

国际贸易实务篇货物买卖合同警示录 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E8_B4_B8_E6_c28_33082.htm

国际货物买卖合同的洽商、签署和履行是一项复杂的系统工程。其间，必然会涉及到交易各方的经济利益和法律利益，凡此种种，都会在洽商、签署和履行过程中以某种方式反映出来。在此，仅就我国企业或外销员在签署外贸合同中常常出现的某些问题作一些归纳和分析，希望能起到警醒作用，以减少风险和损失。（一）合同签署前的境外客户调查 就一笔生意而言，有两大资源是不能忽视的：一是商品资源，二是客户资源。就客户资源来讲，客户是企业的第二大资源，对客户管理得好，会给企业带来更多的经济利益。因此，建立一套科学的、规范的客户资信管理体系，是企业建立风险防范机制的重要内容，包括：（1）合同达成前，对客户资信情况进行调查；（2）在合同履行过程中，对客户资信，尤其是经营能力，信用级别进行跟踪分析；（3）在合同履行过程中，要对客户进行分类管理。在我国，有不少企业尚缺乏这种风险意识，有些企业只顾抢市场、抢订单、抢客户，几乎到了饥不择食，甚至是不顾一切的地步。我曾在“阿里贸易论坛”上看了一篇文章《我这一代丑陋的外贸人》，以写实的手法把外贸企业拉订单不顾一切描绘得淋漓尽致。1、有这样一个真实的案例。我担任该外贸上市公司（W）法律顾问前，W公司接待了一位自称是来自美国的“**联合国采购中心”的M总经理，他自称手中有大量的联合国采购订单。当时，W公司对联合国采购程序并不熟悉，只是被M中心包罗万象订单和上千万

美元的资金所吸引，同M中心签订了长期供货合同，还给M公司较多的价格优惠和较大数量的折扣。一开始，M中心按期开来即期L/C，表现了良好的履约资信。几个月后，M中心又要求将即期L/C改为远期L/C，W公司同意。半年后，M中心又要求将远期L/C改为D/P。鉴于M中心付款一直比较好，订单又比较大，W公司再次同意了。从此，M中心由被动转为主动：市场情况好，他就按时付款；市场情况不好，他就根本不付款。由于一笔货款压一笔货款，一年内，M中心竟欠W公司近百万元货款。在屡屡催款无效的情况下，W公司将M中心告上法庭。法庭经调查发现，M中心同联合国没有任何关系，W公司为此损失了近百万美元。

2、此外，选择香港特区企业或他国公司作为大陆企业的境外代理商也要慎重，切忌简单操作。我一位青岛朋友的一家公司（B）于2001年7月按合同供给我国台湾地区某股份有限公司（G）40吨电熔镁，G用L/C方式付款，收款人为B公司委托的代理商香港某公司（H）。B公司7月发货，G公司于8月将货款总额12750美元付给H公司，但H公司一直未将该货款转付给B公司。从该案例中可以看到，B公司在这笔业务中的几点失误：其一，在台湾公司与大陆公司之间还不能直接通商、通汇的情况下，既然合同规定采用L/C方式结算货款，B公司完全可以通过香港银行间接付汇的方式收回货款，但B公司没有这样做。其二，B公司没有必要找一个香港公司作自己的代理商，而且轻率地接受G公司的建议，确定自己根本不了解的H公司。其三，B公司对H公司的底细不了解，而且G公司与H公司之间究竟是什么关系也不清楚。以上两个例子的共同特点，就我内地企业同境外企业做生意没有或缺乏对外商的了解，也

没有或缺乏风险意识和机制，这是必然要失足的。这里关键是我企业在与境外企业建立实质性贸易关系之前，应该对它们的资信状况做比较全面、深入的调查。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