

华人业主被起诉的应对,实例之二

钟家钰律师 华人索赔专家

一家华人餐馆遇到一个处心积虑的供应商;后者利用合同的特殊条款以及华人的疏忽,向华人餐馆索赔四万美元以上。我帮助华人餐馆最大限度地减少了损失,最终华人餐馆损失一万八千美元。本文分为三部分:第一部分介绍合同的陷阱,第二部分介绍餐馆在官司到来之前的应对;第三部分介绍相应官司的处理。

(一)处心积虑的陷阱

2019年2月的一天,一个华人开的餐馆走进来一位推销人员。他介绍有个供应商可以向这个餐馆定期提供桌布刀叉纸巾这样的东西,每个月送一次或者两次,价格便宜;他们不需要花时间去订货,也不用很大的空间存储这些东西,他们也可以自由调整供货的合同。餐馆的管理人看它的价格很便宜,就动心了。在美国很多华人最烦的就是合同动不动就几十页纸,虽然合同涉及的事情并不大。这个供应商倒好,合同只有一页纸。华人餐馆老板很实诚,没有仔细看合同,就签了合同。(详见下图)

如果他们当时知道这个供应商声名狼藉的话,或许会仔细看一下这个合同,然后有可能发现这个合同有几个明显的问题。

第1,在签合同之前,双方口头协议说以后这个供应商不会涨价,但是这么重要的一个条款居然没有出现在合同里边;

第2,在书面合同里面,有一个和口头协议完全相反的条款,也就是第4条,“Price adjustments”。这部分的原文第一句是,“On the first anniversary date and annually thereafter, Customer agrees that Supplier may increase prices by the greater of 5% or the percentage charges in the Consumer Price Index (“CPI”) for the proceeding twelve months...”也就是说,“在合同执行一年以后,供应商有权利自己选择自行提高价格,可以是5%也可以是通货膨胀率,而且供应商可以选择两个数字中更大的那个数字。这部分条款完全抵消了前面所说的口头协议。当书面合同和口头协议有矛盾的时候,口头协议当然是不作数的。”

第3,实际上合同第4条“Price adjustments”还埋藏着更多的陷阱,请看第4条的第二句话原文,“Supplier shall notify Customer of the new prices in the form of an adjusted invoice or statement...”这一部分的陷阱是:供应商可以通过调整订单的价格表或者声明来通知客户提价了。为什么这个是陷阱?因为供应商每个月都会提供一个订单的价格表,而顾客很可能不会去仔细检查价格表。一个公平的做法应该用更明显的方式来提醒顾客“我们涨价了。”

第4,合同第4条“Price adjustments”第三第四句话原文,“In addition to the foregoing, if Supplier increases price more frequently than annually or by more than 5%

or the CPI as provided above (“Additional Price Increases”), Supplier shall notify Customer of the Additional Price Increase as provided above. Customer shall have the right to reject any Additional Price Increase by giving written notice to Supplier within ten (10) days of the Additional Price Increase...”这一部分的第一个陷阱是,“如果供应商一年之内多次涨价,或者涨价超过了前面所说的涨幅(5%或者通货膨胀率),这种情况称为“更多的涨价”,顾客有权拒绝这个更多的涨价”,那么这句话隐含的意思实际上是说,“如果没有更多的涨价的话,顾客连拒绝”5%或者通货膨胀率“涨价的权利都没有”;这一部分的第二个陷阱是,“如果顾客不同意更多的涨价,需要在得到通知十天之内用书面的形式表明立场。”为什么这是一个很恶毒很隐蔽的陷阱?因为“十天之内”和“书面形式拒绝”这两个限制条件很可能会被顾客忽略掉,那么这种情况下顾客就再也没有拒绝涨价的权利了,要么就接受更多的涨价,要么就是违约;而违约则面临着巨额的违约金。

第5,违约金条款,合同第8条“liquidated damages”。请看原文,“Customer acknowledges that since Supplier owns the goods covered hereby and that such goods maybe unique to Customer’s requirements and that the value of such goods is depreciating with time, the damages which Supplier may sustain as a result of Customer’s breach or premature termination of this Agreement would be difficult, if not impossible, to determine. The parties therefore agree that in the event of Customer’s failure to timely pay the fees and charges provided for herein, or in the event of any other breach or premature termination of this Agreement by Customer, Customer shall pay to Supplier as liquidated damages, and not as a penalty, a sum equal to the number of unexpired weeks remaining in the term then in effect multiplied by fifty percent (50%) of the average weekly charge for goods and services during the 10 weeks immediately preceding such failure to pay, breach or premature termination. The parties further agree that this formula is reasonable.”这一长段英文的蓝色字体部分是解释为什么要专门设置违约金条款,红色字体部分是怎么计算违约金(注意不是罚金)。红色字体部分翻译成中文就是,“如果不按照合同规定提前终止合同的话,即使供应商接下来没有供货,顾客也必须付50%的价格,直到合同正常结束的日子。”也就是说,如果合同正常进行供应商正常供货要收四万美元的话,供应商在合同提前终止不供货的情况下客户需要付两万美金。这个违约金条款正

是为前面所说的隐藏陷阱准备的杀招:如果没有识别前面的陷阱的话,那么违约金条款就是顾客要付出的代价。

第6,那么“合同正常结束的日子”是什么时候呢?合同第2条“Term”规定,“This Agreement shall remain in full force and effect for a period of 60 months.”六十个月的合同,这个时间长度让违约金的数额变得很大,假设顾客在第14个月的时候掉进陷阱,那么TA需要承担的违约金计算范围是46个月,也就是说供应商可以白白地拿23个月的全额的成交价,而且完全不用交货。

实际上,这个华人餐馆就是按照这个剧本落入陷阱的,一步不差。

(二)华人餐馆的初步应对

华人餐馆因为供应商涨价太厉害了,就多次口头通知对方终止合作,而且拒绝收供应商发来的货物。之后供应商就没有再运来货物。这样平静了一段时间,餐馆没有想到,供应商那边已经准备放出杀招了。

2022年8月,餐馆收到了对方的律师从纽约寄来的律师信,要求他们赔偿供应商三万多美元的“损失”。

餐馆给对方回了一封信,大体翻译如下:

2019年2月XX日前后,我们与供应商签署协议。供应商已与我们口头同意不会涨价。但合同另有规定,合同字体太小,导致合同难以辨认,供应商利用了这一点。由于您在纽约获得律师执照,因此您可能熟悉有关合同字体大小要求的纽约法律。以下是我们在网上搜索得到的信息:“纽约法院已宣布某些合同无效,并决定对B2B合同中使用小字体的债权人不利,小字体使客户或委托人几乎无法阅读合同,更不用说同意合同条款了……在某些情况下,印刷的小协议被设计成片面的,并充满了隐藏在难以阅读的文本中的繁琐条款。人们只能假设债权人的目标是让他们的客户在不阅读和/或粗略审查的情况下签署不公平的合同。当这些类型的协议提交给纽约州法院时,法院拒绝支持这些协议。这使得债权人无法收回任何到期欠他们的款项。”

此处我们提供2021年2月和2021年4月的发票,以便您了解供应商在2021年11月和2021年12月超出合理范围涨价前的价格。

供应商于2021年11月突然涨价,如下发票所示。。【作者注:发票略。】

我方及时致电供应商告知:(1)不能接受这样突然的涨价;(2)马里兰州政府要求餐厅在2021年11月关闭,并在未来通知时开放,因此我们在重新开放之前不需要供应商的货物;(3)如果供应商没有将价格修改到合理范围内,我们需要削减每周的订单量。供应商同意将订单数量减少约50%。请注意,我们打电话给供应商但选择不发送

短信,因为供应商从未回复我们的短信。

供应商在2021年12月没有遵循“完美投标规则”,因为他们(1)没有按照双方在2021年11月约定的数量交付货物;(2)他们在2021年12月再次突然提高价格,如下发票所示;(3)他们向我们收取了他们没有提供的物品的费用。请查看发票中的项目70006-BK:供应商提供了0件该项目,但向我们收取了115.83美元;而在2021年11月,他们提供了900个计数,并收取了99美元。(4)他们数错了项目,因此他们对没有提供的项目收费。请查看发票中的项目60050 BK:供应商交付了100个,但向我们收取了160个。我们立即将这些错误告诉了司机。

令人难以置信的是,供应商会犯这样的错误,因为我们已经同意我们将削减订单,但减少订单的新发票金额更大,为584.94美元,而11月份为574.59美元。因此,我们合理地认为供应商不再值得信赖,我们不得不终止协议。请再次注意,马里兰州政府要求餐厅在未收到进一步通知时保持关闭状态,因此我们在重新开放之前不需要供应商提供的货物。

6.再次,我们立即致电供应商,告诉他们我们不能接受他们的所作所为,我们决定在COVID期间终止协议。

7.马里兰州政府下令餐厅可以在2022年1月15日之后重新营业。

由于争议不断,我们尚未解决的议案如下:

基于上述事实,我们认为我们有正当理由不支付与供应商收取的相同金额。我们承诺我们将支付我们所欠的本金。我们从未打算逃避我们的责任。我们将公平地支付我们订购和接受的货物。

如果您能让供应商根据交付给我们的物品数量和/或供应商与我们商定的订单数量,并根据我们的协议计算欠款之后,我们将立即向供应商付款。谢谢。

从餐馆的回复,我们可以清晰地看到这个事情的前因后果。我相信很多读者和我一样,从道义上是支持餐馆的,我们认为餐馆才是受害者。

也正是在这个过程中,餐馆发现这个供应商采用这样的不公平手段已经有很久的历史了。在美国有好几起诉讼跟这个供应商有关系,供应商的劣迹已经有媒体报道了;餐馆也发现这个供应商曾经用同样的手段对付过佛罗里达的一家中餐馆,那家中餐馆花了三万多美元的律师费,在法庭上完全击败了供应商。【正是因为如此,我才认为有必要花时间写这个公众号文章开展科普,避免更多的人上当受骗。】

餐馆回之后好几个月,又处在平静期。餐馆希望和对方和解,但是对方完全没有和谈的意思。餐馆后来又联系了对方,希望谈判付费解决,但是对方没有任何回应。

(三)官司的到来与终结

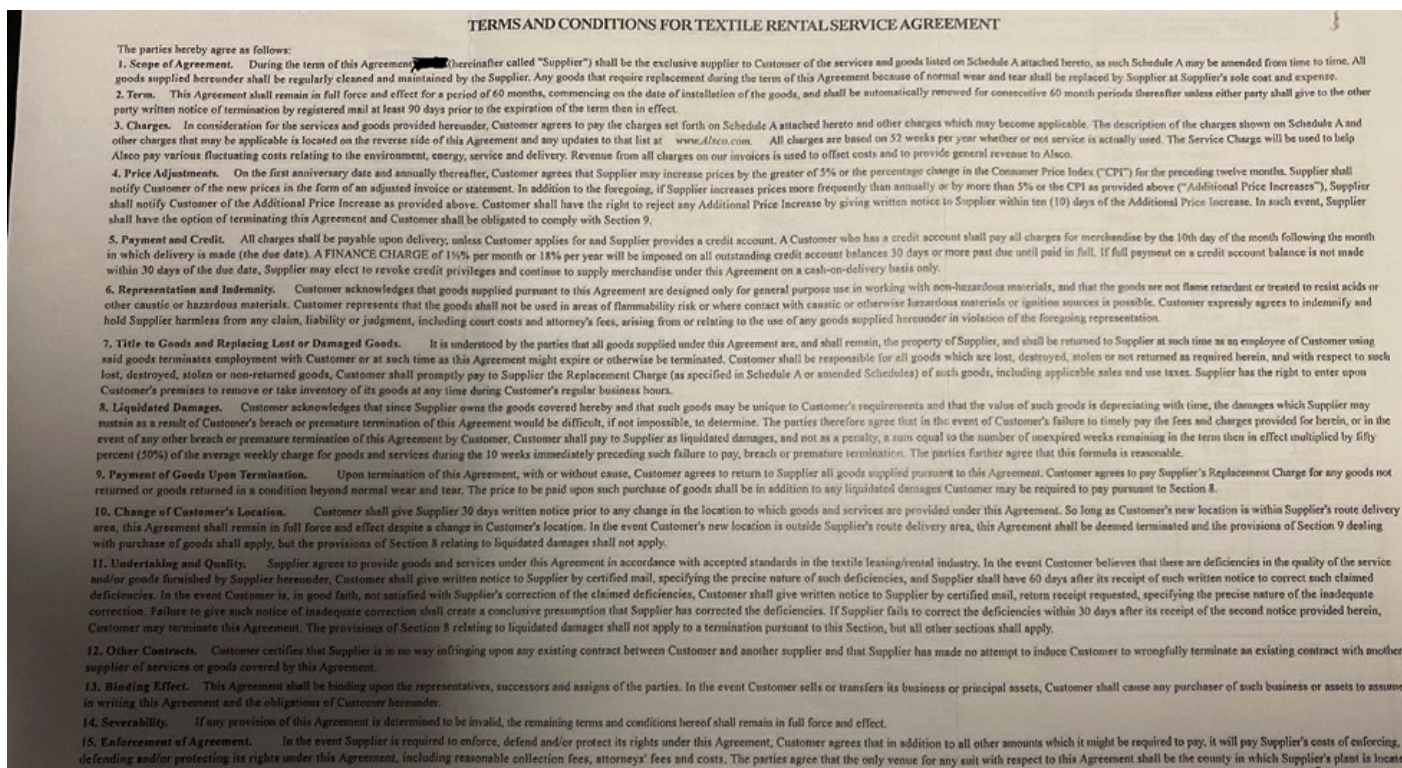
2023年1月,餐馆收到了法庭通知以及供应商的律师的起诉书,对方要求餐馆支付违约金三万三千美元,违约金的利息五万美元,以及律师费五万美元,以及其他杂费,一共大约四万四千美元。

这种情况下我接了这个案子。我的分析大体如下:

1.餐馆当然可以说“字体太小,供应商故意迷惑餐馆,这样的合同无效”,即使马里兰州关于合同的字体并没有明确的规定,餐馆也可以以纽约的法律佐证字体大小不公平合同无效;但是供应商可以反驳,餐馆作为生意人应当知道合约的意义,如果不清楚的话应该签字之前就提出改变或者就不签字,纽约的法律对于马里兰无效,在电脑和手机都很常见的情况下,字体虽然打印出来很小,但是电子版仍然可以清晰的看到合同的各个条款;在这一点上,法官更可能同意供应商的立场;

2.餐馆可以援引新闻报道和这个供应商涉及的别的官司案例来说明对方是惯犯;供应商可以反驳那些报道并不是法庭确定无疑的事实,别的州的官司涉及的事实无法确定和本案一模一样,那么与此案无关,不能作为证据提交给法官作为审判的依据;在这一点上,法官更可能同意供应商的立场;

(未完待续,接下页)



(以上合同原文的正文占一张纸的3/4;完整的一张纸含有标题,供应商商标和双方签字的地方,占了大约1/4张纸。大家可以看到这个正文的字体有多小,也可以理解当时为什么华人餐馆的老板没有心思去用放大镜看合同具体的内容。)