

『貿易商務への歴史的アプローチと貿易取引の電子化』

早稲田大学商学部

椿 弘次

はじめに

本日、韓 東湖博士や梁 映喚博士を中心に多くの貿易商務の研究者が創設された韓国貿易商務学会において、研究の第一線に立たれる皆様の前で、貿易商務一研究者として日頃抱いている考えの一端を述べる機会を得ましたこと、とても光栄に存じます。特に、韓 東湖博士には約20年間にわたりご交誼に与りましたこと、今も感謝致しております、博士の温顔を思い出しながら、報告したいと思います。

日本では、IT 分野においては韓国の方が先進国であると言われており、小生が新しいことを申し上げる立場にはありません。しかしながら、この機会に、貿易商務の独自領域としての危険管理、その危険管理に対して組織的アプローチから契約論的アプローチへと変遷し、組織と契約の相互乗り入れ型のアプローチとしての貿易取引の電子化が進んでいることを明らかにしておきたいと思います。

貿易商務の独自性としての危険管理

貿易は売買である点で国内売買と同じです。商品と引換えに代金を支払うことで交換(bargain or exchange)が成り立っています。貿易の場合には、それが国際売買として、長いトレード・チェーンに多種で多数の当事者が関係し、情報のやり取りが多種多量の文書によって行われているところに特徴があります。

その中味は、契約(contracts)と業務(services; instructions)に大別できます。前者では、法律的な権利・義務が対象とされ、商品に対する危険や費用の負担が取り決められます(日本のある SCM 電子商取引モデル契約では、「意思表示データ」と定義され、受信確認義務が受信者に課されます)。このようなことについては、国際売買に関する国際条約、国際取引規則、国際取引標準約款、抵触法(conflict of laws)

で対処されます。売買契約に基づく履行は、国際運送、貨物保険、国際決済、通関などによりなされ、売買上はむしろ業務として情報の伝達・処理・記録として扱われます（前述のモデルでは、売買当事者から見れば「参考情報データ」と定義され、正確性の担保が求められます）。

このような二種の取扱いの目的は、売買の国際性による大きい取引危険とその低い予測可能性を、いかに効率良くかつ公平に配分、軽減、転嫁するかということです。ここで取り上げる危険は、次の6種になるでしょう。

- (1) 取引交渉危険（交渉の対象である取引の法規、規則、慣行などが不明確であることに伴う契約内容の解釈の相違などの法律問題）
- (2) 信用危険（代金の支払不履行、契約品の引渡不履行）
- (3) 運送危険（貿易は隔地者間契約（**distance contract**）であるため、運送途上の事故による商品の滅失、損傷の負担を売買当事者のいずれがするか）
- (4) 為替変動危険（少なくともいずれかの当事者は外貨で決済するので、為替相場の変動の危険を負担しなければならない。すなわち、自国通貨建てで取引できれば望ましいが、相手のあることでもあり、自国通貨の国際的地位、価格変動リスクのヘッジの問題もあって、この危険を回避するために、為替先物の予約をはじめ各種の手法がとられることは周知のところ。）
- (5) 訴訟危険（国内売買と異なり、(1)の問題と共に、売買クレームが円満に解決できない場合、国際商事仲裁、国際訴訟に巻き込まれます。売買契約上のトラブル、貿易管理規則に対する抵触、製造物責任（P/L）、知的財産権の問題などが円満に解決できず、結果の予測が難しい商事仲裁や訴訟などが増えており、大きな経済的負担を強いられることがあります）
- (6) 不可抗力的危険（国際売買は、未履行契約（**executory contract**）として契約の締結から履行完了まで長期にわたることが多く、政治危険などの事情変更、不可抗力に曝される場合が多い）

(1)については、永年の慣行の積み重ねにより、標準取引約款や定型取引条件（**trade terms**）の発達により、さらには近年の国際売買条約やモデル契約準則（例、UNIDROIT Principles）により、貿易取引の法的原則が明らかにされ、それに準拠

する合意により対処されています。すなわち、個々の取引における当事者の権利・義務の配分と負担は、インコタームズを中心にして国際売買に関する法理の問題として捉えられ、個々の契約における取引条件の交渉とそれに援用されるべき取引条件や約款(代表的には、インコタームズ)の適用問題に還元されるでしょう。インコタームズや標準取引約款などは、(3)について負担の原則を明らかにし、負担に同意した当事者は貨物保険で対処することになっています。これは、インコタームズに定義された条件の選択問題でしょう。

とりわけ重要な問題であるのは、(2)の信用危険への対応です。当事者が引受けた契約上の義務(契約品の適時の提供と代金の支払が主である)が、正しく履行されるか否かの問題であり、輸出者の側からは信用状による決済等に対応し、輸入者の側からは履行保証(performance bond)の要否の問題として捉えることができます。しかし、輸入者は契約品の提供を受けることができなければ代金を支払わないことで対応できますので、保証の取り付けは特殊な商品の場合を除いて、あまり問題としません。

信用危険への対応が、貿易商務における中核的課題になったのは、貿易取引が本来的な意味で文書(電報を含む)による通信を介した隔地者間契約となったからです。

CIF 条件以前にける危険に対する組織的対応

組織的対応とは、かつての冒険商(merchant adventurer)の時代のように、船主が貿易商人を兼ね、船舶を中心に貨物(売買仕入したか又は委託による)、金融(受託品に対する前貸金融と航海資金の金融)と保険(前者の金融と結びついた冒険貸借)の主体として、仕入れた商品と共に航海した時のことを想起されれば良いでしょう。文字通り、航海事業(海上保険でいう marine adventure)でした。港の慣習と商業の実務により、対面の現実売買(present sales)が行われ、取引交渉危険も信用危険も抑えられ、他の多くの危険は冒険事業に吸収されました。言換えれば、航海事業の開始のときは、大半の危険が貿易業と海運業を兼ねる事業者に集中し、その者にコントロールされていたのです。そのような事業者は、自船自貨の運送を行い、貿易港の商館を通じて着船条件(arrival terms)の貿易売買を行ったと言われます。これは18世紀から19世紀前半まで続きました。契約よりも、このような冒険事業を組織的に行う企業組織力が危険管理の決め手でした。

技術の発達と分業の進化が、製造、販売、物流(海運)、海上保険、国際金融の専門業者を生み、貿易を担当する販売業者が貿易商社として独自の発達をしたのは19世紀前後です。その場合でも、船主と荷主は分離しましたが、定期海運が発達するまでは到着条件(arrival terms; Ex Ship, Ex Quay など)、LocoやFranco条件が主流でした。メーカーである輸出者は、貿易商社に商品の販売を委託し(on consignment)、貿易商社は受託品を担保に前貸金融(trade advance)を提供していました(イギリスの1889年 Factors Act に集大成された Mercantile Agent の歴史を参照)。この種の代理人は、主要な貿易港に自前の商館を置いたり、同業他社と事業提携し、隔地者間の国際契約によるよりは商館どうしの組織間協力を依存して貿易活動を行いました。

契約的対応の CIF 条件の登場と信用危険の管理

定期海運の発達と船荷証券法(イギリスの場合、1855年)をまって、FOB条件やCIF条件が生まれました。また、高速帆船や汽船による Mail Packet が発達し、国際郵便や国際電信がこれを補助しました。正に、貿易取引の三つの流れ、取引契約の交渉と成立および書類による取引情報の管理に関する商流(貿易業者が担当)、国際貨物運送と貨物保険(物流)、および荷為替を中核とする貿易金融(金流)がそれぞれ独自のサービスとして確立したことを意味します。それぞれの分野において、国際的な条約、規則、契約慣行が整備、統一され、それに基づく書類による情報を信頼して貿易取引を行うことができるようになったのです。ここに至って、支店・代理店網を設けなくとも互いに遠隔地において営業する取引当事者が市場を介して、国際通信により取引条件を交渉し、取引危険を契約により分担、転嫁、回避することができる契約的対応が容易になったのです。すなわち、船荷証券、定型取引条件、海上保険などに関する国際実務慣習が定着して、組織ではなく契約条件(船積書類によると言っても良い)による危険の管理と書類による履行の担保が行われるようになったのです。これの中核を担ったのが、船荷証券(Bills of Lading; B/L)です。このため、船荷証券にはそれまでの船舶書記の発行する積荷明細書の機能にとどまらず、多くの機能が法的に付与されました。貨物情報の媒体、運送契約の証書、受取証、権利証券性などがそれらの機能です。その最重要なものが権利証券(document of title)性であり、日本法でいう債権性と物権性です。そして、本質的に指図証券とされたことで荷為替が一

般化し、貿易取引の発展を促したのです。それが定型貿易取引条件としての CIF 慣習に集約的に体现され、荷為替信用状と Trust Receipt(輸入担保貨物貸渡証)によって信用危険の軽減が図られ、円滑な輸入物流が企図されたのです。このような貿易取引システムが確立したのは、第一世界大戦後であり、実質的に普及したのは第二次世界大戦後でした。

荷為替信用状付き CIF 条件売買は、独立対等当事者(merchants on an equal footing)が対等の取引(arm's length)を契約により市場において自由に行えることを意味しています。インコタームズなどにより CIF 条件の法的意義が明確にされ、売買契約上の権利・義務が衡平に配分されているので、取引交渉リスクは小さく、荷為替と信用状により信用危険は軽減され、運送危険は確立した国際貨物海上保険の実務に支えられています。輸出者は早めに資金を回収でき、輸入者は発行銀行が指示を守ったか否かに注意を払えば良く、発行銀行は決済業務の結果を発行依頼人である地元の輸入者に負担させれば良いので、取引コストも軽減されます。前述の(4)以下の危険も、平時においては大きな懸念ではありません。このため、長いトレード・チェーンも、CIF や C&F(CFR)条件に準拠して、ビジネス・プロセスが安定的に管理されるようになったのです。コンテナ運送の導入後は、これに CIP、CPT 条件が加わりましたが、複合運送証券の法的性格が不明確であるためなどにより、CIF 条件には及ばないのが現状です。

この CIF 条件と荷為替信用状の組合せは、船荷証券を一つの中核にしています。そして、船荷証券が多数の機能を担わされているため、それが重荷になるようになりました。船荷証券は、契約証(書)であり、受取証であり、権利証券であるため、運送情報の伝達のみならず、権利あるいは価値(value)を持っている。この権利の保護と行使のため、法的に厳重な取扱いが求められます。受戻性証券、文言証券、流通性証券として扱いを慎重にしなければなりません。

他方、貿易・投資の自由化は、企業の多国籍化を進め、貿易取引が企業内取引化したり、同一企業グループ内取引に変わり、貿易が本社に管理された国際売買(マーケティング)になっています。そこでは、信用危険はむしろ国際財務の一環として管理されるようになってきています。その国際財務は、運用スピードの重視に傾いています。さらに、国際コンテナ運送は、船型の大型化と共に、迅速な国際運送サービスを達成し、そのためにも、運送業務プロセスの電子化を図ってきています。その中で、電子情

報技術の利用のためにも、船荷証券よりは海上運送状による迅速な荷渡しを好むようになってきました。すなわち、伝達すべき情報と法的価値を持つ権利とを分離する需要が生まれてきたのです。多国籍化した企業グループは、船荷証券の権利の部分を組織による業務管理に置き換え、運送証券には情報機能のみを期待していますので、海上運送状で可としています。

こうした状況の中で、長いトレードチェーンとそれに伴う多数の書類の使用は、商流を遅らせ、荷為替信用状付き CIF 条件に変革をもたらし、いわゆる B/L Crisis (= 船荷証券の危機) をもたらしたのです。

貿易取引の電子化---契約と組織による対応

(1) 国際荷為替による貿易商務の問題点

国際荷為替の大前提は、トレードチェーンにおける商流が物流よりも早いことです。しかしながら、信用危険の管理の一環として信用状付き荷為替決済が採用される場合は特に、商流が遅れがちになり、円滑な物流を阻害しています。為替銀行の事務センターにおける貿易書類の視認による集中処理や、いわゆるディスクレの処理には相当時間がかかります。契約品は到着しているのに、運送書類一式が未着であるため契約品の迅速な引取ができない事態が普通になりつつあります。これを克服するため、保証状による荷渡し(L/G渡し)や、船荷証券の元地回収(Surrendered B/L)、船荷証券のファックスによる送達、船荷証券の揚地発行(Destination B/L)、船荷証券の原本(または写し)の輸入地銀行への直送などが行われてきました。また、船荷証券の使用を止めて、海上運送状に切替えることも少なくありません。いずれも、それぞれに固有の問題が残っており、基本的な問題の解決にはなっていません。

例えば、海上運送状(Sea Waybill: SWB)の使用へ切替える場合、SWB には権利証券性がなく記名式発行が常ですから、航空運送状(Air Waybill: AWB)を使用する場合に倣って、信用状付き決済とし銀行荷受人方式(Bank Consignee)方式をとるか、親子会社間、本支店間の取引に限定することになるでしょう。運送法上認められた荷送人の運送人に対する指図権の放棄(No-Disp.)も、CMI(万国海法会)の規則に従い、SWB 面に明記することも必要でしょう。同一企業グループ内の取引でないと、SWB による決済もやはり時間も手間もかかり、信用危険への対応に従来同様の配慮が必要でしょう。

あるいは、取引当事者が互いに履行保証証書(Performance Bond)を差入れ、相殺勘定を設定し送金決済を行うかもしれません。これにも、経費、不当請求の点で問題が残ります。

(2) 貿易取引の電子化

国際的には、1970年代の後半から進められてきた貿易手続きの標準化・簡易化を、国連ヨーロッパ経済委員会(UN/ECE)が中心的に担ってきたことは周知のとおりです。前述のような問題への対処のみならず、ITの経営情報システムへの導入によって、経営効率の向上、トレードチェーンの中での業務処理の迅速化、国際的標準化などを達成するべく、貿易取引の電子化の努力が重ねられてきました。その結果、1990年代後半の実証実験をへて、2000年から“Bolero”が商用に供されました。これまでの荷為替決済、信用状付き荷為替決済、送金決済に対応できる貿易取引の電子化システムが、この Bolero の SURF (Settlement Utility for Managing Risk and Finance)です。アメリカとアジア諸国との貿易には、“Trade Card”と呼ばれる貿易取引の電子化のモデルが、徐々に広く利用されるようになっていきます。そこでは、商流と物流の照合・合致を確認し、金融上の指図を出す“Compliance Engine”(合致エンジン)が中核的機能を果たしています。

日本国内では、早くから通関情報の電子処理システム(NACCS)、港湾運送情報システム(SHIPNETS, POLINET)などが、個別の貿易業務について電子化されてきました。最近、港湾 EDI および外国為替法上の許認可の電子システム、JETRAS が稼動するようになりました。Bolero と並行して、日本では類似の実証実験(EDEN)が行われ、その結果を受けて、日本標準の“TEDI”が昨年実用化されました。

いずれのシステムやモデルも、次のことが達成される前提になっています。

- ・Data Element(データ項目)の統一
- ・互いの標準メッセージまたは適用業務の一致ないし互換性
- ・通信手順の統一ないし互換性

電子データ交換(EDI)では、情報表現規約などの厳格な規約と技術標準を充足することが求められ、それを充足した者のみの間で専用回線を使用して通信する前提に

なっています。電子商取引(E-Commerce)では、インターネット、e-mail などの一般的な通信システムを介して、互いのメッセージの接続を確保しながら電子的に処理する点で簡易化されていると言えます。今日、後者の通信方法が望ましいとされています。インターネットを情報ハイウェイとし、ebXMLを通信仕様としてコラボレーション・プロトコルに同意し(CPA= collaboration protocol agreement)、XML 文書にしたビジネス・プロセスとビジネス・サービス・インターフェイスを CPP (Collaboration Protocol Profile)として登録保管機関(Registry & Repository)にファイルした後、それを介して企業が取引相手とのマッチングを行う方法が提唱されています。

契約法の面からは、一般的取引条件の協定に加えて、電子的に情報を交換して契約を結び、履行することに伴う EDI 交換協定書(UN/ECE 勧告第26号(1995)に代表されるもの)や電子商取引協定書(EC 協定書、UN/ECE 勧告第31号(2000)に代表されるもの)を当事者間で合意することが必要です。これらには、電子メッセージの有効性、執行力(enforceability)、証拠力(admissibility)、契約の成立に関するルール、原因契約の取引条件、紛争処理に関する条項などが含まれます。

さらに、注目すべきは、各国の電子的取引に関する契約法、登記法、運送法、金融取引法、署名の効力などが必ずしも統一されていないので、“Bolero”の場合には独自の“Rulebook”を承認する者を会員とする貿易取引のクラブ(Club)組織としていることです。“Trade Card”の場合も同様ですが、会員となる条件の一つに信用保証保険に加入することがあります。

(3) 組織的対応への回帰

物流の迅速化とユニット・ロード(CL= container load lot ベース)によるコストの低減を推進しているコンテナ運送が国際定期運送の主流になっており、かつ各国の経済開放策とも相俟って企業間関係が継続的になると、信用危険への対応が企業グループの形成による対応、すなわち紙の書類から企業内電子情報システムに向かうことは近年の企業行動をみれば明白です。企業は自らが、国際経営の一貫的管理による競争優位の確保に努め、積極的に国際的組織展開を図って、いわゆる SCM (supply chain management)を志向しています。これら企業グループは、内部では貿易取引の電子化を相当程度に進めています。この傾向は、いわゆる多国籍企業と呼ばれる大企業のみならず、中堅の企業にまで及びつつあります。

この結果、貿易取引が契約の交渉による市場取引から同一企業内ないし企業グループ内の業務の集中的な運営・管理システムに移行し、情報マニュアル(契約ではない)による業務処理になりつつあります。

“Bolero”、“TEDI”、“Trade Card”などのマーケティングが盛んに行われている割に、今までのところ時間の経過が短いこともあって、その技術的基盤および法的・契約的基盤の理解が不足しています。したがって、極く僅かの企業においてこれらのモデルによる貿易取引の電子化が実施されているのみです。実施されている例は、同一企業グループ間の定型的取引か、従来から行われていた継続的企業間関係(例、一手仕入あるいは販売などの事業提携)がある場合に限られています。なぜでしょうか。“Bolero”に対する日本の民間の関係者の意見の一部(後掲、JASTPROの報告書による)を参考に検討してみます。それは、国際荷為替決済が必要である企業間関係を前提にしています。

- (a) 日本では、荷為替は「譲渡担保」と構成され、船荷証券の荷送人の権利のみが譲受人に「債権の譲渡」として移転すると考えられます。しかし、“Bolero Bill of Lading”(以下、BBLという)はイギリス法準拠で、イギリス法では「契約の更改novation」と構成され、運送人とBBLの譲受人との間で新たに契約が締結されたと見なされ、荷為替の買取銀行は新たな当事者として運送契約の権利・義務を負担することになります。日本の銀行はこのような考え方に慣れていません。
- (b) 従来は紙の船荷証券を所持し、正当な所持人であると文面上証明できれば、証券記載の商品の所有者であるとの主張ができましたが、BBLの場合にはその譲渡移転を受けた者であるとの証明がないと商品の所有者であると主張できません。システムの中の Title Registry (権利登録機関)の中で、指図によるBBLデータの占有移転が行われ、日本法では被指図人の承認を経て譲渡が完成する仕組みですが、イギリス法ではこの承認を必要としていません。
- (c) 荷渡しに際して、BBLの荷受人ですと言って貨物を引取に来るのは、その荷受人に指示されたトラック業者などでしょう。運送人のターミナルの画面に出力された荷受人データとトラック業者の関係が確認できなければ、運送人は貨物の引渡しができません。いわゆる引渡不履行(misdelivery)を回避するためには、そのような確認か、紙にダウンロードされ承認されたB/Lを必要とするでしょう。

- (d) 傭船貨物の場合、傭船契約船荷証券を発行する船主が“Bolero”のメンバーでないときは、紙の B/L が必要です。例えば、定期用船された船舶に貨物を積む場合、B/L は“for the Master”で発行されますから、船主船荷証券となります。その船主が“Bolero”のメンバーでないと、紙の B/L によることになります。別の表をすれば、荷主の選択した国際海上運送人ないし B/L を発行する運送人は全て“Bolero”のメンバーでなければなりません。
- (e) “Bolero”のメッセージにより信用状が開設され、eUCP の適用が定められていても、“Bolero”のメンバーである信用状開設通知銀行ではなく、メンバーでない輸出者の取引銀行で荷為替が取組まれることになれば、紙ベースの荷為替に戻ります。
- (f) 日本の現行の輸出手形保険では、紙の為替手形がないと保険を掛けることはできません。

これらは、電子化の障害のほんの一部に過ぎません。これらの障害が取り除かれるまで、貿易取引の電子化を待つべきでしょうか。

前述のとおり、EDI あるいは E-Commerce の利点が説かれながら、現実には、遅々としてそれは浸透していません。“Borelo”や Trade Card 利用しているとしても、主として同一企業グループ間で定型的かつ継続的取引に限られています。

なぜでしょうか。まず第1に、取引相手方も接続可能な情報システムを持ち、同じデータ・コードと標準メッセージを使用して、共通の情報交換規則に拠らないと電子商取引は作動しないことです。ところが、相手方にその準備が整っていないので、いわゆる Critical Mass に達しておらず、費用対効果の面で未だ経済的魅力に欠けています。第2に、経営情報システムである SCM はいわば情報による中央集権的システム(全体主義)を目指しています。したがって、購買力が供給力に優越した企業が取引先に、“No EDI No Business”の方針を押しつけるようなことでもしない限り、トレードチェーンのメンバー全員が同じシステムに加入することは無理でしょう。したがって、前述の日本のモデル契約も二企業間の継続的取引関係に限定して適用することとしていま

す。第3に、トレードチェーンには、大小の企業、民間企業のみならず公共機関も参加しています。それらが、全員共通のシステムに参加するには、今の時点では無理があります。例えば、日本では通関に際して電子インボイスは認められました(CuPes= Customs Procedure Entry System)が、原産地証明書は紙ベースです。また、“Bolero”の現在のメンバーはすべて大手企業ですが、通関、検査、梱包などを行う業者などは中小企業も多いのです。第4に、国際運送人は相互保険組合(P&I Club)に加入して責任保険で荷主に対する損害賠償をカバーするようにしていますが、P&I Club から見て電子 B/L に基づく運送責任が計算でき付保可能でないと、運送人の賠償責任をカバーしません。この点で、電子 B/L の責任体系が安定し明確であることが必要で、P&I Club が保護しない電子 B/L を運送人は使用しません。このことは、備船貨物の取引によく妥当します。原料を輸入して加工し、工業資材や製品を生産している企業では、原料の調達に関して十分に電子商取引ができないことになります。

“Bolero”も“Trade Card”も国際荷為替をモデルにし、その等価物を電子的に創り出そうとしています。国際荷為替が、信用危険に対する契約的対応として市場性をもって支持され普及してきました。この契約的対応の中味としての電子取引法制が不十分で、取引リスクの計算ができない状態におかれています。これを埋めようとして、いずれも会員組織とし、電子取引の国際コミュニティを形成し、その中でのみ適用される取引規約および通信規約を定めています(これは、**Contractual Approach**と呼ばれます)。この意味では、国際的な電子法制の統一的整備までのいわば **Law Merchant**(商人法)が支配する世界の形成であろうと思います。

そのコミュニティのメンバーになるか否かは、むしろ組織間関係に依存すると思います。トレード・チェーンのメンバーがそのコミュニティのメンバーになることの経済的利点がないと、SCM の一環を形成する電子的貿易システムに急には参加しないでしょう。したがって、継続的かつ安定した取引関係が人的あるいは資本的關係で支持されているとき、貿易取引の電子化への誘因が強く働くと思います(これは、**Organizational Approach**と呼べるでしょう)。その点、日本の企業社会における系列取引のような継続的關係が、有利に働くかもしれません。経済取引の電子情報化は、電子モールを介して市場型の単発的契約(日本では、これを「オープン取引」と言います)を一層増やすであろうと予測されていますので、これは逆説的に聞こえるかもしれません(素材

の電子取引市場を狙ったアメリカの IT 仲介業者は日本で成功していないのが実情です)。しかし、SCM が全体最適 (total optimality or efficiency) を目指し、共通性、包括性を追求する以上、ある程度組織的なコントロールを働かせなければなりません。そのコントロールが働く関係であれば、貿易取引上は国際荷為替決済すなわち信用危険への対応をあまり必要としなくなるでしょう。そうすれば、船荷証券や為替手形の電子化を考慮する必要もなくなるでしょう。

情報に執行力を持たせるために、証券と法規で対応してきたのが荷為替であり、電子情報が証券性を欠き法規の確固とした裏付けがないならば、情報の執行力の維持に組織の規律(業務規則、マニュアル、指図・命令など)を必要とすると言えます。関係企業間の組織的対応があつて電子的処理が迅速になります。組織的対応を欠いたまま企業間の電子商取引が簡便にできると過信してはならないと思います。すなわち、「取引当事者間には長期的に反復して行われる原因契約関係があり、---強い信頼関係が前提条件として存在しなければなりません」(朝岡良平教授)。したがって、かつて Merchant Adventurer が行ったビジネス・モデルに近似した、トレードチェーンの統合的コントロールが巨大メーカー、大規模流通業者などによって推進されるように思います。そこでは、貿易取引の電子化は貿易契約と業務を担当し、貿易金融はこれとやや離れて保証のシステムと並んで GCM(global cash management)や CMS(cash management services)によって担当されるのではないのでしょうか。しかし、現実には大企業の取引支配力を制御できず、参画企業間の利益分配と危険負担および管理システムが公平に機能しないため、電子商取引による SCM も成功しているとは言えません(加護野 忠男神戸大学教授「協働を促す」、『日本経済新聞』2002年4月18日付け朝刊 31頁)。

結び

商取引は、形式より実質を重んじ、機械的厳格性より状況対応の柔軟性に依存しています。後者の対応には契約的対応より組織的対応がふさわしいのです。信用状取引における独立性の原則は、形式(金融)と実質(売買)を分離し、形式のみで処理しようとする事で成功してきました。言換えれば、貿易取引の電子化は、情報(形式)のシステムであり、金融・信用は別の保証のシステムに乗せ、それに乗る者のみが情報システムに入れるとすることで、貿易取引の電子化はより簡便になるでしょう。

他方、情報環境の整っている諸国間においては、国際協力と連携を通じて貿易取引の電子化は実施可能でしょう。しかし、それが充分整っていないいわゆる開発途上国の企業に貿易取引の電子化を奨めても、実現性は高くはないでしょう。それらの国々やそれらの国の企業と取引するときには、信用危険に対処する整備されたシステムは、信用状による荷為替ベースの取引でしょう。先進諸国の企業で、これらの国々やその国の企業と取引していない企業は少ないでしょう。そうなれば、先進諸国の企業は、電子商取引のシステムと紙ベースの取引を併存させておくか、その企業を系列下に収めて自社システムを押しつけるしかないでしょう。

要約すれば、SCMは全体最適を目指すトータルシステムですが、貿易取引の電子化はその一部を形成するものです。SCMが相当に組織的コントロールのレベルが高くないと成立し得ないのと同様に、貿易取引に限ってもトレードチェーン全体をコントロールするような電子取引システムを確立することは、困難な課題でしょう。言換えれば、単独の企業でのSCMの確立には多くの障壁が残り、企業間の戦略的提携ないし系列取引を必要とするでしょうし、それが国内に留まらず国際的にも必要になるでしょう。したがって、貿易取引の商流、物流、金融の三つのサブシステムに分けてからネットワークを形成し(いわば、部分最適を達成し)、それらと公的システム(情報のみならず空港、港湾などの物的設備)を整備して接続する方向が適当であろうと思います。その点から、Trade Cardの動向に注目しています。

(主な参考文献)

- 朝岡良平『貿易売買と商慣習』(第三版)、東京布井出版、1981
堀米 明他『はじめての貿易金融EDI』、東洋経済新報社、2002
八尾 晃『貿易・金融の電子取引』、東京経済情報出版、2001
貿易研究会『新時代の貿易取引を考える』、財団法人貿易奨励会、2002
貿易手続簡易化特別委員会『平成13年度報告書』、日本貿易関係手続簡易化協会(JASTPRO)、2002

Leo D'Arcy et al., *Schmitthoff's Export Trade* 10th ed., Sweet & Maxwell, 2000

A.G. Guest et al., *Benjamin's Sale of Goods*, 5th ed. Sweet & Maxwell, 1997

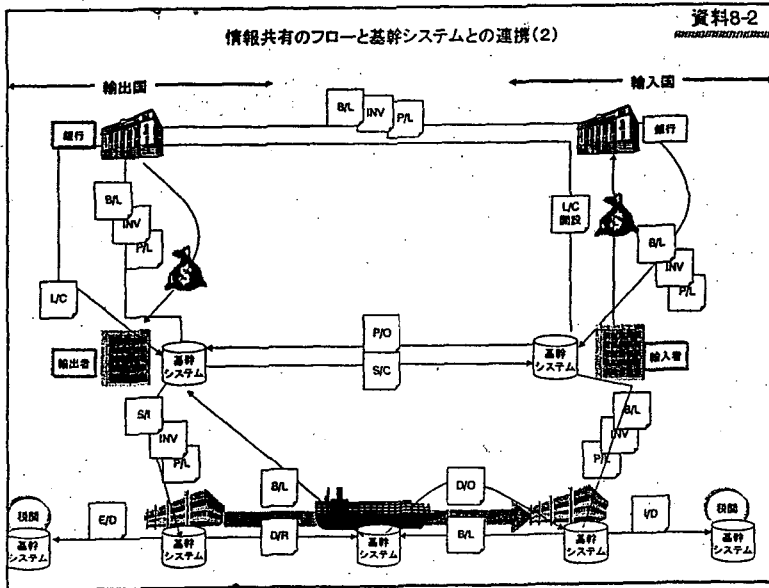
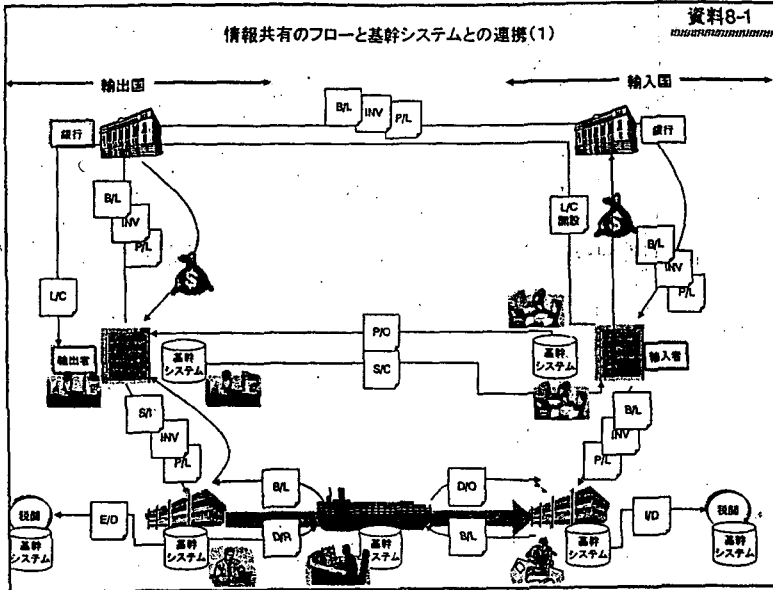
D.Sassoon, *C.I.F. and F.O.B. Contracts*, 4th ed., Sweet & Maxwell, 1995 .

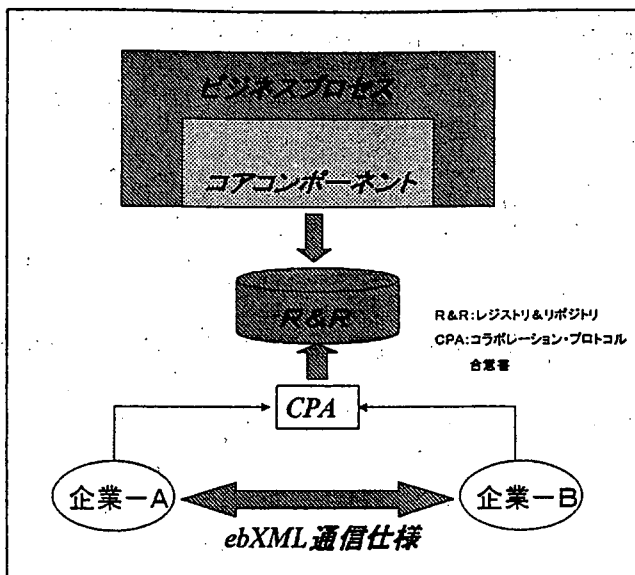
Leon Trakman, *The Law Merchant*, F. Rothman & Co., 1983

E. Laryea, *Payment for Paperless Trade: Are There Viable Alternatives to the Documentary Credit?* 33 *Law & Policy in Int'l. Bus.* 3(2001)

<http://www.bolero.net>

NB この小稿は、Discussion Paperとして、執筆者の著作物になります。引用される場合は、ご一報ください(e-mail: twkoji@aol.com, phone:+81-426-63-2668)。

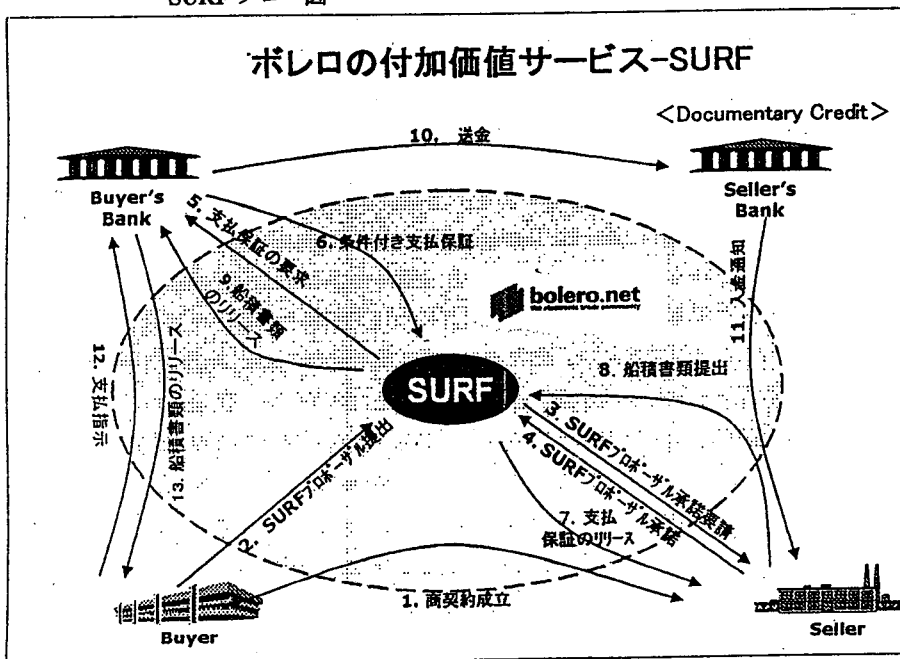




ebXML 仕様の構成要素

JASTRO 提供

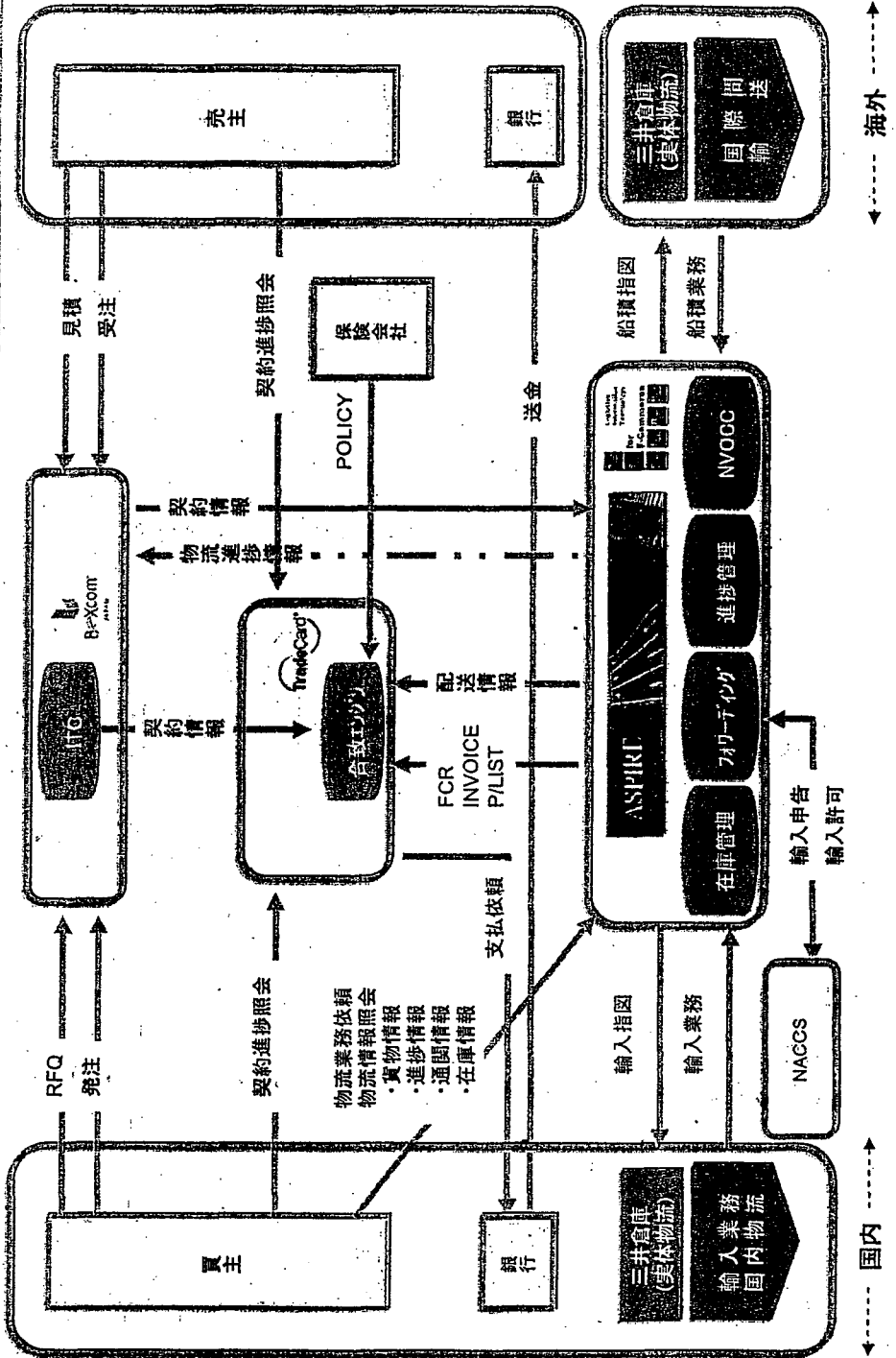
SURF フロー図



【出典】 Bolero.net.KK 資料

ソリューションイメージ(輸入):(TradeCard-Bexとの連携)

MITSUI-SOXO Leading Edge Logistics Solutions Provider



Abstract

E-Commerce in the Historical Approach to Usage and Practice of International Trade

Koji Tsubaki*

The author believes that the main task of study in international trade usage and practice is the management of transactional risks involved in international sale of goods. They are foreign exchange risks, transportation risks, credit risk, risk of miscommunication, etc. In most cases, these risks are more serious and enormous than those involved in domestic sales.

Historically, the merchant adventurers organized the voyage abroad, secured trade finance, and went around the ocean with their own or consigned cargo until around the mid-19th century. They did business face-to-face at the trade fair or the open port where they maintained the local offices, so-called "Trading House"(商館). Therefore, the transactional risks might have been one-sided either with the seller or the buyer. The bottomry seemed a typical arrangement for risk sharing among the interested parties to the adventure. In this way, such organizational arrangements coped with or bore the transactional risks.

With the advent of ocean liner services and wireless communication across the national border in the 19th century, the business of merchant adventurers developed toward the clear division of labor; sales by mercantile agents, and ocean transportation by the steam ship companies. The international banking helped the process to be accelerated. Then, bills of lading backed up by the statute made it possible to conduct documentary sales with a foreign partner in different country. Thus, FOB terms including ocean freight and CIF terms emerged gradually as standard trade terms in which transactional risks were allocated through negotiation between the seller and the buyer located in different countries. Both of them did not have to go abroad with their cargo. Instead, documentation in compliance with the

* Professor at School of Commerce, Waseda University, Tokyo. Editorial Chief

terms of the contract(plus an L/C in some cases) must be "strictly" fulfilled. In other words, the set of contractual documents must be tendered in advance of the arrival of the goods at port of discharge. Trust or reliance is placed on such contractual paper documents.

However, the container transport services introduced as international intermodal transport since the late 1960s frequently caused the earlier arrival of the goods at the destination before the presentation of the set of paper documents, which may take 5 to 10% of the amount of transaction. In addition, the size of the container vessel required the speedy transport documentation before sailing from the port of loading. In these circumstances, computerized processing of transport related documents became essential for inexpensive transaction cost and uninterrupted distribution of the goods. Such computerization does not stop at the phase of transportation but extends to cover the whole process of international trade, transforming the documentary sales into less-paper trade and further into paperless trade, i.e., EDI or E-Commerce. Now we face the other side of the coin, which is data security and paperless transfer of legal rights and obligations. Unfortunately, these issues are not effectively covered by a set of contracts only. Obviously, EDI or E-Commerce is based on the common business process and harmonized system of various data codes as well as the standard message formats. This essential feature of E-Commerce needs effective coordination of different divisions of business and tight control over credit arrangements in addition to the standard contract of sales. In a few words, information does not always invite "trust". Credit flows from people, or close organizational tie-ups. It is our common understanding that, without well-orchestrated organizational arrangements made by leading companies, E-Commerce does not work well for paperless trade. With such arrangements well in place, participating E-business members do not need to seriously care for credit risk.

Finally, it is also clear that E-International Commerce must be linked up with a set of government EDIs such as NACCS, Port EDI, JETRAS, etc. in Japan. Therefore, there is still a long way before us to go for E-Commerce in practice, not on the top of information manager's desk.