

《新时期“国际业务经理集训》（第35期）课程

(课程时间：半天)

第一部分 全球14个中外自贸协定（22个国家和地区）对中国有哪些优惠政策见附件。

第二部分 国际业务关键点及风险防范

1.货权控制、风险转移、费用承担等关键点的认定

(1) 合同中的物权转移点

- ① 在买卖合同有效成立之时转移所有权
- ② 在货物交付时转移所有权
- ③ 凭当事人意图决定货物所有权转移的时间
- ④ 国际惯例的做法

(2) 合同中的风险划分点费用承担点

从各国法律及国际惯例来看,法国民法典和英国等普通法国家的基本原则为“物主承担风险”,即风

险随货物所有权转移,两者的划分界限是一致的。

(3) 具有物权凭证的海运提单能否一定能控制货权。卖方一定要在收到货款之前确保自己掌握着货权。

很多业务人员由于对提单的性质和分类不是很了解,结果造成了货物一送到客人的指定仓库或者发

货后就失去了对货物的控制。

案例：T/T 项下，正本 B/L 还在出口公司手里，老客户怎么就提货了呢。

案例：信用证项下三份正本提单仍在银行，也并无放货指令，正规船公司怎么就放货了呢。

(4) 对出口商来说,FOB 是否比 CIF 风险较小。

(5) 货物数量按包装单位或个体计数时，溢短装条款能否适用。

(6) L/C 客检条款能否接受。可否安排退运。

(7) 海运单和海运提单的关键点比较。

(8) 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。

(9) 选择什么样的银行作为开证行。

2.五种合同的要点与衔接：销售合同、运输合同、货代合同、付款合同、保险合同

(1) 什么样的约定，具有合同效力。意向书、确认书、合同、备忘录等。

(2) 万一合同在履行过程中买卖双方发生疑义、异议，纠纷，采取什么方法解决。

(3) 合同中最好写明所适用的法律、规则或者惯例。

(4) 合同中假设规定如果有纠纷将采用司法解决的话，那么不管出口还是

进口，我们要尽量不选择在对方国家提请诉讼,最好选择中国国际经济

易仲裁委员会（上海,华南）进行仲裁。

为什么我们建议仲裁而不是诉讼

- (5) 建议在出口合同中，对客户的付款时间有明确规定。
- (6) 不迷信格式合同，要根据自己实际业务的需要，按照国际贸易合同的原则，根据自己的需要修改合同。
- (7) 当使用形式发票或者订单代替合同的时候，一定注意合同的完整性和存档保留。

(8) 合同签订的其它要点。

政治风险：进出口国或者中间商所在国的政策的风险。

市场风险：金融危机等

成本控制风险：突然涨价等

不可抗力风险：战争，火灾，水灾等

事先要充分了解和业务相关的政治、经济、社会治安、自然气候等要素。

在洽谈过程中和合同中有相应的内容。

发生不可抗力风险后，如何解决、经济损失如何弥补或者分担。

(9) 如何避免 FOB 项下货物受损及脱险。

(10) 能否接受“FOB+指定货代”，如何选择放心的货代。

3.知识产权风险：参展、通关、销售、网站展示时，防范专利商标侵权

- (1) 既要尊重别人，也要保护自己。特别是做贴牌加工的企业。
- (2) 谈判和产品介绍适可而止，不自己泄密。
- (3) 若有涉密内容，需要另外签订保密协议。
- (4) 必要的情况下，需要保证金。

(5) 参展、通关、销售、网站展示时防范专利商标侵权。

参展中棘手问题的应对策略与方法

展品被告知侵权怎么办

展会上查抄程序被启动怎么办

被查抄的企业三种选择

《展会知识产权保护办法》（商务部、国家工商总局、国家版权局、国家知识产权局）

4. 关注客户信用变化、国外技术标准及政策变化

(1) 客户本身信用：

① 知道客户的基本信息。

客户公司登记注册的名称，地点，注册资金，运营资本，主营业务
公司雇员数量，销售或者采购渠道、方式等。

对于出口业务，一定要关注国外买家的支付能力；对于进口业务，
一定要确认对方的供货能力。

② 客户究竟是否有履约能力。

③ 客户是否有履约意愿。

④ 客户是否存在非法行为。

⑤ 客户是否有较严重的债务问题。

(2) 关注客户的国别风险。对客户信用品质的认定，国际上通常采用
“5C”系统来进行。

(3) 买卖双方使用不同的技术标准，度量衡单位，数量伸缩条款和检

验标准。

(4) 关注国外技术标准及政策变化，包括客户要求的认证标准变化。

典型案例解析