# 浅谈环环相扣的国际贸易陷阱论文

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-02-08

*202\_年9月12日，杭州新旺外贸公司总经理刘坚一到办公室就有种预感：今天有好事。下面是编辑老师为大家准备的浅谈环环相扣的国际贸易陷阱。 果然，10点钟，业务经理胡晖兴冲冲来到办公室，说接到了美国的一笔将近202\_万元人民币的地毯订单! ...*

202\_年9月12日，杭州新旺外贸公司总经理刘坚一到办公室就有种预感：今天有好事。下面是编辑老师为大家准备的浅谈环环相扣的国际贸易陷阱。

果然，10点钟，业务经理胡晖兴冲冲来到办公室，说接到了美国的一笔将近202\_万元人民币的地毯订单!

胡晖告诉刘坚，要货的是一家叫希力克的美国公司。希力克公司?刘坚印象里没和这家公司打过交道。在外贸生意中由于涉及到的事情比较多，他的原则是做熟不做生。可胡晖说，希力克公司是香港利通商行介绍的。利通商行刘坚非常熟悉，每年两家公司都有近亿元的业务往来。那么，这笔生意可做。

但，毕竟是一笔202\_万的大生意，刘坚还是非常谨慎的，他提醒胡晖多探探这家公司的虚实，签合同不必太急。可是，美国希力克公司却非常着急，很快传来了合同。合同书上明确约定对方将预付20%的定金。看对方如此有诚意，刘坚在合同书上签了字，约定30天之内地毯必须运到美国的洛杉矶。合同签署的第二天，财务经理告诉刘坚，希力克公司的60万美金已经到账。

看来，这笔买卖是板上钉钉了。可是，对方的钱一到账，刘坚却着急了。因为他的公司是一家外贸公司，说白了就是一个中介公司。主要的业务就是低价购进国内货物，再高价卖给国外。外贸公司从来没做过地毯生意，一下去哪儿找这么多地毯呢?而且地毯生产肯定有时间周期，如果不能按照合同时间发货的话，违约金是定金的双倍。

胡晖似乎早就看透了老板的心思，他告诉刘坚地毯厂家他已经找好了，在杭州当地有一家叫惠美实业的公司有大批地毯。胡晖还带来了这家公司的营业执照复印件，公司的注册资金有3000多万，看起来，这家公司有一定实力，刘坚放心了。

后面事情的发展更是顺利，希力克公司所需要的地毯型号、数量，惠美实业公司库房里全部有现货，根本就不存在生产周期的问题。于是，双方正式签定了合同，约定交货的时候付款800万元人民币，5天后再付500万元人民币，10天后付清余款300万。刘坚让财务算了一下，这笔生意的毛利润可以达到500万人民币，去除运费等杂费估计纯利润在350万左右。不到10天的时间里，一买一卖就赚了几百万，刘坚的心情很不错。可是，他还是觉得不知道什么地方有些不对。因为，一切太顺利了。

误入骗局，步步惊心

果然，问题很快来了。

十天后，上海海关打来电话，称公司的报关单有问题。原来美国公司要的毛毯是按照平方尺来计算的，而上海海关要求按照平方米来报关。如此一折腾就耽搁了十天，这让交货时间一下子紧张了起来。只剩十天了!虽然理论上十天海运到达洛杉矶没问题，可如果遇到意外就很难说了。刘坚是一个非常守信的商人，他果断决定放弃海运改为空运。虽然运费一下提高了两倍，但是，地毯终于比合同约定的时间提前了两天到达，这让刘坚松了一口气，接下来就等着美国公司提货付款了。

可是，美国公司却一直没有去提货，货款更是杳无音讯。刘坚每天都问财务三四次货款情况，可一连十天都没有任何消息。这下刘坚有些急了，希力克公司不是一直着急要这批货嘛，为什么又不急于提货了呢?刘坚要求胡晖给希力克公司打电话，但是，希力克公司像失踪了一样根本不接电话。十天后，希力克公司突然发来传真，称新旺外贸公司没有按照合同约定如期发出货物，所以要求退货。看到这个退货理由刘坚觉得太滑稽了，只听说没有按照约定如期将货运到，从来没听说没有如期发货就算违约的。很明显，对方这是鸡蛋里挑骨头，不想进行这笔交易了。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！