

在进出口贸易中，以限定到货日期的 C·I·F·合同达成交易，解放以来到现在屡有进行。这种合同的性质，比较特殊，国内外学者曾有所争

浅论有限定到货日期CIF合同

许如荣

议，法院也有判例。前几年，我某进出口分公司以此合同与国外某客商达成交易，由于运输过程中船舶主机发生故障，货物未能按合同所规定的

时间到达，国外商人拒绝提货，致使我方遭受严重损失。要弄清这问题，必须明确双方当事人的风险和责任，从而就牵涉到此类合同的性质问题。对此，国内又展开了一场争论，部分同志认为这个合时仍然属于 C·I·F·合同的性质，而绝大多数同志持相反意见，认为这种 CIF 合同性质已起变化，而属 Exship 合同。总的来讲，这种有限定到货日期 CIF 合同是比较特殊的，必须加以注意。目前我进出口分公司对于一些季节性很强的商品沿用限定到货日期的 C·I·F·合同对外成交，完全按照 C·I·F·合同的规定，履行自己的义务和责任，为了全面了解，本文对于限定到货日期的 C·I·F·合时的性质加以申述，并分析归纳使用该合同应注意的问题。

(一) 关于有限定到货日期条款的 C·I·F·合同性质的争论

到目前为止，主要存在两种不同的看法：

1. 部分同志认为该合同的性质没有发生变化，仍然是一个真正的 C·I·F·合同，其理由是，限定到货日期，只是为了保证买方的利益而扩大卖方责任的附加条款，因此货物装上船后在运输过程中的风险即转移至买主，如果在运输途中遇难而发生货物受损问题，应由买方自行处理，与出口公司无关。

2. 绝大多数同志认为，合同规定的限定到货日期条款是合同的要件，由此要件可推出，卖方只有于规定的到货日期或在此以前把货物实际交付到买主手中，才算履行了交货责任，故卖方的实际交货是买方支付货款的必要条件，即“货不到，不成交”。同样，卖方必须承担货物在运输过程中到货延迟的风险，尽管货物能按时到达，也不能排除其承担此风险的责任。上述两点正好与 Exship 的合同特征相吻合。故有限定到货日期 C·I·F·合同的性质已发生变化。

以上两种意见的不同之处，其焦点在于货物在运输过程中的风险由谁承担问题。持第一种观点的同志坚持以货物在运输过程中发生沉没或品质损害的风险由买方承担，同时把到货延迟说成是买方扩大卖方责任的附加条款，而持第二种观点的同志坚持到货延迟的风险由卖方承担，忽视了对货物在运输过程中发生沉没及品质损害的风险由买方承担。

(二) 从订约双方当事人的意图，特定的行业、贸易习惯，以及整个合同的全部条款来全盘考虑，倾向于有限定日期 CIF 合同仍属于 C、I、F、合同的性质

许多同志认为有限定日期 CIF 合同性质发生变化，而属 Exship，这是单纯着眼于限定到货日期的条款，不符合我国进出口业务的具体情况。

如果我们从订约双方当事人的意图，特定的行业，贸易习惯以及整个合同的全部条款来全盘考虑，不难发现：

1. 整个合同的条款，除限定到货日期之外，完全按照 C·I·F·条件订立的，双方当事人也是按照 C·I·F·合同的规定履行各自的责任和义务的。因此，以 C·I·F·条件成交是符合双方当事人的意图的。

2. 对于一些季节性很强的商品，到货延迟一天都会给买方造成很大损失，甚至可能剥夺买方预期所得的利益，故不难理解买方限定到货日期的重要性了。

3. 我方公司采用此类合同成交出口，其交易对象一般都是老客户，双方通过多次成交实践，已成交易习惯。即使发生纠纷，为了不影响以后的贸易关系，一般通过双方的友好协商，都能作出一定的让步。另外，解放初期，由于朝鲜战争，我进口公司以 C·I·F·合同与国外出口商达成交易，在合同中也明确规定货物只有安全抵达我港，我方才承担付款义务，对此，国外客户也能够接受，那么，现在国外客户对我有类似的要求，我们为什么不能接受呢？

（三）使用限定到货日期的 C·I·F·合同对外出口成交应注意的问题

1. 采用此合同对外成交，只能选择老客户，对从未达成交易的新客户应避免使用。通过双方协商，可以要求国外客户在一般交易条件中明确订明，对于在运输过程中卖方所不能控制的、意外的事故，买方可以免除卖方的责任。例如，由于发生战争，致使苏伊士运河不能通航而引起到货延迟，可以把它作为不可抗力来处理。但是，如果是属于卖方的责任，如卖方由于没有在合理的时间内备货装船，或者卖方所租船舶的船龄过长，而在海运中有潜在发生故障的可能，日后一旦货物延迟抵港，则买方有权取消合同。这样，一旦发生争议就可以明确双方各自的义务和责任。

2. 合同一经签订，我方公司应及时催促生产单位供货，准备好内陆运输车辆，以便在适当的时间内把货物运往预先订好的装运码头。租船订舱时，特别要注意船龄，应尽量租新货轮，近期国内如有困难，可以向国外船公司租，从而可以避免在运输过程中由于船舶本身发生故障，致使到货延迟。

3. 我方可以考虑向中国人民保险公司投保“按时到货”险别，人保公司通过再保险的方式向国外保险公司分担一部分责任。或者我出口公司直接向国外保险公司投保此险别。据了解，目前国外保险公司为了在激烈的竞争中立住脚，从七十年代起已开设此业务，只不过是保险费率较高，但是与交易所获得的收益相比较，此保险费还是较小的。更重要的是，万一货物不能按时到达而引起争议，可以预料无论如何我方的损失比此保险费要大得多。

4. 此合同只能适用于季节性很强的商品，对于其它任何商品，除非不得已，不宜采用此合同成交。