

GUOJI SHANGWU ANLI PINGXI

国际商务

案例 @ 评析

主 编：张素芳
副主编：李淑清 赵晓丽




中国金融出版社

国际商务案例评析

主编 张素芳

副主编 李淑清 赵晓丽

 中国金融出版社

责任编辑:王效端
责任校对:李俊英
责任印制:郝云山

图书在版编目(CIP)数据

国际商务案例评析/张素芳主编. —北京:中国金融出版社,2001.9
ISBN 7-5049-2559-4

I. 国…

II. 张…

III. 国际贸易—案例—分析

IV. F740

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 047464 号

出版

中国金融出版社

发行

社址 北京广安门外小红庙南里 3 号

发行部:66081679 读者服务部:66070833 82672183

<http://www.chinafph.com>

邮码 100055

经销 新华书店

印刷 北京宏文印刷厂

尺寸 148 毫米×210 毫米

印张 7.625

字数 225 千

版次 2001 年 9 月第 1 版

印次 2001 年 9 月第 1 次印刷

印数 1-2000

定价 13.5 元

如出现印装错误请与出版部调换

前 言

人类已经跨入 21 世纪——一个崭新的知识经济时代。迎接知识经济时代的挑战已不可避免地摆在了我们面前。教育部提出了高等学校要按照培养基础扎实、知识面宽、能力强、素质高的高级专门人才的总体要求,逐步构建起注重素质教育,融传授知识、培养能力与提高素质为一体,富有时代特征的多样化的人才培养模式。根据这一思想,在高等院校构建创造型教育模式已成为人们的共识。而构建创造型教育模式的一项重要内容就是重构教学方法。对于高等院校实践性较强的课程,采用案例教学方法已为广大师生所认同。因为这种方法着重于研讨,各抒己见,能够引导思维,集思广益,使学生有如临其境的感觉,对于培养学生分析与解决问题的能力大有裨益。

国际商务是一个实务性很强的领域。在教学中,我们深深体会到案例教学对学生掌握国际商务知识的重要性。本书编写的目的就在于,将国际经济与贸易专业主干课程的基本理论与案例教学融为一体,方便教学和学习。

本书分为八篇:第一篇国际贸易(案例 1~10);第二篇国际贸易实务(案例 11~20);第三篇国际结算(案例 21~29);第四篇国际商法(案例 30~39);第五篇国际市场营销(案例 40~49);第六篇国际金融(案例 50~54);第七篇国际信贷(案例 55~59);第八篇国际经济技术合作(案例 60~64)。全书共有 64 则案例。

参加本书编写的有:江汇、张素芳、李淑清、赵晓丽、王晗、李红。本书由硕士生导师、副教授张素芳任主编,由李淑清、赵晓丽任副主编。

我们在本书的编写过程中参考了国内外出版的书籍和在报刊杂志上发表的文章,在此谨向作者表示衷心的感谢!同时,还应特别感谢为

我们提供了部分案例资料的中国工商银行国际业务部于英杰同志、中国建设银行总行张楠同志。

本书能得以顺利出版,幸赖中国金融出版社教材部主任彭元勋先生和编辑王效端女士的大力支持,特此致谢!

由于编者水平有限,即使是借鉴了诸多权威著作的观点,也依然难免谬错,恳请广大读者批评指正!

编者

2001年4月

目 录

第一篇 国际贸易	(1)
案例 1 欧盟对华彩电反倾销案	(1)
案例 2 美国对华进行“特殊 301 条款”调查案	(4)
案例 3 从中美贸易逆差看国际贸易中的原产地规则	(9)
案例 4 A 公司利用出口信贷促进机电设备出口	(13)
案例 5 一种重要的经济特区形式——保税区	(18)
案例 6 沃尔玛拓展国际商业零售业务	(23)
案例 7 C 外贸公司代理羊毛衫出口引起的纠纷案	(27)
案例 8 A 公司在加工贸易中受骗案	(31)
案例 9 A 服装厂在补偿贸易中受损案	(35)
案例 10 从两次金枪鱼之战看 GATT 与 WTO 对环境保护的 态度	(39)
第二篇 国际贸易实务	(44)
案例 11 出口冷冻食品品质纠纷案	(44)
案例 12 一起关于溢短装条款的纠纷案	(48)
案例 13 一起关于包装条款的纠纷案	(52)
案例 14 履行 FOB 合同,开证与备妥货物何者应为先	(56)
案例 15 卖方在未接到展期的 L/C 前是否有权拒绝交货	(60)
案例 16 船舶航行时间过长,造成的损失应由谁承担	

	——一起关于履行 CFR 合同的纠纷案	(64)
案例 17	CIF 合同不是到货合同	(68)
案例 18	因将正本提单直接寄给开证申请人而遭受损失案	(70)
案例 19	航空运单不是代表货物所有权的凭证	(72)
案例 20	受损方无权就扩大的损失要求损害赔偿	(75)
第三篇	国际结算	(78)
案例 21	信用证独立于买卖合同,但必须依据买卖合同开立	(78)
案例 22	M、N 字母误用引起的纠纷案	(81)
案例 23	付款条件不详引起的纠纷案	(83)
案例 24	谁有权转让可转让信用证	(87)
案例 25	偿付条款引起的纠纷案	(90)
案例 26	审核信用证不细引起的纠纷案	(93)
案例 27	对开信用证诈骗案	(97)
案例 28	副本提单是否需要签署引起的争议	(100)
案例 29	关于是否应对伪造单据付款的争议	(103)
第四篇	国际商法	(106)
案例 30	某国通商社诉我国 × × 贸易公司涉外经济合同索赔纠纷案	(106)
案例 31	× × 金属材料公司诉 × × 建筑工程公司不支付商业汇票案	(110)
案例 32	合资建厂过程中的争议	(113)
案例 33	如何避免 35 万元人民币的损失	(117)
案例 34	一笔化工原料买卖合同引起的损失赔偿案	(119)
案例 35	希腊货船和意大利船舶相撞及有关赔偿的责任划分	(122)
案例 36	中国长城号远洋杂货轮起火后有关的损失赔偿	(125)

案例 37	萨尼尔号货轮沉没引起的有关海事请求权的问题	(129)
案例 38	从与西非的一笔贸易中看卖方的权利担保和品质担保义务	(133)
案例 39	股份有限公司成立过程中的纠纷	(137)
第五篇	国际市场营销	(140)
案例 40	麦当劳快餐店的市场营销理念	(140)
案例 41	彭尼公司忽视市场营销环境的教训	(144)
案例 42	从中国冻鸡对日本的出口看市场细分与目标市场的选择	(146)
案例 43	联想计算机集团公司的竞争策略	(150)
案例 44	西南药品公司的广告策略	(153)
案例 45	米勒啤酒公司的定位策略	(156)
案例 46	丰田公司的价格策略	(159)
案例 47	柯达公司的新产品开发策略	(162)
案例 48	E 型轿车的促销与分销策略	(165)
案例 49	高科汽车新技术公司的市场营销组合策略	(168)
第六篇	国际金融	(172)
案例 50	东南亚金融危机事件	(172)
案例 51	巴林银行破产事件	(176)
案例 52	申能股份股票回购案	(180)
案例 53	韩国金融危机事件	(183)
案例 54	阿尔巴尼亚金融危机事件	(190)
第七篇	国际信贷	(195)
案例 55	一笔出口保理业务引起的纠纷案	(195)
案例 56	从鲁布革水电工程的国际信贷业务看贷款方式的选择	(198)

案例 57	一起利用打包贷款进行贸易融资的诈骗案	(201)
案例 58	美国污水处理公司的融资案例	(204)
案例 59	某省 BOT 电站项目融资案例	(208)
第八篇	国际经济技术合作	(212)
案例 60	思科购并 Cerent 公司	(212)
案例 61	巴基斯坦 500KV 线路工程绑架索赔案	(216)
案例 62	俄罗斯阿穆尔州布市农场温室承租案	(219)
案例 63	瑞士讯达与中讯公司跨国技术转移案	(223)
案例 64	蚌埠酒精厂利用挪威政府贷款治理污染案	(228)
参考文献		(232)

第一篇 国际贸易

案例 1 欧盟对华彩电反倾销案

一、案情简介

欧盟从 80 年代末开始对来自于中国的彩电实施反倾销调查,至今几乎从未中断过,且有一浪高过一浪之势。

1988 年,应欧盟一些彩电制造商的请求,欧盟委员会对中国和韩国制造的 42 厘米以下的小屏幕彩电进行反倾销立案调查,并于 1991 年决定对中国小彩电征收 15.3% 的最终反倾销税,征收期限为 5 年。1992 年,欧盟又同时对中国、韩国、马来西亚、泰国和新加坡制造的 42 厘米以上的大中屏幕彩电进行反倾销立案,并于 1995 年对中国彩电征收 25.6% 的最终反倾销税。欧盟对中国彩电反倾销的节节升级,给中国彩电进入欧盟市场制造了巨大的障碍。1995 年 8 月以后,欧盟又对中国彩电开始了长达 40 个月之久的超长期反倾销复审,1998 年 11 月,欧盟再次对中国彩电提出了变本加厉的“反倾销议案”,并由欧盟委员会作出决定,对中国彩电征收 44.6% 的最终反倾销税。至此,欧盟基本上封杀了中国彩电出口欧盟之路。

欧盟委员会对中国彩电征收 44.6% 的反倾销税的决定的有效期至 2000 年 4 月。到期后如果欧盟的有关厂家不提出复审要求,欧盟将撤销此项反倾销税;如果有厂家提出复审要求,但中国企业应诉成功,则中国参加应诉的企业将享受降税待遇,而不参加应诉的企业仍将被征收高关税。然而不出所料的是,2000 年 1 月荷兰飞利浦公司提出的

针对中国彩电企业在欧盟实施彩电倾销的复议申请被欧盟委员会接受。欧盟委员会随即展开对中国彩电企业的反倾销调查,涉及国内 50 余家彩电企业 6 个海关编号(规格)的产品。

欧盟彩电市场每年的容量为 2500 万台,其中缺口 1000 万台到 1500 万台,这对于急需开拓国际市场的中国彩电企业而言,无疑是个不容错失的良机,如果就此拱手相让,将会造成不可估量的损失。面对欧盟对我国彩电变本加厉的反倾销措施,中国彩电企业一改过去消极应对的态度,联合起来积极应诉。截至笔者脱稿时,已有 9 家著名彩电企业签署联合声明,表示将共同应对欧盟的反倾销调查。这 9 家彩电企业是:长虹、康佳、TCL、海尔、厦华、海信、创维、熊猫和福日。声明中呼吁全社会对此事给予高度重视,国家有关部门、有关行业协会加强协调指导,专家学者加强研究,新闻媒体给予相应关注;呼吁所有受到倾销指控的企业以积极的态度参加应诉,各个应诉企业应主动、无条件地相互交流学习应诉的经验、教训及心得。声明中还阐明:“反倾销是世界贸易组织允许的贸易保护的合法手段,但我们反对有关国家借反倾销之名,行不合法、不公正的贸易之实,我们反对狭隘的民族主义情绪,同时也反对不合法、不公正的贸易保护主义倾向。”

二、案例评析

自从 1979 年欧共体对我国出口的糖精发起第一宗反倾销调查起,截至 1999 年,我国出口商品在国外遭受反倾销调查已近 400 起。除极少数对方主动撤诉外,相当数量的案件是以进口国征收反倾销税或我国出口商品提价、减少出口量而结束。欧盟对我国彩电的反倾销制裁只是其中的一个典型案例。

我国近年来遭受如此频繁的反倾销调查且胜少败多,主要有如下三方面的原因:

1. 资本主义国家对我国出口产品给予歧视待遇。西方国家无视我国社会主义市场经济体制已初步建立的现实,继续将我国视为非市场经济国家。在计算我国出口商品的“可比价格”时,不是以我国国内价格或国内生产成本为依据,而是主观臆断地指定第三国作为我国的

替代国,以其国内同类产品价格作为我国出口商品的可比价格及计算倾销幅度的依据。然而作为替代国的第三国经济往往比我国发达,劳动力成本比我国高得多,其同类产品(尤其是劳动密集型产品)价格一般也比我国高。这样我国的出口价格即使比国内正常价格高,也有可能低于替代国国内的价格。所以这种做法是对我国的一种歧视,是导致我国出口产品频遭国外反倾销制裁的一个主要原因。例如在欧盟对中国彩电的反倾销调查中,就将中国视为非市场经济国家,且往往选择新加坡作为我国的替代国。众所周知,新加坡经济发展水平比我国高,仅其劳动力成本就高出我国不少,其彩电制造成本必然高于我国。计算中国彩电在欧盟的倾销幅度时,以新加坡国内的彩电生产成本作为衡量标准,是一种扭曲的判断。

2. 我国一些企业为了自身的短期利益,对外竞相压价。多年来,我国一些企业市场经济意识淡薄,缺乏国家整体利益至上的观念,在出口贸易中犯“近视症”,通过国内高价抢购、国外低价倾销的手段片面追求创汇指标,给进口国实施反倾销措施创造了可乘之机。另外,某些外国公司甚至故意对我国公司进行“倾销引诱”,即用非正常的低价收购中国产品,甚至用降低质量标准或者提供其他补偿的办法来压价收购中国产品,然后将它们投放到其本国市场,最后对中国产品提起反倾销诉讼,一举将中国产品逐出该国市场。我们要对这种可能性提高警惕。

3. 出口企业面对国外反倾销不积极应诉。当国外对我国出口产品进行反倾销调查时,涉诉企业大多态度十分消极,不愿参加应诉。在1988年至1998年欧盟对华的历次彩电反倾销调查中,没有一家企业主动应诉,纵容了欧盟滥用反倾销手段的歧视性做法。企业不积极应诉的主要原因是企业不熟悉国际商务法律,对胜诉缺乏信心,不愿承担大量的费用等。按照国际惯常做法,积极应诉的企业往往会得到减轻或免除处罚的好处,对于不积极应诉的企业则会加重处罚。另外,积极应诉还可以创造据理力争的机会,减少国外对我国的不公正待遇。在这方面,韩国企业为我们上了精彩的一课。同样受到欧盟反倾销指控的韩国制造商(如三星、LG)不仅在应诉中通过制定周密详尽的策略,提供充分的证据,并且多方协商,最终获得胜利:1998年11月在我国彩电

被判征收 44.6% 的税率时,韩国争取到了维持原来的低税率,同时他们还主动出击,调整经营战略,利用直接投资杀进了欧盟彩电市场。

可喜的是,近年来,我国为了促使涉诉企业积极参加应诉,坚决贯彻“谁应诉、谁受益”的原则。比如在出口配额管理中,增加积极应诉企业的出口配额,减少甚至取消受到反倾销起诉而不积极应诉的企业的配额。

我国产品在受到国外反倾销的同时,大量的外国商品正在我国市场上进行倾销,并且已给我国相应行业造成了实质性损害或损害威胁。然而很长一段时间我国政府和企业都没有对此引起足够的重视,直到 1997 年 3 月 25 日《中华人民共和国反倾销与反补贴条例》颁布实施以后,我国吉林造纸(集团)有限公司等 9 家国内造纸企业才于 1997 年 11 月 10 日联合对来自加拿大、韩国和美国的新闻纸提起我国第一例反倾销调查的申请。此案经外经贸部受理,相关部门进行调查后,对有关国外公司实施了临时反倾销措施。

我国知名彩电企业携手对欧盟的反倾销制裁说“不”,标志着我国企业在走向国际市场的进程中有了一个崭新的、良好的开端。但愿我国企业能“百尺竿头,更进一步”,一方面尽量不给国外企业和政府创造反倾销指控的可乘之机,另一方面也应增强自我保护意识,借助法律武器守好自己的家,禁止国外企业在我国倾销。

案例 2 美国对华进行“特殊 301 条款”调查案

一、案情简介

1988 年美国国会再次修订了一部国内贸易法,即《1988 年综合贸易与竞争法》。该法第 1303 节专门授权美国贸易代表将那些不对美国的知识产权予以充分保护的国家列为“重点国家”,并且可以决定是否

采取报复性措施。人们通常将此节称为“特殊 301 条款”。

在“特殊 301 条款”刚一产生时,美国就企图将之运用于中国。1989 年 4 月至 5 月间,应美方要求,中美两国代表曾就如何保护美国知识产权问题进行了磋商,双方于 1989 年 5 月 19 日在华盛顿达成了“谅解备忘录”(此备忘录并未付诸实施)。

出乎我们意料的是,仅一个星期之后,美国贸易代表又单方面继续将中国视为不对其知识产权予以充分保护的国家,列入“重点观察名单”之中。此后双方又进行了多次磋商,同时,中国政府在改善知识产权保护状况方面作出了极大的努力,使中国在保护知识产权方面的立法与执法工作进一步完善。

然而,美国方面无视中国政府所作的一切努力,美国贸易代表于 1991 年 5 月 26 日宣布,将中国从“重点观察国家”升至“重点国家”,即认为中国是不对美国知识产权进行充分、有效保护的最严重的国家之一。美方扬言,调查期为 6 个月,如果至 1991 年 11 月 26 日之前双方还不能达成协议,美国政府将对中国实施单方面的贸易制裁。至 1991 年 11 月下旬,中美两国政府举行了四轮会谈,其间中国政府还颁布了《计算机软件保护条例》。经过这些努力之后,美国一方面把制裁日期推迟至 1992 年 1 月 16 日,另一方面又于 1991 年 12 月 3 日公布了其拟对中国输美商品征收附加关税的报复清单,这些商品共涉及 105 类,价值约 15 亿美元。随后双方又进行了两轮紧张的谈判,终于在 1992 年 1 月 16 日达成了《中华人民共和国政府和美利坚合众国政府关于保护知识产权的谅解备忘录》(以下简称《1992 年谅解备忘录》)。至此,中美两国关于知识产权保护的问题暂告一段落。

根据“特殊 301 条款”的相关规定,美国贸易代表还有责任监督中国对《1992 年谅解备忘录》的执行情况。据此,1994 年 6 月 30 日,美国贸易代表坎特以中国对《1992 年谅解备忘录》执行不力为由,再次将中国指定为“重点国家”,并宣布立即对中国发起“特殊 301 条款”的调查。1994 年 12 月 31 日,美国贸易代表宣布了其调查结论:中国的知识产权执行很不得力,给美国的商业造成了负担和限制。美国同时公布了一个总价值达 28 亿美元的拟对中国进行报复的清单,对中国的成衣、运

运动鞋、玩具和电子产品等征收 100% 的惩罚性关税。为了维护自身的合法利益,中国外经贸部也依据《中华人民共和国对外贸易法》(简称《对外贸易法》)第 7 条之规定,公布了我国拟对美实施的报复清单,于美国正式执行对中国出口报复时生效。具体措施如下:

(1)对于进口产于美国的各种游戏机、游戏卡、录像带、激光唱盘、烟、酒、化妆品加征 100% 的关税;

(2)暂停进口产于美国的电影片、电视片及其录像、激光视盘;

(3)暂停与美国音像制品协会、国际知识产权联盟、商品软件联盟的贸易合作关系;

(4)暂停受理美国音像制品制造公司在华设立分支机构或办事处的申请;

(5)暂停受理对美国化学、药品制造商根据我国《化学、药品行政保护条例》所提出的申请;

(6)暂停与美国公司正在进行的大型汽车合资项目的谈判;

(7)暂停受理美国公司及所属子公司在华设立投资公司的申请。

中美两国均在对方的对外贸易与投资中占有较大比重,上述报复与反报复措施一旦得以实施,就意味着两国间爆发了一场没有硝烟的恶性战争,其结果必定是两败俱伤。对于这一点,中美双方都很清楚。

为避免两败俱伤,美国贸易代表宣布将调查期限推迟到 1995 年 2 月 4 日,其实际意义在于让双方有更多的时间和机会寻找协商解决问题的办法。在这种情况下,双方最终互相谅解,在都作出一些让步的基础上,再一次达成和解协议,避免了直接的贸易冲突。

1996 年 4 月 30 日,美国贸易代表又一次宣布把中国列为“重点国家”,理由依然是中国对 1995 年双方达成的协议执行不力。此次与 1994 年的情况如出一辙:美国宣布拟对中国价值 30 亿美元的输美产品征收惩罚性关税,中国也同样公布了类似于上次的反报复措施。中美再次开始了举世瞩目的谈判。经过艰苦的谈判,保护知识产权而又避免直接冲突的共同决心再次化干戈为玉帛,双方于 1996 年 6 月 17 日达成协议。

1996 年 6 月 17 日的协议达成后,美国官方与民众都依然担心中国

执行协议的力度问题,表示今后将继续对此予以关注。

二、案例评析

第二次世界大战以后,美国强烈主张自由贸易政策,鼓励各国消除各种贸易壁垒。然而美国国会认为,在实践当中往往只是美国在单方面实施自由贸易,有关贸易伙伴并没有采取互惠的措施,这对美国公司是有害的。美国国会还认为政府对此往往是睁只眼闭只眼,没有大的作为。为此美国国会制定了《1962年贸易扩展法》。该法第252节规定,当外国实施不公正的或不合理的进口限制,给美国的贸易造成了负担或歧视时,总统有权撤回对该国的减让,或者对该国的产品增加关税或其他进口限制。美国国会于1974年对《1962年贸易扩展法》进行了修订,并且颁布了《1974年贸易改革法》。在该法中,有关维护美国自由贸易利益的内容体现在第301节,“301”条款因此而得名。后来又于1979年、1984年和1988年三次修订。我们现在所说的美国贸易法“301条款”一般是指《1988年综合贸易与竞争法》第1301~1310节的内容。这十节内容的标题为“实施美国依贸易协定所享有的权利和回应外国政府的某些贸易做法”,共分为三个部分,即我们平常所说的“一般301条款”、“特殊301条款”和“超级301条款”。

“一般301条款”规定,如果美国贸易代表确信外国的某项立法、政策或做法违反了贸易协定、与贸易协定不一致、或是不公正,从而给美国的商业造成了负担或限制,那么美国贸易代表就应该采取行动,以实现美国依贸易协定所享有的权利,或者达到消除这一立法、政策或做法给美国造成损害的可能性的目的。“超级301条款”要求美国贸易代表应在1989年和1990年两年内,在向国会提交《国家贸易评估报告》(该报告指出阻碍、扭曲美国货物与服务出口以及美国直接投资的国家,而且对此给美国贸易与投资造成的影响程度作出分析)后30天内确定贸易自由化重点,即:①重点做法,包括主要的阻碍和歪曲贸易的做法,而消除这些做法有可能直接地或通过确立一个有益的先例增加美国的出口;②重点国家;③如果这些重点做法不存在,那么美国前一年对该国的商品和服务的出口总量会有所增加。美国贸易代表对此进行调查并

且可以采取报复措施。

“特殊 301 条款”集中体现在第 1303 节,其款名为“确定拒绝为知识产权提供充分、有效保护的国家”。美国贸易代表应确定哪些国家拒绝对美国的知识产权给予“充分”、“有效”的保护,或者拒绝对依赖知识产权保护的美国公民给予公平进入市场的机会,依其严重程度分别列入“观察名单”、“重点观察名单”和“重点国家名单”。

美国贸易代表在每年的 3 月底之前要向总统、参众两院提交《国家贸易评估报告》。“特殊 301 条款”规定,在该报告作出后 30 天之内,美国贸易代表应确定那些拒绝对美国的知识产权给予充分、有效的保护,或者拒绝使依赖知识产权保护的美国公民公平地进入其市场的“重点国家”名单。另外,美国贸易代表也可以随时将对知识产权不给予充分有效保护的国家列入“重点国家”名单之中。

自列入名单之日起,美国贸易代表在 30 天内要发起为期 6 个月的“特殊 301 条款”调查(特殊情况下可延长 3 个月)。调查结束后,美国贸易代表无须征得总统同意,便可以决定是否采取报复措施及采取何种措施。报复决定一经作出,30 天内必须执行。

如果调查期内出现如下三种情况,贸易代表可以撤销调查:

(1)已经查明美国作为世贸组织成员国所应享有的权利没有被否定或侵犯;

(2)该外国正在采取令人满意的措施以实现美国在贸易协定中的权利,该外国已经同意取消或逐步取消这一做法,同意了解决美国商业负担或限制的紧急办法,或者同意对美国贸易利益作出令人满意的赔偿;

(3)美国发现如果其采取报复措施,给美国经济造成负面影响将远大于所带来的利益,甚至将给美国的国家安全造成严重危害。

就美国“特殊 301 条款”而言,我们不能否认中国的确存在诸如盗版等侵犯知识产权的行为。但是,我们也应该看到,中国作为一个发展中国家,法制的健全和经济社会的发展是有一个过程的。何况中国仅近些年在知识产权保护方面就已经做了很多卓有成效的工作:1989 年加入《商标国际注册马德里协定》,1990 年颁布《著作权法》,1991 年颁