

试论 CIF 合同

辛 玉 兴

海运国际买卖合同主要有两种形式即 FOB 合同与 CIF 合同。这两种合同在各个历史阶段曾交替升降长盛不衰,说明了它们在国际贸易中的重要作用,成为多年来各国法律界人士重视和研究的对象。

本文试图对 CIF 合同的性质、范围、涉及的有关法律惯例等问题进行探讨,供研究参考。

一、CIF 合同的性质

CIF 合同就是选用 CIF 价格术语所制定的合同。这一价格术语属装运港交货价之一,卖方于启运地完成交货义务。国外把这种交货称作“象征性交货 (Symbolic delivery)”的方式。

CIF 合同的主要特征是卖方提交单据就意味着交付货物。按 CIF 条件成交后,卖方只要按约定向买方提交符合合同规定的装运单据,他就完成了交货的义务而毋须事实上交付实际货物。“CIF 买卖不是货物买卖,而是与货物有关的单据的买卖”。这就是资本主义国家所谓“象征性交货”的含义。卖方交付单据的行为是其完成交货义务的标志,同时也是买方权利的要求。换言之,卖方要履行合同规定义务不能以实物提交代替交付单据;买方则不得拒绝接收符合规定的单据而要求卖方提供实物。单据必然成为交易双方注意的中心。业务部门的同志之所以把单据喻为单据代表货物,“单据就是外汇”,道理就在其中。

在 CIF 合同所要求的单据中,海运提单最为重要,其次商业发票及保险单也不可缺少。提单是实际货物的代表和象征,是货物所有权的凭证以及承托双方运输协议的证明,处理货运中争议的主要依据。提单的合法持有人有权在目的港凭以提货,占有提单就同占有实际货物本身,转让提单就应视同转让实物一样。正是由于上述理由,决定了提单在 CIF 交易中的重要地位。当然,卖方要取得合同所要求的提单必须把符合规定的货物按期托运,待货装妥后,由承运人或其代理人签发。至于保险单,只要卖方及时按约定定期向保险公司办妥保险手续支付保险金就可以取得。其他单证如商检证、产地证明书、装箱单或重量单、海关发票、领事发票等也往往是合同要求的,尤其合同或信用证有明文规定时,也必须严格符合规定,否则,也会给出口收汇设置障碍。

CIF 合同有关货物风险的转移是以在装运港装上载运船舶作为分界线(国际商会 INCOTERMS 规定‘越过船舷’),装船前货物的一切风险归卖方;装船后直至运达目的港货物风险均由买方承担。至于货价中包括运费(F)和保险费(I),仅说明卖方负责办理租船订仓,支付运费,并负责投保货运保险,支付保险费用。这又是 CIF 合同区别于目的地交货合同的又一重要标志。倘若买方付款提货后,发现交货不符,除非确属卖方违约,否则买方无权拒收或向卖方提出索赔,而只能凭提单或保险单向船公司或保险公司提赔。但这并不是说, CIF 凭单交货的原则可以减轻卖方交货的责任,恰恰相反,由于交单和付款于先,买方掌握实际货物在后,

所以，买方提货前并没见到实物，也不可能对到货进行检验，为了保障买方利益，按国际贸易惯例，一般都要给予买方一个“合理的机会”，允许在规定的期限内检验货物，以确定到货是否合乎合同规定。在货物发生残损、短缺、质劣的责任是卖方时，买方可以行使拒收权或提出索赔。这一期限即是买方的复验期，与合同中的索赔期限一致。

二、CIF 合同的范围和涉及的法律惯例问题

一个严格的CIF合同，首先应具备相应的价格术语，其次要求其他条款的制订与其吻合，这样的合同才能严谨明确，名副其实。这是因为，价格术语不仅仅表示商品的价格构成，而且也表明了买卖双方的责任、义务、费用的负担和货物风险及货物所有权划分的界线等许多重大事项，因而，价格术语势必与其他条款密切相关，成为订立合同的中心所在。国际贸易中往往把价格术语作为确定合同性质的主要依据。

在国际贸易实务中，并非每一个CIF合同都能完全符合上述原则。由于商人的疏忽、业务上的特殊需要或者对CIF合同认识理解上的片面等各种因素，往往在CIF合同内加列附加条款，有些附加条款同订列的价格术语不相适应，甚至抵触，导致贸易双方发生争执。资本主义国家把加入了与CIF合同有矛盾的条款的合同，称为“不严格的CIF合同”，“有条件的CIF合同”或“CIF合同变化了的格式”。

譬如，有些CIF合同中订有类似下述条款：买方负责办理保险并支付保险费用；买方负责租船订仓支付运费；卖方为自身利益投保并承担实际交付货物前的风险；合同只对实到部分货物有效而对因海难等不可抗力事故招致部分乃至全部货物损失不生效；货物重量、质量以卸货实重和到岸品质为准；船到付现，货到付款；“货不到，不成交”等等。概括说，这些条款基本上都与CIF合同性质不相适应，有的简直是水火不容的。

按国际贸易惯例，随意在合同中载入这类条款会引起两种结果：一种是附加条款适应原来合同性质，原则上能统一起来，CIF合同性质不变；另一种因附加条款举足轻重，关系重大，这样的条款一旦得到肯定，合同性质要据此条款重新确定，原订CIF性质被改变。由于CIF合同会名存实亡，买卖双方要按新合同性质确定各自的权利义务，其中一方必蒙受重大经济损失。很明显，并不是所有附加条款都能改变合同性质，也不是任何一个号称CIF的合同都是真正的CIF合同。那末究竟CIF定义能延伸多远？哪些条款会产生哪种后果？其界线如何划分？……要对上述问题做出确切的答案并非易事。一般说来，要取决于每个具体合同，适用的法律惯例以及解决争议的不同机构和它们所在国别地区等多种复杂因素。

资本主义国家对此有不同规定。美国《统一商法典》除了对正常的CIF合同作了明确规定外，还对CIF的变型作了说明。关于正常的CIF合同规定与惯例并无原则上的分歧。美国法律对规定以到岸、交货或实际卸货重量作为计价基础的，规定保证到货质量状况，卖方负责海途中通常的变质和短量但不影响货物归属合同或交货时间、地点，也不影响货物损失风险转移者；规定到货允许复验或到货付现者，都可以作为CIF的变型。甚至对“货不到，不成交”或类似条款，该法典也作了规定，除非另有约定，“卖方必须适当出运合同规定相符的货物，无论用何种手段运到，卖方必须在货物到达时提供货物，但他不负货物必将运到的义务，除非货物不到的原因是他造成的”。英国由于缺乏对CIF条件立法上的定义，只是按商业习惯大多采用国际商会的解释来确定，尤其是双方当事人没有明确协议，而对某些义务范围和归属发生争议时，都按国际商会的《国际贸易术语解释通则》（“INCOTERMS”1980）作为初步依据。对美国法律规定的CIF变型，英国法律一般认为不是CIF合同。

按英美惯例对因加入上述条款而引起的争议案件，仲裁机构或法院都判为原定CIF合同性质。对“船只到达付款”，“货到付款”类似规定，都解释为，这指的是买方应支付货款的期限，而不是卖方必须提供实物的日期。除非合同明确规定，付款是以交付实物作为条件时，不在此限。再如，国际贸易实务中惯用的一些变型，象“CIF卸到岸上(CIF Landed)”，“CIF含佣价(CIFC)”，“CIF舱底交货(CIF EX Ship's Hold)”，“CIF班轮条件(CIF Liner Term)”等，这些较常见的形式，只要双方对其含义事先取得一致意见后，一般认为不会改变CIF合同的实质。

纽约法院曾对载有：“保险是为了卖方的利益”，“付款于轮船抵达时，凭装运单据付现”，同时对规定“货不到，不成交”条款的“CIF合同”，判为：“这决不是一个CIF合同，而是一个目的港到货合同”。其理由是，这些规定总的意思是，卖方必须承担运途中一切风险，买方付款要以货到目的港作为先决条件，卖方在目的港实际交货才算完成其义务，否则合同无效。这条款与原订合同性质完全相反，凭单交货的原则被抛弃，价格条件在这个合同内含义仅指价格构成而不适用货物风险划分及货物所有权转移等其他条款，因此，凭单付现，船到支付不能解释为付款期限而被判为目的港到货合同。

在一个叫做“朱丽娅”的案件中，因载有货物在实际交付以前，卖方一直拥有货物所有权，卖方负责运途中各种风险并保证到货质量等条款，法院认为，它不是CIF的变形而是目的港交货合同。这是因为实际交货前保留货权的规定与CIF条件格格不入，货物在海途中一切风险由卖方负担的规定同样与CIF合同不能相容。

又如，在“帕齐姆”号轮案中，合同装运港是智利塔尔塔尔，目的港是欧洲某港，因载有卖方不负责保险；买方在某种情况下须另行自己租船订仓接货并支付装船前仓租费和超过租船运价的那部分运费等附加条款，法院综合分析后认为FOB塔尔塔尔特点超过CIF欧洲某港特点，最终按FOB合同作出判决。

综上所述，CIF合同确有其公认和特定的性质和范围。尽管不同法系及不同国家法律惯例有不少差异，但就CIF合同而论大原则基本是趋于一致的。这就要求我们不仅要了解国外法律惯例，而且要熟悉CIF性质、范围和各种条款加入所产生的后果。在对外签订CIF合同时，一定要慎重考虑，做到正确合理，切莫随意加列与合同性质相抵触的条款，以免招致争议，造成重大经济损失。

(上接67页)

目前有迹象表明，世界范围的贸易摩擦越演越烈，其中最突出的事例是：(1)美国国会即将通过满足本国汽车销售的法案；(2)法国宣布所有送交法国的贸易文件均需用法文缮制并决定所有磁带录像机的进口全部集中在一个小的海关办理；(3)日本正发动一场针对南朝鲜和中国台湾省对日出口钢铁的反倾销限制的运动。预计发展中国家也会采取不受关税与贸易总协定约束和禁止的、针对保护主义者更为严厉的措施。预计世界经济至少在下一个季度仍继续不景气，因此伴随而来的日益增长的失业率，有导致许多国家转向采取保护主义和开展全球性贸易战的危险。果真如此，其结果将是灾难性的。

(摘译自美洲银行亚洲分行《新闻通讯》1982年12月1日)