

国际经济贸易案例精萃

——实践与法律

殷醒民 编著

浙江大学出版社

国际经济贸易案例精萃

——实践与法律

殷醒民 编著

责任编辑 周庆元

※ ※ ※

浙江大学出版社出版

浙江大学印刷厂印刷

浙江省新华书店发行

※ ※ ※

850×1168 32开本 7.0625印张 156千字

1989年11月第1版 1989年11月第1次印刷

印数0001-8000

ISBN7-308-00285-3

F·005 定价: 2.95元

前 言

今天,中国越来越多的企业正在开拓海外市场,日益介入国际经济事务。他们除了要精通国际商务外,更需了解实际交易活动中的各种事例,通过借鉴、总结别人的经验和教训,提高业务水平,减少失误,增强市场竞争能力。值得提出的是,从事涉外经济交易,争议实难避免,因而必须学会“打涉外官司”。所以,研究实例和汇编案例都是有益的。

写作本书的动因始于1987年初,我在浙江大学讲授国际经济法,深感案例有助于学习和掌握国际经济法,同时有感于国内在这方面所作的工作甚少,每逢给学生或各种培训班、研讨会讲授涉外经济事务及法律时,他们不仅希望结合实例进行教学,而且要求将有关案例汇集成册,便于时时翻阅,经常参考。他们的多次建议触动了我的汇编案例的念头,于是经过一段时间的努力,在讲课的基础上编纂成本书。

全书分两部分,上篇是实例研究。通过实例阐明和论述国际经济法的若干重要问题,这些内容大多在武汉钢铁公司研修班、浙江省科协“涉外经济实务”培训班、浙江现代管理咨询研究所“经济事务高级研讨会”以及浙江大学、浙江广播电视大学作过讲授,这次重新修改。下篇是案例汇集,共收录48个案例,一般是先叙案情,然后根据法律和国际惯例作出分析和说明,指出成功的原因和失误的根源,并扼要叙述了国际经济贸易的基本法律问题。在若干案例中附有电文和文件,既可帮助理解,又提供文件的范式,便于在实际工作中参阅。

在选编案例过程中,浙江大学经济系、工业管理系、计算机系和其他选修国际法和国际经济法课程的许多同学辛勤搜集了各

种案例，为本书的编纂作了大量工作。祝智民同志撰写了国际投资部分（第五章和第九章），我只是作了文字修饰。林赓、葛宏韬等同学誊抄了许多案例。在此，向他们表示感谢。本书参考了许多著作和文章，除在书内注明外，仍有部分未及注明，倘若没有这些作者的著述和资料，本书的完成是不可想象的，谨向这些作者表示衷心的感谢。

本书得到了浙江大学经济系领导的热情支持，系资料室的同志给予许多帮助，在此，向他们致以深切的感谢。

书中实例研究和案例汇集的结构在国内尚属少见，安排未必很恰当。加上资料来源有限，其中错误和遗漏之处一定不少，恳请同行和读者批评指正。

目 录

上篇 实例研究

第一章 进出口合同履行与违约的若干问题

- 一 约定信守原则…………… (3)
- 二 所谓“担保”问题…………… (8)
- 三 违约的救济…………… (14)

第二章 不可忽视的国际产品责任法

- 一 产品责任法的形成与发展…………… (21)
- 二 三个原则…………… (23)
- 三 法律冲突与国际调整…………… (28)
- 四 出口企业的对策…………… (32)

第三章 论倾销与反倾销法

- 一 “反倾销”指控案…………… (36)
- 二 “倾销”的界定…………… (38)
- 三 反倾销法的实践…………… (42)

第四章 国际技术许可证合同的选择与拟订

- 一 国际技术贸易的发展…………… (48)
- 二 许可证合同形式的选择…………… (52)
- 三 电子工业许可证协议…………… (56)
- 四 怎样拟订许可证合同条款…………… (71)

第五章 论国际投资风险的争议处理

- 一 投资风险实例…………… (77)
- 二 赔偿原则之争…………… (79)
- 三 不同法制的调整…………… (84)
- 四 谋求国际解决…………… (88)

下篇 案例汇集

第六章 进出口实务

- 一 北方航空公司诉丹尼思·弗伦蒂仪表公司案…… (96)
- 二 纽约公平信托公司诉道森合伙公司案…………… (97)
- 三 西哈夫公司诉布里默公司和汉莎号轮案…………… (98)
- 四 ABC公司延缓装运案…………… (99)
- 五 索普欧马诉水畜产副产品公司案…………… (108)
- 六 米德兰银行诉西摩案…………… (109)
- 七 弗雷公司诉谢尔伯恩公司和纽约花旗银行案…… (110)
- 八 “跟证托收”争议案…………… (112)
- 九 米尔利银行诉巴克莱银行案…………… (116)
- 十 内森公司诉沃里克公司案…………… (117)
- 十一 恒常销售公司诉奥斯汀·泰勒公司案…………… (118)
- 十二 东方公司电传错打价格案…………… (120)
- 十三 四海通银行诉兰姆布拉自行车公司案…………… (124)
- 十四 波与柏批发经销商诉马科有限公司案…………… (126)
- 十五 花生仁出口合同案…………… (127)
- 十六 德克罗一沃尔诉马克丁有限公司案…………… (136)
- 十七 克拉尼斯有限公司诉波里曼克斯案…………… (137)
- 十八 密西西比洪水案…………… (139)

- 十九 轧钢设备案…………… (140)
- 二十 铁姆肯公司诉中国机械设备进出口总公司轴承
倾销案…………… (141)

第七章 技术贸易

- 二十一 人造丝国际卡特尔案…………… (147)
- 二十二 毛毡与帆布的国际卡特尔案…………… (148)
- 二十三 “秀马”商标注册案…………… (152)
- 二十四 康士坦和格伦迪希诉委员会案…………… (155)

第八章 货币金融

- 二十五 雅力银行贷款案…………… (157)
- 二十六 米里安哥斯诉乔治·弗兰克纺织品公司案… (161)
- 二十七 哥托国际公司诉雷蒙批发公司案…………… (163)
- 二十八 布伦斯公司诉新奥尔良标准果品和轮船公司
案…………… (165)

第九章 国际投资

- 二十九 扬子江饭店管理合同案…………… (167)
- 三十 萨巴蒂诺案…………… (170)
- 三十一 出光兴产石油案…………… (173)
- 三十二 华尔施建设公司案…………… (176)
- 三十三 巴塞罗那电车、电灯及电力有限公司案…… (179)
- 三十四 X毛纺业股份有限公司诉K紧身上衣针织有
限公司案…………… (181)

第十章 国际海事

- 三十五 南洋轮沉船案…………… (184)
- 三十六 “奥帕尔城”轮案…………… (185)

三十七	东海沉船污染索赔案·····	(187)
-----	----------------	---------

第十一章 商事仲裁

三十八	公牛质量争议案·····	(191)
三十九	仲裁协议形式案·····	(193)
四十	P 制造商诉 R 销售商案·····	(194)
四十一	法文杂志出版合同案·····	(197)
四十二	C 商行诉斯托里案·····	(201)
四十三	S 公司船舶滞留案·····	(202)
四十四	苏联 D 外贸公司诉斯里兰卡 B 商号案·····	(206)
四十五	克利斯廷森诉温伯格案·····	(210)

第十二章 国际诈骗

四十六	牛皮质量欺骗案·····	(212)
四十七	建国宝石公司赖帐案·····	(215)
四十八	梅拉德商行拖欠货款案·····	(217)

上 篇

实 例 研 究

第一章 进出口合同履行与 违约的若干问题

进出口合同是买卖合同，也是一种双务合同，就是买卖双方的权利和义务在合同内明确规定，按照合同法，就是买方与卖方为买卖财产而相互约定的由一方移交财产另一方支付价金的协议。就是“买卖，为一方承担支付标的物，而他方承担支付价金的义务的契约”。^①因为进出口合同是国际货物买卖合同，当事人处于不同的国家，履行也在不同的国家完成，发生的纠纷解决要适用国际条约、国际惯例，有关国家的内国法，这就决定了进出口合同的履行要比国内合同困难和复杂。

一 约定信守原则

这是法律的一个古老原则。我们将通过具体实例来阐述该原则在进出口合同中的作用。

1975年6月27日，中国某公司应荷兰某商号的请求，报出C514某初级产品200公吨，每公吨CIF鹿特丹人民币1950元，即期装运的实盘，但对方接到中方报盘，未作还盘，而是一再请求中方增加数量，降低价格，并延长有效期。中方曾将数量增至300公吨，价格每公吨CIF鹿特丹减至人民币1900元，有效期经两次

^①《法国民法典》第1582条，马育民译，北京大学出版社，1982年版，第294页。

延长，最后延至7月25日。该荷兰商人于7月22日来电接受该盘，电文是：

你17日电 C514我接受300公吨，每公吨人民币1900元，CIF 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。

但是，中方接到该电报时，才发现因巴西受冻灾而影响该产品的质量，国际市场价格猛涨，因此中方公司拒绝成交，并复电称：“由于世界的变化，货物在收到接受电报前已售出。”可是，荷兰商人不同意中方说法，认为他是在发盘有效期内接受，坚持要按发盘的条件执行合同，并提出要么执行合同，要么赔偿差价损失人民币23万余元，否则接受仲裁解决。下面两个电文是荷商关于合同成立的主要看法。

1975年7月25日电文

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。

另一个电文是：

1975年8月4日电文

你8月2日电歉，不同意你的意见和理由。因我方7月22日接受电报是在你盘规定25日前有效的期限以内。十二分的抱歉，必须按300公吨C514，每公吨人民币1900元CIF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。由于市场变化迅速请急电复或者通过北京电传答复，以免浪费时间。

该案的解决是以中方公司承认合同已成立的事实而告终^①。

有关该案中我方公司忽视市场调查或业务技术上的缺点不谈，我们只是从合同成立与否来确定法律问题。

首先，要知道发盘的接受所产生的权利和义务。发盘，又叫报价，就是民法上所称的“要约”。要约是一方当事人向另一方当事人提出订立合同的建议。接受，通称“承诺”，即受盘人（或称受要约人）愿意根据报价人所列的条件订立合同的意思表示。因此，如果一方当事人向对方提出一项要约之后，对方对该项要约无条件地予以承诺，双方当事人之间就达成了协议，成立了一项对双方当事人都具有法律拘束力的合同。

发盘又分为实盘和虚盘。

虚盘是不含确定意思的报价，也就是发盘人有保留地愿意按一定条件达成交易的一种表示。虚盘对发盘人没有拘束力，发盘人可以随时撤回或修改虚盘的内容。即使受盘人对虚盘表示接受，仍须经过发盘人的最后确认，才能成立一项对双方都有拘束力的合同。^②虚盘有两个主要特点：在发盘中附有保留条件和在发盘中不规定有效期。

实盘是指含有确定意思的发盘，即发盘人仅向一个可能的贸易对手发出关于订立合同的建议。实盘有两个主要特点，一是实盘必须提出完整、明确、肯定的交易条件，一般应包括拟议中的

① 《进出口业务案例精选》，对外贸易教育出版社，1986年版，第1—8页。

② 沈达明、冯大同：《国际贸易法》，北京大学出版社，1983年版，第23页。

合同的主要条件，如商品的品名、品质规格、价格、数量、装运期、支付时间和支付方式等。二是必须规定有效期限。受盘人如接受此项实盘，必须按期答复，如超过了有效期，受盘人可以不受拘束。

本案中所发的是实盘，有效期两次延长，最后延至7月25日，中方给荷商共留盘28天，而荷商的承诺时间是在7月22日，可见，该承诺是在有效期内作出的。中方公司，作为实盘的发盘人，在其有效期限内应受约束。可是，中方公司7月24日的电文，则完全推卸作为发盘人应承担的责任。电文内容：

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。

显然，发盘人在有效期限内随意撤销发盘是不符合国际贸易惯例的。关于受盘人的承诺问题，应该作一阐述。

第一，有效承诺的条件是：（1）承诺必须是由受盘人作出。（2）承诺必须和发盘的内容一致，若对发盘内容加以限制或修改，则构成还盘，不发生承诺的效力。（3）承诺必须在发盘规定的有效期限内作出。若是逾期承诺，就成为一项新的要约。^①

第二，承诺生效的时间，这也是本案的关键。究竟受盘人接受要约的时间定在哪一点上算是合同成立，双方当事人开始承担由合同所产生的权利和义务。根据世界上的两大原则，发信原则和受信原则。英美法的发信原则，也可称为投邮主义，只要接受的函电一经投邮或送交电报局，承诺即告生效。即使接受的函电在途中丢失，合同仍可成立。受信原则是大陆法国家采取的态度。

^① 关于逾期承诺，《联合国货物销售合同公约》采取了灵活的方法，在第21条（1）逾期接受仍有接受的效力，如果发价人毫不迟延地用口头或书面将此种意见通知被发价人。（2）如果载有逾期接受的信件或其它书面文件表明，它是在传递正常、能及时送达发价人的情况下寄发的，则该项逾期接受具有接受的效力，除非发价人毫不迟延地用口头或书面通知被发价人：他认为他的发价已经失效。

度，又称为到达主义，只有在要约人收到承诺时，承诺才算生效，如果接受的函电在传递过程中丢失，合同就不能成立。^①结合第一点和第二点的内容，荷兰商人接受中方公司实盘的通知既在有效期限内作出，又在有效期限内使中方公司收到，无疑，这是有效的，中方公司7月24日电文内容就说明了这点。

在国际实践中，采用受信原则是比较可行和合理的，这是大陆法中意思表示的体现。^②《联合国国际货物销售合同公约》关于生效时间，基本上也是按受信原则。^③

第三，承诺的撤回。撤回承诺是承诺人阻止承诺发生法律效力的一种意思表示。按各国法律的一般原则，承诺必须在生效以前才能撤回，也就是撤销承诺的通知必须先于或于承诺通知同时到达发盘人，才能有效。

从上述关于承诺的论述，我们可以引申出一个原则，就是“合同信守原则”，或称“约定信守原则”。

既然有签订合同的自由，当然一旦签署就应遵守合同，履行合同的权利和义务。合同对双方当事人是有拘束力的。^④在国际商务活动中，如何磋商和签订合同是非常重要的，鉴于国际法律和惯例的复杂，就需要专业人员精通商务和法律。本案中关于要约与承诺的国际贸易惯例非常清楚，在发盘后的有效期限内不得

① 赵承璧：《国际贸易法律》，中国对外经济贸易出版社，1986年版，第166—167页。

② 据《德国民法典》第130条(1)1.在相对人以非对话方式向其为意思表示时，意思表示以通知达到相对人时发生效力。2.如撤销的通知先时或同时达到相对人，则意思表示不发生效力。见《德国民法典》，法律出版社，1984年，第28页。

③ 《联合国国际货物销售合同公约》第18条“(2)接受发价于表示同意的通知送达发价人时生效”。

④ 国际法上的条约同样如此，就是由私法上契约自由发展而来的。“条约既是一个契约，就须有相互同意。”见劳特派特修订：《奥米海国际法》上卷第二分册，商务印书馆，1972年版，第318页。周鲠生：《国际法》下册，商务印书馆，1976年版，第602页。

任意撤销，可是该公司的业务人员任意解释实盘概念，例如：“实盘必须注明Firm Offer字样”，这都是不合适的。

二 所谓“担保”问题

合同一经签订，就应该严格按照“约定信守原则”，买卖双方根据合同内容享受权利，承担义务。进出口合同，对出口方来说，主要是应按合同规定交付货物，并移交有关的单据，收取货款；对进口方来说，主要是应按合同规定支付货款和有关费用，领取单据和货物。

权利和义务一清二楚，《联合国国际货物销售合同公约》作了详尽规定。^①

但是，有关卖方的担保问题，有探讨的必要。卖方对货物的担保义务分为两种：权利担保义务和品质担保义务。

权利担保是指卖方应保证对其所出售的货物享有合法的权利，没有侵犯任何第三者的权利，任何第三者都不会就该项货物向买方主张任何权利。尽管英美法系和大陆法系有着不同的规定，^②一般说来，卖方的权利担保主要包括三个内容：

(1) 卖方保证对其出售的货物享有所有权；

(2) 卖方保证在出售的货物上不存在任何未曾向买方透露的担保物权，如抵押权、留置权等；

(3) 卖方应保证出售的货物没有侵犯他人的权利，如侵犯他人的商标权、专利权等。

① 参见《联合国国际货物销售合同公约》第二章“卖方的义务”内第一节“支付货物和移交单据”和第二节“货物相符与第三方要求”；第三章“买方的义务”内第一节“支付价款”和第二节“收取货物”。

② 关于权利担保义务，英国《货物买卖法》称为“对所有权的默示责任”，美国《统一商法典》称为：“所有权和对抗侵权诉讼的担保”；《法国民法典》称为：“买卖标的物被追夺情况下的担保”。

实践中，发生这方面的争议不是很多，而且容易判断。进出口合同履行中的争议多集中在品质担保义务方面。

卖方对货物品质担保义务，就是不仅要求所交付的货物在品质、数量等方面符合合同的规定，而且要符合合同的默示条件，即合乎有关国家的法律和公认的国际惯例。这一“担保”义务比较复杂，卖方稍不注意，在出口商品时就会遭受损失。下面就以实例来论述这个问题。

实例(1)

中国某出口公司与联邦德国一家公司签订某商品的出口合同，数量为100吨，品质规格为水份最高15%，杂质不超过3%，交货品质以中国商品检验局品质检验为最后依据。但在成交前，中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签发了品质规格合格证书。货物运抵联邦德国后，该公司提出：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。因此要求每吨减价6英磅。中方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，既然所交货物是符合合同规定的，因此不同意减价。于是，联邦德国请本国某检验公司进行检验，出具了所交货的平均品质比样品低7%的检验证明，并据此向中方公司提出索赔600英磅的请求。而中方公司则坚持原来理由而拒赔。最后，联邦德国该公司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。由于中方公司陈述理由不充分，只得赔付一笔品质差价。

中方公司在本案中的理由是认定凭规格交易，而联邦德国公司的意见是凭样品的规格交易。从合同的条款来看，只规定了品质规格条款，并未规定凭样交货。但在签约前曾寄交样品，在签约后又电报确认了货物品质与样品相似。因而就可认为：交货与样品相似是合同中品质规格条款的补充，可见，这是笔既凭规格