

业务思考题 (之三) 参考答案

外贸经济系进出口业务教研室

一、国际收支出现顺差或逆差，究竟哪个好？

按照传统的看法，一国的国际收支出现顺差当然比出现逆差有利。历史上许多西方国家处于盛世的时候，它的国际收支总是顺差的时候多。英国在金本位时期，它的国际贸易占世界首位，形成国际收支顺差一边倒的局面。当时英国的大文豪查理·狄更斯就有这样一句话：“Annual income twenty pounds, annual expenditure nineteen-six, result happiness. Annual income twenty pounds, annual expenditure twenty-eight-and six, result misery.”(当时英国货币是非十进制)这可以说是那时英国的指导思想。美国在五十年代前也是长期顺差，黄金储备激增，成为世界首富。看来，国际收支的顺差往往是国家富强的反映。可是世界经济发展到今日，国际经济交往日趋复杂，国际间资金移动频繁，国际信用高度膨胀，一国的经济发展情况是否可以单纯地从国际收支的顺逆差来决定，那要看每个国家的具体情况。

有人说，国际收支是反映一国经济情况的气象表。事实也不尽然，有许多国情在国际收支表上是无法反映的。一国的国际收支出现顺差并不一定意味着该国经济繁荣；一国的国际收支出现逆差，也并不能证明该国在国际市场上的竞争力相应地薄弱。特别是在国际经济关系发展到二十世纪末，对一国国际收支出现顺差或逆差的原因，远景和关键必须结合该国的具体情况来研究分析。一国的国际收支出现持续性的逆差固然显示出一国陷入了根本性的困境，而一国的国际收支保持顺差也不能引以为乐。顺差要看它是怎样形成的，一个经济上落后的国家输入大量的国际贷款和股权资本(Equity Capital)往往会出现国际收支顺差。相反，一个债权国——例如美国——由于大量的对外投资和援助引起大量资本输出，国际收支往往出现逆差。一般情况是，债务国在接受外来资本或贷款时，国际收支往往出现顺差；债权国在对外贷款和大量投资时，国际收支总是出现逆差。若干年后，债务国如果在贸易中或经常项目中不能出现顺差，或者即使贸易顺差而抵不上大量的投资收益的支出，那国际收支仍会出现逆差。相反，一个债权国虽然由于外援或对外投资引起大幅度逆差，若干时期后，它亦会由于大量投资收益的收入变为顺差国。例如，美国自七十年代起国际收支一直存在着逆差，可是到1980年，尽管贸易还是逆差303亿美元，而海外投资收益却有360亿美元之巨，这样便由逆差国而变为顺差国。

看来国际收支出现顺差或逆差不能视为一国经济破产或繁荣的标志。国际收支一旦出现逆差用不着惊慌失措，国际收支如果出现顺差也不必欣喜若狂。归根结蒂，还得深入研究一下出现顺差和逆差的原因。这种顺差或逆差对本国经济发展的前景是有利还是有弊？特别是发展中国家，大部分依赖出口初级产品来换取外汇，而初级产品的国际市场价格又受制于发达国家的工业产品的价格，要取得贸易顺差难于登天，要是发展中国家的顺差不是来自贸易而来自资金内流，那末，首先要考虑到今后的偿本付息问题。再说，如果大量的外汇储

备（外来的投资或贷款）存放在货币发行国而不能充分利用，倒反给于存款国银行进行借贷活动的权利，这就叫做“买了炮竹请人放”。

实际上，国际收支的统计数字并不能表示出一国的真正经济状况。它并不反映国与国之间的资产负债实况。特别对一个国家在世界贸易总量中占极微小的地位时，些微顺差或逆差并无太大的影响。作为一个发展中国家，要加快经济发展速度，必须进口相当的技术设备和重要物资，以提高它的技术水平和管理水平。这样不是需要大量的外汇资金吗？在这样的形势下，国际收支出现一点逆差不是比因外资流入过多而出现的顺差要高明得多吗？

二、套汇业务有几种？如何进行该项业务？

这里所谈的套汇(Arbitrage)，与在外管制下进行非法“套汇”、“逃汇”的含义不同。它是指在不同的国际金融市场上，套汇的经营者利用不同地区间某些货币短时间的汇价差异，或短期投资利率的高低差异，进行外汇买卖或资金调拨活动，以牟取差额利润。这种活动就是套汇。

套汇业务一般有三种方式，即地点套汇、时间套汇和套利。现分述如下。

(一) 地点套汇 (Arbitrage in space)

通常所称的套汇，一般都是指地点套汇而言。地点套汇又分直接套汇 (Direct arbitrage)和间接套汇(Indirect arbitrage)两种。

1. 直接套汇又称双边或两地套汇 (Bilateral or Twopoint arbitrage)，是指套汇者利用两个不同国家的外汇市场上同样两种货币汇率的差异，在同一时期内以贱买贵卖的方式在这两个外汇市场上买卖这种货币，以赚取汇差的一种交易活动。

例如，某日在纽约外汇市场上，1英镑=1.4020~1.4030美元，在伦敦外汇市场上，1英镑=1.4000~1.4010美元。

从上述两地的牌价可以看出，英镑在伦敦市场上价格贱，而在纽约市场上价格贵。假设套汇者以10万英镑进行套汇，他首先在纽约市场将10万英镑以1英镑=1.4020美元的价格卖出，买进140,200美元；同时在伦敦市场上以1英镑=1.4010美元的价格卖出140,100美元，买进10万英镑，这样，10万英镑可赚取利润100美元。

2. 间接套汇又称三地套汇(Three-point arbitrage)，是指套汇者在同一时期内，在三个不同国家的外汇市场上，利用同样几种货币汇率的差异进行贱买贵卖的交易活动。从中赚取差额利润。

由于现代电子技术的高度发达，目前在世界范围内又形成各种全球性的通讯联络网，各国外汇市场上各种货币的汇率基本上都是一致的，彼此间没有多大差异。因此，地点套汇（特别是三地套汇）很少有机会进行。

(二) 时间套汇 (Time arbitrage)

又称掉期保值 (Swap)，是指在国际货币市场上投资者在短期资本输出中，为确保币值不受汇率波动的风险造成损失，在买进或卖出即期外汇的同时，卖出或买进同等金额的远期外汇。

掉期保值与套期保值 (Hedging) 不同，后者是指在已发生的一笔短期外汇收入或支出中，为了不受汇率变动的影响，而相应地卖出或买进一笔远期外汇，以达到保值的目的。可见后者是已有一笔业务在先，而后再作套期，套期的金额可以与原先的业务金额相同，也可以不同。而掉期保值则是二笔交易必须同时做，金额也必须相同。

(三) 套利(Covered Interest arbitrage)

它是套汇的另一种形式,指在不同国家的金融市场上,短期投资利率各不相同,经常出现两地利率高低差异,投资者往往利用两地利差,结合权衡远期汇率的升水或贴水,来转移资金,从中赚取利差收益。因此,这种套利活动经常同掉期交易结合在一起进行,这样才能保证利差收益不会因将来汇率变动而蒙受损失。

例如,假定伦敦金融市场短期利率为11%,纽约市场为9%,这样,伦敦市场就有2%的利差优势。一美国投资者准备将价值10万英镑的美元资金转移到伦敦市场投放三个月,他必须将美元资金按即期汇率换成英镑,存放伦敦收取利息。同时,他必须卖出三个月期远期英镑,收回美元资金,以防汇率变动而负风险。

假设当时伦敦市场即期汇率为:

1 英镑 = 1.4020~1.4030 美元

三个月远期汇率升水为: 0.20~0.10美分

算出三个月远期汇率为: 1英镑 = 1.4000~1.4020美元

现将这笔套利交易的损益计算如下:

伦敦市场:

纽约市场:

100,000英镑 $\xleftarrow{1\text{英镑} = 1.4030}$

14,300美元

投放三个月后本利和

投放三个月后本利和

$$= 100,000 \times \left(1 + \frac{11}{100} \times \frac{3}{12} \right)$$

$$= 140,300 \times \left(1 + \frac{9}{100} \times \frac{3}{12} \right)$$

= 102,750英镑

= 143,456.75美元

做掉期保值(卖出三个月远期英镑,买进三个月远期美元)

102,750英镑 $\xrightarrow{1\text{英镑} = 1.4000}$ 143,850美元

美投资者可多得到利息收入:

$$143,850\text{美元} - 143,456.75\text{美元} = 393.25\text{美元}$$

在正常情况下,国际金融市场高利率的货币其远期汇率表现为贴水;低利率的货币其远期汇率表现为升水。利率差异与掉期汇差大致保持平衡。所以在着眼于两地利差的同时,必须还要权衡两种货币汇率升降的趋势,才可导致套利的盈余。这是在进行套利交易时必须认真考虑的问题。

三、在出口业务中,试比较托收和信用证两种支付方式的利弊

在出口业务中,托收和信用证两种支付方式的利弊主要表现在:

(一) 在托收项下,出口人收取货款具有一定的风险,而在信用证项下,收取货款较有保障

托收是商业信用,也就是由买卖双方分别承担支付货款和提供单据的责任。托收虽然是通过银行办理,但是银行的责任只仅仅是按照委托人(卖方)指示行事,如及时向进口人提示汇票要求付款或承兑,若遭到对方的拒付,应及时通知委托人等等。由于银行对买方是否付款是不给予任何保证的,出口人能否按时收到货款,则完全取决于买方的信用。进口人如能按买卖合同规定支付货款,出口人就能及时收汇。但是有时遇到市场行情下跌,进口人有可

能借故拒绝付款，或进口人宣告倒闭、丧失付款能力，那末，出口人收取货款就有困难。在“承兑交单”(D/A)条件下，则卖方收款的风险更大，还有可能根本收不到货款。

信用证是银行信用，它把原来应由进口人承担的凭单付款的责任移转给银行。在信用证条件下，出口人只要在信用证有效期内向银行提交完全符合信用证条款规定的货运单据，银行就保证履行付款责任。即使日后进口人拒绝赎单或遭到破产，开证行也不能向出口人追索已支付的货款。万一遇到开证行破产，出口人仍有权要求进口人付款，故收款较有保障。

(二)采用托收收汇，资金周转慢；而采用信用证收汇，有利于资金周转

在托收支付方式下，通常都是出口人先出运货物，然后再通过银行向进口人收取货款。因此，出口人从装出货物到收回货款需要一段时间。如果是远期托收，出口人还要承担迟期收款的利息。出口人由于货物出运后不能马上收取货款，只得占用自己的资金，从而影响了其资金周转。

在信用证支付方式下，出口人在货物装运后就可以凭汇票和货运单据在出口地通过议付方式向当地银行取得货款，而不必等待向国外银行交单时才收款。即使是远期付款的信用证，出口人也可通过贴现方法提前取得货款。由于出口人在货物装运后较短时间内就收回货款，便大大加速了资金周转。

然而，采用托收方式，进口人可省去申请开立信用证的手续，免交开证时须向银行交纳押金和开证费用。远期托收实际上是出口人向进口人提供了资金融通。所以说，托收方式对进口人扩大业务量、降低进口商品成本是较有利的。目前，国际市场竞争激烈，很多商品是处于买方市场。为了调动进口人的积极性，在出口业务中采用托收支付方式，对促进推销，增强商品的竞争能力是有一定作用的。

四、在什么情况下，出口人要求对方开立下列信用证：

(一)保兑信用证；(二)可转让信用证；(三)循环信用证；(四)对开信用证；(五)备用信用证？

(一)保兑信用证(Confirmed Letter of Credit)

它是指开证行开出的并由另一家银行加以保证兑付的信用证。负责保兑的银行叫保兑行。保兑行一旦作出保兑后，就承担和开证行相同的责任，即对受益人承担保证付款的责任。保兑行一般是通知行，但有时是出口地的其它银行或第三国的银行。

在出口业务中，出口人一般不强调买方必须对其信用证加以保兑。因信用证经过保兑，银行要收取手续费。这种费用势必会反映在货价上。但是为保证安全收汇，出口人一般在以下情况下要求买方对来证加以保兑。

1. 来证金额较大，有可能超出开证行的本身资金，因而对开证行的偿付能力表示怀疑时；

2. 开证行是地方性的中小银行，出口人还不了解或不完全了解其资信情况（资金、经营能力和商业信誉）；

3. 进口国的政治和经济上的特殊原因。有些国家国内政局长期动荡不定，经济贸易政策经常变化，或外汇严重短缺而往往拖延批汇。

(二)可转让信用证 (Transferable Letter of Credit)

这种信用证是指受益人有权要求银行将信用证的全部或一部分金额转让给一个或一个以上的人(第二受益人)使用。可转让信用证只能转让一次。信用证如规定允许分批装运，那末，

可转让信用证可分别办理分割转让。

在资本主义国家中，有一些专门从事国际贸易的中间商，他们在与国外进口商签订买卖合同时，自己手中并不掌握实际货物，而是在成交以后，再向制造商或其它供货人那里购买货物，并由实际供货人将货物负责装运出口。为了向实际供货人提供付款保证，他通常要求国外进口商开立可转让信用证，然后再将该信用证转让给实际供货人。这样，他就可以不动用自己的资金，从买进和卖出的价格差额中赚取利润。

在我国的出口业务中，对一些由专业总公司对外统一成交、地方口岸公司负责交货或由某口岸公司对外成交，其他口岸公司一起交货的商品，为了便于各口岸公司在各自交付货物后，能及时在当地银行结汇，我们可要求进口商开立可转让信用证。在进口业务中，有时有的进口商也要求我方开立可转让信用证，对此，我们须视情况而决定是否同意。如果该商资信可靠，而且确实是业务所需，我们也可开立可转让信用证，但一般应要求对方向我提供第二受益人的名称，经过研究再定。

(三) 循环信用证 (Revolving Letter of Credit)

此信用证是指其金额被受益人全部或部分使用后能够重新恢复到原有金额再被使用，并一直到规定的使用次数或总限额被用完为止的一种信用证。

循环信用证有自动循环、半自动循环和非自动循环之分。自动循环就是信用证金额在规定期限内被使用完后，不需要等待开证行通知，即可自动恢复到原金额。半自动循环就是证内金额每次使用若干天后，如果开证行没有提出不能恢复原金额，信用证即自动恢复到原金额。非自动循环就是证内金额每使用一次，必须等到开证行的通知才能恢复原金额。

循环信用证还有可积累使用和不可积累使用之分。可积累使用指前一期的未使用金额可以结转到下一期使用。不可积累使用即前一期未使用的金额不能结转到下一期使用。

在外贸业务中，有些买卖合同需要较长的时间均衡分批装运才能履行完毕。如某钢铁公司常年定期向国外某进口商出售制作商品罐头的马口铁，双方每年签订一项合同，规定每隔若干月卖方供应一定规格的马口铁若干吨。由于这批货物交货时间长，同时每次交货又有一定的间隔时间，出口人为了及时收到信用证，减少每次货物出运前等待买方信用证和收到信用证后要进行审证或改证时所带来的手续和麻烦，并能保证按时收回每批出运货物的货款，他可要求进口商开立循环信用证。从进口商来说，为了简化每次开证的手续和节约开证时交付押金，充分利用银行的开证额度，也往往愿意开立循环信用证。

(四) 对开信用证 (Reciprocal Credit)

该证是指进出口商在进行易货贸易时互相向对方开出的信用证。在对开信用证下，第一张信用证的受益人和开证申请人就是第二张信用证(回头证)的开证申请人和受益人。两张信用证的生效时间有两种：一种是两张信用证同时生效，即第一张信用证先来但不生效，等对方开回头证后，经受益人同意后再通知银行，两张信用证同时生效；另一种是两张信用证分别生效，也就是先开先生效。

在国际贸易中，商人常常用一种出口货物来换取对方商人的另一种进口货物。当对这两种货物分别结算时，为安全收汇起见，双方往往要通过银行互相开立对开信用证。当前，我国在来料加工和中小型补偿贸易中较多使用对开信用证。在来料加工中，为不动用国家外汇，我方在进口原料时向国外商人开立远期信用证，而出口成品时要求对方开立即期信用证。这样，在承兑了对方汇票后，我方就可提取出口原料，然后再用成品出口所收到的货款来偿付到期应支付的原料货款。为了防止国外商人以来料加工为幌子，实际上只想推销原料

或配件，而不履行接受成品的义务，我们开出远期信用证时，应注明收到对方开立的回头信用证时才能生效的条款。

(五)备用信用证 (Standby Letter of Credit)

它是代表开证行对受益人承担保证付款的文件。在此文件中，开证行承诺偿还开证申请人的借款或在开证申请人未能履约时保证为其支付。因此，备用信用证是银行保函性质的支付承诺，不同于一笔具体交易的支付，而是在第三者不履行某项义务时起银行担保支付的作用。受益人在该信用证的效期和金额内，如开证申请人违约，得凭以开具汇票，连同一份声明书，说明或证明申请人未能履约情况，提交开证行要求付款，以取得所受损失的补偿。如申请人守信履约，该证即不需使用，故称“备用”。

备用信用证是近年来推行的一种新型的信用证。它有多种用途，最通常是用 于 借 款 保 证、投标保证金、履约保证、赊购保证等。根据不同的用途，有称之为光票信用证 (clean L/C)、商业票据信用证 (Commercial Paper L/C)、担保信用证 (Guarantee L/C)、投标及履约信用证 (Bid Bond and Performance L/C)。这种信用证在美国和日本较为流行。由于美国和日本在立法上不允许银行开立保证书，所以代之以开立“备用信用证”。

五、为什么对进出口商品要实施“法定检验”？

一九八四年一月二十八日国务院颁布了《中华人民共和国进出口商品检验条例》。

《条例》第四条规定：“重要的进出口商品由商检机构负责检验。《商检机构实施检验的商品种类表》由国家商检局制定。”按照《条例》第八条、第十二条规定，凡列入《种类表》的进口和出口商品，以及对外贸易合同规定由商检机构检验出证的出口商品，均须由商检机构检验。

以上规定对重要进出口商品必须由检验机构实施检验，这就是法定检验，是国家行政管理措施之一。它体现了国家的意志和利益，由政府颁布规章条例，按照一定程序强制执行。采取这一措施的目的是把好进出口商品的质量关，维护国家信誉和经济利益，促进对外经济贸易发展，保障社会主义四化建设。

六、试从外贸企业的角度谈谈如何配合做好出口商品的检验工作？

商品检验是国际贸易发展中的产物。距今三百多年前，有的国家为了提高出口产品质量，以加强对外竞争能力，颁布了某些商品的检验标准和设立检验机构的法令；有的国家为了保障本身利益，对进口商品实施检验或检疫。从商检工作的起源，就说明它是对外贸易工作的一个重要组成部分。

外贸企业在充分认识商检工作对于保证出口商品质量，维保国家信誉和经济利益的积极作用的基础上，应配合做好下列工作：

(一)督促生产厂或供货单位做好商品出厂或供货前的检验，严格做到不合格的不出厂。

(二)外贸企业本身建立收购货源的验收制度。

以上出厂检验和收购检验，商检机构称之为群众性的检验。他们认为群众性检验与专业性的检验(即出口时由商检机构检验)密切结合，是把好出口品质关的可靠保证。

(三)做好库存商品的保管和定期检查工作。

(四)外贸企业与商检机构加强联系，互通情报，交流国外对我产品质量的反映、索赔情况，国外有关产品质量标准和法令规章，以便会同生产单位研究，以达到稳定和提高我产品

质量的目的。

七、在解决买卖双方的争议时，司法诉讼和仲裁哪一种较好？为什么？

在对外贸易中，如双方当事人发生争议，经协商无法解决，而贸易合同中又未订立仲裁条款，则任何一方当事人都可向法院起诉。这种情况在实际业务中是存在的。事关涉外民事诉讼，牵涉到司法管辖权和诉讼程序等问题，不是这里所要讨论的问题。我们要指出的是：一国的法律只能在其本国实施，一国的法院也只能在其本国领域内行使职权。因此，一件有关对外贸易的诉讼案件在一国的法院作出判决之后，要在外国得到承认和执行，就需要取得国际司法协助。它包括两国之间签订国际司法协助的协定或两国都是有关国际公约的成员国，或通过外交途径达成临时协议。此外，通过诉讼一般旷日持久，费用高昂，而且不利于维持双方当事人的关系。

仲裁是在双方当事人自愿的基础上进行的，在仲裁地点、仲裁机构、仲裁所适用的程序法和实体法等方面都可充分协商决定，双方还可自行指定仲裁员，较之司法诉讼有一定灵活性。

八、在国际仲裁中，仲裁协议的作用如何？共有几种形式？在对外经济贸易合同中为什么要订立仲裁条款？

所谓仲裁协议，是指在国际经济贸易交往中，双方当事人表示愿将他们之间的争议交付仲裁解决的协议。按照大多数国家的仲裁法或有关规定，仲裁协议的作用是：

(一)双方当事人应受协议的约束，任何一方都不得将协议规定范围内的争议向法院起诉。

(二)它是仲裁机构对争议案件取得管辖权的法律依据。仲裁机构不受理没有仲裁协议的争议案件，这是仲裁的基本法律特点。

(三)有了仲裁协议，一般可排除法院对有关争议案件的管辖权。

仲裁协议必须是书面的，它包括两种形式：

(一)经济贸易合同中的仲裁条款，即双方当事人在订立合同时一致同意：如在履行合同中发生争议，通过协商不能解决时，应交付仲裁解决。因此，这种仲裁条款是为未来可能发生的争议而订立的。

(二)另一种是争议发生之后，双方当事人订立的，同意将该争议提交仲裁的协议，称为“提交仲裁协议”。这种协议可以是协议书的形式，也可以是在双方来往函电或电传中达成的协议。

我国对外经济贸易仲裁委员会的仲裁程序暂行规则、联合国一九五八年纽约公约和许多国家的仲裁法规都承认以上两种形式的协议具有同等的法律效力。为了避免在发生争议之后，双方不易在提交仲裁上达成协议，因此，以在合同(特别是大宗商品的合同)中订立仲裁条款较为妥善。

九、为什么在对外经济贸易合同的仲裁条款中要明确仲裁地点？一般有几种订法？

在商订对外经济贸易合同中的仲裁条款时，双方当事人由于对本国的法律、仲裁机构和仲裁做法比较了解和信任，而对于他国的有关法律规章不甚了解，因此，一般都争取在本国仲裁，这就使仲裁地点成为条款中首先要明确的要点。其次，合同中的仲裁条款必须是可以

执行的条款。一般认为仲裁条款必须明确仲裁地点、机构、程序规则和裁决的效力等四个内容；也有人认为仲裁条款必须具有：提交仲裁解决的事项范围、仲裁地点、仲裁机构等三个基本要素。仲裁地点与仲裁所适用的程序法和实体法有密切的关系。除双方当事人另有协议外，一般地说，规定在某国由某仲裁机构进行仲裁，就适用该机构制订的程序规则办事。至于确定双方当事人权利和义务的实体法，除双方当事人另有规定外，仲裁员一般按照仲裁地所在国的法律冲突规则来确定合同所应适用的法律。

我对外经济贸易合同中的仲裁条款关于仲裁地点有三种规定方法：

(一)一般地说，首先争取在我国仲裁。我对外的大部分合同都将这一规定列入“一般交易条件”予以格式化。

(二)如国外当事人对于在我国仲裁有顾虑，不愿接受时，可规定在被告方的所在国进行仲裁。这种规定方法可以消除双方的顾虑，也更能体现平等互利的精神。

(三)以上是一般业务中的两种基本的做法，如遇业务上有特殊需要，也可规定在双方当事人同意的第三国仲裁。但在选择第三国时应考虑这个国家在政治上对我较为友好，有比较完备的仲裁法规，仲裁机构在国际上享有一定声誉。

十、你认为不可抗力条款应如何订立比较完善？在我方或国外当事人援引不可抗力条款时，我们应分别注意哪些问题？

在对外订立经济贸易合同之后，有时会出现无法预料的情况，使一方当事人失去订约时的原有基础，也就是使其履行合同成为不可能。在此情况下，如果合同（特别是大宗交易的合同）中订有比较妥善的“不可抗力条款”（即免责条款），则可避免发生有关的争议或发生争议后能得到适当的处理。

合同中的不可抗力条款一般有下列三种订法：

(一)概括式

仅笼统地规定“如因人力不可抗拒的事故以致延期交货或无法交货时，卖方不负任何责任”。有时用“习惯的”或“公认的”不可抗力原因。对此，人们称之为“过份空泛的不可抗力条款”，对不可抗力事故的解释容易产生纠纷。

(二)列举式

把双方当事人同意的不可抗力事故一一列入条款。这种订法虽较概括式明确，但不可能包罗万象，如果发生的事故未列入条款，就丧失了援引不可抗力条款的权利。

(三)综合式

在列举式的基础上补充“以及其他的不可抗力事故”字样。这样，如发生未列举的其他事故，双方当事人尚有协商的余地。因此，在三种订法中以综合式较为可取。

在实际业务中，不论是我方或国外当事人援引不可抗力条款时，我们都必须慎重和实事求是地处理好下列问题：

(一)明确发生的事故是否符合不可抗力的范围

这是关系到未能履约的一方是否可以不承担责任的根本问题。凡发生的事故已列入合同条款的，按合同规定办理；未列入合同条款的，则应参照国际惯例由双方协商解决。但应防止国外当事人任意扩大不可抗力事故的范围，把诸如市场价格波动、生产机器故障……等也说成不可抗力事故，以求免责。

(二)明确法律后果