

# 目 录

<b>第一章 导论</b> .....	(1)
第一节 国际贸易概述 .....	(1)
第二节 国际贸易行为规则 .....	(4)
第三节 国际贸易实务概述 .....	(7)
第四节 外贸从业人员的能力要求 .....	(11)
<b>第二章 贸易术语</b> .....	(14)
第一节 贸易术语的含义和作用 .....	(14)
第二节 关于贸易术语的国际贸易惯例 .....	(15)
第三节 主要贸易术语 .....	(19)
第四节 其他贸易术语 .....	(37)
第五节 贸易术语的选择 .....	(40)
<b>第三章 国际市场的调研</b> .....	(42)
第一节 国际市场调研 .....	(42)
第二节 制定出口商品销售方案 .....	(48)
第三节 开展出口促销 .....	(48)
第四节 建立业务关系 .....	(49)
<b>第四章 进出口交易的磋商与合同的订立</b> .....	(52)
第一节 进出口交易磋商的形式和内容 .....	(52)
第二节 进出口磋商的程序 .....	(54)
第三节 发盘和接受的惯例及约定 .....	(62)
第四节 国际货物买卖合同的订立 .....	(64)
<b>第五章 商品的品质与数量</b> .....	(69)
第一节 商品的名称与品质 .....	(69)
第二节 商品的数量 .....	(75)
第三节 合同中的品质与数量条款 .....	(79)
<b>第六章 货物的包装</b> .....	(83)
第一节 包装的作用 .....	(83)
第二节 货物包装的种类 .....	(84)
第三节 货物包装的标志 .....	(84)



第四节	合同之中的包装条款	(87)
<b>第七章</b>	<b>国际货物价格与成本核算</b>	(89)
第一节	进出口货物价格构成	(89)
第二节	进出口货物的作价原则与办法	(93)
第三节	佣金与折扣	(97)
第四节	合同中的价格条款	(99)
第五节	出口货物成本核算和盈亏分析	(100)
<b>第八章</b>	<b>国际货物运输</b>	(105)
第一节	国际货物运输概要	(105)
第二节	国际货物运输方式	(107)
第三节	合同中的运输条款	(112)
第四节	运输单据	(116)
<b>第九章</b>	<b>国际货物运输保险</b>	(124)
第一节	海洋运输货物承保的责任范围及费用	(124)
第二节	海洋运输货物保险条款	(125)
第三节	其他运输方式货物保险条款	(130)
第五节	保险单据	(134)
<b>第十章</b>	<b>国际货款的收付</b>	(138)
第一节	支付工具	(138)
第二节	汇付	(144)
第三节	托收	(149)
第四节	信用证	(154)
第五节	常见支付条款实例	(163)
第六节	银行保函和备用信用证	(164)
第七节	国际保理与出口信用保险	(168)
第八节	多种结算方式的合理使用	(172)
<b>第十一章</b>	<b>进出口商品检验</b>	(175)
第一节	商品检验的作用	(175)
第二节	商品检验的时间和地点	(176)
第三节	商品检验机构及证书	(177)
第四节	进出口商品报检的基本流程	(179)
第五节	合同中的检验条款	(180)
<b>第十二章</b>	<b>争议、索赔、不可抗力和仲裁</b>	(183)
第一节	争议和索赔	(183)
第二节	不可抗力	(187)
第三节	仲裁	(188)
<b>第十三章</b>	<b>出口合同的履行及操作步骤</b>	(191)



第一节	备货和报验 .....	(191)
第二节	催证、审证和改证 .....	(192)
第三节	运输、投保、报关 .....	(195)
第四节	出口结汇 .....	(197)
第五节	出口收汇核销与出口货物退税 .....	(200)
<b>第十四章</b>	<b>进口合同的履行 .....</b>	<b>(203)</b>
第一节	信用证的开立与修改 .....	(203)
第二节	运输、保险、报验 .....	(206)
第三节	审单付款和接货拨交 .....	(208)
第四节	进口货物的索赔 .....	(210)
第五节	进口货物结算 .....	(211)
附录一	国际贸易样张汇总 .....	(214)
附录二	联合国国际货物买卖合同公约 .....	(222)
附录三	ICC UCP600 中英文对照版 .....	(238)
附录四	托收惯例 V2 .....	(273)
参考文献	.....	(280)



# 第一章 导 论



## 学习任务

通过对本章的学习,应了解国际贸易的基本概念、特点和国际贸易惯例,掌握国际贸易进出口业务流程。



## 教学重难点

1. 了解国际贸易的概念及进出口贸易的原则及特点
2. 了解国际贸易的基本惯例和流程
3. 了解外贸业务员应具备的基本能力



## 导 言

《国际贸易实务》是一门专门研究国际间商品交换的具体过程的学科,是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科。通过任务引领和国际贸易合同主要条款的解读等项目活动,使学生了解国际贸易业务的一般流程、合同条款、合同商订、合同履行、结算方式等相关知识,能初步具备分析和执行国际贸易合同基本条款的工作能力。本章作为全书的导论部分,学生学习过后能对对际贸易的特点、惯例,以及国际贸易进出口业务流程有全面了解和掌握。



## 第一节 国际贸易概述

国际贸易,按照狭义的理解,是指国际间货物的进出口交易,即世界各国、各地区之间所进行的商品交换活动。其中交易的商品应理解为广义的,它既包括如各种物质的有形商品,又包括如劳务、技术等无形的商品;即物质、技术、服务三大类商品。而这些商品在各国之间根据需要,有的是从事进口业务,有的是从事出口业务,所以把一个国家(地区)同另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换称为国际贸易。

### 一、国际贸易的特点

国际贸易与国内贸易相比,其特点主要有以下几个方面:

(一)交易双方处在不同国家和地区,在洽商交易和履约的过程中,涉及各自不同的制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法,情况错综复杂。稍有疏忽,就可能影响经济利益的顺利实现。

(二)国际贸易的中间环节多,涉及面广,除交易双方当事人外,还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行,并有可能引起法律上的纠纷。另外,国际贸易中,交易双方的成交量通常都比较大,而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险,所以通常还需要办理各种保险以避免或减少经济损失。

(三)国际市场买卖涉及的地域广易厂商多且实力强,有的厂商还有本国政府的支持和鼓



励,在跨国交易的情况下,就显示出国际市场竞争的激烈程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,但归根结底,竞争的实质还是人才竞争。因此,我们必须增强竞争意识,提高外贸业务人员的整体素质和竞争能力,只有这样,才能在国际市场竞争中立于不败之地。

(四)国际贸易易受政策、经济形势和其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定,国际市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈,以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更为明显,从事国际贸易的难度也更大。

(五)国际货物买卖既是一项经济活动,同时又是一项涉外活动。前者体现各国之间的商品交换,是国际分工的一种联系形式,是各国对外经济关系的基础和核心;而后者则表现为以一国对外关系为前提的国际货物的买卖,既要考虑经济利益还要有外交活动相配合,需要认真贯彻对外方针政策,切实按国际规范行事。

可见,国际贸易具有线长、面广、环节多、难度大、变化快的特点。凡从事国际贸易的人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原理、知识、技能与方法,还应学会分析和处理实际业务问题的能力,以确保社会经济效益的顺利实现。

## 二、国际贸易的分类

国际贸易范围广泛且性质复杂,可以从不同角度进行分类,主要的分类有七种:

(一)按商品流向划分:出口贸易、进口贸易、过境贸易、转口贸易、复出口贸易、复进口贸易。

出口贸易(Export Trade),指一国把自己生产的商品输往国外市场销售,又称输出贸易。如果商品不是因外销而输往国外,则不计入出口贸易的统计之中。如运往境外使馆、驻外机构的物品,或者携带个人使用物品到境外等。

进口贸易(Import Trade),指一国从国外市场购进用以生产或消费的商品,又称输入贸易。如果商品不是因购入而输入国内,则不计入进口贸易。同样,若不是因购买而输入国内的商品,则不称进口贸易,也不列入统计。如外国使、领馆运进自用的货物,以及旅客携带个人使用物品进入国内等。

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,并要经过海关统计,从而构成了该国进出口贸易的一部分。在过境贸易中,由于本国未通过买卖取得货物的所有权,因此,过境商品一般不列入本国的进出口统计中。

转口贸易(Intermediary Trade),是指本国从A国进口商品后再出口至B国的贸易,本国的贸易就称为转口贸易。转口贸易中的货物运输可以有两种方式:一种方式是转口运输,即货物从A国运入本国后再运往B国;另一种方式是直接运输,即货物从A国直接运往B国,而不经过本国。

复出口(Re-Export)贸易,指从国外输入的商品,没有在本国消费,且未经加工就再出口,称作复出口或复输出。如进口货物的退货、转口贸易等。

复进口(Re-Import)贸易,指输往国外的商品未经加工又输入本国,称作复进口或再输入。产生复进口的原因或者是商品质量不合格,或者是商品销售不对路,或者是国内本身就供不应求。从经济效益考虑,一国应该尽量避免出现复进口的情况。

(二)按商品形态划分:有形贸易和无形贸易。

有形贸易(Tangible Goods Trade),指买卖那些看得见、摸得着的具有物质形态的商品(如粮食、机器等)的交换活动。为了便于统计和分析,联合国秘书处于1950年公布了《国际贸易标



准分类》(Standard International Trade Classification, SITC)。1960年、1975年、1985年还分别对其作过三次修订。在这个标准分类中,把有形商品分为10大类(Section)、67章(Division)、261组(Group)、1033个分组(Sub-group)和3118个项目(Item)。SITC几乎包括了所有的有形贸易商品,每种商品都有一个五位数的目录编号。第一位数表明类,前两位数表示章,前三位数表示组,前四位数表示分组,五位数一起表示某个商品项目。例如,活山羊的标准分类编号为001.22。其中,0表示类,名称为食品及主要供食用的活动物;00表示章,名称为主要供食用的活动物;001表示组,名称为主要供食用;001.2表示分组,名称为活绵羊及山羊;001.22表示项目,名称为活山羊。

无形贸易(Intangible Goods Trade),指买卖一切不具备物质形态的商品的交换活动,例如运输、保险、金融、文化娱乐、国际旅游、技术转让、咨询等方面的提供和接受。无形贸易可以分为服务贸易和技术贸易。一般来说,服务贸易(Trade in Services)是指提供活劳动(非物化劳动)以满足服务接受者的需要并获取报酬的活动。为了便于统计,世界贸易组织的《服务贸易总协定》把服务贸易定义为四种方式:(1)过境交付,即从一国境内向另一国境内提供服务;(2)境外消费,即在一国境内向来自其他国家的消费者提供服务;(3)自然人流动,即一国的服务提供者以自然人的方式在其他国家境内提供服务;(4)商业存在,即一国的服务提供者在其他国家境内以各种形式的商业或专业机构提供服务。技术贸易(International Technology Trade)是指技术供应方通过签订技术合同或协议,将技术有偿转让给技术接受方使用。

有形贸易与无形贸易有一个鲜明的区别,即有形贸易均需办理海关手续,其贸易额总是列入海关的贸易统计,而无形贸易尽管也是一国国际收支的构成部分,但由于无须经过海关手续,一般不反映在海关资料上。但是,对形成国际收支来讲,这两种贸易是完全相同的。

然而,无形贸易在国际贸易活动中已占据越来越重要的地位。它的贸易额在最近几年接近于国际商品贸易额的1/4。不少发达国家的服务贸易额已占其出口贸易额的相当比重,有的(如美国)已达一半左右。近年来,服务贸易的增长速度明显快于有形贸易的增长速度,且继续保持着十分强劲的势头。特别是乌拉圭回合通过了《服务贸易总协定》,规定把服务贸易纳入国际贸易的规范轨道,逐步实现自由化,这将促使各国进一步大力发展服务贸易。我国提出的发展大经贸的工作思路,实际上就强调了发展无形贸易的重要意义。

(三)按境界标准划分:总贸易和专门贸易。这是由于国境和关境不一致所产生的统计标准。

总贸易(General Trade),指以国境为标准统计的进出口贸易。凡因购买输入国境的商品一律计入进口,凡因外销输出国境的商品一律计入出口。总贸易可以分为总进口和总出口。总进口是指一定时期内(如一年内)跨国境进口的总额。总出口是指一定时期内(如一年内)跨国境出口的总额。将这两者的总额相加,即总进口和总出口之和,称作总贸易(General Trade)额。世界上某些国家,如英国、日本、加拿大、澳大利亚等,采用总贸易方式来统计。

专门贸易(Special Trade),指以关境为标准统计的进出口贸易。凡因购买输入关境的商品一律计入进口,凡因外销输出关境的商品一律计入出口。专门贸易可以分为专门进口和专门出口。专门进口是指一定时期内(如一年内)跨关境进口的总额,专门出口是指一定时期内(如一年内)跨关境出口的总额。专门贸易(Special Trade)额是专门进口额与专门出口额的总和。显然,专门贸易与总贸易在数额上不可能相等,但两者都是指一国在一定时期时(如一年)对外贸易的总额。世界上某些国家,如美国、法国、意大利、德国、瑞士等,采用专门贸易方式来统计。

各国都按自己的统计方式公布对外贸易的统计数据,并向联合国报告。联合国公布的国际



贸易统计数据一般注明总贸易或专门贸易。过境贸易列入总贸易,不列入专门贸易。

(四)按贸易关系分:直接贸易和间接贸易。

直接贸易(Direct Trade),指商品直接从生产国(出口国)销往消费国(进口国),不通过第三国转手而进行的贸易,这两国之间的贸易称为直接贸易。

间接贸易(Indirect Trade),指商品从生产国销往消费国中通过第三国转手的贸易。对生产国和消费国来说,开展的是间接贸易,而对于第三国来说,则进行的是转口贸易。

直接贸易和间接贸易的区别是以货物所有权转移是否经过第三国(中间国)为标准,而与运输方式无关。直接贸易是生产国的商品通过第三国转运至消费国,间接贸易是生产国的商品直接运往消费国。

(五)按贸易国数目划分:双边贸易和多边贸易。

双边贸易(Bilateral Trade)是指两国政府之间商定的贸易规则和调节机制下的贸易。两国政府往往通过签订贸易条约或协定来规定贸易规则和调节机制,要求两国在开展贸易时必须遵守贸易条约或协定中的规定。双边贸易所遵守的规则和调节机制不适用于任何一个签约国与第三方非签约国之间开展的贸易。例如,在《中美贸易条约》下开展的中美贸易就是一种双边贸易。

多边贸易(Multilateral Trade)是指在多个国家政府之间商定的贸易规则和调节机制下的贸易。同样,多个国家政府之间也需要通过签订贸易条约或协定来规定贸易规则和调节机制,而且这些贸易规则和调节机制也不适用于任何一个签约国与其他非签约国之间的贸易。例如,世界贸易组织成员国间所开展的贸易就属于多边贸易。

(六)按清偿工具划分:自由结汇贸易和易货贸易

自由结汇贸易(Free-Liquidation Trade),指的是以国际货币作为清偿手段的国际贸易,又称现汇贸易。能够充当这种国际支付手段的,主要是美元、英镑、欧元和日元这些可以自由兑换的货币。反之,以经过计价的商品作为清偿手段的国际贸易,则称易货贸易(Barter Trade)或换货贸易。它的特点是,进口与出口直接相联系,以货换货,进出基本平衡,可以不用现汇支付。这就解决了那些外汇匮乏国家开展对外贸易的困难,再加上现在各国之间经济依赖性加强,有支付能力的国家有时也不得不接受这种贸易方式。因此,易货贸易在国际贸易中十分兴盛,大致已接近世界贸易额的1/3。

必须注意,倘若两国间签订了贸易支付协定,规定双方贸易经由清算账户收付款,则一般不允许进行现汇贸易。从清偿工具的角度看,这是一种特殊形式的国际贸易。

(七)按经济发展水平划分:水平贸易和垂直贸易。

水平贸易(Horizontal Trade),指经济发展水平比较接近的国家之间开展贸易活动。例如,北北之间、南南之间以及区域性集团内的国际贸易一般都是水平贸易。相反,经济发展水平不同的国家之间的贸易,称为垂直贸易(Vertical Trade)。这两类国家在国际分工中所处的地位相差甚远,其贸易往来有着许多与水平贸易大不一样的特点,南北之间贸易一般就属此类。区分和研究这两者的差异,对一国确定其对外贸易的政策和策略具有重要作用。



## 第二节 国际贸易行为规则

无论世界各国实行的是自由贸易政策,还是保护贸易政策,国际贸易规模不断扩大的趋势都日见明显。但任何加入国际贸易行列的国家或是商家都必须遵守国际贸易的游戏规则,因为它是保证国际贸易顺利进行的必要条件。



## 一、国际贸易惯例

### (一) 国际贸易惯例及其形成条件

国际贸易惯例是指在国际贸易实践中被普遍承认和反复运用的一些习惯做法和通例。国际贸易惯例是在国际贸易的长期实践中逐渐形成的。早在 12 世纪、13 世纪,地中海沿岸各国商业兴盛,各商业团体为了推动商品流通活动,并维护自身在经济活动中的利益,自行制定了一些规约。开始,这些规约只适用于一定的地区和行业。随着国际贸易的不断发展,它们的影响逐渐扩大,有的甚至在世界范围内流行,并一再被重复运用,于是便产生了国际范围内普遍流行的惯例。国际贸易惯例的形成应具备下列条件:

- (1) 它必须经过长期反复的实践而形成,并且是各国贸易商在经济活动中重复多次的;
- (2) 它必须经国际认可;
- (3) 它的内容比较明确和具有规范性;
- (4) 它不与现行法律冲突,也不违背公共秩序和良好风俗;

### (二) 国际贸易惯例的特点

国际贸易惯例不同于一般的规约,也不是任何一国的某一习惯做法,它有自身的特点:

- (1) 通用性。从区域上看,国际贸易惯例一般是在国际上大多数国家通用的,而非少数国家采用。
- (2) 稳定性。从时间上看,国际贸易惯例将长久稳定延续,不因各国政策调整和经济波动所变动。
- (3) 效益性。从结果上看,国际贸易惯例都是被国际贸易活动实践证明是成功的。按惯例办事,将会取得事半功倍的效果。
- (4) 准强制性。从约束力上看,国际贸易惯例本身不是法律,但它一旦被有关方使用,就会对适用方具有法律约束力。

### (三) 国际贸易惯例的作用

- (1) 国际贸易惯例规范当事人的行为活动,协调当事人的权益关系,保证贸易活动在一定时期相对稳定地按照一定的规则和方式进行和发展,从而使贸易活动日益扩大化、稳定化。
- (2) 国际贸易惯例的形成与发展有利于维护自由、公平合理的贸易关系。无论是大国还是小国,在惯例面前一律平等。例如,发展中国家可以利用国际贸易惯例来对付发达国家的贸易歧视,以维护发展中国家应有的贸易权益。
- (3) 国际贸易惯例解决贸易纠纷。由于国际贸易惯例适用范围大于国际私法,因而以它作为解决贸易纠纷的依据,更易于被当事人接受。

### (四) 主要的国际贸易惯例

贸易是出现最早的国际经济活动,主要的国际贸易惯例更为人所熟悉。已为各国对外经济贸易、运输、保险、商品检验、银行结算、共同海损理算,以及仲裁机构和法院等各界人士所熟知的国际惯例,主要涉及如下方面:

- (1) 合同契约方面:
  - ①《联合国国际货物销售合同公约》(1980 年通过)
  - ②英国《1893 年货物买卖法案》(1973 年修订)



③国际统一私法协会《国际商事合同通则》(1994年5月)

④国际商会《国际销售合同范本》(1997年6月)

(2) 价格术语方面:

①国际商会《2010年国际贸易术语解释通则》INCOTERMS2000

②国际法协会《1932年华沙—牛津规则》

③美国全国对外贸易协会《美国对外贸易定义》(1941年修订本)

(3) 支付方面:

①国际商会《跟单信用证统一惯例》(1993年修订本)ICC第600号出版物

②国际商会《托收统一规则》(1978年修订本)ICC第322号出版物

③1996年1月国际商会《最新托收统一规则》(URC522)

(4) 运输保险方面有:

①《统一提单的若干法律规则的国际公约》(1924年签订,即海牙规则)

②《修改统一提单的若干法律规则的国际公约的议定书》(1968年签订,即维斯比规则)

③《联合国1978年海上货物运输公约》(汉堡规则)

④国际商会《联合运输单证统一规则》(1975年修订)ICC第298号出版物

⑤国际海事委员会《1974年约克—安特卫普规则》

⑥英国《伦敦保险协会货物保险条款》(1982年修订,简称ICC1982.1.1)

⑦国际海事委员会《海运单统一规则》和《电子提单规则》(1990年)

⑧国际海事委员会《1994年约克—安特卫普规则》(1994年10月)

(5) 仲裁方面有:

①《联合国国际贸易法委员会仲裁规则》(1976年通过)

②《联合国承认和执行外国仲裁的公约》(1958年通过,简称纽约公约。我国1987年作互惠保留、商事保留)

③《国际商会调解与仲裁新规则》(1988年1月1日生效)

(6) 专利与商检方面:

①《保护工业产权巴黎公约》(1967年修订)

②《商标国际注册马法里协定》(1967年修订)

③《成立知识产权组织公约》(1967年签订)

④《商标注册条约》(1973年签订)

## 二、国际贸易条约和协定

### (一) 国际贸易条约及其性质

国际贸易条约与协定是两个或两个以上的主权国家为了确定它们之间在经济贸易关系方面的权利与义务而缔结的书面协议。国际贸易条约与协定是以国际法为准则的,这是国际贸易条约与协定具有法律效力的依据。因此,它与国际贸易惯例不同,除了缔约各方已声明保留的条文外,均具有法律约束力。

### (二) 国际贸易条约的结构

国际贸易条约一般由序言、正文和结尾三部分组成。序言通常载明缔约各方缔结贸易条约或协定所遵循的原则。正文是贸易条约的主要组成部分,它是关于缔约方权利、义务的具体规



定。结尾部分包括条约的生效、有效期限、延长或废止的程序、份数、文字等内容,还有订约地点及缔约方签名等。

### 第三节 国际贸易实务概述

国际贸易实务是一门主要研究国际商品交换的具体过程的学科,也是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学。从狭义上讲,国际贸易实务是国际货物的贸易。从广义上讲,国际贸易实务包括货物贸易、服务贸易和技术贸易。

#### 一、国际贸易实务的研究对象、范围和内容

##### (一) 国际贸易实务的研究对象

国际贸易实务的研究对象是国际性商品交换的具体运作过程,包括该过程经历的环节、操作方法和技能,以及应遵循的法律和惯例等行为规范。国际贸易的标的包括货物、服务和技术。虽然当代服务贸易和技术贸易在国际贸易中已经占有相当大的比重,而且该比重还有上升的趋势,但是,无论是在我国还是在国际上,货物贸易仍然是国际贸易中最基本和最主要的部分,仍然在国际贸易中占有最大的比重。此外,有关技术贸易和服务贸易的业务做法,不少是从货物贸易的基本做法中脱离出来的,有的还是直接沿袭货物贸易的基本做法。

何谓“国际性”(Internationality)? 由于许多国家的法律和国际条约用了不同的标准对其下定义,因此,对同一笔交易,在是否具有“国际性”问题上,出现了不同的判定结果。综合来看,各国法律及国际条约对“国际性”的判定标准主要有:(1)买卖双方当事人的营业地是否处于不同的国家;(2)当事人是否具有不同的国籍;(3)订立合同的行为是否完成于不同的国家;(4)货物是否须由一国运往另一国。

联合国国际贸易法委员会在1980年制定的联合国《国际货物买卖合同公约》中采用单一的营业地标准,即以买卖双方的营业地点是否处于不同国家为标准。按此规定,如果买卖双方的营业地均设立在同一个国家,那么,即使他们所订立的合同要求将货物由一国运往另一国,或交付到另一个国家,或要约与承诺行为完成于不同的国家,该合同仍不认为具有国际性;反之,只要双方当事人的营业地设立在不同的国家,则即使他们所订立的合同是工厂交货,无须运出国境交付,这种合同仍被视为具有国际性,适用该公约。

如果当事人拥有多处营业地,则联合国的《国际货物买卖合同公约》规定采用最密切联系原则。例如,如果卖方在A、B两国均有营业地,买方只在B国有营业地,那么,双方签订的贸易合同是否具有国际性就需要看该合同及合同的履行与卖方哪一处营业地的关系最密切。如果合同及合同的履行与卖方在A国的营业地联系最密切,那么,该合同就具有国际性。如果合同及合同的履行与卖方在B国的营业地联系最密切,那么,该合同就不具有国际性。

##### (二) 国际贸易实务的研究范围和内容

国际贸易实务是一门综合应用性学科,它涉及的范围比较广,包括国际贸易理论和政策、国际商法、国际金融、国际市场营销、国际运输、国际保险等知识。它的内容主要有:

##### (1) 国际贸易法律规范

国际贸易实务活动需要在一定的法律规范下开展。只有这样,才能保证国际贸易持久、有序而健康地发展,才能保证贸易商的权益不受侵害。因此,国际贸易法律规范是开展国际贸易



实务的基本条件。掌握这方面的知识是很有必要的。从国际贸易的实践来看,国际贸易法律规范越来越重要了。

国际贸易法律规范以各国制定的有关贸易的法律为基础。由于各国法律制度存在着差异,因此,国家之间及国际组织制定的一系列条约(或称协定、公约等)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做出规范,因此,往往会借用国际贸易中长期以来反复被使用的国际贸易惯例作为法律规范的补充。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,所以这三种知识是从事国际贸易实务活动必须要学习和掌握的。

## (2) 国际贸易条件

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。国际贸易主要围绕这些贸易条件进行,贸易商之间的谈判主要也是针对这些贸易条件展开。当各项贸易条件在贸易商之间达成一致意见后,会以合同的形式把这些条件确定下来,贸易商将各自按事先商定的贸易条件履行义务、完成交易,并最终获得期望的利益。所以,贸易条件是国际贸易实务活动的基本内容。对于每一笔交易来说,国际贸易条件应包括哪些内容,怎样确定这些贸易条件既对自己有利,又能让对方接受,都是贸易双方谈判中的重要内容。各种国际贸易术语对一部分基本贸易条件做出了规定,贸易商在运用国际贸易术语来确定贸易条件的同时,重点需要确定以下几个方面条件:

① 商品条件。这方面包括商品品名和品质、数量、包装及商品检验。商品条件用来约束出口方应提交什么商品及怎样的商品,并要避免在这些方面产生争议。

② 价格条件。价格条件往往与国际贸易术语联系起来加以确定,因为价格构成与贸易术语是密切相关的,价格条件还包括佣金和折扣等。

③ 商品装运条件。装运条件用来确定出口方怎样把商品交给进口方。这方面包括装运时间、地点、运输方式、是否分批装运和转运、运输单据等。

④ 货运保险条件。考虑到商品在国际运输中可能会遇到风险乃至商品受损,因此,需要办理保险以保证把运输风险转嫁给保险公司。运输保险由哪一方办理、投保什么险别、保险费由哪方支付等问题都需要在贸易双方之间进行商定。

⑤ 支付条件。支付条件用来确定进口方如何向出口方按价款支付,并保证付款。包括支付工具、支付方式等。

⑥ 争议和违约处理条件。包括索赔、不可抗力 and 仲裁。

## 二、国际贸易方式

国际贸易方式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,已经有很多贸易方式被应用了。例如,以稳定贸易双方长期关系为目的的包销、代理和寄售;引起买家之间或卖家之间竞争的招标、投标和拍卖;以生产与贸易相结合的加工贸易;以进口与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交易;等等。

## 三、国际贸易实务的基本程序

国际贸易的业务环节很多,各个环节之间均有密切的内在联系。在实际业务中,不同的交易、不同的交易条件,其业务环节不尽相同。在具体工作方面,各个环节或需要先后交叉进行,或出现



齐头并进的情形。但无论是出口贸易,还是进口贸易,就基本业务程序而言,均可概括为以下四个阶段:交易前准备阶段,交易磋商和订立合同阶段,履行合同阶段,业务善后阶段。下面将分别从出口贸易与进口贸易两个方面,简单介绍各自基本的业务程序和不同阶段的主要工作内容。

### (一) 出口贸易流程

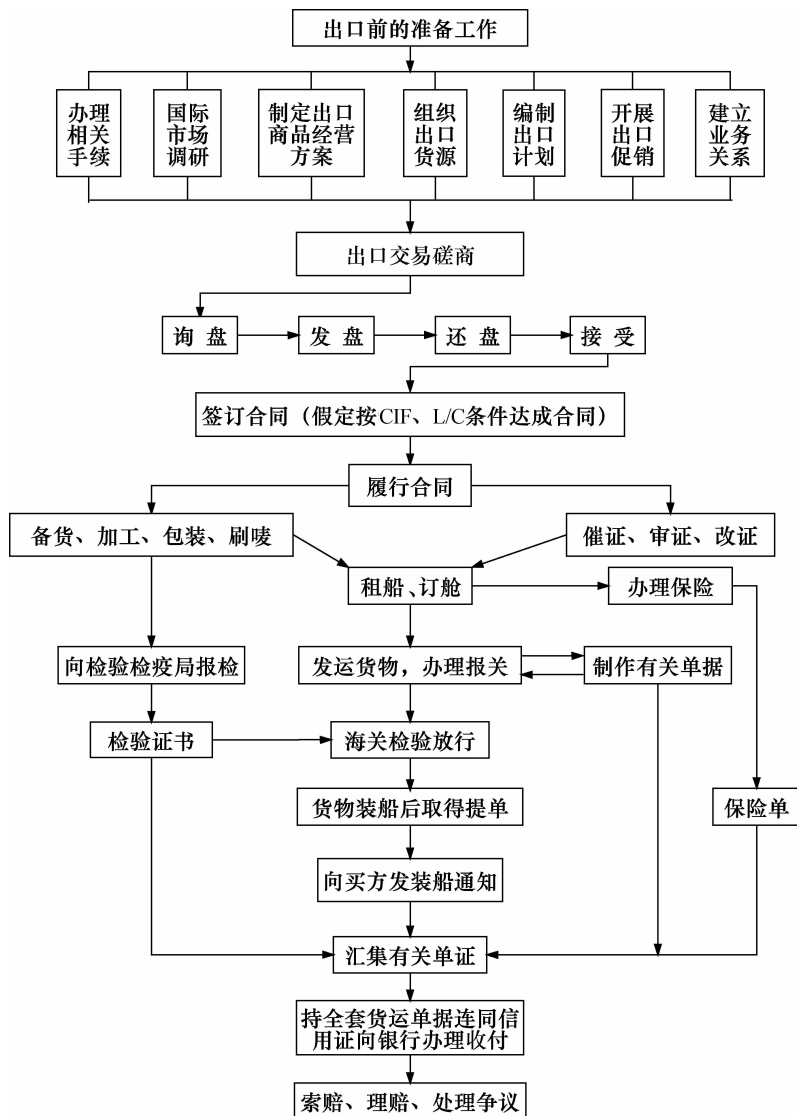
出口贸易的目的是将国内商品转移给国外买主,收取外汇。从具体操作看,首先本方要有可供销售的产品,同时要找到有意购买本方商品的国外客户,与其开展贸易洽谈并达成双方均同意的合同,之后按照约定安排货物出口并争取安全收汇。

#### (1) 出口交易前准备工作

在出口贸易中,交易对象都是国外商人,而国际市场情况错综复杂、变化多端,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:对国际市场的调查研究和出口营销,寻找客户和建立业务关系,落实货源,制定出口商品的生产(收购)计划,制定出口商品经营方案,开展出口促销活动等。

#### (2) 出口交易磋商和合同订立

外贸企业在与选定的国外客户建立业务关系以后,即可就出口交易的具体内容与对方进行实质性谈判——交易磋商。磋商的内容主要是买卖货物的各种交易条件。交易磋商既可通过交换书信、数据电文(包括电报、电传、传真、EDI和电子邮件)等书面形式进行,也可以通过电话、当面谈判的口头形式进行。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。但是要达成交易或订立合同的基本程序是:一方向另一方发盘,另一方对该发盘作出接受。除另有约定外,国际货物买卖合同于对发盘的接受生效时即告订立。然而,在实际业务中,为了明确责任并便于履行,或使口头合同





生效,通常还需当事人双方签署一份有一定格式的书面合同,例如出口销售合同或售货确认书。

### (3)出口合同的履行

出口贸易合同签订后,买卖双方按合同规定在享有各自权利的同时必须承担各自的义务。合同履行是实现买卖双方当事人各自的经济目的、实现货物和资金按约定方式转移的过程。既是一种经济行为,又是一种法律行为。在履行出口合同时,出口企业必须遵循重合同、守信用的基本原则,严格按合同规定对外履行其应尽的义务。

出口合同履行程序的繁简度取决于所使用的贸易术语和付款方式等。在我国的出口业务中,多数采用 CIF 条件成交,并且一般采用信用证付款方式。以采用 CIF 价格条件成交并采用信用证付款为例,出口合同履行程序主要包括货(备货、申报检验)、证(催证、审证、改证)、运(租船订舱、报关和保险)、款(制单结汇)等环节。

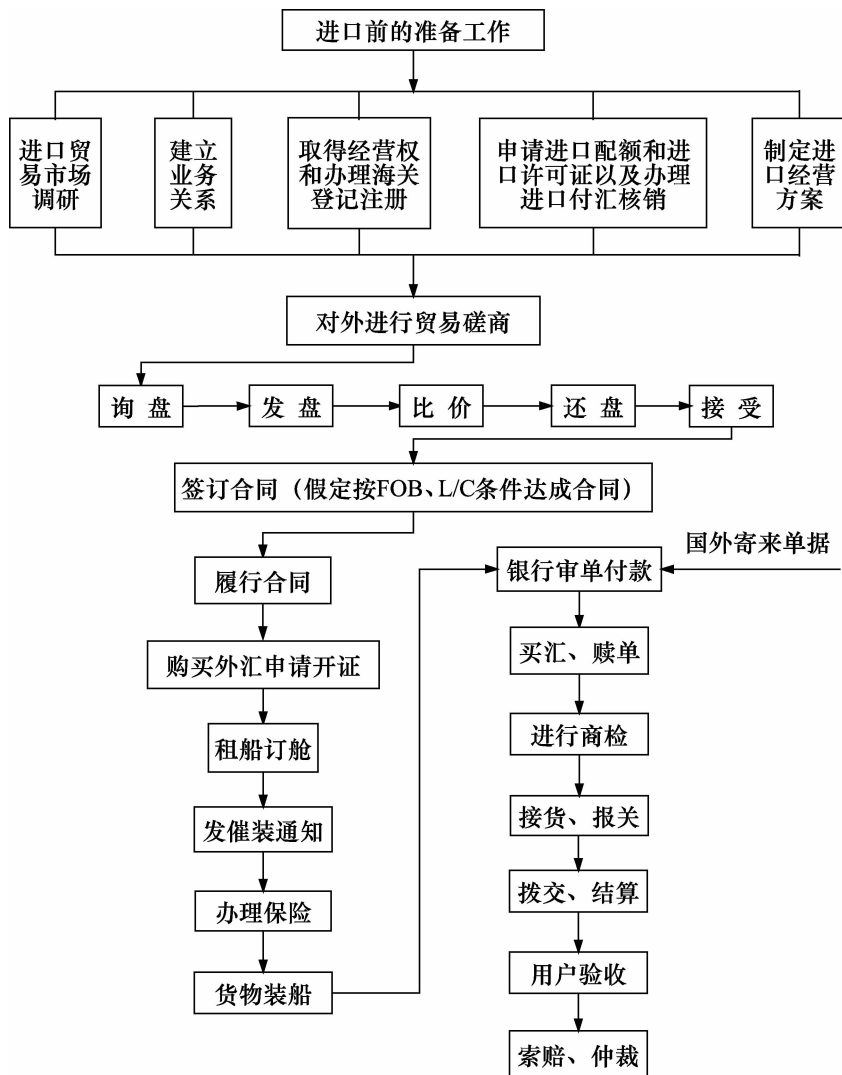
### (4)出口业务善后

出口企业只要按照信用证规定的条款完成发货任务,在单单相符、单证相符的情况下,就可以安全取得货款。至此,出口企业就完成了出口活动。但别忘记,还有一些国内的善后手续需要办理,主要是出口收汇核销和出口退税两项工作。出口企业应按有关政策及时向外汇管理部门及税务部门办理出口收汇核销和出口退税手续。

## (二)进口贸易流程

进口贸易的业务程序也分为:交易前准备、交易磋商、合同订立、合同履行、业务善后五个阶段。其具体内容中有许多地方与出口贸易相同,如市场调研、物色客户、建立业务关系、交易磋商、签订合同等。

### (1)进口交易前准备工作





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,如对欲订购的商品的调研、对产品的国际市场价格的调研、对国际市场供应情况的调研、对客户资信情况的调研,并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、办理海关登记注册、申请进口配额、申请进口许可证、领取进口付汇核销单、制定进口经营方案等。

#### (2)进口交易磋商

进口交易磋商的方式、程序与出口交易磋商基本相同。

#### (3)进口合同的履行

进口贸易合同签订后,买卖双方按合同规定在享有各自权利的同时必须承担各自的义务。进口合同的履行使进口交易进入一个实质性阶段,是合同当事人实现合同内容的具体行为。进口合同的履行是进口业务中的重要环节,它涉及进口商、银行、检验检疫机构、海关、运输、保险、有关政府机构等各类不同部门,只有各部门通力协作,合同履行才能顺利进行。以 FOB 价格条件成交、以信用证方式结算货款为例,买方履行合同的程序可以概括为证(申请、开立信用证)、船(租船订舱、保险)、款(审单付款)、货(报关、接货、检验)。

#### (4)进口业务善后

①进口索赔。进口商提货后,如果发现货物品质、数量、包装等与合同规定不符,应及时获取商品检验部门开具的商检证书、残损证明以及货物的发票、装箱单、提单副本,在合理期限内向责任方提出索赔。

②进口付汇核销。进口付汇核销就是进口货款付出后,国家外汇管理局对相应的到货进行核销。进口单位在进口付汇前,需向付汇银行申领国家外汇管理局统一制发的“进口付汇核销单”,凭此单办理付汇。货物进口时,需多填写一联供付汇核销用的进口货物报关单。进口单位凭盖有海关“放行”或“验讫”章的报关单和“进口付汇核销单”,向国家外汇管理局委托办理进口付汇核销手续的外汇银行办理进口付汇核销手续。

## 第四节 外贸从业人员的能力要求

### 一、外贸从业人员专业知识要求

外贸从业人员除了要掌握好英语和计算机基本知识之外,还应熟悉和掌握商品基础知识、外贸业务知识、生产管理知识、国际营销知识、国际金融知识、外贸法规政策、国际贸易惯例、国际经贸地理、外贸业务礼仪等专业知识。

#### (一)商品基础知识

了解商品基本理论,熟悉经营商品的性能、品质、规格、标准、包装、用途、生产工艺和原材料等知识。

#### (二)外贸业务知识

了解国际贸易基础理论,熟悉各种国际贸易方式和进、出口业务流程,掌握价格术语、支付方式、运输、保险、检验、索赔、仲裁、不可抗力等外贸基础知识;掌握外贸磋商谈判、签订内外贸合同、开证审证、订舱投保、报检报关、收汇付汇、外汇核销、出口退税、争议解决等进出口业务操作知识。



### (三) 生产管理知识

了解和熟悉工厂生产管理的基本知识,包括制订生产计划、原材料采购管理、仓库管理、生产管理、品质管理等。

### (四) 国际营销知识

了解国际营销基本原理,熟悉各种国际营销方法和技巧。

### (五) 国际金融知识

熟悉外汇汇率基本知识和我国现行汇率制度,掌握结售汇业务、汇率风险规避、进出口贸易融资等操作知识。

### (六) 外贸法规政策

了解我国的《专利法》、《商标法》等有关外贸的规定,熟悉我国对外贸易法、合同法、海关法、进出口关税条例、进出口商品检验法、进出口货物原产地条例等。

### (七) 国际贸易惯例

了解《英国票据法》和《日内瓦统一法》,熟悉《国际贸易术语解释通则(INCOTERMS2009)》、《托收统一规则》(URC522)、《见索即付担保函统一规则》(URDG458),掌握《联合国国际货物销售合同公约》和《跟单信用证统一惯例》(UCP600)条款的含义和实际运用。

### (八) 国际经贸地理

了解各贸易国家或地区的政治、经济、文化、宗教、地理、风土人情、消费水平以及有关进出口方面的法律法规和规定。

### (九) 外贸业务礼仪

熟悉着装礼仪、见面礼仪、举止礼仪、会谈礼仪、餐饮礼仪、通信礼仪等外贸业务礼仪。

## 二、外贸从业人员的职业素质要求

外贸从业人员应具备爱国精神、守法意识、忠诚品质、团队精神、诚信品质、敬业精神、责任意识、开拓精神等职业素质。

- (一) 爱国精神:要热爱祖国,维护祖国的尊严。
- (二) 守法意识:要遵纪守法,遵循外经贸法规。
- (三) 忠诚品质:要忠诚企业,维护企业的利益。
- (四) 团队精神:要以大局为重,与同事精诚合作。
- (五) 诚信品质:对待客户,要做到诚实与守信。
- (六) 敬业精神:要吃苦耐劳,热爱外贸业务岗。
- (七) 责任意识:要一丝不苟,做好每一个环节。
- (八) 开拓精神:积极进取,不断开拓新市场。

## 三、外贸业务员的职业能力要求

外贸业务员应具备市场营销能力、商务谈判能力、函电处理能力、业务操作能力、综合管理



能力、信息处理能力、人际沟通能力、持续学习能力等职业能力。

#### (一) 市场营销能力

能注定寻求市场机会,把握客户心理,培养和开发客户群体;能利用各种方式和方法进行企业 and 产品宣传、树立品牌意识、扩大企业和产品的知名度;服务热情、周到,在诚信、平等互利的基础上与客户建立长期的、良好的、稳定的贸易关系。

#### (二) 商务谈判能力

能敏锐洞察谈判对方的心理,具备高度预见能力和很强的应变能力;能熟练地运用各种谈判技巧。遵循“不卑不亢、互惠互利”的谈判原则,用外语进行业务谈判和进口业务谈判,并能最终达成共赢的贸易协议。

#### (三) 函电处理能力

能用外语准确地撰写建立业务关系、询盘、发盘、还盘、接受、催证、改证等业务处理函电。

#### (四) 业务操作能力

能快速准确进行进出口成本核算;能科学合理签订内外贸合同;能办理催证、开证、审证、改证业务;能督促协调供货方及时保质保量生产;能及时安排运输、报检、报关和投保业务;能办理内外货款结算;能办理外汇核销和出口退税;处理各种贸易争议。

#### (五) 综合管理能力

能有效地进行信用风险管理和汇率风险管理;能合理地进行进出口贸易融资管理;能成功地进行客户的开发和维护管理;能系统全面地进行整个出口业务和进口业务操作。

#### (六) 信息处理能力

能收集、筛选、分类、统计和汇总外贸信息;能运用邮件、网页等各种方式传播外贸信息;能熟练运用外贸业务软件进行外贸业务处理;能进行外贸信息的立卷归档。

#### (七) 人际沟通能力

能与国内外客户、生产部门、工程部门、品质部门、储运部门、单证部门、财务部门等工作人员在顺畅的沟通和交往中,建立、保持和发展一种友好的可持续的业务关系。

#### (八) 持续学习能力

不仅要及时更新资讯,跟上时代发展节奏,更要通过不断学习补充自己外贸相关知识。只有这样,外贸业务员才能及时捕捉机会、预见未来商机和顺利处理各项业务。



## 第二章 贸易术语



### 学习任务

通过对本章的学习,应熟悉和掌握《2010年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2010)中关于国际货物买卖的贸易术语的含义和特点,特别是六个主要贸易术语的含义和适用范围,同时了解国际贸易惯例的最新变化情况,并能根据实际条件正确选择贸易术语。



### 教学重难点

1. 了解贸易术语的含义和作用
2. 熟悉有关贸易术语的3个国际惯例
3. 掌握 INCOTERMS 2010 中 11 种术语的应用



### 导言

在国际贸易中,交易双方通过磋商订立合同来承担各自的义务,卖方的基本任务就是完成交货,买方的基本义务就是接受货物和付款。随着全球经济的发展,从事国际贸易的双方常常会相距很远,不能当面完成交接货物,这就需要买卖双方通过一定的方式来确定相关事宜,如交货地点、货物交接过程中有关风险、责任和义务。通过使用贸易术语可以确定成交条件,从而规范贸易活动。



## 第一节 贸易术语的含义和作用

在国际货物买卖过程中,由于从事国际贸易的买卖双方分处两国,相距遥远,通常情况下,买方和卖方不能当面交接货物和单据,这就需要双方通过一定的方式确定交货地点以及货物交接过程中的有关责任、费用和风险的划分,通常将这些称作贸易术语。

### 一、贸易术语的含义

贸易术语(Trade Terms)又称价格术语或交货条件,是进出口商品价格的一个重要组成部分。它是用一个简短的概念或三个英文字母的缩写来说明商品的价格构成、买卖双方交接货物地点及买卖双方有关责任、费用和风险的划分,以确定买卖双方在交货和接货过程中应尽的责任和义务。国际贸易的买卖双方在规定价格时使用贸易术语可以简化交易磋商的内容,缩短成交的过程,节省业务费用,有利于交易的达成和贸易的发展。

在国际贸易中采用专门的贸易术语,主要是:

1. 为了确定交货条件,即说明买卖双方在交货和接货方面彼此承担责任、费用和风险的划分。

2. 用来表示成交商品的价格构成因素,特别是货物价格中包含的从属费用。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、



费用和风险,而责任、费用和风险的大小又影响成交产品的价格。

贸易术语具有两重性,即一方面表示交货条件,另一方面表示成交价格的构成因素。这两者是紧密相关的。

## 二、贸易术语的作用

贸易术语可以解决责任、费用和风险由谁负担的问题,使买卖双方在交易中减少争议和纠纷。具体作用体现在以下几个方面:

### (一)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。

### (二)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核算。

### (三)有利于解决履约当中的争议

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。

### (四)有利于其他有关机构开展业务活动

业务活动中,离不开船运公司、保险公司和银行等机构,而贸易术语及有关解释贸易术语的国际惯例的相继出现,便为这些机构开展业务活动和处理业务实践中的问题提供了客观依据和有利条件。

## 第二节 关于贸易术语的国际贸易惯例

早在19世纪初,在国际贸易中已开始使用贸易术语。但是,最初对各种贸易术语并无统一的解释,因此,使用贸易术语时,由于对贸易术语的解释而往往出现矛盾和分歧,为解决这些问题,促进国际贸易的发展,国际商会、国际法协会等国际组织,以及美国一些著名商业团体经过长期努力,分别制定了解释国际贸易术语的规则,即有关贸易术语的国际贸易惯例。

国际贸易术语惯例的适用是以当事人的意思为基础的,因为惯例本身不是法律,它对贸易双方不具有强制性,故买卖双方有权在合同中作出与某项惯例不符的规定。但是,国际贸易惯例对贸易具有指导作用。目前,国际上有较大影响的关于贸易术语的惯例有以下几种:

### 一、《1932年华沙—牛津规则》(W. O. Rules 1932)

国际法协会于1928年在华沙为解释CIF合同而制定的《1928年华沙规则》,后又经过1930年纽约会议、1931年巴黎会议和1932年牛津会议修订为《1932年华沙—牛津规则》。该规则说明了CIF买卖合同的性质和特点,具体规定了CIF买卖合同中买卖双方所应该承担的责任、费



用和风险以及所有权转移的方式。

## 二、《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1941)

1919 年美国九个大商业团体制定了《美国出口报价及其缩写》，因贸易习惯发生了变化，在 1940 年举行的美国第 27 届全国对外贸易会议对其做了修订，并于 1941 年经美国商会、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，称为《1941 年美国对外贸易定义修订本》。

该规则解释了 EXW、FOB、FAS、CFR、CIF、DEQ 六种贸易术语，其中，FOB 术语又分 6 种，因此，该惯例实际上有 11 种贸易术语。

《1941 年美国对外贸易定义修订本》在美国、加拿大及其他美洲国家有一定的影响，在使用时应特别注意其区别。

## 三、《国际贸易术语解释通则》(International Rules for The Interpretation of Trade Terms, INCOTERMS)

《国际贸易术语解释通则》(以下简称《通则》)是由国际商会(ICC)于 1936 年制定的。它的目的旨在为国际贸易中最普遍使用的贸易术语提供一套解释的国际规则，以避免因各国不同解释而出现的不确定性，或至少在相当程度上减少这种不确定性。该通则在国际上已经得到广泛的承认与采用，是国际货物买卖的最重要的贸易惯例。

### (一)《通则》的发展历程

《通则》制定之后，为适应国际贸易实践发展的需要，国际商会先后于 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年和 1990 年进行过多次修订和补充。后来为使贸易术语更进一步适应在世界上无关税区的发展、交易中使用电子信息的增多以及运输方式的变化，1999 年又进行了第六次修改，推出了《2000 年国际贸易术语解释通则》(以下简称《2000 年通则》)，并于 2000 年 1 月 1 日起生效。2010 年 9 月 27 日，国际商会又根据国际货物贸易发展的新形势，对 2000 年通则进行了修订，公布了《2010 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2010,《2010 年通则》)，并于 2011 年 1 月 1 日开始全球实施，这是通则当前应用的最新版本，它标志着国际贸易惯例的新发展。

虽然《2010 年通则》已经生效，但并非《2000 年通则》就自动作废。因为国际贸易惯例本身不是法律，对国际贸易当事人不产生必然的强制性约束力。国际贸易惯例在适用的时间效力上并不存在“新法取代旧法”的说法，即《2010 年通则》实施之后并非《2000 年通则》就自动废止，贸易商人仍可在 INCOTERMS 2010 实施后继续选择使用 INCOTERMS 2000 的解释，或者如果合同中出现了新版本中没有的术语仍将被认为适用早期版本。但是因为目前世界上存在多种解释贸易术语含义的惯例及其不同年份的版本，为避免误解，2011 年 1 月 1 日以后签订的贸易合同中最好标明合同适用的贸易术语的惯例的名称及其版本。例如：“本合同受 INCOTERMS 2010 的约束。(The contract is Governed by Incoterms 2010).”

目前，2000 和 2010 两个版本的通则在国际贸易买卖中都具有广泛的应用和影响。而且它们在格式和内容上具有很大的相关性，可以说《2010 年通则》是对《2000 年通则》的继承和发展。为了更加切合新形势和新发展，本书中将以《2010 年通则》作为主线来叙述。但是在学习和应用时请务必注意二者的区别和联系。



### (二)《通则》的适用范围

现行的《通则》已经明确了其适用范围,它只限于销售合同当事人的权利、义务中与交货有关的事项。其货物是指“有形的”货物,涉及与交货有关的事项,不涉及货物所有权和其他产权的转移、违约、违约行为的后果以及某些情况的免责等。有关违约的后果、免责事项,可通过买卖合同中其他条款和适用的法律来解决。

《通则》是一套国际商业术语,适用跨国境的货物销售,但也可用于国内市场的货物销售合同,在此情况下,《通则》中有关进出口的条款的规定则无作用。

### (三)《2010年通则》中的贸易术语

INCOTERMS 2010 的 11 个术语分为显然不同的两类:

第一类:适用于任何运输方式的术语七种:EXW、FCA、CPT、CIP、DAT、DAP、DDP。同时,这些术语也可适用于多种运输方式。

EXW	(Ex Works)	工厂交货
FCA	(Free Carrier)	交货承运人
CPT	(Carriage Paid To)	运费付至
CIP	(Carriage and Insurance Paid to)	运费/保险费付至
DAT	(Delivered At Terminal)	运输终端交货
DAP	(Delivered At Place)	目的地交货
DDP	(Delivered Duty Paid)	完税后交货

第二类:适用于水上运输方式(海运或内河水运)的术语四种:FAS、FOB、CFR、CIF。

FAS	(Free Alongside Ship)	装运港船边交货
FOB	(Free On Board)	装运港船上交货
CFR	(Cost and Freight)	成本加运费
CIF	(Cost, Insurance and Freight)	成本、保险费加运费

第一类所包含的七个 INCOTERMS 2010 术语——EXW、FCA、CPT、CIP、DAT、DAP 和 DDP,可以适用于特定的运输方式,亦可适用于一种或同时适用于多种运输方式,甚至可适用于非海上运输的情形。

在第二类术语中,交货点和把货物送达买方的地点都是港口,所以只适用于“海上或内陆水上运输”。FAS、FOB、CFR 和 CIF 都属于这一类。

在对贸易术语进行解读时,有三个点是至关重要的:即交货点、风险点和费用点。交货即买卖双方交接货物的地点;风险点即买卖双方完成风险转移的地点;费用点是买卖双方对于交易费用的划分地点。

为了便于比较,我们按照贸易术语的首字母,仍将其分为四组:E(EXW)、F(FCA、FAS、FOB)、C(CFR、CIF、CPT、CIP)、D(DAT、DAP、DDP)。下图中分别是 11 种(四组)贸易术语的风险点/交货点(图 1)和风险点/费用点(图 2)的示意。

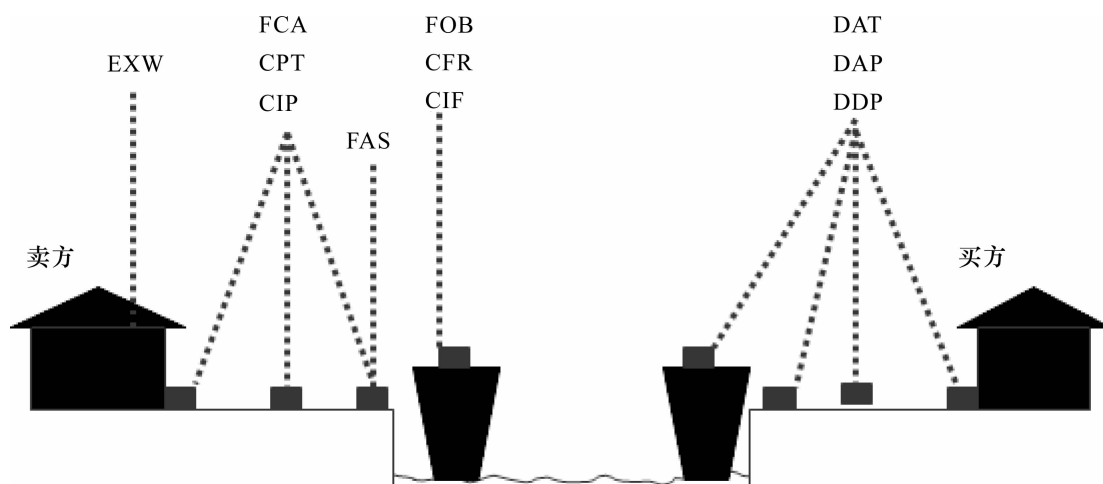


图1 11种贸易术语的风险点/交货点示意

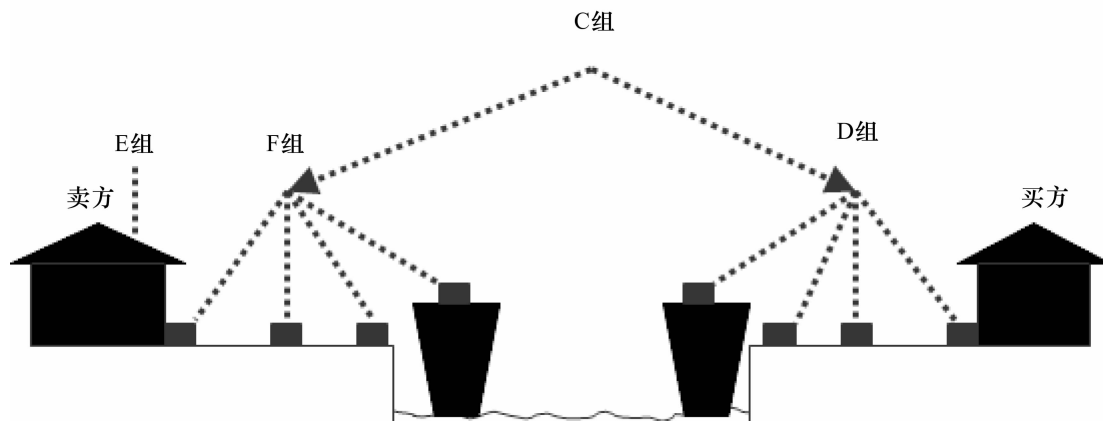


图2 四组贸易术语的风险点/费用点示意

从图1中可以看出,风险点和交货点是重合的。因为按照国际惯例,通常认定“交货即完成风险的转移”。因此这三个关键点实际上可以简化为两个点:风险点、费用点。

从图2中可以看出在E、F、D组术语下,费用点和风险点是一致的,而C组术语的费用点和风险点是不一致的,其费用(主运费和保险费)将延伸至目的港/地,但风险点是在装运港/地。

从上述两图中还可看出,C组和F组术语具有相同的性质,即卖方都是在出口国内的装运港/地完成交货义务,对交货后货物发生灭失或损害的风险或发运后所产生的其他费用不负责任。我们将按C组和F组术语所签订的销售合同称作装运合同。不同之处仅在于,C组术语下卖方需要承担到目的港/地的运费(或运费加保险费),而F组术语下卖方则无此义务。那么相应的,按EXW术语所签订的合同叫做启运合同,D组术语所签订的合同叫做到达合同。

另外,还需说明的一点是,《2010年通则》对于FOB、CFR和CIF这三个贸易术语的解释,取消了“船舷为界”的旧传统,删除了以越过船舷为交货标准而代之以将货物装运上船。这更贴切地反映了现代商业实际且避免了风险在臆想垂线上来回摇摆这一颇为陈旧的观点。

为了便于查找和使用各种贸易术语,现将11种贸易术语分类排列成下表。



国际 代码	含义		运输 方式	交货地点	责任		费用			
	英文	中文			办理 运输	办理 保险	运费	保费	出口 税	进口 税
EXW	Ex Works	工厂交货	任何	商品产地、所在地	买方	买方	买方	买方	买方	买方
FCA	Free Carrier	交货承运人	任何	出口国内地、港口	买方	买方	买方	买方	卖方	买方
CPT	Carriage Paid To	运费付至	任何	出口国内地、港口	卖方	买方	卖方	买方	卖方	买方
CIP	Carriage and Insurance Paid to	运费/保险费付至	任何	出口国内地、港口	卖方	卖方	卖方	卖方	卖方	买方
DAP	Delivered At Place	目的地交货	任何	进口国内	卖方	卖方	卖方	卖方	卖方	买方
DAT	Delivered At Terminal	运输终端交货	任何	进口国内	卖方	卖方	卖方	卖方	卖方	买方
DDP	Delivered Duty Paid	完税后交货	任何	进口国内	卖方	卖方	卖方	卖方	卖方	卖方
FOB	Free On Board	装运港船上交货	水上	装运港口	买方	买方	买方	买方	卖方	买方
FAS	Free Alongside Ship	装运港船边交货	水上	装运港口	买方	买方	买方	买方	卖方	买方
CFR	Cost and Freight	成本加运费	水上	装运港口	卖方	买方	卖方	买方	卖方	买方
CIF	Cost, Insurance and Freight	成本、保险费加运费	水上	装运港口	卖方	卖方	卖方	卖方	卖方	买方

### 第三节 主要贸易术语

在进出口贸易业务中,FOB、CIF、CFR、FCA、CPT、CIP 是六种常见的贸易术语,熟悉掌握这些贸易术语中买卖双方的权利、义务及在使用中应该注意的事项非常重要。现分别将这几种常用贸易术语叙述如下:

#### 一、FOB (Free On Board, 船上交货)

该术语仅用于海运或内河水运。

“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方式交货。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。

卖方应将货物在船上交付或者取得已在船上交付的货物。此处使用的“取得”一词适用于商品贸易中常见的交易链中的多层销售(链式销售)。

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。在此类情况下,应当使用 FCA 术语。

如适用时,FOB 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。

买卖双方义务

A 卖方义务	B 买方义务
A1 卖方一般义务	B1 买方一般义务
<p>卖方必须提供符合买卖合同约定的货物和商业发票,以及合同可能要求的其他与合同相符的证据。</p> <p>A1—A10 中所指的任何单证在双方约定或符合惯例的情况下,可以是同等作用的电子记录或程序</p>	<p>买方必须按照买卖合同约定支付价款。</p> <p>B1—B10 中所指的任何单证在双方约定或符合惯例的情况下,可以是同等作用的电子记录或程序</p>
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
<p>如适用时,卖方必须自负风险和费用,取得所有的出口许可或其他官方授权,办理货物出口所需的一切海关手续</p>	<p>如适用时,应由买方自负风险和费用,取得所有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</p>
A3 运输合同与保险合同	B3 运输合同与保险合同
<p>a) 运输合同</p> <p>卖方对买方无订立运输合同的义务。但若买方要求,或依商业实践,且买方未适时做出相反指示,卖方可以按照通常条件签订运输合同,由买方负担风险和费用。</p> <p>在以上两种情形下,卖方都可以拒绝签订运输合同,如予以拒绝,卖方应立即通知买方。</p> <p>b) 保险合同</p> <p>卖方对买方无订立保险合同的义务。但应买方要求并由其承担风险和费用(如有的话),卖方必须向买方提供后者取得保险所需的信息</p>	<p>a) 运输合同</p> <p>除了卖方按照 A3a) 订立了运输合同情形外,买方必须自付费用订立自指定的地点起运货物的运输合同</p> <p>b) 保险合同</p> <p>买方对卖方无订立保险合同的义务。</p>
A4 交货	B4 收取货物
<p>卖方必须在指定的装运港内的装船点(如有的话),以将货物置于买方指定的船舶之上方式,或以取得已在船上交付的货物的方式交货。</p> <p>在其中任何情形下,卖方都必须在约定日期或期限内,按照该港的习惯方式交货。</p> <p>如果买方没有指定特定的装货点,卖方则可在指定装运港选择最适合其目的的装货点。</p>	<p>当货物按照 A4 交付时,买方必须收取。</p>
A5 风险转移	B5 风险转移



A 卖方义务	B 买方义务
<p>除按照 B5 的灭失或损坏情况外,卖方承担按照 A4 完成交货前货物灭失或损坏的一切风险。</p>	<p>买方承担按照 A4 交货时起货物灭失或损坏的一切风险。</p> <p>如果:</p> <p>a) 买方未按照 B7 通知指定的船舶名称;</p> <p>b) 买方指定的船舶未准时到达导致卖方未能按 A4 履行义务,或该船舶不能够装载该货物,或早于 B7 通知的时间停止装货;</p> <p>买方则按下列情况承担货物灭失或损坏的一切风险:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 自约定之日起,或如没有约定日期的,</li> <li>2. 自卖方在约定期限内按照 A7 通知的日期起,或如没有通知日期的,</li> <li>3. 自任何约定交货期限届满之日起。</li> </ol> <p>但以该货物清楚地确定为合同项下之货物者为限。</p>
A6 费用划分	B6 费用划分
<p>卖方必须支付:</p> <p>a) 按照 A4 完成交货前与货物相关的一切费用,但按照 B6 应由买方支付的费用除外;</p> <p>b) 如适用时,货物出口所需海关手续费用,以及出口应缴纳的一切关税、税款和其他费用。</p>	<p>买方必须支付:</p> <p>a) 自按照 A4 交货之时起与货物相关的一切费用,如使用时,按照 A6 b) 出口所需海关手续的费用,及出口应缴纳的一切关税、税款和其他费用除外;</p> <p>b) 由于以下原因之一发生的任何额外费用:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 买方未能按照 B7 给予卖方相应的通知;</li> <li>2. 买方指定的船舶未准时到达,不能装载货物或早于 B7 通知的时间停止装货,但以该货物已清楚地确定为合同项下之货物者为限;</li> </ol> <p>c) 如适用时,货物进口应缴纳的一切关税、税款和其他费用,及办理进口海关手续的费用和从他国过境运输费用。</p>
A7 通知买方	B7 通知卖方
<p>由买方承担风险和费用,卖方必须就其已经按照 A4 交货或船舶未在约定时间内收取货物给予买方充分的通知。</p>	<p>买方必须就船舶名称、装船点和其他在约定期限内选择的交货时间(如需要时),向卖方发出充分的通知。</p>
A8 交货凭证	B8 交货凭证
<p>卖方必须自付费用向买方提供已按照 A4 交货的通常证据。</p> <p>除非上述证据是运输凭证,否则,应买方要求并由其承担风险和费用,卖方必须协助买方取得运输凭证。</p>	<p>买方必须接受按照 A8 提供的交货凭证。</p>
A9 查对—包装—标记	B9 货物检验



A 卖方义务	B 买方义务
<p>卖方必须支付为了按照 A4 进行交货,所需要进行的查对费用(如查对质量、丈量、过磅、点数的费用),以及出口国有关机构强制进行的装运前检验所发生的费用。除非在特定贸易中,某类货物的销售通常不需要包装,卖方必须自付费用包装货物。</p> <p>除非买方在签订合同前已通知卖方特殊包装需求,卖方可以适合该货物运输的方式对货物进行包装。包装应做适当标记</p>	<p>买方必须支付任何强制性装船前检验费用,但出口国有关机构强制进行的检验除外。</p>
<p>A10 协助提供信息及相关费用</p>	<p>B10 协助提供信息及相关费用</p>
<p>如适用时,应买方要求并由其承担风险和费用,卖方必须及时向买方提供或协助其取得相关货物进口和/或将货物运输到最终目的地所需要的任何文件和信息,包括安全相关信息。</p> <p>卖方必须偿付买方按照 B10 提供或协助取得文件和信息时所发生的所有花销和费用。</p>	<p>买方必须及时告知卖方任何安全信息要求,以便卖方遵守 A10 的规定。</p> <p>买方必须偿付卖方按照 A10 向买方提供或协助其取得文件和信息时所发生的所有花销和费用。</p> <p>如适用时,应卖方要求并由其承担风险和费用,买方必须及时向卖方提供或协助其取得货物运输和出口及从他国过境所需要的任何文件和信息,包括安全相关信息。</p>

## 二、CIF (Cost Insurance and Freight, 成本、保险费加运费)

该术语仅用于海运或内河水运。

“成本、保险费加运费”是指卖方在船上交货或已经取得以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转移。卖方必须签订合同,并交付必要的成本和运费,以将货物运至指定的目的港。

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。买方应注意到,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,或者自行做出额外的保险安排。

当使用 CPT、CIP、CFR 或者 CIF 时,卖方按照所选择的术语规定的方式将货物交付给承运人时,即完成交货义务,而不是货物到达目的地之时。

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,而这里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。

由于卖方需承担将货物运送至目的地具体地点的费用,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发生了卸货费用,则除非双方事先另有约定,卖方无权向买方要求补偿该项费用。

卖方需要将货物在船上交货,或以取得已经这样交付运往目的港的货物方式交货。此外,卖方还需签订一份运输合同,或者取得一份这样的合同。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多层销售(链式销售)。

CIF 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。在此类情况下,应当使用 CIP 术语。



如适用时, CIF 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。

#### 买卖双方义务

A 卖方义务	B 买方义务
A1 卖方一般义务	B1 买方一般义务
卖方必须提供符合买卖合同约定的货物和商业发票, 以及合同可能要求的其他与合同相符的证据。 A1—A10 中所指的任何单证在双方约定或符合惯例的情况下, 可以是同等作用的电子记录或程序。	买方必须按照买卖合同约定支付价款。 B1—B10 中所指的任何单证在双方约定或符合惯例的情况下, 可以是同等作用的电子记录或程序。
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
如适用时, 卖方必须自负风险和费用, 取得所有的出口许可或其他官方授权, 办理货物出口所需的一切海关手续。	如适用时, 应由买方自负风险和费用, 取得所有的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要的一切海关手续。
A3 运输合同与保险合同	B3 运输合同与保险合同
<p>a) 运输合同 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点(如有的话)运送至指定目的港或该目的港的交付点(如有约定)。 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, 由通常用来运输该类商品的船舶运输。</p> <p>b) 保险合同 卖方必须自付费用取得货物保险。该保险需至少符合《协会货物保险条款》(Institute Cargo Clauses, LMA/IUA)“条款(C)(Clauses C)或类似条款的最低险别。 保险合同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。 当买方要求且能够提供卖方所需的信息时, 卖方应办理任何附加险别, 由买方承担费用, 如果能够办理, 诸如办理《协会货物保险条款》(Institute Cargo Clauses, LMA/IUA)“条款(A)或(B)”(Clauses A or B)或类似条款的险别, 也可同时或单独办理《协会战争险条款》(Institute War Clauses)和/或《协会罢工险条款》(Institute Strikes Clauses, LMA/IUA)或其他类似条款的险别。 保险最低金额是合同规定价格另加 10%(即 110%), 并采用合同货币。 保险期间为货物自 A4 和 A5 规定的交货点起, 至少到指定目的地止。 卖方应向买方提供保单或其他保险证据。 此外, 应买方要求并由买方承担风险和费用(如有的话)卖方必须向买方提供后者取得附加险所需信息。</p>	<p>a) 运输合同 买方对卖方无订立运输合同的义务。</p> <p>b) 保险合同 买方对卖方无订立保险合同的义务。但应卖方要求, 买方必须向卖方提供后者应买方按照 A3 b) 要求其购买附加险所需信息。</p>



A 卖方义务	B 买方义务
<b>A4 交货</b>	<b>B4 收取货物</b>
卖方必须以将货物装上船,或以取得已经这样交付的货物的方式交货。 在其中任何情况,卖方都必须在约定日期或期限内、按照该港的习惯方式交货。	当货物按照 A4 交付时,买方必须收取,并在指定的目的港自承运人收取货物。
<b>A5 风险转移</b>	<b>B5 风险转移</b>
除按照 B5 的灭失或损坏情况外,卖方承担按照 A4 完成交货前货物灭失或损坏的一切风险。	买方必须承担按照 A4 交货时起货物灭失或损坏的一切风险。 如买方未按照 B7 通知卖方,则自约定的交货日期或交货期限届满之日起,买方承担货物灭失或损坏的一切风险,但以该货物已经清楚地确定为合同项下之货物者为限。
<b>A6 费用划分</b>	<b>B6 费用划分</b>
卖方必须支付: a)按照 A4 完成交货前与货物相关的一切费用,但按照 B6 应由买方支付的费用除外; b)按照 A3 a)所发生的运费和其他一切费用,包括将货物装上船和根据运输合同规定由卖方支付的和在约定卸载港的卸货费; c)根据 A3 b)规定所发生的保险费用; d)如适用时,货物出口所需海关手续费用,出口应交纳的一切关税、税款和其他费用,以及按照运输合同规定,由卖方支付的货物从该国过境运输的费用。	在不与 A3 a)冲突的情况下,买方必须支付: a)自按照 A4 交货时起,与货物相关的一切费用,如适用时,按照 A6 d)为出口所需的海关手续费用,及出口应缴纳的一切关税、税款和其他费用除外; b)货物在运输途中直至到达目的港为止的一切费用,按照运输合同该费用应由卖方支付的除外; c)包括驳运费和码头费在内的卸货费,除非根据运输合同该费用应由卖方支付的外; d)如买方未按照 B7 发出通知,则自约定发货之日或约定发货期限届满之日起,所发生的一切额外费用,但以该货物已清楚地确定为合同项下之货物者为限; e)如适用时,货物进口应缴纳的一切关税、税款和其他费用,及办理进口海关手续的费用和从该国过境运输费用,除非该项费用已包括在运输合同中; f)按照 A3 b)和 B3 b),应卖方要求办理附加险所产生的费用。
<b>A7 通知买方</b>	<b>B7 通知卖方</b>
卖方必须向买方发出所需通知,以便买方采取收取货物通常所需要的措施。	当有权决定发货时间和/或指定目的地或目的地内收取货物的点时,买方必须向卖方发出充分通知。
<b>A8 交货凭证</b>	<b>B8 交货凭证</b>



A 卖方义务	B 买方义务
<p>卖方必须自付费用,不得延迟地向买方提供到约定目的港的通常的运输凭证。</p> <p>此运输凭证必须载明合同中的货物,且其签发日期应在约定运输期限内,并使买方能在指定目的港向承运人索取货物。</p> <p>同时,除非另有约定,该项凭证应能使买方在货物运输途中以向下家买方转让或通知承运人的方式出售货物。</p> <p>当此类运输凭证以可转让形式签发并有数份正本时,则必须将整套正本凭证提交给买方。</p>	<p>如果凭证与合同相符的话,买方必须接受按照 A8 提交的运输凭证。</p>
A9 查对—包装—标记	B9 货物检验
<p>卖方必须支付为了按照 A4 进行交货,所需要进行的查对费用(如查对质量、丈量、过磅、点数的费用),以及出口国有关机构强制进行的装运前检验所发生的费用。</p> <p>除非在特定贸易中,某类货物的销售通常不需要包装,卖方必须自付费用包装货物。</p> <p>除非买方在签订合同已通知卖方特殊包装要求,卖方可以适合货物运输的方式对货物进行包装。包装应做适当标记。</p>	<p>买方必须支付任何强制性装船前检验费用,但出口国有关机构强制进行的检验除外。</p>
A10 协助提供信息及相关费用	B10 协助提供信息及相关费用
<p>如适用时,应买方要求并由其承担风险和费用,卖方必须及时向买方提供或协助其取得相关货物进口和/或将货物运输到最终目的地所需要的任何文件和信息,包括安全相关信息。</p> <p>卖方必须偿付买方按照 B10 提供或协助取得文件和信息时所发生的所有花销和费用。</p>	<p>买方必须及时告知卖方任何安全信息要求,以便卖方遵守 A10 的规定。</p> <p>买方必须偿付卖方按照 A10 向买方提供或协助其取得文件和信息时所发生的所有花销和费用。</p> <p>如适用时,应卖方要求并由其承担风险和费用,买方必须及时向卖方提供或协助其取得货物运输和出口及从他国过境所需要的任何文件和信息,包括安全相关信息。</p>

### 三、CFR(Cost And Freight, 成本加运费)

该术语仅用于海运或内河水运。

“成本加运费”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。

当使用 CPT、CIP、CFR 或者 CIF 时,卖方按照所选择术语规定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。

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,但不一定会指定装运港,而这里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。

由于卖方要承担将货物运至目的地具体地点的费用,特别建议双方应尽可能地确切地指定目的港内明确地点。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目的港交付点发生了卸货费用,则除非双方事先另有约定,卖方无权向买方要求补偿该项费用。

卖方需要将货物在船上交货,或以取得已经这样交付运往目的港的货物方式交货。此外,卖方还需签订一份运输合同,或者取得一份这样的合同。此处使用的“取得”一词适用于商品贸易中常见的交易链中多层销售(链式销售)。

CFR 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。在此类情况下,应当使用 CPT 术语。

如适用时,CFR 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。

买卖双方义务

A 卖方义务	B 买方义务
A1 卖方一般义务	B1 买方一般义务
卖方必须提供符合买卖合同约定的货物和商业发票,以及合同可能要求的其他与合同相符的证据。 A1—A10 中所指的任何单证在双方约定或符合惯例的情况下,可以是同等作用的电子记录或程序。	买方必须按照买卖合同约定支付价款。  B1—B10 中所指的任何单证在双方约定或符合惯例的情况下,可以是同等作用的电子记录或程序。
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
如适用时,卖方必须自负风险和费用,取得所有的出口许可或其他官方授权,办理货物出口所需的一切海关手续。	如适用时,应由买方自负风险和费用,取得所有的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要的一切海关手续。
A3 运输合同与保险合同	B3 运输合同与保险合同
a) 运输合同 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点(如有的话)运送至指定目的港或该目的港的交付点(如有约定)。 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,由通常用来运输该类商品的船舶运输。 b) 保险合同 卖方对买方无订立保险合同的义务。 但应买方要求并由其承担风险和费用(如有的话),卖方必须向买方提供后者取得保险所需信息。	a) 运输合同 买方对卖方无订立运输合同的义务。  b) 保险合同 买方对卖方无订立保险合同的义务。但应卖方要求,买方必须向卖方提供取得保险所需信息。
A4 交货	B4 收取货物



A 卖方义务	B 买方义务
<p>卖方必须以将货物装上船,或者以取得已装船货物的方式交货。</p> <p>在其中任何情况下,卖方都必须在约定日期或期限内,按照该港的习惯方式交货。</p>	<p>当货物按照 A4 交付时,买方必须收取,并在指定的目的港自承运人收取货物。</p>
A5 风险转移	B5 风险转移
<p>除按照 B5 的灭失或损坏情况外,卖方承担按照 A4 完成交货前货物灭失或损坏的一切风险。</p>	<p>买方承担按照 A4 交货时起货物灭失或损坏的一切风险。</p> <p>如买方未按照 B7 通知卖方,则买方从约定的交货日期或交货期限届满之日起,承担货物灭失或损坏的一切风险,但以该货物已清楚地确定为合同项下之货物者为限。</p>
A6 费用划分	B6 费用划分
<p>卖方必须支付:</p> <p>a)按照 A4 完成交货前与货物相关的一切费用,但按照 B6 应由买方支付的费用除外;</p> <p>b)按照 A3 a)所发生的将货物装上船的运费和其他一切费用,包括将货物装上船和根据运输合同规定的由卖方支付的在约定卸载港的卸货费;</p> <p>c)如适用时,货物出口所需海关手续费用,出口应缴纳的一切关税、税款和其他费用,以及按照运输合同规定,由卖方支付的货物从他国过境运输的费用。</p>	<p>在不与 A3 a)冲突的情况下,买方必须支付:</p> <p>a)自按照 A4 交货时起与货物相关的一切费用,如适用时。按照 A6 c)为出口所需的海关手续费用,及出口应缴纳的一切关税、税款和其他费用除外;</p> <p>b)货物在运输途中直至到达约定目的港为止的一切费用,按照运输合同该费用应由卖方支付的除外;</p> <p>c)包括驳运费和码头费在内的卸货费,除非根据运输合同该费用应由卖方支付的外;</p> <p>d)如买方未按照 B7 发出通知,则自约定运输之日或约定运输期限届满之日起,所发生的一切额外费用,但以该货物已清楚地确定为合同项下之货物者为限;</p> <p>e)如适用时,货物进口应缴纳的一切关税、税款和其他费用,及办理进口海关手续的费用和从他国过境运输费用,除非该费用已包括在运输合同中。</p>
A7 通知买方	B7 通知卖方
<p>卖方必须向买方发出所需通知,以便买方采取收取货物通常所需要的措施。</p>	<p>当有权决定货物运输时间和/或指定目的港内收取货物点时,买方必须向卖方发出充分的通知。</p>
A8 交货凭证	B8 交货凭证



A 卖方义务	B 买方义务
<p>卖方必须自付费用,不得延迟地向买方提供到约定目的港的通常的运输凭证。</p> <p>此运输凭证必须载明合同中的货物,且其签发日期应在约定运输期限内,并使买方能在指定目的港向承运人索取货物。</p> <p>同时,除非另有约定,该项凭证应能使买方在货物运输途中以向下家买方转让或通知承运人的方式出售货物。</p> <p>当此类运输凭证以可转让形式签发并有数份正本时,则必须将整套正本凭证提交给买方。</p>	<p>如果凭证与合同相符的话,买方必须接受按照 A8 提交的运输凭证。</p>
A9 查对—包装—标记	B9 货物检验
<p>卖方必须支付为了按照 A4 进行交货,所需要进行的查对费用(如查对质量、丈量、过磅、点数的费用),以及出口国有关机构强制进行的装运前检验所发生的费用。</p> <p>除非在特定贸易中,某类货物的销售通常不需要包装,卖方必须自付费用包装货物。</p> <p>除非买方在签订合同已通知卖方特殊包装要求,卖方可以适合货物运输的方式对货物进行包装。包装应做适当标记。</p>	<p>买方必须支付任何强制性装船前检验费用,但出口国有关机构强制进行的检验除外。</p>
A10 协助提供信息及相关费用	B10 协助提供信息及相关费用
<p>如适用时,应买方要求并由其承担风险和费用,卖方必须及时向买方提供或协助其取得相关货物进口和/或将货物运输到最终目的地所需要的任何文件和信息,包括安全相关信息。</p> <p>卖方必须偿付买方按照 B10 提供或协助取得文件和信息时所发生的所有花销和费用。</p>	<p>买方必须及时告知卖方任何安全信息要求,以便卖方遵守 A10 的规定。</p> <p>买方必须偿付卖方按照 A10 向买方提供或协助其取得文件和信息时所发生的所有花销和费用。</p> <p>如适用时,应卖方要求并由其承担风险和费用,买方必须及时向卖方提供或协助其取得货物运输和出口及从他国过境所需要的任何文件和信息,包括安全相关信息。</p>

#### 四、FCA(Free Carrier, 货交承运人)

该术语可适用于任何运输方式,也可适用于多种运输方式。

“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。由于风险在交货地点转移至买方,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,则应当将卖方所在地址明确为指定交货地。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



进口税或办理任何进口海关手续。

#### 买卖双方义务

A 卖方义务	B 买方义务
A1 卖方一般义务	B1 买方一般义务
<p>卖方必须提供符合买卖合同约定的货物和商业发票,以及合同可能要求的其他与合同相符的证据。</p> <p>A1—A10 中所指的任何单证在双方约定或符合惯例的情况下,可以是同等作用的电子记录或程序。</p>	<p>买方必须按照买卖合同约定支付价款。</p> <p>B1—B10 中所指的任何单证在双方约定或符合惯例的情况下,可以是同等作用的电子记录或程序。</p>
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
<p>如适用时,卖方必须自负风险和费用,取得所有的出口许可或其他官方授权,办理货物出口所需的一切海关手续。</p>	<p>如适用时,应由买方自负风险和费用,取得所有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。</p>
A3 运输合同与保险合同	B3 运输合同与保险合同
<p>a) 运输合同</p> <p>卖方对买方无订立运输合同的义务。但若买方要求,或依商业实践,且买方未适时做出相反指示,卖方可以按照通常条件签订运输合同,由买方负担风险和费用。在以上两种情形下,卖方都可以拒绝签订运输合同,如予以拒绝,卖方应立即通知买方。</p> <p>b) 保险合同</p> <p>卖方对买方无订立保险合同的义务。但应买方要求并由其承担风险和费用(如有的话),卖方必须向买方提供后者取得保险所需信息。</p>	<p>a) 运输合同</p> <p>除了卖方按照 A3a) 订立了运输合同情形外,买方必须自付费用订立自指定的交货地点起运货物的运输合同。</p> <p>b) 保险合同</p> <p>买方对卖方无订立保险合同的义务。</p>
A4 交货	B4 收取货物
<p>卖方必须在约定的交货日期或期限内,在指定地点或指定地点的约定点(如有约定),将货物交付给买方指定的承运人或其他人。</p> <p>以下情况为完成交货:</p> <p>a) 若指定的地点是卖方所在地,则当货物被装上买方提供的运输工具时;</p> <p>b) 在任何其他情况下,则当货物虽仍处于卖方的运输工具上,但已准备好卸载,并已交由承运人或买方指定的其他人处置时。</p> <p>如果买方未按照 B7d) 明确指定交货地点内特定的交付点,且有数个交付点可供使用时,卖方则有权选择最合适其目的的交货点。</p> <p>除非买方另行通知,卖方可采取符合货物数量和/或性质需要的方式将货物交付运输。</p>	<p>当货物按照 A4 交付时,买方必须收取。</p>



A 卖方义务	B 买方义务
<p>A5 风险转移</p> <p>除按照 B5 灭失或损坏情况外,卖方承担按照 A4 完成交货前货物灭失或损坏的一切风险。</p>	<p>B5 风险转移</p> <p>买方承担自按照 A4 交货时起货物灭失或损坏的一切风险。</p> <p>如果:</p> <p>a) 买方未按照 B7 规定通知 A4 项下的指定承运人或其他人,或发出通知;</p> <p>b) 按照 A4 指定的承运人或其他人未在约定的时间接管货物;</p> <p>则买方承担货物灭失或损坏的一切风险:</p> <p>(1) 自约定日期起,若无约定日期的;</p> <p>(2) 自卖方在约定期限内按照 A7 通知的日期起;或若没有通知日期的;</p> <p>(3) 自任何约定交货期限届满之日起。</p> <p>但以该项货物已清楚地确定为合同项下之货物者为限。</p>
<p>A6 费用划分</p> <p>卖方必须交付:</p> <p>a) 按照 A4 完成交货前与货物相关的一切费用,但按照 B6 应由买方支付的费用除外;</p> <p>b) 如适用时,货物出口所需海关手续费用,出口应缴纳的一切关税、税款和其他费用。</p>	<p>B6 费用划分</p> <p>买方必须支付:</p> <p>a) 自按照 A4 规定交货时起与货物有关的一切费用,如适用时,A6 b) 中出口所需的海关手续费用,及出口应缴纳的一切关税、税款和其他费用除外。</p> <p>b) 由于以下原因之一发生的任何额外的费用:</p> <p>(1) 买方未能指定 A4 项下承运人或其他人;</p> <p>(2) 买方指定的 A4 项下承运人或其他人未接管货物;</p> <p>(3) 买方未能按照 B7 给予卖方相应的通知;</p> <p>但以该项货物已清楚地确定为合同项下之货物者为限;</p> <p>c) 如适用时,货物进口应缴纳的一切关税、税款和其他费用,及办理进口海关手续的费用和从他国过境运输的费用。</p>
A7 通知买方	B7 通知卖方