

主 编 张淑荣  
副主编 赵常华 张志军  
主 审 李 广



# 国际贸易实务

GUO JI MAO YI **SHI WU**

南开大学出版社

# 国际贸易实务

主 编 张淑荣  
副主编 赵常华 张志军  
主 审 李 广

南开大学出版社  
天 津

**图书在版编目(CIP)数据**

国际贸易实务 / 张淑荣主编. —天津: 南开大学出版社, 2005. 11

ISBN 7-310-02384-6

I. 国... II. 张... III. 国际贸易—贸易实务  
N. F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 095403 号

**版权所有 侵权必究**

**南开大学出版社出版发行**

**出版人: 肖占鹏**

地址: 天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码: 300071

营销部电话: (022)23508339 23500755

营销部传真: (022)23508542 邮购部电话: (022)23502200

\*

河北省迁安万隆印刷有限责任公司印刷

全国各地新华书店经销

\*

2005 年 11 月第 1 版 2005 年 11 月第 1 次印刷

880×1230 毫米 32 开本 9.625 印张 275 千字

**定价: 16.00 元**

如遇图书印装质量问题, 请与本社营销部联系调换, 电话: (022)23507125

# 前 言

在全球经济一体化加速发展和中国步入“入世后过渡期”的新形势下,培养高素质的经贸人才是一项刻不容缓的战略任务。本书根据国内外最新修订、公布的有关法律法规和国际贸易惯例,结合入世后国际贸易实践中出现的新情况、新做法,并考虑到高等学校国际经济与贸易专业及相关专业的需要,编写了这本教材。

本教科书是在多年的实践、教学和科研的基础上编著的。在编写过程中,打破了传统教材注重理论阐述的定式,注重贯彻理论密切联系实际的原则,突出了知识性、实践性和实用性,同时强调了实效性,使教材内容更适合现代国际商务活动的需要。

国际贸易实务是一门主要研究国际商品交换具体过程的学科,是一门具有涉外活动特点、实践性很强的综合性应用科学。本课程的基本内容,主要包括四个方面:(1)国际贸易术语(用来表示买卖双方所承担的风险、费用 and 责任的专门用语);(2)国际货物买卖合同条款(包括成交商品的名称、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);(3)合同的商定和履行(包括合同磋商的不同形式和各个环节,合同履行的程序和环节,以及履约中争议的预防和处理);(4)国际贸易的方式(除单边进出口方式外,还包括包销、代理、寄售、展销、商品期货交易、招标投标、拍卖、对销贸易和加工贸易等)。

《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,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 and 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。

参加本书编写的人员有:天津农学院张淑荣(第一章、第二章、第五章、第六章、第十一章)、天津商学院赵常华(第三章、第四章、第八章、第九章)、天津农学院刘文孜(第七章)、乐金电子(天津)电器有限公司出口部张志军(第十章)。本书由张淑荣担任主编,副主编有赵常华、张志军。

天津农学院经济管理系教授李广博士对该书进行了审阅,并提出了宝贵的意见。在编写本书的过程中,我们参考了同类教材和有关论著,同时还得到了有关单位的支持和帮助,谨在此一并表示感谢。

编 者

2005年5月

# 目 录

|                                 |        |
|---------------------------------|--------|
| <b>第一章 贸易术语</b> .....           | ( 1 )  |
| 第一节 贸易术语与国际贸易惯例.....            | ( 1 )  |
| 第二节 装运港交货的三种常用术语.....           | ( 6 )  |
| 第三节 货交承运人的三种常用术语.....           | ( 14 ) |
| 第四节 其他组贸易术语.....                | ( 17 ) |
| 第五节 贸易术语的选用.....                | ( 19 ) |
| <b>第二章 商品的品名、品质、数量与包装</b> ..... | ( 21 ) |
| 第一节 商品的品名.....                  | ( 21 ) |
| 第二节 商品的品质.....                  | ( 22 ) |
| 第三节 商品的数量.....                  | ( 29 ) |
| 第四节 商品的包装.....                  | ( 34 ) |
| <b>第三章 国际货物运输</b> .....         | ( 42 ) |
| 第一节 运输方式.....                   | ( 42 ) |
| 第二节 装运条款.....                   | ( 49 ) |
| 第三节 装运单据.....                   | ( 56 ) |
| <b>第四章 国际货物运输保险</b> .....       | ( 64 ) |
| 第一节 国际货物运输保险概述.....             | ( 64 ) |
| 第二节 海洋货物运输保险的保障范围.....          | ( 66 ) |
| 第三节 海洋运输货物保险条款及险别.....          | ( 70 ) |
| 第四节 其他运输方式的货物保险.....            | ( 76 ) |
| 第五节 买卖合同中的保险条款.....             | ( 79 ) |
| <b>第五章 进出口商品价格</b> .....        | ( 83 ) |
| 第一节 进出口商品价格的掌握.....             | ( 83 ) |
| 第二节 合同中的作价方法.....               | ( 90 ) |
| 第三节 佣金与折扣.....                  | ( 96 ) |
| 第四节 合同中的价格条款.....               | ( 99 ) |

---

|                                     |       |
|-------------------------------------|-------|
| <b>第六章 国际货款的收付</b> .....            | (101) |
| 第一节 国际货款的支付工具.....                  | (101) |
| 第二节 汇款.....                         | (116) |
| 第三节 托收.....                         | (122) |
| 第四节 跟单信用证.....                      | (135) |
| 第五节 银行保函.....                       | (150) |
| 第六节 各种支付方式的选用.....                  | (153) |
| <b>第七章 商品的检验、索赔、不可抗力与仲裁</b> .....   | (157) |
| 第一节 商品的检验.....                      | (157) |
| 第二节 索赔.....                         | (165) |
| 第三节 不可抗力.....                       | (167) |
| 第四节 仲裁.....                         | (169) |
| <b>第八章 交易前的准备工作</b> .....           | (175) |
| 第一节 出口交易前的准备工作.....                 | (175) |
| 第二节 进口交易前的准备工作.....                 | (180) |
| <b>第九章 交易磋商</b> .....               | (185) |
| 第一节 交易磋商的内容和程序.....                 | (185) |
| 第二节 合同订立.....                       | (191) |
| <b>第十章 国际货物买卖合同的履行</b> .....        | (195) |
| 第一节 出口合同的履行.....                    | (195) |
| 第二节 进口合同的履行.....                    | (206) |
| <b>第十一章 国际贸易方式</b> .....            | (215) |
| 第一节 包销与代理.....                      | (215) |
| 第二节 招标与投标.....                      | (224) |
| 第三节 拍卖与寄售.....                      | (229) |
| 第四节 商品交易所.....                      | (235) |
| 第五节 加工贸易.....                       | (239) |
| 第六节 对销贸易.....                       | (244) |
| 第七节 补偿贸易.....                       | (247) |
| <b>附录一《跟单信用证统一惯例》(UCP500)</b> ..... | (253) |
| <b>附录二《联合国国际货物销售合同公约》</b> .....     | (277) |

# 第一章 贸易术语

## 第一节 贸易术语与国际贸易惯例

### 一、贸易术语的含义与作用

例如,有一份出口合同,卖方按照合同规定的时间与地点将货物装船完毕,取得包括提单在内的全套单据。但是,载货船舶在启航的第二天就触礁沉没。买方闻讯后提出拒收单据、拒付货款。试问,卖方应如何处理?为什么?

在国际贸易中,进出口双方在洽商交易、订立合同时,不可避免地要涉及以下重大问题:

1. 买卖双方在什么地方、以什么方式办理货物的交接手续?
2. 货物的所有权、货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移至买方?
3. 由谁负责办理货物的国际运输、保险和通关过境手续?
4. 由谁来承担办理上述手续所需花费的各种费用?
5. 买卖双方需要交接哪些单据?

对于这些问题,如果在洽商时每次都要逐项地加以开列和商讨,势必会费时费劲,增加磋商的繁琐程度,尤其是在以书面形式进行磋商时,逐项开列上述内容就会大大地增加通讯费用,增加交易成本。但是,对这些问题又不能避而不谈,因为这些问题对交易双方都很重要,是交易磋商中不可缺少的基本内容。为了解决这一难题,人们在长期的贸易实践中不断摸索,不断总结出专门用来约定上述内容的简明概念。在磋商交易中只要一使用这些概念,比如说“兹发盘中国大米 2000 公吨 7



月份装船,USD 280 PER M/T FOB 大连不可撤销即期信用证付款 10 号复到有效”,则交易双方会明白,如果按此项条件成交双方各自在该项交易中应承担哪些责任,风险划分点在什么地方,这就有效地解决了上述难题。同样,若上述案例在合同中规定了使用哪种贸易术语,卖方如何处理也就自然解决了。因此,在当今国际贸易中,各种贸易术语广泛地使用着。

贸易术语又称贸易条件,是进出口商品价格的一个重要组成部分,它是用一个简短的概念或三个字母的缩写来说明买卖双方有关费用、风险和责任的划分,确定卖方交货和买方接货的权利与义务的特殊用语。

使用贸易术语的好处,主要在于可以大大地简化交易洽商的内容,缩短达成交易所需花费的时间和过程,节省交易成本,从而有利于促进国际贸易的开展。这样一来,通晓这些贸易术语,也就成为国际贸易从业者必须掌握的一项基本技能了。

## 二、在国际上有较大影响的有关贸易术语的国际惯例

### (一)国际贸易惯例的含义

国际贸易惯例是由国际商会、国际法协会和美国一些著名的商业团体经过长期努力而制定的解释国际贸易术语的规则,我们称这些规则为国际贸易惯例。

国际贸易惯例的适用是以当事人的意思自治原则为基础的。因为惯例不是各国的共同立法,也不是某一国家的法律,它们对买卖双方没有强制的约束力。所以,买卖双方有权在合同中作出与某项惯例不符的规定。只要合同有效成立,双方均应遵守合同并有履行的义务。但是,国际贸易惯例对贸易实践仍有指导意义,主要体现在以下两方面:第一,如果双方都同意采用惯例来约束该项交易,并在合同中作出明确规定,那么这项约定的惯例就有了强制性。第二,如果双方对某一问题没有作出明确规定,也未注明该合同适用某项惯例,在合同执行的过程中发生争议时,受理该争议的司法和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。

### (二)在国际上有较大影响的有关贸易术语的国际惯例

### 1. 《1932 年华沙—牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932)

《1932 年华沙—牛津规则》是国际法协会专门为解释 CIF 术语而制定的。这一规则对于 CIF 术语的性质、买卖双方所承担的风险、责任和费用的划分以及所有权转移的方式等问题都作了比较详细的解释。

### 2. 《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1941)

《1941 年美国对外贸易定义修订本》是由美国的几个商业团体制定的。这一规则对六种术语进行了解释,分别为:

(1)Ex (Point of Origin),指产地交货。

(2)FOB(Free On Board),指在运输工具上交货。

(3)FAS (Free Along Side),指在运输工具旁边交货。

(4)C&F (Cost and Freight),指成本加运费。

(5)CIF (Cost, Insurance and Freight),指成本加保险费、运费。

(6)Ex Dock (Named Port of Importation),指目的港码头交货。

该规则在美洲地区有一定的影响,对 FOB、FAS 合同有独特的解释。所以,在同美洲国家进行贸易时应加以注意。

### 3. 《2000 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2000)

#### (1)《2000 年国际贸易术语解释通则》的产生

国际商会于 1936 年制定了《国际贸易术语解释通则》(以下简称《通则》),全称为 International Rules for the Interpretation of Trade Terms,缩写形式为 INCOTERMS。后来为了适应国际贸易业务不断发展变化的需要,国际商会又分别于 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年、1990 年对《通则》进行了几次修订,解释的贸易术语几经变化,由最初的 9 种演变为现今的 13 种。在当今关于贸易术语的国际惯例中,《通则》是包括内容最多、使用范围最广和对国际贸易实务影响最大的一种。最近一次修订的版本定名为《2000 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2000),已于 2000 年 1 月 1 日开始实施。

#### (2)《2000 年通则》的特点

第一,《2000 年通则》将买卖双方的义务采取标准化的、互相对应的规定办法,分别用 10 个项目列出,以便于对比检查。具体排列如表

1-1 所示。

表 1-1 《2000 通则》中每种贸易术语项下买卖双方各自承担的义务对比表

| 卖方义务                 | 买方义务                 |
|----------------------|----------------------|
| A1 提供符合合同规定的货物       | B1 支付货款              |
| A2 许可证、批准文件及海关手续     | B2 许可证、批准文件及海关手续     |
| A3 运输合同与保险合同         | B3 运输合同与保险合同         |
| A4 交货                | B4 受领货物              |
| A5 风险转移              | B5 风险转移              |
| A6 费用划分              | B6 费用划分              |
| A7 通知买方              | B7 通知卖方              |
| A8 交货凭证、运输单证或相等的电子单证 | B8 交货凭证、运输单证或相等的电子单证 |
| A9 核查、包装及标记          | B9 货物检验              |
| A10 其他义务             | B10 其他义务             |

上述责任按其性质分为常规责任、主要责任、共同责任。

贸易术语应与买卖合同相一致,在《合同法》第九章买卖合同的一百三十五条规定:“出卖人应当履行向买受人交付标的物或者交付提取标的物的单证,并转移标的物所有权的义务。”第一百三十六条又规定:“出卖人应当按照约定或者交易习惯向买受人交付提取标的物的单证以外的有关单证和资料。”第一百五十九条又规定:“买受人应当按照约定的数额支付价款。”由此得出,无论哪笔业务,使用何种贸易术语,卖方都要按合同规定的时间、地点交货并提交有关单证;买方都要按合同的规定支付货款并接受有关单证。所以,我们把任何贸易、任何贸易术语买卖双方都应承担的责任称为常规责任。同样,国际贸易与国内贸易在交易环节上的一个重大区别是进出口报关,即无论采用哪种术语都要进行报关,按照《2000 通则》的解释,除 EXW、DDP 术语外,其他 11 种术语都是卖方负责出口报关,买方负责进口报关,即在 13 种术语中,卖方常规责任有:交货、交单证、出口报关(除 EXW);买方常规责任有:接受单据、支付货款、进口报关(除 DDP)。

主要责任是指主运费、保险费由谁负担的问题。除 D 组实际交货术语外,其他各组术语中若缩写字母中含有“F”和“I”单词则由卖方承担支付运输费和保险费的责任,相反则由买方承担该项责任。现以最常

用的装运港交货的三个术语为例:FOB 由 FREE ON BOARD 缩写而成,在这三个单词中,既没有保险“I”,也没有运费“F”或“C”,所以卖方的主要责任中既没有投保责任,也没有订立运输合同的责任,而买方的主要责任中既有投保责任,又应该有订立运输合同的责任;CFR 由 COST AND FREIGHT 缩写而成,在这三个单词中只有运费“F”,所以卖方的主要责任为订立运输合同,买方的主要责任为办理保险业务;CIF 由 COST INSURANCE AND FREIGHT 缩写而成,即单词中既有“I”又有“F”,所以买方的主要责任为既要订立运输合同,又要办理保险业务。

共同责任是指货物从卖方仓库到买方目的地整个过程风险的承担问题。虽然在整个交易过程中都有风险存在,但买卖双方应有一个风险的划分界限。在这 13 种术语中,交货点就是风险的划分点。

第二,《2000 年通则》将 13 种贸易术语按开头字母不同分成四组。分别如下:

E 组由 EXW 一个术语组成,在商品产地交货的术语。

F 组由 FCA、FAS 和 FOB 三个术语组成。在 F 组术语下,卖方必须按买方的指示交运货物,因为是由买方订立运输合同和指定承运人。主运费由买方支付。

C 组由 CFR、CIF、CPT 和 CIP 四个术语组成。在 C 组术语下,卖方必须按通常的条件自费订立运输合同,并支付主运费。在该组术语下,有一个典型的特点是费用的划分与风险的划分不在同一点。

D 组由 DAF、DES、DEQ、DDU 和 DDP 五个术语组成。按 D 组术语,卖方必须负责将货物运送到约定的目的地,并负担货物交至该处为止的一切风险和费用。因此,按 D 组术语订立的买卖合同属于“到货合同”。

第三,贸易合同的划分与贸易术语的划分。按照出口商完成交货义务地点的不同,贸易术语还可以被划分为在出口国交货和在进口国交货两大类型。据此,《2000 年通则》中的 13 种贸易术语还可以作出如下区分:

|                |     |                |     |
|----------------|-----|----------------|-----|
| 出口国交货<br>类贸易术语 | EXW | 进口国交货<br>类贸易术语 | DAF |
|                | FCA |                | DES |
|                | FAS |                | DEQ |
|                | FOB |                | DDU |
|                | CFR |                | DDP |
|                | CIF |                |     |
|                | CPT |                |     |
|                | CIP |                |     |

与上述划分相适应,对进出口合同可以区分为装运合同和到货合同两大类型。前者是指以出口国交货类贸易术语成交的合同,后者是指以进口国交货类贸易术语成交的合同。换言之,凡是以 E、F、C 组贸易术语成交的合同均可称为装运合同,凡是以 D 组贸易术语成交的合同均可称为到货合同。

## 第二节 装运港交货的三种常用术语

### 一、FOB 术语

FOB 的全称是 Free On Board (…named port of shipment),即船上交货(…指定装运港),称为装运港船上交货,习惯上也称之为离岸价。在这一术语之后要注明装运港的名称,例如:USD 58 PER METRIC TON FOB Dalian,即在大连的船上交货,是我国某公司业务员的出口报价。

#### (一) 使用 FOB 术语时买卖双方的责任

使用 FOB 术语时买卖双方的责任如表 1-2 所示。

表 1-2 FOB 术语项下买卖双方承担的责任对比表

| 分 类  | 卖 方                                 | 买 方                               |
|------|-------------------------------------|-----------------------------------|
| 常规责任 | 1. 装货,充分通知<br>2. 出口手续,提供单证<br>3. 交单 | 1. 接货<br>2. 进口手续,提供单证<br>3. 受单、付款 |

续表

| 分 类  | 卖 方              | 买 方                              |
|------|------------------|----------------------------------|
| 共同责任 | 承担货物越过装运港船舷之前的风险 | 承担货物越过装运港船舷之后的风险                 |
| 主要责任 |                  | 1. 租船或订舱, 支付运费<br>2. 办理保险, 支付保险费 |

## (二) 使用 FOB 术语时应注意的问题

### 1. “装上船”和越过船舷

卖方必须在合同规定的期限内, 在指定的装运港将符合合同规定的货物“交至船上”(deliver on board)或“装上船”(load on board), 这是卖方交货的义务。同时规定, 当货物在装运港越过船舷(passed the ship's rail)时, 货物灭失或损坏的风险从卖方转移至买方, 这是买卖双方的风险划分点。这两者在表面上是存在矛盾的, 但从国际贸易的实践来看, 尽管越过船舷为风险转移点, 但是交付义务的完成是将货物装上船。如果没有将货物装上船, 就没有完成交付, 因而越过船舷的风险转移也就没有实际意义, 因为没有交付也就不存在越过船舷。在实际业务中, 买方一般要求卖方提交“已装船清洁提单”(on board clean B/L), 这就是说, 卖方必须负责在装运港将货物安全地装上船, 并要负担货物装上船为止的一切灭失或损坏的风险。

### 2. 船货衔接

在 FOB 合同中, 买方必须租船或订舱, 并将船名和装船时间通知卖方, 而卖方必须负责在合同规定的装船日期和装运港, 将货物装上买方指定的船只。这里有个船货衔接的问题, 即买方在合同规定的期限内安排船只到合同指定的装运港接受装货, 如果船只按时到达装运港, 因卖方货未备妥而不能及时装运, 则卖方应承担由此而造成的空舱费或滞期费。反之, 如果买方延迟派船, 使卖方不能在合同规定的装运期内将货物装船, 则由此引起的卖方仓储、保险等费用由买方负责。

卖方在装船后应及时地给予买方充分的通知。因为在 FOB 条件下, 货物的运输保险是由买方办理的, 而货物越过装运港船舷之后的风险由卖方转移至买方, 因此, 如果卖方装运后不及时通知买方, 可能使

得买方投保过迟,以至于不能及时对货物取得保险。并且,卖方发出装运通知便于买方及时安排收取货物以及货物的入库等事项。

因此,在 FOB 合同情况下,买卖双方应在合同中明确三个通知的期限:卖方货妥通知的期限、买方派船通知的期限、卖方装船通知的期限。在订约后,双方还应加强联系,密切配合,避免因衔接不好产生的问题。

另外,在实际业务中,FOB 的卖方并非一律不能替买方承办租船订舱手续。一般来说,在整船运输和大批货物运输中,采用的是租船方式,买方往往自行租船,不会要求卖方协助办理。而在班轮运输中,由于运费率固定,因此由卖方办理租船订舱的工作与由买方自己办理无甚差别,而且在装运港办理此类手续,卖方往往比买方更为方便。因此,在买方的要求下,卖方可以在由买方承担风险和费用的条件下,协助办理此类事项。但应注意的是,卖方并没有义务这样做,他只是基于良好的交易关系才这样做的,因此,卖方拒绝协助并不构成违约。

### 3. 装船费用的负担——FOB 的变形

《2000 年通则》规定买卖双方的费用划分点以船舷为界,但货物的装船过程是一个连续的作业,这给实际费用的划分造成了困难。如买方使用班轮装运货物,由于班轮运费包括了装船费用和在目的港的卸货费用,班轮运费既然由买方支付,装船费用实际上是由买方负担。但在大宗货物需要使用租船装运时,在多数情况下,船运公司一般是不负担装卸费的。FOB 合同的买卖双方应对装船费用由何方负担进行洽商,并在合同中用文字作出具体规定,也可采用在 FOB 术语后加列字句或缩写,即所谓 FOB 术语的变形来表示。在实际业务中,常见的 FOB 变形有:

(1)FOB 班轮条件(FOB liner terms),指装船费用如同班轮运输那样,由支付运费的买方负担。

(2)FOB 吊钩下交货(FOB under tackle),指卖方将货物置于轮船吊钩可及之处,从货物起吊开始的装船费用由买方负担。

(3)FOB 包括理舱(FOB Stowed, FOBS),指卖方负担将货物装入船舱并支付包括理舱费在内的装船费用。

(4) FOB 包括平舱 (FOB Trimmed, FOBT), 指卖方负担将货物装入船舱并支付包括平舱费在内的装船费用。

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) 方式。

需注意的是, 对以上贸易术语的变形国际上并无统一的权威性解释。为避免产生不必要的麻烦, 在使用贸易术语变形时, 应在合同中明确规定卖方所需承担的额外义务, 即此类费用划分点的延伸是否同时也意味着风险转移点的延伸, 以防止由于双方理解不一致而引起纠纷。

#### 4. 《1941 年美国对外贸易定义修订本》关于 FOB 的解释

《1941 年美国对外贸易定义修订本》对 FOB 的解释是在运输工具上交货, 其适用范围很广。在同美国商人和其他美洲国家商人签订 FOB 合同时, 为了使其与《2000 年通则》的 FOB 规定相接近, 应在 FOB 后加“船舶”(vessel) 字样, 并标明装运港名称, 如 FOB vessel New York。如果只订为 FOB New York, 则指卖方只负责把货物运到纽约城内的任何处所, 就算完成交货义务, 不负责把货物运到纽约港口并交到船上。因此, 在进口合同中应加以注意。在费用负担上, 即使在 FOB vessel New York 下, 按美国的解释只有在买方提出请求, 并由买方负担费用的情况下, FOB vessel 的卖方才有义务协助买方取得由出口国签发的为货物出口所需的各种证件, 并且出口税和其他税费也需由买方负担。这种规定与《2000 年通则》关于 FOB 的出口清关手续由卖方办理恰好相反。因此, 我国外贸企业在与美国和其他美洲国家出口商按 FOB 术语洽谈进口业务时, 除了应在 FOB 术语后加“vessel”外, 还应明确提出由对方(卖方)负责取得出口许可证, 并支付一切出口税费。在风险的划分上, 不是以装运港船舷为界, 而是以船舱为界, 即卖方负担货物装到船舱为止所发生的一切灭失与损坏。

从国际贸易的发展来看, 随着运输方式的改变以及运输服务的延伸, FOB 术语的适用范围将越来越小。它只适用于海运或内河运输方式, 在不必要装船可完成交货的情况下, 不要使用 FOB 术语。对于内陆各进出口企业而言, 在出口中尽量不要使用 FOB 术语。但是, 在实际业务中, 由于长期以来形成的习惯, 即使在非海运情况下, 也有外贸企业常



使用 FOB 术语,这将对以后纠纷的产生埋下隐患。

## 二、CIF 术语

CIF 的全称是 Cost Insurance and Freight (...named port of destination),即成本加保险费、运费(...指定目的港)。在这一术语之后要注明目的港的名称,例如:USD 58 PER METRIC TON CIF Dalian,即大连为目的港,是我国某公司业务员的进口报价。

### (一)使用 CIF 术语时买卖双方的责任

使用 CIF 术语时买卖双方的责任见表 1-3 所示。

表 1-3 CIF 术语项下买卖双方承担的责任对比表

| 分 类  | 卖 方                            | 买 方    |
|------|--------------------------------|--------|
| 常规责任 | 同表 1-2                         | 同表 1-2 |
| 共同责任 | 同表 1-2                         | 同表 1-2 |
| 主要责任 | 1. 租船或订舱,支付运费<br>2. 办理保险,支付保险费 |        |

### (二)使用 CIF 术语时应注意的问题

#### 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(如“CIF 伦敦”)以及我国曾将 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 组术语与 F 组术语一样,卖方在装运港完成交货义务,此类合同的卖方在按合同规定的装运地将货物交付装运后,对货物可能发生的任何风险不再承担责任。因此,采用这些术语订立的买卖合同均属装运合同。需注意的是,在任何情况下,在规定装运货物的贸易术语时,都不应规定抵达目的港的交货时间,而只应就货物的装运时间作出规定。如果买方希望货物能在具体时间实际抵达目的地,则应采用 D 组术语。

#### 2. 卖方办理保险的责任

在 CIF 术语下,越过船舷后的风险将由买方承担,而运输途中的保险则是由卖方办理的。因此,卖方是为了买方的利益代办保险的。