

贸易纠纷_商业诈骗案例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/32/2021_2022__E8_B4_B8_E6_98_93_E7_BA_A0_E7_c27_32100.htm

案例一 我国内某公司先后向某尼商出口两批手电筒并安全收汇，双方关系比较融洽。之后双方签定价值40万美元的手电筒出口合同，尼商预付了30%定金，并承诺发货后凭提单副本支付余款。尼商收到提单副本后声称余款已付，我公司多次催收，尼商寻找各种理由搪塞拖延。货物到达目的港后，尼商表示拒绝付款。

案例二 我国内某公司在中国商品交易会结识某尼商，并先后完成两笔向尼出口总共52辆金杯牌汽车贸易，并安全收汇。之后，尼商称其与尼某工会组织达成协议，由其代理该工会分三个阶段从我公司进口5000辆金杯牌汽车，并向我公司提供了委托进口协议等相关材料。材料中称，尼两家银行和一家保险公司承诺为该工会提供贷款支持。经我室了解，该尼商和工会没有实力购买5000辆汽车，有关银行也并未同意为该工会提供贷款。

案例三 我某进出口公司与尼商签定价值3万多美元的出口合同，支付方式为传真提单副本后T/T付款。货物达到目的港后，尼商提出无货款可付，要求我公司放单，遭到我公司拒绝。我公司打算将货物转卖给我其它在尼公司，但尼商已按规定办理了CRI进口手续，转卖货物必须经尼商同意并协助办理。尼商拒绝提供任何帮助。

评析 1、近年来，中尼贸易纠纷呈不断增加的趋势。客观原因是：尼日利亚金融信贷体制相对比较落后，我企业与尼日利亚公司所签合同付款方式条款中存在严重漏洞，为开展贸易埋下了隐患。主观原因是：我出口企业缺乏足够的国际贸易经验，风险

防范意识不强；尼日利亚诚信文化基础薄弱，社会信誉度整体不高，企业信用和银行信用较差，商业诈骗盛行；尼日利亚部分公司经常会由于市场或其它一些临时变故寻找各种借口推迟或恶意拒付货款。2、按照尼通关手续规定，进口商必须办理CRI进口手续，否则不准货物入港。在货物到港尼商拒付货款的情况下，我公司转卖货物或退运均须得到尼商同意，且退运手续极其繁杂。因此，不法尼商与尼海关不法分子勾结，待货物到港后拒不付款，甚至不索要提单，最后以无主货名义由海关拍卖，从中谋取暴利。3、尼商业诈骗盛行，货到T/T付款方式是不法尼商进行诈骗的惯用方法。通常，尼商第一单信守承诺，及时付款，没有任何推迟和延误，从而获取我公司的信任，第二单就开始诈骗。因此，在与尼商做生意时，无论新老客户，成交量大小，均须严格支付条款，要求以100%T/T预付；或T/T预付部分货款，其余在发货前T/T支付；或25-30%T/T预付，其余70-75%以保兑的不可撤销的即期L/C方式付款,并一定要求欧美等第三国银行保兑。在与尼商签合同时，不要接受远期L/C或货到付款 D/A、 D/P等付款方式，以防上当受骗。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