

警惕“到岸价格”下的海运欺诈 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/32/2021\\_2022\\_\\_E8\\_AD\\_A6\\_E6\\_83\\_95\\_E2\\_80\\_9C\\_E5\\_c27\\_32027.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/32/2021_2022__E8_AD_A6_E6_83_95_E2_80_9C_E5_c27_32027.htm) C.I.F 是英语Cost Insurance And Freight的缩写，同FOB一样，是国际贸易中最常用的价格术语。在我国，有人称此术语为“到岸价格”。笔者认为，这种观点亟待改进！这种称呼，容易使人误解为货物灭失的风险是在卸港才由卖方转移给买方的。国际商会(ICC)在其第460号出版物，即《INCOTERMS 1990》中曾规定；卖方必须负责租船、订舱，在货物装船后取得Clean B/L；订立货物保险合同，支付保费，取得保险凭证；自负费用和 risk，办理货物的出口清关手续。从表面上看，C.I.F的买方除了付款赎单外，就是在目的港坐等提货。但仔细分析一下，不难发现其中的奥妙。《INCOTERMS 1990》中，卖方只须按通常条件订立运输合同，而“通常条件”是一个事实问题。对卖方而言，“通常条件”即是低廉的运费。因此，他可以不顾船东的信誉、船舶的状况，只要货物能装上船就万事大吉。卖方只须按保险条款中最低责任的保险险别投保，如PICC货物保险中的平安险(FPA)。至于加保战争险、罢工险等，买方须通知卖方，并自负费用。老实说，象C.I.F这种凭几张纸打交道，而不注重同信誉良好的卖方交易，是什么事都有可能发生的。许多国际骗子，利用买方的松懈，钻C.I.F这种贸易方式的空子，到处招摇撞骗。文件诈骗 1990年，孟加拉遭受水灾，该国通过港商与中国粮油进出口公司上海公司签订了一份8千吨大米的买卖合同，C.I.F价约为170万美元。信用证开出后，港商将全套制作精美的单证在日本

一家银行顺利结汇，提单由巴西一家班轮公司签发，承运船名为“罗里达”号。然而，“罗里达”号却一直未往孟加拉卸货。后经调查发现，其实在签单日该船尚在欧洲营运。结果，孟加拉政府自认倒霉——付出170万美元加上一大笔律师费。有人要问，银行在结汇时不是要审单吗？国际商会UCP400规定，银行审查文件时，只要文件表面相符，就须放款。换言之，对文件诈骗，银行不承担任何责任。在英国，银行即便明知文件是虚拟假的，也无权拒付。该规定源自1983年的“United City Merchants V. Royal Bank of Canada”。当时，在该案中，当受益人到银行结汇时，银行发现实际装运期较信用证规定的装运期晚，因而拒付。但第二天，同样单证议付时却发现提单日期已符合L/C的装运期，银行以文件诈骗为由，确认拒付，双方随即对簿公堂。贵族院认为上述情况有两种可能：1.打字时，将日期错打；2.船长签错。贵族院最后判定，除非银行能证明受骗人参与欺诈，否则银行无权拒付。此判例对打击欺诈极为不利。然而，从另一角度看，贵族院也无可厚非。但凡金融中心的形成，与银行资信息息相关。如果银行动辄拒付，是不利于金融稳定的。船东欺诈 卖方将货物装上船后，货物的风险自越过船舷开始就移转给买方。如果船东是见利忘义之徒，买方很可能面临第二种欺诈——船东欺诈。有时，C.I.F买方会突然收到船东的指示，要求买方支付一笔钱款以供加燃油之用，否则，要将船开到中东将货贱卖。碰到这种情况，买方左右为难，如果给，怕是个无底洞；如果不给，又怕船东恼羞成怒，真将货卖掉而血本无归。更有甚者，一些船东在港装完货后，就销声匿迹。据ICC统计，最高峰时，一个月中有4船货在黎巴嫩失踪

。载货船大都是旧船，货被卖掉后，船或被拆掉，或被改名。现在，船公司大多是单船公司，破产是没有任何后顾之忧的。防患于未然 国际刑警对种种诈骗束手无策。为防患于未然，笔者认为，在国际贸易颇为萧条的今天，对于此类诈骗只能未雨绸缪，防患于未然。首先，做买卖前，着力调查卖方的资信。否则，合同一订立，买方基本是领了死签。其次，如果未能同一流资信的卖方做交易，买方就要想方设法控制船舶。而在C.I.F下，买方就船舶的国籍、船龄、船舶状况等无选择权。换言之，买方争取F.O.B对防止诈骗极为有利。因为，结汇单证最重要的是提单。F.O.B下，买方可随时与船东联系，了解船舶动态，可赶在骗子结汇前，申请禁止令(Injunction)禁止骗子去结汇或禁止银行付款；再者，买方在租船时，也很容易了解船东的资信，有效地防止船东的欺诈。第三，在采用C.I.F价格订立合同时，买方可以以保证货物的到达或规定船舶开航后的一段时间为结汇的条件，但该合同已不再属于真正意义上的C.I.F合同。作为一名业务人员，只懂外贸或仅通航运，有可能会挂一漏万，真正高水平的业务人员，总能利用各种贸易术语的长处，尽力避免种种漏洞，C.I.F和F.O.B之选择就是最好的证明。要想在国际贸易这一难度高、风险大的行业中立于不败之地，重视对信息情报的收集也是相当重要。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)