



《国际贸易实务》教学案例

[案例 1] 贸易术语和出口价格核算案例纠纷案例

2017 年某出口公司，对加拿大魁北克某进口商出口 500 吨三路核桃仁，合同规定价格为每吨 4800 加元 CIF 魁北克，装运期不得晚于 10 月 31 日，不得分批和转运并规定货物应于 11 月 30 日前到达目的地，否则买方有权拒收，支付方式为 90 天远期信用证。

加方于 9 月 25 日开来信用证。我方于 10 月 5 日装船完毕，但船到加拿大东岸时已是 11 月 25 日，此时魁北克已开始结冰。

承运人担心船舶驶往魁北克后出不来，便根据自由转船条款指示船长将货物全部卸在哈利法克斯，然后从该港改装火车运往魁北克。待这批核桃仁运到魁北克已是 12 月 2 日。

于是进口商以货物晚到为由拒绝提货，提出除非降价 20% 以弥补其损失。几经交涉，最终以我方降价 15% 结案，我公司共损失 36 万加元。

[案例分析]

本案中的合同已非真正的 CIF 合同

CIF 合同是装运合同，卖方只负责在装运港将货物装上船，越过船舷之后的一切风险、责任和费用均由买方承担。

本案在合同中规定了货物到达目的港的时限条款，改变了合同的性质，使装运合同变成了到达合同，即卖方须承担货物不能按期到达目的港的风险。

吸取的教训：1)

在 CIF 合同中添加到货期等限制性条款将改变合同性质。

2) 象核桃仁等季节性很强的商品，进口方往往要求限定到货时间，卖方应采取措施减少风险。

3) 对货轮在途时间估算不足；对魁北克冰冻期的情况不了解。

[案例 2] 贸易术语选用的案例

有一份 CIF 合同在美国订立，由美国商人 A 出售一批 IBM 电脑给香港商人 B，按 CIF 香港条件成交。双方在执行合同的过程中，对合同的形式及合同有关条款的解释发生争议。请分析解决此项纠纷应适用香港法律还是美国法律？

[案例分析]

结论：应适用于美国法律。

理由：合同与美国关系最密切，因为订约地和履约地都在美国。

分析：在按 CIF 香港条件成交的合同中，出口方在出口国装运港履行交货义务，所以履约地在美国装运港，而非目的港香港。（有关 CIF 条件的内容参见“贸易术语”）

[案例 3] 品质公差的应用案例

我某出口公司与德国一家公司签定出口一批农产品的合同。其中品质规格为水分最高 15%，杂质不超过 3%，交货品质以中国商检局品质检验为最后依据。但在成交前我方公司曾向对方寄送过样品，合同签定后又电告对方，确认成交货物与样品相似。货物装运前由中国商检局品质检验签发品质规格合格证书。货物运抵德国后，该外国公司提出：虽然有检验证书，但货物品质比样品差，卖方有责任交付与样品一致的货物，因此要求每吨减价 6 英镑。

我公司以合同中并未规定凭样交货为由不同意减价。于是，德国公司请该国某检验公司检验，出具了所交货物平均品质比样品差 7% 的检验证明，并据此提出索赔要求。我方不服，提出该产品系农产品，不可能做到与样品完全相符，但不至于低 7%。由于我方留存的样品遗失，无法证明，最终只好赔付一笔品质差价。

[案例分析]

此例是一宗既凭品质规格交货，又凭样品买卖的交易。

卖方成交前的寄样行为及订约后的“电告”都是合同的组成部分。

根据商品特点正确选择表示品质的方法，能用一种表示就不要用两种，避免双重标准。

既凭规格，又凭样品的交易，两个条件都要满足。

样品的管理要严格。如“复样”、“留样”或“封样”的妥善保管，是日后

[案例 4]

2017年10月，香港某商行向内地一企业按 FOB 条件订购 5000 吨铸铁井盖，合同总金额为 305 万美元（约人民币 2534.5 万元）。货物由买方提供图样进行生产。

该合同品质条款规定：铸件表面应光洁；铸件不得有裂纹、气孔、砂眼、缩孔夹渣和其他铸造缺陷。

合同规定（1）：订约后 10 天内卖方须向买方预付约人民币 25 万元的“反保证金”，交第一批货物后 5 天内退还保证金。

合同规定（2）：货物装运前，卖方应通知买方前往产地抽样检验，并签署质量合格确认书；若质量不符合同要求，买方有权拒收货物；不经双方一致同意，任何一方不得单方面终止合同，否则由终止合同的一方承担全部经济损失。

[案例分析]

本案是一起典型的外商利用合同中的品质条款进行诈骗的案例。

铸件表面“光洁”是一个十分含糊的概念，没有具体标准和程度；“不得有裂纹、气孔等铸造缺陷”存在的隐患更大，极易使卖方陷入被动。

对方的实际目标是 25 万反保证金。

这类合同的特点：价格诱人，工艺简单；技术标准含糊，并设有陷阱；预收保证金等后逃之夭夭，或者反咬一口；被欺诈对象多为合同管理不严、缺乏外贸经验、急功近利的中小企业。

[案例 5]

我国某公司 A 向孟加拉国某公司 B 出口一批货物，合同价值约为 USD20000.00，货物为汽车配件，共有 10 个型号，其中有四个型号要求根据客户样品制造的。付款方式为，客户先支付定金 1000 美金，剩余部分 30%和 70% 分别以 L/C 和 T/T 支付（在货物生产完毕通知客户支付）。客人随即开来信用证，A 公司按合同和 L/C 要求开始生产货物，但发现其中按客人样品要求订做的货物不能完成，由于客人订货的数量比较少，开发该产品十分不合算。因此打算从其他厂家购进该产品，但遗憾的是，却一直无法找到生产该产品的厂商。而此时已接近装船期了，其他货物亦相继生产完毕。A 公司只好告诉 B 公司上述问题。B 公司要求取消所有的货物并退还定金和样品，他的理由是，他要求订做的货物是十分重要的，不能缺少，因 A 公司没有按时完成货物，错过他的商业机会。A 公司也感到无可奈何，确实理亏，只好答应客户的要求，承担一切货物积压的损失。

[案例分析]

A 公司应反省一下，为什么会造成如此被动局面？

1. 对客户的样品没有做仔细研究，就简单地认为自己可以生产或从其他地方购买，以致确认客户的定单。

2. 对于客户特别重要的货物，应该给予重视。因为客户将样品从国外带到中国交给 A 公司订做，S 公司确认可以生产，最后却没有生产出来，客户当然感到十分失望。要是换成其他产品不能完成，或许客户会勉强答应不至于取消合同。

3. 根据《公约》的规定，一方当事人重大违约时，另一方当事人可以取消合同并要求赔偿损失。本案的卖方已构成重大违约（数量不足），对方的要求是合理的。

[案例 6]

我国外贸公司向德国出口大麻一批，合同规定水分最高 15%，杂质不超过 3%，但在成交前，我方曾向对方寄过样品，合同订立后我又电告对方“成交货物与样品相似”。货到德国后，买方出具了货物品质比样品低 7% 的检验证明，并要求赔偿 600 英镑的损失。我方拒绝赔偿，并陈述理由说：我批商品在交货时是经过挑选的，因为是农产品，不可能做到与样品完全相符。但也不至于比样品低 7%。

问题：我方失误在哪里？是否可以该商品并非凭样成交为由而不予理赔？

[案例分析]

卖方避免对交易货物的品质承担双重担保义务（既凭规格又凭样品）；虽卖方电文中告诉对方货物与样品相似，而不是完全相符，但买方有权保留所赔的权利；买出具品质比样品低 7% 的证明，虽不符合实情，卖方拿不出留存样品，故要赔偿 600 英镑。

[案例 7]

我出口公司与美商凭样成交一批高级瓷器，复验期为 60 天，货到国外经美商复验后，未提出任何异议，但事隔一年，买方来电称：瓷器全部出现“釉

裂”，只能削处理销售，因此要求我方按成交价赔偿 60%，我接电话后立即查看留存的复样，发现其釉下也有裂纹。

问题： 我方因如何处理？

[案例分析]

货物与样品关系：货物品质要与样品品质相符。

这批瓷器出现“釉裂”由配方本身与加工不当所导致。买方收到货物时无法发现，要经过一段时间后才可显露出来；留存样品与出现同样情况，所以要赔偿。

[案例 8]

某粮油食品进出口公司出口一批驴肉到日本。合同规定，该批货物共 25 吨，装 1500 箱，每箱净重 16.6 千克。如按规定装货，则总重量应为 24.9 吨，余下 100 千克可以不再补交。当货物运抵日本港口后，日本海关人员在抽查该批货物时，发现每箱净重不是 16.6 千克而是 20 千克，即每箱多装了 3.4 千克。

因此该批货物实际装了 30 吨。但在所有单据上都注明了 24.9 吨。议付货款时也按 24.9 吨计算，白送 5.1 吨驴肉给客户。此外，由于货物单据上的净重与实际重量不符，日本海关还认为我方少报重量有帮助客户逃税的嫌疑，向我方提出意见。经我方解释，才未予深究。但多装 5.1 吨驴肉，不再退还，也不补付货款。本案说明了什么问题？

[案例分析]

世界上许多国家的海关一般对货物进口都实行严格的监管，如进口商申报进口货物的数量与到货数量不符，进口商必然受到询查，如属到货数量超过报关数量，就有走私舞弊之嫌，海关不仅可以扣留或没收货物，还可追究进口商的刑事责任。

本案中，由于我方的失误，不仅给自己造成损失还给进口商带来麻烦。

[案例 9]

我某出口公司与匈牙利商人订立了一份出口水果合同，支付方式为货到验收后付款。但货到经买方验收后发现水果总重量缺少 10%，而且每个水果的重量也低于合同规定，匈牙利商人既拒绝付款，也拒绝提货。后来水果全部腐烂，匈牙利海关向中方收取仓储费和处理水果费用 5 万美元。我出口公司陷于被动。从本案中，我们可以吸取什么教训？

[案例分析]

商品的数量是国际货物买卖合同中不可缺少的主要条件之一。按照某些国家的法律规定，卖方交货数量必须与合同规定相符，否则，买方有权提出索赔，甚至拒收货物。此案中显然我方陷于被动，但仍可据理力争，挽回损失。首先应查明短重是属于正常途耗还是我方违约没有交足合同规定数量，如属我方违约，则应分清是属于根本性违约还是非根本性违约。如不属根本性违约，匈方无权退货和拒付货款，只能要求减价或赔偿损失；如属根本性违约，匈方可退货，但应妥善保管货物，对鲜活商品可代为转售，尽量减轻损失。《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）第 86 条第一款明确规定：“如果买方已收到货物，但打算行使合同或本公约任何权利，把货物退回，他必须按情况采取合理措施，以保全货物，他有权保有这些货物，直至卖方把他所付的合理费用偿还给他为止”。而匈方未尽到妥善保管和减轻损失的义务，须对此承担责任。因此，我公司可与匈牙利商人就商品的损失及支出的费用进行交涉尽可能挽回损失。

10%，这是违反合同的。所以买方对于其所开票据完全有理由拒收拒付。

[案例 10] 货物的包装案例

菲律宾客户与上海某自行车厂洽谈进口“永久牌”自行车 10000 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。买方为何提出这种要求？

[案例分析]

这是一件对方要求中性定牌包装的一起案例。

自行车是美国、欧盟等对我国实施反倾销的商品，对原产地有严格的要求以防转口贸易。

[案例 11] 国际货物运输

某对外贸易进出口公司于 5 月 23 日接到一张国外开来信用证，信用证规定受益人为对外贸易进出口公司(卖方)，申请人为 E 贸易有限公司(买方)。信用证对装运期和议付有效期条款规定：“Shipment must be effected not prior to 31st May, 1997. The Draft must be negotiated not later than 30th June, 1997”。

对外贸易进出口公司发现信用证装运期太紧，23 日收到信用证，31 日装运就到期。所以有关人员即于 5 月 26 日(24 日和 25 日系双休日)按装运期 5 月 31 日通知储运部安排装运。储运部根据信用证分析单上规定的 5 月 31 日装运期即向货运代理公司配船。因装运期太紧，经多方努力才设法商洽将其他公司已配上的货退载，换上对外贸易进出口公司的货，勉强挤上有效的船期。

对外贸易进出口公司经各方努力，终于 5 月 30 日装运完毕，并取得 5 月 30 日签发的提单。6 月 2 日备齐所有单据向开证行交单。6 月 16 日开证行来电提出：“提单记载 5 月 30 日装运货物，不符合信用证规定的装运期限。不同意接受单据…”

[案例分析]

信用证规定的是“装运必须不得早于 1997 年 5 月 31 日(…not prior to 31st May)，议付有效期规定为最迟不得晚于 6 月 30 日”，即装运期与议付有效期都是在 6 月 1 日至 6 月 30 日之间，而卖方却于 31 日以前装运，所以不符合信用证要求。

一般信用证对装运期习惯规定为：最迟装运期某月某日，或不得晚于某月某日装(…not later than…)。

有关审证人员没有认真地审查信用证条款，误解信用证装运期的规定。

[案例 12]

某国际贸易公司对国外乔治公司出口 500 吨花生。买方申请开来的信用证规定：“分 5 个月装运；3 月份 80 吨；4 月份 120 吨；5 月 140 吨；6 月份 110 吨；7 月份 50 吨。每月不许分批装运。装运从中国港口至伦敦。”

国际贸易公司接到信用证后，根据信用证规定于 3 月 15 日在青岛港装运了 80 吨；于 4 月 20 日在青岛港装运了 120 吨，均顺利收回了货款。

国际贸易公司后因货源不足于 5 月 20 日在青岛港只装了 70.5 吨。经联系得知烟台某公司有一部分同样规格的货物，所以国际贸易公司要求“HULIN”轮再驶往烟台港继续装其不足之数。船方考虑目前船舱空载，所以同意在烟台港又装了 64.1 吨。国际贸易公司向银行提交了两套单据：一套是在青岛于 5 月 20 日签发的提单，其货量为 70.5 吨；另一套是在烟台于 5 月 28 日签发的提单，货量为 64.1 吨。

银行认为单据有两处不符点：（1）在青岛和烟台分批装运货物；（2）短量。

问题：不符点是否成立？

[案例分析]

不成立。理由：1) “UCP500”规定的“不视为分批装运的情况”；2) “UCP500”规定的数量容差。

[案例 13]

H 进出口公司向泰国巴伐利亚有限公司出口一批电器电料，国外开来信用证有关条款规定：“电器电料 100 箱，从中国港口至曼谷。禁止分批装运和转运全套清洁已装船提单，注明‘运费已付’，发货人抬头背书 K. T. 银行，通知买方。H 公司审证无误后，即装集装箱运输，随后备妥各种单据向银行交单，要求付款。但却遭到开证行拒付。其理由是我方提交的是“联合运输单据”，不符合信用证不许转运的要求。

[案例分析]

银行在下列情况下，可以接受注明货物将转运的提单（而不论其名称如何）

信用证未明确规定禁止转运；

如果信用证禁止转运，但货物是由集装箱运输，而且同一提单包括全程运输；

如果信用证禁止转运，但提单上声明有承运人保留转运权的条款。

（参见 722 页 UCP500 第 23 条 b、c、d 款）

所以，不符点不成立

[案例 14] 货物的保险案例

我国某外贸公司向日、英两国商人分别以 CIF 和 CFR 价格出售蘑菇罐头，有关被保险人均办理了保险手续。这两批货物自启运地仓库运往装运港的途中均遭受损失，问这两笔交易中各由谁办理货运保险手续？该货物损失的风险与责任各由谁承担？保险公司是否给予赔偿？并简述理由。

[案例分析]

与日本商人的交易：由卖方办理货运保险手续；与英国商人的交易：由买方办理货运保险手续。

在这两笔交易中，该风险与责任均由卖方承担。

保险公司对于“与日本商人的交易”应对该货损给予赔偿，CIF 条件下由卖方投保，保险合同在货物启运地启运后生效；

保险公司对于“与英国商人的交易”不会对该货损给予赔偿，FOB、CFR 条件下由买方投保，保险合同在货物越过船舷后生效。

[案例 15] 保险条款不明确导致纠纷案

G 公司已 CIF 价格条件引进一套英国产检测仪器，因合同金额不大，合同采用简式标准格式，保险条款一项只简单规定“保险由卖方负责”。一起到货后 G 公司发现一部件变形影响其正常使用。G 公司向外商反映要求索赔，外商答复仪器出厂经严格检验，有质量合格证书，非他们责任。后经商检局检验认为是运

输途中部件受到振动、挤压造成的。

G公司于是向保险代理索赔，保险公司认为此情况属“碰损、破碎险”承保范围，但G公司提供的保单上只保了“协会货物条款”（C），没保“碰损、破碎险”，所以无法索赔付。

G公司无奈只好重新购买此部件。即浪费了金钱，又耽误了时间。

[案例分析]

G公司业务人员想当然的以为合同规定卖方投保，卖方一定会保“一切险”或伦敦“协会货物条款”（A），按照《INCOTERMS》的解释，在CIF条件下，如果合同没有具体规定，卖方只需要投保最低责任范围险别，即平安和伦敦“协会货物条款”（C）就算履行其义务。

解决办法：

(1)当进口合同使用CIF、CIP当由卖方投保的价格术语时，一定有在合同上注明按发票金额的110%投保的具体险别以及附加险。

(2)进口合同尽量采用CFR，CPT等价格术语，由买方在国内办理保险。

(3)根据货物的特点选择相应险别和附加险。

[案例 16] 不可抗力案例纠纷

我进口商向巴西木材出口商订购一批木材，合同规定“如受到政府干预，合同应当延长，以至取消”。签约后适逢巴西热带雨林破坏加速，巴西政府对木材出口进行限制，致使巴西出口商在合同规定期内难以履行合同，并以不可抗力为由要求我方延迟合同执行或者解除合同，我方不同意对方要求，并提出索赔。请分析我方的索赔要求是否合理。

[案例分析]

按照国际惯例。政府颁布禁令属于不可抗力，发生不可抗力事件，巴西出口商依据合同规定向我方提出延迟或者解除合同的要求，有据可依，我方的索赔要求不合理。

