

Documentation
& Research Department
International Court of Arbitration

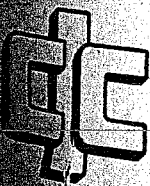
Incoterms 1936

INTERNATIONAL RULES FOR THE INTERPRETATION
OF TRADE TERMS

RÈGLES INTERNATIONALES POUR L'INTERPRÉTATION
DES TERMES COMMERCIAUX

INTERNATIONALE REGELN FÜR DIE AUSLEGUNG
DER HANDELSÜBLICHEN VERTRAGSFORMELN

Brochure No. 92
(5th Impression)



INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
INTERNATIONALE HANDELSKAMMER

38, Cours Albert-I^{er}, Paris VIII^e

BUREAU DE LA C.C.I.

Président :

Rolf von HEIDENSTAM, Président, General Export Association of Sweden, Stockholm.

Présidents Honoraires :

Winthrop W. ALDRICH, Président du Conseil d'Administration, The Chase National Bank of the City of New York, New-York.

Willis H. BOOTH, New-York.

J. Sigfrid EDSTROM, Président de l'Allmänna Svenska Elektriska Aktiebolaget, Stockholm ; ancien Président, Fédération des Industries Suédoises, Stockholm.

Dr. F. H. FENTENER VAN VLISSINGEN, Administrateur, Steenkolen-Handelsvereniging N. V. et Administratiekantoor Unitas ; Président de l'Algemene Kunstzijde Unie N. V., Arnhem.

Abr. FROWEIN, Frowein & C^o A. G. Elberfeld.

Ernest MERCIER, Société Lyonnaise des Eaux et de l'Eclairage, Paris.

Dott. Alberto PIRELLI, Vice-Président et Administrateur-Délégué, Società Italiana Pirelli, Milan.

Philip D. REED, Président du Conseil d'Administration, General Electric Company, New-York.

Georges THEUNIS, ancien Premier Ministre de Belgique ; Président de la Société Inter-Brabant, Bruxelles.

Thomas J. WATSON, Président, International Business Machines Corporation, New-York.

Président de la Commission du Budget :

Ernest MERCIER, Société Lyonnaise des Eaux et de l'Eclairage, Paris.

Président honoraire de la Commission du Budget :

The Right Honourable the Lord RIVERDALE OF SHEFFIELD, G.B.E., Président, Arthur Balfour & C^o, Ltd., Sheffield.

Vice-Présidents :

Afrique Française : Robert LEMAIGNEN, Président-Délégué, Société Commerciale des Ports Africains.

Allemagne : Dr. h.c. Richard MERTON, Président, Metallgesellschaft A.G.

Argentine : Alejandro E. SHAW, Président, Financiera Shaw y Cia. S.A.

Australie : Col. F. H. WRIGHT, O. B. E., V. D.

Autriche : Ing. Julius RAAB, ancien Ministre, Président, Chambre de Commerce Fédérale d'Autriche.

Belgique : Albert-Edouard JANSSEN, Ministre d'Etat ; Président, Société Belge de Banque.

Bésil : Dr. Brasílio MACHADO NETO.

Canada : D. P. CRUIKSHANK, O. B. E., Président, Steel Equipment C^o Ltd.

Congo Belge et Ruanda Urundi : Adolphe RUWET, Président, Association des Intérêts Coloniaux Belges.

Danemark : C. V. JERNERT, Vice-Président, Administrateur-Délégué, Comité de la Corporation des Négociants.

Espagne : Antonio DE SABATÈS, Administrateur-Délégué, Papelera Española.

Etats-Unis : George A. SLOAN, Président, The Nutrition Foundation.

Finlande : S. A. HARIMA, Conseiller Commercial.

France : Edmond GISCARD D'ESTAING, Président, Société Financière pour la France et les Pays d'Outre-Mer.

Grèce : Apostolos POULOPOULOS, Président, Chambre de Commerce et d'Industrie d'Athènes.

Inde : Shanti Prasad JAIN, Président, Fédération des Chambres de Commerce et d'Industrie de l'Inde.

Indochine : Etienne DENIS, Vice-Président, Compagnie Franco-Indochinoise.

Italie : On. Dott. Pietro CAMPILLI, Ministre des Placements et du Plein Emploi.

Japon : Ryutaro TAKAHASHI, Président, Chambre de Commerce et d'Industrie du Japon.

Luxembourg : Le Président du Comité National Luxembourgeois.

Mexique : Le Président du Comité National Mexicain.

Norvège : Fredrik BLOM, Administrateur-Délégué, Nordiske Fabrikker.

Pays-Bas : Prof. Dr. J. F. ten DOESSCHATE, Directeur, Koninklijke Nederlandsche Hoogovens en Staalfabrieken N. V.

Pérou : Fernando WIESE, Conseiller, Camara de Comercio de Lima.

Portugal : Carlos MANTERO, Président, Associação Comercial de Lisboa.

Royaume-Uni : J. L. S. STEEL, Director, Imperial Chemical Industries.

Suède : Marcus WALLENBERG, Administrateur-Délégué, Stockholms Enskilda Bank.

Suisse : Dr. Hans SULZER, ancien Ministre.

Turquie : Le Président du Comité National Turc.

Uruguay : Numa PESQUERA.

Yougoslavie : Dusan STANKOVIC, Président, Chambre de Commerce de Yougoslavie.

Trésorier :

Trésorier honoraire :

I. J. PITMAN, M. P., Président-Administrateur, Sir Isaac Pitman & Sons, Londres.

Trésoriers-adjoints :

Alec W. BARBEY (Genève), Associé, Ferrier-Lullin & C^{ie}.

William M. BLACK (New-York), Associé, Peat, Marwick, Mitchell & C^o.

Jean BOYER (Paris), Administrateur Honoraire et Directeur, Comptoir National d'Escompte de Paris.

Bernard S. CARTER (Paris), Président, Banque Morgan & C^o Inc.

Secrétaire Général : Pierre VASSEUR.

Incoterms 1936

**INTERNATIONAL RULES FOR THE INTERPRETATION
OF TRADE TERMS**

**RÈGLES INTERNATIONALES POUR L'INTERPRÉTATION
DES TERMES COMMERCIAUX**

**INTERNATIONALE REGELN FÜR DIE AUSLEGUNG
DER HANDELSÜBLICHEN VERTRAGSFORMELN**

ALPHABETICAL INDEX OF TRADE TERMS
 INDEX ALPHABÉTIQUE DES TERMES COMMERCIAUX
 VERZEICHNIS DER VERTRAGSFORMELN

	<i>Page</i>		<i>Page</i>
	<i>Seite</i>		<i>Seite</i>
A Quai	24	F. O. R.	9
A l'Usine	8	F. O. T.	9
Ab Kai	24	Frachtfrei	19
Ab Werk	8	Franco... (point de destination convenu).....	21
C. & F.	15	Franco... (port d'embarquement convenu).....	11
C. A. F.	17	Franco rendu.. (point de destination convenu).	21
Carriage paid to	19	Franco wagon	9
C. I. F.	17	Franko Waggon.....	9
Ex Quay	24	Free... (named point of destination)	21
Ex Ship	23	Free... (named point of shipment).....	11
Ex Works	8	Free delivered...(named point of destination) .	21
F. A. S.	12	Frei...(benannter Bestimmungsort).....	21
F. A. S. vessel	12	Frei...(benannter Verschiffungshafen)	11
F. O. B.	13	Frei Waggon.....	9
F. O. B. .. (named point)	9	Freight paid to	19
F. O. B. cars .. (named point on seaboard)	11	Fret payé jusqu'à	19
F. O. B. vessel	13	Port payé jusqu'à	19

INTRODUCTION (1)

In the interests of international trade, it is obviously most desirable that the merchants of the different countries should agree, as far as possible, upon a common interpretation of the various terms and abbreviations they use in their foreign trade contracts. The existing diversity of interpretation is a constant source of friction in international trade, leading to misunderstandings, disputes, and references to the courts with all the waste of time and money these entail. It is towards the removal of some of the worst causes of this friction that the Trade Terms Committee of the International Chamber of Commerce has directed its attention since it was first formed.

Broadly speaking, the difficulties met with by importers and exporters as a result of existing differences of interpretation and practice are of two kinds. First, there are the difficulties which arise out of lack of adequate information and, secondly, those which are due to the lack of uniformity itself.

Difficulties due to Lack of Adequate Information

For instance—to give an extreme example of the first kind, though not so uncommon as might at first be supposed—a seller may enter into a contract with a foreign buyer for the sale of goods on, say, F.O.B. terms, under the impression that it is clearly understood that he is undertaking simply to put the goods on ship at his own expense, at a specified port of loading within a specified time, and may then find out, when it is too late to avoid unpleasantness, that the buyer expects him to insure the goods as well. Or, to take a less extreme example, in the case of the sale of goods on C.I.F. terms, the seller may eventually find that the buyer expected him to pay all the consular charges connected with the goods in addition to the insurance and freight. If merchants do not know in advance the meaning of particular trade terms employed in the forms of contract for the sale of goods abroad, they will find themselves involved in many difficulties owing to misapprehension of the rights and duties of parties under such contracts. Not to speak of the time and money they will have to spend to put things right.

The International Chamber of Commerce has already made its contribution to the solution of this aspect of

(1) The International Rules for the Interpretation of Trade Terms (Incoterms 1936) were adopted by the Trade Terms Committee at its meeting on January 30th and 31st 1936, and were approved by a majority vote at the meeting of the I.C.C.'s Council on June 26th 1936. The Rules were approved without reservation by the National Committees of the following twenty-five countries: America (U. S.), Austria, Belgium, Bulgaria, Czechoslovakia, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, India Indo-China, Japan, Yugoslavia, Latvia, Netherlands, Norway, Poland, Portugal, Rumania, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey. The British National Committee voted against the proposal and stated that it would take no action to advocate the adoption or use of the Rules by British traders. It also objected to the description of the Rules as "international". The Australian National Committee abstained from voting. The following general reservation was formulated by the Italian National Committee: "While recognizing the optional character of the Rules and the fact that they allow for reservations and exceptions, the Italian Committee has not accepted the interpretations given, particularly as regards the transfer of the risk from the seller to the buyer and the obligations placed on the contracting parties in respect of the payment of certain costs. Consequently, difficulties may occur in obtaining the adoption of the Rules by industrial and commercial circles in Italy."

the problem by issuing a publication entitled "Trade Terms" (Brochure No. 68) setting out briefly what is usually meant in thirty-five different countries when certain terms are used in the contract of sale. From this publication, the business man is at least in a position to ascertain whether or not the foreign firm he is dealing with attaches the same meaning to the term as he does and where the difference, if any, lies.

Difficulties due to Lack of Uniformity in Interpretation

But that is not in itself enough to eliminate all danger—lack of uniformity in interpretation remains as a source of infinite trouble. Unless the parties take the time and pains—and how few are in practice able and willing to do so—to come to a definite agreement in advance as to which of alternative interpretations is to govern the contract, they may find themselves no better off than if they had never known that any difference existed. For instance, even if the seller mentioned above *does* find out in advance that the foreign buyer will probably expect him to bear and pay the consular charges, that does not mean he is willing to pay them or that the price he has made covers them. He will then have to spend time and money in getting in touch with his correspondent in order to make it quite clear that his original price only stands if the buyer bears the consular charges, or perhaps even to come to a new agreement on a different basis. That is precisely where the International Rules for the Interpretation of Trade Terms find the justification for their existence. If the original offer and acceptance contain a reference to "Incoterms 1936", the intention of the parties in matters of interpretation is settled in advance and they both know exactly where they stand in this respect.

Purpose of Incoterms 1936

Thus, the purpose of the present Rules is a severely practical one. The Trade Terms Committee has sought to render a service to business by offering those merchants who are not in a position to refer to the standard contracts or general sales conditions of some particular branch of trade, a means of voluntarily and readily adopting in their contracts a set of Rules which will serve to eliminate in advance many of the difficulties which are liable to arise when contracts are concluded between firms of different countries on the basis of some well-known though perhaps less well understood trade term or abbreviation.

The Committee has never for a moment contemplated, nor is it suggested, that these Rules shall serve as the basis for a draft international convention which Governments would be asked to incorporate in national law and thus force upon the traders of the world. The present Rules have not been framed with this end in view and, in fact, they are not meant for Governments at all. They are a private matter between business men themselves. Each party is intended to be entirely free to refer to the Rules in his contracts or to do without them, as he pleases, and it is clear that in the absence

of any express adoption of these Rules they can in no case be deemed to govern the rights and obligations of the parties to the sale.

The Committee has, of course, always endeavoured to adopt the interpretation or practice which seems to it the most logical or the most widely accepted. It was far from easy to reach agreement on the various definitions, but it was not the fundamental principles which gave the Committee the most trouble. The matters which had to be discussed at the greatest length were, in fact, those which at first sight had all the appearance of being of secondary importance and out of which arose problems of drafting involving the exact delimitation of certain obligations. The readiness of the members of the Committee and of the National Committees participating in the work to sink their differences in order to further the common cause deserves the highest praise. As in every attempt to achieve something by international collaboration, the principle adopted has been that of mutual concessions.

That, then, is the principle upon which the Committee has worked. It is better for two parties to a contract to mean the same thing by the term they use than to quarrel afterwards as to which of the two meanings is the best. The Committee has tried to do all the wrangling for them in advance, and to place at their disposal a set of uniform rules, as clearly and definitely worded as is possible in so complicated a matter, which will, it is confidently anticipated, afford a reasonable measure of satisfaction to the proper requirements of both parties.

Provision for the Custom of the Particular Trade or Port

It will be seen that on some points it has been found impossible to give an absolutely definite ruling. In that case, the Rules have openly left the matter to be decided by the custom of the particular trade or port. Every endeavour has been made to limit such references to custom to the absolute minimum, but it has been impossible to avoid them altogether.

It will also be noticed that express provision is made in the preamble for the insertion in contracts of reservations and exceptions to the Rules. This is to enable the parties, where necessary, to bring the Rules into line with the special conditions governing some particular transaction or with the custom of the particular trade or port.

Variations of the C. & F. and C. I. F. Contracts

Although the Committee has included in a foot-note a definition of the terms C. & F. and C. I. F. Cleared and Customs Duties Paid, merchants should be extremely

chary of employing these or similar expressions in their contracts of sale. The addition of a word or even a letter to C. & F. and C. I. F. may sometimes have an entirely unforeseen result, and the character of the contract may be changed. Merchants may find that a court will refuse to recognize certain variations as being C. & F. or C. I. F. contracts at all. It is always safer in such cases explicitly to state in the contract what obligations and charges each party is meant to assume.

Incoterms 1936 and the Contract of Carriage

Merchants adopting these Rules in their contracts should keep clearly in mind the fact that they refer solely to the relationship between seller and buyer, and that none of the provisions affect, either directly or indirectly, the relationship between consigner and carrier as defined in the contract of carriage.

Commercial Documentary Credits

When a buyer wishes to have a commercial documentary credit opened by his bank, he is recommended, in order to avoid any possible disputes, to give the bank in question full and precise instructions concerning the relevant obligations of the seller, particularly in respect of the documents the seller should provide, thus enabling the bank to make the necessary arrangements for the opening of the credit.

Should the buyer fail to give such instructions, the bank will, for the completion of the transaction, abide by banking custom and practice in respect of commercial documentary credits (see "Uniform Customs and Practice for Commercial Documentary Credits" of the I.C.C., Brochure No. 82).

The International Chamber of Commerce and its Trade Terms Committee are at the disposal of merchants should they require an expression of opinion in relation to the application of any provision of the Rules (1).

Paris, 1st September 1936.

C. B. INGWERSEN, *Chairman of the Committee.*
Thor CARLANDER, *Rapporteur.*
James MORDAN, *Technical Adviser.*

(1) Letters should be addressed to the Secretary General, International Headquarters, International Chamber of Commerce, 38, Cours Albert-1^{er}, Paris (8^e).

INTRODUCTION (1)

DANS l'intérêt du commerce international, il est d'une utilité certaine que les hommes d'affaires des divers pays puissent se mettre d'accord, dans toute la mesure du possible, sur une interprétation commune des différents termes et abréviations qu'ils emploient dans leurs contrats commerciaux avec l'étranger. La diversité d'interprétation que l'on rencontre aujourd'hui vient constamment gêner les échanges internationaux; elle conduit à des malentendus, des discussions, des recours aux tribunaux, avec toute la perte de temps et d'argent qui en résulte. Éliminer les principales causes des difficultés de cet ordre, tel est le but visé par le Comité des Termes Commerciaux de la Chambre de Commerce Internationale depuis qu'il a été constitué.

D'une façon générale, les difficultés que soulèvent, pour les importateurs et les exportateurs, les différences actuelles d'interprétation et de pratique, sont de deux sortes: en premier lieu, celles qui proviennent de l'absence de renseignements suffisants; en second lieu, celles qui sont dues à l'absence d'uniformité elle-même.

Difficultés dues à l'absence de renseignements

Ainsi, pour donner un exemple de difficulté du premier genre, prenons un cas qui n'est certes pas courant mais qui, cependant, n'est pas aussi exceptionnel qu'on pourrait le supposer. Un vendeur conclut un contrat F. O. B. avec un acheteur étranger en croyant clairement entendu qu'il est simplement tenu de charger à ses frais la marchandise à bord du navire, dans un port et dans un délai spécifiés, et il peut s'apercevoir ensuite, quand il est trop tard pour éviter des désagréments, que l'acheteur a compté sur lui pour fournir de plus à l'assurance de la marchandise. Ou, pour prendre un cas plus fréquent, le vendeur, qui a traité C. I. F., peut apprendre en fin de compte que l'acheteur attend de lui le paiement de toutes les taxes consulaires afférentes à la marchandise, en plus de l'assurance et du fret. Si les commerçants ne connaissent pas à l'avance la signification des termes employés dans les formules de contrat pour la vente de marchandises à l'étranger, ils se verront impliqués dans toutes sortes de difficultés provenant de malentendus sur les droits et les obligations des parties, sans parler du temps et de l'argent qu'il leur faudra dépenser pour réparer le mal.

(1) Les Règles Internationales pour l'interprétation des Termes Commerciaux (Incoterms 1936), adoptées par le Comité des Termes Commerciaux au cours de sa réunion des 30 et 31 janvier 1936, ont reçu, le 26 juin 1936, l'approbation du Conseil de la C.C.I. qui s'est prononcé en leur faveur à la majorité. Elles ont été approuvées sans réserves par les Comités Nationaux des vingt-cinq pays suivants: Allemagne, Amérique (E. U. d'), Autriche, Belgique, Bulgarie, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Inde, Indochine, Japon, Lettonie, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Suisse, Tchécoslovaquie, Turquie, Yougoslavie. Le Comité National Britannique a voté contre le projet et a déclaré qu'il ne ferait rien pour appuyer l'adoption ou l'emploi des Règles par les commerçants britanniques. Il s'est également élevé contre la qualification d'« internationales » appliquée aux Règles. Le Comité National Australien s'est abstenu. Le Comité National Italien a formulé la réserve générale suivante: « Tout en reconnaissant le caractère facultatif des Règles et le fait qu'elles admettent des dérogations, le Comité Italien n'a pas adhéré aux interprétations données, notamment en ce qui concerne le transfert des risques et les obligations imposées aux parties pour le paiement de certains frais. Il pourra donc en résulter des difficultés pour l'adoption éventuelle des Règles par les milieux industriels et commerciaux de l'Italie. »

La Chambre de Commerce Internationale a déjà apporté sa contribution à la solution de cet aspect du problème en faisant paraître sous le titre « Termes Commerciaux » (Brochure N° 68) une publication qui donne succinctement la signification usuelle, dans 35 pays, de certains termes employés dans les contrats de vente. Grâce à cette publication, l'homme d'affaires se trouve au moins en mesure de savoir si la firme étrangère avec laquelle il traite attache ou non le même sens que lui au terme utilisé et, en cas de différence, sur quel point elle porte.

Difficultés dues à l'absence d'uniformité dans l'interprétation

Mais cela ne suffit pas pour écarter tout danger, le manque d'uniformité dans l'interprétation demeurant une source de difficultés considérables. A moins que les parties ne prennent le temps et la peine — ce qui, dans la pratique, est rarement le cas — de fixer nettement par avance quelle est, parmi les interprétations possibles, celle qui doit s'appliquer au contrat, elles risquent de se trouver aussi embarrassées que si elles n'avaient jamais appris qu'il existe plusieurs façons de l'interpréter. Par exemple, pour revenir au cas cité plus haut, même si le vendeur s'aperçoit à l'avance que l'acheteur étranger attend de lui qu'il acquitte les taxes consulaires, cela ne veut pas dire qu'il soit disposé à les payer ou qu'il les ait comprises dans le prix qu'il a fait. Il devra donc dépenser du temps et de l'argent, car il lui faudra se mettre en rapport avec son correspondant pour préciser que le prix initial peut seulement être maintenu si celui-ci supporte les taxes consulaires, ou même pour en venir avec lui à un nouvel accord sur une base différente. C'est là précisément que les Règles Internationales pour l'interprétation des Termes Commerciaux trouvent leur raison d'être. Si l'offre initiale et son acceptation contiennent une référence aux « Incoterms 1936 », l'intention des parties en matière d'interprétation se trouve précisée d'avance et chacun sait exactement à quoi s'en tenir à cet égard.

Objet des Incoterms 1936

Les présentes Règles répondent donc à des préoccupations d'ordre essentiellement pratique. Le Comité des Termes Commerciaux a voulu rendre service au commerce en offrant aux négociants qui ne sont pas en mesure de se référer à des contrats-types ou à des conditions générales de vente existant dans certaines branches de commerce un moyen d'adopter de leur plein gré une série de règles propres à écarter d'avance bien des contestations auxquelles peuvent donner lieu des contrats conclus avec des maisons étrangères sur la base de termes ou d'abréviations bien connus, mais peut-être moins bien compris.

Le Comité n'a ni envisagé, ni proposé que ces règles servent de base à un projet de convention internationale que les gouvernements seraient invités à incorporer dans les législations nationales et qui aurait ainsi force de loi auprès des négociants de tous les pays. Les pré-

centes Règles n'ont pas été conçues pour cet objet et ne sont nullement destinées à être adoptées par les gouvernements. Elles concernent les hommes d'affaires et eux seuls. Chaque partie, pour ses contrats, est entièrement libre de se référer ou non aux Règles et il est évident qu'à défaut de leur adoption expresse, elles ne peuvent en aucun cas être considérées comme régissant les droits et les obligations des parties.

Le Comité s'est, bien entendu, toujours efforcé d'adopter l'interprétation ou la pratique qui lui semblait la plus logique ou la plus générale. Ce n'est pas sans peine que l'accord sur les différentes définitions a été réalisé; cependant, il ne faut pas croire que ce sont les principes essentiels qui ont suscité le plus de difficultés. Les plus longues discussions ont porté, en effet, sur les points qui paraissaient à première vue d'importance tout à fait secondaire, mais qui soulevaient des problèmes de rédaction liés à la détermination précise de certaines obligations. Il convient d'apprécier hautement la bonne volonté avec laquelle les membres du Comité et ceux des Comités Nationaux qui ont pris part au travail ont fait abstraction de leurs divergences de vues dans l'intérêt de la cause commune. Comme dans toute œuvre de collaboration internationale, la règle suivie a été celle des concessions mutuelles.

Tel est donc le principe qui a présidé au travail du Comité. Il est préférable pour les deux parties à un contrat de donner le même sens au terme qu'elles emploient plutôt que de batailler après coup pour déterminer, de deux façons d'interpréter, celle qui est la bonne. Le Comité a voulu liquider par avance leurs querelles et mettre à leur disposition, en les rédigeant de façon aussi claire et aussi précise que le permet un sujet aussi compliqué, une série de règles internationales uniformes qui, nous en sommes convaincus, répondront dans une large mesure à leurs besoins.

Usage du commerce particulier ou du port

Sur quelques points, l'établissement d'une règle absolument formelle s'est avéré impossible. Dans ce cas, il a été expressément indiqué que l'usage du commerce particulier ou du port doit régir la matière. Si l'on n'a pu entièrement éviter de telles références aux usages, on s'est tout au moins efforcé de les réduire au strict minimum.

On constatera également que le préambule prévoit l'introduction dans les contrats de réserves et de dérogations aux Règles. Il faut, en effet, que les parties puissent, en cas de besoin, mettre les Règles en concordance avec les conditions spéciales s'appliquant à telle transaction particulière, ou avec la coutume de tel port ou de tel commerce.

Variantes des contrats C. & F. et C. I. F.

Bien que le Comité ait défini dans une note les termes « C. & F. et C. I. F. marchandise dédouanée et droits de douane acquittés », les commerçants ne devraient employer qu'avec une grande circonspection ces expressions ou d'autres du même genre dans leurs contrats de vente. L'addition d'un mot ou même d'une lettre C. & F. et C. I. F. peut avoir quelquefois un résultat tout à fait imprévu et le caractère même du contrat peut s'en trouver changé. En adoptant certaines de ces variantes, les parties s'exposent à ce qu'un tribunal considère que leur contrat n'est plus C. & F. ou C. I. F. Il est toujours plus sûr, en pareil cas, de spécifier explicitement dans le contrat les obligations et les frais que chaque partie se propose d'assumer.

Les Incoterms 1936 et le contrat de transport

Les commerçants qui adoptent ces Règles dans leurs contrats ne doivent pas perdre de vue qu'elles s'appliquent uniquement aux relations entre vendeur et acheteur; aucune de leurs dispositions n'affecte directement ou indirectement les relations entre expéditeur et transporteur, telles qu'elles sont définies dans le contrat de transport.

Crédits documentaires

Lorsqu'un acheteur désire se faire ouvrir un crédit documentaire par sa banque, il lui est recommandé, pour éviter toute contestation éventuelle, de donner à la banque en question des instructions complètes et précises au sujet des obligations du vendeur, notamment en ce qui concerne les documents que celui-ci doit fournir, de façon à mettre la banque en mesure de prendre les dispositions nécessaires pour l'ouverture du crédit.

À défaut de telles instructions, la banque se conformera, pour le dénouement de l'opération, aux usages bancaires en matière de crédits documentaires (voir « Règles et Usances uniformes relatives aux Crédits Documentaires », Brochure N° 82 de la C.C.I.).

* * *

La Chambre de Commerce Internationale et son Comité des Termes Commerciaux sont à la disposition des commerçants qui désireraient une consultation relative à l'application d'une disposition quelconque de ces Règles (1).

Paris, le 1^{er} septembre 1936.

C. B. INGWERSEN, *Président du Comité.*

Thor CARLANDER, *Rapporteur.*

James MORDAN, *Conseiller technique.*

(1) Les lettres devront être adressées au Secrétaire Général de la Chambre de Commerce Internationale, 38, Cours Albert-1^{er}, Paris (8^e).

EINLEITUNG (1)

Die Interessen des zwischenstaatlichen Güteraustausches bedingen, dass sich Industrie und Handel in den einzelnen Ländern auf eine möglichst einheitliche Auslegung der in ihren Verträgen mit dem Auslande üblichen Formeln und Abkürzungen einigen. Die Verschiedenheit, die gegenwärtig in dieser Hinsicht besteht, bildet ein ständiges Hemmnis des internationalen Warenaustausches. Sie führt zu Missverständnissen, Streitigkeiten und Anrufung der Gerichte, und damit zu einem grossen Aufwand an Zeit und Kosten. Der Ausschuss der Internationalen Handelskammer für Handelsübliche Vertragsformeln hat sich seit seiner Gründung bemüht, die grössten Schwierigkeiten dieser Art zu beseitigen und dadurch den Handelsverkehr reibungsloser zu gestalten.

Die Schwierigkeiten für den Importeur wie für den Exporteur infolge der gegenwärtigen Unterschiedlichkeit der Auslegung und der Praxis beruhen im allgemeinen auf zwei Umständen: einmal auf dem Mangel an entsprechender Information und zum anderen auf dem Fehlen der Einheitlichkeit selber.

Schwierigkeiten infolge des Mangels an Information

Ein Fall der ersten Art, der zwar aussergewöhnlich erscheinen mag, aber doch öfter vorkommt als man annehmen sollte, liegt z.B. vor, wenn ein Kaufmann an einen ausländischen Käufer F.O.B. verkauft in der festen Meinung, damit sei klar zum Ausdruck gebracht, dass er lediglich verpflichtet sei, die Ware auf seine Kosten an Bord des Schiffes in einem bestimmten Hafen und innerhalb einer bestimmten Frist zu verladen, und er nachträglich — wenn es zu spät ist — feststellt, dass der Käufer damit rechnete, er werde auch die Versicherung für die Ware tragen. Oder — um ein geläufigeres Beispiel zu geben — der Verkäufer stellt bei einem C.I.F.-Verkauf fest, dass der Käufer erwartete, er werde neben Versicherung und Fracht auch alle Konsulargebühren für die Ware tragen. Wenn sich die einzelnen Firmen nicht im voraus über die Bedeutung der in ihren Kaufverträgen mit dem Ausland gebrauchten Formeln klar sind, können ihnen aus solchen Missverständnissen über die gegenseitigen Rechte und Pflichten bis zur Beilegung der daraus entstehenden Streitigkeiten — ganz abgesehen

(1) Die Internationalen Regeln für die Auslegung Handelsüblicher Vertragsformeln («Incoterms 1936») wurden vom Ausschuss für Handelsübliche Vertragsformeln in seiner Sitzung vom 30. und 31. Januar 1936 angenommen und vom Verwaltungsrat der Internationalen Handelskammer am 26. Juni 1936 mit Stimmmehrheit gebilligt. Folgende 25 Landesgruppen haben den Regeln vorbehaltlos zugestimmt: Amerika (Ver. St. v.), Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Brit.-Indien, Indochina, Japan, Jugoslawien, Lettland, Niederlande, Norwegen, Osterreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, Schweiz, Spanien, Tschechoslowakei, Türkei, Ungarn. Die Britische Landesgruppe stimmte gegen den Vorschlag und gab die Erklärung ab, dass sie keine Schritte tun werde, um die Anwendung der Regeln in der britischen Wirtschaft zu befürworten. Auch erhob sie gegen die Bezeichnung «Internationale» Regeln Einspruch. Die Australische Landesgruppe übte Stimmenthaltung. Die Italienische Landesgruppe machte folgenden Vorbehalt: «Die Italienische Landesgruppe erkennt den fakultativen Charakter der Regeln und die Tatsache der Zulassung von Vorbehalten und Ausnahmen an; sie hat die Auslegungen jedoch nicht angenommen, namentlich bezüglich des Risiko-Übergangs vom Verkäufer auf den Käufer sowie der den Vertragsparteien auferlegten Verpflichtungen betr. Übernahme bestimmter Kosten. Die Annahme der Regeln durch die italienischen Wirtschaftskreise kann daher auf Schwierigkeiten stossen.»

von dem Verlust an Zeit und Geld — die grössten Schwierigkeiten erwachsen.

Zur Lösung dieser Seite des Problems hat die Internationale Handelskammer bereits insofern einen Beitrag geleistet, als sie unter dem Titel «Handelsübliche Vertragsformeln» (Drucksache Nr. 68) eine Veröffentlichung herausgegeben hat, die eine kurze Übersicht über die in 35 Ländern übliche Auslegung gewisser Vertragsformeln enthält. Diese Veröffentlichung gibt jedem Kaufmann die Möglichkeit, sich darüber zu vergewissern, ob der ausländische Vertragspartner unter der gebrauchten Formel dasselbe versteht, und worin gegebenenfalls die Abweichung liegt.

Schwierigkeiten infolge verschiedenartiger Auslegung

Dies genügt jedoch nicht, um alle Gefahren auszuschalten. Nehmen sich die Parteien — wie es in der Praxis meist der Fall ist — nicht die Zeit und die Mühe, im voraus eine klare Verständigung über die Frage herbeizuführen, welche Auslegung im Einzelfall gelten soll, so laufen sie Gefahr, denselben Schwierigkeiten zu begegnen, wie wenn sie niemals davon gehört hätten, dass es verschiedene Auslegungen gibt. Wenn also im obigen Fall z.B. der Verkäufer im voraus weiss, dass der ausländische Käufer von ihm erwartet, er werde die Konsulargebühren tragen, so heisst das noch nicht, dass er sie auch zu zahlen bereit ist und sie in den Preis einkalkuliert hat. Er muss also Zeit und Geld aufwenden, um sich mit seinem Partner in Verbindung zu setzen und klarzustellen, dass er an dem ursprünglichen Preis nur festhalten kann, wenn der Käufer die Konsulargebühren trägt; unter Umständen müssen sogar neue Verhandlungen auf anderer Grundlage eingeleitet werden. Hier erweist sich die Zweckmässigkeit internationaler Regeln für die Auslegung der handelsüblichen Vertragsformeln, wie sie die Internationale Handelskammer unter der Bezeichnung «Incoterms 1936» jetzt aufgestellt hat. Wenn das ursprüngliche Angebot und seine Annahme unter Bezugnahme auf die «Incoterms 1936» erfolgt ist, so ist damit von vornherein klargestellt, welche Auslegung nach Absicht der Parteien massgebend sein soll, und diese wissen genau, woran sie sich zu halten haben.

Zweck der «Incoterms 1936»

Die Regeln verfolgen demnach einen rein praktischen Zweck. Der Ausschuss für Handelsübliche Vertragsformeln will Handel und Industrie dadurch dienen, dass er solchen Firmen, die sich nicht auf Standard-Formulare oder allgemeine Verkaufsbedingungen bestimmter Branchen beziehen können, die Möglichkeit bietet, sich freiwillig auf eine Reihe von Regeln zu berufen, die manche der Schwierigkeiten beseitigen können, die aus den zwischen Firmen verschiedener Länder abgeschlossenen Verträgen auf der Grundlage zwar wohlbekannter, vielleicht aber weniger genau verstandener Vertragsformeln vielfach sich ergeben.

Der Ausschuss hatte niemals und hat auch jetzt nicht die Absicht, mit diesen Regeln die Basis für den Entwurf eines internationalen Übereinkommens zwecks Über-

nahme in die Landesgesetzgebungen aufzustellen und damit etwa eine obligatorische Anwendung dieser Grundsätze auf die Wirtschaft vorzubereiten. Die Regeln sind weder zu diesem Zweck abgefasst, noch sind sie überhaupt für Regierungsstellen bestimmt. Sie haben vielmehr rein privaten Charakter und sollen ausschliesslich zum Gebrauch der Wirtschaftler untereinander dienen. Jeder Partei soll es völlig freistehen, sich in ihren Verträgen auf diese Regeln zu beziehen oder nicht, und es versteht sich von selbst, dass diese ohne eine ausdrückliche Bezugnahme für die Bestimmung der Rechte und Pflichten der Parteien in keiner Weise massgebend sein können.

Der Ausschuss war selbstverständlich bemüht, sich regelmässig diejenige Auslegung zu eigen zu machen, die die logischste oder die gebräuchlichste ist. Es war nicht leicht, eine Einigung über die verschiedenen Begriffsbestimmungen zu erzielen. Die grössten Schwierigkeiten ergaben sich jedoch nicht bei Feststellung der leitenden Grundsätze, sondern bei der Behandlung von Fragen, die auf den ersten Blick untergeordnete Bedeutung zu haben schienen, aus denen aber Schwierigkeiten bei der genauen Formulierung bestimmter Verpflichtungen erwachsen. Die Bereitwilligkeit, mit der die Mitglieder des Ausschusses und die mitarbeitenden Landesgruppen im Interesse der gemeinsamen Sache Meinungsverschiedenheiten überwunden haben, verdient höchste Anerkennung. Wie bei allen Versuchen, im Wege internationaler Zusammenarbeit zum Ziel zu gelangen, so sind auch diese Regeln das Ergebnis gegenseitiger Zugeständnisse.

Der Ausschuss ist stets davon ausgegangen, dass es besser ist, wenn die Vertragsparteien unter der gebrauchten Formel dasselbe verstehen, als sich nachträglich darüber zu streiten, welche von zwei Auslegungen die bessere ist. Er ist bemüht gewesen, alle Möglichkeiten der Auseinandersetzung, wie sie sich zwischen den Vertragspartnern ergeben können, gewissermassen vorwegzunehmen und ihnen eine Sammlung einheitlicher internationaler Regeln zur Verfügung zu stellen, die so klar und eindeutig formuliert sind, wie es bei diesem schwierigen Gegenstand möglich ist, und die — wie er zuversichtlich hofft — den Interessen beider Parteien in angemessener Weise entsprechen werden.

Bestimmung des besonderen Handelsbrauchs oder der Hafenusancen

In einigen Punkten hat es sich als unmöglich erwiesen, eine unbedingt massgebende Regel aufzustellen. In diesen Fällen hat der Ausschuss die beste Lösung darin gesehen, die Entscheidung dem besonderen Handelsbrauch oder den Hafenusancen zu überlassen. Wenn es ihm auch nicht möglich gewesen ist, diese Ausnahmen völlig zu vermeiden, so war er doch bestrebt, sie auf ein Mindestmass zu beschränken.

Wie sich aus dem Vorwort zu den Regeln ergibt, ist ausdrücklich die Möglichkeit vorgesehen, in den Verträgen Vorbehalte und Abweichungen von den Regeln zu vereinbaren. Diese Bestimmung soll es den Parteien ermöglichen, die Regeln erforderlichenfalls mit beson-

deren Umständen, die bei bestimmten Einzelgeschäften obwalten, mit Bräuchen besonderer Wirtschaftszweige oder mit Hafenusancen in Übereinstimmung zu bringen.

Unterschiede hinsichtlich der C. & F.- und C. I. F.-Verträge

Der Ausschuss hat zwar in einer Fussnote die Formeln «C. & F. und C. I. F. verzollt bzw. Zoll bezahlt» klar gestellt, doch sollten diese oder ähnliche Ausdrücke in Verträgen nur mit grösster Vorsicht gebraucht werden. Die Hinzufügung eines Wortes oder auch nur eines Buchstaben zu den Formeln C. & F. oder C. I. F. kann zuweilen gänzlich unerwartete Folgen haben und das Wesen des Vertrags völlig ändern. Es kann vorkommen, dass ein Gericht mit Rücksicht auf solche Zusätze das Vorliegen eines C. & F.- bzw. C. I. F.-Geschäfts überhaupt verneint. Es ist stets sicherer, in solchen Fällen im Vertrag ausdrücklich zu bestimmen, welche Pflichten und Kosten jede Partei übernehmen soll.

«Incoterms 1936» und Beförderungsvertrag

Die Firmen, die in ihren Verträgen auf diese Regeln Bezug nehmen, dürfen nicht ausser acht lassen, dass die Regeln nur im Verhältnis zwischen Käufer und Verkäufer gelten. Das im Beförderungsvertrag geregelte Verhältnis zwischen Verfrachter und Frachtführer wird durch diese Bestimmungen weder unmittelbar noch mittelbar berührt.

Dokumenten-Akkreditive

Wenn ein Käufer sich bei seiner Bank einen Dokumentenkredit eröffnen lassen will, empfiehlt es sich zur Vermeidung möglicher Streitigkeiten, der betreffenden Bank genaue Anweisungen hinsichtlich der Pflichten des Verkäufers zu erteilen, und zwar namentlich in Bezug auf die Dokumente, die der letztere liefern muss, so dass die Bank alle erforderlichen Massnahmen zur Eröffnung des Kredits zu treffen vermag.

In Ermangelung solcher Anweisungen seitens des Käufers hält sich die Bank bei der Durchführung des Geschäfts an die im Bankverkehr geltenden Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive (siehe «Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive», Drucksache Nr. 82 der Internationalen Handelskammer).

Die Internationale Handelskammer und ihr Ausschuss für Handelsübliche Vertragsformeln stehen für die Erteilung von Auskünften über die Anwendung der einen oder anderen Bestimmung der «Incoterms 1936» jeder Wirtschaftsorganisation und jeder Firma gern zur Verfügung (1).

Paris, den 1. September 1936.

C. B. INGWERSEN, *Vorsitzender des Ausschusses.*
THOR CARLANDER, *Berichterstatler.*
JAMES MORDAN, *Technischer Berater.*

(1) Anfragen sind an das Generalsekretariat der Internationalen Handelskammer, 38, Cours Albert-1^{er}, Paris (8.) zu richten.

International Rules for the Interpretation of Trade Terms

Règles Internationales pour l'Interprétation des Termes Commerciaux

Internationale Regeln für die Auslegung der Handelsüblichen Vertragsformeln

APPLICATION OF THE RULES

The International Chamber of Commerce offers the following rules for the interpretation of the terms :

Ex Works (à l'usine, ab Werk),
F. O. R. (*franco wagon*, *frei Waggon*)... (named departure point),

Free (*franco*, *frei*)... (named port of shipment),

F. A. S.... (named port of shipment),

F. O. B.... (named port of shipment),

C. & F.... (named port of destination),

C. I. F. (*C. A. F.*)... (named port of destination),

Freight or Carriage paid to (*fret ou port payé jusqu'à*, *frachtfrei*)... (named point of destination),

Free or Free delivered (*franco [rendu]*, *frei*)... (named point of destination),

Ex Ship... (named port),

Ex Quay (à quai, ab Kai)... (named port),

to those who buy or sell goods on those terms and who are unable to refer to a standard form of contract. The text of the Rules is filed with International Headquarters of the International Chamber of Commerce as well as with the Secretariats of its National Committees.

The Rules shall apply without qualification, in so far as they concern the trade term governing the transaction, unless otherwise expressly stipulated in the contract, whenever the parties shall have agreed to adopt the "Rules of the International Chamber of Commerce for the Interpretation of Trade Terms, 1936" (in abridged form: "Incoterms 1936").

N. B.—It is recommended that the party wishing to adopt these Rules obtain the consent in writing thereto of the other party to the contract.

APPLICATION DES RÈGLES

A ceux qui vendent ou achètent des marchandises aux conditions suivantes :

A l'Usine (*Ex Works*, ab Werk),
Frango wagon (*F. O. R.*, *frei Waggon*)... (point de départ convenu),

Frango (*Free*, *Frei*)... (port d'embarquement convenu),

F. A. S.... (port d'embarquement convenu),

F. O. B.... (port d'embarquement convenu),

C. & F.... (port de destination convenu),

C. I. F. (*C. A. F.*)... (port de destination convenu),

Fret ou Port payé jusqu'à (*Freight or Carriage paid to*, *frachtfrei*)... (point de destination convenu),

Frango [rendu] (*Free or Free delivered*, *Frei*)... (point de destination convenu),

Ex Ship (*ex... nom du navire*)... (port convenu),

A Quai (*Ex Quay*, ab Kai)... (port convenu),

et qui ne peuvent se référer à un contrat-type, la Chambre de Commerce Internationale propose les présentes Règles pour l'interprétation de ces termes commerciaux. Le texte de ces Règles est déposé au Secrétariat Général de la Chambre de Commerce Internationale ainsi qu'aux Secrétariats de ses Comités Nationaux.

Ces Règles s'appliquent intégralement en tant qu'elles concernent le terme qui régit la transaction chaque fois que les parties ont convenu d'adopter les « Règles de 1936 de la Chambre de Commerce Internationale pour l'interprétation des Termes Commerciaux » (en langage abrégé: « Incoterms 1936 »), sauf dérogation expressément stipulée dans le contrat.

N. B. — Il est recommandé à celle des parties qui désire traiter aux conditions de ces Règles de demander le consentement exprès de l'autre partie.

ANWENDUNG DER REGELN

Bei Käufen bzw. Verkäufen :

Ab Werk (*Ex Works*, à l'usine),
Frei Waggon (*F. O. R.*, *franco wagon*)... (Abgangsort),

Frei (*Free*, *franco*)... (benannter Verschiffungshafen),

F. A. S.... (benannter Verschiffungshafen),

F. O. B.... (benannter Verschiffungshafen),

C. & F.... (benannter Bestimmungshafen),

C. I. F. (*C. A. F.*)... (benannter Bestimmungshafen),

Frachtfrei (*Freight or Carriage paid to*, *fret ou port payé jusqu'à*)... (benannter Bestimmungsort),

Frei (*Free or Free delivered*, *franco [rendu]*)... (benannter Bestimmungsort),

Ex Ship (*ex... Name des Schiffes*)... (benannter Hafen),

Ab Kai (*Ex Quay*, à quai)... (benannter Hafen),

empfiehlt die Internationale Handelskammer solchen Firmen, die sich nicht auf ein bestimmtes Standard-Formular beziehen können, der Auslegung dieser Vertragsformeln die nachstehenden Regeln zugrunde zu legen. Der Text dieser Regeln ist beim Generalsekretariat der Internationalen Handelskammer und den Sekretariaten ihrer Landesgruppen niedergelegt.

Haben die Parteien die Anwendung der « Regeln der Internationalen Handelskammer für die Auslegung der Handelsüblichen Vertragsformeln von 1936 » (abgekürzt « Incoterms 1936 ») vereinbart, so gelten diese Regeln bezüglich der dem Geschäft zugrundeliegenden Formel, es sei denn, dass im Vertrag ausdrücklich etwas anderes ausgemacht worden ist.

N. B. — Es empfiehlt sich, dass jede Firma, die ihren Geschäften diese Regeln zugrundelegen will, sich der schriftlichen Zustimmung ihrer jeweiligen Vertragspartner vergewissert,

**INTERPRETATION OF
THE TERMS**

**INTERPRÉTATION
DES TERMES**

**AUSLEGUNG
DER VERTRAGSFORMELN**

1. — Ex Works

Ex Works (Ex factory, ex mill, ex plantation, ex warehouse, etc.)

A l'Usine (à la mine, ex magasin, ex magasin, etc.)

Ab Werk (ab Fabrik, ab Mühle, ab Grube, ab Pflanzung, ab Lagerhaus usw.)

A. SELLER MUST:

A. LE VENDEUR DOIT:

A. DER VERKÄUFER HAT:

1. Place the goods at the disposal of the buyer at the agreed place at the date or within the period fixed.

1. Mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur à l'endroit ainsi qu'à la date ou dans le délai convenus.

1. dem Käufer die Ware am vereinbarten Ort und zur vereinbarten Zeit oder innerhalb der vereinbarten Frist zur Verfügung zu stellen;

2. Subject to the provisions of article B. 3. below, bear all costs and risks of the goods until such time as the buyer is obliged to take delivery thereof.

2. Sous réserve des dispositions de l'article B. 3 ci-après, supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir jusqu'au moment où l'acheteur est tenu d'en prendre livraison.

2. alle Kosten und Gefahren bis zu dem Zeitpunkt zu tragen, in dem der Käufer die Ware abzunehmen hat, vorbehaltlich jedoch der Bestimmungen des nachstehenden Artikels B. 3;

3. Provide at his own expense the customary packing of the goods. He must provide other packing only if the buyer shall have clearly stipulated such packing at the time of the completion of the contract.

3. Pourvoir à ses frais à l'emballage usuel. Il n'aura à fournir un autre emballage que si l'acheteur l'a nettement stipulé lors de la conclusion du contrat.

3. auf seine Kosten für die übliche Verpackung der Ware zu sorgen. Er hat eine andere Verpackung nur zu liefern, wenn es der Käufer beim Abschluss des Vertrages ausdrücklich verlangt hat;

4. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary for the purpose of placing the goods at the disposal of the buyer.

4. Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires pour mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur.

4. die durch die Zurverfügungstellung der Ware bedingten Kosten des Prüfers (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;

5. Render the buyer, at the latter's request and expense, every assistance in obtaining the documents issued in the country of origin and/or of delivery which the buyer may require for purposes of exportation and/or importation.

5. Prêter à l'acheteur, s'il le demande, et aux frais de ce dernier, tout son concours pour obtenir les pièces délivrées dans le pays d'origine et/ou de livraison et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'exportation et/ou l'importation.

5. dem Käufer auf dessen Verlangen und auf dessen Kosten bei Beschaffung der Schriftstücke, die in dem Ursprungs- und/oder Lieferland ausgestellt werden und die der Käufer zur Ausfuhr und/oder Einfuhr benötigt, jede Hilfe zu gewähren.

B. BUYER MUST:

B. L'ACHETEUR DOIT:

B. DER KÄUFER HAT:

1. Take delivery of the goods as soon as they shall have been placed at his disposal in accordance with the provisions of article A. 1. above.

1. Prendre livraison de la marchandise dès qu'elle est mise à sa disposition conformément aux stipulations de l'article A. 1 ci-dessus.

1. die Ware abzunehmen, sobald sie in der oben in Artikel A. 1 vorgesehene Weise zu seiner Verfügung gestellt worden ist;

2. Bear all costs and risks of the goods from the time when he is obliged to take delivery thereof, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

2. Supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir à partir du moment où il est tenu d'en prendre livraison, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

2. alle Kosten und Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem er die Ware abzunehmen hat, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

3. Where he shall have reserved to himself a period within which to take delivery of the goods and/or an option on the place of delivery, and should he fail to send instructions in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from the date

3. S'il s'est réservé un délai pour prendre livraison de la marchandise et/ou une option sur le lieu de livraison et qu'il n'envoie pas d'instructions en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation et tous les risques que peut courir la

3. wenn er sich eine Frist für die Abnahme der Ware und/oder die Wahl des Lieferortes vorbehalten hat und nicht rechtzeitig Anweisungen erteilt, die sich hieraus ergebenden Mehrkosten und alle die Ware betreffenden Gefahren vom vereinbarten Zeitpunkt

or the expiration of the period fixed, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

4. Pay all costs and charges incurred in obtaining the documents mentioned in article A. 5. above, including the cost of certificates of origin and consular fees.

marchandise à partir de la date ou de l'expiration du délai convenu, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

4. Supporter les frais d'obtention et le coût des pièces dont il est question à l'article A. 5 ci-dessus, y compris les frais de certificat d'origine et les taxes consulaires.

oder vom Ablauf der vereinbarten Frist an zu tragen, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

4. die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung der oben in Artikel A. 5 erwähnten Schriftstücke zu tragen, einschliesslich der Kosten des Ursprungszeugnisses und der Konsulatsgebühren.

2. — F. O. R., F. O. T.

F. O. R. (free on rail) (named departure point)

F. O. T. (free on truck) (named departure point)

In America (U.S.):

F. O. B. (named point)

A. SELLER MUST:

1. In the case of goods constituting a wagon-load lot (carload), order in due time a wagon (car) of suitable type and dimensions, equipped, where necessary, with tarpaulins, and load it at his own expense at the date or within the period fixed, the ordering of the wagon (car) and the loading being carried out in accordance with the regulations of the dispatching station.

In the case of any load less than a wagon-load (carload), deliver the goods into the custody of the railway company at the dispatching station, at the date or within the period fixed, unless the regulations of the dispatching station shall require the seller to load the goods on to the wagon (car).

Nevertheless, it shall be understood that if there are several stations at the point of departure, seller may select the station which best suits his purpose, unless the buyer shall have reserved to himself the right to choose the dispatching station.

2. Subject to the provisions of article B. 3. below, bear all costs and risks of the goods until such time as the wagon (car) on which they are loaded shall have been delivered into the custody of the railway company or, in the case provided for in the second paragraph of the previous article, until such time as the goods themselves shall have been delivered into the custody of the railway company.

Franco wagon (point de départ convenu)

A. LE VENDEUR DOIT:

1. Lorsqu'il s'agit de marchandises constituant le chargement d'un wagon complet, commander en temps utile un wagon de nature et de dimensions appropriées, muni, le cas échéant, de bâches, et charger la marchandise à ses frais à la date ou dans le délai convenu, en se conformant, pour les commandes et le chargement, au règlement de la gare expéditrice.

Lorsqu'il s'agit d'un chargement inférieur à un wagon complet, remettre la marchandise entre les mains de la compagnie de chemins de fer à la gare expéditrice et à la date ou dans le délai convenu, à moins que le règlement de la gare expéditrice n'exige que le chargement soit fait par le vendeur.

Il est entendu, toutefois, que, s'il y a plusieurs gares au lieu d'expédition, le vendeur peut choisir celle qui lui convient le mieux, à moins que l'acheteur ne se soit réservé le choix de la gare d'expédition.

2. Sous réserve des dispositions de l'article B. 3 ci-après, supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir jusqu'au moment où le wagon sur lequel elle est chargée est remis à la compagnie de chemins de fer — ou, dans le cas prévu à l'article précédent, deuxième alinéa, jusqu'au moment où elle est remise elle-même à la compagnie de chemins de fer.

Frei (franko) Waggon (.....)
..... Abgangsört)

A. DER VERKÄUFER HAT:

1. wenn es sich um Waren handelt, die eine volle Waggonladung ausmachen, (hat der Verkäufer) einen Waggon geeigneter Art und Grösse zu beschaffen, der gegebenenfalls mit Planen zu versehen ist, und ihn auf seine Kosten nach den Vorschriften des Abgangsbahnhofs zum vereinbarten Termin oder innerhalb der vereinbarten Frist zu beladen;

wenn es sich um eine Ladung handelt, die keine volle Waggonladung ausmacht, (hat der Verkäufer) sie auf dem Abgangsbahnhof der Eisenbahngesellschaft zum vereinbarten Termin oder innerhalb der vereinbarten Frist auszuhändigen, ausser wenn die Verladung nach den Vorschriften des Abgangsbahnhofs durch den Verkäufer zu erfolgen hat.

Bei Vorhandensein von mehreren Bahnhöfen am Versandort kann der Verkäufer den Bahnhof auswählen, der ihm am besten zusagt, ausser wenn der Käufer sich die Wahl des Abgangsbahnhofs vorbehalten hat;

2. alle Kosten und Gefahren bis zu dem Zeitpunkt zu tragen, in dem der beladene Waggon oder, in dem in Absatz 2 des vorhergehenden Artikels vorgesehenen Fall, die Ware der Eisenbahngesellschaft ausgehändigt worden ist, vorbehaltlich jedoch der Bestimmungen des nachstehenden Artikels B. 3.

3. Provide the buyer at his own expense with the customary transport document.

4. Provide at his own expense the customary packing of the goods. He must provide other packing only if the buyer shall have clearly stipulated such packing at the time of the completion of the contract.

5. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary for the purpose of loading the goods or of delivering them into the custody of the railway company.

6. Render the buyer, at the latter's request and expense, every assistance in obtaining the documents issued in the country of dispatch and/or of origin which the buyer may require for purposes of exportation and/or importation.

B. BUYER MUST:

1. Notify the seller in time of the destination of the goods.

2. Bear all costs and risks of the goods (including the cost of hiring tarpaulins, if any) from the time when the wagon (car) on which the goods are loaded shall have been handed into the custody of the railway company or, in the case provided for in the second paragraph of article A.1., from the time when the goods themselves shall have been delivered into the custody of the railway company.

3. Where he shall have reserved to himself a period within which to take delivery of the goods and/or the right to choose the place of loading, and should he fail to send instructions in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from the date or the expiration of the period fixed, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

4. Pay all costs and charges incurred in obtaining the documents mentioned in article A. 6. above, including the cost of certificates of origin and consular fees.

3. Procurer à ses frais à l'acheteur le titre usuel de transport.

4. Pourvoir à ses frais à l'emballage usuel. Il n'aura à fournir un autre emballage que si l'acheteur l'a nettement stipulé lors de la conclusion du contrat.

5. Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires au chargement de la marchandise ou à sa remise entre les mains de la compagnie de chemins de fer.

6. Prêter à l'acheteur, s'il le demande, et aux frais de ce dernier, tout son concours pour obtenir les pièces délivrées dans le pays d'expédition et/ou d'origine et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'exportation et/ou l'importation.

B. L'ACHETEUR DOIT:

1. Indiquer en temps utile au vendeur la destination de la marchandise.

2. Supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise (y compris, éventuellement, les frais de location des bâches) et tous les risques qu'elle peut courir à partir du moment où le wagon sur lequel elle est chargée est remis à la compagnie de chemins de fer, ou, dans le cas prévu à l'article A. 1., deuxième alinéa, à partir du moment où elle est remise elle-même à la compagnie de chemins de fer.

3. S'il s'est réservé un délai pour prendre livraison de la marchandise et/ou le choix du lieu de chargement et qu'il n'envoie pas d'instructions en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation et tous les risques que peut courir la marchandise à partir de la date ou de l'expiration du délai convenu, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

4. Supporter les frais d'obtention et le coût des pièces dont il est question à l'article A. 6 ci-dessus, y compris les frais de certificat d'origine et les taxes consulaires.

3. auf seine Kosten dem Käufer den üblichen Frachtbrief zu beschaffen;

4. auf seine Kosten für die übliche Verpackung der Ware zu sorgen. Er hat eine andere Verpackung nur zu liefern, wenn es der Käufer bei Abschluss des Vertrages ausdrücklich verlangt hat;

5. die durch die Verladung der Ware oder durch ihre Aushändigung an die Eisenbahngesellschaft bedingten Kosten des Prüfens (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;

6. dem Käufer auf dessen Verlangen und auf dessen Kosten bei Beschaffung der Schriftstücke, die in dem Versand- und/oder Ursprungsland ausgestellt werden und die der Käufer zur Ausfuhr und/oder Einfuhr benötigt, jede Hilfe zu gewähren.

B. DER KÄUFER HAT:

1. dem Verkäufer rechtzeitig den Bestimmungsort der Ware anzugeben;

2. alle Kosten und Gefahren (mit Einschluss der etwa erforderlichen Kosten für die Miete der Plane) von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem der beladene Waggon oder, in dem oben unter Artikel A. 1 Absatz 2 vorgesehenen Fall, von dem Zeitpunkt an, in dem die Ware der Eisenbahngesellschaft ausgehändigt worden ist;

3. wenn er sich eine Frist für die Abnahme der Ware und/oder die Wahl des Verladungsortes vorbehalten hat und nicht rechtzeitig Anweisungen erteilt, die sich hieraus ergebenden Mehrkosten und alle die Ware betreffenden Gefahren vom vereinbarten Zeitpunkt oder vom Ablauf der vereinbarten Frist an zu tragen, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

4. die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung der oben in Artikel A. 6 erwähnten Schriftstücke zu tragen, einschliesslich der Kosten des Ursprungszeugnisses und der Konsulatsgebühren.

3. — Free (named port of shipment)

Free (named port of shipment)
In America (U.S.):

F.O.B. cars (named point
on seaboard)

A. SELLER MUST:

1. Place the goods at the disposal of the buyer at the agreed point at the port of shipment and at the date or within the period fixed.

2. Subject to the provisions of article B. 3. below, bear all costs and risks of the goods until such time as the buyer is obliged to take delivery thereof.

3. Provide at his own expense the customary packing of the goods. He must provide other packing only if the buyer shall have clearly stipulated such packing at the time of the completion of the contract.

4. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary for the purpose of placing the goods at the disposal of the buyer.

5. Render the buyer, at the latter's request and expense, every assistance in obtaining the documents issued in the country of dispatch and/or of origin which the buyer may require for purposes of exportation and/or importation.

B. BUYER MUST:

1. Take delivery of the goods as soon as they shall have been placed at his disposal in accordance with the provisions of article A. 1. above.

2. Bear all costs and risks of the goods from the time when he is obliged to take delivery thereof (including the costs and risks of unloading), Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

3. Where he shall have reserved to himself a period within which to take delivery of the goods and/or the right to choose the port of shipment, and should he fail to send instructions in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from

Franco (port d'embarquement
convenu)

A. LE VENDEUR DOIT:

1. Mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur au point convenu du port d'embarquement et à la date ou dans le délai convenu.

2. Sous réserve des dispositions de l'article B. 3 ci-après, supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir jusqu'au moment où l'acheteur est tenu d'en prendre livraison.

3. Pourvoir à ses frais à l'emballage usuel. Il n'aura à fournir un autre emballage que si l'acheteur l'a nettement stipulé lors de la conclusion du contrat.

4. Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires pour mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur.

5. Prêter à l'acheteur, s'il le demande, et aux frais de ce dernier, tout son concours pour obtenir les pièces délivrées dans le pays d'expédition et/ou d'origine et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'exportation et/ou l'importation.

B. L'ACHETEUR DOIT:

1. Prendre livraison de la marchandise dès qu'elle est mise à sa disposition conformément aux stipulations de l'article A. 1 ci-dessus.

2. Supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir (y compris les frais et risques de déchargement de la marchandise) à partir du moment où il est tenu d'en prendre livraison, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

3. S'il s'est réservé un délai pour prendre livraison de la marchandise et/ou le choix du port d'embarquement, et qu'il n'envoie pas d'instructions en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation et tous les risques que peut courir

Frei (benannter Verschiffungshafen)

A. DER VERKÄUFER HAT:

1. dem Käufer die Ware am vereinbarten Ort des Verschiffungshafens und zur vereinbarten Zeit oder innerhalb der vereinbarten Frist zur Verfügung zu stellen;

2. alle Kosten und Gefahren bis zu dem Zeitpunkt zu tragen, in dem der Käufer die Ware abzunehmen hat, vorbehaltlich jedoch der Bestimmungen des nachstehenden Artikels B. 3;

3. auf seine Kosten für die übliche Verpackung der Ware zu sorgen. Er hat eine andere Verpackung nur zu liefern, wenn es der Käufer bei Abschluss des Vertrages ausdrücklich verlangt hat;

4. die durch die Zurverfügungstellung der Ware bedingten Kosten des Prüfens (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;

5. dem Käufer auf dessen Verlangen und auf dessen Kosten bei Beschaffung der Schriftstücke, die in dem Versand- und/oder Ursprungsland ausgestellt werden und die der Käufer zur Ausfuhr und/oder Einfuhr benötigt, jede Hilfe zu gewähren.

B. DER KÄUFER HAT:

1. die Ware abzunehmen, sobald sie ihm in der oben in Artikel A. 1 vorgesehenen Weise zur Verfügung gestellt worden ist;

2. alle Kosten und Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem er die Ware abzunehmen hat, einschliesslich der Kosten und Gefahren der Ausladung der Ware, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

3. wenn er sich eine Frist für die Abnahme der Ware und/oder die Wahl des Verschiffungshafens vorbehalten hat und nicht rechtzeitig Anweisungen erteilt, die sich hieraus ergebenden Mehrkosten und alle die Ware betreffenden Gefahren vom vereinbarten Zeitpunkt

the date or the expiration of the period fixed, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

4. Pay all costs and charges incurred in obtaining the documents mentioned in article A. 5. above, including the cost of certificates of origin and consular fees.

F. A. S. (free alongside ship) (named port of shipment)
In America (U.S.);

F. A. S. vessel (named port)

A. SELLER MUST:

1. Deliver the goods alongside the vessel named by the buyer, at the agreed port of shipment, in the manner customary at the port, at the date or within the period fixed.

2. Subject to the provisions of articles B. 3. and B. 4. below, bear all costs and risks of the goods until such time as they shall have been effectively placed alongside the vessel.

3. Provide at his own expense the customary packing of the goods. He must provide other packing only if the buyer shall have clearly stipulated such packing at the time of the completion of the contract.

4. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary for the purpose of delivering the goods.

5. Provide at his own expense the customary document in proof of delivery of the goods.

6. Render the buyer, at the latter's request and expense, every assistance in obtaining the documents issued in the country of dispatch and/or of origin and which the buyer may require for the importation of the goods into the country of destination (or, where necessary, for their passage in transit through another country).

B. BUYER MUST:

1. Charter a vessel or reserve the necessary space on board a vessel and notify the seller in time.

la marchandise à partir de la date ou de l'expiration du délai convenu, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

4. Supporter les frais d'obtention et le coût des pièces dont il est question à l'article A. 5 ci-dessus, y compris les frais de certificat d'origine et les taxes consulaires.

4. — F. A. S.

F. A. S. (franco le long du navire)
. (port d'embarquement convenu)

A. LE VENDEUR DOIT:

1. Livrer la marchandise le long du navire désigné par l'acheteur, au port d'embarquement convenu, selon l'usage du port, et à la date ou dans le délai convenu.

2. Sous réserve des dispositions des articles B. 3 et B. 4 ci-après, supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir jusqu'au moment où elle est mise effectivement le long du navire.

3. Pourvoir à ses frais à l'emballage usuel. Il n'aura à fournir un autre emballage que si l'acheteur l'a nettement stipulé lors de la conclusion du contrat.

4. Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires à la livraison de la marchandise.

5. Fournir à ses frais le document d'usage attestant la livraison de la marchandise.

6. Prêter à l'acheteur, s'il le demande, et aux frais de ce dernier, tout son concours pour obtenir les pièces délivrées dans le pays d'expédition et/ou d'origine et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'importation de la marchandise dans le pays de destination (et, le cas échéant, pour son passage en transit dans un pays tiers).

B. L'ACHETEUR DOIT:

1. Affréter un navire ou retenir l'espace nécessaire à bord d'un navire et en aviser le vendeur en temps utile.

oder vom Ablaut der vereinbarten Frist an zu tragen, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

4. die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung der oben in Artikel A. 5 erwähnten Schriftstücke zu tragen, einschliesslich der Kosten des Ursprungszeugnisses und der Konsulatsgebühren.

F. A. S. (Frei Längesseite Seeschiffe oder Binnenschiffe) (benannter Verschiffungshafen)

A. DER VERKÄUFER HAT:

1. die Ware zu dem vereinbarten Zeitpunkt oder in der vereinbarten Frist dem Hafenbrauch entsprechend Längsseite des vom Käufer benannten Schiffes im angegebenen Verschiffungshafen zu liefern;

2. alle Kosten und Gefahren bis zu dem Zeitpunkt zu tragen, in dem die Ware tatsächlich Längsseite Schiff geliefert ist, vorbehaltlich jedoch der Bestimmungen der nachstehenden Artikel B. 3 und B. 4;

3. auf seine Kosten für die übliche Verpackung zu sorgen. Er hat eine andere Verpackung nur zu liefern, wenn es der Käufer bei Abschluss des Vertrages ausdrücklich verlangt hat;

4. die durch die Lieferung der Ware bedingten Kosten des Prüfens (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;

5. auf seine Kosten das zur Feststellung der Lieferung übliche Dokument zu beschaffen;

6. dem Käufer auf dessen Verlangen und auf dessen Kosten bei Beschaffung der Schriftstücke, die in dem Versand- und/oder Ursprungsland ausgestellt werden und die der Käufer zur Einfuhr der Ware in das Bestimmungsland (und gegebenenfalls zur Durchfuhr durch ein drittes Land) benötigt, jede Hilfe zu gewähren.

B. DER KÄUFER HAT:

1. ein Schiff zu chartern oder den notwendigen Schiffsraum zu beschaffen und dem Verkäufer hiervon rechtzeitig Mitteilung zu machen;

2. Bear all costs and risks of the goods from the time when they shall have been effectively placed alongside the vessel.

3. Should the vessel named by him fail to arrive in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from the time when the seller shall have placed them at his disposal, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

4. Should he fail to name the vessel in time or, where he shall have reserved to himself a period within which to take delivery of the goods and/or the right to choose the port of shipment, should he fail to send instructions in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from the date or the expiration of the period fixed, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

5. Pay all costs and charges incurred in obtaining the documents mentioned in article A. 6. above, including the cost of certificates of origin and consular fees.

F. O. B. (free on board) (named port of shipment)
In America (U.S.):

F. O. B. vessel..... (named port)

A. SELLER MUST:

1. Deliver the goods on board the vessel named by the buyer, at the agreed port of shipment, in the manner customary at the port, at the date or within the period fixed.

2. Subject to the provisions of articles B. 3. and B. 4. below, bear all costs and risks of the goods until such time as they shall have effectively passed the ship's rail at the agreed port of shipment, as well as all dues and taxes payable in respect of the goods in order to place them on board.

3. Provide at his own expense the customary packing of the goods. He

2. Supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir à partir du moment où elle est mise effectivement le long du navire.

3. Si le navire désigné par lui ne se présente pas en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation et tous les risques que peut courir la marchandise à partir du moment où le vendeur l'a mise à sa disposition, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

4. S'il ne désigne pas le navire en temps utile, ou s'il s'est réservé un délai pour prendre livraison de la marchandise et/ou le choix du port d'embarquement et qu'il n'envoie pas d'instructions en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation et tous les risques que peut courir la marchandise à partir de la date ou de l'expiration du délai convenu, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

5. Supporter les frais d'obtention et le coût des pièces dont il est question à l'article A. 6 ci-dessus, y compris les frais de certificat d'origine et les taxes consulaires.

5.— F. O. B.

F. O. B. (port d'embarquement convenu)

A. LE VENDEUR DOIT:

1. Livrer la marchandise à bord du navire désigné par l'acheteur, au port d'embarquement convenu, selon l'usage du port, et à la date ou dans le délai convenu.

2. Sous réserve des dispositions des articles B. 3 et B. 4 ci-après, supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir jusqu'au moment où elle a passé effectivement le bastingage du navire au port d'embarquement convenu, ainsi que tous droits et taxes que la marchandise doit acquitter pour être mise à bord.

3. Pourvoir à ses frais à l'emballage usuel. Il n'aura à fournir un autre em-

2. alle Kosten und Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem die Ware tatsächlich Längsseite des Schiffes gebracht worden ist;

3. wenn das von ihm benannte Schiff sich nicht rechtzeitig einfindet, die hieraus entstehenden Mehrkosten und alle Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem der Verkäufer ihm die Ware zur Verfügung gestellt hat, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

4. wenn er das Schiff nicht rechtzeitig bezeichnet oder wenn er sich eine Frist für die Abnahme der Ware und/oder die Wahl des Verschiffungshafens vorbehalten hat und nicht rechtzeitig Anweisungen erteilt, die sich hieraus ergebenden Mehrkosten und alle die Ware betreffenden Gefahren vom vereinbarten Zeitpunkt oder vom Ablauf der vereinbarten Frist an zu tragen, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

5. die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung der oben in Artikel A. 6 erwähnten Schriftstücke zu tragen, einschliesslich der Kosten des Ursprungszeugnisses und der Konsulatsgebühren.

F.O.B..... (benannter Verschiffungshafen)

A. DER VERKÄUFER HAT:

1. die Ware an Bord des vom Käufer angegebenen Seeschiffes im vereinbarten Verschiffungshafen zu dem vereinbarten Zeitpunkt oder innerhalb der vereinbarten Frist entsprechend dem Hafenbrauch zu liefern;

2. alle Kosten und Gefahren bis zu dem Zeitpunkt zu tragen, in dem die Ware im vereinbarten Verschiffungshafen die Reeling des Seeschiffes tatsächlich überschritten hat, einschliesslich der Gebühren, Abgaben und Kosten, die für die Verbringung der Ware an Bord zu entrichten sind, vorbehaltlich jedoch der Bestimmungen der nachstehenden Artikel B. 3 und B. 4;

3. auf seine Kosten für die übliche Verpackung der Ware zu sorgen. Er

must provide other packing only if the buyer shall have clearly stipulated such packing at the time of the completion of the contract.

4. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary for the purpose of delivering the goods.

5. Subject to the provisions of article B. 5. below, provide at his own expense the customary document in proof of delivery of the goods.

6. Render the buyer, at the latter's request and expense, every assistance in obtaining the documents issued in the country of shipment and/or of origin and which the buyer may require for the importation of the goods into the country of destination (or, where necessary, for their passage in transit through another country).

B. BUYER MUST:

1. Charter a vessel or reserve the necessary space on board a vessel and advise the seller in time.

2. Bear all costs and risks of the goods from the time when they shall have effectively passed the ship's rail at the agreed port of shipment.

3. Should the vessel named by him fail to arrive in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from the time when the seller shall have placed them at his disposal, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

4. Should he fail to name the vessel in time or, where he shall have reserved to himself a period within which to take delivery of the goods and/or the right to choose the port of shipment, should he fail to send instructions in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from the date or the expiration of the time fixed, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

5. Pay any bill of lading costs.

6. Pay all costs and charges incurred in obtaining the documents mentioned in article A. 6. above, including the cost of certificates of origin and consular fees.

ballage que si l'acheteur l'a nettement stipulé lors de la conclusion du contrat.

4. Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires à la livraison de la marchandise.

5. Sous réserve des dispositions de l'article B. 5 ci-après, fournir à ses frais le document d'usage attestant la livraison de la marchandise.

6. Prêter à l'acheteur, s'il le demande, et aux frais de ce dernier, tout son concours pour obtenir les pièces délivrées dans le pays d'embarquement et/ou d'origine et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'importation de la marchandise dans le pays de destination (et, le cas échéant, pour son passage en transit dans un pays tiers).

B. L'ACHETEUR DOIT:

1. Affréter un navire ou retenir l'espace nécessaire à bord d'un navire et en aviser le vendeur en temps utile.

2. Supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir à partir du moment où elle a passé effectivement le bastingage du navire au port d'embarquement convenu.

3. Si le navire désigné par lui ne se présente pas en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation et tous les risques que peut courir la marchandise à partir du moment où le vendeur l'a mise à sa disposition, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

4. S'il ne désigne pas le navire en temps utile, ou s'il s'est réservé un délai pour prendre livraison de la marchandise et/ou le choix du port d'embarquement et qu'il n'envoie pas d'instructions en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation et tous les risques que peut courir la marchandise à partir de la date ou de l'expiration du délai convenu, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

5. Supporter les frais du connaissement.

6. Supporter les frais d'obtention et le coût des pièces dont il est question à l'article A. 6 ci-dessus, y compris les frais de certificat d'origine et les taxes consulaires.

hat eine andere Verpackung nur zu liefern, wenn es der Käufer bei Abschluss des Vertrages ausdrücklich verlangt hat;

4. die durch die Lieferung der Ware bedingten Kosten des Prüfens (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;

5. auf seine Kosten das zur Feststellung der Lieferung übliche Dokument zu beschaffen, vorbehaltlich der Bestimmungen des nachstehenden Artikels B. 5;

6. dem Käufer auf dessen Verlangen und auf dessen Kosten bei Beschaffung der Schriftstücke, die in dem Verschiffungs- und/oder Ursprungsland ausgestellt werden und die der Käufer zur Einfuhr der Ware in das Bestimmungsland (und gegebenenfalls zur Durchfuhr durch ein drittes Land) benötigt, jede Hilfe zu gewähren.

B. DER KÄUFER HAT:

1. ein Seeschiff zu chartern oder den notwendigen Schiffsraum zu beschaffen und den Verkäufer davon rechtzeitig zu unterrichten;

2. alle Kosten und Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem die Ware im vereinbarten Verschiffungshafen die Reeling des Seeschiffes tatsächlich überschritten hat;

3. wenn das von ihm benannte Schiff sich nicht rechtzeitig einfindet, die hieraus entstehenden Mehrkosten und alle Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem der Verkäufer ihm die Ware zur Verfügung gestellt hat, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

4. wenn er das Schiff nicht rechtzeitig bezeichnet oder wenn er sich eine Frist für die Abnahme der Ware und/oder die Wahl des Verschiffungshafens vorbehalten hat und nicht rechtzeitig Anweisungen erteilt, die sich hieraus ergebenden Mehrkosten und alle die Ware betreffenden Gefahren vom vereinbarten Zeitpunkt oder vom Ablauf der vereinbarten Frist an zu tragen, mit der Einschränkung jedoch, dass die Ware in geeigneter Weise konkretisiert worden ist;

5. die Konnossementsspesen zu tragen;

6. die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung der oben in Artikel A. 6 erwähnten Schriftstücke zu tragen, einschliesslich der Kosten des Ursprungszeugnisses und der Konsulatsgebühren.

6. — C. & F.

C. & F. (cost and freight) (named port of destination)

A. SELLER MUST :

1. Contract on usual terms for the carriage of the goods to the agreed port of destination, and pay freight charges.
2. Notify the buyer in the customary manner of the date of the shipment and of the name of the vessel.
3. Load the goods at his own expense on board the vessel at the port of shipment and at the date or within the period fixed.
4. Provide the buyer without delay at the seller's own expense with a clean bill of lading for the agreed port of destination, as well as with the invoice of the goods shipped and, when the bill of lading contains a reference to the charter-party, with a copy of this latter document.
5. Subject to the provisions of article B. 3. below, bear all risks of the goods until such time as they shall have passed the ship's rail at the port of shipment.
6. Provide at his own expense the customary packing of the goods. He must provide special packing only if the buyer shall have clearly stipulated such packing at the time of the completion of the contract.
7. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary for the purpose of loading the goods.
8. Pay any dues and taxes incurred in respect of the goods up to the time of their loading, including any export duties, as well as the costs of any formalities which he shall have to fulfil in order to load the goods on board.
9. Provide the buyer, at the latter's request and expense, with the certificate of origin and the consular invoice.
10. Render the buyer, at his request, every assistance in obtaining any documents, other than those mentioned in the previous article, issued in the country of shipment and/or of origin and which the buyer may require for the importation of the goods into the country of destination (and, where necessary, for their passage in transit through another country). Any costs

C. & F. (coût et fret) (port de destination convenu)

A. LE VENDEUR DOIT :

1. Conclure un contrat pour le transport, aux conditions usuelles, de la marchandise jusqu'au port de destination convenu, le fret étant à sa charge.
2. Aviser selon l'usage l'acheteur de la date de l'embarquement de la marchandise et du nom du navire.
3. Charger à ses frais la marchandise à bord du navire au port d'embarquement à la date ou dans le délai convenu.
4. Fournir sans délai à ses frais à l'acheteur un connaissement net (clean bill of lading) pour le port de destination convenu ainsi que la facture de la marchandise expédiée et, au cas où le connaissement contient une référence à la charte-partie, un exemplaire de ce dernier document.
5. Sous réserve des dispositions de l'article B. 3 ci-après, supporter tous les risques que peut courir la marchandise jusqu'au moment où elle a passé le bastingage du navire au port d'embarquement.
6. Pourvoir à ses frais à l'emballage usuel. Il n'aura à fournir un autre emballage que si l'acheteur l'a nettement stipulé lors de la conclusion du contrat.
7. Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires au chargement de la marchandise.
8. Supporter tous les droits et taxes que doit acquitter la marchandise jusqu'à son embarquement, y compris les droits et taxes de sortie, ainsi que les frais des formalités qu'il doit remplir pour charger la marchandise à bord.
9. Fournir à l'acheteur, s'il le demande, et aux frais de ce dernier, le certificat d'origine et la facture consulaire.
10. Prêter à l'acheteur, s'il le demande, tout son concours pour obtenir les pièces, autres que celles mentionnées à l'article précédent, qui sont délivrées dans le pays d'embarquement et/ou d'origine, et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'importation de la marchandise dans le pays de destination (et, le cas échéant, pour son passage en transit dans un pays tiers).

C. & F. (Kosten und Fracht) (benannter Bestimmungshafen)

A. DER VERKÄUFER HAT :

1. den Vertrag für die Beförderung der Ware bis zum Bestimmungshafen zu den üblichen Bedingungen abzuschliessen und die Fracht zu tragen;
2. dem Käufer der Verkehrsrseite gemäss den Zeitpunkt der Verschiffung und den Namen des Schiffes anzugeben;
3. die Ware auf seine Kosten zum vereinbarten Zeitpunkt oder innerhalb der vereinbarten Frist an Bord des Seeschiffes im Verschiffungshafen zu verladen;
4. unverzüglich auf seine Kosten dem Käufer ein reines Konnossement (clean bill of lading) auf den vereinbarten Bestimmungshafen und die Rechnung der versandten Ware zu beschaffen, ebenso wie ein Exemplar des Chartervertrags, wenn das Konnossement darauf Bezug nimmt;
5. alle Gefahren zu tragen bis zu dem Zeitpunkt, in dem die Ware im vereinbarten Verschiffungshafen die Reeling des Seeschiffes überschritten hat, vorbehaltlich jedoch der Bestimmungen des nachstehenden Artikels B. 3;
6. auf seine Kosten für die übliche Verpackung der Ware zu sorgen. Er hat eine andere Verpackung nur zu liefern, wenn es der Käufer bei Abschluss des Vertrages ausdrücklich verlangt hat;
7. die durch die Verladung der Ware bedingten Kosten des Prüfens (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;
8. alle Abgaben, die für die Ware bis zu ihrer Verschiffung zu entrichten sind, einschliesslich der Ausfuhrabgaben, sowie die Kosten der zur Verbringung an Bord erforderlichen Formalitäten zu tragen;
9. dem Käufer auf dessen Verlangen und auf dessen Kosten das Ursprungszeugnis und die Konsulatsfaktura zu verschaffen;
10. dem Käufer auf dessen Verlangen neben den im vorhergehenden Artikel genannten Unterlagen bei Beschaffung sonstiger Schriftstücke, die im Verschiffungs- und/oder Ursprungsland ausgestellt werden und die der Käufer zur Einfuhr der Ware in das Bestimmungsland (und gegebenenfalls zur Durchfuhr durch ein drittes Land) benötigt, jede Hilfe zu gewähren. Die

or charges incurred in obtaining these documents shall be borne by the buyer unless it is customary for them to be for the account of the seller.

B. BUYER MUST:

1. Receive the goods at the agreed port of destination, and bear, with the exception of the freight, all costs and charges incurred in respect of the goods in the course of their transit by sea until their arrival at the port of destination, as well as unloading costs, including lighterage and wharfage charges, unless such costs and charges (1) shall have been included in the freight.

2. Bear all risks of the goods from the time when they shall have passed the ship's rail at the port of shipment.

3. Where he shall have reserved to himself a period within which to have the goods shipped to him and/or the right to choose the port of destination, and should he fail to send instructions in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from the date or the expiration of the period fixed, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

4. Accept the documents when tendered by the seller.

5. Pay the costs of the certificate of origin and the consular fees.

6. Pay all costs and charges incurred in obtaining the documents mentioned in article A. 10. above, unless it is customary for them to be for the account of the seller.

7. Pay all customs duties as well as any other duties and taxes payable at the time of or by reason of the importation (interior taxes, excise duties, statistical taxes, import taxes, accessory charges in respect of customs clearance, etc.) (2).

(1) If the goods are sold "C. & F. landed", unloading costs, including lighterage and wharfage charges, are borne by the seller.

(2) If the goods are sold "C. & F. cleared", all the duties, taxes and charges mentioned in articles B. 5, 6 and 7 are borne by the seller.

If the goods are sold "C. & F. customs duties paid", the seller only bears the customs duties and the charges mentioned in articles B. 5 and B. 6 above, all the other duties, taxes and charges mentioned in article B. 7 being borne by the buyer.

Les frais d'obtention et le coût de ces pièces sont à la charge de l'acheteur à moins qu'ils n'incombent, suivant l'usage, au vendeur.

B. L'ACHETEUR DOIT:

1. Recevoir la marchandise au port de destination convenu, et supporter, à l'exception du fret, tous frais ou dépenses encourus pour la marchandise pendant le transport par mer jusqu'à son arrivée au port de destination, ainsi que les frais de déchargement, y compris les frais d'allèges et de mise à quai, à moins que ces frais ou dépenses (1) ne soient compris dans le fret.

2. Supporter tous les risques que peut courir la marchandise à partir du moment où elle a passé le bastingage du navire au port d'embarquement.

3. S'il s'est réservé un délai pour se faire expédier la marchandise et/ou le choix du port de destination et qu'il n'envoie pas d'instructions en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation et tous les risques que peut courir la marchandise à partir de la date ou de l'expiration du délai convenu, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

4. Lever les documents lors de la présentation par le vendeur.

5. Supporter les frais du certificat d'origine et les taxes consulaires.

6. Supporter les frais d'obtention et le coût des pièces dont il est question à l'article A. 10 ci-dessus, à moins que ces dépenses n'incombent, suivant l'usage, au vendeur.

7. Supporter les droits de douane ainsi que tous les autres droits et taxes exigibles lors et du fait de l'importation (taxes intérieures, droits d'accise, taxes de statistiques, taxes à l'importation, frais accessoires de dédouanement, etc.) (2).

(1) Si la marchandise est vendue "C. & F. landed", les frais de déchargement, y compris les frais d'allèges et de mise à quai, sont à la charge du vendeur.

(2) Si la marchandise est vendue "C. & F. dédouanée", tous les droits, taxes et frais mentionnés aux articles B. 5, 6 et 7 ci-dessus sont à la charge du vendeur.

Si la marchandise est vendue "C. & F. droits de douane acquittés", le vendeur doit supporter seulement les droits de douane et les frais mentionnés aux articles B. 5 et B. 6 ci-dessus, tous les autres droits, taxes et frais mentionnés à l'article B. 7 demeurant à la charge de l'acheteur.

Kosten für die Ausstellung und Beschaffung dieser Schriftstücke gehen zu Lasten des Käufers, sofern sie nicht der Verkehrssitte gemäss vom Verkäufer getragen werden.

B. DER KÄUFER HAT:

1. die Ware im Bestimmungshafen abzunehmen und mit Ausnahme der Fracht alle während des Seetransportes bis zur Ankunft im Bestimmungshafen entstehenden Kosten zu tragen, ebenso wie die Kosten für die Löschung, die Leichterung und die Verbringung an Land, soweit diese Kosten nicht in der Fracht mit einbegriffen sind (1);

2. alle Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem die Ware im Ver- schiffungshafen die Reeling des Schiffes überschritten hat;

3. wenn er sich eine Frist für den Abruf der Ware und/oder die Wahl des Bestimmungshafens vorbehalten hat und Anweisungen nicht rechtzeitig erteilt, alle sich hieraus ergebenden Mehrkosten und Gefahren von dem vereinbarten Zeitpunkt oder vom Ablauf der vereinbarten Frist an zu tragen, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

4. alle Dokumente aufzunehmen wenn der Verkäufer sie vorlegt;

5. die Kosten des Ursprungszeugnisses und die Konsulatsgebühren zu tragen;

6. die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung der oben in Artikel A. 10 erwähnten Schriftstücke zu tragen, sofern diese Kosten nicht der Verkehrssitte gemäss zu Lasten des Verkäufers gehen;

7. den Zoll und alle sonstigen bei der Einfuhr und für die Einfuhr zu entrichtenden Abgaben (innere Abgaben, Stadtzölle, statistische Abgaben, Einfuhrabgaben, Nebenspesen der Verzollung usw.) zu tragen (2).

(1) Beim Verkauf "C. & F. landed" gehen die Kosten für die Löschung, die Leichterung und die Verbringung an Land zu Lasten des Verkäufers.

(2) Beim Verkauf "C. & F. verzollt" hat der Verkäufer alle oben in Artikel B. 5, 6 und 7 erwähnten Zölle, Abgaben und Kosten zu tragen.

Beim Verkauf "C. & F. Zoll bezahlt" hat der Verkäufer nur den Zoll und die oben in Artikel B. 5 und B. 6 erwähnten Kosten zu tragen, während alle anderen in Artikel B. 7 erwähnten Abgaben und Kosten zu Lasten des Käufers gehen.

7. — C. I. F.

C. I. F. (cost, insurance, freight)
..... (named port of destination) (1)

A. SELLER MUST:

1. Contract on usual terms for the carriage of the goods to the agreed port of destination, and pay freight charges.

2. Load the goods at his own expense on board the vessel at the port of shipment and at the date or within the period fixed.

3. Procure at his own cost a policy of insurance affording protection against all those risks (war risks excepted) that are by the usage of the particular trade or on the contemplated route insured against and covering the goods during the course of transit until they shall have been landed at the port of destination or until they shall have been transhipped at that port to a vessel which the buyer shall have undertaken to charter. The insurance shall be contracted with underwriters or insurance companies of good repute and shall, unless otherwise customary, cover the C. I. F. price plus ten per cent.

4. Subject to the provisions of article B. 3. below, bear all risks of the goods until such time as they shall have passed the ship's rail at the port of shipment.

5. Provide the buyer without delay at the seller's own expense with a clean bill of lading for the agreed port of destination, as well as with the invoice of the goods shipped and the insurance policy or, should the insurance policy not be available at the time the documents are tendered, with a certificate of insurance conveying to the bearer the same rights as if he were in possession of the policy and reproducing the essential provisions thereof. If the bill of lading contains a reference to the charter-party, the seller must also provide a copy of this latter document.

(1) The International Law Association has drawn up, with the collaboration of the International Chamber of Commerce, detailed rules for C. I. F. contracts, known as the "Warsaw-Oxford Rules 1932", and business men may refer to these Rules with advantage. It should be noted that the Incoterms Rules and the Warsaw-Oxford Rules are based on the same legal principles and in certain respects are complementary.

C. I. F., C. A. F. (cost, assurance, fret) (port de destination convenu) (1)

A. LE VENDEUR DOIT:

1. Conclure un contrat pour le transport, aux conditions usuelles, de la marchandise jusqu'au port de destination, le fret étant à sa charge.

2. Charger à ses frais la marchandise à bord du navire au port d'embarquement à la date ou dans le délai convenu.

3. Contracter et payer une assurance contre tous les risques d'usage (ceux de guerre non compris), en tenant compte des coutumes du commerce particulier et de l'itinéraire prévu, couvrant la marchandise pendant le trajet jusqu'à sa mise à quai au port de destination ou jusqu'à son transbordement dans ce port sur un navire dont l'affrètement incombe à l'acheteur. L'assurance doit être contractée auprès d'assureurs ou de compagnies d'assurances de bonne réputation et doit couvrir le prix C. I. F. majoré, sauf usage contraire, de dix pour cent

4. Sous réserve des dispositions de l'article B. 3 ci-après, supporter tous les risques que peut courir la marchandise jusqu'au moment où elle a passé le bastingage du navire au port d'embarquement.

5. Fournir sans délai à ses frais à l'acheteur un connaissement net (clean bill of lading) pour le port de destination convenu, ainsi que la facture de la marchandise expédiée et la police d'assurance ou, au cas où la police ne serait pas disponible lors de la présentation des documents, un certificat d'assurance donnant au porteur les mêmes droits que s'il était en possession de la police et reproduisant les dispositions essentielles de cette dernière. Si le connaissement contient une référence à la charte-partie, le vendeur doit également fournir un exemplaire de ce dernier document.

(1) Pour les contrats C. I. F., l'International Law Association, avec la collaboration de la Chambre de Commerce Internationale, a établi des règles détaillées connues sous le nom de « Règles de Varsovie et d'Oxford 1932 » dont il est recommandé aux milieux d'affaires de prendre connaissance. Il est à remarquer que les Règles « Incoterms » et les Règles de Varsovie et d'Oxford s'inspirent des mêmes principes juridiques, et, sur certains points, se complètent.

C. I. F. (Kosten, Versicherung, Fracht) ...
..... (benannter Bestimmungshafen) (1)

A. DER VERKÄUFER HAT:

1. den Vertrag für die Beförderung der Ware bis zum Bestimmungshafen zu den üblichen Bedingungen abzuschließen und die Fracht zu tragen;

2. die Ware auf seine Kosten zum vereinbarten Zeitpunkt oder innerhalb der vereinbarten Frist an Bord des Seeschiffes im Verschiffungshafen zu verladen;

3. eine Versicherung gegen alle gewöhnlichen Schäden (aber nicht Kriegsrisiko) unter Berücksichtigung der besonderen Handelsbräuche und des vorgesehenen Schiffsweges abzuschließen und zu bezahlen. Die Versicherung hat die Ware während der Überfahrt bis zu ihrer Niederlegung auf dem Kai des Bestimmungshafens zu decken oder bis zu ihrer dortigen Verbringung auf ein Schiff, dessen Befrachtung dem Käufer obliegt. Die Versicherung muss bei zuverlässigen Versicherern oder Versicherungsgesellschaften genommen werden und muss den C.I.F.-Preis decken, und dazu einen Betrag von 10 %, wenn kein gegenteiliger Handelsbrauch besteht;

4. alle Gefahren zu tragen bis zu dem Zeitpunkt, in dem die Ware im Verschiffungshafen die Reeling des Schiffes überschritten hat, vorbehaltlich jedoch der Bestimmungen des nachstehenden Artikels B. 3;

5. unverzüglich auf seine Kosten dem Käufer ein reines Konnossement (clean bill of lading) auf den vereinbarten Bestimmungshafen zu beschaffen, ebenso wie die Rechnung für die versandte Ware und den Versicherungsschein oder, falls der Versicherungsschein bei Vorlage der Dokumente nicht verfügbar sein sollte, ein Versicherungszertifikat, das dem Inhaber dieselben Rechte wie der Besitz des Versicherungsscheins gewährt und das die wesentlichen Bestimmungen des Versicherungsscheins enthält. Der Verkäufer hat ferner ein Exemplar des Chartervertrags zu beschaffen, wenn das Konnossement darauf Bezug nimmt;

(1) Für C.I.F.-Geschäfte hat die International Law Association in Gemeinschaft mit der Internationalen Handelskammer eingehende Regeln, die sog. « Warschauer und Oxforder Regeln von 1932 » aufgestellt, die den Wirtschaftskreisen zur Beachtung empfohlen werden. Es ist zu bemerken, dass die « Incoterms » und die « Warschauer und Oxforder Regeln » von denselben Rechtsgrundsätzen ausgehen und sich in gewissen Punkten ergänzen.

6. Provide at his own expense the customary packing of the goods. He must provide special packing only if the buyer shall have clearly stipulated such packing at the time of the completion of the contract.

7. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary for the purpose of loading the goods.

8. Pay any dues and taxes incurred in respect of the goods up to the time of their loading, including any export duties, as well as the costs of any formalities which he shall have to fulfil in order to load the goods on board.

9. Provide the buyer, at the latter's request and expense, with the certificate of origin and the consular invoice.

10. Render the buyer, at his request, every assistance in obtaining any documents, other than those mentioned in the previous article, issued in the country of shipment and/or of origin and which the buyer may require for the importation of the goods into the country of destination (and, where necessary, for their passage in transit through another country). Any costs or charges incurred in obtaining these documents shall be borne by the buyer unless it is customary for them to be for the account of the seller.

B. BUYER MUST:

1. Receive the goods at the agreed port of destination, and bear, with the exception of the freight, all costs and charges incurred in respect of the goods in the course of their transit by sea until their arrival at the port of destination, as well as unloading costs, including lighterage and wharfage charges, unless such costs and charges (1) shall have been included in the freight.

2. Bear all risks of the goods from the time when they shall have passed the ship's rail at the port of shipment.

3. Where he shall have reserved to himself a period within which to have the goods shipped to him and/or the right to choose the port of destination, and should he fail to send instructions in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from the date of the expiration of the period fixed, Provided

(1) If the goods are sold "C. I. F. landed", unloading costs, including lighterage and wharfage charges, are borne by the seller.

6. *Pourvoir à ses frais à l'emballage usuel. Il n'aura à fournir un autre emballage que si l'acheteur l'a nettement stipulé lors de la conclusion du contrat.*

7. *Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires au chargement de la marchandise.*

8. *Supporter tous les droits et taxes que doit acquitter la marchandise jusqu'à son embarquement, y compris les droits et taxes de sortie, ainsi que les frais des formalités qu'il doit remplir pour charger la marchandise à bord.*

9. *Fournir à l'acheteur, s'il le demande, et aux frais de ce dernier, le certificat d'origine et la facture consulaire.*

10. *Prêter à l'acheteur, s'il le demande, tout son concours pour obtenir les pièces, autres que celles mentionnées à l'article précédent, qui sont délivrées dans le pays d'embarquement et/ou d'origine, et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'importation de la marchandise dans le pays de destination (et, le cas échéant, pour son passage en transit dans un pays tiers). Les frais d'obtention et le coût de ces pièces sont à la charge de l'acheteur à moins qu'ils n'incombent, suivant l'usage, au vendeur.*

B. L'ACHETEUR DOIT:

1. *Recevoir la marchandise au port de destination convenu et supporter, à l'exception du fret, tous frais ou dépenses encourus pour la marchandise pendant le transport par mer jusqu'à son arrivée au port de destination, ainsi que les frais de déchargement, y compris les frais d'allèges et de mise à quai, à moins que ces frais ou dépenses (1) ne soient compris dans le fret.*

2. *Supporter tous les risques que peut courir la marchandise à partir du moment où elle a passé le bastingage du navire au port d'embarquement.*

3. *S'il s'est réservé un délai pour se faire expédier la marchandise, et/ou le choix du port de destination, et qu'il n'envoie pas d'instructions en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation, et tous les risques que peut courir la marchandise à partir de la date ou de l'expiration du délai convenu, à condition*

(1) *Si la marchandise est vendue "C. I. F. landed", les frais de déchargement, y compris les frais d'allèges et de mise à quai, sont à la charge du vendeur*

6. *auf seine Kosten für die übliche Verpackung der Ware zu sorgen. Er hat eine andere Verpackung nur zu liefern, wenn es der Käufer bei Abschluss des Vertrages ausdrücklich verlangt hat;*

7. *die durch die Verladung der Ware bedingten Kosten des Prüfens (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;*

8. *alle Abgaben, die für die Ware bis zu ihrer Verschiffung zu entrichten sind, einschliesslich der Ausfuhrzölle und -abgaben, sowie die Kosten der zur Verbringung an Bord erforderlichen Förmlichkeiten zu tragen;*

9. *dem Käufer auf dessen Verlangen und auf dessen Kosten das Ursprungszeugnis und die Konsulatsfaktura zu verschaffen;*

10. *dem Käufer auf dessen Verlangen neben den im vorhergehenden Artikel genannten Unterlagen bei Beschaffung sonstiger Schriftstücke, die in dem Verschiffungs- und/oder Ursprungsland ausgestellt werden, und die der Käufer zur Einfuhr der Ware in das Bestimmungsland (und gegebenenfalls zur Durchfuhr durch ein drittes Land) benötigt, jede Hilfe zu gewähren. Die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung dieser Schriftstücke gehen zu Lasten des Käufers, sofern sie nicht der Verkehrssitte gemäss vom Verkäufer getragen werden.*

B. DER KÄUFER HAT:

1. *die Ware im vereinbarten Bestimmungshafen abzunehmen und mit Ausnahme der Fracht alle während des Seetransportes bis zur Ankunft im Bestimmungshafen entstehenden Kosten zu tragen, ebenso wie die Kosten für die Löschung, die Leichterung und die Verbringung an Land, soweit diese Kosten nicht in der Fracht mit einbegriffen sind (1);*

2. *alle Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem die Ware im Verschiffungshafen die Reeling des Schiffes überschritten hat;*

3. *wenn er sich eine Frist für den Abruf der Ware und/oder die Wahl des Bestimmungshafens vorbehalten hat und Anweisungen nicht rechtzeitig erteilt, alle hieraus sich ergebenden Mehrkosten und sämtliche Gefahren von dem vereinbarten Zeitpunkt oder vom Ablauf der vereinbarten Frist an zu tragen, vorausgesetzt, dass die Ware*

(1) *Beim Verkauf "C. I. F. landed" gehen die Kosten für die Löschung, die Leichterung und die Verbringung an Land zu Lasten des Verkäufers.*

always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

4. Accept the documents when tendered by the seller.

5. Pay the costs of the certificate of origin and the consular fees.

6. Pay all costs and charges incurred in obtaining the documents mentioned in article A. 10 above, unless it is customary for them to be for the account of the seller.

7. Pay all customs duties as well as any other duties and taxes payable at the time of or by reason of the importation (interior taxes, excise duties, statistical taxes, import taxes, accessory charges in respect of customs clearance, etc.) (2).

(2) If the goods are sold "C. I. F. cleared", all the duties, taxes and charges mentioned in articles B. 5, 6 and 7 are borne by the seller.

If the goods are sold "C. I. F. customs duties paid", the seller only bears the customs duties and the charges mentioned in articles B. 5 and 6 above, all the other duties, taxes and charges mentioned in article B. 7 being borne by the buyer.

pendant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

4. Lever les documents lors de la présentation par le vendeur.

5. Supporter les frais du certificat d'origine et les taxes consulaires.

6. Supporter les frais d'obtention et le coût des pièces dont il est question à l'article A. 10 ci-dessus, à moins que ces dépenses n'incombent, suivant l'usage, au vendeur.

7. Supporter les droits de douane ainsi que tous les autres droits et taxes exigibles lors et du fait de l'importation (taxes intérieures, droits d'accise, taxes de statistiques, taxes à l'importation, frais accessoires de dédouanement, etc.) (2).

(2) Si la marchandise est vendue « C. I. F. dédouanée », tous les droits, taxes et frais mentionnés aux articles B. 5, 6 et 7 ci-dessus sont à la charge du vendeur.

Si la marchandise est vendue « C. I. F. droits de douane acquittés », le vendeur doit supporter seulement les droits de douane et les frais mentionnés aux articles B. 5 et B. 6 ci-dessus, tous les autres droits, taxes et frais mentionnés à l'article B. 7 demeurant à la charge de l'acheteur.

unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

4. alle Dokumente aufzunehmen, wenn der Verkäufer sie vorlegt;

5. die Kosten des Ursprungszeugnisses und die Konsulatsgebühren zu tragen;

6. die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung der oben in Artikel A. 10 erwähnten Schriftstücke zu tragen, sofern diese Kosten nicht der Verkehrssitte gemäss zu Lasten des Verkäufers gehen;

7. den Zoll und alle sonstigen bei der Einfuhr und für die Einfuhr zu entrichtenden Zölle und Abgaben (innere Abgaben, Stadtzölle, statistische Abgaben, Einfuhrabgaben, Nebenspesen der Verzollung usw.) zu tragen (2).

(2) Beim Verkauf « C. I. F. verzollt » hat der Verkäufer alle oben in Artikel B. 5, 6 und 7 erwähnten Zölle, Abgaben und Kosten zu tragen.

Beim Verkauf « C. I. F. Zoll bezahlt » hat der Verkäufer nur den Zoll und die oben in Artikel B. 5 und B. 6 erwähnten Kosten zu tragen, während alle anderen in Artikel B. 7 erwähnten Abgaben und Kosten zu Lasten des Käufers gehen.

8. — Freight or Carriage Paid to

Freight or Carriage Paid to
..... (named point of destination)

A. SELLER MUST:

1. Forward the goods at his own expense, at the date or within the period fixed, to the agreed point of destination.

If the quay or the station at the point of destination is not fixed, or is not determined by custom, the seller may select the quay or the station which best suits his purpose.

2. Subject to the provisions of article B. 3. below, bear all risks of the goods until they shall have been delivered into the custody of the first carrier.

3. Provide at his own expense the customary packing of the goods. He must provide special packing only if the buyer shall have clearly stipulated such packing at the time of the completion of the contract.

Fret ou Port payé jusqu'à (point
de destination convenu)

A. LE VENDEUR DOIT:

1. Expédier la marchandise à ses frais, et à la date ou dans le délai convenu, au point de destination convenu.

Si le quai ou la gare au point de destination n'est pas prévu dans le contrat, ou déterminé par l'usage, le vendeur a la faculté de choisir le quai ou la gare qui lui convient le mieux

2. Sous réserve des dispositions de l'article B. 3 ci-après, supporter tous les risques que peut courir la marchandise jusqu'à sa remise au premier transporteur.

3. Pourvoir à ses frais à l'emballage usuel. Il n'aura à fournir un autre emballage que si l'acheteur l'a nettement stipulé lors de la conclusion du contrat.

Frachtfrei (benannter
Bestimmungsort)

A. DER VERKÄUFER HAT:

1. die Ware auf seine Kosten zum vereinbarten Zeitpunkt oder innerhalb der vereinbarten Frist an den vereinbarten Bestimmungsort zu versenden.

Wenn der Kai oder der Bahnhof am Bestimmungsort nicht vereinbart oder durch die Handelsbräuche bestimmt ist, ist der Verkäufer befugt, den Kai oder Bahnhof, der ihm am besten zusagt, auszuwählen;

2. alle Gefahren bis zur Übergabe der Ware an den ersten Frachtführer zu tragen, vorbehaltlich jedoch der Bestimmungen des nachstehenden Artikels B. 3;

3. auf seine Kosten für die übliche Verpackung der Ware zu sorgen. Er hat eine andere Verpackung nur zu liefern, wenn es der Käufer bei Abschluss des Vertrages ausdrücklich verlangt hat;

4. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary for the purpose of loading the goods.

5. Provide the buyer with the usual transport document.

6. Pay any dues and taxes incurred in respect of the goods in the country of dispatch, including any export duties, as well as the costs of any formalities he shall have to fulfil in order to load the goods.

7. Provide the buyer, at the latter's request and expense, with the certificate of origin and the consular invoice.

8. Render the buyer, at his request, every assistance in obtaining any documents, other than those mentioned in the previous article, issued in the country of loading and/or of origin and which the buyer may require for the importation of the goods into the country of destination (and, where necessary, for their passage in transit through another country). Any costs or charges incurred in obtaining these documents shall be borne by the buyer unless it is customary for them to be for the account of the seller.

B. BUYER MUST:

1. Receive the goods at the point of destination and bear unloading, demurrage and warehouse charges.

2. Bear all risks of the goods from the time when they shall have been delivered into the custody of the first carrier.

3. Where he shall have reserved to himself a period within which to have the goods forwarded to him and/or the right to choose the point of destination, and should he fail to send instructions in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from the date or the expiration of the period fixed, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

4. Pay the costs of the certificate of origin and the consular fees.

5. Pay all costs and charges incurred in obtaining the documents mentioned in article A. 8. above, unless it is customary for them to be for the account of the seller.

6. Pay all customs duties as well as any other duties and taxes payable at

4. Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires au chargement de la marchandise

5. Procurer à l'acheteur le titre usuel de transport.

6. Supporter tous les droits et taxes que doit acquitter la marchandise dans le pays d'expédition, y compris les droits et taxes de sortie, ainsi que les frais des formalités qu'il doit remplir pour charger la marchandise.

7. Fournir à l'acheteur, s'il le demande, et aux frais de ce dernier, le certificat d'origine et la facture consulaire.

8. Prêter à l'acheteur, s'il le demande, tout son concours pour obtenir les pièces, autres que celles mentionnées à l'article précédent, qui sont délivrées dans le pays de chargement et/ou d'origine, et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'importation de la marchandise dans le pays de destination (et, le cas échéant, pour son passage en transit dans un pays tiers). Les frais d'obtention et le coût de ces pièces sont à la charge de l'acheteur à moins qu'ils n'incombent, suivant l'usage, au vendeur.

B. L'ACHETEUR DOIT:

1. Recevoir la marchandise au point de destination et supporter les frais de déchargement, de stationnement et d'entrepôt.

2. Supporter tous les risques que peut courir la marchandise à partir du moment où elle est remise au premier transporteur.

3. S'il s'est réservé un délai pour se faire expédier la marchandise et/ou le choix du point de destination, et qu'il n'envoie pas d'instructions en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation et tous les risques que peut courir la marchandise à partir de la date ou de l'expiration du délai convenu, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

4. Supporter les frais du certificat d'origine et les taxes consulaires.

5. Supporter les frais d'obtention et le coût des pièces dont il est question à l'article A. 8 ci-dessus, à moins que ces dépenses n'incombent, suivant l'usage, au vendeur.

6. Supporter les droits de douane ainsi que tous les autres droits et taxes

4. die durch die Verladung der Ware bedingten Kosten des Prüfens (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;

5. dem Käufer den üblichen Frachtbrief zu beschaffen;

6. alle Abgaben, die für die Ware im Versandland zu entrichten sind, einschliesslich der Ausfuhrabgaben, sowie die Kosten der zur Verladung der Ware erforderlichen Förmlichkeiten zu tragen;

7. dem Käufer auf dessen Verlangen und auf dessen Kosten das Ursprungszeugnis und die Konsulatsfaktura zu verschaffen;

8. dem Käufer auf dessen Verlangen neben den im vorhergehenden Artikel genannten Unterlagen bei Beschaffung der sonstigen Schriftstücke, die im Verlade- und/oder Ursprungsland ausgestellt werden und die der Käufer zur Einfuhr der Ware in das Bestimmungsland (und gegebenenfalls zur Durchfuhr durch ein drittes Land) benötigt, jede Hilfe zu gewähren. Die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung dieser Schriftstücke gehen zu Lasten des Käufers, sofern sie nicht der Verkehrssitte gemäss vom Verkäufer getragen werden.

B. DER KÄUFER HAT:

1. die Ware am Bestimmungsort abzunehmen und die Entladungskosten, Standgeld und Lagergeld zu tragen;

2. alle Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem die Ware dem ersten Frachtführer übergeben worden ist;

3. wenn er sich eine Frist für den Abruf der Ware und/oder die Wahl des Bestimmungsortes vorbehalten hat und Anweisungen nicht rechtzeitig erteilt, alle hieraus sich ergebenden Mehrkosten und sämtliche Gefahren von dem vereinbarten Zeitpunkt oder vom Ablauf der vereinbarten Frist an zu tragen, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

4. die Kosten des Ursprungszeugnisses und die Konsulatsgebühren zu tragen;

5. die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung der oben in Artikel A. 8 erwähnten Schriftstücke zu tragen, sofern diese Kosten nicht der Verkehrssitte gemäss zu Lasten des Verkäufers gehen;

6. den Zoll und alle sonstigen bei der Einfuhr und für die Einfuhr zu

the time of or by reason of the importation (interior taxes, excise duties, statistical taxes, import taxes, accessory charges in respect of customs clearance, etc.) (1).

(1) If the goods are sold "Freight or Carriage paid to (cleared)", all the duties, taxes and charges mentioned in articles B. 4, 5, and 6 are borne by the seller.

If the goods are sold "Freight or Carriage paid (customs duties paid)", the seller only bears the customs duties and the charges mentioned in articles B. 4 and 5 above, all the other duties, taxes and charges mentioned in article B. 6 being borne by the buyer.

exigibles lors et du fait de l'importation (taxes intérieures, droits d'accise, taxes de statistiques, taxes à l'importation, frais accessoires de dédouanement, etc.) (1).

(1) Si la marchandise est vendue « fret ou port payé marchandise dédouanée », tous les droits, taxes et frais mentionnés aux articles B. 4, 5 et 6 ci-dessus sont à la charge du vendeur.

Si la marchandise est vendue « fret ou port payé, droits de douane acquittés », le vendeur doit supporter seulement les droits de douane et les frais mentionnés aux articles B. 4 et B. 5 ci-dessus, tous les autres droits, taxes et frais mentionnés à l'article B. 6 demeurant à la charge de l'acheteur.

entrichtenden Zölle und Abgaben (innere Abgaben, Stadtzölle, statistische Abgaben, Einfuhrabgaben, Nebenspesen der Verzollung usw.) zu tragen (1).

(1) Beim Verkauf "Frachtfrei verzollt" hat der Verkäufer alle oben in Artikel B. 4, 5 und 6 erwähnten Zölle, Abgaben und Kosten zu tragen.

Beim Verkauf « Frachtfrei Zoll bezahlt » hat der Verkäufer nur den Zoll und die oben in Artikel B. 4 und B. 5 erwähnten Kosten zu tragen, während alle anderen in Artikel B. 6 erwähnten Abgaben und Kosten zu Lasten des Käufers gehen.

9. — Free or Free Delivered

Free or Free Delivered (named point of destination)

Franco (rendu)..... (point de destination convenu)

Frei (benannter Bestimmungsort)

A. SELLER MUST:

1. Place the goods at the disposal of the buyer at the agreed point of destination and at the date or within the period fixed.

If the quay or the station at the point of destination is not fixed, or is not determined by custom, the seller may select the quay or the station which best suits his purpose.

2. Subject to the provisions of article B. 3. below, bear all costs and risks of the goods until such time as the buyer is obliged to take delivery thereof.

3. Provide at his own expense the customary packing of the goods. He must provide special packing only if the buyer shall have clearly stipulated such packing at the time of the completion of the contract.

4. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary in order to place the goods at the disposal of the buyer.

5. Pay any dues and taxes incurred in respect of the goods up to the time of their arrival at the agreed point of destination, including any export duties, as well as the costs of any formalities he shall have to fulfil in order to place the goods at the disposal of the buyer at the agreed point of destination, but excluding the duties, taxes and charges mentioned in article B.6. below.

6. Provide the buyer, at the latter's request and expense, with the certificate of origin and the consular invoice.

A. LE VENDEUR DOIT:

1. Mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur au point de destination convenu et à la date ou dans le délai convenu.

Si le quai ou la gare au point de destination n'est pas prévu dans le contrat, ou déterminé par l'usage, le vendeur a la faculté de choisir le quai ou la gare qui lui convient le mieux.

2. Sous réserve des dispositions de l'article B. 3 ci-après, supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir jusqu'au moment où l'acheteur est tenu d'en prendre livraison.

3. Pourvoir à ses frais à l'emballage usuel. Il n'aura à fournir un autre emballage que si l'acheteur l'a nettement stipulé lors de la conclusion du contrat.

4. Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires pour mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur.

5. Supporter tous les droits et taxes que doit acquitter la marchandise jusqu'au point de destination convenu, y compris les droits et taxes de sortie ainsi que les frais des formalités qu'il doit remplir pour mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur au point de destination convenu, non compris les droits, taxes et frais mentionnés à l'article B. 6 ci-après.

6. Fournir à l'acheteur, s'il le demande, et aux frais de ce dernier, le certificat d'origine et la facture consulaire.

A. DER VERKÄUFER HAT:

1. dem Käufer die Ware am vereinbarten Bestimmungsort und zur vereinbarten Zeit oder innerhalb der vereinbarten Frist zur Verfügung zu stellen.

Wenn der Kai oder der Bahnhof am Bestimmungsort nicht vereinbart oder durch die Handelsbräuche bestimmt ist, ist der Verkäufer befugt, den Kai oder Bahnhof, der ihm am besten zusagt, auszuwählen.

2. alle Kosten und Gefahren bis zu dem Zeitpunkt zu tragen, in dem der Käufer die Ware abzunehmen hat, vorbehaltlich der Bestimmungen des nachstehenden Artikels B. 3;

3. auf seine Kosten für die übliche Verpackung der Ware zu sorgen. Er hat eine andere Verpackung nur zu liefern, wenn es der Käufer bei Abschluss des Vertrages ausdrücklich verlangt hat;

4. die durch die Zurverfügungstellung der Ware bedingten Kosten des Prüfens (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;

5. alle Abgaben zu tragen, die bis zum vereinbarten Bestimmungsort für die Ware zu entrichten sind, einschliesslich der Ausfuhrabgaben, sowie die Kosten der Formalitäten, die der Verkäufer erfüllen muss, um die Ware am vereinbarten Bestimmungsort dem Käufer zur Verfügung zu stellen, jedoch ausschliesslich der im nachstehenden Artikel B. 6 erwähnten Zölle, Abgaben und Kosten;

6. dem Käufer auf dessen Verlangen und auf dessen Kosten das Ursprungszeugnis und die Konsulatsfaktura zu verschaffen;

7. Render the buyer, at his request, every assistance in obtaining any documents, other than those mentioned in the previous article, issued in the country of dispatch and/or of origin and which the buyer may require for the importation of the goods into the country of destination. Any costs and charges incurred in obtaining these documents shall be borne by the buyer unless it is customary for them to be for the account of the seller.

B. BUYER MUST:

1. Take delivery of the goods as soon as they shall have been placed at his disposal in accordance with the provisions of article A.1. above.

2. Bear all costs and risks of the goods from the time when he is obliged to take delivery thereof (including the costs and risks of unloading), Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

3. Where he shall have reserved to himself a period within which to have the goods forwarded to him and/or the right to choose the point of destination, and should he fail to send instructions in time, bear the additional costs thereby incurred and all risks of the goods from the date or the expiration of the period fixed, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

4. Pay the costs of the certificate of origin and the consular fees.

5. Pay all costs and charges incurred in obtaining the documents mentioned in article A. 7. above, unless it is customary for them to be for the account of the seller.

6. Pay all customs duties as well as any other duties and taxes payable at the time of or by reason of the importation (interior taxes, excise duties, statistical taxes, import taxes, accessory charges in respect of customs clearance, etc.) (1).

(1) If the goods are sold "Free or Free delivered (cleared)", all the duties, taxes and charges mentioned in articles B. 4, 5 and 6 above are borne by the seller.

If the goods are sold "Free or Free delivered (customs duties paid)", the seller only bears the customs duties and the charges mentioned in articles B. 4 and 5 above, all the other duties, taxes and charges mentioned in article B. 6 being borne by the buyer.

7. Prêter à l'acheteur, s'il le demande, tout son concours pour obtenir les pièces, autres que celles mentionnées à l'article précédent, qui sont délivrées dans le pays d'expédition et/ou d'origine, et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'importation de la marchandise dans le pays de destination. Les frais d'obtention et le coût de ces pièces sont à la charge de l'acheteur à moins qu'ils n'incombent, suivant l'usage, au vendeur.

B. L'ACHETEUR DOIT:

1. Prendre livraison de la marchandise dès qu'elle est mise à sa disposition, conformément aux stipulations de l'article A. 1 ci-dessus.

2. Supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir (y compris les frais et risques du déchargement), à partir du moment où il est tenu d'en prendre livraison, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

3. S'il s'est réservé un délai pour se faire expédier la marchandise et/ou le choix du point de destination et qu'il n'envoie pas d'instructions en temps utile, supporter les frais supplémentaires résultant de cette situation et tous les risques que peut courir la marchandise à partir de la date ou de l'expiration du délai convenu, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

4. Supporter les frais du certificat d'origine et les taxes consulaires.

5. Supporter les frais d'obtention et le coût des pièces dont il est question à l'article A. 7 ci-dessus, à moins que ces dépenses n'incombent, suivant l'usage, au vendeur.

6. Supporter les droits de douane ainsi que tous les autres droits et taxes exigibles lors et du fait de l'importation (taxes intérieures, droits d'accise, taxes de statistiques, taxes à l'importation, frais accessoires de dédouanement, etc.) (1).

(1) Si la marchandise est vendue « franco dédouanée », tous les droits, taxes et frais mentionnés aux articles B. 4, 5 et 6 ci-dessus sont à la charge du vendeur.

Si la marchandise est vendue « franco droits de douane acquittés », le vendeur doit supporter seulement les droits de douane et les frais mentionnés aux articles B. 4 et B. 5 ci-dessus, tous les autres droits, taxes et frais mentionnés à l'article B. 6 demeurant à la charge de l'acheteur.

7. dem Käufer auf dessen Verlangen neben den im vorhergehenden Artikel genannten Unterlagen bei Beschaffung der sonstigen Schriftstücke, die im Versand- und/oder Ursprungsland ausgestellt werden und die der Käufer zur Einfuhr der Ware in das Bestimmungsland benötigt, jede Hilfe zu gewähren. Die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung dieser Schriftstücke gehen zu Lasten des Käufers, sofern sie nicht der Verkehrssitte gemäss vom Verkäufer getragen werden.

B. DER KÄUFER HAT:

1. die Ware abzunehmen, sobald sie in der oben in Artikel A. 1 vorgesehenen Weise zu seiner Verfügung gestellt worden ist;

2. alle Kosten und Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem der Käufer die Ware abzunehmen hat, einschliesslich der Kosten und Gefahren für die Ausladung der Ware, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

3. wenn er sich eine Frist für den Abruf der Ware und/oder die Wahl des Bestimmungsortes vorbehalten hat und Anweisungen nicht rechtzeitig erteilt, alle hieraus sich ergebenden Mehrkosten und sämtliche Gefahren von dem vereinbarten Zeitpunkt oder vom Ablauf der vereinbarten Frist an zu tragen, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

4. die Kosten des Ursprungszeugnisses und die Konsulatsgebühren zu tragen;

5. die Kosten für die Ausstellung und Beschaffung der oben in Artikel A. 7 erwähnten Schriftstücke zu tragen, sofern diese Kosten nicht der Verkehrssitte gemäss zu Lasten des Verkäufers gehen;

6. den Zoll und alle sonstigen bei der Einfuhr und für die Einfuhr zu entrichtenden Zölle und Abgaben (innere Abgaben, Stadtzölle, statistische Abgaben, Einfuhrabgaben, Nebenspesen der Verzollung usw.) zu tragen (1).

(1) Beim Verkauf « Frei verzollt » hat der Verkäufer alle oben in Artikel B. 4, 5 und 6 erwähnten Zölle, Abgaben und Kosten zu tragen.

Beim Verkauf « Frei Zoll bezahlt » hat der Verkäufer nur den Zoll und die oben in Artikel B. 4 und B. 5 erwähnten Kosten zu tragen, während alle anderen in Artikel B. 6 erwähnten Abgaben und Kosten zu Lasten des Käufers gehen.

10. — Ex Ship

Ex Ship (named port)

A. SELLER MUST:

1. Place the goods, packed in the customary manner, at the disposal of the buyer on board the named vessel at the usual unloading point of the agreed port, in such a way as to enable them to be removed from the vessel by unloading equipment appropriate to the nature of the goods.

2. Bear all costs and risks of the goods, including the freight, until such time as the buyer is obliged to take delivery thereof.

3. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary in order to place the goods at the disposal of the buyer.

4. Provide the buyer at the seller's own expense with the documents issued in the country of origin and/or of export and which the buyer may require for the importation of the goods.

B. BUYER MUST:

1. Take delivery of the goods as soon as they shall have been placed at his disposal in accordance with the provisions of article A. 1. above, and provide unloading equipment appropriate to the nature of the goods.

2. Bear all costs and risks of the goods (including unloading charges) from the time when he is obliged to take delivery thereof, provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

3. Pay all customs duties as well as any other duties and taxes payable at the time of or by reason of the importation (interior taxes, excise duties, statistical taxes, import taxes, accessory charges in respect of customs clearance, etc.).

Ex Ship (ex.... nom du navire) (port convenu)

A. LE VENDEUR DOIT:

1. Mettre la marchandise, emballée suivant l'usage, à la disposition de l'acheteur, au point de déchargement usuel du port convenu, à bord du navire désigné, pour être enlevée du bord par les moyens de déchargement appropriés à la nature de la marchandise.

2. Supporter tous les frais, y compris le fret, qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir, jusqu'au moment où l'acheteur est tenu d'en prendre livraison.

3. Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires pour mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur.

4. Fournir à ses frais à l'acheteur les pièces délivrées dans le pays d'origine et/ou de provenance et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'importation de la marchandise.

B. L'ACHETEUR DOIT:

1. Prendre livraison de la marchandise dès qu'elle est mise à sa disposition, conformément aux stipulations de l'article A. 1 ci-dessus, et fournir les moyens de déchargement appropriés à la nature de la marchandise.

2. Supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise (y compris les frais de déchargement) et tous les risques qu'elle peut courir à partir du moment où il est tenu d'en prendre livraison, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

3. Supporter les droits de douane ainsi que tous les autres droits et taxes exigibles lors et du fait de l'importation (taxes intérieures, droits d'accise, taxes de statistiques, taxes à l'importation, frais accessoires de dédouanement, etc.).

Ex Ship (ex..... Name des Schiffes) (benannter Hafen)

A. DER VERKÄUFER HAT:

1. dem Käufer die Ware in der üblichen Weise verpackt an Bord des Schiffes am üblichen Löschungsort des benannten Hafens zur Verfügung zu stellen, sodass sie mit dem ihrer Natur entsprechenden Entladegerät von Bord genommen werden kann;

2. alle die Ware betreffenden Kosten einschliesslich der Fracht und alle Gefahren bis zu dem Zeitpunkt, in dem sie der Käufer abzunehmen hat, zu tragen;

3. die durch die Zurverfügungstellung der Ware bedingten Kosten des Prüfens (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;

4. auf seine Kosten dem Käufer die Schriftstücke zu verschaffen, die in dem Ursprungs- und/oder Herkunftsland ausgestellt werden und die der Käufer zur Einfuhr der Ware benötigt.

B. DER KÄUFER HAT:

1. die Ware abzunehmen, sobald sie in der oben in Artikel A. 1 vorgesehenen Weise ihm zur Verfügung gestellt worden ist, und das zu ihrer Löschung geeignete Gerät zu stellen;

2. alle die Ware betreffenden Kosten einschliesslich der Löschungskosten und alle Gefahren von dem Zeitpunkt an, in dem er die Ware abzunehmen hat, zu tragen, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist;

3. den Zoll und alle sonstigen bei der Einfuhr und für die Einfuhr zu entrichtenden Zölle und Abgaben (innere Abgaben, Stadtzölle, statistische Abgaben, Einfuhrabgaben, Nebenspesen der Verzollung usw.) zu tragen.

11.— Ex Quay

Ex Quay (named port)

A. SELLER MUST:

1. Hold the goods at the disposal of the buyer on the wharf at the agreed port and at the date or within the period fixed.

2. Bear all costs and risks of the goods until such time as the buyer is obliged to take delivery thereof.

3. Pay the costs of any checking operations (such as checking of the quality, measuring, weighing, counting) which shall be necessary for the delivery of the goods.

4. Provide the buyer at the seller's own expense with the documents delivered in the country of origin and/or of export and which the buyer may require for the importation of the goods.

B. BUYER MUST:

1. Take delivery of the goods as soon as they shall have been placed at his disposal in accordance with the provisions of article A. 1. above.

2. Bear all costs and risks of the goods from the time when he is obliged to take delivery thereof, Provided always that the goods shall have been duly appropriated to the contract.

A Quai (port convenu)

A. LE VENDEUR DOIT:

1. Tenir la marchandise à la disposition de l'acheteur sur le quai dans le port désigné, et à la date ou dans le délai convenu.

2. Supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir jusqu'au moment où l'acheteur est tenu d'en prendre livraison.

3. Supporter les frais des opérations de vérification (telles que vérification de la qualité, mesurage, pesage, comptage) nécessaires à la livraison de la marchandise.

4. Fournir à ses frais à l'acheteur les pièces délivrées dans le pays d'origine et/ou de provenance et dont l'acheteur pourrait avoir besoin pour l'importation de la marchandise.

B. L'ACHETEUR DOIT:

1. Prendre livraison de la marchandise dès qu'elle est mise à sa disposition conformément aux stipulations de l'article A. 1 ci-dessus.

2. Supporter tous les frais qui sont à la charge de la marchandise et tous les risques qu'elle peut courir à partir du moment où il est tenu d'en prendre livraison, à condition cependant que la marchandise soit individualisée d'une façon appropriée.

Ab Kai (benannter Hafen)

A. DER VERKÄUFER HAT:

1. die Ware am Kai des benannten Hafens zu dem vereinbarten Zeitpunkt oder innerhalb der vereinbarten Frist zur Verfügung des Käufers zu halten;

2. alle die Ware betreffenden Kosten und Gefahren bis zu dem Zeitpunkt zu tragen, in dem sie der Käufer abzunehmen hat;

3. die durch die Lieferung der Ware bedingten Kosten des Prüfens (wie der Qualitätsprüfung, des Messens, Wiegens und Zählens) zu tragen;

4. auf seine Kosten dem Käufer die Schriftstücke zu verschaffen, die in dem Ursprungs- und/oder Herkunftsland ausgestellt werden und die der Käufer zur Einfuhr der Ware benötigt.

B. DER KÄUFER HAT:

1. die Ware abzunehmen, sobald sie in der oben in Artikel A. 1 vorgesehenen Weise zu seiner Verfügung gestellt worden ist;

2. alle die Ware betreffenden Kosten und Gefahren von dem Zeitpunkt an zu tragen, in dem er sie abzunehmen hat, vorausgesetzt, dass die Ware unter gleichartigen Gegenständen in geeigneter Weise als der für den Käufer bestimmte Gegenstand kenntlich gemacht (konkretisiert) worden ist.

The original text of these Rules is the French text, from which the English and German have been translated.

Le texte original de ces Règles est le texte français, qui a été traduit en allemand et en anglais.

Der Originaltext der vorliegenden Regeln ist der französische; der deutsche und der englische Text sind Übersetzungen.

Quelques publications de la Chambre de Commerce Internationale

éditées en français (F) et en anglais (E). Certaines existent aussi en allemand (D), espagnol (S), italien (I) et portugais (P)

RÈGLES ET USANCES UNIFORMES

RELATIVES AUX CRÉDITS DOCUMENTAIRES

Ces Règles unifient les pratiques bancaires en matière de crédit documentaire, et rendent les plus grands services à tous ceux qui utilisent ou ouvrent ces crédits.

Br. C.C.I. 151 E-F, D.I.P.S.

Prix : Frs fr. 200.-

FORMULES NORMALISÉES POUR LES OUVERTURES

DE CRÉDITS DOCUMENTAIRES

Complément indispensable des "Règles et Usances" de la CCI, ces formules normalisées d'instructions relatives à l'ouverture de crédits documentaires, évitent les erreurs d'interprétation et contribuent à accélérer les opérations.

Br. C.C.I. 159 E-F, D.I.P.S. 1951

Prix : Frs fr. 100.-

TERMES COMMERCIAUX

Ouvrage donnant l'interprétation des principaux termes commerciaux (F.O.B., C.A.F., etc.) dans 35 pays.

En préparation

L'ARBITRAGE COMMERCIAL ET LA LOI DANS LES DIFFÉRENTS

PAYS

Résumé des règles concernant la convention arbitrale, la procédure, la sentence arbitrale l'exécution des sentences et les voies de recours.

Doc. C.C.I. N° 11, E-F. 1949

Prix : Frs Suisses 55.-

RÈGLEMENT DE CONCILIATION ET D'ARBITRAGE DE LA C.C.I.

Br. C.C.I. bt, D.E.F.S. 1947

Prix : Frs fr. 100.-

CONSEILS PRATIQUES POUR L'ARBITRAGE

COMMERCIAL INTERNATIONAL

Exposé pratique de la procédure d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale pour le règlement des litiges commerciaux d'ordre international (existe aussi en allemand et en espagnol).

Br. C.C.I. bu, D.E.F.S. 1947

Envoi gratuit sur demande

LES MARCHÉS A TERME (Bourses de marchandises)

Leur utilité, leur fonctionnement et leur régime juridique.

Br. C.C.I. N° 81, F. 1934

Prix : Frs fr. 200.-

TERMES SPÉCIAUX DE LA DISTRIBUTION ET DE LA PUBLICITÉ

Série de dictionnaires indiquant, pour chacun des termes ou expressions couramment usités en matière de distribution et de publicité, les équivalents dans deux autres langues.

Volumes déjà parus : anglais, français, allemand (Doc. N° 6); allemand, italien, espagnol (Doc. N° 7); anglais, espagnol, portugais (Doc. N° 8); anglais, français, suédois (Doc. N° 10).

Le volume : Frs Suisses 14.-

En préparation : édition révisée donnant la traduction des principaux termes de la distribution et de la publicité en huit langues : anglais, français, allemand, espagnol, italien, néerlandais, portugais, suédois.

CODE DE PRATIQUES LOYALES EN MATIÈRE DE PUBLICITÉ

Contribution à la suppression des procédés de publicité déloyale, également nuisible aux intérêts des professionnels de la publicité, des industriels, des commerçants et du public.

Br. C.C.I. N° 144, E-F. 1948

Prix : Frs fr. 100.-