

《进出口贸易中信用证提交单证的风险与实务及职业操守和商务礼仪》培训课纲

课时设计：本课程一天。

课题一：进出口贸易中信用证提交单证的风险与实务

课程背景：

长期以来，信用证一直是国际贸易结算中对买卖双方都比较安全的，也是最为常用的方式，在我国和诸多地区（特别是亚非拉）的国际结算中依然保持着主导和统治地位。由于信用证相比汇付和托收，操作难度最大，最复杂，专业要求最高，一直以来，信用证被不少出口企业当作洪水猛兽，害怕信用证，觉得不如电汇收现钱来得方便和简单。可如果完全把信用证拒之门外，自己又会白白失去不少做信用证支付的买家。究竟信用证如何实操，需要注意什么，如何彻底搞懂信用证，放心大胆使用信用证，帮助外贸人员分析问题，找出误区，深入、准确地把握信用证国际惯例和信用证操作流程，减少信用证纠纷，推动信用证业务持续健康发展，正是本课程的目的所在。

信用证结算，单证很重要，多数纠纷都表现在单证环节。本课程使用真实的外贸合同、信用证、全套单据，结合实际案例，使学员短时间内全面而深刻掌握进出口信用证结算、审证（单）、制单、交单的核心与要点。

课题大纲：

一、信用证的种类

1. 以信用证项下的汇票是否附有货运单据划分为：

- 1) 跟单信用证(Documentary Credit)
 - 2) 光票信用证(Clean Credit)
 - 3) 在国际贸易结算中，绝大部分使用跟单信用证。
2. 以开证行所负的责任为标准可以分为：
 - 1) 不可撤销信用证 (Irrevocable L/C)
 - 2) 2007年7月1日开始生效的最新UCP600中取消了可撤销信用证的有关条款，规定银行不可开立可撤销信用证，因此按照UCP600 (或者UCP latest version) 开立的信用证都是不可撤销信用证。
3. 以有无另一银行加以保证兑付为依据，可以分为：
 - 1) 保兑信用证(Confirmed L/C)
 - 2) 不保兑信用证(Unconfirmed L/C)
4. 根据付款时间不同，可以分为
 - 1) 即期信用证(Sight L/C)
 - 2) 远期信用证(Usance L/C or Time L/C)
 - 3) 假远期信用证(Usance Credit Payable at Sight)。
5. 根据受益人对信用证的权利可否转让，可分为：
 - 1) 可转让信用证(Transferable L/C)
 - 2) 不可转让信用证(Non-transferable L/C)
6. 根据兑用方式不同，可分为：
 - 1) 即期付款信用证 (Sight Payment L/C)
 - 2) 延期付款信用证 (Deferred Payment L/C)
 - 3) 承兑信用证 (Acceptance L/C)

4) 议付信用证 (Negotiation L/C)

7. 根据信用证作用，可分为：

循环信用证(Revolving L/C)：在按金额循环的信用证条件下，恢复到原金额的

的 8. 具体做法有：

1) 自动式循环

2) 非自动循环

3) 半自动循环

对开信用证(Reciprocal L/C)

背对背信用证(Back to Back L/C)

预支信用证, 红条款信用证 /打包信用证(Anticipatory credit, Prepaid credit, Red Clause credit,/Packing credit)

备用信用证 (Standby credit)

提问 1：在信用证上怎么看是什么种类的信用证？

提问 2：信用证有 T/T Reimbursements are not allowed 是什么意思？

二、信用证的特点和作用

1. 信用证的特点

2. 信用证的作用

三、信用证适用的国际商会 (ICC) 规则

1. UCP600

2. ISBP 745

3. URR 525

4. ISP 98

5. URDG458

6. eUCP (1.1)

7. SWIFT

8. DOCDEX

四、信用证全过程的实操与技巧

1. 开证前预审开证申请书
2. 收到信用证正本后，再次审核。
3. 货物出运后单据制作和审核的“四一致”和“五要求”
 - 1) “四一致”和银行“四不管”
 - 2) “五要求”
4. 4.4 及时交单
 - 1) 让你彻底学会跟银行一样审单
 - 2) 银行的审单标准基本原则
 - 3) 银行免责条款
 - 4) 银行审核单据的期限
 - 5) 银行对不符单据的放弃与通知
 - 6) 拒付原因，拒付目的，拒付结局，开证行拒付后应如何处理单据
 - 7) 按照 UCP600，提交什么样的单据才算是相符交单？
5. 信用证常见不符点: 24 个常见不符点
6. 信用证不符点产生的原因及预防

当信用证有必要修改时，相信客户口头或者书面的承诺或担保说不必改证了，就这样交单，到时他会去接受不符点并付款赎单，理由是改证需要时间和费用。

有的出口商在交单时将客户这样的保函一并交给银行，这样交单就没有问题了吗？

7. 信用证不符点的处理：

- 1) 认真审核开证行所提不符点是否成立？

2) 若不符点确实成立，应该怎么处理？

3) 若不符点确实不成立有纠纷，应该怎么处理？

8. 信用证欺诈与法院止付令

1) 信用证欺诈

2) 法院止付令

9. 信用证欺诈例外与信用证欺诈例外豁免

1) 信用证欺诈例外

2) 信用证欺诈例外豁免（信用证欺诈例外的例外）

3) 我国“信用证欺诈例外之例外”的最新司法实践

4) 信用证欺诈与信用证软条款有何不同

10. 信用证项下结汇方式

1) 出口押汇

2) 收妥结汇

3) 定期结汇

4) 信用证的主要风险及防范措施

5) 信用证的主要风险

6) 信用证的主要风险防范措施

7) 在实务操作中，要特别注意和关注的几个问题

五、十八个信用证典型案例逐一解析：

涵盖了信用证的几乎所有问题，通过十八个真实案例解析，结合讲师二十多年扎实的外贸理论和丰富的实践经验，特意注重理论和实践紧密结合，寓理论于实践，学员印象深刻，茅塞顿开，迅速提升学员的信用证最新知识和使用水平。

特别强调实战性实用性和可操作性。

课题二：职业操守和商务礼仪

课题大纲：

一、职业操守

1. 职业操守的含义
2. 职业素养的含义
3. 职业化的含义
4. 职业化的要素
5. 职业习惯
6. 职业品质
7. 职业操守的基本要求

二、商务礼仪

1. 商务服饰礼仪
 - 1) 基本要求
 - 2) 塑造专业形象
2. 商务仪容礼仪
3. 商务仪态礼仪
4. 表情神态礼仪
5. 商务语言礼仪
6. 基本行为礼仪—建立职业习惯
 - 1) 个人举止行为的禁忌

- 2) 见面礼仪
- 3) 电话礼仪
- 4) 办公室礼仪
- 5) 交谈礼仪
- 6) 乘车礼仪
- 7) 电梯礼仪
- 8) 赠送礼仪