

2006年指导:如何对付客户船运前检验条款？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E6_8C_87_c29_34397.htm 我是第一次做L/C,有个意大利客户,是第一次合作,网上认识的,价格等条款确认后,我们做L/C付款,但他要求里面写明两个软条款如下, 1. a certificate of acceptance of pipes signed by our part or by third party inspector to be made when pipes will be at the port and i need also to be present to check the real loading of ship. 2.a certificate signed by our co.or our shipping agents that can accept the ship,u will load,at arrival port 因为产品价格很大,总额有USD500,000,我觉得有风险,不能答应,可客户坚持要此两条,而且他也要来参观工厂,并当面与我签合同,还让一个他的中国朋友(在意大利)打电话给我介绍他公司. 你们认为我可以接受这两条吗? 如果想拒绝,该找什么理由呢? 谢谢! 建议：其实这是很多国外客户欺负我们英文不是很精通，经常搞一些软条款来压制我们。本来我们之所以要采用L/C方式，主要就是为了规避风险，如果再加上这两条软条款，那就失去采用L/C的意义了。更何况这个金额又这么大，不值得冒这个险。你可以和他解释一下，虽然你很想做成这笔生意，但是由于金额巨大，而且公司的制度规定也不能这样做，看看他怎么讲。相信他如果不是存心想欺诈，应该会答应的。以前我在某国营外贸公司的时候，曾经遇到过这样的条款，我们是通过SGS安排所有的检验出证达到客户的要求。其费用的确不能少。预先咨询SGS看能否有十分把握做得到。 第2条可装客户的船代理指定航班，注意出货时间的配合和保留往来函电。 来参观工厂是好事，增进沟通了解

。由于金额不小，赶快做客户资信调查。信用证也请银行明确开证行的信用背景。小心为上。建议:如果不大了解这个客户的话不要轻易签拉。要么你可以通过其他途径了解一下这个公司在意大利的情况以及看有没有其他公司与他们合作过，可以了解一下. 不过个人建议不要同意. 拒绝理由可以直接告诉他金额太大, 风险太高, 也可以婉转告诉他的中国朋友。你可以和他中国朋友沟通一下, 说说你的难处。希望他能理解，毕竟大单子不经常有。 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