

香港地区公司之多在世界上也是名列前茅的。在近600万人口的城市中有14万多家各种各样的公司，其中有相当一部分从事进出口贸易或者兼营进出口贸易。在这些公司中，有的是有雄厚实力的。据美国《商业周刊》刊载，截至1989年5月31日，按市场价值排名的全球1,000家最大上市公司的名单中就有12家香港公司，其资产市值都超过10亿美元以至几十亿美元。他们之中有华资也有外资的，大多采取集团式跨国和跨地区经营，堪称得上实力雄厚和经营能力强。

然而，在一个高度商业化的香港社会中，对公司的注册登记并无十分严格的规定，任何团体或者个人只要按照政府注册总署规定缴纳区区几百港元就可登记组织一家无限公司。无限公司不需要查询是否同名同姓，可以在几日之内完成注册手续领到营业执照。在这么多的无限公司之中就有相当一部份是皮包公司。皮包公司在香港比比皆是，经营能力有高有低，极少数也有欺诈行为。我们与皮包公司做生意时应该具体情况具体分析，区别对待，善于利用，不一味信任，也不一概排斥，切不可被他们名片上印的什么“董事长”、“行政总裁”、“总经理”等自封头衔所迷惑，重要的是了解其底细和经营能力。

皮包公司大都是夫妻老婆店和“一个人”的公司，他们把住家兼作写字楼。由于香港楼宇法律的限制，住家楼宇不能挂牌，故如你按址查找，无法找到这家公司的招牌。皮包公司主持人带了皮包往国外和中国内地跑，妻子留在家中听电话，有什么事情能办即办，不能办的先

谈 谈 「皮 包 商」

林
逊
在

记录下来随后再办。

在香港有专门出租写字楼连同通讯工具（电传、电话、传真等）的公司。他们的出租对象也就是这些皮包公司。皮包公司也乐于租用，将其作为自己做贸易的通讯联络地点。

有的皮包公司依附在别人名下，如在其亲友的公司名下挂一个招牌，实际上本人并不在此办公，一星期来几次收取函电。

皮包公司资金较少，有的往往把手中唯一的房产物业抵押给银行换来开信用证的额度，以便可开出金额不大的信用证。有的自己不能开证就找相熟的知交委托别人开证，当然还得付出一定的手续费或者佣金。有的将收到国外买家开来的信用证抵押给银行转开给卖方，一般叫做背对背信用证。

皮包公司的经营方式比较灵活，并无一定的专业，一般是有什麼做什麼，可谓灵活性大但专业性不强。他们在与我内地口岸做生意时大致有如下几个特点：

一、看到畅销商品和畅销货源就“大手”“大手”签合同，然后再找买家推销或者卖合同。有时

为迎合我个别出口公司为完成出口成交指标的需要，他们不顾销售可能，盲目签订过量合同以套取大折扣，采取签了再说的不负责任的态度。

二、作为其在海外亲属或者买家的采购代表。印尼方面有很多这样的代表在香港。他们的公司俗称“办庄”。这些代表来往于香港和内地之间，四处寻找价廉物美的货物以套取买卖差额和佣金。这样的订单金额虽不大但确是实单，有别于上面第一种情况。

三、经营作风不好的或者有欺诈行为的只

《联合国国际货物销售合同公约》生效情况简介

柏
甫

《中华人民共和国涉外经济合同法》第6条规定：“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款除外。”国际条约是指两个或两个以上国家关于政治、经济、贸易、法律、文化、军事等方面规定相互间权利和义务的各种协议的总称。除以“条约”命名外，还包括公约、宪章、盟约、协定、议定书、换文、宣言等。迄今为止，只就对外贸易方面言，我国已同80多个国家和欧洲共同体签订了政府间贸易协定或议定书，参加了许多国际多边经济条约。其中，与我对外贸易关系最大的就是1980年4月于维也纳通过的《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）。它是联合国国际贸易法委员会在1964年海牙会议上通过的《国际货物买卖统一法公约》和《国际货物买卖合同成立统一法公约》的基础上制订的。《公约》共101条，其主要内容是：公约的适用范围、销售合同订立的规则、合同当事人的权利和义务、违约责任、损害赔偿、风险转移、免责事项等。《公约》的宗旨是遵循平等互利的原则，在国际贸易中采用顾及不同社会制度及不同经济、法律制度的规则，以便减少国际贸易的法律障碍，促使国际贸易的发展。

根据《公约》第99条规定，《公约》于第10个国家交存批准文书之日起12个月后第1个月第1天生效。我国与意大利、美国是在1986年12月11日同一天向联合国交存批准文书的。在此以前已有8个国家批准加入《公约》。故到我国参加之日止，批准国达到11个。据此，《公约》乃于1988年1月1日起生效。在此以后，又有8个国家相继批准参加《公约》，截至1989年2月23日止，总计已有阿根廷、澳大利亚、奥地利、中国、丹麦、埃及、芬兰、法国、德意志民主共和国、匈牙利、意大利、莱索托、墨西哥、挪威、瑞典、叙利亚、美国、南斯拉夫、赞比亚等19个国家先后批准并参加了《公约》。

我国政府在交存核准书时声明对《公约》作出两项保留：一、不受《公约》第1条第(1)款(b)项的约束。据此，对于我国企业来说，《公约》仅适用于在缔约国的当事人间订立的合同；二、对《公

是少数。他们往往以花言巧语骗取卖家信任给与D/A供货条件，待货到手后一走了之；有时在来图来样订货中签约不算数，采取赖帐态度使我物资积压；也有极少数行贿赂拉拢我一些意志薄弱的经贸干部下水，达到其诈骗钱财的目的。

如何对待皮包公司，一般应注意如下几点：

一、畅销出口商品的合同可适量签订，但要明确规定开到信用证的日期。专销、定牌和来样定制的品种不可以在没有保证条件下签订合同，最好要有履约保证金或者其他制约条

款，或者在收到信用证后再生产。

二、在出口贸易中如收到信用证后不能如期装出应要求对方办妥展期手续后才装运，不要轻信其口头承诺而利用原证托收逾期装运。以往就有货到香港后客户因销路不好背弃诺言而不肯赎单提货的情况发生。

三、在已有经销代理的地区，一般不要再和皮包商做生意，以防止他们低价抛售扰乱市场正常进销渠道和价格水平，并进而影响经销代理商的经营积极性和打乱我们建立稳固持久的推销渠道的安排。