

国际贸易基础知识

壹 . 国际贸易实务

第一章：导论 (Introduction)

1.1：国际货物买卖合同订立所适用的法律法规 (Law and Rules of International Contracts)

1.2：国际货物买卖合同的基本内容 (Contents of International Contracts)

1.3：进出口业务流程 (Exporting and Importing Procedures)

第二章：国际贸易术语 (International Trade Terms)

2.1：国际贸易术语概述 (Generalization)

2.2：国际贸易术语《2000 通则》 A Guide to Incoterms 2000

2.3：常用贸易术语的运用 The Application of Usual Trade Terms

第三章：国际货物买卖合同品质、数量和包装条款 (Terms of Commodity)

3.1：商品的品质条款 (Quality of Commodity)

3.2：商品的数量 (Quantity of Commodity)

3.3：商品的包装 (Packing of Commodity)

第四章：国际贸易货物的运输条款 (International Cargo Transport)

4.1：运输方式 (Modes of Transport)

4.2：国际货物运输条款 (Clause of Shipment)

4.3：货运单据 (Major Shipping Documents)

第五章：国际货物运输保险条款 (International Cargo Transportation Insurance)

5.1：海上货物运输保险承保的范围 (Scope of Insurance Coverage)

5.2：我国海运货物保险的险别 (Insurance Coverage of CIC OF PICC)

5.3：伦敦保险协会海运货物保险条款 (Insurance of ICC)

5.4：国际货物运输保险程序 (Procedures of Marine Insurance)

第六章：国际贸易货物的价格条款 (Terms of Price)

6.1：国际货物买卖价格的掌握 (Price Elements)

6.2：作价办法 (Pricing Methods)

6.3：佣金和折扣 (Use of Commission and Discount)

6.4：合同中的价格条款 (Clause of Price)

第七章：国际货物买卖价款的支付条款 (International Payments)

7.1：结算工具 (Instruments of Settlement)

7.2：汇付和托收 (remittance and Collection)

7.3：信用证 (L/C)

第八章：检验、索赔、不可抗力和仲裁条款 (Inspection、Claims、Force Majeure and Arbitration)

8.1：商品检验 (Commodity Inspection)

8.2：争议与索赔 (Dispute and Claims)

8.3：不可抗力 (Force Majeure)

8.4：仲裁 (Arbitration)

第九章：国际货物买卖的交易程序 (Exporting and Importing Procedures)

9.1：国际货物买卖合同的洽商 (Negotiation of International Contracts)

9.2：出口合同的履行 (Export Procedures)

9.3：进口合同的履行 (Import Procedures)

第十章：国际货物买卖的方式 (Trade Forms)

10.1：代理、寄售 (Agency and Consignment)

10.2：招标与投标 (Invitation for Bids and Submission of Tenders)

10.3：对等贸易 (Counterpurchase)

10.4：补偿贸易、期货交易 (Compensation Trade、Futures Trading)

贰．国际贸易相关业务

汇款 (Remittance)

概念：

是指汇款人（付款人）主动通过银行或其他途径将款项交给收款人的一种结算方式。

特点：

银行资金风险较小

手续简单、费用低廉

进出口商不易获得银行贸易项下融资

汇款的形式

票汇 (Remittance by Bank's Demand Draft, D/D)

信汇 (Mail Transfer, M/T)

电汇 (Telegraphic Transfer, T/T)

托收 (Collection)

概念：

出口商根据买卖合同先行发货，然后开立金融单据或商业单据或两者兼有，委托出口托收行通过其海外联行或代理行（进口代收行），向进口商收取货款或劳务费用的结算方式。

特点：跟单托收属于商业信用

银行无审核单据的义务,银行无付款责任。

手续相对简单，费用高于汇款，但低于信用证结算。

相对于进口商而言，对出口商不利。

光票托收 (Clean Collections)

出口跟单托收 (Documentary Collections)

D/P (Documents against Payment, 付款交单)

D/A (Documents against Acceptance, 承兑交单)

进口代收 (Import Collection)

托收业务流程

托收风险的表现

进口商的信用风险和代收行银行风险。在市场行情不好的情况下，进口商会找借口拒收货物拒付货款；还有可能与代收行串通，伪造提货单据。

进口国的政治风险。进口商可能会因为进口国的外汇管理等原因造成不能按时付款。

财务风险。一旦进口商拒绝付款收汇失败，出口商即使在掌握物权的情况下，也不得不独自承担相关的财务损失。如：目的港的仓储费；实在不能转售，还不得不承担往返的运费等等。

采用托收方式应注意问题

调查和考虑进口商的资信情况及经营作风，成交金额不能太大，一般只接受 D/P。代收行不能由进口人指定。

了解进口国家的贸易惯例、贸易管制和外汇条例，以免货到目的地后我方陷入被动，影响我方安全迅速收汇。

在托收方式下，应争取 CIF、CIP 价格条件成交，或装船前投保卖方利益险。

严格按合同规定装运货物和制作单据，以防进口人找借口拒付货款。

信用证 (L/C)

定义

信用证是一种有条件的银行付款承诺，是银行（开证行）根据买方（申请人）的要求和指示，向卖方（受益人）开立的，在一定期限内，凭规定的单据支付金额的书面承诺。

性质

开证行负第一性付款责任
信用证是独立性文件，与销售合同分离
信用证业务是只处理单据，不涉及其他

信用证的作用

解决了进出口贸易双方互不信任的矛盾。
保证了出口商安全及时收汇、进口商安全及时提货。
进出口商都便于从银行得到融资。

信用证业务流程

信用证风险的表现

开证行信用风险。在一些国家银行的成立不像中国这样严格，不受注册资本的限制，大多是私有性质的，资信等级比较低。进口商会同一些小银行联合进行诈骗是完全可能的。

信用证软条款风险。在信用证业务中，进口商或开证行有可能利用信用证只关注单据这一特点设置“陷阱条款”，俗称软条款。

信用证不符点的处理

1. 认真审核不符点。
2. 研究是否可以换单
3. 密切关注货物下落
4. 积极与开证申请人洽谈
5. 降价或另寻买主
6. 退单退货

三者之间的区别

贸易融资业务

贸易融资指银行对进口商或出口商提供的与进出口贸易结算相关的短期融资或信用便利，是短期外汇贷款的特殊形式。

一般有以下种类：

1. 授信开证
2. 进口押汇
3. 提货担保
4. 出口押汇业务
5. 打包放款
6. 外汇票据贴现
7. 国际保理
8. 福费廷
9. 出口买方信贷

叁 . 外贸英语函电

第一章 【Basic knowledge of business letter writing】

第二章 【Establishing business relations】

第三章 【Enquiries, Offers and counter offer】

第四章 【Conclusion of Business】

- 第五章 【Terms of Payment】
- 第六章 【Establishment of L/C and Amendment】
- 第七章 【Packing, Shipping Marks and Shipment】
- 第八章 【Insurance】
- 第九章 【Agency】
- 第十章 【Complaints and Claims】

授课专家及相关资质：毕可敏

商务部“一带一路”海外培训专家
高级国际商务师（国际贸易方向）
清华大学企业家领导力提升课题组专家
北京大学 E M B A 总裁班创新专题特聘教授
北京大学经济学院精细化管理专题特聘教授
中央财经大学、大连理工大学特聘教授
中国通信工业协会中央云智库专家
科技部火炬创业导师
中国电信‘天翼大讲堂’主讲专家
国家注册企业培训师
通用管理能力师资级讲师



实践背景：

中国创新创业大赛决赛评委
国家众创空间，孵化器评审专家
30余年高校教学，大型国企、私企高管和管理顾问

工作经历：

3年高校教学，
12年国企高管，
5年私企营销总监，
15年管理咨询培训。

