

 现代中小企业经营与管理实务丛书

进出口业务 中的法律 问题

JINCHUKOU YEWU
ZHONG DE FALÜ
WENTI

屠世超 申屠晓娟 编著

 上海财经大学出版社

现代中小企业经营与管理实务丛书

进出口业务中的法律问题

屠世超 申屠晓娟 编著

 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务中的法律问题/屠世超,申屠晓娟编著. —上海:上海财经大学出版社,2006.5

现代中小企业经营与管理实务丛书

ISBN 7-81098-580-9/F·531

I. 进… II. ①屠… ②申屠… III. 对外贸易-法律-基本知识-中国 IV. D922.295

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 002627 号

□策 划 姜 勇

□责任编辑 李成军

□封面设计 优典工作室

JINCHUKOU YEWU ZHONG DE FALÜ WENTI

进 出 口 业 务 中 的 法 律 问 题

屠世超 申屠晓娟 编著

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海译文印刷厂印刷

上海宝山葑村装订厂装订

2006 年 5 月第 1 版 2006 年 6 月第 2 次印刷

787mm×1092mm 1/16 13.25 印张 223 千字

印数: 3 001—6 000 定价: 23.00 元

前 言

随着社会主义市场经济的发展与完善,以及加入 WTO 后过渡期的结束,我国经济将正式与世界经济接轨,国内市场和国际市场将正式连成一片。目前,我国的企业,包括中小企业,从事国际商务活动已非常活跃,尤其是在对外货物贸易以及与此相关的服务贸易方面。经过对外开放二十多年的发展,进出口总额十分巨大,并呈良好的发展态势。在国际商务活动和进出口业务中,不可避免地要涉及到国际商事方面的法律和法规,只有掌握并学会正确运用国际商事法律、法规,才能更好地从事国际商务活动,才能在国际商务活动和进出口业务中减少盲目性和被动性,防范国际商事争议的发生;也只有掌握并能正确运用国际商事法律、法规,才能在发生国际商事争议后,维护我方的合法、正当权益。这也正是本书写作的目的所在。

国际商事法律的范围非常广泛,它是调整跨越国界的商事关系以及与此有关的其他关系的法律规范的总和。其表现形式包括多个方面,既包括有关的国际条约、国际公约和国际惯例,又涉及到有关国家国内法的规定。同时,其调整的主体范围也十分广泛,既包括参加国际商事活动的国家和国际组织,也包括不同国家的公司、企业和个人。本书主要是从进出口业务的视角,系统介绍相关的法律、法规以及国际公约、国际惯例的规定,探讨实践中可能发生的法律问题并提供可能的解决思路。因此,本书的写作突出了实用性和操作性,并尽

量用通俗易懂的语言,分析、阐述有关的法律问题。同时,本书在相关的内容中附了一些典型案例,其中大部分是实践中已发生的真实案件,希望通过对这些典型案例的分析,能为读者掌握相关的理论、知识提供帮助,并提供一种分析、解决实际问题的思路。

本书的内容包括国际货物买卖法、国际货物运输法、国际货物运输保险法与出口信用保险、国际产品责任法、商事代理法、票据与结算法、我国的对外贸易管理法律制度、国际商事仲裁等八章,都是进出口业务中经常涉及到的法律制度。

本书主要是为从事对外经济与贸易的实际工作者,尤其是进出口业务人员编写的,但也可作为相关专业的成人教学用书,以及相关专业全日制在校学生的教学参考用书。

本书第一、第二、第三、第六章由屠世超执笔,第四、第五、第七、第八章由申屠晓娟执笔。全书由屠世超统一修改并定稿。

本书在写作过程中参考了许多国内同类的著述和教材,在此表示谢意。本书虽力求系统、全面和完善,但书中疏漏、不当乃至错误之处仍在所难免,恳请读者和专家指正与赐教。

内要提要

本书着眼于进出口业务中涉及到的法律问题,比较系统地介绍了有关的国际贸易惯例、国际公约和我国的对外贸易法律制度。本书突出应用性和操作性,附有一些典型的案例,有助于进出口业务的人员解决实务中的法律问题,防范法律纠纷的发生,在发生法律纠纷时,也能依据有关的国际公约、国际惯例和国内法的规定妥善处理 and 解决。

全书分为八章,包括国际货物买卖法、国际货物运输法、国际货物运输保险法与出口信用保险、国际产品责任法、商事代理法、票据与结算法、我国的对外贸易管理法律制度、国际商事仲裁。

本书适合于外贸企业中从事进出口业务的人员,也可作为相关专业的成人教学用书和全日制在校学生的教学参考用书。

目 录

前言/1

内容提要/1

第一章 国际货物买卖法/1

- 第一节 国际货物买卖法概述/1
- 第二节 国际货物买卖合同的成立/4
- 第三节 卖方的基本义务/15
- 第四节 买方的基本义务/21
- 第五节 货物所有权与风险的转移/22
- 第六节 国际货物买卖合同的违约与救济/31

第二章 国际货物运输法/41

- 第一节 国际海上货物运输法/41
- 第二节 国际铁路货物运输和航空货物运输法/58
- 第三节 国际货物多式联运/64

第三章 国际货物运输保险法与出口信用保险/68

- 第一节 国际货物运输保险法概述/68
- 第二节 海上货物运输保险/75
- 第三节 陆上和航空货物运输保险/87
- 第四节 出口信用保险/90

第四章 国际产品责任法/94

- 第一节 产品责任法概述/94

- 第二节 美国的产品责任法/96
- 第三节 欧盟的产品责任法/102
- 第四节 我国的产品责任法/105
- 第五节 关于产品责任适用的国际公约/110

第五章 商事代理法/112

- 第一节 商事代理法概述/112
- 第二节 商事代理权的产生/115
- 第三节 代理法律关系/123
- 第四节 代理法律关系的终止/129
- 第五节 承担特别责任的代理人/131

第六章 票据法/134

- 第一节 票据法概述/134
- 第二节 票据行为/139
- 第三节 票据权利/147
- 第四节 票据在国际结算中的使用/155

第七章 我国的对外贸易管理法律制度/158

- 第一节 我国对外贸易法及基本原则/158
- 第二节 对外贸易经营者的管理/161
- 第三节 货物与技术进出口的管理/163
- 第四节 海关与关税法律制度/166
- 第五节 进出口商品检验法律制度/172
- 第六节 外汇管理法律制度/177

第八章 国际商事仲裁/180

- 第一节 国际商事仲裁的概念和特点/180
- 第二节 国际商事仲裁协议/181
- 第三节 中国国际经济贸易仲裁委员会及其仲裁规则/190
- 第四节 外国及国际性的仲裁机构和仲裁规则/192
- 第五节 国际商事仲裁裁决的承认和执行/198

参考文献/203

第一章

国际货物买卖法

第一节 国际货物买卖法概述

一、国际货物买卖法的概念和特征

国际货物买卖法是指调整国际货物买卖关系的法律规范的总称。国际货物买卖法所指的货物是指一切有形的和可以被移动的物品,包括各种工业制成品、半制成品、原材料、农副产品等。买卖是指转移货物所有权的合同行为,而国际是指买卖的货物跨越一国国界。国际货物买卖关系并不一定是营业地处于不同国家当事人之间的货物买卖关系,只要买卖涉及的货物要作跨越国界的运输,要进出一国的关境,就是国际货物买卖。当然,实践中绝大多数的国际货物买卖是营业地处于不同国家的当事人之间的货物买卖。国际货物买卖势必涉及货物进出关境,是进出口业务的最主要的组成部分和表现形式,而一般所称的进出口业务其实就是指国际货物买卖。

国际货物买卖的进行,首先要由当事人协商签订国际货物买卖合同,这是国际货物买卖和进出口业务的第一个步骤。而各国合同法和有关货物买卖的法律不统一,势必影响和阻碍国际货物买卖的顺利进行,因此有必要对各国的相关法律加以协调或一定程度的统一。国际货物买卖法统一化运动的成果已比较突出,有很多重要的公约已被签署并生效,同时各国也广泛地承认通行的国际货物买卖惯例。各国关于国际货物买卖的国内法也有很大的相似性。如各国一般都承认当事人拥有订立合同的意思自治权,都强调当事人必须全面适当地履行有

效的合同,都允许通过仲裁的方法解决国际货物买卖纠纷。

二、国际货物买卖法的渊源

法律的渊源也即法律的表现形式。国际货物买卖法的渊源包括国际法渊源和国内法渊源,国际法渊源包括国际公约和国际惯例。

(一)国际公约

关于国际货物买卖的公约主要是《联合国国际货物销售合同公约》,该公约由联合国国际贸易法委员会主持,以1964年在海牙会议上通过的《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》为基础而制定,于1980年在维也纳外交会议上获得通过,并于1988年1月1日起生效。包括我国在内的五十多个国家缔结或加入了该公约,囊括了世界上各主要的贸易国。

《联合国国际货物销售合同公约》对于解决国际货物买卖中的法律适用问题,推动国际货物贸易的发展具有重要的意义。但它也存在一定的缺陷或不足。

第一,它仅适用于营业地处于不同国家当事人间的货物买卖合同,而不适用于所有的国际货物买卖合同。当然,由于实践中绝大多数的国际货物买卖是营业地处于不同国家的当事人之间的货物买卖,该公约还是能把大多数国际货物买卖合同纳入其适用范围。

第二,该公约未能解决国际货物买卖中所有的法律问题,对国际货物买卖合同的效力、货物所有权及其影响、卖方对货物引起的人身伤亡责任等问题,该公约未作规定。对这些问题的处理,需适用其他国际公约或有关国内法的规定。

第三,公约明确规定不适用于下列商品买卖:

1. 供私人、家人或家庭使用的货物买卖,但卖方订立合同时不知道且没有理由知道这些货物是供这种用途的除外。

2. 用拍卖方式进行的货物销售。

3. 根据法律执行令状或其他令状进行的货物销售。

4. 公债、股票、投资证券、流通票据或货币的销售。

5. 船舶、船只、气垫船或飞机的销售。

6. 电力的销售。

7. 订购货物的当事人保证供应制造或生产货物所需的大部分重要材料。

8. 供应货物一方的绝大部分义务在于供应劳力或其他服务的合

同。

公约的这些规定在某些方面不适当地限制了其适用范围。

第四,公约并没有绝对强行的效力,只有在当事人未明确排除时才适用于他们之间的国际货物买卖合同。

第五,公约允许成员国提出保留。我国在缔结该公约时提出了两项保留:

1. 关于书面形式的保留。《联合国国际货物销售合同公约》规定国际货物买卖合同无需具备特定的形式,无论采取书面形式、口头形式或其他形式,只要符合公约规定的规则,国际货物买卖合同即告成立。批准公约时,我国当时的《涉外经济合同法》规定所有的涉外经济合同必须采用书面形式,因此我国对该条款提出了保留。但我国现行的《合同法》对合同的形式已不作特别的形式要求,故我国关于该条款的保留已无多大意义。不过,由于国际货物买卖合同一般涉及的金额较大,当事人的权利义务关系比较复杂,对当事人可能产生较大的利益影响,实践中,我国的企事业单位在与境外的企业、其他组织或个人签订国际货物买卖合同时,以采用规范的书面形式为妥,以更好地保护自己的合法权益。

2. 关于适用范围的保留。公约规定如果双方当事人的营业地处于不同的国家,而这些国家是缔约国,或虽然不是缔约国,但如果按照国际私法规则导致适用某一缔约国的法律,则公约将自动适用于他们之间订立的国际货物买卖合同。我国认为,公约只应适用于双方的营业地处于不同缔约国的当事人之间订立的货物买卖合同,而该条款不合理地扩张了公约的适用范围,因此对该条款提出了保留,该条款对我国是不适用的。

(二) 国际惯例

国际贸易惯例是在长期的国际贸易实践中逐渐形成的,受到各国普遍承认和遵守的,对国际贸易活动具有约束力的通行的或习惯的做法。与国际货物买卖有关的国际贸易惯例主要有国际商会于1935年制订的《国际贸易术语解释通则》,后又经过多次修订,现行的文本是2000年修订的。该通则对各种贸易术语作了详细的解释,以具体确定国际货物买卖双方在交货方面的权利与义务,确定其风险、责任和费用的分担。另外,还有国际法协会在1932年制订的《华沙—牛津规则》,该规则对CIF贸易术语下买卖双方所承担的责任、风险与费用作了全面而详细的规定,也有较大的影响。

应当特别指出的是,国际贸易惯例并不具有普遍的约束力,是否采用完全由当事人自己决定。但如双方当事人在国际货物买卖合同中采用了某种贸易惯例,则对当事人就具有约束力。

(三)国内法

国内关于合同和货物买卖的立法,对于国际货物买卖合同当事人权利义务确定及有关纠纷的处理也具有一定的作用。西方大陆法系国家以成文法为主要的法律渊源,而西方英美法系国家以判例为主要的法律渊源,但在货物买卖方面英美法系国家也专门制订了成文的法律文件,如英国于1893年制订的《货物买卖法》。美国1952年的《统一商法典》实际上是一系列商事法规的汇编,也已得到美国大多数州的采纳。大陆法系国家中比较有影响的、与国际货物买卖有关的国内法主要有法国的《民法典》、《商法典》,德国的《民法典》、《商法典》等。我国的《合同法》对于调整国内的企业、其他经济组织与国外的企业、其他经济组织或个人之间的国际货物买卖合同关系,也具有重要的作用。

第二节 国际货物买卖合同的成立

一、国际货物买卖合同的订立程序

国际货物买卖合同一般通过要约和承诺的方式订立。

(一)要约

要约是希望和他人订立合同的意思表示,该意思表示应当内容具体确定,并表明经受要约人承诺,要约人即受该意思表示的约束。一旦受要约人作出了有效的承诺并送达要约人,要约人须按其在要约中提出的交易条件与受要约人达成交易订立合同,合同即宣告成立。要约一般向特定的人发出,但也可向不特定的人发出。要约不同于要约邀请,要约邀请是向不特定的人发出的,希望他人向自己发出要约的意思表示。如一般的商业广告、商家向客户寄送的价目表、招标公告、进出口业务中的询盘等,但商业广告的内容符合要约规定的视为要约。

进出口业务中通常把要约称为发价或发盘,发盘又分为实盘和虚盘。实盘是对自己提出的各项交易条件不作任何保留,如受盘人表示接受,将肯定地按这些交易条件与受盘人达成交易,订立合同。虚盘是指对自己提出的交易条件作了保留,或声明要经过自己的最终确认才能生效。虚盘和询盘就其法律性质都是要约邀请。

要约到达受要约人时生效。在要约生效之前,要约可以撤回。撤回要约的通知应当在要约到达受要约人之前到达受要约人,或与要约同时到达受要约人,否则不产生撤回的效力。

在要约生效即到达受要约人之后,要约也可以撤销。撤销要约的通知应当在受要约人发出承诺通知之前到达受要约人。但下列要约不得撤销:

1. 要约人确定了承诺期限或以其他方式明示要约不可撤销的。要约人一旦在其要约中确定了承诺期限,即允许受要约人作出并送达承诺的期限,则意味着在此期限内其将等待受要约人的答复,而不作与等待相抵触的其他行为,如撤销要约。

2. 受要约人有理由认为要约是不可撤销的,并已经为履行合同做了准备工作。至于受要约人的理由是否成立,则是一个事实问题,需要根据交易的具体情况分析、判断。

要约因下列情形而失效:

1. 拒绝要约的通知到达要约人。
2. 要约人依法撤销要约。
3. 承诺期限届满,受要约人未作出承诺。
4. 受要约人对要约的内容作出实质性变更。

要约失效后,要约人不再受自己要约的约束。

[案例] 不得撤销的要约

德国建筑商 A 于 1993 年 8 月底与美国生产商 B 联系,要求美国生产商 B 向其报 4 万吨钢缆的价格,并明确告诉美国生产商 B,此次报价是为了计算向某项工程的投标,投标将于同年 9 月 15 日进行,10 月 10 日便可得知投标结果。同年 9 月 10 日,美国生产商 B 向德国建筑商 A 发出正式要约,要约中条件完整,但要约中既没有规定承诺期限,也没有注明要约是不可撤销的。同年 9 月下旬,国际市场钢缆的价格猛涨,在此种情况下,美国生产商 B 于 10 月 2 日向德国建筑商 A 发出撤销其 9 月 10 日要约的传真,德国建筑商 A 回电不同意撤销要约。同年 10 月 10 日,当德国建筑商 A 得知自己已中标的消息后,立即向美国生产商 B 发去传真,对 9 月 10 日的要约表示承诺。此后,美国生产商 B 争辩说他已于 10 月 2 日撤销了要约,因此合同不成立。双方就合同是否有效成立发生纠纷。

[分析]

本案合同成立与否的关键,在于美国生产商B于10月2日作出的撤销要约的意思表示是否有效。要约可以撤销,但撤销要约的通知应于受要约人发出承诺通知之前送达受要约人,并且如果要约中规定了承诺期限或以其他方式表明要约是不可撤销的,或如果受要约人有理由信赖该要约是不可撤销的,而且已本着对该项要约的信赖而行事,则要约不可撤销。

本案的情况属于后一种。即受要约人对要约有理由信赖并已按要约行事。本案中,德国建筑商A之所以请美国生产商B报钢缆的价格,其目的是为了根据美国生产商B的报价进行投标,美国生产商B的报价构成投标的一个组成部分。美国生产商B报价之后,德国建筑商A已经按照其报价进行了投标。由于招标结果要等到10月10日才可得知,德国建筑商A只有等到10月10日在获知是否中标之后,才可能决定是否承诺,因此,德国建筑商A有充分理由信赖该项要约至少在招标结果公布之前是不可撤销的。并且另一方面,尽管美国生产商B在其要约中既没有规定承诺期限,也没有注明要约是不可撤销的,但既然德国建筑商A已明确告知其将根据美国生产商B的报价进行投标,并且投标结果要到10月10日才能得知,美国生产商B仍向德国建筑商A投标,则意味着其以默示的方式表明了投标结果公布之前,其将不撤销要约。因此,美国生产商B在10月2日撤销要约是无效的。德国建筑商A在10月10日得知其中标的结果后,便立即向美国生产商B发出承诺通知,应认为是在合理时间内作出承诺,合同有效成立。

(资料来源: http://www.chinainterlaw.org/display_topic_threads.asp?ForumID=46&TopicID=2201&get=last)

(二) 承诺

承诺是受要约人同意要约的意思表示。进出口业务中承诺通常称为接受。

有效的承诺应具备以下条件:

1. 承诺应当以通知的方式作出,但根据交易习惯或者要约表明可以通过诸如汇款、发货等行为作出承诺的除外。
2. 承诺应当在要约确定的期限内到达要约人。要约没有确定承诺期限的,要约以对话方式作出,应当即作出承诺,当事人另有约定的除外;要约非以对话方式作出,承诺应在合理期限内到达要约人。

受要约人超过承诺期限发出承诺的,除要约人及时通知受要约人

该承诺有效的以外,为新要约。受要约人在承诺期限内发出承诺,按通常情形能够及时到达要约人,但因其他原因承诺到达要约人时超过承诺期限的,除要约人及时通知受要约人因承诺超过期限不接受该承诺的以外,该承诺有效。

3. 承诺的内容应当与要约的内容一致。受要约人对要约有关合同标的、数量、质量、价款或报酬、履行期限、地点和方式、违约责任和解决争议方法等内容作出的变更,是对要约的实质性变更,称为反要约或还盘。反要约视为一项新要约,一经反要约,要约即失去效力,要约人不再受自己要约的约束。承诺对要约的内容作出非实质性变更的,除要约人及时作出反对或要约表明承诺不得对要约的内容作出任何变更的以外,该承诺有效。

4. 承诺应由受要约人本人向要约人或其代理人作出。承诺通知到达要约人时生效。承诺不需要通知的,根据交易习惯或者要约的要求作出承诺的行为时生效。承诺生效时合同成立。承诺可以撤回,撤回承诺的通知应当在承诺通知到达要约人之前到达要约人,或与承诺通知同时到达要约人。

[案例]

要约与反要约

中国 A 公司向美国旧金山 B 公司电报发价出售某商品 100 公吨,每公吨 2 400 美元 CIF 旧金山,收到信用证后两个月内交货,以不可撤销即期信用证支付,限三天内答复。第二天收到 B 公司回电称“Accept your offer shipment immediately”(接受你方发盘,立即装运),A 公司未作答复。又过了两天,B 公司由旧金山花旗银行开来即期信用证,注明“shipment immediately”。当时该货在国际市场上的价格已上涨了 20%,A 公司拒绝交货,并立即退回信用证。

[分析]

A 公司向 B 公司发出的电报中,各种交易条件明确、具体、肯定,并表明了允许对方答复的期限,是不可撤销的要约。B 公司在要约中规定的期限内以电报的方式答复,虽接受了要约中提出的主要交易条件,但对交货的期限进行了更改,因要约中提出的交货期限是“收到信用证后两个月内交货”,而 B 公司在答复中要求“立即装运”,是反要约。反要约视为一项新的要约,只有经要约人的最后接受,合同才能成立。而本案中 A 公司收到 B 公司的电报后未作答复,所以合同并没有成立。因此,对 B 公司由花旗银行开来的即期信用证,A 公司可以退

回并拒绝交货。

(资料来源: <http://sdwm.cn/xueyuan/jpk/gjmyf/lx04.htm>)

二、国际货物买卖合同的形式和内容

(一) 国际货物买卖合同的形式

合同的形式包括书面形式、口头形式和其他形式。书面形式是指合同书、信件和数据电文(电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表现所载内容的形式。有关国内法律法规规定,采用书面形式的,或当事人约定采用书面形式的,应当采用书面形式。即时清结的合同一般可以采用口头形式。《联合国国际货物销售合同公约》规定国际货物买卖合同无需具备特定的形式,我国现行的合同法也未规定国际货物买卖合同必须采用书面形式,但由于国际货物买卖合同的内容比较复杂,同时对当事人可能产生较大的利益影响,实践中以采用书面形式为妥。否则一旦发生纠纷,很难举证证明买卖合同关系的存在,以及合同中当事人权利义务关系的具体内容,当事人的合法权益很难得到保障。

(二) 国际货物买卖合同的内容

国际货物买卖合同的条款是确定买卖双方权利义务的依据。国际货物买卖合同一般由三部分构成,即合同的首部或序言、合同的正文、合同的结尾。合同的首部一般要载明合同的名称及编号、合同签订的时间及地点,以及订约双方的名称。合同的结尾主要载明合同以何种文字作成以及各种文本的效力,同时由双方当事人在合同签字栏内签字,签字栏内应载明双方企业的名称及签署人的职务。合同的正文是合同的主体部分,应规定得明确、详细和具体,以避免发生不必要的纠纷。根据国际货物买卖合同的性质和特点,一般应包括以下主要条款:

1. 商品的名称及品质规格条款。国际贸易中表示商品品质的方法主要有凭样品买卖,凭规格、等级或标准的买卖,凭牌号或商标的买卖,凭说明书的买卖等多种。品质规格条款是买卖合同的一项主要条款,应规定得详细、具体,如果卖方所交付的货物与合同规定的品质规格不符,买方有权解除合同并有权要求损害赔偿。

2. 数量条款。数量条款是买卖合同的基本条款,是确定卖方交货数量的依据。在国际贸易中,对大宗的农副产品和工矿产品的买卖,受商品本身特性和包装及运输工具的限制,卖方往往很难严格按合同约

定的实际数量交货,通常需要在合同中对交货的数量规定一个机动的幅度,即规定“溢短装条款”,允许卖方多交或少交一定数量的货物。

3. 包装条款。国际货物买卖合同中的包装条款,主要包括包装的种类和性质、包装材料、包装尺寸、包装费用和运输标志等内容。除合同有特别约定外,包装费用一般由卖方承担,包括在售价之内,但如买方对包装有特殊的要求,则由此产生的额外费用应在合同中注明由买方负担。

4. 价格条款。价格条款一般应包括价格的计量单位、单位价格金额、计价货币和标明交货地点的价格术语。应当注意的是,买卖双方一旦选定按某种价格术语进行交易,合同中其他条款的规定就应与选定的价格术语的内容相一致,否则无法实现当事人的真正意愿,同时合同履行中当事人之间也会发生争议。如合同规定采用 CIF 价格条件,就不能再规定“货到付款”或“在向买方实际交货以前,货物的风险由卖方承担”等内容,这些规定从根本上是与 CIF 价格条件相抵触的。在 CIF 价格条件下,买方应凭单据付款,而不是收到货物后付款,货物的风险也从装运港越过船舷时起由买方承担。

价格条款中有时还要规定作价的办法,主要有三种:固定价格、后定价格、滑动价格。固定价格是买卖双方在合同中明确规定具体的成交价格,多使用于立即交货或短期交货的合同。后定价格是合同中不规定具体的成交价格,而只规定确定价格的时间和办法。滑动价格是在合同中规定一个基价,在基价中应包括价格构成的各项主要指标,如在合同执行期内各种生产费用发生重大变化,则可对合同的基价进行相应的调整,多适用于生产周期比较长的商品买卖合同。

5. 装运条款。装运条款一般规定装运时间、装货港与目的港、装运通知等事项。装运时间又称装运期,在装运港交货合同中,装运期与交货期在时间上是一致的,而在目的地交货条件下,装运期不同于交货期,两者在时间上是分开的。实践中,装货港多由卖方提出,经买方同意后确定,目的港则多由买方提出,经卖方同意后确定。在 FOB 条件下,卖方应于约定的装运期开始前,向买方发出货物备妥装船的通知,以便买方及时准备船只到指定的装运港接货装船。买方收到卖方的通知后,应按约定时间将船舶预计到达装运港受载货物的日期通知卖方,以便卖方及时准备装船。在 FOB、CIF 和 CFR 条件下,卖方应于货物装船后将有关事项及时通知买方,以便买方在目的港做好接收货物的各项准备,同时在 CFR 条件下,便于买方在接到卖方的通知后及时办