

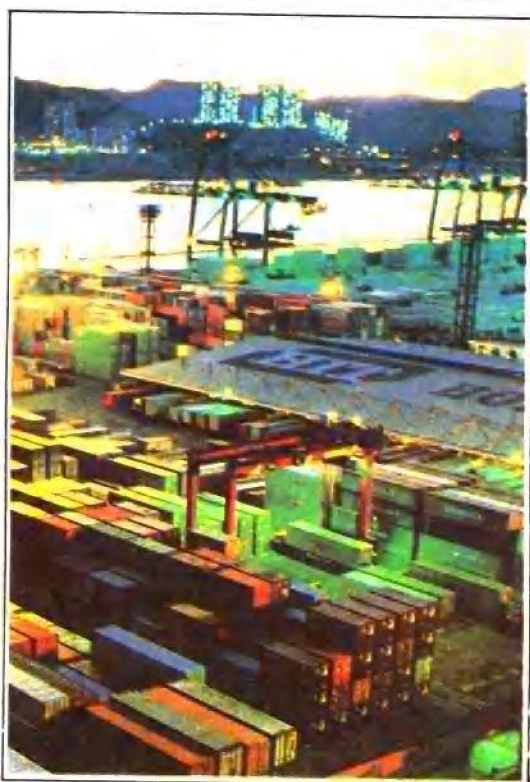
市场经济实务丛书

货运与保险实务

HUOYUN YU BAOXIAN
SHIWU

薛华业 编著
王志浩

货 运
保 险
规 则
新 条 款
中 英 文



学技术出版社
万 里 书 店



中财 B0017656

市场经济实务丛书

货运与保险实务

薛华业 王志浩 编著
陈建功 校订

中央财政金融学院图书馆藏书章

总号 413522

F713.5/164-3

吉林科学技术出版社
香港万里书店

【吉】新登字 03 号

总策划 励瑞云
赵玉秋

市场经济实务丛书
货运与保险实务

薛华业 王志浩 编著

责任编辑:赵玉秋

封面设计:杨玉中

出版 吉林科学技术出版社 787×1092 毫米 32 开本 9.25 印张
插页 4 197,000 字
1993 年 3 月第 1 版 1993 年 3 月第 1 次印刷
发行 吉林省新华书店 印数:1—10140 册 定价 5.00 元
印刷 吉林省实验中学印刷厂 ISBN 7-5384-1149-6/F·119

总 序

为了适应我国社会主义市场经济发展的需要，吉林科学技术出版社与香港万里书店联袂推出《市场经济实务丛书》第一批计 15 种（见本书封底）。

丛书面向整个市场体系，包括消费品市场、信息市场等等，并涉及市场经济活动的各个方面，包括市场营销、企业管理、对外经贸、财务会计、金融外汇、期货交易、保险实务、商业文牍。丛书内容以实务为主导，着重应用；以新知识为重点，适应现实要求；以深入浅出为宗旨，面向广大读者。丛书提供的信息资料准确，语言通俗易懂，文图实例并举，有较强可读性。丛书作者均系香港著名市场经济专家，书中所述及的内容均为他们多年的实践体会和经验结晶。

上述情况显示本丛书的出版特色，它将为我国科、工、贸行业与市场经济的结合，为从事市场经济活动的广大从业人员提高业务素质起积极的促进作用，并提供了丰富多采的资料、经验和经营技巧，是理想的市场经济参考读物。

出版说明

本书与万里书店出版的《商行与银行来往实务》一书属于“姊妹”作品。在国际贸易中，货运与保险是整个贸易过程中的重要部分，经商人士经常要对这方面有充分的认识，业务才能顺利。本书有如下的特点：

（一）全书专为本港商人实际需要而编写，所有贸易规则和实务，概着重于香港情况：

（二）对于货柜轮的装运问题，有比较系统的叙述。

（三）货运中，有关托运人与运送人的责任问题，常常引起争论，本书选取许多国际通用的重要规则，译成中文或中英文对照，以供考查。

（四）保险的基本知识，重要条文，和投保、索偿等手续，都有详细介绍；尤以《伦敦保险协会货物保险条款》（1982年订）全文登载，中英文对照，并附新旧条文对照表，值得经商人士参考。

本书承蒙保险界前辈陈建功先生校订，特在此致谢。

目 录

I 货 运	(1)
一、如何办理货物出口手续?	(1)
1. 接受订单	(1)
2. 如期交货	(2)
3. 如何将货物托运	(3)
二、如何办理货物进口手续?	(5)
1. 订 货	(5)
2. 开立信用证	(6)
3. 赎 单	(7)
4. 资金不足如何提货?	(8)
5. 单据未到如何提货?	(8)
三、货运有哪些形式?	(9)
1. 包 装	(9)
2. 运输工具	(11)
四、什么叫提单?	(12)
1. 作 用	(13)
2. 主要内容	(13)
3. 不清洁提单	(14)
五、如何凭藉提单提货?	(15)
六、有关提单的国际通行法律	(18)
七、其他的货运单据还有哪些?	(24)
1. 商业发票	(25)
2. 保险单	(25)

3. 商业发票附属单据	(26)
4. 进口国要求之单据	(26)
5. 香港有权签发原产地证明书的机构	(28)
八、如何计算运费?	(28)
1. 重量吨法	(29)
2. 体积吨法	(29)
3. 从价法	(29)
4. 总括法	(30)
九、运费由哪一方面支付?	(31)
十、提货前为什么要先行检验货物?	(34)
十一、转运货棚有什么作用?	(36)
十二、如何办理仓储手续?	(39)
十三、什么叫货柜化运输?	(41)
1. 定 义	(42)
2. 工作程序	(43)
3. 优 点	(44)
4. 常用惯用语	(46)
十四、什么叫联合运输?	(47)
1. 联运经营人	(47)
2. 联运单据	(48)
十五、运送人的责任与免责	(49)
1. 责 任	(49)
2. 免 责	(51)
十六、怎样向运送人索偿?	(52)
1. 验 货	(52)
2. 计算索偿金的方法	(53)
3. 编制索偿单	(54)
十七、发货人在货运中承担什么责任?	(54)
1. 责 任	(54)

2. 关于危险货品	(55)
十八、空运和陆运与海运之间有哪些异同?	(56)
十九、货物的包装和标记	(58)
1. 包装的重要性	(58)
2. 标记的重要性	(61)
3. 标记的格式	(63)
4. 危险货物的包装与标记	(65)
二十、海牙规则、维斯比规则和汉堡规则	(68)
1. 《海牙规则》	(68)
2. 《维斯比规则》	(69)
3. 《汉堡规则》	(69)
I 保 险	(71)
一、保险在货运中发挥什么功能?	(71)
1. 对发货人	(73)
2. 对收货人	(73)
二、货物海洋运输保险的类别	(74)
A. 基本险	(74)
B. 最常见的附加险	(77)
三、什么叫海损?	(79)
1. 共同海损	(79)
2. 单独海损	(80)
四、怎样办理投保手续?	(81)
1. 投保书	(81)
2. 保险单	(82)
五、开口保险单	(84)
临时保单	(84)
六、怎样向保险公司索偿?	(85)
1. 验 货	(85)
2. 向船公司索偿	(85)

3. 向保险公司索偿	(86)
4. 计算索偿金额	(86)
5. 编制索偿单	(87)
七、法律上对保险有效期的规定如何?	(87)
1. 运输条款	(87)
2. 罢工暴动险的起终期限	(88)
3. 运送合约终止条款	(89)
八、仲裁和诉讼	(90)
1. 诉讼	(90)
2. 仲裁	(91)
3. 和解	(92)
■ 有关规则	(93)
一、《统一提单的若干法律规则的国际公约》 (《海牙规则》)	(93)
二、《修改统一提单的若干法律规则的国际公约 的议定书》(《维斯比规则》)	(103)
三、《联合国一九七八年海上货物运输公约》 (《汉堡规则》)	(110)
四、《一九七四年约克——安特卫普 规则》(中英文)	(132)
五、《承认和执行外国仲裁裁决的公约》 (中英文)	(155)
六、关于 C. I. F, C. & F, F. O. B. 条件中买卖双方 的责任(中英文对照)	(170)
七、《伦敦保险协会货物保险条款》	(181)
八、货物保险新旧条文对照表	(239)
IV、附 件	(253)
一、水险投保书格式	(253)

二、提单格式	(255)
三、海关发票格式	(257)
四、产地证明书	(263)
五、各国对进口货物的要求事项	(267)

I 货 运 Freight

顾名思义,国际贸易 (international trade) 是不同国家商人之间进行的贸易,有的商人分居的国家更是远隔万里,再加上各个国家所订立的有关进出口贸易的法令肯定有所差异,因此进口商 (importer) 和出口商 (exporter) 之间的货物 (cargo 或 goods) 往来要比同地商人之间的交易复杂得多。

通常进出口商之间从达成交易协议开始,就要紧密配合,除了妥善商定货款的交收程序之外,还要安排好货物的运输 (transport),根据货物的性质选好运输工具,务必使货物以最短时间、最低成本和最佳状态从出口地 (place of export) 运到进口地 (place of import)。

货运程序 (freight procedure) 虽因卖方 (seller) 和买方 (buyer) 的不同具体情况而有程度大小的差别,但国际贸易的基本货运程序还可以说是大同小异的。

为了使读者对货运实务有较深刻的了解,下面就以问答形式介绍国际货运中常见的若干情况。

一、如何办理货物出口手续?

1. 接受订单

进出口商之间的一宗贸易通常由探盘 (inquiry) 开始。所谓探盘,就是进口商向出口商发出信件或电传 (telex),询问

某项商品 (commodity) 的价格 (price)。除了价格之外，还可能问及供应情况、付款条件 (terms of payment)、付运日期 (date of shipment) 等等。

出口商接到进口商的探盘后，除通过本身的往来银行 (banker) 以及各种渠道调查对方的资信 (credit) 外，就要着手计算货物的出口价，常见的出口价有以下几种：

C. I. F. 一到岸价，包括成本 (Cost)、保险 (Insurance) 和运费 (Freight)；

C & F 一到岸价，和上述到岸价不同的地方是不包括保险在内，而通常由进口商自理；

F. O. B. 一离岸价或船上交货价，是 Free On Board 的简写，指的是出口商只负责把货物装到船上为止。

除了这三种之外当然还有其他报价条件，但不外是在它们之上略作增减而已。出口商计算好出口价后，就可向进口商发出正式报价单 (Quotation)。

进口商如接受所报价格，就会发出订单 (order 或 indent) 并通过其往来银行开立信用证 (Letter of Credit)。信用证起了银行代保证付款的作用。进口商还可凭藉信用证对货物本身的品质和价格以及交货期限作出明确的限定。

2. 如期交货

出口商接到信用证之后，当然要照足其上订明的条件交货，而其中最重要的是交货期限 (deadline for shipment)，出口商必须照证上规定的时间备好货物付运。如超过有效期限 (validity)，信用证就会失去效用而收不到货款。

信用证的有效期限通常分 3 个月、6 个月或 9 个月，其中以 3 个月居多。出口商若在期满 (expiry) 前把货物付运 (ship-

ment), 其信用证就是有效的收款凭证, 可以把它拿到往来银行去议付 (negotiate)。否则信用证将失效, 出口商把货运出后就收不到货款, 白白把货物送给进口商。所谓议付 (negotiation), 就是付款银行在检查付运单据 (Shipping Documents) 正确无误后, 代开证银行先把货款 (扣除有关费用和利息) 付给出口商。

如果出口商在期满之前已知无法如期付运, 必须及时通知进口商, 请他指示开证银行 (L/C Opening Bank) 对信用证的期限作适当的延长 (extension)。

综上所述, 如期交货是出口商必须认真做到的一件事。接到订单和信用证后, 就应千方百计及早把货物准备好, 通常都要在期限前一个月或 15 天、20 天完成备货工作, 这是因为运输工具的时间安排常常会因某种客观因素而有所变化, 严重的话可能影响货物如期交货。

3. 如何将货物托运

为了确保货物如期付运, 出口商必须预先向船务公司 (Shipping Company)、空运公司 (Airfreight Company) 或陆路运输公司 (Land Transportation Company) 定下载位 (Space)。在国际贸易中, 船运 (Shipping) 所占的比重最大, 因此 Shipping 一词已通用于各种运输工具的货物运输上, 通指“货运”。为了方便说明, 下面的大部分内容都以船舶运输和保险为例。

预定载位的办法是在船期前一两星期填妥定载书 (booking note), 交给船务公司, 就可安排体位。这种定载书表格可向船务公司索取。若用飞机或火车付运, 定载位的办法也基本上一样。

交了定载书后，必须和船务公司保持联络，密切注意船期有无任何变化，因为这种变化可能给你带来损失。你若不按时付运，往往要向进口商作出相应的赔偿。

出口商在正式付运前还须办妥各种必需的证件，例如产地证明书 (Certificate of Origin)、出口许可证 (Export Licence) 等。

定载书填妥只是表示已经预先向船务公司定下载位，并不等于已经办妥装货 (loading) 手续。正式装货时，必须填妥装货单 (俗称“落货纸” shipping order)，清楚列明货名、数量、包装等，交给船务公司。然后按照船务公司指定日期把货物装到船上。

船务公司也备有装货单表格供应，货主需要填写时，只需向船务公司索取就行了。

定载书和装货单的内容大致相同，其中通常包括发货人 (shipper) 名称和地址、收货人 (consignee) 名称和地址、装货港口 (port of loading)、卸货港口 (port of discharge)、船名 (vessel name)、启航日期 (date of departure)、货物说明 (description of goods)、装运唛头及包装件数 (shipping marks & No. of packages)、货物重量或尺码 (weight or measurement) 等等。

有的信用证规定收货人必须是开证银行或发货人指定的人，收货人一格内就要填上银行名称或 to order of shipper (或省去 of shipper，但意思不变)。由于在这种情况下收货人未必是进口商本人，因此定载书或装货单上可能另加一格，叫做受通知人 (notify party)，才写明真正收货的进口商的名称和地址，或者其指定代理收货事宜的运输公司或报关行 (Declaration House) 的名称和地址。

有的卸货港口只是起中转作用，货物要经转运才到达进口商手上，所以有些落货纸上还印有最后目的地 (final destination) 一格，填写收货人所在地。

重量或尺码通常由船务公司在收货后请专业公司称量，因此不必发货人填写。

船务公司收妥货物并正式付运后，就会发给发货人一张装运凭证 (B/L)，由于这是收货人凭藉提取货物的主要证件，所以通称为“提货单”或“提单”。

有的船务公司根据发货人填来的装货单上的资料，另发提单给他，但也有一些公司把提单表格附在一式几份的装货单表格中。发货人在打印装货单时，有关内容也复印在提单上，船务公司只须在其上签名就使它成了合法的提货单据。

然而，船务公司并非一收货就发给正式提单的。若在船上收货，就先发给大副收据 (Mate's Receipt)，俗称“收货单”，由船上大副 (chief mate) 签字发给。如果船务公司在码头设有收货站，所发的收据就叫做码头收据 (Dock Receipt)。发货人必须凭这张收据到船务公司换取正式提单。

有了提单，发货人就可把信用证拿到银行去议付，从而完成一宗出口交易。

二、如何办理货物进口手续？

1. 订 货

进口商在了解本地市场对某种商品的需求情况的基础上，向外国出口商发出如上所述的探盘。为了取得最理想的价格，通常要向多个来源探盘，以便比较其价格。经过一番

讨价还价后，进口商就可向选定的一家出口商订货。

进口商向出口商发出一份订单(order 或 indent)，内容包括货物说明、数量 (quantity)、包装要求 (requirements for packing)、交货期限、单价 (unit price)、金额 (amount) 等。进口商还可通过信件、电报或电传要求出口商对这宗订货作出确认。为了保障双方的利益，进出口商之间最好为这宗订货签订买卖合同 (Contract)。

2. 开立信用证

进口商收到对方的售货确认书 (Sales confirmation) 后，就要按照合同上约定的时间，向往来银行申请开立信用证 (Letter of Credit)，通常简称 L/C。在一般情况下，出口商唯有收到信用证后才会把一宗订货作实，然后着手备货。

信用证是银行应其客户的要求，向出口商签发的付款 (payment) 或承兑 (acceptance) 的证券 (instrument)。

银行一经开出信用证，就等于授权进口商在申请时指定其受益人 (beneficiary)，即进出口贸易中的出口商，可向银行本身或其指定的代理银行签发 (draw) 汇票 (draft 或 bill of exchange)，并且保证只要汇票符合信用证上载明的条件，银行或其指定的代理银行就会付款，或根据其付款期限 (usance) 作出承兑。

仅作承兑保证的远期信用证 (Usance Credit) 比较少见，通用的是一见汇票即予付款的即期信用证 (Sight Credit)。

信用证有许多种类，但最常见的以及出口商通常指定的是不可撤销信用证 (Irrevocable Letter of Credit)。这种信用证一开立并通知受益人后，要不是得到受益人、申请人和开证银行等全体当事人同意，就不能撤销或修改其内容。因此

这种信用证提供给出口商的保障最大。

信用证给出口商提供收到货款的保证，对进口商也提供一定的保障，例如保证出口商按期把货物付出等。此外，银行批准进口商的开立信用证的申请，实际上是提供了资金融通 (financing) 的便利，因为进口商只需缴付信用证金额的一部分作为按金，一般是在 10%~30% 之间，余款可在货到提取前付清。这就等于给予进口商一笔短期贷款，令他不必付足货款，就能买到货物。

信用证除了对货物规格、数量和价格作了限定外，证上的许多条款都同对货物运输作出指示有关。例如规定以下几个方面：

- (1) 规定货物装运港、卸货港和最后目的地。
- (2) 规定付运日期 (shipment date)。
- (3) 规定可不可以分批装运 (partial shipment)。
- (4) 规定可不可以转运 (transhipment)。
- (5) 规定运费 (freight) 需预付 (prepaid) 或可待收 (collect)。

3. 赎 单

信用证开出一段时间后，出口商就会把货物付运，而进口商就会收到其发出的装运通知 (shipping advice)。这时进口商要备齐款项，准备赎单 (Retiring the Bill)。

银行收到出口商的装运单据 (Shipping Documents)，就会向进口商发出“到货通知” (Arrival Notice)，在有些情况下，这种通知是由船务公司发出的。

如果银行开出的是即期信用证，出口商向开证银行签发的汇票就会是即期汇票 (Sight Draft)。进口商接到通知后，就