

项目一 国际贸易概述

阶梯案例

案例 1-1 中日经贸关系：2015 年回顾与 2016 年展望

进入 2015 年以来,世界经济复苏疲软缺乏动力,全球经济收缩,国际市场需求减少,加之中日关系恶化,双边贸易发展面临政治经济两个周期低谷叠加的困难,下行压力逐步加大。中国海关统计,2015 年中日进出口贸易额 2786.7 亿美元,同比下降 10.8%,占我外贸总额的 7.0%。其中,我对日出口 1356.8 亿美元,同比下降 9.2%,占我出口总额的 6.0%;我自日进口 1429.9 亿美元,同比下降 12.2%,占我进口总额的 8.5%,中方逆差 73.1 亿美元。日本仍居欧盟、美国、东盟、中国香港之后,为我国第五大贸易伙伴。按国别排名,日本是我第二大贸易对象国,进口排在韩国、美国之后,出口排在美国之后。2015 年,中国企业在日本承包工程新签合同额 41295 万美元,完成营业额 44346 万美元。此外,日本仍是我国国际服务的第四大发包市场。

日本财务省统计,2015 年,日中贸易总额 32.65 万亿日元,同比微增 0.3%,占日本对外贸易的 21%。其中,从中国进口 19.42 万亿日元,同比增长 1.3%;对华出口 13.23 万亿日元,同比减少 1.1%,时隔 3 年首次同比下滑,贸易逆差 6.19 万亿日元,增长 6.8%,创历史新高。按美元计算,2015 年,日中贸易总额为 2698.6 亿美元,同比减少 12.2%,其中,日本对华出口 1092.9 亿美元,同比减少 13.6%,占日出口总额的 17.5%;从中国进口 1605.7 亿美元,减少 11.3%,占日进口总额的 24.9%。日方逆差 512.8 亿美元,同比减少 6.4%。尽管如此,中国仍是日本第一大贸易伙伴,第二大出口目的地和第一大进口来源地。

2016 年是中国实施“十三五”规划的开局之年。虽然世界经济整体表现欠佳,多数发达国家仍未摆脱金融危机的阴影,但是世界经济出现了向好的迹象,包括中国在内的新兴大国的增速保持稳定增长。

分析:

当前,中日关系虽已走上改善轨道,但势头仍较脆弱,面临一些不确定因素。中国将在未来五年实现全面建成小康社会的目标。日本也在推动经济成长战略。在此背景下,中日两国经济合作领域更加宽广。中国将继续坚持互利共赢的对外开放战略,加大改革力度,推进科技创新,转换经济发展动能。中国将按照创新、协调、绿色、开放、共享五个发展理念,着力实施创新驱动发展战略。中国仍是世界经济重要动力源。中日同为世界主要经济体,互为发展机遇。保持两国关系长期稳定健康发展,符合两国人民根本利益。中日互为重要近邻,经济合作是两国关系重要的稳定器。双方应继续攻坚克难,发扬“以民促官、以经促政”的优良传统,提高务实交流与合作,努力推进两国关系尽快改善和健康发展,为互利合作和友好交流创造良好环境。

案例 1-2 韩国 2015 年贸易依存度为 88%

韩联社报道,韩国银行(央行)17 日发布的数据表明,2015 年韩国经济贸易依存度为 88.1%,同比下滑 10.5 个百分点,为 2007 年(81.6%)以来的最低值。随着韩国出口规模的扩大,对外贸易依存度也不断提升,二十一世纪初期,贸易依存度在 60%~70%,2007 年首次突破 80%。2008 年全球金融危机爆发后,内需不振,韩国经济呈出口导向性增长,贸易依存度持续提升,2008 年高达 104.%,2011 年更是升至 113.5%,之后,2012 年至 2015 年一路下滑。与贸易依存度仅为 30%~40%的日本、美国等主要发达国家相比,韩国贸易依存度非常高,而受此影响,若全球经济改善时,韩国经济同步向好;若全球经济陷入低谷时,韩国经济将遭受重大冲击。因此其间多数观点认为,需搞活内需市场,降低对外贸易依存度。

分析:

2015 年韩国贸易依存度下滑的原因并不在于内需市场的扩大,而在于出口的减少。分析认为,受中国经济增速放缓等影响,全球贸易量萎缩,韩国贸易量也同样受此影响。

实训 1-1

如果以 2013 年为基期(2013 年出口单位价格为 100),2015 年和 2016 年中国的出口价格指数分别为 110.2 和 112,同期出口额分别为 29727.6 亿美元和 36421 亿美元,请通过计算贸易量来判断中国 2016 年相对于 2015 年出口的实际规模的变动幅度。

实训 1-2

如果以 2004 年为基准年,某国进出口价格指数均为 100,到 2015 年该国出口价格上涨了 12%,进口价格下降了 8%,其贸易条件如何变化?

项目二 国际贸易理论

阶梯案例

案例 2-1

世界上主要有两类农业生产国:一类是土地丰裕型国家,这种国家土地多、人口少,农产品的生产和出口主要以种植业为主,数量大而种类少,被称为新大陆农业国,以美国、加拿大、澳大利亚、新西兰、巴西和阿根廷为主。另一类与新大陆农业国相对的是传统农业国。这类国家的特点是人多地少,密集使用土地不现实,主要适合密集投入劳动力,生产养殖业农产品。这类国家包括中国、日本等。

在密集使用土地生产要素的前提下,作为一个土地非常稀缺的国家,与新大陆农业国相比,我国根本没有竞争优势。根据 H—O 理论分析,我国越是进口密集使用土地所生产的产品,等于越是进口了我国非常稀缺的资源——土地。加入世贸组织后,我国进口的粮食迅速增长,从理论上看是正确的选择,只不过粮食的进口不能冲击到我国的粮食安全。

加入世贸组织之后,我国哪些农产品具有竞争优势?

分析:

美国的农产品是土地密集型投入,包括机械化和集约化的不断应用,所以美国农产品的特点是数量非常大、种类非常少,其最重要的出口农产品是棉花、大豆、玉米、小麦和大麦。这五类农产品,我国无法和美国竞争。我国能够和美国竞争的是密集投入劳动力的农产品,如鲜花,目前云南、广东、山东的鲜花在世界上有很强的竞争力。

案例 2-2

闽侯荆溪食品厂人事部的吴主管已经在福州招工会上待了好几天了。这家位于中国东南部福建省境内的企业至少需要雇用几十名 20 岁到 40 岁的女工,开出的条件似乎对进城农民工很诱人:文化水平不限,月工资 800 元人民币。

然而,厚厚一摞用工协议一份也没有签出去。“我们需要的仅仅是最普通的女工,可现在居然一个也雇不到。”吴主管抱怨说。

目前,中国沿海劳动密集型企业正经历着工人短缺的境遇,因短缺的工人实际上为进城务工农民,此种状况也被称为“民工荒”。

吴主管的遭遇仅仅是中国“民工荒”不断蔓延和扩大的一个例证。据保守估计,仅在福建省泉州市,用工缺口就达 10 万人以上。

……

“民工荒”是中国劳动力就业供需方面出现的新矛盾,将对中国制造业发展产生影响。中国社会科学院 2005 年的一份报告显示,中国劳动力已经开始从“无限供给”转向“有限剩余”。

农民工要求改善待遇,劳动力市场供求关系出现变局,这一切似乎都在预示着中国的劳动力成本优势正在削弱,企业不得不支付更高的劳动力成本以保证生产。

廉价劳动力一直是中国经济持续高速增长的主要动力,为中国商品赢得了巨大的国际竞争优势。中科社科学院在一份报告中指出,从1978年到1998年,在中国持续20年的经济高速增长中,资本的贡献率为28%,技术进步和效率提升的贡献率为3%,其余全部是劳动力的贡献。

分析:

从2003年开始,东南沿海出现“民工荒”以来,中国的劳动力优势正在逐渐削弱。有关专家认为,积重成疴的劳资矛盾和悄然出现的供需变化是“民工荒”日趋激烈的重要原因,“民工荒”正向中国劳动力成本优势发出警告。

拓展实训

实训 2-1

以下是假设的各国粮食生产的投入产出情况(假设劳动是唯一的投入)。

国家投入产出	大米		小麦	
	劳动投入	总产量	劳动投入	总产量
美国	10	120	10	500
中国	40	200	100	400
日本	10	50	10	20
泰国	10	100	5	10

试问:

- (1) 哪一国拥有生产大米的绝对优势? 哪一国拥有生产大米的比较优势?
- (2) 如果日本和美国进行粮食贸易,美国应该出口什么? 进口什么?(用图表示)
- (3) 在技术不变的情况下,如果日本的劳动力增长了50%,对美日两国的贸易模式会产生什么影响? 两国的大米、小麦价格会发生什么变化?

实训 2-2

假设中国有100个单位的资本,100个单位的劳动,墨西哥有50个单位的资本,40个单位的劳动。又假设两国只生产两种产品:钢铁、粮食。生产1吨钢铁要用8个资本,2个劳动,而生产1吨粮食需用2个资本,1个劳动。

试问:

- (1) 根据要素禀赋论(H—O Model),如果两国发生贸易,中国该向墨西哥出口什么? 进口什么?
- (2) 对墨西哥的资本拥有者和劳动者来说,谁会更支持与中国的这种贸易?
- (3) 由于大量的外来投资,中国的资本在短期内增长了1倍。在国际价格不变的情况下,中国资本的增长对中国的粮食与钢铁生产会产生什么影响?

项目三 国际贸易政策与措施

阶梯案例

案例 3-1 俄媒:入世15年,中国商品遭遇反倾销调查不减反增

参考消息网(2017年)1月26日报道 俄罗斯《独立报》1月25日发表了一篇俄罗斯储蓄银行驻华代

表谢尔盖·齐普拉科夫的文章,分析了入世 15 年,中国进入国际市场的困难和外贸面临的考验。

跻身贸易大国。中国加入世界贸易组织(WTO)已满 15 年。在这 15 年中,中国成功跻身世界贸易的前列。2000 年,中国在全球出口和进口中所占比重分别为 3.9%和 3.4%;到 2014 年已分别上升至 12.4%和 10.5%。

巨额外国直接投资源源不断地注入中国经济。自 2002 至 2016 年,中国吸引外资近 1.5 万亿美元。外汇储备猛增,2001 年为 2121.6 亿美元,2014 年 6 月达到 39932.1 亿美元的历史峰值,增长 18 倍,形成可靠的“安全垫”。

中国取消了各项非关税调节措施,简化了企业外贸许可和对外投资审批程序,并开始放开金融和服务市场。

中国加入 WTO 是一个审慎而正确的战略抉择,此举使中国“搭上”了经济全球化之势,推动了其市场经济基础的进一步发展。

中国的成功在很大程度上源于产能巨大、价格低廉等竞争优势,但随着时间的推移,这种模式的弱点也开始显现出来。中国人也早已意识到,数量上的狂飙突进不会持久。早在数年前,中国就提出了由贸易大国转向贸易强国的长远目标。

中国处在全球价值链的相对低端位置,这是中国外贸体系的主要弱点所在。全产业链行业较少,只有 20%的企业有自己的出口品牌,自有品牌商品在出口中所占比重仅为 11%。不过,近 5 年来,中国境内的产品增值率一直稳定保持在 44%~45%的水平。

不同地区的出口实力大相径庭,主要出口产能仍集中在沿海地区。外资分布更加均衡以及劳动密集型产能向内地转移的目标尚未实现。

出口市场多元化的任务只是部分完成。商品主要出口方向基本没有变化。对美欧的出口依赖度下降了 4 至 5 个百分点,东盟国家的贸易上升。在中日贸易关系停滞不前的背景下,韩国日益挤压日本在中国市场上的地位,去年成为仅次于欧盟和东盟的第三大对华出口经济体。

由于主要贸易伙伴不承认中国的市场经济地位,令中国出口企业的利益保护工作举步维艰。

中国人世议定书规定,在中国入世后 15 年内,其贸易伙伴在调查中国商品是否倾销时有权参照替代国的相关指标。这一规定于 2016 年 12 月到期,但这并不意味着中国的市场经济地位自动得到承认。美欧日以条件仍不成熟为由,依然拒绝承认中国为市场经济体。因此,期待它们减少使用贸易保护主义大棒的次数是不现实的。

基于上述种种原因,从 2012 年起,中国出口额和外贸总额增速开始放缓。2015 年至 2016 年,外贸总额和出口额甚至出现下滑。去年外贸总额按美元计算降幅达 6.8%,出口降幅达 7.7%。两年来,外贸总额减少 6140 亿美元,出口额减少 2450 亿美元。整个外贸行业遭受重创。

外贸领域出现的危机迹象促使中国公司寻求克服危机的创新之路。互联网公司阿里巴巴及其创始人马云承担了领军者的角色。该公司欲打造全球跨境电子商务生态系统。

案例 3-2 西媒:特朗普贸易政策或促进中国与东南亚经贸关系

参考消息网(2017 年)2 月 10 日报道 东盟前副秘书长素塔·塞奔桑认为,如果特朗普在全球其他市场同中国开打贸易战,可能会促使北京与东南亚的经贸关系变得更加密切,因为一旦爆发贸易战,中国势必将寻求距离更近的替代市场,中国现在是东南亚地区的主要投资者和贸易伙伴。

报道称,美国-东南亚-中国“三角关系”非常复杂,其中的一个原因是,不少东南亚国家的精英阶层中有很多华裔。

美国的东南亚问题专家本杰明·扎瓦基指出,“9·11”事件之后,美国将重点放在反恐战争之上,对其他事务的关注度有所下降,中国则利用这一机会在东南亚扩张经济影响力。

实训 3-1

中国对某商品的进口征收从量关税,普通税率为每磅 5 元,若从其他国家进口 50 万磅该商品,请问关税税额是多少?

实训 3-2

某国想要鼓励本国汽车产业的发展。当前该国国内汽车售价比较昂贵,一辆普通的轿车需要 4 万美元。生产该型号的汽车成本为 2 万美元,从世界市场上进口该型号汽车只需要 3 万美元。请问,如果从保护幼稚产业的理论出发,你认为是否应该征收从价关税,关税税率应该定为多少比较合适?

项目四 国际经济一体化

阶梯案例

案例 4-1 柯达攻击富士

故事发生在一个极端的背景条件下——乌拉圭回合。日本对彩色和黑白胶卷的进口关税承诺降到了零,即外国产品,如美国柯达进入日本市场已经不存在任何障碍。富士和柯达是世界上胶卷业的两个霸主,在日本市场上,柯达每时每刻都在寻找机会击败对手。

在市场准入问题上,柯达很难挑剔日本。如何利用 WTO 规则寻找打败对手的突破点呢?柯达使用了 GATT 第 23 条 1 款。美国说日本并没有违背 WTO 的某一特别的义务条款,日本实现了其在历次回合中关于关税减让的承诺。但是,日本政府关于胶卷销售的措施,却使美国因日本在肯尼迪回合、东京回合和乌拉圭回合中所做的关税减让而应带来的好处正在丧失或减损,这一点违背了 GATT 第 23 条 1 款。

具体地说,美国指责日本限制流通的措施,鼓励并促进了日本胶卷市场销售体制从多种商标的大商场出售转变到单一商标的专卖销售,从而制约了进口胶卷的销售能力,妨碍了柯达的市场开拓能力。

结果,美国在该案中败诉。WTO 专家组认为,要确定某一情况在谈判时是否可以预见,最简单的办法就是看这一情况是在谈判前出现的还是在谈判后出现的。日本用充分的材料证明了在谈判过程中,专卖销售体制已经存在。

这一案例说明,即使在零关税下,企业依然需要像柯达那样运用规则争取市场,也能够像富士那样运用规则抵制冲击。

案例 4-2 世贸组织上诉机构终裁中国与欧盟关于紧固件贸易争端胜诉

国际在线报道(记者段秀杰) 世界贸易组织争端解决机制的上诉机构 2011 年 7 月 15 日在日内瓦发表报告,最终裁定中国与欧盟关于紧固件的贸易争端中胜诉。中国驻世贸组织代表团当天发表声明对这一裁决表示欢迎,称这不仅是中国工业的胜利,也是世贸规则的胜利。

中国是世界上最大的螺丝、螺母、螺栓和垫圈等钢铁紧固件的生产商,欧盟是这些产品的最大市场。欧盟以中国紧固件存在倾销为由,从 2008 年 11 月起向中国输欧紧固件加征 26.5%至 85%的反倾销税。中国于 2009 年 7 月将欧盟告上世贸组织,2010 年 12 月,世贸专家组做出初裁,认定欧盟对中国紧固件的反倾销措施与世贸规则不符,判其败诉。但此后,欧盟对此裁决表示不服,并向世贸组织上诉机构提出申诉,时隔半年后,上诉机构对欧盟的申诉做出最终裁决,支持专家组的结论,判定欧盟违规。

中国驻世贸组织代表团 15 日发表声明对裁决表示欢迎。声明说,上诉机构的裁决具有十分重要的意义,有利于提高中国出口商品在包括欧盟在内的国际市场的竞争条件。这不仅是中国胜利,也加强了世贸成员对世贸规则和多边贸易体制的信心。

声明要求欧方立即消除其立法中与世贸规则不一致的反倾销措施,公平对待中国出口商,维护自由贸易和公平竞争。

分析:

历时 30 个月的中欧紧固件贸易争端中,中国最终利用世贸规则胜诉。世界贸易组织(WTO)上诉机构 2011 年 7 月 15 日发布报告,认定欧盟对从中国进口的碳钢紧固件实施的反倾销措施违反了世贸规则。

首先,WTO 的多边机制解决了我们在双边几十年没有解决的“单独税率”问题。这迫使欧盟必须修改缺乏公平、公正的歧视性法律,这有助于使欧美消除对中国出口企业的歧视性法律和做法,有利于中国出口企业的反倾销应诉,维护中国合法的贸易利益。

其次,这有利于那些被实施了单一税率的紧固件出口企业的复审,以 WTO 协定和上诉机构裁决为武器,通过复审争取恢复紧固件的出口。

再次,西方国家对出口企业实施单一反倾销税率是个普遍问题,我们应借此机会做好研究、积极交涉,力争全面解决不公正、不公平的单一税率问题。

在世界整体经济复苏持续缓慢、国际贸易保护主义思想抬头的今天,中国作为国际贸易大国,遭遇越来越多的贸易摩擦无可避免,这次欧盟反倾销案中方的取胜无疑给我国企业的出口贸易打了一支强心针。

然而,我们在欢迎 WTO 裁决的同时,也不能掉以轻心,西方国家对中国企业施加单一税率的风险还在,特别是上诉机构在裁决中提道:如果多家出口商存在公司和结构上的关系,如存在共同控制、相互参股和管理;如果政府和企业之间存在公司和结构关系,如存在共同控制、政府参股或政府参与管理;如果政府对企业的价格和产量进行控制、做指令或发挥实质性影响,进口国仍然可以把这些企业或企业组合视为单一出口商,并对其征收单一反倾销税。同时,欧盟也不会就此罢休,它们肯定会充分利用上诉机构的这番表述,挑战不会就此结束。因此,我们需要密切注意欧盟如何修改其不符的法律。

另外,WTO 的各项规则是建立在市场经济基础上的,在经济贸易方面,凡是违反市场经济规则的政策与做法都有可能触犯 WTO 的规则。因此,我们必须坚持改革开放,坚持按市场经济规律办事,不给对方实施单一税率留下把柄,积极融入世界经济,努力学习和熟悉世贸组织的相关法律规则,建立一个全方位、多层次、宽领域的贸易新阶段。

拓展实训

实训 4-1

根据课文说明区域经济一体化的贸易创造效应和贸易转移效应。

实训 4-2

查阅资料,分析区域经济一体化对国际贸易的影响。

项目五 商品的品名、品质、数量及包装

阶梯案例

案例 5-1 品名不一致引发的海关罚款案

我某公司出口一批苹果酒,该酒的内外包装上写的均是“Cider”。但国外开来的信用证上货物的品名是“Apple Wine”。为了保证单证一致,顺利结汇,我方所有的单据上均使用了“Apple Wine”。不料货物运到国外后遭到当地海关的扣留并罚款。

试问:为什么进口商品会遭到当地海关的扣留并罚款呢?

分析:

本案中的关键问题是没能恰当运用品名条款。我方作为出口方,理应知道自己所出售货物的英文名称。单据上的品名“Apple Wine”和包装上的品名“Cider”是不一致的。“Apple Wine”是苹果酒,而“Cider”

在美式英语中译为苹果汁,也可译为苹果酒。而苹果酒和苹果汁,虽然从制作工艺、商品性能和消费者的购买兴趣上看,可以认为是同一种商品,但从品名上看,二者是两种不同的商品,且税率也不相同。在向海关申报时,必须正确填报货物的品名,信用证、内外包装上必须一致,否则将影响海关的监管、税收和统计分类,也会遭到海关的扣留和罚款。

案例 5-2 因买方对货物未进行妥善保管引发的争议案

我某出口公司与匈牙利商人订立了一份水果出口合同,支付方式为货到验收后付款。但货到后经买方验收,发现水果总重量缺少 10%,而且单个水果的重量也低于合同规定。进口方遂拒绝付款,也拒绝提货,致使水果全部腐烂。匈牙利海关向我方收取仓储费和水果处理费计 5 万美元。而我方认为,买方未对货物进行妥善保管。双方发生争议。

试问:本案中我方应吸取什么教训?

分析:

商品的数量是国际货物买卖合同中不可缺少的主要交易条件之一。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。但水果有自己的特性,属易损耗、易腐烂商品。我方虽陷于被动,但仍可据理力争,尽力挽回损失。

我方应迅速查明短量的原因。水果总重量缺少 10%以及单个水果的重量低于合同规定,其原因到底是属于正常损耗,还是我方违约,没有交足合同规定的数量而造成的?如属正常损耗,则造成水果全部腐烂的责任均在买方。如确属我方违约,买方有权提出索赔,甚至退货。但水果是特殊商品,有自己的特性,属易损耗、易腐烂变质商品。对于这类商品,根据《联合国国际货物销售合同公约》的相关规定,买方必须根据实际情况采取合理措施,妥善保管货物,对鲜活商品可代为转售,尽量减轻损失。本案中买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,尽可能挽回我方的损失。

案例 5-3 卖方违反约定的包装条件致损案

我某公司向意大利某公司出售一批价值 500 万元人民币的货物。双方在合同包装条款中约定用塑料袋包装,且每件包装上要同时使用英、法两种文字的贴头(粘纸)。但我方交货时,由于某种原因改用了其他包装,并且仅使用了有英文的贴头。买方收货后,为了便于在当地销售,只好改换包装和贴头,随后即向卖方要求损失赔偿。

试问:本案中买方的要求是否合理?原因何在?从中我方应吸取怎样的教训?

分析:

包装条件是说明货物的主要组成部分。本案中卖方擅自更换约定的包装,且未按合同规定使用贴头,已构成违约,买方有权要求损失赔偿,甚至撤销合同。本案中买方采取重新更换包装和贴头的补救措施后,即向卖方要求损失赔偿,这是合理的,我方只能认赔以了结此案。

我方应认识到,合同当事人要增强重合同、守信用的法律意识,对双方约定的各项交易条件,必须坚决照办,不得擅自变更,否则,不仅会造成经济损失,对外还会产生不良影响。

拓展实训

实训 5-1

我某进出口公司向泰国出口一批设备,合同规定由买方提供唛头。但到规定时间,我方仍未得到买方设计情况的通知,而此时我方货已备好。此时我方应该如何处理此事?

实训 5-2

我方出口生丝 20 吨,生丝的标准回潮率为 11%,其实际回潮率则是从 20 吨货物中抽取部分样本进行测算。假设抽取 10 千克,用科学方法去掉其中的水分,若净剩 8 千克干生丝,求该批生丝的重量。

如果卖方按每箱 10 美元的价格出售香蕉 30000 箱,合同规定数量允许有 5% 的增减,由卖方决定。
试问:

- (1) 这是一个什么条款?
- (2) 卖方最多可装多少箱? 最少可装多少箱?
- (3) 如实际装运 32000 箱,买方该如何做?

项目六 国际贸易术语与商品的价格

阶梯案例

案例 6-1 对 CIF 术语解释有误而发生的索赔案

我某外贸公司以 CIF 价成交一笔出口业务,我方按照合同规定,按时将货物装上船,并取得了全套合格的单据,及时办理了保险,然后通知买方货已发出。但货物在途中遇到风暴,产生了部分货物损失,而且风暴延误了到货期。国外买方认为,在 CIF 贸易术语条件下,是由卖方投的保险,所以所产生的损失应该由卖方负责,于是向我方索赔。

试问:买方的索赔是否合理? 为什么?

分析:

INCOTERMS2010, CIF (cost insurance and freight) 成本、保险费加运费表示,卖方负责办理保险支付保险费和运费。本案中,我方按时将货物装上船,并取得了全套合格的单据,及时办理了保险,并及时向买方发出装船通知,说明我方已完成交货义务。根据 INCOTERMS2010, 货物“装上船”以后的风险由买方承担,因此,货物在运输途中所产生的损失不应该由我方负责,我方应拒绝买方的索赔。我方也可以配合和协助买方做好损失调查和索赔的相关工作,但对于由此产生的费用和结果不承担责任。

案例 6-2 因货物没有特定化而引起的争议案

一份 CIF 合同,我 A 公司出口 3000 吨小麦给国外 B 公司。A 公司按规定的的时间和地点,将 5000 吨小麦装到火车上,其中的 3000 吨属于卖给 B 公司的小麦。货抵目的地后,由货运公司负责分拨。A 公司装货后,及时发了装运通知给 B 公司。承载火车在途中遇险,使该批货物损失了 3000 吨,其余 2000 吨安全抵达目的地。买主要求卖方交货,A 公司宣称卖给 B 公司的 3000 吨小麦已全部灭失,而且按 CPT 合同,货物风险已在装运地交于火车时即转移给 B 公司,卖方对此损失不负任何责任。

试问:A 公司的主张是否合理? 为什么?

分析:

A 公司的主张不合理,应承担对 B 公司 3000 吨的交货义务。

本案中的关键问题是货物没有特定化。按照 INCOTERMS2010 规定:买方必须从约定的交货日期或交货期限届满之日起,承担货物灭失或损坏的一切风险,但以该项货物已正式划归合同项下,即清楚地划出或以其他方式确定为合同项下之货物为限。

本案中的 5000 吨散装小麦,是在货抵目的地以后,由货运公司负责分拨,因此其中的 3000 吨小麦并没有正式划归为合同项下,也没有以任何方式确定为合同项下之货物,即货物没有特定化,无法确定损失的 3000 吨货物为卖给 B 公司的货物,如果卖方在装船时,已将这 3000 吨小麦清楚地划分给买方 B,并在包装上刷制了指定的唛头,那么这 3000 吨货物的损失则由买方 B 公司承担。

实训 6-1

鑫兴公司收到澳大利亚某客户来电, 求购 1000 只睡袋, 请按下列条件报出每只睡袋的 CIF3% 悉尼的美元价格。睡袋的国内购货成本为每只 50 元人民币, 国内其他费用总计为 5000 元人民币, 鑫兴公司的预期利润为 10%。该睡袋为纸箱装, 每箱 20 只。从装运港至悉尼的海运费为每箱 20 美元。海运出口保险按 CIF 加一成投保一切险、战争险, 费率为 0.8% (人民币对美元的汇率为 8 元兑换 1 美元)

实训 6-2

我外贸公司出口商品 20 吨, 每吨 300 美元 CFR 卡拉奇, 每吨运费 52 美元, 该商品的出口总成本为人民币 18000 元, 试计算该商品的换汇成本与出口商品盈亏率。(按 1 美元=8.10 元人民币计算)

实训 6-3

某外贸企业与英商达成一笔交易, 合同规定我方出口某商品 500 吨, 每吨 450 美元 CFRC2% 利物浦, 海运费是每吨 29 美元, 出口收汇后出口企业向该英商汇付佣金, 计算:

- (1) 该出口企业向中国银行购买支付佣金的美元共需多少人民币?
- (2) 该出口企业的外汇净收入为多少美元? (当时中行牌价: 100 美元=829.45/830.15 人民币元)

项目七 国际货物运输与保险

阶梯案例

案例 7-1 装运时间安排不当招致货损

某年, 我国某公司与伊朗一中间商成交尼龙线 180000 磅, 金额为 36000 美元。合同规定 7 月底以前开证, 8 月装船。该商品是以销定产, 所以我国公司便立即洽谈有关工厂安排生产以免耽误船期。但到 7 月底未见对方来证, 经催问, 对方回答需更改规格后方能开证。可是, 我国公司已将大部分货物备妥, 无法更换。

请问: 我国公司应如何处理?

分析:

对于以销定产的商品, 为防止对方毁约, 一般应待信用证开到后才能安排生产。如怕备货来不及, 装船期可订得稍远一些, 有效期与船期之间的间隔时间稍长一些, 为自己一方留有余地。从上述情况看, 显然是中间商未能找到合适的买主, 借故拖延开证。这是一种违约行为, 我方应向对方交涉赔偿事宜, 不能不了了之。

案例 7-2 隐瞒装船货物不清洁引发的纠纷

4 月, 我国某公司向荷兰 B 公司出售一批纸箱装货物, FOB 条件成交, 目的港为鹿特丹, 由买方租船。5 月 15 日在青岛港装船。装船时, 船方发现有 28 箱货外表破碎, 于是准备签发不清洁提单。卖方得知后马上向船方解释说: 买方是老客户, 一旦有什么问题卖方承担责任, 并出具了保函: “若收货人因包装问题向承运人索赔时, 由我方承担责任。”于是船方签发了清洁提单。该船航行不久, 接到荷兰公司指示, 要求将卸货港改为法国马赛港, 收货人为法国 F 公司。一个月后, 货到马赛。F 公司发现 40 箱包装破碎, 于是以货物与清洁提单不符为由, 向承运人提出索赔。后裁定, 承运人向 F 公司赔偿了 20 多万美元。此后, 承运人凭保函向我公司要求偿还 20 多万美元的损失, 但我公司以装船时仅有 28 箱包装破损为由, 拒绝赔偿余下的实际损失。

试分析: 隐瞒装船货物不清洁会给船方和卖方带来怎样的风险?

分析:

此案是一起卖方与承运人一起隐瞒装船货物不清洁的事实, 承运人凭卖方保函签发清洁提单的案例。

(1) 对承运人而言,凭卖方保函签发清洁提单,丧失了自己的权利,也是对提单善意持有人的欺骗。因为,在装船签发提单时,如果承运人知道或有合理的根据怀疑提单的记载与实际装船的货物不符,或没有适当的办法核对提单的记载,则承运人可在提单上批注,说明不符点,说明怀疑的根据或说明无法核对。这样的记载可使承运人免除对货物的安全责任。承运人剥夺了收货人拒收卖方货物的权利,承运人面临着收货人直接向其提出赔偿的风险。(2) 对卖方而言,为了摆脱不能结汇的风险,以保函换取清洁提单的做法,骗取了银行和收货人对结汇单据的信任,剥夺了收货人本应享有的拒收货物、拒绝赎单的合法权利,也使卖方面临着更大的风险:船方责任心降低,货损扩大;收货人一旦知道详情,必然以欺诈为由,解除合同,退回货款,并要求给予损害赔偿。(3) 保函从法律角度讲,是一种无效的民事行为,不受法律保护;它对提单的效力和信誉构成严重的损害;保函在一定程度上为国际贸易诈骗提供了可乘之机。

拓展实训

实训 7-1

有一货轮在航行中与流冰相撞。船身一侧裂口,舱内部分乙方货物遭浸泡。船长不得不将船就近驶入浅滩,进行排水,修补裂口。而后,为了浮起又将部分甲方笨重货物抛入海中。船体撞裂和部分货物遭受浸泡损失了 3 万美元,将船舶驶上浅滩以及产生的一连串损失共为 8 万美元,那么如何分摊损失?(该船舶价值为 100 万美元,船上载有甲、乙、丙三家的货物,分别为 50 万美元、33 万美元、8 万美元,待收运费为 2 万美元)。

实训 7-2

某外贸公司按 CIF 条件出口一批货物, CIF 总值为 5000 美元,按发票金额加成 10% 投保一切险、战争险、应付保险费多少?(一切险费率为 0.3%, 战争险费率为 0.04%)

项目八 国际货款的支付

阶梯案例

案例 8-1 银行承兑汇票拒付纠纷案

2015 年 10 月 8 日, A 公司为缓解资金短缺的困难, 在无货可供的情况下, 与外地的 B 公司签订了一份购销合同, 由 A 公司向 B 公司供应价款为 200 万元的优质钢材, 交货期限为 4 个月, B 公司交付银行承兑汇票, 付款期为 6 个月。合同签订后, B 公司商请 C 公司做保证人, 向其开户行甲银行申请办理了银行承兑汇票, 并签订了承兑协议。汇票上记载付款日期为 2016 年 4 月 12 日。A 公司收到汇票后, 马上向其开户行乙银行申请贴现。乙银行在审查凭证时发现无供货发票, 便发电报向甲银行查询该承兑汇票是否真实, 收到的复电是“承兑有效”。据此, 乙银行向 A 公司办理了汇票贴现, 并将 160 万元转入 A 公司账户。临近付款期, B 公司派人去催货, 才发现 A 公司根本无货可供, 方知上当受骗, 于是告知甲银行。2016 年 4 月 13 日, 乙银行提示付款, 甲银行拒付。理由有二: 一是该汇票所依据的交易合同是虚构的; 二是乙银行明知 A 公司无供货发票, 仍然为其办理了贴现, 具有重大过失。于是, 乙银行以甲银行、B 公司、A 公司为被告起诉至法院, 请求三方支付汇票金额及利息。

试问: 根据《中华人民共和国票据法》的规定, 甲银行拒付是否合理? 法院应如何判决各方的相关责任?

分析:

甲银行的拒付不合理。法院在查明事实后认为, 该银行承兑汇票为有效票据, 作为承兑行, 甲银行应承担付款责任。

法院做出判决: 甲银行向乙银行支付汇票金额及利息; B 公司向甲银行履行付款责任, C 公司承担保证

责任;A公司应继续履行合同,如无力交货,除全部退回票款外,还要赔偿B公司的全部损失。法院判决后,当事人没有提出上诉。

案例 8-2 汇付欺诈案

我国某地外贸公司与香港某商社首次达成一宗交易,规定以即期不可撤销信用证方式付款。成交后港商将货物转售给了加拿大一客商,故贸易合同规定由中方直接将货物装运至加拿大。但由于进口商借故拖延,经我方几番催促,最终于约定装运期前4天才收到港方开来的信用证,且信用证条款多处与合同不符。若不修改信用证,则我方不能安全收汇,但是由于去往加拿大收货地的航线每月只有一班船,若赶不上此次船期,出运货物的时间和收汇时间都将耽误。在中方坚持不修改信用证不能装船的情况下,港商提出使用电汇方式把货款汇过来。中方同意在收到对方汇款传真后再发货。我方第二天就收到了对方发来的汇款凭证传真件,经银行审核签证无误。同时,由于我方港口及运输部门多次催促装箱装船,外贸公司有关人员认为货款既已汇出,就不必等款到再发货了,于是及时发运了货物并向港商发了装船电文。发货后一个月仍未见款项汇到,经财务人员查询才知,港商不过是在银行买了一张有银行签字的汇票传真给我方以作为汇款的凭证,但收到发货电文之后,便把本应寄给我外贸公司的汇票退回给了银行,撤销了这笔汇款。港商的欺诈行为致使我方损失惨重。

试问:我国外贸公司的做法有哪些不妥?应该从中得到哪些启示?

分析:

我国外贸公司的做法不妥之处如下。

(1)我国外贸公司对首次合作的进口商的警惕度不够。我国外贸公司接受汇付结算已经是迫不得已,而且种种行为迹象又表明进口商存在着欺诈的意图,因此我国外贸公司对此应当高度警惕。

(2)我国外贸公司对汇付方式的规定不够详细。预付货款本来是对卖方有利的结算方式,但卖方必须注意应在买卖合同中约定选取何种汇付方式并明确汇款到达的时限,注意应与交货期衔接。如使用票汇,应待收妥票据款项后方可发货,至少要收到有效的银行即期汇票之后才发货。防止由于伪造票据或其他原因而蒙受汇款不到的损失。

我国外贸公司应从中得到的启示:在国际贸易中,如果贸易双方是初次交易,对对方的资信状况不尽了解,一般不应使用基于商业信用,且货物与款项交接风险负担不平衡的汇款方式来结算货款。如果决定使用汇款结算方式,必须做好相应的防范,避免钱货两空。

案例 8-3 远期付款交单纠纷案

我国甲公司同南美客商乙公司签订了合同,由甲公司向乙公司出口一批货物,双方商定采用跟单托收结算方式了结贸易项下的结算。我方的托收行是甲银行,南美的代收行是乙银行,具体付款方式是D/P90天。但是到了规定的付款日,对方毫无付款的动静。更有甚者,全部单据已由乙公司承兑汇票后,由当地代收行乙银行放单给乙公司。于是甲公司在甲银行的配合下,聘请了当地较有声望的律师对代收行乙银行将D/P远期作为D/A方式承兑放单的行为向法院提出起诉。当地法院以惯例为依据,主动请求我方撤诉,并改为调解方式解决该案。经过双方多次谈判,该案终以双方互相让步而得以妥善解决。

试问:南美代收行乙银行的做法是否合理?我国甲公司应该从中得到哪些启示?

分析:

南美代收行乙银行的做法是不合理的。《URC522》首先不主张使用D/P远期付款方式,但是没有把D/P远期从《URC522》中绝对排除。倘若使用该方式,根据《URC522》的规定,乙银行必须在乙公司90天付款后,才能将全套单据交付给乙公司。故乙银行在乙公司承兑汇票后即行放单的做法是违背《URC522》的。

我国甲公司得到的启示:在处理跟单托收业务时,原则上我们应严格遵守《URC522》。托收行在其托收指示中应明确表明按《URC522》办理,这样若遇有当地习惯做法与《URC522》有抵触时,可按《URC522》办理。

当然我们在具体操作时,也应尊重当地的习惯做法。将来凡货运南美地区的托收业务,我们可采用 D/P 即期或 D/A 的付款方式,避免使用 D/P 远期付款方式,以免引起不必要的纠纷。倘若非用 D/P 远期不可,则应该掌握从起运地到目的地的运输所耗费的时间。

拓展实训

实训 8-1

Fill in the following blank forms to draw a bill of exchange

Date: 22 May, 201×

Amount: USD \$1,250.00

Tenor: at 60 days after sight

Drawer: China National Animal By-products Imp. & Exp. Corp., Beijing Branch, Beijing

Drawee: Bank of Europe, Paris

Payee: the order of China National Animal By-products Imp. & Exp. Corp., Beijing Branch

Drawn clause: issuing bank: Bank of Europe, Paris

Issuing date: 31 Jan., 201×

L/C No. 1162/02

EXCHANG for _____, _____ 201× _____ Pay this first Bill of Exchange (Second of same tenor and date unpaid) to the order of _____ _____ the sum of _____ Drawn _____ _____ To _____ For _____ _____

实训 8-2

Please draw a demand draft to make remittance by D/D.

Draft No. 2006013

Amount: HKD32150.00

Place and date of draft: Tianjin, 8 May, 2009

Paying bank: Bank of China, HongKong

Payee: the order of United Trading Company, HongKong

Pay against this draft to the debit of our account.

Remitting bank: Bank of China, Tianjin

Remitter: China National Light Industrial Products Imp. & Exp.

Corp., Tianjin Branch, Tianjin

BANK OF CHINA

This draft is valid for one
year from date of issue

NO. _____

AMOUNT _____

To _____

Pay to _____
THE SUM OF _____
PAY AGAINST THIS DRAFT TO THE BANK OF CHINA, TIANJIN
DEBIT OF OUR _____ ACCOUNT

Signatures

项目九 商品检验、索赔、不可抗力与仲裁

阶梯案例

案例 9-1 因检验权产生的纠纷案例

我方售货给加拿大的甲商,甲商又将货物转售给英国的乙商。货抵加拿大后,甲商已发现货物存在质量问题,但仍将原货运往英国,乙商收到货物后,除发现货物质量问题外,还发现有 80 包货物包装破损,货物短少严重,因而向甲商索赔,甲商又向我方索赔。

试问:我方是否应负责赔偿?为什么?

分析:

我方不应负责赔偿,原因如下。

在通常情况下,买方享有对所购进的货物进行复验的权利。但是,在以下情况中,买方就丧失了复验的权利。

①双方在合同中已做出明确的规定,货物的品质及数量以卖方或其指定的商检机构出具的合格证书作为最后依据。

②买方在收到货物后,已对货物做出同卖方的所有权相抵触的行为(如出售、使用、抵押等)。

③买方收到货物后未能在规定的检验时间内进行检验,或者合同虽未规定此项检验时间,却未能在合理时间内进行检验。

本案例即属于第二种情况,即买方在收到货物后,已对货物做出同卖方的所有权相抵触的行为,因而,买方不再享有复验的权利,自然也无权提出索赔。至于“80 包货物包装破损,货物短少严重”的损失,甲方也同样无权向我方提出索赔,因为这一风险是货物从加拿大运往英国的运输途中发生的,应该由加拿大的甲商与英国的乙商之间确定风险的划分,与我方完全无关。

案例 9-2 违约责任案例

A 国的甲公司与 B 国的乙公司签订了购销麻纺织品的合同,约定由甲公司于 2017 年 12 月底之前交付 200 吨麻纺织品给乙公司,而乙公司收到 100 吨货物后,于 2018 年 5 月明确通知甲公司由于麻纺织品销路不畅,不会接收甲公司的继续供货。这时甲公司仓库下存麻纺织品 10 吨。甲公司在收到乙公司通知后,继续按双方合同约定为乙公司收购了其余的 90 吨麻纺织品。后因乙公司拒绝接收后 100 吨麻纺织品,酿成纠纷。

试问:本案谁违约?属于哪种违约行为?本案应如何处理?

分析:

在本案中乙公司属于违约的一方当事人是毫无疑问的,乙公司的行为构成了不完全履行的违约责任。依法当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的,应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。一方违约后,另一方应当采取适当措施防止损失的扩大;没有采取适当措施致使损失扩大的,不得就扩大的损失要求赔偿。在本案中由于甲方在乙方明确告知即将违约的情况下仍然继续收购了 90 吨的麻纺织品,扩大了损失的范围,所以在本案中甲方也是要承担相应的责任的。

案例 9-3 仲裁案例

中国某外贸公司(买方)与日本甲公司(卖方)签订了一份购买 15 套 A 型设备和 8 台 K 型仪器的合同,总价值 40 万美元,价格条件 CFR 大连,装运期为 2010 年 9 月底,付款条件是,买方在货物装运前两个月开立货款全额的不可撤销议付信用证。2010 年 9 月 30 日买方通过银行开出了以卖方为受益人的信用证(未交押金),卖方于 10 月 9 日、31 日分两批发运了货物,从议付银行议付了货款,议付行从开证行处获得偿付。10 月 15 日,第一批货物 15 套 A 型设备到港,11 月 8 日,第二批货物 8 台 K 型仪器到港,这两批货物买方都是在未取得正本提单情况下,以副本提单从船公司代理处提取。经省商检局检验认定,15 套设备中有 4 套不合格,根本不能生产出标准部件,且无法修复。其余 11 套设备及 8 台仪器无质量问题。买方认为,所购 15 套设备系相互配套使用的,4 套不合格,则其余 11 套失去使用价值,遂于 2011 年 3 月 24 日向日方发出一份备忘录,要求将 15 套设备全部退回,日方既没有签字,也没有答复。买方最终提起仲裁,请求仲裁庭裁决:

(1) 将 15 套 A 设备作退货处理,卖方返还已收的全部货款并承担全部退货费用。

(2) 8 台 K 型仪器比合同规定的交货期延迟五周到港,卖方应支付延迟到货的罚金 4 万美元。

(3) 买方购买的 15 套 A 型设备用于出租,由于 A 型设备不合格,买方已向承租用户赔偿损失 2 万美元,这笔损失应由卖方负担。

试问:

(1) 仲裁庭对上述请求应如何处理?为什么?

(2) 现假设,如在开证行要求买方付款赎单时,买方鉴于货物状况,在单证相符情况下拒绝向开证行付款赎单,开证行会受到什么损失?应如何处理?

分析:

(1) 买方只能退还 4 套不合格的设备,不能退还全部 15 套设备,因为其余 11 套设备是合格的,可继续使用。卖方应退还给买方 4 套不合格设备的货款,应承担 4 套设备退回的一切费用。

(2) 卖方 8 台仪器的交付确实是在合同规定的期限之后,这种延迟是由于买方开立信用证延迟造成的。合同要求信用证应在交货前两个月开出,买方直到 9 月 30 日才开出信用证,按这个日期计算,卖方实际交货期并没有违反合同,买方要求支付延迟到货罚金的请求不成立。

(3) 买方将设备出租的事实卖方难以预见,且属于另一法律关系,买方赔偿用户的两万美元损失不应由卖方承担(或答“买方这一部分请求不成立”)

(4) 如果买方拒绝向开证行付款赎单,开证行将遭受极大损失。开证行可以凭提单要求船公司交付提单项下的货物或赔偿全部货款,也可依据信用证法律关系要求买方履行单证相符时的付款赎单义务。

拓展实训

实训 9-1

中国某公司与欧洲某进口商签订一份皮具合同,以 CIF 鹿特丹成交,向保险公司投保一切险,用信用证支付。货到鹿特丹后,检验结果表明:全部货物潮湿、发霉、变色,损失价值 10 万美元。据分析,货物损失的主要原因是由于生产厂家在生产的最后一道工序中,未将皮具湿度降到合理程度。

试问:

(1) 进口商对受损货物是否应支付价款?

(2) 进口商应向谁索赔?

实训 9-2

进口方以信用证付款方式购入进口货物一批,信用证规定议付时需提交商品净重检验证书。货到后,进口商委托检验发现,进口货物质量不符合合同规定,同时发现,卖方提交议付单据仅有重量书,没有单据的净重证书,故通知开证银行拒付。而押汇银行称重量单即检验员的净重证明,因此要求开证行付款。

试问:开证行可否拒付?

实训 9-3

某公司与国外买方签订了一批出口合同。合同没有规定详细的检验条款,但信用证规定议付时应交付商品品质与质量检验证书。凭此检验证书卖方顺利地议付了货款。但货物抵达目的港后,买方经委托公证检验发现,货物的品质与合同规定严重不符,但货物包装完好无损。

于是买方向卖方提出索赔,但卖方称货物在装船前已经检验,证明货物质量符合规定,拒绝赔偿。

试问:如果你是仲裁员的话,应如何处理?

项目十 交易磋商及合同签订

阶梯案例

案例 10-1 明确规定有效期的发盘能否撤销案

美国 A 供应商 10 月 2 日向我国 B 进口商发盘,以每打 86 美元 CIF 纽约的价格提供全棉男衬衫 500 打,限 10 月 15 日复到有效。我国 B 进口商 10 月 7 日收到。10 月 8 日美国 A 供应商发现问题,向我国 B 进口商发传真要求撤销该发盘。

试问:该发盘能否撤销?

分析:

不能撤销。因为发盘中明确规定了期限,即 10 月 15 日复到有效,而定了有期限的发盘是不能撤销的。

案例 10-2 还盘的法律效力案

我 A 公司向 B 公司发盘,报谷物 300 吨,每吨 250 美元,发盘有效期为 10 天。3 天后,B 公司复电称,对该批货物感兴趣,但要进一步考虑。2 天后,B 公司再次来电,要求将货物数量增至 600 吨,价格降至 230 美元/吨。3 天后我公司将这批谷物卖给另一外商,并在第 10 天复电 B 公司,通知货已售出。但外商坚持要我方交货,否则以我方擅自撤约为由,要求赔偿。

分析:

还盘一经做出,原发盘即告失效。B 公司 5 天后的还盘已经构成一项新的发盘,原发盘人不再受原发盘的约束。因此外商是无权要求我方交货的。

案例 10-3 “不可撤销”的实盘

A 在 2 月 17 日上午用航空信寄出一份实盘给 B,A 在发盘通知中注有“不可撤销”的字样,规定受盘人 B 在 2 月 25 日前答复有效;但 A 又于 2 月 17 日下午用电报发出撤盘通知,该通知于 2 月 18 日上午送达 B 处;B 于 2 月 19 日才收到 A 空邮寄来的实盘。由于 B 考虑到发盘的价格对他十分有利,于是立即用电报发出接受通知,事后双方对合同是否成立问题发生纠纷,问 A 与 B 之间的合同能否成立?

分析:

A 与 B 之间的合同不能成立。公约第十五条规定:“(1)发盘于送达受盘人时生效。(2)一项发盘即使是不可撤销的,也可以撤回,如果撤回通知于发盘送达受盘人之前或同时送达受盘人。”本例发盘人 A 对 B 的发盘虽然是实盘,并注有不可撤销的字样,但这个盘是 2 月 17 日用航空信发出的,2 月 19 日才送达 B 处。A 在 2 月 17 日上午用空邮发出实盘后,又于当天下午用电报发出撤回通知,这项通知于 2 月 18 日上午送达 B 处。由于 A 的实盘尚未送达 B 处,即在该项实盘生效之前,A 的撤回通知已送达 B 处。当 B 于 2 月 19 日收到实盘时,该项实盘已经失效。尽管 B 立即发出接受电报,合同仍不能成立。

拓展实训

实训 10-1

我公司于 8 月 3 日以电报方式请法国一供应商出售一批钢材。我方在电报中声明: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;我方将于8月15日向招标人送交投标书,而开标日期为8月31日。法商于8月5日用电传就上述钢材向我方发盘,发盘条件虽完成,但既没规定接受期限,也没有注明是否是不可撤销的。我方获悉后,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,法商发来传真通知撤销其8月5日的发盘。我方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,我方中标,随即传真法商接受5日的发盘。但法商坚持发盘已于8月20日撤销,合同不能成立。双方就此发生纠纷。

实训 10-2

我某外贸企业向国外采购某商品,不久接到外商3月20日的发盘,有效期至3月26日,我方于3月22日电复:“如能把单价降低5美元,我方可以接受。”对方没有反应。后因用货部门要货心切,又鉴于该商品行情看涨,我方随即于3月26日去电表示同意对方3月20日发盘所提各项条件。

试分析此项交易能否达成?

实训 10-3

我国某公司于3月15日向美国某公司发盘:“现有纯棉男式半袖T恤衫10000件,每件FOB大连9.8美元,不可撤销信用证支付,10月前可供货。”3月20日,美商来电:“接受你方报盘。交货期提前至8月底。”

试问:双方的合同是否成立?

项目十一 进出口合同的履行

阶梯案例

案例 11-1 发票金额超过信用证额度的银行拒付案

我国某外贸公司向科威特K公司出口冻羊肉50吨,每吨CIF价2000美元。合同规定数量可增减10%。买方K公司按时开来信用证,证内规定:数量约(about)50吨,总金额100000美元。我外贸公司发货时,按合同和信用证规定,实际装运55吨,缮制的商业发票表明:数量55吨,总金额110000美元。当我外贸公司持单办理议付时,却遭到银行拒付。

试问:按《UCP600》的规定,银行是否有权拒付?请说明理由。

分析:

银行有权拒付。

理由:(1)根据《UCP600》的条款,当L/C金额或数量前加“ABOUT”时,可理解为允许金额或数量有10%的增减。

(2)本案中,根据信用证规定,卖方交货可在46~55M/T的幅度内,但支取金额不得超过100000美元。商业发票的金额为110000美元,超过了信用证规定的金额。

案例 11-2 保兑行要求退还议兑货款案

我某公司向国外A商出口货物一批。A商按时开来不可撤销即期议付信用证,该证由设在我国境内的外资B银行通知并加保兑。我公司在货物装运后,将全套合格单据送交B银行议付,收妥货款。但B银行向开证行索偿时,得知开证行因经营不善已宣布破产。于是,B银行要求我公司将议兑的货款退还,并建议我方委托其向A商直接索取货款。对此你认为我公司应如何处理?为什么?

分析:

我公司应该拒绝接受B银行的要求。理由:按《UCP600》的规定,信用证一经保兑,保兑行就与开证行一样承担第一性付款责任,保兑行付款后无追索权。因此,我公司应拒绝退还货款。

案例 11-3

某公司以 CIF 鹿特丹出口食品 1000 箱,即期信用证付款。货物装运后,凭已装船清洁提单和已投保一切险和战争险的保险单,向银行收妥货款。货到目的港后经进口人复验,发现下列情况。

(1) 该批货物共有 10 个批号,抽查 20 箱,发现其中 2 个批号涉及 200 箱内含沙门氏细菌超过进口国标准。

(2) 收货人共收 998 箱,短少两箱。

(3) 有 15 箱货物外表状况良好,但箱内共短少货物 60 千克。

试分析以上情况,进口商应分别向谁索赔?并说明理由。

分析:

(1) 这种情况应向卖方索赔,因属于原装货物有内在缺陷。

(2) 这种情况应向承运人索赔,因承运人签发清洁提单,货到目的港后应如数交货。

(3) 这种情况可以向保险公司索赔,因属承保范围内的损失;如进口人能举证原装数量不足,也可向卖方索赔。

拓展实训

实训 11-1

请以进口方身份按照下列资料填写开证申请书。

进口商:温州环球贸易有限公司

UNIVERSAL TRADING CO., LTD

ADDRESS: RM 1201-1216 GAOLIAN BUILDING CHEZHAN ROAD, WENZHOU, CHINA

法人代表:陈艾

电话:0577-86739000

账号:31-45-89120912

出口商:日本岩谷株式会社

IWATANI CORPERATION

1-3-6 HOMMACHI, OSAKA, JAPAN

进口产品:贝齿清凉薄荷漱口水 PLAX FRESHMINT MOUTHWASH

规格:200ml/Bottle,净重 250 克(G)/Bottle

贸易术语:CIF WENZHOU 每瓶 2.88 美元

总数量:40320 瓶(Bottles)

装运港:大阪(OSAKA)

卸货港:上海(SHANGHAI)

运输要求:不允许分批,不允许转运,一个二十英尺集装箱装运

最迟装运日:2011 年 5 月 15 日

支付方式:即期议付信用证,汇票金额为发票金额的百分之百

开证日期:2011 年 4 月 5 日

开证银行:中国银行温州分行

开证方式:SWIFT

信用证有效期:2011 年 5 月 25 日

到期地点:日本大阪

单证要求:发票一式三份显示合同号码和信用证号码

装箱单一式三份

清洁已装船提单一套,做成“凭指示”,空白背书,通知开证申请人

保险单一式两份,空白背书,承保中国人民保险公司的一切险,加一成,赔付地点为中国,赔

付币制与汇票币制一致
有关当局签署的产地证一份
官方机构签署的质量检验证一份

其他要求:交单期是提单日期后 10 天内但又必须在信用证有效期内
第三方单证不接受,简式提单不接受
中国以外的银行费用由受益人承担

合同号码:CT110120

实训 11-2

请根据合同内容以出口方的身份缮制发票。

天津隆兴进出口公司与加拿大 Leisure 国际贸易有限公司签订出口合同如下:

SALES CONFIRMATION

S/C NO. :LX-LESSC10

DATE: April 1st 2010

The Seller: TIANJIN LONGXING IMP. &EXP. CO. ,LTD.

Address: 58 Weidi Road Tianjin, China

The Buyer: LEISURE INTERNATIONAL TRADING CORP.

Address: 237 Johnson Rd. 39210 Vancouver B. C. ,Canada

Item No.	Commodity & Specification	Unit	Quantity
1	Huanle Brand Boa SlippersART No. SH226	Dozen	2180
2	Huanle Brand Boa SlippersART No. SH279	Dozen	2180
TOTAL CONTRACT VALUE		SAY United States Dollars Fifty Eight Thousand Nine hundred Three and Sixty cents.	

PACKING: To be packed in cartons of 4 doz. each, and 2180 dozen to a 40' container.

Total two 40' containers.

TOTAL: 1090 CARTONS

SHIPMENT: To be effected by the Seller during May, 2010 with transshipment and partial Shipment allowed.

PORT OF LOADING&

DESTINATION: From Shanghai China to Vancouver Canada.

PAYMENT: The Buyer should open an Irrevocable Sight Letter of Credit for full amount Of the invoice through a bank acceptable to the seller. The L/C should reach the Sellers before April 25th and valid for negotiation in Shanghai until the 15th day after the date of shipment.

INSURANCE: To be covered by the seller for 110% of total invoice value against All Risks and War Risk.

项目十二 国际贸易方式

阶梯案例

案例 12-1 因投标人人数过少而导致的招标失败案

招标机构接受委托,以国际公开招标形式采购一批机电产品。招标文件要求投标人制作规格和价格两份投标文件。开标时,先开规格标,对符合条件者,再定期开价格标,确定中标者。共有 15 家企业投标。到了开标期先开规格标,经慎重筛选,初步选定 9 家,通知他们对规格标进行澄清,并要求将投标有效期延长两个月。这 9 家企业中有 5 家企业送来澄清函并同意延长有效期。另 4 家企业提出若延长有效期,将提高报价 10% 或更多;否则将撤销投标。招标机构拒绝了后 4 家企业的要求。到了价格标的开标日期,对仅有的 5 家企业开标后,却发现 5 家企业报价均过高,超过招标机构预定标底 30% 以上。无奈,招标机构只得依法宣布此次招标作废,重新招标。

试问:此次招标失败的原因以及应吸取的教训是什么?

分析:

招标是指招标人发布招标公告,阐明拟采购商品的名称、规格和数量,邀请相关投标人按一定的程序在规定的地点、地点进行投标,最后选择对其最为有利的投标人达成交易的经济行为。所谓投标,是指供应商根据招标公告的条件,在规定的时间内向招标人递价的行为。招投标与一般贸易的做法有所不同,当采用该种方式时,双方当事人不经过交易磋商程序,也不存在讨价还价,而是由各投标人同时、一次性报价,投标人中标与否主要取决于投标时的递价是否有竞争力。因此,这是一种“竞卖”的交易方式。在这种方式下,投标人之间的竞争异常激烈,招标人则处于主动地位,能够对各种供给来源进行比较并择优选择,以实现资金的合理、有效利用。值得注意的是,招投标之所以受欢迎就在于其竞争性,投标人越多,招标人能得到的价格就越低。因此,只有少数人参加的招投标就失去了其竞争意义。本案是投标失败的典型案例。投标人在投标时,除了价格的因素外,还要满足招标文件的其他条件,否则可能会落标。

案例 12-2 因合同签订不善而导致企业蒙损案

某年 3 月,我国内地某乡镇企业通过当地贸易公司的介绍,匆匆与香港某厂商签订了加工生产某种轻工产品的补偿贸易合同。合同规定:由港商提供生产设备,某乡镇企业将利用该设备生产的产品返销给港商,以补偿设备价款,补偿期为五年。合同未明确规定设备的型号、产地、生产年代以及技术性能等方面的指标。后港商按期运到设备,但经检验,该设备是 20 世纪 70 年代末的产品,而且是二手货。由于合同对此未加规定,该企业只得接受并进行加工生产。五年之后,补偿期满,设备已接近报废,该企业蒙受了巨大的损失。

试问:该企业为什么会蒙受巨大的损失?该企业应该从中吸取哪些教训?

分析:

本案中,导致内地乡镇企业蒙受巨大损失的原因主要有以下两个方面。

第一,选择客户不当。补偿贸易属于一种经济合作方式,对贸易伙伴选择得当与否直接关系到这项业务的成败。从本案情况看,该企业对于他人介绍的港商事先并不了解,事实证明,这位港商资信很差,利用内地企业缺乏经验和合同上的漏洞,提供以次充好的设备,坑害对方。

第二,合同条款订立不当。合同是确立双方权利与义务的法律文件,关系到当事人的切身利益,绝不可草率从事,尤其是在补偿贸易合同项下,对于引进设备的具体规定更是关系重大。为了保证返销产品的质量和维护该乡镇企业的切身利益,对于所引进设备的型号、产地、生产年代以及技术性能指标等,都必须做出明确具体的规定,而且还应约定违约条款。另外,补偿期限不宜过长,否则,不仅会增加引进方的利息负担,而且有可能导致设备款偿还完毕之日即设备报废之时的不良后果。

本案事实表明,该企业从业人员的整体素质有待提高,特别是应通过本案吸取下列教训。

第一,每笔交易都要首先从调查研究入手,尤其是对客户的资信情况、经营能力和经营作风,应当了解清楚,防止盲目从事。

第二,要增强法律保护意识,约定好合同条款,以维护自身的合法权益,防止上当受骗。

拓展实训

实训 12-1

2015年7月22日,郑州螺纹钢管现货价格为5480元/吨,期货价格为5600元/吨。由于担心需求减少而导致价格下跌,某经销商欲在期货市场上卖出期货合约来为其5000吨钢材保值,于是在期货市场卖出期货主力合约1000手(1手=5吨)。此后螺纹钢管价格果然下降,到8月6日为5320元/吨,期货价格下跌至5400元/吨。此时经销商的5000吨螺纹钢管在市场上被买家买走,经销商于是在期货市场上买入1000手合约平仓,完成套期保值。请根据此案例分析,该经销商的行为属于哪种套期保值?盈亏情况如何?

实训 12-2

日本丰田汽车公司向美国出口销售1000辆小汽车,3月份签订了半年交货付款的合同,金额是1000万美元。3月份美元兑日元外汇牌价是1:108.00,9月份外汇牌价是1:107.00,为防止汇率的变动导致的收汇受损,丰田公司用十万美元在汇市做了套期保值,即丰田公司在3月份合同签订之日起即在外汇市场上以USD/JPY=1:108.00的汇价卖出100手外汇合约,并于9月份汽车交货付款日,按当时市场汇价买进平仓。请根据此案例分析,丰田汽车的盈亏情况如何?是否成功实现了套期保值?

工具模板

模板一

FOB、CFR 和 CIF 三种价格的基本构成：

FOB=成本+国内费用+客户佣金+银行手续费+预期利润

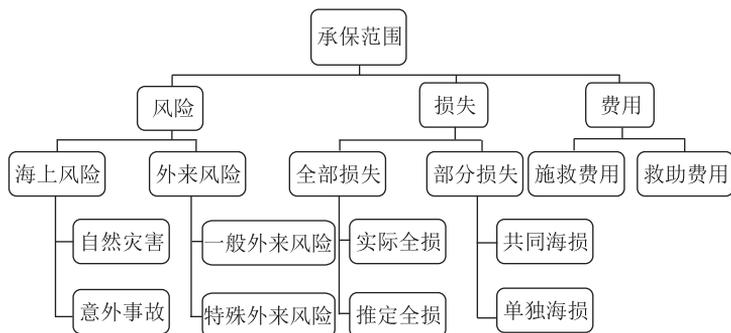
CFR=成本+国内费用+出口运费+客户佣金+银行手续费+预期利润

CIF=成本+国内费用+出口运费+出口保险费+客户佣金+银行手续费+预期利润

报价=(货物实际成本+出口各项费用额之和)/[1-(出口各项费用率之和)-利润率]

模板二

海运货物保险承保范围全图



模板三

出口商品检验签证工作流程表							领证人签收	
项目	经办人	时间		项目	经办人	时间		
		月	日			月	日	
1. 接受报验				5. 复审				
2. 检验处收单				6. 制证				
3. 检务处收单				7. 翻译				
4. 审核				8. 发证				
							年 月 日	

模 板 四

常见单据的中英文对照及英文缩写

表 1 发票的主要内容

中文	英文	英文缩写	中文	英文	英文缩写
发票	invoice	INV.	单价	unit price	
合同	contract	CONT.	总额	amount	AMT.
货物描述	description goods		总价	total amout	
规格、型号	model		件数	packages	PKGS.
尺寸	size		毛重	gross weight	G. W.
数量	quantity		净重	net weight	N. W.
原产国	made in / origin		保险费	insurance	
装货港	port of loading	P. O. L.	杂费	extras	
目的国	destination country		佣金	commission	
指运港	port of destination		折扣	rebate/allowance	
运费	freight				

表 2 装箱单上的主要内容

中文	英文	英文缩写	中文	英文	英文缩写
件数	packages	PKGS.	净重	net weight	N. W.
所附单证	document attached	DOC. ATT.	毛重	gross weight	G. W/GR. WT.
单证	documents	DOC(S)			

表 3 提单的主要内容

中文	英文	英文缩写	中文	英文	英文缩写
承运人	carrier		停靠港	port of call	P. O. C.
托运人	shipper		卸货港	port of discharge	P. O. D.
收货人	consignee		装货港	port of loading	P. O. L.
被通知人	notify party		转运港	port of transfer	
空运提单	air way bill	A. W. B.	到达港	port of arrival	P. O. A.
空运提单	air freight bill	A. F. B.	指运港	port of destination	P. O. D.
原产国	made in/origin		转运到	intransit to	
船名及航次	ocean vessel voy. No.		经过	via	