

新编 国际贸易实务 案例评析



主编 袁永友 柏望生 副主编 李广英



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS



XIN

BIAN

GUO

JI

MAO

YI

SHI

WU

AN

LI

PING

XI

新编

国际贸易实务案例评析

主 编 袁永友 柏望生
副主编 李广英

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新编国际贸易实务案例评析/袁永友, 柏望生主编.
北京: 中国商务出版社, 2004. 10
ISBN 7-80181-286-7

I. 新... II. ①袁... ②柏... III. 国际贸易—贸易
实务—案例分析 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 087613 号

新编国际贸易实务案例评析

主编 袁永友 柏望生

副主编 李广英

中国商务出版社出版

(原中国对外经济贸易出版社)

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

电话: 010—64269744 (编辑室)

010—64220120 (发行二部)

网址: www.cctpress.com

Email: cctpress@cctpress.com

新华书店北京发行所发行

三河汇鑫印务有限公司印刷

787×980 毫米 16 开本

17.375 印张 322 千字

2004 年 10 月 第 1 版

2004 年 10 月 第 1 次印刷

印数: 5000 册

ISBN 7-80181-286-7

F·726

定价: 32.00 元

前 言

加入 WTO 和对外贸易的迅速发展,使中国在更深的程度上融入经济全球化。其中中国货物进出口在世界贸易中的地位不断提升,令世人瞩目,从贸易大国走向贸易强国正在成为中国经济发展的必然趋势,作为应用科学的国际贸易实务知识也必将得到广泛的重视和传播。

20 世纪末,我国有关国际贸易实务案例及评析方面的专著与教材还寥寥无几,而科研、教学和涉外企业界对它的需求却与日俱增。1999 年我们编写的包括有 115 个案例及其评析的《国际贸易实务案例评析》一书出版后,立即受到了普遍的肯定与好评。许多进出口企业把它作为经营的必读书籍,不少院校也把该书作为国际贸易专业课教学的指定教材,一些读者朋友来函来电建议我们把这本书继续编下去,给了我们极大的鼓励和信心。

进入 21 世纪以来,特别是在加入 WTO 后,我国从事对外贸易的经营环境和法律环境发生了很大的变化。例如电子商务的发展及其在国际贸易中的应用、贸易方式的推陈出新、《中华人民共和国合同法》的实施、国际商会《2000 年国际贸易术语解释通则》的出版、《中华人民共和国对外贸易法》的重新修订和颁布等等,使我们感到也有必要继续编写此类书籍。在庆祝《对外经贸实务》杂志创刊 20 周年之际,众多读者、作者再提此议,促成了我们的决心,于是才有了这本新编的案例评析专著。

本书在编写中采用了最新的案例资料并承袭了 1999 年《国际贸易实务案例评析》一书的风格,全书分为贸易术语篇、合同商订篇、合同履行篇和贸易方式篇四个部分,其中合同履行篇按进出口商品的品质、数量、包装,商品运输、保险,货款结算,单

据制作,仲裁、索赔依次编排,其体系和内容涉及国际货物贸易交易的主要环节,在内容上更加突出知识性、资料性、实用性和逻辑性相结合的特点,并通过个案评析,使读者在理论与实践、法律与惯例上,对国际货物贸易的实践操作、风险防范、克敌制胜有较清晰的认识和理解,也为理论、教学研究者、涉外经营者提供了有益的参考资料。

本书在编写的过程中,得到了全国有关外经贸院校、外经贸企业和商检、海关、银行、出版单位的大力支持,收集了近年来《对外经贸实务》杂志发表的经典案例,并作了重新编审和评析,它是该刊作者心血和智慧的结晶,对此,特致衷心的感谢。对本书在出版中所获得的中国商务出版社的大力支持,也一并表示衷心感谢!

本书的编写内容和观点难免有不妥之处,仅供参考。

编 者

2004年6月

目 录

贸易术语篇

案例 1 使用 D 组术语忽视细节致损案	(1)
案例 2 采用 CIF 价进口大宗货物不慎受损案	(4)
案例 3 真假 CIF 合同争议案	(7)
案例 4 CFR 条件下卖方责任争议案	(9)
案例 5 改变 CIF 性质进口合同落空案	(12)
案例 6 CFR 条件下非正常风险争议案	(16)
案例 7 FOB 出口合同受骗案	(18)
案例 8 EXW 合同下买方未及时提货致损案	(20)
案例 9 贸易术语选择不当致损案	(22)
案例 10 空运出口受骗案	(24)
案例 11 对美国 FOB Vessel 的含义理解不透致损案	(26)
案例 12 选择贸易术语不当险遭风险案	(27)

合同商订篇

案例 13 出口合同未规定交货期致损案	(30)
案例 14 签约不慎误入境外不法商人圈套案	(32)
案例 15 电子邮件接受发盘争议案	(34)
案例 16 签约、审证失误受损案	(36)
案例 17 进口合同忽视细节致损案	(38)
案例 18 买卖与委托代理关系不清致损案	(40)
案例 19 仅凭形式发票发货纠纷案	(43)
案例 20 对有条件接受处理不当致损案	(45)
案例 21 合同条款不明确纠纷案	(47)

案例 22	对逾期接受处理不当致损案	(50)
案例 23	发盘经还盘后是否有效争议案	(52)
案例 24	欺诈性合同无效案	(53)
案例 25	进口合同中转地不明致损案	(55)
案例 26	第三方不履行合同纠纷案	(56)
案例 27	代理合同争议案	(58)
案例 28	虚构合同主体欺诈案	(61)

合同履行篇

一、商品品质、数量、包装案	(64)
案例 29 琥珀核桃仁出口质量纠纷案	(64)
案例 30 商品品质不符纠纷案	(67)
案例 31 品质条款订立不明确致损案	(68)
案例 32 利用品质条款行骗案	(69)
案例 33 进口商品质量不符索赔成功案	(71)
案例 34 出口品质不合商检要求索赔案	(75)
案例 35 瞒报短缺数量痛失国外买家案	(76)
案例 36 进口合同超额给付纠纷案	(79)
案例 37 数量溢短装条款理解差异案	(81)
案例 38 装箱单所载重量争议案	(84)
案例 39 分批交货溢短装条款争议案	(89)
案例 40 不适运输包装引发纠纷案	(92)
二、商品运输、保险案	(96)
案例 41 整箱交货提单与拼箱交货提单内涵不清案	(96)
案例 42 货代公司擅自虚报货物尺寸纠纷案	(98)
案例 43 倒签提单构成侵权争议案	(100)
案例 44 无正本提单放货纠纷案	(105)
案例 45 分批装运引起合同失效案	(107)
案例 46 提单之善意受让人权利受侵犯案	(109)
案例 47 出口水泥收汇纠纷案	(113)
案例 48 FOB 条件下托运人地位争议案	(117)
案例 49 航空运输丧失货权受损案	(121)

案例 50	FOB 条件下提单托运人争议案	(123)
案例 51	保险合同成立与否争议案	(127)
案例 52	货物在买方仓库被盗损失争议案	(130)
案例 53	海运保险的责任期限与衔接失误案	(132)
案例 54	保险单倒签纠纷案	(135)
案例 55	国际货物运输保险代位求偿权争议案	(137)
案例 56	虚名代理使投保出口信用险落空案	(141)
三、货款结算案		(144)
案例 57	开证行设置提单陷阱案	(144)
案例 58	忽视出口货物明细单细节致损案	(148)
案例 59	L/C 付款单证瑕疵争议案	(152)
案例 60	循环信用证失效案	(155)
案例 61	代收行擅自借单导致纠纷案	(157)
案例 62	付款方式把握不当受骗案	(162)
案例 63	不了解对背信用证性质受损案	(164)
案例 64	信用证欺诈纠纷案	(166)
案例 65	加工贸易信用证诈骗案	(172)
案例 66	出口保理业务争议案	(175)
案例 67	采用 T/T 方式受骗案	(178)
案例 68	信用证改证下托收受骗案	(180)
案例 69	识别假银行信用交易成功案	(182)
案例 70	成功反驳开证行无理拒付案	(184)
案例 71	对循环信用证条款识别不清受损案	(187)
案例 72	出口押汇银行受骗案	(188)
案例 73	忽视汇率波动风险致损案	(190)
四、单据制作案		(192)
案例 74	节省开证费引起的单证不符案	(192)
案例 75	转运提单与联合运输提单名称纠纷案	(193)
案例 76	商业发票表面与信用证不符纠纷案	(197)
案例 77	以受益人名义出具品质检验证书结汇争议案	(200)
案例 78	开证行退单拒付纠纷案	(202)
案例 79	结算单证不符争议案	(205)
案例 80	发票品名不符争议案	(208)

案例 81 出口单证遗漏付款人地址致损案	(212)
五、仲裁、索赔案	(215)
案例 82 代理进口因货物品质缺陷仲裁案	(215)
案例 83 进口设备调试不合格索赔成功案	(220)
案例 84 进口合同违约赔偿金纠纷案	(222)
案例 85 小企业接大订单出口违约案	(225)
案例 86 索赔金额不符纠纷案	(229)
案例 87 进口设备投产调试期不明索赔不成案	(231)
案例 88 先合同义务引起的索赔纠纷案	(233)
案例 89 竞争性仲裁地点纠纷案	(237)

贸易方式篇

案例 90 OEM (定牌加工) 业务侵权案	(241)
案例 91 运动衫凭样出口商标侵权受损案	(244)
案例 92 对补偿贸易外汇风险估计不足受损案	(247)
案例 93 单方面撤销投标文件致损案	(248)
案例 94 电解铜期货市场套期保值成功案	(251)
案例 95 套期保值业务转亏为盈案	(253)
案例 96 玉米套期图利交易成功案	(255)
案例 97 出口代理方与委托方不协作造成巨额损失案	(258)
案例 98 不了解国外代理法痛失商机案	(261)
案例 99 两起进出口代理业务受损案	(263)
案例 100 代理进口业务纠纷案	(265)
后 记	(270)

贸易术语篇

· 案例 1 ·

使用 D 组术语忽视细节致损案

【案情简介】

我国某机械进出口公司出口一批机械设备，双方在合同中规定：使用 DES 贸易术语，不可撤销信用证付款，某年 12 月 15 日交货，开证行凭买卖双方货到目的地经检验合格后会签的货物交接凭证付款。11 月上旬，我进出口公司的机械设备装上 A 轮驶向目的港。此时买方要求货装船后卖方将全套提单空邮买方，以便买方及时凭以办理进口通关手续，我方即以照办。其后，由于海上风浪过大，船舶行驶缓慢，迟到了几天才到达目的港，遭到买方责难，并以降价相要挟，经过我方努力争取，对方才未予以追究。货物到达目的港后，对卸货费用由谁负担的问题双方发生了争议。最后，由我方负担卸货费用。卸货后，买方派人检验设备，声称设备不完全符合合同规定，拒绝在货物交接凭证上签字。经我方艰难交涉，并降价 5%，买方才在货物交接凭证上签字，开证行才予以付款，但我方却蒙受了不小的损失。

【案情评析】

此案件中，使用的是 D 组贸易术语。在《2000 年国际贸易术语解释通则》（以下简称为《INCOTERMS 2000》）中，D 组术语有五个，即 DAF（过境交货）、DES（目的港船上交货）、DEQ（目的港码头交货）、DDU（未完税交货）和 DDP（完税后交货），D 组术语也被称之为到达术语。以前，我国大多数进出口商使用的是 F 组和 C 组的术语，尤其是使用 FOB、CFR 和 CIF 术语居多。这是因为：对卖方而言，使用 D 组术语是属于实际交货，货物必须按

买卖合同约定的日期或期间内如数抵达约定的目的地。在《INCOTERMS 2000》规定的 E 组、F 组、C 组和 D 组术语中,其中 D 组卖方承担的费用、风险和责任最大,所以不愿意采用 D 组术语。对买方而言,往往因为卖方有时所售商品的定价较高,故买方也不愿意采用之。

由于以前使用此类术语不多,故我国大多数进出口商缺乏相应的经验。本案例给我们以下经验教训:

1. 对交货时间的规定应留有余地。按《INCOTERMS 2000》的规定,卖方必须在约定的日期或期间内负责将货物运送到约定的目的地或目的港。但货物从启运地到目的地的运输过程中,由于存在着许多不可预测的因素,如自然灾害和意外事故,特别是当出口国与进口国之间的距离遥远时,则运输途中的风险更多,所以出口方对货物何时到达目的港或目的地就难以把握。本案中,由于风浪过大,船舶行驶缓慢,以至于比合同规定的交货时间 12 月 15 日晚了几天,构成了违约,幸好买方未予追究。对此,卖方签订合同时,最好不规定交货时间,只规定装运时间。如果要规定交货时间,最好期限稍长一些,从而为自己交货留下较大的机动空间。

2. 明确规定卸货费用由谁承担。按《INCOTERMS 2000》的规定,在 D 组术语中,除了 DEQ 术语外(即卖方须将货物从船上卸下并承担相应的卸货费用和责任),剩下的四个术语都是由买方承担卸货费用及相应的责任。本案中,采用的是 DES 术语,按《INCOTERMS 2000》的规定,应该由买方承担卸货费用,但最终却由我方承担。主要原因是该进口国的习惯做法是由出口方承担卸货费用,这与《INCOTERMS 2000》的有关规定不一致。所以,买卖双方在签订国际货物买卖合同时,最好在合同中明确规定货物到达目的地或目的港后的卸货费用由谁承担,以避免买卖双方产生争议和纠纷。

3. 正确处理好买方对货物的检验与买方付款的关系。本案中,合同规定“开证行凭买卖双方货到目的地经检验合格后会签的货物交接凭证付款”,这样的规定对卖方来说是有很大风险的,其往往被称为“软条款”或“陷阱条款”。买方在检验货物之前,卖方最好是要求对方预付全部或大部分货款,对预付大部分货款的,待买方检验货物合格后,再支付余额。并且要注意的是,对货物的检验,最好是我方的人员。如果由买方检验货物,应该有我方的检验人员在场。

4. 要注意对货物的控制。使用 D 组术语,对卖方而言,毕竟风险很大。其中一个风险就是卖方能否在收回货款之前有效地控制货物,这对卖方来说十分重要。从理论上讲,在 D 组术语中(除 DAF 外),在目的地或目的港把货

物交付给买方之前,卖方拥有对货物的所有权。但实际上,卖方在装运地或装运港把货物交给承运人时起,一定程度上,卖方已失去了对货物的占有,特别当承运人不是卖方所指定时。所以,使用D组术语时,对卖方而言,最好是由自己指定本国信誉好的承运人,这样不易失去对货物的控制,从而减少一些风险,不要随便贪图国外一些运费低廉、又不太熟悉其信誉的承运人。当前我国一些外贸公司遭遇到“鬼船”的欺骗就是教训。

为有效地控制货物,应采纳国际上的通行做法,即:卖方可向买方提交目的地承运人仓库或其他货物储存处所在的提货单或可供买方在目的港或目的地凭以向承运人收取货物的通常运输单据。在本案中,我方可取得买方同意事先与承运人商定,在提单上加注买方须凭卖方签发的授权放货指示书才能提货的文句,这样就有利于我方对货物的控制。

除此之外,卖方还应注意以下几个问题:

1. 要特别注意买方资信情况的好坏。D组术语的风险划分界限是在进口国(除DAF外),在履行有关D组术语的合同过程中,须取得买方的支持与配合,若稍有疏忽,就容易出问题。所以,买方资信情况的好坏对卖方来说就显得十分重要。若其资信情况不佳,最好不要以D组术语与买方订立出口合同。

2. 要注意办理保险。在D组术语中,货物被交付给买方之前的风险属于卖方。所以,卖方应注意办理保险,若我方为出口方,一般按PICC规定的有关保险条款投保,目前,使用最多的是CIC条款,保险责任的起讫期限应该为“W/W条款”,即“仓至仓条款”,这样就有利于承保运输途中的风险。

3. 要注意出口商品的定价。《INCOTERMS 2000》把贸易术语分为四组,即E组、F组、C组和D组,按这四组排序不变的话,对卖方而言,风险、费用和责任是按从小到大的顺序递增的。所以,卖方对出口商品定价时,应按从低到高的原则定价。其中,对使用D组术语的商品定价应最高。出口合同使用D组术语时,出口方要承担较大的风险,需要办理的手续和承担的责任也十分繁重,尤其是DDU、DDP术语。有的风险,如本案中的延迟到达的风险还不属于一般货物运输保险的承保范围。所以,在出口定价时,就应该将这些可能产生的风险损失和应付的费用考虑进去。

4. 明确规定好适用的国际惯例。适用于贸易术语的国际惯例有三个。即《1932年华沙——牛津规则》、《1941年美国对外贸易定义修订本》和《INCOTERMS》,当今世界上大多数国家使用第三个惯例的最新版本即《INCOTERMS 2000》。所以,为了明确责任和避免纠纷,在合同中最好规定适用于

《INCOTERMS 2000》。

5. 要明确规定好交货地点。DAF 称为边境交货, 卖方在毗邻国家关境前的边境指定地和地点, 在其运货车辆上 (未卸下), 将出口报关的货物置于买方的处置之下, 则卖方完成了交货。“边境”一词可用于任何边境, 包括出口国边境。所以, 在这个术语中, 确切地指定有关边境的交货地和地点是极为重要的。

• 案例 2 •

采用 CIF 价进口大宗货物不慎受损案

【案情简介】

瑞士 SKG 公司 (卖方) 和中国黄山贸易公司 (买方) 以 CIF 条件签订了一笔 1 万吨钢材的买卖合同, 支付条件为信用证, 交货期为某年 7 月 20 日。我公司向对方及时开出了信用证, SKG 公司也在 7 月 20 日之前按照合同规定的装运条件出运。此后不久, SKG 公司以传真通知我公司: “装运给贵公司的 1,900 吨钢材是与另外发给厦门的 20,000 吨钢材一起装在同一条船上的。” 我公司收到传真后, 立即通知 SKG 公司, 这条船应在黄埔港卸完我们的货后再驶往厦门。SKG 公司复传真说, 该船将先靠黄埔港。不料, 该船实际上并没有先靠黄埔港, 却先靠了厦门港, 并且在那里停留了差不多一个月后, 才驶往黄埔港。在此期间, 人民币与美元的兑换比率已有很大变动, 我公司需要付出更多的人民币才能兑换出足够支付这批钢材所需的美元。其结果使得我公司不但得不到预期利润 80,000 美元, 而且还要赔 20,000 美元, 共计损失 100,000 美元。于是我在对方货迟迟不到的情况下, 以 SKG 公司单据与信用证不符为由通知了银行拒付货款。货物抵达目的港黄埔港之后, 我方认为对方违反其“先靠黄埔港”的承诺, 而且人民币对美元贬值, 即使我公司接受该批货物亦无利可图, 于是, 我公司拒收该批货物。由于我方的拒收, 直接导致 SKG 公司所派的船不能按时卸货, 对方不得不支付滞期费 40,000 美元, 并将该货售予另一买主。

SKG 公司认为 CIF 合同下, 作为卖方, 其已经在合同规定的期限内, 在装运港把货物装上船, 即他已经完成了交货义务。至于货物何时抵达目的港, 并非 SKG 公司所能控制, 系船方所为。因此, 他们认为我方没有理由拒收货

物，并要求我方赔偿其滞期费损失。我方以对方违约在先为由而拒赔。于是 SKG 公司将争议提交中国国际贸易委员会进行仲裁。仲裁庭经合议，裁决如下：

1. 申诉人在合同规定的期限内，将合同货物装上船，并向议付行提交了装运单据。为此，申诉人已经完成了交货义务。

2. 依据国际贸易习惯，发货人没有义务，也无法保证载货船舶何时抵达何港或先靠何港。除非发货人作了明确的承诺，它不应该对此承担责任。本案发货人 SKG 公司告诉收货人黄山贸易公司载货船舶将先靠黄埔港并不构成发货人的正式承诺。因此，它对载货船舶先靠厦门港这一事实不应承担责任。

3. 被诉人以人民币与美元的兑换率发生变动为由拒绝收货，违反国际贸易习惯。货币兑换率变动的风险应由被诉人承担。

4. 根据上述事实 and 理由，仲裁庭决定被诉人应赔偿申诉人 40,000 美元滞期费损失和利息，被诉人的反诉相应驳回。

5. 本案仲裁费 2,000 美元，由被诉人承担。

从上述裁决可以看到，我外贸公司既要独自承担由于汇率变动而造成的损失 100,000 美元，又要赔偿申诉人 SKG 公司 40,000 美元的滞期费和利息，连仲裁费 2,000 美元也不得不出，真可谓损失惨重，教训深刻。

【案情评析】

本案中，对我方在整笔交易过程中的失误应作以下分析：

1. 卖方是否完成了交货义务。按照仲裁庭的裁决，认为卖方已经完成了交货义务，我们来看一下理论上的依据。《INCOTERMS 2000》中在 CIF 项下 A1—A3 款规定了卖方签订运输合同和保险合同的义务，A4 款有关卖方交货义务的规定是这样的：“在规定的日期或期间内，在装运港将货物交付至船上。”可见，卖方只要签订了运输合同，把货物交付到装运港船上并办理保险后，即履行了其合同义务。在英美古典海商法判例中，有关 CIF 合同的特点，著名的斯克拉顿法官这样说道：“我们应该牢牢记住，CIF 买卖不是货物的买卖，而是与货物有关的单据的买卖这一基本特征。它不是保证货物必须运到的合同，而是这一种合同，即把符合买卖合同规定的货物装上船，取得把货物运往目的地的通常运输合同和承保货物在航运途中风险的通常保险合同，并凭这些单据取得价款的合同。”

2. SKG 公司承诺“先靠黄埔港”是否构成一项明确的承诺。这是本案的一个关键点所在。因为如果其可以构成一项明确的承诺，那么，事实上该承诺构成了对原合同的修改。这样，卖方派的船先靠厦门港无疑已构成违约。根据

《联合国国际货物销售合同公约》第74条规定：“一方当事人违反合同应负的损害赔偿，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。”这样，我方即可据此向对方索赔由于其违约而给我方造成的包括汇率变动和预期利润在内的损失额。但实际上，正如仲裁庭的裁决所述，SKG公司仅凭“一纸传真通知”为形式的承诺是不够明确的，不能算作对原合同的修改。这一承诺既未说明具体的停靠期限也未作出如不能兑现此承诺要承担怎样的责任，所以显然不够明确。就本案而言，值得提及的一点是：实际上，SKG公司不可能作出明确承诺而修改合同，因为在CIF条件下，他根本无法保证该船究竟何时靠岸，否则，CIF合同的性质（装运港合同）就被改变了，本合同变成一个目的港到货合同了。

3. 我方可否以“人民币与美元的兑换率发生变动”为由拒收货物？答案是否定的。既然原合同未被修改，即对方已完成交货义务，我方当然不能以对方违约为由拒收货物并要求对方承担由汇率变动而带来的损失。实际上，汇率变动属商业范围内的风险，它与货物价格变动的风险一样，应由买卖双方独自承担。为规避汇率风险，买卖双方可分别采用期货市场和远期外汇市场进行套期保值，将成本或收益锁定，而不是在风险出现以后，才想办法拒收货物或拒付货款来推卸责任。

4. 本案的最后一个要点，在仲裁庭的合议过程中并未提及，但也非常重要，即我方可以向船东索赔吗？如果答案是肯定的，那么，显然我方的损失还可以减少些，但实际上这种可能性是不存在的，我方只有独吞“苦果”。因为根据《汉堡规则》第5条第1款，承运人本来是对因延迟交付所致的货物损失（包括预期利润损失在内）应负赔偿责任的；但对“延期交付”的定义是这样的：延期交付是指没有在约定的时间内，或没有在合理的时间内在规定的卸货港交付货物。但在CIF合同项下，不可能订有“约定”的到岸时间，而“合理”的概念又太模糊，所以承运人自然可以免责。况且，在古典英美海商法的判例中就有关于“船东有权从考虑便宜和便利出发，选择补充燃料的港口或停靠于通常航线范围内的某些港口”的规定。

从本案中我们可得出以下教训，以鉴后者：

1. 进口合同中，要慎用、少用CIF条件。对大宗货物的买卖，为防患于未然，更不宜采用。CIF条件在进口中，一般适用于零星货物进口，特别是在国外装运港为偏远港口，我方班轮不停靠或国外运价水平较低的情况下。不过，为保证我方到货安全，有必要在合同中规定外商（卖方）租用信誉好的船公司承运我进口货物，以防船公司以补充燃料或以其他理由单方面决定“合

理”停靠低价燃料港或途中拉拢其他客户而耽误船期。

2. 合同的变更要求要表达明确。合同是双方当事人通过要约、承诺的方式,经过协商一致达成的。合同成立后,任何一方未经对方同意都不得改变合同的内容。变更合同,应以书面形式为宜。对于合同有关条款的变更,其内容应该是明确、肯定的。我国《合同法》第78条规定,“当事人对合同变更的内容不明确的,推定为未变更。”在此情况下,当事人只需按照原合同履行,任何一方不得要求对方履行变更中约定不明确的内容。

3. 要注意交易对象的资信状况。这一点可谓是“老调重弹,又不得不弹”,因为国际贸易业务涉及的面广、环节多、风险大,交易的对象也很复杂,所以了解其经营能力、经营作风和资信状况就尤为重要。特别是 CIF 进口合同中,在卖方派船的情况下,卖方掌握着租船、订舱的主动权,即一般由他决定委托何人租船,租用哪一家船公司的船舶,以何种条件租船;若卖方委托资信很差的人租船订舱,甚至与船东勾结,必将给买方造成重大损失。

· 案例 3 ·

真假 CIF 合同争议案

【案情简介】

某年 H 进出口公司与英国 D 公司签订一份 CIF 合同,由 H 公司向 D 公司出口一批轻工产品。合同订有两项特殊条款:①当年 10 月由中国上海港运至英国某港口, D 公司须于当年 8 月底前将有关信用证开到 H 公司, H 公司则保证载运船只不迟于 12 月 1 日前抵达目的港;②如果载运船只迟于 12 月 1 日前抵达目的港, D 公司可以撤销合同,如届时货款已收妥,则须将所收货款如实退交 H 公司。合同签订后, H 公司在清理合同过程中对该合同 CIF 性质发生了异议,于是引起了争议。一种意见认为该合同虽订有两项特殊条件,但仍属 CIF 合同。因为:①该合同是按 CIF 贸易术语签订的,而且贸易术语通常表明合同性质;②D 公司的特殊要求只是为了保证自己的利益而已;③该合同规定以信用证方式付款、符合 CIF 贸易术语凭单付款的基本特征。而另一种意见认为,根据《INCOTERMS 2000》的解释, CIF 是一种典型的象征性交货 (Symbolic Delivery) 而不是实际交货 (Physical Delivery)。在 CIF 条件下,只要卖方按期在约定地点完成装运,并向买方提交了合同规定的,包括物

权凭证在内的有关单据,就算完成了交货义务,而无需保证到货。该合同把实际交货作为履行合同的条件,这就改变了 CIF 合同的性质,成为一个假的 CIF 合同,与 H 公司的成交意图是不符的,应重新签订合同。经过 H 公司统一认识并与 D 公司协商,该合同最后修改了前述两项特殊条款,而且顺利履约。

【案情评析】

上述合同虽然是以 CIF 术语的形式订立的,但并非真正的 CIF 合同,H 公司第二种意见的分析是正确的。本案例对说明 CIF 术语的适用范围有典型意义。原合同的两项特殊条款不仅与 CIF 合同的性质发生了严重抵触,而且与国际贸易司法与仲裁的实践也是抵触的。

1. 从限定到货时间来看,按原订合同,不仅限定了船只到达的期限,还明确规定如船舶未如期到达,买方有权撤销合同或索还已经付出的货款。可见这里限定的船只抵达期并非付款的时间,而是付款的条件,这种合同从法律的意义讲,当事人已经把实际交货作为付款的条件,它不再是真正的 CIF 合同。

2. 从风险的转移来看,在 CIF 条件下,货物的风险在装运港越过船舷时起就由卖方转移于买方,货物在运输途中的一切风险应由买方承担。如果把风险的转移从装运港扩展至目的港,这就不是 CIF 合同。按原合同特殊条款的规定,如果该批货物在运输途中由于自然灾害或意外事故,不能按期抵达目的港,H 公司负有退还货款的义务,这足以说明卖方承担了运输途中的一切风险。

3. 从凭单付款的规定来看,在 CIF 条件下,卖方只要完成交货义务并向买方提交合同所规定的装运单据,买方必须凭单付款,而不必待货物运抵目的港时再付款。按原合同规定,H 公司最终能否收回货款取决于买方在目的港按期实际收到货物。虽然 H 公司也有可能按信用证方式事先得到货款,但这仅是形式上的。如果货物不能如期抵达目的港,这些货款还将被 D 公司收回,因为 D 公司可通过信用证条款(与合同特殊条款一致)的规定,使 H 公司根本无法收到货款,并难以以 CIF 合同惯例来主张自己的权利,因为这是一份“有名无实”的 CIF 合同。

此案给我们的启示是,当签订 CIF 合同加订某些限制条款时,要考虑是否扩大我方风险和更变合同性质;如因需要接受这些条款时,也不能误认为它就是 CIF 合同并按此履行义务,以避免因附加条件给自己带来意想不到的风险损失。