

高等教育财经类核心课程系列教材

高等院校应用技能型精品规划教材

高等院校教育教学改革特色教材·财经商贸大类核心课程

国际贸易实务

——应用·技能·案例·实训

(第三版)

李 贺 王海涛 ◎编著



上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务:应用·技能·案例·实训/李贺,王海涛编著. —3版.
—上海:上海财经大学出版社,2024.8
高等教育财经类核心课程系列教材
高等院校应用技能型精品规划教材
高等院校教育教学改革特色教材·财经商贸大类核心课程
ISBN 978-7-5642-4393-7/F·4393
I. ①国… II. ①李…②王… III. ①国际贸易-贸易实务-高等学校-教材 IV. ①F740.4
中国国家版本馆 CIP 数据核字(2024)第 096137 号

☐ 责任编辑 台啸天
☐ 书籍设计 贺加贝

国际贸易实务

——应用·技能·案例·实训
(第三版)

李 贺 王海涛 ◎编著

上海财经大学出版社出版发行
(上海市中山北一路 369 号 邮编 200083)
网 址: <http://www.sufep.com>
电子邮箱: webmaster@sufep.com
全国新华书店经销
上海叶大印务发展有限公司印刷装订
2024 年 8 月第 3 版 2024 年 8 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 19.25 印张 493 千字
印数:9 501—12 500 定价:59.00 元

前 言

党的二十大报告指出,“教育是国之大计、党之大计。培养什么人、怎样培养人、为谁培养人是教育的根本问题。育人的根本在于立德。全面贯彻党的教育方针,落实立德树人的根本任务,培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人”。落实立德树人根本任务,必须将价值塑造、知识传授和能力培养三者融为一体,不可割裂。《国际贸易实务:应用·技能·案例·实训》(第3版)由校企行的专业教师团队,结合应用技能型院校的教学特色,体现二十大精神,以基于工作过程的“项目引领、任务驱动、实操技能”为导向,按照“必须、够用”的原则进行本次修订。《礼记》中有这样的句子:“师也者,教之以事而喻诸德也。”著名的教育家陶行知先生也说过:“先生不应该专教书,他的责任是教人做人;在教师手里操着幼年人的命运,便操着民族和人类的命运。”可见,教育的本真绝不仅仅是传授知识,更重要的是要让学生成为一个具有崇高思想品格和道德情操的社会人,拥有正确的世界观、人生观和价值观。习近平总书记指出,要在教育教学全过程中实施思政教育,始终将立德树人作为高等教育的中心环节,从而开创中国高等教育发展新格局。在此背景下,有必要深入探讨如何将思政教育的任务和元素纳入“国际贸易实务”课程,将专业教育和思政教育有机融合起来,这是一个具有重要现实意义的课题,也是回归教育本真,培养具有社会主义核心价值观和合格的社会主义事业接班人的必然要求。鉴于此,新修订的第3版教材注重课程思政元素的挖掘,以教育部关于印发《高等学校课程思政建设指导纲要》的通知(教高〔2020〕3号)为指导依据,课程中的思政建设内容紧紧围绕着坚定学生的理想信念。在介绍专业理论知识、实务技能和分析应用的同时,重点将从业人员的职业道德、社会主义核心价值观的内容融入课程教学全过程中,实现“知识传授”和“价值观引领”的有机统一,以培养合格的外贸业务人才。

《国际贸易实务:应用·技能·案例·实训》(第3版)把知识要素、技能要素、素质要素和思政要素落实到具体内容中,实现了课堂教学与企业岗位的零距离对接,依据高等院校应用技能型教育人才培养目标和培养模式的要求,注重理论联系实际,以提高学生的应用能力、实践能力和创新能力,按照“原理先行、实务跟进、案例同步、实训到位”的原则,结合“以能力为本位,以就业为导向”的思想和理念,在注重培养学生外贸业务实践应用能力的同时,结合最新外贸政策,做到与时俱进,使得教材更接近企业的实际应用操作。本教材坚持“必须”“够用”的原则,涵盖9个项目,35个任务。在结构安排上,以基于外贸具体工作过程为导向构建教材体

系,采用“项目引领、任务驱动、实操技能”的编写方式,力求结构严谨、层次分明;在表述安排上,力求语言平实凝练、通俗易懂;在内容安排上,尽可能考虑到财经类专业不同层次的不同需求;课后的应知考核、应会考核和项目实训均结合每个项目的实际工作技能要求而编写,以使读者在学习每一项目内容时做到有的放矢,增强学习效果。

高等院校教育教学改革特色教材、财经商贸大类核心课程教材力求体现以下特色。

(1)内容全面,体系规范。教材对外贸业务的基本内容进行了深入细致的讲解,通过图文并茂及利用现代二维码技术呈现相关内容,活泼了本书的形式,拓展了本书的载体,使之具备“富媒体”特色。本书以基于工作过程为导向,对实践应用的具体操作做了系统而全面的介绍,以便读者进行比较、分析,增强其发现问题、分析问题和解决问题的能力。

(2)结构新颖,栏目丰富。为便于读者学习,本教材力求在结构上有所突破,激发读者的学习兴趣和学习热情,每一项目的开篇有清晰的知识目标、技能目标、素质目标、思政目标、项目引例、引例评析、课程思政、同步案例、案例精析、动漫视频、学中做、做中学、视野拓展;课后编排了单项选择题、多项选择题、判断题、观念应用、技能应用、案例分析、职场在线和项目实训,以呼应本教材的实践性、应用性的特色。

(3)与时俱进,紧跟政策。本教材及时将外贸业务中涉及的UPC 600、INCOTERMS[®] 2020、《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国进出口商品检验法》、《中华人民共和国票据法》和《中华人民共和国电子签名法》等最新动态纳入教材。本教材将最新的内容和实务案例融入所涉及的项目及任务,做到了及时与国家国际的相关政策规定同步,内容更新的政策调整截至2024年7月。

(4)学练结合,学以致用。鉴于本课程实践应用性较强的特点,为了便于及时复习所学的知识内容,提高学习效率,每一个项目的课后都编排了应知考核、应会考核、项目实训;主要引导学生学中做和做中学,以做促学,学练结合,一边学理论,一边将理论知识加以应用,充分体现应用型外贸人才的培养目标,遵循“以应用为目的,以够用为原则”,实现理论和实训一体化,从而做到学思用贯通,知行信统一。

(5)理实一体,素能共育。在强化应用技能型教育特色的同时,特别注重学生人文素质的培养。我们力求在内容上有所突破,在注重人才培养的同时,把社会主义核心价值观的教育融入教材内容,以课程思政工作贯穿全过程,营造全员育人环境,全面提升人文素质,以培养和提高学生在特定业务情境中发现问题、分析问题和解决问题的能力,从而强化学生的职业道德素质。

(6)校企合作,接近实际。为培养应用技能型人才,践行知行合一,教材以校企行为依托,把实践教学作为深化教学改革的关键环节,推动校企行共同修订培养模式,推动校企行共同开发课程,共建实训培训,发展创新创业教育,开展校企行合作育人。教材对接最新职业标准、行业标准和岗位规范,组织开发和修订融合职业岗位所需知识、技能和素养的人才培养方案和课程标准而编写的校企一体化教材。

(7)课证融合,双证融通。本教材以全国经贸人员资格考试认证及 1+X 证书为目标,在注重实践操作能力的同时,与相关外贸考试大纲内容相配套,在每个项目后设计了与考证对接的相关习题及实训题目,从而为资格认证打下基础,同时也适用于外贸技能大赛,融通了考证对接、课证融合和岗课赛证”。

(8)教辅资源,配备齐全。为了使课堂教学达到多元立体化,编著者合力开发教学资源(含有教师课件、习题答案、教学大纲、学习指南、习题指导、模拟试卷、教师教案、课程标准、项目小结等),同时提供外贸业务中常用的电子单据、最新相关政策等,读者发邮件至 jxzy666888@126. com 联系索取。

本教材由李贺、王海涛编著。其中:李贺编写项目一、项目二、项目三、项目六和项目七,王海涛编写项目四、项目五、项目八和项目九,最后由李贺总撰并定稿。赵昂、王海涛、李虹、王玉春和李洪福 5 人负责全书教学资源包的制作。本教材适用于国际经济与贸易、物流管理、工商管理 and 国际贸易实务等财经商贸类专业方向的高等教育应用技能型院校使用,同时也适用于外贸行业的培训、技能大赛、从事国际交流和对外贸易的从业人员自学,也可作为专升本的辅助教材。

本教材得到了校企行合作单位和长期从事外贸一线工作岗位的李纲、赵毅、马广俊、王海涛给予实践业务上的指导及出版单位的大力支持。本教材在编写过程中参阅了参考文献中作者的教材、著作、法律、法规和网站,特别是中国铁路沈阳局集团有限公司职工培训基地货运教研室王海涛老师的实践任务编写,谨此一并表示感谢! 由于编写时间仓促,加之编者水平有限,本教材难免存在一些不足之处,恳请专家、学者批评指正,以便我们不断更新、改进与完善。

内容更新与修订	学习指南与习题指导	模拟试卷
跟单信用证统一惯例 600 号	国际贸易术语解释通则	联合国国际货物销售合同公约

编 者
2024 年 6 月

目 录

绪论	001
项目一 交易磋商与国际货物买卖合同的订立	008
知识目标	008
技能目标	008
素质目标	008
思政目标	008
项目引例	008
课程思政	009
任务一 进出口交易前的准备工作	009
任务二 交易磋商的方式、内容和环节	014
任务三 国际货物买卖合同	028
应知考核	035
应会考核	039
项目实训	041
项目二 国际贸易术语	043
知识目标	043
技能目标	043
素质目标	043
思政目标	043
项目引例	043
课程思政	044
任务一 国际贸易术语概述	044
任务二 常用的国际贸易术语	051
任务三 其他国际贸易术语	068

任务四 国际贸易术语的选用	077
应知考核	080
应会考核	084
项目实训	086
项目三 国际贸易合同的标的	089
知识目标	089
技能目标	089
素质目标	089
思政目标	089
项目引例	089
课程思政	090
任务一 商品的品名	090
任务二 商品的品质	093
任务三 商品的数量	101
任务四 商品的包装	107
任务五 商品的价格	117
应知考核	126
应会考核	130
项目实训	132
项目四 国际货物运输	134
知识目标	134
技能目标	134
素质目标	134
思政目标	134
项目引例	134
课程思政	135
任务一 国际货物运输方式	135
任务二 合同中的装运条款	144
任务三 国际货物运输单据	151
应知考核	159
应会考核	163
项目实训	165

项目五 国际货物运输保险	166
知识目标.....	166
技能目标.....	166
素质目标.....	166
思政目标.....	166
项目引例.....	166
课程思政.....	167
任务一 海洋运输货物保险保障范围.....	167
任务二 我国海运运输货物保险条款.....	172
任务三 伦敦海洋运输货物保险条款.....	177
任务四 其他运输方式货物保险.....	180
任务五 保险条款和货物保险的做法.....	182
应知考核.....	186
应会考核.....	190
项目实训.....	192
项目六 国际贸易货款支付结算	194
知识目标.....	194
技能目标.....	194
素质目标.....	194
思政目标.....	194
项目引例.....	194
课程思政.....	195
任务一 支付工具.....	195
任务二 支付方式.....	202
任务三 其他支付方式及信用融资.....	217
任务四 不同支付方式的结合使用.....	221
应知考核.....	223
应会考核.....	227
项目实训.....	229
项目七 国际贸易争端的预防及处理	231
知识目标.....	231
技能目标.....	231

素质目标·····	231
思政目标·····	231
项目引例·····	231
课程思政·····	232
任务一 商品检验·····	232
任务二 索赔·····	237
任务三 不可抗力·····	242
任务四 仲裁·····	245
应知考核·····	248
应会考核·····	252
项目实训·····	255
项目八 国际贸易合同的履行 ·····	256
知识目标·····	256
技能目标·····	256
素质目标·····	256
思政目标·····	256
项目引例·····	256
课程思政·····	257
任务一 出口合同的履行·····	257
任务二 进口合同的履行·····	262
应知考核·····	265
应会考核·····	268
项目实训·····	269
项目九 国际贸易方式 ·····	270
知识目标·····	270
技能目标·····	270
素质目标·····	270
思政目标·····	270
项目引例·····	270
课程思政·····	271
任务一 经销、代理与寄售 ·····	271
任务二 招标、投标与拍卖 ·····	277

任务三 对销贸易·····	280
任务四 对外加工装配贸易·····	283
任务五 跨境电子商务·····	286
应知考核·····	289
应会考核·····	292
项目实训·····	293
参考文献 ·····	294

在国际贸易研究中主要包含三个部分的内容,即国际贸易理论、国际贸易政策与措施和国际贸易实务。本教材只讲述国际贸易中第三部分国际贸易实务的内容。

一、国际贸易实务的科学内涵

国际贸易(International Trade)又称世界贸易,是指世界各国、各地区之间所进行的商品(Goods)、技术(Technology)和服务(Services)的交换活动。商品是广义上的商品,既包括各种有形的、物质性的商品(如货物),也包括无形的劳务、技术以及其他相关的经济联系与往来。从一个国家或地区来看,它与世界上其他国家或地区之间所进行的商品交换活动被称为对外贸易(Foreign Trade),如中国。某些国家把对外贸易也称为海外贸易(Overseas Trade),如日本。

国际贸易实务(International Trade Practice)是指国际商品交换具体过程的学科,是一门具有涉外活动特点、实践性很强的综合性应用学科。其中,交换的商品包括货物(Goods)和服务(Service)两类,但近年来技术贸易从服务类中逐渐分离出去。本教材主要讨论的内容为国际货物交换实务,包括货物进口(Import)和出口(Export)。

在货物贸易中,有时会出现一些争议和违约的情形,解决争议和处理违约往往会涉及所适用的法律。国际贸易和国内贸易所适用的法律有所不同。许多国家的法律和国际条约依据不同标准赋予“国际性”含义,对同一笔交易是否具有“国际性”,不同国家可能有不同的判定标准,但综合来看,各国法律和国际条约对“国际性”的判定标准主要有四点:①买卖双方当事人的营业地处于不同的国家。②当事人具有不同的国籍。③订立合同的行为完成于不同的国家。④货物须由一国运往另一国。因此,明确货物贸易是否具有“国际性”,具有重要的现实意义。

二、国际贸易实务的研究对象

国际贸易实务的研究对象是以国际贸易实务的操作技能为核心,研究整个贸易交易过程的操作方法及防范与处理贸易纠纷的国际贸易技术。在这里,国际贸易技术指在经营和从事国际商品买卖中所必须具备的专门知识与实际应用技能,包括对国际买卖条件的把握与运用,例如品质、数量、包装、价格、交货、运输、保险、支付及检验等合同要素;整个贸易过程的操作方法,包括调研、交易洽商、签订合同及履约等技术技能与方法;防范与处理贸易纠纷的能力,主要包括洽商和签订合同过程中对贸易规则及相关法律约束的把握,以及履约时对贸易纠纷及

动漫视频



国际贸易

索赔的恰当处理。

三、国际贸易实务的基本内容

国际贸易实务的基本内容包括国际贸易的法律规范、贸易条件、贸易程序和贸易方式。

(一) 国际贸易法律规范

国际贸易法律规范是开展国际贸易实务的基本条件。从国际贸易实践的角度来看,掌握国际贸易法律规范在经济发展高质量态势下越来越重要。国际贸易法律规范是以各国制定的有关贸易的法律为基础。但是,由于各国法律制度存在着差异性,因此,国家之间及国际组织制定的一系列条约协定,在一定程度上调整了各国之间的法律关系,力求在国际上实施统一的法律规范。另外,由于各国法律及国际条约对国际贸易实务的很多具体细节问题难以规范,因此,往往会借用国际贸易中长期以来被反复使用的国际贸易惯例作为法律规范的补充。所以,各国的法律、国际条约和国际惯例共同组成了国际贸易法律规范的框架,而这三个方面是从事国际贸易实务活动必须学习和掌握的内容。

(二) 国际贸易条件

国际贸易条件主要包括货物的品质(质量)、数量、包装、价格、交货(运输和保险)、支付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等交易条件。我们将前六项交易条件称为主要交易条件(Major Terms and Conditions),后四项交易条件称为一般交易条件(General Terms and Conditions)。

鉴于贸易商为了实现各自的经济目的,在贸易中必然要提出一系列贸易条件。因此,国际贸易是围绕这些贸易条件来进行,贸易商之间的谈判主要也是针对这些贸易条件。当各项贸易条件在贸易商磋商中达成一致后,以合同的形式把这些条件确定下来。因此,贸易条件是国际贸易实务活动的基本活动。

(三) 国际贸易程序

国际贸易程序是指国际贸易实务操作是按照怎样的顺序进行。国际贸易程序大体上可分成三个阶段。第一个阶段:国际贸易前的准备阶段。主要是开展国际市场调研,制订国际贸易计划,以及对将要进行的一笔交易进行成本、价格和经济效益核算。第二个阶段:交易磋商和合同订立阶段。主要是谈判成交的过程,其中包括询盘、发盘、还盘、接受和订立合同等环节。第三个阶段:履行合同和违约处理阶段。主要包括怎样履行合同、在履行合同过程中要注意哪些问题、怎样避免违约、如果发生了违约事件应该如何去处理等问题。

(四) 国际贸易方式

国际贸易方式也是国际贸易实务中的一个重要内容。要发展对外贸易,就要研究和运用新型的国际贸易方式。在当代国际贸易中,除了单边进口和单边出口的一般贸易方式外,已经有很多其他贸易方式被应用了。例如,为了稳定贸易双方长期关系的经销、代销、寄售和展卖,为了引起买家之间和卖家之间竞争的招标、投标和拍卖,生产和贸易相结合的加工贸易,进口和出口相结合的易货贸易、互购贸易、补偿贸易、以不转移货物所有权为特点的租赁贸易、以有特定组织形式和买卖公开竞争为特点的期货贸易等。此外,随着互联网、大数据的兴起,基于网络发展起来的跨境电子商务已形成一种主流。跨境电子商务是指分属不同关境的交易主体,通过电子商务平台达成交易,进行电子支付结算,并通过跨境电商物流及异地仓储送达商品,从而完成交易的一种国际商业活动,可分为一般跨境电子商务和 E 贸易跨境电子商务。

四、国际贸易适用的法律、惯例

对国际货物贸易关系的法律适用主要包括三个方面,即各国有关国际贸易的法律、国际条

约和协定以及国际贸易惯例。

(一)国内法

在国际货物买卖中,交易双方所处的国家不同,他们都要遵守各自所在国的国内法。大陆法系国家,大多把有关贸易的法律编入民法典内,将其作为民法典的一个组成部分。例如,《法国民法典》第三篇第六章、《德国民法典》第二篇第二章、《日本民法典》第三篇第二章,都对贸易双方的权利和义务作出了具体规定。这些国家除了民法典外,还制定了商法典,专门就商事行为、海商、保险、票据或公司等方面的法律分别作出具体的规定。我国有关货物贸易的法律主要有《中华人民共和国对外贸易法》(2022年12月30日第二次修正)我国《民法典》(自2021年1月1日起施行)《中华人民共和国海关法》(2021年修订)《中华人民共和国海商法》(自1993年7月1日起施行)《中华人民共和国仲裁法》(2017年9月1日第二次修正)《中华人民共和国商标法》(2019年4月23日第四次修正)《中华人民共和国著作权法》(2020年修正)《中华人民共和国专利法》(2020年10月17日第四次修正)等。英美法系国家,贸易法由普通法和成文法两部分组成,如英国的《1893年货物买卖法》、美国的《1906年统一贸易法》以及《美国统一商法典》。

由于各国法律制度的不同,对同一问题各国往往有不同的规定,为了解决这种“法律冲突”,一般在国内法中规定冲突规范的方法。

(二)适用有关的国际条约和协定

在国际货物贸易中,由于各国国内法的规定往往差异很大,加之各国贸易利害关系不同,故单靠某一国家的国内法,不能解决各国的利害冲突和国际贸易争议。为此,各国政府和一些国际组织为消除国际贸易障碍和解决国际贸易争议,便相继缔结和订立了一些双边或多边的国际条约或公约。所以,进出口合同的订立和履行,以及合同争议的处理,还必须符合合同当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边的国际条约或公约。有关国际货物买卖法律的国际条约主要有:1980年《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods);《国际货物买卖合同时效公约》(Convention on the Prescription to Contracts for the International Sale of Goods);《国际货物买卖合同法律适用公约》(Convention on the Law Applicable to Contracts for the International Sale of Goods);1924年《关于统一提单若干法律规定的国际公约》(International Convention for the Unification of Certain Rules of Law Relating to Bills of Lading),又称《海牙规则》(Hague Rules);1968年《关于修订统一提单若干法律规定的国际公约议定书》(Protocol to Amend the International Convention for the Unification of Certain Rules of Law Relating to Bills of Lading),又称《维斯比规则》(Visby Rules);1978年《国际海上货物运输公约》(United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea),又称《汉堡规则》(Hamburg Rules)等。

1980年的《公约》是迄今为止有关国际货物买卖合同的一项最为重要的国际条约。它是由联合国国际贸易法委员会主持制定的,于1980年在维也纳举行的外交会议上获得通过,并于1988年1月1日正式生效。我国是该《公约》的缔约国之一。我国基本上赞同《公约》的内容,但在《公约》允许的范围内,我国只同意该公约的适用范围限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的买卖合同。据此,如果合同争议的双方都是该公约成员国,则解决其争议所适用的法律就以该公约的规定为准。

动漫视频



海牙规则

（三）国际贸易惯例

国际贸易惯例是指由国际组织或商业团体,根据国际贸易长期实践中逐渐形成的一般贸易习惯做法而制定成文的国际贸易规则,它是国际贸易法律的重要渊源之一,在国际贸易中被广泛使用,影响很大。国际惯例本身不是法律,不具有法律效力,但是通过各国的立法和国际立法就赋予了其法律效力。比如,许多国家在国内立法中明文规定了国际贸易惯例的效力。在国际立法中,《公约》对国际贸易惯例的作用作了充分的肯定。根据该公约的规定,当事人在合同中没有排除适用的惯例,即使当事人未明确同意采用,也可作为当事人默示同意该惯例,从而对双方当事人发生约束力。在当前国际货物贸易中,影响较大且适用范围广泛的国际贸易惯例有:

1. 国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS)

该《通则》制定于1936年,于1953年、1967年和1976年分别做了修订,近年来为了适用国际货物运输方式的变化和电子技术的发展,又于1980年、1990年、2000年、2010年和2020年做了五次修订。现行的文本是2020年修订本。该《通则》在国际上已获得了广泛的承认和采用,也被我国国际贸易界广泛使用。

2. 国际法协会制定的《1932年华沙—牛津规则》

该《规则》是针对CIF合同制定的,对CIF合同中买卖双方所应承担的责任、风险与费用做了详细的规定,在国际上有相当大的影响。

3. 国际商会制定的《跟单信用证统一惯例》(2007年修订本)

国际商会在2007年修订的新版本《跟单信用证统一惯例》(2007年修订本)被称为(UCP 600——国际商会第600号出版物)(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 2007 Revision, I. C. C. Publication No. 600)、《托收统一规则》(URC 522)、《1998年国际备用信用证惯例》等,这些有关国际贸易支付方面的重要惯例,确定了在采用信用证和托收方式时,银行与有关当事人之间的责任与义务,在国际上有很大的影响,我国在外贸业务中也普遍使用。

国际贸易惯例虽然不是法律,但在实践中经常被引用,实际上已成为国际贸易法律的补充。但是,不是任何贸易商的习惯做法都可成为国际贸易惯例的。只有在长期的国际贸易活动中被应用,具有确定的内容,而且被许多国家和地区认可的习惯做法,才可被称为国际贸易惯例。国际贸易惯例为贸易当事人提供了共同遵守的行为准则,为解决当事人之间的纠纷提供了依据。当国际货物买卖合同中做了与国际贸易惯例相抵触的规定,本着法律优于惯例的原则,在履行合同和处理争议时,应以合同的规定为准。国际贸易惯例本身虽不是法律,它对合同当事人不具有强制性的约束力,但买卖双方如在合同中约定采用某种惯例,则该项惯例就具有强制性的约束力,买卖双方都应遵守。在发生争议时,法院和仲裁机构也可以参照国际贸易惯例来确定当事人的权利与义务。

五、国际贸易遵循的准则

开展进出口货物贸易时,在对外订立、履行合同和处理合同争议的过程中,还要遵循下列行之有效的准则。

（一）当事人的法律地位平等

在订立进出口合同和履约过程中,交易双方当事人的法律地位平等,不论其背景如何,也不论其势力强弱,都处于平等的法律地位,都同样受到法律的约束和保护。我国《民法典》第4

条规定:“民事主体在民事活动中的法律地位一律平等。”其含义是交易条件必须由交易双方当事人平等地协商确定,合同内容确是双方真实意思的表现;合同一旦依法成立,交易双方当事人都必须严格履行约定的义务,未经双方协商一致,任何一方不得擅自变更或解除合同;任何一方当事人违约,都必须承担相应的违约责任,在追究违约责任时都适用同一法律,不得区别对待。

(二) 缔约自由

缔约自由是指根据当事人意思自治的原则订立合同,这是国际上一般通行的准则。《国际统一私法协会国际商事合同通则》第1条第1款中明确规定:当事人有权自由订立合同并确定合同的内容。我国《民法典》第3条规定:“民事主体的人身权利、财产权利以及其他合法权益受法律保护,任何组织或者个人不得侵犯。”缔约自由,并不意味着当事人可以随意订立合同,而是要依法订立合同,即订立合同的程序和合同的内容都应遵守法律和行政法规。当事人在法定范围内,有权根据自己的意愿决定是否签订合同、与谁签订合同、合同包括哪些内容以及采取何种合同形式,任何单位和个人都不得非法干涉。

(三) 公平交易

公平交易是国际上公认的一项通行准则,与此相对应的是显失公平,即明显地偏袒一方当事人而损害另一方当事人的合法权益。例如,约定的价格明显过高或过低,或违约责任的约定过于不对等。我国《民法典》第6条规定:“民事主体从事民事活动,应当遵循公平原则,合理确定各方的权利和义务。”据此,当事人约定履行的义务和享受的权利应当对等,应当公正合理,否则,受损害一方的当事人有权请求法院或仲裁机构予以纠正。

(四) 诚实信用

《公约》和《国际统一私法协会国际商事合同通则》都强调,开展国际贸易必须遵循诚实信用的原则。我国《民法典》第7条规定:“民事主体从事民事活动,应当遵循诚信原则,秉持诚实,恪守承诺。”诚实信用是当事人订立、履行合同和处理合同争议必须遵循的准则。合同各方当事人应以诚相待、实事求是、言而有信、表里如一,意思表达要真实,言行要符合实际,不得歪曲事实真相,不得谎报实情或进行欺诈活动。总之,诚实信用原则是一项强制性规范,它将道德规范与法律规范融为一体,当事人既不得约定排除其适用,也不得有任何违反此项准则的行为。

(五) 恪守合同

进出口合同订立后,交易双方都应严格履行约定的义务,任何一方都不得擅自单方面变更合同内容或终止合同,如一方不履行合同或违反约定条件,即构成违约,守约方就有权追究违约方的法律责任。若当事人因不可抗力等原因不能履行或不能按期履行合同,应及时向对方通报情况,以避免对方的损失扩大。一方当事人因故需要变更或解除合同时,也应与对方协商,并取得对方的同意后方可解除或终止合同。总之,合同是对各方当事人具有法律约束力的文件,当事人在履约过程中必须严肃对待合同,切实恪守合同,不折不扣地行使合同的权利和履行合同的义务。

(六) 遵守法律

法律是一项最基本的强制性的规范,也是国际上公认的准则。在订立、履行合同和处理合同争议的过程中,合同各方当事人都必须具有法律意识和法制观念,严格遵守法律,切实依法行事,这样才能得到法律保护,否则,不仅得不到法律保护,而且需要承担违法的责任和后果。

六、国际贸易实务的学习方法

根据本课程的性质、研究对象及其涵盖的内容,在学习过程中,需要掌握下列基本学习方法。

(一)必须贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时,要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,将《国际贸易学》《中国对外贸易》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策,在本学科中加以具体运用,以便理论与实践、政策与实务有效地结合起来,不断提高提出问题、发现问题、分析问题和解决问题的能力,明确是什么、为什么、怎么做、做什么、谁来做的科学范式。

(二)必须注意业务与法律的联系

国际贸易法律课程的内容同本课程内容关系密切,如《国际商法》。因为,国际货物买卖合同的成立必须经过一定的法律步骤,国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件,履行合同是一种法律行为,处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。在学习本课程时,应同有关法律课程联系起来考虑,即要求从实践和法律两个层面来研究本课程的内容。

(三)认真贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要,国际商会等国际组织相继制定了一系列有关国际货物贸易、国际货款结算和国际备用信用证与银行保函等方面的国际惯例与规则,这些惯例与规则,已成为当前国际贸易中公认的一般国际惯例,并被人们普遍接受和经常使用,从而为国际贸易界从业人员所共同遵守。因此,学习本课程时,我们必须根据“洋为中用”的原则,密切结合本国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则,并学会灵活运用国际上行之有效的贸易方式和贸易习惯做法,按国际规范办事,力求在商务运作上做到同国际市场接轨。

(四)坚持“学”“用”结合的原则

由于本课程是一门实践性很强的综合性应用学科,故在教学过程中要注重实例分析、案例教学和操作演练,要多开展模拟教学、现场教学活动,并结合现场参观实习,增加感性知识,要加强基本技能的训练,提高业务素质和商务运作能力,把“学”和“用”结合起来。

七、《国际贸易实务》课程中的思政元素

“国际贸易实务”是财经商贸大类的专业核心课程,这门课程的设置主要是服务于国际经贸人才的培养计划和目标。它是围绕国际货物买卖合同从签订到履约的整体业务环节中的相关专业知识的展开,如合同交易条款的磋商、运输、保险、支付结算、报检、报关、纳税或出口退税等。无论具体业务知识的专业性如何,贯穿整个贸易流程的所有业务环节始终是从业人员对所有业务环节涉及的业务规则、相关国家和部门的法律要求的遵从。而为了帮助学生在处理所有业务环节过程中树立规则意识,则要求专业课教师在讲授“国际贸易实务”专业知识的同时,需要积极融入相关思政元素对学生进行思政教育,例如,在讲授国际货物买卖合同内容时,可以融入“法治”“平等”等社会主义核心价值观,教育学生无论合同的具体条款如何,最终确定外贸合同的具体条款不能违反国家的相关法律规定,需要双方在平等磋商的基础上达成。国际贸易货款支付结算专业知识的讲授需要融入“爱国”“诚信”等思政元素,教育学生遵守国家有关货款支付的具体业务规则,不能弄虚作假,伪造票据等,要诚实守信,热爱祖国,不做有损国家利益之事。

课程思政是借助于专业理论知识的传授来实现立德树人,将德育工作溶解在专业知识的讲授过程中,形成“润物细无声”式的德育工作模式。其主要侧重于德育工作的个性化,是结合专业特征、学生将来的职业岗位和课程的专业内容进行个性化的道德熏陶和升华教育。而思政课程则是通过马克思主义思想政治课和思想品德课等系列化思政课程的具体内容讲授,对学生进行道德层面的基础教育,培养学生基本的人文素养、统一的政治素质,其主要侧重于德育的共性和基础培养。明确了以上区别,就可以正确地设定专业课程思政的教学目标,而不是走向极端,生搬硬套思想政治课程的教学目标和定位,将专业课程变成思想政治课程。

结合财经商贸专业的特点和学生将来从事外贸工作的岗位特点以及国际贸易实务课程内容,在挖掘国际贸易实务课程内容中融入思政元素的基础上,课程的教学目标除了传统的知识目标、技能目标和素质目标外,可以将其思政目标设定为培养具有家国情怀、爱国友善、具有法治观念和意识、诚实守信的国际经贸人才。

习近平总书记在党的二十大的报告强调“青年强,则国家强”“当代中国青年生逢其时,施展才干的舞台无比广阔,实现梦想的前景无比光明”“立志做有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的新时代好青年”。我们要牢记习近平总书记的嘱托,以理想者、担当者、吃苦者和奋斗者的姿态,奋进新征程,诠释新青春,创造新业绩!

综上所述,本门课程涉及的内容非常广泛,为便于今后能有效地参加国际竞争和开展国际商务活动,我们必须认真学好本门专业基础课程,掌握从事国际贸易的“生意经”,以获得学以致用预期效果。

交易磋商与国际货物买卖合同的订立

● 知识目标

理解:国际货物买卖合同的含义、特点;订立国际货物买卖合同的基本原则。

熟知:国际货物买卖合同的形式和内容;进出口交易前的准备工作。

掌握:交易磋商的方式、内容和环节。

● 技能目标

能够熟知询盘、发盘、还盘、接受的电文表达方式;掌握发盘和接受撤回的技巧;具备交易磋商以及订立国际货物买卖合同的能力。

● 素质目标

具有交易磋商以及订立国际货物买卖合同的意识;清楚交易磋商环节中实盘和虚盘的区别,从而做到学、思、用贯通,知、信、行统一。

● 思政目标

培养学生具备规则意识,树立大格局和国际视野,能结合我国国际贸易的发展现状,客观认识差距,肯定取得的成绩,激励学生脚踏实地、积极创新。培养学生懂得商务礼仪,做到有约在先、守时践约、尊重对方风俗习惯等良好职业行为,体现中华民族的优秀传统和文化自信;在国际贸易交易磋商中具备有理有据、不卑不亢的职业素养,以事实为依据,以法律为准绳,参照国际贸易惯例,勇于拒绝对方不合理要求;加强爱国主义教育,培养爱国意识,努力维护企业和国家的正当利益,牢记国家利益高于一切;树立法制观念和创新意识,提升民族自信;坚守诚信意识及诚实守信的职业品德。

● 项目引例

引进设备合同的多项条款规定不当致损案

中国某外贸公司曾代国内某用户引进一套榨菜籽油的设备,合同总金额为 14 778 515 欧元。合同规定:“主要设备在瑞士、德国、奥地利、瑞典及其他卖方选择的国家制造。卖方保证供应的设备都是新的和现代化的,以及在植物油工业中都达到先进技术标准。卖方保证该设

备能够达到国际标准。保证期限将限于开工后 12 个月或设备装运后 20 个月,哪一个发生在先,便以哪一个为准”。在检验、索赔条款中规定:“货物运抵后……买方应请求中国海关做初步检验。若买方提出索赔,卖方有权自费指派 SGS(国外检验机构)检验员证实有关索赔。检验员的检验结果为最终的,对双方具有约束力。”在支付条款中规定:“为了保证××本金和利息的偿还,买方应按卖方指定××形式开出 5 份本票,应由中国银行无条件并不可撤销的以××形式(保函)给予保证。”在仲裁条款中规定:“执行本合同发生的一切争执,应通过友好协商解决,如不能……任何一方都可提交 RD 王国国际商会仲裁。仲裁员将采用 RD 王国实体法。仲裁是终局的,对双方有约束力。”后来,购进的设备经过安装、调试和试车发现,部分设备不能正常运转。买方即凭中国海关出具的品质检验证书向外商索赔,但经过多次交涉,均未获结果,致使买方遭受无法补救的经济损失。

请根据上述案例分析导致买方损失的主要原因。

引例评析:

本案合同中的多项条款规定不明确,是导致买方损失的主要原因。

第一,在设备品质条款中,既未规定设备品质的具体质量指标和具体内容,也未规定卖方在交货品质方面应承担的具体责任。这种对卖方有利的不公正条款,存在很大的片面性、随意性和可变性,给卖方以可乘之机,以致出现设备质量保证期已过而仍不能正常开工的被动局面。

第二,检验、索赔条款中的不合理规定,不仅限制了中国海关检验出证的法律效力,使买方失去了凭中国商检局出具的证明向外商索赔的权利,而且还要受外商片面指定的外国检验员检验结果的约束,这明显有失公平原则。

第三,支付条款的规定不合理,它实质上是一种无条件的不可撤销的延期计息现汇付款的支付方式。外商利用此项对其片面有利的付款条件,在推卸其一切责任的情况下,按期得到货款,而我方却难以采取有效的补救措施。

第四,合同中的仲裁条款内容,无论是就仲裁地点的选择抑或是适用法律的规定,对买方都是不利的。

总之,由于本案合同中的多项条款都规定不明确,使我方遭受巨额经济损失。我们一方面应从中吸取深刻的教训;另一方面,要大力提高我国外贸人员素质,提高自身专业知识和技能,力求约定好合同条款,以维护国家和企业的正当权益。

● 课程思政

通过本项目的学习,新生代大学生要不断提高学习兴趣,获得积极的情感体验,丰富心灵世界;形成踏实认真的学习态度、健康乐观的人生态度;树立严谨、求真的科学精神及正确的世界观、人生观、价值观;通过国际货物买卖合同的订立,具有爱国精神和家国情怀,提升社会责任感,提高职业素养和职业技能,增强职业认同感,守正创新,开启经贸人才职业生涯发展新篇章。

进出口交易前的准备工作

一、出口交易前的准备工作

在出口贸易中,交易对象都是国外商人,而国际市场情况又是错综复杂和变化多端的,因

此,在开展出口业务时,一定要充分做好各项前期准备工作。这些准备工作主要包括:①国际市场调研。②制订出口商品经营方案。③组织落实货源。④开展出口促销。⑤建立业务关系等。

(一)国际市场调研

国际市场调研,是指出口商所进行的以国外客户信息为中心的调查研究活动,运用科学调研方法与手段,系统地搜集、记录、整理和分析有关国际市场的各种基本状况及其影响因素,以帮助企业制定有效的市场营销决策,实现企业的经营目标。该活动要解决的问题有:现有客户和潜在市场顾客由哪些人或组织构成?这些顾客需要购买哪些产品或服务?顾客为什么购买此产品或服务?顾客在何时何地以及如何购买?国际市场调研的具体内容主要包括两个方面:一是关于市场的调研,二是关于客户的调研。

1. 关于市场的调研

在对外洽谈之前,企业应对国外市场做深入、细致、准确和多方面的调查研究,以便从中择优选取适当的目标市场。这些调研主要包括:对进口国别(地区)的调研、对商品市场的调研和对商品销售情况的调研。

2. 关于客户的调研

关于客户的调研就是对交易对象的调查研究,主要是调查已经或有可能经营本企业出口产品的客户或潜在客户的资信情况、经营范围、经营能力以及客户与我国的贸易往来情况等,以便于企业根据自身的特点有区别地选择和利用客户。

(二)制订出口商品经营方案

外贸企业在对国际市场调查研究的基础上,一般均应对所经营的出口商品制订经营方案。出口商品经营方案是根据国家的方针政策和本企业的经营意图,对该出口商品在一定时期内所做出的全面业务安排。一个企业在细分市场、选定自己的目标市场以后,就要针对目标市场需求、影响市场销售的不可控的宏观因素以及本企业可控的销售因素,采取最有效地利用本身的人力、物力资源,趋利避害,扬长避短,设计企业的销售策略,制订最佳的综合销售方案,即出口商品经营方案,以便达到企业的预期目标。

(三)组织落实货源

组织落实货源是出口交易前的必要工作,没有货源就无法进行交货,也根本谈不上出口。对制造企业或其他非专业外贸公司而言,要制订好出口商品的生产计划,生产适应目前国际市场需要的产品,同时应试制新品种,扩大出口货源。对专业外贸公司而言,则要制订收购计划。

(四)开展出口促销

出口促销是出口商通过运用和选择各种促销手段向国际市场传递商品的信息,争取国外顾客并提高其出口商品的知名度,以便促进和影响国外顾客的购买行为,创造需求、扩大销售、拓展国际市场。出口促销方式与国内促销方式,即人员推销、广告、营业推广和公共关系是一致的,只不过出口促销方式的内容更宽广、形式更复杂和影响因素更多。

(五)建立业务关系

出口商通常在寻找新的进口商之前,先根据本方的营销策略,对潜在市场的基本情况进行一些调查了解。如果潜在市场的基本情况符合本方的要求,就将这个市场定为目标市场,并在目标市场上寻找潜在的进口商作为交易对象,从而与之建立业务关系。

二、进口交易前的准备工作

进口交易前的准备工作包括两个方面:一方面,必须进行市场调研,如对欲订购商品的调

研、对产品国际市场价格的调研和对国际市场供应情况的调研、对客户资信情况的调研,在调研的基础上选择客户并与之建立业务关系。另一方面,进口商品有许多必要的基础手续需要办理,如取得进出口经营权、办理海关登记备案、申请进口配额、申请进口许可证和制订进口经营方案等。

(一)展开市场调研

在进口交易之前,进口商必须对国内外市场进行充分的调研,才能确保进口交易的顺利进行,并实现预期的经济收益和社会效益。因为同国内贸易相比,进口贸易具有更大的风险性。在绝大多数情况下,进口商不仅承担着在国际市场上采购进口商品所面临的一系列风险,还承担着在国内市场上销售该产品的风险。进口交易前的市场调研是进口商在进口贸易准备工作中面临的首要任务。一般而言,应围绕以下信息的获取展开市场调研:①国内市场上该产品的需求情况和用户信息。②主要生产国和主要生产厂商的供应情况。③拟进口商品的国际市场价格水平和具体质量标准。④拟与之建立关系的客户的资信状况与业务经营能力。⑤与进口该产品相关的政策和管理规定等。

1. 国内市场调研

开展进口贸易的最终目的是满足国内市场的需要,因此,进口商开展进口贸易前,首先要做好国内市场调研。进口商进行国内市场调研,主要是调研国内市场上某拟进口产品的需求情况和用户信息,落实国内使用单位,同时还要对与进口该产品相关的国内政策和管理规定展开调研。

2. 国际市场调研

受商品产地、生产周期、产品销售周期、消费习惯和收入水平因素的影响,国际市场上我方欲购进商品的供给与需求状况也会发生不断变化。因此为保证我方进口货源充足和其他有利条件,有必要对世界各地进口市场的供求状况进行详细研究,以便做出最有利的选择。

(二)建立业务关系

一笔具体的进口交易磋商通常是从进口商的一方向潜在的客户发函,开始建立业务关系,其后经过询盘、发盘、还盘和接受等磋商过程,最终达成交易。选择贸易伙伴直接关系到进口业务的得失与成败,是交易前的准备工作中至关重要的环节。进口商应通过各种途径从各个方面对国外供应商进行全面了解,从而选择最合适、成交可能性最大的客户,并与之建立业务关系。

(三)办理相关手续

在进口贸易前,除进行前面所述的市场调研、与国外客户建立业务关系外,还需办理许多必要的手续,如取得进出口经营权、办理海关备案登记手续、申请进口许可证、申请进口配额以及申请外汇账户等。

(四)制订进口经营方案

进口经营方案是指在对进口商品进行市场调研和成本核算的基础上,为进口交易制订的经营方案和为实施这种方案而采取的各种措施。进口经营方案的主要内容包括:进口交易对象的选择、进口商品的品质和数量、进口时间、进口价格、支付方式及贸易方式的掌握等。一般只对大宗商品的进口制订一个完整的进口经营方案,对少量商品的进口,可以不制订书面的经营方案或制订一个简单的方案即可。

【注意】在执行方案的过程中,应注意经常检查方案的执行情况,定期总结经营,及时修订方案中不再适用的内容。

三、建立业务关系

完成进出口交易前的准备工作后,需要考虑选择客户并与之建立业务联系。建立业务联系是交易的基础,草拟建立业务联系的信函是每个外贸业务人员必须掌握的最基本技能。在国际贸易实务中,买卖双方业务关系的建立,往往是由交易一方通过主动向对方写信、发传真或 E-mail 形式进行的。一笔具体的交易往往始于出口商主动向潜在客户发函方与之建立业务关系。

(一)网络的即时通信工具

即时通信(Instant Messenger, IM)系统可以说是目前我国上网用户使用率最高的网络服务平台,它们能迅速便捷地与贸易伙伴进行实时交谈和互传信息。现在的 IM 软件还集成了数据交换、语音聊天、网络会议和电子邮件的功能。除了以上通用的即时通信平台,一些电子商务公司推出了面向电子商务的商业服务软件,其中阿里巴巴的贸易通和慧聪的买卖通是比较有代表性的两个产品。

阿里巴巴的贸易通是一个提供类似 QQ 界面的商务即时聊天工具。所有的功能都围绕着方便用户做生意展开,如产品搜索引擎、发布商情、用户分组(我的采购商、我的供应商、未分组商友等)、搜索商业伙伴和添加商业伙伴等,还可以进行语音视频交谈。

(二)外贸函电的基本要求

(1)礼貌。函电磋商是买卖双方不见面的往来,因此,在函电的用语上要礼貌。此外,在对待对方的来电时要及时答复。通常在信函的开头,要表现出客气与尊重,如:

- Thanks for...
- We thank you for...
- It is a great pleasure to...
- Received your fax—and many thanks for your...
- We have received with many thanks your letter of...
- We take the pleasure of...

(2)清晰。商业信函要求意思表达清晰、明确,不能含混不清。在用词上要准确,不能引起歧义。信函内容与形式都要做到清楚,做生意讲求效率与节省时间,一封清晰的信函最受欢迎,避免使用长句冗词以及不必要的修饰词。

(3)简洁。外贸函电要求用最简单的词语表达准确的商务信息,因此书写中应避免烦琐、重复。例如,在表示金额时直接用“for”就可以了,不必用“in the amount of”表述。

(4)完整。函电磋商已经形成了一定的固定模式,有关的国际公约或各国的法律对函电磋商也有一定的约定。例如,构成一项发盘要内容完整,应包括主要的交易条件。

(5)准确。交易磋商是一项复杂的商务活动,政策性、策略性、技术性和专业性都很强。在国际贸易中,交易双方分属不同的国家或地区,彼此有着语言和文字沟通方面的差异,因此必须注意函电文字表达的准确性。

(三)函电的一般结构

(1)信头(Letter Head)。信头是写信人公司的名称,位于信纸的上部。外贸公司或厂家一般都有印有信头的信纸。信头通常应包括公司名称、地址、邮编、电话号码、传真号码和 E-mail 等。

(2)日期(Date)。其写法有三种,如 2024 年 3 月 10 日,可写成:①10th March, 2024。②

March 10, 2024。③March 10th, 2024。

(3)引证号码(Reference)。其一般有两个:“Our Ref:”和“Your Ref:”。它是发信人为了便于归档分类所做的编号,同时也是希望对方复信时指明原信编号,以便查找。引证号码通常可用文件号码、部门编码、函电书写者姓名的缩写及打字员姓名的缩写等来编制。

(4)信内地址(Inside Address)。收信人的公司名称及地址。

(5)称呼(Salutation)。写信给公司时常用 Dear Sir(s)[英]或 Gentlemen[美、加],如写信给公司的某个人,可用(My)Dear Mr..., 女性用 Dear Madam..., 较熟悉的人可称呼 Dear John, Dear Alice 等。

(6)事由(Subject Line)。事由位于称呼下面,常用大写或划底线形式以示醒目,使收信人一看便知其内容,并能及时转交有关经办人。事由一般言明信件的主题,也可写明商品名称、数量和订单合同号码等。

(7)正文(Body)。正文大多包括三部分:第一段,引导段;第二段,提供信息或说明事实;第三段,涉及将来的打算和行动。

(8)结尾敬语(Complimentary Close)。外贸函电不管什么内容大都采用格式俗套 Yours faithfully/sincerely/truly, 其中 Yours 可以与后面部分颠倒,如 Sincerely yours。

(9)签名(Signature)。签名通常打印在手写签名的下面,其下打印写信人的职务或职位。

(10)附件(Enclosure)。外贸书信常有附件随信附寄,如报价单、发票、支票等。附件位于信纸左下角,用缩写 ENCL 或 ENC 表示,后用冒号,然后注明附件名称,如:

ENCL: 1 check

ENC: one B/L

(四)外贸书信的格式

(1)平头式(Block Form)。信件每行都向左对齐,不留空格,包括日期、地址、事由和结尾敬语。

(2)缩进式(Indented Form)。信头、信内地址及签名每逢换行都向右缩进 3~5 个字母的位置,正文各段缩进 5~10 个字母,其他部分的排列是:日期位于右边,事由居中,结尾敬语位于右边或中间。

(3)混合式(Semiblock Form with Indented Paragraphs)。大体与平头式相同。不同点:日期位于右边,事由居中,结尾敬语靠中右,正文每段开始都采用缩行。

【提示】 目前最常见的是平头式,其次是混合式。

(五)如何撰写建交函电

在国际贸易实务中,买卖双方业务关系的建立,往往是由交易一方主动给对方写信、发传真或 E-mail 开始的。草拟建立业务联系的信函是外贸业务人员所应掌握的基本操作技能。建立业务关系的信函一般包括如下内容。

(1)说明信息来源,即如何取得对方的资料。贸易商可以有各种途径来了解客户资料,如通过驻外使馆商务参赞处、商会、商务办事处、银行或第三家公司的介绍;或在企业名录、各种传媒广告、互联网上寻得;或在某交易会、展览会上结识;甚至是在进行市场调查时获悉。因此,我们也有各种表达方式来说明信息来源,例如:

We learned from the Commercial Counselor's Office of our Embassy in your country that you are interested in Chinese handicraft.

Mr Jacques, Head of Arcolite Electric AG has recommended you to us as a leading im-

porter in Korea of lightweight batteries for vehicles.

We have obtained your name and address from the Internet.

Our market survey showed that you are the largest importer of cases and bags in Egypt.

(2)言明去函的目的。一般说来,出口商主动联系进口商,总是以扩大交易地区及对象、建立长期业务关系、拓宽产品销路为目的。例如:

In order to expand our products into South America, we are writing to you to cooperate possibilities.

We are writing to you to establish long-term trade relations with you.

We wish to express our desire to enter into business relationship with you.

(3)本公司概述。其包括对公司性质、业务范围、宗旨等基本情况的介绍以及对公司某些相对优势的介绍,如经验丰富、供货渠道稳定、有广泛的销售网等。例如:

We enjoy a good reputation internationally in the circle of textile.

A credible sales network has been set up and we have our regular clients from over 100 countries and regions worldwide.

Located in Shanghai, we take the advantage to set up our solidified production basis in coastal and inland areas.

(4)产品介绍。在这部分,可能会出现两种不同的产品介绍:在较明确对方需求时,我们会选取某类特定产品,进行具体的推荐性介绍;否则,我们通常只就公司经营产品的整体情况,如质量标准、价格水平、目前销路等,做较为笼统的介绍。当然,附上目录、报价单,或另寄样品供对方参考也是公司经常采取的做法。例如:

Art. No. 76 is our newly launched one with superb quality, fashionable design, and competitive price.

We have a good variety of colors and sizes to meet different needs.

Our products are enjoying popularity in Asian markets.

To give you a general idea of our products, we are enclosing our catalogue for your reference.

(5)激励性结尾。与其他商业促销信函一样,在结尾部分,我们通常都会写上一两句希望对方回应或劝服对方立即采取行动的语句,例如:

Your comments on our products or any information on your market demand will be really appreciated.

We are looking forward to your specific inquiries.

交易磋商的方式、内容和环节

买卖双方在签订买卖合同之前,通常要经过反复的交易磋商。磋商是为了通过沟通来减少买卖双方的分歧,使交易条件变得更加清晰,最终能够达成交易。所以,磋商是买卖双方进行交易的重要阶段,它关系到合同的签订,以及达成所签合同的各项交易条件。

交易磋商(Business Negotiation)是指买卖双方通过口头或函电的形式,就某项交易的达成进行协商,以求完成交易的过程。交易磋商是国际贸易的重要环节之一,商品的国际交易双方能否顺利签订合同,主要取决于交易磋商的结果。

一、交易磋商的方式

交易磋商的方式主要有口头磋商和函电磋商。口头磋商通常适合于交易双方初次进行贸易,或交易内容复杂、条件多的情况,往往可以组成谈判班子采用集体谈判的方式。函电磋商一般通过信函、电传、E-mail 等进行。在实际的业务中最常用的方式就是函电磋商。

二、交易磋商的内容

交易磋商的目的是达成交易,订立合同。因此交易磋商的内容是围绕合同各条款进行的,分为主要交易条件和一般交易条件。主要交易条件包括货物的品名、质量、数量、包装、价格、装运、保险和支付八项内容,它们是合同成立必不可少的交易条件。一般交易条件是指商品的检验、索赔、不可抗力 and 仲裁四项条款,用来保障交易的顺利实施及解决争议。

三、交易磋商的环节

每一笔交易磋商的程序不完全相同,但一般都包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节,其中发盘与接受是达成交易所必需的两个环节。磋商的内容包括:商品名称、数量、品质、规格或花色品种、包装、价格、交货方式、运输方式、付款方式、发生意外的处理方式、保险的办理及发生纠纷的处理方式,这些问题在磋商中都要明确下来。

(一) 询盘

询盘(Enquiry or Inquiry) 又称询价,是准备购买或出售商品的人向潜在的供货人或买主探询该商品的成交条件或交易的可能性的一种洽商邀请业务行为,它不具有法律上的约束力。其间接的意图是建立贸易合同关系,同时也是商界惯用的打听市场行情和对方业务状况的一种手段。所以,询盘所涉及的内容较广,可以就某项交易条件进行询问,也可以就几项交易条件进行询问。询盘通常由买方发出,也可由卖方发出,例如:

(1) 买方询盘: Interested in northeast Soybean please telex CIF New York lowest price. (对东北大豆感兴趣,请电告 CIF 纽约最低价。)

(2) 卖方询盘: We can supply Soybean 1 000M/T please bid. (我们可以提供大豆 1 000 吨,请递盘。)

询盘的内容可以涉及某种商品的品质、规格、数量、包装、价格和装运等成交条件,也可以索取样品,其中多数是询问成交价格,因此在实际业务中,也有人把询盘称为询价。如果发出询盘的一方,只是想探询价格,并希望对方开出估价单(Estimate),则对方根据询价要求所开出的估价单,只是参考价格,它并不是正式的报价,因而也不具备发盘的条件。

在国际贸易业务中,发出询盘的目的,除了探询价格或有关交易条件外,有时还表达了与对方进行交易的愿望,希望对方接到询盘后及时作出发盘,以便考虑接受与否。这种询盘实际上属于邀请发盘。

【注意】 邀请发盘是当事人订立合同的准备行为,其目的在于使对方发盘,询盘本身并不构成发盘。

询盘不是每笔交易磋商必经的程序,如交易双方彼此都了解情况,不需要向对方探询成交条件或交易的可能性,则不必使用询盘,可直接向对方作出发盘,但往往询盘是一笔交易的起点。

询盘,当事人一般需要注意以下问题。

(1) 询盘不一定要有“询盘”(Inquiry)字样,凡含有询问、探询交易条件或价格方面的意思表示均可作询盘处理。

(2) 业务中询盘虽无法律约束力,但当事人仍需考虑询盘的必要,尽量避免只是询价而不购买或不售货,以免失掉信誉。

(3) 询价时,询价人不应只考虑如何询问商品的价格,也应注意询问其他交易条件,争取获得比较全面的交易信息或条件。

(4) 要尊重对方,对对方询价,无论是否出售或购买均应及时处理与答复。

(5) 询盘可以同时向一个或几个交易对象发出,但不应在同时期集中作出,以免暴露我方销售或购买意图。

在实践中书写询价函时应注意开门见山、简明扼要、具体明了和合理有礼,语言不宜冗长和过分客气,更不可显得自卑。询价时常用的术语有:“interested in...please...”“please advise...”“please quote...”“please offer...”“please bid”等。

下面是一则询价函的实例。

Inquiry	
Dear Sirs,	May 20, 2024
Tin Foil Sheets	
We are desirous of having your lowest quotation for the above article on the terms and conditions mentioned below, to which your prompt attention is requested.	
Description of Article: Tin Foil Sheets.	
Quantity Required: About 50 long tons of 2 440 pounds.	
Prices: CFR Shanghai, including cost of suitable packing for export.	
Terms of Payment: By irrevocable L/C to be opened in your favour ten days after your acceptance of the order.	
Time of Shipment: September/October, 2024.	
We trust that you will send us your reply by return.	
Yours faithfully,	

(二) 发盘

发盘(Offer)又称发价、报盘或报价,在法律上称为要约,是交易的一方向另一方提出各项交易条件,并愿意按这些条件达成交易、签订合同买卖某种商品的表示。根据《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称“公约”^①)第14条第1款规定:“凡向一个或一个以上的特定的人提出的订立合同的建议,如果其内容十分确定并且表明发盘人有在其发盘一旦得到接受就受其约束的意思,即构成发盘。”发出发盘的一方就是发盘人,收到发盘的一方则被称为受盘人。发盘往往是发盘人在收到对方询盘后发出的,但也可以直接由发盘人发出。发盘既可由卖方提出,也可由买方提出,发盘人如果是卖方则称为售货发盘(Selling Offer);如果是买方则称为购货发盘(Buying Offer),后者习惯上称为递盘(Bid)。

1. 构成有效发盘的条件

(1) 发盘应向一个或一个以上特定的人提出

^① 全书《联合国国际货物销售合同公约》均以简称《公约》表示。

在发盘中必须指定一个或多个可以对发盘表示接受的人,只有这些特定的人才可以对发盘表示接受并与发盘人签订合同。向特定的人提出,即向有名有姓的公司或个人提出。提出此项要求的目的在于,把发盘同普通商业广告及向广大公众散发的商品价目单等行为区别开来。对广大公众发出的商业广告是否构成发盘的问题,各国法律规定不一。大陆法规定,发盘需向一个或一个以上特定的人提出,凡向公众发出的商业广告,不得视为发盘。如北欧各国认为,向广大公众发出的商业广告,原则上不能作为发盘,而只是邀请看到广告的公众向登广告的人提出发盘。英美法的规定则与此相反,如英国有的判例认为,向公众做的商业广告,只要内容确定,在某些场合下也可视为发盘,《公约》对此问题持折中态度,该公约第14条第2款规定:“非向一个或一个以上特定的人提出的建议,仅应视为邀请发盘,除非提出建议的人明确地表示相反的意向。”根据此项规定,商业广告本身并不是一项发盘,通常只能视为邀请对方提出发盘。但是,如商业广告的内容符合发盘的条件,而且登此广告的人明确表示它是作为一项发盘提出来的,如在广告中注明“本广告构成发盘”或“广告项下的商品将售给最先支付货款或最先开来信用证的人”等,则此类广告也可作为一项发盘。

【注意】我国《民法典》第473条规定:要约邀请(Invitation of Offer)是希望他人向自己发出要约的表示。拍卖公告、招标公告、招股说明书、债券募集办法、基金招募说明书、商业广告和宣传以及寄送的价目表等均为要约邀请。商业广告和宣传的内容符合要约条件的,构成要约。

鉴于《公约》对发盘的上述规定既原则又具体,且有一定的灵活性,加之世界各国对发盘又有不同的理解,因此,在实际应用时要特别小心。我方对外做广告宣传和寄发商品价目单,不要使对方理解成我方有“一经接受,即受约束”的意思表示。在寄发商品价目单时,最好在其中注明“可随时调整,恕不通知”或“需经我方最后确认”等字样。

【学中做 1-1】普通的商业性的广告、向大众分发的商品目录、价目表是不是发盘?

分析:因为发盘中没有指定受盘人,它便不能构成具有法律约束力的发盘,而只能被视为邀请发盘。

(2)发盘的内容必须十分确定

根据《公约》第14条第1款规定,发盘的内容必须十分确定(Sufficiently Definite)。所谓十分确定,指在提出的订约建议中,至少应包括下列三个基本要素:①标明货物的名称。②明示或默示地规定货物的数量或规定数量的方法。③明示或默示地规定货物的价格或规定确定价格的方法。

【提示】凡包含上述三项基本因素的订约建议,即可构成一项发盘。如该发盘被对方接受,买卖合同即告成立。即一项订约的建议应包括以上三个方面的主要交易条款。

我国的贸易习惯一般是明示或默示至少包括6项主要交易条件:品质、数量、包装、价格、交货和支付条件,并表明发盘的有效期。

在实践业务中,发盘人发盘时,如能明确标明要出售或要购买的货物的价格和数量,当然是最好的处理办法。但是,合同项下货物的数量,有时只能由当事人酌情处理或只能在交货时具体确定。订约建议中关于交货时间、地点及付款时间、地点等其他内容虽然没有提到,但并不妨碍它作为一项发盘,因而也不妨碍合同的成立。因为发盘中没有提到的其他条件,在合同成立后,可以按照双方当事人建立的习惯做法及采用的惯例予以补充,或者按《公约》中关于货物销售部分的有关规定予以补充。

构成一项发盘应包括的内容,各国的法律规定不尽相同。有些国家的法律要求对合同的主要条件,如品名、品质、数量、包装、价格、交货时间与地点以及支付办法等,都要有完整、明

确、肯定的规定,并不得附有任何保留条件,以便受盘人一旦接受即可签订一份对买卖双方均有约束力的合同。《公约》关于发盘内容的上述规定,只是对构成发盘的起码要求。在实际业务中,如发盘的交易条件太少或过于简单,会给合同的履行带来困难,甚至容易引起争议,因此,在对外发盘时,最好将品名、品质、数量、包装、价格、交货时间、地点和支付办法等主要交易条件一一列明。

(3) 表明经受盘人接受,发盘人即受约束的意思

必须表明,发盘人的发盘一旦被受盘人接受,发盘人即受约束的意思。发盘是订立合同的建议,这个意思应当体现在发盘之中,如发盘人只是就某些交易条件的建议同对方进行磋商,而根本没有受其建议约束的意思,则此项建议不能被认为是一项发盘。例如,发盘人在其提出的订约建议中加注诸如“仅供参考”“须以发盘人的最后确认为准”或其他保留条件,这样的订约建议就不是发盘,而只是邀请对方发盘。

在此需要指出,我国《民法典》对发盘及构成要件的规定同上述《公约》的规定与解释基本上是一致的。我国《民法典》第 472 条规定:要约是希望和他人订立合同的意思表示,该意思表示应当符合下列规定:内容具体确定;表明经受要约人承诺,要约人即受该意思表示约束。

同步案例 1-1

一项因发盘而引发的争议

日本某中间商 A 就某商品向我方询盘,我方于 2024 年 3 月 10 日向 A 商发盘,并要求 3 月 20 日前复到。16 日我方突然收到美商 B 按我方发盘的规定开来的信用证。随后又收到 A 商的电报称:“你方 10 日发盘已转 B 商。”当时,该商品的价格正在上涨。我公司将信用证退回,又按调整后的价格直接向 B 商发盘。但 B 商来电称信用证于有效期内送向我方,是以行为表示的接受,所以,合同已经成立,并拒绝接受新的报价。就此,双方产生争议。

【案例精析】 在本案中我方是向 A 商做出的发盘,只有 A 商做出的接受才有效,B 商并非我方的发盘特定人,其按我方发盘的规定开来的信用证实际上只是相当于一个发盘,B 商是发盘人,我方成为其特定人,因此,我方享有该项交易的主动权。

(4) 发盘生效的时间

发盘生效的时间有各种不同的情况:①口头方式做出的发盘,其法律效力自对方了解发盘内容时生效。②书面形式做出的发盘,关于其生效时间,主要有两种不同的观点与做法。一是发信主义,即认为发盘人将发盘发出的同时,发盘就生效;另一种是受信主义,又称到达主义,即认为发盘必须到达受盘人时才生效。根据《公约》的规定,发盘送达受盘人时生效。我国《民法典》关于发盘生效时间的规定同上述《公约》的规定是一致的,即也采取到达主义。我国《民法典》第 137 条规定:以对话方式做出的意思表示,相对人知道其内容时生效。以非对话方式做出的意思表示,到达相对人时生效。以非对话方式做出的采用数据电文形式的意思表示,相对人指定特定系统接收数据电文的,该数据电文进入该特定系统时生效;未指定特定系统的,相对人知道或者应当知道该数据电文进入其系统时生效。当事人对采用数据电文形式的意思表示的生效时间另有约定的,按照其约定。

以上是构成有效发盘的四个条件,也是考查发盘是否具有法律效力的标准。若不能同时满足这四个条件,就不是具有法律约束力的发盘。

2. 明确发盘生效时间的意义

(1) 关系到受盘人能否表示接受

一项发盘只有在送达受盘人时才能发生效力,即只有当受盘人收到发盘之后,也就是发盘

生效之后,受盘人才能表示接受,从而导致合同的成立。在受盘人收到发盘之前,即使受盘人通过其他途径已经知道发盘的发出及发盘的内容,也不能做出接受的答复。

(2) 关系到发盘人何时可以撤回发盘或修改其内容

一项发盘即使是不可撤销的,只要在发盘生效之前,发盘人仍可随时撤回或修改其内容,但撤回通知或更改其内容的通知,必须在受盘人收到发盘之前或同时送达受盘人。

【注意】如发盘一旦生效,那就不是撤回发盘的问题,而是撤销发盘的问题。

3. 发盘的有效期

发盘的有效期是指可供受盘人对发盘做出接受的时间或期限,也是发盘人对发盘承受约束的期限。发盘人在发盘的有效期内受其约束,超过有效期,发盘人则不再受其约束。因此,发盘的有效期既是对发盘人的限制,也是对发盘人的保障。

【提示】在发盘的有效期内,发盘人不能够任意地撤销或修改它的内容。发盘一经对方在有效期内接受就应受到该发盘的约束,就应承担按照发盘的条件跟对方订立合同的责任。

在通常情况下,发盘都会具体规定一个有效期,发盘的有效期并不是构成发盘不可缺少的条件,一项发盘可以明确规定有效期,也可以不明确规定。

对发盘有效期的规定有以下几种情况。

(1) 在发盘中明确规定有效期。在明确规定有效期时,常见的一种做法是在发盘中规定一个最后时限。这时发盘人既要在发盘中规定最后时限的具体日期,也要说明受盘人的接受是在这一日期前发出,还是在这一日期前送达发盘人,另外还要说明以何处的时间为准,例如:“本发盘限 3 月 2 日复到,以我方时间为准。”我国外贸企业对外发盘时,一般都采用这种方法规定发盘有效期,发盘在送达受盘人时生效,至规定的有效期满为止。

(2) 在发盘中对有效期不做明确规定。这时,按国际惯例,发盘在合理时间内接受是有效的。对“合理时间”,国际上并没有统一规定,一般要依据发盘的方式、货物的行情等因素去掌握。这种对有效期的规定方法极易使交易双方产生争议,因此,在实际操作中应尽量不用或少用。

(3) 若发盘采用的是口头表达方式,则除非交易双方另有约定,受盘人必须立即表示接受才有效。

根据《公约》的规定,采用口头发盘时,除发盘人发盘时另有声明外,受盘人只能当场表示接受,方为有效。采用函电成交时,发盘人一般都明确规定发盘的有效期。

【提示】作为对方表示接受的时间限制,超过发盘规定的时限,发盘人即不受约束,当发盘未具体列明有效期时,受盘人应在合理时间内接受才能有效。何谓“合理时间”,需根据具体情况而定。根据商品的品种、特性和市场行情的不同,都有其合理的有效期。

在外贸实践中,发盘有效期的规定主要采用以下两种方法:①规定最迟接受的期限:如限 6 月 6 日复到有效。②规定一段接受的期限:如发盘有效期为 6 天。

按《公约》的规定,这个期限应从电报交发时刻或信上载明的发信日期起算。如信上未载明发信日期,则从信封所载日期起算。采用电话、电传发盘时,则从发盘送达受盘人时起算。如果由于时限的最后一天在发盘人营业地是正式假日或非营业日,则应顺延至下一个营业日。此外,当发盘规定有效期时,还应考虑交易双方因营业地点不同而产生的时差问题。

4. 发盘的撤回与撤销

一项实盘发出后,在特定的受盘人做出接受以前,若受盘人未在发盘规定的有效期或合理时间内接受发盘,则该发盘自动失效。发盘后,发盘人想改变主意,要么将其撤回,要么将其撤销。

发盘的撤回(Withdrawal)与撤销(Revocation)是两个不同的含义。前者是指在发盘送达受盘人之前,将其撤回,以阻止其生效。后者是指发盘已送达受盘人,即发盘生效之后将发盘取消,使其失去效力。

(1) 发盘的撤回

发盘的撤回是指发盘人将还没有被受盘人收到的发盘予以撤销的行为,即终止了一项还没有生效的发盘。

发盘发出后,发盘人是否可以撤回发盘或变更其内容,在这个问题上,英美法与大陆法两大法系之间存在着尖锐的矛盾。英美法认为,发盘原则上对发盘人没有约束力。发盘人在受盘人对发盘表示接受之前的任何时候,都可撤回发盘或变更其内容。而大陆法系法则认为,发盘对发盘人有约束力。如《德国民法典》规定,除非发盘人在发盘中订明发盘人不受发盘的约束,否则发盘人就要受到发盘的约束。

根据《公约》的规定,一项发盘(包括注明不可撤销的发盘),只要在其尚未生效以前,都是可以修改或撤回的,因此,如果发盘人的发盘内容有误或因其他原因想改变主意,可以用更迅速的方法,将发盘的撤回或更改通知赶在受盘人收到该发盘之前或同时送达受盘人,则发盘即可撤回或修改。了解这一点,对我国从事进出口业务的工作人员具有实际意义。假如想撤回或修改已经发出的发盘,就必须要有准确的时间含义,例如,发盘是何时发出的,预计何时可送达对方,然后再考虑采取最快的通讯方法撤回或修改发盘。

(2) 发盘的撤销

发盘的撤销是指发盘已到达受盘人并已经开始生效,发盘人通知受盘人撤销原发盘,解除其生效的行为,即终止了一项已经生效的发盘。

【注意】 一项发盘即使标明了不可撤销,也可以撤回,前提是撤回通知要提前送达或同时送达受盘人;撤回只适用于信件或电报方式,电传、传真、邮件等方式就不存在撤回的可能性。

【视野拓展 1-1】 对发盘能否撤销的不同分歧

关于发盘能否撤销的问题,英美法系与大陆法系国家存在着严重的分歧。

英美法系国家认为,在受盘人表示接受之前,即使发盘中规定了有效期,发盘人也可以随时予以撤销,这显然对发盘人片面有利。这种观点,在英美法系国家中也不断受到责难。有的国家在制定或修改法律时,实际上已在不同程度上放弃了这种观点。

大陆法系国家对此问题的看法相反,认为发盘人原则上应受发盘的约束,不得随意将其发盘撤销。例如,德国法律规定,发盘在有效期内,或没有规定有效期,则依通常情况在可望得到答复之前不得将其撤销(除非在发盘中注明不受发盘的约束)。法国的法律虽规定发盘在受盘人接受之前可以撤销,但若撤销不当,发盘人应承担损害赔偿的责任。美国法律规定由商人签署的买卖货物的书面发盘,并且保证在一定时间内是不可撤销,即使没有对价,该发盘在规定时间也不可以撤销,如无规定时间,则合理时间内不可撤销。

为了调和上述两大法系在发盘可否撤销问题上的分歧,《公约》采取了折中的办法,该《公约》第16条规定,在发盘已送达受盘人,即发盘已经生效,但受盘人尚未表示接受之前这一段时间内,只要发盘人及时将撤销通知送达受盘人,仍可将其发盘撤销。如一旦受盘人发出接受通知,则发盘人无权撤销该发盘。

此外,《公约》还规定,并不是所有的发盘都可撤销,下列两种情况下的发盘一旦生效,则不得撤销:①在发盘中规定了有效期,或以其他方式表示该发盘是不可撤销的。②受盘人有理由

信赖该发盘是不可撤销的,并本着对该发盘的信赖采取了行动。

【注意】 一项发盘是否可以撤销,主要取决于受盘人是否可能因为撤销发盘而受到损害。

5. 发盘的实盘和虚盘

发盘分为实盘和虚盘。实盘是指含有确定意思的发盘。实盘主要有两个特点:①必须提出完整、明确、肯定的交易条件。②必须规定有效期限。虚盘是指不含有明确意义的报价,也就是发盘人有保留地愿意按一定条件达成交易的一种表示。实盘对发盘人来说,具有法律约束力,如果受盘人在有效期限内表示接受,合同即告成立。虚盘对发盘人没有法律约束力,发盘人可以随时撤回或修改虚盘的内容。即使受盘人对虚盘表示接受,仍须经过发盘人的最后确认,才能成立一项对双方都有约束力的合同。虚盘主要有两个特点:①在发盘中附有保留条件。②在发盘中不规定有效期。

6. 发盘效力的终止

发盘的终止即:①其法律效力的消失。②发盘人不再受该项发盘的约束。③受盘人无权再对该发盘表示接受。

任何一项发盘,其效力均可在一定条件下终止。发盘效力终止的原因,一般有以下几个方面:①在发盘规定的有效期内未被接受,或虽未规定有效期,但在合理时间内未被接受,则发盘的效力即告终止,即过了发盘的有效期限。②发盘被发盘人依法撤销,即有效的撤销。③被受盘人拒绝或还盘之后,即拒绝或还盘通知送达发盘人时,发盘的效力即告终止。④发盘人发盘之后,发生了不可抗力事件,如所在国政府对发盘中的商品或所需外汇发布禁令等。在这种情况下,按出现不可抗力可免除责任的一般原则,发盘的效力即告终止。⑤发盘人或受盘人在发盘被接受前丧失行为能力,则该发盘的效力也可终止。

【提示】 不可抗力,是指发盘人或受盘人难以控制的因素,如战争、封锁、政府禁令、当事人死亡或法人破产等,这种特殊情况一旦出现,发盘立即失效。

【注意】 针对一项发盘,如果受盘人不同意发盘的交易条件,做出拒绝的表示,不论发盘的有效期限是否到期,原发盘即告终止。

发盘可采用谈判或函电的形式。一封理想的报盘书信,通常应包括以下内容:①对对方的询盘表示感谢。②说明欲交易商品的品质、数量、价格、交货、包装和支付条件等。③报盘的有效期限。④表示希望该报盘能为对方接受。发盘因撰写情况或背景不同,在内容、要求上也有所不同。但从总的情况看,其结构一般包括下列内容。

(1)感谢对方来函,明确答复对方来函询问的事项。如 Thank you for your inquiry for... (感谢您对……的询盘)。

(2)阐明交易的条件(品名、规格、数量、包装、价格、装运、支付、保险等)。如,For the Butterfly Brand sewing machine, the best price is USD 79.00 per set FOB Dalian(蝴蝶牌缝纫机的最低价格为每台 79 美元 FOB 大连)。

(3)声明发盘有效期或约束条件。如,In reply we would like to offer, subject to your reply reaching us before... (我方愿意报盘,但你方回复到达我方应在……之前)。

(4)鼓励对方订货。如,We hope that you place a trial order with us(我们希望你能试订货)。

下面是一则发盘函的实例。

Offer

May 20, 2024

Dear Sirs,

Tin Foil Sheets

We acknowledge receipt of your letter of April 15, 2024 and confirm having cabled you today in reply, as per confirmation copy enclosed. You will note from our cable that.

We are in a position to offer you 50 long tons of Tin Foil Sheets at the attractive price of GBP. 235 per long ton CFR Shanghai for delivery within one month after your placing an order with us. Payment of the purchase is to be effected by an irrevocable letter of credit in our favour, payable by draft at sight in Pounds Sterling in London.

This offer is firm subject to your immediate reply which should reach us not later than the end of this month. There is little likelihood of the goods remaining unsold once this particular offer has lapsed.

Yours faithfully,

(三) 还盘

还盘(Counter Offer)不是磋商的必要环节,一次交易可以没有还盘,也可以有多次还盘;还盘时可只对不同意的条件做出说明,同意的条件不再说明。

还盘又称还价,在法律上称为反要约,是指受盘人不同意或不完全同意发盘提出的各项条件,并提出了修改意见,建议原发盘人考虑,即还盘是对发盘条件进行添加、限制或其他更改的答复。

【注意】 一项还盘等于受盘人向原发盘人提出的一项新的发盘。还盘做出后,还盘的一方与原发盘人在地位上发生改变。还盘人由原来的受盘人变成新发盘的发盘人,而原发盘人则变成了新发盘的受盘人。新受盘人有权针对还盘内容进行考虑,接受、拒绝或者再还盘。

受盘人的答复如果在实质上变更了发盘条件,就构成对发盘的拒绝,其法律后果是否定了原发盘,原发盘即告失效,原发盘人就不再受其约束。

【提示】 根据《公约》的规定,受盘人对货物的价格、付款、品质、数量、交货时间与地点、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端的办法等条件提出添加或更改,均作为实质性变更发盘条件。

此外,对发盘表示有条件的接受,也是还盘的一种形式。例如,受盘人在答复发盘人时,附加有“以最后确认为准”“未售有效”等规定或类似的附加条件,这种答复只能视作还盘或邀请发盘。还盘的内容就构成一个新的发盘,还盘人成为新的发盘人,原发盘人则成为新受盘人,他有对新发盘做出接受、拒绝或再还盘的权利。

【做中学 1-1】

正确理解发盘和还盘

我国某出口企业于6月1日向英商电传发盘销售某商品,限6月7日复到。6月2日收到英商电传称:“接受但价格减5%”,我方对此未做答复。由于该商品市价剧涨,6月3日英商又来电表示“无条件接受6月1日发盘,请告知合同号码。”在此情况下,我方可如何处理?简述理由。

解析: (1)我方可告知英商合同未成立,其6月2日接受是无效的。然后可按上涨市价向英商重新报价,或寻找其他客户以上涨的市价达成交易。

(2)按照《公约》规定,发盘终止的原因有很多,其中一项为发盘被受盘人拒绝或还盘之后,

即拒绝或还盘通知送达发盘人时,发盘的效力即告终止,如果受盘人后悔又表示接受,即使在原发盘的有效期之内,合同也不能成立。

(3)本案例中,6月2日收到的英商电传即是一项还盘,还盘到达我方,我方原发盘即失效,而英商在6月3日做出的接受表示是对一个失效的发盘做出的,不是有效的接受,合同未达成。

在贸易谈判实践中,一方在发盘中提出的条件与对方能够接受的条件不完全吻合的情况经常发生,特别是在大宗交易中,很少有一方一发盘即被对方无条件全部接受的情况。因此,虽然从法律上讲,还盘并非交易磋商的必经环节,但在实际业务中,还盘的情况还是很多的。有时一项交易需要经过还盘、再还盘等多次讨价还价,才能完成。

还盘应注意的问题:

(1)还盘可以明确使用“还盘”字样,也可不使用,只是在内容中表示对发盘的修改。

(2)还盘可以针对价格,也可以针对交易商品的品质、数量、装运或支付条件。

(3)还盘时,一般只针对原发盘提出不同意见和需要修改的部分,已同意的内容在还盘中可以省略。

(4)接到还盘后要与原发盘进行核对,找出还盘中提出的新内容,结合市场变化情况和我方销售意图认真对待和考虑。

在国际贸易实务中,最常见的还盘是买方对卖方发盘价格的还盘。遇到此种还盘时,卖方一般可按以下方法予以处理和答复。

(1)感谢来函但不能接受其还价。如,Thank you for your fax of June 5. We regret to say that we cannot accept your counter offer.

(2)要求降价。如,If you can reduce the price by 10%, we can do the business(如你方能降价10%,我们可以成交)。

还盘可以用口头方式或书面方式表达,一般与发盘采用的方式相符。现举一封还盘函为例。

Counter-Offer

May 30, 2024

Dear Sirs,

Tin Foil Sheets

We wish to thank you for your letter of the 20th inst. offering us 50 long tons of the captioned goods at GBP 235 per long ton CFR Shanghai, usual terms.

In reply, we very much regret to state that our end-users here find your price too high and our of line with the prevailing market level. Information indicates that some parcels of Japanese market have been sold at the level of GBP 228 per long ton.

Such being the case it is impossible for us to persuade our endures to accept your price, as material of similar quality is easily obtainable at a much lower figure. Should you be prepared to reduce your limit by, say, 8%, we might come to terms.

It is in view of our long-standing business relationship that we make you such a counter-offer. As the market is declining, we hope you will consider our counter-offer most favorably and cable us acceptance at your earliest convenience.

We are anticipating your early reply.

Yours faithfully,

同步案例 1—2**更改主要交易条件引发的争议**

我出口公司于11月1日向美商A发盘供应某商品,限时11月10日复到有效。11月3日我方收到美商表示接受的电传,但提出必须降价5%。当我方正在研究如何答复时,由于该商品的国际市场发生对美商有利的变化,于是该商又在11月7日来电传表示无条件接受我方11月1日的发盘。我方未予置理,而是于11月9日把该批货物卖给另一美商B,随后,双方就合同是否成立产生了争议。

【案例精析】 在本案中,美商在3日答复时,已经更改了我方发盘中的价格条件,应视为还盘,我方的发盘就此失效,不再受该发盘的约束,我方掌握该交易的主动权,可以选择接受、拒绝或再还盘。因此,我方与美商A的交易不成立。

(四)接受

接受(Acceptance)在法律上称为承诺,它是指受盘人在发盘规定的时限内,以声明或行为表示同意发盘提出的各项交易条件。可见,接受的实质是对发盘表示同意。这种同意,通常应以某种方式向发盘人表示出来。根据《公约》的规定,受盘人对发盘表示接受,既可以通过口头或书面向发盘人发表声明的方式接受,也可以通过其他实际行动来表示接受。沉默或不行动本身,并不等于接受,如果受盘人收到发盘后,不采取任何行动对发盘做出反应,而只是保持缄默,则不能认为是对发盘表示接受。因为从法律责任来看,受盘人一般并不承担对发盘必须进行答复的义务。但是,如沉默或不行动与其他因素结合在一起,足以使对方确信沉默或不行动是同意的一种表示,即可构成接受。假定交易双方有协议或按业已确认的惯例与习惯做法,受盘人的缄默也可以变成接受。例如,交易双方均为老客户,根据原定协议、惯例或习惯做法,几年来卖方一直按买方的定期订货单发货,并不需要另行通知对方表示接受其订货单。若卖方收到买方订货单后,既不发货,也不通知买方表示拒绝其订货单,则卖方的缄默就等于接受,买方就可以控告卖方违约。

1. 构成接受的要件

构成一项有效的接受,必须具备下列各项要件。

(1)接受必须由特定的受盘人发出

发盘是向特定的人提出的,因此,只有特定的人才能对发盘做出接受。由第三者做出的接受,不能视为有效的接受,只能作为一项新的发盘。

(2)接受必须表示出来

如声明,或用实际行动,如卖方发货表示接受,买方付钱表示接受,或开立信用证。这种行动必须在发盘的有效期内或合理时间内根据发盘的内容或双方的习惯做出。

(3)接受必须在发盘规定的时效内做出

当发盘规定了接受的时限,受盘人必须在发盘规定的时限内做出接受方为有效。如发盘没有规定接受的时限,则受盘人应在合理时间内表示接受。对何谓“合理时间”,往往有不同的理解。为了避免争议,最好在发盘中明确规定接受的具体时限。

【视野拓展 1—2】**对接受生效时间的不同分歧**

接受是一种法律行为,这种行为何时生效,各国法律有不同的规定。在接受生效的时间问题上,英美法系与大陆法系存在着严重分歧。

英美法采用“投邮生效”的原则,即接受通知一经投邮或交电报局发出,则立即生效;接受通知在投邮过程中因某原因延误或发盘人根本没有收到接受,也不影响接受的效力(即合同的

成立)。也即传递延误或遗失的风险由发盘人承担。

大陆法系采用“到达生效”的原则,即接受通知必须送达发盘人时才能生效。《公约》第18条第2款明确规定,接受送达发盘人时生效。如接受通知未在发盘规定的时限内送达发盘人,或者发盘没有规定时限,且在合理时间内未曾送达发盘人,则该项接受称作逾期接受(Late Acceptance)。按各国法律规定,逾期接受不是有效的接受。由此可见,接受时间对双方当事人都很重要。

此外,接受还可以在受盘人采取某种行为时生效。《公约》第8条第3款规定,如根据发盘或依照当事人业已确定的习惯做法或惯例,受盘人可以做出某种行为来表示接受,并需向发盘人发出接受通知。例如,发盘人在发盘中要求“立即装运”,受盘人可做出立即发运货物的行为对发盘表示同意,而且这种以行为表示的接受,在装运货物时立即生效,合同即告成立,发盘人就应受其约束。

(4)接受必须是同意发盘所提出的交易条件

根据《公约》的规定,一项有效的接受必须是同意发盘所提出的交易条件,只接受发盘中的部分内容,或对发盘条件提出实质性的修改,或提出有条件的接受,均不能构成接受,而只能视作还盘。但是,若受盘人在表示接受时,对发盘内容提出某些非实质性的添加、限制和更改(如要求增加重量单、装箱单、原产地证明或某些单据的份数等),除非发盘人在不过分延迟的时间内表示反对其间的差异外,仍可构成有效的接受,从而使合同得以成立。在此情况下,合同的条件就以该项发盘的条件以及接受中所提出的某些更改为准。我国《民法典》第488条规定:承诺的内容应当与要约的内容一致。受要约人对要约的内容作出实质性变更的,为新要约。有关合同标的、数量、质量、价款或者报酬、履行期限、履行地点和方式、违约责任和解决争议方法等的变更,是对要约内容的实质性变更。

【做中学 1—2】

有效接受的理解

我某进口企业与某外商磋商进口机械设备交易一宗。经往来电信磋商,已就合同的基本条款达成协议,但在我方最后所表示接受的电传中列有“以签署确认书为准”的文字。事后,外商拟就合同书,要我方确认,但由于对某些条款的措辞尚待进一步商讨,同时又发现该商品的市场价格趋疲,因此,未及时给予答复,外商又连续来电催开信用证,我方拒绝开证。试分析这一拒绝是否合理?

解析:(1)本案中我方拒开信用证是合理的。

(2)根据《公约》规定,构成一项有效接受的条件之一是:接受必须是同意发盘所提出来的交易条件,若提出有条件的接受,则不是一项有效接受。

(3)在本案中我方表示接受的电传中列有“以签署确认书为准”字样,属于有条件接受,后一直没有签署确认书,故未构成有效接受,故合同未成立,对方要求我方开信用证,我方有权拒绝。

(5)接受通知的传递方式应符合发盘的要求

发盘人发盘时,有的具体规定接受通知的传递方式,也有未作规定的。如发盘没有规定传递方式,则受盘人可按发盘所采用的,或采用比其更快的传递方式将接受通知送达发盘人。

在这里需要强调说明的是,接受通知在规定期限内到达发盘人,对于合同的成立具有重要作用。因此,各国法律通常都对接受到达发盘人的期限做出了规定。我国《民法典》第481条规定:承诺应当在要约确定的期限内到达要约人。要约没有确定承诺期限的,承诺应当依照下

列规定到达:①要约以对话方式作出的,应当即时作出承诺。②要约以非对话方式作出的,承诺应当在合理期限内到达。

我国《民法典》第482条规定:要约以信件或者电报作出的,承诺期限自信件载明的日期或者电报交发之日开始计算。信件未载明日期的,自投寄该信件的邮戳日期开始计算。要约以电话、传真、电子邮件等快速通讯方式作出的,承诺期限自要约到达受要约人时开始计算。

2. 逾期接受

逾期接受(Later Acceptance)又称迟到的接受,是指接受通知超过了发盘规定的有效期或超过了合理的时间才送达发盘人。虽然各国法律一般认为逾期接受无效,而只能视作一个新的发盘,但《公约》对这个问题作了灵活的处理。该《公约》第21条第1款规定,一项逾期接受只要发盘人毫不迟延地用口头或书面通知受盘人,认为该项逾期的接受可以有效,愿意承受逾期接受的约束,合同仍可于接受通知送达发盘人时订立。

如果发盘人对逾期的接受表示拒绝或不立即向发盘人发出上述通知,则该项逾期的接受无效,合同不能成立。《公约》第21条第2款规定,如果载有逾期接受的信件或其他书面文件显示,依照当时寄发情况,只要传递正常,它本来是能够及时送达发盘人的,则此项逾期的接受应当有效,合同于接受通知送达发盘人时订立。除非发盘人毫不迟延地用口头或书面通知受盘人,认为其发盘因逾期接受而失效。以上表明,逾期接受是否有效,关键要看发盘人如何表态。

例:中方对日方发盘,有效期是到3月15日,日方于3月5日表示接受,接受通知在3月15日前应当是能到达中方手中的,但是由于邮递员在投递过程中失误,导致信件的到达时间延期了,到中方手中是3月17日——此接受即为逾期接受。我方从信件的日期上可看出是哪天的,也就是说按理应是一份有效的接受,那么中方若不接受此项逾期接受,必须通知日方,若不做任何反映则认为是默认了。

同步案例 1-3

对“逾期接受”的错误理解

我方某企业10月1日向日商发盘阿托品每100盎司为一批,大连船上交货价为5美元一盎司,5日内复到有效,日商在10月7日回电表示接受,我方立即电告对方此接受有效,并着手备货。两天后日商来电称,7号的电传已超出了发盘的有效期限,属于无效的接受,合同不成立,问日商的做法是否合理?为什么?

【案例精析】 我方10月1日向日商发盘,有效期是5日内复到有效,结果日商在10月7日回电表示接受,这是一项逾期的接受。但是我方立即电告对方,他的接受有效,也就是说我方接受了他的逾期接受。在这种情况下,此项逾期接受仍然有法律效力,所以合同是成立的。因此,日商的做法不合理。

3. 接受的撤回或修改

在接受的撤回或修改问题上,《公约》采取了大陆法系“送达生效”的原则。《公约》第22条规定:“如果撤回通知于接受原发盘应生效之前或同时送达发盘人,接受得予撤回。”由于接受在送达发盘人时才产生法律效力,故撤回或修改接受的通知,只要先于原接受通知或与原发盘接受通知同时送达发盘人,则接受可以撤回或修改。如接受已送达发盘人,即接受一旦生效,合同即告成立,就不得撤回接受或修改其内容,因为这样做无异于撤销或修改合同。

【注意】 接受没有撤销,在当前通信设施非常发达和各国普遍采用现代化通信的条件下,当发现接受中存在问题而想撤回或修改时,往往已来不及了。为了防止出现差错和避免发生

不必要的损失,在实际业务中,应当审慎行事。

根据这一规定,受盘人发出接受之后,如想反悔,可撤回其接受,但必须采取比接受更加快速的传递方式,将撤回通知赶在接受通知之前送达发盘人,或者最迟与接受同时送达发盘人,才能撤回。如果撤回通知迟于接受送达发盘人,就不能撤回了。在国际贸易中,表示接受的可以是买方,也可以是卖方。如果是我方表示接受,一般应注意以下几个问题。

(1)接受时应慎重对洽商的函电或谈判记录进行认真核对,经核对认为对方提出的各项交易条件确已明确、肯定、无保留条件时,再予以接受。

(2)接受可以简单表示,如“你10日电接受”,也可详细表示,即将洽商的主要交易条件再重述一下,表示接受。一般来讲,对一般交易的接受,可采用简单形式表示,但接受电报、电传或信函中需注明对方来电、信函的日期或文号;对大宗交易或交易洽商过程比较复杂的,为慎重起见,在表示接受时,应采用详细叙述主要交易条件的形式。

(3)表示接受应在对方报价规定的有效期之内进行,并严格遵守有关时间的计算规定。

(4)表示接受前,要详细分析对方报价,准确识别对方函件性质是发价还是询盘,以免使自己被动或失去成交的机会。

由国外客户表示接受时,应注意如下问题。

(1)收到国外客户接受后,要认真分析客户接受的有效性,根据客户接受情况及我方经营意图,正确处理把握合同成立与不成立的法律技巧。

(2)注意贯彻“重合同、守信用”的原则,只要对方接受有效,即使情况变化对我方不利,我方仍应同客户达成交易、订立合同,维护我方信誉。

下面是一封表示接受的信函。

Declining a Counter-Offer

June 5, 2024

Dear Sirs,

Tin Foil Sheets

We note from your letter of May 30 that the price offered by us for the subject article is found to be on the high side.

While we appreciate your cooperation in giving us the information about the Japanese supply in your market, we regret to say that there is no possibility of your cutting the price to the extent you indicated, i. e. 8%. For your information, we have received a crowd of enquiries from buyers in other directions and expect to close business at something near our level. At present, we cannot see our way clear to entertain your counter-offer, as our price is quite realistic.

If later on you see any chance to do better, please let us know. In the meantime, please keep us posted of developments at your end. We assure you that all your enquiries will receive our prompt attention.

Yours faithfully,

Confirming an Order

June 12, 2024

Dear Sirs,

We are appreciative of your cable responses dated June 5 and June 12 to our request for an 8% reduction in price and through your full co-operation we have been able to confirm the following order with you at your revised price:

“Fifty long tons of Tin Foil Sheets at GBP 224. 20 per long to CFR shanghai for shipment during July” for which we enclose our Purchase Confirmation NO. HxAS 4748 in duplicate. Please sign and return one copy for our file at your earliest convenience.

We are arranging for the establishment of the relative L/C with the Bank of China, shanghai and shall let you know by cable as soon as it is opened.

As we are in urgent need of the goods, we find it necessary to stress the importance of making punctual shipment within the validity of the L/C; any delay in shipment would be detrimental to our future business.

Yours faithfully,

国际货物买卖合同

进出口双方经过询盘、发盘、还盘和再还盘,不断地讨价还价,直至一方无条件接受另一方所有交易条件而达成一致意见。接受产生的法律后果是双方达成交易,国际货物买卖合同成立。国际货物买卖合同一旦成立,必须签订一份正式的书面合同。需要根据具体的磋商结果,拟定品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、异议与索赔,以及贸易纠纷的处理等条款,尤其需要注意具体条款内容及其订立的科学性和准确性。

一、国际货物买卖合同的含义

根据《公约》的规定,国际货物买卖合同又称外贸合同、进出口合同,是指营业地处于不同国家境内的买卖双方当事人之间,一方提供货物、收取价金,另一方接受货物、支付货款的协议。它是确定当事人权利和义务的依据。国际货物买卖合同中的供货方是出口商,或称卖方,受货方是进口商,或称买方。

国际货物买卖合同是卖方为了取得货款而把货物的所有权移交给买方的一种双务合同。所谓“双务合同”(Bilateral)是指合同双方相互承担义务,同时,双方都享有权利,一方所承担的义务正是另一方所享有的权利。

我国《民法典》第464条规定:合同是民事主体之间设立、变更、终止民事法律关系的协议。第465条规定:依法成立的合同,受法律保护。

【提示】依法成立的合同,仅对当事人具有法律约束力,但是法律另有规定的除外。

二、国际货物买卖合同的特点

作为买卖合同,国际货物买卖合同与国内货物买卖合同在许多地方是一致的。二者都是出卖人转移标的物的所有权,买受人支付价款的合同,具有买卖合同的一般特征。但是,二者也存在着许多不同之处。

（一）国际性

国际性即国际货物买卖合同的当事人,即货物的卖方和买方,按照《公约》的标准,只要买卖双方当事人的营业地处于不同的国家,即使他们的国籍相同,他们之间订立的货物买卖合同仍被认为是国际货物买卖合同。反之,如果买卖双方的营业地在同一国家,即使其国籍不同,他们所订立的合同也不能被认为是国际货物买卖合同。

确定一份货物买卖合同是否具有国际性,关键是要确定当事人的营业地。所谓营业地,是指固定的、永久性的、独立进行营业的场所。代表机构所在地的处所(如外国公司在我国的常驻代表机构)就不是《公约》意义上的“营业地”。这些机构的法律地位实际上是代理关系中的代理人,它们是代表其本国公司进行活动的。这样,我国当事人和外国公司驻我国的常驻代表签订的货物买卖合同,仍然具有《公约》意义上的“国际性”。

（二）国际货物买卖合同的标的物是货物

现代国际贸易包括的范围很广,除了各种有形动产可以买卖外,某些无形财产,如专利权、商标权等也可以成为国际贸易的标的物。由于货物具体内容和界限较难界定,《公约》采用了“排除法”来确定货物买卖的范围,即把某些种类的货物买卖合同排除在公约的适用范围之外,在《公约》第2条中规定了不适用的买卖范围:①购供私人、家人或家庭使用的货物的销售,除非卖方在订立合同前任何时候或订立合同时不知道而且没有理由知道这些货物是如何使用的。②经由拍卖的销售。③根据法律执行的销售。④公债、股票、投资证券、流通票据的销售。⑤船舶、船只、气垫船或飞机的销售。⑥电力的销售。

以上六种被排除适用《公约》的买卖合同的标的物外,有的不属于货物的范畴,如公债、股票、投资证券和流通票据等,电力在许多国家也不被列入货物的范畴;有的属于特殊贸易的标的物,这些特殊买卖要统一起来比较困难,如供私人、家人或家庭使用而购买的货物,属于消费品买卖。大多数国家都注意保护消费者的合法利益,制定有保护消费者的法律,具有强制性,为了避免冲突,《公约》将其排除在外。由于拍卖情况比较复杂,各国对拍卖都有制定自己的专门法律,拍卖一般要受拍卖发生地国家法律的约束,因此,《公约》将拍卖留待拍卖发生地国家的法律去管辖。对于依执行令状或法律授权的买卖,与一般国际货物买卖有根本的差别,当事人之间无法洽谈合同的条款,而且买卖的方式和合同效力要受有关国家的特殊法律规则的支配;船舶、飞机等的买卖也要受各国国内法的约束,同样难以统一,因此都被排除在《公约》的适用范围之外。

（三）国际货物买卖涉及的法律关系复杂,风险高

由于国际货物买卖是跨越一国国界的贸易活动,合同所涉及的交易数量和金额通常都比较大,合同的履行期限也比较长,又采用与国内买卖不同的结算方式,故相比国内货物买卖的合同要复杂得多。

在进出口活动中,买卖双方多处于不同的国家和地区,买卖的货物多由负责运输的承运人转交,多利用银行收款或由银行直接承担付款责任,因此,双方当事人要与运输公司、保险公司或银行发生法律关系,长距离运输会遇到各种风险,使用外汇支付货款和采用国际结算方式,可能发生外汇风险,此外,还涉及有关政府对外贸易法律和政策的改变,因此,国际货物买卖合同是当事人权利、义务、风险责任的综合体。

（四）法律适用的多样性

在国际货物买卖中,买卖双方面临着法律适用多样性的共性问题。国内货物买卖合同中一般只适用本国法律,而国际货物买卖合同从签订到履行要涉及国内法、国际法等一系列法律

规范。

三、订立国际货物买卖合同的基本原则

(一) 当事人的法律地位平等

交易条件必须由交易双方的当事人平等地协商确定;合同一旦成立,双方当事人都必须严格履行合同,任何一方不得随意变更或解除合同;任何一方当事人违约,都适用同一法律来追究其违约责任。

(二) 缔约自由

当事人享有自愿依法订立合同的权利,应根据合同当事人的自由意思决定,任何单位或个人都不得非法干涉。

(三) 公平交易

公平主要是指合同当事人对经济活动所带来的预期利益,双方要公平合理,不能存在显失公平,即一方获利超过约定的利益,而使另一方处于不利地位的情形。

(四) 信守合同

进出口合同是对交易双方的当事人均具有法律约束力的文件,合同一经订立,交易双方都必须严格履行合同规定的义务,任何一方不得随意违约或毁约。

(五) 诚实信用

诚实信用原则是订立、履行合同和处理合同争议必须遵循的准则,是一项强制性规范,它将道德规范与法律规范融为一体。要求合同主体在订立和履行合同时讲道德,守信用,真实表达自己的意思,按照双方的约定行事。以避免欺诈、诱骗、恶意串通等不法行为的发生。

(六) 遵守法律

遵守法律是一项基本的强制性规范,也是国际上公认的准则。从广义上讲,要遵守一切法律,比如环境保护法,保护自然资源。从狭义上讲,订立、履行合同和处理合同争议,各方当事人都必须严格遵守法律,切实依法行事。

【做中学 1—3】

有效合同——诚实信用

英国 A 公司与美国 B 公司是老顾客关系。A 一直把货物供应给 B。美国 C 公司冒充 B 的名义,与 A 签订了进口合同。C 从 A 处取得货物并向 A 支付了货款,后来 A 发现 C 是冒充的,因此 A 向 C 追回货物,但遭 C 的拒绝。请问:在上述情况下,A 有无权利向 C 追回货物?为什么?

解析:在此情况下,A 有权向 C 追回货物。因为 A 与 C 之间的合同关系是在违背了真实意愿的基础上确立的,不构成有效合同,故 A 可以向 C 追回货物。

四、国际货物买卖合同的形式

各国法律对国际货物买卖合同的形式要求不尽相同,但目前大多数国家的法律对货物买卖合同的形式没有做出特定的要求,当事人以口头方式、书面方式或以某种行为订立的合同,都被认为是合法和有效的。《公约》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。销售合同可以用任何方法证明。”由此可见,《公约》对合同形式没有限制。

在国际贸易中,订立合同的形式有下列三种:①书面形式。②口头形式。③以实际行动

表示。

（一）书面形式

书面形式包括合同书、信件以及数据电文(如电报、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。

（二）口头形式

采用口头形式订立的合同又称口头合同或对话合同,是指当事人之间通过当面对话或通过电话方式达成协议而订立的合同。口头合同因无文字依据,空口无凭,一旦发生争议,往往造成举证困难,不易分清责任。

（三）以实际行动表示

实际行动表示是上述两种形式之外的订立合同的形式,即以行为方式表示接受而订立的合同。例如,根据当事人之间长期交往中形成的习惯做法,或发盘人在发盘中已经表明受盘人无须发出接受通知,可直接以行为做出接受而订立的合同,均属此种形式。

上述订立合同的三种形式,从总体上来看,都是合同的法定形式,因而均具有相同的法律效力,当事人可根据需要,酌情做出选择。

我国《民法典》第 469 条规定:当事人订立合同,可以采用书面形式、口头形式或者其他形式。书面形式是合同书、信件、电报、电传和传真等可以有形地表现所载内容的形式。

【注意】以电子数据交换、电子邮件等方式能够有形地表现所载内容,并可以随时调取查用的数据电文,均视为书面形式。

当事人订立合同,可以采用书面形式、口头形式或者其他形式。这种规定与我国过去相关法律中国际货物买卖合同只能以书面形式订立的规定有很大差别,标志着在国际货物买卖合同形式方面,我国最终与国际通行做法相一致。

尽管当事人以口头方式、书面方式或以实际行动订立的合同,都被认为是合法和有效的,但由于国际货物买卖过程中涉及的环节多,过程复杂,因此,在买卖双方订立合同时采用书面形式还是十分必要的。首先,书面合同可直接作为合同成立的证据。根据法律要求,合同是否成立,必须要有证明,而通过口头磋商达成的交易,举证一般难以做到,一旦双方发生争议,需要提交仲裁或采用诉讼时,如果没有充足的证据,则很难得到法律保护。其次,书面合同有时可作为合同生效的条件。交易双方在发盘或接受时,如声明以签订一定格式的书面合同为准,则在正式签订书面合同时合同方为成立。最后,书面合同可作为合同履行的依据。书面合同中明确规定了买卖双方的权利和义务,作为合同履行的依据,因此,我国进出口企业对外订立的买卖合同,最好采用书面形式。

关于书面合同的名称并无统一规定,其格式的繁简也不一致。在国际货物买卖中,可能出现的书面合同形式包括正式合同(Contract)、确认书(Confirmation)、协议书(Agreement)和备忘录(Memorandum)等多种形式。

【提示】在我国进出口贸易实践中,书面合同的形式包括合同、确认书和协议书等,主要使用合同和确认书两种形式。从法律效力来看,这两种形式的书面合同没有区别,具有同等的约束力,只是格式和内容的繁简有所差异。

合同又可分为销售合同(Sales Contract)和购买合同(Purchase Contract)。前者是指卖方草拟提出的合同,后者是指买方草拟提出的合同。确认书是合同的简化形式,它又分为销售确认书(Sales Confirmation)和购买确认书(Purchase Confirmation)。前者是卖方出具的确认书,后者是买方出具的确认书。

五、国际货物买卖合同的内容

国际销售合同是营业地处于不同国家的当事人自愿按照一定条件买卖某种商品以达成的协议。为了提高履约率,在规定合同内容时,应当考虑周全,力求使合同中的条款明确、具体、严密和相互衔接,且与磋商内容一致,以利于合同的履行,特别是一些基本条款,主要包括成交商品的品名、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等。

【提示】 在实践中,国际货物买卖合同的内容通常包括约首、正文和约尾三个部分。

(一)约首

合同中的约首部分是合同的序言部分,主要包括以下内容。

(1)合同名称。合同的名称应正确体现合同的内容,进口人制作的合同通常称为购货合同。出口人制作的合同通常称为售货合同或售货确认书。

(2)订约日期和地点。订约日期应为接受生效日期。根据我国《民法典》第 481 条规定:承诺应当在要约确定的期限内到达要约人。订约地点有时可决定合同适用的法律,合同的订约地点是确定是否有密切联系的重要因素。根据我国《民法典》第 492 条规定:承诺生效的地点为合同成立的地点。

【注意】 采用数据电文形式订立合同的,收件人的主营业地为合同成立的地点;没有主营业地的,其住所地为合同成立的地点。当事人另有约定的,按照其约定。

(3)当事人名称、地址。当事人的全名和详细地址应在合同中正确载明,除了可以识别当事人外,在发生纠纷时,可作为确定诉讼管辖的重要依据,也便于在必要的时候进行联系。

(4)前文。前文措辞必须与合同名称一致。如采用合同书面形式,则前文应使用第三人称语气,例如“本合同由××与××订立”或类似词句。

(二)正文

正文是合同的主体,要详细列明各项交易条件。

(1)商品的品名条款。在国际货物买卖合同中,商品品名条款的规定应明确、具体,适合商品的特点。在采用外文名称时,应做到译名准确,与原名意思保持一致,避免含混不清。

(2)商品的品质条款。合同中商品的品质条款应列明商品的等级、标准、规格和商标等内容,如果是凭样品买卖,则要列明样品的编号和寄送日期。

(3)商品的数量条款。交易双方在数量条款中,一般订明买卖的具体数量和计量单位,按重量计量的商品还应包括重量的规定方法。例如,3 000 吨,允许有 5%的溢短装。

(4)商品的包装条款。它主要是对包装材料、包装方式的规定,如麻袋(Gunny Bag/Jute Bag)、纸箱(Carton)、木箱(Wooden Case)、塑料袋(Poly Bag)和尼龙袋(Nylon Bag)等,通常还要说明包装的数量以及如何包装。例如,单层新麻袋,每袋净重约 25 千克,双层线机器封口。

(5)商品的价格条款。它主要包括单价和总值两项内容,单价由计价货币、单价、计量单位和贸易术语构成。例如,每吨 870 美元 FOB 大连。

(6)商品的装运条款。它应包括装运时间、装运港(地)、目的港(地)和分批装运或转运等内容。例如,20××年 10 月/11 月/12 月份装运,允许分批装运和转运。

(7)商品的支付条款。买卖合同中的支付条款要明确规定结算方式,其结算方式主要有汇付、托收和信用证等。

①凡以汇付方式结算货款交易,通常用于预付货款和赊账交易。为明确责任,在买卖合同中应当规定汇付的时间、具体的汇付方法和金额等。例如,买方收到本合同所列单据后,应

于 10 天内电汇付款。

②凡以托收方式结算货款交易,在买卖合同的支付条款中,必须明确规定交单条件、付款责任、承兑责任和付款期限等内容。例如,买方对卖方开具的见票后 10 天付款的跟单汇票,于提示时予以承兑,并于汇票到期日即预付款,承兑后交单。

③凡以信用证方式结算货款交易,在买卖合同中应明确规定开立信用证的时间、信用证的种类、信用证议付的时间和地点等内容。例如,买方应通过卖方所接受的银行于装运月份前 30 天开出不可撤销的即期信用证,于装运日后 20 天在中国银行议付。

(8) 货运保险条款。这一条款须明确规定由谁办理保险,确定投保别和保险金额,并注明以何种保险条款为依据以及该条款的生效日期。例如,保险由卖方按发票金额的 110% 投保一切险和战争险,以中国人民保险公司 20×× 年 1 月 1 日的有关海洋运输货物保险条款为准。

(9) 商品检验检疫条款。它一般包括检验权的规定、检验或复验的时间和地点、检验机构、检验项目和检验证书等内容。例如,买卖双方同意以装运港(地)中国海关签发的质量和重量检验证书作为信用证项下议付的单据之一。买方有权对货物的质量和重量进行复验,复验费用由买方负担。如发现质量或重量与合同规定的不符,买方有权向卖方索赔,并提供经卖方同意的公证机构出具的检验报告。索赔期限为货物到达目的港(地)后 180 天内。

(10) 不可抗力条款。它主要规定不可抗力的范围、不可抗力处理的原则和方法,还应包括不可抗力事故发生后通知对方的期限、方法以及出具证明机构等内容。例如,因不可抗力事件,使卖方不能在合同规定期限内交货或不能交货,卖方不负责任,但卖方必须立即以电报通知买方。如买方提出要求,卖方应以挂号函向买方提供由中国国际贸易促进委员会或有关机构出具的发生事件的证明文件。

(11) 索赔条款。贸易合同中的索赔条款一般规定索赔的时效和责任的界定。例如,倘若买方提出索赔,凡属品质异议,须于货到目的地口岸之日起 30 天内提出;凡属数量异议,须于货到目的地口岸之日起 15 天内提出。对货物所提出的任何异议,属于保险公司、轮船公司、其他有关运输机构或邮递机构负责,卖方不负任何责任。

(12) 仲裁条款。它的内容一般包括仲裁地点、仲裁机构、仲裁规则和裁决的效力。在规定的仲裁地点时,一般情况下,我方首先争取规定在我国仲裁。例如,凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议,均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会,并按照申请仲裁时现行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的,对双方均有约束力。

(三) 约尾

约尾通常包括合同使用的文字及其效力、合同的份数、附件及其效力、订约双方当事人的签字等内容。

民事活动中的合同或者其他文件、单证等文书,当事人可以约定使用或者不使用电子签名、数据电文。当事人约定使用电子签名、数据电文的文书,不得仅因为其采用电子签名、数据电文的形式而否定其法律效力。所谓电子签名,是指数据电文中以电子形式所含、所附用于识别签名人身份并表明签名人认可其中内容的数据。

电子签名同时符合下列条件的,视为可靠的电子签名:①电子签名制作数据用于电子签名时,属于电子签名人专有;②签署时电子签名制作数据仅由电子签名人控制;③签署后对电子签名的任何改动能够被发现;④签署后对数据电文内容和形式的任何改动能够被发现。

【提示】当事人也可以选择使用符合其约定的可靠条件的电子签名。可靠的电子签名与手写签名或者盖章具有同等的法律效力。

【注意】 电子签名人应当妥善保管电子签名制作数据。电子签名人知悉电子签名制作数据已经失密或者可能已经失密时,应当及时告知有关各方,并终止使用该电子签名制作数据。
以下是国际货物买卖合同的范本。

销售合同

编号 No:
日期 Date:
签约地点 Signed at:

卖方 Sellers:
地址 Address: 邮政编码 Postal Code:
电话 Tel: 传真 Fax:
买方 Buyers:
地址 Address: 邮政编码 Postal Code:
电话 Tel: 传真 Fax:

买卖双方同意按下列条款由卖方出售,买方购进下列货物:

The seller agrees to sell and the buyer agrees to buy the undermentioned goods on the terms and conditions stated below.

1. 货号 Article No. :

2. 品名及规格 Description&Specification:

3. 数量 Quantity:

4. 单价 Unit Price:

5. 总值:
数量及总值均有 _____ % 的增减,由卖方决定。
Total Amount:
With _____ % more or less both in amount and quantity allowed at the sellers option.

6. 生产国和制造厂家 Country of Origin and Manufacturer:

7. 包装 Packing:

8. 唛头 Shipping Marks:

9. 装运期限 Time of Shipment:

10. 装运口岸 Port of Loading:

11. 目的口岸 Port of Destination:

12. 保险:由卖方按发票全额 110 % 投保至 _____ 为止的 _____ 险。
Insurance: To be effected by sellers for 110 % of full invoice value covering _____ up to _____ only.

13. 付款条件:
买方须于 _____ 年 _____ 月 _____ 日将保兑的、不可撤销的、可转让可分割的即期信用证开到卖方。
信用证议付有效期延至上列装运期后 15 天在中国到期,该信用证中必须注明允许分运及转运。
Payment:
By confirmed, irrevocable, transferable and divisible L/C to be available by sight draft to reach the sellers before _____ / _____ / _____ and to remain valid for negotiation in China until 15 days after the aforesaid time of shipment. The L/C must specify that transshipment and partial shipments are allowed.

14. 单据 Documents;

15. 装运条件 Terms of Shipment;

16. 品质与数量、重量的异议与索赔 Quality/Quantity Discrepancy and Claim;

17. 不可抗拒因素:

由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议,该方不负责任。但是,受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方,并在不可抗力事件发生 15 天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明文件寄交对方。

Force Majeure:

Either party shall not be held responsible for failure or delay to perform all or any part of this agreement due to flood, fire, earthquake, draught, war or any other events which could not be predicted, controlled, avoided or overcome by the relative party. However, the party affected by the event of Force Majeure shall inform the other party of its occurrence in writing as soon as possible and thereafter send a certificate of the event issued by the relevant authorities to the other party within 15 days after its occurrence.

18. 仲裁:

在履行协议过程中,如产生争议,双方应友好协商解决。若通过友好协商未能达成协议,则提交中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会,根据该委员会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会决定是终局的,对双方均有约束力。仲裁费用(除另有规定外)由败诉一方负担。

Arbitration:

All disputes arising from the execution of this agreement shall be settled through friendly consultations. In case no settlement can be reached, the case in dispute shall then be submitted to the Foreign Trade Arbitration Commission of the China Council for the Promotion of International Trade for Arbitration in accordance with its Provisional Rules of Procedure. The decision made by this commission shall be regarded as final and binding upon both parties. Arbitration fees shall be borne by the losing party, unless otherwise awarded.

19. 备注 Remark:

卖方 Sellers:

买方 Buyers:

签字 Signature:

签字 Signature:

应知考核

一、单项选择题

1. 交易磋商必不可少的两个基本环节是()。
A. 询盘、接受 B. 发盘、签合同 C. 接受、签合同 D. 发盘、接受
2. 某发盘人在其订约建议中加有“仅供参考”字样,则这一订约建议称为()。
A. 发盘 B. 递盘 C. 邀请发盘 D. 还盘
3. 根据《公约》规定,合同成立的时间是()。
A. 接受生效的时间 B. 交易双方签订书面合同的时间
C. 在合同获得国家批准时 D. 当发盘送达收盘时
4. 根据《公约》规定,()为一项发盘必须具备的基本要素。
A. 货名、品质、数量 B. 货名、数量、价格
C. 货名、价格、支付方式 D. 货名、品质、价格
5. 发盘撤回与撤销的区别在于()。

- A. 前者发生在发盘生效后,后者发生在发盘生效前
 B. 前者发生在发盘生效前,后者发生在发盘生效后
 C. 两者均发生在发盘生效前
 D. 两者均发生在发盘生效后
6. 下列()发盘有效。
 A. 请改报装运期 10 日复到有效
 B. 你 15 日电每吨 30 英镑 20 日复到
 C. 你 15 日电可供 100 件参考价每件 8 美元
 D. 你 15 日电接受,但以 D/P 替代 L/C
7. 下列()修改不属于实质性变更发盘的内容。
 A. 解决争端的方法
 B. 数量、支付方式
 C. 交货时间和地点
 D. 要求提供原产地证
8. 我国有权签订对外贸易合同的为()。
 A. 自然人
 B. 法人
 C. 法人或自然人
 D. 自然人或法人且需取得外贸经营权
9. 我国某出口公司于 5 月 5 日以电报对德商发盘,限 8 日复到有效。对方于 7 日以电报发出通知,由于电讯部门的延误,出口公司于 11 日才收到德商的接受通知,事后该出口公司亦未表态,此时()。
 A. 除非发盘人及时提出异议,否则,该逾期接受仍有接受效力,合同成立
 B. 不管我方是否及时提出异议,合同未成立
 C. 只有发盘人毫不延迟地表示接受,该通知才具有接受效力,否则,合同未成立
 D. 由电讯部门承担责任
10. 某公司向欧洲某客户出口一批食品,该公司于 3 月 16 日发盘,限 3 月 20 日复到有效,3 月 18 日接对方来称:“你方 16 日电接受,希望在 5 月装船。”我方未提出异议。于是()。
 A. 这笔交易达成
 B. 需经该公司确认交易地后达成
 C. 属于还盘,交易未达成
 D. 属于有条件的接受,交易未达成
11. 根据《公约》规定,发盘和接受的生效采取()原则。
 A. 投邮生效
 B. 签订书面合约
 C. 口头协商
 D. 到达生效
12. 英国某商人 3 月 15 日向国外某客商用口头发盘,若英商与国外客商无特别约定,国外客商()。
 A. 任何时间表示接受都可使合同成立
 B. 应立即接受方可使合同成立
 C. 当天表示接受即可使合同成立
 D. 在两三天内表示接受可使合同成立
13. A 公司 5 月 18 日向 B 公司发盘,限 5 月 25 日复到有效。A 公司向 B 公司发盘的第二天,A 公司收到 B 公司 5 月 17 日发出的,内容与 A 公司发盘内容完全相同的交叉发盘,此时()。
 A. 合同成立
 B. A 公司向 B 公司或 B 公司向 A 公司表示接受且接受通知送达对方,合同成立
 C. 合同无效
 D. 必须是 A 公司向 B 公司表示接受且接受通知送达对方,合同成立
14. 下列条件()不是构成有效发盘的必备条件。
 A. 发盘的内容必须十分明确
 B. 主要交易条件必须十分完整齐全

- C. 应向一个或一个以上的特定的人提出 D. 经受盘人接受,发盘人即受约束的意思
15. 我方6月10日向国外某客商发盘,限6月15日复到有效,6月13日接到对方复电称:“你10日电接受,以获得进口许可证为准。”该接受()。
- A. 相当于还盘
B. 在我方缄默的情况下,则视为有效接受
C. 属有效的接受
D. 属于一份非实质性改变发盘条件的接受
16. 按《公约》规定,一项发盘在尚未送达受盘人之前,是可以阻止其生效的,这叫发盘的()。
- A. 撤回 B. 撤销 C. 还盘 D. 接受
17. 逾期接受是否有效,主要取决于()的意思表示。
- A. 发盘人 B. 受盘人 C. 出口地银行 D. 传送接受通知的人
18. “兹报飞鸽牌自行车5 000辆(规格详见2月10日订单),68美元/辆 CIF 纽约,标准出口包装,6至7月份装船,不可撤销信用证付款,限2月25日复到有效。”这则传真属于()。
- A. 询盘 B. 发盘 C. 还盘 D. 接受
19. 在发盘人发盘后的第三天,发盘人收到受盘人通过往来银行开来的即期不可撤销信用证,受盘人的做法属于()。
- A. 询盘 B. 发盘 C. 还盘 D. 接受
20. “你方2月9日电悉,所提出的各项条件接受,另在外包装左侧刷唛头。”这则传真属于()。
- A. 询盘 B. 发盘 C. 还盘 D. 接受

二、多项选择题

1. 构成一项有效接受应具备的条件是()。
- A. 必须由特定的受盘人发出 B. 必须同意发盘所提出的交易条件
C. 必须在发盘规定的有效期内做出 D. 接受通知的传递方式应符合发盘的要求
2. 在实际进出口业务中,接受的形式有()。
- A. 用口头或书面的形式表示 B. 用缄默表示
C. 用广告表示 D. 用行动表示
3. 发盘中注明(),该发盘属于询盘性质。
- A. 在发盘中规定了商品的名称和数量
B. 在发盘中规定了有效期,或以其他方式表示该发盘是不可撤销的
C. 受盘人有理由依赖该发盘是不可撤销的,并本着对该发盘的依赖采取了行动
D. 在发盘中规定了商品的名称和价格
4. 构成一项发盘应具备的条件是()。
- A. 向一个或一个以上的特定人发出 B. 表明发盘人受该发盘的约束
C. 发盘的内容必须十分确定 D. 发盘必须规定有效期
5. 发盘终止的原因主要有()。

- A. 发盘的有效期限届满
 - B. 发盘被发盘人依法撤销或撤回
 - C. 受盘人对发盘的拒绝或还盘
 - D. 发盘人发盘后发生不可抗力事故或当事人丧失行为能力
6. 国际货物买卖合同的特点包括()。
- A. 国际性
 - B. 赠予性
 - C. 标的物为货物
 - D. 标的物不受限制
7. 国际货物买卖合同适用的法律规范包括()。
- A. 进口国相关法律
 - B. 出口国相关法律
 - C. 国际条约
 - D. 国际贸易惯例
8. 合同的标的和内容必须合法是指()。
- A. 合同不违法
 - B. 不得违反公共政策, 损害社会公共利益
 - C. 合同内容应当遵循公平原则
 - D. 合同必须为书面形式
9. 若在合同订立过程中存在()的情况, 合同则无效。
- A. 一方以欺诈、胁迫的手段订立合同, 损害国家利益
 - B. 恶意串通, 损害国家、集体或者第三人利益
 - C. 以合法形式掩盖非法目的
 - D. 未签订书面合同
10. 若在合同订立过程中存在()的情况, 合同则无效。
- A. 未签订书面合同
 - B. 以合法形式掩盖非法目的
 - C. 损害社会公共利益
 - D. 违反法律、行政法规的强制性规定

三、判断题

- 1. 逾期接受, 只要发盘人立即表示同意, 仍可作为有效接受。 ()
- 2. 根据《公约》规定, 买卖合同成立的程序是询盘、发盘、还盘、接受和签订书面合同。 ()
- 3. 根据《公约》规定, 构成一项有效发盘, 必须明确规定买卖货物的品质、数量、包装、价格、交付、支付等六项主要交易条件, 缺一不可。 ()
- 4. 我国某公司对外做出一项发盘, 其中规定“限 8 月 15 日复到”。外商接受通知于 8 月 17 日上午到达我方。根据《公约》规定, 如我公司同意接受并立即予以确认, 合同仍可成立。 ()
- 5. 每笔交易都必须有询盘、发盘、还盘和接受四个环节。 ()
- 6. 根据《公约》规定, 受盘人在对发盘表示接受的同时, 对发盘的内容做任何添加或变更, 均是对发盘的拒绝, 并构成还盘。 ()
- 7. 一项发盘即使是不可撤销的, 也可以撤回, 只要撤回的通知在发盘送达受盘人之前或同时送达受盘人。 ()
- 8. 根据《公约》规定, 一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端的添加或不同的条件术语实质性是变更发盘条件。 ()
- 9. 根据我国《民法典》的规定, 书面合同是指合同、信件和数据电文等可以有形地表现所载内容的形式。 ()
- 10. 一项发盘如表明是不可撤销的, 则意味着发盘人无权撤销该发盘。 ()

四、综合题

我国A公司向国外B公司发实盘,限6月10日前复到有效。B公司于6月8日来电要求降价,A公司于9日与另一家公司达成交易。同一天(9日),B公司又来电要求撤回8日还盘,全部接受A公司原发盘的条件。A公司以货已出售为由予以拒绝。B公司声称其接受是在我方发盘的有效期限内做出的,要求A公司履约。

请根据以上内容回答下列问题。

1.“B公司于6月8日来电要求降价”属于()。

A. 询盘 B. 发盘 C. 还盘 D. 接受

2. 实盘是指()。

A. 准备购买或出售商品的人向潜在的供货人或买主探询该商品的成交条件
B. 发盘人对特定的人所提出的不肯定的交易条件
C. 发盘人对特定的人所提出的内容完整、明确、肯定的交易条件
D. 发盘人向广大公众散发的内容完整、明确的商品价目单

3. B公司能否撤回8日还盘?()

A. 能,因为只要在有效期内就能撤回还盘
B. 能,因为A公司没有对B公司6月8日的还盘表示拒绝
C. 不能,因为任何还盘都不得撤回
D. 不能,因为撤回通知在还盘之前或同时到达对方才能成功撤回还盘

4. B公司9日的接受是否有效?()

A. 有效,因为其接受是在有效期内做出的
B. 有效,因为B公司撤回8日还盘,所以接受有效
C. 无效,因为A公司于9日与另一家公司达成交易
D. 无效,因为B公司8日已还盘,所以原发盘对A公司已没有约束力

5. A公司是否应该履约?()

A. 应该,因为B公司9日的接受在有效期内,说明合同成立
B. 应该,B公司在9日撤回8日的还盘,并接受原发盘,说明合同成立
C. 不应该,因为双方没有签订书面合同,所以合同没有成立
D. 不应该,因为B公司8日已还盘,所以原发盘对A公司已没有约束力,合同没有成立

应会考核

■ 观念应用

7月,毕业于大连某学院的学生孙超通过面试进入上海康诺贸易有限公司,成为一名外贸业务人员,主要从事进出口业务。该公司成立于1995年,是经国家批准的具有进出口经营权的综合性贸易公司。其经营范围包括纺织品、机电设备、服装、建筑材料、轻工产品等。公司与多家供货厂商有固定的业务往来,货源基础雄厚。工作了几个月之后,孙超还是没有接到订单,而公司的老业务员订单接踵而至,请你帮助分析一下问题出现在哪里?怎样才能找到开启国际贸易之门的钥匙呢?

■ 技能应用

大连某制鞋厂生产了一种海蓝色的涤纶坡跟鞋,在本地很受欢迎。鞋厂根据市场反应,给

外地沿海城市的一家大型鞋帽商场发货 5 000 双。不久,商场来电要求退货。厂家很快派人赶赴这一城市,经初步调查,生产地与这一消费地风俗习惯不同,该城市市民认为这种鞋的颜色不太吉祥,因此,鞋上市后几乎无人问津。制鞋厂于是决定召回海蓝色的鞋,并委托调查机构对该城市的鞋类消费市场进行调查。

【考核要求】

假如你是调查机构的一员,你将如何进行调查? 调查大致包括哪些内容?

■ 案例分析

1. 国外小麦出口商向我国某外贸公司报出小麦价格,在发盘中除列出各项必要交易条件外,还表示“编织袋包装运输”。在发盘有效期内我方复电表示接受,并称“用最新编织袋包装运输”。外商收到上述复电后即着手备货,并准备在双方约定的 7 月份装船。之后 3 月份小麦价格从每吨 420 美元暴跌至 350 美元左右。我方向对方去电称:“我方对包装条件进行了变更,你方未确认,合同并未成立。”而出口商则坚持认为合同已经成立,双方为此发生了争执。请分析此案应如何处理,简述你的理由。

2. 我方 A 公司向美国旧金山 B 公司发盘某商品 100 吨,每吨 2 400 美元 CIF 旧金山以不可撤销即期信用证支付,收到信用证后 2 个月内交货,限 3 日内答复。第二天收到 B 公司回电称“接受你方发盘立即装运”。A 公司未予答复。又过了两天 B 公司通过旧金山银行开来即期信用证,注明“立即装运”,当时该货物国际市场价格上涨 20%,A 公司以合同并未达成为由拒绝交货,并立即将信用证退回。请结合本项目的相关内容,分析这种做法是否合理并说明理由。

3. 某月 18 日,我方向德国 A 商发盘“可供一级红枣 100 吨,每吨 500 美元 CIF 纽约,适合海运包装。订约后即装船,不可撤销即期信用证付款,请速复电。”A 立即电复:“你 18 日电我方接受,用麻袋包装,内加一层塑料袋。”我方收到复电后着手备货,数日后,一级红枣的国际市场价格猛跌,A 商来电称:“我方对包装条件做了变更,你方未确认合同并未成立。”而我公司坚持合同已成立。试按照《公约》的规定对此案进行分析。

4. 大连某公司于 12 月 20 日以电传发盘,并规定“限 12 月 25 日复到”。国外客户于 12 月 23 日复电至我方,要求将即期信用证改为远期见票后 30 天。我公司正在研究中,次日又接到对方当天发来的电传,表示无条件接受我 12 月 20 日的发盘。问此笔交易是否达成?

5. 我国某公司于 8 月 1 日上午以电报向伦敦某商人就某项商品发出实盘,限 8 月 3 日复到有效。电报刚一发出,收到总公司紧急通知:该商品自 8 月 1 日起提高价格 20%。我国某公司当即以电传通知对方撤回我原发盘。2 日上午公司收到对方发来的电传通知,表示无条件接受我方 8 月 1 日发盘。试分析根据国际惯例,我方是否只得以原发盘为条件与对方达成交易。

6. 我国某出口企业于 3 月 5 日用电传向英商发盘销售商品,限 3 月 9 日复到。3 月 6 日收到英商发来电传称:如价格减 10% 可接受。我方尚未对英商做出答复,由于该商品国际市价剧涨,英商又于 3 月 7 日来电传表示:无条件接受你 3 月 5 日发盘,请告合同号码。试问:在此情况下,我方应如何处理?

7. A 国商人将从别国进口的初级产品转卖,向 B 国商人发盘,B 国商人复电接受发盘,同时要求提供原产地证。两周后,A 国商人收到 B 国商人开来的信用证,正准备按信用证规定发运货物,获海关通知,因该货非本国产品,不能签发原产地证。经电请 B 国商人取消信用证中要求提供原产地证的条款,遭到拒绝。于是引起争议。A 国商人提出,其对提供原产地证的

要求从未表示同意,依法无此义务,而B国商人坚持A国商人有此义务。请根据《公约》的规定,对此案做出裁决。

8. 我国某公司于周一上午九时向美商以电报发盘。公司原定价为每吨500美元CIF旧金山,但我方工作人员由于工作疏忽而误报每吨500元人民币。请分析下述三种情况下应当如何处理。①在当天下午发现问题。②在第二天上午九时发现,客户尚未接受。③在第二天上午九时发现,但客户已经接受。

【考核要求】

结合所学的内容,请分别对上述案例进行分析。

■ 职场在线

1. 专业术语翻译

- (1)合同 (2)订单 (3)约首 (4)备忘录
(5)Sales Confirmation (6)Law application (7)Signed in

2. 试翻译以下条款

(1)本合同用中英文两种文字写成,两种文字具有同等效力。本合同共四份,自双方代表签字(盖章)之日起生效。

(2)本合同使用的贸易术语系根据国际商会《2020年国际贸易术语解释通则》。

(3)The Seller and the Buyer agree to conclude this Contract subject to the terms and conditions stated below.

(4)Additional clause :Conflicts between Contract clause here above and this additional clause,if any,it is subject to this additional clause.

项目实训

【实训项目】

国际货物买卖合同。

【实训情境】

根据交易磋商的四环节内容,结合双方往来外贸函电,缮制合同(销售确认书)。

SALES CONTRACT

THE SELLERS: CONTRACT NO :LNDL240308

DALIAN GARMENTS IMPORTS&EXPORTS CO. ,LTD. DATE:MARCH. 23,2024

THE BUYERS:

BLUE SKY TRADING CO. ,LTD.

THE SELLER AGREES TO SELL ANF THE BUYER AGREES TO BUY THE UNDERMENTIONED GOODS ON THE TERMS AND CONDITIONS STATED BELOW .

NAME OF COMMODITY :MEN'S SHIRTS

ARTICLE:M45

QUANTITY:4 000 PCS

UNIT PRICE:USD 10. 50/PC CIF HAMBURG

TOTAL VALUE: SAY U. S. DOLLARS TWO HUNDRED AND FORTY THOUSAND ONLY

PACKING: 20 PIECE IN EXPORT STANDARD CARTION OF 20 PIECE EACH,

SOLD COLOUR AND SOLD SIZE. SHIPPING MARK: AT SELLER’S OPTION

SHIPMENT: FROM DALIAN TO HAMBURG, GERMANY BY SEA WITHIN 60DAYS UPON RECEIPT OF THE L/C. TRANSSHIPMENT IS ALLOW. PARTIAL SHIPMENT IS NOT ALLOW.

PAYMENT: BY IRREVOCABLE SIGHT L/C TO REACH THE SELLERS 30DAYS BEFORE THE TIME OF SHIPMENT AND REMAIN VALID FOR NEGOTIATION IN CHINA UNTIL THE 15 TH DAY AFTER THE DATE OF SHIPMENT.

【实训任务】

- 1. 根据实训情境,结合本项目内容,翻译销售合同并撰写国际货物买卖合同。
- 2. 撰写《国际货物买卖合同》实训报告。

《国际货物买卖合同》实训报告		
项目实训班级:	项目小组:	项目组成员:
实训时间: 年 月 日	实训地点:	实训成绩:
实训目的:		
实训步骤:		
实训结果:		
实训感言:		
不足与今后改进:		
项目组长评定签字:		项目指导教师评定签字:

国际贸易术语

● 知识目标

理解:国际贸易术语的含义、作用;有关贸易术语的国际贸易惯例。

熟知:国际贸易术语的选用;贸易术语的异同之处。

掌握:11个贸易术语的基本含义和买卖双方的责任与义务;E组、F组、C组、D组贸易术语的特点。

● 技能目标

具备正确选用贸易术语的能力,并能领悟到其在工作中如何运用;具备分析相关案例的能力。

● 素质目标

具有根据交易条件,如何划分买卖双方的风险、责任和费用,选择对自己有利的贸易术语的能力进行价格谈判,从而做到学、思、用贯通,知、信、行统一。

● 思政目标

培养学生遵守国际贸易职业道德和规范,通过本项目的学习,要求学生具备良好的社会职业道德、商业伦理、保守商业秘密等意识,并能够在对外贸易实践中结合国家、法律、文化等因素,给出合理的贸易术语选用方案;树立新时代大工匠精神,增厚国之底蕴,付出职业情感,以“质”的提升带动“量”的提高,激发自己勤奋作为、创新发展意识。

● 项目引例

CIF 术语象征性交货

某公司以 CIF 条件进口一批货物。货物自装运港,启航不久,载货船舶因遇风暴而沉没。在这种情况下,卖方仍将包括保险单、提单、发票在内的全套单据寄给买方,要求买方支付货款。问进口方是否有义务付款?

引例评析:

本案中进口方有义务付款。因为按照 CIF 术语,卖方在规定的日期或期间内,在装运港将货物交到船上,即履行了交货任务。CIF 合同的卖方是凭单履行交货任务的,是象征性交货。卖方按期在约定的地点完成了装运,并向买方提供了合同规定的,包括物权凭证(提单)在内的有关单证,就算完成了交货任务,而无须保证到货。在象征性交货方式下,卖方凭单交货,买方凭单付款。只要卖方如期向买方提供了合同规定的全套合格单证,即使货物在运输途中损坏或灭失,买方也必须付款。卖方将有关单证交给买方后,使买方与轮船公司、保险公司建立了直接的关系,如果货物在运输途中发生灭失,买方可以凭货运单据或保险单据与船方或保险公司交涉。

● 课程思政

通过本项目的学习,大学生要培养精益求精钻研知识的能力,外贸业务中要结合实际,合理选用贸易术语,具有谨慎的工作态度和风险意识,形成正确的世界观、人生观和价值观;国与国相处,要把平等相待、互尊互信放在前面,友善而热情地对待国际商务活动,弘扬和谐、自由、平等、公正的人类共同价值,促进人类文明发展;学以益智、学以励志,坚定文化自信,用勤劳和智慧创造更多的社会财富和美好人生。

国际贸易术语概述

一、国际贸易术语的含义与作用

(一) 国际贸易术语的含义

国际贸易术语(Trade Terms)又称价格术语,是在长期的国际贸易实践中产生的,用来表明商品的价格构成,说明货物交接过程中有关的风险、责任和费用划分问题的专门术语。

国际贸易的买卖双方,一般来说相距遥远,远隔重洋。货物自办理出口手续、领取许可证,到办理运输、保险、报验和报关等,需要经过诸多环节。与此同时,还需要支付相应的费用,如运费、装卸费、保险费、仓储费以及各种捐税和杂项费用等。此外,货物在转运过程中还可能遇到各种自然灾害和意外事故等风险。上述责任由谁负责,手续由谁办理,费用由谁负担,以及风险如何划分,就成为国际贸易实际业务中买卖双方必须明确解决的问题。这样,经过长期的国际贸易实践,逐渐形成了适应各种需要的贸易术语。当买卖双方在合同中确定采用某种贸易术语时,就要求合同的其他条款都与其相适应,因此,在国际贸易中,一般都以合同中规定的贸易术语来确定合同的性质。

【做中学 2-1】 吴先生在一家商场购买彩电,60 寸彩电的标价是“6 888 元,送货上门”。问:该如何解读“送货上门”?

解析:

理解“送货上门”要注意以下问题:①谁负责安排市内运输的车辆?——责任。②谁承担彩电上门以前的风险?——风险。③谁支付市内运费?——费用。

(二) 贸易术语在国际贸易中的作用

1. 有利于买卖双方简化交易手续,缩短洽商时间,节省交易费用

由于每种贸易术语都有其特定的含义,因此,买卖双方只要商定按何种贸易术语成交,即可明确彼此在交接货物方面所应承担的责任、费用和风险。这就简化了交易手续,缩短了洽商交易的时间,从而有利于买卖双方迅速达成交易和订立合同。图 2-1 显示了贸易术语关于风险的划分。

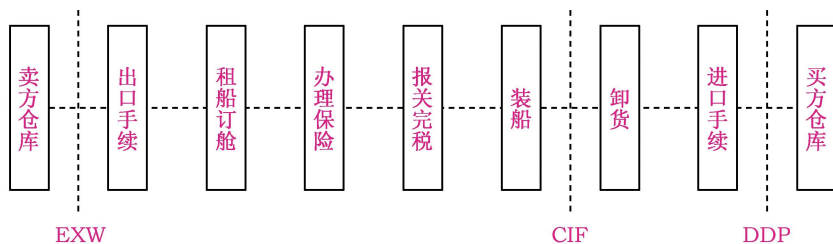


图 2-1 贸易术语关于风险的划分

2. 有利于买卖双方核算价格和成本

由于贸易术语表示价格构成因素,所以买卖双方确定成交价格时,必然要考虑采用的贸易术语中包含哪些从属费用,这就有利于买卖双方进行比价和加强成本的核算。

3. 有利于解决履约过程当中争议

买卖双方商订合同时,如对合同条款考虑欠周,使某些事项规定不明确或不完备,致使履约当中产生的争议不能依据合同的规定解决,在此情况下,可以援引有关贸易术语的一般解释来处理。因为贸易术语的一般解释已成为国际惯例,它是大家所遵循的一种类似行为规范的准则。

二、有关贸易术语的国际贸易惯例

国际贸易惯例是指国际组织或权威机构为了减少贸易争端,规范贸易行为,在国际贸易实践的基础上,根据贸易习惯和做法制定出的成文的规则,且这些规则根据当事人意思自治的原则,被国际上普遍接受和广泛使用,而成为公认的国际贸易惯例。

国际贸易惯例本身并不是法律,因而不具有法律效力,不能强制推行,但通过政府立法或国际立法可赋予它法律效力。有些国家的法律规定,凡本国法律未规定的,可适用国际惯例。《公约》对国际贸易惯例的作用作了充分的肯定,其中规定,合同没有排除的惯例,人们经常使用和反复遵守的惯例以及人们已经知道和应当知道的惯例,均适用于合同。国际贸易惯例弥补了国际贸易法律的不足,它是国际贸易法律的重要渊源之一。在推动国际贸易发展的历程中,国际贸易惯例与国际贸易法律起着相辅相成的作用。国际商会制定、公布的《国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》,已被贸易界、银行界和法律界普遍接受,并成为国际上公认的、通行的常规做法和行为模式,这就有利于简化交易手续,加速成交进程,提高履约率,并便于处理合同争议。由此可见,国际贸易惯例对促进国际贸易正常有序地进行和确保其持续向前发展,起了非常重要的作用。

在国际贸易业务实践中,因各国法律制度、贸易惯例和习惯做法不同,因此,国际上对各种贸易术语的理解与运作互有差异,从而容易引起贸易纠纷。为了避免各国在对贸易术语解释上出现分歧和引起争议,有些国际组织和商业团体便分别就某些贸易术语做出统一的解释与规定,其中影响较大的主要有

1.《1932 年华沙—牛津规则》

国际法协会制定的《1932 年华沙—牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932)是国际法协会专门为解释 CIF 合同而制定的。19 世纪中叶, CIF 贸易术语在国际贸易中得到广泛采用, 然而对使用这一术语时买卖双方各自承担的具体义务, 并没有统一的规定和解释。对此, 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, 称为《1928 年华沙规则》, 共 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, 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。这一规则对于 CIF 的性质、买卖双方所承担的风险、责任和费用的划分以及货物所有权转移的方式等问题都做了比较详细的解释。

2.《1990 年美国对外贸易定义修订本》

《美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definition)是由美国的 9 大商业团体制定的。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》。后来于 1941 年在美国第 27 届全国对外贸易会议上对该条例作了修订, 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, 称为《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definition 1941), 由全国对外贸易协会予以公布。后经 1990 年再次修订, 它被称为《1990 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definition 1990)。《1990 年美国对外贸易定义修订本》主要在美洲国家有较大影响, 它对以下 6 种贸易术语作了解释:

- (1) EXW(Ex works)(产地交货)。
- (2) FOB(Free on Board)(在运输工具上交货)。
- (3) FAS(Free Alongside Ship)(在运输工具旁边交货)。
- (4) CFR(Cost and Freight)(成本加运费)。
- (5) CIF(Cost, Insurance and Freight)(成本加保险费、运费)。
- (6) DEQ(Deliver Ex Quay)(目的港码头交货)。

【注意】 由于《1990 年美国对外贸易定义修订本》在美洲国家采用较多。它对贸易术语的解释, 特别是对 FOB、FAS、DEQ 的解释尤为独特, 且与《国际贸易术语解释通则》有明显的差异, 在同美洲国家进行交易时应加以注意。

3.《国际贸易术语解释通则》

国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms, INCOTERMS), 简称《通则》, 它是国际商会为了统一对各种贸易术语的解释而制定的。最早的《通则》产生于 1936 年, 后来为适应国际贸易业务发展的需要, 先后于 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年、1990 年、2000 年、2010 年和 2020 年对 INCOTERMS 做了八次修订和补充。最新一次是 2019 年 9 月 10 日, 国际商会于法国巴黎正式在全球发布 INCOTERMS[®] 2020(《国际贸易术语解释通则[®] 2020》), 该规则将于 2020 年 1 月 1 日全球正式生效。《国际贸易术语解释通则》是当今世界对国际贸易影响最大、使用范围最广、包括的内容最多的有关贸易术语的国际贸易惯例。

【注意】 《2020 通则》的发布实施, 并不意味着《2010 通则》自动废止, 《2020 通则》在《2010 通则》的基础上, 做出了小范围改善, 因此, 在使用贸易术语时, 最好能标明《2020 通则》或 INCOTERMS[®] 2020, 以免引起不必要的争议。

2010 年之前的 INCOTERMS 的版本将贸易术语按卖方承担的责任、费用和 risk 由小到

大分为四组,即 E 组、F 组、C 组和 D 组。《2020 通则》共有 11 个贸易术语,按照适用运输方式不同被划分成两类,将贸易术语分为 E 组、F 组、C 组和 D 组,见表 2-1 至表 2-3 所示。E 组有 1 个术语为 EXW;F 组有 3 个术语,分别为 FCA、FOB 和 FAS;C 组有 4 个术语,分别为 CFR、CIF、CPT 和 CIP;D 组有 3 个术语,分别为 DAP、DPU 和 DDP。

表 2-1 INCOTERMS® 2020 中的 11 个贸易术语

组 别	术语缩写	术语英文名称	术语中文名称
适用于任何运输方式的术语	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	运费和保险费付至
	DAP	Delivered at Place	目的地交货
	DPU	Delivered Place Unloaded	目的地卸货后交货
	DDP	Delivered Duty Paid	完税后交货
适用于海运和内河水运的术语	FAS	Free alongside Ship	船边交货
	FOB	Free on Board	船上交货
	CFR	Cost and Freight	成本加运费
	CIF	Cost, Insurance and Freight	成本、保险费加运费

表 2-2 INCOTERMS® 2020 买卖双方费用的划分

贸易术语	出口清关	装货费	运费	保险费	进口清关	卸货费
EXW	买方	买方	买方	买方	买方	买方
FCA	卖方	买方/卖方	买方	买方	买方	买方
FAS	卖方	买方	买方	买方	买方	买方
FOB	卖方	卖方	买方	买方	买方	买方
CFR	卖方	卖方	卖方	买方	买方	买方
CIF	卖方	卖方	卖方	卖方	买方	买方
CPT	卖方	卖方	卖方	买方	买方	买方
CIP	卖方	卖方	卖方	卖方	买方	买方
DAP	卖方	卖方	卖方	卖方	买方	买方
DPU	卖方	卖方	卖方	卖方	买方	卖方
DDP	卖方	卖方	卖方	卖方	卖方	买方

表 2—3 *INCOTERMS*® 2020 按交货地点分类和分组

按交货地分类	组别	性质	国际代码	交货地点	适用范围
出口国境内	E 组	启运术语	EXW	商品所在地、产地	全能
	F 组	主运费未付术语	FCA	出口国指定地点	全能
			FAS	装运港船边	水运
			FOB	装运港船上	水运
	C 组	主运费已付术语	CFR	装运港船上	水运
			CIF	装运港船上	水运
			CPT	出口国指定地点	全能
			CIP	出口国指定地点	全能
进口国境内	D 组	到达术语	DAP	进口国指定地点	全能
			DPU	进口国指定地点	全能
			DDP	进口国指定地点	全能

每个 *INCOTERMS* 通则对买卖双方各有 10 项义务,在编排上将卖方义务和买方义务分别以对应方式列出 A/B 条款,A 表示卖方义务,B 表示买方义务。每次 *INCOTERMS* 通则的修订,会对各条规则的内部顺序、内容和排版方式进行调整。*INCOTERMS*® 2020 根据买卖双方义务的重要性,对 A1—A10、B1—B10 进行了重新排序,突出了交货、提货、风险转移的重要性。*INCOTERMS*® 2020 A/B 条款顺序调整情况,如表 2—4 所示。

表 2—4 *INCOTERMS*® 2020 A/B 条款顺序调整情况一览表

<i>INCOTERMS</i> ® 2020				<i>INCOTERMS</i> 2010			
A	卖方义务	B	买方义务	A	卖方义务	B	买方义务
A1	一般义务	B1	一般义务	A1	卖方一般义务	B1	买方一般义务
A2	交货	B2	提货	A2	许可证、授权、安检 通关和其他手续	B2	许可证、授权、安 检通关和其他手 续
A3	风险转移	B3	风险转移	A3	运输合同和保险合 同	B3	运输合同和保险 合同
A4	运输	B4	运输	A4	交货	B4	收取货物
A5	保险	B5	保险	A5	风险转移	B5	风险转移
A6	交货/运输单据	B6	交货/运输单据	A6	费用划分	B6	费用划分
A7	出口/进口清关	B7	出口/进口清关	A7	通知买方	B7	通知卖方
A8	查验/包装/标记	B8	查验/包装/标记	A8	交货凭证	B8	交货证据
A9	费用划分	B9	费用划分	A9	查对、包装、标记	B9	货物检验
A10	通知	B10	通知	A10	协助提供信息及相关 费用	B10	协助提供信息及相关 费用

四、《国际贸易术语解释通则® 2020》

全球化经济为商业活动进入世界各地市场提供了前所未有的广阔途径,货物正以更大数量、更多种类在更多国家进行买卖。但是,随着全球贸易量的增大与复杂程度的提高,买卖合同起草不当引起误解和高成本纠纷的可能性也随之增加。

《国际贸易术语解释通则®》(INCOTERMS®)是一套国际商会关于国内外贸易术语使用的通则,旨在便利全球贸易活动,避免世界各地贸易商之间因不同做法和不同法律解释对国际贸易的阻碍。在买卖合同中使用 INCOTERMS® 中的术语可以帮助简化并明确国际贸易体系下买卖双方有关货物交付、运输及清关手续方面的某些合同义务,为企业的贸易行为提供指导性和可预测性,并减少法律纠纷风险。

自 1936 年国际商会创立 INCOTERMS® 以来,这套全球普遍接受的合同标准不断定期更新以适应国际贸易的发展。值国际商会成立 100 周年之际,2019 年 9 月 10 日,国际商会于法国巴黎正式在全球发布 INCOTERMS® 2020(《国际贸易术语解释通则® 2020》),该规则将于 2020 年 1 月 1 日全球正式生效。INCOTERMS® 2020 在 2010 版本的基础上更进一步明确了买卖双方的责任,其生效后对贸易实务、国际结算和贸易融资实务等方面都将产生重要的影响,为下一个世纪的全球贸易做好准备。

INCOTERMS® 2020 考虑了日益普遍的货物运输安全需求,不同货物及运输性质对保险承保范围的灵活性需求,及 FCA(货交承运人)规则下部分融资性销售情形中银行对装船提单的需求。

INCOTERMS® 2020 具体主要修订如下。

(一)对 FCA 规则增加签发装船提单选项

FCA(货交承运人)是指卖方在卖方所在地或其他指定地点将货物交给买方指定的承运人或其他人。在货物海运销售中,货物在卖方运输工具上备妥待卸并置于承运人或买方指定的其他人控制之时,交货即告完成。

FOB(船上交货)是指卖方以在指定装运港将货物装上买方指定的船舶或通过取得已交付至船上货物的交货方式。货物灭失或损坏的风险在货物交到船上时转移,同时买方承担自那时起的一切费用。

FOB 可能不适合于货物在上船前已经交给承运人的情况。例如,用集装箱运输的货物通常是在集装箱码头交货,货物被储藏在集装箱码头等待船只到达并装船,而不是实际将货物装到船上。该集装箱码头常常由买方的海运承运人指定。因为若集装箱在集装箱码头中损坏,即使卖方与集装箱码头经营者没有任何合同关系,损失仍由卖方承担。此时应当使用 FCA 术语,因为在 FCA 规则下,卖方将集装箱交给承运人而无需等待集装箱装船即完成了对买方的交货。

在以上情形中,卖方会坚持使用 FCA 术语,但同时卖方又希望使用信用证这一付款方式,而信用证通常要求出示提单。根据运输合同,承运人只可能在货物实际装船后才会签发装船提单,而在 FCA 规则下,卖方的交货义务在货物装船前已经完成,因此,卖方交货时无法从承运人处获得装船提单。

为解决以上问题,INCOTERMS® 2020 中 FCA 术语 A6/B6 中增加了一个附加选项。即:买卖双方可以约定买方指示其承运人在货物装运后向卖方签发装船提单,卖方随后方才有义务向买方(通常通过银行)提交提单。尽管国际商会意识到装船提单和 FCA 项下的交货存

在矛盾,但这符合用户需求。值得注意的是,即使采用该附加选项,卖方并不因此受买方签署的运输合同条款的约束。

(二)费用划分条款的调整

在 *INCOTERMS*® 2020 规则的条款排序中,费用划分条款列在各术语的 A9/B9(*INCOTERMS* 2010 列在 A6/B6 项下)。除了序号的改变,在 *INCOTERMS*® 2020 中,A9/B9 统一罗列了原 *INCOTERMS* 2010 中散见于各不同条款中对应的费用项目,如 FOB 在 *INCOTERMS* 2010 中,与获得交货凭证相关的费用仅出现在 A8“交货凭证”,而非 A6“费用划分”。因而 *INCOTERMS*® 2020 中的 A9/B9 较 *INCOTERMS* 2010 中的 A6/B6 篇幅更长。

对费用划分条款的修订,目的在于提供给用户一站式费用列表,使买方或卖方得以在一个条款中找到其选择的 *INCOTERMS* 术语所对应的所有费用。这使得卖方和买方之间费用的分摊得到了改进和明确。

同时,原散见于各条款的费用项目仍然保留,如 FOB 术语中获取凭证对应的费用同时出现在 A6/B6 及 A9/B9,方便用户在想了解某一特定事项的费用划分时可直接翻阅相关特定条款而非总括条款。

(三)CIP 保险条款调整为必须符合《协会货物保险条款》中条款(A)的承保范围

在 *INCOTERMS* 2010 规则中,CIF(成本、保险费加运费)和 CIP(运费和保险费付至)规定了卖方必须自付费用取得货物保险的责任。该保险至少应当符合《协会货物保险条款》(Institute Cargo Clauses,LMA/IUA 中)条款(C)(Clauses C)或类似条款的最低险别。

《协会货物保险条款》中的条款(C)规定了承保“除外责任”各条款规定以外列明的风险,它只承保“重大意外事故”,而不承保“自然灾害及非重大意外事故”。其具体承保的风险有:①火灾、爆炸。②船舶或驳船触礁、搁浅、沉没或倾覆。③陆上运输工具倾覆或出轨。④在避难港卸货。⑤共同海损。⑥抛货。

在 *INCOTERMS*® 2020 规则中,对保险义务的设定,CIF 规则维持现状,即默认条款(C),但当事人可以协商选择更高级别的承保范围;而对于 CIP 规则,卖方必须取得符合《协会货物保险条款》里的条款(A)承保范围的保险,但当事人可以协商选择更低级别的承保范围。

《协会货物保险条款》中的条款(A)采用“一切风险减除外责任”的办法,即除了“除外责任”项下所列风险保险人不予负责外,其他风险均予负责。条款(A)承保的风险比条款(C)要大得多,这有利于买方,也导致卖方额外的保费。

这一修订的原因在于 CIF 更多地用于海上大宗的商品贸易,CIP 作为多式联运术语,更多地用于制成品。

(四)FCA、DAP、DPU 及 DDP 允许卖方/买方使用自己的运输工具

INCOTERMS 2010 中假定卖方和买方之间的货物运输将由第三方承运人进行,未考虑到由卖方或买方自行负责运输的情况。

INCOTERMS® 2020 中则考虑到卖方和买方之间的货物运输不涉及第三方承运人的情形。因此,在 D 组规则 DAP(目的地交货)、DPU(目的地交货并卸货)及 DDP(完税后交货))中,允许卖方使用自己的运输工具。同样,在 FCA(货交承运人)中,买方也可以使用自己的运输工具收货并运输至买方场所。

(五)DAT 更改为 DPU

INCOTERMS 2010 中,DAT(DELIVERED AT TERMINAL 运输终端交货)与 DAP(DELIVERED AT PLACE 目的地交货)唯一的区别是在 DAT 中卖方将货物从抵达的运输

工具上卸下至“运输终端”即完成交付;而在 DAP 中卖方将货物置于抵达的运输工具上且做好卸载货物的准备,由买方处置无需卸货即完成交付。

INCOTERMS 2010 中 DAT 的“使用说明”中将“运输终端”广泛地定义为“任何地点,而不论该地点是否有遮盖,例如码头、仓库集装箱堆积场或公路、铁路、空运货站”。

国际商会对 DAT 和 DAP 做了两项修订。首先,INCOTERMS[®] 2020 中两个术语的排列位置改变了,交货发生在卸货前的 DAP 现在列在 DAT 前。其次,DAT 更改为 DPU(DELIVERED AT PLACE UNLOADED 目的地交货并卸货),更强调目的地可以是任何地方而不仅仅是“运输终端”使其更加笼统,符合用户需求,即用户可能想在运输终端以外的场所交付货物(虽然实质内容并无其他改变)。但若目的地不是运输终端,卖方需确保其交货地点可以卸载货物。

(六)在运输责任及费用划分条款中增加安保要求

INCOTERMS 2010 各规则的 A2/B2 及 A10/B10 中简单提及了安保要求。随着运输安全(例如对集装箱进行强制性检查)要求越来越普遍,INCOTERMS[®] 2020 将与之相关的安保要求明确规定在了各个术语的 A4“运输合同”及 A7“出口清关”中,因安保要求增加的成本,也在 A9/B9 费用划分条款中作了更明确的规定。

(七)升级“使用说明”为“用户注释”

INCOTERMS[®] 2020 中各规则首部的“使用说明”为“用户注释”。用户注释阐明了 INCOTERMS[®] 2020 中各术语的基本原则,如何时适用,风险何时转移及费用在买卖双方的划分;旨在(1)帮助用户有效及准确地选择适合其特殊交易的术语;及(2)就受 INCOTERMS[®] 2020 制约的合同或争议提供部分需要解释问题的指引。

常用国际贸易术语

一、适用于海运和内河水运的术语

这部分包括 INCOTERMS[®] 2020 中的三个术语,FOB、CFR 和 CIF。这一类术语的交货地点和将货物交至买方的地点都是港口,因此被划分为“适用于海运和内河水运的术语”。在 FOB、CFR 和 CIF 三个术语中,取消了以“船舷”作为交货地点的表述,取而代之的是货物置于“船上”时完成交货。

(一)FOB(Free on Board)船上交货

1. FOB 术语的含义

FOB 的全称是 Free on Board(insert named port of shipment),即船上交货(插入指定装运港),在 INCOTERMS[®] 2020 中是指卖方以在指定装运港将货物装上买方指定的船舶或通过取得已交付至船上货物的方式交货。货物灭失或损坏的风险在货物交到船上时即转移,同时买方承担自那时起的一切费用。

FOB 术语要求卖方办理货物出口清关手续。但卖方无义务办理进口清关、支付任何进口税或办理任何进口海关手续。

【注意】当使用集装箱运输货物时,卖方通常将货物在集装箱码头移交给承运人,而不是交到船上,这时不宜使用 FOB 术语,而应使用 FCA 术语。

该术语仅适用于海运或内河水运。图 2-2 是 FOB 示意图。

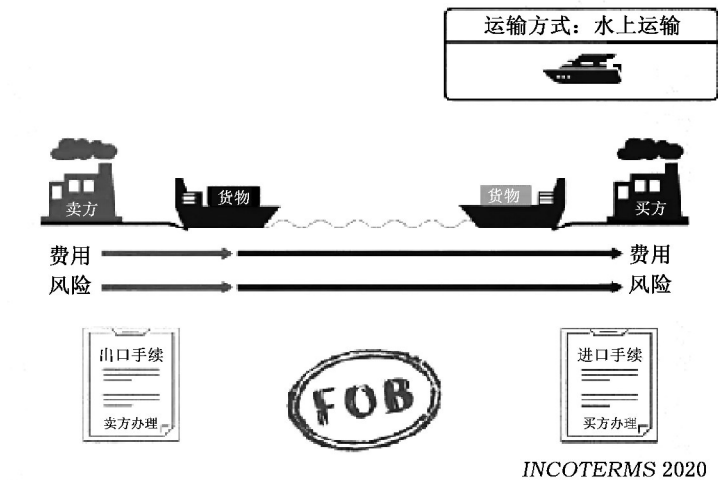


图 2—2 FOB 示意图

2. FOB 术语买卖双方的义务

卖方义务: (1) 在合同规定的时间和装运港口, 将符合合同规定的货物交到买方指派的船上, 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) 提交商业发票和自费提供证明卖方已按规定交货的清洁单据或具有同等作用的电子信息。

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、装货地点和要求交货的时间及时通知卖方。 (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证件, 并办理货物进口所需的海关手续。

FOB 买卖双方的义务如表 2—5 所示。

表 2—5 FOB 买卖双方的义务

卖方义务	买方义务
领取出口许可证, 办理出口	领取进口许可证, 办理进口
指定时间货物装上船, 通知买方	租船订舱, 通知卖方
提交相关单据或相等电子信息	接受交货凭证和货物, 付款
承担货物装上船之前的一切风险和费用	承担货物装上船之后的一切风险和费用

3. 使用 FOB 术语应注意的问题

(1) 交货方式问题。在 *INCOTERMS 2010* 中, FOB 术语下卖方应将货物在船上交付或者取得已在船上交付的货物。此处使用“取得”一词适用于商品贸易中常见的交易链中的链式销售。与特定产品的销售不同, 在商品销售中, 货物在运送至销售链终端的过程中常常被多次转卖。出现此种情况时, 在销售链中间的卖方实际上不运送货物, 因为处于销售链始端的卖方已经安排了运输, 因此, 处在销售链中间的卖方不是以运输货物的方式, 而是以“取得”货物的方式, 履行其对买方的义务。为了澄清此问题, 贸易术语中包括“取得运输中货物”的义务, 并以其作为在相关术语中运输货物义务的替代义务。

(2)船货衔接问题。按 FOB 术语成交的合同,卖方负责在指定的装运港把货装在买方派来的船上,因此船货衔接就是一个重要的问题。如果船只提前或延迟到达指定的装运港,则船等货或货等船引起的费用损失均要由买方负担,因此在 FOB 合同中,必须对船货衔接问题作明确规定,可在合同中规定,如买方没能按期派船,包括未经卖方同意提前将船派到或延迟派到装运港,卖方有权拒绝交货,并由买方承担由此造成的各种损失和费用,如空舱费(Dead Freight)、滞期费(Demurrage)以及仓储费等。如成交数量不大,只需部分舱位或用班轮装运时,卖方可接受买方委托代为租船或订舱,但这纯属代办性质,运费仍由买方负担;如租不到船只或订不到舱位,则其风险由买方自负。为了避免发生买方船到而卖方货未备妥或卖方备妥货物而不见买方载货船舶的情况,买卖双方必须相互给予充分的通知。例如,卖方应及时将备货进度告知买方,以便买方适时租船订舱;买方租船订舱后也应及时将船名、航次、预计到达装运港的时间通知卖方,以便卖方做好交货准备。

(3)关于装船费用的划分问题。FOB 合同买卖双方费用的划分是以货物交到船上为界。在班轮运输的情况下,由于班轮运费包括装船费用和在目的港的卸货费用,因此,装船费用实际上由买方负担。但是在买方用定程租船方式装运货物时,涉及与装船有关的理舱费和平舱费由谁负担的问题,需要买卖双方进行洽商。为了明确有关装船费用的划分,也可以在 FOB 术语后加列字母或缩写表示附加条件,即用 FOB 术语的变形来表示。常见的 FOB 术语变形有以下几种。

①FOB 班轮条件(FOB Liner Terms),指装船费用如同班轮装运一样,即由船方负担。

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

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

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

⑤FOB 包括理舱、平舱(FOB Stowed and Trimmed, FOBST.),指卖方负责将货物装入船舱,并支付包括理舱费和平舱费在内的装卸费用。

【提示】对贸易术语的变形,国际上并无统一和权威性的解释,位于不同国家或地区的交易双方对其理解可能有所偏差。对此,INCOTERMS[®] 2020 也进行了提示,为了避免意外,当事人需要在合同中非常清晰地明确此类修改意欲达到的效果。如果合同当事人修改了费用分摊,那么也应清楚地表明他们是否同时希望改变交货和风险转移至买方的点。

【注意】使用贸易术语变形可以明确和改变买卖双方关于费用和手续的划分,但不改变交货地点和风险划分的界限。

【提示】INCOTERMS[®] 2020 对这些术语后添加的词句不提供任何指导性规定,建议买卖双方合同中明确规定。

(4)《1990 年美国对外贸易定义修订本》对 FOB 术语的不同解释。在《1990 年美国对外贸易定义修订本》中 FOB 适用于各种运输方式,只能在 FOB 后加注“vessel”并列明装运港名称,才认同是在装运港交货。采用此种解释时,如在旧金山进行船上交货 就应表示为 FOB vessel San Francisco;如未写明为 FOB vessel San Francisco,则卖方有权在旧金山的内陆运输工具上交货,不负责交到旧金山港口的船上。因此,与北美商人做交易时,尤其是进口贸易,一定要注意在 FOB 后接的港口名称之间加上 vessel(货轮)一词,并注意两者之间的区别。

另外,关于办理出口手续问题上也存在分歧。根据 *INCOTERMS*® 2020 在 FOB 条件下,卖方义务之一是自负风险及费用,取得出口许可证或其他官方批准证件,并办理货物出口所必需的一切海关手续。但是,根据《1990 年美国对外贸易定义修订本》卖方只是“在买方请求并由其负担费用的情况下,协助买方取得由原产地及装运地国家签发的、为货物出口或在目的地进口所需的各种证件”。在实际业务中,如果买方不想承担出口清关的税费,应明确提出按 *INCOTERMS*® 2020 办理。

同步案例 2-1

FOB 贸易术语的应用

我国某外贸公司以 FOB 中国港口条件与新加坡商人达成一笔出口交易,新商开来信用证的金额和单价均按 FOB 中国港口计,要求货运日本横滨港,并在提单上表明“运费已付”字样,试分析新商为什么要这样做?我方应如何处理?

【案例析】 我司以 FOB 中国港口条件与新加坡商人成交,因此无须支付运费,新商却要求提单上表明“运费已付”字样,可能是新商是一个中间商,将货物转售下家时采用了主运费已付类的术语,比如 CIF 等,下家要求提单上表明“运费已付”字样,所以他向我司提出此要求。为了便于新商的交易,我司可以答应要求,但前提是新商要把运费事先付给我司。

(二)CFR 成本加运费

1. CFR 术语的含义

CFR 的全称是 Cost and Freight(insert named port of destination),即成本加运费(插入指定目的港),在 *INCOTERMS*® 2020 中是指卖方在船上交货或以取得已经这样交付的货物方式交货。货物灭失或损坏的风险在货物交到船上时即转移。卖方必须签订合同,并支付必要的成本和运费,将货物运至指定的目的港。卖方按照所选择的方式将货物交付给承运人时,即完成其交货义务,而不是货物到达目的地之时。如适用时,CFR 术语要求卖方办理出口清关,但卖方无义务办理进口清关、支付任何进口税或办理任何进口海关手续。

【注意】 当使用集装箱运输货物时,卖方通常将货物在集装箱码头移交给承运人,而不是交到船上,这时不宜使用 CFR 术语,而应使用 CPT 术语。

该术语仅适用于海运或内河水运。图 2-3 是 CFR 示意图。

2. CFR 术语买卖双方的义务

卖方义务:(1)签订从指定装运港承运货物运往约定目的港的合同;在买卖合同规定的时间和港口,将符合合同要求的货物装上船并支付至目的港的运费;装船后及时通知买方。(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证件,并办理出口所需的一切海关手续。(4)提交商业发票,及自费向买方提供买方在目的港提货所用的通常的运输单据,或具有同等作用的电子信息。

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)承担货物交至装运港船上以后的一切 risk。(3)自负风险和费用,取得进口许可证或其他官方证件,并且办理货物进口所需的海关手续,支付关税及其他有关费用。

CFR 买卖双方的义务如表 2-6 所示。

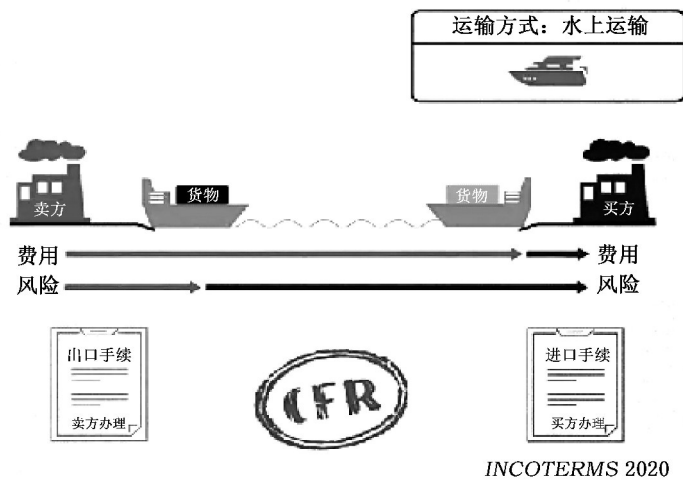


图 2—3 CFR 示意图

表 2—6 CFR 买卖双方的义务

卖方义务	买方义务
领取出口许可证,办理出口手续	领取进口许可证,办理进口手续
租船订舱,并在规定时间内将货物装上船,通知买方	接受交货凭证和货物,付款
提交相关单据或对等电子信息	
承担货物装上船前的一切风险和费用	承担货物装上船后的一切风险和费用

3. 使用 CFR 术语应该注意的问题

(1)CFR 术语的两个关键点。由于风险转移和费用转移的地点不同,该术语有两个关键点。虽然合同通常都会指定目的港,但不一定都会指定装运港,而装运港是风险转移至买方的地方。如果装运港对买方具有特殊意义,特别建议双方在合同中尽可能准确地指定装运港。

(2)明确规定目的港的指定地点。在 CFR 术语下,由于卖方要承担将货物运至目的港的具体地点的费用,特别建议双方应尽可能确切地在指定目的港内明确该点。建议卖方取得完全符合该选择的运输合同。如果卖方按照运输合同在目的港交付点发生了卸货费用,则除非双方事先另有约定,否则卖方无权向买方要求补偿该项费用。

(3)CFR 术语交货问题。CFR 术语下卖方需要将货物在船上交付,或以取得已经这样交付运往目的港的货物的方式交货。此外,卖方还需要签订一份运输合同,或者取得一份这样的合同。此处使用“取得”一词适用于商品贸易中常见的交易链中的链式销售。

(4)CFR 术语下装船通知的重要性。装船通知又称装运通知(Shipping Advice),指的是出口商在货物装船后发给进口方的包括货物详细装运情况的通知,其内容通常包括货名、装运数量、船名、装船日期、合同或信用证号码等,其目的在于让进口商做好付款、购买保险或准备提货手续,在 CFR 术语下,卖方负责安排运输,而买方自行办理保险,因此在 CFR 术语下强调卖方必须向买方发出已装船的通知,以便买方采取收取货物通常所需要的措施。

按照国际惯例,如果卖方未能及时向买方发出已装船的通知,致使买方未能及时办理保险,则货物在运输途中发生灭失或损坏,其风险仍由卖方承担。所以,CFR 术语下的装船通知

具有重要的作用。

同步案例 2-2

CFR 贸易术语的应用

我方以 CFR 贸易术语与 B 国的 H 公司成交一批消毒碗柜的出口合同,合同规定装运时间为 4 月 15 日前。我方备妥货物,并于 4 月 8 日装船完毕。由于业务繁忙,我公司业务员忘记及时向买方发出装运通知,导致买方未能及时办理投保手续,而货物在 4 月 8 日晚因发生了火灾被烧毁。问:货物损失责任由谁承担?为什么?

【案例精析】 货物损失责任由卖方承担。按照 *INCOTERMS*® 2020 的规定,卖方在装船完毕后应及时向买方发出装运通知,以便买方办理投保手续,否则,由此产生的风险应由卖方承担。本案中,因为我方未及时发出装运通知,导致买方未能及时办理投保手续,未能将风险及时转移给保险公司,因而,风险应由我方承担。

(5)CFR 术语下租船订舱问题。在 CFR 术语下,卖方必须签订或取得运输合同,将货物自交货地内的约定交货地点运送至指定目的港或该目的港的交付点。必须按照通常条件订立合同,由卖方支付费用,经由通常航线,由通常运输该类商品的船舶运输。基于此,如果买方为了降低自身承担的风险,对船龄、船籍、船级、船型以及指定某航运公司的船只等提出限制性要求,卖方可以拒绝接受,如果卖方接受了买方限制性的条件,则必须严格执行。

(6)关于卸货费用的划分。在班轮运输情况下,由于班轮运费包括装船费用和在目的港的卸货费用,因此,CFR 条件下的卸货费用实际上由卖方负担,但大宗商品的交易通常采用租船运输。在多数情况下,船公司一般是不负担装卸费的,因此,在 CFR 条件下,买卖双方容易在装卸费由何方负担的问题上产生争议。船方是否承担装卸责任,即运费中是否包括装卸费用,要由租船合同另行规定。故买卖双方在商定买卖合同时,应明确装卸费用由谁负担。CFR 术语中有关程租船运输中卸货费用的负担通常采用 CFR 术语的变形来说明。

常见的 CFR 术语变形有以下几种。

- ①CFR 班轮条件(CFR Liner Terms)。指卸货费由承运人支付,实际上由卖方支付。
- ②CFR 舱底交货(CFR EX ship's Hold)。指买方负担将货物从舱底吊卸到码头的费用。
- ③CFR 吊钩下交货(CFR EX Tackle)。指卖方负责将货卸离船舶吊钩。如船不能靠泊在锚地卸货,买方须承担风险和费用另租用驳船,在载货船的吊钩下接收货物。
- ④CFR 卸到岸上(CFR Landed)。指卖方负责将货卸到岸上。如船不能靠泊在锚地卸货,那么卖方须承担风险和费用租用驳船。

【注意】 使用贸易术语变形可以明确和改变买卖双方关于费用和手续的划分,但不改变交货地点和风险划分的界限。

【提示】 *INCOTERMS*® 2020 对这些术语后添加的词句不提供任何指导性规定,建议买卖双方在合同中明确规定。

(三)CIF 成本、保险费加运费

1. CIF 术语的含义

CIF 的全称是 Cost, Insurance and Freight(insert named port of destination),即成本、保险费加运费(插入指定目的港)。在 *INCOTERMS*® 2020 中是指卖方在船上交货或以取得已经这样交付的货物方式交货。货物灭失或损坏的风险在货物交到船上时即转移。卖方必须签订合同,并支付必要的成本和运费,以将货物运至指定目的港。卖方按照所选择的方式将货物交付给承运人时,即完成其交货义务,而不是货物到达目的地之时。

卖方还要为买方在运输途中货物的灭失或损坏风险办理保险。

CIF 术语要求卖方办理货物出口清关手续,但卖方无义务办理进口清关、支付任何进口税或办理任何进口海关手续。

【注意】 当使用集装箱运输货物时,卖方通常将货物在集装箱码头移交给承运人,而不是交到船上,这时不宜使用 CIF 术语,而应使用 CIP 术语。

该术语仅适用于海运和内河水运。图 2-4 是 CIF 示意图。

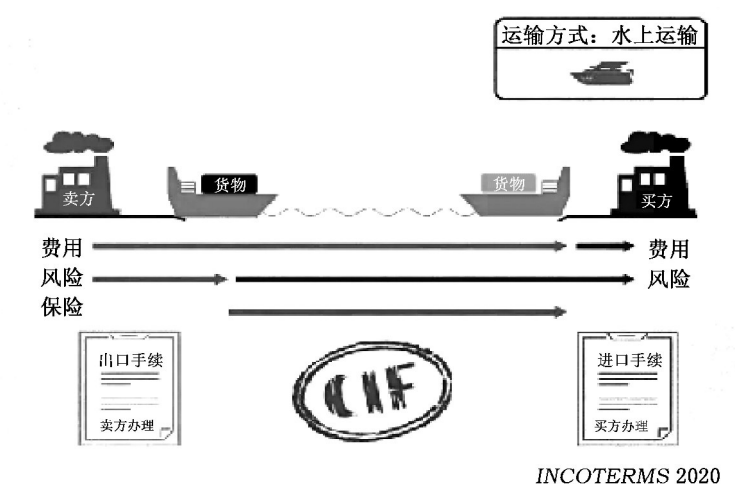


图 2-4 CIF 示意图

2. CIF 术语买卖双方的义务

卖方义务:(1)签订从指定装运港承运货物的合同;在合同规定的时间和港口,将合同要求的货物装上船并支付至目的港的运费;装船后须及时通知买方。(2)承担货物交至装运港船上之前的一切费用和 risk。(3)按照买卖合同的约定,自负费用办理水上运输保险。(4)自负风险和费用,取得出口许可证或其他官方批准文件,并办理出口所需的一切海关手续。(5)提交商业发票和在目的港所用的通常的运输单据,或对等的电子信息,并且自费向买方提供保险单据。

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)承担货物交至装运港船上之后的一切 risk。(3)自负费用和 risk,取得进口许可证或其他官方证件,并且办理货物进口所需的海关手续。

CIF 买卖双方的义务见表 2-7 所示。

表 2-7 CIF 买卖双方的义务

卖方义务	买方义务
领取出口许可证,办理出口手续	领取进口许可证,办理进口手续
租船订舱,办理保险缴纳保费,并在规定时间内将货物装上船,通知买方	接受交货凭证和货物,付款
提交相关单据或对等电子信息	
承担货物装上船之前的一切 risk 和费用	承担货物装上船之后的一切 risk 和费用

3. 使用 CIF 术语应注意的问题

(1) CIF 术语的两个关键点。风险转移和费用转移的地点是该术语的两个关键点。虽然合同通常都会指定目的港,但不一定都会指定装运港,而装运港是风险转移至买方的地方。如果装运港对买方具有特殊意义,特别建议双方在合同中尽可能准确地指定装运港。

(2) 应明确规定目的港的指定地点。CIF 术语下,由于卖方要承担将货物运至目的港的具体地点的费用,特别建议双方应尽可能确切地在指定目的港内明确该点。建议卖方取得完全符合该选择的运输合同。如果卖方按照运输合同在目的港交付点发生了卸货费用,则除非双方事先另有约定,否则卖方无权向买方要求补偿该项费用。

(3) CIF 术语交货问题。在 *INCOTERMS*® 2020 中, CIF 术语下卖方需要将货物在船上交付,或以取得已经这样交付运往目的港的货物的方式交货。此外,卖方还需要签订一份运输合同,或者取得一份这样的合同。此处使用“取得”一词适用于商品贸易中常见的交易链中的链式销售。

(4) 关于卸船费用的划分问题。同 CFR 术语一样的, CIF 术语有关程租船运输中卸货费用的划分也是通过变形来说明的,主要包括

① CIF 班轮条件(CIF Liner Terms)。指卸货费由承运人支付,实际上由卖方支付。

② CIF 舱底交货(CIF EX Ship's Hold)。指买方负担将货物从舱底吊卸到码头的费用。

③ CIF 吊钩交货(CIF EX Tackle)。指卖方负责将货卸离船舶吊钩。如船不能靠泊在锚地卸货,买方须承担风险和费用另租用驳船,在载货船的吊钩下接收货物。

④ CIF 卸到岸上(CIF Landed)。指卖方负责将货卸到岸上。如船不能靠泊在锚地卸货,卖方须承担风险和费用另租用驳船。

【注意】 使用贸易术语变形可以明确和改变买卖双方关于费用及手续的划分,但不改变交货地点和风险划分的界限。

【提示】 *INCOTERMS*® 2020 对这些术语后添加的词句不提供任何指导性规定,建议买卖双方在合同中明确规定。

同步案例 2—3

CIF 贸易术语的应用

有一份 CIF 合同,出售一级咖啡豆 50 吨。合同规定“CIF 纽约每吨 569 美元,6 月份装船,卖方在纽约提供单据,由买方支付现金。”货物于 6 月 15 日装船,但卖方一直拖到 7 月 20 日才把单据交给买方。由于当时咖啡豆国际市场价格下跌,买方拒绝接受单据,除非卖方赔偿差价损失。试问在上述情况下,买方有无拒绝接受单据的权利?为什么?

【案例精析】 按照 CIF 术语,卖方在规定的日期或期间内,在装运港将货物交到船上,即为履行了交货任务。CIF 合同的卖方是凭单履行交货任务的,是象征性交货。

现在卖方虽然按时交了货物,却未能如期向买方提供合同规定的全套合格单证。换言之,尽管货物到达目的港了,卖方没有及时交单,就是没有交货。海轮到达目的港以后,买方眼看货物到了,因为没有物权凭证(提单)无法提货,又遭遇咖啡豆国际市场价格下跌,买方损失惨重,当然有权拒绝接受单据。

(5) 有关保险问题。在 CIF 合同中,卖方要为买方在运输途中货物的灭失或损坏风险办理保险。买方应该注意到,在 CIF 下卖方仅需投保最低险别,如买方需要更多保险保护的话,则需与卖方明确达成协议,或自行做出额外安排。*INCOTERMS*® 2020 对卖方的保险责任有如下规定:卖方必须按照合同规定,自付费用取得货物保险。该保险至少符合《英国伦敦协

会海运货物保险条款》(简称《协会货物条款》)或其他类似条款中的最低险别。保险应与信誉良好的承保人或保险公司订立。应使买方或其他对货物有可保利益者有权直接向保险人索赔。如果能投保的话,应买方要求,并由买方负担费用,卖方应办理任何附加险别。最低保险金额应包括合同规定的价款另加 10%(即 110%),并应采用合同货币。在实际业务中,为了明确责任,我国外贸企业在与国外客户洽谈交易采用 CIF 术语时,一般都应在合同中具体规定保险金额、保险加成、保险险别和适用的保险条款。

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

同步案例 2-4

象征性交货的应用

我国某出口公司对加拿大魁北克某进口商出口 500 吨三路核桃仁,合同规定价格为每吨 5 800 加拿大元 CIF 魁北克,装运期不得晚于 10 月 31 日,不得分批和转运并规定货物应于 11 月 30 日前到达目的地,否则买方有权拒收,支付方式为 90 天远期信用证。加方于 9 月 25 日开来信用证。我方于 10 月 5 日装船完毕,但船到加拿大东岸时已是 11 月 25 日,此时魁北克已开始结冰。承运人担心船舶驶往魁北克后出不来,便根据自由转船条款指示船长将货物全部卸在哈利法克斯,然后从该港改装火车运往魁北克。待这批核桃仁运到魁北克已是 12 月 2 日。于是进口商以货物晚到为由拒绝提货,提出除非降价 20%以弥补其损失。几经交涉,最终以我方降价 15%结案,我公司共损失 46 万加拿大元。问:我方做法存在何种失误?

【案例精析】 本案中的合同已非真正的 CIF 合同。CIF 合同是装运合同,卖方只负责在装运港将货物装上船,之后的一切风险、责任和费用均由买方承担。本案在合同中规定了货物到达目的港的时限条款,改变了合同的性质,使装运合同变成了到达合同,即卖方须承担货物不能按期到达目的港的风险。吸取的教训:①在 CIF 合同中添加到货期等限制性条款将改变合同性质。②核桃仁等季节性很强的商品,进口方往往要求限定到货时间,卖方应采取措施减少风险。③对货轮在途时间估算不足,对魁北克冰冻期的情况不了解。

二、适用于任何运输方式或多种运输方式的术语

这部分包括 INCOTERMS® 2020 中的三个术语:FCA、CPT、CIP。不论其选用何种运输方式,也不论它是否使用一种或多种运输方式,甚至没有海运时也可以使用这些术语。重要的是,在当船舶用于部分运输时,可以使用这些术语。

(一)FCA 货交承运人

1. FCA 术语的含义

动漫视频



FAC

FCA 的全称是 Free Carrier(insert named place of delivery),即货交承运人(插入指定交货地点),在 INCOTERMS® 2020 中是指卖方在卖方所在地或其他指定地点将货物交给买方指定的承运人或其他人。由于风险在交货地点即转移至买方,特别建议双方尽可能清楚地写明指定交货地内的交付点。如果双方希望在卖方所在地交货,则应将卖方所在的地址明确为指定的交货地。如果双方希望在其他地点交货,则必须确定不同的特定交货地点。如适用时,FCA 要求卖方办理货物出口清关手续。但卖方无义务办理进口清关、支付任何进口税或办理进口的任何海关手续。

在 INCOTERMS® 2020 术语中,承运人是签约承担运输责任的一方。
该术语可适用于任何一种运输方式,也可适用于多种运输方式。图 2—5 是 FCA 示意图。

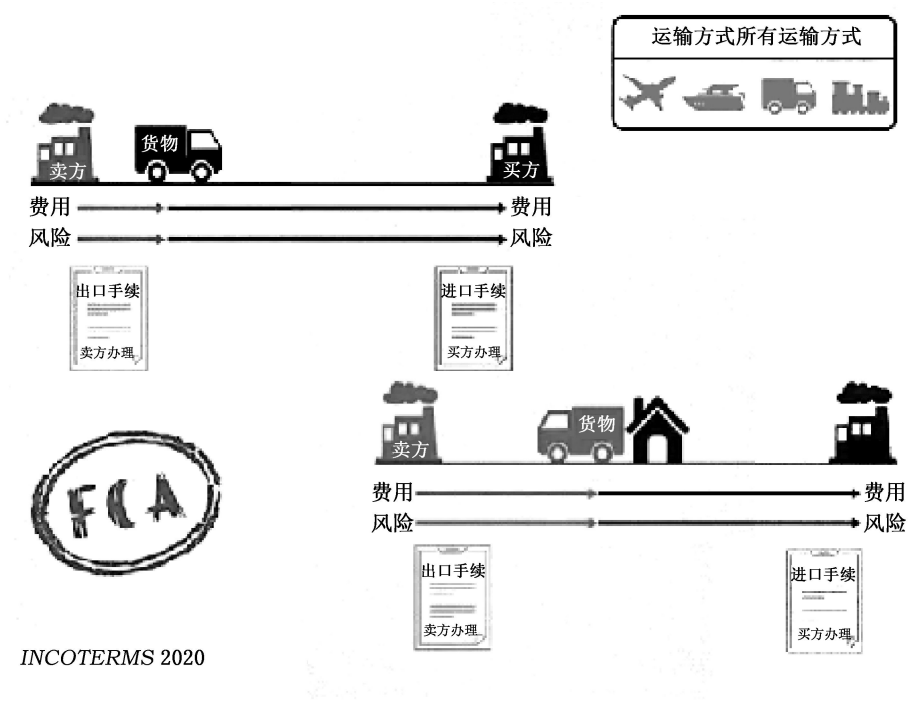


图 2—5 FCA 示意图

2. FCA 术语买卖双方的义务

卖方义务:(1)在合同规定的时间、地点,将符合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)承担将货物交给承运人控制之前的一切费用和 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,并办理货物出口所需的一切海关手续。(4)提交商业发票或具有同等作用的电子信息,并自费提供通常的交货凭证。

买方义务:(1)签订从指定地点承运货物的合同,支付有关的运费,并将承运人名称及有关情况及时通知卖方。(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文件,并且办理货物进口所需的海关手续。

FCA 买卖双方的义务见表 2—8 所示。

表 2—8 FCA 买卖双方的义务

卖方义务	买方义务
办理出口手续	办理进口手续
在指定日期或期限内,货交承运人,通知买方	指定承运人并通知卖方
提供相关单据	接受货运单据,交付货款,受领货物
承担货物交给承运人之前的一切风险和费用	承担货物交给承运人之后的一切风险和费用

3. 使用 FCA 术语应注意的问题

(1) 卖方交货义务问题。若在卖方所在地交货,则卖方无义务提供运输工具,而应由买方指定的承运人或其代理人提供运输工具。但卖方有装载货物的义务,只有当卖方将货物装到指定的运输工具上并支付相应装货费用,其交货义务才算完成。若在任何其他情况下,则卖方有义务提供运输工具,负责将货物运到指定交货地点,使货物置于买方指定的承运人或其代理人或其他人的支配之下,此时卖方才完成交货义务。应该指出的是,卖方没有卸货的义务,货物运到指定地点后,在卸货前其交货义务即已完成。卖方为了避免因交货地点不明确而增加的费用支出,应该在签订买卖合同时,约定卖方将货物交给承运人确定的地点并明确以何种方式向承运人交付或货物是否应装入集装箱内等。卖方即可在货物价格中将承担的费用包括在内,防止造成损失。

(2) 货物与运输工具衔接问题。在 FCA 合同中,由买方指定承运人和订立运输合同,卖方负责交货,货物与运输工具衔接是否顺利是一个非常重要的问题。在实际业务中,常常出现货物等待运输工具或运输工具等待货物的现象,这样会引起费用损失,费用损失由买方负担还是由卖方负担往往会产生争议。当买方请求卖方协助与承运人订立合同时,只要买方承担费用和 risk,卖方也可以办理。当然,卖方也可以拒绝运输合同,如若拒绝,则应立即通知买方,以便买方另作安排。

(3) 风险转移问题。尽管惯例规定,自约定的交货日期或约定的交货期间届满之日起,因买方未指定承运人或其他人,或者买方指定承运人或其他人未接管货物,货物灭失或损坏的风险由买方承担。卖方还要通过法院或仲裁机构的判决或裁决才能得到经济损失的补偿,给卖方带来许多麻烦。为了避免此类情况发生,卖方在签订买卖合同时可以规定:“买方不及时指定承运人或其他人,或者买方指定的承运人或其他人不及时接管货物,卖方有权在交货期截止时起代指定承运人或其他人订立运输合同,因此而产生的风险和费用由买方承担。”

(4) 已装船海运提单的可选机制。根据 INCOTERMS® 2020 的规定,卖方必须向买方提供已完成交货的通常证明。在 FCA 术语下,卖方在指定的地点将货物交给买方指定的承运人即完全交货,因此,卖方只需要提交货物已收妥待运的声明即可满足此项要求。但是,在实际业务中存在采用 FCA 术语而信用证中仍要求出口商提交已装船海运提单的情况。为此, INCOTERMS® 2020 首次在 FCA 规则下提供了以下可选机制:如果买卖双方已在合同中如此约定,则买方必须指示承运人出具已装船海运提单给卖方;如果在买方承担费用和 risk 的情况下,承运人已向卖方出具了提单,卖方必须将该单据提供给买方,以便买方凭该单据向承运人提取货物。

【注意】即使采用可选机制,卖方对买方也不承担运输合同条款下的义务,只是协助买方获得运输单据。此外,采用这种可选机制时,卖方一定要慎重,因为内陆交货与装船的日期将可能不同,有可能会影响其收汇的时间。

同步案例 2—5

FCA 贸易术语的应用

我国某出口企业按 FCA Shanghai Airport 条件向印度 A 进口商出口手表一批, 货价 50 000 美元, 规定交货期为 8 月份, 自上海空运至孟买; 支付条件: 买方由孟买××银行转交的航空公司空运到货通知即期全额电汇付款。我出口企业于 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, 并随即向印商用电传发出装运通知。航空公司于 9 月 2 日将该批手表运到孟买, 并将到货通知连同有关发票和航运单送孟买××银行。该银行立即通知印商前来收取上述到货通知等单据并电汇付款。此时, 国际市场手表价下跌, 印商以我方交货延期, 拒绝付款、提货。我出口企业则坚持对方必须立即付款、提货。双方争执不下, 遂提起仲裁。请问: 假如你是仲裁员, 你认为应如何处理? 说明理由。

【案例精析】 印商应该付款。该案例规定交货期为 8 月份, 我出口企业 8 月 31 日将该批手表运到上海虹桥机场交由航空公司(承运人)即完成交货。因为 FCA 的风险点在货交承运人处, 即本案中上海虹桥机场货交航空公司处, 交货时间为 8 月 31 日, 符合合同 8 月份交货的时间要求, 卖方按照合同规定履行了交货义务, 印商以 9 月 2 日到货时间为交货期拒绝付款和提货, 与 FCA 术语规定相矛盾, 所以买方印商应该付款。

(二) CPT 运费付至

1. CPT 术语的含义

CPT 的全称是 Carriage Paid to(insert named place of destination), 即运费付至(插入指定目的地), 在 INCOTERMS® 2020 中是指卖方将货物在双方约定地点(如双方已经约定了地点)交给卖方指定的承运人或其他人。卖方必须签订运输合同并支付将货物运至指定目的地所需的费用。在使用该术语时, 当卖方将货物交付给承运人时, 而不是当货物到达目的地时, 即完成交货。

动漫视频



CPT

CPT 术语要求卖方办理出口清关手续。但卖方无义务办理进口清关、支付任何进口税或办理进口相关的任何海关手续。

该术语可适用于任何一种运输方式, 也可适用于多种运输方式。图 2—6 是 CPT 示意图。

2. CPT 术语买卖双方的义务

卖方义务: (1) 订立将货物运往指定目的地的运输合同, 并支付有关运费。(2) 在合同规定的时间、地点, 将合同规定的货物置于承运人控制之下, 并及时通知买方。(3) 承担将货物交给承运人控制之前的风险。(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, 支付关税及其他有关费用。(5) 提交商业发票和自费向买方提供在约定目的地提货所需的通常的运输单据, 或具有同等作用的电子信息。

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) 承担自货物在约定交货地点交给承运人控制之后的风险。(3) 自负风险和费用, 取得进口许可证或其他官方证件, 并办理货物进口所需的一切海关手续, 支付关税及其他有关费用。

CPT 买卖双方的义务见表 2—9 所示。

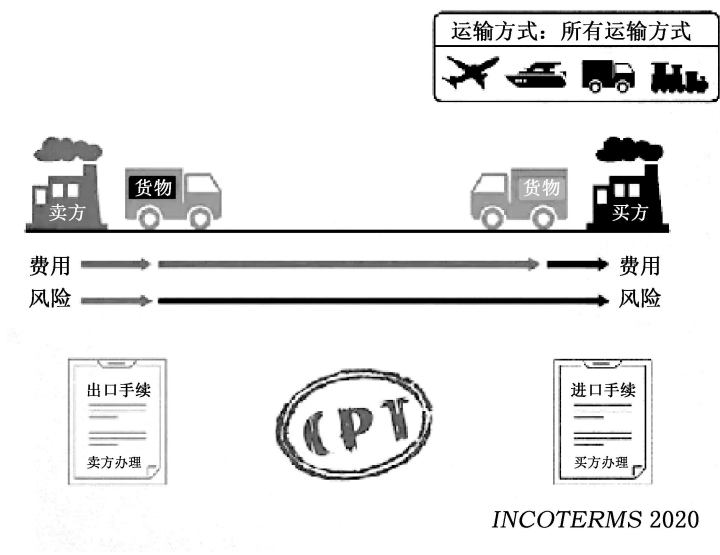


图 2-6 CPT 示意图

表 2-9 CPT 买卖双方的义务

卖方义务	买方义务
办理出口手续	办理进口手续
办理运输, 支付运费, 货交承运人, 通知买方	接受货运单据, 交付货款, 受领货物
提供相关单据	
承担货物交给承运人之前的一切风险和费用	承担货物交给承运人之后的一切风险和费用

3. 使用 CPT 术语应注意的问题

(1) 卖方须及时发出交货通知。*INCOTERMS*[®] 2020 规定, 卖方必须向买方发出已按照规定交货的通知; 卖方必须向买方发出任何所需通知, 以便买方能够为受领货物采取通常必要的措施。交货通知的作用在于使买方及时办理货物运输保险和办理进口手续、报关和接货。交货通知的内容通常包括合同号或订单号、信用证号、货物名称、货物数量、货物总值、运输标志、启运地、启运日期、运输工具名称及预计到达目的地的日期等。如果买方需要卖方提供特殊信息, 应在买卖合同中约定或在信用证中进行规定。按照国际惯例, 若卖方未按惯例规定发出或未及时发出交货通知, 使买方投保无依据或造成买方漏保, 货物在运输过程中一旦发生灭失或损坏, 应由卖方承担赔偿责任。

(2) 卖方须应买方请求提供投保信息。该贸易术语规定由卖方根据买方的请求, 提供投保信息, 这是卖方合同中的运输与保险合同中卖方的义务。买方在选择保险公司的地点和保险公司时完全是自由的, 买方有可能选择卖方所在国的保险公司办理保险, 所以要求卖方将指定保险公司的保险条款等情况提供给买方。按惯例规定, 若买方请求卖方提供投保信息, 卖方未能提供该信息, 致使买方来不及或无法为货物投保, 一旦货物在运输途中出现灭失或损坏, 卖方应承担过错损害赔偿责任。

(3) CPT 术语的两个关键点。风险转移和费用转移的地点是该术语的两个关键点, 特别

建议双方尽可能确切地在合同中明确交货地点(风险在这里转移至买方)以及指定的目的地(卖方必须签订运输合同至目的地)。如果运输到约定目的地涉及多个承运人,且双方不能就交货地点达成协议时,可以推定:当卖方在某个完全由其选择且买方不能控制的地点将货物交付给第一个承运人时,风险转移至买方。如双方希望风险晚些转移的话(如在某港或机场转移),则须在合同中订明。

由于卖方须承担将货物运到目的地的具体地点的费用,特别建议双方尽可能确切地在指定目的地内明确地点。建议卖方取得完全符合该选择的运输合同。如果卖方按照运输合同在指定的目的地卸货发生了费用,除非双方另有约定,否则卖方无权向买方要求偿付。

同步案例 2—6

CPT 贸易术语的应用

我国某出口商和澳大利亚某进口商签订了黄豆的出口合同。合同规定每吨 180 美元,共计 1 000 吨,采用 CPT 条件。我国出口商委托运输公司 B 负责全程运输,并在指定时间和地点将货物交付给 B 公司,同时及时告知进口商货物已装运。但在 B 公司进行海上运输停靠在途中港加油时,船只被 B 公司的债权方强行扣押,并通过法庭进行了拍卖。货物被滞留在加油港港口的仓库中。澳大利亚进口商多次来电催促,我方又重新和另一家运输公司签订运输合同,才将货物运达了澳大利亚目的港。之后,我方向 B 公司进行索赔,要求 B 公司承担其再次委托其他运输公司代为运输的费用。但 B 公司认为我方多此一举,是我方自愿和其他运输公司签订运输合同的,这部分费用应由我方承担。试分析此案例。

【案例精析】 本案中进出口双方以 CPT 条件成交,卖方风险自货交卖方指定的 B 承运方时已转移,无须保证货物安全到达目的地,货物在运输途中的风险应由买方承担,本案发生的意外以及由此产生的赔偿事宜,都应由买方亲自出面办理或委托卖方办理,而不应由卖方自身采取行动。

(三) CIP 运费和保险费付至

1. CIP 术语的含义

CIP 的全称是 Carriage and Insurance Paid to(insert named place of destination),即运费和保险费付至(插入指定目的地),在 INCOTERMS[®] 2020 中是指卖方将货物在双方约定地点交给指定的承运人或其他人。卖方必须签订运输合同并支付将货物运至指定目的地所需的费用,还必须为买方在运输途中货物的灭失或损坏风险签订保险合同。

【提示】 买方应该注意 CIP 术语只要求卖方投保最低限度的保险险别。如买方需要更高的保险险别,则需要与卖方明确地达成协议,或者自行做出额外的保险安排。

CIP 术语要求卖方办理出口清关手续。但是卖方无义务办理进口清关、支付任何进口税或办理进口相关的任何海关手续。在使用 CIP 术语时,当卖方将货物交付给承运人时,而不是当货物到达目的地时,即完成交货。

该术语可适用于任何一种运输方式,也可适用于多种运输方式。图 2—7 是 CIP 示意图。

2. CIP 术语买卖双方的义务

卖方义务:(1)订立将货物运往指定目的地的运输合同,并支付有关运费。(2)在合同规定的时间、地点,将合同规定的货物置于承运人控制之下,并及时通知买方。(3)承担将货物交给承运人控制之前的风险。(4)按照买卖合同的约定,自负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,支付关税及其他有关费用。(6)提交商业发票和在约定目的地提货所用的通常运输单据或具有同等

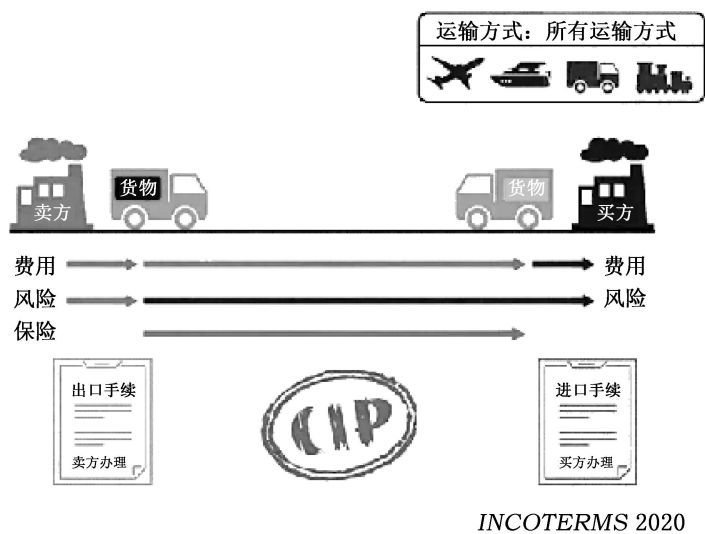


图 2—7 CIP 示意图

作用的电子信息,并且自费向买方提供保险单据。

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)承担货物在约定地点交给承运人控制之后的风险。(3)自负风险和费用,取得进口许可证或其他官方批准文件,并且办理货物进口所需的一切海关手续,支付关税及其他有关费用。

CIP 买卖双方的义务如表 2—10 所示。

表 2—10 CIP 买卖双方的义务

卖方义务	买方义务
办理出口手续	办理进口手续
办理运输,支付运费,货交承运人,办理保险,通知买方	接受货运单据,交付货款,受领货物
提供相关单据	
承担货物交给承运人之前的一切风险和费用	承担货物交给承运人之后的一切风险和费用

3. 使用 CIP 术语应注意的问题

(1)关于办理保险的问题。根据 *INCOTERMS 2010* 的规定,在 CIF 和 CIP 术语下,卖方都只需投保最低险别,即 ICC(C)或平安险或其他类似条款。*INCOTERMS*® 2020 对 CIP 术语下卖方投保险别的要求进行了修订,即卖方须投保 ICC(A)或其他类似条款。因此,按照修订后的贸易惯例,CIF 和 CIP 条件下对于投保险别层级的要求是不同的。尽管如此,买卖双方当事人可以自由商定较低的保险险别。在 CIP 贸易术语条件下由卖方负责办理货物保险,与保险人签订保险合同,支付保险费。在 CIP 条件下,卖方投保的性质与 CIF 条件一样都是卖方为买方利益保险,是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几个方面充分说明这一点。

①投保险别的选择是由买卖双方根据使用不同的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的险别。如果买方未能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投保最低承保范围的险别,但不包括投保战争、罢工、暴动和民变险等特殊附加险,在买方提出请求并由其承担费用的条件下,卖方可以予以投保。

②保险金额的确定是由买卖双方按 CIP 合同的规定做一定的加成,至于加成率多少是根据买方的要求加以确定的。如果买方未提出任何加成要求,卖方必须按 CIP 价款加成 10%,并应当以买卖合同货币的币种投保。

③保险期限已在 CIP 贸易术语中做出明确规定。尽管保险条款规定保险人承担责任起讫是“仓至仓条款”,但在“仓至仓条款”中却有两个可保利益阶段,即在货物交给承运人或其他人接管时止为卖方可保利益阶段;在货物交给承运人或其他人接管时起直至到目的地指定收货地点时止为买方可保利益阶段,因此惯例规定,在 CIP 条件下,卖方投保期限为本术语买方承担风险区间和从买方接受交货时起,也就是买方可保利益阶段。

④保险权利转让是卖方投保的根本目的。按照 CIP 的规定,卖方必须使买方或任何其他对货物有可保利益的人有权直接向保险人索赔。为了实现上述目标,卖方在投保后,必须在保险单或其他保险单据上背书,实施保险权利转让。买方合法取得保险单据后,一旦货物在运输途中遭受承保范围内的风险,造成货物灭失或损坏,买方或任何其他对货物有可保利益的人有权持保险单据向保险公司索赔。

按照 CIP 贸易术语签订的进口合同,由国外的卖方办理保险。尽管在惯例中规定,卖方必须与信誉良好的保险人或保险公司订立保险合同,但是,在实际进口业务中,国外卖方为了节省保险费而选择资信较差的保险公司办理保险,如果货物发生重大损失,保险公司可能无力赔偿。

(2)订立运输合同问题。CIP 贸易术语适合各种运输方式,其中包括空运、陆运、铁路运输和多式联运。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。这里所指的“惯常路线”应该是从事此类贸易人士的经常性的或一般做法必经的路线。就是说,如果卖方在订立运输合同时,在惯常路线发生不可抗力而受阻,卖方对订立运输合同可以免责,因此而造成的延迟交货或不交货,卖方不承担责任。

(3)装卸费和过境海关费用问题。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或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,卖方则不负担装货费。至于在目的地(港)的卸货费则由买方负担。按照惯例规定,根据运输合同应由卖方负担装货费和在目的地的任何卸货费是指 CIP 贸易术语采用班轮运输,运费中已包括装卸费用,均由托运人即卖方负担。

按照惯例规定,在 CIP 条件下,由卖方订立运输合同,需经第三国转运时,由买方或卖方负担经由国家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。在 *INCOTERMS 2010* 中提出该类税费原则上由买方负担,这样与买方负责办理途经第三国的进口清关手续相协调。但是,有时根据运输合同的规定,卖方有可能需负担货物经第三国过境运输所产生的有关海关费用,这一点必须引起卖方的注意。

(4)CIP 术语的两个关键点。风险转移和费用转移的地点不同是 CIP 术语的两个关键点。特别建议双方尽可能确切地在合同中明确规定交货地点(风险在这里转移至买方)以及指定的目的地(卖方必须签订运输合同至目的地)。如果运输到约定目的地涉及多个承运人,且双方不能就交货地点达成协议时,可以推定:当卖方在某个完全由其选择且买方不能控制的地点将货物交付给第一个承运人时,风险转移至买方。如双方希望风险晚些转移的话(如在某港或机场转移),则需要在合同中订明。

由于卖方须承担将货物运到目的地具体地点的费用,特别建议双方尽可能确切地在指定目的地内明确地点,建议卖方取得完全符合该选择的运输合同。如果卖方按照运输合同在指定的目的地卸货发生了费用,除非双方另有约定,否则卖方无权向买方要求偿付。

同步案例 2-7 “空运方式”到底该是用 CIP 还是 CIF

某出口公司 A 同新加坡的客户因价格条款发生了一些分歧,一直争执不下。A 和这个客户做的业务是空运方式进行运输,A 认为“CIF”只是用于“海运及陆运方式”而不是用于“空运方式”,所以坚持用“CIP”条款(并且银行方面也坚持按照国际惯例空运必须使用“CIP”)。可客户坚持要用“CIF”,他们认为“CIP”比“CIF”多一个费用。

A 想问到底“CIP”和“CIF”在费用上有什么区别? A 的做法是不是正确?

【案例精析】

解决方案一:

CIP 指卖方承担的费用为:运费、保险费付至事实上的目的地。CIF 指卖方承担的费用为:运费、保险费付至指定的目的港。

上述两条款在费用上的区别是:

如收货人指定的目的地为新加坡可直达或经转运可到达的国际空运港机场(IATA 规定),如,北京首都国际机场(Beijing Airport),上海浦东国际机场(Shanghai Pudong Airport),南京禄口国际机场(Nanjing Lukou Airport)等,则上述条款在费用方面无实质上的区别。因为按国际惯例,货物到达目的港机场后所产生的任何费用均由收货人即买方承担,如提货费、仓储费和劳务费等。

如收货人指定的目的地不是国际空港机场,而是国内内陆城市(如江苏无锡、浙江嘉兴)或收货人指定的工厂,就不能使用 CIF 条款而只能使用 CIP 条款。

CIF 是“港口到港口”条款,空运方式可套用空港到空港(Airport to Airport)。

CIP 条款是和任何运输方式的“多式联运”,发货人将承担到“事实上的目的地”的保险费和运费。使用 CIP 条款航空公司一般无法接受,通常只有航空货运代理公司可完成上述运输任务。

解决方案二:

CIF 是在常用的贸易术语之一,也就是 Cost Insurance and Freight(…named port of destination),成本、保险费加运费(到指定目的港)。CIF 在理论上来说,适合的是水上运输方式,并采用的是象征性交货方式,即卖方按照合同规定,在装运港港口货物装船并提交全套合格单据,就完成了交货义务。在 CIF 条件下,为了避免一些费用上可能出现的分歧,CIF 有一些变形,如 CIF Liner Terms, CIF EX Ship's Hold, CIF Landed 等。也有的买卖双方索性用文字在合同中注明各自承担什么费用,以防日后矛盾的发生。

CIP, Carriage and Insurance Paid to (…named place of destination), 运费、保险费付至(指定目的地),相对于 CIF 来说,CIP 是用于各种运输方式,包括多式联运,保险也就相应的可以是各种运输险。在 CIP 条件下,卖方在合同规定的装运期内将货物交给承运人,或者第一承运人,就完成了交货任务,风险也就转移给了买方。买方承担除了运费、保险费以外的货物从交货地到指定目的地为止的各种费用。

由于 CIF 过于“深入人心”,因此在实践中的许多实际业务,虽然按照理论应该采用 CIP 术语,但是仍然使用了 CIF。

其他国际贸易术语

一、适用于海运和内河水运的术语

这部分包括 INCOTERMS® 2020 中的 FAS 术语。

(一)FAS 术语的含义

FAS 的全称是 Free alongside Ship(insert named port of shipment),即船边交货(插入指定装运港)。在 INCOTERMS® 2020 中是指当卖方在指定的装运港将货物交到买方指定的船边(如置于码头或驳船上)时,即完成交货。买方必须承担自那时起货物灭失或损坏的一切风险。

FAS 术语要求卖方办理出口清关手续。但卖方无义务办理进口清关、支付任何进口税或办理任何进口海关手续。

该术语仅适用于海运或内河运输。图 2—8 是 FAS 示意图。

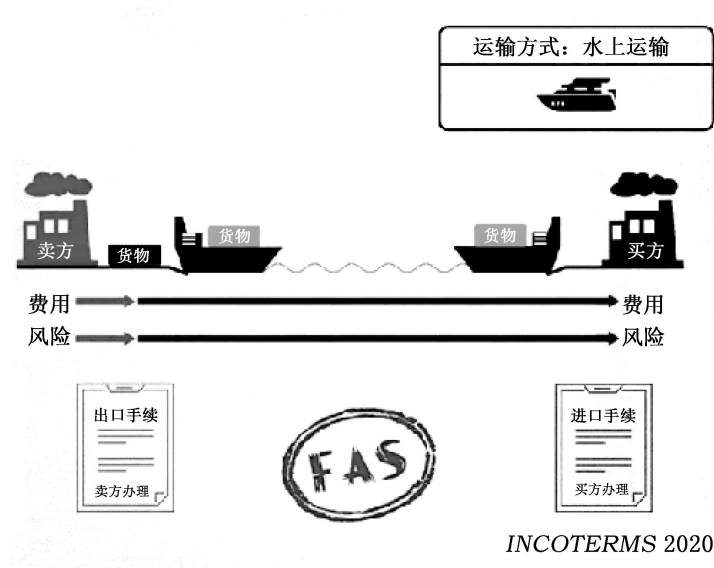


图 2—8 FAS 示意图

(二)FAS 术语买卖双方的义务

卖方义务:(1)在合同规定的时间和装运港口,将符合合同规定的货物交到买方所派船只的旁边,并及时通知买方。(2)承担货物交至装运港船边之前的一切费用和 risk。(3)提交商业发票或具有同等作用的电子信息,并且自费提供通常的交货凭证。(4)自负风险和费用,取得出口许可证或其他官方批准证件,并办理货物出口所需的一切海关手续。

买方义务:(1)订立从指定装运港口运输货物的合同,支付运费,并将船名、装货地点和要求以及交货的时间及时通知卖方。(2)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。(3)承担受领货物之后所发生的一切费用和 risk。(4)自负费用和 risk,取得进口许可证或其他官方批准证件,并且办理货物进口的一切海关手续。

(三)使用 FAS 术语应注意的问题

1. 关于装货地点。由于卖方承担在特定地点交货前的风险和费用,而且这些费用和相关作业可能因各港口惯例不同而变化,特别建议双方尽可能清楚地约定指定港口内的装货点。另外,当货物装在集装箱里时,卖方通常将货物在集装箱码头移交给承运人,而非交到船边。这时,FAS 术语不合适,而应当使用 FCA 术语。

【学中做 2—1】 FAS 术语适合集装箱货物出口吗?为什么?

分析:不适合。FAS 术语中,买卖双方的风险自货物交到装运港指定船边时即转移。但是在实务中,装在集装箱内的货物通常在交到船边之前已经交给承运人,例如集装箱堆场或货运站。这样,货物置于承运人管制之下,而风险却由出口方承担,使得交到船边的风险转移点没有实际意义。

2. 关于交货方式。在 FAS 术语中“卖方必须在买方指定的装运港内的装船点,将货物置于买方指定的船舶旁边”,“以取得已经在船边交付的货物的方式交货”。此处使用的“取得”一词适用于商品贸易中常见的交易链中的链式销售(String Sales)。与特定产品的销售不同,在商品销售中,货物在运送至销售链终端的过程中常常被多次转卖。出现此种情况时,在销售链中端的卖方实际上不运送货物,因为处于销售链始端的卖方已经安排了运输,因此,处在销售链中间的卖方不是以运输货物的方式,而是以“取得”货物的方式,履行对其买方的义务。为了澄清此问题,贸易术语中包括“取得运输中货物”的义务,并以其作为在相关术语中运输货物义务的替代义务。

3. 《1990 年美国对外贸易定义修订本》(以下简称《定义》)对 FAS 术语的不同解释。(1) 交货地点和适用的运输方式不同《定义》中的 FAS 是指 Free along Side,说明本定义下 FAS 适用于各种运输方式,包括在轮船等运输工具旁边交货,而 INCOTERMS® 2020 的 FAS 只适合海运和内河水运。在《定义》下,只有在 FAS 后面加 Vessel,即 FAS Vessel(在船边或指定的码头交货),才包括船边交货。(2) 办理出口手续及相关费用的承担不同《定义》下由买方支付因领取由原产地或装运地国家签发的、为货物出口或在目的地进口所需的各种证件(但清洁的码头收据或轮船收据除外)而发生的一切费用。买方还要支付出口税及因出口而征收的其他税捐费用,而在 INCOTERMS® 2020 中 FAS 由卖方办理上述手续和承担上述费用。

同步案例 2—8

FAS 贸易术语的应用

我国某公司按照 FAS 条件进口一批木材,在装运完成后,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?

【案例精析】

(1) 我方对于卖方支付装船时的驳船费的要求可以拒绝。

(2) 按照 INCOTERMS® 2020 的解释,采用 FAS 术语成交时,买卖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,理由由卖方承担。

(3) 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。

二、适用于任何运输方式或多种运输方式的术语

这部分包括 INCOTERMS® 2020 中的四个术语:EXW、DAP、DPU 和 DDP。

(一)EXW 工厂交货

1. EXW 术语的含义

EXW 的全称是 EX Works(insert named place of delivery),即工厂交货(插入指定交货地点),在 *INCOTERMS® 2020* 中是指当卖方在其所在地或其他指定地点(如工厂、车间货仓库等)将货物交由买方处置时,即完成交货。卖方不需将货物装上任何前来接收货物的运输工具,需要清关时,卖方也无须办理出口清关手续。

EXW 这一术语代表了在商品的产地或所在地交货的条件,产地可以是工厂、农场、矿山或其他生产地点。所在地一般是指仓库。当买卖双方按照 EXW 条件谈判成交时,在 EXW 后面要具体注明产地名称,如 EXW××仓库。签约后,卖方要在规定的交货期内将合同规定的货物准备好,并与买方联系,由买方安排运输工具到交货地点接运货物。自卖方将货物交给买方或其代理人控制时起,风险即由卖方转移给了买方。这就是说,如果此后再发生货物损坏或者灭失的情况,其后果即由买方自己承担。随着风险的转移,其他相关的责任和费用也相应转移给了买方。卖方不必过问货物出境、入境及运输、保险等事项。所以,在卖方与买方达成的契约中可不涉及运输和保险问题。除非合同中有相反规定,否则卖方一般无义务提供出口包装。如果签约时已明确该货物是供出口的,并对包装的要求做出了规定,卖方则应按规定提供符合出口需要的包装。由此可见,按 EXW 术语成交时,卖方承担的风险、责任以及费用都是最小的。

该术语可适用于任何一种运输方式,也可适用于多种运输方式。图 2—9 是 EXW 示意图。

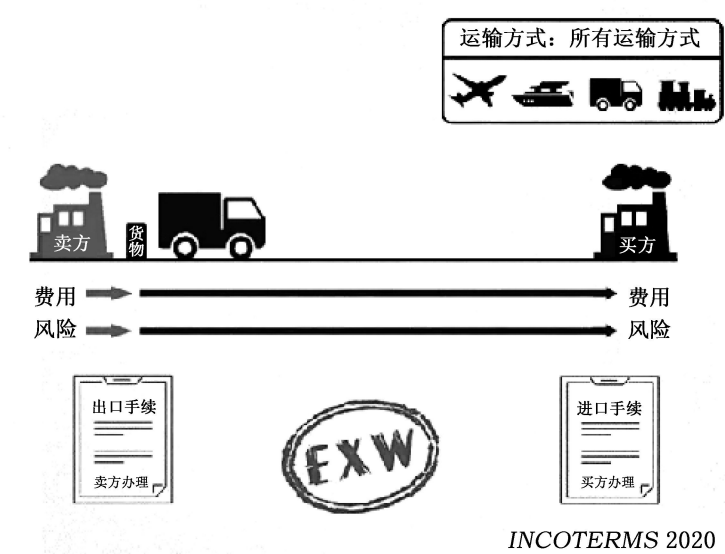


图 2—9 EXW 示意图

同步案例 2—9

EXW 贸易术语的应用

某公司按 EXW 条件出口一批电缆,但在交货时,买方以电缆的包装不适宜出口运输为由,拒绝提货和付款,问:买方的行为是否合理?

【案例精析】

(1) 买方的行为是不合理的,我方应拒绝。

(2) 本案例涉及 EXW 条件下交货的问题,根据 INCOTERMS[®] 2020 的规定:在 EXW 术语中,除非合同中有相反规定,否则卖方一般无义务提供出口包装,如果签约时已明确该货物是供出口的,并对包装的要求做出了规定,卖方则应按规定提供符合出口需要的包装。

(3) 结合本案例,卖方在交货时以电缆的包装不适宜出口运输为由拒绝提货和付款,并没有说不符合合同规定,由此说明,在合同中并无有关货物包装的规定,故根据惯例,买方以此为借口拒付货款和提货的理由是不充分的。

2. EXW 术语买卖双方的义务

卖方义务:(1)在合同规定的时间、地点,将符合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。

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)承担受领货物之后所发生的一切费用和 risk。(3)自负费用和 risk。取得出口和进口许可证或其他官方批准证件,并办理货物的出口和进口的一切海关手续。

3. 使用 EXW 术语应注意的问题

(1) 国内贸易问题。按 EXW 贸易术语达成的交易,在性质上类似于国内贸易。因为卖方是在本国的内地完成交货,其所承担的风险、责任和费用也都局限于出口国内,卖方不必过问货物出境、入境及运输、保险等事项,由买方自己安排车辆或其他运输工具到约定的交货地点接运货物,所以,在卖方与买方达成的契约中可不涉及运输和保险的问题。

【注意】 EXW 适合国内贸易,而 FCA 一般更适合国际贸易。

(2) 装货义务问题。卖方对买方没有装货的义务,即使实际上卖方也许更方便这么做。如果卖方装货,也是由买方承担相关的风险和费用。当卖方更方便装货时,FCA 一般更为合适,因为该术语要求卖方承担装货义务(当交货地点是卖方所在地时),以及与此相关的风险和费用。

(3) 出口清关问题。按这一术语成交,买方要承担办理货物出口和进口的清关手续的义务,所以还应考虑在这方面有无困难。如果买方不能直接或间接地办理出口和进口手续,则不应采用这一术语成交。另外,买方仅有限度地承担向卖方提供货物出口相关信息的责任。但是,卖方则可能出于缴税或申报等目的,需要这方面的信息。

由于在 EXW 条件下,买方要承担过重的义务,所以对外成交时,买方不能仅仅考虑价格低廉,还应认真考虑可能遇到的各种风险以及运输环节等问题,要权衡利弊,注意核算经济效益。

同步案例 2-10

EXW 贸易术语中买卖双方的责任

有一份出售茶叶的合同,采用 EXW 条件,数量 10 000 千克,总值为 25 000 美元,合同规定买方应于 10 月份提取货物,卖方于 10 月 8 日将提货单交付给买方,买方也已付清货款,但买方直到 10 月 31 日尚未提走货物,于是卖方将茶叶搬到一个存放牛皮的仓库与牛皮一起存放,当买方于 11 月 15 日提货时,发现有 10% 的茶叶已与牛皮串味而失去商销价值,对此双方发生争议。

请问:

(1) 本案中买方应承担何种责任? 为什么?

(2) 本案中卖方应承担何种责任? 为什么?

【案例精析】

(1) 买方应承担延期提货的责任。应赔偿因延期提货而给卖方造成的实际损失。并从 11 月 1 日起承担货物的风险。因为在 EXW 条件下, 由买方自理运输并提货, 在正常情况下货物风险随货转移; 而在本案中, 买方依照有关的公约与惯例应从约定受领货物的日期或期限届满之日起承担货物的风险。

(2) 因为串味是卖方将茶叶存放不当造成的。本案中, 卖方有义务在买方提取货物之前保全货物, 保全不当应承担赔偿责任。

(二) DAP 目的地交货

1. DAP 术语的含义

DAP 的全称是 Delivered at Place(insert named place of destination), 即目的地交货(插入指定目的地), 在 INCOTERMS[®] 2020 中是指当卖方在指定目的地将仍处于抵达的运输工具上, 且已做好卸载准备的货物交由买方处置时, 即为交货。卖方必须承担货物运到指定地点的一切风险。

DAP 要求卖方办理出口清关手续。但是卖方无义务办理进口清关、支付任何进口税或办理任何进口海关手续。

该术语适用于任何一种运输方式, 也可适用于多种运输方式。图 2-10 是 DAP 示意图。

图 2-10 DAP 示意图

2. DAP 术语买卖双方的义务

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费用和 risk。(4) 自负费用和 risk, 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。(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。

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费用和 risk。(3) 自负费用和 risk, 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。

3. 使用 DAP 术语应注意的问题

(1) 买方办理进口清关手续对卖方交货的影响。根据 INCOTERMS[®] 2020 的规定, 使用 DAP 术语, 由买方办理货物进口手续, 支付进口税费。如果双方希望卖方办理进口清关, 支付所有的进口关税, 则应当使用 DDP 术语。如果买方没有安排进口清关, 货物将被滞留在目的地国家的港口或内陆运输终端, 而无法运往最终的目的地。在此种情况下, 根据 INCOTERMS[®] 2020 中 DAP 规则下 B3 中的规定, 如果买方未完成进口清关手续, 就要承担货物因此滞留在目的地国家入境地时可能发生损失的风险。

(2) 关于目的地的卸货费用。根据 INCOTERMS[®] 2020 的规定, 当卖方在指定目的地将还在运抵运输工具上可供卸载的货物交由买方处置时, 即为交货。因此, 卖方并不需要负责

在目的地的卸货环节。但是在贸易实际业务中,由于是卖方负责签订运输合同,承担将货物运往指定的目的地的运费,运输合同中可能规定由承运人负责卸货,卖方承担卸货的费用。如果卖方按照运输合同在目的地发生了卸货费用,除非双方另有约定,卖方无权向买方要求偿付。

(3)买卖双方的通知义务。DAP 条件成交,因同卖方自费订立运输合同或派船送货,故卖方应将船舶预期到达时间通知买方,方便买方做好受领货物的准备,如买方有权确定交货时间和受领货物的地点时,也应当给予卖方充分的通知,方便货物交接工作的顺利进行,如买方未按规定给予通知,或未按时受领货物,则由此引起的额外费用和 risk,应由买方承担。

同步案例 2-12

DAP 贸易术语的应用

中国清远公司出口一批货物,DAP 术语成交,不可撤销信用证付款,2月20日交货。1月下旬中国清远公司的货物装船驶向目的港。此时买方要求货装船后卖方将全套提单空邮买方,以便买方及时凭此办理进口通关手续。由于海上风浪过大船舶迟到几天才到达目的港遭到买方降价要挟,经过争取对方才未予以追究。货物到达目的港后对卸货费用由谁负担的问题双方发生了争议。最后由中国清远公司负担卸货费用。

【案例精析】 从案例中可以看出,对于出口方来说,D组术语存在许多可预测的以及不可预测的因素,D组术语的费用、风险、责任最大、业务环节最多、贸易情况最为复杂、交货时间难以掌控、进口方的不合作以及失去货物控制的、可能出现进口方的信誉不良或支付能力不强、承运人的信誉不佳、不同的国际贸易惯例与贸易做法等所带来的潜在风险。因此,如果要选用D组术语,就必须充分了解这组术语的风险,并采取相应的措施将风险降低到最低的限度。此案中尽管采用了DAP 卖方不用承担卸货费用,但合同中最好明确规定卸货费用由谁承担。虽然按 INCOTERMS[®] 2020 的规定,应该由买方承担卸货费用,但最终却由中国清远公司承担。主要是该进口国的习惯做法是由出口方承担卸货费用,这与 INCOTERMS[®] 2020 的有关规定不太一致。所以买卖双方在签订国际货物买卖合同时最好在合同中明确规定货物到达目的地或目的港后的卸货费用由谁承担,这样就能避免买卖双方产生争议与纠纷。

(三)DPU 目的地卸货后交货

1. DPU 术语的含义

DPU 的全称是 Delivered at Place Unloaded (insert named place of destination),即目的地卸货后交货(插入指定目的地),在 INCOTERMS[®] 2020 中是指当卖方在指定目的地已将货物从运输工具上卸下且未完成进口清关的货物交由买方处置时,即为交货。卖方承担在指定目的地卸货后交给买方处置之前的一切风险和费用,所承担的费用包括需要办理出口清关手续时所需的出口报关费用,出口应缴纳的一切关税税款,需经另一国过境时应缴纳的一切费用,货物运至指定目的地的运费以及卸货费。买方承担从目的地接收货物之后的一切风险和费用,包括需要办理进口清关手续所需的一切关税、税款和任何其他费用。DPU 是 INCOTERMS[®] 2020 的新增术语,旨在替代 INCOTERMS 2010 中的 DAT 术语,替代的主要原因是 DAT 术语的“终端”(Terminal)一词容易出现理解混乱。

该术语适用于任何一种运输方式,也可适用于多种运输方式。图 2-11 是 DPU 示意图。

2. DPU 术语买卖双方的义务

卖方义务:(1)自付风险和费用签订运输合同或安排运输,将货物运至指定目的地,并及时通知买方。(2)承担抵达指定目的地的货物从运输工具上卸下交由买方处置之前的一切风险和费用。(3)如有需要,办理和支付出口国要求的所有出口清关手续,协助买方办理进口清关。

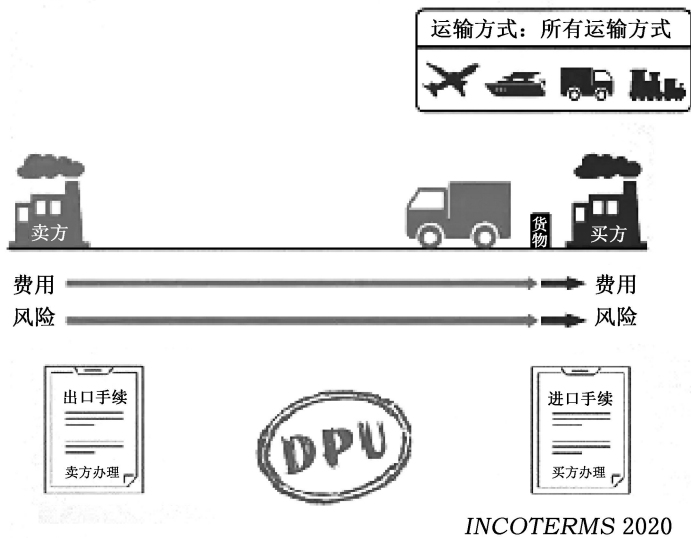


图 2—11 DPU 示意图

(4)提供商业发票和其他单据,根据双方约定可以是纸质或电子形式。

买方义务:(1)承担抵达指定目的地的货物从运输工具上卸下后的一切风险和费用。(2)如有需要,办理和支付进口要求的所有手续。(3)按照合同约定提取货物和接受与合同相符的单据,并按合同规定支付货款。

3. 使用 DPU 术语应注意的问题

(1)卸货费问题。*INCOTERMS*[®] 2020 用 DPU 替代 DAT。DPU 术语的交货地点仍旧是目的地,但这个目的地不再限于运输的终端,而可以是任何地方。卖方在指定目的地交货,并承担卸货费用和 risk。

(2)卸货地点问题。根据 *INCOTERMS*[®] 2020 的规定,在 DPU 术语下,卖方要承担在指定的目的地将货物从载货运输工具卸下之前的风险、责任和费用。使用 DPU 贸易术语成交时,卖方承担将货物运送到指定目的地以及卸载货物的一切风险,因此卖方交货的地点和到货的目的地是相同的。DPU 是 *INCOTERMS*[®] 2020 中唯一要求卖方在目的地卸货的贸易术语。因此,卖方应当确保其可以在指定地点安排卸货。如果存在困难或较大风险,则不宜使用 DPU 术语,而应使用 DAP 术语成交。

(3)进口清关。根据 *INCOTERMS*[®] 2020 规定,使用 DPU 术语,由买方办理货物进口手续,支付进口税费。如果买卖双方希望由卖方办理进口所需的许可或其他官方授权以及货物进口所需的一切海关手续 包括支付所有进口税费,则应使用 DDP 术语。

同步案例 2—11 DPU 贸易术语的应用

广东一家 A 公司向新加坡一家 B 公司出口服装并签订合同,双方约定采用 DPU 术语。5 月份,广东 A 公司备好货后,自付费用(运输和保险)将货物运到新加坡,并于约定时间通知买方 B 公司于 5 月 20 日到约定地点提货。双方就应由谁从运输工具上卸货并承担相应费用问题发生争议,卖方坚持自己不负责卸货,因为货物已到达目的地,而买方则坚持让卖方卸货,则构成违约。请分析哪个公司的观点是正确的。

【案例精析】 新加坡 B 公司是正确的。根据 *INCOTERMS*® 2020, DPU 术语下, 卖方必须签订运输合同或安排货物运输, 在约定的日期或期限内将货物运至指定目的地卸货后交给买方处置即完成交货。卖方承担在指定目的地卸货后交给买方处置之前的一切风险和费用。这就意味着卖方要负责卸货费。如果卖方没有卸货, 就不能将货物置于买方的处置之下, 也就没能完成交货义务。所以, A 公司应承担卸货费, B 公司是正确的。

(四) DDP 完税后交货

1. DDP 术语的含义

DDP 的全称是 Delivered Duty Paid(insert named place of destination), 即完税后交货(插入指定目的地), 在 *INCOTERMS*® 2020 中是指卖方在指定的目的地将仍处于抵达的运输工具上, 但已完成进口清关, 且可供卸载的货物交由买方处置时, 即为交货。卖方承担将货物运至目的地之前的一切风险和费用, 并且有义务完成货物出口和进口清关, 支付所有出口和进口的关税和办理所有海关手续。

DDP 术语下卖方承担最大责任。若卖方不能直接或间接地取得进口许可证, 则不应使用此术语。除非买卖合同中另行明确规定, 任何增值税或其他应付的进口税款由卖方承担。

该术语适用于任何一种运输方式, 也可适用于多种运输方式。图 2-12 是 DDP 示意图。

图 2-12 DDP 示意图

2. DDP 术语买卖双方的义务

卖方义务: (1) 订立将货物按惯常路线和习惯方式运往指定目的地的运输合同, 并支付有关运费。(2) 在合同规定的时间、地点, 将合同规定的货物置于买方的处置之下。(3) 承担在指定目的地的约定地点将货物置于买方处置之前的风险和费用。(4) 自负风险和费用, 取得出口和进口许可证及其他官方批准证件, 并且办理货物出口和进口所需的海关手续, 支付关税及其他有关费用。(5) 提交商业发票和自负费用, 提交提货单或买方为提取货物所需的通常的运输单证, 或具有同等作用的电子信息。

买方义务: (1) 接受卖方提供的有关单据, 在目的地约定地点受领货物, 并按合同规定支付货款。(2) 承担在目的地约定地点受领货物之后的风险和费用。(3) 根据卖方的请求, 并由卖方负担风险和费用的情况下, 给予卖方一切协助, 使其取得货物进口所需的进口许可证或其他官方批准证件。

3. 使用 DDP 术语应注意的问题

(1) 进口手续与清关问题。在 DDP 交货条件下, 卖方是在办理好进口报关手续之后, 在指定目的地交货的, 这实质上是卖方已将货物运进了进口方的国内市场, 这与其他在当地市场就地销售货物的卖方并无多大区别。若卖方不能直接或间接地取得进口许可证, 则不应使用此术语。如双方希望买方承担所有进口清关的风险和费用, 则应使用 DAP 术语。除非买卖合同中另行明确规定, 否则任何增值税或其他应付的进口税款由卖方承担。

(2) 卖方办理保险事宜。DDP 卖方本无须办理保险的义务, 但由于 DDP 术语是卖方承担责任、费用及风险最大的术语, 为了能在货物受损或灭失时及时得到经济补偿, 卖方应该办理货运保险。选择险别的原则, 要考虑货物的性质、运输方式来灵活决定。

(3) 关于交货地点和卸货费。由于卖方承担在特定地点交货前的风险, 特别建议双方尽可

能清楚地约定在指定目的地内的交货地点。建议卖方取得完全符合该选择的运输合同。如果卖方按照运输合同在目的地发生了卸货费用,除非双方另有约定,否则卖方无权向买方要求偿付。

同步案例 2-13

DDP 贸易术语的应用

法国出口商向荷兰进口商出口 80 000 件纸巾,合同约定采用 DDP 术语,交货地点在荷兰的鹿特丹,交货时间为 12 月 21 日。卖方通过公路运输将货物于 12 月 21 日运抵鹿特丹交货地点。在卸货费用上,双方发生了争执,买方坚持由卖方承担卸货费用,卖方则援引 INCOTERMS® 2020 原文,明确卖方不承担卸货费用,因为运输合同没有规定卸货费用由卖方承担。你认为应该由哪一方承担卸货费?为什么?

【案例精析】

应由买方承担卸货费。

(1)DDP 术语下,关于卸货费用承担的问题,INCOTERMS® 2020 规定,卖方必须在约定日期或期限内,在约定的地点(如果有的话)或指定目的地,以将仍处于抵达的运输工具之上、且已经做好卸货准备的货物交由买方处置的方式交货。“做好卸货准备”意味着卖方不负责将货物从抵达的运输工具上卸下。

(2)根据 DDP 术语的规定,买方必须支付在指定目的地为收取货物所必须支付的一切卸货费用,但运输合同规定该费用由卖方承担者除外。因此,本案中,既然运输合同没有规定由卖方支付卸货费,则买方应承担卸货费。

国际贸易术语的选用

使用不同的贸易术语,意味着买卖双方承担不同的义务。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,所以在洽谈交易时,双方应恰当地选择贸易术语。目前在国际贸易中,会较多地使用在装运港或装运地交货的贸易术语,即 FOB、CFR、CIF 与 FCA、CPT 和 CIP。

一、FOB、CFR、CIF 与 FCA、CPT、CIP 的比较

(一)FOB、CFR、CIF 三种术语与 FCA、CPT、CIP 三种术语的共同点

- (1)买卖合同均为装运合同。
- (2)均由出口方负责出口报关,进口方负责进口报关。
- (3)买卖双方所承担的运输、保险责任互相对应,即 FCA 和 FOB 一样,由买方办理运输,CPT 和 CFR 一样,由卖方办理运输,而 CIP 和 CIF 一样,由卖方承担办理运输和保险的责任。

(二)FOB、CFR、CIF 三种术语与 FCA、CPT、CIP 三种术语的不同点

(1)适用的运输方式不同。FOB、CFR、CIF 三种术语仅适用于海运和内河水运,其承运人一般只限于船公司;而 FCA、CPT、CIP 三种术语适用各种运输方式,包括多式联运,其承运人可以是船公司、铁路集团有限公司、航空公司,也可以是安排多式联运的联合运输经营人。

(2)交货和风险转移的地点不同。FOB、CFR、CIF 的交货地点均为装运港,风险均在货物装到船上时从卖方转移至买方。而 FCA、CPT、CIP 的交货地点,需视不同的运输方式和不同的约定而定,它可以是在卖方处由承运人提供的运输工具上,也可以在其他地点交给承运人或

其代理人。至于货物灭失或损坏的风险,则于卖方将货物交由第一承运人保管时起,即自卖方转移至买方。

(3)装卸费用负担不同。按 FOB、CFR、CIF 术语,卖方承担货物在装到船上时止的一切费用。但由于货物装船是一个连续作业,各港口的习惯做法又不尽一致,所以,在使用程租船运输的 FOB 合同中,应明确装船费由何方负担,在 CFR 和 CIF 合同中,则应明确卸货费由何方负担。而在 FCA、CPT、CIP 术语下,如涉及海洋运输,并使用程租船装运,卖方将货物交给承运人时所支付的运费(CPT、CIP 术语),或由买方支付的运费(FCA 术语),已包含了承运人接管货物后在装运港的装船费和目的港的卸货费。这样,在 FCA 合同中的装货费的负担和在 CPT、CIP 合同中的卸货费的负担问题均已明确。

(4)运输单据不同。在 FOB、CFR、CIF 术语下,卖方一般应向买方提交已装船清洁提单。而在 FCA、CFR、CIP 术语下,卖方提交的运输单则视不同的运输方式而定。如在海运和内河运输方式下,卖方应提供可转让的提单,有时也可提供不可转让的海运单和内河运单;如在铁路、公路、航空运输或多式联运方式下,则应分别提供铁路运单、公路运单、航空运单或多式联运单据。

二、选用贸易术语应注意的问题

如果贸易术语选用不当,可能会造成进出口合同履行中的种种隐患,甚至使企业由此承担巨大的经济损失。贸易术语的合理选用已经成为国际贸易中交易磋商及合同履行的首要问题。在进出口业务中,贸易术语的选用主要考虑下列因素。

(一)安排运输的能力

如果进出口双方中的一方有足够的能力安排运输事宜,且经济上又比较划算,在能争取最低运费的情况下,可争取采用自行安排运输的贸易术语。例如,出口企业可争取使用 CFR、CIF 或 CPT、CIP 等术语,而进口企业则可尽力争取使用 FOB、FCA 或 FAS 等术语。如果其中一方无意承担运输或保险责任,则尽量选用由对方负责此项责任的术语。我国在进口贸易中,大多使用 FOB 或 FCA 术语。在出口贸易中,则争取按 CIF 或 CIP 方式成交,这有利于本国远洋运输业和保险业的发展,增收减支。

(二)有利于发展双方的合作关系

在国际市场竞争中,贸易术语可以随着行情的变化成为出口企业争取客户的重要手段。出口企业往往为了调动对方的购货积极性,采用对进口商较为有利的 DAP、DPU 或 DDP 等目的地交货术语。有些国家规定进口贸易必须在本国投保,有些买方为了谋求保险费的优惠,与保险公司订有预保合同,以扶持本国保险或运输行业的发展,则我方可同意按 CFR 和 CPT 方式出口。在大宗商品出口时,国外买方为谋求以较低运价租船,卖方也可按 FOB 或 FCA 方式与之成交,因此,交易双方也须了解本国及对方国家是否有类似的规定,并作为贸易术语选择的重要因素之一。

(三)运输方式

FOB、CFR、CIF 只适合于海洋运输和内河水运。在航空运输和铁路运输情况下,应采取 FCA、CPT、CIP 术语。对于海洋运输,在以集装箱方式运输时,出口商在将货交给承运人后即失去了对货物的控制,因而作为出口方,应尽量采用 FCA、CPT、CIP 方式成交。此类贸易术语还有利于出口方提早转移风险,提前出具运输单据,早日收汇,加快资金周转。

（四）风险规避

在出口贸易中,出口企业尽量采用 CIF、CIP 术语成交,由卖方负责签订运输合同,保证运输工具与货物的衔接,因为卖方对运输公司和货代状况比较了解,降低了无单放货的可能性。在进口贸易中,进口企业原则上应采用 FOB 或 FCA 方式,由买方自行订立运输合同、自行投保,以避免出口方与承运方勾结,利用提单骗取货款。

（五）运费和附加费的变动趋势

运费和附加费也是货价的构成因素之一,在选用贸易术语时还要考虑到租船市场运价的变化,把运费看涨或看跌的风险考虑到货价中。一般来说,如果运费和附加费(例如燃油费)等看涨时,为避免承担有关成本,可选择由对方安排运输的术语,如进口时可选用 CIF、CFR、CIP、CPT 或 DAP、DPU、DDP 术语,出口时可选用 FAS、FOB、FCA 术语;当有关运费和附加费看跌时,则相反。

（六）运输路线

运输路线不仅关系到运费的高低,更重要的是关系到风险的大小和有关保险事宜的办理。如果出口企业不愿意承担过多风险,不要选择 DAP、DPU、DDP 术语;相反,如果进口企业不愿意承担货物在运输途中的风险,则可选用以上三个术语。

（七）货源情况

选择贸易术语时,还需要考虑货物的特性、成交量的大小并选择相应的运输工具。如果货物需要特定的运输工具,而出口企业无法完成时,可选用 FOB、FAS、FCA 术语,交由进口企业负责安排运输。如果成交量太小而又无班轮直达运输目的地(港)时,其中一方企业如果负责安排运输则费用太高且风险也加大,最好选用由对方负责安排运输的术语。当然,进出口企业还需要考虑本国租船市场的行情。

（八）通关的难易程度

在国际贸易中,办理货物的通关手续是进出口双方的重要责任。通常由进口商负责进口通关,由出口商负责出口通关。但是按照 INCOTERMS[®] 2020 的规定,EXW 术语进出口通关工作都由进口商负责,而 DDP 术语项下进出口通关工作都由出口商负责。所以,当选用这两个术语时,负责通关工作的一方必须对对方国家通关工作的政策规定、手续和费用负担等事宜详细了解,如果没有能力完成此项工作,应尽量选用其他的术语,例如,进口商可将 EXW 改为 FCA。

（九）外汇管制情况

在使用 EXW、DPU、DAP 或 DDP 等术语出口时,如果国内存在外汇管制问题,卖方将遇到很多困难和风险,因此,对于存在外汇管制的国家,尽量少用上述术语成交。一般在外汇管制的国家或地区可要求进口商使用 FAS、FOB 等术语进口,出口时可要求出口商使用 CIF 或 CFR 术语成交。

三、E 组、F 组、C 组、D 组贸易术语的特点

（一）E 组贸易术语

按 E 组的 EXW 这一贸易术语达成的交易,在性质上类似于国内贸易。因为卖方是在本国的内地完成交货,其所承担的风险、责任和费用也都局限于出口国内,卖方不必过问货物出境、入境及运输、保险等事项,由买方自己安排车辆或其他运输工具到约定的交货地点接运货物,所以,在卖方与买方达成的契约中可不涉及运输和保险的问题。而且,除非合同中有相反

规定,否则卖方一般无义务提供出口包装,也不负责将货物装上买方安排的运输工具。如果签约时已明确该货物是供出口的,并对包装的要求做出了规定,卖方则应按规定提供符合出口需要的包装。如果双方约定卖方要承担将货物装上买方安排的运输工具的义务,则应在合同中对此做出明确的规定。但国际商会在 *INCOTERMS*® 2020 的引言中指出,人们认为理想的情况是仍然保留 EXW 条件下卖方的义务最小的传统原则,其目的是适用于那些卖方不愿意承担任何装货义务的情况。

由于在 EXW 条件下,买方要承担过重的义务,所以对外成交时,买方不能仅仅考虑价格低廉,还应认真考虑可能遇到的各种风险以及运输环节等问题,要权衡利弊,注意核算经济效益。另外,按这一术语成交,买方要承担办理货物出口和进口的清关手续的义务,所以还应考虑在这方面有无困难。如果买方不能直接或间接地办理出口和进口手续,则不应采用这一术语成交。

(二)F 组贸易术语

F 组中包括的三种贸易术语 FCA、FAS 和 FOB,它们在交货地点、风险划分界限以及适用的运输方式等方面并不完全相同,然而它们也有相同之处,其共同点是按这些术语成交时,卖方要负责将货物按规定的时间运到双方约定的交货地点,并按约定的方式完成交货。从交货地点到目的地的运输事项由买方安排,运费由买方负担。买方要指定承运人订立从交货地至目的地的运输合同,并通知卖方。可见,按这些术语达成交易,卖方承担的费用在交货地点随着风险的转移而相应地转移给了买方。另外,按照 *INCOTERMS*® 2020 的解释,采用这三种贸易术语成交时,均由卖方负责货物出口报关的手续和费用;由买方负责货物进口报关的手续和费用。

由于按 F 组术语成交时,卖方负责在交货地点提交货物,而由买方安排运输工具到交货地点接运货物,所以,如何做好船货的衔接工作至关重要。为了避免因货等船或船等货而造成当事人的损失,卖方和买方之间应加强联系,将备货和派船的情况及时通知对方,遇到问题加强协商,妥善解决。

(三)C 组贸易术语

C 组贸易术语中的 CFR 和 CIF 是在装运港交货,风险划分均以装运港船上为界,适用于水上运输方式;CPT 和 CIP 则是在约定地点向承运人交货,风险划分以货交第一承运人为界,适用于各种运输方式。但它们同为一组也具有共同之处,那就是卖方在约定的装运港(地)交货后,还要负责办理货物从装运港(地)到目的港(地)的运输事项,并承担相关费用,因按本组术语成交,货价构成因素中都包括运费,故国际商会在 *INCOTERMS*® 2020 的引言中称本组术语项下“主要运费已付”。当然,其中的 CIF 和 CIP 下,卖方还要负责办理货运保险,并承担保险费用。由于卖方承担的风险仍然是在装运港(地)交货时转移,所以,不应将它们看作是到货合同。

C 组术语下,风险划分和费用划分是两个不同的含义,风险划分在装运港(地),费用划分则是在目的港(地)。就是说,卖方虽然承担从交货地至目的地的运输责任,并负担相关费用,但是,他并不承担从交货地至目的地的运输途中货物发生损坏、灭失及延误的风险。

(四)D 组贸易术语

D 组包括的三种贸易术语中,都是在进口国的目的港或目的地交货,这就与前面各组术语有了明显的区别。按照 D 组术语成交的合同称到货合同(Arrival Contract),到货合同是与装运合同(Shipment Contract)相对而言的,按照 F 组、C 组术语成交的合同称作装运合同,在装

运合同下,卖方要支付将货物按照惯常航线和习惯方式运至约定地点所需的通常运输费用,而货物灭失或损坏的风险以及在货物以适当方式交付运输之后发生意外而导致的额外费用,则由买方承担。按 D 组术语成交时,卖方要负责将货物安全及时地运达指定地点,包括边境地点、目的港口以及进口国的内地,实际交给买方处置,才算完成交货。卖方要承担货物运至该地点之前的一切风险和费用。

可见,D 组术语条件下,卖方所承担的风险要大于前面各组,特别是按照 DDP 术语成交时,卖方负责将货物交到进口国内的约定地点,承担在此之前的一切风险、责任和费用,其中包括办理货物出口和进口的手续以及相关费用。所以,作为卖方在对外成交时,一定要认真考虑该项业务中可能会遇到的各种风险以及可以采取的防范措施。另外,在打算采用 DDP 条件对外成交时,卖方还应考虑办理进口手续有无困难,如果卖方不能直接或间接地取得进口许可证,则不应采用 DDP 条件成交。

应知考核

一、单项选择题

- 负责制定 INCOTERMS[®] 2020 的组织是()。
A. 国际法协会 B. 国际商会 C. 经合组织 D. WTO
- 《1932 年华沙—牛津规则》主要解释的是()术语。
A. FOB B. CIF C. CFR D. FAS
- INCOTERMS[®] 2020 按运输方式排列,将国际贸易术语分成()组。
A. 2 B. 3 C. 4 D. 5
- INCOTERMS[®] 2020 中,卖方承担义务最小的术语是()。
A. FAS B. FOB C. DAP D. EXW
- INCOTERMS[®] 2020 中,卖方承担义务最大的术语是()。
A. CIF B. CIP C. DDP D. DAT
- 根据 INCOTERMS[®] 2020 的解释,进口方负责办理出口清关手续的贸易术语是()。
A. FAS B. EXW C. FCA D. DDP
- 根据 INCOTERMS[®] 2020 的解释,出口方负责办理进口清关手续的贸易术语是()。
A. FAS B. EXW C. FCA D. DDP
- 以货物交给承运人的时间和地点作为买卖双方风险划分界限的术语是()。
A. EXW B. FAS C. FOB D. FCA
- 根据 INCOTERMS[®] 2020 的规定,不能适用于“门到门”或“站到站”运输方式的贸易术语是()。
A. FOB B. FCA C. CIP D. CPT
- 根据 INCOTERMS[®] 2020 的规定,某一贸易术语卖方承担下列责任、风险和费用:
①提供符合合同规定的货物、单证或相等的电子单证。
②自负费用及风险,办理出口许可证及其他货物出口手续,缴纳出口税费。
③依约定的时间、地点,依港口惯例将货物装上买方指定的船舶并给予买方以充分的通

知。

④承担在装运港货物装船以前的风险和费用。

该术语应为()。

A. FOB B. CIF C. CFR D. DAP

11. 根据 INCOTERMS[®] 2020 的解释,在下列术语中,适用于各种运输方式的是()。

A. DPU B. FAS C. FOB D. CFR

12. 国际法协会制定的有关 CIF 合同的统一规则是()。

A.《海牙规则》 B.《汉堡规则》
C.《1932 年华沙—牛津规则》 D.《托收统一规则》

13. C 组贸易术语与其他贸易术语的重要区别之一是()。

A. 交货地点不同 B. 风险划分地点不同
C. 风险和费用划分地点相分离 D. 买方办理主要运输并支付运费

14. 按 CIF 术语成交的合同,货物在运输途中因火灾被焚,应由()。

A. 卖方负担货物损失 B. 卖方负责请求保险公司赔偿
C. 买方负责请求保险公司赔偿 D. 买方负责请求承运人赔偿

15. 按 CIF Singapore 条件成交出口大宗商品,程租船运输,卖方欲不承担卸货费,应采用()。

A. CIF Singapore B. CIF Landed Singapore
C. CIF EX Ship's Hold Singapore D. CIF EX Tackle Singapore

16. CIF Liner Terms 和 CIF Landed 两种术语都是 CIF 的变形,都是由卖方承担卸货费,其不同是使用 CIF Landed 术语时,可能发生的驳船费和码头捐由()。

A. 卖方支付 B. 买方支付 C. 船方支付 D. 保险公司支付

17. 就买方承担的货物风险而言,()。

A. E 组最大, F 组其次, C 组和 D 组最小 B. D 组最大, F 组和 C 组其次, E 组最小
C. D 组最小, E 组其次, F 组和 C 组最小 D. E 组最大, F 组和 C 组其次, D 组最小

18. 表明“主运费已付”的是()术语。

A. E 组 B. F 组 C. C 组 D. D 组

19. 就卖方承担的责任和费用而言,下列排序正确的是()。

A. FOB>CFR>CIF B. FOB>CIF>CFR
C. CIF>CFR>FOB D. CIF>FOB>CFR

20. INCOTERMS[®] 2020 中的装运合同是指()。

A. 按 F 组和 C 组贸易术语成交的合同 B. 按 E 组和 D 组贸易术语成交的合同
C. 按 C 组和 D 组贸易术语成交的合同 D. 按 D 组贸易术语成交的合同

二、多项选择题

1. 国际贸易术语是以不同的交货地点为标准,用简短的含义或英文缩写的字母表示的术语。它可以明确表示()。

A. 商品的价格构成 B. 货物风险的划分
C. 买卖双方在交易中的权利义务 D. 买卖双方在交易中的费用分担

2. 有关贸易术语的国际贸易惯例有()。
 - A. INCOTERMS® 2020
 - B. 《1932 年华沙—牛津规则》
 - C. 《1990 年美国对外贸易定义修订本》
 - D. 《汉堡规则》
3. 可适用于多种运输方式的贸易术语是()。
 - A. FCA
 - B. CPT
 - C. CIP
 - D. DAP
4. 只适用于海运和内河运输的贸易术语是()。
 - A. FOB
 - B. FAS
 - C. CFR
 - D. CIF
5. 属于实际交货性质的贸易术语是()。
 - A. EXW
 - B. CFR
 - C. DAP
 - D. DDP
6. 属于象征性交货的贸易术语是()。
 - A. FOB
 - B. DDP
 - C. CFR
 - D. CIF
7. FOB、CFR、CIF 三种贸易术语的共同点在于()。
 - A. 交货地点相同
 - B. 适用的运输方式相同
 - C. 风险划分的分界点相同
 - D. 交货性质相同
8. FCA、CIP、CPT 与 FOB、CIF、CFR 两组贸易术语的区别是()。
 - A. 适用的运输方式不同
 - B. 交货地点不同
 - C. 风险转移分界点不同
 - D. 提交的单据种类不同
9. 在使用集装箱海运的出口贸易中,卖方采用 FCA 贸易术语比采用 FOB 贸易术语更为有利的具体表现是()。
 - A. 可以提前转移风险
 - B. 可以提早取得运输单据
 - C. 可以减少卖方的风险责任
 - D. 可以提早交单结汇,提高资金的周转率
10. 广东某公司出口一批服装到 A 国,打算以 CIF 条件对外报价,该公司在考虑运费时应考虑到的因素有()。
 - A. 运输途中可能遭遇的海上风险
 - B. 从我国到 A 国的运输距离
 - C. 从我国到 A 国是否需转船及可能发生的费用
 - D. 国际航运市场价格变动的趋势

三、判断题

1. 由于国际贸易是涉外经济活动,那么调节其法律关系的,主要应是国际贸易惯例。 ()
2. EXW 术语是买方承担责任、费用和 risk 最小的术语。 ()
3. 在所有的贸易术语下,出口报关的责任、费用均由卖方负担。 ()
4. 根据 INCOTERMS® 2020 的规定,以 C 组术语成交签订的合同都属于装运合同。 ()
5. 以 CIF 条件成交的合同,当货物在海洋运输途中受损后,卖方仍有权凭符合合同规定的全套单据向买方索取货款。 ()
6. 在一般情况下,按 CFR 贸易术语成交的出口合同,保险费不应计入货物价格。 ()
7. 在下列条件成交的合同中:CIF 东京,FOB 上海,DAP 雅加达,CFR 伦敦,只有 FOB 上海不属于装运合同。 ()

8. 按照 CFR 条件成交的合同双方,风险与费用的划分点均在装运港船上。()

9. 采用 FOB 条件时,通常由卖方负责租船订舱,也有由买方代办租船订舱的情况,按一般惯例,只要卖方已尽最大努力,因客观原因而租不到船或订不到舱位,买方不得为此向卖方提出索赔或撤销合同。()

10. 在 CIF 条件下,卖方按合同在装运港将货物装船,并提交全套合格单据,就算完成了交货任务,也无须保证到货。反之,如果卖方提交的单证不合要求,即使合格的货物安全运达,也不算完成交货,即在“象征性交货”下,卖方是凭单交货。()

四、综合题

我方以 CFR 贸易术语与 B 国的 H 公司成交一批消毒碗柜的出口合同,合同规定装运时间为 4 月 15 日前。我方备妥货物,并于 4 月 8 日装船完毕。由于遇星期日休息,我公司的业务员未及时向买方发出装运通知,导致买方未能及时办理投保手续,而货物在 4 月 8 日晚,因发生了火灾被烧毁。

请根据以上内容回答下列问题:

1. 货物损失责任由()承担。

A. 买方 B. 卖方 C. 船方 D. 保险公司

2. 你做出上述判断的理由是()。

A. 卖方未及时发出装船通知 B. 风险已经以装运港船上为界转移给买方
C. 船方负责运输,出了事故应负责 D. 买方未办理保险

3. 根据 INCOTERMS[®] 2020 的解释,采用 CFR 术语时卖方应履行的基本义务包括()。

A. 租船订舱,将货物装船并支付正常运费
B. 办理货运保险
C. 承担将货物运至目的港之前的风险
D. 办理出口通关手续

4. 根据 INCOTERMS[®] 2020 的解释,采用 CFR 术语时买方应履行的基本义务包括()。

A. 租船订舱,将货物装船并支付正常运费
B. 办理货运保险
C. 承担将货物运至目的港之前的风险
D. 办理进口通关手续

5. 本案例中,风险转移的地点是()。

A. 装运港船上 B. 目的港船上
C. 货物交给船方 D. 风险尚未从卖方转移给买方

应会考核

■ 观念应用

某进出口公司以 CIF 汉堡向英国某客商出售供应圣诞节的杏仁一批,由于该商品的季节性较强,买卖双方在合同中规定:买方须于 9 月底以前将信用证开抵卖方,卖方保证不迟于 12 月 5 日将货物运抵汉堡,否则,买方有权撤销合同。如卖方已结汇,卖方须将货款退还买方。

请问:该合同是否还属于 CIF 合同? 为什么?

■ 技能应用

根据下列情况,分别为进口商或出口商选择适当的贸易术语,在相应的空格里打“√”。

具体情况	出口商		进口商	
	FOB	CFR/CIF	FOB	CFR/CIF
运价有上涨趋势时				
本币有升值趋势时				
大宗交易,但不熟悉租船业务时				
本国保险费率低廉时				

【考核要求】

请在分析上述具体情况之后在相应的空格里打“√”。

■ 案例分析

1. 江西一出口公司曾于 12 月向日本出口 1 200 套陶瓷餐具,共 600 箱,FOB 宁波条件成交,货值 48 000 美元,装运期为 12 月 25 日前,货物装集装箱。该出口公司在宁波设有办事处,于是在 12 月上旬将货物运到宁波,由宁波办事处负责订箱装船。不料货物在从江西运往宁波的途中发生车祸,导致部分陶瓷餐具受损。由于该陶瓷餐具是日本客人订制产品,该出口公司无剩余货源,因此,一时无法补足受损数量,只好请求日本商人将信用证的有效期和装运期各延长 15 天。本案中货物受损的风险应由谁承担? 出口公司采用 FOB 术语出口合适吗?
2. 某进出口公司以 CIF 术语与国外 A 公司签订销售某货物的合同。合同规定卖方投保 ICC(B)和战争险。但是履行合同时,由于 A 国和 B 国处于战争状况,没有保险公司愿意向运往 A 国的货物提供战争险,卖方最终只投保了 ICC(B)。货物在靠近 A 国水域时因为遭遇 B 国袭击而全部灭失。买方以卖方没有投保战争险为由要求卖方承担损失。但卖方称:货物运输途中的损失应由买方承担,而且根据《国际贸易术语解释通则》,卖方只需投保最低险别,没有投保战争险的义务。试问卖方的说法是否合理?
3. 我方以 FCA 贸易术语从意大利进口布料一批,双方约定最迟的装运期为 4 月 12 日,由于我方业务员的疏忽,导致意大利出口商在 4 月 15 日才将货物交给我方指定的承运人。我方收到货物后,发现部分货物有水渍,据查是因为货交承运人前两天大雨淋湿所致。据此,我方向意大利出口商提出索赔,但遭到拒绝。问:我方的索赔是否有理? 为什么?
4. 我国某出口商和澳大利亚某进口商签订了黄豆的出口合同。合同规定每吨 180 美元,共计 1 000 吨,采用 CPT 条件。我国出口商委托运输公司 B 负责全程运输,并在指定时间和地点将货物交付给 B 公司,同时及时告知进口商货物已装运。但 B 公司在进行海上运输的过程中,停靠在中途港加油时,船只被 B 公司的债权方强行扣押,并通过法庭进行了拍卖。货物被滞留在加油港港口仓库中。澳大利亚进口商多次来电催促,我方又重新和另一家运输公司签订运输合同,才将货物运达了澳大利亚目的港。之后,我方向 B 公司进行索赔,要求 B 公司承担其再次委托其他运输公司代为运输的费用。但 B 公司认为我方多此一举,是我方自愿和其他运输公司签订运输合同的,这部分费用应由我方承担。试分析此案例。
5. 某进出口公司以 CIF 汉堡向英国某客商出售供应圣诞节的杏仁一批,由于该商品的季节性较强,买卖双方合同中规定:买方须于 9 月底以前将信用证开抵卖方,卖方保证不迟于

12月5日将货物运抵汉堡,否则,买方有权撤销合同。如卖方已结汇,卖方须将货款退还买方。问:该合同是否还属于CIF合同?为什么?

6. 我国A进口商和美国B出口商签订一份3 000吨小麦FOB合同,美国B公司按规定的时间和地点,将5 000吨散装小麦装船,其中的3 000吨属于卖给A公司的,2 000吨是卖给中国另外一个C公司的。货抵目的港后由船公司负责分拨。B公司装船后及时发出装船通知。受载船只在途中遇险,使该批货损失了3 000吨,其余2 000吨安全运抵目的港。A公司提货时,B公司宣称3 000吨小麦已全部灭失,而且按FOB合同,货物风险已在装运港越过船上时转移给了A公司,卖方对此项损失不负任何责任。卖方的说法有无道理?为什么?

7. 一份出口茶叶的合同规定在卖方仓库交货,茶叶数量为15 000千克,总价值30 000美元。合同规定,买方应于9月份提取货物。后来根据合同,卖方于9月1日将货物提货单交付给了买方,买方也付清了货款。但是,买方直至9月30日也尚未提取货物,于是卖方将货物搬移至另一不适当的地方存放。由于存放地点还放置了牛皮,致使买方10月12日提货时发现,有10%的茶叶已与牛皮串味而失去商业价值。请问,该损失责任应由谁承担?

8. 我国某外贸企业向国外一新客户订购一批初级产品,按CFR中国某港口、即期信用证付款条件达成交易,合同规定由卖方以程租船方式将货物运交我方。我方开证银行也凭国外议付行提交的符合信用证规定的单据付了款。但装运船只一直未到达目的港,后经多方查询,发现承运人原是一家小公司,而且在船舶启航后不久已宣告倒闭,承运船舶是一条旧船,船、货均告失踪,此系卖方与船方互相勾结进行诈骗,导致我方蒙受重大损失。我方应从中吸取哪些教训?

【考核要求】

结合所学的内容,请对上述案例进行分析。

■ 职场在线

专业术语翻译

- | | | | |
|---------------|------------------------|----------------------|-----------|
| (1) 贸易术语 | (2) 装运港船上交货 | (3) 货交承运人 | (4) 完税后交货 |
| (5) INCOTERMS | (6) Delivered At Place | (7) Carriage Paid to | (8) CIF |

项目实训

【实训项目】

国际贸易术语。

【实训情境】

杭州澳华贸易有限公司位于杭州市武林路118号,拟从澳大利亚维多利亚贸易有限公司(Australia Victoria Trade Pty Ltd.)进口一批奶粉,该公司位于澳大利亚悉尼(Sydney)埃平路(Epping Road)236号。以下运输方式任选使用:

①如果空运,起运机场是悉尼金斯福德·史密斯机场(Kingsford Smith Airport),目的地机场是杭州萧山国际机场(Xiaoshan International Airport);

②如果海运集装箱运输,装运港是悉尼博塔尼港(Botany Port),卸货港是宁波北仑港;

③如果是多式联运(陆运—海运—陆运),集装箱运输,起运地是出口公司所在地,目的地是进口公司所在地。

【实训任务】

1. 请根据以上资料填写下表,交货地点自拟,但应尽可能明确。

贸易术语	运输方式	是否可用	术语完整描述(英文)
EXW	①		
	②		
	③		
FCA	①		
	②		
	③		
CPT	①		
	②		
	③		
CIP	①		
	②		
	③		
DAP	①		
	②		
	③		
DPU	①		
	②		
	③		
DDP	①		
	②		
	③		
FAS	①		
	②		
	③		
FOB	①		
	②		
	③		
CFR	①		
	②		
	③		
①②③	①		
	②		
	③		

2. 撰写《国际贸易术语》实训报告。

《国际贸易术语》实训报告		
项目实训班级：	项目小组：	项目组成员：
实训时间： 年 月 日	实训地点：	实训成绩：
实训目的：		
实训步骤：		
实训结果：		
实训感言：		
不足与今后改进：		
项目组长评定签字：		项目指导教师评定签字：