

案例分析

A公司在与国外新客户的第一次贸易合作中,签订了对时间和罚款有严格要求的合同,并因为事前不可预见的自然灾害问题导致交货延误,引发罚款争议。由此案分析,企业在进行贸易交易时,应增加相关知识学习,通过法律途径维护自身合法权益。

# 企业签订出口合同 如何加强自我保护

## 案情

浙江省温州市有一家专门生产LED灯具的企业(这里称之为A公司),其从事外贸业务已有多年,产品在欧洲市场很受欢迎。今年6月通过一个偶然机会认识了美国一家名为希斯洛普的贸易公司(这里称之为B公司),经过一段时间的邮件联系后,两者就B公司急需的A公司生产的新款LED护栏灯签订了合同。

合同中规定,A出口其在福建分厂生产的护栏灯(Wall Light)共计8万美元左右,FOB上海,30%货款通过TT预付,发货后B公司将电汇其余70%货款。产品交货期为合同生效后一个月内,另外规定了罚款条款,即A公司每延迟交货一天,B公司扣除总货款的5%作为罚金。

由于商定的单品价格比其他客户高10%,所以A公司非常愿意促成这项业务,开发一个新客户。此外,通过估算,如果加班生产该批货物,大概25天左右能够完成生产,加上包装、订舱、报关时间,如果时间能够安排得紧凑,找到合适的船期,一个月之内还是可以按期交货。即使因为各种原因延迟了一两天交货,按照这个成交价格核算也不会亏本。鉴于B公司愿意预付30%货款,显示了其购货的诚意,所以A公司就答应了合同中这项罚款条款,合同于7月9日正式生效。

从合同签订日开始,A公司立即开始投入全部精力生产合同下产品,前期生产一直比较顺利,时间上也可以按期交货。但是到了后期加工时,由于该地区受到台风袭击,厂房和一些用电设施遭到了破坏,所有用来抛光的机器都无法投入生产使用。加上A公司没有备用发电机,所以只能等到电力设备修好后才能恢复生产。在台风到来时,A公司已将具体情况通知该客户,但是该客户一直没有做出任何回复。台风过去之后,A公司立刻抓紧时间恢复生产,结果其合同项下的护栏灯还是推迟了5天即于8月13日才生产完毕。

如果依据合同要求,A公司需要赔偿客户25%的货款,也就是2万美元。对于A公司来讲将会损失很多,所以他们急切地与客户商量解决方法。8月13日晚,A公司发传真给B公司,提出由于台风造成了生产过程中断,这种自然灾害属于不可抗力,所以没有责任对延迟交货负责。

B公司14日回电称当时合同中并没有规定不可抗力条款,所以坚持不存在任何理由免除罚款;同时提出他们在美国没有看到任何关于A公司生产地区关于台风袭击的相



关报道,所以对A公司提出的遭到所谓的不可抗力的自然灾害是否真实表示怀疑。

鉴于此,A公司立即于收到B公司回复当天派人到生产企业当地外经贸委咨询是否可以提供证实当地确实遭受了台风的袭击,而且公司的电力设施因此遭到破坏的相关文件。但得到的回复是外经贸委不管类似事情,建议到气象部门开证明。随后气象局人员建议到供电局询问,从供电局得到的答复是“其职责范围是整个电网的问题,个别公司内部用电以及引起的商务方面的争议和损失不在其管辖范围”。

结果A公司无法得到上述任何一家政府部门出具的证明,也就无法核实确实遭到了不可抗力事情。A公司看到短期内无法获得证明,通过遭受不可抗力理由免除25%的罚金。为了防止进一步延误发货期,就于16日电话联系B公司,提出愿意帮助B公司尽快使该批灯具到达目的地,A公司提出将海运方式改为空运方式,且愿意承担相应的空运费用。但是遭到B公司断然拒绝,并坚决声称A的延迟交货已经影响其原定贸易,所以即使A支付空运费,罚款也不能减免。

A公司看协商无效,只得联系了最近的航线,取得了18日的海运提单。结果B公司错过了预先与国内另一工程签订的一笔单子,所以坚持要扣共计50%的货款作为对A公司的罚款,而这将使得A公司遭受更大的经济损失。A公司几经周折,终于找到了与B公司熟悉的C公司作为中间人,从中斡旋。B公司考虑到该种LED护栏灯在美国市场很被看好,同时A公司提供的今后较长时期内的优惠价格在美国不难找到买家,存在较大

没有不可抗力条款,是否出口商就不能以不可抗力的理由对进口商提出的罚款等措施提出抗辩?最后,如果遇到不可抗力,应以何种途径找哪些机构出具签发相关证明?

不可抗力(Force Majeure)是指买卖合同签约后,不是由于当事人一方的过失或故意,而是由于发生了当事人在订立合同时不能预见的,对其发生和后果不能避免并且不能克服的事件,以致不能履行合同或不能如期履行合同。遭受不可抗力事件的一方,可以据此免除履行合同的责任或推迟履行合同,对方无权要求赔偿。

不可抗力通常包括两种情况:一种是自然原因引起的,如水灾、旱灾、暴风雪、地震等;另一种是社会原因引起的,如战争、罢工、政府禁令等。但对不可抗力事件目前并没有国际上统一、明确的解释,所以哪些意外事故应该视为不可抗力,可以由进出口买卖双方合同中的不可抗力条款中加以约定。

本案中A公司生产地位于我国东南沿海地区,台风袭击往往对生活生产带来严重影响。因此,按照不可抗力的定义,A公司遇到台风的袭击应算作不可抗力。作为出口商,A公司应该及时通知进口商,以减轻给对方造成的损失。A在台风期间就通知了B公司,已经尽了应尽的责任。

由于合同没有规定不可抗力条款,也没有定义哪些情况属于不可抗力,所以有所欠缺。但是合同中没有规定不可抗力条款,并不能排除遭遇不可抗力一方的免责权。

出口企业遭到不可抗力时,应该出具相应证明。在大多数国家,当地商会可以出具这样的证明。在我国由中国国际贸易促进委员会(中国国际商会)各地方分会出具。本案例中,当地外经贸委工作人员在面询时提出的建议使A公司产生了误解,延误了及时补救尽早交货的时机。

## 提醒

首先,国内企业在签订合同时的自我保护意识还有待加强。在走向国际化不断开拓国际市场过程中,企业应该有远见,不以一次买卖的利益为主要考虑因素,而应该将建立稳固的贸易关系作为主要目标,尤其在贸易方式的选择上,不能为了贪图短期利益而同意某些有潜在危险的贸易条款。本案例中,罚款条款约定的过于苛刻,存在B公司故意诈骗的嫌疑。如果不是C公司的帮助,和最后AB两公司的妥协让步,此案例很有可能会以A公司赔偿巨额罚款而告终。其次,企业在制定一份完善的外贸合同时应该做到:对合同条款理解要准确、深刻;交易磋商时要细心、全面;编制合同时要严密、完整;履行合同时要一丝不苟、及时沟通。这些都需要企业外销业务人员应具备扎实的进出口相关知识,并熟悉有关商业法律和国际贸易惯例。

再次,企业在加强业务拓展时也应该加强法律保护意识,学习相关贸易保护方式,以便能够有效合理地保护自己的利益。本案例中,A企业在准备不可抗力证明时,没有找到贸促会,而是曲折地找了很多其他部门,不仅没有解决问题,反而延误了补救时机。

最后,需要提出的是政府和行业协会的支持对国内企业的发展走出去具有至关重要的作用。作为一些刚刚进入国际市场,对国外业务并不熟练的中小型企业来讲,其出口风险相对有国家或政府作保护伞的大公司来讲,要更加难以预测。恰当的政府部门支持会给企业走出去提供更多的依靠和保障。如果此案例中外经贸委能够有效地对A公司提供一定帮助,而且对于该部委来讲,知道贸促会具有出具证明的权力并不是一件很困难的事,本可以帮企业减少很多走弯路的机会。

## 分析

本案例中,A公司在与国外新客户的第一次贸易合作中,签订了对时间和罚款有严格要求的合同,并因为事前不可预见的自然灾害问题导致交货延误,引发罚款争议。

通过此案例吸取教训需弄清几个相关问题。首先什么是不可抗力;其次,如果合同中

# 浙南闽北最大五金机电市场 温州国际机电城在空港“启航”

朱建波

近日,位于龙湾国际机场附近的“温州国际机电城”的项目地基道路等基础设施建设正在紧锣密鼓地施工中。意味着这个投资规模超十亿元的温商回归投资项目开始落户建设。该项目建成后将成为浙江温州市首个集市场交易、产品展示、仓储物流、办公商务(电子商务)及配套服务等功能于一体的大型现代化国际五金机电城。

今年8月16日,温州润嘉投资开发有限公司竞得温州空港新区临时标准厂房园区三个地块,这是龙湾空港新区首个成功出让的商业地块。该项目规划总用地230亩,总建筑面积约20万平方米,是“十二五”期间温州市首批重点推进项目、浙江省411重点工程、温州市重大招商引资项目及省、市、区三级政府重点扶持工程,也是在外温商响

应市委市政府号召回归本土投资的商业项目之一,总投资超12亿元。

据了解,温州五金机电行业具有很强的产业基础,不锈钢、紧固件、锁具、模具、阀门、电器开关等闻名全国,众多品牌企业和产品线构成了庞大的五金机电产业集群。

据温州润嘉投资开发有限公司董事长黄强透露,温州机电市场的“蛋糕”很大,预计每年的需求有300亿,而温州国际机电城产生的预估100亿年交易额仅占整个市场的30%左右,还有很大的上升潜力,是绝对的卖方市场。该市场成熟开发后,将吸引周边千家商户入驻。

温州国际机电城项目坐落在温州空港新区核心地带,紧邻温州龙湾国际机场。项目所在地的空港新区,是龙湾乃至温州的东部交通枢纽所在地,海陆空立体交通发达,接轨机场大道、瓯海大道、滨海大道、温州大

道、瓯江路及市域铁路S1线站点,坐拥机场、城市快速路、高速、铁路、港口五大交通主线,拥有得天独厚的交通区位优势。目前,项目地基道路等基础设施建设正在施工,预计2015年3月份建成投入运营。据悉,项目建成后将成为以现代化五金机电专业化市场为基础的产业综合性服务平台,将成为真正意义上的温州地区五金机电国际采购集散中心。项目全部建成运行后,预计带动间接就业人员上万人,年创营收数亿元。

业内人士分析,作为产业创新型的大型商品交易中心,温州国际机电城有望成功改善五金机电经营商家的经营环境,提高商家的销售业绩和品牌效应,有效降低商家的流通和经营成本,庞大的客流将辐射整个浙南闽北地区,对提升整个温州地区的五金机电产品产业效应及促进区域经济快速发展提速,起到巨大的推动作用。

# 新乡市机电装备科技协同创新创业中心揭牌

近日,河南省新乡市机电装备科技协同创新创业中心揭牌仪式在河南机电高等专科学校举行。新乡市长王小平、副市长王玉民,市人大常委会副主任常冀到等领导,驻新乡高校及科研院所、部分企业代表,河南机电高等专科学校校长罗士喜、副校长贾积身出席了仪式。

新乡市政府副秘书长唐俊生在仪式上宣读文件,正式宣告新乡市机电装备科技协同创新创业中心成立,这也是新乡市首家挂牌成立的协同创新创业中心。

王小平市长在会上作了重要讲话。他高度评价了河南机电高等专科学校组建协同创新

创业中心的举措,并与罗士喜校长共同为新乡市机电装备科技协同创新创业中心揭牌。

据悉,该中心按照“平等自愿、资源共享、开放联合、合作共赢”的原则,以搭建“众创空间”平台为核心,与新乡市国家高新区、经开区及长垣产业集聚区联手组建“新乡市机电装备产业技术创新战略联盟”;采取“一区多园”的形式,在电子与信息技术领域、新能源与高效节能技术领域和先进装备制造技术领域组织开展产学研联合攻关,对突破产业发展的关键技术瓶颈、推进技术转移、加速科技成果的产业化、推动大众创业和提升产业整体竞争力意义重大。(东今)

# 第十九届济南国际机床展:创新驱动 注重实效

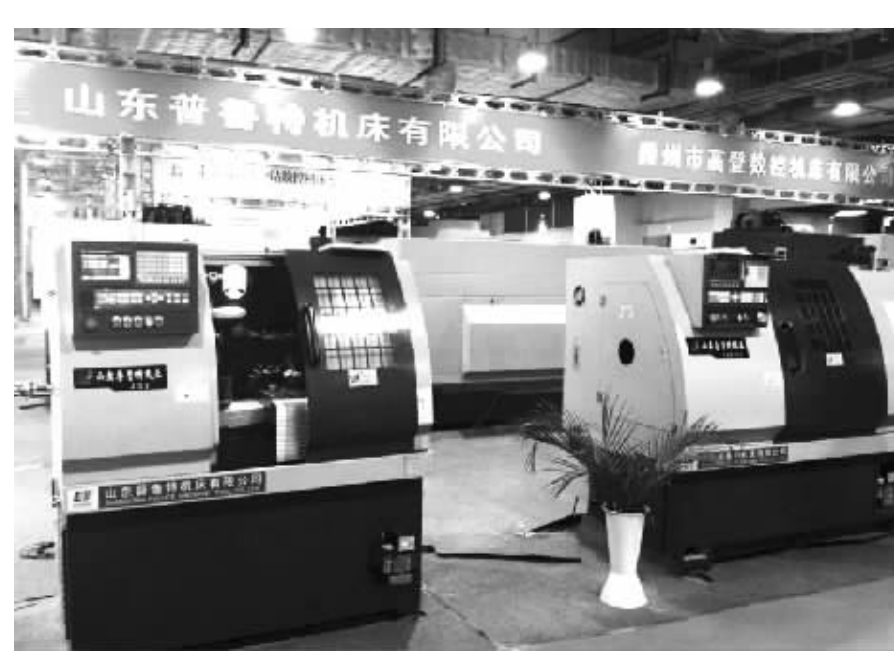
第十九届济南国际机床展览会是山东半岛最具发展潜力的机床行业盛会,将于2016年3月2-4日在济南国际会展中心举办。展会以“创新驱动 注重实效”为展会主题,将重点加大汽车、农业机械、工程机械、机械基础件、食品及包装机械、内燃机、轨道交通、电力设备、电工电器、新能源、石化通用机械、重型矿山、仪器仪表、其他民用机械等制造业领域用户的邀约力度。

## 1138个重点技术改造项目带来新商机

为促进装备制造业全面发展,2015年山东围绕22个工业行业、1138个重点技术改造项目总投资2735亿元,山东省4.6万家规模以上工业企业有30%以上的打算采购工业机器人,60%以上的企业正在淘汰老化设备,进行现代化技术改造。

据了解,改造提升装备包括机床、发动机、工程机械、农用机械、石油化工设备、大型成套装备等六大类。通过采用自动控制技术、网络技术、数字技术,提升装备的自动化、信息化、数字化水平,推动传统装备加快向智能化、高端化转变。

此外,山东省正在打造七大高端装备制造产业集群:济南都市圈数控机床产业集群、青岛机车车辆产业集群、潍坊内燃机产业集群、东营石油装备产业集群、青岛威海海洋工程装备制造产业集群、烟台核电装备产业集群、泰安济南高端输变电装备产业集



往届展会场景。

群。山东装备制造业产业集群优势凸显,本届机床展将助力山东装备制造业进一步加强与外省市以及国外同行业的交流合作,针对1138个重点技术改造项目企业进行大力度邀约,助力企业生产设备换代升级。

## 配套活动紧扣行业热点话题

为充分满足不同层次和不同层次参会人员的需求,本届济南机床展主办方将组织

丰富多彩的主题活动,如中国工业机器人高峰论坛、中国制造业互联网大会、中国汽车零部件制造技术高峰论坛等。

展会配套活动将邀请全球知名工业机器人企业及高端装备制造领域的专家、互联网大咖、航空发动机及汽车制造的领域技术工程师及相关人员开展分享和探讨。这将是全球装备制造业的“头脑风暴”,凸显前瞻性与专业性,引领行业发展的风向标,将为行业人士带来更多的参展收益!(金涛)

# 从2016年起 长沙国际五金机电博览会 永久落户高岭

华声

近日,由全国工商联五金机电商会主办,金霞经济开发区、高岭国际商贸城承办的“中国(长沙)五金机电行业发展论坛暨高岭国际五金机电信息发布会”隆重举行。全国工商联五金机电商会会长劳健斌、长沙市政协副主席彭继球、金霞经济开发区党委书记张毅等领导及全国五金机电行业代表约800人出席此次活动。

高岭国际商贸城做五金机电专业市场,有得天独厚的优势。位置上,项目位于北二环,是离老市场最近的大型专业市场,就近承接老市场外迁的优势。配套设施上,国家级客运枢纽站就在五金机电城旁,每年千万客流就在店门口,集公交站、长途客运站、地铁、轻轨等于一体,交通便利。项目还有全国

首个真双首层产品设计,充分利用地势高差,打造平接式双首层,呈现立体街区市场,铺铺可通车,和排铺一样实用,但商铺面积利用率更高,环境更好,大大降低商户经营门槛和成本。此外高岭国际商贸城首创的商贸4.0模式,通过线下12大功能区和线上30大服务平台,呈现的“线上线下一体化、仓储物流一体化、全产业链一体化、全服务链一体化”将为商户架构提前布局未来商贸的智慧平台。可以这样说,高岭国际商贸城在长沙,在中国都是十分适合做五金机电生意的商舖。

从活动现场传来的一则消息更是让湖南五金机电人兴奋不已,全国工商联五金机电商会与金霞经济开发区、高岭国际商贸城签署合作协议,宣告中国(长沙)国际五金机电博览会,从2016年起将每年定期在高岭国际商贸城举办。