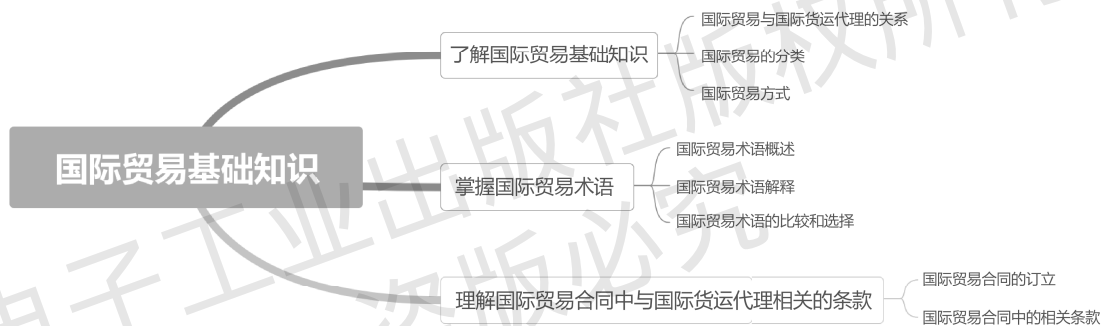


Project 3

项目3 国际贸易基础知识

思维导图



知识目标

1. 了解国际贸易需求与国际货运代理需求的关系、国际物流与国际贸易的相互促进关系。
2. 理解国际贸易术语的含义和作用。
3. 了解主要国际贸易术语解释中不同贸易术语的含义、买卖双方的责任，以及使用不同术语时应该注意的问题。
4. 了解国际贸易术语的产生及发展、有关国际贸易术语解释的国际惯例。
5. 掌握 FCA、CPT、CIP 与 FOB、CFR、CIF 之间的区别及联系。
6. 熟悉与国际货运代理相关的国际贸易合同条款。

技能目标

1. 能够在熟悉与掌握贸易术语的基础上，结合具体案例对承运人、买卖双方、托运人等各相关方的权利、责任和风险等进行划分。
2. 能够区分不同贸易术语的特点和作用。

案例导入

国际运输中的责任与风险

2018年3月6日,马士基航运旗下(M/V Maersk Honam 地中海航线 AE11 441W 航次)“马士基浩南”轮发生严重火灾,大火发生在阿曼塞拉莱东南约900海里处。火灾发生后“马士基浩南”轮被印度海岸警卫队控制。3月10日,“马士基浩南”轮的火情得到基本控制。船上共计装载了7860个集装箱,折算成标准箱为12416TEU[相当于长、宽、高都为20ft(英尺,1ft≈0.3048m)的集装箱]。火灾导致的损失惨重,所有在航程中拥有经济利益的各方将按比例分摊事故造成的损失。事故调查与损失确定需要时间,但货主的损失已成定局,包括可能的货损、逾期交货、共同海损,货运代理人和无船承运人也面临客户的索赔。

案例分析:

该案例中,在使用FOB、CIF和CFR等不同术语进行交易的情况下,对货主、承运人、托运人、买方等各相关方的责任和风险划分存在着很大的区别,对各方的利益产生了很大的影响。

请思考:

1. 不同的贸易术语是怎样划分买卖双方各自的责任和风险的?
2. 使用不同的贸易术语需要注意什么样的问题?
3. 应该如何选用不同的贸易术语?

Mission 1 任务

了解国际贸易基础知识

一、国际贸易与国际货运代理的关系

国际贸易亦称“世界贸易”,泛指世界各国(或地区)的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换活动。国际贸易由各国(地区)的对外贸易构成,是世界各国对外贸易的总和。

对外贸易是指一国(或地区)同其他国家(或地区)所进行的商品、技术和服务的交换活动。提到对外贸易时,要指明特定的国家(或地区),如中国的对外贸易等。某些岛国如英国、日本等也称对外贸易为海外贸易。

(一) 国际贸易需求与国际货运代理需求的关系

随着国际贸易需求的增长,人们对国际运输产生了强烈的需求,同时对国际货运代理服务产生了更高的需求。

经济全球化趋势对国际货运代理的影响是各国经济日益依赖于对外贸易,由国际贸易

派生的国际运输与货运代理的需求量也日益提高,货源结构也发生着变化。世界经济区域集团化趋势影响着国际运输与货运代理需求,欧洲、北美洲、东南亚等区域的经济共同体、自由贸易区的建立,使区域内的海运货源分布得更密集、数量更多。经济知识化趋势也影响着国际运输与货运代理需求。知识经济与工业经济的不同主要表现在以下几方面。

(1) 生产资料与劳动一体化,创造“知识价值”最重要的生产资料不再是设备/工具,而是人的知识、智力。

(2) 知识价值成为衡量商品和服务有效性的原则,知识含量决定商品和服务“价值”。

(3) 投资向知识和智力开发倾斜。

(4) 企业管理高度信息化、市场化、综合化,国际贸易货物日益向重量轻、体积小、价值高方向转变,运输量会逐渐下降。

国际货运代理需求是国际贸易需求的派生需求,国际货运代理业务是在国际贸易合同履行的基础上开展的。因此,国际货运代理从业人员只有在了解国际贸易相关知识的基础上,才能提供高质量的国际货运代理服务,以满足国际贸易发展的需要。

(二) 国际物流与国际贸易的相互促进关系

国际物流,是一种跨越国界的物流概念。它是指合理地组织物品在不同国家或地区间的流动,也就是发生在不同国家和地区之间的物流活动。国际物流是随着国际贸易的发展而逐渐发展起来的,同时是影响国际贸易发展的重要因素。国际物流的飞速发展,有效地降低了国际贸易的交易成本,为国际贸易的发展提供了诸多便利条件。国际贸易的进一步发展也不断对国际物流提出新的要求。

1. 国际贸易对国际物流的促进作用

(1) 国际贸易促进了国际物流的产生与发展。

随着国际贸易的不断发展,世界经济全球化进程加快,全球贸易一体化促使国际物流不断向现代化的国际物流转变。可以说,国际贸易的不断发展促使国际物流朝着现代化物流的方向不断发展。

(2) 国际贸易促进国际物流系统的不断完善。

随着国际贸易竞争的日趋激烈,各企业能否很好地控制物流成本对国际贸易的成败起到了越来越关键的作用。对物流成本的关注促使生产企业越来越注重部门整合,越来越多的企业选择了物流外包。这也促使物流企业不断优化,以降低成本、提高效率。竞争使国际物流系统不断地得到完善。

(3) 国际贸易的发展对国际物流不断提出新的需求。

世界经济一体化对国际物流提出了物流无国界的需求。近年来,国际物流在运输上实现了集装箱化的革命性变革,同时大力推动了集装箱多式联运的发展。物流全球一体化的无国界需求必将促使相对落后的国家和发展中国家在物流硬件设施的建设上做出更大的努力。

2. 国际物流对国际贸易的发展具有反向带动作用

(1) 国际物流成本的改变对国际贸易产生影响。

国际贸易因地区间不同的比较优势而产生。当国际物流成本发生变化时,在需求差异不大的消费市场间,贸易的方向会因物流成本的变动而发生变动,产品销售会更倾向于物

流成本较低的市场。当跨国企业在为工厂及采购中心选址时，物流成本已经被认为是比较重要的考虑因素。因此，对于吸引外资、扩大出口，有效降低国际物流成本已经成为一个关键点。

(2) 现代国际物流促进国际贸易的发展。

国际物流是伴随着国际贸易的产生而产生的，但从诞生之日起，国际物流就没有停止过自身的独立发展，并且已经得到了不断的发展、壮大。国际物流的现代化发展对国际贸易的发展起到了重要的促进作用。随着现代国际物流一体化进程的不断推进，国际化的专业物流企业不断涌现，为其他跨国企业在专业细分、物流外包和降低物流成本方面提供了越来越多的选择。

(3) 高效的国际物流是国际贸易发展的保证。

在贸易环境日益激烈、产品生命周期日益缩短的情况下，企业不可能孤军奋战，只有通过供应商、生产商、贸易商、代理商的紧密合作，才能跟上瞬息万变的市场需求，在竞争中立于不败之地。而这些，都需要有一个高效、全面的物流和供应链系统作为支撑。

二、国际贸易的分类

(一) 按是否经由第三国划分

1. 直接贸易

直接贸易(Direct Trade)指在货物生产国将货物直接出口到消费国、消费国直接进口生产国的货物时两国之间发生的贸易，即由进、出口两国直接完成贸易，是没有第三国的中间商参与的贸易活动。

2. 间接贸易

间接贸易(Indirect Trade)是直接贸易的对称，是指商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的贸易活动。生产国是间接出口，消费国是间接进口，第三国是转口。

3. 转口贸易

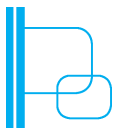
转口贸易又称中转贸易(Intermediary Trade)或再输出贸易(Re-Export Trade)，是指国际贸易中进出口货物的买卖不是在生产国与消费国之间直接进行的，而是通过第三国转手进行的贸易活动，这种贸易对中转国来说就是转口贸易。

转口贸易的经营方式大体上可分为两种：一是从生产国输入商品，然后由该国商人将商品销往商品的消费国；二是直接转口，即转口商仅参与商品的交易过程，但商品还是从生产国直接运往消费国。从事转口贸易的大多数是地理位置优越、运输便利、信息灵通、贸易限制少的国家或地区，如新加坡、中国香港等。

4. 过境贸易

过境贸易(Transit Trade)指甲国向乙国运送商品，由于地理位置的原因必须通过第三国。对第三国来说虽然没有直接参与此项交易，但商品要进出该国的国境或关境并经过海关统计，从而构成了该国进出口贸易的一部分。例如，A国经过B国国境向C国运送贸易商品，对于B国而言就是过境贸易。

过境贸易分为两种：一是直接过境贸易，指运输外国商品的船舶、火车、飞机等在进



入本国国境后并不卸货，而在海关等部门的监督下继续输往国外的贸易；二是间接过境贸易，指外国商品运到国境后，先存放在海关保税仓库，然后未经加工改制从海关保税仓库提出，再运出国境的贸易。过境贸易与转口贸易的区别：一是过境贸易中第三国不直接参与商品交易过程，转口贸易则须由转口商人来完成交易手续的办理；二是过境贸易通常只收取少量手续费，如印花税等，而转口贸易则以营利为目的，有一个正常的商业加价环节。

（二）按商品形态不同划分

1. 商品贸易

商品贸易（Commodity Trade）是指物质商品的进出口贸易活动。由于物质商品是看得见、摸得着的，因此商品贸易又被称为有形贸易（Visible Trade）。

2. 服务贸易

服务贸易（Service Trade）又称劳务贸易，是指国与国之间互相提供服务的经济交换活动，如金融服务、旅游服务、保险服务等。与有形贸易相对应，服务贸易又被称为无形贸易（Invisible Trade）。

货物贸易与服务贸易之间的紧密联系体现在两方面。一是货物贸易启动了服务贸易，而服务贸易又促进了货物贸易的发展。二是随着科学技术的发展及服务业水平的提高，服务已被“物质化”，并具备了可储存性，这种服务被称为物化服务。例如，计算机软件技术被“物化”到软盘中，购买软件技术的服务可通过购买软盘来进行。

货物贸易与服务贸易之间存在一个重要的区别：货物贸易要经过海关办理通关手续，从而显示在海关的贸易统计上；而服务贸易不经过海关，通常不显示在海关的贸易统计上。

（三）按清偿工具不同划分

1. 自由结汇贸易

自由结汇贸易（Free-Liquidation Trade）又称现汇结算贸易（Cash Settlement Trade），是指用国际货币进行商品或劳务价款结算的贸易方式。作为清偿手段的货币必须能在国际金融市场上自由兑换。常见的国际通用货币有美元、欧元、英镑、日元和瑞士法郎，我国港澳地区常用的货币是港元。

2. 易货贸易

易货贸易（Barter Trade）是指以经过计价的货物作为清偿工具的贸易活动，也称换货贸易或对销贸易。易货贸易大多是因贸易双方缺少外汇，不能利用现汇结算而产生的。

（四）按统计标准不同划分

1. 总贸易

总贸易（General Trade）是以货物经过国境作为统计进出口的标准。凡进入国境的商品一律被列为进口，称为总进口；凡离开国境的商品一律被列为出口，称为总出口。这意味着总贸易将过境贸易纳入了统计范围。采用总贸易体系统计进出口的国家和地区包括中国、日本、英国、美国、加拿大及澳大利亚等。

2. 专门贸易

专门贸易（Special Trade）是以货物经过关境作为统计进出口的标准。只有进入关境的

商品才被列为进口，称为专门进口；离开关境的商品则被列为出口，称为专门出口。这意味着专门贸易未将过境贸易纳入统计范围。采用专门贸易体系统计进出口的国家和地区有德国、法国、意大利、瑞士及奥地利等。

三、国际贸易方式

国际贸易方式指国际贸易中采用的各种方式。随着国际贸易的发展，国际贸易方式日趋多样化，除逐笔售定方式外，常见的还有包销、代理和寄售方式，以及拍卖、展卖、招标、期货交易与对销贸易等方式。本节重点介绍包销、代理和寄售这3种贸易方式。

（一）包销

1. 包销的含义

包销（Exclusive Sales）又称独家经销（Sole Distribution），指出口商（供货商）通过包销协议把某一种或某一类货物在某一个地区和一定期限内的独家专营权给予国外商人（进口商、包销商）的贸易方式。双方当事人通过包销协议建立起一种较为稳固的购销关系。供货人和包销人之间是一种买卖关系，即供货人是卖方，包销人是买方，货物由包销人购买、自行销售、自负盈亏，包销人承担货价涨跌及库存积压的风险。

包销协议是明确出口商和包销商之间的权利与义务的书面文件。独家专营权是指出口商在一定时期和一定地区内，只向包销人报价成交、销售某种货物，而包销人在此期间和在此地区内也不得购买他人的同样或类似的货物。

包销商品的范围不宜太大，一般为一类商品或几类商品，或同类商品中的几个品种或几个型号。包销数量或金额是指包销商承购货物的数量或金额，也指出口商供货的数量或金额，它对双方有同等的约束力。包销地区是指包销商进行销售的地理范围，通常有以下约定方法：确定一个国家或几个国家，或者确定一个国家中的几个城市或一个城市。包销期限即给予独家专营权的期限，通常规定为一年，最长不超过两年。

2. 包销的特点

包销方式的优点：有利于调动包销商经营的积极性，有利于利用包销商的销售渠道达到巩固和扩大市场的目的，有利于减少多头经营产生的自相竞争。

包销方式的缺点：如果出口商不适当地运用包销方式，可能使出口商的经营活动受到不利影响或者出现包而不销的情况；包销商还可能利用其垄断地位操纵价格和控制市场。

包销需要注意的事项：慎重选择包销商；适当规定包销商品的范围、地区及时间；在协议中应规定中止或索赔条款。

（二）代理

1. 代理的含义

国际贸易中的代理是指以委托人为一方，以接受委托的代理人为另一方达成代理协议，规定代理人在约定时间和地区内，以委托人的名义和资金从事业务活动，并由委托人直接负责由此而产生的后果的贸易方式。代理人同委托人之间不是买卖关系，而是代理关系；代理人不垫付资金、不承担风险和不负盈亏，只获取佣金。

代理协议也称代理合同, 是用以明确委托人和代理人之间权利与义务的法律文件。协议内容由双方当事人按照契约自由原则, 根据双方合意加以规定。常见的销售代理协议主要包括代理的商品和区域、代理人和委托人的权利与义务、佣金的支付等内容。

2. 代理的特点

代理人只能在委托人授权范围内从事业务活动; 代理人一般不以自己的名义与第三方签订合同; 代理人通常运用委托人的资金从事业务活动; 代理人不管交易过程中的盈亏, 只获取佣金; 代理人只介绍生意、招揽订单, 而不承担履行合同的责任。

(三) 寄售

1. 寄售的含义

寄售 (Consignment) 是指寄售人 (Consignor) 先将货物运往国外寄售地, 委托当地的代售人 (Consignee) 按照寄售协议规定的条件, 替寄售人销售, 在货物出售后, 由代售人向寄售人结算货款的一种贸易方式。寄售双方是一种委托关系, 而不是买卖关系; 代售人只能根据委托人的指示处置货物, 货物的所有权在寄售地出售之前仍属于委托人; 代售人不承担代售货物的一切费用和 risk, 仅为赚取佣金。

2. 寄售的特点

委托人先将货物运至目的地市场, 然后经代售人在寄售地向当地买主销售, 是典型的凭实物进行买卖的现货交易, 这样可以大大节省交易时间、减少风险和费用, 以及为买主提供便利; 对寄售人来说, 寄售有利于开拓市场和扩大销路; 代售人在寄售方式中不需要垫付资金, 也不承担 risk, 有利于调动客户的积极性; 对于寄售人来说, 承担的贸易 risk 较大, 资金周转期长, 收汇不够安全。

Mission
任务

2

掌握国际贸易术语

一、国际贸易术语概述

(一) 国际贸易术语的含义与作用

1. 国际贸易术语的含义

国际贸易术语 (Trade Terms) 又称贸易术语或价格条件 (Terms of Price)。它用一个简短的概念或英文缩写字母来表明商品的价格构成, 以及买卖双方在货物交接过程中有关责任、费用和 risk 的划分。例如, FOB (Free on Board, 装运港船上交货) 就是一种贸易术语。

在国际贸易中采用某种专门的贸易术语, 主要是为了确定交货条件, 即说明买卖双方在交接货物方面各自承担责任、费用和 risk 的划分。例如, 按照 FOB 条件成交与按照 DES

(按目的港船上交货)条件成交,由于交货条件不同,买卖双方各自承担的责任、费用和 risk 就有很大的区别。同时,贸易术语也可用来表示商品的价格构成因素,特别是货价中所包含的从属费用。由于其价格构成因素不同,所以成交价格应有所区别。不同的贸易术语表明买卖双方各自承担不同的责任、费用和 risk,而责任、费用和 risk 的大小又会影响到成交商品的价格。一般来说,凡使用出口国国内交货的各种贸易术语,卖方承担的责任、费用和 risk 都比较小,所以商品的售价就比较低;反之,凡使用进口国交货的各种贸易术语,卖方承担的责任、费用和 risk 都比较大,这些因素必然要反映到成交价格上,所以在进口国交货的价格就相对较高。

贸易术语就是在长期贸易实践的基础上来解决以上问题的,如下所述。

- (1) 卖方在什么地方、以何种方式交货? (Point of Delivery)
- (2) risk 在什么时候、什么地点转移? (Risks)
- (3) 由谁办理运输保险和通关过境的手续? (Procedures)
- (4) 由哪一方承担上述费用? (Costs)
- (5) 双方需要提交哪些单据? (Documents)

由此可见,贸易术语具有两重性:一方面表示交货条件,另一方面表示成交价格的构成因素。

2. 国际贸易术语的作用

贸易术语的作用主要表现在以下几个方面。

- (1) 有利于买卖双方洽商交易和订立合同。

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 risk。这样就简化了交易手续、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。

- (2) 有利于买卖双方核算价格和成本。

买卖双方在确定成交价格时,必须考虑采用的特定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核算。

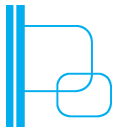
- (3) 有利于买卖双方解决合同争议。

买卖双方在商订合同时,如对合同条款考虑欠周,对某些事项未做规定,并由此产生争议,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贸易惯例,是买卖双方普遍遵循的行为准则。

(二) 国际货物贸易术语的产生及发展

国际贸易具有运输路程远、涉及面广、环节复杂、手续多、risk 大,以及大多不能当面清点和交接货物等特点。货物自卖方所在地运往买方所在地往往要经过长途运输、多次装卸和存储,其间必然会涉及以下问题。

- (1) 何时何地办理货物的交接?
- (2) 由谁租船、订舱和支付运费?
- (3) 由谁办理货运保险?
- (4) 由谁承担货运途中可能出现的各种 risk?



(5) 由谁办理进出口许可证及通关过境的手续？

(6) 买卖双方应交接哪些有关的单据？

为此，买卖双方在与洽谈价格时，一定要同时明确以上问题。在国际贸易实践中，逐渐归纳出一些贸易术语，简单、明确地便把这些责任义务划分清楚了。

比如，中方使用“FOB 青岛”术语出口一批货物，则中方负责办理出口许可证，负责将货物运到青岛港码头船舶吊钩可及之处，承担货物越过船舷之前的风险损失；买方则负责租船订舱、办理保险，承担货物越过船舷之后的风险损失，并负责卸货、办理进口手续等。由此可见，贸易术语大大简化了交易磋商的内容、缩短了成交的过程、节省了业务费用，对促进国际贸易的发展功不可没。

国际贸易术语是国际贸易发展到一定历史阶段的必然产物。它是伴随着国际贸易进程，在一定条件下才出现的，并将随着国际贸易的发展不断向前发展。在中世纪的国际商品交易中，海上贸易大多采用商人自己备船送货到国外出售的方式，或者采用商人到海外自行在当地采购货物后自己负责运回国内的方式。无论采用哪种方式，都由货主承担货物运输途中的全部风险、责任和相应的费用开支。这些贸易方式是当时的国际贸易条件相适应的，那时并不具备产生贸易术语的必备条件。直至 18 世纪末 19 世纪初，才出现了 FOB 术语。后来，随着科技的进步，以及通信、运输工具的发展，国际贸易条件发生了巨大变化，如轮船公司、保险公司和银行参与了国际贸易业务。到了 19 世纪中叶，以 CIF (Cost Insurance and Freight, 成本、保险费加运费) 为代表的凭单交货方式逐渐盛行，并成为国际贸易中较常用的方式，国际贸易术语也随之发展起来。可见，贸易术语是一定贸易历史条件下的产物，其经历了漫长的贸易实践的检验，最终为各国贸易界所认可并得到广泛应用。为避免某些商业团体、国际组织对某种贸易术语的理解或解释发生争议或纠纷，陆续出现了一些有关贸易术语的解释规则，这些解释规则被越来越多的国家和地区所接受及使用。

(三) 有关国际贸易术语的国际惯例

目前，有关国际贸易术语解释的、有较大影响的国际惯例有 3 种，如下所述。

1. 《1932 年华沙—牛津规则》

该规则是由国际法协会 (International Law Association) 所制定的。该协会于 1928 年在华沙举行会议，制定了关于 CIF 买卖合同的统一规则，共 22 条，称为《1928 年华沙规则》。后该规则经过 1930 年纽约会议、1931 年巴黎会议和 1932 年牛津会议修订为 21 条，定名为《1932 年华沙—牛津规则》(Warsaw -Oxford Rules 1932, 简称 W.O.Rules 1932)。该规则对 CIF 买卖合同的性质做了说明，并具体规定了在 CIF 合同中买卖双方所承担的费用、责任和风险。按照该规则，CIF 合同中的卖方所需承担的主要义务如下所述。

(1) 必须提供符合合同规定的货物，并按港口的习惯方式，在合同规定的时间或期限内，在装运港将货物装到船上 (Load the goods on board the vessel)，承担货物损坏或灭失的风险，直到货物装上船时为止。

(2) 必须根据货物的性质和预定航线或特定行业通用的条件，自负费用，订立合理的运输合同。该运输合同必须以“已装船”提单为证据。

(3) 必须自负费用，向一家信誉良好的保险商或保险公司取得一份海运保险单，作为

一项有效的、确实存在的保险合同的证明。除买卖合同特别规定外，该保险单必须按特定行业或预定航线上的惯例承保所有的风险，但不包括战争险；其保险金额按特定行业惯例予以确定，如无此惯例，则按 CIF 发票价值加预期利润的 10% 计算。

(4) 必须在货物装船后通知买方，说明船名、唛头和详尽细节。发出该通知的费用由买方负担。如买方未收到这种通知，或偶然遗漏发出通知，则买方无权拒收卖方提交的单据。

(5) 必须尽早发送单据，并有责任以各种适当的方式将单据提交或使其得以提交给买方。所谓“单据”，是指提单、发票和保险单，以及根据买卖合同卖方有责任取得并提交买方的附属于这些单据的其他单据。

根据《1932 年华沙—牛津规则》，CIF 合同买方的主要义务如下：在正当的单据被提交时，买方必须接受单据，并按买卖合同规定支付价款；买方有权享有检查单据的合理机会和做该项检查的合理时间，但在正当的单据被提交时，买方无权以没有机会检验货物为借口，拒绝接受这种单据，或拒绝按照买卖合同的规定支付价款。

2. 《1941 年美国对外贸易定义修正本》

1919 年，美国 9 个大商业团体制定了《美国出口报价及其缩写》(The U.S. Export Quotations and Abbreviations)。其后，因贸易习惯发生了很多变化，该定义在 1940 年举行的美国第二十七届全国对外贸易会议上进行了修订，并于 1941 年 7 月 31 日经美国商会、美国进口商协会和美国全国对外贸易协会所组成的联合委员会通过，被称为《1941 年美国对外贸易定义修正本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1941)。该修正本对 6 种贸易术语做了解释，这 6 种贸易术语分别为 Ex (Point of Origin, 产地交货)、FOB、FAS (Free Along Side, 装运港船边交货)、C&F (Cost and Freight, 成本加运费)、CIF、Ex Dock (Named Port of Importation, 目的港码头交货)。

《1941 年美国对外贸易定义修正本》在美洲国家有较大影响。由于它对贸易术语的解释，特别是对 FOB 术语的解释与其他国际惯例的解释有所不同，因此，我国外贸企业在与美洲国家进出口商进行交易时应特别注意。

3. 《国际贸易术语解释通则》

《国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms, 简称 INCOTERMS) 是国际商会 (International Chamber of Commerce, ICC) 为了统一对各种贸易术语的解释而制定的。最早的 INCOTERMS 产生于 1936 年，后来为适应国际贸易业务发展的需要，国际商会先后分别在 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年、1990 年、2000 年、2010 年和 2020 年进行了 8 次修改与补充，以使这些规则更契合当前国际贸易实践的发展。

国际商会自 20 世纪 20 年代初开始对重要的贸易术语做统一解释的研究，1936 年提出了一套解释贸易术语的具有国际性的统一规则，定名为 INCOTERMS 1936，其副标题为 International Rules for the Interpretation of Trade Terms，故译作《1936 年国际贸易术语解释通则》。

INCOTERMS 的历次修订主要是为了使其适应当代的商业实践。1980 年的修订是为了适应运输技术——集装箱运输和多式联合运输的发展；1990 年的修订是为了适应使用日

益广泛的电子数据交换 (Electronic Data Interchange, EDI); 2000 年的修订是为了适应国际货物贸易的发展。鉴于 INCOTERMS 在世界上已得到广泛的承认, 国际商会为巩固其在世界范围内的地位, 决定尽量避免改变。因此, 在 2000 年的修订中, 对 INCOTERMS 1990 版本的修改很少; 而在 2010 年的修订中, 除 D 组贸易术语外, 对 INCOTERMS 2000 版本的修改也很少。

国际商会在 2019 年 9 月正式公布了 INCOTERMS 2020。这是现行 INCOTERMS 自 2010 年生效以来进行的第一次修订。INCOTERMS 2020 已于 2020 年 1 月 1 日起生效。

小贴士

INCOTERMS 2000、2010 和 2020 修改之处, 以及 3 者的关系

1. INCOTERMS 2010 相较于 INCOTERMS 2000 的变化

INCOTERMS 2010 删去了 INCOTERMS 2000 中的 4 个术语: DAF (Delivered at Frontier, 边境交货)、DES (Delivered Ex Ship, 目的港船上交货)、DEQ (Delivered Ex Quay, 目的港码头交货)、DDU (Delivered Duty Unpaid, 未完税交货), 新增了 2 个术语: DAT (Delivered at Terminal, 在指定目的地或目的港的集散站交货)、DAP (Delivered at Place, 目的地交货), 即用 DAP 取代了 DAF、DES 和 DDU 这 3 个术语, 以及用 DAT 取代了 DEQ, 且扩展至适用于一切运输方式。

修订后的 INCOTERMS 2010 取消了“船舷”的概念, 卖方承担货物装上船为止的一切风险, 买方承担货物自装运港装上船后的一切风险, 并在 FAS、FOB、CFR 和 CIF 等术语中加入了货物在运输期间被多次买卖(连环贸易)的责任义务的划分。

2. INCOTERMS 2020 相较于 INCOTERMS 2010 的变化

在 FCA 术语中就提单问题引入了新的附加机制, 即在 FCA (Free Carrier, 货交承运人) 术语下添加已装船批注。INCOTERMS 2020 中的 FCA A6/B6 条款提供了一个新引入的附加选项: 交易双方可以同意, 买方将指示其承运人在将货物装上船前, 先向卖方签发并交付已装船提单, 然后由卖方向买方做出交单(通常是通过银行提交)。最后, 应当强调的是, 即使采用了这一机制, 卖方对买方也不承担运输合同条款的义务。

CIF 和 CIP 术语中的最低保险范围的规定有所不同。根据 INCOTERMS 2010, 在 CIF 和 CIP 这两种条件下, 卖方有义务提供与由英国伦敦保险业协会所制定的《伦敦保险协会货物保险条款》(Institute Cargo Clauses, I.C.C.) (A) 条款相对应的最低保险范围。这是一种基本的保险形式, 只包括明确界定的损害赔偿。而在 INCOTERMS 2020 中, CIF 术语继续要求卖方购买符合 I.C.C. (C) 条款要求的货物保险。但是, 在适用 CIP 术语的贸易中, 最低保险范围已经提高到 I.C.C. (A) 条款的要求(“一切险”, 不包括除外责任)。其背后的原因是, CIF 通常用于大宗商品, 而 CIP 通常用于制成品。

DAT (运输终端交货) 更改为 DPU (卸货地交货)。在 INCOTERMS 2020 中, DAT (运输终端交货) 指货物在指定港口或目的地的指定运输终端(包括港口)卸

货后即视为交货。INCOTERMS 2020 进行了两项更改。第一，条款的显示顺序调整了。在 INCOTERMS 2020 中，DAP 列在 DPU 之前；而在 INCOTERMS 2010 中，DAT 列在 DAP 之前。第二，规则名称也已从 DAT 更改为 DPU。这个变更旨在强调目标位置可以是任何位置，而不一定是在某个港口或空港 (Terminal)。

3. INCOTERMS 2000、INCOTERMS 2010 和 INCOTERMS 2020 之间的关系
INCOTERMS 新版本的修订和发布并不意味着之前更旧版本的失效，也不意味着旧版本的 INCOTERMS 不再适用。买卖双方完全可以在双方同意的情况下使用任意版本的贸易术语。

二、国际贸易术语解释

INCOTERMS 2020 共有 11 种贸易术语，按照所适用的运输方式划分为两大类，如表 3-1 所示。

表 3-1 2020 年国际贸易术语分类

适用于任一或多种运输方式的术语		适用海运和内河水运的术语	
EXW (Ex Works)	工厂交货	FAS (Free Alongside Ship)	装运港船边交货
FCA (Free Carrier)	货交承运人	FOB (Free on Board)	装运港船上交货
CPT (Carriage Paid To)	运费付至目的地	CFR (Cost and Freight)	成本加运费
CIP (Carriage and Insurance Paid to)	运费/保险费付至目的地	CIF (Cost Insurance and Freight)	成本、保险费加运费
DPU (Delivered at Place Unloaded)	目的地卸货后交货		
DAP (Delivered at Place)	目的地交货		
DDP (Delivered Duty Paid)	完税后交货		

INCOTERMS 2010 在长达 10 年的应用过程中逐渐为世界各国贸易界及法律界人士所接受和承认，而新修订的 INCOTERMS 2020 的具体使用规则和案例还有待实践的进一步检验，并且 INCOTERMS 2020 的出现并不意味着 INCOTERMS 2000 和 INCOTERMS 2010 不再适用。

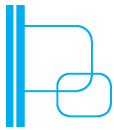
INCOTERMS 2020 是国际商会根据国际货物贸易的发展对 INCOTERMS 2010 的修订版，而且改动不大，因此以下各节以 INCOTERMS 2010 对国际贸易术语的解释为基础，并概要阐述 INCOTERMS 2020 的修改之处。

(一) 全能贸易术语

全能贸易术语是指适用于任一或多种运输方式的术语，包含 EXW、FCA、CPT、CIP，以及 INCOTERMS 2020 新命名的 DPU (旧称 DAT)、DAP 与 DDP 等 7 个术语。

1. EXW

EXW 即 EX Works (...named place) ——工厂交货 (.....指定地)，是指卖方在其所在场所 (工厂、工场、仓库等) 将货物置于买方处置之下时，即履行了交货义务。特别需要注意的是，卖方不承担将货物装上买方备妥的运输车辆或办理出口清关手续的责任，除非另有约定，买方承担自卖方所在地将货物运至预期目的地的全部费用和 risk。因此，这个术



语是卖方义务最小、买方义务最大（Minimum Obligation）的术语，也是唯一的一个由买方负责出口清关的术语。

如果买方要求卖方在发货时负责将货物装上收货车辆，并负担一切装货费用和 risk，则应在合同中用明确的词句做出规定。

本术语适用于任何运输方式。如买方不能直接或间接地办理出口手续，则不应使用本术语，而应使用 FCA 术语。

2. FCA

FCA 即 Free Carrier (...named place of delivery)——货交承运人(.....指定交货地点)，是指卖方只要将货物在合同规定的期限内，在指定地点交给由买方指定的承运人，并办理了出口报关手续，即完成了交货。这里的“承运人”指任何运输合同中承诺通过铁路、公路、空运、海运、内河运输或联合运输方式履行运输的人。

卖方的基本义务是在合同规定的日期或期限内，在指定装运港，将货物交给买方指定的承运人；办理出口清关手续；负责货物交给承运人之前的一切费用和 risk。买方的基本义务是按合同支付价款；办理进口清关手续；办理运输，支付运费；办理保险，支付保险费，负责货交承运人之后的一切费用和 risk。

人们在使用 FCA 术语时应注意以下几点。

第一，关于交货问题。

在 FCA 条件下，卖方在货交承运人时完成交货任务，买卖双方承担的风险也在此划分。但交货地点的选择会影响装卸货物的责任划分，主要区分是交货地点是否在卖方所在地。按照 INCOTERMS 2020 的规定，在 FCA 条件下，卖方交货的指定地点如为卖方货物所在地，则当货物被装上买方指定的承运人的运输工具时，交货完成；如指定的地点是在任何其他地点，则当货物在卖方运输工具上尚未卸货而交给买方指定的承运人处置时，交货即算完成。

第二，关于运输合同。

按照 INCOTERMS 2020 的规定，在 FCA 条件下，应由买方自付费用订立从指定地点承运货物的运输合同，并指定承运人。但 INCOTERMS 2020 又规定，当卖方被要求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，卖方也可以拒绝订立运输合同，如若拒绝，则应立即通知买方，以便买方另做安排。

第三，关于 FCA 术语下添加已装船提单。

国际商会在 INCOTERMS 2020 中对 FCA 规则进行修订时意识到了市场需求，同时注意到了 FCA 条款设想的交货点与船上提货单要求之间存在理论上的不一致。

为了解决这个问题，INCOTERMS 2020 中的 FCA A6/B6 条款提供了一个新引入的附加选项：交易双方可以同意，买方将指示其承运人在将货物装上船前，先向卖方签发并交付已装船提单，然后由卖方向买方做出交单（通常是通过银行提交）。最后，应当强调的是，即使采用了这一机制，卖方对买方也不承担运输合同条款的义务。

3. CPT

CPT 即 Carriage Paid to (...named place of destination) ——运费付至 (.....指定目的地), 是指当货物已被交给由卖方指定的承运人时, 卖方即完成了交货。交货后, 货物灭失或损坏的风险, 以及由于发生事件而引起的任何额外费用, 即从卖方转移至买方。但卖方必须支付将货物运至指定目的地所需的运费。

卖方的义务是订立将货物运往指定目的地的运输合同, 并支付有关运费; 负责按照合同规定的时间和地点, 将符合合同规定的货物交给承运人, 并及时通知买方; 办理货物出口清关; 承担货交第一承运人之前的一切风险和费用; 移交有关的货运单据或电子数据。

买方的义务是办理货物进口清关; 承担货交第一承运人之后的一切风险和费用; 接受货运单据、支付货款并收取货物。

使用 CPT 术语需要注意以下问题。

第一, 关于风险划分的界限问题。按照 CPT 术语成交的合同, 虽然卖方要负责订立从起运地到指定目的地的运输契约, 并支付运费, 但是卖方承担的风险并没有延伸至目的地。货物自交货地点至目的地的运输途中的风险由买方承担, 卖方只承担货物交给承运人控制之前的风险。在多式联运的情况下, 卖方承担的风险自货物交给第一承运人控制时即转移给买方。

第二, 关于责任和费用的划分问题。采用 CPT 术语时, 由卖方指定承运人, 自费订立运输合同, 将货物运往指定的目的地, 并支付正常运费。正常运费之外的其他有关费用, 一般由买方负担。卖方将货物交给承运人之后, 应向买方发出货物已交付的通知, 以便买方在目的地办理货运保险和受领货物。如果双方未能确定买方受领货物的具体地点, 则卖方可以在目的地选择最适合其要求的地点。

4. CIP

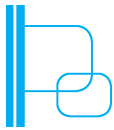
CIP 即 Carriage and Insurance Paid to (...named place of destination) ——运费、保险费付至 (.....指定目的地) 是指卖方除须承担在 CPT 术语下同样的义务外, 还须对货物在运输途中灭失或损坏的买方风险取得货物保险, 订立保险合同, 并支付保险费。

按 CIP 术语成交, 卖方除负有与 CPT 术语下相同的义务外, 还须办理货物在运输途中的保险, 即卖方除应订立运输合同和支付通常的运费外, 还应负责订立保险合同并支付保险费。卖方将货物交给指定的承运人, 即完成交货。

使用 CIP 术语应注意以下事项。

第一, 关于风险和保险问题。按 CIP 术语成交的合同, 卖方要负责办理货运保险, 并支付保险费, 但货物从交货地点运往目的地的运输途中的风险由买方承担。所以, 卖方的投保仍属于代办性质。这跟 CIF 术语下卖方的投保性质是相同的。在适用 CIP 术语的贸易中, 最低保险范围已经提高到 I.C.C. (A) 条款的要求, 即“一切险”, 不包括除外责任。

第二, 确定合理价格。与 FCA 相比, CIP 条件下卖方要承担较多的责任和费用。卖方要负责办理从交货地至目的地的运输, 承担有关运费; 办理货运保险, 并支付保险费。这些都反映在货价之中。所以, 卖方在对外报价时, 应考虑运输距离、保险险别, 以及各种运输方式和各类保险的收费情况, 并要预计运价和保险费的变动趋势等, 认真、仔细地核



算成本和价格。

5. DPU

DPU 即 Delivered at Place Unloaded (...named place of destination) ——卸货后交货（.....指定目的地）。该术语是由 INCOTERMS 2010 中的 DAT 修改而成的，指卖方在指定的目的地卸货后即完成交货。DPU 适用于铁路、公路、空运、海运、内河航运或者多式联运等任何形式的贸易运输方式。卖方承担将货物运至指定的目的地的运输风险和费用（除进口费用外）。

而 DAT 即 Delivered At Terminal (...named terminal at port or place of destination) ——运输终端交货（.....指定港口或目的地的运输终端）。卖方支付将货物运至指定港口或目的地的运输终端所发生的运费；在指定港口或目的地的运输终端将符合合同约定的货物从抵达的运输工具上卸下交给买方处置时即完成交货，买方承担在运输终端交货之后的一切风险和费用。

将 DAT 修改为 DPU 的主要原因是强调卸货地不一定是“终点站”。

DAP 与 DPU 的主要区别：DPU 条件下的卖方需要承担卸货费，而 DAP 条件下的卖方不需要承担卸货费；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，至于通关费则可协商；如果双方希望卖方办理进口清关、支付所有进口关税，并办理所有进口海关手续，则应当使用 DDP 术语。

6. DAP

DAP 即 Delivered At Place (...named place of destination) ——目的地交货（.....指定目的地）。该术语类似于 DAF、DES 和 DDU 术语，DAP 的交货地点既可以是两国边境的指定地点，也可以是目的港的船上，还可以是进口国内陆的某一地点。卖方的基本义务是在规定时间内将货物运到指定的交货地点，完成出口清关手续，并将货物置于买方的处置之下，即完成交货。

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，包括支付所有进口关税，则应该使用 DDP 术语。

7. DDP

DDP 即 Delivered Duty Paid (...named place of destination) ——完税后交货（.....指定目的地），是指卖方在指定的目的地办理进口清关手续，将在运输工具上把尚未卸下的货物交给买方，即完成交货。卖方须承担将货物运至目的地的一切风险和费用，办理进口清关手续，交纳进口税费。所以，DDP 术语是卖方承担责任、费用和风险最大的一种术语。DDP 术语适用于所有运输方式。

卖方在办理进口清关手续时，可以要求买方予以协助，买方应给予卖方一切协助，以取得进口所需的证件，但费用和 risk 仍由卖方负担。如果当事人希望由买方来承担货物进口的风险和费用，则应使用 DAP 术语。

（二）水运贸易术语

水运贸易术语是指适用于海运和内河水运的贸易术语，包含 FAS、FOB、CFR 和 CIF 4 个主要贸易术语。

1. FAS

FAS 即 Free Alongside Ship (...named port of shipment) ——装运港船边交货 (.....指定装运港), 是指卖方在指定的装运港码头或驳船上把货物交至船边, 即完成了交货。买方必须自该时刻起, 负担一切费用和货物灭失或损坏的一切风险。买卖双方负担的风险和费用均以船边为界。

如果买方所派的船只因故不能靠岸, 卖方则要负责用驳船将货物运至船边, 仍在船边交货, 但装船的责任和费用由买方来负担。

2. FOB

FOB 即 Free on Board (...named port of shipment) ——装运港船上交货 (.....指定装运港) 是指当货物在指定装运港越过船舷时, 卖方即完成了交货。指买方必须自该交货点起承担一切费用和货物灭失或损坏的风险。

卖方在指定装运港按合同规定日期或在规定期限内, 将货物装到买方指定的船上或通过“取得”已交付至船上货物的方式交货, 并及时通知买方承担货物在指定装运港交到船上之前的一切风险和费用; 自付费用取得出口许可或其他官方授权、货物出口所需的一切海关手续; 提交商业发票, 以及证明已按本规则履行交货义务的交货凭证或相等的电子信息, 协助买方取得运输凭证。

买方负责订立从指定装运港到目的港的运输合同, 并将船名、装船点, 以及 (在需要时) 其在约定期限内选择的交货时间向卖方发出充分通知; 承担货物在指定装运港交到船上之后的一切风险和费用; 自付费用取得进口许可或其他官方授权、办理货物进口和从他国过境运输所需的一切海关手续; 按合同约定收取货物、接受交货凭证, 支付价款。

使用 FOB 应注意如下问题。

(1) 使用 FOB 术语时, 卖方在装运港将货物装上船时完成交货, 而载货船舶由买方负责租船订舱, 所以买卖双方必须注意船货衔接问题。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。

(2) 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。

(3) 卖方装船后, 必须及时向买方发出装船通知, 以便买方及时办理投保手续。

(4) FOB 术语与 FCA 术语的异同。FOB 术语的价格构成模式与 FCA 术语类似, 其运费均为价外运费, 二者的合同性质都属于装运合同。它们主要的不同点如下: 一方面, FOB 以货物在装运港装上船为交货及风险分界点, 而 FCA 以货物在指定地点交给承运人为交货及风险分界点; 另一方面, FCA 术语适用于任何运输方式, 而 FOB 术语仅适用于海洋或内河运输。

3. CFR

CFR 即 Cost and Freight (...named port of destination) ——成本加运费 (.....指定目的港), 是指当货物在指定装运港越过船舷时, 卖方即完成了交货。卖方必须支付将货物运至

指定目的港所必需的费用和运费,但交货后货物灭失或损坏的风险,以及由于发生事件而引起的任何额外费用,自卖方转移至买方。CFR 术语要求卖方办理出口清关。

CFR 实际上就是在 FOB 的基础上,增加卖方安排运输并支付将货物运至指定目的港所必需的运费和其他费用,而买方就不需要承担 FOB 条件下的此项义务。

国际货运代理人应该注意的是,按 CFR 条件成交时,由卖方安排运输,由买方办理货运保险,如果卖方不及时发出装船通知,买方就无法及时办理货运保险,甚至有可能出现漏保货运保险的情况,因此卖方装船后务必及时向买方发出装船通知,否则,卖方应承担货物在运输途中的风险损失。

小贴士

CFR 的变形

按 CFR 术语成交的合同,如货物使用班轮运输,则运费由 CFR 合同中的卖方支付,在目的港的卸货费用实际上由卖方负担。大宗商品通常采用租船运输,如船方按不承担装卸费的条件出租船舶,则卸货费究竟由何方负担,买卖双方应在合同中订明。为了明确责任,可在 CFR 术语后加列表明卸货费由谁负担的具体条件,如下所述。

(1) CFR Liner Terms (CFR 班轮条件)。这是指卸货费按班轮办法处理,即买方不承担卸货费。

(2) CFR Landed (CFR 卸到岸上)。这是指由卖方负担卸货费,其中包括驳运费在内。

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

(4) CFR Ex Ship's Hold (CFR 舱底交货)。这是指货物运到目的港后,由买方自行启舱,并承担货物从舱底卸到码头的费用。

应当指出,在 CFR 术语后加的附加条件,主要是为了明确卸货费由何方负担的问题。INCOTERMS 2020 对术语后加列的附加条件不提供公认的解释,建议买卖双方通过合同条款加以规定。

4. CIF

CIF 即 Cost, Insurance and Freight (...named port of destination) ——成本、保险费加运费(.....指定目的港)是指当货物在指定装运港越过船舷时,卖方即完成了交货。卖方必须支付将货物运至指定目的港所必需的费用,但交货后货物灭失或损坏的风险,以及由于发生事件而引起的任何额外费用,自卖方转移至买方。然而,在 CIF 术语中,卖方还必须为货物在运输中灭失或损坏的买方风险取得海上保险。因此,卖方必须订立保险合同,并支付保险费。

CIF 术语要求卖方办理货物出口清关。

CIF 术语只适用于海运和内河运输,如果双方当事人不拟以越过船舷作为完成交货,则应采用 CIP 术语。

根据 INCOTERMS2020 的规定，CIF 合同中买卖双方的主要义务如下所述。

(1) 卖方的义务。

① 负责租船或订舱，支付货物从装运港到目的港的运费。

② 在合同规定的时间和装运港，将符合合同规定的货物装上船，并及时向买方发出装船通知。

③ 办理货物出口清关。

④ 办理货物运输保险，支付保险费。

⑤ 承担货物在指定装运港装上船前的一切风险和费用。

⑥ 移交有关的货运单据或电子数据。

(2) 买方的义务。

① 接收货运单据、支付货款并收取货物。

② 承担货物在装运港装上船后的一切风险和费用。

③ 办理货物进口清关手续。

使用 CIF 术语需要注意以下问题。

(1) 关于租船订舱的问题。INCOTERMS 2020 规定：卖方须按“通常的条件”(on usual terms)，经“惯驶的航线”(by the usual route)，用“通常用来运输该项合同货物那种类型的海轮”(in a seagoing vessel or inland waterway vessel appropriate of the type normally used for the transport of the goods of the contract description)。因此，买方一般无权提出关于限制船舶的国籍、船型、船龄，或者指定某船舶公司的要求。

(2) 关于保险问题。当合同未对保险事项做出明示时，卖方只需投保最低险别 (be required to obtain insurance only on minimum cover)，而且卖方办理的保险属于代办性质。但在买方有要求并承担费用的情况下，卖方可加保战争险、罢工险等特殊附加险别。同时，最低保险金额应为合同规定的价款加 10%，并应采用合同货币，即 CIF 价的 110%。

CIF 术语继续要求卖方购买符合 I.C.C. (C) 条款要求的货物保险。但是，在适用 CIP 术语的贸易中，最低保险范围已经提高到 I.C.C. (A) 条款的要求，即“一切险”，不包括除外责任。其背后的原因是，CIF 通常用于大宗商品，而 CIP 更常用于制成品。

(3) 关于象征性交货 (Symbolic Delivery) 问题。所谓象征性交货，是针对实际交货 (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。

小贴士

CIF 的变形

在国际贸易中，大宗商品的交易通常采用程租船运输，在多数情况下，船公司是不负担装卸费的。因此，在 CIF 条件下，买卖双方容易在卸货费由何方负担的问题上产生争议。为了明确责任，买卖双方应在合同中对卸货费由谁负担的问题做出

明确、具体的规定。如果买方不愿负担卸货费，在商订合同时，可要求在 CIF 术语后加列“Liner Terms”（班轮条件）或“Landed”（卸到岸上）或“Ex Tackle”（吊钩下交货）字样。如果卖方不愿负担卸货费，在商订合同时，则可要求在 CIF 术语后加列“Ex Ship's Hold”（舱底交货）字样。

上述 CIF 术语后加列各种附加条件，同 CFR 术语后加列各种附加条件一样，主要是为了明确卸货费由谁负担。

三、国际贸易术语的比较和选择

（一）FCA、CPT、CIP 与 FOB、CFR、CIF 的比较

通过上述贸易术语的介绍，从买卖双方有关责任及费用来看，FCA 与 FOB 较为相似、CPT 与 CFR 较为相似、CIP 与 CIF 较为相似，但实际上，它们的含义和实用性差别甚大，主要反映在以下几方面。

1. 运输方式不同

FOB、CFR、CIF 适用于海上货物运输，也就是港至港交接（也有例外）。而 FCA、CPT、CIP 贸易术语适用于目的地或内陆交货地点，也就是由港口向内陆延伸以满足集装箱货物国际多式联运的需要。

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，风险均已在装运港船上从卖方转移至买方。而 FCA、CPT、CIP 的交货地点须视不同的运输方式和不同的约定而定，既可以在卖方处由承运人提供的运输工具上，也可以在铁路、公路、航空、内河、海洋运输承运人或多式联运承运人的运输站或其他收货点。至于货物灭失或损坏的风险，则于卖方将货物交由承运人保管时，即自卖方转移至买方。

3. 货物运输区间不同

按照 FOB、CFR、CIF 术语，运输区间是“港到港”，即“装运港到目的港”，而按照 FCA、CPT、CIP 术语，运输区间往往是卖方内陆任何地点到买方内陆任何地点。因为运输区间扩大了，所以可以实行“门到门”交货。

4. 装卸费用负担不同

按照 FOB、CFR、CIF 术语，卖方承担货物到装运港船上为止的一切费用。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相同，因此，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。而按照 FCA、CPT、CIP 术语，如使用海洋运输，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问题和在 CPT、CIP 合同中的卸货费的负担问题均已明确。

5. 货物运输单据不同

在 FOB、CFR、CIF 贸易术语中，提单必须在货物实际装船后签发，即签发已装船提

单。而在 FCA、CPT、CIP 贸易术语中，由于货物交接地点的改变，货物交接并不意味着货物被装上了运输工具，而是意味着在收到货物后即可签发提单，该提单通常是待装提单。

6. 在保险的险别上

在 FOB、CFR、CIF 贸易术语中，买卖双方投保的险别和区段仅以海运为限。而在 FCA、CPT、CIP 贸易术语中，由于其货物交接地点向两端延伸，保险责任也有所扩展。当然，对于投保什么样的险别、责任范围、要否加保，买卖双方应另有说明。

(二) 选用贸易术语时应考虑的因素

1. 运输条件

买卖双方采用何种贸易术语，首先应考虑采用何种运输方式运送。在本身有足够的运输能力或安排运输无困难而且经济上又合算的情况下，可争取按由自身安排运输的条件成交，否则应酌情争取按由对方安排运输的条件成交。

2. 货源

国际贸易中的货物品种很多，不同类别的货物具有不同的特点，它们在运输方面有不同的要求，故安排运输的难易不同，运费开支大小也有差异。此外，成交量的大小，也直接涉及安排运输是否有困难和经济上是否合算的问题。

3. 运费

运费是货价构成因素之一，在选用贸易术语时，买卖双方应考虑货物经由路线的运费收取情况和运价变动趋势。一般来说，当运价看涨时，可以选用由对方安排运输的贸易术语成交，如因某种原因不能采用时，则应将运价上涨的风险考虑到货价中。

4. 运输途中的风险

在国际贸易中，货物一般要经过长途运输，且在运输途中可能会遇到各种自然灾害、意外事故等风险。因此，买卖双方在洽商交易时，必须根据不同时期、不同地区、不同运输路线和运输方式的风险情况，并结合购销意图来选用适当的贸易术语。

5. 进出口货物的清关手续

在国际贸易中，对于货物进出口的清关手续，有些国家规定只能由清关所在国的当事人安排或代为办理，有些国家则无此项限制。如果买方不能直接或间接办理出口清关手续，则不宜按 EXW 术语成交；如果卖方不能直接或间接办理进口手续，则不宜采用 DDP 术语。

6. 国外港口的装卸条件和港口习惯

各国的港口装卸条件不同，收费标准各异，港口的装卸作业习惯也有差别。对于装卸条件较差、装卸费用较高和习惯上须由买方承担装船费、卖方承担卸货费的港口，我方进口时应采用 FOB Stowed 或 FOB Trimmed 或 FOBST 贸易术语；出口时采用 CIF Ex Ship's hold 或 FOB Ex Ship's Hold 贸易术语。

7. 按实际需要，灵活掌握

选用贸易术语时，也要根据实际需要，做到灵活掌握。例如，有些国家为了支持本国保险事业的发展，规定在进口时须由本国办理保险。我方为了表示与其合作的意向，出口也可采用 FOB 或 CFR 贸易术语。又如，我方出口大宗商品时，国外买方为了争取到运费

和保险费的优惠，要求自行办理租船订舱和保险，为了发展双方贸易，也可采用 FOB 贸易术语。在进口贸易中，如进口货物的数量不大，也可采用 CIF 贸易术语。

Mission 任务

3

理解国际贸易合同中与国际货运代理相关的条款

一、国际贸易合同的订立

在订立国际贸易合同的过程中，买卖双方都可能向国际运输经营人与货运代理人咨询货物运输方面的问题，如运输方式、运输费用等。因此，国际货运代理人此时起到咨询顾问的作用，并能促进国际贸易合同的顺利订立。同时，国际货运代理人也应该了解国际贸易合同订立的过程。

所谓合同订立是指订约当事人就合同的主要条款达成合意。合同成立与合同订立之间有密切的联系，合同订立是缔约各方以成立合同为目的而相互接触、洽商的动态过程，是合同成立的前提；合同成立则是合同订立的静态结果，标志着合同的产生与存在。合同订立需要通过要约和承诺两个基本阶段。实践中，交易磋商有询盘、发盘、还盘和接受 4 个环节。

1. 询盘

询盘 (Inquiry) 是交易的一方为购买或销售货物而向对方提出的有关交易条件的询问。询盘通常由买方发出，发出询盘的目的既是探询价格和有关交易条件，也表示了一种交易愿望。但询盘也可以由卖方发出。

询盘的内容包括品质、规格、数量、包装、价格、装运及索取样品等。询盘多数用于询问价格，因此业务上常把询盘称作询价。由于询盘人的地位不同，询盘可分为两种：买方询盘，也称“邀请发盘”；卖方询盘，也称邀请递盘。

2. 发盘

发盘 (Offer) 又称发价、报盘、报价，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。发出发盘的一方被称为发盘人或发价人，收到发盘的一方则被称为受盘人或被发价人。

发盘可以在收到询盘后发出，也可以直接发出。发盘可由卖方发出，称为售货发盘 (Selling Offer)；也可由买方发出，称为购货发盘 (Buying Offer) 或递盘。

3. 还盘

还盘 (Counter Offer) 又称还价，是指受盘人对发盘条件不完全同意，而对原发盘提出修改的表示。还盘既是受盘人对发盘的拒绝，也是受盘人以发盘人的地位所提出的新发盘。一方的发盘经对方还盘以后即失去效力。

4. 接受

接受 (Acceptance)，法律上称之为承诺。它是指受盘人在接到对方的发盘或还盘后，

同意对方提出的条件，愿意与对方达成交易，并且及时以声明的方式或某些行为表示出来。

接受和发盘一样，既属于商业行为，又属于法律行为。

二、国际贸易合同中的相关条款

国际贸易合同中有一些条款与货运代理业务关系密切，如运输条款；还有一些条款需要国际货运代理企业予以关注，如数量条款。国际贸易合同中的相关条款如下所述。

1. 商品的名称

在国际贸易中，看货成交的情况较少，买卖双方一般凭借对买卖的商品做必要的描述来确定交易的标的。买卖合同中的标的物条款一般比较简单，通常都是在“商品名称”或“品名”(Name of Commodity)的标题下，列明缔约双方同意买卖的商品名称，故又称之为“品名条款”。

2. 商品的品质

商品的品质，是指商品的自然属性，即使用价值，在合同中往往用商品物理的、化学的、生物的构造、成分、性能和外形来说明。商品品质的好坏同商品的价值直接联系在一起，因此“按质论价、优质优价”，以及正确地规定商品的品质条件是十分重要的。

(1) 凭样品买卖。凭样品买卖是按货物样品确定买卖标的物的买卖，出卖人交付的货物应当与当事人保留的样品具有相同的品质。凭样品买卖，多适用于农产品，或者易于用肉眼观察的商品。由于科学技术日益发达，对商品检验的方法日臻完善，目前，在国际贸易中采用凭样品买卖的商品日益减少，有些商品虽然目前还需要凭样品买卖，但多数与凭文字说明的方法结合使用。

(2) 凭规格买卖。凭规格买卖就是在交易过程中根据用文字说明的商品外形和内在某些特征来确定商品的品质，从而进行的买卖。商品的外形特征包括大小、长短、精细、杂净等指标，商品的内在特征包括化学成分、物理性能等。这些特征可以用肉眼来观察或用其他科学检验方法测定。在国际贸易中，凭规格买卖最为普遍，一般来说，此方法也较简便、准确。例如，硼砂纯度 98%以上；安哥拉兔毛 95%以上。

(3) 凭标准买卖。在国际贸易中，有不少商品是凭标准买卖的。这种“标准”一般有两种：一种是国家标准，另一种是习惯标准。这两种买卖，都被称为凭标准买卖。凭标准买卖严格说来也是凭规格买卖，不过其需要引用现成的统一标准来加以说明。

(4) 凭商标或牌号买卖。在国际贸易中，部分商品的品质是以商标或牌号来表示的。这是由于有商标或牌号的商 品，其商标或牌号能代表一定的品质，采用固定的配料、制作方法、包装材料和方 法。生产者或经销人为了维护自己的信誉与销路，一般都会注意保持产品质量的稳定性，经过长期的销售，其品质已为国际市场所熟悉。因此对于这类商品，凭样品或标准买卖已非必要，一般凭商标或牌号进行买卖，如梅林罐头、中华牌香烟等。凭牌号买卖的商品往往还可以同凭规格买卖方式结合起来使用，除商品牌号外，对其主要规格也要做文字说明，如天坛牌菠萝 48×500g、帆船牌松香 W 级。同时，凭牌号买卖，交货时除牌号必须符合要求外，其品质性能不能具有妨碍商品销售的严重缺点。

3. 商品的数量

商品的数量条件一般应包括规定的数量的方法、衡量单位的选定、交货数量的标准和

解决交货数量溢短的方法。

(1) 规定数量的方法。确定任何一笔商品的交易数量通常有两种方法：一是定量法，二是约量法。定量法是指在交易或合同中明确一定单位的确切数量。这个数量表示卖方必须按量交货、不得多交或少交，否则视为违约。此种方法适用于价值较高的和易于精确衡量的商品，或者按包装单位和个数单位交货的商品。约量法是指在规定的交货数量前加上“约”字，这表示成交的数量是一个概数，卖方有权多交或少交百分之几，如有的卖方在合同中明确可以多交或少交5%，这种方法的使用也较为广泛。

(2) 确定交货数量的依据。国际贸易合同中除确定一定单位的数量外，还必须确定交货数量的依据。首先，应确定是装船数量还是到岸数量。装船数量是指以货物在装运时衡量的数量为双方交接的依据，至于货物装上运载工具后，在途中发生的短少及其他短少情况，卖方不负责任。到岸数量是指以货物运抵指定目的地时的数量为双方交接的依据，至于货物在途中的耗损和有关短少（除规定的免赔额外）由卖方承担。从上述的含义来看，目前由于保险及海运事业的发展与完善，一方面货运数量短少的情况也相对地减少，另一方面保险公司和船公司对一定情况下的数量短少会相应承担一部分责任，因此在目前的国际贸易中，买卖双方一般是按装运数量来进行买卖的。

(3) 解决交货数量溢短的方法。在国际贸易中，履行合同时经常发生实际交货数量与合同成交数量不符的现象，其原因如下所述。

- ① 因包装不善而发生破损渗漏。
- ② 因自然条件的影响而发生损耗或溢短。
- ③ 因运输工具载量的限制而发生溢短。

解决上述原因造成的交货数量的溢短，大致有以下几种方法。

① 规定伸缩幅度：对合同交货数量规定的伸缩幅度，即卖方在规定幅度内可以多交或少交，不算违约。

② 规定免赔限度：装运数量和到岸数量不一样，当这个差额在免赔限度以内时，就可免除卖方的赔偿责任。

③ 有的在数量前加上“约”字，表示合同数只是一个概数，卖方可以多交或少交一定数量的货物。

4. 货物包装

(1) 包装种类。目前我国出口商品多为包装货，也有部分为裸装货和散装货。裸装货是指某些商品在制造过程中已按一定的重量、大小、式样进行生产，其产品在形态上自成件数，比较规格化、标准化，如锡锭、铝锭等。另外，有些商品虽然本身不能自成件数，但只要稍加捆扎，在形态上也能成为件数，如各种规格的钢材、管材等。散装货是指货物根本不进行任何包装，本身在形态上也不自成件数，一般用专供装载某种类型商品的运载工具装载，如散装的谷物、豆类、石油等。

商品的运输包装从包装材料的质地来看可分为3种：软包装，如纸、包等；半软性包装，如篮、篓、筐、箩等；硬性包装，如桶、罐、箱等。合同中关于包装种类的规定涉及商品的价格、成本的计算，以及双方的责任，因此在洽谈包装条件时，买卖双方应通过谈判

和签订合同明确包装的外形和材料、包装的方法，以及是否需要衬垫物等。

(2) 包装的标志。包装标志又称唛头，是指包装外部所绘制的记号。这些记号主要是为了满足运输与交接的需要，以便出售人、托运人、承运人和收货人在托运、储存、调配、搬运过程中辨别货物，比较顺利地、安全完好地将货物运抵目的地。

唛头应易于辨认，其文字部分主要是分布在几何图形四周或空位，通常注明下列内容：收货人或发货人名称、目的地、合同号、包装件号。一般来说，合同号或发货人名称位于图形下方，件数位于目的地的下方。除此之外，对货物在运输过程中应注意的事项也应在包装上标示出来。例如，易燃品、易爆品、防雨、防火、有毒物品、不能倒置等。有些交易根据进口商的要求，唛头的基本内容需要附加其他内容，如商品的出产地或出产国别、发货港、货物名称及规格、许可证等。例如，有些国家规定进口货物的唛头必须刷注许可证号等，否则海关不予查验、放行。这些内容视交易的具体情况，由双方洽谈确定，达成协议的就应在合同内明确反映出来。

在国际贸易中，包装一般由卖方供应，其费用也一般计算在价格内，不另外收取，但在个别情况下也有例外。

5. 商品的价格

贸易合同中的价格条款一般包括两项内容，即单价和总值。单价由4个部分组成，即计量单位、单位价格金额、计价货币和价格术语。例如，“每打200美元CIF旧金山”。总值是单价和数量的乘积即一批货物的总价。运输成本等因素影响着商品价格的确定。

(1) 佣金与折扣。

在价格条款中，有时会有佣金或折扣的规定。

① 佣金。

佣金(Commission)，是代理人或经纪人为委托人进行交易而收取的报酬。在国际货物买卖中，往往表现为出口商付给销售代理人、进口商付给购买代理人的酬金。

在价格条款中，对于佣金可以有不同的规定办法。通常在规定具体价格时，用文字明示佣金率，如“每公吨CIF新加坡85美元，佣金2%”(Per M/T US\$85 CIFC2% Singapore)。有时，买卖双方洽谈交易时，对佣金的给予虽已达成协议，却约定不在合同中表示出来。在这种情况下价格条款中，只订明单价，佣金或折扣由一方当事人按约定另付。这种不明示的佣金，俗称“暗佣”。

关于佣金的计算方法有多种，其关键是如何确定计算佣金的基数。有的佣金是按总成交额计算的，有的佣金是按纯收入计算的，这需要在佣金合同中加以约定。其计算公式如下：

$$\text{单位货物佣金额} = \text{含佣价} \times \text{佣金率}$$

$$\text{净价} = \text{含佣价} - \text{单位货物佣金额}$$

上述公式也可写成：

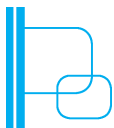
$$\text{净价} = \text{含佣价} \times (1 - \text{佣金率})$$

假如已知净价，则含佣价的计算公式应为

$$\text{含佣价} = \text{净价} / (1 - \text{佣金率})$$

② 折扣。

折扣(Discount/Allowance)是卖方给予买方的价格减让。国际贸易中所使用的折扣种



类较多，除一般折扣外，还有为扩大销售而使用的数量折扣，以及为特殊目的而给予的特别折扣等。

在价格条款中，对于折扣的规定办法，通常是在规定具体价格时，用文字明示折扣率，如“每公吨 35 美元 FOB 上海，折扣 2%”（Per M/T US\$35 FOBD2% Shanghai）。折扣通常是以成交额或发票金额为基础计算出来的，其计算方法如下：

$$\text{单位货物折扣额} = \text{原价（或含折扣价）} \times \text{折扣率}$$

$$\text{卖方实际净收入} = \text{原价} - \text{单位货物折扣额}$$

例如，某公司以“每公吨 520 美元 CIF 香港，含折扣 2%”的价格对外出口一批货物，那么，该公司每公吨扣除折扣的净收入 = $520 \times (1 - 2\%) = 509.6$ （美元）。

（2）主要贸易术语的价格换算。

在国际贸易业务中，买卖双方在外商交易时，经常会出现一方当事人以某种贸易术语报价后，另一方当事人不同意而要求用其他的贸易术语进行改报的情况，这就涉及价格换算问题。以下是国际贸易中最常见的几种贸易术语（FOB、CFR、CIF、FCA、CPT 和 CIP）的换算方法：

① FOB 价换算为其他价。

$$\text{CFR 价} = \text{FOB 价} + \text{国外运费}$$

$$\text{CIF 价} = (\text{FOB 价} + \text{国外运费}) / (1 - \text{投保加成} \times \text{保险费率})$$

② CFR 价换算为其他价。

$$\text{FOB 价} = \text{CFR 价} - \text{国外运费}$$

$$\text{CIF 价} = \text{CFR 价} / (1 - \text{投保加成} \times \text{保险费率})$$

③ CIF 价换算为其他价。

$$\begin{aligned} \text{FOB 价} &= \text{CIF 价} \times (1 - \text{投保加成} \times \text{保险费率}) - \text{国外运费} \\ \text{CFR 价} &= \text{CIF 价} \times (1 - \text{投保加成} \times \text{保险费率}) \end{aligned}$$

④ FCA 价换算为其他价。

$$\text{CPT 价} = \text{FCA 价} + \text{国外运费}$$

$$\text{CIP 价} = (\text{FCA 价} + \text{国外运费}) / (1 - \text{保险加成} \times \text{保险费率})$$

⑤ CPT 价换算为其他价。

$$\text{FCA 价} = \text{CPT 价} - \text{国外运费}$$

$$\text{CIP 价} = \text{CPT 价} / (1 - \text{保险加成} \times \text{保险费率})$$

⑥ CIP 价换算为其他价。

$$\begin{aligned} \text{FCA 价} &= \text{CIP 价} \times (1 - \text{保险加成} \times \text{保险费率}) - \text{国外运费} \\ \text{CPT 价} &= \text{CIP 价} \times (1 - \text{保险加成} \times \text{保险费率}) \end{aligned}$$

6. 装运期限

在谈判和签订装运条件时，一般考虑以下内容。

（1）装运期限的规定。

装运期限是买卖合同的重要内容之一。在国际贸易中，由于双方各处一地，往往远隔重洋，因此卖方很难控制确切的交货时间，习惯上把货物装运的时间，即把货物装到出口

船上或其他运输工具上作为卖方的交货时间。

装运期限规定的方法一般有以下几种。

① 规定明确的装运期限。

- a. 规定不得迟于×月×日装运或者×月×日前装运；
- b. 规定于×月或在几个月内装运；
- c. 规定于信用证开立后若干天内装运。

由于这一类方法明确表示了双方的责任，被采用的也比较多。

② 具体规定装船期限。

- a. 装运或即期装运，通常解释为合同生效两周内装运；
- b. 尽速装运，实践中使用较少。

(2) 装卸港口的规定。

合同中对装卸港口的规定方法有多种：有的规定具体的港口名称，有的经双方同意对具体港口名称不做规定；既可以规定一个范围，也可以规定两个及以上的范围，并在一定时间内确定最后卸货港。

(3) 装运方式。

双方除明确运输方式（海运、铁路、空运或邮包）外，还须明确下列问题。

① 能否转运的问题。货物由出口装运地原船、原车一次运至进口国称为直运，而中途须经转船、转车运输则称为转运。货物经中途辗转，不仅费用会增加，交货时间也会延长，而且会增加货物损伤或意外损失的可能性，因此买卖双方谈判中应明确能否允许货物中转。

② 分批装运问题。成交的商品，有的是一次交货的，有的是分批交货的。如果属于分批交货的情况，则装运条件中必须明确分批装运和分批付款的密切联系。从卖方的立场来讲，交货必须收回价款。因此，在分批装运的情况下要求买方分批付款，即按每批装运的实际货值付给价款，但为了明确责任，应在合同中加以规定。

③ 特殊装运要求。由于货物的性质不同，在装运方式上有特殊要求。例如，易腐的货物应装载在冷藏舱内，或要求装在船舶水线之下，有些货物要求装载于远离锅炉的货舱内，有些货物要求不得装载于舱面上等。这些特殊的装运要求，应事先明确，并在合同中加以规定。

④ 装运通知。在国际贸易合同中，一般都有“装运通知”的规定。从卖方来看，在货物装运完毕后发出装运通知是自己应尽的义务之一，其目的是便于买方掌握货物的装运情况，以便安排接运、转运、销售或生产等多项工作。而从买方来看，由于装运地和目的地往往相隔很远，买方迫切需要了解货物的装运情况，特别是在由买方负责投保的情况下，买方只有在了解船舶、开航日期和确切数量后才能向保险公司投保，因此装运通知就成为装运条件的重要内容之一。装运通知的内容一般包括合同号、货物名称、数量、金额、船名、开航日期、预计到达日期等。在洽谈和签订装运条件时，装运时间问题是需要重点关注的问题，它关系到能否按时、按质、按量对外执行交货任务。同时，装运时间掌握得好坏，也将影响价格的高低和成交额的大小。

案例 1:

如何应深刻理解贸易术语的责任与费用划分

2002年11月8日,我国甲国贸股份有限公司与韩国乙株式会社签订出口各式夹克衫贸易合同,贸易术语为FOB。合同规定,付款方式为信用证,乙株式会社指定由韩国丙综合株式会社将该批货物从中国上海出运至韩国釜山,丙综合株式会社为此签发了以甲国贸股份有限公司为托运人的正本提单。托运人为甲国贸股份有限公司,通知方为丁股份有限公司,收货人为根据某银行指示。由于韩国乙株式会社一直没有付款买单,甲国贸股份有限公司现仍持有上述提单正本。经调查,涉案货物运抵目的港后,已由前述提单通知人以银行保函形式未凭正本提单向丙综合株式会社提取,即涉案货物已由丙综合株式会社在目的港未收回正本提单即向他人进行了交付。据此,2003年10月8日,甲国贸股份有限公司诉至我国海事法院,请求判令被告赔偿相应经济损失5.9598万美元及该款自2002年11月起的利息损失。

2004年6月25日,法院经审理后认为,本案是一起具有涉外因素的海上货物运输合同纠纷。本案原、被告双方在诉讼过程中均未主张适用外国法,同时争议双方均引用中国法律支持自己的诉辩主张,由此可视为纠纷诉至法院后争议双方已选择适用中国法律。此外,本案涉及的运输合同起运地、提单签发地均在我国境内,因此我国与本案争议具有密切的联系,根据国际私法中的最密切联系原则,本案也可以适用中国法律。综上所述,法院决定适用中国法律界定争议双方的权利和义务。

本案证据表明涉案货物正本提单项下货物已由通知人提供银行保函而未提交正本提单向被告提取货物,据此,被告的行为违反了海上货物运输合同中承运人应凭正本提单交付货物的航运惯例,理应就此向原告承担相应的赔偿责任。依照《海商法》第七十一条、第二百六十九条,《中华人民共和国民事诉讼法》第六十四条第一款的规定,判决如下:丙综合会社向我国甲国贸公司赔偿货款损失5.9598万美元及利息损失。

此外,依据被告乙株式会社提交的公司证明,其是一家从事国际货运代理业务的境外企业,但由于被告在本案中出具自己的提单承载涉案货物,因此其实际充当了无船承运人的角色。根据《中华人民共和国国际海运条例》第七条、第八百二十六条,以及《交通部关于实施〈中华人民共和国国际海运条例〉的公告》第一条、第三条的相关规定,其无权未经许可自行在我国境内签发提单从事无船承运人业务。鉴于被告的前述违法经营行为,在其向本案原告承担相应的经济损失赔偿责任的同时,应依法由我国相关职能部门对其擅自在我国境内签发提单从事无船承运人业务的行为予以查处。

案例分析:

在使用FOB术语时应注意以下几方面。

(1) FOB术语适用于水上运输方式。按这一贸易术语成交,卖方要在合同规定的装运港和期限内,将货物装上买方指派的船只,完成交货义务,并及时通知买方。货物在装船时越过船舷,风险即由卖方转移至买方。

(2) 在 FOB 条件下, 买方负责租船订舱, 支付运费, 并将船期、船名及时通知卖方。货物在装运港越过船舷后的其他责任、费用也都由买方承担, 包括获取进口许可证或其他官方证件, 以及办理货物入境的手续和费用。

(3) 在 FOB 条件下, 卖方要承担风险和费用, 负责领取出口许可证或其他官方证件和办理出口手续。另外, 卖方还要自费提供己方已按规定完成交货义务的证件。在买方要求并由其承担风险和费用的情况下, 卖方可给予协助以取得提单或其他运输单据。

出口企业为规避 FOB 合同下被无单放货的风险, 货主要尽量做到以下几点。

(1) 签订出口合同时, 应尽量签订 CIF 或 CFR 条款, 力拒 FOB 条款, 避免外商指定船公司、境外货运代理或无船承运人安排运输, 由我方掌握安排运输的主动权; 签约前应注意掌握外商的资信等情况。

(2) 如果外商坚持选择 FOB 条款并指定船公司、境外货运代理或无船承运人安排运输, 可接受知名的船公司, 尽量避免接受指定的境外货运代理企业或无船承运人。如外商仍坚持指定境外货运代理企业或无船承运人, 为不影响出口, 我方必须严格按程序操作, 对指定的境外货运代理企业或无船承运人的信誉要进行严格的调查, 了解是否有我国合法代理人向交通运输部办理无船承运人资格的手续, 同时货主应要求我国的货运代理企业或无船承运人出具保函, 承诺被指定境外货运代理企业或无船承运人安排运输的货物到达目的港后必须凭信用证项下银行流转的正本提单放货, 否则要承担无单放货的赔偿责任。只有这样, 一旦出现无单放货, 才能有依据进行索赔。但我方不能接受未经我国有关部门批准在华经营货运代理业务的货运代理企业或境外货运代理企业及资信情况不明的公司签发提单和安排运输。尤其需要注意的是, 在 FOB 条款下, 卖方以交出装船单证证明完成交货义务并取得货款, 买方以付款取得装船单证实现提货的权利。

(3) 境外货运代理提单必须委托经我国有关部门批准的货运代理企业签发, 货主可要求代理签发提单的货运代理企业出具在目的港凭正本提单放货保函。在海运实务中, 在提单尚未收到、货物已送至承运人指定或委托的装运港代理仓库的情况下, 出口企业可要求其根据卖方的指令装船并出具保函的做法较为普遍。出口企业必须明确, 在 FOB 合同中, 运输由买方负责, 即承运人由买方指定, 故将货物送到承运人的装运港代理处就是将货物向买方交付。

(4) 在 FOB 价格条款下, 出口企业应力拒信用证条款中的“客户检验证书”等软条款 (Soft Clause), 该条款是信用证交易的特别条款, 是银行承兑或垫付货款的前提条款。如果外商坚持使用“客户检验证书”, 则出口企业可接受。但在发货前, 出口企业应将“客户检验证书”的印鉴与外商在银行预留印鉴相比对, 印鉴比对不一致必须拒绝发货。

(5) 外商资信不明的, 即使先前双方有贸易来往, 在 FOB 贸易条款下, 出口企业应尽可能在结汇成功后继续分批出口。尽量避免结汇未成而多次集中出口。出口企业的外贸人员需要强化信用证贸易和海上货物运输的实务操作能力。

出口企业应熟悉 FOB 条款。FOB 价格条款决定贸易合同的性质。在 FOB 价格条款下, 卖方负责在贸易合同规定的期限和装运港将货物装上买方指定的船舶并通

知买方;负责货物越过船舷前的一切费用和 risk;负责办理货物出口手续并取得相应文件;负责提供相关的装运单据。买方负责订舱、租船和支付运费;将船名、船期及时通知卖方;承担货物越过船舷前的一切费用、风险和投保及费用;负责货物进口和收货手续;接收装运单据并按合同支付货款。若采用 FOB 条款,中小企业应严格依照现行的 INCOTERMS 对 FOB 条款的规定和解释签订贸易合同,谨防落入 FOB 陷阱。

案例 2:

使用贸易术语不当致损案

某出口公司于 1997 年 12 月向日本出口 30 吨甘草膏,每吨 40 箱,共 1200 箱,每吨售价为 1800 美元,FOB 新港,共 54 000 美元,即期信用证 (Sight L/C),装运期为 12 月 25 日之前,货物必须装集装箱。该出口公司在天津设有办事处,于 12 月上旬将货物运到天津,由天津办事处负责订箱装船。不料,货物在天津存仓后的第三天,仓库于午夜时着火。当时风大火烈,抢救不及,1200 箱甘草膏全部被焚。天津办事处立即通知内地公司总部并要求尽快补发 30 吨,否则无法按期交货。结果该出口公司因货源不济,只能要求日商将信用证的有效期和装运期各延长 15 天。

案例分析:

通过此案,我们应吸取如下教训。

(1) 我国一些进出口公司的业务员长期以来不管采用何种运输方式,对外洽谈业务或报盘仍习惯用 FOB、CFR、CIF 3 种贸易术语。但在滚装运输、集装箱运输的情况下,船舷无实际意义时应尽量改用 FCA、CPT 和 CIP 3 种贸易术语。通过此案不难看到,如果外销员不更新知识、不会使用合适的贸易术语,是会造成损失的。可见,学习和掌握 INCOTERMS 特别是运用适用于任何运输方式的 FCA、CPT、CIP 贸易术语的必要性和重要性。

(2) 该出口公司所在地正处在铁路交通的干线上,外运公司和中远公司在该市都设有集装箱中转站,既可接受拼箱托运也可接受整箱托运。假如此案中该出口公司当初采用 FCA × × × (该市名称) 对外成交,在当地将 1200 箱甘草膏交给中转站,或者在自装集装箱后将重箱 (指集装箱整箱) 交给中转站,不仅可以将风险转移给买方,而且凭当地承运人 (亦即中转站) 签发的货运单据即可在当地银行办理议付结汇。而该出口公司偏要舍近求远、自担风险,先将货物运往天津,再装集装箱出口,这不仅加大了自身风险,而且推迟了收汇。

(3) 随着国内外集装箱运输越来越发达、货运量越来越大,内地省市的出口单位应尽量利用设在当地的一些集装箱网点提供的货运服务,改变过去传统的做法,即在沿海港口设办事处,互相通过办事处办理货物出口。这种做法不仅会增加自身风险,而且费用较高,增加了出口商品的成本,降低了公司的效益。

思政园地

本章重点学习与国际货运代理相关的国际贸易基础知识，教师可以将相关术语的商业操作内含和案例相结合，使学生深刻理解其法律含义，引导学生树立踏实严谨的工作理念、形成诚实守信的工作作风。



学习小结

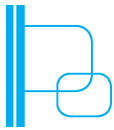
本项目对国际贸易与国际货运代理的关系、国际贸易的分类和国际贸易方式做了介绍；讲解了国际贸易术语的含义与作用、产生及发展，以及有关国际贸易术语的国际贸易惯例，对主要的国际贸易术语进行了阐释，并对国际贸易术语的比较和选择进行了说明，最后对国际贸易合同中与货运代理相关的条款进行了介绍。



课后练习

一、单选题

- 下列术语中卖方不负责办理出口手续及支付相关费用的是（ ）。
A. FCA B. FAS C. FOB D. EXW
- 象征性交货意指卖方的交货义务是（ ）。
A. 不交货 B. 既交单又实际性交货
C. 凭单交货 D. 实际性交货
- CIF Ex Ship's Hold 属于（ ）。
A. 内陆交货类 B. 装运港船上交货类
C. 目的港交货类 D. 目的地交货类
- 我方出口大宗商品，按 CIF 新加坡术语成交，合同规定采用租船运输，如我方不想负担卸货费用，则应采用的贸易术语变形是（ ）。
A. CIF Liner Terms Singapore B. CIF Landed Singapore
C. CIF Ex Ship's Hold Singapore D. CIF Ex Tackle Singapore
- 在以 CIF 和 CFR 术语成交的条件下，货物运输保险分别由卖方和买方办理，运输途中货物灭失和损坏的风险（ ）。
A. 前者由卖方负担，后者由买方负担 B. 均由卖方负担
C. 前者由买方负担，后者由卖方负担 D. 均由买方负担
- 下列贸易术语中，可能属于空运方式的是（ ）。
A. FOB B. CIF C. FAS D. CIP
- 采用 CPT 术语，如双方未能确定交接货物的具体地点，则最后货物的交接地点应由（ ）确定。
A. 买方 B. 卖方 C. 承运人 D. 双方另行协商



二、多项选择题

1. 若买卖双方以 CFR 卸至岸上术语成交, 以下答案中正确的是 ()。
 - A. 卖方应承担货物运至目的港以前的一切风险
 - B. 当货物卸至目的港, 卖方的交货完毕
 - C. 装运港的船上买卖双方风险划分的界限
 - D. 卖方在装运港船上完成交货义务
2. 贸易术语的性质是 ()。
 - A. 表示交货条件
 - B. 表示成交价格的构成因素
 - C. 表示付款条件
 - D. 表示运输条件
3. 有关贸易术语的国际贸易惯例有 ()。
 - A. 《2010 年通则》
 - 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》
4. 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. 可以提早交单结汇, 提高资金的周转率
 - D. 可以减少卖方的风险责任

三、简答题

1. FOB 术语下买卖双方风险、责任、费用如何划分?
2. CIF 术语下买卖双方风险、责任、费用如何划分?
3. FOB 与 FCA 的主要区别是什么?
4. CIF 与 CIP 的主要区别是什么?
5. 选用价格术语时, 买卖双方各应注意哪些问题?

四、案例分析题

1. 报价单上规定 USD1 500/MT CIF SHANGHAI@INCOTERMS 2010 意味着我方是进口还是出口? 买卖双方的权利和义务, 以及风险和费用如何划分? CIF SHANGHAI@INCOTERMS 2010 有何作用?

2. 西安市某公司出口新加坡一批货物, 合同约定 FCA XI'AN, 买方如期将租用的货车派至西安后, 因出口公司当时订单太多、人手不够拒绝装车, 买方因急需货物, 只好雇用当地人装车, 结果正在装车时下大雨淋湿了部分货物。请问买方是否有权要求卖方支付装车费用并赔偿货损? 如果你是仲裁员, 应该如何裁决?

3. 2018 年 6 月, 我国某公司从东南亚某国 A 公司以 CIF NANJING 进口香米, 由于风平浪静、距离较近, 卖方没有办理保险便将货物运至南京。适逢国内香米价格下跌, 请问

该公司是否可以以 A 公司没有办理保险、提交的单据不全为由拒绝收货和付款？

4. 我国某公司与美国一家公司以 CFR Ex Ship's Hold 的条件成交了一笔生意，按照国际惯例，这批货物在目的港的卸货费用应当由谁来承担？



项目实训

我国青海省西宁市某出口公司于 2018 年 9 月向日本出口 30 吨冬虫夏草，每吨 50 箱，共 1500 箱，每吨售价为 20 000 美元。FOB 新港，共 600 000 美元，即期信用证付款，装运期为 9 月 28 日之前，货物必须装集装箱。该出口公司在天津设有办事处，于是在 9 月上旬便将货物运至天津，由天津办事处负责订箱装船。不料货物在天津存仓后的第二天，仓库着火，因抢救不及，1500 箱全部烧毁。办事处立即通知公司总部并要求尽快补发 30 吨，否则无法按期装船。

如果你是出口公司业务员，应该如何处理？

电子工业出版社版权所有
盗版必究