

4.3.4 主要贸易术语的价格换算

因为保险金额的计算是以CIF货价为基础的，所以，对外报价时需要将其他的价格术语变为CIF价格，或者是在CFR价格术语下买方要求卖方代为投保时，均不应以CFR价格为基础直接计算保险费，而应将CFR转变为CIF价格后再求出相应的保险金额和保险费！！！！

$$\begin{aligned} CIF &= \frac{CFR}{1 - (1 + \text{保险加成率} \times \text{保险费率})} \\ &= \frac{FOB + \text{单位运费}}{1 - (1 + \text{保险加成率} \times \text{保险费率})} \end{aligned}$$

例：设FOB价为100美元，运费为5美元，按CIF价的110%投保一切险并加保战争险，综合保险费率为1%，试改报CIF价。

解： $CIF = FOB + F + CIF \times 110\% \times i$

$$\begin{aligned} CIF &= (FOB + F) / (1 - 110\% \times i) \\ &= (100 + 5) / (1 - 110\% \times 1\%) \\ &= 106.17 \text{ 美元} \end{aligned}$$

4.3.5 佣金和折扣

(1) 佣金 (Commission)

又称手续费，是中间商因简介交易或代为买卖商品而取得的酬劳。

- ❖ 可用文字阐明。例：**USD200 per MT CIF London including 2% commission**
- ❖ 也可在贸易术语后加注“C”和佣金的百分比来表达。例：**USD200 per MT CIFC2% London**

佣金的计算：

佣金=计佣基数×佣金率

净价=含佣价—佣金额

=含佣价—计佣基数×佣金率

=含佣价×（1—佣金率）

含佣价=净价 / （1—佣金率）

注：假如没有尤其阐明，均为按发票总金额（含佣价）计算佣金

佣金的支付

- ❖ 卖方收到货款后，再汇付给中间商
- ❖ 在货价中扣除
- ❖ 假如采用信用证付款，则在信用证要求，佣金在议付时直接从信用证款项中扣除，称为议扣

例：已知CIFC2%为USD5000，保持卖方净收入不变，试改报CIFC5%。

解： $CIF = CIFC2\% \times (1 - \text{佣金率})$
 $= 5000 \times (1 - 2\%) = USD4900$

$CIFC5\% = CIF / (1 - \text{佣金率})$
 $= 4900 / (1 - 5\%)$
 $= USD5157.89$

(2) 折扣 (Discount)

指卖方按原价予以买方一定百分比的减让，有明扣和暗扣之分。

- ❖ 一般用文字加以阐明。例：USD 200 per MT CIF London including 3% discount
- ❖ 或直接用绝对数表达用文字阐明。例：每公吨折扣25美元

折扣的计算:

折扣额=原价×折扣率

净价=原价—折扣额

=原价×(1—折扣率)

例: USD 200 per MT CIF London
including 3% discount, 净价为194美元。

注: 兼有折扣和佣金时, 先除去折扣, 再
计算佣金。

例：某企业委托中间商销售库存品，并约定给中间商2%的佣金，同步该企业乐意按原价USD15万的九折达成交易。若交易达成，问该企业实得货款为多少？

解：折扣=15万×(1-90%)=USD1.5万

佣金=(15万-1.5万)×2%=0.27万

实得货款=15万-1.5万-0.27万

=USD13.23万

国际贸易协议的签订



交易磋商和协议签订

教学内容：本章主要讲述交易磋商的内容及一般程序，协议成立的时间及协议生效的要件和协议的基本内容等。

第一节：交易磋商的定义、形式与内容

第二节：交易磋商的一般程序

第三节：协议成立的时间与协议生效的要件

第四节：协议的形式及主要内容

教学要点：

本章的要点是阐明构成协议关系成立的有效发盘和有效接受两个环节。

教材难点

《公约》对发盘和接受的解释。

第一节：交易磋商的定义、形式与内容

❖ 一、定义

贸易谈判、 business negotiation

二、交易磋商的形式 有口头和书面两种

❖ （一）口头磋商

大宗商品、主要项目、设备买卖及争议等

（二）书面磋商

信件、电报、邮件、传真。

第一节：交易磋商的内容

三、交易磋商的内容

（一）主要交易条件

涉及货品的品质、数量、包装、价格、交货和支付条件等内容

（二）一般交易条件

保险、商检、索赔、不可抗力、仲裁

第二节：交易磋商的一般程序

协议的商订一般涉及询盘、发盘、还盘和接受四个环节，其中**发盘**和**接受**是协议商订过程中必不可少的两个环节。

一、询盘（Inquiry）

询盘是一种成交意向的体现。由买方发出的称邀请发盘；由卖方发出的称为邀请递盘。

询盘虽是交易的起点，但无法律上的约束力。询盘中除了应问及成交价格外，还应合适询问其他交易条件，以便为达成交易掌握更多的信息。

二、发盘 (Offer)

(一) 发盘的含义

发盘又叫发价或报价，法律上叫要约。

是发盘人向受盘人提出各项交易条件，并乐意按这些交易条件与受盘人达成交易、签订协议的一种肯定的表达。发盘能够由买方提出，也能够由卖方提出。

❖ (二) 发盘的构成要件

^a 1、向一种或一种以上的特定人(Specific Person)提出

★ (1) 提出此条件是为了把发盘同一般商业广告及向广大公众散发的商品价目单等行为（邀请发价）区别开来。

2、发盘的内容必须十分拟定

(1) 《公约》要求，所谓十分拟定应涉及三个基本原因：**品名、数量和价格**。

(2) 我国外贸实践中应列明主要交易条件，涉及：**品名和品质、数量、包装、价格、交货和支付措施**等。

3、表白经受盘人接受发盘人即受约束的意思

a 发盘必须表白订约意旨，如：**发盘、实盘、递实盘或订货**等。

a 若发盘中附有**保存条件**，如：“**以我方最终确以为准**”，或“**有权先售**”等，则此提议不能构成发盘，只能视为**邀请发盘**。

（三）发盘的使用期

1、明确要求使用期

明确要求使用期并非构成发盘不可缺乏的条件。

（1）要求最迟接受的期限

要求最迟接受期限时，可同步限定以接受送达发盘人或以发盘人所在地的时间为准。如：“发盘限6月15日复到有效”。

（2）要求一段接受的期间

采用这种措施存在一种怎样计算“一段接受期间”的起讫问题。

口头发盘原则上要求立即接受，但我国不采用口头发盘方式

2、未明确要求使用期时，应了解为在合理时间
(Reasonable Time)内有效。
口头发盘应该场表达接受。

（四）发盘生效的时间

- ^a 以书面形式做出的发盘的生效时间的不同观点：
- 1、投邮主义（Despatch Theory）或发信主义
 - 2、到达主义（Arrival Theory）或受信主义
- 《公约》和我国《协议法》采用到达主义。

^a 明确发盘生效时间的意义：关系到受盘人能否表达接受；关系到发盘人何时能够撤回发盘或修改其内容。

a **案例分析：**H企业有一批羊毛待售，4月2日企业销售部以信件的形式向某市第一纺织厂发出要约，将羊毛的数量、质量、价格等主要条款做了要求，约定若发生争议将提交某仲裁委员会仲裁。并尤其注明希望在15日内得到回复。但因为工作人员疏忽，信件没有阐明要约的起算日期，信件的落款也没有写日期。

4月4日企业人员将信件投出，4月17日纺织厂收到信件。恰巧纺织厂急需一批羊毛，第二天即拍发电报请其准备尽快发货。邮局于4月19日送达H企业。不料H企业却在4月18日因为未收到纺织厂的回信，已将羊毛卖给另一纺织厂。第一纺织厂几次催货未果，向仲裁委员会提请仲裁，要求H企业补偿其损失。

试对此案例进行分析。

- ❖ 答：该案例中，H企业的行为符合构成发盘的条件，属于发盘行为。因为H企业失误，没有阐明发盘的生效日期。此时，应按公约要求，发盘生效日期采用到达主义原则。
- ❖ 按此原则，发盘在纺织厂受到信件的第17日起生效，使用期为4月17日至5月1日。纺织厂的回复在使用期内。所以，此项发盘对H企业有约束力，H企业应按发盘内容向纺织厂提供货品。而不能以18日未收到信件为由拒绝提供货品。
- ❖ 所以，H企业应该补偿纺织厂的损失。此案例阐明，为防止争端，发盘时应明确注明发盘的有效日期。

（五）发盘的撤回与撤消

1、发盘的撤回（发盘未生效）

在发盘还未生效时，发盘人可撤回发盘，但撤回告知须于发盘到达之前或与发盘同步到达受盘人。

2、发盘的撤消（发盘生效后）

发盘已经送达受盘人的反悔表达则称为撤消。

《公约》以为发盘能够撤消，但撤消告知须在受盘人接受之前到达，下列情况不得撤消：

- ❖ 发盘要求了使用期或以其他方式表白是不可撤消的
- ❖ 发盘人有理由信赖该发盘是不可撤消的，并采用了

行动

（六）发盘效力的终止

发盘失效意味着发盘人不再受发盘的约束，对失效的发盘表达接受不能造成协议成立。发盘因下列条件失效：

发盘的使用期已过

被受盘人拒绝或还盘

被发盘人合理地撤消

因某些特定行为而依法失效

三、还盘（Counter Offer，还价或反要约）

1、受盘人的回复若实质上变更了发盘条件，就构成还盘。

2、对发盘表达有条件的接受也是还盘的一种形式，如回复中附有“待最终确以为准”等字样。

3、受盘人还盘后又接受原来的发盘，协议不成立。

《公约》要求：受盘人对货品的价格、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补偿责任范围或处理争端的方法等提出添加或更改均视为实质性变更发盘条件。

案例分析

❖ 我某企业向美国A企业发盘出售一批大宗商品，对方在发盘使用期内复电表达接受，同步指出：“凡发生争议，双方应经过友好协商处理；假如协商不能处理，应将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁。”第三天，我方收到A企业经过银行开来的信用证。因获知该商品的国际市场价格已大幅度上涨，我企业当日将信用证退回，但A企业以为其接受有效，协议成立。双方意见不一，于是提交仲裁机构处理。试问：假如你是仲裁人，你将怎样裁决？

案例分析

★ 我某企业于5月20日以电传发盘，并要求“限5月25日复到”。国外客户于5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。我企业正在研究中，次日又接到对方当日发来的电传，表达无条件接受我5月20日的发盘。问此笔交易是否达成？

❖答：本案例中，外国客户5月23日的复电：要求将即期信用证改为远期见票后30天，属于实质上变更发盘的条件，构成还盘行为。一方的发盘经对方还盘后即失去效力，所以，我某企业5月20日的发盘已经失效。国外客户于5月24日的电传，表达无条件接受我5月20日的发盘，这一接受行为没有法律效力。我企业有权拒绝不与其达成交易。但是，假如双方都有达成交易的意向，我方企业也能够接受，达成此笔交易。

四、接受

接受在法律上称为承诺。

是受盘人同意发盘中的各项交易条件，并乐意按这些交易条件与发盘人达成交易、签订协议的一种肯定的表达。从法律角度上看，一方发盘经对方接受后，协议即成立。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/615310041000011341>