# 对一起出口贸易纠纷案的若干反思(1)论文

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-04-02

*202\_年起，广东一电子公司与美国一著名跨国电子公司开始建立合作关系，由广东公司为美国公司生产传真机。因为美国公司在业界的垄断地位，对广东公司来说无疑是未来要着力培养的大客户。由于美国公司的最终用户分布在全球各地，并且欧洲的市场占很大比例。...*

202\_年起，广东一电子公司与美国一著名跨国电子公司开始建立合作关系，由广东公司为美国公司生产传真机。因为美国公司在业界的垄断地位，对广东公司来说无疑是未来要着力培养的大客户。

由于美国公司的最终用户分布在全球各地，并且欧洲的市场占很大比例。为了提前适应欧盟的RoHS法令，美国公司在与广东公司的订单中约定，202\_年开始的出货必须符合RoHS的要求。

双方的交易一年多来一直没有出现问题，美国方面对中国厂商的工作态度和产品质量均表示满意。 然而就在202\_年底，广东公司出货10000台传真机，按约运抵欧洲荷兰阿姆斯特丹港口，被阿姆斯特丹海关查出传真机外壳中镉的含量超出了RoHS允许的标准，由此开出了200万美元的罚单，将产品违法信息公布出来，要求就地销毁以防止污染或退运离港。

向来注重企业形象并且担心丢失欧洲市场的美国公司立即要求广东公司前往荷兰共同解决此事，在花费两次高额检测费用，仍然确认产品存在超过RoHS指标含量状况。无奈之下，为节省继续滞留港口的仓储费等费用，只有先行缴纳罚款，运返中国后再做处理。

就在产品运抵装船港香港时却又发生香港海关不准该批货物进港的问题。香港海关的解释是，其已得到阿姆斯特丹海关方面的通报，该批产品非因一般质量问题遭到货港拒绝入关，而是因为违反RoHS，存在超标污染，故特别通报香港海关注意此货物到港信息。

香港海关认为尽管我国尚没有类似RoHS的法令，但是该货物存在污染是事实，如果让其入关将使污染蔓延到香港，为此，拒绝办理进关手续。在广东公司的多次努力下，香港海关同意在广东公司承诺将所有货物退回广东后得到具备相应资质机构的妥善无毒化销毁处理，并提供一定担保的条件下，才予以放行。

最终，广东公司将超标传真机委托专业机构，耗费6万美元的代价，才完成无毒销毁。货物押运返厂、无毒销毁过程均通过摄像录制，后制成光盘提交给香港海关。

在处理完与官方和美国客商的外务后，广东公司按照检测报告开始对内查处相应责任。原来肇事者竟然是广东公司委外代工传真机外壳的工厂。

这家外壳供应商的小工在调配油漆时，没有从专门的仓库间取出符合RoHS的油漆，而是从旁边拿了一罐普通油漆，才导致了这场灾难。因为这桶油漆，外壳供应厂商被迫向广东公司赔偿了50万美元。

在国际贸易中，发生纠纷是常见的。对于出口贸易商来说，这起典型的因违反RoHS导致的纠纷有不少地方值得深思之处，需要引以为鉴。

一、出口商应谨慎履行含有欧盟RoHS规则的商务合同 在国内出口贸易商眼里，RoHS并不是个陌生的事物。202\_年以来欧盟即开始着手制定防止在电子电器产品中含有铅等有害物质进行生产和包装的法令，202\_年初《关于在电子电气设备中禁止使用某些有害物质指令》（RoHS）正式推行。

指令要求所有投放欧盟市场的电子电气设备必须达到欧盟规定的环保标准，限制铅Pb、镉Cd、汞Hg、六价铬Cr6+、多溴二苯醚PBDE、多溴联苯PBB六种有害物质在电气、电子产品生产过程中的使用，未达标准的电子电气产品将不允许进入欧盟市场销售。这意味着，包括大/小家电、IT产品、家用电子产品、电动/电子玩具、家用照明设备等在内的10大类、20万种产品的生产企业将受到影响。

从“白家电”——电冰箱、洗衣机、微波炉、空调到“黑家电”——音箱、CD机、DVD机、机顶盒，从IT产品——电脑零部件、数码产品到电动电子玩具、医疗电气设备，几乎被一网打尽。 尽管有如此严苛的要求，欧盟市场的重要性却仍然让销售商不忍放弃。

加上全球绿色环保风潮的大背景下，和谐的与环境友好的产品已经越来越为消费者青睐，而成为销售商生产商不得不考虑跟进的标准。为此，很多国内的出口商往往愿意接受国外客户在合同中列入产品必须符合RoHS规定的条款。

可是，商场如战场，合同条款稍不注意，就有可能使国内出口商血本无归。为此，出口商在订立带有RoHS规则要求的合同时，需要特别谨慎。

首先，出口商必须清楚地估计到所提供的产品能否达到RoHS无害标准。对此，大型企业已经迈出了产品更新换代的步伐。

据介绍，索尼公司早在202\_年就颁布《绿色管理手册》，对近13500种绿色材料予以明确，并对全球4000多家合作伙伴开展了“绿色供应商伙伴审核”。单片机和模拟半导体供应商美国微芯科技公司（Microchip Technology）宣布其所有的产品自202\_年1月起采用符合环保要求的无铅焊镀封装，这些无铅封装器件均符合RoHS标准。

而我国制造业长期以来走低端路线，在环保改进问题上短期内出成效并非易事。值得欣喜的是，像格兰仕、美的等国内制造商都在筹划专门成立项目小组，重建生产体系。

202\_年3月，格兰仕集团顺德厂区接受国际认证机构DNV的外部认证审核，宣布其RoHS管理体系能满足RoHS符合性认证要求。202\_年5月，TCL集团股份有限公司宣布获得中国质量认证中心(CQC)颁发的首张RoHS认证证书。

其次，出口商要做好专项支出资金以定期进行产品达标与否检验。RoHS规则是一个技术标准很高的规范，随着RoHS规则被纳入合同品质条款，出口商就应当在产品生产完毕装运前自行先做好抽检工作。

这在某种程度上也可以避免出现前述运抵收货港才发现不符RoHS规则的情况。而以现状来看，通过CNAL（中国实验室国家认可委员会）、CQC（中国质量认证中心）等机构认证，以及国家质量监督检验检疫总局推荐的能够进行RoHS相关检测的国内实验室和机构已经达到100多家，应该说出口商的选择还是比较大的。

可是国外客商却并非都信任中国检测机构的能力。国外买家更倾向于接受国外的检测机构，像SGS、BVQI、ITS和TUV等少数几家的检测结果。

这样，对中国出口商来讲，检测成本势必要高于到国内检测机构做检测。所以，应在合同中对RoHS检测机构尽可能做出弹性的约定，不要将检测机构限制在某一个国外的检测机构。

再次，在产品质量检验问题上，最好要求国外客商安排的驻厂代表对出货作初步验收。如前文所述的纠纷，美国公司与广东公司在解决向阿姆斯特丹海关的200万美元罚款中，是一半对一半承担这笔高额处罚的。

而美国公司之所以愿意支付100万美元，正是因为广东公司在翻检双方签订的厚达40页买卖合同，发现在品质监管条款中约定过所有传真机在广东公司出货前，必须经美国公司驻广东公司代表签字验收，方能运出。依靠这一条款，广东公司力争此批货物是得到美国公司认可的。

尽管单纯从法律上看，广东公司完全可以依此免除所有责任，但考虑到美国公司仍旧是广东公司的大客户，未来还需要美国公司的订单才能在业界有所发展。所以，最后广东公司也表示自己与美国公司都承担一部分产品不符RoHS的瑕疵责任，从而减少了100万美元的损失。

二、出口商应与供应商捆绑作战对外负责 产品分工的细化使得越来越多的制造商将一些非关技术秘密的生产环节外包给各个小供应商，以降低成本。但是这样做的风险就是，供应商的产品质量如若不能保障，出口商将直接面临国外客商的高额索赔。

我国的司法实践关于合同违约的赔偿金额明显低于依照外国法做出的赔偿，而基于合同的独立性，出口商在对外赔偿之后是无法要求国内的供应商分摊一部分赔偿。当然，出于生机的考虑，有长期合作伙伴关系的供应商往往会比较重视类似追偿的解决，不会轻易以合同具有相对独立性回绝出口商的要求。

不过实践中也不乏一些短线买卖的供应商，用合法的抗辩撇开责任的情况。为求稳妥，笔者有一些建议给出口商。

首先，在选择供应商时一定要严格筛选。值得推荐的做法是，不仅出口商自己出马，而且也请国外客商一起来确定供应商。

往往是国外客商与出口商一同制定供应商应当满足的条件，包括工厂的硬件设施、物品的指标、工人的结构和技术水准、工资待遇的指标等等，由出口商在国内物色多家供应商，经国外客商与出口商现场考评确定。这样可以对抗将来一旦出现纠纷供应商以不清楚供货是指定给国外的辩解。

其次，在落实供应商责任的合同条款中不能含糊，必须言辞准确地表达责任捆绑的意思。出口商不妨在与供应商之间的买卖合同违约责任中订入责任追索条款，明确供应商供货的最终买家是国外客商，且由于供应商产品品质的原因导致出口商遭到国外客商的索赔，出口商有权要求供应商承担全部或部分责任。

在法律角度上讲，即是用连环合同破解单一合同独立性，将合同责任有限度地追索下去。

三、国际贸易纠纷解决条款应力争中国机构管辖权 商务交往一帆风顺几乎是不太可能的，之所以现实中诉讼或仲裁的案件数量有限，往往是因为商人更看重和解的效率，以及不伤和气。加上如今选择长年合作对象的习惯，更加导致很多公司愿意私下赔钱或者在今后的生意中给一定折扣来了结纠纷。

企业的商业考虑自然是最重要的，可并不意味着所有的矛盾都能通过私了解决。为防患于未然，事先做好撕破脸的准备也是必要的。

对于中国出口商来说，选择合适的管辖机构意义重大。在国际商务中，诉讼相对而言并不比仲裁有多大优势。

也就是说，商人更倾向于利用仲裁方式解决争议。因为仲裁具有一裁终局的效力，并且企业可以指定比较精通本行业商业运行的商人或者法律人士作仲裁员，这样能够比法院的法官更为专业。

可是，全球的仲裁机构数量众多，判案程序和风格不一，选择哪一家仲裁机构也颇有讲究。以中国出口商的立场，最好能争取中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁，毕竟合同履行地即出口地是在中国，而中国国际经济贸易仲裁委员会五十多年的口碑不错的历史，也令其成为国际较为著名并乐于被商人们选择的仲裁机构。

而如果交易双方打算用诉讼来解决争端的话，在大多数国际买卖合同中，多数选定的是国外法院，中国法院被选定为管辖地的可能较小。像前文所述的中美贸易纠纷，双方就约定因合同发生争议，必须由美国法院解决。

可是若到美国法院起诉，诉讼费、律师费、翻译费、差旅费等等，对于国内企业来说无疑是个难以承受的经济负担。这也是广东公司最后通过和谈方式与美国公司解决200万美元罚款的原因。

四、装运港对出口商的影响不可忽视 在前文所提的纠纷处理中，违反RoHS的产品从到货港退还装运港时被装运港香港海关拒收，给广东公司带来了一定困扰。相信广东公司在最初确定香港为装运港而非广东本地罗湖海关时，更多考虑应该是香港作为知名的国际性港口，二十四小时通关服务的便利优势。

然而国际性大港也更遵循国际法则却被广东公司所忽略，其对于RoHS的接受度和对当地环境的强烈保护意识会较内地港口更严。为此，假定当初起运不是在香港而是罗湖等港口，可能在处理退运入关的环节会更快一些。

不过，随着中国版RoHS即《电子信息产品污染控制管理办法》于今年3月1日开始实施，包括海关、工商、税务等在内的行政机关将会加大对含有污染物质的电子电器产品的管控。电子产品制造商的环保责任已经重担在肩，其要面临的不再单单是出口的压力，国内销售同样也要受到类似RoHS的严格监测。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！