

普通高等教育“十三五”规划教材

# 跨境电子商务 理论与实务

常广庶 主编

Cross-border E-commerce  
Theory and Practice



 机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS



为选择本书作为授课教材的老师免费提供  
配套课件（PPT）、教学大纲、课后习题答案

普通高

教材

# 跨境电子商务 理论与实务

主 编 常广庶  
副主编 马凌远 浮学军  
参 编 吴丽娟 付 赟



机械工业出版社

本书从商业模式、支付系统、物流体系、营销策略、监管机制、安全防范等各个方面全面阐述了跨境电子商务，并介绍了国内主流跨境电子商务平台的运营和操作过程，目的就是帮助学生了解跨境电子商务的原理、方法和步骤，提高学生的动手能力，从而培养一批既精通国际贸易业务，又掌握电子商务知识的复合型人才。

本书可作为经管类专业的本专科教材，亦可供其他专业师生和社会读者使用。

### 图书在版编目 (CIP) 数据

跨境电子商务理论与实务/常广庶主编. —北京: 机械工业出版社, 2017. 4  
普通高等教育“十三五”规划教材

ISBN 978-7-111-56273-3

I. ①跨… II. ①常… III. ①电子商务—高等学校—教材 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 046931 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 常爱艳 责任编辑: 常爱艳 杨 洋

责任校对: 孙丽萍 封面设计: 鞠 杨

责任印制: 李 飞

北京天时彩色印刷有限公司印刷

2017 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

184mm × 260mm · 16.25 印张 · 393 千字

标准书号: ISBN 978-7-111-56273-3

定价: 38.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

服务咨询热线: 010-88379833 机工官网: [www.cmpbook.com](http://www.cmpbook.com)

读者购书热线: 010-88379649 机工官博: [weibo.com/cmp1952](http://weibo.com/cmp1952)

教育服务网: [www.cmpedu.com](http://www.cmpedu.com)

封面无防伪标均为盗版

金书网: [www.golden-book.com](http://www.golden-book.com)

# 前 言

2008年,国际金融危机引发了全球经济危机,导致国际市场需求持续严重低迷,许多发达国家贸易保护开始抬头,国际贸易中传统的大额集装箱外贸交易模式面对极大的挑战,我国不少外贸企业经营困难甚至倒闭。在这种情况下,一些外贸企业为了降低成本、开拓国际市场,开始建立电子商务网站,小额的B2B、B2C、M2C、C2C等外贸交易不断上升,跨境小额外贸电子商务业务开始蓬勃发展。当前,随着互联网和信息技术的快速发展以及经济全球一体化的不断加速,跨境电子商务(Cross-Border E-Commerce)已成为时代新潮流。可以认为,全球的跨境电子商务正在重塑国际贸易的格局,包括生产模式、消费模式、流通模式以及全球的产业链、价值链和供应链的各个环节。在我国对外贸易增速放缓的背景下,跨境电子商务正在各地扮演驱动外贸增长新动力的角色,试点城市之间的竞争日趋激烈。

随着跨境电子商务行业的不断发展,跨境电子商务企业销售的产品品类和销售市场更加多元化,企业对电子商务人才的要求也不断提高。相关企业在招聘跨境电子商务人才时更多地倾向于选择学习过国际经济与贸易、市场营销以及电子商务等相关专业的人员。目前,很多学校都开设了国际经济与贸易、电子商务等专业,具备了比较齐全的硕士、本科、专科培养体系,每年的毕业生也很多。然而,越来越多的企业在发出了这样的声音:招不到合适的跨境电子商务人才。跨境电子商务属于交叉性学科,既有国际经济与贸易的特点,也有电子商务的特点。兼具国际经济与贸易和电子商务特征的跨境电子商务企业对人才的综合性需求较强,单一的专业无法满足企业对人才的需求。然而,现实、全面而又切合实际的跨境电子商务教材极为缺乏。

本书正是基于这一思想进行编写的,参与本书编写的既有在高校从事电子商务教学和科研工作的教师,也有在企业从事跨境电子商务实践工作的企业家,可以说理论和实践经验都比较丰富,目的就是通过本书帮助学生了解跨境电子商务的原理、方法和步骤,培养一批既精通国际贸易业务,又掌握电子商务知识的复合型人才,这是推进并保持跨境电子商务可持续发展的根本途径。

本书由郑州航空工业管理学院供应链管理与信息化研究所所长、航空经济发展河南省协同创新中心研究员常广庶担任主编,郑州航空工业管理学院马凌远博士和郑州万国优品保税进出口有限公司董事长浮学军担任副主编,具体分工如下:前言、第七章由常广庶编写;第一、五章由马凌远编写;第二、四章由郑州航空工业管理学院付赞博士编写;第三、六章由郑州航空工业管理学院吴丽娟编写;第八章由浮学军编写。此外,郑州万国优品保税进出口有限公司刘畅也参与了本书的整理工作。

本书在编写过程中参考了大量资料,作者已尽可能在参考文献中列出,在此向所有这些提供帮助的人士和组织深表感谢。可能有的参考资料由于疏忽或其他转载的原因没有列出

处，在此深表歉意。

本书的出版得到了河南省特色学科群“航空技术与经济”、河南省软科学研究计划项目(172400410044)、河南省政府决策研究招标课题(2016B102)、航空科学基金项目(2015ZG55022)的资助以及中国(郑州)跨境电子商务研究院、航空经济发展河南省协同创新中心、河南省航空经济研究中心的大力支持，在此一并表示感谢。

由于跨境电子商务发展异常迅速，大量新问题、新情况不断涌现，给本书的编写带来了很多困难，加之作者水平有限，书中难免有疏漏和不妥之处，敬请广大读者批评指正。

我们为选择本书作为授课教材的老师提供免费的PPT课件、教学大纲及课后习题答案，请联系责任编辑索取：[changay@126.com](mailto:changay@126.com)。

编者

# 目 录

## 前 言

## 理 论 篇

第一章 跨境电子商务导论	3
第一节 传统外贸与国际贸易实务操作基础	3
第二节 跨境电子商务的内涵与特征	13
第三节 跨境电子商务对国际贸易的影响与作用机理	17
第四节 跨境电子商务的商业模式	22
习题	27
本章参考文献	28
第二章 跨境电子商务支付	29
第一节 我国跨境电子商务支付的发展	29
第二节 跨境电子商务支付的相关理论	36
第三节 跨境电子商务的支付方式及特点	47
第四节 跨境电子支付的外汇管理与金融监管	52
习题	59
本章参考文献	60
第三章 跨境电子商务的网络营销策略	61
第一节 消费者行为特征与市场分析	61
第二节 海外零售市场调研与分析	65
第三节 跨境电子商务中的网络营销策略	69
第四节 跨境电子商务中常用的网络营销方法	83
习题	94
本章参考文献	95
第四章 跨境电子商务物流	96
第一节 跨境电子商务物流概述	96
第二节 跨境电子商务物流管理	101
第三节 跨境电子商务物流模式	106
习题	133
本章参考文献	134



第五章 跨境电子商务的监管制度 .....	135
第一节 跨境电子商务的通关类型和通关流程 .....	135
第二节 跨境电子商务的海关监管 .....	138
第三节 跨境电子商务的税收征管 .....	141
第四节 跨境电子商务的金融监管 .....	147
习题 .....	159
本章参考文献 .....	159
第六章 跨境电子商务的法律问题 .....	161
第一节 跨境电子商务中的消费者权益保护 .....	161
第二节 跨境电子商务中的知识产权保护 .....	173
第三节 跨境电子商务中的争议解决机制 .....	178
习题 .....	191
本章参考文献 .....	192
第七章 跨境电子商务的安全体系 .....	193
第一节 跨境电子商务的安全问题 .....	193
第二节 电子商务安全技术概述 .....	198
第三节 跨境电子商务的安全机制 .....	206
第四节 跨境电子商务的认证技术 .....	210
第五节 跨境电子商务的安全协议 .....	218
习题 .....	223
本章参考文献 .....	224

## 实 务 篇

第八章 跨境电子商务平台操作指南 .....	227
第一节 公司简介 .....	227
第二节 平台概况 .....	228
第三节 订单实现 .....	234
第四节 通关模式 .....	248
第五节 客服用语 .....	249
第六节 安全防范 .....	250
习题 .....	252



# 理论篇

---

- 第一章 跨境电子商务导论
- 第二章 跨境电子商务支付
- 第三章 跨境电子商务的网络营销策略
- 第四章 跨境电子商务物流
- 第五章 跨境电子商务的监管制度
- 第六章 跨境电子商务的法律问题
- 第七章 跨境电子商务的安全体系





# 第一章

## 跨境电子商务导论



### 第一节 传统外贸与国际贸易实务操作基础

#### 一、国际货物买卖合同的订立

##### (一) 订立合同的程序和步骤

在国际货物买卖合同商订过程中，一般包括询盘 (Inquiry)、报盘 (Offer)、还盘 (Counter Offer) 和接受 (Acceptance) 四个环节，其中报盘和接受是达成交易、合同成立不可缺少的两个基本环节和必经的法律步骤。

##### 1. 询盘

询盘也称询价，是交易一方向交易另一方探询交易条件或交易可能性的业务行为，其目的是了解对方的业务范围、习惯做法、交易条件或提出自己的合作意向，是订立合同的准备工作，所以询盘不具有法律约束力。对于彼此了解的交易双方，询盘有时是不必要的；如果磋商双方对交易条件一拍即合，也就省略了反复讨价还价的过程，唯有报盘和接受是合同成立的必备程序和法律步骤。

##### 2. 报盘

报盘也称为报价、发盘和发价，是交易一方 (发盘人，offerer) 向特定人 (受盘人，offeree) 发出的、并受对方 (受盘人) 接受约束的、内容确定完整的、订立合同的承诺。报盘既可以由卖方提出，也可以由买方提出。买方的报盘是提出按一定的交易条件订购一定数量的货物，故也称之为订单 (order 或 indent)。

(1) 报盘成立的必要条件。按照《联合国国际货物销售合同公约》(本书简称《公约》) 的规定，报盘成立需要以下几个条件，凡不具备这些条件的，均视为无法律约束力的报盘。

1) 报盘必须向特定人发出：所谓特定人，是指报盘中必须指明报盘的接受对象。

2) 报盘内容必须明确完整：所谓明确完整是指报盘中明确表示交易意愿和提出合同的主要交易条款，一旦对方接受，双方可以按照这些条款签订合同。根据《公约》第 14 条的规定，报盘内容必须具备三个要素，即确定的货物 (货物名称)、确定的数量 (或规定确定数量的方法) 和确定的价格 (或规定确定价格的方法)。数量和价格既可以是明示的，也可以是默示的。

3) 报盘中没有排除受盘人接受约束的含义：只要具备了上述 1)、2) 两项条件，这种

交易条件的表达即构成了对发盘人的约束。只要受盘人接受，双方的合同关系即告成立。除非报价中加注了排除约束的内容，如“for your reference only, subject to our final confirmation”等，这种有保留的订约建议就不能构成一个法律上有约束力的报盘。

(2) 报盘的效力、撤回与撤销。报盘到达受盘人生效，报盘在有效期内被受盘人接受，报盘人即受到合同——以报盘中承诺的交易条件为基础的合同的约束。

1) 报盘的有效期：当报盘中没有注明有效期时，按照国际贸易惯例，受盘人应在“合理时间”内接受方为有效。采用口头报盘时，合理时间为“当即”，受盘人当场表示接受方为有效；函电报盘时，“合理时间”的确定则要依具体的交易情况进行判断，容易产生纠纷。所以在报盘中最好清楚地列明有效期，考虑到国际贸易中交易双方营业地点遥远可能产生的时差问题，必要时还要注明有效期的到期地点。

当有效期的规定是一段时期时，按照《公约》规定，有效期的起始时间在以下各种发盘方式下分别是：电报为其交发时刻；信件为其载明的日期，如信件上没有则为其信封上载明的日期；电话、电传为其收到的时刻。

2) 报盘的生效、更改和撤回：《公约》规定，报盘送达受盘人生效，在报盘尚未正式生效之前，报盘人可以撤回报盘或修改报盘的内容，但撤回通知或内容变更通知必须在受盘人收到报盘之前或同时送达受盘人。

3) 报盘的撤销：报盘生效以后，不能修改或撤回。但在受盘人尚未表示接受之前，报盘人可以撤销报盘。只要撤销通知在受盘人发出接受通知之前送达受盘人，则撤销有效。一旦受盘人发出了接受通知，报盘就不得撤销。

但如果在报盘中规定了有效期，或以其他方式表示该报盘是不可撤销的，或受盘人有理由认为该报盘是不可撤销的，并本着对该报盘的信赖采取了相应行动，报盘不可撤销。

4) 报盘效力的终止：报盘在下列情况下失效：报盘在规定的有效期内未被接受；报盘虽未规定有效期，但在合理的时间内未被接受；报盘被报盘人依法撤回或撤销；报盘被受盘人拒绝或还盘，即拒绝或还盘文件送达报盘人；不可抗力事件；报盘人或受盘人丧失了行为能力。

### 3. 还盘

受盘人在接到发盘后，不同意或不完全同意发盘的内容，而对报盘内容或交易条件提出修改、补充或保留意见，这种对报盘的答复称为还盘，也称复盘。还盘的法律后果是使报盘失去对报盘人的约束——使原报盘失效，还盘自身的法律效力视情况不同而异。

(1) 实质性还盘。实质性地改变了报盘条件的还盘称为实质性还盘。实质性还盘实质上是对原报盘的主要交易条件进行了变更，在构成对原报盘拒绝的同时，向原报盘人发出了一个新的——按照还盘条件订约的建议，所以实质性还盘本身在法律上构成一个新的报盘，还盘人要受到他的报盘（还盘）的约束。按照《公约》规定，受盘人对货物的价格、付款、质量、数量、交货时间与地点、赔偿责任范围或争端解决等条件提出增加或更改，均视为实质性变更了发盘条件。

(2) 非实质性还盘。如果受盘人对报盘未做实质性修改或表示有条件接受，这种对还盘的答复称为非实质性还盘。根据构成非实质性还盘的内容，非实质性还盘自身的法律效力有很大差异。

1) 非实质内容的修改：如果还盘只是对报盘的内容做了非实质更改或增减，如增加了

装船单证要求，因而不构成对报盘的否定，在法律上被看作是接受。

2) 有保留的接受：如果还盘中包含“以我方最后确认为准”等保留条件，虽然它不构成对原报盘的否定，但其本身既不是对报盘的接受，也不是一个新的订约建议，在法律上这种非实质性还盘被认定为没有法律约束力的询盘。

#### 4. 接受

所谓接受，就是交易的一方在接到对方的报盘后，以声明或行为表示同意对方报盘中的交易条件。法律上将接受称作承诺。接受和发盘一样，具有法律约束作用。

(1) 接受有效应具备的条件。根据《公约》规定，构成有效的接受要具备以下四个条件：

1) 接受必须由受盘人做出。按照《联合国国际贸易法委员会电子商务示范法》（以下简称《示范法》）第13条数据电文归属的规定，由企业电子商务程序或有权代表企业的电子商务服务商发出的接受视为企业的商业行为，具有法律约束力。

2) 受盘人表示接受。接受的方式可以采取声明的方式明确表示，也可以用行为来表示。沉默也是一种行为，虽然沉默不一定表示接受，但在特定情况下，也可被认定为一种表示接受的方式。

3) 接受的内容要与报盘的内容相符。接受应是无条件地全部同意报盘提出的交易条款。如果受盘人在答复中使用了接受的字眼，但对发盘的内容做了增加、限制或修改，按《公约》规定，不能视为有效的接受。

**注意：**对报盘未做实质性修改的接受，除非发盘人在不过分迟延的时间内表示拒绝，仍构成有效的接受，并以修改后的内容作为合同条款。

4) 接受必须在报盘的有效期内做出。

(2) 逾期接受。导致接受通知迟于报盘人规定的有效期送达，在法律上称为“逾期接受”。对于这种迟到的接受效力，按照《公约》规定，可以分为两种情况：

1) 如果发盘人毫不迟延地用口头或书面的形式将此种意思通知受盘人，则接受有效。

2) 如果载有逾期接受的信件或其他书面文件表明，它在传递正常的情况下是能够及时送达发盘人的，那么这项逾期接受仍具有接受的效力，除非发盘人毫不迟延地用口头或书面方式通知受盘人，他认为发盘已经失效。

**注意：**在一定的情况下，沉默也表示某种国际贸易行为。在逾期接受的两种情况中，沉默所表达的含义是截然不同的。第一种情况，沉默表示拒绝接受；而在第二种情况下，沉默则表示同意接受，合同成立。

(3) 接受的生效时间。接受生效就意味着交易磋商双方合同的成立，按《公约》规定，接受送达报盘人或在受盘人采取接受的行为时开始生效，双方要受合同的约束。按《示范法》规定，电子商务中表示接受的电子信息到达报盘人指定的系统生效；若发盘人未指定系统，则电子信息到达报盘人任意系统生效；若电子信息到达报盘人指定之外的其他系统，则报盘人检索到接受信息视为送达报盘人，接受生效，合同成立。

(4) 接受的撤回或修改。接受可以在生效之前撤回或修改。但接受一旦生效，合同即告成立，任何一方不得再提出撤回或修改。

## （二）合同成立的时间与生效的要件

合同即法律，依法成立的合同，具有法律约束力，合同自成立时生效。但是，合同成立与合同生效是两个不同的概念。合同成立的判断依据是接受是否生效；而合同生效是指合同是否具有法律上的效力。在通常情况下，合同成立之时，就是合同生效之日，二者在时间上是同步的。但有时，合同虽然成立，却不立即产生法律效力，而是需要其他条件成立时，合同才开始生效。

### 1. 合同成立的时间

在国际贸易中，合同成立的时间是一个十分重要的问题。根据《公约》的规定，合同成立的时间为接受生效的时间，而接受生效的时间，又以接受通知到达发盘人或按交易习惯及发盘要求做出接受的行为为准。由此可见，合同成立的时间有两个判断标准：一是有效接受的通知到达发盘人时，合同成立；二是受盘人做出接受行为时，合同成立。此外，在实际业务中，有时双方当事人在洽商交易时约定，合同成立的时间以订约时合同上所写明的日期为准，或以收到对方确认合同的日期为准。

在现实经济生活中，有些合同成立的时间有特殊规定。如我国《合同法》第32条规定：“当事人采用合同书形式订立合同的，自双方当事人签字或者盖章时合同成立。”签字或盖章不在同一时间的，最后签字或者盖章时合同成立。

### 2. 合同生效的要件

买卖双方就各项交易条件达成协议后，并不意味着此项合同一定有效。根据各国合同法规定，一项合同，除买卖双方就交易条件通过发盘相接受达成协议后，还需具备以下要件，才是一项有效的合同，才能得到法律上的保护。

（1）合同当事人必须具有签约能力。签订买卖合同的当事人主要为自然人或法人。按各国法律的一般规定，自然人签订合同的行为能力，是指精神正常的成年人才能订立合同；未成年人、精神病人、禁治产人订立合同必须受到限制。关于法人签订合同的行为能力，各国法律一般认为，法人必须通过其代理人，在法人的经营范围内签订合同，即越权的合同不能发生法律效力。

我国《合同法》第9条规定：“当事人订立合同。应当具有相应的民事权利能力和民事行为能力。”由此可见，在订立合同时，注意当事人的缔约能力和主体资格问题是十分重要的。

（2）合同必须有对价或约因。英美法系认为，对价（Consideration）是指当事人为了取得合同利益所付出的代价。法国法认为，约因（Cause）是指当事人签订合同所追求的直接目的。按照英美法和法国法的规定，合同只有在有对价或约因时，才是法律上有效的合同，无对价或无约因的合同，是得不到法律保障的。

（3）合同的内容必须合法。许多国家往往从广义上解释“合同内容必须合法”，其中包括不得违反法律、不得违反公共秩序或公共政策，以及不得违反善良风俗或道德三个方面。我国《合同法》第7条规定：“当事人订立、履行合同应当依照法律、行政法规，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益。”

（4）合同必须符合法律规定的形式。世界上大多数国家，只对少数合同才要求必须按法律规定的特定形式订立，而对大多数合同，一般不从法律上规定应当采取的形式。我国《合同法》规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。”

(5) 合同当事人的意思表示必须真实。各国法律都认为,合同当事人的意思表示必须是真实的才能成为一项有约束力的合同,否则这种合同无效。

为了使签订的合同能得到法律上的保护,我们必须了解上述合同生效的各项要件,并依法行事。此外,我们还应了解造成合同无效的五种情况。我国《合同法》第52条规定,有下列情形之一的,合同无效:①一方以欺诈、胁迫的手段订立合同,损害国家利益;②恶意串通,损害国家、集体或者第三人利益;③以合法形式掩盖非法目的;④损害社会公共利益;⑤违反法律、行政法规的强制性规定。

### (三) 订立合同的形式与合同的基本内容

#### 1. 合同的形式

合同的形式是合同当事人内在意思的外在表现形式。在国际贸易中,交易双方订立合同有下列三种形式:

(1) 书面形式。书面形式包括合同书、信件以及数据电文(如电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表现所载内容的形式。采用书面形式订立的合同,既可以作为合同成立的证据,也可以作为履行合同的依据,还有利于加强合同当事人的责任心,使其依约行事,即使履约中发生纠纷,也便于举证和分清责任,故书面合同已成为合同的一种主要形式。鉴于采用书面形式订立合同有许多好处,故有些国家的法律或行政法规甚至明文规定必须采用书面形式。

(2) 口头形式。采用口头形式订立的合同,又称口头合同或对话合同,即指当事人之间通过当面谈判或通过电话方式达成协议而订立的合同。采用口头形式订立合同,有利于节省时间、简便行事,对加速成交起着重要作用。但是,因无文字依据,空口无凭,一旦发生争议,往往造成举证困难,不易分清责任。这是导致有些国家的法律、行政法规强调必须采取书面合同的最主要的原因。

(3) 其他形式。其他形式是指上述两种形式之外的订立合同的形式,即以行为方式表示接受而订立的合同。例如,根据当事人之间长期交往中形成的习惯做法,或发盘人在发盘中已经表明受盘人无须发出接受通知,可直接以行为做出接受而订立的合同,均属此种形式。

从总体上看,上述订立合同的三种形式都是合同的法定形式,因而均具有相同的法律效力,当事人可根据需要,酌情做出选择。我国《合同法》规定:“当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式。法律、行政法规规定采用书面形式的,应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的,应当采用书面形式。”由此可见,当事人签订合同时,究竟采用什么形式,应根据有关法律、行政法规的规定和当事人双方的意行事。

根据国际贸易的一般习惯做法,交易双方通过口头或书面形式达成协议后,多数情况下还签订一定格式的书面合同,以利合同的履行。关于书面合同的名称,并无统一规定,其格式的繁简也不一致。在我国进出口贸易实践中,书面合同的形式包括合同(Contract)、确认书(Confirmation)和协议书(Agreement)等。其中以采用“合同”和“确认书”两种形式的居多。从法律效力来看,这两种形式的书面合同没有区别,所不同的只是格式和内容的繁简有所差异。合同又可分为销售合同(Sales Contract)和购买合同(Purchase Contract)。前者是指卖方草拟提出的合同;后者是指买方草拟提出的合同。确认书是合同的简化形式,它又分为销售确认书(Sales Confirmation)和购买确认书(Purchase Confirmation)。前者是卖方



出具的确认书；后者是买方出具的确认书。

在我国对外贸易业务中，合同或确认书通常一式两份，由双方合法代表分别签字后各执一份，作为合同订立的证据和履行合同的依据。

## 2. 合同的基本内容

书面合同不论采取何种格式，其基本内容通常包括约首、基本条款和约尾三个组成部分。

(1) 约首部分。约首部分一般包括合同名称、合同编号、缔约双方名称和地址、电报挂号、电传号码等内容。

(2) 基本条款。基本条款是合同的主体，其中包括品名、品质规格、数量或重量、包装、价格、交货条件、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等内容。商定合同，主要是就这些基本条款如何规定进行磋商，达成一致意见。

(3) 约尾部分。约尾部分一般包括订约日期、订约地点和双方当事人签字等内容。为了提高履约率，在规定合同内容时应考虑周全，力求使合同中的条款明确、具体、严密和相互衔接，且与磋商的内容一致，以利于合同的履行。

## 二、进出口合同的履行

在国际贸易中，买卖合同一经有效成立，买卖双方当事人就必须履行合同规定的义务。只有履行了所订立的合同，才能使合同签订所表达的愿望和目的得以实现。可见，做好履行合同工作的重要性不亚于合同的磋商和签订。因此，当合同订立后，买卖双方就进入到合同的履行阶段。贸易的最终结果如何，还要看这个阶段的执行情况。以下将分别从出口和进口角度介绍国际贸易合同的履行，并列举进出口中所需的各种单据。

### (一) 出口合同的履行

在出口合同的履行过程中包括备货、催证、审证、改证、租船订舱、报关、报验、保险、装船和制单结汇等多种环节。其中又以货（备货）、证（催证、审证、改证）、船（租船订舱）、款（制单结汇）四个环节最为重要。

#### 1. 备货

备货是根据合同规定的品质、数量、包装和交货时间的要求，进行货物的准备工作。在备货过程中应注意以下几点：

(1) 货物的品质。货物的品质、规格，应按合同的要求核实，必要时应进行加工整理，以保证货物的品质、规格与合同规定一致。

(2) 货物的数量。应保证满足合同或信用证对数量的要求，备货的数量应适当留有余地，以备装运时可能发生的调换和适应舱容之用。

(3) 货物的包装和唛头（运输标志）。应进行认真检查和核实，使之符合信用证的规定，并要做到对保护商品和适应运输的要求，如发现包装不合格或破坏，应及时进行修整或换装。标志应按合同规定的样式刷制。

(4) 备货时间。应根据信用证的规定，结合船期安排，以利于船货衔接。

#### 2. 落实信用证

在履行以信用证付款的合同时，对信用证的掌握、管理和使用直接关系到我国对外政策的贯彻和收汇的安全。落实信用证包括催证、审证和改证三项内容。



(1) 催开信用证。如果在出口合同中买卖双方约定采用信用证方式,买方应严格按照合同的规定按时开立信用证,这是卖方履约的前提。但在实际业务中,有时国外进口商在市场发生变化或资金发生短缺的情况时,往往会拖延开证。特别是大宗商品交易或买方要求而特制的商品交易,更应结合备货情况及时进行催证。必要时,也可请我国驻外机构或中国银行协助代为催证。

(2) 审核信用证。信用证是一种银行信用的保证文件,但银行的信用保证是以受益人提交的单据符合信用证条款为条件的,所以,开证银行的资信、信用证的各项内容,都关系着收汇的安全。为了确保收汇安全,外贸企业于收到国外客户通过银行开立的信用证后,会立即对其进行认真的核对和审查。核对和审查信用证是一项十分重要的工作,做好这项工作,对于贯彻我国对外贸易的方针政策,履行货物装运任务,按约交付货运单据,及时、安全地收取货款等方面都具有重要意义。

一般来说,在审查国外来证时,应考虑下列几个方面:

1) 总的方面的审核要点:

- ① 从政策上审核。
- ② 对开证银行资信情况的审核。
- ③ 对信用证是否已经生效、有无保留或限制性条款的审核。
- ④ 对信用证不可撤销性的审核。我国能够接受的国外来证必须是不可撤销的。

2) 专项审核要点:

专项审核名目繁多,不同交易,情况各异,以下为一般交易中的审核要点:

- ① 支付货币。
- ② 信用证金额。
- ③ 到期日、交单期和最迟装运日期。
- ④ 转运和分批装运。
- ⑤ 开证申请人和受益人。
- ⑥ 付款期。

以上内容必须和信用证严格一致。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信用证的内容。

(3) 修改信用证。在实际业务中,出口企业在对信用证进行了全面细致的审核以后,当发现问题时,通常还应区别问题的性质进行处理,有的还须同银行、运输、保险、检验等有关部门取得联系共同研究后,方能做出适当妥善的决策。一般来说,凡是属于不符合我国对外贸易方针政策,影响合同履行和收汇安全的问题,必须要求国外客户通过开证行修改,并坚持在收到银行修改信用证通知书认可后才可装运货物;对于可改可不改的,或经过适当努力可以做到的,则可酌情处理,或不做修改,按信用证规定办理。

在一份信用证中,有多处条款需要修改的情形是常见的。对此,应做到一次向开证人提出,否则,不仅增加双方的手续和费用,而且对外影响也不好。另外,对于收到的任何信用证修改通知书,都要认真进行审核,如发现修改内容有误或不能同意的,有权拒绝接受,但应及时做出拒绝修改的通知送交通知行,以免影响合同的顺利履行。

为防止作伪,便于受益人全面履行信用证条款所规定的义务,信用证的修改通知书应通

过原证的通知行转递或通知。如由开证人或开证行径自寄来的，应提请原证通知行证实。

对于可接受或已表示接受的信用证修改书，应立即将其与原证附在一起，并注明修改次数，这样可防止使用时与原证脱节，造成信用证条款不全，影响及时和安全收汇。

### 3. 安排装运

安排装运货物涉及的工作环节甚多，其中以托运、报关、装运和发装运通知等工作尤为重要。

(1) 托运。安排装运货物涉及的工作环节甚多，其中以托运、投保、报关、装运和发装运通知等工作，尤为重要。

目前，在我国，凡由我方安排运输的出口合同，对外装运货物、租订运输工具和办理具体有关运输的事项，外贸企业通常都委托中国对外贸易运输公司或其他经营外贸运输代理业务的企业办理，所以，在货、证备齐以后，出口企业应即向外运机构办理托运手续。托运时除须缮制托运单据外，尚须附交与本批货物有关的各项证、单，如提货单、商业发票、出口货物明细单（装箱单）、出口货物报关单、出口收汇核销单等，有的商品还需提供出口许可证、配额许可证的海关联、商品检验合格证件等有关证书，以供海关核查放行之用。

出口企业向外运机构办理托运的工作步骤如下：

① 查看船期表，填写出口货物托运单。

② 船公司或其代理人签发装货单。

(2) 投保。在办理投保手续时，通常应填写国外运输险投保单，列明投保人名称、货物的名称、标记、运输路线、船名或装运工具、开航日期、航程、投保险别、保险金额、投保日期、赔款地点等。保险公司据此考虑接受承保并缮制保险单据。

(3) 报关。按照《海关法》规定：凡是进出境的货物，必须经由设有海关的港口、车站、国际航空站进出，并由货物的所有人向海关申报，经过海关查验放行后，货物方可提取或装运出口。因此，进出口货物的收发货人只有完成通关手续后，才能提取或出运货物。

(4) 装运。承运船舶抵港前，外贸企业或外运机构根据港区所做的货物进栈计划，将出口清关的货物存放于港区指定仓库。轮船抵港后，由港区向托运人签收出口货物港杂费申请书后办理提货、装船。装船完毕，即由船长或船上大副根据装货实际情况签发大副收据。外贸企业或外运机构可凭此单据向船公司或其代理换取海运提单。

货物装船后，外贸企业或外运机构将缮制好的海运提单送交船公司或其代理，请求签字。船公司或代理在审核海运提单所载内容与大副收据内容相符后，正式签发提单，并加注“已装船”字样和加盖装船日期印章。

(5) 发装运通知。货物装船后，外贸企业应及时向国外买方发出“装运通知”，以便对方准备付款、赎单、办理进口报关和接货手续。

装运通知的内容一般有订单或合同号、信用证号、货物名称、数量、总值、唛头、装运口岸、装运日期、船名及预计开航日期等。在实际业务中，应根据信用证的要求和对客户的习惯做法，将上述项目适当地列明在电文中。

### 4. 制单结汇

货物装运后，出口企业应立即按照信用证的规定，正确缮制各种单据，并在信用证规定的交单到期日或之前，将各种单据和必要的凭证送交指定的银行办理要求付款、承兑或议付手续，并在收到货款后向银行进行结汇。