

外贸干货：合同签订时如何规避风险？

产品名称	外贸干货：合同签订时如何规避风险？
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

1、谨防合同欺诈陷阱

随着合同运用越来越普遍，在订立和履行合同等方面上也出现了不少问题，尤其是合同欺诈问题。

合同欺诈是以订立合同为手段，以非法占有为目的，用虚构事实或隐瞒真相的欺骗方法骗取公私财产的行为，外贸人员必须谨防合同欺诈陷阱。

(1) 合同欺诈的6个特点

合同欺诈的方式主要包括虚假的质量欺诈、虚假的商品标识欺诈、虚假的合同主体欺诈、虚假的宣传欺诈和虚假的价格欺诈。无论是哪一种欺诈方式，它们都具有各自的特点，外贸人员可以熟悉这些特点，以此辨别合同是否涉嫌欺诈。

(2) 合同欺诈的常见手段

合同欺诈不是个例，无论是经验丰富的老手，还是刚入行的外贸新手，如果不对此严加防范，很容易就落入合同欺诈的陷阱中。

2、避免FOB合同陷阱

FOB (Free On Board装运港船上交货) 又称为离岸价, 在FOB贸易术语下, 买方应租船订舱、支付运费, 及时给予卖方关于船舶名称、装运时间和装运地点的通知, 并承担货物自装运港装上船后的一切风险。

(1) FOB合同的主要风险

很多卖方认为使用FOB贸易术语进行交易风险小且省事, 我国国际贸易出口合同也多使用FOB价格条款成交。但很多卖方其实并没有真正了解FOB贸易术语的风险, 往往容易遭受损失, FOB合同的风险主要有以下几种。

1) 无单放货, 货物被非法提取

无单放货又称为正本提单放货, 是指承运人或货运代理人在港务当局或仓库管理人未收回正本提单的前提下, 根据提单上记载的收货人或通知人凭副本提单或提单复印件, 加保函放行货物的行为。

一般来说, 承运人在目的港只能向持有提单的人放货, 提单是收货人向承运人提货的必备单据。但在实际贸易活动中, 由于正本提单不能在船舶到达装运港之前交至收货人手中, 所以无单放货便成了承运人交付货物的主要形式。

无单放货在我国属于违法行为, 但在有些国家和地区被视为合法行为, 如安哥拉、洪都拉斯和委内瑞拉等国家。无单放货很容易造成卖方货款两失的后果, 因此外贸人员需要尽量警惕这种情况。

避免无单放货的方法

注意事项:

使用FOB贸易术语交易, 卖方就没有货运权。若买方未付清货款, 并串通货代公司无单提货, 卖方则会陷入货款两空的境地。因此, 卖方不要轻易接受卖方提出货代提单的要求。

2) 交货延迟, 导致信用证过期

在FOB贸易术语的要求下, 买家负责租船订舱, 若买方没有按照规定时间指定运输船舶, 卖方就无法装运并运输货物。若买方变更交货的时间和地点, 很可能对卖方采购、仓储和运输货物带来影响。

如果买卖双方不能就交付货物的时间达成新的协议, 卖方很可能无法取得货款, 尤其是在信用证支付的情况下。卖方若不能在规定期限内取得相关单据, 就无法办理信用证议付, 从而导致信用证过期。

(2) 避免FOB合同的陷阱

在认识到FOB贸易术语的风险后, 卖方就需要积极采取相应的对策规避这种风险。避免FOB合同的陷阱, 可以从以下几个方面出发。

保留贸易往来的书面证据

买卖双方在签订合同之后，通常会因为各种因素对合同的相关事宜进行变更。双方沟通的内容都需要保留证据，例如邮件、电话记录或面谈资料等。若交易后期发生纠纷，这些书面证据对于确认债权债务关系和法律责任归属具有重要意义。

案例分析

A公司向加拿大J公司出口一批货物，合同中规定支付条件为“J公司在生产前支付60%定金，在收到传真单据一个星期内支付40%的余款”。货物抵达加拿大后，买方直到付款日仍未支付剩余款项，因此A公司向中国出口信用保险公司（简称中国信保）提出索赔。中国信保在处理索赔的过程中，发现该交易存在以下问题。

(1)出口合同规定的货物价值为4257.6美元，而发票金额仅为3625.7美元。

(2)出口合同规定的价格中包含运费，而发票的价格条件为FOB。

(3)J公司在应付款时发生逾期问题，在A公司多次催讨的情况下，J公司派员工前往A公司协商并达成口头协议，双方口头约定变更支付条件为“货物出口后一个月内支付余款，包含被保险人垫付的运费”。

在后续调查中，中国信保查明A公司应J公司要求低开了发票金额并变更了支付条件，承诺FOB贸易术语下由买方J公司承担运费。但由于双方达成的是口头协议，A公司无法提供证明全部事项的书面证据，因此保险公司不予理赔。

在上面这则案例中，A公司低开发票金额、更改支付条件都属于更改合同的主要内容。在买卖双方达成一致的情况下，也应该留存书面证据，以便在发生贸易纠纷时提供相应事实进行抗辩。

在实际的外贸交易中，一些企业往往只是口头约定对合同某项内容进行修改或补充，并认为事后再让客户出具书面证明很可能会给对方留下不信任的印象。殊不知，这种行为反而不利于双方贸易关系的维护和发展。

其实在双方达成口头协议或收到客户的口头指示后，企业完全可以通过邮件、传真或其他通信工具和客户再次确认协商的内容，并表示希望客户能够给出书面答复。这不仅不会给客户留下不信任的印象，反而会让客户觉得企业做事严谨、值得信赖。

注意事项：

事实上，保留贸易往来的书面证据并不一定局限于原始的纸质材料，买卖双方往来的信函、电子邮件或通信工具的聊天记录都可以作为证据留存。