

2011年单证员考试辅导：CIF合同争议案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_2011\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_8D\\_95\\_c32\\_645877.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_645877.htm)

案例1 某年某出口公司，对加拿大魁北克某进口商出口500吨核桃仁，合同规定价格为每吨4800加元CIF魁北克，装运期不得晚于10月31日，不得分批和转运并规定货物应于11月30日前到达目的地，否则买方有权拒收，支付方式为90天远期信用证。对方于9月25日开来信用证。我方于10月5日装船完毕，但船到加拿大东岸时已是11月25日，此时魁北克已开始结冰。承运人担心船舶驶往魁北克后出不来，便根据自由转船条款指示船长将货物全部卸在哈利法克斯，然后从该港改装火车运往魁北克。待这批核桃仁运到魁北克已是12月2日。于是进口商以货物晚到为由拒绝提货，提出除非降价20%以弥补其损失。几经交涉，最终以我方降价15%结案，我公司共损失36万加元。[案例分析] 本案中的合同已非真正的CIF合同。CIF合同是装运合同，卖方只负责在装运港将货物装上船，越过船舷之后的一切风险、责任和费用均由买方承担。本案在合同中规定了货物到达目的港的时限条款，改变了合同的性质，使装运合同变成了到达合同，即卖方须承担货物不能按期到达目的港的风险。吸取的教训：（1）在CIF合同中添加到货期等限制性条款将改变合同性质。（2）像核桃仁等季节性很强的商品，进口方往往要求限定到货时间，卖方应采取措施减少风险。（3）对货轮在途时间估算不足；对魁北克冰冻期的情况不了解。

案例2 某年1月份我国某一进口商与东南亚某国以CIF条件签订合同进口香米，由于考虑到海上运输距离较近，且运输时

间段海上一般风平浪静，于是卖方在没有办理海上货运保险的情况下将货物运至我国某一目的港口，适逢国内香米价格下跌，我国进口商便以出口方没有办理货运保险，卖方提交的单据不全为由，拒收货物和拒付货款。请问我方的要求是否合理，此案应如何处理？[案例分析] 我方的要求是合理的。尽管我方的动机是由于市场行情发生了对其不利的变化，但是由于是CIF贸易方式，要求卖方凭借合格完全的单证完成交货义务。本案中卖方没有办理货运保险，提交的单据少了保险单，即使货物安全到达目的港，也不能认为其完成了交货义务。

案例3 某出口公司按CIF伦敦向英商出售一批核桃仁，由于该商品季节性较强，双方在合同中规定；买方须于9月底前将信用证开到，卖方保证运货船只不迟于12月2日驶抵目的港。如货轮迟于12月2日抵达目的港，买方有权取消合同，如货款已收，卖方必须将货款退还买方。问这一份合同的性质是否属于CIF合同？[案例分析] 这一合同的性质不再属于CIF合同。因为合同条款内容与CIF本身的解释相抵触。抵触有二；一是合同在CIF条件下竟规定了“到货日期”，这与CIF价格术语所赋予的风险界限划分的本意相悖，按CIF是装运港交货，货物超越船舷后的一切风险均由买方负责。如果限定到货日期，岂不是要卖方承担超越船舷后的一切风险；二是CIF是“象征性交货”，只要卖方提供齐全、正确的货运单据，买方不能拒收单据，拒付货款。而该合同竟规定‘如货运船只不能如期到达，买方将收回货款，实际上成了货到付款。由此看来，该合同的一些主要条款已与CIF价格术语的本意相抵触。尽管名义上是按CIF成交，但实质上并不是CIF合同性质。

编辑推荐：#ff0000>2011年单证员考试辅导：FOB合同争

议案 欢迎进入：#0000ff>2011年单证员课程免费试听 #0000ff>  
百考试题单证员在线考试中心 #0000ff>百考试题单证员论坛  
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)