doi:10.3969/j.issn.1003-5559.2021.09.012

对外贸易中『原产地标识』标注

纠纷的责任认定与解决途径

胡

睿

南开大学

"原产地标识"用于指示一项产品或服务的来源地,通常以标识、标签、标示、文字、图案以及与产地有关的证书等方式注明。不同的国家对于通关商品"原产地标识"的标注方式有不同的要求,我国商务部、国家质量监督检验检疫总局都曾发文提示出口贸易各交易方重视原产地标识标注问

摘 要:在对外贸易实践中,原产地标识能够帮助海关识别货物的原产 国,便利海关进行货物贸易统计、检验检疫、税务征收等操作。近期很多出口 目的地的海关都加强了通关过程中对于原产地标识的查验力度,未标识或者 未按规定进行原产地标识可能会面临清关失败、海关扣货、退运返工或销毁 等后果,给交易各方带来损失,引发纠纷。本文通过几则案例,分析了对外贸 易生产、运输、销售过程中委托方和受托方在"原产地标识"标注纠纷中的责 任认定与解决途径,希望能够为对外贸易交易各方解决此类纠纷提供参考。

关键词:原产地标识;标注纠纷;责任认定;解决途径

题。出口各交易方应按照各国对于原产地标识的最新规定生产包装货物,避免因为不能顺利清关而造成损失。本文通过几则案例分析了货运代理合同、货物采购合同、货物买卖合同中由于原产地标识标注义务不明确,造成损失引发纠纷的案例,希望可以为出口企业处理原产地标识标注纠纷提供建议。

一、对外贸易中"原产地标识"标注纠纷的责任认定

(一)货运代理合同未明确约 定原产地标识标注引发损失的责 任认定

2018年1月,叶某委托华悦公司提供航空运输服务,双方没有签订书面的合同,也没有就产品的包装问题进行约定。在业务办理过程中,货物由叶某装箱包装,之后交付给华悦公司进行运输。叶某在包装货物过程中并没有标明"made in China"的原产地标识,这些货物经由华悦公司办理运输到达美国后因未在包装箱上标注原产地标识而被美国海关不予清关。双方协商后决定将该批货物运回中国,产生运费

35143.7元。双方对于未能顺利清 关造成损失的承担未能达成一致 意见,遂向法院提起诉讼。法院认 为,买卖双方并未约定华悦公司 需提供清关服务,双方之间仅成 立货运代理合同关系,并不成立 进出口代理合同关系。在整个处 势也装好之后才交给华悦公司是 物包装好之后才交给华悦公司是 输,华悦公司从未承诺过提供司 、发清关服务,因此华悦公司以 、发清关服务,时某未按要 求贴原产地标识的行为负责。 法 院最终判决由于未标明原产地标 识造成的损失由叶某承担。

(二)货物采购合同未明确约 定原产地标识标注引发损失的责 任认定

2010年5月,上海 A 国际贸易有限公司与安久公司签订电动车采购合同。双方约定,若安久公司交付的产品存在质量问题导致国外客户退货或索赔,经安久公司或第三方权威检测机构确认后,由安久公司赔偿 A 公司相应的损失。双方在合同中写明,产品的包装材料及样式根据 A 公司提供的光盘生产,并根据 A 公司的要求进行粘贴,对于约定中未涉及的其他要求以相关国家的标准

[基金项目]本文系最高人民法院 2019 年度司法案例研究课题(课题编号: 2018SFAL017)。 [作者简介]胡睿(1992—),女,南开大学法学院博士研究生;研究方向:国际贸易。

或规定为依据。安久公司按照 A 公司的要求生产产品并交付后,A 公司将安久公司交付的的车辆销 往美国,但该批货物因不符合美 国法律对于原产地标识标注的要 求而被美国海关扣押, 最终美国 客户因为A公司没能按照约定日 期交货而取消订单,给A公司造 成损失。A 公司向法院提起诉讼, 诉请法院判令解除其与安久公司 的采购合同,并要求安久公司赔 偿因原产地标识不符合要求而造 成的相关损失。A公司认为,安久 公司在订立合同时知晓该批货物 将要出口到美国,理应按照出口 美国的标准注明产品的原产地标 识。安久公司辩称自己完全按照 A公司提供的要求进行产品的生 产及包装,至于 A 公司提供的要 求是否符合美国标准不是其作为 生产企业应当考虑的范围。法院 判决安久公司已经履行了合同义 务,由于原产地标识不符合美国 法律要求造成的损失由A公司承 相。

(三)标注原产地标识能否作 为交易习惯而不在合同中注明

2020 年底,浙江 B 公司向长期合作的埃及某公司(以下简称埃及某公司(以下简称埃及公司)出口一批货物,货物到达目的港口后,商品由于没有注明原产地标识而无法清关,埃及公司要求退货。 B 公司向浙江省国际商事法律服务中心(以下简称"中心")申请调解,埃及公司亦同意由中心调解。 B 公司称,该批货物系其他埃及客户的定制货品,由于前手交易没有成功,因此低价转售给埃及公司。埃及公司。埃及公司完全了解货品的情况,而且双方在合同中并未就原产地标识问题

作出约定。埃及公司认为,双方长期合作,之前 B 公司的货物均带有原产地标识,货物带有原产地标识已经成为双方的交易习惯,无须在合同中言明。经过商法中心调解,双方商定将货物运往迪拜加印原产地标识后再运回埃及,所需 25000 美金费用由 B 公司负担 10000 美金,其余费用由埃及公司自行负担。

(四)只提供了原产地证书而 没有注明原产地标识的责任认定

深圳C公司在向丹麦出口一 批塑胶袋时,由于没有按照规定 在货物外包装上注明原产地标 识,导致该批货物被丹麦海关查 扣。C公司提供了由检验检疫部 门出具的原产地证书,但是丹麦 海关依然没有通关放行该批货 物。丹麦海关称,必须进行原产地 标识的注明才能进行清关。最终, C公司缴纳了罚款并加贴了带有 原产地标识的标签才得以清关。

二、案例分析

(一)货运代理合同未明确约 定原产地标识标注义务,由托运 人承担责任

在叶某与华悦公司的案件中,法院判决叶某自行承担损失是有道理的。首先,本案中叶某应自行承担产品的包装和清关义务。在双方并未订立书面合同的情况下,华悦公司履行了货物运输的主要义务,叶某也认可运费的相关事实,因此双方事实上形成了货运代理合同关系。货运代理合同一般只包含货物运输业务的办理,在合同订立方没有特别约定的情况下不包含货物包装和

清关业务。如果货运运输的委托 方对于货物的包装和清关业务有 特殊要求,一般情况应明确告知 受托方。在本案中,双方对于货物 包装义务没有明确约定, 华悦公 司也从未承诺提供清关服务。因 此,产品的包装义务和清关义务 应当由叶某自行承担。其次,本案 中华悦公司作为受托人并不需要 承担对叶某提示的义务。叶某作 为托运人理应对其产品包装是否 符合出口目的地的要求更加明 确; 华悦公司作为运输方只需审 核货物包装是否符合运输条件、 是否完整,并无提示托运人产品 是否符合出口目的地对于原产地 标识的要求的义务。

(二)货物采购合同未明确约 定原产地标识标注义务,由采购 方承担责任

在A公司与安久公司的案例 中, 法院判决由 A 公司承担损失 是有道理的。案件中买卖双方订 立的采购合同合法有效, 双方应 依据合同履行义务。货物采购双 方在合同中约定由 A 公司提供包 装材料, 由安久公司按照 A 公司 的要求进行粘贴。后期货物被扣 留是因为没能按照美国法律注明 产品的原产地标识,并非因内在 的质量问题,而该原产地标识的 注明方式理应由 A 公司提供。A 公司由于自身的疏忽未能提供符 合美国标准的原产地标识给安久 公司, 理应由 A 公司自行承担由 于产品不能通关和客户取消订单 而造成的损失。法院认为,安久公 司按照合同约定提供了符合质量 标准的货物,已经完成了合同的 约定。至于货物的原产地标识是 否符合进口国的法律、是否能够

清关应当是采购方 A 公司考虑的 范畴,安久公司作为产品的生产 者仅需承担按照 A 公司提供的标准生产产品的义务,至于 A 公司 提供的标准是否足以使得产品在 美国顺利清关不属于安久公司的 责任范围,安久公司也没有义务 对由于原产地标识不符合标准而产生的损失承担责任。

(三)标注原产地标识一般不 构成交易习惯,应在书面合同中 注明

在B公司与埃及公司的案例 中,双方在买卖合同中并没有就 原产地标识的标注事项进行约 定。案件的关键就落在原产地标 识的标注是否能够作为交易习惯 约束交易双方,而不必在合同中 明确约定。一般交易习惯只有在 交易各方在合同中存在约定不明 事项时,或者对合同条款的解释 存在分歧时才会被考虑适用;只 有在当事人长期交易的过程中惯 常适用,并得到交易各方的认可 时才能被予以认定。在本案中,B 公司与埃及公司之前交易的货物 均带有原产地标识并不能天然地 成为双方的交易习惯,约束本次 交易行为。况且,该批货物本就是 由于前手交易不成功低价转卖给 埃及客户的,埃及客户对于该批 货物的情况也十分了解,这批货 物本就属于历次交易之中比较特 殊的情况。在此种情形下,埃及客 户没有在合同中提及原产地标识 标注的事项应当属于其自身的疏 忽之处,不应借助交易习惯这一 说辞加以掩盖。在本案中,双方对 于货物因为不符合原产地标识的 要求而不能清关都有责任。为了 避免此种类型的纠纷发生, 今后 交易各方在订立合同时可将原产 地标识的标注方式加以书面约 定,并明确因为原产地标识出现 问题造成清关受阻的责任承担方 式。

(四)原产地标识和原产地证书需要同时符合海关的规定,否则需承担责任

在 C 公司与丹麦海关的案例中,我们需要了解原产地证书与原产地标识的差别。原产地证书是一种证明货物原产地或制造地的文件,一般由出口商应进口商要求提供,由公证机构或政府或出口商出具。而原产地标识虽然也用于注明货物的原产地,但其一般以印刷或粘贴的形式展现在货物或货物的包装上。二者在办理海关清关业务时缺一不可,切不能混为一谈,以免因为未按规定标注原产地标识而造成损失。

三、对外贸易中"原产地标识"标注纠纷的解决途径

(一)加强对原产地标识相关 规定的了解和重视程度

各国对于标注原产地标识的 要求各不相同,对于原产地标识 的标注位置、标注方式、标记语言 都有具体的规定;对于食品、纺织 品等特定种类商品的原产地标识 标注可能会有额外的要求。原产 地标识标注所涉及的细节较多, 并且处于动态变化中,这就需要 对外贸易行业的从业者有足够的 耐心和信息敏锐度,并具有应对 突发变化的能力。

首先,出口各方要加强对于 原产地标识标注相关信息的关 注,提升重视程度。在国际贸易实 务中,各国的海关清关政策不断 变化, 在执行层面的宽严也在时 刻调整。从事出口业务的交易各 方都应当熟悉各国对于通关的最 新动态,这其中当然也包括各国 对于通关货物原产地标识标注的 最新要求,并严格按照各国对于 原产地标识的最新规定进行出口 货物的包装。切不可出于侥幸心 理而有所疏漏或简略, 以免造成 不必要的经济损失。其次,出口各 方在处理原产地标识相关问题时 要避免经验主义错误。不同的出 口企业一般都有相对固定的出口 产品及主要出口的国家,对于这 些国家的原产地标识的注明方 式,企业相对比较熟悉,只需在进 行原产地标识的操作时避免疏忽 即可。如果企业开发了新产品或 者新出口地的客户,一定要及时 了解该产品或是该出口地对于原 产地标识的要求,不可直接凭借 以往经验草率处理。在办理业务 时,对外贸易从业人员应当加强 彼此之间的沟通,包括但不限于: 与生产方的沟通:与货运代理人、 进出口代理人的沟通; 与实际承 运人的沟通等。通过及时有效的 沟通,可以提高发现彼此疏漏之 处的概率。最后,外贸出口企业应 当拓宽获取关于原产地标识最新 信息的渠道,与行业内的消息灵 通的人士多交流,保持与政府外 贸相关部门和民间外贸促进组织 的密切联络,并在必要时寻求外 贸出口领域专业人士的帮助。

(二)在订立合同的过程中明确原产地标识标注责任的划分

从上述几则案例可以看出, 在订立与各类出口相关的合同之 时,交易各方应尽量明确规定原 产地标识的标注方式,并规定产生原产地标识标注纠纷时责任承担的条款。在合同中明确相关责任的划分,能够有效避免原产地标识标注纠纷产生时各方推诿责任,提升纠纷解决的效率。一旦纠纷无法通过协商的方式解决,明确的责任分配在后续的纠纷解决过程中还可以为维护自身的利益提供依据。

(三)对已出现的"原产地标识"标注纠纷可采取多种方式解决

对外贸易相对于国内业务来说,其面临的外部环境更加复杂,在交易过程中出现问题的风险也相应提高,对于已经出现的"原产地标识"标注纠纷,应当争取尽快解决,可供选择的解决途径包括协商、调解、仲裁或者诉讼等。一般来说,协商解决成本较低,也有利于维护同已有客户的良好关系,增加今后在出口贸易领域继

续合作的机会。如果仅依靠双方 协商并没有达成一致意见, 可以 考虑寻求第三方调解机构的帮 助。专业调解机构的介入能够帮 助交易各方明确争议焦点,提升 沟通效率,促进纠纷的及时有效 解决。在B公司与埃及公司的案 例中,双方在协商陷入僵局之时 寻求了专业调解机构的帮助,最 后问题妥善解决,降低了交易双 方的损失,并且没有给交易双方 之后进行的交易合作带来不利影 响。如果双方的合同中有仲裁条 款,并且仲裁条款中约定的争议 解决事项里包含原产地标识标注 纠纷的解决这一内容, 也可以通 过仲裁的方式解决纠纷。仲裁解 决纠纷具有公正性、及时性、保密 性强等优点,能够减少交易双方 在纠纷解决上消耗过多的时间和 精力,降低纠纷解决成本。此外, 还可以通过诉讼方式解决"原产 地标识"标注纠纷。通过诉讼方式 解决此类纠纷可能会面对纠纷解决时间相对上述其他几种方式更长的问题,应诉的流程相对来说也更加复杂,对此,准备诉讼解决纠纷的交易各方要做好心理准备。▲

参考文献:

- [1]关兵.区域貿易协定框架下原产 地规则最新发展趋势及对中国 产业的影响 [J]. 对外经贸实务, 2018(3):8-11.
- [2] 历力. 论我国原产地标记管理机制的构建[J]. 国际商务研究, 2010 (5):14-22+31.
- [3] 中华人民共和国商务部. 中国出口商品因原产地标识屡被退货 http://trb.mofcom.gov.cn/article/ zuixindt/201801/20180102703340. shtml [2021-7-10].
- [4]张孝松.原产地规则在国际贸易应用中的案例分析[J].对外经贸实务,2009(8):64-66.

(上接第35页)

分消费市场,为不同的地区打造 不同的爆款产品;另一方面需要 推动外销企业与上游的生产商和 供应商对接,提高企业的生产效 率。

(四)积极落实财政金融支持 政策

统筹中央外贸发展资金、省 市商务促进资金等,为外贸企业 入驻电商平台、参加国内展会、购 买直播设备及软件提供支持。建 立外贸企业转内销专项基金,支 持外贸企业进行核心技术开发、 人才培养、渠道建设,助力企业成 功转型。分担中小外贸企业转型 风险。简化转内销企业融资手续, 开通绿色快速通道,鼓励国内金融机构发行金融债,增加流动性 资金周转信贷额度,降低企业融资准入门槛。借鉴企业在外销业 务中金融机构的运作模式,鼓励企业进行票据再贴现,用好央行货款延期支付等货币政策,有针对性地解决外贸企业在开拓国内市场过程中遇到的融资难问题。此外,要解决融资难问题,企业自身也要努力,通过摈弃过去财务混乱的管理方式,规范企业内部管理,加强企业的信用建设,提升企业的融资成功率。▲

参考文献:

- [1]肖然.中美貿易摩擦对江西经济 貿易的影响研究 [J]. 山西青年, 2019(5):208.
- [2]刘菊堂.我国外贸转内贸的障碍 及其突破[J].理论探索,2009(6):
- [3]陈丽芬,张昊.出口转内销难点、路 径及政策建议[J].发展研究,2020 (8):9-13.