

## 《国际贸易和国际货运及代理实务》课纲

(课时：1天)

### 一、国际贸易(重点信用证)

#### (一) 国际贸易术语的使用及常见问题

- 1、Incoterms2020 的 11 个贸易术语的费用、责任及风险划分
- 2、**FOB、CFR、CIF** 等常用国际贸易术语的异同点
- 3、不同贸易术语使用中的风险及防范

提问：对出口商来说, FOB 是否比 CIF 风险较小？

#### (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 (重点)

- (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

#### (三) 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  
证期满 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

### (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

## 6. 贸易术语与支付义务

案例：某买卖合同 FOB 成交，卖方称 FOB 下，只要将货物备妥交给买方指定的船公司或者货代即完成交货义务，货物风险也随之转移给买方，买方从此时开始也就负有了向卖方支付全部货款并收取货物的义务。这种说法仲裁庭会支持吗？

## 7. 交货义务与风险转移

案例：某买卖合同 CIF 成交，卖方称自己在装运港将货物装在船上即完成了货物的交付义务。买方称在 CIF 合同中，“货物装在船上”的事实只能说明货物灭失或者损坏的风险转移至买方承担，至于合同项下卖方是否全面履行了交货义务，需要根据合同约定的权利和义务去判断。仲裁庭会支持哪方？

## 6. 进口和出口的流程

### 二、国际货运及代理(重点讲提单)

1、海洋、空运，陆运方式的注意事项

提问：为什么不叫空运提单？

2、提单的性质和分类，哪些提单需要背书

提问：清洁提单是指提单表面整洁、没有污点？

案例：海运提单的风险事件

3、海运提单和海运单的区别

4、如何选择承运人或国际货运代理

5、海洋运输中的风险与防范

### 三、国际货物通关 (重点讲关税)

#### (一) 关税

1.按货物流分类

1.按货物流分类

- (1) 进口关税
- (2) 出口关税
- (3) 过境关税

## 2.按计征标准分类

- (1) 从价税
- (2) 从量税
- (3) 复合税
- (4) 滑准税

## 3.按是否根据《进出口税则》征收分类

- (1) 正税
- (2) 附加税

## 4.按是否施惠分类

- (1) 普通关税
- (2) 优惠关税

### (二) 进口环节海关代征税

#### 1.进口环节增值税

- (1) 含义
- (2) 计算公式

#### 2.进口环节消费税

- (1) 含义
- (2) 计算公式

### (三) 船舶吨税

#### 1.含义

#### 2.计算公式

### (四) 进口货物完税价格的确定

#### 1.进口货物成交价格

#### 2.进口货物的完税价格

提问1：进口时，“购货佣金”是否计入关税完税价格？

提问2：进口时，“除购货佣金以外的佣金和经纪费”是否计入关税完税价格？

## 3.一般进口货物的完税价格计算公式

### 4.进口报关单

### (五) 出口货物完税价格的确定

#### 1.出口货物完税价格

#### 2. 出口货物的成交价格

#### 3. 不计入出口货物的完税价格

#### 4.出口货物其他估价方法

#### 5.出口货物完税价格的计算公式：

## 6.出口退税

提问 1：出口退税是优惠政策吗？

提问 2：出口退税是利润吗？

提问 3：公司取得的出口退税款，要缴纳企业所得税吗？

(6) 出口报关单

### (六) 进口货物原产地的确定

1.原产地规则的含义

2.原产地规则类别

(1) 优惠原产地规则

(2) 非优惠原产地规则

3.原产地认定标准

(1) 优惠原产地认定标准

(2) 非优惠原产地认定标准

4. 常用的原产地证书

(1) 一般原产地证 (C/O)

(2) 自贸协定 FTA 原产地证和 RECEP 原产地证相关知识点

## 四、国际贸易和国际货运风险防范与解决

### (一) 十五大主要风险与防范

1.贸易条款风险与防范（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.交易主体风险与防范（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。**提请注意交易主体不一致（中间人冒充卖方身份）。**

3.市场风险与防范（价格风险，汇率风险等）

4.政策风险与防范（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.结算环节风险与防范

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.货物运输环节风险与防范

- (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
- (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。

7. 通关环节风险与防范（海关编码，海关查验，原产地，检验检疫等）
8. 知识产权风险与防范（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. 争议解决条款与防范

仲裁条款：适用法律和仲裁地、仲裁中心的选择。

11. 外汇管制合规风险与防范

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. 税务合规风险与防范

(1) 不同国家地区（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. 资金监管统筹风险与防范

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）。

客户手里有泰铢，针对非可自由兑换货币回款问题（泰铢）

14. 外汇贬值风险与防范

15. 出口管制和经济制裁风险与防范

案例：ZTE，华为

## **(二) 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) 货物运输索赔

(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？**