

<<进出口业务实训>>

图书基本信息

书名：<<进出口业务实训>>

13位ISBN编号：9787300102900

10位ISBN编号：7300102905

出版时间：2006-3

出版时间：中国人民大学出版社

作者：罗农

页数：340

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<进出口业务实训>>

内容概要

我国加入WTO以来，国际贸易业务稳定高速发展，进出口贸易总额逐年上升。

为了加快培养高素质、实用型的外贸专业人才，以满足企业的迫切需要，本人根据教育部在《面向21世纪教育振兴行动计划》中提出的职业教育课程改革和教材建设的要求，在总结教学经验的基础上，编写了本教材。

本教材以进出口贸易程序为主线进行编写，内容分为上篇（进出口交易前的准备及商品买卖合同的商订）、中篇（国际货物买卖合同条款）和下篇（进出口合同的履行及贸易方式）三大部分。

<<进出口业务实训>>

书籍目录

绪论上篇 进出口交易前的准备及商品买卖合同的商订 第一章 进出口交易前的准备工作 第一节 出口交易前的准备工作 第二节 进口交易前的准备工作 第三节 建立业务关系 第二章 进出口交易磋商与合同的商订 第一节 交易磋商的方式和程序 第二节 合同的订立中篇 国际货物买卖合同条款 第三章 合同中商品的品名、品质、数量、包装条款 第一节 商品的品名与品质 第二节 商品的数量 第三节 商品的包装 第四章 国际贸易术语 第一节 国际贸易术语概述 第二节 对几种主要贸易术语的解释 第三节 对其他贸易术语的解释 第五章 进出口商品的价格 第一节 商品价格概述 第二节 进出口商品价格核算 第三节 出口商品报价的核算 第四节 出口商品的还价核算 第五节 主要贸易术语的价格换算 第六节 国际货物买卖合同中的价格条款 第六章 国际货物运输 第一节 运输方式 第二节 合同的装运条款 第三节 装运单据 第七章 国际货物运输保险 第一节 海运货物的风险、损失与费用 第二节 海洋货物运输保险条款及险别 第三节 陆、空、邮运货物保险 第四节 合同中的保险条款和办理保险的基本做法 第八章 国际支付 第一节 支付工具 第二节 支付方式 第三节 信用证付款 第九章 商品检验、索赔、不可抗力与仲裁 第一节 商品检验 第二节 索赔和不可抗力条款 第三节 仲裁下篇 进出口合同的履行及贸易方式 第十章 出口合同的履行 第一节 备货、报验 第二节 催证、审证和改证 第三节 租船订舱、报关、投保与装运 第四节 制单结汇 第五节 出口索赔和理赔 第六节 出口收汇核销与出口退税 第十一章 进口合同的履行 第一节 申报进口与信用证的开立和修改 第二节 租船、订舱、催装与派船接货 第三节 投保货运险与审单付款 第四节 进口报验与报关 第五节 进口索赔 第十二章 国际贸易方式 第一节 包销、经销与代理 第二节 招标、投标与拍卖 第三节 寄售与展卖 第四节 商品交易所和期货交易 第五节 加工贸易 第六节 对销贸易附录 参考书目

<<进出口业务实训>>

章节摘录

案例二 我某外贸企业向国外一新客户订购一大批初级产品，按CFR中国天津新港、即期信用证付款条件达成交易，合同规定由卖方以程租船方式将货物运交我方。我开证银行也凭国外议付行提交的符合信用证规定的单据付了款。但装运船只却一直未到目的港，后经多方查询，发现承运人原来是一家小公司，而且在船舶起航后不久已宣告倒闭，承运船舶是一条旧船，船、货均告失踪。此系卖方与船方互相勾结进行诈骗，导致我方蒙受重大损失。

请问：我方公司应从中吸取什么样的教训？

企业在进行出口交易前应做好以下几方面的工作。

一、取得外贸经营权、开启外贸之门 国家规定，只有具备进出口经营权的企业，才能直接经营进出口业务。

(一) 申请自营外贸经营权 我国外贸企业都有外贸经营权，但许多生产企业型企业并不具备，这类企业如需要可以向所在地的外经贸委申请进出口权。

自中国加入WTO以后，国家鼓励企业申报进出口经营权，申办的手续日益简单而开放。

但对企业的规模、生产能力、人员配备等仍有相当的要求。

取得进出口经营权的企业通常也需要接受相对严格的政府职能部门行政管理。

暂时达不到申请进出口条件要求，或因地区和行业的限制不便申办的企业，可以实行代理出口。

对众多的民营中小生产型企业而言，通过外贸公司代理出口更为简便可行。

(二) 生产企业请外贸公司代理出口 外贸代理出口一般为中小生产企业(厂家)采用，是指中小企业找一家外贸公司或有进出口权的公司事先约定进行合作。

具体过程是先由厂家与外商进行联络并签订订单；然后厂家再与外贸公司签订代理合同，并由外贸公司与外商签订正式出口合同；外商开来信用证或电汇后，由外贸公司负责接收并通知厂家，厂家在生产和备妥货物后，由外贸公司办理出口事宜，比如商品进出口检验、海关申报、外汇收支、退税等；外商把货款(外币)支付给外贸公司，外贸公司再折合人民币按照代理合同约定的比例扣除相应的代理费用后支付给生产企业。

同样地，除了工厂以外，甚至个人都可以通过代理出口的方式从事外贸。

实务操作上与工厂无异，只多了一个普通国内进货的环节以解决货源而已。

(三) 个人做外贸"挂靠"外贸公司出口 所谓"挂靠"就是个人与某个外贸公司达成协议，成为此外贸公司名义上的业务员或兼职的业务员。

业务自己做，以外贸公司的名义对外签合同、交货、结算货款，自己则按照约定的比例计提利润。

之所以选择挂靠而不是自己去开公司，主要是借助大型外贸公司的知名度和商业信用，以期在购销过程中得到优惠便利，并节省办公费用。

在这种情况下，挂靠者甚至不需要到公司上班，在自己家中用一台电脑即可完成外贸交易——有时甚至是大宗交易。

这种方式颇受有经验的外贸人的欢迎。

不过，从事这种做法的人员必须有良好的信用，还需具备比较深厚的外贸知识与技巧，以及对进销两方面渠道较强的把控能力和经验，因此并不推荐外贸新手去做。

(四) 个体工商户外贸备案出口 如果交易金额不大，但又不能像网上小店那样可以用"国际快递+网上支付"方式简易操作外贸的，还可以选择个体工商户外贸备案出口。

自2004年新版《对外贸易法》出台以后，放开了对个体工商户进行出口业务的限制，理论上个人也可以申请外贸经营权了。

个人申请外贸经营权虽然并不困难，但因为是个工商户身份，在经营中承担无限责任，风险较大，再加上个人的商业信用毕竟有限，即便取得了外贸权，实际操作中也很难运用各种基于商业信用和银行信用的结算工具等。

因此，目前而言这种方式还只适合特定产品或小额交易。

在取得进出口经营权后的30日内，还应到外汇、银行、税务、检验检疫及海关等部门办理开展对

<<进出口业务实训>>

外贸易业务的所需手续。

手续齐全、正确后方能开展进出口业务。

二、选择目标市场 在对外洽商交易之前，企业应对国外市场做深入、细致、准确、多方面的调查研究，以便从中择优选定出适当的目标市场，并合理地确定出口市场布局。

(一) 对国外市场进行调研的主要内容 这里主要是指对企业准备要进入的一些目标市场国进行的调研，具体包括：(1) 对社会文化环境、政治法律环境、经济人口环境、市场竞争环境、科技自然地理环境等的调研。

(2) 对国外市场需求情况的调研。

具体包括市场需求量、销售潜能，以及供求结构、特点及变化趋势等。

(3) 对国外市场的商品及其价格、分销渠道及促销活动等方面的调研。

上述所列调研内容很多，企业可根据自身的经营目标和实际情况有所侧重。

(二) 对国外市场调研信息的收集途径 对国外市场分析、调研所需信息可通过本企业信息系统、调研者案卷、图书馆、在线数据库、政府机构、国际组织、行业协会、咨询公司、银行、商行、消费者组织及出版社提供的书籍、文献、报纸杂志等收集。

(三) 进行国际市场细分 国际市场细分具有两个层次的含义，即宏观细分与微观细分。

宏观细分是要决定在世界市场上应选择哪个国家或地区作为拟进入的市场。

微观细分类似国内市场细分，即当企业决定进入某一海外市场后，会发现当地市场顾客的需求仍存在差异，需进一步细分成若干市场，以选择其中之一或几个子市场为目标市场。

(四) 进行国际市场选择 国际市场的选择也具有两层含义：一是通过宏观细分，在众多国家中选择某一个或某几个作为目标市场；二是通过微观细分，在一国众多的子市场中选择某个或某些作为目标市场。

企业在国际贸易中，面对竞争激烈、购买者需求多样化的市场，需要从中选择出有利的目标市场进行开拓和销售。

一般而言，在选择目标市场时要注重考虑如下因素：(1) 企业现有产品、未来发展的产品在该市场是否适销对路。

(2) 企业应选择自己有地区优势或技术优势的市场作为目标市场。

(3) 对其他市场有重大影响的市场，若企业对该重要市场经过努力可达到销售目标，即可选作目标市场。

(4) 对容量大的市场，若经过分析，企业经努力渗透有望实现销售目标，也可选作目标市场。

(5) 若企业产品在某一国际市场中有能达到较大的市场占有率，企业也可将该市场选作自己的目标市场。

(6) 企业如在某一国际市场中信誉高，可将该市场选作自己的目标市场。

三、选配素质高能力强的经贸谈判人员 为了保证进出口交易的顺利进行，事先应选配素质高能力强的洽谈人员。

选配方式应根据具体的谈判形式而定。

<<进出口业务实训>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>