

## 【经贸实务】

# 从一则案例探析新冠疫情冲击下 合同履约的风险防控

罗昊天

(兰州理工大学 经济管理学院, 甘肃 兰州 730000)

**[摘要]** 2020年1月暴发的新型冠状病毒疫情给我国对外经贸行业带来了较大的冲击,部分企业由于事先在合同中订立了国际商事仲裁条款,采取仲裁的手段,减少损失。在国内疫情趋于稳定、国外疫情仍旧严峻的今天,如何推动合同的履约,顺利将货款收回,是当下众多进出口贸易企业最关心的问题。从一则案例出发,探析如何实现合同履约的风险防控。研究发现,从事国际贸易的企业需充分重视贸易伙伴与贸易术语的选择、合同相关单据的填制等方面,尤其需要注意合同中规定的不可抗力条款。

**[关键词]** 新冠疫情; 国际商事仲裁; 不可抗力; 商业发票

**[中图分类号]** F744      **[文献标识码]** A      **[文章编号]** 2095-3283(2021)07-0029-05

## Analyzing the Risk Prevention and Control of Contract Performance under the Impact of the COVID-19 Epidemic From a Case

Luo Haotian

(School of Economics and Management, Lanzhou University of Technology, Lanzhou Gansu 730000)

**Abstract:** The outbreak of the COVID-19 epidemic in January 2020 has brought a greater impact to our country's foreign economic and trade industries. Many companies went bankrupt due to the breach of contract by the foreign counterparty, and some companies have adopted arbitration methods to reduce their losses to a small amount because they have entered into an international commercial arbitration clause in the contract in advance. Today, when the domestic epidemic situation is stabilizing while the foreign epidemic situation is still severe, how to promote contract performance and smoothly recover the payment is the most concerned issue of many import and export trading companies. Starting from a case, this article explores how to realize the risk prevention and control of contract performance. Research has found that companies engaged in international trade need to pay full attention to the selection of trading partners and trade terms, and the filling of contract-related documents, especially the force majeure clauses stipulated in the contract.

**Key Words:** COVID-19 Epidemic; International Commercial Arbitration; Force Majeure; Commercial Invoice

由于新冠肺炎疫情在全世界范围内的扩散,使得我国开展对外经贸合作的企业在生产经营过程中遇到的政治、经济风险剧增。针对特殊情况,国务院和地方政府迅速出台相关政策,积极帮助企业维护自身合法权益。有关企业从合同敲定的仲裁条款出发,成功渡过了此次难关;也有企业由于履约的大意,蒙受了较大的损失。此外,在此次疫情中,各国就不可抗力的判定也对合同的履行产生了巨大的影响。通过有效防控合同履约的各类风险,并凭借我国强有力的疫情防控措施,巩固我国外贸回稳向好的基础。

### 一、案例介绍

#### (一) 案情背景

2020年4月25日,我国某小型汽车制造公司(以下简称“N公司”)收到了来自B国某客户(以下简称“B客户”)开来的停止供货函。B客户要求N公司停止将新研发的产品供应给其他客户,并以合同条款为由拒绝向N公司支付总计227700美元的逾期货款。

据了解,合同双方于2019年8月13日签订了编号分别为NBZS68、NBZS69、NBZS70的贸易合同,约定B客户向N公司购买型号为XY200V的新型全地形

**[作者简介]** 罗昊天(2000-),男,汉族,浙江宁波人,本科生,研究方向:国际贸易实务。

**[基金项目]** 国家级大学生创新创业训练计划“重大突发事件视域下基层社会治理机制改革与完善”(项目编号:202010731044)。

越野车总计250辆,价格条款为USD4065/UNIT FOB ZHOUSHAN,每笔合同的装运数量分别为100辆、50辆及100辆,包装条件为PACKED IN WOODEN AND SHRUNKEN CASES,装运期应分别在2019年11月22日、2020年1月22日及2020年3月22日前。N公司与B客户于2017年就建立了业务联系,且B客户以往每笔合同的采购数量与汇款效率都尚可,于是N公司同意3笔合同下每笔货物的付款方式均为50% T/T IN ADVANCE AND 50% D/P WITHIN 60 DAYS AFTER B/L DATE。

同时约定,N公司应提交由AQSIQ(中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局)出具的品质检验证书,进口商有权将货物交由目的港口的SGS(瑞士通用公证行)分支机构进行复验,如因质量问题产生的纠纷,进口商可在提单日后60天内申请索赔。卖方不得将新研发的该型号全地形越野车卖给其他客户。合同也约定了列举式的不可抗力条款,但未将传染病纳入考虑范围内。另外,合同还约定了仲裁机构为N公司所在地的国际经济贸易仲裁委员会,合同适用《联合国国际货物销售合同公约》《中华人民共和国合同法》与《纽约公约》等法律法规。

## (二) 案情回顾

N公司在2019年8月20日收到B客户汇来的第一笔合同的50%预付货款后,立即着手备货工作,并于当年11月15日备货完毕,11月20日取得品质检验证书,11月21日将货物交至买方指定的运输工具,并获得了承运人签发的海运提单,货物按期启运,随后N公司就将单据交给了出口地的中国银行办理托收业务。

货物于12月28日到达B国目的港口,由于B国银行将远期付款交单视为承兑交单,因此B客户向银行作了承兑后便领取了合同项下的所有单据,并据此提取了100辆全地形越野车,并电告N公司:由于B国市场需求激增,第二笔货物购买量由50辆增加至100辆,单价不变。B客户由于与A厂商已订立了销售合同,就将第一笔货物于2020年1月5日转卖给A厂商,并取得了相应货款。2020年1月18日,A厂商向B客户申请索赔,理由为该全地形越野车质量低劣,无法使用,索赔款总计51376美元。B客户立即向目的港口的SGS分支机构申请商检,并于1月20日电告N公司称:贵公司所提供货物未通过SGS质量认证,现向你方申请索赔,根据合同相关规定,索赔款合计51376美元。N公司则表示,货物已交由AQSIQ检验通过,应无质量问题。随后N公司收到B客户发来的SGS检验证书后,发现越野车内部的推力杆确有一定质量问题,在多次

反复后,N公司只好同意赔款。同时,N公司提醒B客户,第二笔货物已于1月19日由舟山港启运,单据已交托收行。然而,N公司对B客户在未商检前就将货物转卖一事并不知情。

1月21日,B客户根据N公司开来的单价为3576美元/辆的商业发票,向N公司支付了第一笔货物发票记载的总价为357600美元的剩余50%货款,即178800美元。N公司在收到货款后立即回电称:合同约定售价为4065美元/辆,你方应支付合同项下剩余的50%款项,即203250美元。B客户对此辩称:我司根据商业发票向银行汇付货款,并无错误。对此,双方一直僵持不下。

3月1日,第二笔货物安全抵达B国目的港口。而在2月29日,由于B客户所在市区出现B国首例COVID-19死亡病例后,该市区随即宣布进入紧急状态。此时,由于该市相关法律规定,为防止由于外来人员及货物携带新冠病毒进入市区境内,目的港口被迫停止运作,B客户因此无法提货。N公司于3月19日前后多次催促B客户支付尾款,并最终于3月21日向B客户发函称:

(1)根据合同规定,你方应于海运提单签发日后60天内支付款项,贵公司已违约,请立即将第二笔合同下的剩余款项总计203250美元汇至我司。

(2)就第一笔合同中尚未支付的24450美元连同中国银行贷款美元利息(按年利率10%计算)407.5美元,总计24857.5美元,一同汇至我司。

(3)根据《N市新冠疫情进出口贸易管制条例》规定,第三笔货物无法进行装运,且你方未将预付款项按时汇入我司账户,也并未租船订舱,你方已构成违约,我司决定将该笔货物转售给其他客户,请谅解。

B客户回电称:

(1)我司受新冠疫情冲击的影响较大,目前经营产生困难、资金链发生短暂性断裂,申请延期汇付剩余的50%款项。

(2)我司就第一笔合同仍持按照商业发票总金额付款的观点。

(3)我司将于疫情结束后及时将预付货款汇入贵公司账户,请勿将第三笔货物转售给其他客户。

随后,N公司回电称:

贵公司受疫情影响我司予以理解,请注意防护,我司提出如下要求:

(1)烦请于4月19日前将第二笔货物的剩余款项203250美元汇至我司账户。

(2)就第一笔货物请按合同价款支付剩余的

24450美元,并连同利息407.5美元,即总计24857.5美元立即汇至我司账户。

(3) 我司将第三笔货物保留至4月19日,其后将对该笔货物进行转售。

B客户随即回电称:

(1) 受新冠病毒影响,我司国内外产业链几近崩溃,第二笔合同的剩余款项申请在你方基础上延期90天付款。

(2) 我司仍持原有观点,我司依照发票金额进行付款并无错误。

(3) 合同已约定贵公司不得将该笔货物进行转售,请依合同行事。

直至5月19日,双方协商不下,N公司随即将合同提交至当地的国际经济贸易仲裁委员会请求仲裁。

## 二、仲裁分析

### (一) 仲裁情况

2020年5月19日,N公司作为申请人向贸仲提出仲裁。N公司在仲裁申请书中提出:

(1) 考虑到新冠疫情对被申请人的影响,我司已放宽了近2个月的付款时限,然而被申请人依旧未支付第二笔合同下的剩余货款,我司要求被申请人立即偿还剩余货款203250美元并利息3387.5美元。

(2) 我司开出的第一笔合同中的商业发票单价确为3576美元/辆无误,但此举仅为给被申请人进口通关提供便利,被申请人应根据合同规定的单价4065美元/辆立即向我司支付差额款项,即24450美元并利息815美元。

(3) 经我司后期调查,被申请人在B港接收到第一笔货物后,即将该笔货物转售给B国某厂商,实际上已失去货物的索赔权。据此,我司要求被申请人退回索赔款总计51376美元并利息1712.53美元。

(4) 由于被申请人的违约,导致我司无法按时将第三笔货物进行装运长达2个月,我司要求解除该笔贸易合同并要求被申请人赔偿原合同项下总金额的利息费用6775美元。

受到新冠疫情影响,被申请人无法跨界出席此次仲裁,但已委托其代理人做出仲裁答辩如下:

(1) 由于受到新冠肺炎疫情这一不可抗力因素的冲击,我司就第二笔合同项下的剩余货款申请部分免除责任,申请在疫情结束或B国形势趋于稳定后支付剩余款项,同时应当免除期间由该不可抗力所产生的相关利息费用。

(2) 就第一笔合同,我司依据申请人开来的商业发票议付剩余50%款项,并无不当,同时由于国内市

场价格的变动,与申请人达成共识,由其开出单价为3576美元/辆的商业发票,并无协助我司完成通关这一说法。

(3) 我司就申请人提出的内销合同持怀疑态度,由于国内其他业务繁忙,我司于1月20日才将合同项下该笔货物提交SGS进行检验,检验结果为质量不达标,并在合同规定的索赔期内请求索赔,并无不妥。

(4) 我司认为由于遭到新冠疫情的影响,无法按时完成租船订舱的责任应当免除且不应支付此笔合同下的利息费用。

### (二) 仲裁研究与判决

经过多方论证与考察,仲裁庭研究如下:

(1) 申请人与被申请人于2019年8月13日签订了编号为NBZS68、NBZS69、NBZS70的三笔合同,合同约定申请人应向被申请人出售型号为XY200V的新型全地形越野车250辆,单价为USD4065/UNIT FOB ZHOUSHAN;第二笔合同中,被申请人向申请人提出增加50辆的购买量,并支付了相应的预付货款,申请人对此变更合同数量的要约也表示接受,并装运出100辆越野车,因此该笔合同项下的总价款应为406500美元;三笔合同的装运期限分别为2019年11月22日、2020年1月22日及2020年3月22日前;装运口岸为舟山港,目的口岸为B港;在合同条款中双方还规定了仲裁、商检、索赔及不可抗力等事项。

(2) 合同签署后,申请人按照合同规定分别于2019年11月21日及2020年1月19日将前两笔货物于舟山港装运并启运,标的物共计200辆全地形越野车。

(3) 被申请人在收到申请人交付的第一笔100辆全地形越野车后,于2020年1月21日通过代收行汇款总计178800美元。

(4) 经仲裁庭调查,被申请人已于2020年1月5日将第一笔合同项下的100辆全地形越野车转售给A厂商。

综上所述,仲裁庭判决:

(1) 申请人依照合同规定向被申请人交付了第一笔合同项下的100辆全地形越野车,完成了合同下的义务。被申请人预付了203250美元的款项,但凭“由于国内市场价格的变动,与申请人达成共识,由其开出单价为3576美元/辆的商业发票”为由拒绝支付剩余款项。仲裁庭认定如下:

① 被申请人从始至终均未提供任何与市场价格变动有关的说明,该项理由不充分,说法不成立。

② 按照《中华人民共和国合同法》第七十七条、

七十八条规定,“当事人协商一致……对合同变更的内容约定不明确的,推定为未变更。”被申请人认为申请人开来的单价为3576美元/辆的商业发票是双方对单价进行修改的证明,但从商业发票与报关单相符来看,该发票确为货物报关进口所需而开具的,并非收款依据。被申请人也未提供证明文件表明合同双方协商修改了价格,因此,被申请人认为单价已更改的理由并不成立,被申请人必须偿付第一笔合同项下的剩余款项,仲裁庭对申请人提出的有关被申请人应偿还24450美元并利息815美元的要求予以支持。

(2)经仲裁庭调查,被申请人与A厂商于2020年1月5日存有售卖行为无误,按照《联合国国际货物销售合同公约》第三十九条规定,“买方对货物不符合合同,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……否则就丧失声称货物不符合合同的权利。”被申请人在未告知申请人的形势下,将越野车转卖至A厂商,而A厂商在使用后提出索赔,被申请人因此失去对该笔货物复验与索赔的权利。因此,仲裁庭对申请人提出的有关被申请人退回索赔款总计51376美元并利息1712.53美元的要求予以支持。

(3)根据合同第四十三条规定:“本合同适用的不可抗力因素包括火灾、旱灾、地震、风灾、洪水、大雪、山崩、战争及动乱,其余因素由双方当事人按影响程度自行协商。”因此,仲裁庭就被申请人提出的认定新冠疫情为不可抗力因素的陈述予以驳回,申请人已就合同项下被申请人受到疫情冲击的影响适当放宽了付款期限,仲裁庭支持申请人要求被申请人立即偿还第二笔合同下的剩余货款203250美元并利息3387.5美元的要求。同时认定第三笔合同的解除与否取决于申请人且被申请人无需支付合同项下的利息。

### 三、案例启示

#### (一)合理辨析不可抗力

案例中,买方由于受新冠疫情冲击的影响,货物到达目的港口后无法提货,也无法在合同规定时间内派船至舟山港进行第三笔货物的装运。若是合同在商定不可抗力条款时,就将传染病、疫情等突发公共卫生事件纳入考虑范围内,便可在很大程度上依据仲裁条款中的不可抗力原则相应地免除部分责任。我国全国人大常委会法工委曾于2020年2月明确指出,将新冠病毒认定为法律规定的不可抗力<sup>[1]</sup>,也有相关学者认为国际贸易的双方不可以此为由将合同违约责任笼统地进行免除,应视情况而定<sup>[2]</sup>。

《合同法》设定不可抗力的标准与CISG(《联合国国际货物销售合同公约》)相比更为严苛。贸易企业

在订立不可抗力条款时,应仔细核对,切不可将相似合同的模版直接写入条款中。面对新冠疫情这一突发事件,当事人应尽可能保证自身的履约能力,以降低《合同法》中规定的“一方在迟延履行后产生不可抗力的,该方不可免除相关责任”发生的可能性。

#### (二)积极应用仲裁条款

案例中,买方由于受到新冠肺炎对企业经营的不利影响,将原来应于2020年3月19日交付的剩余款项一拖再拖,卖方就此与其进行协商无法取得一致,也就造成了后期卖方向仲裁机构提请仲裁的结果。

合同当事人在签署合同过程中对合同仲裁条款的明晰,很大程度上可对冲由于疫情所引发的进出口风险。据中国国际经济贸易仲裁委员会于2020年9月18日刊发的《中国国际商事仲裁年度报告(2019-2020)》显示,在过去的一年里,仲裁仍是我国企业就对外贸易纠纷所采取的首要解决方式之一。在遭遇合同相关纠纷时,企业应当积极应用合同中的仲裁条款,维护自己的利益<sup>[3]</sup>。在新冠疫情的大形势下,国际商事仲裁在对外经贸合作领域势必发挥更大的作用。

#### (三)正确缮制合同单据

案例中,商业发票之单价低于合同约定之单价,而该发票上所载明的日期、单价与买方交付的进口货物报关单相一致可看出,该发票是为适应买方报关进口需要而开立的,这一做法在国际贸易实际操作中是坚决不可效仿的。低开发票的行为不仅有损交易双方企业的资信,更对国际间贸易的开展造成了巨大的危害,各企业应切实做到单单相符,在信用证的付款方式下还应做到单证相符<sup>[4]</sup>。

商业发票是由卖方开立的注明标的物各项属性的清单,也是进口商报关纳税的必要单证,出口商切不可双方长期的贸易合作伙伴关系为由,降低风险防范意识,相反应当合理填制合同项下的所有单据,谨慎行事。

#### (四)恰当订立交易条款

在国际贸易实践中,部分国家或地区的银行将远期D/P视同D/A。如若出口商在办理托收业务时,对目的地银行的该习惯做法不熟悉<sup>[5]</sup>,业务操作人员素质不高,就容易产生因使用远期D/P这一付款方式而产生的风险。即便对于具有较好交易基础的客户,也不能掉以轻心,而应当审时度势,确保对方能在未来的特定时间内履行合同规定的义务。

案例中,合同商定的贸易术语为FOB,在该术语下,应由买方进行租船订舱。其中便自然地产生了一定

(下转第81页)

进行联网融合,串联起生产商、贸易公司、物流企业、支付机构、货代企业、海关口岸、进出口监管等环节,使跨境电商交易的物流、贸易流、资金流、数据流在整个过程中贯通,形成一个由境外到境内,由口岸一线到国内市场的全链条信息可追溯的、多部门互相兼容的监管平台。海关由此可以从各环节对跨境进口商品进行跟踪,实施全程监管,从被动监管变成主动防御,大大降低海关执法与监管风险。

## 六、小结

随着我国跨境电商零售进口业务的不断发展,区块链技术目前正是高速发展和广泛应用的阶段,其开放性、可追溯性、安全性、去中心化等优势特征正好与跨境电商海关监管需求相契合,能有效解决海关监管中遇到的虚假信息问题,减少偷税漏税等违法案件的发生,能对商品实时全程追踪,提高监管效率,降低成本,优化监管方式,使我国海关能更好地履行职能。

## 【参考文献】

- [1] 关雯. 跨境电商: 新业态 好机会 [J]. 中国海关 2021(1).
- [2] 陈奕冰, 周欣. 基于区块链的中俄跨境电商海关监管模式创新研究 [J]. 对外经贸, 2020(9).
- [3] 周东城. 跨境电商海关监管问题研究 [D]. 武汉: 华中科技大学, 2020.
- [4] 焦良. 基于区块链技术的跨境电子商务平台体系构建 [J]. 商业经济研究, 2020(17).
- [5] 邓穗涛, 韦曙林. 跨境电子商务零售贸易实现全链条监管的路径探析 [J]. 海关与经贸研究, 2020(7).
- [6] 章慕荣. 区块链视域中的跨境电商监管模式创新 [J]. 特区经济, 2020(11).
- [7] 周峰. 我国跨境电商零售进口海关监管探究 [D]. 上海: 中共上海市委党校, 2020.

(责任编辑: 顾晓滨 刘 茜)

(上接第32页)

的风险,即买方可能与货运代理相互勾结,在尚未付清货款前,便有机会取得海运提单或其他物权凭证并据此提货<sup>[6]</sup>。因此,企业在从事出口贸易买卖时,应尽可能地争取 CFR 或 CIF 术语,将进行租船订舱的权利掌握在手中,并由此控制物权凭证来降低交易可能产生的风险。同时,出口商可通过采取 CFR 或 CIF 术语,起到为本国创汇及带动相关产业发展的作用。另外,依据《INCOTERMS 2020》规定,卖方可在 DAP、DPU 及 DDP 术语下使用自己的运输工具,这也可在一定程度上减弱由货物运输所带来的风险。

## (五) 审慎选择贸易伙伴

贸易伙伴是从事对外商贸过程中最为关键的因素之一,选择信用较好的客户往往能使贸易合同的履行更加顺利。在新冠疫情冲击的大背景下,面对全球供应链与产业链断裂这一问题<sup>[7]</sup>,公司在选择交易伙伴方面应更加审慎决策,切不可主观臆断,应综合考虑交易双方的资金实力、抗风险能力等要素,据此减少由新冠疫情暴发所引起的不必要的损失。

案例中,N公司与B客户存在近4年的贸易合作关系,但这并不意味着N公司可以此为由不对客户进行动态的资信状况调查。在国际贸易实践中,当事人在签订合同前,应及时通过当地的央行、国际商会、信用保险公司或专业的资信调查机构(如标准普尔、穆迪公司等)<sup>[8]</sup>,向其申请并调查交易对方的资信状况、营业能

力等涉及对方能否履行合同义务能力的各项指标,并在企业内部建立动态的评价体系与预警机制,把由于选择贸易伙伴而产生的风险降到最低。

## 【参考文献】

- [1] 王轶. 新冠肺炎疫情、不可抗力与情势变更 [J]. 法学, 2020(3):36-48.
- [2] 龚柏华. 国际商事合同不可抗力条款对“新冠肺炎”疫情适用法律分析 [J]. 上海对外经贸大学学报, 2020,27(2):5-15+25.
- [3] 胡欣. “一带一路”战略下中国国有企业海外投资的风险与保护之策 [J]. 对外经贸实务, 2019(9):25-28.
- [4] 陈伟芝. 《国内信用证结算办法》的特征及风险控制分析 [J]. 对外经贸, 2018(2):154-155+158.
- [5] 朱燕芳. 从一则案例看出口商采用 D/P 远期托收的风险及启示 [J]. 对外经贸实务, 2017(4):70-73.
- [6] 王芳. FOB 术语下卖方风险及防范——一则越南客户凭海运单提货后拒付尾款的案例分析 [J]. 对外经贸实务, 2019(1):74-77.
- [7] 蒲清平, 杨聪林. 构建“双循环”新发展格局的现实逻辑、实施路径与时代价值 [J]. 重庆大学学报(社会科学版), 2020,26(6):24-34.
- [8] 周箫. 从一则信用证欺诈案例看进口商的风险防范 [J]. 对外经贸实务, 2016(11):75-77.

(责任编辑: 郭丽春 曹晓东)