



WTO 教育丛书

WTO Education Series

丛书主编 余敏友

国际商战规则与操作技巧

INTERNATIONAL COMMERCIAL RULES & TECHNIQUES

王追林 编著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



WTO 教育丛书
WTO Education Series

丛书主编 余敏友

国际商战规则与操作技巧

INTERNATIONAL COMMERCIAL RULES & TECHNIQUES

王追林 编著



WUHAN UNIVERSITY PRESS
武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际商战规则与操作技巧/王追林编著. —武汉: 武汉大学出版社,
2006. 7

WTO 教育丛书/余敏友主编

ISBN 7-307-05102-8

I. 国… I. 王… III. 国际贸易—贸易合同—基本知识 IV.
D996. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 061331 号

责任编辑: 张 琼 责任校对: 程小宜 版式设计: 支 笛

出版发行: 武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件: wdp4@whu.edu.cn 网址: www.wdp.com.cn)

印刷: 武汉大学出版社印刷总厂

开本: 720×1000 1/16 印张: 15.625 字数: 287 千字

版次: 2006 年 7 月第 1 版 2006 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-307-05102-8/D·681 定价: 22.00 元

版权所有, 不得翻印; 凡购我社的图书, 如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请与当地图书销售部门联系调换。

前 言

“前事不忘，后事之师。”国内外实践证明，案例教学与研究具有结合实际、“入木三分”、终身受益等效应。对于一些实践性较强的应用性学科，更有着良好的资源条件和广阔的发展前景。

进出口贸易商务无疑是一门实践性学科，在很大程度上应是“问题导向”的（question-oriented），要求我们密切结合实际，识别实践中的突出问题，总结实践中的经验教训，从中获得有益的借鉴。正是基于上述目的，武汉大学WTO学院增设了国际商战规划等课程。作为主讲教师之一，本人将授课教案予以丰富和整理，汇编成《国际商战规划与操作技巧》一书，以期作为高等院校涉外法律、经济专业教材以及国际商务、涉外诉讼、仲裁等实务部门的业务培训教材和参考书。

本书共八章，其内容主要以国际货物销售合同为中心展开，包括：导论——商务谈判与合同订立争议——主要交易条件争议——一般交易条件争议——贸易方式争议及国际诈骗等。在编写结构上，本书的每一章基本包括三个部分：（1）基本规则介绍；（2）经典案例评析；（3）主要文书范例及操作技巧。力求让读者首先掌握基本规则，以收“纲举目张”之效；再通过大量案例及事例总结经验教训，深化基本规则；最后学习借鉴文书范例，即如何运用与操作。以上“三部曲”应是本书的特色。其中，案例评析内容，除编者亲身经历及实地考察撰写的部分外，还主要精心挑选和汇编了国内有关出版物的案例。为确保案例评析“原汁原味”，除明显的印刷等错误予以纠正及体系编排略有变动外，编者未做改动。对所有案例的引用，均一一注明出处（编者自撰除外），在此一并致谢！在本书的资料收集和编写过程中得到了湖北省商务厅、湖北华源进出口公司、中国抽纱北京进出口公司、深圳宝丰国际贸易公司、广州合邦律师事务所，特别是姚光健总经理、张亚普律师等的大力支持，谨致衷心谢意！

最后应该说明，本书所收集的案例和事例，有成功的经验，有失误的教训，这些都是我们用高昂的成本换回的宝贵经验，是我们学习的好教材。但对于其中的分析意见或评论，并不一定完全正确和全面，大多系“一家之言”，

只能供学习和研究时参考。由于时间仓促及编者水平有限，书中的谬误之处，敬请读者给予批评指正。

编者：王追林
武汉大学 WTO 学院
2006 年

总 序

精通 WTO 事务与跨国商贸业务的专门人才，不仅是我国政府部门和企业急需的稀缺人力资源，而且是国内外从事国际贸易、国际法律、工商管理、商务外交等方面教育与培训的大学与其他机构的人才培养目标。综观欧美培养 WTO 事务人才的实践，无论是瑞士伯尔尼大学等三所大学 2000 年共建的“世界贸易学院”，还是美国乔治敦大学的“国际经济法研究所”，还是 WTO 和联合国贸发会议的培训班，都是以“国际法与国际经济学”为核心，同时注重理论与实践的结合，强调建立大学与政府部门、私人团体、有关国际组织之间紧密的联系。师资，除大学知名专家外，还聘请国内外知名专家学者、政府官员和贸易与法律实务工作者及国际组织的官员等。

他山之石，可以攻玉。武汉大学不仅可以借鉴国际上的成功经验，而且能够发挥武汉大学学科齐全、人文社科（特别是“国际法学”和“世界经济”两个国家重点学科）学科强的优势，破除院系之间和学科之间的各种不合理的交流壁垒，利用校内外资源，借助社会资源和国际资源，把我校在 WTO 研究方面的高水平成果应用于 WTO 人才培养。在经过两年的筹备之后，武汉大学于 2003 年 7 月正式成立了 WTO 学院，其目的是在办好 WTO 法学和经济学实验班的基础上，重点开展 WTO 法学、经济学的研究生（包括硕士生和博士生）教育，探讨各种方式的国际合作办学，最终形成教学、科研、咨询、培训一体化的 WTO 事务方面的教育、研究、服务机构；最终是把武汉大学 WTO 学院建设成为与瑞士伯尔尼大学的“世界贸易学院”和美国乔治敦大学的“国际经济法研究所”鼎立的亚太地区 WTO 事务方面的教育、研究、服务中心，为我国成为名副其实的世界贸易强国输送高级专门人才，为世界和平、安全和繁荣作贡献。

为了适应 WTO 事务与跨国商贸方面教学与研究的新形势，在现有教学与科研工作基础上，探索 WTO 事务与跨国商贸业务人才的培养与教育机制，武汉大学 WTO 学院与教育部人文社会科学重点研究基地武汉大学国际法研究所共同组织编辑出版了《WTO 教育丛书》。

《WTO 教育丛书》努力追求下列特色：

一、列入丛书的著作必须具备“三基四性”。所谓“三基”是基本理论、基本知识和基本技能。“三基”的内容综合性比较强，具有重要的指导意义。只有使读者学好了基本的理论和知识，掌握了基本的技能，才有可能提高他们分析问题和解决问题的能力。同时基本的理论和知识是一种高度的规律性的概括，具有很高的实用价值，学好了会受益终生。“四性”是指该丛书具有的思想性、科学性、实践性以及先进性。

二、列入丛书的著作力求有助于读者在学习时找到三个“点”：第一，在阅读过程中找到各个章节的重点；第二，在思考过程中发现理论上的难点；第三，通过钻研后激发学术研探上的兴奋点。

三、文笔流畅，朴实无华，明白晓畅，通俗易懂。

丛书第一批包括：《中国外贸法》、《WTO 法导论》、《WTO 贸易救济法》、《WTO 争端解决与案例研究》、《WTO 知识产权法》、《国际商战规则与操作技巧》、《国际贸易法律与实务》。我们以后还将继续补充、完善和提高，出版第二批教学与科研成果。欢迎各位批评指正。

《WTO 教育丛书》得到了武汉大学教改项目、国家社科基金项目、教育部新世纪优秀人才支持计划、教育部人文社会科学重点研究基地武汉大学国际法研究所重大课题、985 工程二期项目“国际法与国际新秩序创新基地”等的资助，特此感谢。

余敏友

武汉大学 WTO 学院

武汉大学国际法研究所

2006 年 5 月 10 日于珞珈山

目 录

第一章 导 论	1
第一节 国际商务与国际商务规则	1
第二节 我国对外贸易争议索赔主要原因综述	2
一、引起争议的常见因素	2
二、买方提出争议索赔的主要方面	4
三、卖方提出争议索赔的主要方面	6
复习思考讨论题	7
参考书目	7
第二章 商务谈判与合同订立争议	8
第一节 交易洽商与合同签订规则概述	8
一、国际货物销售合同	8
二、交易洽商一般规则	9
三、国际货物销售合同的签订与形式	16
第二节 经典案例分析	17
一、合同是否成立案	17
二、发盘经还盘后是否有效案	22
三、以传真方式达成的合同是否有效案	23
四、口头协议是否有效案	28
第三节 交易洽商文书及格式合同范例	31
一、“C514”案来往函电(原文)	31
二、合同的内容及格式	35
复习思考讨论题	43
参考书目	43
第三章 品质、数量与包装争议	44
第一节 品质、数量、包装基本规则概述	44
一、品质、数量、包装条款的一般意义	44

二、品质条款的法律意义	45
三、数量条款的法律意义	48
四、包装条款的法律意义	49
第二节 品质、数量、包装纠纷案	50
一、货物质量瑕疵索赔案	50
二、利用品质条款行骗案	53
三、信用证中溢短装条款争议案	55
四、品质、数量、包装争议事例	57
第三节 品质、数量、包装条款的拟订技巧	59
一、品质条款	59
二、数量条款	61
三、包装条款	61
复习思考讨论题	63
参考书目	63
 第四章 价格条件、装运与保险争议	64
第一节 国际惯例与基本规则概要	64
一、国际贸易惯例及其作用	64
二、国际货物销售价格条件	66
三、国际货物销售运输	70
四、国际货物销售保险	76
第二节 价格条件、运输、保险案例分析	82
一、倒签提单侵权案	82
二、CIF 合同出口货物变质被销毁案	87
三、出口货物错报价格案	90
四、逾期交货损失案	94
五、争议事例	98
第三节 合同条款拟订及文书格式	101
一、正确选择价格条件（价格术语）	101
二、海运提单与装运条款	102
三、保险单与保险条款	107
四、运输、保险文书示例	110
复习思考讨论题	112
参考书目	112

第五章 进出口贸易国际支付争议	113
第一节 主要支付方式基本规则概述	113
一、国际支付方式的演变	113
二、信用证的基本特征与制度	114
三、托收方式基本规则	119
第二节 国际支付案例分析	122
一、信用证修改未到先装运案	122
二、信用证未生效改 D/A 支付争议	126
三、信用证中的陷阱条款（“软条款”）争议	129
四、正确运用信用证国际惯例范例	135
五、支付方式案例三则	138
第三节 支付条款拟订技巧与单证	140
一、支付条款	140
二、信用证及主要单据示例	142
复习思考讨论题	149
参考书目	149
 第六章 进出口商品检验检疫与索赔争议	150
第一节 检验检疫条款概述	150
一、“一般交易条件”的法律意义	150
二、三种常用价格条件（FOB、C&F、CIF）的复验权	151
第二节 索赔实践中的相关问题	155
一、争议索赔现状分析	155
二、索赔的证据与对象问题	157
第三节 进出口商品检验检疫争议案	159
一、FOB 合同出口货物品质检验案	159
二、进口货物检验标准案	162
三、逾期检验货物能否索赔案	166
四、买方检验权合理行使案	169
五、进口旧设备预检验案	172
第四节 商检、索赔条款拟订及文书	174
一、商检条款	174
二、索赔条款	174
三、货物保全条款	175
四、违约金条款	176

五、出入境检验检疫文书	176
复习思考讨论题	181
参考书目	181
第七章 不可抗力与仲裁争议	182
第一节 基本规则简述	182
一、不可抗力事故的法律效力与后果	182
二、商事仲裁制度与仲裁协议	186
三、仲裁的法律适用	187
第二节 不可抗力及仲裁案例	190
一、履约基础发生根本变化案	190
二、市场价格急剧上升案	191
三、合同纠纷解决的仲裁问题	201
四、合同主体适格案	206
第三节 条款拟订及文书范例	208
一、条款内容及拟订	208
二、仲裁文书示例	211
复习思考讨论题	221
参考书目	221
第八章 国际商务中的“国际诈骗”分析	222
第一节 海运进口诈骗案	222
一、几个典型案例	222
二、国际商务海运诈骗主要手段	224
三、防范措施	226
第二节 信用证诈骗案	229
第三节 三宗典型案例	231
一、进口农产品受骗案	231
二、信用证欺诈例外的豁免案	235
三、出口货物被骗案	237
复习思考讨论题	240
参考书目	240

第一章 导 论

从事国际商务必须通晓国际商务规则，深谙国际贸易惯例，尤其要注意从实践中学习、研究和探讨各类具有典型代表意义的案例，以保障我方在对外贸易活动中的经济权益。导论部分首先简述了国际商务与国际商务规则的关系，随后总结了我国对外贸易实践中争议索赔的主要原因。

第一节 国际商务与国际商务规则

“贸易增加财富。”然而，“商场就是战场”。商场上虽不见弥漫的硝烟，但却是智慧的较量，实力的竞争。

第二次世界大战后，封闭与开放、对抗与合作、和平与发展交织在一起，竞争使国际商务战愈演愈烈。在这白热化的国际竞争贸易环境中，我国的对外贸易取得了举世瞩目的成就。2004 年我国对外贸易总量已位居世界第三位，占国内生产总值的比重过半，成为当之无愧的贸易大国。与此同时，由于多方面复杂原因，我国的进出口贸易也屡遭池鱼之殃，不但受到国际商战中各式各样贸易保护主义壁垒的严格限制，而且由于商签合同和履行合同中各种风险因素的影响而招致索赔、理赔以及欺诈的惨重损失。

总结长期的实践及考察与反思，我们认为，我国近几十年来对外贸易商务中屡屡出现的失误（常称之为“学费”、“教训”之类），大多都与贸易合同洽商、签约及履行有着千丝万缕的联系，而调整这种具有涉外因素贸易关系的法律是一个极为复杂的领域，很多问题有待理论界殚精竭虑去探索。但无论出口贸易、进口贸易，还是与进出口相关联的“三来一补”、技术贸易等，当事人都必须经过艰难的贸易谈判，通过签订合同和履行合同的形式去实现。签约后，又由于合同双方分别处于不同的国家或地区，各国的法律制度不一，国际市场变幻莫测，客户资信难以了解，致使合同的履行常常出现意想不到的风险障碍，最终导致争议索赔、仲裁诉讼。由此可见，通晓商签国际货物销售合同的各项法律规则，深谙不同条件下合同当事人的权利与义务，掌握违约发生后的损失赔偿方法和技巧，是保障我方在对外贸易活动中的经济权益，防范

“学费”、“教训”之类事件再度发生的重要条件。

因此,我们必须花大气力去研究,掌握国际上以及具有典型代表意义国家的贸易法律、规则与惯例,遵循国际规则与惯例,并有选择地加以利用和借鉴。同时,建立起我们自己的商务规则体系,以从法制上有效保障国家在国际商务活动中的整体利益和进出口企业的局部利益,使我们立于不败之地。正是基于上述认识和目的,我们编写了《国际商战规划与操作技巧》一书,立足于合同商签与履行的角度,结合具体案例与操作实践,加以系统研究与探讨,以期作为高等院校国际经济法学、商学专业的教材及参考书,并奉献给广大从事国际商务、涉外司法、仲裁第一线的同仁。

第二节 我国对外贸易争议索赔主要原因综述

一、引起争议的常见因素

买卖双方在签订合同或履行合同的过程中,常常会因相互间的权利义务问题引起争议(dispute),并由此导致索赔、仲裁、诉讼等情况的发生。对外贸易中引起争议的因素很多,通过考察我国的实践,收集素材予以分析整理,从货物买卖及私法的角度,发现引起争议最为常见的因素,主要有下述几种:

1. 对合同的有效性看法不一致

即一方主张依法履行合同,而另一方则认为合同关系尚未成立,不存在依法履行合同的义务。这样的实例屡见不鲜,以例佐证:

(1) ××公司与外商经过讨价还价,就一笔交易的主要条件达成了一致意见。我方制作合同并签字后将正本一起寄给对方,然而外商却迟迟不予签退,几经电催,仍无回音。显然,外商由于市场情况变化或其他原因,不打算做这笔交易了。面对这种情况,我方经办人员不知如何是好,是继续保留货源而耐心等待呢?还是可以另寻买主成交?对外商给我方所造成的损失,可否提出索赔?回答这些问题的核心在于须首先确定该项合同是否有效成立。

(2) ××外商与我××公司已做过多笔买卖,在履行××号合同之后,外商又主动寄来一份订单(order),规定一切有关的交易条件均按上次的合同办理,我方未予回答。事隔不久,外商依据惯常做法通过银行将信用证开到我方,我方仍未理睬,将信用证搁置一边。至此,外商认为合同关系已经确立(我方两次默认),要求严格履行合同,否则须赔偿损失。

(3) ××公司一位负责组织货源的工作人员私下与××外商签订了一份价格极其优惠的大宗货物销售合同,之后外商开出信用证,公司经查核无此合

同,退回信用证并电告对方,直到外商寄来合同影印本,真相方才大白。这一合同是否有效?双方产生严重分歧。外商主张,合同为该公司的格式合同, $\times \times \times$ 为公司的一员,货已转卖至 $\times \times$ 地,因此要求严格履行合同,否则须赔偿损失。

(4) $\times \times$ 公司与外商签订一份合同(总额为200多万美元),但该合同标的物的技术条件未谈妥,也未规定交货期。事后双方到工厂再行谈判确定了商品的技术标准,但仍未确定交货期。在履行合同过程中,出口公司到厂方了解后发现,该项合同实际上已无法履行:一是技术标准过高难以达到;二是原材料价格大幅度上涨;三是收购价从原每公吨2 800元上涨到每公吨4 400元。如履行这一合同,该公司将亏损四五百万元。外商要求坚决执行合同,否则提请仲裁解决。我方公司经办员认为合同中未订交货期,尚不是一个完善的合同,主张原合同无效,欲达成交易,需重新谈判。

(5) $\times \times$ 公司与外商签订一份1 000公吨商品的进口合同,签约后,外商又提出将合同约定的信用证在3日内开到受益人,我方未予接受。同时,由于进口批文及免税等原因,我方提出将合同数量减为800公吨。经过多轮洽商,外商表示同意。双方达成一致意见,由我方重新制作800公吨的新合同传真外商签字。我方制作新合同时,获悉该商品的国际市场价格大幅度下跌,因此我方经办人员在发给外商的传真800公吨的新合同中暂未签字,以便酌情处理。外商签署后,退还我方要求签字。我方发现,外商在签字的同时,对800公吨的新合同又附加了三项新的条件(买方不订货的损失赔偿;买方不按期开证的延期装船;目的港税收及一切其他费用的负担)。因此,我方当即反对,拒绝签字。事后双方又几经接洽,但仍无效果。最后,外商提请仲裁,要求赔偿损失。该案的争议是:原订1 000公吨合同是否继续有效?(在外商提交的全套材料中发现外商已于签署800公吨新合同之前已在1 000公吨合同上注明“cancelled”字样)800公吨的新合同是否已经达成?该笔交易对双方当事人是否具有法律上的拘束力?该案外商提出近10万美元的损失赔偿,后来通过调解,由我方按照付佣的形式补偿外商6 000美元而结案。

2. 对合同中的某些条款解释不一致

由于合同条款本身的规定不明确、不完善,许多条款模棱两可,以致买卖双方对合同条款的理解或解释产生分歧,在履行合同的过程中产生争议。例如,“按卖方品质买卖”、“符合人类食用标准”、“上好可销”(GMQ)、“出口包装”、“袋装或桶装”、“立即装船”、“适合海洋运输的包装”、“按港口惯例快速装卸”、“欧洲主要口岸价格”等术语均无统一确定的解释,常使买卖双方产生分歧,一方认为他方发生违约行为,而对方则认为已履行合同义务。又

如，采用信用证方式支付时，银行开证等费用由谁负担？计算佣金的基数是什么？附加运费（如港口拥挤费等）、额外保险费由谁支付？一方违约时损失如何计算等，均会因合同的规定不明确而导致纠纷。

3. 合同的一方全部或部分未能履行合同义务

这一类争议是大量普遍存在的。例如卖方拒不交货或未按合同所规定的时间、品质、数量、包装交货，单证不符等；买方不开出信用证或延迟开出信用证、不付款赎单、无理拒收货物等。合同签订后一方未能全部或部分履行合同所课以的义务，即发生违约行为，必然会引起争议，导致索赔、仲裁、诉讼等情况的发生。

二、买方提出争议索赔的主要方面

交易的一方发生了违约行为，致使另一方遭受损失，则遭受损失的一方有权向违约方提出赔偿的要求。在实践中，这种由受害方提出赔偿要求的行为称之为“索赔”，而违约的一方受理遭受损害一方所提赔偿要求的行为则称之为“理赔”。实质上，索赔与理赔是一个问题的两个方面。我国对外贸易中买方提出争议索赔主要表现在下述几个方面：

1. 卖方交货品质不符合合同的规定

包括不符合贸易合同的规定或不符合买方国家有关法律、法令的强制性规定。“一个国家产品质量的好坏，从一个侧面反映了一个民族的素质”。我国对外贸易中所出现的争议索赔案，有许多很明显的属于商品品质问题。例如，据驻马尔他大使馆商务参赞反映，马商向我进口 260 捆镀锌铁丝，全部生锈（系多年库存货）；80 箱功夫鞋，大部分脱线；4 600 张气垫床，部分漏气；200 公斤的火柴里夹着许多牙签和其他杂质，全部报废。另据我国内地 ×× 省直属经贸部门清查由于官僚主义造成经济损失的通报反映，由于交货商品质量不符合合同的规定，造成客户索赔，其教训是极为深刻的。略举几例：×× 公司出口镇流器，因用料不当，绝缘性能不好，引起短路，赔偿外商全部损失。×× 公司出口新橙汁，第一批 1 000 箱运到香港后发现漏包、胖包现象，被香港有关部门销毁。×× 公司出口绢花，产品质量不符合合同要求，不少绢花套色不准，花芯不对，花瓣染色不均匀，花蒂脱落，发给客商后，遭到索赔。×× 公司与外商签订 5 000 台研磨器出口合同，因产品间隙过大，制作粗糙，与样机严重不符，客户拒收 3 800 多台，全部转内销处理。每台收购价人民币 26 元，内销处理时每台只卖一元（实际上无使用价值）。

2. 原装数量短少、配件短缺、规格混装等

如果货到目的港（地），开箱后发现上述几类情况，卖方一般应负赔偿之

责。例如，××公司与外商签订25万只彩色灯泡的出口合同，在此之前，该客商曾与公司做过彩色灯泡生意，要的是螺口型的，此次签订25万只灯泡出口合同时，双方商定包装、规格等与前次相同，可在发货时，经办人员把25万只插口型彩色灯泡发给了客户，遭到索赔25 000美元。由于管理体制混乱，经办人员法制观念淡漠，类似上述情况时有发生，成为买方提出索赔的一个主要的方面。

争议索赔案最多的经常是没有严格按合同办事，合同规定只要黑白色，偏偏给人红黄色；明明说好要缝边，偏偏敞开口；外商要求30、60码一捆，偏偏是50码、110码，大小不等，甚至合同上写着“用集装箱运输，否则自愿受罚”，可经办时照样用麻袋散包装船。再举一例，更能说明问题。××公司与伊朗客户签订一份15瓦彩色灯泡20万只的合同，可到货与合同的规定严重不符：一是合同规定为15瓦，而到货为10瓦；二是看样成交是螺旋口，到货则是卡口。最后经双方协商，由我方赔偿13 000多美元而结案（货价的80%）。

3. 卖方全部或部分未按期交货

在出口贸易中，由于多方面的原因，签订合同之后，我方作为卖方不能交货或不能按期交货，可以说是国外客户长期以来意见最大的问题之一。全部或部分未按期交货，一方面是由于我方的原因，如货源紧张、运输困难、收购价格大幅上涨等；另一方面是由于国际市场行情发生变化，客户不守信用，不按期开证或不予开证所致。由于我方交货迟延，畅销货变成滞销货，甚至被迫退出市场的事件屡见不鲜；同时也由于延迟交货的原因，客户拒绝收货，或以逾期为由主张减低价格并提出索赔的事件亦常有发生。依据国际贸易公约和惯例所确立的规则，由于卖方的原因全部或部分未按期交货，买方有权提出赔偿。其赔偿额一般按照卖方应交货之市价与卖方实际交货时之市价或买方购买替代物时之市价的差额计算。例如，××年3月，我××公司在广州春交会期间与英国FDL公司以确认书的形式签订了105公吨香兰素买卖合同，交货期为××年6月至12月。同年10月秋交会双方又签订了50公吨香兰素买卖合同。但截止次年10月仅提供香兰素60公吨。我方以工厂开工不足，国内原材料及能源价格上涨、短缺为由要求减少或停止供货。而此时香兰素国际市场价格看涨，英商强烈要求继续供货，严格履行合同，否则按时价与合同规定价格之间的差价计算，索赔56.60万美元。此案后来经过多方调解，以达成新的协议而解决。但不可否认，由于我方延期交货时间长达一年之久，使买方利益受到严重损害，买方提出索赔具有充分的法律依据。

4. 包装不良或不符合合同的规定

卖方有义务提供一般适合海洋运输的包装。由于包装本身不良,或者未按合同规定进行包装,或者其包装不能适应一般的海洋运输,致使货物在运输途中招致损失,买方常提出索赔要求。据统计,×年××市索赔案件共计1114件,其中因包装问题引起的索赔占83%。例如,×年我某公司出口女绣衣一批,价值达十余万美元,在合同中未订明具体包装方法。货物运抵目的地后,因市场上对女绣衣式样要求变化快,而到货不适市销,难以出售,价格跌落。客户借口包装(每两件装一塑料袋)不符要求(要求每一件装一塑料袋),向我方提出退货退款,造成纠纷。再例,××公司出口棉纱,合同规定为“出口包装”(export packing),卖方交付的棉纱为两道箍一扎包装,而客户认为四道箍一扎的包装才符合“出口包装”的要求,向我方提出索赔。实践中由于包装不符合合同规定致使货物变质损坏,或者由于双方对具体包装的方法理解不一,造成货物不适商销,或者由于包装不符合某些国家对进口货物的包装刷唛、标记等严格规定致使货物无法入关等所引起的争议索赔案是较为普遍的。

5. 其他原因

除上述四大主要方面之外,买方提出争议索赔还有其他诸多方面的原因。例如,CIF条件卖方漏保险、FOB条件及C&F条件卖方漏发装船通知、倒签提单、预借提单结汇、提单迟到、侵犯商标和专利权及包销独家代理的专营权、机电设备的买卖在交货后卖方未按合同的规定提供售后服务等原因致使买方遭受损失等,买方均可能提出争议索赔。

三、卖方提出争议索赔的主要方面

1. 在FOB条件下,买方未能按时派船,以致出口货物积压,挤占卖方资金,增加仓租利息、保险费用、货物损失等,卖方可能提出争议索赔。

2. 买方不按期开证。在对外贸易中,货款的支付大多采用信用证方式,凡采用信用证支付的交易,买方开证是履行合同的第一步。所以,按时正确开证系买方的一大义务。由于买方不开证或不按期正确开证致使卖方遭受的损失,买方须承担赔偿责任。

3. 买方不按时付款或无理拒付货款、拒收货物。主要是指采用跟单托收或汇付方式时,买方不按时付款赎单,发生拖欠等行为;以及货物抵达目的港时,如货物行市下跌,买方串通银行、运输部门无理拒付货款、拒收货物致使卖方遭受损失,卖方可提出争议索赔。

4. 买方未按照合同的约定办妥进口手续(如进口许可证、申请外汇等),