

如何选用交货条件两例

黄 乃 平

交货条件 (delivery term) 是磋商进出口业务时必须了解和掌握的基本知识之一。为使读者进一步熟悉常用的交货条件中买卖双方责任、费用和风险的划分,现参照国际商会制订的有关惯例介绍两例如下,并略加评议,供参考。

例一

某国木材产品商每年平均出口木材五十万吨,他拥有约一百家买主,主要分布在四个国家——A、B、C 和 D。该出口商的工厂坐落在离该国主要海港二百英里的内陆,可以用火车毫无困难地将其产品运至装运海港的船边。

出口商所在国具有适宜于将产品运往上述四国的本国船队,并且该国需要外汇收入。同时,本国保险公司也可办理保险。该国的政局稳定,出口轮船的吨位也容易获得。

买主的工厂设在所在国离卸货港的二百英里处。各国的条件如下:

A 国港口管理良好,内陆运输发达,但劳资纠纷也是出名的。

B 国港口拥挤严重,轮船停泊待卸的时间需十至九十天不等,但内陆运输条件甚佳。

C 国没有 A、B 两国的不利因素,可是买主因经济状况困难,资信不大可靠。

D 国具有其它三国的一切有利条件,没有其他三国的一切不利因素。

问题:出口商如与该四国中每一国的买主签订售货合同,你认为应选用哪些交货条件较为合适?

例二

印度一家电视机进口商同日本京都某电视机制造厂磋商买卖合同,从京都至孟买可利用集装箱进行门到门的多式运输方式的便利。此项运输工作由一个运输行负责办理,并能提供全程的费率,签发自己名义的运输单据,作为契约的承运人承担责任。这种单据,即所谓 FIATA 联合运输提单 (FIATA 是 Federation International des Associations de Transitaires et Assimiles “国际运输商协会联合会”的简写,其提单格式简称 FBL)

该批货物在运输行的集装箱终点站(即京都某地点)以拼装货方式 (LCL) 装入集装箱内,交由载重卡车运至横滨,然后装上集装箱货轮驶往孟买。在整个运输过程中,卖方不拟承担海运途中和在孟买可能发生的风险,而买方不愿承担货物交付运输之前的风险。

问题:

(一) 出口商是否可用 FOB、C&F 或 CIF 条件报价?

(二) 运输单据上是否必须注明货物“已装于船上” (Shipment on board)?

(三) 在 FRC、DCP 和 CIP 的交货条件下,该运输行是否有资格作为承运人看待?

(四) FBL是否是一份正式的运输单据?

(五) 本例应采用哪种交货条件较为合适?

参 考 意 见

例一

(一)鉴于出口商在安排运输和保险方面比之各买主处于较有利的谈判地位,总的来说,他采用 C&F、CIF、Ex Ship、Ex Quay 或 Delivery terms 交货条件比之 Ex works、FAS、或 FOB 能报出更有竞争性价格,而且也可扶持本国的运输业和保险业。不过,采用上述交货条件时,只有对 D 国才能免除卖方因增加了办理运输或保险的义务所带来的风险。这些风险约会出现于 A 国、B 国和 C 国,对此应作足够的估计,因为出口商(或他的国家)从增加这些义务中带来的好处可能被冲销。

(二)就避免 A 国码头上劳资纠纷的风险来说,可选用 FOB。如果能争取买方在装船后见单付款(凭跟单信用证或其他方式)的话,也可使用 C&F 和 CIF。由于在 C&F 和 CIF 条件下,出口商办理租船手续,成为运输契约的当事人,承运人可能要求他支付船舶在卸货港的停留费用(因货物不能及时搬卸而发生滞期费)。但按照该项交货条件的惯例解释,这些费用应由买方承担。在实际业务中,承运人再找出口商支付卸货港的滞期费的情况极少发生。因为承运人交付货物时,将要求买方支付该费用为前提条件,而且承运人对货物拥有留置权,为索赔滞期费的担保品。

(三)关于 B 国货港阻塞的风险,原则上与(二)相同。不过,从本案例来看,该项滞期费的风险相当严重,而且难以估计,故卖方应更加慎重行事。除了必须要求买方装船后立即付款外,并应充分估计,该项滞期费的金额是否会超过货物在卸货港的实际价值,或者根据提单上的“自由处理”或“转船”条款, (“liberty” or “transhipment” clauses) 货物被运往其他地方卸货时的实际价值。一旦出现这些情况,买方即使已经付了货款,也可能不履行偿还卖方的义务,卖方在签订运输契约时,固然可争取把港口拥挤的风险加诸承运人承担,然而这种做法的后果,往往反映在增加运费上。

(四)关于 C 国买主的付款能力问题,必须要求其最迟在装船后立即履行。当然从资金安全的角度而言,使用 Ex Works、FAS 或 FOB 最为安全,不过也可用 C&F 或 CIF 条件,其前提是在买方付了货款以后,卖方需要付给承运人滞期费时,买方能保证偿还。此外,卖方代为领取产地证,领事签证或过境运输所需的单证的费用也要保证偿还。

例二

(一)不管怎样,就卖方来说,用 FOB、C&F 或 CIF 条件报价都是困难的,也是不现实的。因为卖方获得的是一个包括全程的费率,除非运输行能准确地算出该全程运率中属于海洋部份的运费,那末,就必须把该费率武断地在买卖双方之间划分开来。

(二)否。运输单据不应证明货物已装于船上,因为运输行是在京都的终点站开始控制货物的。所以,运输单据是属于“收妥待运”(Received for shipment) 类型。

(三)是。在“FRC”、“DCP”和“CIP”的条件下,运输行应有资格作为“承运人”。因为同托运人签订了运输契约,并承担全程运输中作为承运人应承担的义务。

(四)是。FBL 是证明签发人真实的全程义务,它是符合国际商会关于联合运输单据的规则。

(五)使用“FRL”条款,并确定京都某地点作为交货人地点较为合适。还有,由于在卖方报价和交运之间这段时间里,运费增加的风险极小,当事人也可同意使用“DCP”或“CIP”交货条件。在这种情况下,当货物交与第一承运人,即在京都某地点的运输行时起,以后增加的风险将由卖方转移给买方了。使用“FOB”、“C&F”和“CIF”价是不合适的。

(上接第 116 页)

进行可行性研究:

(一)合作双方提供的要素

对某一经营项目所提供的要素可以有形的,也可以是无形的,还可以是综合性的。

有形的要素包括资本(现金)、工厂、机器、设备、原料、燃料、中间产品、厂房和土地等。

无形的要素包括技术(专利、专有技术)和商标、技术信息、人员培训、销售技术、管理和商誉等。

综合性的要素则是有形要素与无形要素之和。

(二)收益在合作者中的分配方式

收益在合作者中的分配方式一般可以分为分享利润、支付和抵偿等等。

分享利润是各自对某一项所提供的要素按一定比例提取利润。

支付则包括一次总付、提成费和综合支付(八门费加提成费)及土地使用费。

抵偿则包括对某一项目所采取的直接补偿和间接补偿。

(三)某一项目实际存在的形式

它可以完全是国外厂商以法人形式存在的;也可以是国外厂商和当地厂商共同经营的,以法人或不是法人形式存在的;还可以是当地厂商以法人形式存在的。

上述三个方面,有些学者则认为是微观国际经济合作的实质性部分。由于微观国际经济合作业务具有时间长,各方互相制约的特点,它既涉及到合同条款,又涉及到合同成立以后的经营管理等问题,因此,只有充分做好实质性部分和其它部分的可行性研究工作,把各方的权利,义务与所提供的要素和收益结合起来,充分发挥各自的优势,扬长避短,才能有助于合作双方的友好往来和共同发展。