

<<出口风险管理实务>>

图书基本信息

书名：<<出口风险管理实务>>

13位ISBN编号：9787801655769

10位ISBN编号：7801655761

出版时间：2009-6

出版时间：中国海关出版社

作者：冯斌

页数：356

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>

前言

2007年12月7日，我访问南欧回国途经法兰克福，住在机场附近风景秀丽的小城Neu-Isen-burg等待回国航班。

在航空公司人员聚居的Isabela酒店21层自助早餐厅Cruise ( ; af6，与坐在对面的哥儿们，一位来自俄罗斯远东地区的波音777飞行员聊起天来。

望着层层叠叠、郁郁葱葱的森林和天际线上一架架玩具般依次起降的飞机，我问：“飞行事故的主要原因是什么？”

”年轻英俊的他回答道，“99%是人为的，机龄不算太长的飞机只要按程序保养好，一般不会出现突发故障的。

”

## <<出口风险管理实务>>

### 内容概要

改革开放三十年，成就中国崛起。

目前作为世界工厂的中国有一百多种产品产量居世界第一，业已成为世界第二大贸易国和第三大经济体。

中国本土企业出口的产品以高性价比为利器正占据着越来越多的市场份额。

但是，有调查表明，与发达国家通常只有0.25%~0.5%的坏账率相比，中国出口贸易坏账率高达5%，近年来每年出口坏账高达令人瞩目的约六百亿美元。

出口风险引发的巨额坏账成为中国外向型经济发展中出现的重大问题。

作者作为资深的外贸人，基于长期操作零坏账的经验和多年的案例研究积累，致力于寻求有效的出口风险防控方案，本书的讲解从大处着眼，小处着手，实务操作性极强，非常值得从事进出口业务的外贸人一读，同时对涉外法律、国际结算、信用管理等领域的专业人士和高校外贸专业的师生也有相当的参考价值。

## <<出口风险管理实务>>

### 作者简介

冯斌： 20年销售与营销管理实战经历，全球市场销售经验；  
丰富的外贸风险事前防范、事中处置和事后救济技巧；  
全国首批公司执业律师，教授级的正高级经济师；  
中国国际信用与风险管理大会、商务部贸易发展局专业会议演讲专家：  
在国内率先提出了具有独到见解的出口风险管理应用性理论，在全国性学术期刊发表专业论文10多篇，合著出口管理专业书两本；  
先后在麻省理工（MIT）隆管理学院、巴黎高等商学院、欧洲管理学院、布鲁塞尔自由大学索尔韦商学院、曼彻斯特城市大学商学院学习高级经理课程；  
入选欧盟和中国政府在国际贸易领域开展的政府间合作项目——中欧经理人交流项目，并获得项目毕业证书，项目学习期间在欧洲知名的国际律师事务所实习。

<<出口风险管理实务>>

书籍目录

序言第1部分 现状与教训 第一章 出口风险 第一节 世界经济涨落中的风险 第二节 中国的出口  
风险现状 第二章 九大经验教训第2部分 合同与规则 第三章 五种合同 第一节 销售合同 第  
二节 运输合同 第三节 货代合同 第四节 付款合同 第五节 保险合同 第四章 国际贸易四大  
规则 第一节 国际贸易四大规则 第二节 规则关系——真空与互补第3部分 识别与控制 第五章  
客户风险 第一节 客户资信的调查 第二节 客户信用的评估 第三节 客户的国家风险 第四节  
与客户相关的重要风险点解析 第六章 合同风险 第一节 以书面形式作为记录交易的证据 第二节  
审查对方当事人的签约资格 第三节 提高出口合同质量 第四节 与合同相关的重要风险点解析 第  
七章 制造风险 第一节 不断提高的出口技术标准 第二节 产品质量是责任高压线 第三节 频繁  
发生的知识产权风险 第四节 与制造相关的重要风险点解析 第八章 装运风险 第一节 货权与  
单据 第二节 FOB贸易术语下的货权 第三节 FOB贸易术语下的无单放货 第四节 与装运相关  
的重要风险点解析 第九章 结算风险 第一节 信用证结算方式 第二节 汇付和托收结算方式  
第三节 银行保证函和混合的结算方式 第四节 与结算相关的重要风险点解析 第十章 法律风  
险 第一节 反倾销 第二节 反补贴 第三节 337调查 第四节 重要风险点解析第4部  
分 对策与体系 第十一章 出口风险管理策略 第一节 风险管理对策 第二节 风险管理的技术方  
法 第三节 风险管理的外包工具 第十二章 风险管理体系 第一节 风险管理组织 第二节 风险管  
理信息系统 第三节 风险管理框架主要参考文献附录

## &lt;&lt;出口风险管理实务&gt;&gt;

## 章节摘录

第五章 客户风险 美国, 纽约港。

美国刑事名探李昌钰竟会介入一起诈骗了中国服装出口企业约6.8亿元人民币的大案！

2007年, 江苏一家服饰公司共接了20个柜的订单。

当第一个货柜快到美国时, 谨慎的公司老总专程飞到美国。

所有的人做梦都没有想到迎接她的是一个惊天的骗局！

这时第一批货柜已经到港, 第二批货柜已经在海上漂, 工人还在辛辛苦苦的加班加点抢干第三批货。

从沉重的打击中缓过气来, 镇静的江苏老总找到了原籍江苏的李昌钰博士。

李博士亲自在办公室给美国进口商老板XX打电话, 经过近半个月的艰苦斗争, XX终于同意将已到纽约的六个货柜归还。

去仓库收货的时候, 李博士的助手特别找了个穿了件大棉袄、敞着怀的人去新泽西的仓库收货。

江苏老总开始不明白为什么要穿成这样, 后来听到XX公司的人讲, 那天从仓库回去时XX讲, 这个女的到底是什么人, 怎么在美国也玩起了黑白两道, 说那个帮助收货的一看就是道上讨债公司的。

可惜的是, 100多家其它服装出口企业就没那么好运了, 破产、关厂、人间蒸发和家破人亡, 什么可怜、可悲的凄惨故事都有。

在现代国际贸易活动中, 商业风险无处不在, 商业欺诈更是屡见不鲜。

这就要求从事国际商务活动的当事人要保持高度警惕, 在做出重大商业决策前对商业对手的资信状况进行调查了解, 以避免无谓的损失。

当然, 考虑到时间、成本等因素, 非重大商业决策前对客户进行全面的资信调查是不现实、也是不必要的, 对中小出口企业来说, 与第三方调查机构并无合作经验, 资信调查更是有难度。

但是, 逐步建立客户信用管理规范, 树立客户风险意识、建立客户信用档案、设计风险内控流程、掌握出口营运风险, 不论在任何时刻、任何付款方式下都是非常必要的。

大多数中国企业并不太了解外国市场, 一年能到不同国别市场去一次就已经不错了。

如果中国企业在某一国家的所有或大多数销售活动都通过一家公司进行, 当这家公司出现财务或法律问题, 可能会给出口企业带来极大风险。

客户破产意味着欠帐的客户只以其资产为限承担所有的对外负债, 而提供信用的企业将有可能损失全部或大部分的赊销款。

合同的书面形式	风险点编号	2002	风险点名称	合同的书面形式	风险级别	特级严
预警颜色 红色	风险点描述	除非是正式的书面合同, 其它单一的合同书面形式并不一定能立即证实合同的存在。				

风险点分析 PI客户未能签章、电邮不能证明是客户所发或者发电邮人可能未能获得公司授权, 都有可能成为借口。

在对方一分钱不出的O/A、D/P、D/A的付款方式下, 一切风险皆有可能！

建议出口企业在不利的付款方式项下, 一定要签订正式的合同。

签订PI须客户公司签章后获得扫描或传真件。

确认合同电邮须由客户的公司信箱发出, 出口企业的高管也要与大中客户的主要负责人保持联系。

法律和商业背景 证明双方贸易关系及确定贸易双方权利义务关系的最直接的证据是贸易合同, 而贸易合同的表现形式是千变万化的。

传统的国营外贸使用销售确认书, 在大多数出口企业合同被一张简单的形式发票(PI)取代, 有的企业仅仅凭双方的电邮就下单, 一般不签订具体的销售合同, 而以PI作为确定报价, 达成订单的依据。

PI需要明确显示买卖双方的名称、商品信息(价格、数量、贸易术语等)、付款条件、运输信息、银行资料等。

客户依据PI支付定金或开立信用证。

典型案例 2002年10月8日, 国内生产厂家A公司收到西班牙客户B公司发来的e-mail, 要求订六个货柜的货, 货物品名为石材。

<<出口风险管理实务>>

随后，A公司制作了一张形式发票传给B公司并确认了支付方式为DP，出运日期为2002年10月28日。A公司出货后，货物于到达港口后B公司却拒绝付款赎单。A公司遂向中信保通报了可能损失并委托追讨。根据被保险人A公司提供的单证材料，中信保及时委托国外律师进行追偿并核对了B公司拒绝付款赎单的原因是在货物运输期间石材的价格下降，B公司不想承担降价的损失，所以干脆拒绝提货。B公司不承认曾经给A公司下过订单，声称给A公司发e-mail的是个人，不能代表公司，也不承认e-mail作为合同的有效性，也不承认收到过形式发票，甚至威胁要告A公司侵害其名誉权。中信保委托律师经过努力，查到了B公司曾根据形式发票到西班牙政府有关部门申领进口许可证的证据，B公司无法抵赖，只好承认债务，委托律师成功地迫使B公司收货并支付了货款。

<<出口风险管理实务>>

编辑推荐

由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

6大类别出口运营风险创新揭示      50个多发风险点表格透析及分色预警      600亿美元年出口坏账根源全景扫描

<<出口风险管理实务>>

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>