

貿易糾紛的預防及處理

國際貿易的索賠與糾紛令許多貿易商備感困擾，然而會產生糾紛的原因，是由多方面所構成。雖然預防措施對貿易商來講只是第一步驟，但是要如何正確地預防及處理就需要更深入的去了解。

整理◎編輯部

買賣索賠及糾紛的原因

國際間的商品買賣，因過程漫長且涉及許多關係人，如交易對象、船公司、保險公司等，只要買賣雙方任一方受到委屈或蒙受損失時，自得依相關契約向應負責的另一方索賠。而會提出索賠或主張權利的人，也可能是沒有契約關係或素不相識的人，他之所以能提出索賠或其它權利主張，其依據的不是契約，而是依據某項法令或法律的強性規定，如產品責任法、商標法、專利法等。

貿易糾紛的分析

買賣最常見的索賠有運輸索賠、保險索賠及買賣索賠等三種。在此則以買賣索賠與糾紛來作介紹，共分三大要點：

索賠的動機或目的：

買賣雙方在契約上未達共識（常因語言、習慣、法律上

的認知相異，造成契約書的簽訂不完備）而產生誤解或一方沒有履行契約義務，而使另一方遭受損害，此時受損的一方就會提出索賠。

另一方面也可能因

商品買賣涉及兩國以上的市場，其價格以及市場狀況變動較國內市場大，而導致市場索賠(Market claim)又稱為市場風險(Market Risk)。最怕遇到誇大的索賠，貨物可能略有瑕疵，但買方卻誇大損失程度，向賣方要求鉅額賠償，以圖謀不正當利益等。而因欠缺貿易實務知識和對國際貿易習慣或慣例欠乏認識，不明瞭對方國家的法規、衛生檢疫、貿易、外匯、工業等所有權，甚至是有不可抗力事故，如天災等都是構成糾紛的因素。

買賣索賠事件的種類：

買賣索賠事件可分為洽談至契約成立階段之索賠、契約書不完備之索賠、不履行契約之索賠、裝船方面之索賠、價



▲左起自行車輸出業同業總幹事劉錦泉、台灣金剛蛇開創防盜網的黃得丙。

格及付款方面之索賠、品質不良之索賠糾紛、有關數量方面之索賠、關於包裝之索賠等等。

一般索賠均以請求金錢賠償為主，切記在違約的賠償額中，除了直接損失外，還需包括預期利潤在內，因此，在進出口實務中，買賣雙方應把違約後可能會造成的嚴重後果告知對方，以利嗣後之索賠。而任何一位貿易商都要切記不可以把在自己國家交易的感覺或認知，移植於國際契約中，這樣會造成認知上的糾紛。

辦理索賠注意事項：

運輸索賠(Transportation Claim)：

以海商法第100條規定：「貨物一經有受領權利人受領，視為運送人已依照載貨

證券之記載，交清貨物。」而如有下例情事之一者，則不依海商法之規定：提貨前或當時，受領權利人已將毀損滅失情形，以書面通知運送人者；毀損滅失不顯著而於提貨後三日內，以書面通知運送人者；在收貨證件上，註明毀損或滅失者。依海商法 100 條規定，應自貨物受領之日或自應受領之日起一年內提起訴訟，否則該損害賠償請求權即消滅。

而貨主在向承運人索賠時，應檢視索賠函(Claim Letter)及附屬文件等，其附屬文件則包括提單正本或副本、公證報告或短損報告(damage and short-age report)、商業發票、包裝單、借項單(debit note)等。

保險索賠(Insurance Claim)：

貨主為便於索賠提供證明文件，應做有關的公證，並迅速通知保險人或其代理人，以確實控管索賠權時效（如果一個月內沒將貨物受損通知保險人或其代理人時，則視為無損害）。然而貨物受損並非因有保險，則均可獲得保險公司賠償，故應注意處理程序，以保留向事故人、責任人求償權利及時效。

買賣索賠：

當一造當事人據以索賠的事實確實存在，而這些事實又歸因於另一造當事人而起，經對照契約規定或參照國貿慣例

及規則相關規定等，確定已構成違約行為，則此項索賠案件才能成立。

在買賣雙方任一方提出索賠條款(Claim Clause)時應包括：約定提出索賠期限及索賠通知方法、約定索賠處理方法、約定索賠所需檢附的證明文件等。處理索賠過程中，應確實調查、研究、重事實、重證據來分清責任重要的依據，並注意商業信譽和商業道德，以遵循平等協商為原則，讓該賠的一方負責賠償，不該賠的，應以事實據理力爭。

貿易索賠的預防對策

慎選交易對象是很重要的，可以避免糾紛的發生。對於交易對象進行信用調查工作，至少保持每年一次，才能確實掌握對方信用狀況之變化。

交易洽談之進行方法：

以目錄或價目表寄送，僅是要約之引誘，並非要約，如因疏忽記載要約意思的文句，則可能引起糾紛。在報價時通常會約定對方的承諾期限，而未定有承諾期限的報價，倘於「合理期間」內承諾者，契約為有效成立，惟「合理期間」究為多久的期間，恐生爭議，造成糾紛。

還價為拒絕原要約，而設立新要約。如買方還價後，未

待相對人之同意，即按新條件先開發信用狀，則出賣人應為拒絕接受該信用狀。如貪圖 L/C 之接受，又拒絕接受新條件而採曖昧態度，必然導致賣方契約不履行責任之索賠糾紛。

選定製造商及貿易契約書的製作：

從製造商交貨的延誤及品質上的差異，而容易引起循環性的索賠問題，就可看出台灣製造商對於國際間的交易嚴格及警覺性較低。如果貿易商在裝運前嚴加檢查，就可減少劣品之索賠問題，但是也最怕因此而引起延遲交貨的索賠問題。所以製作完整且明確的契約書，可以避免糾紛及作為糾紛的依據。

信用狀交易及非信用狀交易因注意事項：

信用狀交易應注意買賣契約的約束（如 L/C 開狀時間）、信用狀之接受、嚴格依信用狀規定作業以及製作單據等。而在非信用狀交易狀況下，則應考慮交易風險及風險轉嫁等問題。

雖然預防措施對貿易商來講只是第一個步驟，而非實際發生糾紛後的對策，但是繁雜的實務個案，並無絕對性的預防，只有使糾紛發生降至最小程度，達成風險控管，創造利潤之目的，對貿易商來講才是最重要的關鍵。 ■