

湖南国际经贸

湖南省贸促会
湖南国际商会 主办

2024 年第 1 期

目 录

强基赋能 创新提质全省贸促工作会议在长沙召开.....	1
“湖南好物走世界”线上对接会走进江永.....	5
国际贸易“阴阳合同”案例分析.....	6
国际贸易合同无效案例之评析.....	12

强基赋能 创新提质

全省贸促工作会议在长沙召开

2月27日，全省贸促工作会议在长沙召开。会议坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的二十大和二十届二中全会精神，认真落实全国贸促工作会议、省委十二届五次全会、省“两会”部署，总结2023年工作，分析当前形势，部署2024年任务，汇聚各方力量推动全省高水平对外开放迈上新台阶。

省贸促会党组书记、会长杨爱云作工作报告。党组副书记、副会长吴曙光主持会议。傅丹舟、邓罗兴、胡强等会领导，省纪委监委驻省商务厅纪检监察组组长曾海平出席会议。各市州贸促会主要负责人、省贸促会退休干部代表、部分湖南国际商会副会长单位代表，以及会机关、交流中心干部参加会议。

会议传达了省委常委、常务副省长张迎春对贸促工作的批示精神。张迎春常务副省长在批示中指出，2023年，省贸促会坚持服务大局、服务企业，各项工作取得显著成效，为打好“发展六仗”贡献了贸促力量。她希望省贸促会在新的一年，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，锚定“三高四新”美好蓝图，一手抓解放思想，一手抓贯彻落实，围绕实施的“八大行动”，在织密企业服务网、扩大国际朋友圈上下功夫，在推动

湘品出海、湘商回归、招商引资上见实效，为全省高质量发展做出更大贡献。

会议对 2023 年全省贸促工作做了全面总结。去年，全省贸促系统深入开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育，服务对外开放大局有新举措，扩大国际朋友圈有新成效，推动外贸企业开拓海外市场有新作为，商事法律服务再上新台阶，应用型智库建设喜开新局面，贸促系统建设迎来新气象，我省贸促工作获省委省政府领导、中国贸促会主要领导批示 12 次，在 2024 年全国贸促工作会议上，湖南省贸促会做典型发言。

会议指出，2024 年，要紧紧围绕省委省政府中心工作，围绕全省进出口总额增长 6%、实际利用外资增长 10%、**对非贸易**三位数增长等目标任务，以“八大行动”为总牵引，坚持对标答题、对号入座、对症下药，扛牢贸易促进、投资促进主业主责，做到“六个聚焦”，下好“五子棋”，推动“四个提升”。

会议部署，全省贸促系统要聚焦主题教育成果巩固，着力推动全面从严治党向纵深发展；聚焦招商引资推进工程，整合资源招商，用好平台招商，做实以商招商、以外招外，着力推动湘商回归、外商来湘；聚焦国际市场开拓工程，着力推动湖南好物走向世界，组织企业赴境外参加汉诺威工业博览会、中阿博览会等境外展会，积极参加进博会、消博会、链博会等重点境内展会，办好湖南省贸易投资促进全球合作伙伴会议、第五届湖南国际绿色

发展博览会、湖南-欧洲经贸合作洽谈会等重点经贸活动；聚焦贸易主体扩容工程，着力实施“三个一把”，为优势产业“顶一把”，为专精特新企业“扶一把”，为贸易强县传统产业提一把”；聚焦对非贸易跃升工程，着力推动中非经贸深度合作，筹办好“走进非洲”（肯尼亚、尼日利亚专场）活动；聚焦服务保障提升工程，着力织密企业服务网。全年力争促进10个产业合作项目落地，组织100家以上企业赴境外抢抓订单，帮助1000家外贸企业提升走出去能力。

会议强调，实现全年目标任务，要着力推动“四个提升”：提升行动力，实行“四档工作法”，让“一抓到底”成为贸促干部的鲜明特征；提升协同力，努力为联通政企搭好梯子、为企业走出去铺好路子、为中外工商界交流搭好台子、为提升企业合规能力打好底子、为“投资湖南”亮好牌子；提升战斗力，实行清单式管理，建好“五个清单”：重点经贸活动清单、重点外资企业服务清单、重点外贸企业走访清单、重点商协会对接清单、重点招商引资对象清单。提升传播力，坚持外贸、外资、外经、外事、外宣“五外联动”，利用各类经贸活动讲好中国故事、“投资湖南”故事。

长沙市贸促会、邵阳市贸促会、永州市贸促会、娄底市贸促会在会上作交流发言。

工作会议之后，又召开了推进招商引资工作座谈会，各市州

贸促会就如何做好招商引资工作交流经验、建言献策。

“湖南好物走世界”线上对接会走进江永

1月30日下午，“湖南好物走世界”永州（江永）专场线上对接会在永州市江永县成功举办。省贸促会党组成员、副会长邓罗兴，永州市委常委、副市长肖扬出席开幕式并致辞。俄罗斯欧亚一体化中心、沙特吉达华商会、西日本湖南商会等商协会代表视频连线或现场致辞。

俄罗斯、沙特、印尼、泰国、马来西亚、越南、日本等国家，以及香港地区的境外商协会和企业代表在线参加。35家境外采购企业与24家永州企业，进行了70场次一对一、一对多的在线商务洽谈。境外采购商对永州和江永的好物好品表达浓厚兴趣，现场达成合作意向约220万美元。线下撮合采购金额达41万元人民币。凤岩山村村民合作社与中国邮政集团有限公司江永县分公司签订了30万元的分销商品经销合作协议。

会议还邀请了永州海关、北京宜选科技股份有限公司的专家为永州企业开展了跨境电商、外贸实务培训，永州和江永的100多家企业参加培训。

本次活动是配合省贸促会乡村振兴驻点村凤岩山村“村晚”举办的产业对接专场。

国际贸易“阴阳合同”案例分析

一、案件基本事实

（一）签约和履行阶段

几年前，国内某贸易公司（甲公司）向中亚某国进口商（乙公司）出口了一批茶叶，双方签署了英文双语合同，约定总金额约 30 万美金，付款条件为赊销 90 天，贸易术语为 CFR（买方指定地点）。此外，合同还约定了产品质量以中国出入境检验检疫局出具的报告为准，如果存在货物质量问题必须在货到目的港之日起 15 天内提出，而指定收货人（consignee）为乙公司的关联公司丙公司。

英文合同签订不久后，乙公司请求甲公司帮忙签署俄文合同以便进口清关，甲公司予以配合，而俄文合同的买方换成了丙公司。对此，乙公司的解释是，需要以丙公司的名义在当地清关。

两种文本的合同签订后，甲公司积极组织货源采购和运往国外指定地点，丙公司也安排了清关提货。为了帮助丙公司在目的地清关，甲公司还制作了两套单据资料，一套单据和英文合同保

持一致，另一套和俄文合同一致。之后，甲公司耐心等待乙公司付款。

（二）催款和异议阶段

不幸的是，乙公司仅仅通过丙公司和案外人丁某支付了约10%的货款。甲公司多次催付尾款，效果不太理想，不得已甲公司领导亲自带队前往买方所在国催款。此时，乙公司却提出货物品质问题，称茶叶中夹杂了大量杂质，而且不同品种的茶叶差距不显，导致货物积压，给乙公司造成了很大损失。乙公司不仅不愿马上付款，还要求甲公司再发运一批新的茶叶，以便不同品质和品种的茶叶相互搭售。乙公司甚至还扬言可能会根据俄文合同索赔，因为俄文合同里面约定了茶叶品质必须符合当地相关规定，乙公司可以在当地委托专业机构鉴定索赔，相关争议由乙公司所在国的法院管辖。

甲公司催款未果，认为乙公司故意耍赖的可能性很大。因为这批货在发往国外之前，经过了生产厂家和中国官方机构的双重检验，乙公司提货之后也没有马上提出质量异议，而是在甲公司催款后方才提出。甲公司决定委托律师维权。

二、争议焦点分析

笔者所在单位接受甲公司委托后，首先对案件材料进行研

究，发现英文合同中有明确的仲裁条款，约定由中国国际经济贸易仲裁委员会（简称“仲裁委”）仲裁解决，而俄文合同约定由买方所在国的经济法院管辖。考虑到去国外打官司在程序上、实体上的不确定性，而且请国外律师维权沟通不太方便、费用可能更高，甲公司选择向仲裁委提起仲裁。

案件主要争议焦点有二，即管辖权问题和合同价格问题。

（一）关于管辖权

乙方公司认为仲裁委无权审理此案，因为虽然英文合同约定了仲裁条款，但俄文合同也约定了由买方所在国某市的经济法院管辖，而且俄文合同签署时间在后，应以俄文合同中的争议解决条款为准。

这种说法似乎有些道理。因为根据合同变更规则，如果当事人对于同一事项存在不同的合同，一般以时间上在后签订的合同为准，相当于后面的合同对先前的合同内容进行了变更。结合本案情况来看，俄文合同的签订时间确实晚于英文合同签订时间，倘若仅从时间上来看，对我方非常不利。

笔者通过分析案件资料，找到了一个重要突破口，即从签订主体来看，签订英文合同的是甲公司和乙公司，签订俄文合同的是甲公司和丙公司，而本案是根据英文合同向乙公司维权，而非

根据俄文合同向丙公司维权，因此，基于合同相对性规则（即合同关系发生在特定的主体之间，原则上不对合同当事人以外的主体直接产生法律效力），仲裁委有管辖权。仲裁委采纳了甲公司的观点。

（二）关于合同价格

管辖权问题解决后，案件进入实体审理阶段，双方对两个合同版本中的价格条款展开了激烈交锋，英文合同约定价格是俄文合同价格的两倍以上。乙公司提出，即使仲裁委有权审理此案，也应以俄文合同约定的价格确定买方实际欠款金额，而甲公司坚持认为应以英文合同约定的价格为准。

争议双方均提供了不少证据。乙公司提供了俄文合同和俄文合同相对应的商业发票、装箱单，以及丙公司转账的银行水单。值得注意的是，付款水单特意备注了俄文合同的编号。乙公司主张，俄文合同实质上取代了英文合同，因为两份合同都是针对相同重量、相同品种的茶叶，显然是针对同一笔交易，而且丙公司已经根据俄文合同进行了付款，实际履行了俄文合同。退一步说，即使因为两份合同的签订主体不同，因此英文合同仍然有效，那也意味着英文合同签订后没有实际履行，所以甲公司无权根据英文合同索赔。乙公司强调，丙公司付款时在银行水单中备注俄文合同编号的行为，系有关合同是否实际履行的关键事实，对案件

具有重要影响。

甲公司也竭尽全力，收集了大量的证据资料，比如其与上游工厂之间的采购合同、发票、茶叶出场称重记录和检验记录、官方品质证明、国内报关单和其他单据，以及相关微信聊天记录和电子邮件等等。主要证明：第一，从商业合理性角度来说，甲公司向上游工厂采购的价格远远高于俄文合同，略低于英文合同，作为一家以营利为目的的商事主体，甲公司不会故意做亏本买卖；第二，乙公司实际控制人在某个电子邮件中，引用了英文合同中的价格，并且之后还通过微信和甲公司谈和解方案，方案中的欠款金额与英文合同基本一致；第三，乙公司员工曾在请求甲公司签署俄文合同的当天，微信留言告知俄文合同的目的是用于清关，与英文合同互不冲突。由于这条语音的重要性，在代理律师的建议下，甲公司对该条语音内容进行了公证。

仲裁委从商业合理性和优势证据原则角度出发，最终支持了甲公司的仲裁请求，案件结果比较理想。

三、律师建议

本案中甲公司的幸运之处在于其保存下来一些关键证据，但并非所有签署“阴阳合同”的当事人都会那么幸运，有的出口商本着“帮助”他人的初心，陷入假戏真做甚至被追究法律责任的被动局面。对此，笔者主要建议有三：

第一，尽量避免签署“阴阳合同”。“阴阳合同”这种做法虽然在国际贸易过程中较为普遍，也是为应对部分国家征收高昂进口关税所采取的一种办法，但它涉嫌违法违规。即使卖方没有从中直接获益，但配合或者帮助国外买方偷逃税款，有可能面临行政处罚甚至刑事犯罪风险。

第二，务必防范假戏真做的风险。不能因为“友情帮忙”反而落入了别人的圈套。以本案为例，假设按照俄文合同结算货款，甲公司可能面临巨大的经济亏损。因此，一定要注意证据留痕，以便能够在极端的情况下还原真实情况。

第三，严格审查不同合同条款，避免陷入维权程序困境。仍以本案为例，如果当时俄文合同中的争议解决条款与英文合同保持一致，就可以在同一个案子、同一个程序中彻底解决当事人之间的纠纷，而不需要打几个官司。有意思的是，乙公司在仲裁委应诉答辩过程中，还扬言会根据俄文合同在进口国起诉甲公司。之所以会这样，就是因为俄文合同没有约定仲裁，所以不属于仲裁委的案件受理范围，仲裁委仅基于英文合同及相关证据做出仲裁裁决，未对俄文合同的签订和履行直接发表意见。相当于问题解决了一半，卖方仍然面临被买方在国外另行起诉的风险。

（作者：段优，北京中伦文德（长沙）律师事务所）

国际贸易合同无效案例之评析

最近最高人民法院公布了一批涉外商事案件典型案例。本文解析其中一则，帮助读者了解和理解国际条约在国际贸易中的司法适用。

2020年5月到6月期间，保加利亚 ARTPLAST 公司与台州市黄岩斯玛特机械模具公司签署了买卖合同，约定 ARTPLAST 公司向斯玛特公司购买口罩机及配件。ARTPLAST 公司在2020年6月16日收到货物后发现货物质量问题，立即与斯玛特公司进行了沟通，同时附上了大量原始照片，并于6月18日委托当地 A 级检验机构对收到的货物进行检测，检测结论为货物为旧设备。随后，ARTPLAST 公司向斯玛特公司提出了货物不符合合同约定的主张。在协商没有效果之后，ARTPLAST 公司向中国法院起诉，请求宣告合同无效、返还货款并赔偿预期利润损失。

法院经过审理，认为原被告双方营业地分别位于中国和保加利亚，两国都是《联合国国际货物销售合同公约》的缔约国，尽管双方没有在合同中约定适用公约，但是也没有明确排除适用，所以案件应该以公约作为法律依据，并予以优先适用。斯玛特公司交付的口罩机存在多处磨损、腐蚀、刮痕、锈迹这些客观情况，导致 ARTPLAST 公司利用设备生产疫情期间紧缺口罩的合同目的

无法实现，构成公约第二十五条项下的根本违约，ARTPLAST 公司有权根据公约宣告合同无效，并要求斯玛特公司支付已付货款的利息。斯玛特公司在订立合同时应当能够预见到 ARTPLAST 公司的运输费、保险费等损失，故酌情由斯玛特公司赔偿。

这个案例有几个值得关注的特点。

其一，合同双方虽然没有约定适用《联合国国际货物销售合同公约》（以下可简称“公约”），但是因为没有明确排除公约的适用，所以作为均位于缔约国的合同双方就应该适用公约。本案的判决体现了不明确排除即优先适用公约的司法特点。

这里补充介绍一下《联合国国际货物销售合同公约》的情况，公约是国际贸易领域的重要法律文件，由联合国国际贸易法委员会主持制定，并于 1988 年 1 月 1 日正式生效。截至 2015 年 12 月 29 日，核准和参加该公约的共有 84 个国家，具有广泛的适用性。公约确定了建立国际经济新秩序的原则、平等互利原则与兼顾不同社会、经济和法律制度的原则。这些基本原则是执行、解释和修订公约的依据，也是处理国际货物买卖关系和发展国际贸易关系的准绳。公约还对买方和卖方的权利义务进行了具体规定。比如卖方责任主要表现为三项义务：交付货物；移交一切与货物有关的单据；移转货物的所有权。而买方的责任主要表现为

两项义务：支付货物价款；收取货物。公约也明确了根本违反合同的后果。

本案的第二个特点，法院判定合同无效。国际货物贸易是调解各国市场供求关系、促进世界经济发展的重要经济活动，维持合同的稳定性是对国际货物贸易顺利进行的一种保障，因此司法实践中判定合同无效是比较少见的。本案中，法院认为被告的行为构成公约第二十五条规定的根本违约情形，进而可宣告合同无效。这表明如果合同一方的违约行为严重到导致合同目的丧失，在这种情况下，中国法院也不会刻意维持合同的稳定性，而是会合理适用公约的具体约定给出公正的判定。

其三，运用公约第七十四条规定的可预见性规则。本案将违约方对运费、保险费的赔偿责任限定在订立合同时可以预见的范围之内，巧妙地平衡了合同双方的利益。

（作者：邹红艳，湖南天地人律师事务所）

送：省政府分管领导，中国贸促会领导。

发：全国兄弟省市贸促会；各市(州) 贸促会，县（区）贸促会；会员企业。
