

出口商如何保障安全收汇 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/30/2021_2022__E5_87_BA_E5_8F_A3_E5_95_86_E5_c27_30152.htm 一、出口收汇纠纷的法律风险的主要表现 据中国国际贸易网的资料，国际上权威的国际追帐公司美国邓白氏公司统计（中国），在代理的国际贸易货款拖欠案中，（1）有意欺诈占60%；（2）产品质量或交接货期违约占25%；（3）严重失误占10%；（4）其它占5%。其中涉及的海外公司，（1）海外华商占50%；（2）不良外籍公司占20%；（3）一般公司占25%；（4）驻外机构占5%。结合我们律师代理的纠纷，还有一些合同纰漏和不重视依法索赔的情况：比如大陆某公司与香港某公司合同约定发生纠纷在大陆出口方法院诉讼。当大陆公司无法收汇，准备起诉时，方知大陆判决目前无法在香港得不到执行，大陆法院判决只是“法律白条”，这说明合同条款的制定还有纰漏。还有在发生纠纷后，不重视依法索赔导致权利失效，甚至被反咬一口说我方违约在先。更多地我们深切感受到，我国出口公司在出口收汇方面仍然处在凭经验办事的阶段，缺乏一套收汇风险防范制度来保障安全收汇。因此，出口收汇法律风险的主要表现在：（1）虽然教训一再发生，但仍然不重视对外商资信调查。从西方的谚语，可以看出西方商人的态度：He who has no money in his purse, should have honey on his tongue（身无分文的人，全凭一张嘴）。即使中国商人特别信赖的信用证，国际商会的《UCP500》的序言中就强调，“Know who is more important than know how(了解对手比了解怎么操作信用证更重要)”。这应该成为出口商的座右铭。在

对外贸易中，即使多年合作的老客户资信情况和经营状况也并非一成不变。当老客户付款出现异常时，如果缺乏警觉，不及时进行资信调查，了解其目前营运状况，便会丧失避免风险的机会。另一方面，与资质高，信誉好的公司打交道，由于供方自身就着重声誉这无形资产，即便遇到纠纷和异议，也能够“识大体，顾大局”，公平对待，妥善解决。例如：2003年初，中国因发生“非典”，我国某公司为急供国内需要的洗涤用品，向美国进口商提出迟延交货和减少数量要求，该美方大公司立即表示完全同意中方的修改条件。另如，某公司的第一笔出口贸易，虽然小心谨慎但仅凭外方自己提供的资信报告，不经查实就采用承兑交单方式成交（D/A），交货后外方拒付货款。经追索，发现买方公司早已转卖给其他公司，根本无法追回货款。

(2)合同条款有纰漏。有的合同文本过于简单，信用证条款就一句话。有的合同规定“合同发生纠纷时双方友好协商，协商不成采取诉讼或仲裁方式解决”类似没有法律意义的条款。有的公司传真合同文本给对方，忘记了传真合同背面的格式条款，导致纠纷发生。

(3)由于我方合同履行不严谨，外方找借口不付或少付款。由于质量不符、单证不符，遭对方拒付货款的不乏其例。例如，某公司出口石蜡给孟加拉国公司，由其驻香港公司开立信用证，由于单证有不符点，而我方公司仅凭香港公司口头承诺接受不符点就发货，后买方公司以单证不符为由拒付款赎单，而船公司竟擅自拍卖货物，充抵运费。

(4)纠纷发生后，不重视运用法律手段保护自己的正当权益。在对外贸易中“重关系，轻索赔”是十分普遍的现象，有的公司选择国外不良讨债公司追款，反受其害。

(5)我国公司缺乏一套科学的收

汇风险防范制度。目前，往往随业务员个人的经验与领导的能力去解决具体问题，没有上升到系统防范的科学层次。比如如何了解外商资信；对不用收汇方式不同防范对应措施；如何利用出口信用保险、保函、外汇保值等方式；如何才是一个好的出口贸易文本；出口商如何有效控制货物避免钱货两空等等，缺乏制度指导和管理防范，也缺乏预警机制和纠纷规章制度。例如：1995年8月，山东济南的一家进出口公司与日本大阪的客户签约，向日方出口当年产鲜姜80吨。供货前，该公司向日方提供了前一年的货样，日方表示满意。但当年因收成不好，姜的规格普遍偏小，收购成本上升。由于质量问题比较严重，日方要求退货拒付剩余款。中方公司对日方的索赔要求不作正面回答。最终日方提出仲裁，经仲裁责任完全在中方公司。由此可见，该笔出口贸易，第一，在订立合同的时候，没有把样品作为参考与价格浮动考虑，出口方在向日方提供去年样品时就已经埋下了一个危机；第二，出口公司应有严格履行合同的诚信，宁可将合同取消，承担一定的赔偿，也不可置合同于不顾而发出与合同规定不符的货物，遭受赔款和毁誉的更大损失，缺乏跟踪管理制度；第三，出口公司面对日方索赔，仍有侥幸心理，不能依法处理；第四，公司的管理缺乏制度防范，处于按照实际经验操作出口的阶段。

二、出口收汇安全防范法律措施设计（一）

防范设计应该着眼于系统防范：人、钱、货 需要注意的是，虽然出口商的根本任务是收汇，但作为货款对价的货物，常常因出口商的货物质量、履行期限或单证问题直接影响了收汇效果。所以，收汇风险不应孤立地防范，要从系统上防范风险。在实际贸易纠纷中，几乎所有的外贸公司都有过类似

的感受。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