



普通高等教育规划教材

P International Trade: Practice and Cases

国际贸易实务： 教程与案例

◎ 尹晓波 主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



普通高等教育规划教材

国际贸易实务： 教程与案例

主 编 尹晓波

副主编 胡建兵 许旭红 郑辉容



机械工业出版社

本书系统阐述了国际贸易术语,商品的品质、数量和包装,进出口贸易的报价和还价,国际货物的运输,国际货物的保险,国际货款的收付,商品的检验、索赔与不可抗力、仲裁,交易的磋商与合同的订立,合同的履行与违约救济,特殊的国际贸易方式等内容。每章章首有导入案例,学习目标;章节中精心设计了各知识点的案例与分析;每章章尾附有思考与练习,以利于读者更好地掌握所学知识。

本书的最大特色在于实用性,既可作为高等院校经济管理类及相关专业的本科教材,也可作为各类涉外考证和各类国际商务培训的培训用书和参考读物。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务·教程与案例/尹晓波主编 —北京:机械工业出版社, 2010.10

普通高等教育规划教材

ISBN 978 7 111-31993 1

I ①国 II ①尹 III ①国际贸易—贸易实务—高等学校—教材
IV ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第186651号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑 曹俊玲 责任编辑 谢建磊

版式设计·张世琴 责任校对 肖琳

封面设计 张静 责任印制 李妍

唐山丰电印务有限公司印刷

2011年1月第1版第1次印刷

184mm×260mm·19.5印张·479千字

标准书号 ISBN 978 7 111 31993 1

定价 35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心 (010) 88361066

门户网站 <http://www.cmpbook.com>

销售一部 (010) 68326294

教材网 <http://www.cmpedu.com>

销售二部 (010) 88379649

读者服务部 (010) 68993821

封面无防伪标均为盗版

前 言

“国际贸易实务”是在总结我国对外贸易实践经验和国际贸易惯例与做法的基础上形成和发展起来的一门课程，是培养国际经济与贸易、国际商务专业学生理论与实践能力的主干课程。加入 WTO 后，我国经济迅速融入全球经济，对外经济贸易的发展进入了一个崭新的阶段，社会经济对国际经济与贸易专业人才的需求日益增加，对于外贸从业人员的综合素质要求也不断提高。为了适应这一新形势的要求，加快培养一批有能力、高素质的国际经济与贸易专业人才，已成为我国高等院校经济管理类专业人才培养的紧迫任务。

基于此，我们组织部分高校多名长期从事“国际贸易实务”课程教学，具有丰富教学经验的教师，以及一些贸易公司的高级商务师，结合教学实践中积累的经验和体会，以及国际贸易最新的发展动态，编写了本教材。在编写过程中，我们突出了教材的先进性，在总结我国对外贸易的实践和研究中已趋成熟的理论、基础知识和技能的基础上，又吸收了国内外的近期研究成果，反映了国际贸易实务发展的一系列新的特点和发展趋势，以及国际商务运作实践中的新经验，特别是书中反映了《UCP600》对国际贸易业务的新要求和新做法。

尹晓波教授负责设计和审定本教材的总体框架和大纲，并负责对全书进行总纂、修改和最终定稿。本书由尹晓波担任主编，胡建兵、许旭红、郑辉容担任副主编。参加本书编写的人员及编写分工如下：胡建兵（第一章）、林剑平（第二章）、许旭红（第三章）、周娟（第四章）、任顺邦（第五章）、魏雷阳（第六章）、郑辉容（第七章）、时斌（第八章）、尹晓波（第九章）、焦洁（第十章）。为方便教学，为教师提供与本教材配套的电子课件和习题集，以及“国际贸易实务”课程教学大纲。

本教材是福建省精品课程成果之一，同时获华侨大学教材建设基金资助。

在编写过程中，我们参考了诸多同类教材，在此对这些教材的作者表示衷心的感谢！由于成稿时间较为仓促，编写水平有限，书中难免有不足之处，敬请广大读者和专家批评指正。

编 者

目 录

前言

第一章 国际贸易惯例与贸易术语	1
第一节 国际货物买卖合同订立所适用的法律、法规、贸易惯例.....	2
第二节 贸易术语的含义和作用.....	4
第三节 六种常见的贸易术语.....	6
第四节 其他七种贸易术语	17
本章小结	20
思考与练习	20
第二章 国际贸易商品的标的物	22
第一节 商品的品名	23
第二节 商品的品质	25
第三节 商品的数量	34
第四节 商品的包装	40
本章小结	50
思考与练习	51
第三章 国际贸易的运输条款	52
第一节 国际贸易中的运输方式	53
第二节 装运条款	64
第三节 运输单据	70
本章小结	77
思考与练习	77
第四章 国际货物运输保险	78
第一节 国际货物运输保险概述	79
第二节 海上货物运输保险承保范围	80
第三节 我国海洋货物运输保险	83
第四节 伦敦保险业协会海运货物保险条款	90
第五节 我国陆空邮运输货物保险	92
第六节 海上货物运输保险条款的注意事项	97
第七节 海上货物运输保险单据.....	103
本章小结.....	108
思考与练习.....	108

第五章 国际贸易进出口报价的核算	110
第一节 价格的掌握	111
第二节 进出口商品作价的方法和计价货币的选择	115
第三节 佣金和折扣的运用	117
第四节 出口报价核算	119
第五节 出口还价核算	123
第六节 进口商品价格核算	125
本章小结	129
思考与练习	129
第六章 国际货款结算	130
第一节 结算工具	132
第二节 汇付和托收	137
第三节 信用证	146
第四节 银行保函和备用信用证	152
第五节 国际保理和包买票据业务	157
第六节 支付方式的选择	162
本章小结	164
思考与练习	164
第七章 检验、索赔、不可抗力与仲裁	165
第一节 商品检验	166
第二节 索赔	174
第三节 不可抗力	179
第四节 仲裁	183
本章小结	187
思考与练习	187
第八章 国际贸易磋商与合同订立	189
第一节 进出口交易前的准备工作	190
第二节 磋商的内容及形式	194
第三节 交易磋商的程序	195
第四节 合同的订立	204
第五节 国际贸易合同文本形式	209
本章小结	217
思考与练习	217
第九章 合同履行与违约救济	218
第一节 准备货物	219
第二节 落实信用证	226

第三节 安排装运	234
第四节 制单结汇	239
第五节 出口收汇核销和出口退税	248
第六节 违约救济	252
本章小结	263
思考与练习	263
第十章 国际贸易方式	264
第一节 经销、代理与寄售	265
第二节 拍卖	277
第三节 招标和投标	280
第四节 对等贸易	282
第五节 商品期货交易	288
第六节 其他贸易方式	296
本章小结	300
思考与练习	301
参考文献	302

第一章 国际贸易惯例与贸易术语

导入案例

我国某公司在多次洽谈后，应也门一客户支付购货款的要求制作一份形式发票。当时该公司没有多想，便按其要求制作了一份形式发票，简单规定了货物的要求、金额等，便发给了客户。在等待客户回复的过程中，银行通知客户信用证已到。该公司原本想和客户先确认支付方式，如是信用证的话，再和其确认开证行及具体信用证条款，但没有想到客户没有经双方协商就已经开来信用证。该公司审核信用证时，发现信用证有一软条款，而且开证行资信等级不高。该公司于是马上与客户联系，要求其改证，如有可能的话，撤销信用证重新开证。客户回复可删除软条款，但不能更换开证行，且要求该公司承担一部分改证费用。后经过不断协商，客户改证两次，第一次删除了软条款，第二次延长了交货时间，为此该公司在交涉过程中浪费了许多时间。此单最后虽顺利执行，但付出了三方面的代价：一是该公司承担了部分改证费用；二是为了安全收汇做了出口信用保险，增加了公司成本；三是浪费了货物生产和沟通时间。

案例提示

该公司之后进行反思认为，将简单的形式发票发出，后来对其补救的时间远远多于制作一份合同的时间，得不偿失，也给客户留下了一个不专业的印象。因此，建议使用销售合同，减少使用形式发票。

学习目标

- 了解国际货物买卖合同的订立所适用的法律、法规及贸易惯例。
- 了解和掌握国际贸易术语的概念和有关国际贸易术语的国际惯例。
- 掌握《INCOTERMS 2000》对六种主要贸易术语的解释及在实际运用中需注意的问题；
- 了解对其他七种贸易术语的解释和使用范围。

第一节 国际货物买卖合同订立所适用的法律、法规、贸易惯例

国际货物买卖法主要包括国际货物买卖合同的成立、卖方和买方的义务、对违反买卖合同的补救方法、货物所有权与风险的移转等内容。国际货物买卖法的渊源有三：①国际条约；②国际贸易惯例；③有关的国内法。

一、有关货物买卖的国际公约

国际公约是国际货物买卖法的重要渊源。有关国际货物买卖法的国际公约主要有：1980年《联合国国际货物销售合同公约》（简称《公约》）、1924年《关于统一提单的若干法律规则的国际公约》（海牙规则）、《维斯比规则》、1978年《国际海上货物运输公约》，等等。其中，1980年《公约》是迄今为止有关国际货物买卖合同的一项最为重要的国际条约。它是由联合国国际贸易法委员会主持制订的，于1980年在维也纳举行的外交会议上获得通过，并于1988年1月1日正式生效。

我国是该公约的成员之一。我国对该公约的态度是：基本上赞同《公约》的内容，但在《公约》允许的范围内，根据我国的具体情况，提出了以下两项保留：

1. 关于国际货物买卖合同必须采用书面形式的保留

按照该公约的规定，国际货物买卖合同不一定要以书面方式订立或以书面来证明，在形式方面不受限制。这就是说，无论采用书面形式、口头形式或其他形式都认为是有效的。这一规定同我国涉外经济合同法关于涉外经济合同（包括国际货物买卖合同）必须采用书面形式订立的规定是有抵触的。因此，我国在核准该公约时对此提出了保留。我国坚持认为，国际货物买卖合同必须采用书面形式，不采用书面形式的国际货物买卖合同是无效的。

2. 关于《公约》使用范围的保留

《公约》在确定其使用范围时，是以当事人的营业场所处于不同国家为标准的，对当事人的国籍不予考虑。按照《公约》的规定，如果合同双方当事人的营业地是处于不同的国家，而且这些国家又都是该公约的缔约国，该公约就适用于这些当事人之间订立的货物买卖合同。即《公约》适用于营业地处于不同的缔约国家的当事人之间订立的买卖合同。对于这一点，我国是同意的。但是，该公约又规定，只要当事人的营业地分别处于不同的国家，即使其营业地的所属国家不是《公约》的缔约国，但如果按照国际私法的规则指向适用某个缔约国的法律，则该公约亦将适用于这些当事人之间订立的买卖合同。这一规定的目的是要扩大《公约》的适用范围，使它在某些情况下也可适用于营业地处于非缔约国的当事人之间订立的买卖合同。对于这一点，我国在核准该公约时亦提出了保留。根据这项保留，在我国，该公约的适用范围仅限于营业地分别处于不同的缔约国的当事人之间订立的货物买卖合同。

由于我国是该公约的缔约国，而且参加该公约的国家日益增多，该公约在国家货物买卖中所起的作用肯定会越来越大，因此，本章在介绍国际货物买卖法时将以该公约作为重点。

二、有关的国际贸易惯例

国际贸易惯例是国际货物买卖法的另一个重要渊源。在国际货物买卖中，如果双方当事

人在合同内规定采用某项惯例，它对双方当事人就具有约束力。在发生争议时，法院和仲裁机构也可以参照国际贸易惯例来确定当事人的权利与义务。关于国际货物买卖的国际惯例主要有以下几种：

1. 国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS)

该通则制定于 1935 年，1953 年作了修订，为了适用国际货物运输方式的变化和电子技术的发展，于 1967 年、1976 年、1980 年、1990 年和 2000 年作了几次修改。现行的文本是 2000 年修订本，即《INCOTERMS 2000》。该通则在国际上已获得了广泛的承认和采用，我国在外贸业务中也大量使用。

2. 国际法协会 1932 年制定的《华沙—牛津规则》

该规则是针对 CIF 合同制定的，它对 CIF 合同中买卖双方所应承担的责任、风险与费用作了详细的规定，在国际上有相当大的影响。

3. 国际商会制定的《跟单信用证统一惯例》(2007 年修订本)和《托收统一规则》

这是两项有关国际贸易支付方面的重要惯例，它们确定了在采用信用证和托收方式时，银行与有关当事人之间的责任与义务，在国际上有很大的影响，我国在外贸业务中也普遍使用。

此外，还有一些惯例，此处不一一列举。

三、关于货物买卖的法律

1. 外国的法律

尽管有关国际货物买卖的国际公约、惯例正日益增多和完善，但离国际货物买卖法的统一还有相当大的距离。各国法院或仲裁机构在处理国际货物买卖合同争议时，仍需借助国际私法规则选择适用某个国家的国内法。因此，各国有关货物买卖的国内法仍是国际货物买卖法的重要渊源之一。

在大陆法系国家，买卖法一般作为债编的组成部分编入民法典，如《法国民法典》第三编第二章，《德国民法典》第二编第二章。这些法典通常没有专门针对货物买卖的法律条款，而把货物买卖视为动产买卖的一种来统一加以规定。

2. 我国的有关法律

我国对货物买卖法所产生的各种关系，主要由《民法通则》、《经济合同法》和《涉外经济合同法》来调整。1986 年公布的《民法通则》第四章第一节关于民事法律行为的规定、第五章第二节关于债权的规定，以及第六章有关民事责任的规定，都与货物买卖有密切的关系。1982 年公布的《经济合同法》则对包括购销合同（即货物买卖合同）在内的十种经济合同作出了具体规定，其中关于产品数量、质量、包装、价格、交货期及验收等的规定，都是直接适用于买卖合同的。但是，应当指出的是，我国的《经济合同法》在很多方面反映了当时计划经济体制的特点和要求。例如，该法第 11 条规定，订立经济合同必须符合国家计划的要求；凡属于国家指令性计划产品的经济往来，必须按国家下达的指标签订经济合同，如果在订约时不能达成一致意见，应由双方的上级主管机关处理。这种规定，对某些国内经济合同是必要的。

但是，对于国际货物买卖合同，尤其是外国当事人，上述规定就很难适用了。因此，《经济合同法》只能适用于国内经济合同，至于涉外的经济合同（包括国际货物买卖合同），

就必须另行制定专门的法律来调整。针对这种情况，我国于1985年制定并公布了《中华人民共和国合同法》。该法适用于除了国际运输合同以外的一切涉外经济合同中，当然也适用于国际货物买卖合同。尽管《涉外经济合同法》对国际货物买卖合同没有专门的规定，但该法有关涉外经济合同的订立，合同的履行，违反合同的责任，涉外经济合同的转让、变更、解除和终止，争议的解决及法律的适用等各项规定，对国际货物买卖合同是完全适用的。因此，在我国的现行法律中，《涉外经济合同法》是直接适用于国际货物买卖的最重要的国内立法。

第二节 贸易术语的含义和作用

一、贸易术语的含义及形成

国际贸易术语(Trade Terms)是国际贸易发展到一定阶段的产物，是用来说明商品的价格构成、交货地点，确定风险、责任、费用划分等问题的专门术语，故又称为价格条件或价格术语(Price Terms)。

为什么需要并形成贸易术语？这是因为国际贸易和国内贸易有很大的不同，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。例如，在国际贸易中，买卖双方处于不同的国家，卖方究竟应在何地交货？是在卖方的工厂、仓库交货，还是在货物的装运地或装运港、目的港或买方营业地交货？货物在运输途中可能遭遇到各种风险，而使货物遭到灭失或损坏，这种风险应由谁来承担？以何时、何地为划分界限？货物由一个国家运往另一个国家，期间会发生各种费用，哪些费用包括在价格内应由卖方负担？哪些费用不包括在价格内而应由买方负担？国际贸易中的货物一般都要经过长距离的运输，这种情况下，究竟由卖方还是买方负责安排运输？由谁负责办理货物运输保险？由谁负责申领进口许可证和办理货物通关手续？对于货物的交付，买卖双方各应承担何种通知义务？卖方应向买方提交哪些单证，才能要求买方付款？

由此可见，国际贸易具有线长、面广、环节多、风险大、变化快、难度大等特点。如果每次交易买卖双方都需将上述费用、风险和责任逐项反复磋商并在合同中以冗长的文句约定，显然将耗费大量的时间和费用，并将影响交易的达成。而使用贸易术语则可以大大地简化交易商谈的内容，缩短达成交易所花费的时间和过程，节省交易成本，从而有利于促进国际贸易的开展。因此，在国际贸易的长期实践中，逐渐形成了不同的贸易术语，使复杂的国际贸易问题的处理得以简化。这也说明，掌握贸易术语是国际贸易从业者必须掌握的一项基本技能。

二、贸易术语的作用

1. 贸易术语具有两重性

从贸易术语的基本作用看，它具有两重性，即一方面确定交货条件，另一方面表示成交价格的构成因素。

(1) 确定交货条件。贸易术语是用来表示买卖双方各自承担的义务的专门术语，每种贸易术语都有其特定的含义。采用某种专门的贸易术语，主要是为了确定交货条件，以及说

明买卖双方在接受货物方面彼此承担的责任、费用和风险的划分。例如,按装运港船上交货条件(FOB)成交与按目的港船上交货条件(DES)成交相比较,由于交货条件不同,买卖双方各自承担的责任、费用和风险就有很大区别。在FOB条件下,买方要负责派船到约定的装运港接运货物,并承担货物越过船舷后的一切费用和 risk,而卖方则负责按时把约定的货物交到买方指定的船上,并承担货物越过船舷以前的一切费用和 risk;在DES条件下,由卖方负责派船将约定的货物运至指定的目的港,并承担货物在目的港船上交货前的一切费用和 risk,而由买方负担交货后的一切费用和 risk。

(2) 表示价格构成要素。贸易术语也可用来表示价格构成要素,特别是货价中所包含的从属费用。例如,按FOB价成交与按CIF价(成本、保险费加运费)成交,由于其价格构成要素不同,所以成交价应有区别。具体地说,前者不包括从装运港到目的港的运费和保险费,而后者则包括从装运港到目的港的通常运费和保险费,所以买卖双方确定成交价格时,FOB价应比CIF价低。

不同的贸易术语,表明买卖双方各自承担不同的责任、费用和 risk,而责任、费用和 risk的大小,又影响成交商品的价格。一般来说,凡使用出口国国内交货的各种贸易术语,如工厂交货(EXW)和装运港船边交货(FAS)等,卖方承担的责任、费用和 risk都比较小,所以商品售价就低;反之,凡使用进口国国内交货的各种贸易术语,如目的港码头交货(DEQ)和完税后交货(DDP)等,卖方承担的责任、费用和 risk则比较大。这些因素必然要反映到成交商品的价格上,所以,在进口国国内交货比在出口国国内交货的价格高,有时高出很多。由于贸易术语体现出商品的价格构成,不同的贸易术语表示的成交商品具有不同的价格,所以,有些人便把它当做单纯表示价格的术语,而称其为“价格术语”或“价格条件”。

综上所述,贸易术语具有一方面表示交货条件,另一方面表示成交价格的构成因素的双重性,必须从贸易术语的全部含义来理解它的性质。正是由于贸易术语具有这两方面的性质,所以也有人称之为“价格-交货条件(Price-Delivered Terms)”。

2. 贸易术语在国际贸易中的积极作用

如前所述,贸易术语使复杂的国际贸易问题的处理得以简化,所以,贸易术语在国际贸易中具有积极作用,主要表现在以下几个方面:

(1) 简化交易手续,有利于交易达成。由于每种贸易术语都有其特定的含义,而且一些国际组织对各种贸易术语也作了统一的解释和规定,这些解释和规定在国际上也广为接受,并成为惯常奉行的做法或模式。因此,买卖双方只需商定按何种贸易术语成交,即可明确彼此在交接货物方面所应承担的责任、费用和 risk。这就简化了交易手续,缩短了交易的时间,从而有利于买卖双方迅速达成交易和达成合同。

(2) 有利于买卖双方核算价格和成本。由于贸易术语表示价格构成因素,所以买卖双方确定成交价格时,必须要考虑采用的贸易术语包含哪些从属费用,如运费、保险费、装卸费、关税、增值税和其他费用,这有利于买卖双方进行比价和加强成本核算。

(3) 有利于解决履约中的争议。买卖双方商定合同时,如对合同条款考虑不周到,使某些事项规定不明确或不完备,就会致使履约当中产生的争议不能依据合同的规定解决;有时,即使买卖双方在签订合同时认真地拟定了每一条款,仍难免在执行过程中出现违约或失误的情况。在此情形下,可以援引有关贸易术语的一般解释来处理。因为在长期的实践中,

贸易术语已由国际上的一些权威机构进行了详细的解释，成为了国际惯例，并被国际贸易从业人员和法律界人士所理解和接受，从而成为国际贸易中公认的一种类似于行为规范的准则。

(4) 有利于其他相关组织开展业务活动。在国际贸易业务活动中，离不开船公司、保险公司和银行等组织的合作。贸易术语及有关解释贸易术语的国际惯例的相继出现，为这些组织开展业务活动 and 处理业务实践中的相关问题提供了客观依据和有利条件。

第三节 六种常见的贸易术语

《INCOTERMS 2000》中有 13 种价格术语，国际商界使用最多的是 FOB、CIF、CFR、FCA、CPT 和 CIP 六种。其中 FOB、CIF 和 CFR 只适用于海洋运输和内河运输，而 FCA、CPT 和 CIP 则可适用于各种运输方式。

一、FOB 术语

FREE ON BOARD (…named port of shipment) ——装运港船上交货 (……指定装运港)，是当货物在指定的装运港越过船舷，卖方即完成交货。这意味着买方必须从该点起承担货物灭失或损坏的一切风险。FOB 术语要求卖方办理货物出口清关手续。

该术语仅适用于海运或内河运输。如当事各方无意越过船舷交货，则应使用 FCA 术语。

(一) 买卖双方基本义务的划分

按国际商会对 FOB 的解释，买卖双方各自承担的基本义务，概括起来，可作如下划分：

1. 卖方义务

(1) 在合同规定的时间或期限内，在装运港，按照习惯方式将货物交到买方指派的船上，并及时通知买方。

(2) 自负风险和费用取得出口许可证或其他官方批准证件；在需要办理海关手续时，办理货物出口所需的一切海关手续。

(3) 负担货物在装运港越过船舷为止的一切费用和 risk。

(4) 自付费用提供证明货物已交至船上的通常单据。如果买卖双方约定采用电子通信，则所有单据均可被具有同等效力的电子数据交换 (EDI) 信息所代替。

2. 买方义务

(1) 自负风险和费用取得进口许可证或其他官方批准的证件；在需要办理海关手续时，办理货物进口以及经由他国过境的一切海关手续，并支付有关费用及过境费。

(2) 负责租船或订舱，支付运费，并给予卖方关于船名、装船地点和要求交货时间的充分的通知。

(3) 负担货物在装运港越过船舷后的一切费用和 risk。

(4) 接受卖方提供的有关单据，受领货物，并按合同规定支付货款。

(二) 使用 FOB 术语应注意的问题

1. 船货衔接问题

FOB 术语成交的合同，属于装运合同。买方租船订舱，要及时将船期、船名通知卖方，卖方应在合同规定的装运期内，在指定的装运港将货物装到买方指定的船上。如果买方船期

推迟或提前,由此造成的空船费(Dead Freight)、滞期费(Demurrage)及卖方增加的仓储费,则均由买方负担。若卖方在规定的装运期内未能备妥货物,由此造成的上述费用,则由卖方承担。买方也可委托卖方代理租船订舱,但费用、风险仍由买方承担。如出现租船费用增加或租不到船而不能准时交货的情况时,买方无权以此撤销合同或要求索赔。

2. 风险划分界限问题

FOB术语的风险划分以“船舷为界”,即在货物越过船舷之前发生损坏或灭失,由卖方承担责任;越过船舷之后,包括运输途中发生货物的损失,则由买方承担责任。但如果卖方承担了装船的责任,为避免船方大副签发不清洁提单,仍需对货物的完整和安全负责,但这仅仅是道义上或信誉上的责任。“以船舷为界”,主要用意在于风险责任划分,而装船过程是一个连续性行为,不可能在船舷上办理货物移交,故有FOB术语下的装船费用负担问题。

3. 装船费用负担问题

为解决装船费用负担问题,买卖双方往往在FOB术语后加列附加条件,从而有了FOB的四种变形。但这些变形仅解决装船费用负担问题,并不改变风险划分的界限。

(1) FOB Liner Terms (班轮条件)。该术语及附加规定说明装船费用按照班轮条件办理,由租船方即买方负担装船费用。此时卖方只需将货物交到买方指定的船主或其代理人即可。

(2) FOB Under Tackle (吊钩下交货)。此时卖方须将货物交到买方船只的吊钩所及之处,即吊装及以后各费用由买方负担。

(3) FOB Stowed (理舱费在内)。该术语是指卖方将货物装入船舱,并承担货物入舱后的安置和整理等费用在内的装船费用。

(4) FOB Trimmed (平舱费在内)。该术语是指卖方将货物装入船舱,并承担包括平舱费在内的装船费用。

4. 不同国家对FOB的解释问题

1941年,《美国对外贸易定义修订本》(以下简称《定义》)对FOB有六种划分,仅装运港船上交货与《INCOTERMS 2000》的FOB一致,其他运输工具上交货与《INCOTERMS 2000》中的FOB有着巨大的差别。由于我国与美国等美洲国家贸易关系密切,对此需特别加以注意。如旧金山港船上交货价,按《定义》规定,必须写成FOB Vessel San. Francisco;如果不写Vessel(船)字样,就成了旧金山市内陆运输工具上交货。另外,即使船上交货,依《定义》的解释,风险划分界限也是在船舱而非船舷。《定义》还规定,卖方只有在买方请求并承担风险的情况下,才有义务“协助买方取得由原产地及(或)装运地国家签发的,为货物出口或在目的地进口所需的各种证件”。



案例 1-1

有一份出售一级大米300t的合同,按FOB条件成交,装船时经公证人检验,符合合同规定的品质条件,卖方在装船后已及时发出装船通知,但在航行途中,由于海浪过大,大米被海水浸泡,品质受到影响,当货物到达目的港时,只能按三级大米的价格出售,因而买方要求卖方赔偿损失。

问:在上述情况下卖方对该项损失应否负责?



案例提示

(1) 在上述情况下卖方对该项损失不需负责。

(2) 这个案例涉及 FOB 术语问题。根据 FOB 术语，买卖双方的风险界点在装运港的船舷，货物在装运港越过船舷以前的风险由卖方承担，越过船舷以后的风险由买方承担。在本案例中，卖方已完全履行了自己的义务，在装运港将货装船后，及时发出了装船通知。

(3) 结合本案例，这一批一级大米在装运港已经公证人检验品质合格，说明卖方交货时，货物的品质是良好的。大米之所以发生变化，完全是由于运输途中被海水浸泡的结果，而这个风险已经越过装运港的船舷，应该由买方自己承担，卖方对该项损失不需负责。

二、CIF 术语

COST, INSURANCE AND FREIGHT (…named port of destination) ——成本、保险费加运费 (……指定目的港)，是指在装运港，当货物越过船舷时，卖方即完成交货，卖方必须支付将货物运至指定的目的港所需的运费和费用。但交货后，货物灭失或损坏的风险以及由于各种事件造成的任何额外费用，即由卖方转移到买方。在 CIF 条件下，卖方还必须办理买方货物在运输途中灭失或损坏风险的海运保险。

由卖方订立保险合同并支付保险费。但买方应注意到，CIF 术语只要求卖方投保最低限度的保险险别。如买方需要更高的保险险别，则需要与卖方明确地达成协议，或者自行作出额外的保险安排。CIF 术语要求卖方办理货物出口清关手续。

该术语仅适用于海运和内河运输。若当事方无意越过船舷交货，则应使用 CIP 术语。

(一) 买卖双方基本义务的划分

1. 卖方义务

(1) 在合同规定的期限内，在装运港将符合合同要求的货物交至运往指定目的港的船上，并给予买方装船通知。

(2) 负责办理货物出口手续，取得出口许可证或其他核准证书（原产地、商检证书等）。

(3) 负责租船或订舱并支付到目的港的海运费。

(4) 负责办理货物运输保险，支付保险费。

(5) 负责货物在装运港越过船舷为止的一切费用和 risk。

(6) 负责提供商业发票、保险单和货物已装船提单等。

2. 买方义务

(1) 按合同规定支付价款。

(2) 负责办理进口手续，取得进口许可证或其他核准书。

(3) 负担货物在装运港越过船舷后的一切费用和 risk。

(4) 受领卖方按合同规定交付的货物，接受与合同相符的单据。

(二) 使用 CIF 术语应注意的问题

1. CIF 合同属于“装运合同”

在 CIF 术语下，卖方在装运港将货物装上船，即完成了交货义务。因此，采用 CIF 术语订立的合同属于“装运合同”。但是，由于在 CIF 术语后所注明的是目的港（例如“CIF 伦

敦”),我国曾将 CIF 术语译作“到岸价”,所以 CIF 合同的法律性质常被误解为“到货合同”。为此,必须明确指出, CIF 以及其他 C 组术语(CFR、CPT、CIP)与 F 组术语(FCA、FAS、FOB)一样,卖方在装运地即完成交货义务,采用这些术语订立的买卖合同均属“装运合同”性质。按此类术语成交的合同,卖方在装运地(港)将货物交付装运后,对货物可能发生的任何风险不再承担责任。

2. 卖方办理保险的责任

在 CIF 合同中,卖方是为了买方的利益办理货运保险的,因为此项保险主要是为了应对货物装船后在运输途中的风险。《INCOTERMS 2000》对卖方的保险责任规定:如无相反的明示协议,卖方只需按《协会货物保险条款》或其他类似的保险条款中最低责任的保险险别投保。如买方有要求,并由买方负担费用,卖方应在可能的情况下投保战争、罢工、暴动和民变险,最低保险金额应为合同规定的价款加 10%,并以合同货币投保。在实际业务中,为了明确责任,我外贸企业在与国外客户洽谈交易采用 CIF 术语时,一般都应在合同中具体规定保险金额、保险险别和适用的保险条款。

3. 象征性交货问题

从交货方式来看, CIF 是一种典型的象征性交货(Symbolic Delivery)。所谓象征性交货,是针对实际交货(Physical Delivery)而言的。前者是指卖方只要按期在约定地点完成装运,并向买方提交合同规定的包括物权凭证在内的有关单证,就算完成了交货义务,而无需保证到货;后者则是指卖方要在规定的时间和地点,将符合合同规定的货物提交给买方或其指定人,而不能以交单代替交货。在象征性交货方式下,卖方是凭单交货,买方是凭单付款,只要卖方按时向买方提交了符合合同规定的全套单据,即使货物在运输途中损坏或灭失,买方也必须履行付款义务;反之,如果卖方提交的单据不符合要求,即使货物完好无损地运达目的地,买方仍有权拒付货款。由此可见, CIF 交易实际上是一种单据的买卖,装运单据在 CIF 交易中具有特别重要的意义。但是,必须指出,按 CIF 术语成交,卖方履行其交单义务,只是得到买方付款的前提条件,除此之外,他还必须履行交货义务。如果卖方提交的货物不符合要求,买方即使已经付款,仍然可以根据合同的规定向卖方提出索赔。

(三) CIF 的变形

在国际贸易中,大宗商品的交易通常采用租船运输。在多数情况下,船公司一般是不负担装卸费的。因此,在 CIF 条件下,买卖双方容易在卸货费由何方负担的问题上引起争议。为了明确责任,买卖双方应在合同中对卸货费由谁负担的问题作出明确具体的规定。如买方不愿负担卸货费,在商订合同时,可要求在 CIF 术语后加列“Liner Terms”(班轮条件)或“Landed”(卸到岸上)或“Ex Tackle”(吊钩下交货)字样;如卖方不愿负担卸货费,在商订合同时,可要求在 CIF 术语后加列“Ex Ship's Hold”(舱底交货)字样。

上述 CIF 术语后加列各种附加条件,如同 CFR 术语后加列各种附加条件一样,只是为了明确卸货费由谁负担,并不影响交货地点和风险转移的界限。

案例 1-2

某年 1 月份,我国某一进口商与东南亚某国以 CIF 条件签订合同进口香米。由于考虑到海上运输距离较近,且运输时间段海上一股风平浪静,于是卖方在没有办理海上货运保险的情况下将货物运至我国某一目的港口。适逢国内香米价格下跌,我国进口商便以出口方没有

办理货运保险，卖方提交的单据不全为由，拒收货物和拒付货款。

问：我方的要求是否合理？此案应如何处理？



案例提示

我方的要求是合理的。尽管我方的动机是由于市场行情发生了对其不利的变化，但是由于是 CIF 贸易方式，要求卖方凭借合格完全的单证完成交货义务。本案中卖方没有办理货运保险，提交的单据少了保险单，即使货物安全到达目的港，也不能认为其完成了交货义务。

三、CFR 术语

COST AND FREIGHT (…named port of destination) ——成本加运费 (……指定目的港)，是指在装运港，货物越过船舷，卖方即完成交货，卖方必须支付将货物运至指定的目的港所需的运费和费用。但交货后，货物灭失或损坏的风险以及由于各种事件造成的任何额外费用，即由卖方转移到买方。CFR 术语要求卖方办理出口清关手续。

该术语仅适用于海运或内河运输。如当事各方无意越过船舷交货，则应使用 CPT 术语。

(一) 买卖双方基本义务的划分

按国际商会对 CFR 的解释，买卖双方各自承担的基本义务，概括起来，可作如下划分：

1. 卖方义务

(1) 自负风险和费用，取得出口许可证或官方批准的其他证件，在需要办理海关手续时，办理货物出口所需的一切海关手续。

(2) 签订从指定装运港承运货物运往指定目的港的运输合同；在买卖合同规定的时间和港口，将货物装上船并支付至目的港的运费；装船后及时通知买方。

(3) 承担货物在装运港越过船舷为止的一切风险。

(4) 向买方提供通常的运输单据，如买卖双方约定采用电子通信，则所有单据均可被同等效力的电子数据交换 (EDI) 信息所代替。

2. 买方义务

(1) 自负风险和费用，取得进口许可证或官方批准的其他证件，在需要办理海关手续时，办理货物进口以及必要时经由另一国过境的一切海关手续，并支付有关费用及过境费。

(2) 承担货物在装运港越过船舷以后的一切风险。

(3) 接受卖方提供的有关单据，受领货物，并按合同规定支付货款。

(4) 支付除通常运费以外的有关货物在运输途中所产生的各项费用，以及包括驳运费和码头费在内的卸货费。

(二) 使用 CFR 术语应注意的问题

1. 卖方应及时发出装船通知

按 CFR 条件成交时，由卖方安排运输，由买方办理货运保险。如卖方不及时发出装船通知，则买方就无法及时办理货运保险，甚至有可能出现漏保货运险的情况。因此，卖方装船后务必及时向买方发出装船通知；否则，卖方应承担货物在运输途中的风险和损失。

2. 按 CFR 进口应慎重行事

在进口业务中，按 CFR 条件成交时，鉴于由卖方安排装运，由买方负责保险，故应选择资信好的国外客户成交，并对船舶提出适当要求，以防卖方与船方勾结，出具假提单，租