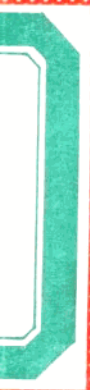


寄售貿易與寄售倉庫

中國機電設備總公司



寄售贸易 与 寄售仓库

李 宇 新 编著

中国机电设备总公司

1991年6月

前 言

随着我国经济建设的迅速发展，国民经济各个领域，积极贯彻改革、开放的总方针，我国的对外贸易体制也在深化改革，外贸企业向着国际性、综合性、多功能性、商社性的方向发展。

在对外贸易的方式上也起了很大变化。从过去比较单一的、一般逐笔的单边售定方式（通称一般贸易），陆续扩大和发展了补偿贸易、寄售贸易、加工贸易、边境贸易等等一系列各具特色的贸易形式。给外贸业务工作带来了勃勃生机，对我国国民经济的发展起到了很大的推动作用。

在外贸众多的贸易形式中，寄售贸易作为一种比较好的贸易形式，在我国进出口贸易中被广泛采用，1979年，经国务院批准，我国与日本横河电机株式会社合作，由物资部中国进口设备配件公司参与建立了我国第一个寄售中心。此后，又相继与其他国家建立了若干个为国家成套引进项目服务的寄售站和维修中心。十多年来，寄售业务在各行各业全面展开。据海关统计，目前登记注册的外商在华的寄售站和维修中心达500多家。

这些寄售站和维修中心的建立对国家成套引进项目及一般进口机、电、仪设备的正常维修保养起到了积极作用，减少了进口配件库存积压，为国家节省了外汇，加速了资金周转，缩短了订货周期，方便了国内用户和生产企业。

在物资部机电公司系统也有20多个寄售库。

随着物资体制以及整个国民经济体制改革的深化，物资、商业、外贸“三分天下”、自我循环封闭式的传统流通格局

的被打破，物资部门与外贸公司发挥各自优势联合开展进出口业务是我们物资部门的方向。要搞好进出口业务，就必需学好外贸知识，因此，物资企业开展外贸业务、学习外贸知识已经是摆在我们面前的一个势在必行、当务之急的重要任务。

为了使从事或即将从事这一工作的同志，以及对这项业务感兴趣的同志对这一工作有一定的了解，本书分十一章对寄售贸易和寄售仓库作一简单的介绍，仅供大家参考。

这本小册子在编写和发行过程中得到中国机电设备总公司鞠树昌总经理、肖禄基副总经理的关怀和指导，也得到中国进口设备配件公司综合处王树田同志、中国机电设备总公司经理办公室刘世翔同志，中国机电设备总公司财务处、开发部的全体同志的大力协助，在此一并表示感谢。

由于本人水平有限，文中不到之处请读者给予批评指正。

目 录

第一章、寄售贸易和寄售仓库	1
第二章、寄售贸易意向的提出	3
第三章、寄售贸易对外协议的签订	4
第四章、寄售贸易对内协议的签订	15
第五章、寄售仓库的筹建与开业	19
第六章、寄售货物的运输和到达后的验收	23
第七章、寄售仓库的管理	24
第八章、寄售货物价格的计算	25
第九章、寄售货物的销售	28
第十章、寄售货物的财务结算	30
第十一章、有关常用外贸名词解释	32
附件	59

第一章 寄售贸易与寄售仓库

一、什么叫寄售贸易。

寄售贸易 (Consignment Trade) 是指寄售人, 即出口商、货主或称卖方 (以下简称卖方) 先将其货物运交其国外代理人, 即进口商、代销人或称买方代为销售, 买方将货物完成销售后再将销售货款按时付给卖方的一种国际贸易形式。

买方根据寄售协议的有关条款代为销售货物。货物一旦售出, 货款则由买方扣除价格优惠、佣金和其它费用后通过外贸公司及国家银行, 使用国际通用货币付给卖方。在货物未完成销售期间, 货物的所有权仍属卖方。寄售货物的进货量应根据买方实际销售情况而定, 一般每年进货二到四次。如果有临时急需, 可采用电传订货。买方逐月向卖方提供销售清单。每隔 3 个月或 6 个月, 买方通过中国银行向卖方支付货款, 同时买方向当地海关申报销售报表、缴纳关税和工商税款。如果寄售货物在库中存放一年以上, 可退回卖方, 由此产生的一切费用由卖方负担。这种贸易形式, 对卖方来说常常有积压资金、收汇不安全、风险较大等缺点。但是, 寄售贸易的形式可以使用户直接看到货物, 成交后可以立即交货, 对用户有很大的吸引力, 易于成交, 价格看好。尤其是扩大新产品的销售和推销滞销产品是一种很好的贸易形式。同时, 由于卖方直接和当地的批发商、零售商、直接用户建立了关系, 因而有利于扩大贸易渠道, 开辟国际市场, 能抓住有利时机抢先成交。所以, 在当今国际贸易中, 寄售贸易这种形式越来越多的被各国厂商所采用。

二、寄售仓库。

寄售仓库，顾名思义，即存放寄售货物的仓库。它是寄售贸易不可缺少的一部份。在我国建立寄售仓库，是在经贸部批准某项寄售贸易的同时批准建立寄售仓库，并报当地海关等部门核准、验收合格后成立。寄售仓库受海关监管。

与保税仓库 (Bonded Warehouse) 不同，保税仓库是海关所设立或经海关注册的仓库，外国货物存入这种仓库可以暂不交纳进口税，如以后运入国内市场时再行纳税。如以后复运出口，则不纳税。设立保税仓库主要是为了发展转口贸易，以及为发展国内的来料加工、补偿贸易等，同时给予贸易商经营上的便利。简而言之，保税仓库是海关监管的免税的存放货物的仓库；而寄售仓库是经营性的缓交税、缓交费、缓交货款的由海关监管的仓库。

寄售仓库应具备两个职能：一是经营，二是仓储。根据海关规程，仓库本身要具备防火、防盗、防潮、安全、封闭、独立的条件，不得与其它任何货物混合存放，其它有关温度、防静电、防尘等特殊条件要根据协议严格执行。

※

※

※

第二章 寄售贸易意向的提出

在当今国际贸易活动中，一般采用寄售贸易形式，大多是由卖方首先提出，也就是由出口商首先提出。出口商为了推销自己的滞销产品，为了宣传自己的新产品，为了占领某国、某地区的市场，不惜承担占压资金、收汇不稳、货物不安全等风险，首先向进口商提出寄售贸易的意向。

近几年来，我国为了更好地利用外资，为我国的社会主义建设服务，保证我国大批进口成套设备、单台设备、车辆等的正常运转，根据我国的具体情况和条件，也主动向外商提出对某些零、配件进行寄售贸易，在我国适当的地区建立寄售仓库、寄售中心的意向。

同时，为了发展和扩大我国的出口业务及出口产品，使我国更多的产品尽快打进国际市场，开拓新领域、新业务，把贸易作活，调动外商的积极性。近年来，我国在外贸进出口业务工作中，也采取了寄售贸易的方式。

寄售的货物一般以零配件和消耗件为主，主机、设备不适宜搞寄售贸易。

※

※

※

第三章 寄售贸易对外协议的签订

贸易双方都有合作的要求和合作的意向时，即可进行寄售协议的谈判。由于各国各家厂商及其产品不尽相同，因此，每一份寄售协议的条款都有其特点。有的粗一些，有的细一些，有的把几项内容写在一项条款里，有的把一项条款内的事情分成几项条款列出。但从寄售协议的总体框架来看，大体上有如下几部分：

1. 序言部分

一般首先写明，甲、乙、丙协议各方的规范名称，详细地址。同时写明为了推销卖方的某种产品，并以此来满足买方市场的需要，以保证买方已经进口的项目、设备的正常运行，各方同意在某地建立寄售仓库，并就供货和寄售库的经营达成协议。

2. 寄售的品种和额度条款

寄售品种，一般由卖方提出品名、种类，数量，额度，买方亦可根据国内的情况提出建议，经双方协商后确定，提出寄售初期库存清单，并在协议中写明品名、品种、数量、额度和补充货物的周期。另在协议正文之后附货物清单和品质证明等文件。

3. 寄售产品的销售价格条款

销售价格是协议谈判中比较关键的一个问题，经过各谈判确定FOB即或CIF即初期寄售产品的优惠价格，以及卖方为了鼓励买方的直接用户大量购买其产品所给的数量和价格折扣。在这一条款中应注明，销售价格、数量和价格折扣应根据卖方的财政年度收益情况，每年进行一次价格协商以确

定下一年度寄售产品的价格。此价格又称协议价。

国内的具体经营部门也要时刻注意，比照我国汇率的变化随时调整销售价格和计算常数。为了减少汇率风险，可考虑在外贸结算价的基础上上浮10%作价。

4. 发运和验收条款

在这一条款中一般要写清唛头、到港、运输方式、发运时间、包装的要求、形式发票的寄送。

同时，在这一条款中也必需明确，货物到达后验收、索赔的条款和时间期限。

在协议中“交货运输”条款，可作为附件附上比较详细的条款。

5. 寄售库管理条款

在这一条款中，卖方会在库房面积、条件、设备、管理人员、管理程序、销售门市部的面积、销售人员以及双方清点、查库的时间周期、查库中出现溢、损的处理和长期滞销部分的处理等方面提出要求。买方应根据本身的情况提出自己的意见，据理力争。一旦双方签订协议，就必须严格执行。

6. 保险条款

保险条款要分几部分提出：（1）从货物装运港到达目的地港的保险，如按CIF价则由卖方保险，如按FOB价则由买方保险。（2）寄售货物在寄售期间的货物保险，按国际惯例由卖方保险。寄售仓库库房的保险一般应由买方保险。

7. 海关监管条款

寄售货物的进口、储存、销售、退货或就地处理，均需按海关有关法令办理，并接受海关就地的检查和监管。

8. 寄售货物的所有权分为两部分：（1）寄售货物在未销售前，所有权属卖方。（2）寄售货物一旦售出，其所

押权即转移给买方。海关税一般由买方缴纳。

由卖方免费提供的库房设备、工具、车辆和办公用品等归买方所有。

9. 寄售库的费用条款

寄售库的费用条款大体分为三个部分：（1）开办费：卖方为了与买方共同开展寄售业务，扩大宣传，除提供上述第8条所列设备外，一般还应提供一定数额的费用（一般为现金）用于开业的宣传、广告、资料印刷，易耗性办公用品、宴请等。（2）在经营活动中买、卖双方各自承担的费用不同。买方一般承担国内运费、仓储费、国内各种税收、二次包装费以及仓库、经营销售部的租金、工作人员的工资等。卖方负责寄售货物到达买方港口前的一切费用、派遣技术人员指导寄售仓库的工作的费用、举办产品和寄售仓库管理讲座的费用、寄售库工作人员培训的费用等。（3）买方在卖方所在国培训寄售库工作人员，要写清人员的数量。培训人员所需往返机票、培训期间的食宿、交通费用等全部由卖方负责。

10. 寄售产品的佣金和价格折扣条款

卖方为了鼓励买方积极销售和补偿买方经营寄售库的各项开支，卖方将以产品销售额的百分之几（一般在3-10%）作为佣金。佣金的多少主要取决于产品、国别、适销程度和实际谈判情况。一般情况下，买方考虑佣金的同时要考虑产品价格的因素。因此在谈判中要特别注意，作到恰到好处。

价格折扣，是卖方为了使他的产品尽快占领别国的市场，增加他的产品的竞争能力，给直接用户一定的价格的优惠条件。

价格优惠的比例，一般在产品价格的10-20%左右，根

据具体情况而定。

11. 寄售贸易的货款结算

寄售贸易的货物结算与一般贸易不同。一般贸易是见单付款，而寄售贸易是销售后定期付款。因此协议双方需确定一个周期，二个月、三个月或半年结算一次均可。

同时，有关业务和财务方面的报表格式应确定下来，正式作为附件附在协议的后面。

12. 寄售协议的有效期

在协议中必须写明协议的有效期限。建议协议的有效期不要太长。一般先签一年，在执行过程中如无其它问题，双方执行的比较好，可自动延长二到三年。在协议中亦要明确写上，在执行过程中如有异议可在协议到期前三个月提出书面意见。

13. 仲裁条款

按国际惯例，如有争议应在第三国仲裁，同时用第三国法律，也可在被告国仲裁，用被告国法律和程序进行。

14. 人力不可抗拒条款

此款与一般贸易条款相同。

15. 其它

寄售贸易协议终止后的财产处理。凡属库存寄售产品按协议产权归卖方，因此其处理权在卖方。卖方赠送给买方的设备及其他办公用品、用具按协议规定处理。

为了大家能更好地对寄售仓库对外协议有比较深入的了解，下面将中国医药保健品进出口公司、西德西门子公司和中国进口设备配件公司签订的寄售协议书附上，供大家参考。

协 议 书

中国医药保健品进出口公司（简称MEHECO）

西门子医疗部（简称SIEMENS）-

中国进口设备配件公司（简称CHIESPCO）

序言：

为了在中国进一步开发西门子医疗产品市场和有利于中国医药保健品公司以及中国用户，三方同意在中配公司建立医疗产品寄售仓库。三方达成协议如下：

§ 1. 建立寄售仓库

（1）西门子将在北京中配公司建立医疗产品寄售仓库。

（2）寄售产品应是西门子在中国销售计划内的医疗产品及消耗品。

（3）中配公司为寄售产品提供必要的仓储用房，并负责寄售库的管理。

（4）寄售库存总额应是最高可达两百万西德马克的销售额。西门子决定寄售库存的产品型号。此后，由西门子、中国医药保健品公司和中配公司经双方同意决定寄售库存的构成。

（5）中配公司应将全部寄售产品与其它非寄售产品分开保管。

（6）在未收到中国医药保健品进出口总公司的货款之前西门子保留这部分产品的产权。

（7）西门子有权定期检查寄售仓库，至少一年一次。西门子还有权检查由中配公司建立和保管的库存记录。

§ 2. 寄售库的经营

(1) 根据 § 1 第 4 项, 西门子只依靠中国医药保健品公司的书面寄售货单发运寄售产品。正常情况下, 寄售货单每三个月提一次。特殊情况时 (如无现货), 中国医药保健品公司可向西门子追加额外货单。该货单的金额不能低于 10000 西德马克 (特殊情况例外)。有关寄售产品运输的特别规定参照附件。

(2) 中配公司通过中国对外贸易运输总公司自费承担寄售产品自中国港口或机场至寄售仓库的费用。中配公司负责交纳全部海关关税、工商税及保险费, 以及有关寄售产品在中国的其它费用。

(3) 寄售产品到货后, 中配公司及主管业务人员应及时对寄售产品的完整和损坏情况进行检查。中配公司应及时向西门子通告有关产品到货和检查结果。如果产品到达中配公司 20 天内不提出任何损坏的通知, 寄售产品将被认为完好接受。除损坏在检查过程中没有检查出来的产品。

(4) 中配公司负责寄售产品由于水灾火灾、偷盗或管理不善而造成的丢失或损坏。对此中配公司应及时通知西门子和中国医药保健品公司丢失和损坏情况。

(5) 按照中国医药保健品公司的要求, 中配公司应向中国医药保健品公司供应寄售产品, 或供应由中国医药保健品公司介绍的用户。根据 § 2 第 7 条, 如果寄售产品出库, 那么销售合同将由中国医药保健品公司 (买方) 和西门子 (卖方) 自动缔结。供应和发运的总则和特殊情况也适应于销售合同 (具体条件详见附件 III 1—5 部分)

(6) 在本协议期间, 每年的 3 月 31 日、6 月 30 日、9 月 30 日和 12 月 31 日以前, 中配公司应书面通知 (邮寄) 中国

医药保健品公司和西门子关于寄售产品前三个月内库存结构的变化。西门子收到通知后，将向中国医药保健品公司开发票（一式五份）。中国医药保健品公司收到发票后 30 天内按发票马克金额向西门子付款。

（7）为了配合保证期义务，西门子授权工程师可在库中提取寄售产品，西门子将向中国医药保健品公司和中配公司提供工程师的名单。在从库中提取的产品退还寄售库时，如果授权工程师证明退还的产品（未曾为保证期使用）和出库时一样完好无损，那么可重新入库。在本协议期内每年的 3 月 31 日、6 月 30 日、12 月 31 日以前中配公司应书面通知中国医药保健品公司和西门子有关寄售产品前三个月内的保证期内出库或退还所致库存变化。

（8）对于在寄售库存放自进口日期九个月或十个月的寄售产品，中配公司应在自进口日期第十一个月以前书面通知西门子和中国医药保健品公司。西门子接到通知后，将在自进口日期第十二个月内决定这些货物存放的寄售产品是否运回。如果西门子选择一些或全部寄售产品运回，中配公司应予配合。包装费、运费和保险费用由西门子负担。运回的寄售产品和原先在库存应存放时的完好条件一样，如：无损坏并是良好包装。如果是海关检查，展览用，或是属于上述第（7）保证期使用，允许打开包装。如果中配公司未能履行其义务通知西门子，或是由于没有通知，寄售产品已经纳税，那么中配公司负责支付这些税款。

§ 3. 中配公司宣传西门子医疗产品

（1）中配公司以西门子感兴趣的宣传方式宣传西门子医疗产品，宣传可采用广告方式（在报纸或电视里），技术讲座或其它合适的宣传方式。在宣传之前，中配公司和西门子

同意其费用由西门子承担。

(2) 西门子将自费为中配公司提供西门子认为对上述(1)有必要的产品情况。

§ 4. 西门子义务

(1) 为补偿中配公司在筹建和经营寄售仓库发生的费用, 西门子将付给中配公司35,000西德马克(现金)作为佣金。西门子以中配公司受款人支付给中国医药保健品公司经营额的7%(指寄售产品的销售及其经营额,也就是中国医药保健品公司向西门子付款总额,参照§ 2第6条,这一笔35,000马克自协议执行起支付。7%的佣金参照§ 2第6条,自西门子收到付款后15天内支付。参照§ 2第6条,西门子允许中国医药保健品公司将这部分补偿金从货款中扣除。依照§ 2第7条:为了补偿人工能力、检验、运输、保险和包装费用,西门子将完好配件销售总额的2%支付给中国医药保健品公司。

(2) 为支持中配公司筹建和经营寄售仓库,自本协议执行之日执行。西门子为中配公司提供本协议附件 III 中所列设备。

(3) 西门子将自费培训负责筹建和经营寄售库的中配公司管理人员。有关详细情况将分别具体讨论。

(4) 中国医药保健品公司在协议执行期间,直接用现汇购置西门子在中国的计划内的备件和医用技术产品的消耗品,将享受14%的佣金,该佣金在西门子公司收到货款后支付。

§ 5. 协议的有效期

(1) 本协议的第一阶段至1986年12月31日。如果任何一方在1986年12月31日之前三个月内或在1986年12

月 31 日后任何一年的年底没有提书面终止协议的通知, 本协议自 1986 年 12 月 31 日后自动延期一年。

(2) 如果确有原因能说明提前终止协议(如: 一方不履行义务) 本协议可按(1) 条款提前终止。

(3) 本协议终止后, 中配公司将余下的寄售产品退回西门子或退给西门子介绍的第三者。

§ 6. 其它

(1) 本协议的修改应以书面为有效。

(2) 本协议的其中一条或其它条款失效或作废, 按规定不影响其它条款的效力。但是, 这种情况不适用于由于条款的失效或作废而阻碍了基本经营。

(3) 按照西门子要求, 中国医药保健品公司将为西门子人员在中国申请签证和安排住宿。

§ 7. 仲裁

(1) 三方应通过友好协商解决有关协议的争议。如在一定时间无法解决, 任何一方要求将争议提交仲裁法庭。仲裁将在瑞典商务仲裁法庭举行。仲裁的判决将为最终接受的判决。

(2) 仲裁费用应由败方负担。

§ 8. 法律依据

本协议按瑞典法律。

中国医药保健品进出口公司

联邦德国西门子公司

中国进口设备配件公司

(签 字)

一九八五年