

买方集运和信息单证服务简介

顾 奕 镬

对外经济贸易体制改革后，政企分开和简政放权，使对外经贸企业有较大的自主权；但另一方面，也加强了企业的责任，要独立经营，自负盈亏。当今世界市场，商品竞争激烈，要巩固原有市场，开辟新市场，就要研究买方的心理，提供优质服务，满足买方的需要以扩大出口，提高经济效益。这里介绍的买方集运 (Buyer's Consolidation) 和信息、单证服务 (Information and Documentation service)，已在许多国家和地区实行，在我国京、津、沪等地也已试办并受到买方的欢迎。

买方集运和信息、单证传递服务的做法

简单地说，其做法就是不论商品交货条件如何，由买方自行在国外指委一个发货代理，由代理将买方在国外从若干发货人手中购买的，在同一时期交货、运往同一目的地的、若干订单的货物，集中装入一个(或若干个)集装箱一次运出。由该代理在发货地签发货物收据(FCR—Forwarders Cargo receipt)或联合运输提单(C. T. B/L—Combined Transport Bill of Lading)，并报送货物运输全过程的动态，将商务运输单证汇集，以快件方式寄达收货人，供其办理报关和提货等手续使用。

提供上述服务对买方的好处

第一，采用集运方式，就可以把原来由若干不同发货人发来的多批货物，以整箱一次提取，从而省去在集装箱货运站(CFS—Container Freight Station)拆箱和多批货

物分批提货的运送费用。

第二，采用集运方式，就可以把原来分批到货需要多次办理的报关手续一次集中办理，从而节省报关费用。如美国报关行收费是采用按次收取基本费，每次约70~80美元，还要按商品项目每一项目加收10美元。

第三，提供信息和传递单证服务，就可以了解货物动态，集中而及时地收到商务和运输单证，办理报关、提货等手续，避免因货物已到而单证不齐无法报关，多付货物存栈的费用。在美国一般免费存栈仅三、四天，过了一星期或十天就要转移至公仓，收费更高了。更重要的是买方及时掌握货物动态，便于安排销售计划、缩短货物周转期、加快资金周转、减少利息损失，从而使商品成本降低，有利于销售，提高商品在市场上的竞争力。

提供上述服务对我方(卖方)的好处

第一，货物发运后，只要装上第一程运输工具，就可签发货物收据或联合运输提单，便于提早收汇。

第二，提供上述服务，使买方免除另星到货接运之烦，减少商品流转费用，还可紧密衔接购销计划，有计划地将到达货物运往所属分拨中心或直接运至商店销售。这就必然地增加向我购货机会，从而使我收到巩固市场、扩大出口的目的。第三，中国对外贸易运输公司在国内和国外(纽约、汉堡、安特卫普等)主要港口均设有机构，在香港有代理，组成了一个全球性的运输网，可提供上

述服务，向买方收取劳务费用，为国家创造外汇收入。

必须消除的思想顾虑

综上所述，采用上述服务方式，对买卖双方都是有利的，但有几点思想顾虑仍需加以澄清。

首先，这种服务是否会使出口公司的价格情报外泄？货运代理公司要争取业务，必须建立良好的信誉，而保守委托人的商业秘密，是衡量其信誉的重要条件之一。如某客户(买方)发现代理公司能向其提供别人的商业情报，他必定担心其自己的商业秘密同样会被泄漏，也就失去对代理公司的信任，停止对他的委托。

其次，这种服务，是否会影响我方承运的权益？这点顾虑也是不必要的。因为我出口公司以海运 CIF 价格条件成交或以联运在国内外地交货条件成交，运输仍由我卖方安排，并不会因采用买方集运和信息、单证服务而影响我方承运的权益。

第三，上述服务系由买方选择运输公司进行委托，如果买方不委托我方办理，怎么办？消除这个顾虑的关键是如何提高服务质量的问题。如果中国对外贸易运输公司能提供优质服务，就不愁得不到信任而获得委托。如果买方委托外商运输公司向我要求开展上述服务，只要其信誉良好，我们也应该从有利出口贸易出发，与之进行合作。如日本的住友、三井、三菱等运输商社，就已委托中国外贸运输公司的一些口岸分公司开展了这类服务。

由于集装箱和国际多式联运业务的开展，运输单位可负责全程运输责任，预计今后的贸易条款更趋灵活。如出口地内陆交货的“工厂交货”、“仓库交货”等条件也可运用。出口公司只要及时提交合同规定的货物，并负担交货前的一切费用和 risk。买方可委托运输单位负责代为接货、办理出口手续，安排运输到目的地。对内陆国家如阿富汗、乌干达、瑞士、巴拉圭内陆交货我也可成交，由运输单位负责转运手续。