

物流案例：FOB条款下你怎样减少风险 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/249/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E6\\_A1\\_88\\_E4\\_c31\\_249336.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/249/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_249336.htm) 1997年3月，笔者所在的公司与美国一家公司签订了一笔八万美元的服装出口合同，价格条件为FOB上海，支付条件为D / P at Sight，出口货代为买方指定的德美公司。由于在此之前公司与该客户采用L / C支付方式通过该货代公司曾做过两票单子，所以没有对该货代公司进行详细了解。我公司将货物发出后，将包括三份正本货代提单在内的全套货运单据通过中国银行交对方指定的代收行收款，但在规定的时间内没有收到货款。在此后的一个多月内，对方一会儿说没见着单据，一会儿说正在和银行商量赎单，一会儿又传来一份真假难辨的银行付款底单。在忍无可忍的情况下，公司只好指示代收行将全套单据转让给公司在美国的分公司，让其先代收此货然后再与买方交涉，以避免港口滞港费的损失。当美国分公司拿着正本提单去提货时，发现货已被买方提走。公司一面和买方交涉，但对方既不回传真，也不接电话；一面派法律顾问带人赶往上海，准备对货代公司采取行动。赶到上海时，德美公司早已人去楼空，再到工商部门一调查，才发现该公司根本没有货代资质，仅为一家运输咨询公司。事后我们了解到另外还有两家中国公司受到了同样的欺诈。在万般无奈的情况下，公司只好采取委托授权的方式，通过美国分公司请美国律师起诉进口方。但得知该客户已申请了破产保护。按美国的法律，我们只能参加破产清理，经计算如参加清理，其所得可能还不够支付律师费用，公司只好撤诉。此案历时半年之久，

不仅全部货款血本无归，并且还浪费了大量人力和其它额外的费用，损失特别巨大，其教训也十分深刻！对案下药 如果可能的话，争取按先结后出的T / T方式或L / C方式进行支付。安全主动的支付方式可以在一定程度上消除或减轻FOB价格条款所带来的风险。先收钱后给货的付款方式应该是无风险可言，但要记住眼见为实，不要仅凭所谓的银行付款单的传真件就将货付运，最起码要通过银行核实到货款确实是付往你的账户上了。L / C支付条件下要严把单据质量关，杜绝单据不符点，严格控制担保议付。虽说这还有风险，但毕竟主动权在你手，最起码你可以通过努力在一定程度上去控制风险，毕竟L / C的支付方式是银行信用代替了商业信用。

争取采用船公司提单取代货代提单。船公司大多信誉良好，即便有时凭担保将货放给客户，但一旦出现问题，会凭借其信誉与实力，妥善地处理纠纷，其信誉度远非货代公司可比。如果不可避免地要通过对方指定的货代并使用货代提单，必须要对货代公司的资质进行审查，未在工商部门注册登记，并且也未得到外经贸部批准的非法货代公司坚决不用。如不行，那就只好让对方在发货前预付全部货款。拒绝接受“记名提单”和“指示提单”。在L / C支付条件下，可接受在提单收货人一栏中注明“凭开证行或付款行指令”（To order of xxx bank）。使用“记名提单”和“指示提单”不仅会引起因对方无单提货而导致的风险和纠纷，而且会在以后的发货人因故要将货物退运，转运，或委托第三方提货等方面造成很难解决的人为障碍。因为在此两种提单项下，只有提单的收货人才有权对提单项下的货物进行处置。另外，提单背书转让时，要尽量使用“空白背书”，其道理与原

因和前述相同，如不使用“空白背书”，一旦双方发生争执，出口人就有可能不便行使，甚至失去对滞于目的港码头的货物的处置权。针对不同的客户进行不同程度的风险控制。人们常说：只有完美的客户，没有完美的交易条件。应该说绝大多数外贸业内人士对此是深有同感的。在具体操作中，对于那些不知底细的客户，信誉不良的客户要严格遵守操作规定，高度警惕，严格把关，切不可操之过急，否则会事与愿违的。但对于信誉较好的老客户，也不可过分地掉以轻心，要随时关注他的业务的变化，并设立风险控制底线，不可将口子开得太大，以免掉进恶性循环的泥潭。投保“短期出口信用险”，以规避并转化风险。中国人民保险公司海外业务部已建立起一套信用调查体系和风险追偿体系，通过投保信用险，由保险公司帮你去调查客户的信用，以规避可能出现的风险。在风险事故产生时，通过代位权的转移，由保险公司帮你通过不同的渠道对有关责任方进行追索，无论结果如何，你均可在规定的期限内得到一定程度的赔偿。这种方式不仅效果好，还省去了大量的人力，精力和费用。相关话题 目前我外贸出口合同中，有相当大比例是按FOB或C & F价格条件成交的，其中有很大一部分的客人来自于中东、南亚、非洲、美洲等地区，他们往往以中国的货运险费率过高为由，坚持按FOB或C & F成交，而实际操作中他们又往往不按规定去办理货运保险，而是待货物到港后直接赎单提货，以躲避保险费用的支出，而一旦货物在运输途中发生任何损失，皆由出口人来承担。根据国际海洋货物运输的惯例与规则，承运人对其所承运的货物在运输过程中所产生的短少和灭失，仅承担有限的赔偿。在这种情况下如果出口货物一

旦发生海损，出口人将要承受的风险是可想而知的。我国目前所推出的“短期出口信用险”虽说在一定程度上帮助了出口企业解决了出口中的一些实际困难，但又有费率高，条件苛刻，囊括范围有限等诸多不足。像我们上面讲的情况，信用险所能涵盖到的仅仅是很小的一角。如何解决这个问题，是调整信用险的内容或操作方法，还是设立新的卖方利益险？我们寄希望于保险业能尽早解决这个课题！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](http://www.100test.com)