）具有严格的保证金制度。因期货交易是先成交、后清算。如果交易的一方因巨额亏损或破产而丧失偿付能力，会给另一方造成损失，并影响业务的发展，为此，交易所都规定严格的保证金制度，以确保合同的履行。期货交易中的保证金只保证交易者在交易亏损时可支付应付出的差价，而且要准备按交易所的要求随时追加。

3. 期货交易的种类。期货市场上的交易，基本上有两种类型，即实际货物的交割（这是少数）和单纯期货合同的倒手。后者从性质上看又可分为两种：

（1）投机性交易（Speculation），为数众多敢冒风险的投机者根据自己对市场前景的预测，在市场上大规模地买进或卖出期货。其具体做法是投机者预期价格会出现上涨，便大量买入期货合同，待价格上涨后回抛，这种做法被称为买空或多头。如果投机者预期价格将会下跌，便在市场上大量抛出期货合同，待价格下跌后低价补进，这就是卖空或空头。投机者既没有需要保值的现货，也绝不想取得合同项下的商品，其交易目的只是为了获得交易中的价差。如果他们对价格的预测正确，往往会得到巨额利润，一旦失误，不仅要损失价差，还要损失向交易所交纳的佣金及其他各种费用。

（2）套期保值。套期保值又被称为海琴（Hedging），基本做法是，实物交易的买方或卖方利用期货市场价格与现货商品价格的变化趋于一致的规律，在买进或卖出商品的同时，在期货市场上卖出或买入同等数量的期货，以使价格变动造成的商品交易的亏损能够部分甚至全部被等量而方向相反的期货买卖的盈利所弥补，从而减轻或避免价格波动给商品交易造成的损失。

套期保值，根据不同情况可以有不同的做法：

就中间商而言，在他购地一批实际货物，但暂时无法脱手以前，为防止价格下跌，可以在期货市场上抛出同等数量的期货合同保值。由于期货市场价格和实际货物价格的变化趋势基本上是一致的，所以如果以后价格真的下跌，他在售出实际货物时受到的损失，就可以用在期货市场上低价回购的盈利得到弥补。相反，如果中间商与客户签订售货合同，但他手头并无存货，有待以后收购以履行合同交货义务。为了防止在收购时价格上涨蒙受损失，他可以先在期货市场上购进相等数量的期货。如果以后价格真正上涨，不得不以高价购进货物履行合同，但由于期货市场价格也同时上涨， he 可以从售出以前购进的期货合同中获得利润，弥补实际货物交易的损失。

就生产者或用户而言，他们的做法与中间商可有所不同。比如：农场主为了防止其产品收获季节新货上市价格下跌的损失，可以在新货上市之前，利用有利时机抢先在期货市场按较高价格售出期货。到新货上市时，再看情况决定进止。如果新货上市后价格下跌幅度不大，他可以将产品就地销售，然后购回期货市场先期抛出的合同了结。如果新货价格下降幅度很大，他可以将货物直接运到期货市场所在地按以前售出期货的价格交货结算。究竟如何处理，取决于价格下降的客户和产地至市场的运输费用及其他费用之间的对比关系。如果是用户，他在预计价格趋向上涨而一时无法从市场上购到实际货物时，可以暂时从期货市场购入一定数量的期货合同，加以后价格上涨，不得不以高价补进实际货物，那么他因在期货市场上做了多头，就可以回抛过去购入的合同，从中获利，这样，他虽然高价购入实际货物，但因期货交易已有盈利，两者相抵，可以降低实际的购入成本。这种做法有人称之为预先保值。

应当注意，套期保值主要用于转移实物交易价格发生不利变化可能带来的风险。如果实物交易价格趋势向有利方向发展，则做套期保值不仅不起作用，反而还会起反作用，使实物交易由于价格有利变动而带来的好处，为期货交易的亏损所抵销。因此，套期保值是否必要，是否能收到效果，都必须以正确的行情预测作为前提。

12.4 对销贸易方式

12.4.1 对销贸易的概念

对销贸易 (Counter Trade) 又称反向贸易, 一般泛指进出口结合, 以出口抵付进口或出口与投资相结合的一类贸易做法。

作为一个概念, 对销贸易出现于本世纪 60 年代。60 年代末期, 对销贸易的发展是在世界各国经济、技术发展不平衡的条件下, 当时的苏联、东欧各国缺乏足够外汇支付发展本国经济急需的技术和物资的进口, 以及西方国家为取得原材料供应和加强出口竞争能力的产物。到了 80 年代, 南北方以及南南之间, 西方各国之间的对销贸易的发展, 则是 80 年代初资本主义周期危机、科技发展带来的对初级产品需求下降, 保护贸易抬头, 发展中国家深重的债务危险和出口收入剧减, 对外支付能力普遍下降带来的结果。许多发展中国家纷纷以对销贸易的方式, 作为节省外汇、保证进口, 突破西方保护主义、推动和扩大出口的手段。有些国家还以法令的形式, 对一部分进口强制实行对销贸易。

12.4.2 对销贸易的类型

1. 回购 (Buy—back)。从出口方的角度来看, 由出口方先提供机器设备、技术或“交钥匙”项目给进口方, 同时承诺分期回购该项设备、技术或项目投产后的产品以抵偿出口方先期出口的价款和利息。如经双方同意, 也可以其他产品抵偿。从进口方来说, 应用引进的设备生产出来的产品推销给出口方以偿还货款和费用, 这叫巨销。这是一笔交易从两种不同角度上的不同称呼。

由于从进口设备、技术或项目到生产出产品, 直到偿还全部贷款和利息需要有一个时间过程, 所以这类交易必然要涉及中长期信贷, 其时间可以是 3~5 年以至 20 年不等。

2. 互购 (Mutual Purchase)。先出口的一方承诺用所得外汇的全部或一部分购买进口一方的商品, 至于品名、数量、价格、交货期等, 可以在合同中明确规定, 但更多是在以后另行商定。先进口的一方必须用现汇支付货款, 这种做法对先出口方有利。此外, 先出口一方所作的购买承诺还可经双方同意转让给第三方执行。互购由于比较灵活, 应用最为广泛。

对销互购的双方签订两个合同, 即先出口一方签订一个进口合同, 货款以现汇支付; 先进口方同时签订一个出口合同, 货值占第一个进口合同的一定比例, 出口后收进现汇。为了保证对销互购的实现, 应在这两个合同中列述有相应的约束条款, 例如规定互购额占进口合同的具体比例; 在支付条款中规定先进口一方留下一定比例的金额暂不支付, 而等到对方 (先出口方) 反向购买先进口方的商品并履行合同后, 才由先进口方予以付清。另一方法是规定罚规, 未履行合同或未按期付款的一方须向另一方支付罚款。

12.4.3 易货 (Barter)

在国际贸易中, 易货通常是指买卖双方将进出口结合起来, 相互交换各自的商品, 从而避免向对方进行货币支付的贸易方式。易货贸易方式基本上有两种类型:

1. 狭义的易货。也称直接易货, 即买卖双方各以一种能为对方所接受的货物直接进行交换, 两种货物的交货时间相同, 价值相等, 不用货币支付, 没有外汇的转移, 只以单据交换完成交易。有时为了业务方便, 也可确定用

双方协商的某一货币来表示清算单位（易货清算单位），作为价值尺度和帐面上结算的符合，但不得流通。在少数情况下，进出口货值有时很难相等，也可以变通掌握，以外汇支付尾数，结算差额，或用其他货物抵补。

在直接易货方式下，交易方既要保证自己提供的货物符合对方要求，又要保证双方货物价值大致相等，因此很难找到合适的易货对手。这种易货在进出口业务中比较少见。

2. 广义的易货。也称为综合易货或一揽子易货。它是指交易双方都承诺购买对方等值的商品，从而将进出口结合在一起的贸易方式。这种方式下双方的交货时间通常有先有后，比直接易货更富有灵活性。具体做法是，交易的一方既可以以一种商品交换对方的一种或几种商品，以对开信用证方式对货款进行逐笔平衡；也可以由双方各以几种商品进行交换，在一定时间内，对货款进行综合平衡。后一种情况常见于政府间订有记帐协定或支付清算协定的国家间的易货，进口与出口都要以在帐户上记帐、相互冲抵的方式结算。只要交易双方帐面余额未超过一定限度，顺差方就不能要求逆差方支付现汇，结帐时，可将余额不计息转入下一年度，或由逆差方增交货物弥补。

由于易货方式一般不发生现汇的收付，可以作为对外支付能力缺乏的国家扩大对外贸易，维持进口的一种手段。我国还常利用易货达到以出带进或以进带出的目的，从国外获得一些紧缺的重要物资，或向国外推销一些过剩的商品。但易货方式下，当事人往往难以找到合适的易货伙伴，交易过程也相对复杂，加之记帐易货方式下，逆差方实际上无偿占用了顺差方的资金和外汇，使交易双方都不愿积极向对方提供货物，这些都大大妨碍了易货贸易的顺利发展。

12.4.4 对销贸易的特点

1. 交易双方的进口与出口在一定程度上互相结合，从而可减少支付外汇或不支付外汇。

2. 对销的一个合同或分开制订两个合同（进口合同和返销合同）进出口双方均可使用一种货物可在一定程度上消除货币、汇率变动造成的损失。

3. 对销贸易具有上述优点，但也存在一些弊病。对销贸易涉及出口和进口的协调问题，合同商洽和履行期限较长，手续比一般现汇贸易复杂，对急需的设备的引进不宜应用。

第十三章 技术贸易方式

13.1 技术贸易的基本原理

13.1.1 国际技术贸易的概念

国际技术贸易是指不同国家的企业、经济组织或个人之间，按一般商业条件转让技术的行为。

联合国《国际技术转让行动守则》草案中指出：“技术转让系指转让关于制造一项产品、应用一项工艺或提供一项服务的系统知识，但不包括只涉及货物出售或只涉及货物出租的交易。”也就是说，由于技术商品是一种知识，它可以存在于人们的头脑之中，又可以以书面表示或凝聚在机器设备之中，因此，国际技术贸易可以是软件技术买卖，也可以是聘用掌握技术的科技人员，或者是买卖含有软件技术的机器设备。

国际技术贸易的基本内容是知识产权，一般包括三类：一是工业产权，如专利权、商标权；二是著作权，如计算机软件；三是专有技术或称商业秘密。因此，国际技术贸易就是上述三种知识产权技术的转让或使用权许可。

13.1.2 国际技术贸易的发展趋势

纵观当今世界科技发展和技术贸易的状况，在今后一个时期内，国际技术贸易将出现以下 9 个方面的发展趋势：

1. 世界科技的迅猛发展将使技术贸易额迅速增加。在激烈的竞争和科技高投入的条件下，新技术和新产品层出不穷。据西方经济学家估计，近 30 年所取得的科技成果比以前几千年还多。而各国企业为了在国际市场竞争中取得优势，占有更大的市场份额，就必须购买更多的先进技术，从而使得技术贸易额迅速增加。据统计，世界技术贸易额平均每 5 年翻一番，1965 年至 1990 年的 26 年间世界技术贸易额增加了 78 倍，即由 30.5 亿美元增加到 2300 亿美元。据估计，到本世纪末，全世界技术贸易额将超过 5000 亿美元。

2. 世纪技术转移正由单向向双向过渡。由于发达国家经济实力雄厚，科技水平高，技术开发能力强，因而长期以来技术出口贸易一直为发达国家所垄断，技术单向地由发达国家流向发展中国家。随着发展中国家经济实力的增强，技术开发能力的提高，在引进先进技术的同时，开始向发达国家转让技术，如亚洲“四小龙”，近年来出口美国的技术密集型产品，就占美国高技术进口的 18.9%。

3. 技术与资本、设备、劳务等一揽子买卖将更受欢迎。在现代国际技术贸易中，由于转让的技术越来越先进，先进的技术设备如果没有配套的工艺流程和方法，其购买者就难以有效发挥其功能。特别是发展中国家的技术受方，不仅技术落后，而且资金缺乏，所以更希望供方在转让技术的同时，配套提供相应的资金、设备和技术服务，以便尽快形成生产能力。

4. 技术贸易与资金转移及其他形式的国际经济合作交织渗透。由于商品的国际交换，包括单纯的国际技术转让在维系交换双方经济利益等方面存在某些固有的缺陷，加上国际经济交往形式的增多和日趋复杂，技术转让与其他国际经济交往合作将在更大范围并以各种形式融合渗透。如部分技术供方放弃单纯的技术买卖，将技术作为投资入股或合资办企业的投入要素，以参与技术产出效益的分享作为让渡技术的补偿；部分技术供方在提供技术的同时也提供相应的资金贷款，或者在提供资金贷款的同时限定受方只能购买其技术。

5. 高新技术贸易中的产业贸易将更活跃，比例也将占主导地位。各发达

国家为了争夺市场的制高点，都在积极加大研制高新技术的投入，使高新技术产品的更新换代速度加快。因此，技术拥有者为减少风险，都尽可能快的将高新技术成果产业化，并积极从事产业贸易，以使其技术研制的巨额投入得到应有的补偿。

6. 高新技术贸易在政府间进行的比例逐步增大。由于一些高新技术（如航天技术、卫星发射技术、核能技术等）涉及国家的重要部门和战略利益，也由于高新技术开发研制需要投入巨额资金和完整的技术系统保证，单个企业往往缺乏足够的技术和经济实力。因此，政府参与或通过政府进行高新技术贸易成为必要，而政府的介入将使高新技术的国际贸易呈现高速增长的趋势。

7. 跨国公司对技术贸易的控制和中小企业参与技术转让的能力在增强。由于跨国公司资金雄厚，技术力量强，设备先进，信息灵通，有条件从事大规模的科技研究与开发，拥有的技术成果多。据统计，目前跨国公司提供的新技术占世界新技术的 80%，跨国公司从事的技术贸易占世界技术贸易额的 70% 以上。另一方面，随着中小企业技术和经济实力的增强，他们也积极参与国际技术转让，而且技术贸易额有不断上升的势头。

8. 国际局势有所缓和，发达国家逐渐放宽技术出口限制。长期以来，西方工业国对社会主义国家实行限制技术和产品出口政策。但随着国际局势的缓和，发达国家的技术出口限制趋向放宽。就连一向严格控制技术输出的美国，也采取了放宽技术出口的限制政策。据 1994 年 10 月《Business Anlerica》称，美国需要领取出口许可的产品价值从 1993 年第 4 季度的 61 亿美元降到 1994 年第 3 季度的 19 亿美元，出口计算机和超大型计算机的标准也放宽了。

9. 国际技术贸易的环境日趋改善。具体表现在：（1）发达国家和新兴发展中国家和地区产业结构的升级，使他们对传统技术的转让表现出极大的热情。（2）技术和产品生命周期的缩短，促使技术拥有者愿意把多数成果迅速转让出去。（3）通信网络和信息手段日趋发达，技术保密不易实现，使技术拥有者更热衷于将技术作为股份，与资金拥有者合作经营产业。（4）为缩小同发达国家存在的差距，改善自己所处的地位，发展中国家也要努力发展科技和引进先进技术。

13.1.3 国际技术贸易中的常见问题

1. 价格问题。在技术贸易中，转让价格合理与否往往决定着技术转让的成败。而技术作为一种特殊的商品，与一般商品相比，其价格的确定有它自己的特点和规律，加上制约技术价格的因素很多，包括市场供求状况，技术的先进性，适用性，技术的生命周期，技术的转让次数，技术供方的开发成本和期得利润，价格支付方式及技术受方国家的政治、经济、法律状况等，因此，要定合理的价格并非易事。

（1）技术价格及其构成。技术价格通常是指技术供方（卖方）向技术受方（买方）所收取的全部费用。这些费用一般包括：研制开发成本，指研制开发这项技术所投入的人力、物力和资金的总费用；转让成本，指发生在技术转让过程中或与转让目的有关的各种费用支出；机会成本，指因转让技术而使供方失去在买方所在国或地区的全部或部分产品投资或销售机会而造成的可能损失；税金，指技术供方必须依法向税务部门缴纳的与该项技术转让有关的税金；利润，指技术供方向技术受方提取该项技术转让后

产生利润的一部分。

在这里需要说明的是，由于技术开发过程的复杂性和不确定性，供方一般都没有一项技术开发费用的准确和完整的记录，而且供方往往同时开发几种技术，很难分离出某一项技术的开发成本，加上技术商品可以多次转让，因此技术供方通常把转让成本的全部和研制开发成本、机会成本的一部分作为底价。

技术供方在确定技术转让的顶价最高价或称顶价时，应取此项技术的新增利润、竞争对手同类技术的最低价格和受方自我开发成本这三者中的最低者。否则，可能导致交易失败。对新增利润的提成，各个产业有很大的差异，按照国际惯例，一般在 20% 至 30% 之间，这种做法称力利润分成法（Licensor's Share On Licensee's Porfit），简称 LSLP。

另外，在国际技术贸易中，买方通常并不首先开价，而由供方报价，但买方必须知道将要购买的技术的确实价值，从而确定自己的顶价和底价。

（2）技术价格的计算和支付方式。技术价格的计算和支付方式通常有现金方式和非现金方式两大类。

现金方式，买方以现金计算和支付技术使用费的方式可分为二种：

一次总算支付（Lump-sum Payment）。它是指技术供受双方在洽谈时便一次算清技术受方应支付的各项费用并确定一个固定价格，受方按比价一次或分期付款的方式。这种方式对供方好处较多而对受方弊多利少，因此许多国家通过立法对其加以限制。

提成支付（Royalty），是指按受方使用转让技术在经济上取得的成果（产量、销售额、利润等）的一定百分比来确定技术价格的一种支付方式。其特点是技术价格随使用技术的经济成果的变动而变动，而且按期连续支付，实际支付的价格总额可能会超过一次总算支付的价格。对受方来说，这种方式风险较小，且能促进供方更好地传授技术，也不必在合同一生效就先付一笔入门费。

混合支付（Down Payment and Royalty），这是将入门费与提成费相结合的支付方式。它是指技术受方同供方在合同中约定，在收到交付的技术资料后若干天内先支付一笔约定的金额（即入门费），以后再按期支付提成费。由于这种方式既可减少一次总算支付可能给受方带来的风险，又可减少全部按提成支付给供方带来的风险，因此，这种方式对双方都较有利。

非现金方式，除上述现金方式外，还存在两种非现金方式：即以产品来计算支付和以转让一部分股权的方式来计算支付。这两种方式在发达国家和发展中国家之间的技术转让中比较普遍。

以产品支付（Product Take），是指在合同中规定受方以该技术生产的产品来代替所应支付的现金的方式。这种做法实际上是国际商品贸易中的“以货易货”的延伸，由于这种方式等于技术供方包销一部分产品，减少厂家推销产品的压力，又可为受方节省紧缺的外汇开支，显然对受方有利。

技术入股，是指在合同中规定按转让技术的价值折成股份给供方作为技术价格的支付方式。这种做法实际上是将技术贸易变成了合资经营，不仅避免了受方直接用外汇支付技术转让费，同时使技术供方完全介入技术的使用、消化吸收和生产经营活动中去。因此，这种方式对受方的益处是显而易见的。

（3）现金支付的辅助条款。在实际谈判中，技术转让的双方根据现金支

付执行中可能出现的漏洞和争议，一般在合同中规定以下一些辅助条款。

最低提成额（Minimum Royalty），是指在合同中规定一个最低限度提成费的金额。若按产量、销售额或利润计算的提成额低于最低提成额时，受方有义务补足此项差额；如果高于此项最低提成额时，受方仍须按规定的办法支付提成费。这显然是供方保障自身利益的一种做法。

停止合同和改变合同执行条件。为进一步保障技术供方的利益，双方可协商规定，如受方未能按期支付使用费时，供方有权终止合同或改变某些合同条款，如把独占性转让改为非独占性转让等。这种改变会给技术供方提供新的收益的机会，但也可能给受方造成市场竞争和销售上的损失。

按公平市场价格（Fair Market Price）计算销售额。所谓公平市场价格是指当时的国际市场价格，即以技术受方向其无关系的第三方销售产品的报价或成交价。在计算销售额时，供方应注意受方是否有将产品售给有特别关系的子公司，因为跨国公司的内部转让价格大大低于国际市场价。

最高提成额（Maximum Royalty），是指在合同中规定一个最高提成金额。若按照合同规定的方法计算的提成额超过最高提成额，则受方只须支付最高提成额即可。此项规定对受方有利，可以鼓励受方有效地使用引进技术，以获得更大的利润。

递减提成率（Progressive Decrease of Royalty），是指随着合同技术产品的产量或销售额的增加，提成率随之降低。这个条款对供受双方均有利，对供方来说，虽然提成率在递减，但提成的基数在增加，其总收益反而会不断增加。对受方来说，不因增加生产和销售而增加提成费，因而更能调动其生产和销售的积极性。

滑动提成（Sliding Royalty），是指当合同规定以提成办法计算技术使用费时，若支付时计价货币贬值，则对提成额作相应调整，对供方来说，这实质上是一种保值措施。

2. 税费问题。国际技术贸易的税收主要涉及所得税与流转税两大税种。对供受双方所遇到的税费问题，主要是预提税或双重征税问题。因此，在合同中要明确规定当事人各自对税收负担的责任，并作出符合有关国家税法和国际惯例的安排。

（1）双重征税问题。对技术转让使用费的税收，多数国家采用预提所得税的征收方式，即技术受方国家先将所得税从许可使用费中扣下来，再将余额支付给供方。尽管受方国家已预提了所得税，供方仍须向本国政府交纳所得税，这样就产生了双重征税的问题。技术供方为了确保自己税后的实际收入，就会相应提高技术价格，把税务负担转嫁给受方，这无疑提高了受方利用该项技术的成本，降低了引进技术的效益。而技术价格的提高，也削弱了供方在技术市场的竞争能力。显然，双重征税不利于国际技术贸易的发展。

为了解决双重征税问题，可以通过国家间缔结“避免双重征税协定”。到1994年8月止，我国已与日本、美国、法国、英国、比利时、德国等38个国家签订了避免双重征税协定。

（2）拟定税务条款时应注意的问题。

订立税费条款时要知己知彼，即不仅要熟悉本国的税法规定，而且要了解对方国家的税法规定，包括两国间税收协定的规定。这样才能了解合同双方的税负，在签订合同时有理有据。

在合同中应对供方和受方的纳税义务作出明确规定。其原则是：供受

双方都必须按照受方国家税法规定承担各自须缴纳的税费。

若对供方实行税费减免优惠待遇，必须按照受方国家的法定程序办理，任何企业都不能自行决定给予税收减免。

3. 技术贸易合同中的限制性条款及处理。在国际技术贸易中，供方为了垄断技术和市场，或为了某种政治目的在合同中向受方提出某种不合理或歧视性、限制性的条件和要求，国际上对这种不合理的、有碍于商业活动正常进行、影响有关国家的科学技术和经济发展的条款，统称为限制性条款（Restrictive Clauses）。

限制性条款按其性质可分为两类：一是直接有损于受方国家的主权和经济利益的条款，对这一类条款，受方国家的法律往往有强制性规定，禁止任何企业接受，故称为强制性条款或刚性条款；二是受方国家的法律没有强制性规定，受方权衡利弊后决定是否能接受的条款，称为非强制性条款或弹性条款：

（1）限制性条款的内容。限制性条款的内容很多，而且表现形式多种多样，各国的理解和法律规定也不尽一致。下面简要介绍联合国 1981 年 4 月 10 日拟定的《国际技术转让行动守则草案》规定的不应订入许可协议中的 20 项限制性条款：

- 不是互惠地反馈改进技术；
- 要求受方不能对转让技术提出异议；
- 限制受方取得类似或竞争性技术的自由；
- 限制受方对转让技术的研究与发展；
- 强制要求受方使用供方指定的人员；
- 限制受方引进技术生产产品的销售价格；
- 限制受方修改引进技术和进行创新；
- 要求受方把技术产品专卖权或独家代理权给予供方或供方代理人；
- 要求受方搭买不需要的技术、货物或服务；
- 限制受方出口技术产品；

(11) 对受方技术产品的销售地区、数量、价格或用户等加以限制；

(12) 限制受方的广告宣传；

(13) 要求受方继续使用已经失效或已期满的工业产权，并需付款或承担其它义务；

(14) 限制受方在协议期满后使用合同技术；

(15) 限制受方生产的产品品种和数量；

(16) 要求受方采用不愿要的质量方法和标准；

(17) 要求受方必须使用特定的商标或服务标志；

(18) 要求受方提供台股资本或允许供方参与管理；

(19) 技术转让协议期限过长或不规定期限；

(20) 限制传播和扩大使用已引进的技术。

1985 年 6 月联合国贸易与发展会议第五届会议对上述条款进行了进一步协商，各国基本上同意将上述前 14 项限制性条款列入联合国《国际技术转让行动守则》中。

（2）对限制性条款的处理。在签订国际技术贸易合同时，原则上不应订入限制性条款。但是，为了加速提高受方国家的技术水平，鼓励和吸引外国企业向受方国家积极输送技术，对某些非原则性的限制性条款，可以按照“据

理力争，灵活掌握”的原则进行处理。具体来说，对限制性条款的处理要注意以下几点：

合同中凡有妨碍受方国家的基本利益的强制性条款，应从严掌握，不经国家有关部门批准，不得签订。例如，根据《中华人民共和国引进技术合同管理条例》第 12 条规定，未经审批机关批准，技术引进合同中不得含有二十项限制性条款”中的第 、 、 、 、 、 、 (11)、(13)、(14)、(15)条。

对受方国家法律未作明确规定的限制性条款，可以根据受方之需要与利弊关系，灵活掌握。一般情况是，经济和社会效益突出，或者是独家经营，独占许可技术，或有特殊需要的技术，或合同期限很短的，可以从宽掌握。否则，不应接受。

应该警惕供方采取迂回曲折或变相手法从受方获得不合理的效益，如由于受方的技术能力和工艺水平的限制，在引进技术时需附带其他技术、技术服务、原材料、设备或产品。在此种情况下，供方往往采用一揽子交易的办法，附带的技术、设备或其他物料的要价大大高于国际市场价，且不易被受方发觉。此时，受方应采取合同标的分项作价的方法，认真分析比较供方各项要价，并考虑价格与交货期的关系。考虑汇率、利率、时间等影响价格的因素，同时确定合理的需要量与时间，一旦自己能解决，就不再向供方购买。

13.2 技术贸易的形式

国际技术贸易往往把无形的技术知识与有形的商品贸易、工程项目等其他贸易方式结合起来，形成了许可证贸易(Licensing)、工程承包(Project Contracting)、合作生产与开发(Co-production and Research)、技术咨询与服务(Technical Consulting service and Assistance)等4种主要形式。

13.2.1 许可证贸易

1. 许可证贸易的含义和特点。许可证贸易又称为许可贸易，是指技术的供受双方通过许可证协议或合同就专利、商标和专有技术使用权等内容的转让而达成的、规定双方各自的权利和义务的技术交易行为。

许可证贸易不同于一般的商品贸易，其贸易对象是无形的技术，而不是有形的商品；受方取得的只是技术使用权，而不是货物的所有权；许可证贸易是一种长期进行合作的交易，而不是简单的货物买卖关系。

2. 许可证贸易的种类。许可证贸易的种类很多，按许可对象，许可证贸易可以分为专利许可证贸易、专有技术许可证贸易、商标许可证贸易以及混合许可证贸易4种类型。如按供受双方对许可证技术所享受的权限，许可证贸易可分为以下6种类型：

(1) 独占许可(Exclusive License)，即在合同规定的地域和时间内，受方对引进的技术享有独占的使用权，供方和任何第三方都不能使用该项技术制造和销售产品。

(2) 排他许可(sole License)，即在合同规定的地域和时间内，供方和受方均对许可证项下的技术享有使用权，但排除了任何第三方对该项技术的使用权。

(3) 普通许可(Simple License)，即在合同规定的地域和时间内，受方享有转让技术的使用权，但供方可以向多家买主转让该项技术，同时供方自己也保留该项技术的使用权。

(4) 可转让许可(Sub-License)，又称分许可，是指在合同规定的地域和时间内，受方有权以自己的名义将所购技术的使用权转让给任何第三方。第三方与原供方无合同关系，但原受方要对原供方负责。

(5) 反馈许可(Reciprocal License)，是指供方要求受方在转让技术的使用过程中进行改进和发展的部分反馈给供方。

(6) 交换许可(Cross License)，也称交叉许可，是指技术转让的双方以价值相当的各自拥有的某项技术的使用权进行互惠交换，供对方使用。双方的权利可以是独占的，也可以是非独占的，一般都互不收取费用。

在上述6种许可证贸易类型中，主要是前3种许可方式，后3种属派生许可。从供方对同一转让技术的要价来看，采用分许可的方式价格最高，独占许可次之，排他许可第三，普通许可和反馈许可要价通常较低。从许可方式的选择来看，一般情况下，供方多愿出售非独占许可，这样更灵活，收入也可能更多，而受方则多愿获取独占许可，以便在规定地域内占有更多的市场份额。至于在实际业务中供受双方具体选择哪一种类型的许可证贸易，还要取决于潜在市场的容量、技术的性质、价格以及双方当事人的意图等因素。

3. 许可合同及其主要条款。许可合同又称为许可证协议(Licensing Agreement)，是指在一定条件下，技术供方许可技术受方使用某种技术所签

订的契约。它是按照有关法律和国际贸易惯例，经过磋商所形成的书面文件。

许可合同因贸易方式和技术内容的不同，其结构和条款内容也有所不同，但合同的形式和一般的条款内容则大同小异，在一般情况下，许可合同应包括下列条款：

（1）合同名称及其编号。合同名称应能确切地反映合同的性质、特点和内容，如专利许可合同等。为便于立卷归档、查阅和合同执行，合同都有其特定的编号。

（2）序言。序言是合同开头的导言性的条款，它包括合同当事人的法定名称和地址、签约时间和地点、鉴于条款等内容。其中鉴于条款主要用于说明合同双方当事人的背景、签约理由、目的、意图和愿望，陈述供方转让技术的拥有状况及其合法性等。

（3）关键词定义。为了使合同条款清楚、准确地表达双方达成的一致意见，对合同中所涉及的一些重要的或供受双方容易引起争议的关键词或概念如专利、专有技术等应作出明确定义。

（4）技术内容和范围。此条款是合同的核心条款，是供受双方权利和义务的基本依据。此条款应明确规定供方提供技术资料的详细内容，并列明清单；同时规定许可技术的使用领域，产品的制造使用和销售区域；至于合同技术的具体指标，可以专设一个合同附件，规定合同技术的具体系列、型号、规格和所要达到的技术性能指标以及质量、产量、废品率、材料利用率、能耗等指标。

（5）技术价格与支付。详见本章第一节中的第三部分内容。

（6）技术服务与协助。这一条款应说明技术服务与协助的目的、范围、内容并详细规定履行的条件及承担的费用等问题。

（7）技术资料的交付。本条款应规定供方交付技术资料的时间、批次、地点和交付方式；如未能按期支付资料或技术资料短缺和损坏时，供方的责任及其处理办法；资料交付前后供方应提供的单据；技术资料使用的文字及度量衡制等。

（8）机械设备的交货。在软件连同机械设备或物料的许可交易中，机械设备或物料的买卖属于有形商品买卖，通常按照国际货物买卖的习惯做法办理交货事宜。

（9）考核与验收。本条款主要包括技术资料的检验、技术产品质量的检验和附带的机械设备的检验。其中对产品考核检验的内容、标准、时间、地点、次数、方法和所使用的器具，以及双方的责任、考核结果的处理和费用负担等应做明确规定。

（10）技术的改进与发明。本条款应明确技术改进与发明的所有权应属于实现改进或发明的一方；供受双方向对方提供技术改进和发明应该是互惠的，其权利和义务应该是对等的。

（11）保证与索赔。本条款主要用以保证受方的利益。因此，要求供方保证其转让的技术是有效、合法的；同时保证按合同规定提供实用的技术。否则供方应赔偿受方的损失。

（12）保密。技术交易中涉及专有技术的许可使用或专有技术许可合同中，都有保密条款。其内容包括：供于双方对供方技术特征保密，保密期限一般由供方决定；供方对受方在实践中得到的技术特征或生产经营秘密给予保密，期限由受方决定。

(13) 工业产权的侵权。为了维护受方的合法权益,本条款应明确规定:若受方因使用合同技术而发生了侵权行为,或任何第三方未经许可使用合同技术,或供方违约侵权,供方都要负责承担一切法律和经济责任。

(14) 税费。详见本章第一节的第三部分内容。

(15) 不可抗力。即不可抗力事故发生后的免责条款。其内容主要是规定不可抗力事故的范围;发生不可抗力时双方应采取的行动和措施,提出消除其后果的建议等。

(16) 争议的解决及适用法律。这一条款主要规定解决争议的方式并明确选择何种法律作为合同的管辖法。此外,还有合同生效、期限和终止,合同文字与签字、合同附件等条款。

13.2.2 工程承包

1. 国际工程承包的含义和特点。国际工程承包是指一国的工程发包人或业主(政府部门、企业或项目所有人)委托国外的工程承包人负责按规定的条件完成某项工程任务的一种技术贸易方由于国际工程承包是一种综合性的国际经济合作方式,它不仅涉及不同国别的当事人,而且涉及技术、设备、资金、劳务等诸多因素,因此它具有以下特点:

(1) 工程项目的当事人多。其当事人不仅涉及发包和承包双方,而且涉及分项工程的承包人和监理工程师及其代表。

(2) 工程内容广泛、复杂。一个工程项目从筹备到完成需要涉及勘察、咨询、可行性研究、工程设计、谈判签约、设备和原材料供应、人员培训、施工、安装、调试、移交和善后处理等多项工作,以及购买、运输、保险、分包、技术转让等多项商务内容,关系复杂。

(3) 技术水平高。它不仅涉及工程项目设计施工、安装等活动中使用的专门技术、管理经验和操作技能,更重要的是涉及工程项目本身的技术含量和水平。因为目前各国所引进的项目,一般都是中、高级大型成套设备、工厂,或者是高新技术密集型工程项目。

(4) 项目营建时间长,占用资金多。大型工程项目涉及环节多而复杂,因此某营建时间短则2年~3年,长则8年~10年。时间长加上需要的设备多面复杂,必然需要占用大量的资金。

(5) 高风险和高收益。由于营建时间长,在承包期内,项目所在国的政治经济和自然条件都可能发生变化,这样项目当事人都要承担较大的风险。当然,投资额大也会给承包者带来丰厚的利润。

2. 国际工程承包的方式。工程承包的具体方式很多,可以归纳为统包和分包两种方式。

(1) 统包方式,即是对一个工程项目建设的全部内容,包括工程技术、技术设备和劳务全部承包的做法。根据统包程度的不同,具体又可分为以下三种:

半统包,指的是承包人负责从方案选择、规划、设计、施工直到人员培训与指导等全部工作的工程承包。工程完工后,经过试车,机器运转正常,符合合同标准,即可移交发包人。承包方不承担产品的试产责任。

交钥匙工程承包,是指承包人不仅要完成半统包工程承包的任务,而且在工程完工后,还要经过试车和一段时间的运转,确认产品质量、产量与原材料、能源消耗都达到合同规定的指标,才算全部履行了合同,并将工程项目移交发包人。

产品到手承包，指承包人完成了文钥匙工程承包中的全部任务后，还须保证在项目投产或工程使用后一段时间（2年~3年）内，继续负责技术指导、职业培训、设备维修等任务，直到发包方能生产出符合合同规定的质量和数量的产品为止。

（2）发包方式，即对工程项目的各部分内容分别承包，一般是对技术、材料设备、劳务分别承包。分包方式可以由工程业主将一项工程分为若干部分，分别与各承包人签订合同；也可以由一个承包者将全部工程包下来，再将各部分分包给其它承包者，分包者与招标方不发生直接关系，工程项目由统包者承担全部责任。

3. 国际工程承包合同的主要内容。由于国际工程承包在业务范围、技术水平、组织管理、劳务质量、承担责任和风险等方面比单纯的劳务输出要复杂得多。这样，其合同的内容也十分复杂，合同的主要内容有：

- （1）工程项目的名称、构成、地点、范围等；
- （2）发包人与承包人的权利和义务；
- （3）承包的方式、工期、施工场地交接、工程变更等；
- （4）工程施工与安装方案、技术规范等；
- （5）技术资料、图纸使用与保密等；
- （6）工程技术保证、质量保证、性能保证等；
- （7）工程项目设备的提供；
- （8）履约保函与保证金；
- （9）价金计算与支付方式，以及付款保证；
- （10）罚款与违约金；
- （11）工程保险、工人及社会福利保险和索赔；
- （12）施工人员及施工机械出入境规定；
- （13）工程项目原材料的提供；
- （14）工程项目监理工程师的职权范围；
- （15）合同的修改、中止以及不可抗力、争议解决和适用法律等。

13.2.3 合作生产与开发

1. 国际合作生产与开发的含义、特点。国际合作生产与开发是指不同国家或地区的企业之间根据共同签订的协议，在某项或几项产品的生产、销售或开发上采取联合行动的经济合作和技术转让的综合方式。其特点有：

（1）合作生产与开发是将技术相互转让与货物买卖溶为一体的综合方式。它既不同于单纯的技术转让，又区别于一般的货物买卖。在同一合作生产与开发合同中，供方可能是某一技术的受方，受方也可能是某一技术的供方。

（2）合作生产与开发的当事人往往涉及面广。除合作双方当事人外，还涉及参与制造的工厂及其产品的最终用户。

（3）合作生产采取双方各自生产、分别核算制，而合作开发则由双方共同研制，共享研究的成果和经济利益。

2. 合作生产与开发的基本形式。

（1）当事人双方共同出人力，提供技术资料和仪器设备进行开发，然后分别生产不同的部分，由一方或双方组装成品出售。

（2）由技术较强的一方提供技术资料、仪器设备、关键部件和图纸，技术较弱的一方协助研究，并在技术较强一方的指导下，生产次要部件并组装

成品出售。

(3) 双方签订长期合作生产与开发合同，由一方提供技术资料和仪器设备、生产技术，按照各自专业分工研制某种零部件或生产某种产品。对供方所提供的技术和仪器设备要按技术转让和买卖关系处理。

3. 合作生产与开发合同的基本内容。合同内容一般包括：(1) 定义条款；(2) 合作生产与开发的范围；(3) 双方的责任和义务；(4) 技术服务；(5) 技术资料的交付；(6) 机器设备、配套件和工具的交付；(7) 计价与支付；(8) 销售合作；(9) 税费；(10) 保密与侵权；(11) 不可抗力；(12) 仲裁；(13) 合同生效、期限、终止等。

其中合作生产与开发的范围要说明合作生产与开发的性质和内容，以及合作生产的产品的名称、规格、重量、数量、交货日期等等。

销售合作条款包括合作产品的接收条件。销售范围、销售价格和商标等内容。

13.2.4 技术咨询与服务

1. 技术咨询与服务概念。技术咨询与服务是指技术供受双方通过签订协议或合同，由技术供方就某项工程技术项目、人员培训、经营管理和市场营销等方面向技术受方提供咨询或传授技术、经验的一种盈利性服务。

2. 技术咨询与服务合同的主要内容。

(1) 技术咨询与服务的性质与内容。其中内容部分包括：技术培训；技术设备的选择、购买、安装、调试、维修、性能研究；工程项目可行性研究、工程设计、工程管理；行业规划、企业管理、生产方案、市场营销策略等。更详细的内容、技术指标和参数通常专设一个合同附件。

(2) 技术咨询与服务的要求和形式。主要规定供方完成咨询与服务的要求和期限，派遣专家的人数、专业和级别，应提供的资料、最终报告、图纸、计算数据、最终审查验收的办法，受方选送培训人员的数量、培训时间、地点、方式以及培训后达到的水准等。

(3) 受方的义务与责任。主要规定受方为供方专家提供必要的工作条件、生活待遇及必需的技术资料等。

(4) 技术咨询与服务的收费和支付。主要规定收费内容、计费方法和支付方式三部分内容。

收费内容包括专家费，按技术服务的时间与工作量计收的费用，直接费用（即专家出国准备费、旅差费、通信费等），间接费用（即支付给技术公司或咨询公司的管理费用）以及交付给技术公司或咨询公司的酬金等。

计费方法可以按专题项目确定一个固定金额，也可以按时间或工作量计算，还可以按工程费用百分比计收咨询与服务费。

支付方式主要规定支付货币、支付时间及支付的单证（包括商业发票、汇票和空运单等）。

除了上述内容外，合同中还应包括定义、税费、违约处理、争议与仲裁、不可抗力、合同的修改、生效、期限、终止等条款。

第十四章 服务贸易方式

14.1 服务贸易概述

14.1.1 服务贸易的概念和特点

1. 服务贸易的概念。国际服务贸易又称国际劳务贸易，是指国与国之间以非实物形式进行各种服务的提供与接受的交易活动。这一概念有狭义和广义之分。狭义的国际服务贸易是指发生在国与国之间的符合严格服务定义的直接服务输出和输入活动。主要是指传统形式的国际劳务贸易，包括运输、通讯、金融、保险、旅游、医疗、有票房收入的文化艺术和体育交流、跨国界的用工等。广义的国际服务贸易除了传统形式的服务贸易之外，还包括提供者与使用者在没有实体接触情况下的跨国交易活动，如技术服务、专利买卖、软件设计、工程设计与承包、信息咨询服务、广告、租赁、会计和法律服务等。

需要说明的是，关于服务贸易这一概念的具体内涵，至今还没有一个被各国所普遍接受的定义。世界贸易组织(WTO)在乌拉圭回合谈判中拟出的“服务贸易总协定”中给服务贸易下的定义，包括以下四方面内容：从一缔约方境内向任何其他缔约方境内提供的服务。在一缔约方境内向任何其他缔约方的服务消费者提供的服务。一缔约方在任何其他缔约方境内通过提供服务的实体的介入而提供的服务。一缔约方的自然人在任何其他缔约方境内提供的服务。这一定义有可能成为国际服务贸易的权威性定义。正因为对服务贸易的内涵认识不一，所以，各国对此都有自己的统计范围和口径，因而世界服务贸易统计尚缺乏一致和系统的详尽资料。

2. 国际服务贸易的特点。与国际货物贸易相比，国际服务贸易有以下特点：

(1) 国际服务贸易属于无形贸易，没有具体的形态。服务购买者在消费或接受服务前难以把服务当作一般商品去了解 and 判断。

(2) 国际服务贸易一般具有“兼容性”和“不可储存性”。服务是活劳动，是一种运动形式，不能像货物那样进行储存，不能离开劳动过程而独立存在，因此，它要求生产、交换、消费具有同一性。服务的提供过程和消费过程是重合为一的。

(3) 国际服务贸易反映在各国国际收支表中，但却不反映在海关的进出口统计上。服务的输出输入不能由海关直接监督，因而有关国际服务贸易的管理和调节不能通过关税及其他海关法规来进行，而是通过国内立法来管理和调节的。

14.1.2 国际服务贸易的内容与分类

根据世界贸易组织的服务贸易协定，服务贸易的项目通常分为：

1. 国际运输；
2. 国际旅游；
3. 跨国银行、国际融资公司及其他金融服务；
4. 国际保险和再保险；
5. 国际信息处理和传递、电脑及资料服务；
6. 国际咨询服务；
7. 建筑和工程承包等劳务输出；
8. 国际电讯服务；
9. 广告、设计、会计管理等项目服务；

- 10. 国际租赁；
- 11. 维修和保养、技术指导等售后服务；
- 12. 国际视听服务；
- 13. 教育、卫生、文化艺术的国际交流服务；
- 14. 商业批发和售后服务；
- 15. 其它官方国际服务等等。

14.1.3 国际服务贸易方式

1. 单纯的服务贸易方式。单纯的服务贸易方式是指服务的进口方在接受服务出口方提供的服务之后，以双方约定的货币支付服务费用，服务活动下与其他交易或信贷活动相结合。这种方式可以有如下几种情况：

（1）根据提供服务的主体不同，可以是：企业或有组织的团体提供的服务；个人提供的服务。前者如出口国的航运公司为进口国的公司提供货物运输服务；后者如出口国个人到进口国某企业去任职，或到某个家庭作厨师、保姆等生活服务工作。

（2）根据提供服务的地点不同，可以有：在进口国提供服务，如跨国用工、艺术演出等；在出口国提供服务，如旅游服务，接受外国患者就医，接受外国留学生等；在进口国和出口国都要提供服务，如货物运输、旅客运输、通讯业务等。

2. 混合的服务贸易方式。即与其他交易活动相结合的服务贸易方式。

（1）服务贸易和商品贸易相结合。这种伴随着物质产品一起转移的服务贸易方式主要有以下几种：以物质产品作为服务的载体，以提供服务的方式支付进口商品的价款，如来料加工、来件装配业务。服务进口方用商品货物支付服务出口方的服务费用，如中东产油国对外国建筑承包公司承包工程的劳务费，部分用现汇支付，部分用石油支付。服务进口方在接受出口方服务的同时也接受一定数额的商品货物的进口，如技术专利许可和技术服务与成套设备组合的交易。

（2）服务贸易与信贷或投资相结合的方式。这种服务贸易方式包括补偿贸易、租赁贸易、工程承包中的延期付款、外国公司带资投标等等。

14.1.4 服务贸易总协定

1. 服务贸易总协定的产生。随着世界经济的发展，国际服务贸易的不断扩大，各种贸易壁垒对服务贸易的阻滞作用日渐明显。由于以往关于国际服务贸易壁垒的谈判都是在一些国际性行业组织的主持下进行的，其服务贸易政策的协调具有以双边和区域协调为主要形式和以行业为主的特点，存在着明显的局限性。特别是在国际服务贸易发展迅速，各国服务贸易领域摩擦日益激烈的情况下，急需出台一部能得到世界大多数国家普遍承认并囊括所有服务项目的国际协议。因此，为了适应这种需要，关贸总协定在美国的极力倡导下，在 1986 年 9 月的部长会议上以多数票通过了部长宣言，将服务贸易谈判作为“乌拉圭回合”谈判的新议题之一，并指出：谈判旨在制定处理服务的多边原则和规则的框架，包括对各部门制定可能的规则，以便在透明和逐步自由化的条件下扩大服务贸易，并以此作为促进所有贸易伙伴的经济增长和发展中国家发展的一种手段。

由于服务业在各国发展极不平衡，各国的服务贸易水平差异颇大，服务贸易又涉及到一个国家的方方面面，可能影响一国的国际贸易收支甚至国家安全，因此，在服务贸易协议谈判中，无论是在发达国家与发展中国家之间，

还是在发达国家或发展中国家内部，都存在重大分歧。从 1986 年 10 月 27 日开始，经过 4 年多的艰苦谈判，前后召开了 20 多次会议，终于在 1990 年 7 月拟出了“服务贸易多边贸易谈判框架协议（草案）”，该草案在 1990 年 12 月举行的部长级会议上被易名为“服务贸易总协定”（General Agreement on Trade in services，简称 GATS）。乌拉圭回合谈判于 1993 年 12 月 15 日结束，包括“服务贸易总协定”在内的《乌拉圭回合最终文件》于 1994 年 4 月在摩洛哥的马拉喀什正式签字，并于 1995 年 1 月 1 日生效。

2. 服务贸易总协定的主要内容。服务贸易总协定（GATS）由序言、协定正文和五个附件所组成，其中协定正文可分为六大部分共 35 条，此外还有一些与 GATS 相关的文件。正文的主要内容包括：

第一部分：范围与定义（第 1 条）

GATS 适用范围非常广泛，囊括了所有前述四种形式提供的服务。

第二部分：一般责任与纪律（第 2 条到第 15 条）

这是协定的重要部分，规定了各缔约方所必须遵守的法律原则和纪律。这些原则和纪律主要有：

无条件最惠国待遇。第 2 条规定“有关本协定的任何措施，每一缔约方给予任何其他缔约方的服务或服务提供者的待遇，应立即无条件地以不低于前述待遇给予其他任何缔约方相同的服务或服务提供者”。不过在例外情况下缔约方可以免除无条件最惠国待遇的义务，GATS“免除第二条义务附件”对此作了详细列明。

透明度。各缔约方最迟应在其生效时公布所有有关的法律、法规、行政命令及所有的其他决定，规则以及习惯做法，同时还应公布与缔约方签署的有关服务贸易的国际协议。但本协议不要求任何缔约方提供机密资料，否则会妨碍其法律的实施，对公共利益不利，损害合法的商业利益。

发展中国家更多的参与。协定规定的一项基本义务是促进发展中国家在世界服务贸易中更多地参与。承诺发达国家将采取具体措施帮助发展中国家扩大服务出口，并给予有效的市场准入。本条还对最不发达国家给予了特别优先权。

经济一体化。第 5 条确认了经济一体化在服务贸易自由化协定中的存在。认为本协议将不阻碍任何缔约方成为旨在谋求更高水平的服务贸易自由化方面协议的签约国。

国内规定，缔约方应本着合理、客观、公正的方式来管理所有影响服务贸易一般适应性的措施。

垄断及专营服务提供者。各缔约方应确保在其境内的任何垄断服务提供者，在相应市场上提供垄断服务时不采取同无条件最惠国待遇不相一致的行动。但协定对垄断服务提供者的创建和维持不加干涉。

保障与例外。任何保护措施都应是临时性的，在国际收支发生严重困难和对外财政困难或受到威胁时，一缔约方可在其已实施具体承担义务的服务贸易中实行或维持限制措施。

第三部分：具体义务（第 16 条到第 18 条）

市场准入。任何参加方都应向提供服务的另一方开放其国内市场，每一缔约方给予其他缔约方的服务和服务提供者的待遇不应低于按照减少表中同意并明确规定的条款、条件或限制所提供的优惠待遇。

国民待遇。在已承诺的部门中，已承诺的条件和资格下，一缔约方应

给予其他方的服务和服务提供者，不低于本国同类服务和服务提供者所得到的优惠待遇。但其给予方式并不要求完全一致。

第四部分：逐步自由化（第 19 条到第 21 条）

BATS 要求所有缔约方在本协定生效日起一定时间内就进一步扩大服务贸易自由化问题定期举行实质性谈判，并规定每一缔约方应制定具体义务的计划安排，内容包括：承担市场准入的义务；国民待遇方面的义务；采取有关的附加义务；完成承担义务的适当时间框架；承担义务的生效日期。

第五部分：组织条款（第 22 条到第 27 条）

这部分雷同于 GATT 规定，包括磋商、争端解决和实施，联合行动、理事会、技术合作与其他国际组织的关系。两者的程序及实体规定也类似。

第六部分：最后条款（第 28 条到第 35 条）

这部分包括接受与加入、本协定的生效、不适用本协定、利益的否定、修订、退出、定义、附录、共 8 条，其规定直接取材于 GATT 条款。

14.2 旅游贸易

14.2.1 旅游贸易概述

1. 旅游贸易的概念。旅游，简单地说就是以游览为目的旅行。旅游活动反映的关系很广，既包括旅游者同自然社会的关系，又包括人们之间的相互关系。旅游贸易就是以旅游活动为基础、旅游企业与旅游者之间进行旅游产品交换的活动。

旅游企业是旅游经济活动的基本单位，它是从事旅游经营活动的经济组织，主要包括旅行社、旅游饭店、旅游交通公司以及旅游服务公司等。

旅游产品的概念与一般产品的概念不同。旅游产品是指旅游者购买旅游活动过程中所需要的产品和服务的总和。它包括旅游者从离家开始旅行，到结束旅行回到家中这一全过程中的内容。一般说来，旅游产品由三个部分组成：产品的核心部分，即经历；产品的外形部分，即特色、风格、质量、声誉等；产品的辅助部分，即优惠条件，推销方式等。

2. 旅游贸易的特点。

(1) 旅游贸易的经济——文化性。经济——文化性是旅游贸易的突出特点，二者属密不可分，旅游贸易，既可以说是文化性的经济活动，也可以说是经济性的文化活动。旅游贸易的经济性主要表现在旅游广告的经营上，旅游贸易所提供的产品和服务也受商品生产和商品交换等一系列经济规律的支配。而旅游贸易的文化性，则表现在文化作为一根主线，贯穿着旅游消费和旅游供给的全过程。

(2) 旅游贸易的综合性。旅游贸易与各种社会经济活动互为条件，互相依赖，综合成为一个整体。旅游活动中的食、住、行、游、购、娱等是融于一体的综合性服务。旅游产品是由旅游资源、旅游设施与旅游服务等构成的综合体。在整个国民经济活动中，旅游贸易既与工业、农业、商业、交通运输、邮电通讯、建筑业、城市建设等部门的经济活动有密切关系，又与文化、教育、卫生、金融、园林、宗教等部门联系在一起，涉及经济、政治、文化等方方面面，构成综合性的社会经济活动。

(3) 旅游贸易的季节性和敏感性。由于自然条件对旅游资源自然景观的影响，以及旅游者休假时间的约束等，旅游经营活动具有明显的季节性，存在显著的旺季和淡季。而且，由于旅游贸易具有综合性特点，因此，要求与旅游贸易相联系的各部门必须协调发展，一旦某一部分脱节，旅游贸易就会受到冲击，从而具有敏感性强的另一特点。

(4) 旅游贸易的涉外性。旅游包括国内旅游和国际旅游，国际旅游是一个国家的居民到另一个主权国家去进行的旅游，包括国内居民出口旅游和外国人来国内旅游两部分。由于要跨越国境，国际旅游因其涉及到出入境签证、报关、验关、兑换外币等问题而具有涉外性。

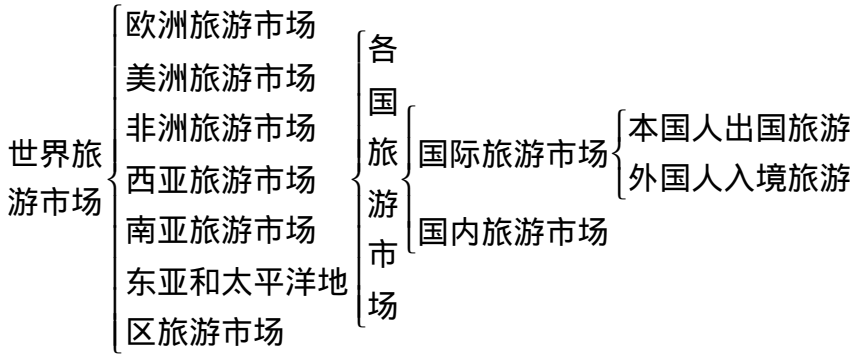
3. 旅游市场的种类。按照不同的划分方法，旅游市场大致可归纳为以下几种：

(1) 以地域来划分，有世界旅游市场和区域旅游市场。世界旅游市场是一个以全球为范围的统一市场。目前，除少数国家和地区外，世界上绝大多数国家或地区都参加了该市场的交易活动。区域旅游市场是世界旅游市场的进一步分割。根据世界旅游组织的分类，全球可分为欧洲旅游市场、美洲旅游市场、非洲旅游市场、西亚旅游市场、南亚旅游市场、东亚与太平洋地区

旅游市场。

(2) 以国界来划分，有国际旅游市场和国内旅游市场。国际旅游市场是指国境线以外的旅游市场，包括外国人的入境旅游和本国人的出国旅游。国际旅游市场的营业额直接关系到一国外汇贮备的增加或减少。国内旅游市场是指国境线范围以内的旅游市场，该市场只会对国内商品流通和货币回笼带来影响。

上述旅游市场划分可归纳如下：



(3) 根据旅游产品质量和旅游需求者的经济状况划分，有高档旅游市场、中档旅游市场、经济旅游市场。

(4) 根据旅游目的不同，有观光旅游市场，公务旅游市场、放假旅游市场、商业旅游市场、文化娱乐旅游市场等。

(5) 根据旅游组织形式不同，有团体旅游市场、个体（或散客）旅游市场。

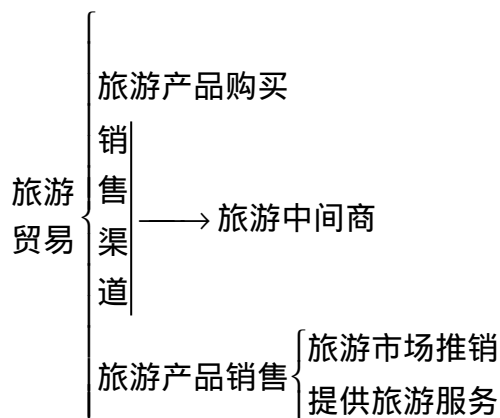
4. 旅游贸易的主要环节。旅游贸易也就是旅游产品的交换过程。这一过程包括旅游产品的购买和销售两个主要环节。前者的主体是旅游者，后者的主体是旅游产品的经营者。

在旅游产品购买这一环节中，还可进一步分为旅游产品购买的发生和旅游产品购买的方向两个次环节。旅游产品购买的发生指人们购买旅游产品条件的形成。旅游产品购买的方向指旅游者选择购买哪一类旅游产品和哪一个旅游目的地的旅游产品。

在旅游产品销售这一环节中，也可进一步分为旅游市场推销与提供旅游服务两个次环节，旅游市场推销指旅游供给者通过对旅游市场的调查和预测，进行旅游广告宣传、公关等有关的推销活动，以开辟客源。提供旅游服务是指向购买旅游产品的旅游者直接提供的旅游服务，包括吃、住、行、游、购、娱等方面的服务。

旅游产品的购买和销售之间，是通过销售渠道连接的。旅游产品的销售渠道可归纳为直接销售渠道和间接销售渠道，旅游贸易，特别是国际旅游贸易一般是通过间接销售渠道实现的，即在两个基本环节之间，又介入了一个中间环节——旅游中间商。

旅游贸易的主要环节可归纳如下：



14.2.2 旅游市场推销

1. 市场调研、科学预测。旅游市场的调研和预测的主要目的，就是为了寻找理想的客源市场（包括实际的和潜在的），主要是通过系统地收集、整理、分析和解释旅游产品在旅游市场里的各种数据，分析客源流动的规律和变化发展的趋势及其影响，为选择市场经营策略准备依据。

旅游市场调研、预测的步骤及方法与其他商品市场的调研和预测基本相同。其调研和预测的内容主要包括以下十个方面：确定旅游市场的特点；

测定旅游市场的潜力； 旅游市场面分析； 旅游产品销售分析； 旅游产品销售趋势分析； 旅游目的地在旅游市场中的竞争情况； 旅游市场短期预测； 旅游新产品在旅游市场上的反映； 旅游市场长期预测； 旅游价格研

2. 宣传推销。旅游宣传是旅游推销的先导，具有传递旅游信息和诱导旅游消费的作用，其本质是参与国际市场竞争，争取客源。旅游宣传的形式主要有： 广告宣传。主要是通过各种媒介向人们介绍旅游资源、旅游设施、旅游服务质量、旅游服务项目和价格等，开辟新的市场，开拓新的客源。

导游宣传。导游人员是旅游经营者和旅游者之间的纽带。导游人员运用生动的语言对广告宣传的内容进行强化和补充是导游宣传的基本功能。 综合宣传。旅游展览和驻外办事处的宣传是综合的直接对外宣传形式，它可以把文字、声像，实物、模型和口头讲解融为一体，形成强大的宣传形势、效果显著。 无声宣传。这是指包括食、住、行、游、购、娱等各十环节的服务工作质量带来的无声的影响。它是一种提高旅游信誉，扩大旅游影响，树立形象的最有权威的广

3. 组织客源，签订合同。外联，是具体组织并落实客源的途径。通过同外地、外国旅行社的联系招徕顾客，或组织旅游团，或组织散客，并对组织客源进行谈判，在达成协议后，以合同形成予以落实。

14.2.3 旅游服务

从事旅游贸易除了要有旅游资源外，还必须有足够满足旅游者食、住、行、游、购、娱等要求的旅游设施和提供相应的服务。由包括旅游交通运输设施、旅游膳宿设施、旅游娱乐和商店设施等在内的旅游设施和旅游服务构成了一国或一地区旅游接待的能力，同时也决定了该国或该地区旅游贸易发展的速度、深度和广度。在这里，无论是吸引旅游者的旅游资源，还是接纳旅游者的旅游设施，都只是进行旅游贸易的客观物质条件，而旅游服务则把这些客观物质条件变力现实的旅游产品，满足旅游者的需要。

旅游服务具体包括：

1. 准备性服务：主要是各种委托代办服务，包括代办护照、签证、货币兑换、预订客户以及情况介绍等服务。

2. 住宿服务，按合同规定提供一定规格、一定等级和类别的旅馆及旅馆内应有的各项设施服务。

3. 饮食服务：包括所住旅馆内部的餐饮服务和在其他餐馆的就餐服务。

4. 交通服务：包括订购飞机票和车、船票，提供市内交通往来接送，游览交通等服务。

5. 导游服务：包括导游生活服务和导游讲解服务。

6. 购物服务：包括旅游企业附设的商品服务和友谊商店、土特产商店、手工艺品商店出售各种日用必需品和纪念品等提供的服务。

7. 文化娱乐服务：包括游艺厅、健身房、美容室、歌舞厅等文娱保健设施的服务。

在上述服务体系中，前四类是为了满足旅游者基本生活需要的，它不是旅游目的，而后三类则是为旅游目的服务的。

旅游服务兼有物质服务和精神服务两重性，因此，它不仅是一种经济行为，而且也是一种社会行为。服务过程也就是旅游职工与旅游者之间的社会交往过程，它与其他社会交往一样要求双方必须遵守普遍的社会公德，所以，礼貌、友好、热情、周到、灵活、效率，是旅游服务的基本要求。旅游服务不应是统一规格的，必须有较广泛的服务项目、服务规格，使旅游者有选择范围，使不同阶层、不同职业、不同收入水平、不同年龄、不同性别、不同兴趣爱好的各类旅游者都能得到满足。

14.2.4 旅游产品的销售渠道

1. 销售渠道的一般概念。所谓旅游产品的销售渠道，是指旅游企业把旅游产品销售给最终消费者的途径。它包括旅游产品从生产者手里脱手，直到旅游者购买为止的全过程。一般说来，旅游产品的销售渠道有以下几种：

(1) 旅游企业—旅游者；

(2) 旅游企业→旅游零售商→旅游者；

(3) 旅游企业→旅游批发商→旅游者；

(4) 旅游企业→旅游批发商→旅游零售商→旅游者；

(5) 旅游企业→旅游总代理→旅游批发商→旅游零售商→旅游者。

在以上五种渠道中，第(1)种属于直接销售渠道，其余四种属于间接销售渠道。

2. 旅游中间商。目前，间接销售渠道在国际旅游贸易中是最常见的也是用得最为广泛的形式，一般把所有中间环节都统称为旅游中间商，也就是说，任何一个单位或个人，处在旅游者和旅游产品生产者之间，参与了旅游产品的销售，即为旅游中间商。旅游中间商有以下几种：单一经营。这种旅游中间商只经销一国一地或一个旅游企业的一种旅游产品，或者只提供一项旅游服务。兼营其他业务并兼营旅游中间商业务。主营旅游中间商业务并兼营其他业务。

旅游中间商的主要业务包括：组合、推销包价旅行团；代订酒店、餐食、观光、文艺演出；代售机票、车船票；安排接送；货运委托；

旅游业务问讯；安排宗教、商务、文体等专业活动，组织会议；提供导游；代目的地进行宣传推销活动；发售旅行支票；(11)出版、发行杂志；(12)培训旅游专业人才等等。

旅游企业通常是在下列时刻需要考虑选择中间商：当旅游企业的产品拟进入国际市场而本身又不能直接销售时；当原有的旅游中间商质量发生变化时；当产品的种类增加，产品质量提高时；当旅游企业要提高销售量时；当旅游企业进入新市场时；当顾客结构发生变化时；当同类产品供给者增多从而市场竞争加剧时，等等。

旅游企业选择中间商时需要了解对方以下几个方面的情況：对方的市场重点在哪里？是哪一类型的中间商？对方的竞争对手是谁？市场占有率、销售情况如何？对方资信能力如何？对方的地理位置是否适合本企业要求？对方的政治倾向、历史和现状及发展情况怎样？等等。

14.3 其他几种服务贸易方式

14.3.1 国际咨询服务

1. 国际咨询的含义。所谓咨询，简单地说，就是请别人当参谋献计献策。国际咨询是指咨询机构应国外客户的要求，以其专门的知识、技能、经验、智慧和信息，运用科学方法和先进手段进行调查研究，分析预测，为客户智力服务的活动。国际咨询具有专业化、现代化、社会化、国际化、商品化的特点。国际咨询的业务范围很广，涉及政治、经济、军事、法律等领域。这里我们所介绍的咨询服务，主要是指经济咨询，也就是由经济、技术专家、学者运用自己的知识和经验，为政府和企业提供智力服务，协助企业制定最佳方案，以取得最佳效益的活动。经济咨询的主要内容包括技术服务咨询、工程咨询、经营管理咨询、贸易咨询，等等。

2. 国际咨询的形式与内容。国际咨询的形式多种多样，大体包括：根据客户要求进行调查和预测；为客户提供数据、信息、资料、建议、科学论证、调研报告和具体意见等供参考决策之用；审查或译审报告、研究成果、规划、设计、实施方案等，并对某些具体过程给予指导和监督，等等。

（1）技术咨询与服务。技术咨询与服务是国际技术贸易采用的一种基本交易方式，也是技术转让交易中必不可少的一个重要环节。技术咨询亦称顾问咨询，是由咨询公司派遣专家或以书面形式向委托人提供技术方面的建议或方案。技术服务亦称技术协助，指一方受另一方委托，利用自己掌握的技术经验和条件，协助另一方处理和完成某项特定的经济、技术任务，达到一定的目标。技术咨询与服务的内容很广泛，涉及农业、工业、交通运输、矿业、电子仪器、桥梁工程等范围的可行性研究、效益分析、编制计划、工程设计、施工、机械设备的制造和订购、产品技术性能的评价与鉴定、项目实施的监督与指导等方面。

技术咨询服务的形式多种多样，最常见的形式有：工程咨询服务；提供技术资料；培训技术人员；销售咨询服务；管理咨询服务，等等。

（2）国际工程咨询。国际工程咨询是指专门从事勘探、采矿、建桥、筑路、土地、机电、供热、空调、照明、冶金、化工工程、修建港口、机器设备安装等咨询服务业务活动。咨询公司承担工程咨询项目后，必须进行一系列的调查研究工作，并以经济、技术、财务、效益等方面对项目进行论证、分析、对比，提供各种方案供客户选择。

（3）企业管理咨询。企业管理咨询又称企业诊断，是咨询人员运用科学方法进行调查研究，了解企业的症状，找出存在问题，分析产生的原因，提出改进的方案，帮助企业提高经营管理水平和经济效益的一种服务性活动，主要包括：管理组织咨询；业务管理咨询；生产管理咨询；质量管理咨询；物资管理咨询；设备管理咨询；财务管理咨询；等等。

（4）国际贸易咨询。国际贸易咨询是国际咨询业的主要门类之一，业务范围包括客户资信调查、国际运输、商品推销、关说、商检、各国税收、各国进出口管制，国际市场信息等方面的咨询服务。

（5）国际金融咨询。国际金融咨询也是国际咨询业的主要门类之一，是向客户提供有关国际金融知识、信息和咨询服务的活动，主要内容包括有关国际金融形势和资金供求变动趋势，各金融机构的资金实力、服务态度和企业的资金状况、利率和汇率水平的变动趋势，等等。

(6) 财务会计咨询。财务会计咨询是对涉及财务会计方面的事务进行调查研究, 分析预测, 提供科学的切实可行的方案和措施的服务。主要包括会计业务指导、经营管理咨询、辅导报税及代办业务、培训业务, 等等。

14.3.2 国际广告服务

1. 国际广告的概念。经济广告或商业广告是指广告主有计划地通过媒体传递商品和劳务信息, (1) 促进销售的大众传播手段。每一则广告都包括五个基本要素: 广告主。即提出发布广告的企业、团体和个人; 广告受众, 即广大消费者; 广告媒体, 即传播广告信息的中介物; 广告内容, 即有计划地传递商品和劳务的信息; 广告费用, 即利用各种广告媒体所支付的费用。

国际经济或商业广告是国际营销活动发展的产物, 它是指广告主为了使商品在国际市场上进行促销而面向国外客户所做的广告宣传。它以本国广告的发展为母体, 向世界其他国家或地区发展, 通过各种适应国际市场特点的广告形式, 使出口商品能迅速进入国际市场, 为产品赢得声誉, 扩大销售。

在竞争日趋激烈的今天, 国际商业广告是国内产品打入国际市场的有效手段。由于国际市场与国内有许多不同的特点, 国际广告的主体内容与国内广告相比, 在广告主的类型、广告媒体的选择和广告受众等方面均有不同的特点。因此要发挥国际广告的作用, 必须掌握其特点, 运用不同的广告策略, 有针对性地开展国际广告活动。

2. 广告主。国际广告主的类型一般包括: 商品出口国的生产企业或经营企业及其在海外的分支机构; 当地外贸商品代理商; 出口国企业或其分支机构与当地外贸商品代理商联合。在国际广告市场上, 跨国公司是最大的广告主。

3. 广告媒体。广告媒体的类型, 主要有报纸、杂志、广播、电视等, 但在质量和数量上则存在差别。选择不同的广告媒体组合, 其影响范围和广告费用是不同的, 因此, 在选择广告媒体时应注意: 媒体的数量因素, 即媒体的传播和影响范围。媒体的质量因素, 即媒体的社会威望与特点。媒体的时间因素, 即媒体发布广告的时间是否适宜。媒体的费用因素, 即广告价格和广告税率的高低。媒体的组合因素, 即要考虑各地媒体的具体情况及特点。

4. 广告代理。国际广告可以由广告主直接委托大众媒体发布, 也可以委托广告代理商负责全面策划。委托大众媒体发布国际广告, 可以是广告主直接委托国外媒体发布广告, 也可以由其海外机构或代理商委托地方性媒体刊登广告。委托广告代理商负责实施广告, 可以分为委托国际性广告公司和委托国外当地广告公司两种形式。

一般情况下, 国际广告活动委托广告代理商负责, 较之由广告主直接委托当地媒体负责更为有利。因此, 选择富有国际广告经验与全面服务能力的广告代理, 就成了广告主进行国际广告的关键步骤。选择广告代理商时, 一般要考察广告公司的如下情况: 业绩; 资信; 管理水平; 业务水平; 职业道德; 经营作风; 媒体关系; 国际广告经验; 收费情况, 等等。

5. 多国广告。多国广告是指向世界各国推销同一出口商品, 同时在国内进行的广告。多国广告一般有两种类型, 标准式, 即由外贸出口企业的总公司设计统一的广告表现, 以统一的广告形式向多国市场进行广告。区别式, 也称制宜式, 即同种出口商品在不同国家的市场上有不同的广告表现。

14.3.3 国际金融服务

1. 金融服务贸易的概念。关于金融服务贸易的概念，最早是在关贸总协定乌拉圭回合谈判中提出来的。在服务贸易总协定的金融服务附件中，对金融服务贸易的涵义做如下解释，即金融服务贸易是由一参加方的服务供应者向另一方提供的任何形式的金融服务。金融服务主要指银行业、证券业、保险业及其他金融机构所提供的服务。这是主要介绍国际银行服务贸易，即由一参加方银行向另一参加方提供的银行的跨国服务贸易。国际银行服务实际上包括所有从事国际贸易，国际投资、国际旅游以及其他一切国际经济交易的客户要求提供的一切银行服务项目，其职能实质上是银行的各类国内业务向国外的延伸，包括：货币转换（外汇交易）；国际财政、资金供应和分配、资金调拨和再转换；国际贷款和信用、分析和批准信用、确定和监督贷款；国际支付和清算，等等。

2. 银行国际服务贸易网络及传递方式。银行从事国际服务贸易是通过全球服务网络来完成的。一般来说，银行的国际服务贸易网络由以下机构组成：

代表处，它是直接设置分支行前的一个临时机构。国外代理银行，指某银行总行有选择地与外国银行互订契约，按规定相互或单方面在双方开立帐户，用于办理互相间的资金往来帐户的银行。国外分支行处，这是总行拥有的一个机构，不具备法人地位，一般分为分行、支行和经理处三个等级，其地位均高于代表处和代理行。国外附属银行或联营银行。附属银行是指国内总行拥有全部股份或多数股份的外国银行或金融机构。联营银行是指国内总行拥有少数股份的外国银行或金融机构。两种银行由于控股数量不同，对该外国银行的控制程度亦有所区别。国际银团组织，指一群银行在国外联合设置一个独立的合资经营的银行或金融机构，其成员不一定由同一国籍的银行组成，银行各自按摊派认购股份，交纳资本金并籍以取得相应的表决权。

银行网络间票据凭证的转移、收付以及与国际银行业务有关的信息传递，主要通过以下途径进行：邮件，主要用于诸如支票、银行汇票、光票、跟单汇票以及一些时间因素不重要的汇款。电报和电传。电传优于普通电报，它不仅传递迅速，价格便宜，而且信息内容可靠易懂，目前已普遍为银行所采用。票据清算系统，国际间的票据清算，尤其是支票，需要在票据的计值货币的当地开立帐户，以办理收付。现代化电脑网络，包括银行同业间的通讯系统，如环球银行金融电讯协会（SWIFT），以及银行内部的电脑通讯网络。

3. 国际银行服务的主要内容。

（1）国际融资业务。国际融资业务主要通过出口信贷、国际结算和项目贷款融资。出口信贷是一种中长期信贷，是出口国为了推动本国的出口贸易，在政府支持下，由该国专业银行或商业银行向本国出口商或外国进口商（或进口国银行）提供的一种优惠贷款。其主要类型有：卖方信贷、买方信贷、福费廷、信用安排限额、混合信用贷款、签订存款协议等。国际结算融资含进口贸易融资和出口贸易融资，是一种短期贸易融资方式。进口贸易融资指官方银行或商业银行对境内进口商从国外进口商品时，为保证货物在途时间的资金周转而向进口商提供的信贷资金支持。包括开证额度、信托收据、进口押汇、提供担保、进口代收押汇等方面内容。出口贸易融资是指官方银行或商业银行对公司的出口业务，从银行寄单索汇到贷款收妥入帐期

间，为保证资金周转，对出口企业提供的资金融通。包括贷款和透支、出口信用证押汇、打包放款、远期信用证贴现、出口托收押汇等形式。项目贷款是指利甲项目投产后的产品销售权益来偿还贷款资金的一种融资方式。

（2）国际贸易结算业务。国际结算是国际间由于经济、政治、文化等联系而产生的债权债务，以货币支付方式进行了结和清算。国际结算包括贸易结算和非贸易结算。以国际贸易为基础所产生的债权债务清偿是贸易结算，以其他国际交往为基础的结算是非贸易结算。通常贸易结算是国际结算中最重要的组成部分。贸易结算方式主要包括： 汇款结算方式； 托收结算方式； 信用证结算方式； 银行保函，等等。

（3）财务顾问与咨询。这是银行推出的创新服务业务。银行充当大型投资项目的财务顾问，其主要作用是帮助企业获得从贷款到资金条件方面的最佳方案，以减少成本、避免外汇风险，使项目获得成功。其任务主要包括：帮助企业进行财务分析，寻找最佳筹资方案；起草招标文件中的资金条件，评估标书；帮助避免外汇风险，等等。咨询业务是指银行专门办理提供信息、回答询问、可行性研究和专题研究的营业性事务。咨询业务的种类主要包括：资信调查、客户介绍、可行性项目研究及评估等。

第十五章 混合贸易方式

15.1 加工装配贸易

15.1.1 加工装配贸易的含义和特点

加工装配贸易通常包括来料加工、来图来样加工、来件装配，它们和补偿贸易一起，被习惯称为“三来一补”。这是本世纪60年代以来在国际贸易发展过程中产生的混合贸易方式。

1. 加工装配贸易的含义。加工装配贸易（Processing and Assembling Trade）是一种加工再出口业务，它把加工和扩大出口、收取工缴费收入结合起来。具体来说，就是由委托方（外商）提供全部或部分原材料、辅料、零部件、元器件、配套件和包装材料等，承接方（东道国企业）根据合同规定的质量、规格、款式、型号、商标品牌、交货期限等要求进行加工装配、生产出成品交外商销售，承接方按合同规定收入工缴费或双方各自计价支付。在这里，加工装配贸易的承接方仅负责加工生产和收取工缴费，委托方负责产品的销售和承担销售的盈亏风险。

在实际业务中，为了提高加工效能和产品质量，降低加工成本，有时委托方在提供来料的同时，往往还提供一部分为加工使用的关键设备、生产技术、仪器和工具。这些机器设备的价款，由承接方用所收取的工缴费或装配费分期清偿。这是把加工装配贸易和补偿贸易结合起来进行的。加工装配贸易实际上是以商品为载体的劳务出口，但具体做法上涉及到原材料、零部件的进口和加工后的成品出口。

2. 加工装配贸易的特点。

（1）加工装配贸易是一种进出结合、两头在外的贸易，提供原材料和零部件的一方与接受成品的一方力同一客户，进出口属于一笔交易。

（2）加工装配贸易双方的关系是纯生产性的委托加工关系，而不是商品买卖关系。承接加工方只能按委托方的要求加工产品，不能擅自作主，随意改动，也就是说，对委托方提供的原材料和零部件等，承接方只能有使用权，没有所有权，对销售盈亏不负责任，不承担国际市场变化对产品销路的风险。

（3）加工装配贸易对承接方来说不需投入大量资金，一般是利用本企业现有的设备和技术进行加工生产，不需自备原材料、辅料、元器件等，纯属代客加工。

（4）加工装配贸易的产品多为劳动密集型产品、机械化程度有限，对生产设备和技术的要求相对较低，劳动素质要求不高，普通劳动者稍加培训就基本能上岗工作。

（5）加工装配贸易项目周期一般较短，生产的多为国际市场上更新快、时间性强的产品，这些产品批次多、变化快、交货急，要求生产企业具有灵活多变，适应性强的特点，这尤其适合于那些生产规模较小的企业。

15.1.2 加工装配贸易的种类

1. 来料加工。来料加工是指由委托方提供原材料、辅助材料、包装材料和必要的设备等，由承接方按照对方要求进行加工生产，成品按规定时间交给委托方销售，承接方收取事先约定的工缴费。

来料加工的形式和做法主要有以下几种：

（1）纯收加工费形式。即来料和成品不计价，由双方订立加工合同，按合同规定由委托方提供全部原材料等，承接方在完成加工后，将成品提交给委托方，并按约定标准向委托方收取工缴费。这也是最常见的形式。

(2) “带料加工”形式。委托方只提供部分来料，其余所需部分由承接方提供，承接方按合同规定完成加工后将成品交委托方。承接方除收取工缴费外，还按合同规定的价格向委托方收取所提供的原料、辅料等价款。

(3) 各作各价形式。由双方订立加工合同，来料和成品均按国际市场价格分别计价，使用对开信用证或付款交单的支付方式。来料进口时，承接方不付款，待生产成品出口收回货款后，再向委托方支付原材料价款或从成品货款中扣除原材料价款，两者的差价就成为承接方的收益。在实际业务中，习惯上把这种做法叫做“对口合同”。

(4) 含补偿贸易因素的形式。由双方订立加工合同，委托方在提供原材料的同时，还提供必要的机器设备等，这些设备的价款，除合同规定由委托方无偿提供或借用外，一般均应按国际市场价格作价，从成品货款中扣除，从而把来料加工和补偿贸易紧密联系在一起。

2. 来件装配。来件装配是指由委托方提供零部件、元器件以及必要的工具设备和技术，由承接方按照对方要求的规格、标准、型号、式样以及商标等组装成品交付对方，并收取事先约定的工缴费。

来件装配形式很多，主要有以下几种：

(1) 委托方提供全部元器件和零部件，由承接方按要求装配成产品交付委托方，并收取工缴费。

(2) 委托方只提供装配所需的部分元器件和零部件，由承接方采买部分自产零部件装配成产品交付委托方，委托方除支付工缴费外，还要支付承接方提供的零部件价款。

(3) 委托方提供全散件和半散件，由承接方装配成成品。来件和成品分别计价，采用对开信用证或付款交单的支付方式。

(4) 来件装配与补偿贸易相结合的两种形式，一是委托方除提供元器件和零部件外，还作价提供机器设备等，所需费用在承接方所得工缴费中扣除；

(5) 出口国在出口产品时，个别部件或辅料在技术上或质量上不过关，可由订货方提供相应的部件或辅料装入出口产品中，其价款从出口总价款扣除。

3. 来图生产和来样加工。来图生产和来样加工商称来图来样加工，是指由委托方提供产品的全套图纸、样品以及部分加工技术或工具设备等，由承接方加工制造产品。产品可以全部返销，也可以部分返销或就地销售。它与部分来料加工的差别在于委托订货方向加工出口方提供的不是硬件（有形商品），而是工业产权（软件，无形商品），因此，当承接加工方将制成品交付给委托方并收取价款时，委托方一般要从价款中扣除所提供的工业产权费用。

15.1.3 加工装配贸易的一般程序

加工装配贸易可以由承接加工企业直接与委托方签订加工装配合同；也可以由承接方的贸易公司和加工企业一道与委托方签订合同；或先由承接方贸易公司与委托方签订加工装配合同，然后由贸易公司再与加工企业签订加工生产合同。无论哪一种方式，加工装配贸易从其进行的程序或过程来看，一般包括以下几个基本阶段：

1. 交易准备。在此阶段有两个关键问题，一是要合理确定商品种类，即根据本国或本地区本部门的综合生产能力（包括工业基础、技术条件和劳动力状况等）选择对自己有利的产品，一般情况都是选择劳动密集型产品。同

时要考虑加工装配产品的发展前景，与国内出口商品之间的关系以及与国内产业结构之间的关系，以免冲击本国正常贸易和国内产品结构改善。二是要谨慎选择客户。一般承接方选择的委托方，应具有较雄厚的经济实力，可靠的资信能力和良好的经营能力。同时，准备阶段还要特别注意对国际市场（包括最新动态、市场趋势、竞争对手等）的调查研究。

2. 谈判签约。这个阶段是整个业务过程中最重要的阶段。在这个阶段要进行技术谈判和商务谈判，根据双方谈判的内容起草合同，并在进一步谈判中作必要的修改。在双方取得一致意见后签约，用文字形式最后将双方的权利和义务在合同中明确加以规定。

3. 审批合同。经营单位对外签订的加工装配合同，必须经有关主管部门审批。在我国，一般的加工装配合同可由承接方所在地、市、县经贸委（局）进行审批，对于涉及出口配额和许可证的商品应先按规定申领出口配额，取得配额后才能上报省级经贸委办理有关批准手续。经审查合格者，颁发批准证书。

4. 审核登记备案。对外签订的加工装配贸易合同自批准之日起一个月內，经营单位凭审批部门的批件和合同等向加工单位所在地的海关办理报关登记手册，经审核由海关发给《对外加工装配进出口货物登记手续》，作为今后办理进出口货物报关手续的文本之一，对没有登记备案的单位，其进出口货物海关不予放行。

5. 运进料件。对委托方提供的料件，按照贸易双方商定的合同条件进行运输，然后凭海关文本和有关单据提运料件。

6. 加工生产。加工生产阶段是履行合同的最主要阶段。在这个阶段要严守合同，保证生产的各个环节自始至终按照合同的要求进行。

7. 运出结汇。加工生产阶段结束后，应立即向海关申报核销，然后将成品装运出境。结汇所需单据必须齐全，经核对单单相符后，向当地银行办理结汇，承接加工方也可分批发货，分批收取工缴费。

15.1.4 发展加工装配贸易应注意的问题

1. 在加工装配贸易中，委托方往往提供商标等，这时需注意其合法性。为了避免因第三者控告侵权造成被动，合同中应订立防止侵权条款，即如果委托加工的产品侵犯了第三方的专利权、商标权或其它权利时，应由委托方负责交涉并承担责任。

2. 加工装配业务的法律性较强，加工装配贸易中的商品品种要符合国家有关规定，有些品种须经国家有关部门批准。因此，选择项目要适当，不能与我国正常向返销国家出口货物品种相冲突。更不能以加工装配的产品代替正常销售的配额。

3. 来料来件是开展加工装配业务的基础，来料来件能否按时按质保量到达，是布置生产的关键，因此，对来料来件的时间、数量和批次在合同中要有明确规定，以确保加工装配的连续性和按时交货。同时，对来料来件的质量必须进行商检，合同中除明确规定来料来件的质量标准外，还应规定商检机构和商检标准，以减少不必要的经济纠纷与损失。

4. 关于加工装配的工缴费，其收取标准既要考虑承接方的国内生产成本，也要参考国际市场价格，避免委托方利用承接方国内劳动力成本低廉的现状，过份压低加工费。为保障双方利益，工缴费的支付方式一般采用国际上通用的以银行为中介的收付汇方式，包括汇款方式、托收方式和信用证方

式等。

15.1.5 进料加工

1. 进料加工的概念及种类。进料加工是指进口原料、辅料或零配件，经过加工装配成品后再出口，故又叫以进养出，绝大多数国家的法律都规定给予经加工或指定的维修后出口的货物，在进口时免交进口税、增值税和工商税。开展进料加工业务一般均应事先得到有关部门批准，其基本程序大致与来料加工业务相似。

进料加工主要有以下几种：

（1）备料加工。这是一种在销售渠道尚未落实的情况下的以购定销策略，风险较大。

（2）角合同。在选择好成品进口的客户的基础上，同时签订原料进口和成品出口两个相互有联系的合同，从而形成原料出口商、承接加工方和制成品进口方的三角关系。

（3）以出顶进。在以销定购基础上，出口生产企业用外汇从本国贸易公司或原料生产企业购进加工出口制成品所需的原料。

（4）对口合同。原料出口商和制成品进口商属同一客户，即单轨进销买卖，与同一外商同时签订进料合同、成品出口合同，并用进料加工制成品反销给该商。两种合同均用现汇结算。

2. 进料加工与来料加工的区别。

（1）进料加工的原材料的进口与加工后制成品的出口没有必然联系，是单进单出的两笔进出口业务，原料供应商和产品购买商一般不是同一个商人。而来料加工的原材料进口和成品出口一般是由一份加工贸易合同规定的一笔买卖，或者是两笔前后互相关联的买卖，原料供应人往往就是成品的接受人。

（2）进料加工的生产加工方与外商的关系是一次性买卖关系，而来料加工中的加工方与外商的关系一般是委托加工关系，部分来料加工虽然包括承接方提供部分原材料，在一定程度上存在买卖关系，但双方业务关系主要体现在加工关系上。

（3）进料加工是由加工方自进原料，自行安排加工生产和出口、自负盈亏，虽收益较高，但成品出口无保证，风险较大；而来料加工是由委托方提供原材料，承接方按规定加工成品后交还对方，并收取工缴费。来料加工的成品出口有保证，风险较小，但收益相对较低，部分加工附加值由委托方获得。

15.2 补偿贸易

15.2.1 补偿贸易的含义和特点

1. 补偿贸易的含义。补偿贸易是 20 世纪 60 年代后期在传统贸易的基础上发展起来的一种新的贸易方式，目前，它已成为国际贸易的一种重要方式。

所谓补偿贸易 (Compensation Trade) 是指进口方在信贷的基础上，从出口方进口机器设备、生产技术、原材料及服务，待项目投产后，在约定的期限内，用所生产的商品或其他劳务偿还这些贷款及利息的一种贸易方式。由于进口机器设备的企业偿还贷款本息并不是使用外汇，而是以商品抵偿商品，故称为补偿贸易。

2. 补偿贸易的特点。补偿贸易是商品贸易、技术贸易、信贷贸易相结合的产物。它既属于货物买卖性质，又与一般货物买卖有区别，其特点如下：

(1) 补偿贸易与信贷相结合。一笔补偿贸易以机器设备的进口到生产出产品偿还，以至偿还完毕需要相当长的一段时间，这实际上是出口方给设备进口方提供了中长期的商业信贷，而出口方为了使自己的资金周转不受影响，往往寻求银行贷款对进口商而言，补偿贸易就如同将借款引进技术设备和通过出口商品归还借款两种交易结合起来，因此，信贷作为一种必要条件，是补偿贸易中不可缺少的一个组成部分。

(2) 补偿贸易与生产相联系。补偿贸易的买卖方进口技术和机器设备，是为了发展生产和出口，特别是在直接补偿条件下，进口的价款要用进口项目所生产出来的产品偿还，项目能否顺利进行，与该工程项目能否按时投产，产品的质量和数量能否达到一定标准有密切关系，因此，设备出口方往往很关心设备的质量，工程项目的进展和产品的生产情况等，以至在零部件、技术和培训人员等方面对进口方提供支援与服务。可见，贸易双方的通力合作是补偿贸易顺利进行的重要保证。

(3) 补偿贸易双方是买卖关系。补偿贸易方式下进口的设备和其它物资，是经过作价出售的，设备进口方承担支付货款的义务，对进口的机器设备、原料以及建成的工程项目和将来的产品具有所有权和使用权，自己经营、自担风险、自负盈亏。

(4) 补偿贸易与传统易货贸易的区别。补偿贸易与易货贸易都保留着用实物来支付进口的基本特征，但前者却比后者要复杂得多。首先，补偿贸易的易货是同信贷相结合的；而传统易货贸易进出口双方并没有信贷关系。其次，补偿贸易与商品的生产相联系，一方交付的商品往往是另一方交付的商品所生产出来的产品；而传统易货贸易中所交换的商品之间一般没有直接联系，第三，补偿贸易的过程较长，需经历多次贸易行为，且买卖行为不同时发生，而传统易货贸易通常为买卖同时发生，同时结束的一次性贸易行为。

(5) 补偿贸易与合资经营的区别。补偿贸易不同于合资经营。首先，补偿贸易中进口方对进口设备和其他物资拥有独立的所有权和经营权，盈亏与设备出口方无关；合资经营中各方都占有一定股份，企业的所有权和使用权双方共有，企业和产品都由双方共同经营，共担风险、共负盈亏。其次，补偿贸易中的产品交换是设备和用这种设备生产出来的产品之间的交换，其基础是彼此之间的信贷关系；而合资经营中，虽也涉及技术设备的进口问题，但这往往是作为外商投资的一部分，不存在信贷关系。第三，补偿贸易中的产品外销实质是补偿；而合资经营中的产品外销是获得收益的手段，其利润

由合营双方按比例分成。

15.2.2 补偿贸易的主要形式

补偿贸易可从不同角度进行多种分类，但最主要的形式是直接补偿和间接补偿，其他形式大都由这两种基本形式演变而来。

1. 直接补偿。直接补偿又叫产品返销或回购，指进口方用进口的机器设备和技术生产的部分产品或全部产品（直接产品），分期偿还进口设备和技术所需的价款。这是补偿贸易中最基本的形式，一般适用于机器设备和技术贸易，在国际上也有人称之为“工业补偿”。

2. 间接补偿。间接补偿又称商品换购或互购，指进口方不是用该项进口设备直接生产出来的产品偿还设备价款，而是用双方事先商定的其它商品或劳务去偿还。这种间接补偿贸易方式曾在东西方国家之间被普遍采用。间接补偿的做法比较复杂，一般是在该项目直接生产的产品不是设备出口方所经营或所需要的产品；或者该补偿贸易项目不是生产有形产品，不能提供直接产品出口的情况下，才采用这种形式。由于这种贸易有时候并不直接与工业生产相联系，故在发达国家有人称之为“商业性补偿贸易”。

3. 劳务补偿。劳务补偿是指由进口方用向出口方提供劳务所得的报酬偿还进口设备和技术的价格，这种做法多见于与来料加工或来件装配相结合的小型补偿贸易。提供设备、打击的一方，待工程建成后，又提供生产所需的原材料、零部件，由引进设备的企业加工，成品归还设备出口方，引进方仅收取加工费，出口方的设备价款则在加工费中扣除归还，因此，这种方式又称为“加工费补偿”。

4. 混合补偿。混合补偿是一种更为复杂的补偿贸易，指进口方对引进设备所需的价格，一部分用直接产品偿付，另一部分用间接产品偿付。

5. 部分补偿和全额补偿。部分补偿即使用部分现汇偿付，进口价款，指进口方可以用直接产品或间接产品偿还进口设备技术的部分价款，其余用现汇补足，也可以利用贷款偿付。如果引进设备技术的全部价款和贷款本息都是用产品来偿付，则称之为“全额补偿”。

6. 多边补偿。这种形式的补偿贸易比较复杂。在进行补偿贸易时，有时进口设备的一方可提供的产品在出口方国内可能没有竞争力，或者该国对这些产品实行限制等等，在这种情况下，返销产品可以卖给另一位需要该产品的商人（第三者），用所得外汇偿还进口设备价款。可见，多边补偿的一个特点，就是由第三者接受并销售补偿产品，或由第三言承担或提供补偿产品。这种情况通常发生在有支付协定的国家，一般是三角补偿贸易，它可以是二国三边（A国的甲公司为机器设备出口方，A国的乙公司为用该设备生产的产品进口方，B国的某公司为设备进口方），也可以是三国三边（A、B两国的公司分别为机器设备的进出口方，交易设备生产出来的产品由第三国贸易公司代销或包销等等。没有第三者参与的补偿贸易称之为“双边补偿”。

15.2.3 补偿贸易的一般程序

每一笔补偿贸易的交易，一般都必须经过以下4个阶段：

1. 项目的确产。项目选择是补偿贸易的起点，补偿贸易中双方所交换的商品，是根据各自的需要和可能来确定的，它直接关系到双方的利益，因此，对设备进口方来说，需要引进的技术设备必须是先进的或比较先进的，同时又必须与本国现有的技术能力、管理能力、原材料供给等能力相配套，是本国所适用的技术设备，符合本国国民经济发展的需要；引进的技术设备本身

应具有偿还贷款的能力，其生产的产品要有一定的国际市场竞争能力，并避免与本国传统的出口产品或销售相当稳定的产品相竞争，而且不应与本国或国际环境保护的有关规定相违背。目前，作为补偿贸易进口方的一般是发展中国家，发达的工业国家一般都是出口方。

在我国，补偿贸易项目确立之后，企业要提出项目建议书，按有关审批程序报批。

2. 可行性研究。可行性研究是在投资前对补偿贸易项目的一种考察和鉴定，是一项综合性的技术经济研究工作。在我国，凡是须经审批的项目，主办单位必须正式编制可行性研究报告。在项目可行性研究报告未获批准以前，是不能与外商签订任何有约束力的协议或合同的，只有项目可行性研究报告经审批获准后，才能正式对外谈判和签约。

可行性研究的内容主要包括：

（1）合作对象：包括外国厂商的所在地、名称、性质、规模、资信和竞争能力等，以及本国企业的基本情况和条件。

（2）生产规划和生产条件，包括产品品种、规格以及生产成本，生产规模、生产能力的选定、燃料、动力、原材料和零部件的供应、交通运输、人员培训等问题的安排和解决。

（3）基建条件：包括厂址、土地、工程设计与施工、市政配套、交通运输、建筑材料、环境保护等问题的选定和解决。

（4）技术与设备条件：包括引进技术和设备的选定及国内设备的配套，分支方案的确定，技术转让费的支付方式和费用的结算等。

（5）资金条件：包括外汇贷款和人民币配套资金的来源和落实情况。

（6）市场条件：包括对国内外市场特别是国外市场的调查预测与分析，主要销售市场及有关国家的政策法规、消费习惯、销售渠道和偿还进程安排等。

（7）经济效益分析：包括计算投资回收年限、外资偿还能力、外资总收益率、人民币资金换汇率、企业利润率等，并进行敏感性分析。

3. 合同的洽谈和签订。可行性研究报告获批准后，双方就进入了合同的谈判阶段。这是补偿贸易的关键阶段。谈判的内容涉及到补偿贸易过程中的全部问题，包括出口方技术设备的名称、性能及其他技术指标；进口方补偿贷款的方式；进口及返销产品的种类、价格、结算、货币、运输、保险及有关问题；违约、处罚、争议、仲裁的解决和处理；合同的生效和终止，等等。这其中的核心问题是进口技术设备和补偿产品的确定及作价。

当交易双方就合同的各项条款都已达成一致意见后，即可签订正式合同。补偿贸易合同一般有两种，一种是笼统地签订一个合同，合同中就引进的技术设备和补偿产品结合起来，在总体上明确进出口各方的权利和义务及其他有关问题。另一种是先签订一个总协议，然后再分别签订技术设备进口合同和补偿产品出口合同，由总协议把技术设备的进口和补偿产品的出口联结起来。前看比较适合于规模小，引进技术设备和补偿产品都比较简单的交易，后者较适合于规模大，引进的技术设备和补偿方式及补偿产品都比较复杂的交易。

上述协议和合同经双方代表签字后，一般即可生效，但有的国家法律规定必须经上级机关审查批准后方能生效，否则将失去本国法律的保护。这时则应迅速备函并附上合同文本送交上级机关审批，并抄送当地海关，外汇管

理机构、财政、税务、银行等部门。

4. 履行合同阶段。履行合同是补偿贸易业务中最具实质性的阶段，双方要根据合同的规定，完成各自应当承担的义务。履行合同的全过程都必须以双方所签订的具有法律效力的合同为行动指南，任何违反合同的行为都将按合同规定的办法予以处罚。根据补偿贸易的特点，在履行合同时应注意以下三十方面的问题：

（1）要重视补偿贸易的商品检验工作。对进口方来说，就是要对进口设备的质量和性能进行严格的验收，因为进口设备的质量如何将直接影响到交付的补偿产品的质量。这项工作通常是在引进的技术设备安装调试完成后的试运行中进行。如果发现问题应立即向出口方提出并要求其采取补救措施和索赔。在设备投产后亦应加强对设备的维护保养和管理，保证机器的正常运转。

（2）必须重视补偿产品的及时交货。对补偿产品按时按质交货，是实施补偿贸易合同的一个重要环节。一般情况下，如果发生由于设备进口方的原因而造成补偿产品延期交货的，设备出口方就可根据合同规定，撤销其购买补偿产品的义务或提出索赔等。一旦出现这种情况，设备进口方的利益将遭受极大损害。

（3）要重视补偿产品在国际市场上的销售价格动态。补偿产品国际市场行情的变化，包括供求关系的变化和价格走势等，直接关系到设备进口方的利益。对设备进口方来说，密切注意补偿产品在国际市场上的销售情况和价格趋势，一方面可能对出口方或其代理商的销售行为进行有效的监督，了解其在国际市场上有无低价抛售，有否影响该商品原来的正常销路和售价的情况；另一方面，能够客观地把握补偿产品的国际市场地位，这样有利于选择好的销售渠道，对于在偿清贷款以后作出对该项商品是否继续向设备出口方销售的决算将有很大帮助。

15.3 租赁贸易

15.3.1 国际租赁的概念

所谓租赁 (Lease)，就是出租人在一定期限内将租赁物出租给承租人使用，承租人则按租约规定分期付给一定租赁费的一种贸易形式。在这里，租赁物的所有权始终归出租人所有，而承租人通过缴纳租金取得在规定期限内对物品的使用权。也就是说，在租赁过程中，租赁物的所有权和使用权是分离的，租赁方式所涉及的是使用权的有条件让渡，而不是所有权的转移。租赁贸易也是与信贷相结合的贸易方式，租赁业务与一般信贷的区别在于租赁只借物不借钱。

现代租赁贸易的关系人最少包括出租人有关的租赁公司和承租人（用户），根据租赁形式的不同，在关系人中有时还出现设备制造商或供应商，在一些更复杂的租赁形式中有时还有物主托管人有契约托管人等。这些当事人将根据不同的租赁形式，分别签订设备购买合同和租赁合同，租赁对象多种多样，租赁期限分短期（约一年以内）、中期（1年～年）、长期（3年以上）。

租赁有国内租赁和国际租赁之分。国际租赁是现代租赁业务由国内向国外进一步发展的结果。对于国际租赁 (International Lease) 的定义，各国说法不一，归纳起来主要有广义和狭义两种。狭义的国际租赁概念仅指跨国租赁，是指分别处于不同国家或不同法律体系下的出租人与承租人之间的租赁活动。这是一种符合一般关于国际经济交易定义的国际租赁形式。广义的国际租赁的概念不仅包括跨国租赁，还包括间接对外租赁，间接对外租赁是指一家租赁公司的海外法人企业（合资或独资）在当地经营的租赁业务。不管承租人是否为当地用户，对这家租赁母公司而言是间接对外租赁；但对公司的海外法人企业而言，如果承租人为当地企业，它们之间的租赁交易为国内租赁，如果承租人为第三国企业，它们之间的租赁交易即为跨国租赁。在我国，租赁交易分为租赁的国内业务和国际业务，在租赁交易中，若三方当事人（出租人、承租人、供货人）中任意一方为外国企业，并以外币作为合同计价货币时，即力国际租赁业务。

15.3.2 国际租赁的方式及特点

在国际租赁业务中的租赁方式多种多样，主要包括以下几种：

1. 融资租赁 (Finance Lease)。融资租赁也称金融租赁、财务租赁、直接租赁、完全回收租赁等，是指承担人选定机器设备，由出租人购置后出租给承租人使用，承租人按期交付租金。租赁期满，租赁设备通常有3种处理方法，即退租、续租或转售给承租融资租赁的特点主要有：

（1）租赁公司一般是金融机构的附设机构，办理中长期、大型、价高的设备租赁，是国际租赁业务中的主要形式。这类租赁的主要目的在于资金的融通，出租人为购买设备，提供100%的信贷。

（2）拟租赁的设备由承租人自行选定，出租人只负责按用户要求融资购买设备，面对设备的性能、质量、规格、数量、技术上的检定验收等不承担任何责任，不提供任何服务，故又称净租赁。此外，有关设备的安装、保管、管理、保养、维修、保险、财产税等，甚至由于出租人的资产所有权所产生的第三者（如税务、海关等）的任何要求，均由承租人负责。

（3）基本租期内的设备只租给一个特定的承租人使用。租金总额 = 设备

货价 + 前项资金的延付利息 + 租赁手续费 - 设备租赁期满时的残值。可见，承租人在租约期间分期支付的租金数额，足以偿付出租人为购买设备所投入的全部资金（包括成本、利息、利润）并有盈利，故又称完全付清租赁或完全回收租赁。

（4）金融租赁合同属不可撤销合同，一般情况下，基本租期内租赁双方均无权单方面撤销合约，以确保承租人享有平静的占用权和出租人投入资金的完全回收。

（5）租赁期限一般应低于设备的使用年限。租约期满，承租人对租赁设备有留购、续租和退租 3 种选择权。

2. 经营租赁（Operation Lease）。经营租赁又称服务租赁、使用租赁、营运租赁、业务租赁、操作租赁、作业租赁、非完全回收租赁等，是指由出租人购置设备，出租给承租人使用，并提供必要的设备保养、维修、事故处理和其他技术服务，承租人付租金包括维修费，租凭期满承租人必须退回所租设备。

经营租赁的主要特点是：

（1）租赁设备往往是市场需求的急用设备，或者是属于需要专门维修保养的运输工具，农业机械、技术更新较快的设备和科学仪器，由出租人购进或出租人本身就是大型制造商的附属部门或子公司。这类租赁的目的在于对设备的使用。

（2）出租人不仅提供融物便利，还负责设备的保养维修，对出租设备的适用性、技术性能负责，并承担过时风险，负责购买保险。租金包括这些费用，因此租赁费用较融资租赁交得多。

（3）租赁期远远短于设备使用寿命，最短的仅几天或几个小时。出租人在每次租约期内收取的租金不足以偿付设备的全部投资和收益，故又称为不完全回收租赁或不完全付清租赁。出租人要通过该项设备的多次出租，方能收回其全部设备投资和其应获利润。

（4）经营租赁合同是可撤销合同。在合同期内，承租人如想重新改租其他设备，只要预先通知出租人，即可退还设备，中止租赁合同。

3. 维修租赁（Maintenance Lease）。维修租赁又称合同租赁，它是在金融租赁的基础上加上各种服务条件的租赁方式。也就是说，出租人在设备租出后，还提供一系列诸如维修、保养等服务活动。由于出租人要加收各种服务费，因此，租赁费用较为昂贵。不过由于服务包含了专家的知识和技术，对企业来说仍然是比较便宜的。这种方式适用于飞机、汽车及其他运输工具和设备。维修租赁的期限较短，通常为 12 个月至 33 个月。租赁期满，承租人必须退回所租设备。

维修租赁与融资租赁和经营租赁的特点比较如下表所示：

维修租赁与融资租赁和经营租赁的比较

项目 类别	租赁期限	租赁目的	合同性质	租赁对象	租赁费用	租赁责任
融资租赁	中长期	融通资金	不可撤销合同	大型机械设备	完全付清（相对便宜）	承租人负责维修保养
维修租赁	中短期	融资并减少设备的维修保养业务	不可撤销合同	运输工具	融资租赁费用各种服务费（费用昂贵）	出租人负责维修保养
经营租赁	短期	设备的使用	可撤销合同	技术更新快市场急需的通用物品	不完全付清（相对较贵）	出租人负责维修保养

4. 衡平租赁（Leverage Lease）。衡平租赁又称杠杆租赁、减租租赁、信贷租赁、辛迪加租赁等，它是融资租赁的一种特殊形式，即由贸易各国政府或银行向设备出租者提供减悦及信贷刺激，使出租人能够以较优惠的条件进行设备出租的一种方式。一般情况是，由出租人本身投资设备价款的 20% ~ 40%，从金融机构借得 60% ~ 80% 的资金，购买设备，将设备出租给承租人。以这种方式的租金比其他租赁方式可低 5% ~ 10%。

衡平租赁的特点主要有：

（1）衡平租赁至少有承租人、出租人、设备供应商、放款人（银团、银行、保险公司等）和担保人方能加，租赁的设备为价格昂贵的大型成套设备、大轮船、海上钻井平台、卫星通讯设备、波音大客机等，价值数百万美元到上亿美元。

（2）衡平租赁的最大特点就是出租人自有资金仅占 20% ~ 40%，购买设备的大部分价款是由第三者提供的，这样，出租人在投资很少的情况下就可对设备的所有权享受利益，类似于杠杆以小托大的方式，故又称杠杆租赁。通过这种杠杆作用，可使出租人的投资扩大 3 倍至 5 倍，因为它以相当少量的现金投入（如 20%），即可享有设备成本费 100% 的全部减税优惠。

（3）衡平租赁与信贷直接联系，故又称信贷租赁。且由于信贷数额大，往往需组成辛迪加银团来筹款，故又叫辛迪加租赁。衡平租赁的第一期合同租金总额与信贷总额平衡，即融资贷款由担保人通过收取该出租设备的租赁费全部回收贷款本息，贷款人对出租人没有追索权。

（4）租赁合同可签两期，第一期租赁合同金额为设备价款的 60% ~ 80%，租金由银行收取。第一期合同结束后，出租人可以把 20% ~ 40% 的余值与承租人签订第二期租赁合同，租金交付出租人。衡平租赁的租金偿付须保持均衡，每期所付租金不得相差悬殊，也不得预付或延期支付。

（5）租约期满，承租人可按租进设备残值的公平市价留购该设备或续租，不得以象征价格付款购买设备。

5. 回租租赁（Back Lease）。回租租赁是指，当某一企业资金缺乏又不便得到其它融资时，将其自有设备出售给租赁公司，然后再从租赁公司将该设备反租回来继续使用的一种特别的租赁方式。这里，机器设备的所有权归租赁公司，企业只拥有使用权，并按租赁合同支付租金。

回租租赁主要用于已使用过的设备，通过回租，原设备所有者可将固定

资产变为现金，除一小部分作为租金外，其余部分可再进行其它项目的投资或做他用，加速资金周转。

6. 综合租赁。综合租赁是将租赁业务与其他贸易方式相结合的租赁方式。综合租赁比较适合于各种形式的设备租赁。目前，综合租赁主要有以下3种形式：

（1）租赁与补偿贸易相结合，即出租人把机器设备租给承租人，承租人用租赁来的机器设备所生产的产品来偿付租金。

（2）租赁与加工贸易相结合，即承租人用租赁方式引进设备，开展加工装配业务，并以工缴费收入来偿付设备租金。

（3）租赁与包销相结合，即出租人把机器设备租给承租人进行生产，产品由出租人包销，从包销收入中扣取租赁费。

15.3.3 国际租赁贸易的一般程序

现代国际租赁的一般业务包括进口租赁和出口租赁，这里介绍的主要是以融资租赁为主的进口直接租赁业务的一般程序，它从筹划到结束大致经过以下几个阶段：

1. 前期准备阶段。租赁业务的第一步就是承租人必须根据自己生产和销售发展的需要，自行选宁或经租赁公司推荐选定拟租赁的物品，并与制造商商定设备的型号、品种、规格、数量、性能、价格交货期等。

在这一阶段早期承租人还需做好租赁项目的可行性研究工作。在选定设备后，应向有关部门呈报租赁设备项目建议书，落实支付租金的外汇来源，还款能力和配套费用，以及其他有关方面的问题。

2. 委托租赁阶段。承租人持有关部门批准的项目建议书，向最后选中的租赁公司提出租赁申请，并填写租赁委托书或租赁申请书，载明需要租赁设备的品种、规格、性能、制造厂家等，同时提供可行性研究、批准文件、担保文件及企业财务报表等资料。

出租人接到租赁委托后，需参与承租入提供的文件，对承租人的各方面情况进行审查，以便决定是否予以租赁。

3. 谈判签约阶段。在租赁公司完成对承租人的资格审查并同意办理租赁业务后，由租赁公司和承租人共同与提供设备的外国厂商进行购货谈判，其中技术谈判以承租人为主。商务谈判以租赁公司为主，承租人参加。（购货谈判承租人亦可不参加）各方达成一致意见后，由租赁公司与外商签订购货合同。有时承租人也要在购货合同中连署签字，以表示对设备的确认。与此同时，租赁公司还与承租人商定或谈判达成有关租赁期限、租金、租赁期满后设备的处理，货款支付、保险等各种具体问题的一致意见，并签订租赁合同。

4. 合同履行阶段。这一阶段，制造商或供货人将根据购货合同提交合格物品，租赁公司将其收到的物品交承租人或者也可由制造商直接向承租人交货。租赁公司或承租人则要办理开证、付款、租船、保险、报关、检验等事宜，并由租赁公司按规定缴纳货款。承租人收到租赁物品后，经试运转符合租赁合同要求，在各种手续完备的情况下，即可确认租赁合同生效。租赁期即从当日起计算，承租人应按合同规定按期支付租金。

租赁期内，有关租赁物品的投保、维修保养、纳税等事宜按租赁合同的有关规定办理。

5. 办理合同结束手续。租赁期满后，承租人根据实际情况作出退租、续

租或者留购的选择。

以上国际租赁程序可归纳如图 15—1 所示。图 15-1

