

联合国 大会

MEMORANDUM



Distr.
GENERAL

A/CN.9/362/Add.7
28 February 1992
CHINESE
ORIGINAL: ENGLISH

联合国国际贸易法委员会

第二十五届会议

1992年5月4日至22日，纽约

国际对销贸易

国际对销贸易交易法律指南草案

秘书长的报告

增编

七. 货物的定价

目录

	段 次
A. 概述.....	1 - 6
B. 价款货币.....	7 - 10
C. 在对销贸易协议缔结后确定价格.....	11 - 27
1 . 标准.....	11 - 20
(a) 标准质量货物或服务的市场价格.....	13
(b) 生产成本.....	14
(c) 竞争对手的价格.....	15 - 18
(d) 最惠客户条款.....	19
(e) 使用一种以上标准.....	20
2 . 谈判.....	21 - 24
3 . 由第三者确定价格.....	25 - 26

	<u>段</u> <u>次</u>
4 . 由当事一方确定价格.....	27
D. 劳务的定价.....	28 - 31
E. 技术转让的定价.....	32 - 38
F. 价格的修订.....	39 - 52
1 . 重新适用价格条款.....	44
2 . 指数条款.....	45 - 47
3 . 价款货币汇率的变化.....	48 - 52
(a) 货币条款.....	48 - 50
(b) 记帐单位条款.....	51 - 52

[编者按：本篇第七章草案是根据文件A/CN.9/332/Add.5第六章“货物标价”草案作出的修订。各段前置于方括号中的标注，表示该段在文件A/CN.9/332/Add.5中的原有编号，或为新的段落。凡在文件A/CN.9/332/Add.5原有段落中作出的修订，均以横线标出。]

A. 概述

1. [1] 当事各方最好在对销贸易协议中规定作为未来供货合同事由的货物的价格。如果当事各方不能在对销贸易协议中确定价格，则似宜规定将来缔结供货合同时所使用的确定价格方法。如果将来双向都缔结合同，则似宜为双向中每一方向的合同都商定确定价格的方法。本章讨论的是对销贸易协议缔结后的确定价格方法。同时还讨论提供服务和技术转让具体情况下遇到的某些问题。另外，本章还讨论定价货币和价格修订。

2. [2] 当事各方有可能需要把定价之事推迟到日后再作处理，因为例如在缔结对销贸易协议时，货物的具体种类尚未确定，或因为从缔结对销贸易协议直至缔结特定供货合同，相隔的时间较长。这种间隔会促使当事各方推迟考虑定价问题，因为价格可能会发生波动，或基本经济条件在此期间可能发生变化。在一些情况下，当事各方可确定首批供货的价格，而把以后的供货价格留待日后再作确定。规定一种定价方法可有助于当事各方避免对什么样的价格应是适当的价格产生分歧意见，致使推迟或妨碍供货合同的缔结。

3. [3] 在易货交易中，可能不需要列入有关价格的条款，因为一方发运的货物即构成对另一方发货的付款。不过，如果当事各方决定以货币计量货物的相对价值，而不是仅以数量和质量计算，或如果货物的价值不同，差额部分需以货币结算，那么易货交易就可能出现定价问题。如果海关条例规定进口商品应标出价款，那么也需要定出价格。

4. [4] 在确定对销贸易货物的价格时，当事各方似宜规定价格中是否包括货物本身成本以外的附加费用，比如运费和保险费、检验费或海关关税和其他税收。价格中有些部分可用适当的贸易术语表示，比如国际商会《国际贸易术语解释通则》中所确定的那些术语。

5. [5] 如果货物的价格可能波动，当事各方尤应规定以什么时间为准计算价格。如果对销贸易交易仅涉及一批货物或在一段较短时间内涉及若干批货物，

而且价格只确定一次，那么就可商定一个特定的日期。 在一些情况下，定价时间可以某一事件作为基准，比如在回购交易情况下以工厂投产日期或订货日期为准。 如果在较长一段时间内分多批发运货物，则可商定几个定价日期，或在购销贸易协议中规定一个对原定价格的修订办法。

6 . [6] 当事各方应该牢记，可能会有影响定价水平的强制性规则。 例如，如果价格定得低于市价，那么有可能会对货物征收反倾销进口税。

B. 价款货币

7 . [7] 支付价款所用的货币可能会涉及因该货币与其他货币之间的汇率波动而引起的某些风险。 如果用供货方国家的货币支付价款，购货方要承担该货币与其本国货币之间汇率变动所产生的后果，而供货方则将承担其本国货币与其用以支付货物生产所需设备、材料或服务的另一国货币之间汇率变动所产生的后果。 如果用购货方国家的货币支付价款，则供货方要承担该货币与其本国货币之间汇率变动所产生的后果。 如果用第三国货币支付价款，则每一方都要承担该货币与其各自本国货币之间汇率变动所产生的后果。 如果某个金融机构贷款给购货方购买货物，则购货方可能愿意用该贷款货币来支付价款。

8 . [8] 在规定支付价款的货币时，当事各方应考虑到供货方国家和购货方国家中对这一问题会有强制性的外汇管制条例以及对两国有效的国际条约。 当事各方还应考虑到，有些法律制度规定国际合同的价款必须以合同的计价货币支付，而有些法律制度则允许甚至要求以支付地点的货币来支付，即使价款是以可兑换货币计价的。

9 . [9] 对销贸易协议可用当事各方认为稳定的一种货币来计价，或以并非某一国货币的记帐单位来计价，但规定价款应以另一种货币支付。 采用这一方法可达到与货币条款（见下文第48至50段）相类似的效果，适用法律对货币条款的限制规定可能也适用于这种条款。 如果采用这种方法，则宜在对销贸易协议中商定应采用某一指定日期和某一指定地点的汇率。

10 . [10] 合同对整个价款不宜用两种或两种以上货币计价，让债务人或债权人在以后决定用何种货币支付。 这种条款保护的只是有选择权的当事一方，而这种选择可能为该当事方带来不合理的收益。

C. 在对销贸易协议缔结后确定价格

1. 标准

11.[11] 对销贸易协议可规定采用一个标准来确定价格（见第四章，“对销贸易承诺”，第44段）。这种方法可在缔结供货合同时客观地规定价格，不受当事各方的意志左右。

12.[12] 当事各方似宜列入一个程序，以便在所选择的标准证明是行不通时可以采用（例如，因为出乎意料，没有现成的市场价格）。例如，当事各方可规定，将通过采用另一标准来确定价格，或将由第三者来确定价格。

(a) 标准质量货物或服务的市场价格 [标题改动]

13.[13] 如果对销贸易协议中确定的货物是有定期报价的商品或半制成品（例如，谷物、石油、金属、羊毛），则当事各方可商定将对销贸易货物价格与报告的价格联系起来。如果是标准服务，而且对该项服务有公布的价格，则也可对服务的定价采用与标准价格相联系的办法。这种标准服务，例如可以是运输；某类货物的收割、清理、分类或包装；或对诸如船舶等标准表面喷刷油漆。如果几个市场都有货物或服务的报价，则当事各方宜确定一个特定市场或交易所作为参照。为了防止受到价格波动的影响，采用的标准可规定为几个商定时间所公布的价格的平均值（例如，在确定价格之日前六个月每月第一个营业日公布的价格）。

(b) 生产成本

14.[14] 当事各方可商定，价格将基于供货方的货物生产成本，外加供货方的日常管理费用和利润额。如果在缔结对销贸易协议时无法准确预计各种投入的费用，那么就可选择这种方法。为了减少购货方支付过高价格的风险，在可能的情况下，当事各方似宜在对销贸易协议中规定生产一个单位的货物所需要的投入量（例如，原料、能源和劳力）。当事各方还似宜规定，供货方应按照购货方要求的形式和程序作好反映生产成本的记录，且购货方应有权查看这些记录。如拟缔结的合同涉及某项尚未充分开发的工艺技术，且无法准确预计其开发费用，在这种情况下，可采用这种办法。

(c) 竞争对手的价格

15 . [15] 可确定一个生产与供货合同所运货物相同种类货物的竞争对手，然后根据该竞争对手收取的价格确定货价。如果对销贸易协议中不指明竞争对手，那么可确定选择竞争对手的标准（例如，地域标准或与同类货物的生产量相联系的标准）。因为竞争对手可能会在不同的地域和市场以不同的价格出售产品，所以对销贸易协议中似宜指明将作为参照的市场。价格条款也可指出将如何获得价格信息，并指出竞争对手的价格应自何日起计。另外，当事各方还可商定不包括对某些顾客收取的特别折扣价格（优惠价格）。例如，计价标准可不包括救灾组织或供货方员工内部购买货物时所收取的价格。

16 . [16] 如果竞争对手的价格是按照比对销贸易协议购货量大得多或小得多的数量加以确定的，那么这样的价格如不加以调整就不能进行参照。如果竞争对手的货物质量不同，如果竞争对手的价格是按付款条件（例如延迟付款）计算的，而对销贸易货物的供货方又未提供这种条件，或如果竞争对手价格中所包含的运输费用或保险费和公共收费额不同于对销贸易货物价格中将要包括的额度，那么这样的价格也可能是不适当的。因此，似宜规定，计价标准应仅考虑在数量、质量、交货和付款条件等方面与未来供货合同相当的货运价格，或规定竞争对手的价格应再加上或减掉某些数额以便抵消差额。

17 . [17] 当事各方可以商定，价格将根据几个竞争对手的价格加以确定。这类条款可指定竞争对手，或可规定当事各方都应分别去询问一定数量的竞争对手的报价。如果没有指明竞争对手，则这类条款似宜规定当事各方应去询问哪些国家或区域的行市。对销贸易协议还宜指出以何种方式计算价格（例如，是否按平均数或中位数计算价格）。当事各方似宜规定询问报价的一段时间期限。在这样做的时候，当事各方应考虑到询问报价所需的时间限度以及按照时价计算的必要性。

18 . [18] 如果承诺购货方本身也制造同类货物，则当事各方似宜商定，将根据购货方的要价或根据购货方自己的制造成本进行计价。例如，这种方法可用于回购交易中，某类货物的生产商出售生产该类货物的设施，并同意回购所生产出来的产品。

(d) 最惠客户条款

19 . [19] 可以商定，对销贸易货物将按照供货方供给其他客户同类货物的

最低价格进行计价。 在一些情况下，当事各方可把此条款限于有限类别的客户（例如，特定国家的客户或对销贸易协议中指定的客户）。 当事各方似宜指明将以何种方式确定最惠客户。 例如，可要求供货方提供规定类别的信息，说明供货方对其他客户的要价情况。 还似宜确保最惠客户价格将适用于按对销贸易协议发运的货物（见上文第16段）。 当事各方还似宜规定确定最惠客户价格的起始日期。 当事各方似宜具体说明不应考虑供货方供给某些客户的任何特别折扣价格（优惠价格）（见上文第15段）。 可以扩大最惠客户条款的范围，商定将按照供货方或同类货物的其他特定供应商所收取的最低价格进行计价。

(e) 使用一种以上标准

20. [20]对销贸易协议可规定，将根据涉及两种或两种以上标准的计算方法进行计价。 例如，可按选定的几个标准算出价格，然后取其平均数进行计价。 另一种办法可以是按某一特定的标准算出价格，然后将此价格与按另一或另外数个标准算出的价格进行比较。 如果按选定标准算出的价格与按对照标准算出的价格之间的差额未达到规定的限度，那么即可适用选定标准算出的价格。 如果差额超过了规定的限度，则最后的价格可以是例如按诸标准算出的价格的平均数。 如果希望避免出现按一种标准算出的价格或许不能反映购货时特定产品市场价值的情况，那么就可使用以上的办法。

2. 谈判

21. [21]当事各方可在对销贸易协议中规定，将在缔结对销贸易协议后的某个时间商议未来供货合同的价格。 当事各方宜尽可能商定关于计算价格的准则（关于谈判程序和定价准则的讨论，见第四章，“对销贸易承诺”，第44至47段和第57至60段）。

22. [22]定价准则可规定商议价格的上限和下限。 在确定这些限度时，当事各方可采用类似上文第11段至第20段所述的价格标准。 例如，可以商定，价格的上下限高低不应超出竞争对手要价的5%。

23. [23]或者，这种准则仅仅规定一个在谈判时应考虑的参考价格。 在制定这种准则时，当事各方可采用诸如上文第11至第20段所述的那些价格标准。 例如，可以商定，谈判价格时将考虑到某个特定部分对手的价格。

24 . [24]谈判准则还可采取原则声明的形式，说明货物价格应是“具有竞争力的”、“合理的”或达到“世界市场”的价格水平。如果货物是标准质量的，那么这样的条款也许是可以接受的。这类准则可以规定得更具体些，例如规定是否应仅按其他买主付给供货方的价格进行谈判，或者还应按照其他供应方的要价计算；当事各方在确定“具有部分力的”、“合理的”或“世界市场”的价格时，应以哪一段时间期限为准；如果不同市场的价格各不相同，那么所参照的是哪些市场、哪类买主或哪些地域。

3 . 由第三者确定价格

25 . [25]有些时候，当事各方规定应由一位独立的第三者来确定价格（例如，请一位有关货物的市场专家）。关于由第三者确定合同条款的讨论见第四章，“对销贸易承诺”，第47段至第54段。在采用这种方式的同时，可以结合关于商议定价的条款，以便在当事各方无法商定价格时，委托第三者来确定价格。

26 . [26]对销贸易协议应限定第三者的职权范围，规定类似在谈判价格的讨论中所述及的那些准则（见上文第21段至第24段）。当事各方似宜确定把定价问题提交第三者的最后期限，以便可以及时定出价格，按计划缔结合同。

4 . 由当事一方确定价格

27 . [27]有时候可以商定将由对销贸易协议的当事一方来确定价格。在商定这种办法时，似宜特别谨慎，因为这种办法把定价权交给对定价结果具有切身利益者。在许多法律制度中，这类协议是无法执行的。（关于进一步的讨论，见第四章，“对销贸易承诺”，第55和56段）。

D. 劳务的定价

28 . [新段]如当事各方在对销贸易协议中确定某项劳务作为未来供应合同的事由（例如，维修、修理、建筑劳务），那么当事各方似宜尽可能在对销贸易协议中解决有关劳务价格的某些问题。这样做可有助于当事各方商议缔结拟议的供应合同。

29. [新段]确定劳务的价格可以采用多种方法。一种方法是商定有关工作进程每一单位的单价。例如计量单位可以是最终成果的某一数量单位（例如喷漆工作的一平方米、货物运输公里、挖出物料立方米、劳动小时）。如有关劳务是常规性劳务，或在达成对销贸易协议时无法准确预计劳务的数量，在这种情况下，似宜采用上述办法。如果规定即使单位成本发生变化也不修改单价，则当事各方之间分摊成本上升的风险和成本下降的惠益。供应方承担每一单位材料和劳动成本上升的风险，或得到这些成本下降的惠益。

30. [新段]另一种方法是对指定的劳务以一次总付的数额来表示其价格。根据这种办法，买方知道劳务的总价，而供方则承担劳务成本上升的风险，或如成本最后低于预计额则因此得益。由于一次总付的价格中也许计入一笔数额用以补偿供方为成本上升所承担的风险，所以有时候这种价格高于对同样劳务使用的成本补偿定价法所确定的价格（见下段）。另外，一次总付定价法还要求在合同中对劳务范围作出准确的规定。买方似宜在对销贸易协议中商定以何种方法监督供方的履约情况，以确保承包方不致采用不合标准的材料或施工方法来降低其成本。

31. [新段]还有一种方法是规定应付给劳务供应方一笔劳务费用，作为其日常管理费和利润额，然后以成本补偿法来补偿供应方的开支费用。对销贸易协议中宜明确规定哪些费用是可补偿的，哪些费用应由供应方从其所得劳务费用中支出。可补偿的费用例如可以是与履行合同直接有关的人员的工资、履行劳务所使用的常规材料或设备、或雇用特定类别分包商所承付的费用。一般来说，更加便于每当事方预计其费用的办法是列出将予补偿的费用，然后规定其他所有费用都将供应方负责；但是，有时候，当事各方也可决定列出不予补偿的费用，然后规定其他所有合理的费用都将得到补偿。

E. 技术转让的定价

32. [新段]有时候，对销贸易协议设想未来缔结的供货合同中包括技术转让（见第六章，“货物的种类、质量和数量”，第16至23段）。在这种情况下，当事各方宜在对销贸易协议中解决技术定价所特有的各种问题。对销贸易协议中解决这些问题可有助于最后缔结涉及技术转让的供货合同。以下诸段讨论的这些问题已在一般论述技术转让的刊物中作了分析。¹

33. [新段]技术转让定价的两种主要形式是一次总付和付给专利权使用费。在一次总付方法中，总付价一开始即确定下来。这种方法涉及的一些重要问题包括付款时间和是否一次付清或分期付款。根据有些国家的法律，采用一次总付法可能须受到某些条件的限制。例如，这些条件也许是限制特定种类的转让（例如，购买专利权或特定种类的技术服务和协助）或限定在哪些部门可以采用一次总付法；也可能是规定一次总付的计价基础，并要求须经过政府的特别批准。

34. [新段]如果采用专利权使用费办法，则应付的价款（即专利权使用费）是参照使用转让技术后的某些经济效益来确定的。有些国家法律对某些类别的工业产权许可证或技术转让协议采用专利权费用办法作出强制性规定。专利权使用费通常与使用该技术进行的生产、产品销售或产生的利润相联系。如果将生产数量作为参照因素，则专利权使用费例如可按照某一固定的产量单位或数量（例如，每吨或每公升）加以确定。有些国家的法律限制当事各方不可随意商定以生产量计算专利权使用费。例如，可能规定，对于某些类别的许可证或技术转让，专利权使用费应与销售量相联系。

35. [新段]专利权使用费与销售量相联系的好处是不要求技术受让方为虽已生产出来但尚未出售的产品支付专利权使用费。希望使用这种方法的当事各方必须决定专利权使用费按毛售价或按净售价计算。后一种方法可在计算专利权使用费时剔除那些虽包括在售价内但与该技术无关或已成为转让方利润来源的一系列项目。例如，这些项目可能包括包装费用、税收、运费和保险费、原料成本和专利权使用费在价格中所占的比例。一些国家法律可能规定净售价允许包含的项目范围。另外，当事各方还似宜规定，专利权使用费将按产品的公道市价计算。这种方法可用于防止万一受让方以低价将有关产品出售给与其有特别关系者而致使转让方获得的经济收益减少。另外，对如何确定公道的市价，也有各种方法，将专利权使用费与销售相联系的办法所涉及的其他问题包括何时应认为产品已经售出，以及保时应汇款交付专利权使用费。

36. [新段]计算专利权使用费的另一个办法是将专利权使用费与受让方采用转让技术所获得的利润联系起来。计算专利权使用费的其他方法包括专利权使用费最低限额办法（无论生产、销售或利润是否达到某个特定水平）；专利权使用费递减安排（专利权使用费随着生产或销售的增加而相应减少）；以及定出应交付的专利权使用费的最高限额。在有些情况下，一些国家的法律可能对其中某些安排的运用作了强制性规定，而在另一些情况下，则可能规定了限制。例

如，在一些国家，如果专利权使用费与生产、销售或利润相联系，则可能不允许采用专利权使用费最低限额安排，可能对专利权使用费递减安排作了强制性规定，并对某些类别的技术转让规定了专利权使用费最高限额。 当事各方还应该注意应由哪一方负责为专利权使用费交税的问题。 应该指出，有些国家的法律对这个问题作了规定（例如，当事各方可能需在技术转让合同中规定由谁交税）。

37. [新段]当考虑到底采用一次总付法还是专利权使用费方法时，当事各方应该牢记，除适用法律规定外，对于各种交易和所涉及的经济状况，每一种计价方法都可能各有利弊。 例如，如果应在相当长一段时间内交付专利权使用费，经济状况可能在此期间发生变化，影响到销售量，从而也影响到应交付的专利权使用费；在转让方作为合作伙伴的合资企业中，可考虑与销售相联系的专利权使用费安排优于一次总付的安排，因为这样可使转让方更加积极去促进销售。 在一些情况下，似宜将两种方法结合起来（例如，先交一笔付款，然后再交付专利权使用费）。 专利权使用费安排的具体办法也同样要反映所涉及的经济状况与合同义务。 例如，专利许可方或技术转让方如拟协助销售通过技术转让而生产出来的产品，则在运用专利权使用费递减安排时似宜小心谨慎，因为这种安排无意中会起到阻止转让方为增加销售而全力以赴的作用。 如果拟支付专利权使用费，则当事各方一般都要商定一些可变量数据（例如，产量、销量或利润额）的报告方法，以作为计算专利权使用费的基础。 通常规定受让方应作好某些记录，转让方应有权查阅这些记录。

38. [新段]在谈判技术定价条款时，可能会出现对拟由技术转让方提供的特定技术服务和协助是否应分别单独支付任何费用的问题。 例如，这种服务和协助可能包括为专利使用人员或商标接受方举办的培训方案、专利许可方或转让方提供的技术专家、与购买资本货物有关的各种技术服务以及管理、规划和科研服务。 一些国家对此问题颁布规定。

F. 价格的修订

39. [28]如果货物在一段时期内分多批进行运送，那么就可能需要订正价格，以便反映基本经济条件的变化。 可以商定，将在特定的时间修订价格。 这些特定的时间应与履行对销贸易承诺的时间安排协调起来（例如，将在每一阶段开始前四个星期进行价格修订）。

40 . [29]另一种方法是，可以商定将根据基本经济条件发生的特定变化来进行价格修订（例如，汇率波动幅度与缔结对销贸易协议之日采用的参照汇率相比，超出了一定的百分比，或生产成本的特定部分，比如原料或劳动力，费用变化超出了商定的限度）。由于支付价款的货币的币值发生变化而进行价格修订，有些法律制度对这方面的合同条款有强制性的规定。因此，当事各方应审查清楚，希望列入对销贸易的条款是否为当事各方国家的法律所允许。

41 . [30]另外还有一种方法是规定定期进行价格修订（例如，每六个月进行一次），或规定根据基本经济条件发生的特定变化不定期地进行修订。为了限制价格修订的次数，可以商定，在一次审查之后的一段特定时期内或在预定的一次审查之前的一段特定时期内，不得进行不定期的审查。还有另外一种方法是，在购货总量的特定部分交货后，开始实行价格修订。

42 . [31]对销贸易协议可规定，价格修订条款只有当执行后使修订价超出原定价格一定百分比的情况下，才能适用。

43 . [32]如果对销贸易协议中含有价格修订条款，则当事各方似宜规定修订后的价格将适用于哪几批货物。例如可以商定，某批货物的适用价格是订货之日或开立信用证之日实行的价格。

1 . 重新适用价格条款

44 . [33]当事各方可在对销贸易协议中规定，应采用确定最初价格[标准（第11段至第20段）、议价（第21段至第24段）、由第三者确定价格（第25段和第26段）或由当事一方确定价格（第27段）]的同样方法修订价格。

2 . 指数条款

45 . [34]指数条款的目的是把价格与某日某些商品或服务的通行价格水平联系起来，借以修订对销贸易货物的价格。通常是与生产对销贸易产品所用的原料或劳务的价格相联系。商定的指数发生变化自动影响价格的变化。在拟定指数条款时，宜使用代数公式来确定价格中将如何反映特定指数的变化。为反映成本不同构成部分（例如，材料或劳务）在货物成本总额中的比重，公式中可结合使用若干指数，每个指数给以不同的加权系数。一个公式中可列入不同的

指数，以反映不同类别材料和劳务的费用。如果成本同类构成部分（例如，劳力或能源）的来源出自不同的国家，那么一个公式中对于该项成本构成部分就可能有不同的指数。

46 . [35]在决定采用什么指数时，可能要考虑到若干因素。指数应该是现成的（例如应该是定期公布的）。指数应该可靠。可选用由公认的机构（例如由商会、或由政府机构或政府间机构）公布的指数。当事各方在公式中使用基于不同货币的指数时，应小心谨慎，因为各种货币之间关系的变化可能会在无意之中影响公式的计算。

47 . [36]在有些国家，特别是发展中国家，可供指数条款选用的指数可能有限。倘若得不到某一费用构成部分的指数，当事各方似宜选用可得到的另一构成部分的指数。选用的构成部分最好是与实际将使用的构成部分的价格很可能在同一时间内上下波动大致相同。例如，在需要提供有关劳工费用的指数时，如果没有工资指数，则有时可以借用消费物价指数或生活费用指数。

3 . 价款货币汇率的变化

(a) 货币条款

48 . [37]根据货币条款，应支付的价款应与签订对销贸易协议时确定的某一其他货币（称为“参考货币”）与价款货币之间的汇率挂钩。如果付款时该汇率有变动，应付价款的增减幅度应按以参考货币计算的价款数额仍然保持不变为准。为了确定适用的汇率，最好采用实际支付时而不是到期支付时的汇率。如果采用后者，购货方如延迟支付就可能使供货方遭受损失。另一种办法是，可让供货方有机会选择是否按到期支付时的现行汇率，还是按实际支付时的现行汇率。明确规定采用某一特定地点的通行汇率也是可取的。

49 . [新段]货币条款的用意通常是使根据合同拟支付的金额的国际购买力保持稳定。因此，如果价格货币与参考货币之间的汇率并不受货币市场情况的影响，而是由行政机关决定，那么货币条款就可能起不到预期的作用。

50 . [38]参考货币应是稳定的。可以参考若干种货币来减少一种参考货币潜在不稳定性所产生的风险。合同可以确定付款货币与其他若干种指定货币之间汇率的算术平均值，并且规定根据这一平均值的变动来修订价款。

(b) 记账单位条款

51 . [39]如果采用记账单位条款，则价格以一种由某些特定货币累计比例组成的金融记帐单位表示。 与规定使用若干种货币的条款相比（上文第50段），作为这种金融记帐单位组成部分的每一特定货币，通常都有不同的加权系数，而国际贸易中普遍使用的货币则有较大的权数。 记帐单位可以是由政府间机构或由两国或多国之间协议确定的记帐单位。 这种记帐单位规定了构成记帐单位的某些特定货币并规定了给以每种货币的相对权数（例如，特别提款权、欧洲货币单位，或东非和南部非洲国家优惠贸易区记帐单位）。 在选择记帐单位时，当事各方应考虑到在特定时间（例如，签订供货合同时和实际付款时）是否易于确定价款货币与记帐单位之间的关系。

52 . [40]由一篮子货币构成的记帐单位，其价值较为稳定，因为构成该记帐单位的某一种货币如果疲软，通常另一种货币就可能坚挺，从而相互抵消。 因此，采用这样的记帐单位将会在很大程度上防止因付款货币与其他货币之间的汇率变动而受到影响。

注

- 1 《发展中国家许可证交易指南》（知识产权组织）和《技术转让协定评价准则》（工发组织）详细论述了技术转让应付价格的不同确定方法；见第六章，“货物的种类、质量和数量”，脚注1。