

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

# 新编国际贸易实务教程

 **eBOOK**  
内容资料 非卖品

## 前 言

党的十一届三中全会以来，中国进入了一个改革、开放新的历史时期，国际来往频繁，对外贸易迅猛发展，从事外贸事业的人员日益增多，尤其是新的外贸工作者亟须学习和了解国际贸易新的情况与新的做法，以适应我国对外贸易蓬勃爱民的新形势。为适应培养外贸人才和教学的需要，本书在《国际贸易理论与实务教程》的基础上重新加以编写，并将原书中国际贸易实务部分单独成篇，以《新编国际贸易实务教程》书名公开出版。

本书根据近年来国际贸易出现的新情况、新问题和最近发展起来的国际贸易惯例以及我国进出口贸易的实际经验编写，理论结合实际，着重于实践，让读者学习后即能上岗操作。全书共 13 章 44 节，包括国际贸易概述、贸易前的准备、磋商及合同履行、商品品质、包装运输、贸易方式、贸易术语、保险、检验以及技术贸易等基本知识。全书内容力求深入浅出，举例确切，以便于读者阅读，也适宜有关院校的外贸专业教学。

本书在整理、编辑和出版过程中得到宋峙老师和复旦大学出版社综合编辑室主任袁海君先生的协助，特表谢意。

鉴于国际贸易涉及面较广，环节众多，加之编写出版时间很短和作者水平有限，书中可能有错误及不妥之处，欢迎批评指正。

姚大伟

1995 年 9 月

## 内容提要

本书以理论与实务并重的原则，用简明、概括的文字，全面、系统地介绍国际贸易的基本实务知识。

全书共 13 章，详细讲解商品买卖的各项交易条件与交易磋商，合同签订与合同履行。本书除对国际贸易的基本做法、基本程序及国际贸易惯例进行论述外，在实用性方面也作了不少叙述。本书取材新颖，力求将国际贸易中最常用、最基本的实用知识介绍给读者。

本书可供高等院校国际贸易、经济、管理等专业作为教材和教学参考书，也可作为外贸工作者和其他涉外企业工作人员的岗位培训教材和自学参考书。



## 第一章 国际贸易概述

对外贸易 (Foreign Trade) 系指一个国家或地区同别的国家或地区进行商品和劳务交换的活动。从国际范围来看, 这种商品和劳务交换活动, 即由各国的对外贸易构成世界范围的交易, 就称为国际贸易 (International Trade) 或世界贸易 (World Trade)。

海岛国家如英国、日本等, 也常用“海外贸易” (Oversea Trade) 表示对外贸易。

国际贸易活动十分广泛。现在除传统的国际贸易形式外, 还包括经济和科技合作等。

传统的国际贸易形式由商品进口和出口构成。商品进口 (Import) 是指一国向他国购进商品, 用于国内生产和非生产消费的全部贸易性业务。从广义上说, 进口也包括所谓的无形进口, 即某一国家在运输、保险、贷款、旅游、技术等方面从其他国家获得的劳务。商品出口 (Export) 是指一国向他国出售一部分生产和加工的产品的全部贸易性业务。从广义上说, 出口也包括所谓的无形出口。

除传统的国际贸易形式外, 国际经济合作日益发展, 这是国家间经济联系的一种高级形式。它使生产领域的要素同流通领域的要素、经济要素同科学和技术要素交织在一起, 进一步丰富和扩大了国际贸易活动的内容和范围。

国际贸易属于历史范畴, 是在一定的历史条件下产生和发展的。它的产生和发展, 归根到底是由社会生产力的发展和社会分工的扩大来决定的, 即商品的生产 and 交换以及国家的形成产生了国际贸易, 并且随着奴隶社会、封建社会、资本主义社会等各种生产方式的发展而发展。在国家消亡以前, 国际贸易将不断扩大和发展。

国际贸易是国际经济活动中的最主要和最基本形式, 也是世界经济发展的重要因素。随着国际分工和世界市场的不断发展, 国际贸易也不断地扩大和发展。各国要实现国民经济的增长, 都必须大力开发对外贸易。

在独立自主、自力更生的原则下, 发展对外贸易, 加强国际经济合作和技术交流, 加速社会主义现代化进程, 是我国坚定不移的方针政策。

### 第一节 国际市场分析

我们要拓展外贸出口, 面临的是一个错综复杂的国际市场。这一市场虽然和我国的国内市场同属于商品流通领域, 但却具有自己的一系列显著的特点。

国际市场 (International Market) 又称“世界市场” (World Market), 是指通过国际分工, 将各个国家或地区联系起来的世界各国的商品、劳务和

技术交换的场所。

## 国际市场的特点

### 1. 结构复杂

由于世界各国市场环境的多样性，使国际市场的结构变得十分复杂，因而每个国家、每个地区、每种市场都各有特点。例如，按地区划分，有西欧市场、北美市场、东南亚市场和非洲市场等；按商品划分，有原材料市场、燃料市场、机电产品市场和轻工产品市场等等；按内容划分，有商品市场、货币市场、保险市场和航运市场等。

### 2. 竞争剧烈

当今世界生产力高速发展，新产品不断出现，许多商品供过于求，出现了买方市场，因此，国际市场上竞争特别剧烈。不仅工业发达国家，如美国、日本及西欧各国之间相互争夺市场，一些新兴工业化国家和地区，如新加坡、韩国、巴西等，也加入国际市场的竞争行列。

### 3. 商品价格瞬息万变

国际市场上的商品价格，不仅受价值规律的自发调节，还受到政治、经济、竞争状况、生产技术和经营管理水平等各种复杂因素的影响，瞬息万变。以机电产品为例，由于竞争各方在成套、服务等方面的条件不同，国际市场上没有一个标准行情，许可证贸易的议价则显得更为灵活。

### 4. 各国产业结构调整在加速进行

随着科学技术的进步、劳动力价格的上升以及能源危机的加深，工业发达国家产业结构的调整将以节约能源为目标，向高级的技术集约型和知识密集型产业发展。目前，许多发达国家在技术领域中致力于高、精、尖产品的开发，如宇航、核能、电脑等。而劳动集约型产品开发与一般机电产品的输入则呈相对增长的趋势。发展中国家除发展劳动集约型产业外，则将普遍向技术集约型产业过渡。因此，商品贸易必将在更深入更广泛的国际分工基础上进行。

### 5. 国际贸易的商品构成发生变化

这方面的突出表现是机电产品市场容量日益增大。各国的机电产品出口额占出口贸易总额的比重，50年代为 $1/5$ ，60年代中期为 $1/4$ ，70年代后期已达到 $1/3$ ，而且还有继续增长的趋势。各国普遍将增加机电产品出口额作为改变出口产品结构的重要手段。如日本机电产品出口额占出口总额的64%，德、英、法等国占40%，有些中小国家也占20%以上。另外，国际贸易结构从垂直贸易（经济发展水平不同国家之间的贸易）向水平贸易（经济发展水平大体相同的国家之间的贸易）发展。

由于世界生产结构的转变，目前国际市场上工业制品的贸易量迅速增加。工业制品贸易量的平均年增长率为11%，而初级产品则为6%。

上述各个特点，是从整个国际市场来看的。从工业发达国家如美国、西欧、日本等国的市场来看，近年来的变化和特点是：

#### （1）商品趋向优质化、多样化

目前资本主义世界市场是一方面货币充斥，社会购买力相当庞大；另一方面，生产过剩，商品销不出去。过去的卖方市场早已名存实亡，甚至已超越了一般买方市场的概念，成为所谓以需求为转移的市场。消费者的选择性越来越强，消费需求不断要求产品向优质量、多品种、高级化、艺术化等方面发展。为此，对消费需求的研究已成为销售学的主要课题。

#### （2）政策趋向保护化、限制化

资本主义发展到垄断阶段，自由贸易实际上已不复存在。各种名目的非关税壁垒多如牛毛，例如进口配额（包括全球配额、国别配额、进口商配额、关税配额、自动出口限额等）、进口押金、国内税制、政府采购、海关估价、技术标准、检疫规定、检验规定、包装条例，还有各种单行的商品法以及所谓“有秩序地销售安排”等等。

（3）经营趋向垄断化、集中化这是以跨国公司为标志的生产国际化的结果。据统计，当前世界国民生产总值的 1/3，世界贸易的 1/3，都控制在跨国公司手里。在现代资本主义经济中，垄断并不一定采取过去大企业吞并和挤垮小企业的办法，而是使之依附于自己，成为自己的卫星企业，只在一定程度和一定范围内保持着独立性。生产领域如此，销售领域也是这样。

（4）贸易趋向条法化、文约化有关贸易的法律规章极为详尽、繁杂。因为交易越做越大，牵涉面也越来越广，加上市场变化大，保护性强，垄断和竞争又交织在一起，如无法律条文保障，贸易就难以开展。

### 国际市场环境分析

国际市场环境与国内市场环境尽管在许多方面有不少相似之处，但是因为世界各国的政治、法律、经济发展状况、文化情况、科学技术水平、竞争结构、社会因素、心理因素等各不相同，所以国际市场情况远比国内市场难以掌握。为了进占国际市场，加强和改善企业本身竞争能力并尽可能避免经营上的风险，就必须对国际市场环境进行科学分析。对国际市场环境的分析主要有以下几个方面：

#### 1. 政治环境分析

政治环境分析，主要是指分析各国政局变化、对外贸易政策和其他有关的政策法规，对市场的影响和制约。具体内容是：

##### （1）国家制度和政策

主要是指政治制度、对外政策、国别政策等。鉴于有些国家的政权不够稳定，因此只有了解并掌握这些国家的政权更迭情况和政治发展趋势，才能尽可能避免承担经济上的风险。

## （2）国家法律

是指各种经济立法，如专利法、商标法、广告法、竞争法、投资法以及保护消费者的种种法令。这些都属于国际市场非可控因素，应认真研究，采取对策。

## （3）政治和社会动乱

是指罢工、暴乱、战争等引起社会动乱，既影响国际商品流通和交货期，又给对外贸易带来风险，也可能产生对某些产品的需要。所以，必须善于分析形势，及时把握市场成交机会。

## （4）关税政策

是指各个国家为保护本国贸易，通过各种关税政策来鼓励出口和限制进口。如一些资本主义国家实行减少或豁免本国产品的出口税，提高进口商品的关税，以削弱其他国家产品的竞争能力，保持本国产品的竞争能力。有时为了外交政策的需要，按国别实行某种税率，如特惠税率、最惠国税率、普通税率等来影响进口。以名目繁多的税率限制进口，称为“关税壁垒”。

## （5）进口控制

主要是指资本主义国家实行各种直接或间接的限制进口数量的措施，也称“贸易壁垒”和非关税壁垒。如进口配额、进口许可证、复杂的海关手续、过严的卫生安全与质量标准、各种财政保护与行政保护等。

## （6）外汇管制

是指一个国家对于买卖外汇以及一切外汇经营业务所实行的管制。规定一切贸易和非贸易外汇收入，必须事先经过外汇管理机构的批准，才能向国家银行购买。另外，对于资金输入输出、银行存款帐户、外汇率等方面也都实行管制。实行外汇管制的目的，在于保护本国商品在国内外市场的竞争能力和平衡国际收入，维持本国货币的汇价。

## （7）价格控制

是指一些国家对进口商品实行最高限价的规定，目的是降低进口商品在本国市场的竞争能力和减少进口商的利益以达到限制商品进口。

## （8）国有化政策

是指各国对外国投资的政策，如外国人的投资以后是否收归国有，什么情况下收归国有等。

## 2. 经济环境分析

由于世界各国经济发展差异很大，情况十分复杂。经济环境分析的内容主要有：国民经济的发展情况、通货膨胀情况、对外贸易情况（包括进出口贸易数量和价值、进出口商品构成和对象、国际收支、支付能力、对其他国家的贸易关系动向等）、市场购买力及购买力指向（如社会需求的侧重点及消费能力在各种商品中的分配比例）。这些内容，大致可以归纳为工业结构、收入水平的类别和影响市场规模的各种因素等三个方面的情况。

### （1）各国工业结构分析



按工业结构分类，研究世界各国经济发展情况，目的在于了解各国的原料供应、机械设备需求和消费品需求情况，作为销售决策的依据。这对于工业品生产资料进入国际市场具有重要意义。按工业结构，世界各国大致可分以下四种类型。

#### 原始农业经济类型

是指技术经济落后、生产力水平很低的国家。

#### 原料输出经济类型

这类国家原来的经济也很落后，但因具有某种特殊原料输出而有大量外汇收入，人均国民收入很高，但贫富悬殊。

#### 工业化中的经济类型

是指正处于工业化进程中的国家，即第三世界的大部分国家。它们已经或正在建立具有一定技术规模的新兴工业，但还没有建立完整强大的工业体系，工业结构还很脆弱。

#### 工业经济类型

是指实现了工业化的工业发达国家。

### (2) 各国国民收入水平分析

通常一个国家的国民收入水平与消费品购买力是水涨船高的关系。收入水平高，购买力也高，同时，直接影响消费品结构，影响低档、中档、高档消费品的销路。通过国民收入水平分析，可以计算出市场贸易的潜力，进而可求出工业品的引伸需求。所以，分析各国国民收入水平，对产品进入国际市场有重要意义。

### (3) 影响市场规模的因素分析

除了从上述方面研究经济环境外，在对各国市场进行具体分析时，还要综合考虑一个国家的人口构成、收入水平、基本经济结构和通货膨胀等因素。

根据一个国家的总人口与国民收入，可以概括地了解该国市场大小和购买水平。

人口构成，包括人口的地理分布、年龄结构、性别、文化程度等方面。通过人口构成分析，可以具体分析不同市场的不同需求，便于选择目标市场和制定销售策略。

一个国家的运输、动力、通讯和商业结构，对市场消费需要也有很大影响。如果这些基本经济结构差，会使市场活动效率降低。即使人口多、收入高，市场效率也不会很高。

### 3. 文化环境分析

文化环境包括物质文化水平、教育水平、宗教信仰、价值观念、风俗习惯和社会因素等，它们对消费需求起着各种不同的影响，在对出口产品进入国际市场进行决策时，这些都是应该考虑的因素。

## 第二节 国际贸易的现状与趋向

第二次世界大战以来，国际贸易有了进一步的发展，并具有明显的变化，具体来看。

#### 1. 世界经济的发展，促进了国际贸易的迅猛发展

二次大战以来，由于科学技术新的突破，各国经济迅速发展。资本主义国际垄断化和生产国际化的加深；帝国主义旧殖民体系的瓦解，一系列发展中国家的诞生和独立；国际性和区域性经济贸易组织和国际货币组织的建立；资本主义发达国家间经济发展的不平衡的加剧；为争夺市场，各国政府采取了许多扩大出口的政策措施以及军火贸易的扩大等，使国际贸易得到了空前发展，不但贸易额大，而且增长速度快。

#### 2. 国际贸易量增长幅度大于生产发展速度，出口贸易额在各国国民生产总值中所占比重逐渐增加

这表明各国经济发展对世界市场的依靠加深，国际贸易在各同国民经济中的地位愈益重要。随着各国对国际贸易的依赖程度大大增长，西方资本主义国家产业分工更加加深。第三世界国家中出现了一批工业迅速发展的国家和地区，而且第三世界中的大多数国家都致力于国民经济的现代化，在国际贸易中的作用日益扩大。

#### 3. 国际市场出口商品结构明显发生变化

初级产品出口比重下降，工业制成品出口比重上升。目前主要发达国家的出口商品以工业制成品为主，特别是重、化工业制品，这同战后科技革命密切相关。

#### 4. 技术贸易迅速增长

战后，各国迫切要求重建工业和科研设施，技术贸易大大发展。到60年代以后，技术贸易迅速发展起来。据联合国统计，1965年全世界技术贸易总额为25亿美元，1975年增长到110亿美元，1985年达到500亿美元。1990年已达1000多亿美元。技术贸易已成为世界市场的重要经济活动。

#### 5. 资本输出增长

国际经济合作加强，国际分工深化和扩展。随着各国生产的发展，科学水平的提高，形成资本输出增加。资本输出的形式除贷款外，发展了直接投资，如合资经营、合作经营、合作生产以及补偿贸易、加工装配等。加强了国际经济合作，促进了国际贸易增长。

发达国家与发展中国家之间的分工，过去是体现在工业品和农产品、初级产品和制成品的交换。现在发达国家转向技术密集型的产品，与发展中国家生产的轻纺产品和劳动密集型的产品进行交换。参加国际分工的国家根据各自的特点和优势，双方都能节约社会劳动，提高劳动生产率。

### 第三节 开拓国际市场应研究的问题

我们要振兴出口贸易，开拓国际市场，靠什么？靠灵敏的商情信息、广阔的销售渠道、灵活的贸易方式、正确的价格竞争、产品竞争和广告竞争等各种促销策略。但最基本的要靠我们对当今国际市场的透彻了解。前面已简要介绍了国际市场的基本情况，但仅从客观上掌握动态还不够，还应当了解一些具体影响国际销售的因素。

### 面对众多且又不相同的国家地区

我国在国际贸易市场的贸易对象，已发展到近 200 多个国家和地区。这些对象各不相同，在对它们的贸易工作中，应有充分的了解，以便按照我们的意图和可能，制订具有针对性的措施，恰当地加以对待。它们的不同处有：

各国的政治态度不同。

各国的法令、制度不同。

各国都有自己的法令、制度。例如，有的国家为了限制进口，实行不同的办法。有实行进口配额的，有实行批汇制的，有实行许可证制的。以各国海关进口征税来说，对不同的商品，来自不同的国别，征税有实行复式税则的，有实行单一税则的，有实行差别关税等等。从征税办法分，有从量计征的，有从价计征的，有从量从价结合计征的等等。不少国家对于食品、医药化学品进口，都发布各自的进口标签法，详细规定了这些商品的品质、规格、包装的标准，凡不符合规定的，一律不准进口。

各国的惯例、规则不同。

各国对于各种交易条件，如价格、支付、运输装卸等条件以及保险、外汇管理等都有各自的惯例和规则。

各国的习俗、喜好不同。

各个国家都有自己的习俗，都有自己喜好的事物。如果不符合该国的习俗，不迎合该国的喜好，对这些地区的贸易，不但得不到很好的开展，有时还不能进入该地市场。

各国的自然条件不同。

各国资源多少不等，生产配置情况不同，气候、运输等条件都各有差异。各国经济发展水平不齐。

### 世界各类商人成交分散、方式各异

各个国家极其众多的独立商人是我们对外贸易的主要对象。这些商人，就其营业性质分有进、出口商、佣金商、厂商；从经营范围分有批发商、零售商、超级市场、专业商；从他们的资金来源分有华侨商、本国民族商、外资商、跨国公司；从他们的社会地位分有中小商、垄断商、商会会员、委员；从他们对外关系分有包销商、代理商、独家代理商等等的不同的组织单位。

因而对他们只能一笔一事，分散成交，并且批批大小不等，条件不同。

在交易过程中，还会接触更多的有关企业单位，诸如搞运输的国际运输公司、轮船公司、港口代理公司、联合运输经营人，搞公证业务的品质鉴定公证行、船舶检验公证行，搞保险业务的保险公司、保险代理行，经营外汇业务的国家银行、外汇银行、商业银行。保付行、信托公司等等一些企业组织。

### 国际贸易使用银行信用多

在国际贸易中，所谓“信用”是指交货和付款的责任问题。如果一笔交易，卖方负责交货，买方负责付款，全由交易双方来完成，这种承担的责任是商业信用。又如国际常用的托收方式，即卖方装出货物后，取得全套装运单据，开出收款的汇票，委托银行向买方提出全套单据收取货款的方式就属商业信用。虽然也通过银行，但银行只是代办性质，并不承担责任。但是国际贸易的交易双方，由于分处不同的国家地区，互不熟悉，互不信任，办理交易过程又有诸多不便。因此如有一个为双方信任的第三者承担起交货与付款的责任，就可以更为顺利地完成交易。而银行就成为最相宜的第三者。国际贸易中，由银行对买方承担交货责任，对卖方承担付款责任，这就是银行信用。使用银行信用是国际贸易业务的一个重要内容，也是绝大多数的国家银行机构正广泛使用着的一种手段。

表现银行信用的方式，目前国际间通行的有两大类：一是银行开出的担保证件，一是采取银行信贷方式的资金支持。

经常使用的银行担保证件有银行信用证、银行保证书、银行承兑汇票等多种形式。这些证件都表明，卖方如果按照规定装出货物，交出代表货物所有权的全套单证，银行将保证付款；如果买方按期付款，就可从银行取得单证。这就给予交易双方极大的便利。银行开具的担保证件，不仅给予交易双方提供信用，且对资金周转提供了便利。国际贸易中，大宗商品交易特别是成套设备交易，交易数额一般较大，供货方本身资金有限，难以承担交货期前的巨额垫款。如果有了国外开来的银行保证，就可向本国银行融通资金。

采用银行信贷的方式有两种：一是出口国为了促进出口贸易，加强本国企业的竞争能力，通过银行对本国出口厂商提供资金支持和出口信用保险；另一种办法是为了促成出口交易，出口方银行通过进口方银行给予外国进口厂商以银行信贷。如对成套设备或技术交易，常采用补偿贸易付款方式，以产品或出售产品得款偿还银行借款。总之，在金融市场激烈竞争的环境中，能充分利用银行信用，符合当前的国际形势，有利于贸易及其他国际经济往来的开展。

### 国际贸易交单即交货的原则

国际贸易中主要有三种交货地点，即原产地交货、目的地交货和装运地交货。

装运地交货。即在交易达成之后，卖方将货物在装运地装上直接开往国外的运输工具，取得全套装运单据，交与买方或买方的指定人，即称为“交单”，就算完成了交货责任。交单即交货方式在国际贸易中，已为绝大多数的交易所采用。

出口方面：

在这种原则下，双方暂不考虑装出什么样的货物，只要有合乎要求的单据，就可凭以收取货款。只等货到后，买方经验收，如果发现品质、规模、数量与原规定不符时，可向卖方提出索赔。因此，合格的单据极为重要。

值得注意，首先，必须装出合乎要求的货物，以免货到后发生麻烦。其次，更为重要的是取得合格的单据。也就是制备的单据，其格式、内容合乎要求，并且按照合同规定，按期、按条件、按指定方式装出货物，并取得合格的单据。

进口方面：

在这种原则下，国外装出货物，只要备妥合格的单据，就可立即取得货物所有权。至于货物是否合格，就须待到货后验收时方可知晓。即使提出索赔，但因货款大多已被取走，能否取得赔偿，亦无把握。况且，如果检验不及时，或未能检验出差错，待发现时，已过索赔期，也只好自己承担损失。

## 国际贸易市场上商品变化多

国际贸易市场上，由于商品供应、市场需要两个方面迅速、经常的变化，使得市场上商品品种、规格、花色也经常发生变化。今天是畅销的高价的商品，过不久，就会成为过时、滞销、廉价出售的商品。所以产生这样变化的原因，是受到各方面的因素影响的：

### 1. 商品本身的变化

随着近代科学技术的发展，国际分工更细，专业化生产程度日渐提高。随着人们需要的不断变化，国际市场上出现了并正在出现日益增多的新商品、新品种、新花色和多种多样的代用品；出现了更多的制成品、半制品、原料品。今天的新品种，可能明天为更新的所替代，今天的成品可能明天作为原料买卖，今天的主产商品可能成为明天的副产品，今天还不急需的，可能明天成为抢购的对象。国际贸易市场上的这种变化，越来越成为市场上竞销者极为关注的问题。

### 2. 各国经济发展不平衡引起商品结构的变化

正像上面提到过的，工业发达国家正集中力量向高技术、少劳力、节能源、省原料的方向发展，因而初级产品、劳动密集产品需要大量进口。而发

展中国家又正把原来出口的原料加工为半制成品或制成品，并生产更多的劳动密集产品出口，使得过去资本主义国家主要进口原料、出口成品，殖民地国家主要进口工业品、出口原料的经济结构的状况加速变化。

### 3. 时尚影响

近年来，随着生产技术的发展，出现了极多的新商品、新花色，使得人们的需要发生了变化。新产品的不断出现，给人们新需要创造了条件，而人们的需要又迫使生产者制造新的花色品种。这种相互影响的结果，使市场上寻求新品种、新花色成为一种时尚、一种风气。人们心理的改变、实际需要的增加，可以很快地反映到市场商品结构上来。

### 4. 垄断势力的操纵

在国际贸易上，一些垄断组织有意识地夸大宣传其商品，影响顾主的心理，以扩大推销。比如，各国经常举办的“时装展览”明显说明了这种现象；又如国际上都在研究吸烟的害处，香烟制造商们却又在利用一些研究者的证明，宣传吸烟无害。垄断势力的宣传、操纵常常影响到某些商品销售市场的变化，或是销路扩大了，或是某些商品被淘汰了。

总之，在国际贸易市场上，商品的品种、花色多变的情况下，要求我们的出口商品要随时适应市场的变化，及时供应适销的品种；对同一种商品要保持品质稳定，前后一致，批批相同，这才可以扩大销路。

## 复习思考题

- 一、什么叫国际贸易？它对国民经济发展有什么作用？
- 二、开展对外贸易，为什么要了解国际市场？
- 三、当前国际贸易的情况和趋向是什么？
- 四、开拓国际市场应研究哪些问题？

## 第二章 出口交易前的准备

在进行出口交易前，为了正确地贯彻政策，完成出口计划任务，提高经济效益，除应妥善安排和落实出口货源外，还须做好必要的准备工作。这些工作主要包括：选择适当的销售市场，建立和发展客户关系，制定出口商品经营方案，开展广告宣传以及商标注册等。准备工作做得好与不好，对出口计划的完成和每笔交易的成败有着密切的关系。

### 第一节 选择销售市场

对外贸易要面对着大约 200 个国家和地区，200 个左右民族。交易前，需对国外市场进行选择，以便顺利进入市场，推动业务的不断开展。为了选择适当的销售市场，应首先做好调查研究工作，以此为我产品设计、生产和进入国际市场创造条件。

#### 对国外销售市场调研的内容

对国外销售市场调研研究，应以各个具体的出口商品（或同一类商品）为对象，了解各个市场的基本特点，研究市场变动规律，估计市场供求关系和价格的变动趋势。

##### 1. 对市场适销品种的研究

在国外同一销售市场上，销售着各国同类的商品。它们在品质、规格、花色品种、包装装潢等方面都不完全相同，对市场的适销情况也不一样。我们应摸清这些不同品种对市场的适销情况，特别要研究市场畅销、竞争商品的特点，以便使我出口商品更加适应市场的需要，增强我商品的适销性。同时，还要了解国外产品的先进生产技术和工艺水平，听取国外经营者和消费者对我出口商品品质、规格等方面的反映和意见，以便协助生产部门研究改进商品质量，以利扩大出口。

##### 2. 对市场供求关系的研究

市场供求关系的变动，对我出口商品的销售和价格的制定有着直接的影响。选择销售市场，应深入研究供求关系的变化。

国际市场商品供求关系的变化是极不平衡的，时而供过于求，时而供不应求。但是，各种商品供求关系变动的基本趋势是受资本主义社会再生产周期发展规律支配的。同时，各种商品生产周期的长短、季节性变动、消费者的习惯爱好等多方面因素，对供求关系的变动也有一定的影响。因此，研究各销售市场供求关系变化时，应在掌握其基本发展趋势的基础上，结合当前市场条件和我商品出口情况进行具体分析，搞清商品的供应来源和需求方向，以及供求的数量变化，做到比较确切地掌握市场容量和当前市场供求变

化的特点，以便为我出口商品选择最适当的销售市场，使我商品在市场上立于不败之地。

### 3. 对市场价格的研究

商品市场发生的种种变化，往往都会通过价格的波动表现出来。同时，价格的波动反过来又会影响市场的全面变动。因此，对市场价格的研究，是我们对国外销售市场调研的主要内容之一。国际市场价格是一个复杂的概念，要注意其特定涵义。

研究国际市场的价格，首先要掌握价格变动的的基本规律，特别是在估计价格的长期变动趋势时，更要注意价值和价格之间的变动关系。国际市场价格的剧烈波动，除去受价值变动的的作用外，还经常地受政治的、经济的和自然的多种因素的影响。诸如市场供求关系的变化、垄断和竞争、投机性活动、有关国家的政策措施等，都会引起市场价格的波动。

对国外销售市场的调研，除了包括上述各项内容外，有关各个市场的商业习惯、销售渠道、市场竞争、消费者心理、当地的外贸管制法令、关税税率、航运港口等情况也属调查研究的范围。为了做到心中有数，把生意做活，还应对我商品销售的可能性、存在的问题以及应采取的措施等进行认真分析。

## 对国外销售市场调研的方法

### 1. 搜集和积累资料

搜集资料的工作是调研工作的基础。资料的主要来源有以下几个方面：各国的电讯、报章杂志和有关专业性书刊；各国管理进出口贸易部门、银行、研究团体和商会定期或不定期发表的报告或材料；向国外商业咨询机构交纳一定的费用，委托其调查或提供有关材料；通过我驻外机构或客户进行实地调查。在日常业务活动中，可通过来往的函电，当面谈判，分析客户的反映和市场动态等。

### 2. 分析市场动向

分析市场动向，就是在广泛搜集资料的基础上，对各种市场现象进行分析。判断当前市场变动的特点，研究对我出口可能产生的影响，并对其发展趋势进行预测。

分析和预测市场动向，主要是研究市场供求关系和价格的变动。其中包括：当前供求关系处于什么状况及价格水平如何，今后的供求关系将发生什么变化，价格如何变动以及可能变动的幅度等等。

研究和估计市场供求关系和价格动态时，要全面分析影响市场变动的因素，以及今后可能影响市场变动的因素。我们必须区别哪些是主要因素，哪些是次要因素；哪些是长期起作用的因素，哪些是临时起作用的因素；不同因素将各起多大作用等等。只有进行全面研究、综合分析，才能作出正确的



结论。

### 3. 选择适当的目标销售市场

进行上述调查研究的重要目的之一，就是要选择适当的目标销售市场，以便确定我某项商品出口的地理方向和市场布局。在选择市场时，首先必须注意贯彻对外贸易方针政策，特别是国别（地区）政策。在符合政策原则的前提下，也应注意出口经营的经济效益，其中包括销售数量的大小、价格的高低、现汇还是记帐贸易等因素。其次，要根据各个商品的具体情况和经营意图，对销售市场进行合理的布局，既要考虑到当前，又要考虑到未来的发展趋势。在确定安排主销市场的同时，也要适当安排辅销市场，以便做到有主有辅，互相补充，避免在主销市场发生变化时，造成销售困难的被动局面。但应注意，主销市场和辅销市场并非是固定不变的，随着各种情况的变化，它们在一定条件下是可以互相转化的。再次，在安排销售市场时，应根据不同市场的特点，既要注意巩固传统市场，又要不断开辟新市场；既要注意抓当前销量较大的市场，也要注意转口量较大的市场。总之，对市场的选择安排，应做到全面考虑，合理布局。

## 第二节 建立和发展客户关系

客户是我们的交易对象。广泛地同客户建立贸易关系，建点辅面，组织推销网，这也是我们做好推销工作，扩大出口的重要条件之一。

### 对客户进行调查研究

对客户的调查研究，包括以下内容：

#### 1. 政治背景情况

主要是指企业的政治背景、与政界的关系、企业负责人参加的党派及对外国的政治态度等。

#### 2. 资信情况

客户的资信包括企业的资金和信用两个方面。资金是指企业的注册资本、实交资本、公积金、其他财产以及资产负债的情况等。信用是企业的经营作风。

#### 3. 经营范围

主要是指企业经营的商品类别、企业的性质（实用户或中间商、专营商或兼营商等）。

#### 4. 经营能力

主要是指企业的活动能力、销售的渠道、贸易关系、经营做法以及经营历史长短等。

全面地了解客户的上述情况，对于我们拓展国外市场扩大经营效果都是

十分重要的。

对客户的调查工作，一般可以通过以下途径进行：

#### （1）通过银行调查

通过银行调查是最常见的一种方法。在我国，一般是委托中国银行办理。中国银行根据各进出口公司的要求，通过其国外的分支机构或其他往来银行在当地进行调查。

#### （2）通过有关国家的工商团体和征信机构调查

资本主义国家的工商团体如商会、贸易协会等一般都接受委托代国外厂商调查所在地厂商的情况。征信所是资本主义国家专门办理这种业务的一种企业，广泛接受委托事项，并收取一定的费用。通过这种途径得到的资料，必须经过认真分析，不能轻信，只能作一般参考。

#### （3）通过我驻外机构和在业务活动中调查

委托我驻外机构就地调查和通过在业务往来活动中对客户进行实际考察所获得的材料，一般都比较具体可靠，对业务的开展有较大的参考价值。同时，从各兄弟进出口公司之间定期交流的客户资料，以及在发生重大情况时的临时通报中，可对客户的情况有更全面的了解，有利于做到互相配合、统一对外。

此外，外国出版的行名录、厂商年鉴等刊物对了解客户的经营范围和活动情况也有一定的参考价值。

### 做好客户工作，建立推销网

在出口业务中，有无一批稳定的客户关系，是能否扩展出口业务的重要条件。一个好的客户关系，就是一份推销力量。建立和发展客户关系，认真做好客户工作，贯彻客户政策，调动客户经营我货的积极性，对于我们了解市场动态，发展市场，扩大销路，逐步完善推销网具有重要的作用。

#### 1. 善于发挥不同客户类型的长处

在国际市场上，专营或兼营进出口业务的企业是多种多样的。根据这些企业的性质、经营方式、经营能力可划分为不同类型。我们应根据政策原则和经营意图，按照业务需要，区别对待，选择不同类型的客户，以发挥各种客户的长处，为我所用。

专门经营进出口贸易的企业，他们联系面广，熟悉市场，业务经验比较丰富，是国际市场上推销商品的一支重要力量。他们中间有的自营进出口，自负盈亏，以赚取利润为主；有的是代客买卖，以收取佣金为主；有的则是某些特定工厂的代理人。从经营商品看，有的专营某种或某类商品，有的经营品种较广，没有严格的商品限制。在出口业务中，应充分利用这些企业的长处，为我扩大推销服务。

资本主义国家的大工厂、大百货公司、超级市场、连锁商店等都自行进

口一部分商品，是这些商品的实销户。我们应积极发展同这些客户的往来，同他们建立长期稳定的业务关系。这不仅有利于扩大推销网，而且可以减少中间环节，争取更有利的交易条件。

## 2. 积极发挥侨商和港澳华商的作用

在不少国家里，特别是在东南亚地区，有很多华侨商人经营进出口贸易，其中有些还是专门经营祖国商品的。广大长期住在国外的侨胞，有使用祖国商品的传统习惯，侨商是中国商品在当地市场的重要推销力量。在对港澳的出口贸易中，当地华商是我们出口商品的主要推销力量。我们应正确地贯彻执行党的各项方针政策，注意团结他们，充分利用他们熟悉市场、有一定的经营能力以及同当地和海外商人有密切联系的特点，发挥他们经营中国商品的积极性，为我们做好对港澳供应工作和扩大转口贸易服务。对专营中国商品的商人，在供货上要优先安排；对兼营中国商品的商人，也要多做工作，争取他们多经营国货。

## 3. 处理好各类客户的关系

同我们往来的客户中，按其规模、资金的大小和经营能力的强弱，可分为大、中、小客户。大客户的资金雄厚，经营能力强，但垄断倾向也大；中小客户的资金虽不及大客户，但做法灵活，对新小商品愿意积极推销。因此，在对大、中、小客户的利用上，根据方针政策，结合商品特点，应全面考虑，适当安排，以便调动各种积极因素，为我出口服务。

## 做好客户的鉴定工作

为了正确选择和利用客户，除应进行周密的调查研究，并在日常业务活动中考察其资信状况外，还应经常对客户的表现进行全面分析，在一定时期对各个客户做出内部鉴定。

根据鉴定的结果，对客户进行分析。至于如何分析，视不同情况和业务需要而定。例如有的公司按基本客户、一般客户、可往来客户、停止往来客户分类，其中基本客户，应作为我们推销的主要力量，同他们建立稳定的业务关系，并在我们推销网中发挥主要作用。分类工作应定期进行，但客户的类别不是一成不变的，而是随着情况的变动而变动。

为了积累客户的资料，掌握客户的动态，应建立和健全客户的档案、资料。有些客户同时与我几个口岸几家公司都有业务往来，在使用这些客户过程中，应主动同有关公司沟通情况，坚持统一对外，防止信誉不佳的客户钻空子。

## 第三节 制定出口商品经营方案

为了做好交易前的准备工作，使对外洽商交易有所依据，一般都应事先制定经营方案，尤其是参加大型谈判，更需制定完整的经营方案。

出口商品经营方案，是根据对外贸易政策原则，在对市场已作调查研究的基础上，按照出口计划的要求，对某种商品（或某一类商品）在一定时期内出口推销的设想、做法和全面安排，它是经营出口业务的依据。

经营方案一般包括如下内容：

（1）货源情况：包括国内生产和供应可能，出口商品的品种、规格、包装等情况，以及需要解决的问题。

（2）国外市场的情况：包括对当前市场的分析和对今后一定时期内发展趋势的预测等。

（3）出口经营情况：包括前一个时期出口推销的情况及存在的问题，并根据上述情况进行综合分析，提出具体经营意见。

（4）推销计划安排：包括分国别（地区）、按品种、数量或金额列明推销的计划进度。

（5）计划采取的措施：包括对客户的利用、收汇方式的运用，对价格、佣金和折扣的掌握等。

一般情况下，对大宗商品或重点推销的商品应逐个制定商品经营方案；对其他商品可以按商品大类制定经营方案；对一些中小商品，可以制定内容较简单的价格方案，仅对市场和价格提出分析意见，并规定对各个地区的出口价格及其掌握的原则和幅度。

经营方案应该是主观意图和客观实际的统一，但一个方案是否符合实际，需要在实践过程中加以检验。如在执行过程中发现不符合或不完全符合实际情况，应做出新的判断，并进行相应的修订。执行方案的过程，也是继续进行调查研究的过程。

#### 第四节 出口商品商标注册

商标(Trade Mark)是企业为了使自己所生产或销售的商品同其他企业所生产或销售的商品相区别，而印刷在商品上或商品包装上的一定文字、图形或两者结合构成的标志。在国际贸易中，商品的商标既是代表商品一定质量的标志，又往往是出口人使其商品在国外市场树立持久声誉的手段。

##### 出口商品商标的作用

第一，我国同一种出口商品，往往分别由很多不同的生产企业生产供应。商品有了商标，便于把各个不同企业所生产的同类产品区别开来。有利于国家和有关方面对各个企业的产品质量进行监督和鉴定，从而促使他们改善经营管理，提高产品质量，保证经济核算的有效执行。

第二，在国际市场上，各国竞销的商品很多，商品的品质、规格又有很大差别。我出口商品有了商标，可便利国外消费者识别和选购，特别是在目

前超级市场和无人售货商店广泛流行的情况下，商标和文字说明，更可起到无声推销员的作用。另外，有些市场上已建立声誉的商标，交易时还可以作为商品品质的代表，便于采用“凭商标牌号”的方式成交，有利于交易的顺利进行。

第三，在国际市场上，消费者对商品的商标与装潢比较重视，我出口商品如能设计主题鲜明、形象生动的商标，便能引起消费者的购买兴趣，提高我出口商品的竞争能力和扩大商品的销路。

## 商标的国际注册

商标作为工业产权的一部分，各国都制订有关法律予以保护。各国商标法的条款规定各有繁简，但中心都是从保护商标专用权为出发点，这是各国商标法的共同特点。

我国现行商标采用自愿注册（个别商品除外）的办法，即只有经注册核准的商标，商标所有人才能取得商标专用权，受到法律保护。凡申请注册的商标，在规定期限（三个月）内无人提出异议，或者提出的异议不能成立，即核准注册，申请人即可取得注册商标的专甲权。外国人在中国申请商标注册，需委托法定代理人中国国际贸易促进委员会代办。按照申请人所属国同我国签订的协议或共同参加的条约办理，或者按对等原则办理。

为了适应国际贸易日益发展的需要，简化在国外市场办理商标注册手续，多年来，很多国家谋求对商标实行国际保护，但由于各国利益难于统一，至今未能建立一种统一的国际商标注册制度。

商标的国际注册，是建立在国际间多边协定基础上的。

我国 1980 年参加了“世界知识产权组织”，1985 年加入了《巴黎公约》，1989 年参加了《马德里协定》，所以我出口商品商标目前可以申请国际注册。

## 出口商品商标的使用和管理

在国际市场上，商标是广告宣传的重要内容，也是进行市场竞争的重要手段之一，同时还是企业的一种财产。因此，各国生产者和经营者都非常重视商标，精心培育名牌，维护商标声誉。

### 1. 商标设计

商标是通过一定的艺术形象表现的，它不仅便于广告宣传，而且可以美化商品。商标设计应该简单新颖，便于记忆，易于给消费者留下美好和深刻的印象。我国出口商品商标，要结合商品性质，体现我国的民族特征。设计出口商品商标，要做好调查研究，不要同有关国家商标法的规定和禁忌相抵触，又要符合当地的销售特点和风俗习惯，以便容易获准注册，广开销路。此外，商标中使用的文字，在不同的国家往往有不同的涵义，如不注意，可

能引起误解，影响商品的销路。现代国际市场上，流行一种无涵义的文字商标，字形简洁明快，易读易记，注册也很顺利，可供我们借鉴。

## 2. 出口商品商标注册

我国商品在向国外市场（特别是主销市场）销售之前，必须按照有关国家规定的法律程序办理商标注册，取得商标所有权以及法律的保护，以防止他人仿造冒用。

我出口商品商标在国外办理注册之前，最好先在国内注册，以便在国内取得商标专用权的法律保护。在国外注册，一般委托中国国际贸易促进委员会或者直接委托客户作为代理人在当地办理。

我商标在国外注册后，应注意有无仿冒或影射我商标的情况。如发现有此情况，应通过代理人援用注册国的法律及时处理。同时，还要注意在注册国有无别人申请注册与我商标相同或近似的商标。如在注册国的《商标公报》上发现有上述情况，应立即通过代理人在规定的异议期限内提出异议，阻止核准其注册。此外，我商标在国外注册后凡有有效期的，注册期满前要及时办理续展手续，以维护我商标特别是名牌商品商标的权益。如果公司名称改变或商品分工有改变，也要及时办理更改或过户手续，以免给不法商人以可乘之机，制造纠纷，使我方在处理纠纷时失去法律依据。

## 3. 加强对商品商标的管理

商标商品在国际市场流通或成为名牌商品之后，我们必须加强对这些商品的管理，以维护我商标商品在国际市场上的声誉。商品的品质是商标声誉的物质基础，所有的商标商品都应按原商标规定的质量标准进行生产。同时，必须加强产品的验收制度，凡属未达规定标准的产品，一律不准出口。

为了做好商标商品的管理工作，各地出口的同类商品使用的商标不宜过多，以免自相竞争，互相抵销力量。根据出口业务的需要，各地出口的同类商品，也可共用一个商标。对于共用商标的商品，必须按照统一的质量标准进行生产和加工，并在商标的适当位置注明产地或工厂代号，以表示商标使用者对商品质量负责。

## 第五节 出口商品广告宣传

商品广告(Advertising)宣传是国际市场推销商品和进行竞争的一种重要手段，也是我们扩大出口业务中极为重要的一个方面。我们的出口产品要进入国际市场，打开销路，首先必须让消费者知道我们的产品，要做到这一点，就必须进行广告宣传。对外广告宣传除了必须符合我对外贸易的方针政策外，还要求：

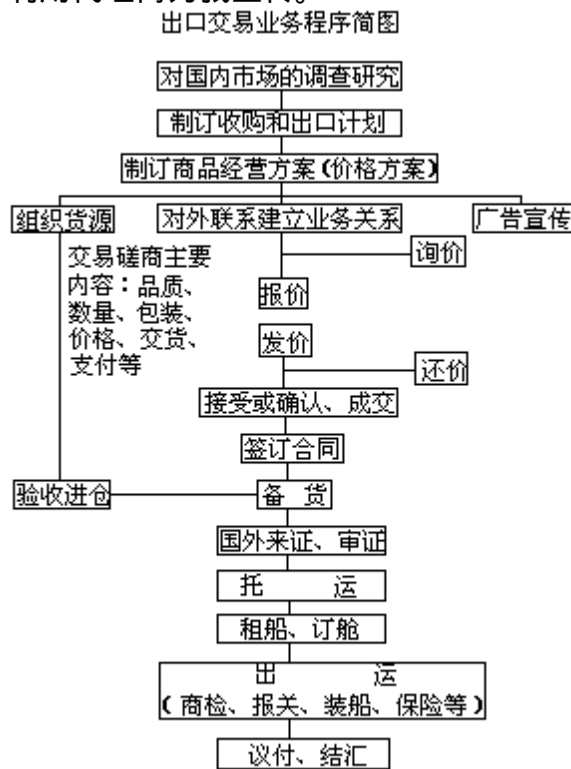
(1) 要结合我推销意图，有计划有重点地进行，要努力培养名牌商品和巩固、开辟重点销售地区。根据业务发展，要特别着重宣传那些质量、品种、货源都有发展前途的商品。被宣传的产品货源能正常供应。如是机械产品，

售后技术服务要跟得上，准备宣传的产品，要先准备好样本，能函索即寄，不能与宣传脱节。

(2) 在广告宣传的内容和形式上要体现社会主义风格，要积极贯彻“百花齐放，推陈出新”的方针。要解放思想，大胆创新，要坚持实事求是，做到既保持我国的民族特色，又能适应国外市场的习惯和需要。

(3) 对外商品宣传要实行领导、业务、宣传三结合。企业领导要亲自抓宣传工作，业务部门和宣传部门要加强联系，紧密配合，共同搞好对外宣传工作。样宣人员要经常了解本单位业务情况，领导上也要为他们创造了解国外商品宣传的条件。

(4) 要充分利用代理商为我宣传。



可以挑选资信好、经营能力强的经销商和代理商，为推销我国出口商品作广告宣传。费用可由双方合理负担，并定期检查批准后发给注册证。然后根据出口商品的重点地区，或准备大量推销的国别和地区，在当地办理注册手续。在国外注册可以委托我资信好的代理商或经销商代办，委托当地可靠的律师代办；远洋地区也可委托贸促会代理，港澳及东南亚地区则可委托驻港贸易机构代办等。各国商标法都有许多具体规定，我们必须加强调查研究。按国际惯例，不能注册商标的有：

(1) 同本国或外国的国家名称、国旗、军旗以及同政府间国际组织的标志相同或者近似的。

(2) 同“红十字”、“红新月”的标志、名称相同或近似的。

(3) 违背公共秩序或道德的文字、图形或标记。

(4) 本商品的通用名称和图形。如学生牌文教用品和永久牌自行车，因

文教用品都可以称为学生文具；永久商标的文字与车型图形相同，在国外不能注册。

(5) 直接表示商品的质量、主要原料、用途和其他特点的。如水固牌车锁，其商标与质量有联系。

(6) 包含有别人商号、肖像、姓名、名称的。如“KMART”是美国的一家大型连锁商品公司的名称，不能注册。

(7) 表示商品产地的地理名称或图形。如上海牌手表等。

(8) 同别人已经注册的商标相同或类似的商标。如“SHARp”商标是日本电子产品的商标，我们出口的工具或刃具上就不能使用。

此外，有些国家由于政治、宗教上的原因，还有一些特殊的规定。如阿拉伯国家就不能接受以六角形图形为商标，因为这与以色列标记相同或类似，违反宗教的标记或图案，也不能采用。

### 复习思考题

- 一、为什么要做好出口交易前的准备工作？有哪几个方面必须注意？
- 二、如何选择销售市场？
- 三、对客户如何调查与管理？
- 四、怎样制定出口商品经营方案？
- 五、试述商标注册与广告宣传对推销出口商品、占领国际市场的重要性。



### 第三章 交易磋商及合同履行

所谓交易磋商是指买卖双方为买卖某项商品，就交易的各项条件进行协商。国际货物买卖要通过一定磋商交易的形式，一般要进行多次的磋商才能达成交易，签订合同。因此，交易磋商是国际货物买卖过程中不可缺少的环节。

#### 第一节 交易磋商的形式

##### 交易磋商的形式

交易磋商 (Business Negotiation) 可以采取口头 (By Word of Mouth) 的或书面 (By Writing) 的两种形式。口头磋商可通过邀请客户来访、派遣出国推销组、参加各进出口公司举办的专业性小型交易会、参加中国出口商品交易会或国际博览会等，由出口企业外销人员同国外客户当面直接磋商交易。书面磋商包括由交易双方通过信函、电报、电传、传真等往来磋商交易。这两种形式有时也可以交叉结合使用。目前，为了积极扩大出口贸易，企业采取走出去、请进来的形式日益增多，但是日常的交易仍然以书面磋商形式为主。

随着我国对外开放的日益扩大，各国商人通过函电与我建立业务关系，探询业务的函件越来越多。我们对国外商人发来的函电，必须及时认真地进行研究，迅速、妥善地处理，并给予恰当答复。函电措词要简练，要注意函电的时间因素，函电的内容不能泄密。过去有些企业在业务工作中，经常发生不及时答复国外函电的情况，国外商人屡有不良反映。我们必须切实纠正这个缺点，树立起良好的经营作风和商业信誉。至于邀请客户来我国访问，参加出口商品交易会，组织出口推销小组或参加国际博览会等达成的交易，都是通过当面磋商进行的。参加当面磋商的人员应有坚定的政治立场，严格遵守组织纪律，及时请示报告和保守国家机密。谈判前对所谈问题应作充分准备，以免临时仓促应付而发生错误。不肯定的问题，不随便答复；无把握的事，不轻易允诺。谈判主要由主谈人进行，参加谈判的人员非经主谈人同意，不应随便向客户发问、答复或提出意见。翻译人员在谈判时，必须做到翻译正确，不得擅自增减或改变谈话内容，或掺入个人意见。

不论是当面洽谈或是通过函电洽商，都是买卖双方各自提出自己的交易条件以及各自的想法，经过一再协商，取得意见一致，从而达成交易。

#### 第二节 交易磋商的主要环节

交易磋商的整个过程主要可有四个环节，如：“询盘”、“发盘”（发

实盘和发虚盘)、“还盘”与“再还盘”及“接受”。其中，发盘和接受是达成交易中起着决定性作用的环节。

## 询 盘

询盘(Inquiry)通常是买方或卖方准备购买或销售某种商品，向对方发出的一种询问以邀请对方发盘的表示。询盘时，除品名外，有时还列明规格、交货期等。询盘往往是交易的起点，它对买卖双方都没有约束力。在实际业务中，由买方主动发询盘的较多。

## 发 盘

发盘(Offer)又称发价，是卖方或买方向对方提出一定的交易条件，并愿意按照这些条件达成交易的一种肯定表示。在国际贸易中，发盘通常是卖方在收到买方询盘之后提出的，也可由卖方主动提出的。有时，也有买方向国外的卖方提出上述表示，我们习惯称之为“递盘”(Bid)。

发盘的方式有口头和书面两种。书面发盘可以用书信、电报、电传、传真等。

发盘(Offer)是对发盘人具有约束力的“要约”，是发盘人在发盘的有效期限内不得撤回或修改的。是发盘人向受盘人提出各项主要交易条件，并愿按这些条件达成交易的肯定表示。发盘，一经对方在有效时限内表示无保留的接受，交易即成立。一个结构完整的发盘，必须包括四个部分：主要交易条件完整、明确、肯定；向一个或一个以上特定的人提出；无保留条件，并表明愿意与另一方达成交易的肯定表示；传达到受盘人。

下面就构成发盘的两个部分作进一步说明：

### (1) 关于交易的主要条件

发盘的交易主要条件是否完整、明确、肯定，是决定这个发盘是否为实盘的根本因素。如果交易的主要条件不完整、不明确和不肯定，交易就无法达成，即使达成，也将因双方权责不清而产生纠纷。在实际业务中，判断一个发盘的内容是否完备，不能孤立地以一函一电为根据。有时，由于双方事先已建立业务关系，若干交易条件已在《一般交易条件》内作出规定，或者在过去交易往来中双方已形成惯例，发盘内对这些条件就不再重复。有时，双方在交易磋商过程中对某些条件已经了解，这些条件在发盘内也往往不再重复而只引述有关磋商的函电的日期和号码。

### (2) 关于发盘的有效时限

发盘的有效时限，是发盘人受所发盘约束的期限，在此期限内不得任意撤销，也是受盘人表示接受的期限，在此期限内作出答复，才算有效。在国际贸易中，发盘通常都规定有效时间。

## 虚 盘

虚盘 (Offer Without Engagement) 是发盘人有保留地愿按所提条件达成交易的一种不肯定表示,也是发盘人不受发盘本身约束的一种发盘。从结构上看,虚盘一般有下列特点:

- (1) 交易的条件不肯定
- (2) 交易条件不完整
- (3) 附有保留条件

我们向国外新客户初次推销,或应新客户的询盘,大多对外寄送报价单 (Quotation Sheet)、价目单 (Price List), 这些都属于虚盘方式, 报价单往往仅列出商品品名、规格、包装、单价,不提数量或装运期限。更主要的,在报价单上,均声明“价格得随时变更,无需通知”(The prices are subject to change without notice)或“以我方确认后有效”(Subject to our final confirmation)。

有些国家要求我们提供形式发票 (Proforma Invoice),它是非正式的参考性发票,也属于虚盘性质。我们在形式发票上均注明“以我方确认后有效”字样。

## 还盘和再还盘

所谓还盘 (Counter Offer),是受盘人对发盘内容不完全同意而提出要求更改的表示。在磋商交易中,还盘是对发盘的拒绝,也是受盘人以发盘人的地位所提出的新发盘。因此,一方的发盘经对方还盘以后即失去效用,受盘人不得再接受原发盘。所谓再还盘,就是对还盘的还盘。同上述还盘的性质一样,再还盘是对还盘的拒绝,是披还盘人针对还盘而发出的新发盘,是双方考虑成交的新的基础。

一方发盘,另一方如对其内容不同意,可以进行还盘。同样,一方的还盘,另一方如对其内容不同意,也可以进行再还盘。一笔交易往往经过还盘及往返多次的再还盘才能达成。

还盘与再还盘不仅可以就商品价格的高低提出意见,也可以就交易的其他条件提出意见。

在我出口业务中,对国外商人所作的还盘与再还盘,应作认真的分析:

从结构上判断其是实盘还是虚盘。是虚盘一般只作参考,不一定要作答复;是实盘,则必须进一步与原盘认真核对,分析其变更和新添的内容。结合市场动态,客户经营作风以及其他客户的还盘,摸清对方的真实意图之后,便可针锋相对地对国外商人就还盘或再还盘中所提出的问题进行磋商,争取按照符合我们的经营意图的条件达成交易。

## 接 受

接受 (Acceptance) 是交易的一方完全同意对方发盘中全部交易内容的肯定表示。发盘和接受是达成交易的两个不可缺少的环节。一方的发盘经另一方接受, 交易即告达成, 合同亦即成立, 双方即应分别履行其所承担的义务。

接受由我方作出, 也可以由国外商人作出。表示接受的电文, 内容可以很简单, 如仅列明“你 10 日电我接受 (或确认) YOURSTFNTH WE ACCEPT (CONFIRM)”, 而不重复列出有关的交易条件。有时因成交金额较大, 或往返函电较多, 为求慎重, 避免差错或误解, 可将交易的主要条件重述一遍。

按照国际贸易市场习惯, 接受有四个特点: 接受必须是由特定的受盘人, 不能是第三者作出。接受时必须无条件即无保留地全部同意发盘的全部内容。接受必须在发盘的有效时间内行使 (传达到发盘人)。接受必须表示出来。

### 第三节 合同的订立

在交易磋商过程中, 一方发实盘或还盘, 经另一方接受以后, 交易即告成立, 买卖双方就构成了合同关系, 双方在磋商过程中的往返函电, 即具有合同的书面证明效用。但根据国际贸易习惯, 买卖双方通常还须照例签订书面的正式合同或成交确认书。我国《涉外经济合同法》要求, 合同均须以书面形式订立。

## 合 同

合同的内容比较全面详细, 除了包括交易的主要条件如品名、规格、包装、数量、价格、交货、支付外, 还包括不可抗力、索赔、仲裁等条款。卖方准备的合同, 称“销货合同 (Sales Contract)”; 买方准备的合同, 称“购货合同 (Purchase Contract)”。使用的文字是第三人称的语气。

### 成交确认书

确认书是合同的简化形式。卖方出具的成交确认书称“销货确认书” (Sales Confirmation), 买方出具的称“购货确认书” (Purchase Confirmation)。使用的文字是第一人称的语气。

在我国进出口业务中, 一般均由我们根据双方同意的条件制成一式两份的正式合同或成交确认书后, 先在上面签字, 然后寄给对方。对方经审核无

误并签字后，保留一份，将另一份寄还给我们。如对方未按要求将其中一份签后退回，这并不影响双方已经达成的协议的效力。又如对方在签回的合同或成交确认书上更改或附加条款，与原达成的协议内容有抵触时，我们应及时加以拒绝。

国际贸易的买卖合同一般包括以下三个部分：第一部分是合同的首部，包括合同名称、合同号数、缔约日期、缔约地点、缔约双方名称和地址等。第二部分是合同的主体，包括合同的主要条款，如商品名称、品质、规格、数量、包装、单价和总值、装运、保险、支付以及特殊条款如索赔、仲裁及不可抗力等。第三部分是合同的尾部，包括合同文字和份数以及缔约双方的签字。

合同条款内容应符合政策，做到内容完备、条款明确及前后呼应，与交易磋商内容要一致。合同对双方都有约束，我们应根据重合同、守信用的原则，严肃对待。

#### 第四节 合同的履行

通过交易磋商达成交易，签订了具体的交易合同，下一步就进入履行合同过程。

“重合同、守信用”是我国社会主义对外贸易的重要原则，是我们在进出口业务中具体贯彻“平等、互利”的对外贸易政策的要求，在我国出口业务中，要严格遵守这个原则，按时、按质、按量履行合同，维护国家信誉。

我国出口合同，多属 CIF 或 CFR 价格条件和即期信用证支付方式的合同。履行此类合同的程序，一般包括货（备货）、证（催证、审证、改证）、船（租船、订舱）、款（制单、结汇）四个主要环节。货、证、船、款四个环节的工作之间是有紧密的不可分割的内在联系的。因此，在进行每个环节的工作时，都必须同其他环节的工作相互配合，保持一致，防止“有货无证、有证无货”或“有货无船、有船无货”或“单证不符”等现象发生。

##### 备 货

备货就是根据出口合同的规定，按时、按质、按量准备好应交的货物，以便及时装运。如凭库存现货对外成交的商品，在签约后必须按照所规定的品质、规格、数量、包装、运输标志等条件进行检查核实；如属期货，应及时向生产部门或供货部门安排生产，特别要注意备货的时间，除了根据合同的交货期限外，还要与船期紧密衔接，防止交货脱期。

##### 催 证

国际贸易买卖合同的有效履行，一方面决定于卖方按照合同规定交货，另一方面还决定于买方按照合同规定及时办理开立信用证或付款手续。我国对外出口业务中，由于国外买方大多是资本主义商人，他们具有唯利是图的本质，遇到资金短缺或市场变化等种种原因，有时可能拖延开证。对此，我们应催促对方遵守合同的规定及时办理开证手续，并针对不同情况，加以解决。

## 审 证

信用证开到后，应对信用证内容逐项认真审核，信用证条款必须与合同内容相一致，不得随意改变。在实际业务中，有时由于国外商人（或开证银行）工作上的疏忽差错，或因来证地区不同，信用证另有特殊规定；或因国外商人对我国政策不了解，以致信用证所列内容与合同不符，甚至会有同我国政策相违背的条款。因此，我们必须认真做好审证工作，以保证及时装船，安全结汇。

审证时，遇到有关政策性的问题，因对于不同国家、不同地区以及不同银行有不同的掌握原则，应先与中国银行共同研究，根据我国的方针政策，区别问题的性质，决定统一的对外措施，以使银贸步调一致。如果属于品质、数量、金额、交货期、港口等交易条件的不符，责任在对方的，不能我方接受时，应即要求国外修改。有时由于舱位及备货发生变化等原因不能按期装运，责任在我方的，也应及时商请对方改证，并在收到对方的修改书后，才能安排装运交货。这里要注意的是对于一张信用证中的问题，应尽可能一次提出修改，不应一次只修改一项，造成多次修改的现象，改证过多也会引起不良的政治影响和经济上的损失。

## 租船、订舱、装运

按照 C . I . F . 或 C . F . R . 价格条件成交的出口合同，租船、订舱工作应由卖方负责。我国进出口公司大多委托中国对外贸易运输公司代为办理的。除了数量较大的货物需向国外租船外，一般都是由外运公司代为租订部分舱位。订舱及装船的简单程序为：进出口公司根据国外来证和合同内有关运输条款，以及货物的性质、数量等向外运公司提出“订舱委托书”。外运公司在收到委托书后，会同外轮代理公司，根据配载原则，结合船期、货物性质、货运数量、目的口岸等具体安排船只和舱位。经外轮代理公司安排好船只和舱位，并签发“装货单”（Shipping Order），命令船长装船。船方在装船后，由大副或船方其他负责人在“大副收据”（Mate's Receipt）即装货单的第二联上签字，交由发货人凭以向轮船公司（或中国外轮代理公司）调换提单。进出口公司收到提单后，便向国外商人发出装船通知。

出口货物在装船前，还要办理报关、报验和投保手续。

凡是出口货物，都必须按照规定手续，向海关申报，经海关核验放行后，才能装船。

凡属国家规定的法定检验的商品和出口合同规定应由商品检验局进行检验并出具检验证明的商品，在装船前必须申请商检局进行检验，并取得有关检验证明。

凡属 CIF 价格条件成交的出口货物，在装船前均须由卖方向保险公司办理投保手续。

## 制单结汇

在出口货物装船后，应即按照信用证的规定，正确制备各种单据，并在信用证有效期内送交银行议付、结汇。制单时要注意单据与信用证规定相符，单据与单据之间一致，做到“单证相符”、“单单一致”。

银行接到单据，审核无误后，一方面向国外银行收款，另一方面按照约定的结汇办法，与进出口公司结汇。

在信用证支付方式下，国外银行只凭单据付款，不问货物如何，即使所交货物本身同信用证及合同的要求相符，如果单据所列与信用证规定不一致，银行仍可拒绝付款。因此，各种单据必须缮制正确、及时、完备、简明、整洁，以保证安全及时收汇。

## 复习思考题

一、在出口业务中，出口企业与客户洽谈时，通常必须对哪几项内容进行磋商？

二、出口交易磋商有哪几个环节？达成一笔交易有哪些磋商环节是不可缺少的？为什么？

三、构成发盘的条件有哪些？

四、如何理解发盘条件表面上不完整，而实际上完整？

五、在交易磋商中，如何区分实盘和虚盘？

六、一项有效的接受必须具备哪些条件？

七、备货工作应注意些什么？

八、审证重点是什么？改证时应注意些什么问题？

九、试述装船前后的主要工作。

## 第四章 商品品名、品质和数量

在国际贸易中，买卖双方所交易的每一种具体商品，都有自己的名称，并表现为一定的品质；每一笔交易，都离不开一定的数量。因此，商品的品名、品质和数量是买卖双方在交易中必须首先明确的问题。而正确地选择和确定商品的品质和数量，更是买卖双方在磋商和签订买卖合同过程中必须解决的重要问题之一。

从法律角度讲，有些国家把买卖合同条款分为“要件”（Condition）与“担保”（Warranties）两种。一方违反“要件”，对方有权撤销合同，并可请求损害赔偿。如果违反“担保”，则只能要求赔偿，不得撤销合同。而在国际贸易中，商品的品名、品质和数量大多作为合同的“要件”，因此，在贸易中对商品的品名、品质和数量应予重视。

### 第一节 商品的名称

#### 品名的意义

国际贸易同国内贸易有着很大差异。在国际贸易中，看货成交的情况较少，交易双方商订合同时，往往很少见到具体商品，一般只是凭借对买卖的商品作必要的描述来确定交易的标的。因此，在合同中列明商品的名称就成为不可缺少的一项主要贸易条件。

按照有关的法律和惯例，对交易标的物的描述，是构成商品说明（Description）的一个主要组成部分，也是买卖双方交接货物的一项基本依据，它关系到买卖双方的权利和义务。若卖方交付的货物不符合约定的品名或说明，买方有权提出损害赔偿要求，甚至可以拒收货物或撤销合同。由此可见，列明合同中的商品具体名称，具有重要的法律和实践意义。

#### 品名条款内容

品名条款的规定，取决于成交商品的品种和特点，它并无统一格式，可由交易双方酌情商定。

合同中的品名条款通常比较简单，一般只是在“商品名称”或品名（Name of Commodity）的标题下，列明交易双方成交商品的名称。有时为了省略起见，也可不加标题，只在合同的开头部分，列明交易双方同意买卖某种商品的文句。

品名条款的规定，还取决于成交商品的品种和特点。就一般商品来说，有时只要列明商品的名称即可。但有的商品，往往具有不同的品种、等级和型号。因此，为了明确起见，也有把有关具体品种、等级或型号的概括性描



述包括进去，作进一步限定。此外，有的甚至把商品的品质规格也包括进去，在此情况下，它就不单是品名条款，而是品名条款与品质条款的合并。

### 品名条款注意事项

国际货物买卖合同中的品名条款，是合同中的主要条件。因此，在规定此项条款时，应注意下列事项：

(1) 必须明确、具体表达品名条款时，必须能确切反映交易标的物的特点，避免空泛、笼统的规定，以利合同的履行。

(2) 针对实际作出实事求是的规定

品名条款中规定的品名，必须是卖方能够供应买方所需要的商品，凡做不到或不必要的描述性词句，都不应列入，以免给履行带来困难。

(3) 尽量使用国际通用名称有些商品的名称，各地称法不一，为了避免误解，应尽可能使用国际上通用的称呼。若使用地方性的名称，交易双方应事先就其涵义取得共识。对于某些新商品的定名及其译名，应力求准确、易懂，并符合国际上的习惯称呼。

(4) 注意选用合适的品名

某些商品具有不同的名称，在确定合同的品名时，应从降低关税、节省运费和方便进出口的角度出发，选用对我有利的名称。

## 第二节 商品的品质

### 商品品质的重要意义

商品品质 (Quality of Goods) 就是商品的内在素质 (包括物理的、化学的、生物的构造、成分和性能等) 和外表形态 (包括外形、色泽、款式和透明度等) 的综合，是决定商品使用效能的重要因素。就国际贸易而言，它还包括包装和市场适应性等社会属性。商品品质的优劣，对商品价格高低起重要作用。在磋商交易中，买卖双方都要针对一定的商品，按质论价。值得注意的是，商品的品质与销路有着直接的关系，目前，世界各国日益用提高商品品质作为提高商品竞争能力的一种手段。随着市场竞争的加剧，品质问题在国际贸易中的地位也日趋重要。

商品品质的优劣，不仅关系到商品的价值和销路，更重要的是关系到国家的信誉，因此，提高出口商品品质具有重大的政治经济意义。为了扩大出口商品的销路，以适应我国对外贸易发展的要求，必须根据国际市场的需求来安排生产，大力提高产品质量，切实把好出口商品质量关，以保证出口商品质量符合合同规定的要求，提高我国对外贸易信誉。

进口商品的质量也是很重要的。为了适应国内工农业生产、国防建设、科学研究以及调剂、补充国内市场和人民生活消费的需要，在扩大出口的同时，还要从国外引进技术设备和进口生产建设器材及人民生活所需的各种商品。进口商品质量的优劣，直接关系到国内生产、科学研究和消费。只有把好进口商品的质量关，才能保证国内社会主义建设的顺利进行，从而有利于四个现代化的早日实现。因此，在签订进口合同时，必须认真订好品质条款，使进口的商品符合我国的需要。同时，还要认真做好进口商品的质量验收工作，保证进口商品质量符合合同的规定，以维护我国人民的利益。

合同中的品质条款是构成商品说明的重要组成部分，是买卖双方交接货物的依据。英国的货物买卖法把品质条件作为合同的要件(Condition)。《联合国国际货物销售合同公约》规定，卖方交付货物，必须符合约定的质量。如卖方交货不约定品质的条件，买方有权要求损害赔偿，也可要求修理或交付替代货物，甚至拒收货物和撤销合同，这就进一步说明了品质的重要性。

### 对商品品质的要求

为了使我国进出口商品的品质适应国内社会主义建设和国际市场的需要，保证顺利完成我国对外贸易所担负的任务，我国进出口商品应符合下列要求：

#### 1. 在出口商品品质方面

##### (1) 要保持商品品质的稳定，并不断加以改进和提高

保持出口商品品质的稳定，是保持商品信誉和巩固国外市场的重要条件。对质量没有过关的商品，不宜轻易出口。只有等商品品质稳定后，才能向国外推销。同时，由于国外市场的需求不断变化，所以对已经外销的出口商品的品质、规格、花色、式样等也必须不断加以改进和提高。只有这样，才能有效地巩固和扩大国外市场。

##### (2) 要适应国外市场的消费习惯和消费水平

由于世界各国经济发展很不平衡，各国人民的生活水平悬殊很大，各民族的爱好的生活习惯也不尽相同，因此，我国出口商品的品质、规格、花色、式样等应适应国外各有关市场的消费习惯和消费水平。为了有效地适应国外市场的需要，应及时了解国外市场情况和消费倾向，认真贯彻以销定产、产销结合的原则，使出口商品适销对路。

##### (3) 要适应国外政府颁布的法律要求

出口商品要销往世界许多国家和地区，而每个国家和地区的贸易管制办法和进口税收的规定各不相同。为了使我国出口商品能够顺利出口并卖得适当的价格，必须加强调查研究，使商品的品质、规格尽量适应有关进口国家和地区的政府法令的要求。

##### (4) 要适应国外自然条件和季节变化

由于各国自然条件不同，季节变化不一，因而对商品品质、规格的要求各异。同时，有些出口商品在运输、装卸和储存过程中，也往往会由于气候和各种自然条件的作用而发生物理变化或化学反应，从而使商品品质受到影响。因此，应当了解各个不同地区与国家的自然条件和季节变化情况及其对商品品质的影响，切实掌握商品品质在流通过程中的变化规律，并采取相应的预防措施以保证我国出口商品的到货质量。

## 2. 在进口商品品质方面

我国进口商品也应符合国际市场和自然条件以及法律的要求，必须真正符合社会主义建设、科学研究、调剂人民生活 and 保证人民健康的需要。凡品质不符合这些要求的商品，不应进口。对于确需进口的商品，其品质、规格不应低于国内的实际需要，以免影响国内的生产、消费与使用。但也不应超出国内的实际需要，任意提高对进口商品品质的要求，以免造成不应有的浪费。同时，对于主要项目指标的规定，应力求具体详细，必要时订明商品的用途与制造所使用的原料。

## 表示商品品质的方法

鉴于品质对商品的效用、市场价格和销路有重大影响，买卖双方为了保证交易商品符合一定的质量要求，都要在协商一致的基础上，在买卖合同中订立品质条款，就商品的品质及双方当事人在这方面的权利和义务做出具体规定，作为卖方交货和买方验收的依据。由于国际贸易大多是大宗的期货交易，买卖双方又是地处两国，在洽谈交易时，往往没有看到全部商品，因此，需要有某种说明品质的方法，作为洽谈和履行合同的依据。当前，进入国际贸易的商品种类繁多，特点各异，用以说明品质的方法也就不可能一致。概括起来，国际贸易中常用来表示商品品质的方法基本上有两大类：

### 1. 用实物表示法

#### (1) 看货成交

即由卖方在货物存放地点向买方展示准备出售的货物，经买方现场检视满意后达成交易。以这种方式达成的交易，货物的品质以检视时的状态为准。卖方只要交付经检视的货物，买方就不得对其品质提出任何异议。

一般而言，看货成交是在卖方掌握现货，并且货物数量不太大，买方能够亲临现场的前提下进行的。所以，通常只适用于一些首饰或工艺品等贵重货物以及其他现货交易。

#### (2) 凭样品买卖

样品 (Sample) 通常是从一批商品中抽取出来的或由生产、使用部门加工、设计出来的足以反映该批商品平均质量的少量实物。

凭样品买卖 (Sales by Sample) 是指买卖双方约定凭样品作为交货的品质依据的交易。而用来作为衡量交货品质的样品，即称之为标准样品

(Standard Sample)。在凭样品进行交易时，一般要在合同中明确规定：“该样品应视为本合同不可分割的部分，所交货物的品质不得低于样品”(Said Sample shall be treated as an integral part of this contract. The quality of the goods delivered shall not be lower than the sample.)

凭样品的买卖有两项基本要求：一是以样品作为交货品质的唯一依据；二是卖方所交货物必须与样品完全一致。

标准样品一般多由卖方提供，但有时也可以由买方提供。前者称为“质量以卖方样品为准”(Quality as per Seller's samples)，后者称为“质量以买方样品为准”(Quality as per buyer's samples)，不论样品由谁提出，一旦达成交易，卖方所交货物的品质均须与样品相符，这是必须遵守的一项基本原则，也是卖方的一项主要义务。如两者不符，除合同另有规定外，买方可以提出索赔，甚至可以拒收货物，撤销合同。因此，在凭样品买卖时，必须注意以下几点：

凡属凭卖方样品的买卖，在出口对外寄送样品时，必须注意选择有代表性的样品(Representative Sample)又称原样(Origin Sample)。样品的质量既不能偏高，也不能偏低。偏高，会给日后交货造成困难；偏低，会使卖方在价格上吃亏。在我国外贸业务中，为选好样品，各出口公司应与有关生产、商检部门共同研究后再选送国外。同时在寄送样品时应留存复样(Duplicate Sample)，以便作为日后交货或处理品质争议时的依据。在凭对方样品进口成交时，应在合同中规定我方对整批到货有复验权的条款，否则，如实际到货的品质低于样品，我方无复验权就会影响对外索赔的权利。

凡属凭买方样品的买卖，即“来样成交”，如由我方出口，则在接到国外买方的来样时，必须慎重处理。首先，应考虑对方来样是否符合我国社会主义对外贸易的原则。一般地说，只要不是反动的、黄色的、丑恶的，均可接受。其次，要考虑我国的原料和生产、加工能力等各方面的条件，如可以做到的，应予接受；如对方来样的要求超过我国目前的生产、加工条件，就暂不直接接受。在凭买方样品成交时，则卖方所交货物的质量，必须以买方样品为准。当买方寄给卖方样品要求按样成交时，卖方也可以根据买方样品进行复制或提出与之相似的样品作为“回样”(Return Sample)或“对等样品”(Counter Sample)，寄交对方确认，作为交货时的品质依据，以免在交货时引起争端。如果买方接受了卖方提出的“对等样品”，则交易的性质即由凭买方样品的买卖变为凭卖方样品的买卖，这样，卖方就能主动控制交货的品质。我国出口服装和某些纺织品时，常常采用这种做法。

由于凭样品买卖的商品多属品质难以规格化、标准化的商品，要求其交货品质与样品完全相符，有时是难以办到的。因此，在出口业务中如采用凭样品买卖的做法时，一般应争取以我方提出的样品成交，并在合同中作相应的规定：‘交货品质与样品大体相符’(Quality to be considered as

being about equal to the sample), 或其他类似条款。

在凭样销售交易中, 为防止履行合同时发生不必要的纠纷, 必要时可使用封样 (Sealed Sample) 即由公证机构 (例如商品检验局) 在一批商品中抽取同样品质的样品若干份, 在每份样品上烫上火漆或铅封, 供交易当事人使用。封样也可由发样人自封或由买卖双方会同加封。此外, 凭对方样品成交, 一般还应声明如发生涉及国外工业产权等第三者权利问题概由对方负责, 必要时还应要求对方书面确认。

总之, 在采取凭样品买卖时, 往往容易引起纠纷。因此, 在当前国际贸易中, 除了一些不宜用科学方法表示品质的商品 (如工艺美术品、服装、某些土特产品、少数轻工产品和个别矿产品) 外, 一般较少采用这种方式。

此外, 日常业务中, 买卖双方为了建立和发展贸易关系, 增进对彼此经营商品的了解, 促进交易, 互相寄送样品的情况是十分普遍的。如果寄送样品的目的只是为了介绍商品的一般品质状态, 在成交时将另订规格作为品质依据, 那么, 这种样品就不具备标准样品的作用, 而只是促成交易的媒介。用这种方式达成的交易, 就不是凭样品交易。也就是说, 卖方交货时, 并不受样品的约束。但为了明确起见, 在寄送这种样品时, 最好是明确标明该样品是仅供参考 (For reference only) 或直截了当地写明“参考样品” (Sample for reference), 以免与标准样品混淆。

## 2. 用说明 (Description) 表示的方法

在国际贸易中, 除了用样品外, 凡是运用文字或图样表示商品品质的方法, 均属凭说明表示品质方法, 具体又分为下列几种:

### (1) 凭规格、等级或标准的买卖 (Sales by Specification, Grade or Standard)

在国际贸易中, 有很大一部分商品是按一定的规格、等级或标准进行买卖的。商品不同, 表示商品品质的指标和方法也不同。

商品的规格 (Specification) 是指用来反映商品品质的一些主要技术指标, 如成分、含量、纯度。由于商品特性不同, 规格的内容也不同。凭规格买卖比较方便、准确, 所以应用较广。

商品的等级 (Grade) 是指同一类商品, 按其规格上的差异, 用文字、数码或符号将品质分为各不相同的若干等级, 如大、中、小, 重、轻, 甲、乙、丙, 一级、二级、三级……凭等级买卖时, 如果对方已熟悉每个级别的具体规格, 就可以只列明等级, 毋需赘述其具体内容。

商品的标准 (Standard) 是将商品的规格和等级予以标准化。在我国, 商品的标准是由国家或有关政府部门规定的。在资本主义国家, 商品的标准有的由国家规定。有的由同业公会、交易所或国际性的工商业组织制订。这些标准, 有的有约束性, 即不符合标准规定的品质的商品, 不准出口或进口; 有的没有约束性, 由买卖双方根据需要决定采用或另订规格。

凡我国已规定有标准的商品, 在磋商交易和签订合同时, 为了方便生产,

节约原材料，降低成本，一般应以我国有关部门所公布的标准为依据。但有时为了把生意做活，只要在政治上无不良的影响，国外所规定的品质标准和检验方法合理可行，也可根据需求和可能，采用国外规定的品质标准。但是，应当注意的是：由于各国制订的标准经常进行修改和变动，同一种商品的标准可能有不同年份的版本。版本不同，品质标准往往也各异。因此，在援引国外标准时，必须注明所援引标准的年份和版本，以免引起争议。例如，在凭药典确定品质时，须明确规定以哪国的药典为依据，并同时注明该药典的出版年份。

在国际贸易中，除了部分商品能以科学方法确定其品质规格外，还有一些农副产品，由于其品质变化较大，难以规定统一的标准。因此，有时采用（F.A.Q.）表示品质的方法：

“良好平均品质”（Fair Average Quality 缩写为 F.A.Q.）按照一些国家的解释，所谓“良好平均品质”是指装运地在某一时期运销的货物的平均品质水平，一般就是指合同约定的生产年份的中等货，俗称“大路货”。

我国在出口农副产品时，有时也采用 F.A.Q. 来表示商品的品质。由于 F.A.Q. 含意非常笼统，我国采用 F.A.Q.，一般都同时在合同中规定具体的规格要求。例如，“花生，大路货，规格：水分不超过 13%，不完善粒最高 5%，含油量最低 44%”，交货时以合同规定的具体规格作为品质的依据。

在凭规格、等级、标准进行买卖时，卖方所交货物必须与合同规定的规格、等级或标准相符，否则，买方有权要求降价，甚至可以拒收货物，并要求赔偿损失。

## （2）凭牌号或商标的买卖

在国际贸易中，对于某些品质稳定并树立了良好信誉的商品，交易时仅凭牌号（Brand）或商标（Trade Mark）即可说明其品质，可凭牌号或商标买卖。这种表示商品品质的方法已被各国广泛使用。

凭牌号或商标的买卖，主要包括以下两种情况：

凭商品的牌号或商标进行买卖，如红双喜牌乒乓球、凤凰牌自行车或美加净牙膏等等。

凭商品的产地名称进行买卖，如天津红小豆、祁门红茶、嘉定蒜头等。对某些农副产品，除规定产地外，还要订明具体的规格或等级要求。

凭牌号或商标的买卖，从表面上看，卖方只要在商品上贴上合同规定的商标就可以履行交货义务，似乎很容易做到，但实际上并不那样简单，因为这类商品所使用的商标，一般都是经过卖方长期努力在国际市场上打开了销路的名牌，商标或牌号本身就代表着一定的质量水平。如果把质量不好的商品，贴上名牌的商标出售，有名无实，就会使消费者失去信心，从而把牌子卖倒，归根到底对卖方不利。因此，在出口贸易中，对于采用牌号、商标或产地名称成交的商品，一定要保证按传统的质量交货。凡不够条件或质量不

稳定的商品，一般不要卖牌号货或产地货。为了使牌号货或产地货的质量有保证，除保持和不断提高名牌商品的质量外，最好能制定统一的规格或标准作为内部掌握，严格把好质量关，凡不合标准的，一律不予出口，以免影响出口商品的声誉。

### （3）凭说明书和图样的买卖

有些商品，如机械、电器、仪表产品等，由于其结构和性能十分复杂，无法用几个简单的具体指标来反映其品质的全貌，因此，必须凭详细的说明书（Descriptions）以及图样（Illustrations）来具体说明其构造、用材、性能及使用方法等，必要时甚至还须辅以设计、照片、分析表等解释。按这种办法进行的买卖，称为凭说明书的买卖。

有些凭说明书买卖的机、电、仪产品，除在合同中订有品质检验条款外，还订有品质保证条款和技术服务条款。明确规定卖方须在一定期限内保证其所出售的商品质量符合说明书上所规定的指标，如在保证期限内发现品质低于规定的指标，或部件的工艺质量不良，或材料内部有隐患而产生缺陷时，买方有权提出索赔，卖方有义务消除缺陷或更换有缺陷的商品或材料，并承担由此引起的各项费用。

### （4）凭产地名称买卖

在国际货物买卖中，有些产品，因产区的自然条件、传统加工工艺等因素的影响，在品质方面具有其他产区的产品所不具有的独特风格和特色。对于这类产品，一般也可用产地名称（Name of Origin）来表示其品质，如，龙口粉丝、四川榨菜、天津红小豆等。

上述国际贸易中一些常见的表示商品品质的方法，根据商品的特点和市场或交易习惯，可以单独运用，也可以酌情将几种方式结合运用。

## 订定商品品质条款

在国际贸易中，商品种类繁多，品质千差万别，因此，合同中的品质条款也有繁有简，须根据具体商品的特性和不同用途而定，不可能千篇一律，一成不变。一般地说，在商订品质条款时，主要应注意以下几点：

### 1. 要贯彻“平等互利”和“重合同、守信用，重质先于重量”的原则

在订定商品的品质条款时，应体现平等互利的精神，防止订立只对单方面有利的片面条款。如由于某些农副产品的实际交货品质和合同规定难免会出现一些差异，为了照顾买卖双方的利益，可允许卖方交货的品质在一定幅度内高于或低于合同规定的品质要求。同时根据实交货物的品质状况，按规定比例给予增价或减价。

有的合同除规定增减价幅度外，还进一步规定，如果实交货物的品质低于合同允许的幅度，买方即有权拒收货物。这对于保证进口商品的质量、维护买方的正当权益，都是必要的。

增减价条款一般只应用于对价格有重要影响，且允许有一定机动幅度的主要指标。对于次要指标或不允许有机动幅度的指标，就不适用。

在工业品的合同中，有时对一些品质指标，也规定有“品质公差”（Tolerance）。由于这类商品在生产过程中，受科技水平或生产水平所限，往往会有一些误差。这些误差有的是国际上所公认的，有的是经买卖双方所同意的。国际贸易中，卖方交货的品质只要在公差范围内，则免负品质责任。商品品质的公差是不计算增价或减价的。

通常，规定商品的品质规格时，还可使用品质机动幅度（Quality Latitude）的办法。即对某些初级产品，由于卖方所交货物品质难以完全与合同规定的品质相符，为便于交货，往往在规定的品质指标外，加订一定的允许幅度。只要在允许的幅度内，买方无权拒收，但可根据合同规定调整价格。

#### （1）规定范围

即对某项商品的品质指标规定允许有一定的差异范围。例如：湿度（Moisture）5~10%。

#### （2）规定极限

即对有些商品的品质规格规定上下极限。规定极限的表示方法，常用的有：最大、最高、最多（Maximum或Max）和最小、最低、最少（Minimum或Min）。例如：羊毛最少98%（Wool 98%min-mum）。

#### （3）规定上下差异

例如：羽绒含绒量16%上下1%（1%more or less）

#### 2. 要有生产观点，从实际出发

在确定出口商品的品质条件时，既要照顾国外市场的消费习惯和水平，又要符合我国的生产实际，并有利于生产的发展，避免脱离实际。对于一些实际做不到的条款，不应接受。要注意的是，有时当市场发生对买方不利的变化时，也会造成市场索赔（Market Claim）。对于一些国外对品质要求较高的商品，应与生产部门协商，并取得同意后，才能接受。对于一些可以做到或可以进一步提高品质的商品，则不应把规格订得低于实际商品，以免给出口商品信誉造成不良后果，影响成交或价格，造成不应有的损失。但也不应单纯追求高价，盲目提高品质，以致浪费原材料，给生产部门带来困难，甚至影响交货，造成损失。

对于进口商品的品质，也应从我国工农业生产建设和科研的实际需要出发。订高了，影响价格，未必符合需要；订低了，或是漏列一些主要项目，将影响到货品质，影响使用，招致外汇损失，带来不利影响。

#### 3. 要有科学性和灵活性

在规定商品的品质条件时，应注意用词明确、具体，便于检验及分清责任，不宜采用诸如“大约”、“左右”、“合理误差”等笼统含糊字眼。避免由于用词不当，引起不必要的纠纷和扯皮。但也不要吧品质要求订得过死，



绝对比，以免由于实际上做不到而造成交货上的困难。对某些商品，在规定其品质条件时要有有一定的灵活性。对一些项目的要求可订上“最高限度”或“最低要求”，或规定合理的品质机动幅度，以利于合同的执行。但精密度要求很高的商品，如精密仪器等，则属例外。

对于品质规格的项目，也不宜订得过多，过于烦琐，应该集中力量订好影响品质的重要指标。对于次要指标可以不订或少订，以免交货时由于某些次要指标不合格而使合同的执行受到影响。对于一些与品质无关的条件，则避免订入。

品质项目是从各个不同的角度来说明商品品质，所以在规定时要注意到各个项目之间的相互关系，注意它们之间的一致性。以免由于某一项目规定不合理而影响其他项目，造成不应有的损失。

#### 4. 要根据不同商品的特性，正确运用各种表示商品品质的方法。

在确定表示商品品质的方法时，应考虑商品的特性。有的商品宜于凭样品进行买卖，有些商品则宜于凭规格、等级、标准、商标、牌号或说明书进行买卖，不能随意滥用。各种表示品质的方法都有其特定的涵义，买卖双方也须按此承担相应的义务。因此，凡是能够用一种方法表示品质的，一般就不要采用两种或两种以上的方法来表示；如必须采用两种以上的方法来表示时，则须在合同中对以何种为主作出具体明确的规定，以免引起争议。特别应当指出的是，凭样品与凭规格两种确定商品品质的方法，不宜混合使用。因为根据某些国家法律的解释，凡是既凭样品、又凭规格达成的交易，则所交的货物，必须既与样品一致，又须符合规格的要求，否则，买方有权拒收货物并可提出赔偿要求。

由于商品的品质关系到用户的切身利益，因此，在国际市场上，用户不仅要对商品的品质，而且还要对生产企业的质量体系进行评价，这已成为国际贸易中的通常做法。国际标准化组织制定的 ISO9000 系列标准，为国际市场商品的生产企业的质量体系评定提供了统一的标准，具有国际通行证的作用。当前，许多国家都把质量体系认证作为参加国际市场竞争的手段。采用 ISO9000 系列标准，不仅有利于出口商品生产企业提高自身技术和管理素质，而且也有利于提高出口商品的品质。为了便于我国出口商品生产企业按照 ISO9000 系列标准进行质量体系评审，我国制定了《出口商品生产企业质量体系评审管理办法》，并于 1992 年 3 月 1 日起试行。凡买卖合同约定和外国政府要求或我国规定应提供质量体系合格证书的生产企业的出口商品，商检局均凭该合格证书接受出口检验，这就有助于全面加强出口商品的质量管理，并有利于保证我国出口商品符合国际市场的要求。

总之，由于商品的品质在交易中是个非常敏感的因素，许多争议都由它引起，它直接关系着国家的信誉和商品的声誉。商品的品质不仅关系着交易的成败，还关系着交易双方的经济得失，与双方的利害关系甚为密切。因此，我们一定要贯彻“重质先于重量”的原则，高度重视商品品质。出口商品检

验不合格的坚决不出口；进口商品经检验不合格的，要及时索赔或退货。

### 第三节 商品的数量

#### 商品数量的重要意义

在国际贸易中，买卖双方必须以约定的货物数量作为履行合同的依据，商品数量是买卖合同中不可缺少的主要条件之一。按照《联合国国际货物销售合同公约》规定，卖方所交货物的数量必须与合同规定相符。如卖方所交货物的数量小于合同规定的数量，卖方应在规定的交货期届满前补交，但不得使买方遭受不合理的不便或承担不合理的开支。即使如此，买方也有保留要求损害赔偿的权利。反之，卖方所交货物的数量如大于合同规定的数量，买方除了可以拒收超额部分外，也可以收取多交部分中的一部分或全部，但应按合同价格付款。

在我国对外贸易业务中，正确掌握进出口商品的数量，合理订定合同中的数量条件，不仅有利于多快好省地完成对外贸易任务，而且有利于体现我经营意图和贯彻对外政策。

#### 计算数量的单位

货物的数量，是指以一定的度量衡单位表示的货物重量、个数、长度、面积、容积等。货物数量的多少既关系到一笔交易规模的大小，也会影响消费者的使用和市场的变化。

在国际贸易中，由于商品的种类、特性不同以及各国度量衡制度不同，因此，计算数量的单位也不相同。

国际贸易中通常使用的计量单位有以下几类：

##### 1. 重量 (Weight)

如吨（公吨、长吨、短吨）、克、公斤、磅等。一般天然产品及其制品，如矿产品、钢铁、盐、农副产品等，均按重量买卖。

##### 2. 个数 (Number)

如只、件、双、套、打、罗、令、台、架等。一般杂货及工业制品，均按个数买卖。

##### 3. 长度 (Length)

如米（公尺）、英尺、码等。一般多用于绳索、纺织品等货物。

##### 4. 面积 (Area)

如平方米（平方公尺）、平方码、平方英尺等。多用于玻璃和纺织品等货物。

上述长度和面积单位，主要应用于纺织品及金属绳索等细长物的计算。

## 5. 容积 (Capacity)

如公升、加仑、蒲式耳等。粮食及部分液体商品按容积计算。

## 6. 体积 (Volume)

如立方米 (立方公尺)、立方英尺、立方码等。按体积单位成交的商品不多, 仅应用于木材及化学气体等少数商品。

由于各国度量衡制度不同, 所使用的单位各异, 因此了解与熟悉相互之间的换算方法是很重要的。目前国际贸易中常用的度量衡制度, 有国际单位制 (国际单位制代号为“SI”即 International System of Units)、公制 (The Metric System)、英制 (The British System) 和美制 (The U.S. System)。

我国的法定计量单位为国际单位制, 但为了适应国外市场习惯, 在对外成交时, 也有采用对方习惯的计量单位的。因此, 在洽谈交易和签订合同时, 必须明确规定使用哪一种度量衡制度, 以免造成误会和纠纷。同时, 还要掌握各国度量衡制度之间的换算方法。

## 计算重量的方法

国际贸易中的许多商品是按重量买卖的。按照一般商业习惯, 计算重量的方法有以下几种:

### 1. 毛重 (Gross Weight)

即商品本身的重量加包装的重量, 一般适用于低值的商品。

### 2. 净重 (Net Weight)

商品本身的重量, 即除去包装后的商品实际重量。在国际贸易中, 大部分以重量计量的商品, 都是以净重计价。但是一些价值较低的农副产品, 如粮谷、饲料等有时也以毛重计价。这种以毛重计价的办法称之为“以毛作净” (Gross for Net)。例如: 中国东北大豆, 100 公吨, 单层麻袋包装, 每袋 100 公斤, 以毛作净。

货物按净重计算时, 必须由毛重扣除皮重, 计算皮重的方法有四种:

#### (1) 实际皮重 (Actual Tare 或 Real Tare)

即商品包装实际重量, 是将整批货物包装材料逐一过秤求得的重量之和。

#### (2) 平均皮重 (Average Tare)

在皮重相差不大的情况下, 从全体商品中抽出若干件包装材料, 秤出皮重, 然后求出其平均重量, 即为平均皮重。

#### (3) 习惯皮重 (Customary Tare)

有些比较标准化、规格化的包装, 其重量已为市场所公认, 因此不必逐件重复过秤, 而以习惯上公认的包装重量计算, 称为习惯皮重。

#### (4) 约定皮重 (Computed Tare)

即指买卖双方事先协商约定的皮重，不必过秤，逐一衡量。

计算皮重究竟采取哪一种方法，在磋商交易和签订合同时，也应明确加以规定，以免事后引起争议。

如在合同中未明确规定用何种方法计算重量和价格的，按惯例应以净重计。

### 3. 公量 (Conditioned Weight)

即用科学方法除去商品中所含的实际水分，再另加标准水分，所求得的重量的。这种方法经常用于水分含量不稳定、易受空气湿度影响的商品，如羊毛、生丝、棉花等。

其计算公式为：

$$\text{公量} = \frac{\text{实际重量} \times (1 + \text{标准含水量})}{1 + \text{实际含水率}}$$

### 4. 理论重量 (Theoretical Weight)

对于有固定规格和固定尺寸的商品，根据其数量经推算所得的重量。如马口铁、钢板规格一致，其重量大致相等，可以从张数推算其实际重量。

## 数量条款的订定

合同中的数量条款 (Quantity Clause) 是买卖双方交接货物和处理争议的根据，因此，买卖双方签订合同时，必须对数量条款作出明确合理的规定。在买卖合同的数量条款中，一般须订明数量和计算单位。以重量计量的，还须明确计量的办法，如“中国蚕豆五百公吨，麻袋装，净重”。但有时在某些合同中也规定交货数量的机动幅度和作价办法。为了订好数量条款，在磋商交易和签订合同时，应当注意以下几点：

#### 1. 必须正确掌握进出口商品的数量

在进出口商品数量掌握上，必须体现政策和符合计划的要求。此外，还应在调查研究的基础上，根据需要与可能来确定成交的数量。具体地说，在出口商品数量的掌握上，既要考虑国外市场的需求量、市场趋势、季节因素、保证及时和合理供应，以便巩固和扩大销售市场，使我出口商品卖得适当的价格；又要考虑货源情况和适应国内的生产能力，以免造成交货困难。同时，还要根据国外商人的资信情况及其经营能力来确定成交的数量，以防发生货款落空的风险。在进口商品数量的掌握上，主要应服从国内建设和调剂市场的需要，同时应考虑外汇支付能力与运输能力。此外，还应根据当时市场行情的变化情况，决定购买的数量。

#### 2. 合理地规定溢短装条款

在农副产品和工矿产品的交易中，往往由于商品的特性、生产能力、船舶舱位、装载技术和包装等原因，比较难以准确地按合同规定的数量交货。因此，买卖双方在商订交货数量时应订有一定的机动幅度，即应在合同中明

确规定溢短装条款 (More or Less Clause)。按照这一规定, 卖方在交货时可以溢交或短交合同数量的百分之几。例如, 中国大米 10 万公吨, 卖方可溢交或短交 2% (China Rice, 100 000 metric tons with 2% more or less at Sellers' option)。按照国际商会《跟单信用证统一惯例》规定, 如凭信用证付款方式进行的买卖, 除非 L/C 所列的货物数量不得增减, 在支取金额不超过 L/C 金额的条件下, 即使不准分批装运, 卖方交货数量的伸缩幅度为 5%, 但货物数量按包装单位或个体计算时, 此项伸缩则不适用。

合同数量的溢短装, 一般由卖方决定, 也有由买方决定 (At Buyer's option) 的。在合同数量大, 商品价格波动激烈的情况下, 为了防止卖方或买方利用溢短装条款, 故意多装或少装, 因此, 有的合同在规定的溢短装条款时, 还规定只有在为了适应船舱的需要时, 才能适用。

在国际贸易中, 粮食、化肥、矿砂、食糖等大宗商品, 一般都用整船装运。由于船舶结构、积载因素和装载技术上的差异, 所以在实际装船时, 往往会出现多装或少装的情况。按照国际航运惯例, 船舶的实际装载量应由船长根据实际情况决定。船长决定的实际装载量与卖方提出的交货量往往会有差异, 这就有必要对每批装船的数量规定一个机动的幅度。在大宗交易的情况下, 对合同全部数量如需订立溢短装条款, 则对每批装船数量的溢短装, 最好也应同时加以规定。这样, 责任明确, 不易引起争议。

鉴于某些国家法律规定, 如卖方所交货物的数量大于或小于合同规定的数量, 买方都有权拒收全部货物。因此, 对于某些难以准确地按合同规定数量交货的出口商品, 一般都应在合同中订立溢短装条款, 以免买方利用卖方在交货数量上的某些难免的差异, 挑起争端。

合同中对数量的机动幅度的计价, 一般有两种不同的计价办法。一种是短交或溢交的数量均按合同价值计算。但有的合同为了防止买方或卖方在市场价格变动时, 利用溢短装条款钻空子, 对溢交或短交部分, 规定按装船时或按到货时的市价计算。在合同中没有规定溢短装部分的计价办法时, 通常按合同价格计算。

### 3. 应注意用词明确、具体、避免使用笼统含糊字眼

在规定商品数量条款时, 应尽可能使用明确、具体的字眼, 以免在合同执行时引起不必要的纠纷。有时在合同数量条款中只规定“约量”(About or Approximate or Circa), 即在合同规定的数量前加上“约”字, 意思是卖方交货的数量可以有一定范围的灵活性。由于“约量”的字眼笼统含糊, 国际上对其涵义有各种不同的解释, 有的解释为 2%, 有的解释为 5%, 也有的解释为 10%。为了明确责任和便于合同的执行, 最好在合同数量条款中不采用“约量”, 而规定明确的溢短装幅度。按《跟单信用证统一惯例》规定, 这种约数, 可解释为交货数量有不超过 10% 的增减幅度。

如确需采用时, 当事人双方也应就“约量”的涵义作出明确的规定。

## 复习思考题

- 一、提高出口商品品质有什么重要意义？
- 二、对出口商品品质有什么规定？
- 三、在凭样品买卖中，对样品的要求是什么？
- 四、“来样成交”为什么要对方确认“对等样品”？
- 五、签订品质条款时应注意什么问题？
- 六、商品数量的意义是什么？
- 七、解释下列名词：  
毛重、净重、皮重、以毛作净、公量
- 八、某公司出口一批商品 100 公吨，合同规定有 5% 机动幅度，试计算出最多能装多少？最少能装多少？
- 九、什么是数量机动幅度？如何规定？
- 十、对于“约量”的掌握应注意些什么？

## 第五章 商品包装

在国际贸易中，大多数商品都要有一定的包装，以保护商品在流通过程中的品质安全和数量完整。因此，凡买卖需要包装的商品时，交易双方必须在合同中对包装条件作出明确规定。包装条款，是买卖合同中的重要条款之一。

### 商品包装的重要意义

商品包装是保护商品在流通过程中品质完好和数量完整的重要措施。由于国际贸易商品一般需要经过长距离辗转运输，因此，国际贸易商品的包装比国内销售商品的包装更为重要。在国际贸易中，经过适当包装的商品，有利于储存、保管、运输、装卸、计数、销售和防止盗窃等工作的进行，有利于消费者的挑选和携带。包装良好的商品，还有利于吸引顾客，扩大销路，增加售价，多创外汇。此外，商品的包装还在一定程度上反映出一个国家的生产水平、科学技术和文化艺术水平。

在当前市场竞争空前激烈的情况下，各国出口商更是千方百计地变换包装方式，不断翻新包装花样，以利保持和扩大其商品的销路，排挤和打击竞争对手。因此，包装的作用不仅限于保护商品的品质和数量，而且已发展成为增强商品竞争能力、扩大销路、增加外汇收入的重要手段之一。

为了促进我国对外贸易的发展，我们必须重视出口商品包装工作。因为，出口商品包装的好坏，不仅影响商品的售价和销路，而且关系到国家的声誉。在我国，出口商品的包装是对外贸易工作的一个重要组成部分，做好这项工作，有着重要的政治经济意义。同时由于出口商品要同世界各国广大消费者见面，而且大部分消费品在国外是通过综合性的或专业的百货商店和“超级市场”出售的，这就对包装条件提出了更高的要求。把出口包装工作搞好了，就可使我国的商品直接进入国外大百货商店和超级市场，供当地广大消费者观赏和选购，就可提高出口商品的声誉和售价，增加外汇收入。

### 第一节 商品包装的基本要求及种类

为了适应我国对外贸易发展的需要，使我国出口商品的包装达到科学、经济、牢固、美观、适销和多收外汇的要求，应做到以下几点：

#### 商品包装基本要求

(1) 包装的用料和设计必须科学、牢固，既符合商品的特性，又适应对外贸易长途运输，适应各种不同的运输方式和沿途气候条件变化的要求，以

保护商品的品质安全和数量完整。例如：易碎商品的包装必须能防止商品由于挤压或震动而发生的损失；液体商品应该装在具有良好防渗透性能的容器中；对于海洋运输，尤其是中途需要转船和多次搬运的商品，坚固的包装特别重要；空运商品则要求包装轻巧牢固；经过赤道地区的商品包装，就要具备防热、防潮的性能等等。

(2) 包装的用料和设计，必须在坚持社会主义原则的前提下，力求适应国外市场的销售习惯和消费习惯，适应进口国家对于包装、装潢方面的合理规定，以利于扩大我出口商品的销路，增加售价，提高我国的对外贸易信誉。各种商品不同，对包装的要求也不同。原料商品和直接进入零售市场的制成品，对包装装潢的要求，就有很大差别。直接进入零售市场的商品，如食品、轻工产品、小五金、手工艺品、土特产品、药品、纺织品、服装等，都要求既便于批发和零售，又适用于消费者的使用、消费、购买力水平和携带。

有些国家，对包装物料或商品说明，都有一定的要求和限制。如有的国家为防止虫害、霉变，禁止采用稻草、米糠等作为包装垫衬材料；有的国家为保证消费者身体健康，要求对食品要附有成分说明等等。商品的包装、说明如不符合规定，即不能进口。

(3) 包装的用料和设计，要符合节约的原则，做到既能保护商品，又贯彻增产节约的精神。因此，在选用材料与改进包装等方面，都要从节约物料、降低成本及节省运费的角度考虑。选用材料方面，要在保证质量的前提下，贯彻自力更生的精神，尽可能地使用国产包装材料，这不但可以为国家节省外汇，也可以促进国内生产的发展。

(4) 良好的包装装潢对于扩大我国商品的影响，完成出口任务，维护和提高我国对外贸易信誉有很大作用。因此，在我国出口商品的包装装潢设计方面，一定要反映我国社会主义包装装潢的特点，科学地向国外介绍我国的产品，使购买者了解我们的产品。

包装装潢的设计，应考虑艺术性，力求外形美观，以吸引顾客。因此，在我国出口商品包装装潢设计方面，要不断创新，不断提高包装装潢的艺术水平。新颖、美观的包装装潢，对扩大销路和提高售价有很大影响。实践证明，包装装潢美观，可以使低档货卖得较高的价格；反之，包装装潢不好，高档货也只能当低档货卖。

(5) 努力实现出口商品包装机械化和标准化。为了适应我国对外贸易发展和国际市场的需要，我们必须积极创造条件，加速实现出口商品包装机械化和标准化，这是一项具有重要经济意义的工作。实现包装机械化，以机械包装代替手工包装，可以更有效地提高劳动生产率，节约劳动力，改善劳动条件，降低劳动强度，节约包装用料和运输装卸费用，提高包装质量，从而有助于发展出口贸易。实现包装标准化，主要是指对出口商品的包装要求统一材料、统一规格、统一容量、统一标记和统一封装方法。实现出口商品包装标准化，可以简化包装容器规格，易于识别，易于计量，便于统一对外，



同时还能节约包装用料，合理压缩体积，节省运费，并便于装卸运输，为集合包装和成组运输创造有利的条件。

## 包装的种类

进入国际贸易的商品，可以分为三类，即裸装货（Nuded Car-go）、散装货（Bulk Cargo）和包装货（Packed Cargo）。

裸装适用于一些品质比较稳定、自成件数、难于包装或不需要包装的商品，如钢材、铝锭、木材、橡胶等等。裸装一般没有任何包装，但有时也略加包扎，如钢材有时也用铁丝捆扎成堆。烟胶片用烟胶片本身包扎，也属裸装。

散装适用于一些数量较大、颗粒成堆或液态商品。这些商品多系不易碰坏的货物，如矿砂、煤、粮食、石油等等。许多散装的商品也可以包装。散装货需要具备一定的装卸条件和运输设备。近年来，随着码头装卸、仓储和散装运输设备的发展，各国商人大量地采用散装方式进行交易。因为，散装运输可以加快装卸速度、节省包装费用、仓容和运费。不过，在采用散装运输时要考虑码头装卸设备和仓库条件，否则，会造成装卸、运输、储存上的困难和品质、数量方面的损失。

国际贸易中的商品包装，按其在流通过程中作用的不同，可以分为运输包装和销售包装两种。

## 运输包装

运输包装又称大包装或外包装（Outer Packing），它的作用主要在于保护商品的品质和数量，便于运输、储存、检验、计数、分拨，有利于节省运输成本。运输包装的方式主要有两种：单件运输包装和集合运输包装。单件运输包装是根据商品的形态或特性将一件或数件商品装入一个较小容器内的包装方式。单件运输包装应坚固结实，具备保护商品品质安全和数量完整的良好性能。如能防潮、防震、防漏、防锈蚀、防碰撞、防盗和通风等等。单件运输包装还应适于运输装卸、储存并符合节省运输费用的要求。单件运输包装所用的材料有木制品、金属制品、纺织纤维制品、陶土制品、纸制品和塑料制品等等。制作单件运输包装时，要注意选用适当的材料，并要求结构造型科学合理，同时还应考虑不同国家和地区的气温、湿度、港口设施和不同商品的性能、特点和形状等因素。

### 1，单件运输包装

单件运输包装的种类很多：按照包装外形来分，习惯上常用的有包、箱、桶、袋等。按照包装的质地来分，有软性包装、半硬性包装和硬性包装。软性包装较易变形，有利于节约仓容；半硬性包装不易变形，同时经堆

储后可略有压缩；硬性包装不能压缩，包装本身硬实。按照制作包装所采用的材料来分，一般常用的有纸制包装、金属包装、木制包装、塑料包装、棉麻制品包装、玻璃制品包装、陶瓷包装，还有竹、柳、草制品包装等。

## 2. 集合运输包装

随着科学技术的发展，运输包装方面使用集合包装的方式日益增多。集合包装是将一定数量的单件商品组合成一件大的包装或装入一个大的包装容器内。集合包装可以提高港口装卸速度，便利货运，减轻装卸搬运的劳动强度，降低运输成本和节省运杂费用，更好地保护商品的质量和数量，并促进包装的标准化。

### (1) 集装箱 (Container)

集装箱一般由钢板、铝板等金属制成，多为长方形，可以反复使用周转，它既是货物的运输包装，又是运输工具的组成部分。根据不同商品的要求，有的箱内还设有空气调节设备、冷藏设备，并备有装入漏出的孔道或管道。使用甲集装箱，需要有专用的船舶、码头，并配备一定的机械和设施。目前国际上最常用的海运集装箱规格为 8×8×20 英尺和 8×8×40 英尺两种。

### (2) 集装包、袋 (Flexible Container)

集装包是用合成纤维或复合材料编织成抽口式的包，适于装载已经包装好的桶装和袋装的多件商品。每包一般可容纳：1~1.5 吨重的货物。集装袋是用合成纤维或复合材料编织成圆形的大口袋，适于集合包装商品，每袋一般可容纳 1~4 吨重的货物。

### (3) 托盘 (Pallet)

托盘是在一件或一组货物下面附加一块垫板，板下有三条“脚”，形成两个“口”字形扁孔，统称为插口，供铲车的两条铲叉伸入，将托盘连同所载的货物一起铲起，进行堆放、装卸和运送。为防止货物散落，需要用厚箱板纸、收缩薄膜、拉伸薄膜等将货物牢固包扎在托盘上，组合成一件“托盘包装”。每一托盘的装载量一般为 1~1.5 吨。此外还有一种两面插入式托盘。这种托盘不管怎样堆放，铲车都可操作，从而有利于加速装卸速度。

现在，有些国家为了提高货物装卸速度和码头使用效率，常常在信用证上规定进口货物必须使用集合运输包装，有的港口甚至规定进口货物如果不使用集合运输包装，不能卸货。

## 销售包装

销售包装又称小包装或内包装 (Inner Packing)。它是指直接接触商品，随着商品进入零售环节和消费者直接见面的包装，实际上是零售包装。因此，销售包装除了要求具备保护商品的条件外，更重要的是要美化商品，宣传商品，便于销售和便于使用。在销售包装的造型结构、装潢画面和文字说明等方面都有较高的要求。近年来，对销售包装的质量和数量要求越来越

高。不断研究改进销售包装的式样，提高销售包装的质量，扩大带销售包装的商品出口，是包装工作中的重要任务之一。

在销售包装上，除附有装满画面和文字说明外，有的还印有条形码的标志。由于当前许多国家的超级市场都使用条形码技术进行自动扫描结算，如商品包装上没有条形码，即使是名优产品，也不能进入超级市场。有的国家甚至对某些商品包装上无条形码标志，即不予进口。为了适应国际市场的需要和扩大出口，1991年4月我国正式加入了国际物品编码协会，该会分配给我国的国别号为“690”，凡标有“690”条形码的商品，即表示为中国产品。由于前缀码“690”容量已趋饱和，又分配给我国一个新的前缀码“691”。

销售包装的造型结构、装潢画面和文字说明应根据不同商品、不同包装材料、不同销售地区和销售对象等因素来决定。为了适应国际市场的需要，保护商品安全，降低商品流通费用和促进出口商品的销售，销售包装应做到：

#### 1. 要便于运输、储存

销售包装一般都要排列组合成中包装和运输包装，才能适应运输、储存的需要。因此，销售包装的造型结构，应同运输包装的要求相吻合，以便于运输和储存。在保护商品的前提下，应尽可能缩小销售包装的体积，以利节省包装材料和运输、储存费用。

#### 2. 要便于陈列展销

在国外，商品零售前，一般都陈列在“超级市场”或百货商店的货架上，成千上万种的商品，通过堆叠、悬挂、堆放等方式，构成一个琳琅满目浩瀚的“商品海洋”。因此，销售包装的造型结构，要便于消费者识别和选购，如采用透明包装和“开窗”包装等。

#### 3. 要便于消费者使用

为了方便顾客和满足消费者的不同需要，销售包装的内容和形式应当多种多样。如包装的大小要适当，以便顾客携带和使用。又如有些商品在保证包装封口严密的前提下，要求容易打开。为适应消费者的不同需要，可以采用单件包装、多件包装和配套（系列）包装。所谓配套包装即指把商品搭配成套出售的包装，可以将同类商品搭配成套，也可以用有密切联系的不同类型商品进行搭配。配套（系列）包装多采用透明包装，它一般与单件包装配合销售。在销售包装中还有一部分礼品包装，即专门作为送礼用的包装。可以采用礼品包装的商品很多，如日用品、食品、纺织品、工艺品、玩具、土特产品等。礼品包装要求外形新颖、大方、美观并具有较强的艺术性，以增强商品和包装的名贵感。此外，有些销售包装除了用作商品的包装以外，还可供消费者作其他用途，比如可以作为日用品和玩具等，这种具有再使用价值的销售包装，称作复用包装。

#### 4. 要有艺术吸引力

销售包装的造型和装潢，除了上述要求外，还应对顾客具有艺术的吸引力。销售包装画面的色彩，应通过画面的图案、彩色照片、透明包装和“开

窗”窗口所显示的商品实物、绘画和文字说明等形式表现出来。造型考究和装潢美观的销售包装，可以更有效地吸引顾客，提高售价和扩大销路，特别是某些精巧美观的复用包装，不仅能提高商品的身价，具有宣传商品的作用，而且包装本身也可为装饰品，供室内陈设和观赏。因此，应当尽可能根据不同商品的属性及其档次，采用既实用、又美观的销售包装，以扩大商品的对外推销，并充分反映我国文化艺术和包装科技的新成就。

#### 5. 要搞好文字说明

出口商品销售包装的文字说明，是一项严肃而细致的工作，我们应根据国家政策和有关规定，并参照国际市场销售习惯及有关国家政策法规的具体规定，分别不同商品，正确撰写中外文字说明，以求切实有效地向消费者介绍和宣传商品。

在出口商品销售包装上，通常都要有关于商品名称、数量、规格、成分、产地、用途、使用方法等文字说明。在撰写文字说明时，要求做到准确、统一、清晰、协调，文字布局应适合展销的要求。文字说明的内容，既要严谨，又要简明扼要，同时还应根据各种商品的特性和销售习惯，各有所侧重。

## 第二节 包装的标志

为了便于识别货物，便于运输、检验、仓储和海关等有关部门工作的进行，以及便于收货人收货，在商品运输包装上需要按合同规定刷写一定的包装标志（Packing Mark）。包装标志是指在商品外包装上刷制的简单图形和文字。刷写包装标志是出口发运前一项细致而重要的工作，做好了这项工作，有助于出口商品及时交接和安全储运，避免错发错运以及其他事故的发生。

### 运输标志

运输标志，习惯上称为“唛头”（Shipping Mark），它通常是由一个简单的几何图形和一些字母、数字及简单的文字组成，其作用主要是便于识别货物，便于收货人收货，也有利于运输、仓储、检验和海关等有关部门顺利地进行工作，运输标志的主要内容有：

（1）收、发货人的代号。用文字、字母及图形说明收货人或发货人，有的还加列合同号码。

（2）目的地的名称或代号。

（3）件号、批号（如箱号、包号、桶号、件号、批号等）。

唛头的式样如下图：

ABCO	SRC SO-1333	LEBCO INDENT
LONDON NOS.1~100	SINGAPORE NOS.1~200	8428 HONGKONG NOS.1~50

此外，有时根据需要还列有原产国名称、重量（毛重和净重）以及尺码（长、宽、高）。有时，还根据国外进口商要求在外包装刷制上信用证号码或进口许可证号码。

鉴于运输标志的内容差异较大，有的过于繁杂，不适应货运量日益增大、运输方式迅速变革和电子计算机在运输与单据流转方面应用的需要，因此，联合国欧洲经济委员会简化国际贸易程序工作组，在国际标准化组织和国际货物装卸协调协会的支持下，制定了一项运输标志向各国推荐使用。该标准运输标志包括：收货人或买方名称的英文缩写字母或简称；参考号，如运单号、订单号或发票号；目的地；件号。至于根据某种需要而须在运输包装上刷写的其他内容，如许可证号等，则不作为运输标志必要的组成部分。

### 指示性标志

根据商品的性能和特点，用简单醒目的图形或文字对一些容易破碎、残损、变质的商品、提出某些在装卸搬运操作和存放保管条件方面的要求和注意事项，称为指示性标志（Indicative Mark）。例如：“此端向上”、“防湿”、“防热”、“防冻”、“小心轻放”、“由此吊起”、“由此开启”、“重心点”、“勿用手钩”、“勿近锅炉”、“易碎”等等。

### 警告性标志

警告性标志（Warning Mark）是针对危险货物，为了在运输、保管和装卸过程中，使有关人员加强防护措施，以保护物资和人身的安全而加在外包装上的危险货物标志。凡对包装内装有爆炸品、易燃物品、自燃物品、遇水燃烧物品、有毒品、腐蚀性物品、氧化剂和放射性物品等危险品，应在运输包装上刷写清楚明显的危险品警告标志，以示警告。

### 制作运输包装标志

制作运输包装标志，应当注意如下事项：

#### 1. 必须按照有关规定办理

我国对运输包装标志的要求，以及使用的文字、符号和图形，已在我国颁布的《包装储运指示标志》和《危险货物包装标志》中作了具体规定，应

当按照国家标准执行。此外，联合国海事协商组织规定，在出口危险品的外包装上要刷写《国际海运危险品标记》，目前已有许多国家照此执行。为了防止我出口货物到国外港口产生不准靠卸和增加移泊或改港绕航等问题，出口危险品时，应同时在外包装上分别刷写我国和国际海运危险品规章规定的两套危险品标志。

#### 2. 包装标志要简明清晰

包装标志选用文字要少，图案要清楚，标志的文字、字母及数字号码的大小要适当，使人看了一目了然。除了必要的标志之外，不要加上任何广告性质的宣传文字或图案，以免同标志混杂起来，难以辨认。

#### 3. 涂刷标志的部位要适当

所有包装标志都应涂刷在装卸搬运时容易看得见的部位。如箱形包装，应将标志刷在箱的四周，不宜刷在底、盖部位；桶形包装，标志应刷在桶盖或桶身上；袋、捆包装，其标志应位于明显的一面，或拴以吊牌。

凡制作标志的颜料，都应具有耐温、耐晒、耐摩擦的性能，以免标志发生褪色和脱落等现象。

### 第三节 中性包装和定牌

#### 中性包装

中性包装 (Neutral Packing) 是指在商品上和内外包装上不注明生产国别、地名和生产厂名，也不注明原有商标和牌号，甚至没有任何文字。中性包装包括无牌中性包装和定牌中性包装。前者是指包装上既无产地名和厂商名称，又无商标、牌号；后者是指包装上仅有买方指定的商标或牌号，但无产地名和出口厂商的名称。在国际贸易中，使用中性包装的目的主要是为了打破某些进口国家和地区实行的关税壁垒、配额限制和其他一些限制进口的歧视性措施。所以它是推销出口商品的一个手段。目前，某些出口商品使用中性包装已成为国际贸易中的一种习惯做法。

#### 定 牌

定牌是指在商品包装上卖方采用买方指定的商标或牌号。般对于国外大量的氏期的稳定的定货，可以接受买方指定的商标。在我国出口业务中，我方同意使用定牌，是为了利用买主的经营能力和他们的企业商誉或名牌声誉，以提高商品售价和扩大销售数量。接受买方的定牌下面，可以标明，也可以不标明“中国制造”或“中华人民共和国制造”字样。

#### 第四节 包装条款

买卖双方签订合同时，对商品的包装方式、运输标志及包装费的负担等，一般都要作出具体规定。如果对货物的包装没有特殊规定，一般地说，卖方应使用本国用于出口货物的包装发货，这种包装应适应货物在运输过程中进行正常装卸搬运的要求，并应照顾到可能的转船和较长运输时间及所采用的运输方式。如果货物的包装与合同的规定或行业惯例不符，买方可以拒收货物。按照某些国家的法律规定，货物的包装通常是构成货物说明的组成部分。例如，如果买方订购的是 1 磅或 2 磅的瓶装果酱，那么卖方供应 5 磅或 10 磅装的果酱就算违约，买方就有权拒收货物。如合同要求货物按规定的方包装，但却与其他货物混杂在一起，买方可以拒收整批货物，也可以只拒收违反规定包装的那一部分。

确定货物包装时，还要考虑有关国家和地区的现行法律。比如：有些地方禁止或限制使用某种包装物料；有些国家对包装运输标志和标记作了严格的规定：有些国家对不同商品的每件包装重量，订有不同的税率，或规定装卸时采用不同的操作办法。

合同中的包装条款（Packing Clause）的内容，应根据商品的性能、特点及所采用的运输方式而定，不同的运输方式和不同的商品，其包装条款的规定也不相同。在签订合同时，一般都有包装条款，如出口水泥合同条款中规定，用 5 层水泥纸袋包装，每包 50 公斤。但有些简单的包装条款，也可以和数量条款合并，如“中国东北大豆 2000 公吨，单层麻袋包装”。

包装条款的条文，要求明确具体，一般应包括包装的用料、尺寸（大小）、每件的重量（数量）、填充物料和加固设备等。按照国际贸易惯例，运输标志一般可以由卖方提供，如买方没有特殊要求，可以不列入合同，或只订明“卖方标志”，由卖方自行设计，然后通知买方。为了便于我国出口商品包装的不断改进，而不致受合同条款的束缚，对某些包装条款也不宜订得过于具体。但对已有标准出口的包装商品，在签订包装条款时，不仅应订得具体，而且应力争对方接受这一条款。

此外，在国际贸易中，有些合同对包装条款只作原则性规定，如使用“海运包装”（Sea-worthy Packing）和“习惯包装”（Custom-ary Packing）的术语，此种术语，由于内容不明确，各国理解不同，容易引起争议。因此，在合同中，一般应尽量避免使用，如需使用时，应具体订明使用何种包装材料，以免引起纠纷。

包装物料和费用一般包括在货价之内，不另计价。但如果在买方对于包装材料和包装方式提出特殊要求的情况下，卖方也可要求另收包装费。如由买方提供包装或包装材料，则应在合同中具体规定，并订明买方包装送交卖方的时间以及由于包装不能及时运到而影响货物出运时对方所应承担的责任。如包装费用由买方负担，在合同中也应明确加以规定。

进口合同中,对包装技术较强的货物,通常要在货物单价条款后注明“包括包装费用”(Packing Charge included),以防日后发生争议,引起纠纷。

为了贯彻“重合同、守信用”的原则,在规定包装条款时,应当审慎从事,使条款内容规定得明确、合理并切实可行。同时,当包装条款一经规定后,就要严格按照合同规定行事,以维护我国对外贸易的信誉。

### 复习思考题

- 一、商品包装的意义和作用是什么?
- 二、出口商品的包装基本要求是什么?
- 三、什么叫运输包装?对运输包装的具体要求是什么?
- 四、什么叫销售包装?对销售包装的具体要求是什么?
- 五、在制定包装条款时应当注意些什么?出口合同中的包装条款应包括那些内容?
- 六、为什么要在出口商品外包装上刷制运输标志?运输标志一般由哪些内容组成?试按一般要求设计一个运输标志。



## 第六章 国际贸易术语

进出口业务是以买卖合同为中心进行的。为保证合同的顺利履行，必须使经济关系纳入法律规范。所以，对外达成履行货物买卖合同，不仅是一种经济活动，而且是与国外客户双方的法律行为。

由于国际货物买卖合同的当事人分居不同国家，而不同国家的有关法律规规定往往并不一致。这样，一旦发生纠纷或争议，究竟按哪个国家法律处理就会成为问题。为便于国际交往，各国法律一般都对此作出规定。可是，各国的规定又不尽相同。因此，国际贸易买卖合同的订立和履行，还应当按国际贸易惯例办事。国际贸易惯例是在国际贸易实践中逐渐形成的一些有较为明确固定内容的贸易习惯和一般做法。它不同于法律，只有在当事人承认并在实际业务中采用时才对当事人有约束力。其具体内容也可由当事人在采用时加以补充或更改。目前，对我国进出口业务关系最大，使用最多的是有关贸易术语和跟单信用证的惯例。此外，双方当事人之间形成的习惯做法，对双方当事人也具有约束力。

### 第一节 国际贸易术语概述

在国际货物买卖中，交易双方相距甚远，其所交易的商品，通常需要经过长途运输。在货物运输、交接过程中，需要办理进出口清关手续，安排运输与保险，支付各项税捐和运杂费用。货物在装卸、运输过程中，还可能遭受自然灾害、意外事故和其他各种外来风险。有关上述事项由谁承办，费用由谁负担，风险如何划分，买卖双方在磋商交易签订合同时，必须予以明确。为了简化手续，缩短交易过程，并便于双方当事人成交。买卖双方便采用某种专门的用语来概括地表明各自的权利与义务。这种用来表示交易双方责任、费用与风险（Responsibilities, Cost, Risks）划分的专门用语，称为贸易术语（Trade Terms），它来源于国际贸易惯例，是在国际贸易长期实践的基础上逐渐产生的。

贸易术语具有两重性，即一方面表示交货条件，另一方面表示价格构成因素，特别是货价中所包含的从属费用。每种贸易术语有其特定的涵义。各种不同的贸易术语，表示其具有不同的交货条件和不同的价格构成因素，因而买卖双方各自承担的责任、费用与风险，也互不相同。一般地说，卖方承担的责任、费用与风险小，其售价就低；反之，其售价就高。正因为贸易术语有表示价格构成因素的一面，所以人们有时只从价格的角度片面地称之为：“价格术语”（Price Terms）。

#### 主要国际贸易惯例

在国际贸易业务实践中，由于各国法律制度、贸易惯例与习惯做法不同，国际上对同一贸易术语的理解与运用也互有差异，因而容易引起贸易纠纷。为了减少纠纷和避免争议，有些国际商业团体便先后制定了一些统一解释贸易术语的规则，其中包括：

(1) 国际法协会修订的《1932 年华沙-牛津规则》(Warsa-Oxford Rules 1932)

(2) 美国一些商业团体制定的《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definition 1941)。

(3) 国际商会修订的《1990 年国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms 1990, IN-COTERMS 1990)。

上述各项解释贸易术语的规则，在国际贸易中都具有不同程度的影响，因而形成一般的国际贸易惯例，其中以国际商会国际商业惯例委员会再修订的《1990 年通则》具有十分重要的意义。因为，通过这次修订，使贸易术语既适应电子数据交换信息(EDI)日益频繁运用的需要，又能适应不断革新的运输技术，尤其是集装箱运输、国际多式联运和滚装船运输的需要，这就有效地促进了国际贸易的进一步发展。

### 贸易术语的分类

国际商会《1980 年通则》曾对 14 种贸易术语分别作了解释，其排列顺序是：从卖方承担责任、费用、风险最小的工厂交货开始，一直排到卖方承担责任、费用、风险最大的目的地完税后交货。新修订的《1990 年通则》删去并合并了原来的一些贸易术语，并增加了新的贸易术语，共计 13 种。为了便于人们理解和记忆，按不同类型将 13 种贸易术语划分为下列 4 个组别：

#### 1. E 组

指卖方在自己的地点将货物交给买方。

EXW (Ex works) 工厂交货。

E 组为启运 (Departure) 组术语。按这组贸易术语成交，卖方应在自己的处所将货物提供给买方指定的承运人。

#### 2. F 组

指卖方必须将货物交至买方指定的承运人。

(1) FCA (Free Carrier) 货交承运人。

(2) FAS (Free Alongside Ship) 船边交货。

(3) FOB (Free on Board) 船上交货。

F 组为主运费未付 (Main Carriage Unpaid) 组术语。按这组贸易术语成交，卖方必须将货物交至买方所指定的承运人。

#### 3. C 组

指卖方必须签定运输契约，但货物中途灭失或损坏的风险和发运后产生

的额外费用，卖方不承担责任。

(1) CFR (Cost and Freight) 成本加运费。

(2) CIF (Cost, Insurance and Freight) 成本加保险费，加运费。

(3) CPT (Carriage Paid to) 运费付至 (指定目的地)。

(4) CIP (Carriage and Insurance Paid to) 运费、保险费付至 (指定目的地)。

C组为主运费已付 (Main Carriage Paid) 组术语。按这组贸易术语成交，卖方必须订立将货物运往指定目的港或目的地的运输契约，并把货物装上运输工具或交给承运人。但货物中途灭失或损坏的，风险和发运后产生的额外费用，卖方不承担责任。

#### 4. D组

指卖方须承担货物交至目的地国家所需的一切费用和 risk。

(1) DAF (Delivered At Frontier) 边境交货。

(2) DES (Delivered Ex Ship) 目的港船上交货。

(3) DEQ (Delivered Ex Quay) 目的港码头交货。

(4) DDU (Delivered Duty Unpaid) 未完税交货。

(5) DDP (Delivered Duty Paid) 完税后交货。

D组为到达 (Arrival) 组术语。按这组贸易术语成交，卖方必须承担货物交至目的地国家指定地点所需的一切费用和 risk。

## 第二节 几种主要的贸易术语

### 船上交货 FOB

Free on Board (...named port of shipment) 船上交货 (.....指定装运港)。

FOB 是指装运港船上交货。按此术语成交，卖方应在约定的装运港将货物装到买方指定的船上，当货物越过船舷后，卖方即履行了他的交货义务。这一术语，不仅适用于海运，也适用于内河航运。但是，在海运和内河航运中，如要求卖方在船舶到达前即将货物交到货站，则不宜采用传统的 FOB 术语。这是因为，自货物交到货站直至货物越过船舷前的费用和 risk，仍由卖方承担，而实际上卖方却无法控制货物或发出有关保管货物的任何指示。在此情况下，当然使用 FCA 术语更为适宜。

按国际商会对 FOB 的解释，买卖双方各自承担的基本义务，可作如下划分：

#### 1. 卖方的基本义务

(1) 办理出口清关手续，并负责货物越过装运港船舷以前的一切费用与 risk。

(2) 在约定的装运期和装运港，按港口习惯办法，把货物装到买方指定的船上，并及时向买方发出装船通知并提交约定的各项单证。

## 2. 买方的基本义务

(1) 按时派船到约定的装运港接运货物，支付运费，并将船名和到港日期及时通知卖方。

(2) 承担货物越过装运港船舷时起的各种费用以及货物灭失或损坏的一切风险。

(3) 按合同规定付款赎单。

值得注意的是，美国对 FOB 的解释与上述解释却有差异，这主要表现在下列几个方面：

美国对 FOB 笼统地解释为在任何一种运输工具上交货。因此，从美国进口货物签订 FOB 合同时，必了在 FOB 后加缀“Vessel”字样，并列明装运港名称，才表明卖方在装运港船上交货。

在风险划分上，不是以装运港船舷为界，而是以船舱为界，即卖方所承担货物装到船上为止所发生的一切丢失和残损责任。

在费用负担上，规定买方要支付卖方协助提供出口单证的费用以及出口税和因出口而产生的其他费用。

大宗商品按 FOB 条件成交时，买方通常采用租船运输。由于船方通常多按不承担装卸条件出租船舶，故买卖双方易在装货费由谁负担问题上引起争议。为此，买卖双方订立合同时，应在 FOB 后另列有关装货费由谁负担的具体条件，以明责任，这就导致 FOB 的变形。常见的有下列几种：

(1) FOB 班轮条件 (FOB Liner Terms)

指装货费按班轮办法处理，即卖方不负担。

(2) FOB 吊钩下交货 (FOB under Tackle)

指卖方将货物交到船舶吊钩所及之处，即卖方不负担装货费用。

(3) FOB 包括理舱 (FOB Stowed)

指卖方负担货物装船和理舱的费用。

(4) FOB 包括平舱 (FOB Trimmed)

指卖方负担货物装船和平舱的费用。

(5) FOB 包括理舱和平舱 (FOB Stowed and Trimmed)

指卖方负担货物装船、理舱和平舱的费用。按一般惯例：凡 FOB 后未加“理舱”或“平舱”字样，卖方则不负担理舱或平舱的费用。

上述 FOB 后加列各种条件，只是为了明确装货费由谁负担，并不影响风险转移的界限。

## 成本加运费 CFR

CFR Cost and Freight (...named port of destination) 成本加运费 (...指定目的港)

CFR 术语是指卖方必须负担运至目的港所需的成本和运费，故 CFR 的基本涵义是成本加装运港至目的港的运费。过去通常所运用的 C & F 术语，在《1990 年通则》中已不再使用，而改用 CFR 这个术语。该术语也只适用于海运和内河航运，如要求卖方在船舶到达前将货物交到货站，或在滚装和集装箱运输情况下，船舷已无实际意义，故使用 CPT 术语更为适宜。

按国际商会对 CFR 的解释，买卖双方的基本义务，可作如下划分：

#### 1. 卖方的基本义务

(1) 提供合同规定的货物，负责租船订舱和支付运费，按时在装运港装船后及时通知买方。

(2) 办理出口清关手续，并承担货物在装运港到达船舷时为止的一切费用和 risk。

(3) 按合同规定提供正式有效的提单、发票及其他有关凭证。

#### 2. 买方的基本义务

(1) 承担货物在装运港越过船舷时起的货物灭失或损坏的 risk 以及由于货物装船后发生事件所引起的额外费用。

(2) 在合同规定的目的港受领货物，并办理进口清关手续和交纳进口关税。

(3) 受领卖方提供的各种约定的单证，并按合同规定支付货款。值得注意的是，按 CFR 条件成交时，由卖方安排运输而由买方办理货运保险。因此，卖方装船后务必及时向买方发出装船通知；否则，卖方应承担货物在运输途中的 risk 损失。

在进口业务中，按 CFR 条件成交时，鉴于由外商安排装运，由我方负责保险，故应选择资信好的国外客户成交，并对船舶提出适当要求，以防外商与船方勾结，出具假提单，租用不适航船舶，或伪造品质证书与产地证明。

凡大宗商品按 CFR 条件成交，容易在卸货问题上引起争议。故卸货费究竟由何方负担，买卖双方应在合同中订明。即可在 CFR 后附加下列有关卸货费由谁负担的具体条件：

(1) CFR 班轮 (CFR Ljrer Terms) 指卸货费按班轮办法处理，即买方不负担卸货费。

(2) CFR 卸到岸上 (CFR Landed)

指由卖方负担卸货费，其中包括驳运费在内。

(3) CFR 吊钩下交货 (CFR Ex Tackle)

指卖方负责将货物从船舱吊起卸到船舶吊钩所及之处 (码头上或驳船上) 的费用，在船不能靠岸的情况下，租用驳船的费用和货物从驳船卸到岸上的费用，由买方负担。

(4) CFR 舱底交货 (CFR Ex Ship ' S Hold)

指货物运到目的港后，由买方自行卸舱，并负担货物从舱底卸到码头的费用。

上述 CFR 后面另加附加条件，并不改变交货地点和风险划分的界限。

### 成本加保险费加运费 CIF

CIF Cost, Insurance and Freight (...named port of destination) 成本加保险费、运费 (.....指定目的港)。

CIF 术语是指卖方除具有与 CFR 术语相同的义务外，还应为买方办理货运保险。按《1990 年通则》规定 CIF 术语只适用于海运和内河航运。如卖方先将货物交到货站或使用滚装与集装箱运输时由于船舷已无实际意义，故使用 CIP 术语更为适宜。

按 CIF 条件成交，虽然货物在运输途中的灭失和损坏的风险由买方负担，但由于货价构成因素中包括保险费，故卖方必须负责签订保险合同，按约定的险别投保货物运输险，并支付保险费和提交保险单。卖方负责保险，具有代办性质，如果事后发生承保范围内的损失，由买方凭保险单直接向保险公司索赔，能否索赔成功，卖方不負責任。

按 CIF 条件成交，虽然由卖方安排装运和办理货运保险，但卖方并不承担保证把货送到目的港的义务。因为，CIF 属于装运港交货的术语，而不是目的港交货的术语，也就是说，CIF 不是“到岸价”。CIF 术语包含风险划分和费用划分两个分界点。风险划分是以装运港船舷为界，故在划分风险的分界点之后增加卖方义务，应当特别审慎。在费用划分方面，卖方只支付承运人从装运港至目的港的正常运费，如由于运输途中风险而产生的额外费用，则应由买方负担。

在 CIF 条件下，只要卖方在约定的装运港按期把货装到运往指定目的港的船上，同时办理了保险，并将约定的单证及时交给买方，就算完成了交货义务。即使卖方装船以后至交单这段时间内，货物发生损坏或灭失，只要卖方提交的单据符合要求，买方就不得拒收单据和拒付货款。按有些国家的法律判例，只要单据符合要求，买方就必须付款；反之，即使货物安全到达并符合要求，若单据不符合要求，买方仍有权拒付货款。由此可见，装运单据在 CIF 交易中具有特别重要的意义。

此外，大宗商品按 CIF 条件成交，对卸货费究竟由何方负担，通常在 CIF 后加列条件予以明确，这就导致 CIF 的变形。同样，这种变形，也不改变交货地点和风险划分的界线。由于 CIF 的变形同 CFR 的变形雷同，故在此从略。

### 货交承运人 FCA

FCA Free Carrier (...named place) 货交承运人 (.....指定地点)。

FCA 术语是指卖方在指定地点将货物交给买方指定的承运人而言。当卖方将货物交给承运人照管，并办理了出口清关手续。卖方即履行了他的交货义务。如果买方未指定确定地点，则卖方可在规定的地区或范围内选择交货地点，将货物交由承运人照管。应当指出，这里所指的承运人，既包括实际履行运输合同的承运人，也包括签订运输合同的运输代理人。按此术语成交，即使运输代理人拒绝接受承运人的责任，卖方也必须按买方指示把货物交给运输代理人。

按国际贸易惯例，卖方有必要（如采用铁路和航空运输时）协助买方与承运人订立运输合同，卖方可以给予这种必要的协助，但其风险和费用，应由买方承担。这种术语的适用范围很广，它可以用于各种形式的运输。其中包括多式联运。此外 FCA 术语还可适用先行将货交到货站的海运和江河航运以及货物未按传统方式越过船舷交到船上的滚装集装箱运输。

为了便于买卖双方采用 FCA 术语，《1990 年通则》对此术语适用不同运输方式交货的做法，用了下列具体规定和解释：

在铁路运输的情况下，如货物能装一整车或集装箱，卖方要负责装车或装箱，并交给铁路部门；如货物不够一整车或整箱，卖方则应将货物交到铁路收货地点或装上铁路收货车。

在采用公路运输时。如要求在卖方所在地交货，则卖方应将货物交到买方指派的车辆上；如要求在承运人所在地点交货，则卖方将货物交给公路承运人或其代理人。

在采用内河航运方式时，如在卖方所在地交货，卖方应将货物交到买方所指派的船上；如在承运人所在地点交货，卖方应将货物交给承运人或其代理人即可。

在海洋运输情况下，如果是整箱货（FCL），卖方将载货的集装箱交给海运承运人，即算完成了交货义务；如果是拼箱货（LCL）或得非集装货物，卖方应将货物运到启运地，交给海运承运人或其代理人。

如果采用航空运输方式，卖方应将货物交给航空承运人或其代理人。

在其他运输方式和多式联运方式下，卖方都应将货物交给承运人。

不论采取上述哪种运输方式，买卖双方各自承担的风险，均以货交承运人处置时为界，即卖方承担货交承运人之前的风险，买方承担货交承运人之后的风险，风险转移后，同运输风险相关的责任与费用相应转移。

### 运费付至 CPT

CPT Carriage Paid to (...named place of destination) 运费付至.....（.....指定目的地）。

CPT 术语是指卖方应支付货物运至指定目的地的运费。这种术语也适用于各种运输方式，其中包括多式联运。

按此术语成交，卖方应订立运输合同和支付正常的运费，承担货交第一承运人接管前的一切费用和 risk，办理出口清关手续，并提供约定的各项单证；买方则应承担货物在运输途中的灭失或损坏的 risk 以及货物交由第一承运人接管时起所产生的一切额外费用，在目的地装卸货物，并按合同规定受领单证和支付货款。

### 运费、保险费付至 CIP

CIP Carriage Insurance Paid to (...named place of destination) 运费、保险费付至 (.....指定目的地)。

CIP 术语是指卖方除具有与 CPT 术语相同的义务外，还应为买方办理货运保险。按 CIP 术语成交，卖方签订运输合同，把货物送交承运人，办理货运保险、并提供约定的单证后，即履行了合同的义务。这一术语也可适用于各种运输方式，其中包括多式联运。

按 CIP 术语成交，虽然货物在运输途中灭失和损坏的 risk 由买方负担，但由于货价构成因素包括保险费。故卖方必须签订保险合同，支付保险费，并提交保险单。根据这一术语，卖方应按约定的险别投保。如未约定险别，则卖方只要取得最低限度的保险费即可。

值得提出的是，不论在国外还是在我国，集装箱运输和多式联运正在被广泛运用，而且必将进一步扩大。为了适应这一趋势，在我外贸运输机构能有效地承担“联合运输经营人”的前提下，我外贸企业应按具体交易的实际情况，适当选用 FCA、CPT 和 CIP 以替代传统的主要适用于海运的 FOB、CFR 和 CIF 术语。尤其是在出口业务中，如果货物是以集装箱船、滚装船或多式联运方式运输的，不采用 FCA、CPT 或 CIP 术语而仍使用 FOB、CFR 或 CIF，则除了在实践中无法以货物在装运港越过船舷，作为买卖双方的 risk 划分界限外，至少还存在两个缺点：一是增加了我方的 risk 责任从货交承运人延伸到在装运港越过船舷（或装到船上）；二是推迟了运输单据的出单时间，从而延缓了我方交单收汇的时间，影响我资金周转速度和造成利息损失。因此，在出口业务中，逐步推广使用 FCA、CPT 和 CIP 术语，对我方是有利的。

## 第三节 其他贸易术语

### 工厂交货 EXW

EX WORKS (...named place) 工厂交货 (.....指定地)

EXW 术语是指卖方在其所在地（即工场、工厂、仓库等）将货物交付买方时，卖方即履行了其交货义务。买方则承担自卖方的所在地将货物运至目



的地所需的全部费用和风险。因此，这一术语是卖方承担责任最小的一种。在买方不能直接或间接地办理出口手续的情况下，不宜使用此术语，而应使用 FCA 术语。按此术语成交，除非另有约定，卖方不承担将货物装上买方备妥的运输车辆或办理出口清关手续的责任。

### 船边交货 FAS

FAS Free Alongside Ship (...named port of shipment )船边交货 (.....指定装运港)。

FAS 术语是指卖方将货物交到指定的装运港船边，卖方即履行了他的交货义务，当卖方履行了船边交货义务后，一切费用和风险，即由卖方转给了买方。如果港口吃水浅，船舶不能靠岸，则货物从码头驳运到船边的一切费用和风险，仍应由卖方负担。这一术语，只能适用于海运和内河航运，它要求买方办理出口清关手续，如果买方不能直接地办理出口手续，则不宜使用此术语。

### 边境交货 DAF

DAF Delivered at Frontier (...named place )边境交货 (.....指定地点)。

DAF 是指卖方将货物运至边境（出口国或进口国边境）指定的地点，并办理了货物出口清关手续后，卖方即履行了他的交货义务。按此术语成交，买卖双方费用和风险的划分，以边境交货地点为界，卖方承担货交买方处置以前的一切费用和 risk，买方则承担交货后所发生的一切费用和 risk。这一术语，主要适用于铁路或公路运输，也可适用于其他运输方式。

### 目的港船上交货 DES

DES Delivered Ex Ship (...named port of destination) 船上交货 (.....指定目的港)。

DES 是指卖方将货物运至指定目的港，并在船上交货。按此术语成交，买卖双方责任、费用和风险的划分，以目的港船上办理交接手续为界，卖方承担在目的港船上将货交由买方处置以前的一切费用和 risk；买方则承担船上货物交由其处置时起的一切费用和 risk，并按合同规定支付货款。这一术语同 CIF 术语存在原则差别，具体表现在下列几个方面： 交货地点不同，即 CIF 是装运港船上交货，而 DES 是目的港船上交货， risk 划分不同，即在 CIF 条件下，运输途中的 risk 由买方负担，而在 DES 条件下，运输途中的 risk 则由卖方负担。 交货方式不同，即 CIF 属象征性交货，而 DES 属实际

交货。 费用负担不同，即在 CIF 条件下，卖方只负担正常的运费和约定的保险费，而在 DES 条件下，卖方则须负担货物运抵目的港交货前的一切费用，其中包括额外费用。由于有些人不了解上述差别，故将 CIF 误称为“到岸价”。

### 13 种贸易术语归纳对比

国际电码	交货地点	风险转移界限	出口报关的责任费用由谁负担	进口报关的责任费用由谁负担	适用的运输方式
EXW	商品产地、所在地	买方处置货物后	买方	买方	任何方式
FCA	出口国内地、港口	承运人处理货物后	卖方	买方	任何方式
FAS	装运港口	货交船边后	买方	买方	水上运输
FOB	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
CFR	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
CIF	装运港口	承运人处理货物后	卖方	买方	水上运输
CPT	出口国内地、港口	承运人处理货物后	卖方	买方	任何方式
CIP	出口国内地、港口	承运人处理货物后	卖方	买方	任何方式
DAF	两国边境指定地点	买方处置货物后	卖方	买方	任何方式
DES	目的港口	买方在船上收货后	卖方	买方	水上运输
DEQ	目的港口	买方在码头收货后	卖方	卖方	水上运输
DDU	进口国内	买方在指定地点收货后	卖方	买方	任何方式
DDP	进口国内	买方在指定地点收货后	卖方	卖方	任何方式

DES 术语，只能适用于海运和内河航运。

#### 目的港码头交货 DEQ

DEQ Delivered Ex Quay (...named port of destination) 码头交货 (.....指定目的港)。

DEQ 术语是指卖方在指定的目的港码头向买方交货并办理了进口清关手

续，即履行了他的交货义务。按此术语成交，卖方应承担将货运至目的港码头所产生的一切费用和 risk，其中包括关税、捐税及因交货而发生的其他各项费用，如果双方同意买方办理货物进口清关手续并支付关税，则应使用“关税未付”一词，而不是“关税已付”。

DEQ 术语只能适用于海运和内河航运。如果卖方不能直接或间接地取得进口许可证，则不宜使用这一术语。

#### 未完税交货 DDU

DDU Delivered Duty Unpaid (...named place of destination) 未完税交货 (.....指定目的地)。

DDU 术语是指卖方将货物运至进口国的指定目的地，卖方即履行了他的交货义务。按此术语成交，卖方应承担将货物运至指定目的地所产生的各项费用和 risk，但不包括关税、捐税及进口时应缴纳的官费。买方则应承担因其未能及时办理货物进口清关手续而引起的额外费用和 risk。如果双方同意卖方办理海关手续并承担由此引起的 risk，应予以明文规定。这一术语，适用于各种形式的运输。采用此术语时，对办理进口清关手续困难和费时的国家，卖方在清关前承担交货义务可能有 risk，因此，对那些办理货物进口清关手续困难的国家，卖方不宜使用 DDU 术语。

#### 完税后交货 DDP

DDP Delivered Duty Paid (...named place of destination) 完税后交货 (.....指定目的地)。

DDP 是指卖方将货物运至进口国指定的目的地，卖方即履行了他的交货义务，按此术语成交，卖方承担的责任最大，即卖方要承担将货物运至进口国最终目的地所产生的一切费用和 risk，其中包括关税、捐税及有关交货的其他费用，并需办理进口清关手续。如果双方同意买方办理货物进口清关手续并支付关税，则应使用 DDU 术语为宜。DDP 术语，也适用于各种形式的运输。如果卖方不能直接或间接地取得进口许可证，则不要使用这一术语。

### 第四节 价格的掌握

国际市场上商品的价格是千变万化的，它受价值规律支配，并随着供求关系的变化而变化。为了正确掌握我国进出口商品的价格，我们应注意以下几个问题。

#### 进出口商品价格掌握的原则

我国进出口商品价格的掌握原则是：在贯彻平等互利和国别政策的前提下，根据国际市场价格，结合销售意图，制定适当的价格。

国际市场价格通常指商品在国际集散中心的市场价格、主要出口国（地区）当地市场的出口价格或主要进口国（地区）当地市场的进口价格。

有时某些商品一时没有国际市场价格，则可参照该国市场上类似商品的价格或邻近地区的价格，作为制定对该国的进出口价格的参考。

有些商品在国外市场上无相同或类似的商品可以比照，则可根据国外市场的需求情况，先订出试销价，然后逐步调整。

制订价格时，要贯彻我国国别地区政策。有时为了配合我国外交活动的需要，对某些国家的进出口价格可以略高或略低于国际市场价格水平。

制订价格时还应结合购买和销售意图。对于重要的物资、先进技术和关键设备等，在认真比价的基础上做好还价工作，及时进口。对于出口商品的价格既要争取好价，又要着眼于多出口，该涨的涨，该落的落，该稳的稳，在符合政策规定的前提下，做到灵活掌握，达到扩大销售、多收外汇的效果。

除了按照上述原则外，我们在具体确定价格时还要根据不同商品，不同情况，掌握不同的差价（Price Difference）。主要的差价有以下几种：

#### （1）品质差价

商品规格的档差、质量的高低、效能的差异、料重工轻还是工重料轻、包装装潢的好坏等都与价格有关。我们应按照品质的差别而掌握一定的品质差价，做到优质优价、名牌高价。

#### （2）数量差价

成交批量的大小对价格关系很大。为了调动外商的经营积极性，鼓励增加购买我出口商品的数量，可按成交数量的大小，掌握一定的差价。对于进口商品也应按照订购数量的大小，争取数量差价。

#### （3）季节差价

按照销售淡季、旺季，即滞销季节或畅销季节而对出口商品掌握一定的差价，力争在旺季以较好价格多出口，为国家多收外汇。进口商品有季节性的也应掌握适当时机进口，以争取对我有利的价格，节约外汇支出。

#### （4）地区差价

各个销售地区由于供求关系、运输条件等不同，价格也不相同。我们对出口商品应按不同地区掌握不同的价格。对于进口商品也应尽量利用各国之间的价格差别争取对我有利的价格。

其他如滞销货和畅销货、现货（Spots）和期货（Futures）、近期货和远期货、本销货和转口货、使用软货币和硬货币、佣金折扣的多少以及支付条件的差别等也是在具体掌握差价时应予考虑的因素。

## 佣金和折扣

佣金 (Commission) 是中间商为介绍交易或代买代卖而收取的报酬。折扣 (Discount, Rebate) 是卖方按价格给予买方一定百分比的减让, 佣金和折扣都与商品的价格有直接关系。佣金和折扣, 如果运用得当, 有助于灵活掌握价格, 可以增强出口商品在市场上的竞争能力, 调动外商的经营积极性从而扩大贸易。对于进口商品, 除了基价不合理的可以压低基价外, 也可通过佣金和折扣的运用争取到有利的价格。

佣金和折扣的名目有好多种。例如, 由于特殊情况而给予的特别折扣 (Special Discount); 因订购数量较大而给予的数量折扣 (Quantity Discount); 在年度终了时根据成交金额而给予的年终回扣 (Turnover Bonus); 按累进方式而给予的累计佣金 (Accumulative Commission) 以及作为试订而给予的样品折扣 (Sample Discount) 等。佣金或折扣的百分比应根据不同商品、不同市场、不同对象等具体情况慎重确定。

在国际贸易中, 凡价格中包括佣金的称为含佣价 (Price including commission), 其表示方法可用文字说明。例如“每台 2000 美元 C.I.F. 旧金山包括 2% 佣金” (USD2000 per set C. I.F. San Francisco including 2% Commission), 也可以在价格术语后加注英文字母“C”, 如: “每台 2000 美元 C. I. F. C. 5% 旧金山” (USD2000 per set C. I. F. C. 5% San Francisco), 这种在价格中表明佣金称为明佣。有时, 买卖双方约定的佣金不在价格中表明, 习惯上称为暗佣。凡价格中不包含佣金或折扣的, 则称为净价。有时为了强调成交价格是净价, 可在价格术语后注明“净价” (Net)。例如, “每台 2000 美元 CFR 净价旧金山” (USD2000 per set CFRnet San Francisco)。

折扣一般用文字表明。例如“每台 2000 美元 C. I. F. 新加坡\* 减 2% 折扣” (USD2000 per set C. I.F. Singapore less 2% discount), 有时则加注“R” (Rebate) 表示, 如“每台 2000 美元 C. I. F. R. 2% 新加坡” (USD2000 per set C. I. F. R. 2% Singapore)。但“R”指的是回扣, 这里用作折扣, 严格地说不确切的。

佣金和折扣一般是按交易金额的百分比计算的。但佣金有时也可按成交数量来计算, 即每一定数量收取佣金若干。在我国出口业务中如按 CFR 价格或 CIF 价格成交, 其佣金应以 F. O. B. 金额作为计算的基数, 因为运费和保险费是由我方付给外轮公司和保险公司的, 不应在这些费用上再付给买方佣金。但在业务实践中常有以 CFR 或 CIF 价格作为计算佣金的基数。为了避免误解, 如果买卖双方商定以 F. O. B. 净价作为计算佣金的基数, 则应在合同中注明。例如: “按 F.O.B. 价格计算佣金” (Commission is computed on basis of F.O. B. value)。

佣金的计算公式:

佣金额 = 计算佣金的基数 × 佣金率

举例：CFR 的发票金额为 100 元，运费为 10 元，暗佣率为 5%，如果买卖双方约定按 F.O.B. 价格计算佣金，则应付佣金为 CFR 价 减运费乘佣金率，即  $(100 - 10) \times 5\% = 4.5$  元。如果双方商定以 CFR 价格计算佣金，则应付佣金为  $100 \times 5\% = 5$  元。

如果已知 CFR 净价而欲求出包括一定佣金率后的含佣价，其计算公式如下：

$$\text{含佣价} = \frac{\text{净价}}{1 - \text{佣金率}}$$

假定 CFR 净价为 100 元，佣金率为 5%，代入上述公式，即得

$$\text{CFRC} \cdot 5\% = \frac{100}{1 - 5\%} = 105.26 \text{元}$$

必须注意的是 CFRC 5% 在这里不是

105 元，而是 105.26 元，否则还原时 CFR 净额就不是 100 元而是 99.75 元了。

关于折扣和佣金的支付方式，折扣通常由买方在付款时预先扣除。佣金除个别也在付款时预先扣除外，一般是由卖方收到货款后另行付给中间商。至于具体如何支付，应由双方事先商定或按照信用证规定办理。在支付佣金时应注意防止错付、重付或漏付事故的发生。

### 合同中的价格条款

贸易合同中的价格条款一般包括两项内容即单价 (Unitprice) 和总值 (Totalamount)。

单价由四个部分组成，即计量单位、单位价格金额、计价货币和价格术语。例如，“每打 200 美元 C. I .F. 旧金山”(USD200 perdozen C. I .F. san Francisco)。

总值是单价和数量的乘积即一批货物的总价。

为了明确贸易术语的涵义，如果买卖双方同意采用 IN-COTERMS 的条件和解释，应在合同中注明适用 IN-COTERMS1990 或某年增订本。

如果合同中规定品质公差、数量短溢装等，其机动部分的货价作价办法也应明确规定。包装费如果另行计算，也应订明计价的方法。

### 复习思考题

- 一、什么叫“贸易术语”？为什么在国际贸易中要使用贸易术语？
- 二、国际贸易价格术语，按交货地点的不同，可分为哪几类？试举例说明之。
- 三、国际贸易中最常用的贸易术语是哪些三种？买卖双方的责任各如何？简要说明这三种常用贸易术语的异同点。
- 四、什么是实际交货？什么是象征文货？试举例说明。

五、买卖合同中的单价包括哪四个内容？试举例说明。

## 第七章 国际货物运输

### 运输在国际贸易中的意义

国际贸易中的商品流通不同于国内贸易，其空间距离较大，一般都需要通过长途运输。在运输过程中，往往需要经过多次装卸搬运，使用各种运输工具，并变换不同的运输方式。故货物的运输，线长面广，中间环节多，情况变化大，涉及的问题也较多，它远比国内运输复杂。

货物的运输是国际贸易的一个重要环节。在对外达成交易并签订买卖合同后，必须及时将出口货物运交约定地点，将进口货物运回国内，并交付用货部门，才算完成了商品流通过程。我国对外贸易货物的运输，主要是通过交通运输部门来进行的。对外贸易运输企业本身一般并不掌握大量的运输工具，也不直接掌握货物，它是为用货、供货部门办理货运工作服务的，其主要任务是进行对外贸易货物运输组织工作。这种货运组织工作，同交通运输部门的运输生产活动是有区别的。此外，为了适应对外贸易运输上的需要，我国对外贸易运输企业近年来也配置了少量的运输工具。

为了使对外贸易货物的运输符合国家方针政策和“安全、迅速、准确、节省、方便”的要求，以适应对外贸易发展的需要，必须熟悉有关外贸运输的基本知识，在磋商交易和签订合同时应充分考虑运输方面的问题，使合同中的装运条款规定得明确、合理和切实可行。

对外贸易货物的运输，是一项非常复杂的工作，它涉及运输方式的选择，各项装运条款的规定及装运单据的运用等项内容。

### 第一节 运输方式

运输方式的种类很多，其中包括海洋运输、铁路运输、公路运输、航空运输、邮政运输、江河运输、管道运输和联合运输等，具体应由买卖双方在磋商交易时约定。我国对外贸易货物，绝大部分通过海洋运输，少部分通过铁路运输，也有一些货物是通过空运等其他运输方式进行的。在我国外贸企业中，根据进出口货物的特点、运量的大小、路程的远近、需要的缓急、运费的高低、风险的程度、装卸的情况、气候与自然条件以及国际政治形势的变化等因素，审慎选择合理的运输方式，对多快好省地完成进出口货物运输任务，有着十分重要的意义。

#### 海洋运输

海洋运输(Ocean Transportation)不受道路和轨道的限制，通过能力很大，万吨以上、甚至数十万吨的巨轮都可以在海洋中航行，由于海洋运输



的运量很大，而运输成本较低，所以许多国家、特别是各沿海国家的进出口货物，大部分都采用海洋运输。在国际贸易总量中，通过海洋运输的货物约占 80% 以上。因此，海洋运输是国际贸易中最主要的运输方式。

我国是一个海岸线很长的国家，沿海拥有许多终年不冻的优良港口，具有发展海运的有利条件。我国对外贸易现有的主要海港有大连、秦皇岛、天津、烟台、青岛、连云港、南通、上海、宁波、温州、福州、厦门、黄埔、北海、湛江等，此外，我国台湾省还有一些优良港口，在我国港口与世界各国港口之间开辟了许多定期或不定期的海洋航线，我国对外贸易货物通过这些港口和航线源源不断地运进国内和输往国外。随着我国对外贸易的大发展，海洋进出口货运量迅速增加，海洋运输在我国对外贸易中起着越来越大的作用。

但是，海洋运输也有一定的缺点，如易受自然条件限制和季节性影响（如暴风巨浪、港口冰封），航行速度较慢，风险较大等。因此，对于不宜经受长期运输的货物以及需用急切和易受气候条件影响的货物，一般不宜采用海洋运输方式。

对外贸易货物的海洋运输，是利用商船在国内外港口之间，通过一定的航区和航线进行的。为了适应我国对外贸易海洋运输发展的需要，国家除不断扩建港口和增辟海洋航线外，还大力发展我国远洋船队。我国交通部所属中国远洋运输公司所经营的远洋船队，目前已承担了我国对外贸易货物运输的主要任务。此外，还利用了部分租赁的外轮和我国同外国联合经营的船舶以及一些侨商和国外班轮公司的班轮，来承担一部分进出口货物的海洋运输任务。

国际贸易中使用的海洋商船，按其用途可分为干货船（Dry Cargo Carrier）和油轮（Oil Tanker）两大类。在干货船中又可分为杂货船（General Cargo Vessel）、散装船（Bulk Carrier），冷藏船（Refrigerated Vessel）、木材船（Timber Carrier）、集装箱船（Container Ship）和滚装船、子母船（Lighter Aboard Ship）等。

按照经营方式，海洋商船又可分为班轮（Liner）和不定期船（Tramp）两大类。所谓班轮，即指在预先固定的航线上，按照规定的时间和停靠港口航行的船舶，所谓不定期船，即指航行线路、航行时间和停靠港口并不固定的船舶。由于这两类船舶在经营上各有自己的特点，所以在国际航运中又可分为班轮运输和租船运输两种情况。这两种方式，不论在洽租舱位的办法和办理运输的手续上，或在承运货物的类别、数量及计收运费的方法上，以及船货双方各应承担的责任与义务等方面，都各有不同之处。为了正确地规定合同中的装运条款和合理地利用舱位及组织货物运输，我们应对这两种方式进行深入了解。

### 1. 班轮运输

班轮运输（Liner Transport，简称 Liner）通常是在固定的航线和

港口往返运载货物，按照预先规定的时间表航行，并且由船方负责装卸，其运费按相对固定费率收取，所以对国际贸易货物的运输提供了很大的便利。

在班轮运输条件下，船方出租的不是整船，而是部分舱位，因此，凡班轮停靠的港口，一般不论货物数量多少，都能接受装运。这对于成交数量少、批次多、交持港口分散的货物运输比较合适。

班轮公司为了使货主掌握班轮抵达和驶离各停靠港口的日期，一般都将预先制定的船期表 (Sailing Schedule) 印发给有关货主或在报刊上公布，这就为货主及时组织货源、办理订舱或安排接运货物，提供了便利。

班轮运输的运费是按照班轮运价表的规定计收的。在国际航运中，班轮运价表的制定。各国都不相同，概括起来，主要有班轮公司运价表、双边运价表（即由船货双方共同制定）和航运公会运价表三种类型。班轮运价在一定时期内相对稳定，而且其中包括装卸费用，这就便于买卖双方该算运费和成交时进行比价。由于资本主义国家各班轮公会之间以及班轮公会内部合会员之间互相竞争，虽然在班轮公会所控制的航线上往往实行统一的运价表，有些会员表面上也按照运价表的规定收取运费，但实际上，却暗中以“回扣”方式变相降低运价，以招揽货载，争取更多的利润。因此，我们利用班轮运输时，不仅要了解班轮运价知识和收费标准，而且要善于利用资本主义国家各班轮公司之间的矛盾。

班轮运费的计收标准有以下几种：

(1) 按货物的重量计收，即有一重量吨 (Weight ton) 为 1 公吨或 1 长吨作为计算运费单位。在运价表内有 (w) 字母表示。

(2) 按货物的体积或按尺码吨 (Measurement ton) 计收，即 1 尺码吨以每立方米或 40 立方英尺作为计算运费单位。在运价表内用 (M) 字母表示。

(3) 按商品的 F. O. B. 总值 (Ad Valorem 是拉丁文“从价”的意思) 计收，即所谓从价运费。班轮公司在承运黄金、白银、精密仪器、手工艺品等贵重商品或高价商品时，由于在积载、保管方面需要采取特别措施，并承担较大的责任，所以对这类商品收取从价运费，其费率从占 F. O. B. 货价的百分之零点几到 5% 不等。在运价表上有 (A. V.) 字样。

应当指出，采取从价运费，并不意味着货物发生损失时船方照价赔偿。只有在货方另按货价的百分之若干（一般为 1%）支付货价附加费时，船方才承担超过提单限额的赔偿责任。

(4) 按货物的件数计收，如装运卡车按辆数，活牲畜按头计收运费等。

(5) 按重量或体积来计算运费，即船方从各种计收运费办法中，任选对其有利的一种作为计算运费的标准。例如：在运价表内“w/M”表示，即指船方可凭货物的重量或体积取收费较高的一种计收运费；若用“W/M or A. V.”表示，即指船方可根据货物的重量或体积或货价三者中取收费较高的一种计收运费；也有在运价表中列明“W/M Plus A. V.”字样，即指船方除先按货物的重量或体积中较高的一种计收运费外，还须另收一定百分比的

从价运费。

(6) 由货主和船公司临时议定。有些班轮公司对承运某些大宗货物(如粮谷、豆类、矿石、煤炭等)采取由船货双方临时议定运价的办法。由于这些大宗货物运量较大,装卸容易,货价较低,所以对这些货物临时议定的运价比一般杂货的班轮费率低。有的班轮公司在运价表中只列出“议价货”品名,却不规定运价,有的则列出品名并规定运价,但声明仍可以议价。

班轮承运货物除了收取“基本运费”外,往往还要加收种种附加费,以弥补船方在运输上的额外开支或其所蒙受的某些损失。附加费名目繁多,常见的有:超重附加费、超长附加费、转船附加费、直航附加费、洗舱费、选港附加费、港口附加费、港口拥挤附加费、燃油附加费、货币贬值附加费,等等,由此,在对外报价时应充分考虑这一因素,才能使商品的价格规定得合理。

目前我国班轮运价,按使用不同班轮运输有不同的运价表:

(1)《中国远洋货运运价本》简称“中远本”(China Ocean Freight Tariff),该本由交通部印发,其中货物分级、计算标准、运价、各种附加费或有关费用均参照国际市场价格,费率均以美元标价。

(2)《中国租船公司运价本》简称“中租本”(China National Chartering Corporation Freight),该本由中国租船公司代表货方制定,以港元支付,属货方运价表性质。

(3)我国进出口货物使用中波轮船公司、日本东方公司、德国瑞克麦斯公司班轮,则分别适用其公司制订的费率本。

(4)对美国进出口货物的运价,经美国联邦海事委员会(Federal Maritime Commission,简称FMC)核准,采用香港华夏公司(Far East Enterprises Co. Hongkong)第3号和第4号对美运价本,其中3号本对美国东海岸港口,4号本对美国西海岸港口,运往东部港口比运往西部港口运价贵约12%。

## 2. 不定期船(租船运输)(Shipping by Chartering)

通过海洋运输的国际贸易货物,除少量成交的零星货物和一般杂货大多需要使用班轮运输外,凡粮谷、矿砂、煤炭、石油、木材等大宗货物,一般都需要包租整船运输。在包租船(Charter)中,又包括定程租船(Voyage Charter)和定期租船(Time Charter)两种方式。

定程租船即指按航程(包括单程、来回程和连续单航次)租赁船舶,故又称程租船或航次租船。在定程租船方式下,船方必须按租船合同(Charter Party)规定的航程完成货物运输任务,并负责经营管理船舶和承担船舶在航行中的一切开支。租赁程租船运送货物时,关于装卸费的收取办法,有下列各种不同的规定:(1)船方不承担装卸费(F.I.O.)或船方不管装卸、理舱和平舱(F.I.O.S.T.),采用此法的较为普遍。(2)船方负担装卸费(Gross Terms或Liner Terms)。(3)船方只负担装货费,不承担卸

货费(F.O.) (4) 船方只负担卸货费, 不负担装货费(F.I.)。

定期租船即指按一定期限租赁船舶。在租赁期间, 租船人根据租船合同规定的航行区域可自行使用和调度船舶。一般期租船在各自航次中所产生的燃料费、港口费、装卸费、垫舱物料费等项费用, 均由租船人负担。

租船运价由船、租双方根据租船市场运价水平协商确定。关于租船运价的计算及支付方法, 都应在租船合同中明确规定。由于定程租船运价易受租船市场价格波动的影响, 时涨时落, 有时变动很大, 所以各进出口公司对外成交大宗货物时, 应注意租船市场的动态和运价趋势。定期租船的租金经船、租双方商定后, 在租赁期间, 不论租船市场运价涨落如何, 都固定不变。

在世界租船市场上, 有些国家和地区的航运组织或商会, 根据有关的航线、货类和租船方式的特点制订有各种标准租船合同, 以便船、租双方办理租船业务时, 可以这些合同中的条款为依据进行洽商, 从而加速交易的进行。

租船合同与贸易合同是有联系的, 特别是采用程租船运输时, 有关装卸港口、装运货物的种类和数量、装卸费用、装运期、装卸时间和滞期与速遣费等问题, 在程租船合同与贸易合同的规定中应当互相衔接。因此, 各进出口公司的业务人员应当了解租船运输方面的基本知识, 同时在磋商交易和签订大宗货物的买卖合同时, 应与有关运输人员密切联系, 充分考虑运输方面的问题, 认真订好合同中的装运条款, 使贸易合同与租船合同的有关规定统一起来。

## 铁路运输

在国际贸易货物运输中, 铁路运输(Railway Transportation)占着相当重要的地位, 特别是在内陆国家之间的贸易, 铁路运输的作用更为显著。铁路运输在我国付外贸易货物运输中也起着重要的作用。我国有相当部分的对外贸易货物是直接通过铁路运进或输出的。即使是经由海运进出口的货物, 大多也是通过铁路运输向港门集中或从港口运往内地。随着我国对外贸易的大发展, 铁路承担的进出口贵运量将日益增大。

铁路运输具有许多特点, 例如铁路火车运行速度较快, 载运量较大, 不易受气候条件的影响, 能终年正常运行, 而且在运输当中遭受的风险较小, 所以铁路运输具有高度的连续性。

我国具备利用铁路运输进出口货物的有利条件。我国同接壤国家朝鲜、蒙古、越南和独联体各国都有铁路通连。我国同朝鲜通车的铁路线有三条, 中朝间的国境站属我方的有丹东、集安和图们, 属朝鲜方面的有新义州、满浦和南阳, 我国同蒙古通车的只有一条铁路线, 其国境站有我方的二连和蒙方的扎门乌德, 我国同越南通车的铁路线有两条, 其国境站属我方的何凭祥和山腰, 属越方的有同登和新铺。我国同独联体通车的铁路线有两条, 两国间的国境站有我方的满州里、绥芬河和独联体的后贝加尔、格罗科沃。通过

独联体铁路线，还可以使我国同东欧、西欧、北欧和亚洲内陆国家进行联系。在我国的南大门，还有广九铁路把我国九龙地区和内地联结起来。我国部分对外贸易货物，可以直接通过上述这些铁路运进来或输出去。根据运输的范围和运送规则的不同，对外贸易货物的铁路运输可以分为国际铁路联运和国内铁路运输两种。现分别简介如下：

## 国际铁路联运

凡两个或两个以上国家的铁路，使用一份运送票据，并以连带责任办理货物的全程运输任务，无需发、收货人参加，称为国际铁路货物联运（International Railway Transportation）。我国从 1951 年 4 月至 1953 年 12 月参加了中苏铁路货物联运。从 1954 年 1 月起参加了由中国、朝鲜、罗马尼亚、阿尔巴尼亚、保加利亚、波兰、匈牙利、捷克斯洛伐克、德意志民主共和国、蒙古、越南和苏联共 12 个国家签订的《国际铁路货物联运协定》（简称“国际货协”）。在欧洲，南斯拉夫、土耳其、希腊、奥地利、芬兰、西德、法国、英国、荷兰、比利时、意大利、瑞典、瑞士、挪威、葡萄牙、西班牙、丹麦和卢森堡等国签订了《国际铁路货物运送公约》（简称“国际货约”）。此外，德意志民主共和国、保加利亚、匈牙利、罗马尼亚、波兰和捷克斯洛伐克这些参加《国际货协》的国家，也参加了《国际货约》，这就为国际间的铁路联运提供了极为便利的条件，它使参加《国际货协》国家的进出口货物，可以通过铁路转送至参加《国际货约》国家。

参加国际铁路联运国家的铁路轨距，有的相同，有的则不同。国际上一般有三种不同的轨距。我国和朝鲜、东欧、西欧、南欧各国为准轨（轨距为 1435 毫米）。独联体、蒙古、芬兰等国家为宽轨（轨距为 1524 毫米）。也有个别国家为窄轨（轨距为 1000 毫米），如越南的铁路原来多为窄轨。在铁路轨距相同的国家间办理货物交接时，货年在国境站可采用原车相互过轨的办法；如交接铁路的轨距不同，则两国铁路货车就得在国境交接站办理换装作业或更换货车的轮对。

开展国际铁路货物联运，对于简化货运手续、加速货物流转、降低运杂费用，从而促进国际贸易的发展，有着积极的作用。根据《国际货协》的规定，凡参加《国际货协》国家的进出口货物，从发货国家的始发站（即起点站）到收货国家的终到站（即终点站），不论中途经过若干个国家，只要在始发站按国际联运要求办妥托运手续，有关国家的铁路即负责将这批货物一直运到最终到站并交给收货人。在运送全程中的一切业务及行政手续（如在国境交接站的换装、交接和转发手续等），概由有关铁路负责办理，发货人或收货人自己毋须在国境交接站设立机构来办理交接转运等手续。

国际铁路货物联运所使用的运单和运单副本，是铁路与货主间缔结的运送契约。在发货人提交全部货物和付清他所负担的一切费用后，始发站在运

单和运单副本上加盖发站日期戳记，证明货物业已承运，则运送契约即告缔结。

运单随同货物从始发站至终到站全程附送，最后交给收货人。运单既是铁路承运货物的凭证，也是铁路在终到站向收货人核收运杂费用和点交货物的依据。

运单副本在铁路加盖戳记证明货物的承运和承运日期后，发还发货人。按照我国同参加《国际货协》各国所签订的贸易交货共同条件的规定，运单副本是卖方通过有关银行向买方结算货款的主要证件之一。

国际铁路联运货物的运送，可分为慢运和快运两种。发货人托运货物时，除买方要求按快运运送的货物外，一般应按慢运办理。在运单和运单副本正面及背面的上边与下边，如加印了1厘米宽的红线，则表明系快运货物使用的运单和运单副本。慢运货物则使用不加红线的运单和运单副本。运单和运单副本中所记载的事项，要求填写清楚，一般不许修改。

国际铁路联运货物的运送费用，按《国际货协》规定，发送国铁路的运送费用，按发送国铁路的国内运价计算，在始发站由发货人支付。到达国铁路的运送费用，按到达国铁路的国内运价计算，在终到站由收货人支付。过境国铁路的运送费用，按国际货协统一过境运价规程（简称“统一价规”）的规定计算，由发货人向始发站，或者收货人向终到站支付。

铁路从承运货物时起，至到站交付货物时止，应对货物运到逾期和货物中途灭失和毁损所发生的损失负责。如货物逾期到达，铁路应按有关规定向收货人支付逾期罚款。如货物品质因中途毁损或腐坏，以致部分或全部陷于不能按原用途使用的程度时，收货人可以拒绝领取货物。铁路对货物中途发生部分或全部灭失或损毁的情节，应及时编造商务记录，并抄送给收货人。收货人在规定期限内，有权向终到站铁路要求赔偿其损失。

## 国内铁路运输

国内铁路运输(Domestic Railway Transportation)是指仅在本国范围内，并按《国内铁路货物运输规程》的规定办理的货物运输。我国对外贸易货物在国内的调拨和集散，有很多需要通过铁路运输，如出口货物经由铁路运往港口装船，或进口货物卸船后从港口经由铁路运至内地。

由内地省市供应港澳地区的货物，以及通过港澳地区进口的货物，有很大的部分是经由铁路运输的，即通过广九铁路将货物运至深圳北站办理出口交接手续，或从深圳北站接收进口货物，然后通过广九铁路运往内地。这种运输当然也属国内铁路运输，不过，它同一般通过铁路向港口集中或从港口疏运对外贸易货物的运输，仍有所区别。我方在深圳北站设有外贸机构，它直接与香港代办外贸收发货机构办理货物的交接等事项。例如，我出口货物由发货人按《国内铁路货物运送规程》的规定，从始发站托运至深圳北站后，

先由我方设在深圳北站的外贸机构办理接货（但不卸车），然后再由香港代办外贸收发货的机构，向港英铁路当局办理托运和支付运费等手续。为了灵活运用各种运输方式和便于根据车船情况安排出运，我向港澳地区输出大宗货物时，在买卖合同装运条款中，应争取加注“海运或陆运可由卖方选择”字样。

## 航空运输

航空运输（Air Transport）是一种现代化的运输方式，它不受地面条件的限制，航行便利，运输速度很快，航行时间很短，货物中途破损率小。因此，某些急需物资、易损货物和贵重商品适于利用航空运输。航空运输的运费，就其绝对值而言，一般比海洋运输和铁路运输高，但有些商品利用航空运输，其运费反而可以降低。这是因为一方面航空运输计收运费的方法不同于其他运输方式，另一方面，采用航空运输还有助于减少包装费、装卸搬运费、仓储费、保险费和利息开支等项附属费用。

由于航空运输具有上述特点和优越性，所以许多国际贸易货物都通过航空运输。随着航空工业技术的迅速发展和国际贸易的不断扩大，航空运输在国际贸易中的使用越来越多。我国对外贸易货物，也有相当一部分是通过航空运输的。近年来，我国民航事业迅速发展，已经开辟了许多通往国外的航空线，这就为我国对外贸易货物利用航空运输提供了有利的条件。

航空运输包括班机运输、包机运输、集中托运三种方式。所谓班机运输，是指客、货班机定时、定点、定线的运输，它适用于载运数量较小的货物。所谓包机运输，是指包租整架飞机运输货物而言，它适用于载运数量较大、有急需或有特殊要求的货物。集中托运是指航空货运公司把若干单独发运的货物组成一整批货物，用一份总运单整批发运到预定目的地，由航空货运公司在那里的代理人收货、报关、分拨后交给实际收货人。

办理货物航空运输时，应填写航空货运单（Airway Bill），并制作其他有关证件。航空货运单是航空运输的正式凭证，承运人收到货物后出具的货物收据，货物运抵目的地后，收货人凭承运人的到货通知及有关证明领取货物时，应在货运单上签收。在随附货物运送的证件中，必须包括发票及装箱单等。由于航空运输要求快捷，故一般航空公司都要求附上这些单证，以利及时办理海关手续，迅速将货物送交到收货人手中。

近年来，我国对外贸易货物利用空运的数量迅速增长，品种也日益增多。我国通过空运进口的货物，主要是一些贵重物品、稀有金属、精密仪器、仪表、电子计算机、手表、钻石、象牙、种禽、种畜和技术资料等。我国空运出口的货物，主要是鲜活商品（如鱼、蟹等）、生丝、绸缎、服装、裘皮和羊绒等。

## 邮包运输

邮包运输 (Parcel Post Transport) 是一种很简便的运输方式。若买卖双方商定采用此种运输方式时, 卖方只要根据买卖合同规定的条件, 遵照邮局有关规定, 向邮局办理商品包裹的投寄手续, 并取得邮包收据, 即完成交货义务。国际邮包运输具有国际多式联运和门到门运输的性质。

为了有效地利用邮包运输方式, 我国先后同许多国家签订了邮包运输协议和邮电协定, 并已参加了万国邮政联盟, 为我国发展对外贸易货物的邮包运输提供了有利的条件。

利用邮包运输虽然手续简便, 费用也不高, 但运量有限。按邮包运输时, 每件包裹重量不得超过 20 公斤, 长度不得超过 1.5 米。因此只有某些机器零件、药品和急需的零星物资及样品等才适于采用邮包运输。

## 公路运输

公路运输 (Road Transportation) 是一种比较灵活、方便的运输方式。它除了适用于内地集散进出口货物外, 还适用于邻国之间的进出口货物运输。我国同越南、朝鲜、尼泊尔、缅甸等邻国都有公路相连通, 我国同这些国家的部分进出口货物, 可以经由国境公路运输。

## 管道运输

管道运输 (Pipeline Transportation) 是一种现代化运输方式。许多盛产石油的国家都积极发展管道运输, 因为管道运输速度快, 流量大, 减少了中途装卸环节, 运费低廉。近年来, 我国管道运输也迅速发展起来。我国同朝鲜之间已有管道相连通。我国向朝鲜出口石油, 主要是通过管道运输。

## 内河运输

我国江河密布, 除有边境河流外, 内地还分布许多终年通航的河流, 特别是长江、珠江水系, 航运十分便利。我国部分进出口货物, 不仅可以通过内河运输 (Inland Water Transportation) 集散, 而且有些河港还能直接停靠海洋货轮和装卸进出口货物, 这就为发展我国对外贸易货物的江河运输提供了有利的条件。

## 联合运输

联合运输 (Combined Transportation) 是指通过两种或两种以上不同



的运输方式来完成某项运输任务而言，它包括陆海联运、陆空联运、海空联运、陆空陆联运、大陆桥运输和国际多式联运。

在国际贸易中，有许多货物是通过陆海联运（或海陆联运）方式运输的。近年来，我国部分对外贸易货物也开始采用这种方式运输。目前，这种方式主要应用于内地货物从国内港口装运出口发生困难的场合。其具体做法是，先由内地起运地把货物用火车装运至香港地区，然后由香港代理机构联系二程船舶，将货物转运至国外目的地。

在国际贸易中，有些货物是通过海、陆、空各种不同的运输方式联合运输的。为了适应我国对外贸易发展的需要。近年来，我国有些对外贸易货物也采用这类联运方式。目前，我国出口贸易中已有越来越多的货物采用陆空联运（即 Truck-Air，简称 T.A.）或陆空陆联运（即 Truck-Air-Truck，简称 T. A. T.），国外乐意接受使用这种方式的地区，已由欧洲扩展到北美洲、澳洲和亚洲等，运输的商品包括丝绸、服装、药品和裘皮等等。

我国当前采用这类运输方式的具体作法是：先从内地通过火车或船舶将货物装运到香港，然后从香港空运至国外中转地或目的地（如运至国外中转地时，则由中转地再通过卡车陆运至目的地）。实践表明，采用这类联运方式有如下优点：

#### 1. 手续简便

采用此方式时，国外买方只要在信用证上开列 T. A. T. 条款即可，并不需要办理其他手续，故买方一般乐于接受这类方式。

#### 2. 货运速度快

采用此方式，有助于缩短运输时间，加速货物到达，这对扩大我出口商品销路和卖得适当的价钱很有利。

#### 3. 收汇时间快

我出口货物在起运地点发货后，仅凭运输单位所出具的“货物承运收据”（Cargo Receipt）即可向银行议付货款。

#### 4. 节省运输费用

由于我国出口货物数量较大，便于利用包机运输，其运费较班机运输可降低一半。

### 集装箱、托盘运输

#### 集装箱运输（Container Transportation）和托盘运输

（Pallet Transportation）都是成组运输的重要方式。所谓成组运输，就是把零散的货物合并组成大件进行运输。随着国际贸易的日益发展和运输装载工具的不断革新，近年来，集装箱运输和托盘运输也相应迅速发展起来，并成为国际货物运输中的重要方式，现分别简介如

#### 1. 集装箱运输

集装箱运输是一种新型的现代运输方式。集装箱(Container)是成组运输中比较好的一种工具,采用这种工具进行运输,可以大大提高货运质量和营运效果,所以许多国家都竞相采用这种新的运输方式。集装箱最初仅在陆运中使用,后于1956年首先在美国应用于海洋运输。经试运行之有效,所以很快被许多国家相继使用和推广,特别是从90年代以来,国际海上集装箱运输已有很大的发展。目前,世界大多数国家都日益广泛地采用集装箱运输。为了适应集装箱运输发展的需要,许多国家都在建造和扩充集装箱船,增添集装箱专用码头、仓库、场地和其他设施。此外,国际上还出现了一些专门经营集装箱出租业务的集装箱运输公司,以办理集装箱的出租、回收、存放、保管及维修工作。随着集装箱运输的发展,集装箱运输的范围日益扩大,目前,除了装杂货件的干货箱外,还有一些适于装运特种商品的专用集装箱、液体货箱、散装货箱等。通过集装箱运输的比重也在迅速扩大。

采用集装箱运输时,可以在收货人的工厂、仓库、场地或集装箱货运站直接将货物装进特制的标准规格的集装箱内,经当地海关铅封后,由各有关承运人将货箱直接运交收货人。集装箱的交接地点,可以按惯常的“港港交接”办法,在港口办理交接手续,也可以处伸到内地,按“门到门”的交接办法,在买卖双方各自的工厂、仓库就地交货和接货,由于“门到门”这种交接办法的应用很普遍,所以集装箱运输多用于陆、海(空)多种运输方式的联合运输。

采用集装箱运输,主要有以下优点:

(1) 便利货运,简化手续

由于集装箱运输,便于采用海陆(空)联运,货物在中途的一切装卸、搬运工作,全由有关承运人负责,而且货物中途也可以免验,这就大大减少了中间环节,简化了办理货运的手续。

(2) 提高装卸效率,扩大港口吞吐能力

在国际上通用的集装箱,由于规格一致,便于机械化操作,而且装卸作业不受气候限制,故装卸速度很快。每艘集装箱船一般在港口只需一天即能装卸完毕。由于装卸效率高,码头使用率也随之提高,从而扩大了港口的吞吐能力。

(3) 加速船舶周转,降低营运成本

由于集装箱运输的装卸效率高,因而大大减少了船舶的停港时间,加速了船舶的周转,提高了船舶的使用率,并降低了营运成本。一般地说,集装箱运输的货运成本比非集装箱运输的货运成本要降低60~70%左右。

(4) 加快货运速度,缩短货运时间

采用集装箱运输,由于货运手续简便,装卸效率高,船舶运转快,因而大大提高了货运速度,缩短了货运时间。

(5) 提高货运质量,减少货损货差

由于集装箱结构坚固,设计科学,货物装箱后关门铅封,既不怕风吹、

雨淋、日晒，也不怕中途被偷窃。同时货物装箱后，可以避免互相挤压和碰撞，一般不会因包装不同或配载不当而招致货损。加之，集装箱运输快，货物不易中途变质。这一切，都有助于提高货运质量和减少货损、货差。

#### (6) 节省包装用料，减少运杂费用

凡采用集装箱运输的货物，包装简易，特别是外包装，只要纸袋、纸盒即可，从而大大节省了包装用料和包装费用。如能做到“门到门”运输，其包装费可节省 50% 左右。

采用集装箱运输，由于下列原因，其运杂费大为减少：各班轮公司承运集装箱货，其运费一般比非集装箱货约低 10%，而且还暗中给以回扣；保险公司对集装箱货运的保险费，一般比普通货运保险费约低 10%；集装箱运输中间环节少，节省了一些杂项开支。

集装箱运输具有上述许多优点，是一种比较理想的运输方式，但开展这种运输，对船舶、码头、仓库、货箱、装卸搬运都要求有专门设备，除了要有大量的、稳定的货运作保证外，还需要花费巨大的投资，因此，采用这种运输，需要创造必要的条件。

为了多快好省地完成我国对外贸易货物运输任务，随着我国对外贸易的发展和交通运输及港口设施的不断改造，我国集装箱运输已经迅速地开展起来。

## 2. 托盘运输

除集装箱运输外，托盘运输也是一种比较先进的运输方式。目前，世界上许多国家。特别是在一些还没有条件采取集装箱运输的地方，都在大力推广托盘化运输。因为托盘化不需大量投资，普通库场、码头都可使用。一般船舶只要甲板、货仓平整，能允许铲车作业，即能承运托盘化货物。

采用托盘运输，具有许多优越性：

首先，货物从产地装好托盘一起发运，直到交给收货人，其间一切装卸、搬运和出入库场都使用机械操作，避免用人工搬来摔去，这既能提高装卸效率，加快发运速度，又能保证商品不易在装卸搬运中发生损坏和短少，有助于减少货损货差。

其次，托盘化使货物件数减少，体积变大，既便于识别和理货，又能减少错发、错运、错装、错卸，货物总数的溢短现象会减少到很低程度。

由于托盘运输对保证货运质量和提高装卸效率等方面有好处，因此，有些港口、船公司和厂商都愿意采用托盘运输。例如，伊朗、沙特阿拉伯、坦桑尼亚等港口当局规定，只允许货物托盘化的船舶靠卸或优先给予泊位。有些船公司为鼓励货主采用托盘运输，除对托盘本身免收运费外，还给货主一定的托盘津贴，并明确规定在运价表内。也有的船公司规定，对去伊朗、尼日利亚等地的货物，如没有托盘，则须加收托盘费。许多国外进口商也愿意采取托盘运输，他们表示愿意承担托盘费，或提高托盘化货物的货价，否则，便要求降低货价。因此，采取托盘运输，不仅对港方、船方有利，而且对买

卖双方也都有利。

采用托盘运输时，就卖方而言，主要应注意下列事项：

(1) 对外报价时，应把托盘成本计入货价之内。

(2) 注意每批成交数量和每个托盘的数量，避免货物组装托盘时出现尾数，即装一个托盘太多，装两个托盘不够。也可以按托盘数成交，或允许卖方在发货时，可按托盘组装的实际情况增减件数。

(3) 由于国际航运市场上对托盘化的货物，通常仍按原来的无托盘时的办法计收运费，托盘本身不收运费，因此，托运时应分别申明货物和托盘的尺寸、尺码和重量，避免托盘本身也支付运费。

(4) 不同的商品、不同收货人的货物，不能混装在一个托盘上。

(5) 为了便于识别，除原包装上的唛头外，还必须在托盘货物铲车进口的两侧，加贴整个托盘货物的毛重、目的港、托盘件数和编号等标志。

为了适应我国对外贸易发展的需要，近年来，我们也在积极采用和推广托盘运输。我国出口货物如果实行托盘化运输，不仅可以提高货运质量，争取及时到货，而且还能卖得好价，扩大销路，为国家多创外汇。

## 第二节 装运条款

在对外磋商交易和签订买卖合同时，必然涉及装运条件。装运条件规定得合理和明确，是保证装运工作进行和及时完成进出口任务的一个很重要的环节。如果在磋商交易和签订买卖合同时，忽略了运输问题，或对某些装运条件考虑欠周，使有关装运条款订得不适当或责任不明确，就会影响合同的履行，甚至引起各种争端。

由于国际贸易货物绝大部分通过海洋运输，而且进出口合同中的海运装运条款比较复杂，因此，以下仅就海上装运条款加以说明。在买卖合同中，涉及装运方面的条款，主要有装运期、装运港和目的港、装卸时间、装卸率、装运通知、分批装运和转船等项内容。

### 装运期和交货期

装运期(Time of Shipment)和交货期(Time of Delivery)是两个不同的概念。

装运期作为买卖合同中的主要条件，如卖方违反这一条件，买方有权撤销合同。并要求卖方赔偿其损失。因此，在买卖合同中，合理地规定装运期是非常重要的。为了使装运期订得明确、合理和切实可行，就必须正确处理贸易和运输的关系，把贸易和运输作为一个整体来考虑，那种只顾成交、不管运输的偏向，是十分错误而有害的。

关于买卖合同中的装运期，有以下几种规定方法：

### 1. 明确规定具体装运期限

在买卖合同中。一般都订明装运成交货的年度及月份。例如，限于某年某月内（或跨月）装运或交货，或某年某月以前装运或交货。对偏僻港口，装运期或交货期应适当放长一些，以季度为宜。这类规定方法，期限具体，涵义明确，既便于安排船、货，又可避免在装运期问题上发生争议和纠纷。因此，它被我国各进出口公司广泛使用。

### 2. 规定在收到信用证后若干天装运

这类规定方法，主要适用于下列情况：

（1）按买方要求的花色、品种和规格或专为某一地区或某商号生产的商品，而这些商品，既不宜于内销，又无法销给国外其他客户。卖方为了避免盲目生产和造成产品积压，可以采用这种规定方法。

（2）在一些外汇管制较严的国家和地区，一般都实行进口许可证和进口配额制度。当签订合同时，买方还不能肯定批准进口许可证或外汇配额的具体时间，因而也无法确定具体装运期。为了促进成交，有时采用这种方法。

（3）对某些信用较差的客户，为促使其按时开证，也可酌情采用这一方法。

上述规定方法，对卖方有一定的好处，它既可促使买方早开证，以便卖方安排出口商品的生产，又可避免因买方临时开证或拖延开证而引起的加工、备货与装运赶不上装运期的被动局面。

但上述规定的方法对卖方也有不利之处。因为，装运期的确定是以买方开证为前提条件，如签订合同后，市场价格下落，买方则往往拖延或拒绝开证，装运期也就无法确定，从而使卖方处于无法履行合同的被动局面。为了促使买方按期开证，当卖方采用此方法时，还应在出口合同中加列带约束性的条款，即：“买方如不按合同规定开证，则卖方有权按买方违约提出索赔。”

### 3. 规定在收到信汇、电汇和票汇后若干天装运

### 4. 笼统规定近期装运

表达这类规定的词语有“立即装运”（Immediate Shipment）、“即期装运”（Prompt Shipment）、“尽速装运”（Shipment as soon as possible）等。在国际商会的《跟单信用证统一惯例》中规定，不应使用如“迅速”、“立即”、“尽速”和类似词语，如使用这类词语，银行将不予置理。

规定装运期应当注意如下事项：

#### （1）应考虑货源和船源的实际状况

从货源和船源的实际状况出发来确定装运期或交货期，有利于按期装运和履行约定的交货义务。如货源无把握即盲目成交，就有可能出现到时交不了货，而形成有船无货的情况。在按 C. F. R. 或 C. I . F. 出口和 F. O. B. 进口时，还应考虑船源情况。如船源无把握就盲目成交，或者没有留出安排船位的合理时间，规定在成交的当月交货或装运，则可能出现到时租不到船或

订不到舱位，而形成有货无船的情况。

#### (2) 对装运期限的规定要明确

在买卖合同中，应明确规定装运的具体期限，凡“立即装运”、“即期装运”和“尽速装运”这类规定方法，应尽量避免使用。因为，国外对此解释不一，有的理解为一月，有的为两周，容易引起争议和纠纷。

#### (3) 装运期不宜订得太死

在买卖合同中，装运期或交货期订得太死，如规定在某月某日装运或交货，这显然是不妥当的。因为，它没有留出安排船货的机动余地，同时影响装运期或交货期的因素很多，即使货物按期到港，而船舶实际上也难以做到在约定之日准确到港受载，以致引起大量的展证。为了避免出现这种情况，在我出口合同中的装运期或交货期，以订明年度及月份为宜。对大宗商品，一般都应订为跨月装运。

#### (4) 装运期的长短应适度

装运期的长短，应视不同商品和租船订舱的实际情况而定。装运期如规定过短，势必给船货安排带来困难；如合同规定当月成交、当月装运或交货时，就容易出现临时租不到船位，或无货可装的情况，装运期也就会落空。

装运期规定过长也不合适。因为买方需要在装运期开始前一定时间开出信用证，如装运期过长，势必占压买方资金，并增加其利息开支，这不仅会影响买方订购的积极性，同时也会使卖方出口商品不能卖得好价。此外，在资本主义世界金融动荡和行情多变的情况下，装运期规定过长，一方面会增加买方顾虑，因他们怕承担物价波动的风险；另一方面，往往使卖方出口商品不能赶上有利的销售时机，从而削弱卖方出口商品的竞争能力。

#### (5) 应考虑开证日期的规定是否明确合理

装运期与开证日期是互相关联的。为了保证按期装运和及时交货，在规规定装运期的同时，还应明确合理地规定开证日期，并使两者互相衔接起来。一般地说，信用证至少应在装运期开始前 15 天开到卖方，以便卖方有必要的安排装货。

### 装运港和目的港

在国际贸易中，装运港 (Port of Shipment) 和目的港 (Port of Destination) 是买卖合同中不可缺少的重要内容，它同商品的价格和买卖双方所承担的运输责任有关。因此，在磋商交易和签订买卖合同时，必须对装运港和目的港作出明确、合理的规定。

为了便于卖方根据货源情况安排装运和适应买方接收和转售货物的实际需要，装运港一般由卖方提出，经买方同意后确定，目的港则由买方提出，经卖方同意后确定。

规定装卸港的办法，主要有以下几种：

(1)在一般情况下,只规定一个装运港和一个目的港,并列明港口名称。

(2)在大宗交易的情况下,有时需要规定两个或两个以上的装运港或目的港,并分别列明港口名称。

(3)在磋商交易时,如明确规定一个或几个装卸港有困难,可以采用选择港(Optional Ports)办法。规定选择港有两种方式:一是在两个或两个以上港口中选择一个,如C.I.F.伦敦,选择港汉堡或鹿特丹,或者C.I.F.伦敦/汉堡/鹿特丹;另一种是笼统规定某一航区为装运港或目的港,如“地中海主要港口”、“西欧主要港口”等等。

买卖双方在确定装运港或目的港时,都是从本身的利益和需要出发,根据产、销和运输等因素考虑的。为了使装运港和目的港条款的规定合理,需要从多方面加以考虑,特别是国外港口很多,情况复杂,在确定国外装运港和目的港时,应当格外慎重。

#### 1. 规定国外装运港和目的港应当注意的问题

(1)首先,要根据我国对外政策的需要来考虑,不能接受我国政策不允许往来国家的港口为装卸港。

(2)对国外装卸港的规定应力求具体明确。在磋商交易时,如国外商人笼统地提出以“欧洲主要港口”或“非洲主要港口”为装运港或目的港时,不宜轻易接受。因为欧洲或非洲港口很多,究竟哪些港口是主要港口,并无统一的解释。而且各港距离远近不同,港口条件不一,运费和附加费相差很大,所以我们应避免采用此种规定方法。

但是,在实际业务中,有时根据具体情况和需要,也可允许在同一航区内规定两个或两个以上的邻近港口为装运港和目的港。例如有些买方是中间商,他们在洽谈交易时明确指定具体目的港有困难。为了照顾买方的实际困难和促成交易起见,可允许买方在几个港口中任选其中一个港口作为目的港,但选择卸货的港口必须规定在同一航区,而且不宜过多。同时在合同中应明确规定:第一,如所选目的港要增加运费、附加费,应由买方负担;第二,买方应在开信用证的同时宣布最后目的港。

(3)对指定码头或泊位装卸货物的条款,应格外审慎,一般不能轻易接受。这是因为在指定码头或泊位装卸,有时可因该码头或泊位有专门设备而有助于加快装卸速度,但如指定的码头无泊位或受吃水限制,不能靠泊,则往往要产生各种额外的费用和开支,对我不利。但有时由于买方备有专用码头或装卸、储存设备,坚持要在指定码头装卸,为了不致影响成交,亦可在合同中增列以下条款:“载货船舶到达目的港时,如指定的码头无泊位或吃水限制,则卖方及(或)承运人有权命令该船前往任何其他码头卸货,如买方坚持在指定码头卸货,则一切滞期费、驳船费和其他需用,均由收货人负担”。

(4)不能接受内陆城市为装卸港的条件。因为,接受这一条件,我方要承担从沿海港口到内陆城市这段路程的运费和风险。对内陆国家的贸易,则

应选择靠其最近港口为装卸港。(5) 必须注意装卸港的具体条件。主要是：有无直接班轮航线、港口装卸条件以及运费和附加费用水平等。如果租船运输时，还应进一步考虑码头泊位水的深度，有无冰封期，冰封的具体时间以及对船舶国籍有无限制等港口规定。

(6) 应注意国外港口有无重名的问题。世界各国港口重名的很寒，例如，维多利亚(Victoria)港，世界上有12个之多，波特兰(Portland)、波士顿(Boston)港在美国和其他国家都有同名港。为了防止发生差错，引起纠纷，在买卖合同中应明确注明装卸港所在国家和地区的名称。

## 2. 确定国内装卸港应当注意的问题

在出口业务中，对国内装运港的规定，一般以接近货源地的对外贸易港口为宜，同时应考虑港口和国内运输的条件和费用水平。例如：东北大豆，从大连装运就可以节省国内运费并已有利于产地加工和储存。如果进出口公司对某一出口商品采取集中成交、分口岸交货时，由于在成交时还不能确定具体装运港口，在这种情况下，也可规定两个或两个以上的港口或规定“中国口岸”为装运港，这样比较主动。

在进口业务中，对国内目的港的规定，原则上应选择以接近用货单位或消费地区的对外贸易港口为最合理。但根据我国目前港口的条件，为避免港口到船集中而造成堵塞现象，在进口合同中，目的港有时也可规定为“中国口岸”。

## 装卸时间、装卸率等

凡大宗交易的商品，多使用程租船运输。因此，负责租船的买方或卖方，为了约束对方，促使其按照约定时间和定额完成装卸任务，都要求在买卖合同中对装卸时间、装卸率和滞期速遣费的负担问题，作出明确的规定。

### 1. 装卸时间

装卸时间的规定，通常有以下几种：

#### (1) 按连续日(Running 或 Consecutive Days)计算

采用这种方法计算时，从装卸日开始后，即使中间遇到实际不进行装卸的星期日、例假日和雨雪日，也不扣除，一律作为装卸日计算。这种计算方法，对租船人十分不利，因而一般很少使用。

#### (2) 按连续24小时晴天工作日(Weather Working Days of 24 Consecutive Hours)计算

这一术语表示以实际的昼夜连续24小时为一个晴天工作日。采用此术语时，只要港口气候条件适于进行正常装卸作业，即使港口规定的工作时间是每天8小时，则其余的16小时也应按规定计入装卸时间。在使用此术语的同时，也可注明“星期日、例假日除外”，以表示在星期日、例假日内，即使进行装卸，也不按装卸日计。但有时也规定，“星期日、例假日未进行装卸



者可不计，如进行装卸时，仍按装卸日计。”在我国进出口合同中一般都采用这种术语来计算装卸时间。

(3) 按港口习惯快速装卸 (Customary Quick Despatch, 简称 C. Q. D.)

这一术语表明不具体规定可用于装卸的天数或装卸率，而是指在晴天工作日内，按港口正常装卸速度进行装卸，但星期日、例假日及因天气影响而不能进行装卸的时间，都不按装卸日计。这项规定，除港口装卸条件好、装卸效率高时采用外，一般不宜使用。

此外，关于装卸时间开始和终止的计算方法，应按港口惯例在合同中明确规定。

由于船舶租金很高，船舶在港开支很大，所以船舶双方都很关心装卸时间的计算问题。计算装卸时间有不同的方法，有的指船到港口就开始计算，有的指船到码头开始计算，也有的指船舶开始装卸才起算。按一般航运习惯，船舶到港后，船长应向发货人或收货人发出装卸准备就绪通知书 (Notice of Readiness; N/R)，以表示该船在一切方面已做好装卸准备，并以此作为起算船舶装卸期限 (Laydays) 的依据。按照一般惯例，如上午 12 点前收到通知，从下午 1 点起算；如下午上班后收到，则从次日上午 8 点开始计算装卸时间。在未开始计算装卸时间以前 (即从下午收到通知到次日上午 8 点前这段时间)，租船人可以利用来装卸货物，但不作装卸时间计算。

## 2. 装卸率

当买卖合同中规定按连续日或连续 24 小时晴天工作日计算装卸时间时，还须对装卸率一并作出具体规定。所谓装卸率，即指每日装卸货物的数量。装卸率一般应按照港口习惯的正常装卸速度来确定。由于装卸率的高低关系到运费水平，从而在一定程度上也影响货价，所以装卸率规定过高或过低都不合适。如装卸率规定过高，则负责装卸的一方，不能在规定的时间内完成装卸任务，需要向船方支付延误船期的费用；如装卸率规定过低，势必延长船舶在港时间，而增大运费开支。为了使装卸率的规定比较切合实际，必须从港口具体情况出发，掌握实事求是的原则。

## 3. 滞期费与速遣费

采用定程租船运输时，船方为了加速船舶的周转，促使对方尽快装卸，一般都在租船合同中订有带奖罚性的条款，即滞期速遣条款。这一条款同装卸时间和装卸率是密切相联的。根据这项条款的规定，如租方未按约定时间完成装卸任务，延误了船期，则应向船方支付一定的罚款，这项罚款称为滞期费 (Demurrage)，它相当于船舶因滞期而发生的损失和费用；反之，如租方按约定时间提前完成装卸任务，则可向船方领取奖金，这项奖金称为速遣费 (Despatch)，它一般相当于滞期费的一半。

由于上述原因，所以在租船运输时，负责租船的买方或卖方，为了约束对方，使其按时完成装卸任务，不仅必须在买卖合同中规定装卸时间和装卸

率，而且还必须规定滞期速遣条款。特别应当指出的是，有些国家的港口不是根据船舶到达先后来安排装卸，而是根据滞期费和速遣费金额的规定对其是否有利来决定。因此在签订预定在这些港口装卸货物的买卖合同时，一定要在合同中规定滞期速遣条款，以免遭受船舶滞期的损失。

在规定买卖合同的滞期速遣条款时，应注意使其内容与租船合同的相应条款一致，以免造成不应有的损失。

## 装运通知

装运通知(Advice of Shipment)是买卖合同中必不可少的一项条款。规定这项条款的目的在于明确买卖双方的责任，促使买卖双方互相配合，共同做好船货衔接工作。

按照国际贸易的一般做法，在按F.O.B.条件成交时，卖方应在约定的装运期开始以前（一般为30天），向买方发出货物备妥准备装船的通知，以便买方及时派船接货。买方接到卖方发出的通知后，应按约定时间，将船舶到港受载日期通知卖方，以便卖方及时安排货物出运和准备装船。

在按C.I.F.C.F.R.或F.O.B.条件成交时，卖方应于货物装船后，立即将合同号、货物的品名、件数、重量、发票金额、船名及装船日期等项内容，电告买方，以便买方在目的港做好接卸货物的准备，并及时办理进口报关等手续。如系C.F.R.条件成交，买方接到此项装船通知后，还需办理货物保险手续。按照国际贸易惯例，如因卖方漏发或未及时发出此项装船通知，致使买方漏保或未及时保险时，则卖方应负担买方因此而遭受的有关损失。

## 分批装运和转船

### 1. 分批装运

凡一笔成交的货物，分若干批次装运，叫做分批装运(Partial Shipment)。但同一船只，同一航次中多次装运的货物，即使提单表示不同装船日期及（或）不同装货港口，也不作为分批装运。在大宗货物交易时，买卖双方根据交货数量、运输条件和市场销售需要等因素，可在合同中订立分批装运的条款。

根据国际商会的《跟单信用证统一惯例》规定：“除非信用证有不同规定，可准许分批装运。”为了避免发生争论，买卖双方在商订装运条件时，如限一次装运完毕，即应明确规定不准分批装运的限制性条款；如需分批装运，则对分批装运的时间和数量，应在合同中具体订明。

分批装运的数量，关系到买卖双方的利益，因此，买方一般都要求具体规定每批装运的数量。但卖方在货源无充分把握时，一般不愿作此规定，倘

若笼统地规定“某年某月底以前分批交清”，则卖方比较主动，因为他可以根据货源情况，灵活安排，但这对买方很不利，故买方一般不轻易接受。

此外，对一笔货物在短期内分若干批装运的条款，在船源无把握的情况下，不宜轻易接受，因为在规定期内，如无适当的两条以上的船只，就会影响这笔货物的全部装运。

当买卖合同规定有分批、定期、定量装运条款时，买卖双方应当严格按照合同和信用证有关规定办理。否则，视为违约。根据国际商会的《跟单信用证统一惯例》规定：“如信用证规定在指定期内分期装货，其中任何一期未按期装运，信用证对该期和以后各期货物均告失效，除非信用证另有规定。”

## 2. 转船

当国际贸易货物没有直达船或一时无合适的船舶运输，而需通过某中途港转运时，买卖双方可以在合同中商订“允许转船”(Transshipment to be allowed)的条款。由于货物中途转船有可能发生损失，故买方一般不轻易接受货物转船的条款。不仅如此，买方有时还提出限制转船的条款。为了缩短货物运输时间、减少因转船所造成的货物破损和节省转船费用，各进出口公司成交时，应多争取直达运输，或争取与香港有直达船的港口成交，对需经多次转船的交易，要权衡利弊，不宜轻易成交。

现将我国进出口合同中有关转船条款的规定，分别介绍和说明如下：

### (1) 出口转船

凡我国出口货物运往没有直达船的港口，必须在合同中订明“允许转船”的条款，对虽有直达船而无固定船期或者每月或每两个月才有一航次的港口，也应力争在合同中规定“允许转船”，以利装运。对某些成交量大的商品运往条件较差的港口时，应根据港口船舶吃水限度和派船的可能性，在合同中订明“允许转船及分批装运”(Transshipment and /or partial shipment to be allowed)的条款，同时对转船办法及转船费的负担问题，也应一并具体订明。但是，如果买方要求指定中转港、二程船公司和船名时，我们一般不宜接受这些条件，因为按照一般航运惯例，转船地点和转船办法一般都由承运人根据当时具体情况决定，无须事先征得货主同意。

### (2) 进口转船

凡买方派船装运的进口货物，采用直达运输抑或转船运输，取决于买方对船货的安排。有时我们进口国内急需物资，其数量很少，而且一时无适合的船舶装运，需要将货物运往某一港口转船运回国内，这种做法是必要的。因此，凡按F.O.B.条件进口的商品，在合同和信用证中，不宜订上“不准转船”的条款，以免约束自己。

装运条款涉及的面很广，除上述内容外，还包括一些与装运有关的其他附带条款，如指定航线或船舶、限制运抵目的港和指定装船部位等条款。对这些条款应当具体分析，权衡利弊。如指定航线、船舶和装船部位等条款，

违反一般国际航运习惯，因此，我们不应接受这类条款。至于限期运抵目的港这种条款，由于涉及到合同性质问题，应在做好调查研究的基础上，根据需要和可能，酌情作出适当的抉择。

### 第三节 装运单据

在国际贸易中，货物装运后，卖方必须向买方提供有关的装运单据（Shipping Documents），作为履行合同的依据。装运单据的种类很多，其中最主要的有海运提单、铁路运单和航空运单等。这些主要的装运单据，不仅反映了买卖双方的责任与权益，而且也体现了货主与承运人之间的关系，凡交接货物和收付货物，都离不开这些单据。因此，在签订买卖合同时，必须对装运单据的种类和份数作出具体规定。由于海运提单使用最多，而且内容也较复杂，所以本节仅着重介绍海运提单，至于其他装运单据，则在其他有关章节中分别说明。

#### 提单性质与作用

提单（Bill of Lading 简称 B/L）是货物承运人（或其代理人）在收到货物后签发给托运人的一种证件，它体现了承运人和托运人之间的相互关系。提单的性质与作用，主要表现在以下三个方面：

面：

1．它是承运人（或其代理人）签发给托运人的货物收据（Receipt for the goods）

证实已按提单记载的事项收到货物，承运人应凭提单所列内容向收货人交货。

2．它是代表货物所有权的凭证

由于提单是一种物权证件（Documents of Title），是提取货物的凭证，因此占有提单就有支配货物的权利，就等于占有货物。卖方凭提单向银行议付货款，收货人凭提单可以提取货物或背书转证，承运人有责任把货物交与提单的合法持有人。由于提单能起到代替货物本身的作用，因此，提单持有人在货物运抵目的港之前，可以凭提单向银行抵押取得贷款。

3．它是承运人和托运人双方同意的运输契约的证明

运输契约是在装货前商定的，而提单是在装货后才签发的，因此，提单本身并不是运输契约，而只是运输契约的证明（Evidence of Contract of Carrier）。在提单背面照例印有各项运输条款和条件，规定了承运人和托运人双方的权利和免责事项。提单的合法持有人有权向承运人取得违约赔偿。

提单除起上述主要作用外，有些国家港口规定，必须将提单送交当地海关查验；有些国家在办理领事签证时，也须交验提单副本，作为核查商品能

否进口或征收税款之用。

## 提单的种类

在国际贸易业务中，提单可以从各种不同的角度加以分类，主要有以下几种：

### 1. 按签发时间分类

根据签发提单的时间是在货物装船之后还是装船以前，可以分为：

#### (1) 已装船提单 (Shipped or On Board B/L)

已装船提单是指货物装船后，由承运人签发给托运人的提单，它必须载明装货船名和装船日期。装船日期经常以签发提单的日期来证明。由于已装船提单对收货人按时收货有保障，因此，在买卖合同中一般都规定卖方须提供已装船提单。按照国际商会的《跟单信用证统一惯例》的规定，在信用证没有特别规定的情况下，卖方提供的提单，必须是已装船提单。《海上货物运输公约》也规定，货物装船后，如托运人提出要求，承运人必须签发给托运人已装船提单。

已装船提单在国际贸易中广泛使用，在我国对外贸易业务中，一般也都是使用这种提单。

#### (2) 备运提单 (Received for Shipment B/L)

备运提单又称收讫待运提单，是承运人在收到托运货物等待装船期间，向托运人签发的提单。这种提单有利于船方争揽货载。由于这种提单没有肯定的装货日期，而且往往不注明装运船只的名称，即使注明也多系拟装船名，将来货物能否装出，以及能否凭单提到货物，都很难预料，加之，在资本主义国家还可能发生根本未收到货物就出具备运提单的欺诈行为，因此，进口商一般都不愿接受这种提单。在跟单信用证支付方式下，银行一般也都不接受备运提单。所以在国际贸易中，这种提单应用不广。备运提单如经承运人加注“已装船”(On Board)字样，注明装船名称、装船日期并签字证明，也可变成“已装船提单”而为银行所接受。

### 2. 按提单有无不良批注分类

#### (1) 清洁提单 (Clean B/L)

清洁提单是指交运货物的外表状况良好 (In Apparent Good Order and Condition)，承运人未加有关货损或包装不良之类批注的提单。在买卖合同中，一般都明确规定卖方提供的已装船提单必须是清洁提单。卖方提交了清洁提单，才能取得货款。

#### (2) 不清洁提单 (Unclean B/L or Foul B/L)

承运人为了保护自身利益，对交运货物的外表状况不良或件数、重量与提单记载不符，可以在提单上加注批语，如“包装不固”、“破包”、“×件损坏”等。凡承运人加注了这类表明货物外表状况不良或存在缺陷的批语

的提单，叫做不清洁提单。银行为了自身的安全，对不清洁提单，除信用证明确规定可接受者外，一般都拒绝接受。因此，在实际业务中，有些托运人为了便于向银行结汇，当遇到货物外表状况不良或存在缺陷时，便要求承运人不予批注，仍给予签发清洁提单。但在这种情况下，托运人必须向承运人出具保证函(Letter of Indemnity)，保证如因货物破残短损及承运人因签发清洁提单而引起的一切损失，概由托运人负责。

在国际贸易业务中，一般认为，下列三种内容的批注，不应视为不清洁提单：

不明白表示货物或包装不能令人满意的条款，例如：“旧箱”、“旧桶”等；

强调承运人对于货物或包装品质所引起的风险不负责任的条款；

否认承运人知道货物内容、重量、容积、质量或技术规格的条款。

在我国对外贸易中，都明确规定卖方必须提供清洁提单。

### 3. 按提单的收货人抬头分类

#### (1) 记名提单 (Straight B/L)

记名提单是指发给指定的收货人的提单，在提单中的收货人栏内，具体填明收货人的名称。这种提单只能是指定的收货人提货，不能转让，因而又称为“不可转让提单”。记名提单虽可避免提单转让过程中的风险，但却失去其代表货物转让流通的便利，同时银行也不愿接受这种提单作为议付证件，因而在国际贸易业务中极少使用。一般只有在运送贵重物品、援助物资和展览品等时，才予采用。根据某些国家的习惯或者进口商信誉卓著，也可以不凭记名提单，而只凭个人担保提货，即只在“到货通知”(Notice of Arrival)上背书后，就可提货。

#### (2) 不记名提单 (Bearer B/L)

不记名提单又称空名提单，即指在提单收货人栏内不填写收货人或指示人的名称而留空，提单持有人可不作任何背书，就能凭提单转让货物所有权或提取货物，承运人只凭提单交货。由于这种提单风险较大，故国际上一般极少使用。

#### (3) 指示提单 (Order B/L)

指示提单是指在提单的收货人栏内只填写：“凭指定书”(To order)或“凭某人指定”(To order of...)字样的一种提单。这种提单可以背书转让。背书的方法有两种：单纯签字盖章的，称空白背书；除背书人签字盖章以外，还列有被背书人的名称的，称记名背书。提单经背书后可转让给其他第三者，因而又称为“可转让的提单”。注明“凭指定”的提单，在卖方未指定收货人之前，卖方仍保持货物的所有权，如经卖方在提单上空白背书转让后，持有这种提单的人，就有权提货。这样的提单也可称为“不记名提单”。

指示提单在国际贸易中较为普遍使用。在我国出口贸易中，大多是采用这种“凭指定”空白背书的提单，习惯上称为“空白抬头、空白背书”提单。

#### 4. 按运输方式分类

按运输方式，提单可分为直达提单 (Direct B/L)、联运提单 (Through B/L)、转船提单 (Transshipment B/L) 和多式联运单证 (Combined Transport Documents, 简称 C.T.D.) 四种。

##### (1) 直达提单

承运人对自装运港直接运到目的港的货物所签发给托运人的提单，叫做直达提单。在国际贸易中，如合同和信用证规定有限制转船条款时，则托运人必须取得直达提单，方可向银行结汇。在直达提单中，除列明装运港和目的港名称外，不得有中途转船的批语。

##### (2) 联运提单

联运提单用于海陆联运或海河联运或海海联运。它是由第一承运人或其代理人在货物起运地签发运往货物最终目的地的提单，并收取全程运费，货物到达转运港后，由前一承运人或其代理人代为将货物交给下一段航程的承运人或其代理人，继续运往目的地。

联运提单虽然包括全程运输，但在联运提单中一般都载有一项免责条款，申明签发提单的承运人或其代理人，一般只对第一程运输所发生的货物损害负责，对于货物在卸离第一程运输工具及装上第二程运输工具以后所发生的损失，概不负责。

##### (3) 转船提单 (Transshipment B/L)

在装运港装货的船舶，不直接驶往目的港。而在中途其他港口换船，转运至目的地，由第一程承运人在装运港签发运往最后目的港的提单，称为转船提单。在转船提单中必须注明“在某某港转船”等字样。

根据银行信用证业务的习惯，凡信用证内未明确规定禁止转船者，即视为可以转船，因此，只要提单包括全部航程，凭提单可以提取货物，银行即予接受。

##### (4) 多式联运单证 (Combined Transport Document)

为了适应成组运输，特别是集装箱运输迅速发展的需要，近年来，在国际货物运输业务中采用了多式联运单证这种新的格式。根据国际商会 1983 年修订的《联合运输单证统一规则》(Uniform Rules for a Combined Transport Documents) 的规定，这种运输单证是在使用多种运输方式运送货物时采用，它是由“联运经营人”(Combined Transport Operator, 简称 C.T.O.) 签发给托运人的对全程运输负责的一种单证，“联运经营人”可以自身承担全程运输中的一部分运输，也可以自身不承担任何运输，而将全部运输任务安排给其他有关的承运人。

#### 5. 按提单内容的繁简分类

##### (1) 全式提单 (Long Form B/L)

全式提单是指通常应用的带有背面条款的提单。这种提单除其正面必要的项目外，在其背面还列有各项有关装运的条款，以表明承运人和托运人的

权利与义务。

#### (2) 略式提单 (Short Form B/L)

略式提单是指内容简略而不带背面条款的提单。这种提单仅保留其正面的必要项目。略式提单又可分为租船合同项下的略式提单和非租船合同项下的略式提单两种。

##### 租船合同项下的提单 (Charter-party B/L)

大宗货物通常是租用不定期船 (Tramp) 运输的。船、租双方订立的租船合同, 仅仅是有关当事人之间有关权利、义务的一种运输契约, 而不是表示已经收到了有关货物的收据。在货物装船后, 承运人还需另外出具提单。这种提单称为“租船合同项下提单”。在这种提单中注有“根据某某租船合同成立”等字样。因此, 这种提单受到租船合同条款的约束。当出口商以这种提单交银行议付时, 银行一般是不愿接受的, 因为这种提单要受租船合同的约束, 银行不愿承担可能有的额外风险。只有在开证银行授权可接受租船合同项下提单时, 议付银行才同意接受这种提单, 并要求出口商提供租船合同副本, 以便了解提单和租船合同的全部内容。

##### 非租船合同项下的略式提单 (Non-Charter Party B/L)

为了简化提单的制备工作, 有些船公司将全式提单留存起来, 仅供托运人查阅, 而签发给托运人一种略式提单。在这种提单上一般印有“本提单货物的收受、保管、运输和运费等事项, 均按本公司全式提单的正面、背面的铅印、手写、印章和打字等书面的条款和例外条款办理”等内容。按一般国际贸易惯例, 银行对这种略式提单可以接受。

### 6. 其他分类

#### (1) 舱面提单 (On Deck B/L)

舱面提单是指承运人对装于船舶甲板上的货物所签发给托运人的提单, 故又称甲板货提单。承运人在这种提单上打印或书写“装舱面”(On Deck) 字样, 以表明提单所列的货物装在甲板上。

装在甲板上的货物, 一般来说风险较大。根据《海牙规则》的规定, 承运人对甲板货的灭失和损坏不负责任。因此, 买方一般不愿意将货物装在甲板上, 有时甚至在合同和信用证中明确规定“不准将货物装在甲板上”。银行为了维护开证人的利益, 一般也拒绝接受舱面提单。

但是, 在国际贸易业务中, 有些体积特别庞大的货物以及某些毒品和危险货物不宜装于舱内, 只能装在船舶甲板上。如遇这种情况, 合同和信用证中应规定有“允许货物装在甲板上”的条款, 银行根据信用证的这一条款, 对舱面提单当予接受。此外, 由于集装箱运输的发展, 有些提单上订有“如用集装箱装载, 货物可能装于甲板”的条文。根据国际商会跟单信用证统一惯例的规定, 虽然提单上订有货物可能装于甲板的条文, 但只要未特别表明该货物已装于甲板者, 银行不予拒绝。

为了促使承运人对甲板货承担适当的责任, 《汉堡规则》规定, 承运人



应对甲板货的灭失或损坏负责，但由于甲板货的固有危险所引起的除外。承运人只有按照同托运人签订的协议和贸易习惯，才有权在甲板上装运货物，否则，承运人应对由于在甲板上装货而造成的货物灭失或毁损负责。

## （2）过期提单（Stale B/L）

货物装船后，卖方向当地银行提交装船提单时，银行按正常邮程预计收货人不能在船抵目的港之前收到的提单，称为过期提单。根据信用证统一惯例的规定，凡在提单签发日 21 天后提交的提单均属过期提单。过期提单影响买方及时提货、转售并可能造成其他损失。为了防止买方借口提单过期而拒付货款，银行一般都拒收过期提单。提单过期一般由两方面原因造成：一方面是由于托运人在交单结汇前有过不应有的延误；另一方面，是由于近洋短程运输所致。由于在近洋短程运输情况下，很难避免出现过期提单，所以卖方为了维护自身的利益，一般都要求买方开证时，须列入过期提单可以接受的条款，以免引起争议。

## 提单的内容

提单的内容很广泛，它涉及到承运人、托运人以及收货人与提单持有人等关系人的责任和利益，因此，我们应当了解和研究提单的有关内容。

提单的内容包括正面的记载和背面的条款。正面的内容，除印就的契约文字外，还有托运人和承运人分别填写的事项。背面的内容，主要是印就的运输条款。

提单正面的内容，可概括为三部分：

### （1）托运人填写的部分

托运人填写的事项包括：船名、船籍、装运港、目的港、托运人及收货人名称、被通知人名称及地址、货物名称、包装、标志、件数、重量和体积等。

### （2）承运人或其代理人填写的关于运费的部分

承运人除写明运费金额外，最主要的是要注明运费是预付还是货到目的地后支付。

（3）由承运人或其代理人签署的印刷体的契约文字，作为收到货物的凭证。同时，注明提单签发地点、签发提单正本的份数及签发日期等项内容。

在提单的背面，一般都有印就的运输条款，作为确定承运人和托运人之间以及承运人与收货人及提单持有人之间的权利、义务的主要依据。提单中的运输条款，起初是由船方自行规定的。后来由于船方在提单中规定越来越多的免责条款，使货方的利益失去保障，并降低了提单作为物权证件的作用。在这种情况下，银行不愿凭提单议付货款，保险公司也不愿承保海洋运输险，结果直接影响到国际贸易和国际航运事业的发展。为了缓和船方与货方以及其他利害关系人之间的尖税矛盾，并使航运业继续发展，各国航运企业家在

国际法律协会的协助下，于 1921 年在海牙集会，并拟订了《海牙规则草案》。1924 年秋欧美各主要航运国家又在布鲁塞尔开会正式签署了《海牙规则》（Hague Rules），其全称是《关于统一提单的若干法律规定国际公约》（International Convention for Unification of Certain Rules of Law Relating to Bill of Lading）。此后，各资本主义国家制订提单时，一般都以《海牙规则》的条款为依据，所以各国提单的内容大体相同。

由于《海牙规则》的内容，在许多方面是明显地偏袒船方的利益，所以仍然遭受货方的反对，特别是一些航运业不发达的国家，对它的不满和反对更为强烈。因此，第三世界国家强烈要求对《海牙规则》进行全面的实质性的修改，1978 年 3 月，78 个国家的全权代表在汉堡开会并通过了《1978 年联合国海上货物运输公约》（U.N. Convention on the Carrier of Goods by Sea, 1978），简称《汉堡规则》，并规定该规则在第 20 个国家提交本国政府批准后生效。

为了适应我国发展远洋运输业务的需要，中国远洋运输公司、中国对外贸易运输集团公司也采用了自制的提单，该提单除正面内容外，在其背面也有印就的运输条款。

### 提单的签发

按正常手续，托运人在托运货物时应提出书面托运单证（一般为装货单），经承运人或其代理人同意后凭以装船。货物装船后取得船方收据（即收货单），由船长或其代理人凭收货单签发提单。通常正本提单签发一式数份，凭其中一份完成交货责任后，其余的均作废。

### 复习思考题

1. 出口合同中的交货时间一般有哪几种订法？各种订法的涵义如何？在订定交货时间时应注意哪些问题？
2. 国际贸易货物运输的方式有哪几种？如何选择使用？
3. 什么叫班轮和租船？它们各有何特点？
4. 怎样选择目的港和选择港？
5. 如何计算延期费和速遣费？
6. 什么是提单？提单的特点和作用是什么？

## 第八章 国际货物运输保险

### 保险在国际贸易中的意义

国际贸易中货物往往需要经过长途运输，在运输、装卸、存储过程中，货物有可能遇到各种风险和遭受各种损失。为了保障货物在遭受损失时能得到经济上的补偿，买方或卖方就需要办理货物的运输保险。

国际贸易货物的运输保险，就是指保险人在收取约定的保险费后，对被保险货物遭遇承保责任范围内的风险而受到损失时负赔偿责任，它属于财产保险的范畴。国际贸易货物的运输保险，通常作为交易条件之一，由买卖双方在合同中洽定。为了有效地办理货物的运输保险，并使买卖合同中的保险条款规定得合理，我们必须深入了解和认真研究有关货运保险方面的问题。

首先，通过货物的运输保险，可以促进我国对外贸易和航运事业的发展，并增进我国同世界各国保险、贸易和航运界的友好关系。

其次，对外贸易货物通过保险，将不定的损失变为固定的费用，在货物遭受意外损失时，可以从保险公司及时得到经济上的补偿。这不仅有利于对外贸易和外汇使用能按计划执行，而且有利于外贸企业和有关单位实行经济核算。

第三，通过对外贸易货物在国内保险，可以节约外汇支出和增加外汇收入，为国家积累社会主义建设资金。

第四，通过对外贸易货物的运输保险，便于发现货损的原因和规律，及时总结经验，采取有效措施，共同搞好预防货损工作。

目前，中国人民保险公司承办的对外贸易货物运输保险业务根据运输方式的不同，分为海上运输保险、陆上运输保险、航空运输保险和邮包运输保险、联合运输保险等，其中业务量最大的是海上运输保险。

### 第一节 海上运输保险

#### 海上风险和损失

在国际贸易中，由于各国地理位置上的原因，以及海洋运输具有运费低廉、运量大等优点，货物运输大部分都是通过海洋运输方式来完成。

货物在海上运输及在海陆交接过程中，可能遭遇各种风险和损失，各国保险公司并不是对所有风险都予以承保，也不是对一切损失都予以补偿。为了明确责任，各国保险公司将其承保的各类风险及对风险所造成的各种损失的赔偿责任，在其承保的各种基础险别中都加以明确规定。因此，我们首先必须了解各保险公司对海上风险和损失所作的解释和规定。

## 1. 海上风险

海上风险，一般指船舶、货物在海上运输中所发生的各种风险。在各国保险业务中，各保险公司所承保的风险，主要包括“自然灾害”、“意外事故”和其他外来原因所引起的“外来风险”。这些风险，在保险业务中，都有其特定的涵义和内容。按照一般的解释，这些风险所指的大致内容如下：

### (1) 自然灾害 (Natural Calamity)

所谓自然灾害，并非指一切由于自然力量所造成的灾害，而是仅指恶劣气候（如暴风雨）、雷电、海啸、地震、洪水以及其他人力不可抗拒的灾害。

### (2) 海上意外事故 (Fortuitous Accidents at Sea)

海上意外事故不同于一般的事故，这里所指的主要是船舶搁浅、触礁、沉没、火灾、爆炸、碰撞、船舶失踪或其他类似事故。

### (3) 外来风险 (Extraneous Risks)

所谓“外来风险”，通常是由外来原因引起的，通常仅指偷窃、破碎、雨淋、受潮、受热、发霉、串味、沾污、短量、渗漏、钩损、锈损等。

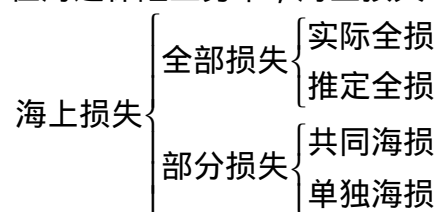
除上述风险外，保险货物还可能遇到一些特殊的风险，如战争、敌对行为或武装冲突等所造成的损失。

凡以上所指的各类风险，均属海洋运输保险所承保的范围，买方或卖方可根据需要向保险公司投保。

## 2. 海上损失

海运保险货物在海洋运输中由于海上风险所造成的损坏或灭失，称为海损。根据国际保险市场的一般解释，凡与海陆连接的陆上和内河运输中所发生的损失或灭失，也属海损。按照货物损失的程度，海损可以分为全部损失与部分损失；如按货物损失的性质，又可分为共同海损与单独海损。在保险业务中，共同海损与单独海损均属部分损失。

在海运保险业务中，海上损失可按下图所示进行分类：



### (1) 全部损失与部分损失

全部损失简称全损 (Total Loss)。全损有实际全损 (Actual Total Loss) 和推定全损 (Constructive Total Loss) 两种。实际全损是指被保险货物完全灭失，或指货物完全变质，或货物已不可能归还被保险人而言。例如，货物沉没海底，无法打捞，或水泥被水浸泡后变成硬块，完全失去原有用途等。推定全损是指被保险货物受损后，进行施救整理或恢复原状所需的费用，超过恢复后的货价，或者施救及修理费用加上续运至目的地的费用的总和，估计要超过货物在目的地的完好状态的价格。

部分损失 (Partial loss) 是指货物的损失不及上述全部损失的程度。

部分损失可以分为共同海损和单独海损。

## (2) 共同海损与单独海损

共同海损 (General Average, 简称为 G. A. )

在海运途中, 载货的船舶遇到危险时, 船方为了维护船舶和所有货物的共同安全或使航程得以继续完成, 有意采取合理措施所作的某些特殊牺牲或支出某些特殊的额外费用。这些特殊的牺牲和额外费用, 叫做共同海损。

根据以上概念, 构成共同海损应具有下列几方面的条件:

- A. 必须确实遭遇危险。
- B. 措施必须是有意识的、合理的。
- C. 必须是为了船、货各方面的共同安全。
- D. 牺牲或费用的支出必须是非常性质的。
- E. 损失必须是共同海损行为的直接结果。
- F. 牺牲或费用的支出必须有效果。

单独海损 (Particular Average, 简称为 P. A. )

保险货物遭受海损以后, 如未达到全损程度, 仅属部分损失, 而且这种损失又不属共同海损, 不是由多方面的关系人共同分摊, 仅由受损方面自己负责, 这种损失, 称为单独海损。单独海损是与共同海损相对而言。

除上述风险损失外, 保险货物在运输途中还可能发生其他损失, 如运输途中的自然损耗以及由于货物本身特点和内在缺陷所造成的货损等。对于这些损失, 保险公司一般不予承保。

## 货物保险条款与保险险别

海洋货物运输保险条款由各保险公司自行制定。在保险单中, 通常列有各种保险条款, 以规定保险人对承保货物遭受损失时的赔偿责任范围。这种对保险人承保责任范围所作的规定, 一般称为保险险别。保险险别, 可由投保人根据货物特点和航线、港口等情况自行选择投保。

在国际保险市场上, 资本主义国家的保险垄断组织或保险公司根据各自的需要, 一般都采用自订的保险条款, 但由于历史的原因, 其中影响较大并具有代表性的是伦敦保险协会所制订的“协会货物条款”(Institute Cargo Clauses, 简称为 I. C. C. )。根据统计, 目前世界上有 2/3 的国家在海上保险业务方面直接采用了英国伦敦保险协会的条款。还有很多国家在制定本国保险条款时参考或部分采用上述条款。中国人民保险公司根据“协会货物条款”的规定, 保险货物的险别, 分为平安险

(Free From Particular Average, 简称为 F. P. A. )、水渍险 (With Average 或 With Particular Average, 简称为 W. A. 或 W. P. A. ) 和一切险 (All Risks) 大类。平安险、水渍险和一切险都是货物运输保险的基本险别。根据不同类别的货物的需要, 在投保一种基本险别外, 尚须加保的险别,

都叫附加险。附加险又包括一般附加险和特殊附加险，它们都不能单独投保。一切险是水渍险和各种一般附加险的总和，它是保险责任范围最广的一种险别。

现就“协会货物条款”中有关的主要内容，简要介绍和说明如下：

#### 1. 关于险别的规定

##### (1) 平安险 (F.P.A.)

平安险是我国历史上的习惯叫法，英文原意是“不负单独海损责任”。也就是说，被保险标的所遭受的单独海损的损失，原则上不在保险人承保范围之内。

按照“协会货物条款”的规定，承保平安险时，保险人仅对自然灾害和海上意外事故所造成的全部损失负赔偿责任，而对单独海损不负责任。但下列损失，仍在平安险承保的责任范围之内：

第一，由于船舶或驳运工具发生搁浅、触礁、沉没或者焚毁所引起的单独海损以及在航运中发生上述意外事故之前或后，即在航程中曾有过搁浅、触礁、沉没、焚毁而又遭遇恶劣气候，如暴雨、巨浪等自然灾害所致的部分损失。

第二，被保险货物在装载、转载或卸载时因落水所遭到的一件或数件的完全灭失。

第三，可合理归因于船舶或驳运工具发生失火、爆炸或除水以外的其他外来物体或船舶碰撞所造成被保险货物部分的损失。

第四，由于共同海损引起的牺牲、分摊和救助费用。

依照以上所列举的承保范围，平安险虽然在词义上不负单独海损责任，但实际上它还是包括一部分单独海损责任的。

##### (2) 水渍险 (W.P.A. 或 W.A.)

水渍险也是我国保险业务中的习惯叫法，英文原意为“负单独海损责任”。其责任范围是：

第一，平安险责任范围以内的全部责任。

第二，由于恶劣气候，如暴风、巨浪等自然灾害引起的部分损失。以上说明，水渍险的责任范围比平安险的责任范围大。

##### (3) 一切险 (All Risks)

一切险的责任范围是：除包括平安险和水渍险的各项责任外，保险人对于被保险货物因遭受所有因意外事故所发生的损失，不论是共同海损、单独海损、全部损失、部分损失，以及其他外来原因造成的偷窃、淡水雨淋、破碎等损失，均包括在一切险承保责任范围之内。但是，由于货物本身特性所造成的损失、物价跌落的损失等，却不包括在一切险承保范围之内。一切险条款的责任范围很广泛，但战争险 (War Risks) 或罢工险 (Risks of Strikcs)，则不包括在内。

##### (4) 附加险 (Extraneous Risks)

在附加险条款中，有一般附加险条款和特殊附加险条款两类。由于货物种类繁多，各有特点，所以投保附加险的险别各异，投保人可根据需要选择投保一种或若干种附加险。一般附加险的种类很多，其中主要包括：偷窃提货不着险(Theft, Pilferage and Non-delivery, 简称为T.P.N.D.)、淡水雨淋险(Fresh and/or Rainwater Damage Risks)、渗漏险(Risk of Leakage)、短量险(Risk of Shortage in Weight)、钩损险(Hook Damage)、污染险(Risk of contamination)、破碎险(Risk of Breakage)、碰损险(Clashing)、生锈险(Risk of Rust)、串味险(Risk of Odour)、受潮受热险(Sweating and/or heating)等。凡保险人对承保这些附加险货物如在运输途中发生损失，均按条款规定的责任范围予以赔偿。

战争险(War Risk)属特殊附加险。按照战争险条款的规定，其责任范围内包括：由于战争、类似战争行动、敌对行为、武装冲突或海盗等行为及因船舶被捕获、拘押、禁制、扣留等事故所造成的损失，以及水雷、雨雷、炸弹或其他常规武器所造成的损失，均由保险人负责赔偿。此外，由于上述原因引起的共同海损或救助费用也负赔偿责任。但由于原子或热核武器所造成的损失除外。

此外，特殊附加险还包括罢工险、舱面险、进口关税险、拒收险、黄曲霉素险、交货不到险等。

## 2. 保险责任的起讫

根据“协会货物条款”规定，保险责任起讫采用“仓至仓条款”，自货物运离保险单所载仓库或储存处所时开始，在正常运输过程中继续有效，直至货物送达保险单所载地点的最后仓库或储存处所时为止。如货物在目的地或先于目的地送达被保险人所选择的任何其他仓库或储存处所，既不是在正常运输过程之中，也不是为了分拨或分送，则保险责任应在货物送达该选择地点时终止。倘若在最后卸货港自远洋船船边卸毕时起60天内未发生最后交货，则保险责任应于该60天届满时终止。如卸货后货物须运往另一目的地，则保险责任应于货物一经开始运往该目的地时起即行终止。

“协会货物条款”对有关扩展货物保险责任期限作了规定。

根据这项国际海上保险市场普遍采用的“扩展责任条款”(Extended Cover Clause)的规定，凡由于被保险人所无法控制的情况，使货物受到滞延或造成绕航，被迫卸货、重装或转船，以及由于承运人行使运输契约所赋予的自由处置权而发生变更航程，则保险应继续生效。但条款明确规定，本保险对保险标的滞延，内在缺陷或特性而产生的灭损、损害或费用的责任并不扩展。

鉴于近年来一些国家港口很拥挤，海轮到港后等候码头卸货的时间很长，伦敦保险协会为了维护自己的利益，在货运保险条款中又增加了码头延迟条款。规定在海轮“到达”所承保货物的最后卸货港当日午夜起算60天期满，而货物届时仍未卸载完毕时，保险责任即行终止。此后，只有被保险人

通知保险人后，保险人才对所保货物按随后商定的加保费负保险责任。但上述到 60 天为止的期限和以后的延长期限，均以货物卸载完毕为止。卸载以后，保险责任继续按照协会有关条款和规定办理。上述海轮的“到达”，应指海轮在港务当局管辖的区域内一个泊位或地点抛锚、停泊或者系缆。如果没有这种泊位或地点，则应指海轮“在”或者“离开”原定卸货港的地方第一次抛锚、停泊或者系缆、等候卸货停泊位时，即作为“到达”已经发生。

关于战争险责任的起讫是，从货物装上海轮之后，到货物在最后卸货港口卸离海轮时，或海轮到达最后卸货港当夜 12 时起满 15 天止。如果是转船货物，从原海轮到达中途港当夜 12 时起满 15 天即告终止。

在我国对外贸易业务中，除有时在国外保险常使用伦敦保险协会的条款外，经常大量使用的还是中国人民保险公司所制订的保险条款。中国人民保险公司海洋运输货物保险条款简称“中国保险条款”（China Insurance Clause，简称为 C . 1 . C）。该条款是参照国际保险市场的一般习惯并结合我国保险工作的实际而制订的，其主要内容有：保险公司的责任范围、除外责任、责任起讫、货损检验与赔偿以及争议的处理等。

中国人民保险公司海洋运输货物条款关于险别及责任范围的规定，同伦敦保险协会的规定大体相同，它除规定基础险别外，也规定有一般附加险和特殊附加险。由于各种基础险别承保的责任范围不同，因而适用加保的附加费往往也各不相同。被保险人在投保任何一种基础险别的同时，可根据需要加保一般附加险和特殊附加险。一般附加险和特殊附加险都不能单独作为一种险别投保。根据中国人民保险公司保险条款的规定，各种基础险别承保责任的起讫期限，均采用国际保险业务中惯用的“仓至仓条款”（Warehouse to Warehouse Clause），即保险责任自被保险货物运离保险单所载明的启运地发货人的仓库时生效，包括正常运输过程中的海上运输和陆上运输，直至该货物运交保险单所载明的目的地收货人的仓库时为止。战争险的责任起讫，则不采用“仓至仓”条款。其责任起讫是，自被保险货物装上保险单所载明的启运港的海轮或驳船时开始，直至卸离保险单所载明的目的港的海轮或驳船时为止。这项规定，同国际保险市场的习惯做法也是一致的。

应当指出，中国人民保险公司目前应用的条款并不是一成不变的。它必将随着形势的发展，而有所补充和修订，以便有效地为发展对外贸易和加速实现四个现代化服务。

## 第二节 陆运保险、空运保险和邮运保险

在国际保险业务中，除海洋运输的货物需要保险外，陆上运输、航空运输和邮包运输的货物也需要办理保险。因此，各保险公司制订的保险条款，按照运输方式的不同，可以分为海上运输货物保险条款、陆上运输货物保险条款、航空运输货物保险条款和邮包保险条款等。现分别简述如下：



## 陆上运输货物保险

货物通过火车或汽车在陆上运输时，可能遇到各种风险和发生各种损失。例如，由于车辆遭受碰撞、倾复或脱轨所引起的货物的损失，或由于遭受隧道坍塌、崖崩、火灾、雷电、爆炸、风暴等所引起的货物损失，以及在运输途中由于其他外来原因所造成的货物短少、短量、雨淋、生锈、受潮、受热、发霉、串味、沾污等全部或部分损失。为了保障货物遭受损失后能得到经济上的补偿，被保险的人可根据货物特点和实际需要来选定，并按保险公司规定的条款办理陆上运输货物的保险。

根据 1981 年 1 月 1 日修订的中国人民保险公司的陆上运输货物保险条款，陆上运输货物的基本险别分为陆运险 (Overland Transportation Risks ) 和陆运一切险 (Overland Transportation All Risks) 两种。此外，还有适用于陆运冷藏货物的专门保险——

陆上运输冷藏货物险 ( 也属基本险性质 ) 以及附加险：陆上运输货物战争险 ( 火车 )。陆上运输保险责任的起讫也采用“仓至仓”责任条款。即自被保险货物运输保险单所载明的启运地发货人的仓库或储存处所时生效。包括正常陆运和与其有关的水上驳运在内，直至该项货物运交保险单所载明的目的地收货人仓库时为止。但被保险货物到达最后卸载的车站后的 60 天，保险责任即终止。

陆上运输货物险的索赔时效为：从被保险货物在最后目的地车站全部卸离车辆后起算，最多不超过两年。

## 航空运输货物保险

货物通过航空运输时，可能遇到各种风险和损失，例如，由于飞机碰撞、倾复、坠落和失踪所引起的货物损失，或由于遭受恶劣气候、火灾、雷电、爆炸、风暴、台风或其他危难事故所引起的货物的损失，以及由于外来原因造成的损失 ( 如偷窃、短少等 )。在选择航空运输险别时，也应根据货物特点来确定。航空运输保险的基本险分为航空运输险和航空运输一切险。以及附加险、航空运输货物战争险。

航空运输货物保险责任的起讫，是自被保险货物经航运公司收讫并签发航空运单时起开始生效，在正常运输过程中继续有效。直至该项货物运抵目的地交给收货人仓库或储存处所时为止。但保险货物到达目的地后航空公司保管期间的保险责任，以自航空公司发出到货通知书给收货人当日午夜起算 30 天为限。

## 邮包运输和保险

货物在邮运途中可能遭遇各种意外灾害或事故所引起的损失，如由于遭遇暴风、雷电、流冰、海啸、地震、洪水等自然灾害，或由于运输工具搁浅、触礁、沉没、碰撞、出轨、倾复、坠落或失踪，或由于失火和爆炸等意外事故造成的损失，以及由于外来原因造成的损失（如偷窃、短少等）。邮包保险基本险别分为邮包险和邮包一切险两种。此外，还有附加险：邮包战争险。

邮包运输保险责任的起讫，是被保险货物经邮局收讫并签发邮包收据时开始生效，直至该项货物到达保险单所载明目的地邮局送交收件人为止。但保险货物到达目的地后在邮局保管的最长保险责任期限，以邮局发出通知书给收件人当日午夜起算 15 天为限。

### 第三节 我国货运保险基本做法

在我国对外贸易中，最常使用的交货条件是 F.O.B., C.F.R. 和 C.I.F.。从保险(Insurance)的角度来说，这三种交货条件，可分为带保险的 C.I.F. 和不带保险的 F.O.B. 或 C.F.R. 两种情况。

根据平等互利和买方自愿选择的原则，凡属我国进口的货物，一般应以不带保险的条件成交，并尽量选择在国内保险，这对节省保险费的外汇支出，扩大保险保障，及时取得赔款以及开展防损、检验都是有利的。但是，如果贸易上确有需要，也可按带保险条件成交，由国外卖方负责保险。在我国出口贸易中，应本着同样的精神，一般可由国外买方选择保险。如果买卖双方同意按带保险条件成交的，应认为已由买方选择。为了把生意做好做活，应适应我国对外贸易大发展的需要，我们可以根据不同地区、不同对象和不同商品，从方便贸易和实际情况出发，既可按不带保险条件对外报价，也可以在国外买方自愿的情况下，按带保险条件对外成交。

#### 保险手续

在我国对外贸易中，由于保险的对象不同，出口货物和进口货物的投保手续也是不同的。兹分别介绍如下：

##### 1. 出口货物的投保、保险单的转让及批单手续

我国出口货物如按 C.I.F. 条件成交，应由我国出口人向当地中国人民保险公司逐笔办理投保手续。其具体做法是：根据合同或信用证的规定，在备齐货物确定装载出运后，按规定格式填制投保单，具体载明被保险人 (Insured) 名称、保险货物项目、数量、包装及标志、保险金额、运输工具的种类和名称、承保险别、保险起讫地点、启运日期等项内容，向当地所在的中国人民保险公司投保。然后由保险公司凭以出立保险单或其他保险凭证，作为保险人已接受保险的正式凭证。该凭证是出口人向银行议付货款所

必备的单证之一。

由于进出口货物运输保险责任的起讫是按国际保险市场普遍采用的“仓至仓”条款，而按C.I.F.条件成交时，保险责任在卖方，所以保险人（Insurer）实际上是既承保了卖方的利益，又承保了买方的利益。自货物运离卖方仓库开始到货物装上装运港的海轮，保险人承保的是卖方利益。在货物装船后，由于风险随即转移给买方，故保险人又承保了买方的利益。在这种情况下，这就需要办理保险单的转让手续。根据国际保险市场的习惯，保险单经被保险人背书后，即随同被保险货物权利的转移而自动转让给受让人，事先事后均不须通知保险人。因此，我进出口公司只要在保险单上背书后就算履行了转让手续。保险单的背书，既可做空白背书，也可做签具抬头的背书，这就需要视买卖合同或信用证的具体要求而定。

在保险人出立保险单后，被保险人如果需要更改险别、运输工具名称、航程、保险期限的扩展或保险金额等，应向保险人或经保险人授权的代理人提出批改申请，保险人或其授权的代理人如接受这项申请，应即出立批单（Endorsement），作为保险单的组成部分。此后保险人即按批改的内容负责。

## 2. 进口货物的投保手续及预约保险合同

我国的进口货物一般多按F.O.B.或C.F.R.条件成交，由各进出口公司负责在国内向中国人民保险公司办理保险。由于承保双方都是国营企业，为了简化手续，中国人民保险公司与各进出口公司签订了预约保险合同。对不带保险条件的进口货物，由中国人民保险公司负自动承保的责任。目前，中国人民保险公司与各进出口公司签订有不同运输方式的预约保险合同，即海运、陆运、空运、邮运进口货物预约保险合同。不论中央或地方进口货物，均应按上述预约保险合同办理保险。

根据进口货物预约保险合同的规定，被保险人在知悉每批货物起运时，应以书面定期通知保险人，告知船名、开航日期及航线、货物名称及数量、保险金额和其他必要的情况，作为向中国人民保险公司办理投保手续。

海运货物预约保险合同还规定，不论中央或地方进口，一律应按直接办理订货所在地的双方机构办理投保手续并结算保险费。凡属总公司订货的，由双方总公司办理。属分公司订货的，由双方分公司办理。如果被保险人未按预约保险合同规定办理投保，当货物发生损失时，保险人不负赔偿责任。

按空、邮运进口货物预约保险合同的规定，凡属预约保险合同范围内承保的货物，各进出口公司必须逐笔向保险人填送起运通知书，告知运输方式、飞机运单号、开航日期或者邮包收据日期、起运地及目的地、货物名称、价格术语、原币货价（包括运输）等内容，作为向保险人办理投保手续。若保险项目（如货物名称、飞机航班号、开航日期、保险金额等）发生变更时，被保险人应另送更正通知单，及时向保险公司办理批改手续。

## 保险单证

保险单证 (Insurance Documentation) 既是保险人对被保险人的承保证明, 又是保险人和被保险人之间订立契约的证明, 它具体规定了保险人和被保险人之间的权利和义务。所以, 在被保险货物因承保的危险而发生灭失或损害时, 保险单证是向被保险人索赔的主要依据, 也是保险人理赔的主要依据。

前已述及, 如果被保险货物的权利发生转移, 则承保该项利益的保险单经被保险人背书后, 即随同被保险货物权利的转移而自动转让给受让人。所以, 中国人民保险公司承保出口货物所出立的保险单, 可以由国外买方随同该批货物权利同时转比给受让人。

目前, 国际保险市场上习惯使用的保险单证, 主要有以下几种:

#### 1. 保险单 (Insurance Policy)

保险单是保险人已接受保险的正式凭证, 俗称“大保单”, 也是保险人和被保险人之间订契约的证明。就国际贸易海上保险而言, 这种货物运输保险的保险单, 通常是承保一个指定航程内某一批货物发生的危险。在保险单中除载明被保险人名称、保险货物名称、运输工具种类和名称、承保险别、开航日期及起讫地点、保险金额及偿付地点等项目外, 并附有有关保险人的责任范围以及保险人与被保险人的权利和义务等方面的详细条款。

目前, 我国按 C. I. F. 条件出口的货物, 中国人民保险公司在承保时均可出立这种保险单。

#### 2. 预约保险单 (Open Policy)

它是保险人承保被保险人在一定时期内分批发运的货物所出立的保险单。在预约保险单内, 载明保险货物的范围、险别, 保险费率、每批运输货物的最高保险金额以及保险费的结算办理等。凡属预约保险范围内的进出口货物, 一经启运, 即自动按预约保险单所列条件保险, 保险人可不再签发每批货物的保险单。但被保险人应在获悉每批货物启运时立即以启运通知书或其他书面形式将该批货物的名称、数量、保险金额、运输工具的种类和名称、航程起讫地点、开航日期等情况通知保险人。

这种预约保险单, 在我国仅适用于以 F. O. B. 或 C. F. R. 条件成交的进口货物的保险业务。

#### 3. 保险凭证 (Certificate of Insurance)

保险凭证是保险人对货物已接受保险的一种证明文件, 俗称“小保单”, 是简化的保险单, 保险凭证仅载明被保险人名称、被保险货物名称及数量、船名、航程、开航日期、险别、保险期限和保险金额等必要的项目, 而对保险公司与被保险人的权利和义务则不予载明, 仍以正式保险单详细的保险条款为准。在使用上, 保险凭证与保险单具有同等效力。

#### 4. 联合凭证 (Combined Certificate)

它是比保险凭证更简化的保险单证。保险公司仅将承保险别、保险金额、

保险和理赔代理人名称和地址以及保险编号加注在进出口公司开具的出口货物发票上，作为已经保险的证明。至于其他项目，均以发票所列明者为准。所以叫做发票与保险单相结合的联合凭证。

目前，这种联合凭证仅适用于承保对港澳地区的部分交易。

## 保险金额与保险费

保险金额 (Insured Amount) 是被保险人对货物的投保金额，也是保险人据以计算保险费和赔偿的最高数额，即全损赔偿的限度。而保险费则是保险人向被保险人收取的费用。保险人在收取保险费时，一般是按保险金额的一定百分数收取保险费的，这一定的百分数就是保险费率。

兹分别按进口货物险和出口货物险加以说明。

### 1. 进口方面

中国人民保险公司承保进口货物运输险的保险金额，是按 C . I . F . 值计算的。

中国人民保险公司，根据各进出口公司送交的海运进口装船通知书或结算凭证汇总后，按季度或月度分别向各进出口公司收取保险费。

空、邮运进口货物的保额也按 C . I . F . 值计算。由保险公司每季按规定费率计算保险费，向各进出口公司核收。

### 2. 出口方面

中国人民保险公司承保出口货物的保额，一般按出口成本加运费、保险费，再加成 10% 来计算的，即按 C . I . F . 发票金额的 110% 计算。保险加成是作为买方的费用和预期利润。但是，由于不同地区、不同货物、在不同时期的预期利润不一样，因此，买方如果要求保险加成超过 10% 时，也可酌情考虑。

保险人通常是根据货物的性质收取相应的保险费。对于在运输途中容易丢失或损坏的货物，收费就高；反之，则较低。因此，各进出口公司在对外核算 C . I . F . 价格中的保险费时，应按不同货物的保险费率核算，否则会蒙受经济上的损失。

根据国际保险市场的习惯，保险人在承保战争险时，平均一般按最低费率收费，但遇到爆发战争时，就要随时调整费率。由于各进出口公司从对外洽谈交易到货物实际出运，一般需要经过一段时间，如果在这一段时间内，突然爆发战争，在保险公司已相应提高战争险费率的情况下，我进出口公司就需贴付战争险的加保费。根据国际贸易习惯，为了能够随时向国外买方增收战争险的加保费，应在买卖合同中明确规定：如货物出运时，保险人增加战争险费率，卖方有权向买方增加保险费，以避免遭受不必要的经济损失。

## 保险索赔手续

中国人民保险公司承保的出口货物，在到达国外目的地以后发现货物损失，收货人或其代理人一般都按保险单规定委请指定的检验人检验货损，出具检验报告，由国外收货人凭检验报告连同有关权益证明书、保险单正本，直接向保险公司或其代理人索赔。

中国人民保险公司承保的进口货物运抵国内后，如果发现残损或短缺，在港口的收货单位应立即通知当地的保险公司，在内地的收货单位则应立即通知当地的保险公司或中国人民银行，会同有关部门进行联合检验，出具联合检验报告。申请联合检验的期限，一般最迟不能超过保险责任终止日前十天。收货单位应根据残损货物联合检验报告的损失金额或程度，向卸货港的保险公司索赔。为了分清国内、国外有关单位的责任，为了防止国外不法商人以劣货充好货和国外承运人失职所造成的货损，保险公司应会同各有关贸易单位、港口和运输部门加强港口检验工作，及时发现国外商人的责任事故，立即办好对外索赔手续。

### 复习思考题

- 一、在国际贸易中为什么要办理货运保险？
- 二、我国海洋运输保险有哪三种基本险？试写出中文名称和英文简称。上述三种基本险别的责任范围有什么不同？
- 三、附加险有哪些险别？试举例说明在投保海运一切险时，是否包括上述所举的附加险？
- 四、什么叫全损？全损有哪几种？有什么规定？
- 五、共同海损的特定条件是什么？
- 六、什么是“仓至仓”条款？

## 第九章 国际货款收付

### 货款支付的意义

在国际贸易中，进出口货款如何支付是一个复杂的问题，也是买卖双方密切关心的重要问题之一。

国际贸易是国与国之间的商品交换，货物从出口国到进口国需要有一定的运转过程和交接手续，存在着一定的风险；买卖双方又分处两地，很难与国内零售贸易那样，严格地做到交货和付款同时进行。其次是因为双方国家在法律体制、金融管理、货币制度、外汇管制方面，存在着这样或那样的差别。再次是由于货款的结算，除买卖双方之外，往往还需要有银行或其他金融机构介入，关系复杂。为了保证交易的顺利进行，货款的安全收付，买卖双方有必要事先就货款支付的时间、地点，付款的途径与方法，以及用于支付的货币等一系列与支付有关的问题，做出具体安排。由于这些问题直接关系到买卖双方的切身利益，其中任何一个方面的变化都可能给双方当事人带来不同的经济后果，因此在磋商过程中，买卖双方当然要力争订立对自己有利的条件，以确保自身的经济利益。

在一笔交易中，有关支付时间、地点和支付货币的选择和确定过程，也就是双方根据各自的贸易政策、市场地位、经营意图，通过磋商谈判，采用各种方式，就这些矛盾进行调整、妥协而达到统一的过程。这就决定了国际贸易货款支付方式的多样性。

随着国际贸易和国际信用制度的发展，国际市场在长期实践的基础上，逐渐形成了一些被人们习惯采用的，由不同的支付时间、地点和支付途径组成的支付方式。例如，汇付、托收、信用证等等。这些支付方式的出现，都从不同的角度，在不同程度上，解决了买卖双方之间在支付问题上的矛盾，促进了国际贸易的进一步发展。

目前国际上通行的支付方式的产生，是为了适应各国扩大国际贸易的需要。这些支付方式，随着国际贸易的需要，而不断发展变化。

在我国的对外贸易中，进出口货款的支付，除了对一些与我国订有支付协定，规定用一定的方式和货币进行结算外，一般是采用资本主义市场习惯应用的方式进行结算。由于货款的收付直接关系到我国的政治利益和经济利益，而国际上又存在多种支付方式，因此我国的进出口业务中就存在着一个如何根据平等互利的原则，正确选择和灵活运用国际上通行的一些支付方式，使他们为我服务的问题。为此，我们就有必要了解和掌握各种支付方式的内容、利弊以及与之有关的惯例和习惯做法，学会算帐。只有在这个基础上，我们才能真正做到结合我们的经营意图和国别政策，灵活应用各种支付方式。既能把生产做好做活，又能保证货款的安全，有利于扩大贸易和加速资金周转，改善经营管理，有效地利用国外资金，从而使我国的对外贸易更

好地为实现四个现代化服务。

## 第一节 支付工具

在国际贸易中，主要的支付工具是货币和票据。前者用于计价、结算和支付，后者用于结算和支付。

### 货币 (Currency)

国际贸易中使用的货币属于外汇的范畴，一般有三种情况，即使用进口国的货币、出口国的货币或第三国的货币。

过去，我国进出口货物都是应用对方国家或第三国货币进行计价和结算。1968年起，我们开始在进出口业务中，逐步使用人民币作为计价和结算的货币，从而结束了我国对外贸易长期只使用外币的历史。目前，我国的进出口合同中，也有使用人民币计价和结算的，但只限于帐面收付，还有很大一部分是使用对方国家或第三国的货币。因此就存在着在一笔具体交易中如何确定计价、结算和支付货币的问题。

在选择使用货币时，应该从实际情况出发，考虑政治和经济两方面的因素。

在决定采用什么货币进行交易时，必须充分考虑货币发行国对我的政治态度。同时在使用资本主义国家货币时，必须充分考虑货币本身的兑换性和稳定性。这就要求我们要做好调查研究，了解各国外汇的管理情况和币值变动趋势。灵活选择兑换比较方便、市值又相对稳定的货币，以尽量减少由于外汇汇值的变动可能造成的损失，有利于国家外汇的调度和使用。

由于对外贸易一般买卖的都是期货，自合同签订至履约结汇，需要有一定时间。在此期间，用来计价和结算的外国货币的汇价在浮动汇率情况下，随时都会发生变动，有时甚至是重大的变动。因此，如果能在出口方面，采用一些比较稳定或趋于上浮的货币，在进口方面争取用地位相对疲软的外币，则对我是比较有利的。

有时，在对外成交时会出现不得不在进口时使用硬币 (Hard Currency)，在出口时使用软币 (Weak Currency) 的情况，在这种情况下，一般可采取下述两种方法来排除或减轻汇价变动的风险。

其一是在作价时考虑所选用货币的汇价在合同执行期间可能变动的幅度，并且把它包括在进口价格中间。

其二是在合同中订立保值条款。过去在固定汇率时期，流行所谓黄金保值条款，即在出口合同列入所使用货币的法定含金量。如果该项货币的法定含金量发生变化，即所谓法定升值或贬值，合同价格即按比例相应调整。目前，在浮动汇率制度的条件下，一国货币的汇率的变动往往不是由政府宣布



改变其法定含金量来实现，而是听任市场上的供需情况决定它对其他货币的汇率是上浮或是下浮。黄金保值已失去其实际意义，于是人们往往采用汇率保值条款，即在签订合同时，规定合同货币和其他一种货币的汇率。付款时，如果汇率发生变动，即按比例调整合同价格。

总之，货币的选择问题是一个复杂而又细致的问题，它除要求要充分体现我国对外政策，根据不同对象、不同商品的具体情况进行考虑外，还需要有一定的有关金融、货币方面的知识。现代国际贸易以现金结算货款是极个别的，而且仅限于少量的货款，通过信用工具的票据结算则是主要的。其中，以汇票使用最多，本票、支票次之。

## 汇 票

作为国际结算中的一个主要组成成分，国际贸易货款的支付一般也是利用汇票这种支付凭据，通过银行进行的。

我国在对外贸易中也大量地使用汇票作为支付平具。

### 1. 汇票的涵义

汇票金额10,000英镑 伦敦1989年6月15日 凭本汇票正本(副本未付)见票即付伦敦华茂出口公司或其指定人壹万英镑(大写)。 此 致 中国上海 上海服装进出口公司  伦敦华茂出口公司 经理(签字)
---

汇票(Bill of Exchange, Draft)是一种债权证书，它是由一个人向另一个人签发的无条件的书面支付命令。它要求对方立即或者在一定时间之内，对某人或其指定的人或持票人，支付一定的金额。前面所列是常见的一种汇票。

### 2. 汇票的基本内容

#### (1) 汇票的当事人

出票人(Drawer)——就是开出汇票的人，在进出口业务中，通常就是出口人，即上例中的“伦敦华茂出口公司”。

受票人(Drawee)——就是汇票的付款人(Payer)，在进出口业务中(通常就是进口人(即上例的“上海服装进出口公司”)或其指定的银行。

受款人(Payee)——就是受领汇票所规定的金额的人，在进出口业务中，通常就是出口人或其指定的人。在上例是“伦敦华茂出口公司或其指定人”。在资本主义国家，由于汇票可以自由转让，因此，汇票的受款人也可能是与原来的进出口交易毫无关系的第三者。

## （2）金额和货币

汇票必须明确具体地规定受票人应付的金额，并注明使用的货币。在国际贸易中，汇票的金额原则上应在合同或信用证金额的范围内，如无特殊规定，其具体金额和货币一般必须与发票金额和货币一致，否则受票人有权拒付。

## （3）付款时间

汇票还需规定明确的付款时间，如“见票即付”、“见票后 30 天付款”等等。根据资本主义国家法律的规定，付款日期不肯定的汇票不是汇票。例如，在汇票上规定“见票后”或者“船只到达××时”付款，都是无效的。

## （4）出票和付款地点

汇票一般应注明开票和付款地点。一般分别以汇票上所列的出票人和受票人的所在地表示，如上例中的“伦敦”和“上海”。根据有的国家法律的解释，受票人对未注明付款地的汇票可提出付款地点。

## （5）出票人签字

应当指出，上述只是汇票的基本内容，一般是构成汇票的要项，但并不是全部要项。按照资本主义国家法律的规定，汇票的要项必须齐备，否则受票人有权拒付。但一张汇票应包括哪些要项，目前在资本主义国家，有关汇票的法律，在有关汇票要项的规定上却互有出入。例如，关于汇票上面是否必须书明汇票字样和出票日的问题，一些欧洲国家明确指出必须写明，但属于英美法系的国家却认为并无必要。鉴于国际上构成汇票要项方面的规定存在分歧，国际贸易中的汇票就存在着一个究竟应以哪个国家的标准来判断一张汇票是否成立的问题。按照目前的情况，国际贸易中的汇票一般是根据出票地的法律作为决定汇票是否成立的标准。但是为了慎重起见，我方在出票时，最好是在汇票上列明一般要项，如：注明汇票字样，各方当事人、付款金额、货币、时间、地点，并附出票人签字，以免引起不必要的纠纷。

## 3. 汇票的种类

汇票从不同的角度可分为以下几种：

### （1）商业汇票（Commercial Draft）和银行汇票（Banker's Bill）

由银行开立的汇票，即为银行汇票，它一般是银行应汇款人的要求，开立以汇人行为付款人的汇票，这种汇票一般由汇款人直接寄交收款人，凭票向汇人行取款。

在国际贸易中，凡由出口商签发，向进口商或银行收取货款或其他款项的汇票，都属商业汇票。

### （2）光票（Clean Bill）和跟单汇票（Documentary Draft）

汇票按流转时是否附有提单、发票、保险单等货运单据，可分为光票和跟单汇票两种。前者是指不附货运单据的汇票，即只凭汇票付款，不附交任何单据。

跟单汇票是指附有货运单据的汇票。其作用在于，出票人必须提交约定

的货运单据才能取得货款。受款人必须在付清货款或提供一定保证后，才能取得货运单据，提取货物。由此可见，跟单汇票是体现了货款和单据对流的原则，出票人如没有提供单据或所提供的单据不合规定，受票人即无付款责任；反之，受票人如不付款或拒绝接受汇票，即得不到货物所有权凭证——提单及其他货运单据。这对买卖双方来说，都提供了一定的安全保障。所以在国际贸易中，大量使用跟单汇票作为支付工具。

### (3) 即期汇票 (Sight Draft) 和远期汇票 (Time Draft)

汇票按付款时间的不同，分为即期汇票和远期汇票两种。凡汇票上规定见票即行付款的称即期汇票，上述样式即即期汇票。

凡汇票上规定付款人在将来一个可确定的日期付款的，称远期汇票。远期汇票的付款日期有三种规定方法：一种是规定付款人见票后 (After Sight) 若干天付款，如见票后 30 天，60 天，120 天付款；一种是在出票后 (After Date) 若干天付款；再一种是在提单签发日期后 (After Bill of Lading) 若干天付款。

第一种方法的付款时间的起算是决定于付款人“见票”，因此，对付款人比较主动，他可以用避而不见票以推迟付款时间；第二种办法不受付款人见票的限制，而且可节省从出票到见票这段时间，对出票人比较有利，但不易为付款人接受；第三种办法是以货物装运签发提单起算，比较客观合理，容易为双方接受。在实际业务上，使用什么办法计算付款日期，需由双方洽商协定，并在合同和汇票中加以明确规定。

下述是远期汇票的一般格式：

以上仅是从不同角度介绍汇票的种类，以便于我们掌握它的特征。在实际业务中，一张汇票往往同时具备几方面的特性。例如，国际贸易中最常用的汇票既是商业汇票，同时又可以是即期汇票和跟单汇票。

汇票金额10 000英镑 伦敦于1995年6月15日 凭本汇票正本(副本未付)于见票后90天付伦敦华茂出口公司或其指定人壹万英镑(大写)。 此 致 中国上海 上海服装进出口公司  伦敦华茂出口公司 经理(签字)
--

## 4. 汇票的使用

### (1) 汇票使用的一般程序

在国际贸易实际业务中，使用汇票支付货款一般须经过出票、提示、付款等程序。如系远期汇票，受票人在到期付款之前，还必须办理承兑手续。

出票 (Issue) 是指出口人根据合同签发汇票并交给受款人的行为。汇票

是一种无条件支付命令书，体现着一定的债权和债务关系，因此，它们开立需要有一定的合法前提，从国际贸易的角度来看，这个前提就是双方当事人订立的合同及其履行。

提示 (Presentment) 是持票人将汇票提交付款人要求付款或承兑的行为。付款人看到汇票叫做见票 (Sight)。如果持票人提示的是即期汇票，付款人应立即付款，如果是远期汇票，付款人必须在汇票上写上承兑 (Accepted) 字样，俟汇票到期时付款。

承兑是远期汇票到期之前办理的一道手续。因为按照资本主义国家的解释，远期汇票只有经过付款人承兑，付款人才承担到期付款的义务。

## (2) 汇票的转让

在国际金融市场上，汇票既是一种支付凭据，又是一种流通工具。除少数在汇票上书明“仅付××公司”(Pay××Co. only)或“付××公司，不得转让”(Pay××Co. not transferable)的所谓限制性抬头的汇票外，资本主义国家的汇票都可以通过议付或贴现，辗转转让。汇票在转让时，除了来人抬头 (Bearer) 即以持票人作为收款人的汇票，只需交付汇款，无需办理其他手续外，其他汇票的转让都需要通过背书 (Endorsement) 交付。背书就是由原来的持票人在汇票的背面签上自己的名字，表示该汇票已转让出去。汇票经转让后，受让人还可以通过背书方式，再次转让。所以一张汇票在资本主义市场，可以有許多背书人，而对于某一个受让人来说，凡是在他以前背书的人，都是他的前手，在他后面的人都是他的后手，前手对后手负有担保汇票必然会被承付的责任。

从上述有关汇票的转让和背书可以看出汇票这种作为债权证书支付凭据，可以通过转让，也就是债权的转让，而承担一系列债权债务的结算任务，避免使用现金。

从国际贸易看，汇票的转让，也给买卖双方的资金融通带来方便，它一方面使得卖方可通过汇票的议付或贴现，提前从第三者取得资金，另一方面，也给买方提供了一定的付款期限，避免过早地付出资金。

## (3) 汇票的拒付和追索

汇票的转让是以转让人向被转让人保证付款人将承担汇票的付款义务作为前提的。但是，在资本主义国家，汇票遭到付款人拒付的现象仍是时有发生。所以拒付 (Dishonour)，包括拒绝付款和拒绝承兑的两个方面。汇票被拒付时，持票人有权向出票人及所有“前手”背书人进行追索 (Recourse)。汇票的背书人为了避免承担这种责任，也可以在背书时注明“不受追索” (Without Recourse)。

在汇票拒付时，持票人行使其追索权，除出票人已在汇票写明不必作成拒绝证书外，应及时作成拒绝证书 (Protest)，凭以向其“前手”追索。拒绝证书是由付款地的法定出证人或其他依法有权作出这种证书的机构作出的，证明付款人拒付的文件，是持票人向其“前手”追索的法律依据。

## 本 票

本票 (Promissory Note) 是出票人对收款人承诺无条件支付一定金额的票据。

本票有由工商企业签发的商业本票和由银行签发的银行本票两种。商业本票有即期与远期之分。银行本票都是即期的。国际贸易结算中使用的本票大多是银行本票。

本票的当事人只有两个：出票人和收款人。本票的付款人就是出票人本人。因此，远期本票不需承兑。

## 支 票

支票 (Cheque ; check) 是存款户对银行签发的委托银行对收款人在见票时无条件支付一定金额的票据。出票人在签发支票时应在付款银行存有不低于票面金额的存款。支票只有即期，没有远期。用于远期支付的，可将出票日期按需要往后填。支票如在左上角划上两道平行线的，称为划线支票，这种支票的收款人只能通过往来银行代为收款入帐。未经划线的支票，收款人可逐自凭以向付款银行提取现款。

## 第二节 支付方式

前已述及，目前国际上存在着各种各样的支付方式。这些方式尽管由于付款时间、地点、方法不同，对货款的安全和资金周转的影响，有很大的差别，但概括起来，大体上可分为有证或无证两类。前者是指有信用证的支付方式，后者是指不通过银行信用证的支付方式，如汇付和托收等。

## 汇 付

汇付 (Remittance) 泛指付款人主动通过银行或其他途径将款项汇交收款人。对外贸易的货款如采用汇付，一般是由买方按合同约定的条件 (收到单据或货物) 和时间，将货款通过银行，汇交给卖方。买方在汇款时可以采用三种不同的方式：

(1) 信汇 (Mail Transfer, 简称 M/T)

信汇是由买方将款项交给进口地银行，由银行开具付款委托书，通过邮递寄交卖方所在地银行，委托其向卖方付款。

(2) 电汇 (Telegraphic Transfer, 简称 T/T)

电汇是进口地银行应买方申请，直接用电讯方式通知出口地银行向卖方

付款。这种方法较之信汇快捷，对卖方来说，可以提早收到货款，但是买方却要因此负担较高的费用。

### (3) 票汇 (Demand Draft . 简称 D / D)

票汇是由买方向进口地银行购买银行汇票自行邮寄给卖方，由卖方或其指定的人持汇票向出口地有关银行取款。

从我国对外贸易的实践看，在使用汇付时，大多数是通过信汇或电汇的方式进行，但是这两种汇款方式对买卖双方的利害关系却是不同的。电汇对卖方来说可较早收到货款，加速资金周转，增加利息收入，避免汇率变动的风险，是较为有利的，但买方却要多付电讯费用和银行费用，所以，在没有明确规定使用电汇的情况下，买方一般只通过信汇付款。在国际贸易中，汇付方式除了用于小额款项费用、佣金支付外，更多的是与其他支付方式结合使用，如预付定金等。

从上述的做法，我们不难看出，汇付是一种最简便的支付方式，它对买卖双方的影响，可因具体采用的办法不同而有很大的差别。

从我国的出口实践看，在采用汇付时，较多是使用所谓“先出后结”的办法，即卖方在没有收到货款以前，先交出单据或货物，然后由买方主动付款。以汇付方式结算的合同，货款能否按时顺利收回，归根到底，只能凭借买方的信用，故汇付属商业信用。如果买方拒不履约或拖延履行付款义务，卖方就要发生货款落空的严重损失或晚收款的利息损失。因此，除非买方的信誉可靠，卖方一般不轻易采用这种方式收取货款。

但是，由于这种汇付方式对于买方有较大的好处，一般说来可以先取得代表货物的装运单据或货物本身，然后付款。有利于资金周转，可以节省采用其他方式（例如信用证）所要支出的费用。因此，在对方资信可靠或与我方有特殊或比较密切关系的条件下，采用这种汇付方式，则是有利于扩大出口。

顺便指出，在我进出口合同中，尤其是机械设备的分期付款和延期付款的合同中，也有买方预付部分货款的规定，由于它是属于延期付款和分期付款的范畴，将在以后予以介绍。

## 托 收

托收 (Collection) 是指由卖方发货后根据发票金额开立汇票，委托银行或其他途径向买方收款。在国际贸易中，托收一般是通过银行进行，因此我们这里所说的是银行托收。

银行托收的基本做法是：卖方在货物装船并取得装运单据后，根据发票金额主动开立汇票，连同装运单据，交给银行（托收行 Collection Bank），由银行根据卖方填写的委托申请书规定的条件，通过其国外代理行 (Foreign Agent Bank)（或往来行、代收行）向买方收取货款。

### 1. 托收的种类

托收可根据汇票是否附有货运单据，分为光票托收和跟单托收两种。光票托收一般使用在合同尾数、佣金、样品费等款项的收取，不是主要方式。国际贸易的货款托收一般是应用跟单托收。托收方式根据代收行向进口方交单条件的不同，可分为以下两种：

(1) 付款交单 (Documents Against Payment, 简称 D/P)。是指委托人 (Principal 卖方) 在托收时指示托收行，只有在买方付清货款时才交出单据。在这种方式下，买方只有按照规定付款，才能取得装运单据，转售或领取货物。

付款交单还可分为即期付款交单和远期付款交单两种。

即期付款交单 (D/P Sight) 是指由卖方开具即期汇票，银行向买方提示，买方见票后即需付款，并在付清货款时领取单据。

远期付款交单 (D/P After Sight 或 After Date) 是指卖方开具的是远期汇票，通过代收行向买方提示，由买方承兑，待汇票到期时付款赎单。

上述说明，不论是即期付款交单或是远期付款交单，进口入都必须在付清货款之后，才能取得单据，提取或转售货物。在远期付款交单的条件下，如果付款日期和实际到货日期基本一致，仍不失为对买方的一种资金融通，他可以不必在到货之前，就提前付款而积压资金。但是如果付款日期晚于到货日期，则买方在没有付清货款以前，仍然无法取得货物。在这种情况下，买方为了抓住有利行市，不失时机地转售货物，可以采取两种做法：一是提前付款赎单，在这种情况下，买方一般可因提前付款而享受一定的现金折扣，即扣除提前付款日至原定付款日之间的利息。另一种做法，也是更常见的做法，就是凭信托收据 (Trust Receipt) 向银行借单，于汇票到期时才付清货款。即所谓远期付款交单凭信托收据借单 (D/P T/R)。

所谓信托收据是买方向银行出具的，表示愿意以银行受托人 (Trustee) 身份代银行保管货物，承认货物所有权属于银行，银行有权随时收回货物，并承诺货物出售后所得货款应交给银行的一种书面文件。凭信托收据借单是资本主义银行给予其客户的一种常见的通融办法。通过这个办法，买方即可在付款之前取得并转售货物，然后用转售所得的货款付清卖方的汇票。也就是说，可以完全不必动用自身的资金就赚得利润。正因为如此，所以在资本主义国家，远期付款交单经常伴有凭信托收据借单的做法。

按照资本主义国家的解释，代收行在凭信托收据把装运单据借给买方之后，就必须向卖方 (即托收的委托人) 负汇票到期承付货款的责任。但如系委托人 (卖方) 授权银行凭信托收据借单，银行则对货款不负责任，在这种情况下，卖方所承担的风险就和承兑交单差不多。

(2) 承兑交单 (Documents Against Acceptance, 简称 D/A)。是指卖方交单是以买方承兑汇票作为条件。买方承兑汇票即可从代收行取得单据，提取货物，待汇票到期时方履行付款。由于只有远期汇票才需承兑，所以承兑交单只适用于远期汇票的托收。

此外，目前，西方国家的托收业务中，不使用汇票，单凭发票和装运单据收款的做法已日见增多，这是一种值得注意的动向。

## 2. 托收的性质及风险

从上述各种托收的做法，不难看出，在进行一笔托收业务时，至少要有四个关系人，即委托人（卖方）、托收行（出口地银行）、代收行（进口地银行）和付款人（买方）。

委托人和托收银行的关系是委托代理关系。委托的内容及双方的责任范围都体现在委托人填写的托收申请书中。托收银行接受托收申请书后，就构成双方之间的合同关系。

托收行和代收行之间的关系同样也是委托代理关系。它们之间通常订有代理合同，规定双方委托代办的范围和一般条款。至于每笔委托业务的具体事项，则根据托收行对代收行发出的托收委托书办理。

付款人与代收行之间不存在任何合同关系。付款人（通常为买方）向代收行付款，并不是基于他与银行之间存在任何合同关系，而是出于他与出口人所签订的买卖合同。因此，付款人如果拒付，代收行不能直接追偿，也不能以代收行身份的名义对付款人提起诉讼，只能把拒付的情况通知委托人，由委托人根据买卖合同，直接与付款人办理交涉。

以上各方当事人的关系说明，托收虽然是通过银行办理，但是，银行只是作为卖方的受托人行事。因此，它并没有承担付款的责任，不过问单据的真伪，如无特殊约定，也不对已到达目的地的货物负提取和看管的责任。由此可见，托收这种支付方式仍然是建立在商业信用基础上的。无庸讳言，托收方式是有一定风险的，为了保证收汇的安全，使对外贸易企业能按时收回货款，在使用托收这种方式出口时，仍需注意下列几个问题：

（1）必须注意了解进口商的资信情况，成交金额不宜超过其经营能力和信用程度。

（2）必须根据各种商品的具体情况考虑，托收一般比较适用于市场价格相对平稳，品质比较稳定，交易金额不太大的商品。

（3）必须注意了解进口国家的外汇管制规定，防止货到目的地后不准进口或收不到外汇而造成损失。

（4）必须了解有关国家的银行对托收的规定和习惯做法。国际上处理托收业务的主要根据是1979年1月1日生效的国际商会《托收统一规则》。但是，某些地区、某些国家的银行仍有一些特殊的规定和做法，例如，拉丁美洲许多国家的银行对于托收的汇票，不论是付款交单或承兑交单，一律在货到后才提示付款或承兑。中东一些国家的银行，也有类似规定。这些都值得我们注意。

（5）必须加强核算，在使用远期托收时，应当根据国际上的习惯做法，规定适当的利息，或适当提高出口价格，以弥补晚收汇的利息损失。

（6）在使用托收收款时，应该掌握按C.I.F.条件签订合同，由我方



办理保险。以免货物途中发生损失或灭失，对方漏保，使我遭到损失。

### 3. 托收的合同条款内容

在买卖双方约定通过托收支付货款时，合同的支付条款必须订明托收的种类、付款期限、交单方式和买方承兑汇票的责任以及买卖双方的其他权利和义务。

#### (1) 付款交单 (D/P) 条款

##### 即期付款交单

“买方应凭卖方开具的即期跟单汇票于见票时立即付款，付款后交单”

(“Upon first presentation the Buyers shall pay against documentary draft (s) drawn by the Sellers at sight. The shipping documents are to be delivered against payment only” )。

##### 远期付款交单

“买方对卖方开具的见票后 × × 天付款的跟单汇票，于提示时应即予承兑，并应于汇票到期日即予付款，付款后交单” (“The Buyers shall duly accept the documentary draft (s) drawn by the Sellers at days sight upon first presentation and make due payment on its maturity. The shipping documents are to be delivered against payment only” )。

#### (2) 承兑交单 (D/A) 条款

“买方对卖方开具的见票后 × × 天付款的跟单汇票，于见票时应即予承兑，并应于汇票到期日即予付款，承兑汇票后交单” (“The Buyers shall duly accept the documentary draft (s) drawn by the seller at days sight upon first presentation and make due payment on its maturity. The shipping documents are to be delivered against acceptance of the draft (S)” )

## 信用证

### 1. 信用证的涵义和内容

信用证 (Letter of credit, 简称 L/C) 是进口方银行 (开证行) 开立的，授权出口人 (受益人) 按规定条款在装货后提交汇票 (有的不用汇票) 及有关单据，并由该行承担付款责任的一种信用凭证。信用证是当前国际贸易中的一种主要支付方式。

下述是信用证的一种格式：

	汇丰银行
中国上海	新加坡 1994 年 1 月 8 日
上海轻工业品进出口公司	信用证号 94597
	不可报销信用证

本信用证通过上海中国银行通知受益人

本行受新加坡大亚有限公司的委托，开立以你公司为受益人的不可撤销信用证，金额不超过人民币 4296.50（大写肆仟贰佰玖拾陆元伍角）。你公司可凭本证按发票金额 100% 开立以我行为付款人的即期汇票，并附交下列各项单证：

（1）商业发票一式三份；

（2）全套洁净“已装船”的海运提单，并应注明“运费已付”，凭指定、空白背书；

（3）海运保险单或保险凭证一式两份，投保协会货物条款（基本险），保险价值包括全部 C.I.F. 价值加 10%。

货物的装船日期不得迟于 1994 年 1 月 25 日，由中国港口运往新加坡。

允许分批装船，允许转船。

按本信用证开立的汇票须于 1994 年 2 月 10 日或在该日期以前，在中国提示议付。

#### 货物细目

棉针织手提包 80 件，合同号 APJ93A101 号。

汇丰银行保证：凡按本信用证各项条件所开出的汇票，本行将到期付款。

汇丰银行  
经理（签字）

信用证基本内容如下：

（1）开证行（Opening Bank）、受益人、通知行（Advising Bank）名称、地址。有的信用证还指定议付行或付款行（Paying Bank）。这些项目说明了信用证的关系人。

（2）信用证的种类和号码。在上例中是不可撤销的信用证。

（3）信用证的最高金额和所使用的货币。

（4）汇票和单据条款。目前的信用证，如受益人需凭汇票收款，则规定所应开立的是什么汇票，即期或远期、汇票的金额及付款人等。信用证汇票的付款人，可分别规定为开证行或其指定的银行，或进口人，如以进口人为付款人开立汇票，银行仍应负到期付款的责任。按照国际商会制订的《跟单信用证统一惯例》的规定，如信用证未列汇票条款，出口人可以不开汇票。

单据条款一般包括对单据种类、份数的要求。这是信用证最重要的内容。在资本主义国家普遍实行“单证严格符合原则”，受益人提交的单据必须与信用证规定完全一致，如有不符，即便是非实质性的，银行也有权拒付。

（5）对货物的说明，如品质、规格、重量、包装、单价、唛头等的要求。

（6）对运输的要求，包括装船期限、装运港、目的港、运输方式、是否允许分批装运和转船等。装船期限是指卖方应履行装船责任的最后日期，一般是以提单日期为准。如提单日期晚于信用证规定的装船期限，开证行有权拒付。

(7) 信用证议付有效期及到期地点。信用证议付的有效期系指银行承担付款责任的时限。卖方交单的时间如超过规定的有效期，开证行可以以信用证过期为理由解除其付款责任。信用证的有效期一般要晚于装运期限半个月左右，以便卖方在装船后有足够的时间领取、缮制单据及办理结汇手续。信用证的到期地点与有效期有密切关系，以上述信用证为例，该证规定 1994 年 2 月 10 日在中国到期，也就是说，我出口公司最晚可在 2 月 10 日向银行议付货款。但如到期地点改为新加坡，那么，受益人就必须提前议付，以保证单据在 2 月 10 日前寄到新加坡。这实际上是缩短了有效期，其缩减的天数，大体上相当于两地邮程的时间。

(8) 开证行对受益人的保证文句。这是确定开证行付款责任的依据，也是信用证支付方式的主要特点。

(9) 特殊条款。这可根据每一笔具体交易的需要而做出不同规定。

## 2. 信用证支付货款的程序

在采用信用证支付货款时，一般需经过下述几个程序：

(1) 由买卖双方在合同中明确规定以信用证方式结算，这是买方据以开证的基础和前提。

(2) 买方向其所在地银行提出申请书，要求银行（开证行）按申请书的内容，向卖方（受益人）开出信用证。买方在申请开证时，一般需交纳相当于信用证金额一定百分比的押金或提供一定的保证，并按信用证的种类交纳与开证有关费用。目前，有些银行对其属下的企业，或是与其有密切关系，而资本雄厚的往来企业，往往可提供一定的信用限额，在此限度内，申请开证的企业可免交押金。

(3) 开证行按申请书内容开立以卖方为受益人的信用证，并通过其在卖方所在地的代理行或往来行，将信用证通知卖方。

(4) 卖方在发运货物时，取得装运单据及信用证要求的其他必备单据后，按信用证规定向其所在地银行（可以是上述通知行，也可以是其他银行，一般是出口人的往来行）议付货款。

(5) 议付行议付后即在信用证背面批销议付或议付金额，并将单据寄开证行索偿。

(6) 开证行在审查单据无误，符合信用证规定后，偿还议付行付出的款项，同时通知买方付款赎单。

(7) 买方向开证行付款赎单，凭单提货。

从上述信用证的内容和做法，可以看出信用证是一种银行信用。这是它同汇付和托收的根本区别，在信用证的条件下，银行根据买方的申请书，通过信用证上的保证条款向卖方提出付款保证。这样，银行就不再像托收那样，只是接受卖方的委托代收跟单汇票，对能否收到货款概不负责。在信用证业务中，银行处于首先付款人的地位，只要卖方提交的单据符合信用证的条件，银行就不得无理拒付。因此，只有在银行倒闭或丧失支付能力时，出口人才

可以转向进口人要求偿付货款，这就清楚地说明，原来由商人承担付款责任的商业信用已由银行承担付款责任的银行信用所代替。但是由于进口人在信用证条件下还要负付款的最后责任，所以，更明确他说，信用证是用银行信用来保证商业信用。

由于银行信用一般比商业信用可靠，在采用信用证付款的条件下，一般说来出口人只要在装运前收到信用证，收到货款就有了保证。这就在很大程度上解除了卖方在托收条件下对能否收到货款所存在的疑虑，从而对扩大贸易额、发展新客户、新地区的贸易提供了可能。但是，银行信用也不是绝对可靠他，在经济危机和金融货币危机的袭击下，资本主义国家的银行还是会有倒闭的可能。即使在平时，银行凭借各种借口，拒不履行付款义务的现象并不能一概排除。因此，在采用信用证付款时还需注意调查了解开证行的资信情况。

### 3. 信用证方式的特点

为减少对信用证各当事人的权利、责任以及所使用的条款和术语等因解释或认识不同而引起的争端，国际商会于1930年开始制订有关信用证的统一惯例。以后几经修改，现行的是1993年修订的《跟单信用证统一惯例》（国际商会第500号出版物）已于1994年1月1日起施行。并为各个国家的银行所普遍采用，并成为最重要的国际惯例之一。从这个惯例以及上述信用证的结算程序可以看出，信用证是开证行以自己的信用作出的确定的承诺。在以信用证方式结算货款时，具有以下三个特点：开证银行负第一性付款责任。但这种责任是以受益人或其指定人提交的单据严格符合信用证规定为条件的。这就是信用证业务中的“严格符合原则”。信用证是自足文件。虽然信用证是根据买卖合同开立的，但其性质是独立于买卖合同以外的文件。开证行和受益人只根据信用证行事。信用证业务是纯粹的单据业务。有关各方所处理的是单据，而不是有关的货物。综上所述，只要受益人或其指定人提交了表面上完全符合信用证规定的单据，开证行就要负责付款。如果买方赎单后发现货物不符合同，只能由买方自己对卖方进行交涉或索赔。相反，卖方发运的货物与买卖合同完全相符，但单据与信用证规定不一致，开证行也有权拒付。对此，应特别注意。

### 4. 信用证的种类

目前，在国际贸易中使用的信用证一般都是凭跟单汇票或只凭装运单据付款的跟单信用证（Documentary Credit）。跟单信用证还可根据其性质、期限、流通方式等不同特点，分为不同种类，常见有下述几种：

（1）可撤销信用证（Revocable L/C）和不可撤销信用证（Irrevocable L/C）

所谓“不可撤销”，是指信用证一经开出，在有效期内，未经受益人及有关当事人的同意，开证行不得片面撤销信用证或修改信用证的内容。只要受益人提供的单证符合信用证规定，开证行必须履行付款的义务。这种信用

证对受益人收款比较有保障，在国际贸易中，使用最为广泛。相反，“可撤销”是指开证行可以不经过受益人同意也不必事先通知受益人，在议付行议付之前，有权随时撤销信用证或修改信用证的内容。这种信用证对受益人收款没有多大保障，在国际贸易中极少采用。按照国际贸易惯例的解释，凡是信用证上未注明“可撤销”字样的就视为不可撤销的信用证，对此，我们必须引起注意。在出口业务中，一般不直接受可撤销的信用证。

(2) 保兑信用证(Confirmed L/C)与不保兑的信用证(Unconfirmed L/C)

保兑是指一家银行开出的信用证由另一家银行加以保证兑付。经过保兑的信用证叫做保兑信用证，没有经过保兑的信用证叫做不保兑信用证。信用证经过另一家银行保兑后，就有两家银行对受益人负责，一家是开证行，一家是保兑行(Confirming Bank)，而且首先是由保兑行对受益人负责。保兑信用证对出口人安全收汇是有利的，但进口人却要因此多负担一笔保兑费。

但有些国家的银行对“保兑”有不同的理解。根据英国银行的习惯，保兑一字具有另外一个意义，所谓保兑是指自身的保兑，而不是指另一家银行加以保兑，即保兑等于不可撤销，所以，英国银行开出的“保兑”信用证其实就是不可撤销的信用证。

在我国对外出口业务中，有时由于我们对开证行的信用不够了解或金额大、或者其他需要，也可以在贸易合同中规定使用保兑的信用证。

(3) 即期信用证和远期信用证

根据银行信用证项下汇票的付款期限，信用证还可分为即期信用证和远期信用证两种：

即期信用证(Sight L/C)

这是指银行保证见到受益人开立的即期汇票和合格的装运单据，即付货款的信用证。目前，由于信用证有时规定无需开立汇票，所以凡是凭装运单据立即付款的信用证，都是即期信用证。

这种信用证的特点是出口人收汇迅速，因此也就比较安全，有利于资金周转。我国的出口合同一般多规定用即期信用证付款。

远期信用证(Usance L/C)

这是指银行保证在受益人提交装运单据后的一定期限内付款的信用证。

远期信用证还可分为下述几种：A. 银行承兑远期信用证(Banker's Acceptance Usance L/C)

这种信用证的特点是，受益人在货物装船后按信用证的规定开立远期汇票，随附装运单据交给开证行或其指定的付款行承兑。开证行或付款行在承兑后，留下单据，交回汇票，由受益人按约定的时间，持汇票向银行收取货款。在此期间，受益人如欲提前取得现金，可在汇票到期之前，持已经银行承兑的汇票，到市场上贴现，把汇票转让出去。该汇票到期时则由该被背书

人或其指定人向银行付款。在这种情况下，如果承兑的银行倒闭，受益人作为汇票的出票人，则要负被追索的责任。

#### B. 无承兑远期信用证 (Without Acceptance Usance L/C)

这种信用证的做法是，开证行在信用证中规定，开证行在出口人交单若干天内肯定付款，出口人不交汇票，开证行也无需承兑汇票。在使用这种信用证时，因不存在汇票贴现问题，出口人只能是自己垫付资金，或是通过其他方式，向第三者融通资金，使用起来不如第一种方便，利息负担也可能比较高。

#### C. 迟付即期信用证 (Deferred Sight Credit)

这种信用证的基本做法是，受益人先交单据，待信用证规定的付款日期届临时，才补交汇票，由开证行即付款或承兑。由此可见，这种信用证在交汇票之前，类似无承兑信用证；如果汇票是远期的，在交汇票之后，又与银行承兑信用证雷同。

在远期信用证付款的条件下，出口人是在银行保证下，先交单，后收款。这意味着要垫出一笔资金，承担一定的利息损失和汇率变动风险，收汇也不如即期信用证安全。但就进口人而言，则可以采用信托收据或提供其他保证的方式，向开证行借出单据，以供转售或提货应市，到规定付款日期才履行付款义务，这实际上是进口人透用了出口人的资金，因此可以说远期信用证是出口人向进口人提供信贷的一种方式。

正因为远期信用证给进口人提供了利用外国资金的方便条件，有利于资金周转。出口人为了推销产品，扩大市场，就往往利用它作为一种竞争手段“特别是近年来，随着国际市场竞争的进一步激化，远期信用证这种付款方式的采用，也有所增加。信用证的付款期限也由过去一般是 60 天、90 天最多不超过 180 天，逐步加长到 360 天，甚至两年。

在我国，为了适应发展对外贸易的需要，我们也已经改变过去采用的在出口合同中一律规定即期信用证付款的做法，逐步采用了一部分远期信用证付款。与此同时，我国的进口，尤其是一些大宗商品的进口贸易中，也较多地利用这种国际市场的习惯作法，以调动外国资金，为我所用。

在进出口贸易中使用远期信用证付款时，应该考虑下述几方面的因素：

首先是必须考虑利息因素。从出口方面看，应该结合付款期限的长短和结算货币的地位和发展趋势，参照国际市场一般利率水平，规定适当的利率，收取利息。从进口方面看，在确定合同的利息负担时，应对比从其他来源筹措资金时的利息水平，仔细核算，比较利用自有资金或另外筹措资金开即期信用证与使用远期信用证负担附加利息之间的得失，然后作出抉择。

其次是必须考虑使用的货币。一般而言，在进出口业务中为了减轻货币汇率变动的风险，必须仔细考虑外汇行市的可能变动，力求使用比较平稳或发展趋势对我比较有利的货币。但是在远期付款的条件下，货币的选择还必须结合利率因素进行综合考虑，才有实际意义。例如，从进口方面看，选

用软市付款一般说是对我有利。但是如对方索要的利率，超过该种货币可能下浮的幅度，其结果就很可能是得不偿失。

再其次是必须考虑价格因素。在国际贸易中，也有在合同中不另列利息条款，而把利息因素连同汇价变动的风险全部计算在价格之内的做法。在这种情况下，使远期信用证付款的价格，理论上应等于即期付款价加上利息和汇价变动的风险。但是，在实际上，国外出口人往往会利用进口人资金不足的弱点，乘机抬价，追求不合理的额外利润。因此，为了维护我国的经济利益，在做远期信用证的进口交易之前，应该摸清即期付款和远期付款之间的合理差价，作为决定合同价格的依据。反之，在出口方面，如果合同不另列利息，就应考虑利息和货币因素，适当地提高价格。只有在个别情况下，如出于政策上的考虑，或为了贯彻一定的销售意图或为了竞争的需要，才能作为一种优惠做法，把远期付款的价格，订在同即期付款的价格一样的水平上。

#### “假远期”信用证 (Usance Credit Payable at Sight)

在国际贸易中，我们还可以看到一种名为远期，但对出口人来说，实际上是即期付款的所谓假远期信用证。在这种信用证中，由于开证行在远期信用证中往往加注“付款行承兑并贴现受益人根据本信用证开立的远期汇票，贴现费用由买方负担”或是“授权××行（即付款行）按即期付款信用证的远期汇票”，或其他类似文句。根据这种规定，卖方在装船并取得装运单据后，即可凭远期汇票，向指定银行收回全部货款，与即期信用证没有什么差别，买方却可在远期汇票到期时，才付款给银行，实际上是套用了付款行的资金。但由于与出口人无关，所以在我出口业务中，只要对方开来的假远期信用证没有套用我国银行的资金，一般都可以接受。

假远期信用证一般应用在外汇管制较严，不允许开即期信用证的国家，或是为利用第三国资金的场合。

#### (4) 可转让与可分割的信用证 (Transferrable and Divisible L/C)

可转让的信用证是指受益人有权指示通知行或议付行，把开具汇票的权利一次转让给另一个人使用。受让人 (Transferee) 称为第二受益人。

可分割的信用证是指受益人可将开具汇票的权利转给两个或两个以上的人使用。

按照国际商会 1993 年《跟单信用证统一惯例》的解释，“可转让”与“可分割”以及所谓“可分开” (Fractionable) “可让渡” (Assignable) 和“可转移” (Transmissible)，都是同义词，只要可转让的信用证同时规定允许分批装运，它都是可以分割的。而有的国家却认为，可转让的信用证如未注明可分割的，则视作禁止分割，但是从另一方面看，可分割的信用证必然是可以转让的。

鉴于国际上对这两个术语的解释并不完全一致，因此如果需要转让给两个或更多的人，最好是在“可转让”后边注明“可分割”字样以资明确。

信用证只能转让一次，既可以在受益人本国转让，也可以转让给另一国家的第二受益人。信用证经转让后，即由第二受益人办理交货，但原证的受益人作为卖方，仍须对买卖合同的执行承担责任。

在资本主义国家，可转让信用证主要是供中间商利用。中间商因为自己不掌握商品，通常是一边和厂商订立供货合同，另一边同外国进口商签定出口合同，从两者的差价赚取利润。在这种情况下，中间商为了自己不垫付资金，一般就要求进口商开立可转让信用证，以便转给他的实际供货人办理交货。信用证在转让时，中间商有权按照他与供货人签订的合同，改变开证申请人、价格和金额，也可以把原订的装船和有效期限适当提前。

在我国，有些出口交易是由总公司或主管口岸统一对外成交，分口岸交货。为了便于各口岸在交货后及时办理结汇，也往往要求国外开立可转让、可分割的信用证。在进口交易方面，在中间商确有需要，而且信用可靠，也可根据情况开出可转让的信用证。有时，为了稳妥起见，亦可请对方告诉我们实际供货人的姓名，然后在信用证中规定可凭该供货人的发票和汇票结汇，以代替开立可转让的信用证。这样做的目的是防止信用证转到一个资信不可靠的人手中，造成不良影响。

#### (5) 带有电报索汇条款的信用证 (Credii with T/T Reimbursement Clause)

这是指开证行允许议付行在议付以后用电报通知开证行，说明各种单证与信用证要求相符，开证行在接到上述电报之后，有义务立即将货物用电汇拨交议付行的信用证。由于电报比邮寄迅速，因此，附带电报索汇条款，对出口人来说，可以尽快收回货款，有利于资金的周转；但对进口人来说，则需要提前付出资金，对其不利，所以往往要求相应地压低货价，以弥补利息损失。

在我国进出口业务中，有时也使用“电报索汇”条款，在具体应用时，要全面考虑，既要注意收汇的安全、迅速，又要考虑价格、利息等因素。这样才能把买卖做细，增加外汇收入，减少外汇支出。

#### (6) 循环信用证 (Revolving L/C)

循环信用证是指信用证在被受益人全部或部分利用后，其金额能够重新恢复至原金额再度被利用，一直达到规定次数或累积的总金额时为止。

循环信用证可分为下述三种：

自动循环：即信用证在规定时期内被使用后，毋需等待开证行通知，即自动恢复至原金额者。

半自动循环：即信用证在被利用后，开证行如未在一定期限内提出不能恢复原金额的通知，即自动恢复至原有金额者。

非自动循环：即每使用一次后，需由开证行通知后始恢复原金额者。

循环信用证适用于一些定期分批均衡供应，分批结汇的长年供货合同。在我对港澳的供应商品合同中，有不少是使用自动循环信用证付款。使用这



种信用证，对卖方来说，不但可以减少逐批催证、审证的手续，而且可以得到收回全部货款的确实保证，可以节省开证费用，充分利用银行的开证额度。

在使用循环信用证时，买方有时会通过在信用证中限定每次付款的金额，以控制卖方每批交货的数量，甚至规定每月的金额只能当月使用，以达到均匀发货的目的。在我供货合同中是否该订立这些条件，应根据货源、运输及其他各方面情况予以决定。

以上是在国际贸易中常用的几种主要的信用证，还有不少常见的和用途各异的信用证。一种信用证同时还有别的名称，例如海外华侨将信用证称为信用票，押汇凭信等，需要在实践中加以熟悉和掌握。

### 合同中的信用证条款

现以我国对外出口业务中常用的支付条款为例，将信用证支付条款的主要内容简单介绍如下：

#### 1. 即期信用证条款

“买方应于××年×月×日前（或接到卖方通知×天内或签约后×天内）通过××银行开出以卖方为受益人的（由××银行保兑的）不可撤销的（可转让可分割的）全部发票金额的即期信用证，信用证有效期延至装运日期后15天在中国到期。”

“The buyers shall arrange with××bank for opening an irrevocable (transferable, divisible) letter of credit (confirmed by××Bank) in favour of the Sellers before- (or within— days after receipt of the Sellers' advice or within—days after signing of this contract). The said letter of credit shall be available by sight draft (s) for full invoice value and remain valid for negotiation in China until the 15th day after date of shipment.”

如系要求电汇，即可在上列条款内加列“信用证应列明在收到议付电报通知后即以电汇偿付”（The letter of credit must stipulate that reimbursement is to be made telegraphically upon receipt of the cable advice of negotiation.）

#### 2. 远期信用证条款

“买方应于××年××月×日前（或接到卖方通知后×天内或签约后×天内）通过××银行开立以卖方为受益人的不可撤销的（可转让的）见票××天（或装船后×天）付款的银行承兑信用证。信用证议付有效期延至上述装运期后15天在中国到期。”

“The buyers shall arrange with××bank for opening an irrevocable (transferable) banker's acceptance letter of credit in favour

of the sellers before- (or within—days after receipt of Sellers advice, Or within—days after signing of this Contract). The said letter of credit shall be available by draft (s) at—sight (or after shipment) and remain valid for negotiation in China un-til the 15th day after the aforesaid time of shipment.”

### 3. 循环信用证条款

“买方须于××日前开到装运口岸以卖方为受益人的不可撤销的、即期循环信用证。该信用证于议付后第二天自动恢复至原金额，直至装运口岸完成本合同所规定的总值或数量为止，在未完成总值或总数量之前，买方不得任意中止循环信用证，该信用证议付有效期至××日在装运口岸到期”。

此外，合同中还应就卖方应该提交的结汇单据的种类和份数，做出明确规定。

## 银行保证书和备用信用证

1. 银行保证书 (Banker's Letter of Guarantee; L/G) 是由银行开立的与信用证近似的担保凭证，也属银行信用，但与信用证相比，在使用范围和承担责任上有明显区别。一般的跟单信用证仅用于为进口人开立，银行承担按规定条件付款的第一性责任。保证书则不仅用于进口，还可用于其他场合，其形式、内容和条款也多种多样，银行承担的责任可以是第一性的，也可以是第二性的。

2. 备用信用证 (Stand by Letter of Credit) 又称保证信用证，其用途与保证书相同，但有很大区别。主要表现在：出具保证书的银行处于次债务人地位，只有当被保证人 (主债务人) 不履行有关合同义务时才承担责任。而备用信用证是开证行对受益人作出的一项确定的保证，只要受益人按信用证规定提交开证申请人不履行有关义务的书面声明或证件，就可以取得款项。国际商会虽然也为保证书制订过“统一规则”，但迄今未获得广泛使用。因此在处理保证书业务中的争议时，大多只能采用保证行所在地的国内法，而备用信用证已被列入《跟单信用证统一惯例》。据此，只要信用证载明按此惯例开立，有关争议即可按上述统一惯例处理。但尽管如此，备用信用证毕竟与一般信用证仍有区别：一般的信用证用于履行买卖合同，合同规定以信用证方式付款时，信用证是必要的结算凭证；而备用证是作为违约时补偿之用的，如履约正常，就可不被使用，因此称它为“备用”信用证。

## 其他支付方式

在我国，进出口货款的结算，除一般通过上述几种支付方式进行外，也

在成套设备和大型机械产品的贸易方面，采用一些国际市场的习惯做法支付货款。目前，应用较多的有分期付款和延期付款两种，现分述如下：

### 1. 分期付款 (Pay by Instalments)

分期付款大多应用在一些成套设备、大型交通工具，如轮船、飞机等成本较高、加工周期长，一般是专为客户订货加工的产品贸易。其基本内容是由买方根据产品的工程进度、按约定的生产阶段，分若干期付清货款，故又称按工程进度付款 (Progressive Payment)。

在采用分期付款进行交易时，买方一般是在合同签订后，订购产品投产前，先交付一部分货款作为订金 (一般是 5~10%)。买方在付出订金以前，卖方应提出已领得该项产品的出口许可证的证明以及银行开具的保函 (Letter of Guarantee)，保证卖方如不能履约，由银行保证退还订金及利息。

至于其余货款如何分期支付，则由买卖双方根据商品生产的特点协商确定。有的商品，例如轮船，在生产过程中，买方还要凭卖方提供的完成某一生产阶段的证明，如安装龙骨、完成船体证明等分几次付部分货款。有的商品，如机器设备则在生产完毕装船付运后，付大部分货款，其余部分，则分别在到货验收、安装、试车、投产和质量保证期满时分期偿付。总之，在分期付款的条件下，最后一批货款一般都是在交货或卖方承担的质量保证期終了时付清。货物的所有权也在付清最后一笔货款时转移给买方。

### 2. 延期付款 (Deferred Payment)

延期付款大多应用于一些成套设备和大宗商品的贸易。其基本做法是在签订合同之后，买方也要预付一小部分货款作为订金，有的合同甚至规定卖方要根据加工以及装船安装、试车的进程，分期付部分货款。这两点在具体做法上，与分期付款基本相同；但大部分货款则是在交货后若干年内分期摊付。例如，有的合同规定，货款的 70% 在最后装船日期后五年内分十期平均偿付，延期付款部分的利息按年率  $\times\%$  计算，由买方承担。

根据我国进出口业务实践，货款的延期支付部分可采用银行远期信用证和银行保函两种方式进行。

采用远期信用证时，是由买方银行在货物装船时开立以卖方为受益人的远期承兑信用证，规定货款  $\times\%$  凭装船单据即期付款，其余部分分若干期凭卖方汇票偿付。

采用银行保函时，是由卖方在货物装船后，按约定的付款期数，分别开立若干张远期汇票。通过银行向买方提示。买方在承兑后连同买方银行出具的保证买方按期偿还本金和利息的保函，退回卖方收执，由卖方在汇票到期时向买方收款。

这两种做法的根本区别在于，在信用证条件下，银行是承担首先付款责任。但在保函的条件下，银行只有在买方丧失清偿能力或拒付时才承担付款责任。

综上所述，不难看出，延期付款尽管在做法上与分期付款类似，而且在成套设备的交易中还包含有分期付款的内容，但是这两种方式之间，还是存在着重大的区别。

第一，分期付款的货款是在交货时付清，或留下小部分在卖方对货物品质、性能所承担的责任终了时付清。而延期付款的货款却大部分是由交货后一段相当长的时间内分期摊还。

第二，在分期付款的条件下，货物的所有权是在付清最后一笔货款时转移。而在延期付款的条件下，合同如无特殊规定，货物的所有权一般是在交货时转移。

第三，延期付款实际上是买方给卖方提供了信贷。因此，也就存在着买方支付利息的问题。分期付款则是一种现汇交易，没有涉及信贷，因此，没有付息问题；从这个角度看，它是一种即期合同。

延期付款，从表现形式看，是一种赊销、买方是通过在取得货物后若干年内分期摊还货款的办法，利用了卖方的资金。但就其性质而言，这种信贷关系是一种商品信贷，没有脱离商业信贷的范畴。不过，在延期付款的条件下，卖方要在交货若干年后才能陆续收回全部货款，因此，他为了方便资金周转，确保生产的正常进行，往往需要另从银行借取一笔资金，待买方分期偿付货款时，再陆续偿还银行。由此可见，延期付款这种商品信贷的背后，往往是有出口国的政府银行或私人商业银行的支持。但是，这种支持仅表现为卖方及其银行的信贷关系，没有涉及买方，故就买卖双方的关系而言，他们之间的信贷，仍然没有脱离商业信贷的范畴。这种由卖方银行提供给出口商信贷，以支持出口的做法即所谓卖方信贷，以区别于由卖方银行直接贷款给买方或买方银行的买方信贷。

目前，许多西方国家为了为其国内的资本和商品寻找出路，促进和扩大出口，都广泛采用提供出口信贷以支持出口的办法，竞相拨出巨额资金，通过政府金融机构或私人商业银行提供贷款，以解决交易中的资金需要。所以，在成套设备这类金额大，付款期长的交易中，利用出口国家的出口信贷，已成为一种普遍做法。而西方各国为了提高竞争能力，争夺世界市场，也在提供出口信贷的基础上，利用放宽信贷条件的手段，来打击竞争对手。这主要表现在，减少预付部分（即现付部分）的比重，降低利率和延长付款期限。

由此可见，从当前国际市场的情况来看，通过延期付款，进口机器设备及一些市场物资，乃是调动国外资金为我国生产建设服务的一条途径，有利于加速我国现代化建设的进程。但是，从另一方面看，利用延期付款进口时，出口商索要的价格往往要高于现汇支付的价格。这除了出口商要把由于利用出口信贷所产生的费用转嫁给进口人之外，有时还包含从中牟取额外利润的因素。因此，在洽谈延期付款时，应该就货价并结合利息、货币、费用等因素，进行周密的全面权衡计算，才能真正做到政治上、经济上对我有利。

### 3. 部分信用证和部分托收

这种做法要求进口人开立交易总额若干成的不可撤销信用证，其余部分用付款交单方式由出口人另开立汇票通过银行向进口人收取。在具体手续上，通常是信用证规定受益人开立两张汇票，属于信用证部分货款凭光票付款，而全套货运单据则附在托收部分的汇票下，按即期或远期托收。这种做法，对进口人来说，可减少开证金额，少付开证押金，少垫资金；对出口人来说，因有部分信用证的保证，且信用证规定货运单据跟随托收汇票，开证银行须俟全部货款付清后才能向进口人交单。所以，收汇比较安全。在实践中，为了防止开证银行在未收妥全部货款前即将货运单据交给进口人，要求信用证必须注明“在全部付清发票金额后方可交单”的条款，在出口合同中也应注意规定相应的支付条款，以明确进口人的开证和付款责任。

### 各种支付方式的运用

支付方式是一种竞争手段，根据策略的原则，在具体运用时，必须符合政策的要求，服从总的销售意图，根据不同的国家（地区）、不同对象、不同商品的情况，灵活掌握，以求达到既有利于对外贸易发展的需要，又能保证货物和资金的安全和加速资金周转，使我国的对外贸易更好地为国家建设服务。

在出口贸易中，一般说来，使用银行信用证比使用托收方式对我安全收汇较有保障，而采取即期付款又比远期付款有利。因此，在不影响扩大出口、卖得好价的前提下，争取使用即期信用证是比较安全、稳妥的。但是，针对当前国际市场竞争空前激烈的情况，为了扩大我出口商品的销路，尽快尽多地创造外汇，我们还必须善于利用国际贸易上各种支付方式，使之为扩大我国的对外贸易服务。这就要求我们在做好调查研究，摸清对方市场习惯采用的支付方式、外汇管制情况、竞争对手采用的支付条款和商人资信的基础上，结合我国商品的供应情况和经营意图，在保证收汇安全的前提下，根据需要灵活应用远期信用证、即期付款交单、远期付款交单或是一半信用证、一半托收等目前国际上普遍采用的方式收取货款；必要时，也可采用承兑交单。这对于推销一些新、小商品或滞销商品，扩大对第三世界，特别是一些外汇比较短缺地区的贸易进入新市场尤为必要。在机器设备的出口方面，为了打开市场，改变我国出口商品的结构，扩大影响，在有可靠银行保证条件下，可以进一步扩大分期付款和延期付款的使用范围。

在进口方面，为了节约我国自有外汇资金，充分调动国外资金为我所用，加快我国建设步伐，除了国外坚持使用即期信用证付款外，可以争取多做一些托收、远期信用证和延期付款的贸易。

对于与我有支付协定的国家，仍应按协定规定的方式支付

### 复习思考题

- 一、什么叫汇票？汇票有哪些种类？
- 二、什么叫汇付？汇付有哪几种？有什么区别？
- 三、什么叫托收？托收有哪几种？在托收使用方面应注意什么问题？
- 四、什么叫信用证？信用证和托收的主要区别在哪里？
- 五、信用证的特点是什么？
- 六、试用简图标出信汇、托收、信用证方式的当事人和支付程序。

## 第十章 商品检验

在国际贸易买卖合同中，检验条款和品质、数量条款是有密切联系的。进口商品的检验(Commodity Inspection)，就是指对卖方交付商品的品质和数量进行鉴定，以确定交货的品质、数量和包装是否与合同的规定一致。有的检验条款还规定，买方应于货物运抵目的港后若干天内进行检验，如有品质、数量方面的索赔，应当在合同规定的时间内提出，逾期提出索赔，卖方可不予受理。因此，我们有些进出口公司也把这种条款称为检验与索赔条款(Inspection and Claim Clause)。商品检验是国际贸易中的一个重要环节，不能忽视。

### 第一节 检验的作用

#### 商品检验的作用

商品检验的作用是为了鉴定商品的品质、数量和包装是否符合合同规定的要求，借以检查卖方是否已按合同履行了他的交货义务，并在发现卖方所交货物与合同要求不符时，给予买方以拒收货物或提出索赔的权利。因此，商品检验对保护买方的利益是十分重要的。在磋商交易中，如何订定检验条款，往往是买卖双方争论较多的问题之一。

出口贸易中应当贯彻“平等互利”的原则，按照“重合同、守信用”，“按时、按质、按量”交货的精神，根据不同的商品，公平合理地订定检验条款，并由国家的商检部门监督实施，以保证我国的出口商品符合合同规定的要求，维护和提高我国对外贸易的信誉。

在进口工作中，订好检验条款，做好进口商品的检验工作，对于维护国家和人民的正当权益是有重要意义的。因为我国每年要从国外购买大量的生产建设和人民生活需要的物资，要警惕不法商人在对我交货中，以旧顶新，以次顶好，以假充真等行为。这就要求我们必须注意订好进口合同的检验条款，认真做好进口商品的检验工作，及时发现他们的违约行为，同他们进行必要的斗争，以维护国家和人民的利益。根据《中华人民共和国进出口商品检验法》的规定，我国商检机构的主要任务是：对重要进出口商品进行法定检验，对一般进出口商品实施监督管理和鉴定。

### 第二节 检验条款的主要内容

检验条款主要包括检验权、检验机构与检验证书、检验时间与地点以及检验的方法与标准等内容，现将有关内容分别介绍如下。

## 检验权和复验权

检验权 (Right of Inspection) 是指买卖双方对商品进行检验的权利。即究竟是由卖方还是买方来决定商品的品质、数量、包装是否符合合同规定的问题。目前, 在国际贸易中有以下几种做法:

### (1) 离岸品质、重量 (或数量, 下同) (Shipping Quality, weight)

由买卖双方在合同中规定, 出口货物在装船前进行品质的检验和数量的衡量, 以装船口岸商检机构出具的品质证明书和重量证明书作为决定商品品质、重量和包装的最后依据。在采用这种做法时, 买方在货物到达目的港后, 虽然可以委托检验机构对货物进行检验, 但原则上无权对品质和数量提出异议。这种做法对卖方比较有利, 它可以使卖方免于负担货物在运输途中品质或重量发生变化的风险。我国各进出口公司在出口贸易中, 常采用这种做法, 以维护我们的正当权益。其具体做法是, 在合同中明确规定, 以装船口岸中国进出口商品检验局出具的商品检验证书作为品质、数量的最后依据。如规定: 双方同意以装船口岸中国进出口商品检验局所签发的品质 / 数量证明书作为“最后依据”, 这种规定虽然没有载明“离岸品质、重量”的字样, 但由于使用了“最后依据”的文句, 这就意味着买卖双方以离岸品质、数量为准。采用离岸品质、数量这种做法, 如果买方在货物到达目的港后, 对货物的品质、数量提出异议, 卖方在法律上是有权予以拒绝的。

### (2) 到岸品质、重量 (Landing Quality, Weight)

这种条款规定, 商品的品质、重量, 应在目的港卸货后进行检验, 以目的港的商检机构签发的品质、重量证明书为准。买方可据此向卖方提出品质或数量上的任何异议。这种做法显然是对买方有利。

### (3) 离岸重量, 到岸品质

这种做法的特点, 是把品质与数量分别处理。交货的数量, 以卖方所委托的装运口岸的商检机构出具的重量检验证明书作为最后依据。货到目的港后, 买方有权对商品的品质进行检验, 并以目的口岸商检机构出具的品质检验证明书作为检验或索赔的依据。例如, 伦敦有些协会制订的“标准合同”, 就是采用这种做法的。

(4) 以装船口岸的商检证书作为结汇的凭证, 同时, 货物到达目的港后, 允许买方对品质和数量进行复验

如发现到货的品质或数量与合同的规定不符, 买方有权向卖方提出异议索赔。这种做法比较公平合理, 照顾到买卖双方的利益, 在国际贸易中使用比较普遍。目前, 我国在进出口业务中, 为了贯彻“平等互利”的原则, 一般多采用这种办法。即在出口时允许对方有复验权 (Right of Re-inspection); 在进口时也要规定我方有复验权。具体规定办法是: 如果是出口合同, 应当订明“以装船口岸中国进出口商品检验局签发的品质 / 重量证明书作为向银行议付的单据的一部分。如有品质异议及 / 或数量异议, 买



方得于货到目的口岸之日起××天内向卖方提出索赔，但须提供卖方同意的公认的公证机构出具的检验报告”。如果是进口合同，则应订明“货卸目的港后，买方有权申请中国进出口商品检验局进行检验，如发现货物品质及/或数量/重量与合同不符，买方有权在货卸目的口岸后××天内根据中国进出口商品检验局出具的证明书向卖方提出索赔。”

在采用这种规定方法时，由于货物在运输过程中品质和重量往往会有些变化，装船时检验的结果与到货后检验的结果经常有些出入，遇到这种情况，究竟应当由卖方负责还是由买方负责，这是对外贸易工作中时常碰到的一个难题。比如，当买方在目的口岸复验发现货物的品质、重量与合同不符，根据复验结果向卖方提出索赔时，卖方往往拿出装船口岸的合格检验证书为根据，认为自己已经履行了合同规定的交货义务，予以拒赔。双方各执一词，相持不下，争论不休。这是对外贸易工作中经常发生的问题。这个问题既涉及买卖双方的权利和义务，也涉及到承运人对货物在装卸、保管、照料和运输过程中的责任，情况比较复杂，资本主义各国法院的判例也不一致。有的国家的法院认为，卖方有责任在货物装运时采取必要的措施，保证货物在正常情况下运到目的港时仍处于适合销售状态，如发生变质情况，应由卖方负责。有的国家的法院则认为，在F.O.B.合同和C.I.F.合同的条件下，卖方只负责在合同规定的时间内，把约定的货物装上船只，装船以后，货物的风险即转移给买方，合同中不存在卖方应负责保证货物运到目的地时仍须符合销售状态。如货物在运输过程中变质、短缺，卖方不承担责任。因此，为了分清责任，避免引起纠纷，我国有的进出口公司在规定买方有复验权的同时，还规定如装船口岸检验的结果与目的口岸复验的结果不一致时应当如何处理的办法。如有的进出口公司在进口合同中规定，货到中国目的口岸后，如买方委托中国进出口商品检验局复验的结果与卖方的装船检验结果出现差异，如双方检验的差距在×%（如0.5%）的幅度之内，应以中国进出口商品检验局的检验结果为准；如超过×%（如0.5%）的幅度，则由双方协商解决，如协商不成，应提交第三国检验机构进行仲裁性的检验。或者规定，如买卖双方的检验结果发生差异，在×%（如0.3%）的幅度之内，应由买卖双方平均分担，如超过×%（如0.3%），则由买卖双方协商解决，如经过协商不能达成协议，可提交第三国检验机构进行仲裁性的检验。

此外，为了划清买卖双方与运输、保险方面的责任界限，一般最好在合同中规定，如买卖双方的检验结果发生差异，除属于保险公司或轮船公司的责任以外，买方才能向卖方提出索赔。换言之，如系属于船方或保险公司的责任，买方应直接向有关责任方要求赔偿，不能向卖方索赔。

复验权问题，对买卖双方尤其是对买方来说是一个利害攸关的问题，历来为买卖双方所重视，有些资本主义国家还在法律上对这个问题作出明文规定，如英国货物买卖法规定：“当卖方交货时，除另有协议外，买方有权要求有合理的机会检验货物，以便确定其是否与合同的规定相符。”并规定：

“凡是事先未对货物进行检验的买方，都不能认为是已经接受了货物，因而并未丧失其拒收货物的权利。”按照英国法律的解释，如果合同中没有排除买方的复验权，买方就可以依法享有复验权。因此，我们在对外签订合同时，对于买方是否享有复验权，必须作出明确的规定，以免引起误解。

## 检验机构和检验证书

在国际贸易中，从事商品检验的机构大致有以下三类：

- (1) 由国家设立的商品检验机构
- (2) 由私人或同业公会、协会开设的公证行或公证人
- (3) 由生产、制造厂商或使用单位进行检验

在我国，进出口商品检验、鉴定工作是统一由国家设立的中国进出口商品检验局办理的。在资本主义国家，除了官方设立的检验机构外，还有大量由私人或同业公会、协会开设的公证行。它们都接受买卖双方的委托，对商品的品质、数量和包装进行检验和衡量。应当指出，某些资本主义国家的检验机构，所出具的证书，并不完全是那么公平可靠，对此我们应当注意。

在具体业务中，有时经买卖双方同意，也可采用由出口方的生产制造厂商，或由进口方的使用部门检验出证的办法。

在订定检验条款时，对检验机构必须作出明确的规定。如在我国检验，应订明“由中国进出口商品检验局进行检验”。在出口合同中，如允许国外买方有复验权，最好争取在合同中规定，“须以买卖双方同意的检验机构出具的检验报告作为索赔的依据”。这样规定的好处是，对方在委托办理检验的机构时，必须征得我方的同意，如发现对方所委托的检验机构在政治上对我不友好，或在业务上缺乏应有的能力，或有偏袒对方的行为时，我方有权提出异议，要求另行委托其他比较合适的检验机构进行复验，以维护我方的正当权益。

进出口商品经过商检机构检验后，都要由检验机构发给一定的证明书，以证明商品的品质和数量是否符合合同的规定，这种证件称为商检证书。目前在国际贸易中常见的检验证书主要有以下几种：

- (1) 检验证明书 (Inspection Certificate)
- (2) 品质证明书 (Quality Certificate)
- (3) 重量证明书 (Weight Certificate)
- (4) 卫生证明书 (Sanitary Certificate)
- (5) 兽医证明书 (Veterinary Certificate)
- (6) 植物检疫证明书 (Plant Quarantine Certificate)
- (7) 价值证明书 (Value Certificate)
- (8) 产地证明书 (Origin Certificate)

商品不同，检验要求及所应提供的检验证书也有所不同。如一般轻纺产

品只须提供品质、数量或重量证明书即可；而有些农副土特产品则除需要出具品质 / 重量证明书外，还需出具卫生证明书、兽医证明书或植物检疫证明书。因此，在签订合同时，应根据商品的特性，对所需的检验证书作出明确的规定。目前，由于世界各国公害严重，不少国家的政府都制订了许多有关环境保护、卫生检疫、消费者保护等方面的法令和条例，凡不符合规定要求的商品，一律不得进口。例如，美国农产品销售管理处规定，有壳蛋类和蛋制品的进口，均须受蛋品检查法的限制，并须附具原产国兽医官签字的证书。对牲畜、肉类和肉食品的进口，也严加管制，要求必须符合美国农业部条例的规定。在未经美国动植物卫生检验处检验合格以前，美国海关一律不予放行，这些都是属于政府颁布的强制性的规章、法令，买卖双方当事人是无权在合同中随意加以改变的。我们在签订出口合同时，虽然可以不接受要求我出口商品的“卫生质量必须符合某国某项法令的规定”的条款。但是，为了做好出口工作，我们对有关进口国家的这类法令、条例也应有所了解，并且要认真研究对策。如果我们不给予应有的注意，难免我国的出口商品会与进口国家的卫生、检疫规定相抵触，那么，即使在出口合同中规定必须遵守进口国的卫生、检疫条件，但到交货时对方政府不准进口，合同还是无法履行，这是当前在扩大出口中值得注意的一个问题。

### 复验的时间与地点

复验的时间，实际上就是品质数量索赔的期限。买方只有在合同规定的时间内进行复验，并取得适当的检验证书，其复验的结果才能作为提出索赔的有效依据。如果超过规定的期限复验和提出索赔，卖方就有权拒赔。因此，复验期限是一个十分重要的问题，必须在合同中做出明确的规定。按照某些国家法律的规定，如果合同中对复验时间没有作出明确的规定，就表示买方可以在“合理时间”（Reasonable Time）内进行复验。至于何谓“合理时间”，是一个富有伸缩性的概念，一旦发生争议，须由资本主义国家的法院或仲裁机构根据具体案情进行解释，这往往是对卖方不利的。

在确定合同的复验期限时，主要应当注意以下两点：

#### （1）要考虑商品的特性

不同性质的商品，检验要求不同，复验期限也应有所不同。农副产品和易腐、易变质的商品，复验时间不能订得太长。五金、工矿、化工等产品，如品质较稳定，而且检验标准和要求比较复杂的，复验时间一般可以稍长一些，一般可订为 60 天至 90 天左右。某些机电仪产品和成套设备，不仅技术结构复杂，而且往往需要经过安装、试车或投产一段时间之后，才能发现其在品质或性能上的缺陷。因此，对于这类商品除应规定货到目的港后若干天内进行初步检验外，还应规定保证期。如在保证期内发现品质、性能方面有缺陷，未达到合同规定的要求，买方可凭适当的检验证书向卖方提出索赔。

## （2）要考虑港口情况

目前由于我国港口的装卸能力和国内疏运能力还不能适应形势发展的需要，港口拥挤、压船、压货的现象暂时还难以完全避免。因此，在确定进口商品的复验期限时，必须把港口的装卸、调拨、疏运等因素以及口岸的检验力量通盘加以考虑。安排到货不宜过分集中，复验时间也要相应订得稍长一些，以免超越实际可能，使我方无法在合同规定的时间内进行复验，而丧失了对外索赔的权利。

目前，我国各进出口公司在签订进口合同时，对复验时间的计算有两种办法：一种是规定在货物到达目的港后若干天内（如 60 天）进行复验；另一种是规定在目的港卸货后若干天内（如 60 天）进行复验。虽然两者规定的复验期限相同（都是 60 天），但由于前者是从货到目的港时起算，不包括卸货时间，而后者则从卸货完毕后起算。因此，实际执行结果，两者在时间上可能会有很大差别。根据我国当前港口的实际情况，在确定进口商品的复验时间时，一般以采用后一种方法为妥。

检验地点也是检验条款的一项主要内容，按照国际贸易的惯例，在 F.O.B.C.F.R.，C.I.F. 合同中，除双方当事人另有协议以外，检验地点一般不是在货物的装运地点，而是在到货的目的地。有些资本主义国家的判例还认为，目的地的卸货码头和关栈都不是进行检验的适当地点，而应以买方的营业处所作为适当的检验地点。如果到货的目的地不是港口而是在内地，则检验地点还可以延展到到货的最后目的地。对于这种解释，我们也应加以注意。我们在对外签订合同时，必须对检验地点作出明确的规定，以免引起误解。目前我国各进出口公司在进出口合同中，一般都规定以目的口岸作为买方进行复验的地点。而对有些商品（如机器设备），则规定以最后目的地作为复验地点。

## 检验方法和检验标准

检验方法和检验标准涉及到检验工作中许多复杂的技术问题。同一商品，如用不同的检验方法和标准进行检验，其结果也会不同。因此，在对外签订合同时，应注意确定适当的检验标准和检验方法。

在出口方面，我国的出口商品一般应按我国有关标准规定的方法进行检验。如对方要求按对方或第三国的标准进行检验时，应和商检部门研究，征得有关部门同意后再定。但不宜接受与我国不进行贸易的国家的标准进行检验或复验。

在进口方面，对进口商品的检验一般可按下列原则办理：

（1）按生产国的标准进行检验。

（2）按买卖双方协商同意的标准和方法进行检验，但原则上不能接受在合同中规定与我国不进行贸易的国家的标准进行检验。

(3) 按国际标准或国际习惯进行检验。

如合同规定需按国外标准进行检验，而我国又没有该项商品的有关标准时，应及时向对方索取合同规定的标准，以利于检验工作的进行。同时应在合同中规定我方有取样的权利，因为取样不同，检验结果也往往有所差异。

此外，无论是出口商品或是进口商品的检验方法或标准，在合同中均应订明以一种标准或方法为限，不要采用“某种或某种均可”这类带有选择性的条款，以免发生差异时，双方在选用何种标准或方法上引起不必要的纠纷。

### 复习思考题

- 一、为什么要进行进出口商品检验？
- 二、法定检验的范围和意义是什么？
- 三、为什么货物在装运港检验后，同时还允许买方有复验权？
- 四、为什么在国际贸易合同中要订立商检条款？
- 五、在国际贸易买卖合同中，对商品检验的时间和地点有哪几种规定方法？哪一种使用较多？为什么？

## 第十一章 贸易方式

贸易方式，是指国际间进行货物买卖所采取的具体交易做法。即通过什么渠道推销商品、利用什么方法抵偿货款以及采用什么方式进行成交和交易双方之间的关系等几个方面的问题。随着国际贸易的发展和世界经济关系的变化，尤其是资本主义的经济危机和各国支付能力的影响，商品贸易的方式也在不断地改变和增多。当前国际市场上采用的贸易方式除通常的逐笔售定方式外，尚有经销、代理、包销、三来一补、易货租赁、寄售、招标、拍卖、商品交易所、展卖会等多种方式。在我国对外贸易业务中采用的各种贸易方式，是在对外贸易方针政策的指导下，参照国际上的习惯做法，努力把生意做好做活。现就使用上比较广泛的贸易方式作些简单的介绍。

### 第一节 代 理

#### 代 理

代理（Agency）是国际贸易中的一种习惯做法。在国际贸易中，所谓代理商（Agent）是指接受委托人（Principal）的委托向第三者出售商品并办理与交易有关的其他事项的人，通过代理商进行贸易的方式称为代理方式。在代理方式下，委托人（即货主）一般都给予代理人在特定地区和在一定时间内代销指定的商品的权利。他们之间是委托代销关系。代理商有积极推销商品的义务和享有收取佣金的权利。据统计，世界各地的贸易约有40~50%是通过代理商这种渠道进行的。在我国出口业务中，对具有某些特点的商品，例如订单多、批量小的轻工业品，为了扩大出口的需要，在一些地区也可以选择适当的客户建立代理关系。

在国际贸易中，代理方式的种类很多，也很复杂。按委托人对代理人授权之大小，代理方式可分为总代理、独家代理和一般代理等，其中总代理的权限最大。

#### 总代理

总代理指在指定的地区有权全权代表货主的人。总代理不仅有权代表卖方对外签订买卖合同，并可以代表卖方进行其他业务活动，甚至是非商业性质的活动。此种代理，从其活动范围来看，相似于委托人的代表（Representative），但又与“代表”有不同之处，其主要不同是属代理人的行为。就其效果直接归于委托人，而“代表”的行为则视作委托人的行为。尽管如此，由于两者的权限都很大。对委托人来说，他们的行为对委托人的利害关系甚重。故一般多由与委托人的关系甚为密切者，或者就是委托人的

派出人员或国外机构任之。当然，作为总代理当有丰富的工作经验和知识，懂得经营销售的技术，明了驻在国的法律，并对市场具有分析研究的能力。

## 独家代理

独家代理的职权范围，比起总代理来要小得多。其活动范围一般仅限于商业方面。独家代理是指委托人给予代理商在特定地区和一定期限内享有代销指定商品的专营权。只要在特定地区和规定期限内做成该项商品的交易，除双方另有约定外，无论是代理商做成，或者由委托人同其他商人做成，代理商都享有佣金的权利。所谓专营权(Exclusive Rights)指的是在协议期限内，在协议地区，对协议中规定的商品享有专门经营的权利。即卖方在协议期限内不得向协议地区的第三者直接销售协议内规定的商品。如协议地区的第三者向卖方询购，卖方除将询购情况转告独家代理或独家经营商外，并告之该第三者经洽当地代理或经销商。至于经销或代理商也不能在协议范围内经营、代理第三者的同样商品。独家代理之主要权利是专营权，专营权对政府之间的贸易无约束力，其主要义务是要在协议期内完成最低的销售数额。独家代理与供货人之间的关系是委托与被委托关系，非买卖关系，因此代理方式也属于代销性质。在一般情况下，代理商仅负责穿针引线，收集订单。然后由买卖双方直接订立和执行合同。代理商不负责垫付资金和负担经济亏损，也不负责保证买方支付货款，但有义务代收或催收货款。按照通常做法，在特殊情况下，卖方在协议规定的地区与他人达成的交易，亦应付给独家代理人佣金。

## 一般代理

由于有些商品不适于采取独家代理方式，或者对于代理商的经营能力还需要进行考察，卖方可以采取一般代理方式(Agency)。一般代理是指除代理商不享有独家代理的专营权利外，其他内容和独家代理基本相同。有人称之为“佣金代理人”(Commission Agent)，除个别情况者外，一般代理与卖主之间的关系是做一笔交易说一笔交易，并不需要双方签订代理协议。卖主在同一地区和同一时期内，可以选定一家或几家客户作为一般代理人，按其推销商品的实际金额付给一定百分比的佣金，卖主可以直接与其他买主成交，无须另给代理商佣金。按惯例，代理人不得自己购进协议货物谋利；但有的代理有时也为自己购进所代理的商品。在此情况下，只要委托人同意，对其为自己购进之交易商品仍付给佣金。

需要指出的是，“代理”作为国际贸易的一种习惯做法，对“代理”的概念，各国的解释不尽相同，故与各国客户签订代理协议时应慎重。就我国来说，对代理人的权利与义务主要取决于委托人与代理人之间签订的代理协

议。因此，为了更好地运用代理这一贸易方式，我们还应对国外在法律和商业习惯上有关代理商方面的法规和惯例有所了解。虽然，这些所谓法规和惯例是由资本主义国家的法律或商业道德所确立的，但是我们在处理有关对外贸易代理协议的纠纷时，也可以适当地有原则地加以引用。

## 第二节 经销与包销

### 经 销

经销是属于转卖方式的一种贸易方式，在国际贸易中使用也较广泛。经销是以自己的名义和资金进行买卖业务。从广义的角度看，经销有两种情况。一种情况是：经销商经过与卖方签订合同购得货物后，自行在任意的市场上，以任意的价格将购买的货物转售出去。卖方与这种经销商的关系是买卖关系。这种关系在双方履行了买卖合同的义务后即告终止，在一般情况下也不用签订什么协议。另一种情况是：货主给经销商提供在国外任何地区或指定的市场上，在一定时间内，销售指定的商品的权利。货主与经销商之间订有协议，经销商销售时要遵守协议规定的条款。这种销售商与代理商之间的区别是经销商可作为委托者的固定客户，经营指定的商品，自行购进，自行销售，自负盈亏，虽在购货上享有一些优惠条件，但不享受独家经营之权。

如果货主仅指一家或几家联合起来的集团在指定的市场上为指定商品的经销商。则这家经销商称作独家经销或总经销商(Exclusive Distributor 或 Sole Distributor)，独家经销商与独家代理商之区别和经销商与代理商之区别，简单他说，两者与货主之关系，一为买卖关系，另一为委托代理关系。

### 包 销

包销也是国际贸易的一种习惯做法。在我国出口业务中，根据某些商品的特点和扩大出口的需要，选择适当的客户，也可采用包销方式。

包销是指卖方在特定地区和一定期限内，给予国外客户独家销售指定商品的权利，双方的关系属于售定性质。商品由包销商承购自行销售，自负盈亏。它同一般买卖合同的区别主要在于买方在特定地区享有专营权，这种包销关系的建立，是由双方所签订的包销协议书确定的。

包销协议(Exclusive Sales Agreement)有两种：一种仅规定双方的一般权利和义务，作为将来订立具体合同的依据，它不是商品的买卖合同。另一种为明确规定买方购买若干数量或金额的商品，该卖方分期分批或凭买方的通知交货。

正确选择包销商是采用包销方式的一个十分重要的问题。选择包销商



时，既要考虑他对我国的政治态度，又要注意他的资信情况和经营能力，以及他在该地区的商业地位。对大宗商品采用包销形式时，为了慎重起见，可以有一个试行阶段。

包销属于售定性质，价格中不应再包括佣金。包销商有权自行决定该项商品在当地市场出售的价格。但有时对某些商品也有不同的做法，如经买卖双方协商同意，可以在协议中规定买方在当地市场出售的最高限价，或者规定一定比例的利润率，及规定我方可建议调整售价的权利等内容，防止包销商谋取垄断高价和高额利润而影响我商品在当地市场的销售。

为了防止包销商垄断市场或经营不力，“包而不销”或“包而少销”等情况，卖方还可在协议中作出具体规定，如卖方在一定期限内推销数量不能达到规定数量的一定比例时，卖方有权撤销协议。

### 独家发盘

独家发盘是指出口商对某种商品，在一定的时期和地区内只能向约定的客户一家发盘，按付佣方式成交。这一方式可使客户享有独家经营的权利。

独家发盘一般是作为选定包销商或代理商之前的一个过渡方法，这是一个很好的方法，过去常被使用。采用独家发盘可以签订正式协议，也可以不签订正式协议，一般只需要在往来函电中，表示这种意图，并经双方确认后即可生效。买方可不承担在一定时期内必须完成一定数量销售额的义务，但卖方应有权在认为买方销售不力或在一定时期内达不到销售目标时撤销独家发盘的权力。如在独家发盘期间，卖方认为满意，可转为卖方的独家经销或独家代理。

### 定 销

有些商品不宜采用独家经营的包销方式，但也不适宜过于多头分散经营，在这种情况下，卖方可以在同一市场内，选定几家比较适当的客户，根据他们的经营能力，分别同他们签订一定数量的合同，如无特殊情况，卖方一般不再同其他客户成交。这种方式在习惯上称为定销。定销户不是一家而是多家，因此，定销方式与包销基本相同，其主要不同点是定销客户没有“独家专营”权。在同一个地区，我进出口专业公司可同时建立多家定销客户，但又具有相对集中经营的特点。

此种方式在一定程度上具有“独家包销”的优点。同时，可以防止“独家包销”有可能出现的垄断市场包而不销的缺点。但由于没有“专营权”，其推销积极性较差。

定销方式可以作为选择“独家包销”的一个过渡阶段。在此期间可对“定销”客户的资信、政治态度、商业作风、经营能力等作详细的考察。

### 第三节 加工 装配、来样定制和补偿贸易

#### 来料加工和来件装配业务

来料加工 (Processing with Given Materials) 是指由出口人提供原材料、辅料、包装物料,或部分有关的机器设备、仪器、工具、模具等,委托进口方有关工厂加工成所需要的成品出口。有的是全部由对方来料;有的是部分由对方来料,而另一部分原材料和辅料由进口方解决。这种做法,有时也叫做“来料加工”。这一类加工产品的质量、规格、式样、商标等往往是由商人按照国际市场需要提出的。加工生产出来的成品,一般都交给对方,由其负责包销。进口方向对方收取加工费用。出口方提供的原材料和机器设备等货款,一般由出口方预先垫付,然后在进口方出日成品的货款中或加工费中逐步扣除。

来件装配 (Assembling with Provided Parts) 是指出口方提供零件、部件和元器件以及装配所需的设备和技术,交进口方有关工厂按对方提供的图纸或样品进行组装,成品全部交给出口方自行销售,进口方只收取组装费用。出口方提供的设备和技术等的价款,一般由出口方预先垫付,然后用进口方组装费逐步归还。

来料加工和来件装配业务有利于某些企业解决进口设备和部分原材料的困难,有利于从中学到一些国外先进技术和管理方法,有利于促进我出口产品花色品种的改进和提高,有利于我增加资源,扩大出口,同时这也是一种有利的劳务出口。

来料加工和来件装配业务应注意下述问题:

- (1) 对工缴费要很好核算并参照国际市场水平,应注意经济效益。
- (2) 要明确品质、规格、型号、包装等标准,便于双方验收,同时标准要订得合理;要明确损耗率、成品率和副次品的处理方法,损坏率、成品率也要订得合理。
- (3) 对国内配套的原辅材料、元器件、包装物件等要做好衔接安排。
- (4) 不要冲击正常的出口贸易,不打乱正常的出口销售渠道,不能影响我出口同类商品的价格掌握。
- (5) 要严格执行“重合同、守信用”的原则,按时、按质、按量对外履行交货义务。

#### 来样定制

来样定制 (Made to Order Against Buyer's Samples) 主要是为

了适应国外市场需要，由商人提供来样，我外贸出口公司按来样做成成品出口。但来样往往是国内不销，国外仅销一个地区或一个客户的商品。一般他说，只要来样不是反动的、黄色的、丑恶的，均可接受定制。但必须考虑我国的原料和生产、加工能力等各方面的条件，如果我们的生产水平可以做到的，应予接受；如果对方来样的要求超过我们目前的生产、加工条件，就不应接受。

来样定制有三种情况：提供实样；除实样外，还要提出对商品的具体品质、规格和要求；除以上要求外，还要提供必要的说明书，说明其构造、材料、性能和使用方法以及必要的图纸和技术资料等。来样定制实际上是凭样品买卖，而凭样品买卖的基本要求是，以样品作为交货品质的唯一依据，卖方所交货物必须与样品完全一致。因此，来样定制最主要的是把它的品质和规格搞明确。对客户来样或来图，必须进行认真的分析研究，一经接受，与客户明确交货条件，并做出回样(Counter Sample)，经买方认可后，凭以成交和交货。这种做法，实际上是把凭买方样品的买卖变为凭卖方样品的买卖，使卖方能主动掌握交货的品质，但所交货物的品质不得低于样品。在对外签订合同时，应规定交货数量允许有上下变动的幅度数。来样定制往往用商人的定牌商标，或中性包装。由于来样定制系特殊要求，为防止日后发生纠纷，可在合同协议中订明对买方有约束性的条款，如预收一定订金、循环使用证、知识产权问题等，以保障我方的利益。

## 补偿贸易

补偿贸易(Compensation Trade)是指在信贷的基础上，从国外进口机器、设备、技术、物资，约定在一定时期内，用产品或劳务以偿还贷款。由于偿还的方式不同，补偿贸易又分用直接产品偿还、用间接产品偿还和用劳务偿还三种。

补偿贸易实际上是一种商品信贷。目前我国和某些国家和地区开展的中小型补偿贸易在筹措资金方面一般采用两种方法，一种方法是由国外设备提供者向他们的银行直接贷款，为我方垫付进口设备的资金，然后我方以返销产品偿付贷款和银行利息；另一种方法是由我方直接向国外银行贷款，然后用返销产品收入的外汇偿付银行的本息。

补偿贸易是近年来国际灵活贸易的一种新的做法。采用补偿贸易这一方式，事实证明对于利用国外的设备、技术和资金，以发展我们的生产能力，改进产品质量，扩大出口贸易，增加外汇收入和劳动就业等都有着积极作用。

补偿贸易应注意下述问题：

(1) 选择进口设备要确保设备的先进性和适用性。进行补偿贸易要防止外商把更新替换下来的设备出售给我们，以次顶好。要切实注意不要盲目引进，防止引进不适用设备，为偿还贷款带来困难。

(2) 要遵循友好协商、平等互利的原则。价格要合理，其他贸易条款也必须是互利的。

(3) 补偿贸易中最关键的问题是用什么偿还设备的贷款。中小型补偿贸易一般应采用直接产品进行补偿，至少也应当是部分用直接产品、部分用间接产品进行补偿。

(4) 偿还期的长短、货币的选择和利率的多少，都要进行统盘的考虑，认真做好核算工作。

来料加工、来件装配、来样定制和补偿贸易在国内简称“三来一补”(Processing, Assembling, Manufacturing and Compensation Trade)。

#### 第四节 易货贸易与租赁贸易

### 易 货

易货(Barter)的原义是以物易物，它本是一种很古老的物资交换方式，但至今仍被人们采用。传统的易货贸易，一般是买卖双方各以等值的货物进行交换，不涉及货币的支付，也没有第三者介入。

当前，国际贸易中的易货，按狭义的和广义的解释，可划分为直接易货和综合易货两种。

#### 1. 直接易货(Direct Barter)

指交易双方直接以货换货的属狭义易货。采用此方式贸易时，双方各以等价的货物交换，仅签订一份包括相互换货、相互抵偿货物的合同，交换的货物的规格、品种、数量等均在签订合同时确定。其特点是，同时成交、同时交货，不用货币支付。双方只有货物的交换，不存在外汇的转移。易货是一次性交易，履约期较短。由于这种易货方式，要求交换的品种、规格、数量都必须符合彼此的需要，而且货物价值也要相等，这就给双方达成交易带来很大的困难。再者这种易货方式较原始，通常只见于边境贸易。因为有较大的局限性，在国际贸易中，一般很少采用。

#### 2. 综合易货(Comprehensive Barter)

又称一揽子易货(Package Barter)是当前国际贸易中惯用的易货方式。其特点是双方都承担购买对方等值商品的义务。进口商品和出口商品的交换作为一笔交易，体现在一个合同内，彼此交换的货物，都通过货款支付清算。采用这种方式，可以彼此交换一种商品，货款逐笔结算和平衡。也可根据协议或合同，在一定期限内交换几种商品。进口与出口，可以同时进行，也可以略有先后，货款分别估算，综合平衡。这种综合易货或一揽子易货的做法，使用较为普遍。采用综合易货时，货款的支付可以采用对开信用证的办法，分别结算；也可采用记帐的办法，互相冲抵。

采用易货方式，一般不用现汇支付，既有利于发展同外汇短缺国家或地区的贸易，又能避免或减少汇率变动的风险。同时，由于易货有进有出，进出结合，进出平衡，比较容易体现平等互利、互通有无和进出口平衡的原则。但易货方式也有一定的局限，因为要找到适合交易双方需要，且全额对等的商品，难度较大。综合易货，既费时费事，又不够灵活。在实际业务中，对这种贸易方式，应在权衡利弊的基础上，酌情采用。

## 租 赁

租赁贸易(Leasing Trade)也称“租赁信贷”(Lease Credit)，是信贷和贸易相结合的一种贸易方式。它是由租赁方(出租人Lea—sor)根据租赁契约，将设备出租给租借方(承租人Lessee)在一定期限内使用，并收取租金，设备仍属出租人所有。凡分别在不同国家的出租人，承租人之间进行的租赁贸易即为国际租赁。

国际租赁(International Lease)有以下特点：

(1) 承租人用运营设备所获得的收入购买设备使用权，代替了通常自行筹资购买设备所有权的做法。

(2) 在基本租期内，设备所有权归出租人，使用权归承租人。

(3) 租期一般为3~5年，也可长达10年以上，租金在租期内平均分期支付，也有采用递减支付的。

国际租赁的出租人与承租人在不同国家(地区)，有时会出现供货人，形成三方合作的租赁业务。这种供货人可能与出租人在同一个国家，也可能与出租人不在同一个国家。他们之间签订的租赁合同均属国际租赁。

国际租赁的种类，从租赁的目的分，有融资租赁(Finance Lease)、经营租赁(Operating Lease)；从征税角度分，有正式租赁(True lease)、租购式租赁(Hire Purchase)；从交易的程序分，有直接租赁(Direct Lease)、杠杆租赁(Leverage Lease)、回租(Sale and Lease back)和转租赁(Transfer Lease)等几种。它们的各自特点是：

### (1) 融资租赁

以融通资金为主要目的，它是不可撤销的；承租人付清全部租金后，设备的所有权即转移于承租人；租期较长；承租人负责设备的保险、保养和维修。

### (2) 经营租赁

合同可以撤销，也可以退还设备、改租设备；出租人要通过多次出租才能收回设备投资及费用；租期较短；出租人负责提供资金信贷和技术服务。

### (3) 正式租赁

出租人可享有加速折旧、投资减税等税收优惠，承租人的租金较为低廉。

### (4) 租购式租赁

承租人在租期届满时，可以留购设备并获得所有权。

#### (5) 直接租赁

出租人独自承担购买出租设备的全部资金。

#### (6) 杠杆租赁又称借贷式租赁

出租人自筹 20—40% 资金，余款向金融机构借贷，然后购买设备出租给承租人。

#### (7) 回租

设备的货主将设备卖给出租人，再租用此设备。既使用原设备，又取得资金。

#### (8) 转租赁

租赁本国出租人的设备转租给别国的承租人，或租赁别国的设备转租给本国的承租人，原租约与转租租约并存。

## 第五节 寄售、投标、拍卖、交易所、展卖

### 寄 售

寄售 (Consignments) 是一种委托代售的交易方式。它是指卖方 (寄售人 Consigner) 先将货物运往国外，委托国外客户 (代销人 Consignee) 在当地市场上代为销售。商品出售后，所得的货款扣除代销人的佣金以及其他费用外，交付给寄售人。

寄售的特点是：先出运，后成交。成交前货物的所有权仍属寄售人。代售人除受寄售人的委托代售货物和凭寄售人的指示处置货物外，不承担货物在寄售过程中可能发生的任何货损和支付的一切费用。根据寄售方式的这些特点，对寄售人来说，虽然常有积压资金、收汇不安全和风险大的缺点。但由于寄售是现货交易，可使顾客看货成交，成交后又能立即交货，对买主有吸引力，易于成交，同时，由于直接和当地的批发商、零售商或用户建立关系，因此有利于扩大贸易渠道，开辟市场，抓住有利时机，抢先成交卖得好价。所以在国际贸易中，寄售是一种普遍被采用的贸易方式。

### 投 标

投标 (Tender) 是投标人根据招标人 (Inviter to Bid) 的招标条件，应邀发出实盘，以期达成交易的一种贸易方式。这里提到的招标人是购买商品的人，投标人是供货人。招标条件是招标人提出的各项交易条件、交易程序以及有关注意事项。投标方式的特点是一种竞卖方式，即由招标人公布招标条件，由供货人互相竞争，最后由招标人选择最有利的条件成交。

投标与一般的交易方式不同。主要区别是：投标只按招标人提出的条件，

由投标人一次递价成交，无须经过双方反复磋商；投标是由一家招标人向多家投标人发出邀请投标。所以投标人之间的幕后竞争特别激烈，而招标人通常则处于比较主动的地位。

投标的基本做法，一般包括招标、投标和开标三个环节。投标和开标是根据招标的条件严格进行的。如不符合招标条件是难以中标的。由于商品的性质、行业的习惯和各国情况不同，招标条件也不尽相同。

## 拍 卖

拍卖 (Auction) 是一种实物交易。它是在一定的时间和地点，将拍卖的货物整理分堆加上编号，向广大买主公开展示，经过买主看过货物后，按照货物的编号，由买主相互出价竞买，最后由拍卖人将货物卖给出价最高的买主。在国际贸易中，有一些从事拍卖业务的专门组织，提供拍卖的场地及各种服务项目。

拍卖一般具有以下特点：

(1) 拍卖业务不是由买卖双方洽谈进行的，而是由经营拍卖业务的一门组织按照一定的规章和程序进行的。

(2) 拍卖是根据拍卖行公告的时间和地点进行的，不仅成交时间短，而且往往交易的数量大。

(3) 拍卖是一种实物现货交易。交易的商品大多数是一些品质不易标准化或不能长期保存的以及历史上有拍卖习惯的商品。有时也拍卖某些试销商品。

(4) 通常来说，拍卖是现场一次确定的交易，或者说是一种在现场公开竞买的交易。当竞买的价格合适一击锤即成交。

在我国出口业务中，有些商品的出售也采用这一贸易方式。

## 商品交易所

商品交易所 (Commodity Exchange) 又称期货市场，是专门买卖一些大宗商品的固定场所。在交易所里，通常都是根据商品的品级标准或样品进行买卖。达成交易后卖方只是将代表商品所有权的证件转让给买方，无须交付实物。场内一切交易，必须通过交易所的经纪人或交易所会员进行，非交易所的经纪人或会员不能在场内直接进行交易。

商品交易所的交易分为现货交易和期货交易两种：

(1) 现货交易 (Spot)

现货交易也叫实物交易，它是实际商品的即期交割。交易所对这种交易只是提供场所和各种合同格式，并协助解决纠纷等事项。现货交易不是商品交易所的主要任务，它所占的比重不大。

## (2) 期货交易 (Futures)

期货交易是按照交易所的规定，由买卖双方在交易所内达成远期交割的贸易方式，交易所的期货交易，在资本主义国家多数是属于买空卖空的业务，便于投机商利用不同时间价格的涨落，买进卖出赚取价格差额。因此，交易所的期货交易量很大。但订约双方大多数不是交割实际货物，而是用货币支付价格变动的差额。

目前，交易所经营的商品绝大部分是初级产品，如粮食、棉花、橡胶、皮革、黄麻、羊毛、咖啡、可可、糖以及铜、白银、黄金等有色金属。这种交易所绝大部分设在发达的资本主义国家，如英、美和西欧诸国，并为垄断资本家所操纵。第三世界国家也有少数交易所，如新加坡的橡胶交易所、印度的黄麻交易所和阿根廷的粮食交易所等等。

商品交易所虽然是一种投机性很大的市场，但是由于它是某项原料产品大宗成交的场所，市场情况反映灵敏，价格变动迅速，因此，商品交易所的价格通常被认为是一种国际市场的价格。在我国出口业务中，有时也利用交易所的价格作为将来交货时确定双方交割价格的依据。

在交易所的期货交易中，除了大部分利用交易所价格涨落进行投机性活动外，还有一种称作“海琴”（Hedging 即套期保值）业务的交易。进行这种业务的都是从事实物交易（现货交易）的人。他们在交易所买进或卖出期货的目的，不是为了进行投机，而是为了使自己所进行的实物交易不因市场价格变动而受损失。其基本做法是，出口商在卖出（或进口商在买入）实际商品的同时，在交易所买入（或卖出）同等数量的期货。由于实际商品交易的价格和期货交易的价格变动趋势基本上是一致的，所以，这种等量而相反的买进和卖出，就可减少或避免因货价的变动而造成的损失。使实际商品买卖的损失，从期货的盈利得到补偿。套期保值交易的一般做法，仅仅可以起到转移价格风险的作用，并不能保证在交易中一定可以获得利润。

我们在出口业务中，对某些大宗商品的出口交易，也可采用这种方法，进行套期保值。

## 展 卖

展卖 (Fairs and Sales) 是利用展览和博览会及其他交易会形式，实行展、销结合的贸易方式。目前，世界各国利用展览会和博览会展出商品，同时进行商品交易是很普遍的。所以，凡是通过举行国际博览会、商品展览会，既展出商品，又进行交易时，都可称为展卖。我国举办的“广交会”和“小交会”皆属此性质。

我国展卖业务的开展是多种多样的，尤其是近年来更为活跃。它对促进我国的对外贸易发展，起了积极作用。我国展卖业务主要有以下做法：参加国际博览会；在国外举办商品展览；定期举办广州出口商品交易会；在国内



不定期地举办专业小交会等。

### 复习思考题

- 一、什么叫独家代理？什么叫包销，它们的主要区别何在？
- 二、什么叫寄售？寄售方式有什么利弊？
- 三、何谓招标？在国际贸易中招标的主要作用是什么？
- 四、拍卖的主要特点有哪些？
- 五、简述商品交易所的业务内容及其在国际贸易中的地应和影响。
- 六、试述“套期保值”的涵义和具体做法。

## 第十二章 国际技术贸易

当今世界，科学技术迅速发展。但各国的发展是不平衡的，因此要加速经济发展，必须进行国际间的科学技术交流。国际间的技术贸易是各国进行经济技术合作的一种重要方式。第二次世界大战后，由于新科技革命的推动，新技术、新产品层出不穷，技术在经济发展中的地位日益重要，而世界上不同的国家在技术上所占的优势又存在着差异，这是推动国际间技术贸易迅速发展的主要原因。

### 第一节 技术贸易的概念与特点

#### 技术贸易的概念

##### 1. 技术的概念

为了准确地说明技术贸易的概念，必须首先说明技术概念及特点。

技术是指人们在生产活动中制造某种产品，应用某种工艺或提供某种服务的系统知识。其内容包括从构思到具体实施乃至销售等各阶段的知识、经验和技艺。这些知识、经验、技艺是人们在生产实践中，为了达到预期目标，利用自然规律所创造的方法、规则及其物质手段的体系。技术的创造者或发明者的最初目的是自己使用该项技术，从事商品的生产与销售，而不是为了把技术拿到市场去出售。但随着科学技术和商品经济的发展，技术这种无形财产也商品化了，它不仅可供发明者自己使用，而且可以通过各种方式供他人使用。

技术一般具有以下特点：

##### (1) 技术是无形的知识

技术是人们头脑中产生的通过外部形态表现的无形知识，其表现形态可以是文字、语言、图表、数据、公式或操作技艺等。

##### (2) 技术是系统的知识

技术是指人们在长期生产实践中不断积累起来的系统化知识，它包括原理、结构、设计、生产、操作、安装、服务、管理、销售等各个环节的知识、经验和技艺。

##### (3) 技术具有商品属性

技术是人类智慧的产物，它既可供发明技术的所有者使用，也可以通过传播、转让、出售供他人使用，并取得相应报酬。技术有使用价值，也有交换价值。

##### 2. 技术贸易的概念

技术贸易或称技术转让，是指技术的拥有方把有关制造某产品、应用某种工艺或提供某种服务的系统知识，提供给技术的接受方，接受方在取得技

术后，主要应用于工业生产、产品销售或提供服务等。但这里不包括单纯的设备购买与租赁。

这种技术的转让分为有偿的和无偿的两种：

(1) 无偿的技术转让是指凡通过政府间的经济合作协定或者科技界的学术交流免费赠送的科技成果的转移活动。

(2) 有偿的技术转让是指凡通过贸易途径用钱购买或用有价商品或用劳务交换取得的科技成果的转移活动。

技术贸易活动一旦跨越国界便成为国际技术贸易，就一国而言，则分技术引进和技术出口两个方面。

### 技术贸易的特点

技术作为一种特殊的商品进行贸易活动，有其独有的特点：

#### 1. 技术贸易多数是技术使用权的转让

由于同一技术同时可供众多生产者使用，所以国际上绝大多数的技术贸易都是使用权的转让，而非所有权的转让。技术拥有者并不因为他把技术转让给他人而失去所有权，他自己仍可使用或转让给其他人使用这项技术（技术贸易合同规定不得使用的除外）。

#### 2. 技术贸易是双方较长期的密切的合作过程

技术贸易是知识和经验的传授，其目的是使技术接受方消化和掌握这项技术并进行生产。因此达成技术贸易协议后，一般要经过提供技术资料、人员培训、现场指导，以及进行技术考核、验收，乃至继续提供改进技术等步骤。这就需要技术贸易双方建立较长期的密切合作关系。

#### 3. 技术贸易的双方往往同时又是竞争对手

技术贸易的双方既是合作伙伴，又是竞争对手，这是技术贸易的一个突出的特点。由于技术贸易双方往往是同行，技术输出方既想通过输出技术获取利益，同时又担心引进方获得技术后，制造和销售同类产品，成为自己的竞争对手。因此，技术输出方一般不愿把最先进的技术转让出去，或者转让时可能附加某些不合理的限制性条款，以束缚技术引进方的手脚。

#### 4. 技术贸易的价格较难确定

技术贸易中技术的价格不像商品价格那样主要取决于商品的成本，技术转让出去后，技术输出方并不失去对该项技术的所有权，他仍可以使用该项技术并可多次转让，以获取经济上的利益。因此，决定技术价格更主要的因素是引进方使用这项技术后能获得经济效益。而引进方能获得的经济效益，在谈判和签约时往往是难以准确预测的，这就形成了确定技术贸易价格的复杂性。

#### 5. 技术输出方国家对技术输出的管制较严

由于国际技术贸易不仅涉及有关企业的利益，而且与国家的发展战略和

国民经济的发展有着密切的关系，因此各国政府对技术输出的干预和管制比商品贸易更加严格。许多国家为了控制尖端、保密和军事技术的外流，对技术输出的项目都实行严格的审批制度。

综上所述，技术虽然可以同商品一样进行有偿的转让，但在许多方面，技术贸易与商品贸易之间是有明显区别的。

## 技术贸易的作用

当前国际技术贸易发展速度相当惊人，并已成为国际经济活动的一个十分重要的组成部分。无论在科技水平落后的发展中国家，还是在科技水平高度发展的发达国家，都非常重视技术转让活动。人们之所以重视技术贸易这项工作，其原因在于技术贸易是国际间传播科学技术的重要途径。科学技术是发展社会生产力的前提条件，一旦科技成果通过技术转让途径直接为生产实践服务，就会产生强大的生产力，推动国民经济的高速发展。

(1) 通过国际技术贸易，引进本国所需要的先进技术，可以大大节省自己的研究与开发费用。开发新技术需要经过长期的科研、设计、实验、试制、测试等过程，要花费大量的投资。而引进国外已经成功的技术，虽然要花费一笔技术转让费，但与自己从头摸索研究相比，可以避免重复劳动，少走弯路，减少风险，从而节省大量研制和开发费用。

(2) 通过引用国外技术，可以节省研究、试验和开发的时间，可以超越技术发展的若干阶段，从高起点跳跃式前进，有利于争取时间，赢得速度，较快地填补科技空白。所以，技术引进是一个国家赶超先进国家的一条捷径。

(3) 通过技术贸易引进技术有助于推进创新开发，提高本国科技水平，从而促进国民经济的发展。虽然技术引进对科技发展仅仅起一种促进作用，而不起决定性作用，但是只要重视消化、吸收所引进的技术，并在此基础上进行创新，就可以提高引进方原有的科技水平和创新开发能力。

## 第二节 技术贸易的主要方式

国际技术贸易的方式主要有许可贸易、顾问咨询、技术服务、合作生产和工程承包等。这些方式没有明显的界线。实践中又常常是结合采用的。如工程承包项目就有相当大量的技术服务，而且还包括专利技术和专有技术的许可贸易。而许可贸易又往往包括技术服务和提供某些必要的关键设备与测试仪器等。

### 许可贸易

#### 1. 许可贸易的概念

许可贸易是国际技术贸易中使用得最广泛和最普遍的一种贸易形式。它是指一国的技术输出方允许另一国的技术引进方在支付代价的条件下使用其技术，进行产品生产和销售的一种商业性交易。许可贸易的双方常称为许可方和被许可方。

许可贸易是通过签订书面的许可协议进行的。许可方和被许可方首先对某个技术转让项目进行磋商，然后就双方磋商的结果达成许可协议。在许可协议中具体规定许可的主题、内容、许可使用的权限范围、期限以及使用费和支付方式，作为日后双方共同履行的法律依据。就其性质而言，许可贸易是技术使用权的一种转让方式。通过许可贸易，使许可方可获得受工业产权法保护的专利技术的使用权，也可以获得或使用许可方严加保密的专有技术，进行产品的生产和销售，获取经济的收益。

## 2. 许可贸易的主要内容

许可贸易形式主要有下列三种：

### (1) 专利技术

专利 (Patent) 是一种工业产权，它是指发明拥有者依法向国家专利局提出申请，经审核批准后发明拥有者即被授予一种独占使用该发明的权利。专利批准后其内容即由专利局公开，但专利受批准国法律保护，除专利权人外，其他任何人都不得擅自使用这项发明，否则便构成侵权，将承担法律和经济责任。但专利有一定的期限，超过期限，专利即告终止，原来受专利保护的技术便成为社会的公共财产，任何人都可以任意使用。

### (2) 专有技术

专有技术 (Know-How) 是指为生产某种产品或采用某种工艺所需要的保密的知识、经验、技艺的总和。专有技术的范围非常广，既包括技术领域，又包括经营管理和财务管理等领域；既体现在图纸、数据、技术规范等成文的技术资料中，又体现在专家、技术人员等所掌握的不成文的经验与知识中。专有技术一般具备以下的特点：

#### 实用性

指专有技术已在工业上获得实际应用。转让的专有技术必须是许可方在本公司的范围内已加以应用的、成熟的、完整的先进技术。那些正在试验或未经试用的技术不能作为专有技术。

#### 秘密性

指专有技术中有许多重要的技术资料对外严格保密，而且许可方要求被许可方对其提供的资料在一定时间内保守秘密。这主要是通过协议、签订保密条件来加以限定的。

#### 先进性

专有技术中特别是保密部分的技术内容必须具有一定的特色与先进性，而且随着科技发展不断有所改进。

#### 完整性

指许可方所提供的专有技术应当包括生产某一产品全过程的完整的技术资料。对于其中无法体现在技术资料中的经验或技艺，许可方有责任通过培训将其传授给被许可方所派遣的技术人员，使被许可方能够完整地掌握该项专官技术的全部内容，从而达到许可的目标。

专利技术与专有技术，无论在法律上，还是在技术上均有显著的区别。

在法律上的区别主要表现在：

A．专利受工业产权法的保护，享有绝对的独占性，而专有技术无专门法律保护，需要通过协议规定加以保护。

B．专利具有严格的地域、时间和技术范围的限制，而专有技术无上述限制。

C．专利的技术内容需要公开，而专有技术的内容是保密的。

专利和专有技术在技术上的区别主要表现在：

A．专利要符合新颖性、先进性和实用性的要求，但在工业中不一定已经应用。而专有技术并非一定要达到发明的要求，但必须在工业中已经加以应用过。

B．专利包括产品设计、材料、配方、工艺和方法等。而专有技术范围较广，它除了上述内容外，还可包括管理、财务等方面的技术和经验。

C．专利是静态技术，专有技术是动态技术。

### (3) 商标

商标(Trade Mark)是工商企业为区别自己的商品和他人的商品而在商品或其包装上使用的一种特定标记。这种标记可由文字、图形或其组合而形成。产品的商标不仅有助于消费者认牌购买，而且也代表某产品的质量 and 信誉，因此，对生产和销售企业来说，可以通过商标，在市场上树立商品信誉，从而增加销售和出口。

由于当前技术发展非常迅速，一个产品，特别是涉及新工艺、新方法的产品，其生产制造过程都十分复杂，引进方往往既需要获得有关某项产品的专利，也需要掌握制定这项产品的具体的知识与经验，才能真正生产出合格的产品。所以在国际许可贸易中，以专利和专有技术同时作为主题的混合许可，要比单纯的专利或专有技术许可更加常见。

商标往往也是与技术结合在一起转让的，因此，被许可方不但能使用许可方的技术进行生产，同时还能在所生产的许可产品上使用许可方的商标，利用该商标的声誉，扩大产品的销售。

### 3. 许可协议的种类

许可协议的种类很多，一般主要有以下几种：

#### (1) 独占许可

独占许可是指许可方在合同期限内授予被许可方在一定地域内对许可技术享有独占的实施权(制造权、使用权、销售权)。许可方无权再在该地域内制造和销售同样产品，也不得再向该地域内的任何第三方许可同一技术，

因而排除了第三方在该地域取得该技术的可能性。被许可方可在该地域内独享制造权和垄断销售市场。这种许可协议，许可方的要价比较高。

#### (2) 排他许可

排他许可是指在协议规定的期限和地域内，被许可方对转让的技术享有实施权，与此同时，许可方自己仍可以在同一地域内制造和销售产品，但不得再向同一地域的第三方转让同样技术。排他许可属非独占许可。

#### (3) 普通许可

普通许可也是非独占许可，是指在协议规定的期限和地域内，被许可方取得许可技术的实施权，许可方仍有权制造和销售该产品，而且还可以将该技术再转让给第三方在该地域内制造和销售产品。

#### (4) 分许可

分许可是相对主许可而言的。凡是以工业产权人或专有技术拥有人为许可方而签订的许可协议常称为主许可合同。而分许可是指被许可方将通过主许可方协议获得的技术再与其他人签订的许可协议。一般来说，被许可方只有经许可方同意后（即在主许可

中规定被许可方有权分许可），被许可方才能在一定的地域范围内将他取得的技术分许可给其他第三方使用。

#### (5) 交叉许可

交叉许可是指许可贸易双方，将各自拥有的技术互相交换，许可给双方使用的一种许可方式。

以上几种许可协议种类之间存在的相关联系与区别，可参阅下表：

几种许可协议种类之间存在的相关联系与区别

许可种类	各方权利（在协议规定的期限和地域内）		
	被许可方	许可方	第三方
独占许可	有独占实施权	无实施权	无实施权
排他许可	有实施权	有实施权	无实施权
普通许可	有实施权	有实施权和 转让权	可获得实施权
分许可	有实施权和 再转让权	有实施权	可从被许可方 获得实施权
交叉许可	有实施权并以此 交换对方实施权	有实施权并以此 交换对方实施权	

上述各种许可反映了技术的被许可方对技术实施权所享有的权利程度的不同。因此，所付的代价也不一样。一般来说，独占许可所付的代价最高，排他许可次之，普通许可最低。

在实际业务中，具体采用哪一种许可方式，通常需考虑的因素有： 潜

在的市场容量； 技术的先进性； 双方当事人的意图。一般认为，对市场容量不大的，宜采用独占许可，以免相互竞争，使产品价格下跌；对于市场容量大，即能大量生产、大量销售的商品，则宜采用普通许可。因为，即使存在竞争，也不致影响产品的销售和收益。当技术先进程度较高，或属尖端技术，技术输出方必然要索取较高的转让费。因此，究竟采用哪种许可方式，需要各种因素结合起来考虑。

## 技术服务

技术服务，亦称技术协助，是国际上广泛采用的一种技术转让方式。它是指雇主与服务方之间签订技术服务合同，由服务方凭借自己丰富的技术、知识与经验为雇主提供有偿的服务，以解决生产中的某个技术难题。

技术服务的内容包括咨询服务和工程服务两部分：

（1）咨询服务的范围很广，灵活性也很大。小范围可以搞单项专题的调查研究或技术方案；大范围可以搞整个工程项目的技术指导或质量监督。

（2）工程服务的内容有：工程项目设计、设备器材的供应以及提供工程建设和生产指导等。

此外，技术服务还包括人员培训、销售服务以及管理咨询服务等。

由此可见，技术服务与许可贸易不同，它不涉及技术使用权的转让，而是技术的服务方用自己的技术知识和智力为受方完成一定的任务，雇主接受工作成果，并付给服务费。由于技术服务的目的是为了解决技术难题，因此往往其内容比较单一，通常仅为生产中的某个方面，而不是生产产品所需要的比较完整的全部的技术知识。通过技术服务，可利用服务方较丰富的技术知识、经验和技术手段，使需求方既快又省地建立起生产设施，并有效地进行生产和开辟销售市场。

作为技术贸易的一种手段，许可贸易、技术服务等技术转让方既可单独地运用，也可以与贸易和其他经济合作途径，如与直接投资、合作生产、工程承包、补偿贸易、购买机器设备等结合起来运用，或通过与上述几种途径构成一揽子交易来进行。从当前技术贸易的实际情况来看，这种综合性的技术转让方式十分常见。采用这些综合方式，技术引进方在获得技术的同时，还能得到与使用技术有关的其他生产要素，从而促进技术引进的配套，使引进项目更好地发挥效益。对技术输出方来说，通过技术输出，带动资本的输出和设备、原材料、零部件等产品的出口，并可以利用具有优势的生产要素获得更大的经济效益。

## 第三节 许可合同

由于在技术贸易中，许可贸易是最主要和最基本的形式，因此本节着重



分析许可合同的基本内容。

## 许可合同的涵义和特点

许可合同或称许可协议。它是指供受双方为实现专利技术、商标或专有技术使用权转让为特定目标而规定双方权利和义务的法律文件。许可合同的特点是持续时间较长，合同的结构和内容比较复杂和广泛。

## 许可合同的主要内容

许可贸易由于项目、内容和引进方式的不同，每个技术许可合同的条款也不尽相同，应根据实际情况合理拟订，然而不管形式如何变化，许可贸易合同中的基本条款还是大同小异的。

许可合同的主要内容包括：技术转让的范围、价格、技术使用费的支付方式、保密和侵权责任、技术改进后的继续提供和反馈权、培训人员、合同期满后技术使用权的处理、税收、合同适用的法律以及限制条款等。

关于技术使用费的支付方式一般有三种：

### (1) 一次总算

即把技术转让的一切费用包括技术使用费、资料费、专家费、培训费等，都在订约时一次总算，按预期效益确定，一次支付或分批支付。

### (2) 提成支付

即在转让技术时，先不作价，等待将来生产后，再按年产量、年产值、销售额或利润，逐年提取一定比例的提成费，作为转让技术的代价。

### (3) 一次总付与提成费相结合

即在达成协议后，先总付一笔入门费，或称初付费，以后再按规定支付提成费。这是国际上使用较多的一种方法。

在采用提成支付时，必须确定提成基础与提成率。一般来说，决定提成基础的内容可分为以下四种：以产量作为提成基础；以销售量作为提成基础；以净销售额作为提成基础；以利润作为提成的基础。其中以净销售额作为提成基础的最常见。提成率的计算一般也是以净销售额为提成基础的，其计算公式为：

$$r = \frac{R}{S} \times 100\% = \frac{P \times LSLP}{S} \times 100\%$$

式中：R = 提成费，S = 净销售额，P = 引进技术后被许可方的利润，LSLP = 利润分享率，一般在 10—30% 为合理。

## 许可合同中的限制性条款

限制性条款是指许可方在技术转让合同中对被许可方在实施和发展有关

技术等方面加以各种限制而强加给被许可方的条款。如前所述，技术贸易的特点之一是交易双方既有合作关系，又存在着双方利益冲突的矛盾。许可方为了防止被许可方日后成为其竞争对手，总是千方百计利用自己拥有技术的优势，强迫被许可方接受某些限制条款，以保持其技术垄断地位。但这些限制性条款违反了合同双方平等互利的原则，损害了被许可方的利益，是一种不合理的限制性商业行为。因此许多发展中国家都在本国有关技术引进法律和条例中规定禁止接受这种限制性条款。联合国在制订《国际技术转让行动守则》（草案）时，也规定了不应订入技术转让合同中的 14 种限制性条款。

1985 年 5 月 24 日我国国务院颁布的《中华人民共和国技术引进合同管理条例》亦有关于合同不得含有 9 条限制性条款的条文。

### 复习思考题

- 一、什么叫技术贸易？包含哪些内容？有什么特点和作用？
- 二、开展技术贸易有哪几种主要方式？
- 三、许可贸易是什么？有几种形式？许可协议的种类有几种？
- 四、什么叫技术服务？有哪些内容？
- 五、许可合同有哪些内容？限制性条款是指什么？

## 第十三章 争议、索赔、不可抗力和仲裁

在国际贸易交易过程中，买卖双方往往因彼此间权利与义务等问题产生业务纠纷，引起争议，并有可能导致索赔、仲裁和诉讼等问题的发生。为了防止争议的产生，或者出现争议时能够得到妥善和圆满的解决，买卖双方在磋商交易时就应明确各方的责任和义务，特别是对于容易产生争议的条款都应做出明确和详细的规定。除此之外，还要在合同中对于违约后的补救，如索赔、罚金和仲裁以及不可抗力等问题作为合同条款予以详细规定。

### 第一节 争议和索赔

#### 争议的涵义

在国际贸易活动中，买卖双方履行合同并非都是一帆风顺的，往往由于交易的一方不履行或不全部履行合同中规定的责任和义务而引起争议（Disputes）。在国际贸易中，争议的发生是屡见不鲜的，其原因是多方面的。

争议的主要内容是：是否构成违约，对违约的事实有争议，对违约的责任和后果有不同的看法。

产生争议后，应该采取适当的方法予以解决。解决争议的方法，首先双方应该在平等的基础上进行友好协商，互相谅解，不能力暂时的业务纠纷而影响正常的贸易关系。如果经过友好协商不能得到圆满解决，应在分清责任的基础上，由承担责任一方向对方做出一定补救表示，或者双方自愿将有关争议提交第三者裁决。

在国际贸易中，对违约行为又有重大违约和非重大违约之分：重大违约，即指违反“要件”（Conditions），另一方有权撤约并提出索赔；非重大违约，即指违反“担保”（Warranties），另一方无权撤约，但可提出索赔。

#### 索赔的涵义

索赔（Claim），是指在进出口交易中，因一方违反合同规定直接或间接给另一方造成损失，受损方向违约方提出赔偿请求，以弥补其所受损失。当违约的一方受理对方提出的赔偿要求即为理赔（Settlement）。

#### 索赔的对象

对于索赔应该负责的对象主要有卖方、买方、船公司（或承运人）和保险公司。他们所负的责任根据造成损失的原因和有关合同的规定而有所不

同：

属于卖方的责任： 货物品质规格不符； 原装货物数量短少； 包装不善致使货物受损； 延期交货； 卖方不符合合同条款规定的其他行为致使买方受到损失。

属于买方的责任： 付款不及时； 订舱或配船不及时(指按 F.O.B.条款成交的合同)或延迟接货； 买方不符合合同条款规定的其他行为致使卖方受到损失。

属于船公司(或承运人)的责任： 数量少于提单载明的数量； 收款人持有清洁提单而货物发生残损短缺。

属于保险公司的责任： 在承保范围以内的货物损失； 船公司(或承运人)不予赔偿的损失或赔偿额不足以补偿货物的损失而又属承保范围以内的。

以上是各个索赔对象应负单独责任。如果损失的发生牵涉到几方面，例如保险的货物到达目的港后发生短卸，由于船公司对每件货物的赔偿金额有一定的限制，往往不能赔足，其不足部分就应由保险公司负责。这里涉及船公司和保险公司两方面，因此收货人应向船公司和保险公司同时提出索赔。

### 合同中的索赔条款

进出口合同中的索赔条款主要内容有索赔的期限、索赔必须具备的证据、出证的机构以及解决索赔的办法等。有时索赔条款还同检验条款合并订在一起。对于买卖大宗商品的机械设备的合同往往还订有罚金条款(Penalty Clause)。

索赔的期限是指索赔的一方向违约一方提出索赔要求的有效期限。逾期提出，除经理赔方同意外，可不予受理。因此索赔期限应根据不同商品结合具体情况作出合理的规定。对于食品、农产品等易腐商品的索赔期可规定得短一些。对于一般货物的索赔期限，通常为货到目的港后 30~45 天。对于机器设备的索赔期限则应就数量和品质作不同的规定：有关数量方面的索赔期一般为货物到目的港后 60 天，有关规格、性能等品质方面的索赔期一般为一年或一年以上。对于分批交货的成套机械设备，如需全部设备到货后才能试车，则应规定全部设备的索赔期从最后一批货到目的港后起算。

在我国进口货物索赔的检验出证机构规定为中国进出口商品检验局。对于出口合同如允许国外买方有复验权，应争取在合同中规定“须以买卖双方同意的检验机构出具的检验报告作为索赔的依据”。(The claim, if any, shall be based on a survey report issued by a surveyor approved by both the buyers and the sellers.)

关于解决索赔的办法，一般合同只作笼统的规定。但如果需要，可由买

卖双方商定具体办法，如整修、换货或退货还款等，也可规定赔偿一定的损失和费用。

罚金条款的主要内容是一方如果未能履约或未完全履约应向对方支付一定金额作为罚金以补偿对方的损失。这种条款常用于卖方延期交货或买方延期接货。如我国某进出口公司在进口合同中就“迟交和罚金条款”作如下规定：

“如延迟交货除人力不可抗拒者外，卖方应付给买方每一星期按迟交货物总值的0.5%的迟交罚款，不足一星期的迟交日数作为一星期计算。此项罚款总额不超过全部迟交货物总值的5%。在议付货款时，由银行代为扣除，或由买方在付款时进行扣除。如延迟交货超过原定期限10星期时，买方有权终止合同，但卖方仍应向买方缴付以上规定之罚款。”

罚金的支付并不解除违约方继续履行的义务，因此，违约方除支付罚金外，仍应履行合同规定的义务。

关于合同的罚金条款，各国法律规定不尽相同。独联体、德国等国的法律承认罚金条款而予以保护。而英、美、澳大利亚、新西兰等国家的法律则对罚金有异议，它们认为对于违约行为只能要求赔偿，而不能惩罚。英、美的法院对于合同中固定赔偿金额条款首先要区别这一金额是属于预定的损害赔偿金额，还是属于罚款。如果法院认为属于损害赔偿金额则可按合同规定的固定金额判给。如果认为属于惩罚性的罚金，法院不予承认而只能按照受损害一方所受损失的证据另行确定其金额。因此我们在与英、美等国商人订立合同时，如需规定罚金或损害赔偿金条款，应注意约定的金额是否合宜，以免在发生纠纷时，使我方处于被动。

### 索赔、理赔注意事项

索赔、理赔是一项政策性、技术性很强的工作，也是一项维护国家权益和信誉的重要涉外工作。要做好这项工作必须对发生的每一事件认真调查研究，弄清事实，在贯彻我国对外贸易方针政策前提下，利用国际惯例和有关法律实事求是地予以合理解决。

进口工作中的对外索赔，按照目前的做法，属于船方和保险公司责任的，由外运公司代办；属于卖方责任的，由各进出口公司自行办理。

如向卖方提出索赔应注意以下问题：按照合同的规定提供必要的索赔证件，其中包括商检机构出具的检验证书，检验证书内容要与合同的检验条款要求相一致。合理确定索赔金额。如合同预先约定损害赔偿的金额，则按约定的金额索赔。如未预先约定，则按实际所受损失情况确定适当的金额。退货时提出索赔金额，除货价外，还应包括运费、保险费、仓储费、利息以及运输公司和银行手续费等。倘因品质差而要求减价，则提赔金额应是品质差价。如果卖方委托我方整修，则提赔金应包括合理的材料费和加工费。

在规定的有效期内向卖方提出索赔。如果估计检验工作不能在有效期内完成，则应及时向国外要求延长索赔期并取得我方同意，以免影响我方行使索赔权。提赔函的内容应包括：到货与合同不符的情况，索赔的理由和证据，索赔的项目、金额和解决的办法，附寄提赔证件的名称和份数等。

为了做好索赔工作，应做好索赔方案。方案应列明索赔案情和证件、索赔的理由、索赔的措施等，如情况变更应对方案及时作出修改。在索赔工作结案后应做好登记，并总结经验教训。

在出口理赔工作中应注意下列问题：认真审查买方提出的索赔要求，其理由是否充分，出证机构是否合法，证据与索赔要求是否一致，索赔是否在有效期内提出等。如属于船公司或保险公司的责任范围应分别转请：关公司处理。如确属我公司的责任，在合理确定对方损失后，应头事求是地予以赔偿。对于不该赔的也要根据事实向对方说明理由。

总之，索赔和理赔工作均应认真对待，及时处理，注意策略，做到有理、有利、有节。

## 第二节 不可抗力

### 不可抗力的涵义

不可抗力 (Force Majeure) 或称人力不可抗拒，是指在合同签订以后，不是由于当事人的过失或疏忽，发生了当事人所不能顶见的、无法预防的意外事故，以致不能履行合同或不能如期履行合同。遭受意外事故的一方可以据此免除履行合同的责任或延迟履行合同，对方无权要求损害赔偿。

不可抗力包括两种情况：(1) 自然原因引起的，如水灾、旱灾、飓风、暴雨、大雪、地震等自然灾害；(2) 社会原因引起的，如战争行为、政府封锁、禁运等。但不可抗力事故目前在国际上还没有统一的、确切的解释。对于哪些意外事故应订入合同的不可抗力条款，买卖双方可自行商定。但不是所有意外事故都可以构成人力不可抗拒事故的，例如，合同签订后，物价的涨落、货币的升值、贬值等，这些是交易中常见的现象，除买卖双方另有约定外，不属于不可抗力的范围。

### 不可抗力的法律后果

不可抗力事故所引起的后果主要有两种：一种是解除合同，一种是延迟履行合同。至于在什么情况下可以解除合同，在什么情况下不能解除合同而只能延迟合同的履行，要看意外事故对履行合同的影响。也可由买卖双方在合同中作具体规定。如合同中未有规定，一般解释为：如不可抗力事故使合同的履行成为不可能，则可解除合同；如不可抗力事故只是暂时阻碍了合同

的履行，则只能延迟履行合同。

### 合同中的不可抗力条款

不可抗力条款对买卖双方都是同样适用的。在进出口合同中订立了不可抗力条款，一旦发生意外事故影响到合同的履行时就可根据合同规定确定发生的意外事故是否属于不可抗力，防止对方任意扩大或缩小对不可抗力的解释。这对于维护买卖双方正当利益是有好处的。

不可抗力条款的内容一般有：不可抗力事故的范围；不可抗力事故发生后，通知对方的期限；出具证明文件的机构；不可抗力事故的后果。

不可抗力条款的订法常见的有三种：

(1) 概括式规定，即在合同中不具体规定不可抗力事故的种类而是作笼统的规定。例如：“由于公认的不可抗力原因而不履行合同规定义务的一方可不负责任，但应于若干天内通知对方并提供有关的证明文件。”

(2) 列举式规定，即逐一证明不可抗力事故的种类。例如：“由于战争、洪水、水灾、地震、暴风、大雪的原因而不能履行合同规定义务的一方可不负责任。”

(3) 综合式规定，即将概括式和列举式合并在一起的方式。例如在订购成套设备的进口合同中规定：“由于战争、地震、严重的风灾、雪灾、水灾、火灾以及双方同意的其他人力不可抗拒事故，致使任何一方不能履行合同时，遇有上述不可抗力事故的一方，应立即将影响履行合同的不可抗力事故的情况以电报通知对方，并应在 15 天内，以航空挂号信提供事故的详细情况及影响合同履行的程度的证明文件。此项文件如由卖方提出时，应由发生不可抗力事故地区的商会出具；如由买方提出时，应由中国国际贸易促进委员会出具。”

上述概括式规定比较笼统，容易产生纠纷。列举式规定虽然明确，但不可抗力的事故举不胜举，如发生了没有列举的事故，就无法引用不可抗力条款。综合性规定则弥补了前两种方式的不足，因此，使用比较广泛。

### 援引不可抗力条款注意事项

(1) 任何一方在遭受到不可抗力事故后，应立即按照合同规定通知对方，并提供有关机构的证明。出证机构如合同未予规定，在我国可由中国国际贸易促进委员会出证，在国外一般由当地的商会或合法的公证机构出证。

(2) 一方接到不可抗力事故通知和证明后，应及时研究所发生的事故是否属于不可抗力条款所包括的范围。如合同中已经列举了事故的种类，但发生的事故下属列举范围，一般就不能按不可抗力处理。如合同中附有“双方当事人所同意的其他意外事故”规定的，则必须经买卖双方协商同意才能作

为不可抗力事故处理。如一方不同意即不能列入不可抗力事故。但不论同意与否，都应及时答复对方。

(3) 对于不可抗力事故成立后，处理问题应按合同规定办理。如果合同没有规定，买卖双方应本着实事求是的精神根据事故发生的原因和情况与对方协商决定，是否解除合同或延迟履行合同。

### 第三节 仲 裁

#### 仲裁的意义

在国际贸易中，买卖双方发生争议后的解决方式有友好协商、调解、仲裁和诉讼等。

采用友好协商的方法或第三者调解的方式，气氛比较友好，可以节省仲裁或诉讼的费用，有利于双方贸易的开展。这是买卖双方解决争议所常用的两种方法。如果这两种方式不能解决时，才采用仲裁或诉讼的方式。

仲裁(Arbitration)是由买卖双方根据双方达成的书面协议自愿把双方之间的争议提交双方同意的第三者进行裁决。裁决对双方都有约束力。

凡采用仲裁方式处理争议时，双方当事人必须订有仲裁协议(Arbitration Agreement)。仲裁协议是双方当事人表示愿意将他们之间的争议交付仲裁解决的一种书面协议。它是仲裁机构受理争议案件的依据，仲裁协议可在争议发生前订立，一般是包括在买卖合同的仲裁条款(Arbitration Clause)中的，但也可在争议发生后由双方达成。目前大多数国家都承认这两种协议具有同样的效力。仲裁协议的主要作用是使双方当事人发生争议时，只能用仲裁方式解决而不得向法院起诉，这就排除了法院对有争议案件的管辖权。这个原则是被国际上多数国家所承认的。

仲裁不同于司法诉讼，仲裁庭也不同于法庭。仲裁必须有双方当事人的仲裁协议才能进行，是自愿性的。而司法诉讼不需要双方当事人的协议，只要一方按照司法程序向有管辖权的法院提出诉讼，另一方就必须应诉，因此是强制性的。仲裁机构一般都是民间性组织，仲裁员不是由政府任命，而是由买卖双方当事人指定的。法院则是国家机器的重要组成部分，法官都是由国家任命的。

采用仲裁方式解决争议有以下几个优点：程序简单、费用较少、处理案件时间较短，更重要的是可以较少影响双方之间的关系。因此在国际贸易合同中大多订有仲裁条款，以便在争议无法协商解决时，提交仲裁。

#### 合同中的仲裁条款

国际贸易合同中的仲裁条款，主要包括仲裁地点、仲裁机构、仲裁程序、



仲裁效力和仲裁费用等。

### 1. 仲裁地点

仲裁地点是进行仲裁的所在地。根据一些资本主义国家的法律解释，在哪个国家仲裁就适用哪个国家的仲裁规则或程序法。因此确定仲裁地点是仲裁条款的重要内容。国际上对仲裁地点的选择一般有以下几种情况：在买方国家，在第三国，在被告方国家或原告方国家，在货物所在地仲裁。我国各进出口公司在规定仲裁地点时主要有三种方式：在我国仲裁；在被告方所在国仲裁；在双方所同意的第三国仲裁。一般来说，首先应当争取在我国进行仲裁，其次才考虑在被告方所在国仲裁，或在第三国进行仲裁。在选择第三国仲裁时，应注意所选择的国家必须在政治上对我方友好，仲裁机构有一定的业务能力，审理公平合理，我方对该国仲裁程序有所了解。

### 2. 仲裁机构

国际贸易仲裁机构有临时机构和常设机构两种。临时仲裁机构是为了解决特定的争议而组成的仲裁庭。争议处理完毕，临时仲裁庭即告解散。常设仲裁机构又可分为两种：一种是国际性和全国性的特设机构。国际性的如国际商会仲裁院、全国性的如英国伦敦仲裁院、英国仲裁协会、美国仲裁协会、瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院、瑞士苏黎士商会仲裁院、日本国际商事仲裁协会等。中国国际贸易促进委员会附设的对外经济贸易仲裁委员会，也属于全国性的常设仲裁机构。另一种是附设在特定的行业组织之内的专业性仲裁机构。如伦敦谷物商业协会等。常设仲裁机构有负责组织和管理有关事项的人员，为仲裁提供方便，因此在仲裁条款中通常都选用适当的常设机构。

如双方同意在中国仲裁，合同内应订明争议由中国国际贸易促进委员会对外经济贸易仲裁委员会仲裁。该委员会受理的案件可分四类：

对外贸易契约和交易中所发生的争议，特别是外国商号、公司或者其他经济组织同中国商号、公司或者其他经济组织间的争议。

当事人双方都是外国商号、公司或者其他经济组织间的争议。

中国商号、公司或者其他经济组织间的争议。

有关中外合资经营企业、外国来华投资建厂、中外银行相互信贷等各种对外经济合作方面所发生的争执。

### 3. 仲裁程序

仲裁程序主要指进行仲裁的手续和做法，包括仲裁的申请、仲裁员的指定、仲裁条件的审理、仲裁裁决的效力和仲裁费用的支付等内容。各国常设的仲裁机构都订有自己的仲裁程序规则。为便于仲裁进行，仲裁条款应明确规定采用哪个仲裁机构的仲裁规则进行仲裁。我国各进出口公司的通常做法是规定在哪个国家的仲裁机构仲裁，就规定按哪个仲裁机构的仲裁规则办理。在资本主义国家，采用哪个仲裁规则则可由双方当事人自由选择。

进行仲裁时涉及两种法律：一是上述仲裁程序规则，即程序法（Adjective Law）；另一是确定双方当事人权利与义务的实体法（Substantive Law）。

关于实体法问题，资本主义国家一般也允许双方当事人在合同中加以订明。如果没有订明，除仲裁所在国另有规定外，一般由仲裁员按仲裁所在国的法律冲突规则（Conflict of Laws）来确定。我国各进出口公司通常不在合同中规定适用的实体法。这就意味着由仲裁员按照上述法律冲突规则予以确定。根据这一原则，既有适用我国法律的可能，也有适用对方国家法律或第三国法律的可能。这点必须引起我们注意。

仲裁程序规则一般对仲裁的申请、仲裁员的指定、仲裁案件如何审理都有具体规定。例如，关于仲裁员的指定，我国的仲裁规则规定：仲裁员可由当事人在仲裁委员会委员中选出，也可委托仲裁委员会代为选定。

仲裁裁决的效力一般都规定为终局性的，对双方当事人都有约束力，但有些国家的法律允许当事人对明显违背法律的裁决可向法院上诉。

仲裁费用一般规定由败诉的一方负担。

仲裁的裁决应由当事人自动执行。对于由我国的对外经济贸易仲裁委员会的裁决，一方如果逾期不予执行，另一方可申请人民法院依法执行。外国仲裁机构的裁决可以根据具体情况向仲裁所在地国家的法院或向与仲裁地国家订有相互承认和执行仲裁公约或条约的国家申请执行。

#### 4. 合同中的仲裁条款

我国对外贸易合同中的仲裁条款常用的有下列三种：

##### （1）规定在我国仲裁的条款

“凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决；如果协商不能解决，应提交北京中国国际贸易促进委员会对外经济贸易仲裁委员会根据该会的《仲裁程序暂行规则》进行仲裁，仲裁的裁决是终局的，对双方都有约束力。”（All disputes arising from the execution of, or in connection with this contract, shall then be settled amicably through negotiation. In case no settlement can be reached through negotiation, the case shall then be submitted to the Foreign Economic and Trade Arbitration Commission of the China Council for the Promotion of International Trade, Beijing for arbitration in accordance with its Provisional Rules of Procedure. The arbitral award is final and binding upon both parties.）

##### （2）规定在被告方所在国仲裁的条款

“凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决；如果协商不能解决，应提交仲裁。仲裁在被告方所在国进行，如在中国，由中国国际贸易促进委员会对外经济贸易仲裁委员会根据该会《仲裁程序暂行规则》进行仲裁。如在某国（被告方所在国家名称），由某仲裁机构（被告方所在国家的仲裁机构的名称）根据该机构的仲裁程序规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。”（All disputes arising from the execution of, or in connection with this contract, shall

be settled amicably through negotiation. In case no settlement can be reached through negotiation, the case shall then be submitted for arbitration. The location of arbitration shall be in the country of the domicile of the sued party. If in China, the arbitration shall be conducted by the Foreign Economic and Trade Arbitration Commission of the China Council for the Promotion of International Trade, Beijing in accordance with its Provisional Rules of Procedure. If in... the arbitration shall be conducted by... in accordance with its arbitral rules of procedure, the arbitral award is final and binding upon both parties.)

### (3) 规定在第三国仲裁的条款

“凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决；如果协商不能解决，应提交某国（第三国名称）某仲裁机构（第三国某地的仲裁机构的名称）根据该仲裁机构的仲裁规定进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。”（All disputes arising from the execution of, or in connection with this contract, shall be settled amicably through negotiation, in case no settlement can be reached through negotiation, the case shall then be submitted to..., in accordance with its arbitral rules of procedure, The arbitral award is final and binding upon both parties.）

## 复习思考题

- 一、在国际贸易中，引起买卖双方争议的主要原因有哪几种情况？
- 二、在对外贸易合同中，如双方当事人中的一方有违约行为，它可能导致什么后果？应如何解决？
- 三、办理索赔事件应注意些什么？
- 四、何谓“不可抗力”事故？发生不可抗力事故的法律后果如何？
- 五、对外贸易合同中的不可抗力条款有哪几种订法？哪一种较好？当我和对方援引不可抗力条款时，我方应注意些什么问题？
- 六、简述仲裁与友好协商，仲裁与司法诉讼之间的区别。
- 七、我对外贸易合同中的仲裁条款一般包括哪些内容？对仲裁地点有哪几种订法？

## 附录一

### 中华人民共和国涉外经济合同法

1985年3月21日第六届全国人民代表大会常务委员会第十次会议通过

#### 第一章 总 则

**第一条** 为了保障涉外经济合同当事人的合法权益，促进我国对外经济关系的发展，特制定本法。

**第二条** 本法的适用范围是中华人民共和国的企业或者其他经济组织同外国的企业和其他经济组织或者个人之间订立的经济合同（以下简称合同）。但是，国际运输合同除外。

**第三条** 订立合同，应当依据平等互利、协商一致的原则。

**第四条** 订立合同，必须遵守中华人民共和国法律，并不得损害中华人民共和国的社会公共利益。

**第五条** 合同当事人可以选择处理合同争议适用的法律。当事人没有选择的，适用与合同有最密切联系的国家的法律。

在中华人民共和国境内履行的中外合资经营企业合同、中外合作经营企业合同、中外合作勘探开发自然资源合同，适用中华人民共和国法律。

中华人民共和国法律未作规定的，可以适用国际惯例。

**第六条** 中华人民共和国缔结或者参加的与合同有关的国际条约同中华人民共和国法律有不同规定的，适用该国际条约的规定。但是，中华人民共和国声明保留的条件除外。

#### 第二章 合同的订立

**第七条** 当事人就合同条款以书面形式达成协议并签字，即为合同成立。通过信件、电报、电传达成协议，一方当事人要求签订确认书的，签订确认书时，方为合同成立。

中华人民共和国法律、行政法规规定应当由国家批准的合同，获得批准时，方为合同成立。

**第八条** 合同订明的附件是合同的组成部分。

**第九条** 违反中华人民共和国法律或者社会公共利益的合同无效。

合同中的条款违反中华人民共和国法律或者社会公共利益的，经当事人协商同意予以取消或者改正后，不影响合同的效力。

**第十条** 采取欺诈或者胁迫手段订立的合同无效。

**第十一条** 当事人一方对合同无效负有责任的，应当对另一方因合同无效而遭受的损失负赔偿责任。

**第十二条** 合同一般应当具备以下条款：

- 一、合同当事人的名称或者姓名、国籍、主营业所或者住所；
- 二、合同签订的日期、地点；
- 三、合同的类型和合同标的的种类、范围；
- 四、合同标的的技术条件、质量、标准、规格、数量；
- 五、履行的期限、地点和方式；
- 六、价格条件、支付金额、支付方式和各种附带的费用；
- 七、合同能否转让或者合同转让条件；
- 八、违反合同的赔偿和其他责任；
- 九、合同发生争议时的解决方法；
- 十、合同使用的文字及其效力。

**第十三条** 合同应当视需要约定当事人对履行标的承担风险的界限；必要时应约定对标的的保险范围。

**第十四条** 对于需要较长期间连续履行的合同，当事人应当约定合同的有效期限，并可以约定延长合同期限和提前终止合同的条件。

**第十五条** 当事人可以在合同中约定担保。担保人在约定的担保范围内承担责任。

### 第三章 合同的履行和违反合同的责任

**第十六条** 合同依法成立，即具有法律约束力。当事人应当履行合同约定的义务，任何一方不得擅自变更或者解除合同。

**第十七条** 当事人一方有另一方不能履行合同的确实证据时，可以暂时中止履行合同，但是应当立即通知另一方；当另一方对履行合同提供了充分的保证时，应当履行合同。当事人一方没有另一方不能履行合同的确实证据，中止履行合同的，应当负违反合同的责任。

**第十八条** 当事人一方不履行合同或者履行合同义务不符合约定条件，即违反合同的，另一方有权要求赔偿损失或者采取其他合理的补救措施。采取其他补救措施后，尚不能完全弥补另一方受到的损失的，另一方仍然有权要求赔偿损失。

**第十九条** 当事人一方违反合同的赔偿责任，应当相当于另一方因此所受到的损失，但是不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

**第二十条** 当事人可以在合同中约定，一方违反合同时，向另一方支付一定数额的违约金；也可以约定对于违反合同而产生的损失赔偿额的计算方法。

合同中约定的违约金，视为违反合同的损失赔偿。但是，约定的违约金过分高于或者低于违反合同所造成的损失的，当事人可以请求仲裁机构或者法院予以适当减少或者增加。

**第二十一条** 当事人双方都违反合同的，应当各自承担相应的责任。

**第二十二条** 当事人一方因另一方违反合同而受到损失的，应当及时采取适当措施防止损失的扩大；没有及时采取适当措施致使损失扩大的，无权就扩大的损失要求赔偿。

**第二十三条** 当事人一方未按期支付合同规定的应付金额或者与合同有关的其他应付金额的，另一方有权收取迟延支付金额的利息。计算利息的方法，可以在合同中约定。

**第二十四条** 当事人因不可抗力事件不能履行合同的全部或者部分义务的，免除其全部或者部分责任。

当事人一方因不可抗力事件不能按合同约定的期限履行的，在事件的后果影响持续的期间内，免除其迟延履行责任。

不可抗力事件是指当事人在订立合同时不能预见，对其发生和后果不能避免并不能克服的事件。

不可抗力事件的范围，可以在合同中约定。

**第二十五条** 当事人一方因不可抗力事件不能履行合同的全部或者部分义务的，应当及时通知另一方，以减轻可能给另一方造成的损失，并应在合理期间内提供有关机构出具的证明。

## 第四章 合同的转让

**第二十六条** 当事人一方将合同权利和义务的全部或者部分转让给第三者的，应当取得另一方的同意。

**第二十七条** 中华人民共和国法律、行政法规规定应当由国家批准成立的合同，其权利和义务的转让，应当经原批准机关批准。但是，已批准的合同中另有约定的除外。

## 第五章 合同的变更、解除和终止

**第二十八条** 经当事人协商同意后，合同可以变更。

**第二十九条** 有下列情形之一的，当事人一方有权通知另一方解除合同：

- 一、 另一方违反合同，以致严重影响订立合同所期望的经济利益；
- 二、 另一方在合同约定的期限内没有履行合同，在被允许推迟履行的合理期限内仍未履行；
- 三、 发生不可抗力事件，致使合同的全部义务不能履行；

四、合同约定的解除合同的条件已经出现。

**第三十条** 对于包含几个相互独立部分的合同，可以依据前条的规定，解除其中的一部分而保留其余部分的效力。

**第三十一条** 有下列情形之一的，合同即告终止：

- 一、合同已按约定条件得到履行；
- 二、仲裁机构裁决或者法院判决终止合同；
- 三、双方协商同意终止合同。

**第三十二条** 变更或者解除合同的通知或者协议，应当采用书面形式。

**第三十三条** 中华人民共和国法律、行政法规规定应当由国家批准成立的合同，其重大变更应当经原批准机关批准，其解除应当报原批准机关备案。

**第三十四条** 合同的变更、解除或者终止，不影响当事人要求赔偿损失的权利。

**第三十五条** 合同约定的解决争议的条款，不因合同的解除或者终止而失去效力。

**第三十六条** 合同约定的结算和清理条款，不因合同的解除或者终止而失去效力。

## 第六章 争议的解决

**第三十七条** 发生合同争议时，当事人应当尽可能通过协商或者通过第三者调解解决。

当事人不愿协商、调解的，或者协商、调解不成的，可以依据合同中的仲裁条款或者事后达成的书面仲裁协议，提交中国仲裁机构或者其他仲裁机构仲裁。

**第三十八条** 当事人没有在合同中订立仲裁条款，事后又没有达成书面仲裁协议的，可以向人民法院起诉。

## 第七章 附 则

**第三十九条** 货物买卖合同争议提起诉讼或者仲裁的期限为四年，自当事人知道或者应当知道其权利受到侵犯之日起计算。其他合同争议提起诉讼或者仲裁的期限由法律另行规定。

**第四十条** 在中华人民共和国境内履行、经国家批准成立的中外合资经营企业合同、中外合作经营企业合同、中外合作勘探开发自然资源合同，在法律有新的规定时，可以仍然按照合同的规定执行。

**第四十一条** 本法施行之日前成立的合同，经当事人协商同意，可以适用本法。**第四十二条** 国务院依据本法制定实施细则。**第四十三条** 本法自 1985 年 7 月 1 日起实施。

## 附录二

### 联合国国际货物销售合同公约

本公约各缔约国，  
铭记联合国大会第六届特别会议通过的关于建立新的国际经济秩序的各项决议的广泛目标，  
考虑到在平等互利基础上发展国际贸易是促进各国间友好关系的一个重要因素，认为采用照顾到不同的社会、经济和法律制度的国际货物销售合同统一规则，将有助于减少国际贸易的法律障碍，促进国际贸易的发展，  
兹协议如下：

#### 第一部分 适用范围和总则

##### 第一章 适用范围

###### 第一条

(1) 本公约适用于营业地在不同国家的当事人之间所订立的货物销售合同：

- (a) 如果这些国家是缔约国；或
- (b) 如果国际私法规则导致适用某一缔约国的法律。

(2) 当事人营业地在不同国家的事实，如果从合同或从订立合同前任何时候订立合同时，当事人之间的任何交易或当事人透露的情报均看不出，均不予考虑。

(3) 在确定本公约的适用时，当事人的国籍和当事人或合同的民事或商业性应不予考虑。

###### 第二条

本公约不适用于以下的销售：

(a) 购供私人、家人或家庭使用的货物的销售，除非卖方在订立合同前任何时候或订立合同时不知道而且没有理由知道这些货物是购供任何这种使用：

- (b) 经由拍卖的销售；
- (c) 根据法律执行令状或其他令状的销售；
- (d) 公债、股票、投资证券、流通票据或货币的销售；
- (e) 船舶、船只、气垫船或飞机的销售；
- (f) 电力的销售。

###### 第三条

(1) 供应尚待制造或生产的货物的合同应视为销售合同，除非订购货物



的当事人保证供应这种制造或生产所需的大部分重要材料。

(2) 本公约不适用于供应货物一方的绝大部分义务在于供应劳力或其他服务的合同。

#### 第四条

本公约只适用于销售合同的订立和卖方和买方因此种合同而产生的权利和义务。特别是，本公约除非另有明文规定，与以下事项无关：

- (a) 合同的效力，或其任何条款的效力，或任何惯例的效力；
- (b) 合同对所售货物所有权可能产生的影响。

#### 第五条

本公约不适用于卖方对于货物对任何人所造成的死亡或伤害的责任。

#### 第六条

双方当事人可以不适用本公约，或在第十二条的条件下，减损本公约的任何规定或改变其效力。

## 第二章 总 则

#### 第七条

(1) 在解释本公约时，应考虑到本公约的国际性质和促进其适用的统一以及在国际贸易上遵守诚信的需要。

(2) 凡本公约未明确解决的属于本公约范围的问题，应按照本公约所依据的一般原则来解决，在没有一般原则的情况下，则应按照国际私法规定适用的法律来解决。

#### 第八条

(1) 为本公约的目的，一方当事人所作的声明和其他行为，应依照他的意旨解释，如果另一方当事人已知道或者不可能不知道此一意旨。

(2) 如果上一款的规定不适用，当事人所作的声明和其他行为，应按照一个与另一方当事人同等资格、通情达理的人处于相同情况中，应有的理解来解释。

(3) 在确定一方当事人的意旨或一个通情达理的人应有的理解时，应适当地考虑到与事实有关的一切情况，包括谈判情形、当事人之间建立的任何习惯做法、惯例和当事人其后的任何行为。

#### 第九条

(1) 双方当事人业已同意的任何惯例和他们之间确立的任何习惯做法，对双方当事人均有约束力。

(2) 除非另有协议，双方当事人应视为已默示地同意对他们的合同或合同的订立适用双方当事人已知道或理应知道的惯例，而这种惯例，在国际贸易上，已为有关特定贸易所涉同类合同的当事人所广泛知道并为他们所经常遵守。

## 第十条

为本公约的目的：

(a) 如果当事人有一个以上的营业地，则以与合同及合同的履行关系最密切的营业地为其营业地，但要考虑到双方当事人在订立合同前任何时候或订立合同时所知道或所设想的情况；

(b) 如果当事人没有营业地，则以其惯常居住地为准。

## 第十一条

销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。

## 第十二条

本公约第十一条、第二十九条或第二部分准许销售合同或其更改或根据协议终止，或者任何发价、接受或其他意旨表示得以书面以外任何形式做出的任何规定不适用，如果任何一方当事人的营业地是在已按照本公约第九十六条做出了声明的一个缔约国内。各当事人不得减损本条或改变其效力。

## 第十三条

为本公约的目的，“书面”包括电报和电传。

## 第二部分 合同的订立

### 第十四条

(1) 向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明发价人在得到接受时承受约束的意旨，即构成发价。一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格，即为十分确定。

(2) 非向一个或一个以上特定的人提出的建议，仅应视为邀请做出发价，除非提出建议的人明确地表示相反的意向。

### 第十五条

(1) 发价于送达被发价人时生效。

(2) 一项发价，即使不是不可撤销的，得予撤回，如果撤回通知于发价送达被发价人之前或同时，送达被发价人。

### 第十六条

(1) 在未订立合同之前，发价得予撤销，如果撤销通知于被发价人发出接受通知之前送达被发价人。

(2) 但在下列情况下，发价不得撤销：

(a) 发价写明接受发价的期限或以其他方式表示发价是不可撤销的；或

(b) 被发价人有理由信赖该项发价是不可撤销的，而且被发价人已本着对该项发价的信赖行事。

### 第十七条

一项发价，即使是不可撤销的，于拒绝通知送达发价人时终止。

#### **第十八条**

(1) 被发价人声明或做出其他行为表示同意一项发价，即是接受。缄默或不行动本身不等于接受。

(2) 接受发价于表示同意的通知送达发价人时生效。如果表示同意的通知在发价人所规定的时间内，如未规定时间，在一段合理的时间内，未曾送达发价人，接受就成为无效，但须适当地考虑到交易的情况，包括发价人所使用的通讯方法的迅速程度。对口头发价必须立即接受，但情况有别者不在此限。

(3) 但是，如果根据该项发价或依照当事人之间确立的习惯作法或惯例，被发价人可以做出某种行为，例如与发运货物或支付价款有关的行为，来表示同意，而无须向发价人发出通知，则接受于该项行为做出时生效，但该项行为必须在上一款所规定的时间内做出。

#### **第十九条**

(1) 对发价人表示接受但载有添加、限制或其他更改的答复，即为拒绝该项发价并构成还价。

(2) 但是，对发价表示接受但载有添加或不同条件的答复，如所载的添加或不同条件在实质上并不变更该项发价的条件，除发价人在不过分迟延的期间内以口头或书面通知反对其间的差异外，仍构成接受。如果发价人不做出这种反对，合同的条件就以该项发价的条件以及接受通知内所载的更改为准。

(3) 有关货物价格、付款、货物质量和数量、交货地点和期间、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端等等的添加或不同条件，均视为在实质上变更发价的条件。

#### **第二十条**

(1) 发价人在电报或信件内规定的接受期间，从电报交发时刻或信上载明的发信日期起算，如信上未载明发信日期，则从信封上所载日期起算。发价人以电话、电传或其他快速通讯方法规定的接受期间，从发价送达被发价人时起算。

(2) 在计算接受期间时，接受期间内的正式假日或非营业日应计算在内。但是如果接受通知在接受期间的最后一天未能送到发价人地址，因为那天在发价人营业地是正式假日或非营业日，则接受期间应顺延至下一个营业日。

#### **第二十一条**

(1) 逾期接受仍有接受的效力，如果发价人毫不迟延地用口头或书面将此种意见通知被发价人。

(2) 如果载有逾期接受的信件或其他书面文件表明，它是在传递正常、能及时送达发价人的情况下寄发的，则该项逾期接受具有接受的效力，除非

发价人毫不迟延地用口头或书面通知被发价人：他认为他的发价已经失效。

#### **第二十二条**

接受得予撤回，如果撤回通知于接受原应生效之前或同时，送达发价人。

#### **第二十三条**

合同于按照公约规定对发价的接受生效时订立。

#### **第二十四条**

为公约本部分的目的，发价、接受声明或任何其他意旨表示“送达”对方，系指用口头通知对方或通过任何其他方法送交对方本人，或其营业地或通讯地址，如无营业地或通讯地址，则送交对方惯常居住地。

### **第三部分 货物销售**

#### **第一章 总 则**

#### **第二十五条**

一方当事人违反合同的结果，如使另一方当事人蒙受损害，以致于实际上剥夺了他根据合同规定有权期待得到的东西，即为根本违反合同，除非违反合同一方并不预知而且一个同等资格、通情达理的人处于相同情况中也没有理由预知会发生这种结果。

#### **第二十六条**

宣告合同无效的声明，必须向另一方当事人发出通知，方始有效。

#### **第二十七条**

除非公约本部分另有明文规定，当事人按照本部分的规定，以适合情况的方法发出任何通知、要求或其他通知后，这种通知如在传递上发生耽搁或错误，或者未能到达，并不使该当事人丧失依靠该项通知的权利。

#### **第二十八条**

如果按照本公约的规定，一方当事人有权要求另一方当事人履行某一义务，法院没有义务做出判决，要求具体履行此一义务，除非法院依照其本身的法律对不属本公约范围的类似销售合同愿意这样做。

#### **第二十九条**

(1) 合同只需双方当事人协议，就可更改或终止。

(2) 规定任何更改或根据协议终止必须以书面做出的书面合同，不得以任何其他方式更改或根据协议终止。但是，一方当事人的行为，如经另一方当事人寄以信赖，就不得坚持此项规定。

#### **第二章 卖方的义务**

#### **第三十条**

卖方必须按照合同和本公约的规定，交付货物，移交一切与货物有关的单据并转移货物所有权。

## 第一节 支付货物和移交单据

### 第三十一条

如果卖方没有义务要在任何其他特定地点交付货物，他的交货义务如下：

(a) 如果销售合同涉及到货物的运输，卖方应把货物移交给第一承运人，以运交给买方；

(b) 在不属于上一款规定的情况下，如果合同指的是特定货物或从特定存货中提取的或尚待制造或生产的未经特定化的货物，而双方当事人在订立合同时已知道这些货物是在某一特定地点，或将在某一特定地点制造或生产，卖方应在该地点把货物交给买方处置；

(c) 在其他情况下，卖方应在他于订立合同时的营业地把货物交给买方处置。

### 第三十二条

(1) 如果卖方按照合同或本公约的规定将货物交付给承运人，但货物没有以货物上加标记、或以装运单据或其他方式清楚地注明有关合同，卖方必须向买方发出列明货物的发货通知。

(2) 如果卖方有义务安排货物的运输，他必须订立必要的合同，以按照通常运输条件，用适合情况的运输工具，把货物运到指定地点。

(3) 如果卖方没有义务对货物的运输办理保险，他必须在买方提出要求时，向买方提供一切现有的必要资料，使他能够办理这种保险。

### 第三十三条

卖方必须按以下规定的日期交付货物：

(a) 如果合同规定有日期，或从合同可以确定日期，应在该日期交货；

(b) 如果合同规定有一段时间，或从合同可以确定一段时间，除非情况表明应由买方选定一个日期外，应在该段时间内任何时候交货，或者

(c) 在其他情况下，应在订立合同后一段合理时间内交货。

### 第三十四条

如果卖方有义务移交与货物有关的单据，他必须按照合同所规定的时间、地点和方式移交这些单据。如果卖方在那个时间以前已移交这些单据，他可以在那个时间到达前纠正单据中任何不符合同规定的情形，但是，此一权利的行使不得使买方遭受不合理的不便或承担不合理的开支。但是，买方保留本公约所规定的要求损害赔偿的任何权利。

## 第二节 货物相符与第三方要求

### 第三十五条

(1) 卖方交付的货物必须与合同所规定的数量、质量和规格相符，并须按照合同所规定的方式装箱或包装。

(2) 除双方当事人业已另有协议外，货物除非符合以下规定，否则即为与合同不符：

(a) 货物适用于同一规格货物通常使用的目的；

(b) 货物适用于订立合同时曾明示或默示通知卖方的任何特定目的，除非情况表明买方并不依赖卖方的技能和判断力，或者这种依赖对他是合理的；

(c) 货物的质量与卖方向买方提供的货物样品或样式相同；

(d) 货物按照同类货物通用的方式装箱或包装，如果没有此种通用方式，则按照足以保全和保护货物的方式装箱或包装。

(3) 如果买方在订立合同时知道或者不可能不知道货物不符合同，卖方就无须按上一款(a)项至(d)项负有此种不符合同的责任。

### 第三十六条

(1) 卖方应按照合同和本公约的规定，对风险转移到买方时所存在的任何不符合同情形，负有责任，即使这种不符合同情形在该时间后方始明显。

(2) 卖方对在上一款所述时间后发生的任何不符合同情形，也应负有责任，如果这种不符合同情形是由于卖方违反他的某项义务所致，包括违反关于在一段时间内货物将继续适用于其通常使用的目的或某种特定目的，或将保持某种特定质量或性质的任何保证。

### 第三十七条

如果卖方在交货日期前交付货物，他可以在那个日期到达前，交付任何缺漏部分或补足所交付货物的不足数量，或交付用以替换所交付不符合同规定的货物，或对所交付货物中任何不符合同规定的情形做出补救，但是，此一权利的行使不得使买方遭受不合理的不便或承担不合理的开支。但是，买方保留本公约所规定的要求损害赔偿的任何权利。

### 第三十八条

(1) 买方必须在按情况实际可行的最短时间内检验货物或由他人检验货物。

(2) 如果合同涉及到货物的运输，检验可推迟到货物到达目的地后进行。

(3) 如果货物在运输途中改运或买方须再发运货物，没有合理机会加以检验，而卖方在订立合同时已知道或理应知道这种改运或再发运的可能性，检验可推迟到货物到达新目的地后进行。

### 第三十九条

(1) 买方对货物不符合同，必须在发现或理应发现不符情形后一段合理

时间内通知卖方，说明不符合情形的性质，否则就丧失声称货物不符合同的权利。

(2) 无论如何，如果买方不在实际收到货物之日起两年内将货物不符合同情形通知卖方，他就丧失声称货物不符合同的权利，除非这一时限与合同规定的保证期限不符。

#### **第四十条**

如果货物不符合同规定指的是卖方已知道或不可能不知道而又没有告知买方的一些事实，则卖方无权援引第三十八条和第三十九条的规定。

#### **第四十一条**

卖方所交付的货物，必须是第三方不能提出任何权利或要求的货物，除非买方同意在这种权利或要求的条件下，收取货物。但是，如果这种权利或要求是以工业产权或其他知识产权为基础的，卖方的义务应依照第四十二条的规定。

#### **第四十二条**

(1) 卖方所交付的货物，必须是第三方不能根据工业产权或其他知识产权主张任何权利或要求的货物，但以卖方在订立合同时已知道或不可能不知道的权利或要求为限，而且这种权利或要求根据以下国家的法律规定是以工业产权或其他知识产权为基础的：

(a) 如果双方当事人在订立合同时预期货物将在某一国境内转售或做其他使用，则根据货物将在其境内转售或做其他使用的国家的法律；或者

(b) 在任何其他情况下，根据买方营业地所在国家的法律。

(2) 卖方在上一款中的义务不适用于以下情况：

(a) 买方在订立合同时已知道或不可能不知道此项权利或要求；或者

(b) 此项权利或要求的发生，是由于卖方要遵照买方所提供的技术图样、图案、程式或其他规格。

#### **第四十三条**

(1) 买方如果不在已知道或理应知道第三方的权利或要求后一段合理时间内，将此一权利或要求的性质通知卖方，就丧失援引第四十一条或第四十二条规定的权利。

(2) 卖方如果知道第三方的权利或要求以及此一权利或要求的性质，就无权援引上一款的规定。

#### **第四十四条**

尽管有第二十九条第(1)款和第四十三条第(1)款的规定，买方如果对他未发出所需的通知具备合理的理由，仍可按照第五十条规定减低价格，或要求利润损失以外的损害赔偿。

### **第三节 卖方违反合同的补救办法**

#### **第四十五条**

(1) 如果卖方不履行他在合同和本公约中的任何义务，买方可以：

- (a) 行使第四十六条至第五十二条所规定的权利；
- (b) 按照第七十四条至第七十七条的规定，要求损害赔偿。

(2) 买方可能享有的要求损害赔偿的任何权利，不因他行使采取其他补救办法的权利而丧失。

(3) 如果买方对违反合同采取某种补救办法，法院或仲裁庭不得给予卖方宽限期。

#### **第四十六条**

(1) 买方可以要求卖方履行义务，除非买方已采取与此一要求相抵触的某种补救办法。

(2) 如果货物不符合同，买方只有在此种不符合同情形构成根本违反合同时，才可以要求交付替代货物，而且关于替代货物的要求，必须与依照第三十九条发出的通知同时提出，或者在该项通知发出后一段合理时间内提出。

(3) 如果货物不符合同，买方可以要求卖方通过修理对不符合同之处做出补救，除非他考虑了所有情况之后，认为这样做是不合理的。修理的要求必须与依照第三十九条发出的通知同时提出，或者在该项通知发出后一段合理时间内提出。

#### **第四十七条**

(1) 买方可以规定一段合理时限的额外时间，让卖方履行其义务。

(2) 除非买方收到卖方的通知，声称他将不在所规定的时间内履行义务，买方在这段时间内不得对违反合同采取任何补救办法。但是，买方并不因此丧失他对迟延履行义务可能享有的要求损害赔偿的任何权利。

#### **第四十八条**

(1) 在第四十九条的条件下，卖方即使在交货日期之后，仍可自付费用，对任何不履行义务做出补救，但这种补救不得造成不合理的迟延，也不得使买方遭受不合理的不便，或无法确定卖方是否将偿付买方预付的费用。但是，买方保留本公约所规定的要求损害赔偿的任何权利。

(2) 如果卖方要求买方表明他是否接受卖方履行义务，而买方不在一段合理时间内对此一要求做出答复，则卖方可以按其要求中所指明的时间履行义务。买方不得在该段时间内采取与卖方履行义务相抵触的任何补救办法。

(3) 卖方表明他将在某一特定时间内履行义务的通知，应视为包括根据上一款规定要买方表明决定的要求在内。

(4) 卖方按照本条第(2)和第(3)款做出的要求或通知，必须在买方收到后，始生效力。

#### **第四十九条**

(1) 买方在以下情况下可以宣告合同无效：



(a) 卖方不履行其在合同或本公约中的任何义务，等于根本违反合同；  
或

(b) 如果发生不交货的情况，卖方不在买方按照第四十七条第(1)款规定的额外时间内交付货物，或卖方声明他将不在所规定的时间内交付货物。

(2) 但是，如果卖方已交付货物，买方就丧失宣告合同无效的权利，除非：

(a) 对于迟延交货，他在知道交货后一段合理时间内这样做；

(b) 对于迟延交货以外的任何违反合同的事情：

    他在已知道或理应知道这种违反合同后一段合理时间内这样做；或

    他在买方按照第四十七条第(1)款规定的任何额外时间满期后，或在卖方声明他将不在这一额外时间履行义务后一段合理时间内这样做；或

    他在卖方按照第四十八条第(2)款指明的任何额外时间满期后，或在买方声明他将不接受卖方履行义务后一段合理时间内这样做。

#### **第五十条**

如果货物不符合同，不论价款是否已付，买方部可以减低价格，减价按实际交付的货物在交货时的价值与符合合同的货物在当时的价值两者之间的比例计算。但是，如果卖方按照第三十七条或第四十八条的规定对任何不履行义务做出补救，或者买方拒绝接受卖方按照该两条规定履行义务，则买方不得减低价格。

#### **第五十一条**

(1) 如果卖方只交付一部分货物，或者交付的货物中只有一部分符合合同规定，第四十六条至第五十条的规定适用于缺漏部分及不符合同规定部分的货物。

(2) 卖方只有在完全不交付货物或不按照合同规定交付货物等于根本违反合同时，才可以宣告整个合同无效。

#### **第五十二条**

(1) 如果卖方在规定的日期前交付货物，买方可以收取货物，也可以拒绝收取货物。

(2) 如果卖方交付的货物数量大于合同规定的数量，买方可以收取也可以拒绝收取多交部分的货物。如果买方收取多交部分货物的全部或一部分，他必须按合同价格付款。

### **第三章 买方的义务**

#### **第五十三条**

买方必须按照合同和本公约规定支付货物价款和收取货物。

## 第一节 支付价款

### 第五十四条

买方支付价款的义务包括根据合同或任何有关法律和规章规定的步骤和手续，以便支付价款。

### 第五十五条

如果合同已有效地订立，但没有明示或暗示地规定价格或规定如何确定价格，在没有任何相反表示的情况下，双方当事人应视为已默示地引用订立合同时此种货物在有关贸易的类似情况下销售的通常价格。

### 第五十六条

如果价格是按货物的重量规定的，如有疑问，应按净重确定。

### 第五十七条

(1) 如果买方没有义务在任何其他特定地点支付价款，他必须在以下地点向卖方支付价款：

- (a) 卖方的营业地；或者
- (b) 如凭移交货物或单据支付价款，则为移交货物或单据的地点。

(2) 卖方必须承担因其营业地在订立合同后发生变动而增加的支付方面的有关费用。

### 第五十八条

(1) 如果买方没有义务在任何其他特定时间内支付价款，他必须于卖方按照合同和本公约规定将货物或控制货物处置权的单据交给买方处置时支付价款。卖方可以支付价款作为移交货物或单据的条件。

(2) 如果合同涉及到货物的运输，卖方可以在支付价款后可把货物或控制货物处置权的单据移交给买方作为发运货物的条件。

(3) 买方在未有机会检验货物前，无义务支付价款，除非这种机会与双方当事人议定的交货或支付程序相抵触。

### 第五十九条

买方必须按合同和本公约规定的日期或从合同和本公约可以确定的日期支付价款，而无需卖方提出任何要求或办理任何手续。

## 第二节 收取货物

### 第六十条

买方收取货物的义务如下：

- (a) 采取一切理应采取的行动，以期卖方能交付货物；和
- (b) 接收货物。

## 第三节 卖方违反合同的补救办法

### 第六十一条

(1) 如果买方不履行他在合同和本公约中的任何义务，卖方可以：

(a) 行使第六十二条至第六十五条所规定的权利；

(b) 按照第七十四条至第七十七条的规定，要求损害赔偿。

(2) 卖方可能享有的要求损害赔偿的任何权利，不因他行使采取其他补救办法的权利而丧失。

(3) 如果卖方对违反合同采取某种补救办法，法院或仲裁庭不得给予买方宽限期。

### 第六十二条

卖方可以要求买方支付价款、收取货物或履行他的其他义务，除非卖方已采取与此一要求相抵触的某种补救办法。

### 第六十三条

(1) 卖方可以规定一段合理时限的额外时间，让买方履行义务。

(1) 除非卖方收到买方的通知，声称他将不在所规定的时间内履行义务，卖方不得在这段时间内对违反合同采取任何补救办法。但是，卖方并不因此丧失他对迟延履行义务可能享有的要求损害赔偿的任何权利。

### 第六十四条

(1) 卖方在以下情况下可以宣告合同无效：

(a) 买方不履行其在合同或本公约中的任何义务，等于根本违反合同；  
或

(b) 买方不在卖方按照第六十三条第(1)款规定的额外时间内履行支付价款的义务或收取货物，或买方声明他将不在所规定的时间内这样做。

(2) 但是，如果买方已支付价款，卖方就丧失宣告合同无效的权利，除非：

(a) 对于买方迟延履行义务，他在知道买方履行义务前这样做；或者

(b) 对于买方迟延履行义务以外的任何违反合同事情：

    他在已知道或理应知道这种违反合同后一段合理时间内这样做；或

    他在卖方按照第六十三条第(1)款规定的任何额外时间满期后或在买方声明他将不在这，一额外时间内履行义务后一段合理时间内这样做。

### 第六十五条

(1) 如果买方应根据合同规定订明货物的形状、大小或其他特征，而他在议定的日期或在收到卖方的要求后一段合理时间内没有订明这些规格，则卖方在不损害其可能享有的任何其他权利的情况下，可以按照他所知的买方的要求，自己订明规格。

(2) 如果卖方自己订明规格，他必须把订明规格的细节通知买方，而且必须规定一段合理时间，让买方可以在该段时间内订出不同的规格。如果买方在收到这种通知后没有在该段时间内这样做，卖方所订的规格就具有约束

力。

## 第四章 风险移转

### 第六十六条

货物在风险移转到买方时承担后遗失或损坏，买方支付价款的义务并不因此解除，除非这种遗失或损坏是由于卖方的行为或不行为所造成。

### 第六十七条

(1) 如果销售合同涉及到货物的运输，但卖方没有义务在某一特定地点交付货物，自货物按照销售合同交付给第一承运人以转交给买方时起，风险就移转到买方承担。如果卖方有义务在某一特定地点把货物交付给承运人，在货物于该地点交付给承运人以前，风险不移转到买方承担。卖方受权保留控制货物处置权的单据，并不影响风险的转移。

(2) 但是，在货物以货物上加标记，或以装运单据，或向买方发出通知或其他方式清楚地表明有关合同以前，风险不移转到买方承担。

### 第六十八条

对于在运输途中销售的货物，从订立合同时起，风险就移转到买方承担。但是，如果情况表明有此需要，从货物支付给签发载有运输合同单据的承运人时起，风险就由买方承担。尽管如此，如果卖方在订立合同时已知道或理应知道货物已经遗失或损坏，而他又不将这一事实告知买方，则这种遗失或损坏应由卖方负责。

### 第六十九条

(1) 在不属于第六十七条和第六十八条规定的情况下，从买方接收货物时起，或如果买方不在适当时间内这样做，则从货物交给他处置但他不收取货物从而违反合同时起，风险移转到买方承担。

(2) 但是，如果买方有义务在卖方营业地以外的某一地点接收货物，当交货时间已到而买方知道货物已在该地点交给他处置时，风险方始移转。

(3) 如果合同指的是当时未加识别的货物，则这些货物在未清楚注明有关合同以前，不得视为已交给买方处置。

### 第七十条

如果卖方已根本违反合同，第六十七条、第六十八条和第六十九条的规定，不损害买方因此种违反合同而可以采取的各种补救办法。

## 第五章 卖方和买方义务的一般规定

### 第一节 预期违反合同和分批交货合同

### 第七十一条

(1) 如果订立合同后，另一方当事人由于下列原因显然将不履行其大部分重要义务。一方当事人可以中止履行义务：

- (a) 他履行义务的能力或他的信用有严重缺陷；或
- (b) 他在准备履行合同或履行合同中的行为。

(2) 如果卖方在上一款所述的理由明显比以前已将货物发运，他可以阻止将货物支付给买方，即使买方持有其有权获得货物的单据。本款规定只与买方和卖方间对货物的权利有关。

(3) 中止履行义务的一方当事人不论是在货物发运前还是发运后，都必须立即通知另一方当事人，如经另一方当事人对履行义务提供充分保证，则他必须继续履行义务。

#### **第七十二条**

(1) 如果在履行合问日期之前，明显看出一方当事人将根本违反合同，另一方当事人可以宣告合同无效。

(2) 如果时间许可，打算宣告合同无效的一方当事人必须向另一方当事人发出合理的通知，使他可以对履行义务提供充分保证。

(3) 如果另一方当事人已声明他将不履行其义务，则上一款的规定不适用。

#### **第七十三条**

(1) 对于分批交付货物的合同，如果一方当事人不履行对任何一批货物的义务，便对该批货物构成根本违反合同，则另一方当事人可以宣告合同对该批货物无效。

(2) 如果一方当事人不履行对任何一批货物的义务，使另一方当事人有充分理由断定对今后各批货物将会发生根本违反合同，该另一方当事人可以在一段合理时间内宣告合同今后无效。

(3) 买方宣告合同对任何一批货物的交付为无效时，可以同时宣告合同对已交付的或今后交付的各批货物均为无效，如果各批货物是互相依存的，不能单独用于双方当事人在订立合同时所设想的目的。

## **第二节 损害赔偿**

#### **第七十四条**

一方当事人违反合同应负的损害赔偿额，应与另一方当事人因他违反合同而遭受的包括利润在内的损失额相等。这种损害赔偿不得超过违反合同一方在订立合同时，依照他当时已知道或理应知道的事实和情况，对违反合同预料到或理应预料到的可能损失。

#### **第七十五条**

如果合同被宣告无效，而在宣告无效后一段合理时间内，买方已以合理方式购买替代货物，或者卖方已以合理方式把货物转卖，则要求损害赔偿的

一方可以取得合同价格和替代货物交易价格之间的差额以及按照第七十四条规定可以取得的任何其他损害赔偿。

#### 第七十六条

(1) 如果合同被宣告无效，而货物又有时价，要求损害赔偿的一方，如果没有根据第七十五条规定进行购买或转卖，则可以取得合同规定的价格和宣告合同无效时的时价之间的差额以及按照第七十四条规定可以取得的任何其他损害赔偿。但是，如果要求损害赔偿的一方在接收货物之后宣告合同无效，则应适用接收货物时的时价，而不适用宣告合同无效时的时价。

(2) 为上一款的目的，时价指原应交付货物地点的现行价格，如果该地点没有时价，则指另一合理替代地点的价格，但应适当地考虑货物运费的差额。

#### 第七十七条

声称另一违反合同的一方，必须按情况采取合理措施，减轻由于该另一方违反合同而引起的损失，包括利润方面的损失。如果他不采取这种措施，违反合同一方可以要求从损害赔偿中扣除原可以减轻的损失数额。

### 第三节 利 息

#### 第七十八条

如果一方当事人没有支付价款或任何其他拖欠金额，另一方当事人有权对这些款额收取利息，但不妨碍要求按照第七十四条规定可以取得的损害赔偿。

### 第四节 免 责

#### 第七十九条

(1) 当事人对不履行义务，不负责任，如果他能证明此种不履行义务，是由于某种非他所能控制的障碍，而且对于这种障碍，没有理由预期他在订立合同时能考虑到或能避免或克服它或它的后果。

(2) 如果当事人不履行义务是由于他所雇佣履行合同的全部或一部分规定的第三方不履行义务所致，该当事人只有在以下情况下才能免除责任：

(a) 他按照上一款的规定应免除责任，和

(b) 假如该款的规定也适用于他所雇佣的人，这个人也同样会免除责任。

(3) 本条所规定的免责对障碍存在的期间有效。

(4) 不履行义务的一方必须将障碍及其对他履行义务能力的影响通知另一方。如果该项通知在不履行义务的一方已知道或理应知道此一障碍后一段合理时间内仍未为另一方收到，则他对由于另一方未收到通知而造成的损害

应负赔偿责任。

(5)本条规定不妨碍任何一方行使本公约规定的要求损害赔偿以外的任何权利。

#### **第八十条**

一方当事人因其行为或不行为而使得另一方当事人不履行义务时，不得声称该另一方当事人不履行义务。

### **第五节 宣告合同无效的效果**

#### **第八十一条**

(1)宣告合同无效解除了双方在合同中的义务，但应负责的任何损害赔偿仍应负责。宣告合同无效不影响合同中关于解决争议的任何规定，也不影响合同中关于双方在宣告合同无效后权利和义务的任何其他规定。

(2)已全部或部分履行合同的一方，可以要求另一方归还他按照合同供应的货物或支付的价款。如果双方都须归还，他们必须同时这样做。

#### **第八十二条**

(1)买方如果不可能按实际收到货物的原状归还货物，他就丧失宣告合同无效或要求卖方交付替代货物的权利。

(2)上一款的规定不适用于以下情况：

(a)如果不可能归还货物或不可能按实际收到货物的原状归还货物，并非由于买方的行为或不行为所造成；或者

(b)如果货物或其中一部分的毁灭或变坏，是由于按照第三十八条规定进行检验所致；或者

(c)如果货物或其中一部分，在买方发现或理应发现与合同不符以前，已为买方在正常营业过程中售出，或在正常使用过程中消费或改变。

#### **第八十三条**

买方虽然依第八十二条规定丧失宣告合同无效或要求卖方交付替代货物的权利，但是根据合同和本公约规定，他仍保有采取一切其他补救办法的权利。

#### **第八十四条**

(1)如果卖方有义务归还价款，他必须同时从支付价款之日起支付价款利息。

(2)在以下情况下，买方必须向卖方说明他从货物或其中一部分得到的一切利益：

(a)如果他必须归还货物或其中一部分；或者

(b)如果他不可能归还全部或部分货物，或不可能按实际收到货物的原状归还全部或部分货物，但他已宣告合同无效或已要求卖方交付替代货物。

## 第六节 保全货物

### 第八十五条

如果买方推迟收取货物，或在支付价款和交付货物应同时履行时，买方没有支付价款，而卖方仍拥有这些货物或仍能控制这些货物的处置权，卖方必须按情况采取合理措施，以保全货物。他有权保有这些货物，直至买方把他所付的合理费用偿还给他为止。

### 第八十六条

(1) 如果买方已收到货物，但打算行使合同或本公约规定的任何权利，把货物退回，他必须按情况采取合理措施，以保全货物。他有权保有这些货物，直至卖方把他所付的合理费用偿还给他为止。

(2) 如果发运给买方的货物已到达目的地，并交给买方处置，而买方行使退货权利，则买方必须代表卖方收取货物，除非他这样做需要支付价款而且会使他遭受不合理的不便或需承担不合理的费用。如果卖方或授权代表他掌管货物的人也在目的地，则此一规定不适用。如果买方根据本款规定收取货物，他的权利和义务与上一款所规定的相同。

### 第八十七条

有义务采取措施以保全货物的一方当事人，可以把货物寄放在第三方的仓库，由另一方当事人担负费用，但该项费用必须合理。

### 第八十八条

(1) 如果另一方当事人在收取货物或收回货物或支付价款或保全货物费用方面有不合理的迟延，按照第八十五条或第八十六条规定有义务保全货物的一方当事人，可以采取任何适当办法，把货物出售，但必须事前向另一方当事人发出合理的意向通知。

(2) 如果货物易于迅速变坏，或者货物的保全牵涉到不合理的费用，则按照第八十五条或第八十六条规定有义务保全货物的一方当事人，必须采取合理措施，把货物出售，在可能的范围内，他必须把出售货物的打算通知另一方当事人。

(3) 出售货物的一方当事人，有权从销售所得收入中扣回为保全货物和销售货物而付的合理费用。他必须向另一方当事人说明所余款项。

## 第四部分 最后条款

### 第八十九条

兹指定联合国秘书长为本公约保管人。

### 第九十条

本公约不优于业已缔结或可能缔结并载有与属于本公约范围内事项有关



的条款的任何国际协定，但以双方当事人的营业地均在这种协定的缔约国内为限。

#### **第九十一条**

(1) 本公约在联合国国际货物销售合同会议闭幕会议上开放签字，并在纽约联合国总部继续开放签字，直至一九八一年九月三十日为止。

(2) 本公约须经签字国批准、接受或核准。

(3) 本公约从开放签字之日起开放给所有非签字国加入。

(4) 批准书、接受书、核准书和加入书应送交联合国秘书长存放。

#### **第九十二条**

(1) 缔约国可在签字、批准、接受、核准或加入时声明它不受本公约第二部分的约束或不受本公约第三部分的约束。

(2) 按照上一款规定就本公约第二部分或第三部分做出声明的缔约国，在该声明适用的部分所规定事项上，不得视为本公约的第一条第(1)款范围内的缔约国。

#### **第九十三条**

(1) 如果缔约国具有两个或两个以上的领土单位，而依照该国宪法规定，各领土单位对本公约所规定的事项适用不同的法律制度，则该国得在签字、批准、接受、核准或加入时声明本公约适用于该国全部领土单位或仅适用于其中的一个或数个领土单位，并且可以随时提出另一声明来修改其所做的声明。

(2) 此种声明应通知保管人，并且明确他说明适用本公约的领土单位。

(3) 如果根据按本条做出的声明，本公约适用于缔约国的一个或数个但不是全部领土单位，而且一方当事人的营业地位于该缔约国内，则为本公约的目的，该营业地除非位于本公约适用的领土单位内，否则视为不在缔约国内。

(4) 如果缔约国没有按照本条第(1)款做出声明，则本公约适用于该国所有领土单位。

#### **第九十四条**

(1) 对属于本公约范围的事项具有相同或非常近似的法律规则的两个或两个以上的缔约国，可随时声明本公约不适用于营业地在这些缔约国内的当事人之间的销售合同，也不适用于这些合同的订立。此种声明可联合做出，也可以相互单方面声明的方式做

(2) 对属于本公约范围的事项具有与一个或一个以上非缔约国相同或非常近似的法律规则的缔约国，可随时声明本公约不适用于营业地在这些非缔约国内的当事人之间的销售合同，也不适用于这些合同的订立。

(3) 作为根据上一款所做声明对象的国家如果后来成为缔约国，这项声明从本公约对该新缔约国生效之日起，具有根据第(1)款所作声明的效力，但以该缔约国加入这项声明，或作出相互单方面声明为限。

### 第九十五条

任何国家在交存其批准书、接受书、核准书或加入书时，可声明它不受本公约第一条第（1）款（b）项的约束。

### 第九十六条

本国法律规定销售合同必须以书面订立或书面证明的缔约国，可以随时按照第十二条的规定，声明本公约第十一条、第二十九条或第二部分准许销售合同或其更改或根据协议终止，或者任何发价、接受或其他意旨表示得以书面以外任何形式作出的任何规定不适用，如果任何一方当事人的营业地是在该缔约国内。

### 第九十七条

（1）根据本公约规定在签字时作出的声明，须在批准、接受或核准时加以确认。

（2）声明和声明的确认，应以书面提出，并应正式通知保管人。

（3）声明在本公约对有关国家开始生效时同时生效。但是，保管人于此种生效后收到正式通知的声明，应于保管人收到声明之日起六个月后的第一个月第一天生效。根据第九十四条规定做出的相互单方面声明，应于保管人收到最后一份声明之日起六个月后的第一个月第一天生效。

（4）根据本公约规定做出声明的任何国家可以随时用书面正式通知保管人撤回该项声明。此种撤回于保管人收到通知之日起六个月后的第一个月第一天生效。

（5）撤回根据第九十四条做出的声明，自撤回生效之日起，就会使另一个国家根据该条所做的任何相互声明失效。

### 第九十八条

除本公约明文许可的保留外，不得作任何保留。

### 第九十九条

（1）在本条第（6）款规定的条件下，本公约在第十件批准书、接受书、核准书或加入书，包括载有根据第九十二条规定作出的声明的文书交存之日起十二个月后的第一个月第一天生效。

（2）在本条第（6）款规定的条件下，对于在第十件批准书、接受书、核准书或加入书交存后才批准、接受、核准或加入本公约的国家，本公约在该国交存其批准书、接受书、核准书或加入书之日起十二个月后的第一个月第一天对该国生效，但不适用的部分除外。

（3）批准、接受、核准或加入本公约的国家，如果是一九六四年七月一日在海牙签订的《关于国际货物销售合同的订立统一法公约》（《一九六四年海牙订立合同公约》）和一九六四年七月一日在海牙签订的《关于国际货物销售统一法的公约》（《一九六四年海牙货物销售公约》）中一项或两项公约的缔约国，应按情况同时通知荷兰政府声明退出《一九六四年海牙货物销售公约》或《一九六四年海牙订立合同公约》或退出该两公约。

(4) 凡为《一九六四年海牙货物销售公约》缔约国并批准、接受、核准或加入本公约和根据第九十二条规定声明或业已声明不受本公约第二部分约束的国家，应于批准、接受、核准或加入时通知荷兰政府声明退出《一九六四年海牙货物销售公约》。

(5) 凡为《一九六四年海牙订立合同公约》缔约国并批准、接受、核准或加入本公约和根据第九十二条规定声明或业已声明不受本公约第三部分约束的国家，应于批准、接受、核准或加入时通知荷兰政府声明退出《一九六四年海牙订立合同公约》。

(6) 为本条的目的，《一九六四年海牙订立合同公约》或《一九六四年海牙货物销售公约》的缔约国的批准、接受、核准或加入本公约，应在这些国家按照规定退出该两公约生效后方始生效。本公约保管人应与一九六四年两公约的保管人荷兰政府进行协商，以确保在这方面进行必要的协调。

### 第一 条

(1) 本公约适用于合同的订立，只要订立该合同的建议是在本公约对第一条第(1)款(a)项所指缔约国或第一条第(1)款(b)项所指缔约国生效之日或其后作出的。

(2) 本公约只适用于在它对第一条第(1)款(a)项所指缔约国或第一条第(1)款(b)项所指缔约国生效之日或其后订立的合同。

### 第一 一条

(1) 缔约国可以用书面正式通知保管人声明退出本公约，或本公约第二部分或第三部分。

(2) 退出于保管人收到通知十二个月后的第一个月第一天起生效，凡通知内订明一段退出生效的更长时间，则退出于保管人收到通知后该段更长时间期满时起生效。

一千九百八十年四月十一日订于维也纳，正本一份，其阿拉伯文本、中文本、英文本、法文本、俄文本和西班牙文本都具有同等效力。

下列全权代表，经各自政府正式授权，在本公约上签字，以资证明。

