

□ 商社やエージェントを経由せずに中国の現地小売店に輸出できるか

(質問)

上海の家具小売店チェーンから注文が来ましたが、どう対応すべきでしょうか？当社は家具メーカーですが中国語や英語を流暢に使える人材も不足しています。昨年、上海での見本市に出店したときは、日系商社や現地の間屋のようなエージェントを経由して輸出するくらいのことを考えていました。今般、当社製品に興味を示していた現地の家具小売店チェーンで日本語も堪能な責任者が、コンテナ単位の輸入をしたいと言ってきました。最近の円安で、日本製品は以前に比べて3割以上割安感があるそうです。

以前、中国では対外貿易権をもった特殊な企業だけが輸入をできると聞いたことがあります。小売店が直接輸入できるのでしょうか。日中貿易ではよく騙されたり、詐欺に会うケースもあると聞いているので、多少心配です。

(回答)

輸入できるかどうかは中国側の問題

中国は2001年12月にWTO加盟したことに伴い、2004年4月に対外貿易法を改正し、対外貿易業務は従来の審査・許可制から届出・登録制に移行しました。改正後は個人を含め幅広い企業が貿易業務を行うことができるようになりました。

対外貿易(経営)権とは日本にはない概念ですが、中国の場合、対外貿易権がない企業は、海外との取引を直接行うことが出来ません。これは先方の問題ですので、輸出者側が心配することではありません。

万一、対外貿易権のない企業と取引を行う際には、対外貿易権のある会社を中間に入れて取引を行うこととなりますので、いろいろとトラブルが起きやすいものです。初めての相手との取引にはお勧めできません。

貿易実務に関してはフォワーダーに依頼してみても

中国向けの貿易書類(インボイス・パッキングリスト・船荷証券など)は通常の場合、英語で作成することが求められています。輸出通関業務に起用する通関業者にはコンテナの手配や船便の手配など一貫したサービスを提供するフォワーダーと呼ばれる機能を持った会社がたくさんあります。こうした貿易書類作成などもまとめて委託するように相談することをお勧めします。貴社内に人材を新たに増やさずに円滑に業務を進めることができます。

取引高が小さい場合は商社にこうした書類作成業務を依頼すると、きわめて割高になると思います。貴社の場合は、取引先開拓のマーケティング部分がかなりできているようですので、商社機能を利用する必要もないように思われます。

事故や品質クレームにご注意

貨物が現地に着きコンテナを開けてから貨物の瑕疵が見つかることがあります。コンテナ内部の荷崩れによるダメージ、水濡れ、カビ、荷擦れなどによるものが多いので、事前に対策を取りましょう。コンテナに穴が開いていて水漏れすることもありますし、積み付けが悪いために内部で動いてしまうケースもあります。

上海は湿度が高いため厚手のプラスチックで梱包する際に乾燥剤を入れておくなども有効です。日本国内での輸送よりも対策をしっかりとしておくといいでしょう。

いずれにしても事故に対しては保険で解決することとし、保険求償はバイヤーの責任で行うようにしておくべきです。事故を理由に値引き交渉などを始めるバイヤーもいたりしますので、売り渡し条件や保険条件を契約書の中できちんと決めておくことが大切です。

なお、貨物を載せるパレットやコンテナ内の固定用資材に木製梱包材を使う場合は消毒処理済のマークのあるものや、合板製などを要求され、関連の証明書類が必要になりますので、詳しくはフォワーダーと相談してください。

代金決済が一番大事

多少のクレームが起きても商品到着前に輸出代金を受領していれば大丈夫ですが、未入金だと値引き交渉などに引き込まれてしまうこともあるでしょう。さりとて、自分が輸入者の立場だったら、先方の言い分も分からないではないでしょう。

L/C at Sight(一覧払い信用状)条件であれば安心ですが、この場合でも貿易書類の不備を理由に銀行支払い拒否にあわぬよう万全の注意が必要です。