

绪 论

学习目标

通过本章的学习,掌握国际贸易中出口和进口的基本流程;了解与中国对外贸易相关的法律环境,如国际公约、国内法、国际惯例、中国的对外贸易管制制度及主要措施等。

引导案例

2015年1月12日,华丰进出口有限责任公司(以下简称华丰公司)以一般贸易方式向某海关申报进口一批农药,总价值为50万元。经海关审查发现,华丰公司所进口的农药属于国家限制进口货物。该公司申报时未提交有关许可证件,其行为违反了《中华人民共和国海关法》(以下简称《海关法》)的有关规定。

2015年1月25日,该海关根据《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》(以下简称《处罚条例》)第十四条的规定,认定华丰公司的上述行为违反了海关监管规定,对该公司处以5万元的罚款,同时决定不予放行涉案货物。华丰公司对海关的行政处罚决定未提出异议,在规定期限内如数缴纳了罚款,并在此后多次向海关申请办理该批货物的通关放行手续。因华丰公司一直不能提交流案农药的进口许可证,该海关对其放行申请未予批准。

在当今世界,任何一个国家都不能在经济完全隔绝的状态下生存。随着全球经济贸易的不断发展,科学技术的不断进步以及全球生产力的不断提高,各国之间的经济联系越来越密切,国际贸易的重要性日益增强。而国际贸易实务是一门专门研究国际商品交换具体过程的学科,也是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学。国际贸易实务课程的主要任务如下:针对国际贸易的特点和要求,从实践与法律的角度分析、研究国际贸易适用的有关法律、惯例,以及国际商品交换过程中的各种实际运作;总结国内外实践经验,并吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法;使大家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,明确经营意图,确保最佳经济效益,又能按照国际规范办事,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。

第一节 国际贸易的基本流程

在进出口贸易中,由于交易方式和成交条件的不同,其业务环节也不尽相同。各环节的工作,有的分先后进行,有的交叉进行,也有的齐头并进。但是,不论是进口交易还是出口交易,一般都包括交易前的准备、交易磋商与订立合同、履行合同三个阶段。现将进出口贸易的业务程序予以介绍。

一、出口贸易的基本流程

(一) 交易前的准备阶段

1. 加强对国外市场和客户的调查研究

只有加强对国外市场和客户的调查研究,才能选择出适销的目标市场和资信好的客户。在出口贸易中,企业面对的是错综复杂和变化多端的国际市场。因此,在正式交易前,要做好对国际市场的调查研究工作,这样才能知己知彼,掌握主动权。调查研究的主要内容包括以下几个方面:

(1) 对国别(地区)的调查研究。企业主要调查有关国家(地区)的政治(对外政策和对我国的态度等)、经济(工农业生产情况等)、对外贸易(进出口商品的结构、数量、金额、贸易对象及贸易管制等)等方面的情况及其特点,以便正确选择目标市场,并在交易磋商中更好地贯彻我国的对外贸易方针政策。

(2) 对商品市场的调查研究。企业主要调查研究出口商品在国际市场上的生产、消费、贸易、定价以及主要进口国别等情况,以便准确把握出口商品的价格及交易的其他条件。

(3) 对客户的调查研究。企业主要调查研究有关客户的资信情况、经营范围和能力,以及对我国的政治态度等内容,以便有区别地加以选择和利用。

企业对国际市场的调查研究要有的放矢,广泛收集资料。资料的来源有很多,如国外电讯、互联网、报纸以及各种专业性书刊,我国驻外机构提供的情况,外国海关关册,企业日常业务活动中的资料及国外客户的意见反馈等。但是,这些资料大都是零星片断的,有的甚至具有很大的虚假性,各种不同来源的资料在内容上往往也有较大的差异。因此,对于这些资料要进行整理和分析,去伪存真,力求从中得出较为准确的判断。

2. 落实货源,做好备货工作

外贸企业应根据销售计划和经营方案,及时与生产部门或供货部门落实好生产任务或收购货源工作,其中包括品种、花色、原辅料、加工整理、包装装潢、交货时间、调运、保管等方面的安排。

3. 制订出口商品经营方案或价格方案

外贸企业在调查研究的基础上,原则上要对所经营的出口商品制订经营方案或价格方案。方案内容一般包括国内货源情况、国外市场情况、过去经营情况、计划安排和实现计划的措施(地区、客户、贸易方式、价格、支付条件等的选择、运用和掌握等),以及成本和经济效

益的核算等。至于较多适用于小商品的价格方案则比经营方案简单一些。它更偏重于对成本核算和出口价格的掌握。不论是商品经营方案还是价格方案,都要根据实践及客观情况的变化,定期或不定期进行检查总结,并进行必要的修改。

4. 开展多种形式的广告宣传和促销活动

根据出口业务的需要,外贸企业还要进行出口商品的广告宣传和促销活动。通过向客户寄送经营商品目录、实物样品、图片说明书,进行商品陈列展览以及各种形式的广告等,向国外客户和消费者介绍本企业的商品。在广告宣传的内容和形式上,既要注重效果,也要适应不同市场、不同出口商品的特点。

(二) 交易磋商与订立合同阶段

在做好上述准备工作之后,外贸企业就要根据经营意图(出口计划、经营方案),按照国际市场上通用的做法,与国外客户就买卖合同的内容及交易条件进行磋商。这些内容和条件主要包括以下几项:

- (1) 合同的标的。例如,买卖货物的名称、品质、数量和包装等。
- (2) 货物的价格。
- (3) 卖方的义务。例如,货物的交付时间、地点、方式,提交单据的种类和份数等。
- (4) 买方的义务。例如,支付货款的时间、地点、方式、币别,派船或指定承运人的时间,通知方法等。
- (5) 预防争议的发生和发生争议时的处理办法。例如,货物检验责任、索赔期限、免责条件和仲裁协议等。

经过磋商取得一致意见后,交易双方签订书面合同。交易磋商一般要经过询盘(inquiry)、发盘(offer)、还盘(counter-offer)和接受(acceptance)的过程。其中,发盘和接受是订立合同不可缺少的环节。

(三) 履行合同阶段

出口合同订立之后,交易双方就要根据“重合同、守信用”的原则,履行各自应承担的义务。如按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,外贸企业作为卖方履行出口合同,需要进行如下各环节的工作:

(1) 备货、报验。出口合同订立后,外贸企业要认真备货,按时、按质、按量交付约定的货物。其具体工作包括按要求核实装运货物的品质、数量、包装,刷制唛头,验收进仓。如果货物属于国家出口许可证管理的商品,还需要向有关部门领取出口许可证。

(2) 落实信用证,做好催证、审证、改证工作。对于信用证付款的合同,在合同履行过程中,外贸企业对信用证的掌握、管理和使用直接关系到企业的收汇安全。信用证的掌握、管理和使用主要包括催证、审证、改证等几项内容。这些都是与履行合同有关的重要工作。

(3) 及时租船订舱,安排运输、保险,并办理出口报关手续。外贸企业在备妥货物、落实信用证后,应按合同和信用证的规定,及时对外履行装运货物的义务。安排货物装运出口主要涉及托运、投保、报关等工作。

(4) 制单结汇。外贸企业要缮制、备妥有关单据,及时向银行交单结汇,收取货款。货物装运后,卖方将所得的各种单据,按照信用证的要求,整理缮制成一整套商业单据,然后将单据提交给当地一家银行,请求议付。当地银行按照信用证条款的规定,严格审核单据,若认为单证相符愿意议付,就收下单据,按汇票上的货款金额扣除付款的利息和手续费后,将

货款交给外贸企业。

出口合同履行程序如图 0-1 所示。

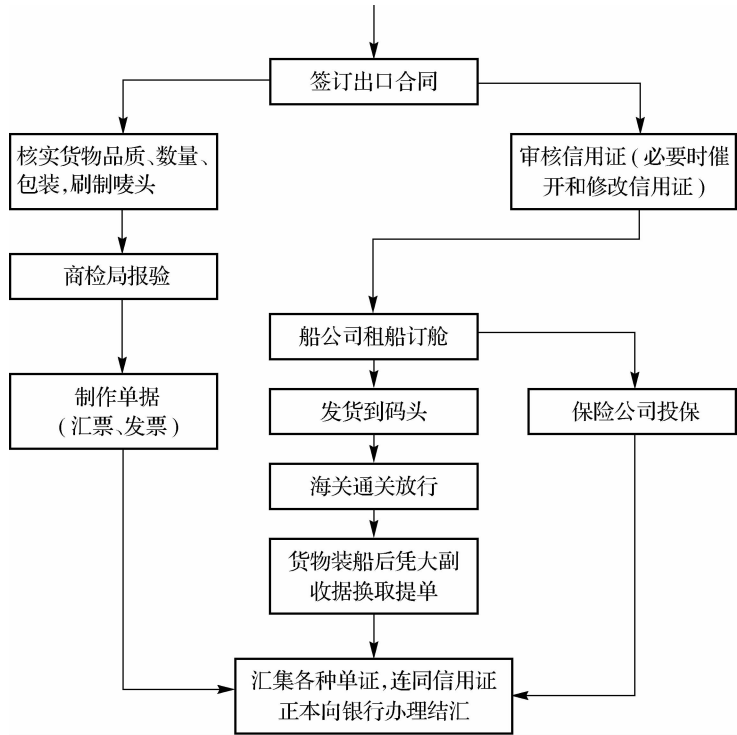


图 0-1 出口合同履行程序

二、进口贸易的基本流程

(一) 交易前的准备阶段

进口交易前的准备工作,主要包括下列事项:

- (1) 制订进口商品经营方案或价格方案。进口商要制订进口商品的经营方案或价格方案,以便在对外洽商或采购商品时,做到心中有数,避免盲目行事。
- (2) 选择采购市场和供货商。进口商在对国外市场和外商资信情况调查研究的基础上,货比三家,选择合适的采购市场和供货对象。

(二) 商订进口合同

商订进口合同与商订出口合同的程序、做法基本相同。要注意的是,在购买高新技术、成套设备或进行大宗交易时,进口商要慎重选配洽谈人员,组建一个由具有各种专长的专业人员组成的谈判班子,并切实做好比价工作。

(三) 进口合同的履行

履行进口合同与履行出口合同的程序相反,工作侧重点也不一样。如按 FOB 条件和信用证付款方式达成的交易,进口商作为买方履行进口合同,需要进行如下各环节的工作:

- (1) 按合同规定向银行申请开立信用证。
- (2) 及时派船到对方港口接运货物,并催促卖方备货装船。

- (3) 办理货运保险。
- (4) 审核有关单据,在单证相符时付款赎单。
- (5) 办理进口报关手续,并验收货物。

进口合同履行程序如图 0-2 所示。

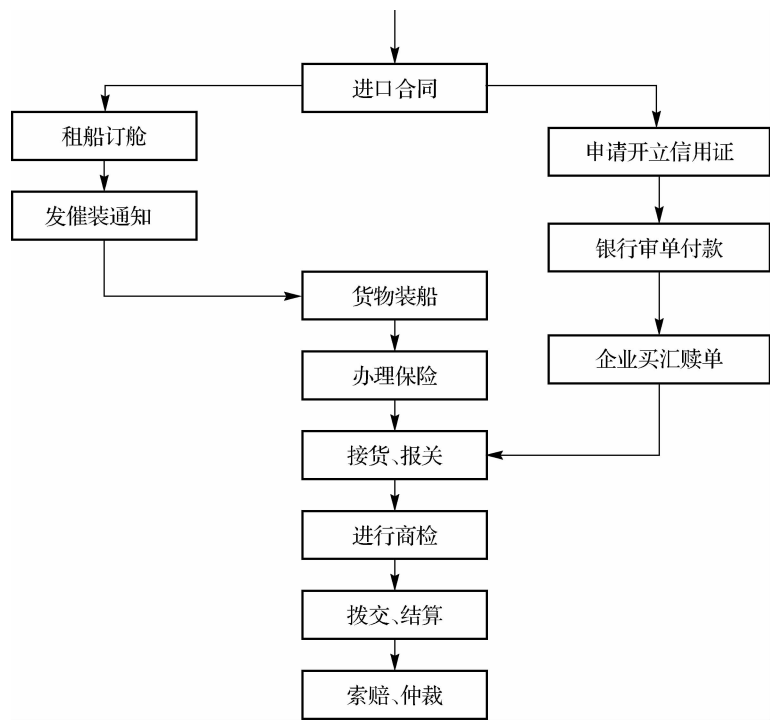


图 0-2 进口合同履行程序

第二节 对外贸易相关法律环境

在国际货物买卖中,交易双方所处的国家不同。他们既要遵守各自所在国的国内法,又要遵守国家对外缔结或参加的各项国际公约,还要遵守国际贸易惯例。

一、国际公约

企业在进行国际货物买卖时,必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、仲裁等方面的条约和协定。目前,我国与对外贸易有关的国际协定主要有多边贸易协定、双边贸易协定、支付协定、贸易支付协定、贸易协定书等。而我国参加和核准的,于 1980 年通过并于 1988 年 1 月 1 日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》),可以说是与我国进行货物进出口贸易关系最大、最重要的一项国际公约。该《公约》是联合国国际贸易法委员会在 1964 年海牙会议上通过的《国际货物买卖统一法公约》和《国际货物买卖合同成立统一法公约》的基础上,广泛听取了各方面的意见,经过认真研究拟订,并在 1980 年 4 月召开的包括中国在内的 60 多个国家代表参加的维也纳会议上

讨论修订后通过的。

《公约》的宗旨是遵循平等互利的原则。它在国际贸易中采用顾及不同社会制度及不同经济、法律制度国家的习惯和法律规则,有利于减少国际贸易的法律障碍、促进经济贸易的发展,故能为多数国家所接受。《公约》的主要内容有适用范围、国际货物销售合同订立的规则、合同当事人的权利和义务、违约责任、损害赔偿、风险转移、免责事项等。《公约》体现了大陆法系和英美法系之间的平衡,也考虑了发达国家和发展中国家的不同利益及要求,具有广泛的代表性。

除此之外,国际上还就国际海运、陆运、空运、知识产权、仲裁等订有公约。当法院和仲裁机构在处理非参加国的企业间的涉外经济合同时,即使在有关合同未承认和使用有关公约规定的情况下,这些公约也常常被作为参考或予以引用。

二、国内法

(一) 国内相关法律的演变过程

随着改革开放的不断深化,以及完善社会主义市场经济法律秩序的需要,我国的涉外民商立法不断与国际经济立法接轨。1992年颁布的《中华人民共和国海商法》(以下简称《海商法》)是我国涉外民商立法的一大范例。在其立法过程中,每个章节的形式都吸收了相关领域国际公约的规定(这样的国际公约共计有10个),基本上实现了海商立法的国际化,圆满地实现了与有关国际经济立法的全面接轨。1994年制定、2004年修订的《中华人民共和国对外贸易法》(以下简称《对外贸易法》)对对外贸易经营者、货物与技术进出口、对外贸易秩序、对外贸易促进以及法律责任等进行了规定。我国于1999年3月15日在原有三个合同法(《中华人民共和国合同法》《中华人民共和国涉外经济合同法》和《中华人民共和国技术合同法》)的基础上,颁布了新的《中华人民共和国合同法》(以下简称《合同法》)。

我国的《合同法》是在国际合同法统一化这一时代背景下制定的。相对于原来的三个合同法而言,其条款内容大量反映和吸收了国际统一合同法的相关精神和规则,是其最显著的特点。同时,《合同法》也从中国的实际情况出发,在某些问题的制度规定上保持了自己的特点。

(二) 我国《合同法》与国际相关法律的比较

下面就我国的《合同法》与《公约》《国际商事合同通则》(以下简称《通则》)的差异与联系进行比较。

1. 关于合同的形式

与原有的三个合同法相比,新《合同法》在合同形式问题上朝着国际统一合同法迈出了重要一步,明确采用了不要式原则。

原有的三个合同法对合同形式问题,原则上实行要式原则,即一般要求合同采用书面形式。尤其是涉外经济合同,未采用书面形式,在司法实践中一般确认为无效。新《合同法》在这一问题上进行了突破和发展,具体体现在确认了合同形式的不要式原则。《合同法》第十条第一款规定:“当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式。”这里所谓的其他形式,包括当事人通过自己在特定情形下的行为也可以订立合同。这一规定与《公约》第十一条和《通则》关于国际商事合同无形式要求的原则是一致的。考虑到中国现行的有关法律、行政法规对当事人订立合同的形式有特定的要求,《合同法》第十条第二款同时规定:“法律、

行政法规规定采用书面形式的,应当采用书面形式。”这样的规定,既照顾了当事人选择缔约形式的自由,又尊重了有关法律、行政法规对合同形式的限制要求。虽然根据《合同法》第十条第二款的规定,当事人在未采用法律、行政法规规定的或当事人约定的书面形式之前,应当推定当事人之间的合同未成立,但是,《合同法》第三十六条又补充规定,在上述这种情形下,“当事人未采用书面形式但一方已经履行主要义务,对方接受的,该合同成立”。这就进一步放宽了第十条第二款对书面形式要求的限制,体现了国际统一合同法在合同形式上“重当事人的真实意思、轻合同形式”要求的发展趋势。《合同法》第三十七条的规定也同样反映了这一精神。

在合同形式上,《合同法》向国际统一合同法靠拢的另一个表现是在合同的书面形式上借鉴吸收了联合国国际贸易法委员会 1996 年 12 月生效的《联合国国际贸易法委员会电子商务示范法》中有关电子合同的规定内容,确认了采用电子数据交换和电子邮件等形式订立合同的有效性。《合同法》第十一条规定:“书面形式是指合同书、信件和数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表现所载内容的形式。”按照这一规定,凡是一切可以有形地表现所载内容的形式,都可以作为合同的书面形式,包括但不限于条文中明确列举到的这几类。它与《通则》关于书面形式的定义是一致的,满足了现代电子商务发展的需要,又为今后信息通信技术的进一步发展留下了足够的弹性空间。



课堂案例

2014 年秋季广交会上,我方 W 公司代表与某港商签订出口商品合同一批,货销马来西亚,由数家不同的马来西亚客商分别开立不可撤销的即期信用证付款。由于订货数量较大,该商品季节性很强,如到货集中,势必造成互相激烈竞争。于是马来西亚客商要求发货人保证一条货船只装一张信用证项下的货物,W 公司代表当时曾口头做了正式承诺,但在合同和随后的信用证内并未列明此项条款。该代表在广交会闭幕后直接回家探亲,只是将合同寄回公司,没有将谈判记录和口头承诺的内容附上。马来西亚客商陆续开来信用证数张。执行合同的经办人员并不知道上述口头承诺的内容,为争取早出口早收汇,根据当时货源和运输条件,在装完一张信用证项下的货物后,利用剩余舱位装载了另一张信用证项下的部分货物。马来西亚客商接到装船通知后立即来电提出异议,并声称 W 公司代表曾口头承诺两证项下的货物不装同一条船,他们已向当地海关申报一证一船装货,如违反原申报内容,该国海关将对其罚以两万美元的罚金,所以他们要求 W 公司负责赔偿。W 公司认为,合同与信用证对上述内容均未说明,而已方提供给银行议付的单据完全符合信用证条款规定,开证行就应保证付款,对客户提出的罚金问题不予考虑。后来,W 公司代表休假期满回公司才明确有口头承诺之事,并检讨其严重疏忽。W 公司领导层研究,认为口头既已做出承诺,书面虽未说明也应执行,于是采用了以下解决办法:

(1) 电请港商转嘱马来西亚一主要客户增加原信用证数量和金额,使已装在该船的整船货物归他提取,同时撤销另一家客户的装船通知。

(2) 如客户同意,请议付行电告开证行退回上述两套信用证项下的单据。我方在信用证有效期内立即重做全套新单据,再寄开证行作为代替。

开始,经港商转洽马来西亚客商时,一马来西亚客商同意信用证增加数量和金额,但要求 W 公司补贴通关费 15 000 美元;另一马来西亚客商也同意缓装,但要求补贴

差价损失 3 225 美元。由于该合同项下货物畅销利大,而且港商比较友好,从长远利益考虑,港商努力说服马来西亚客商撤回索赔要求,最后对方完全按我方建议办理。议付行也电告开证行调换单据结案。

【案例分析】

在本案例中,我们应注意以下问题:

(1) 外贸业务比较复杂,涉及面广。像本案例中这种重要的、在合同签订时所做的口头承诺,理应由双方补签备忘录,作为合同的补充,使执行合同时有所依据。因此,凡重要的谈判内容应有文字记录,备作参考,以防此类情况再度发生。

(2) 口头承诺在法律上的效力问题。《公约》第十一条规定:“销售合同无须以书面订立或书面证明,在形式方面也不受任何其他条件的限制。”可见,按照《公约》的规定,口头承诺在国际贸易业务中具有法律效力。我国《合同法》第十条规定:“当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式。”在本案例中,由于 W 公司代表在对方口头提出要求时,立即正式表示同意。因此,虽无书面的根据,W 公司仍应受所做承诺的约束。

2. 关于合同的订立

在合同的订立方面,《合同法》对当事人通过要约和承诺订立合同的过程做了详细的规定,从而弥补了我国合同法在这方面的重大缺陷。《合同法》对要约和承诺的概念、构成要件、生效时间,要约的撤回、撤销和失效,承诺的内容、期限和撤回等问题,均做了明确的规定。这些制度规定基本上完全参考吸收了《公约》和《通则》有关要约与承诺的规定内容,体现了与国际统一合同法衔接一致的精神。例如,《合同法》在要约和承诺的生效问题上均实行“到达主义”;允许要约和承诺可以在到达对方之前撤回;规定对要约内容做出实质性变更的承诺为新要约,非实质性变更的承诺,除非要约人及时表示反对,仍构成有效的承诺,合同的内容以要约的内容和承诺的变更内容为准。

《合同法》参考借鉴了《通则》有关合同订立过程中的恶意谈判和保密义务的规定,确立了我国合同法上的缔约过失责任制度。《合同法》第四十二条和第四十三条分别规定,当事人有假借订立合同恶意进行磋商,故意隐瞒有关重要事实或者提供虚假情报,泄露或不正当使用在订约过程中知悉的商业秘密等违背诚实信用原则的行为,给对方造成损失的,应当承担损害赔偿责任。这些规定填补了我国合同法制度在这方面的空白,有助于维护诚实信用的社会风气和交易秩序,有助于打击经济活动中各种利用订约骗取钱财、损害他人利益的行为。

3. 关于合同的效力

在关于合同的效力制度方面,《合同法》借鉴吸收了各国民商立法和国际统一合同法中的某些科学合理的制度规定,体现了与各国法律制度规定的趋同性;同时,根据我国的实际情况,制定了一些反映和考虑国内实际情况与需要的特别规定。这主要表现在当事人一方以欺诈、胁迫手段订立合同,在损害国家利益的情况下,属无效合同;否则,只构成受害方有权请求法院或仲裁机构变更或撤销的合同。另外,因重大误解或乘人之危订立的合同和显失公平的合同,尽管许多国家的合同法 and 《通则》均以违背当事人的真实意思而认定为无效合同,但按我国《合同法》的规定,这类合同也只属于受害方有权申请变更或撤销的合同。

4. 关于合同的履行

《合同法》在合同的履行方面,确立和发展了许多重要的制度规则,大量吸收了外国合同法上的有益经验和《通则》有关合同履行的一般规则。例如,《合同法》第七十一条关于提前履行的规定、第七十二条关于部分履行的规定以及第六十二条关于履行地点约定不明情况下有关义务履行地的确定等,与《通则》的相关规定基本一致。另外,《合同法》第六十六条关于同时履行抗辩权的规定和第六十七条关于后履行抗辩权的规定,则是参考移植了大陆法系合同法相应制度的结果。在合同的履行方面,《合同法》与《通则》的差异之一是没有规定类似履行艰难或情势变更这样的原则制度。

5. 关于违约责任构成和救济

关于违约的救济措施,《合同法》规定非违约方可以要求违约方实际履行、采取补救措施、赔偿损失、支付违约金以及宣告解除合同等。这些违约救济措施的主要内容和适用条件,与《公约》和《通则》规定的有关救济措施基本一致。在违约损失赔偿范围上,《合同法》第一百一十三条规定损失赔偿额应相当于因违约所造成的损失,包括合同履行后可以获得的利益,但不得超过违约方订立合同时预见到或应当预见到的因违约可能造成的损失。这与《公约》第七十四条确定的损害赔偿原则是完全一致的。而《合同法》第一百一十九条关于非违约方未采取适当措施致使损失扩大,不得就扩大的损失要求赔偿的规定,则是充分参考吸收了《公约》第七十七条和《通则》相关内容的结果。

但是,在违约构成和有关救济措施的适用上,《合同法》的规定与《公约》和《通则》的规定仍存在某些差异。例如,在关于根本违约的构成和非违约方在此情况下行使解除合同权问题上,按照《公约》第二十五条和《通则》的相关规定,构成根本违约必须同时具备主、客观两方面条件。其客观条件是违约的后果使合同对方蒙受损害,以至于实际上剥夺了其根据合同规定有权期待得到的东西;其主观条件必须是违约方预知,而且一个同等资格、通情达理的人处于相同情况下可以合理预知会发生这样的结果。只有同时具备这两方面条件,非违约方才能援用根本违约宣告终止或解除合同。《合同法》并没有采用预知的理论来限定根本违约的构成,而是规定当事人一方迟延履行债务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的的,另一方当事人可以不经催告而解除合同。

三、国际贸易惯例

(一) 国际贸易惯例的产生

《国际贸易法律》一书给国际贸易惯例下的定义是“在国际贸易长期实践中逐渐形成的、一贯通用的习惯做法和通例”。《国际贸易惯例新发展》一书给国际贸易惯例下的定义是“在长期的国际贸易实践中,在一个地区或一个行业逐步形成的一种被人们所承认和适用的习惯做法或特定方式,久而久之,推而广之,在越来越大的范围内被越来越多的人所理解和接受,从而对国际贸易业务的实践发生深刻的影响,成为国际贸易中所遵循的一种类似于行为规范的准则,进而对国际贸易业务的进行和发展起着一定的指导作用或制约作用”。通过分析归纳,我们给国际贸易惯例所下的定义是“在长期的国际贸易实践中约定俗成的国际贸易行为模式、规则、原则、通则等,对交易双方的权利与义务关系有明确的规范”。无论成文的还是不成文的国际贸易惯例,都只在特定条件下具有法律的约束力。

不成文的惯例缺乏足够的明确性和稳定性,而且不同国家或地区的惯例,在内容上也有不一致的地方,在使用时容易引起不必要的麻烦。因此,有些国际性民间组织(国际商会等)、学术团体(国际法协会等)或国内的某些组织(美国商会、美国进口商理事会等)对国际惯例进行了整理和编撰,使之成文化,并对此做了一些解释和说明。它们对惯例进行编撰,去除含混不清的表述,增强了惯例的条理性与明确性;避免内容上的矛盾和抵触,增加了惯例的协调性和统一性。

(二) 国际贸易惯例的性质

严格来说,国际贸易惯例并不是法律,但它具有类似法律规范的性质。一般来讲,国际贸易惯例对当事人不产生法律的约束,除极少数具有强制性外,绝大多数是任意性的,它们只有通过国家或者当事人之间的认可,才产生法律的约束。因此,一些惯例在实际应用中,有可能被合同当事人全部或部分地废弃、修改。这也是国际贸易惯例不断发展的一个重要原动力。

国际贸易惯例在以下几种情况下会产生法律约束力:

(1) 通过国内立法,将国际贸易惯例引入国内法中,或者国内法明文规定适用国际惯例。例如,《中华人民共和国民法通则》第一百四十二条第三款规定:“中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或者参加的国际条约没有规定的,可以适用国际惯例。”美国《统一商法典》规定:“贸易惯例赋予协议(合同)特点的含义,对协议(合同)条件加以补充或限制。”德国《商法典》也规定:“在洽谈人之间,当涉及评价契约的意思和范围时,将以商务方面的习俗和惯例为基础。”当国际贸易惯例引入国内法后,它就具有了一定的强制力。

(2) 通过国际立法,即在公约、条约中引用国际贸易惯例。如果一个国家参加了某项国际公约或者条约,那么该国家必须遵守公约或条约的内容。若国际贸易惯例成为公约或条约的一部分,那么该国家也应遵守该惯例。国际公约或条约在引用有关惯例时,存在以下两种情况:一是直接规定该惯例的内容;二是只指明应适用某种惯例,至于惯例的内容则需要进一步查找。

(3) 通过合同,即在合同中引入国际惯例。在合同中引入国际惯例是最常见的情况。当事人如果事先约定按某项国际贸易惯例办事,并在双方的合同或协议中加以明文规定,那么该惯例将对当事人产生法律效力,具有强制性。实际上,当合同中引用了惯例,则惯例的内容就成为合同内容的一部分,根据“约定必须遵守”的原则,合同中的国际贸易惯例也应遵守,并且有相关的法律作为强制保证。

(4) 默示的约束力。在国际贸易中,有时还可能指定当事人以默示的方式选择某些国际惯例,此时该惯例应认为具有约束力。默示选择必须满足以下三项条件:

- ① 当事人知道或理应知道。
- ② 具有广泛性。
- ③ 该惯例是同类交易的合同当事人经常遵守的。

国际贸易惯例虽然不同于法律,但它对于指导业务实践、规范贸易行为都具有重要作用。这主要体现在以下方面:如果双方都同意采用某种惯例来约束该项交易,并在合同中做出明确的规定,那么这项约定的惯例就具有了强制性;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执时,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裁判或裁决。所以,国际贸易惯例虽然不具有强制性,但它对国际贸易实践的指导作用却不容忽视。不少国际贸易惯例能被广泛地采用和沿用,正说明了

它们的有效性。在平等互利的前提下,企业适当采用这些惯例,有利于外贸业务的开展;通过学习有关国际贸易惯例的知识,可以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。

在当前国际贸易中,影响范围较大、被广泛使用的国际贸易惯例有国际商会制定的《2010年国际贸易术语解释通则》(以下简称《2010通则》)和《跟单信用证统一惯例》(以下简称《UCP600》)。

四、中国的对外贸易管制

对外贸易管制是政府的一种强制性行政管理行为。它所涉及的法律、行政法规和部门规章是强制性的法律文件,不得随意改变。因此,对外贸易经营者或其代理人在外贸活动中必须严格遵守这些法律、行政法规和部门规章,并按照相应的管理要求办理进出口手续,以维护国家利益不受侵害。

(一) 对外贸易管制的含义和分类

对外贸易管制是指一国政府为了国家的宏观经济利益、国内外政策需要以及履行所缔结或加入国际条约的义务,确立实行各种管理制度、设立相应管制机构和规范对外贸易活动的总称。

一个国家的对外贸易管制制度涉及工业、农业、商业、军事、技术、卫生、环保、税务、资源保护、质量监督、外汇管理以及金融、保险、信息服务等诸多领域。对外贸易管制通常有三种分类形式:一是按照管理目的分为进口贸易管制和出口贸易管制;二是按其管制手段分为关税措施和非关税措施;三是按管制对象分为货物进出口贸易管制、技术进出口贸易管制和国际服务贸易管制。

(二) 我国货物、技术进出口许可管理制度

进出口许可是国家对进出口的一种行政管理制度,既包括准许进出口有关证件的审批和管理制度本身的程序,也包括以国家各类许可为条件的其他行政管理手续。这种行政管理制度称为进出口许可制度。进出口许可制度是世界各国管理进出口贸易的一种常见手段,在国际贸易中长期存在,并广泛运用。

货物、技术进出口许可管理制度是我国进出口许可管理制度的主体,是国家对外贸易管制中极其重要的管理制度。其管理范围包括禁止进出口货物和技术、限制进出口货物和技术、自由进出口的技术以及自由进出口中部分实行自动许可管理的货物。

1. 禁止进出口管理

为维护国家安全和社会公共利益,保护人民的生命健康,履行中华人民共和国所缔结或者参加的国际条约、协定,国务院商务主管部门会同国务院有关部门,依照《对外贸易法》等有关法律法规,制定、调整并公布禁止进出口货物、技术目录。海关依据国家相关法律法规对禁止进出口目录商品实施监督管理。禁止进出口管理主要包括禁止进口货物管理、禁止进口技术管理、禁止出口货物管理和禁止出口技术管理。

2. 限制进出口管理

国务院商务主管部门会同国务院有关部门根据《对外贸易法》的规定,制定、调整并公布限制进出口货物、技术目录。对限制进出口的货物、技术,必须依照国家有关规定,经国务院商务主管部门或者经国务院商务主管部门会同国务院有关部门许可,方可进出口。

3. 自由进出口管理

除国家禁止、限制进出口货物、技术外的其他货物、技术,均属于自由进出口管理范围。自由进出口货物、技术的进出口不受限制,但基于监测进出口情况的需要,国家对部分属于自由进口的货物实行自动进口许可管理,对自由进出口的技术实行技术进出口合同登记管理。

(三) 我国其他贸易管理制度

1. 对外贸易经营者管理制度

为了鼓励对外经济贸易的发展,发挥各方面的积极性,保障对外贸易经营者的对外经营自主权,国家制定了一系列法律、行政法规和部门规章,对对外贸易经营活动中涉及的相应内容做出了规范。对外贸易经营者在进出口经营活动中必须遵守相应的法律、行政法规和部门规章。这些法律、行政法规和部门规章的总和构成了我国对外贸易管理制度。对外贸易经营者管理制度是我国对外贸易管理制度之一。

目前,我国对对外贸易经营者的管理实行依法登记制。也就是说,法人、其他组织或者个人在从事对外贸易经营活动前,必须按照国家的有关规定,依法定程序在国务院商务主管部门登记备案,取得对外贸易经营资格后,方可在国家允许的范围内从事对外贸易经营活动。对外贸易经营者未按照规定办理备案登记的,海关不予办理进出口货物的报关验放手续。

2. 出入境检验检疫制度

出入境检验检疫制度是指由国家出入境检验检疫部门依据我国有关法律、行政法规以及我国政府所缔结或者参加的国际条约、协定,对出入境的货物、物品及其包装物,交通运输工具、运输设备和出入境人员实施检验检疫监督管理的法律依据和行政手段的总和。

出入境检验检疫制度是我国贸易管制制度的重要组成部分,其目的是维护国家声誉和对外贸易有关当事人的合法权益,保证国内生产的正常开展,促进对外贸易健康发展,保护我国的公共安全和人民生命财产安全等,是国家主权的具体体现。我国出入境检验检疫制度内容包括进出口商品检验制度、进出境动植物检疫制度以及国境卫生监督制度。

3. 进出口收付汇管理制度

对外贸易经营者在对外贸易经营活动中,应当按照国家有关规定进行结汇、用汇。中国人民银行及国务院其他有关部门,依据国务院颁布的《中华人民共和国外汇管理条例》及有关规定,对经常项目外汇业务、资本项目外汇业务、金融机构外汇业务、人民币汇率的生成机制和外汇市场等领域实施监督管理。进出口货物收付汇管理是我国实施外汇管理的主要手段,也是我国外汇管理制度的重要组成部分。

4. 对外贸易救济措施

我国是世界贸易组织(World Trade Organization, WTO)成员,按照 WTO 的规定,可以使用反倾销、反补贴和保障措施等手段来保护国内产业不受损害。反倾销、反补贴和保障措施都属于贸易救济措施,其中,反倾销和反补贴措施针对的是价格歧视等不公平贸易行为,保障措施针对的则是进口产品激增的情况。

(四) 我国对外贸易管制的主要措施

对外贸易管制作为一项综合制度,所涉及的管理规定有很多。下面就我国对外贸易管制的主要措施进行简单说明。

1. 进出口许可证管理

进出口许可证管理是指由商务部或者由商务部会同国务院其他有关部门,依法制定并调整进出口许可证管理目录,以签发进出口许可证的方式对进出口许可证管理目录中的商品实行的行政许可管理。也就是说,企业要想进出口某些商品必须事先领取许可证;否则,一律不准进口或出口。商务部会同海关总署制定、调整和发布年度《进口许可证管理货物目录》及《出口许可证管理货物目录》,并对其进行管理。

2. 自动进口许可证管理

商务部根据监测货物进口情况的需要,对部分自由进口货物实行自动许可管理。商务部配额许可证事务局、商务部驻各地特派员办事处和各省、自治区、直辖市、计划单列市商务主管部门以及地方机电产品进出口机构负责自动进口许可证货物管理和自动进口许可证的签发工作。目前涉及的管理目录是商务部公布的《自动进口许可证管理货物目录》。

3. 纺织品出口临时管理

为加快我国纺织品出口增长方式转变,稳定纺织品出口经营秩序,根据《对外贸易法》和《中华人民共和国行政许可法》的有关规定,国家对部分纺织品的出口实行临时出口许可证管理。目前涉及的管理目录是《输欧盟纺织品出口临时管理商品目录》和《输美纺织品出口临时管理商品目录》。

4. 进口废物管理

为了防止固体废物污染环境,保障人体健康,促进社会主义现代化的发展,国家禁止进口不能用作原料的固体废物,对进口可以用作原料的固体废物实行限制管理。国家环境保护总局是进口废物的国家主管部门,会同国务院商务主管部门制定、调整并公布《限制进口类可用作原料的固体废物目录》及《自动进口许可管理类可用作原料的固体废物目录》,对未列入上述两个目录的固体废物禁止进口。

5. 濒危物种进出口管理

野生动植物是人类的宝贵自然财富,为保护、发展和合理利用野生动植物资源,维护自然生态平衡,我国颁布了相关的法律法规及物种保护目录。对目录列明的依法保护的珍贵、濒危野生动植物及其产品实施进出口限制管理。目前涉及的管理目录是中华人民共和国濒危物种进出口管理办公室会同国家其他部门制定、公布的《进出口野生动植物种商品目录》。

6. 进出口药品管理

为加强对药品的监督管理,保证药品质量,保护人体用药安全,维护人民身体健康和用药合法权益,国家食品药品监督管理局依照《中华人民共和国药品管理法》、有关国际公约以及国家其他法规,对进出口药品实施监督管理。对进出口药品的管理是我国进出口管理制度的重要组成部分,属于国家限制进出口管理的范畴。目前我国公布的药品进出口管理目录有《进口药品目录》《生物制品目录》《精神药品管制品种目录》和《麻醉药品管制品种目录》。

7. 黄金及其制品进出口管理

进出口黄金管理是指中国人民银行、商务部依据《中华人民共和国金银管理条例》等有关规定,对进出口黄金及其制品实施监督管理的行政行为。黄金及其制品进出口管理属于我国进出口管理制度中限制进出口管理的范畴。

8. 两用物项和技术进出口许可证管理

为维护国家安全和社会公众利益,履行我国在缔结或者参加的国际条约、协定中所承担的义务,加强两用物项和技术进出口许可证管理,依据《对外贸易法》《海关法》和有关行政法规的规定,国家对两用物项和技术进出口限制实行许可证管理。

两用物项和技术是指《中华人民共和国核出口管制条例》《中华人民共和国核两用品及相关技术出口管制条例》《中华人民共和国导弹及相关物项和技术出口管制条例》《中华人民共和国生物两用品及相关设备和技术出口管制条例》《中华人民共和国监控化学品管理条例》《易制毒化学品管理条例》及《有关化学品及相关设备和技术出口管制办法》所规定的相关物项及技术。

9. 出入境检验检疫管理

见“我国其他贸易管理制度”中的“出入境检验检疫制度”内容。目前涉及的管理目录是国家质量监督检验检疫总局公布并调整的《出入境检验检疫机构实施检验检疫的进出境商品目录》。

10. 其他货物进出口管理

(1) 音像制品进口管理。为了加强对音像制品进口的管理,促进国际文化交流,丰富人民群众的文化生活,我国根据有关规定对音像制品实行进口许可管理。涉及的文件有《音像制品管理条例》和《音像制品进口管理办法》。

(2) 化学品首次进境及有毒化学品管理。为了保护人体健康和生态环境,加强化学品首次进口和有毒化学品进出口的环境管理,我国根据有关规定对首次进口的化学品和进出口有毒化学品进行监督管理。涉及的监管文件有《化学品首次进口及有毒化学品进出口环境管理规定》和《中国禁止或严格限制的有毒化学品名录》。

(3) 进出口农药登记证明管理。进出口农药登记证明是国家农业主管部门依据《中华人民共和国农药管理条例》,对进出口用于预防、消灭或者控制危害农业、林业的病、虫、草和其他有害生物,以及有目的地调节植物、昆虫生长的化学合成或者来源于生物、其他天然物质的一种物质或者几种物质的混合物及其制剂实施管理的进出口许可证件,其国家主管部门是农业部。我国对进出口农药实行目录管理,由农业部会同海关总署制定《中华人民共和国进出口农药登记证明管理目录》。

常见的许可(监管)证件及其代码如表 0-1 所示。

表 0-1 许可(监管)证件及其代码表

代 码	证件名称	代 码	证件名称
1	进口许可证	2	两用物项和技术进口许可证
3	两用物项和技术出口许可证	4	出口许可证
5	纺织品临时出口许可证	7	自动进口许可证
A	入境货物通关单	B	出境货物通关单
D	出/入境货物通关单(毛坯钻石用)	E	濒危物种允许出口证明书
F	濒危物种允许进口证明书	G	两用物项和技术出口许可证(定向)
H	港澳 OPA 纺织品证明	I	精神药物进(出)口准许证
J	金产品出口证或人总行进口批件	L	药品进出口准许证(蛋白同化剂、肽类激素)
O	自动进口许可证(新旧机电产品)	P	固体废物进口许可证
Q	进口药品通关单	S	进出口农药登记证明
T	银行调运现钞进出境许可证	W	麻醉药品进出口准许证
X	有毒化学品环境管理放行通知单	Y	原产地证明
Z	进口音像制品批准单或节目提取单	e	关税配额外优惠税率进口棉花配额证
s	适用 ITA 税率的商品用途认定证明	t	关税配额证明
v	自动进口许可证(加工贸易)	x	出口许可证(加工贸易)
y	出口许可证(边境小额贸易)		



知识小结 >>>>

绪论主要讲述了国际贸易的基本流程,其中包括出口贸易的一般流程和进口贸易的一般流程;介绍了与中国对外贸易相关的法律环境,包括国际公约、国内法(尤其是我国的《合同法》与《公约》《通则》)的差异与联系)、国际惯例和我国对外贸易的管制情况。



引导案例分析 >>>>

引导案例涉及“无证进出口”行为的处理问题。所谓“无证进出口”,是指进出口货物收发货人(经营单位)在没有领取国家有关主管部门颁发的准予进口或出口证明文件的情况下,擅自进出口国家实行许可证件管理商品的行为。引导案例行为由于违反国家进出口管理的有关法律法规,属于明令禁止的违法行为。

在执法实践中,“无证进出口”行为是一种较为常见的违反海关监管规定的行为。对于此类行为的处理原则和处罚标准,现行《海关法》和《处罚条例》均有明确规定。在引导案例中,某海关正是依据海关法律法规的有关规定,对华丰公司“无证进出口”行为做出相应处理的。



复习思考题 >>>>

1. 出口贸易的基本流程包括哪些内容?

16 绪 论

2. 简述进口贸易的一般程序。
3. 什么是国际贸易惯例?
4. 在什么条件下,国际贸易惯例才能产生法律约束力?
5. 在合同的订立方面,《合同法》弥补了以往合同法的哪些缺陷?
6. 我国的对外贸易管制制度有哪些?
7. 简述我国对外贸易管制的主要措施。

第一篇



国际贸易术语



第一章

国际贸易术语及常用惯例

学习目标

通过本章内容的学习,了解国际贸易术语的产生及发展过程,熟悉有关贸易术语的国际惯例,掌握国际贸易术语的作用。

引导案例

我国某公司按 CIF 条件和美国一家公司成交了一笔服装业务,货物装船后停泊在码头,结果在启运前发生了一场大火,整船服装被全部烧毁。买方闻讯后立即致电我方,要求赔偿一切损失。遇到这种贸易纠纷我们该如何处理? 由谁承担这一风险,又由谁来赔偿这些损失?

在国际贸易中,卖方的基本义务是提交规定的货物,买方的基本义务是接收货物和支付货款。在货物交接过程中,有关的风险、责任、费用必须在交易双方之间加以划分。这种划分在实际业务中是通过贸易术语来完成的。

国际贸易是随着商品的跨国交换而产生的,其起源可以追溯到奴隶社会。国际贸易术语是在国际贸易发展到一定阶段才逐渐产生的,是国际贸易发展过程中的产物。同时,它的出现又大大促进了国际贸易的发展。

第一节 国际贸易术语概述

一、国际贸易术语的产生和含义

(一) 国际贸易术语的产生

国际贸易术语是在国际贸易实践中逐渐形成的。早在 19 世纪初,人们就开始在国际贸

易中使用贸易术语了。

在国际贸易中,交易双方既要享受合同赋予的各种权利,也要承担合同中规定的各种义务。在交易过程中,卖方的基本义务是在规定的时间、地点提供符合合同规定的货物,而买方则需及时受领货物并支付货款。由于国际贸易中的交易双方分处两国,相距遥远,所交易的商品在长距离的运输过程中往往需要经过储存、运输、多次装卸等环节,在进出关境时还需要办理进出口清关手续。此外,进出口货物在装、运、卸、贮的整个流转过程中都存在着风险,可能遭受自然灾害、意外事故等。因此,国际贸易商品的价格远比国内市场同类商品的价格要复杂。在交易过程中,除要表明“价格”外,还要明确货物在交接过程中,有关风险、责任如何划分和费用由谁来承担的问题。

交易双方除在成交时卖方要交货,买方要付款,并各自承担自己控制货物时的风险外,还有许多应该分别承担的责任、费用和 risk。例如,租船、订舱和支付运费,办理进出口许可证及报关手续,装卸、运输进出口货物,办理货物运输保险手续等。

有关上述手续由谁办理、费用由谁负责、风险如何划分就成为国际贸易实务中交易双方在洽谈交易、订立合同时通过磋商必须加以明确的问题。但是,若在谈判时交易双方对这些事项逐一进行磋商,就会耗费大量的时间和经费,既降低交易效率,增加交易成本,又可能因考虑不周而造成疏漏事项,导致合同无法履行,甚至产生争议和纠纷。

为了解决这一问题,在长期的国际贸易实践中,人们逐渐摸索出一种办法,即用一些简短的概念和英文字母缩写来代表交易双方之间责任、费用、义务及相关风险的划分。这就大大节约了磋商的时间和交易成本,提高了交易双方的磋商效率。这样不但简化了合同条款,而且一旦产生纠纷,只要依据合同中相关条款的规定就可有清晰的判定,从而促进了国际贸易的顺利开展。实现这一系列好处的,就是国际贸易术语。

(二) 国际贸易术语的含义

国际贸易术语是指用一个简短的概念或英文字母缩写来表示商品的价格构成,说明交货地点,确定交易双方的责任、费用、风险划分等问题的专门用语。

交易双方承担的责任主要是指办理进出口许可手续,办理进出口报关手续,装卸、运输货物,办理货物运输保险手续等。交易双方承担的费用包括办理进出口许可证件支付的手续费,报关缴纳的关税,装卸、运输货物支付的装卸费和运输费,办理保险支付的保险费等。交易双方承担的风险是指进出口货物在装、运、卸、贮的整个流转过程中所存在的风险。

例如,贸易术语 CIF,是“Cost, Insurance and Freight”的缩写,代表着成本加保险费加运费。这一贸易术语说明了卖方以在装运港把货物装上承运人船舶的方式交货,并支付运费及保险费。不同的贸易术语,会就交易双方的责任、费用、风险做不同的划分。

二、国际贸易术语的作用

国际贸易术语在实际业务中被广泛运用。它对于简化交易手续、缩短磋商时间、节约费用开支都具有重要的作用。

(1) 贸易术语及其惯例为世界各国的贸易商提供标准和定义,避免了因各国文化和习惯差异而产生的对贸易条件的不同理解,以及由此可能导致的贸易摩擦和法律纠纷,增强了贸易的确定性。

(2) 贸易术语的主要功能是通过明确贸易中的交货地点,商品的价格构成,交易双方有关费用、风险和责任的划分来简化缔约程序。在国际贸易中,交易双方只需对选择的贸易术

语进行磋商,即可确定货物从装运地到目的地全部过程中的装卸、运输、保险等各环节费用及责任划分,从而简化了磋商环节,缩短了洽商时间,降低了交易费用。

(3) 贸易术语可以表示商品的价格构成因素。交易双方在确定成交价格时需要考虑采用的贸易术语中包含哪些从属费用,如运费、保险费、装卸费、关税、增值税等,从而便于双方比价并核算价格和成本。

(4) 在国际上,对各种贸易术语的解释已经有了高度的统一性。如果在合同的履行过程中,交易双方发生了争议,那么贸易术语能够起到对当事人的行为进行规范并解决分歧的作用。

三、国际贸易术语的发展

随着科学技术的迅猛发展和世界经济关系的日益密切,国际贸易的经营方式和管理制度有了明显的变化。在此情况下,贸易术语也需要做相应的改变和调整。为了适应国际贸易习惯法的规则,国际贸易术语自创立以来不断进行修改,以适应国际贸易的发展。

例如,影响广泛的《2010 通则》是由国际商会制定的。它经历了多次修订和补充,最初版于 1936 年制定。为满足国际贸易的发展,国际商会先后于 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年、1990 年对该通则做了多次修订和补充。1999 年,国际商会广泛征求世界各国从事国际贸易的各方人士和有关专家的意见,通过调查、研究和讨论,对施行 60 多年的通则进行了全面的回顾和总结。为使贸易术语进一步适应世界上无关税区的发展、交易中使用电子信息的增多以及运输方式的变化,国际商会再次对该通则进行了修订,并于 1999 年 7 月公布了《2000 年国际贸易术语解释通则》(以下简称《2000 通则》)。《2000 通则》于 2000 年 1 月 1 日起生效。目前在用的《2010 通则》则是在《2000 通则》的基础上修订完成的。它于 2010 年 9 月 27 日由国际商会正式推出,并于 2011 年 1 月 1 日正式生效。

可见,国际贸易术语的发展是随着国际贸易方式的发展而发展的,国际贸易术语的发展史就是国际贸易术语惯例的发展史。

第二节 与贸易术语有关的国际惯例

国际贸易术语在国际贸易中的运用可以追溯到两百多年前。例如,装运港船上交货的贸易术语船上交货价(Free on Board, FOB)出现在 18 世纪末 19 世纪初, CIF 的广泛应用则是在 19 世纪中叶。但是,在相当长的一段时间里,国际上并没有形成对国际贸易术语的统一解释。各个国家和地区在使用贸易术语时,出现了各种不同的解释和做法。这种差异不利于国际贸易的发展。为解决存在的分歧,国际商会、国际法协会等国际组织及美国的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为接受,从而形成了一般的国际贸易惯例。国际贸易惯例是指国际贸易中经反复实践形成的,并经国际组织加以编纂与解释的习惯性做法。目前,国际上影响较大的关于贸易术语的国际贸易惯例主要有以下三种:

一、《1932 年华沙-牛津规则》

《1932 年华沙-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 贸易术语开始在国际贸易中被广泛采用。然而,对使用这一术语时交易双方各自承担的具体义务,国际上并没有统一的规定和解释。为此,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,即《1928 年华沙规则》。该规则一共包括了 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,国际法协会将此规则修订为 21 条,并更名为《1932 年华沙-牛津规则》,沿用至今。

《1932 年华沙-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《1932 年华沙-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。凡合同没有规定的事项,应按本规则的规定办理。

《1932 年华沙-牛津规则》对于 CIF 合同的性质,交易双方所承担的风险、责任和费用的划分,以及所有权转移的方式等问题都做了比较详细的解释。

二、《1941 年美国对外贸易定义修订本》

《1941 年美国对外贸易定义修订本》是由美国 9 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》。1941 年,美国第 27 届全国对外贸易会议对条例做了修订,将其命名为《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。该修订本中所解释的贸易术语共有 6 种,如表 1-1 所示。

表 1-1 《1941 年美国对外贸易定义修订本》中的贸易术语

代 码	英 文	中 文	适用范围	定义说明
EX	Ex Point of Origin	原产地交货	仅适用于原产地交货;制造厂交货、矿山交货、农场交货、仓库交货等	卖方同意在规定的日期或期限内双方在商定的地点将货物置于买方控制之下
FOB	Free on Board	交通工具上交货	适用于在指定地点交货;指定内陆运输工具上交货;指定装运港船上交货;进口国指定内陆地点交货	包括运费预付到指定出口地点、减除至指定出口地点的运费
FAS	Free Alongside Ship	交通工具旁交货	适用于船边交货	卖方将货物交到买方指定的装运港轮船船边,船的装货吊钩可及之处
C&F	Cost and Freight	成本加运费	适用于指定目的地交货	卖方的报价包括了将货物运到指定目的地的运输费用

续表

代 码	英 文	中 文	适用范围	定义说明
CIF	Cost, Insurance and Freight	成本、保险费加运费	适用于指定目的地交货	卖方的报价包括货物成本、保险费和将货物运到指定目的地的一切运输费
Ex Dock	Ex Dock	目的港码头交货并完税	适用于目的港码头交货；主要用在美国进口贸易方面	卖方的报价包括货物成本和将货物运到指定进口港码头的全部附加费

《1941 年美国对外贸易定义修订本》对上述贸易术语中的 FOB 术语又分为下列 6 种情况,并专门做了注解(注解也应理解为各种 FOB 价格术语的交易条件):

- (1) 在内陆指定发货地点的指定内陆运输工具上交货。
- (2) 在内陆××运输工具上交货,运费预付到指定出口地点。
- (3) 在内陆××运输工具上发货,减除至指定出口地点的运费。
- (4) 在指定出口地点的指定内陆运输工具上交货。
- (5) 指定装运港船上交货。
- (6) 进口国指定内陆地点交货。

《1941 年美国对外贸易定义修订本》主要被北美国家采用。由于它对贸易术语的解释与《2010 通则》有明显的差异,因此,在同北美国家进行交易时应加以注意。我国企业在进出口贸易业务中,更多地采用国际商会的规定和解释,但同时也会参考别的规定和解释。例如,按 CIF 条件成交时,还可同时采用《1932 年华沙-牛津规则》的规定和解释;从美国和加拿大按 FOB 条件进口货物时,在规定合同条款和履行合同时,还应考虑《1941 年美国对外贸易定义修订本》对 FOB 术语的特殊解释与运用。

三、《2010 通则》

《2010 通则》是由国际商会制定的。国际商会是一个促进国际贸易的国际民间团体,成立于 1919 年,总部设在法国巴黎。早在 1936 年,国际商会就制定了一个惯例,当时定名为“国际贸易术语”,副标题为“国际贸易术语解释通则”。该惯例自 1936 年制定后,为了适应国际贸易的发展,先后于 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年、1990 年、2000 年进行过六次修订。目前在用的《2010 通则》则是在《2000 通则》的基础上修订完成的,已于 2011 年 1 月 1 日正式生效。

虽然《2010 通则》已于 2011 年 1 月 1 日正式生效,但并非《2000 通则》就自动作废。因为国际贸易惯例本身并不是法律,对国际贸易当事人不产生必然的强制性约束力。国际贸易惯例在适用的时间效力上并不存在“新法取代旧法”的说法,即《2010 通则》实施之后并非《2000 通则》就自动废止,当事人在订立贸易合同时仍然可以选择适用《2000 通则》甚至《1990 通则》。

 知识链接

国际商会是国际性民间商业组织,成立于 1919 年,总部设在法国巴黎,下设有商业管理委员会、银行委员会、仲裁院等专业委员会和专门机构,有 140 多个国家和地区是它的会员。因此,国际商会在世界范围内具有非常重要的影响。国际商会是联合国的一个高级咨询机构,设立的目的是在经济和法律领域里,以有效的行动促进国际贸易和投资的发展。1994 年 11 月,国际商会正式授予中国国际商会会员地位,并同意中国建立国际商会中国国家委员会。1995 年 1 月 1 日,国际商会中国国家委员会正式成立。

《2000 通则》下的 13 种贸易术语如表 1-2 所示,《2010 通则》下的 11 种贸易术语如表 1-3 所示。

表 1-2 《2000 通则》下的 13 种贸易术语

组 别	英文全称及缩写	中文名称
E 组(启运)	EXW(Ex Works)	工厂交货
F 组(主运费未付)	FCA(Free Carrier)	货交承运人
	FAS(Free Alongside Ship)	装运港船边交货
	FOB(Free on Board)	装运港船上交货
C 组(主运费已付)	CFR(Cost and Freight)	成本加运费
	CIF(Cost, Insurance and Freight)	成本、保险费加运费
	CPT(Carriage Paid to)	运费付至
	CIP(Carriage and Insurance Paid to)	运费、保险费付至
D 组(到达)	DAF(Delivered at Frontier)	边境交货
	DES(Delivered Ex Ship)	目的港船上交货
	DEQ(Delivered Ex Quay)	目的港码头交货
	DDU(Delivered Duty Unpaid)	未完税交货
	DDP(Delivered Duty Paid)	完税后交货

表 1-3 《2010 通则》下的 11 种贸易术语

类 别	英文缩写	英文名称	中文名称
适用于任何运输方式类(any mode of transport)	EXW	Ex Works	工厂交货
	FCA	Free Carrier	货交承运人
	CPT	Carriage Paid to	运费付至
	CIP	Carriage and Insurance Paid to	运费、保险费付至
	DAT	Delivered at Terminal	指定终端交货
	DAP	Delivered at Place	指定目的地交货
	DDP	Delivered Duty Paid	完税后交货
仅适用于水运类(sea and inland waterway transport only)	FAS	Free Alongside Ship	装运港船边交货
	FOB	Free on Board	装运港船上交货
	CFR	Cost and Freight	成本加运费
	CIF	Cost, Insurance and Freight	成本加运费、保险费

《2010 通则》与《2000 通则》相比,主要有以下几个变化:

1. 贸易术语的数量由原来的 13 种变为 11 种

《2010 通则》删除了《2000 通则》下的 4 个 D 组贸易术语,即 DDU、DAF、DES、DEQ,只保留了《2000 通则》D 组中的 DDP。同时,新增加两种 D 组贸易术语,即 DAT 与 DAP。

2. 11 种贸易术语的分类不同

《2000 通则》下的 13 种贸易术语按术语缩写首字母分成 E 组、F 组、C 组及 D 组。这种分类反映了卖方对于买方的责任程度。例如,FCA 或者适用国内贸易的 EXW,利用交货的完成以及在尽可能早的时间把风险转移给买方从而赋予卖方最少的责任;而 D 组术语,或者说“实质性交货”术语,利用交货的完成以及在尽可能晚的时间把风险转移给买方从而赋予卖方最多的责任。这种分类依然很重要,尤其是在当事人选用贸易术语时,具有很高的参考价值。

然而,《2010 通则》将 11 种贸易术语分成了截然不同的两类:第一类是适用于任何运输方式的贸易术语,有 7 种,包括 EXW、FCA、CPT、CIP、DAT、DAP 和 DDP;第二类是传统的、只适用于海运或内河运输的贸易术语,有 4 种,包括 FAS、FOB、CFR 和 CIF。在第二类术语条件下,卖方交货点和货物运至买方的地点均是港口,所以“唯海运不可”就是这类术语的标签。

3. 适用于国内和国际贸易

贸易术语在传统上被运用于表明货物跨越国界传递的国际销售合同。然而,世界上一些大型地区贸易集团的存在,如东盟、欧盟等,使得原本实际存在的边界通关手续变得不再那么有意义。《2010 通则》的编撰委员会意识到其实有些术语是对国内和国际销售合同都适用的,所以《2010 通则》在一些地方做出了明确说明,只有在适用的地方,才有义务办理出口/进口所需的手续。国际商会之所以在这个方向上做出改动,主要基于以下两方面原因:一是在实际业务处理中,很多交易者将《2010 通则》普遍运用于纯粹的内贸合同;二是在美国国内贸易中,人们更愿意选择《2010 通则》而不是《统一商法典》来制定装运和交货条款。

4. 取消了“船舷”的概念,适用于“连环贸易”

修订后的《2010 通则》取消了“船舷”的概念,即卖方承担货物装上船为止的一切风险,买方承担货物自装运港装上船后的一切风险。

在商品销售过程中,有一种和直接销售相对的销售方式是连环销售,即货物在沿着销售链运转的过程中被频繁地销售好几次。在这种情况下,处于连环销售的中间销售商并不将货物“装船”,因为它们已经由处于连环销售的起点销售商装船。因此,连环销售的中间销售商对其买方应承担的义务不是将货物装船,而是“设法获取”已装船货物。为了使贸易术语在这种销售中得到应用,《2010 通则》的相关术语中同时规定了“设法获取已装船货物”和将货物装船的义务;在 FAS、FOB、CFR 和 CIF 等术语中加入了货物在运输期间被多次买卖(连环贸易)时责任义务的划分。

5. 电子通信

通则的早期版本已经对需要的单据做出了规定,这些单据可被电子数据交换信息替代。不过,《2010 通则》赋予了电子通信方式完全等同的功效,只要各方当事人达成一致或者在使用上是惯例。这一规定有利于新的电子程序的演变发展。

6. 保险

《2010 通则》在涉及运输和保险合同的 A3/A4 条款中罗列了有关保险责任的内容,原本它们属于内容比较泛化且有着比较泛化标题“其他义务”的 A10/B10 款。在这方面,为了阐明当事人的义务,《2010 通则》对 A3/A4 条款中涉及保险的内容做出了修改。

7. 有关安全的核准书及这种核准书要求的信息

如今大家特别关注货物在转移过程中的安全,因而要求检定货物不会因除其自身属性外的其他原因而造成对生命财产的威胁。因此,在各种术语的 A2/B2 条款和 A10/B10 条款内容中包含了取得或提供帮助取得安全核准的义务,如货物保管链。

8. 码头装卸费

按照《2000 通则》下 C 组术语的表述,卖方必须负责将货物运输至约定目的地。表面上是卖方自负运输费用,但实际上是由买方负担的,因为卖方早已把这部分费用包含在了最初的货物价格中。运输成本还包括货物在港口内的装卸和移动费用,或者集装箱码头设施费用,而且承运人或者码头的运营方也可能会向接收货物的买方收取这些费用。在这种情况下,买方就要注意避免为一次服务付两次费,一次包含在货物价格中付给卖方,一次单独付给承运人或者码头的运营方。《2010 通则》在相关术语的 A6/B6 条款中对这些费用的分配做出了详细的规定,旨在避免上述情况的发生。



知识小结 >>>>

本章介绍了国际贸易术语的产生与发展,重点讲述了国际贸易术语的含义和作用;对国际贸易术语的相关惯例进行了分析,尤其是对《2010 通则》和《2000 通则》的内容变化进行了重点讲解。



引导案例分析 >>>>

首先,CIF 贸易术语为装运港船上交货,货物装上船风险即转移至买方。其次,CIF 贸易术语为象征性交货,并无保证货物到达目的港的责任,只要卖方提交合乎要求的单据,买方就必须付款。对于引导案例中服装在装上船后启运前着火造成的损失,买方可以向保险公司索赔。当然,为了规避这种风险,也可以选择别的贸易术语进行交易。



复习思考题 >>>>

1. 国际贸易术语的作用是什么?
2. 简述国际贸易术语的发展和国际贸易发展的关系。
3. 《2010 通则》和《2000 通则》相比有哪些变化?

第二章

《2010 通则》中的各种贸易术语

学习目标

通过本章内容的学习,掌握 FOB、CFR、CIF 及 FAS、CPT、CIP 6 种贸易术语的基本内容;了解其他 5 种贸易术语的内容;熟悉各贸易术语之间的主要相同点和不同点;能够熟练、准确地使用国际贸易术语。

引导案例

2017 年 2 月,有一份 CFR 合同,内容为买卖一批蜡烛。货物装船时,经公证人检验合格,符合合同的规定。但是,到目的港时,买方发现有 20% 的蜡烛油出现弯曲现象,因而向卖方提出索赔。卖方予以拒绝,其理由是货物装船时,品质是符合合同规定的。事后查明,卖方将货物交给承运人后,承运人将该批货物装在靠近机房的船舱内,由于舱内温度过高而造成蜡烛油出现弯曲现象。试问在上述情况下,卖方拒赔的理由是否成立?为什么?

《2010 通则》一共有 11 种贸易术语,按照适合的运输方式分为两大类:一类是仅适用水上运输方式的贸易术语,另一类是适用任何运输方式的贸易术语。本章将详细介绍这 11 种贸易术语。

第一节 仅适用水上运输方式的贸易术语

FAS、FOB、CFR、CIF 均为装运港交货的贸易术语,也是国际贸易中经常采用的贸易术语。

一、FAS 术语

FAS, Free Alongside Ship (... named port of shipment), 即装运港船边交货(……指定装

运港)。It means that the seller delivers when the goods are placed alongside the vessel at the named port of shipment.

它是指卖方在指定的装运港将货物交到船边(置于码头或驳船上等)时,即完成交货。FAS 术语下,货物通关过境的出口许可证及其他官方文件、出口清关手续由卖方办理。此术语仅适用于海运或内河水运。

(一) 卖方义务

(1) 在合同规定的时间将合同规定的货物交到买方指定的装运港船只旁边,并及时通知买方。

(2) 承担货物交至装运港船边的一切费用和 risk。

(3) 自负风险和费用,取得出口许可证和其他官方文件,并办理货物出口的一切海关手续。

(4) 提交商业发票或具有同等作用的电子信息,并提供通常的交货凭证。

(二) 买方义务

(1) 订立从指定装运港运输货物的合同,支付运费,并将船名、装货地点和装货时间及时通知卖方。

(2) 在合同规定的时间、地点受领货物,并支付货款。

(3) 承担受领货物后发生的一切费用和 risk。

(4) 自负风险和费用,取得进口许可证和其他官方文件,并办理货物进口的一切海关手续。

(三) 风险转移

(1) 卖方将货物交到船边时 risk 发生转移,买方必须承担自那时起货物灭失或损坏的一切 risk。

(2) 若买方未能向卖方发出相应的通知或买方指定的船舶未准时到达,或未收取货物,或早于通知的时间停止装货,则买方自约定交货日期或约定期限届满之日起承担货物灭失或损坏的 risk。但前提是卖方要明确将货物划归买方(货物特定化)。也就是说,由于买方的责任致使卖方无法交货的 risk 和费用由买方承担。

(四) 使用 FAS 术语的注意事项

(1) 由于卖方承担在特定地点交货前的所有风险和费用,而这些费用和相关作业费可能因各个港口的惯例不同而存在差异,建议交易双方尽可能清楚地约定指定装运港内的交货地点。

(2) 特别注意船货的衔接。

(3) 当货物采用集装箱运输时,卖方通常在集装箱码头将货物移交给承运人,而非交到船边,故使用 FAS 术语不适合,应采用 FCA 术语。



课堂案例

我国某公司按照 FAS 条件进口一批木材,在装运完成后,国外卖方来电要求我方支付货款,并要求支付装船时的驳船费。对卖方的要求我方应如何处理?

【案例分析】

我方对于卖方要求支付装船时驳船费的要求可以拒绝。

采用 FAS 术语成交时,交易双方承担的风险和费用均以船边为界,即买方所指派的船的船边。在买方所派船只不能靠岸的情况下,卖方应负责用驳船分批将货物运至船边。驳船费用是在风险费用转移以前发生的,理应由卖方承担。

故此,在本案例中,国外卖方要求我方承担驳船费用是不合理的,我方有权拒绝。

启示:建议交易双方尽可能清楚地约定指定装运港内的交货地点,明确船名,避免纠纷。

二、FOB 术语

FOB, Free on Board (... named port of shipment), 即装运港船上交货(……指定装运港)。It means the seller delivers the goods on board the vessel nominated by the buyer at the named port of shipment or procures the goods already so delivered. This term can be used only for sea or inland waterway transport.

按照该术语成交,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。当货物在指定装运港装上船时,卖方即履行了交货义务,买方必须自该交货点起,负担一切费用和货物灭失或损坏的风险。该术语只能用于海运或内河运输。

(一) 卖方义务

(1) 在合同规定的时间和装运港口,将合同规定的货物按照港口惯常方式交到买方指定的船上,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 risk。

(3) 自负风险和费用,取得出口许可证或其他官方批准文件,并且办理货物出口所需的一切海关手续。

(4) 提交商业发票及证明已按规定交货的清洁提单,或具有同等作用的电子信息。

(二) 买方义务

(1) 订立运输合同,支付运费,并将船名、装货地点和装货时间及时通知卖方。

(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 risk。

(4) 自负风险和费用,取得进口许可证或其他官方批准文件,并且办理货物进口所需的一切海关手续。

(5) 收取卖方按合同规定交付的货物,接受与合同相符的单据。

(三) 使用 FOB 术语的注意事项

1. 风险转移问题

按照《2000 通则》的有关规定,以装运港船舷作为交易双方所承担风险的界限是 FOB、CIF、CFR 的重要特点之一。“船舷为界”表明货物在装运港装上船之前的一切风险,包括在装船时货物跌落码头或海中时所造成的损失,均由卖方承担;货物越过船舷装上船之后,包括在运输过程中及货物到达目的地所发生的损坏或灭失,则由买方承担。《2010 通则》取消了风险以越过船舷为界的规定,取而代之的是货物置于“船上”时构成交货。这样的规定更符合现代商业现实。

2. 船货衔接问题

按照 FOB 术语成交的合同属于装运合同。在这类合同中,卖方的一项基本义务是按照规定的时间和地点完成装运。但是,由于 FOB 条件下是由买方负责安排运输工具,即租船订舱,因此就存在一个船货衔接问题,如果处理不当,自然会影响到合同的顺利执行。

在实际业务中,FOB 术语涉及两个充分通知:一个是买方租船后,应将船名、装货时间、装货地点给予卖方以充分通知;另一个是卖方在货物装船后要给买方以充分通知。在第一种情况下,如果买方未能按时派船,包括未经卖方同意提前或延迟将船派到装运港,而买方又未给予充分通知,则卖方有权拒绝交货,而且由此产生的各种损失,如空舱费、滞期费及卖方增加的仓储费等,均由买方负担。在第二种情况下,由于货物风险是在货物装上船后便由卖方转移给买方,因此,卖方在货物装船后必须及时通知买方,以便买方投保;否则,卖方应当负责由此造成的买方受到的损失。

交易双方按 FOB 价格成交,买方又委托卖方办理租船订舱的,卖方也可酌情接受。但是,这属于代办性质,其风险和费用仍由买方承担。也就是说,运费和手续费仍由买方支付;如果卖方租不到船,其不承担后果,买方无权以此撤销合同或索赔。总之,按 FOB 术语成交时,对于装运期和装运港要慎重规定;订约后有关备货和派船事宜,交易双方也要加强联系、密切配合,保证船货衔接。

3. 装船费用的负担问题

按照 FOB(Free on Board)的字面意思(船上交货)来看,卖方要负责支付货物装上船之前的一切费用。但是,由于该术语历史较悠久,各个国家和地区在使用时对于“装船”的概念没有统一明确的解释。在装船作业的过程中涉及的各项具体费用,如将货物运至船边的费用,吊装上船的费用,理舱、平舱的费用等,究竟由谁来负担,各国的惯例或习惯做法也不完全一致。为了说明装船费用的划分问题,往往需要在 FOB 术语后加列附加条件。这就形成了 FOB 的变形,主要有以下几种:

(1) FOB 班轮条件(FOB Liner Terms),指有关装船费用按班轮条件办理,即卖方不负担有关装船的费用而由支付运费的买方负担。

(2) FOB 理舱费在内(FOB Stowed),指卖方负责将货物装入船舱,并负担包括理舱费在内的装船费用。

(3) FOB 平舱费在内(FOB Trimmed),指卖方负责将货物装入船舱并支付包括平舱费(对散装货物进行填平补齐所需费用)在内的装船费用。

(4) FOB 理舱并平舱(FOB Stowed and Trimmed),指卖方承担包括理舱费和平舱费在内的各项装船费用,常缩写为 FOBST。

(5) FOB 吊钩下交货(FOB Under Tackle),指卖方仅负责将货物交到买方指定船只的吊钩所及之处,以后的装船费用概由买方负责。

FOB 的上述变形只是为了表明装船费用由谁负担,并不改变 FOB 的交货地点及风险划分的界限。



课堂案例

2014 年 11 月,我国 S 省粮油进出口公司与巴西某公司签订一份出口油籽的合同。合同采用 FOB 价格术语,买方需于 2015 年 2 月派船到厦门港接货。合同还规

定:“如果在此期间内不能派船接货,卖方同意保留货物 28 天,但仓储、利息、保险等费用皆由买方承担。”

2015 年 3 月 1 日,卖方在货物备妥后电告买方应尽快派船接货。但是,一直到 3 月 28 日,买方仍未派船接货。于是,卖方向买方提出警告,声称将撤销合同并保留索赔权。买方在没有与卖方进行任何联系的情况下,直到 5 月 5 日才将船只派至厦门港。这时,卖方拒绝交货并提出损失赔偿,买方则以未订到船只为由拒绝赔偿损失。双方争议不能和解,故起诉到法院。请问在此案例中,我方的主张是否合理?

【案例分析】

我方的主张合理。

本案例涉及 FOB 术语下船货衔接的问题。按照 FOB 术语成交的合同属于装运合同。在这类合同中,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租船订舱的,因此就存在一个船货衔接问题,如果处理不当,自然会影响到合同的顺利执行。根据有关法律和惯例的规定,如果买方未能按时派船,卖方有权拒绝交货,而且由此产生的各种损失均由买方负担。因此,在 FOB 术语下成交的合同,对于装运期和装运港要慎重规定;订约之后,有关备货和派船事宜,交易双方要加强联系、密切配合,保证船货衔接。

在此案例中,我方作为卖方尽到了自己的责任。在装运期临近时,我方电告催促买方派船接货,但买方仍没有及时派船接货。根据《公约》的规定,卖方有权解除合同,并要求买方赔偿损失。

4. 与《1941 年美国对外贸易定义修订本》中 FOB 的区别问题

《2010 通则》中的 FOB 与《1941 年美国对外贸易定义修订本》中的 FOB 的区别主要有以下几点:

(1) 所使用的运输方式不同。《2010 通则》中的 FOB 仅适用于水上运输;而《1941 年美国对外贸易定义修订本》中的 FOB 适用于任何运输方式。

(2) 出口手续及费用的负担不同。《2010 通则》规定由卖方负责办理出口清关手续;而《1941 年美国对外贸易定义修订本》则解释为卖方根据买方的请求,在买方负担费用的情况下,协助买方取得出口所需要的证件,并由买方支付出口税和其他出口税费。

(3) 交货地点不同。《1941 年美国对外贸易定义修订本》中的 FOB 是在交通工具上交货,有 6 种情况,仅第 5 种 FOB Vessel(named port of shipment)装运港船上交货与《2010 通则》规定的 FOB 术语含义相类似。所以,在与北美国家进行贸易时,如用 FOB 术语成交,则必须注明是采用《2010 通则》还是适用《1941 年美国对外贸易定义修订本》。如采用后者,则需要在 FOB 后面加上“Vessel”(船舶)字样,如“FOB Vessel New York”证明是在纽约港交货,若只写“FOB New York”,则可能是在纽约城内的某地交货。

课堂案例

A Chinese company import from USA 4 000 pieces of chinaware at the price of USD 10/pc FOB Vessel New York. The buyer opened an irrevocable Letter of Credit at sight in favor of the seller for the amount of USD 40 000 as scheduled. However, the seller asked for increasing the amount of L/C to USD 40 800 otherwise the buyer

will remit by T/T the relevant customs duties and license charges separately.

Question: Is the seller's requirement reasonable?

我国某公司从美国进口 4 000 件瓷器, 单价为 10 美元 FOB 船舶纽约。买方开出以卖方为受益人的不可撤销即期信用证, 信用证总金额为 40 000 美元。卖方收到信用证后要求增加信用证金额至 40 800 美元或买方通过电汇等其他支付方式承担相关的关税和许可证申请等各种费用 800 美元。

请问: 卖方的要求是否合理?

【案例分析】

卖方的要求合理。

因为根据《1941 年美国对外贸易定义修订本》的规定, 使用 FOB Vessel (named port of shipment) 这一贸易术语时, 买方应支付因领取由原产地/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而发生的一切费用, 支付出口税和因出口而征收的其他税捐费用。所以, 在本案例中, 卖方的要求合理。

三、CFR 术语

CFR, Cost and Freight (... named port of destination), 即成本加运费 (……指定目的港), 又称运费在内价。以前业务上用 C&F 表示, 个别也有用 CNF 表示的。It means that the seller delivers the goods on board the vessel at the named port of shipment or procures the goods already so delivered. The CFR term can be used only for sea and inland waterway transport.

CFR 术语是装运港交货的贸易术语。该术语指在装运港将货物装到船上后卖方即完成交货。但是, 卖方必须支付将货物运至指定目的港所需的运费。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, 由买方承担。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。

(一) 卖方义务

(1) 负责在合同规定的日期或期间内, 在指定装运港, 将符合合同的货物按港口惯常方式交至买方指定的船上, 并给予买方充分的通知。

(2) 负责办理货物出口手续, 取得出口许可证或其他核准书。

(3) 签订运输合同, 承担将货物装上船的一切费用和 risk, 以及运至目的地的运费。

(4) 负责提供商业发票和证明货物已交至船上的通常单据。

(二) 买方义务

(1) 负责按合同规定支付价款。

(2) 取得进口许可证或其他核准书, 并办理货物进口以及必要时经由另一国过境运输的一切海关手续。

(3) 负担货物在装运港装上船后的一切费用和 risk。

(4) 买方应承担包括驳船费和码头费在内的卸货费, 运输合同中该费用已由卖方支付的除外。

(5) 收取卖方按合同规定交付的货物, 接受与合同相符的单据。

 课堂案例

我国 L 公司于某年 3 月与英国 B 公司按 CFR 条件签订了一份出口帆布手包的合同。根据合同规定, L 公司向 H 海运公司(以下简称 H 公司)办理定舱。H 公司接受承运后开始进行配载。由于 L 公司业务繁忙, 没有时间会同 H 公司一起查看货物装箱情况, 故 H 公司没有到生产厂家亲自查看整批货物的装箱情况。货物装箱完毕后, H 公司在合同规定的装运期内, 将货物送往利物浦。一个月后, B 公司来电向 L 公司索赔, 原因是帆布包有很大刺激性气味, 影响推销。经查, 帆布包的刺激气味是在运输过程中造成的。同时, L 公司认为双方是在 CFR 条件下交易的, 自己已经完成了交货, 因此, 之后的货物灭失或损坏的风险应该由 B 公司自己承担。L 公司进一步分析认为, CFR 要求 B 公司购买保险, 所以 B 公司也应该向保险公司申请赔付。第二天, B 公司再次来电称根据《2010 通则》的规定, 卖方提供符合合同规定的货物是卖方基本的义务。帆布包之所以产生刺激性气味, 是由于集装箱油漆没有干透所致。在 CFR 条件下, 卖方负责租船订舱, 因此, 其向 L 公司进行索赔是完全合理的。请问应由谁来承担此次损失, 卖方、买方还是承运人? 可否向保险公司索赔?

【案例分析】

(1) 风险与责任的关系。风险是指事故发生的可能性。在 CFR 条件下, “船上”只能是划分双方风险的界限。责任是合同规定的交易双方必须尽的义务, 是双方约定的。责任并不随着风险的转移而转移。卖方的责任直至买方接受了货物, 甚至买方接受了货物的一定时期后才终止。在 CFR 条件下, L 公司作为卖方, 完成了交货义务, 则风险已经转移到了买方 B 公司。但是, 对货物造成的损失, 确实是由于运输集装箱的问题, 故 L 公司应承担责任。

(2) 保险公司的承保问题。要想得到保险公司的赔付, 被保险人必须满足以下三个条件: 被保险人在保险事故发生时必须具有保险利益; 必须投了相关险别; 损失不属于除外责任。

(3) 不适货的责任归属问题。适货意味着船舶及其设备适于接受货物, 以便将货物运至目的港, 以履行承运人要把货物安全运达目的地交与收货人的责任。不适货而造成的货损是承运人的责任。

结果: 经过再次调查, 确认情况属实。于是, L 公司同意降价 20% 后收回货款了结此案。L 公司可向承运人要求索赔。

(三) 使用 CFR 术语的注意事项**1. 关于装船通知的问题**

按 CFR 条件成交, 卖方安排运输, 但由买方办理货运保险。如果卖方装船后不及时通知买方, 买方就无法及时办理保险, 甚至有可能出现漏办货运保险的情况。如因卖方疏忽致使买方未能投保, 那么卖方不能以风险在装运港船上发生转移为由免除责任, 而要承担货物在运输途中的风险。由此可见, 在 CFR 条件下的装船通知有着更为重要的意义。

2. 关于费用划分与风险划分的分界点问题

按 CFR 条件成交, 风险转移的界限与 FOB 相同, 以在装运港货物装上船为分界点。所

以,CFR 也属于装运港交货的贸易术语。卖方只保证按时装运,并不保证货物按时抵达目的港,也不承担把货物送到目的港的义务。在费用划分方面,卖方只支付承运人从装运港至目的港的正常运费,途中发生意外事故而产生的额外费用应由买方负担。



课堂案例

M 公司以 CFR 条件出口一批瓷器。按期在装运港装船后,M 公司即将有关交易单据寄交买方,要求买方支付货款。过后,业务人员发现忘记向买方发出装船通知。此时,买方已来函向 M 公司提出索赔,因为货物在运输途中因海上风险而损毁。请问 M 公司能否以货物运输风险是由买方承担为由拒绝买方的索赔?

【案例分析】

根据 CFR 术语的规定,交易双方的风险在装运港装上船时发生转移,交货前的风险由卖方承担,货物装上船以后的风险由买方承担。有鉴于此,买方为了保证自己在遭到风险时减少损失,可以通过向保险公司办理货运保险手续将风险转嫁给保险公司。但是,买方能否及时办理保险取决于卖方在装运港装船后是否及时向买方发出装船通知。根据 CFR 术语的规定,卖方在货物装船后及时向买方发出装船通知是其重要的义务。如果卖方未及时向买方发出装船通知导致买方未能及时办理保险手续,由此引起的损失由卖方负担。

就本案例而言,很显然卖方没有及时向买方发出装船通知,导致买方未及时办理货物保险,而货物却因海上风险而损毁。故 M 公司理应对该项货物损失负责,而不能以风险已转移给买方为由拒绝买方的索赔。

3. 象征性交货

在 CFR 贸易术语下,交易双方不直接接触。卖方按合同规定的时间和地点将货物装上运输工具或交付承运人后,向买方提供包括物权证书在内的有关单证,凭承运人签发的运输单据及其他商业单据履行交货义务,而无须保证到货。这是典型的单据买卖,也叫象征性交货。

CFR、CIF、CPT 和 CIP 都是典型的象征性交货术语。

4. 卸货费用负担问题

按照 CFR 条件成交,卖方负责将合同规定的货物运往合同规定的目的港,并支付正常的运费。至于货物到达目的港后的卸货费用由谁负担也是一个需要考虑并加以明确的问题。如果使用班轮运输,由于装卸费用已计入班轮运费之中,故在卸货费由谁负担上不会引起争议。而大宗商品一般采用租船运输。在租船运输情况下,卖方要承担将货物运至目的地的费用,买方应承担包括驳船费和码头费在内的卸货费。如果卖方签订的运输合同中包含了目的港发生的卸货费,除非双方另有约定,卖方无权要求买方补偿。

世界各港口的惯例不同,对于卸货费用也有不同的规定。为了解决这一问题,就产生了 CFR 贸易术语的各种变形。

(1) CFR 班轮条件(CFR Liner Terms),指卸货费用按照班轮的做法办理。也就是说,买方不负担卸货费,而由卖方负担。

(2) CFR 卸到岸上(CFR Landed),指由卖方承担货物卸到码头上的各项有关费用,包

括驳船费和码头捐税(这一条我国不采用)。

(3) CFR 吊钩下交货(CFR Ex Tackle),指卖方负责将货物从船舱卸到轮船吊钩可及之处(码头上或驳船上)的费用。在轮船不能靠岸的情况下,驳船费及货物从驳船卸到岸上的费用,概由买方负担。

(4) CFR 舱底交货(CFR Ex Ship's Hold),指货物运达目的港后,自船舱底起一切卸货费用由买方承担。

CFR 的变形只是为了说明卸货费用的负担问题,并不改变 CFR 的交货地点和风险划分的界限。

四、CIF 术语

CIF, Cost Insurance and Freight (... named port of destination), 即成本、保险加运费(……指定目的港)。It means that the seller delivers the goods on board the vessel at the named port of shipment or procures the goods already so delivered.

CIF 术语是装运港交货的贸易术语,也是国际贸易中常用的术语之一。它是指卖方以在装运港把货物装上承运人船舶的方式交货。卖方负责出口清关,签订运输合同,并支付必要的成本和运费,将货物运至指定的目的港。同时,卖方还要为买方在运输途中货物的灭失和损坏风险办理保险,支付保险费用。这一术语仅适用于海运和内河水运。

(一) 卖方义务

(1) 负责在合同规定的日期或期间内,在装运港,将符合合同规定的货物交至运往指定目的港的船上,并给予买方充分的通知。

(2) 负责办理货物出口手续,取得出口许可证或其他核准书。

(3) 负责租船或定舱,并支付至目的港的运费。

(4) 负责办理货物运输保险,支付保险费。

(5) 负责货物在装运港装上船的一切费用和 risk。

(6) 负责提供商业发票、证明货物已交至船上的通常单据及保险单据。

(二) 买方义务

(1) 负责按合同规定支付价款。

(2) 负责办理货物进口手续,取得进口许可证或其他核准书。

(3) 负担货物在装运港装上船后的一切费用和 risk。

(4) 收取卖方按合同规定交付的货物,接受与合同相符的单据。

(三) 使用 CIF 术语的注意事项

1. 保险险别问题

按 CIF 条件成交,卖方应负责订立保险合同,按约定的险别和金额投保货物运输险,支付保险费,提交保险单。但是,卖方是为买方的利益办理的保险,属代办性质。货物在运输途中灭失或损坏的 risk 由买方负担。如果发生意外,买方凭保险单直接向保险公司索赔,能否得到赔偿卖方概不负责。按 CIF 成交,卖方应投保什么险别可以按照合同的规定办理,如果合同没有规定,则根据惯例来办。《2010 通则》规定,卖方只需投保最低险别。



课堂案例

S 公司以 CIF 条件出口一批罐头,但遇到以下问题:

(1) 合同签订后,接到买方来函,声称合同规定的目的港口最近经常发生暴乱,要求 S 公司在办理保险时加保战争险。

对此,S 公司应如何处理?

(2) 这批货物运抵目的港后,S 公司接到买方支付货款的通知。对方声明:因货物在运输途中躲避风暴而增加的运费已代 S 公司支付给船公司,所付的货款中已将此项费用扣除。

对此,S 公司应如何处理?

【案例分析】

(1) S 公司应回函买方,声明若战争险的费用由买方支付,则答应买方要求;否则,拒绝买方的要求。

在 CIF 条件下,卖方负责投保并支付保险费,只需投保最低险别,没有义务投保战争险,除非买方要求并由买方承担费用,或者双方在合同中另有约定。在上述案例中,买方是在合同签订以后要求加保战争险的,所以此项费用应由买方承担。

(2) S 公司应拒绝买方将货船躲避风暴而增加的费用从货款中扣除的做法,应向买方追回这笔款项。

在 CIF 条件下,卖方负责租船订舱、支付运费,但卖方支付的运费只是从装运港至目的港的正常运费。按照风险责任的划分,因运输途中的风险而增加的运费,应由买方承担。

2. 租船订舱问题

根据 CIF 术语下交易双方的责任划分,卖方应在合同规定的时间内将货物装运出口,自费订立运输合同,使用通常类型可供运输合同货物的海船,并采用通常条件及惯驶的航线。除非双方另有约定,对于买方提出的关于限制载运船舶的国籍、船龄、船型、船级以及指定装载某班轮公会的船只等项要求,卖方均有权拒绝接受。在实际业务中,若买方提出了上述要求,卖方在能办到而又不增加费用的情况下,可以考虑接受。

3. 卸货费用负担问题

对于装卸费用的问题,不同的国际惯例有不同的解释,各国各地区的习惯做法也不相同。为了解决这一问题,就产生了 CIF 贸易术语的各种变形。

(1) CIF 班轮条件(CIF Liner Terms),指卸货费用按班轮的做法办理。也就是说,卸货费已包括在运费之中,买方不负担卸货费。

(2) CIF 舱底交货(CIF Ex Ship's Hold),指货物运抵目的港后,自船舱底将货卸到码头的卸货费用由买方负担。

(3) CIF 卸到岸上(CIF Landed),指由卖方负担卸货费,包括可能发生的驳船费和码头捐税。

(4) CIF 吊钩下交货(CIF Ex Tackle),指卖方负责将货物从船舱卸到船舶吊钩所及之处(码头上或驳船上)的费用。在船舶不能靠岸的情况下,租用驳船的费用和货物从驳船卸到岸上的费用,概由买方负担。

4. CIF 是否是到岸价的问题

采用 CIF 术语时,卖方的基本义务是负责按通常条件租船订舱,支付到达目的港的运费,并在规定的装运港和规定的期限内将货物装上船,装船后及时通知买方;同时,卖方还要

负责办理从装运港到目的港的海运货物保险,并支付保险费。

《2010 通则》对于 CIF 卖方责任的规定常被人误认为 CIF 价是“到岸价”。在我国早期的对外贸易实践中也常常把 CIF 价格称为到岸价。其实,按 CIF 条件成交时,卖方仍然是在装运港交货,卖方承担的风险也只到装运港装船时为止,货物装上船以后的风险则由买方承担。货物在装船后发生的除装运港到目的港的运费、保险费以外的其他费用也要由买方负担。除此之外,买方还要自负风险和费用、取得进口许可证和其他官方证件、办理进口手续并按合同规定支付货款。而“到岸价”中卖方承担的风险和费用应该是到达目的港,交货的地点也应该是在目的港,应属于目的港实际交货的贸易术语。

课堂案例

D 公司按 CIF 条件向欧洲某国出口一批草编制品。合同规定由 D 公司向中国人民保险公司投保一切险,并采用信用证方式支付。D 公司在规定的期限将货物运至合同指定的我国某港口并装船完毕。船公司签发了提单,然后在中国银行议付了款项。第二天,D 公司接到客户来电,称装货的海轮在海上失火,草编制品全部烧毁,客户要求 D 公司出面向中国人民保险公司提出索赔;否则,要求 D 公司退回全部货款。D 公司果断拒赔,并提出了解决的办法,区分了交易双方的责任,解决了此案。

【案例分析】

本案例中的合同属 CIF 性质。按国际商会制定的《2010 通则》的规定,交易双方有关货物风险的划分是以货物在约定的装运港装上船的时间为界限的。凡是货物在装船后发生的风险,应当由买方负责。既然货物是在运输途中发生损失的,那么该风险就应由买方承担,买方可持卖方转让给自己的保险单证向保险公司提出索赔。另外,按照 CIF 价格成交的合同是一种特定类型的合同,它的特点是“凭单据履行交货义务,并凭单据付款”。只要卖方按照合同的规定将货物装船并提交齐全的、正确的单据,即使货物在运输途中遭受毁损或灭失,买方也不能拒收单据或向卖方索要支付的货款。

启示:

(1) 在 CIF 合同中,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据,就算完成了交货义务,而无需保证到货。

(2) 在 CIF 合同中,卖方是凭单交货,买方是凭单付款。只要卖方如期向买方提交了合同规定的全套合格单据,即使货物在运输途中损坏或丢失,买方也必须履行付款义务。

第二节 适用各种运输方式的贸易术语

一、EXW 术语

EXW, Ex Works, 即工厂交货。It means that the seller delivers when he places the goods at the disposal of the buyer at the seller's premises or another named place (i. e.

works, factory, warehouse, etc), not cleared for export and not loaded on any collecting vehicle.

EXW 术语代表了在商品的产地或所在地交货的条件。按该术语成交时,卖方要在规定的时间和约定的交货地点将合同规定的货物准备好,在其所在地(工厂、仓库等)将备妥的货物交付买方,履行其交货义务。卖方不承担将货物装上买方备妥的运输工具的义务,不负责办理出口清关手续,无订立运输合同与保险合同的义务。风险转移以在指定的交货地点将货物置于买方支配之下时为分界点,费用划分与风险转移的分界点相一致。买方承担自卖方的所在地将货物运至预期目的地的全部费用和 risk。因此,这是卖方承担义务最小或者说买方承担义务最大的一种价格术语。在买方不能直接或间接地办理出口手续的情况下,不要使用该术语。该术语适合于各种运输方式。

(一) 卖方义务

- (1) 在合同规定的时间、地点,将合同要求的货物置于买方的处置之下。
- (2) 承担将货物交给买方处置之前的一切费用和 risk。
- (3) 提交商业发票或具有同等作用的电子信息。

(二) 买方义务

- (1) 在合同规定的时间、地点,受领卖方提交的货物,并按合同规定支付货款。
- (2) 承担受领货物之后的一切费用和 risk。
- (3) 自负 risk 和费用,取得出口和进口许可证或其他官方批准文件,并办理货物出口和进口的一切海关手续。



课堂案例

M 公司按 EXW 条件向 A 公司出口一批原材料,双方约定于 2008 年 5 月 12 日在 M 公司成都工厂仓库交货。5 月 12 日上午双方到达交货仓库,由于 A 公司租用的货车在途中发生车祸无法到达现场运货,双方约定先验货过磅,并将货物暂放在 M 公司仓库的某个区域内,第二天早上 A 公司再派货车来装运。结果当天下午发生地震,位于该仓库的货物大部分毁损。请问该批货物的损失应该由谁来承担?

【案例分析】

在 EXW 条件下, risk 是在交货时发生转移的,即交货前的 risk 由卖方承担,交货后的 risk 由买方承担,但货物需特定化。在本案例中,货物虽然放在卖方仓库,但双方交货的事实已形成,卖方的义务已完成,所以 risk 应由买方承担。

二、FCA 术语

FCA, Free Carrier (... named place), 即货交承运人(……指定地点)。It means that the seller delivers the goods, cleared for export, to the carrier nominated by the buyer at the named place.

按照 FCA 术语成交,卖方只要在指定的地点将货物交给买方指定的承运人,并办理出口清关手续,即完成交货。该术语可用于各种运输方式,包括多式联运。若买方指定承运人以外的人领取货物,则当卖方将货物交给此人时,即视为已履行了交货义务。

(一) 卖方义务

(1) 在合同规定的时间和装运地,将合同规定的货物置于买方指定的承运人控制之下,并及时通知买方。

(2) 承担货物交给承运人控制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文件,并办理货物出口所需的一切海关手续。

(4) 提交商业发票和证明卖方已按规定交货的清洁提单,或具有同等效力的电子信息。

(二) 买方义务

(1) 订立运输合同,支付运费,并将承运人名称、交货地点和交货时间及时通知卖方。

(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批准文件,并办理货物进口所需的一切海关手续。

(三) 使用 FCA 术语的注意事项

1. 承运人的含义问题

按 FCA 条件成交,卖方在规定的的时间和地点将货物交给承运人并办理海关手续,就完成了交货义务。这里所说的承运人,既包括实际履行运输业务的承运人,也包括代为签订运输合同的运输代理人。即使运输代理人拒绝承担承运人的责任,卖方也要按买方的指示,把货物交给运输代理人。

2. 不同运输方式下的交货地点和装卸责任

按 FCA 条件成交时,在以下情形下交货完成:

(1) 若选定的地点是卖方所在地,当货物被装上买方指定的承运人或代表买方的其他人提供的运输工具时,交货完成。

(2) 在其他任何地点,当货物在卖方的运输工具上尚未卸货,而交给买方指定的承运人或其他人处置时,交货完成。

若买方未明确指定交货地点内特定的交付点,且有数个交付点可供使用时,卖方有权选择最适合其目的的交货地点。

交货地点的选择直接影响到装卸责任的划分:卖方在其所在地交货,卖方应负责装货,并承担装货费;若在其他任何地点交货,卖方不负责卸货和装货费。

3. 费用及风险转移的问题

FCA 条件下风险的转移是以货交承运人处置为界的。这不仅是在海运以外的其他运输方式下如此,即使是在海洋运输方式下,卖方也是在将货物交给海运承运人时即算完成交货,风险就此发生转移。

由于 FCA 与 F 组其他术语一样,在通常情况下是由买方负责订立运输契约的。因此,买方要及时将承运人名称及有关事项通知卖方,卖方才能如约完成交货义务,并实现风险的转移。如果买方未能及时给予卖方上述通知,或者买方所指定的承运人未能收受货物,那么此后的风险应由谁来承担?对于这一问题,《2010 通则》中做了解释,如果发生上述情况,则

自规定的交付货物的约定日期或期限届满之日起,买方承担货物灭失或损坏的一切风险。由此可见,对于 FCA 条件下风险转移的界限问题也不能简单化地理解。一般情况下,在承运人控制货物后,风险由卖方转移给买方;如果由于买方的责任,使卖方无法按时完成交货,只要货物已划归买方,那么风险转移的时间可以前移。

按 FCA 术语成交,交易双方承担费用的划分也是以货交承运人为界的。也就是说,卖方负担货物交给承运人控制之前的有关费用,买方负担货交承运人之后所发生的各项费用。买方委托卖方代办一些本属自己义务范围内的事项所产生的费用,以及由于买方的过失所引起的额外费用,均应由买方负担。由此可见,在特殊情况下,费用负担也可同风险一样提前转移。

课堂案例

A 公司按 FCA 条件从国外 B 公司进口一批化工原料,合同规定由 B 公司代办运输事项。结果在装运期满时,B 公司来函通知,无法租到船,不能按期交货。因此,A 公司向国内用户支付了 10 万元违约金。请问对于这 10 万元损失 A 公司可否向 B 公司申请索赔?

【案例分析】

A 公司的 10 万元延期交货违约金不能向 B 公司索赔,应由自己承担。

本案例涉及 FCA 术语问题。使用 FCA 术语成交,买方负责订立运输契约,指定承运人到装运地点接货。买方可以委托卖方代办运输事项,但此项活动的风险和费用均由买方承担。

结合本案例,在 FCA 条件下,应由 A 公司负责租船订舱。但是,A 公司在自己承担风险的责任下委托 B 公司代办运输。所以,B 公司租不到船、订不到舱的风险应由 A 公司承担,由此而导致的赔付国内企业的违约金损失也应由 A 公司承担。

启示:该案例不仅适用于 FCA 术语,也适用于 FAS、FOB 等术语。本应由买方负责安排运输时,若由卖方代办运输,则发生的一切风险、费用及损失由买方承担。

三、CPT 术语

CPT, Carriage Paid to (... named place of destination), 即运费付至(……指定目的地)。It means that the seller delivers the goods to the carrier nominated by him, but the seller must in addition pay the cost of carriage necessary to bring the goods to the named destination.

CPT 术语是指卖方向其指定的承运人交货,并且支付将货物运至目的地的运费,买方承担交货之后的一切风险和其他费用。CPT 术语要求卖方办理出口清关手续。该术语可适用于各种运输方式,包括多式联运。

(一) 卖方义务

- (1) 签订从装运地将货物运往约定目的地的运输合同,并支付至目的地的运费。
- (2) 在合同规定的时间和装运地,将合同规定的货物置于卖方指定的承运人控制下,并及时通知买方。
- (3) 承担货物交给承运人控制之前的一切风险和费用。

(4) 自负风险和费用,取得出口许可证或其他官方批准文件,并办理货物出口所需的一切海关手续。

(5) 提交商业发票和买方在目的地提货所用的运输单据,或具有同等效力的电子信息。

(二) 买方义务

(1) 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。

(2) 承担受领货物之后所发生的一切风险和费用。

(3) 自负风险和费用,取得进口许可证或其他官方批准文件,并办理货物进口所需的一切海关手续,支付关税及其他相关费用。

(三) 使用 CPT 术语的注意事项

1. 风险划分的界限问题

CPT 的字面意思是运费付至指定目的地。但是,卖方承担的风险并没有延伸到指定目的地。这是因为货物自交货地点运至目的地运输途中的风险是由买方承担的,卖方只承担货物交给承运人控制之前的风险。在多式联运情况下,涉及两个以上的承运人,卖方承担的风险自货物交给第一承运人控制时即转移给买方。

2. 责任和费用划分问题

按 CPT 术语成交时,交易双方应在合同中规定装运期和目的地,以便卖方选定承运人,自费订立运输合同,将货物运往指定目的地。当双方约定由买方确定交货时间和目的地时,买方应及时给予卖方充分的通知,以利于卖方履行交货义务。卖方将货物交给承运人后,应向买方发出货已交付的充分通知,以利于买方在目的地受领货物。如果具体交货地点未确定或习惯上未确定,卖方可在指定目的地选择最适合其要求的地点。从交货地点到指定目的地的正常运费由卖方负担,正常运费之外的其他有关费用,一般由买方负担。货物的装卸费用可以包括在运费之中,统一由卖方负担,也可由双方在合同中另行约定。

双方的责任和义务类似于 CFR,不同点在于适用的运输方式不同、风险划分不同。CFR 以装上船为界,CPT 以货交承运人为界。

四、CIP 术语

CIP, Carriage and Insurance Paid to (... named place of destination), 即运费和保险费付至(……指定目的地)。It means that the seller delivers the goods to the carrier nominated by him, but the seller must in addition pay the cost of carriage necessary to bring the goods to the named destination.

使用 CIP 术语成交,卖方应向其指定的承运人交货,支付将货物运至目的地的运费并办理货物运输保险,支付保险费;买方承担卖方交货之后的一切风险和额外费用。CIP 术语要求卖方办理出口清关手续。该术语可适用于各种运输方式,包括多式联运。

(一) 卖方义务

(1) 签订将货物运往约定目的地的运输合同,并支付至目的地的运费。

(2) 在合同规定的时间和装运地,将合同规定的货物置于卖方指定的承运人控制下,并及时通知买方。

(3) 承担货物交给承运人控制之前的一切风险和费用。

(4) 按照买卖合同的约定,自付费用投保货物运输险。

(5) 自负风险和费用,取得出口许可证或其他官方批准文件,并办理货物出口所需的一切海关手续。

(6) 提交商业发票和买方在目的地提货所用的运输单据,或具有同等作用的电子信息。

(二) 买方义务

(1) 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。

(2) 承担受领货物之后所发生的一切风险和费用。

(3) 自负风险和费用,取得进口许可证或其他官方批准文件,并办理货物进口所需的一切海关手续,支付关税及其他相关费用。

(三) 使用 CIP 术语的注意事项

1. 关于货运保险问题

在 CIP 贸易术语条件下,由卖方负责办理货物运输保险,与保险人签订保险合同,并支付保险费。此时,卖方投保的性质与 CIF 条件下卖方为买方投保的性质是一样的,即卖方代替买方投保的性质,可以从投保险别的选择、保险金额的确定、保险期限和保险权利转让等方面充分说明这一点。

投保险别的选择是由交易双方根据使用不同运输方式而在合同中明确规定卖方投保的险别,也可以在信用证中规定卖方投保险别。如果买方未提出任何投保的险别,卖方也必须按照不同运输方式货物保险条款中最低承保范围的险别进行投保,但是,不包括投保战争、罢工、暴动和民变险等特殊附加险。若买方提出附加请求并由其承担费用,卖方可以予以投保。一般保险条款规定保险人承担责任起讫是“仓至仓条款”。但根据惯例规定,在 CIP 条件下,卖方投保期限为本术语买方承担风险区间并从买方接受交货时起,此阶段为买方可保利益阶段。

2. 关于货物运输问题

CIP 贸易术语适合各种运输方式,包括水运、空运、陆运和多式联运。卖方订立运输合同是有条件的,只限“按照通常方式经惯常路线”,按照通常条件订立运输合同。这里所指惯常路线“应该是人们往往以从事此类贸易人士的经常性的或一般做法必经的路线”。也就是说,如果卖方在订立运输合同时,惯常路线发生不可抗力受阻,卖方对订立运输合同可以免责,因此造成的晚交货或不交货,卖方不承担责任。

3. 关于装卸费用和过境海关费用

在 CIP 条件下,卖方应该在合同规定日期或期间内将货物交给承运人、其他人或第一承运人接管。若交货地点在卖方所在地,卖方应该负担装货费;若在其他地点交货,卖方则不负担卸货费。至于在目的地(港)的卸货费,则由买方负担。按照惯例,在 CIP 条件下,由卖方订立运输合同。需经第三国转运时,由买方还是由卖方负担经由第三国海关的有关费用必须在买卖合同中加以明确,否则会产生争议。

五、DAT 术语

DAT, Delivered at Terminal (... named terminal at port or place of destination), 即指定终端交货(……指定港口或目的地)。It means that the seller delivers when the goods, once

unloaded from the arriving means of transport, are placed at the disposal of the buyer at a named terminal at the named port or place of destination. "Terminal" includes any place, whether covered or not, such as a quay, warehouse, container yard or road, rail or air cargo terminal.

使用 DAT 术语成交, 卖方在指定的港口或目的地的指定运输终端将货物从抵达的载货运输工具上卸下, 交由买方处置时, 即为交货。卖方承担将货物送至指定港口或目的地的运输终端并将其卸下的一切风险和费用。卖方负责出口清关, 不负责进口清关。该术语适用于任何运输方式, 包括多式联运。

(一) 卖方义务

(1) 订立将货物按照通常路线和习惯方式运往进口国约定地点的运输合同, 并支付运费。

(2) 在合同规定的时间、地点, 将货物置于买方控制之下。

(3) 承担在指定港口或目的地运输终端约定地点将货物从运输工具上卸下交给买方控制之前的一切风险和费用。

(4) 自负风险和费用, 取得出口许可证或其他官方批准文件, 并办理货物出口的一切海关手续。

(5) 提交商业发票或具有同等作用的电子信息, 并自负费用提供通常的交货凭证。

(二) 买方义务

(1) 接受卖方提供的有关单据, 在指定的运输终端受领货物, 并支付货款。

(2) 承担受领货物后发生的一切风险和费用。

(3) 自负风险和费用, 取得进口许可证或其他官方批准文件, 并办理货物进口的一切海关手续。

(三) 使用 DAT 术语的注意事项

1. 风险转移

交货时风险发生转移, 即卖方在指定港口或目的地的运输终端将货物卸下交由买方处置时风险发生转移。由于卖方承担在特定地点交货前的所有风险, 故交易双方应尽可能确切地约定运输终端或运输终端内的特定地点。

2. 类似于《2000 通则》中的 DEQ

目的地或目的港的集散站交货(DAT), 取代了《2000 通则》中的 DEQ。这意味着当货物从任何到达的交通工具上卸至买方指定的港口码头或者指定的地点, 并由买方处置时, 卖方即完成交货。与 DEQ 相同的是, DAT 要求卖方为货物办理出口清关(仅当需要时), 但是, 卖方无义务办理货物进口入关、支付任何进口税费或者办理进口的任何相关海关手续。与 DEQ 不同的是, 在集装箱运输中, DAT 较 DEQ 更加方便实用。因为在集装箱货物运输中, 可能集装箱会在某港口卸下后进入堆场并等待再次运输, 而并非直接卸在卸货港码头。这种情况下的交货, 是原来的 DEQ 所不涉及的。

六、DAP 术语

DAP, Delivered at Place(... named place of destination), 即指定目的地交货(……指定目的地)。It means that the seller delivers when the goods are placed at the disposal of the

buyer on the arriving means of transport ready for unloading at the named place of destination. The seller bears all risks involved in bringing the goods to the named place. The parties are well advised to specify as clearly as possible the point within the agreed place of destination, as the risks to that point are for the account of the seller.

使用 DAP 术语成交, 卖方在指定的目的地将仍处于抵达的运输工具之上, 且已做好卸载准备的货物交由买方处置时, 即为交货。卖方承担将货物送至指定地点之前的一切风险和费用。卖方负责出口清关, 不负责进口清关。该术语适用于任何运输方式, 包括多式联运。

(一) 卖方义务

(1) 订立将货物按照通常路线和习惯方式运往进口国约定地点的运输合同, 并支付运费。

(2) 在合同规定的时间、地点, 将货物置于买方控制之下。

(3) 承担在指定地点将尚未从运输工具上卸下的货物交给买方控制之前的一切风险和费用。

(4) 自负风险和费用, 取得出口许可证或其他官方批准文件, 并办理货物出口的一切海关手续。

(5) 提交商业发票或具有同等作用的电子信息, 并自负费用提供通常的交货凭证。

(二) 买方义务

(1) 接受卖方提供的有关单据, 在指定的运输终端受领货物, 并支付货款。

(2) 承担受领货物后发生的一切风险和费用。

(3) 自负风险和费用, 取得进口许可证或其他官方批准文件, 并办理货物进口的一切海关手续。

(三) 使用 DAP 术语的注意事项

(1) 卖方不负责卸货, 不承担卸货的风险和费用。

(2) 由于卖方承担在特定地点交货前的所有风险, 故交易双方应尽可能确切地约定运输终端或运输终端内的特定地点。

(3) 类似于《2000 通则》下的 DAF、DES 和 DDU。

课堂案例

我国东北地区 F 外贸公司于 2016 年 9 月按照 DAP 满洲里条件与某俄罗斯商人签订了一笔矿产品的买卖合同。合同规定的数量为 8 000 吨, 可分批装运, 交货期为当年 12 月 30 日之前。签约后, F 外贸公司即开始备货、安排铁路运输, 并于 12 月 30 日之前将 8 000 吨产品分批发运出去。买方在满洲里铁路货运站接收货物, 发现 F 外贸公司未支付卸货费用, 只得自行支付并收货。买方经检验发现有短量现象, 同时还发现有一部分货物是在 2017 年 1 月份到达满洲里的。于是, 买方向 F 外贸公司发电通知: 卖方未支付卸货费用, 要求从货款中扣除; 卖方违反交货期和短交货物, 对此提出索赔。但是, F 外贸公司以铁路承运人出具的运输单据证明自己按时交了货, 并以商检证和铁路运单上所载明的数量证明自己是按量交货的, 拒绝赔偿。

请问: 在本案例中买方的要求是否合理? 卖方有无违约情况?

【案例分析】

(1) 买方的要求不合理, F 外贸公司应拒绝支付卸货费。DAP 术语是目的地交货, 指卖方在指定的目的地将仍处于抵达的运输工具之上, 且已做好卸载准备的货物交由买方处置时, 即为交货, 卖方不负责卸货。故买方的要求①不合理。

(2) 卖方违约。DAP 交货时间和风险划分以货交买方为转移, 卖方应承担交货前的所有风险和费用。本案例应该以货物到达满洲里的时间和到达满洲里时的数量为准。因此, 应判定为卖方迟交货, 同时数量短缺。

七、DDP 术语

DDP, Delivered Duty Paid (... named place of destination), 即完税后交货(……指定目的地)。It means that the seller delivers the goods to the buyer, cleared for import, and not unloaded from any arriving means of transport at the named place of the destination.

按 DDP 术语成交, 卖方负责将货物运到合同规定的进口国的指定地点, 履行其交货义务, 并承担交货前的一切责任、费用和 risk, 包括货物出口和进口的手续和费用。按 DDP 术语达成的交易实质上是在进口国(买方)国内市场的交易。该术语适合于各种运输方式。

(一) 卖方义务

- (1) 订立将货物按照通常路线和习惯方式运往进口国约定地点的运输合同, 并支付运费。
- (2) 在合同规定的时间、地点, 将货物置于买方控制之下。
- (3) 承担在指定目的地约定地点将尚未卸下的货物交给买方控制之前的一切费用和 risk。
- (4) 自负 risk 和费用, 取得出口和进口许可证以及其他官方批准文件, 并办理货物出口和进口的一切海关手续, 承担相关费用。
- (5) 提交商业发票或具有同等作用的电子信息, 并自负费用提供通常的交货凭证。

(二) 买方义务

- (1) 接受卖方提供的单据, 在指定地点受领货物并支付货款。
- (2) 承担受领货物后发生的一切费用及 risk, 包括卸货费。
- (3) 根据卖方要求, 并在卖方承担费用和 risk 的情况下, 给予卖方一切协助, 帮助其取得进口许可证或其他官方批准文件。

第三节 贸易术语的比较

在《2010 通则》中, 各个贸易术语下卖方与买方承担的责任、risk 和费用是不同的, 但在某些方面又有共同之处。前述贸易术语中应用最为广泛的是 FOB、CFR 和 CIF。随着运输方式的改革与发展, FCA、CPT 和 CIP 也逐渐得到广泛的应用。因此, 我们必须熟悉上述贸易术语, 正确掌握它们的用法与区别。

一、对 FOB、CFR 和 CIF 的分析

FOB、CFR 和 CIF 三种贸易术语是国际贸易中最常用的术语。就交易双方的义务来

说,它们在很多方面是相同的,不同之处在于租船订舱、支付运费、办理保险、支付保险费这几方面的责任。对 FOB、CFR 和 CIF 的异同分析如表 2-1 所示。

表 2-1 FOB、CFR、CIF 异同点一览表

项 目	内 容			
相 同 点	交货性质相同:都是凭单交货,凭单付款			
	运输方式相同:都是适用于水上运输			
	交货地点相同:都是在出口国港口			
	风险转移点相同:都是装运港货物装上船			
	办理出口清关手续相同:都由卖方办理			
不 同 点	运输责任、费用不同		办理保险、费用不同	
	FOB	买方	FOB、CFR	买方
	CFR、CIF	卖方	CIF	卖方

二、FOB、CFR、CIF 与 FCA、CPT、CIP 的区别

随着运输业的发展,原来主要用于海运的 FOB、CFR、CIF 已无法适应新形势发展的需要,因而相应出现了 FCA、CPT、CIP 三种可适用于任何运输方式的贸易术语。后三种术语与前三种术语在很多方面有相似之处,但又有其不同的特点。主要区别如表 2-2 所示。

表 2-2 FOB、CFR、CIF 与 FCA、CPT、CIP 的主要区别一览表

项 目	内 容
风险界限不同	FOB、CFR、CIF 以装运港货物装到船上为界
	FCA、CPT、CIP 以货交承运人为界
交货时间不同	FOB、CFR、CIF 的交货与装船时间相同,交货时间就是装船完毕的时间,也就是提单上载明的日期,交货时间与装船时间概念相同
	FCA、CPT、CIP 的交货时间与装运时间一般不一致,具体的装运时间由承运人决定
运输方式不同	FOB、CFR、CIF 适用于水上运输
	FCA、CPT、CIP 适用于任何运输
保险险别不同	FOB、CFR、CIF 涉及海洋货物运输保险
	FCA、CPT、CIP 涉及海、陆、空、邮等有关险别

三、《2010 通则》与《2000 通则》各贸易术语的总结比较

为便于学习、理解和掌握所学的国际贸易术语,现将《2010 通则》中的 11 种贸易术语进行归类汇总,如表 2-3 所示。

表 2-3 《2010 通则》国际贸易术语比较表

国际 代码	名 称	贸易术 语/合同 性质	交货 地点	交货运 输状态	风险 转移	运输责 任费用	保险责 任费用	出口 报关	进口 报关	适用运 输方式
EXW	Ex Works 工厂交货 (指定交货地点)	主运费未 付/启运合同	商品的产地或 所在地	不装上买方 备妥的车辆	货交买方	买方	买方	买方	买方	任何运 输方式(公 路、铁路、海 江、河、海 洋、航空)或 多式联 运
FCA	Free Carrier 货交承运人 (指定交货地点)	主运费未 付/装运合同	卖方所在地或 其他指定地点	货交承运 人,当地装,异 地不装	货交承运人	买方	买方	卖方	买方	
CPT	Carriage Paid to 运费付至 (指定目的地)	主运费已 付/装运合同	卖方所在地或 其他指定地点	装上指定运 输工具	货交承运人	卖方	买方	卖方	买方	
CIP	Carriage and Insurance Paid to 运费、保险费付至 (指定目的地)	主运费已 付/装运合同	卖方所在地或 其他指定地点	装上指定运 输工具	货交承运人	卖方	卖方	卖方	买方	
DAT	Delivered at Terminal 指定终端交货 (指定港口或目的地的运 输终端)	到达/到达 合同	指定港口或目 的地的约定运输 终端	将货物从抵 达的运输工具 上卸下	买方控制	卖方	卖方	卖方	买方	
DAP	Delivered at Place 目的地交货 (指定目的地)	到达/到达 合同	指定目的地	无须卸下	买方控制	卖方	卖方	卖方	买方	
DDP	Delivered Duty Paid 完税后交货 (指定目的地)	到达/到达 合同	指定目的地	无须卸下	买方控制	卖方	卖方	卖方	卖方	

续表										
国际 代码	名 称	贸易术 语/合同 性质	交货 地点	交货运 输状态	风险 转移	运输责 任费用	保险责 任费用	出口 报关	进口 报关	适用运 输方式
FAS	Free Alongside Ship 船边交货 (指定装运港)	主 运 费 未 付/装运合同	指定装运港买 方所派船只的旁 边	置于码头或 船舶	买 方 指 定 船 边	买方	买方	卖方	买方	海 运 和 内 河 水 上 运 输 方 式
FOB	Free on Board 船上交货 (指定装运港)	主 运 费 未 付/装运合同	指定装运港买 方所派船只上	置于买方指 定船舶之上	货 物 装 上 船	买方	买方	卖方	买方	
CFR	Cost and Freight 成本加运费 (指定目的港)	主 运 费 已 付/装运合同	装运港卖方自 己安排的船只上	装上指定船 舶	货 物 装 上 船	卖方	买方	卖方	买方	
CIF	Cost Insurance and Freight 成本加保险费、运费 (指定目的港)	主 运 费 已 付/装运合同	装运港卖方自 己安排的船只上	装上指定船 舶	货 物 装 上 船	卖方	卖方	卖方	买方	

《2000 通则》中各贸易术语下交易双方责任、风险、费用的划分情况如表 2-4 所示。

表 2-4 《2000 通则》中贸易术语责任、风险、费用划分汇总表

类别	名 称	交货地点	运输 费	保险 费	风险 转移	出口 结关	进口 结关	运输 方式	各组特点					
E 组	EXW(工厂交货)	卖方工厂	买方	买方	交货时	买方	买方	各种 运输	内陆 交货					
F 组	FCA(货交承运人)	交 承 运 人 (买 方 指定)							装运港 船舷	卖方	各种 运输	装运合同， 运费未付		
	FAS(船边交货)	指定装运港船边												
	FOB(船上交货)	指定装运港船上												
C 组	CFR(成本加运费)	装运港船上		卖方		卖方	买方	海运、 内河	装运合同， 运费已付					
	CIF(成 本、保 险 费加运费)	装运港船上												
	CPT 运费付至	交第一承运人						买方		各种 运输				
	CIP(运 费、保 险 费付至)	交第一承运人						卖方			交货时	卖方	卖方	各种 运输
D 组	DAF(边境交货)	边 境 指 定 地 点 (不卸货)	卖方	卖方		卖方	卖方		陆上 运输	到货合同				
	DES(目的港船上 交货)	目的港船上(不 卸货)							海运、 内河					
	DEQ(目的港码 头交货)	目的港码头(卸 到码头)												
	DDU(未 完 税 交货)	指定目的地(不 卸货)						各种 运输						
	DDP(完税交货)	指定目的地(不 卸货)												

国际商会制定的通则属于国际惯例,效力上并不存在“新法取代旧法”的说法,对当事人不产生必然的强制性约束力。交易双方应就所使用的通则版本在合同或信用证中给予明确,以免责任不清,产生纠纷,影响合同的履行。

第四节 贸易术语的选用

一、有关贸易术语的使用问题

(一) 关于“交货”

“交货”一词在《2010 通则》中有两种不同的含义:一是被用来规定卖方何时完成其交货义务,二是被用于规定买方受领或接收货物的义务。而《2010 通则》将重点放在卖方的交货义务上。11 种贸易术语根据其交货性质的不同被分为实际交货和象征性交货两大类。

实际交货的贸易术语规定,卖方必须在合同指定的地点把货物交由买方控制,才算是完成交货任务。在此条件下,装运单据不能代替货物,卖方必须在指定地点把实际货物交给买方。贸易术语 EXW、FAS、DAT、DAP、DDP 均属此类。

象征性交货的贸易术语有一个共同特点,即凭单交货、凭单付款。采用这类贸易术语时,卖方只要在合同规定的时间和地点,将货物装上指定的运输工具,取得合同规定的装运单据并提交给买方,就算完成了交货义务,哪怕是交给第一承运人,仍算是完成了交货,买方应在收到装运单据时付款。也就是说,买方凭单付款而不是凭实际交货付款。尽管买方购买的是货物,但在形式上,买方购买的是单据,只要卖方按照货物买卖合同的规定提交齐全、正确、及时的单据,买方就必须付款赎单。所谓齐全,是指卖方提交运输单据、商检单、发票、保险单或合同规定的其他单证。所谓正确,是指这些单据同货物买卖合同条款规定相符,商品的名称、品质、数量、装运港、运输单据出单日期、商检单日期、保险单日期均无差错。所谓及时,是指卖方交货完毕后就必须在合理时间内将单据交付买方,或在信用证规定的交单期内交付。如果卖方提交的单据不及时、不齐全,或者单据内容与货物买卖合同的规定不符,即使所交货物品质好、量足、准时,买方仍然可以拒不付款赎单。FCA、FOB、CFR、CIF、CPT、CIP 即属象征性交货的贸易术语。

由此可知,实际交货术语下的装运时间和象征性交货术语下的装运时间,有很大的区别,在实际业务中的重要性也就不同。如果 DAP London 和 CIF London 两个售货合同交货期都为某年 10 月,那么 DAP 合同项下的货物必须在 10 月中的任何一天运抵伦敦港,置于买方的有效控制之下;至于卖方何时装船,则要视距伦敦的距离、船舶航行速度、港口的装卸效率及拥挤情况而定,8 月、9 月或 10 月都可以。而 CIF 合同下的货物,则只能在 10 月装于约定装运港指定的船上,不能早,也不能晚。但是,卖方对装船以后的货物何时运抵伦敦甚至能否运抵伦敦不再负责。

(二) 关于“所有权”转移

所谓所有权,是指对财产享有占有、使用和处理的权利。所有权的转移是指此项权利何时由卖方转给买方。在实际交货的情况下,卖方在将货物交与买方之前,仍拥有货物的所有权,同时承担货物的全部风险。卖方一旦将货物交与买方并取得货款,就不再拥有所有权,也不再承担货物的风险。买方自取得货物之时起承担风险。显然,实际交货,所有权与风险同步转移。在象征性交货情况下,卖方在装运港装船取得海运提单后,并不是将代表货物所有权的凭证海运提单直接交给买方,而是通过银行逐步转移,直至买方银行向进口商提示跟

单汇票,买方付款赎单后,货物的所有权才能转移给买方。因此,在象征性交货的贸易术语中,所有权与风险转移时间是不一致的,风险转移在先,所有权转移在后。

(三) 贸易术语与合同条款的关系

贸易术语与合同条款的关系主要涉及合同的性质问题。在国际贸易合同中采用了某种贸易术语,一般情况下要求合同其他条款的解释内容同该术语的解释内容相一致。这时,人们使用所采用的术语名称来确定合同的性质和名称。例如,贸易合同采用了 CIF 贸易术语,合同的其他条款又与 CIF 相一致,那么这个合同就是 CIF 合同。

当然,贸易术语只是惯例而非法律。因此,交易双方选定了贸易术语并写进合同之后,还可以在合同中订出术语所没有包含的内容,甚至可以制定与贸易术语所赋予交易双方权利、义务相抵触的条款。但是,如果合同条款的规定同贸易术语所确定的交易双方的权利与义务发生了矛盾,则这一贸易术语的惯例解释不再适用该合同。也就是说,当合同的其他条款与术语的解释相反时,合同的性质就不再是这一术语所能概括的性质,即使交易双方明确标明是某某合同也无济于事。如果发生纠纷,任何仲裁机构和司法机构都不会再依据贸易术语来确定这一合同的性质。例如,一笔交易是按 CIF 价达成的,但合同的其他条款却规定货物自装运港至目的港的一切费用和 risk 均由卖方负担。这一条款超越了《2010 通则》对 CIF 的解释,故而该合同不再属于 CIF 合同性质。

(四) 贸易术语对商品价格的影响

在进出口贸易中采用不同的贸易术语签订合同,就会使同样商品的价格不一样。一般来说,卖方责任、费用和 risk 较大的贸易术语,商品的售价就高;反之,售价就低。可见,卖方商品的售价高低与其所承担的责任、费用和 risk 的大小呈正向变化。买方所处地位与卖方恰好相反,商品购价高低与其所承担的责任、费用和 risk 的大小呈反向变化。例如,EXW 术语,卖方只能按商品成本和利润定价;DDP 术语,除商品成本和利润外,卖方必须把运费、保险费、海关关税以及各种手续费加在商品的售价之内。所以,前者商品售价低,后者商品售价高。同理,前者买方购价低,后者买方购价高。

贸易术语之所以影响商品的价格,是因为不同贸易术语下的不同责任、费用和 risk 都可归结为货币,表现为成本之外的广义的业务费用。这些费用常常与货值相当,有时高达货值的数倍。这样一来,在未解释责任、费用和 risk 的归属之前,根本无法确定商品的价格。因此,只有确定了贸易术语,才能谈论商品的价格构成。

二、贸易术语的选择

使用不同的国际贸易术语意味着交易双方承担不同的义务、责任及 risk。采用何种贸易术语,既关系到双方的利益所在,也关系到能否顺利履约。不同贸易术语相对于交易双方的 risk 点划分各有不同。因此,交易双方应根据交易的具体情况,审慎、合理地选择国际贸易术语。这样做能使交易双方有效地防范和降低因贸易术语本身的局限性所带来的 risk,还可以规避出口商利用贸易术语进行欺诈所带来的 risk。

影响贸易术语选用的各种因素,在国际贸易的实践中是错综复杂地交织在一起的。而各因素对术语选用的影响,有的是相协同的,有的是相矛盾的。例如,外汇管制与运输、保险的办理是相协同的,外汇的增收、减支与争取自己办理运输、保险从而保障货物安全是相一致的。而有运输条件与运价上涨是相矛盾的,为保障货物安全且有运输条件的宜自己安排

运输,但运价上涨造成运输成本增加使得自己安排运输又在经济上不划算,此时,应综合考虑其他因素,全面权衡利弊,而后做出选择。

企业在实际业务中选用贸易术语时,应本着以下原则对各因素的轻重进行权衡:

- (1) 在保障货、款安全的前提下扩大贸易往来,不可因噎废食,也不可盲目追求成交量。
- (2) 在不违背国家宏观外贸政策的前提下追求企业自身利益最大化,并在无损于自身经济利益的情况下尽可能多为国家带来相关社会效益,如力求在本国办理运输、保险,以促进运输业、保险业的发展。
- (3) 立足眼前利益,注重长远发展。

(4) 以动态的眼光审视现实的状况,做出分析、预见,对静态的决策方案进行适时调整。

贸易术语多种多样。企业在进出口贸易实际业务中究竟采用哪一种,要视具体情况而定。在我国出口贸易中,尽量选择我方承担责任、费用和风险较大的贸易术语。尽管这些贸易术语的商品售价中包含了运费、保险费,以及较高的业务费开支,但是由我方负责租船订舱,可以做到船货衔接,避免在买方派船的情况下我方必须在装运期之前运抵码头候装的仓租费和候装期间的风险,还可避免买方所派船舶已进港候装而我方货物尚未运抵码头需向船方支付船期损失费用。从国家和民族利益方面来考虑,由我方负责运输、保险,有利于我国航运、保险事业的发展。

进口也是一样,应尽量争取我方责任、费用和风险较大的贸易术语。进口时采用这些术语,也是由我方租订运输工具并办理保险,同样也有利于我国航运、保险业的发展。但是,不能一概而论,要视具体情况而定,如运输费用看涨或在我方派船不便的情况下,应选择我方不负责运输的贸易术语。

企业在开展国际贸易的过程中,选用国际贸易术语还要充分考虑贸易货物的特点;进出口货物的品种和类别繁多,不同种类的货物又具有不同的特点。这些不同决定了在对其进行运输的过程中要采用不同的方式和方法,从而导致运输中运费开支的大小也存在很大的差异。有些货物的价值较低,但是在运输中所耗费的费用相对较高。在进行此类货物的交易中,若出口则选用 FOB 术语,若进口则应该选用 CIF 术语或 CFR 术语。此外,货物成交量的大小,也关系到运输安排的难易和经济核算的问题。所以,企业在订立合约过程中要综合考虑各种因素,慎重选择贸易术语。

在进行国际贸易的过程中,企业慎重地选择适当的国际贸易术语对于防范收汇风险、预防诈骗货款以及提高经济效益是非常必要的。例如,在我方进口大宗货物时,如需采用租船的方式来进行装运,则在原则上应采用 FOB 方式进行交易,由我方自行租船、投保,以此来最大限度地避免卖方与船方相勾结,利用租船提单的方式来骗取货款。又如,在采用货到付款或托运等商业信用的收款方式时,企业要尽量避免采用 FOB 术语或 CFR 术语,以此来最大限度地规避风险。

总而言之,国际贸易术语只是开展国际贸易时诸多贸易合同条件的一个方面,在开展国际贸易的过程中,企业要根据实际需要选用合适的贸易术语,以保证其与其他贸易条件相适应,最大限度地促进贸易顺利进行。



知识小结 >>>>

《2010 通则》将贸易术语分为两组:适用于各种运输方式的贸易术语有 7 种,分别为 EXW、FCA、CPT、CIP、DAT、DAP 和 DDP;仅适用水上运输方式的贸易术语有 4 种,分别为

FAS、FOB、CFR 和 CIF。本章重点介绍了后 4 种贸易术语,简单介绍了其他 7 种贸易术语。在此基础上对贸易术语进行了比较分析,并提出了在实际业务中如何选用合适的贸易术语及应当注意的问题。



引导案例分析 >>>>

卖方拒赔的理由是成立的,主要有以下几方面的原因:

- (1) 蜡烛在货物装船时经公证人检验合格,符合合同的规定。
- (2) 货物到达目的港后,20%的蜡烛油出现弯曲现象,是由于承运人将该批货物装在靠近机房的船舱内,由于舱内温度过高而造成的。而根据提单条款,承运人有妥善保管货物的义务,承运人没有恪尽职责,应承担赔偿责任。买方可持提单向承运人索赔。
- (3) 按 CFR 术语成交,办理保险由买方自理。如果买方购买了保险,而该损失又是承保的风险所致,买方也可凭保险单向保险公司索赔,与卖方没有关系。



复习思考题 >>>>

一、简答题

1. 在 FOB 条件下交易双方各自承担哪些义务?
2. 使用 FOB 术语时应注意哪些问题?
3. 使用 CFR 术语时需要注意哪些问题?
4. 按 CIF London 条件成交,卖方是否要在伦敦交货?
5. 为什么说把 CIF 价格称为“到岸价”是错误的?
6. 为什么说 CIF 交易是一种典型的象征性交货?
7. 为什么在 CFR、CPT 条件下卖方发出装船(运)通知非常重要?
8. 试述 FOB、CFR、CIF 3 种贸易术语的异同。
9. 试述 FCA、CPT、CIP 3 种贸易术语的异同。
10. 当买方要求卖方将货物交到进口国的内陆地点时,应选用何种贸易术语成交?

二、计算分析题

1. 某公司以 CFR 术语进口一批面粉,国外卖方按期租船将货物发往我方目的港。货到目的港后,我方发现该批面粉严重霉变。经调查,原因是使用的船舶是一艘超龄服役的船,设备老化、航行速度慢,且船方又沿途招揽货物,致使航期延长了一个多月,当时正处高温潮湿季节,因而面粉长时间在船舱中不能通风发生霉变。对此损失,我方应向谁索赔?
2. 西安某公司以 FOB 条件出口一批冻鸡。合同签订后接到买方来电,称租船较为困难委托我方代为租船,有关费用由买方承担。为了方便合同履行,我方接受了对方的要求。但是,时至装运期我方还是无法在规定装运港租到合适的船只,且买方又不同意改变装运港。因此,到装运期满时货仍未装船。买方因销售季节即将结束便来函以我方未按期租船履行交货义务为由撤销合同。面对此种情况,我方该如何处置?
3. 某公司以 CPT 条件出口一批冬装,公司按期将货物交给指定承运人,但运输途中由于天气原因延期一个月,错过了销售季节,买方以此为理由向该公司提出索赔。请问此项损失应由谁来承担?
4. D 出口公司按 FCA Shanghai Airport 条件向印度 A 商出口手表一批,货价

5 万美元,规定交货期为 8 月份,自上海运往孟买。其支付条件为买方凭孟买某银行转交的航空公司空运到货通知即期全额电汇付款。D 出口公司于 8 月 31 日将该批手表运到上海虹桥机场交由航空公司收货并出具航空运单,随即用电传向印度 A 商发出装运通知。航空公司于 9 月 2 日将该批手表空运至孟买,并将到货通知连同有关发票和航空运单交孟买某银行。该银行立即通知印度 A 商收取单据并电汇付款。此时,国际手表价格下跌,印度 A 商以 D 出口公司交货延期为由,拒绝付款、提货。D 出口公司坚持对方必须立即付款、提货。双方争执不下,遂提交仲裁。假如你是仲裁员,请问你会如何处理? 说明理由。

第二篇



国际货物买卖合同



第三章

合同的标的

学习目标

通过本章内容的学习,掌握商品品名、品质的内容及条款,计量单位、重量的计算方法,运输包装和销售包装的要求;熟悉表示品质的方法、包装标志的内容及品质条款、数量条款、包装条款的签订;了解商品条款的重要性;熟悉商品条款制定过程中的细节。

引导案例

新加坡某商行向我国一企业按 FOB 条件订购 5 000 吨铸铁井盖,合同总金额为 305 万美元(约合人民币 2 534.5 万元)。货物由买方提供图样进行生产。

该合同品质条款规定:铸件表面应光洁;铸件不得有裂纹、气孔、砂眼、缩孔、夹渣和其他铸造缺陷。

合同规定(1):订约后 10 天内卖方须向买方预付“反保证金”25 万元,交第一批货物后 5 天内退还保证金。

合同规定(2):货物装运前,卖方应通知买方前往产地抽样检验,并签署质量合格确认书;若质量不符合合同要求,买方有权拒收货物;不经双方一致同意,任何一方不得单方面终止合同,否则由终止合同的一方承担全部经济损失。

请问:该品质条款的内容能否接受?

在国际货物买卖合同中,有关品名、品质、数量及包装的条款是与合同标的(商品)有着密切关系的条款。合同对交易商品的品名、品质、数量及包装的描述是构成商品说明的重要组成部分,也是交易双方交接货物的基本依据。因此,世界上许多国家的合同法都将这些条款规定为主要条款。如果卖方交付的货物不符合上述合同条款的规定,买方有权根据违约情况,要求降低价格,或要求修补或交付替代货物,或要求损害赔偿,甚至可以拒收货物,解除合同。由此可见,在国际货物买卖合同中对交易商品的具体品名、品质、数量及包装条款

做出合理的规定,具有十分重要的法律意义和现实意义。

第一节 商品的品名

商品的品名又称商品的名称。在国际货物买卖合同中,它是指某种商品区别于其他商品的称呼或概念。

一、约定商品品名的意义

买卖合同是一种实物买卖,以一定物体的实际交付为要件,即买卖的对象是具有一定外观形态并占有一定空间的有形物。买卖合同的特征是通过合同的履行,将合同标的物的所有权由卖方转移至买方。众所周知,在国际贸易中,看货成交,一手交钱、一手交货的情况极少;而且国际货物买卖,从签订合同到交付货物往往需要相隔一段较长的时间;加之交易双方在洽商交易和签订货物买卖合同时,通常很少见到具体商品,一般只是凭借对拟买卖的商品做必要的描述来确定交易的标的。所以,在国际货物买卖合同中,列明合同的品名,就成为必不可少的条件。同时,要注意商标和品牌的区别,商标可以是品牌的全部或一部分,也可以单独设计,但必须依法注册,注册的商标受到注册国的法律保护。

按照有关法律和国际惯例的规定,合同中对品名的描述是构成商品说明的一个重要组成部分,是交易双方交接货物的一项基本依据,关系到交易双方的权利和义务。若卖方交付的货物不符合约定的品名或说明,买方有权提出损害赔偿,直至拒收货物或撤销合同。因此,列明品名具有重要的法律和实践意义。

二、品名条款的内容

国际买卖合同中对品名条款的规定并无统一的格式,可由交易双方酌情商定。

合同中的品名条款一般都比较简单,通常是在“品名”或“货物名称”的标题下列明交易双方成交商品的名称。有时为了省略起见,也可不加标题,只在合同的开头部分列明双方当事人同意买卖某种商品的文句。例如:

交易双方订立本合同,卖方同意按下列条件出售以下商品,买方同意按下列条件购买以下商品:××。

This contrast is made by and between the buyers and the sellers, where by the sellers agree to sell and the buyers agree to buy the under mentioned commodity according to the terms and conditions stated below: ××.

品名条款的规定,还取决于成交商品的品种和特点。就一般商品来说,有时只要列明商品的名称即可。但有的商品往往具有不同的品种、等级和型号。因此,为了明确起见,也要把有关具体品种、等级和型号的概括性描述包括进去,做进一步限定。此外,有的甚至把商品的品质规格也包括进去。在此情况下,它就不单是品名条款而是品名条款与品质条款的合并。

三、规定品名条款的注意事项

国际货物买卖合同中的品名条款是合同中的主要条件。因此,在规定此项条款时,应注

意下列事项:

(1) 商品品名必须明确、具体。命名商品的方法多种多样,有些以主要用途命名,有些以使用的主要原材料或主要成分命名,有些以外观造型或制造工艺命名,有些结合人名或地名命名,也有些冠以褒义词命名等。因此,在规定品名条款时,必须订明交易标的物的具体名称,避免空泛、笼统或含糊的规定,以确切地反映商品的用途、性能和特点,并便于合同的履行。

(2) 商品品名必须实事求是,切实反映商品的实际情况。合同条款中规定的品名必须是卖方能够供应而买方所需要的商品,凡做不到或不必要的描述性词句都不应列入,以免给履行合同带来困难。

(3) 为避免纠纷,商品品名应尽可能使用国际通行的名称。有些商品的名称各地叫法不太一样,为了避免误解,应尽可能使用国际上通行的称呼。若使用地方性的名称,交易双方应事先就其含义达成共识。对于某些新商品的定名及其译名,应力求准确、易懂,并符合国际上的习惯称呼。

(4) 注意选用合适的品名。有些商品具有不同的名称,因而存在着同一商品因名称不同而交付不同的关税和班轮运费的现象,或者在进出口方面受到不同的限制。为了减低关税、方便进出口和节省运费开支,在确定合同的品名时,应当选用对我方有利的名称。



课堂案例

韩国 KM 公司向我国 BR 公司订购大蒜 650 吨,双方当事人几经磋商最终达成了交易。但是,在缮制合同时,由于山东胶东半岛地区是大蒜的主要产区,通常我国公司都会以此为大蒜货源基地,BR 公司就按惯例在合同品名条款上打上了“山东大蒜”。可是,在临近履行合同时,大蒜产地由于自然灾害导致歉收,货源紧张。BR 公司紧急从其他省份征购,最终按时交货。但是,KM 公司来电称,所交货物与合同规定不符,要求 BR 公司做出选择,要么提供山东大蒜,要么降价;否则,将撤销合同并提出贸易赔偿。请问 KM 公司的要求是否合理?

【案例分析】

本案例是由于商品品名条款所引发的争议。KM 公司的要求是合理的。品名和品质条款是合同的重要内容,一旦签订合同,卖方必须严格按合同的约定交货。另外,在表示商品品质的方法中,有一种是凭产地名称买卖。产地名称代表着商品的品质,不同产地的同种货物其品质可能存在很大差别。因此,KM 公司要求提供山东大蒜的要求是合理的。

其实遇到上述情况,BR 公司可以援引不可抗力条款,及时通知买方,要求变更合同或解除合同。

在进出口贸易中,交易双方因语言习惯不同,对同一种商品,可能有不同的称呼。为了避免因商品名称引起的分歧,以及方便各国海关的贸易统计,人们就运用一定的规则,按照一定的标准对商品进行一定的分类,来规范使用商品名称。国际上影响最大、使用国家最多的当属原海关合作理事会(现名世界海关组织)于 1998 年实施的《商品名称及编码协调制度》(以下简称《协调制度》)。《协调制度》的主要内容是品目和子目,即代表各种各样商品名称及其规格的列目。中国海关为了海关征税和海关统计工作的需要,根据《协调制度》分别

编制了《中华人民共和国海关进出口税则》(以下简称《进出口税则》)和《中华人民共和国海关统计商品目录》(以下简称《海关统计商品目录》),对我国的进出口商品进行分类。



知识链接

从1992年1月1日起,我国《进出口税则》就采用了世界海关组织实施的《协调制度》,该制度是一部科学的、系统的国际贸易商品分类体系,采用八位编码,适用于税则、统计、生产、运输、贸易管制、检验检疫等多方面。目前,全球贸易量98%以上的货物都是按这一目录分类的。它已成为国际贸易的一种标准语言。

我国进出口商品编码实行十位编码,前八位等效采用《协调制度》编码。商品编码第一、二位数码代表“章”,第三、四位数码代表“目”,第五、六位数码代表“子目”,第七、八位数码是我国子目,它是在《协调制度》分类原则和方法基础上,根据我国进出口商品的实际情况延伸的两位编码。在进出口申报时,由于通关计算机系统的原因,对于八位数的编码,需要在后面补两个“0”,补足十位。

例如,编码7801100000为精炼铅,其中,第七、八位数码子目号列为我国增加的编码。

第二节 商品的品质

商品的品质又称商品的质量,是指商品的外观形态和内在质量的综合,如造型、结构、色泽、味觉,以及化学成分、物理和机械性能、生物学特征等技术指标或要求。

一、商品品质的重要性

提高商品的质量具有十分重要的意义。因为品质的优劣直接影响商品的使用价值和价格。它是决定商品使用效能和影响商品市场价格的重要因素。在当前国际市场竞争空前激烈的条件下,许多国家都把提高商品质量、力争以质取胜,作为非价格竞争的一个主要组成部分。它是加强对外竞销的重要手段之一。因此,在出口贸易中,不断改进和提高出口商品的质量,不但可以增强出口竞争能力、扩大销路、提高售价,为国家和企业创造更多的外汇收入,而且可以提高出口商品在国际市场的声誉,并反映出口国的科学技术和经济发展水平。在进口贸易中,严格把好进口商品质量关,使进口商品适应国内生产建设、科学研究和消费者的需要,是维护国家和人民利益,并确保提高企业经济效益的重要手段。

为了使进出口商品的质量适应国内外市场的需要,在出口商品的生产、运输、存储、销售过程中,必须加强对品质的全面管理。在进口商品的订货、运输、接收等环节中,应当切实把好质量关。

由于国际贸易的商品种类繁多,即使是同一种商品,在品质方面也可能因自然条件、技术和工艺水平以及原材料的使用等因素的影响而存在着种种差异。这就要求交易双方在商订合同时,必须就品质条件做出明确规定。

合同中的品质条件是构成商品说明的重要组成部分,是交易双方交接货物的依据。英

国《货物买卖法》把品质条件作为合同的要件。《公约》规定,卖方交货必须符合约定的质量,如卖方所交货物不符合约定的品质条件,买方有权要求损害赔偿,也可要求修补或交付替代货物,甚至拒收货物和撤销合同。这就进一步说明了品质的重要性。

二、表示品质的方法

在国际贸易中,表示商品品质的方法基本上分为两大类:一类是用文字说明来表示,另一类是以实物来表示。至于在具体业务中应以何种方式表示,则需要根据商品种类、特性、交易习惯及交易磋商的方式而定。

(一) 用文字说明表示商品品质的方法

在国际贸易中,大部分商品适用以文字说明来表示品质,因而可采用“凭文字说明销售”的方法。这一方法具体又可分为下列几种:

1. 凭规格、等级或标准买卖

商品的规格是指一些足以反映商品质量的主要指标,如化学成分、含量、纯度、性能、容量、长短、粗细等。各种商品由于品质的特点不同,规格的内容也不同。用规格来确定商品品质的方法,称为凭规格销售。凭规格销售比较方便、准确,在国际贸易中应用最为广泛。

商品的等级是指同一类商品按其规格上的差异分为品质优劣各不相同的若干等级,如皮蛋按其重量、大小分为奎、排、特、顶、大五级。用等级来确定商品品质的方法,称为凭等级销售。凭等级销售时,只需说明其级别,即可了解所要买卖的商品的品质。



条款示例

钨砂按其含三氧化钨、锡等成分的不同,划分为特级、一级和二级三种。而每一级又规定有下列相对固定的规格:

	三氧化钨	锡	砷	硫
	最低	最高	最高	最高
特级	70%	0.2%	0.2%	0.8%
一级	65%	0.2%	0.2%	0.8%
二级	65%	1.5%	0.2%	0.8%

商品的标准是指将商品的规格和等级予以标准化。关于商品的标准,有的由国家或有关政府主管部门规定,有的由同业公会、交易所或国际性的工商组织规定。由于各国的标准常随生产技术和情况的变化而进行修改和变动,因此,同一国家颁布的某类商品的标准往往就有不同年份的版本。版本不同,品质标准的内容也不尽相同。因此,在援引标准时,应标明援引标准的版本年份。例如,在凭药典确定品质时,应明确规定以哪国的药典为依据,并同时注明该药典的出版年份。

在国际市场上买卖农副产品时,还有一种常见的标准,即良好平均品质(Fair Average Quality,FAQ)。按照一些国家的解释,良好平均品质是指一定时期内某地出口货物的平均品质水平,一般是指中等货。这种标准含义非常笼统,实际上并不代表固定、确切的品质规

格。它通常由装船地的同业公会在该季节中装船的货物中分别抽出少量加以混合调配,以此代表该季节的平均品质。习惯上我们把它称为大路货,其品质标准一般是以我国产区当年生产该项农副产品的平均品质为依据而确定的。在使用这种方法时,除在合同中注明 FAQ 字样外,通常还要订明该商品的主要规格指标。



条款示例

示例 1:

中国花生仁	良好平均品质
水分	不超过 13%
不完善粒	最高 5%
含油量	最低 44%

Chinese Groundnut, FAQ

Moisture(max.) 13%

Admixture(max.) 5%

Oil Content(min.) 44%

示例 2:

巴西大豆, 1988 年新产, 良好平均品质。

Brazilian Soybean, 1988 New Crop, FAQ.

示例的 FAQ 只是表示品质为中等的未经精选的大路货。商品通常具有颗粒大小不一致、色泽不统一等特点,交货时应以具体规格为依据。至于有的合同只用 FAQ 而不订明具体规格,则只是一种简化做法,适用于交易双方事先有协议或者对方是老客户,有习惯的共同理解。但是,这种简化做法容易引起纠纷,在一般情况下应避免使用。

国外买卖木材和冷冻鱼虾等水产品时,有时采用上好可销品质(Goods Merchantable Quality, GMQ)标准。所谓上好可销品质是指卖方只需保证其交付的货物品质良好,适合销售,而在成交时无须以其他方式去说明商品的具体品质。交货后如发生品质争议,通常由同业公会聘请专家以仲裁方式解决。

2. 凭商标或品牌买卖

商标属工业产权,是指生产者或商号用来说明其所生产或出售的商品的标志。它可由一个或几个具有特色的单词、字母、数字、图形等组成。品牌是指工商企业给其制造或销售的商品所冠的名称,以便与其他企业的同类产品区别开来。一个品牌可用于一种商品,也可用于一个企业的所有商品。商标可以采用品牌的一部分或全部,也可以单独设计,但必须依法注册,受商标法保护。

当前,国际市场上行销的许多商品,尤其是日用消费品、加工食品、耐用消费品等都标有一定的商标或品牌。各种不同商标的商品都具有不同的特色。一些在国际上久负盛誉的名牌产品,因其品质优良稳定,具有一定的特色且能显示消费者的社会地位,故其售价远远高出其他同类产品。同时,一些名牌产品的制造者为了维护其商标的信誉,对其产品都规定了严格的品质控制,以保证其产品品质达到一定的标准。因此,许多商标或品牌本身就是一种品质象征。人们在交易中可以只凭商标或品牌进行买卖,无须对品质提出详细要求。但是,

如果一种品牌的商品同时拥有多种不同型号或规格,为了明确起见,就必须在规定品牌的同时,明确规定型号或规格。

凭商标或品牌的交易一般只适用于一些品质稳定的工业制成品或经过科学加工的初级产品。在进行这类交易时,必须切实把好质量关,保证产品的传统特色,把维护名牌产品的信誉放在首要地位。

此外,我国企业在接受国外客户订货并按规定印刷其提供的商标和品牌时,应注意该项商标是否合法,以免运往国外触犯进口国家的商标法而引起纠纷。

3. 凭产地名称买卖

在国际货物买卖中,有些商品因产区的自然条件、传统加工工艺等因素的影响,在品质方面具有其他产区的产品所不具有的独特风格和特色。对于这类产品,一般可用产地名称说明其品质。例如,龙口粉丝、四川榨菜、绍兴雕花酒、东北大米等。

4. 凭说明书或图样买卖

在国际贸易中,有些机械、仪表、电器等技术密集型产品,因其结构复杂,对材料和设计的要求非常严格,用以说明其性能的数据较多,很难用几个简单的指标来表明其品质的全貌,而且有些产品,即使其名称相同,但由于所使用的材料、设计和制造技术的某些差别,也可能导致功能上的差异。因此,对这类商品的品质,通常以说明书并附以图样、照片、设计、图纸、分析表及各种数据来说明其具体性能和结构特点。按此方式进行交易,称为凭说明书或图样买卖。

凭说明书或图样买卖时,要求所交的货物必须符合说明书所规定的各项指标。但是,由于这类产品的技术要求比较高,品质与说明书或图样相符合的产品有时在使用时并不一定能达到设计的要求,因此,在合同中除列入说明书的具体内容外,一般还需订立卖方品质保证条款和技术服务条款。例如,某合同规定:“卖方须在一定期限内保证其商品的质量符合说明书所规定的指标,如在保证期内发现品质低于规定,或部件的工艺质量不良,或因材料内部隐患而产生缺陷,买方有权提出索赔,卖方有义务消除缺陷或更换有缺陷的商品或材料,并承担由此引起的各项费用。”

(二) 用实物表示商品品质的方法

以实物表示品质,包括凭成交商品的实际品质和凭样品两种表示方法。前者指看货买卖;后者指凭样品买卖。

1. 看货买卖

当交易双方采用看货成交时,则买方或其代理人通常先在卖方存放货物的场所验看货物,一旦达成交易,卖方就应按对方验看过的商品交货。只要卖方交付的是验看过的商品,买方就不得对品质提出异议。此方法多用于寄售、拍卖和展卖。

2. 凭样品买卖

在出口业务中,有些商品由于其本身的特点,难以用文字来说明品质,因而需要用实物样品来表示,即为凭样品买卖。在我国出口业务中,部分工艺品、服装、轻工业品和土特产品采用凭样品买卖。

所谓样品是指从一批商品中抽出来或由生产、使用部门设计、加工出来的,足以反映和代表整批商品质量的少量实物。在凭样品销售时,一般都由卖方选择样品寄往买方凭以成

交。这种交易称为凭卖方样品销售。有时,买方要求按其提供的样品成交。这种交易称为凭买方样品销售。在我国出口业务中这种交易又称来样成交或来样制作。

无论是凭卖方样品还是凭买方样品达成的交易,合同一经成立,凭以成交的样品就成为履行合同时双方交接货物的品质依据,卖方需承担所交货物的品质与该样品一致的责任。若交货品质与样品不符,买方有权提出索赔或拒收。这是凭样品销售的基本特点。为此,在出口业务中,卖方必须做好以下工作:

(1) 凭卖方样品销售时。卖方提供的样品必须是有充分代表性的样品;卖方在寄出样品时应留存复样,以备将来交货或处理品质纠纷时做核对之用。在寄出的样品和留存的复样上均应编上相同的号码,以便日后函电联系。留存的复样应妥善保管。有些样品在保管时需要采取科学的贮藏方法,还要注意保管室的温度、湿度,以防止变质。



条款示例

玩具熊,货号为 Z3456,高 19 厘米,戴帽子和围巾。详情请依据 2015 年 9 月 6 日卖方寄送样品。

(2) 凭买方样品销售时。首先要充分考虑原材料、加工生产技术、设备和生产安排的可能性。为了争取主动,防止日后交货困难,也可按买方来样复制或选择品质相近的样品(回样或对等样品)寄交买方,在得到其确认后就等于把来样成交转变为凭卖方样品销售了。其次,在凭来样成交时,一般还应声明或在合同中订明,如果发生由来样引起的工业产权等第三者权利问题,与卖方无涉,概由对方负责。

对于根据买方来样成交或是某些在制造技术上确有困难,很难做到货、样一致的商品,可以在合同中特别订明一些弹性品质条款。例如,“品质与样品大致相同(quality to be about equal to be the sample)”。

在凭样品销售交易中,为防止履行合同时发生不必要的纠纷,必要时可使用封样,即由公证机构在一批商品中抽取同样品质的样品若干份,在每份样品上烫上火漆或铅封,供交易当事人使用。封样也可由发样人自封或由交易双方会同加封。

用样品和文字说明表示品质的各种方法,在实际业务中常被结合使用。



课堂案例

我国某出口公司与德国一家公司签订出口一批农产品的合同。其中,品质规格为水分最高 15%,杂质不超过 3%,交货品质以中国商检局品质检验为最后依据。但是,在成交前我方公司曾向对方寄送过样品,合同签订后又电告对方,确认成交货物与样品相似。货物装运前由中国商检局品质检验签发品质规格合格证书。货物运抵德国后,该外国公司提出:虽然有检验证书,但货物品质比样品差,卖方有责任交付与样品一致的货物,因此要求每吨减价 6 英镑。

我方公司以合同中并未规定凭样交货为由不同意减价。于是,德国公司请该国某检验公司检验,出具了所交货物平均品质比样品差 7% 的检验证明,并据此提出索赔要求。我方不服,提出该产品系农产品,虽然不可能做到与样品完全相符,但也不至于低 7%。由于我方留存的样品遗失,无法证明,最终只好赔付一笔品质差价。

【案例分析】

本案例是一宗既凭品质规格交货又凭样品买卖的交易。卖方成交前的寄样行为及订约后的“电告”都是合同的组成部分。

企业在进出口贸易中需要根据商品特点正确选择表示品质的方法,能用一种表示就不要用两种,避免双重标准。既凭规格又凭样品的交易,两个条件都要满足。同时,对样品的管理也要严格。“复样”“留样”或“封样”应妥善保管,这些都是日后重要的物证。

三、合同中的品质条款

(一) 品质条款的基本内容

在品质条款中,一般要列明商品的品名、规格或等级、标准和牌名等。凭样品销售时,则列明样品的编号或寄送日期,有时也附列简要的规格。由于商品的品种不同,表示品质的方法不一,故品质条款的内容及其繁简,应视商品特性而定。



条款示例

示例 1:

9371 中国绿茶特珍一级

9371 China Green Tea Special Chunmee

示例 2:

样品号 612 布娃娃

Sample No. 612 Cloth Doll

示例 3:

棉坯布, 30 支×36 支 72×69 38 英寸×121.5 码

Cotton Grey Shirting, 30s×36s 72×69 38"×121.5yds

示例 4:

H120T 双斧牌八角锤, 碳钢锻压, 经热处理。黑漆, 两端抛光, 无柄。锤重 20 磅±5%。

H120T Two-Axe Brand Double Faced Blacksmith's Hammer. Drop-forged of Carbon Steel and Heat Treated. Black-Enamelled with Faces Polished. Supplied without Handle. Weight 20lbs. each ±5%.

(二) 规定品质条款需注意的问题

1. 对某些商品可规定一定的品质机动幅度

在国际贸易中, 为了避免因交货品质与买卖合同稍有不符而造成违约, 以保证合同的顺利进行, 可以在合同的品质条款中做出某些变通规定。常见的变通规定办法有以下几种:

(1) 交货品质与样品大体相等或其他类似条款。在凭样品买卖的情况下, 交易双方容易在交货品质与样品是否一致的问题上产生争议。为了避免争议和便于合同履行, 卖方可

要求在品质条款中加订“交货品质与样品大体相等”之类的条文。

(2) 品质公差。品质公差是指国际上公认的产品品质的误差。在工业制成品生产过程中,产品的质量指标出现一定的误差有时是难以避免的。这种公认的误差,即使合同没有规定,只要卖方交货品质在公差范围内,也不能视为违约。但是,为了明确起见,还是应在合同品质条款中订明一定幅度的公差。例如,尺码或重量允许有 $\pm 3\% \sim \pm 5\%$ 的合理公差。凡在品质公差范围内的货物,买方不得拒收或要求调整价格。

此外,对于某些难以用数字或科学方法表示的,则采取“合理差异”这种笼统的规定。例如,质地、颜色允许合理差异。由于对“合理差异”未做具体规定,容易导致争议,故使用时应慎重。凡能用数字或科学方法表示的,则不宜采用此种规定。

(3) 品质机动幅度。某些初级产品(农副产品等)的质量不甚稳定,为了交易的顺利进行,在规定其品质指标的同时,可另订一定的品质机动幅度,即允许卖方所交货物的品质指标在一定幅度内具有灵活性。

关于品质机动幅度,有下列几种订法:

① 规定一定的范围。对品质指标的规定允许有一定的差异范围。例如,棉布幅宽47/48英寸,即棉布的幅宽只要在47英寸到48英寸之间,均属合格。

② 规定极限。对有些商品的品质规格,使用上下极限的字样。常用的有最大(Maximum或Max)、最小(Minimum或Min),最高、最低。卖方交货只要没有超出上述极限,买方就无权拒收。例如,芝麻,含油量52%(最低),水分8%(最高),杂质1%(最高)。

为了体现按质论价,在使用品质机动幅度时,有些货物也可根据交货品质情况调整价格,即所谓品质增减价条款。根据我国外贸的实践,品质增减价条款有下列几种订法:

① 对机动幅度内的品质差异,可按交货实际品质规定予以增价或减价。例如,在大豆出口合同中规定:水分每增减1%,则合同价格增减1%;不完善粒每增减1%,则合同价格增减0.5%;含油量每增减1%,则合同价格增减1.5%。若增减幅度不到1%,可按比例计算。

② 只对品质低于合同规定者扣价。在品质机动幅度范围内,对交货品质低于合同规定者扣价,而对高于合同规定者却不增加价格。为了更有效地约束卖方按规定的品质交货,还可规定不同的扣价办法。例如,在机动幅度范围内,交货品质低于合同规定1%,扣价1%;低于合同规定1%以上者,则加大扣价比例。

采用品质增减价条款,一般应选用对价格有重要影响而又允许有一定机动幅度的主要质量指标,对于次要的质量指标或不允许有机动幅度的重要指标,则不能适用。

2. 正确运用各种表示品质的方法

品质条款的内容必然涉及表示品质的方法,采用何种表示品质的方法应根据商品特性而定。一般来说,凡能用科学的指标说明其质量的商品,则适于凭规格、等级或标准买卖;有些难以规格化和标准化的商品,如工艺品等,则适于凭样品买卖;某些质量好且具有一定特色的名优产品,适于凭商标或品牌买卖;某些性能复杂的机器、电器和仪表,则适于凭说明书或图样买卖;凡具有地方风味和特色的产品,则可凭产地名称买卖。上述这些表示品质的方法不能随意乱用,而应当合理选择。此外,凡能用一种方法表示品质的,一般就不宜用两种或两种以上的方法来表示。若同时采用既凭样品又凭规格买卖,则要求交货品质既要与样品一致,又要符合约定的规格。要做到两全其美,有时难以办到,会给合同履行带来困难。由此可见,在洽商交易和规定品质条款时,正确运用各种表示品质的方法是很重要的。

3. 品质条件要有科学性和合理性

为了便于合同的履行和维护自身的利益,在规定品质条款时,应注意其科学性和合理性。

(1)要从实际出发,防止品质条件偏高或偏低。在确定出口商品的品质条件时,既要考虑国外市场的实际需要,又要考虑国内生产部门供货的可能性。凡外商对品质要求过高,而我方又实际做不到的条件(皮鞋要求彻底消灭皱纹,豆类要求消灭死虫和活虫等),则不应接受。对于品质条件符合国外市场需要的商品,合同中的品质规格不应低于实际商品,以免影响成交价格和出口商品的信誉。但是,也不应为了追求高价而盲目提高品质,以致浪费原材料,给生产部门带来困难,甚至影响交货,对外造成不良影响。

在确定进口商品的品质条件时,应从我国实际需要出发。质量过高则影响价格,也未必符合需要;质量偏低或漏订一些主要质量指标,将影响使用,招致不应有的损失。

总之,要根据需要和可能,实事求是地确定品质条件,防止出现偏高或偏低现象。

(2)要合理地规定影响品质的各项重要指标。在品质条款中,应有选择地规定各项质量指标。凡影响品质的重要指标,不能出现遗漏,而且应将其订好。对于次要指标,可以少订。对于一些与品质无关紧要的条件,不宜订入,以免条款过于烦琐。

(3)要注意各质量指标之间的内在联系和相互关系。各项质量指标是从各个不同的角度来说明品质的,各项指标之间有内在的联系。在确定品质条件时,要通盘考虑,注意它们之间的一致性,以免由于某一质量指标规定不科学和不合理而影响其他质量指标,造成不应有的经济损失。例如,在荞麦品质条件中规定水分不超过 17%,不完善粒不超过 6%,杂质不超过 3%,矿物质不超过 0.15%。显然,此项规定不合理。因为对矿物质的要求过高,与其他指标不相称。为了使矿物质符合约定的指标,需反复加工,其结果必然会大大减少杂质和不完善粒的含量,从而造成不应有的损失。

(4)品质条件应明确、具体。为了便于检验和明确责任,在规定品质条件时应力求明确、具体,不宜采用诸如“大约”“左右”“合理误差”之类的笼统含糊字眼,以免在交货品质问题上引起争议。但是,也不宜把品质条件订得过死,给履行交货义务带来困难。一般来说,对一些矿产品、农副产品和轻工业品的品质规格的规定,要有一定的灵活性,以利合同的履行。

第三节 商品的数量

一、数量条款的意义

交易双方以一定数量的货物与一定金额的货款互换,构成一笔交易。在国际货物销售中,交易双方必须事先约定好买卖商品的数量,以作为合同履行的依据。因此,商品的数量是国际货物买卖合同中不可缺少的主要条件之一。按照某些国家的法律规定,卖方交货数量必须与合同规定相符;否则,买方有权提出索赔,甚至拒收货物。《公约》也规定,按约定的数量交付货物是卖方的一项基本义务。如卖方交货数量大于约定的数量,买方可以拒收多交的部分,也可以收取多交部分中的一部分或全部,但应按合同价格付款。如卖方交货数量少于约定的数量,卖方应在规定的交货期届满前补交,但不得使买方遭受不合理的不便或承担不合理的开支;即使如此,买方也有保留要求损害赔偿的权利。

由于交易双方约定的数量是交接货物的依据,因此,正确掌握成交数量和订好合同中的数量条件具有十分重要的意义。买卖合同中成交数量的确定不但关系到进出口任务的完成,而且涉及对外政策和经营意图的贯彻。正确掌握成交数量,对促成交易的达成和争取有利的价格也具有一定的作用。

二、不同计量单位制下的主要计量单位

在国际贸易中,由于商品的种类、特性和各国计量单位制度的不同,致使计量单位和计量方法也多种多样。了解各种计量单位制度,熟悉各种计量单位的特定含义和计量方法,是从事外贸业务人员所必须具备的基本常识和技能。采用何种计量单位,除取决于商品的种类和特点外,还取决于交易双方的意愿。

(一) 计量单位的确定方法

国际贸易中不同类型的商品,需要采用不同的计量单位。通常使用的有下列几种:

1. 按重量计量

按重量(weight)计量是国际贸易中广为使用的一种方法。例如,许多农副产品、矿产品和工业制成品,都按重量计量。按重量计量的单位有公吨(metric ton, M/T)、长吨(long ton)、短吨(short ton)、千克(kilogram, kg)、克(gram, g)、盎司(ounce, oz)、磅(pound, lb)等。对黄金、白银等贵重商品,通常采用克或盎司来计量。钻石之类的商品,则采用克拉(carat)作为计量单位。注意:在英、美等国,在计算重量时还有常衡(计算普通物品时所用)、金衡(计算金银时所用)和药衡(计算药品时所用)之分。

常用的重量单位换算如下:

1 吨=0.984 2 长吨(英吨)=1.102 3 短吨(美吨)

1 千克=1 000 克=2.204 6 磅

1 磅=0.454 千克=16 盎司

1 盎司=28.35 克(常衡)

金药衡 1 磅=常衡 0.822 857 14 磅

金药衡 1 盎司=常衡 1.097 142 8 盎司

金药衡 1 磅=0.373 千克=12 盎司

1 盎司=31.103 克



课堂案例

某出口公司在某次交易会上与外商当面谈妥出口大米 10 000 T, FOB 中国离岸价为 275 \$/T。但我方公司在签约时,在合同上只笼统地写了 10 000 吨。我方当事人主观上认为合同上的“吨”就是指吨。后来,外商来证要求按长吨供货。如果我方照此办理则要多交大米 160.5 吨,折合为 44 137.5 美元。于是,双方发生了争执和纠纷。

【案例分析】

本案例的争议主要是由于我方签约人员对计量单位的无知造成的。所以,业务人员在订立数量条款时,一定要明确是何种计量单位制度,以免陷入被动。

2. 按数量计量

大多数工业制成品,尤其是日用消费品、轻工业品、机械产品以及一部分土特产品,均习惯于按数量(number)进行买卖。其使用的计量单位有件(piece)、双(pair)、套(set)、打(dozen, doz)、卷(roll)、令(ream, rm)、罗(gross, gr)、袋(bag)、包(bale)等。

常用的数量单位换算如下:1打=12件;1罗=12打。

3. 按长度计量

在金属绳索、丝绸、布匹等类商品的交易中,通常采用米(meter, m)、英尺(foot, ft)、码(yard, yd)等长度(length)单位来计量。

常用的长度换算如下:1英寸=2.54厘米;1英尺=12英寸=0.3048米;1码=0.9144米。

4. 按面积计量

在玻璃板、地毯、皮革等商品的交易中,一般习惯以面积(area)作为计量单位,常见的有平方米(square meter, sq. m)、平方英尺(square foot, sq. ft)、平方码(square yard, sq. yd)等。

5. 按容积计量

各类谷物和流体货物,往往按容积(capacity)计量。其中,美国以蒲式耳(bushel, bu)作为各种谷物的计量单位,但每蒲式耳所代表的重量,则因谷物不同而有差异。例如,每蒲式耳亚麻籽为56磅,燕麦为32磅,大豆和小麦为60磅。公升(litre, l)、加仑(gallon, gal)则用于酒类、油类商品。

常用的容积换算如下:1加仑=4.546092升(英制)=3.785412升(美制)。

6. 按体积计量

按体积(volume)交易的商品有限,仅用于木材、天然气和化学气体等。属于这方面的计量单位有立方米(cubic meter, cu. m)、立方英尺(cubic foot, cu. ft)、立方码(cubic yard, cu. yd)等。

(二) 国际贸易中的计量单位制度

由于世界各国计量单位制度不同,所使用的计量单位也各异。而计量单位制度不仅关系到货物的计价基础和卖方交货数量的准确性,同时还涉及商业发票上的计量单位是否符合进口国海关规定的问题。因此,了解与熟悉不同计量单位之间的折算方法是很重要的。

在国际贸易中,通常采用公制、英制、美制和国际标准计量组织在公制基础上颁布的国际单位制。《中华人民共和国计量法》规定:“国家采用国际单位制。国际单位制计量单位和国家选定的其他计量单位,为国家法定计量单位。”目前,除个别特殊领域外,一般不许再使用非法定计量单位。我国出口商品,除照顾对方国家贸易习惯约定采用公制、英制或美制计量单位外,应使用我国法定计量单位。我国进口的机器设备和仪器等,应要求使用法定计量单位;否则,一般不许进口。如确有特殊需要,也必须经有关标准计量管理部门的批准。

由于计量单位制度的不同,使得同一计量单位所表示的数量也存在很大差异。就表示重量的吨而言,实行公制的国家一般采用公吨,每公吨为1000千克;实行英制的国家一般采用长吨,每长吨为1016千克;实行美制的国家一般采用短吨,每短吨为907千克。此外,有些国家对某些商品还规定有自己习惯使用的或法定的计量单位。以棉花为例,许多国家

都习惯以包为计量单位,但每包的含量各国解释不一:巴西棉花每包净量为 396.8 磅,美国棉花每包净量为 480 磅,埃及棉花每包净量为 730 磅等。

为了解决由于各国计量单位制度不一带来的弊端,以及为了促进国际科学技术和国际贸易的发展,国际标准计量组织在各国广为通用的公制的基础上制定了国际单位制。国际单位制的实施和推广,标志着计量制度日趋国际化和标准化。现在越来越多的国家开始采用国际单位制。

三、重量的计算方法

在国际货物买卖中,有很多商品是按重量计算的。其计算方法主要有以下几种:

1. 按毛重计算

毛重(gross weight)是指商品本身的重量加包装用品的重量。包装物的重量称作皮重(tare)。此种计重方法一般适用于价值较低的商品买卖。

2. 按净重计算

凡商品本身的重量,即除去其包装物后的实际重量,称为净重(net weight)。这是国际贸易中最常见的计重方法。根据《公约》的规定,对于按重量计算价格的商品,除非交易双方另有约定,否则都应按净重计算价格。但是,有些商品因其包装物与商品不便分别计算重量(卷筒纸等),或因包装物与商品价格相差不大(价格较低的农副产品等),习惯上则按毛重计算重量。这种计价方法,在国际贸易中称作“以毛作净(gross for net)”。

在采用净重计重时,对于如何计算包装重量,国际上有下列几种做法:

(1) 按实际皮重(actual tare, real tare)计算。实际皮重即指包装的实际重量,是指对商品的包装逐件衡量后所得的总和。

(2) 按平均皮重(average tare)计算。如果商品所使用的包装比较划一,重量相差不大,就可以从整批货物中抽出一定的件数,称出其皮重,然后求出其平均重量,再乘以总件数,即可求得整批货物的皮重。近年来,随着科学技术的发展和包装材料与规格的标准化,采用平均皮重计算净重已成为国际上越来越普遍的做法。

(3) 按习惯皮重(customary tare)计算。有些商品,由于其使用的包装材料和规格已比较定型,皮重已为市场所公认。因此,在计算皮重时,就无须对包装逐件过秤,只按习惯上公认的皮肤乘以总件数即可。

(4) 按约定皮重(computed tare)计算。这种做法是以交易双方事先约定的包装重量作为计算的基础。

国际上有多种计算皮重的方法,究竟采用哪一种方法来求得净重,应根据商品的性质、所使用包装的特点、合同数量的多寡以及交易习惯,由双方当事人事先在合同中订明,以免事后引起争议。

3. 按公量计算

公量(conditioned weight)是针对某些吸水性强的商品(羊毛、生丝、棉花等)所采用的计重方法。通常的做法是先用科学方法除去商品中所含的实际水分,然后再加上国际公认的标准含水量,求得的重量即为公量。公量的计算公式为

$$\text{公量} = \text{商品干量} \times (1 + \text{标准回潮率})$$

或

$$\text{公量} = \frac{\text{商品净重} \times (1 + \text{标准回潮率})}{1 + \text{实际回潮率}}$$

商品干量是指除去水分后的商品干净重。标准回潮率又称公定回潮率或法定回潮率,是指国际公认的商品回潮率,如羊毛、生丝的标准回潮率为 11%。实际回潮率是指商品的实际含水量与干量的百分比。

现举例说明上述公量计算公式。

某公司出口生丝 10 吨,交易双方约定生丝的标准回潮率为 11%。假设抽取 10 千克生丝,用科学方法除去其中的水分,净剩 8 千克的干生丝,则生丝的实际回潮率为 25%(2/8)。将数据分别代入上述两个计算公式得

$$\text{公量} = 8 \times (1 + 11\%) = 8.88(\text{吨})$$

$$\text{公量} = \frac{10 \times (1 + 11\%)}{1 + 25\%} = 8.88(\text{吨})$$

4. 按理论重量计算

理论重量(theoretical weight)是针对一些按固定规格生产和销售的商品(钢板、马口铁等)所采用的计重方法。由于这些商品只要规格、尺寸相同,重量就相同。因此,计算这类商品的重量时,通常只需用商品的件数乘以每件商品的重量就可得出商品的总重量。按照此种方法得出的商品总重量,称作理论重量。

5. 按法定重量或实物净重计算

法定重量(legal weight)和实物净重(net weight)是某些国家的海关在对商品征收从量税时所使用的计重方法。所谓法定重量,是指商品本身的重量加上直接接触商品的包装物料的重量。实物净重,则是指不包括包装物料的商品本身的重量。

四、合同中的数量条款

在国际贸易买卖合同中,数量条款是主要的交易条件之一,也是交易双方交接货物和处理数量争议的依据。买卖合同中的数量条款主要包括成交商品的数量和计量单位。按重量成交的商品,还需订明计算重量的方法。数量条款的内容及其繁简,应视商品的特性而定。规定数量条款,需要注意下列事项:

(一) 正确掌握成交数量

在洽商交易时,应正确掌握进出口商品成交的数量,以防心中无数,盲目成交。

1. 正确掌握出口商品的数量

为了正确掌握出口商品的成交量,在商订具体数量时,应当考虑下列因素:

(1) 国外市场的供求状况。当确定向某市场出口商品时,应了解该市场的需求量和各地对该市场的供应量,有效地利用市场供求变化规律,按国外市场实际需要合理确定成交量,以保证出口商品能卖得适当的价钱。对出口商品的主销市场和常年稳定供货的地区与客商,应经常与其保持一定的成交量。以防因成交量过少或供应不及时,而导致国外竞争者乘虚而入,使我方失去原有市场和客户。

(2) 国内货源供应情况。确定出口商品的成交数量应当同国内的生产能力与货源供应状况相适应。在有生产能力和货源充沛的情况下,可适当扩大成交量;反之,则不宜盲目成交,以免给生产企业和履行合同带来困难。

(3) 国际市场的价格动态。在确定出口商品成交数量时,还应考虑该项商品的市场价格动态。当价格看跌时,如有货源,应争取多成交,快抛售;当价格看涨时,则不宜急于大量成交,尽量争取在有利的时机抛售。

(4) 国外客户的资信状况和经营能力。出口商品的成交数量应与国外客户的资信状况和经营能力相适应。对资信情况不了解的客户和资信欠佳的客户,不宜与之轻易签订成交数量较大的合同,对小客户的成交数量也要适当控制。总之,要根据客户的具体情况确定适当的成交量。

2. 正确掌握进口商品的数量

为了正确地掌握进口商品的成交数量,一般需要考虑下列因素:

(1) 国内的实际需要。在洽购进口商品时,应根据国内生产建设和市场的实际需要来确定成交量,避免盲目进口。

(2) 国内支付能力。确定的进口商品数量应与国内支付能力相适应。当外汇充裕而国内又有需要时,可适当扩大进口商品数量;反之,则应控制进口商品数量,以免浪费外汇和出现不合理的贸易逆差。

(3) 市场行情变化。在洽购进口商品时,还应根据国际市场行情变化情况确定成交数量。当市场行情发生对我方有利的变化时,应适当扩大成交数量;反之,则应适当控制成交数量。

(二) 数量条款应当明确、具体

为了便于履行合同和避免引起争议,进出口合同中的数量条款应当明确具体。在规定成交数量时,应一并规定该商品的计量单位。对按重量计算的商品,还应规定计算重量的具体方法,如中国大米 1 000 吨,麻袋装,以毛作净。某些商品如需规定数量机动幅度,则数量机动幅度多少,由谁来掌握这一机动幅度,以及溢短装部分如何作价,都应在条款中具体订明。

此外,在进出口合同中,一般不宜出现“大约”“近似”“左右”等带伸缩性的字眼。因为各国和各行业对这类词语的解释不一,有的理解为 2% 的伸缩,也有的理解为 5%,甚至 10%,众说纷纭,容易引起争议。根据《UCP600》的规定,这一约数可解释为交货数量有不超过 10% 的增减幅度。鉴于国际上对约数有不同解释,为了明确责任和便于合同履行,某些难以准确地按约定数量交货的商品,特别是大宗商品,可在买卖合同中具体规定数量机动幅度。



课堂案例

黑龙江某贸易出口公司与俄罗斯公司成交一笔黄豆出口交易。合同的数量条款规定:每袋黄豆净重 100 千克,共 1 000 袋,合计 100 吨。但是,货物运抵俄罗斯后,经俄罗斯海关检查发现,每袋黄豆净重只有 96 千克,1 000 袋,共 96 吨。当时正遇黄豆市场价格下跌,俄罗斯公司以单货不符为由,提出降价 5% 的要求,否则拒收。请问俄罗斯公司的要求是否合理?若本案例中黄豆不是用袋装而是散装,则结果又如何?

【案例分析】

《UCP600》规定:除信用证规定货物的指定数量不得有增减外,在所支付款项不超过信用证金额的条件下,货物数量准许有5%的增减幅度,但以包装单位或个数记数时不适用。

俄罗斯公司的要求合理。若把黄豆改成散装,在5%的增减幅度内,则无须降价赔偿。

 知识链接

《UCP600》第三十条 信用证金额、数量与单价的伸缩度的解释,其中:

a. “约”或“大约”用于信用证金额或信用证规定的数量或单价时,应解释为允许有关金额或数量或单价有不超过10%的增减幅度。

b. 在信用证未以包装单位件数或货物自身件数的方式规定货物数量时,货物数量允许有5%的增减幅度,只要总支取金额不超过信用证金额。

c. 如果信用证规定了货物数量,而该数量已全部发运,以及如果信用证规定了单价,而该单价又未降低,或当第三十条b款不适用时,则即使不允许部分装运,也允许支取的金额有5%的减幅。若信用证规定有特定的增减幅度或使用第三十条a款提到的用语限定数量,则该减幅不适用。

(三) 合理规定数量机动幅度

在粮食、矿砂、化肥和食糖等大宗商品的交易中,由于商品特性、货源变化、船舱容量、装载技术和包装等因素的影响,要求准确地按约定数量交货有时存在一定困难。为了使交货数量具有一定范围内的灵活性和便于履行合同,交易双方可在合同中合理规定数量机动幅度。只要卖方交货数量在约定的增减幅度范围内,就算按合同规定数量交货,买方不得以交货数量不符为由而拒收货物或提出索赔。这种在买卖合同数量条款中明确规定可以增减的百分比,但增减幅度以不超过规定数量的百分比为限的条款,称为“溢短装条款”(more or less clause)。例如,500吨,卖方可溢装或短装5%(500 M/T, 5% more or less at seller's option)。在订立数量机动幅度条款时,需要注意以下几点:

1. 数量机动幅度的大小要适当

数量机动幅度的大小通常都以百分比来表示,如3%或5%。究竟百分比多大合适,应视商品特性、行业或贸易习惯和运输方式等因素而定。数量机动幅度可酌情做出各种不同的规定,其中一种是只对合同数量规定一个百分比的机动幅度,而对每批分运的具体幅度不做规定,在此情况下,只要卖方交货总量在规定的机动幅度范围内,就算按合同数量交了货。另一种是除规定合同数量总的机动幅度外,还规定每批分运数量的机动幅度,在此情况下,卖方总的交货量,就得受上述总机动幅度的约束,而不能只按每批分运数量的机动幅度交货。这就要求卖方根据过去累计的交货量,计算出最后一批应交的数量。

2. 机动幅度选择权的规定要合理

在合同规定有机动幅度的条件下,一般由履行交货的一方来行使这种机动幅度的选择权。但是,如果涉及海洋运输,交货量的多少与承载货物的船只的舱容关系非常密切,在租

用船只时就得跟船方商定。所以,在这种情况下,交货机动幅度一般是由负责安排船只的一方选择,或是干脆由船长根据舱容和装载情况做出选择。总之,机动幅度的选择权可以根据不同情况,由买方行使,也可由卖方行使,或由船方行使。因此,为了明确起见,最好在合同中做出明确合理的规定。

此外,当成交某些价格波动剧烈的大宗商品时,为了防止卖方或买方利用数量机动幅度条款,根据自身利益故意增加或减少装船数量,也可在机动幅度条款中加订:此项机动幅度只是为了适应船舶实际装载量的需要时才能适用。

3. 溢短装数量的计价方法要公平合理

目前,对机动幅度范围内超出或低于合同数量的多装或少装部分,一般是按合同价格结算,这是比较常见的做法。但是,数量上的溢短装在一定条件下关系到交易双方的利益。在按合同价格计价的条件下,如果交货时市价下跌,多装对卖方有利;如果交货时市价上升,多装却对买方有利。因此,为了防止有权选择多装或少装的一方当事人利用行市的变化,有意多装或少装以获取额外的好处,也可在合同中规定多装或少装的部分不按合同价格计价,而按装船时或货到时的市价计算,以体现公平、合理的原则。如双方对装船时或货到时的市价不能达成协议,则可交由仲裁解决。

第四节 商品的包装

包装是实现商品价值和使用价值的重要手段之一,是商品生产和消费之间的桥梁。在生产过程中,包装是最后一道重要的工序;在流通过程中,包装对保护商品、美化商品、宣传商品,以及对商品的贮藏、运输、销售、使用都起着重要的作用。在国际货物买卖中,包装是货物说明的组成部分。根据包装在流通过程中所起的作用不同,可将包装分为运输包装和销售包装两种类型。它们的好坏关系着商品的声誉,也关系着商品能否在激烈的国际市场竞争中取胜,还关系着企业能否在出口贸易中扩大销售、提高售价、增收外汇。因此,包装也是交易磋商的主要交易条件之一,应在合同中加以明确。

一、运输包装

(一) 对运输包装的要求

国际贸易中的商品,一般都需要通过长途运输才能到达收货人和消费者手中。为了保证长途运输中的货物不受外界影响和安全到达,就需要有科学合理的运输包装。一般来说,国际贸易商品的运输包装比国内贸易商品的运输包装的要求更高。因此,在制作出口商品的运输包装时,应当满足下列要求:

1. 必须适应商品的特性

每种商品都有自己的特性。例如,水泥怕潮湿,玻璃制品容易破碎,流体货物容易渗漏和流失等。这就要求运输包装相应具有防潮、防震、防漏、防锈和防毒等良好的性能。

2. 必须适应各种不同运输方式的要求

不同运输方式对运输包装的要求不同。例如,海运包装要求牢固,并具有防止挤压和碰撞的功能;铁路运输包装要求具有不怕震动的功能;航空运输包装要求轻便且不宜过大。

3. 必须考虑有关国家的法律规定和客户的要求

各国法律对运输包装的规定不一。例如,美国政府宣布从1998年12月17日起,凡未经处理的中国木制包装箱和木制托架,一律不准入境,以免带进天牛(甲虫)而危害美国森林。又如,有些国家禁止使用稻草之类的材料做包装用料,因恐将病虫害带进国境;有些国家对包装标志和每件包装的重量有特殊的规定和要求。此外,当客户就运输包装提出某些特定的要求,也应根据需求和可能予以考虑。

4. 便于各环节有关人员进行操作

运输包装在流通过程中需要经过装卸、搬运、储存、保管、清点和查验等环节。为了便于这些环节的有关人员进行操作,包装的设计要合理,包装规格和每件包装的重量与体积要适当,包装方法要科学,包装上的各种标示要符合要求。这就需要根据不同商品实现运输包装标准化。因为,标准化的运输包装既易于识别、计量和查验,又便于装卸、搬运和保管。

5. 要在保证包装牢固的前提下节省费用

运输包装成本的高低和运输包装重量与体积的大小,都直接关系到企业的费用开支和经济效益。因此,在选用包装材料、进行包装设计和打包时,在保证包装牢固的前提下,应注意节约。比如,选用量轻、价廉而又结实的包装材料有利于降低包装成本和节省运费,包装设计合理可以避免用料过多或浪费包装容量,包装方法科学也有利于节省运费。因为轻泡货物按体积收取运费,包装紧密,体积小,可以少付运费。此外,还要考虑进口国家的关税税制。对输往从量征税的国家的出口包装,就不宜采用自重大的包装;对输往从价征税的国家的出口包装,就不宜采用价格昂贵的包装,以免遭受损失。

(二) 运输包装的类型

在国际货物买卖中,运输包装的方式和造型多种多样,包装用料和质地各不相同,包装程度也各有差异。这就导致了运输包装的多样性。因此,运输包装可根据不同的情况进行分类:

1. 按包装方式划分

根据包装方式不同,运输包装可分为单件运输包装和集合运输包装。单件运输包装是指货物在运输过程中作为一个计件单位的包装;集合运输包装是指将若干单件运输包装组合成一件大包装,以利更有效地保护商品,提高装卸效率和节省运输费用。常见的集合运输包装有集装包或集装袋、托盘和集装箱等。

2. 按包装造型划分

根据包装造型不同,运输包装可分为箱、袋、包、桶和捆等不同形状的包装。

3. 按包装材料划分

根据包装材料不同,运输包装可分为纸制包装,金属包装,木质包装,塑料包装,麻制品包装,竹、柳、草制品包装,玻璃制品包装和陶瓷包装等。

4. 按包装质地划分

根据包装质地不同,运输包装可分为软性包装、半硬性包装和硬性包装。具体采用何种包装,需要根据商品特性而定。

5. 按包装程度划分

根据包装程度不同,运输包装可分为全部包装和局部包装。全部包装是指对整个商品全面予以包装;局部包装是指对商品需要保护的部位加以包装,而不受外界影响的部分,则不予包装。绝大多数商品都需要全部包装。

总之,运输包装的选择要根据商品的特性、形状、贸易习惯、货物运输路线的自然条件、运输方式和各种费用开支大小等因素,在洽商交易时谈妥,并在合同中具体订明。有时还需注意进口国对包装材料有无特殊的限制。

此外,衬垫物也是包装的重要组成部分。包装衬垫物的主要作用是防潮、防震、防漏和防锈。衬垫物一般采用纸屑、纸条、木屑、防潮纸及各种塑料等材料。在使用衬垫物时,也需要考虑有关国家有无限制规定。

(三) 运输包装的标志

为了便于识别货物,利于运输、仓储、检验、验关和交接工作的安全、顺利进行,避免错发错运,货物在交付运输之前,都要按要求在运输包装上压印、刷制或书写简单的文字、图形或数字。这些简单的文字、图形或数字统称为运输包装标志。根据用途的不同,运输包装标志可分为运输标志(shipping mark)、指示性标志(indicative mark)和警告性标志(warning mark)。

1. 运输标志

运输标志又称唛头或唛,通常是由一个简单的几何图形和一些字母、数字及简单的文字组成。其主要内容包括:收货人或发货人的名称代用简字或代号;目的港或目的地名称;件号,该批货物的总件数和本件的顺序号。此外,有的运输标志还包括原产地、合同号、许可证号、体积和重量等内容。运输标志的内容繁简不一,由交易双方根据商品特点和具体要求商定。

运输标志的举例如图 3-1 所示。

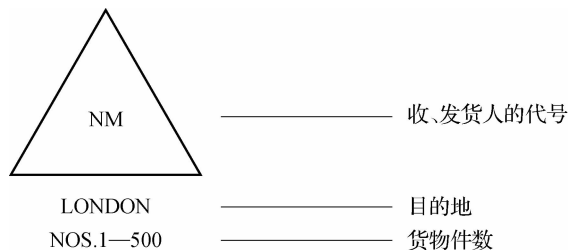


图 3-1 运输标志

知识链接

随着国际货物运量的增加、运输方式的变革和计算机在运输领域的发展及应用,传统的运输标志越来越不能适应国际货运发展的需要。为此,在国际标准化组织和国际货物装卸协调协会的支持下,联合国欧洲经济委员会为了简化国际贸易程序工作制定了一项标准运输标志,并向各国推荐使用。该标准运输标志包括 4 行,每行不超过 17 个计算机可识别的字符(包括数字、字母和符号),具体内容为收货人代号、参考号码(运单、合同或发票号码等)、目的地、货物件数。该标准运输标志与传统的运输标志

最显著的区别是不采用几何图形。

现举例如下：

ABC	_____	收货人代号
98/S/C 1234	_____	参考号码
LONDON	_____	目的地
NOS. 1—100	_____	货物件数

.....

2. 指示性标志

指示性标志是指提示人们在装卸、运输和保管过程中需要注意的事项，一般都是以简单醒目的图形和文字在包装上标出，故有人称其为注意标志。例如，小心轻放(handle with care)、保持干燥(keep dry)、请勿用钩(use no hook)、此端向上(this side up)，如图 3-2 所示。

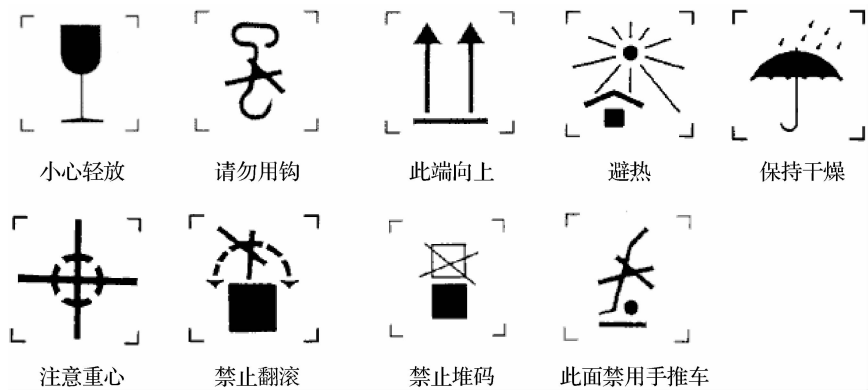


图 3-2 指示性标志

在运输包装上标打哪种标志，应根据商品性质正确选用。在文字使用上，最好采用出口国和进口国的文字，但一般使用英文的居多。

3. 警告性标志

警告性标志又称危险品包装标志，是指在易燃、易爆、有毒等危险品的运输包装上标明危险性质的图形和文字说明，以提醒装卸、仓储和运输等方面的有关人员采取相应的防护措施，保护物资和人员的安全。根据我国国家质量监督检验检疫总局发布的《危险货物包装标志》的规定，在运输包装上应标打警告性标志。例如，易燃品(inflammable)、爆炸品(explosive)、有毒物品(poison)。

运输标志上的各类标志，都必须按有关规定打在运输包装的明显部分，标志的颜色要符合有关规定的要求，防止褪色、脱落，使人一目了然，容易辨认。

此外，联合国政府间海事协商组织也规定了一套《国际海运危险品标志》。这套规定在国际上已被许多国家采用。有的国家进口危险品时，要求在运输包装上标打该组织规定的危险品标志；否则，不准靠岸卸货。因此，在我国出口危险品货物的运输包装上，要标打我国和国际海运所规定的两套危险品标志。

二、销售包装

(一) 对销售包装的要求

销售包装又称内包装或小包装,是指与商品直接接触并随商品进入流通领域与消费者见面的商品包装。这类包装除具有保护商品的功能外,还应具有美化、宣传商品,便于携带和使用,并促进商品销售的作用。因此,其对销售包装的造型结构、装潢画面和文字说明等方面都有较高的要求。不断改进销售包装的设计,改善包装用料,更新包装式样,美化装潢画面,写好文字说明,提高销售包装的质量,是加强对外竞销能力的一个重要方面。

为了使销售包装适应国际市场的需要,在设计制作销售包装时,应体现下列要求:

1. 便于陈列展销

许多商品在零售前,一般需要陈列在商店或展厅货架上,以吸引顾客和供消费者选购。因此,商品的造型结构必须适于陈列展销。

2. 便于识别商品

采用某些透明材料做包装,或在销售包装上辅以醒目的图案及文字标志,便于消费者采购商品时一目了然,识别商品。

3. 便于携带和使用

销售包装的大小要适当,以轻便为宜,必要时还可附有提手装置,为携带商品提供方便。对于某些要求密封的商品,在保证封口严密的前提下,要求开启容易,便于使用。

4. 要有艺术吸引力

销售包装应具有艺术上的吸引力。造型考究和装潢美观的销售包装,不但能显示商品的名贵,而且包装本身也具有观赏价值,有的还可作为装饰品用。这就有利于吸引顾客、提高售价和扩大销售。

(二) 销售包装的类型

由于销售包装的式样、结构、用途及所用材料不同,故销售包装多种多样。常见的销售包装有下列几种:

1. 悬挂式包装

凡带有吊钩、吊带、挂孔等装置的包装称为悬挂式包装。这类包装便于悬挂。

2. 堆叠式包装

凡堆叠稳定性强的包装(罐、盒等)称为堆叠式包装。其优点是便于摆设和陈列。

3. 携带式包装

在包装上附有提手装置的为携带式包装。这类包装携带方便,颇受顾客欢迎。

4. 易开包装

对要求封口严密的销售包装,标有特定的开启部位,易于打开封口,称为易开包装。其优点是使用便利,如易拉罐等。

5. 喷雾包装

流体商品的销售包装本身,有的带有自动喷出流体的装置。它如同喷雾器一样,使用相

当便利。

6. 配套包装

对某些需要搭配成交的商品,往往采用配套包装,即将不同品种、不同规格的商品配套装入同一包装。

7. 礼品包装

对某些用于送礼的商品,为了使外表美观和显示礼品的名贵,往往采用专作送礼用的包装。

8. 复用包装

这种包装除用作包装出售的商品外,还可存放其他商品或供人们观赏,具备多种用途。

(三) 销售包装的装潢画面

在销售包装上,一般都附有装潢画面。其装潢画面要求美观大方,富有艺术上的吸引力,并突出商品特点。其图案和色彩,应符合有关国家的民族习惯和爱好。例如,信奉伊斯兰教的国家忌用猪形图案,日本人认为荷花图形不吉祥,意大利人喜欢绿色,埃及人禁忌蓝色等。在设计装潢画面时,应投其所好,以利扩大出口。

(四) 销售包装的文字说明

在销售包装上应有必要的文字说明,如商标、品牌、品名、产地、数量、规格、成分、用途和使用方法等。文字说明要同装潢画面紧密结合、互相衬托、彼此补充,以达到宣传和促销的目的。使用的文字必须简明扼要,并让消费者能看懂,必要时也可以中外文同时并用。



课堂案例

在荷兰某超级市场上有一批黄色竹制罐装的茶叶,罐身的一面刻有中文“中国茶叶”四字,另一面刻有我国古装仕女图。其看上去精致美观,颇具民族特点,但国外消费者少有问津。其故何在?

【案例分析】

案例问题主要出在文字说明方面。出口商品的销售包装上应有必要的文字说明,如商标、品牌、品名、产地、数量、规格、成分、用途和使用方法等。使用的文字必须简明扼要,并让顾客能看懂,必要时也可中外文同时并用。具体到本案例,当地人除对仕女图投入一瞥外,不知内装何物。即使消费者知道内装为茶叶,但其是红茶还是绿茶,分量多少,质量如何,还是无从知道。因此,上述包装不便于消费者了解商品,故而无人购买。

(五) 条形码

近几十年来,随着计算机技术在商品流通领域的应用和不断发展,世界上许多国家已普遍在商品的销售包装上印制条形码。条形码又称条码,是由一组带有数字的黑白及粗细间隔不等的平行条纹所组成。它是利用光电扫描阅读设备为计算机输入数据的特殊的代码语言。自1949年问世以来,该技术被广泛应用于银行、邮电通信、图书馆、货运仓储及工业自动化等领域。20世纪70年代初,美国率先在食品零售业使用条形码技术。售货员在结算货款时只要将商品上的条形码对准计算机的光电扫描阅读设备,计算机就能自动识别条形码

的信息,确定品名、品种、数量、规格、生产日期、制造商和产地等项内容,并能据此迅速地在数据库中查询出商品的单价,打出购货清单,更新库存,从而大大提高了结算的效率和准确性,缩短了顾客等候时间,同时也使企业库存管理水平上升到了一个新台阶。

三、中性包装和定牌

采用中性包装和定牌生产是国际贸易中常用的习惯做法。

(一) 中性包装

中性包装是指在商品的内外包装上不注明生产国别、地名和厂名,也不标明商标或牌号的包装。也就是说,在出口商品包装的内外,都没有原产地和出口厂商的标记。中性包装包括无牌中性包装和定牌中性包装。前者指包装上既无产地名和出口厂商名称,又无商标或品牌;后者指包装上仅有买方指定的商标或品牌,但无生产地名和出口厂商名称。

采用中性包装是为了打破某些进口国家(地区)的关税和非关税壁垒,以及适应交易的特殊需要(转口销售等)。它是出口国家厂商加强对外竞销和扩大出口的一种手段,也是国际贸易中的一种习惯做法。

(二) 定牌

1. 定牌的含义

定牌也称贴牌,英文名称为 OEM(Original Equipment Manufacturer),是指卖方按买方的要求在其出售的商品或包装上标明买方指定的商标或品牌。

2. 定牌的原因

许多国家实力雄厚、知名度高的超市、百货公司和专业商店,都在其经营商品上或包装上标有本商店的商标或品牌,以显示该商品的身价。许多国家的出口商为了利用买方的经营能力及其商业和品牌声誉,提高商品售价和扩大销路,也愿意接受定牌生产。

3. 定牌的具体做法

(1) 在定牌生产的商品或包装上,只用外商所指定的商标或品牌,而不标明生产国别和出口厂商名称,属于采用定牌中性包装的做法。

(2) 在定牌生产的商品或包装上,标明我国的商标或品牌,同时也加注国外商号名称或表示其商号的标记。

(3) 在定牌生产的商品或包装上,采用买方所指定的商标或品牌的同时,在其商标或品牌下标示“中国制造”字样。

四、合同中的包装条款

在国际货物买卖中,凡是交易商品需要包装的,都应在买卖合同中订立包装条款。由于商品的特性和所采用的运输方式的不同,包装条款的内容也各不相同。通常包装条款包括包装材料、包装方式、包装规格、包装标志和包装费用的负担等内容。为了订好包装条款以利合同的履行,在商订包装条款时需要注意下列事项:

1. 要考虑商品特点和不同运输方式的要求

商品的特性、形状和使用的运输方式不同,对包装的要求也不相同。因此,在约定包装材料、包装方式、包装规格、包装标志时,必须从商品在储运和销售过程中的实际需要出发,使约定的包装科学、合理,并达到安全、适用和适销的要求。

2. 对包装的规定要明确具体

约定包装时应明确具体,不宜笼统规定。一般不宜采用“海运包装”“习惯包装”和“卖方惯用包装”之类的术语。因为此类术语含义模糊,无统一解释,容易引起争议。除非交易双方对包装方式的具体内容经事先充分交换意见或由于长时期的业务已取得一致认识。在合同中,一般宜采用具体规定的订法,如纸箱装,每箱 24 听,每听 500 克(In cartons each containing 24 tins, of 500 grams)。



条款示例

示例 1:

每 20 件装一盒子,10 盒子装一纸箱,共 500 纸箱。

20 pieces to a box, 10 boxes to an export carton, total 500 cartons only.

示例 2:

每只包纸,并套塑料袋,每一打装一坚固新木箱,并刷信用证规定的唛头,共计 400 箱。

Each piece to be wrapped with paper and to a plastic bag, each dozen then to a new strong wooden case brushed with the marks specified in the relevant L/C, total 400 cases only.

3. 明确包装费用由何方负担

包装由谁供应,通常有下列三种做法:

(1) 由卖方供应包装,包装连同商品一起交给买方。

(2) 由卖方供应包装,但交货后卖方将原包装收回。关于原包装返回给卖方的运费由何方负担,应做具体规定。

(3) 买方供应包装或包装物料。采用此种做法时,应明确规定买方提供包装或包装物料的时间,以及由于包装或包装物料未能及时提供而影响发运时交易双方所负担的责任。

关于包装费用,一般包括在货价之内不另计收。但也有不计在货价之内,而规定由买方另外支付的。究竟由何方负担,应在包装条款中订明。



知识小结

>>>>

本章介绍了商品的品名、品质、数量和包装的基本概念,讲解了在国际贸易合同中商品的品名、品质、数量和包装条款的基本内容及规定方法,以及订立这些条款时应注意的问题。



引导案例分析 >>>>

引导案例中的合同品质条款的内容不能接受。

引导案例是一起典型的外商利用合同中的品质条款进行诈骗的案例。铸件表面光洁是一个十分含糊的概念,没有具体标准和程度;“不得有裂纹、气孔等铸造缺陷”存在的隐患更大,极易使卖方陷入被动。对方的实际目标是25万元“反保证金”。



复习思考题 >>>>

一、简答题

1. 为什么要在买卖合同中规定商品的品名? 规定品名条件时应注意哪些事项?
2. 表示商品品质的方法有哪些?
3. 订立品质机动幅度的方法有哪几种?
4. 在凭卖方样品成交和凭买方样品成交时,卖方分别应注意哪些问题?
5. 规定品质条款需注意哪些问题?
6. 什么是数量机动幅度? 如何规定? 为什么在国际货物买卖合同中通常都要明确规定数量机动幅度条款?
7. 出口商品的外包装上一般有哪些标志?
8. 运输标志一般由哪些内容组成? 试按一般要求设计一个运输标志。
9. 什么是定牌和中性包装? 在什么情况下使用这些做法?
10. 出口合同中的包装条款一般包括哪些内容? 在制定包装条款时应注意哪些问题?

二、计算分析题

1. 某出口商品共210箱,每箱毛重9.3千克,箱子尺寸为长42厘米、宽30厘米、高40厘米,求该批商品的毛重共多少吨? 体积共多少立方米? 合多少立方英尺? 如每箱的皮重为2.3千克,试求该批货物的净重共多少吨。
2. 某出口公司按每箱100美元的价格售出某商品1000箱,合同规定“数量允许有5%上下,由卖方决定”。请问“数量允许有5%上下”是什么条款? 卖方最多可装多少箱? 最少应装多少箱? 如卖方实际装运1030箱,买方应付卖方货款多少?
3. 某国外客户要求我出口公司报1000长吨大米的出口价,但是,我国出口大米一般用吨计量,请问应换算成多少吨对外报出? 出口大米一般用麻袋包装,每袋净重100千克,如按以上条件达成交易,应用多少个麻袋来装这批大米?
4. 国际商品市场行情芝加哥豆油每磅33.3美分,而我国是用千克报价,为便于比较价格,将每磅33.3美分换算成每千克的价格是多少?
5. 广东一家进出口公司向沙特出口冷冻湛江鸡500箱。合同规定:屠宰鸡要符合伊斯兰教的习惯,货物到达沙特后,冷冻鸡外体完整,颈部无任何刀痕。货物运到后,进口当局认为其违反了伊斯兰教的用刀方法。因此,沙特的进口商拒绝收货,并要求广东公司退回货款。请问遇到上述情况,进口商有无拒收货物和要求退款的权利? 为什么?
6. 我国某出口公司与波兰商人签订了一份出口水果合同,支付方式为货到付款。但是,货到经买方验收后发现水果总重量缺少10%,而且每个水果的重量也低于合同的规定。因此,波兰商人拒绝付款,也拒绝提货。后来水果全部腐烂,波兰海关向中方收取仓储费和

处理水果费用共计 5 万美元,中国出口公司陷于被动。请问从此案例中我们应该吸取什么教训?

7. 我国某出口公司出口到加拿大一批货物,价值 80 万元。合同规定用塑料袋包装,每件要使用英、法两种文字的唛头。但是,我国公司实际交付的货物没有用塑料袋包装,而是改用其他包装代替,并且只使用了英文的唛头。货物到达后,加拿大商人为了适应当地市场的销售要求,不得不雇人重新更换包装和唛头,随后其向中方提出索赔。中方是否应认赔?为什么?请对此案例进行评析。