

□ 輸出者にとって一番有利な契約条件は？

(質問)

輸出契約に至るプロセスと売買契約書締結の流れの中で、輸出者にとって一番有利な契約条件を引き出す方策を教えてください。現在輸入取引がある海外企業に新たに当社製品を輸出しようとして交渉中ですが、契約書作成の段になり当社の輸出契約書フォームを提示したところ、先方からは現在使用している当社輸入契約書のフォームを使うよう求められました。法務部からは当社輸出フォームの使用は絶対に譲れないと厳命を受け、板挟みに苦慮しています。

(回答)

法務部が知恵を絞って作成した売買契約書の裏面約款は、御社が有利なように輸出用・輸入用夫々別々にフォームを作っています。相手企業はこの辺を充分熟知した上で、これを逆手にとって、まるでからかうように御社を困らせ、交渉を有利に進めようとしている訳ですね。

御社にとって有利な輸出契約とは、利益率が高く、代金回収のリスクが少なく、追加費用の負担は極力少なく、納期は御社の裁量に依る・・・等々自明です。しかし相手のある交渉ごとですので、そう簡単ではありません。ブラフにせよ御社の思惑をかわそうとするような強かな相手先ですから、心して掛からなければなりません。御社が不利にならないような留意点を、引合いの段階や契約書作成の段階に分けて説明します。

引合い(Inquiry)

引合いはお互いのニーズを相手先が満たせるかどうかを照会する交渉の前段階です。一方が出したオファーまたはカウンターオファーを他方が無条件で承諾した時点で売買契約が成立します。複数の取引先候補がある場合はこの段階で絞込みをおこないます。

まず、ファームオファー (Firm Offer) が提示されますが、これは「この条件・価格でその商品を買う・売る」ことを期限を区切って相手に確約するもので、一度提示すると期限内の取消し・変更はできません。オファーを受けた側がそのオファーを承諾(Accept)すれば契約成立となります。しかしオファーに興味はあるがその条件では承諾できない場合、受け取った側はカウンターオファー(Counter Offer)「この条件・価格でその商品を買う・売る」とする反対申込みをおこないます。この時点で元のオファーは無効となり、カウンターオファーを受け取った側が承諾すれば契約が成立します。このように何度もカウンターオファーを往復させて条件を煮詰め、契約に至ります。

しかしお互いの立場を崩さずカウンターオファーの応酬では中々契約成立に至りません。そこで実際には論点を整理するため、～を除いて受諾(Accept Subject to～)という手法が用いられ、合意事項を確認した上で懸案事項を潰して行き、成約を目指します。

英文契約書のフォーム

多くの国際取引においては英文契約書が締結されますが、御社の交渉相手が問題提起したようにドラフト作成側(この場合は御社)が一方的に有利になっていることが多いので、輸入者側に有利な御社輸入契約書フォームの使用を提案してきた訳ですね。ここは何としても御社輸出契約フォームで押切るべきですが、相手に譲歩する姿勢も必要です。そこで絶対に譲れないポイントは次の通りです。

取引条件には、①品質条件 ②数量条件 ③価格条件 ④受渡条件 ⑤決済条件等がありますが、相手企業が何を最も欲しているかを見極めることが肝要です。相手に花を与えて実を採る作戦を立てましょう。

英文契約書の裏面約款

相手側に読んで欲しくないのか、裏面約款は小さい字でびっしりと書かれています。内容は次の通りです。No Adjustment 調整禁止条項・Charges 諸経費の条項・Shipment 船積条件・Insurance 保険条項・Claim クレーム条項・Warranty 保証条項・Product Liability 製造物責任法・Force Majeure 不可抗力・Default 債務不履行条項・No Assignment 譲渡禁止条項・Arbitration 仲裁条項

ここで譲れないのは、**増加費用が出た場合の輸入者負担・クレーム提起期限の設定・不可抗力の輸出者免責**ですので、これだけは是非頑張って御社の主張を通していただきたいと思います。