

2009年国际商务专业知识案例习题国际商务师考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022_2009_E5_B9_B4_E5_9B_BD_c29_644997.htm id="swas" class="wsww"> 案例：

1.我国A公司向美国洛杉矶的B公司发盘某商品200公吨，每公吨2400美元CIF洛杉矶，写明收到信用证三个月内交货，以信用证支付，限三天内答复。第二天收到B公司回电称：接受你发盘，立即装运。A公司未作答复。又过两天，B公司从洛杉矶花旗银行开来即期信用证注明：立即装运。当时该货国际市场价格上涨20%，A公司拒绝交货，并立即退回信用证。试问根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，这种做法有无道理？有何依据？

2.中国A公司1993年5月1日向美国B公司电报发价出售某种货物，该发价规定，B公司的答复必须在1993年5月10日前到达中方。B公司在收到A公司的电报后，于5月9日电报答复接受A公司的电报发价。但是，该份电报于1993年5月11日才到达A公司。此时恰逢该种货物市场价格暴涨。如果你是A公司的此笔业务经手人，根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，你该怎么办？

3.我国A公司将从别国进口的某商品向法国B商发盘。B商在发盘的有效期内复电：“接受，提供产地证”，A公司未予置理。一个月后A公司收到B商开来的信用证，信用证要求提供产地证。因该商品非本国产品，我国商检机构不能签发产地证。经电请B商取消信用证中要求提供产地证的条款，遭到拒绝，于是引起争议。A公司提出他从未对提供产地证的要求表示同意，依法无此义务；而B商坚持A公司必须提供产地证。若此案依据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，请分析A商提出修

改信用证的要求是否合理，并说明理由。 4.我某外贸公司与美国一家各户洽谈一笔交易，我方于1990年4月7日以电报发盘，规定在4月12日前复到有效。对方在4月10日以电报表示接受，我方在14日才收到该项复电。业务员因其为逾期接受，应属无效，未予理睬，该货又售另一客户。日后对方坚持合同已经成立，要我方发货。若此案依据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，请分析我方应如何处理？有何法律依据。 5.中国甲公司从法国乙公司进口一批货物，货款总值约500万元人民币。双方约定，如乙公司迟延交货不超过七天，应支付违约金20万元。甲公司亦与国内丙公司签下供货协议，并约定了相同的违约金条款。结果乙公司比原定日期晚15天交货，由此造成甲公司向丙公司交货也拖延了15天。丙公司从货款中扣除了20万元，但未提出其他要求。甲公司多次向乙公司提出索赔请求，称鉴于乙公司拖延交货时间超过了合同的约定，原来的违约金条款不适用。甲公司要求乙公司减价10%，一次性返还50万元货款。结合《联合国国际货物销售合同公约》的规定，请问：甲公司的要求能否予以满足？ 6.中国A公司与美国B公司签订进口1000公吨小麦合同。事后A公司与中国其他两家公司分别签订转售500公吨小麦合同。合同履行期内，B公司因故明确表示无法履行合同。A公司多次交涉未果，遂向B公司提出如下赔偿要求：（1）B公司无法履行合同造成的利润损失；（2）支付给国内两家公司的违约金；（3）催促B公司履行同等文电、办公费用；（4）其他因B公司违反合同造成的损失。请问：根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，A公司的要求是否合理？为什么？ 答案： 1.A公司拒绝交货，并立即退回信用证

的做法有道理。理由：本合同纠纷应适用《联合国国际货物销售合同公约》加以解决。（1）根据《公约》第19条第3款规定，凡在承诺中对交货的地点和时间有所变更者均视为在实质上变更了要约的条件，那就不能认为是承诺，而应认为是反要约，合同不能成立。（2）本合同纠纷中美国洛杉矶的B公司将交货期由三个月改为立即装运，所以属于在实质上变更了要约的条件的承诺，构成一项反要约，我方未予理睬，合同没有成立。我公司拒绝交货，并立即退回信用证的做法有道理。

2.如果我是A公司的此笔业务经手人，我将在5月11日收到对方的逾期承诺后，毫不迟延地给其发一份拒绝通知，通知对方的逾期承诺无效，并按照现在的市场价格给对方发送一份新的要约。理由：（1）根据《公约》的规定，逾期承诺无效，按照《公约》第21条第1款的规定，逾期的承诺仍可具有承诺的效力，如果要约人毫不迟延地用口头或书面形式将这种意思通知受要约人。但是，如果卖方明确表示拒绝接受逾期的承诺，或不向买方做出表示接受其逾期承诺的通知，则该项迟到的承诺就不具有承诺的效力，合同就不能成立。（2）依据本合同中的情况此时恰逢该种货物市场价格暴涨，所以我不想与美国B公司订立合同，因而明确拒绝。

3.结论：A商提出的改证要求不合理。理由：（1）我国和法国都是“公约”的缔约国，本案应按《公约》规定办理。A商在收到B商对其要约作出附加非实质性条件的承诺时未提出任何异议，承诺即有效，合同成立。（2）B商根据合同条件开立信用证是合理的，因此A商提出的改证要求不合理。

4.结论：合同已经成立，我方应协商解决。理由：中美两国都是《公约》的缔约国，双方当事人未排除《公约》的适

用，因而本合同纠纷应适用《公约》加以解决。依据《公约》第21条第2款规定：如果载有逾期承诺的信件或其他书面文件表明，依照它寄发时的情况，只要邮递正常，它本应是能够及时送达要约人的，则此项承诺仍具有要约的效力。除非要约人毫不迟延地用口头或书面通知受要约人，他认为他的要约已因逾期而失效。案例中的逾期承诺正是属于这种情况，我方业务员未予理睬，合同已经成立。我方应尽量争取协商解决，探讨今后合作的可能性。

5.结论：甲公司的请求不应予以满足。理由：第一，违约金是双方预先约定的损害赔偿金，是合同的有效组成部分，双方应按合同约定办理；第二，按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定，减价是针对货物与合同不符的救济方法，本案中双方未对货物的品质发生争议，因此，甲公司无权提出减价请求；第三，如果因迟延交货造成甲公司的损失超过违约金数额，甲公司可就超过部分要求损害赔偿，但要提供相应的损失证明。

6.A公司提出的（1）、（3）、（4）项赔偿要求是合理的，（2）项不合理。理由：根据《公约》规定，一方违约应承担的损害赔偿的范围，应与对方因其违约而遭受的包括利润在内的损失额相等。但不得超过违约方在订立合同时预料到或理应预料到的可能损失。本案中，A公司与另外两公司的转售合同是在A、B公司合同签订之后，B公司不知情且无法预料，所以要求B公司承担违约金是不合理的。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com