

<<进出口业务案例解析>>

图书基本信息

书名：<<进出口业务案例解析>>

13位ISBN编号：9787810782616

10位ISBN编号：7810782614

出版时间：2004-6

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：陈哲

页数：456

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>

<<进出口业务案例解析>>

内容概要

《进出口业务案例解析》所选案例都是近年来作者在帮助外贸界的朋友处理各种问题时遇到的真实案例；书中对案例的分析或者解决方案都是作者本人处理这些案例的实录。

<<进出口业务案例解析>>

书籍目录

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)) 总计456页

<<进出口业务案例解析>>

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>