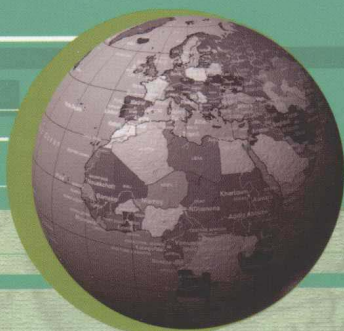


 21世纪经济类核心教材

叶德万 陈原 编著

国际贸易 实务案例教程

(第三版)



UCP600

INCOTERMS 2010

STUDY ON INTERNATIONAL
TRADE PRACTICE

华南理工大学出版社

21 世纪经济类核心教材

国际贸易实务案例教程

(第三版)

叶德万 陈 原 编著

华南理工大学出版社

• 广州 •

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务案例教程/叶德万, 陈原编著. —3 版. —广州: 华南理工大学出版社, 2011. 7

21 世纪经济类核心教材

ISBN 978-7-5623-3481-1

I. ①国… II. ①叶…②陈… III. ①国际贸易-贸易实务-案例-高等学校-教材
IV. ①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 137201 号

总发行: 华南理工大学出版社 (广州五山华南理工大学 17 号楼, 邮编 510640)

营销部电话: 020-87113487 87110964 87111048 (传真)

E-mail: scutc13@scut.edu.cn http://www.scutpress.com.cn

责任编辑: 胡元

印刷者: 广东省农垦总局印刷厂

开本: 787mm×960mm 1/16 印张: 17.5 字数: 383 千

版次: 2011 年 7 月第 3 版 2011 年 7 月第 7 次印刷

印数: 16001~19000 册

定价: 33.00 元

版权所有 盗版必究

第三版序言

本书自2006年7月进行了第二版修订以来，国际商会为了适应国际贸易的快速发展和国际贸易实践领域发生的新变化，对有关信用证和国际贸易术语的国际惯例又作出了修订。具体是2007年7月1日开始使用《跟单信用证统一惯例—2007年修订本，国际商会第600号出版物》（简称《UCP600》），以代替1993年生效实施的《UCP500》；2011年1月1日起生效实施《国际贸易术语解释通则2010》（简称《INCOTERMS 2010》）以代替2000年生效实施的《INCOTERMS 2000》。为更有利于教学和保持本书的新颖性，特此进行本次修订。

本次修订的内容主要有：（1）在不影响案情和最后处理结果的前提下，对原有的案例作了以下修改：①对案情发生的时间作了处理，以便能使用新的惯例进行分析；②完全使用新惯例（INCOTERMS 2010，UCP600）代替旧惯例（INCOTERMS 2000，UCP500），即案情仍然是真实的，但发生的时间和分析意见作了修改。（2）删除了一些较陈旧的案例，增加了一些新案例。

本次修订除了使用国际商会制订的《UCP600》和《INCOTERMS 2010》之外，编者还参考了近期各类权威性书籍、报刊以及互联网上的一些资料，在此谨致谢忱。

限于编者水平，书中如有不妥之处，恳请读者批评指正。

编 者

2011年6月

第二版序言

本书自2003年8月出版以来，深受广大读者欢迎。两年多来，我国的对外贸易正以惊人的速度飞速发展着，外贸进出口总额已由2003年的8512亿美元增长到2005年的14221.2亿美元。但在取得辉煌成绩的同时，一些外贸经营企业由于风险防范意识薄弱、不熟悉国际贸易惯例等原因，也交出了高昂的“学费”。特别是从2005年7月1日起，我国外贸经营权放开——由“审批制”改为“登记制”，越来越多的企业加入到了外贸进出口业务的经营中。它们中的一些企业“敢打敢拼”，但一不小心就上了“贼船”，其中的一些经验教训值得后来者深思。为此，本书第二版增加了一些新的案例，同时，为了更好地与《国际贸易实务》教材配套，将原来的第一章“国际货物买卖合同的商订”调整到第七章。

在第二版的编写过程中，编者还参考了各类权威性书籍报刊及互联网上的一些资料，在此谨致谢忱。

由于编者水平所限，书中仍难免有不妥之处，恳请读者批评指正。

编 者

2006年6月

序 言

目前,有关国际贸易实务方面的书籍不少,但在学习的过程中,如何把这些理论知识转化为实际能力,存在一个方法问题。如果仅仅靠看书,不动脑筋,不善于提出问题和分析问题,仍然不能把学习深入下去,而且单纯看书,不结合问题来学习,容易感到枯燥,从而失去兴趣。商场如战场,变幻莫测。要学好国际贸易实务课程,除了要掌握有关的基础理论、基本知识、操作技能和国际贸易惯例外,还要有意识地培养学习者分析和处理实际业务问题的能力。案例教学可以启发学习者深入思考,激发学习热情,培养学习者运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

作者在十几年的教学实践中,深感案例教学在国际贸易实务课程中的重要作用,因此将多年收集和积累的有关资料和信息汇编成册,并从最有利于教学的角度编写成书。本书有以下几个特色:

(1) 结构新颖。每章均有小型案例、典型案例分析及相关的思考题,并在每章后面附有参考答案。前者案情翔实,分析深入;后者短小精悍,题量丰富。并且在最后一章以英文案例的形式总结了进出口业务的全过程。这种结构形式特别有利于教学并能满足各类人员自学的需要。

(2) 资料新颖。本书选取的典型案例都是最近10年我国经贸领域发生的最新案例,教材富有时代气息。

(3) 内容全面系统。按教材《国际贸易实务》的内容顺序编排,教材各章都有对应的案例,涉及进出口业务的各个环节、国际货物买卖业务的方方面面,特别是针对课程的疑难点、主要知识点,除了在第一部分进行深入的典型案例分析外,在第二部分还设计了相关的案例思考题,突出了本书的实用性。

本书可作为经济类、管理类各专业师生国际贸易实务课程教学配套辅导书,也可供从事外贸、运输、保险、银行等行业工作人员学习参考。

在编写过程中,编者参考了各类权威性书籍报刊,在此谨致谢忱。

由于编者水平有限,书中谬误、不妥之处在所难免,祈望斧正。

编 者

2003年6月

目 录

第一章 国际货物买卖合同的标的	1
第一部分 案例精选分析	1
案例 1 品质条款纠纷案	1
案例 2 中德大麻品质纠纷案	2
案例 3 柑皮品质纠纷案	3
案例 4 冻鸭因宰杀法违反合同规定遭拒收案	3
案例 5 合同包装条款规定不妥致损案	4
第二部分 案例练习题	5
第三部分 案例练习题答案	8
第二章 国际贸易术语及商品的价格	12
第一部分 案例精选分析	12
案例 1 CIF or CIP	12
案例 2 CIF 合同下过期交货被拒收案	14
案例 3 CFR 交易下的货物纠纷案	15
案例 4 采用 CIF 价进口大宗货物不慎受损案	16
案例 5 CFR 条件下卖方责任争议案	19
案例 6 使用 DAP 贸易术语应注意什么问题	22
第二部分 案例练习题	24
第三部分 案例练习题答案	27
第三章 国际货物运输	36
第一部分 案例精选分析	36
案例 1 FOB 条件下托运人权利争议案	36
案例 2 迟到的羊毛——因船名、船期通知错误及货物质量引起的争议	39
案例 3 分批装运与分套制单的误解	41
案例 4 误解等量分批装运条款争议案	43
案例 5 误解装运期条款造成损失案	44
案例 6 海上货物留置权争议案	46
案例 7 提单善意受让人权利保护争议案	48
案例 8 提单卸货港争议案	51
案例 9 空运出口受骗案	53

案例 10	FOB 合同与无单放货纠纷案	54
案例 11	航空运输丧失货权受损案	57
第二部分	案例练习题	58
第三部分	案例练习题答案	62
第四章	国际货物运输保险	69
第一部分	案例精选分析	69
案例 1	FOB 合同下的 W/W Clause 争议案	69
案例 2	CFR 条件下的保险问题	70
案例 3	“ARTI”轮共同海损案的处理及其启示	72
案例 4	出口香港罐头保险索赔案	76
第二部分	案例练习题	77
第三部分	案例练习题答案	80
第五章	国际贸易货款的结算	88
第一部分	案例精选分析	88
案例 1	连续背书的汇票如何行使追索权	88
案例 2	开证行能否以单据在邮寄途中丢失而拒付	90
案例 3	议付行运用 UCP600 成功催收货款案	91
案例 4	单据不表示发票号码引起的纠纷	93
案例 5	贸易诈骗案例两则及教训	95
案例 6	软条款——信用证业务中的“陷阱”	96
案例 7	信用证与合同关系处理不当纠纷案	99
案例 8	信用证不许分批装运和转运,修改增装数量引起纠纷案	101
案例 9	转运提单与联合运输提单名称纠纷案	103
案例 10	无贸易背景信用证案的思考	106
第二部分	案例练习题	109
第三部分	案例练习题答案	114
第六章	国际贸易纠纷的预防和处理	121
第一部分	案例精选分析	121
案例 1	不适运输包装引发纠纷案	121
案例 2	权利与义务模糊不得	124
第二部分	案例练习题	127
第三部分	案例练习题答案	130
第七章	国际货物买卖合同的商订	136
第一部分	案例精选分析	136
案例 1	有效发盘不能随意撤销	136
案例 2	关于合同履行人认定争议案	137

目 录

案例 3 从一个案例看 SOHO 经营与国际贸易	139
案例 4 合同条款谁说了算	142
第二部分 案例练习题	143
第三部分 案例练习题答案	147
第八章 国际货物买卖合同的履行	153
第一部分 案例精选分析	153
案例 1 港商利用单证瑕疵拒付货款,出口方从船公司取得补偿	153
案例 2 出口做 D/P 把关不严遭损失	157
案例 3 “打包放款”诈骗案	160
案例 4 开证行退单拒付纠纷案	161
案例 5 分批交货溢短装条款争议案	163
第二部分 案例练习题	166
第三部分 案例练习题答案	172
第九章 贸易方式	177
第一部分 案例精选分析	177
案例 1 来料加工由于“信用证软条款”引起的索赔案	177
案例 2 代理进口受骗受损案	180
案例 3 合同当事人关系不清致损案	181
案例 4 OEM(定牌加工)业务侵权案	181
案例 5 出口代理业务受损案	184
第二部分 案例练习题	185
第三部分 案例练习题答案	185
附录 Incoterms 2010	187
参考文献	267

第一章 国际货物买卖合同的标的

第一部分 案例精选分析

案例 1 品质条款纠纷案

【案情简介】

我内地某出口企业与外商签订了一份买卖合同，条件为：铸铁井盖 5 000 公吨，分 10 批装运，货物由买方提供图样生产，经买方验收后方可接收；品质条款规定铸铁表面应光洁，铸铁不能有裂纹、气孔、砂眼、缩孔、夹渣和其他铸造缺陷；同时规定签约后 10 天内卖方须向买方预付第一批货款的 10% 作为保证金（25 万元），买方签署质量合格确认后 5 日内返还保证金，否则买方有权拒收货物；不经双方同意，不得单方面终止合同，否则由终止合同一方承担损失。我方签约后很快将 25 万元保证金汇交外商，货样生产出来后即让外商来验货，但外商借口业务繁忙，一拖再拖，实在拖不过去了，就提出先请当地商检部门代为验货。我商检部门仔细审查合同后发现，光洁是一个比较含糊的概念，容易引起纠纷，使我方处于被动地位。于是封存样品，并要求买方立即前来验货。外商接到通知后，不仅不来验货，反而称卖方不能在规定的期限内生产出合格的产品，属于单方面违约，并要通过法律程序解决。卖方这才意识到，外商是在利用合同进行诈骗。

【案例分析】

（1）关于表示商品品质的方法。在合同中应根据不同商品的特性，正确使用表示品质的方法，同时还要注意条款的科学性和灵活性。在本案例中，对于铸铁井盖这样一个商品，在实际应用中，没有必要规定光洁的要求，并且光洁是一个含糊和感官的概念，没有办法通过科学的检验来证实，因此容易引起纠纷，使我方处于被动地位。

（2）在凭买方样品买卖时，卖方应该回样。本案是一个由买方提供图样生产并经买方验收后方可接收的合同，这种合同的条款对卖方非常不利，主动权完全在买方，因此贸易欺诈的可能性很大。由于卖方没有从事国际贸易的经验，因此造成损失。

（3）关于检验权的问题。如上所述，本案中的卖方在签订合同的时候就放弃了检验权，合同规定买方验收方可接收，因此货物生产出来让外商验货时，该外商拖延验货，拖不过去了就请当地商检部门代为验货。而由于合同的品质条款订立存在失误，

使得我商检部门无法检验，由此造成卖方处于完全被动状况。

(4) 预付保证金问题。这是本案中卖方之所以遭遇欺诈的问题所在。合同中规定签约后卖方须向买方预付保证金，并且由买方签署质量合格确认书后再返还保证金。这样的合同条款，明显有利于买方，如果稍有一些国际贸易的经验，就会知道，当卖方向买方预付保证金时，应该有相应的约束买方的条款。

总之，在本案例中，出口商在签订国际货物买卖合同时，由于缺乏经验和不够慎重，犯了一连串的错误，使合同条款完全有利于买方，致使卖方受到欺诈之苦。

案例 2 中德大麻品质纠纷案

【案情简介】

我国某出口公司向德国商人出口大麻一批，合同中的品质条款如下：

含水（最高）：15%

含杂质（最高）：3%

在谈判过程中，我方曾向买方寄送样品，订约后又电告对方成交货物与样品相似。结果，货到德国后经检验，虽然品质达到合同规定的规格要求，但是，买方拿出货物的品质规格比样品低 7% 的检验证明，要求我方赔偿损失 600 英镑。

我方出口公司陈述说，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，但不至于比样品低 7%。由于我方出口公司已将留存的样品遗失，对自己的陈述无法加以证明，我仲裁机构难以处理。最后只好赔付了一笔品质差价了结此案。

【案例分析】

本案焦点是：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买卖；②如果是既凭规格又凭样品买卖，卖方是否需要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。

从以上案情看，我方已在合同中明确了以规格表示的品质条款，本应属凭规格买卖的合同。但是，在成交前又向德方寄去样品，而且没有声明是参考样品，订约后又通知对方货物与样品相似，这就使该项交易变成既凭规格又凭样品的买卖，使自己受到双重标准的约束，对方则可以选择其中最高的品质要求。

因此，在该业务中，我方应在赔偿后吸取教训。如果交易货物的品质能够以规格确定，就无需再寄送样品，更不能轻易地宣称交货品质与样品相似。当然，为了进行商

品宣传也可以寄送样品,但应该注明该样品仅供参考,或贴上“参考样品”(reference sample)标签。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,可以对复样进行重新检验以便对比,从而分清责任。

案例 3 柑皮品质纠纷案

【案情简介】

广东省 XH 县历来盛产柑子,并形成了一种优质品种,称为“XH 柑”。XH 柑品质上乘,一直享誉东南亚地区。

XH 县某出口公司曾与某港商订立了一项向香港出口大宗柑皮的合同。合同中的品质条款仅规定:“XH 种柑皮”,货物交收后,港商提出异议,称这些柑皮不是 XH 县当地出产的,因为他已派人调查了全县所有产地,即使用全县生产的所有柑子也无法剥出这么多皮。

我方出口公司解释,合同仅规定:“XH 种柑皮”,只要是 XH “品种”的柑皮就符合合同规定。对方认为,合同规定:“XH 种柑皮”,必须是在 XH 县当地“种”植的柑皮才是符合合同要求的,双方各持己见,最终,中方为维持双方业务关系赔偿港方了结此案。

【案例分析】

此案表明,订立合同的品质条款时,应尽量做到准确与严密,过分笼统往往会造成事后对合同含义的不同理解而引起纠纷。不过,此案若中方坚持自己的立场,胜诉的机会还是很大的。中方可以根据长期以来形成的业务习惯说明 XH 种柑皮的真正含义。

因为,当地传统习惯将 XH 品种的柑子称为“XH 柑”或“XH 种柑”,一般泛指在 XH 县及其附近县市一带生长的一种有独特风味的柑子,是广东省内柑橘品种的四大名品之一,故“XH 种柑”应按传统理解为 XH 品种的柑子,而不一定是在 XH 县种植的柑子。

案例 4 冻鸭因宰杀法违反合同规定遭拒收案

【案情简介】

中国某公司向科威特出口冻北京鸭 200 箱,合同规定:屠宰鸭要按伊斯兰教的用刀方法。货到科威特后,冻鸭外体完整,颈部无任何刀痕。进口当局认为违反伊斯兰教的用刀方法,因此科威特的进口商拒绝收货,并要求中国公司退回货款。

【案例分析】

进口商有拒收货物和要求退回货款的权利。因为:

(1) 品质条件是合同的重要条件,如卖方交货品质违反合同,将承担损害赔偿或/和撤销合同的责任。本例所涉及的品质纠纷,与通常的品质纠纷案件有所不同,因该合同买卖的冻北京鸭不是供应普通消费者,而是供应伊斯兰教徒食用的。对冻鸭的品质要求,不仅要符合合同规定的“带头、翼、蹼,无毛,一级品,每只最小重量为2千克”的要求,而且要求“需要由伊斯兰协会出具证明,证实鸭是按照伊斯兰教方法用刀屠宰”。但是,本例卖方所交的冻北京鸭在颈部未发现任何刀口的痕迹,这显然违反了伊斯兰教的用刀方法(islamic rites by knife)。由于卖方交货的品质,违反了买方的特定用途要求,这是一宗重大违反合同的行为。因此,买方拒收货物,并要求卖方退回货款,是正当的权利。

(2) 这个案件,不仅涉及商品品质问题,而且有可能涉及违反当地的公共政策、伤害对方宗教感情等重大问题。如果处理不当,可能转化为政治纠纷,后果是十分严重的。在本例中,由于中国公司发运货物时,把普通冻鸭误认为特殊用途的冻鸭,而造成上述违反合同的严重后果。

(3) 出口商在向国外推销商品时还应当十分注意当地的风俗习惯、宗教信仰,使自己的商品适合当地的消费习惯和特殊要求。伊斯兰教徒不吃猪肉是人尽皆知的,而且牛、羊、鸡、鸭等禽畜,也要按伊斯兰教方法屠宰才能食用。销往其他地区的冻鸭,一般要求外体完整、洁白、无毛。为了达到这个要求,一般从鸭的口内进刀,以保持外体美观完整。但是,这种方法对伊斯兰地区却不适用。他们传统的屠宰方法,不仅在鸭的颈部动刀,而且要由伊斯兰教长老动刀,在用刀前还要念一段《可兰经》。如果我们把颈部无任何刀痕的冻鸭交给对方,对方仅从颈部无刀痕这一点,就可以认定不是用伊斯兰教方法用刀的。因此,在推销商品时注意当地的风俗习惯和宗教信仰,也是十分重要的。

案例 5 合同包装条款规定不妥致损案

【案情简介】

1993年,我某外贸公司与西欧一客户签订一份CIF合同,出口一批工艺品,规定内包装盒子由客户免费提供。距合同规定的交货期前3个月,公司去电“货将备妥,请速提供内包装盒子”,客户未作答复。一个月后公司再次去电“货妥,急等内包装盒,否则货将无法按期装运”。客户仍未回复。几天以后该客户派了一位远东分公司的代表来厂看货,当场表示“内包装印刷来不及,不再提供,可由厂方自行解决”,并指明用无印刷的单瓦楞纸盒。我方工厂当即按该代表意见办妥纸盒,进行包装,进仓待运。在合同规定的装运期前一个月,客户突然来电:“此批货物仍用我方提供的内包装。”公司当即回电说明:“货已按你方远东公司代表意见包装完毕,进仓待运,无法更改。”客户回电承认远东公司代表同意我方自己包装是出于好意,旨在

解决工厂困难。但是,由于用户现在坚持要用印刷的包装盒,事出无奈,希望我方理解和合作,但经济损失对方不能承担,而包装一定要改,否则将不履行合同。在这种情况下,公司考虑到该商是老客户、大客户,关系不宜搞僵,只好同意客户要求,重新更换包装。试就此案分析我方应从中吸取哪些教训。

【案例分析】

(1) 按照合同规定的时间、方式交货是卖方的一项基本义务。本案中,我方本来是能够按照合同规定的时间交货,运输安排上也不存在问题,但能否按时履行交货义务,又以对方能否及时按合同规定提供内包装为条件。但本案合同没有规定对方提供内包装的时间,虽然可以推断应在我方交货前一段合理时间内提供,但这段时间究竟应该多长,容易引起争议。由于对方提供内包装的时间不确定,在业务上对方就掌握了主动,他们可以利用时间的可伸缩性来达到控制我方交货时间的目的,以符合他们的销售意图;而我方则因此在生产安排和交货时间上陷于被动,不可避免地造成经济上的损失和工作上的忙乱。所以,凡是有关由客户提供的包装标签、吊牌、各种辅料等,均应在合同条款上明确规定到达我方的时间,并规定如不能按时到达而导致我方不能按时交货,应由对方负责并承担经济损失。

(2) 对方代表到工厂看货时,口头同意内包装由我方提供,应视作合同条款的变更。但是,当时没有签署书面协议,这容易在事后引起争议。今后我们在与外商签订或修改合同时坚持作出书面协议。

(3) 要确定客户派来的代表,是否有权变更合同条款。我方应该核实对方代表是否有签署协议的授权证明,否则,即使签署了协议,也可能是无效的,这正是本案我方处于不利地位的根本点。

(4) 我方同意对方代表的口头意见,将内包装改为由我方负责,理应要求对方承担相应的费用。对方出尔反尔,又要求内包装仍由对方提供,招致我方蒙受经济损失,因此我方应该通过协商的办法要求对方酌情承担我方损失,于情于理,我方都可以提出这项要求。

(5) 对方是老客户,我们容易放松警惕,不太重视合同条款的字斟句酌,以为问题可以协商解决。但事实上,只要问题关系到对方的利益,对方决不会轻易让步。而且,如果因为合同条款不明确,引起业务纠纷,反而不利于维持双方融洽的关系。所以,不论从维护我方合法权益角度,还是从促进业务关系角度,都应该注意合同的质量,把合同条款订得具体、严密和完善。

第二部分 案例练习题

1. 我某公司收到曼谷标准麦加利银行开来的信用证,最大金额为 90 万美元,来证规定议付后向纽约大通曼哈顿银行电汇索偿,单据寄曼谷开证行。公司于货物装运

出口后第三天收到结汇货款。10 天后曼谷开证行给议付行来电称“信用证 BK9045 号与你行 BP9038568 单证不符, 水分超过标准, 买方不赎单, 请退款”, 议付行将该电转交公司。问该公司应如何处理?

2. 我方出口罐头给澳商, 言明为降价品, 澳商看货后订货。但货到 3 个月后, 发现罐头变质, 要求退货, 我方是赔还是不赔?

3. 某公司从澳大利亚进口羊毛 10 公吨, 合同的数量订明: “10 公吨”。结果, 澳方所交的羊毛实际回潮率竟高达 33.3%, 使我方吃亏不少。为什么?

4. 某出口公司对中东出口电风扇 1000 台, 信用证规定不允许分批装运。但在装船时, 发现有 40 台严重损坏, 临时更换又来不及。为保证质量起见, 发货人员认为根据《跟单信用证统一惯例》规定, 即使合同未规定溢短装条款, 数量上仍允许有 5% 的增减, 故决定少交 40 台风扇, 即少交 4%。结果, 遭银行拒付。为什么?

5. 香港某公司从法国某化工公司进口一批液体化工原料, 到货时小部分货物因包装不善有轻微渗漏。香港公司发现后未采取任何措施, 结果渗漏日益加重, 最后导致火灾。事后香港公司以火灾由包装不善引起为由, 向法国公司索取全部损失的赔偿, 但遭法国公司拒绝。为什么?

6. 某化工出口公司出口某种化工原料, 共 500 公吨, 合同与信用证均规定使用麻袋包装货物。但到装船时该公司才发现只剩下够装 450 公吨货物的麻袋, 为了保证及时装船, 遂决定改用塑料袋包装剩下的 50 公吨货物。结果, 买方以卖方违反合同包装条款为由拒收货物并索赔, 这种做法合理吗?

7. 某公司出口自行车 800 辆。合同规定用木箱包装, 信用证亦规定: PACKED IN WOODEN CASE C. K. D.。我公司对 C. K. D. 三个字母的含义并不清楚, 亦未引起注意, 因此仍按平时习惯将自行车半拆卸后装入木箱, 并在发票及其他有关单证上照样打上 C. K. D.。结果货到目的港被海关罚款, 买方因此向我方索赔。为什么?

8. 我与美商凭样成交一批高档出口瓷器, 复验期为 60 天, 货到国外美商经复验后未提出任何异议。但事隔 1 年买方来电称: 瓷器全部出现“釉裂”, 只能削价销售, 因此要求我方按成交价赔偿 60%。我方接电后立即查验留存之复样, 亦发现釉下有裂纹。问我方应否赔偿?

9. 甲与乙订立一份 CIF 合同, 甲出售 200 箱番茄酱罐头给乙, 合同规定为: “每箱 24 罐×100 克”, 即每箱装 24 罐, 每罐 100 克。但卖方甲在出货时, 却装运了 200 箱, 每箱 24 罐, 每罐 200 克。货物的重量虽然比合同多了 1 倍, 但买方乙拒绝收货, 并主张撤销合同。在上述情况下, 买方乙有没有这种权利? 为什么?

10. 国内某单位向英国出口一批大豆, 合同规定水分最高为 14%, 杂质不超过 2.5%。在成交前我方曾向买方寄过样品, 订约后我方又电告买方成交货物与样品相似。当货物运到英国后, 买方提出货物与样品不符, 并出示相应的检验证书证明货物的质量比样品低 7%, 因此要求我方赔偿 15000 英镑的损失。请问: 在此情况下我方

能否以该项交易并非凭样品买卖为由而不予理赔?

11. 青岛某纺织厂向加拿大出口一批绣花被罩, 国外要求花绣在被罩的横面。但合同签订后, 该厂在加工时, 认为花纹应绣在被罩的竖面才较明显, 便擅自决定改变了绣花部位。货物出口到国外后, 买方以布局与合同不符为由, 要求全部退货。请问我方应如何处理较为妥当?

12. 青岛某出口公司向日本出口一批苹果。合同规定是三级品, 但到发货时才发现三级苹果库存告急, 于是该出口公司以二级品交货, 并在发票上加注: “二级苹果仍按三级计价”。请问这种以好顶次的做法是否妥当?

13. 某厂外销布匹 4 万米, 合同上订明: 红、白、黄、绿四种颜色各 1 万米, 并附有允许卖方溢短装 10% 的条件。该厂实际交货数量为红色 10 400 米, 白色 8 000 米, 黄色 9 100 米, 绿色 9 000 米, 共计 36 500 米。白布虽超过 10% 的溢短装限度, 但就四种颜色布的总量来说, 仍未超过条件。在此情况下, 是只有白布部分违约还是全部违约?

14. 菲律宾某公司与上海自行车厂洽谈业务, 打算从我国进口“永久”自行车 1 000 辆。但要求我方改用“剑”牌商标, 并在包装上不得注明“Made in China”字样。请问: 我方是否可以接受? 在处理此项业务时, 应注意什么问题?

15. 澳大利亚某商是我方来往多年的棉布商, 某日寄来上衣一件, 声称该上衣系我方某出口合同项下所交染色棉布经其转销给某制衣厂制作成衣的样品, 该上衣两袖的色泽有明显的不同, 证明我方所供货物品质有严重色差, 不能使用。为此, 要求将全部已缝制的成衣退回, 并重新按合同规定的品质和数量交货, 请问我方应如何处理为好? 简述理由。

16. 某公司与越南某客商凭样品成交达成一笔出口镰刀的交易。合同中规定复验有效期为货物到达目的港后 60 天。货物到达目的港经越南复验后, 未提出任何异议。但事隔半年, 越南来电称: 镰刀全部生锈, 只能降价出售, 要求按成交价的 40% 赔偿其损失。我方接电后, 立即查看我方留存的复样, 也发现类似情况。问: 我方应否同意对方的要求? 为什么?

17. 我方某进出口公司与德国某贸易公司订立了一份出口“龙口粉丝”的合同, 凭样品买卖, 支付方式为货到目的港验收后付款。当货到目的港经买方验收后, 发现货物品质与样品不符, 德商即决定退货并拒绝提货。后来, 货物因保管不妥完全变质且德国海关向我方收取仓储费及变质商品处理费共 3 万欧元。问: 我公司应如何处理此事?

18. 我方某出口公司以 CIF 条件与意大利客商签订了一份出口 500 吨大豆的合同, 合同规定: 双线新麻袋包装, 每袋 50 千克, 价格为每吨 200 美元 CIF 热那亚。我方交单收款后, 买方来电称: 我公司所交货物扣除皮重后, 不足 500 吨, 要求我方退回因短量而多收的货款。问: 对方的要求是否合理?

19. 某公司与国外某客商达成一笔交易, 合同中规定, 数量为 100 吨, 可有 5%

的伸缩,多交部分按合同价格计价。商品的价格为1500美元/吨 FOB 广州。现该商品的市场行情上涨。问:

- (1) 卖方根据合同的规定最多和最少可交多少吨货物?
- (2) 此案例中,卖方应多交还是少交?为什么?

第三部分 案例练习题答案

1. 答:首先检查我方库存同样货物水分是否超过标准,出口时是否有商检证书,证书上的水分是如何标明的。其次,如出口时银行议付单据中有商检证书,且证书上所列水分未超过标准,则开证行无权拒付,不能凭开证申请人货到检验结果要求退款,但若错误确在我方,应请客户先赎单受领货物,再商议适当给予补贴。

2. 答:因为我方已言明质量不好,但合同中没提,并且也没有其他指标,澳商看货,故为凭样品买卖,澳商订货,说明他已认可质量,所以,我方可不赔。由此可见,能用文字说明的,尽量不要凭样品买卖。

3. 答:因为没有明确商品重量的计算方法,对于吸湿力强的商品(如羊毛)应按公量计算。买卖双方事先应商定一个标准回潮率,如把标准回潮率定为10%。公量如何确定呢?一般的方法是:在装运时,从货物中抽样10千克,用科学方法去除所有水分,即得干量,设为7.5千克,则该批羊毛10千克实际含水量为2.5千克,实际回潮率为: $2.5/7.5=33.3\%$,代入公量计算公式得:

公量 = 实际重量 $(1 + \text{标准回潮率}) / (1 + \text{实际回潮率}) = 10 (1 + 10\%) / (1 + 33.3\%) = 8.25$ (千克)

按总重10公吨计,符合10%回潮率的羊毛是8.25公吨,我方总共少收到羊毛1.75公吨。

4. 答:《UCP600》关于允许5%伸缩的规定并不适用于整件计价的货物。如:大米100公吨,即使不规定可增减,也允许5%的增减。但是,若写明:大米100公吨,麻袋包装,每包100千克,共1000包,则交货时不得有任何增减。同样道理,1000台风扇也不适用《UCP600》关于允许5%伸缩的规定。

5. 答:本案的事故是由法国公司包装不善引起的,但香港公司收到货物时已经发现渗漏,理应采取适当措施防止损失扩大。《公约》第86条第1款规定:“如果买方已收到货物,但打算行使合同或本公约规定的任何权利,把货物退回,他必须按情况采取合理措施,以保全货物。”因此,法国公司仅应对到货时的少数渗漏负责,而香港公司未采取合理措施,保全货物,造成损失扩大,应负主要责任。法国公司拒绝香港公司全部赔偿的要求是合理的。

6. 答:卖方未按合同规定包装货物,应视为违反合同。买方就卖方违反合同包装条款的行为提出异议并要求赔偿是合理的。