

《国际贸易实务及案例解析》

【课程介绍】

本课程为综合课程，主要针对外贸总经理，外贸总监、外贸经理、外销员，单证员，财务，报关，商检，物流，船务等外贸从业人员。根据讲师二十多年的外贸理论和实践经验，结合大量真实案例，涉及了外贸的结算与风险防范，客户和供应商，运输和保险，外贸实务及通关过程中的风险，退税，法律，贸易磋商过程中的诸多风险问题，贸易术语及专业使用，外贸流程和合同条款，质量，汇率，政治，市场，成本核算与控制，风险管理，不可抗力，知识产权，对国际惯例的不了解，事后索赔，出口商自身问题等外贸的各个环节，以及外贸新业态，并逐一进行深入解析。使学员获得了外贸的一揽子解决方案，受益匪浅，茅塞顿开。

本课程首先简明扼要讲解上篇“基础”，然后提纲挈领下篇“提升”，分析第一部分“进出口合同的主要内容及注意事项”，通过实际案例解析，进入第二部分“合同履行与客户管理及注意事项”，再通过案例解析引入，第三部分“专题研修外贸实务与操作及最新案例解析”。讲授过程中，特意注重理论和实践紧密结合，寓理论于实践，并**结合印度市场的特点**。学员印象深刻。特别强调实战性，实用性和可操作性。

【课程时间】本次课程分为上下两篇，共一天。

【课程内容】本次课程分为上下两篇

上篇：基础内容

一、国际贸易术语的使用及常见问题

- 1、FOB、CFR、CIF 等常用国际贸易术语的异同点
- 2、不同贸易术语使用中的风险及防范

二、国际贸易结算(包括汇付、托收、信用证等)

- 1、各种国际贸易结算方式的操作流程
- 2、各种结算方式的优缺点及安全性比较
- 3、信用证中，有哪些条款是不能接受的
- 4、外贸单证的种类及填制技巧

三、国际买卖合同的订立及注意事项

- 1、出口商品品质、数量、包装的表示方法
- 2、国际货物运输的方式、单据、装运条款
- 3、国际货物买卖中的保险条款、险种合理选择
- 4、出口商品的定价方法、成本核算、佣金与折扣及价格条款
- 5、合同订立步骤

四、国际货物买卖合同的履行

- 1、出口方开始备货的前提条件
- 2、货、证、船、款各环节的衔接
- 3、合同中的物权转移点、风险划分点、费用承担点

五、国际货物运输

- 1、海洋、航空运输方式的运价组成与计算技巧
- 2、如何选择承运人或国际货运代理
- 3、海洋运输中的风险与防范
- 4、跨境电商，海外仓的运作与使用，做好本地化服务

六、海关通关及外汇监管注意事项

七、检验检疫的时间、地点、报检流程

八、出口退税的简易计算

九、国际贸易风险（纠纷与欺诈）防范与控制

- 1、易产生纠纷与欺诈的环节
- 2、货款支付中的风险防范
- 3、知识产权风险：参展、通关时防范专利、商标侵权
- 4、纠纷（争议）的预防与处理：
 - 4.1.1 争议的预防
 - 4.1.2 贸易争议发生的原因
 - 4.1.3 常见的规避风险措施
 - 4.2 索赔的种类
 - 4.2.1 贸易索赔
 - 4.2.2 运输索赔
 - 4.2.3 保险索赔
 - 4.3 索赔条款
 - 4.4 争议的处理：协商，调解，仲裁，法院诉讼

为什么我们建议仲裁而不是诉讼？

下篇：提升能力

第一部分 进出口合同的主要内容及注意事项

- 1、当事人：买方和卖方

对客户信用品质的认定，国际上通常采用“5C”系统来进行。
- 2、货物本身的内容。如商品的描述，质量、数量、包装等。
- 3、注意价格术语

- 4、交货期
- 5、关于货物运输和保险的内容
- 6、关于货款结算的内容
- 7、五种合同的要点与衔接
- 8、合同签订的其他关键点

结合案例解析

实际出口的质量标准高于客户要求，客户会欣然付款吗？

遇到客户索赔，不予理睬“玩”失踪可以吗？

老客户海运订单，100% T/T after sight of B/L。货快好时，客户急电要求一半货改为空运，接受否？

对出口商来说，FOB 是否比 CIF 风险较小？

在托收结算中，使用 FOB+指定货代合适不合适？

第二部分 合同履行与客户管理及注意事项

- 1、合同履行进程管理
- 2、运输管理
- 3、客户管理

结合案例解析

第三部分 专题研修国际贸易实务及最新案例解析

通过大量案例解析将外贸的各个环节贯穿其中，易于学员透彻理解和灵活掌握外贸实务与操作的各个关键环节。

外贸出口中重要的环节是收汇。钱收不回来，货压手里；或者钱货两空；或者货出了，客户却要降价等等，在外贸实务中时有发生。大家平时都知道一些风险的防范，但在真正的工作中，却没有几个人能真正把防患于未然做到位。

结合真实案例，主要探讨几种主要的国际贸易实务的具体方法，都是二十多年实践中总结出来的。

1. T/T 的实务与操作

T/T 案例分析与经验分享

O/A 什么条件下可以接受？

2. L/C 的实务与操作

2.1 进口商不按时开出 L/C

2.2 单证不符变成商业信用

2.3 L/C 有软条款

2.3.1 规定 L/C 在开证行另行指示或者通知后才能生效（简电）

2.3.2 规定必须在货到达目的港经买方检验合格后付款

2.3.3 规定必须在货到达目的港经买方检验合格后付款

2.3.4 要求提供较难获得的单据

2.3.5 要求开证行付款以进口商承兑出口商汇票为前提。信用证只有在收到开证申请人的指示后才可生效等

2.3.6 L/C 项下 1/3 正本提单直接寄给买方,可否？

2.4 假证。L/C 也有作假的，假如出口商初次接触 L/C，可能会被伪造的 L/C 骗着发了货

2.5 开证银行资信。

2.6 L/C 所要求的单据，是否自己都有能力提供

2.7 L/C 的时间要求

2.8 前后矛盾的条款

2.9 不可能条款

L/C 案例分析与经验分享

银行虽然只是从表面审核单据，难道不应该通晓各种常识，包括地理常识吗？

没有从通知行收到 L/C 的修改，客户承诺接受不符点，发货可以吗？

L/C 客检条款能不能接受？

客户不付款，可以安排退运吗？**印度等几个国家海关的退运条件。**

收到简电 L/C，可以发货吗？

如何避免钱货两空？

开证行拒付，保兑行应承担何种法律责任的问题？

遭遇 L/C 止付令，受益人应该如何应对？

应该选择什么样的银行作为开证行？

信用证项下真的不能做空运吗？

在 L/C 特别条款中规定：“一切单据除汇票和发票以外，不能显示 L/C 号码和发票号码。”此特别条款接受不接受？

3. B/L 的风险及防范

B/L 案例分析及经验分享

有没有办法避免“无单放货”？

如何选择放心的货代？

记名提单绝对不能接受吗？

提单丢失怎么办？

正本 B/L 还在出口商手里，客户怎么就提货了呢？

“联合运输提单”（Combined Transport B/L）与“海运提单”（Bill of Lading）的如何区别使用？

GSP FORM A 现在还在办理(出口 EU)吗？

4. 海运单 (Sea Waybill) 案例分析及经验分享

海运单和海运提单如何区别使用？

5. D/P 即期, D/P 远期和 D/A

在实际操作中有些国家（如南美）不承认远期付款交单，一直将 D /P 远期作 D/A 处理吗？

5.1 托收中用 FOB 价格条件

结合 B/L 案例 1 和案例 5.1 都是“FOB+指定货代”出了问题，很多学院派教授和社会上专家建议：不可以接受“FOB+指定货代”！

提问：我们真的要不接受而损失订单吗？

6. 最新案例解析

6.1 出口商自身原因

6.2 境外装配出口项目案例

6.3 进料加工复出口业务案例

6.4 “四自三不见”骗税业务案例

为什么税务局函调不回造成不予退税的损失？

6.5 出口骗税的处罚案例

为什么已经拿到退税后又被税务局追缴回退税款？

6.6 手机出口案例

6.7 出口信保案例

6.8.1 出口退税损失案例

为什么单据没有在规定时间内提交造成出口退税损失？

6.8.2 帮进口商偷逃税案例

6.9 报关实务

6.9.1 海关商品编码归类案例

6.9.2 海关商品编码如何归类案例

6.9.3 向海关申请预归类案例

6.9.4 知识产权实务

商标侵权案例 1.

商标侵权案例 2.

商标侵权案例 3.

专利侵权案例 4.

贴牌加工构成商标侵权吗？法院如何判决？