

一宗定牌商品案件引发的思考 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__E4_B8_80_E5_AE_97_E5_AE_9A_E7_c27_32108.htm 案情介绍 2005年初，国内A公司与美国B公司签订了价值40万美元的货物出口合同，支付方式为OA90天，全部货物分3批出运，且所有商品均标注B公司的商标。A公司根据合同约定出运前两批货物后，不仅一直未收到货款，反而在2005年7月接到B公司的律师函：B公司目前出现了财务危机并且正在同第三方商谈公司出售事宜，因第三方公司不愿意承担B公司的债务，故B公司希望能同包括A公司在内的所有债权人达成和解协议，以较低的金額了结债务。A公司未接受B公司的提议，同时要求B公司接受已根据其订单投入生产但尚未出运的价值24万美元的第三批货物,并以安全的结算方式付款。经过一段时间的接触，A公司无法从B公司处获得满意的答复，遂于2005年9月正式委托中国出口信用保险公司代为进行海外追讨。案情分析通过分析案情可以发现：堆放在A公司仓库里最后一批价值24万美元的货物均是依照B公司要求定牌生产的，以目前B公司的财务状况，A公司继续出运无异于“肉包子打狗”有去无回；但如果不发货给B公司，商品上又已印制了B公司的商标，转卖给其他买家可能面临B公司的侵权之诉(B公司的商标为北美地区知名品牌，依照美国政府和国际上保护知名品牌的相关规定，这种做法风险很大)；若是在其他地区处理货物，因订制产品的花色和样式不符合当地市场的需求，很难以合理的价格售出。如何解决这部分尚未发运的库存商品，最大限度地减少损失，已成为摆在A公司面前的头等大事。针对上述

情况，我们认为A公司目前有两种可供选择的方案：方案一：以商业欺诈向美国法院提起诉讼，请求法院强制B公司继续履行合同或承担相应的赔偿责任；方案二：在B公司未注册商标的国家或地区处理货物，争取最大限度变现减损。分析这两种方案，我们认为：如采用第一种方案，即使A公司能够在美国获得生效的胜诉判决，以B公司目前的财务状况，也没有能力继续履行合同或承担赔偿责任；如采用第二种方案，也未见得就没有风险：由于B公司的商标为世界知名品牌，假设A公司将第三批货物在国内出售，根据中国业已加入的《关于商标保护的马德里公约》，A公司同样要承担侵权责任。另外，在第三国出售必然会承担较大的折价损失，剔除费用后可能一无所获。尽管库存商品的积压都是由B公司单方面违约造成的，但合同中并未约定在B公司违约的情况下有关商标使用的特例情况，只能寄希望于B公司从情理上考虑A公司的实际损失，承担其在此次交易中的违约责任，允许A公司无偿或以较低的代价获得其商标使用权(仅限此合同项下已生产的库存商品)，将商品转卖给北美地区其他买家。但由于B公司目前正谋求出售，商标作为一种无形资产，已成为B公司同第三方进行并购谈判的重要筹码，故B公司不愿意授权A公司使用其商标，以避免将来产生侵权纠纷，对公司的出售产生不利影响。至此，A公司对这批库存商品的处理告一段落，现此批货物仍滞留在A公司仓库，处理前景不容乐观。案例启示 中国出口信用保险公司在追讨过程中发现，A公司与B公司间签订的贸易合同极为简单，只有数张规定了商品的名称、数量、包装、装运、价格和支付条款的订单。而且，这些订单对商品检验、索赔、违约责任、不可抗力以及

争议解决等一般合同条款均未涉及。缔约过程中的疏漏给A公司留下了隐患，并最终造成A公司在对方违约时求告无门。可以说，本案中，造成A公司进退两难尴尬局面的主要原因就是合同签订得过于草率，相关条款约定不够详尽。在国际贸易实务中，无论作为买方还是卖方，都应该在法律上、技术上严谨认真地与各有关当事人签订买卖合同以及与该合同相关的运输、保险、结算、融资等合同。其中，国际货物买卖合同是最基本的合同，签订时尤其要审慎。以本案中涉及到的定牌生产合同为例，国外知名产品的定牌销售协议往往有厚厚的几十页，从设备到工艺，从标准到质量，从配件到整机，从价格到市场，从服务到维修，从交货周期到配件供应年限，从付款到交货，从检测到验收，以及本案所涉及的商标权问题，事无巨细，均提前进行详尽明确的约定，以防患于未然。这样看来，A公司与B公司签订的“买卖合同”所欠缺的不是一点一滴。可以预见A公司今后还要为这批货物的处理费尽心思，而众多初涉外贸领域的企业也正重蹈A公司的覆辙。“君子防未然”，只有谨慎地制备和签订贸易合同才能确保自身的利益不受损害，有效地规避贸易和法律风险。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