

細細讀出口合約

05-03

一份精確又詳細的合約，對出口商而言絕對必須，如果他想避免延遲交貨的昂貴代價和不符合時間成本的纏訟。與潛在客戶進行交涉時，出口商必須留意每一產業的國際慣例和個別產業須遵守的貿易協定。有了這些資訊，細節部份像是價格、數量、船期、及收退貨條件必須詳詳細細、白紙黑字地寫出來。一只強而有力的銷售合約能實質上決定你出口計劃的成功與否。

因其本質使然，國際貿易合約可能牽涉的糾紛比國內合約更深更廣。語言文化的差異常常導致合約條款解說上的差異，所以有必要在一開始就點明以那一國法律來主導決定這份出口合約。再者，這份合約應該要能預期運送過程的潛在風險，並精確訂定出何時貨主的所有權或頭銜過戶到買主名下。

如果出口商已經履約做到合約所載的全部條款，貨也送達了，買主就必須接受所有權過到自己名下，收下該批貨物。不過付款是只有在銷售合約細節和買主的銀行信用狀細節完全符合時，才會付款。有任何不符合之處，像是名字拼錯字，都將使賣方收不到款項。進行出口貿易，詳讀合約真的非常值得。

05-04

史提夫衝進蒂尼斯的辦公室。蒂尼斯是他的律師：

史提夫：我們碰到問題了。

蒂尼斯：噢！我看得出來你無心聊天。你的抽油煙機第一批貨，出貨狀況怎麼樣？還有其他的廚房設備呢？

史提夫：糟透了。那批貨客戶不願簽整批提貨單，他只願意收訂單 1000 件裡的 100 件。

蒂尼斯：事實上，如果他收下全部貨物裡的一部份去轉賣，他已經象徵性地收下所有權了。再者，他簽字的 1000 件訂單合約可以循法律途徑強制生效。

史提夫：不過問題是我們最近把產品升級了。我們出貨給他的是改良型的，所以技術上來說，那不是合約記載的貨品。

蒂尼斯：嗯…所以他想藉故找下台階。不過那沒有關係。

史提夫：所以如果他堅持拒絕收剩下的貨，是可能依法告他必須全收下，對吧？

蒂尼斯：對的，不過走那條路很花錢。

史提夫：我懂了。上法院打官司會耗盡我們的資源。最好能達成庭外和解。

蒂尼斯：當然。這或許只是誤會一場。好好給你的客戶打通電話溝通一下，然後讓我知道下一步進展。