

<<新编进出口业务案例精选>>

图书基本信息

书名：<<新编进出口业务案例精选>>

13位ISBN编号：9787302199809

10位ISBN编号：7302199809

出版时间：2009-7

出版时间：清华大学出版社

作者：陈国武 编

页数：258

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>

<<新编进出口业务案例精选>>

内容概要

《新编进出口业务案例精选》之所以命名为《新编进出口业务案例精选》，因编审组曾于1982年推出《进出口业务案例选编》和《进出口业务案例精选》，《新编进出口业务案例精选》加上“新编”两字，含有传承编审组当初形成的工作作风之意。

《新编进出口业务案例精选》具有以下特点：（1）案例内容较新，除极小部分选用20世纪90年代后期有代表性的资料外，大部分选用新世纪的资料，个别案件直到交稿付印时尚未完全结案。

（2）书内所有案例，均系笔者亲历参与处理或独自解决的。大部分案例由笔者亲自撰写，其余则由笔者口述案情及处理过程，参编人员记录后再加上分析意见撰写成文，再经笔者审阅修改定稿。

书内所有案例都属第一手资料，没有任何“转载”或“引用”其他刊物现有材料的情况。

（3）《新编进出口业务案例精选》选用的案例，既有出口贸易，又有进口贸易；在运输方式上既有海运，也有国际铁路联运和多式联运；考虑到当前波及全球的金融危机，因此把规避货款风险列为重要内容，除较多选用信用证方面的案例外，也选用其他诸如托收及汇付方面的案例。

（4）《新编进出口业务案例精选》附有一些有关国际贸易方面的惯例和规则，可作为读者解决贸易纠纷的依据。

（5）为了使案例更加贴近实际，同时又不泄露有关“商业秘密”，书中案例的地名用英文字母代替，当事人均冠以假名。

如出现当事人名称与内容与外界有雷同的现象，只能认为纯属巧合。

应该指出的是，书中的各个案例中列出的解决贸易纠纷的办法，是笔者根据当时、当地的实际情况提出来并用于解决纠纷的，现在经过分析、总结，作为业务资料供广大读者参考，而并非将书中处理案情的做法，作为解决贸易纠纷唯一、最好的办法向外推荐的。

<<新编进出口业务案例精选>>

作者简介

陈国武，广西柳江人。

天津财经大学教授、名誉博士生导师、天津市人民政府咨询委员会委员，享受国务院政府特殊津贴。自1961年起担任对外贸易实务的教学工作，教龄超过40年，曾被评为“全国优秀教师”。

目前，除担任两家贸易公司的商务咨询专家外，还担任全国外贸业务员认证考试中心和全国外贸单证员考试中心试题组专家。

代表作品有《进出口业务》、《进出口业务三百题》、《进出口业务案例选编》、《外向型经济业务700问》、《国际结算与单据制作》等近20部。

<<新编进出口业务案例精选>>

书籍目录

托收方面案例一：托收方式下应掌握的问题案例二：根据实际灵活使用支付方式问题案例三：实际操作中地域性差异问题案例四：铁路联运使用托收方式的风险问题案例五：托收方式的风险问题案例六：托收方式下托收单据的风险问题汇付方面案例七：采用汇票作为支付方式的问题案例八：汇付方式的风险问题信用证方面案例九：使用信用证方式问题案例十：货物数量问题案例十一：信用证规定的单证问题案例十二：对开信用证开立的时间问题案例十三：备用信用证的使用问题案例十四：信用证项下保兑费的支付问题案例十五：对信用证条款的理解问题案例十六：信用证规定的单证问题案例十七：信用证内规定的单据问题案例十八：信用证的理解问题案例十九：信用证的有关条款问题案例二十：信用证内规定“客检”问题案例二十一：背对背信用证问题案例二十二：信用证的审核问题案例二十三：银行如何寄单的问题案例二十四：信用证支付方式下银行失误问题案例二十五：信用证支付方式下提单差错问题案例二十六：信用证支付方式下出口额外要求的问题案例二十七：结算货款的单据制作问题案例二十八：信用证内运输条款的掌握问题案例二十九：信用证内到期地点的掌握问题保险方面案例三十：货物的保险问题案例三十一：货物的保险及对信用证的审核问题合同条款方面案例三十二：合同中质量条款的问题案例三十三：签订合同不审慎的问题案例三十四：商品成交、商品规格问题案例三十五：合同条款漏洞问题贸易术语方面案例三十六：贸易术语的变形问题案例三十七：对贸易术语掌握程度的问题案例三十八：贸易术语的使用问题案例三十九：FOB贸易术语问题案例四十：CIF术语的实际操作问题运输方面案例四十一：特定地区的运输方式术语问题案例四十二：海运租船订舱方面的问题案例四十三：货物的装运问题案例四十四：运输条款的掌握问题案例四十五：货物运输选港失误问题案例四十六：海运提单问题案例四十七：海运清洁提单和贸易术语的问题案例四十八：海运中的预借提单问题案例四十九：代办运输的费用问题案例五十：提单的签发问题案例五十一：国际铁路联运的问题案例五十二：运输规则不了解问题其他方面案例五十三：贸易洽商问题案例五十四：抢注商标的问题案例五十五：国际投标问题案例五十六：制作单据差错案案例五十七：地理知识问题附录A《2000年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2000)附录B《托收统一规则》(1995年修订本,国际商会第522号出版物)附录C《跟单信用证统一惯例》(2007年修订本,国际商会第600号出版物)附录D《联合国海上货物运输公约》(汉堡规则)

<<新编进出口业务案例精选>>

章节摘录

托收方面 案例一：托收方式下应掌握的问题 进口人拒绝付款导致货物被假提单提走案

一、案情提要 托收是国际贸易业务中常用的支付方式，其风险程度介于信用证和汇付之间。由于托收的本质是依靠商业信用，因此其中所隐藏的风险不容小视。

20世纪90年代中期，加拿大由于移民增加，其国内的建筑行业蒸蒸日上，对于建筑材料的需求旺盛，在对我国的建筑材料的进口方面也表现强劲。

我国的海港城市T市进出口公司宏大公司和加拿大的保罗公司共签订了八份合同，全部使用CIF贸易术语，总计金额68万美元，以D/P即期付款交单方式支付。

后来由于加拿大建房数量基本满足了市场的需要，该国的建筑业也随之降温，原先对于建筑材料的强劲需求也大为缓解。

而我国的宏大公司对这一情况并不十分了解，反而在年底之前为了突击增加业绩，抓紧时间将这八份合同规定的所有建筑材料全部发给了加拿大保罗公司，，，所有单据也在同时办理托收。

后由于款项过大和需求减少两方面的原因，保罗公司拒绝付款提单。

结果货物到达以后就不得不暂时堆放在温哥华码头。

在宏大公司着急解决问题的同时，货物却被另外的一家公司用假提单提走。

几经周折，在中央领导的直接干预下，才得以找到冒名提取货物的威马公司。

并经过历时两年的谈判，才收回货款，但同时也损失了很大的利息收入。

二、案情综述 20世纪90年代中期，由于加拿大移民手续相应放宽，世界各地移民加拿大的人数较前大为增多，移民的增加，造成对住房的需求增大。

我国是加拿大进口贸易的主要伙伴，因此，加拿大建筑公司对于建筑材料的需求也反映到了对我国的国内建筑材料的进口需求强劲上来。

我国的海港城市T市的进出口公司宏大公司是一家建国以后就成立了的老牌进出口公司，和加拿大的保罗公司签订了总计八份出口各种建筑材料的合同，全部采用CIF贸易术语，八份合同总计金额为68万美元，支付方式为D/P即期付款交单。

随着加拿大各地营造住房数量大幅度增加，已基本满足了市场需要，该国国内的建筑业从高峰期逐渐滑到了低点，原先对于建筑材料的强劲需求也大为缓解，而我国的宏大公司对这一变化并不十分了解。

马上就要到年底，宏大公司内负责加拿大保罗公司业务的办事人员希望能够在年底绩效考核时得到比较高的评价，因此片面追求高业务量。

为此，这些人员抓紧时间，将先前八份合同销售的所有建筑材料全部发往保罗公司，所有单据也同时交付托收行办理托收。

单据很快到达加拿大的代收银行，代收行随即通知加拿大的保罗公司付款赎单。

但是由于上文所说的原因，建筑业市场走颓，保罗公司此时对于这批进口建筑材料的需求没有原来那么强烈，而且八份合同的货物一下子同时收到，公司的偿付能力有限，无法立刻付款。

因此索性对代收行的通知置若罔闻，拒不付款赎单。

结果当宏大公司出口的一大批货物到达加拿大的温哥华港口之后，无人提货，只能暂时堆放在码头。

宏大公司在加拿大当地也没有代理商，这一放就是很长的时间。

加拿大当地的代收行发现保罗公司没有付款提单表示，便将这一情况反映给了我国的托收行，由托收行通知了宏大公司。

宏大公司当然十分着急，考虑再三，决定还是先把货物从码头提走再找保罗公司交涉，否则在码头每耽搁一天都要付出大笔的费用。

于是宏大公司便通过关系临时在加拿大当地委托了一家公司罗德公司作为代理商，要求罗德公司代表自己先到当地的代收行取出全部单据，然后到码头提货。

罗德公司收到委托书之后到代收行凭出口商的委托书取出单据，接下来到码头提货。

不料，罗德公司到达码头之后却发现货物已经被人提走，消失得无影无踪了。

宏大公司得到消息之后，连忙委托罗德公司在加拿大当地四处询问这批货物的下落，但是却一无

<<新编进出口业务案例精选>>

所获。

情急之中，宏大公司想到了这批货物的承运人是国内G市的某大型航运集团远航公司，于是便联系到远航公司，希望远航公司能够协助公司找到是谁提走了这批货物。

但是却被远航公司婉言拒绝，远航公司称在CIF贸易术语下自己只是负责将货物运到目的港，并拿出进港证明为证。

而对于宏大公司要求的协助请求不予理睬。

宏大公司只得又继续找其他的途径，希望能够追回货物。

但是虽经多方联系，却均以无效告终。

正在此时，T市的工商业联合会知道了这一情况，于是主动上门咨询，收集材料，将该案件经过写成报告，交给了北京的全国工商业联合会总部。

北京的全国工商业联合会总部将报告汇报给了当时的主管对外经贸的中央领导。

很快就得到了领导批复，责成G市的远航公司协助宏大公司找到冒领货物的加拿大公司。

远航公司见到领导批示，便找到了自己在加拿大的代理公司要求对方协助调查，没有费多少周折，很快就弄清楚了冒领货物的是加拿大的威马公司。

宏大公司知道以后，迅速派人找到威马公司交涉。

宏大公司提出了两种解决办法：（一）威马公司用假提单提走货物，属于违法行为，宏大公司可以起诉。

（二）宏大公司不起诉，但是威马公司应当立刻将货款如数付给宏大公司。

威马公司当然不愿意被宏大公司告上法庭，如果那样的话自己公司的信誉就将消失殆尽，于是就表示愿意赔偿宏大公司货款。

其实对于宏大公司而言，在异地起诉威马公司也不是一个明智之举，既耗时又费力，见对方表示愿意赔款，也就顺水推舟，表示同意。

但是威马公司表示由于八笔合同的金额共68万美元，自己实在无力立刻偿付，只能逐步付清。

考虑到威马公司所说的也是实际情况，宏大公司就同意了。

直到两年以后，宏大公司才将这八笔合同的货款全部收回，并且承担了不小的利息损失。

分析意见（一）托收方式是商业信用 托收的支付方式，虽然中间同信用证一样也有银行的参与，但是从本质上来讲它属于商业信用的范畴。

与汇付形式一样，它也是由买卖的双方根据贸易合同互相提供信用的。

托收业务当中的银行只是按照委托人的指示办事，并不承担付款人必然付款的义务。

如果进口商破产或者由于任何原因丧失偿付能力，出口人则很有可能收不回货款。

这一点是与信用证支付方式完全不同的，因此应当提高警惕。

另外，如果货物在进口人拒不付款赎单的情况下就已经到达目的地，代收行并没有义务代为保管货物，除非双方事先就此有过明确约定。

从这次贸易的交易过程看，宏大公司的业务员没有注意到风险的规避问题。

为了追求个人的业绩，贸然将八笔合同的货物一次性发出，造成合同金额总价过高，风险过于集中。

如果一旦进口人拒绝付款赎单，宏大公司在加拿大当地又没有固定的代理商，则货物的安全没有保障，货款的收回更是无从谈起。

事实也正是如此。

因此，在使用托收方式时，我国的宏大公司作为出口一方，应当在洽商业务之前调查和考虑进口人的资信状况，特别是要据此掌握好成交的金额额度。

另外，还应当了解当地的贸易体制、外汇管理条例和商业惯例等，尽量减少在托收形式下的商业风险。

（二）设立国外代理商问题 作为和国外经常有业务往来的公司，应当考虑在国外设有代理商

在本案例中，对宏大公司设立海外代理商的问题来说，首先本公司属于实力雄厚的公司，已经有半个多世纪的外贸实践史，有能力在海外设立代理商或者寻找当地的合作伙伴；另外，加拿大是一个对华贸易大户，业务量十分可观。

<<新编进出口业务案例精选>>

设立代理商的好处显而易见，如在本案例中，后来付款提单、报告货物失踪和与冒提货物的威马公司谈判的都是宏大公司临时委托的当地的代理商罗德公司，其所起的作用相当重要。

而且，如果一开始宏大公司在加拿大有代理商的话，在保罗公司拒绝付款赎单时，代收行就会首先找到宏大公司的代理商，后者则可以马上根据宏大公司指示办理付款赎单。

也就根本不会出现后来的货物被其他公司恶意冒领以及由此引发的一系列麻烦。

（三）国际贸易的风险防范需要各方配合 在这个案例当中，涉及的单位很多，而且各个单位的表现也各不相同，都直接或间接地影响了案情的进展。

<<新编进出口业务案例精选>>

编辑推荐

极具参考价值的专家处理意见，具有代表性的全新案例，案例分类便于查阅。

<<新编进出口业务案例精选>>

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>