

<<外贸风险应对指南>>

图书基本信息

书名：<<外贸风险应对指南>>

13位ISBN编号：9787305064586

10位ISBN编号：7305064580

出版时间：2009-9

出版时间：南京大学出版社

作者：笪家祥 编

页数：266

字数：300000

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：<http://www.tushu007.com>

## <<外贸风险应对指南>>

### 前言

在市场经济条件下，防范风险是每个经营者不可忽视的重要问题。对从事国际贸易的企业来说，更要重视进出口贸易中的风险防范和应对。改革开放30

年来，特别是加入WTO以来，中国的对外贸易快速发展，2008年进出口贸易额超过25000亿美元，位居美国、德国之后，列全球第三位。

我省的对外贸易始终走在全国的前列，进出口规模连续6年位居全国第二位。

同时，我们应当清醒地认识到，作为进出口贸易大省，发生风险的几率相对较大。

近年来，国际政治经济形势风云变幻，各种挑战和困难明显增多。

特别是金融危机爆发以来，进出口贸易中不确定因素明显增多，许多中小企业因受骗上当而濒临关闭，个别大型外贸集团也因操作不规范损失惨重，陷入困境。

这些教训提醒我们，加强外贸风险防范研究，提升外贸经营者的风险防范意识，提高防范风险的能力和技巧十分必要，而且刻不容缓。

2009年初，我厅建立了外贸风险预警平台，向社会及时公布世界各国最新发布的关于进出口管制方面的法律法规和国际市场的动态，指导外贸经营企业防范贸易风险，取得了良好效果。

同时，我厅联合南京大学、江苏省高级人民法院、中国银行江苏省分行、中国出口信用保险公司江苏分公司、江苏省进出口商会等单位，开展了贸易风险防范的专题研究。

《外贸风险应对指南》一书，就是这次专题研究的成果之一。

## <<外贸风险应对指南>>

### 内容概要

本书的编写体例是按进出口贸易操作程序，对每一个环节进行了系统阐述，并辅之以典型案例加以解析，旨在引导读者详细了解相关国际贸易惯例和规则，并依据这些规则来揭示相应案例的症结，让读者能更好地理解 and 掌握并进而学会运用这些国际贸易惯例和规则于贸易实践。

本书有以下几个特点： 1．首次提出了“国家风险”的概念，提出了防范“国家风险”的措施和方法。

2．紧扣进出口业务程序。

在编排上基本按照国际贸易实务的流程，涵盖了从合同商订阶段的贸易术语，到合同履行阶段各个环节及发生纠纷的补救措施，从而使本书具备相当的系统性和可操作性。

3．在创作模式上充分体现了“案例分析和条文解读”相交融，案例更具有典型性。

书中所引用的案例，绝大多数是近年来我省企业遭遇的贸易争端和纠纷，有说服力，针对性强。

总之，本书是外贸管理人员和外贸经营者的良师益友。

既能帮助外贸从业人员提高防范和应对风险的能力和技巧，也能成为国际贸易研究人员必备的参考资料。

## &lt;&lt;外贸风险应对指南&gt;&gt;

## 书籍目录

序(朱民)编写说明(笪家祥)第一部分 风险篇 第1章 认识风险 第1.1条 外贸风险的主要类别 第1.2条 认识国家风险 第1.3条 认识市场风险 第1.4条 认识自身风险第二部分 防范篇 第2章 合同订立风险及其防范 第2.1条 合同的约束性 第2.2条 签订合同前的准备 第2.3条 合同成立的法律步骤 第2.4条 合同的内容 第2.5条 价格条款 第2.6条 合同形式 第2.7条 合同效力 第3章 合同履行风险及其防范 第3.1条 货物与单据的交接 第3.2条 拒绝履行 第3.3条 中止履行 第3.4条 货物相符 第3.5条 权利担保 第3.6条 所有权转移 第3.7条 风险转移 第3.8条 强制性法律的遵守 第4章 货物运输风险及其防范 第4.1条 海上运输的形态与运输合同种类 第4.2条 海上货物运输合同 第4.3条 航次租船货物运输 第4.4条 货运代理人 第4.5条 海上货物运输单证 第4.6条 集装箱运输 第4.7条 海上货物保险 第4.8条 保险条款 第5章 货款支付风险及其防范 第5.1条 谨慎支付的做法 第5.2条 外汇 第5.3条 预付与O/A 第5.4条 跟单托收 第5.5条 跟单信用证 第5.6条 保理 第6章 支持与帮助 第6.1条 对外贸易促进机制 第6.2条 政府职能部门的支持与帮助 第6.3条 政策性金融机构的支持与帮助 第6.4条 商业性金融机构的支持与帮助 第6.5条 其他中介机构的支持与帮助第三部分 救济篇 第7章 违约及其救济措施 第7.1条 违约方式 第7.2条 实际履行 ..... 第8章 争端解决途径 第9章 法律适用附录 《外贸风险应对指南》条文

## &lt;&lt;外贸风险应对指南&gt;&gt;

## 章节摘录

由于外贸经营者需调查的对象遍布全球，外贸经营者往往需要选择稳定、可靠、价廉的资信渠道。同时，多数资信提供者对所提供资料的真实性往往提出免责声明，如何确保资料的关联性和真实性，如何对交易决策产生影响，仍须依赖本企业的独立判断。在这方面，中国出口信用保险公司的资信调查具有独特优势。由于中国信保往往需要对调查对象进行评估授信，实践中中国信保的评估建议对外贸经营者有重大的参考意义，外贸经营者可借鉴小国信保的授信评估、综合交易历史等因素进行贸易决策。

### (3) 基本事项 资质。

这是指对于交易对象是否具备拟签订合同主体资格的考察。

主体资格是合同有效的重要条件之一，对于进出口合同，合同当事人不仅应当具有相关国家法律所规定的完全民事行为能力 and 民事行为能力，而且在某些国家还有一些特殊的主体资质要求，如我国《对外贸易法》第9条规定：“从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者，应当向国务院对外贸易主管部门或者其委托的机构办理备案登记；但是，法律、行政法规和国务院对外贸易主管部门规定不需要备案登记的除外。

备案登记的具体办法由国务院对外贸易主管部门规定。

对外贸易经营者未按照规定办理备案登记的，海关不予办理进出口货物的报关验放手续。

”同时，对于某些敏感产品还规定有特定的经营资格要求，例如，我国对原油、成品油、部分化肥的进口实行国营贸易管理，对钢材、天然橡胶、羊毛等商品进口实行进口指定经营管理。

其他国家也有类似的规定，例如，沙特阿拉伯严禁进口以色列货品。

身为阿拉伯联盟的缔约国，沙特阿拉伯根据联盟议定的抵制以色列措施，将所有被视为以不同方式支持以色列的外资公司列入黑名单。

不过，发起此项抵制的国家近期已放宽限制，在个别情况下，容许本土公司与黑名单上的公司通商。货品进口沙特阿拉伯毋须签证，但只有该国公民才可进口货品作转销之用。

### 资信。

外贸企业必须了解在何处才能发现具有潜在购买力的交易方。

如除了传统的广交会、华交会之外，现代市场开发手段，如电子商务等也是可以利用的资源？

对于潜在的顾客，外贸企业必须对其资信状况，包括诚信、声誉和能力等有清楚的认识。

具体而言，除了实地考察之外，外贸企业还可以通过哪些途径来了解交易方？

应当了解哪些方面的内容？

这些均是需要重点考虑的问题。

<<外贸风险应对指南>>

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:<http://www.tushu007.com>