

外贸之忌之计之二：小心提防客人对提单的要求 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\\_33842.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E4_B9_8B_E5_c28_33842.htm)

第二节小心提防客人对提单的要求 我们所签署的合同一般来说都是非常简单的，甚至就是PI，许多条款都是没有约定的。因此也往往有忽略的地方，总之客人提出合理常见的要求我们都是可以接受的，但是有写要求虽然合理，但是是绝对不能接受的。我们知道提单是所有单据中的重中之重，尤其是TT项下的提单无论是客户有意的还是无意的，我们要需注意以下几点；本文描述的是根据自己的亲身经历，来发表个人看法。在发表观点之前，请耐心的看看以下的事件：2005年我公司与韩国某公司A签订FOB合约，PAYMENT：30% DEPOSIT AND 70% WITHIN 7 DAYS AFTER LADING，分别出口非洲某国B及欧洲某国C，其船代为D公司。该客户为老客户，合作近一年，据业务员与客人沟通了解，该公司实力相当，市场也做的不错。装船后客人要求按他们要求签发提单：SHIPPER为A公司即我方客户（中间商），Consignee:分别为B和C, Notify分别为B和C，因考虑该客人为老客户，以前合作正常，且该业务员经验有限，而且D船代公司坚持按客人要求出单；在货物出运后，我货代公司及时向D司索要提单，但D公司迟迟不给，原因是他们没收到客人A支付的海运费，而更糟糕的是和客人已联系不上，我公司货款和D司运费都没有支付。眼见船要到港，经过和D司再三协商，他们同意把提单给我们，但直到到欧洲C的船到港还是联系不上客户。此时据和欧洲C司联系了解，他们已经将全款支付给了A公司，但是他眼看

货到但拿不到货。我们也通过韩国其他公司对A公司进行了调查，调查结果出人意料：A公司为一贸易公司，仅三、五个人，所有事情都由A老板独立处理，另外该公司财务状况极差，他们公司一个印尼的职工已经几个月没有发工资了。根据该种种调查情况，我公司立即决定给A公司老板发出最后通牒：30OSIT归我公司所有，我们将货物自行处理。但此时我公司的决定已经实现不了，给船公司的任何书面文件都必须是SHIPPER他们才有权利给予答复，而此时SHIPPER已经不是我公司，船公司不能听从我公司任何指示。我公司陷入了钱货两控的局势。因为我们虽然有提单，但B、C公司不可能再次给我们付款来取得提单，因为他们已经支付了全款给A公司（B公司我们也联系不上）。卖给其他公司也不可能，因为CONSIGNEE是确定的。最终的结果是，因为A客人出现严重财务问题，并在地处理事务没有和我们及时联系，在货物都到达港口后15天左右客人才安排付款，真是有惊有险。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)