

高等学校财经类专业核心课程系列



际贸易实务案例



大纲 · 习题

主编 徐景霖 黄海冬

 东北财经大学出版社



高等学校财经类专业核心课程系列

国际贸易实务案例·大纲·习题

主 编 徐景霖 黄海冬

副主编 孙玉红 史 达 姜文学

东北财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务案例·大纲·习题/主编徐景霖,黄海冬. —大连:东北财经大学出版社,1999.9

高等学校财经类专业核心课程系列

ISBN 7-81044-590-1

I. 国… II. ①徐… ②黄… III. 国际贸易-高等学校-教学参考资料 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 16871 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

网 址: <http://www.dufep.com.cn>

读者信箱: reader@dufep.com.cn

大连理工大学印刷厂印刷 东北财经大学出版社发行

开本: 850×1168 毫米 1/32 字数: 357 千字 印张: 14 1/4

印数: 1—8 000 册

1999 年 9 月第 1 版

1999 年 9 月第 1 次印刷

责任编辑: 谭焕忠

责任校对: 孙 萍

封面设计: 冀贵收

版式设计: 刘瑞东

定价: 20.00 元

前 言

我们编写《国际贸易实务案例·大纲·习题》一书有两个目的：第一，它可以作为《国际贸易实务》课的配套系列教材，帮助学生进一步理解和掌握教材内容，提高学生分析问题能力，增强学生解决和处理问题能力；第二，它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，可以从案例中汲取经验与教训，以有关法律和国际贸易惯例为依据，维护我国企业的合法权益。

本书由东北财经大学外贸系黄海冬、孙玉红、崔爱香、史达、姜文学和徐景霖等集体搜集、筛选和编写。由徐景霖、黄海冬任主编，孙玉红、史达、姜文学任副主编。

本书一部分案例是引用各方面资料，在此对原作者表示感谢。书中有不当之处请予以指正。

编 者

1999年5月

目 录

第一部分 案例	1
案例 1 关于凭样品买卖还是凭规格买卖纠纷案	1
案例 2 关于“凭来样成交”的封样问题争议案	4
案例 3 记录仪和放大仪交货及品质争议案	9
案例 4 卖方违反合同品质标准遭退货	15
案例 5 对货物质量认证标准不同而产生的纠纷案	17
案例 6 浮法玻璃质量及包装争议案	21
案例 7 合同品质条款规定不明确引起的争议案	28
案例 8 包装争议案	32
案例 9 一起 C&F 合同出口货物包装争议案	36
案例 10 无正本提单担保提货的纠纷	42
案例 11 外运公司凭 H 公司保函及提单副本提货 引起的索赔案	44
案例 12 承运人签发预借提单遭巨额索赔	49
案例 13 承运人凭保函签发清洁提单引起的诉讼	56
案例 14 出口商单证遭拒付,持正本提单从船务公司 终获补偿	59
案例 15 倒签提单遭巨额索赔	62
案例 16 出口方忽略“C. K. D.”造成退货纠纷 ——CIF 提单经买方转让后,能否再要求退货	65
案例 17 提单一字母打错,受益人遭开证行拒付	67
案例 18 台湾协良诉日本三菱案 ——兼谈海运提单在 FOB 条件下的法律效力	69
案例 19 舱面货受损索赔案	72

案例 20	船东享有责任限制,其计算单位如何确定	76
案例 21	保险索赔纠纷案	81
案例 22	由集装箱不清洁造成的出口茶叶串味案	83
案例 23	一起集装箱货损引起的保险代位求偿案	88
案例 24	如何行使国际货物买卖合同品质复验权	92
案例 25	关于 FOB 出口合同下,对国外不按期派船 的索赔案	97
案例 26	CIF 价格条件下保险的性质	103
案例 27	一个 FOB 违约案件的启示	106
案例 28	CIF 合同货款争议案	110
案例 29	对一起 FOB 合同项下买卖双方责任纠纷 的分析	112
案例 30	C&F 合同卖方对风险转移后货物品质的 担保责任	117
案例 31	设备贸易争议仲裁案	123
案例 32	如何理解允许分运下的分套制单	127
案例 33	关于进口凭不清洁提单付款争议案	131
案例 34	多式运输单据中的不符点	135
案例 35	凭保函换取清洁提单的风险	138
案例 36	有关信用证中装运条款的不同理解	140
案例 37	分批装运,最后一批超装引起的纠纷	144
案例 38	未按信用证规定的装运期装船引起的索赔案	148
案例 39	迟发装运通知电引起货物变化的争端	152
案例 40	因不按期交货引起的仲裁案	157
案例 41	关于迟装费的争议案	164
案例 42	一笔投标业务因我方漏保,损失 18 万	172
案例 43	××药品进口争议案	177
案例 44	谁是这笔托收业务的原告和被告	181
案例 45	一笔出口业务的启示	184

案例 46	信用证未明确议付有效地点而引起的争议	187
案例 47	信用证有效期地点和保险加成造成损失案	189
案例 48	开证行破产拒付承兑汇票后,有关当事人的 权利和义务.....	193
案例 49	信用证中引用合同条款引起的争议	196
案例 50	出口结算单据的正副本问题	199
案例 51	假远期信用证下,开证行破产后有关当事人的 权利和义务.....	201
案例 52	怎样落实信用证条款	204
案例 53	警惕信用证中的陷阱条款	210
案例 54	信用证下伪造单据	215
案例 55	从一宗纠纷案看议付与出口押汇	217
案例 56	以信用证为支付方式,是绝对付款还是有 条件付款	221
案例 57	逃出 CAD 付款的圈套	223
案例 58	一起利用 D/P 方式结汇的诈骗案	226
案例 59	何为信用证中的非单据条件	231
案例 60	D/P 出口被拒收,降价转卖遭损失	236
案例 61	不明“软条款”,来料加工遭索赔	241
案例 62	卖方议付无成,款货两空,责任谁属	246
案例 63	与利比亚商人的信用证案	252
案例 64	20 万美元的教训与思考	258
案例 65	结算单据出单人签章引起同卸货港的争端	261
案例 66	保兑行故意推卸第一付款责任的案例	265
案例 67	外汇银行应提防担保提货业务中的风险	269
案例 68	警惕不法商人利用远期 L/C 进行欺诈	272
案例 69	信用证与合同的关系及损害赔偿	277
案例 70	修改信用证与合同责任的承担	280
案例 71	买方多收货物,拖欠货款引起的争议	283

案例 72	大宗进口交易,谨防卖方欺诈	286
案例 73	越权放货赔偿纠纷案	290
案例 74	塑料玩具交货争议案	293
案例 75	丰田汽车交货争议案	296
案例 76	买方是否有权自主合理出售保全货物	302
案例 77	××苹果交货争议案	306
案例 78	由不可抗力引发的争议案	311
案例 79	放像机机芯货款争议案	316
案例 80	钛白粉合同订立争议案	320
案例 81	签约主体不合格导致合同无效案	323
案例 82	一起利用规避合同的欺诈案	327
案例 83	两份外贸合同被撕毁引起的思考	330
案例 84	一个涉及多个法律问题的案件	332
案例 85	买方遇卖方违约后的救济选择	335
案例 86	出口脱皮芝麻磋商案	338
案例 87	对外磋商的法律依据案(1)	342
案例 88	对外磋商的法律依据案(2)	344
案例 89	进口镀锌板争议仲裁案	346
案例 90	M97190 号仲裁案始末	351
案例 91	“意”国法庭讨公道 ——河南省畜产品进出口公司跨国诉讼	358
案例 92	来料加工服装合同争议案	363
案例 93	坚持不懈,索赔成功	368
案例 94	收录机零部件货款争议案	372
案例 95	由“定金”与“预付货款”的区别引发的纠纷	376
案例 96	国外寄来的银行汇票被冒领所引起的思考	379
案例 97	分批交货,品种没有均衡搭配,造成担保结汇	381
案例 98	一组利用金融票据的诈骗案	383
案例 99	出口方拒绝履约仲裁案	388

案例 100 从一起侵权纠纷看仲裁与诉讼	397
案例 101 成套设备货款争议案	402
案例 102 一笔进料加工业务给我们的启示	405
第二部分 《国际贸易实务》教学大纲与思考题	408

第一部分 案 例

案例 1

关于凭样品买卖还是凭规格买卖纠纷案

一、案情介绍

我方某出口公司与德国一公司签订出口某商品的合同,数量为 100 长吨,单价为每长吨 C. I. F. 不来梅 80 英镑,品质规格为:水分最高 15%、杂质不超过 3%,交货品质以中国商品检验局品质检验证书为最后依据。但在成交前我方公司曾向对方寄送样品,合同签订后又电告对方,确认成交货物与样品相似。货物装运前由中国商品检验局检验签发了品质规格合格证书。货物运抵德国后,该外国公司提出,虽有商检局出具的品质合格证书,但货物的品质却比样品低,卖方应有责任交付与样品一致的货物,因此要求每长吨减价 6 英镑。我方某公司以合同中并未规定凭样交货,而仅规定了凭规格交货为理由,认为所交货物符合合同规定,因此不同意减价。于是,德国公司请德国某检验公司进行检验,出具了所交货物平均品质比样品低 7% 的检验证明,并据此向我方公司提出索赔 600 英镑的请求。我方出口公司则仍坚持原理由而拒赔。德国公司拟提请国外仲裁机构仲裁,但因合同中未规定仲裁条款,争议发生后双方就仲裁又达不成协议,德国公司遂请求中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会协助解决此案。此时,我方出口公司进一步陈述说,这笔交易在交货时商

品是经过挑选的,因该商品系农产品,不可能做到与样品完全相符,但不致于比样品低7%。由于我方出口公司留存的样品已遗失,对自己的陈述无法加以证明,我仲裁机构也难以管理,最后只好赔付了一笔品质差价而结案。

二、案情分析与提示

1. 本案双方争执的主要焦点是:

(1) 此笔交易究竟是凭规格买卖,还是凭样品买卖,或者是既凭规格又凭样品的买卖;

(2) 如果是既凭规格又凭样品的买卖,卖方是否尚须负品质与样品不符的责任。

凭样品买卖是指交易双方约定以样品作为交货的品质依据的买卖。双方的这种约定,既可以是明示的(Expressed),也可以是默示的(Implied)。前者是指以样品为交货依据,并在合同中明确加以规定;后者是指根据交易的情况推断当事人有以样品为交货依据的意思。在本笔交易中,从合同的条款来看,只规定了品质规格条款,并未规定凭样品交货。但是在签约前曾寄交了样品,在签约后卖方又电报确认了货物品质与样品相似。这个电报可以理解为:交货与样品相似是合同中品质规格条款的补充。因此,从整个交易过程来判断。这笔交易不是仅仅凭规格买卖,而是既凭规格又凭样品的买卖。根据国际贸易有关法律规定:“凡是既凭样品又凭规格达成的交易,卖方所交货物必须既与样品一致,又要符合规格的要求。否则,买方有权拒收货物,并可提出索赔要求”。如在英国《货物买卖法》中,作了如下具体规定:第一,凡合同条款中有明示规定或有默示的意思,表示凭样品交易者,即为凭样品买卖合同;第二,凭样品买卖合同应包含以下默示条件:①整批货物与样品一致;②买方应有合理机会把整批货物与样品进行比较;③所交货物不得含有对样品进行合理检验所不易发现的、不适合商销的缺陷。又如《联合国国际货物销售合同公约》第三十五条(C)也规定:“货物的质量与卖方向买方提供的货物样品或样式

相同”，否则，即为与合同不符，卖方须负此项不符合同的责任。由此可见，我方出口公司提出本合同不是凭样品买卖的合同，因此只须交付合同所规定的品质的货物，不承担交货品质与样品不符的责任，这是站不住脚的。

按样品确定品质的方法，一般来说，货、样做到完全一致是较困难的，因此往往容易引起双方的争执。有些卖方为了避免交货品质与样品不一致，减轻自己的责任，常在合同中明确规定：“交货品质和样品大体相符 (Quality to be considered as being about equal to the sample)”。但是，无论合同中规定品质与样品相符或相似，通常都应允许买方有合理机会对所交货物品质与样品进行比较，并有向卖方提出异议索赔的权利，本案正是如此，卖方的确认电虽然确认的是成交货物品质与样品相似，而不是相符，仍应允许买方进行货物与样品的比较并保留其异议索赔的权利。如果比较结果证明品质相差较大，不论卖方交货时曾否对货物进行过挑选，都要负品质不符样品的责任。因而，我方出口公司进一步陈述的理由也是不充分的。尤其是自己留存的复样已遗失，不能拿出证物证明自己的陈述理由，从法律上来说说是无效的。

2. 通过对本案的分析，我们应当吸取的主要教训是：

(1) 有关人员对凭样买卖的性质以及国际贸易业务中的通常做法不够熟悉和了解。在已经签约的情况下，却又去电确认交货与样品相似，这完全是多余的。这样做，把一般凭规格的买卖，变成了既凭规格又凭样品的买卖，使自己多承担了责任。因此，如果交易货物的品质能够以规格确定，就不需要再寄送样品，更不能轻易地确认交货品质与样品相似。为了进行商品宣传也可以寄送样品，但应明确表示该样品仅供参考，即参考样品 (Reference sample)。

(2) 如果是凭样品成交的合同，应该妥善保存复样，一旦发生争议，可对复样进行重新检验，以便对比，从而分清责任。

(原载冯世崇等编《国际贸易实务学习指导书》，

广州，广东高等教育出版社，1993。)

案例 2

关于“凭来样成交”的封样问题争议案

一、案情介绍

1982 年 5 月初,国外某商号(下称乙方)业主来华,与我方某工贸进出口公司(下称甲方)洽谈铜搭扣来样订货业务。经甲方邀请,乙方参观了所属一中型机器铸造厂。乙方看到工厂设备颇具规模,认为可以胜任生产该商品,工厂也认为从事生产电器母机部件多年,有翻砂、铸造、冷轧能力,且铜搭扣系小商品,结构简单,自信并无困难。在没有经过详细研究工艺技术等问题的情况下,甲乙双方于 5 月 17 日签订来样订货 8 万只的协议书,并根据协议书订立 4 万只的售货合同。合同规定其中 1 万只 7 月底装运,余 3 万只 8 月底装毕。关于交货品质问题,协议书规定:“甲方向乙方提供样品四个,经乙方认可后,由双方封样,今后甲方按所封样品的质量交货”。乙方除当场提供样品四个外,回国后即将十种型号的设计图纸寄来,同时开出不可撤销信用证一份,承付合同全部货款共计 $\times$ 万 $\times$ 千 $\times$ 百美元。

甲方工厂接受任务后,鉴于交货期限紧迫,急于求成,于是边开模、边试制、边投产。6 月中寄出实样两个,乙方收到后连续来电来信,指出样品存在扣身厚度不足,插针过长,表面粗糙,焊接处变形等等斑点不下七八处之多,需要切实改进,方予确认。工厂根据这些意见逐一进行返工,并要求延期交货,乙方同意 9 月 15 日前全部一次装出。

7 月中,甲方寄出第二次样品。乙方又来电声称:“样品表面光度不一致,有明显斑点,刻字不够深,图案有错误”等等,仍不能确认。工

厂再次返工整理,9月初将全部型号的新样快件寄去。乙方第三次收到样品后,认为仍未达到标准,准备派出检验员前来具体指导。工厂为按时交货,继续赶工生产,等候乙方来人验收。

9月25日乙方检验员随带新样到达。经过查看成品,提出意见四点:第一,全部产品须重新抛光,达到新样的光亮;第二,部分图案线条太浅,要加深,凡线条不清者一律作为次品处理;第三,搭扣在装入塑料袋前后不得留有指纹;第四,必须在10月30日前装出,赶上圣诞节应市。工厂认为产品经过多次返工后,已经达到原样标准,如按新样重新返工,追加抛光,乙方应支付费用 $\times$ 千美元,对此检验员不能当场决定。而工厂为争取在10月20日完工托运,在费用归谁负担问题未解决之前,动员工人加班加点,全面进行返工。

10月3日乙方来电,以协议书申明价格有效期为一年为依据,声明该项费用不予承担,希待双方洽商后,再恢复生产。

甲方接电后,10月5日去信重申:“成品质量已超过原来样品,应认为封样问题已经解决。现又要求按新样供货,就须提高光亮度标准,为此增加的精抛工序费用 $\times$ 千美元,即请确认支付。一待加工就绪,当电请派员最后验收”,乙方对此亦不予置复。

10月14日甲方返工精抛全部完成,凭信用证办理订舱手续,并催促乙方来人检验。19日乙方复电:“①检验员在国外,不能来华;②对生产的成品,从未说过“O. K.”(即“同意”);③返工费 $\times$ 千美元不同意支付。”

由于开来的银行信用证上规定:“付款时须提供由开证申请人授权的指定代理人在装运前签发的检验证明书”(Inspection Certificate purportedly signed by a duly appointed agent authorized by xxx(开证申请人)prior to shipment date)。甲方无法办到,不能装运,只有将货物退关,以致全部4万只积压在仓,另有2万余只次品有待处理,而买方还向我有关部门反映,指责我方公司片面毁约,造成我方经济上的损失和政治上的不良影响。

二、案情分析与提示

“凭来样成交”是适应国际市场需求,把买卖做活的一种有效措施,如果使用得当,可以促进出口产品适销对路,增强竞争能力,扩大出口业务,增加外汇收入。不过,接受此类订货时,必须首先详细了解来样的品质标准,使生产确有把握,能符合其品质要求;同时还要认真订好合同的各项交易条款,明确双方义务,才能达到预期的目的。但在这笔交易的过程中,甲方既缺乏生产该商品的经验,签订协议书和合同时又不够慎重,以致处于十分被动的地位,最后带来了不良后果,是值得从中吸取教训的。现在把几个突出的问题加以剖析如下:

1. 关于品质标准问题。该厂专长于生产母机部件,又面向内销,从未曾做过外销日用品,对国际上“买方市场”的特点更心中无数,故在生产上只偏重于产品的内在质量,忽略了外观形态的处理。在接受订货时,没有就设计、开模、投产、直至包装等每道工序的工艺和技术问题进行全盘研究,仅凭想当然“做得出”便同意供货,按照老一套工艺匆匆上马,急于投产。例如:原生产的母机部件都是铁制品,翻砂浇模只需使用粗砂即可,而车间不加区别,就把粗砂用于铜搭扣开模上(笔者按:应该用细砂开模),致使成品出现毛刺、洞眼等弊病。又如模具尺寸即使完全符合来样规格,但用来铸压铜质搭扣时,由于铜料本身具有热胀冷缩的自然属性,其成品的厚度和花纹深浅会有变化,这些问题,事先都没有认真考虑。而乙方订购的搭扣品质,不仅要求达到一定的内在质量标准,更重要的是在商品的外观形态上,其轮廓和光洁的精密度不允许与来样有丝毫差别,这是厂方所料及不到的。工厂虽然经过一而再、再而三的精工细作,结果仍未能得到乙方的确认。由此可见,接受“凭来样成交”业务时,特别是属于新产品,生产厂除要考虑原料供应和技术条件的可能性外,必须对该产品的特殊要求作出仔细的研究,经过试验,做出小样,订出品质标准后方可正式投产,以保证货、样相符,避免生产时返工,交货时发生纠纷。

2. 关于封样问题。协议书规定:“甲方向乙方提供样品四个,经乙

方认可后,由双方封样。今后甲方按所封样品的质量交货。”在国际贸易中,商品的品质是买卖双方进行交易洽商时首先要考虑的问题,也是每笔买卖合同必须明确的主要条款。从这笔业务来说,交易的达成应该以封样为前提条件,双方在交货品质尚未取得一致意见之前,即是在没有封样之前,买卖实际尚未成立,然而甲方却在该协议书的基础上,同意签订合同,连同数量、价格、交货期都订定下来。这样的合同,无异把决定品质标准的主动权操纵在乙方手里,是极其不妥的。更有甚者,乙方开出信用证时,进一步片面加列“凭开证申请人的代理人签发的检验证明书才予付款”的条款(甲方曾要求删除,乙方坚决不同意,最后甲方也让步了)。实际上,交货品质变为以乙方的代理人检验结果作为最后依据了。可见乙方处心积虑,设下重重防线,而甲方在未经对方认可之前,既不能交货,又不能撤约,陷入骑虎难下的处境,无怪生产厂连呼这是“困难重重”、“劳命伤财,得不偿失”的买卖,正由于合同订得不慎重,才被他人钻了空子。

3. 关于订价问题。原合同规定:第一,固定了单价,有效期为1年;第二,如有特殊要求,价格另行商定。这些条款对甲方来说,都是极为不利的。因为:

(1) 作价太草率。乙方开始递价时,甲方对该新产品所耗用料、工时等未加认真核算,凭“毛估价”便轻率接受下来,这已经带有相当大的盲目性,而且订明有效期长达一年之久,更承担不应有的价格上涨的风险。价格是关系到出口业务的经济效益的一个重要指标。出口商品作价时,必须切实掌握整个生产过程中的实际成本,同时还要调查国际市场的行情,把售价与成本结合起来,才能使我们的产品卖得适当的价钱。如果是新产品,一时订不出恰当的价格,可以采用“暂作价”作为过渡,待生产稳定,销路正常,然后制定正式价格。而这笔交易,即使当初的“毛估价”是接近生产成本,但当时也没有把可能出现次品这一因素包括在内,如果加上这些损失和多次返工的费用,实际的出口总成本肯定也大大增加,由于订明了“有效期为一年”,甲方也就没有回转余地了,从而上了乙方的圈套。

(2)“特殊要求”界线不清。“特殊要求”的范围如何,事前没有具体交待清楚,以致引起纠纷。例如关于内包装的塑料袋式样设计,双方事先没有确定,甲方就用素色光面密封,乙方接样后,坚持要加印说明文字,而且袋口要活动拉封。甲方提出此属“特殊要求”,应另加费用;而乙方则认为这是经销日用品必需具备的条件,应属“一般要求”,把这些费用推卸。由于界线不清,双方理解不一致,直到成品装箱时,还在争论。

4. 关于模具问题

(1)模具费用条款无约束力。协议书上规定,乙方保证对每付模具的铜压铸件订购数量超过1万只,并表示如不满1万只时,愿承担开模费用(每付模具费用价值人民币500元)。但是,该协议书未规定乙方的订购期限。这样,只要协议书一天不终止,即使对每付模具的订购数量不满1万只,甲方也不能要求乙方支付模具费用,而只能自己长期垫付。

(2)模具的所有权徒有虚名。协议书规定,乙方付款后,模具产权即属于乙方。同时又规定,“凡乙方提供的样品而由甲方生产的铜压铸件,如无乙方的允许,甲方不得向任何厂商销售”。按上述规定,对乙方订购量未达到1万只的模具,甲方在收费交付之前,虽拥有所有权,但却没有使用权。模具的所有权实质上仍归属于乙方,甲方在此笔交易中所处地位是很被动的。

这笔交易虽然金额不大,但从上述情况看,也从一个侧面充分说明对外贸易工作牵涉面广,专业性强,所需要的生产经营知识是很广泛的。我们的对手大都是国外资本家,一般都有多年的经营经验,贪得无厌地追逐最大限度的利润是他们的共同本质。偶一疏忽不慎,我们就会被人钻了空子。因此,我们应当努力学习国际贸易的知识,学会做生意的本领,以便在业务活动中掌握较多的主动权,只有这样才能维护我们的正当权益。

(原载冯世崇等编《国际贸易实务学习指导书》,

广州,广东高等教育出版社,1993。)