

<<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

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：傅龙海，傅瑞翔 主编

页数：151

字数：243000

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>

## <<进出口操作疑难解答及案例解析>>

### 内容概要

本书作者将自己几十年外贸工作的实践，加以总结和提炼，写出了本书，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。

本书与时俱进，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

<<进出口操作疑难解答及案例解析>>

?

【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？

<<进出口操作疑难解答及案例解析>>

【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

## &lt;&lt;进出口操作疑难解答及案例解析&gt;&gt;

## 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，最后声明我方的样品不合格，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。

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>