



国际贸易实务 案例分析

对外经济贸易大学 国际经贸学院
2004年课程



讨论题

- 某年9月中旬，A公司有一机器设备要出售，向国外某客户B公司发盘。发盘中介绍了设备情况，报了价格，并规定发盘有效期为9月底之前。B公司研究了发盘条件，认为可以接受，但没有向发盘人表示接受的意向，而是派代理人直接到A公司所在地办理购买手续并安排接运设备事宜。但在20日，C公司得知A公司要出售设备的消息，便派人到现场付款后提货。9月25日B公司的代理人赶到A公司所在地时，发现所要设备已被他人提走，便要求A公司赔偿他的损失。对此A公司认为双方之间没有合同关系，予以拒绝。请问，B公司是否有权向A公司索赔？并请说明理由。



讨论题

- 我A公司以电传方式向美国B公司发盘出售农产品，数量为1000吨，价格为每吨4200美元CIF旧金山，新麻袋包装，以不可撤销即期信用证付款，交货期为收到信用证后两个月内。此外，发盘列明了具体农产品规格，并写明限B公司4日内答复有效。A公司发盘后的第二天即收到B公司的回电，称“Accept your offer shipment immediately”。A公司对此未作答复。次日，B公司通过花期银行开来不可撤销即期信用证，注明：收到信用证两个月内装运。此时该货国际市场价格上涨20%，因此，A公司拒绝按原发盘条件向B公司供货，并立即退回信用证。请问，根据《公约》，A公司做法是否妥当？



讨论题

- 我某公司向意大利某商保盘出售农产品，在发盘中除列明各项交易必要条件外，还注明“用新麻袋包装”。在发盘有效期内意大利商人复电称“接受你方的发盘条件，新麻袋包装”。我方收到上述复电后，即着手备货，数日后该农产品国际市场价格猛跌，意商来电称：“我对包装条件作了变更，你未确认，合同并未成立”，而我方坚持合同已经成立，于是双方出现争议。合同是否成立？



讨论题

- 3月15日，A公司向新加坡客户C公司发盘：“报童装兔毛衫200打，货号：CM034，每打CIF新加坡100美元，8月份装运，即期信用证付款，25日复到有效。”3月22日收G公司答复如下：“你15日发盘收到。你方报价过高，若降至每打90美元可接受。”A公司次日复电：“我方报价已是最低价，降价之事歉难考虑。”3月26日G公司又要求航邮一份样品以供参考。29日，A公司寄出样品，并函告对方：“4月8日前复到有效。”4月3日，G公司回函表示接受发盘的全部内容，4月10日送达A公司。经办人员视其为逾期接受，故未作任何表示。7月6日，A公司收到C公司开来的信用证，并请求尽可能早的航班出运。此时因原料价格上涨，公司已将价格调整至每打110美元，故于7月8日回复称：“我公司与你方此前未达成任何协议，你方虽曾对我方发盘表示接受，但我方4月10日才收到，此乃逾期接受，无效。请恕我方不能发货。信用证已请银行退回。如你方有意成交，我方重新报价每打CIF新加坡110美元，9月份交货其他条件不变。”7月12日C公司来电：“我方曾于4月3日接受你发盘，虽然如你方所言，4月10日才送达你方，但因你我两地之邮程需三天时间，尽管我方接受在传递过程中出现了失误，你我两国均为《联合国国际货物销售合同公约》，的缔约国，按《公约》第21条第2款规定，你方在收到我方逾期接受后未作任何表示，这就意味着合同已经成立，请确认你方将履行合同，否则，一切后果将由你方承担。”请分析G公司的上述观点是否正确？