

# FOB、CFR、CIF 术语的 利弊分析与运用

■贺政国/湖南省纺织品进出口公司 朱珠一/湖南海利化工股份公司

FOB、CFR、CIF 是国际贸易中常用的三种贸易术语,尤其在我国的对外贸易中使用十分普遍。对于我国出口企业和国家的利益来说,采用哪一种贸易术语有利,国内对此有过不少分析研究和争论。《对外经贸实务》2001 年第 5 期发表的“离岸价与到岸价利弊浅析”一文,从风险和费用两个方面对 FOB、CFR、CIF 三种贸易术语的利弊进行了分析比较,得出如下结论:“1、虽然出口收汇都不同程度地存在着一定的风险,但相对而言,卖方采用离岸价成交要比到岸价的风险小得多。具体地把三种价格条款比较起来,FOB 最安全,CIF 次之,而 CFR 的风险最大……”;《对外经贸实务》2000 年第 11 期发表的“出口不能再做 FOB 了!”一文,也从风险和费用以及我国航运业、保险业的发展方面进行了研究探讨,得出的结论是:“……综上所述,我们在对外洽谈中,一定要尽力争取做 CIF、CFR……”。

上述两种观点正好相反,前者认为卖方采用 FOB 术语最安全,后者认为卖方采用 FOB 风险大、费用高。笔者觉得这两种观点都有偏颇之处。究竟出口公司采用 FOB 术语较有利还是 CFR、CIF 术语成交有利,在实际出口业务中如何正确地灵活运用,有必要进行全面客观地分析。

## 一、主要风险因素

### 1. 运输货损风险

2000 年《国际贸易术语解释通则》对卖方采用 FOB、CFR、CIF 三种贸易术语的风险转移(A5)作出了如下同样的规定:“除 B5 规定外,卖方必须承担货物丢失或损坏的一切风险,直至货物在指定的装运港越过船舷为止”。按照该国际惯例,对于卖方来说,这三种贸易术语在货物的丢失或损坏方面的风险是一致的,不存在哪种贸易术语有利有弊的问题,因此,从理论上讲,这三种贸易术语对卖方承担的运输

货损风险无任何区别,而笼统地把 FOB 称为离岸价,把 CFR 和 CIF 称为到岸价是不确切的,三种贸易术语同属装运港交货,真正的到岸价则是 DEQ (指定目的港码头交货)。

在实际出口业务中,若货物已装船,在装运港或运输途中遭受到自然灾害或意外事故,而卖方的单据与 L/C 规定不符遭到银行拒付货款,在此种情况下,对于卖方采用 FOB、CFR、CIF 贸易术语所承担的风险则有所差异。在 CIF 术语下,由于办理保险的义务在卖方,因而卖方可凭手中的保单向保险公司索赔,但在 FOB 和 CFR 术语下,情况就不同了,卖方既收不到货款又因为没有保险而须自行承担货物损失,即使买方已办理了保险,卖方可提交有关证明材料委托买方向其保险公司索赔,但其难度也很大,尤其是在 FOB 术语下,要找买方租船订舱的船公司及准确取证,就更不容易了。因此在此种情况下,卖方采用 CIF 术语的风险最小,CFR 次之,FOB 风险最大。

### 2. 履行风险

一笔出口业务经过交易磋商签订合同后,有时因其他原因(如市场需求发生变化、价格下降、买方的支付能力或进口许可证等问题)买方不开证,而使得合同不能正常履行,有时甚至收到买方的 L/C 后也难以履行,如 L/C 中的有些条款与合同要求不符,增加了一些软条款,买方又不同意改证,FOB 术语下买方不及时租船订舱等原因,而使得卖方无法按合同规定交货。按照有关国际惯例和法律的规定,合同一旦合法有效成立,买卖双方必须履行合同规定的义务,由于买方上述原因不履行或不完全履行合同规定的义务,给卖方造成的损失,卖方可依据合同的索赔条款,通过仲裁或诉讼方式向买方索赔,维护卖方的利益。

在实际出口业务中,由于买卖双方所在国家的法律制度、公民法律意识的差异,即使仲裁庭作出了正确裁决或者法院做出了合理判决,有时也难以有效地执行,更何况双方相隔甚远,解决违约争端要花费大量的人力、物力,如果卖方得不到赔偿则损失更大。因此,我国出口公司遇到此情况,往往不得不自认倒霉,放弃索赔,另找买主。

在通常情况下,合同规定的装运日期在卖方收到买方 L/C 后的 30 天以上,有些特殊产品(如大型成套设备、飞机、船舶等)要收到买方 L/C 几个月后甚至几年后卖方才交货装运。在此期间,若合同所订产品的国际市场价格大幅度下降,有些敏感性产品和季节性产品在短期内就有可能降价百分之几十,甚至价格再低也无人问津。在 FOB 术语下,遇到此种情况时,即使卖方已将货物备妥在装运港,有的客户就往往以订不到合适的船为借口进行拖延,有的干脆就不理睬卖方的装运请求,导致卖方不能在 L/C 规定的最后装运期内将货物装船,取得装船单据进行议付,使得 L/C 过期失效。卖方除了货物贬值和不能及时卖出的损失外,还要增加货物在装运港的仓储费损失,尤其是鲜活和季节性产品的损失就更惨重,国内有许多出口公司吃过这样的苦头。而在 CFR, CIF 术语下,卖方在货物的装运方面掌握主动权,不受买方的制约,不论国际市场的价格如何下降,只要卖方在 L/C 规定的装运期内把货物装上船,取得符合 L/C 规定的装运单据和有关其他议付单据,就可避免买方不履约的风险。

### 3. 船货衔接风险

远洋运输,由于距离远,受自然条件(如台风、海啸等)的影响大,往返时间长,有的要两个月以上才能往返一次。单一船公司从中国港口启运的某条远洋航线的货船不多,有的甚至每月只有一个航班。在 FOB 术语下,船货的衔接问题就比较突出,由买方租船订舱指定船公司后,装船日期的选择余地就很小,如果卖方不能在 L/C 规定的装运期和船方停止装货日之前将货物装上船,则卖方不能取得提单进行交单议付。即使卖方在 L/C 规定的装运期前早已将货物备妥在装运港,而买方所订货船未及时到港也无能为力,这样还会增加卖方在港口的仓储费用损失,特别是出口大宗商品(如矿石、粮食、水泥、原油等)时,船货衔接的风险就更大。

在 CFR、CIF 术语下,卖方可根据自己的备货情况,可灵活选择多家船公司的货船及时地进行装运,船货衔接的风险要小得多,并且还可节省码头的仓储费用,缩短收汇时间。

### 4. 海事欺诈风险

在 FOB 术语下,船公司或船代一般都由买方选择指定,对于这些船公司或船代的资信情况,卖方通常难以调查了解清楚,加之某个工作环节中的疏忽,就给一些不法外商有了可乘之机,不法外商与船方串通一气,合伙诈骗卖方的货物,常用的做法是设置一些理由使得货物在 L/C 规定的装运期后才能装船,造成卖方单证不符而遭开证行拒付退单,此后该货船失踪;或者利用不法船代出具不符 L/C 要求的假提单给卖方议付,在卖方发现问题前凭正本提单从船公司提走货物。这样的案例已屡见不鲜,不胜枚举。在 CFR、CIF 术语下,卖方一般都会找自己熟悉的资信好的著名船公司装运货物,即使出现单证不符,买方不付款赎单的情况,也不会落到款货两空的境地。因此,在当前海事欺诈案逐年增多的情况下,出口采用 CIF 或 CFR 成交较 FOB 安全。

### 二、运保费因素

当前国际市场的竞争十分激烈,而我国大多数出口企业都不由自主地卷入了相互间的外销价格竞争,随着我国加入 WTO,彻底打破外贸垄断体制,实现国内国外贸易一体化后,会有越来越多的企业从事出口贸易,相互间的外销价格竞争将会更加白热化。我国的许多产品价格已处于“临界点”,有时因微小价差而影响对外成交,因为现在各出口企业都加强了成本核算管理,以经济效益为中心,为了降低出口成本,扩大出口,出口企业不得不精打细算,采取各种方式进行内部挖潜,降低运保费已越来越受到出口企业的重视,运保费的高低也成了影响我对外成交较为重要的因素之一。

一般来说,西方发达国家的船公司和保险公司由于历史悠久、规模大、实力强、信誉好,收费相对要低一些,其竞争力比我国的船公司和保险公司要强一些。尤其是近年来西方发达国家的综合物流体系快速发展,大大地提高了运输效率,缩短了运输时间,降低了货损货差损失,从而也降低了运输成本,货主也可享受优质快捷方便的服务。我外销员往往对外报 CIF 术语价格,客户不能接受时,改报 CFR 则有可能成交,改报 FOB 则成交的可能性更大,特别是出口一些低价值、运量大的商品且要经远洋运输时,这种现象较为普遍。

从过去和目前的实际情况来看,在降低出口成本,在运保费挖潜方面,相对来说,采用 FOB 术语有一定优势,CFR 次之,CIF 略差一些,这也是近年来我国 FOB 出口货的规模在扩大的原因之一。

关于国际市场原油价格的波动对海运运价的影响,这是一种正常现象,也是买卖双方在签订合同前应当考虑的因素之一,要关注国际市场原油价格的



走势,以免海运价格的大幅上涨,造成运费损失。不过有些突发事件是人们难以预料的,如美国的“9·11”事件等,这也只好听天由命。仅就原油价格的波动,对卖方采用 FOB、CFR、CIF 术语成交的影响而言,不存在优劣问题,只是一个时机选择问题,即原油趋于上涨时,卖方采用 FOB 术语成交有利,原油价格趋于下跌时,卖方采用 CFR、CIF 术语成交有利。

### 三、FOB、CFR、CIF 术语的灵活运用

根据以上主要风险因素和运保费因素的分析结果,从避免或减少贸易风险的角度来看,卖方采用 CIF 术语对外成交较为安全,CFR 次之,FOB 风险要相对大一些,而从当前实际出口业务中运保费的因素考虑,卖方采用 FOB 术语对外成交有利一些,CFR 次之,CIF 要相对不利一些。在实际出口业务中,究竟采用哪一种贸易术语对外成交合适,不能一概而论,防止从一个极端走向另一个极端,要具体情况具体分析,对 FOB、CFR、CIF 术语适时地进行灵活运用。

#### 1. 时刻注意风险防范优先考虑 CIF 成交

商场如战场,贸易的风险无时不在,而国际贸易具有线长、面广、环节多的特点,其风险则更大。在客户无特殊要求的情况下为了减少贸易风险,外销员应首先考虑按 CIF 术语报价成交,L/C 付款,尤其是新客户更应如此。如果客户有顾虑,要做好有理有节的细心解释工作,尽力争取 L/C 付款,CIF 术语成交。因为在我国的对外贸易实践中,由于有些出口企业防范贸易风险的意识不强,业务环节的把关不严,上当受骗的案例实在太多了,由此导致出口企业蒙受重大损失而资不抵债,面临破产倒闭的实例也不少。有的外销员一直出口业绩很好,曾是企业的创汇创利能手,但往往由于采用的贸易术语和付款方式不当,加之出口环节中的疏忽,有时一笔业务出问题,就给整个企业造成了无法弥补的损失,过去的业绩再好也无济于事,这样既毁了外销员个人的前程,也毁掉了一个企业,这种教训深刻而惨痛。因此,无论出口企业还是外销员本人都必须把防范贸易风险放在首位,尽量争取采用较为安全的 CIF 术语和 L/C 付款方式对外成交,并在每个出口环节中严格把关,严格按 L/C 的要求交单议付,以便减少和避免贸易风险。

#### 2. 做好客户的资信调查灵活运用 FOB、CFR、CIF 术语

知彼知己,百战不殆,做好客户的资信调查是对外贸易的一个较重要的工作环节。客户的资信调查可委托咨询公司、往来银行进行调查咨询,也可通过

客户已有的购销渠道间接了解,更重要的是在从小到大的业务交往过程中不断熟悉和了解客户的资信情况。

掌握客户的真实情况后,在出口业务中就可根据不同情况灵活地运用 FOB、CFR、CIF 术语对外成交。在出口国内外市场上价格较平稳的常规商品时,若客户投保的费率低于我方投保的费率,可采用 CFR 或 FOB 术语成交;若客户租船订舱的运费低于我方运费且国际原油价格趋于上涨,则采用 FOB 术语成交为宜。在上述以 CFR 或 FOB 术语对外成交的情况下,卖方还可自行投保卖方利益险,以避免因单证不符买方拒付货款而该货物装船后又恰恰遭受到自然灾害或意外事故的货损风险。

出口国际市场价格趋于下跌的商品、鲜活商品、季节性很强的商品以及交货期紧的商品,而国际市场原油价格趋于下跌时,卖方最好坚持采用 CIF 或 CFR 术语对外成交。

#### 3. 胆大心细捕捉一切贸易机会

当今国际市场的竞争愈演愈烈,除了某个时期的特殊商品供不应求外,大多数商品都供过于求。我国出口企业为了扩大出口,抓住贸易机会,往往不得不在贸易术语和付款方式的选择方面迁就客户,这也是近年来我国 FOB 出口货急剧上升的主要原因之一。

从中国买货时间长,且量大的国外客户大都愿意采用 FOB 术语成交或者 CFR 术语成交指定船公司运货。其主要原因之一是买方可规避提单欺诈风险和防止卖方倒签提单;二是买方选择服务质量好的船公司特别是综合物流承运人装运,可方便快捷地实现港到门的优质服务;三是向船公司或保险公司索赔方便快捷等。因此,如果我们过分强调贸易风险的防范就不使用 FOB 术语,这样就会失去许多贸易机会。

任何贸易都会有风险,关键是如何正确把握,真正做到胆大心细。对于信誉好、实力强的老客户,在 L/C 付款方式下,可大胆采用客户要求的贸易术语(FOB 或 CFR)成交;对于业务交往不多的新客户,且一次交货的金额不太大的订单,在该商品的国际价格趋于稳定或上涨时,也可大胆接受客户采用 FOB 或 CFR 术语成交的要求;对于新客户一次交货金额较大的订单,且该商品的国际市场价格趋于下跌时,优先考虑采用 CIF 术语成交,若客户执意坚持采用 CFR 或 FOB 术语成交,卖方也可通过各出口环节的细心工作,辅以投保卖方利益险来满足客户的要求,这样既可防范风险,又可多捕捉一些贸易机会。