

第一章 国际贸易的基本流程和适用的法律

【案例讨论】

1、2008 年 12 月，中国天津 A 公司与某国设在中国广州的外商独资企业 B 公司在大连签订一份货物买卖合同，合同规定，由 B 公司向 A 公司出售一批移动通信设备，总金额为 200 万美元，交货地点在 A 公司设在沈阳的仓库。合同进一步规定，双方当事人如因在合同履行过程中发生争议，可进行友好协商解决；如协商未果，则自愿提交中国国际经济贸易仲裁委员会深圳分会仲裁，其结果为终局性的，对双方均产生约束力，并明确双方所适用的法律为《联合国 1980 年国际货物销售合同公约》。试分析，双方当事人对上述合同条款所作出的法律适用方面的选择是否恰当？

答案要点：目前，在国际上，与国际贸易关系较为密切的国际贸易条约主要是《联合国国际货物销售合同公约》。我国是《国际货物销售合同公约》的最早成员国之一，但在 1986 年核准《公约》时，对《公约》提出了两项重要的保留：其一是对《公约》适用范围的保留。《公约》规定，如果合同双方当事人的营业地是处于不同的国家，而且这些国家都是该公约的缔约国，该公约就适用于他们之间订立的货物买卖合同，即该公约适用于营业地处于不同的缔约国的当事人之间订立的买卖合同。该款中的又规定，只要双方当事人的营业地是处于不同的国家，即使他们的营业地所在国不是公约的缔约国，但如果按照国际私法的规则导致适用某一缔约国的法律，则该公约亦将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。对此，我国提出了保留，即认为公约的适用范围仅限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同。

在本案中，中国天津 A 公司与某国设在中国广州的外商独资企业 B 公司在大连签订的货物买卖合同不是国际货物买卖合同，因此，双方规定所适用的法律为《联合国 1980 年国际货物销售合同公约》有不妥之处。

2、某年 5 月 10 日，中国华东地区 A 进出口公司电报通知美国 B 贸易公司，以 CIF 价格术语向美方出口成品制衣，总价为 100 万美元，以不可撤销的信用证支付货款。A 公司 5 月 16 日收到美方 B 公司回电，同意购买，但要求降价至 95

万美元。中国 A 公司于 5 月 19 日电报通知对方并同意其要求，美方 B 公司于 5 月 20 日收到此电报。A 公司将货物运至宁波港，交由某省 C 远洋运输公司承运，整批货物分装三个集装箱内。6 月 10 日承运船舶在公海航行时，由于船员疏忽，船上发生火灾，A 公司托运的一个集装箱被烧毁。6 月 15 日货物运抵纽约港，但 B 公司拒绝接受货物，并向 A 公司提出索赔。双方诉至我国某法院。试问：（1）双方的合同争议是否可适用《联合国国际货物销售合同公约》解决？（2）该合同于何时成立？为什么？（3）货物被毁受损，美方 B 公司能否要求中方 A 公司给予赔偿？为什么？

答案要点：

我国和美国均是《国际货物销售合同公约》的最早成员国之一，《公约》规定，如果合同双方当事人的营业地是处于不同的国家，而且这些国家都是该公约的缔约国，该公约就适用于他们之间订立的货物买卖合同，即该公约适用于营业地处于不同的缔约国的当事人之间订立的买卖合同。我国和美国均是《公约》的缔约国，因此，可以适用《公约》。

根据《公约》规定，接受通知必须送到受盘人之后方生效，美方 B 公司于 5 月 20 日收到接受电报，所以，合同于 5 月 20 日成立。

由于本合同是 CIF 术语成交，买卖双方的风险划分以装运港的装上船为界，因此，卖方不承担赔偿责任。

第二章 国际贸易交易前的准备

【案例讨论】

1、我国某企业准备斥资 350 万元人民币与北非某国 SN 公司设立合资公司，并约定将该投资用于向某设备商 RL 购买设备，SN 公司提供了盖有该国 “X 市政府印章”的营业执照和瑞士某知名银行提供的 “AAA 级”资信证明以及公证书。在审查外方提供的各种文件时，我方发现有三份文件存在差异，感觉到外方资信状况存在不实和不统一之处，于是决定委托某资信调查机构进行全面调查。该调查机构通过我驻外机构、律师事务所等渠道，对 SN 在当地注册情况、实际办公情况、通讯及银行信用情况进行了全方位的调查，其结果显示 SN 提供的营业执照是虚假的，在该国某市根本没有这样一个公司存在，其指定的 RL 也不是大公司，而是一个投资根本未到位、由某中东人设立的独资公司。很明显，SN 与 RL 有合谋诈骗的嫌疑。该资信调查机构立即将各个渠道反馈回来的信息汇总，出具了资信调查报告，建议中方在取得足够的保证之前，不要汇款。由于资信调查机构认真、细致的全面调查，使中方避免了 350 万元人民币的损失。请根据本章所学到的知识，对此案作出评析。

答案要点：在本案是典型的通过国际资信调研规避国际市场风险的例子。国际贸易中，贸易双方发生纠纷，履约发生障碍或收回货款方面发生阻碍，而使交易一方遭受风险及损失，都与不了解交易对方的资信情况有直接关系。因此，进行资信调查对于国际贸易的顺利进行有着重要作用。通常情况下，资信调查的内容和范围包括：国外企业的组织机构情况、资信情况、经营范围、经营能力等。此外，对客户资信进行调查后，应分类建立客户档案并建立档案卡备查。这种资信调查与咨询的途径可以由国内外的咨询机构中的专业人士或银行等来做，以确保得到准确的调研结果。

2、江苏省无锡市某制鞋有限公司以生产、加工及设计男女皮鞋闻名中外，其生产的产品在国内占有一定的市场，拥有的“利盟”牌文字和图形的商标在国内也有较高的知名度。为尽快打开国际皮鞋市场，让自己的产品走向国门，走向世界，该公司的高层领导和决策部门决定在提高产品质量，在国外广作宣传和

积极促销的同时，还要在美国、日本、瑞典、法国、西班牙、比利时、丹麦、韩国等国家申请“利盟”牌文字和图形商标的注册专用权。为此，该公司特地委托该市某商标事务所代为办理各国商标注册事宜。考虑到公司拟申请商标注册的绝大多数国家都是《商标国际注册马德里协定》的成员国，因此，该商标事务所决定通过国际注册的方式在各有关国家取得商标专用权，然后对那些不属于《商标国际注册马德里协定》成员国的其他国家，再逐一取得注册“利盟”牌文字和图形商标的资格。试问，如何通过国际注册使“利盟”牌文字和图形商标在各有关国家取得注册？

答案要点：商标权具有严格的地域性，只有注册才能在注册国家或者地区受到保护。从目前现有保护商标的国际公约和惯例看，中国企业到国外注册商标主要有两条途径：一是直接向所在国逐一申请商标注册，即逐一国家注册；二是通过《商标国际注册马德里协定和议定书》办理商标国际注册。所谓商标国际注册，就是我国企业通过马德里协定和议定书办理商标国际注册。我国分别于 1989 年 10 月 4 日和 1995 年 12 月 1 日成为《商标国际注册马德里协定》和《商标国际注册马德里协定有关议定书》的成员国。因此，我国企业可以通过国家商标局向世界知识产权组织(WIPO)的国际局提交国际注册申请，在马德里协定和议定书中的成员国取得商标的法律保护。目前，通过一个申请可以同时指定74 个马德里系统成员国申请注册。在本案中，“利盟”牌文字和图形商标的国际注册可以采用逐一国家注册和国际注册相结合的方式，对那些不属于《商标国际注册马德里协定》成员国的其他国家，采取逐一注册的形式。

第三章 国际货物买卖合同的磋商与订立

【案例讨论】

1. 我某出口 A 公司于某年 11 月 20 日向韩国 B 公司就某农产品发盘,除列明各项交易条件外,还表示“Packing in sound bags”。在发盘有效期内,对方电复“Accept your offer, packing in new bags”。A 公司收到上述复电后即着手备货。数日后,该农产品国际市场价格猛跌。B 商来电称“我方对包装条件做了变更,你未确认。合同并未成立”。而 A 方坚持合同已经成立,双方发生争执。试析双方合同是否已经成立?

答案要点: 合同应是成立。因为韩国公司的来电已经构成了有效的承诺,其中所讲的关于包装方面的要求并不是合同成立所需要的必要条款,同时发盘人也以实际的行动“着手备货”,来表示对此要求并不反对。因此,合同已经成立。

2. 国内 A 公司于 8 月 3 日以电子邮件方式请法国 B 公司发盘出售一批钢材。A 在电子邮件中声明:此发盘是为了计算一项承建一幢大楼的标价和确定是否参加投标之用,并将于 8 月 15 日向招标人送交投标书,而开标日期为 8 月 31 日。B 于 8 月 5 日用电子邮件就上述钢材向 A 发盘,发盘条件虽完整,但既没规定接受期限,也没有注明是否是不可撤销的。A 获悉后,据此计算标价,并于 8 月 15 日向招标人递交了投标书。8 月 20 日国际市场钢材价格上涨,B 发来传真通知撤销其 8 月 5 日的发盘,A 当即复电表示不同意撤盘。于是双方为能否撤销发盘发生争执。到 8 月 31 日招标人开标,A 中标,随即传真 B 接受 5 日的发盘。但 B 坚持发盘已于 8 月 20 日撤销,合同不能成立。请分析该交易是否成立并说明理由。

答案要点: 在本案中, A 在发盘邀请中已经清楚地申明 B 的发盘是用于 A 参加日后投标, B 理应知道其发盘的重要性。而 A 已就 B 的发盘参加了投标, 因此, A 有理由依赖该发盘是不可撤销的, 并且已本着对该发盘的依赖采取了某些行动。B 在 8 月 31 日招标人开标之前是不能撤消其发盘的。因此, 合同已经成立。

3. 我某出口公司于 6 月 11 日就某商品向外商 A 发盘,限 6 月 18 日复到。由于传递过程中的延误,外商 A 表示接受的电传于 6 月 19 日上午送到我方。我方认为答复逾期,未予理睬。此时,该商品国际市场价格已上涨,我公司以较高价将该商品出售给另一外商。22 日,外商 A 来电称:“信用证已开出,请立即装运。”我公司复电“逾期合同不成立”,而外商 A 坚持认为合同已成立。问题: 我出口公司

与 A 商之间是否存在合同关系？

答案要点：此项合同已经成立。根据《公约》规定，由于传递过程的逾期接受应该是有效的，除非原发盘人接受逾期接受通知后马上表示接受无效。本案例中，我某公司没有马上表示其无效，则逾期接受是有效的。

第四章 国际贸易术语

【案例解析】

1. 中国 X 公司与韩国 J 公司签订一份大米的购销合同。合同具体规定了水份, 杂质等条件, 以中国商品检验局证明为最后依据。单价为每吨 400 美元, **FOB** 天津港, 麻袋装, 每袋净重 100 公斤。韩国 J 公司须于 8 月派船只接运货物。J 公司未按期派船前来装运, 一直延误了数月才派船来华接货。玉米装船交货, 运抵目的地后, J 公司发现玉米生虫, 于是委托当地检验机构进行检验, 并签发了虫害证明。X 公司接到对方索赔请求, 一方面拒绝赔偿, 另一方面要求 J 公司支付延误时期 X 公司支付的仓储保管费及其他费用。另外, 保存在中国商品检验局的检验货样, 至争议发生后仍然完好, 未发生虫害。问题: (1) X 公司要求 J 公司支付延误时期的玉米仓储保管费及其他费用能否成立? (2) J 公司的索赔请求能否成立? 并说明理由。

答案要点: (1) 能够成立。因为按 **FOB** 条件, 由买方指定船只并订立运输合同, 如果买方指定的船只不能在规定日期到达, 则由买方负担一切由此而产生的额外费用。(2) 不能成立。因为按 **FOB** 条件, 买方承担货物自装运港越过船舷以后的一切风险。卖方只能保证玉米在交货时的品质规格, 对运输途中所引起的玉米品质变化不属卖方责任。并且合同规定, 以中国商检局的检验证明为最后依据, 而保存在中国商检局购验货样至争议发生后仍然完好, 未发生虫害, 因此可以肯定卖方交货时的品质是完好的。该案责任不在卖方, J 公司的索赔要求不能成立。

2. 我方某公司与英商签订一笔服装合同。合同按 **CIF** 伦敦, 即期信用证方式付款, 合同和信用证中均规定不允许分批装运和转船。我方按时将货物装上直达轮, 并凭直达提单在信用证有效期内向银行议付货款。该轮船中途经过某港时, 船公司为了接载其他货物, 擅自将我方服装卸下, 换装其他船舶继续运往伦敦。由于换装的船舶设备陈旧, 该批服装比原定时间晚了 25 天才到达。为此, 英商向我公司提出索赔, 理由是我方提交的是直达提单, 而实际是转船运输, 有违约行为。试分析: 我方应否赔偿? 该案应如何处理?

答案要点: 我方不应赔偿, 应让买方凭直达提单向承运人交涉, 凭保险单向保险公司交涉。按 **CIF** 条件成交, 买卖双方的风险转移以船舷为界, 货物在装运港装上船后的风险应由买方承担, 船方擅自转船造成的损失也应由买方承担。另外, **CIF** 属象征性交货, 只要卖方按合同规定在装运港将货物装船并提交全套合格单据, 就算完成了交货义务, 而无需保证到货。

3. 天津 A 公司与加拿大 B 公司签订了一份智能机床配件进口合同。合同中规定采用 **DAP** 术语，交货地点为天津 A 公司仓库，交货时间为某年 8 月 15 日。卖方于 8 月 12 日将货物运达天津港，并于 14 日下午将货运到 A 公司的仓库前，但没有通知买方，也没有办理货物交接手续。当时仓库正在进行检修，当晚仓库发生火灾，导致货物全部烧毁。B 公司以 A 公司没有及时接货为由，要求其支付全部货款，并赔偿相应损失。A 公司称交货时间在 15 日，14 日之前又没有收到卖方的到货通知，我方没有义务提前接收货物，因而拒绝赔偿。试分析本案的货物损失应由谁承担。

答案要点：在 **DAP** 术语下，卖方承担将货物交给买方控制之前的风险和各项费用，买方承担将货物交给买方控制之后的风险和费用。本案中，双方约定的交货日在 7 月 15 日，卖方 14 日便将货物运抵交货地，又没有及时通知买方，没有将货物置于买方的处置之下，所以买方没有义务提前接收早于约定日期到达的货物。因此，对于货物灭失的风险，仍由卖方承担。

第五章 国际贸易商品价格

【案例讨论】

1. 某年，我国某进出口商与新加坡买方签订贸易合同，约定向新加坡买方出口商品 215 公吨，外销价格每公吨 180 美元 FOB Shanghai。合同签订后，由于运输保险问题，外商要求价格条件改为 CIF Singapore。经了解核查，该货到新加坡的基本运费为每公吨 20 美元，港口附加费为 10%，如果按 CIF 加一成投保一切险加战争险，费率分别为 0.5% 和 0.3%。问题：（1）我方报的 CIF 最低价应为多少？（2）在贸易术语由 FOB Shanghai 改为 CIF Singapore 后我方的义务如何变化？

答案要点：（1）因为基本运费为每公吨 20 美元，港口附加费为 10%，则运费 = $20 \times (1 + 10\%) = 22$ 美元， $CFR = FOB + \text{运费} = 180 + 22 = 202$ 美元，如果按 CIF 加一成投保一切险加战争险，费率分别为 0.5% 和 0.3%，则 $CIF = CFR / [1 - (110\% \times (0.5\% + 0.3\%))] = 221.48$ 美元/公吨。故我方报的 CIF 最低价应为 221.48 美元/公吨。（2）在 FOB 术语下我方的义务主要有：A、负责在合同规定的日期或期限内，在指定装运港将符合合同的货物按港口惯常方式交至买方指定的船上，并给予买方充分的装船通知；B、负责取得出口许可证或其他核准证书（商检证，原产地证等）办理货物出口手续；C、负担货物在装运港越过船舷为止的一切费用和 risk；D、负责提供商业发票和证明货物已交至船上的通常单据。而在 CIF 术语下，我方义务为：A、在合同规定的期限内，在装运港将符合合同的货物交至运往指定目的港的船上，并给予买方装船通知；B、负责办理货物出口手续，取得出口许可证或其他核准证书（原产地、商检证书等）；C、负责租船或订舱并支付到目的港的海运费；D、负责办理货物运输保险，支付保险费；E、负责货物在装运港越过船舷为止的一切费用和 risk；F、负责提供商业发票，保险单和货物已装船提单等。针对两种术语，要特别注意 risk 划分、交货地点以及保险问题的不同。

2. 我国青岛某外贸企业向欧洲销售一批货物，出口总价为 10 万美元，装于一个 40 英尺的集装箱内，贸易术语采用 CIF Rotterdam。已知从青岛至鹿特丹的海洋运输费用是每个 40 英尺的集装箱 3000 美元，合同规定海洋运输投保一切险（费率为 1%）和海洋运输战争险（费率为 0.5%），投保加成率为 10%。另知该批货物的国内购入价为人民币 702000 元（含 17% 的增值税），该外贸企业的定额费用率为 5%，退税率为 9%，结汇时银行美元的现汇买入价为 6.5025 元人民币。试计算这笔出口交易的盈亏率和换汇成本。

出口商品盈亏率是指出口商品盈亏额与出口总成本的比率。其计算公式为：出口商品盈亏率= (出口销售人民币净收入-出口总成本)/出口总成本×100%；出口商品换汇成本是指以某种商品的出口总成本与出口所得的外汇净收入之比，得出用多少人民币换回一美元。其计算公式如下：出口商品换汇成本= 出口总成本(人民币) / 出口销售外汇净收入(美元)。在本案中，出口销售人民币净收入是 $(100000-3000-100000\times 110\%\times 1.6\%) \times 6.5025 \times (1+9\%) = 677370$ 元人民币；出口总成本为 $702000 \times (1+5\%) = 737100$ 元人民币；这笔出口交易的盈亏率= $(677370-737100) / 737100 = -8.1\%$ ，属于亏损。换汇成本= $737100 / (100000-3000-100000\times 110\%\times 1.6\%) = 6.5141$ ，换汇成本稍高。

商品的品名、质量、数量和包装

【案例解析】

1、韩国 KM 公司向我 BR 土畜产公司订购大蒜 650 公吨，双方当事人几经磋商最终达成了交易。但在缮制合同时，由于山东胶东半岛地区是大蒜的主要产区，通常我国公司都以此为大蒜货源基地，所以 BR 公司就按惯例在合同品名条款打上了“山东大蒜。”可是在临近履行合同时，大蒜产地由于自然灾害导致欠收，货源紧张。BR 公司紧急从其它省份征购，最终按时交货。但 KM 公司来电称，所交货物与合同规定不符，要求 BR 公司作出选择，要么提供山东大蒜，要么降价，否则将撤消合同并提出贸易赔偿。试问，KM 公司的要求是否合理？并评述此案。

答案要点：本案是由于商品品名条款所引发的争议。KM 公司的要求合理。从法律角度看，在合同中明确规定买卖标的物的具体名称，关系到买卖双方在交接货物方面的权利和义务。按照有关的法律和商业惯例的规定，对交易标的物的具体描述，是构成商品说明的一个主要组成部分，是买卖双方交接货物的一项基本依据。若卖方交付的货物不符合约定的品名或说明，买方有权拒收货物或撤销合同并提出损害赔偿。因此，品名和品质条款是合同中的重要条件，一旦签订合同，卖方必须严格按合同的约定交货。另外，在表示商品品质的方法中，有一种是凭产地名称买卖，产地名称代表着商品的品质。不同产地的同种货物品质可能存在着很大的差别，因此 KM 公司要求提供山东大蒜的要求是合理的。其实，遇到上述情况，BR 公司可以援引不可抗力条款，及时通知买方，要求变更合同或解除合同。

2、我某公司在某次交易会上与外商当面谈妥出口大米 1 万公吨，每公吨 USD315FOB 中国口岸。但我方公司在签约时，合同上只笼统地写了 1 万吨，我方当事人主观上认为合同上的吨就是指公吨。后来，外商开来信用证要求按长吨供货。如果我方照证办理则要多交大米 160 公吨，折合美元为 5 万多美元。随后双方发生争议。请分析该案如何处理。

同度量衡制度下的计量单位。在采用吨为计量单位时，一定注明是公吨、长吨还是短吨。

3、某年英国麦德公司以 CIF 伦敦的条件签订合同，约定从华盛公司购买 400 箱澳大利亚黄桃罐头。其中合同的包装条款规定：箱装，每箱 24 听。”但是最终卖方所交货物中只有 250 箱为每箱 24 听装，其余 150 箱为每箱 30 听装，于是麦德公司已包装不符合合同条款为由拒绝收货。华盛公司对此争辩说，‘每箱 30 听’字样虽属合同条款，但并非合同的重要部分，其所交货物不论是 24 听装还是 30 听装，品质均与合同相符，因此，买方应接受。问题：英国麦德公司拒收的做法是否合理？为什么？

答案要点：英国麦德公司拒收的做法是合理的。按照有关买卖法的规定，凡合同中一切有关货物‘说明’的事项都是合同的要件，如有违反，则买方有权拒收货物，并可以提出索赔。在本案例中，英国法认为，包装是属于‘说明’的组成部分，属于要件，卖方违背合同要件，买方有理由拒收全部货物，也可以接受合乎规定部分，拒收不合规定部分，并提出损害赔偿。这也提示我们在国际贸易中要特别注重合同条款的履约，适用法律不同，可能会引发对一些事情的争议，在合同签约前就应该充分了解把握，避免此类问题的出现。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/575002112232011341>