

国际商务 案例选编

(第二集)

刘德标 于又燕 任晓非 主编

GuoJi
ShangWu
AnLi
XuanBian



中国商务出版社

CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

国际商务案例选编

(第二集)

主 编 刘德标 于又燕 任晓非

中国商务出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际商务案例选编. 第二集 / 刘德标, 于又燕, 任晓非主编. —北京: 中国商务出版社, 2003. 12
ISBN 7-80181-178-X

I. 国... II. ①刘...②于...③任... III. 国际贸易—贸易法—案例—汇编 IV. D996.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 091918 号

国际商务案例选编(第二集)

主编 刘德标 于又燕 任晓非

中国商务出版社出版

(原中国对外经济贸易出版社)

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

电话: 010—64269744(编辑室)

010—64220120(发行二部)

Email: cfertph@caitec.org.cn

网址: www.cfertph.com

新华书店北京发行所发行

北京市松源印刷有限公司印刷

850×1168 毫米 32 开本

15.5 印张 400 千字

2003 年 12 月 第 1 版

2003 年 12 月 第 1 次印刷

印数: 5000 册

ISBN 7-80181-178-X

F·678

定价: 25.00 元

前 言

《国际商报》作为对外经济贸易领域的重要媒体，以宣传我国的对外经济贸易法律法规、方针政策，为外经贸部门和企业提供国际经济贸易信息，介绍国际经济贸易理论与知识，为外经贸企业提供服务为己任。本报《商务周刊》宗旨就是为企业提供国际经济贸易知识和法律服务的专刊。呈现在读者面前的这本《国际商务案例选编》（第二集），选编自2002年国际商报《商务周刊》，选编时作了加工、润色。全书分为贸易合同、国际结算、运输保险、国际经济合作、贸易信用、争议解决六部分。这些文章所涉及的案例和实务问题，均来自外经贸业务工作第一线，具有强烈的实务性、操作性和时代感。更难能可贵的是，许多问题都是刚作为求助信在报上披露，马上就得到来自四面八方的援助建议，对国际贸易业务活动中遇到的疑难问题，提出了很好的解决方案，具有很强的时效性与实用性。这些热心的援助者或是经验丰富的外经贸与法律工作者，或是法律知识娴熟于心的专家。他们工作繁忙，却把《国际商报·商务周刊》当作自己与同行交流经验、为同行排忧解难的“商务之家”。正如文艺源自生活而又高于生活，我们这本案例集锦，就像是一束束芳香醇隽的鲜花，是这些学识渊博、品格高尚的专家们来自波涛汹涌、瞬息万变的商海波峰，是他们多年辛勤耕耘的心血结晶。我们把这些案例选编出版，以使更多的外经贸企业人员分享他们的知识和经验，把对外经济贸易工作做得更好。

参加本书编辑工作的有潘继红、吴珊红、王惠丽、叶灵燕等

同志。在本书出版之际，衷心感谢对我们工作给予大力支持的热心作者们：郑苏珉、李道金、陈哲、马佩芳、刘会利、崔力一、金赛波、李长业……也感谢那些对我们充满信心和谢意的求助者，他们是我们努力做好工作的动力，还有为《商务周刊》及此书的出版付出了许多心血的领导和同志们：国际商报社刘拥军社长、王学文、丛英奇、张益俊、孙继山副社长，以及原《商务周刊》编辑刘越山、严新宝、冰岛等同志。

国际商报社
2003年7月

目 录

贸易合同

国际货物买卖合同订立中的要约问题	(3)
国际货物买卖合同订立中的承诺问题	(6)
国际货物买卖合同中买方的付款义务	(8)
双方当事人必须共同履行合同	(11)
合同到底是签字还是盖章才有效	(15)
迟延交货及交付劣质货物的法律责任	(24)
商品知识, 你的看家本事	(29)
商检条款, 你是否意识到它的重要性	(32)
不了解对方履约能力吃大亏	(44)
出口尼日利亚应注意的事项	(48)

国际结算

汇率猛于虎 一口 100 万	(59)
利用香港美元清算系统	(62)
信用证交易中交单行的地位和作用	(64)
也谈信用证交易中交单行/议付行的地位和作用	(72)
全面认识信用证结算方式的利弊	(75)
慎重选择付款条件规避收汇风险	(80)
如何理解“一家银行设在不同国家的分支机构被认为是	

“另一家银行”	(82)
延期付款信用证面临的两难境地	(84)
信用证项下索汇方式	(90)
怎样审核信用证	(98)
一起单证不符的信用纠纷案	(102)
转口贸易如何开立信用证	(109)
一起担保信用证纠纷案评析	(111)
韩国最高法院信用证判例评述	(116)
保兑行承担何种法律责任	(134)
非银行开立的信用证能接受吗	(137)
备用信用证的性质	(141)
开证行是这样被说服的	(143)
我该拒收这个信用证吗	(145)
偿付行必须付款吗	(151)
关于金额数量单价增减幅度的规定	(156)
反驳开证行的无理拒付只有引用 UCP500 吗	(161)
信用证项下拒付：沉默就意味着默认吗	(164)
提单上有不符点，他们会拒付吗	(167)
单证不符，开证行会解除付款责任吗	(173)
对信用证的修改，受益人沉默不等于接受	(175)
检验报告的签字	(178)
单据被拒付了怎么办	(181)
单据交到哪家银行好	(186)
狡猾的圈套	(190)
一起大宗商品交易引发的思考	(197)
有的中间商很会坑人	(200)
单据模糊隐含商业风险	(202)
为什么单据会有不符点	(206)
怎样避免单据产生不符点	(210)

不符点已经出现, 下一步该怎么办.....	(215)
这批货物到底属于谁.....	(221)
如何操作第三方托管.....	(224)
收不到货款且无法退税的损失.....	(228)
关于进口押汇判决的争论.....	(232)
D/P 远期托收与风险共舞	(245)
托收业务单据寄失该怎么办.....	(249)
在保税区设立贸易公司的实务问题.....	(261)

运 输 保 险

CIF 与 DDU 贸易术语卸货费用的划分	(267)
无单放货及其法律后果.....	(271)
提单遭侵权之后.....	(275)
担惊受怕后看提单的重要性.....	(278)
出具租船合约提单应注意的问题.....	(280)
货箱摔在甲板上买方要支付货款吗.....	(284)
定期租船合同欠款纠纷案.....	(289)
责任在货代一方.....	(294)
货物在运输途中丢失怎么办.....	(297)
境外出险理赔调查的最佳途径.....	(299)
收取包干费就意味着承包吗.....	(301)

国际经济合作

签约前应注意对方履约能力的调查.....	(309)
招标商及投标商必须弄清采购要求.....	(313)
这个标到底该授给谁.....	(319)
一个复杂的索赔成功案.....	(321)

什么是 FIDIC 合同条件下的清关清税	(337)
小股东能否向大股东追讨合营公司的财产和款项	(341)
中外合资经营企业的股东间不能互相承包	(345)
中外合作企业亏损, 外方能否先行回收投资	(348)
专有技术获得专利权后有关出资的法律问题	(351)
欧盟反托拉斯法对中国企业的影响	(358)

贸易信用

慎重选择跨国贸易伙伴	(369)
资信调查: 防止跌倒的手杖	(371)
从一个案例看进口业务的风险防范	(373)
从一笔欠款案看抵押登记	(378)
有理有节处理索赔	(380)
提单背后的陷阱	(382)
防范外商利用商品质量问题拖欠货款	(384)
让贸易商头疼的货款拖欠	(386)
追讨海外欠款宜采用灵活务实手段	(392)
来自巴基斯坦的诈骗为什么得手	(394)
警惕招商引资中的骗局	(406)
进口代理遭遇违约纠纷	(409)
怎样扭转十分被动的局面	(414)
我的这单货何以至此	(422)
外贸公司拖欠货款怎么办	(431)

争议解决

涉外仲裁裁决的承认与执行	(437)
外国仲裁裁决的承认与执行	(440)

什么情况下可以撤销涉外仲裁裁决·····	(443)
仲裁庭应允许申请人撤案吗·····	(446)
仲裁庭对仲裁案件管辖权的判断·····	(448)
仲裁条款是否受合同的签订或有效成立争议的影响·····	(451)
仲裁裁决具有法律效力·····	(459)
如何理解国际惯例与法律的关系·····	(462)
国际货物买卖中的保全货物问题·····	(465)
从一起机器设备进口合同纠纷案谈仲裁·····	(468)

贸易合同

国际货物买卖合同订立中的要约问题

案情概述

中国 A 公司于某年 9 月 2 日致函美国 B 公司，提出以每公吨 1800 美元 CIF 纽约的价格向 B 公司出售 400 吨咖啡豆，要约规定的承诺期限为 14 天。9 月 14 日 A 公司获悉国际市场上咖啡价格上涨了 30%，同日 A 公司收到 B 公司发来的表示接受的电传，B 公司表示其已作好履行合同的准备。15 日，A 公司向 B 公司提出将咖啡豆的售价由原来的每公吨 1800 美元增加至每公吨 2300 美元，B 公司未同意。后 A 公司将该批咖啡豆以每公吨 2300 美元的价格销售给了另一家美国公司。B 公司遂向中国某法院提起诉讼，要求 A 公司赔偿其所遭受的损失。A 公司则辩称，其与 B 公司间并不存在任何合同关系，B 公司的索赔主张缺乏依据。

审判结果

法院认为，A 公司 9 月 2 日发出的要约于到达受要约人 B 公司时生效，A 公司作为要约人应受其要约的约束。B 公司在要约规定的承诺期限内作出了接受要约的承诺并已生效，根据相关法律的规定，合同于承诺生效时成立。A 公司将合同所涉货物出售给他人的行为违反了合同的约定，损害了 B 公司的利益，应当对 B 公司因此而遭受的损失承担赔偿责任。

案例分析

本案涉及国际货物买卖合同订立过程中要约的生效、撤回、撤销及效力等问题。

要约又称发价或发盘等，是一方当事人以缔结合同为目的，向对方所作的意思表示。根据《联合国国际货物销售合同公约》（以下称《公约》）第14条的规定，凡向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明要约人在得到接受时受约束的意旨，即构成要约。《中华人民共和国合同法》（以下称《合同法》）第16条及《公约》第15条均规定：要约于送达受要约人时生效。

要约的撤回和撤销是两个不同的概念。前者指要约人在发出要约之后，在其尚未到达受要约人之前，即在要约尚未生效之前，将该要约收回，使其不发生效力。由于撤回时要约并没有生效，撤回要约也不会影响到受要约人的利益。基于此点，《合同法》及《公约》皆规定要约可以撤回，只要撤回的通知能在该要约到达受要约人之前或同时送达。所谓要约的撤销，是指要约人在要约生效后，将该项要约取消，从而使要约的效力归于消灭。如前所述，要约在到达受要约人时生效，一项有效的要约会直接影响到要约人和受要约人的利益，并影响到交易的安全。所以，为了维护当事人的利益并保护交易安全，要约在生效后对要约人和受要约人都会产生一定的拘束力。要约对要约人的拘束力体现在要约一经生效，要约人即受到要约的约束不得随意撤销要约。但是法律也不绝对禁止撤销要约，因为要约生效后在受要约人表示接受之前，可能会因为各种原因，如不可抗力、要约内容存在错误等促使要约人需要取消要约。允许要约人撤销要约对保护要约人的利益，减少不必要的损失和浪费也是必要的。根据《合同法》第18条及《公约》第16条的规定，在未订立合同之前要约

可以撤销，只要撤销要约的通知在受要约人发出承诺通知之前到达受要约人。但有下列情形之一的，要约不得撤销：(1) 要约人确定了承诺期限或以其他方式明示要约不可撤销；(2) 受要约人有理由认为要约是不可撤销的，并已经为履行合同作了准备工作。

本案中，A公司向B公司发出的要约中规定了14天的承诺期限，B公司在有效期限内作出了承诺，A、B两公司的合同已告成立，A公司无权撤销其要约。A公司将合同所涉货物出售给他人的行为属违约行为，应当向B公司承担赔偿责任。

中国的外贸公司应对出口商品国际市场变动的趋势有充分的预测，并可采取缩短要约的承诺期限，或发虚盘即要约邀请（指注明“须以我公司最后确认为准”等字样）等方式维护自己的权益。

刘会利

国际货物买卖合同订立中的承诺问题

案情概述

中国 A 公司于 1995 年 4 月 12 日以信件方式向荷兰 B 公司提出一项书面要约，欲以每公吨 CIF 鹿特丹 1950 元人民币的价格向 B 公司销售 C514 某初级产品 200 公吨，要约规定 B 公司应在 20 天内作出承诺。荷兰 B 公司收到要约后，在规定的期限内向 A 公司发出了载有承诺通知的信件，该信件本来可在承诺期限的最后一天即 5 月 1 日送达 A 公司，但因适逢“五一劳动节”，信件未能送达 A 公司，直至假期后的第一个工作日即 5 月 4 日承诺通知才送达 A 公司。A 公司收到承诺通知后，认为该承诺已逾期，便未予理睬。后 B 公司要求 A 公司履行交货义务，A 公司以 B 公司的承诺因逾期而无效为由，认为 A、B 两公司间的买卖合同并未成立，A 公司不应承担交货义务，双方为此发生纠纷。

案例分析

本案涉及国际货物买卖合同订立过程中承诺的生效问题。

承诺是指受要约人同意接受要约的全部条件以缔结合同的意思表示。承诺一旦生效，合同即告成立，当事人便开始享有合同规定的权利和承担合同规定的义务。承诺必须在合理的期限内向要约人作出，如果要约规定了承诺期限则受要约人应该在规定的期限内作出承诺，逾期承诺并不发生承诺的法律效力，而被视为一项新的要约。

根据《联合国国际货物销售合同公约》（以下称《公约》）第

18条第2款及《中华人民共和国合同法》（以下称《合同法》）第23、26条的规定，承诺于承诺通知到达要约人时生效，承诺应当在要约确定的期限内到达要约人，要约没有确定承诺期限的，承诺应当依照下列规定到达：（1）要约以对话方式作出的，受要约人应当即时作出承诺，但当事人另有约定的除外；（2）要约以非对话方式作出的，承诺应当在合理期限内到达。据此，一项承诺若不能在上述期限内到达要约人则为无效。

至于如何计算承诺期间，《公约》第20条和《合同法》第24条均规定，要约以信件或电报方式作出的，承诺期间自信件载明的日期或者电报交发之日开始计算。信件未载明日期的，自投寄该信件的邮戳日期开始计算。要约以电话、传真等快速通讯方式作出的，承诺期间自要约到达受要约人时起算。《公约》第20条第2款同时规定，在计算承诺期间时，期间内的正式假日或非营业日应计算在内。但是，如果承诺通知在承诺期间的最后一天未能到达要约人，而那天在要约人营业地正是假日或非营业日，则承诺期间应顺延至下一个营业日。本案中，A公司于4月12日发出载有要约的信件，那么承诺的期间应从4月12日起算至5月1日结束。因为5月1日是正式假日，所以承诺期间的最后一天应顺延至下一个营业日即5月4日，B公司的承诺通知应在该时间内到达要约人方为有效。B公司的承诺通知于5月4日到达A公司，并未逾期，A、B两公司间的买卖合同已成立，A公司应当向B公司履行交货义务。

另外，根据《公约》第21条及《合同法》第28、29条的规定，对于逾期承诺，只要要约人及时通知受要约人该承诺有效，则此承诺仍发生法律效力。对于受要约人在承诺期限内发出的，按照通常情形能够及时到达，但因其他原因而超过承诺期限到达要约人的承诺，《公约》及《合同法》均认定该承诺有效，除非要约人及时通知受要约人因承诺超过期限而不接受该承诺。

刘会利