『乙方』须注意合同中的支付条款

□ 上海通乾律师事务所 武慧琳 朱慧

作为提供商品或者服务的“乙方”，通常在商务谈判中处于相对弱势的地位，在作出一些妥协和退让的同时，作为“乙方”需要格外注意与价款支付相关的条款。

如果不严格把关，不但期望中的利润会打了水漂，还可能陷入进退两难的泥潭，甚至造成巨额亏损。

资料图片

价款构成

“乙方”提供商品或者服务需要有对价，这个对价就是商品或服务的价款，涉及单价、数量、增值服务范围、币种、税率等要素。

一旦约定不清发生争议，“乙方”在没有明确价款构成的情况下将很难获得预期的金额。

对此，“乙方”需要关注的风险包括以下几个方面：

第一，对于履行期较长的合同，“乙方”应当对价格变动有所预判，预先约定价格调整机制或者采取其他兜底措施。我们遇到过一个例子，甲公司与乙公司签订了长期技术服务合同，乙公司按提供的多种原料以约定的固定单价向甲公司收取费用，该合同本已平稳履行多年，不料其中一种原料因市场环境的变化成为紧缺商品，短时间内单价飙升至原来的一百倍，此时按原合同价格履行将直接导致乙方严重损失。虽然这是少见的极端情况，“乙方”也可尝试通过情势变更来主张权利，但这个例子可以显现出“乙方”在合同中重视价格调整机制的重要性。

第二，对于标的较为复杂的合同，“乙方”应对增值服务的范围予以明确限定。以买卖合同为例，假如“乙方”提供的商品是某品牌钢笔，那么增值服务的范围可能涉及运费、包装等；假如“乙方”提供的是复杂精密的整套仪器，那么增值服务的范围除了运费、包装这些基本项外，还涉及安装、设备调试、试运行、技术培训、备品备件、质保服务等内容，这些增值服务是否包括在价款中是需要预先明确的。

第三，对于涉外交易的合同，“乙方”应在合同中确定能够接受的货币种类和汇率。

第四，对于涉及增值税的交易，如果“乙方”的报价是不包括增值税的，应在合同中特别注明。

支付条件

价款支付条件主要有两类，第一类是以完成具体某个交易环节或任务为条件，第二类是以完成某项“甲方”内部流程为条件。

举例来说，在设备买卖合同中，完成设备生产、交付设备到指定收货地点、设备验收合格，这些是“乙方”在交易中的任务。以“乙方”完成这些任务作为条件支付价款，是设备买卖合同中经常使用的价款支付条件。

实践中，有的“甲方”会要求设置“乙方”完全无法控制的交易环节或任务作为付款条件。例如，合同中以“甲方”获得技术改造贷款作为向“乙方”支付合同价款的条件，或是以第三方向“甲方”付款到账作为向“乙方”支付合同价款的条件。显而易见，这些环节都是“乙方”完全不可控的，如果接受这样的付款条件，“乙方”的权利将难以得到保障。

2024年最高人民法院在《关于大型企业与中小企业约定以第三方支付款项为付款前提条款效力问题的批复》中指出：“大型企业在建设工程施工、采购货物或者服务过程中，与中小企业约定以收到第三方向其支付的款项为付款前提的，因其内容违反《保障中小企业款项支付条例》第六条、第八条的规定，人民法院应当根据《民法典》第一百五十三条第一款的规定，认定该约定条款无效”。

虽然该批复可以对“大型企业”起到一定约束作用，但如果“甲方”不是大型企业，就不能适用这一批复了。

除了将完成具体某个交易环节或任务作为付款条件，“甲方”在合同中以其内部流程作为付款条件在实践中也是很常见的，而这类条件对“乙方”的影响可大可小。

比如，在某服务合同中“甲方”提出的付款条件是：“乙方”负责准备当季度全部结算材料后提供给“甲方”，“甲方”在收到结算材料并确认无误后的一个月内完成内部收料流程，然后走开票流程向“乙方”发送开票通知以及订单号码，“甲方”在收到发票确认无误后支付服务费用。

上述罚款条件，涉及四个“甲方”的内部流程，而且不是每个流程都有明确期限，这样的付款条件无疑对“乙方”是非常不利的。

“甲方”的内部流程对“乙方”来说是不可控的，如果不得不接受，“乙方”也应重视对每个流程的履约期限进行约定，否则付款遥遥无期还不构成违约，将严重影响“乙方”的利益。

支付周期

合同价款的支付周期将直接影响“乙方”的回款时间，“乙方”须注意，不同价款支付周期会带来的合同法律风险是截然不同的。

我们遇到过这样一个案例，“甲方”委托“乙方”提供知识产权代理服务，约定每个季度结算一次服务费和“乙方”垫付的费用后，“甲方”在3个月内付款，没有约定合同期限。此代理合同履行一段时间后，“甲方”逐渐减少向“乙方”委托新的代理业务，因此“乙方”可收取的服务费越来越少，与此同时，“乙方”为维护“甲方”知识产权有效性所需垫付的费用却越来越多，后期“乙方”在每个季度结算时仅有很少的服务费可收。“乙方”自掏腰包为“甲方”垫付了高额费用，在季度结束完成结算周期后还要再等3个月的付款期，犹如无偿在为“甲方”提供6个月的信贷。令乙方无奈的是，“甲方”这样做并未违约，反而是“乙方”如果停止垫付将构成违约。

由此可见，如果合同价款支付周期较长，存在较大的法律风险，应当预先设置保障“乙方”利益的条款。

支付方式

价款支付方式主要包含两个层面，一是支付手段，二是支付模式。

合同价款可以通过多种手段进行支付，不同的支付手段不仅涉及收款时间问题，还涉及收款的安全。其中，现金、电汇等方式对“乙方”来说比较安全，到账日也比较确定。而汇票特别是商业汇票，不仅付款周期较长，而且付款的安全性也不一定有保障，有些涉及前后手和票据失权问题，那就更复杂了。

“乙方”在选择支付手段时当然是以最安全、到账日最确定的为最优，但当“甲方”坚持以汇票等风险较大的手段支付时，“乙方”可以尝试在各种支付手段的比例方面争取自身的利益。

而支付模式简单来说就是先付款还是先发货、先付多少比例的合同价款再发货等。在国际货物买卖合同中，还有更为复杂的模式，每种模式下“乙方”的风险都有所不同。

对于乙方来说，应当在利益和风险中作好权衡，在合同中明确支付模式。

违约责任

合同违约责任条款的作用，是通过设定违约责任来约束相对方，督促其按照合同约定履行义务。“乙方”作为收款方，如果不明确约定“甲方”逾期支付价款的违约责任，一旦“甲方”逾期支付，就只能在法定范围内主张“甲方”的违约责任。

除了明确约定逾期付款的违约金，包括违约金的具体计算方式，“乙方”还应当明确“甲方”逾期支付达到多少天“乙方”可以行使解除权。

总之，“乙方”如果为了获得交易机会而忽视合同中与支付条款的潜在风险，不仅不能实现合同目的，还将带来巨大损失。因此，即使在商事谈判中不占优势，在签署合同前也应加强对合同条款尤其是支付条款的审查，如发现存在不可接受的风险，宁可放弃交易也不要有侥幸心理。

责任编辑/陈宏光 E-mail:lszk99@126.com