

21

世纪经管类应用型人才系列规划教材

◎ 幸理 主编

国际贸易实务案例与分析

Q

Guoji · Maoyi

Shiwu Anli yu

Fenxi



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

21 世纪经管类应用型人才系列规划教材

国际贸易实务案例与分析

主 编 辛 理

副主编 刘 丹 常 何

华中科技大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务案例与分析/幸 理 主编
武汉:华中科技大学出版社,2006年9月
ISBN 7-5609-3726-8

I. 国…

II. 幸…

III. 国际贸易-贸易实务-高等学校-教材

IV. F740.4

国际贸易实务案例与分析

幸 理 主编

责任编辑:曾 光 张 琼

封面设计:刘 卉

责任校对:周 娟

责任监印:张正林

出版发行:华中科技大学出版社

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)87557437

录 排:武汉万卷鸿图科技有限公司

印 刷:湖北科学技术出版社黄冈印刷厂

开本:787×960 1/16

印张:18.5

字数:332 000

版次:2006年9月第1版

印次:2006年9月第1次印刷

定价:32.00元

ISBN 7-5609-3726-8/F·311

(本书若有印装质量问题,请向出版社发行部调换)

内 容 简 介

《国际贸易实务案例与分析》具有使国际贸易实务理论知识的理解直观化、抽象运作程序的掌握具体化以及法律规则与惯例的运用灵活化等作用，能较好地启发和提高学生的逻辑思维和分析判断能力，使读者确实具备运用国际贸易实务知识解决实际问题的能力。

本书主要包括：国际贸易业务洽商与合同订立，国际贸易业务履行程序，品质条件、数量条件、包装条件、价格条件、支付条件、商检条件、运输条件、保险条件、不可抗力条件、索赔条件、仲裁条件、法律选择条件等关于合同条款的基本知识，单证审核与操作，国际贸易方式等知识的案例与分析。

上述每一部分内容都有相关理论知识点指导分析案情。每一案例都由案情简介、分析要点、案情分析构成。并且，所有相关理论知识点与案例分析要点构成了完整的国际贸易运作知识体系。

本书既可作为各大专院校经济、贸易、金融、管理等专业的教材，又可作为外经贸理论工作者及实践工作者的参考资料。

前 言

国际贸易业务的实际运作除了需要具备一般商品知识和商业知识外,还涉及国际贸易理论、政策、法律、经营技能等各方面的知识,其理论性、政策性、法律性、实践性都较强,其实际业务的风险也较大。为了适应高等教育体制的改革对应用型人才培养的要求,依据作者多年在本科院校、高职高专的授课和企业外贸业务人员培训的讲稿,并在国际贸易实务精品课程建设的电子教案基础上,修改、充实、整理、编写了本教材。

案例教学具有使国际贸易实务理论知识的理解直观化、抽象运作程序的掌握具体化以及法律规则与惯例的运用灵活化等作用,能较好地启发和提高读者的逻辑思维和分析判断能力,使读者确实具备运用国际贸易实务知识解决实际问题的能力。

推进高等教育过程的讨论式案例教学法,进行案例讨论与研究的应用型人才的培养均离不开专业课程的案例分析指导教材,《国际贸易实务案例与分析》正是基于以上原因而编撰的。本书所选案例涉及国际贸易实务的主要领域,包括国际贸易业务洽商与合同订立、国际贸易业务履程序、关于合同条款十二项基本知识、单证审核与操作、国际贸易方式等。每一案例都由案情简介、分析要点、案情分析构成。

所选案例力求具有代表性、典型性,能解释一个或数个相关的法律要素,以达到举一反三之目的;分析要点的设置上更体现了国际贸易实务作为应用型学科的特性,注意理论性、实践性和应用性的统一;案情分析则以中国现行法律、规定为主线,但又不局限于现行法律、规定,注重相关国际立法、国际惯例以及先进国家立法的多重或多角度比较分析,透过案例,使国际贸易知识理论的理解直观化。

本教材以应用型人才培养为目标,力求达到理论联系实际、解决问题、锻炼和提高读者操作能力的目的。一方面以《国际贸易实务》与《国际贸易实务实训教程》国际贸易的理论知识与实务中的实际案例为主线,对所学知识进行系统的回顾和小结,使专业知识得以融会贯通;另一方面以系列案例分析为要点,从运用国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与国际保险等基本原理与基本知识多角度进行全面的分析或解答,使读者们能从纷繁复杂的案例教学中,提高综合运用基础理论知识和解决问题的能力,使其在未来的

国际贸易工作中做到学以致用、触类旁通、避免风险、减少损失、解决纠纷,提高从事外经贸工作的专业能力。

参加本书编写的有武汉工业学院工商学院幸理(第一章、第二章)、刘丹(第三章)、武汉工业学院工商学院刘燕(第四章至第十四章)、武汉工业学院工商学院肖苏(第十五章)、武汉工业学院工商学院常何(第十六章)。全书由幸理负责总撰、初审、最后的修改和审定工作。

本书的编写内容在国际经济与贸易专业的教学尝试中得到了同学与专家们的好评,为培养国际经贸应用型人才,在专业课程教学中对讨论式案例教学法进行了有力的探索,对促进教学具有现实意义。

本书主要供国际贸易相关专业的学生的案例教学使用,同时,既可供外贸业务人员、报关人员,以及海关、商检、外运等有关部门工作人员自学参考之用,也适用于进出口业务人员和报关人员短期强化培训之用。

由于编写时间仓促,编者水平有限,书中错误或不当之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

编 者

2006年7月

目 录

第一章 国际贸易业务洽商与合同订立	(1)
案例一 国际贸易合同成立的条件.....	(2)
案例二 发盘的逾期接受造成合同无效.....	(4)
案例三 逾期接受发盘人的决定权.....	(5)
案例四 发盘非实质性修改的有效性.....	(6)
案例五 发盘主要交易条件修改的有效性.....	(7)
第二章 国际贸易业务履行程序	(9)
案例一 对出口商资信调查不足.....	(10)
案例二 签订合同条款的内容造成合同履行的风险.....	(11)
案例三 利用合同的履行进行诈骗.....	(13)
案例四 航运公司无单放货转嫁第三方.....	(14)
案例五 伪造合同履行单据诈骗巨款.....	(16)
第三章 品质条件	(19)
案例一 凭样品买卖信用证中的陷阱条款.....	(19)
案例二 既凭规格又凭样品的贸易业务.....	(22)
案例三 商品品质应符合进口国的法律与消费习惯.....	(24)
案例四 利用品质条款的欺诈骗案.....	(25)
案例五 严格按照品质、数量条款履行合同.....	(27)
第四章 数量条件	(31)
案例一 重量短缺的原因.....	(31)
案例二 溢短装条款与信用证金额的一致性.....	(32)
案例三 严格按照信用证规定的溢短装条款交货.....	(34)
案例四 在合理范围内溢短装不构成违约.....	(38)
案例五 溢短装条款计算与查询.....	(40)
第五章 包装条件	(44)
案例一 包装标志的规范性.....	(44)
案例二 按照合同条款进行包装.....	(46)
案例三 包装单的运用引起的纠纷.....	(46)
案例四 包装要有利于国外市场销售.....	(51)
案例五 包装条款的内容订立应明确.....	(52)

第六章 价格条件	(56)
案例一 按照合同价格进行交易.....	(57)
案例二 正确地选择价格术语规避风险.....	(59)
案例三 外贸人员应深刻理解价格术语的责任与费用划分.....	(60)
案例四 价格术语引起的装运合同条件.....	(63)
案例五 严格遵守价格术语中规定的买卖双方义务.....	(64)
第七章 支付条件	(66)
案例一 在国际结算中托收支付方式的利与弊.....	(67)
案例二 慎重运用远期付款交单.....	(70)
案例三 信用证使用的准绳——《跟单信用证统一惯例》(UCP500)	(73)
案例四 严格按照信用证要求正确制单.....	(76)
案例五 不该遭遇的拒付.....	(78)
第八章 商检条件	(80)
案例一 检验证书的公证性.....	(81)
案例二 检验时间与地点的选择决定承担的风险.....	(82)
案例三 以合同规定的有效期保证质量.....	(84)
案例四 检验应在合理时间范围内进行.....	(86)
案例五 检验证书具有法律效力.....	(87)
第九章 运输条件	(90)
案例一 转船地点在合同中明确规定.....	(90)
案例二 集装箱运输标注“FCL”和“LCL”后费用的区别.....	(92)
案例三 货运代理的权利范围.....	(93)
案例四 签发记名提单要慎重.....	(95)
案例五 分批装运不同解释引起的麻烦.....	(98)
第十章 保险条件	(101)
案例一 保险条款的填写要明确具体.....	(101)
案例二 保险的除外责任.....	(102)
案例三 不可免责过失所致的共同海损.....	(103)
案例四 提单权益与保险权益的分离.....	(107)
案例五 保险公司代位求偿权的履行.....	(110)
第十一章 不可抗力条件	(113)
案例一 不可抗力的界定.....	(113)
案例二 合法地证明不可抗力的发生.....	(115)
案例三 不可抗力必须是不能预见与无法控制的.....	(118)
案例四 有效利用“不可抗力”维护利益.....	(119)

案例五 合同不履行不属“不可抗力”	(122)
第十二章 索赔条件	(127)
案例一 索赔需要充分的证据	(128)
案例二 不符合合同条件据理索赔	(130)
案例三 熟悉赔偿适用法律的规定	(132)
案例四 法律的选择决定索赔成功与否	(135)
案例五 合同内容详细、具体是索赔依据	(137)
第十三章 仲裁条件	(140)
案例一 仲裁裁决的效力是终极性的	(140)
案例二 仲裁条款独立于原合同	(142)
案例三 提起仲裁时的财产保全	(143)
案例四 正确履行仲裁权的形式要求	(146)
案例五 避免签订浮动的仲裁协议	(151)
第十四章 法律选择条件	(156)
案例一 贸易合同中应约定准据法	(156)
案例二 我国法律认可临时仲裁庭的裁决	(162)
案例三 根据最密切联系原则选择裁决法律	(165)
案例四 慎重地确定提单的法律选择条款	(167)
案例五 管辖权不能决定法律选择权	(169)
第十五章 单证审核与操作	(175)
案例一 慎重运用不同种类的提单	(176)
案例二 审核信用证修改证应与原证对照	(178)
案例三 加强外贸企业信用证管理工作	(180)
案例四 单证相符是顺利结汇的前提	(183)
案例五 出口单证遗漏付款人地址致损案	(186)
第十六章 国际贸易方式	(190)
第一节 包销	(190)
案例 包销具备的条件	(191)
第二节 代理	(193)
案例一 代理协议规定双方的责任与义务	(194)
案例二 “诚信”是代理制度的基础	(197)
案例三 代理协议外的“信用”证明	(199)
案例四 代理业务中惨痛的打包贷款	(200)
案例五 为获取过高的代理费所付出的代价	(202)
第三节 易货贸易	(204)

案例一 从传统的易货贸易中新生.....	(204)
案例二 埃及的新型易货贸易.....	(207)
第四节 补偿贸易.....	(211)
案例一 补偿贸易的外汇风险估计.....	(211)
案例二 补偿贸易如何补偿.....	(213)
第五节 加工贸易.....	(215)
案例一 加工贸易风险的规避.....	(215)
案例二 OEM(定牌加工)业务的知识产权.....	(217)
第六节 国际博览会.....	(220)
案例 博览会让生活更美好.....	(220)
附录一 《联合国国际货物销售合同公约》	(224)
附录二 《中华人民共和国合同法》	(243)
附录三 《托收统一规则》	(279)
参考文献	(286)

第一章 国际贸易业务洽商

与合同订立

理论知识点

1. 国际贸易业务的洽商。所谓交易洽商，是指买卖双方以一定的方式并通过一定的程序，就交易的货物及各项交易条件进行协商，最后达成协议的整个过程。

询盘、发盘、还盘、接受的步骤是指业务交易磋商的一般程序。但应注意在实际业务中，询盘并不是每笔交易磋商所不可缺少的环节，买方或卖方都可不经对方提出询盘，而直接向对方作出发盘。还盘也不是交易磋商的必要环节，如受盘人接到发盘后，立即接受，那么也不存在还盘；即使受盘人作出还盘，它实际上是对原发盘的拒绝而作出的一项新发盘。再还盘同样是拒绝还盘后的一项新发盘。因此，在法律上，发盘和接受是交易磋商不可缺少的两个环节，是国际贸易业务关系确定的最基本程序。

2. 国际贸易合同的订立。国际贸易合同是当事人相互约定的各自的行为标准，合同内容的严密性对于争议的防范和处理是有重要意义的。国际贸易合同的签订是国际贸易实务中的重要内容，国际贸易能否顺利地进行，在很大程度上取决于国际贸易合同的签订状况。

我国合同法第十条和第十一条都规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的，应当采用书面形式。”“书面形式是指合同书、信件和数据电文（包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件）等可以有形地表现所载内容的形式。”按照我国法律的规定，国际货物买卖合同必须采用书面形式。

案例一 国际贸易合同成立的条件

一、案情简介

1990年,阿根廷某公司应中国某公司的请求,报出镁矿石初级产品200公吨,每公吨2150美元,即期装运的实盘。但中方接到阿方报盘,未作还盘,而是一再请求阿方增加数量,降低价格,并延长有效期。阿方公司将数量增至350公吨,每公吨价格为CIF上海价2100美元,有效期经三次延长,最后延长至9月25日,中方公司于9月20日来电表示接受该盘。

阿方接到该电报时,得知国际市场镁矿石价格上涨,因此决定拒绝成交,于是向中方发电,称:“由于国际市场镁矿石价格发生变化,货物已于接到你方电报时售出。”而中方对此拒绝接受,认为中方是在发盘有效期内接受了阿方发盘,坚持要求按发盘的条件执行合同,阿方如不执行合同,则要赔偿中方的损失,即差价25万美元。

中方公司9月20日来电表示接受的发盘是实盘还是虚盘?此时合同是否成立?

二、分析要点

1. 国际货物买卖合同是当事人之间意思表示一致的结果,是通过一方提出要约、另一方对要约表示承诺而成立的。
2. 要约一经受要约人承诺,合同即成立,当事人双方就应履行各自的权利和义务。

三、案情分析

1. 发盘,又称报价,即民法上所称的“要约”,是指一方当事人向一个以上特定的当事人提出的订立合同的建议。一项有效的要约必须具备以下条件。

(1) 向一个或一个以上特定的当事人发出。

(2) 内容中必须十分明确、肯定。一经对方接受,合同即告成立。明确即需要写明货物名称并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。如果要约中伴随着要约人的保留条件,就不算是有效的要约,而只能是要约邀

请,即使对方表示了承诺,合同仍然不能成立。

(3) 要约要送达受约人。

2. 接受,又称“承诺”,是指受盘人(受要约人)愿意根据报价人所列的条件订立合同的意思表示。一项有效的承诺必须满足以下条件。

(1) 承诺要由受要约人作出才发生效力。

(2) 与要约的条件保持一致。

(3) 承诺应在要约的有效期间内作出。

(4) 承诺必须通知要约人才发生效力。

3. 如果一方当事人向对方提出一项要约之后,对方对该项要约无条件予以承诺,双方当事人之间就达成协议,从而成立了一项对双方当事人都具有法律效力的合同。

4. 发盘分为实盘和虚盘。

实盘是指含有确定意思的发盘,实盘有两个主要特点:①必须提出完整、明确、肯定的交易条件;②必须规定有效期限。

所谓虚盘,是指不含明确意义的报价,也就是发盘人有保留地愿意按一定条件达成交易的一种表示。虚盘的特点有:①在发盘中附有保留条件;②在发盘中不规定有效期限。

实盘对发盘人来说,具有法律约束力,如果受盘人在有效期限内表示接受,合同即告成立。虚盘对发盘人没有法律约束力,发盘人可以随时撤回或修改虚盘的内容。即使受盘人对虚盘表示接受,仍须经过发盘人的最后确认,才能成立一项对双方都有约束力的合同。

5. 在本案中,卖方在发盘后,经三次延长有效期后,合同中的实质性条款完整、肯定、明确,而且规定了有效期为9月25日,由此看出卖方发出的是有确定意义的发盘。因此,此发盘为实盘,而非虚盘。按照约定必须信守原则,阿方发出的实盘,受盘人在有效期限内作出接受的意思表示,即承诺后,双方合同关系即告成立,就应履行各自的权利和义务。

6. 本案中,发盘方向受盘方提出的有效期是9月25日,而受盘方9月20日就发电表示接受,发盘方也于9月20日接到受盘方的电函。因此,在9月20日,此货物销售合同已经成立,在双方当事人之间形成了合同约定的权利和义务关系,一方违反合同规定的条款,即构成违约,应当承担违约责任。因此,本案中的销售合同在9月20日已成立。

案例二 发盘的逾期接受造成合同无效

一、案情简介

某年3月15日，A公司向新加坡客户G公司发盘：报童装兔毛衫200打，货号CM034，每打CIF新加坡100美元，8月份装运，即期信用证付款，25日复到有效。3月22日收G公司答复如下：你15日发盘收到。你方报价过高，若降至每打90美元可接受。A公司次日复电：我方报价已是最低价，降价之事歉难考虑。3月26日G公司又要求航邮一份样品以供参考。29日，A公司寄出样品，并函告对方：4月8日前复到有效。4月3日，G公司回函表示接受发盘的全部内容，4月10日送达A公司。经办人员视其为逾期接受，故未作任何表示。

7月6日，A公司收到G公司开来的信用证，且G公司请求用尽可能早的航班出运。此时因原料价格上涨，A公司已将价格调整至每打110美元，故于7月8日回复称：我公司与你方此前未达成任何协议，你方虽曾对我方发盘表示接受，但我方4月10日才收到，此乃逾期接受，无效。请恕我方不能发货。信用证已请银行退回。如你方有意成交，我方重新报价每打CIF新加坡110美元，9月份交货，其他条件不变。

7月12日G公司来电：我方曾于4月3日接受你发盘，虽然如你方所言，4月10日才送达你方，但因你我两地之邮程需三天时间，尽管我方接受在传递过程中出现了失误，你我两国均为《联合国国际货物销售合同公约》的缔约国，按《联合国国际货物销售合同公约》第二十一条第二款规定，你方在收到我方逾期接受后未作任何表示，这就意味着合同已经成立，请确认你方将履行合同，否则，一切后果将由你方承担。

请分析G公司的上述观点是否正确？

二、分析要点

1. 发盘有效期已届满，该发盘自动失效，被发盘人过期表示接受，发盘人可不受其约束，合同不能成立。

2. 逾期接受在一般情况下，不能视为法律上有效的接受，而是一项新的发盘。因而须经原发盘人及时地表示接受，才能达成交易。

三、案情分析

1. 本案争议双方所在国均为《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）的缔约国，因此，应按《公约》的有关规定处理。关于逾期接受，《公约》认为一般无效，但也有例外情况。《公约》第二十一条有如下规定。

（1）逾期接受仍有接受的效力，如果发盘人毫不延迟地用口头或书面形式将此种意见通知受盘人。

（2）如果载有逾期接受的信件或其他书面的文件表明它在传递正常的情况下是能够及时送达发盘人的，那么这项逾期接受仍具有接受的效力，除非发盘人毫不延迟地用口头或书面方式通知受盘人，他认为发盘已失效。根据这条规定，不管什么原因造成的逾期接受，发盘人都有权决定它有效还是无效，只要采取相应的行动即可。

2. A公司4月10日收到逾期接受后，如及时复函表示发盘已失效，则该接受就无效，合同不成立。

3. 此案的教训是，在收到逾期接受时，首先要判断造成逾期的原因。如难以判断，则应根据具体情况采取不同做法，或去电确认有效或表示发盘已失效。置之不理会产生纠纷，陷入被动，造成不必要的损失。

案例三 逾期接受发盘人的决定权

一、案情简介

我出口企业对意大利某商人发盘限10日复到有效，9日意商人用电报通知我方接受该发盘，由于电报局传递延误，我方于11日上午才收到对方的接受通知，而我方在收到接受通知前获悉市场价格已上涨，对此，我方应如何处理？

二、分析要点

所谓逾期接受（late acceptance），是指接受通知超过发价规定的有效期限或发价未具体规定有效期限而超过合理时间才传达到发价人。

三、案情分析

1. 中国与意大利均系《公约》缔约国，该案双方洽谈过程中，均未排除或作出任何保留，因此，双方当事人均应受《公约》约束。

2. 按《公约》规定：如果载有逾期接受的信件或其他书面文件表明它是在传递正常能及时传达到发价人的情况下寄发的，则该项逾期接受具有接受效力，除非发盘人毫不迟延地用口头或书面通知被发盘人，他认为发盘已经失效。

3. 我方于11月收到意商的接交电报属因传递延误而造成的逾期接受。因此，如我方不能同意此项交易，应即复电通知对方：我方原发盘已经失效。如我方鉴于其他原因，愿按原发盘达成交易，订立合同，可回电确信，也可不予答复，予以默认。

案例四 发盘非实质性修改的有效性

一、案情简介

S公司8月12日向其客户A公司寄出一份商品目录，介绍了S公司经营的各式男女手套，并附有精美的图片。8月20日A公司回电表示对其中货号为308A、309B、311B的女式手套很感兴趣，每个货号订购100打，并要求大、中号各半，10月份交货，请S公司报价。8月22日S公司发盘如下：报青字牌女式羊毛手套300打，货号308A、309B、311B各100打，大、中号各半，每双CIF旧金山12美元，纸箱装，10月份装运，即期不可撤销信用证支付，8月30日复到有效。8月28日A公司回电：你8月22日电悉。价格过高，每双CIF旧金山10美元可接受。次日S公司去电：你28日电悉。最低价每双CIF旧金山11美元，9月5日复到有效。9月3日S公司收到A公司的电开信用证，其中单价为每双11美元，包装条款中注明纸箱装，每箱15打，其他与发盘相符。S公司审证时发现了A公司对包装条款所作的添加。S公司的习惯包装是每箱10打，考虑到交货期临近，若提请修改，恐怕难以按时交货，另外，即使按信用证要求包装，也不会增加费用。但到9月20日，储运部门通报，公司库存中没有可装15打手套的纸箱，现有纸箱一种为可装10打的习惯包装，另一种可装20打。S公司随即与纸箱厂联系，但纸箱厂表示纸箱很少见，该厂不能供应。附近的几个纸箱厂也如此答复。在此情况下，S公司一面四处落实箱源，一面于9月10日去电A公司，表示包装条款不能接受，要求改为每箱装10打或20打。

二、分析要点

1. 接受发盘时, 对一些非重要条件进行轻微的改变, 按照国际贸易习惯和惯例, 应视为有效的接受。
2. 但是发盘人有权拒绝此项轻微改变的要求。

三、案情分析

根据《公约》的规定, 上述对发价中包装条款的修改属非实质性修改, 由于S公司未在不过迟延的时间内向被发价人通知反对意见, 则接受有效, 据此成立的合同就应以发价内容及附有非实质性修改内容的接受为准, 所以纸箱装, 每箱15打的包装条款已达成。

案例五 发盘主要交易条件修改的有效性

一、案情简介

A国商人将从别国进口的初级产品转卖, 向B国商人发盘, B国商人复电, 接受发盘, 同时要求提供产地证。两周后, A国商人收到B国商人开来的信用证, 正准备按信用证规定发运货物, 获商检机构通知, 因该货非本国产品, 不能签发产地证。经电请B国商人取消信用证中要求提供产地证的条款, 遭到拒绝, 于是引起争议。A国商人提出, 其对提供产地证的要求从未表示同意, 依法无此义务, 而B国商人坚持认为A国商人有此义务。

二、分析要点

1. 请根据《公约》(双方所在国均为缔约国)的规定, 对此案作出分析。
2. 对方在表示接受时, 对主要的交易条件有修改或提出保留条件, 即属于还盘(价)性质, 若原发盘方接受, 合同即告成立。