

2011年单证员考试辅导：出口合同的签订 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_645853.htm 案例1 我某公司于7月16日收到法国某公司发盘：“马口铁500公吨，单价545美元CFR中国口岸，8月份装运，即期L/C支付，限7月20日付到有效”。我方于17日复电：“若单价500美元CFR中国口岸可接受，履约中如有争议，在中国仲裁”。法国公司当日复电：“市场坚挺，价不能减，仲裁条件可接受，速复”。此时马口铁价格确实趋涨。我方于19日复电：“接受你方16日发盘，L/C已由中国银行开出。”结果对方退回L/C。合同是否成立？[案例分析] 合同并未成立。我方19日电并不是有效的接受，因为16日的法商发盘经我方17日还盘已经失效，法商不再受约束。我方应接受的是法国公司17日复电。 案例2 某年6月27日,中国甲公司应荷兰乙商号的请求,报出C514某产品200吨,每吨CIF鹿特丹人民币1950元,即期装运的实盘,但对方接到中方报盘,未作还盘,而是一再请求中国增加数量,降低价格,并延长还盘有效期。中方曾将数量增至300吨,价格每吨CCF鹿特丹减至人民币1900元,有效期经两次延长,最后期限为7月25日,荷兰乙商号于7月22日来电,接受该盘,并提出“不可撤销,即期信用证付款,即期装船,按装船量计算。除提供通常装船单据外,需供卫生检疫证书、产地证、磅码单、及良好合适海洋运输的袋装”。但中方接到该电报时,已发现该产品的国际市场价格猛涨,于是中方甲公司拒绝成交,并复电称:“由于世界的变化,货物在收到电报前已售出”。可是荷兰乙商号不同意中方的说法,认为他是在发盘有效期内接受发盘,坚持要按发盘的条件执行合同,

否则要中方赔偿差价损失人民币23万元,接受仲裁裁决。 问题:

1.中方甲公司6月27日的发盘是实盘是虚盘? 2.中方在荷兰未作还盘但一再请求增加数量和降低价格,延长有效期的情况下,复电称:将C514增加至300吨,每吨CIF鹿特丹价格人民币1900元,有效期延至7月25日的报盘是实盘还是虚盘? 3.荷方于7月22日来电内容,是否可以作为承诺的意思来表示认可?为什么? 4.中方在接到荷方7月22日来电后,于7月24日发出拒绝成交的复电,是否符合国际贸易规则和惯例?为什么? 5.本案应如何解决? [案例分析]

1.中方甲公司,6月27日的发盘是实盘,因为发盘的内容明确,主要条款齐备,并有期限。 2.中方甲公司7月17日复电:同意将C514增至300吨,价格条件为CIF鹿特丹1900元人民币,有效期延至7月25日的重新报盘也是实盘,内容明确,主要条款齐备,有期限。 3.荷方于7月22日来电内容,是对中方复电的完全接受,故属于承诺。 4.中方在接到荷兰7月22日作出的承诺复电后,于7月24日给荷方发出拒绝成交的复电,是违反国际贸易中的“约定信守原则”的。因为按照国际贸易惯例,无论采用“发信主义”或是采用“收信主义”原则,荷兰的承诺是在发盘有效期内作出的,中方已经收到,荷方的承诺已经生效,表明合同已成立。中方应按合同的约定履行自己报价中规定的义务。然而,中方在荷方已作出承诺的情况下,复电拒绝成交,这是违约行为,应负违约行为所产生的法律责任。 5.本案荷方在接到中方拒绝成交的电报后同意中方的说法,并提出“要么执行合同,要么赔偿差价人民币23万元,否则仲裁裁决”的要求是正当的。为了合理有效地解决纠纷,最好是由中方撤销拒绝成交的表示,双方执行已经成立的合同。 案例3 某年2月10日,中国某粮食出口公司电告日本某商贸公司,欲以CIF条件向日本出口一批丝

绸，总价款为50万美元，用不可撤销的跟单信用证支付价款。2月16日收到日本商贸公司复电，同意购买，但要求降低到48万美元，中国出口公司于2月19日电告对方同意其要求，日本商贸公司2月20日收到其电报，随后，出口公司将货物运至上海港，交由中国某远洋运输公司承运，整批货物分装在三个集装箱内。3月10日承运船舶在公海航行时，由于船员的疏忽，船上发生火灾，出口公司托运的一个集装箱被火焚毁，其余两个则完好无损。3月15日货物运至东京港，但日本商贸公司拒绝接受货物，并向中国出口公司提出索赔，双方诉至上海某法院。请回答：（1）双方的合同争议是否可以适用《联合国国际货物销售合同公约》解决？（2）根据有关法律规定，该合同于何时成立？为什么？（3）该批粮食的运输保险应由哪一方当事人办理？保险费由哪一方负担？

（4）根据CIF交货条件，货物的风险在何时由卖方转移给买方？（5）货物在海上受到损毁，日本商贸公司能否要求中国出口公司给予赔偿？（6）谁是信用证的受益人？[案例分析]（1）可以适用。本案属于《公约》第一条规定的适用范围。（2）合同在2月20日成立。根据公约规定：合同于按照本公约规定对总价的接受生效时订立，买方2月19日表示承诺，卖方2月20日收到，此时合同成立。（3）运输保险应由卖方中国出口公司办理，保险费也由卖方支付。根据CIF术语，卖方必须办理在运输途中应由买方承担的货物灭失或损坏风险的海运保险。卖方订立保险合同并支付保险费。（4）根据CIF术语，货物灭失或损坏的风险以及货物装船后发生时间所产生的任何额外费用，自货物于装运港越过船舷时起即从卖方转由买方承担。（5）美国公司无权要求我国出口公司

赔偿货物损失。（6）中国出口公司为受益人。案例4 某年我某外贸公司出售一批核桃给数家英国客户，采用CIF术语，凭不可撤消即期信用证付款。由于销售核桃的季节性很强，到货的迟早，会直接影响货物的价格，因此，在合同中对到货时间作了以下规定：“10月份自中国装运港装运，卖方保证载货轮船于12月2日抵达英国目的港。如载货轮船迟于12月2日抵达目的港，在买方要求下，卖方必须同意取消合同，如货款已经收妥，则须退还买方。”合同订立后，我外贸公司于10月中旬将货物装船出口，凭信用证规定的装运单据（发票、提单、保险单）向银行收妥货款。不料，轮船在航运途中，主要机件损坏，无法继续航行。为保证如期抵达目的港，我外贸公司以重金租用大马力拖轮拖带该轮继续前进。但因途中又遇大风浪，致使该轮抵达目的港的时间，较合同的限定的最后日期晚了数小时。适遇核桃市价下跌除个别客户提供外，多数客户要求取消合同。我外贸公司最终因这笔交易遭受重大经济损失。问题：（1）我外贸公司与英国客户所签定的合同，是真正的CIF合同吗？（2）是或不是，请说明理由。

[案例分析]（1）分析该案例中，合同条款规定卖方须保证货物抵达目的港的时间，这一规定与CIF术语的风险划分相矛盾，所以不是真正的合同。（2）合同中规定付款后买方在货物不能及时抵达目的港的情况下，应买方要求，须退款。这一要求与付款条款的规定（凭不可撤消即期信用证付款）相矛盾，所以在履行合同时买方承担很大风险。结论：我外贸公司应吸取这次贸易的教训，在今后交易中尽力避免制定此类不切实际合同。

案例5 某年2月1日巴西大豆出口商向我国某外贸公司报出大豆价格，在发盘中除列出各项必要条件外，还

表示“编织袋包装运输”。在发盘有效期内我方复电表示接受，并称：“用最新编织袋包装运输”。巴西方收到上述复电后即着手备货，并准备在双方约定的7月份装船。之后3月份大豆价格从每吨420美元暴跌至350美元左右。我方对对方去电称：“我方对包装条件作了变更，你方未确认，合同并未成立。”而巴西出口商则坚持认为合同已经成立，双方为此发生了争执。分析此案应如何处理，简述你的理由。[案例分析] 此为国际贸易磋商中的还盘问题。由于包装不属于发盘或还盘实质性条件，因此我方的回复不构成一项还盘，巴方不必对此做出回答，合同已经按照原发盘内容和接受中的某些修改为交易条件成立。所以我方以巴方对修改包装条件未确认为理由否认合同的成立是不正确的。案例6 中国A公司从德国B公司进口一套大型生产设备，分三批交货。第一批交付的货物符合合同的要求，第二批交付的货物为该设备的主要部件，其型号、性能与合同不符，无法安装投产。A公司因此提出撤销整个合同，而B公司提出异议。请依照《联合国国际货物销售合同公约》的有关规定分析哪方有理？为什么？[案例分析] 结论：A、公司有理。理由：（1）根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，在卖方分批交货时。如果合同项下的各批货物是互相依存、不可分割的，不能将其中的任何一批货物单独用于双方当事人在订立合同时所设想的目的，则买方可以同时宣告合同对已经交付或今后将交付的各批货物均为无效，即可以宣告撤销整个合同。（2）本案分批交货的大型生产设备各部件之间是互相依存的，在德国B公司所交第二批货物不符合同规定时，中国A公司有权根据公约规定撤销整个合同。编辑推荐：#ff0000>引进设备合同

的多项条款规定不当致损案 欢迎进入：[2011年单证员课程免费试听](#) [百考试题单证员在线考试中心](#) [百考试题单证员论坛](#) 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