

进出口贸易风险与合同商检

条款关系之探讨

张嘉庭

在对外贸易过程中,因漏订合同商检条款或因商检条款订得不具体、不明确、不科学、不完善而发生贸易风险使贸易失败的事例时有发生。一份合同,一笔贸易因合同条款疏漏而造成几万、几十万甚至上百万美元损失的情况也屡见不鲜。因此,合同商检条款订不订,订得好不好,即商检条款是否具体、明确、科学和完善与贸易成败、及贸易风险的大小是直接相关的。

上海商检局近年来曾对中央和地方外汇用汇签订的进口贸易合同作过一次随机抽样调查分析。在被抽查的 550 份进口合同中,发现有 172 份合同没有品质检验验收标准,对商检索赔条款也不作具体明确的规定。这类不符合要求的合同约占被调查合同总份数的 31%(其中,只订商品名称和型、牌号而无品质、规格等指标的合同有 145 份;既无商品型、牌号,又无品质、规格和索赔条款,只有商品名称的合同有 27 份),这个比例数说明,在进口合同中,约有近三分之一的贸易,从成交一开始就潜伏着没有合同约束和法律保障的贸易风险。这是一个值得引起重视和警惕的严重问题。

据上海商检局历年来对进出口商品检验情况的分析,由于合同漏订条款或者商检条款订得不具体、不明确、不科学和不完善而造成贸易失败,遭巨额经济损失的情况和案例并非个别现象,有的还相当严重;反之,重视合同条款并在成交签约一开始就明确在合同中订立商检和索赔条款,其贸易成功率就高,其风险就能减到最低限度甚至可以全部挽回损失。这在日常进出口贸易的商检工作中是被人忽视的普遍现象。尤其是进一步对外开放后,由于对外贸易发展迅速,直接从事外贸经营的机构和专业人员(包括非专业人员)日益增多,大多数新从事外贸经营的专业和非专业人员,常常因在合同中疏漏商检条款而造成贸易风险和损失的情况屡屡发生。经对这些情况和案例的调查和分析,发现这方面存在的问题是很严重的。为了说清问题,引起各有关方面的重视,特选择以下一些重大风险案件和典型事例,逐件逐例进行比较分析,以深入探讨进出口贸易风险与合同商检条款之间的关系。

一、合同商检条款一字值“百万金”,马虎不得

1. 外商塞进一个“OR”(或)字,160 万美元不翼而飞

这是一宗典型的商检条款原因引起的特大风险案件,究其全部原因,问题却出在合同商检条款中的一个看来是无足轻重的“OR”(或)字上。

本案的买卖过程为:国内用户 委托 广东某公司 成交 美国木材供应商。贸易合同成交情况是:货品:美国黄松木,买方:广东某贸易公司,卖方:美国某木材供应商,数量:4,934,648 净板呎,总

价：290 万美元。

合约订明在合约期内由美商提供 4, 934, 648 净板呎美产黄松木，目的港上海，由美商委托瑞士通用公证行(SGS)美国分公司负责在美进行装船前的检验工作，检验费由美商支付。

某年某月货抵上海港，经上海商检局按合同规定的常规准标和方法检验，发现了空前罕见的巨量短缺，短缺量约占到货总数的 56% 左右。价值 160 万美元的黄松木不翼而飞的特大风险案震惊了广东买方。这 160 万美元的黄松木究竟到哪里去了呢？原来，在签订合同时，双方订明以 SCRIBNER LOG SALING 方法检验，但在开出信用证(L/C)前，美供应商忽然又提出另一个检验方法(BRERETON)亦可作为检验依据。最初，买方广东公司未同意，但最后竟在美商未提供 BRERETON 检验方法，也没有搞清 BRERETON 检验方法与原订检验方法有很大差异的情况下(注：这两种方法的检验结果差 60% 左右)同意并接受了这个危险的方法。于是，原合同商检条款被改为“SCRIBNER OR BRERETON”进行检验。问题就出在这个危险的“OR”(或)字上。就商检行业而言，采用不同的检验标准或检验方法进行检验，其结果会出现差异甚至会有完全不同的结果。美商提供的这船黄松木，据负责这船黄松木装船前检验的 SGS 公司称，如按美商提出的 BRERETON 方法检验，完全符合合同数量要求，然而，如按中方原定的 SCRIBNER 方法检验，实际到货则短少近 56%。显然，这是美供应商在检验标准和方法上玩弄了一出“以少充多”的鬼把戏。于是，官司打到了美国法庭，广东方面虽然为此请了律师并派出了 6 个人赴美办交涉，但美法庭仍宣判 SGS 公司无罪，其主要理由就在于买卖双方达成了两种检验方法都可用的协议，而且，检验费用是由供方美商支付的。既然如此，供方自然有权选择对自己有利的检验方法进行检验。作为 SGS 美国分公司是无权选择检验方法的，它必须根据美商提供的 BRERETON 方法进行工作。这就是说，从法律有效的角度和立场上讲，这 160 万美元的风险“理所当然”地落到了买方身上。

本案例说明，在合同商检条款中，绝不能随便使用这个“OR”(或)字。在签订合同时，包括在信用证开出前要求更改合同条款时，一定要对不同的检验标准和方法做到心中有数，特别是当对方要求更改或补充条款时，一定要弄清其目的意图，万万不能粗心大意，否则就会造成象本案这样的惨痛教训，形成哑吧吃黄连有苦说不出的局面。

2. “干”、“湿”一字差，50 万元外汇人民币风险化险为夷

某年，我从某国进口小麦九船共 20 余万吨，合同规定蛋白质含量不低于 11.5%，但未明确订明其计算基础是“干态”还是“湿态”(合同出现这种情况按国际惯例的习惯做法，一般均以“湿态”计)。

货到上海港，经上海商检局检验并按惯例以湿态计算，发现该合同项下到货蛋白质含量均低于合同规定。但也发现，如将国外供方检验结果平均后换算成“湿态”结果，则与上海商检局的检验结果基本一致。由此，初步判别出国外供方检验结果是以“干态”计算的。经上海商检局进一步查考在此以前的同类合同，发现以前的合同都明确订明以“湿态”计算的，唯独这九船 20 余万吨的合同中并没有订明，由此证实外商显因该合同项下的货品质量低，有意在合同商检条款上含糊其词钻空子。经上海商检局出证、外贸公司据以提赔后，外商认赔了 50 万元外汇人民币。

从“干”、“湿”一字之差造成 50 万元外汇人民币失而复得可见，合同商检条款必须一丝不苟、严肃认真地对待。只有在签约一开始就认真对待，才能“严于前而不失于后”，才能避免和减少贸易风险。

二、合同商检条款不订主要品质指标,风险极大

1. 不订主要品质指标,险招 30 余万元损失

某年,化工部华东供销公司从日本进口 135 吨热塑弹性体橡胶。用户江苏扬中县有机化工厂在投料使用中发现该货中的大多数“抗张强度”极低,不能使用。为此,通过进口公司报上海商检局检验,但上海商检局接受报验时发现该货的检验依据不足,合同商检条款中只订了“挥发物”、“灰份”和“熔融指数”三项指标,唯独没有“抗张强度”这个主要品质指标,也没有通常应附的“样本”作对照,更没有试样制备工艺条件的国外参照资料。而且报商检时合同规定的对外索赔有效期已过,因而对检验和索赔都带来了很大困难,其风险是显而易见的。

为帮助用户减少风险和挽回损失,上海商检局翻阅了以往大量同类合同和资料,经反复查找,终于发现过去同类合同中该商品“抗张强度”的典型值为 300 kg/m^2 以上,而本合同项下五个生产批交货中的三个批的检验结果分别只有 205、116、136 kg/m^2 , 大大低于 300 kg/m^2 典型值。为此,商检建议外贸公司据理提赔,日商收到商检证书后,承认是“误将铺路用料发出(实为废料)而认赔并同意将其中不合格货全数退货,一切损失费用由日方承担,并对其余部份(包括已投料生产的废次品及停工等造成的损失)赔偿 32.35 万元结案。

2. 认真“签封样品”,巧补合同条款缺陷,风险完全避免

某年,上海某冰箱厂从某国引进散件组装冰箱,上海商检局检验人员发现该厂与外商签订的合同中商检品质条款不尽完善。为堵塞漏洞便于把关和确保引进项目质量,工厂在商检局指导下,采取申请商检局签封样品的办法,把经商检签封的样品实物作为对合同条款(品质和技术)不足部份的补充,对外严格并明确了合同商品的质量、技术和索赔条款,使检验依据合理、明确、完善,从而使进口散件到货和整装冰箱的检验验收工作进展顺利,既牢牢把住了质量关,又取得了显著的索赔成效。仅封样后的首批 3,019 台到货,经工厂严格按封样验收发现有 50% 不符样品要求,由商检局复验出证后顺利地向外商索赔了 30 万元人民币。

以上两案例充分证明,合同条款中的主要品质指标,包括索赔条款,一定要订而且必须订得具体、明确、完善、科学,才能免招风险。

三、合同条款不切实际、不科学也会招致风险

1. 某年,上海口岸从加蓬进口圆木 5 万余立方米,外贸公司与加蓬订的合同规定圆木直径须“带皮检量”,可事实上木材本身极易脱皮,再加长途转辗装卸搬运,货到上海后树皮大多已脱落,如按规定检量材积不仅做不到,而且肯定会有大量短缺但又缺乏对外提赔依据。这是一宗不合理、不公平、准吃亏的交易。据统计,“六五”期间仅上海市木材工业公司接运的 4 船加蓬圆木(五万二千余立方米),检验验收中短量约占 2.466%,按当时价格估算,损失高达 130 万法国法郎。

2. 进口尿素合同,目前我国实际使用尿素时对其粒度大小有一定要求,因为颗粒度过于细小很容易碎成粉状,使用时就会粘附在农作物的叶片上,不仅浪费了肥料而且使叶片“烧焦”受损,造成一举两失。现合同条款仅笼统规定为“颗粒状”,不明确订明具体大小的下限或上限指标,这就显得不完善不科学。因而,如何根据商品的使用要求和特性,使合同满足“一举两得”的合理要求,这

是外贸经营部门值得研究的提高合同质量水平的重要课题。

3. 我从某国进口涤纶棉,由于合同未订明“疵点含量”指标,商检质量把关无依据,以致使用单位投料生产后发生严重质量问题,其织物大幅度降等。经查有关化纤合同,发现有相当一部份合同中的品质指标,订货部门不是按实际需要,而是国外客商能提供什么,合同就订上什么,不提供就不订,盲目性很大。以近几年上海进口数量最大的涤加丝为例,合同中的“干强度”指标订3.2、3.5、3.8、4、4.2 G/D 的都有;“商业结算重量公差”也订得五花八门,0.4、1、1.2、1.5、1.7、2.1、3、3.5、3.9 等样样有,以致在使用中短材长用,“黄牛当马骑”和长材短用,“飞机打苍蝇”的现象屡见不鲜,尤其是一些新取得外贸经营权的企业这些现象更为多见。

4. 据前几年上海第一商业局有关报告,该局系统随着进口商品品种、数量的增加,在签订合同条款时,不切实际、不科学的条款时有发生。例如,从香港进口人造革,只订单价和总金额,不订拉伸力、耐寒性能等质量指标,有的还忽视了必须的包装条款;从日本进口松下日光灯管,条款上只笼统写上“标准包装”,至于按什么“标准”并无明确的规定,以至发生灯管破损和质量问题,就缺乏可靠的索赔依据;有的合同还缺少合理的商品安全运输条款,从泰国进口的大型茶色玻璃,因合同未规定通常运输中的破损率,也招来了风险。

四、引进技术设备忽视试车和质保期限条款,准吃大亏

1. 上海某厂投资 350 万元人民币和 1.89 亿日元引进日本大型陶瓷饰面板生产流水线。货到后日方技术人员到厂进行配方和投料试车,历时一年多,试车数十次,投料已逾八十多吨,但始终生产不出合同规定的合格产品。其设备粗糙简陋暂且不说,单说合同条款,既未明确规定所谓的“先进技术”的固定的工艺条件和配料配方,设备无图纸也无技术参数,更未规定试车期限,以致日商无限制地把该厂当作“中试”场所,直至日方自认不能达到合同规定要求才停止“试车”,不仅耽误了项目上马,而且扩大了损失,使该厂转盈为亏难以度日,陷入了濒临倒闭的境地。

2. 上海某无线电厂从美国引进一套氧化铝陶瓷基板流延成型技术设备,成交总额达 100 余万美元。货到后美商派技术人员到厂试车,但花了一年多时间,调试了三次,用了 18 个“先进技术配方”,始终没能做出合格样品。至此,美方设备和技术上存在严重问题已暴露无遗,理应终止试车并对外提赔,但是,由于合同没有具体订明最长试车期限,只能在外商一再要求下被迫增加试车次数,延长试车期限,结果,最后一次(第五次)仍以失败告终。此案,前后长达二年多时间,因此耗费的人、财、物力损失是相当可观的。所以,引进技术设备必须在合同中订明是已定型的批量产品,必须是成熟的工艺,必须明确试车投产期限和质量保证期限及其必要的索赔条款,切忌在验收前就全数对外付款结汇。

五、出口合同条款脱离生产实际是自招风险

出口合同条款如脱离生产实际也会给生产造成损失,给商检带来困难,给贸易带来风险。

前几年某公司交波兰十万米炼白乔其纱,合同规定缩水率不高于 15%(注:按该商品特性和通常的合同条款无缩水率指标,实际产品缩水率一般在 20~25%),但由于合同条款与实际生产水平距离太大,虽经工厂数次进行努力甚至返工重新进行防缩整理(即超喂整理),出口时经商检不合格的货仍达一半左右。为此,工厂又在工艺上改进,将超喂整理的纬密从原来的 350 根/10 cm 增加到 380~390 根/10 cm 后,经向缩水率虽达到了 15% 以下,但纬向缩水率仍大多超合同规定。如

从海外出口加工区的现状看浦东 出口加工区的开发

潘建鹏

(一)

1959年爱尔兰在香农镇(Shannon)的国际机场上设立的香农机场出口加工区是世界上最早从事出口加工活动的自由港区。但正式使用“出口加工区”名称并制订一套相应法规的,则是我国台湾地区于1966年建立的高雄出口加工区。

爱尔兰香农出口加工区的建立,为发展中国家发展工业经济树立了样板。自此,这类新型的经济特区纷纷在各国涌现。到目前为止,世界上出口加工区总数已超过623个,其中约三分之二是发展中国家和地区设立的。整个六十年代至七十年代,可以说是世界自由港发展进入一个“出口加工区热”的时代,以工业——贸

易型为特征的出口加工区,已成为世界自由港的主导。发展中国家和地区在推动世界自由港的发展方面,起着决定性的作用。同时,在过去的三十多年中,出口加工区的建立和发展对于吸引外资、促进出口、增收外汇、创造就业机会及引进先进技术和管理经验以促进经济开发等方面取得了有目共睹的成效。然而,随着现代经济和各国工业的发展,从加工区获得收益的有限性也日益显露出来,同时,加工区的发展也已呈现衰落的趋势,其原因不外以下五点:

1. 各国的加工区越办越多,彼此之间的竞争日趋激烈 大量出口加工区均生产劳动密集型产品,其品种往往多有类同,而且外销市

再强行超喂,势必绸面要产生绉印,门幅也将达不到90cm。折腾了三个多月的超喂返工,工厂费工费钱费力不说,最后仍达不到合同规定要求。这种脱离生产实际的规定,等于是自己做了“绞索”往自己颈项上套。

又如,某年某公司交苏联灯芯绒,对外签订了品质项目“色牢度”为三级的条款,上海生产厂虽不惜成本改进工艺,也只能使多数产品勉强达到2~3级,其苦衷是可想而知的。

出现以上情况后理应引起重视,及时修改合同条款,但有的外贸公司却还常常以“各种理由”企图说服商检出证放行。正确的做法应是,签订出口合同,商品品质条款不宜超越我国现行生产水平,凡质量要求高于现行实际生产水平或一般出口水平的,应事先征得生产部门的同意;对合同品质条款要求过高,而实际品质暂时还达不到的出口商品,外贸公司必须考虑对外修改合同条款或提请外商及时提供确认的书面凭据。只有这样,才能避免出口商品的贸易风险和信誉风险。

综上所述,目前不合格的合同约占三分之一,这说明在相当一部份同志中,自觉或不自觉地在着重经营轻质量、重贸易额轻风险的现象,各有关方面必须共同认真对待。建议外贸部门,特别是近几年来新取得进出口经营权的企业,进一步加强对合同的审核和管理,采取有效措施加强对业务人员、尤其是对新进人员的培训,不断提高合同的质量水平,从根本上保证合同条款的科学性、完整性和严密性。只有这样,才能减少或避免贸易风险。