



国际商务经典案例

差之毫厘损失巨大的**国际经贸**教训

《对外经贸实务》杂志社/编

袁永友 ● 主 编

柏望生 林泽拯 ● 副主编

经济科学出版社

□ 热点案例丛书

国际商务经典案例

《对外经贸实务》杂志社编

主 编 袁永友

副主编 柏望生 林泽拯

经济日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商务经典案例/袁永友主编. —北京: 经济日报出版社, 2001. 1

ISBN 7-80127-803-8

I. 国… II. 袁… III. 国际贸易-贸易实务-案例-汇编 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 59878 号

国际商务经典案例

主 编	袁永友
责任编辑	汤雪梅
责任校对	高小昆
出版发行	经济日报出版社
社 址	北京市宣武区白纸坊东街 2 号 邮编 100054
总 经 销	全国新华书店
印 刷	北京市荣海印刷厂
规 格	850×1168 毫米 32 开
字 数	353 千字
版 次	2001 年 1 月第 1 版
印 次	2002 年 1 月第 2 次印刷
印 张	14.5 印张

ISBN 7-80127-803-8/F·237

定价: 28.00 元

版权所有 盗印必究

总 序

经济生活中每日每时发生着许多事情,有的当可称为教训,令人警醒;有的当可称为创举,给人启迪。集纳这些典型案例,并力图作尽可能准确、生动、深入浅出的评述,是一件有益于国家和社会的事,也是不少经济、法制、管理工作者和广大读者感兴趣的事。有鉴于此,这套名为“热点案例”的丛书应运而生。

先说“热点”。

热点就是焦点。而焦点绝不是个华丽的名词,相反,它是一个实实在在的特殊存在。光、热、声的辐射、传播,总有“发散”或“会聚”的一点,那一点就是焦点。此外,初通几何学的人都了解:椭圆内有两个特定的点,它们到椭圆圆弧上任何一点的距离之和总是相等的,这两个点就是椭圆的焦点。许多城市的科技馆中都不难看到:在一个双曲面中,一根直棒能不磕不碰地在其中自由旋转,这出乎情感之外、在乎物理之中的奇特现象。正是椭圆焦点理论的一个活生生的例证。

“焦”与“热”在汉字中关系密切。古人造字,“焦”者,即将短尾羽毛的鸟放在火上烤是也。唐代老杜(甫)在《茅屋为秋风所破歌》中云:“唇焦口燥呼不得”,小杜(牧)在《阿房宫赋》里说:“楚人一炬,可怜焦土”。今天常说的焦灼不安、焦炭、焦耳等等无不与热功或能量相关。“热点”或许不如“焦点”来得深邃、时

尚,但却比“焦点”通俗、直白。

在社会生活中,焦点包括“是”与“非”、“利”与“害”、“美”与“丑”、“善”与“恶”、“消”与“长”、“成”与“败”……而它们的“发散”、“会聚”与增减损益,其复杂程度、影响力度远远超出了自然界。

再看“案例”。

有法律知识的人都了解,在西方海洋法系的国家(英国、美国等),判例是国家法制的重要组成部分;判例就是司法审判中出现的有指导、借鉴、参考意义的典型案例;

当今 MBA——工商管理硕士教程风行世界,而最著名的美国哈佛大学商学院的 MBA,就是重点以案例的收集、编写、评论为主要教学内容的;

社会生活中,每日每时地发生着“案例”,然而,有大量的案例不“典型”、不“普遍”,很快就被人忘却了;与此相反,也有不少案例一旦发生,就产生振聋发聩的轰动效应,或让人觉得山鸣谷应,或让人感到万籁俱寂;或让人压抑郁闷,或让人海阔天空。

人是“热点”的中心,人是“案例”的主角。从学术角度看,人可以是“生物的”人,人可以是“经济的”人,人更是“社会的”人。

人人都可以欣赏、品味着生产、生活中的种种案例,同时,人又都可能是形形色色案例的诱发者、参与者、甚至是导演者。

尼克如何搞垮了英国巴林银行……日本驰名世界的“山一证券”怎样走向崩溃……韩国的“大宇”泡沫如何破灭……商场如战场,世事如棋,棋如人生……猫戏鼠、蛇吞象、老虎抓小鸡、瞒天过海、杀人越货、蚕食鲸吞、尔虞我诈;不战而屈人之兵;鹬蚌相争,渔人得利……还有,放长线,钓大鱼与医得眼前疮,剜却心头肉;博弈心理与囚徒困境……

当今社会,大千世界,可称为“热点案例”者形态各异,不同

领域、不同行业无不各自演绎着各自的“热点”与“案例”。而我们这套“热点案例”丛书则限定在经济生活领域中所发生的种种新情况、新课题、新形态,这里流动着时代的血脉,浸润着现实的气息,贴附着沸腾的生活。

经济生活既聚焦在商品劳务供求和货币资本的盈亏上,更定格在人的情感欲求与社会的游戏规则上;稍加注意就能随时随地发现:瞧着做蛋糕的眼睛很多;盯着切蛋糕的眼睛更多。埋头做蛋糕的有之,偷偷下抄子、私下伸勺子“挖”蛋糕的人更有之。

围绕着商品生产、流通、交换的过程和环节,“经济的”人随时随地编织着故事,上演着传奇,展示着沧桑。我们既要说——货币的每一个毛孔里都充满着血腥和铜臭;我们更要说货币、商品与劳务的每一个细胞中都闪烁着美好生活的风采与荣光;今天的世界如此多姿,正是商品劳务在不断生产交换中焕发的灵气;没有或缺乏生产和交换,世界就不会有今天这样绚丽。因此,撰写编纂“热点案例”不仅仅是为了展示过去,更是为了追寻更加美好的未来。

“热点”意味着倾心与关切,“案例”包含着情节和故事;而在聚焦“热点案例”的同时,伴之以鞭辟入里的分析与评判——解剖典型,梳理现象,揭示规律,这就是情与理的碰撞、感性与智慧的交融,也是“热点案例”源于生活,又高于生活之所在。惟其如此,“热点案例”才能多少做到:启迪思想,丰富理论,指导实践,昭示过去,预警未来。

钱凤元

前 言

在中国即将迈进 WTO 大门之际,本书顺利地完成了编著工作。

改革开放促进了中国经济融入世界经济体系,其显著标志是中国已成为世界十大贸易强国之一,对外贸易对国民经济发展的战略性作用越来越不可替代,涉外商务工作者的智慧和创造力在国际商战中也尽显风流。

为了更好地适应中国入世之后新的市场挑战,掌握国际贸易惯例和规律,我们组织全国外经贸企业界、学术界、司法界的专家学者共同努力,编写了这部反映 90 年代以来我国涉外商务的最新案例。为突出案例的典型性、启迪性、真实性和研讨性,编者以实事求是,理论联系实际的态度对不同类别和时期的案例进行了筛选和提炼,尝试通过“解剖麻雀”的个案分析方式阐述每笔业务的成败得失,进而透视国际商战的秘诀,研究国际贸易的规则、惯例、操作方法及其经验和教训。

本书选编的案例内容丰富,不仅涉及国际商务磋商、

合同条款、货运保险、国际结算和异议索赔等重要环节，而且涉及外贸代理制、反倾销和电子商务方面的案例。

作为一门应用科学，国际商务具有极强的实践性和动态性。由于编者水平有限，本书难免会有疏漏和不足，恳请读者指正。书中评论及观点系一家之言，愿与不同意见者商榷。

本书在编辑出版过程中，得到《对外经贸实务》杂志社和经济日报出版社的大力支持和帮助，对此谨致谢意！

编 者

目 录

总序	(1)
前言	(1)

第一编 合同订立与履行案例

案例 1: 签约、审证失误致损案	(2)
案例 2: 如何确定网络商务合同成立的时间与地点 ...	(6)
案例 3: 合同支付条款不明确致损案	(9)
案例 4: 未按规定进口商及时开证致损案	(13)
案例 5: 利用资信调查防范出口风险案	(18)
案例 6: D/A 引起的纠纷案	(24)
案例 7: 利用品质条款行诈案	(27)
案例 8: 错报出口价补救成功案	(30)
案例 9: 低报出口价挽回损失案	(33)
案例 10: 买方修改 CIF 术语终致毁约案	(36)
案例 11: 担保押汇争议案	(42)
案例 12: 错误理解 L/C 条款受损案	(46)
案例 13: 使用 L/C 证明信不当致损案	(48)
案例 14: 错误理解 “Liner out” 引起争议案	(52)
案例 15: 忽略对 L/C 修改致损案	(57)
案例 16: 未落实 L/C 修改条款争议案	(61)
案例 17: 未落实 L/C 单据条款致损案	(67)
案例 18: 电开 L/C 与邮寄证实书争议案	(74)

案例 19: 接受修改时限争议案	(78)
案例 20: 6000 美元滞留费争议案	(80)
案例 21: 出口单据遗失处理案	(83)
案例 22: 因航班延误引起迟期交单致损案	(85)
案例 23: 直寄 1/3 正本提单纠纷案	(88)
案例 24: 港至港海运接受联合运单争议案	(92)
案例 25: 倒签提单致损案	(97)
案例 26: 出单人签章和卸货港的争端案	(101)
案例 27: 多次更改交货期致损案	(105)
案例 28: 处理等量分批条款不当致损案	(108)
案例 29: 允许分批装运、转船引起的损失案	(114)
案例 30: 分装条款引起的单证不符案 (二则)	(117)
案例 31: 未落实装运特别条款致损案	(121)
案例 32: L/C 修改未到先装运争议案	(126)
案例 33: 贸然装运和单单不符遭拒付案	(131)
案例 34: 传真件发货引起的纠纷案	(135)
案例 35: 凭简电 L/C 装运货物造成严重后果案	(138)
案例 36: 商品品质不符引起的纠纷案	(141)
案例 37: 出口公司因开证行倒闭致损案	(143)

第二编 货运与保险案例

案例 38: 租船合同提单纠纷案	(149)
案例 39: 外运公司忽视《出口货物明细单》致 损案	(154)
案例 40: 利用运输单据设立“陷阱”案 (三则) ...	(159)
案例 41: 跳出信用证圈套成功案	(164)
案例 42: 提单性质不清致损案	(167)
案例 43: FOB 条件下托运人权利争议案	(170)

案例 44: 提单善意受让人权利保护争议案	(175)
案例 45: 海上货运代理纠纷案	(181)
案例 46: 海陆联运货物被无单担保提货案	(187)
案例 47: 海上货物留置权争议案	(190)
案例 48: CFR 条件下责任风险纠纷案	(195)
案例 49: FOB 合同下的 W/W clause 争议案	(198)

第三编 货款结算案例

案例 50: L/C 与合同条款不符致损案	(203)
案例 51: 一起 L/C 付款纠纷案	(207)
案例 52: 多证一单结汇争议案	(214)
案例 53: L/C 证实书引起的争端案	(216)
案例 54: L/C 修改书处理不当致损案	(219)
案例 55: 使用可转让 L/C 不当致损案	(224)
案例 56: 转让 L/C 条款争议案	(231)
案例 57: 牟其中远期 L/C 欺诈案	(236)
案例 58: 因单货不符担保议付致损案	(242)
案例 59: 远期汇票被外商转让造成银行损失案	(247)
案例 60: 远期 L/C 改即期议付致损案	(251)
案例 61: 利用备用 L/C 追回 45 万美元案	(254)
案例 62: 利用软条款改变 L/C 性质案	(261)
案例 63: 对 L/C 软条款审查不严致损案	(264)
案例 64: 出口方忽视软条款受损案	(269)
案例 65: 忽视 L/C 陷阱致损案	(271)
案例 66: 花明柳暗——L/C 软条款生效案	(279)
案例 67: 背对背 L/C 出口遭拒付案	(282)
案例 68: L/C 结算改做托收致损案	(285)
案例 69: 对进口国远期 D/P 惯例不清致损案	(290)

案例 70: D/P 遭拒付货物受损案	(292)
案例 71: D/A 收汇不着案	(295)
案例 72: D/P 改 D/A 致损案	(298)
案例 73: 利用支付方式诈骗案 (二则)	(300)
案例 74: 担保提货银行受损案	(306)
案例 75: 开证行遗失单据 议付行索赔成功案	(308)
案例 76: 不熟悉拒受单据时限受损案	(311)
案例 77: 被法院止付的一起对开 L/C 案	(314)
案例 78: 利用 DOCDEX 规则解决 L/C 争议案	(317)
案例 79: 对非单据化条款认识不清致损案	(320)
案例 80: 延期到货 30 天损失 30 万美金案	(325)

第四编 单据制作案例

案例 81: 单证不符致损案	(330)
案例 82: 单证不符争议案	(335)
案例 83: 商业发票制作未落实 L/C 要求致损案	(340)
案例 84: 单证不符银行拒付案	(345)
案例 85: 单证多点不符致损案	(351)
案例 86: 单单不符致损案	(355)
案例 87: 单据制作不当致损案	(358)
案例 88: 保险单与提单日期不符的纠纷案	(361)
案例 89: 商业发票是否签字有效争议案	(365)
案例 90: 单据内容不明确引起的纠纷案	(368)
案例 91: 交单起算期和单据签章争议案	(371)
案例 92: 产地证书日期和正本提单争议案	(375)
案例 93: 倒签提单构成侵权争议案	(380)
案例 94: 转运提单与联合运输提单名称纠纷案	(386)

第五编 违约索赔案例

案例 95: 两起预期违约纠纷案	(394)
案例 96: 价值鉴定为企业挽回巨额损失案	(398)
案例 97: 一起索赔案的合理解决	(401)
案例 98: 进口设备投产期不明索赔不成案	(404)
案例 99: 进口设备试车验收纠纷案	(407)

第六编 外贸代理纠纷案例

案例 100: 外贸代理合同纠纷案	(415)
案例 101: 出口代理理赔案	(419)
案例 102: 外贸代理制引起的纠纷案	(424)
案例 103: 代理进出口受骗受损案 (二则)	(430)
案例 104: 出口代理纠纷案	(433)

第七编 其他涉外商务案例

案例 105: 与美国海关罚款不公争执案	(439)
案例 106: 反倾销应诉败诉案	(443)
编后记	(447)

第一编

合同订立与履行案例

案例 1

签约、审证失误致损案

案情简介

中国东方公司向外国某 B 公司出口一批冻对虾，双方合同约定，装运期为 1993 年 5 月，采用不可撤销信用证，凭卖方开具见票后 30 天付款的跟单汇票议付。合同签订后，经东方公司多次催证，B 公司 6 月 20 日才开出信用证，而信用证规定装运期为 7 月 20 日，并且记载“本信用证在你方收到授权书后方生效。”东方公司审证时误以为此条属银行业务未提出异议。

7 月 5 日，东方公司将货装船完毕，议付交单时，因信用证未生效被拒绝，即电告 B 公司“货已装船，但无授权书”。7 月 8 日，B 公司告知授权书办理需要时间，要求将信用证付款方式改为托收方式，并采用“承兑交单见票 30 天付款托收”，以方便提货，避免货物滞留港口，造成不必要的损失。因货随船已启航两天，东方公司回电同意，但要求托收费由 B 公司负责。B 公司对此确认。7 月 10 日，东方公司向原议付行，现委托行申请，将付款方式改为“承兑交单见票 30 天远期”，并在托收指示书上指示：托收费由 B 公司负担。

8 月 21 日，代收行电告，7 月 21 日 B 公司承兑，8 月 20 日收款时拒付，其理由是产地证与发票合一，不符当局规定，并且产地证上的重量与发票不一致，无法通关。东方公司立即纠正，通过委托行重寄发票、产地证。但 B 公司仍不付款。后经第三方调解，降价 20% 付款。但代收行、委托行因 B 公司不承担托收费，便

从货款中扣去托收费。最终东方公司损失 20% 货款和托收费。

要点评析

本案是一起较典型的买方（B 公司）利用信用证软条款设陷阱，卖方（东方公司）因签约、审证失误、履行中又处理不当，中了对方圈套，造成不必要的经济损失。

1. 签约失误。未在合同中明确开立信用证的期限，只规定装运期为 5 月。根据国际贸易的习惯做法和某些国家法院的判例，买方应在装运期限开始之日以前的合理时间内给卖方开出信用证，或者最迟亦应当在装运期开始的第一天给卖方开出信用证，以便卖方能放心地装运货物。因而本案 B 公司应在 5 月 1 日以前的一个合理时间内给卖方开出信用证，最迟也应在 5 月 1 日开出信用证，以便东方公司能在 5 月底之前装船。而 B 公司于 6 月 20 日才开出信用证，并在信用证上擅自修改装运期为 7 月 20 日，与合同严重不符。当买卖合同规定以信用证方式支付货款时，买方的主要义务是按合同要求开立信用证，这也是卖方履行其交货义务的先决条件。当 B 公司未按合同要求开立信用证，已构成根本违约，东方公司可要求解除合同，并要求其承担违约责任，但东方公司审证时未提出异议，未及时交涉索赔。

应注意的是，在信用证与国际货物买卖合同不符的情况下，卖方无论是按合同履行还是按信用证履行都会引起纠纷。如果卖方按信用证规定履行交货义务，则可能会因交货与合同不符被要求承担赔偿责任，甚至要求解除合同；如果卖方按合同履行交货义务，则又可能因单证不符，遭银行拒付而不能安全收汇。因此，卖方在收到买方开来的信用证与合同规定不符时，应及时要求对方修改信用证，使信用证与合同相一致；若修改信用证有困难，则要求买方确认不符之处视为对合同内容的修改。经对方确认后，卖方按信用证履行交货义务，既可以做到单证相符，保证安全及时

收汇，又不会涉及违约责任。

2. 审证不细，未注意信用证条款。信用证条款，使信用证表面为不可撤销，实为可撤销，因为其生效或付款责任的承担必须以买方或开证行履行一定行为为前提，若买方为故意设陷阱，他必将千方百计使条件不能成立，则卖方将非常被动。如本案，只要 B 公司不提供授权书，则信用证未生效，开证行不承担付款责任。因而当东方公司向 B 公司索要授权书时，又明确告知货已装船，失去了提出解除合同的主动权，造成交涉被动。

3. 盲目相信对方，将信用证付款方式改为托收结算方式。即由银行信用改为商业信用，以致交货后付款没有保证。信用证与托收结算方式不同的最大特点在于：信用证是属于银行信用，只要卖方完全按照信用证的要求履行义务，单证相符，银行保证付款；托收是属于商业信用，银行办理托收业务时，只是作为卖方的代理人，根据其指示行事，不承担付款的责任，若买方收货后拒绝付款或拒绝承兑，则委托行或代收行不承担任何义务或责任，他们的责任只是限于及时向付款人提示汇票，并于遭到拒付时把情况通知委托人（卖方）。因而在采用托收方式时，卖方在收取货款方面有很大风险。

4. 托收制单不慎重。东方公司未考虑 B 公司所在国的特殊规定。将产地证与发票联在一起，这在伊朗、土耳其、西班牙等国银行都不接受。另外产地证上的重量与发票不一致，无法通关。这给 B 公司拒付货款提供了理由。根据国际商会《托收统一规则》第 2 条的规定：“银行必须核实所收到的单据在表面上与托收指示书所列一致，如发现任何单据有遗漏，应立即通知发出指示书的一方。除此之外，银行没有进一步审查单据的义务。”即一般要求银行只是根据委托人的指示以善意和合理地谨慎办理托收业务。但如果某些国家的银行（托收中的代收行）和海关对单据的形式和内容有特殊规定或要求的，则出口方在制单时应充分考虑，以避