

在国际贸易中，人们习惯于采用一些专门的价格术语来概括地表示买卖双方的有关权利和义务。这些价格术语源自国际商业惯例，它们在某种程度上已经标准化，一般已为人们共同理解。其作用主要是在货物交接过程中，划分买卖双方各自应当承担的责任、费用和风险。一般来说，采用哪一种价格术语成交，这个术语往往就决定了各该合同的性质。例如，用CIF价格术语签订的合同，常被称为CIF合同。确定合同的性质是很重要的，这是由于不同价格术语的合同，通常是按照不同价格术语的解释来确定买卖双方有关责任的划分。因此，在以某种价格术语签订合同时，就要求其他各项条款与之相协调。如果在合同的价格条款中使用某种价

格术语，而在同一合同的其他条款中作出了与此术语完全不同或者有所抵触的规定，那末，有关这一价

格术语的习惯解释就可能完全不适用于该合同，从而使合同的性质发生变化。

当前对《外贸教学与研究》第一期所载“这是CIF合同吗”一文存在分歧意见的焦点在于某口岸公司一份出口农副产品的CIF合同，附加了一些有关到货时间的限制性条款，这些条款在合同中将起些什么作用？它们对整个合同性质会产生什么变化？

探讨这个问题势必涉及资本主义国家的有关法律、惯例和判例。我们知道，资产阶级的法律、惯例和判例，存在很大的解释上的不确定性和处理上的任意性。对于情况类似的争议，有时却会被作出截然不同的裁决。加上不同法系和不同国家法律以及有关惯例的分歧，要对某一有争议的具体合同的性质进行判断有时是相当困难的。然而，

从一些具有代表性的判例来对照和考察，还是能够看到某些共同性的基本准则。例如，法官往往强调“从商品特点、行业习惯、交易情况以及当时按客观条件为依据来判断当事人的真实意旨”，然后作出裁决。英国律师萨逊在《CIF与FOB合同》一书中，曾引用波特法官在判决一份用CIF格式签订的合同判例过程中的一段话：“……在断定一个合同是否属于这一类别的（笔者注：指是否属于真正的CIF合同），还必须对合同的各项规定和订约时各种情况之间的相互影响和关系进行全面的考虑”。这个见解值得我们认真思考，也就是说必须从实际情况出发，对具体情况作具体分析，从本质上而不是在形式上全面考察这份合同中“各项规定和订

约时各种情况之间的相互影响和关系，”才能作出切合实际的结论。

目前进行讨论的这份农付产品

也谈《这是CIF合同吗？》

陈步蟾

出口合同除具备CIF价格术语下的一般基本规定外，还规定了到货期的限制，即“卖方保证运货轮船不迟于十二月二日抵达目的港”。

在国际贸易中，人们使用价格术语进行交易时，允许对其原来定义加以变更和补充。国际商会《国际价格术语解释通则指南》(ICC Guide to Incoterms)在“怎样使用《通则》(Incoterms)”的标题下告诉人们：

“应该注意，在个别合同中所列的特殊约定，其效力超过《通则》的任何规定。买卖双方得采用《通则》作为合同的基础，但也可予以变更或增添使《通则》适应特殊的交易或者特殊的需要。应该牢记，前面说到的基本原则，《通则》是根据卖方承担最低义务而订的，因此，在个别的合同中，买方可以希望

增加卖方的义务。……”

然而,在变更或补充某一价格术语的基本原则时,是以不破坏该价格术语的特点为前提的、否则,将如前所述,会使合同的性质发生变化。关于在CIF合同的基础上加列限制到货日期条款,一般有两种解释:一种是指“船到付款”。如果船只沉没,则以船只按照常情本应到达的时间,作为付款的日期。换言之,“船只到达”一词指的是付款日期,而不是什么付款的条件。那末,它仍然保留CIF的基本特点,合同的性质没有变化。另一种是指如果合同的措词含有付款是以货物到达作为条件的意思,那末当事人的意图就是把实际交货作为履行合同的必要条件。这种合同,从法律意义上说,就不再是真正的CIF合同^①。这份农副产品出口合同的限制到货日期条款究竟属于哪一种解释呢?对此需要作进一步的分析。

必须指出,这是一笔“季节性很强”的商品买卖,“到货的早迟,直接影响货物的价格”,故到达日期与买方的利益有重大的关系。因此,合同中除在装运期内加列“限制到货日期”外,还在计价条款内进一步强调“1.合同规定的单价,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。……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”。这是一条具有能够取消该合同的法律效力的条款,其作用将意味着什么呢?有的国家法律认为这是“违反要件”,有的国家法律认为这是“重大的违约”。联合国国际货物销售合同公约则谓之“根本违反合同”。构成“根本违反合同”的基本标准是“实际上剥夺了合同对方根据合同有权期待得到的东西”。^②拿这份合同来说,买卖双方约定的交货地点和风险的划分实际上是在目的港,如果载运船只迟于十二月二日驶

抵目的港阿文茅斯,将意味着“实际上剥夺了合同对方有权期待得到的东西”,并且买方就有权撤销合同,并且“如货款已经收妥,则须将所收进的货款退还买方”。这充分说明当事人是把实际交货作为履行合同的必要条件,换言之,航行中延误的风险由卖方负责,“货不到,不成交”。这种规定,同CIF合同的概念是不相容,破坏了CIF合同的基本特征,怎么还可算是“属于CIF性质”的合同呢?如果要勉强称呼的话,只能称它为“有名无实的CIF合同”^③。卖方为了达成交易,作了让步,宁愿承担从装运港的象征性交货扩大到目的港实际交货的风险。至于卖方不应该作出这种让步,是要根据当时市场竞争情况和推销意图来权衡得失利弊,本文不拟加以评议。

有的同志认为,这份合同规定以信用证付款,是符合了CIF合同的凭单付款的基本特征,所以应认为属于CIF性质。我个人认为,这是个似是而非的理由,所以不能成立。按银行信用证中凭单付款的“单”,通常是指代表货物所有权的凭证,它们既可以是出口国内陆签发的仓库栈单,也可以是装运港签发的海洋提单,甚至还可以是目的地签发的提货单等。因此,在“内陆交货合同”、“装运港交货合同”或“目的地交货合同”中,信用证都能充当结算货款的手段,不能简单地把以信用证凭单付款这一点就推断为CIF性质。价格术语与支付方式并无必然的联系。

最后,我们再援引国际商会《国际价格术语解释通则指南》另一段话:“还要牢记,使用某一价格术语时,它并不能完全决定买卖合同下有关当事人的全部法律关系,有关违反合同及其后果,货物所有权的疑难问题等事项都排除于价格术语范围之外”。通过对这份合同的剖析,使我们了解CIF合同的

(下转第33页)

注① 萨逊《CIF与FOB合同》上册,对外贸易出版社第14—17页 ② 《联合国国际货物销售合同公约》第二十五条

③ 施米夫《出口贸易》中国财政经济出版社中译本一九七八年第41页

方面组成。其中施工船舶、机械设备费和工程材料费各占工程造价的40%左右,剩下的20%左右为施工人工费。我们报价偏高的主要原因在于我国在地理位置上远离那些招标建港国家,在那里又无施工基地,施工船舶和机械等设备只能由国内长途运去,费时又费钱。相反,我们的一些竞争对手早已在承包地区打开了局面,有着施工基地,因而他们的船、机调迁费低。又由于我们急于把很高的船、机调迁费在一、二个工程项目中分摊完,结果就使我们的船舶机械设备费从原占工程造价的40%上升到50%左右,比别的竞争对手要高25%左右。尽管我们的施工人工费比他们低得多,但最后的工程造价还是要比人家高出不少。如非洲冈比亚一港口建设项目,头标已由英国某工程公司承接了,冈比亚有关方面出于对我国表示友好,特地推迟开标时间,希望我国去承接二标,并能中标。按实际情况这项港口承包工程从设计技术到工期要求,我们是很有把握的,就是因为该工程需从我们国内运送一批施工设备,仅调迁费就达100万美元,无法把工程造价压低到英国某工程公司的报价500万美元之内,又只能无可奈何地看着英国中标。

所以,客观上由于空间距离大,又无施工基地,致使调迁费高,主观上我们的订价方法也是形成工程造价降不下来的重要原因。我们习惯于国内常用的成本加成订价法,这种报价方法不仅工作量大、耗时长,

而且误差高。如在计算承包非洲利比亚一港口工程的报价中先后组织了二十多位专业工程技术人员,计算了近一个月,为了不亏本,在工程造价中东加一点,西加一点,结果算出的工程造价高达9亿多美元,连我们自己也感到太高,最后虽压低到7亿美元,但参加报价后,利比亚有关方面要我们再减少,于是最后压到4.95亿美元。可见这种报价方法的落后。

订价是决定劳务营销的重要因素,价格是否适当直接会影响到竞争地位与市场份额,所以搞好订价十分重要。而订价工作的好坏又必须确定订价目标,研究订价方法。根据我国当前在国际港口承包工程和劳务合作市场中的状况,应明确以保持和扩大市场份额为定价目标,改变过去国内习惯沿用的以确保预期利润为定价目标的成本加成计价的老方法,而采用边际成本订价法,暂时少考虑甚至不考虑船、机调迁费,把工程报价定得尽可能低些,进一步扩大在目标市场的中标份额。这样,使一次较大的船、机调迁费可通过许多承包工程分摊,最终不仅将收回全部费用,还能获取较多利润,更可增强我国在国际港口工程和劳务合作市场上的地位。

此外,对外工程承包的国际性合作正在日益发展,我们也应进一步加强与国外承包公司的合作,采用联合承包、分包或提供有关的各种劳务等多种形式,运用多条渠道,积极开创我国对外承包港口工程和劳务合作的新局面。

(上接第49页)

含义究竟能延伸多远,以及其附加或补充条款可能产生的法律后果问题,这对于我们今

后在业务上如何使价格术语为我所用时,或许是有益的。