

外贸之忌之计之一：不要让你赚到的钱再付逐东流 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_A4_96_E8_B4_B8_E4_B9_8B_E5_c28_33841.htm

第一节不要让你赚到的钱再付逐东流 客户收到货物后，我们也收全了款，对卖方来说如果发生损失就应该是产品的质量引起索赔诉讼等。所有产品的质量最好采取协商自行解决，无论是他们的失误还是我们很有优势，最好不要诉讼法律，那将两败俱伤，最受伤的应该是我们，尤其对发达国家的客户，他们熟悉中国，熟读法律，是国际买家，可谓事事精通。一般出口货物的保证、保修，合同上基本上敷衍了事，更多是根本没有，为让自己处于有利位置：1. 合同签定A。在合同条款上最好避免保证保修条款，如果非要不可，最好给予模糊的概念，因为这是我们的责任问题。B. 质量标准，你可以写上取得某某认证，但切忌标明符合某某标准（如欧盟标准）；因为取得认证的是权威机构颁发的，但你不能保证你所有的产品都能符合这个标准；再者，一个确定标准可以适当表示接受，但一个概念性的标准绝对不能接受（有可能在你货物还没到达，新的标准就出来了，但已经不是想象中的概念了）。当然你可以说是中国出口标准，工厂标准等等。C. 争议解决办法，千万不要出现在国外某某机构、某某仲裁等，放在中国是你明智的选择，最多就是仲裁，仲裁过没没事。2. 样品确认一旦客人订购样品后向你批量订货时，你可以发函让他确认样品质量价格等，如果他们CONFIRM一次，这将是最好的证据。有些老油子根本就会避免说这个问题，而是直接给你下单，这就是他们的经验。3. 认证问题在不能确

保产品质量的情况下，一定要有真实有效的质量认证证书，按照客户购买样品的状态生产，尤其是重要部件要和质量认证报告一致。保证万无一失。4。坚决防止退运修理事件接受退运是最不明智的选择，一要承担运费，而且是DOUBLE，还要支付维修费用，占用时间等，尤其是能不能顺利办理退运和再次出运是个很严重的问题，因为你要交纳滞港费，检验费等莫明的费用，还得交保证金。这些问题还是小问题，更要命是的，退回来的货物数量对不对？还能不能修理？因为你不知道货物是什么样的状态。客人那面市场怎么样？他们能不能确定要这些货物等等？如果只是退货，不进行再次出口，工作量少了部分，但是客户肯定要你退还货款。但是当你掌握客人情况后，无论是什么样的问题都不是问题；样品确认了，我们按样品生产的，我们有质量证书，这样的情况对我们将非常有利，即使要我们修，那还得再收他们钱呢，还得看我们高兴不高兴呢 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