

做FOB时如何防止货款两空？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/35/2021_2022__E5_81_9AFOB_E6_97_B6_E5_c30_35947.htm 据统计，中国出口中以FOB成交的占到70%，但专家指出。FOB对出口商的风险更大，有可能造成货、款两空的结局。相信本文能对读者有所帮助。目前我国出口合同以FOB价格条款成交的比例越来越大，而且收货人指定船公司的少，指定境外货代的多，这并不符合FOB条款的含义。出口合同以FOB价格条款成交的弊端在哪里？为什么比例越来越大？出口商如何应对？出口做FOB为何呈上升趋势？八十年代，我国的对外贸易实行的是国家统制政策，除少数三资企业外，外贸经营权局限于中央和省市级的专业外贸公司，到八十年末才扩大到市、县级外贸公司和重点生产企业。当时我国的航运市场还没有对外开放，中远开航的远洋干线船远不能适应对外运输的需要，大量出口货物必须通过香港中转。国家为保护国轮和保险业的发展，提出了出口做CIF、进口做FOB，这成为当时对外贸易洽谈运输条款的准则。但也由于出口货物沿途中转环节多，往往提供给买方的二程船信息不准确，甚至二程船名一改再改，加以客户防止我方预借提单、倒签提单，也有坚持要做FOB指定船公司的。自九十年代我国对外开放航运市场以来，各外资班轮公司纷纷抢滩中国的主要沿海港口，特别是上海港。外资船公司的进入，为国外买家指定船公司提供了条件。同时三资企业的蓬勃发展，国家赋予生产企业和科研院所的进出口经营权，我国已不再是专业外贸公司一统天下的局面，而是形成了大经贸的格局。加之国际贸易也从卖方市场转

变为买方市场，出口做CIF除国有企业有一定的传统影响外，其他企业是随行就市，使出口FOB的货量有一定程度的上升。随着境外船公司进军中国航运市场，境外货运代理也蜂涌而入。境外货代的活跃，使我国出口做FOB指定代理的货量急剧上升，加之1997年以来班轮公司屡屡涨价，涨价次数频，涨价幅度大，涨价通知急都是历史上罕见，使原来略有盈利的运费支出变为无利甚至反亏，部分外资业务人员为规避运价风险，主动做FOB。因此近几年来出口做FOB的货量连连飚升，有些外资企业几乎达到80%以上，而且还有上升的趋势。FOB条件下买方应该是指定船公司，为什么指定境外货运代理？FOB贸易术语的责任划分是以货物越过船舷为界，也就是卖方将货交给船公司。从目前FOB的实际使用情况看，指定船公司的少，绝大部分是指定境外货运代理。按照国际商会1990年和2000年的《国际贸易术语解释通则》，FOB指定境外货代应使用FCA术语，即货物承运人，其责任和费用的划分就不是以越过船舷为界，而是将货物在指定的地点交给由买方指定的承运人。虽然FCA术语已公布10年，但实际使用却寥寥无几。主要是贸易双方对FCA的认知程度，更多考虑的是使用习惯的约定，从卖方来讲使用FCA术语，仍是接受没有物权性质的货代提单。以上可能是FCA术语不能广泛应用的原因，而较长时?诘厥褂OB术语的变形做法。那么在FOB术语下，买方为何要指定货运代理呢？从买方来讲无非是出于几种考虑。有的是要求货代承担办理清关、分拨集运、物流等服务；有的是要求货代为其把握准确的交货付运情况；有的是可以通过货代获得优惠运价，当然也不排除少数不法商人利用货代或串通货代骗取卖方货物的。从上可

知，被指定的境外货代是奉买方为"上帝"。在买方市场的情势下，卖方"明知前有虎，偏向虎山行"，也是不得已而为之。一旦发生无单放货，买方怎么办？目前，除一些国际上知名度高的国际货运代理外，多数境外货代的资质情况难以考证，无单放货虽然是个别心怀不轨的人所为，但其阴影却始终笼罩着发货人。不法商人与境外货代互相勾结，大多是以小金额的订单试几票，让发货人感到结汇安全，然后就以较大金额的订单骗费。这里出问题的关键在于货代提单只能提供给卖方作结汇之用，它不是物权凭证，真正的物权凭证。船公司提单掌握在货代手里，货代凭船公司提单把货提取出来，买方则不去银行赎单，使卖方货、单两空。所以卖方遇到FOB下指定货代则是提心吊胆，不知何时会发生灭顶之灾。为防止货代骗货，各外贸企业也采取了若干预防措施，如通过邓白氏等国际咨询机构进行资信调查，投保出口信用险（该险种一般对此是除外的），要求买方配合让境外货代公司出具担保，企业内部加强审核把关，等等，但仍难以避免出现万一。现在外经贸部通过各有关外经贸委（厅、局）向各外贸企业和货代业发出了《关于规避无单放货风险的通知》，外贸业务人员可据此向客户转达，要求不指定货代；可以向签发提单的国内货代要求出具保函。这两种都是很好的办法，前者做起来比较困难一些，因为境外货代从中作梗，买方往往不会听信卖方的。后者应该说是目前来讲最佳的办法，因为这些境外货代在中国设立办事处，必须有一家国内货代为之举荐。按理讲负责举荐的国内货代应对其资信负责，而我国现行的法规对举荐者并没有任何要求，被举荐者也并不一定通过举荐者开展代理业务。现在外经贸部的这一通

知要求境外货代的提单必须由国内货代签发并掌握货物的控制权，并向发货人出具保函，使发货人的货权得到了保障。这也促使国内货代必须对境外货代的资质进行考查，才敢于承担此责任。与此同时，境外货代若找不到国内货代为其代理，它就承担不了被买方指定的角色，买方当然也就不会埋怨卖方不接受其指定的代理。《通知》的规定是给我国内发货人的福音，能否得到实施，还得看各级政府部门对货代业的管理力度，同时交通部还应照会船公司，境外货代企业的订舱必须通过国内货代，这样才可把境外货代办事处的经营活动堵死。在《通知》尚未实施之前出现境外货代无单放货的唯一处置办法，就是向法院起诉，同时严格关注境外货代办事处的动向。往往这些货代一旦骗货得逞就销声匿迹，即使法院裁决胜诉，也是赢了官司拿不到钱。但通常卖方遇到此种情况首先是向买方追索，而法律界人士告诫，若向买方追索中法律用语不当，或者买方虚情假意地订出还款计划以此拖延时日，再去法院起诉，其结果可能是败诉而不是胜诉。境外货代收费是否合理，货主能否拒付？FOB价格条款下，卖方负责支付货物越过船舷前的费用，装船前的操作都是由卖方委托货代办理，费用标准各港口都不统一，或者有一个包干费率。FOB指定境外货代，名义上境外货代是不能经营的，实际上都在变相经营，即通过国内货代企业开出货代统一发票，收费金额普遍高于正常的收费标准，如若拒付则不签发提单。此时此刻的卖方，索取提单去银行结汇心切，只有忍痛赎单求个平安，要解决此问题，须仰仗货代协会对会员单位作出规定，不准借权经营、代开发票，或者规定境外货代办事处"上船前"的操作由发货人委托国内货代业办理，

以避免过多的费用支出。专家咨询近年来在出口业务的FOB合同中，有些进口商和指定的货代串通一气，采取无单提货，使中国出口企业货款两空。去年底外经贸部发出通知，要求采取严厉措施，杜绝此类现象的发生，并希望出口企业过采用CIF付款方式。据《国际商报》的消息，外经贸部提出的措施包括：1. 尽量采取CIF或C&F，避免外商指定境外货代安排运输。2. 如外商坚持FOB条款并指定船公司和货代安排运输，可接受指定的船公司，但对货运代理的资格应进行审查，只接受经政府批准的货代。3. 如外商仍坚持指定境外货代，出口商应指定境外货代的提单必须委托经外经贸部批准的货运代理企业签发，并掌握货物的控制权，同时由代理签发提单的货代企业出具保函，承诺货到目的港后须凭信用证项下银行流转的正本提单放货，否则要承担无单放货的赔偿责任。4. 外贸公司不要轻易接受货代提单，尤其是外商指定的境外货代提单。该问题在出口企业中引发了广泛的争议。到底采用哪种交货方式比较安全？在不同的方式下应注意哪些问题？众所周知，在我对外贸易业务中用以确定交货条件所使用的贸易术语主要是装运港交货的FOB、CIF和CFR这三种。根据国际商会90年代末对40多个国家的调查统计，按使用的频繁程度，FOB排在第一位。由于采用FOB条件成交时，卖方在装运港交货后，不负责安排运输和保险，也就担心运价上涨的问题。而且在许多人中存在一种误解，即采用这三种常用术语成交，风险是完全相同的，都是以船舷为界转移风险，费用负担上也是“羊毛出在羊身上”，最后统归买方负担，只是责任上有所不同罢了。这种误解导致一些人在对外成交时忽略了对贸易术语的认真选择，最后造成意想

不到的损失发生。其实，有关贸易术语的国际惯例《2000通则》中所说的“以船舷为界”划分风险，只是用以确定货物在交接过程中损坏或灭失的后果由卖方还是买方承担的问题，而并不泛指所有的风险，特别是不涉及收汇的风险问题。事实证明，在我出口业务中，作为卖方根据交易的具体情况，慎重选择适当的贸易术语对于防范收汇风险，提高经济效益是十分必要的。以下我谈谈在选择贸易术语时应注意的几个问题。

一、总体来讲，在出口业务中采用CIF或CFR术语成交要比采用FOB有利。因为，在CIF条件下，国际货物买卖中涉及的三个合同(买卖合同、运输合同和保险合同)都由卖方作为其当事人，他可根据情况统筹安排备货、装运、投保等事项，保证作业流程上的相互衔接。另外，有利于发展本国的航运业和保险业，增加服务贸易收入。当然，这也不是绝对的，应根据交易的商品的具体情况首先考虑自身安排运输有无困难，而且经济上是否合算等因素。

二、如不得已采用FOB条件成交时，对于买方派船到港装货的时间应在合同中作出明确规定，以免卖方货已备好，船迟迟不到，贻误装期的事情发生。

三、对于FOB条件下，买方指定境外货代的情况应慎重考虑是否接受。最近以来屡屡发生买方与货代勾结，要求船方无单放货，造成卖方钱货两空的事情。另外，还有的货代只在装运口岸设个小小的办事处，并无实际办理装运的能力，回过来再通过我方有关机构办理，既增加了环节，降低了效率，又提高了费用。作为卖方应对买方指定的货代的资质情况有一定的了解，如认为不能接受，应及时予以拒绝。

四、选择贸易术语时还应与支付方式结合考虑。如采用货到付款或托收等商业信用的收款方式时，尽量避免采

用FOB或CFR术语。因为这两种术语下，按照合同的规定，卖方没有办理货运保险的义务，而由买方根据情况自行办理。如果履约时行情对买方不利，买方拒绝接收货物，就有可能不办保险，这样一旦货物在途中出险就可能导致钱货两空。如不得已采用这两种术语成交，卖方应在当地投保卖方利益险。

五、即使采用信用证支付时，也应注意对托运人的规定，特别是FOB条件下，有些国外买方常在信用证中要求卖方提交的提单要以买方作为托运人(Shipper)，这种做法也同样会给卖方带来收汇的风险。在国际贸易中曾发生过这样的事情：买卖双方按FOB条件成交，合同规定以信用证支付。买方开来的信用证中规定卖方提交的提单要注明托运人为买方。卖方审证时发现这一问题。但认为与承运人订立运输合同的是买方，买方作为托运人也顺理成章，另外，为此再修改信用证又要增加费用开支和延误装期，所以，卖方就照办了。交货后提交的提单注明买方为托运人。但结汇时因单证有不符点，被银行拒付并退单。而货物在运输途中，买方以提单的托运人的名义指示承运人将货物交给他指定的收货人。这样一来，卖方虽控制着作为物权凭证的提单，然而货物却已被买方指定的收货人提走。卖方向法院起诉承运人无单放货，被法院以无权起诉为由予以驳回。由此可见，在FOB合同下，以卖方还是买方作为托运人并非无足轻重的事情。按照《汉堡规则》的解释，托运人有两种，一种是与承运人签定海上运输合同的人，另一种是将货物交给与海上货物运输有关的承运人的人。根据上述解释，FOB合同下，买方或卖方均符合作为托运人的条件。如果买方资信好，又有转售在途货物的要求，以买方作为托运人未尝不可。但如果不是

这样，从安全起见，还是以卖方作为托运人为好。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