

《进出口操作疑难解答及案例解析》

图书基本信息

书名：《进出口操作疑难解答及案例解析》

13位ISBN编号：9787811347265

10位ISBN编号：7811347261

出版时间：2010-8

出版社：对外经济贸易大学出版社

页数：151

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《进出口操作疑难解答及案例解析》

内容概要

《进出口操作疑难解答及案例解析》作者将自己几十年外贸工作的实践，加以总结和提炼，写出了《进出口操作疑难解答及案例解析》，这些案例大多是在外贸实际工作中遇到和发生的一些活生生的实例，根据有关的国际惯例和我国的法律法规加以分析和总结，具有很强的实用性和指导意义，对刚进入职场的毕业生和工作在第一线的外贸人员都很有裨益。

从20世纪最后几年开始，我国外贸环境发生了重大变化。1994年1月1日，我国出台两项重大改革：我国实行官方汇率与外汇调剂价正式并轨；我国税制改革，建立了以新的增值税、消费税制度为基础的出口货物退（免）税制度。2005年7月21日，我国进行汇率改革，实行以市场供求为基础的有管理的浮动汇率制度，当天人民币汇率一次性升值2%。这些重大政策的出台，给我们的外贸实务带来一系列新的课题，如何注释他们，就对外贸教材提出很高要求。《进出口操作疑难解答及案例解析》与时俱进，对案例举证分析和疑难解答力求新颖、全面、准确。

《进出口操作疑难解答及案例解析》

书籍目录

第一专题 关于支付 实战案例 【案例1】如何应对东南亚、南亚的客户支付货款要求一半L/C，一半T/T？ 【案例2】外贸公司不要轻易行使“中途停运权” 【案例3】浮动汇率下的最好的融资方式——福费廷 【案例4】北非国家海关对进口货物提货后进行“国家商检造成收汇风险” 【案例5】客户要求低开发票总值，是否可同意？ 【案例6】软条款L/C欺诈 【案例7】利用银行保函诈骗案 【案例8】买方利用软条款L/C骗取保证金 【案例9】尼日利亚骗子利用CRI条款诈骗 【案例10】门牌号错误导致损失18000美元 【案例11】为什么信用证项下空运、车运出口方式不能保证安全收汇？ 【案例12】了解交易方所在国金融风险比了解所往来银行的资信更重要——从《全球风险地图》说起 【案例13】警惕“订单陷阱” 【案例14】小心国外骗子的“游击战术” 【案例15】D/A就那么不靠谱吗？ 【案例16】人民币对各国货币汇率升降不同，应如何选用最有利币种出口？ 【案例17】外贸业务员为什么要会看当天牌价表？ 【案例18】信用证支付是“夕阳业务”吗？ 【案例19】孟加拉来的信用证上要求检验公司检验是不是“软条款”？应该怎样操作？ 【案例20】购买境内保税企业的产品能不能开信用证？ 【案例21】银行为什么不做“打包放款”业务了？ 【案例22】买方拖延开证致使无法交货纠纷案 【案例23】信用证项下发现质量不符拒付案 【案例24】远期信用证开证人无力清偿案 【案例25】一招“电提”破解困境 【案例26】卖方串通船公司和检验部门进行诈骗——进口塑料原料变塑料垃圾 疑难解答 【疑难1】从哪些国家退运较难实行？如何防范收汇风险？ 【疑难2】议付时发现单据存在无法改正的不符点如何处理？ 【疑难3】收取港商的支票有风险吗？ 【疑难4】进出口交易为什么不能收支现金？ 【疑难5】什么是“收汇安全系数等级”？ 【疑难6】什么是出口信用保险？采用出口信用保险对外贸企业有哪些好处？ 【疑难7】为什么对外汇管制国家，出口交易要像“放鸡蛋一样小心谨慎”？ 【疑难8】信用证的“软条款”有哪些？ 【疑难9】如何防范“软条款”风险？ 【疑难10】金融危机下，能接受的“软条款”有哪些？ 【疑难11】采用信用证收汇费用大约多少？ 【疑难12】如何在信用证项下安全收汇？ 【疑难13】“领事发票”尽管费时费钱，但不是“软条款”，应如何操作？ 【疑难14】商业发票、形式发票、厂商发票、海关发票的区别及各自作用是什么？ 【疑难15】L/C项下只要没有不符点，每家银行是否就会见票即付或承兑？ 【疑难16】有的信用证条款中，列出2/3提单是什么意思？我们可否接受？ 【疑难17】在信用证中规定，卖方向银行提交的“品质合格证书由开证申请人签发，是否可以接受？ 【疑难18】在信用证中规定，卖方的装船要由开证申请人书面通知批准才可实施，此类条款是否为软条款？ 【疑难19】在信用证中规定，信用证的生效以买方取得进口许可证为前提，这种条款是否可接受？ 【疑难20】在信用证中规定，以开证申请人出具的某项证明作为卖方交单议付的单据之一，此条款是否可接受？ 【疑难21】什么是“非单据条件”？对其《ucP600》有哪些最新的规定？ 【疑难22】《UCP600》及ISBP提出只要单据“实质一致”的原则，是否和“严格相符”的原则相悖？ 【疑难23】《UCP600》对开证行的审单期限有何新规定？ 【疑难24】《UCP600》相对《ucP500》，主要有哪些新的变化？ 【疑难25】什么是境外效期，我们是否可接受？ 【疑难26】如果信用证的金额大小写不一致，应如何处置？ 【疑难27】什么是SWIFT信用证？ 【疑难28】在信用证中对汇票的规定，往往注明“：Drawn On是什么意思？ 【疑难29】在信用证条款中规定，商业发票由领事签证，是否可接受？ 【疑难30】在信用证中规定，“without Confirmation是什么意思？ 【疑难31】在信用证中规定，保险单需做成“In Assignatfie Form”，是何意？ 【疑难32】什么是“前T/T,后T/T？ 【疑难33】什么是“部分货款前T/T，再凭提单传真件付清余款”？ 【疑难34】在D/A方式下，有没有一种方法确保安全收汇？ 【疑难35】汇票的抬头是做成受益人（To The Ordler of Ourselves），还是做成议付行或通知行为抬头？ 【疑难36】《uc.P600》规定卖方享有5%的数量增减权利，具体含义是什么？应注意什么问题？ 【疑难37】《UCP600》对第三方单据可接受，其含义是什么？ 【疑难38】单据中，如出现拼写或打字错误是否构成不符点？ 【疑难39】在信用证条款中规定，提单的抬头为“开证行或凭开证行指示”，是否可接受？ 【疑难40】什么是电提？什么是表提？ 【疑难41】在信用证中，常用来对日期或期间的表示方法有哪些？ 【疑难42】信用证中含有“溢短装”条款，但是未规定信用证金额可增减，是否可多装货物？ 【疑难43】外贸业务中，各种单据的前后签发日期如何把握？ 【疑难44】什么是进口押汇？其操作流程及选择进口押汇的时机是什么？第

《进出口操作疑难解答及案例解析》

二专题 关于商品品质 实战案例 【案例1】做错插头谁之错 【案例2】低质低价出口损害国家声誉——装配翻新显像管的电视机爆炸引起国家有关部门重视 【案例3】销美瓷器出现“釉裂”案 【案例4】纺织品制成服装后索赔案 【案例5】《ucP600》5%数量增减适用案 【案例6】改变包装索赔案 【案例7】出口蔬菜短量索赔案 【案例8】转销货物质量索赔案 【案例9】出口猪肉罐头，农药残留过高遭退货案 【案例10】外观仿制导致货物被扣押，客户被查封 疑难解答 【疑难1】什么是UL标志、CE标志、ISO14000标准和生态标签？ 【疑难2】凭样品买卖的两个默示条款是什么？ 【疑难3】什么是定牌中性包装？ 【疑难4】什么是对等样品，为什么大宗农副产品不适用凭样品买卖，还是采用文字说明表示品质？ 【疑难5】《英美法》中，合同哪些是要件条款？哪些是担保条款？《国际货物公约》又是如何规定的？ 【疑难6】国际标准化组织对一个“唛头”是如何规定的？ 【疑难7】违反包装条款，算不算违法合同要件条款？ 【疑难8】为什么说FOB、CIF、CFR是象征性交货？ 【疑难9】在国际贸易中，什么是绿色壁垒和技术壁垒？ 【疑难10】什么是sA8000，企业社会责任条款？ 【疑难11】什么是《英美法》中的权利担保和品质担保？ 【疑难12】西方国家现在对包装有哪些新要求？

第三专题 关于运输 实战案例 【案例1】去香港的拼箱货为什么有的是零运费？ 【案例2】采用“电放”造成货款两空的损失 【案例3】货代提单的安全性 【案例4】买方倒闭货物被冒领案 【案例5】卖方托运破船，航行长达2年 【案例6】倒签提单造成货物被查扣案 【案例7】倒签提单造成货款拒付案 【案例8】倒签提单导致对方法院扣船 疑难解答 【疑难1】提单上，常出现“S.T.C”字样，这是何意？我们可否接受？ 【疑难2】什么是“House B/L”，其作用是什么？ 【疑难3】什么是“空白抬头，空白背书”的提单？第四专题 关于报关第五专题 关于退税第六专题 关于代理制第七专题 关于贸易术语第八专题 关于合同订立第九专题 关于外贸管理

章节摘录

【案例分析】这是典型的利用信用证软条款诈骗的案例。港商诈骗的手段，其所谓的“不可撤销”信用证实则为“软条款”信用证，而我方未加警惕。因为该证中要求我方在交单时需由港商签署的质量合格证书，这实际上就是一个陷阱。只要港商不签署该证书，我方就无法利用该信用证。该案的诈骗手段是：诱骗我方采购了一批港商指定的供货单位提供的大批猪肠衣，最后我外贸公司根本无法出口，而损失惨重。

【案例7】利用银行保函诈骗案 我某外贸公司在广交会遇到某港商，港商声称接到美国客商采购一批运动鞋的大订单，时间较紧，如果按照对方要求的时间交货，可以和我们签署买卖合同。前提是我方首先提交银行保函，如不能按时交货，由银行赔偿港商。我方签署合同后，首先按客户的样品打样，并快件寄港商确认，港商以种种理由拖延回复，最后声称我方的样品不合格，由于货期临近，我方已无时间生产，港商终没确认样品。最终我方面临没有按期交货，由银行赔偿港商的结局。经查该港商以此方法诈骗了多家外贸公司。请说明，在此案例中，我方应吸取的教训是什么？

【案例分析】这是买方利用银行保函进行诈骗的案例。遇到买方对卖方的交货期限有苛刻条件的情况，卖方应在买卖合同中对买方履约的时间，如确认样品的时间等应有所规定，以便我方有足够的时间生产。另外对开出银行保函的要求，我方一般不应接受。

【案例8】买方利用软条款L/C骗取保证金 我某出口企业在交易会与某港商洽谈一批运动鞋出口，港商声明该批运动鞋最终的目的地是美国，需用配额。港商手中的配额为6月底到期，如我出口企业要接受该订单，要保证在6月底前交货。如延期不能交货，造成港商无法出口至美国，我方要承担违约责任。作为签约的条件，要求我出口企业先交30万元的保证金，客户承诺开来香港某知名银行的不可撤销信用证，出口企业在收到信用证时，未察觉到交单时应提交“由开证申请人签署的允许装船的批准书”的条款。出口企业在生产完毕准备出运时，发现了这一条款，要求港商删除该条款或出具批准书，但港商百般推脱。最后致使我出口企业无法出运并结汇，且损失保证金。请说明，在此案例中，我方应吸取的教训是什么？

【案例分析】这是买方骗取保证金的案例。在收到信用证时，必须谨慎审核信用证，港商先骗出口企业保证金，后又在信用证中设入“由开证申请人签署的允许装船的批准书”的软条款，使得出口企业无法获得该批准书，也就无法向银行交单结汇。卖方的装船行为完全是按照买卖合同的一种义务，无需通过买方允许，所以出口企业的装船以买方批准为前提是无理的要求，并且不能同意缴纳保证金。

《进出口操作疑难解答及案例解析》

精彩短评

- 1、内容不错，书本质量也好
- 2、不错，就是有种浅尝则止的感觉
- 3、有实务工作经验的专业人士写的，很不错
- 4、这本书买的很值，喜欢。这本就是一本经验书。
- 5、从全书内容，举例来看，作者是具有丰富实践经验的内行专家，给我们的工作带来了很大帮助。

《进出口操作疑难解答及案例解析》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com