

国际 经济法

北京财华培训学校 组编

总主编 陈云生

副总主编 孙 莉

国家司法考试
案例新教程

中国社会科学出版社

国家司法考试
案例新教程

国际经济法

北京财华培训学校 组编

总 主 编：陈云生

副总主编：孙 莉

执行主编：司建军

副 主 编：吴殿朝

中国社会科学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国家司法考试案例新教程·国际经济法 / 陈云生主编. —北京: 中国社会科学出版社, 2005. 5
ISBN 7-5004-4954-2

I. 国... II. 陈... III. 案例-中国-法律工作者-资格考核-自学参考资料 IV. D920.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 018047 号

责任编辑 韩育良
责任校对 李云丽
封面设计 彩银国际
责任印制 戴宽

出版发行	中国社会科学出版社	
社址	北京鼓楼西大街甲 158 号	邮编 100720
电话	84029450(邮购)	64031534(总编室)
网址	http://www.csspw.cn	
经销	全国新华书店	
印刷	北京市通县蓝华印刷厂	
版次	2005 年 5 月第 1 版	2005 年 5 月第 1 次印刷
开本	787×1092 毫米	1/16
印张	160	
字数	3400 千字	
定价	280.00 元(全八册)	

版权所有。本书文字、图片的版权均归著作权人所有。未经著作权人同意,不得以任何形式转载、抄袭、复印、使用。违者必究。

前言

当前,人类已经迈入既变幻莫测又催人奋进的二十一世纪,科学技术飞速发展、知识更替日新月异,希望、困惑、机遇、挑战,随时随地出现在每个人的生活中。在中国发展的今天,随着“依法治国”方略的确立和实施,以及全球经济一体化的加速发展,我们不仅需要进一步推进法学教育和科研的繁荣发展,更需要一大批接受过良好法学教育的法律职业工作者,形成一个包括法官、检察官、律师在内的同质的法律职业共同体。在我国,形成该共同体的最有效途径便是国家司法考试。

根据历年国家司法考试的考生得分情况来看,试卷四(案例分析和主观题写作)是失分最多的部分。大多数考生只能得二三分,若能得四五十分的成绩,就算比较成功了。因而,许多考生没有通过司法考试,并不是因为前三卷客观题做得不好,而是由于试卷四得分太低。编者经分析研究发现,多数考生在做案例分析题时的解题思路不太正确,走了弯路,浪费了时间,所以考试结果不理想。针对此问题,根据国家司法考试注重法学基础理论和法律实务的结合,以及重在考查考生分析实际问题能力的特点,并针对国家司法考试《考试大纲》的范围要求,我们编写了这一套《国家司法考试案例新教程》丛书。

本套丛书具有以下几个特点:

1. 参编人员均为长期在第一线从事法律教学教研人员,并且有相当一部分编写者具有博士学位以及丰富的律师、法官职业经验。我们在认真总结历年司法考试以及教学经验基础上,博采众长,静心整理和设计编写了这套《国家司法考试案例新教程》丛书,该丛书不仅完全覆盖了司法考试的知识点,重点、难点、考核点突出、清晰,而且提供了符合司法考试出题动向的大量典型案例及其评析,便于广大应试人员快捷牢固地掌握知识要点,把握司法考试的命题方向,同时又有利于考生将所学知识用于解决实际问题,做好案例分析题,从而使应试人员的学习起到事半功倍之效果。

2. 本套丛书最大的特点是针对国家司法考试案例提出了一套解题思路。其逻辑思路按照典型案例——分析要点——分析实况的顺序进行。对每一个案例,首先抓住问题之所在,分析所涉及的知识;然后抓住要点,认真分析研究,抽丝剥茧;最后得出正确的结论。

3. 该丛书坚持案例教学,由法析案,以案说法,内容完整、新颖,是一部适应于普通高等

法学教育的优秀案例教材。该书内容完整、新颖,针对性强,便于自学。

4. 该丛书另外一个最显著的特点、同时也是最受应试人员欢迎的是紧跟司法考试的出题动向,不仅提供了近五年司法考试(2001年前为律师资格考试)的相关案例真题评析,还配有大量的难度多、层次化的案例题及其具体分析,从而能够帮助应试人员更有效地进行强化训练。

抓住机遇,寻求发展,迎接挑战。其制胜法宝就是找到一条正确有效的学习方法,能够事半功倍。而这套丛书,正是为此所做的有益尝试。我们希望该套丛书能为广大参加司法考试的考生和其他读者提供有益的帮助。

最后需要说明的是,尽管作者们兢兢业业,但是由于时间紧迫,书中疏漏之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

编者

4月15日

于政法大学

目 录

第一章 国际货物贸易法	1
第一节 国际货物买卖的立法与惯例	1
第二节 国际货物买卖合同	10
第三节 国际货物买卖合同双方的权利与义务	17
第四节 违约救济方式	29
第五节 货物所有权与风险转移问题	48
第二章 国际货物运输与保险	73
第一节 国际海上货物运输	73
第二节 其他方式的国际货物运输	91
第三节 国际货物运输保险	99
第三章 国际支付	112
第一节 国际贸易的支付工具	112
第二节 国际贸易的支付方式	114
第四章 国际投资法	129
第一节 国际投资与国际投资环境	129
第二节 国际投资法的概念和法律渊源	129
第三节 海外投资保证制度	131
第四节 外商投资企业法	138
第五章 国际知识产权法	174
第一节 知识产权的国际保护	174
第二节 国际技术转让法律制度	182
第六章 国际税法	189
第一节 国际税法概述	189
第二节 税收管辖权	190
第三节 国际双重征税及其解决	193
第四节 国际逃避税及其防止	198
第七章 国际商事仲裁	205

1. 联合国国际货物销售合同公约	226
2. 国际贸易术语解释通则	245
3. 《跟单信用证统一惯例》第 500 号	287

第一章 国际货物贸易法

第一节 国际货物买卖的立法与惯例

国际货物买卖法是调整跨越国界的货物贸易关系以及与跨越国界的货物贸易有关的各种关系的法律规范的总和，主要涉及国际货物买卖合同、国际货物运输、国际运输货物保险、国际支付等方面的法律。

一、国内立法

在大陆法系国家，调整国际货物买卖关系的国内法是民法典，在英美国家调整国际货物买卖关系的国内法主要有单行法规和判例法。

在我国，调整国际货物买卖关系的法律主要是民法通则和1999年生效的《合同法》等，这些法律同时适用于我国国内的货物买卖关系。由于中国于1986年参加了《联合国国际货物销售合同公约》（该公约于1988年1月1日生效），因此在我国许多国际货物买卖关系由《联合国国际货物销售合同公约》来调整。

二、国际货物买卖的国际公约

在国际货物买卖法方面，主要的国际公约有罗马国际统一私法协会编纂的1964年的两个海牙公约（即《国际货物买卖统一法公约》和《国际货物买卖合同成立统一法公约》）及1980年联合国维也纳外交会议上正式通过、1988年正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》。

《联合国国际货物销售合同公约》是目前调整国际货物买卖的最重要的国际统一实体法。关于该公约我们应明确以下几点：

1. 公约适用范围。公约适用于（1）缔约国中营业地处于不同国家的当事人之间的国际性的货物买卖合同。在确定某项合同是否具有国际性时，公约仅以合同当事人的营业地点是否处于不同的国家作为惟一的标准，而不考虑国籍因素，也不考虑货物是否发生了跨国运输，也不考虑合同的当事人发生的要约和承诺是否在不同的国家。营业地是指永久性营业地。如果当事人有数个营业地，与合同及合同履行联系最密切的营业地

为营业地。(2) 由国际私法规则导致适用某一缔约国的法律。(3) 就国际货物买卖合同而言, 公约仅适用于合同的订立和买卖双方的权利义务, 而不涉及: ①合同的效力, 或其任何条款的效力或惯例的效力; ②合同对所有权的影响; ③货物对人身造成的伤亡或损害的产品责任问题。公约不涉及的法律问题。(4) 公约不适用的交易及货物销售。第一, 公约不适用于由买方提供大部分原材料制作和销售的货物; 第二, 公约不适用于供货方的大部分义务在于提供劳务和服务的合同; 第三, 公约应不适用于以下几种货物销售: ①购供私人、家人或家庭使用的货物的销售, 除非卖方在订立合同前任何时候或订立合同时不知道而且没有理由知道这些货物是购供这种使用的; ②经由拍卖的销售; ③根据法律执行令状或其他令状的销售; ④公债、股票、投资证券、流通票据或货币的销售; ⑤船舶、船只、气垫船或飞机的销售; ⑥电力的销售。(5) 公约的适用不具有强制性, 当事人可以在合同中明示或默示排除适用公约, 选择其他法律作为准据法, 也可以通过合同规定改变公约效力, 但是不能排除或改变缔约国做出保留条款的效力。

2. 我国参加公约时做出两项保留。(1) 对公约第一条第①款第⑥项(关于国际私法规则可以导致公约适用)的规定做出保留, 意在限制公约适用。根据这一保留, 中国当事人与来自非公约缔约国当事人之间订立的销售合同争议, 没有就法律适用问题达成协议, 法院根据冲突法的指引决定适用中国的法律时, 只能适用中国国内法而不是公约。(2) 对公约第十一条(销售合同无须以书面订立或书面证明, 在形式方面不受任何其他限制)做了保留, 以避免同当时涉外经济法关于涉外经济合同必须以书面形式订立的规定相冲突。1999年10月1日我国《合同法》生效,《合同法》没有区分国内合同和涉外合同, 该法第十条对合同的形式作了规定:“当事人订立合同, 有书面形式、口头形式和其他形式……”尽管我国的《合同法》已允许涉外合同采用口头形式, 但在我国没有撤销有关的保留前, 该保留仍然有效, 即仍应采用书面形式。当然, 当涉外合同不涉及《联合国国际货物销售合同公约》的适用时, 可以采用口头形式。

三、有关国际货物贸易的国际商业惯例

国际商业惯例是在长期国际商业交往中形成、被国际商业的参加者广泛接受的习惯做法或通例。国际商业惯例具有普遍接受性、确定性和任意性, 国际商业惯例不是法律, 对当事人不具有强制性, 只有在当事人约定引用国际商业惯例时, 才对当事人具有法律效力; 同时, 当事人在引用国际商业惯例时可以对其进行相应的修改和增减。目前, 在国际贸易实践中被广泛采用的国际商业惯例主要有: 由国际统一私法协会制定的1932年《华沙—牛津规则》、由国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》、由国际统一私法协会完成的1994年《国际商事合同通则》等。

在这里比较重要的是《国际贸易术语解释通则》(Incoterms)。该通则最初由国际商会于1936年订立发布, 以后经多次修订, 最新的版本是2000年版本, 它是在1990年国际商会以460号文件公布版本为基础做了一些小的修改之后, 重新编排而成的。2000

年版本对 1990 年版本修订之处主要有以下几点：第一，FAS 术语由原来的要求买方办理出口手续改为由卖方办理出口手续，这样除了 EXWORK 以外，所有其他贸易术语中，货物出口手续都由卖方负担。第二，DEG 术语中由原来要求卖方办理进口手续改为由买方办理进口手续，这样除了 DDP 术语以外的所有术语中进口手续都由买方负担。第三，在 FCA 术语下，进一步明确了卖方的交货和装货义务：当卖方在其所在地交货时，则卖方负责装货，卖方将货物装上买方指定的承运人提供的运输工具时，完成交货义务；若卖方在任何其他地方交货，则卖方不负责卸货，即卖方可以在自己的运输工具上完成向对方交货。第四，检验费用，Incoterms2000 明确规定，除非合同另有规定，买方应承担检验费用，但是如果检验的目的是为了使卖方履行在其本国适用于出口货物的任何强制性规定，则卖方应支付检验费用，除非双方使用的是 EXW 术语，这里仍由买方负担检验费用。第五，Incoterms2000 吸收了《联合国国际货物销售合同公约》的规定，确定了卖方交货后，货物灭失或损毁的风险以及负担与货物有关的费用的义务从卖方转移到买方的基本原则，但这一原则的适用要以双方都没有过失且货物已正式划拨在合同项下为前提。

Incoterms2000 的主要内容是把在长期的国际贸易中形成的 13 种交易条件以英文字母缩写表示和排列，并对每种贸易术语中买卖双方享有的权利和承担的义务作了清楚明确的列举，贸易术语不但可以明确买卖合同的交货地点及价格构成，而且可以用于解决买卖双方在交易中的责任划分。当事人采用了贸易术语，就意味着把该术语表示的买卖双方的权利义务列入合同，这方便了国际贸易中买卖双方之间的相互理解和沟通，提高了签约的效率。

对 Incoterms2000 中贸易术语的理解应注意以下问题：第一，关于通则的适用及效力。通则作为国际商事惯例，本身不具备法律效力，如果当事人在销售合同中使用了有关术语，就被认为把该术语代表的交易条件纳入合同。通则对于该交易条件的规定，是对交易条件含义的惟一解释，与合同有同等效力。第二，为了便于理解通则的内容，要注意通则对 13 个贸易术语分类的规律。基本分类是把 13 个贸易术语按照卖方承担义务大小分为 E、F、C、D 四组，E 组卖方承担的义务最小，F 组次之，C 组再次之，D 组的卖方义务最大。另外，通则还把 C 组术语和 F 组术语归类为装运合同，买方在装运国装运了货物，就完成了交货。D 组术语归类为到货合同，卖方要负责把货物运到进口国约定的地点，这才完成交货义务。第三，每一贸易术语中，通则都规定了 10 项权利义务，由买方或卖方承担或办理。

四、案例分析

案例1 FOB 条件下货物风险的转移

案情简介:

中国甲公司(卖方)与澳大利亚乙公司(买方)签订合同出售一级大米300吨,按FOB上海条件成交,装船时货物经公证人检验,符合合同规定的品质条件,船长对该批货物签发了清洁提单,卖方甲公司在装船后及时向澳大利亚乙公司发出装船通知。但航行途中由于海浪过大,大米被海水浸泡,品质受到影响。当货物到达目的港后,只能按三级大米的价格出售,因而澳大利亚乙公司要求卖主甲公司赔偿差价损失。试问在上述情况下,甲公司对该项损失是否负责?为什么?

法理法律分析:

本案主要涉及在FOB贸易条件下货物的风险转移问题。
按本案例的情况,卖方甲公司对此项差价损失不需负责。

在国际货物买卖中,风险是指货物可能遭受的各种意外损失,如盗窃、火灾、沉船、渗漏以及不属于正常损耗的腐烂变质,等等。风险转移的关键是时间问题,即从什么时候起,货物的风险就从卖方转移于买方。在国际贸易中,风险转移直接涉及买卖双方的基本义务,并关系到是由卖方还是由买方承担货物损失的问题。如果货物的风险已由卖方转移给买方,则货物即使遭受损害或灭失,买方仍有义务按合同规定支付价款;如果风险尚未转移于买方,则一旦货物发生损坏或灭失时,不仅买方没有支付价金的义务,而且卖方还要对不交货承担损害赔偿赔偿责任,除非卖方能证明这种损失是由于不可抗力所致。由于货物的风险转移问题是一个较为复杂的问题,在国际贸易中合同双方往往以贸易术语来确定风险的转移问题。

FOB是国际贸易中最常用的贸易术语之一。经长期的贸易实践,对它的解释也已较为固定,长期的司法实践中也有过不少判例。依据国际商会所编印的《国际贸易术语解释通则》(International rules for the interpretation of trade terms,简称INCOTERMS,现在使用的是1999年7月国际商会第六次修订,2000年1月1日生效),在FOB贸易条件下,卖方的交货责任是:卖方必须在约定的日期或期限内,在指定的装运港,按照该港习惯方式,将货物交至买方指定的船只上。当货物在指定的装运港越过船舷,卖方即完成交货。货物由装船越过船舷(ship's rail)之时起,货物的风险(risks)即由卖方移到买方。这意味着买方必须从该点起承担货物灭失或损坏的一切风险。

按本案例的情况,卖方甲公司已按照合同规定的条件,将货物在约定的装运港上海装上澳大利亚乙公司指定的船只上,自货物越过船舷之时起,货物的风险已由甲公司转

移给乙公司。在运输途中部分大米受到海水浸泡,致使品质受到影响,这属于风险损失的范围。因此,此项损失与卖方的交货品质无关。事实上,货物在装船时,已验明货物品质是符合合同规定的条件的,并且船方向中国甲公司签发了清洁提单。

案例2 以过期提单为理由拒绝接受单据和付款

案情简介:

马来西亚 A 公司与美国 B 公司订立了一份 CIF 合同,由 A 公司向 B 公司出售 500 吨白糖。合同规定“CIF 纽约,7 月份装船,卖方在纽约提供单据;由买方支付现金”。货物于 7 月 15 日装船,但卖方马来西亚 A 公司一直拖延到 8 月 18 日才把单据提交给买方。由于当时白糖的国际市场价格下跌,买方拒绝接受单据,除非卖方赔偿差价损失。试问在上述情况下,买方有无拒绝接受单据的权利?为什么?

法理法律分析:

按本案例的情况,除非卖方同意损害赔偿,买方有权拒绝接受单据。

在 CIF 合同交易中,买卖与货物有关的单据,甚至比买卖货物本身更重要。一方面买方以付款换取卖方的单据;另一方面在货物到达以前,他又可以用单据换取第三者付款。因此,按 CIF 条件买卖,在货物到达目的港以前,代表货物所有权的单据可能几经其主。这使 CIF 合同给商人带来极大的便利。因此,卖方提供的单据必须是有效、正确的单据,不致给买方带来转让单据方面的不便。在本案例中卖方提交的提单是 7 月 15 日装船的,而提交单据的时间却是 8 月 18 日,这份提单就是过期提单,加上白糖的市场价格下跌,这就给买方带来重大损失。因此,买方有权以过期提单为理由,拒绝接受单据和付款。

何谓过期提单呢?过期提单也可称为陈旧提单,按照贸易惯例的解释,构成过期提单,大致有下列两种情况:一是货物已到达目的港,而单据在以后才到达。这种比货物迟到达的提单,称为过期提单;二是虽然货物尚未到达目的港,但是提交提单的日期比提单出单的日期超过 21 天,这种提单也类似过期提单。例如国际商会《跟单信用证统一惯例》(国际商会第 500 号出版物)第四十三条 a 款有如下的规定:“除规定一个交单到期日外,凡要求提交运输单据的信用证,尚需规定一个在装运日后按信用证规定必须交单的特定期限。如未规定该期限,银行则不予接受迟于装运日期后 21 天提交的单据。但无论如何,单据也不得迟于信用证到期日提交。”在本例中,卖方提交单据的日期,显然比提单出单日期超过 21 天,而达 34 天之久。因此,这项提单应属于过期提单。

综合上述两点,既然卖方提交的提单是过期提单,加上这个过期期限内,白糖的国际市场价格下跌。因此,买方要求卖方赔偿差价损失,否则拒绝接受单据和付款。这种

主张是合理的，在法律上和惯例上都有根据。

案例3 提交与货物有关的单据是卖方的义务

案情简介：

1994年3月5日，中国香港甲公司（以下称申请人）和中国乙公司（以下称被申请人）签订一编号为050的国际货物买卖合同。该合同规定，申请人向被申请人购买某种金属20吨，合同单价为每公斤6美元，CIF英国伦敦，装船日期为1994年4月30日之前，由申请人（中国香港甲公司）向被申请人提供合同项下货物的商品检验证明、装箱单据和申请享受普惠制待遇的表格等。合同签订后，申请人即与一英国公司签订合同，将050号合同项下的货物以每公斤9美元的价格转售给该英国公司。

合同签订后，中国香港甲公司曾先后5次致电中国乙公司，询问履行合同的货物装船事宜，催促中国乙公司履行合同义务。但中国乙公司直到装船期限的最后一天即1994年4月30日才致电中国香港甲公司，称由于中国香港甲公司没有提交合同规定的商品检验证明、装箱单据等，没有履行其合同义务，从而拒绝按照合同规定的日期发货。中国香港甲公司指出，合同中规定的由其提供商品检验证明、装箱单据和申请享受普惠制待遇的表格等显然属于笔误，因为买方在收到货物之前，不可能提供此类文件，要求中国乙公司继续履行自己的合同义务，但遭到中国乙公司的拒绝。在此情况下，中国香港甲公司以每公斤8.5美元的价格从其他国家购买20吨货物履行了其与英国公司之间的国际贸易合同。双方为此发生争议，经多次协商未果，中国香港甲公司提请仲裁，要求中国乙公司赔偿该公司因合同不能得到履行而造成的货物价差、运费和合理的利润等共计7.5万美元，同时要求中国乙公司对全部损失的利息承担责任。

法理法律分析：

此案属于国际贸易纠纷，主要涉及以下几方面的法律问题：

1. 如何正确认识合同规定由买方提交货物的商品检验证明、装箱单据等装运单据的法律效力。这是此案的关键所在。

在国际货物买卖中，装运单据（Shipping Documents）具有十分重要的作用，它们是买方提取货物、转售货物、办理报关手续以及在发生货物损失时向承运人或保险公司请求赔偿所必不可少的文件。在国际贸易中，按照国际惯例，在绝大多数情况下，卖方都有义务向买方提交有关货物的各种单据，以便买方能顺利得到货物。《联合国国际货物销售合同公约》第三十四条规定，如果卖方有义务移交与货物有关的单据，卖方必须按照合同规定的时间、地点和方式移交这些单据。至于移交什么样的单据，该公约并没有作出具体规定，应视具体情况而定。我国《合同法》对卖方移交单据的义务也作了规定，该法第一百三十五条规定：“出卖人应当履行向买受人交付标的物或者交付提取

标的物的单证……”第一百三十六条：“出卖人应当按照约定或者交易习惯向买受人交付提取标的物单证以外的有关单证和资料。”根据《1990年国际贸易术语解释通则》的有关规定，在 CIF 的交易条件下，则卖方应向买方提供商业发票、保险单或保险凭证、运输单证（可转让的提单、不可转让的海运单等）、证明货物符合合同规定的凭证以及由装运地国签发的其他单证等。同时在实践中，买方在收到货物之前，由于不可能知道货物的具体情况，根本无法提供任何与货物有关的单据，否则与合同的履行直接相悖，也不符合履行合同过程中应遵守的诚实信用原则。

在本案中，买卖双方 CIF 交易条件下订立了 050 号合同，在 050 号合同规定的装船期限届满之前，中国香港甲公司曾多次致电中国乙公司，询问货物准备情况并催促发货。中国乙公司对这些函电既没有及时复电解释有关情况，也没有将货物发运，只是到了合同履行的最后一天，才复电中国香港甲公司，提出未装船发货是因为对方没有依合同约定提供与货物有关的单据，这显然有悖诚实信用原则。

根据以上分析，提供与货物有关的单据的义务在卖方，而不是在买方。合同中虽然直接规定由作为买方的中国香港甲公司提供单据，即使不是如中国香港甲公司所说的是由于打字错误造成的，也是违背国际贸易惯例和合同执行的目的的，同时也不符合诚实信用原则，因此合同的上述规定应为无效。从而可以认定合同没有得到履行的责任在中国乙公司。

2. 中国乙公司应承担的损害赔偿责任。

在国际贸易中，合同违约方的损害赔偿责任范围采用“可预见的损失”的原则，这在我国《合同法》及《联合国国际货物销售合同公约》中均有体现。该公约第七十四条规定：“一方当事人违反合同应负的损害赔偿额，应与另一方当事人因他违反合同而遭受的包括利润在内的损失额相等。这种损害赔偿不得超过违反合同一方在订立合同时，依照他当时已知道或理应知道的事实和情况，对违反合同预料到或理应预料到的可能损失。”我国《合同法》第一百一十三条规定：“当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定，给对方造成损失的，损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时预见到或者应当预见到的因违反合同可能造成的损失。”在本案中，由于中国乙公司拒不交货致使 050 号合同没能得到履行，致使中国香港甲公司不得不从第三国购买相同的货物履行与英国公司之间的合同，从而避免了损失的进一步扩大，中国香港甲公司的这种补进措施是合理的、正确的，因而其要求中国乙公司补偿其价差损失也是合理的；利润属于间接损失，也属于可预见的损失，故中国乙公司也应予以赔偿；但对于中国香港甲公司主张的运费损失，则不应支持，其原因在于，即使在中国乙公司没有违约的情况下，中国香港甲公司为履行与英国公司之间的合同，还是要自行负担该笔费用的，因此该笔费用不属于中国乙公司违约造成的损失。

案例4 如何确认货物检验结果的法律效力

案情简介:

中国甲公司和德国乙公司于1994年1月24日签订了购买马来西亚甲醇1000吨的买卖合同,合同规定的甲醇的纯度为最低99.85%,含水分最高为0.10%,单价为每吨420美元,以即期信用证的方式结汇。价格术语采用CFR。货物将采用桶装形式进行包装。合同规定的检验条款为:货物在目的港卸后60天内经中国商检机关的复检,如发现品质或数量或重量与本合同规定不符的,除属于保险公司或船公司负责外,买方可拒绝收货或凭商检机关的检验证书向卖方索赔。在此情况下,凡货物适于抽样者,如卖方要求,买方可将样品寄交卖方。

1994年3月9日,乙公司将货物运至新加坡进行检验,新加坡检验机构经抽样检验,出具检验分析证书,表明甲醇纯度为99.92%,水分为0.041%。之后,货物于新加坡装箱,后运至中国上海。3月29日,货物卸毕。同时,乙公司通过银行议付全部货款。

甲公司在签订合同后,将货物转售工厂。转售合同的货物规格与外贸合同的相同。5月,工厂在收到货物后进行了检验,发现纯度为99.64%。水分为0.3%,与合同不符。工厂速报甲公司并要求甲公司赔偿损失。甲公司在收到报告后于5月11日通知乙公司,并于5月12日向广东省商检局提出货物检验的申请,5月某日出具了货物品质检验证书,表明货物的纯度为99.71%,水分为0.28%。与合同规定的相符。当天,甲公司致函乙公司,并寄出商检证书,正式提出索赔,要求全部退货并赔偿损失。5月25日,乙公司回函甲公司要求再次检验。6月1日乙公司亲自抽取货物样品,6月30日送到新加坡的检验机构进行检验。该检验机构于7月3日出具证书,表明货物纯度为99.884%,水分为0.11157%,水分略高于合同规定。

之后,双方为两份质检证书的法律效力产生矛盾,协商未果。甲公司提起仲裁,认为本案合同系品质保证,属于到岸60天内品质交货,中国商检机构的复检具有效力系双方事先约定,检验程序合法,结果具有法律效力。风险转移与卖方对所交货物的品质责任是完全不同的问题,风险转移不能排除卖方对合同规定货物的品质责任;由于货物出现品质问题,甲公司为此采取了补救措施,防止了损失扩大,由于市价下跌,因此要求乙公司降价40美元,以补偿由于品质不合格及国内市场价格下降给申诉人造成的经济损失。乙公司辩称,货物在发运地装货时,质量符合合同规定,乙公司履行了交付符合合同规定的货物的义务。如果出现所谓的质量不合格问题,也是装船以后发生的,鉴于合同采用CFR条款,货物风险已经转移给甲公司,乙公司对货物品质不负任何责任。同时,甲公司出具的销售发票价格均高于市场价,没有发生任何损失,不存在索赔问题。

法理法律分析:

本案的关键性问题的关键在于以下两点:

1. 货物规格不符合合同属于品质责任还是风险责任。

根据《国际贸易术语解释通则》的规定,在采用 CFR 术语的情况下,买方应自货物在装运港装船越过船舷时起,负担货物的一切风险。此种风险是指货物在运输过程中,由于外因作用而遭受损害的危险。在本案中,采用了 CFR 术语,由于货物装运采用新桶装运,到达目的口岸时外包装良好,因此可以断定货物与合同不符的情况是在风险转移于买方之前就已经存在,而不是运输过程中发生的,不属于《国际贸易术语解释通则》的风险范围,因此乙公司认为风险已经转移给甲公司的抗辩理由,没有成立。

但是,如果乙公司能证明货物质量不符是由于货物固有的瑕疵,即由于货物自身的特性所致,则由于其属于风险责任,同样适用于风险转移规则。本案中的货物甲醇,具有吸湿性,易于吸收空气中水分子而使货物本身的水分含量增加,即使海上运输的条件下,也无法排除受潮吸湿的可能性,则由此产生的品质变化,风险责任由买方甲公司承担,不过买方通常可以通过投保特约附加险来转嫁此种风险。

2. 如何确定三份商检证书的法律效力。

在国际货物买卖中,货物交付后的检验权直接关系到买卖双方在货物交接过程中的权利和义务。因此,为了明确责任,买卖双方通常在买卖合同中就买方是否行使和如何行使检验权,最终检验权的归属等作出规定。因此,通过合同明确约定有关检验的标准、检验地点、检验机构和最终检验权的归属直接与保护各方当事人的权益相关。

本案中的货物经过 3 次检验。第一次在装运港由具体包装货物的公司检验并提供法律文件。由于包装企业自行检验,其不能自己为自己的行为提供证明,因此该份检验证书在法律上不具有足够的效力。第二次检验系买方依据合同在卸货港进行的,使用的中国标准,证明货物的纯度和水分不符合合同的要求。由于该次检验系依据合同进行的,并由中国法定检验机构进行,因此具有法律效力。第三次检验系卖方抽取样品后的检验。根据合同规定“如卖方要求,买方可以将样品寄交卖方”。因此,买方的检验不能认为是确定货物品质的最终检验。在买方检验机构发现品质问题的情况下,卖方有权依照合同对货物品质重新进行检验确认。由于该次检验系合同允许的,因此上述两次检验结果均能表明货物品质。

由于使用不同的检验标准和检验手段,尽管两次检验的结果之间存在差距,但均表明货物含水的指标超过了合同规定的标准,据此完全可以认定货物的品质不完全符合合同的规定,因此应当认定卖方乙公司没有完全履行合同义务。

根据上述分析可知,卖方拨交货物不符合合同的规定,理应承担违约责任,买方提出对货物作降价处理的要求是合理的。《联合国国际货物销售合同公约》第五十条规定,如果货物不符合合同,不论价款是否已经支付,买方都可以减低价格,减价按实际

支付的货物在交货时的价值与符合合同的货物在当时的价值两者之间的比例计算。由于两次有效检验均表明甲醇的水分不符合合同的标准,其平均值相当于中国国家标准的3级甲醇,因此货物如作降价处理应按此标准进行。

买方提出的损害赔偿数额是按照货物原来的转售价格与实际出售的价格或可以出售的价格的差额计算的。订约时,国内市场价格较高,到货后逐步降低,而买方的计算中包含了市场降价的因素,而市场降价系商业风险,这种风险在CFR术语条件下自货物越过船舷时,转归买方,因此正常的商业风险应当在计算损失赔偿数额时扣除。

第二节 国际货物买卖合同

国际货物买卖合同是当事人之间意思表示一致的结果。实践中,国际货物买卖合同的缔结往往要经过当事人双方多次协商,在一方提出要约后,对方往往还会提出反要约,经过反复磋商,最后双方取得一致意见,合同才能成立。在协商的过程中,双方的行为在法律上可以归结为要约和承诺,国际货物买卖合同就是一方提出要约、另一方对要约表示承诺而订立的,要约和承诺是国际货物贸易领域的两项重要的法律制度。

一、要约

要约是一方当事人以订立合同为目的向对方所作的意思表示。对于要约,我们必须明确以下几点:

1. 要约的必备条件。构成要约的条件是:(1) 向一个或一个以上特定的人提出订立合同的建议。(2) 要约的内容应十分确定。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定,如果要约中写明了货物并且明示或默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。(3) 表明要约人在得到接受时承受约束的意思。

2. 要约的生效。要约在送达受要约人时生效。要约的效力包括两个方面:对要约人的效力和对受要约人的效力。要约对要约人有约束力,要约一旦生效就不能撤销或更改,以保证交易安全。受要约人收到要约,可以接受,也可以置之不理。如果受要约人做出有效承诺,产生合同成立的后果。要约对受要约人无约束力。

3. 要约的撤回和撤销。(1) 要约的撤回。要约人在要约未送达受要约人时,取消要约的行为称为要约的撤回。只要撤回要约的通知先于要约到达受要约人即可撤回要约,撤回要约的法律效果是使要约不生效。(2) 要约的撤销。要约人在要约送达受要约人后取消要约的行为称为要约的撤销。要约可以分为不可撤销的要约和可撤销的要约,对于不可撤销的要约,只有撤回的问题。而对可撤销的要约,根据《联合国国际货物销售合同公约》第十六条的规定,在未订立合同之前,如果撤销要约的通知于受要约人发出接受要约的通知之前送达受要约人,要约可以撤销。但在下列情况下,要约不得