

陈哲 / 编著



进出口业务 案例解析

THE CASE ANALYSIS OF
IMPORTS AND
EXPORTS

处理进出口业务
问题的锦囊
解答进出口业务
疑难的信箱

对外经济贸易大学出版社

TRADE

进出口业务案例解析

陈 哲 编著

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务案例解析/陈哲编著. —北京:对外经济贸易大学出版社, 2003

ISBN 7-81078-261-4

I. 进… II. 陈… III. 进出口贸易—贸易实务—案例
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 069151 号

© 2003 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

进出口业务案例解析

陈 哲 编著

责任编辑 谭晓燕

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码: 100029

网址: <http://www.uibep.com>

北京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: 140mm×203mm 14.625 印张 380 千字

2004 年 1 月北京第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-81078-261-4/F·155

印数: 0001—5000 册 定价: 25.00 元

前 言

做生意的人,就怕业务做得不顺,比如被对方骗了,或者双方有了纠纷。但是不需要扯皮的业务在现实中是很少的。业务中出了问题,就要双方斗智斗勇了。所以一个好的业务员,除了要善于开拓市场,还要善于处理买卖双方的各种分歧。

在实践中,并不是自己一味地让步就容易解决分歧;也不是自己拒不退让就能够独占上风。当事人应该根据自己业务的实际情况,比如合同条款、信用证条款、该商品的市场行情、该客户的资信状况、对方国家的政策、有关的国际惯例等诸多因素,决定自己的应对措施。另外当事人还应该有双赢的理念,善于在买卖双方看似矛盾的关系中找到一个平衡点,找到一个双方都能接受的折衷方案。

迄今为止,我国有不少进出口商曾经遇到过国外的诈骗分子。对于那些不法分子,我们要用自己的知识和智慧,在经济损失发生之前尽早发现骗局。要使自己不上当受骗,掌握与贸易有关的各种知识非常重要,养成严谨的工作习惯也很重要。从商业谈判开始就不要授人以柄,否则若制定的贸易合同条款本身就对自己不利,事后出了问题也肯定很难解决。本书中有不少案例就是因为贸易合同本身条款没有制订好,没有在合同中对双方的责任、义务和利益进行公平和有效的约束,结果造成了一方当事人被动的局面。

这一两年来,我帮助不少公司处理了进出口业务中碰到的难题。说句老实话,有很多难题交到我这里来的时候,我对自己能否解决这

些难题也没有多少把握。但是在有的案例中,外方当事人实在是明摆着欺人太甚,中方当事人也几乎是走投无路,应中方当事人的恳求,我只好硬着头皮想出一些解决方案来。没有想到的是,被逼出来的方案居然也有着很高的成功率。到目前为止,可以说还没有出现失败的案例。但是我想,即使事后能够做到亡羊补牢,也还是尽量不要让损失发生为好。所以真正的高手并不是事后会解决各种棘手问题的人,而是根本就不会让麻烦发生的人。

本书所选案例都是近年来本人在帮助外贸界的朋友处理各种问题遇到的真实案例;书中对案例的分析或者解决方案都是本人处理这些案例的实录。其实处理这些外贸业务中遇到的棘手问题有各种各样的方法,虽然本人的解决方案成功率相当高,但是这并不能说明本书中的解决方案就是最好的。特别是对于小额贸易纠纷,因为考虑到解决成本的问题,反而比大宗贸易的纠纷难以解决。为此,欢迎朋友们与我切磋,我的电子信箱是:businessia@hotmail.com。

陈 哲

2003年4月

目 录

第一部分 关于货款的结算方法

想个双赢好方法, 买卖双方都得益!	(3)
关于进出口业务中部分信用证、部分托收或 T/T 的结算 问题.....	(9)
怎样做好对台贸易的结算	(14)

第二部分 关于有不符点单据的处理

有不符点的单据, 按照托收办理好不好?	(21)
一笔有不符点的单据的收款过程	(25)
单据在交单行寄出前就发现有不符点怎么办?	(31)

第三部分 关于信用证结算

信用证有非单据条款怎么办?	(39)
受益人如何理解信用证所规定的取得货款的方式?	(43)
信用证结算方式下, 银行接受和不接受哪些运输单据?	(47)
银行不会在审核单据的时候横乘竖加	(51)
如何减小信用证结算的收汇风险?	(55)
受益人该如何审核信用证?	(60)

受益人把单据交到哪家银行好?	(65)
如何理解“一家银行设在不同国家的分支机构被认为是 另一家银行”?	(71)

第四部分 跟单托收的风险

客户要求 L/C 改为托收, 我公司能不能同意?	(77)
出口业务采用 D/P 结算的风险	(81)

第五部分 信用证项下单据被拒付

被开证行无理拒付的案例之一	(89)
被开证行无理拒付的案例之二	(95)
空运出口货物被开证行拒付的一个案例	(100)
单据没有不符点, 开证行竟然没有全额付款	(104)
反驳开证行的无理拒付只能引用《UCP500》条款吗?	(108)
关于一笔进口业务的拒付问题	(112)

第六部分 信用证结算也有风险

信用证本身必须真实有效	(121)
转通知行太多, 信用证条款变得面目全非!	(127)
进口商出国度假, 开证行就不用付款?	(134)
合理制订信用证条款, 保障出口商安全收汇	(139)
警惕软刀子杀人	(143)
信用证替代销售合同好不好?	(146)

第七部分 关于单据签发人

关于海运提单的签字问题·····	(153)
客检证究竟应该由谁来签发? ·····	(157)

第八部分 关于商业发票

关于发票金额的两个问题·····	(165)
怎样缮制商业发票·····	(168)
不要轻易答应客户减少发票金额的要求·····	(172)

第九部分 几则关于信用证结算的纠纷

由是否接受信用证修改引起的纠纷·····	(179)
一起关于信用证总金额的纠纷·····	(182)
一起由于误解信用证修改而引起的纠纷·····	(188)

第十部分 擦亮眼睛, 谨防被骗

进口货物被骗案·····	(195)
谨防伪造信用证·····	(199)
进口商如何防范被诈骗的风险·····	(203)
以货物收据作为结算单据被骗取货物的案例·····	(207)
出口业务货款两空的一个案例·····	(212)
谨防不良进口商的陷阱·····	(217)
谨防进一步合作的陷阱·····	(223)
骗子演双簧, 服装厂被骗买面料 ·····	(228)

电报放货被客户骗去货物的案例·····	(234)
小心合同中的罚款条款·····	(239)

第十一部分 关于收汇的两个问题

客户说已经付款,但是我方还没有收到,该怎样查询? ·····	(247)
如何对已经出口的业务进行收汇跟踪? ·····	(251)

第十二部分 关于费用的分担问题

DDC 费用应由谁承担? ·····	(259)
THC 费用应由谁来支付? ·····	(262)

第十三部分 控制好贸易条件,减少风险的发生

能否答应客户的要求,使用 CIF 贸易术语? ·····	(267)
可以同意如此的价格条款和付款方式吗? ·····	(271)
签发如此的证明函安全吗? ·····	(275)
开模具要慎重,订合同更要慎重 ·····	(279)
一桩糊里糊涂的买卖·····	(285)
贸易部是太平洋上的警察,什么都管? ·····	(290)
与中间商做生意所要注意的·····	(295)
警惕合同和信用证中的软条款·····	(300)
明确交易条件,防止风险发生 ·····	(303)
争取修改合同和信用证条款,减少经济损失 ·····	(310)
一起由延迟确认样品引起的纠纷·····	(318)
我委曲求全,他却得寸进尺! ·····	(321)

第十四部分 结算单据被银行寄丢的案例

- 托收单据被银行寄失所引起的纠纷 (329)
- 信用证项下单据被银行寄丢了怎么办? (335)

第十五部分 关于可转让信用证的问题

- 第二受益人应注意采用转让信用证结算的风险 (343)
- 第二受益人遇到第一受益人倒闭的案例 (349)
- 谨慎接受和处理可转让信用证 (361)

第十六部分 关于货主和承运人或 其代理的纠纷

- 货物被船公司延误和部分丢失, 损失由谁来赔? (373)
- 货物被货代擅自改变运输方式放给了买方怎么办? (377)
- 买卖的商品在运输过程中灭失了怎么办? (382)

第十七部分 关于货物品质的纠纷

- 实际出货比样品质量差所引起的纠纷 (389)
- 客户收货一年后才提出质量有问题, 我公司要不要赔偿? ... (394)
- 工具生锈, 我公司要不要赔偿? (398)
- 以次充好不行, 以好顶次行不行? (402)
- 关于进口精密仪器质量纠纷的处理 (406)
- 一笔出口货物的质量纠纷以及所隐藏的其他问题 (409)

第十八部分 关于追讨货款

我的货款能收回吗? 我都急死了!	(419)
货到地头死	(424)
阎王好见, 小鬼难缠	(429)
国外客户拖欠我货款怎么办?	(436)

第十九部分 其他

如何解决与外商在经济交往中发生的争议?	(445)
进出口商必须掌握的几个时效规定	(451)

第一部分

关于贷款的结算方法



想个双赢好方法,买卖双方都得益!

案 例

我公司 2003 年初接触了津巴布韦一家经营日用轻工业品的公司。经过一段时间的磋商,该公司决定向我公司购买价值 25 000 美元的毛毯。价格条款为 FOB SHANGHAI, 目的港为津巴布韦的首都哈拉雷, 结算方式为 D/P 45 天。我公司于 3 个月前出货以后, 就将单据通过中国银行寄往对方指定的代收行。该代收行收到单据以后, 立即向该客户提示(Present)了单据。该客户也愿意承兑, 但是代收行却要求该客户立即付款, 或者立刻在该银行存入 25 000 美元作为全额保证金。

其实, 我公司的客户手头并没有那么多的美元。该进口商支付了海运费和相关杂费之后, 只有 10 000 美元左右的外汇。于是该客户就要求我公司改变结算方式, 将 D/P 45 天改成 D/A 45 天, 这样他们就可以在承兑之后先将提单从代收行拿出去提货。待他们将货物转出口到其他国家之后, 其客户会立即以美元支付货款给他们, 而他们一经收到美元货款就会将款项支付给我公司; 如果不改成 D/A 45 天的结算方式, 该客户也没有那么多的美元来支付货款或者作为保证金。鉴于该客户和我公司是初次合作, 我公司不同意 D/P 45 天改成 D/A 45 天, 怕该客户拿到提单之后不履行付款的诺言。

但是由于该批货物早已到达目的港, 现存放在保税仓库里, 必须

立即办理进口清关手续,否则将被当地海关拍卖,所以情况非常紧急。该客户也非常着急,发来传真给我公司解释说,他们手头没有那么多的美元,但是还是有不少津巴布韦元的,而且该公司也提供了一些银行资料和存款证明给我公司。由于当地黑市的外汇汇率和银行的外汇汇率差价非常大,所以他们不愿意用购买黑市高价美元的方法将这笔货款付清或者在代收行存入足够的美元保证金。

我公司阅读了他们提供的资料后,发现他们的津巴布韦元存款即使按照当地黑市的汇率兑换成美元,也还是不够支付我公司的货款,大约还有 1 000 美元左右的差距。现在我公司很为难,如果我公司不同意 D/P 45 天改为 D/A 45 天,该客户就根本没有能力付款或者在银行存入足额保证金;如果我公司同意 D/P 45 天改为 D/A 45 天,万一该客户把货提走了之后不付钱给我公司怎么办?而且如果这批货物再不办理进口清关手续的话,还有 1 个星期津巴布韦海关就要对这批货物进行拍卖了,所以我公司如果不同意 D/P 45 天改成 D/A 45 天,就要立即安排把这批货物运回。

我公司现在请教有关人士,有什么方法能让我公司尽量避免经济损失,是不是我公司不得不把货物运回来?

分析与回复

这笔业务如果按照该客户的要求把 D/P 45 天改为 D/A 45 天,出口商的收款风险就比较大了。再加上买卖双方是第一次合作,卖方对买方还不是很了解,彼此还没有足够的信任度,如果采用 D/A 的结算方式,出口商会在心理上承受较大的压力。所以除非出口商实在没有办法可想,否则,最好不要同意把 D/P 45 天改成 D/A 45 天。

该津巴布韦客户在货物到达目的港以后,已经把海运费和相关

杂费付清。根据这个情况,可以初步判断该客户还是比较倾向于要这笔货物的,否则,照常理该客户不会及时付清运费。所以该出口商现在首先应该考虑的是能不能克服该客户外汇不足(即使该客户到黑市上买外汇,资金也有些缺口)的矛盾,而不是首先考虑将货物运回国内来。况且非洲与我国距离遥远,如果出口商将货物运回,运费也要超过1 000美元,那还不如索性就降价1 000美元,让该客户从黑市上购买美元支付货款呢!现在既然该客户声称只要他们能够拿到提单就能将货物转出口,也就很快能从他们的客户那里拿到美元;该客户从他们的客户那里收到美元之后,会立即将货款支付给该出口商。那么该出口商不妨相信真的有这么一回事,想办法帮助该客户完成这笔交易,也使自己能收到货款。这也就是说该出口商答应该客户的要求,将D/P 45天改为D/A 45天,让该客户在没有支付货款或者没有在代收行存入全额美元保证金之前,可以凭提单去提货。这样也免得由于该客户没有能力及时付款赎单,造成码头仓储费用的日益增加,甚至落到货物被海关拍卖的境地。

但是该出口商答应将D/P 45天改为D/A 45天并不是无条件的,不然该津巴布韦客户的美元资金不足的矛盾虽然解决了,出口商的收款安全却又变得没有保障。现在既然该客户手头有1万多美元的外汇,还有按照美元官方汇率折算足以支付货款的津巴布韦元,那么我建议该出口商和买方重新制订付款条件,利用该客户现有的本币和外币存款,以及该客户的国外客户将很快支付其美元的这个有利条件,通过办理这笔托收业务的代收行来解决这个问题。具体的做法是:

第一,出口商要求该客户立即把目前拥有的美元先支付出来,有多少付多少。

第二,要求该客户向这笔托收业务的代收行申请出具银行存款证明,金额为不小于相当于剩余货款的美元价按照当地银行牌价计算的津巴布韦元,并且在存款证明上注明:该存款只有在该客户付清

了所有货款之后才可以动用,或者要求代收行出具如此内容的银行保函。

第三,只要买方能做到以上两条,出口商就立即授权代收行把结算单据先放给买方。等到该客户从他的客户那里收到美元,该客户就必须立即把余下的美元款项付清。

如果该津巴布韦客户所说的情况是真的,那么他应该愿意而且是能够做到上述事情的。如果出口商对该银行的资信不太放心,可以把出口商指定的资信好的银行作为代收行,该津巴布韦客户的存款也存到新的资信好的银行去。这样出口商不必另找买方或者降价处理,其收款权利也基本上得到了保障;同时解决了进口商目前美元现汇不足的困难,使他不必要去黑市购买高价美元从而蒙受损失。这个方法应该是对双方都有利的。

事情的结局

该出口商按照我的建议和客户取得了联系,同意将D/P 45天改为D/A 45天,但是要求该客户先将手头所有的美元电汇出来,其余的货款用足够的津巴布韦元作保证。该客户也乐意这么做,毕竟可以不到黑市买美元,因而可以省下不少钱,况且他们要买黑市美元的话,钱也确实不够。于是该客户在支付了部分货款并且对其余货款表示承兑之后,立即从代收行取出了提单,赶快办理了提货手续,避免了这批货物被海关拍卖的结局。然后该客户立即将货物转出口到国外。该客户将货物转卖以后,很快收到了他们的客户所支付的美元货款。该客户依照和我国出口商的约定,很快将剩余的货款支付给了该出口商,并没有拖到远期汇票的到期日。这件事情的解决真的是买卖双方皆大欢喜。