**国际贸易实务**

**案例集**

**第一章 商品的品质**

**一、凭规格买卖还是凭样品又凭规格买卖的争议案**

我出口纺织原料一批，合同规定水分最高15%，杂质不得超过3%，但在成交前曾向对方寄过样品，订约后，我又电告对方成交货物与样品相似。货到后，买方提出货物的质量比样品低7%的检验证明，并据此要求赔偿损失。问我是否该赔？

**二、出口毛料理赔案**

我先后向中东某国家出口纯毛纺织品数批，货到国外后买方一一收货，从未提出异议。但数月之后，买方寄来制成的服装一套，声称用我毛料制成的服装色差严重，难以投入市场销售，因而要求赔偿。问对此应如何解决？

**三、出口红枣以次顶好原价不变是否妥当？**

某出口公司与国外成交红枣一批，合同与来证上均写的是三极品，但到发货时始发现三级红枣库存告罄，于是改以二级品交货，并在发票上加注“二级红枣人敢三级计价”。问这种以次顶好原价不变的做法妥当吗？

**四、商品内在缺陷由谁负责的争议案**

凭我方样品成交，对美国出口高档瓷器一批，合同中规定有“货到目的港60天内复验，索赔有效”条款。货到经对方复验后，并未提出异议。事过一年，对方来电称：“这批瓷器全部釉裂，必须按原价降低60%，否则全部退回。”接电后，经查我方留存之复样，也发现釉下裂纹。问我方应如何处理？

**五、商品非内在缺陷由谁负责的争议案**

我方与法国商人成交出口铁铲一批，合同规定：“所交货物品质、规格以卖方第××号样品为准。”我凭对方来证出运结汇，买方未能提出任何异议。事隔半年后，买方寄来生锈的铁铲一把并来函称：“你方运来之铁铲，放在我门市部现已全部生锈，无法销售，必须全部退货，并请你方退回货款。”据此，我应否承担这一品质责任？

**六、回样未被认可，延期交货由谁负责的争议案**

某出口公司凭买房样品成交金属拉手一批，合同规定3~4月份装船，但需买方认可回样后方能装船。2月下旬买方开来信用证也有同样的字句。我方多次试制回样未得到买方认可，故我不能如期装运。到了5月份，买方以延误船期而要求赔偿。问我方该如何处理？

**七、手套交易，凭样品买卖而发生的品质争议案**

买方A和卖方B签订了一份买卖工作手套（库存货）1万打的售货确认书。售货确认书写明规格“按样品”。样品是单只手套。货到目的港后，买方A认为卖方B所交手套品质有缺陷，要求换货和赔偿损失，卖方认为其所交货物没有缺陷，而拒绝了买方的要求。买方提请仲裁。仲裁庭经过调查：买方所交付的货物确与样品不完全相符。样品是单只的手套，所交付的手套则是有连线在一起的成副手套。样品的缝口虽然没有打结，但有比较牢固的回针，而交付的手套的缝口虽有回针，但回针不够，有的仅回一针，不够牢固，而且是把缝线头作为两只手套的连接带，把两只手套连成一副的，一旦把连接带撕断或剪断，将一副手套分开，缝口容易开线。根据仲裁庭咨询专家的意见和仲裁庭的判断。

**第二章 商品的数量**

**一、出口驴肉多交货会有何后果？**

我国某出口公司向日本出口驴肉一批，合同规定：每箱净重16.6公斤，共1500箱，合24.9吨。但货抵国外后，经日本海关查验，每箱净重并非16.6公斤而是20公斤，计1500箱，合30吨。海关认为单货不符，进口商以多报少。问这将会出现何种后果？

**二、合同数量前冠以“约”，而来证为固定金额，如何处理？**

我某公司向科威特出口冻羊肉20吨，每吨FOB价400美元，合同规定数量可增减10%。国外按时开来信用证，证中规定金额为8000美元，数量约20吨。结果我按22吨发货装运，但持单到银行办理议付时遭拒绝。问原因何在？

**三、有关溢短装条款运用的案例**

我公司订购钢板400M/T，计6英尺、8英尺、10英尺、12英尺四种规格各100M/T，并附每种数量可增减5%的溢短装条款，由卖方决定。今卖方交货为：6英尺，70M/T；8英尺，80M/T；10英尺，60M/T；12英尺，210M/T，总量未超过420M/T的溢短装上限的规定。对于出口商按实际装运数量出具的跟单汇票，进口商是否有权拒收拒付？

**第三章 商品的包装**

**一、出口茶叶因包装不良而受冷落的案例**

在荷兰某一超市市场上有黄色竹制罐装的茶叶一批，罐的一面刻有中文“中国茶叶”四字，另一面刻有我国古装仕女图，看上去精致美观，颇具民族特点，但国外消费者少有问津。问其故何在？

**二、出口商品由大包装改小包装，销售大增的案例**

某口岸过去出口手绢是12打一包，后改为5打一包，而后又改为1打一盒，进而改为半打、5条、3条一盒，结果销量大增。问这是什么道理？

**三、包装与合同不符的案例**

我国出口某种化工原料，共500吨，合同与来证均规定麻袋装。但我到装船发货时发现麻袋装货物只够450吨，剩下的50吨便以塑料袋装冲抵。问这有无问题？

**四、定牌中性包装是否可接受的案例**

某外商欲购我“菊花”牌手电钻，但要求改用“鲨鱼”牌商标，并在包装上不得注明“中国制造”字样。问我是否可以接受？并应注意什么问题？

**五、包装规格不符，买方有无权利及时的争议案**

英国穆尔公司以CIF伦敦的条件，从兰陀公司购买300箱澳大利亚水果罐头。合同的包装条款规定：“箱装，每箱30听。”卖方所交货物中有150箱为每箱30听装，其余150箱为每箱24听，买方拒收。卖方争辩说，“每箱30听”字样并非合同的重要部分，不论是24听还是30听，其品质均与合同相符，因此，买方应接受。

**第四章 贸易术语**

**一、有关贸易术语与合同性质的关系的案例**

某出口公司按CIF伦敦向英商出售一批核桃仁，由于该商品季节性较强，双方在合同中规定：买方须于9月底将信用证开到，卖方保证运货船只不迟于1月2日驶抵目的港。如货轮迟于12月2日抵达目的港，买方有权取消合同，如货款已收，卖方必须将货款退还买方。问这一份合同的性质是否属于CIF合同？

**二、出口报价时，国外港口可否笼统规定的案例**

国外客户有时要求我们报CIF EMP (EMP 指欧洲主要港口)或CFR EMP价，问我们应如何考虑？

**三、CFR或CIF条件下，货物中途受损谁负责的争议案**

某公司以CFR价格出口一批货物，由于船只在运输途中搁浅，使部分货物遭受损失，我方应如何处理？若使用CIF价格术语时，我方应如何处理？

**四、CFR条件下，卖方装船后未及时发出装船通知的争议案**

我按CFR条件与客户签约成交某出口商品一批，合同规定保险由买方自理。我于10月1日凌晨2点装船完毕，受载货轮于当日下午启航。因10月1日为我国法定国庆假日，2日又适逢星期例假，未及时向买方发出装船通知，3日上班时收到买方急电称：该轮于2日下午4时遇难沉没，货物灭失，要求我赔偿全部损失。我方是否该承担责任？

**五、CIF条件下，买方可否以货物中途灭失为由拒付的案例**

买卖双方按CIF条件、D/P即期付款方式签约成交某初级产品一批。卖方根据合同装船，并取得合同规定的全部无瑕疵单据。在向银行办理托收时，接船方代理电传通知称：该载货轮船因通知遇险，货物灭失，并已同时通知了收货人。在此情况下，买方可否以货物灭失为理由拒付货款，卖方亦因此不能通过银行交单托收？

**六、FOB下出口大米索赔案**

买卖双方签订FOB合同，卖方向买方出口一级大米300吨，装船时货物经公证人检验，符合合同规定的各种品质条件，卖方于装船后及时发出装船通知。货物运输中由于风浪过大，大米被海水浸泡，品质受到影响，当货物到达目的港后，只能按三级大米价格出售，因而买方要求卖方赔偿差价损失。问卖方是否应该负责？为什么？

**七 、关于出口货物风险转移前提的案例**

某合同规定，A按CFR条件出售1000吨小麦给B。由于A是按散装货出售，A在装运的3000吨小麦中，有1000吨是属于B的。待货物运到目的港后，再由船公司负责分发工作。该船在运输途中，由于海上风险使货物损失1200吨，其余1800吨则安全运抵面面观，但卖方A宣称出售给B的1000吨已在运输途中损失，他认为按照CFR合同的解释，A对此项风险不负责任。但B对上述解释不同意，并坚持要求A交货。试问在上述情况下，究竟谁是谁非？为什么？

**八、洋葱交易品质争议案**

有一份CIF合同，日本公司出售450洋葱给澳大利亚公司，洋葱在日本港口装船时经公证行验明完全符合商销品质，并出具了合格证明。但该批货物运抵澳大利亚公司时，洋葱已全部腐烂变质，不适宜人食用。买方因此拒绝收货，并要求卖方退回已付清的货款。在上述情况下，买方有无拒绝收货和要求卖方退回货款的权利？

**九、美商的报价可否接受的案例**

我方向美商询购马口铁，某日美商报马口铁500吨，每吨300美元FOB纽约。问这里的“FOB纽约”有无特殊解释？

**第五章 国际货物运输**

**一、信用证为规定可否转船，怎么理解？**

我向坦桑尼亚出口一批货物，目的港为坦噶。国外来证未规定可否转船，而实际上从新港至坦噶无直达船。问在这种情况下是否需要国外改证，加上允许转船字样？

**二、分批交货，信用证到期怎么办？**  
 我与加拿大商人成交初级产品一批，计5万美元，允许分批装运，我先后运出两批合计15000余元，均安全收汇，但到待装最后一批时，信用证已到期。问在这种情况下装还是不装？

**三、转运期可否随着信用证有效期的延长而顺延？**

仍就上题而言，假如对方只将信用证的有效期做了延长，问是否可以发货装船？  
**四、以销定产，由于装运期规定不当而被动的案例**

某年我与伊朗一中间商成交尼龙线108600磅，合同规定4月底以前开证，5月装船。该商品因是以销定产，我便立即让有关工厂安排生产，以免耽误船期。但到4月底未见来证，经一再催问，对方始回答须更改规格后方能开证。这时大部分货已备妥，无法更换。问我应该如何处理并吸取什么教训？  
**五、定期分量分批装运的案例**

我向科威特出口茶叶600箱，合同与信用证上均规定“从4月开始每月装200箱”。如我4月装200箱，5月不装，6月装200箱，7月装200箱，是否可行？  
**六、装运条款规定不当的案例**

CIF（或CFR）出口合同中，下列装运条款是否正确？  
 （1）运输方式：海上运输。

（2）装运期：限3月31日装船。

（3）自天津新港至伦敦装太古船公司所属船舶，必须附有英国劳合氏船级证明。

（4）目的港：欧洲主要港口。

**七、使用倒签提单导致的索赔案**

我某公司某年11月与英国B公司、瑞士S公司签定了某种农产品分别为2000吨及1500吨的两份合同，每吨23英镑CIF鹿特丹，装运日期均为12月至次年1月。上述两客户均按时开来保兑的、不可撤消的信用证。

我公司委托中国对外贸易运输公司租船装运，外运公司原洽定的“东风”号轮船因临时损坏，在日本修理，而不能按预定时间到达我装货口岸。外运公司接到上述消息后，临时改派华夏公司管理的期租船“曲兰西克”号轮前来我装货口岸装运，装船过程中又连日雨雪，迟至2月11日才装完毕，2月13日开航。

我公司为了取得符合信用证所规定装船日期的提单，要求外轮代理公司按1月31日签发提单。我公司凭上述提单等单据向中国银行办理议付手续，并与2月22日收清全部货款。

英国B公司早已知道“东风”号轮出故障，并在日本修理，曾于1月中旬电告我方。在我货改装“曲兰西克”号轮的装货日期提出异议，要求我公司提供1月份的装船证明。我公司一方面回电肯定该货是一月份装船的，另一方面避而不给任何证明。直至4月15日始去信说明合同货物是1月31日开始装载的，并强调了提单是正常的，因而无需提供证明。

4月23日，“曲兰西克”号轮到达鹿特丹港，英国B公司照常提货，而瑞士公司则来电表示：提单的装船日期是伪造的，拒不提货，并提出索赔，而我公司拒不承认。这样，使英国B公司和瑞士S公司采取联合行动，一面卸货，一面聘请律师上船要求查看航海日志。经查实该船1月31日到达装运港直到2月11日才装船完毕，并当场对航海日志的记载拍了照片，立即向当地法院起诉，控告船方伪造证件，要求法院扣留船只。4月25日当地法院发出通知扣留该船，致使该案复杂化，案情甚为严重。我公司、外运公司、香港华夏公司得知“曲兰西克”号轮已被当地法院扣留，都极为关注。一方面由香港华夏公司于4月29日委托西德船舶代理公司出具30500荷兰盾（约合3万英镑）的银行担保，由当局先释放被扣留的船舶。另一方面，由我公司与买方协商解决索赔问题。最后双方达成协议，共赔付买方20900英镑，由买方撤诉后，才了结此案。

**八、我FOB出口，外商要求提单上注名“运费预付”的案例**

我外贸公司以FOB中国口岸与香港某公司成交钢材一批，港商即转手以CFR斧山价售给韩国H公司。港商开来的信用证价格为FOB中国口岸，要求货运斧山，并在提单上表明有“Freighe Prepaid”（运费预付）字样。试评析港商为什么这样做？我们应如何处理？

**九、同一航次、同一船只的多次装运是否为分批装运？**

北京某公司出口2000吨大豆，国外开来信用证规定：不允许分批装运。结果我在规定的期限内分别在大连、上海各装1000吨于同一航次的同一船只上，提单上也注明了不同的装货港和不同的装船日起。问这是否违约？ 银行能否议付？

**十、货物混有杂质的责任归属争议案**

我广州远洋运输公司所属的“辽阳”轮和“虎林”轮各自载着货方的2000吨重烧镁，分别在4月14日和5月9日抵达目的地港鹿特丹。收货人在检验过程中发现两轮所运的货物都混入了杂质。“辽阳”轮货物在运到用户的工厂后进行清理加工，收货方为此付出了清理费和检验费。“虎林”轮的货物也运到一家公司进行清理加工收货方付出了加工费。由于收货方对这批重烧镁进行了货运保险，所以由保险公司进行了赔偿。保险公司继而要求我广州远洋运输公司上述费用予以赔偿，并向我还是仲裁委员会提出了仲裁申请：

（1）根据《海牙规则》和有关海商法规制度，承运人负有安全运输货物的义务，承运人有义务使船舶适航、适货，而且要谨慎的保管货物，对于因船舶不适货物或因保管不当引起的货损变质，承运人应承担赔偿责任。

（2）两轮在装货前船舱没有打扫干净，而且在装货卸货时没有做到谨慎处理，所以承运人应对货物混入杂质的损失负责。

承运人（即我广州远洋运输公司）答辩称：“辽阳”喝“虎林”轮在装货前都已打扫干净，装卸货时也做到了谨慎处理，杂质在装上船钱就已存在，自己是无过失的。

仲裁庭经过调查，裁决认为：“辽阳”轮和“虎林”轮所装重烧镁在装船前就混有杂质，这种杂质是装船过程中可以发现的。但是，承运人签发的提单对这一问题没有记载，提单是清洁的。最后仲裁庭根据提单是清洁的这一事实裁定广州远洋运输公司承担货物变质 所造成的损失。

**十一、有关租船合同和滞期费的争议案**

原告玛丽娜维瓦航运公司以滞期费担保为由，申请我青岛海事法院留置被告进出口公司装在“卡法劳尼亚”轮上的货物。青岛海事法院查明，1984年10月9日，某进出口公司（买方）与美国一家公司（卖方）签订一项买卖合同，买方从美国买进24000吨废钢铁，合同规定由卖方租船，还特别规定，船在卸货港每多停留一天，买方应交滞期费4500美元，合同允许的卸货时间是16天。

卖方与原告签订租船合同，租用原告的“卡法劳尼亚”轮运送货物。在租船合同上规定：“船东因运费、亏舱费或滞期费对货物享有留置权。”提单上也规定：提单以租船合同为准。“卡法劳尼亚”轮于1985年1月18日到达大连港，递交了《准备就绪通知书》后，等待卸货，但在大连港没能卸货。于是又到青岛港，从3月14日开始卸货，1985年5月9日，原告突然申请留置收货人在船上的待卸货物，并要求买方立即支付395600美元的滞期费和到卸货完毕产生的滞期费。

青岛法院在调查事实的基础上，认定提单和租船合同有效，对原告、被告均有约束力，因此认定原告的请求是正当的，于是裁定认可原告留置在船货物的申请。裁决后，买方向法院提供了银行担保，双方协议由买方向船东支付滞期费45万余美元。

**第六章 国际货物运输保险**

**一、装船时货物部分落海索赔案**

我按CIF条件出口瓷器一批，投保平安险，在装船时有10箱因吊钩脱扣而落海。问这一损失是否可向保险公司索赔？

二**、买方提货不着索赔案**

我按CIF条件向中东某国出口一批货物，根据合同投保了水渍险，附加提货不着险，但在海运途中，因两伊战起轮船被扣押，尔后进口商因提货不着向保险公司进行索赔。问其结果如何？

三**、由于罢工而造成冷藏食物变质的索赔案**

我按CIF出口冷冻食品一批，合同规定投保平安险加战争、罢工险。货到目的港后适逢码头工人罢工，港口无人作业，货物无法卸灾。不久货轮因无法补充燃料以致冷冻设备停机，等到罢工结束，该批冷冻食品已变质。问这种由于罢工而引起的损失，保险公司是否负责赔偿？

**四、由于罢工而造成的大豆损失索赔案**

我按CIF条件出口大豆1000吨，计10000包，合同规定投保一切险加战争险、罢工险。货卸目的港码头后，当地码头工人便开始罢工。在工人与政府的武装力量对抗中，该批大豆有的被撒在地面，有的被当作掩体，有的丢失，总共损失近半。问这种损失保险公司是否负责赔偿？

**五、船上水管漏水货物受损索赔案**

我向澳大利亚出口坯布100包，我方按合同规定加一成投保水渍险。货在运输途中因舱内食用水管漏水，致使该批坯布中的30包浸有水渍。问对此损失应该向保险公司索赔还是向船公司索赔？

**六、运输迟延导致货物变质案**

我向海湾某国出口花生糖一批，投保的是一切险。由于货轮陈旧，速度慢，加上该轮沿途到处揽载，结果航行3个月才到达目的港。卸货后，花生糖因受热时间过长已全部潮解软化，无法销售。问这种情况保险公司可否拒赔？

**七、共同海损判定案**

有一货轮在航行中与流冰相撞，船身一侧裂口，海水涌进，舱内部分货物遭浸泡。船长不得不将船驶上浅滩，进行排水，修补裂口，尔后为了起浮，又将部分笨重货物抛入海中。问这一连串的损失都是单独海损吗？

**八、战争险责任起迄的运用案例**

某公司出口一批货物，已投保一切险和战争险，该船抵达目的港开始卸货时，当地突然发生武装冲突，部分船上货物及部分已卸到岸上的货物被毁。问保险公司应如何赔偿？

**九、共同海损判定案**

某货轮从天津新港驶往新加坡，在航行途中船舶货舱起火，大火蔓延到机舱，船长为了船货的共同安全，决定采取紧急措施，往舱中灌水灭火。火虽被扑灭，但由于主机受损，无法继续航行，于是船长决定雇佣拖轮将货船拖回新港修理，检修后重新驶往新加坡。事后调查，这次事件造成的损失有：（1）1000箱货物被火烧毁；（2）600箱由于灌水灭火而受到损失；（3）主机和部分甲板被烧坏；（4）拖轮费用；（5）额外增加的燃料和船长、船员工资。从上述各项损失的性质看，哪些属单独海损，哪些属于共同海损？

**十、**有一份FOB合同，货物在装船后，卖方向买方发出装船通知，买方向保险公司投保了仓至条款一切险。但货物在运往码头的途中，因暴风雨淋湿10%的货物。事后，卖方以保险单含有仓至仓条款，因而要求保险公司赔偿此项损失，但遭到保险公司拒绝。后来卖方又请求买方，以买方作为投保人的名义凭保险单要求保险公司赔偿损失，但同样也遭到保险公司拒绝。试问在上述情况下，保险公司有无拒赔的正当理由？为什么？

**十一、**卖方A有一批小麦从敖德萨装船运往美国，价值为7000英镑，当时他已投保货物运输保险，并取得两张保险单，一张为4000英镑，另一张为3000英镑。后来小麦的市场价格下跌，当他按在运货CIF条件卖给买方B时，货价为5300英镑，付款条件为凭提单和保险单付款。卖方在提交单证时，在3000英镑的

保险单上写上了“本保险单只转让给买方1300英镑”的字句，对4000英镑的保险单则未加上述语句。在买方B付款并取得单证后，载运船只在途中遇险沉没，全部货物灭失。当买方B凭保险单向保险公司索赔时，卖方A却向保险公司提出：他对3000英镑的保险单只转让1300英镑，其余1700英镑应归他所有。双方对此发生争执。试问在上述条件下，卖方能否取得1700英镑的补偿？为什么？

**第七章 国际货款收付**

**一、**信用证的有效期为5月1日到期,但该日是国际劳动节,银行放假,5月2日又为星期天,受益人须等到5月3日方能向银行交单.问该证有效期是否顺延?

**二、**某出口公司与外商成交一批罐头,合同上的品名为"铁罐装洋梨罐头",而信用证上的品名为"洋梨罐头".问遇此情况应如何制作单据?

**三、**我向中东某国出口素色绒10万码,国外信用证上的产品误为"考花",出口公司为了使单证相符,亦将错就错,所有单证上的品名均按"考花"制作.问这样办是否可行?

**四、**我出口一批货物,付款方式为D/P90天托收.汇票及货运单据通过托收银行寄往国外代收行后买方进行了承兑,但货到目的地后,恰好这时行市上涨,于是付款人出示信托收据(T/P)向银行借得单证,货出售后买方倒闭.问我方于汇票到期时还能收回货款否?

**五、**我某公司进口马铁皮一批,D/P即期付款,对方通过银行将单据寄来我方银行托收,公司即向银行办妥付款赎单手续.事隔一月,货物未到,连续向对方发电征徇情况,均未作答.最后通过有关方面了解,方知卖方提供之单据系利用一家刚倒闭的船公司之物,卖方在取得货款后也不知去向.对这一损失银行应否负付责任?

**六、** 信用证有关装船事项中注明"从北京到纽约",然而在北京除了空运外,任何海运提单都无法作"从北京到纽约".请问,如果商品从天津装运出去,提单上注明"从天津到纽约",押汇时会不会遇到困难?

**七、**某公司收到从马尼拉开来的一张信用证,其中有如下条款:约5000吨水泥,装运不得迟于1990年4月30日,允许分批装运.其他条件有:1990年3月31日或以前装运约3000吨,4月30日以前装运约2000吨.请问:(!)2000吨部分可否在3月31日以前装出?(2)3000吨部分规定3月31日以前装出,那么此3000吨可否在3月31日以前分批装出?

**八、**某进出口公司与日本某公司签定了一份出口150吨冷冻食品的合同.合同规定:3~7月份,每月平均装运30吨,凭即期信用证支付.后来证规定装运前由港口赏鉴局出具船边测温证书作为议付单据之一.我方3~5月份交货正常,顺利结汇..但到6月份,由于船期延误,拖迟到7月6日才装船出口,而海运提单则倒签为6月30日,而送银行的商检证书在船边的测温日期为7月6日,议付行也未发现此弊端.7月10日同船又装运30吨,我方所交商检证书上在船边的测温日期为7月10日.但开证行收到单证后来电表示拒付两笔货款.请问我方的失误在哪里?开证行拒付的依据是什么?

一个是7月6日签的,一个是6月30日签的,开证行以此作为根据拒付.对于后一批货物,即7月10日发运的货物,虽然单证相符,但开证行以前批(6月份)的应装货物未按时装运为由,可以判定7月10日所装货物完全无效.因为根据UCP500号,如信用证规定在指定的时期内分期支款及/或装运,而任何一期未按期支款及/或装运时,除非信用证另有规定,则信用证对该期以及以后各期均告失效.因此开证行对7月10日所发运的货物是有权拒付货款的.

**九、**某出口公司收到一份国外开来的不可撤消信用证.出口公司按信用证要求将货物装出,但在尚未将单据送交当地银行议付之前,突然收到开证行通知,称开证人已经倒闭,因此开证行不再承担付款责任.问出口公司应如何处理?

**十、出口提前交货导致的索赔案**

某年秋,我某出口公司与往来多年的非洲客户签定了一项商品销售合同.交货条件为当年12月至次年6月,每月按等量装运XX万米,凭不可撤消信用证自提单日后60天付款.

客户按时开来信用证,证上有关品名,规格,单价,总金额和总数量均与合同相符.但装运条件规定:"最迟装运期为6月30日,分数批装运."

我方出口公司除了12月按合同原定的等量装出第一批外,因见来证并未规定"每月等量装运XX万米".为了早出口创汇,便不顾合同的原定装运条款,于次年1月底将一季度应交数量一批装船,我银行议付.2月底又将二季度应交数量一批装清,我银行也凭单议付并先后向开证行所汇,开证行审核单据认可无误.

客户收到装船通知后,发现第二批和第三批货物装船时间和每批数量与合同上的交货条件相违背,即向我驻该地商务机构提出异议,以货物涌到造成仓租和利息等费用为由,要求我公司赔偿损失.经过双方反复协商,最后我公司接受对方意见,决定由我方先垫付货款以换取提单,同意对方将第三批和第二批的货款分别推迟四个月后付款了结.按当时国际市场利率计算,我公司遭受了相当于货值10%的损失。

**第八章 检验、索赔、不可抗力和仲裁**

**一、商检条款与品质条款签订不当导致的索赔案**

1988年前后，我某外贸公司与当时民主德国签订了出口半漂布合同。根据中德贸易协定规定，凡我从对方进口货物，均按德方标准进行验收，我出口到对方的货物则按我国家标准进行验收。但是这批出口半漂布合同的品质条款规定“交货品质为一等品”，未说明一等品的含义。合同还规定：“每一百米允许十个疵点，每个疵点让码10公分。”同时，还列出了近20个疵点的名称。由于合同品质规定实际是要求我方供应“0分布”，与我国家标准完全不符，我半漂布出口后就遭到德方索赔，德方对我500多万米出口半漂布几乎都判为二等品和等外品。德方有关人员也承认，这个合同的品质要求实际上是做不到的，但是既然已经签订了合同，就要赔偿。最后，我方向德方理赔了相当金额后才了结此案。

**二、检验标准签定不当导致的损失案**

1988年10月,我国某公司从美国某公司进口一批美国东部黄松,计6942干板英尺(折合35404立方米),价值数万美元,目的港上海.原合同规定:"按美国西部标准检验."但在开信用证前,美国提出另一个标准即美国东部标准也可作为验收标准.最后,我某公司同意修改合同检验条款,将"按美国西部标准验收"改为"按美国西部标准或东部标准检验".并开出了信用证.货抵上海港后,上海进出口商品检验局按我国进口美松通用的美国西部标准检验,检验结果共短少材积3948干板英尺,短少率达57%,价值100多万美元.进口美松大量短少的原因是美国西部标准和美东部标准计算材积的方法是完全不同的,两种标准计算材积之差达40%以上.

**三、检验索赔有效期规定不当的案例**

1980年11月,我某公司与香港某公司签定了进口一香烟生产线的合同,设备是二手货,共18套生产线,由A国某公司出售,总值100多万美元.合同规定,出售商保证设备在拆卸之前均在正常运转,虽未经翻修但符合生产正常运转的要求,否则更换或退货.合同同时规定,如有卸件损坏,货到用货现场后14天内出具商检证明,办理更换或退货.问该合同条款有无不妥之处?

**四、商检报告是否有效的争议案**

香港A公司和香港B(卖方)签定了买卖镀锌板的139号合同.合同规定,买方应在货到目的地(香港)后申请中国商检局对货物进行商检.买方收到卖方在香港交付的货物后,将货物从香港运到中国海南省海口市.随即,买方要求中国海南进出口商检局对该货物进行商检,发现货物存在品质问题.海南商检局出具了商检报告,买方据此向卖方提出了索赔.卖方认为商检不是在香港进行的,商检证书没有法律效力.买方认为,合同规定货到目的地由中国商检局检验,事实上中国商检局无法在香港检验。双方争执不下，买方提交仲裁。问：买方提交的商检证明是否可以作为索赔的依据？

**五、复验地点规定不当导致的争议案**

中国某公司（买方）与美国某公司（卖方）签订了一份买卖成套机电设备的CIF合同。合同规定目的港为天津港，检验和索赔条款规定，买方有权在货物到达目的地后90天内根据商检报告提出索赔。卖方如期发运了货物。货到天津港后，买方没有申请商检，而是委托某汽车运输公司将货物运至最终用户所在地偏僻的N县城，并在当地申请商检局对货物进行检验，结果发现货物有某些残损，商检证书证明残损系发货前因素所致。买方依据商检证书，要求卖方赔偿损失。双方发生争议，提交仲裁。问：仲裁庭应如何裁决此案？

**六、冷冻食品出口理赔案**

某年春天，某国中间商A向我订购50吨冷冻食品，要求规格为“去毛、头及内脏”。并在合同中的“异议和索赔条款”中规定：“除另有约定外，卖方售出货物均以离岸品质、数量、重量为交货依据。货物在运输途中如品质、数量、重量发生灭失或损坏，概由买方负责。货物到达目的地港后，买方对品质、数量和重量如有异议，并经核实和证明系在装运前发生者，应于到货20天内向卖方提出索赔。”不久，实际买主H公司开来信用证，我出口公司当即凭此办理装运，并提交全套单据向银行议付货款，其中包括商检局出具的品质检验证书。该书证明：“本产品加工及冷冻良好，完全适合人类食用。”

货到目的港后，A商即来电称：“到货有鱼腥味，H公司提出异议。”同时来信说明：“货物到达目的港时品质和包装均完好，经过海关放行，已开始向客户发售，但所有客户都提出严重抱怨，因为食品带有鱼腥味，当地卫生局认为不适合人类食用，故禁止出售。”接着，A商又寄来当地某大学实验室的化验报告，证实货物确有鱼腥味，以此认定我方货物本身品质有问题，并称H公司要求退货和偿还全部货款以及赔偿银行信用证开证费、利息、运输费和进口关税等一切损失。A商还表示：这是经过最大努力后争取到的最好解决办法，如不接受，H公司将提请仲裁。不久，H公司也来信称，由于欧洲共同体各国都有禁令不准销售有鱼腥味的食品，故他们不能接受这批货物，或者将其转卖到其他国家。要求调换新货并由我方承担全部费用及损失。同时，该公司还向我驻该国商赞处不断施加压力。

我出口公司经过反复研究，认为我方是完全按照合同规定交货的，并且经过商检局检验，根据合同条款，我方可不承担任何责任，故不能同意对方的索赔要求。但估计实际买主在当地出售可能有困难，为争取用友好方式解决这个问题，决定在拒绝赔偿的同时，由我方为其介绍一瑞士客户，采取转售的办法解决这一问题。于是我出口公司函告我国驻该国商赞处：“食品虽有轻度鱼腥味，但不能认为不适合人类食用，在欧洲市场也并不禁止销售，而且成交前对方也未提出过这个问题，因此我们不能为他们承担销售困难的责任。但考虑到客户可能会造成一些损失，在今后的交易中可给予一定的优惠。”

对方收到我们的建议后，考虑到退货已不可能，遂表示愿意采纳转售办法，但又要以我方赔偿约占全部货价50%的损失费为条件。为此我方去信表明态度：“必须再次指出，我们不能接受你们的退货要求，也没有义务承担你们在经营上的损失，因为我们所装的货物适合人类食用，也是符合合同规定的，可是鉴于你公司声称销售可能有困难，我方出于好意，为你方介绍一瑞士客户，你方竟然提出要求我方赔偿销售上的所谓‘损失’和费用，这是完全没有道理的，因而也是不可能接受的。我方所交货物的品质完全符合我公司正常的出口标准，并且是经过商检局出具的检验证书证明完全适合人类食用的。至于其中一部分带有鱼腥味，这是国际市场也是我方供货的通常品质。而且我方供给你公司的货物与供给其他地区的货物在品质上是相同的。其他地区都反映品质良好，销量逐年增加，更没有由于带有鱼腥味而被称之‘不适合人类食用’，因此，我方按合同规定供应的货物是无可指责的。至于我公司所提‘当局认为有鱼腥味不适合人类食用，不准销售’一点并不能构成索赔的理由，因为你方在所订合同及所开信用证中，都没有规定货物不能有鱼腥味的特定要求，直到货到后突然对词提出异议，这种做法，显然不符合公认的国际贸易惯例。如果你方坚持认为此批食物有问题，不能在市场上销售，那么责任完全在于你方本身。因为买卖合同一经签订，双方都受起条款约束，任何一方无权超越合同中各项规定，而以自己单方向提出的要求来约束另一方。对此，我们再次明确告诉你方，不能受理你方的索赔，也不能同意你方提出退货和偿付各项费用损失的要求，从你方自身利益考虑，建议你公司从速为该批货物自寻出路。”

**七、法院对案件有无管辖权的争议案**

1993年9月5日，甲公司与 乙公司订立了一份购销合同，甲公司为需方，乙公司为供方，合同标的是100吨腈纶纱，合同也规定了单价及总金额，只是没有规定仲裁条款。在合同履行中，甲方没有按拟定给付货款，乙公司几次催要，甲公司借口纱不合格拖欠不给，乙方无奈到仲裁机构去申请仲裁。仲裁机构受理案件后通知甲方，并要求甲进行答辩。甲如期进行了答辩，在答辩中没有提出管辖问题。甲方答辩后，觉得在该案中做了被告，面子上不好看，因此又写了一份起诉书，递交到法院。法院受案后通知乙方答辩。乙方拒绝答辩，并向法院声明，仲裁机构已经受案，法院无权审理。法院对上述过程查清后，对此案到底该否审理发生分歧。

**八、合同条款不明确而引起的争议案**

1989年6月6日，某省振科公司（简称振科公司）与香港某电子有限公司（简称香港公司）在深圳市签订了购买600台5160089型IBM微机合同，合同规定每台微机单价2650美元CIF北京（空运），单价款为159美元。为了明确交货的具体要求，双方又签订了一份附表，附表中列明：（1）主机600台原装IBM；（2）显示器600台（未注明原装IBM）；（3）键盘600台（未注明原装IBM）；（4）电源600个（未注明原装IBM）。合同签订以后，振科公司依约开出信用证。不久香港公司回电，称5160089型微机无货，如用5160086改装，其使用性能与5160089型相同。振科公司表示同意，但无书面文件。为慎重起见，在货物装运前两天，香港公司又用图文传真方式致函振科公司，重复上述内容，振科公司仍无书面答复。尔后，香港公司将货物发运至北京，振科公司在未付款的情况下，将货物从机场提出。经检验发现货物为非原装IBM，振科公司遂提请中国进出口商品检验局进行检验。商检局按原装IBM微机的有关技术要求对货物进行检验，发现显示器、键盘及电源均非原装IBM，且所交货物非原装5160089型，系用5160086型改装的5160089型。据此确认货物规格、型号与合同不符，系发货人（香港公司）错发所致。后振科公司在未通知香港公司的情况下，重新进口了600台原装IBM键盘，替换掉交货的键盘，并通知中国银行XX分行付款给香港公司，然后将600台微机全部销售给其用户。其间双方多次磋商解决合同遗留问题，但均无结果，振科公司遂向XX仲裁机构提起仲裁。

振科公司申诉的理由和要求是：

（1）合同规定所交货物为原装IBM微机，而香港公司所交货物为杂牌微机。

（2）合同规定的微机型号为5160089型非改装的5160089型。

由于香港公司违约，因此应该赔偿振科公司重新进口原装IBM键盘的损失20万元美元和进口键盘的关税40万人民币；赔偿贷款利息及其他损失260万人民币；货物降价销售损失30万人民币，共计20万美元和600万人民币。

香港公司的答辩是：

1. 双方所签合同并未注明微机各部分均为原装IBM，根据附表规定，主机部分为原装IBM，其他部分均未要求原装IBM。香港公司是根据附表所列清单的要求，交付了原装IBM的主机和非原装IBM 的显示器、键盘和电源的，因此所交货物符合合同规定，且该批微机已全部在国内使用，经了解并未发生任何质量问题，性能良好。同时2650美元的价格在当时的国际市场上是买不到全部原装的微机的，因此振科公司的索赔要求不能成立。
2. 用5160086型主机改装为5160089型主机是经过振科公司口头同意的，并且振科公司在接到说明改装情况的传真后并未提出异议。同时，振科公司明知发来的货是改装的微机但仍从机场将货提出并全部销售给用户，应视为振科公司同意接受改装的微机。

**九、轮船碰撞争议案**

1983年10月16日夜，停泊在天津新港大沽口锚地的X国太平洋船务有限公司的“范城”号轮在大风中突然走锚，在漂泊了19分钟后，碰撞了停泊在锚地的中国X省航运局“翼海九号”轮，“翼海九号”轮的右弦、中部和首部三处被撞，损失约30万元人民币。碰撞事故发生后，X省航运局向“范城”轮船长及X国太平洋船务有限公司提出索赔，但对方置之不理。为此，X省航运局委请X市对外经济律师事务所律师作为代理人办理此事。律师接受委托后，即向X国太平洋船务有限公司提出索赔要求。一个月后，X国太平洋船务有限公司回函，称此次碰撞事故是由大风引起的，“范城”号轮船长无法控制，应属不可抗力，所发生的损失应由各方自己承担。对此次碰撞属于或不属于不可抗力，律师进行了深入调查，了解了出事当夜在大沽口锚地抛锚的所有船舶的情况；查看了当事人双方的海事报告、航海日志；走访了气象台和有关气象部门，摸清了10月16日夜间的风力情况。根据律师了解的情况，10月16日，我国气象部门曾三次发布大风警报，预报当天夜间有大风，最大风力7-8级。出事当夜，停泊在大沽口锚地的57艘船舶，均未发生走锚情况，只有“范城”号轮走锚。主要原因是“范城”号轮只抛左锚六节锚链下水，其他船舶都抛力节锚链，有的还抛了双锚。“范城”轮走锚后，该轮值班人员未采取任何避碰措施。而“翼海九号”轮接到大风警报后，即抛右锚九节。该轮被撞后，大副从雷达上测定，该船位并未移动。分析是否属于人力不可抗拒并说明原因。

**十、中国仲裁机构对案件有无管辖权的争议案**

北京某公司和香港某公司买卖合同中的仲裁条款规定：“与本合同有关或与执行本合同有关的一切争议应通过协商友好解决。如不能解决，则应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，按照其公布的仲裁程序进行仲裁。仲裁应在北京进行。仲裁委员会的裁决是终局的，对双方均有约束力，任何一方均不得向法院或其他机构请求变更裁决。仲裁费由败诉方承担。或者，仲裁也可以在双方同意的第三国进行。”据此，申诉人北京公司将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会，被诉人香港某公司提出仲裁应在第三国进行，不应在中国进行。试分析，中国国际经济贸易仲裁委员会在此种情况下有无管辖权？

**十一、** 日本某公司与中国某公司关于买卖上海蟹的合同中明确规定：“争议由中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁。”双方发生争议后，日本某公司向中国国际经济贸易仲裁委员会申请仲裁，被诉人中国某公司在指定仲裁员和提交答辩之后，对仲裁委员会的管辖权提出了抗辩。抗辩的理由是：合同规定“乙方（即申诉人）用电传或传真确认合同生效。”而申诉人至今没有办理确认手续，因此合同（包括其中的仲裁条款）尚未生效，不能仲裁。试分析，中国国际经济贸易仲裁委员会对此案件有无管辖权

**第九章 进出口合同的商定**

**一、发盘是否撤回争议案**

甲公司于5月7日上午用航空信向乙公司寄出一项发盘，发盘通知中注有“不可撤销”字样，规定在5月17日前答复有效。但甲公司又于5月10日下午用电报发出撤回发盘通知，该通知与发盘于5月11日上午同时送达乙公司。乙接以实盘和撤销通知后，立即用电报发出接受通知。事后双方就合同是否成立问题发生争议。试问甲公司与乙公司之间合同是否成立？为什么？

评析：甲公司与乙公司之间合同不成立。《联合国国际货物销售合同公约》第15条规定：“一项发价，即使是不可撤销的，得予撤回，如果撤回通知于发价送到被发价人之前或同时到达被发价人。”本例受盘人接受通知虽于我规定期限内到达，但我方5月7日发盘已被5月10日电报撤回，撤回通知与发盘于5月11日上午同时送达乙公司，撤回有效，原发盘没有生效，所以乙公司接受无效，双方合同关系没有成立。

**二、出口飞机交易是否成立争议案**

甲公司准备向乙公司出售一架飞机。甲公司在发盘电报中说：“确认出穰一架马德拉水陆两用飞机（各项交易条件略），请电汇5000英镑。”乙公司立即复电说：“确认你方来电，我购买马德拉水陆两用飞机一架，各项交易条件按照你电报所提出条件。我已汇交你方开户银行5000英镑，该款在你交货前代你方保管，请确认自本电之日起30日内交货。”但甲公司未做任何答复，并将这架飞机以更高价格卖给第三者。事后双方争论该项合同是否成立。在上述情况下，该合同是否成立？为什么？

评析：甲乙公司之间合同关系不成立。甲公司的盘是一项发盘，但乙公司的接受并非有效接受。乙公司的复电提出了两个条件，一个是关于付款，一个是关于交货。甲公司在发盘电报中说：“请电汇5000英镑。”而乙公司接受通知中改变了付款条件：“我已汇交你方开户银行5000英镑，该款在你交货前代你方保管。”这一更改与甲的发盘条件完全不同，应视为一种实质性更改。此外，乙在接受中又加“自本电之日起30天内交货”，这也属于实质性变更。根据《联合国国际货舶销售合同公约》第19条规定：“有关货物价格、付款、货物质量和数量、交货地点和时间、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端等等的添加或不同条件，均视为在实质上变更发价的条件。”“对发价表示接受但载有添加、限制或其他更改的答复，即为拒绝该发价并构成还价。”所以，乙公司的答复实质上属无效接受，构成还盘，双方无合同关系，因此甲方对乙方不答复即可与第三者成交，乙方无权干涉。

**三、对国外复合盘接受不当造成的损失案**

意大利A公司于某年5月5日发复合签署，供应某地B公司聚乙烯和除虫菊两种原料，这两种原料在B公司系属甲、乙两部门经办。发盘电报先送交乙部门主办。当时除虫菊市况看地，乙部门急于成交订约，先行发理发答复：“你5日电接受。”乙部门于复电后又将A公司的发盘国志交甲部门续办，甲部门认为A公司对聚乙烯要价太高，遂另电还盘。次日外商来电称：“你公司来电已接受，聚乙烯合同成立 ，不同意还盘。”结果造成损失。

评析：有时一个发盘包括两种或两种以上品种或规格的商品，或不同包装、价格、交货期等的发盘，这种发盘属复合盘，而并非联合发盘，既可以全部接受，也可接受其中之一，因这种复合盘实际是两个或两个以上各自独立的发盘。由于进出口公司及大型企业经营范围较广，各业务部门分别经营不同商品，有时客户来电涉及几个部门的不同商品，遇到这种复合秀各部门之间要互相配合好，否则甲部门单独对经营的商品复电而忽略与乙部门的配合，则很可能使乙部门处于被动。本案例中，接到A公司的发盘，乙部门先行发电答复：“你5日电接受。”这个电报意味着除虫菊、聚乙烯两种都接受，所以外商完全有理由拒绝甲公司后来的还盘。如乙部门当时答复“你5日电除虫菊接受”也不妥，因为这种答复可理解为“接受除虫菊，拒绝聚乙烯”，以后甲部门如再对聚乙烯表示接受，虽在有效期内，因前电已对聚乙烯表示缄默或不行动而无法挽回了。困皮，对复合盘遇有不同商品分属各个部门经办时，必须加强联系，在不能同时答复时，则首先复电的部门尖在答复本部门有关商品的同时，声明其余商品另作处理。本例正确的表示应为：“你5日电除虫菊接受，聚乙烯正在进行中，稍后答复。”

**四、是否为有效接受的案例**

下列一组电报，请分析合同是否有效成立？

（1）星期三A用电报向B发出实盘：

“中国松香W级100吨，每吨香港仓库交货价1500美元，现金现货交易，星期五电复有效。”

（2）星期四B用电报答复：

“你星期三来电，中国松香W级100吨，每吨香港仓库交货价1500美元可接受，你能否同意两个月内交货。”

（3）B等到星期五中午12时尚未收到A的任何答复。于是在下午1时25分发出接受电报：

“中国松香W级，每吨香港仓库交货价1500美元，现金现货交易，我接受。”

评析：根据上述三份电文看，A与B的合同已经有效成立。这是因为：合同的成立必须是一方发盘，另一方作出有效接受。从上述情况来看，A于星期三发出的电报是一项发盘，其意思明确清楚，主要交易条件完备，发盘没有保留条件，而B于星期五下午1时25分发出的电报是有效接受，并且是在发盘规定的时间内发出的。但第二封电报容易引起争议，如果B在星期四步舞电报是还盘，按照有关的法律和惯例的解释，将导致对方发盘的失效。B在星期四的去电中除了表示对原发盘接受外，还提出了一种希望，即“你能否同意两个月内交货。”这里买方用了“你能否同意”几个字，表示出一种希望，按照国际贸易惯例，如果受盘人在表示接受的同时提出某种希望和请求，并不构成还盘，还应视为有效接受。本例中，A和B的希望和请示未作任何答复，随后B又在发盘规定的时间内作出有效接受，因此合同是有效成立。这个规则早在1880年英国判例中确立，发展到今天已形成一种法律或惯例的解释。

对上述的解释有些人也持有异议，认为买主虽用了“你能否同意”几个字，表示出希望或请求， 但却对原发盘做了实质性更改，属还盘性质。

以上两种意见，各执一词，常常引起争议，只有提交法庭或仲裁解决。

**五、进口录像带争议案**

我外贸公司与香港某公司签定的进口录像带合同规定：1985年3月底前交货的付款方式为D/P即期，五月底前交货的按L/C支付方式。合同执行过程中，因用D/P付款方式进口的录像带不符合质量的要求，引起仲裁。

港商承认货物质量不合格，但在仲裁庭上提出反诉，指控我外贸公司对五月底以前交货的这笔买卖，未按时开出信用证，造成贸易中断，声称因我方违约造成了港商已支付出去定金的损失，要求赔偿。

评析：本案例可以从以下两个方面来分析。

（1）以D/P付款的这批录象带，港商提供了不合质量要求的货物，应承担违约责任，向我外贸公司提供经济损失，对此双方无分歧。

（2）以L/C支付方式付款的这批货物，我外贸公司没有开出L/C是否构成违约，应不应该付有违约的责任？孤立的看，似乎我外贸公司违约，造成合同终止，但是，整体来看，我公司之所以不开L/C，是因为前批货物已经证明不符合质量要求，继续执行将不能达到合同预期的经济目的。

可以认为，港商货物义务完成不好，信用有严重缺陷，又有证据证明录象带不符合我放要求，故我方终止合同是合法的。带来的相应的经济损失也应该由港商负责。

相反，因为终止合同给我放造成的经济损失，则可以向港方进一步提出赔偿要求。