



经 济 学 系 列 丛 书

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

毛加强 主编

西北工业大学出版社

国际贸易实务

毛加强 主编

西北工业大学出版社

【内容简介】 本书以国际贸易合同为主线,分别阐述了国际贸易合同条款的内容、合同的商定、合同的履行工作及贸易方式。由于贸易术语与很多章节的内容相关,因此第一章介绍了国际贸易术语;第二至第七章分别阐述了商品名称、品质、数量、包装、运输、保险、价格、货款收付、检验、索赔、仲裁和不可抗力等合同条款的内容及基本知识;第八章阐述了进出口合同商定的基本知识;第九章介绍了进出口合同履行工作环节的基本操作技能;第十章介绍了国际贸易方式。

本书的最大特点是在对进出口业务基本知识阐述的基础上,强化实际操作程序、操作方法和操作技能的训练。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/毛加强主编. —西安:西北工业大学出版社, 2005. 8
ISBN 7-5612-1969-5

I. 国… II. 毛… III. 国际贸易—贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 084119 号

出版发行:西北工业大学出版社

通信地址:西安市友谊西路 127 号 邮编:710072

电 话:029-88493844 88491757

网 址:www.nwpup.com

印刷者:陕西向阳印务有限公司

开 本:787 mm×960 mm 1/16

印 张:18.5

字 数:414 千字

版 次:2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

印 数:1~3 000 册

定 价:25.00 元

前言

国际贸易实务是一门研究国际商品交换操作过程的学科,也称进出口业务。这门课程是国际经济与贸易专业和市场营销专业必修的核心专业课程。由于国内外有关法规及国际贸易惯例的修订,特别是我国外贸法的修订,国际贸易实务课程的相关内容必须调整。在我国已是 WTO 成员国的情况下,加之我国新的外贸法的实施,将有越来越多的企业直接从事进出口业务。为适应我国外贸事业的发展 and 校内外教学与培训的需要,我们在总结教学实践和参考国内同类教材的基础上编写了这部教材。

我们在编写这部教材时,注意把握好以下几点:第一,反映了国际贸易实务中出现的新做法和新情况;第二,内容表述既完整、系统和科学,又深入浅出,通俗易懂;第三,避免与其他相关课程内容上的重复;第四,注重实际操作性。有的章后附有案例分析,相关章节附有国际贸易单证及制作方法。

本书的总体编写框架由毛加强副教授负责设计,其他编写成员均来自西北工业大学人文与经法学院经济学系,这些作者都在从事国际经济与贸易专业的本科生教学工作。毛加强任主编,参加本书编写的成员及各自分工为毛加强(导论、第一章、第三章、第四章、第五章、第六章),毛加强、郭方(第七章),袁晓军(第八章),杨小勋(第九章),刘咏芳(第十章),李慧(第二章)。最后由毛加强总纂定稿。

本教材在编写过程中,得到了人文与经法学院各位领导的大力支持,也得到了其他老师的帮助,并且参考了国内外同行学者的优秀著作。同时得到了西北工业大学出版社的大力支持。在此向他们表示衷心的感谢!

由于作者水平有限,书中难免有不妥之处,希望读者提出宝贵的意见,以便修订时改正。

作者

2005 年 6 月

目 录

导 论	1
第一章 贸易术语	4
第一节 贸易术语及其国际惯例	4
第二节 国际贸易中常用的贸易术语	8
第三节 其他贸易术语	19
本章小结	26
习题	27
第二章 商品的名称、品质、数量和包装	28
第一节 商品的名称	28
第二节 商品的品质	29
第三节 商品的数量	37
第四节 商品的包装	42
本章小结	47
习题	47
第三章 国际货物运输	49
第一节 海上货物运输	49
第二节 铁路货物运输	60
第三节 航空货物运输	64
第四节 集装箱运输	66
第五节 其他运输方式	69
第六节 买卖合同中的装运条款	71
本章小结	76
习题	76

第四章 国际货运保险	79
第一节 海运货物保险承保的范围	79
第二节 我国海洋货物运输保险的险别	81
第三节 我国陆、空、邮运输货物保险的险别	83
第四节 伦敦保险业协会海运货物保险条款	85
第五节 买卖合同中的保险条款	87
本章小结	89
习题	89
第五章 进出口货物的价格	92
第一节 价格核算与价格换算	92
第二节 计价货币和佣金与折扣在报价中的应用	97
第三节 作价办法与合同中的价格条款	100
本章小结	102
习题	103
第六章 国际货款收付	105
第一节 支付票据	105
第二节 汇付	109
第三节 托收	112
第四节 信用证	119
第五节 银行保函与国际保理业务	135
第六节 各种支付方式的选用	138
本章小结	140
习题	140
第七章 检验、索赔、仲裁与不可抗力	144
第一节 检验	144
第二节 索赔	151
第三节 不可抗力	159
第四节 仲裁	162
本章小结	167
习题	168

第八章 进出口合同的商定	170
第一节 交易前的准备.....	170
第二节 交易磋商的形式、内容及程序	173
第三节 合同的成立和书面合同的签订.....	182
本章小结.....	188
习题.....	188
第九章 进出口合同的履行	190
第一节 以信用证支付的 CIF 出口合同的履行	190
第二节 以信用证支付的 FOB 进口合同的履行	217
本章小结.....	219
习题.....	220
第十章 国际贸易方式	222
第一节 经销与代理.....	222
第二节 寄售与展卖.....	224
第三节 招标与投标.....	227
第四节 拍卖.....	229
第五节 对销贸易.....	232
第六节 加工贸易.....	234
第七节 商品期货交易.....	238
本章小结.....	240
习题.....	241
附录	242
附录 I 《托收统一规则》(URC522)	242
附录 II 《跟单信用证统一惯例》(UCP500)	249
附录 III 联合国国际货物销售合同公约.....	269
参考文献	288

导 论

一、国际货物买卖的特点

1. 国际贸易的困难大于国内贸易

这主要表现在：语言不同；法律、风俗习惯不同；贸易障碍多；市场调查不易；了解贸易对手资信困难；交易技术复杂；交易接洽不便。

2. 国际贸易的风险大

在国际市场上可能产生的风险很多，比较显著的有以下几种：信用风险、汇兑风险、运输风险、人格风险、政治风险及商业风险。

3. 国际贸易的营销手段及参与者多于国内

在国际市场上，市场营销的手段除产品、价格、渠道和促销四大营销因素之外，还有政治力量、公共关系以及其他超经济手段等。贸易的参与者也与国内有明显不同，除常规参加者外，立法人员、政府、代理人、政党、有关团体以及一般公众，也会被卷入营销活动之中。

4. 函电往来为主要业务沟通形式

5. 重视合同的签订和履行

二、进出口贸易的基本业务程序

对外贸易流程的环节很多，各个环节之间往往都有着密切联系。在实际工作中，还经常出现先后交叉进行的情况。总的说来，进出口业务程序大体可分为交易前准备、磋商和签订合同、履行合同三个阶段。我们以出口为例简要说明其业务环节。

1. 交易前的准备工作

主要包括进行国际市场调查研究、制定经营方案、选择市场和客户、组织和落实货源、开展广告宣传等。

2. 交易磋商和签订合同工作

主要是根据方针政策、国际规则和企业的经营意图，按照经营方案，运用国际市场的通用做法与国外客户就所经营的货物及其交易条件进行磋商，通过邀请发盘、发盘、还盘和接受的程序达成协议。

3. 履行合同

履行合同即买卖双方当事人根据合同规定各自履行的义务。任何一方违反合同的规定并使对方遭受损失时, 均应依法承担赔偿责任。

就进出口企业而言, 履行出口合同的工作, 主要包括: 按照合同备妥货物, 如系采用信用方式收汇的交易, 则要向客户催开信用证并于收到后根据合同进行审核, 发现不符又不能接受时应立即通知客户修改; 然后向运输机构办理委托运输和装运等手续, 其中包括租船(订舱)、报检、报关、保险及装船(或其他运输工具)等工作; 在货物装运后, 缮制单据, 办理申领必要的出口凭证和证件; 最后进行交单和向银行办理结汇(以收取货款)等手续。

在履行合同过程中, 若发生违约并造成一方受损时, 就要进行索赔和理赔工作。在处理索赔、理赔过程中, 如果发生争议, 则应以合同条款为依据, 按照法律和惯例进行处理。

三、国际货物买卖合同的主要内容

国际货物买卖合同是确定合同双方当事人权利与义务的法律依据, 也是判断合同是否有效的客观依据。订立一个内容明确、完备的合同, 有利于实现当事人订立合同的目的, 并对防止和减少以及迅速解决合同争议具有重要的意义。关于合同内容, 《联合国国际货物销售合同公约》和各国合同法都有规定。根据我国合同法第12条的规定, 一般应包括下列条款: ①当事人的名称或者姓名和住所; ②标的; ③数量; ④重量; ⑤价格或报酬; ⑥履行期限、地点和方式; ⑦违约责任; ⑧解决争议的办法。

四、本课程的研究对象及其主要内容

国际贸易实务课程的主要任务是, 针对国际贸易的特点和要求, 从实践和法律的角度, 分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例和国际商品交换过程的各种实际运作, 总结国内外实践经验和吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法, 以便掌握从事国际贸易的“生意经”。学会在进出口业务中, 既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策和经营意图, 确保最佳经济效益, 又能按国际规范办事, 使我们的贸易做法能为国际社会普遍接受, 做到同国际接轨。

国际间商品交换的具体过程, 从一个国家的角度看, 具体体现在进出口业务活动的各个环节。在这些环节中, 由于存在彼此法律上的不同规定和贸易习惯上的差异, 所以在涉及买卖双方的利害关系时, 往往会出现矛盾和斗争。研究如何协调这种关系, 在平等互利、公平合理的基础上达成交易, 完成约定的进出口任务, 乃是本课程研究的中心课题。

本课程的基本内容, 主要包括下列四个方面:

1. 贸易术语

贸易术语(Trade Terms)是用来表示买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专门用语。在国际贸易业务中, 人们经过反复实践, 逐渐形成了一套习惯做法, 把这种习惯的做法用某种专门的商业用语来表示, 便出现了贸易术语。每种贸易术语都有其特定的含义, 不同的贸易术语, 不仅表示买卖双方各自承担不同的风险、费用和责任, 而且也影响成交商品

的价格。在国际贸易中,买卖双方采用何种贸易术语成交,必须在合同中订明。为了合理地选用对自身有利的贸易术语成交和正确履行合同与处理履约当中的争议,外经贸人员对国际上通行的各种贸易术语的含义及有关贸易术语的国际惯例,必须深入了解。贸易术语体现在价格条款中,但在讲述其他内容时会涉及贸易术语,因此,我们在第一章介绍贸易术语。

2. 合同条款

合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。按照各国法律规定,买卖双方可以根据“契约自主”的原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的条款,这就必然导致合同内容的多样性。因此,研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系,乃是本课程最基本的内容。

在国际货物买卖合同中,应就成交商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件做出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同,故了解各种合同条款的基本内容及其规定办法,有着重要的法律和实践意义。本书第二章至第七章分别介绍这些条款。

3. 合同的商定

买卖双方通过函电磋商或当面谈判就各项交易条件取得一致协议后,交易即告达成,一般地说,合同即告成立。订立合同的过程,可能包括邀请发盘、发盘、还盘和接受各环节。其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和必经的法律步骤。本书第八章介绍合同的商定。

4. 合同的履行

合同订立后,买卖双方就应重合同、守信用,各自享受合同规定的权利和承担约定的义务。合同的履行,是实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中,环节很多,程序繁杂,情况多变,如稍有不慎,或某些环节出问题,或一方违约,都会影响合同的履行,甚至可能引起争议或法律纠纷。因此,外经贸人员必须要了解合同履行的基本程序。本书第九章介绍合同的履行。

5. 贸易方式

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,国际贸易方式、渠道日益多样化和综合化。在国际贸易方式中,除单边进口和单边出口外,还包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易、招标投标、拍卖、对销贸易和加工贸易等,介绍和阐述这些贸易方式的性质、特点、作用、基本做法及其适用的场合,也属本课程内容一个重要的方面。本书在第十章介绍。

第一章 贸易术语

在国际货物买卖中，有关风险、责任和费用的划分问题，是交易双方在谈判和签约时需要明确的重要内容，因为它们直接关系到商品的价格。在实际业务中，对于上述问题，往往通过使用贸易术语加以确定。

第一节 贸易术语及其国际惯例

一、贸易术语的概念及其发展

1. 贸易术语的概念

在国际货物买卖中，不管是和谁进行交易，也不管是从事什么货物买卖，按理说有下列几个共同问题需要双方进行磋商，并在合同中明确规定：①卖方在什么地方，以什么方式办理交货；②货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移给买方；③由谁负责办理货物的运输、保险以及通关过境的手续；④由谁承担办理上述事项时所需的各种费用；⑤买卖双方需要交接哪些有关的单据。

既然上述问题是共性问题，那么，能否规定一个统一的做法，使双方在谈判过程中不需要谈、合同中也不需要商定？国际上的有关组织根据长期的贸易实践总结出了一些习惯性的做法，这便形成了贸易术语的国际惯例。

在国际贸易中，确定一种商品的成交价，不仅取决于其本身的价值，还要考虑到商品从产地运至最终目的地的过程中，有关的手续由谁办理、费用由谁负担以及风险如何划分等一系列问题。如果由卖方承担的风险大、责任广、费用多，其价格自然要高一些；反之，如果由买方承担较多的风险、责任和费用，货价则要低一些。

贸易术语是在长期的国际贸易实践中产生的，说明货物交接过程中有关的风险、责任和费用划分问题的专门用语。同时它也表明了商品的价格构成，因此，也叫价格术语。

贸易术语是国际贸易发展过程中的产物，它的出现又促进了国际贸易的发展。这是因为贸易术语在实际业务中的广泛运用，对于简化交易手续、缩短磋商时间和节约费用开支，都具有重要的作用。

2. 贸易术语的产生与发展

随着商品生产的日益发展和国际贸易范围的不断扩大，到 18 世纪末 19 世纪初，出现了

装运港船上交货的术语，即 Free on Board (FOB)。据有关资料介绍，当时所谓的 FOB，是指买方事先在装运港口租订一条船，并要求卖方将其售出的货物交到买方租好的船上。买方自始至终在船上监督交货的情况，并对货物进行检查，如果他认为货物与他先前看到的样品相符，就在当时当地偿付货款。这一描述的情景虽然有别于今天使用的凭单交货的 FOB 术语，但可以说它是 FOB 的雏形。随着科学技术的进步、运输和通讯工具的发展，国际贸易的条件发生了巨大的变化，为国际贸易服务的轮船公司、保险公司纷纷成立，银行参与了国际贸易结算业务。到 19 世纪中叶，以 CIF 为代表的单据买卖方式逐渐成为国际贸易中最常用的贸易做法。

国际贸易术语在长期的贸易实践中，无论在数量、名称及其内涵方面，都经历了很大的变化。随着贸易发展的需要，新的术语应运而生，过时的术语则逐渐被淘汰。国际商会于 1936 年制定并于 1953 年修订的《国际贸易术语解释通则》（以下简称《通则》）中只包括了 9 种贸易术语，后来，由于业务发展的需要，对《通则》做了多次修订。例如，为适应航空货运业务的发展，增加了启运地机场交货术语（FOA）；为适应集装箱多式联运业务发展的要求，增加了货交承运人（FRC）等术语。当《1980 年通则》问世时，它所包含的贸易术语已增加到 14 种。20 世纪 80 年代，随着科学技术的飞速发展，通过电脑进行的电子数据交换在发达国家得到日益广泛的运用，集装箱多式联运业务也在国际货物运输中进一步普及。为适应这种新的形势，国际商会又于 1990 年推出了《1990 年通则》。在《1990 年通则》中，删除了仅适用于单一运输方式的铁路交货（FOR/FOT）和启运地机场交货，增加了未完税交货（DDU）。这样，将原来的 14 种术语改为 13 种，并且对部分术语的国际代码做了适当的变动，对各种贸易术语的解释更加系统化、条理化和规范化。国际商会根据 20 世纪 90 年代的无关税区的广泛发展、交易中使用电子信息的增多以及运输方式的变化，对已使用了 10 年的《1990 年通则》做了进一步的修订，在此基础上推出了《2000 年通则》。新通则保留了原来的 13 种术语，只是在对当事人的有关义务的规定方面做了适当的变更。

二、贸易术语的国际惯例

贸易术语是在国际贸易实践中逐渐形成的，在相当长的时间内，国际上没有形成对各种贸易术语的统一解释。不同国家和地区在使用贸易术语和规定交货条件时，有着各种不同的解释和做法。这样一来，一个合同的当事人对于对方国家的习惯解释，往往不甚了解，这就容易引起当事人之间的误解、争议和诉讼，既浪费了各自的时间和金钱，也影响了国际贸易的发展。为了解决这一问题，国际商会、国际法协会等国际组织以及美国一些著名商业团体经过长期的努力，分别制定了解释国际贸易术语的规则，这些规则在国际上被广泛采用，因而形成为一般的国际贸易惯例。

有关贸易术语的国际贸易惯例主要有 3 种：《1932 年华沙-牛津规则》、《1941 年美国对外贸易定义修订本》和《2000 年国际贸易术语解释通则》。

1. 《2000 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2000)

《国际贸易术语解释通则》原文为 International Rules for the Interpretation of Trade Terms, 缩写形式为 INCOTERMS, 它是国际商会为了统一对各种贸易术语的解释而制定的。最早的《通则》产生于 1936 年, 后来为适应国际贸易业务发展的需要, 国际商会先后进行过多次修改和补充。现行的《2000 年通则》是国际商会根据国际贸易发展的需要, 在《1990 年通则》的基础上修订产生的, 并于 2000 年 1 月 1 日起生效。

国际商会推出《2000 年通则》时, 在其引言中指出, 进行国际贸易时, 除了订立买卖合同外, 还要涉及运输合同、保险合同、融资合同等。这些合同相互关联, 互相影响, 但《通则》只限于对货物买卖合同中交易双方权利义务的规定, 而且该货物是有形的, 不包括电脑软件之类的东西。作为买卖合同的卖方, 其基本义务可概括为交货、交单和转移货物的所有权, 而《通则》也仅仅涉及前两项内容, 它不涉及所有权和其他产权的转移问题, 也不涉及违约及其后果等问题。

《2000 年通则》对《1990 年通则》的改动不大, 带有实质性内容的变动只涉及到 3 种术语, 即 FCA, FAS 和 DEQ。但在规定各种术语下买卖双方承担的义务时, 《2000 年通则》在文字上还做了一些修改, 使其含义更加明确。

国际商会在对《2000 年通则》的介绍中, 将各种常用的专业词语, 如“发货人”(Shipper), “交货”(Delivery), “通常的”(Usual) 等, 做了明确的解释。

在内容和结构方面, 《2000 年通则》保留了《1990 年通则》包含的 13 种术语, 并仍将这 13 种术语分为 E, F, C, D 四个组。E 组只有 EXW 一种贸易术语; F 组包含有 FCA, FAS 和 FOB 三种术语; C 组包括 CFR, CIF, CPT 和 CIP 四种术语; D 组中包括 DAF, DES, DEQ, DDU 和 DDP 五种术语。

在有关贸易术语的国际贸易惯例中, 《2000 年通则》包括的内容最多、使用范围最广, 在世界范围内的影响越来越大, 因此, 国际商会在进行最近的修订时力图保持它的相对稳定性。

国际商会在推出《2000 年通则》时, 还提醒贸易界人士, 由于《通则》已多次变更, 如果当事人愿意采纳《2000 年通则》, 应在合同中特别注明“本合同受《2000 年通则》的管辖”。

2. 《1932 年华沙-牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932)

《华沙-牛津规则》是国际法协会专门为解释 CIF 合同而制定的。19 世纪中叶, CIF 贸易术语在国际贸易中得到广泛采用, 然而对使用这一术语时买卖双方各自承担的具体义务, 并没有统一的规定和解释。对此, 国际法协会于 1928 年在波兰首都华沙开会, 制定了关于 CIF 买卖合同的统一规则, 称之为《1928 年华沙规则》, 共包括 22 条。其后, 在 1930 年的纽约会议、1931 年的巴黎会议和 1932 年的牛津会议上, 将此规则修订为 21 条, 并更名为《1932 年华沙-牛津规则》沿用至今。这一规则对于 CIF 的性质、买卖双方所承担的风险、责任和费用的划分以及货物所有权转移的方式等问题都做了比较详细的解释。

3. 《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1941)

《美国对外贸易定义》是由美国几个商业团体制定的。它最早于 1919 年在纽约制定, 原称为《美国出口报价及其缩写条例》。后来于 1941 年在美国第 27 届全国对外贸易会议上对该条例做了修订, 命名为《1941 年美国对外贸易定义修订本》。这一修订本经美国商会、美国进口商协会和全国对外贸易协会所组成的联合委员会通过, 由全国对外贸易协会予以公布。

《美国对外贸易定义》中所解释的贸易术语共有 6 种, 分别为 Ex (Point of Origin) (产地交货), FOB (Free on Board) (在运输工具上交货), FAS (Free Along Side) (在运输工具旁边交货), C&F (Cost and Freight) (成本加运费), CIF (Cost and Insurance and Freight) (成本加保险费、运费), Ex Dock (named port of importation) (目的港码头交货)。

《美国对外贸易定义》主要在美洲国家采用, 由于它对贸易术语的解释, 特别是对 FOB 和 FAS 的解释与国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》有明显的差异, 所以, 在同美洲国家进行交易时应加以注意。

三、国际贸易惯例的性质与作用

国际贸易惯例是国际组织或权威机构为了减少贸易争端, 规范贸易行为, 在长期、大量的贸易实践的基础上制定出来的习惯性做法。但是, 贸易惯例与习惯做法是有区别的。国际贸易业务中反复实践的习惯做法经过权威机构加以总结、编纂与解释, 从而形成成为国际贸易惯例。

国际贸易惯例的适用是以当事人的自愿为基础的。因为, 惯例本身不是法律, 它对贸易双方不具有强制性约束力, 故买卖双方有权在合同中做出与某项惯例不符的规定。只要合同有效成立, 双方均要履行合同规定的义务, 一旦发生争议, 法院或仲裁机构也要维护合同的有效性。但是, 国际贸易惯例对贸易实践仍具有重要的指导作用。这体现在, 一方面, 如果双方都同意采用某种惯例来约束该项交易, 并在合同中做出了明确规定, 那么这项约定的惯例就具有了强制性。《华沙-牛津规则》在总则中说明, 这一规则供交易双方自愿采用, 凡明示采用《华沙-牛津规则》者, 合同当事人的权利和义务均应援引本规则的规定办理。经双方当事人明示协议, 可以对本规则的任何一条进行变更、修改或增添。如本规则与合同发生矛盾, 应以合同为准。凡合同中没有规定的事项, 应按本规则的规定办理。在《1941 年美国对外贸易定义修订本》中也有类似规定: “此修订本并无法律效力, 除非有专门的立法规定或为法院判决所认可。因此, 为使其对各有关当事人产生法律上的约束力, 建议买方与卖方接受此定义作为买卖合同的一个组成部分。” 国际商会在《2000 年通则》的引言中指出, 希望使用《2000 年通则》的商人, 应在合同中明确规定该合同受《2000 年通则》的约束。许多大宗交易的合同中也做出采用何种规则的规定, 这有助于避免对贸易术语的不同解释

而引起的争议。另一方面,如果双方在合同中既未排除,也未注明该合同适用某项惯例,在合同执行中发生争议时,受理该争议案的司法或仲裁机构也往往会引用某一国际贸易惯例进行判决或裁决。这是因为,通过各国立法或国际公约赋予了它法律效力。例如,我国法律规定,凡中国法律没有规定的,适用国际贸易惯例。《联合国国际货物销售合同公约》规定,合同没有排除的惯例,已经知道或应当知道的惯例,经常使用反复遵守的惯例适用于合同。由此可见,国际贸易惯例本身虽然不具有强制性,但它对国际贸易实践的指导作用却不容忽视。不少贸易惯例被广泛采纳、沿用,说明它们是行之有效的。在我国的对外贸易中,在平等互利的前提下,适当采用这些惯例,有利于外贸业务的开展,而且,通过学习掌握有关国际贸易惯例的知识,可以帮助我们避免或减少贸易争端,即使在发生争议时,也可以引用某项惯例,争取有利地位,减少不必要的损失。

综上所述,贸易术语是在长期的国际贸易实践中产生和发展起来的专门用语。它用来表明商品的价格构成,说明货物交接过程中有关的风险、责任和费用的划分。一些国际组织和权威机构为了统一各国对贸易术语的解释,在习惯做法的基础上加以编纂、整理,形成了有关贸易术语的国际贸易惯例。惯例不同于法律,没有法律的强制约束力,它由当事人在自愿的基础上采纳和运用,但对贸易实践具有重要的指导作用。

第二节 国际贸易中常用的贸易术语

一、FOB(装运港船上交货)

1. FOB 的含义

FOB 的全文是 Free on Board (named port of shipment),即船上交货(指定装运港),习惯称为装运港船上交货。

装运港船上交货是国际贸易中常用的贸易术语之一。按此术语成交,由买方负责派船接运货物,卖方应在合同规定的装运港和规定的期限内,将货物装上买方指派的船只,并及时通知买方。货物在越过船舷时,风险即由卖方转移至买方。

在 FOB 条件下,卖方要负担风险和费用,领取出口许可证或其他官方证件,并负责办理出口手续。采用 FOB 术语成交时,卖方还要自费提供证明其已按规定完成交货义务的证件,如果该证件并非运输单据,在买方要求下,并由买方承担风险和费用的情况下,卖方可给予协助以取得提单或其他运输单据。

根据《2000 年通则》的解释,FOB 术语只适用于海运和内河运输,如果当事各方无意以船舷为界交货,则应采用 FCA 贸易术语。

采用 FOB 术语时,买卖双方各自承担的基本义务概括如下:

(1) 卖方义务:

- 1) 在合同规定的时间和装运港口,将合同规定的货物交到买方指派的船上,并及时通

知买方。

2) 承担货物交至装运港船上之前的一切费用和风险。

3) 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。

4) 提交商业发票和自费提供证明卖方已按规定交货的清洁单据,或具有同等作用的电子信息。

(2) 买方义务:

1) 订立从指定装运港口运输货物的合同,支付运费,并将船名、装货地点和要求交货的时间及时通知卖方。

2) 根据买卖合同的规定受领货物并支付货款。

3) 承担受领货物之后所发生的一切费用和风险。

4) 自负风险和费用,取得进口许可证或其他官方证件,并办理货物进口所需的海关手续。

2. 使用 FOB 术语应注意的问题

(1) “船舷为界”的确切含义。以装运港船舷作为划分风险的界限是 FOB, CFR 和 CIF 同其他贸易术语的重要区别之一。“船舷为界”表明货物在装上船之前的风险,包括在装船时货物跌落码头或海中所造成的损失,均由卖方承担。货物装上船之后,包括在起航前和在运输过程中所发生的损坏或灭失,则由买方承担。以“船舷为界”划分风险是历史上形成的一项行之有效的规则,由于其界限分明,易于理解和接受,故沿用至今。严格地讲,船舷为界只是说明风险划分的界限,它并不表示买卖双方的责任和费用划分的界限。这是因为装船作业是一个连续过程,在卖方承担装船责任的情况下,他必须完成这一全过程。

(2) FOB 的变形。关于费用划分问题,《2000 年通则》中有关 FOB 的卖方义务第 6 条中规定:“卖方必须支付与货物有关的一切费用,直至货物在指定装运港已越过船舷时为止。”这实际上是指,在一般情况下,卖方要承担装船的主要费用,而不包括货物装上船后的理舱费和平舱费。但在实际业务中,买卖双方完全可以出于不同的考虑,对于装船费用负担问题做出各种不同的规定。在租船运输情况下,关于装船费、平仓费和理舱费的承担问题,可在合同中明确规定,这就引起了 FOB 的变形。贸易术语的变形是为了解决装卸费用的负担问题而产生的,至于这些变形会不会影响到风险划分的问题,传统的说法是,贸易术语的变形只是用以解决装卸费用的负担问题,并不改变交货地点和风险划分的界限。但在实际业务中,由于一些当事人理解和掌握上的偏差,往往为此引起争执,所以,国际商会在《2000 年通则》的引言中指出,在签订买卖合同时,有必要明确规定,贸易术语的变形是仅限于费用的划分,还是包括了风险在内。

1) FOB Liner Terms (FOB 班轮条件)。这一变形是指装船费用按照班轮的做法处理,即由船方(实际上是由买方)承担。所以,采用这一变形,卖方不承担装船费、平仓费或理舱费。

2) FOB Under Tackle (FOB 吊钩下交货)。这一变形是指卖方负担费用将货物交到买方指定船只的吊钩所及之处,而吊装入舱以及其他各项费用,概由买方负担。

3) FOB Stowed (FOB 理舱费在内)。这一变形是指卖方负责将货物装入船舱并承担包括理舱费在内的装船费用。理舱费是指货物入舱后进行安置和整理的费用。

4) FOB Trimmed (FOB 平舱费在内)。这一变形是指卖方负责将货物装入船舱并承担包括平舱费在内的装船费用。平舱费是指对装入船舱的散装货物进行平整所需的费用。

在许多标准合同中,为表明由卖方承担包括理舱费和平舱费在内的各项装船费用,常采用 FOBST (FOB Stowed and Trimmed) 来表示。

(3) 关于装船通知问题。按照 FOB 条件达成的交易,卖方需要特别注意的问题是,货物装船后必须及时向买方发出装船通知,以便买方办理投保手续。因为一般的国际贸易惯例以及有些国家的法律,如英国的《1893 年货物买卖法》(1979 年修订)中规定:“如果卖方未向买方发出装船通知,致使买方未能办理货物保险,那么,货物在海运途中的风险被视为卖方负担。”这就是说,如果货物在运输途中遭受损失或灭失,由于卖方未发出通知而使买方漏保,那么卖方就不能以风险在船舷转移为由免除责任。

(4) 关于船货衔接问题。按照 FOB 术语成交的合同属于装运合同,这类合同中卖方的一项基本义务是按照规定的的时间和地点完成装运。然而由于 FOB 条件下是由买方负责安排运输工具,即租船订舱,所以,这就存在一个船货衔接的问题。如果处理不当,自然会影响合同的顺利执行。根据有关法律和惯例,如果买方未能按时派船,这包括未经对方同意提前将船派到和延迟派到装运港,卖方都有权拒绝交货,而且由此产生的各种损失,如空舱费(Dead Freight)、滞期费(Demurrage)及卖方增加的仓储费等,均由买方负担。如果买方指派的船只按时到达装运港,而卖方却未能备妥货物,那么,由此产生的上述费用则由卖方承担。有时双方按 FOB 价格成交,而后来买方又委托卖方办理租船订舱,卖方也可酌情接受。但这属于代办性质,其风险和费用仍由买方承担,就是说运费和手续费由买方支付,而且如果卖方租不到船,他不承担责任,买方无权撤销合同或索赔。总之,按 FOB 术语成交,对于装运期和装运港要慎重规定,签约之后,有关备货和派船事宜,也要加强联系,密切配合,保证船货衔接。

(5) 《美国对外贸易定义》对 FOB 的不同解释。以上有关 FOB 的解释都是按照国际商会的《2000 年通则》做出的,然而,在北美国家采用的《1941 年美国对外贸易定义修订本》中,将 FOB 概括为 6 种,其中前 3 种是在出口国内陆指定地点的内陆运输工具上交货,第四种是在出口地点的内陆运输工具上交货,第五种是在装运港船上交货,第六种是在进口国指定内陆地点交货。上述第四种和第五种在使用时应加以注意。因为这两种术语在交货地点上有可能相同,如都是在旧金山交货,如果买方要求在装运港口的船上交货,则应在 FOB 和港名之间加上“Vessel”字样,变成“FOB Vessel San Francisco”,否则,卖方有可能按第四种情况在旧金山市的内陆运输工具上交货。

即使都是在装运港船上交货,关于风险划分界限的规定也不完全一样。按照《1941 年