

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

● 哈佛学不到!

MBA



大连理工大学出版社

Dalian University of Technology Press

工商管理硕士(MBA)系列教材

国际贸易实务

案例与练习

主 编 侯铁珊 逄宇铎

大连理工大学出版社

© 侯铁珊等 2002

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. — 2版. — 大连: 大连理工大学出版社, 2002.10

(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

地址:大连市凌水河 邮政编码:116024

电话:0411-4708842 传真:0411-4701466 邮购:0411-4707955

E-mail: dutp@mail.dlptt.ln.cn URL: <http://www.dutp.com.cn>

大连理工印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:170mm×227mm 印张:14 字数:274千字

印数:6001~12000

2000年7月第1版

2002年10月第2版

2002年10月第2次印刷

责任编辑:刘杰

责任校对:杜娟

封面设计:孙宝福

版式设计:娄华

定价:18.00元

卜

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

一九八二年四月

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 栾庆伟

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 镛 侯铁珊 原毅军
韩大卫 蒋中权 戴大双

总策划 刘杰



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

2002年10月



目 录

序

前言

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 3
3. 货物转卖后发生质量异议的责任承担问题 4
4. 关于凭样品买卖还是凭规格买卖纠纷案 7
5. 关于“凭来样成交”的封样问题争议案 9
6. 合同品质条款规定不明确引起的争议案 13
7. 出口服装夹有断针引起的纠纷 15
8. 出口仿制产品引起的涉外专利侵权案 17
9. 关于出口冻鸭不符合伊斯兰教习惯招致全部退货案 20

第二章 货物的数量 23

10. 理论重量与实际到货重量差异而引起的争执 23

第三章 货物的包装 25

11. 出口方忽略“C. K. D.”造成退货纠纷 25
12. 利用第三国(地区)的产地标签转口纺织品是非法的 26

第四章 价格术语 28

13. 关于 FOB 出口合同下,对国外不按期派船的索赔案 28
14. CIF 价格条件下保险的性质 31

第五章 货物的交付 33

15. 倒签提单应承担侵权责任 33
16. 从何时起算装卸时间是合理的 36
17. 如何计算移泊时间 38

18. 海上货运合同中保函纠纷诉讼时效的确定	39
19. 空运方式下应审核开证行资信	42
20. 国际铁路货物联运中货物灭失责任的承担	43
21. 预借提单的法律 responsibility	45
22. 舱面货受损问题	50
23. 联合运输提单代替已装船海运提单引起争议案	52
第六章 货物的运输保险	55
24. “ARTI”轮进口钢材共损案处理始末	55
第七章 货款的支付	57
25. 汇付方式下的欺诈	57
26. 非信用证支付方式风险化解	58
27. “D/P 远期 = D/A”造成的拖欠	60
28. 光票托收业务中风险防范	62
29. 谨防伪造信用证欺诈	64
30. 信用证项下的信用转换风险	65
31. 出口押汇遭追索案	66
32. 对“离岸”性质开证行的追讨	69
33. 警惕信用证软条款陷阱	70
34. 单证不符,买方有无权利拒收货物拒付货款	71
35. 谨防进口委托方勾结受益人进行诈骗	74
36. 提单一字母打错,受益人遭开证行拒付	77
37. 信用证下伪造单据	78
第八章 争议、索赔、不可抗力与仲裁	79
38. 进口货受损,买方如何索赔	79
39. 法院裁定冻结信用证下货款是否合法	81
40. ××苹果交货争议案	84
41. 由不可抗力引发的争议案	87
42. 荷兰与古巴关于领事税问题的纠纷	91
43. 汽油标准案	91
44. 关于出口酒花变质索赔纠纷案	96
第九章 洽商与签订合同	102
45. 外贸代理制的法律适用	102

46. 外贸代理制下对外索赔责任如何确定	105
47. 外贸企业请用好你的格式合同	107
48. 警惕高利润合同中的预付订金风险	109
49. 签约主体不合格导致合同无效案	110
50. 一起利用规避合同的欺诈案	113
51. 关于利用对方意思表示含糊终止误报发盘案	115
52. 关于合同是否成立的纠纷案	120
第十章 合同的履行	125
53. 国际货物买卖中双方的履约先后问题	125
54. 合同双方混合过错发生后的责任承担	127
55. 违约责任不可转嫁	130
56. 合同一方当事人应承担缔约过失责任	131
57. 违反中国法律的民事行为无效	133
58. 合同条款解释的基本原则	136
59. 违约方应承担法律责任的范围	138
60. 融资租赁合同纠纷责任的承担	142
第二部分 案例练习	145
第一章 货物品质、数量与包装	145
1. 烟花的产品责任诉讼案	145
2. 产品质量引起的思考	146
3. 关于出口冷冻食品据理驳回国外索赔案	147
4. 增减装条款的纠纷	150
5. 磨料包装索赔案	152
6. 对“OR”词理解的争议案	154
第二章 货物交付与保险	156
7. CIF 合同下卖方不按期装运引起的仲裁案	156
8. 未按信用证规定的装运期装船引起的索赔案	160
9. 迟发装运通知单引起的争端	162
10. 误解装运港造成损失案	164
11. 不许转运条款下是否仍可以转运	165
12. 关于倒签提单日期纠纷案	166

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	168
14. 保险单日期的争端	169
15. 保险加成的争端	170
第三章 国际结算	172
16. 多份信用证共用一份提单结汇引出不符点思考	172
17. 信托收据借单的法律性质	172
18. 信用证与合同的关系及损害赔偿	173
19. 明确汇票付款日	174
20. 警惕信用证中的陷阱条款	176
21. 买方多收货物,拖欠货款引起的争议	178
22. 出口做 D/P 把关不严造成的损失	179
第四章 争议的解决	181
23. 一起案值 997 万元进口钢材重大索赔仲裁案纪实	181
24. 坚持不懈,索赔成功	186
25. 关于“不可抗力”的争议案	188
第五章 贸易洽商、签约与履约	188
26. 国际惯例必须服从合同约定	188
27. 一起进口商业欺诈案的启示	189
28. 合同条款的修改须经当事人协商一致	190
29. 出口脱皮芝麻磋商案	191
30. 对外磋商的法律依据案	193
31. 关于合同是否成立的纠纷案	194
32. 合同转让必须遵守法律的规定	196
33. 合同经协议中止后的法律责任	196
34. 一方根本违约后应承担的民事责任	197
35. 看武钢如何成功反倾销	198
36. 按信用证办还是照合同做	200
37. 一个涉及多个法律问题的案件	202
38. 尊重国际商务“游戏”规则	202
参考文献	208



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

第一部分
案例评析

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世界上任何国家所保护的工业产权或其他知识产权,而是具有一定条件限制的。《公约》第43条所确定的限制性条件有:(1)卖方只有当其在订立合同时已经知道或不可能不知道第三方对其货物会提出工业产权方面的权利要求或请求时,才对买方承担责任;(2)卖方并不是对第三方依据任何异国法律所提出的工业产权方面的权利要求或请求向买方承担责任,而只在下列情况承担责任:①时间的限制。如果买卖双方订立合同时已经知道买方打算把该项货物转售到某一个国家,则卖方对于第三方依据该国的法律所提出的有关工业产权或知识产权的请求,应对买方承担责任;②国境的限制。在任何其他情况下,卖方对第三方根据买方营业地所在国法律提出的有关侵犯工业产权或知识产权的请求,应对买方承担责任。

在本案中,中国甲公司和荷兰乙公司签订045号合同时约定荷兰乙公司在货到后将转口到美国和加拿大。这就表明,合同双方在订立合同时,卖方已经明知买方将转售货物到第三国,因此,在没有免责条件的情况下,如发生第三方关于工业产权的请求时,卖方应对买方承担责任。

《公约》第43条第(2)款确定的免责条件包括:(A)如果买方在订立合同时,已经知道或不可能不知道第三方对货物会提出侵犯工业产权或知识产权的权利或请求时,卖方对由此而引起的后果不承担责任;(B)第三方对货物会提出侵犯工业产权或知识产权的权利或请求,是由于卖方依照买方提供的技术图纸、图案或其他规格为其制造产品引起的,则由买方对此负责,卖方不承担责任。

本案中,美国丙公司向荷兰乙公司提起侵权诉讼时,没有证据表明荷兰乙公司

在向中国甲公司订购车床时,已经知道会侵犯他人工业产权或向中国甲公司提供了图纸等免责条件,因此中国甲公司作为货物买卖合同的卖方没有享受免责条件的因素,应当依据《公约》第43条第(1)款之(A)项,向买方荷兰乙公司承担侵权责任。

三、买方享有的请求损害赔偿的条件限制

在发生侵犯第三方工业产权的情况下,作为货物买卖合同的买方向卖方提出损害赔偿请求时,法律也给予其限制,其目的在于防止权利的滥用。

《公约》第43条规定,买方如果不在已知道或理应知道第三方的权利或要求后一段合理时间内,将此权利或要求的性质通知卖方,就丧失援引《公约》第41条或第42条规定的权利。这一规定适用于在发生没有第42条免责条件情况下,卖方对买方向第三人承担的损害赔偿责任的转承担。这一款关于合理时间的规定又不同于《公约》中要求买方在发现或理应发现货物不符后的合理时间内(最迟在收到货物后的两年内),将不符情况通知卖方,否则会丧失要求损害赔偿的权利。可见本款对“一段合理时间内”通知卖方的要求更严。

本案中,荷兰乙公司得到美国法院的判决后,在15日内即提起仲裁,符合在“一段合理时间内”的要求,因此,其要求中国甲公司赔偿的请求应当得到支持。而在确定实际的经济损失和费用时,应当就荷兰乙公司的费用损失和其他经济损失一并计算,从而保护作为国际货物买卖合同中买方的权利,以体现卖方对权利保证责任的完全承担。

(原载《国际商报》,1999年,荣氏)

2. 如何防范外商利用商品 质量问题拖欠货款

案 情

几乎所有的外贸企业都遇到过这样的问题:在远期结汇业务中,一旦市场行情变化或由于自身原因造成货物滞销,国外进口商马上就提出货物存在质量问题,要求中方赔偿损失或折扣货款,将原本属于外商自己的商业风险转嫁给中方。更有一些品质不良的外商,藉此达到诈骗目的。

问题的症结在哪里?看看各地外贸公司的外销合同,答案就出来了。很多年以来,我国外贸公司都沿用格式和内容较为统一的“售货合同”,合同中的质量争议条款内容很少,表述简单,不能完全保证出口方的正当利益。甚至个别的外销合同,根本没有质量争议条款。一旦外商提出质量争议,由于没有合同文字的约束,

中方往往有理说不清,只能哑巴吃黄连。

今年初,江苏一家外贸公司,采用 D/A90 天方式出口五金工具到美国,在货到一个月后,美方来电称,由于几家批发商相继毁约,销售遇到困难,但不会延误付款。然而在应收账款到期日,中方没有收到货款。之后,美方突然发来一份据称是美国一家著名金属研究所出具的质检证明,称货物有严重质量问题,要求折价 50%,否则全部退货。中方虽据理力争,然而由于合同上未列明争议的时限和出具的有效质检证明的机构,竟然找不到拒绝美方无理要求的充足理由。最后货款仅以原价的 60% 收回。

评 析

从以上例子可以看出,完善的合同条款是避免结汇风险,尤其是远期结汇风险的重要保障。在签署远期结汇合同时,应尽可能满足以下要求:

(1) 不厌其烦地将货物的质量要求表述清楚。合同若过于简单,可能会在将来的争议中陷入繁琐之中。

(2) 由于提供了优惠的付款方式,可要求以中国商检机构出具的商检证书作为议付证明,而以买方所在地商检机构出具的商检证书作为索赔证明。

(3) 也可以要求买方派员检验货物。对于其认可的货物,在签收认可后,买方不能再提出争议。

(4) 如果买方只接受到货后再商检,就须在合同上明确规定买方提出争议的时限和商检机构的名称。首先,提出争议时限越短越好,一般掌握的标准为放账期一半时间。最迟期限不能晚于应收账款到期日。因为外商提出争议往往是在其不能按期销售货物时。上面案例中,在 D/A90 天的条件下,外商提出争议的时限最迟不能晚于 45 天。其次,商检机构须双方认可,并将其名称明确写在合同上。如果只是笼统地表示商检须由商检机构提供,外商就有可能在“商检机构”上大作文章,以达到少付或拒付货款的目的。上面的案例充分说明了这一点。

(原载《国际商报》,1999 年,蒲小雷)

3. 货物转卖后发生质量 异议的责任承担问题

案 情

1994 年 1 月荷兰甲公司与中国乙公司签订国际货物买卖合同,双方约定,由

乙公司向甲公司提供 4000 公斤盐酸雷尼替丁,单价为荷兰鹿特丹到岸价 50 美元,合同载明的装船期限是 1994 年 1 月和 2 月各装船 2000 公斤,目的港为鹿特丹。合同未对商品的检验条款加以规定。该合同由双方代表签字盖章后生效。合同生效后,乙公司分别按合同规定的时间向甲公司提供合同项下的标的物。甲公司在接到乙公司提供的两批货后,亦接收货物并支付了货款。

乙公司在收到货物后,又将该货物转售保加利亚客户。1994 年 9 月,甲公司因保加利亚客户拒收部分货物为由向乙公司提出质量异议,并提供保加利亚国家药品检验所出具的关于甲公司向保加利亚客户提供的部分货物不符合合同约定的质量标准的证明文件。乙公司在收到甲公司的质量异议后,乙公司致函甲公司,表明该批货物来自中国丙工厂,经通知丙工厂,该工厂承认货物存在质量问题并同意根据甲公司的要求退货,请甲公司与丙工厂直接进行协商,乙公司仍将作为合同一方承担法律责任。1995 年 8 月,甲公司、乙公司和丙工厂签订了《关于换货的协议》,约定:因供货质量不符合合同要求,丙工厂同意以 8000 公斤西米替丁更换乙公司交付的盐酸雷米替丁,换货时间为 1995 年 9 月 10 日,乙公司承担货物从鹿特丹至上海的运费及保险费。甲、乙公司签署货物销售合同的代表和丙工厂的代表在换货协议上签字。

之后,丙工厂因生产原因无法提供换货协议项下的货物,致使该协议未能履行。甲公司多次向乙公司和丙工厂交涉,但另两方始终未履行义务。甲公司于 1996 年 5 月向中国法院提起诉讼,要求法院判令乙公司履行换货义务或退还货款,并承担利息损失。同时,要求乙公司补偿甲公司的利润损失和因货物质量产生的仓储费、交通费等费用及利息。

乙公司辩称,甲公司提供的质量检验报告,系转运后的目的港检验机构作出,并非本货物买卖合同约定的目的港的检验机构作出,且乙公司对甲公司将货物转卖的情形不明知,故该检验报告无证明作用。乙公司从未与甲公司签订换货协议,甲公司所称换货协议的签字人未经乙公司授权,故该换货协议无效。

评 析

一、甲公司提出的质量异议是否超过了法定的期限

在国际货物买卖中,买卖双方通常应在合同中列明对货物的检验地、检验标准和检验机构,以保证买方提出质量异议的权利。在合同双方没有规定有关检验的问题时,应如何处理?根据《联合国国际货物销售合同公约》第 38 条第 1 款的规定,买方必须在按实际情况可行的最短时间内检验货物或由他人检验货物。该条款第 2 款同时规定,如果合同涉及到货物的运输,检验可推迟到货物到达目的地后检验。