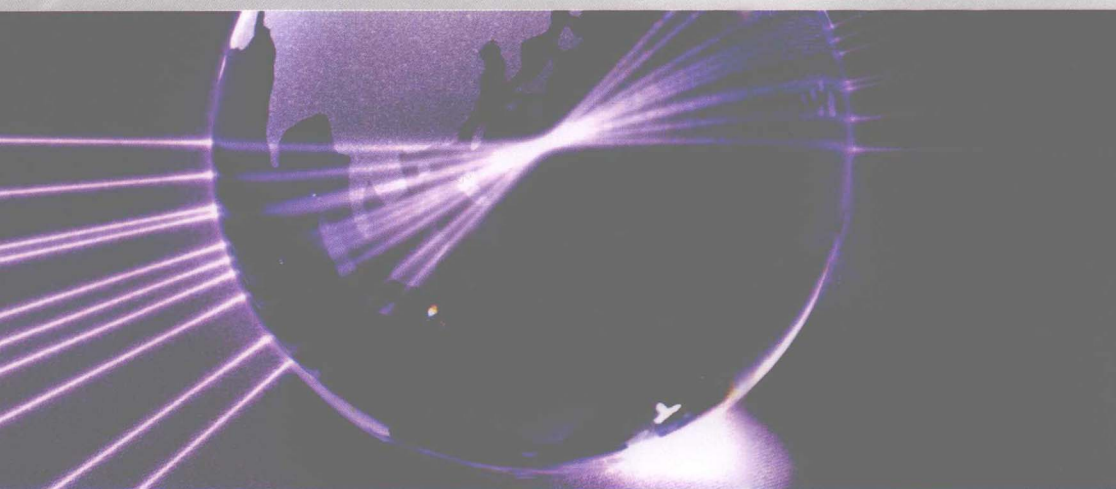
 杨大明 | 著



国际货物买卖

SALE OF GOODS

 法律出版社
LAW PRESS · CHINA

国际货物买卖

SALE OF GOODS

杨大明 | 著

图书在版编目(CIP)数据

国际货物买卖 / 杨大明著. —北京:法律出版社,
2011. 10
(研究生教学书系)
ISBN 978 - 7 - 5118 - 2592 - 6

I. ①国… II. ①杨… III. ①贸易法—研究生—教材
IV. ①D996. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 201398 号

©法律出版社·中国

责任编辑/吴 昉

装帧设计/凌点工作室

出版/法律出版社

编辑统筹/法律教育出版分社

总发行/中国法律图书有限公司

经销/新华书店

印刷/北京中科印刷有限公司

责任印制/张宇东

开本/787×960 毫米 1/16

印张/45.5 字数/910 千

版本/2011 年 10 月第 1 版

印次/2011 年 10 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85388843

重庆公司/023-65382816/2908

上海公司/021-62071010/1636

北京分公司/010-62534456

深圳公司/0755-83072995

苏州公司/0512-65193110

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 2592 - 6

定价:74.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

前 言

“Money and not morality is the principle of commerce and commercial nations”.^[1]

——Thomas Jefferson

商场如战场——这常用的中国名言，亦被前美国总统托马斯·杰斐逊（Thomas Jefferson）应用来描述国际买卖的大原则——赚钱。国际货物买卖常适用的英国法律数百年的发展都围绕着这种概念。英国法律对于货物买卖的基本原则是“caveat emptor”（“买者自负”），即购买货物时，买方要自己小心，若在无知或缺谈判能力的情况下买错货物或多付了钱都不能怪责卖方或别人没有及时作出提醒或是对方欺骗他。简单的说，卖方没有责任提醒买方他买错了货，或可以在其他地方更便宜地买到相同的货物，且法律亦不会批评类似“卖花赞花香”的销售方法。同样，若卖方以过低价钱出售货物而令买方可以占大便宜，买方也没有责任就此作出提醒。可以说，商场（特别在国际商场）对无知与无能的人士是残酷无情的，虽然它不像战场是可以看见血淋淋的场面。

当然，以上的极端情况也有例外，如英国1979年的《货物稍售法》（Sale of Goods Act 1979）对特定情况下给予的有限保护及其他保护消费者的法例。但这法律适用于国际货物买卖（而后者的保护消费者法例明确不适用），英国法院/仲裁庭在国际货物买卖的应用都会假定买卖双方有同等的水平及谈判能力，不会轻易予以其中一方特别的保护。换言之，能够进行国际货物买卖的贸易商，不管是真懂或是不懂，都被假设为“全懂”。

按笔者的经验，中国公司对以上的概念或多或少都心存抗拒。这可能是因为在1980年的《国际货物销售合同公约》（United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980，简称CISG）承认“善意”（good faith）原则，且“买者自负”这一概念与中国人一直的理念似乎有违反。虽然笔者对中国公司以上的态度有一定程度上的理解，但亦觉有必要在此提醒大家英国法律是完全另一套规则，而在

[1] “商业及从事于商业的国家都以金钱而不是道德为准则。”——托马斯·杰斐逊

国际货物买卖使用的法律主要就是英国法。

1999年,我父亲杨良宜先生已通过《国际货物买卖》一书对这一套规则作出介绍。从这本书出版到现在的12年内有大量改变,笔者也非常荣幸被托付对《国际货物买卖》作出重写的任务。这一本书主要针对中国贸易商在目前的国际货物买卖,希望看这本书的中国贸易商能够从本书为大部分他们遇到的困难与问题找到一个差不多配合的解释。但要特别提出的是,中国贸易商如果希望变得“全懂”是不能仅靠这一本书,毕竟在这一个复杂的行业是学无止境。与其他针对国际货物买卖英文书籍,如《Benjamin's Sale of Goods》(8th edn, 2010年), Michael Bridge教授的《The International Sale of Goods》(2nd edn, 2007年)或Schmitthoff的《Export Trade: The Law and Practice of International Trade》(11th edn, 2007年),一个重要不同之处是本书没有详细针对几个方面的重要内容,如提单及其他付运单证、保险、信用证等方面。这是因为在这几个重要方面,都有了或会有中文书籍针对,没有必要在本书大量重复。这些书籍包括了杨良宜先生所著的《提单及其他付运单证》(中国政法大学出版社)、《海上货物保险》(法律出版社),杨良宜先生与司嘉小姐正在著作中的《信用证与见索即付的保函》(法律出版社)。希望中国贸易商在看了所有这些书以及相关的先例之后,会变得是接近“全懂”并能够在这一残酷无情的国际商场屹立不倒。

本人特别感谢父亲杨良宜先生对这新版《国际货物买卖》所提供的意见,亦同时非常感谢闫萍律师、司嘉小姐与李佳莹小姐对这书出版所提供的大量协助。

最后,且最重要的是,全面更新/修改这本书需要大量时间,没有太太的支持及体谅是没有办法完成的,因此本人希望藉此对太太刘珊珊表示致意。

杨大明
2011年4月

目 录

第一章 序言	1
§ 1 国际货物买卖与英国法	1
§ 2 1980年《联合国国际货物销售公约》	1
§ 3 货物销售/买卖的基本概念	5
3.1 “货物买卖合同”(contract of sale)与“货物销售/买卖”(sale)的区别	5
3.2 货物买卖合同与“馈赠”(gift)的区别	6
3.3 货物买卖合同与“以物易物”(barter)的区别	6
3.4 货物买卖合同与“提供服务”(supply of services)的区别	7
3.5 货物买卖合同与“代理”(agency)的区别	9
3.6 货物买卖合同与“租用”(hire)或“分期付款租购”(hire purchase)的区别	10
3.7 货物买卖合同与“托管”(bailment)、“质押”(pledge)及类似做法的区别	10
§ 4 CIF, C&F 与 FOB 历史简介	11
§ 5 集装箱运输的兴起	12
§ 6 买卖双方对掌握航运的好处	14
6.1 掌握航运能提高贸易的利润、灵活性、机动性	15
6.2 争取对自己有利的买卖合同条文, 或为谋利, 或为方便	16
6.2.1 无单交货	16
6.2.2 货损货差	18
6.2.3 装卸时间/滞期费	18
6.3 防止或减少假提单的受骗	21
6.4 防止或减少航运风险之一: 租用状况良好的船舶	24
6.5 防止或减少航运风险之二: 船东经济困难或倒闭	26
6.6 防止或减少航运风险之三: 鬼船	28
6.7 防止或减少航运风险之四: 海盗	29
§ 7 外贸人士掌握租约运输的难处	31
§ 8 中国外贸面对的困境与基本解决的建议	34
§ 9 国际商会的 Incoterms	37

第二章 CIF 买卖	43
§ 1 简介	43
1.1 卖方交出付运单证可获支付先例	45
1.2 CIF 的有关疑问	45
§ 2 先例对 CIF 的权威定义	46
§ 3 国际商会 Incoterms 2010 年的标准条文	49
§ 4 货物风险的转移	54
§ 5 单证买卖下对单证的要求	56
5.1 付运单证必须给予买方一个持续性的单证保障 (continuous documentary protection)	56
5.2 付运单证必须严格且明确符合买卖合同要求	59
5.2.1 付运单证严格性是否适用“极轻微”的说法?	60
5.2.2 “极轻微”说法适用与否的利弊	62
5.2.3 其他方面的严格性:涂改过的付运单证不被接受	63
5.3 买卖合同明示条文容许卖方为不符付运单证作出履约保证作为替代	63
5.4 付运单证必须真实、准确、合法与有效	64
5.4.1 不真实与不准确的提单	64
5.4.2 不真实与准确提单下买方的救济	66
5.4.3 不合法或/与无效的付运单证	68
§ 6 卖方何时要交出付运单证	70
6.1 默示地位	71
6.2 明示规定	72
6.3 无单放货买卖双方谁提供保函?	72
§ 7 卖方在何处交出付运单证?	74
§ 8 何种付运单证?	75
8.1 保单	77
8.1.1 普通法地位要求的投保范围	77
8.1.2 Incoterms 地位或其他买卖合同明示要求的投保范围	78
8.1.3 保单与保险证明	80
8.1.4 保单/保险证明必须提供持续性的单证保障	82
8.2 发票	83
8.3 提单	84
§ 9 提单的种类与实际内容	86
9.1 “租约提单”与“班轮提单”	86
9.2 “持有人提单”、“不记名提单”与“记名提单”	89

9.2.1	提单的收货人一栏如何填写决定是什么类别的提单	89
9.2.2	记名提单在英国法律地位与美国立法地位的异同	89
9.2.3	不记名提单在提单收货人一栏的填写与背书	90
9.2.4	美国《提单法》对不记名提单的详尽条文	91
9.2.5	CIF/CFR 买卖的付运单证必须是一份不记名与可以转让的 提单	91
9.2.6	买卖合同约定交货单会导致不被视为是 CIF 买卖的危险	92
9.3	“正本提单”与“副本提单”	95
9.4	提单的实际内容与 CIF/CFR 卖方必须作出一个合理与恰当付运的 责任	96
9.4.1	提单内容要求之一:运费已预付等保障买方的批注	98
9.4.2	提单内容要求之二:货物已经付运	100
9.4.3	提单内容要求之三:买卖合约的装港	101
9.4.4	提单内容要求之四:买卖合约的目的地/卸港	102
9.4.4.1	订明目的地的情况	102
9.4.4.2	订明一个地理范围内的卸港谁有权选择?	103
9.4.4.3	买方选择目的地对卖方的危险	104
9.4.4.4	船舶进不了订明目的地/卸港	104
9.4.4.5	有“邻近条文”的情况	105
9.4.5	提单内容要求之五:船东有权转运的情况	106
9.4.6	提单内容要求之六:正常的航线	107
9.4.6.1	买卖合同有“直航”的要求	108
9.4.6.2	提单有广泛绕航权力条文的情况	109
9.4.7	提单内容要求之七:适合的船舶	110
9.4.8	提单内容要求之八:货物要装在船舱内	112
9.4.9	提单内容要求之九:确是买卖合约的货物	112
9.4.9.1	货物本身的描述	112
9.4.9.2	货物的重量/数量	112
9.4.10	提单内容要求之十:清洁提单	114
9.4.11	提单内容要求之十一:付运日期	117
9.4.11.1	什么是付运日期?	117
9.4.11.2	付运日期是买卖合约的条件条文	117
9.4.11.3	倒签提单的恶行	118
9.4.11.4	延长付运日期的条文	118
9.4.11.5	不可抗力延长付运日期的条文	119
9.4.11.6	Laycan	120

§ 10 买方拒绝接收付运单证的相关问题	121
10.1 卖方交单被拒可否再次交单的疑问	121
10.2 买方能够合法拒绝何种付运单证?	122
10.3 拒单与拒货的弃权/禁止翻供问题	123
§ 11 买方支付货款	125
11.1 1979年《货物销售法》地位	125
11.2 买方可否坚持检查货物后才支付货款?	126
11.3 买方检查货物后发觉货不对版怎样取回已支付的货款?	126
11.4 货物已毁灭 CIF/CFR 买方是否仍要接收付运单证与支付货款?	128
11.5 买方保留提单必须支付货款	129
§ 12 划归通知/付运宣告?	130
12.1 什么是划归通知/付运宣告?	130
12.2 划归通知/付运宣告的内容	132
12.3 CIF/CFR 卖方可否收回并作出另一个划归通知	133
12.4 难去肯定 CIF/CFR 卖方违约的时间	135
§ 13 CIF 买方除货款外要承担的其他费用	138
13.1 滞期费	138
13.2 卸货费用	139
13.3 出口税/进口税	139
13.4 其他费用	139
§ 14 有改动 CIF 买卖	140
第三章 FOB 买卖	145
§ 1 先例对 FOB 的权威定义	145
§ 2 FOB 买卖的特征	147
2.1 概述	147
2.2 买方可否要求卖方在装港交货,不必装上船舶	148
2.3 费用的分摊	149
2.4 风险的分摊	150
2.5 FOB 买方最重要的责任:租用与派遣船舶去装港	150
2.6 其他 FOB 与 CIF 买卖的异同	151
§ 3 国际商会 Incoterms 2010 年的标准条文	153
§ 4 FOB 买方责任之一:派遣船舶	157
4.1 买方必须预先通知卖方有关派遣船舶	159
4.1.1 买卖合同不订明也有默示要求	159
4.1.2 买卖合同订明是条件条文	160
4.1.3 预先通知必须是诚实与根据合理依据	161

4.1.4	预先通知卖方派遣船舶必须是有效	161
4.2	不能够履约的船舶	162
4.3	不能让卖方在付运日期内装货的船舶	163
4.4	付运日期	164
4.4.1	FOB 买卖由买方决定付运日期中准确的付运时间	165
4.4.2	合约订明由卖方决定的例外	165
4.4.3	派遣的船舶何谓准时?	165
4.4.4	派遣船舶如果不准时卖方的应对	166
4.4.5	杨良宜先生一个非常详尽的裁决	167
4.5	装港拥挤如何影响派遣船舶是否准时?	170
4.6	针对不按时派遣船舶风险办法之一:买卖合同允许延长付运时间	172
4.7	针对不按时派遣船舶风险办法之二:货价上升尽早派遣	173
4.8	针对不按时派遣船舶风险办法之三:另租替代船舶	173
4.9	针对不按时派遣船舶风险办法之四:盯紧租船条款的船期	175
4.10	卖方在派遣船舶准时情况下的责任	176
4.11	适合的船舶	177
4.12	贮存的费用、利息损失与保费	178
4.13	FOB 买卖下的卸港	180
4.14	不适合船舶例子:《程租合约》一书的介绍	182
§ 5	FOB 卖方责任之一:指定装货地点	182
5.1	买卖合同订明装货地点的情况	183
5.2	买卖合同订明装港,但装货地点(泊位)不说明的情况	185
5.3	买卖合同订明装港是一个广泛地区的情况	185
5.3.1	买卖合同不说明谁有权选择应由买方选择	185
5.3.2	卖方如果有选择权只能选一个装港与一个泊位	188
5.3.3	卖方如果对装港有选择权必须准时指定	189
5.3.4	卖方指定装港后不能再更改	189
§ 6	FOB 卖方责任之二:提供买卖合同的货物	190
§ 7	FOB 卖方责任之三:负责货物装上船舶前一切费用	196
§ 8	FOB 卖方责任之四:承担货物装上船舶前的风险	197
8.1	货物保险	197
8.2	货物装上船舶作业时损坏的情况	197
8.3	船舶延误抵达装港导致备妥的货物损坏	199
§ 9	FOB 卖方责任之五:尽快装货	200
9.1	允许 FOB 卖方延误装货会造成卖方选择付运日期	200
9.2	明示条文规定 FOB 卖方延误装货买方不得终止买卖合同	204

9.3	程租合约内经常会有的 Jupiter 条文	204
§ 10	FOB 卖方责任之六:提供付运单证给买方	206
10.1	FOB 卖方要尽快提供付运单证	206
10.2	FOB 卖方不尽快提供付运单证是否违反条件条文?	207
10.3	单证有不符点 FOB 买方可否拒绝?	207
10.3.1	单证不符点必须本身是构成条件条文的破坏	208
10.3.2	FOB 买卖合同订明对付运单证的要求	209
10.3.3	FOB 买卖可要求的付运单证	210
10.4	FOB 买方拒绝单证后的应对	210
10.4.1	FOB 买方需要尽快处理货物才能把租用的船舶还船或完成航次	210
10.4.2	FOB 买方已经无单取货可否拒绝付运单证	211
第四章	货物质量与拒绝接收货物	213
§ 1	法律的默示责任	213
1.1	来自 1893 年《货物销售法》	213
1.2	来自 1979 年《货物销售法》	214
1.3	来自 1994 年《货物销售法与供应法》	215
1.4	来自普通法/案例法	216
§ 2	条件条文和保证条文	220
§ 3	英国《货物销售法》的默示责任/条件介绍	222
§ 4	默示责任/条件之一:符合描述或/与样本	224
4.1	序言	224
4.2	1893 年立法的原意	225
4.3	何谓以货物描述进行买卖?	226
4.4	为何要区分?	227
4.5	什么是货物描述?	228
4.6	付运日期、付运港口、浮动货物、舱底货物等属于货物描述	232
4.6.1	付运日期	232
4.6.2	付运港口	234
4.6.3	浮动货物	234
4.6.4	舱底货物	235
4.7	货物的杂质、变质、次质、损坏等不符合买卖合同货物描述	235
4.7.1	构成不符合货物描述的先例	236
4.7.2	不构成不符合货物描述的先例	237
4.8	总结货物符合描述的默示责任/条件	239
§ 5	默示责任/条件之二:“可商售质量”与“满意质量”	240

5.1	1893年与1979年《货物销售法》的有关措辞/文字	240
5.2	何谓“可商售质量”?	241
5.2.1	针对多种用途的种类货物	241
5.2.2	针对一种用途的特定货物	243
5.3	针对多种等级的货物	244
5.4	“可商售”定义的难处	244
5.5	1994年《货物销售法与供应法》改为“满意质量”	245
§6	默示责任/条件之三:货物适合买方用途	247
6.1	是否合理依赖卖方的判断?	248
6.2	在描述/质量适合买方用途方面轻微违约的情况	250
§7	总结《货物销售法》的默示责任/条件	251
§8	国际货物买卖中的买方拒货	253
8.1	买方拒绝付运单证	253
8.2	买方拒绝接收货物	255
8.2.1	卖方必须提供合理机会让买方对货物作出检验	255
8.2.2	买方的检验包括了什么与费用的分摊	256
8.2.3	国际货物买卖的合理地点与时间让买方对货物作出检验	256
8.2.4	国际货物买卖合理地点对货物检验在卸港对卖方造成的不便与危险	258
8.2.5	卖方减低货物被拒绝接收风险做法之一:“装港检验证书为终” 条文	259
8.2.5.1	这种条文的措辞/文字与作用	259
8.2.5.2	这种条文对卖方的好处	260
8.2.5.3	这种条文对买方的好处	261
8.2.5.4	这种条文对买方的不利之处	261
8.2.5.5	买方对这种条文的措辞/文字必须小心	262
8.2.5.6	买方回避这条文方法之一:攻击装港检验的证明	263
8.2.5.6.1	有关先例之一: Veba v Petrotrade	263
8.2.5.6.2	有关先例之二: AWB (International) Ltd v. Tradesmen International (PVT) Ltd	264
8.2.5.7	买方回避这种条文方法之二: 区分货物质量与描述	266
8.2.5.8	买方回避这条文方法之三: 以侵权起诉检验人	269
8.2.5.9	买方回避这条文方法之四: 依赖所谓货物应能承受合理 运输过程而不会变坏的默示条文	269
8.2.6	卖方减低货物被拒绝接收风险做法之二: 禁止买方拒绝条文	270
8.2.7	卖方减低货物被拒绝接收风险做法之三: 合约订明违反后的	

价格调整	271
8.2.8 卖方减低货物被拒绝接收风险做法之四:豁免默示条件/ 责任	273
8.3 买方可否接收部分货物与拒绝其余货物?	273
8.3.1 何谓“分不开”与“分得开”买卖合同?	273
8.3.2 1994年立法的改变:“分不开”合同也可以部分拒绝接收货物	275
8.4 买方失去拒绝接收货物权利的情况	276
8.4.1 买方的两种弃权:选择性弃权与禁止翻供弃权	277
8.4.2 买方如果接收货物就只能向卖方索赔金钱上的损失	278
8.4.3 情况之一:向卖方显示已接受货物[Section 35(1)(a)]	278
8.4.4 情况之二:买方做出与卖方拥有货权不符的行动[Section 35(1) (b)]	279
8.4.4.1 与卖方拥有货权不符行动之一:正常转售的行动	280
8.4.4.2 与卖方拥有货权不符行动之二:无法归还货物	280
8.4.4.3 与卖方拥有货权不符行动之三:拒绝接收的通知并不明确 肯定	282
8.4.4.4 与卖方拥有货权不符行动之四:不把提单背书给卖方	283
8.4.4.5 与卖方拥有货权不符行动之五:继续安排卸货	284
8.4.4.6 与卖方拥有货权不符行动之六:买方转售已经被拒绝接收 的货物	285
8.4.4.7 与卖方拥有货权不符行动之七:其他实例有关分买方带来 给买方的困难	286
8.4.5 情况之三:时隔太久才拒绝接收货物(Section 35[4])	289
8.4.5.1 付运单证可以发觉货不对版	290
8.4.5.2 买方对货不对版货物要求补救或修理	291
8.5 买方不必亲自退还货物	292
8.6 买方拒绝接收货物后的各种后果	292
8.7 买方拒绝接收货物后的恰当做法	294
8.7.1 买方已支付货款能以索赔损失或根据复原大原则向卖方取回	295
8.7.2 买方向卖方取回支付货款所面对的困境	296
8.7.3 买方想减少损失但卖方不合作的困境	298
8.7.4 买方无损拒绝接收货物的适当做法	298
8.7.4.1 做法之一:与卖方达成“无损害”协议	298
8.7.4.2 做法之二:买方作为紧急代理人处置货物	299
8.7.4.3 做法之三:买方在买卖合同订明在拒货后有权留置	300
8.7.4.4 做法之四:买方向法院申请 Mareva 或类似禁令	300

8.7.4.5 做法之五:买方向法院或仲裁庭申请出售卖方货物或要求 卖方提供担保	301
§9 本章的总结	301
第五章 货物/财产转移	304
§1 财产/货物所有权属谁为何重要?	304
1.1 货物买卖的两个不同权利	304
1.2 转让财产/货物所有权是根据买卖双方的意图	304
1.3 《货物销售法》对现货或不确定货物转让财产/货物所有权的 假设	305
1.4 合约对方倒闭	308
1.4.1 保留货权条文的措辞	309
1.4.2 Romalpa 先例	311
1.4.3 立法/普通法针对保留货权条文的原因与做法	313
1.4.4 复杂保留货权条文的不明朗与执行的困难	315
1.4.5 国际货物买卖中不记名提单的保留货权做法	315
1.5 拥有或占有货物才能依据侵权或 1855 年《英国提单法》提起诉讼 ..	317
§2 针对现货买卖双方货物的转让	319
§3 针对不确定货物买卖双方货物的转让	320
3.1 不确定货物与划归的关系	320
3.2 货物划归通知的权威说法	322
3.3 什么是无条件的划归	324
3.4 针对划归行为的主要先例	325
3.5 货物买卖的划归与租船合约的指令船舶	326
3.6 造船合约下船舶的划归	327
3.7 划归通知的格式	327
3.8 什么是买方对划归的同意	329
3.9 不被接受的划归通知能否撤回并重新作出?	330
§4 分不开货物对国际买卖所造成的困难与解决	331
4.1 对国际货物买卖的不便	332
4.2 不能以衡平法转让来解决	333
4.3 美国相关的立法	333
4.4 英国在 1995 年立法的修改	333
4.5 合并或减少令不确定货物分得开情况	337
4.6 将来货物(future goods)	337
4.7 造船合约	339
§5 CIF/FOB 买卖双方货物的转让	340

5.1	国际贸易的卖方不愿意装船时财产/货物所有权转让给买方	340
5.2	显示意图之一:买卖合同订明	341
5.3	显示意图之二:不记名提单的签发	342
5.3.1	记名提单的情况	343
5.3.2	划归通知的情况	343
5.3.3	无单放货的情况	343
5.3.4	有信用证的情况	344
第六章	风险与受阻	345
§1	风险与国际货物买卖的关系	345
§2	风险与保险的关系	347
2.1	“可投保利益”包括范围	347
2.2	保险如何减少风险	347
2.3	卖方通知买方及时投保的责任	348
2.4	受保人必须在损失时有“可投保利益”的规定	349
2.5	买方有否“可投保利益”的探讨	351
§3	风险与占有、控制及托管的关系	351
§4	货物买卖风险的转移	352
4.1	CIF/CFR 买卖的风险转移	352
4.2	FOB 买卖的风险转移	353
4.3	1980年《联合国货物销售公约》有关风险转移	357
4.4	明示条文针对风险转移	358
4.4.1	买卖合同意图改变风险分摊的例子	359
4.4.2	例子之一:订明货物抵达卸港日期	359
4.4.3	例子之二:订明货物抵达卸港才支付全部或余额货款	360
4.4.4	例子之三:订明风险在卖方与类似措辞/文字	361
4.4.5	例子之四:订明在卸港量重调整最后货价	362
4.4.6	例子之五:订明在卸港进行共同检查	364
4.4.7	例子之六:订明卖方保证货物状况良好抵达卸港	365
4.4.8	例子之七:订明其他关于卸港的事情	365
4.4.9	明示条文改变风险分摊的总结	366
4.5	卖方并没有转移的风险	366
§5	对国际货物买卖一般风险分摊的正确做法	367
5.1	错误做法的例子	367
5.2	详细货物检验报告的重要	370
5.3	买方面对货损货差应向谁索赔?	371
5.3.1	索赔对象要准确的重要性	371

5.3.2	谁才是正确索赔对象?	373
5.3.2.1	船舶是索赔对象	373
5.3.2.2	谁是承运人:船东或承租人?	374
5.3.2.3	卖方是索赔对象	378
5.3.2.4	船舶与卖方都是索赔对象	379
5.3.2.5	船舶与卖方作为索赔对象有变的情况	380
5.3.2.6	保险人赔付后发觉保单不必赔付如何自处?	381
§ 6	大批不确定货物的风险转移	382
§ 7	FOBS、FOBT 或 FOBST 买卖的风险转移	385
§ 8	风险与受阻的关系	387
8.1	合约的承诺必须严格执行	387
8.2	“合约受阻”的说法	388
8.2.1	受阻要件之一:必须是发生了基本或极端的情况改变导致 严格履行合同不再是公正与合理	389
8.2.2	受阻要件之二:合约受阻成立是把合约杀死	390
8.2.3	受阻要件之三:一旦受阻合约马上自动终断	390
8.2.4	受阻要件之四:合约受阻不能是来自想依赖受阻说法逃避 合约履行的合约方的行为或选择,必须完全是外来的意外 事件导致情况变化	392
8.2.5	受阻要件之五:合约受阻不能是来自想依赖受阻说法去 逃避合约履行的合约方的过错或疏忽	394
8.3	在国际货物买卖扩大合约受阻说法的不可抗力条文的重要性	394
8.4	CIF/CFR 买卖下的合约受阻	395
8.5	买卖合同下卖方无法提供货物的风险	396
8.5.1	1979 年《货物销售法》Section 6 与 Section 7	398
8.5.2	CIF/CFR 买卖不同阶段的履行是谁的风险?	400
8.5.3	第一阶段:卖方备妥货物在付运前无法提供货物(包括备妥货 物灭失/消失)	400
8.5.3.1	合约的货物来源明确规定	402
8.5.3.2	合约的货物供应来源订得广泛	402
8.5.3.3	合约明确的货物来源受到全面或部分禁令不准出口	402
8.5.3.4	货物的供应来源只是双方订约时的意图,但没在合约 明示	403
8.5.3.5	多份买卖合同下部分货物来源因意外事故无法提供	404
8.5.3.6	卖方在付运前无法提供货物是否有责任购买浮动货物以 履行买卖合同	407

8.5.3.7 FOB 卖方在付运前无法提供货物(包括备妥货物灭失/消失)	410
8.5.4 第二阶段:卖方作出付运后货物损坏或灭失/消失	410
8.5.5 第三阶段:卖方作出付运后但在划归通知前货物损坏或灭失/消失	411
8.5.6 第四阶段:卖方向买方交出付运单证前货物灭失/消失	413
8.6 CIF/CFR 卖方其他受阻的情况之一:卖方找不到船舶	413
8.7 CIF/CFR 卖方其他受阻的情况之二:卖方无法投保	414
8.8 CIF/CFR 卖方其他受阻的情况之三:卖方无法履行合约内双方估计的履行做法	415
8.9 买卖合同其他受阻的情况之四:买方无法开出信用证	416
8.10 买卖合同其他受阻的情况之五:合约变为非法	418
8.11 买卖合同其他受阻的情况之六:买方无法取得出口或进口许可证	420
8.11.1 出口许可证	420
8.11.2 进口许可证	422
8.11.3 2004 年中国巴西毒豆案件的进口许可证问题	425
8.11.4 申请许可证的责任是严格或只是恪尽职责?	425
8.11.5 其他有关的问题	427
8.12 FOB 买卖的受阻	428
§9 Force Majeure 条文或/与免责条文	429
9.1 “不可抗力”(Force Majeure)条文的作用	429
9.2 Force Majeure 一词的定义	430
9.3 不可抗力条文的例子	432
9.4 不可抗力条文的解释	435
9.4.1 针对不可抗力事件影响程度的“阻止”与“妨碍”的分别	435
9.4.2 不可抗力条文的同类规则	438
9.4.2.1 支持这同类规则的原因	439
9.4.2.2 豁免同类规则的做法	439
9.4.2.3 什么是“同类”	441
9.4.3 不可抗力条文与免责条文是否是一样?	441
9.4.4 不可抗力条文的举证责任与订约时可以预见不可抗力事件会发生	442
9.4.5 作出不可抗力事件通知的要求	444
9.4.6 不可抗力条文应包括的内容	447