

论 DPU 贸易术语下卖方风险的防范策略

■ 栗小丹 上海建桥学院

摘要:2020年1月,国际商会正式启用《INCOTERMS2020》。对比上一版《INCOTERMS2010》,《INCOTERMS2020》一大变化是将D组贸易术语中原有的DAT贸易术语删除,并新增DPU作为代替。由于新版国际贸易术语通则出台时间较短,很多企业对DPU这一贸易术语了解程度不深,在具体的应用中存在较大风险。鉴于此,梳理DPU贸易术语下货物交付流程,分析承担主要责任的卖方在这一过程中所面临的具体风险,并给出针对性防范措施。

关键词:DPU;卖方风险;卸货;防范策略

DPU (Delivered at place unloaded) 即卸货地交货,指的是卖方在指定目的地卸货后完成货物交付。在货物交付到买方或其代理人之前,涉及到的出口清关、保险、运输、目的港卸货手续均由卖方负责办理,对应的相关费用及风险也由卖方独自承担。对于产品或其他方面竞争力存在短板的卖方企业来说,采用DPU贸易术语有助于提高外贸企业竞争力。DPU贸易术语出现的时间并不长久,2019年9月国际商会对《INCOTERMS2010》进行更新修订。在新的《INCOTERMS2020》中,原有DAT术语被DPU所取代。在2010年通则中,DAT对“运输终端”及“目的地”的解释并没有明显区分。而最新推出的DPU则对这一方面进行了完善和补充,双方当事人卸货义务也被进一步明确。与常用的F组与C组贸易术语相比,DPU贸易术语属于到货合同,卖方需承担更大的责任与风险。基于此,总结梳理DPU贸易术语下卖方可能遭遇的风险,并提出相应的防范策略,可为卖方规避风险提供

参考。

一、DPU 贸易术语下货物交付流程

为更好理解DPU贸易术语中所规定的货物交付方式,根据我国进出口口岸部门有关规定,做出DPU术语下对外贸易货物交易具体流程(见图1)。

交付流程说明如下:

(1) 卖方根据买卖合同约定及标的物实际情况制定运输计划,并向出口地运输代理发出拟定国际

货物运输请求;(2) 出口地运输代理向已经约定好的合同承运人发出订立国际货物运输合同请求;(3) 合同承运人订立运输合同,并告知出口地运输代理关于第一程承运人、运载器名称、货物接受时间和地点等信息,委托代理安排第一程运输,授权代理签发运单(Waybill);(4) 合同承运人负责安排货物运输各分段承运人,代理人负责各承运人之间的协调。(5) 出口地运输代理将货物运输第一程的实际承运人、运载器名称、接受货物时间及地点转告卖方,卖

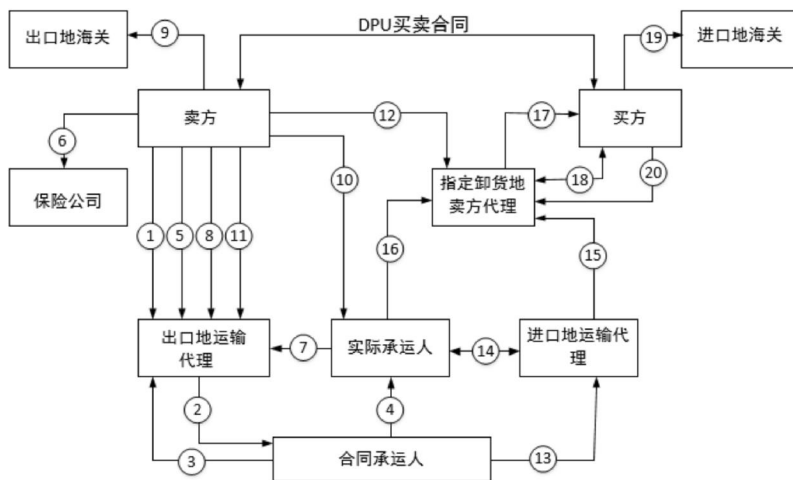


图1 DPU贸易术语下货物交易流程

[作者简介]栗小丹(1982—),女,上海建桥学院讲师;研究方向:应用经济学。

方开始备货；(6)基于贸易合同和运输合同内容，卖方与保险公司签订保险合同；(7)承运人与出口地代理联络，双方确认停靠泊位与停靠时间等运输信息；(8)货物按照约定到达后，出口地代理人通知卖方，并发出装货指令(Shipping order)；(9)卖方进行备货，并办理出口清关手续；(10)卖方将货物交给货物运输第一程承运人，并向其收取货物收据(Cargo receipt)；(11)卖方向出口地运输代理展示货物收据，并申请其签发运单；(12)卖方与进口地代理进行签约，并转交相关出口单据，委托其负责收货、结汇；(13)合同承运人与进口地运输代理进行协商，制定货物运输最后一程的货物运输安排；(14)运输代理联系货物运输最后一程承运人，确认运载器、交货时间和地点；(15)运输代理通知卖方进口地代理，并发出到货通知书(Arrival Notice)；(16)货物运输最后一程承运人按照约定将货物运送至指定目的地，并完成卸货；(17)卖方代理联系买方，通知货物到达；(18)买方支付货款，卖方签发提货单(Delivery order)；(19)买方着手办理进口清关手续；(20)买方凭借提货单将货物提走。

二、DPU 贸易术语下卖方风险及防范

(一) 结汇迟滞风险及防范

1. 风险。DPU 属于一种到货合同，这就意味着买卖双方会选择约定货到付款。这种情形下，如果货物运输时间较长，卖方收回货款的时间也会相应延长，进而引

发结汇迟滞现象。而对于外贸企业而言，资金流转极为重要，如果结汇与发货时间间隔太长，国际市场汇率变动风险将大幅增加，卖方需要承担的风险也会大幅增加。另外，DPU 贸易术语下的交货方式是实际交货，其重要判断标准之一为货品涉及单据是否具备物权属性，能否用作国际贸易结算。目前 DPU 术语中涉及到的公路、铁路等运输单，无法作为物权凭证，也不能进行流转。这一约束使得 DPU 贸易术语下国际结算方式的自由度受到限制。以国际贸易结算中使用最为频繁的信用证支付方式为例，由于银行只受理包括提单在内的能够表示物权的整套单据，而 DPU 中产生的运输单并不在内，故 DPU 贸易术语下企业并不满足信用证付款条件。此外，托收也是国际结算的另外一种重要方式，同样要求单据具备物权凭证，因此也不适用于 DPU 贸易术语下的结算。这种不便利性无疑加大了 DPU 贸易术语下卖方的结汇迟滞风险。

2. 防范措施。第一，签订保险索赔条款。当买方处于一些外汇政策、海关政策变动较大的国家或地区时，卖方很难掌控清关情况。这种情况下，卖方可以与保险公司签订相应的索赔条款，将风险转移到保险公司，以此确保自身利益。第二，提前约定付款时期汇率。在商谈付款条件时，卖方可以就付款日期当时的货币汇率提前达成共识，指定双方均可接受的汇率变动区间。第三，采用即期付款与远期付款相结合的结算方式。卖方可按照货物运输进度，与买方协商阶段性付款方式。货物

每完成一个关键流转过程，买方即可支付一定比例资金，以此缓解卖方资金结汇迟滞问题。

(二) 报价不全风险及防范

1. 风险。DPU 贸易术语下，卖方责任义务较重，所需要进行的业务环节众多。卖方在报价时除了要计算运输过程中产生的实际费用外，还应考虑到其他涉及到的环节所产生的费用，如潜在货损、人工成本。如果在最初报价中没有考虑周全或遗漏了某些费用，货物送达后卖方再针对某一项费用进行收费，很可能导致买方的不承认，进而引发卖方的利润减少甚至亏损。如国外贸易公司(买方)欲进口我国一批货物，我国外贸公司(卖方)报价每箱货物 3 美元 DPU 纽约，共计 2000 箱。在 3 美元 / 箱的报价中，卖方仅考虑到运送过程中的运费及产生意外风险的费用。但在实际操作中，卖方发现，由于运输环节较多，中间产生了一系列的人力成本。由于这些成本并未在初始报价中显现，此时再向买方提出加价申请，很难得到买方的认可。事实上，卖方在途中产生报价以外的费用或是在卸货地交易时另行要求收费，大概率会遭到买方拒绝，最终的结果多为卖方承担损失。

2. 防范措施。第一，为使报价成为谈判结果无法逾越的上限，卖方报价需要尽量调高首次报价。较高的报价可以为卖方提供较大的利润弹性余地，在卖方产生额外费用或遗漏报价项目时不至于承受过高的损失。需要注意的是，买方一般不会接受卖方报价之后的提价，因此，除非卖方具

备特殊理由，否则不要在报价之后提价。第二，积极借助其他贸易术语的优势，如卖方可在报价时参考 CIF 术语下的做法。CIF 贸易过程中，由卖方指定货代，卖方可以掌握货物的控制权，极大程度避免额外费用的产生。第三，卖方需要仔细审查报价合同。在报价计算时，卖方需考虑到所有成本及中途风险，严格按照 FOB 与 CIF 的公式计算。在审核时，要将报价结果倒推，对比出厂成本与在途成本的差别。

（三）卸货损毁或延迟风险及防范

1. 风险。DPU 贸易术语规定了卖方在指定目的地卸货后完成交易，即卖方有卸货义务。一般情况下，由于卸货地在进口国，目的地由买方规定，卖方难以完全掌控具体卸货进程。即便到了最终交货时限，仍然存在较多的不可预测风险。其中气候因素是最大的潜在不可抗力风险，如暴雨、台风等恶劣天气均有可能造成卸货延迟。在 DAT 贸易术语下，曾出现过这样的案例。卖方将货物运送到指定地点后，寻求买方帮助共同卸货，但买方拒绝这一请求。由于卖方缺乏足够人手，不得不延迟卸货时间，待正式卸货时，货物已经变质损坏，最终法院判决卖方违约。DPU 是 DAT 演变而来，在对卖方卸货义务方面的规定更为严格和明确，即 DPU 贸易术语下仍面临同样的风险。另外，卸货过程中，部分货物由于本身特质，本身就存在损毁风险（如陶瓷），但在 DPU 贸易术语下，此时尚未完成交付，因此卸货损毁所产生的成本仍由卖方独立负责。

2. 防范措施。第一，与买方商定除外责任条款。为防止极端恶劣天气、武装冲突等不可抗因素导致的卸货延迟现象发生，卖方可按照《海商法》相关规定，在合同签订时，增加除外责任条款。规定可能发生的、卖方并无过失的卸货延迟情形，当这些情形发生时，卖方可以免除违约责任。第二，明确买方货损比接受度。部分商品卸货过程中的毁损无可避免，对于这类产品，卖方应提前与买方沟通，明确其能接受的货损比以及超出货损比之后的赔偿措施，以防全部退货情形发生。另外，卖方要准备足够的卸货人手，以免在到达目的地卸货时遇到人手不足的情况，确保货物完整无损的交予买方。第三，提前增加弹性时间。在约定交货时间时，卖方应保留弹性时间，预防意外因素。卖方可通过提前总结工厂的生产习惯、交货周期及工厂配合度，与买方商定合适交货日期。

（四）货代欺诈风险及防范

1. 风险。货代欺诈风险是指在以信用关系为纽带的交易过程中，货运代理人不能履行给付承诺而给货代企业造成的经济风险。在 DPU 贸易术语下，货物风险在货物到达买方指定地点并卸货交于买方控制时才移交给买方。因此，卖方在整个运输过程中都承担着可能遇到的清关、运输等风险。一般而言，卖方会委托货代代理将货物送往买方指定的卸货地。此时卖方首要考虑的是货代实际运输能力，包括各种运输方式的转接、货物入境时的申报清关以及货物卸载等能力。如果卖方选择的货代夸大其实际运输能

力，由此产生的损失将全部由卖方承担。例如，若运输途中遭遇货代恶意欺诈，而买方又要求交货日是具体明晰的时间时，卖方极可能因无法按时交货而违约。

2. 防范措施。第一，重点关注货代公司信誉。一般来说，卖方在挑选货代公司时，首先注意品牌，但在跨境运输时最重要的是注重信誉。卖方要对货代公司的资质、信用进行详细了解，以便后续业务顺利进行。卖方可向同类型企业咨询，甄别行业知名度高、货代能力强、信誉较好的货代公司，减少欺诈风险。第二，在选择货代的时候，卖方一定要注意与货代签订的合同条款是否全面。很多时候由于委托人对合同审查不仔细，导致合同中存在漏洞，等到实际支付费用时，又会发现实际所需要支付的费用比货代说明的费用要高出很多，但是由于没有明确合同条款规定，因此只能由卖方承担费用。第三，关注货代公司成立年限，并在其经营财务状况、履约能力等方面进行资信调查，减少遇到空壳公司的可能性。▲

参考文献：

- [1] 李一鸣. Incoterms2020 的改变、问题解析及贸易术语选用与应用[J]. 对外经贸实务, 2020(3):62-65.
- [2] 楼前飞. D 组贸易术语在外贸实践中的应用及注意事项[J]. 对外经贸实务, 2019(7):58-61.
- [3] 周双燕. 交货方式与贸易术语的关系分析和判定[J]. 对外经贸实务, 2019(6):59-62.