

CHINESE-ENGLISH
FOREIGN ECONOMIC CONTRACTS

汉英 涉外经济 合同大全

庞广廉 袁宪军 主编

北京大学出版社

汉英涉外经济合同大全

CHINESE-ENGLISH FOREIGN ECONOMIC CONTRACTS

北 京 大 学 出 版 社
北 京

图书在版编目(CIP)数据

汉英涉外经济合同大全/庞广廉 袁宪军 主编
—北京：北京大学出版社，1997.2
ISBN 7—301—02970—5

I . 汉... II. ① 庞... ② 袁... III. 经济合同—手册 IV. D
923.6—62

书 名：汉英涉外经济合同大全

著作责任者：庞广廉 袁宪军主编

责任编辑：周学艺

标准书号：ISBN 7—301—02970—5/F·234

出版者：北京大学出版社

地址：北京市海淀区中关村北京大学校内 100871

电话：出版部 62752015 发行部 62559712 编辑部 62752032

排版者：北京大学出版社激光照排中心

印刷者：北京大学印刷厂印刷

发行者：北京大学出版社

经销者：新华书店

787×1092毫米 16开本 32.5印张 920千字

1997年2月第1版 1997年2月第1次印刷

定 价：68.00元

汉英涉外经济合同大全

主要编纂人员

主 编：庞广廉 袁宪军

副主编：张爱荣 刘 芳 周 岩 詹世革

编 委：（按姓氏笔划为序）

于 青 马胜凯 王学利 史京晨 卢晓松

李 谦 冯 梅 全华强 刘世生 刘生社

刘建新 刘翰墨 权惠敏 陈 玮 张秀美

张 涛 扬维东 周建萍 施海燕

主 审：朱元仁 张国栋 袁一平

前 言

随着中国改革开放政策的顺利实施,我国的对外交往不断增加,国际贸易逐渐发展和扩大,越来越多的企业和科研院所被授予外经贸经营权,国际市场变得愈加重要。在中国进一步改革开放、积极吸引外资、引进技术的新形势下,我们要积极参与并扩大国际交换,投身国际竞争和国际分工,把有竞争性的商品推向国际市场,繁荣我国的外经贸事业。目前的世界经济格局,也为我们利用国内外两种资源、两个市场发展经济提供了良好机遇。

新形势下,涉外经济合同不断增加,已成为有效地维护双方的合法权益,明确双方权利和义务的手段。但由于我国外经贸企业的一些业务人员经验不足或理论知识欠缺,在签订涉外经济合同时,常因缺乏必要的常识,所签订的合同过于简单或有些疏漏,不会或不懂得用法律手段来维护国家或企业自身的利益,给国外不法分子以可乘之机,以至给国家、企业甚而个人造成了巨大损失,程度之重,令人痛心!

涉外经济合同是保证国际经济贸易活动顺利进行的法律文件,具有固定的行文格式。国际经贸业务中的许多纠纷,都归结到合同条款上的争议,因而签好一份完整的合法合同,也就等于生意成功了一半。《汉英涉外经济合同大全》的编者大多是活跃在我国外经贸战线上的业务人员,深感订立涉外经济合同是一项非常复杂而又专门性的工作,要通过有关人员的通力合作才能完成。本书拟对涉外经济合同作一系统的研究和总结,提供一些具体范例,旨在使我国企业所签订合同既符合中国改革开放所规定的各项政策,又符合国际惯例,使各企业将产品立足国际市场,为国家多创外汇,更多地吸引外资,引进先进技术,繁荣我国的社会主义市场经济。

《汉英涉外经济合同大全》主要包括涉外经济合同的主要条款、各种涉外经济合同范例以及涉外经济合同有关文件,内容力尽详尽、实用,使外经贸企业能在签立各类涉外经济合同时减少盲目性,能有案可依、有章可循并加以灵活运用。

在本书的编纂过程中,参阅了大量的经贸书籍,恕不一一列出,在此谨向有关出版物的作者和编者致以诚挚的谢意!中国化工进出口总公司、中国机械进出口总公司等部门为本书提供了丰富的涉外经济合同实例,在此一并致谢!

限于编者水平,加以时间仓促,纰缪挂漏在所难免,敬希同行及读者不吝批评指正,以使本书再版时能日臻完美!

编 者

1996年9月于北京

目 录

第一编 涉外经济合同的主要条款

第一章 概念及其分类	(1)
第二章：合同中的价格条款	(3)
第三章：合同中的支付条款	(6)
第四章：合同中的运输条款	(23)
第五章：合同中的保险条款	(30)
第六章：合同中的不可抗力条款	(37)
第七章：合同中的异议和索赔条款	(38)
第八章：合同中的仲裁条款	(40)

第二编 涉外经济合同范例

1. 合资经营企业合同	(44)
JOINT VENTURE CONTRACT	(53)
2. 合资咨询公司合同	(64)
CONTRACT FOR JOINT VENTURE CONSULTING FIRM	(71)
3. 合作经营企业合同	(79)
CONTRACT FOR JOINT-OPERATING ENTERPRISE	(84)
4. 联合生产合同	(90)
CONTRACT FOR COPRODUCTION	(103)
5. 专有技术许可证合同	(119)
LICENSE/KNOW-HOW CONTRACT	(123)
6. 成套设备技术引进合同	(127)
THE FORM OF LICENSE CONTRACT FOR INTRODUCTION OF COMPLETE PLANT & TECHNOLOGY	(135)
7. 工程合同	(146)
CONTRACT FOR WORK	(148)
8. 出口合同	
—形式发票	(151)
EXPORT CONTRACTS	
PROFORMA INVOICE	(152)
—售货确认书	(153)
SALES CONFIRMATION	(155)
—货物销售合同标准条款	(157)
MODEL TERMS OF CONTRACTS FOR SALE OF GOODS	(164)

9. 进口合同·····	(172)
PURCHASE CONTRACT	(176)
10. 代理合同	
—总代理协议·····	(181)
AGENCY CONTRACTS	
GENERAL AGENCY AGREEMENT	(185)
—代理协议·····	(190)
AGENCY AGREEMENT	(192)
—独家代理协议·····	(194)
SOLE AGENCY AGREEMENT	(195)
11. 佣金协议	(197)
COMMISSION AGREEMENT	(198)
12. 寄售协议	(199)
AGREEMENT OF CONSIGNMENT	(200)
13. 补偿贸易协议	(201)
AGREEMENT OF COMPENSATION TRADE	(202)
14. 来料加工合同	(203)
CONTRACT FOR BUSINESS OF PROCESSING (PARTY B'S) MATERIAL	
INTO FINISHED PRODUCTS	(205)
15. 易货合同	(207)
BARTER CONTRACT	(211)
16. 租赁协议	
—设备租赁协议·····	(215)
LEASE AGREEMENT	
LEASE AGREEMENT ON INSTRUMENT	(217)
—公寓租赁合同·····	(219)
LEASE CONTRACT ON APARTMENT	(221)
17. 短期贷款合同	(223)
SHORT-TERM CREDIT FACILITY CONTRACT	(225)
18. 劳务合同	
—对外劳务合同·····	(227)
LABOR SERVICE CONTRACTS	
CONTRACT FOR FOREIGN LABOUR SERVICE	(229)
—聘请合同·····	(231)
CONTRACT FOR EMPLOYMENT	(232)
—聘雇协议·····	(233)
AGREEMENT OF EMPLOYMENT	(234)
19. 国际招标和投标	(235)
INTERNATIONAL TENDER AND BID	(246)
20. 投标合同	(259)

BIDDING CONTRACT	(266)
21. 中外定期租船合同	(275)
TIME CHARTER PARTY	(280)
22. 中国人民保险公司出口卖方信贷保险单	(288)
PICC SUPPLIER INSURANCE POLICY	(298)
第三编 涉外经济合同有关文件选录	
1. 中华人民共和国涉外经济合同法.....	(310)
LAW OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA ON ECONOMIC CONTRACTS INVOLVING FOREIGN INTEREST	(315)
2. 中华人民共和国对外贸易法.....	(321)
FOREIGN TRADE LAW OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA	(327)
3. 联合国国际货物销售合同公约.....	(334)
UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS	(352)
4. 跟单信用证统一惯例(1993 年修订本) 国际商会第 500 号出版物.....	(372)
UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS (1993 REVISION PUBLICATION NO. 500)	(388)
5. 托收统一规则.....	(408)
UNIFORM RULES FOR COLLECTION	(415)
6. 1990 年国际贸易术语解释通则	(421)
INCOTERMS 1990	(451)
7. 中国人民保险公司海洋运输货物保险条款.....	(483)
THE PEOPLE'S INSURANCE COMPANY OF CHINA OCEAN MARINE CARGO CLAUSES	(486)
8. 伦敦保险协会货物条款.....	(489)
THE INSTITUTE OF LONDON UNDERWRITER CARGO CLAUSES ...	(499)

第一编 涉外经济合同的主要条款

第一章 概念及其分类

第一节 涉外经济合同的概念

涉外经济合同在一般意义上讲是指同时包含有中国因素和外国因素的经济合同，即合同的主体一方或双方不具有中国国籍、或者合同的客体处于中国境外，或者合同的某种法律事实发生于中国境外，但同时，这些因素也必须包含有中国因素。

根据《中华人民共和国涉外经济合同法》，涉外经济合同为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个人之间订立的经济合同。它有以下两个基本特征：

一、主体的特定性。

涉外经济合同的一方当事人，必须是外国企业、其他经济组织或个人；而另一方当事人则是中国的企业或其他经济组织。

二、内容的特殊性。

即涉外经济合同的内容是经济性的，且是中国法人和其他经济组织和外国法人、非法人实体或者个人之间发生的国际经济贸易关系。

第二节 涉外经济合同的主要条款

依据《涉外经济合同法》有关条款的规定，涉外经济合同的条款大体分为以下几类：

一、涉外经济合同应具备的条款

1. 合同当事人的名称或姓名、国籍、主营业所或者住所；
2. 合同签订的日期、地点；
3. 合同的类型和合同标的的种类、范围；
4. 合同标的的技术条件、质量、标准、规格、数量；
5. 履行的期限、地点和方式；
6. 价格条件、支付金额、支付方式和各种附带的费用；
7. 合同能否转让或者合同转让的条件；
8. 违反合同的赔偿和其他责任；
9. 合同发生争议时的解决办法；
10. 合同使用的文字及其效力。

二、合同视需要应当约定的条款

该类合同主要有以下两种：一是合同当事人对于风险较大的合同，应当对履行标的所

承担的风险约定界限；必要时应当约定对标的的保险范围。二是对需较长时间连续履行的合同，如中外合资经营企业合作合同，合同当事人应当约定合同存续的有效期限，并可以约定延长合同期限和提前终止合同的条件。当然，对于这些条款的确定，必须依照我国有关法律对此的限定，如中外合资经营企业的期限必须符合《中外合资经营企业法实施条例》中有关的规定。

三、合同当事人可以在合同中约定的条款

《涉外经济合同法》还规定了一些当事人认为必要时在合同中可以约定的条款。这些条款主要有：法律适用条款、担保条款、有关不可抗力范围条款、违约金条款、关于违反合同而产生的损失赔偿额的计算方法条款、关于支付金额的利息的计算方法条款和有关解除合同的条件条款等。

第三节 涉外经济合同的分类

涉外经济合同种类繁多，依其性质与内容可大致分为如下几类：

一、商品流通类：

这类常见的有：中外货物买卖合同、货物销售合同、售货确认书等；

二、合作协作类：

这类常见的有：合资经营、合作生产、销售代理、独家代理、工程承包、承包经营等；

三、产权的使用或转让类：

技术转让、专利转让、商标转让等；

四、运输、保险类：

五、其它类：

指涉外经济活动中为了某种特殊需要而订立的专项合同。如劳务、备忘录等。

第四节 合同拟订时应注意的问题

签订涉外经济合同时，应注意以下问题：

一、订立合同条款要符合有关法律的规定和要求。对于国家有关规定的，应按照法律的规定，确定合同的条款。

二、合同条款的内容不得违反我国法律原则和社会公共利益，无论合同的准据法是何国的法律，合同都不得违反我国法律的强制性规定。

三、对容易引起争议的合同标的数量、质量、标准、规格等给予合理的、明确的规定。

四、对履约的期限、地点、方式等要给予合理的规定。如对方出资的方式、期限等必须明确，不可以模棱两可，或给予对方以无限拖延的机会。

五、对支付方式、货币种类等问题的规定，必须有国际眼光，参考汇率浮动可能给我方带来的影响以及支付的不同方式可能带来的风险利息增减等因素。

六、合同的违约责任条款必须具体明确，要针对外商最易违约的问题，以及违约后给我方可能带来的损失，有的放矢地加以规定。

七、对外商提出的免责条款要慎重研究，搞清其范围、意图，不可同意外方过宽的免责范围以至于将其应承担的责任也规定为免责。

八、对于争议解决的方式、地点、准据法的确定要充分重视，不可轻易放弃自己的要求去选择自己对之一无所知的其它国家法律为准据法，尽量选择我国法律为准据法，在我国的仲裁机构进行仲裁。若达不成协议，可选择一中立第三国的法律及仲裁机构。当然也不能排斥在对方当事人国家进行仲裁或诉讼，这要从各方面的因素来考虑。

九、条款的文字表达要准确，不能由于不准确而引起不同的解释，行文前后要一致，条款之间要逻辑严密。

十、注意中外文文本的一致性，由于中外文本具有同等效力，如果外商在外文文本中使用一些含义特殊的词语，发生争议时，我方就可能吃亏。

第二章 合同中的价格条款

合同中的价格条款一般包括商品的单价和总值两项基本内容。单价通常由四个部分组成，即包括计量单位、单位价格金额、计价货币和贸易术语。例如：水泥每公吨 CIF BANGKOK 360 美元。

规定价格条款时，应注意下列问题：

合理确定商品的单价，防止偏高偏低；

根据船源、货源等实际情况，选择适当的贸易术语；

争取选择有利的计价货币，必要时可加订保值条款；

灵活运用各种不同的作价办法，避免承担价格变动的风险；

参照国际贸易的习惯做法，注意佣金和折扣的合理运用；

如交货品质、交货数量有机动幅度或包装费另行计价时，应一并证明机动部分作价和包装费计价的具体办法；

单价中的计量单位，计价货币和港口名称必须书写清楚，以利合同的履行。

完整的价格条款的内容包括价格术语、价格的计量单位、计价货币、单位价格金额、装运港或目的港名称。现就价格条款中的几个主要问题分述如下：

一、贸易术语(Trade Terms)

又称价格术语、价格条件等，是用一个简短词语或英文缩写字母来表达贸易中的价格结构及合同双方在贸易中应尽的义务，是国际贸易中构成单价条款的重要组成部分。每一特定的价格术语都相应规定了贸易双方的责任、风险、应支付的费用及各自应办理的手续。它不仅反映了商品价格，而且是一种成交条件。贸易术语是在国际贸易的实践中产生的，反过来，它的出现又推动了贸易的发展，它的广泛运用对于简化交易手续、缩短洽商时间、节省费用开支都发挥了重要作用。

根据国际商会的《Incoterms 1990》版本归纳的 13 种贸易术语，其中 8 种是在出口国的内地或港口交货，即：E. X. W. (Ex Works 工厂交货)、F. C. A. (Free Carrier 货交承运人)、F. A. S. (Free Alongside Ship 装运港船边交货)、F. O. B. (Free on Board 装运港船上交货)、C. F. R. (Cost & Freight 成本加运费)、C. I. F. (Cost, Insurance & Freight 成本、保险费加运费)、C. P. T. (Carriage Paid to... 运费付至...)、C. I. P. (Carriage & Insurance Paid to 运费、保险费付至)。其余 5 种则是在进口国边境、港口或内地完成交货义务，即：D. A. F.

(Delivered At Frontier 边境交货)、D. E. S. (Delivered Ex Ship 目的港船上交货)、D. E. Q. (Delivered Ex Quay 目的港码头交货)、D. D. U. (Delivered Duty Dnpaid 未完税交货)、D. D. P. (Delivered Duty Paid 完税后交货)。以下是十三种贸易术语的归纳对比表：

国际电码	交货地点	风险转界限	出口报关的责任 费用的承担	进口报关的责任 费用的承担	适用的运输 方式
E. X. W.	商品产地、 所在地	买方处置 货物后	买方	买方	任何方式
F. C. A.	出口国内地、 港口	承运人处置 货物后	卖方	卖方	任何方式
F. A. S.	装运港口	货交船边后	买方	买方	水上运输
F. O. B.	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
C. F. R.	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
C. I. F.	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输
C. P. T	出口国内地、 港口	承运人处置 货物后	卖方	买方	任何方式
C. I. P.	出口国内地、 港口	承运人处置 货物后	卖方	买方	任何方式
D. A. F	两国边境指定 地点	买方处置 货物后	卖方	买方	任何方式
D. E. S.	目的港口	买方在船上 收货后	卖方	买方	水上运输
D. E. Q.	目的港口	买方在码头 收货后	卖方	买方	水上运输
D. D. U.	进口国内	买方在指定 地点收货后	卖方	买方	任何方式
D. D. P.	进口国内	买方在指定 地点收货后	卖方	买方	任何方式

二、计价货币

在拟订合同时，对计价货币的选择应考虑如下因素：

1. 尽可能选择汇率比较稳定的可自由兑换的货币。
2. 从理论上讲，对于出口交易，采用硬币比较有利，而进口合同却用软币计价比较合算。
3. 为了避免可能发生的经济损失，双方当事人 在 签 立 合 同 时 可 以 订 立 考 虑 汇 率 变 动 的 附 加 条 款 。 一 般 用 下 列 办 法 ：

(1) 黄金条款：

这是国际贸易中常见的一种保值方法，即买卖双方的货款支付按签订合同时黄金的价值计算。在合同中明确订约时该种货币的法定含金量或黄金平价，并约

定在交货付款时,该法定含金量或黄金平价如有变化,合同价格也必须按比例相应调整。

(2) 汇率风险:

即在订合同时,明确订明计价货币与另一种货币的汇率。付款时,该汇率如有变动,则按比例调整合同价格。

(3) 使用欧洲货币计价:

欧洲货币单位是欧洲共同体十国的联合货币单位,各国货币按照一定的权数计算在欧洲货币单位内,所以欧洲货币单位与其它货币比较,具有相对的稳定性。在货币市场剧烈波动的情况下,由于这种联合货币有其相对的稳定性而逐步被扩大使用。可以在合同中写明,以欧洲货币单位计价,结汇时再折成美元或其它西方货币收汇或付汇。

三、计价单位:

在确定商品价格时,首先要确定单位数量商品的价格,这就要确定价格的计量单位,简称计价单位。计价单位主要取决于货物的性质,同时也应遵循国际贸易惯例。目前,在国际贸易中,一般采用下述六种方法来计价。

1. 按重量(Weight)计算:这是目前国际贸易中使用最多的一种计量方法。大宗农副产品、矿产品以及一部分工业制成品都习惯按重量计算。在按重量计算时,可根据各种商品的具体情况分别按公吨、长吨、短吨、公担(Quintal)、英担、美担、司马担、公斤、市斤、磅(Pound)、克、盎司(Ounce)等计量。对于一些贵重商品,如黄金、白银一般采用克或盎司,金铂钻则采用克拉(Carat)作为计量单位。请注意:

长吨(Long Ton,英制)=2240 磅(L/T)

短吨(Short Ton,美制)=2000 磅(S/T)

公吨(Metric Ton,公制)=2204.6 磅(M/T)

另外,还要注意,应指明是毛重、净重,还是以毛作净,否则会含糊不清,易引起纠纷。

2. 按数量(Number)计算:

大多数工业制成品,尤其是日用消费品、轻工业品、机械产品及一部分土特产品,习惯于按数量进行买卖。常见的有个、只、件(Piece)、套、双(Pair)、打(Dozen)、张(Sheet)、台(Unit)、大箩(Gross 2 打)、令(Ream)、卷(Roll)、袋、箱、桶、包(Pack)、捆(Bale)等。

3. 按长度(Length)计算:

这种方法常用于金属绳索、布匹、绸缎等类商品的买卖,常见的有英寸、英尺、码(Yard)、公厘、公分、公尺等。

4. 按面积(Area)计算:

用于板材、皮革、玻璃板、地毯等,常见的有平方米、平方码、平方英尺等。

5. 按体积(Volume)计算:

用于木材、天然瓦斯、化学气体等,常见的计算单位有立方米、立方英寸、立方码等。

6. 按容积(Capacity)计算:

用于液体物质,如酒类、石油等。常见的计量单位有公升(Litre)、加仑(Gallon)、桶(Barrel)等。

下面是涉外经济合同中的一些价格条款实例:

(1) 交易条款以《一九九〇年国际贸易术语解释通则》的规定和解释为准。The trade

terms shall be governed and construed under and by the latest Incoterms 1990.

(2) 价格以 F. O. B. 净价计算, 不包括买方佣金。双方另有规定除外。Prices shall be F. O. B. net in U. S. Dollars without the buyer's commission unless otherwise stipulated or agreed upon between the parties.

(3) F. O. B. 新加坡每公吨12美元, 包括理舱费和平舱费, 总价120万美元。USD 12.00 per m/t F. O. B. stowed and trimmed Singapore, total USD1,200,000.00.

第三章 合同中的支付条款

合同中的支付(Payment)条款主要涉及支付工具、付款时间、地点及支付方式等问题, 对此合同双方应取得一致意见, 在合同中明确规定。在外经贸业务中, 货款结算的程序复杂而且有一定的风险, 货款的收付直接影响双方的资金周转和融通以及各种金融风险和费用的负担, 这是关系到买卖双方利益的问题, 因此买卖双方在磋商交易时都力争对自己有利的条件。在这个问题上, 双方矛盾很多。买方总倾向于拖延付款, 并希望货款付出后收货有保证; 卖方则希望以最可靠的方式早日收到货款。

国际贸易中的支付方式有多种, 在外贸业务中选择和运用不同的支付方式, 应在贯彻我国外贸方针政策的前提下, 从保障外汇资金安全、加速资金周转、扩大贸易往来等因素来加以考虑。为了适应我国外贸发展的需要, 我们必须在认真研究国际市场各种惯例的支付方式基础上, 灵活地加以运用。

下面是各种付款方式一览表:

- | | | |
|---|---|---|
| 1. 汇付(REMITTANCE) | { | 信汇(Mail Transfer, 简称 M/T 或 M. T.) |
| | | 电汇(Telegraphic Transfer, 简称 T/T 或 T. T.) |
| | | 票汇(Demand Draft, 简称 D/D 或 D. D.) |
| | | 支票(Check) |
| | | 国际邮政汇票(International Postal Money Order) |
| 2. 托收(COLLECTION) | { | 光票托收(Collection on clean bill) |
| | | 跟单托收(Collection on Document) |
| | | { 承兑交单(Documents Against Acceptance, D/A) |
| | | 付款交单 { 即期付款交单(D/P At Sight) |
| | | { 远期付款交单(D/P After Sight) |
| | | (Documents Against Payment, D/P) |
| 3. 分期付款(Instalment Payment 或 Progressive Payment) | | |
| 4. 延期付款(Deferred Payment) | | |
| 5. 信用证(Letter of Credit) | | |
| | { | 可撤销信用证(Revocable Letter of Credit) |
| | { | 不可撤销信用证(Irrevocable Letter of Credit) |
| | { | 保兑信用证(Confirmed Letter of Credit) |
| | { | 非保兑信用证(Unconfirmed Lettef of Credit) |
| | { | 即期信用证(Sight Letter of Credit) |
| | { | 远期信用证(Usance Letter of Credit) |

- {循环信用证(Revolving Letter of Credit)
- {非循环信用证(Unrevolving Letter of Credit)
- {可转让信用证(Transferable Letter of Credit)
- {不可转让信用证(Non-Transferable Letter of Credit)
- {对开信用证(Reciprocal Letter of Credit)
- {对背信用证(Back to Back Letter of Credit)
- {预支信用证(Anticipatory Letter of Credit)
- {环银电协信用证(Swift Letter of Credit)

下面就信用证与非信用证项下的支付方式简述如下:

一、无证支付方式

非信用证项下的支付方式有汇付和托收,称为无证支付方式,皆属商业信用。

1. 汇付(Remittance)

又称顺汇。指由债务人或付款人主动将款项交给银行等金融机构,委托他们支付一定金额给债权人或收款人的结算方法。因银行等金融机构使用的结算工具的传送方向与资金的流动方向相同,所以称顺汇。

依据支付时间,汇付可分为:

(1) 预付(Payment in Advance)

即买方在卖方提交货物之前支付给卖方的货款,也就是先付款后交货的支付方式。一般适于下列情况:

_____ 卖方资金短缺,需买方付款购料制造合同产品。

_____ 买方信用欠佳或信用情况不明,而产品为紧俏商品。

_____ 买卖双方关系良好,贸易额较小而产品又属畅销商品,买方愿意预付。

(2) 现付(Cash Against Documents)

即买方在卖方交货时付款,也就是一手交钱、一手交货的支付方式。又可分为在出口地现付和在进口地现付。

若在出口地现付,买方必须事先将货款汇至出口地银行,卖方在装货后可凭运输单据在出口地银行或其代理人处领取货款。

若在进口地现付,卖方可凭运输单据在进口地指定银行收款,类似于汇票的取款办法。

(3) 延付(Deferred Payment)

即买方在卖方交货或交付单据后一段时间后才付款,也就是先交货后付款的支付方式。这种支付方式对买方有利,对卖方则有很大的风险。除非买方商业信誉良好或在卖方所在地设有分公司或代理人者,可依时收款,否则一般不宜采用。

汇付可分为五种方式:

(1) 信汇(Mail Transfer, 简称 M/T)

指买方将货款交给进口地银行,该银行开具付款委托书邮寄给卖方所在地往来银行,委托该银行将货款付给卖方。邮寄常采用空邮方式。

(2) 电汇(Telegraphic Transfer, 简称 T/T)

指由买方将货款交给进口地的银行,由该银行以押密电报通知出口地的往来银行向卖方付款。这种方式的优点是交款迅速,但汇款人要承担较高的国际电汇费用。

(3) 票汇(Demand Draft)

即进口商向本地往来银行购买银行汇票,由进口商将汇票寄给出口商,并凭汇票到指定银行取款。

(4) 支票(Check)

即由买方将其支票给卖方,卖方收到支票后委托银行托收,待银行收到票款后,卖方再向银行取款。

(5) 国际邮政汇票(International Postal Money Order)

即由买方向邮局购买国际邮政汇票并自行寄给卖方,卖方持邮政汇票向邮局取款。

例如:“买方应于_____年_____月_____日以前将全部货款用电汇(信汇或票汇方式预付给卖方”。

“The buyer shall pay the total value to the seller in advance by T/T (M/T or D/D).”

2. 托收(Collection)

托收是当前国际贸易中,各国的银行界和商界经常接受和采用的一种具有商业信用的支付方式。其具体作法,是由一国的出口商开具以进口商为抬头人的汇票,委托第三者向进口商代收货款。一般是指卖方将货物装运并取得装运单据后,根据发票金额开出汇票,连同装运单据,委托装运港的银行通过其在目的港的分行或往来关系银行向买方收取货款。其全过程涉及到四个当事人,即委托人(Principal 卖方)、委托银行(Remitting Bank 装运港银行)、代收银行(Collecting Bank 目的港银行)、付款人(Drawee 买方)。其间,委托人与托收银行的关系属委托代理关系。买卖双方关系属合同中债权与债务关系。

托收可分为光票托收(Collection on Clean Bill)和跟单托收(Collection On Document);

光票是指不附带任何单据的汇票,有时亦可用收款单或发票代替汇票,凡采用汇票或收款单或发票为凭证并请委托银行通过代收银行予以收款,称光票托收。光票托收在国际贸易中较少采用,一般只用于支付合同的尾数、佣金、样品费等数额不大的款项。

托收汇票为跟单汇票者,称跟单托收。它是国际贸易中的一种主要支付方式。根据提交货运单据的不同,跟单托收又可分为两类:

(1) 付款交单(Documents Against Payment)

指卖方委托指定的银行,只有当买方付清货款时才交出货运单据。依据付款时间,付款交单有两种方式:

1) 即期付款交单(Documents Against Payment-Sight) 系指出口商开具即期汇票,由代收行向进口商提示,进口商见票后须立即付款。付清货款后进口商就领到货运单据,凭单提货。

如:“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 drawn by the sellers at sight. The shipping documents are to be delivered against payment only.”

2) 远期付款交单(Documents Against Payment-Usance)系指出口商开具远期汇票,由代收银行向进口商提示,经进口商办理承兑后,于汇票到期日付款。若上述两种作法因故不能办理时,代收银行应按委托书载明的条款办事,将货物放于仓库保管,待汇票到期,进口商付款后才可领到单据,才能拥有货物的支配权。

如:“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 by the sellers at... days sight upon first presentation and make payment on its maturity. The shipping documents are to be delivered against acceptance.”

(2) 承兑交单(Documents Against Acceptance)

指代收银行将远期汇票与单据向付款人提示,当付款人办理承兑汇票手续后,即可领到单据,待货物到达后即拥有货物的支配权。由于只有远期汇票才需承兑,因此承兑交单只适用于远期汇票的托收。卖方开出的必是远期汇票。比如:“凭付款日为提单装船日后 60 天的汇票付款,承兑交单。”“Payment by draft payable 60 days after on board B/L date, documents against acceptance.”

所谓承兑是指汇票付款人在代收银行提示远期汇票时,对汇票予以认可,并在汇票上签署“承兑”(Acceptance)字样并签名和记载日期,以后将汇票退还给代收银行或汇票持有人,待汇票到期时付款,此过程称为“办理承兑手续”。承兑交单一般可按如下程序进行:

- 1) 买卖双方在合同中约定采用 D/A 的支付方式;
- 2) 卖方按合同要求装运,填写承兑交单的托收委托书,开出远期汇票连同全套运输单据,送交托收银行;
- 3) 托收银行收到汇票及运输单据寄交代收银行;
- 4) 代收银行将汇票及运输单证后,向买方作出承兑提示;
- 5) 买方承兑汇票,然后领取运输单据,代收银行保留汇票;
- 6) 汇票到期,买方到代收银行付清货款;
- 7) 代收银行向托收银行转告货款已收妥;
- 8) 托收银行将货款交给卖方;

采用这种支付方式,卖方将承担很大的风险,因为这种方式使用的是远期汇票,从承兑到付款需要一段时间,而买方在承兑后即可领取货运单证,亦即货物的所有权就转属买方,但此时卖方仍未收到货款。在这段时间内,买方可以把货物转售,待付款日到期时再行结清货款。一旦买方到期不付款,卖方的货款就落空。所以这种支付方式在国际贸易中很少使用。但下列情况下仍可考虑采用:

- 1) 卖方加列利息条款,订明由买方承担其授信期间的利息,到期后由买方一并支付汇票金额及利息;
- 2) 汇票经承兑后可获得贴现的场合,卖方可加以贴现而很快取得货款;
- 3) 在保险公司办理 D/A 出口信用险。在收不到货款时,由保险公司负责追款或赔付。

二、信用证下的支付方式

信用证是一种银行票据,是随着国际贸易的发展,在银行与金融机构参与国际贸易结算的过程中逐步形成的。简言之,信用证是根据买方的要求开给卖方的一种票据,是卖方