



# 联合国 大会



Distr.  
GENERAL

A/CN.9/362/Add.3  
14 February 1992  
CHINESE  
ORIGINAL: ENGLISH

联合国国际贸易法委员会  
第二十五届会议  
1992年5月4日至22日，纽约

## 国际对销贸易

### 国际对销贸易交易法律指南草案

#### 秘书长的报告

#### 增 编

### 三. 订立合同的方法

#### 目 录

	段 次
A. 对销贸易交易的结构	1 - 23
1. 单一合同	2 - 10
(a) 易货合同	3 - 8
(b) 合并合同	9 - 10
2. 单独的供货合同	11 - 23
(a) 出口合同和对销贸易协议同时签订	13 - 19
(b) 在签订明确的供货合同之前先签订对销贸易协议	20 - 21
(c) 出口合同、反向出口合同和对销贸易协议同时签订	22 - 23
B. 对销贸易协议的内容	24 - 42
1. 涉及对销贸易承诺的对销贸易协议	29 - 39
2. 不涉及对销贸易承诺的对销贸易协议	40 - 42
C. 保险和筹资方面的考虑	43 - 55

[编者按：此第三章草案是基于文件A/CN.9/332/Add.2以同样题印发的第三章草案编拟的修订本。各段开头方括号中的数码或标注表示其为文件A/CN.9/332/Add.2的原段落编号，或标明其为新段。在原载于A/CN.9/332/Add.2各段所作的修改均以横线标出。星号表示该处案文已删除，并不增补新案文。整个C节为新增案文。]

#### A. 对销贸易交易的结构 [标题更改]

1. [1] 各当事方需解决的初步问题是对销贸易交易的合同结构。各当事方可将有关双向发运货物的义务载入一个合同内，也可将那些义务载入不同的合同之内。（关于对销贸易交易的结构和有关保险和筹资方面的考虑，见下文第8和9段和C节。）

##### 1. 单一合同

2. [2] 根据单一合同做法，各当事方就两个方向的货物供应签订一个合同。这种单一合同可采取易货合同形式（下文第3至8段）也可采取合并合同形式（下文第9和10段）。\*

##### (a) 易货合同

3. [3] 正如第二章“法律指南的范围和术语”第14段所指出的那样，法律指南使用的易货一词按其严格的法律意义系指涉及货换货的一项交易，因此，一个方向的货物供应完全或部分地代替了另一方向货物供应的付款。在一项易货合同中，不需要有对销贸易承诺，因为各当事方自交易一开始就商定了两个方向的所有付货合同条款。如果双方认为一个方向供应的货物和另一方向供应的货物价值相等，便无需支付款项。如果认为价值不等，其差额可用货币支付，也可再以交付更多的货物来抵消。各当事方可按价款也可不按价款来表示货物的价值。如果按价款表示货物价值，则应示明价值以便比较所付货物的价值。各当事方似应示明所付货物价值，以便于办理海关或其他行政手续。

[5]\*

4. [7] 根据易货合同，一个方向拟付运的货物的数量往往以另一方向拟交

付的货物数量来衡量，而不是以每批货物的市场价格来衡量。在易货合同中没有价格，或使用并不反映市场价格的价格，这两种状况当在一项易货合同下交付的货物不符合合同规定时便会产生困难。如果在这种情况下认为货币补偿是适当的补救办法，那么，在合同中没有市场价格，或没有任何价格，就会导致对应予补偿的金额产生分歧。另外，如果关税是以货物的市场价值为准，那么，规定市场价格以外的价格也会产生计算关税的困难。

5.[4] 经常成为使用易货方法主要原因之一是使用这种方法可以避免或减少划拨款项的必要手续。然而，人们或许注意到，使用其他合同形式也可避免划拨款项手续，即各当事方可以签订每个方向的单项销售合同并商定抵销彼此的合同索款要求（关于这种彼此抵销索款要求的问题，在第九章：“付款”第    段至第    段中加以论述）。

6.[6] 易货合同可能发生的一个难题也许是收不到货物的风险，即已付货的一方也许会收不到另一方应付给的货物。凭付货单付款或开立跟单信用证等这些手段在其他种类的合同中可以解决其他种类合同中的类似风险，但不能在易货合同中使用，因两方的交货都无须付款。解决这一风险的一个办法也许是双方议定同时发运付货，只要双方能有办法协调这种方式的付货行动。如果议定时交货，则也许应在合同上写明，如其中一方不准备按时交货，另一方则可暂不付货，或规定只要拖延时间超过了规定期限，即可终止合同。合同还可规定，违反了按期交货义务的一方必须赔偿另一方因拖延或终止合同而遭受的损失。双方可在合同中具体解决须予赔偿哪些费用或损失的问题（例如仓储费用、运输费用，或一定金额的间接费用）。

7.[6] 为解决另一方不付货的风险，还可规定开立独立的担保，借以保证在另一方未能付货时，已付货的一方将得到赔偿（担保书在这方面的用途，见第七章“履约担保”，第    和    段的叙述）。如某一方觉得提供担保费用高昂或者无法提供担保，则可商定该当事方应首先交货。保险可作为减少风险的另一种可能手段，使首先交货的一方亦即先“付了货款”的一方，免受另一方随后不交货的风险（见下文第52段）。

8.[新段] 如果某一方在交货后获得反向供货的权利没有足够的保证，特别是如果得不到一项独立的银行担保，该当事方可能难以从银行或从某一政府信贷机构获得进行交易的资金。只要交易的盈利性和该当事方偿还信贷能力完全指靠另一方交付确定质量的货物而交货义务并无保证，则提供资金的实体有可能

不愿意提供资金。

(b) 合并合同

9. [8] “合并合同”一语用以指两个合同——一个方向的交货合同和另一方向的交货合同——合并而成的一个综合合同。因此，合并合同包含了相互交易的所有条件，其中包括双方的相互付货义务和对所收到的货物的付款义务。易货合同与合并合同的区别在于，根据易货合同，一个方向的交货即构成了对另一方向的交货的付款，而根据合并合同，每次交货都会引起付款义务。如果双方同意以互相抵销的办法来履行合并合同的付款义务，则合并合同与易货合同的差别\* 将会缩小，就是说，均无须拨付款项，或者只须拨付两个方向的付货的价值差额。如同易货一样，合并合同也不需作出对销贸易承诺，因两个方向的供货已由明确的合同条款来规定。

10. [9] 看来，许多法律系统都很重视相互义务是否合并到一项合同内，由此而断定两个方向付货的合同义务在多大程度上是相互依存的。<sup>\*</sup> 除非双方在合同中规定，一个方向付货的某些义务必须履行，而不管另一方向是否履行交货义务，相互的义务往往被认为是相互依存的。这种相互依存关系的后果是，某一方不履行义务，例如，不交货、拒绝提货，或对一方交付的货物不付款，有可能成为另一方向暂停或拒不履约的一个理由。此外，一个方向的终止义务，不管它是否应由某一方负责，都会被解释为使另一方向的当事方有了终止义务的权利。（双方义务的此种依存关系可影响到一当事方能否确保其付货得到付款以及获得交货所需资金，见下文第51段）。如果采用合并合同办法的各当事方愿意使一个方向的交货义务和相应的付款义务独立于另方向的供货义务，它们应毫不含糊地在合同上写清楚。关于出口合同与对销贸易协议之间可能存在的依存关系的有关讨论，见下文第17至19段。有关双方义务的相互依存关系的进一步讨论，见第十三章，“未能完成对销贸易交易”，第 至 段。

2. 单独的供货合同 [标题更改]

11. [10] 如果双方把两个方向的供货分开，订立两个单独的合同，它们可選用下述方法之一：

(a) 出口合同和对销贸易协议同时签订，反向出口合同随后签订；

- (b) 在签订任何明确的供货合同之前，先签订对销贸易协议；
- (c) 规定每一方向供货的单独供货合同和确立各单独供货合同之间关系的对销贸易协议同时签订。

12.[11] 在一项对销贸易交易中，某一特定方向的付货义务可由两项或更多的不同合同来履行，合同可涉及不同的买者和卖者。虽然这样的情况影响某一特定交易的合同结构，但并不影响本章讨论的性质。因此，以单数形式提及一项供货合同和一项出口合同或反向出口合同，也包括为某一特定方向的供货签订一个以上合同的情况。

(a) 出口合同和对销贸易协议同意签订

13.[12] 各当事方往往在可以就另一方向的供货合同（反向出口合同）达成协议之前便完成一个方向的供货合同（出口合同）的签订。使用这种订立合同方法的各当事方可能遇到对销贸易特有的一系列问题。为确保反向出口合同的签订，各当事方在签订出口的同时，签订载有签订反向出口合同承诺的对销贸易协议。签订这种对销贸易协议的主要目的是，除了订明对销贸易承诺以外，还会概述未来合同的条款和确定签订和执行供货合同的程序。这种对销贸易协议中拟解决的可能的问题见下文第29至第33段。

14.[13] 对销贸易协议的内容可能受各当事方能够确定未来合同条款的程度的影响。因此，对销贸易协议有关未来合同条款的规定，特别是有关对销贸易货物种类、质量、数量和价格的规定应尽量明确，以便增大对销贸易承诺得以履行的可能性。如果各当事方不能在对销贸易协议中确定反向出口合同的条款，他们最好应确定商定合同条款的指导原则并规定谈判程序（关于谈判程序和对销贸易承诺明确性的讨论，见第四章第38至第60段）。无论如何，似宜在对销贸易协议中定出该对销贸易承诺应予履行的期限（见第四章，第7至20段）。

15.[14] 对销贸易协议的内容还可能受各当事方对两个方向供货的程度的影响。在很多情况下，出口商主要对签订出口合同感兴趣，因此，对销贸易承诺主要是希望获得出口合同。有时，进口商向出口商购买货物，以便使出口商能资助反向进口。还有另外一种情况，即每一方都特别想取得对方提供的货物。因为当事方的兴趣各不相同，因此，对销贸易协议有关诸如对不履行对销贸易承诺的制裁、支付办法、签订未来合同和监测履行对销贸易承诺的程序以及义务的相互依存性等问题内容，也因具体情况而有所差异。

16. [15] 出口合同和对销贸易协议同时签订是在反购、回购或抵消交易中经常使用的一种做法。就反购交易来说，各当事方可能一时尚不知道反向出口什么种类的货物。就回购而言，各当事方可能不能商定诸如货物的价格或数量之类的条款，因为在签订出口生产设施合同之后，直至以购买的生产设施生产产品，尚须很长一段时间。在抵消交易中，各当事方可能一时不知道将反向出口什么种类的货物或不知道反向出口商是谁。

17. [16] 使用这种合同方法有这样的问题：究竟是把对销贸易协议的条款载入出口合同呢？还是把这些条款载入一项单独文书中。在这方面，各当事方的选择对双方认为在出口合同中规定的义务和在对销贸易协议中规定的义务两者之间相互依存的程度会有某些影响。当有这种相互依存关系时，履行对销贸易承诺的延迟或不履行行，可能为进口商提供理由，暂停支付根据出口合同应支付的金额，或从根据出口合同应支付的金额中扣除相应的损失。同样，出口商也可能把对出口合同支付的延迟当作推迟履行对销贸易承诺的一种理由。此外，推迟反向出口合同的付款可能促使进口商也推迟出口合同的支付。（双方义务的这种相互依存关系也许影响到出口商能否保险出口合同得到付款以及获取资金的能力：见下文第51和53段。）

18. [17] 如果出口合同和对销贸易协议分开，各自成为单独的协议文书，看来，很多法律系统会认为这两组义务是独立的，除非有具体的合同规定确认了这些义务的相互依存性。在另一些法律系统中，尽管使用单独的文书，也认为出口合同和对销贸易协议是相互依存的，因为载入两项文书的各当事方的义务构成某单一交易的一部分。如果各当事方希望避免出口合同和对销贸易协议之间义务的相互依存性，或者如果他们希望把这种相互依存性局限于某些特定的义务，他们最好将出口合同和对销贸易协议单独分签。如果尽管使用了单独文书，但仍不清楚出口合同和对销贸易协议两方面的义务能否各自独立，这时，最好在对销贸易协议中明文规定这两组义务的独立性。

19. [18] 各当事方似宜以明确的合同条款确立出口合同和对销贸易协议产生的某些义务相互关系，而使其他义务保持独立性。例如，各当事方可商定，\*可终止出口合同会使出口商可以终止对销贸易协议；反向进口商不履行对销贸易承诺可使反向出口商有权根据出口合同从应支付的款项中扣减一定的金额作为违约赔偿金或罚款。有关相互依存性问题的进一步讨论见第十三章，“未完成对销贸易交易”，第    至    段。

(b) 在签订明确的供货合同之前先签订对销贸易协议

20.[19] 签订对销贸易协议可能是在交易中签订双方的任何明确的供货合同之前的第一步。在这种情况下，签订对销贸易协议的目的是表明各当事方承诺签订两个方向的供货合同和确定签订和执行这些合同的程序。

21.[19] 为达到两方向的预定供货额，对销贸易协议似宜尽可能明确规定两个方向应予签订的合同的条款（见第四章，“对销贸易承诺”，第38至60段）。各方还应建立某种机制用以监测和记录实现原定贸易额的进展情况（第四章，第61至74段）并规定不履行对销贸易承诺的制裁措施（第十一章，“违约金和罚款条款”和第十二章，“履约担保”）。如果各当事方商定，对每一方向供货的付款采取相互抵销办法而不是单独支付，就可减少这种制裁的必要性（见第九章，“付款”，第 段至 段）。这种支付办法会刺激双方向对方订货，从而达到对销贸易协议中预期的贸易水平。之所以具有这种刺激性是因为已经付货而拥有贸易盈余的一方希望向另一方订货以取得对自己交货的补偿。此外，各当事方还应在对销贸易协议中解决两个方向的合同是否独立的问题（见第十三章，第 段）。各当事方似宜在签订任何供货合同前达成的对销贸易协议中解决的这些或其他问题，见下文第29段至第39段。

(c) 出口合同、反向出口合同和对销贸易协议同时签订

22.[20] 如果各当事方同时签订一个方向的供货合同和另一方向的另一供货合同，但并没有在合同中表明两个合同有关系，该两项合同从表面看就是互相独立的，即使一方或双方认为一项合同的签订是另一项合同签订的条件。然而，如果各当事方希望赋予一项合同的签订与否取决于另一项合同的签订这一想法以合同效果，即如果他们希望把两个方向的合同组成一项对销贸易交易，各当事方就应该签订一项表明这种关系的对销贸易协议。

23.[21] 这种订立合同的方法带来的问题不多，因为这种方法不涉及对销贸易承诺。这种订立合同方法的主要问题是各当事方关于两个方向的供货义务如何以对销贸易协议的规定联系起来的问题。在对销贸易协议中无需解决有关履行对销贸易承诺的各种问题（特别是对销贸易货物的种类、质量、数量或价格、履行对销贸易承诺的时间、加强对销贸易承诺的履约担保或违约赔偿金或罚款）。各当事方在签订两个方向的明确供货合同时同时签订的对销贸易协议中似宜解决的问题，见下文第40段至42段。



## B. 对销贸易协议的内容

24. [新段] 对销贸易协议涉及对此种交易的结构和执行而言特别重要的事项。《法律指南》着重论述对销贸易协议中应涉及的问题，必要时也会提及如何草拟供货合同中的某项条款，只要该合同是对销贸易交易的一部分。下面的第1和第2节分别就对销贸易协议有无对销贸易承诺的两种情况，简要提出一项对销贸易协议的可能内容。

25. [新段] 各当事方设想在以后将会签订一项或多项反向出口合同时，或者设想在以后将会签订两个方向的供货合同时（即上文第11段(a)和(b)两种情况），一般使用涉及对销贸易承诺的对销贸易协议。如果各当事方在交易开始时即签订了两个方向的供货合同，因而无需再作出对销贸易承诺（即上文第11段(c)项所述的情况），在此情况下，即使用不涉及对销贸易承诺的对销贸易协议。

26. [新段] 涉及对销贸易承诺的对销贸易协议，其内容通常较为复杂，比之不涉及对销贸易承诺的协议，需要进行更多的谈判，草拟工作也更为困难。复杂和困难的原因是，各当事方虽可同意在未来签订一项供货合同，但在这个时候它们通常都未能充分明确地订明未来合同的所有条款。缺乏确定性会使各当事方草拟的对销贸易协议难以充分保证关于签订供货合同的谈判圆满成功，确保供货合同的条款为双方所接受。对销贸易协议的明确性问题将在第四章第38至60段加以讨论。

27. [参照A/CN.9/332/Add.1,第二章草案第26段] 下文列举的以及《法律指南》以后各章中讨论的问题，其中有些对确定涉及对销贸易承诺的对销贸易交易是至为重要的。例如，双方必需选择一种订立合同方法，表示出进行对等贸易的承诺，说明此种承诺的程度以及履行承诺的期限。

28. [参照A/CN.9/332/Add.1,第二章草案的第26段] 下面列举的以及在《法律指南》内论及的其他某些问题的解决，虽然不一定是关键问题，但有助于确保交易的妥善执行。各当事方应斟酌决定《法律指南》中论及的各种订约问题是否以及在多大程度上与特定交易的具体情况相符合。一般来说，各当事方认为有关的问题，最好是在对销贸易协议加以确定解决，因为国家立法中也许没有关于对销贸易问题的具体规定。



## 1. 涉及对销贸易承诺的对销贸易协议

29. [22] 对销贸易承诺。对销贸易承诺的主要特点是明确规定，各当事方承诺\* 签订一项或多项一个方向或两个方向的供货合同。为增加承诺的确定性和增大承诺履行的可能性，各当事方在对销贸易协议中往往载有一些规定，阐明预期的贸易合同的条款、对违约不签订供货合同的制裁和确保对销贸易交易适当进行的其他一些规定。有关对销贸易承诺的各个方面的讨论见第四章。

30. [23] 货物的种类、质量和数量。为了使对销贸易承诺具有意义，特别重要的是对于对销贸易货物的种类、质量和数量的规定应尽量具体。有关在对销贸易协议中解决这些问题的条款的讨论见第五章。

31. [24] 货物的定价。因为各当事方在签订对销贸易协议时往往不能够确定对销贸易货物的价格，因此，他们可以订明以后确定价格的准则和程序。这种规定有助于防止签订供货合同的拖延和提供长期对销贸易交易定价的灵活性。有关定价条款问题的讨论见第六章。

[25] \*

32. [26] 第三方的参与。[标题改动] 各当事方似宜让第三方参与作对销贸易货物的供货人或购货人，或既作供货人又作购货人。在这种情况下，对销贸易协议似宜载入有关第三方参与的规定。这些规定可决定选择第三方的方法、第三方是否应受约束必须履行对销贸易承诺和第三方的参与对对销贸易协议各当事方承担的义务的法律影响。关于在对销贸易协议中涉及的有关第三方参与的问题的讨论见第八章。

33. [27] 付款。如果对每一方向供货的付款问题都单独解决，便不会产生对销贸易特有的付款问题。然而，如果各当事方希望把对两个方向供货的付款合在一起，以便把一个方向合同的收益用作对另一方向合同的支付，他们就必须在对销贸易协议中载入如何把双方的付款结合解决的规定。有关各种连在一起的支付办法的合同问题的讨论见第九章。

34. [28] 对转售货物的限制。某一当事方转售对销贸易交易中购买的货物的自由，有时可由货物的供方和买方之间达成的合同协议加以限制。例如，可以对买方转售货物的领土范围、转卖的价格或包装加以一定的限制。对销贸易协议中有关这种转售限制的条款以及这种条款的合法性问题的讨论见第十章。

35. [29] 违约赔偿金和罚款。为了减少对由于违背对销贸易承诺所造成

的损失程度的看法的分歧，对销贸易协议可具体规定，一当事方如不履行购买或提供对销贸易货物的义务，即应支付一笔金额，作为约定违约赔偿金或罚款。关于对销贸易协议中使用此种条款的论述，见第十一章。该章的第 段指出，作为罚款，而不是作为违约赔偿金，在一些法律系统中是不允许的。

**36 . [30] 履约担保。** 各当事方可使用担保手段确保对销贸易承诺的履行和根据对销贸易承诺签订的各个供货合同的适当执行。使用担保来支持对销贸易承诺的履行或根据违约赔偿金或罚款条款进行支付的义务的履行，会产生对销贸易协议中要解决的一些问题。在各当事方通过以货易货或以抵消方式进行支付以减少现金支付的交易中，对销贸易协议可以规定使用担保手段来清偿贸易差额。如果各当事方希望使用担保来加强履行对销贸易承诺和清偿贸易差额，有关拟在对销贸易协议中解决的问题见第十二章中的讨论。

**37 . [31] 没有完成对销贸易交易。** 各当事方似宜在对销贸易协议中解决万一没有完成交易而发生的各种问题。这些问题包括可能使某一方得以取消原对销贸易承诺的义务，赔偿款项，免除障碍和义务相关连的责任。 关于此种条款的研讨，见第十三章。

**38 . [32] 法律的选择。** 各当事方似宜商定应适用于对销贸易协议和适用于供货合同的法律。这种性质的条款在第十四章中加以讨论。

**39 . [33] 争端的解决。** 各当事方似宜在对销贸易协议中解决采取何种方式解决争端的问题。 第十五章探讨了草拟解决争端条款时应予考虑的问题。

## 2 . 不涉及对销贸易承诺的对销贸易协议

**40 . [34]** 如果各当事方同时签订两个方向的单独供货合同，对销贸易协议便无需载有签订未来合同的对销贸易承诺，也无需订立关于货物种类、质量、数量或价格、对不签供货合同应支付的违约赔偿金或罚款，或加强履行对销贸易承诺的担保等事项的条款。

**41 . [35]** 在这种情况下，对销贸易协议的主要目的是确定两个方向合同之间的联系，即一个方向合同的签订取决于另一方向合同的签订。对销贸易协议可以规定，一项合同的履行如果出现问题，会对另一方向履行合同义务产生影响（第十三章讨论确定这种联系的条款）。各当事方还可采用下述方式安排这两方面合同的支付，把这两个方向的合同联系在一起：把一个方向的供货收益来支

付另一方向的供货。第九章探讨了这种关联支付办法。

42.[36] 此外，对销贸易协议还可论及诸如对转售对销贸易货物的限制（第十章）、第三方参与对销贸易交易（第八章）、法律的选择（第十四章）和争端的解决（第十五章）等问题。

### C. 保险和筹资方面的考虑

[编者按：整个C节是新增案文。]

43. 有关获得出口信用保险或资金的标准和程序，无论是对销贸易交易合同，或是直接的出口交易，大体上是一致的。因此，法律指南对于出口信用保险和筹款，不作全面讨论。但是，信用保险和筹资考虑有时关系到对销贸易交易的结构，所以本节讨论一下这方面的考虑。

44. 在许多国家，出口货物、服务或技术的当事方可以获得保险，免除其出口后得不到付款的风险。在有些国家，此种保险是由国营单位承办或支持的。此外，许多私营保险公司也从事此种保险。如果出口商是为买方制造特定的产品，有些保险公司也愿意承保当产品制造出来、准备交货时，买方不提货的风险。

45. 可承保的商业风险也许包括进口商的破产、在交货前进口商撕毁合同，以及进口商拒绝提货。可承保的非商业风险可能包括：进口商本国施加的进口限制；进口国家的外汇管制条例阻碍付款的履行或不允许使用双方商定的货币；原先签发的进口许可证被吊销；买方国家发生战争、国内暴乱或类似情况阻碍合同的履行；其他原因，即出口商和进口商都不能控制的原因或在出口商国家以外发生的事件。

46. 关于保险的谈判既可以只针对某一项交易，也可以谈判更大范围的保险，例如对该出口商或某一组出口商在某一段时间内签订的某种特定商品的合同，实行包揽保险。基于货物成交量承保的后一种办法具有包容众多合同风险的优点，因而可以降低保险费。

47. 有些特别重要的原则是关系到出口信用保险的，而且与一般保险的原则也有关系。一个原则是，出口信用保险是一种风险分摊办法。保险方一般只承担不付款风险的一部分，其余部分须由投保的出口商分担。可承保的那部分风险须视所涉风险类别而不同，如保险人是一个国家机构，则视该国家努力促进出口的程度而不同。另一个原则是，对于凡有可能影响到不付款风险的大小的

各种情况，出口商有义务尽其所知，全部告知保险人。再一个原则是，投保的出口商必须采取力所能及的一切步骤，确保商品出口合同有效签订，而且始终保持有效性和可实施性。

48. 还有一个原则是，如果进口商不支付已投保的货款，或者对方能否进行支付大有疑问，此时，出口商必须采取一切办法，尽量减少损失，尽量迫使对方付款。保险人一般要求获悉所产生的任何困难，或与所承保的合同的付款有关的任何紧急情况。此外，承保人还会要求，为迫使对方付款而采取的步骤应事先经过协商，有些步骤必须经过他的同意。承保人是否愿意赔偿保险总额，以及保险费的数额，均视进口商是否愿意就其付款义务提供担保。此种担保既可以是一份不可撤销的书面信用证，也可以是一张汇票或一张期票，由某一第三方担保该汇票或期票的兑现，或者是一项独立的银行担保。

49. 在对销贸易交易中，为达到收回货款的目的，可以把经投保的索款与另一方向供货合同的索款联系到一起。如同第十三章“没有完成对销贸易交易”第 段所述，在有些对销贸易交易中，双方商定，如果发生进口商不按出口合同支付货款的情况，则出口商有权收取和出售应由进口商（反向出口商）交付给出口商（反向进口商）的货物。出售货物的收益用来弥补出口商尚未得到清偿的货款。由于此种安排可减少出口合同得不到付款的风险，出口商较容易获得对出口合同的保险和资金。如果一家银行向出口商提供了贷款，可以商定，为了使银行提供的贷款有偿还的保证，该银行本身应获得反向出口货物的物权担保。

50. 适用于出口信用保险的又一个原则是，保险人必须得到保证，在正常情况下，即出口商履行了出口合同的义务的情况下，进口商不得以任何理由拒绝对出口合同规定应付的款项。保险人总希望避免所承保的合同的款项支付取决于该合同以外的而且保险人难以作出评估的某一事件。

51. 如果投保的出口合同构成一项对销贸易交易的一部分，则上一段所述的原则应予适用。随之产生的一个问题是，这种出口合同的付款义务是否仅仅取决于出口合同的履行，如果出口商不能签订或履行另一方向的供货合同，那么，进口商是否可以停止付款或暂不付款。特别令人担心的一个问题是，如果出口商（反向进口商）声称不能签订或履行反向进口合同的原因是不应由该出口商负责者，在这种情况下，对方也有可能暂停付款。例如，出口商之所以拒绝签订反向进口合同也许是因为对销贸易的报盘货物在质量上或价格上不符合原来对销贸易协议上的规定，因而不能接受。如果对销贸易交易的当事方在对销贸易协

议中并没有列入将要签订的合同的明确条款（见第四章“对销贸易承诺”，第39段），则有关未履行对销贸易承诺的这种责任分歧就会更大。又例如，如所提供的货物不符合原来议定的质量标准，出口商也许会拒绝提取该对销贸易货物。为避免在此种情况下，能否获得已承保的付款会发生问题，承保人通常要求采取一些办法使付款义务不会因签订或履行另一方向的合同发生分歧而受到影响。为确立这种独立性，可以采用单独合同方法，并可在对销贸易协议中列入具体条款，指明此种义务的独立性（关于各当事方在对销贸易协议中如何处理彼此所负义务的相互关系的讨论，见第十三章“没有完成对销贸易交易”，第\_\_\_至\_\_\_段）。

52. 对于以货易货的合同，先交货的一方受到的风险是另一方有可能不交货（见上文第6、第7段）。一些私营保险公司，有时政府的保险机构有可能愿意承保此种风险。此种保险的范围通常只限于未交货一方的破产，以及某些政治风险，例如政府作出的限制或禁令影响到合同的履行。如果中一方对其交货义务的履行提供了充分的担保，这种保险是较容易获取的。履行交货义务的担保可以是一项独立的银行担保。另一种可能的担保是签订一项协议，使已经交货的一方有权扣留另一方向付给的货物（见上文第49段）。

53. 当事方常常需要获得资金以便执行有关的交易。某一当事方有无能力保险其信用风险是金融机构考虑是否给予贷款的一个重要因素。提供的贷款可以是一项供应方信贷，也可以是买方信贷。

54. 就供应方信贷而言，出口商可根据延迟付款安排向进口商交付货物，为使出口商能够订立此种安排，出口商国家的一家银行可向出口商提供资金。此种资金可以是例如借给出口商的一笔贷款，也可以是该银行作出的保证，保证届时为出口商买入该买方签署的汇票或期票。购买了此种汇票或期票，作为被背书人的该银行即成为外国买方的债权人。如果不发生贴现问题，该银行可要求出口商把出口合同的索款权转给该银行。此外，银行还可要求出口商把信用保险单的利益也转给银行。此种权益转让往往还加上保险人的一项保证，即如果买方不支付出口合同的货款，而此种违约又属于保险单上承保的风险的话，则由保险人向该银行偿付货款。由于该银行变成了保险单的受益人，该银行承受的风险是，由于出口商违反出口合同，结果买方有理由不支付出口合同的应付款项。在这种情况下，该银行只能向出口商要求赔偿。该银行还承担这样的风险，即买方不付款的理由并不构成保险单写明的那种风险。为了减少银行所受的风险并使出口商容易获取资金，有些出口信用保险人也许愿意在出口商支，付费用情

况下，出具一项无条件的担保，交给向出口商提供资金的银行，保证该银行可向出口商索还欠付款。

55. 就买方信贷而言，出口商安排一家本国的银行向进口商提供资金以便购买出口商提供的货物。一般的做法是，出口商国家的银行先把资金提供给进口商国家的一家银行，然后由它把资金交给进口商。出口商国家的银行从出口信用保险人那里得到一项保证，即该保险人同意，万一买方或买方银行不偿还贷款，即由保险人向该银行偿还款项。此种保证的签发须由出口商提出申请，而且出口商必须支付一笔议定的保险费。假如买方或其银行不偿还贷款，保险人向原提供信贷的银行偿付了欠款，那么只有当出口商没有履行出口货物合同的义务时，保险人才能向出口商提出索偿。