

《国际贸易和国际物流实操要点与风险防控及最新案例解析》课程

(课时：1天)

上篇：基础

一、国际贸易(重点信用证)

(一) 信用证有哪些条款是不能接受的

1. 开具信用证的知识点
2. 与信用证生效方面的软条款
3. 与信用证规定的单据相关的软条款
4. 与装运条件相关的软条款
5. 与付款条件相关的软条款
6. 其他类型的软条款

(二) 实务中常用是 T/T，L/C 和 L/C+ T/T 搭配

1. 进口业务常用的支付方式

- (1) 100% L/C at sight ; 100% L/C 远期;
- (2) 30% T/T 预付，70% L/C at sight 或 L/C 远期；
- (3) 90% L/C at sight，10% L/C 90 days after sight；
- (4) 90% L/C at sight，10%T/T 验收后付；
- (5) 100% L/C，95%发货后即付，5%在发货后 180 天付；
- (6) 100% L/C，70%发货后即付，30%在发货后 90 天付；
- (7) 20% T/T 预付，收到 B/L 等单据后 L/C 付 70%，验收后 30 天 T/T 5%，一年保证期 30 天 T/T 5%；
- (8) 100% L/C，50%发货后即付，50%在发货后 90 天付；
- (9) 100% L/C，验货后 30 天付；
- (10) 30% T/T 预付，70% L/C (发货后即付 60%，验收后 60 天付 10%)；
- (11) 60%LC 凭报关单付，35% LC 验收后议付，1 年后 5%T/T；
- (12) 30% T/T within 30 days after PO issuing,60% L/C at sight,10% L/C at sight after FAC. (FAC: Final Acceptance Certificate)

2.出口业务常用支付方式

- (1) 30% T/T deposit, 70% T/T 10 days from date of B/L;
- (2) 30% T/T, 70% L/C at sight;
- (3) 100% L/C at sight;
- (4) 100% L/C at 60 days.

3.L/C 付款注意事项

- (1) 需要注意信用证与装期的冲突。双签合同完成后 5 个工作日左右能够开立信用证。
- (2) L/C 付款注意不要开保兑 L/C，报盘中体现不可撤销跟单信用证。一般适用 UCP600。

(注：按照 UCP600 开立的 L/C 均为不可撤销 L/C，UCP600 取消了可撤销 L/C)

(3) 信用证即期，远期不可撤销跟单信用证。注意开具信用证的时间节点（争取 5 各工作日），看交单文件，交单期，有效期，信用证条款描述，数量和金额的短溢装，什么时间提供全套装港文件扫描件。

4.L/C 的实务与操作

(1) 进口商不按时开出 L/C

(2) 单证不符变成商业信用

(3) L/C 软条款

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 规定必须在货到达目的港经买方检验合格后付款

③ 客检条款

④ 要求提供较难获得的单据

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

⑥ L/C 项下 1/3 正本提单直接寄给买方,可否？

(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

(5) 开证银行资信

(6) L/C 所要求的单据，是否自己都有能力提供

(6) L/C 的时间要求

(8) 前后矛盾的条款

(9) 不可能条款

(10) 假远期 L/C (Usance Credit Payable at Sight)

如何识别真假假远期信用证？

(11) L/C 欺诈

(12) L/C 欺诈例外

(13) L/C 欺诈例外豁免

(14) L/C 欺诈和 L/C 软条款有何不同

L/C 案例分析与经验分享

案例 1：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？

案例 2：没有从通知行收到 L/C 的修改，客户承诺接受不符点，发货还是不发货？

5.出口方开始备货的前提条件

6.进口方开立信用证的前提条件

案例: 开证后，多次修改仍未发货。

(三) 国际贸易合同注意事项

1. 若为信用证付款方式：需要我方根据开证行申请书模板按照合同内容填写信用证申请书，。待最终无异议需要卖方邮件确认后，我们按照最终确定版本开具信用证。注意：严格按照开证时间开具经双方确认的信用证。交单期内符合要求的交单单据要到开证行到期。

2. 可能存在的几个问题

3. 货、证、船、款各环节的衔接

案例：上游供应商违约，导致与下游客户产生纠纷

4. 合同中的物权转移点、风险划分点、费用承担点

5. 贸易术语和所有权转移

二、国际物流

1. 海洋、空运，陆运方式的注意事项

运输包括集装箱、散货、大件都有

2. 海运提单和租船提单有何不同

(1) 提单的性质和分类，哪些提单需要背书

(2) 租船提单的认定

(3) L/C 规定可以提交租船提单，银行才接受，否则银行不接受租船提单。

提问：L/C 规定提交全套海运提单，受益人某公司提交给银行的海运提单并未注明 SUBJECT TO CHARTER PARTY，但有注明 TO BE USED WITH CHARTER PARTY。开证行能否拒付，为什么？

3. 如何选择承运人或国际货运代理

4. 海洋运输中的风险与防范

5. 海外仓的选择

海外仓的建立位置，如何运营，如何做到利益最大化，及如遇到政治问题暂停如何把库存消耗掉，是否可以建立其他销售渠道。

中亚（乌兹别克斯坦）、南亚、东南亚、印尼建海外仓的建议，未来想要成为分子公司，希望重点布局以上几个国家，海外仓只是其中一部分内容。

6. 中亚和南亚的项目口岸现状，运输及报关清关的速度

7. 分享一带一路一些国家的政策及现状，后续的发展前景，能源重点发展对象。

8. 贸易和物流的业务边界，物流责任范围和贸易责任范围的区别（业务交接中易出现问题）

三、国际贸易和国际物流风险（纠纷与欺诈）防范与解决

（一）十五大主要风险

1. 贸易条款风险（合同条款有缺陷，价格条款，支付条款，质量条款，检验条款等）

出口贸易报价的注意事项

2. 交易主体风险（国外供应商或者客户有欺诈行为，不履约，信用风险，事后索赔等）

供应商（卖方）资质审查：审查内容为公司注册信息、营业范围、股东信息、银行信息、银行流水、审计报告、近三年业绩、银行资信、国际贸易地位。

客户（买方）资格审查：注册资本金数额及实缴情况、股权结构、诉讼信用状况、近三年的财务报表、资产状况。可以根据客户预防比例情况调整审查事项。

3. 市场风险（价格风险，汇率风险等）

4. 政策风险（国家政局不稳，政府更迭，**国别风险**等）

俄乌冲突，中印边境冲突，国别风险

每个国际出口贸易国别风险及注意事项（欧洲、非洲、中亚、东亚、东南亚）

5. 结算环节风险

晚开具 L/C 风险：卖家追究违约责任（可能性较小），承担装港滞期费。

6. 物流运输环节风险

(1) 货物毁损，灭失

(2) 货物延误

(3) 无人提货，无法提货，延迟提货，弃货，目的港费用，港口代理

交货期限影响较大因素为船东扣船：例如凯兰欧洲、XINRUN 船东扣货导致下游无法提货。与船东沟通一般比较困难。

买方需要及时向卖方提供卸港何装港代理，根据销售终端卸港或无销售卸港时，使用我方提供的可以进行库存的港口。

案例：凯兰欧洲船东拒绝卸货纠纷

(4) 无单放货

(5) 拖欠运费，扣单扣货

(6) 海关扣货

(7) 船舶本身的问题

船龄太老；

案例：俄罗斯供应商使用旧船造成晚到中国港，给中方造成巨大损失

船舶装港装完货后驶离装港，须关注船舶动态，谨防出现不正常航运轨迹；

卸港需要满足船舶吃水要求，船型要求。

案例：嘉能可南非 5800CFR 船舶航行轨迹异常，超出正常到货时间。

7. 通关环节风险（海关编码，海关查验，原产地，检验检疫等）

装港报告等草本文件经过买方确认，卖方及时出具正本装港报告扫描件发送给买方，买方根据装港报告扫描件进行报关准备。

8. 知识产权风险（通关时防范，专利、商标侵权等）

9. 不可抗力（情势变更），合同落空

10. 争议解决条款

仲裁条款：适用法律和仲裁地、仲裁中心的选择。

11. 外汇管制合规风险

中国：外汇管制国家。

国外案例：小米因违反印度《外汇管制法》被罚约合 48 亿人民币。

12. 税务合规风险

(1) 不同国家和地区（新加坡、俄罗斯、中国、香港）的公司税务筹划

(2) 公司利润留在国内好还是国外好

(3) 有些国家税收环境比较复杂，在出海过程中，很多企业设立了海外分支机构，分支机构本部和下级机构共用账户，导致较大的税务风险。

13. 资金监管统筹风险

很多业务涉及不同国家、不同银行和不同币种。部分国家和地区，特别最近几年部分“一带一路”沿线国家，经济发展水平不高，在政府、地区、国家金融体系，特别是法律不太完善的情况，资金集中管理对出海的中资企业来说是巨大考验。

如果说贸易款项属地国无法支付费用，如何更好的解决贸易收款（中亚、非洲、印尼，国外美元短缺，民间美元回款）。

客户手里有印尼盾，针对非可自由兑换货币回款问题（印尼盾）

14. 外汇贬值风险

15. 出口管制和经济制裁风险

案例：ZTE， HUAWEI

(二) 纠纷（争议）的预防与处理

1. 争议的预防

(1) 贸易争议发生的原因

(2) 贸易争议的预防要点

(3) 常见的规避风险措施

① 规避政治风险和商业风险。

② 规避汇率变动风险。

规避汇率风险的七种方法。案例：锁定远期外汇汇率

③ 规避物流运输风险。如投保各种货物运输险。

④ 规避支付风险。

⑤ 规避知识产权风险。如在合同中订立知识产权风险归属，投保知识产权责任保险等。

2. 索赔的种类

(1) 贸易索赔

(2) 物流运输索赔

(3) 保险索赔

3. 索赔条款

4. 争议的处理：协商，调解，仲裁，法院诉讼

为什么我们建议国际贸易合同仲裁而不是诉讼？

下篇：提升

一、国际贸易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. 关于货款结算的内容

6. 五种合同的要点与衔接

7. 合同签订的其他关键点

结合案例解析

案例：实际出口的质量标准高于客户要求，客户欣然付款？

案例：遇到客户索赔，不予理睬“玩”失踪可以吗？

二、合同履行与客户及供应商管理及注意事项

1. 合同履行进程管理

2. 运输管理

3. 客户和供应商管理

(1) 客户管理

(2) 供应商管理：供应商必须有备选，不能唯一。

4. 客户忠诚度的培育

必须以客户为中心，服务好客户

(1) 增加客户的忠诚度

案例：某大型外贸企业，某优秀团队管理者如何二十几年聚焦一个美国客户，服务好该客户，

该客户忠诚度最高。依此为例，阐述优秀的团队管理者应该具备的要素。

(2) 客户如果想更换现有供应商，如何说法他？

案例：某大型外贸企业，某业务员成功说服客户

(3) 产品质量投诉后，客户再也不想与我们合作，应该通过什么办法让客户回心转意？

案例：某大型外贸公司业务员和美国 WALMART 的产品质量纠纷处理经验

三、新型离岸贸易

(一) 国际贸易的三个阶段

(二) 离岸贸易的概念和特点

1. 离岸贸易的概念

2. 离岸贸易的特点

(三) 离岸贸易的类型

1. 按贸易主体所在地不同分类

2. 按贸易参与者分类

3. 按照业务模式分类

(四) 离岸贸易流程

(五) 新型离岸国际贸易

1. 新型离岸国际贸易的定义

2. 新型离岸国际贸易的四种类型

(1) 离岸转手买卖的定义

案例分享(古巴案例，德国案例)

(2) 境外承包工程第三国采购货物

转口贸易（例如迪拜有个项目想从德国或美国直接采购燃机，资金流必须要通过中国转一下，举类似案例告知如何操作

案例分享

(3) 全球采购

案例分享

(4) 委托境外加工

案例分享

- (六) 香港和新加坡离岸贸易税收政策简介
- (七) 中国内地离岸贸易系列政策
- (八) 中国内地离岸贸易发展历程
- (九) 离岸贸易特征及所需的体系支撑
- (十) 什么样的地区可以发展离岸贸易
- (十一) 中国内地部分地区离岸贸易发展情况
 - 1. 海南离岸贸易发展概况
 - 2. 苏州离岸贸易发展概况
 - 3. 上海离岸贸易发展概况
 - 4. 厦门离岸贸易发展概况
 - 5. 存在的问题