

CIP和CIF贸易术语的区别从一则案例看 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_CIP_E5_92_8CCIF_E8_c32_645886.htm 2000年5月,美国某贸易公司(以下简称进口方)与我国江西某进出口公司(以下简称出口方)签订合同购买一批日用瓷具,价格条件为 CIF LOS - ANGELES,支付条件为不可撤销的跟单信用证,出口方需要提供已装船提单等有效单证。出口方随后与宁波某运输公司(以下简称承运人)签订运输合同。8月初出口方将货物备妥,装上承运人派来的货车。途中由于驾驶员的过失发生了车祸,耽误了时间,错过了信用证规定的装船日期。得到发生车祸的通知后,我出口方即刻与进口方洽商要求将信用证的有效期和装船期延展半个月,并本着诚信原则告知进口方两箱瓷具可能受损。美国进口方回电称同意延期,但要求货价应降5%。我出口方回电据理力争,同意受震荡的两箱瓷具降价1%,但认为其余货物并未损坏,不能降价。但进口方坚持要求全部降价。最终我出口方还是做出让步,受震荡的两箱降价2.5%,其余降价1.5%,为此受到货价、利息等有关损失共计达15万美元。事后,出口方作为托运人又向承运人就有关损失提出索赔。对此,承运人同意承担有关仓储费用和两箱震荡货物的损失.利息损失只赔50%,理由是自己只承担一部分责任,主要是由于出口方修改单证耽误时间.但对于货价损失不予理赔,认为这是由于出口方单方面与进口方的协定所致,与己无关。出口方却认为货物降价及利息损失的根本原因都在于承运人的过失,坚持要求其全部赔偿。3个月后经多方协商,承运人最终赔偿各方面损失共计5.5万美元。出口方实际损失9.5万美元。 [简要分析] 在案例中,出口方耗费

了时间和精力,损失也未能全部得到赔偿,这充分表明了 CIF 术语自身的缺陷使之在应用于内陆地区出口业务时显得“心有余而力不足。

1、两种合同项下交货义务的分离使风险转移严重滞后于货物实际控制权的转移。在采用 CIF 术语订立贸易合同时,出口方同时以托运人的身份与运输公司即承运人签订运输合同。在出口方向承运人交付货物,完成运输合同项下的交货义务后,却并不意味着他已经完成了贸易合同项下的交货义务。出口方仍要因货物越过船舷前的一切风险和损失向进口方承担责任。而在货物交由承运人掌管后,托运人(出口方)已经丧失了对货物的实际控制权。承运人对货物的保管、配载、装运等都由其自行操作,托运人只是对此进行监督。让出口方在其已经丧失了对货物的实际控制权的情况下继续承担责任和风险,这非常的不合理。尤其是从内陆地区装车到港口越过船舷,中间要经过一段较长的时间,会发生什么事情,谁都无法预料。也许有人认为,在此期间如果发生货损,出口方向进口方承担责任后可依据运输合同再向承运人索赔,转移其经济损失。但是对于涉及到有关诉讼的费用、损失责任承担无法达成协议,再加上时间耗费,出口方很可能得不偿失。本案例中,在承运人掌管之下发生了车祸,他就应该对此导致的货物损失、延迟装船、仓储费用负责,但由此导致的货价损失、利息损失的承担双方却无法达成协议,使得出口方受到重大损失。

2、运输单据规定有限制,致使内陆出口方无法在当地交单根据《Incoterms2000》的规定, CIF条件下出口方可转让提单、不可转让海运单或内河运输单据,这与其仅适用于水上运输方式相对应。在沿海地区这种要求易于得到满足,不会耽误结汇。货物在内陆地区交付承运人后,如果走的是河航运,也没有

太大问题,但事实上一般是走陆路,这时承运人会签发陆运单或陆海联运提单而不是CIF条件要求的运输单据。这样,只有当货物运至装运港装船后出口方才能拿到提单或得到在联运提单上“已装船”的批注,然后再结汇。可见,这种对单据的限制会直接影响到出口方向银行交单结汇的时间,从而影响出口方的资金周转,增加了利息负担。本案中信用证要求出口方提交的就是提单,而货物走的是陆路,因此他只能到港口换单结汇。如果可凭承运人内地接货后签发的单据当地交单结汇的话,出口方虽然需要就货损对进口方负责,但他可以避免货价损失和利息损失。

3、内陆地区使用CIF术语还有一笔额外的运输成本。在CIF价格中包括的运费应该从装运港到目的港这一段的运费。但从内陆地区到装运港装船之前还有一部分运输成本,如从甘肃、青海、新疆等地区到装运港装船之前的费用一般要占到出口货价的一定比例,有一些会到达20%左右。从以上分析可以看出,CIF术语在内陆地区出口中并不适用。事实上,对于更多采用陆海联运或陆路出口的内陆地区来说,CIP比CIF更合适。CIP术语是(CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO...NAMED PLACE OF DESTINATION)的缩写,它与CIF有相似之处,主要表现在:价格构成因素中都包括了通常的运费、保险费,即运输合同、保险合同都由卖方负责订立;交货地点均在出口国的约定地点;出、进口清关责任划分都是出口方负责出口、进口方负责进口通关;风险在交货地点交货完成而转移给买方,而运费、保险费却延展到目的地(港)。但两者也有明显不同,也正是这些不同使CIP术语比CIF术语更适合内陆出口业务。

1、从适用的运输方式看,CIP比CIE更灵活,更适合内陆地区出口。CIF只适用

于水上运输方式(海运、内河航运),CIP却适合任何运输方式。而对于内陆地区而言,出口时运输方式也是多种的,比如出口到美国、东南亚地区,一般是陆海联运.出口到欧洲,一般是陆运。

2、从出口方责任看,使用CIP术语时,出口方风险与货物的实际控制权同步转移,责任可以及早减轻。CIF术语下,出口方是在装运港交货.买卖双方是以船舷为界划分风险,在货物越过船舷之前,不管货物处于何方的实际处置之下,卖方都要向买方承担货损等责任。CIP术语下则比较灵活,由双方约定,可以是港口,也可以是在内陆地区,但无论在哪里,出口方责任以货交承运人处置时止,出口方只负责将货物安全移交承运人即完成自己的销售合同和运输合同项下的交货任务,此后货物发生的一切损失均与出口方无关。

3、从使用的运输单据看,使用CIP术语有利于内陆出口业务在当地交单结汇。CIP涉及的通常运输单据范围要大于CIF,因具体运输方式不同可以是上面提到的CIF使用的单据,又可以是陆运运单、空运单、多式联运单据。承运人签发后,出口方即可据以结汇。这样,缩短了结汇和退税时间,提高了出口方的资金周转速度。另外,迅速发展的集装箱运输方式也为内陆地区出口使用CIP术语提供了便利条件。目前我国许多沿海港口如青岛、连云港都在争劝把口岸办到内地”,发展内陆地区对沿海陆运口岸的集装箱直通式运输,这势必会减少货物装卸、倒运、仓储的时间,降低运输损耗和贸易成本,缩短报关、结汇的时间,有利于CIP术语在内陆地区出口中的推广。可以预见,随着西部大开发的顺利进行,内陆地区的产品出口业务会越来越多,而选择适当的贸易术语对于出口合同的履行,对于我出口方利益的保护都相当重要。在这种情况下,内陆出口企业的外销员一定要从本地区、

本行业和所经营产品的实际出发,适当选择贸易术语,千万不要被“出口CIF”的定式迷惑。 欢迎进入：[#0000ff>2010年单证员课程免费试听](#) 点击进入免费体验：[#ff0000>百考试题单证员在线考试中心](#) 更多信息请访问：[#0000ff>百考试题单证员](#)、[#ff0000>百考试题论坛单证员](#) 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