

2017 年 6 月

总  
第  
伍  
拾  
肆  
期

6

techonor.



声  
润

### 导 读

#### ◇ 货运保险中，受损货物所涉增值税是否应当赔付？

货运保险项下，受损货物的增值税是否应当赔付？这是保险人经常遇到，却总是争论不休的问题，主要涉及到货物保险价值如何判断。

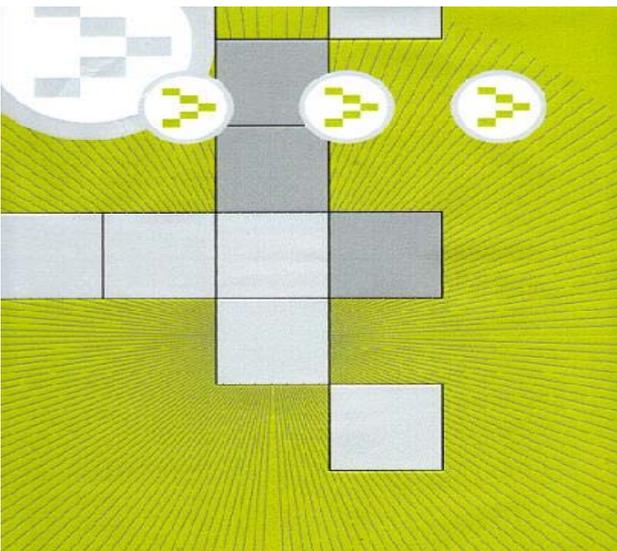
#### ◇ 从实务角度试论收货人提货义务

在货物贸易实践中，提货是非常关键的环节，其不仅牵涉到买卖链条中各方的权益，而且与运输安排中承运人的权利义务息息相关。

#### ◇ 求人办事怎么说话？

大多数人都知道怎么说请和谢谢——或者觉得他们知道。几乎每个人在上小学之前都被教导要说请和谢谢。但几乎没人被教导过怎么正确地说请和谢谢。

为客户创造价值



## 货运保险中，受损货物所涉增值税是否应当赔付？

货运保险项下，受损货物的增值税是否应当赔付？这是保险人经常遇到，却总是争论不休的问题，主要涉及到货物保险价值如何判断。

我们先看一下《保险法》和《海商法》有关货物保险价值、保险金额的规定。

两者的共同点是，保险价值有约定的从约定。实践中确实有些预约保险合同中约定出险时按照含税价格来进行赔款或者不含税价格来进行赔款，如果有这样的约定显然应当从约定。但是，绝大多数货运险保险合同都只约定保险金额而未约定保险价值。

《保险法》与《海商法》在这个问题上最大的区别在于，当保险合同没有约定保险价值时，《海商法》对货物保险价值有规定，而《合同法》无此规定[1]。“特别法优于一般法”，那么，当货运保险合同适用《海商法》时，问题相对简化了。适用《海商法》的货物运输保险合同，即包括外贸海洋货物运输保险合同，也包括保单责任期间包含海运区段的内贸货物运输保险合同[2]。那么，货物运输保险合同似乎可以分为以下

四类：1、适用《海商法》的外贸货运保险合同；2、不适用《海商法》的外贸货运保险合同（例如空运的情况）；3、适用《海商法》的内贸货运保险合同（例如沿海运输的情况）；4、不适用《海商法》的内贸货运保险合同。

情况1，外贸海洋货物运输保险而言，保险价值就是相对于被保险人（单证持有人/权利人，并不一定是保单上记载的“被保险人”，需视单证流转情况判断）而言的CIF价[3]，不存在讨论增值税的空间。

情况2，其他外贸货物，同样不存在讨论增值税的空间，然而，在类似CIP价之外，如果存在被保险人已实际承担的，无法免除税费成本，若能够得以证明，我们认为不能武断排除。

情况3，就适用《海商法》的内贸货物保险价值而言，保险价值同样是被保险人在启运地购买货物的发票价格加运费和保险费的总和，因此还要关注货物买卖合同中约定的交货地点。如果约定到货地交货，发票价格中已经包含了运费，甚至包含了保费，那么不再重复计算。其中的“发票价格”是含税价格还是非含税价格则可参照下文就情况4的讨论。

情况4，若保险合同没有约定货物保险价值，《海商法》又不适用，此时货物出险，保险人是否应当赔付增值税争议更多。我们认为要看增值税是否能实质性构成出险货物的最终成本。

举个例子：A将货物以93.6元/件的价格（含税17%，其中增值税13.6元）卖给B；B又以117元/件的价格（含税，其中增值税17元）卖给C，由D承运，保险公司E承保货运险。后，前述货物在运输给C的过程中全损，导致B无法向C交付货物。请问E是否赔付增值税？

这个案例涉及几个基本要素，与是否赔付增值税、怎样赔付息息相关。比如：货物交付运输时，被保险人是谁、交易是否完成、专用发票是否开具、所有权是否转移、是否已转移占有等等。我们分拣几种主要情况来讨论：

### 一、B 是被保险人

根据常理分析，这种情况下货物跟 B 肯定还存在某种牵连，比如交易尚未完成、发票尚未开具、所有权尚未转移、风险尚未转移等，否则 B 成为被保险人的必要不大。

如果 B 已经完整地经历了抵扣进项税、缴纳销项税（纳税义务已发生）的完整过程，此时不存在进项转出的问题。（实践中，交易完整再出险的情形下，往往通过解除合同、销售退回等途径加以解决，而不会通过后叙的理论化途径解决。下文同。）根据保险补偿原则，B 不能从保险中获益，那么 B 已经抵扣的进项税额怎么办？笔者认为，对于 B 而言，保险公司赔偿增值税  $17 - 13.6 = 3.4$  元/件是比较科学的。但后续问题是，如此一来相当于国家财政替保险公司 E 承担了 13.6 元的损失，怎么办？B 的在运货物全损，如果部分是非正常损失导致的，假设非正常损失发生时货物仍可归属为 B 的存货，那么税法规定非正常损失货物对应的进项税额是必须要转出的。在这种情形下，B 的实质货损（最终成本）确实包含了进项税额，所以笔者认为这部分损失被 E 赔偿 17 元/件全额增值税是合理的。

PS: 非正常损失

我国税法原先规定自然灾害导致的损失、管理不善造成的被盗、丢失、霉烂变质的损失以及其他非正常损失所对应的货物进项税额必须转出。后续及 2016 年全面营改增后的立法，因非正

常损失转出进项税额的情形有减有增，并明确化，总体价值取向是减轻企业的负担。

《财政部 国家税务总局关于将铁路运输和邮政业纳入营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2013〕106 号）附件 1《营业税改征增值税试点实施办法》第二十五条 非正常损失，是指因管理不善造成被盗、丢失、霉烂变质的损失，以及被执法部门依法没收或者强令自行销毁的货物。

非正常损失的情形，少于保险事故的情形和类型，比如人为火灾致损属于非正常损失，而天然火灾致损则不属于。所以，并非所有的保险事故致损均因归为非正常损失而需进项转出。

增值税属于价外税，纳税人的核算以及税务机关的征管，均遵循增值税在货物价值（实际价值）体外循环的原则，也就是一般情况下增值税是不被计入商品价值的。但在特殊情况下，增值税会实质转化为商品的最终成本，主要出现在增值税链条断裂的情况，比如商品灭失、纳税人将存货用于非税项目的支出、非正常损失、商品到达终端消费者不再进入流通等情形。

同理，在保险事故导致货物全损的情况下：如果保险事故不属于非正常损失的范畴，B 不必进项转出，那么由 E 赔付本环节增值部分对应的增值税（销项税-进项税）是合理的；如果保险事故包含了非正常损失的情形，其中需要进项税额转出的货物，被赔付全额增值税是合理的，因为此时增值税链条已经中断，此前体外循环附加在货物上的增值税已经实质性转化为货物的实际价值。

### 二、C 是被保险人

此时货物与 C 的法律关联会更紧密，应着重关注货物相对于 C 的会计属性。因为税法的规定往往是从利于税款征收的价值出发的，各种各样



要的损失，耗时耗力。实务中，收货人常会以货损为由拒绝配合卸货、提货，承运人进退两难，僵持下往往会出现船期损失，自行安排卸货，又会产生存储费用等损失。货物市场行情走低情况下，此类纠纷更加频发且不易解决。

一、及时提货是收货人的法定义务，不因货物受损而免除

《海商法》第 86 条规定，“在卸货港无人提取货物或者收货人迟延、拒绝提取货物的，船长可以将货物卸在仓库或者其他适当场所，由此产生的费用和风险由收货人承担”。《合同法》第 309 条规定，“货物运输到达后，承运人知道收货人的，应当及时通知收货人，收货人应当及时提货。收货人逾期提货的，应当向承运人支付保管费等费用”。此外，虽然已失效但仍常常在内贸运单、运输合同中被引用的《国内水路货物运输规则》中第 66 条更进一步规定，“收货人接到到货通知后，应当及时提货，不得因对货物进行检验而滞留船舶”，相较于《合同法》和《海商法》对收货人的提货义务作出了更为严格的要求——即使是为了检验货物以明确货损责任，货方亦不能滞留船舶，更不用说在更长时间跨度内拒绝提货。

国际立法其实也倾向于要求收货人承担较为严格的提货义务，联合国国际贸易法委员会草拟的《[全程或部分][海上]货物运输公约草案》(以下简称“《运输法草案》”)目前最新的 A/CN.9/WG.III/WP.101 号文件第 45.1 条规定，“当货物到达目的地时，行使其在运输合同下权利的收货人应当在运输合同约定的时间或者期限内，在运输合同约定的地点接受交货”，第 51.2 条规定，“在不影响承运人可以向托运人、控制方或者收货人主张其他任何权利的情况下，货物仍未交付的，由有权提取货物的人承担风险和费

用，承运人可以根据情况的合理要求就货物采取行动”，可见在该草案的框架内，只要收货人已经明确向承运人主张货权，其就应当承担提货义务。

从法院具体案件的判决书中我们也会发现，法院明确认为提货义务不因货损的存在而免除。宁波海事法院在(2011)甬海法商初字第 87 号案的判决书中就写到，“涉案货物即使确受污染，被告亦应及时安排卸货、提货，以尽减损义务，由于货损污损造成的损失，被告可另行向原告主张”。该观点被我国法院普遍接受，因此收货人一旦在承运人交货时过分强势或消极对待，甚至企图由承运人承担市场下行的损失，那么在超过合理时间后，后续很多损失都将由收货人自己承担。

从本质上来看，收货人的提货义务其实就是减损义务的一种表现形式，收货人对货物的处理能力以处理权限都远远大于承运人，减损的主要责任由收货人承担符合整个贸易、运输环节下各方的权利义务分配。及时提货并处理货物将在最大程度上减少损失，至于收货人对于能否全额向承运人索赔货损的顾虑，其实完全可以通过协商或法院扣船索要保函等合法手段处理。

二、如何看待收货人提货义务与贸易中的买方拒收权

当然，实践中有人对收货人提货义务提出质疑，其中主要的论据就是贸易法上买方拒收权与收货人提货义务的冲突。

《联合国国际货物销售合同公约》第 52 条明确规定，在以下两种情况下买方享有拒收权：(1) 卖方在规定的日期前交付货物，买方可以拒绝收取货物；(2) 卖方交付的货物数量大于合同规定的数量，对于多交的部分，买方有权拒绝收取。

除上述两种特定情形外，根据公约第 46 条至第 51 条的规定，如果卖方的行为构成根本违反合同或者卖方在买方给予的合理宽限期内没有对其违约进行补救时，买方也可以行使拒收权，拒绝收取货物(或单证)。我国《合同法》第 148 条亦规定，“因标的物质质量不符合质量要求，致使不能实现合同目的的，买受人可以拒绝接受标的物或者解除合同。买受人拒绝接受标的物或者解除合同的，标的物毁损、灭失的风险由出卖人承担”。



买方（往往对应收货人）是否在买卖合同下行使拒收权，应当结合买卖合同约定的货物交付方式，即运输过程中的货物损失风险承担来判断。实践中，国内进口商常常选择 C 组贸易术语，即收货人承担运输途中的货物风险，那么，货物在途中受损，收货人将很难主张贸易合同项下的拒收权；只有约定货物风险在卸港转移，那么货物在抵港前发生损失，收货人才可能享有拒收权。

然而，考虑到买卖合同与运输合同相互独立，买方不接受货物，不意味着承运人再无救济渠道，如果运输合同已明确提货义务人为记名收货人，收货人拒绝提货仍旧面临法律风险。《运输法草案》中，收货人提货义务的前提是“行使其在运输合同下权利的收货人”，因此如果收货人不行使其在运输合同下的权利，或可不承担提货义务，只是我国现行运输法律体系中并没有这样的规定。若运输合同下收货人尚不明确，例如“凭

指示”提单，无人换单的情况，此时托运人作为运输合同向对方，应当承担相应的义务。

### 三、对收货人处理类似货损事故时的几点建议

虽然收货人承担提货义务，但不得不承认，在商业社会中，一些规模较大的收货人往往占据较为主动的地位，有时以拒绝提货为筹码与承运人交涉会取得不错的效果，但是如果用力过猛，那么很可能适得其反，遭受严重损失。对此，我们谨提出如下建议以供参考：

1. 尽快安排联合检验，委托专业机构进行损失核定，确保货损确实存在，切勿凭经验判断货损情况

收货人有时会凭借经验去判断货物损失情况，一旦其认为有损失存在，就会通过拒绝提货等手段要求承运人直接承担货损赔偿责任，但往往双方在货损是否存在、货损具体程度等问题均会存在分歧，如果协商不成，船方破釜沉舟自行将货物卸下然后通过诉讼解决纠纷，那么不仅会产生金额不小的仓储费等损失，甚至会在诉讼关口发现收货人自身判断失误，出现货损索赔被驳回的尴尬场面。（2011）甬海法商初字第 87 号案所涉运输中，收货人认为涉案货物乙二醇表面混有上一航次的残留的棕榈油，货物因此受损，故另案诉承运人承担货损赔偿责任，但最终在诉讼时，存放于罐中的货物上漂浮的棕榈油由于时间关系已经全部挥发，货物价值不受任何影响，最终法院驳回了收货人的诉请，实在得不偿失。

2. 通过限制船舶（或其他交通工具）卸货的手段索赔货损有风险，需要谨慎处理，协商不成及时安排卸货

受损的货物需要一定的时间去寻找最优处理途径或合适的存储方案，合理期间内的仓储费或

者船舶滞期费可能被认定与货损有关，进而由承运人承担，但是这不代表收货人可以无限制地以此为理由限制船舶卸货，一旦超过合理区间很可能面临反索赔，至于如何把握合理区间还需要根据案件的具体情况个案分析，不能一概而论。在承运人不能提供合理的货损担保时，可以考虑申请法院扣押船舶。

3. 如果承运人已经自行卸货，应当尽快交涉提货事宜，避免仓储等费用的不必要增加

承运人一旦自行安排卸货，说明协商交涉已经很难解决问题，此时为了避免扩大损失，收货人应该积极与承运人沟通，及时安排提货并处理。

4. 如果提货受阻，及时搜集固定证据，证明收货人已经积极履行提货义务

如果承运人或者仓储方以行使留置权为由拒绝收货人提货，那么收货人应当有意识地去固定证据，证明收货人已经积极履行了提货义务，明确未能提货的原因，一旦承运人或者仓储方超额留置，那么收货人将取得一定的主动地位，增加后续谈判的筹码。

5. 市场下跌损失承运人和保险人均不负责赔偿，提货后应当尽快处理货物，及时减损

最高院近年来的判决书均表明无论是在保险合同还是运输合同下，保险人和承运人均不承担市场波动损失，市场持续下行的情况下，收货人一旦消极处理，那么损失只能是自己承担。关于市场波动下如何确认保险人和承运人的赔偿金额问题，我们将另文细述。

相关案件具体处理时很多细节需要把控，建议收货人及时咨询律师等专业人士，最大程度降低法律风险。

### 求人办事怎么说话？

我认识一位女士，她总能够让人们按她的意思办事。她能让忙碌的高管们为她抽出夜晚的时间，贡献他们的想法，并且甘愿掏腰包。她曾在各种场合说服我为她做事，就如她曾经说服无数人为她出力一样。



有一天遇到她，我问她有何秘诀。“这种事不难，”她说，“我只是说了请和谢谢。”

其实这事儿没那么简单。大多数人都知道怎么说请和谢谢——或者觉得他们知道。几乎每个人在上小学之前都被教导要说请和谢谢。但几乎没人被教导过怎么正确地说请和谢谢。

看看一位不太熟的男士最近给我发来的一封非常礼貌的邮件吧。邮件是这样开头的：“今年我们将与XXX合作举办第二届年度YYY会议。我知道您很忙，但我们希望您能在周六前来主持一个商业女性会议。”

邮件接下来详尽介绍了本年度会议的主题，并且提供了一个上一年会议的视频链接。“如果可以的话请务必通知我，”邮件结尾写道。这不可以。就看一段上一年类似会议的视频，我凭什么要放弃一个周六？职场对陌生人说出“逆耳忠言”凯拉韦：我从不喜欢得到不请自来的反馈。但细想之下，对于这些反馈，检验标准应该是它们能不能帮助我们改进。

