

关于处理我国对外贸易争议案的管见

赵 承 璧

建国三十多年来，在我国对外贸易中，由于种种原因，不断发生一些争议案件。其中，有些争议获得较为圆满的解决，既维护了我对外贸易的国际信誉，也保障了我正当的经济权益；有些争议却未能得到妥善处理，在政治上造成了不良影响，在经济上给国家带来严重损失。本文就某些争议案的发生、处理谈些看法，以引起我有关外贸人员的注意，并供今后处理争议案时参考。

在我出口中历年发生的争议案，主要有以下几种情况：

1.我方未按合同条款规定履约，如所交货物不符合合同规定品质；凭样成交，交付货物与标准样品不一；未按合同规定花色品种配装货物；倒签提单；未按等量分批装运规定履约；包装不合要求，致造成货损；未定溢短装条款而多装或少装等。

2.在货源不足，或产品试制阶段，对外签约，致交货数量不足，品质不能保证，逾期交货或以其他规格的货物顶交。

3.不熟悉业务或粗心大意，在工作上出差错。如错开提单抬头，国外客户拒收货物和拒付货款；错报价格；多装货物被国外海关扣留；把“打”当“个”错装货物等。

4.不懂法律知识，混淆当事人的法律地位，如把佣金代理商当作直接买主，要求其履约；买主在甲地，却将货运单据抬头填为在乙地的中间商，造成无人提货；发生投保范围内的损失，不向保险公司索赔，却找中间商索赔。

5.单证不符，或未按信用证规定履约。如信用证规定须分批装运，交货时却未分批；一边展证，一边装船，客户不同意展证，拒付货款，拒收货物；未按信用证规定唛头刷唛；未按信用证规定目的港指定地点交货等。

6.运输途中，由于承运人的责任，发生货损、货差，但承运人推卸责任或寻找借口，以减少赔付。

7.未调查出口地消费者的风俗习惯或宗教信仰，致商品销售出问题，或提供错误商检证明。

8.关于使用商标的纠纷，如我商标被国外商人抢先注册；国外商人和我使用同一商标，反将我货申请当地法院扣留等。

9.对滞期费和速遣费的起算时间理解不一。

10.合同是否已经成立，双方当事人有不同看法。如我发实盘未规定有效期，国外客户过一段时间后来电表示接受，我方认为已超过合理时间，接受无效，对方则坚持合同已成立，要求我履约。

11.商人资信不佳，作风恶劣，拒不提货，拒不付款；对交付货物的品质，故意挑剔，压等压价；虚构案情进行讹诈；提货后，拒绝赎单等。

这些争议案的处理，主要有以下几种办法和结果：1.赔款；2.降价转售；3.按原货价给予一定折扣；4.用优惠价出售另一种货物；5.品质降等，少收货款；6.退货，重新运回国内；7.整修或换货；8.双方长期争执，货物得不到妥善处理，被当地海关没收或拍卖；或支

付巨额仓储费；9.外商在国外起诉，我未出庭应诉，缺席判决我方赔款；10.拒赔；11.通过摆事实，讲道理，外国商人或撤回索赔，或撤销仲裁和诉讼；12.我方答应外商，在以后交易中给予照顾；13.对资信不佳，作风恶劣的商人，我与其中断贸易。

在我进口交易中，绝大多数争议是由于外商不按合同规定如期交货；交付货物品质、规格不符合同要求；运输过程中品质变坏；交货数量短缺。另一些争议，则是由于外商经营作风恶劣，故意弄虚作假造成的。如以次顶好，甚至交付的货物根本不是我订购货物；在货物中掺假；因价格猛涨，商人未取得货源，反诬我方不履约，故意毁约。少数情况是由于我有关人员不熟悉业务，缺乏国际贸易法律知识而发生的争议。争议处理结果，除少数商人逃之夭夭，我未能得到经济上一定赔偿外，还有虽经仲裁裁决我胜诉，但因外商早已转移财产，以致无法执行的情况。其余绝大多数争议，分清了是非，明确了责任，我方权益得到了合理维护。

罗列上述我进出口贸易中争议案发生的主要原因和情况，以及处理的结果和办法，其目的在于：从中吸取必要的教训，总结出正确的经验，杜绝某些争议案发生的根源，避免争议的产生；一旦发生争议，及时获得妥善处理。例如，我方应当力求克服差错事故，订好合同条款，按照合同规定严肃履行自己的义务，搞好货源工作，对客户的资信要进行认真调查，要掌握业务知识和熟悉国际贸易法律知识等，就是我们必须吸取的主要经验教训。此外，我们认为，对争议案的处理，采取在以后的交易中给予照顾而结案，不是一个正确的办法。它不仅掩盖了矛盾，而且扰乱了今后的交易

由于争议的情节、产生的原因不同，因此，解决争议案的途径和办法也差别甚大。现仅就处理争议案某些共同性的问题，谈几点具体意见。

1.要认真做好调查研究，查清事实，分清责任。

查清事实，分清责任，是处理好争议案的基础。无论是通过双方协商，或者是仲裁和诉讼都是如此。过去，我有些经办人员当收到对方索赔后，不是对案情的真实情况进行认真的调查研究，而是凭主观想象，认为我方无问题，予以拒赔。在进口索赔案中，有的同志甚至连索赔对象都没有弄清楚，因一箱货物的赔偿问题，争来争去拖了四年才解决。但是，有不少争议案件，由于做了认真的调查研究，明确了是非责任，得到了正确处理。例如，我某公司运交国外商人的1,500箱货物，货到后，商人来函提出要我补交28箱，并说明其中8箱提货时即短少，另外20箱因未按合同规定包装致货物发霉不能使用。公司有关同志进行了认真核查，提单记载数量是1,500箱，一箱不少。这说明我发货时无问题。经进一步向船方调查，方知在卸货过程中并非船方责任而被盗8箱。由于这笔交易的价格条件是CIF，投保险别为一切险，包括偷窃险，因此，我函告买方向有关保险公司索赔被盗8箱货物的损失。另外20箱货物的情况，公司函请我驻该国商赞处派员前往现场查验。查验结果证实，因木板箱内仅放牛皮纸而未衬垫隔潮纸，致货物受潮热发霉，其中12箱严重发霉，8箱仅轻微发霉，说明确系我方责任。经过几次和客户协商，我补交12箱货物，另8箱货物降级处理，从而使这一争议案在分清责任的基础上获得合理解决。

2.对索赔证件要进行认真审核。发现问题，通过摆事实，讲道理，有理、有利、有节的斗争，力争争议案得到及时解决。

在争议案中，要查清事实，很重要的一个方面是要靠当事人提供证据。如果通过仲裁或法院审理，仲裁庭和法院也可能要取证。但作为争议当事人一方，特别是我在理赔时，对国

外客户提出的索赔证件，要进行认真审核。在核实证据时，要注意审查出证机构的合法性，即证据的法律效力，辨别证据的真伪。如我某公司对奥地利出口一批矿产品，货到后商人来信要我赔付信用证金额的全部损失。其理由是我货品质不符合同规定，外商并寄来西欧有名的检验机构出具的证明。按该检验证，我货品质确实不符合同规定。但经我对保留的复样再次进行严格检验，结果与我原检验一致，是完全符合合同规定的。于是，我公司将这一事实告诉商人，说明我交货的品质是无问题的。而商人仍坚持说我商检局检验有问题，并要我委托西欧检验机构检验，还声称，如我不这样做，就要通知大使馆处理，甚至威胁说，这样就会影响到我与西欧的贸易。以此迫使我接受其巨额索赔。当时，我要求对方将发去货的样品寄来，经检验，也与原保留样品品质一致。这就再次证实，我货无问题，我检验也无问题。而事实恰恰说明外商提供的索赔证件有问题。我方向商人去函指明了这点。不久，商人来信说，西欧××检验局出了错误的证书，致双方很不愉快，不仅表示撤销索赔，而且表示今后还将继续购买我货。从这一争议案来看，如果我们对外商提供证件的真伪不进行鉴别，轻信商人，势必会带来多方面的严重后果。我们在审核索赔证件中，也曾发现少数商人与国外检验机构串通，出具假证明。所以，审核证据是十分必要的。全国已闻名的“乌皮鸡争议案”，确是有深刻教训的。国外买方寄来下述证件向我方索赔：(1)法定商品检验证明，注明该项商品有变质现象(表像呈乌黑色)，但未注明货物的详细批号，也未注明变质货物的数量或比例；(2)官方化验机构是根据当地某食品零售商店送验的食品而作出的变质证明书。当我方收到上述证件后却未进行认真审核，所以，在向外商复函中只字未提证件，而是扯其他次要问题。事实上，对方的漏洞正在于其提供的检验证不完整，没有注明变质货物的批号和究竟变质多少，既无实际数，又无比例数。这说明对方提出的索赔金额是无根据的。注明乌皮鸡表像呈黑色，如果商品有色泽规定或通常不应该交付呈黑色的货，黑色只能说明不符合同规定色泽，而不能说明变质，所以该商检证缺乏证据效力，不能作为索赔的依据。至于外商提供的商品变质化验证明书，是根据零售商店送验的商品作出的，这个证书不合法，也不能作为索赔的依据。根据国际贸易习惯，易腐商品的检验一般应在海关仓库内进行。由零售商送验商品，说明此批货买方已接受并发货给零售商，从而买方丧失了复验的权利。我方不能再对货物的品质负责。如果食品变质，既可能是在当地运输途中造成，也可能是由零售商储存不当所致。

这两个例子，由于对审核证据采取了不同的态度，因而对争议的处理产生了不同的效果。前者，我方始终比较主动，使争议案及时得到了妥善解决，促进了双方的贸易。而后者，不仅拖了一年多时间得不到解决，影响了双方的贸易，而且使我方在争议中处于被动。

3.要合理确定损害赔偿额。

在我以往一些争议案中，当事人之间争执最为激烈的问题之一，往往是在赔偿额的确定上。仲裁庭或法院做出裁决和判决时，也有一个计算赔偿额的问题。所以，如何合理确定损害赔偿额，是解决对外贸易争议的一个很重要的问题。

关于赔偿额究竟如何确定，根据联合国国际货物销售合同公约第七十四条、七十五条和七十六条的规定，主要有以下三种方法：(1)一方当事人违反合同应负的损害赔偿额，应与另一方当事人因他违反合同而遭受的包括利润在内的损失额相等；(2)如果合同被宣告无效，而在宣告无效后一段合理时间内，买方已以合理方式购买替代货物，或者卖方已以合理方式把货物转卖，则要求损害赔偿的一方可以取得合同价格和替代货物交易价格之间的差

额；(3)如果合同被宣告无效，而货物又有时价(指原应交付货物地点的现行价格或如该地点没有时价则指另一合理替代地点的价格)，要求损害赔偿的一方，如果没有根据第七十五条规定进行购买或转卖，则可以取得合同规定的价格和宣告合同无效时的时价之间的差额，如在接受货物之后宣告合同无效，则应适用接收货物时的时价。

由于不履行合同或者履行合同不符合同规定条件的赔偿责任，各国民法中的规定以及国际贸易习惯做法，大体是销售合同公约中规定的上述三种方法。第一种确定赔偿额的方法，在民法上叫做给对方造成的“肯定损失”(直接损失)加上“失去的利益”(实际可以获得的利益)，即损失额也包括利润在内。第二种确定赔偿额的方法，是国际贸易中通常采用的差价计算法，即由于卖方未供应货物，买方从另一卖方处以高价买进了货物，卖方赔偿合同价格和买方另购进货物价格的差价；由于买方不接受货物，卖方将货物低价转售，买方应赔偿卖方合同价格和实际卖出货物价格的差价。第三种确定赔偿额的方法，在国际贸易中常称为“抽象损失”的赔偿，即不供应货物或不接受货物的损失是以合同价格和应当履约时市场上的价格间的差价来确定。从中外一些仲裁裁决和法院判决所见，计算赔偿额的方法，也大体如此。因此，每一个争议案究竟如何确定赔偿额，要结合具体案情，根据这些规则来合理确定。我索赔时，不能“宁高勿低”；理赔时，也不能迁就商人定得过高。

4. 从具体案情出发，灵活选择解决争议的途径。

我进出口贸易中发生的争议案，一般是通过友好协商、仲裁或诉讼三种途径解决的。其中，大部分争议案又都是通过友好协商获得解决的。实践证明，这种首先由双方协商解决争议案的做法是较好的。它不仅省去仲裁或诉讼的一套程序，节省费用，而且气氛也较友好，有利于今后业务的进一步开展。但是，不从案情出发，片面强调友好协商，结果，往往一项争议案双方争来争去，长期得不到解决。这种教训也是深刻的。通过仲裁或诉讼解决对外贸易争议案，在国际贸易中也是惯常采用的方式。近年来，通过宣传，人们对仲裁有了进一步的了解，因而利用仲裁解决争议的案件也越来越多。但是，对诉讼有的同志总是存在一定偏见或具有害怕的心理。认为“打官司”麻烦太多，后果不堪设想。这里，确实有二个问题需要解决：一是对诉讼要有正确和统一的认识；二是我外贸人员应有法律知识。其实，通过诉讼解决国际贸易纷争，在国外是极为普通的事情，不必耽心双方一经诉讼后，交易就会完全断绝。

目前，随着我国立法的逐步完备，尤其是有关涉外经济的法律正在陆续颁布，各级人民法院也都建立了经济审判庭，为在我国审理解决涉外经济贸易案件，创造了客观条件。

一项必须通过诉讼才能解决的对外贸易争议案，究竟是在我国法院诉讼，还是在某外国法院诉讼，这是比较复杂的另一个需作专题研究的问题，本文不再详谈。

