

如何預防貿易糾紛

林邦亮 著



前程企業管理公司

如何預防貿易糾紛

林邦充 著

作者簡介

- (1) 畢達企業公司 董事長
- (2) 中原理工學院 國際貿易系主任
- (3) 國立政治大學 國際貿易系教授



前程企業管理公司

版權所有
翻印必究

中華民國六十八年二月初版

如何預防貿易糾紛

特價：高級精裝本新台幣140元

著作者：林 邦 充

發行者：林 秀 豐

發行所：前程企業管理公司

台北市林森南路12號濟南大樓七樓

電話總機：392-9511

總經銷：前程企業管理公司

台北市林森南路12號濟南大樓七樓

電話總機：392-9511

郵政劃撥：112895號前程企業管理公司帳戶

經銷處：全 省 各 大 書 局

印製者：一 昇 印 刷 有 限 公 司

登記證：局 版 台 業 字 第1793號

傳 序

近數年來，隨着國際貿易之拓展，我國國際貿易糾紛亦層出不窮。爲防止貿易糾紛，減少索賠事件之發生，在「預防重於處理」之大原則下，「貿易糾紛之預防」也就顯得十二萬分之一之重要，而成爲從事國際貿易人士以及在大專院校研習國際貿易實務的同學們所必須時時刻刻加以研討之主要課題。

本書作者林邦充兄早年畢業於台灣大學經濟研究所。畢業後一方面從事國際貿易，一方面執教於政治大學、輔仁大學與中原理工學院。十多年來，林邦充兄所主持之畢達企業公司業績斐然，每年爲國家賺進幾千萬美元之外匯；同時邦充兄在大學執教國際貿易實務之課程，亦爲我國培育不少貿易人才。林兄堪稱爲我國實至名歸之傑出國際貿易實務專家。

林邦充教授將十多年來從事國際貿易之經驗、大學教授國際貿易實務之心得以及對「預防貿易糾紛」與「杜絕貿易索賠」特殊深入研究之心血整理出來，寫成「如何預防貿易糾紛」一書。本公司有幸獲得林邦充兄之應允，將該書在本公司出版部出版，實感榮幸有加。本公司深信國內從事進出口貿易人士以及大專院校研習國際貿易實務之同學，於閱讀本書之後，必能獲得「防止貿易糾紛」與「杜絕貿易索賠」之實用技巧，進而促進我國貿易之成長。

前程企業管理公司

總經理 傅 和 彥 謹誌

中華民國六十八年二月

自序

大多數經濟學家均認為，一九三〇年代的經濟大恐慌不會重演，可惜近年來不但再度出現，並且情況更為複雜。

一九三〇年代的經濟恐慌起因於有效需求的不足，故於各國相繼採取刺激景氣措施後，國際經濟終於走上坦途；而近年的經濟停滯却與通貨膨脹同時並存，因此如採取刺激景氣措施，則恐通貨膨脹惡化，如擬抑制通貨膨脹，則恐經濟更加蕭條。故在經濟學家找出適當對策之前，註定了國際經濟必然動盪不安，國際金融一定永無安寧之日。

處於經濟如此複雜的時代，貿易從業人員，一則以喜一則以憂：喜者為經濟變動激烈，較有冒險和顯露才華的機會，利潤亦較之以往為高；憂者為經濟變動太大，往往超過貿易當事人所能承擔的程度，貿易糾紛因之較以往更多並且更為嚴重。

筆者有鑑於此，特將個人在大學任教之心得，以及在中信局貿易處和自設貿易公司從事貿易多年之經驗，並參考國內外專家之著作融合而成本書，謹以野人獻曝之心情，出版以供同業互相切磋。

本書寫作期間承蒙張錦源先生提供寶貴資料及意見；初稿並蒙北市進出口公會貿易週刊自 618 期起連載半年，謹此致謝。

筆者學識經驗有限，尚祈專家先進不吝賜正。

林邦充 謹識

六十八年二月

如何預防貿易糾紛

目 錄

傳 序	I
自 序	III
第一章 緒 論	
第一節 貿易糾紛發生的原因	3
第二節 貿易糾紛的種類	7
第二章 預防貿易糾紛的根本條件	
第一節 互相遵守誠實信用原則	11
第二節 嚴格選擇交易對象並詳辦徵信調查	11
第三節 簽訂貿易契約應謹慎小心並周全	15
第三章 品質不符	
第一節 品質不符的意義	17
第二節 決定品質的方法	18
第三節 決定品質的時間地點	26
第四節 證明品質的方法	28
第五節 應約定相當程度的寬容範圍或免責條款	30
第四章 數量不符	
第一節 數量的單位	33
第二節 決定數量的時地	34
第三節 數量增減的約定	37
第五章 交貨的糾紛	

第一節 交貨的意義	41
第二節 交貨的期限	48
第三節 履行交貨的附帶條件	53
第四節 約定遲延交貨或無法交貨的免責條款	62
第六章 價格方面的糾紛	
第一節 價格的結構	69
第二節 價格的幣制	78
第三節 價格變動的風險	30
第七章 保險方面的糾紛	
第一節 保險的種類	83
第二節 保險金額	92
第三節 其他有關保險條件的約定	94
第八章 付款方面的糾紛	
第一節 付款的約定	97
第二節 信用狀	101
第九章 包裝及未約定索賠或仲裁條件而引起的糾紛	
第一節 包裝條件	143
第二節 索賠及仲裁條件	146
第十章 洽商過程中因疏忽而發生的糾紛	
第一節 報價	149
第二節 接受	152
第十一章 結 論	157
附錄一 信用狀統一慣例	175
附錄二 如何預防貿易糾紛常用術語中英文對照表	227

第一章 緒 論

由於交通工具日愈發達，使各國之關係亦愈密切，尤其經濟上任何國家均無法閉關自守自給自足，而必須互通有無，彼此互相影響，如有一國想造成孤立的繁榮，必因天然資源的限制而無法達到目的，特別是面積較小的國家，如英國、日本、荷蘭等，其對國際貿易的依存度甚大。

台灣為海島型經濟地區，人口衆多、土地窄狹、資源缺乏、市場狹小，不但原料必須自國外輸入，製成品亦必須輸出國外，故貿易佔國民生產毛額約達百分之九十五左右，僅次於荷蘭而為世界的第二位，由此可見，貿易對台灣的重要性了。

惟在貿易進行中，常常發生抱怨（Complaint）爭論（Dispute）等情事，這些只是生病的徵兆，稍微小心改進，即可大事化小，小事化無，而一旦進入索賠（Claim）的階段，則猶如生病一般，重則喪命，輕則傷身，對貿易當事人雙方均甚不利。

據我國經濟部國濟貿易局近年來處理貿易糾紛的案件，1974 年計 1163 件，1975 年 921 件，1976 年 1259 件，1977 年 1540 件，1978 年 1647 件，而這些案件僅限於當事人間無法自行解決，向該局提出的件數，因此實際發生的件數當不只十倍於此（註一）。上述案件，依其原因約略可分為如下：

原因	年 度 數 量		1974 年		1975 年		1976 年		1977 年		1978 年	
	件 數	%	件 數	%	件 數	%	件 數	%	件 數	%	件 數	%
品 質 不 良	426	36.6	320	34.74	443	35.19	440	28.57	467	28.39		
規 格 不 符	52	7.0	71	7.71	75	5.95	176	11.43	209	12.71		
未 履 行 契 約	375	32.2	151	16.40	246	19.54	338	21.95	368	22.37		
貨 品 短 少	36	3.1	22	2.39	43	3.40	50	3.25	66	4.01		
未 履 行 賠 款	10	0.9	—	—	—	—	91	5.91	—	—		
未 付 佣 金	39	3.4	46	4.99	75	5.96	—	—	82	4.98		
未 退 還 溢 收 款	8	0.7	11	1.90	19	1.51	17	1.10	24	1.46		
遲 延 交 貨	13	1.1	22	2.39	14	1.10	16	1.04	13	0.79		
未 賠 付 保 險 金	15	1.3	17	1.85	10	0.79	16	1.04	7	0.43		
未 詳 印 買 賣 契 約	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
未 寄 樣 品、收 樣 品 費	7	0.6	23	2.50	30	2.38	37	2.40	39	2.37		
未 付 貨 款	—	—	50	5.40	64	5.08	64	4.16	55	3.34		
未 履 約 開 信 用 狀	—	—	51	5.54	23	1.83	16	1.04	17	0.91		
船 運 糾 紛	—	—	—	—	—	—	37	2.40	63	3.83		
其 他	152	3.1	137	14.87	217	17.24	242	15.71	237	14.41		
合 計	1,163	100	921	100	1,259	100	1,540	100	1,647	100		

註：根據經濟部國際貿易局統計資料。

第一節 貿易糾紛發生的原因

既然貿易糾紛如同生病，有傷身甚或喪命之虞，那麼病因是什麼呢？茲將貿易糾紛發生的原因，略述於下：

一、貿易糾紛發生的遠因（註二）

（一）語言的不同

國際貿易的對手遠在國外，而各國有各國不同的語言，雖然貿易上所使用的語言，以英語、法語、西班牙語為主。但要熟習語言並非容易，故往往使買賣雙方無法充分溝通意思。

（二）商業慣例與法律的不同：

國際上商業慣例或法律雖有共通之處，但互為不同的地方亦多，各國由於長期商務習慣的累積，其因而產生的慣例或法律自然差別不小，但隨國際貿易規模的擴大，商務方面的國際性的統一規則，正逐漸訂定中。

（三）調查對方信用的困難

對方遠在國外，調查其信用，確實並不容易，即使能調查其一時的信用，但要把握其時時刻刻變動的信用狀況絕非易事。

（四）政治及政策的可能變動

一筆國際貿易從開始至終結，一般均需較長的時間，在這段期間內，只要有一方政治發生變動或政府政策改變，如政變、戰爭、外匯

貶值或升值、管制進出口等等，均將使雙方蒙受影響。

(㉔)運輸途中的風險：

國際貿易遠隔千里，在運輸過程中發生意外事故的機會較多。

(㉕)競爭激烈：

國際市場上的競爭，較之國內交易，確實激烈得多，惡意的賣方為應付價格方面的競爭，可能採取偷工減料，裝運廉價的不良貨品以充數，買方亦可能為轉嫁損失，雞蛋裡挑骨頭，要求減價或賠償。

(㉖)涉及多種度量衡制度：

度量衡標準有時因國家不同而略有異，如表示重量的噸 (Ton)，在英國或英國協國家，每噸為 2,240 磅，一般稱之為英噸 (English ton) 或長噸 (Long ton)；而在美國則每噸為 2,000 磅，是為短噸 (Short ton) 或美噸；另日本或法國則採用公噸 (Kilo ton)，每噸 2,204.616 磅；又如表示體積之材積，普通一材為一立方英尺，但歐洲及澳洲航線所稱之一材，則為一立方公尺。

(㉗)用電信通訊容易發生錯誤：

隨着交通工具日愈發達，雖然面對面洽談生意的機會增加，但書信、電報、電話等往來仍不可免。書信往來，或因罷工或因誤遞，間有耽誤大事。至於為把握商機，爭取時效，往往一筆數達幾百萬美元的生意，僅靠一通電話或電報即已確定，但因電話、電報費用頗為昂貴，為節省費用，往往過份簡略，致雙方彼此誤解對方意思，亦可能由於電報翻譯錯誤，而誤解對方的意思表示，因之而發生的爭執是屢

見不鮮的。

二、貿易糾紛發生的近因（註三）

國際貿易係極富技術性的工作，應具備豐富的貿易知識及經驗，亦即不但要充分瞭解貿易條件，貿易專用語，貿易契約的內容及貿易手續；並且要有豐富的貿易經驗，所謂久病成良醫，不但懂得如何作貿易，並且知道如何預防貿易糾紛並善其後了。惟一般從事貿易人員，往往僅憑一股勇氣，而並無豐富的貿易知識及經驗，無怪乎東撞西闖，遍體鱗傷，困擾不已，此乃為貿易糾紛發生的直接原因。由於貿易知識及經驗的缺乏，而招致的貿易糾紛，如就貿易過程加以區分，約可分為下列三大類：

1. 因洽商過程而引起的貿易糾紛。
2. 因契約而引起的貿易糾紛。
3. 因履約而引起的貿易糾紛。

茲分別說明如下：

（一）因洽商過程而引起的貿易糾紛：

一筆交易由尋找適當市場至訂貨或接受訂貨，是為貿易洽商過程，在該過程中如有疏忽或錯誤，則難免發生糾紛，如為銷售存貨，同時向數家客戶發出不附條件的要約（Offer），結果在要約有效期間內，同時有數客戶對要約予以承諾（Acceptance），則同一批貨如何交運數家客戶呢？

（二）因契約而引起的貿易糾紛：

簽訂貿易契約，內容應予詳盡，不可模稜兩可。如輸往貿易量較小的地區，一個月僅有一班船，並且有時因貨物太少或其他原因而臨時取消靠岸，則簽訂五月份裝船契約時，以附有「取得五月份船艙為條件」的裝船期限的契約為宜；又因中南美洲竊風極盛，故運往西非、巴拿馬等地，客戶一般均要求木箱包裝，但如與瓜地馬拉或薩爾瓦多等國客戶，簽訂「標準外箱包裝」的銷售洋傘契約，則可能依此類推，以木箱包裝，結果買方恐會提起索賠，蓋因木箱較之紙箱為重，在徵收從量稅或從量從價稅並計的國家，應負擔較高的進口關稅之故。

（因履約而引起的貿易糾紛：

因履約而引起的貿易糾紛不勝枚舉：

1. 遲延交貨 (Delay in shipment)
 2. 品質的索賠 (Claim on quality)
 - 3. 數量的索賠 (Claim on quantity)
 4. 檢驗的索賠 (Claim on inspection)
 5. 包裝的索賠 (Claim on packing)
 6. 艙存的索賠 (Claim on ship's stowage)
 7. 保險的索賠 (Claim on insurance)
 8. 不付貨款的索賠 (Claim on non-payment)
 9. 不開信用狀的索賠 (Claim on L/C being not opened)
 10. 遲開信用狀或開發不當信用狀的索賠 (Claim on L/C being delayed or on inappropriate L/C)
 11. 不付佣金的索賠 (Claim on commission being not paid)
- 等等。

第二節 貿易糾紛的種類（註四）

貿易糾紛的種類一般說來，可分為下列二種：

1. 關於貨物損害的索賠（Claim on damaged or lost cargo）
2. 關於商業行為的索賠（Business claim）

兩種索賠往往互相關連，難以區分。

一、關於貨物損害的索賠

係指貨物在運送途中遭受滅失（Loss）或毀損的場合，貨主向承運人（Carrier），承攬運送人（Forwarding agent）或保險公司（Insurance company）請求損害賠償的索賠。

由於國際貿易買賣雙方遠隔千里，大多以海運方式運輸貨物，故一筆貨物由賣方移至買方，所費時間較長，在這段時間發生人力或非人力的因素，而蒙受損失的可能性甚大。

二、關於商業行為的索賠

係指貿易契約當事人（Parties of foreign trade contract），即買賣雙方之間所提起的，或由賣方向買方提起，或由買方向賣方提起，前者為賣方的索賠（Seller's claim）；後者即為買方的索賠（Buyer's claim）例如買方不開發信用狀，不履行付款義務，賣方不履行交貨義務，品質不符，數量不足，遲延裝船等是。

又買方的索賠中，又有所謂市場性的索賠（Market claim）即由

於輸入地價格下跌時，買方故意以無關緊要的缺點為理由，提出減價的要求，以圖轉嫁虧損的不正當的索賠（Unjust claim）行為。

上述兩種索賠，又可將之分為可避免的索賠（Avoidable claim）及不可避免的索賠（Unavoidable claim）。

（一）可避免的索賠

係指由於當事人的善意（Goodwill）或予以相當的注意和用心（Considerable care and attention），事前可以充分避免的索賠。前者如不故意交運不良貨品，不無故遲延裝船，市價上漲時照常交貨，市價下跌時，不隨便取消訂貨等是；後者如慎選交易對象，洽商或簽約時小心謹慎，履約時應付予最大的注意和用心等是。

（二）不可避免的索賠

係指買賣雙方雖已盡善意與細心，但不幸由於商務往來上的錯誤（Default），或非常不得已的過失（Failure），以致可能會發生索賠情事。惟如雙方均具善意，則雖發生糾紛，迅速解決當無困難，是故選擇優良顧客（Good customer）必可減少貿易糾紛的困擾。

註一：據吉田彌作・淺田福一著，貿易ワレームの話，（大阪商工會
議訂，昭和42年9月25日發行）P. 2推測，日本貿易糾紛實
際發生的件數，約為經正式向政府申請匯款件數之5~10倍。
我國貿易從業人員，在貿易知識、技術、經驗上略遜於日本業
者，並較保守、顧慮面子，故未經國貿局處理而自行吃虧解決

案件，當較日本比例爲大。

註二：吉田彌作・淺田福一著，Op. Cit., PP.3-7.

註三：津田昇著，貿易ワレームの研究（上）（日本通商産業調査會，昭和44年第5版）PP.18-23.

註四：津田昇著，Op. Cit., PP. 23-32.

