

进出口业务案例选编

115070

进出口业务案例选编

第一辑

J711/05/23

对外~~贸易~~部~~外事~~局

11982年3月

编写说明

自一九七八年三月，对外贸易部决定组织编写《进出口业务》统编教材以来，《进出口业务》编写组先后编写出版了《进出口业务》和《国际贸易惯例与规则汇编》。现在又编写了《进出口业务案例选编》第一辑，今后将继续编写。本书可作为外贸院校学习《进出口业务》的重要参考资料，亦可供在职外贸经济干部业余学习参考。

参加本书编写的单位有上海、广州、天津、辽宁各地的外贸院、校、系，并由钱益明、雷荣迪、陈步蟾三位同志担任主编。参加编写的还有赵禹辰、王钟武、赵承璧、陈国武、方振富、吴百福、王玉奇等同志。在编写过程中，还得到有关省、市外贸局、进出口公司等单位的大力协助，特此致谢。并望各单位今后继续支持以后各辑的编写工作，积极为各编写单位提供情况和资料。

本书所搜集的案例和事例，原始材料都是来自业务实践，其中有成功的经验，但极大部分是失误的教训。这些都是我们过去用很多学费换来的宝贵经验，也是我们学习的好教材，以便从中吸取必要的教训，引以为戒。

在编写过程中，编者十分注意调查研究，力求尊重事实。在说清事实的基础上，并加上简短的分析意见或评论。但这些意见和评论，并不一定完全正确和全面，仅供大家分析时参考。如有不妥之处，希望读者给予批评指正。

对外贸易部人事局

一九八二年三月

前 言

前事不忘，后事之师。过去发生过的争议事件，不管其情节大小如何，也无论是成功经验或是失败的教训，只要我们给予重视并能认真加以总结，就能从中获得有益的借鉴。建国以来，随着我国对外贸易关系的迅速发展，进出口业务量的不断扩大，我们在进出口业务工作中不仅积累了十分丰富的经验，也有过不少的失误与教训。本书编写的目的，就在于把近年来各口岸外贸公司上述成功经验与失败教训加以搜集与整理，以供高等外贸院校学生学习和在职对外经济贸易干部业余学习参考，从而使这些案例与事例能在我们今后改进对外经济贸易工作和提高外贸业务工作水平方面发挥应有的作用。

本书分上下两篇。上篇为案例选编，共选入案例二十例。下篇为事例选编，共选入事例一百例。为了便利读者查阅和参考，对案例和事例的标题，力求简明扼要；每个案例的内容，包括本案提要、案情及分析意见三个部份；每个事例，在案情的后面也列有简短评论。

由于我们理论和业务水平所限，书中错误与欠缺的地方在所难免，热诚希望读者批评指正。

目 录

《进出口业务》案例与事例汇编

上 篇 案 例

一、合同的成立

- (一) 关于合同是否成立的纠纷案..... 1
- (二) 关于合同的履约人究竟是谁的争议案..... 12
- (三) 发盘的意图不明确, 导致万余美元的损失案..... 16

二、品质和包装

- (四) 关于凭样品还是凭规格买卖的纠纷案..... 25
- (五) 关于出口酒花变质索赔纠纷案..... 28
- (六) 关于出口蜡烛变形索赔纠纷案..... 36
- (七) 关于出口冻鸭不符伊斯兰教
习惯招致全部退货案..... 45
- (八) 一宗赔款30万美元才告了结的十年争议的悬案..... 49

三、运输和交货

- (九) 关于倒签提单日期纠纷案..... 57
- (十) 关于船东违反租船合同纠纷案..... 64
- (十一) 未能按规定时间到货, 导致
七十余万美元损失案..... 72

四、支 付

- (十二) 关于开证行推卸付款责任纠纷案..... 79
- (十三) 托收单据处理不当, 造成数万美元的损失案..... 84

(十四) 从一个案件看循环信用证条款的使用问题·····	88
(十五) 关于货款得而复失的严重损失案·····	97
(十六) 信用证未展期即装货, 造成货款两空损失案·····	102

五、其 它

(十七) 盲目报低价格, 造成政治、经济损失·····	109
(十八) 关于不可抗力条款及计算赔偿额的争议案·····	112
(十九) 关于客户选择不当造成重大损失案·····	117
(二十) 市场变动, 国外卖方拒绝履约仲裁案·····	122

下 篇 事 例

一、品质、数量和包装

(一) 出口药品原料, 品质规格订定不切实际·····	133
(二) 出口烧碱, 品质规定不合理·····	134
(三) 我出口杀草剂品质未过关并单方面取消 合同, 造成政治、经济损失·····	134
(四) 新商品盲目对外成交且弄虚作假, 造成损失·····	135
(五) 错订“标准”的版本年份, 检验无法进行·····	136
(六) 合同中未明确检验方法, 造成争议纠纷·····	137
(七) 对进口国关于进口商品品质的 特殊规定应慎重对待·····	137
(八) 出口货物不符合进口国品质规定, 引起争议·····	138
(九) 规格搞错, 货款落空·····	139
(十) 粗枝大叶, 误将工业用柠檬酸 作为食用柠檬酸交货·····	140
(十一) 擅自更改花色品种, 遭损失·····	141
(十二) 发票上商品规格与信用证 不一致, 货款遭拒付·····	141
(十三) 包装垫衬物不当, 几乎造成不良后果·····	142

(十四) 粗枝大叶, 外包装上货名印刷错误.....	143
(十五) 包装标志未按合同办理, 遭索赔.....	143
(十六) 错用包装贴头, 补付国外加工整理费.....	144
(十七) 唛头不符, 买方拒绝赎单.....	145
(十八) 错把 P. T. O. 当作唛头.....	145
(十九) 重复发货, 险遭损失.....	146
(二十) 包装重量不符, 白送驴肉万斤.....	146
(二十一) 疏忽多装, 得不偿失.....	147
(二十二) 交货数量不符, 迟收外汇三个月.....	148
(二十三) 错装货物, 以“打”代“个”.....	148
(二十四) 超过信用证金额发货遭拒收.....	149
(二十五) 货物多装, 遭国外海关 扣留, 受降价处理损失.....	150
(二十六) 错用惯例, 造成损失.....	150
(二十七) 经营管理不当, 造成短量索赔.....	151

二、价格与佣金

(二十八) 错报价格, 造成损失.....	153
(二十九) 对客户资信调查不够, 采用托收 方式并按 C & F 成交, 造成货款两空.....	153
(三十) 来证漏列加价条款, 我对超过 标准的货物加收货款遭拒付.....	155
(三十一) 该增收未增收, 过期追索无结果.....	156
(三十二) 佣金拖欠五年, 客户强烈不满.....	156
(三十三) 错将货款全数作为佣金付给国外客户.....	157
(三十四) 来证故设圈套, 使我重复支付佣金 5 %.....	158
(三十五) 管理制度不严, 接连三次多付佣金.....	159
(三十六) 不懂币制, 错算佣金.....	160

三、运输、交货与保险

(三十七) 以内陆城市为目的港对外报价, 造成损失.....	161
--------------------------------	-----

(三十八) 注意各项附加费的调整, 正确核算运费·····	162
(三十九) 对港口拥挤费不关心, 交货时国外港口 拥挤费上涨 300 %, 损失五十多万元·····	163
(四十) 报价不注意核算运费, 造成 “白送商品, 倒贴运费”·····	164
(四十一) 买卖合同与租船合同脱节, 造成经济损失·····	165
(四十二) “马年”商品“羊年”交, 客户深表不满·····	166
(四十三) 托收方式下, 进口许可号 未到先发货, 被课罚款·····	167
(四十四) 凭中间商信誉发货, 收汇无保障·····	167
(四十五) 信用证未生效先发货, 收汇无保障·····	168
(四十六) 不等证来先装船, 改用 托收, 造成收汇困难·····	169
(四十七) 提前交货被拒收, 遭降价处理损失·····	171
(四十八) 提前装货被拒收, 遭晚收货款等损失·····	171
(四十九) 装船期允许自动延长十五天仍 过期, 损失外汇人民币三万元·····	172
(五十) 过期装运, 损失货价一半·····	173
(五十一) 迟期交货, 客户拒收·····	173
(五十二) 机动灵活, 顺利收汇·····	174
(五十三) 定期分批装运的信用证, 如一批过期, 其余各期均失效·····	175
(五十四) 定期分批时间掌握不当, 遭到拒付·····	176
(五十五) 预借提单, 危险! 非法! ·····	176
(五十六) 预借提单结了汇, 货在仓库睡大觉·····	177
(五十七) 船期推迟, 倒签提单, 客户要求调低价格·····	178
(五十八) 倒签提单遭索赔, 赔偿 金额占货值 13.08 %·····	179
(五十九) 偶一失漏, 带来损失·····	179

(六十) 提单目的港漏打自由区, 损失货价1,250英镑.....	181
(六十一) 同名目的港后未加注国名, 造成错卸.....	181
(六十二) 没有正确使用品名, 增加运费支出.....	182
(六十三) 运费算错, 付款后难追回.....	183
(六十四) 熟悉运价表, 节约运费支出.....	183
(六十五) 正确丈量尺码, 节约运费支出.....	184
(六十六) 托收方式下, 错开运单 抬头, 造成货款两空.....	185
(六十七) 货装巴西需要“弃权书”.....	186
(六十八) 雨淋日晒, 羊皮变质.....	187
(六十九) 代办保险不当, 遭受利息损失.....	188

四、结 汇

(七十) 货物装船不结汇, 错刷唛头被拍卖.....	190
(七十一) 收到汇票, 归档了事.....	191
(七十二) 对外业务中要注意执行国家外汇管理规定.....	191
(七十三) 违反协定, 不能结汇.....	192
(七十四) 开证路线必须符合支付协定.....	192

五、审证与改证

(七十五) 不管信用证的规定, 只凭合同 交货, 造成迟收外汇损失.....	194
(七十六) 不按信用证办事结不了汇.....	195
(七十七) 来证少写一个“或”字, 我未 要求改证, 造成单证不符.....	196
(七十八) 来证错写品名, 我在发票上将错就错, 造成经济损失.....	196
(七十九) 展效期并不等于展装期.....	197
(八十) 不注意国外改证通知及对外联系 脱节, 货物被国外海关没收.....	198
(八十一) 明知来证中单价多算, 我多收后 未予退回, 造成不良影响.....	199

(八十二) 误解信用证内容, 造成延迟收汇·····	199
(八十三) 对信用证上的特殊条款, 要认真弄清, 恰当处理·····	200

六、制 单

(八十四) 卫生证明不符合信用证的 规定, 收汇时间迟延·····	202
(八十五) 合同缮制错误, 一个“0”字值千金·····	202
(八十六) 货物单据使货名与信用证不符, 遭拒收·····	203
(八十七) 单据一字之差, 损失二千五百元·····	204
(八十八) 装箱单将毛重、净重填写颠倒, 客户索赔九十七万伊朗里亚尔·····	205
(八十九) 提单上漏打“运费已付”, 被商人压价一千二百五十英镑·····	205
(九十) 联合发票不能滥用, 银行有权拒收·····	206

七、其 它

(九十一) 不讲平等互利, 强调以我为主·····	207
(九十二) 对外答复函件应遵照外贸政策·····	208
(九十三) 没有“立即”答复, 失掉成交机会·····	209
(九十四) 实事求是处理索赔·····	210
(九十五) 索赔案件一拖两年·····	210
(九十六) “凭”来样成交引起的专利权纠纷·····	211
(九十七) 同一地区委托两个客户为 独家代理, 造成不良影响·····	213
(九十八) 违反代理协议, 造成政治经济损失·····	213
(九十九) 未弄清来电原意, 所答非所问·····	214
(一百) 为索取样品费五元, 花掉函电费九十三元·····	215

附 录

一、 合 同 的 成 立

(一) 关于合同是否成立的纠纷案

1. 本案提要

1975年6月27日我方某公司应荷兰某商号的请求，报出 C 514 某初级产品200公吨，每公吨 C I F 鹿特丹人民币1,950元，即期装运的实盘，但对方接到我报盘，未作还盘，而一味请求我方增加数量，降低价格，并延长有效期。我方曾将数量增至300公吨，价格每公吨 C I F 鹿特丹减至人民币1900元，有效期经两次延长，最后延至7月25日。荷商于7月22日来电接受该盘。但我方在接到对方接受电报时，发现因巴西受冻灾而影响该商品的产量，国际市场价格猛涨，从而我方拒绝成交，并复电称：“由于世界市场的变化，货物在收到接受电报前已售出”。但对方不同意这一说法，认为他是在发盘有效期限内接受，坚持要按发盘的条件执行合同，并提出要么执行合同，要么赔偿对方差价损失23万余元人民币，否则提交仲裁解决。这项纠纷经过多次电报往返，争论十分激烈，最后是以我方某分公司承认合同已成立的事实而告终。这笔交易由于我方公司对市场调查研究不够，未掌握到该商品可能上涨的情报，对荷商一再要求延长发盘的有效期也缺乏敏感性，在我方一再延长有效期，并增加数量和降低价格以后，从而造成了荷商的主动、有利的形势，当荷商看准行情，表示接受时，我方公司才发现市场价格已猛涨，悔之晚矣。虽然多方解释，以图撤盘，但均未能达到目的。如按照我方发盘的价格与当时市场价格比较，共损失差价达23万多

元人民币外汇。而且在这一激烈的争议中，以我方执行合同而告终，对外也产生一定的不良影响。

2. 案 情

我方某分公司在1975年6月27日向荷商发盘时，由于当时仓库存货较多，求售心切，因此，对荷商要求增加数量、降低价格并一再要求延长有效期时，我们一再作了让步。但是我方某公司对市场的变化未能及时掌握，加上其他原因，以致造成这笔交易的严重损失。有关双方往来的主要电报如下：

(1) 75、6、27发盘

你26日电报 C514 200公吨，C I F鹿特丹每公吨人民币 1950元，不可撤销即期信用证付款，立即装船，请即复。

(2) 75、7、2来电

你27日电 C514 200公吨，我最后买主开始表示确实的兴趣，恐怕谈判时间较长，请求延长实盘有效期10天，如有可能请增加数量，降低作价，请电复。问候。

(3) 75、7、3去电

你2日电 C514数量增至300公吨，有效期延至7月15日，请径洽，尽快回复。

(4) 75、7、7来电

C514你3日电，感谢你的合作，请航空寄2公斤样品，请再次考虑减价并增加数量。问候。

(5) 75、7、10、去电

你7日电 C514 2公斤昨天已航邮，数量可供300公吨，最优惠价为人民币1900元，尽速回复。

(6) 75、7、14、来电

你10日电 C514样品仍未收到，因此请将300公吨人民币1900元的实盘，再次延长，预计在收到样品后需一周左右作出最后决定。

(7) 75、7、17、去电

你14日电 C514 300公吨，同意延至7月25日有效。

(8) 75、7、22来电

你17日电 C514我接受300公吨，每公吨人民币1900元，C I F 鹿特丹，不可撤销即期信用证付款，即期装船，按装船净重计算。除提供通常装船单据外，需供卫生检疫证明书、产地证、磅码单，（以中国口岸装船重量为基础），需提供良好适合海洋运输的袋装。

(9) 75、7、24、去电

你22日电歉，C514由于世界的变化，在收到你来电以前，我货已售出。致良好问候。

(10) 75、7、25来电

你24日电，悉 C514 300公吨已售，对此我不能接受，你7月17日电已将该盘延至今天（25日）才到期。我坚持你已接受我方的订单。撤回一项有效期的实盘是违反国际贸易规则的。假如你欲略调高价格，我可再次向我的顾主商量，但不能保证有结果。望电复。

(11) 75、7、29、去电

你25日电，前报300公吨 C514，我确实已售出，深表歉意。但应你的请求，我尽最大努力又取得200公吨货源，并报你 C515 200公吨每公吨人民币2650元，C & F 欧洲主要口岸，九月份装船，7月31日复到有效。

(12) 75、7、30来电

你29日电 C514不能接受，我被迫保留仲裁权利，可通过中国国际贸易促进委员会仲裁委员会或者荷兰 C 商品贸易协会 或者通过其他相应有权的机构进行仲裁。我坚持我7月22日电已接受你方实盘。为了合作起见，我可同意300公吨延至8、9月装船代替即期装船，否则我索赔人民币232,950元，根据你目前报价每公吨2650（C & F）和已成交价1900（C. I. F.）的基础进行计算。

(13) 75、3、2 去电

关于300公吨 C514一事，在我7月17日电报中仅同意延长发盘的期限至7月25日，但并未说该盘是 Firm Offer 也未注明 firm

Offer 字样。我们的老顾客都了解我们的习惯是凡国外的订单都需要以我方最后确认为准。考虑到我们双方过去和将来的友好贸易关系，我们于7月29日重新取得新货源，报你200公吨，每公吨人民币2650元。从你30日来电中惊悉，你提出了仲裁问题。我们仍然考虑按照适宜的价格报你200公吨，请电复你的友好意见。谢谢。

(14) 75、8、4、来电

你8月2日电歉，不同意你的意见和理由。因我是7月22日接受电报是在你盘规定25日前有效的期限以内。十二分地抱歉，必须按300公吨 C514，每公吨人民币1900元 C I F 严格执行。为表示我方的良好愿望，可同意8、9月份装船。请立即电告合同号码我将开出信用证。如你不同意，要么由你执行合同，否则提交仲裁，以求得公正解决。请急电复或者通过北京电传答复，以免浪费时间。

(15) 75、8、9 来电

我8月4日电未收到你方答复，请急复。

(16) 78、8、12、去电

你8月4日电，我们考虑到双方友好的贸易关系，我决定出售300公吨 C514每公吨人民币1900元 C I F 鹿特丹，其中200公吨 9月份装船，其余100公吨10月份装船。不能提供产地证，包括为每袋75公斤单麻袋装，不可撤销即期信用证付款，函详。

(17) 75、8、13、来电

你12日电 C514我接受你的决定，同意200公吨9月份装船，100公吨10月份装船。请告合同号后即开信用证。我理解你的困难处境，鉴于双方友好关系，希望能在将来的交易中得到补偿。请求航邮一公斤装船样。问候。

3. 分析意见:

从这个案例来看，我们从中应吸取的教训是多方面的:

(1) 对市场调查研究重视不够: 本案所涉及的商品是国际性的大商品，世界市场价格经常处于变动之中。特别是在供求关系发生不平衡的情况下，加上投机因素，市场价格将出现急剧上涨或下

跌。我方某公司对这类国际性大商品，本应注意调查研究，密切注意价格变动的各种新因素。但是当该商品的重要产地——巴西出现严重冻灾，严重影响了产量，完全有可能刺激该商品的价格上涨。但是我们对这一敏感性消息一无所知。直到国际市场价格猛涨，荷兰商人已对我方所报实盘来电接受时，我们才发现问题，但悔之晚矣！该公司设有商情科和业务科，每天均有伦敦等地发来的电讯消息。但业务科、商情科均未及时掌握这一商品已经变化或即将变化的情况，这是造成这笔交易经营不当的原因之一。

（2）在推销技术上存在缺点：这笔交易开始时，我方对荷商发盘为200公吨，每公吨C 1 F鹿特丹人民币1950元，总金额近40万元，后数量增至300公吨，价格减为1900元，总金额达57万元。这样大金额的报盘，一般不宜给对方留盘太久。但荷商曾利用各种理由，要求我方增加数量、减低价格并一再请求延长报盘的有效期。这其中必有原因。但我方对荷商的这些举动均未引起注意，反而只考虑我方有存货，急于推销，并把数量从200公吨增至300公吨，价格由1950元减至1900元，并两次同意延长有效期。该盘一直延至7月25日有效，前后给对方共留盘达28天之久。从而使荷商在这28天中，完全处于主动、有利的地位，进可以攻，退可以守。在市场价格对他有利时，他可以下手订购，如对他不利时则可以还盘或拒绝。而我方则完全处于被动、不利的地方。造成上述局面，同我们的推销技术是有很大关系。

（3）在处理问题的策略方面也有缺点：当我方公司于7月22日收到对方接受电报时，已发现市场价格猛涨，每公吨差价达人民币750元之巨，总计差价损失达22万元。经办员企图撤盘，以挽回损失。经办员的本意是好的，但是有无可能撤盘呢？我们又应采取何种理由和方式处理比较稳妥呢？对这些问题，均未作认真的研究，而轻率地以市场变化货已售出为理由，拒绝同对方达成交易。这封去电等于告诉对方，我们拒绝成交的唯一理由是市场价格上涨。这一理由不仅不能撤盘，而且做法上也是很策略的。如果

我们认真研究一下对方7月22日的接受电报，这封电报虽是接受的表示，但它是附加某些条件的接受。究竟这些附加条件是属于对发盘条件作了实质变更还是未作实质变更，还有待分析研究。但是附加条件是事实，我们能否利用这一点作文章呢？很值得我们研究的。其次，对方7月25日来电，一方面坚持合同已成立，必须按原实盘执行；另一方面又用试探的口吻，欲摸清我方货源和价格的底细。我方公司对荷商的这一意图毫无戒备，不加思索地以获得新货源为由又重新报给对方200公吨，价格由1900元（C. I. F.）调高至2650元（C & F）。这就等于告诉对方，我方不仅有货而且调高了掌握价。荷商在摸清这一情况后，态度立即强硬起来。于7月30日来电坚持要求我方按原发盘的条件履行合同，或者按我方前后报盘的差价赔偿23万余元的损失，否则将这纠纷提交仲裁解决。从此我方公司在这一争议案中完全处于被动地位。如果我们认真看一下双方来往的电报，不难发现：对方步步紧逼，牢牢地掌握主动权，而我方步步后退，最后完全陷入被动局面。造成上述形势，同我方在谈判策略上存在缺点也是分不开的。

（4）从业务技术来看存在严重缺点：

首先，我方经办员对实盘的概念以及实盘发盘人应承担的责任认识不清，表现在我方7月23日的去电中，完全推卸我方作为发盘人应承担的责任；并在8月2日的去电中，又任意解释实盘概念，例如：“实盘必须注明 Firm Offer 字样”，中国的习惯做法是：

“凡国外的订单都需要以我方最后确认为准”等。这些解释既不符合国际贸易公认的规则，也不是中国的习惯。（有关实盘问题，请参看《进出口业务》第十章）

其次，从我们发盘的内容来看，表明我方有确定的订立合同的意图，不仅内容确切、主要条件完备、无保留条件，而且规定了具体有效期限（最后满期日为7月25日）。因此，我方的发盘是实盘，作为实盘的发盘人，在其有效期限内应受约束。同时在对方的来电中，也明确提到我方的发盘是实盘，并要求延长该实盘的有效

期。例如在对方的7月2日和7月14两封来电中，均要求把“实盘”的有效期限延长，对方，使用了“Option”或“Firm Option”这个词。Option这个词是指发盘人在规定期限内不得撤销的发盘。因此，无论从我方发盘的内容来看，或者从对方来电的用词来看，我方的发盘应属于实盘。

再次，我方经办人员对接受的概念以及作为一项有效接受应遵守哪些规则也不太清楚，因此，我方对荷商7月22日的来电研究不够，处理也不妥。对方7月22日来电是一项接受，但是它是附加条件的接受。关于发盘人对一项附加条件的接受应如何处理，在国际贸易中也有一些公认的规则可利用的。（关于这个问题请参阅《国际贸易惯例与规则汇编》有关合同成立部分）。由于我方经办人员对这方面缺乏必要的业务技术知识，本来对7月22日来电，可利用其附加条件这一点加以策略运用，可能争取到较好一些的结果。但是我方丧失了这一争取主动的机会，反而处理不当，陷于完全被动的局面。

综合上述，作为一个外销人员，应掌握国际贸易业务技术以及有关贸易惯例和规则是十分重要的。

关于这个案例，还其有他方面值得吸取的教训，不一一列举，仅提出以上几点供分析参考。

附：双方来往电报的原文：

(1) 75.6.27. OUT:

YOURS 26 OFFER SUBJECT REPLY IMMEDIATELY COM-MODITY C514 200 M/TONS RMB¥1950 CIF ROTTERDAM IRREVOCABLE SIGHT LC PROMPT SHIPMENT

(2) 7.2. COME:

YC27 COMMODITY C514 200 M/TONS OUR FINAL BUYERS BEGINNING SHOW POSITIVE INTEREST AFR-AID NEGOTIATION WILL BE RATHER LONG THEREFORE