

## 一) 《外贸实务操作最新案例解析》课程

### -----如何真正做到外贸实务全流程的风险防范与管控？

#### 【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，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，共两天。也可以单讲上篇或者下篇，

一天时间。

**【课程内容】**本次课程分为上下两篇

## 上篇：基础

### 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？

### 十、寻找海外客户的简便途径

### 十一、进口出口流程操作说明

### 十二、进口业务开发注意事项

### 十三、进口项目案例

## 下篇：提升

### 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、合同签订的其它关键点

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 专题研修外贸实务与操作及最新案例解析

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，货压在手；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外贸实务与操作的具体方法，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？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？

L/C 项下发票上显示的免费货物是否构成超装？

信用证规定装卸港为“ANY CHINESE PORT”，是否包括“HONG KONG PORT”？

信用证要求海运提单，装货港为 ANY PORT IN CHINA，提单显示装货港为 WUHAN，是否符合 PORT-TO-PORT 的要求？

如何利用国际商会 ICC 的 DOCDEX 维护你的合法权益？

## 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？