



贸易纠纷 典型案例

FOSFA 仲裁败诉方拒不执行案.....

1. 我们是山东一企业，2017 年 8 月我们有幸得到您们的帮助，让我们在国际贸易纠纷中勇敢坚定的去维护自身的利益，最终我们在贵政府部门的帮助下，历时接近三年我们经历了两次 FOSFA 仲裁，最终得到了不错结果。但是当我们花费了大量资金和精力，赢得了比较公正的结果的同时，对方却没有选择执行，尽管仲裁庭催促过，对方却依然置之不理。因此，我们想再次寻求政府部门的帮助，怎样去执行下去，才能拿回本该属于我们的资金。怎样才能让对方执行，让我们这几年的金钱与精力才能不付诸东流。希望得到贵部门的建议。非常感谢您们对我们中小企业的支持，让我们敢于维护公正与公平。期待您的回复。

答复：第一，对方不肯执行，可以要求 FOSFA 将对方列入 Default list，这份 List 会向该行业全球公示，由此可向对方施加压力。在采取这一行动之前，应先和对方充分沟通，做到先礼后兵。如果对方依然跟国内企业合作，也可以考虑以适当方式，在国内行业圈通报，国内很多行业企业不是 FOSFA 会员，看不到 FOSFA 通报，因此需要贵司采取适当方式，向这些企业通报。第二，在 FOSFA 将对方列入 Default list 后，可观察对方反应，对方可能提出一些解决问题的具体方案，对这些可能的方案，应综合权衡，选择最有利的安排。第三，仲裁裁决的执行是一个法律问题，FOSFA 的裁决在中国是可以得到承认与执行的，如果对方依然与中国企业进行交易，则应当由律师配合贵司查明对方在中国境内及境外的资产和货物，采取适当法律行动。第四，在执行国际仲裁裁决方面，有经验的律所很多，有的律所也愿意接受案件处理不成功则不收费的安排，贵司应广泛咨询各家律所，选择最有利的安排，国际律所收费不一定高于国内律所。

比利时客户以产品质量不合格为由拖欠货款案.....

2. 我司与一个比利时客户合作十年以上，没有签销售合同，只有客户订单。2019年，我司接到该比利时客户几张订单，对产品含量有明示，无其他产品要求。比利时客户在收到货后，以产品质量检测不合格为由，拖欠货款 13.1 万美元，我们提出到国外验货有问题接受退换或折价协商的建议均未被采纳。比利时客户只提供了 3 张没有包装和具体批次的产品外观图片，提供的检测报告中涉及的问题商品为已结清货款的商品，并非拖欠货款商品。我们了解到，比利时客户对商品进行质检，是应其英国采购商要求。我们该如何追偿欠款？

答复： 第一，原则上，不同的订单，属于分别独立的合同关系，如果在合同执行过程中产生争议，这些争议也是相互独立的，应该分别处理。如果双方都同意，也可以将不同合同项下的不同争议合并处理。建议将不同订单项下的争议做成明细表，按日期排序，分别列名：货物名称、品种、数量、价格、总金额、已付金额、未付金额、未付原因（外方意见、中方意见）、拟采取对策等等，这样比较清楚。第二，外方检验的对象，应该是中方出口企业的对应批次出口商品。外方既然认为特定批次货物存在品质问题，就有义务提供证据。如果图片中不显示内外包装及具体批次，那么外方说中方特定批次货物存在品质问题，就缺乏明确的事实依据。关于国外检验公司的问题，应根据合同（或订单）约定。如果没有事先约定，可以事后约定。外方如果自行委托一家检验公司，是缺乏合同依据的，中方有权决定是否认可该检验公司的检验结果，但需要明确，这是中方的权利，不是中方的义务。如果中方不接受，则可以双方约定一家共同认可的检验机构，比如类似 SGS 这样的全球性检验机构，由其实施检验。如果必要，中外双方还要约定检验的内容和项目。需要强调：如果合同（订单）中约定了特定指标，则应当检验该特定指标。针对合同（订单）中没有特别约定的各项指标，中方没有义务同意检验，因为对合同中未约定的指标进行检验，显然缺乏合同依据，除非双方事后

协议认可。还要明确的是：中方所交付的货物，根据国际惯例，其品质应当符合此类货物的常规用途（如果合同中没有特别约定）。从中方企业所反映的情况看，似乎中方所交付的货物，即便品质存在问题，也没有达到货物不堪正常使用的程度。关于货物品质需要强调：品质是否存在问题，关键要看合同，特别是合同中的品质条款，只要交付的货物品质符合约定，就不能认为存在品质问题，如此认定缺乏合同依据。第三，根据联合国国际货物销售合同公约第 38 条第 1 款，买方必须在按情况实际可行的最短时间内检验货物或由他人检验货物。又根据该公约第 39 条第 1 款，买方对货物不符合同，必须在发现或理应发现不符情形后一段合理时间内通知卖方，说明不符合同情形的性质，否则就丧失声称货物不符合同的权利。基于上述，比利时方面在收到货物后，应该在实际可行的最短时间内，安排货物检验（前提是检验机构由双方共同认可，检验内容应符合合同约定），同时，应在完成货物检验后，根据检验结果，及时通知中方，否则，比利时方面就丧失声称货物不符合同的权利。从目前情况看，似乎比利时方面没有在实际可行的最短时间内安排货物检验，因此，比利时方面已经违反了国际贸易的基本规则，即联合国国际货物销售合同公约的上述条款。因此，比利时方面应承担相应责任，包括丧失声称货物不符的权利。如果比利时方面无法证明货物存在不符合同约定的品质问题，比利时方面就有义务接受货物，并履行其付款义务，不存在退货的问题。如果双方都同意，适当折价则是另外的问题，此类情况相当于双方同意修改合同价格条款，与货物品质不存在必然联系，即使货物没有品质问题，双方同意适当降价也是可以的。第四，如果有证据表明，中方企业出口的特定批次货物，比利时方面在收到货物后，又转卖给了第三方，这就说明：比利时方面已经接受（Accept）了货物。在这种情况下，比方应该全额付款。这是因为：如果比方在收到（Receive）货物后，发现货物存在品质问题，完全可以采取拒收、退货、换货、折价等方式来正当维权。如果比方选择将货物转卖，说明比方主动放弃了自己的权利，选择接受货物，无论货物是否存在品质问题。因此，针对已经转卖给第三方的货物，比利时方面应该全额付款，并支付迟付利息。至于特定批次货物的当前状况，应该由比利时方面提供事实证据。这是因为：既然比利时

方面提出特定批次货物存在品质问题，本着谁主张谁举证的原则，比利时方面有义务证明货物的当前状态和货物的品质。另外，货物的品质如何，上面已经谈到，应当根据合同约定的项目，由双方共同认可的独立第三方检验机构实施检验。如果检验合格，检验费由比利时方面承担。如果检验不合格，则由中方承担。其他情况，或可各半分担。第五，合同中没有约定（包括直接约定和间接约定，如引用特定的国家或行业标准等）的事项，不是中方的合同义务，除非货物无法使用。通常，货物可以有各种各样的用途，除非合同中明确约定货物的特定用途，否则，中方不承担货物必须满足特定用途的义务。如果比利时方面检测的项目在合同中没有明确约定，该检测是比利时方面的权利，但这不是合同赋予比方的权利，中方对比方的检测结果不承担合同义务。

美国客户以产品质量不合格为由拖欠货款案.....

3. 我们是一家做保温杯的工厂，今年3月接了一个美国客户的订单，为一家美国公司生产保温杯。当时签订的货款条约是：30% 定金，货发出支付 50%，货到美国 1 个月支付 20% 尾款。这个订单一共分为 4 个 PO 单，分别为 PO181，PO169, PO177 及 PO180。其中 PO181 和 PO169 是一个小批量试产的样品单，已经结单，货款均已结清。但是 PO177 和 PO180 两个大货订单，527,501.28 美元，分别在 8 月 7 日和 9 月 12 日发出，根据海运信息，PO177 于 9 月 15 日已到美国。按照约定 10 月 15 日应支付 PO177 的 20% 尾款，但是我们在发邮件给对方后，对方一开始是长时间不予回应，之后说有质量问题便要求电话会议。在电话会议中对方称，我们的产品太软太薄容易掉落，硅胶底垫与样品不一致，包装有问题。但是我们在对大货的硅胶底垫和签样进行对比时发现，重量和硬度都是一致的，并且硅胶底垫本就是可拆卸的，不是固定的，对方也自始至终都从未提供任何规范的包装要求或者指导书。在 9 月 12 日发出 PO180 订单货物前，对方请了 SGS 验货，对方在看完 SGS 验货报告为 PASS 后，按约定打过来

50% 货款，我们发货。由此可见，对方是认可的。现在对方一直以产品有质量问题为由拖延货款，并说要 5% 的折扣，截止今日 PO177 的货款已经延期近 50 天，PO180 的货款也已逾期。我们无法收到货款，无资金支付我们供应商的货款，现在工厂运营陷入困境。我们该怎样保障我们的合法权益、拿回我们的货款？对方现在要求降价或者退货是否合法？

答复：第一，先不要明确答应对方减价 5% 的要求，可以要求对方先支付其认可的部分货款；收到货款以后，再就剩下的部分与对方进行交涉。交涉中可与对方商量能否适当减少折扣，比如将 5% 的折扣减为 2.5%；第二，如果贵司可以接受折扣，应要求对方尽快付款。这种情况下对方若仍不付款，则说明对方信誉有问题，而不是单纯的品质纠纷，则应采取不同的处理方法；第三，目前货款延期时间较长，应尽快处理。

与新西兰企业飞机播种设备质量争议案

4. 我们是河南一家企业，我司于 2020 年 2 月 22 日与新西兰一家公司签订了采购飞机播种设备的订单，此订单内容较为简单，没有约定质量争议处理解决办法或质量保证期的相关约定。飞机播种设备共安全运行了约 7 个小时后出现故障，截止到 2020 年 7 月 31 日，受损的飞机播种设备尚未得到妥善解决。该如何处理？

答复：第一，目前情况下，通常做法是买卖双方共同约定一个独立第三方机构，对设备质量问题作出认定，根据检验报告，由双方商定修理、换货、退货、赔偿等方案；第二，解决此类问题总的原则是，先查明事实，明确责任，然后再确定解决方案，包括但不限于换货、退货、折价等方式；第三，建议贵司用列表方式，将问题及其成因一一罗列，请对方一一确认。明确双方的争议和共识，以及需要

解决的问题，然后确定解决方案。如果对方置之不理，可以考虑向国内法院直接提起诉讼（前提是取得有资质的第三方检验机构的独立检验报告）。第四，根据国际贸易惯例，通常机电产品有约定质保期，贵司应当注意在质保期内及时提出合理诉求（为此应及时取得第三方检验报告），避免拖过质保期导致更大损失。

开证行不履行付款义务案

5. 我们是安徽省一家医药保健品进出口有限公司，我司于 2019 年 8 月 5 日通过孟加拉国中间商签订一份价值 58,140 美元的外销合同，付款方式是 T/T IN ADVANCE + L/C SIGHT.GRACE IMPORT。在我司出运货物前客户电汇我司预付款 22,140 美元，余下 36,000 美元以即期信用证方式结算。

我司于 2019 年 9 月 19 日出运该批货物，在信用证有效期内向我司议付行交单。开证行于 2019 年 10 月 2 日收到单据，在 5 个工作日没有提出任何单据不符点。我司议付行在 10 月 25 日、11 月 01 日、12 月 12 日三次发催收函给开证行，但开证行没有任何回复。中间商和进口商也没有对拖延付款做任何解释。我司在 11 月 27 号从目的港货运代理那里查询并获悉进口商已经于 11 月 5 号提货，但我司并没有收到开证行付款。

我司从 10 月 10 号开始不停地发邮件给中间商询问并催促进口商付款事宜，对方总是拖延，截至到 2020 年 1 月 16 号我司一直没能收到此票货款，在此期间，开证行和进口商没有提出任何拒付货款理由。

据此，我议付行和我司认为开证行私下放单给进口商而不履行付款义务，严重违反《跟单信用证统一惯例（UCP600）》的规定。在我议付行和我司催讨又没有结果的情况下，担心进口商在已经取得正本单据提货的状态下不再支付货款，导致我司无法承担的损失。我司该如何操作挽回损失？

答复：第一，从贵司反映情况看，开证行有义务付款；第二，如果开证行因各种原因没有付款能力，至少应退回全套单据；第三，信用证只是开证行的有条件付款承诺，而非付款本身。因此，在开证行无法履行其付款承诺的情况下，买方应当履行其在买卖合同下的付款义务，特别是在买方已经提取合同项下货物的背景下；第四，该孟加拉信用证如果没有保兑，现在信用证受益人，即作为卖方的贵司，只能与开证行和买方沟通，索要货款；第五，根据贵司的描述，贵司未能通过信用证上显示的邮箱与该行取得联系。在信用证实践中，确实出现过假信用证的情况。如果该信用证实际上并非该行开出，则该行对贵司及议付行不予理睬就可以得到解释。建议贵司核实相关情况，如果能确定该信用证确实为该行经正规程序所开立，则该开证行应当承担第一付款责任；第六，在处理方法上，如果 Swift 通讯不奏效，则可采取直接电话等方式，对开证行施加压力。从贵司提供的开证行信息来看，该信用证是该行总行下属的一家分支行所开立，因此，也可以通过议付行，跳过该分支行，直接与该行总行信用证部门或法务部门联系，向其详细且有条理地说明本案情况，询问该行总行处理意见。如果本案情况涉及支行违规操作，总行也应当关注并及时处理。在与总行沟通过程中，尽量友好协商，让总行多做书面表态。如果日后进入法律程序，这些书面材料都是有用的证据；第七，需要注意的是，贵司对外发出的文件，都是今后采取法律手段的书面证据。因此，在准备这些文件时，要注意内容简洁，措辞明确，意思完整，层次清晰。必要时，可请议付行法务部门协助成文；第八，此事不宜拖延，应尽快处理，及时催促买方及开证行等相关人员。