

物流资格考试综合辅导:如何避免对印度贸易纠纷？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/236/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E8_B5_84_E6_c31_236314.htm

我国对印度贸易典型案例回顾

案例1：某棉纺集团向印度出运71.5吨纱，金额近10万美元，价格条款FOB，合同付款方式：预付30%TT

+ 70%DP。货到港口两个月，期间货物价格暴跌，收货人不付款不提货，不同意退运或转让，产生了非常高的港口费用，导致我国公司蒙受相当的损失。

分析：按照印度政府规定，出口到印度的货物，必须有原收货人出具NOC证明，才能修改收货人并转卖他人或转运。一旦货物到达前市场发生动荡，买家往往利用此规定恶意欺骗国外客户，从而以差价赚取利润，想尽办法违约，逼迫中国公司降价。此时货已运至印度，且由于印度海关规定，如果货物到港3个月无人提货，就将被海关拍卖。对此，我国企业无奈只好“认宰”，最终接受降价条件息事宁人。

案例2：我国企业与印度公司做了一单货值约为7万美元麻类出口业务。该批货物信用证由香港一家公司从香港开出。

同时按照信用证的要求将提单中的发货人打成该香港公司，但保留了提单、报关单和核销单等原件。发货后印度客户以单证不符为由拒付货款，进而又以产品质量有问题为由逼中方大幅降价。我国企业调查得知，该香港公司系印度公司在香港的关系公司，该香港公司坚决不同意退货。我国企业处处陷于被动，最后无奈答应降价了事。

分析：信用证可以由第三方出具，但是必须保证发货人一定为中方企业。由于国际贸易经验不足，我国企业不仅犯了贸易中的基本错误，同时审单失误，在这起贸易活动中陷入

种种被动，承受了相当的经济损失。案例3：某中资公司驻印度代表处，与印度买家在违反印度政府规定的情况下签了一笔外贸合同。印度买家为了达到减少关税的目的，要求签定两份合同，一份合同的交易金额低于实际交易金额，用来报关，另外一份合同显示的是真正交易的金额。由于用于报关的合同价格大大低于市场价格，引起了印度有关部门的注意，从而开展调查，印度公司与我国企业均涉案。分析：印度政府明确规定，外资驻印度代表处，只能从事市场调研、客户联系等非盈利性活动。该代表处违反此规定擅自做贸易，已违背了有关规定。另外，中国公司同意签定双重合同，而所签定的实际交易金额的合同是不被法律所承认的，出口商往往很被动，一旦印度买家恶意欠款，中方只能承担损失，自吞苦果。

“六关注”助企业防范贸易风险 国际贸易线长、面广、中间环节多。由于电子商务等新型贸易方式的广泛应用，企业大量依赖商业信用结算方式出口货物，因此受骗上当、蒙受严重经济损失的也日渐增多。因此，我们建议外贸企业在从事国际贸易业务中，应注意做到“六关注”，从而尽量避免和防范贸易风险。

一是关注调查买家的信用状况，可以通过中国出口信用保险公司、印度有关律师事务所等机构调查、评估买家的信用情况。通过对买方进行资信调查得到尽可能多的买家信息，以做到从源头防范贸易风险。

二是关注贸易合同条款，付款方式坚持对方开具不可撤消的信用证，并由欧美等第三国保兑；另外，可要求对方电汇部分预付货款，发货前以电汇方式付清全部货款，或者TT电汇全额货款，否则不予发货。

三是关注双方贸易往来中所发生的联系，一定要保留双方联系的证据文件。一旦发生贸易纠纷

，保留的所有往来书面文件、邮件和传真等均可作为证据。尤其要注意通过传真来保持联系，因为传真上一般都会留有对方的公司名称、电话号码、传真等，这些都是一旦对方否认有关往来从而反驳对方非常有力的证据。四是关注有关辅助保险措施，建议有能力的出口企业可投保出口信用保险。中国出口信用保险公司是我国唯一的政策性出口信用保险公司。其出口信用保险业务为企业在出口贸易发生损失时给予经济补偿，分担出口企业对外贸易的风险，而且其国际商账追收和境外追收业务依托全球追收网络，也可帮助出口企业有效地进行境外追讨，降低出口收汇风险。五是关注以合法的法律途径来维护自身的合法权益。由于国际贸易牵涉面广，发生贸易纠纷后，我国企业往往妥协印度有关贸易方的条件了事，而使印方一再得益，自己合法的权益受损。而目前，国内已经有很多涉外律师事务所可以承办涉外官司，或者准备好所有的材料，直接委托印度有关律师事务所，通过起诉等合法途径解决贸易纠纷。六是关注贸易合法性。对于已在印设立代表处等分支机构的中国公司，一定要确保自身行为合乎印度法律，如果贸易机会可观，可考虑在印度设立公司、分公司等途径来保证经营行为合法，进一步开拓市场。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com