

外贸合同中的风险条款案例 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__E5_A4_96_E8_B4_B8_E5_90_88_E5_c27_32088.htm 在签订外贸合同过程中，买卖双方都有可能在合同中明显设置或隐含许多“风险条款”，因而，如何充分利用“风险条款”，有效地规避风险，就成为买卖双方在签订合同时须慎之又慎的关键所在。案例一：1994年，某省精明化工厂利用加拿大政府贷款通过蓝天公司分批从该国王牌公司引进280万美元的化工设备，在商订合同时，精明化工厂为协调配套设备资金及建设情况，在合同装运条款中加列了“卖方在装运前内通知买方，并取得买方的同意，方可进行装运”的条款。卖方对此无异议，并如期签订了合同，日后，卖方按合同要求开始备货，在首批货物中，30%为外购货，70%为自己生产的产品。完成备货后，王牌公司向蓝天公司发出装运通知，但是，精明化工厂以配套资金没有到位，附属设施没法开工为由，拒绝卖方发货。后经多次协商，精明化工厂同意在王牌公司同意支付每年2万美元仓储费的前提下，接受第一批货物。鉴于当时当地化工市场的情况，为避免损失，精明化工厂不再同意接受后几批的货物。最后，该合同以精明化工厂另外找到新的买家，才得以继续执行。案例二：1990年，某地一进出口公司向巴西出口一批非食用玉米。合同规定：品质为适销品质，以98%的纯度为标准，杂质小于2%，运输方式为海运，支付方式采用远期汇票承兑交单，以给予对方一定的资金融通。合同生效后两个月货到，对方以当地的检验证书证明货物质量比原订规定低，黄曲霉菌素超标为由，拒收货物。经查实

，原货物品质不妨碍其销售，对方违约主要是由于当时市场价格下跌。后经多次商谈，我方以降价30%完成合同。从上述两个案例中不难看出。有的合理巧妙地利用了“风险条款”，有效地保护了自己的利益；有的明知风险条款的存在，但为促成交易成功，同时对风险估计不足，也存有侥幸心理，而轻易跳进对方埋下的陷阱。所以，只有把握风险条款，才能把握住商机，在商战中立于不败之地。案例一中，“经买方同意卖方方可装运”的条款属于“风险条款”。但作为买方，在该条款订立之初，完全出自客观原因。确为协调各部分资金及工程建设情况，也被卖方接受。随着时间的推移。在市场出现不利的情况下，该条款又使买方成功地减少了仓储费，推迟了合同执行时间，顺利地转卖给其他客户，从而规避、转移了风险，收到了当初没有预想到的结果。由此可见，合理巧妙地利用风险条款对于保护一方利益既是可行的又是有效的。但该案例也暴露出买方的一些问题：一是买方前期调查不深入，市场预测不准，造成该项贷款合同没成功。二是在一定程度上也影响了自己的信誉，为以后的贸易带来了负面影响。相反，作为卖方，当初接受该条款时，并没有充分考虑该条款的风险及对自己的不利后果。在合同实施时，也没有适时把握这条款，只把它作为贸易合同中一般的装运通知条款来看待，事前没有征得买方同意就开始备货，直到装运前才通知买方，致使买方拒收货物，最后不得不自食苦果，承担仓储费及长时间占压资金的损失。案例二中，支付方式、品质条款，对于出口方来讲均存在很大的风险性。品质方面，虽考虑到了农产品的品质在备货时很难准确把握，用“适销品质”来补充，但没有采用品质增减价条款具

体地说明在品质出现不同程度的不符时的处理方式。另外，玉米本身具有易滋生黄曲霉菌的特点，长时间的运输更加快其增长速度。对于这种可以预料但难以避免的状况，在品质条款中没有任何说明。这些都给对方拒收货物提供了机会。在支付方式上，远期汇票兑交单，货到付款，虽是我国对南美贸易中普遍采用的方式，但这种方式过于注重促成合同的成立，风险性极大，特别容易被对方恶意利用。在市场形势对其不利的情况下，往往都是以其他条款为由或拒收货物，或大幅度压价。该案便属典型的恶意利用“风险条款”的例子。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