

进口商扣留货款告诉我们什么? PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/32/2021\\_2022\\_\\_E8\\_BF\\_9B\\_E5\\_8F\\_A3\\_E5\\_95\\_86\\_E6\\_c27\\_32079.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/32/2021_2022__E8_BF_9B_E5_8F_A3_E5_95_86_E6_c27_32079.htm) 我国出口商A公司与英国进口商B公司做生意，开始合作顺利，后来英国进口商却将货款扣留。于是，闹起了一场纠纷。这个案件对出口商特别有借鉴作用。 这起英国追收案告诉我们什么？英国进口商扣留货款 我国出口商A公司与英国进口商B公司从2001年开始交易，由于业务量增大且B公司一直及时付款，A公司将D/A120天的付款条件改为O/A120天。 2002年8月,B公司突然提出不能支付两票货物（钻石切割机）即将到期的货款,原因是货物侵犯了另一家英国的D公司的专利权因而受到侵权索赔。B公司担心面临大额赔偿只能先将货款扣留。 A公司通过函件催促及拜访、会谈等手段，谈了一年多，B公司一直表示他们与专利权所有人D公司未达成赔偿和专利权转让的共识，要求A公司以货款弥补其损失。 中国出口信用保险公司律师介入调查后认定A公司提供的货品的确存在专利权疑问，然而B公司对此缺陷自始就并非茫然不知，律师感到A公司在法律上不占优势，经过努力协商，B公司还款50%，并同意就损失和D公司索赔细节进行披露。 一个著名案例 英国《货物买卖法》第12-(1)款规定在货物买卖中由卖方承担的默示担保，其大意是指在货物买卖合同中，卖方承担了一项默示担保，如果交易在当时履行，卖方必须保证他在交易当时拥有出售货物的权利。如果货物是在签约后一段时间才交付，那么在所有权转移时他必须拥有出售货物的权利。此外，卖方还应保证货物上不存在买方订约时所不知道或未向其披露的担保物权，

并且货物没有侵犯第三人的权利，卖方必须让买方安稳地占有货物。也就是说，如果货物侵犯了第三人的权利，如商标权或专利权，买方购得货物后就无法正常使用，也包括出售。卖方无法保证第三人不会对货物提出任何权利及请求，在这样的交易中，买方虽然取得了货物的所有权，但他使用货物的权利受到了限制，这种限制是产生自卖方在货物权利方面的瑕疵。由此给买方造成的损失，卖方应承担相应的违约责任。但这是合同的担保条款而非条件条款，一方当事人违反担保条款，对方不能解除合同，只能要求损害赔偿。关于此款规定有一个著名的Niblett Ltd. V. Confectioners Materials Co. Ltd案例。该案中Confectioners以CIF LONDON价向Niblett出售一批罐装奶粉。买方后来发现货物包装上的标签侵犯了雀巢公司的商标权，雀巢公司会向法院申请禁令，禁止销售。因此想占有这批货并将其继续出售，唯一的办法是撕去标签，把它当成无品牌商品。买方这样做了，并因此遭受了损失。买方起诉卖方要求损害赔偿，理由是卖方违反了《货物买卖法》中第12-（1）和（2）规定的默示担保义务，无权出售这批货物和未能保证买方安稳地占有货物。上诉法院判买方胜诉。ATKIN法官的判决意见是：除了第12-（1），“我认为卖方的行为同时违反了《货物买卖法》中第12-（2）规定的默示担保义务，即卖方应让买方安稳地占有货物。不过仅凭买方后来无法卖掉货物并不足以证明这一点。此外卖方的这项默示担保义务应保证买方对合同标的物的占有不受打扰。本案卖方违反了这一担保义务，买方根本无法安稳地占有货物，为了拥有这批货物，他们不得不撕去了上面的标签。案情详细分析在上述的案例中，卖方A公司的责任已不再

局限于担保责任，由于该产品在英国拥有专利权，卖方无权出售仿制的货品，而货物恰好又是销往英国，卖方已侵犯了专利权人的合法权益，使得买方B公司根本无法使用或转售。而且如果单纯考虑买方在下单时曾经要求卖方保证该产品在美国、加拿大和欧洲销售不侵犯任何人的专利权，所以保证买方在货物权利方面没有瑕疵在此已变成了一个明示的条件条款，如果违反，买方有权解除合同并要求损害赔偿。但还存在一个问题，买方在订约时并非不知道货物可能侵犯了第三人的专利权，而且卖方也拒绝签署确保不存在专利侵权的协议。首先，买方清楚卖方的产品开发过程。买方B公司知道A公司的产品开发过程，即A公司在国外市场上买来样机交给其工厂，工厂在对样机研究的基础上做了一些细节上的改动，但改动不大。之后A公司将工厂生产出的样品提供给B公司用以向其潜在客户展示和招揽订单。B公司的工程师在A公司工厂看样品时双方就谈过可能存在专利权问题，前者向工厂确认说，至今英国C公司（即样机的生产商）在专利权上提不出证据，估计他们没有专利权。即使A公司在当初购买样机的包装或说明上未获悉专利权方面的内容，按照一般推理，在此类钻石切割机之类的机械上存在专利权的可能性也是很大的。而双方亦都清楚样机生产商C公司的名称网站等信息，要想查实专利权是否存在也很容易，因为专利号通常都会被厂家明显地印刷在包装或广告明显位置上。看来似乎双方是特意忽略了这些线索。之后，B公司对其潜在客户的推介很成功，获得了大量订单，并在这时向A公司要求签署专利权保障协议。A公司拒绝签署，回复B公司说，作为一个远在中国的生产厂商，他们怎么可能知道该产品是否在美国、加拿大

和欧洲地区拥有专利权呢？相反,你买方作为一个在欧美专营此类产品的经销商,应该更有可能了解到此类信息。卖方就此请求买方帮助查实专利权方面的疑问。令人疑惑的是在从下第一笔订单到B公司正式向A公司提出由于专利权受到索赔的四个多月间，B公司不停地下单，售出了大量货品，同时多次要求A公司确认其产品没有侵权之嫌和签署之前提到过的保障协议。对B公司的每一次催促，A公司也同样表示了请B公司帮助调查的希望，还把C公司的名称告知B公司。对专利权的问题一直停留在这一水平上，直到B公司突然提出另一英国公司D对其提起了侵权索赔。B公司提供的作为证据的材料是据说由D公司律师出示的一份产品广告图册中的某页，上面印有样机的图片和专利号，专利权所有人D公司及产品简单介绍。B公司随后指出，其律师正在与D公司交涉该索赔，一直没有结果，同时列出了一项长长的明细单，包括B公司推介产品的各项广告费，重新印制产品目录的花费，参展路费等损失，要求A公司以最后两票货款抵偿。A公司以B公司一直清楚产品可能存在专利权瑕疵,却不顾A公司请求帮助查询,表示无法接受B公司单方面的扣款要求。此案的重点就在于虽然A公司提供的货物不是“无瑕”的，但是“受害者”B公司对有可能损害其对货物所有权的瑕疵却是知悉的，并且在能够查清问题的充足的时间里消极地回避，双方都不能声称自己是无辜的。因而，买方B公司也不能得到《货物买卖法》第12条的保护。专家的提醒不仅A公司，中国信保还有一些其他渠道曾反映，近些年来不少沿海地区省份的公司和工厂开发新产品的主要手段就是到国外参加展览会或直接到国外市场去寻找有生产潜力的产品，买回样品后拆开研究，再开

发模具进行仿制。有的对外观等进行些微改造，有的就原封不动在国内销售或出口，很少考虑诸如专利权这样的隐患。在国际上对知识产权保护日益重视的大背景下,中国政府和司法体系也不不断强化对知识产权的保护,无论是立法,还是在仲裁、诉讼中的实际案例，都体现了国家的决心。随着我国在国际贸易中的地位不断提升，各国的企业甚至政府为了维护自身利益，必定会采用各种手段与中国进行竞争。中国出口信用保险公司提醒我国广大出口企业，应该提高知识产权方面的保护意识,尽量避免授对手以柄。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)