

国际贸易实务

——国际货物买卖合同

王 君 姚俊彪 主 编



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

国际贸易实务

——国际货物买卖合同

主 编 王 君 姚俊彪

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务：国际货物买卖合同/王君，姚俊彪
主编. —北京：中国商务出版社，2010. 11
ISBN 978-7-5103-0357-9

I. ①国… II. ①王… ②姚… III. ①国际贸易—贸易实务 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 210379 号

国际贸易实务

——国际货物买卖合同

GUOJI MAOYI SHIWU

——GUO JI HUOWU MAIMAI HETONG

主编 王君 姚俊彪

出版：中国商务出版社

发行：北京中商图出版物发行有限责任公司

社址：北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号

邮编：100710

电话：010—64269744 (编辑室)

010—64286917 (发行部)

010—64263201 (零售、邮购)

网址：www.cctpress.com

邮箱：cctp@cctpress.com

照排：嘉年华文排版公司

印刷：中国农业出版社印刷厂

开本：787 毫米×980 毫米 1/16

印张：17.75 字数：230 千字

版次：2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978-7-5103-0357-9

定价：28.00 元

版权专有 侵权必究

举报电话：(010) 64242964

前 言

企业在进行国际市场拓展的过程中，最大的难点就在于如何使用目前有限的企业资源进行国际市场开发和拓展。如何打开国际市场的大门，尤其是对于那些刚刚进入国际市场领域进行运营的企业而言，找到较为切实可行的、卓有成效的、投入相对较低且风险相对较小的国际贸易策略就成为企业不得不考虑的问题。国际市场环境的复杂程度远远超出了国内市场。中小企业面对的潜在国际客户群体千差万别，个性不一，如何应对和进行国际商务谈判也成为国际市场开发的重要制约因素。如何开发更多的新客户，以获得更多的国际订单？在获取订单后，如何规避各种风险并安全收汇？成为外贸企业急需解决的问题。

外贸，全称对外贸易，是指一国（或地区）同其他国家（或地区）所进行的商品、技术和服务的交换活动。由进口贸易（Import Trade）和出口贸易（Export Trade）两部分组成，故有时也称为进出口贸易。简单地说，就是把我们的产品卖到其他的国家或地区。几乎所有我们生活中需要的产品都可以进行外贸销售。

一、国际贸易的特点

国际贸易具有不同于国内贸易的特点，其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题，都远比国内贸易复杂。具体表现：

1. 交易双方处在不同国家和地区，在洽商交易和履约的过程中，涉及各自不同的制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法，情况错综复杂。稍有疏忽，就可能影响经济利益的顺利实现。

2. 国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交

易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

3. 国际市场广阔，交易双方相距遥远，加之国际贸易界的从业机构和人员情况复杂，故易产生欺诈活动，稍有不慎，就可能受骗上当，货款两空，蒙受严重的经济损失。

4. 国际贸易易受政策、经济形势和其他客观条件变化的影响，尤其在当前国际局势动荡不定、国际市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下，国际贸易的不稳定性更为明显，从事国际贸易的难度也更大。

可见，国际贸易具有线长、面广、环节多、难度大、变化快的特点。因此，凡从事国际贸易的人员，不仅必须掌握国际贸易的基本原理、知识和技能与方法，而且还应学会分析和处理实际业务问题的能力，以确保社会经济效益的顺利实现。这样就要求任课教师必须采用合理的教学方法讲授专业知识，培养合格、优秀的外贸专业人才。

二、国际贸易的基本业务流程

（一）交易前的准备阶段

这一阶段内要完成的主要工作是：行情调研和制订方案。

行情调研

行情调研为了获得与贸易有关的各种信息。通过对信息的分析，得出国际市场行情特点，判定贸易的可行性并进而据以制订贸易计划。

行情调研范围和内容包括：经济调研、市场调研、客户调研。

（1）经济调研

经济调研的目的在于了解一个国家或地区的总体经济状况、生产力发展水平、产业结构特点、国家的宏观经济政策、货币制度、经济法律和条约、消费水平和基本特点等。总之，是对经济大环境有一个总体的了解，预估可能的风险和效益情况。对外贸易总是要尽量与总体环境好的国家和地区开展。

(2) 市场调研

市场调研主要是针对某一具体选定的商品,调查其市场供需状况、国内生产能力、生产的技术水平和成本、产品性能、特点、消费阶层和高潮消费期、产品在生命周期中所处的阶段、该产品市场的竞争和垄断程度等内容。目的在于确定该商品贸易是否具有可行性、获益性。

(3) 客户调研

客户调研在于了解欲与之建立贸易关系的国外厂商的基本情况。包括它的历史、资金规模、经营范围、组织情况、信誉等级等其自身总体状况,还包括它与世界各地其他客户和与我国客户开展对外经济贸易关系的历史和现状。只有对国外厂商有了一定的了解,才可以与之建立外贸联系。我国对外贸易实际工作中,常有因对对方情况不清,匆忙与之进行外贸交易活动而造成重大损失的事件发生。因此在交易磋商之前,一定要对国外客户的资金和信誉状况有十足的把握,不可急于求成。

调研信息的主要来源有:一般性资料,如一国官方公布的国民经济总括性数据和资料,内容包括国民生产总值、国际收支状况、对外贸易总量、通货膨胀率和失业率等;国内外综合刊物;委托国外咨询公司进行行情调查;通过我国外贸公司驻外分支公司和商务参赞处,在国外进行资料收集;利用交易会、各种洽谈会和客户来华做生意的机会了解有关信息;派遣专门的出口代表团、推销小组等进行直接的国际市场调研,获得第一手资料。

(二) 进出口合同的商订

交易磋商在形式上可分为口头和书面两种。口头磋商主要是指在谈判桌上面对面的谈判,如参加各种交易会、洽谈会,以及贸易小组出访、邀请客户来华洽谈交易等。另外,还包括双方通过国际长途电话进行的交易磋商。口头磋商方式由于是面对面的直接交流,便于了解对方的诚意和态度,以便针锋相对地采取对策,并可根据进展情况及时调整策略,争取达到预期的目的,这对于谈判内容复杂、涉及问题多的交易尤为适合,书面磋商是指通过信件、电

报、电传等通讯方式来洽谈交易，随着现代通讯技术的发展，书面洽谈也越来越简便易行，而且费用与前者相比要低廉一些。它是日常业务中的通常做法。通过口头洽谈和书面磋商，双方在交易条件方面达成协议后，即可制作正式书面合同。

交易磋商的内容，涉及拟签订的买卖合同的各项条款，其中包括品名、品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付以及商检、索赔、仲裁和不可抗力等。从理论上讲只有就以上条款逐一达成一致意见，才能充分体现“契约自由”的原则。然而，在实际业务中，并非每次洽商都需要把这些条款一一列出、逐条商讨。这是因为，在普通的商品交易中，一般都使用固定格式的合同，而上述条款中的商检、索赔、仲裁、不可抗力等通常作为一般交易条件印就在合同中，只要对方没有异议，就不必逐条重新协商，这些条件也就成为双方进行交易的基础。在许多老客户之间，事先已就“一般交易条件”达成协议，或者双方在长期的交易过程中已经形成一些习惯做法，或者双方已订有长期的贸易协议。在这些情况下，也不需要每笔交易中对各项条款一一重新协商。这对于缩短洽商时间和节约费用开支，都是有益的。

交易磋商的程序可概括为四个环节：邀请发盘、发盘、还盘和接受。其中，只有发盘和接受是每笔交易必不可少的两个基本环节或法律步骤。

（三）进出口合同的履行

我国的出口业务中，最常见的就是以信用证为支付方式、以海运为运输方式的 CIF 与 CFR 合同。这类合同在履行时往往要经过备货、催证、审证、改证、租船订舱、报验、报关、保险、装船、制单结汇、索赔等诸多环节，其中货（备货）、证（催证、审证、改证）、船（租船、订舱）、款（制单结汇）为最主要环节，最为重要。

我国的进口交易大多以 FOB 条件成交，以即期信用证作为支付方式，并采用海运方式运输货物。主要包括开证、租船订舱和催装、投保、审单付汇、报关提货、检验以及进口索赔。

三、国际货物买卖合同的主要内容

国际货物买卖合同是国际贸易交易中最为重要的一种合同。是各国经营进出口业务的企业开展货物交易最基本的手段。本书主要介绍国际货物买卖合同的以下内容:

- (一) 贸易术语选择及应用技巧
- (二) 品名、品质、数量、包装的规定方法及技巧
- (三) 约定检验的四种规定方法及利弊分析
- (四) 国际货物运输知识的详细介绍
 - 海运提单的操作及记名提单风险规避技巧
 - 装运港与目的港的规定方法
 - 装运日期、装卸时间、装卸率、滞期与速遣
 - 货运代理选择
- (五) 国际货物运输保险做法的详细介绍
- (六) 国际贸易结算与国际贸易融资
 - 票据
 - 电汇、托收、信用证
 - 信用证欺诈及风险规避
 - 信用证融资
- (七) 商品价格核算及报价技巧
- (八) 违约、索赔与不可抗力
- (九) 交易磋商谈判
- (十) 合同商订技巧

关于合同履行的具体内容将在《国际贸易实务——合同的履行》中详细阐述,在本书中不再赘述。在整个编写过程中,我们参阅了各种版本的同类教材及有关资料、贸易网站等,在此恕不一一列举,谨致以衷心的感谢。

书中不足之处,恳请读者批评指正。

编者:王 君

2010年9月

目 录

第一章 国际贸易术语	1
第一节 国际贸易术语概述	2
第二节 几种主要的贸易术语	5
第二章 品名、品质、数量和包装	18
第一节 商品的品名	19
第二节 商品的品质	20
第三节 商品的数量	31
第四节 商品的包装	36
第三章 商品检验	47
第一节 买方检验权和法定检验	48
第二节 检验条款的主要内容	51
第三节 进出口商品检验的内容及程序	56
第四章 国际货物运输	61
第一节 海洋运输	63
第二节 航空运输	101
第三节 其他运输方式	110
第四节 运输条款	112
第五节 国际货物运输实务知识补充	117

第五章 国际货物运输保险	122
第一节 海上运输保险	123
第二节 我国货运保险基本做法	130
第六章 国际贸易结算	137
第一节 国际结算概述	138
第二节 支付工具	139
第三节 支付方式之一——汇付、托收	145
第四节 支付方式之二——信用证	153
第五节 银行保函与备用信用证	178
第六节 国际保理和出口信用保险	182
第七节 国际贸易结算之国际贸易融资	184
第八节 不同结算方式的选择使用买卖合同中的支付条款	197
第七章 商品价格核算	204
第一节 商品价格概述	205
第二节 佣金和折扣	208
第三节 商品价格核算	210
第八章 违约、索赔、不可抗力和仲裁	221
第一节 违约	222
第二节 不可抗力	227
第三节 仲裁	230
第九章 交易磋商	237
第一节 交易磋商及形式	238
第二节 交易磋商的环节	239
第三节 报价技巧	249
第十章 合同的商订与审查	255
第一节 合同的成立与生效	255
第二节 国际货物买卖合同	257
参考文献	271

第一章 国际贸易术语

【导入案例】

中方某公司按 CIF 条件和美国一公司成交一笔纺织品业务，货装船后停泊在码头，结果在启运前发生一场大火，将一船纺织品全部烧光。买方闻讯后即致电我方，要求退货款或由卖方赔偿一切损失，问中方是否应赔偿损失或退款？

遇到这种贸易纠纷该如何处理呢？由谁承担这个风险，由谁负责呢？由谁赔偿损失呢？

简评：

中国公司纺织品装船后在码头启运前着火，因 CIF 风险转移在装运港船舷，属装运港交货术语，并不保证一定到达目的港。故只要中国公司提交合乎要求的单据，买方就必须付款。买方的货物损失可向保险公司索赔。

1. 卖方在什么地方，以什么方式办理交货？
2. 货物发生损害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？

【学习目标】

了解三种关于贸易术语的国际贸易惯例及惯例的地位和作用；熟练掌握并能应用三种传统的贸易术语 FOB/CFR/CIF 进行报价；理解并能应用三种新的贸易术语 FCA/CPT/CIP 及 EXW 进行报价；了解其他贸易术语的基本内容。

实操要点：贸易术语与价格术语的区别与联系；FOB/CFR/CIF 贸易术语的变形；FOB 下船货衔接问题；FOB 风险转移界限延伸至船舱的说明；FOB 下记名提单的风险分析及签订国际货物运输合同的必要性；FOB 下无单放货原理；FOB/CFR/CIF 下装船通知的作用与必要性；象征性交货与单据买卖分析；CIF 下保险的代办性质；FCA/CPT/CIP 的实际应用；报价时贸易术语选用所考虑的因素；某些地区对 FOB 价的误解；船代和货代的区别与联系。

在国际货物买卖中，交易双方相距甚远，其所交易的商品，通常需要经过长途运输。在货物运输、交接过程中，需要办理进出口清关手续，安排运输与保险，支付各项税捐和运杂费用。货物在装卸、运输过程中，还可能遭受自然灾害、意外事故和其他各种外来风险。国际贸易具有线长、面广、环节多、风险大的特点。货物从出口国运到进口国，为了明确交易双方各自承担的责任、义务，当事人在洽商交易、订立合同时，必然要考虑以下几个重要问题：

- (1) 卖方在什么地方，以什么方式办理交货 (point of delivery)?
- (2) 货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移给买方 (risks)?
- (3) 由谁负责办理货物的运输、保险以及通关过境的手续 (procedures)?
- (4) 由谁承担办理上述事项时所需的各种费用 (cost)?
- (5) 买卖双方需要交接哪些有关的单据 (documents)?

有关上述事项由谁承办、费用由谁负担、风险如何划分，买卖双方在磋商交易签订合同时，必须予以明确。但是如果每次交易都用语言将上述问题进行详细的阐述不但费时费力，而且由于不同国家和地区的贸易商语言不通很容易产生误解。所以在漫长的国际贸易交往过程中，各国的商人们为了国际贸易的便利和快捷，经过长期的积累和总结，约定俗成了一系列的贸易习惯和贸易方式，后来逐渐用简洁的方式来表达这种贸易习惯，贸易术语由此而生。

第一节 国际贸易术语概述

一、贸易术语的含义

贸易术语 (Trade Terms) 也称价格术语 (Price Terms) 或交货条件 (Delivery Terms)，是在长期国际贸易实践中产生的，用来表示交易双方责

任、费用与风险 (Responsibilities, Cost, Risks) 划分的专门用语。通常是用一个简短的概念或是三个缩写的英文字母来表示商品价格的构成、买卖双方责任、风险、费用划分和物权转移的界限。它来源于国际贸易惯例，是在国际贸易长期实践的基础上逐渐产生的。

(一) 贸易术语的性质

贸易术语具有两重性，即一方面表示交货条件，另一方面表示价格构成因素，特别是货价中所包含的从属费用。每种贸易术语有其特定的含义。各种不同的贸易术语，表示其具有不同的交货条件和不同的价格构成要素，因而买卖双方各自承担的责任、费用与风险，也互不相同。一般地说，卖方承担的责任、费用与风险小，其售价就低；反之，其售价就高。正因为贸易术语有表示价格构成因素的一面，所以人们有时只从价格的角度片面地称之为“价格术语”(Price Terms)。

在国际贸易中，合同中的价格条款通常包括商品的单价和总价。总价是指一笔交易的货款的总金额。商品的价格通常是指商品的单价。单价是由计价货币、单位价格金额、计价数量单位和贸易术语组成的，对于这种单价的特定描述，我们称为价格术语。例如 US \$ 100.00 PER PCE FOB DALIAN (每只 100 美元大连港船上交货价)

US \$	100.00	PER PCE	FOB DALIAN
计价货币	单位价格金额	计价数量单位	贸易术语

(二) 贸易术语的作用

1. 明确买卖双方的责任、费用及风险划分；
2. 可以节省洽谈时间；
3. 有利于成本核算；
4. 用于对外报价；
5. 有利于解决贸易纠纷。

二、国际贸易惯例

(一) 国际贸易惯例的含义

国际贸易惯例 (International Trade Custom) 指在国际贸易实践中逐渐自发形成的，某一地区、某一行业中普遍接受和经常遵守的任意性行为规范。

（二）惯例的性质和作用

1. 惯例本身虽然不是法律，对买卖双方不具有强制性，但如果双方同意采用某一惯例来约束这一项贸易的时候，并在合同当中做了明确规定，那惯例就带有强制性，即具有法律效力。

2. 如果买卖双方对某一个具体问题没有做出明确的规定，合同当中又没有明确使用某一个惯例，在合同执行过程中又发生了争执，那司法机关或仲裁机构就可以引用惯例的条文来进行判断或仲裁。

三、有关贸易术语的主要国际贸易惯例

在国际贸易业务实践中，由于各国法律制度、贸易惯例与习惯做法不同，国际上对同一贸易术语的理解与运用也互有差异，因而容易引起贸易纠纷。

为了减少纠纷和避免争议，有些国际商业团体便先后制定了一些统一解释贸易术语的规则，其中包括：

（一）《1932 年华沙—牛津规则》

该规则是国际法协会编制的，最初版本是 1928 年华沙规则，后经过 1930 年的纽约会议和 1931 年的巴黎会议以及 1932 年的牛津会议三次修订，由于主要是在牛津会议修订后定稿的，所以定名为《1932 年华沙—牛津规则》。

其内容共 21 条，主要说明成本加保险费加运费（CIF）贸易术语的性质和特点，具体规定了采用这一贸易术语时，买卖双方应承担的责任、风险和费用。实际上《1932 年华沙—牛津规则》只是对 CIF 术语的解释规则。在目前的实践中，当事人选用此规则的比较少。

（二）《美国对外贸易定义 1941 年修正本》

该定义是美国一些商业团体于 1919 年编制的，1940 年经美国第 27 届对外贸易会议修订，改名为《美国对外贸易定义 1941 年修正本》。

《美国对外贸易定义 1941 年修正本》对美国对外贸易中经常使用的六种贸易术语作了定义和解释，在南北美洲有很大影响。该定义对 FOB 术语的解释与其他惯例的解释有较大的差别，因此，在使用时应予注意。

（三）《国际贸易术语解释通则》

该通则是国际商会于 1936 年编制的，名为《国际商业术语》。另有一个副标题《国际贸易术语解释通则》，我国一直使用这个副标题。

该通则后经 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年、1990 年和 2000 年六

次修改，最新的是 2000 年修订本，简称《2000 通则》，对 13 种贸易术语做了更加科学、合理的定义和解释。

《国际贸易术语解释通则》2000 年修订本，是目前使用最广，在我国对外贸易中经常使用的国际惯例。《1932 年华沙—牛津规则》和《美国对外贸易定义 1941 年修正本》已经基本不用，读者简单了解就可以。

《2000 通则》的英文为 INCOTERMS2000。“INCOTERMS”是“International Commercial Terms（国际商业术语）”的缩写。《2000 通则》共解释了 13 种贸易术语，从十个方面分别规定了买卖双方的义务。《2000 通则》将 13 种贸易术语按首起字母不同分为 E、F、C、D 四个组。

E 组 EXW

F 组 FAS FCA FOB

C 组 CFR CIF CPT CIP

D 组 DAF DES DEQ DDU DDP

第二节 几种主要的贸易术语

FOB、CFR 和 CIF 术语是三种常用的贸易术语。由于过去和现在的国际货物运输，主要是通过船舶海洋和内河运输实现货物跨国转移，而这三种术语又适用于船舶海洋和内河运输方式，因此，目前这三种术语仍然是比较常用的贸易术语。

一、三种传统的主要贸易术语及其变形（FOB，CFR，CIF）

（一）船上交货 FOB

Free on Board (named port of shipment) 船上交货（指定装运港）。FOB 是指装运港船上交货。按此术语成交，卖方应在约定的装运港将货物装到买方指定的船上，当货物越过船舷后，卖方即履行了他的交货义务。

这一术语，不仅适用于海运，也适用于内河航运。但是，在海运和内河航运中，如要求卖方在船舶到达前即将货物交到货站，则不宜采用传统的 FOB 术语。这是因为，自货物交到货站直至货物越过船舷前的费用和风险，仍由卖方承担，而实际上卖方却无法控制货物或发出有关保管货物的任何指示。在此情况下，当然使用 FCA 术语更为适宜。

按国际商会对 FOB 的解释,买卖双方各自承担的基本义务,可做如下划分:

1. 卖方的基本义务

(1) 办理出口清关手续,并负责货物越过装运港船舷以前的一切费用与风险。

(2) 在约定的装运期和装运港,按港口习惯办法,把货物装到买方指定的船上,并及时向买方发出装船通知并提交约定的各项单证。

2. 买方的基本义务

(1) 按时派船到约定的装运港接运货物,支付运费,并将船名和到港日期及时通知卖方,也即按照要求发出装运指示给卖方。

(2) 承担货物越过装运港船舷时起的各种费用以及货物灭失或损坏的一切风险。

(3) 按合同规定付款赎单并于货物到港时及时受领货物。

3. 美国对 FOB 的解释

值得注意的是,美国在《美国对外贸易定义 1941 年修正本》中对 FOB 的解释与上述解释却有差异,这主要表现在下列几个方面:

(1) 美国对 FOB 笼统地解释为在任何一种运输工具上交货。因此,从美国进口货物签订 FOB 合同时,必须在 FOB 后加缀“Vessel”字样,并列明装运港名称,才表明卖方在装运港船上交货。

(2) 在风险划分上,不是以装运港船舷为界,而是以船舱为界,即卖方承担货物装到船上为止所发生的一切丢失和残损责任。

(3) 在费用负担上,规定买方要支付卖方协助提供出口单证的费用以及出口税和因出口而产生的其他费用。

在实际工作中,读者在与美国客商做生意时并不需要牢记美国的特殊规定,只需在国际货物买卖合同中试用的贸易术语后标注:“本术语受《2000 通则》约束”即可。

4. FOB 术语下装卸费用的规定

大宗商品按 FOB 条件成交时,买方通常采用租船运输。由于船方通常多按不负担装卸条件出租船舶,故买卖双方易在装货费由谁负担问题上引起争议。为此,买卖双方订立合同时,应在 FOB 后另列有关装货费由谁负担的具体条件,以明责任,这就导致 FOB 的变形。常见的有下列几种:

(1) FOB 班轮条件 (FOB Liner Terms)

指装货费按班轮办法处理,即卖方不负担。

(2) FOB 吊钩下交货 (FOB under Tackle)

指卖方须将货物交到船舶吊钩所及之处,即卖方不负担装货费用。

(3) FOB 包括理舱 (FOB Stowed)

为了使船上装载的货物放置妥善和分布合理,货物装船后,需要进行垫隔和整理,此项作业叫做理舱,理舱费用由谁负担,各国港口有不同的规定和解释,为了明确责任和避免引起争议,买卖双方商订合同时,应对理舱费由谁负担做出明确规定,如买方不愿负担装运费和理舱费,则可按 FOB Stowed 条件成交,按此条件成交,卖方不仅应负担装货费,而且还要将装到船上的货物堆好码好并进行垫隔和整理,即还须负担理舱费,如在 FOB 后未加“理舱”(Stowed)字样,而租船合同又规定船方不负担装货费时,则理舱费由买方负担。

(4) FOB 包括平舱 (FOB Trimmed)

货物装船后,为了保持船舶承受压力均衡和航行安全,对成堆装入船舱的散装货物,如煤炭、粮谷等,需要进行调动和平整。这项作业叫做平舱。按此条件成交,装货费和平舱费,概由卖方负担,按一般惯例,如在 FOB 后未加“平舱”(Trimmed)字样,则卖方不负担平舱费用,平舱费用究竟由买方抑或船方负担,则取决于租船合同的规定,当租船合同规定船方不负担装货费时,则平舱费由买方支付。

(5) FOB 包括理舱和平舱 (FOB Stowed and Trimmed)

当装到船上的货物,需要理舱并需平舱时,则就应该明确这两项费用由谁负担,凡在 FOB 后加列“理舱”和“平舱”(Stowed and Trimmed)字样,则卖方不仅要负担装货费且要负担理舱和平舱的费用,按一般惯例,凡 FOB 后未加“理舱”和“平舱”字样者,则理舱和平舱的费用,卖方不予负担。

上述 FOB 后加列各种条件,只是为了明确装货费由谁负担,并不影响风险转移的界限。

5. 使用 FOB 术语时需注意的问题

(1) 实际工作中卖方承担的风险由船舷延伸至船舱

按照《2000 通则》,FOB 贸易术语下,风险划分界限为船舷,但是在实际工作中,卖方要想取得货款必须取得清洁提单,而承运人签发清洁提单的必要条件就是货物被平安地装在船上,如果货物在装运过程中发生损坏或是灭失,即使货物已经越过船舷,承运人也很有可能不签发清洁提单,最后的结果就是卖方因不能取得清洁提单而不能取得货款。所以,在实务工作中,卖方承担的风险是由船舷实际延伸至船舱。在某种意义上,要求卖方的相应