

# 这是 CIF 合同吗？

陈 国 武

国际贸易货物大多要经过长途运输，而在运输过程中，又存在着造成货物损失的各种风险。货物的装卸、储存、运输等环节，均须办理各种手续，支付各种费用，如出口、进口许可的申请，租船订舱和支付运费，办理保险和支付保险费等。这些工作，由谁来办理？费用由谁来支付？都必须在买卖合同中加以明确，因此，就出现各种不同类型的价格术语。在国际贸易中，根据不同交货地点所使用的价格术语，大致可以分为三类：即内陆交货的各种价格术语（如 Ex mine, Ex warehouse 等）、目的地交货的各种价格术语（如 Ex ship, Ex Quay 等）和装运港交货的各种价格术语（如 FOB, C & F, CIF 等）。其中经常、大量使用的是装运港交货的各种价格术语。采用什么样的价格术语所签订的合同，就决定了这份合同的性质，例如按 CIF 价格术语签订的合同，就称为 CIF 合同。但是，如果在按某一价格术语签订的合同里，又规定了与这一价格术语完全不同或有抵触的内容时，那末，有关这一价格术语的惯例解释就可能不适用于该合同，甚至会被认为无效。因此，在磋商和订立买卖合同时，不仅要正确选择使用价格术语，还应做到合同的其它方面的内容与所使用的价格术语的惯例解释相一致，这样，才能使合同的性质明确，防止在发生意外或争议时处于不利的地位。从下面的案例来看，我们应从中汲取什么教训，同时对合同的性质作一些探讨。

某年，我某进出口分公司（以下简称出口公司）出售一批农副产品给数个英国客户，价格条件为 CIF，即期不可撤销信用证付款。由于这种农副产品的销售季节性很强，到货的早迟，直接影响货物的价格，因此，在合同中，对到货时间另行作出特殊的规定。有关内容如下：

（一）装运期：于同年（以下日期均为同年）十月间由中国口岸运往英国港口阿文茅斯（Avonmouth），买方须于九月底以前将有关信用证开到卖方，卖方则保证运货轮船不迟于十二月二日抵达目的港。装货轮船驶抵目的港的实际日期，将以有关承运人或代理人所证实该轮抵达目的港口的实际日期为准。

（二）计价条款：

1. 合同规定之单价，系以载运船只须于十一月廿九日驶抵阿文茅斯港为基础而订的。
2. 如果载运船只早于该日而能在十一月廿六日至廿八日间驶抵阿文茅斯，则每提早一日，由买方付给卖方发票总值 0.2% 的价格贴水（Premium）。
3. 如果载运船只晚于该日而是在十一月三十日至十二月二日驶抵阿文茅斯，则延迟一日由卖方付给买方发票总值 0.2% 的价格折扣（Discount）。
4. 如果载运船只早于十一月廿六日驶抵阿文茅斯，则应被解释为该轮系十一月廿六日驶抵阿文茅斯。

5.如果载运船只迟于十二月二日驶抵阿文茅斯,在买方要求下,卖方得同意取消合同,如货款已经收妥,则须将所收进的货款退还买方。买方对上述取消合同的要求,应在该轮驶抵阿文茅斯后四十八小时内向卖方提出,否则应理解为买方接受了到货。

买卖双方签订合同后,买方将信用证按期开到;出口公司随即通过外运公司租赁外籍货轮在十月中旬将货物如数装船并驶离装运港口。当时苏伊士运河不通航,轮船须绕道南非好望角,即使这样,估计十一月廿日左右到达目的港是完全有把握的。货物装运后,出口公司及时制妥单据,交中国银行议付,并及时收妥全部货款。不料,当货轮航行到南非好望角附近时,船上主要部件突然损坏,不能继续行驶而在海上飘流。船长立即发出呼救信号,并宣告共同海损。中国人民保险公司获悉后,迅即表示同意按共同海损处理。

当时,在出口公司内部有两种意见:一是认为既然船长宣告共同海损,保险公司也已表示按共同海损处理,一切善后事宜,自应由船公司和保险公司进行处理,关于受损部分的理赔问题,则由买主(保险单在买主手中)迳向保险公司和船公司洽办,与我出口公司无关;二是认为合同规定有到达时间条款,如货船在途中遇险而未能按期抵达目的港,买主有可能要求退款,所以不能置之不理,而且还应尽力挽救。经过研究,最后决定采纳后一种意见,花了较大代价另租了一艘大马力的拖轮拖带该货轮继续前进,力争在合同规定的最后限期——十二月二日赶到阿文茅斯港。但由于在拖轮拖带货轮驶近英、法海峡时,又遇到了大风浪,该轮船航行再次遇到困难,终于使货轮抵达阿文茅斯港的时间,比合同最后限定的日期——十二月二日晚了几个小时。那时,适遇当地市价下跌,除个别客户提取货物外,多数客户借口我方未能按期到达拒绝提货。不得已,出口公司遂委托其他客户垫付税款,统一提取货物,代为降价出售,才逐渐将货物售清。粗略估计,这笔交易,包括支付拖船费,另加货物的仓租、利息、出售差价、代理商佣金、往返联系的电报费等,共损失达数十万美元。

## 二

对于这个案例,我们应该从中汲取什么教训呢?

CIF 合同附加货物到达目的港时限条款,解放以来屡有使用。对这种合同的性质,国内外的学者也曾有所议论,法院也有判例,但至今还缺乏明确统一的定论,因此,一旦发生意外,很容易引起争议,甚至造成损失,为此,在CIF 合同中一般不应规定到货日期。如由于交易的特殊需要,必须在CIF 合同中限定货物到达目的港时间,则应同时在合同中明确规定风险划分的地点在装运港船上,凡由于运输途中遇险使货物受损或灭失以至由此造成的延期到达目的港所造成的损失,概由买方负责。本合同的主要缺点正是在合同中未作这样的规定。这是我们讨论这个案例应该汲取的主要教训。

至于这个案例所牵涉的合同,究竟是什么性质的合同,我认为有进一步探讨的必要。对此目前存在着两种不同看法:

(一)部分同志认为这个合同属于CIF 性质,虽然合同规定有到达目的港的期限条款,这只是保障买方利益的附加条款。因此货物在装运港装船后,风险即转移至买主,途中遇险货物受损的问题,理应由买主自行处理,与出口公司无关。

(二)另部分同志认为,合同规定有货物抵达目的港的期限,就意味着只有装运货物的船只按规定时间抵达目的港,卖方才算完成交货责任。综观全部合同条款,卖方保证“不迟于十二月二日抵达目的港”是合同的重大实质问题,也是合同得以成立以及最后核算价格、是否退款的基本条件,而在目的港船上交货还是在装运港船上交货这一问题恰恰是 Ex ship 合

同和CIF合同的区别的根本所在，因此这个合同已变成 Ex ship 性质。至于合同规定信用证付款，卖方在装运港把货物装上船，提交适当的单据(包括提单和保险单)，即可向银行收取货款这一点，并不足以证明它是 CIF 性质，因为当银行将货款付给出口公司时，并不等于出口公司真正收取了货款，一旦货物延迟到达目的港，买方即有权拒绝接受货物并收回货款，所以这实际上仅是预付货款性质。卖方根据这个合同收取货款的前提，不是装运单据，而是货物是否能够按合同规定时间运达目的港(当然，货物的品质、数量等必须符合合同规定)。

我个人认为这个合同应属于 CIF 性质，现对此作些分析，供大家研究参考。

按照一般国际惯例的解释：“CIF是象征性交货，Ex ship 是实际交货”。这是区别这两种合同性质的最基本之点。所谓“象征性交货”(Symbolic delivery)是指卖方将合同规定的货物在装运港装船并向买方提供了货运单据，即作为完成了交货任务。CIF 合同的特征就是采用这种方式作为衡量卖方是否完成交货责任的标志。买方是凭卖方提供的符合合同规定的单据付款，而不是凭卖方提供的实际货物付款。信用证方式付款的基本原则也是只凭单据不凭货物(国际商会“290”出版物第八条 A 款：“一切有关方处理跟单信用证均以单据作依据，而非货物。”——作者注)。本合同既然规定以信用证付款，并且在卖方向银行提交货运单据后及时收到了货款，这就完全符合了 CIF 合同的象征性交货和凭单付款的基本特征。至于合同规定到达目的港的期限，只是为了保障买方利益的附加给卖方的责任条款。卖方如若违反，买方有权收回已付货款，则是对卖方违反此项附加责任条款的善后处理办法，所以仅仅凭此一条就认为合同性质已经变成 Ex ship 性质，其根据是不足的。

此外，合同规定货物在十月间由中国口岸装运，过期装运就不能按信用证收到货款；在卖方提交的单据中又有海运保险单(合同中规定由卖方按货值 110 % 投保全损险和战争险并由卖方支付保险费)，这些都是 CIF 合同以及其他装运港船上交货合同(例如 C&F、FOB 合同)的特有条款。而 Ex ship 合同的交货时间是以在目的港船上将货物置于买方控制之下的时间为准，在货船到达目的港以前的一切风险、费用、责任均由卖方承担。所以，在 Ex ship 合同中，是不过问卖方在何时、何地装船以及投保何种险别的。

---

(上接第18页)

到盛产石油的国家，开辟并且扩大那里的市场。当然，有些商品有传统市场，传统市场要继续保持，并且进一步巩固它。

### 三、制订並实施正确的出口政策

许多发展中国家实行一系列鼓励出口，推广出口的政策。这涉及到很多方面，包括投资、信贷、税收、外汇政策，包括奖励创造发明，提高改进商品质量的措施，也包括大力扶植帮助出口商，从物质上鼓励他们的经营积极性，使他们大胆地在国际市场的剧烈竞争中搏斗，并且增加自己的办法。

当然，从根本上说，在出口方面取得成功要靠工业发展快，要靠和其它发展中国家团结协作，要靠善于利用国际分工。但发展中国家近年来具体抓好了商品和市场，抓好了政策措施的落实，对促进，扩大出口贸易也起了很大作用。目前，它们在出口方面的增长和在对外贸易其它方面地位的改善，正在继续取得成就。

总之，发展中国家在近年来贸易地位有很大改善，出口增长比发达国家快，出口商品结构已有了可喜的初步变化。从它们的成就中我们可以汲取不少有益的经验，并且可以增强自己的信心，更有效地为扩大出口而努力。