

关于使用到达术语 的一些问题

吴百福

摘要 我国外贸企业对于装运合同的具体做法比较熟悉,而对于到达合同则相对比较生疏,缺乏经验,本文对此提出了在出口业务中使用到达术语需要考虑的几个问题,如客户资信问题,货物的风险转移问题,卸货费用问题,交货时间问题等。

关键词 国际商会 2000年通则 到达术语

中图分类号: 740.4 **文献标识码**: A **文章编号**: 1006-1894(2000)05-0024-04

国际商会制定的《2000年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2000,以下简称《2000年通则》)解释的D组术语为到达(Arrival)术语,包括DAF(边境交货)、DES(目的港船上交货)、DEQ(目的港码头交货)、DDU(未完税交货)和DDP(已完税交货)5种。按《2000年通则》解释,以D组术语达成的国际货物买卖合同为到达合同(Arrival Contract),卖方必须负责将货物运至边境或进口国内约定的目的港、目的地(Place)或地点(Point),并且承担货物运至该港、地或点前的全部风险和费用。除DDP外,卖方无须在目的地国交货时办理进口清关手续。此外,《1941年美国对外贸易定义修正本》解释的“进口港码头交货”(Ex Dock...named port of importation)和第6种FOB,“即在指定进口国内陆地点交货”(FOB...named inland point in Country of importation)也是到达术语。因为,按上述定义修正本解释,这两种术语的卖方须分别承担的费用和货物灭失或损坏的风险直至在指定的进口港码头允许货物停留的期限届满与装载于运输工具上的货物抵达指定进口国内陆地点为止,而且还要支付在进口国的一切报关费用,进口税和一切用于进口的税捐。

概括地说,以到达术语订立的合同具有以下特点:

(1) 买卖双方承担的货物灭失及/或损坏的风险从目的港或目的地为分界线而不是以装运港或装运地为分界线;

(2) 交货的方式是实际交货(Actual Delivery)而不是象征性交货(Symbolic Delivery),买方凭卖方交付的货物付款而不是凭卖方提交的货运单据付款;

(3) 货物必须按买卖合同约定的日期或期间内如数抵达约定的目的港或目的地。如果货物到达的时间和数量与买卖合同规定不符,即构成卖方违约,买方有撤销合同及/或提出损害赔偿要求的权利;

(4) 到达合同中的“到达”(Arrival)一词是指货物到达而非载货船只或其他运输工具的到达。因此,如果载货运输工具到达而货物未到达目的港或目的地,卖方仍未完成交货,买方也无付款义务。

总之,以到达术语达成的合同,就卖方而言,不仅要承担货物在整个运输过程中的货物灭失及/或损坏以及不能如期如数到达目的港或目的地的风险,而且往往因到对方国家办理货物进口和与买方的交接手续诸多不便,加上不熟悉进口国家的税捐、港口收费和其他的管理措施,因而大都不被卖方采用。又由于按到达术语成交,卖方必将可能产生的风险损失计入成本,售价定然较高,故也不为买方欢迎。所以,在国际贸易中,除少数邻近国家与跨国公司母子公司之间的贸易外,也较少见。至于我国,除了建国初期,在反对美国“封锁”、“禁运”,冻结我国外汇资金的斗争中,为了保证物资和资金安全,在进口业务中曾经使用“CIFW 货到付款”(CIFW payment upon arrival)外,长期来,在外贸实践中基本不采用到达术语与外商订立货物进出口合同。

上述 CIFW 中的“W”是指国外出口商办理投保手续时应包括战争险。有必要指出,当时采用的“CIFW 货到付款”这一术语,虽然也使用了“CIF”,但因加列了“货到付款”,而这个“货到付款”不是指货到时付款,而是指货到买方才付款,货不到买方就不付款,因而失去了 CIF 术语是卖方凭货运单据交付货物,买方凭货运单据付款的装运术语这一基本特征而变成到达术语了。按此术语,在进口货物未抵达我国口岸并置于我国外贸企业实际控制以前的一切风险,由外国出口人负担;货到后,我外贸企业凭抵达目的港的货物付款,而不是凭装运单据付款;而且,货到后,一般尚须经我国进出口商品检验局检验,如发现短卸,品质不符,买方可以扣减价款,也可进行退货或换货。这种交易的货款支付方式不采用信用证,而使用开立银行保函。在具体运用时,又视不同商品,可有 3 种做法:(1)到付。即货到后经查点商品大数后即付;(2)验付。即货到后经我国商检机构检验后按检验结果付款;(3)部分到付,部分验付。即在货物抵达目的港卸下后经点大数先付发票金额的若干成,余款经检验后按检验结果付清。

“CIFW 货到付款”是我国外贸界为适应反“封锁、禁运”斗争的需要而创造的特殊术语,是在特殊历史条件下的特殊做法,曾经为保证我国的部分物资需要和市场供应起过积极作用。后来,随着这段历史的结束和国际形势的渐趋缓和,这种在进口业务中的特殊做法,就逐渐停止使用。从此,无论在进口还是出口贸易中都基本上采用装运术语进行交易。所以,至今我国外贸企业对于装运合同的具体做法都比较熟悉,而对于到达合同则相对比较生疏,缺乏经验,以致目前有的企业当外商向我购货时要求按 D 组术语订立合同时,感到无从入手,而在摸索过程中难免考虑不周,形成被动。

值得注意的是,最近一段时期,在国际上,以 D 组术语达成的国际货物买卖合同,有逐渐增多的迹象。在我国,随着对外开放的不断扩大,外国跨国公司纷纷进驻我国,我国企业也有不少落户海外,加上我国的对外贸易量的不断增长和贸易方式的渐趋灵活和多样化,选择 D 组到达术语订立买卖合同的交易也屡有出现。例如,在出口贸易中,有的毗邻国家的商人向我订购成套设备,要求部分设备和辅助设施用火车装运至边境城市,以 DAF 条件在边境交货;有的欧洲国家的进口企业为了避开他国的制裁可能带来的意外,要求我国出口商品以 DEQ 术语订立合同,在进口贸易方面,设立在我国保税区的企业,也有要求按 DDU 术语成交的。如上所述,这种以 D 组到达术语达成的交易,与我们习惯使用的以 F 组, C 组术语达成的装运合同,有本质区别,其使用的支付方式和付款依据也是完全不同的。例如,在支付方式上,一般适用银行保函或备用信用证,而不适用托收和一般信用证。虽然不是所有这些交易都不能用信用证,但是,如果使用信用证方式付款,那末,凭以付款的单据就不能

是国际商会《跟单信用证统一惯例》所解释的装运单据,而应该是买方收到货物的收据或类似凭证。因此,若在出口业务中使用到达术语,我方必须负责在进口国家向买方交货。这就要涉及交货前如何控制物权和转移物权的问题。若使用 DDP 术语,我方还须负责办理进口许可,清关等手续。

以下是笔者初步想到的在出口业务中使用到达术语需要考虑的问题。

1. 客户资信是交易成败的关键 到达合同的货物交接较装运合同复杂得多,稍有疏漏,容易脱节,加上到达合同,货物在交付买方前的所有风险全由卖方承担,卖方在履行合同义务的过程中需要国外客户的紧密配合与协作,因此,对进口商的资信要特别重视,对资信较差,经营能力不强的客户,一般不宜接受以到达术语与其订立出口合同。

2. 责任要明确 为明确责任,在买卖合同中应明确规定所使用的术语按国际商会制定的《2000 年通则》解释或受《2000 年通则》约束。

3. 到达合同均取实际交货方式,买方凭到达约定目的港或目的地的货物付款,而不是凭装运单据付款 所以,支付方式如买方不同意全部预付货款,可考虑采用部分预付,部分到付或全部到付,对于到付部分,应由买方开立银行保函或备用信用证,由卖方可以接受的银行保证在货抵目的地卸下后若干天内以电讯通知卖方所在地的付款银行付款,如有短卸,即卸货实数不足,买方可以减付。为保证按时收到货款,买卖合同中应明确买方开立的银行保函或备用信用证须规定:如付款银行在货到若干天未接到保证银行的付款通知,允许付款银行凭受益人提供的承运人卸货证明自动付款。

4. 一般不接受货到检验合格后付款的做法 对某些特定商品或设备必须在目的地检验或经安装调试的,可采用先付款或预付大部分货款后检验或安装调试,预付大部分货款的,余款于检验或安装调试合格后支付。检验、安装调试发现品质不符,由卖方负责修理或换货,造成买方损失的,由卖方负责赔偿。检验机构一般应在出口合同中约定,安装调试人员原则上应由卖方指派,或主要人员由卖方指派。卖方指派人员在安装调试期间的食宿与相关费用应由买方承担。

5. 到达合同在交货,通常即卸货之前的货物所有权和风险均属卖方 所以,在业务中,卖方对于所装运的货物应向保险公司保足各种应保险别,保险期限应是“仓至仓”,并向保险公司取得可转让保险单,以便于在必要时例如在办理货物交接手续时转让给买方。

6. 货物的风险转移问题 货到目的港或目的地后,在何地从何时起货物的风险转移于买方,各国厂商理解并不完全一致,为防止纠纷,在订立买卖合同时,有必要事先加以规定。例如,国际商会《2000 年通则》在 DAF 的序言中就明确指出:使用 DAF 术语时,“边境”一词可用于任何边境,包括出口国边境。因此,用指定地点(named place)和具体交货点(point)来准确界定所指边境,这是极为重要的。

7. 卸货费用问题 按《2000 年通则》,除 DEQ 外,所有以 D 组到达术语订立买卖合同的卖方均只需将处于交货的运输工具上尚未卸下的货物交给买方处置即完成交货。有关卸货安排和卸货费用均应由买方承担。但是,在实践中,情况错综复杂,各国港口、码头、车站、机场,往往有不同的惯例和习惯做法。为明确责任,避免不必要的纠纷,对于到达目的港或目的地的卸货事项和卸货费用是否应由买方承担,还是在买卖合同中作出明确规定为好。

8. 交货时间问题 交货时间是买卖合同的主要交易条件。按照法律和惯例,到达合同的卖方应当负责在合同规定的日期或期间内将货物运至约定的目的地点并向买方交付货

物。但是,由于影响到货时间的客观因素很多,而且往往会出现事先难以预料的自然灾害和意外事故。因此,对于到达日期卖方一般较难控制。为防止不测,似可在出口合同中仅规定装运时间而不规定到达交货时间,如必须规定到达时间,则应视具体情况酌情将到达交货时间放宽,以保留足够的余地。

9. 要确保在收款前卖方可有效控制物权 以到达术语订立的合同,在收到货款前能有效控制物权,非常重要。前已述及,到货合同的货物在实际交付给买方前,货物所有权属卖方。但是,自交付承运人起,卖方已对货物失去占有,而交付货物的地点又在目的港或目的地进行。因此,在买卖合同中应就既能方便办理货物交接,又能确保在付款前卖方有效控制物权的办法作出具体规定。按照国际上的一般做法,凡使用到达术语订立的买卖合同,卖方可向买方提交目的地承运人仓库或其他货物储存处所的提货单(delivery order)或可供买方在目的港或目的地凭以向承运人受领货物的通常运输单据。除预付货款外,买方收受此类单据时应当同时向卖方提交可凭以收款的凭证。如遇特殊需要,则应视具体情况,在确保货物与资金安全的前提下进行特殊处理。最近有一宗出口到欧洲某国的机械设备,合同使用DEQ术语,信用证付款,买方要求货物装船后卖方应将全套提单空邮买方,以便买方及时凭以办理进口通关手续,开证银行凭买卖双方到货到目的港经清点后会签的货物交接凭证付款。我出口企业为有效控制物权,经取得买方同意事先与船公司商定,在提单上加注收货人须凭发货人签发的授权放货指示书方能提货的文句。该授权放货指示书在买卖双方会签交接凭证时,由卖方或其代理签发交付给买方。

10. 核定售价应考虑必要的风险因素 出口合同使用到达术语,卖方需承担较大风险,而且,有的风险,如延期到达的风险还不属于一般货运保险的保障范围,加以需要办理的手续和承担的责任也远较装运合同繁重,因此,在计算出口成本时,应将这些可能产生的风险损失和应付费用包括进去,并依此核定售价。

综上所述,在我国外贸实践中,过去基本不用到达术语,即使在建国初期曾一度使用“CIFW 货到付款”术语,但也仅限于进口贸易,故而缺乏实际操作经验,在出口贸易中则尤其如此。所以,在现阶段,在出口合同使用到达术语还应谨慎从事,采取边实践、边总结、边改进,在探索中逐步发展。本文提出的一些问题,仅是个人的一些粗浅想法,肯定不能概全,而且难免存在谬误,希望借此抛砖引玉,获得同行们的注意和指正。

(作者单位:上海对外贸易学院)