



新世纪高等学校规划教材·国际贸易学核心课系列

国际贸易业务

第2版

尤盛东◎主编

非
外
借

International
Trade Business



北京师范大学出版集团

BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP

北京师范大学出版社



新世纪高等学校规划教材 · 国际贸易学核心课系列

国际贸易业务

第2版

尤盛东◎主编

International
Trade Business



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易业务/尤盛东主编. —2版. —北京:北京师范大学出版社, 2016.9

新世纪高等学校规划教材. 国际贸易学核心课系列
ISBN 978-7-303-21086-2

I. ①国… II. ①尤… III. ①国际贸易—高等学校—教材 IV. ①F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 183056 号

营销中心电话 010-62978190 62979006
北师大出版社科技与经管分社 <http://www.jswsbook.com>
电子信箱 jsws@163.com

GUOJI MAOYI YEWU

出版发行: 北京师范大学出版社 www.bnup.com.cn
北京新街口外大街 19 号
邮政编码: 100875

印 刷: 北京京师印务有限公司
经 销: 全国新华书店
开 本: 787 mm×980 mm 1/16
印 张: 24.25
字 数: 500 千字
版 次: 2016 年 9 月第 2 版
印 次: 2016 年 9 月第 2 次印刷
定 价: 48.00 元

策划编辑: 李红芳 戴 轶 责任编辑: 沈 炜 李红芳
美术编辑: 刘 超 装帧设计: 刘 超
责任校对: 赵非非 责任印制: 赵非非

版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话: 010-62978190

北京读者服务部电话: 010-62979006-8021

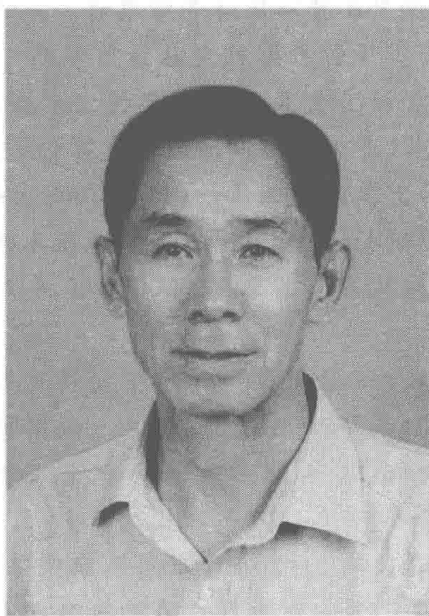
外埠邮购电话: 010-62978190

本书如有印装质量问题, 请与印制管理部联系调换。

印制管理部电话: 010-62979006-8006

作者简介

尤盛东，教授，汉族，1947年12月2日生，江苏省睢宁县人。1978年、1986年分别毕业于北京清华大学化学工程系和社会科学系。曾在浙江省湖州市服兵役、北京国防科学技术委员会航天医学工程研究所任职。长期在北京化工大学、中央民族大学、对外经济贸易大学、北京服装学院、厦门大学和华侨大学等高等院校执教，主要教授世界经济、国际贸易理论、国际贸易实务和国际贸易地理等课程，编著有《世界经济概论》、《国际贸易理论》、《国际贸易业务》和《世界经济贸易地理》等书并发表多篇学术论文。多次应邀参加海内外著名大学的学术交流活动，已培养出数万名学生。



前言

当今世界，全球一体化进程步伐加快，世界经济和国际贸易发展日新月异，尤其是我国改革开放以来，高等院校招生规模迅速扩大，经济贸易类专业如雨后春笋般地建立起来。为了适应发展变化的需要，并应张汉林先生(对外经济贸易大学世界贸易组织研究院院长)之邀，本人在早年编写的《国际贸易业务》(2008年版)一书的基础之上，参照国际商会制定的《2010年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2010)和《2007年跟单信用证统一惯例》(UCP600)等书刊，编写成此书。

国际贸易业务是高等院校国际经济贸易类专业学生必修的专业课程，也是对外经济贸易从业人员的参考读物。本书阐述了国际货物进出口的交易过程及做法，全书共九章，主要包括以下四个方面的内容：

(1)国际贸易术语及其惯例，介绍了国际商会制定的《2010年国际贸易术语解释通则》内的11个国际贸易术语项下各自的交货地点、买卖双方承担的责任、费用和 risk，以及《2010年国际贸易术语解释通则》、《1932年华沙—牛津规则》和《1941年美国对外贸易定义修订本》三个国际惯例对有关贸易术语的解释。

(2)国际贸易契约条款，是买卖双方在交接货物、收付货款和解决争议等方面权利和义务的具体体现。包括商品的名称、品质、数量、包装、货物运输、运货保险、商品价格、国际结算、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等条款。

(3)国际贸易契约的商定和履行，是买卖双方通过协商，就货物交易条件达成共识，签订契约，并按照契约的规定进行货物及资金的交接和收付。

(4)国际贸易方式，国际贸易除了传统的进出口方式之外，还有

融货物、资金、劳务及技术于一体的贸易方式,如包销、寄售、代理、招标、投标、拍卖、对销贸易、加工贸易、商品期货交易及国际电子商务等。

本书每章后均附有案例分析、练习题及参考答案,以便读者在掌握基础知识后进行练习巩固,加深理解并灵活运用。

本书在编写修正过程中,参考了诸位先贤的著作,同时得到了厦门大学国际经济与贸易专业2012级柯婉萍(福建晋江)、工商管理专业林慧灵(福建福清)同学的帮助,在此表示衷心感谢。

书中谬误欠妥之处,恳请诸君赐教匡正。电子信箱: youshengdong@hotmail.com

作者

2015年12月2日于厦门大学

目 录

第1章 国际贸易术语及其惯例 /1

【学习目标】	1
【引导案例】	1
1.1 有关贸易术语的国际惯例	3
1.2 对于各种运输方式的贸易术语的解释	5
1.3 对于水上运输方式的贸易术语的解释	15
1.4 常用贸易术语的变形	22
1.5 与交货有关的其他问题	23
【案例分析】	26
【本章精要】	29
【练习指导】	30
【参考答案】	31

第2章 商品的名称、品质、数量和包装 /34

【学习目标】	34
【引导案例】	34
2.1 商品的名称	35
2.2 商品的品质	36
2.3 商品的数量	40
2.4 商品的包装	42
【案例分析】	47
【本章精要】	53
【练习指导】	53
【参考答案】	54

第3章 货物运输 /55

【学习目标】	55
【引导案例】	55
3.1 运输方式	56
3.2 装运条款	60
3.3 运输单据	65
【案例分析】	70
【本章精要】	79
【练习指导】	79
【参考答案】	80

第4章 货运保险 /82

【学习目标】	82
【引导案例】	82
4.1 海洋运输货物保险的范围	84
4.2 英国伦敦保险协会海洋运输货物保险条款	87
4.3 中国海洋运输货物的保险	95
4.4 中国陆上、航空和邮包运输货物的保险	99
4.5 货物买卖契约中的保险条款	100
【案例分析】	102
【本章精要】	108
【练习指导】	108
【参考答案】	109

第5章 商品价格 /111

【学习目标】	111
【引导案例】	111
5.1 商品价格的掌握	112
5.2 商品的定价方法	116
5.3 计价货币的选择	119
5.4 佣金与折扣的运用	120
5.5 贸易术语的选用	122

5.6 商品的价格条款	126
【案例分析】	127
【本章精要】	129
【练习指导】	129
【参考答案】	131

第6章 国际结算 /133

【学习目标】	133
【引导案例】	133
6.1 支付工具	134
6.2 汇付与托收	140
6.3 信用证	147
6.4 银行保函和备用信用证	157
6.5 支付方式的选用	162
【案例分析】	164
【本章精要】	178
【练习指导】	178
【参考答案】	179

第7章 检验、索赔、不可抗力和仲裁 /181

【学习目标】	181
【引导案例】	181
7.1 检验	182
7.2 索赔	191
7.3 不可抗力	196
7.4 仲裁	199
【案例分析】	205
【本章精要】	211
【练习指导】	212
【参考答案】	213

第8章 国际贸易契约的商定和履行 /215

【学习目标】	215
【引导案例】	215
8.1 磋商交易	217
8.2 签订契约	221
8.3 出口契约的履行	223
8.4 进口契约的履行	235
8.5 进出口货物报关	240
【案例分析】	247
【本章精要】	251
【练习指导】	251
【参考答案】	253

第9章 贸易方式 /256

【学习目标】	256
【引导案例】	256
9.1 包销、寄售与代理	257
9.2 招标、投标与拍卖	263
9.3 对销贸易与加工贸易	268
9.4 商品期货交易	272
9.5 国际电子商务	275
【案例分析】	280
【本章精要】	284
【练习指导】	284
【参考答案】	285

附录一 《联合国国际货物销售契约公约》(1980年) /288

附录二 《国际贸易术语解释通则》(2010年) /308

附录三 《跟单信用证统一惯例》(UCP600) /354

参考文献 /375

第1章 国际贸易术语及其惯例

【学习目标】

本章主要介绍国际贸易术语及其国际贸易惯例的基本理论知识，通过本章学习，要求学生：

- 了解有关国际贸易术语的国际贸易惯例。
- 熟悉 11 种贸易术语的内容。
- 国际贸易业务操作中贸易术语的选择使用。

【引导案例】

1. CIF 术语契约装运期约定考虑欠周致损案

某年 4 月在广州春季出口商品交易会上，中国某外贸公司（卖方）与英国某商人（买方）按 CIF 伦敦条件，签订出口大米契约。我方公司货源充足，急于出售，当月成交时，即与英国商人约定当月交货。然而春交会期间，由于贸易成交量大，船源紧缺，卖方未能预租货船，导致交货逾期。双方产生争议，买方遂提请在中国仲裁，结果，我方败诉。

2. 真假 CIF 术语契约案

某年，中国某纺织进出口公司（出口方）与美国某制衣公司（进口方）签订一份 CIF 契约，契约订有两项特殊条款：①当年 10 月由中国上海港运至美国某港口，美方公司须于当年 8 月底前将有关信用证开到中方公司，中方公司则保证载运船只不迟于 12 月 1 日前抵达目的港。②如果载运船只迟于 12 月 1 日前抵达目的港，美方公司可以取消契约，若货款届时已收妥，则须将所收货款如实退交美方公司。

契约签订后，在清理契约过程中，中方公司对该契约 CIF 性质发生了异议，出现两种意见：一种认为虽订有两项特殊条件，该契约仍属 CIF 契约。因为：①该契约是按 CIF 贸易术语签订的，而且贸易术语通常表明契约性质。②美方公司的特殊要求只是为了保证自己的利益而已。③该契约规定以信用证方式付款，符合 CIF 贸易术语凭单付款的基本特征。而另一种意见认为，根据 INCOTERMS 2000 的解释，CIF 是一种典型的象征性交货（Symbolic Delivery），而不是实际交货（Physical Delivery）。在 CIF 条件下，只要卖方按期在约定地点完成装运，并向买方提交了契约规定的、包括物权凭证在内的有关单据，就完成了交货义务，而无须保证到货。该契约把实际交货作为履行契约的条件，这就改变了 CIF 契约的性质，成为一个假的 CIF 契约，应重新签订

契约。最终经过双方协商,修改了前述两项特殊条款,顺利完成交易。

CIF 术语,是国际货物贸易过程中常用贸易术语之一。上述两个案例分别从不同角度强调了贸易过程中装运条款的重要性。那么什么是贸易术语的作用?CIF 究竟表示什么?买卖过程中,提供货物的卖方为何还要额外考虑货物运输?分明是以 CIF 术语签订的契约为何还有真假之别?下面为读者揭开国际贸易术语的真实面纱。

引导案例解析:

1. CIF 术语契约装运期约定考虑欠周致损案例分析

根据国际贸易惯例,按 CIF 术语成交,卖方必须自费洽租船舶,在约定期限内,将其出售的货物装上运往指定目的港的船上,并向买方提交有关单据,以履行其交货义务。在签订 CIF 契约时,卖方不能只考虑货源、还应考虑船源情况。该案中,卖方签约时急功近利,只考虑出货,却没有考虑租船是否有困难,仓促采取当月成交、当月交货的做法,最终不能按时履约,是对 CIF 条件片面理解的表现。

2. 真假 CIF 术语契约案例分析

国际贸易契约的形式与本质有时可以相互分离而独立。以 CIF 术语的形式订立的契约,未必是真正的 CIF 契约。该案中,中方公司第二种意见正确,这对说明 CIF 术语的适用范围有典型意义。原契约的两项特殊条款与 CIF 契约的性质和国际贸易司法与仲裁的实践严重抵触。

首先,当事人以实际交货作为付款条件,根本改变了 CIF 契约的性质。原契约限定船只到达的期限,且明确规定,若船舶未如期到达,买方有权撤销契约或索还付款,是对 CIF 条件下卖方负责运输的规定的误解。

其次,风险转移的划分由装运港扩展至目的港,违背 CIF 风险划分原则。在 CIF 条件下,货物的风险在装运港越过船舷时起就由卖方转移到买方,货物在运输途中一切风险由买方承担。按照原契约特殊条款的规定,若在运输途中该批货物由于自然灾害或意外事故不能按期抵达目的港,中方公司负有退还货款的义务,即将运输途中的一切风险隐形转嫁于卖方。

再次,买方以实际交货作为付款条件,违反 CIF 条件下凭单付款的原则。在 CIF 条件下,卖方只要完成象征性交货义务并向买方提交契约所规定的装运单据,买方必须凭单付款,而非待货物运抵目的港时再付款。按原契约规定,虽然中方公司有可能按信用证方式事先得到货款,但其最终能否收回货款仍取决于买方在目的港按期实际收到货物。若货物不能如期抵达目的港,货款仍将被美方公司索回,因为美方公司可通过信用证条款(与契约特殊条款一致)的规定,使中方公司根本无法收到货款,并难以根据 CIF 契约惯例来主张自己的权利。

本案是“有名无实”的贸易术语契约的典型案件。因此当签订附加某些限制条款的

特殊贸易术语契约时,须谨慎考虑是否扩大我方风险,契约性质是否变更。如因需要而接受这些限制条款时,也不能就此误认它为贸易术语契约并按此履行义务,否则可能因附加条件而遭受意想不到的风险损失。

国际贸易是将商品由生产国向消费国转移,其间经过出入海关、长途运输、装卸、储存,可能遭遇自然灾害或意外事故,涉及海关、商检、运输、保险、电信和银行等方方面面,具有线长、面广、环节多、风险大的特点。在国际货物买卖过程中,由于买卖双方地处不同的国家和地区,买卖双方在洽商交易、订立契约时,必须考虑以下几个重要问题:①卖方在什么地方以什么方式交货?②货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移给买方承担?③由谁负责办理货物的运输、保险、通关手续及承担办理上述事项所需的费用?④买卖双方需要交接哪些有关的单证、票据,等等。在任何一笔具体交易中,双方必须就交货地点、各自承担的责任、费用和风险等进行明确的划分。国际贸易术语正是为了解决这些问题而产生和发展起来的。

贸易术语(Trade Terms)又叫价格术语或贸易条件,它是用一个简短的概念或英文的缩写字母来表示商品的价格构成、交货地点、买卖双方在货物交接过程当中各自承担的责任、费用、风险界限的划分的专门用语。

国际贸易的买卖双方在规定的价格时使用贸易术语,既可缩短交易磋商的时间,又可简化买卖契约的内容,从而提高效率、节约费用。无疑,它的出现大大地推动了国际贸易的发展。贸易术语是国际货物买卖契约中不可或缺的内容,因此,从事国际贸易业务的人员必须全面了解和熟练掌握国际贸易中现行的贸易术语及有关的国际贸易惯例,以便在对外贸易业务中正确选择和使用。

1.1 有关贸易术语的国际惯例

早在18世纪末19世纪初,英国在国际贸易中已开始使用贸易术语。初期国际上对各种贸易术语的解释与使用没有统一的、明确的定义,所以容易引起贸易纠纷。为了避免因对贸易术语解释不同而产生的分歧,一些国际组织、商业团体、学术机构经过研究讨论,对贸易术语做出了统一的解释。经过多年的实践,目前,在国际上有较大影响的国际贸易术语的惯例主要包括:国际商会(International Chamber of Commerce, ICC)制定的《国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms, INCOTERMS);国际法协会(International Law Association)制定的《华沙—牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules);美国一些商业团体制定的《美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions)。由于上述各项解释贸易术语的规则,在国际贸易中运用广泛,从而形成一般的国际贸易

惯例。

国际贸易惯例不是世界各国的共同立法,它对贸易双方都没有强制性。但是,国际贸易惯例与国际贸易法有着千丝万缕的联系,在当前各国都在积极谋求国际贸易法律统一化的过程中,国际贸易惯例起着重要的作用,并且日益受到各国政府、贸易界和法律界的重视,许多国家在立法中明文规定了国际贸易惯例的效力。在国际立法中,特别是在1980年生效的《联合国国际货物销售契约公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)里得到了充分的肯定。在国际贸易实践中,如买卖双方在契约中明确表示采用某项惯例时,则该项惯例对买卖双方都具有约束力。因此,国际贸易从业人员一定要熟悉国际上各种通行的贸易术语及惯例,以便在实际业务中合理、正确地使用,保证进出口业务的顺利进行,取得预期的效益。

1.《2010年国际贸易术语解释通则》

1936年,国际商会收集了一些重要贸易术语并作出了统一的解释,定名为《1936年国际贸易术语解释通则》,即INCOTERMS 1936。此后,随着国际贸易的发展和形势的变化,国际商会分别于1953年、1967年、1976年、1980年和1990年对INCOTERMS进行了修订。1999年国际商会又对INCOTERMS 1990作了修订,公布了新版的《2000年国际贸易术语解释通则》(以下简称《2000年通则》),成为国际商会第560号出版物(INCOTERMS 2000, ICC Publication No. 560),该通则于2000年1月1日起生效。

国际商会1980年修订的主要原因是为了适应货柜运输和多式联运的发展。1980年修订本引入了货交承运人(现在为FCA术语),其目的是为了适应在海上运输中经常出现的情况,即交货点不再是传统的FOB点(货物越过船舷),而是在将货物装船之前运到陆地上的某一点,在那里将货物装入货柜,以便经由海运或其他运输方式(即所谓的联合运输或多式运输)继续运输。1990年修订是为了适应电子数据交换(Electronic Data Interchange, EDI)日益频繁运用的需要。2000年的修订,对INCOTERMS 1990版本的修改很少,以保证其稳定性。

《2000年通则》对13种术语作出了解释,并归纳为E、F、C、D四组。

2010年,国际商会根据国际货物贸易的发展,对《2000年通则》进行修订,公布了《2010年通则》(详见本书附录二),并于2011年1月1日开始全球实施。《2010年通则》将术语规则从13种降到11种,并为每一规则提供了更为简洁和清晰的解释。

2.《1932年华沙—牛津规则》

国际法协会于1928年在波兰华沙举行会议,制定了CIF买卖契约的统一规则,共计22条,称为《1928年华沙规则》。此后,在1930年纽约会议、1931年巴黎会议和1932年牛津会议上,相继将此规则修订为21条,称为《1932年华沙—牛津规则》

(Warsaw-Oxford Rules 1932, W. O. Rules 1932)。

《华沙—牛津规则》是国际法协会专门为解释 CIF 而制定的。它对 CIF 契约的性质、特点及买卖双方的权利和义务都作了具体的规定与说明。该规则供买卖双方自愿采用。

3.《1941 年美国对外贸易定义修订本》

1919 年,美国九个大商业团体共同制定了有关对外贸易定义的统一解释,即《美国出口报价及其缩写条例》(The U. S. Export Quotations and Abbreviations),供从事对外贸易的人员参考使用。在 1940 年美国第 27 届全国对外贸易会议上对原定义进行了修改。1941 年 7 月 31 日,美国商会、美国进口商会协会和美国全国对外贸易协会所组成的联合委员会正式通过并采用了此项定义,定名为《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1941)。

该定义对 Ex Point of Origin 原产地交货、FAS、FOB、C&F、CIF 和 Ex Dock 6 种贸易术语作出了解释。值得注意的是,该定义把 FOB 分为 6 种类型,其中只有第五种,即指定的装运港船上交货(FOB Vessel)才同国际贸易中一般通用的 FOB 的含义大体相同,而其余 5 种 FOB 的含义则完全不同。为了具体说明买卖双方在各种贸易术语下承担的权利和义务,在此修订本所列各种贸易术语之后,一般附有注释,这些注释实际上是表明它是贸易术语定义不可分割的组成部分。因此,为充分了解在各种贸易术语下买卖双方各自承担的权利和义务,不仅应考虑定义本身,还应明了附加的有关贸易术语的注释。

1.2 对于各种运输方式的贸易术语的解释

按照国际商会《2010 年国际贸易术语解释通则》(以下简称《2010 通则》)的解释,在十一种贸易方式中,适用于各种运输方式的术语有七种,即 EXW、FCA、CPT、CIP、DAT、DAP 和 DDP。这些术语在风险、责任和费用的划分方面,又各有不同的特点。

1. EXW 术语

(1) EXW 术语的含义

在《2010 通则》中,EXW 的英文全文为 Ex Works(insert named place of delivery),中文意思是工厂交货(插入指定交货地点)。其后应注明 2010 年国际贸易术语解释通则或 Incoterms 2010。

这一贸易术语代表了在商品的产地或所在地交货条件。当卖方在契约约定的交货时间内在其所在地或其他指定地点,如工厂、矿山或仓库等,将契约规定的货物置于买方的处置之下时,完成交货。此外,卖方要提交商业发票以及契约要求的其他单证。

2. 关于买卖双方义务的规定

按照 EXW 术语成交,有关风险转移、主要责任和费用划分等问题可归纳如下:

①风险转移问题。卖方承担将货物交给买方控制之前的风险,买方承担货物交给其控制之后的风险。也就是说以买方在交货地点控制货物作为风险转移的界限。

②通关手续问题。买方自负风险和费用,取得出口和进口许可证或其他官方批准证件,并且办理货物出口和进口所需的一切海关手续。

卖方根据买方的要求,并由其承担风险和费用的前提下,必须协助买方取得出口许可证或出口相关货物所需的其他官方授权。

③运输契约和保险契约。卖方对于买方无订立运输契约的义务。同样,买方对卖方也无订立运输契约的义务。卖方对买方无订立保险契约的义务。但应买方的要求,并由其承担风险和费用的情况下,卖方必须向买方提供其办理保险所需的信息。

④主要费用的划分。卖方承担交货之前与货物相关的一切费用。

买方承担接受货物后所发生的一切费用,包括将货物从交货地点运往目的地的运输、保险和其他各种费用,以及办理货物出口和进口的一切海关手续所涉及的关税和其他费用。

⑤适用的运输方式。适用于各种运输方式,包括公路、铁路、江河、海洋、航空运输以及多式联运。

从上述规定来看,按 EXW 术语达成的交易,可以是国内贸易,也可以是国际贸易。因为卖方一般是在本国的内地完成交货,其所承担的风险、责任和费用也都局限于出口国内,即使是在国际贸易中,卖方也不必过问货物出境、入境及运输、保险等事项,由买方自己安排车辆或其他运输工具到约定的交货地点接运货物,所以,在卖方与买方达成的契约中不涉及运输和保险的问题。而且,除非契约中有相反规定,卖方一般无义务提供出口包装,也不负责将货物装上买方安排的运输工具。如果签约时已明确该货物是供出口的,并对包装的要求作出了规定,卖方则应按规定提供符合出口需要的包装。由此可见,按 EXW 术语成交时,卖方承担的风险、责任以及费用都是最小的。在交单方面,卖方只须提供商业发票或电子数据,如契约有要求,须提供证明所交货物与契约规定相符的证件。至于货物出境所需的出口许可证或其他官方证件,卖方无义务提供。但在买方的要求下,并由买方承担风险和费用的情况下,卖方应协助买方取得上述证件。

3. 使用 EXW 术语时应注意的问题

EXW 不是国际贸易中的常用术语,但由于按这一术语成交时价格最低,因而对于买方具有一定的吸引力。近年来,按 EXW 条件达成的交易有所增加。在业务中选用这一术语时,应注意下列问题。

①关于货物的交接问题。买卖双方订约时,一般要对交货的时间和地点作出规定。为了做好货物的交接,卖方在货物备妥后,还应就货物将在什么具体时间和地点

交给买方支配问题,向买方发出通知。如果双方约定,买方有权确定在一个规定的时间和/或地点受领货物时,买方应及时通知卖方,以免延误交货或引起其他差错。如果买方没有能够在规定的时间、地点受领货物,或者在他有权确定受领货物的时间、地点时,没有及时给予适当通知,那么,只要货物已被特定化为本契约项下的货物,买方就要承担由此产生的费用和 risk。

②关于办理出口手续的问题。前已述及,在工厂交货条件下,如果货物是用于出口的,办理货物出口手续的责任也在买方,尽管有时可要求卖方代办,但货物被禁止出口的风险还是由买方承担的。因此,在成交之前,买方应了解出口国政府的有关规定,例如是否允许在该国无常驻机构的当事人在该国办理出口结关手续。当买方无法做到直接或间接办理货物的出境手续时,则不应采用这一贸易术语成交。在这种情况下,按照《2010 通则》的解释,最好采用 FCA 术语。

2. FCA 术语

① FCA 术语的含义

FCA 的英文全文为 Free Carrier(insert named place of delivery),中文意思是货交承运人(插入指定交货地点),其后应注明 2010 年国际贸易术语解释通则或 Incoterms 2010。

根据《2010 通则》的解释,按 FCA 条件成交时,卖方是在契约中约定的日期或期限内在其所在地或其他约定地点把货物交给买方指定的承运人完成其交货义务。此外,卖方要提交商业发票以及契约要求的其他单证。

② 关于买卖双方主要义务的规定

采用 FCA 术语时,双方承担主要义务可概括如下:

①风险转移问题。卖方承担将货物交给承运人控制之前的风险,买方承担将货物交给承运人控制之后的风险。

②通关手续问题。卖方自负风险和费用,取得出口许可证或其他官方批准证件,并且办理货物出口所需的一切海关手续。买方自负风险和费用,取得进口许可证或其他官方批准证件,并且办理货物进口以及通过第三国过境所需的一切海关手续。

③运输契约和保险契约。卖方对买方无订立运输契约的义务。但如果买方有要求,并在由买方承担风险和费用的情况下,卖方可以按照通常条件订立运输契约。卖方对买方无订立保险契约的义务。但应买方的要求,并在由其承担风险和费用的情况下,卖方必须向买方提供其办理保险所需的信息。

④主要费用的划分。卖方承担在交货地点交货前所涉及的各项费用,包括办理货物出口所应缴纳的关税和其他费用。买方承担在交货地点交货后所涉及的各项费用,包括办理货物进口所涉及的关税和其他费用。此外,买方要负责签订从指定地点承运