

国际经济法教学

Guoji Jingjifa Jiaoxue Anli

张丽英 ◆ 主编

本案的关键问题是合同订立的程序。国际货物买卖合同是当事人之间意思表示一致的结果。它是通过一方提出要约，另一方对要约表示承诺后成立的。要约和承诺的过程是一次意思表示就可以达成，在一方提出要约后，对方往往还会还盘，经过反复磋商，最后双方取得一致意见，合同才能成立。在磋商的过程中，要约与承诺是两个重要的法律步骤。1980年《联合国国际货物销售合同公约》第14—24条对此进行了规定：1 要约及要约的有效期

本案中国A公司向B公司发出的发盘构成了要约。要约(offer)是一方当事人以订立合同为目的向对方所作的意思表示。提出要约的一方称为要约人(offeror),或发价人,在实践中也称出盘人。受要约人,则称为受要约人(offeree),或被发价人,或受盘人。要约可以用书面提出,也可以口头提出。依据《合同法》第14条的规定,符合下列三个条件,即构成要约:(1)向一个或一个以上特定的人(identified persons)提出订立合同的建议。要约要向特定人发出,而不是向不特定人发出。

价单等由于不是向特定人发出的,因此不是要约,而是要约邀请。在法律制度中,存在着所谓公共要约,即要约可以向公众发出。美

《公约》采取了折中的办法。向非特定人发出的建议，原则上不具有法律约束力。除非表示了相反的意向。比如，买方在报价单中写明：“本报价单构成一项要约”。

物将出售给最先支付现金的买主”。(2) 要约的内容应十分确定(Sufficiently definite) 规定。如果要约中说明了货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格, 即

为十分确定。除了这三个要素之外,如果要约被接受而成为合同,其中至少的条款将由要约或者公约的其他规定来解除。在事实中,向令货物、数量、价格三要素并决定了要约有效期的发盘

又被称为“空盘”。有关要素不全且没有要约有效期的被称为“虚盘”。本案A公司发出的盘符合上述构成要约的要件。首先，本案A公司发出的盘是向特定人发出的。A公司向特定的B公司发出了具体的

立合同的建议。其次, A 公司的发盘包括了要约应该包含的最基本的要素。A 公司发出的发盘包括:

此A公司的发展属于实益。2 本案合同应在B公司于8月26日回电接受时成立依合同的规定, 合同受要约人接受时成立, 构成受要约人接受时成立的条件。承诺 (Acceptance) 是受要约人接受

要约所规定的方式, 对要约的内容表示同意的一般意思表示。要约一经承诺, 合同即成立, 承诺又被称为“接受”。有效的承诺须具备的条件包括: (1) 承诺须由受要约人作出; (2) 承诺须于第 18

又被称为“接受”。有缺陷的承诺须具备的条件也概括为：承诺须由受要约人作出，承诺须于第18条的规定，承诺的作出可以声明或行为表示，但缄默或不行为本身不等于承诺。在多数情况下，受要约人同意要约的内容时可以明确地通知要约人，在某些情况下，受

要約人同意要約的內各款時會明確地通知要約人其接受或反對。在未來某些情況下，要約人可能通
過行為來表示同意。如當事人間存在長期的貿易關係。發展到买方發出定單後，賣方不再回復。
確立了這種習慣做法時，該行在長期貿易中亦將大受益處。

(Bundestag, 1980)

97/91, [1992], CLOUT Case 227 (<http://www.un.or.at/ancilnet/>), 德国买方要约购买一种特殊的藻类, 卖方上列卖方之送货单显示一种藻类, 买方没有拒绝该种藻类, 卖方接受了四种的送货单, 买方

方拒绝进一步供货,并否认该合同。法院判决,有效的合同已成立。在特定的情况下,被告在订立合同前,曾向原告提供过样品,原告在收到样品后,曾向原告表示过满意,并曾向原告表示过愿意购买该样品,原告在收到样品后,曾向原告表示过愿意购买该样品,原告在收到样品后,曾向原告表示过愿意购买该样品。

承诺须在要约规定的有效期内作出作出承诺的有效期间有多种表示方法,如“请在3月底之前寄来”、“请在收到本要约后3日内答复”等。

或“请在10天内答复”为避免歧义,公约第20条规定了计算时间的方法。如果受用者指发信时发出的要约,接受期限以电报发发时刻或信件载明的发信日期起算。如果信上没有标明日期,则以发信日期起算。如果受用者指收信时发出的要约,接受期限以收信日期起算。如果信上没有标明日期,则以收信日期起算。

西方人的习惯，西方人收到信件打开后往往随手将信封丢弃，仅保留信函本身。如果收到

电传或其他快捷的方式(如传真或电子邮件)规定承诺期间,则只要约送还受要约人。此外,如果要约规定了一段接受的期间,在该时间内的假日应计算在该期间之内。但如

律出版社

的效力依第21条的规定：(1)对于逾期的承诺，如果受要约人毫不延迟地口头或书面



法律出版社
LAW PRESS CHINA

国际经济法教学案例

Guoji Jingjifa Jiaoxue Anli

张丽英 ◆ 主编

撰稿人（依章节顺序）

张丽英	史晓丽	杨	帆
祁欢	范晓波	兰	兰



法律出版社
LAW PRESS CHINA

图书在版编目(CIP)数据

国际经济法教学案例/张丽英主编. —北京:法律出版社,
2004. 10
(高等院校法学案例丛书)
ISBN 7-5036-5146-6

I. 国… II. 张… III. 国际经济法—案例—高等
学校—教材 IV. D996

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 095168 号

©法律出版社·中国

责任编辑/丁 敏	装帧设计/温 波
出版/法律出版社 总发行/中国法律图书有限公司 印刷/北京北苑印刷有限责任公司	编辑/法律考试出版社 经销/新华书店 责任印制/陶 松
开本/787×960 毫米 1/16 版本/2004 年 11 月第 1 版	印张/18.5 字数/330 千 印次/2004 年 11 月第 1 次印刷
法律出版社/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073) 电子邮件/info@lawpress.com.cn 网址/www.lawpress.com.cn	电话/010-63939796 传真/010-63939622
法律考试出版社/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073) 电子邮件/test@lawpress.com.cn 读者热线/010-63939635	传真/010-63939650
中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073) 传真/010-63939777 网址/www.chinalawbook.com 中法图第一法律书店/010-63939781/9782 中法图上海公司/021-62071010/1636 中法图深圳公司/0755-83072995	客服热线/010-63939792 电子邮件/service@chinalawbook.com 中法图北京分公司/010-62534456 中法图苏州公司/0512-65193110 中法图重庆公司/023-65382816/2908
书号:ISBN 7-5036-5146-6/D·4864	定价:25.00 元

编写说明

为了适应我国国际经济法理论与实践的发展及教学的需要,中国政法大学国际法学院主讲国际经济法课程的老师共同编写了《国际经济法案例教学》一书。自从中国政法大学开设国际经济法概论课程以来,参加撰写本书的老师均一直参与该课程的教学工作,此外,各位老师还分别开设有关国际经济法的部门法课程,张丽英老师还承担海商法和 WTO 法律制度的教学,史晓丽教师还承担国际贸易法的教学,范晓波老师还承担国际金融法的教学,兰兰老师还承担国际税法的教学,杨帆老师还承担国际知识产权保护与技术转让的教学,祁欢老师还承担国际投资法的教学。在本书的写作中也相应地安排有专长的老师主要负责相应部分的写作。该书是各位老师多年教学工作中,有关案例资料及研究成果的汇集。为了增加内容的深度和广度,在形式上各部分内容均加了注释,以便学生进行更深入的研究。该书涉及了国际经济法主要领域的案例,对一些重点问题进行了较深入的研究,力图反映国际经济法的新发展及新问题,并突出其国际性。

本书由张丽英主编,各部分撰写分工如下:

张丽英:一、国际贸易术语:(一)案例一、二、四;(二)案例一、二。二、国际货物买卖:(一)案例一、四;(二)3. 案例一、三、七。三、国际贸易支付:(一);(二)案例一、五、六。四、国际货物运输。五、国际货物运输保险法。六、国际商事合同通则。

史晓丽:一、国际贸易术语:(一)案例三;(二)案例三;(三)。二、国际货物买卖:(一)案例二、三、五;(二)1. 案例二;2. 案例一、二;3. 案例二、四、五、六;(三)案例一。三、国际贸易支付:(二)案例二、三、四、七、八、九、十。

杨帆:二、国际货物买卖:(一)案例六;(二)1. 案例一、八。七、国际知识产权的保护。十、国际税法:(二)案例三;(三)案例二、十;(四)案例二、四、五至十;(五)案例一、八、九。

祁欢:八、国际投资法。

范晓波:九、国际金融法。

兰兰:十、国际税法:(一);(二)案例一、二;(三)案例一、三至九、十一;(四)案例一、三;(五)案例一、三至七、十、十一;(六)。

作 者
2004 年 10 月

目 录

一、国际贸易术语

(一)FOB 贸易术语	(1)
案例一:FOB 合同买方未给予充分装船通知案	(1)
案例二:FOB 合同风险转移案	(3)
案例三:FOB 运输途中的风险承担案	(5)
案例四:FOB 合同买方指定船舶不符案	(6)
(二)CIF 贸易术语	(7)
案例一:CIF 合同卖方迟延交单案	(7)
案例二:CIF 合同及时交单与弃权案	(8)
案例三:CIF 合同货物运输中的风险承担案	(10)
(三)CFR 贸易术语	(10)
CFR 贸易术语项下的卖方装船通知义务	(10)

二、国际货物买卖

(一)国际货物买卖合同的成立	(12)
案例一:要约的修改与有效期的延长案	(12)
案例二:对要约的修改	(14)
案例三:对要约的修改或添加	(15)
案例四:要约的撤销争议案	(15)
案例五:因价格上涨引起的要约撤销	(16)

案例六:逾期到达承诺的效力争议案	(17)
(二)国际货物买卖合同双方的责任	(18)
1. 卖方义务	(18)
案例一:卖方权利保证义务和第三方所有权追夺纠纷案	(18)
案例二:卖方的权利担保责任	(21)
2. 买方权利与义务	(22)
案例一:买方未按时提货引起的货物风险的承担	(22)
案例二:买方付款责任	(22)
3. 违约救济	(25)
案例一:补进救济措施案	(25)
案例二:买方要求损害赔偿	(27)
案例三:是否构成根本违约案	(27)
案例四:买方解除合同	(29)
案例五:分批交货下的解除合同	(30)
案例六:暂时中止履行合同	(30)
案例七:预期违反合同案	(31)
案例八:卖方先期违约买方中止履行纠纷案	(32)
(三)货物的风险转移	(35)
案例:在途货物的风险转移	(35)

三、国际贸易支付

(一)托收	(36)
案例一:托收失败案	(36)
案例二:托收付款方式中银行的责任	(37)
案例三:托收中代收行的责任案	(39)
(二)信用证	(40)
案例一:信用证付款方式下的开证义务	(40)
案例二:海林公司诉晓星公司开证义务争议案	(41)
案例三:不可撤销信用证开证行的付款责任	(44)
案例四:开证行付款责任	(47)
案例五:信用证付款方式中开证行的责任	(47)

案例六:信用证付款方式中保兑行的责任	(49)
案例七:开证行对议付行的偿付责任	(50)
案例八:信用证的修改与延期	(50)
案例九:买方付款赎单责任	(51)
案例十:与信用证有关的综合案件	(57)

四、国际货物运输法

(一)提单的法律性质	(61)
案例一:阿登内斯案(提单是运输合同的证明案)	(61)
案例二:提单的证据效力案	(62)
(二)提单与保函	(64)
案例一:保函与清洁提单案	(64)
案例二:倒签提单案	(65)
案例三:“大丰”轮倒签提单与证据保全案	(67)
案例四:“新发”轮预借提单纠纷案	(69)
案例五:“银标”轮无正本提单提货案	(74)
案例六:“科达·玛珠”轮无正本提单凭保函放货纠纷案	(77)
(三)提单与管辖权问题	(81)
案例:提单管辖权条款争议案	(81)
(四)承运人的责任与免责	(86)
案例一:船舶适航性与证据保全案	(86)
案例二:“Makedonia”轮适航的时间与适员	(89)
案例三:适航主体范围案	(90)
案例四:“包装不固”案	(91)
案例五:“Canadian Highlander”轮航行过失免责案	(92)
案例六:“喜马拉雅”(Himalaya)案与“喜马拉雅”条款	(93)
案例七:“Mormaclynx”轮以集装箱内装件数责任限制案	(94)
案例八:“Kumerland”轮以功能论决定集装箱的责任限制案	(96)
案例九:“m. v. Washington”轮“积载不当”案	(97)
案例十:“Maruienne”轮火灾与适航责任案	(98)
案例十一:“Hoyanger”轮货物“固有缺陷”案	(99)

案例十二:订约承运人及实际承运人承担连带赔偿责任案	(100)
(五)航次租船运输	(103)
案例一:“Severn”轮管辖权、运费、亏舱费、滞期费纠纷案	(103)
案例二:The “Johanna oldendorff”轮著名“到达船”确定标准案	(109)
案例三:M. V “Shong Chon Gang”轮滞期费纠纷案	(112)
案例四:The “kyzikos”“不论靠泊与否”条款案	(115)
案例五:“Heron II”轮航次租船迟延交付案	(117)

五、国际货物运输保险法

(一)国际货物运输保险的基本原则	(120)
案例一:CTI 公司告知义务案	(120)
案例二:船运稻米受损近因案	(123)
(二)海洋货物运输主要险别	(127)
案例一:棕榈油平安险的责任范围争议案	(127)
案例二:一切险货损案	(131)
(三)代位求偿	(132)
案例:货运保险代位求偿纠纷案	(132)
(四)共同海损	(133)
案例:水渍险与共同海损	(133)
(五)除外责任	(137)
案例:海洋运输货物保险的除外责任	(137)
(六)责任期限	(138)
案例:“仓至仓”条款与扩展责任条款	(138)

六、国际商事合同通则

(一)适用法律与原则	(141)
案例一:惯例的适用——当事人间的习惯法	(141)

案例二:惯例的适用——适用其他惯例	(142)
(二)要约与承诺	(142)
案例一:要约	(142)
案例二:要约的撤销	(144)
案例三:逾期承诺	(144)
(三)合同的条款	(145)
案例一:特意待定的合同条款	(145)
案例二:保密义务	(145)
案例三:按标准条款订立合同	(146)
案例四:标准条款	(147)
(四)合同的无效	(147)
案例一:相关错误	(147)
案例二:胁迫	(148)
案例三:重大失衡	(148)
案例四:宣告合同无效的溯及力	(149)
(五)合同的履行与救济	(150)
案例一:艰难的效果——存在艰难情形时法庭采取的措施	(150)
案例二:不履行的法律救济——实际履行	(150)
案例三:损害赔偿——损害的减轻	(151)
案例四:免责条款——不可抗力	(152)
(六)合同解释	(153)
案例一:合同的解释——当事人之间已确立的习惯做法	(153)
案例二:合同解释——语言差异	(153)
案例三:合同解释——对条款提议人不利规则	(154)

七、国际知识产权的保护

(一)《保护工业产权巴黎公约》	(155)
1. 优先权原则	(155)
案例一:“乙烯氧化制环氧乙烷高效银催化剂”的发明专利申请案	(155)

案例二:多项优先权和分案申请案	(156)
案例三:部分优先权案	(157)
2. 专利商标独立性原则	(158)
案例一:“AMERICAN FULL FLAVOR”商标注册案	(158)
案例二:植物新品种专利申请案	(158)
3. 临时性保护原则	(159)
案例:汽车发动机发明专利申请案	(159)
4.《巴黎公约》对成员国工业产权法的要求	(160)
案例一:法律禁止销售产品的可专利性案	(160)
案例二:方法专利权人对某些进口产品的权利案	(161)
案例三:驰名商标的特殊保护案	(161)
案例四:抗生素药物专利的强制许可案	(162)
案例五:反不正当竞争案	(163)
 (二)《商标国际注册马德里协定》	(164)
案例:“杉杉”商标国际注册案	(164)
 (三)著作权的国际保护	(166)
1. 著作权国际保护的途径	(166)
案例一:美国迪斯尼公司诉北京出版社、北京发行所侵犯版权案	(166)
案例二:美八大电影公司诉先科商场和音像大世界侵犯著作权案	(167)
2.《保护文学艺术作品伯尔尼公约》	(169)
案例一:国民待遇原则和追溯力案	(169)
案例二:《伯尔尼公约》作品来源国案	(170)
案例三:微软公司诉北京巨人电脑公司侵犯计算机软件著作权案	(171)
 (四)《与贸易有关的知识产权协议》(TRIPS)	(172)
1. 专利保护的客体范围	(172)
案例:美国诉印度药品和农用化工产品专利保护案	(172)
2. 数据库的知识产权国际保护	(176)
案例:阳光公司诉霸才公司擅自转发《SIC 实时金融》系统信息案	(176)
3. 集成电路布图设计的国际保护	(178)
案例:美国 M 公司诉日本佐藤会社侵犯集成电路布图设计权案	(178)
4. 商业秘密的国际保护	(179)
案例:CPG 公司诉 M 公司侵犯商业秘密案	(179)

(五)国际知识产权贸易	(181)
1. 知识产权国际转让的途径	(181)
案例一:通过多种途径转让知识产权案	(181)
案例二:通过合作生产转让知识产权案	(182)
案例三:通过补偿贸易转让知识产权案	(183)
2. 国际许可合同的种类	(184)
案例一:有关许可权利内容的纠纷案	(184)
案例二:独家许可合同纠纷案	(185)
3. 国际许可合同的条款	(186)
案例一:有关鉴于条款的纠纷案	(186)
案例二:有关定义条款的纠纷案	(186)
案例三:国际许可合同计价与支付方式案	(187)
案例四:专有技术许可合同中的保密条款案	(188)
案例五:国际许可合同中的税费条款案	(189)
案例六:国际许可合同中的限制性商业条款案	(190)
4. 注册商标续展在商标国际许可中的作用	(191)
案例:S公司诉D公司未经许可使用商标案	(191)

八、国际投资法

(一)跨国并购	(192)
案例一:英国沃达丰收购德国曼内斯曼	(192)
案例二:欧盟制裁微软案	(193)
案例三:中策公司“一揽子合资”案	(194)
(二)BOT方式的法律问题	(196)
案例一:英法海底隧道	(196)
案例二:马来西亚南北高速公路	(198)
(三)国有化和征收	(199)
案例一:萨巴蒂诺案	(199)
案例二:国际苏伊士运河国有化案	(202)
(四)海外投资保险制度	(204)

案例一:菲律宾地热公司案	(204)
案例二:美国华盛顿国家银行案	(205)
案例三:阿纳康达公司索赔案	(206)
案例四:中央大豆公司索赔案	(208)
案例五:茶叶进口公司和 C&W 贸易公司索赔案	(209)
(五) 多边投资担保制度	(210)
案例一:MIGA 的第一次赔付	(210)
案例二:MIGA 在中国的第一次申请	(211)
案例三:西卡丝绸有限公司投保案	(213)
(六) 外交保护权	(214)
案例一:北美疏浚公司纠纷案	(214)
案例二:1970 年巴塞罗那电车公司案	(216)
(七) 争议提交 ICSID 管辖的条件	(219)
案例一:假日旅馆公司诉摩洛哥案	(219)
案例二:阿姆科亚洲公司诉印度尼西亚案	(221)

九、国际金融法

(一) 国际金融机构贷款	(223)
案例:石家庄市城市交通建设项目获世行贷款案	(223)
(二) 政府贷款	(224)
案例:北京市环保局利用法国政府贷款扩建北京市空气质量自动监测 系统项目	(224)
(三) 国际银团贷款	(226)
案例一:ST 东北电境外银团贷款案	(226)
案例二:银团贷款案	(227)
(四) 国际项目贷款	(228)
案例一:深圳沙角 B 电厂项目贷款案	(228)
案例二:A 国开发煤炭资源项目贷款案	(231)

(五)国际借贷协议的法律效力·····	(233)
案例:香港百粤金融财务有限公司诉香港红荔美食有限公司借款案 ·····	(233)
(六)国际借贷协议的违约与救济·····	(235)
案例:借款人违约案 ·····	(235)
(七)国际证券融资 ·····	(237)
案例一:首例 H 股发行案 ·····	(237)
案例二:山东华能电力美国上市案 ·····	(238)
案例三:可转换公司债案 ·····	(240)
(八)国际融资租赁·····	(241)
案例:A 租赁公司与 B 电子工业局融资租赁合同案 ·····	(241)
(九)国际融资担保·····	(242)
案例一:广西桂林花园酒店贷款担保案 ·····	(242)
案例二:华建公司对外担保案 ·····	(245)
案例三:反担保案 ·····	(247)
(十)金融监管·····	(249)
案例一:东南亚金融危机 ·····	(249)
案例二:巴林银行倒闭案 ·····	(250)

十、国际税法

(一)国际税收关系·····	(252)
案例:技术转让费征税案 ·····	(252)
(二)居民税收管辖权·····	(253)
案例一:麦德隆国际税收管辖权案 ·····	(253)
案例二:比尔斯公司国际税收管辖权案 ·····	(253)
案例三:尼尔公司法人纳税居民身份确认案 ·····	(254)
(三)来源地税收管辖权·····	(255)

案例一:常设机构确定案	(255)
案例二:常设机构利润范围确定案	(256)
案例三:总代理是否构成常设机构案	(256)
案例四:劳务所得案	(257)
案例五:交响乐团演出征税案	(257)
案例六:对抗赛收入征税案	(258)
案例七:劳务费征税案	(259)
案例八:船舶出售收入纳税案	(259)
案例九:房屋转卖纳税案	(259)
案例十:对财产所得行使来源地税收管辖权案	(260)
案例十一:海洋石油开发征税案	(260)
 (四)国际重复征税.....	(261)
案例一:分公司与子公司征税案	(261)
案例二:居民税收管辖权冲突造成国际重复征税案	(262)
案例三:劳务报酬国际重叠征税案	(263)
案例四:居民税收管辖权和来源地税收管辖权冲突产生国际重复征税 案	(263)
案例五:使用免税法避免国际重复征税案	(264)
案例六:使用抵免法避免国际重复征税案	(264)
案例七:采用扣除制缓解国际重复征税案	(265)
案例八:税收饶让抵免案	(266)
案例九:国际重叠征税和国际重复征税案	(266)
案例十:通过间接抵免法缓解国际重叠征税案	(267)
 (五)国际逃避税.....	(268)
案例一:亨利国际逃税案	(268)
案例二:伊迪南逃税案	(269)
案例三:康普公司国际避税案	(270)
案例四:纳税主体的跨国移动案	(271)
案例五:通过基地公司避税案	(272)
案例六:里尔特服装有限公司避税案	(272)
案例七:布朗国际集团转让定价案	(273)
案例八:关联企业转移定价案	(274)
案例九:利用企业形式进行国际避税案	(274)

案例十:美国麦波公司国际避税案	(275)
案例十一:不合理的分摊成本案	(276)
(六)中国涉外税法	(276)
案例:个人所得征税案	(276)

一、国际贸易术语

(一) FOB 贸易术语

案例一: FOB 合同买方未给予充分装船通知案^①

【案情介绍】

1974 年 1 月, 买方与卖方订立合同向卖方购买美国大豆粉 15000 吨, 增减 5%, 分三次于 1975 年的 5 月、6 月、7 月通过海运运输, 每次运输 5000 吨, 价格条件为 119.50 美元/吨, FOB Stowed and Trimmed, 卖方选择美国港口。合同是由卖方代理 Peter Marcy 公司和 Bunge Antwerp 公司(买方代理)签署。依惯常的习惯, 卖方就 5 月的运输单独订立了一个合同, 要求买方提前连续 15 天发出装船通知。5 月装运的货物, 买方转卖给了 Warinco A. G., Warinco A. G. 该公司又转卖给了 Fribesco S. A., 而 Fribesco S. A. 又转卖给了 Sosimage S. P. A.。

由 Bunge Antwerp 代表买方签订的合同中包括谷物及饲料协会的 GAFTA119 条款, 其中的重要款项包括: 第 7 条交货期间, 第 20 条通知和第 21 条非工作日的规定^②。而买方直到装运前 14 天都没有依第 7 条的规定给予通知。直到 6 月 17 日, 卖方收才收到了通知。6 月 20 日, 卖方电告买方称: 依你方 17 日来电, 你方确认了 Sankograin 轮, 但你方应注意, 合同中规定, 你方有义务提前连续 15 天发出装运通

^① Bunge v. Tradax [1981] 2 Lloyd's Rep 1.

^② 合同第 7 条规定, 交货期间: 在_____期间, 应买方的要求, 买方应该至少连续的_____天发出关于船舶准备待运和所需装载货物的大概数量。第 20 条关于通知的规定: 任何在一个工作日的 16:00 之后收到的通知, 应该看作是下一个工作日收到的。对一个经理人或者经理机构发出的通知, 应该被看作是合同项下的通知。任何合同下的通知应该以信函, 电报, 电传或者任何快速的书面方式发出, 在转卖的情况下, 任何通知应该由买方没有延迟地传递到他相对应的卖方的手中, 反之亦然。第 21 条关于非工作日的规定: 非工作日指周六, 周日以及相关国家官方规定的法定假期和 GAFTA 所宣布为特定目的作为非工作日看待的日期, 均为非工作日。任何时间的限期或者通知的终期是在非工作日的, 那么这个时间的截止日将延续到下一个工作日那天; 但是船舶运输的期间不受此限。