

顾宏远 编著

施大芳 审

FINANCE OF
INTERNATIONAL TRADE

国际贸易结算

—— 实务操作与案例分析



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大學出版社

第 1 版
第 1 次印刷

MANAGER OF
INTERNATIONAL TRADE

国际贸易结算

—— 国际银行与贸易实务 ——

第 1 版
第 1 次印刷

国际贸易结算

——实务操作与案例分析

顾宏远 编著
施大芳 审

浙江大学出版社

内容概要

本书首先论述了贸易与结算的历史发展,然后,以英美票据法系为依据,展开了作为国际结算理论基础知识的商业票据的讨论,并引述和分析了典型的国外票据案例,以帮助学生更直观地理解商业票据原理,随后,进入本书最重要的内容——国际贸易中的支付方式——的讨论,包括传统的三大支付方式,和近十年来国内逐步开展的其他重要支付方式,最后,详细介绍信用证项下的单据,及审单技巧,并随附了大量的审单练习题和信用证案例分析,以帮助学生通过实际操作来掌握和了解信用证业务。本书自始至终贯彻以案例和实际动手操作为教学手段,以帮助学生了解和熟悉实际业务操作程序为目的。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易结算:实务操作与案例分析 / 顾宏远编著.
杭州:浙江大学出版社, 2006.3
ISBN 7-308-04610-9

I. 国... II. 顾... III. 国际贸易 - 国际结算
IV. F830.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 003370 号

国际贸易结算:实务操作与案例分析

顾宏远 编著

责任编辑 傅百荣

出版发行 浙江大学出版社

(杭州浙大路 38 号 邮政编码 310027)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)

排 版 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷 杭州出版学校印刷厂

开 本 889mm×1194mm 1/16

印 张 13.5

字 数 381 千

版 次 2006 年 3 月第 1 版 2006 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-308-04610-9/F·619

定 价 25.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571)88072522

前 言

我国改革开放的一个重要方面就是对外贸易不断地向深度和广度发展。2004年,我国颁布了新的贸易法,允许个人做外贸(详见《中华人民共和国对外贸易法》(2004年最新修订本)第八条),这标志着我国的外贸体制改革达到了一个全新的高度。

面对我国对外贸易的迅猛发展,我国国际贸易人才的教育和培养,尤其是这方面的教材,显得过于滞后,即使是目前出版的教材,都会含有许多过时的内容,高等教育偏理论轻实践、无法适应经济大潮形势需要的矛盾,在这里显得尤为突出。

本人从1982年1月开始在中国银行从事国际结算工作,后又到高校执教银行国际贸易结算,直至今日,已有二十四个春秋。在长期的实际和教学工作中,也深感国际结算业务发展之迅速,和许多教材内容之陈旧。

正是在这样的大形势下,并基于自身的教学经验和体会,本人努力尝试编写了这本《国际贸易结算》教材,力求体现以下特色:

1. 贯彻以全面素质教育为基础、以就业为导向、以培养学生能力为本位的教学改革思想,在确保教材思想性、科学性、先进性、教学适用性和适合国情的前提下,以实务练习、综合练习、电脑操作、反复训练等多种教学形式,培养学生的实际操作技能,和工作中解决各种业务问题的能力。

2. 本教材不乏系统的理论知识,但更突出操作部分,实用部分,和实际工作中必须使用的部分,并设计了一套科学的循序渐进的审单练习题,可以帮助学生在最短的时间内学会信用证项下单据的制作和审核技能。这是本书的一大特色。

3. 本教材的内容完全以最新的国际惯例为依据,并将国际惯例的条文有机地结合进去,并适当地引用国际惯例英文原文,让学生了解必要的国际惯例知识,用国际惯例指导信用证与外贸单证业务,处理单证上的纠纷,保护自己的利益。

4. 虽然目前我国外贸形势喜人,进出口总额迅速增长,但因单证不符而引起的信用证纠纷和诉讼案例也迅速增长,有鉴于此,本书系统介绍和分析了一些著名的信用证案例,运用案例教学法帮助学生更好地了解信用证结算原理和特点。

5. 本书不仅用大量的篇幅介绍银行传统的国际结算业务,诸如汇款、托收、信用证等,也用了相当的篇幅介绍最近十年来在国内开展起来的新的银行国际结算业务,如保理、福费廷等。

6. 本书随附了大量的信用证和单据样本,使本教材具有较强的直观性。

7. 本教材深入浅出,适合于自学,使有志于搞外贸和单证工作的读者看了本书以后能够无师自通。

本书可以作为大学本、专科国际贸易专业、国际金融专业及国际经济法专业的学生的教学用书,也可作为银行国际业务部门工作人员和外向型企业进出口业务人员的培训教材和业务参考书。

本书由浙江大学经济学院顾宏远编著,中国银行浙江省分行施大芳审稿,浙江工商大学金融学院叶文琴参加本书第三章第三节一至八目的编写工作。

本书是一次突破传统教材内容和体例的尝试,因水平有限,错误在所难免,望同行不吝指正。

顾宏远

2006年1月19日于杭州

目 录

第一章 贸易与结算的历史发展	(1)
第一节 从易货贸易到货币结算.....	(1)
第二节 从现金结算到非现金结算.....	(1)
第三节 从货物买卖到单据买卖.....	(2)
第四节 从买卖直接结算到通过银行结算.....	(2)
第五节 从简单的贸易条件到复杂的贸易条件.....	(4)
第二章 商业票据	(12)
第一节 商业票据的概念.....	(12)
第二节 可让购票据的形式要求.....	(13)
第三节 票据让购的程序.....	(15)
第四节 票据的背书.....	(15)
第五节 票据的当事人.....	(16)
第六节 正当持票人.....	(18)
第七节 票据的提示.....	(22)
第八节 票据责任的解除.....	(23)
第三章 国际贸易中的主要支付方式	(25)
第一节 汇 款.....	(25)
第二节 托 收.....	(27)
第三节 信用证.....	(34)
第四章 国际贸易中的其他支付方式	(52)
第一节 国际保理.....	(52)
第二节 福费廷.....	(55)
第三节 保 函.....	(58)
第四节 备用信用证.....	(64)
第五章 国际贸易中的单据	(65)
第一节 商业发票.....	(66)
第二节 运输单据.....	(67)
第三节 保险单据.....	(73)
第四节 附属单据.....	(82)

第六章 信用证项下单据的审核.....	(85)
第一节 审单的原则.....	(85)
第二节 审单的方法.....	(85)
第三节 银行如何处理有不符点的单据.....	(90)
审单练习题.....	(92)
练习答案.....	(158)
附件一 国外商业票据案例分析.....	(161)
附件二 经典信用证案例.....	(167)
附件三 现代信用证案例.....	(172)
附件四 单证示样.....	(177)

第一章 贸易与结算的历史发展

第一节 从易货贸易到货币结算

自从人类社会有了分工,便有了贸易。在原始社会时期,由于生产力尚不发达,产品种类和数量都很有限,贸易都采取以货易货(barter)的方式,即以实物换取实物。例如,一个猎人用兽皮换取一个农夫的粮食,一个渔民用鱼换取一个樵夫的木柴等等,都是以货易货。易货贸易是最早的,也是最持久的贸易形式,一直到现在还在采用。例如现代国际贸易当中使用的对开信用证,实际上就是一种易货贸易的结算工具。

等到生产力发展到一定程度,社会分工进一步扩大,产品数量增多了,品种也丰富了,交易也频繁了,单靠以货易货这一简单的贸易形式,已经不能满足不断增加的贸易需要。比如一个铁匠要将一把锄头换取一张木凳,就必须另有一人有富余的木凳,并且恰好想要一把锄头,才有可能成交。两种需要相吻合(coincidence of two wants),方成交易。但是,在实际经济生活中,这种情况是非常偶然的,满足不了人们越来越多的交易需要。于是,一种可以为不同商品的交换架起一座桥梁的特殊商品——货币——就自然而然地产生了。

在易货贸易中,交易双方同为买主和卖主,既要满足自己,又要满足对方,否则就不能成交。在货币结算贸易中,交易双方一是买主,一是卖主,由于货币作为交换媒介,可以购买一切商品,买主不必考虑卖主的需要,卖主也不必考虑买主能否满足自己的需要。这就解决了吻合缺少的问题。

货币的使用,无疑是贸易发展的一大飞跃。最早的货币,都是商品货币(commodity money),货币本身就是商品,既能作为交换媒介,也能满足实际生活需要。像猪、牛、羊、烟草、橄榄油、酒、贝壳、金、银、铜、铁、戒指、钻石、香烟等商品,都曾经作过货币。这些东西作货币,各有利弊。牲畜能够生殖却不能化成零钱;酒和油可以细微分割,但不宜携带;金子不易假冒,但十分稀少;银子虽然量多,但易于变黑。

货币作为一种结算工具的使用,大大地提高了成交的几率,但随着社会生产力和商品经济的进一步发展,货币的结算也日益暴露出了一些缺点。比如,对于远距离的异地贸易或大额的交易来说,携带大量的现金,不仅极为不便,且风险很大,这在一定程度上阻碍了商品贸易的进一步发展。于是,一种代替现金的新的结算方式——非现金结算,或票据结算——便应时而生。

第二节 从现金结算到非现金结算

随着货币结算的广泛使用,出现了专门经营货币的业者,其主要从事铸币、货币保管、汇兑等业务。等到他们手中的货币增加到一定数量时,也开始做放款业务。这就是早期的商业银行。如上所述,商品货币有种种缺点。于是有些银行就开始发行代表商品货币的商业票据(commercial paper)——钞票(bank notes)。由于银行保证钞票可以随时兑换成商品货币,从而被作为支付工具广

泛为人们所接受,并在市面上流通起来,这就是今天纸币的起源。所以,严格地说,纸币只是一种债权凭证,至多只能算作货币替代物,本身并不是真实意义上的货币。但是,现在我们讲到纸币,都将其作货币论。

不仅银行发行以纸代币的商业票据,商人也开始以一纸承诺或命令结算双方或多方债权债务关系。例如,A商人欠B商人1000盎司黄金,C商人又欠A商人1000盎司黄金。B、C两商人在罗马,A商人在威尼斯。如果用现金结算,A商人必须将1000盎司黄金运送到罗马B商人处,以结清他与B商人之间的债权债务关系;而C商人也必须将1000盎司黄金运送到威尼斯A商人处,以结清他与A商人之间的债权债务关系。这样现金长途往返运送,不仅费时费力费钱,而且会有一定的风险:黄金在途中有可能丢失或者被劫。如果A商人写封信给C商人,命令他将1000盎司黄金付给B商人,则三方之间的债权债务,凭一纸书信就可结清。在实际业务中,由B商人将此信交给C商人,C商人验信后即可当面付讫。如果B商人又欠D商人1000盎司黄金,他可以将此信授予他的凭信向C商人收取1000盎司黄金的权力转让给D商人,由D商人持信向C商人收取1000盎司黄金。D商人也可以再行转让……这样,这一纸付款命令就像货币一样,在市面上流通起来,用以清偿债务、结清货款。

像上述两种代替现金的字据,相当于现代经济社会中的商业票据。用商业票据进行结算,就是票据结算或者叫做非现金结算。

票据的使用,避免了现金的往返运送,方便了大额交易的结算,也便利了异地贸易的进行,从而进一步促进了商品经济的发展。

第三节 从货物买卖到单据买卖

票据的主要特点是它的让购性(negotiability),即票据授予持票人的权利可以转让他人,因而可以代替货币的一些职能。不仅商业票据具有让购性,贸易特别是国际贸易发展到一定阶段,一些货运单据也具有了让购性,这就为交易的对象从货物变成单据创造了条件,也为银行直接介入买卖之间的结算提供了可能。比如,由于海运事业的发展,凭以提货的海运提单不仅是货物收据,而且也是可以让购的货权凭证,因为谁掌握了海运提单,谁就掌握了货权。又比如保险单据,在货物出险以后,可以凭以向有关保险公司索赔,因此也是一种货权单据,也可以让购。这两种单据在手,就是万无一失地掌握了货权。所以,有些商人,特别是中间商,便通过货权单据的买卖来实现货物的买卖。商品买卖变成了单据买卖。这一交易对象的变化,是贸易发展过程中的又一次质的飞跃。其意义之一是以单据的流动代替货物的流动,避免了货物在多个商人之间的迂回曲折的运送,拉直因而缩短了供货商与最终客户之间的货物运输路线;其意义之二是由于单据代表货权,单据即货物,而使单据本身有了一定的抵押价值,可以使商人通过将单据抵押给银行而从银行那里获得必要的融资。

第四节 从买卖直接结算到通过银行结算

早期的贸易,都是买卖双方直接结算。但是随着商业银行业务的不断发展和多样化,越来越多的商人通过银行来结算他们的货款。这是因为银行的各种结算服务为商人们提供了许多便利,比如:(1)票据作为一种可以代替现金的结算工具得以使用,至少要有三方当事人的参与,但在实际的商品贸易活动中,往往只有买方和卖方两个当事人,比方说,一个到东三省去购买野山人参的浙江

商人,在通常情况下是无法用票据结算的,他必须携带大量的现金前去,既不方便,也增加了此行的风险,但是,如果他将货款存在银行,就可以获得一张银票以用来支付,也可以通过开支票或汇票进行支付。银行参与结算,商人们就可以充分利用票据结算的便利。(2)银行可以利用其遍布各地的代理行关系,代客户收付货款。(3)银行也可以将其信贷业务融入到结算服务中,为客户提供融资便利。(4)银行可以利用良好的信用,促成交易。

现代国际贸易中银行为客户代理收付,为进出口双方提供融资便利,甚至代替客户直接付款。世界各国银行在从事长期的国际业务过程中,逐步形成了互相联系的纵横交错的覆盖全球的国际结算网络。国际贸易发展至今,买卖双方直接结算,已属罕见。银行在国际贸易结算中,成为不可或缺、无法替代的角色。

以下例子说明在现代国际贸易中银行是如何为进出口双方提供结算服务,帮助他们解决问题的。比如中国有一丝绸进出口公司,要与美国一丝绸进口商签订一项买卖合同。在合同各项条款中,有关付款的条款对进出口双方都是至关重要的。出口方喜欢先收款再发货,因为怕对方收货以后不予付款;而进口方则喜欢货收到以后付款,因为怕一经将款付讫,对方不予发货,或货不符合合同要求。如果双方都坚持对自己有利的付款条件,将风险转移给对方,势必难以成交。由于国际贸易中单据代表货权,收到单据即是收到货物,所以进出口商可以同时作出让步,即在进口商收到单据以后付款。单到付款是双方相持不下时所作出的妥协。

单到付款对出口商来说风险仍旧很大。因为单据一经脱手,出口商就对货物失去了控制。进口商到底是按约单到付款,还是违约货到付款,甚至根本不付,完全取决于进口商的信誉。而从进口商这方面来说,如果果真按照合同要求单到付款,也会有一定风险。因为凭单付款以后,如果出口商欺诈,进口商到时就提不到货,或者货不符合要求。

所以,在国际贸易当中,何时付款直接关系到由谁承担风险的问题。另一个问题是货款如何从债务人那里转移到债权人手里。在现代国际贸易中,我们都是通过银行划拨资金。在上述例子中,如果双方都同意单到付款,则由进口商在收到单据以后委托进口地银行将货款汇给出口商,而进口地银行则可以通过出口地的银行将货款解付给出口商。这样,进出口地的银行就成了进出口商的收付代理。这样的支付方式叫做汇款。

出口商为了防止进口商收到单据以后不予付款,可以委托当地银行通过进口地银行将货运单据转交给进口商。进口商只有在付款以后才可以获得单据。进口地银行从进口商那里收取货款以后,即将货款划拨给出口地银行,再由出口地银行结汇给出口商,这样的支付方式叫做托收。采用托收方式,出口商可以自始至终控制单据,从而控制货物,不会出现汇款方式中银货两空的结局。

在托收业务中,银行不仅为进出口方代为收付货款,而且还为出口方控制单据。对出口商来说,托收比汇款风险要小。但是如果进口商万一不肯付款赎单,出口商虽然不至于落到银货两空的境地,但仍然要遭受很大的经济损失。这时货已抵港,货物必须另找买主,或者拍卖,或者运回。进口商毁约的原因,大多是因为行情有变,无利可图了。所以,货物不可能再按原价处理。如果将货运回,又要支付额外的运费。

所以,托收对出口商来说仍然不是一种理想的支付方式。由于国际贸易中货权单据具有让购性,在出口商不愿意采用汇款或托收这些以商业信誉为基础的结算方式的情况下,进口地银行会应进口商的请求,买下出口商的货权单据。然后再由进口商根据他们之间预先的约定,付款赎单。在实际业务中,进口地银行向出口商发出一封 Letter of Credit。在此信中,向出口商保证付款,只要出口商提交信中要求的全部单据。Letter of Credit 中文叫信用证。这样的支付方式叫信用证结算。在信用证项下,银行直接负责付款,进口商是否会向银行偿付,已与出口商无关。商人信誉已变成银行信誉。

因此,银行通过开立信用证,已经不再是买卖双方结算的代理人,而是直接参与结算,成为其中

的当事人了。而且,由于国际贸易中单据的让购性,出口地银行在信用证结算中代为进口地银行买下单据,让出口商直接在当地获得融资便利,不必等到进口地银行收到单据以后才得到付款。

所以,在国际贸易结算中,买卖双方直接结算已经完全由通过银行结算所替代。

第五节 从简单的贸易条件到复杂的贸易条件

在国内或境内贸易中,贸易条件也较为简单。买卖双方约定的价格一般依据下列三种情况:

- (1)买方在卖方仓库提货;
- (2)卖方将货运到买方仓库;
- (3)卖方将货运至指定的公路或铁路承运人处。

这是因为在境内贸易中,适合于由买方或卖方一方统揽从一地至另一地的全部运输安排。而在国际贸易中,情形则较为复杂。货物在运送过程中,可能出现三个互相分开的运输合同:从出口商或供货商仓库运至出口国境内某地,再由此进行运至进口国到达地点的国际货物运输,有可能再从到达地点运入进口商的仓库。其间各种手续自然难免。因此,国际贸易中的贸易条件,必须能够分清安排运输的责任终点是出口国的起运港还是进口国的目的港。比如,根据 FOB 价,卖方必须负责将货物装上买方指点的船只。货物一旦过了船舷,以后的一切费用与风险皆由买方承担。如果是 CIF 价,卖方要负责运抵目的港的全部费用,包括保险费和运费。

由于各国的贸易习惯不同,各国进出口商之间对于各种贸易条件的解释,难免有所出入,而经常导致误会、纠纷乃至诉讼。国际商会为了解决这一问题,在 1936 年对贸易条件制定了一套国际性的统一解释规则,定名为 Incoterms 1936。Incoterms 由 International Commercial Terms 三个英语单词拼合而成,其正式名称是 International Rules for the Interpretation of Trade Terms。根据以后国际形势的变化,国际商会于 1953 年修订并公布了新的 Incoterms,1967 年又作了一次补充。由于集装箱运输的发展,出现了许多新的贸易条件,1980 年公布了新的 Incoterms 修订本。1980 年以来,国际贸易有了新的变化,随着集装箱运输和联合运输的进一步发展,以及电子数据处理系统的广泛使用,国际商会感觉到 1980 年解释规则有再次修订的必要,就于 1990 年对该规则重新进行了编排和修订,取名为“1990 年国际贸易条件解释规则国际商会 460 号出版物”。自 1997 年开始,国际商会再次对 Incoterms 进行修改,历时两年,于 1999 年 7 月正式出版了第六次修订本——Incoterms 2000,在 2000 年 1 月 1 日起正式生效。下面引用的是国际贸易中常用的三种贸易条件的中文翻译。

FREE ON BOARD(FOB)

船上交货(……指定装运港)条件

“船上交货”意指卖方在货物于指定装运港越过船舷后即完成其交货义务。这意味着买方从该点起将负担一切费用和货物灭失及损坏的风险。

船上交货条件要求卖方为货物出口报关。

该条件仅适用于海运及内陆水运。如果当事人不想以货过船舷为交货,应使用 FCA。

A 卖方义务

A1 提供符合合同规定的货物

卖方必须提供符合销货合同规定的货物及商业发票或与之相当的电子信息和合同要求的货物符合合同的其他证据。

A2 许可证、批准书及报关手续

卖方必须自负风险及费用领取出口许可证或其他法定批准书,并在需要时办理为货物出口所需的所有报关手续。

A3 运输及保险合同

a) 运输合同

无义务。

b) 保险合同

无义务。

A4 交货

卖方必须在规定的日期或期限内,在指定装运港按该港口习惯方式将货物交至买方指定的船上。

A5 风险转移

除 B5 款规定外,卖方必须负担货物在指定装运港越过船舷前灭失或损坏的一切风险。

A6 费用划分

除 B6 款规定外,卖方必须支付:

· 货物在指定装运港越过船舷前与该货物有关的一切费用;及

· 在需要时为出口所必需的报关手续费用及一切出口时所需支付的关税、税收及其他收费。

B 买方义务

B1 支付货款

买方必须按销货合同规定支付货款。

B2 许可证、批准书及报关手续

买方必须自负风险及费用领取进口许可证或其他法定批准书,并在需要时办理为货物进口及必要时通过第三国所需的所有通关手续。

B3 运输及保险合同

a) 运输合同

买方必须自费用签订自指定装运港装运货物的运输合同。

b) 保险合同

无义务。

B4 接货

买方必须接受按 A4 款交货之货物。

B5 风险转移

买方必须负担货物在指定装运港越过船舷后灭失或损坏的一切风险。如其未按 B7 款规定作出通知,或其指定船舶未能如期到达,或未能接管货物,或早于按 B7 款通知的时间截止装货,而造成货物灭失或损坏风险,则买方必须自约定日或规定接货期限终止日起负担货物灭失或损坏的一切风险,但以该项货物已妥善地拨归该合同,即货物已清楚地另外堆放,或已以其他方法确定为合同货物者为限。

B6 费用划分

买方必须支付

· 货物在指定装运港越过船舷后与该货物有关的一切费用。

· 因其指定船舶未能如期到达,或未能接管货物,或早于按 B7 款通知的时间截止装货,或因

A7 通知买方

卖方必须就货物已按 A4 款交付上船向买方发出详细通知。

A8 交货证据、运输单据或相当的电子信息

卖方必须自负费用向买方提供已按 A4 款交货的常规交货凭证。

除非上述单据为运输单据,卖方必须应买方要求,由买方负担风险及费用,向买方提供一切协助以取得有关运输合同的运输单据(如:可转让提单、不可转让海运单、内河水运单据或多式联运单据)。

如买卖双方已约定用电子手段通讯,上述单据得由相当的电子数据交换系统信息代替。

A9 核对一包装一标记

卖方必须支付根据 A4 款交货所必需的核对(如核对品质、丈量、过磅、计数)费用。

卖方必须自负费用提供货物运输所需的包装(除非该行业习惯以裸装方式装运该合同货物),但仅以销货合同订立前卖方所知的运输条件为限(如:方式、目的港)。包装上应作适当标记。

A10 其他义务

卖方必须根据买方要求,由买方负担风险及费用,向买方提供一切协助以取得买方为进口货物所需和必要时通过第三国所需的由装运国及/或产地国签发或转发的任何单据或相当的电子信息(A8 款中提到的除外)。

卖方必须应买方要求提供办理保险所需的资料。

买方未能根据 B7 款作出适当通知而引起的任何额外费用,但以该项货物已妥善地拨归该合同,即货物已清楚地另外堆放,或已以其他方法确定为合同货物者为限。

·(需要时)支付货物进口时及必需时为货物通过第三国要支付的所有办理通关手续的费用及关税,税收和其他手续费。

B7 通知卖方

买方必须就承运船名、装运地点及所要求的交货时间向卖方发出详细通知。

B8 交货证据、运输单据或相当的电子信息

买方必须根据 A8 款规定接受交货凭证。

B9 检验货物

买方必须支付货物装船前检验的费用,但出口国当局规定需作法定检验者除外。

B10 其他义务

买方必须支付为获取 A10 款所提及的单据或相当的电子信息所产生的一切费用和开支,并补偿卖方因根据该款提供协助而产生的费用和开支。

COST AND FREIGHT(CFR) 成本加运费(……指定目的港)条件

“成本加运费”意指在装货港货过船舷卖方即已交货。卖方必须支付成本和将货物运至指定目的港所必需的运费,但货物交至船上之后的灭失或损坏的风险以及交货后因故而发生的任何额外费用由卖方转移给买方。

CFR 条件要求卖方为货物出口报关。

该条件仅适用于海运及内河水运。如果当事人不打算货过船舷为交货,应使用 CPT。

A 卖方义务

A1 提供符合合同规定的货物

卖方必须提供符合销货合同规定的货物及商业发票或与之相当的电子信息 and 合同要求的货物符合合同的其他证据。

A2 许可证、批准书和报关手续

卖方必须自负风险及费用,领取出口许可证或其他法定批准书,并在需要时办理为货物出口所需的所有报关手续。

A3 运输及保险合同

a) 运输合同

卖方必须自费用,按照通常条件,签订运输合同,将货物用通常用来运载合同所描述货物的海轮(或内河水运船只),通过惯常航线,运至指定目的港。

b) 保险合同

无义务。

A4 交货

卖方必须在规定的日期或期限内,在装运港将货物交至船上。

A5 风险转移

除 B5 款规定外,卖方必须负担货物在装运港越过船舷前灭失或损坏的一切风险。

B 买方义务

B1 支付货款

买方必须按销货合同规定支付货款。

B2 许可证、批准书和报关手续

买方必须自负风险及费用,领取进口许可证或其他法定批准书,并在需要时办理为货物进口及必要时通过第三国所需的所有通关手续。

B3 运输合同

a) 运输合同

无义务。

b) 保险合同

无义务。

B4 接货

买方必须接收根据 A4 款规定交货的货物,并在指定目的港从承运人处收取货物。

B5 风险转移

买方必须负担货物在指定装运港越过船舷后灭失或损坏的一切风险。

如其未按 B7 款规定作出通知,则自约定日或规定装运期限终止日起负担货物灭失或损坏的一切风险,但以该项货物已妥善地拨归该合同,即货物已清楚地另外堆放,或已以其他方法确定为合同货物者为限。

A6 费用划分

除 B6 款规定外,卖方必须支付

- 货物在按照 A4 款规定交付前与该货物有关的一切费用;

- A3 a)项下产生的运费和其他一切费用,包括货物装船费和运输合同项下要卖方支付的在约定卸货港卸货的任何费用;及

- (在需要时)为出口所必需的报关手续费用及一切出口时所需支付的关税、税收和其他收费,以及合同项下由卖方支付的货从他国过境的费用。

A7 通知买方

卖方必须就货物已按 A4 款交付上船向买方发出详细通知,以及通常为使买方获取货物办理手续所需的其他通知。

A8 交货证据、运输单据或相当的电子信息

除非另有约定,卖方必须自费并毫无延迟地向买方提供运至约定目的港的常规运输单据。

该单据(例如可转让提单、不可转让海运单或内河水运单据)必须载明合同货物,签发日期应在约定的装运期内,使买方能够在目的地向承运人提货,而且除非另有约定,使买方能够通过把单据(可转让提单)转让给下一个买方或通知承运人而出售运输中的货物。

当这类运输单据签发有数份正本时,必须向买方提交全套正本。

如买卖双方约定用电子手段通讯,上述单据得由相当的电子数据交换系统信息代替。

A9 核对一包装一标记

卖方必须支付根据 A4 款规定交货所必需的核对(如核对品质、丈量、过磅、计数)费用。

卖方必须自负费用提供其安排的货物运输所需的包装(除非该行业习惯以裸装方式装运该合同货物)。包装应作适当标记。

B6 费用划分

除 A3 款规定外,买方必须支付

- 自货物根据 A4 款规定交付后与该货物有关的一切费用;及

- 货物在海运过程中至目的港为止与该货物有关的一切费用和开支,除非这些费用根据合同应由卖方支付;及

- 包括驳运费和码头费在内的卸货费,除非这些费用根据运输合同应由卖方支付;及

- 自约定日或规定装运期限终止日起因其未能根据 B7 款规定作出通知而引起的额外费用,但以该项货物已妥善地拨归该合同,该货物已清楚地另外堆放或已以其他方法确定为合同货物者为限。

- 在需要时货物进口或必要时通过第三国所需支付的一切关税、税收,其他收费及通关手续费用,除非这些费用已包括在运输合同中。

B7 通知卖方

只要由买方确定装货时间及/或目的港,买方就必须向卖方发出详细通知。

B8 交货证据、运输单据或相当的电子信息

如果运输单据符合合同,买方必须接收符合 A8 款的运输单据。

B9 检验货物

买方必须支付货物装船前检验的费用,但出口国当局规定需作法定检验者除外。

A10 其他责任

卖方必须根据买方要求,由买方负担风险和费用,向买方提供一切协助以取得买方为进口货物所需和货物必要时通过第三国由装运国及/或产地国签发或转发的任何单据或相当的电子信息(A8款所列单据除外)。

卖方必须应买方要求,向买方提供办理保险所需的资料。

B10 其他责任

买方必须支付为获取 A10 款所提及的单据或相当的电子信息所产生的一切费用和开支,并补偿卖方因根据该款提供协助而产生的费用和开支。

COST, INSURANCE AND FREIGHT (CIF) 成本加运保费(……指定目的港)条件

“成本加运保费”意指在装运港货过船舷,卖方即已交货。

卖方必须支付将货运至指定目的港所需的成本与费用。但货物损坏或损失的风险,及交货后因故造成的额外成本,都从卖方转至买方。但在 CIF 中,卖方必须对运输过程中买方的货物损失与损坏风险进行投保。

因此,由卖方签订保险合同,并支付保险费。买方应该注意在 CIF 项下,只要求卖方获得最低限度的保险,如果买方要增加保险金额,则需与卖方明确商定或自己另外安排额外保险。

CIF 条件要求卖方为货物出口报关。

该条件仅适用于海运及内陆水运。如果当事人不打算以货过船舷为交货,应使用 CIP。

A 卖方义务

A1 提供符合合同规定的货物

卖方必须提供符合销货合同规定的货物及商业发票或与之相当的电子信息和合同要求的货物符合合同的其他证据。

A2 许可证、批准书和报关手续

卖方必须自负风险及费用,领取出口许可证或其他法定批准书,并在需要时办理为货物出口所需的所有报关手续。

A3 运输及保险合同

a) 运输合同

卖方必须自负费用,按照通常条件,签订运输合同,将货物用通常用来运载合同所描述货物的海轮(或适当的内河水运船只),通过惯常航线,运至指定目的港。

B 买方义务

B1 支付货款

买方必须按销货合同规定支付货款。

B2 许可证、批准书和报关手续

买方必须自负风险及费用,领取进口许可证或其他法定批准书,并在需要时办理为货物进口及必要时通过第三国所需的所有通关手续。

B3 运输及保险合同

a) 运输合同

无义务。

b) 保险合同

无义务。

b) 保险合同

卖方必须自负费用,取得合同中约定的货物保险,即买方或任何其他对货物有保险利益的人将有权直接向保险人索赔,并向买方提供保险单或其他保险凭证。

应与信誉良好的承保人或保险公司签订保险合同,如无明确的相反规定,投保学会货物条款(伦敦保险学会)或其他类似条款的最低限度险别。保险期限应根据 B5 款和 B4 款确定。应买方要求,由买方负担费用,在可能办到的情况下提供战争、罢工、暴乱和民变保险。最低保险额应是合同规定价格加 10%(即 110%),并以合同货币投保。

A4 交货

卖方必须在规定的日期或期限内,在装运港将货物交至船上。

A5 风险转移

除 B5 款规定外,卖方必须负担货物在装运港越过船舷前灭失或损坏的一切风险。

A6 费用划分

除 B6 款规定外,卖方必须支付

- 货物在按照 A4 款规定交付前与该货物有关的一切费用;及
- 按 A3 a) 款产生的运费和其他一切费用,包括货物装船费;和
- 按 A3 b) 所发生的保险费;
- 根据运输合同由卖方支付的在约定的卸货港卸货的任何费用;及
- 在需要时为出口所必需的报关手续费用及一切出口时所需支付的关税、税收和其他收费,及根据运输合同由卖方支付的货从他国过境的费用。

B4 接货

买方必须接收根据 A4 款规定交付的货物,并在指定目的港从承运人处收取货物。

B5 风险转移

买方必须负担货物在指定装运港越过船舷后灭失或损坏的一切风险。

如其未按 B7 款规定作出通知,则自约定日或规定装运期限终止日起负担货物灭失或损坏的一切风险,但以该项货物已妥善地拨归该合同,即货物已清楚地另外堆放,或已以其他方法确定为合同货物者为限。

B6 费用划分

除 A3 款规定外,买方必须支付

- 自货物根据 A4 款规定交付后与该货物有关的一切费用;及
- 运输中与货物有关的一切成本与费用,直到到达目的港,除非按运输合同这些费用由卖方支付;及
- 卸货费,包括驳运费和码头费在内,除非这些成本与费用按运输合同由卖方支付;及
- 自约定日或规定装运期限终止日起因其未能根据 B7 款规定作出通知而引起的额外费用,但以该项货物已妥善地拨归该合同,即货物已清楚地另外堆放或已以其他方法确定为合同货物者为限。
- 在需要时货物进口或必要时通过第三国所需支付的一切关税、税收、其他费用及通关手续费用,除非这些费用已包括在运输合同成本里。