

一个案例的假设和分析

——供学习《进出口业务》第十章参考

钱 益 明

“案例分析”(Case Study)是目前香港地区以及外国的一些商科大学较流行的教学方法之一。在我国外贸院校的《进出口业务》教学活动中也有采用,我们习惯上称之为“案例分析”。这种教学方法要求学生在掌握基本理论和基本知识的基础上,对实际活动中已经发生或者可能发生的案情,进行独立思考,从中寻求正确的解决方法或者吸取必要的经验和教训。从我个人初步的教学体会来看,这种教学方法对于贯彻理论联系实际的原则,以及提高学生分析问题和解决问题的能力都有一定的效果。本文不打算研究这种教学方法的利弊,而是为《进出口业务》第十章“出口交易的洽商和合同的签订”假设一个案例,并提出初步分析。

发盘和接受是交易洽商的两个重要环节。一方发出的实盘被另一方有效的接受,交易双方的合同关系已经成立,尽管书面合同尚未签字,在通常的情况下,双方将受合同关系的约束。如果任何一方当事人拒不执行其应承担的义务,另一方当事人有权提出索赔或者要求继续执行合同。但是对一个具体的有争执的案件,如何判断双方的合同的关系是否成立,是一个比较复杂的问题。为了帮助学生对这个问题的掌握和加深理解,除了加强学生对基本理论和基本知识的训练外,还要为学生提供若干个有典型性的案例,对他们进行分析能力的训练。为了这个缘故,我为《进出口业务》第十章假设一个案例,供同志们讨论研究。

一、案情的假设

本文所假设的案情,既是来自业务实践的真实素材,又有根据教学需要经过修改和补充的内容,是为教学目的而假设的。

案情简介:设我方甲公司于×年6月27日根据外国乙公司的询盘,报出c初级产品发盘,经过外国乙公司多次请求延长有效期,我方甲公司同意延至7月25日。外国乙公司于7月22日来电接受后,我方甲公司才发现该商品由于自然灾害的原因已导致国际市场价格猛涨,并以各种理由拒绝承认合同已经成立;对方则坚持认为他是在有效期限内接受我方的实盘,因此合同关系已经成立,并提出要么执行合同,要么赔偿对方人民币23万余元的差价损失,否则提交仲裁解决。这个案子,最后是以我方甲公司承认合同已成立的事实而告终。双方往返的电报:

(假设c代表某初级产品的符号,514代表该产品的规格)

(1) ×年6月27日去电:

你26日电,我报200公吨c514。C&F鹿特丹每公吨人民币1950元,不可撤销即期信用证付款,7、8月份装船,7月5日前复到有效。

(2) ×年7月2日来电:

你 27 日电 200 公吨 c514, 我最后的买主开始表示兴趣, 恐怕谈判的时间较长, 请求 延长有效期 10 天, 如有可能, 请增加数量并降低价格, 请电复。

(3) ×年 7 月 3 日去电:

你 2 日电, c514 数量增至 300 公吨, 有效期延至 7 月 15 日, 请径洽, 尽快回复。

(4) ×年 7 月 7 日来电:

你 3 日电, 感谢你的合作, 请航寄 2 公斤样品, 请再次考虑减低价格并再增加数量。

(5) ×年 7 月 10 去电:

你 7 日电 c514 样品 2 公斤已航邮, 数量供 300 公吨, 最低价为人民币 1900 元, 尽速回复。

(6) ×年 7 月 14 日来电:

你 10 日电, c514 样品仍未收到, 因此请求将 300 公吨每公吨 C&F 鹿特丹人民币 1900 元的盘, 再次延长, 预计在收到样品后需一周左右可决定。

(7) ×年 7 月 17 日去电:

你 14 日电, 300 公吨 c514 的盘, 同意延至 7 月 25 日有效。

(8) ×年 7 月 22 日来电:

你 17 电 c514 我接受 300 公吨, 每公吨人民币 1900 元 C&F 鹿特丹, 不可撤销即期 信用证付款, 7、8 月装船, 按装船净重计算, 除提供通常的装运单据外, 需提供卫生检疫证明书、产地证、磅码单, 需提供良好适合海洋运输的袋装。

(9) ×年 7 月 24 日去电:

你 22 日电歉, c514 由于世界的变化, 在收到你的接受电报以前, 我货已售出, 致良好问候。

(10) ×年 7 月 25 日来电:

你 24 日电悉, 你称 300 公吨 c514 已售, 对此我不能同意。你 7 月 17 日已将该盘 延至今日才到期, 我已于 22 日接受, 我坚持你已接受我方的订单。撤回一项规定有效期的的实盘是违反国际贸易规则的。假如你是期望略微提高价格, 我可再次同我的顾主商量, 但我不能保证有结果。速电复。

(11) ×年 7 月 29 日去电:

你 25 日电, 300 公吨 c514, 我确实已售出, 深表歉意。但应你的请求, 我尽最大的 努力又取得货源, 并报你 200 公吨 c514, 每公吨人民币 2,650 元, C&F 欧洲主要口岸, 九月份装船, 7 月 31 日复到有效。

(12) ×年 7 月 30 日来电:

你 29 日电不能接受, 我被迫保留仲裁权利, 可通过中国国际贸易促进委员会或 荷兰 c 商品贸易协会或通过其他相应有权的任何机构进行仲裁。我坚持我 7 月 22 日电已接受你 方的实盘。为了合作起见, 我可同意 300 公吨延至 9 月份装船代替 7、8 月份装船, 否则我索 赔人民币 232,950 元, 即根据你目前报价每公吨 2,650 元 C&F 和已成交价 1,900 元 C&F 的 基础进行计算的。

(13) ×年 8 月 2 日去电:

关于 300 公吨 c514 一事, 在我 7 月 17 日电报中仅同意延长发盘的期限至 7 月 25 日, 但 并未说该盘是 Firm offer, 也未注明 firm offer 字样。我们的老顾客都了解我们的习惯, 凡 是国外的接受都需要以我方最后确认为准。由于考虑到我们双方过去和将来的友好贸易关系,

我们努力重新取得货源，并于7月29日报你200公吨人民币2,650元。但从你30日来电中惊悉，你竟然提出仲裁问题。我们仍然考虑按照适宜的价格报200公吨，请电复你的友好意见。谢谢。

(14)×年8月4日来电：

你8月2日电歉，不同意你的意见和理由，因我方7月22日的接受电报是在你盘规定的25日前有效期限以内。十二万分地抱歉，必须按300公吨c514，每公吨人民币1,900元C&F严格执行。为表示我方的良好愿望，可同意9月份装船。请立即电告合同号码，以便我方开出信用证。如你不同意，则提交仲裁解决。请急电复，以免浪费时间。

(15)×年8月9日来电：

我8月4日电，未收到你方答复，请急复。

(16)×年8月12日去电：

你8月4日电，我考虑到双方友好的贸易关系，我决定出售300公吨c514，每公吨人民币1,900元，C&F鹿特丹，其中200公吨9月份装船，其余100公吨10月份装船，不能提供产地证，包装为每袋75公斤单层麻袋装，用不可撤销即期信用证付款，函详。

(17)×年8月13日来电：

你12日电，c514我接受你的决定，同意200公吨9月份装船，100公吨10月份装船。请告合同号即开信用证。我理解你的困难处境。请求航邮一公斤装船样。致良好问候。

(注：电报应文字简练不加标点符号，但考虑到内容要表达清楚，略增些文字，并加列了标点。)

二、案情分析

讨论提要：

要求学生对上述案情及17封来往电报进行案例分析，主要应抓住以下四个问题：

(1) 我方甲公司6月27日发出的盘是否是实盘？经过两次延长后是否继续有效？该盘的最后交易条件是什么？

(2) 对方于7月22日来电接受，是否是有效接受？双方的合同关系是否已成立？

(3) 我方于7月24日去电拒绝达成交易，其理由能否成立？

(4) 从这个案例中，我们在掌握业务知识和斗争艺术方面应吸取哪些教训？

以上四个问题可以引导学生运用《进出口业务》第十章的基本知识，结合案情进行独立思考和分析，要求各抒己见，经过讨论，力求从中得出比较正确的结论。

对案情分析的提示：

(1) 首先要解决的问题是：我方甲公司于6月27日发出的盘是否是实盘？在一项发盘中有无注明 Firm offer，是否是区分实盘与虚盘的依据？我个人认为我方甲公司于6月27日发出的盘属于实盘，该盘有明确的订立合同的意图，而且内容明确肯定，主要交易条件完整，又无保留条件。至于有无注明 Firm 一词，不是确定实盘的根据。因此，我方甲公司应以没有注明 Firm 一词为由，而否认该盘是实盘，其理由是不充分的。

(2) 其次应明确该盘的有效期及该盘最后的交易条件问题。我方6月27日的发盘：“我报200公吨c514，C&F鹿特丹，每公吨人民币1,950元，不可撤销即期信用证付款，7、8月

份装船，7月5日前复到有效。”但经过对方多次的请求，我方于7月17日的电报中已明确表示有效期延至7月25日止。同时经我方7月3日、7月10日的去电，已将数量增至300公吨，价格减为每公吨人民币1,900元C&F，其他交易条件与6月27日发盘的条件相同。对方于7月22日来电接受，是有效的接受。因此双方的合同关系已经成立，其成交的数量为300公吨，价格为人民币1,900元C&F鹿特丹。

(3)从这个案例来分析，可以看出外国乙公司是一个老奸巨滑和懂得较多贸易知识和法律的商人，并利用市场价格可能上涨的趋势，有意设置了一些圈套，引诱我们上套。而我方甲公司的经办人员则在业务水平和斗争艺术方面都是不够高的，并且在处理这笔交易的过程中，存在一些重大缺点。因此，从十七封来往电文来看，自始至终，我方一直处于被动局面，而对方则处于完全主动地位。经过双方多次较量，我方甲公司仍然要按照每公吨人民币1,900元卖给对方300公吨。由于处理不当，使我方在经济上、信誉上遭到一定的损失。

我方斗争策略方面的缺点是：我方接到对方7月22日的接受电报后，我们没有认真对待，而轻率地以“由于世界的变化，我货已售出”为理由，拒绝同对方达成交易。如此处理，不仅上述理由不能成立，而且也公开暴露了我方撤盘的真实意图。当对方7月25日来电表示，一方面对方坚持合同已经成立，要求执行合同；另一方面又以不肯定的语气（“假如你是期望略微提高价格，我可再次同我的顾主商量，但不能保证有结果”），企图进一步对我方摸底时，这明明是对方设置的圈套，而我方却毫无警惕性，竟然又以经过努力重新取得货源为由，向对方报出200公吨实盘，价格为人民币2,650元C&F欧洲主要口岸。这不仅证明我方手中仍然有货，而且暴露了我方已将价格由C&F鹿特丹人民币1,900元调高为C&F欧洲主要口岸人民币2,650元。当对方接到这封电报后，态度立即强硬起来，他坚持要求我方按照原来的条件执行合同，否则根据我们先后报出的价格，计算出两者的差价，向我方要求人民币23万余元的损失赔偿。仅从上述两个回合来看，暂且不论我方这样做是否贯彻了“重合同，守信用”的原则，而从斗争策略方面来分析，我方是有重大缺点的。

从上述假设的案例材料来分析，还有一些问题值得我们分析研究的，例如这样大的交易，对外所发的实盘能否留盘过长？对这样有敏感性的国际大商品，我们在市场调研工作方面是否有缺点？在对外撤盘时，我方解释为：“我们的习惯，凡是国外的接受都需要以我方的最后确认为准”，这样的解释是否妥当？等等，诸如这类问题，都可以引导学生讨论，以提高教学质量并从中吸取必要的经验教训。