

## 国际冻品肉类进口贸易相关风险的破局之道

### 一、问题的提出和背景

近年来，随着人们健康观念更新、日常饮食消费结构调整、市场供求变化等诸多因素聚合影响，国内市场对于肉类产品需求日益旺盛。市场需求的增加，使得冻品肉类产品进口量连年上升，现在我国已经成为名副其实的世界肉类生产、进口和消费大国。然而，面对当今复杂多变的国际形势和贸易环境，在进口冻品肉类（尤其是牛肉）贸易中，存在各类风险事项。大致的风险包括：（1）市场价格引发的风险，即货物受市场供需关系等影响导致价格波动直接影响贸易合同履行；（2）交易对象引发的风险，即交易对手的信用风险和违约风险；（3）货物质量相关风险，即货物在源头出厂、储存、运输、交付等环节中存在的风险，常见的如冷链问题、货不对板等。具体而言：

1、价格波动导致卖家拒不发货、迟延发货、临时加价或者不退款。由于在国际牛肉价格经常存在波动，而现在行业中目前流行的是先付款的交易模式（通常为 T/T 电汇），即买家被要求在发货前预付部分甚至全部订单款项，因而在牛肉价格或汇率经历波动时，经常发生国外卖方在收到预付款之后不履行交货义务且拒不退款，或者卖方因为货物市场价格上涨而要求买方补价差才肯发货，或者等到货物市场价格下跌后才逐步发货等情况。

2、有些国外的贸易商（非厂家）属于没有足够履

行能力和资信的中间商，其低价接单并预收货款后不发货、延迟发货或随意加价，起诉其也基本没有用，因为其在中国国内没有财产，在境外也基本只是个皮包公司，没有足够可被执行的财产。

3、冻品货物国内到港后发现存在质量问题，如货不对板、垃圾肉、霉变肉等，找卖方处理但卖方不给积极回应。买家通过诉讼等方式解决争议后，也会面临难以执行的困境，难以弥补损失。

### 二、可考虑的法律应对方案

#### 1、由行业协会牵头，推广使用信用证，提高付款安全和对款项的控制

随着国际市场牛肉价格不断波动，行业内发生违约以及非诚信交易的风险也随之增加。而现在行业中常用的买方预付款模式，对于国内进口商而言有巨大风险。主要原因在于买家在预付货款后，若卖家要挟增加价款、延期发货、拒不退款时，买家此时缺乏对货物和已付款项的控制权，在协商中处于被动地位。降低此风险的方式之一为提高支付手段的安全性，推广使用进口信用证作为付款手段是一个可行的方案。

进口信用证是指开证行根据进口商的申请向受益人（国外出口商）开具的，保证在一定期限内，凭议付行/通知行寄来的符合信用证规定的全套单据，按照信用证条款对外付款的书面承诺。信用证

是比较成熟、完善的国际贸易结算方式，由于银行信用的介入，为出口商安全收款、进口商凭合格的单据提货提供了保障。

实践中，五大国有银行和其他主流商业银行都提供进口信用证的国际业务。以中国农业银行为例，根据其官网的介绍<sup>1</sup>，进口信用证业务的产品功能总结为：“1、改善谈判地位——开立信用证相当于为出口商提供了商业信用以外的有条件付款承诺，增强了进口商的信用，进口商可据此争取到比较合理的货物价位。2、货物有所保证——变商业信用为银行信用，银行的介入可以使贸易本身更有保证，通过单据和条款，有效控制货权、装期以及货物质量。3、减少资金占压——对于使用授信开证的进口商来讲，在开证后到付款前可减少自有资金的占用。”同时，农业银行还提供如进口押汇、提单背书、保付加签等国际贸易融资产品，有助于减少国内买家的流动资金压力，减少汇率、信用风险，促进进出口双方的贸易。

但是，在实际交易中使用信用证方式付款也存在一些障碍需要克服：

第一是主体资格。银行对于申请使用进口信用证进行结算的企业信用资质有相对严格的审查。对于肉类行业中的中小贸易商而言，可能会存在难以符合银行授信要求的情况。对此情况的应对建议是，希望行业协会（中国肉类协会等）能发挥其牵头作用，找寻与在卖方所在地区银行有稳定合作关系的国内商业银行进行对接，对国内买家进口牛肉的国际贸易使用进口信用证的业务提供批量化的长期服务。以行业协会作为连结买家和银行的桥梁，为行业中的中小企业信用背书，如此既能保障肉类行业会员的利益，又能促进推广使用信用证付款的模式。

第二是成本问题。相较于传统电汇付款方式，选择信用证结算的买家将以承担较多银行费用为代价为出口商收款提供额外保证。具体而言就是买家需要在向银行落实足额担保条件或是获得银行的授信后，银行才能对外开出信用证。因此，对于中小买家而言，资金压力是一个绕不开的问题。对此的应对建议，一是希望行业协会能牵头，寻找固定合作银行使得信用证业务批量化长期化，获得相对优惠的交易条件。还可以尝试引入有信用的第三方融资平台，为这些中小买家提供资信担保，缓解他们的资金压力。

第三是卖家不愿意接受信用证付款的问题。目前，国际冻品贸易中，T/T 电汇是整个行业主流的付款方式。信用证作为付款方式虽有利于买方，但对于卖方而言，通过信用证获得货款相较于 T/T 电汇要麻烦一些。在目前整个市场仍属于卖方市场的背景下，存在卖方是否愿意放弃预付款转而接受信用证付款的问题。对此，建议买卖双方在合同谈判阶段要多强调贸易的稳定性和连续性之间的关系，通过贸易量和价格等切入点引导卖方逐渐接受和习惯信用证付款。

第四是信用证欺诈问题。这是信用证这一结算方式自身存在的问题。由于银行在信用证结汇中只对有关单证作表面的审查，只要单证一致，单单一致就应对卖方付款，对基础交易不做实质性审查，这就使得一些不法商人有机可乘。卖方利用信用证的前述特点，伪造信用证单据或虚构单据内容实施欺诈，例如：倒签提单、提单所载货物与实际交货完全不一样等。对此，一方面建议买方慎重选择交易对象，进行大额交易前对交易对象资信进行充分调查；另一方面，在设置信用证交单文件时对卖方交付的单据内容和要求予以明确，并注意与合同交易安排的一致性，在发现卖方涉嫌欺诈时及时采取

---

<sup>1</sup> [进出口结算 中国农业银行 \(abchina.com\)](http://abchina.com)

相应法律措施维权，对信用证申请止付。

## 2、 推广使用进口预付款保险，转移风险

风险转移是风险管理的方法之一，而保险就是一个重要的转移风险的工具。在国际贸易中，因为保险公司在全球的追索系统更发达，保险是国际通行的贸易促进工具。此前，国内常见与国际贸易活动违约风险相关险种为出口信用险，主要承保境外买方的违约风险。在进口方面，我们注意到国内保险公司近期与国际接轨，开始提供进口预付款保险产品。根据商务部发文（《中国出口信用保险公司联合印发进一步发挥出口信用保险作用 加快商务高质量发展的通知》商财函〔2021〕89号）以及各地近期政策，明确了进口预付款保险为国内企业进口活动保驾护航的重要作用。

根据中信保官网的介绍<sup>2</sup>，进口预付款保险以“中华人民共和国境内注册的有进口经营权的企业为被保险人，补偿被保险人在保单有效期内按照进口合同规定支付预付款项后，依据进口合同有权要求并且已经要求国外供应商退还该预付款项，但由于供应商所在国家（地区）发生政治风险或供应商发生商业风险导致其不能收回相应预付款项的直接损失”。其中，承保的商业风险包括国外供应商破产或无力按合同交货且拒绝退还预付款的情况。在资源争夺日趋激烈，进口支付条件日益苛刻的环境下，投保进口预付款保险，可以较好转移预付款回收风险。

中信保同时还提供资信评估服务，通过中信保的专业资信调查方面优势，准确评估上游供应商和下游经销商信用风险，为进口商提供国外供应商的企业资信报告、企业评级和海内外行业报告，在事前最大限度地防范风险。

当然，进口预付款保险从实践角度亦存在一定

的操作层面的障碍：一是该险种目前在国内市场较新，市面上提供类似的保险产品的保险公司不多，且保费相对较高。二是该产品对于投保企业的资质要求较高（如需三年以上进口经验、年进口额超过一千万美元等）。三是保险人对境外供货商资质也会进行相应调查后才会决定是否承保以及相应可以提供的承保额度。前述问题均需要肉类进口行业与保险公司进行更多的信息交流，根据实际情况选择更符合企业需求的保险产品。

## 3、 由国外厂家提供贸易履约担保，并逐步形成覆盖连续交易的担保机制

对于国外厂家而言，想要把牛肉产品出口到我国，必须在中国商务部和检疫部门进行资格备案和获得进口及检疫许可。对于国内买家而言，理想状态是直接与这些获得备案的国外厂商订立牛肉贸易合同。然而在实践中，出于各种原因，这些国外厂家不愿意直接作为交易对手方，而是会指定一些贸易商/代理商来与国内买家订立合同。而这些代理商的资信存疑，有的可能只是无实质性财产注入的“皮包公司”，在我国境内和境外都没有足够的可供执行财产，一旦发生纠纷，国内买家难以挽回损失。

面对这一局面，应对建议是希望能让国外厂家作为交易的担保方参与交易（特别是在相关贸易商是国外厂家指定或推荐的情况下），一旦作为交易对手的贸易商存在违约或其他不诚信行为时，国内买家能要求厂商承担责任，形式包括但不限于：退还相应款项、代为履行发货义务等，从而降低买方交易风险。通过厂家的背书的方式，可加强厂商对于指定的代理商的资信审查以及降低双方共谋欺诈的风险。如果承诺担保的厂商不愿意履行相应担保义务，国内买家还可以通过向国内有关部门投诉的方式来对厂商进行行政施压。一旦被中国商务部

<sup>2</sup> [产品服务-进口预付款保险 \(sinasure.com.cn\)](http://sinasure.com.cn)

从备案名单中除名，国外厂商将失去继续向我国进行出口贸易的资格，对于厂商而言是更大的损失。

从扩大和便利国内外贸易合作的角度，上述厂商担保可以从一单一保，逐渐发展为类似最高额担保的交易机制，即覆盖双方约定的一定期间、一定范围、一定金额内的连续国际贸易，从而提高贸易便利性和效率。

#### 4、 加强对出口企业的资格审查，建立黑白名单、通报机制和沟通机制

首先，国内进口企业在订立合同时，要加强对出口企业主体的资格审查。谨慎选择贸易伙伴，仔细甄别外方信息，多渠道了解对方资信状况。如在交易时，要求对方提供对华交易记录，进口方确认该记录属实。对于首次交易对手以及单价过低的订单，要保持十分的警惕，不要轻易因低价而减少必要的资格审查程序。此外，要及时关注行业动态和预警信息，对于行业协会分享的黑白名单以及官方的预警信息保持敏感，关注自己交易对手的潜在风险。还可以查阅交易对手所在国的官方信息，如在进口肉类产品时参考乌拉圭肉类研究所（INAC）发布的出口商信息<sup>3</sup>等。

同时，建议如中国肉类协会等行业协会积极发挥自身的平台优势，综合各类行业内的预警信息，建立一个会员间的通报机制，对于存在违约行为和不诚信行为的海外卖家建立一个黑名单制度，定期向行业会员进行通报，增加信息交流的效率。

再者，建议行业协会主动对接其他贸易有关协会和政府主管部门（如中国出入境检验检疫协会、海关、商务部等），建立沟通机制。希望有关协会和主管部门在收到本行业内关于国外卖家的投诉或是在日常执法中发现国外卖家的违法线索时，能及

时与行业协会分享相关主体的信息，通过预警信息的分享来降低风险。

#### 5、 谨慎约定质保条款及约定仲裁为争议解决方式

质保条款是货物买卖合同中的重要条款，是当事人提出索赔的依据。对于货不对板、霉变肉、垃圾肉等问题，在法律上可以依据合同的质保条款来主张卖家的违约责任。因此需要谨慎约定合同的质保条款，通过合同条款降低可能发生的损失。

实践中，贸易合同的争议解决若有约定，常见为法院诉讼，或者双方在合同中未对争议解决作出相关约定。因此，纠纷发生以后，国内进口企业需据此采取诉讼方式来解决争议。若诉讼管辖法院为国内法院，由于被告是外国企业，对于涉外诉讼，存在诉讼周期长，对冻品肉类诉前保全和先予执行难度高，诉讼成功后被告在境内无可执行财产等困境。这也意味着，即使国内买家打赢了诉讼，仍要面临执行难题。在实践中，存在对于在国内启动的类似纠纷案件对外国贸易公司在国内到港的冷冻牛肉进行诉前保全和先予执行成功的案例<sup>4</sup>，使当事人挽回了损失，但是类似案例却是少数，大量类似案件依然面临赢了官司仍无法执行的困局。若根据合同约定和适用的法律确定的管辖法院为域外法院，则国内企业维权更是难上加难。

此外，约定法院诉讼为争议解决方式还会面临中国法院判决在域外承认与执行的问题。域外执行主要依据的是我国参与的双边或多边司法协助条约。然而，在海外肉类贸易中产生较多的争议的乌拉圭等南美国家，与我国之间很少有已缔结生效的司法协助条约。因此，中国法院的判决较难在这些国家得到承认和执行。

<sup>3</sup> <https://www.inac.uy/innovaportal/file/10676/1/empresas-exportadoras-de-sector-carnico-al-29.04.22.pdf>

<sup>4</sup> <https://mp.weixin.qq.com/s/MY9m0p7IW8Exw-PYv2R4vQ>

成功案例可参见上海浦东法院微信公众号文章《跨年执行将 28 吨进口牛肉变现，这起首案办得“牛”！》发表于 2021 年 03 月 01 日

对此问题的应对，可以在买卖合同中尽量约定仲裁为争议解决方式，如中国国际经济贸易仲裁委员会(CIETAC)、上海国际仲裁中心(SHIAC)、深圳国际仲裁院(SCIA)、香港国际仲裁中心(HKIAC)、新加坡国际仲裁中心(SIAC)等都是在国际贸易中常用的仲裁机构。相比司法诉讼，仲裁最明显的优势在于执行力。根据《纽约公约》，仲裁裁决可以在各缔约国得到承认和执行。截至目前，《纽约公约》的缔约国已有 170 个，涵盖了世界上绝大部分国家和地区。我国和大部分牛肉贸易出口国都是《纽约公约》的缔约国，这使得仲裁裁决的承认和执行变得相对容易。

### 三、总结

国际冻品肉类贸易中的风险事项种类复杂，且由于目前市场仍为卖方市场，国内买方在谈判中的话语权较为有限。为了尽可能规避相关风险，国内

买家要充分注重事前阶段的风险规避，包括加强对交易对手的资信审查，约定完善的质保条款和争议解决条款等；在交易阶段，争取使用进口信用证或要求厂商提供贸易担保，并在必要时购买进口预付款保险以转移和管理贸易风险。

由于前述风险问题在整个冻品行业都具有普遍性，因此若能由行业协会出面协调相关银行及保险机构，结合我国企业面临的实际问题设计和定制相应信用证和保险产品，并牵头建立海外供应商的黑白名单、向行业会员定期提供预警信息、与有关部门建立沟通联系机制，无疑可以整合行业分散的力量并在很大程度上提高中国买方在国际冻品贸易中的话语权和安全性，保障我国企业的合法权益并促进国际贸易的发展。

叶臻勇 合伙人 电话：86-21 2208 6235 邮箱地址：yezhy@junhe.com  
陶源 律师 电话：86-21 2208 6026 邮箱地址：taoyuan@junhe.com  
徐鑫源 实习生 电话：86-21 2283 8240 邮箱地址：xuxinyuan@junhe.com

本文仅为分享信息之目的提供。本文的任何内容均不构成君合律师事务所的任何法律意见或建议。如您想获得更多讯息，敬请关注君合官方网站“[www.junhe.com](http://www.junhe.com)”或君合微信公众号“君合法律评论”/微信号“JUNHE\_LegalUpdates”。

