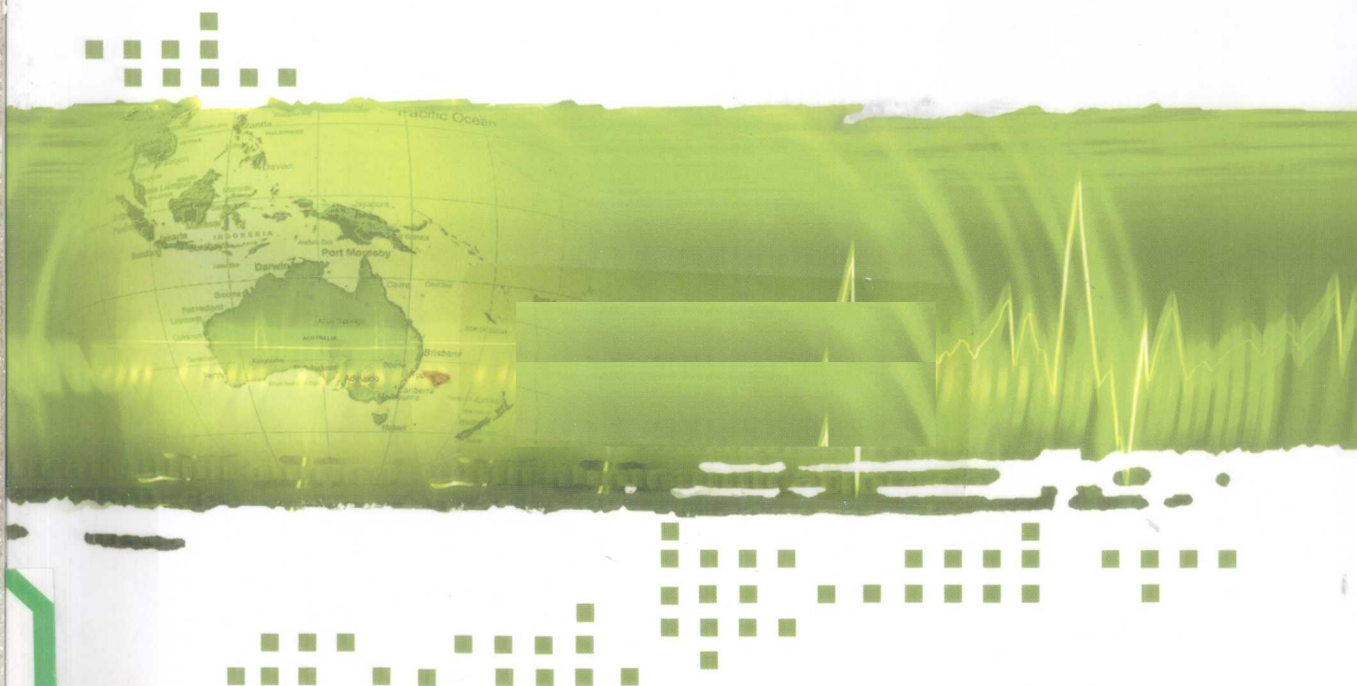


全国高等院校“十一五”规划教材

进出口操作疑难解答及案例解析

Jinchukou Caozuo Yinan Jieda Ji Anli Jiexi

傅龙海 傅瑞翔 ©主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

全国高等院校“十一五”规划教材

教材在案(CIP) 目 录 编 号 井 国

进出口操作疑难解答及 案例解析

傅龙海 傅瑞翔 主 编
陈剑霞 傅安妮
傅维克 王 琳 副主编

出 版

- 揭示外贸欺诈陷阱
- 防范风险经验总结
- 讲述亲身经历案例
- 解答一线业务疑难

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口操作疑难解答及案例解析/傅龙海, 傅瑞翔
主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2010
全国高等院校“十一五”规划教材
ISBN 978-7-81134-726-5

I. ①进… II. ①傅…②傅… III. ①进出口贸易 -
贸易实务 - 高等学校 - 教学参考资料 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 115504 号

© 2010 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

进出口操作疑难解答及案例解析

傅龙海 傅瑞翔 主编

责任编辑: 姚海棠 赵 昕

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 10.5 印张 243 千字

2010 年 8 月北京第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-726-5

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 16.00 元

序 言

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。

国际贸易环境的日益趋紧，金融危机的发生，贸易保护主义的日渐抬头，都给近几年外贸工作带来巨大挑战，特别是国家的各项经济政策调控，对外贸规章制度的不断完善，越来越严密的国家监管，都需要外贸从业者不断提高自身的应变能力，应对目前复杂的环境。有些外贸企业无法面对竞争局面，热衷于打擦边球，钻规章制度的空子，急功近利，甚至铤而走险，最终给企业造成重大损失。本书收集了这方面的许多典型案例供广大外贸从业人员警示与参考。本书揭示了目前我国外贸退税战线上的严重斗争，揭露了种种骗税形式，还以较大篇幅涉及了外贸行业老大难——出口收汇问题。国际上一些诚信缺失的国家和从业人员在目前的大环境下以各种手段骗取货款，如不法分子在信用证中设立软条款，在出口业务中设立陷阱等方式进行诈骗，使我国外贸出口陷入两难境地。本书的特点是对现行外贸在改革过程中出现的新问题，如人才流失、外贸人员素质培养、外贸SOHO和外贸挂靠、进出口如何规范操作、外贸新经营方式以及近年来为应付“三率两价”剧烈变动，外贸行业出现的新思维新做法，等等，均加以详细分析和深入总结。本书案例及分析既有实践的内容，又凝练了国家最新的法律法规知识，对从事外贸工作的人员，不管是新手还是有一定资历的业务员，都有借鉴作用。

本书的成书要感谢对外经济贸易大学出版社对我们的鼓励和支持，本书的创意首先是由出版社的刘传志总编提出。

由于作者水平有限，加之时间仓促，书中难免存在不足，请广大同行和读者指正。

作 者

fulonghai7087@163.com

2010年3月

目 录

第一专题 关于支付	(1)
实战案例	(1)
【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?	(1)
【案例2】 外贸公司不要轻易行使“中途停运权”	(1)
【案例3】 浮动汇率下的最好的融资方式——福费廷	(2)
【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	(3)
【案例5】 客户要求低开发票总值, 是否可同意?	(3)
【案例6】 软条款 L/C 欺诈	(4)
【案例7】 利用银行保函诈骗案	(5)
【案例8】 买方利用软条款 L/C 骗取保证金	(5)
【案例9】 尼日利亚骗子利用 CRI 条款诈骗	(5)
【案例10】 门牌号错误导致损失 18 000 美元	(6)
【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?	(7)
【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	(8)
【案例13】 警惕“订单陷阱”	(9)
【案例14】 小心国外骗子的“游击战术”	(10)
【案例15】 D/A 就那么不靠谱吗?	(12)
【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?	(13)
【案例17】 外贸业务员为什么要会看当天牌价表?	(13)
【案例18】 信用证支付是“夕阳业务”吗?	(14)
【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?	(15)
【案例20】 购买境内保税企业的产品能不能开信用证?	(16)
【案例21】 银行为什么不做“打包放款”业务了?	(17)
【案例22】 买方拖延开证致使无法交货纠纷案	(18)
【案例23】 信用证项下发现质量不符拒付案	(18)
【案例24】 远期信用证开证人无力清偿案	(19)
【案例25】 一招“电提”破解困境	(19)

【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 (20)

疑难解答 (20)

【疑难 1】从哪些国家退运较难实行? 如何防范收汇风险? (20)

【疑难 2】议付时发现单据存在无法改正的不符点如何处理? (20)

(1) 【疑难 3】收取港商的支票有风险吗? (21)

(1) 【疑难 4】进出口交易为什么不能收现现金? (22)

【疑难 5】什么是“收汇安全系数等级”? (22)

(1) 【疑难 6】什么是出口信用保险? 采用出口信用保险

(1) 对外贸企业有哪些好处? (24)

(1) 【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? (25)

(1) 【疑难 8】信用证的“软条款”有哪些? (25)

(1) 【疑难 9】如何防范“软条款”风险? (26)

(1) 【疑难 10】金融危机下, 能接受的“软条款”有哪些? (27)

(1) 【疑难 11】采用信用证收汇费用大约多少? (28)

(1) 【疑难 12】如何在信用证项下安全收汇? (28)

(1) 【疑难 13】“领事发票”尽管费时费钱, 但不是“软条款”,
应如何操作? (29)(1) 【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? (30)(1) 【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? (31)(1) 【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? (31)(1) 【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? (32)(1) 【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? (32)(1) 【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? (33)(1) 【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? (33)(1) 【疑难 21】什么是“非单据条件”? 对其《UCP600》有
哪些最新的规定? (33)(1) 【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? (34)

(1) 【疑难 23】《UCP600》对开证行的审单期限有何新规定? (36)

【疑难 24】《UCP600》相对《UCP500》，主要有哪些新的变化？	(36)
【疑难 25】什么是境外效期，我们是否可接受？	(37)
【疑难 26】如果信用证的金额大小写不一致，应如何处置？	(37)
【疑难 27】什么是 SWIFT 信用证？	(37)
【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？	(38)
【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？	(38)
【疑难 30】在信用证中规定，“Without Confirmation” 是什么意思？	(38)
【疑难 31】在信用证中规定，保险单需做成“In Assignable Form”， 是何意？	(38)
【疑难 32】什么是“前 T/T，后 T/T”？	(38)
【疑难 33】什么是“部分货款前 T/T，再凭提单传真件 付清余款”？	(39)
【疑难 34】在 D/A 方式下，有没有一种方法确保安全收汇？	(39)
【疑难 35】汇票的抬头是做成受益人 (To The Order of Ourselves)， 还是做成议付行或通知行为抬头？	(40)
【疑难 36】《UCP600》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？	(40)
【疑难 37】《UCP600》对第三方单据可接受，其含义是什么？	(40)
【疑难 38】单据中，如出现拼写或打字错误是否构成不符点？	(40)
【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？	(40)
【疑难 40】什么是电提？什么是表提？	(41)
【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？	(41)
【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？	(41)
【疑难 43】外贸业务中，各种单据的前后签发日期如何把握？	(41)
【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？	(42)
第二专题 关于商品品质	(43)
实战案例	(43)
【案例 1】做错插头谁之错	(43)
【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	(44)
【案例 3】销美瓷器出现“釉裂”案	(45)

【案例 4】纺织品制成服装后索赔案	(46)
【案例 5】《UCP600》5% 数量增减适用案	(46)
【案例 6】改变包装索赔案	(46)
【案例 7】出口蔬菜短量索赔案	(46)
【案例 8】转销货物质量索赔案	(47)
【案例 9】出口猪肉罐头, 农药残留过高遭退货案	(47)
【案例 10】外观仿制导致货物被扣押, 客户被查封	(48)
疑难解答	(48)
【疑难 1】什么是 UL 标志、CE 标志、ISO14000 标准和生态标签?	(48)
【疑难 2】凭样品买卖的两个默示条款是什么?	(49)
【疑难 3】什么是定牌中性包装?	(49)
【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?	(49)
【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?	(50)
【疑难 6】国际标准化组织对一个“唛头”是如何规定的?	(50)
【疑难 7】违反包装条款, 算不算违法合同要件条款?	(50)
【疑难 8】为什么说 FOB、CIF、CFR 是象征性交货?	(50)
【疑难 9】在国际贸易中, 什么是绿色壁垒和技术壁垒?	(50)
【疑难 10】什么是 SA8000, 企业社会责任条款?	(51)
【疑难 11】什么是《英美法》中的权利担保和品质担保?	(51)
【疑难 12】西方国家现在对包装有哪些新要求?	(52)
第三专题 关于运输	(53)
实战案例	(53)
【案例 1】去香港的拼箱货为什么有的是零运费?	(53)
【案例 2】采用“电放”造成货款两空的损失	(53)
【案例 3】货代提单的安全性	(54)
【案例 4】买方倒闭货物被冒领案	(55)
【案例 5】卖方托运破船, 航行长达 2 年	(55)
【案例 6】倒签提单造成货物被查封案	(56)
【案例 7】倒签提单造成货款拒付案	(56)
【案例 8】倒签提单导致对方法院扣船	(57)
疑难解答	(58)
【疑难 1】提单上, 常出现“S. T. C”字样, 这是何意? 我们可否接受?	(58)
【疑难 2】什么是“House B/L”, 其作用是什么?	(58)
【疑难 3】什么是“空白抬头, 空白背书”的提单?	(58)

【疑难4】什么是电放?其具体做法是什么?	(58)
【疑难5】电放应注意哪些要点?	(59)
【疑难6】香港商人如何提货?	(59)
【疑难7】集装箱整箱货海运出口货物如何流转?	(60)
【疑难8】采用陆运、空运、快件运输,退税单据“装货单 (Shipping Order)”将采用何种形式?	(61)
【疑难9】在进口时,常提到“小提单”是什么?其作用如何?	(62)
【疑难10】为什么保险单的签发日期必须早于提单的签发日期?	(62)
【疑难11】在国际贸易货物运输中,以CIF贸易术语成交,保险单的 被保险人为什么要做成信用证的受益人?	(62)
【疑难12】一个20英尺和40英尺集装箱的有效体积和 有效载重分别是多少?	(62)
第四专题 关于报关	(63)
实战案例	(63)
【案例1】从东盟进口的货在台湾中转,如何取得“未加工证明” 以享受优惠关税?	(63)
【案例2】摩托车配件冒充汽车配件,外贸代理公司被海关处罚	(64)
【案例3】对“包柜出口”为什么国家要严厉打击?	(64)
【案例4】进口多交的关税已入国库还能退回吗?	(65)
【案例5】进口货物被“海关估价”如何应对?	(65)
【案例6】进口货物被“海关化验”如何应对?	(67)
【案例7】为什么所有进口货物都要填“委托商检单”? 什么是商检、法检和三检?	(68)
【案例8】为什么海关要求在出口报关单上注明有牌、无牌?	(70)
【案例9】出口商品可以打印“日本制造”吗?	(70)
【案例10】货物是先进仓后报关,还是先报关后进仓?	(70)
【案例11】机械组合件的海关归类问题	(71)
【案例12】国税和海关的某些规定不吻合时,企业怎么办?	(71)
【案例13】报关时慎对涉知识产权问题	(72)
【案例14】出口木地板虚报木家具骗税案	(72)
【案例15】出口汽车零部件的归类问题	(72)
【案例16】“包税进口”可以做吗?	(73)
疑难解答	(74)
【疑难1】什么叫“真实出口”、“真实报价”,其现实意义是什么?	(74)
【疑难2】海关预录单的作用是什么?	(75)
【疑难3】海关评级对外贸企业的影响大吗?	(75)
【疑难4】外贸公司为什么大多要通过报关行报关?	(76)

【疑难5】非法滞留我国的国外自然人能从事外贸行业吗?	(77)
【疑难6】为什么要建立“中国电子口岸”? 建立中国电子口岸的意义有哪些?	(78)
【疑难7】什么叫“海关归类”和“海关估价”?	(79)
【疑难8】报关单据为什么要注明中文?	(80)
【疑难9】进口“双抬头报关”的作用是什么?	(80)

第五专题 关于退税

实战案例

【案例1】空柜出口	(82)
【案例2】篡改出口货物名称以骗取退税	(83)
【案例3】套用 HS 编码、高报出口退税率骗取退税	(84)
【案例4】“移花接木”——假出口、真单证骗税手法	(84)
【案例5】虚报出口货值, 骗取退税	(86)
【案例6】“四自三不见”业务多有出口骗税嫌疑	(89)
【案例7】质量赔款为何由外贸代理方承担?	(90)
【案例8】境内转关的出口货物为什么不能退税?	(91)
【案例9】高成本出口的商品为什么不予退税? 什么是“退税盈亏控制线”?	(92)
【案例10】外贸公司有实质出口但没有发票没有退税也会受处罚吗?	(93)
【案例11】单证遗失造成外贸公司重大损失——从丢失一份增值税发票说起	(94)
【案例12】工厂开来增值税发票进项不实, 会连累外贸企业退税吗?	(94)

疑难解答

【疑难1】发现增值税发票开错了怎么办?	(95)
【疑难2】外贸业务员为什么要懂一些增值税专用发票知识?	(96)
【疑难3】对退税单据的要求	(98)
【疑难4】出口退税的时效如何把握?	(100)
【疑难5】出口退税应包括的单据有哪些?	(100)
【疑难6】为什么增值税发票上内容必须真实? 如何判断?	(100)
【疑难7】为什么说增值税发票上内容必须完整?	(101)
【疑难8】开具增值税发票为什么要做到准确?	(101)
【疑难9】增值税发票的认证时间多少? 增值税发票申报退税有无时效?	(101)

第六专题 关于代理制	(102)
(102) 实战案例	(102)
(102) 【案例1】代理进口委托人占用了外贸公司的资金,	(102)
(102) 外贸公司收取利息为什么不合格?	(102)
(102) 【案例2】从事“自营代理融合经营”的外贸企业	(103)
(102) 如何规避骗税风险?	(103)
(106) 疑难解答	(106)
(106) 【疑难1】外贸代理的手续费收多少合理?	(106)
(107) 【疑难2】不开代理费发票是否可行? 应该开什么样的发票?	(107)
(107) 【疑难3】为什么外贸代理制日渐萎缩?	(107)
(108) 【疑难4】委托进口代理协议是否是通关的文件之一?	(108)
(109) 【疑难5】在进口业务中, 有关政府批文的办理是由委托人承担	(109)
(109) 还是由代理商承担?	(109)
(109) 【疑难6】在进口代理业务中, 发生进口索赔或诉讼的	(109)
(109) 费用由谁承担?	(109)
(109) 【疑难7】外贸企业代理其他企业产品出口时要注意什么问题?	(109)
(110) 【疑难8】一些代理进出口业务为什么又要开增值税发票?	(110)
(111) 【疑难9】有外贸经营权的企业为什么还要委托外贸公司进出口?	(111)
第七专题 关于贸易术语	(113)
(113) 实战案例	(113)
(113) 【案例1】CIF 合同买方规定到达期限案	(113)
(113) 【案例2】FCA 和 FOB 术语选用	(113)
(114) 【案例3】目的港发现货物受损索赔案	(114)
(114) 【案例4】货物海上烧毁由谁赔偿?	(114)
(114) 【案例5】装船后船货失踪诈骗案	(114)
(115) 【案例6】以 FOB 术语成交, 装船前失火案	(115)
(115) 【案例7】信用证装“快船”条款引发争议	(115)
(116) 【案例8】这是 CIF 合同吗?	(116)
(116) 疑难解答	(116)
(116) 【疑难1】为什么说采用 FCA 比 FOB 术语, 对卖方更有利?	(116)
(116) 【疑难2】CIF 贸易术语, 卖方交货责任风险划分是在	(116)
(116) 装运港还是在目的港?	(116)
(116) 【疑难3】为什么我们在非信用证方式出口时, 应尽量采用 CIF 或	(116)
(116) CIP 贸易术语?	(116)
第八专题 关于合同订立	(117)
(117) 实战案例	(117)

【案例 1】中间商转让发盘是否有效?	(117)
【案例 2】已还盘, 事后表示接受, 合同是否成立?	(117)
【案例 3】非实质性变更发盘条件的接受, 合同是否成立?	(118)
【案例 4】一项发盘是否可以撤销?	(118)
【案例 5】合同成立纠纷案	(119)
【案例 6】发盘报错价挽回损失案	(119)
【案例 7】发盘少一个“0”损失 2 万多美元	(119)
疑难解答	(120)
【疑难 1】一项实盘和一项虚盘的主要区别是什么?	(120)
【疑难 2】怎样规定发盘的有效期方为严密?	(120)
【疑难 3】发现发盘有误, 发盘人能撤销吗?	(120)
【疑难 4】对发盘提出变更或添加条件, 是否是一项有效的接受? 合同是否成立?	(121)
【疑难 5】《联合国国际货物销售合同公约》中规定, 哪些条款属于 “非实质性变更”发盘的接受? 他们的法律效力是什么?	(121)
【疑难 6】对一项迟到的接受, 法律效力是什么?	(121)
【疑难 7】对一项由于传递延误的发盘, 《联合国国际货物销售合同 公约》是如何规定的? 合同是否能生效?	(122)
【疑难 8】接受能否撤销? 合同在什么时候成立?	(122)
【疑难 9】拍卖、招标和投标方式, 合同各是如何有效成立?	(122)
【疑难 10】仲裁裁决对当事人是否有法律的约束力, 为什么?	(122)
【疑难 11】进口产品签订内销合同, 应注意哪些事项?	(122)
第九专题 关于外贸管理	(124)
实战案例	(124)
【案例 1】进口合同未备案造成 20 万元损失	(124)
【案例 2】不做业务员台账造成外贸企业重大损失	(124)
【案例 3】在开拓市场时, 外贸业务员要建立怎样的营销观念?	(127)
【案例 4】为什么许多外贸公司不愿做进料加工?	(128)
【案例 5】出口“冒牌货”, 损害谁?	(129)
【案例 6】出口贸易如何避开知识产权纠纷?	(131)
【案例 7】开立离岸公司和离岸账户来做个人外贸, 合法吗?	(133)
【案例 8】进料加工羽绒服, 诱骗购买面料案	(134)
疑难解答	(135)
【疑难 1】出口收汇核销的三份重要单据是指什么?	(135)
【疑难 2】出口收汇核销期限为多长?	(135)
【疑难 3】外贸的“新手上路”先学什么?	(135)
【疑难 4】只凭订单出口, 不签合同隐埋什么后患?	(136)

【疑难 5】 汇率、退税率频频变化, 有没有一个公式来 方便地计算成本?	(137)
【疑难 6】 日本公司为何坚持要纸质合同?	(138)
【疑难 7】 什么是“外贸 SOHO”? 什么是“外贸挂靠”?	(140)
【疑难 8】 为什么工商局打击“外贸 SOHO”?	(140)
【疑难 9】 为什么要规范合同的签订?	(142)
【疑难 10】 单证遗失了怎么办?	(143)
【疑难 11】 退运要办理哪些手续?	(144)
【疑难 12】 对内和对外合同的签署盖章有什么不同要求?	(144)
【疑难 13】 外贸人才过剩吗? 我国外贸行业需要什么样的人?	(145)
【疑难 14】 为什么外贸企业要建立计算机业务操作平台?	(146)
【疑难 15】 参加广交会的成本有多大?	(147)
【疑难 16】 出口单据为什么要求加盖公章?	(147)
【疑难 17】 外贸业务员频繁“跳槽”、“下海”, 企业应如何应对?	(148)
【疑难 18】 进出口交易有纠纷怎么办? 为什么我方规范的 对外合同都附有仲裁协议?	(149)
【疑难 19】 外贸业务员十大基本功是什么?	(150)
【疑难 20】 外贸操作实务中有哪些高压线不能碰?	(150)
【疑难 21】 外贸企业为什么要规范合同管理?	(151)

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？

东南亚、南亚的客人在下单时，常常先支付一半定金，剩余一半货款开信用证支付，这本来对我出口商是一件好事，增加了我们收汇的安全系数。但也存在个别不法进口商只将信用证部分的金额向海关作为全额货款申报，以偷逃关税的行为。我方应如何应对？

【案例分析】如发生以上情况，为了不牵连到我们自己，比较正确的做法是：应要求客户将预付的定金也作为条款开进信用证。

下面是一份德国商人开来的类似信用证关于定金的描述样式：

45A DESCRIPTION OF GOODS			
	QUANTITY	PRICE	TOTAL AMOUNT
LUTEC DIGITAL FRAME	21280PCS	USD6.50	USD138 320.00
6% SPARE PACKAGING MATERIAL	1215 SETS	3PCT FOC	USD158.00
TOTAL:			USD138 478.00
LESS ADVANCE PAYMENT			USD41 596.80
NEW TOTAL AMOUNT			USD96 881.20

【案例 2】外贸公司不要轻易行使“中途停运权”

2008 年福建×公司在信用证项下向意大利客户出口一柜树脂工艺品，FOB 那不勒斯 USD30 000.00。出货后，我公司备齐单证向银行交单索偿。由于船期、效期均过，单证存在严重的不符点，货代公司又是客人指定的，而且当时金融危机已波及欧洲，我外贸公司非常担心收不到款。交单后 20 天仍没收到款，更加重了外贸公司的疑虑。外贸公司通过托收银行多次向开证行催收，均无任何答复。货物预计还有 5 天到港。外贸公司非常着急，他们着手几件事：（1）查货代公司资信：还好这一家货代公司在原商务部有备案。（2）与货代公司联系，能否行使“中途停运权”，替发货人控制住货物，听候 Shipper 指示，很快货代公司回复：可以扣住货物不发给客户。（3）通过托收银行了解开证行资信，继续向开证行催收货款。根据反馈的信息：开证行是一间很小的银

行,资信不高。(4) 直接与客户联系,但客户公司电话无人接听,也没有客户的手机号码。托收行仍未收到开证行的任何消息,现在的问题是要不要扣住货物,行使“中途停运权”,以保护自己的利益。货物到港后,外贸公司决定:既然货代公司可信任,就不轻易实行“中途停运权”,而是保持与货代公司的联系,密切注意该批货物的动向,并继续向开证行催款。一周后的事情发展证明外贸公司的决定是正确的。客人度假归来,迅速赎单,开证行也回电,开证人已接受单据,头寸随后即付。外贸公司也联系上了客户,原来客户去度假了,因单据有重大不符点,银行必须征求开证人意见,是否接受,而银行也联系不上开证人,无法回复托收行。

【案例分析】这个案例的典型意义有三:

(1) 比较具体地描绘出国外银行的运作过程和做法。这一点往往是我国外贸业务员所不熟悉的。根据《UCP600》及 ISBP 规定,开证行对相符单据承担确定的付款责任。若单证不符,开证行必须在自收单后次日算起 5 个银行工作日的时间内提出拒付,否则拒付无效,一般开证行不会自作决定退单,而是询问开证人的意见,此单因为开证行联系不上开证人又不好自作主张,只能对托收行的催款电报置之不理。

(2) 如果随意行使“中途停运权”也会带来不良后果:① 适逢金融危机,有的客户正好不要货,又可以逃避责任;② 外贸公司单证有不符点错误在先,开证行并没有拒付,而是用拖延的办法在联系开证人,如“中途停运”,有可能永远地失去这一个客户;③ 停运后,将面临错综复杂的后续处理事务及法律问题,有的国家的规定使你很难处理货物,这点我们将在其他案例中阐述。

(3) 出口商采用信用证收汇方式,还必须掌握承运人,有效控制货物,避免钱货两空。国际贸易法赋予了出口商在不能正常收汇时,对货物的权利,这在英国《货物买卖法》的“中途停运权”,以及《联合国国际货物买卖合同公约》的“货物保全权”都有类似规定,因此一定要避免外商指定境外货代安排运输。如果外商坚持 FOB 条款并指定船公司和货代安排运输,出口商应指定境外货代的提单必须委托经原外经贸部批准的货运代理企业签发,并掌握货物的控制权,同时由代理签发提单的货代企业出具保函,承诺货到目的港后须凭信用证项下银行流转的正本提单提货。这样在信用证项下如单证无不符点,收款即有保证。

【案例 3】浮动汇率下的最好的融资方式——福费廷

某外贸企业于 2008 年 1 月初,向智利出口 DVD 音响一个柜,约定信用证项下 180 天收汇,毛利仅为 5%。由于从 2008 年 1 月 1 日到 2008 年 6 月 30 日,人民币对美元升值 6%,导致外贸企业收汇结算成人民币缩水 6%,到 2008 年 6 月底收回货款时,由于出口售价和收购价都没有变,外贸企业这一票发生了亏损。

【案例分析】我国许多出口产品档次较低,往往靠在货款支付方面给客户优惠来增加竞争力。对南美国家出口也往往采用远期信用证支付方式。由于从出口日期到实际结汇日期较长,近年来,我国汇率改革,人民币升值,外贸公司在汇率上的风险越来越大。有没有一种既可融资、又可规避汇率风险的方法呢?有,这就是银行推出的结汇方式——福费廷。

目前,外贸出口融资主要有三种方法:(1)出口押汇;(2)打包贷款;(3)福费廷。福费廷指包买商(一般指包买单据的议付银行)从出口商处无追索地购买已经进口商承兑的并由进口商所在地银行担保的远期汇票或本票的业务。福费廷是当前对外贸企业最为有利的融资方式:它无追索权,一旦单据卖给银行,收款不到的风险由购买者承担;购买单据是买断行为,一旦买卖成立,真正结汇时的汇率变动风险由埋单银行承担;扣除预计费用后全额预付款,利率按 LIBOR(国际银行同业拆借利率)或 HIBOR 加手续费,相对其他融资方式较低。不利点是福费廷同样占用外贸企业抵押贷款额度。

注:LIBOR 是最重要和最常用的市场利率标准。LIBOR 即 LONDON INTERBANK OFFER RATE 的缩写,为伦敦同业拆放利率,是英国银行家协会根据其选定的银行在伦敦市场的银行同业拆借利率,而每日确定并公布的指标利率。其大小取决于货币政策,并随着市场的资金供求状况而不断变动。

HIBOR 类似于 LIBOR,是 HONG KONG INTERBANK OFFER RATE 的缩写,为香港同业拆放利率,为香港银行家协会根据其选定的银行在香港银行同业市场的银行同业拆借利率,而每日公布的指标利率。HIBOR 是港元利率市场的重要基准利率。由于我国大陆和香港之间贸易量巨大,在福费廷计算中比较多地会遇到 HIBOR,因此,本文在此一并介绍。

【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

中国×公司 2006 年 11 月向埃及 AMIT 公司出口彩色电视机 800 台,货值为 USD95 000.00,价格条款为 50% 预付款,50% D/P AT SIGHT。客人提货后 20 天我方仍未收到 D/P 货款,遂找中国银行协助索要货款或把提单退给我们。委托银行称已多次联系对方银行,但对方银行未收到余款就把提单放给客户了,要出口人直接找客户要款或直接起诉当地放单银行,造成我方货款未能全部收回。

【案例分析】经了解,一些北非国家要对进口货物实行国家商检,一些不法商人借此向银行借出提单提货,由于这些国家金融管制薄弱,当地银行对放单后收不到款无能为力,甚至与客户勾结谋利,而我托收银行的权力和义务在托收委托书及其适用的《URC522》中都有明确的规定:在托收业务中,银行只提供转递服务,并不承担对单据偿付的责任,并有诸多的免责条款,最主要是费用和 risk 均由托收委托人承担。因此,我方外贸公司在向该地区出口并采用 D/P 收款方式时,一定要选择好当地的放单收款银行,最好是由托收银行推荐与其有关联的信誉好的银行,或者采用福费廷方式直接把单据卖给委托收款银行,由该银行承担收款责任。

【案例 5】客户要求低开发票总值,是否可同意?

近几年,土耳其、南非等国政府和企业协会多次反映我国企业低开出口发票、逃漏其国内进口关税问题,希望我国政府尽快找出解决办法。由于这些国家海关制度尚不完善以及进口税率较高,一些中国企业在向这些国家出口商品时,往往会应不法进口商要求,提供票面价格低于实际出口报关价格的发票,以供进口商报关,达到逃漏进口税的目的。

【案例分析】所谓“低开出口发票”是指对外贸易经营者在对外贸易中，向进口商提供的自制出口发票的票面价值低于出口报关时所提供发票票面价值的行为。

出口发票可分为监制出口发票和自制出口发票。监制出口发票是指由各地税务部门统一印制和监管的出口发票；自制出口发票是指对外贸易经营者自行打印的出口发票。而“低开出口发票”就恰恰出现在自制出口发票环节。低开出口发票损害我国外贸秩序。近几年，对外贸易领域中以低开出口发票等形式出现的商业欺诈现象较为严重，严重影响了我国商品、企业以及国家在国际社会的形象，扰乱了我国正常的对外贸易秩序，是造成我国与一些发展中国家贸易摩擦的重要原因之一，也是上述国家限制我国商品进入、频繁使用反倾销等贸易保护措施的主要借口，甚至影响到一些国家是否承认我国市场经济地位。

2006年4月11日，由商务部、海关总署与国家税务总局联合颁布的《低开出口发票行为处罚暂行办法》（以下称《暂行办法》）开始实施。这一举措标志着外贸“黑名单”制度的确立。

低开出口发票行为将受重罚，有关部门加大了对这种违法行为的查处力度。按照《暂行办法》的规定，对存在低开出口发票行为的对外贸易经营者，商务部将依据《行政处罚法》的有关规定，对初次违反的企业予以警告；对第一次警告后2年内再次违反的企业除予以警告外，可以并处3万元人民币以下的罚款；以上违法行为，对外贸经营秩序造成严重影响的，可视其情节轻重，给予违法企业禁止其在1年以上3年以下期限内从事有关对外贸易经营活动的处罚。对于负有主要责任的企业法定代表人，可视情节，禁止其在1年以上3年以下期限内担任外贸企业法定代表人。

《暂行办法》还规定，在调查过程中，如发现对外贸易经营者涉嫌低开出口发票的行为，由税务总局依据《中华人民共和国发票管理办法》的有关规定进行调查和处罚。如发现有走私及违反海关监管规定的行为，由海关依据《中华人民共和国海关法》及《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》的规定进行处罚。

商务部官员称，出台《暂行办法》就是希望能够在外贸领域倡导诚信兴商、守法经营，积极推进对外贸易经营者信用体系建设，维护对外贸易秩序，为我国对外贸易持续健康发展奠定良好的环境基础。同时，也表明我国政府在治理低开出口发票问题上积极合作的态度，减少由此引发的贸易摩擦。

【案例6】软条款 L/C 欺诈

我天津某外贸公司接到香港某客户采购猪肠衣的一笔大订单，金额上百万美元。我外贸公司对猪肠衣这种商品的品质要求及购货渠道不熟悉，但港商承诺由自己负责收购猪肠衣，由外贸公司办理出口手续，并承诺开来某知名大银行的不可撤销信用证。合同签订后，港商通过某知名大银行开来了不可撤销信用证，在信用证中，除了规定卖方应提供的单据外，并要求受益人在交单时需提一份由港商签署的猪肠衣质量合格证明。对此要求，我方未加注意。根据港商的国内公司提供的货源，我外贸公司收购并准备出运，制单时，发现要有一份港商签署的质量合格证书，便致电要求港商提供，港商开始借故拖延，最后销声匿迹。我方花巨资大量收购的猪肠衣无法出运和结汇，给我公司造