

合約審閱便利貼

三聯科技股份有限公司 / 法務委員會團隊 彙整

Image by pressfoto Freepik

三聯科技成立已逾半世紀，提供各種專業設備及服務予國內、外企業，持續以「協助人類了解自然與工作環境」為使命，推動 IoT 即時化監測及智慧城市防災監測方案作為主要發展核心，投入環境監控，發展雲端監測系統，以深耕服務的精神為出發點，加強推動自製產品行銷海外市場，持續推廣至新南向國家、紐澳等客戶，期許為全球客戶提供解決方案。

從國內市場走向國際，從代理邁向原廠，雖然合約架構不迥相同，就像是合約於商業慣例中「甲方」、「乙方」的角色轉換，需要換位思考，考慮更多面向，以不損及自身利益為原則，維護雙贏的夥伴關係為理想。但往往還是需要業務承辦人員、主管及法務人員對於個案充分的溝通了解及依據過去的經驗，事前設想各種狀

況並將其化為條款，方能量身訂作適當的合約，以降低履約風險及紛爭，千萬不可拿到合約或引用範本，填完自己的資料就送出。

一般而言，各公司有自己的採購系統，所以採購訂單或合約大多為制式內容和格式，亦或客戶直接簽回我方報價單作為簡易版合約，常常聽到業務說，雖然跟客戶端的使用者談好了條件，但收到客戶採購單發現條件不同，而客戶又會以公司規定的付款條件為由說他沒辦法改，也因為如此，有時有協商等於沒協商，因此，我們常常提醒業務人員要再次確認客戶訂單的交易條件，若條件差異太大，當然得於收到訂單就據以力爭。本期法務委員會蒐集整理公司過往的案例，就合約中的國際貿易條件、付款條件、驗收條件、延遲交貨罰款…等，與各位夥伴分享我們的經驗與學到的教訓。

一、貿易條件

現今使用的 Incoterms®2020，是國際商會於西元 2020 年修訂的「國際商業價格條件」，從原本的 13 種減為 11 種，分為 4 類，E 類、F 類、C 類、D 類 (如下表)，劃分買賣雙方在貨物交接的責任 (Responsibility)、費用 (Cost)、和風險 (Risk) 的各種縮寫術語。貿易條件關係到所有權和風險移轉的時點，牽動著業務人員報價時須考量的運輸、保險成本和所承擔的風險，若稍不留意，原以為賺錢的案子，有可能變成虧損，因此，就法律而言，在合約上也是雙方談判的關鍵，雖然法務人員對於貿易條件能給予的建議不多，但還是可和採購人員或業務人員再次確認相關條件之利弊，提醒是否符合一般的運送與安排。

四類	簡稱	英文	說明
E類	EXW	EX WORKS	(啟運) 賣方僅在自己的地點為買方配妥貨物
F類	FCA	FREE CARRIER	(運費未付) 賣方將貨物交給買方指定的承運人
	FAS	FREE ALONGSIDE SHIP	
	FOB	FREE ON BOARD	
C類	CFR	COST AND FREIGHT	(運費已付) 須訂立運送契約並支付將貨物運送至指定目的地所需的運送費用
	CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT	
	CPT	CARRIAGE PAID TO	
	CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	
D類	DAP	DELIVERED AT PLACE	(到達) 賣方要承擔貨物交到目的地所需的全部費用和風險
	DPU	DELIVERED AT PLACE UNLOADED	
	DDP	DELIVERED DUTY PAID	

案例一：交易條件被變更

有一家客戶本身具備與 Forwarder (貨物承攬商) 洽談大宗運輸優惠及縮短運送時間的能力，他們為節省成本，除盡可能壓低我們的售價，也希望我們在台灣以 FOB 條件接單，長期交易以來，都是由我們國外原廠備妥貨物，直接交由他們當地指定的窗口即完成交易，從國外運輸、報關至收貨皆由客戶自行完成，我方僅須提供該批貨物文件作為運輸憑證；有一次在客戶沒有告知且我方也未留意的狀況下，客戶因系統轉換，將貿易條件直接調整為 DDP，也就是國外到台灣的運費及報關費需由我們負擔，我們雖然隨即向客戶採購窗口反應，但回覆此筆已完成交易無法修正，但在我

方嚴正告知客戶將無法承接後續訂單時，客戶才將貿易條件調回 FOB。

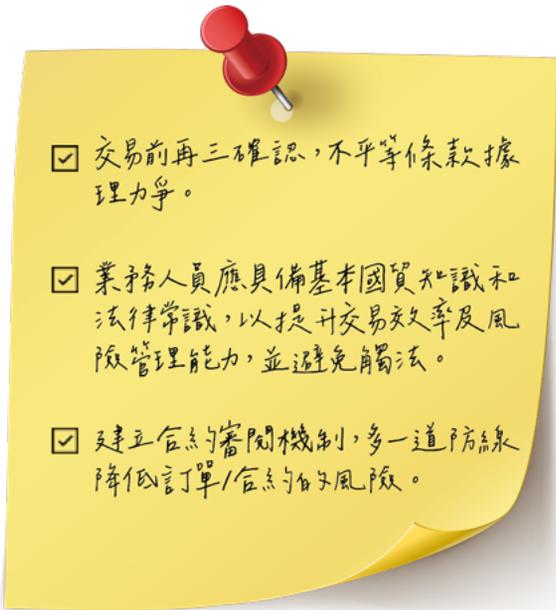
案例二：國貿常識不足

有一年貨要送到越南，或許是當時業務範圍以國內為主，很少出口的經驗，對於國際貿易條件的類別知識有限，接單的同仁與客戶洽談了很多交易細節，就是未注意到該筆訂單的運送條件為 DDP，這是賣方必須承擔風險、責任和費用最大化的一種條件，且當時公司也未有法務委員會審閱合約的機制，最後收到空運的付款帳單才驚覺這並非我們習以為常 FOB 的交易條件。

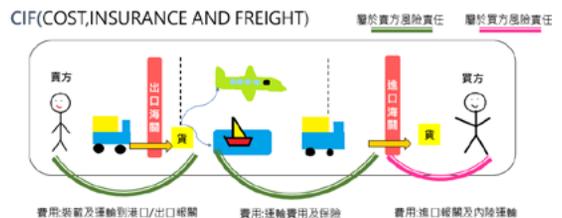
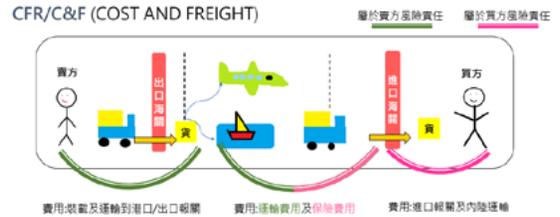
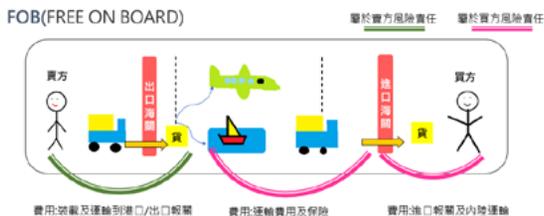
案例三：法律常識不足

我方依「關稅法」§ 58 設有經海關核准登記供存儲保稅貨物之保稅倉庫，當我們同與保稅區之客戶交易時，我方進口的貨物須先報關進我方保稅倉，再報關出口進客戶的保稅區（如：科學工業園區園區事業、農業科技園區園區事業、加工出口區區內）。

有一回我方國外供應商料件包裝數量有誤，因而進口數量多於客戶需求訂單數量，我方業務人員當時直覺的想法，就是至我們的保稅倉取出多餘的數量，在前輩提醒下，告知保稅倉視同境外，若未經報關程序取出貨品，屬走私行為，有刑事責任，經提醒後，原進口貨物拆分為兩筆出口報單，一筆出口至客戶的保稅區，一筆則經完稅後，由我方自行取貨。



補充說明：目前比較常用的貿易條件 FOB、CFR (C&F)、CIF



二、付款條件

付款條件通常是採購合約中最重要的條款之一，因為它涉及到供應商和採購方之間的資金流。每個公司都會有自己的付款作業流程與時程，最後實際付款的時間點也需要雙方事前溝通與協調，避免合約內容與實際操作時差距太大而造成爭議，也增加賣方後續應收帳款的跟催作業。

約定預收貨款是對我們最有利的方式，我們與國外客戶交易，一般採取預收訂金或出貨前付清全額的方式；十多年前，我們與某一國外客戶一向採取預收貨款，有一次對方下單後遲遲未付款，但卻一直催促我們出貨，到了通關階段依然沒有付款，我方最終決定退關不出貨，報關費用只好自己吸收，這家客戶至此事後音訊全無，還好我們有堅持先收到錢才出貨的原則，省去飛到國外找人和處理國際貿易糾紛的成本。

付款條件的談判也很重要，實務上常見的爭議在於驗收後付款，還是開發票日後幾日付款，再來若牽扯到驗收後付款時，買方是否可以即時驗收就非常關鍵，我們曾經有一個

案子，雙方約定驗收後付款，我方於出貨時隨貨附上發票，但客戶卡在前端廠商設備尚未完成，致我方零件無法與其設備整合，單純的買賣案，就因客戶前端的問題遲遲未驗收而導致應收帳款久未入帳，因此，業務人員需要了解客戶實際的運用，以利合約上付款條件的調整，同時也牽扯到賣方保固期的起迄，日後若訂定驗收後付款的條件，也提醒業務人員，可再明確地加上交貨後，客戶須於限定日數內驗收，逾期視為已驗收等條款來預防此情形。

三、驗收條件

為了避免貨物驗收方面的爭議，合約應具體列出驗收方式及標準。例如：收貨即驗收，或是待 user 端確認後才算是驗收完成，規格及驗收條件雙方是否清楚地載明於合約，也可有助於降低紛爭及收款的時程，業務人員除了報價階段的溝通，建議將雙方議定的驗收方式及標準條列式或製成驗收表，成為採購合約的附件，並且在雙方同意下可隨時增補修正；另若客戶於驗收時提出瑕疵異議，建議還是要找雙方都可信賴的第三方公正單位進行檢定，不可由任何一方宣稱瑕疵處置結果。

四、延遲交貨 / 罰款條件

延遲交貨原因很多，但一般而言，合約條款會約定不可抗力的天然因素，例如：天候問題、罷工、戰爭…等，尤其近年來受疫情影響，全球缺料的問題威脅到各個產業，除了價格飆升外，導致很多元件無法依照合約交貨，進而影響生產與供貨，代理國外產品時，國外原廠通常會於合約載明將不負擔任何損失與責任，而客戶的合約又會有延遲交貨罰款的要求，雖大家都清楚大環境的影響無法歸咎於任何一方，但在合約上雙方最好還是得說清楚講

明白，尤其針對交貨期限及遲交罰款，提前與客戶溝通，建議刪除延遲交貨罰款的條款，或嘗試提供不同的解決方案，如重新安排交貨時間表、尋找替代產品、提供延交證明進行產品交貨期的溝通…等，若無法變更產品規格或無法確認交期，寧可多與客戶周旋也不可貿然接單，在原廠和客戶都不承擔風險的狀況下，不要跳下去當夾心餅乾。

五、結語

為了避免這些條件造成分歧或爭論，合約的條款應盡可能清晰和詳細，讓雙方對各項條件有明確的認識和了解，並達成共識，在簽訂合約前，雙方應仔細檢查合約的條款，並就任何不確定或不同意的條款進行協商和解決。國際間的商業買賣創造經濟利潤，為了在這些商業模式運作業順利達成交易。各項交易皆有其風險，訂定合約時，如果能善用過去的經驗及設想可能遇到的狀況去量身訂作，一旦狀況發生，期望能透過雙方約定的方式來處理，也能因此降低雙方因爭議所耗費的成本和傷害。

參考資料

- [1] 國際商會中華民國委員會
<https://www.cieca.org.tw/zh-tw/a2/> 國際商會 -ICC.html
- [2] 熊敏賢老師國貿英文貿易契約訂立與技巧課程講義