



国际贸易 法律与实操 120 问

A GUIDE

FOR INTERNATIONAL TRADE

LAW AND PRACTICE

上海兰迪（苏州）律师事务所
LANDING LAW OFFICES LLP. (SUZHOU)

浦宇钊律师 Michelle Pu



目录

第一篇 贸易术语篇

- 第一问：国际贸易合同中，除了确定贸易术语，为什么还必须确定贸易术语版本？
- 第二问：哪种贸易术语对出口方最有利？
- 第三问：签订 EXW 进口协议时，为什么要提前了解供应商的运作模式？
- 第四问：EXW 价如何转化为 FOB 价？
- 第五问：出口时选择 FOB 还是 FCA 更有利？
- 第六问：FCA 术语出散货时，理论和实操有哪些差异？
- 第七问：为何 FAS 术语在国际贸易实操中很少见？
- 第八问：FOB 术语下出口，为何选择船东提单？
- 第九问：FOB 贸易术语下出口，如何解决出口方的控货问题？
- 第十问：FOB 贸易术语下，出口方的主要风险有哪些？
- 第十一问：FOB 术语下出口，目的港客户弃货怎么办？
- 第十二问：CFR 贸易术语下，出口方必须履行的通知义务有哪些？
- 第十三问：为什么在实操中，CFR 术语下出口企业仍然会购买保险？
- 第十四问：CFR 适用于海运，那为什么 CFR 后面不止接港口名称，有时也会接机场名称？
- 第十五问：CFR 贸易术语下，客户仍要求指定货代怎么办？
- 第十六问：CIF 贸易术语下，出口方的主要风险有哪些？
- 第十七问：CIF 出口报关时，为什么有时候需要填写杂费，有时候不需要？
- 第十八问：CPT/CIP 贸易术语的应用场景有哪些？
- 第十九问：DAP 贸易术语下，交货节点应如何确定？
- 第二十问：为什么在出口业务中，我们会建议出口方应谨慎选择 DDP 条款？
- 第二十一问：贸易术语 DAP 和 DDP 的区别？
- 第二十二问：为什么不建议采用 DDP 术语出口？
- 第二十三问：如何利用贸易术语，通过三个步骤确定对国外客户的报价？

第二篇 出口退税篇

- 第二十四问：国际贸易中，出口退税与贸易术语有什么关联？
- 第二十五问：报关是如何影响外贸企业退税的？
- 第二十六问：EXW 术语下出口，为什么不能办理出口退税？
- 第二十七问：EXW 出口时，应如何解决出口退税的单证问题？

第二十八问：贸易术语的选择和出口退税，为何有出口退税需求时不建议选择EXW？

第二十九问：中间商集中采购时，生产商如何办理出口退税？

第三十问：企业有出口退税需求时，应当要求货代如何开具发票？

第三十一问：当出口方同时承担国内段和国际段运费时，开具发票时应注意哪些问题，方能顺利办理出口退税？

第三十二问：在出口退税率为0的情况下，注册公司还是个体工商户？

第三篇 国际运输篇

第三十三问：国际贸易货物运输包含哪些运输阶段，以及各阶段应主要注意哪些风险？

第三十四问：国际贸易中，关于货代指定与控货风险？

第三十五问：国际货运中，对于货代公司开具的发票有哪些注意事项？

第三十六问：出口拼箱货时，应重点注意哪些货运风险？

第三十七问：针对不同国别和城市对货运的限重要求的不同，发货前应当采取什么样有效措施？

第三十八问：当被拖欠运费时，货代公司是否有权扣货？

第三十九问：当被拖欠运费时，货代公司是否有权扣单？

第四十问：货代公司违法扣单扣货，应负什么样的法律责任？

第四十一问：船东提单有什么优势？

第四十二问：船东提单在控货中发挥什么作用？

第四十三问：提单的放货方式主要有哪些？

第四十四问：提单发货人显示双抬头时，要注意哪些法律风险？

第四十五问：什么是电放提单？

第四十六问：什么是电放保函？

第四十七问：根据装船与否，提单有哪些分类？

第四十八问：根据收货人的不同，提单有哪些分类？

第四十九问：根据签发主体不同，提单有哪些分类？

第五十问：什么是无单放货？

第四篇 国际结算篇

第五十一问：为什么说信用证条款太苛刻，将影响收汇安全？

第五十二问：信用证结算中，货款遭拒付的主要情形有哪些？

- 第五十三问：如何辨别信用证的软条款（陷阱条款）？
- 第五十四问：国际结算中，保兑信用证有什么优势？
- 第五十五问：信用证最大的优势是什么？
- 第五十六问：信用证最大的缺点是什么？
- 第五十七问：为什么在美元外汇短缺的国家，信用证容易失效？
- 第五十八问：信用证的主要风险有哪些？
- 第五十九问：如何通过通知方式，判断是否存在信用证诈骗？
- 第六十问：如何审核信用证中的付款期限和到期地点？
- 第六十一问：信用证结算下，应该选择什么贸易术语？
- 第六十二问：信用证结算下，进口商如何控制货物质量？
- 第六十三问：如何审核信用证的金额和币值？
- 第六十四问：如何审核信用证中的货物数量？
- 第六十五问：如何审核信用证中的装运方式？
- 第六十六问：如何审核信用证中的装货期？
- 第六十七问：如何审核信用证的性质？
- 第六十八问：哪些情况适合使用保兑信用证？
- 第六十九问：什么是托收？
- 第七十问：什么是付款交单？
- 第七十一问：什么是承兑交单？
- 第七十二问：在托收结算下，出口方的主要风险是什么？
- 第七十三问：什么是付汇？
- 第七十四问：什么是银行保函？
- 第七十五问：什么是备用信用证？

第五篇 外贸企业篇

- 第七十六问：如何看待企业自动获取的进出口经营权与海关监管制度？
- 第七十七问：相较于传统外贸，跨境电商有哪些优势？
- 第七十八问：外贸公司出口后，收取外汇的流程是怎样的？
- 第七十九问：报关是如何影响外贸企业收汇的？
- 第八十问：做进口贸易时，如何保障进口商的付款安全？
- 第八十一问：可以差额收汇的情形有哪些？
- 第八十二问：规定必须全额收汇的，实际却差额收汇了，怎么办？
- 第八十三问：用离岸账户收取外贸款，是否合法？
- 第八十四问：可以用虚拟货币收取外贸款吗？

第八十五问：出口报关时高值低报，有哪些法律风险？

第八十六问：外贸公司被国外客户索赔，能否将损失转嫁给国内供应商？

第八十七问：用离岸公司接订单，实控人是否真能免责？

第八十八问：客户在目的港弃货，一年后船公司向发货人索要天价柜租，合理吗？

第八十九问：客户在目的港拒绝提货的主要原因有哪些？

第九十问：客户在目的港拒提货物，出口商的救济措施有哪些？

第六篇 外贸合同篇

第九十一问：签订国际贸易合同之前，可以通过哪些措施来增加交易安全性？

第九十二问：国际贸易合同是否一定要采用书面的形式？

第九十三问：审核国际贸易合同时，为什么一定要关注一些看起来并不起眼的条款？

第九十四问：针对实行出口配额管理的产品，为什么要追加不可抗力条款？

第九十五问：国际贸易合同中，应如何避免两种语言的语言歧义？

第九十六问：国际贸易合同中，如何约定质量标准？

第九十七问：以卖方样品交易，出口商应注意哪些质量风险？

第九十八问：以买方样品交易，出口商应注意哪些质量风险？

第七篇 海运保险篇

第九十九问：国际贸易中风险与保险的联系与区别？

第一百问：有时候出口商明明没有投保义务，为何却依然选择购买保险？

第一百零一问：海洋运输货物的保险类别有哪些？

第一百零二问：如何确定海洋运输货物的投保险种？

第一百零三问：如何确定海洋运输货物的投保金额？

第八篇 法律适用篇

第一百零四问：什么是国际贸易合同的准据法？

第一百零五问：如何选择国际贸易合同的准据法？

第一百零六问：国际贸易合同争议中，如何理解国际公约的优先适用？

第九篇 争议解决篇

第一百零七问：国际贸易争议解决，为何在大部分情况下建议企业选择仲裁？

第一百零八问：国际贸易争议解决，什么情况下会建议企业选择诉讼？

第一百零九问：国际贸易争议解决，如何选择仲裁机构？

第十篇 大宗贸易篇

第一百一十问：大宗贸易中，如何辨别资方的真伪？

第一百一十一问：大宗贸易中，如何精准把握货源？

第一百一十二问：大宗贸易中，联营协议的签订要点有哪些？

第一百一十三问：大宗贸易中，居间人被跳单怎么办？

第一百一十四问：大宗贸易中，居间人有哪些主要风险？

第一百一十五问：大宗贸易中，居间费比例不能超过 5%？

第一百一十六问：进口矿石类产品时，伴生的黄金元素应如何申报？

第一百一十七问：大宗贸易中的数量条款，需包含哪些主要内容？

第十一篇 出口信用保险篇

第一百一十八问：外贸公司投保中信保，需经历哪些流程？

第一百一十九问：中信保的赔付前提是什么？

第一百二十问：查看中信保资信报告时，应重点关注哪几项？

国际贸易法律与实操一百二十问

第一篇 贸易术语篇

第一问：国际贸易合同中，除了确定贸易术语，为什么还必须确定贸易术语版本？

在国际贸易中，贸易术语规定了买卖双方在货物交付、运输、保险等方面的责任和义务。因此，在签订外贸合同时，一定要注明贸易术语，以避免不必要的纠纷和损失。

另外，国际贸易中常用的贸易术语版本有很多，比如《2010 年国际贸易术语解释通则》（INCOTERMS 2010）、《2020 年国际贸易术语解释通则》

（INCOTERMS 2020）等。不同的版本在细节上可能会有所不同，因此在签订合同时一定要注明使用的版本。例如，在 INCOTERMS 2010 中的 CIP 术语下，卖方需要购买的保险等级为《协会货物保险条款》条款（C）或类似条款的最低险别。而在 INCOTERMS 2020 中的 CIP 术语下，除非双方另有约定或特定贸易的习惯做法，卖方需要购买的保险等级为《协会货物保险条款》条款（A）“一切险”或任何适于货物运输方式的类似等级的险别。

如果在签订合同时没有注明使用的贸易术语版本，那么买卖双方可能会对合同中的贸易术语产生不同的理解，从而导致纠纷和损失。因此，为了避免这种情况的发生，外贸企业在签订外贸合同时一定要注明贸易术语的版本。

第二问：哪种贸易术语对出口方最有利？

其实贸易术语没有哪个最有利，哪个最不利，全看发货人是在什么样的条件下使用。

如果是客户付全款后发货，那么不管是否是由谁来指定货代，不管是使用哪一个贸易术语，其实对出口方的风险都非常小，因为不需要担心控货风险的问题。但如果是 30%或者 20%预付，剩下的尾款在到港之后支付，那么出于对货权的控制，CFR、CIF 以及 DAP 会相对比较好，因为是由出口方来指定货代，货代会听从出口方的指令放货。

不同的贸易术语在风险、责任和费用等方面都有所不同，出口方需要根据自己的实际情况和需求选择合适的贸易术语。

第三问：签订 EXW 进口协议时，为什么要提前了解供应商的运作模式？

EXW 进口是指我们作为进口方，需要指定货代来安排车子到供应商的工厂提货。在这种情况下，我们需要提前了解供应商是否有自己的仓库，还是将货

物存放在第三方仓库。

如果是存放在供应商自己的仓库中，那么理论和实操的差异不是很大。但如果是存放在第三方仓库，那么当我们到第三方仓库提货的时候，仓库可能会要求我们先支付这段时间的仓储费用再放货。

按照 EXW 条款，这部分费用其实应当由供应商承担。但是在实务操作中，供应商往往并不在现场，那么仓库就会直接跟我们主张这笔费用。如果此时我们先行要求供应商将该笔费用支付给我们，我们再支付给第三方仓库，不但流程繁琐，而且可能影响放行和报关。因此，不少公司为了节约时间成本，宁愿自己承担这笔费用。

为了避免以上情况的发生，我们在签 EXW 进口协议时，就要提前了解供应商的运作模式，才能更好地将费用承担的问题在协议中约定清楚。

第四问：EXW 价如何转化为 FOB 价？

我们统计出口数据是按照 FOB 价的基准来统计的，那如果我们实际成交的条款是 EXW 的话，应当如何将 EXW 价换算成 FOB 价呢？

EXW 价和 FOB 价之间，差的就是从工厂到码头这个阶段所发生的费用，具体包括三项，分别是国内段运输费、码头报关费、其他在码头发生的费用，比如文件费、装卸费等等。这三个费用的实际发生额，加在 EXW 价上，就能够换算成 FOB 价。

第五问：出口时选择 FOB 还是 FCA 更有利？

FCA 和 FOB 都是由卖方负责出口报关，在价格构成上都不包含国际运费和保费，即运费和保费都由买方支付。但是，它们之间也存在一定区别。

首先，FOB 是船上交货，也就是说，卖方需要将货物运输到指定的港口，当货物被装运上船的时候，意味着物权从卖方转移给买方。而 FCA 是货交承运人，只需要卖方将货物运输到买方指定的地点并交给承运人即视为完成交货，这个地点不一定是港口。

其次，在费用方面，FCA 和 FOB 也存在一些区别。FCA 只需要卖方承担将货物运输到买方指定地点的费用，而 FOB 则需要卖方承担将货物运输到指定港口，以及将货物装运上船交付给买方的费用。

在大部分情况下，出口时选择 FOB 要比选择 FCA 更有优势。一方面，我们出口退税本身就是以 FOB 价作为核算基准的，另一方面，如果出散货的话，FCA 的理论和实操之间存在较大差距。当然，具体到个案，肯定还是需要根据实际情况进行综合考虑。

第六问：FCA 术语出散货时，理论和实操有哪些差异？

FCA 是国际贸易中常用的贸易术语之一，全称是 Free Carrier，即货交承运人。根据 FCA 术语的规定，卖方需要将货物在指定的地点交给买方指定的承运人，并办理出口报关手续。在 FCA 术语下，卖方承担的风险和费用在货物交给承运人时转移给买方。

在理论上，FCA 出散货的流程应该是卖方将货物送到监管仓，监管仓负责卸货和存储货物，然后买方指定的货代或承运人到监管仓提取货物，并负责将货物运输到目的地。在这个过程中，卖方只需要承担将货物送到监管仓的费用，而卸货和存储货物的费用由买方承担。

然而，在实际操作中，FCA 出散货的流程可能会有所不同。由于货物到达监管仓时，可能会需要监管仓工作人员或司机帮助卸货，这里就会产生一笔卸货费用，如果此时找客户，客户再找他们的指定货代来沟通，这样沟通成本会很高，所以大部分情况下，出口方会情愿选择主动承担这笔费用，从而节省沟通成本。

因此，如果我们用 FCA 出散货的话，不妨提前将这部分费用包含在货款报价中，或是在协议里约定好事后转嫁。这样可以避免在实际操作中出现不必要的麻烦和费用纠纷。

第七问：为何 FAS 术语在国际贸易实操中很少见？

FAS 是国际贸易的贸易术语之一，全称是 Free Alongside Ship，即船边交货。根据 FAS 术语的规定，卖方需要将货物在指定的装运港交到船边，即完成交货义务。卖方需要承担将货物运至船边的费用和 risk，但不负责将货物装上船。

在实操中，FAS 术语相对其他贸易术语来说比较少见。这是因为 FAS 术语往往被用于大宗货物（比如石油、天然气等）的交易，因为这类货物需要通过使用专有的装置才能装运上船，因此交货节点被设置在装运港船边。对于其他类型的货物，通常会使用其他更常规的贸易术语，如 FOB、CFR 或 CIF 等。

总之，FAS 贸易术语在实操中相对较少使用，但在特定的交易情况下仍然可能会被采用。此外，FAS 术语的使用还需要考虑到具体的交易情况和双方的协商。在实际交易中，买卖双方可能会根据自己的需求和情况对贸易术语进行调整或修改，以确保交易的顺利进行。

第八问：FOB 术语下出口，为何选择船东提单？

FOB 是 Free on Board 的缩写，意思是船上交货。在 FOB 术语下，卖方负责将货物在指定的装运港装上买方指定的船只，并承担货物装上船之前的一切费用和 risk。买方则负责支付货物的运费和保险费，并承担货物装上船之后的一切费用和 risk。

在国际贸易货物运输中，提单是货物的所有权凭证，也是买方提取货物的重要依据。根据出具主体的不同，提单可以分为船东提单和货代提单，其中，船东提单是由船公司或其代理人签发的提单，而货代提单是由货代公司签发的提单。相对而言，船东提单具有更高的权威性和可信度，而货代提单则是在操作的灵活度和提货的便利性方面更具优势。

由于 FOB 是由买方货代负责运输，当出口方将货物装运上船交给买方指定货代的时候，意味着在一定程度上失去了对这货物的控制权。因此，在使用 FOB 贸易术语出口时，如果在货物装运上船时还没有结清全部货款的话，那么我们建议在条件符合的情况下，尽量要求出具船东提单，以便于提高货物的安全性和可追溯性，减少潜在的风险和问题。

第九问：FOB 贸易术语下出口，如何解决出口方的控货问题？

在 FOB 术语下出口，卖方负责将货物在指定的装运港装上买方指定的船只，并承担货物装上船之前的一切费用和 risk。买方则承担货物装上船之后的一切费用和 risk。

由于 FOB 是客户指定货代，货代听从的是客户的指示，所以出口方在控货能力上会比较被动，货物有可能在出口方不知情的情况下被放给客户。

针对控货风险，出口方最好的做法是尽量提高预付款的比例，以减少客户违约的风险。如果可能的话，要求客户付清全款后再装船，对于出口方来讲是风险最小的方案。如果是采取一部分预付款，尾款后付的情况，则尾款的结算尽量选用信用证支付。

第十问：FOB 贸易术语下，出口方的主要风险有哪些？

FOB 是 Free on Board 的缩写，中文意思是船上交货。在 FOB 术语下，卖方需要将货物交付给买方指定的船上，并承担货物在装上船之前的一切费用和 risk。

那么，FOB 术语下出口方主要面临哪些潜在风险呢？首先，由于 FOB 要求由买方负责租船和订舱，当出口商将货物交给买方所指定的货代时，就意味着在一定程度上失去了对货物的控制权。如果货代或船公司出现问题，出口商可能会面临货物丢失或损坏的风险。

其次，同样因为 FOB 是由买方负责租船和订舱，在提单的托运人一栏中往往显示的是买方的名称。这样的提单看起来就和出口商没有任何关联，一旦签发，对出口商的风险就会非常大。如果买方拒绝支付货款或出现其他问题，出口商可能会面临无法收回货款的风险。

最后，FOB 要求买方在订完舱之后要及时通知到出口方，以便于出口方及时安排装运。如果船和货没有衔接好，就可能会发生出口商把货物运送到了港口，但是船还没到的情况。这时候会产生一笔额外的仓储费用，而且这笔费用在第一时间大概率是出口方来支付的。如果是一般的货物还好，但如果是水果之类的农产品，就很容易在等待的过程中发生变质腐烂通不过验收。

总之，相较于 C 组贸易术语而言，在 FOB 术语下，出口方虽然义务相对较小，但也面临着很大的潜在风险。因此，在签订合同之前，出口方需要仔细评估这些风险，并采取相应的措施来降低风险。

第十一问：FOB 术语下出口，目的港客户弃货怎么办？

不管什么贸易术语，如果客户在目的港弃货的话，一定赶紧以最快的速度处理，把该付的费用付掉，否则时间越久，在目的港产生费用就越高。

FOB 术语的特殊性在于，发货人只需要负责把货装上船责任就结束了，货代是客户指定的，那么很多发货人就会认为，目的港发生的问题与我发货人有什么关系？

根据《海商法》第 88 条规定，60 天之内收货人没有提货，承运人有权申请将货物拍卖，拍卖所得用来抵偿产生的费用，不足以抵偿的，承运人有权向托运人追偿。因此，对于托运人而言，不管使用哪一种贸易术语出口，一旦发生目的港客户弃货的情况，一定要越早处理越好。至于在处理完之后，应该怎么向弃货的人追偿是另外一回事。

第十二问：CFR 贸易术语下，出口方必须履行的通知义务有哪些？

CFR 是 Cost and Freight 的缩写，中文意思是成本加运费。在 CFR 术语下，卖方需要承担货物在运输过程中的成本和运费。因此，CFR 术语下出口方必须履行的通知义务包括以下两个方面：

首先，出口方需要在货物完成装船之后，及时将货物以及船只的信息通知到买方。及时通知是为了确保买方能够在收到通知之后第一时间为货物投保。如果出口方没有及时通知买方，导致买方无法为货物投保，那么出口方需要承担相应的风险。

其次，出口方需要将货物以及船只的信息充分通知到买方。充分通知是为

了确保买方在目的港能够顺利的提取到货物。如果出口方没有充分通知买方，导致买方在目的港无法顺利提取到货物，那么出口方需要承担相应的责任。

第十三问：为什么在实操中，CFR 术语下出口企业仍然会购买保险？

CFR 是 Cost and Freight 的缩写，中文意思是成本加运费。在 CFR 出口中，卖方需要承担货物的成本和运费，将货物运输到指定的目的港。而货物的保险费则由买方来承担。

那么，为什么在实操中不少企业在 CFR 出口时仍然会购买保险呢？这主要是从风险规避角度出发，一票货物从国内运送到国外，分为国内运输段、国际运输段和国外运输段，而贸易术语中的保险一般是指国际运输段的保险，在货物从工厂到装运港码头这一段路程的风险仍然是出口方来承担的，这是其一。其二，很多风险的发生，比如货物变质发霉等等，很难举证发生在哪个阶段。

因此，实践中即使是以 CFR 出口，也有不少出口企业会选择购买保险以规避将来举证不能的风险。

第十四问：CFR 适用于海运，那为什么 CFR 后面不止接港口名称，有时也会接机场名称？

首先，我们需要明确一点，贸易术语是一种国际上的商业惯例，而并不是法律范畴的概念。按照惯例，CFR 是适用海运的，所以后面一般都是接港口名称。

但是，在实际操作中，也经常发生使用 CFR 术语空运的案例，只要买卖双方在国际贸易合同中约定清楚，这完全是可以的，相当于通过协议约定的方式，排除或调整了该术语的部分俗成惯例。因此，我们也会经常看到 CFR 接机场的名称。

总之，我们需要根据具体情况来选择合适的贸易术语，并在合同中明确约定相关条款，以避免不必要的风险和纠纷。

第十五问：CFR 贸易术语下，客户仍要求指定货代怎么办？

一般来说，在国际贸易中，哪一方承担国际运输费用就由哪一方来指定货代，这是对双方都比较公平的一种做法。因为没有指定货代的那一方在控货能力方面是比较被动的。

但如果你遇到的客户非常强势，在没有支付国际运费的情况下，也一定要由他来指定货代，而你又不想失去这个客户的话，那么很可能你会在货代这个问题上妥协。如果你同意了由对方来指定货代，那此时你最应该思考的问题就

是，应当如何降低自己的控货风险？

在实践中有一个行之有效的解决办法，你可以通过船东正本提单来控货，以防未经许可即放货。等确认收到尾款后再寄回正本 BL 给货代，再将提单改为电放。

需要注意的是，这种做法虽然可以在一定程度上控制货物的风险，但也存在一些潜在的问题。因此，在这种情况下，建议你在签订合同之前，与客户充分沟通，明确双方的权利和义务，并尽可能采取一些措施来降低风险。例如，可以要求客户提供担保或保证金等等。

第十六问：CIF 贸易术语下，出口方的主要风险有哪些？

CIF 是 Cost, Insurance and Freight 的缩写，中文意思是成本、保险费加运费。在 CIF 术语下，卖方需要承担货物在运输过程中的成本、保险费和国内段及国际段的运费。因此，CIF 术语下出口方的主要风险需注意以下几个方面：

首先，出口方需要承担货物从工厂到码头的一切费用、国际运输段的保险费和运费。虽然 CIF 的风险划分点发生在货物在装运港装运上船之后，但是如果货物在国内运输过程中发生损失或损坏，出口方仍然需要承担相应的赔偿责任。

另外，出口方需要确保货物按期到达目的港，如果在运输过程中发生延误或其他问题，出口方同样需要承担相应的赔偿责任。

总之，在 CIF 术语下，出口方在国内运输段需要承担货物在运输过程中的毁损风险，并承担货物无法如期运送至目的港的违约责任。因此，出口方在签订合同之前需要仔细评估这些风险，并采取相应的措施来降低风险。

第十七问：CIF 出口报关时，为什么有时候需要填写杂费，有时候不需要？

这个问题分两种情况来看，一种是实际成交方式就是 CIF，那么我们出口退税是以什么价格为基准的呢？是以 FOB 价。CIF 与 FOB 相比，多了国际保费和运费，那么你只需要列出保费和运费的金额，就能换算出 FOB 价，这种情况和杂费的填报是没有什么关系的。

另一种情况是实际成交的方式并不是 CIF，比如实际成交方式是 DDP、DDU、DAP 等，这些贸易术语在报关系统里是没有的，所以只能用最接近的 CIF 来报。这两个贸易术语都需要我们承担目的港的杂费，所以在报关的时候也需要将杂费填写上去，以便换算 FOB 价。

因此，使用 CIF 报关时是否需要填写杂费，需要根据实际成交方式和报关要求来确定。

第十八问：CPT/CIP 贸易术语的应用场景有哪些？

CPT 和 CIP 都是卖方将货物交付给指定的承运人，但卖方还需要支付将货物运至指定目的地的运费。

关于 CPT/CIP 的应用场景，一般来说，如果我们的客户位于内陆国家或地区，没有直接的港口或机场，那么我们就需要选择 CPT/CIP 这样的贸易术语。因为在这种情况下，我们需要将货物运输到第三国的港口或机场，然后再通过内陆运输将货物交付给客户。

例如，如果我们的客户是在瑞士，而瑞士是一个内陆国家，没有直接的港口或机场，那么我们就可以选择 CPT/CIP 这样的贸易术语。我们可以将货物运输到德国的汉堡港或法兰克福机场，然后再通过内陆运输将货物交付给客户。

需要注意的是，CPT 和 CIP 这两个贸易术语在实际应用中可能会存在一些差异，具体的条款和条件可能会因合同的不同而有所不同。因此，在签订合同之前，我们需要仔细阅读合同条款，确保我们理解并同意其中的所有条款和条件。

第十九问：DAP 贸易术语下，交货节点应如何确定？

DAP 贸易术语是指卖方在指定的目的地将货物交给买方，但是卖方不负责办理进口清关手续，交货节点发生在收货人所在地。

需要注意的是，收货人所在地并不一定是我们签合同的对家的所在地。比如说，我们和新加坡公司签单，要求我们交货到越南，那么交货节点就发生在越南，而不是新加坡。

确定交货节点的目的，是为了明确费用承担和风险划分的问题。在 DAP 术语下，卖方需要承担将货物运输到指定目的地的费用和 risk，直到货物交付给买方为止。而买方则需要承担货物在目的港清关所发生的相关税费。

因此，在签订国际贸易合同时，双方需要明确交货节点的具体位置，以及费用承担和风险划分的具体方式。这样可以避免在交易过程中出现不必要的纠纷和争议。

第二十问：为什么在出口业务中，我们会建议出口方应谨慎选择 DDP 条款？

DDP 条款，全称为 Delivered Duty Paid，中文意思是完税交货。这意味

着卖方需要承担将货物运输至买方指定地点的所有费用和 risk，包括关税、增值税、反倾销税、反补贴税等。此外，如果货物需要办理进口许可证、配额证等手续，也由卖方负责办理。虽然 DDP 条款可以为买方提供最大的便利，但对于卖方来说，却存在着较大的 risk 和责任。

首先，DDP 条款要求卖方对进口国的关税和税收政策有深入的了解。如果卖方不熟悉进口国的相关规定，可能会导致货物被海关扣留或征收高额的关税和罚款，从而给卖方带来巨大的经济损失。

其次，DDP 条款要求卖方承担货物在运输过程中的所有 risk。如果货物在运输过程中发生损坏、丢失或延误，卖方需要承担全部责任。

最后，DDP 条款要求卖方具备较强的物流和报关能力。如果卖方没有足够的经验和资源来处理货物的运输和在目的港的清关事宜，可能会导致货物无法按时到达目的地，从而影响买方的生产和销售计划。

综上所述，DDP 条款虽然可以为买方提供最大的便利，但对于卖方来说，却存在着较大的 risk 和责任。因此，在选择贸易术语时，卖方需要根据自身的实际情况和 risk 承受能力，谨慎选择 DDP 条款。

第二十一问：贸易术语 DAP 和 DDP 的区别？

DAP 和 DDP 都是国际贸易术语之一，它们的交货节点都是在目的国，属于门到门的模式。但是，它们之间有一个重要的区别，就是进口国税费的承担方不同。

如果客户承担税费，那么就选择 DAP。在 DAP 术语下，卖方需要将货物运输到指定的目的地，并承担货物在运输过程中的一切费用和 risk，但是不包括进口国的税费。进口国的税费由买方承担。

如果我们承担税费，那么就选择 DDP。在 DDP 术语下，卖方需要将货物运输到指定的目的地，并承担货物在运输过程中的一切费用和 risk，包括进口国的税费。进口国的税费由卖方承担。

需要注意的是，无论是选择 DAP 还是 DDP，清关完毕税费交纳之后，我们都需要负责将货物运送到客户指定地点。

第二十二问：为什么不建议采用 DDP 术语出口？

DDP 是指卖方在指定的目的地，办理完进口清关手续，将货物交与买方指定地点（通常是买方工厂），完成交货。

DDP 最大的问题，就是卖方要负责进口国清关以及进口国全部税费。这对于卖方来说，是一个非常大的挑战，因为对于我们国内的规定和费用，我们是

相对好预估的，但是进口国的清关手续和税费政策对于我们来说可能相对陌生，而且不同国家的政策也可能存在差异，因此我们不太好去预判进口清关环节的费用和问题。

此外，DDP 条款下，卖方还需要承担货物在运输过程中的风险和损失，这也增加了卖方的成本和风险。

因此，一般建议谨慎选用 DDP 这个条款去出口，除非卖方对进口国的清关手续和税费政策非常熟悉，并且有足够的能力和经验来处理这些问题。

第二十三问：如何利用贸易术语，通过三个步骤确定对国外客户的报价？

当收到境外客户询盘的时候，如何合理科学地报价是一件技术活。有一个很科学也很好理解的报价方式：

第一步是自己确认好出厂价格。这里面需要核算出生产这个产品所需的人工、物料、租金等生产成本。

第二步是与客户确认贸易术语。举个例子，比如说约定采用贸易术语 FOB 进行交易，那按照规定，FOB 是要求卖方承担货物在装运港装货上船之前的一切费用，即在出厂价格的基础上，评估货物从出厂到这一段之间所发生的费用（比如说运费、装卸费、出口报关费等等），再将这一部分的费用加到出厂价格上。

第三步是考虑这个产品在市场上的合理利润是多少。将利润的部分加入到前面两步所计算出的金额上，最终即形成对客户的报价。

贸易术语不仅代表了买卖双方最基础的权利和义务，而且也在很大程度上影响着价格构成。因此在报价的时候，一定要把贸易术语这个重要因素考量进去。

第二篇 出口退税篇

第二十四问：国际贸易中，出口退税与贸易术语有什么关联？

在国际贸易中，出口退税是一项非常重要的政策。它可以帮助企业降低成本，提高竞争力。那么，出口退税是以什么作为基准价核算的呢？答案是 FOB。

FOB 是 Free on Board 的缩写，中文意思是船上交货。在 FOB 术语下，卖方需要将货物交付给买方指定的船上，并承担货物在装上船之前的一切费用和 risk。因此，FOB 价格是指卖方将货物交付给买方指定的船上时的价格，不包括运费和保险费。

在 CIF 出口报关时，海关会要求填写运费和保费。CIF 价格是由 cost（成本）、insurance（保费）和 freight（运费）这三个费用构成的。这里的 cost 并不是指产品的生产成本，而是指 FOB 价格。因此，CIF 扣除保费再扣除运费的金额，就相当于这个产品的 FOB 价格了。这样做是为了便于统计，因为我们出口退税就是以 FOB 作为基准价核算的。

除了 FOB 之外，还有其他一些贸易术语也与出口退税有关。例如，CFR（Cost and Freight）和 CIF（Cost, Insurance and Freight）等术语都包含了运费和保险费。在这些术语下，出口退税的计算方法会有所不同。

总之，在国际贸易中，我们需要了解不同贸易术语的含义和计算方法，方能正确地计算出口退税。

第二十五问：报关是如何影响外贸企业退税的？

报关是如何影响外贸企业退税的？

在办理出口退税的时候，比如报关时申报了 FOB 条款，FOB 条款是不应该有海运费或空运费的记录，但是如果你的实际成交条款是 CFR，你的账单上是有国际运费，那么你的实际支出与申报不符，你的单证链不是一一对应的，就没办法申请出口退税。

所以，报关的合规性将直接影响企业申请出口退税。

第二十六问：EXW 术语下出口，为什么不能办理出口退税？

其实并不是在 EXW 术语下出口不允许办理出口退税，而是实操中难度很大。因为 EXW 是工厂发货，之后的所有费用都是客户来承担的，所以出口方拿不到国内运输段的发票、码头杂费的发票、出口报关的发票，那么这样的话如果你向税务局提交退税申请的话，税务局审批时会发现你所提交的资料与出口退税相关的 2022 年 9 号文不相符合，所以就没办法办理退税。

因此，对于有出口退税需求的外贸企业来说，最好不要选择 EXW 出口。如果你必须选择 EXW 出口，那么你需要事先与你的客户协商好，让他们提供相关的发票和资料，以及这部分票据的抬头应该如何开具，以便你能够顺利地申请出口退税。

第二十七问：EXW 出口时，应如何解决出口退税的单证问题？

在办理出口退税时，税局通常会要求出口方提交出口报关费发票、国内运输段发票、码头发生的港杂费发票（比如 THC、文件费、提单费等等）。但是，如果是 EXW 出口的话，实际上出口方并没有支付过这些费用，自然也就没有对应的发票。

那么，如果要选择 EXW 出口，但同时又有出口退税需求的话，建议提前与客户协商，将这部分费用包含在国际贸易合同的货物价款中，然后由出口方直接支付给货代，再由货代开具出口方抬头的发票。

如此，便能解决出口退税的单证问题。

第二十八问：贸易术语的选择和出口退税，为何有出口退税需求时不建议选择 EXW？

EXW 工厂交货是出口方义务最小和最好报价的贸易术语，国外客户指定货代并安排车子到我们工厂提货，一直到货物被运到国外目的地的风险和费用均由客户承担。因此我们在报价的时候，也只需要考虑（原料成本+生产成本+一定利润），而不需要去预估货物出厂之后产生的一系列费用。

但是，放到具体业务中，EXW 未必是最合适的贸易术语。例如，在出口退税的环节，税局往往会要求提供国内运输段的相关发票，但是在 EXW 术语下，由于出口方未承担该路段的费用，自然也无法提供该路段的发票，那么最终的结果可能会到之后无法办理出口退税。而对于出口方义务更重的 FOB、CFR、CIF 等术语，则不存在这个问题。

所以，在选择贸易术语时，我们需要综合考虑各种因素，不但要确保我们的选择符合法律规定和政策要求，也要确保符合我们的实际经营需要。

第二十九问：中间商集中采购时，生产商如何办理出口退税？

有时候我们出口对接的可能不是国外的终端客户，而是国内中间商，这个中间商可能会同时跟多个供应商采购，然后再集中转卖给他的境外客户。

这种情况中间商往往会让供应商们将货物送到一个地方拼柜，由供应商们各自报关，从而产生多份报关单。但是，中间商在出提单的时候，往往仅会出

一份，提单载明的发货人是中间商自己，收货人是国外客户。

这种操作模式对于生产商的弊端在于，即便后面收款了也没办法出口退税，因为单证链对应不上。

对应的解决方案是，提前与中间商在协议中约定好，让这个中间商负责和货代以及船公司协商，总提单由船公司出具出船东提单，然后由货代给供应商们分别出货代提单。有了货代提单就能形成单证链，完成退税。当然这个操作可能会产生一定的费用，同样也需要在协议里约定清楚。

第三十问：企业有出口退税需求时，应当要求货代如何开具发票？

在国际货物运输业务中，发票不仅是出口企业与货代结算费用的依据，也是出口企业申请退税的重要凭证。如果发票不满足合规性的要求，可能会导致出口企业无法申请退税，从而给企业带来经济损失。

出口企业在与货代签订协议时，应该明确要求货代按照规定的项目和格式开具发票，不能够仅仅出具一份明细账单。例如：货物从工厂到码头完成报关所涉及的费用可以划分为以下三类：（1）工厂到码头的费用；（2）码头报关的费用；（3）码头装柜费（比如 THC/文件费/电放费/安保费等）。建议企业要求货代按照此三项开具发票，开一张或开三张均可，费用性质可显示为“代理费”。

同时，出口企业也应该对货代开具的发票进行认真审核，以确保发票符合当地办理出口退税的需求。

第三十一问：当出口方同时承担国内段和国际段运费时，开具发票时应注意哪些问题，方能顺利办理出口退税？

出口退税是国家为了鼓励出口而给予的一种税收优惠政策。但是，要想享受出口退税，我们必须符合国家的相关规定和要求。

在一些贸易术语下，比如 CFR 或是 CIF，出口商需要同时负担国内段和国际段的运输费，那么此时一定记住，这两段的发票一定要让货代分开开具，国际运输费的发票不要和国内段三个项目的费用混在一起。国内段的费用分为三个项目开具非 0 税率的发票，开一张或三张都可以。

实践中，有时候货代公司可能会为了操作便利而将国内段发票与国际段发票混在一起来，但这种情况会影响到出口退税的办理。

第三十二问：在出口退税率为 0 的情况下，注册公司还是个体工商户？

出口退税可以有效的帮助企业降低成本，增加产品的竞争力。如果出口退

税率为 0，是注册有限公司比较好，还是个体工商户比较好呢？

关于这个问题，在 2023 年以前，只有公司才可以进出口，但是 2023 年开始，取消了进出口经营权的备案，个体工商户也可以进出口，而且不需要缴纳企业所得税，同样可以收外汇。所以，在出口退税率为 0 的情况下，建议不妨考虑注册个体工商户，不但能够正常进出口，而且在税费政策方面相较于有限公司更具优势，能够更好的帮助企业降低成本。

第三篇 国际运输篇

第三十三问：国际贸易货物运输包含哪些运输阶段，以及各阶段应主要注意哪些风险？

国际贸易货物运输包含三个阶段，以及各阶段的主要风险防范措施如下：

第一阶段是国内段运输，这个阶段是从中国工厂发出货物，经过中国的码头或机场完成报关和装货的动作。在这个阶段，我们需要注意货物的包装和标识，确保货物符合运输要求。同时，我们还需要选择合适的运输方式和运输公司，确保货物能够按时、安全地到达目的地。

第二阶段是国际运输环节，这个阶段是从中国的码头或机场到目的国的码头或机场。在这个阶段，我们需要注意货物的运输保险，确保货物在运输过程中得到充分的保障。同时，我们还需要关注货物的运输路线和运输时间，确保货物能够按时到达目的地。

第三阶段是国外段运输，这个阶段是从目的国的码头或机场到客户工厂或客户指定地点。在这个阶段，我们需要注意货物的清关和卸货，确保货物能够顺利进入目的国。同时，我们还需要关注货物的运输安全，确保货物在运输过程中不受损坏。

第三十四问：国际贸易中，关于货代指定与控货风险？

在国际贸易中，货代不仅负责货物的运输，往往还负责协调货物的报关、报检等一系列工作。因此，货代的选择直接关系到货物的运输安全和顺利到达。

那么，在国际贸易中，谁来指定货代呢？一般来说，谁承担国际运输的费用和风险，就由谁来指定货代，这是一种比较公平的做法，因为承担费用和风险的一方，对货物的运输安全和顺利到达更加关注，也更有动力去选择一个可靠的货代。

但是，有时候我们在做 CIF 出口的时候，客户也会问是否能用他们的货代。从风险防范角度，不建议这样操作。因为使用对方的货代的话，除非在发货前收到全部的货款，否则我们会在控货方面非常被动。

因此，在国际贸易中，我们应该尽量选择自己的货代，或者选择一个双方都认可的货代。这样可以保证我们在控货方面更加主动，也可以降低我们的风险。

第三十五问：国际货运中，对于货代公司开具的发票有哪些注意事项？

在国际贸易中，货代负责货物的运输和协调报关等事务，确保货物能够顺

利地进出口。然而，当我们收到发票时，却发现发票的开票主体有两家甚至三家。这是因为并不是每家货代公司都有报关资质，所以他们会将报关业务分包给有资质的报关行。

那么，这种情况会给我们带来什么影响呢？首先，如果货代与报关行之间的衔接出现问题，可能会导致货物的运输和报关延误，给我们带来不必要的损失。其次，如果货代和报关行开具的发票不符合要求，可能会影响我们办理出口退税。

为了避免这些问题，我们在与货代签订协议时，应该明确约定如果产生问题，我们应该找谁来负责。同时，我们也应该要求货代和报关行开具专用发票，以便我们将来办理出口退税。

第三十六问：出口拼箱货时，应重点注意哪些货运风险？

拼箱货是指将多个发货人的货物拼装在一个集装箱内进行运输的货物。由于拼箱货的特殊性，在运输过程中需要注意以下几点：

1. 运输条款：在签订运输合同时，需要仔细阅读运输条款，特别是关于货物的装卸、运输方式、运输时间等方面的条款。如果运输条款不符合实际情况，可能会导致货物延误、损坏等问题。

2. L/C 条款：如果货物是通过信用证结算的，需要仔细阅读信用证条款，特别是关于货物的描述、运输方式、运输时间等方面的条款。如果信用证条款不符合实际情况，可能会导致银行拒付。

3. 货代提单：拼箱货是不能直接找船公司订舱的，只能委托货代，通过货代去跟船公司订舱，由船公司出提单给货代，货代再出提单给我们。但是如果 L/C 条款规定不接受货代提单，只接受船东提单的话，那么就形成了拒付原因。

以上，就是拼箱货在运输过程中需要重点注意运输条款、L/C 条款和货代提单等问题，以免因无法满足条款而遭到拒付。

第三十七问：针对不同国别和城市对货运的限重要求的不同，发货前应当采取什么样有效措施？

在我们签外贸出口合同的时候除了审核双方的交易条款的之外，一定要关注一下合同里的 ship to 是到哪个国家的哪个城市，这一个城市对限重有什么样的规定，以便于我们在装货的时候就能确保将来符合当地合规性要求。

同时，这也决定了我们委托哪个货代去订舱，因为每一个货代所擅长的航线是不一样的。

第三十八问：当被拖欠运费时，货代公司是否有权扣货？

在托运人或收货人不支付运费或保管费用情形下，货代是否有权扣货？这个要看货代的身份仅仅是代理人的角色，还是同时也要充当了承运人的角色？

第一种情况，如果货代公司仅仅是代理人的角色，而不是承运人的话，那么货代提供的服务往往是订舱、安排地面操作、报关报检等安排货物运输的服务，这种模式下是接触不到货物的。而根据《民法典》的相关规定，债权人行使留置权是以占有动产为前提。那这种情况下，货代贸然地去扣货的话将承担法律责任。

第二种情况，这个货代即是代理人，同时也充当了承运人的角色，这种情况由于货代已占有了货物，因此对于货物就享有留置权，扣货也并不违法。但需要注意的是，只能扣留与未付金额相当的货物，对于超过未付金额的货物应当按照约定进行正常的运输、交付。另外，对扣留的货物应当进行妥善保管，如果发生损坏、遗失，也导致将来承担不必要的赔偿责任。

第三十九问：当被拖欠运费时，货代公司是否有权扣单？

当托运人或货主拖欠运费、代理费、港杂费等费用时，货运代理公司能否扣单呢？这个问题需要根据具体情况来分析。

对于运输单据之外的一般单证，如核销单、仓单、报关单、提货单等，托运人不履行支付义务，货运代理公司可以扣留。

对于运输单证，比如提单、空运单、海运单等，则必须在货运代理合同的有明确的约定，货运代理公司才可以扣留这些运输单据。否则不能扣留。

所以对于货代企业而言，当委托人拒绝支付费用时，如何有效进行抗辩，如何保证能够自由扣留包括运输单据在内的所有单证，最好的办法提前在合同中设定一条扣单条款。

第四十问：货代公司违法扣单扣货，应负什么样的法律责任？

当委托人拒绝或迟延向货代支付服务费用的时候，货代公司第一个反应可能就是留置相关货物或单证才促使对方支付款项。这个想法无可厚非，但是这样操作将面临一定的法律风险。

货运代理人（Freight Forwarder）的身份往往区别与承运人，在大多数的情况下提供的是安排货物运输服务，是接触不到货物的，而只能接触运输单据的。而我国民法典规定，债权人行使留置权的前提是已经占有了该动产，因此在行业实践中，对于货代们而言，扣留单证往往比扣留货物更具有操作性。

如果违法扣单扣货，不但无法有助于索要欠费，还可能导致货运代理公司承担因扣押单证给委托人造成经济损失的赔偿责任，如导致其或者收货人无法及时到目的港提货而产生了高额的堆存费、滞箱费等费用。

第四十一问：船东提单有什么优势？

船东提单最明显的优势是，清关的时候可以直接进行数据对碰，不会产生换单费。但船东提单有个要求，就是必须以一个集装箱为单位进行申报，也就是订舱一定要一个柜以上，才可以出船东提单。如果不满一个柜是散货的话，就只能出货代提单。

第四十二问：船东提单在控货中发挥什么作用？

在国际贸易中，提单在大部分时候代表着货物的所有权。而船东提单则是由船公司或其代理人签发的提单，具有更高的权威性和可信度。

当我们出整柜货物时，尽量通过船东提单来控货是一个比较明智的选择。因为正本提单在我们手上，客户或其指定货代就无法提货，船东也不会放货。这样可以有效地保障我们的货物安全，避免出现货物被提走而我们却没有收到货款的情况。

当货物到达目的港后，我们可以要求客户先付款，收到款后再将正本提单寄过去，让货代申请改成电放，然后将电放提单发给客户去提货。这样既保障了我们的权益，又能够及时地将货物交付给客户，提高了交易的效率。

第四十三问：提单的放货方式主要有哪些？

提单是证明海上货物运输合同和货物已经由承运人接收或者装船，以及承运人交付货物的重要单证。根据提单种类不同，提单的放货方式主要有以下三种：

1. 正本提单：记名和不记名，提货人必须凭正本去提货，船公司才会放货，正本提单就相当于货权凭证。
2. 电放提单：这是使用最多的放货方式，因为操作简便，有时候我们为了控货，会让船公司先出正本提单，等货到了目的港收到货款之后再从正本改成电放，方便客户提货。
3. 海运单：相当于是快递单，仅仅是运输单据，没有货权凭证的作用，仅仅在上面的收货人证明自己身份的情况下才可以提货。

第四十四问：提单发货人显示双抬头时，要注意哪些法律风险？

正常情况下，一份提单只有一个发货人，但是个别极少数船公司可以出双抬头的提单。如果遇到这种交易模式，那么两个抬头的公司之间一定要就货权的问题提前做好书面约定。

比如说，货权的归属应当如何区分？货物到港后听从谁的指令放货？客户如果在目的港弃货，港口的费用向谁主张？这些问题都需要在书面约定中明确规定，以避免发生纠纷。

此外，双抬头的提单还可能涉及到税务、报关等方面的问题，需要出口方提前了解并做好相应的准备，以避免发生不必要的损失。

第四十五问：什么是电放提单？

电放提单是提单的一种形式，是指还没有出正本提单或已经出了正本提单的情况下，货代根据发货人的要求，向船公司申请不出正本提单或收回正本提单，以电邮或传真等方式通知目的港代理，将货交给收货人的一种提货方式。

具体的辨别方法：如果提单上能看到 Surrendered 或 telex lease 的字样，那么这份提单就是电放提单，前者是指在目的港发货人或托运人的指定收货人凭身份提货，后者是指收货人凭电放提单传真件来提货。

第四十六问：什么是电放保函？

电放保函是指发货人或货代向船公司提供的一种电子担保，证明发货人自愿放弃正本提单的事实。

在采用电放提单的情况下，由于电放之后发货人就在实际上失去了对物权的控制，因此在电放之前一定要确认是否能够安全收到款。

第四十七问：根据装船与否，提单有哪些分类？

根据货物装船与否，提单分为已装船提单和备装船提单。

已装船提单是在货物装船后签发的提单，备装船提单是在货物还没有被装运上船时签发的提单，这种情况只能证明承运人已经接管了这批货物，但是不能证明货物的装船日期。

第四十八问：根据收货人的不同，提单有哪些分类？

根据提单上记载的收货人不同，提单可以分别记名提单、不记名提单和指示提单。

记名提单，Straight B/L，上会列明具体的收货人，根据我国海商法规

定，记名提单不得转让。

不记名提单，Open B/L，在收货人一栏中不会列出收货人名称，无需背书即可转让，承运人凭单放货。

指示提单，又分为凭银行指示，凭发货人指示或者是凭收货人指示，在收货人一栏中分别会显示 To the order of 某某 bank, shipper 或者某某 company，可以通过记名背书或空白背书转让。

第四十九问：根据签发主体不同，提单有哪些分类？

根据签发主体不同，提单分为货代提单和船东提单。

一般只有出整柜才可以要求出具船东提单，出散货的话就只能要求签发货代提单，如果是拼箱货的话，也可以在船公司出具船东提单之后，再由货代分别向我们出具货代提单。

货代提单有个无船承运人的问题需要关注，按照规定只有具有在交通部备案的无船承运人资质的货代才可以向船公司订舱。如果是货代企业接受了一家没有无船承运人资质的同行的委托，向托运人签发了提单，而恰好这票货物遭到无单放货而给托运人造成损失的，那么即使这家有资质的货代与托运人之间没有直接的委托关系，但也应当对托运人承担连带赔偿责任。

第五十问：什么是无单放货？

无单放货的概念源自《海商法》，也就是在无正本提单的情况下放货。提货人可能是记名提单的收货人，指示提单的通知人，以及其他伪造、变造提单的人；其放货人可能是承运人或其代理人，或者是一些港务公司。

广义的无单放货是指上述任何放货人向任何没有持正本提单提货的人放货的行为；狭义的无单放货仅指承运人或其代理人向记名提单收货人或指示提单通知人凭副本提单或复印件加保函放货的行为。大部分无单放货纠纷属于后者。

后面狭义的无单放货行为，在司法实践中往往会被认定成一种非法行为。相关责任人需要向正本提单的持有人承担赔偿责任。

第四篇 国际结算篇

第五十一问：为什么说信用证条款太苛刻，将影响收汇安全？

在信用证结算的情况下，出口商一定要仔细看审阅信用证条款，有没有太苛刻的规定。

举个例子，比如说信用证条款规定，海运提单的收货人即为信用证的开证申请人。这意味买方只要能够证明自己的身份就是信用证的开证申请人，那么即便是他没有提单也能够在目的港顺利的提到货物，这个时候海运提单其实已经丧失了他作为物权凭证的一种功能。

再举一个例子，比如说信用证规定正本提单的三分之一或者是三分之二要直接寄给开证申请人，这个时候提单仍然是一种物权凭证，但是正本提单的每一份都具有同样的效力，这样会直接导致出口商丧失了对货物的实际控制权。

第五十二问：信用证结算中，货款遭拒付的主要情形有哪些？

国际贸易实务中，货款遭拒付是所有出口商最为头疼的一个问题。拒付原因有多种，有些是具有合理理由的拒付，但也有一些是无理的拒付。根据实务案例，我们将这些合理或是不合理的拒付情形进行如下汇总：

第一类拒付情形是单证不符，就是你所提交的单据与信用证本身的规定不一致。比如说信用证要求提交普惠制产地证，而你提交的却是一般产地证。信用证要求货运运输的时候不得转运，而实际的运输轨迹却发生了转运。

第二种拒付情形是单单不符，就是指信用证所要求提交的单据，这些单据之间的内容不一致，比如说提单和发票上的货物描述，或者是发票和装箱单上的货物数量对应不上等等。

以上两种情形，都属于有合理原因的拒付。

第三种拒付情形主要是由于国际市场行情变动所导致的，比如说买方在开立信用证的时候，是希望收到货物之后再分销赚取差价利润的，但是当货物到达目的港的时候，国际市场价格已经下跌，如果继续交易的话会定赔付不赚，那这个时候买方就可能会从单据上面挑错误，以此来达到拒付或少付货款的目的。

第五十三问：如何辨别信用证的软条款（陷阱条款）？

信用证的软条款也被称为陷阱条款，因为它采用了一种比较隐蔽的欺诈手法，这些条款让你表面上看起来这些都是 OK 的，但实际上却在给出口商埋坑。

根据实际案例，下面我们汇总了四类信用证陷阱条款：

第一类是约定信用证暂不生效的条款。比如说规定了信用证需等开证申请人确认并通知后方可生效。这就意味着说这张信用证的效力是由开证申请人说了算的，将来付不付款也完全掌握在申请人的手里。

第二类是限制性付款的条款。比如说规定货物必须在清关之后才能支付货款。但是清关之后很有可能货物已经被提走了。那么这样出口商就会处于一个非常被动的状态。

第三种是对装运限制的条款。比如说规定这批货物不得转运，但实际上从装运港到目的港之间根本就没有直达的交通工具。那如果出口商要把货物交到买方手里是必须转运的，但转运又会造成被拒付的理由。

第四种是对票据限制的条款。比如说规定货物在装船之前，一定要拿到申请人或其代理人出具的验收合格证书等类似表述。

第五十四问：国际结算中，保兑信用证有什么优势？

保兑信用证是信用证中一种相对比较安全的收汇方式。

很多时候我们会建议客户，你要用信用证结算，就尽量用保兑信用证。因为这种信用证的特点是保兑行直接对受益人负责，受益人向开证行申请付款遭到拒绝之后，保兑行就必须出来充当第一付款人的角色，从而保障受益人，也就是出口商的收汇安全。

第五十五问：信用证最大的优势是什么？

信用证是一种利用银行信用取代客户商业信用的支付方式，在交易的时候具有更高的安全性。当买卖双方初次交易，卖方还不是很了解买方时，或者是在进口国有外汇管制时，信用证的优越性尤其显著。

同时，信用证可以作为一种融资工具，当受益人没有资金或资金不足时，可以通过抵押信用证的方式向银行申请一定金额的贷款用于资金周转，缓解受益人的资金压力。

第五十六问：信用证最大的缺点是什么？

信用证最大的缺点在于，开立信用证的手续复杂繁琐，对单据要求比较严格，因此审单等环节要较强的技术性，另外呢会对开证申请人产生一定银行费用，间接增加了买方的业务成本。

另外，在信用证业务里面至少涉及四个角色，即：信用证申请人、开证行、通知行、信用证受益人。因为涉及主体多，程序繁琐，因此容易产生欺诈

行为，由于信用证结算是银行凭单放款，而不审查交易实质，因此存在假单的情况。

第五十七问：为什么在美元外汇短缺的国家，信用证容易失效？

信用证（L/C）是国际结算的一种方式。信用证结算的原理是，客户需要先将一笔钱压在银行，银行才会开信用证给他。但是，如果客户所在的国家出现了美元外汇短缺的情况，也就是说这个国家没有外汇了，那么即使客户的账户上达到钱再多，也可能无法支付货款。

这是因为，在美元外汇短缺的情况下，银行可能会限制客户的外汇支出，或者提高外汇兑换的成本，从而导致客户无法按时支付货款。

因此，在出口时，我们最好关注一下客户所在国家的外汇情况，特别是美元外汇的短缺情况。如果客户所在的国家存在美元外汇短缺的问题，我们可以考虑采取其他的结算方式，或者要求客户提供更多的担保措施，以确保我们能够按时收到货款。

第五十八问：信用证的主要风险有哪些？

信用证的主要风险有以下几点：

1. 信用证遭拒付：因为单证不符、单单不符或国际市场行情变化，信用证遭拒付。

2. 信用证条款太苛刻：比如规定海运提单的收货人即为开证申请人。这种情况提单失去物权凭证的效力，只要收货人证明自己的开证人身份，那么没有提单也能提货，出口商就很难控货。

3. 开证行失去支付与能力：信用证的作用是用银行信用来代替买方的商业信用。如果作为责任中心的开证行破产，就无法对单据进行偿付。

4. 信用证软条款：也叫信用证陷阱条款，约定一些办不到的条款来达到最后拒付的目的。

5. 伪造信用证诈骗：最常见的是申请人通过伪造的信用证来欺骗受益人和通知行。另外一种情况是，受益人在明明没有交货或所交货物不达标的情况下，伪造一系列单证来请款。

6. 货物质量不达标：信用证是一种单据买卖，银行凭单放款，但如果货物质量不达标的话，会影响买方的收货安全。

第五十九问：如何通过通知方式，判断是否存在信用证诈骗？

信用证是一种利用银行信用取代商业信用的支付方式，一般是通过受益人

所在地的保兑行或通知行通知，如果不是通过保兑行或通知行通知的，那么一定要谨慎这张信用证的来源，注意是不是诈骗的情况。

第六十问：如何审核信用证中的付款期限和到期地点？

如何审核信用证中的付款期限和到期地点？

信用证中规定向银行交单或见票后一定日期内支付，是否与合同约定相符。到期地点是否在国外，如果是国外的话，单据必须寄往国外，存在来不及修改的情况，还要考虑邮寄的时间，因此尽量在开证时要求到期地点在国内。

另外，信用证中是否存在“双到期”的字样，即装运期和有效期是否为同一天，一般装运期应提前于有效期一定的时间，常规是 10 天，以便有合理的时间准备单证。

第六十一问：信用证结算下，应该选择什么贸易术语？

在信用证结算下，出口商尽量采用 CIF，因为 CIF 是由出口商负责承担国际运费和保险费，也是由出口商来安排货代。进口商尽量采用 F 组贸易术语即：FAS、FCA 或 FOB，这类贸易术语是由进口商来指定货代，承担运费和保费。

不管是出口商还是进口商，都可以通过争取对保险公司、船公司、货代和银行的选择权，减少信用证欺诈可能性。

第六十二问：信用证结算下，进口商如何控制货物质量？

信用证结算的特点就是单据和货物相脱离，进口商申请开立信用证时可以加列一些与货物相关的条款，来约束出口商交货。

比如，进口商可以要求出口商提供质量检验证书、数量和重量检验证书、动植物检验检疫证书等，通过这样的措施来确保出口商所交付产品的质量。

另外，进口商可以对货物的装运日期、装船地点、卸货地点等作出规定，以此来确保出口商的交货期。

第六十三问：如何审核信用证的金额和币值？

在审核信用证金额和币值的时候，要注意以下几点：

首先，确认金额的单价和总价是否准确，大小写是否一致。

另外，如果数量是有一定浮动，那么金额在支付时也应当有一定浮动，如果金额规定了“可以浮动”，那么一般是伸缩 10%。

最后，确认币种是否准确。

第六十四问：如何审核信用证中的货物数量？

在审核信用证中货物数量的时候，需要注意：除非信用证明明确规定数量不得有增减，不然的话付款金额在不超过信用证金额的情况下，数量可以有 5% 的增减（对应的付款金额也会有伸缩）。

可以数量增减的货物一般为大宗货物，对于以包装或个体计算的货物一般不适用。

第六十五问：如何审核信用证中的装运方式？

审核信用证中的装运方式，一般是和信用证软条款一并审核的，主要有两点：一是是否允许分批装运；二是是否允许转运。

对于一些内陆国家，根本就没有直达的交通工具达到，如果出口商要顺利送货至客户处，那么就必然需要中途变更交通工具，可是如果信用证中存在“不得转运”这类软条款的时候，那么就会成为日后遭到拒付的理由。

第六十六问：如何审核信用证中的装货期？

在审核信用证装货期的时候，要注意以下几点：

首先，检查信用证规定的装货期和合同等单据是否一致，出口商能否在装货期及时装货。

另外，要注意装货期和交单期是否太靠近，因为有些单证是在装货之后才会形成的，如果两个日期靠的太近可能导致来不及交单。

第三，如果是分批装运的，要注意信用证中是否有任何一批未按期装运，以后各期均失效单独条款。

第六十七问：如何审核信用证的性质？

在收到一张信用证的时候，应当首先审核以下几点：

（1）是否有“不可撤销”字样；（2）是否有限制性或保留条款；（3）是否注明遵从《UCP600》；（4）是否有“已生效”条款。

在确定以上几点没有问题的情况下，再审核更细节的条款。

第六十八问：哪些情况适合使用保兑信用证？

保兑行直接对受益人负责，当受益人的付款要求遭开证行拒绝后，保兑行必须充当第一付款人角色。为了更好地保障收款安全，以下情形建议使用保兑信用证：

1. 进口商不能以出口商指定的银行开立信用证；
2. 开证行与出口商所在地银行无任何业务往来；
3. 开证行所在地的政治、经济不稳定；
4. 交易金额大，超出开证行一般业务的支付能力；
5. 进口商所在国偏远，文化、商业习惯等与出口商有较大差异，法律规定有特殊之处。

第六十九问：什么是托收？

托收（Collection）是指出口方在装货之后，开具以进口方为付款人的汇票（随附或不随附货运票据），通过出口地银行委托其在进口地的分行或代理行收取货款的一种方式。

托收分为跟单托收和光票托收。跟单托收又包括付款交单（Documents against Payment, 简称 D/P）和承兑交单（Documents against Acceptance, 简称 D/A）两种。光票托收是指出口方开立的不随附任何单据的汇票，委托银行收款的一种方式。

第七十问：什么是付款交单？

付款交单（Documents against Payment, 简称 D/P）是指卖方在货物装运后开具即期汇票，卖方交单以买方付款为条件，即出口方将汇票和货运票据交给银行托收，银行在进口方付清款项时才交出单据。

第七十一问：什么是承兑交单？

承兑交单（Documents against Acceptance, 简称 D/A）是指卖方在货物装运后开具远期汇票，卖方交单以买方承兑为条件，即进口方承兑后即可向银行取得单据，待汇票到期后再付款。

第七十二问：在托收结算下，出口方的主要风险是什么？

托收结算下，出口方同样也是通过单据才控制货权，由于跟单托收是进口商先付款或先承兑，才能拿到单据的，因此对于出口商的收款是有一定保障的。但也并不意味着对出口方没有风险，因为出口方先发货，若进口商拒付，即使物权单据仍掌握在出口方手中，可货物滞留对方港口和积压及运回国内的运费、银行的费用都是不小的损失。

另外，如果市场发生变化，或买方经营不善倒闭，那么进口商就有可能忽然违约拒绝收货，这样出口商就有收不到货款的风险。

第七十三问：什么是付汇？

付汇又称为汇款，是国际贸易结算的一种常见方式。根据发货与汇款的先后顺序，分为款到发货，现货交易和货到付款。

款到发货是对于出口商最安全的一种付汇方式，不管使用哪一种贸易术语，不管哪一方指定货代，在发货前就已经收到货款了，对于出口商来讲就几乎没什么风险了。

如果是现货交易或货到付款，那么这种情况下对于出口商的风险是比较大的，一般出口商不会单独使用付汇方式，而是会将付汇与信用证、银行保函结合使用，或是通过投保中信保才保障自己的收汇安全。

第七十四问：什么是银行保函？

银行保函（Letter of Guarantee）又称为银行保证书，是银行以保证人的身份向受益人开具的，保证被保证人未向受益人尽到一定义务时，由银行向受益人付款的一种书面承诺。

银行保函一般会与付汇结合使用，无论是预付款还是货到付款，都有可能使用银行保函。如果是预付款，那么银行保函由出口方来提供以便保证按期交货，如果无法按期交货就必须退回已收货款并支付违约金；如果是货到付款，那么银行保函由进口方提供以便保证收到货后会按期付款，如果无法按期付款，银行就应当承担付款责任。

第七十五问：什么是备用信用证？

备用信用证又称为担保信用证，是指开证行依据开证申请人的申请向受益人开立的承诺履行某项义务的书面承诺。在开证申请人没有履行相关义务时，受益人只要依据备用信用证的规定向开证行开具汇票，并提交开证申请人未履行某项义务的证据，即可取得开证行的偿付。

备用信用证经常会与付汇结合使用，无论是预付款还是货到付款，出口商均可要求进口商申请开立备用信用证，以减轻进口商违约的风险。如果进口商超过合同约定的期限未按时足额支付货款，那么就由开证行承担付款责任。

第五篇 外贸企业篇

第七十六问：如何看待企业自动获取的进出口经营权与海关监管制度？

根据 2022 年 12 月 30 日通过的最新修订的《中华人民共和国对外贸易法》，即日起从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者无需办理备案登记。这意味着，企业在拿到营业执照的那一刻，就自动获得了进出口经营权，无需再向商务部申请进出口经营权证书，即可开展进出口业务。

然而，自动获得进出口经营权并不代表企业可以直接进出口。企业仍需按照既定的流程向海关申请注册登记，以便海关系统能够获取企业的相关信息，从而对企业的进出口行为进行监管。

进出口经营权强调的是企业从事进出口业务的权利，而海关监管的是企业进出口的行为。海关通过对企业进出口货物的监管，确保货物进出口的合法性，维护国家的经济安全和利益。

因此，企业在获得进出口经营权后，应及时向海关申请注册登记，并遵守海关的相关规定和要求。

第七十七问：相较于传统外贸，跨境电商有哪些优势？

与常规的外贸公司相比，跨境电商在操作上最大的差异和优势就是允许差额收汇。

跨境电商在注册的时候，多了跨境电商企业备案的步骤，其他的注册流程和常规企业是一样的。成功注册下来之后，跨境电商可享受通关便利、简化归类流程。最重要的是跨境电商可以实现差额收汇，比如出口报关 100 万，实际收回 80 万。另外，跨境电商模式下进出口，退运货物免缴进口环节的所有税费。

第七十八问：外贸公司出口后，收取外汇的流程是怎样的？

如果你是新公司第一次做出口，当外汇进来时，银行往往会要求你提供相关资料去证实交易的真实性。这些资料通常包含：合同、发票和出口报关单，有的银行也要提供 BL 或其他单证。

如果这笔钱的性质是预收款，此时是没有出口报关单怎么办？那你就需要向银行特别说明预计何时可以提供这份资料。

如果第一笔收汇没有问题，接下去的第二笔、第三笔就会轻松很多，可能什么资料都不用提供，只要接到银行通知后完成外汇局的申报，申报完外汇就能进来，这笔钱就是你的了。

第七十九问：报关是如何影响外贸企业收汇的？

报关是如何影响外贸企业收汇的？

如果你是一家刚刚成立的外贸公司，这是你的第一笔外贸交易，那么当你发货给客户，客户打款过来的时候，银行往往会要求哪个提供出口报关单以便于证明这笔交易的真实性，否则这钱就只能放在外汇局的核查账单中，如果你迟迟不能提供也没有合理理由话，那么这笔钱大概率会被原路退回。

所以，报关对于外贸企业收汇的重要性，不仅可以证明交易的真实性，还可以帮助企业顺利收取货款。

第八十问：做进口贸易时，如何保障进口商的付款安全？

在从事进口贸易支付外贸款的时候，尤其是当这家供应商是第一次合作的时候，如果是先付款再发货，那么我们打的第一笔款可以以保证金的方式打到这家公司在我们境内的关联公司账户中，然后在确定对方出具提单之后，再接着打第二笔款打到供应商自己的账户中，然后要求这个关联公司将保证金退还给我们，我们再把差额的部分打进供应商自己的账户。

这种方式可以相对保障我们的资金安全。当然重点相关协议一定要签订好，什么时候退保证金，不退的违约责任是什么，因为这家关联公司是国内的，我们也可以放到国内来解决，不用担心到国外起诉难和起诉成本高的问题。

第八十一问：可以差额收汇的情形有哪些？

目前原则上都是要求全部全额收汇，就是出口申报的金额是多少，就应当收进来多少金额。只有跨境电商模式下的 9610/9710/9810/1210 监管方式才允许差额收汇，比如说出口申报的是 100 万，但实际收回来 80 万。其他的交易模式都一律要求全额收汇。

第八十二问：规定必须全额收汇的，实际却差额收汇了，怎么办？

在申报出口的时候，所申报的出口金额会通过海关官方渠道送达到外汇系统并且受到监管，目前除了跨境电商的几种监管方式之外，其他的外贸交易一律要求全额收汇，就是出口申报的金额是多少，就必须收回来多少。

如果实在收不回来怎么办？那么你要跟外汇局说明为什么收不回来的合理理由是什么？比如说，是质量问题引起的扣款？还是客户公司倒闭？如果质量问题扣款，这个时候就需要准备好双方和解协议甚至第三方检测报告，如果是对方公司倒闭，那么需要准备好他们当地的官方证明文件，然后将这些证据材

料上传到外汇局官网，否则公司就会在外汇系统留下不良记录。

第八十三问：用离岸账户收取外贸款，是否合法？

外贸企业用离岸账户收货款，基本上是两种模式。

同样是出口给国外的客户，一种模式是，出口方先跟其离岸公司（比如在香港或新加坡的离岸公司）签一份买卖合同，然后离岸公司再和终端客户签合同。货物的运输轨迹不变，还是直接从这边的港口运送到终端客户的港口。但是客户在支付货款的时候，先支付到香港或新加坡的离岸账户中，再从离岸账户支付到发货人的本地账户。这种情况下，由于两边的交易都是真实的，单证都是一一对应的，因此在操作上是完全没有问题的。

第二种模式是，发货人直接和终端客户签合同，仅仅利用这个离岸公司来收款，这种情况如果将来要办理退税的话，那么发货人至少要向税局提供国外客户打款给离岸账户的流水，以及离岸账户打款到本地账户的流水，以此证明交易的真实性，否则是不合规的，也是没有办法办理退税的。

第八十四问：可以用虚拟货币收取外贸款吗？

虽然法律明确了虚拟货币作为一种虚拟财产，受到法律保护，而且目前也并没有那一个部门法禁止对虚拟货币进行投资和交易。但是如果你在做外贸的过程中收取 USDT，由于你收到的 USDT 并不是通过有个正常的外汇渠道进来的，你的出口报关数据和收汇的数据是对应不上的，这就会触及到外汇方面的强制性规定。

而且作为出货方，你能确保你与客户的交易是真实的，你发给客户的货是正常的，但是你却无法确保客户支付给你的 USDT 是哪来的，以及是否存在有涉案的嫌疑？

另外，收取 USDT 以后还需要面临一个变现的过程。之前就发生过涉外金额仅仅几千元，但卡中几十万余额全被冻结，最终导致商家资金链断裂的案例。

所以如果在交易过程中遇到类似情景，建议谨慎处理。

第八十五问：出口报关时高值低报，有哪些法律风险？

有的外贸企业，在实践中为了满足国外客户的要求，去替他们达到少交进口关税的目的，在报关的时候明明 100 万的货却申报 80 万，这个在外贸行业里叫高值低报。

结算的时候，客户确实是按照真实的交易价格 100 万来结算的，只不过是先支付进离岸账户中，然后再通过离岸账户再向本地账户支付 80 万。这样看

起来数据是对应了。收到的款和报关单的数据是一致的。

但是海关系统对于同样的货物的进出口价格，其实是有一条基准线的，这条基准线会告诉我们，一件商品的价格在什么范围内浮动是正常的，超过什么范围是会被引起关注的。而且海关、税务和外汇三个系统的数据是共享的。

所以为了避免将来不必要的法律风险，不建议这么做。

第八十六问：外贸公司被国外客户索赔，能否将损失转嫁给国内供应商？

如果贸易商收到了国外客户的索赔要求，称因为货物质量问题而要求你赔偿多少金额。那么几乎所有贸易商的第一反应，可能都是我能不能将这些损失金额转嫁给供应商？

如果货物本身出了问题，肯定要找供应商承担责任。但是在找供应商之前，作为中间的贸易上一定要自己对这个索赔的情况有一个清楚的了解。

第一，客户的索赔是否合理？是否有证据去支撑他的索赔要求？是否过了质量异议期等等？从而判断客户索赔成功的概率。

第二，我们需要理解一点，即便客户的索赔成立，也并不是所有的损失都能转嫁给供应商，毕竟客户与我们之间的买卖合同，与我们与供应商之间的买卖合同，是两个独立的法律关系，要分别去看待和处理。如果此时贸然就对供应商发起诉讼，有可能并不能得到法院的支持或者并不能够得到全部的支持，而且还会搭上你的诉讼成本。

当对以上两个问题有充分了解之后，你就能够更好地判断接下来要采取什么样的策略，比如是先尝试和解？还是直接诉讼？

第八十七问：用离岸公司接订单，实控人是否真能免责？

离岸公司是很多外贸企业的标配，但是用离岸公司来接订单，是否真的能让实控人免责呢？

根据我国涉外民事关系法律适用法第十四条的规定，法人及其分支机构的民事权利能力、民事行为能力、组织机构、股东权利义务等事项，适用登记地法律。法人的主营业地与登记地不一致的，可以适用主营业地法律。法人的经常居所地，为其主营业地。也就是说，尽管我们是跟一家香港公司签约的，但如果我们能证明这个香港公司只是一家空壳公司，并没有实际经营地址，老板以及它的实际经营地址都在的大陆的话，那么我们就可以依据以上法律规定判断这个案子应当适用大陆的法律，基于中国大陆法律，一人公司股东如果无法证明自己财产独立于公司财产的，是需要对公司债务承担连带责任的。

第八十八问：客户在目的港弃货，一年后船公司向发货人索要天价柜租，合理吗？

这个问题的答案取决于船公司是否及时通知了发货人，以及发货人在收到通知后，是否采取了相应措施去避免扩大损失。

如果船公司通知了发货人，但发货人一直没有采取积极的态度去处理，那么船公司的要求大概率会得到支持。因为在这种情况下，发货人没有尽到自己的责任，导致了船公司的损失扩大。但是，如果发货人能拿出证据，比如一系列的邮件沟通记录显示发货人想申请购买船公司这个集装箱从而弥补他不能使用的损失，但是船公司一直拒绝，那么船公司的要求就显然不合理。因为在这种情况下，发货人已经采取了措施去避免扩大损失，但是船公司没有配合，导致了损失的扩大。

总之，在这种情况下，发货人需要根据自己情况，采取积极的态度去处理，避免损失的扩大。

第八十九问：客户在目的港拒绝提货的主要原因有哪些？

客户在目的港拒绝提货是很多出口商最为头疼的问题之一，因为这样不仅会导致产生高额的滞港费用，而且也会影响到后期回款。

客户拒绝提货的原因是多种多样的，有些是出口商或产品本身的原因导致的，有些是客户自己的原因导致的。以下为客户拒绝提货的主要原因汇总：

一、出口商层面：

1. 产品原因：可能产品无法达到与客户约定的预期标准，比如质量有瑕疵、数量有短缺或溢装等等。

2. 票据原因：出口商在出口报关时提交的票据有问题，比如提单上所记载的相关信息与信用证条款不一致，发票与箱单上对于货物的描述不一致，未按合同约定提供原产地证等等。

3. 交期原因：出口商并未完全按照合同约定的交期交货，过晚或过早交货都有可能被客户在目的港拒收。

二、客户层面：

1. 经营计划变更：因调整经营计划或下游客户取消订单，因此不再需要这批物资。

2. 资金链有问题：客户的资金链出现问题，无法再支付剩余货款，也可能发生拒收货物的情况。

3. 进口许可证未到位：如果客户没有在货物到港前办妥进口许可证，那么也会导致货物无法完成清关而滞留在港口。

三、政策层面：

目的港当地政策的变动，也有可能导致原本可以通过清关的品类无法完成清关，比如政策变更后从普通进口类变更了限制进口类，限制进口类变成了禁止进口类，也不是没有可能。

第九十问：客户在目的港拒提货物，出口商的救济措施有哪些？

如果遇到客户在目的港拒绝提货，出口商一定要积极响应处理问题，具体可以参照以下几步走：

第一，分析客户拒提货物的原因是什么，是我方问题，还是对方问题？只有明确问题后才可能对症下药解决问题。

第二，针对问题解决问题，如果是我方自身原因导致的，货物数量短缺就尽快补足数量，货物质量有瑕疵就尽快补发质量完好的产品，单证有问题的就尽快重新准备单证；如果是对方问题导致的，也要积极与对方协商解决，提供必要协助。一旦达成一致处理方案一定要签订好书面的和解方案作为解决问题的终局方案，避免日后对方对此方案再提异议。

第三，在与客户协商处理方案的同时，与目的港或承运人积极协商，争取更多的免费天数，减免一部分滞港费。

第四，如果最终对方还是不肯提货，那么争取让对方出具不肯提货的正式通知，作为我方后续退运或转卖的免责证据。

第五，退运之前一定要评估退运成本是否划算，对于部分物资来说，退运可能不一定划算，这时也可以考虑就地处理，就地处理需要考虑当地环保要求。另外也要留存好处理时所发生的费用凭证，以便作为将来索赔的证据。

第六篇 外贸合同篇

第九十一问：签订国际贸易合同之前，可以通过哪些措施来增加交易安全性？

当我们收到国外客户询盘，尤其是在第一次和这个客户接触的时候，在聚焦一些商业合作细节之前，我们一定要对对方进行背景调查。具体来说可以分成以下几个步骤：

第一，关注他所公布的主体信息、公司网站、海关数据、第三方资信报告等等。这一步是为了验证对方的商业信用，对方信用越好，我们跟他交易就越安全。

第二，了解跟我们对接的经办人的信息，比如说他的职位，电话、电话区号、联络邮箱、特别是邮箱后缀等等。这一步是为了验证与我们所对接的这个人是否真的代表了我们所认定的这家公司，而不是外面的人员冒充的，以免遇到外贸欺诈的骗局。

第三，有一个验证对方交易诚意的非常实用的方式叫做“打款验证”，就是说让对方通过公司账户向你的账户打一笔小金额的款项，比如 50 美金或 100 美金，甚至更少。通过这种方式来验证他公司的真实性以及合作的诚意度，如果以后顺利合作，那么这笔款可以相应地在货款里扣除。

第四，如果以上几点都没办法把握的话，那么就只能协商提高合同预付款的比例了。当然，如果能收到全部货款后再发货肯定是对出口方最安全的操作。

第九十二问：国际贸易合同是否一定要采用书面的形式？

联合国国际货物销售公约 CISG 规定了合同形式自由，也就是不一定非要书面，但是从风险防范角度，非常建议采用书面形式。

很多人在签订合同的时候会有一个误区，就是认为只有签字或盖章了，才算是真正地签订了合同。

大家不妨想象一个场景，我们去超市买东西的时候，我们用手里的钱去换了超市的货，这种情况我们会和超市去签一份合同吗？肯定不会。那我们的买卖关系有没有成立？肯定是成立的。

同样的情形放在外贸场景中也是一样的，当我们和国外的客户或供应商进行磋商的时候，如果我们在微信、邮件、Skype 或其他第三方平台上面对于买卖这个事项达成了一致意见的时候，就能视为我们的合同关系已经在事实上成立了，只是这份合同他不是我们传统观念中所认为的那种非常正式的书面合同罢了。

那么既然我们在沟通过程中就已经在做这个签合同的动作了，那么为什么不干脆把合同签的更完整一些，更完美一些呢？

一份正式的书面合同不但能够更加仔细地呈现交易的细节，明确双方的权利和义务，同时也是为了防止以后万一发生纠纷的话，书面合同可以作为守约方维权的最重要证据之一。

第九十三问：审核国际贸易合同时，为什么一定要关注一些看起来并不起眼的条款？

一份外贸合同可能有 100 个条款，1000 个知识点。应该如何有效的时间和精力范围之内，去识别这些条款和知识点中对我方不利的风险呢？

像有的问题，比如说，所有权转移的界定、风险转移的划分、费用承担的问题。这些问题重不重要？都非常重要！正是因为重要所以才不会被忽视，而且国际贸易术语解释通则对这些要素也有相当清晰的阐述，因此这些重要而常规问题在实操中发生争议或者说发生风险的概率反而没那么大。

而风险最容易发生在哪里？往往在你最容易忽视的地方，发生在原则之外的例外情形中，发生在理论和实操的偏差中，这些地方往往是问题最容易爆发的地方。比如说 CFR 出口的时候，明明卖方没有义务买保险为什么买了呢？EXW 进口的时候，为什么要调查卖方有没有自己的仓库，协议里要不要把第三方仓储费单列出来？就是因为考虑到理论和实操之间的差异。

越容易被忽视的点，才是风险爆发的最高频的点。

第九十四问：针对实行出口配额管理的产品，为什么要追加不可抗力条款？

对于有出口配额的产品，外贸公司在出口时之前需要先拿到相应的许可证，方能进行正常的报关通行。

在实际处理出口配额问题的时候，需要注意一个点，国家对于这部分货物的出口配额，可能会基于进出口管理需要而在一定的范围内进行调整。

针对这个问题，最好在拟定进出口合同的时候，专门列举一个不可抗力条款，并将这种出口配额调整的情形，纳入到不可抗力条款中。万一这种情况真的发生的话，能够确保我们可以援用不可抗力条款来规避掉不必要的违约责任。

第九十五问：国际贸易合同，应如何避免两种语言的语言歧义？

国际贸易合同因为涉及到营业地在两个国家的主体，因此往往包含这两个

国家的语言。虽然在大部分的时候，这两种语言可以通过精准的翻译转化而保持意思上的一致，但是也不排除在极少数的情况下，双方可能会由于国情或风俗习惯等原因，而对同一个句子的不同语言产生不一样的理解。

为了防范这个问题，我们可以提前在合同里面设计好相应的解决机制，以中英文合同为例，可以在合同里面单列一个语言条款，明确本合同采用中英文两种语言构成，如果说中文和英文发生不一致的，则以中文解释为准或者是以英文解释为准。

通过这合同条款的约定，防范和解决将来可能发生的预言冲突，从而保障合同的顺利履行。

条款示例：This Contract is made in both Chinese and English languages. In case of any inconsistency between the Chinese and English languages, the Chinese meaning and interpretation shall prevail.

第九十六问：国际贸易合同中，如何约定质量标准？

在国际贸易合同中，约定质量标准一般有两种方式。一种是通过文字的方式描述，另外一种是采用样品的方式来表示。

对一些很难通过文字来描述产品质量标准的产品呢，比如说衣服、工艺品或者是一个机械件之类的，往往就会采用样品的方式来代表货物的质量标准。而通过样品来表示也可以具体分为两类，一类是凭卖方的样品交易（Sales by seller's sample），另一类是凭买方的样品交易（sales by buyer's sample）。

虽然质量标准看起来是国际贸易合同中一个比较简单的约定，但是在合同履行过程中，也很容易因此发生一些复杂的纠纷。而质量标准的不同的表示方式呢，也代表着双方的不同的履行方式，需要采取的风控流程也不一样。

第九十七问：以卖方样品交易，出口商应注意哪些质量风险？

国际贸易中如果约定以卖方的样品作为质量标准交易的话，卖方为了促成合同顺利签约，可能会选择提交货物中品质最好的作为样品来提交。但这样可能会为自己日后交货埋下纠纷。

因为当买方也就是进口方在收到货物的时候，如果发现货物的实际质量和样品的质量存在一定差距的时候，有可能会因此拒付货款或者趁机压价。这样一来，虽然一开始合同顺利签订的，但对后续的履行其实是不利的。

正确的做法应当是选择货物中品相中等的作为样品来提交，同时为了防止

上面的问题，可以在合同里约定一个弹性条款，说约定与样品大致相同或允许上下浮动多少之类的字样，以防止样品和实际交付的货物存在差距而导致纠纷。

第九十八问：以买方样品交易，出口商应注意哪些质量风险？

国际贸易中，如果约定以买方的样品进行交易的话，那么卖方在收到买方样品的时候，应当首要考虑自己的设备，物料，生产工艺以及生产交期能否达到买方的要求。

举一个出口服装的例子，如果是以买方提供的服装样品来制作的话，那么卖方就应当尤其注意服装的制作工艺，比如针线的缝制方法或是提花工艺，避免因细节上的疏忽而导致和买方所要求的技术方法不一致，从而引起纠纷。

站在出口方的角度，还可以在收到买方的样品之后另行复制一个样品，或者是在买方寄过来的样品中挑选一件样品回寄给买方，作为一个对等样品。

这样其实就将凭买方样品进行交易，变相转换成了凭卖方的样品进行交易，相对来说卖方就会获得更大的主动权。

第七篇 海运保险篇

第九十九问：国际贸易中风险与保险的联系与区别？

在国际贸易中，风险是指货物在运输过程中可能遭受的损失或损坏，而保险则是一种风险管理工具，用于补偿货物在运输过程中遭受的损失或损坏。

以贸易术语 CIF 为例，在 CIF 术语下，国际运输段的保费虽然是由卖方来承担的，但是风险转移点是在货物装运上船的时候就从卖方身上转移到了买方的身上。这意味着，卖方需要承担货物在运输过程中的风险，直到货物装上船为止。一旦货物装上船，风险就转移到了买方身上。

然而，有时候买方为了图省事，可能会在商谈合同细节的时候，协商由卖方来代买保险。那么这个时候卖方就需要将保费记入到报价中，并且在投保之后及时将保单交付给买方。如果说货物在运输过程中发生什么问题的话，买方就可以凭借着这张保单直接向保险公司索赔。

总之，在国际贸易中，风险和保险是密切相关的两个概念，但是责任承担的划分点却是不同的。在商谈合同细节以及处理争议的时候应当尤为注意。

第一百问：有时候出口商明明没有投保义务，为何却依然选择购买保险？

在国际贸易中，货物需要经过长途运输，期间可能会面临各种风险，如自然灾害、意外事故、盗窃等。因此，购买保险是非常必要的一环。

国际贸易中的保费理论上指国际运输段的保费，一般不包含出口国和进口国的国内段。但是，在实操中，无论交货节点在什么时候，无论按照贸易术语的规则保费应当由哪一方承担，很多出口商都会选择主动购买保险，而且还会选择门到门的保险。

门到门的保险可以覆盖货物从发货人仓库到收货人仓库的整个运输过程，包括国际运输段和国内运输段。这样可以确保货物在运输过程中得到充分的保障，减少因货物损失或损坏而带来的经济损失。

因为，很多风险一旦发生，是没有办法举证究竟发生在哪一个环节的。除非，你使用的是 EXW 贸易术语，装货节点在自己的地盘，你可以录音录像保留证据。这样可以在发生货物损失或损坏时，为你提供有力的证据，帮助你向保险公司索赔。

第一百零一问：海洋运输货物的保险类别有哪些？

海洋运输货物的保险类别分为基本险和附加险。

基本险分为三类，分别是平安险、水渍险和一切险。水渍险的保障范围是在平安险的基础上，增加了由自然灾害而引发的货物损失，一切险的保障范围

是在水渍险的基础上，增加了各种外来因素所导致的货物损失。因此，这三种保险的保障力度是逐一递增的。

附加险分为一般附加险和特殊附加险。一般附加险有淡水雨淋险、串味险、偷窃提货不着险、短量险等等，这类附加险不可以作为一个单独的投保项目，但是在可以投保的水渍险或者是平安险的基础上，再加投一种或者是多种一般附加险。如果加投了所有一般附加险，就相当于投了一切险。特殊附加险有战争险、罢工险之类，它们也属于附加险的范畴但是不属于一切险的范畴。

第一百零二问：如何确定海洋运输货物的投保险种？

相信不管是出口方还是进口方，肯定都希望保障力度越大越好。但是，保障力度越大往往也意味着保费越高。因此，如何科学合理的投保，就是值得双方去认真商榷的问题。

一般来说，我们建议双方在确定投保类别的时候，从以下几个维度去思考：第一个是货物的种类以及性质；第二个是货物的包装情况；第三个是货物的运输情况，包括运输工具、运输方式以及运输路线等。

第一百零三问：如何确定海洋运输货物的投保金额？

如果是 FOB 或者 CFR 这类贸易术语，卖方是没有投保的义务的，保险通常由买方自理，这种情况合同的约定就会相对比较简单一点。

那如果是 CIF 这样的贸易术语，卖方是负有投保的义务的，这种情况就需要将保险的险别以及保险金额在合同中约定清楚。

国际贸易中的保险分为基本险和附加险两个大类。基本险主要有平安险、水渍险和一切险。附加险有战争险、罢工险、淡水雨淋险、转量险、串味险、偷窃提货不着险等，当事人应当根据货物的属性以及运输路线确认投保的险种。

关于保险金额，站在买方的角度来讲，我们建议在发票金额的基础上，加上一定比例的预期利润以及业务费用。比如说按照发票金额的 1.1 倍或者是 1.2 倍来进行投保，投保金额同样也需要合同中予以明确。

第八篇 法律适用篇

第一百零四问：什么是国际贸易合同的准据法？

准据法又称为适用法（Applicable Law），是指经冲突规范指定援用来调整涉外民事法律关系双方当事人权利与义务的特定国家的法律，由当事人选择或被指定适用。

准据法在国际贸易合同中的作用是，避免不同法律体系的差异导致双方的解释分歧。比如说，在中美贸易合同中选择适用中国法律或美国法律，那么就可以确保合同条款在同一法律框架下得到解释和执行。明确准据法之后，你就能够预测合同履行过程中应该符合什么样的法律要求，在设计合同条款的时候也能做出相应的安排。

因此，选择法律体系完善、中立且具有良好商业声誉的国家的法律作为准据法，可以提高合同执行的稳定性，便于风险管理。

第一百零五问：如何选择国际贸易合同的准据法？

法律适用是国际贸易合同中必不可少的条款，就是在履行合同的过程中发生争议的话，当事人应当采用哪个国家的法律作为解决争议的准据法。

关于如何选择准据法，每一方当事人可能都比较本能的想要适用本国的法律，因为我们天然地对本国的法律更加的熟悉，从而更加得心应手地制定合同条款以及预测合同履行过程中可能会发生的一些状况。

那在这种情况下，怎么去平衡双方的需求？其实，除了坚持适用本国法律之外，选择一个中间的双方都能够适用的国际条约也是一个不错的选择。这样就能够避免合同条款项某一方发生倾斜，更加的中立公正，从而更加有利于成功签约。

如果一份合同签订完毕之后，你发现约定了你不熟悉的，或者是对你相对不利的法律。这个时候不妨请律师调查一下，你们双方是否属于某一个国际条约的缔约国。在你们已经明确选择了适用某一国法律作为准据法的前提下，这份条约是否仍然能够自动适用到你们的合同当中，以便将来实际发生争议的时候，帮自己找到有利的抗辩依据。

第一百零六问：国际贸易合同争议中，如何理解国际公约的优先适用？

在国际贸易中，合同通常会明确约定所适用的法律，以便在争议实际发生后，企业可以依据合同中所约定的准据法来确定接下来的维权方案以及预估可能得到的救济。这个过程中，很多企业会忽视一个问题是，相较于合同约定的某一国的准据法，某些国际公约在特定情况下具有优先适用权。

例如，合同中约定适用甲国的法律作为解决争议的准据法，依据甲国法律规定，违约方的行为已经构成根本违约，守约方有权解除合同。但《联合国国际货物销售合同公约》（CISG）在某些情况下具有更高的优先级。如果按照CISG的规定。这个情况不构成根本违约的话，那么守约方主张的诉请就应当相应调整。

如果企业没有考虑到这一点，可能会导致在处理问题时出现法律适用上的冲突。为了避免这种情况的发生，企业在处理国际贸易合同争议时，应该充分了解相关的国际公约，并在合同中明确约定其适用情况。

第九篇 争议解决篇

第一百零七问：国际贸易争议解决，为何在大部分情况下建议企业选择仲裁？

这主要有两方面的原因，第一个是当事人自己的心理因素，第二个是客观原因。

当事人心理因素：国际贸易合同的双方当事人分属在两个不同的国家或地区，那么可能双方都在本能上不太愿意将案子放到对方国家的法院去诉讼，一方面不了解对方国家的法律规定，另外也会担心对方所在国的法院会不会对本国人有所偏袒。

客观原因：目前在全球范围内还没有哪个国际公约可以保障一国的法院对另外一个国家的法院判决的承认和执行。但是仲裁却是恰恰弥补了这一点，我们在 1987 年加入了《纽约公约》，就规定了其 170 多个缔约国对其他缔约国的仲裁裁决都负有承认和执行的义务。

基于上述原因，我们在大部分情况下建议企业选择仲裁。

第一百零八问：国际贸易争议解决，什么情况下会建议企业选择诉讼？

在确定国际贸易合同的争议解决机制时，大部分情况下，我们会建议企业选择仲裁，因为仲裁裁决能够更好地在全球范围内得到承认和执行。

但在极个别的情况下，我们也会建议企业向法院提起诉讼。比如说，能够确定这家境外机构在我国境内有实际办公场所，或者在我国境内有可供执行的财产，比如厂房、土地、设备等，或者是该机构在我国境内有大额的投资，并且这笔投资在近几年有盈利和分红的情况。

否则的话，我们建议还是选择仲裁更加稳妥，因为仲裁可以避开一国法院的判决可能在另外一个国家得不到承认和执行的执行风险。

第一百零九问：国际贸易争议解决，如何选择仲裁机构？

在制定国际贸易争议解决机制的时候，大部分情况下我们建议企业选择仲裁更加稳妥，因为仲裁可以避开一国法院的判决可能在另外一个国家得不到承认和执行的执行风险。那么，确定选择仲裁作为解决争议的方案之后，应当如何选择仲裁机构呢？

首先，要看这个仲裁机构所在地的法院对仲裁裁决的影响大不大。比如说，当地法院如果不认可这份裁决书的话，有没有权力直接撤销。如果没有办法撤销的话，那么当事人仍然可以拿着这份仲裁裁决书到其他《纽约公约》的缔约国去申请执行。但如果这份仲裁裁决一旦被撤销的话，那么意味着当事人

失去了申请执行的权利。

另外，这个仲裁机构所在地最好并非属于合同当事人任何一方的所在地。一方面是保证仲裁裁决结果的中立性，另一方面，《纽约公约》中所规定的外国裁决，是指执行裁决的法院所在国的外国，只有这样的外国裁决才能适用《纽约公约》。这样就能确保合同任何一方当事人都能够拿着这份裁决，依据《纽约公约》向自己国家的法院申请执行。

第十篇 大宗贸易篇

第一百一十问：大宗贸易中，如何辨别资方的真伪？

针对大宗贸易中资方的真伪，大宗贸易中有一套用来验资的文件，行话叫做资金三件套，分别是：

1. 银行账号流水单，证明这个账户是一直在使用有效账号，而不是空账号；
2. 上述账号的存取款凭证，证明此账号资金可以自由进出，不会受到限制；
3. 资金存款证明，证明上述账号中有钱，一旦生意促成，资方具有足够的支付能力。

第一百一十一问：大宗贸易中，如何精准把握货源？

在大宗贸易中，如何精准把握货源？建议买方可以从以下几个维度切入：

第一，看一下这批货的规格是否符合标准？是符合国内标准还是国外标准？如果不是国标最好要检测报告，规格不同所对应价值肯定也不同；

第二，确定货物的数量以及价格构成；

第三，查明供货的主体谁，是国企、央企、民企还是私企？这决定了买方采取不同的风控流程；

第四，买方自己要想清楚以什么资质来对接？是贸易公司、生产公司、还是特殊资质的公司？不同种类的物资需要的资质对接。如果资质不够的话就需要找有资质的公司进行联营申购。

第一百一十二问：大宗贸易中，联营协议的签订要点有哪些？

由于大宗贸易往往交易量大，交易金额高，而交易环节复，因此申购大宗货物的公司，往往不仅需要足够的资金，同时也往往需要一定的资质。

有的公司有资质无资金或资金不到位，那么这个时候，这家有资质的公司往往会找一家有资金实力的公司来进行联合申购，互相取长补短，在联营申购之前，双方必须签订联营协议，联营协议中需要明确谁出资金，谁出资质，双方的权利和义务如何，如果申购成功利润如何分配等等问题。

第一百一十三问：大宗贸易中，居间人被跳单怎么办？

在大宗贸易中，居间人在安排货方和资方直接对接后，就被踢出局了，这种情况的发生，大概率是因为居间人自己没有把握好居间协议的签订节点。

那什么时候签订呢？如果说你要安排货方和资方直接，那么至少在磋商之

前，就要把和买方的居间协议签好，这样才能掌握主动权。

至于居间协议的内容，应当至少包含以下几点：

第一，居间人的服务范围，是仅提供居间服务，还是会同步提供咨询服务？第二，交易成功的定义，也就是说居间人在什么时候可以要求支付居间费？第三，居间费用的计算方式以及支付方式？第四，跳单的违约责任？第五，税金应当由谁来承担？大宗贸易一旦促成，居间费往往非常客观，那么与之对应的税金也不是一笔小数目。

第一百一十四问：大宗贸易中，居间人有哪些主要风险？

大宗居间人的风险主要注意以下几点：

第一，居间人对接的货源是否真实？货权是否清晰？资方是否有足够的支付能力？这是开展大宗贸易居间业务的前提条件。

第二，居间人的身份是否敏感，是否和买卖一方存在特殊关联，否则不但居间协议无效，而且居间人还可能涉嫌到职务类的犯罪。

第三，居间费用是否约定的过高？虽然民法典对于居间费用没有比例的限制，但是如果约定太高，可能会被认定为以居间费名义的其他性质的款项？而且如果这笔居间费是汇到国外的，那么即使法院认定这笔费用的合法的，但是也可能因为外汇管制的原因而汇不出去。

第三，公转私的问题，涉及到了合规性和税费承担。

第一百一十五问：大宗贸易中，居间费比例不能超过 5%？

目前我国现行的法律并没有对居间费的比例进行限制，在实务中我们经常听到的 5%，是税法中规定企业中介服务费在 5% 以内的话，可以做税前扣除，居间费就属于中介服务费的范畴。但是，这并不意味着居间费超过 5% 之后，超过的部分就是违法的，只是超过的部分不能做税前扣除而已。

虽然我国法律并没有对居间费比例作出限制，但是在约定居间费的时候仍然需要注意，如果这笔居间费是付往国外的话，那么即便按照国内法律而言它是合法的，但是也有可能因为外汇管制的原因而支付不出去，这是另外一个行政管理层面的问题。

第一百一十六问：进口矿石类产品时，伴生的黄金元素应如何申报？

黄金伴生矿是与其他矿石，比如铜矿、钴矿、铅矿等矿石等伴生而来，通常含量比较低，不具备单独开采的价值，因此才会伴随这些矿石一并进出口。

为了推动黄金产业的健康发展，海关总署规定，对于部分进口黄金的元素

是免征增值税的，那么在申报的时候需要注意哪些事项呢？

根据我国海关总署 2003 年第 29 号公告的规定，进口收货人需要在货物进口前填写《进口货物价格申报表》并就矿石中的黄金含量、粒度、价值等作出说明。以进口铜矿石为例，铜矿石中的黄金价值与非黄金价值必须分开申报。其中黄金价值部分体现为“铜矿砂极其精矿|黄金价值部分”，对应 HS 编码为 2603000010；其中非黄金价值部分体现为“铜矿砂极其精矿|非黄金价值部分”，对应 HS 编码为 2603000090。如果没有分开申报的话，那么黄金价值的部分就无法享受免征增值税的待遇。

第一百一十七问：大宗贸易中的数量条款，需包含哪些主要内容？

大宗贸易中的数量条款通常应当包括以下几个主要内容：

1. 计量单位：商品的数量通常以特定的单位来表示，如重量（吨、千克）、数量（件、个）等。
2. 交货数量：明确交易中应交付的具体数量，这通常是买卖双方协商的结果。
3. 计量方法：说明如何计算和确认数量，包括使用的标准和方法，如按实际称重还是按照理论计算。
4. 数量机动幅度：这一点对于大宗贸易尤其重要，即允许在一定范围内的数量调整，常见的形式有“溢短装条款”（More or Less），即交货数量可以在一定百分比内增减，具体百分比通常在合同中明确规定。
5. 计价方法：在数量发生溢短装时，合同需要规定这部分的数量如何计价。

第十一篇 出口信用保险篇

第一百一十八问：外贸公司投保中信保，需经历哪些流程？

外贸公司申请投保中信保，需按照以下流程处理：

1. 外贸公司需要填写《投保单》，将业务情况和投保意向提供给中信保；
 2. 中信保根据外贸公司填写的《投保单》制订《承保方案》，确定费率表、缴费方式和申报方式等，这个过程双方需要对投保事项进行协商；
 3. 双方确认承保方案后，外贸公司提供营业执照、投保单、外贸合同（或PI）等中信保所要求提交的资料；
 4. 中信保审核资料无误后出具正式保单；
 5. 外贸企业确认保单。
- 以上，即为完整的中信保投保流程。

第一百一十九问：中信保的赔付前提是什么？

为什么在首次交易之前一定要对客户做背景调查？这是为了避免国际贸易中经常出现的国际贸易欺诈，确保与你联系的买家确实是“你所认为的那一个买家”。

很多人认为投了中信保就万事大吉。中信保确实是一个很好的工具，但是中信保赔付是有前提条件的，必须是在买卖双方对这笔货款本身的性质以及金额没有异议的情况下，中信保才会赔付。如果说这笔货款有质量方面的异议，或者是跟你交易的这个买方实际并不是中信保所批复额度的哪一个客户的话，那么中信保是没办法赔付的。

所以做国际贸易签合同之前，一定要把要该做的预防工作做在前面。

第一百二十问：查看中信保资信报告时，应重点关注哪几项？

在查看中信保资信报告的时候，可以关注一下对方公司在近两年有没有股东或高管这类关键人物频繁更换的情况？如果没有的话，说明这家公司的治理结构是相对比较稳定的，那么做出来的决策也是相对比较稳定的，如果股东和高管全部换了，那么可能还会给你们的交易带来一定的不确定因素。

其次是看下这家公司的主营业务是什么以及往年的交易数据，如果你们交易的正好的人家主营业务中的产品，而且这几年有正常的贸易记录，那么至少在货源这一块不用太担心，但如果你们交易的人家主营业务以上的产品，那么最好等对方有了第一次交易记录之后，再考虑签约。



浦宇钊律师 Michelle Pu
联系电话：13776180963
上海兰迪（苏州）律师事务所涉外律师
苏州市涉外律师人才库成员
苏州市海商海事人才库成员
美国项目管理师 PMP