

# 第一编 国际货物贸易 法律制度

## 第一章 国际货物买卖法

### 第一节 国际货物买卖合同的订立

《中华人民共和国合同法》第 10 条规定，当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《销售合同公约》）第 11 条规定，国际货物买卖合同无须以书面订立或书面证明。

#### 1. 国际货物买卖合同的形式

中国北方机械进出口公司业务员王某于 1999 年 4 月 10 日打电话给日本三菱株式会社，双方约定：北方机械进出口公司向三菱株式会社订购一批汽车零配件，款到后 3 天日方发货。然而，

中方付款后日方并未发货。10 日后，中方再一次催促对方发货日方以合同未成立为由，拒绝发货。

提问：

- (1) 该合同是否成立？
- (2) 应当依据什么法律来确认此合同是否成立？

## 2. 要约的构成条件

被告是一种名为石炭酸烟丸的药品制造商，曾刊登一则广告，声称任何人根据指定方法和在特定的期间内服用一颗药丸后，如果仍染上流行性感冒，可获被告赔付 100 英镑。被告在广告里还声称已将 1 000 英镑存入银行，以示诚意。原告看到这则广告后，信以为真，购买被告的药丸，并按照说明书的指示服用，但结果仍染上流行性感冒。于是向被告追讨 100 英镑。

提问：

- (1) 根据《销售合同公约》，要约的构成条件有几项？
- (2) 该广告是否构成一项要约？
- (3) 原告的索赔是否成立？理由是什么？

## 3. 要约的撤销

被告在 6 月 10 日向原告提出一项书面要约，以 800 英镑将房屋售给原告，要约有效期至 6 月 12 日上午 9 时止。6 月 11 日，被告将房子卖给了约翰。当天晚上原告从第三人那里得知被告已将房屋出售给他人，便在 6 月 12 日上午 9 时以前，把一封正式承诺的函件交给被告。

提问：

- (1) 本案中合同是否成立？
- (2) 法院将作出怎样的判决？
- (3) 法国法、英美普通法和《销售合同公约》对要约撤销这一问题的规定是否一致？

#### 4. 承诺的构成条件

布罗登长期供应大都会铁路公司煤炭已有多多年，但没有订立正式合同。为了使情况正常化，该铁路公司送给布罗登一份草约，后者在草约上加入一个新条件，并送回该铁路公司，其中注明“批准”字样。铁路公司代理人把草约放在桌子上历时两年多。在这两年中，布罗登依照该草约的条件供应煤炭，铁路公司也按照草约的条件付款。后来，双方发生纠纷，布罗登否认有任何具有约束力的合同存在。

提问：

- (1) 合同是否成立？
- (2) 如果合同成立，请指出合同成立的时间。

#### 5. 承诺生效的时间

原告亚当斯是羊毛生产商，被告罗林是羊毛供应商。1817年9月2日，被告写信给原告，提出一项出售一批羊毛的要约，并要求原告以邮寄方式回复。该信因写错了地址直到9月5日晚才到达原告。当天晚上，原告即将承诺信件以邮递寄出。该承诺信件于9月9日到达被告。证据显示，假如要约信函的地址正

确，原告回答的信件可望于 9 月 7 日到达被告。被告于 9 月 8 日将该批羊毛出售给了第三者。

提问：

- (1) 该合同是否成立？
- (2) 德国法、英美普通法的法院对该案的判决是否会一致？

## 第二节 国际货物买卖的实体法条约

### 6. 公约的适用范围

中国南方航空公司向美国通用机器公司北京分公司订购 8 架波音 747 飞机。合同约定，中方先付 50% 的货款，付款后 10 日内美方交货，货到后 30 日内中方付另 50% 的货款。美方交货后，中方未能按期付款，美方向北京市高级人民法院提起诉讼，要求中方赔偿损失。

提问：

- (1) 该合同是否属于国际货物买卖合同？
- (2) 该合同应当适用什么法律？

### 7. 卖方的义务之一

原告向被告订购了 2 000 只一日龄的雏鸡。从开始饲养这批鸡的第三周开始，原告发现小鸡的羽毛开始脱落。经官方检疫机构检验，这些鸡染上了传染性疾病。这种病的蔓延将使整群鸡死

亡殆尽。原告提起诉讼要求被告赔偿损失。

提问：

- (1) 卖方是否违反了合同的义务？
- (2) 如果你是买方，将以什么理由起诉？
- (3) 法院将会如何判决？

## 8. 卖方的义务之二

原告与被告签订一项出售一台收割机的合同。按照原告的描述，该机器在去年购入，只进行过 50 公顷或 60 公顷的收割作业，机器基本上还是新的。被告没有见过该机器。交货后，被告发现收割机很旧，遂将其退给原告。原告为追索货款而起诉。

提问：

- (1) 原告能否胜诉？
- (2) 法官判决原告胜诉或败诉的依据是什么？

## 9. 卖方的义务之三

卖方将韦布斯印度奎宁出售给买方，卖方知道买方意图将这些货物在阿根廷出售。在奎宁中含有一定量的水杨酸，但买卖双方都不知道。然而出售含水杨酸的奎宁在阿根廷是违法的。当奎宁运到阿根廷后，被阿根廷有关部门扣下。

提问：

- (1) 卖方是否违约？
- (2) 认定卖方违约或没有违约的依据是什么？

## 10. 买方的义务之一

1985年8月，吉林省新兴技术开发公司从日本远东贸易株式会社，进口一套“菠萝豆”食品生产线，总价为26.5万美元，CIF大连。合同约定：中方分两次付款，第一期付款10万美元，日方交货后15日内中方付清所有款项。日方交货后，中方没有按时付款。为此，日方向法院起诉要求赔偿损失。中方认为，必须在对整套机器设备进行检验之后才能付款。按合同规定对机器设备进行检验的时间是两个月，因此中方不承担违约责任。

提问：

- ) 中方是否违约？
- ) 法院应当如何判决？

## 11. 买方的义务之二

批发经销商比尔出售了一吨带皮的腌肉给马可有限公司。在这批货物运抵伦敦码头时，买方本来有机会进行简单的检验，但他们没有利用这一机会，而是把货物运到了买方在切斯特的仓库。在仓库里买方发现这批肉不符合合同的规定，因而拒收货物，并通知银行停付他们开给卖方支付货款的支票。卖方凭支票对买方起诉，买方则以卖方交货不符合合同要求为由提出反诉，请求损害赔偿。

提问：

- (1) 买卖双方哪一方违约？
- (2) 法官判决的依据是什么？

## 12. 卖方的权利担保义务之一

我国江西省 A 公司与美国 B 公司于 1994 年签订进口商标为“M”，牌运动鞋的合同。货物进口后不久，A 公司即将该批运动鞋转售给国内甘肃省的 C 公司。货物发给 C 公司不久，接到 C 公司的书面通知，称“M”牌运动鞋已经由美国客户于 1993 年即已授权该省的某进出口公司 D 公司以 D 公司的名义在中国注册该商标。现 D 公司提出，C 公司侵权，并要求 C 停止在中国境内销售该种品牌的运动鞋 否则将追究其侵权责任。

提问：

- (1) C 公司是否侵权？为什么？
- (2) 该案应该如何处理？为什么？

## 13. 卖方的权利担保义务之二

1990 年，我国某机械进出口公司向一法国商人出售一批机床。法国商人又将该批机床转售给美国及一些欧洲国家。机床进入美国后，美国的进口商被起诉侵犯了美国有效的专利权。法院判令被告赔偿专利权人的损失，随后美国进口商向法国出口商追索，法国商人又向我国公司索赔。

提问：

我国公司是否应该承担责任？为什么？

## 14. 买方收取货物的义务

我国某公司向外国某公司出口一批水果，货到验收后付款。货物抵达目的港后，经买方验收后发现，水果总重量短少 10%，每个水果的重量也低于合同规定，于是拒绝付款，也拒绝提取货物。后来水果全部腐烂，外国海关向我方收取仓储费和处理水果费 5 万美元。

提问：

我方公司对外国海关的此项要求应该如何处理？为什么？

## 15. 卖方和买方的义务

甲公司和乙国公司签订一份出售大米的合同。合同规定，按照卖方仓库交货条件买卖。买方提货时间为 8 月。合同订立后，卖方于 8 月 5 日将提货单交给买方，买方据此付清了全部货款。由于买方未在 8 月底前提货，卖方遂将该批货物移放到另外的仓库。但到 9 月 10 日买方前来提货时发现，该批货物已经部分腐烂变质。双方为此损失由谁承担发生争议。

提示：

参见《联合国国际货物销售合同公约》第 85 条。

提问：

该案哪方应对上述损失承担责任？为什么？

## 16. 违约救济方法之一

原告是一家公司的总经理。该公司在华盛顿州的乡下经营着数个谷物仓库。被告公司也在该州经营着一个谷物仓库。该公司惟一的股东和经营者莫斯在几年之前就想把这个经营不善的仓库卖掉。1973 年被告遇到了原告，当时，被告经营的仓库包括的有形财产有：两块土地、一个钢结构建筑物、一个磨坊、一座办公楼。原告说，双方已经就买卖这一仓库达成了口头协议，并且就全部必要的条件取得了一致意见。被告认为，尽管双方已经就这一买卖的价格达成口头协议，但其他实质性的合同条件还没有谈好。

提问：

(1) 该合同是否成立？

(2) 如果分别依英美普通法、德国法、《联合国国际货物销售合同公约》的规定判决，结果是否会相同？

## 17. 违约救济方法之二

原告是一个经营磨坊生意的商人，被告在同一地区经营运输业。原告的磨坊机器为蒸汽机所驱动，而曲轴是蒸汽机上的关键部件。一天，磨坊蒸汽机上的曲轴突然断裂，磨坊不得不停止工作。制造该蒸汽机的厂商在 B 省，因此，必须把那根断裂的曲轴作为样品送到 B 省以便换回一个新的曲轴。原告把一个雇工派到被告那里，以便请被告把曲轴送到 B 省。该雇工告诉被告的职员，磨坊现在已经停工，这个曲轴必须马上送走。该雇工还问，新的曲轴什么时候可以运回。被告的职员回答，如果能在某

一天的中午 12 点钟以前把曲轴送来，那么第二天就可以送到 B 省。第二天中午以前，该曲轴被送到了被告那里，原告还向被告支付了 20 美元的运费。由于被告的疏忽，该曲轴没有马上被送往 B 省。结果，原告收到新曲轴的时间晚了几天，磨坊的工作因此也被耽搁了几天。这样，原告就损失了这几天的工作所能带来的利润。

提问：

- (1) 为什么说被告违约？
- (2) 如果判决被告损害赔偿，其范围是什么？

### 18. 违约救济方法之三

原告经营洗衣行业，意图扩张业务。被告刊登告示出售热水器。1946 年 4 月 26 日，原告与被告签订契约购买一部热水器，价格 2 150 美元。被告知道原告从事洗染业务，需要在最短时间内取得热水器。契约规定 1946 年 6 月 5 日为交货日。后热水器在运输时受损，直到 11 月 8 日才送达原告。法院判决被告对原告的赔偿应当包括正常营业中可获得的利润。

提问：

- (1) 法院的判决是否正确？
- (2) 如何理解“订约时可预见的损害”？

### 19. 违约救济方法之四

1972 年 2 月，原告与被告签订了一个合同，由被告把自己拥有的一套房屋以 29 500 美元的价格出售给原告，交付该房屋

的时间定于 1972 年 7 月 1 日。6 月初，被告请求原告把占有该房屋的时间拖延一些，因为被告正在建造中的新住房还没有完工。原告口头上同意把该期限推延至 7 月 15 日，不久，被告又通知原告，其在 8 月 1 日以前无法从这所房子中搬出。原告在接到这一通知后立即前往被告住处，当面通知被告必须按合同的规定在 7 月 1 日之前交出这所房子。被告的回答是，他在 8 月 1 日之前无法搬出。在这种情况下，原告要求被告返还原告已经支付的定金。被告拒绝了原告的这一要求，并再次表示，他不可能在 8 月 1 日前腾出这所房子。6 月 16 日，原告收到一封寄自被告的律师的信件。信中说被告将按合同的规定在 7 月 1 日交出对该房屋的占有权。对于这封信，原告没有作任何答复。1972 年 8 月 31 日，原告向法院起诉，要求被告返还定金。

提问：

- (1) 被告是否违约？
- (2) 本案中如果被告违约，原告是否可以立即解除合同？

## 20. 违约救济方法之五

香港的卖方以 CIF 利物浦条件，向英国曼彻斯特的棉布加工批发商出售了 140 包灰棉府绸，并规定每一批交货视为一份单独的合同。在装船时，卖方将整批货物都装在同一条船上，但考虑到香港的出口配额规定，将这批货分为两部分，按两张提单开出。结果买方只接受一份提单而拒收另一份提单。

提问：

- (1) 买方是否可以拒收另一份提单？
- (2) 卖方的交货是否属于分批交货？

## 21. 违约救济措施——要求减价

某国 A 公司向另一国 B 公司出售一批货物。货到目的港后经买方 B 检验发现，部分货物在交货时即已经存在质量问题。买方遂即要求卖方降价 10%。卖方 A 不同意降价，而是提出用一批符合合同要求的新货物换回已经交付的货物。但是，买方此时已经将该批货物转卖给其本国的另一家公司。

提示：

参见《联合国国际货物销售合同公约》第 50 条。

提问：

买方 B 公司是否仍可要求 A 公司降价，为什么？

## 22. 根本违反合同之一

1993 年 1 月，中国 A 进口总公司与日本 B 贸易公司先后签订了 201 号和 205 号合同。合同规定：B 公司按照 CIF 交货条件将合同项下的 8 万支用于显像管生产的电子枪按时交货。货到后，A 公司在试验性使用中，发现电子枪存在质量问题。后经过双方协商，同意由中国商检机关进行品质检验，经验证明，电子枪的质量存在较大的缺陷。A 公司遂与 B 公司交涉并达成索赔协议。协议规定：(1) A 公司对已收货物中已使用的部分电子枪暂不退还 B 公司；(2) B 公司应该在 3 个月内将符合质量要求的 7.5 万支电子枪发运给 A 公司；(3) 更换的货到后，买方将抽样检测，不合格率大于 20% 则整批退货。结果，B 公司交来的货物仍然不符合质量要求。双方再次协商，A 公司提出，B 公司可将

应该提供的电子枪品牌更换为“日天”或“星星”牌。B公司表示同意按照A公司的要求提供货物，并将此作为索赔协议的一部分。后由于新供货方的原因，B公司仍然未能履行义务。1994年5月，A公司向仲裁委员会提起仲裁，请求：（1）被申诉人B公司退还7.5万支电子枪的价款并加计利息；（2）已经使用的5000支电子枪造成的经济损失由B公司承担；（3）有关检验的相关费用由B公司承担；（4）B公司应该承担保管费用、货物差价等经济损失。

提问：

- （1）B公司违反了什么义务？为什么？
- （2）B公司是否构成根本违反合同？为什么？
- （3）A公司有何种权利？为什么？

## 23. 根本违反合同之二

1996年4月，中国A公司与外国B公司签订了冷轧卷板进口合同。该批货物将用于生产电冰箱、空调器等夏季适销产品。合同约定：B公司应该在1996年6月底前交货，付款方式为信用证。合同签订后，A公司依照合同规定开立了受益人为B公司的信用证。B公司也多次向A公司书面承诺能按期交货。但是直到1996年6月30日，A公司仍未收到B公司的任何关于货物已经装船或延期交货的通知。7月3日，B公司向A公司发来传真，称原定货轮因故延至7月15日才能开航，无法保证按照规定的时间交付货物，要求A公司将信用证装船期延至7月15日，有效期延至7月31日，并要求A公司于7月4日回复其传真。A公司于7月4日答复B公司，告知B公司修改信用证的条件是B公司将价格下调10%，否则将宣告撤销合同。但B公司没有同

意 A 公司的要求，并要求 A 公司答复接受其延缓信用证有效期的请求，否则将把货物出售给其他客户。A 公司遂于 7 月 5 日正式函告 B 公司，终止合同并提出索赔。

提问：

A 公司的最后处理方法是否合理？为什么？

## 24. 解除合同之一

买、卖双方签订了一份 FOB 合同，出售一批油菜子。合同规定：1970 年 3 月份装船。如果买方在合同规定的期限内不能派船接运货物，卖方同意保留 28 天，但买方应该负担现行费率计算的仓租、利息和保险费。合同订立后，买方未能在 3 月份派船接运货物，卖方发出警告：如果 4 月 28 日前仍然不能派船接运货物，卖方将解除合同并保留索赔权。结果，买方所派船只于 5 月 5 日才到达。于是卖方拒绝交货并提出损害赔偿要求。

提问：

卖方是否有权解除合同？为什么？

## 25. 解除合同之二

有一份 FOB 合同，出售一批小麦。合同规定：重量以一张或数张提单的重量为准，共计 5 000 吨，可有 2% 的伸缩度，卖方可以比合同规定的重量多运或少运 8%。事后，卖方实际交货的重量比合同规定的许可限度少了 55 公斤。买方以交货数量违反合同规定为由拒绝收取货物，并要求卖方退回已经支付的货款。

提问：

买方有拒收货物的权利吗？为什么？

## 26. 损害赔偿之一

1995 年 3 月 5 日，北京某工业供销公司（买方）与荷兰碧海有限公司（卖方）签订了一份进口机床的合同。合同规定：由卖方在 1995 年 12 月 7 日前交付买方机床 100 台，总价值为 5 万美元，货到 3 日内付清全部货款。当年 7 月 7 日，卖方来函称：因机床价格上涨，全年供不应求，除非买方同意支付 6 万美元，否则卖方将不交付这 100 台机床。对此，买方表示反对，坚持要求卖方按照合同规定的价格交货。买方曾经于 7 月 7 日询问另一家供应商，拟寻找替代物，新供应商可以在 12 月 7 日交付 100 台机床，但要求支付 5.6 万美元，买方当时未立即补进。到 12 月 7 日，买方以当时的 6.1 万美元的价格向另一家供应商补进 100 台机床。对于差价损失，买方向法院提起诉讼，要求卖方赔偿其损失。

提问：

买方有权要求卖方赔偿多少差价损失？为什么？

## 27. 损害赔偿之二

1991 年 12 月 31 日，申诉人与被申诉人通过传真订立了一份 92SPE28/001 号合同。合同规定：申诉人向被申诉人购买 203.5 公吨柠檬酸，单价为每公吨 920 美元，CFR 日本神户，总价款为 187 220 美元，申诉人应该在 1992 年 1 月 10 日通过银行开出不可

撤销的、保兑的、可转让的、可分割的信用证，装运期为 1992 年 3 月底前。合同订立后，申诉人于 1992 年 1 月 1 日通过道亨银行开出了不可撤销信用证（但并不是保兑的、可转让和可分割的）。其后，被申诉人因供应商抬高货价，又与申诉人协商提高货物单价，双方于 1992 年 1 月 13 日签订了一份备忘录，对合同作了修改，单价改为每公吨 925 美元，总金额为 188 237.50 美元，为避免增加银行费用，增加的 1 017.50 美元由申诉人直接以银行汇票在装船后 7 天内支付被申诉人。最后注明备忘录为合同不可分割的一部分，具有同等法律效力。备忘录签订后，被申诉人又在 1992 年 2 月 19 日发传真给申诉人，要求将货物单价再提高 15 美元，申诉人回传真表示不同意提价。直至过了装运期，被申诉人仍未发货。申诉人遂于 1992 年 5 月 22 日向中国国际经济贸易仲裁委员会深圳分会提出仲裁申请，要求被申诉人赔偿：

- (1) 申诉人的经济损失及商誉损失 14 070 美元。
- (2) 申诉人需支付日本买方的经济损失 51 892.50 美元。

提问：

- (1) 双方之间以传真方式达成的合同是否成立？为什么？
- (2) 申诉人可以获得的合理赔偿应是哪些？为什么？
- (3) 申诉人可以获得的赔偿额应是多少？如何计算？

## 28. 损害赔偿之三

1985 年 6 月，香港 A 公司与德国 B 公司签订一份 FOB 合同，由香港 A 公司向德国 B 公司出口服装，合同总价值为 8 万美元。如果该订单能够履行，香港 A 公司将支出 7 万美元的费用，其中生产费用 6 万美元，管理费用 5 000 美元。但合同订立后不久，德国公司取消合同。而当时香港 A 公司尚未将该批货物投入生

产。

提问：

A 公司应该如何处理此案？为什么？

## 29. 损害赔偿之四

美国一公司以 FOB 价格条件向中国公司出口一批小麦，价值 10 万美元。货物到达中国口岸后，经买方检验，水分含量超过合同规定，买方只好将该批货物再行烘干处理，烘干费用为 3 万美元。货物经过烘干后，品质有所下降，按照交货时的市场价格计算，原货价值应为 11 万美元，品质受到影响后只值 10 500 美元。

提问：

买方可以获得多少差价赔偿？如何计算？

## 30. 损害赔偿之五

我国某公司向外国 A 公司出口一批货物。A 公司又将该批货物转售乙国 B 公司，货物抵达甲国后，A 公司将原货经另一条船运往乙国，B 公司收货后发现数量短少，向 A 公司提出索赔。据此 A 公司又向我国公司提出索赔要求。

提问：

我国公司应该如何对待 A 公司的索赔？为什么？