

《进出口业务》编写组

进出口业务案例精选

对外经济贸易出版社

进出口业务案例精选

《进出口业务》编写组

對外貿易教育出版社

进出口业务案例精选

《进出口业务》编写组

责任编辑 刘树芝

●
对外贸易教育出版社出版

北京通县长城印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行·各地新华书店经售

●
开本787×1092 1/32·印张5.125·字数115千字

1986年12月第一版·1988年7月第三次印刷

印数39,001—61,000册·定价1.40元

统一书号: 4321·15

出 版 说 明

自一九八二年起，我局《进出口业务》编写组，为了配合《进出口业务》课程的教学，先后编写出版了《进出口业务案例选编》三辑，共收集了案例六十个和事例一百个，已在内部发行十多万册。现经我局决定，在原有三辑所列案例的基础上，从中挑选出具有代表性的案例二十个，经整理后，编辑出版一本精选本，公开发行，以供更多的从事对外经贸人员阅读和参考。

这二十个精选案例，都来自业务实践，其中有成功的经验，但大部分属于工作中的失误。为了使有关人员从中吸取必要的经验教训，把今后工作做得更好一些，因此，公开发行这本书也是完全必要的。

参加原案例编写工作的有北京、广州、上海、天津、辽宁、山东等外贸院、校、系的部分教师，这次委托钱益明、雷荣迪、陈步蟾三位同志担任主编，并具体负责精选本的整理和编辑工作。

在本书编写过程中，难免存在这样或那样的缺点和错误，欢迎读者批评指正，以便帮助我们据以修改。

对外经济贸易部

人事教育局

一九八五年四月一日

目 录

- 一、 关于合同是否成立的纠纷案…………… (1)
- 二、 关于出口冷冻食品据理驳回国外索赔案…… (15)
- 三、 关于出口冻鸭不符伊斯兰教习惯招致全部退
货案…………… (22)
- 四、 关于出口酒花变质索赔纠纷案…………… (27)
- 五、 未能按规定时间到货, 导致七十余万美元损
失案…………… (36)
- 六、 未按时按量交货导致索赔案…………… (44)
- 七、 关于迟装费的争议案…………… (48)
- 八、 关于卖方不按期装运引起的仲裁案…………… (57)
- 九、 以赔款三十万美元了结的悬案十年的
争议案…………… (71)
- 十、 关于进口农产品“TL”受骗案…………… (80)
- 十一、 关于进口马口铁、镀锌铁皮受骗案…………… (87)
- 十二、 国外以假提单冒领提货的索赔案…………… (93)

• I •

十三、关于倒签提单日期纠纷案	(100)
十四、托收单据处理不当，造成数万美元的 损失案	(109)
十五、关于来件装配业务中，国外拒开回头信用证 造成外汇脱空案	(114)
十六、关于“土纸”品质争议案	(118)
十七、关于不可抗力条款及计算赔偿额的 争议案	(125)
十八、一宗六百万美元的产品责任诉讼案	(132)
十九、来料来样加工吊扇，涉嫌冒牌被香港海关扣 查案	(139)
二十、陶瓷餐具“倾销”诉讼案	(150)

一、关于合同是否成立的纠纷案

(一) 本案提要

一九七五年六月二十七日我方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1,950元，即期装运的实盘，但对方接到我报盘，未作还盘，而一再请求我方增加数量，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CIF鹿特丹减至人民币1,900元，有效期经两次延长，最后延至七月二十五日。荷商于七月二十二日来电接受该盘。但我方在接到对方接受电报时，才发现因巴西受冻灾而影响该产品的产量，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，要么赔偿差价损失人民币23万余元，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限也缺乏敏感性，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。虽经多方解释，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，

共损失差价达外汇人民币23万多元。经过一场激烈的争议，最后仍以我方执行合同而告终，对外也产生一定的不良影响。

(二) 案 情

我方某分公司在一九七五年六月二十七日向 荷 商 发 盘时，由于当时仓库存货较多，求售心切，对荷商要求增加数量、降低价格并一再要求延长有效期，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，致使这笔交易的价格严重偏低，造成无可挽回的损失。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，CIF鹿特丹每公吨人民币1,950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，请迳洽，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1,900元，尽速回复。

(6) 75.7.14.来电

你10日电C514样品仍未收到，因此请求将300公吨，人民

币1,900元的实盘再次延长,预计在收到样品后需一周左右可作出最后决定。

(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1,900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。

(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C514 200公吨每公吨人民币2,650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2,650 (C&F) 和已成交价1,900 (CIF) 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。作为我们的老顾客，你应了解我们的习惯，凡是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2,650元。从你30日来电中惊悉，你提出了仲裁问题。经再考虑我们仍然拟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。十二分地抱歉，必须按300公吨C514，每公吨人民币1,900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。

(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

售出300公吨C514每公吨人民币1,900元CIF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。

(三) 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，市场价格必然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主要原因之一。可见，重视信息工作是十分必要的。

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CIF鹿特丹人民币1,950元，总金额近40万元，后将数量增至300公吨，价格减为1,900

• 5 •

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、降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1,950元减至1,900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，而且做法上也是很不策略的。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。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

毫无察觉，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1,900元（CIF）调高至2,650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，应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日两封来电中，均要求把“实盘”的有效期延

长,对方在电报中使用了“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的性质。

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以利用。(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,有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,由于处理不当,反而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,还有其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 COMMODITY C514 200 M/TONS RMB¥1,950 CIF ROTTERDAM IRREVOCABLE SIGHT LC PROMPT SHIPMENT

(2) 7.2. COME,

YC27 COMMODITY C514 200 M/TONS OUR FINAL
BUYERS BEGINNING SHOW POSITIVE INTEREST
AFRAID NEGOTIATION WILL BE RATHER LONG
THEREFORE REQUEST OPTION FOR 10 DAYS
OF 200 MTONS AND IF POSSIBLE FOR EVEN BI-
GGER QUANTITY AT REDUCED PRICE CABLE
REGARDS

(3) 7.3. OUT,

YC2 COMMODITY C514 QUANTITY INCREASED
TO 300 MTONS AND KEPT OPEN TILL 15/7
PLEASE NEGOTIATE AND REPLY SOONEST IF
POSSIBLE

(4) 7.7. COME,

COMMODITY C514 YC3 THANKS YOUR COORPE-
RATION STOP PLEASE AIRFREIGHT IMMEDI-
ATELY 2 KILOS SAMPLE OF WHICH 500 GRAMS
SEALED STOP PLEASE RECONSIDER PRICE
VIEW INCREASED QUANTITY REGARDS

(5) 7.10. OUT,

YC7 COMMODITY C514 2 KILOS SAMPLE AIR-
MAILED YESTERDAY QUANTITY AVAILABLE
300 MTONS PRICE BEST RMB¥1,900 REPLY
SOONEST IF POSSIBLE

(6) 7.14. COME,

YC10 COMMODITY C514 SAMPLE STILL UNRE-
CEIVED THEREFORE REQUEST PROLONGATION

OPTION 300 M/TONS RMB¥1,900 STOP ESTIMATE WE NEED ABOUT ONE WEEK FINAL DECISION AFTER ARRIVAL SAMPLE

(7)7.17. OUT,

YC14 COMMODITY C514 300 MTONS AGREE PROLONG TILL 25/7

(8)7.22. COME,

YC 17/7 COMMODITY C514 WE ACCEPT 300 MTONS RMB¥1,900 = BASIS CIF ROTTERDAM PAYMENT ELCEE PROMPT SHIPMENT NET SHIPPED WEIGHTS BESIDES USUAL SHIPPING DOCUMENTS WE REQUIRE PHYTOSANITARY CERTIFICATE COMMA CERTIFICATE OF ORIGIN AND WEIGHT LIST BASED ON WEIGHTS SHIPPED FROM CHINESE PORT STOP PACKING SOUND SEAWORTHY BAGS

(9)7.24. OUT,

YC22 AS REGRET CHANGE IN WORLD COMMODITY C514 MARKET WE REGRET GOODS ALREADY SOLD BEFORE RECEIPT OF YOUR CABLE BEST REGARDS

(10)7.25. COME,

YC24 YOUR INFORMATION THAT 300 M/TONS C514 ALREADY SOLD UNACCEPTABLE SINCE YC17/7 PROLONGED OUR OPTION ON THIS PARCEL UNTIL TODAY 25TH JULY THEREFORE WE INSIST ON YOUR ACCEPTANCE OF OUR

ORDER STOP WITHDRWAL OF FIRM OPTION
CONTRARY TO INTERNATIONAL BUSINESS
RULE STOP IF SOME SMALL PRICE INCREASE
IS REQUIRED WE TRY RENEGOTIATING WITH
CUSTOMERS HOWEVER WE CANNOT QUARA-
NTEE RESULTS STOP EXPECTING YOUR CABLE
BY RETURN

(11)7.29. OUT.

YC25 300 MTONS OF COMMODITY C514 FORME-
RLY OFFERED REALLY SOLD APOLOGIZING
MUCH BUT IN SUIT YOUR REQUEST WE ENDE-
AVOUR MUCHIN SECURING 200 MTONS FROM
SUPPLYING SOURCE AND NOW MAKE YOU AN
OFFER ON 200 M/TONS OF C514 AT RMB¥2650/
TON CANDF EMP SHIPMENT SEPTEMBER VA-
LID SUBJECT REPLY HERE 31/7

(12)7.30. COME.

YC29 COMMODITY C514 REGRETABLE COMPE-
LLED RESERVE OUR RIGHTS ON ARBITRATION
THROUGH FOREIGN TRADE ARBITRATION CO-
MMISSION CHINA COUNCIL FOR PROMOTION
INTERNATIONAL TRADE AND POSSIBLY ALSO
THROUGH NETHERLANDS COMMODITY TRA-
DE ASSOCIATION FOR TECHNICAL ARBITRA-
TIONS OR OTHER APPRICIATE AUTHORIZED
ORGANIZATION STOP MUST INSIST OPEN EXE-
CUTION CONTRACT AS PER OUR TIMELY