

疫情下企业涉外合同履行风险及应对思路

国际货物买卖合同

（一）出口合同

1. 外方要求取消订单或解除合同

可能表现：外方客户在企业发货前提出取消订单或解除合同。

应对思路：根据客户取消订单或解除合同的理由，具体分析可采取的应对思路。

- 如外方客户以其所在国以中国发生本次疫情临时颁布法令，禁止其所采购的中国货物报关入境并以该禁令构成不可抗力或导致其合同目的落空为由（注：不可抗力系大陆法系的法律概念，英美法系上多用合同受挫（Frustration of Contract）或合同目的落空（Failure of Purpose））提出取消订单或解除合同的，则需要外方客户提供其政府颁发本次禁令的证据。如属实且所采购货物属于通用货物的，企业可以考虑立刻寻找新的合适第三国买家。如属实但所采购货物为非通用货物且企业已安排生产的，可以考虑与外方客户达成补充协议延期履行，待法令取消后继续履行。
- 如外方客户以担心货物来自中国在其国内不好销售为由取消订单或解除合同的，则明确告知外方客户其取消订单或解除合同的理由不成立。如外方客户执意取消订单或解除合同，建议保存证据并做好追究外方客户违约责任准备。同时可以考虑与外方客户积极沟通，表示可增加保证货物质量的措施，比如提供消毒、检验检疫证明，打消外方客户顾虑。

2. 外方拒收货物（弃货或者退货）

可能表现：企业发货后，外方拒收并要求解除买卖合同。

应对思路：具体分析外方拒收货物的理由是否成立。

- 如外方客户以其所在国以中国发生本次疫情临时颁布法令，禁止其所采购的中国货物报关入境并以该禁令构成不可抗力或导致其合同目的落空为由拒收或退还货物，在企业已收到全部货款且采用的贸易术语由买方承担进口报关义务和风险的，则可告知外方客户该禁令带来的报关风险由外方客户自行承担。如企业想维护与外方客户关系，可以考虑与外方客户共同为该批货物寻找合适第三国的买方，及时转售。
- 如外方客户以担心货物来自中国在其国内不好销售为由拒收或要求退货的，则明确告知对方其理由不成立。如外方客户执意拒收或退货，应保存证据并准备索赔。如果是长期客户或大客户，则可考虑给予一定价格减让，以维持良好客户关系。如果价格减让无法达成一致意见，企业可以考虑及时转卖，同时保存证据索赔。

3. 客户流失

可能表现：外方客户不再订货。

应对思路：积极、诚恳与客户沟通，采取适当措施打消客户顾虑，比如告知外方客户疫情很快会得到控制并消灭，困难是暂时的，疫情过后供货时间和质量均给予保证。同时，可以主动提出增加检验检疫措施。此外，有境外工厂的企业，要加大境外生产，确保客户不流失。

4. 企业无法及时交货

可能表现：企业延期开工，无法及时组织节后生产，导致无法按照合同约定交付货物。

应对思路：

- 积极、诚恳与客户沟通，告知发生的疫情并客观预估遭受影响的时间。
- 告知客户时，随附中国贸促会出具的不可抗力证明（注：对英美法系国家的客户，以该不可抗力证明作为合同履行受挫的证据，下同），主张免责并取得外方客户的谅解。
- 外方客户开立信用证付款的，还需要注意是否需延长信用证有效期。
- 必要时，签署补充协议，对变更交货时间等事宜约定明确。

5. 企业确定无法交货

可能表现：小微企业受疫情影响濒临破产，或者外方采购的货物（假如是口罩等防疫物资）在国内无法采购，已确定在外方客户要求的期限内无法履行交货义务。

应对思路：尽快告知客户（随附中国贸促会出具的不可抗力证明）因发生疫情不可抗力无法继续履约，提出解除合同并主张免责，同时表示，希望疫情过后继续保持合作。

6. 新签合同风险

可能表现：新签合同约定不明确，企业承担拒收、进口国无法清关（比如采用 DDP 贸易术语，卖方负责进口国清关）和拒绝付款风险。

应对思路：

- 尽量采用 CIF 或 CFR 贸易术语，不承担运输途中和进口国报关风险。

- 尽量采用信用证或者预付款加 D/P 支付方式，防止外方客户拒收。不建议接受后 TT 付款。
- 增加检验检疫措施，有利于打消客户疑虑且有利于客户进口报关。
- 为避免拒收，建议考虑增加投保拒收货物附加险。
- 可以考虑向中国信用保险公司在当地的分支机构咨询，购买合适的信用保险规避风险。

（二）进口合同

1. 企业需要解除合同

可能表现：疫情导致企业无法恢复生产，企业处于停工、停产，无力对外付款。

应对思路：尽快告知客户（随附中国贸促会出具的不可抗力证明）因发生疫情不可抗力无法继续履约，提出要求解除合同并同时主张免责。

2. 企业需要延期履行

可能表现：企业无法复工，无法按约定提货或办理对外付款。

应对思路：尽快告知客户（随附中国贸促会出具的不可抗力证明）因发生疫情不可抗力无法按约定提货或付款，要求外方客户同意延期履行并主张免责，取得客户谅解。必要时，签署补充协议。

国际工程承包合同

1. 国内采购延迟交付风险

可能表现 ;工程承包企业从国内工厂采购的工程原物料无法按进度交付并运至工程现场，导致施工进度延误。

应对思路：

(1) 工程承包企业和国内工厂均向中国贸促会申请不可抗力证明。

(2) 及时通知项目业主（随附不可抗力证明），以遭受不可抗力为由申请项目竣工延期。

2. 项目人员无法派回项目所在地，影响工期。

可能表现：春节期间，工程承包企业的部分驻外人员可能回国度假，但受疫情影响，项目所在国与中国之间的航班被取消和/或项目所在国禁止中国人入境，导致回国驻外人员无法及时回到项目所在国，影响项目进度。

应对思路：积极与项目业主诚恳沟通，取得项目业主谅解，力争以不可抗力为由获得业主同意项目延期。积极在当地寻找替代人员，减少对工程进度的影响。

声明

上述应对思路，仅是根据目前疫情宏观环境下中国企业可能面临的涉外合同履行风险做的大致分析，不构成对企业具体问题的法律建议或意见。建议企业根据自身具体情况咨询律师具体分析，并以获得的具体专业建议作为决策的依据。



高洋

大成杭州办公室合伙人

大成杭州国际部主任

浙江省境外投资服务联盟专家(商务厅组建)、浙江省境外投资企业协会理事(直属商务厅)、杭州律师协会国际投资专委会副主任、浙江大学法学院法律硕士实务导师 (国际法方向)

主要领域：跨境投资并购、国际贸易、国际工程、争议解决

邮箱：gaoyang@dentons.cn