

工商管理硕士 (MBA) 系列教材

国际贸易实务

案例与练习

侯铁珊 逯宇铎 主编

信息前沿
应用导向
结合国情
博采众长



大连理工大学出版社
DALIAN LIGONG DAXUE CHUBANSHE

工商管理硕士(MBA)系列教材

国际贸易实务 案例与练习

侯铁雁 连宇群 主编

案例系列

大连理工大学出版社

丛书策划:刘 杰

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务:案例与练习/侯铁珊,逯宇铎主编. —大连:
大连理工大学出版社,2000.7

(工商管理硕士(MBA)系列教材)

ISBN 7-5611-1810-4

I. 国… II. ①侯… ②逯… III. 国际贸易-贸易实务-
研究生-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 39563 号

大连理工大学出版社出版发行
大连市凌水河 邮政编码 116024
电话:0411-4708842 传真:0411-4708898
E-mail:dutp@mail.dlptt.ln.cn
URL:<http://www.dutp.com.cn>
大连业发印刷有限公司印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 字数:271 千字 印张:11
印数:1—6000 册

2000 年 7 月第 1 版 2000 年 7 月第 1 次印刷

责任编辑:汪会武 责任校对:解 红
封面设计:孙宝福

定价:15.00 元

总结经验，联系国情，
博采众长，努力开发
我国工商管理教材。

袁宝华

一九八四年四月

工商管理硕士(MBA)

系列教材编委会

名誉顾问 袁宝华
成思危
威廉·H·纽曼

顾问 (按姓氏笔画排列)
王众托 杨锡山
郑绍濂 赵纯均
殷起鸣 黄梯云

主 编 余凯成

副主编 梁庆伟

编 委 (按姓氏笔画排列)
王海山 汤正如 仲秋雁
汪克夷 肖洪钧 武春友
金 镐 侯铁珊 原毅军
韩大卫 蒋中权 戴大双

总策划 刘 杰

序

工商管理硕士(MBA)教育制度是由美国首创的。经过几十年的发展与改进,已经成为一套相当完整的教育体系。尽管它仍有其不足,目前正根据新的信息时代及经济全球化的发展在继续调整、更新与改善之中,但它已成为美国乃至几乎整个发达国家培养高级企业管理人才的有效手段,已成为不争的事实。

MBA教育的特点,首先在于它具有鲜明而独特的目标,即造就高级综合管理(General Management)人才。它不同于以培养高级研究专家为主的其他硕士教育制度,是职业培养性的,因而具有明确的应用与实践的导向性。其培养对象是有一定管理实践阅历的中、青年管理者,经二至三年MBA系统深造,仍回到企业管理的岗位中去,因此是“从企业来,回企业去的”。因为目标是造就位于决策层的、跨职能的高层经理,它讲授的管理理论广而不深,但却十分强调可操作的具体管理技能的培训。基于上述独特目标,MBA教育发展了相应的教学方法论原则及与之配套的一系列亲验性教学方法,或称参与式、行动式教学

法,在传统的课堂系统讲授之外,大量使用案例教学、角色扮演、模拟练习等新型教学活动。

MBA 制度引入我国,始于 80 年代初。为适应改革开放的新形势,邓小平以无产阶级战略家的远见与胆识,早在 1978 年末访美时,就亲自向当时的美国总统卡特提出,由美方派遣管理教育专家来华,培训我国企业管理干部。此建议得到卡特及其继任里根与布什总统的积极响应。大连理工大学有幸被双方选中为建立中美合作进行高级管理培训的单位,于 1980 年成立了“中国工业科技管理大连培训中心”,并被指定为引进美国管理理论、技术及教育制度的正式窗口。在中美合作的头五年,办起了学制为八个月的“厂长/经理讲习班”。它是按照 MBA 教育的框架设计的,涵盖 MBA 教育中所有的核心课程,被称为“迷你型”(或袖珍型)MBA,是 MBA 制度的理念与实践引入我国之始。在实行这一制度时,数以千计的高级管理干部被现代管理理论与技术武装起来,分赴全国不同岗位,对改革开放起了重大推动作用。1984 年起,根据美国教授在大连讲学的记录而整理出版的一套现代企业管理系列教材,发行逾百万册,对广大读者起了重大的启蒙作用。当时国家指派了来自许多其他院校的大量管理教师来我校,一方面协助教学工作的开展,另一方面也受到了初步的现代管理教育,成为各校的骨干教研力量。

中美在大连合作进入第二个五年的 1984 年,国家又决定在我校引入正式的 MBA 制度。在两国政府支持下,办起了大连理工大学与美国布法罗纽约州立大学合作的 MBA 班,于八年中共办了五期三年制的 MBA 班,培养了 216 名中国首批 MBA 毕业生,他们正在各个岗位上发挥着积极作用。

根据我国经济发展的需要,经过试点与探索,MBA教育制度正在蓬勃发展。从今年起,将有56所管理学院被批准举办MBA教育,因此,迫切需要系统的MBA成套教材。作为最早接触与引进现代MBA制度的大连理工大学,通过“请进来,派出去”的方式,已培养出一批既了解世界企业管理前沿知识,又熟悉中国国情的师资队伍,因此我们编写出版这套“MBA系列教材”是有很好的基础的。

此套系列教材力求做到整体统一、信息前沿、应用导向、目标明确、突出重点、博采众长、结合国情,内容与方法相辅相成。

我们恳请此套丛书的使用者——广大管理教师、学员与读者向我们提出批评与建议,以便再版时日臻完善,是所至盼。

余凯成

1998年4月

前 言

《国际贸易实务——案例与练习》是作为工商管理硕士(MBA)系列教材《国际贸易实务》的配套教材而编写的。本书由两部分组成,第一部分十章共 60 个案例评析,帮助学员进一步掌握《国际贸易实务》内容,提高学员分析问题能力,增强学员解决和处理问题能力。第二部分提供 38 个案例,作为《国际贸易实务》案例教学之用。

本书也可以供从事对外经济与贸易工作人员处理业务纠纷时参考。同时,也可以从案例中吸取经验与教训,以有关法律和国际贸易惯例为依据,维护我国外贸企业的合法权益。

国际贸易实务,是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科。它涉及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学科的基本原理与基本知识的运用。国际贸易双方处在不同国家和地区,在洽商交易和履约的过程中,涉及到各自不同的制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法,其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂。国际贸易交易双方相距遥远,加之国际贸易界的从业机构和人员情况复杂,故易产生欺诈行为,如稍有不慎,就可能受骗上当,甚至蒙受严重的经济损失。尤其在国际局势动荡不定,市场变化莫测的情况下,国际贸易的不稳定性更为明显,从事国际贸易

的难度更大。因此,外贸业务人员不仅必须掌握国际贸易理论、政策、法律知识以及有关国际贸易惯例,而且还必须具有较丰富的国际商务知识和分析处理外贸业务问题的能力。本书的编写目的即在于此。

本书一部分案例是引用了有关方面资料,在此对原作者表示感谢。书中有不当之处敬请指正。

编者

2000年5月

目 录

第一部分 案例评析	1
第一章 货物的品质	1
1. 卖方对所售货物的权利负有担保义务	1
2. 如何防范外商利用商品质量问题拖欠货款	5
3. 货物转卖后发生质量异议的责任承担问题	7
4. 关于凭样品买卖还是凭规格买卖纠纷案	11
5. 关于“凭来样成交”的封样问题争议案	14
6. 合同品质条款规定不明确引起的争议案	20
7. 出口服装夹有断针引起的纠纷	24
8. 出口仿制产品引起的涉外专利侵权案	28
9. 关于出口冻鸭不符合伊斯兰教习惯招致全部退货案	32
第二章 货物的数量	37
10. 理论重量与实际到货重量差异而引起的争执	37
第三章 货物的包装	40
11. 出口方忽略“C. K. D.”造成退货纠纷	40
12. 利用第三国(地区)的产地标签转口纺织品是非法的	42
第四章 价格术语	45
13. 关于 FOB 出口合同下,对国外不按期派船的索赔案	45
14. CIF 价格条件下保险的性质	45
第五章 货物的交付	51

15. 倒签提单应承担侵权责任	54
16. 从何时起算装卸时间是合理的	58
17. 如何计算移泊时间	61
18. 海上货运合同中保函纠纷诉讼时效的确定	63
19. 空运方式下应审核开证行资信	67
20. 国际铁路货物联运中货物灭失责任的承担	69
21. 预借提单的法律性质	73
22. 舱面货受损问题	80
23. 联合运输提单代替已装船海运提单引起争议案	84
第六章 货物的运输保险	89
24. “ARTI”轮进口钢材共损案处理始末	89
第七章 货款的支付	92
25. 汇付方式下的欺诈	92
26. 非信用证支付方式风险化解	94
27. “D/P 远期=D/A”造成的拖欠	97
28. 光票托收业务中风险防范	99
29. 谨防伪造信用证欺诈	102
30. 信用证项下的信用转换风险	104
31. 出口押汇遭追索案	106
32. 对“离岸”性质开证行的追讨	110
33. 警惕信用证软条款陷阱	112
34. 单证不符, 买方有无权利拒收货物拒付货款	114
35. 谨防进口委托方勾结受益人进行诈骗	118
36. 提单一字母打错, 受益人遭开证行拒付	123
37. 信用证下伪造单据	124
第八章 争议、索赔、不可抗力与仲裁	126
38. 进口货受损, 买方如何索赔	126
39. 法院裁定冻结信用证下货款是否合法	130

40. ××苹果交货争议案	134
41. 由不可抗力引发的争议案	139
42. 荷兰与古巴关于领事税问题的纠纷	144
43. 汽油标准案	145
44. 关于出口酒花变质索赔纠纷案	152
第九章 洽商与签订合同	161
45. 外贸代理制的法律适用	161
46. 外贸代理制下对外索赔责任如何确定	166
47. 外贸企业请用好你的格式合同	170
48. 警惕高利润合同中的预付订金风险	173
49. 签约主体不合格导致合同无效案	175
50. 一起利用规避合同的欺诈案	179
51. 关于利用对方意思表示含糊终止误报发盘案	182
52. 关于合同是否成立的纠纷案	191
第十章 合同的履行	198
53. 国际货物买卖中双方的履约先后问题	198
54. 合同双方混合过错发生后的责任承担	201
55. 违约责任不可转嫁	205
56. 合同一方当事人应承担缔约过失责任	207
57. 违反中国法律的民事行为无效	211
58. 合同条款解释的基本原则	215
59. 违约方应承担法律责任的范围	219
60. 融资租赁合同纠纷责任的承担	224
第二部分 案例练习	228
第一章 货物品质、数量与包装	228
1. 烟花的产品责任诉讼案	228
2. 产品质量引起的思考	230
3. 关于出口冷冻食品据理驳回国外索赔案	232

4. 增减装条款的纠纷	236
5. 磨料包装索赔案	239
6. 对“OR”词理解的争议案	243
第二章 货物交付与保险	246
7. CIF 合同下卖方不按期装运引起的仲裁案	246
8. 未按信用证规定的装运期装船引起的索赔案	253
9. 迟发装运通知电引起的争端	256
10. 误解装运港造成损失案	260
11. 不许转运条款下是否仍可以转运	262
12. 关于倒签提单日期纠纷案	264
13. 信用证不许分批装运,后修改分别运往两个目的港引起的 纠纷案	266
14. 保险单日期的争端	268
15. 保险加成的争端	270
第三章 国际结算	273
16. 多份信用证共用一份提单结汇引出不符点思考	273
17. 信托收据借单的法律性质	274
18. 信用证与合同的关系及损害赔偿	275
19. 明确汇票付款日	277
20. 警惕信用证中的陷阱条款	279
21. 买方多收货物,拖欠货款引起的争议	283
22. 出口做 D/P 把关不严造成的损失	285
第四章 争议的解决	288
23. 一起案值 997 万元进口钢材重大索赔仲裁案 纪实	288
24. 坚持不懈,索赔成功	295
25. 关于“不可抗力”的争议案	299
第五章 贸易洽商、签约与履约	300

26. 国际惯例必须服从合同约定	300
27. 一起进口商业欺诈案的启示	302
28. 合同条款的修改须经当事人协商一致	304
29. 出口脱皮芝麻磋商案	306
30. 对外磋商的法律依据案	308
31. 关于合同是否成立的纠纷案	310
32. 合同转让必须遵守法律的规定	313
33. 合同经协议中止后的法律责任	315
34. 一方根本违约后应承担的民事责任	317
35. 看武钢如何成功反倾销	319
36. 按信用证办还是照合同做	322
37. 一个涉及多个法律问题的案件	325
38. 尊重国际商务“游戏”规则	326

第一部分 案例评析

第一章 货物的品质

1. 卖方对所售货物的权利 负有担保义务

案 情

中国甲公司与荷兰乙公司于1995年9月20日签订045号合同及其附件。合同规定,中国甲公司向荷兰乙公司提供半自动车床35台,用于精密仪器的加工。双方就该批车床的规格、型号和性能指标等进行了约定。合同明确规定,荷兰乙公司在货到后将转口到美国和加拿大。

1996年1月10日,货到阿姆斯特丹。乙公司验收合格后,于1996年2月5日向甲公司支付了合同项下的全部货款。荷兰乙公司在付款后,依照其与美国和加拿大客户签订的供货合同,于1996年2月25日向美国和加拿大运送此批车床。在车床的使用过程中丙公司发现,该批车床系仿冒丙公司在美国登记注册的专利制造的,属于侵犯专利权的行为。丙公司于1996年5月28日依据美国有关专利法律的规定,向美国法院提出请求,要求法院发布停止这种车床在美使用和销售的禁令,同时起诉荷兰乙公司要求赔偿其经济损失16.5万美元。

1996年9月30日,美国法院判定荷兰乙公司的销售行为侵

害了美国丙公司的知识产权并造成损害,要求荷兰乙公司赔偿丙公司的经济损失 11.5 万美元并发布销售和使用禁令。

荷兰乙公司在接到该判决后,依据与中国甲公司签订的合同,于 1996 年 10 月 15 日提起仲裁,要求依据《联合国国际货物销售合同公约》的有关规定,转由中国甲公司承担全部经济赔偿并补偿荷兰乙公司由此而发生的全部费用。

评 析

本案的核心问题是卖方应当对货物承担什么样的权利担保义务。

一、卖方权利担保的范围

卖方对买方的权利担保的内容是指卖方应保证对其所售货物享有合法的权利。这里的权利除了对货物所有权的担保外,还包括卖方对所交付的货物不得侵犯任何第三方的工业产权或其他知识产权的担保。

《联合国国际货物销售合同公约》第 41 条规定,卖方所交付的货物必须是第三方不能提出任何权利或要求的货物,除非买方同意在这种权利或要求的条件下收取货物。而《公约》第 42 条同时规定,卖方所交付的货物,必须是第三方不能根据工业产权或其他知识产权主张任何权利或要求的货物。这是卖方对其出售的货物承担权利保证的法律依据。

二、中国甲公司违反了卖方的权利保证义务

根据上述规定,中国甲公司应对其出售的车床承担不侵害他人知识产权的权利保证责任。

知识产权的保护具有地域性,各国授予的工业产权或知识产权是相互独立的。各国对受其本国法律保护的工业产权和知识产权都是不允许侵犯的。由于国际货物买卖合同涉及的情况复杂,《公约》并不是绝对地要求卖方必须保证其所交付的货物不得侵犯