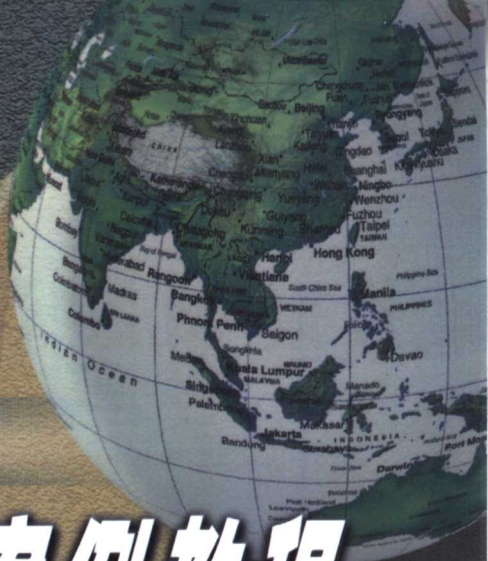


国际



贸易实务案例教程

叶德万 陈原 编著

华南理工大学出版社

国际贸易实务案例教程

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. —广州: 华南理工大学出版社, 2003.8

ISBN 7-5623-1978-2

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 056999 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)

发行部电话: 020-87113487 87111048 (传真)

E-mail: scut202@scut.edu.cn

<http://www2.scut.edu.cn/press>

责任编辑: 陈怀芬

印 刷 者: 广东农垦印刷厂

开 本: 850×1168 1/32 印张: 9.5 字数: 238 千

版 次: 2003 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

印 数: 1~5000 册

定 价: 15.00 元

版权所有 盗版必究

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，如何把这些知识学到手，还存在一个方法的问题。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，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。每章均有典型案例分析和小型案例及相关的思考题，并在每章后面附有参考答案。前者案情详实，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满足各类人员自学

的需要。

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

(3) 内容全面系统。按教材《国际贸易实务》的内容顺序，教材各章都有对应的案例，涉及进出口业务各个环节、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，除了在第一部分作了深入的典型案例分析外，在第二部分还有相关的案例思考题，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、银行等部门工作的人员学习参考。

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商订	1
第一部分 案例精选分析	1
案例 1 有效发盘不能随意撤销	1
案例 2 关于合同履约人认定的争议案	3
案例 3 从一个案例看 SOHO 经营与国际贸易	6
案例 4 合同条款谁说了算?	10
第二部分 案例练习题	12
第三部分 案例练习题答案	18
第二章 国际货物买卖合同的标的	26
第一部分 案例精选分析	26
案例 1 溢短装条款的纠纷	26
案例 2 中德大麻品质纠纷案	30
案例 3 中港柑皮品质纠纷案	32
案例 4 冻鸭因宰杀法违反合同规定遭拒收案	33
案例 5 合同包装条款规定不妥致损案	34
第二部分 案例练习题	36
第三部分 案例练习题答案	40
第三章 国际贸易术语及商品的价格	47
第一部分 案例精选分析	47
案例 1 CIF or CIP	47
案例 2 CIF 合同下过期交货被拒收案	51
案例 3 CFR 交易下的货物纠纷案	52

第二部分 案例练习题	54
第三部分 案例练习题答案	58
第四章 国际货物运输	68
第一部分 案例精选分析	68
案例 1 FOB 条件下托运人权利争议案	68
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	73
案例 3 分批装运与分套制单的误解	75
案例 4 误解等量分批装运条款争议案	79
案例 5 误解装运期条款造成损失案	81
案例 6 海上货物留置权争议案	84
案例 7 提单善意受让人权利保护争议案	88
案例 8 提单卸货港争议案	91
第二部分 案例练习题	94
第三部分 案例练习题答案	100
第五章 国际货物运输保险	112
第一部分 案例精选分析	112
案例 1 FOB 合同下的 W / W clause 争议案	112
案例 2 CFR 条件下的保险问题	114
案例 3 保险单与提单日期不符的纠纷案	117
案例 4 “ARTI” 轮共同海损案的处理及其启示	121
案例 5 出口香港罐头保险索赔案	127
第二部分 案例练习题	128
第三部分 案例练习题答案	134
第六章 国际贸易货款的结算	147
第一部分 案例精选分析	147
案例 1 无贸易背景信用证案的思考	147
案例 2 信用证垫款责任应由哪方承担	152

案例 3	连续背书的汇票如何行使追索权	156
案例 4	法院能否出具禁令扣押已议付单据	159
案例 5	单据不表示发票号码引起的纠纷	167
案例 6	贸易诈骗案例两则及教训	169
案例 7	软条款——信用证业务中的“陷阱”	171
案例 8	信用证与合同关系处理不当纠纷案	178
案例 9	信用证不许分批装运和转运、修改增装数量 引起纠纷	180
案例 10	转运提单与联合运输提单名称纠纷案	183
第二部分	案例练习题	189
第三部分	案例练习题答案	196
第七章	国际贸易纠纷的预防和处理	206
第一部分	案例精选分析	206
案例 1	载货集装箱丢失的仲裁	206
案例 2	买方因货物遭受火灾拒绝付款案	208
第二部分	案例练习题	211
第三部分	案例练习题答案	215
第八章	国际货物买卖合同的履行	223
第一部分	案例精选分析	223
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	223
案例 2	出口做 D/P 把关不严遭损失	229
案例 3	“打包放款”诈骗案	234
第二部分	案例练习题	235
第三部分	案例练习题答案	244
第九章	贸易方式	250
第一部分	案例精选分析	250
案例 1	来料加工由于“信用证软条款”引起的索赔案	250

案例 2 代理进口受骗受损案·····	254
案例 3 合同当事人关系不清致损案 ·····	255
第二部分 案例练习题·····	257
第三部分 案例练习题答案·····	257
第十章 英文案例 ·····	259
第一部分 案例精选分析·····	259
Case 1 A Bargain Centering on Price and Currency of Payment ·····	259
Case 2 Short-weight in Sound Bags ·····	272
第二部分 案例练习题·····	286
第三部分 案例练习题答案·····	290
参考文献 ·····	295

第一章 国际货物买卖合同的商订

第一部分 案例精选分析

案例 1 有效发盘不能随意撤销

【案情简介】

1993年2月5日，加拿大休顿电子有限公司（简称“休顿公司”）向我国H电子集团公司（简称“H公司”）提出出售集成电路板20万块，每块FOB维多利亚港25美元的发盘。

我方接到发盘后，于2月7日去电还盘，请求将集成电路板的数量减少到10万块，价格降为20美元/块，并要求对方即期装运。

2月10日，休顿公司电传告知H公司，同意把集成电路板的数量减少到10万块，保证能即期装运，但集成电路板的价格每块只能降到22美元；同时规定，新发盘的有效期为10天。

接到新发盘后，H公司经多次研究，决定同意该新发盘，并于2月15日向休顿公司发出电传，表示接受新的发盘。

2月18日，休顿公司再次发来电传，声称，货已与其他公司签约售出，现已无货可供，要求取消2月10日的发盘。

2月19日，H公司复电：“我公司已按10万块集成电路板制定生产计划，不同意撤销2月10日的发盘，请贵公司执行合同。”休顿公司则称：“无法执行合同。”因此，双方对合同是否成立发生纠纷。

经过双方多次协商，休顿公司同意赔偿因不履行合同给 H 公司造成的损失，使争议得到了解决。

【案例分析】

本案涉及的关键是有效发盘的撤销问题。发盘的取消方式可以分为发盘的撤回与发盘的撤销。发盘的撤销是指发盘生效后，发盘人将发盘取消，使其失去效力。《联合国国际货物销售合同公约》（简称《公约》）第 16 条规定：“（1）在未订立合同之前，发盘得以撤销，如果撤销通知于受盘人发出接受通知之前送达受盘人。（2）但在下列情况下，发盘不得撤销：a. 发盘写明接受发盘的期限或以其他方式表明发盘是不可撤销的，或 b. 受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，而且受盘人已本着对该项发盘的信赖行事。”据此，发盘送达生效后，在合同订立之前，即发盘人发出接受之前，只要发盘人撤销发盘的通知在接受通知发出之前送达受盘人，发盘可以撤销。但如果发盘中写明了接受期限的，则该发盘不可以撤销。

本案中，休顿公司 1993 年 2 月 5 日向我国 H 公司的报盘，在 2 月 7 日由 H 公司做了还盘，因而 1993 年 2 月 10 日休顿公司再次向 H 公司发盘，这项新的发盘规定了发盘期限，该新发盘在送达 H 公司后，从 H 公司电传接受新发盘时，合同即告成立并发生法律效力。休顿公司 2 月 18 日的电传，是要撤销 2 月 10 日的新发盘，但因 2 月 15 日 H 公司已对休顿公司 2 月 10 日的新发盘作出了接受，因此，休顿公司 2 月 18 日的电传所作的撤销发盘的行为是无效的，即 2 月 10 日的发盘是不能撤销的。H 公司作出接受之后，关于集成电路板的买卖合同即告成立。H 公司要求休顿公司履行合同的作法完全正确。

最后，经过双方多次协商，休顿公司同意赔偿因不履行合同给 H 公司造成的损失，终止履行合同。H 公司考虑到休顿公司的实际困难以及休顿公司愿意赔偿损失的诚意，不再坚持履行合

同，也是合乎常理的。

案例 2 关于合同履约人认定的争议案

【案情简介】

我国某出口公司甲方于 1997 年 3 月 27 日通过某国外中间商丙与进口商乙方签订书面合同销售某商品，总值为 RMB 51 000，即期 L/C 付款，乙方付款后，由甲方汇寄丙方佣金 3%。开证日期为 1997 年 5 月 15 日前，交货时间为 6 月份。

但在合约签订后，乙方未按合同规定开证，后经甲方多次催证，不仅未开证，连一个答复也没有。直到 7 月 12 日中间商丙来电称：由于迄今未领到进口许可证，乙方请求撤约或改装至自由港口——P 港。于是，甲方电告丙，不同意撤约，但同意货运目的港改为 P 港，并请其迅速开证。不久，丙又电请甲方同意将信用证即期付款改为 D/P 即期付款。甲方未及时答复。到 11 月上旬才电告丙同意 D/P 即期付款，并告已订好舱位，月中装船。丙接电后复甲方：“乙方表示拒收货物，我方仅仅是一个代理，但仍愿以 D/P120 天接受该批货物。”

甲方接电时货物已经装船，于是电告丙方请其接受货物，但对我方是否接受 D/P120 天未做任何表示。丙获悉后又要求改为 D/P120 天，甲方对此表示不同意，因此丙始终未提货。直至货到目的港 2 个多月后甲方才表示同意 D/P120 天。此时，丙又电告甲方，船方要索取货物存入海关仓库的存仓费，如甲方负担这笔费用，丙方按 D/P120 天提取货物。甲方对此又表示不能接受，并说明这笔费用是由于丙不提货所致。甲、丙双方为此又多次争执不下，直至货物被海关当局拍卖处理。从此，甲方无法从丙处得到补偿，使我方完全丧失该批货物。

【案例分析】

根据上述案情，归纳起来有以下几个问题值得研究：

(1) 这笔交易的买卖双方当事人究竟是谁？该合同是否已由甲、乙双方转移为甲、丙双方，从而确立了新的合同关系？

这笔交易的书面合同是由甲、乙双方通过磋商达成协议，然后签署的正式书面合同。买卖双方都是具有权利能力和完全行为能力的独立法人，根据各国的法律规定和国际贸易惯例，双方都具有充当交易主体的资格。双方缔约的程序也符合国际贸易中缔约的一般要求，因而这是一项法律上有效的合同，双方都应受合同的约束，并应承担履行合同的法律责任。这种合同关系本来是清楚的。

乙方在甲方多次催促下，始终未开出 L/C，这是一种违约行为。根据国际惯例和各国法律规定，甲方完全可以向乙方提出损害赔偿的请求，直至解除合同。但是，甲方却没有这么做。当时，甲方由于售货心切，在多次电乙方不复时，突然接到丙方来电，即抛开缔约的另一方乙而抓住中间商丙不放，多次与丙方往返交涉磋商，并同意修改原合同的交易条件，直至给丙发货。

这样，就搞乱了合同关系，甲、丙要履行的合同是原来由甲、乙双方所签订的合同，还是由甲、丙双方后来所缔结的一项新合同，或者是把原合同由乙方转让给了丙方？

如前所述，原合同关系清楚，甲、乙双方是缔约人，丙为中间商，甲、丙共同履行原合同无法律根据。丙不仅不是代表乙方的签字人，也不是乙方的担保人。从甲、丙以后的来往电文看，其双方始终也没有确立新的合同关系，因为一项合同关系的建立，必须是双方的意见一致，并经过合法的程序——一方要约和另一方的承诺，才能产生受合同约束的法律效果。而丙提出了一些条件，甲方开始都表示不同意，或故意回避，数月后无计可施才又表示接受，这当然不能说双方已达成了协议，更不能说一方的要约经另一方承诺而确立了新的合同关系。

至于一项合同的转让，从法律上说是可以的，但是，合同的

转让，必须经合同的双方当事人同意，并办理必要的转让手续，始能生效，否则任何一方不能随意将合同的权利、义务单方面地转让给第三者。在正常的情况下，转让经双方同意后，一般还要求有书面协议或委托书，作为法律上的依据。而在本案中这些手续都没有办过，乙方始终退居三舍，避而不理。

(2) 如果丙自始至终是中间人，即佣金代理商，那么佣金代理商的法律地位和责任是什么？

佣金代理商的法律地位是作为中间媒介，兜揽生意，一旦买卖双方交易达成后，即由买卖双方直接签约，并由买卖双方依据履行。有时，代理商受买方或卖方的委托以委托人的名义签约，它与委托人的关系仍然是委托关系，履约仍由委托人去履行。他仍不负履行合同的义务，但有一定程度的督促对方履约的义务，享有收取佣金的权利。

本案甲方不是抓住了定约人乙方，据理力争，说服乙方履约，乃至采取某些必要的途径，根据仲裁条款提请仲裁督促其履约或请求赔偿因其违约给我方造成的损失，反而放过乙方，却与佣金商纠缠不清。这样做，必然使自己处于完全被动的地位。从佣金商来说，只表明它的商业信用不佳，但抓不到它不履约的法律责任。

(3) 甲方依据什么发送货物？在这笔交易中应当吸取哪些教训？

甲方显然是在没有任何书面法律依据和保障的情况下，向丙方发货，势必只能造成由自己承担后果的局面。

我们要吸取的教训是：①外销人员必须有清醒的头脑，对某些外商要提高警惕，防止他们借口毁约。因此，要熟悉进出口业务和国际贸易法律方面的知识，一笔交易从签约到履约都要有所依据，不能轻信商人的口头表示。在无保障的情况下，不能轻易把货发走。②应搞清楚一项合同的当事人以及其他关系人的法律

地位和各方的责任，不能把合同关系搞乱。一项合同既不能轻易放弃也不能任意转让。合同的缔结是一种法律行为，无故不履约的一方一般都要承担违约的责任。这是各国法律和国际贸易惯例都承认的原则。我们应当利用这一原则和国外不守信誉、不履行合同的商人（签约人）做必要的斗争，以维护我方的合法利益。

案例 3 从一个案例看 SOHO 经营与国际贸易

【案情简介】

小马，经济类院校本科毕业，在某省工艺品进出口公司工作多年，由于单位效益不好，加之个性独立，故辞职在家，成为了 SOHO（Small Office and Home Office）一族。其购买了电脑、传真等办公设备，利用自己的业务知识和人际关系，开始专门进行 SOHO 经营。小马所采取的方式是：登录阿里巴巴、相约中国、亚洲资源、中国国际电子商务网等多个国内知名网站，寻找产品供求信息。某日，他发现如下信息：

“荷兰 Tivoli 公司求购中国小熊玩具（Toy Bear in Sweater）。”

小马以前在业务中接触过手工艺品和玩具之类的产品，对此比较了解。他马上上网查询相关产品的信息，得到了许多生产这类产品的厂家信息。在考虑地理位置、运输条件等因素之后，小马筛选出若干生产厂家。小马随后与这些厂家进行了初步接触，主要是通过电子邮件和电话等方式向这些厂家了解关于产品的情况。小马根据获得的资料，再结合厂家的反馈情况（态度是否积极、速度是否迅捷）等因素初步选出比较满意的 4 家企业。

在上述工作完成之后，小马向荷兰 Tivoli 公司发出电子邮件，向外商说明自己的身份和专业背景，然后向荷方提交了一份比较详细的产品资料和市场情况报告。同时向外商说明，自己可以作为外商代理向中国的生产企业询价，并提出由荷方支付合同

金额的 2.5% 作为佣金。

数日后，小马接到荷方回复，荷方完全同意小马的条件。

小马于是正式向经过初选的 4 家企业发出询盘，并陆续收到这些企业的报价。

经过仔细考虑，小马认为 B 企业和 D 企业虽然在价格上有优势，但是资料不齐，而且中文资料印刷比较粗糙，文字也有错误。小马为避免将来在质量上出现纠纷，决定放弃这两个企业。在与 A 企业的接触中，尽管该企业产品质量不错，但经多次接触对方始终不肯降价，小马也决定放弃该企业。对于 C 企业，由于价格比较适宜，而且该企业对询价反应迅速，态度也很积极，小马最终决定选择 C 企业。

小马随后向荷方报价，荷方要求寄送样品。经与 C 企业协商后，该企业同意先寄送样品待外方确认后再做决定。几日后，外方回函，样品检验合格，要求确认价格。在小马的参与下，双方经过多次讨价还价，最后决定以 USD 7.80/PC CIF Amsterdam 成交。

由于 C 企业没有进出口经营权，小马找到一家专业进出口公司，商定由该公司作为 C 企业的出口代理。该公司按合同金额的 1.5% 提取出口代理费。

数日后，荷兰 TivoH 公司收到货物，对产品质量表示满意，并将佣金电汇给小马。

【案例分析】

(1) 利用 SOHO 进行国际贸易的机会分析

① 国际贸易中的供求信息不对称

在国际贸易中，由于地理位置、文化、法律、语言等各方面的障碍，使得交易双方之间的信息沟通不通畅。卖方的产品找不到销路，而买方却苦于找不到合适的货源。传统的中间商尽管有畅通的信息渠道，但要想获得某个地区大部分企业产品的信息也

是不可能的。大的中间商也不可能什么产品都涉及到。SOHO 经营方式可以充分发展这一市场份额，利用自己灵活快速的特点比较好地解决这一问题，先于竞争对手掌握供求信息或者了解更多的供求信息。

②专业外贸公司的经营成本较高

国有专业外贸公司由于体制和历史上的种种原因，在目前的激烈市场竞争中明显处于劣势。专业外贸公司在其出口业务中往往靠给产品加价来增加收入、降低成本。这就进一步导致出口报价缺乏国际竞争力。而 SOHO 经营方式以其成本低、方式灵活而有了大显身手的机会。

③其他出口企业缺乏能力

虽然目前我国放开了进出口经营权，但其中大部分中小企业（尤其是民营企业）仍然无法摆脱国有专业贸易公司的垄断，因为目前绝大部分国外客户还是由进出口公司控制，企业信息不灵，自身没有直接的国外客户，出口订单大多来自专业进出口公司。

④可以使买卖双方摆脱中间商

与国外进口商和国内的专业进出口公司相比，尽管 SOHO 扮演的也是一个中间商的身份，但由于 SOHO 所收取的中间费用比较低廉，因此它对于降低国际贸易的交易成本有非常大的好处。

(2) SOHO 经营中应注意的问题

①注意风险

由于利用 SOHO 经营国际贸易的主体大多为个人，在买卖双方的交易中处于弱势地位，因此尤其要注意风险。个人利用 SOHO 方式时，难免要支付通讯费和样品邮寄费用等。如果买卖双方在做成生意后把 SOHO 个人排除在外，个人就可能在收入上遭受损失。