

<<轻松8步学外贸>>

图书基本信息

书名：<<轻松8步学外贸>>

13位ISBN编号：9787506454544

10位ISBN编号：7506454548

出版时间：2009-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：韩宝庆

页数：291

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>

<<轻松8步学外贸>>

前言

随着中国加入世界贸易组织和外贸经营权的放开，中国的对外贸易发展突飞猛进，可以预见，将有越来越多的经营主体加入到对外贸易的队伍中来。

然而，应当引起高度重视的是，我国各个层次实战型国际贸易专门人才还相当匮乏，国际贸易知识与操作技能的传播工作任重而道远。

对外贸易具有实践性、专业性和技术性强的特点，不经过专门的学习和实践将无法胜任这项工作。

所以，作者不揣冒昧，力图在这方面能有所突破、有所创新。

目前市场上有关国际贸易实务的图书和教材不在少数，但普遍存在的问题就是理论性较强、操作性较差；文字叙述居多，图示案例较少；语言严谨正式有余，形象、通俗易懂不足。

对初学者来说不仅难以理解和掌握，而且阅读起来缺乏趣味性，学习之后往往让人不得要领，无从下手。

有鉴于此，本书的编写力图克服以上缺陷和不足，体现个性化特色。

第一，以外贸操作步骤的先后编排结构，让新人行的人一目了然，可以从零开始一步步完成外贸的整个操作过程。

第二，语言通俗易懂。

把较难理解的专业术语和词汇尽量用朴素平实的语言进行表述，并在必要时加以注解说明。

第三，形式多样，图文并茂。

本书把许多复杂的外贸操作流程和步骤用生动活泼的图表勾画出来，既形象直观，又增加了读者学习的趣味性。

另外，还加入了“小贴士”、“小知识”、“相关链接”等板块。

其中“小贴士”用来提醒读者注意一些容易混淆和忽视的概念等，“小知识”给感兴趣的读者补充一些与所学内容相关的知识，“相关链接”是读者在掌握已有内容基础上的进一步深化。

<<轻松8步学外贸>>

内容概要

对外贸易是一个专业性和实践性较强的行业，对于从未接触过外贸的新手，面对众多晦涩的专业术语，很难马上入手。

即使是国际贸易专业科班毕业的学生，一接触实际也会发现大学里学过的国际贸易理论知识与具体的外贸操作往往有很大的不同。

有鉴于此，本书以出口贸易的一线实务操作流程为主线，通过八个循序渐进的步骤，即开启外贸之门，寻找客户，商订合同，准备货物，落实信用证，安排装运，制单结汇，出口收汇核销与出口退税，引导您一步步轻松完成外贸操作，成为众多外贸精英中的一员。

作者简介

韩宝庆，对外经济贸易大学国际贸易学专业博士研究生，法学硕士，国际商务师，兼职律师。曾在国有外贸企业历任单证员、报关员、报检员、外汇核销员、外销员以及部门经理等职务，从事国际贸易一线工作多年。

现在华北电力大学工商管理学院任教，从事国际贸易与国际金融、国际结算、国际商法、商检与海关等课程的教学与研究工作。

在《对外经贸实务》、《学术交流》、《法学杂志》、《国际商务》、《生产力研究》、《电力技术经济》、《华北电力大学学报》以及《国际贸易译丛》等核心期刊发表论文与译文20多篇。

主编或参编著作多部。

主持或参与了教育部人文社科基金资助项目、国家电网公司横向课题等多个科研项目。

<<轻松8步学外贸>>

书籍目录

第一步 开启外贸之门——取得外贸经营权 第一节 获得外贸经营权的条件 一、对外贸易经营者应是依法办理了工商登记的法人、其他组织或个人 二、对外贸易经营者应遵守对外贸易相关法律法规 第二节 申请外贸经营权的办法 一、注册公司——工商登记及相关手续 二、外贸经营者备案登记 三、税务登记 四、海关注册登记 五、外汇开户及出口企业核销备案登记 六、出口货物退(免)税认定 七、检验检疫备案登记 八、申领中国电子口岸IC卡
第二步 寻找客户 第一节 通过参加展会寻找国外客户 一、展会类型的选择 二、做好展前、展中与展后工作 三、参加展会时应注意的事项 第二节 通过网络寻找客户 一、发布供应信息广告 二、在网上直接搜索客户 三、开发信——抛向客户的“媚眼” 四、“电子邮件战” 第三节 其他寻找客户的途径 一、自我介绍 二、出国访问客户 三、刊登广告 四、第三方推介 五、在国外设立分支机构
第三步 商订合同 第一节 了解价格构成 一、基本价格构成 二、价格核算 三、预防成本陷阱 第二节 讨价还价 一、交易磋商的程序 二、报价技巧 第三节 确定付款方式 一、电汇 二、托收 三、信用证 第四节 签订合同 一、书面合同的签订 二、书面合同的内容
第四步 准备货物 第一节 落实货源 一、生产型企业的备货 二、贸易型企业的备货 三、合理安排备货时间 第二节 核实货物的品质、数量和包装 一、品质 二、数量 三、包装 第三节 办理商品检验 一、报检程序 二、报检应注意的问题
第五步 落实信用证 第一节 了解信用证 一、信用证的概念与流程 二、信用证的特点 三、信用证的内容与开立形式 四、信用证的种类 五、国际商会《跟单信用证统一惯例》(UCP 600) 六、合同中的信用证支付条款 第二节 催证、审证与改证 一、催证 二、审证 三、改证
第六步 安排装运 第一节 托运 一、认识提单 二、与货代打交道 第二节 投保 一、投保申请 二、取得保险单 第三节 报关 一、出口申报 二、配合查验 三、缴纳税费 四、装运货物
第七步 制单结汇 第一节 制作单据 一、制单流程与基本原则 二、常见单据制作 三、单证遗失事故的处理 第二节 交单结汇 一、交单 二、结汇的做法 三、单证事故的处理
第八步 出口收汇核销与出口退税 第一节 出口收汇核销 一、出口收汇核销的基本原则 二、传统方式下的出口收汇核销 三、电子口岸下的出口收汇核销 四、出口收汇核销单的填制 第二节 出口退税 一、什么是出口退税 二、出口货物退(免)税的基本规定 三、出口退税的基本程序 四、外贸企业出口退税的计算及账务处理 五、电子口岸下的出口退税结尾忠告——争议与欺诈的防范 1.如何避免争议 一、产生争议的原因 二、如何有效地避免争议 2.贸易欺诈及防范 一、骗子型欺诈 二、奸商型欺诈 三、防骗有术参考文献

章节摘录

第一步 开启外贸之门——取得外贸经营权虽然《中华人民共和国对外贸易法》中说个人也可以做外贸，但实际上，目前我国还不是任何个人、法人或其他组织都可以从事对外贸易活动，只有按照国家的有关规定，依法定程序在当地的商务部门进行备案，取得对外贸易经营资格，并在当地出入境检验检疫局、海关、税务、外汇管理局等部门办理相应备案登记注册等手续后，方可在允许的范围内从事对外贸易经营活动。

第一节 获得外贸经营权的条件根据2004年修订的《中华人民共和国对外贸易法》（以下简称《对外贸易法》）与同年公布的《对外贸易经营者备案登记办法》（以下简称《备案登记办法》），我国对“对外贸易经营者”实行备案登记制。

备案登记不是行政许可（即通常意义上的审批）。

外贸经营权的备案登记对外贸经营者而言，没有任何“硬门槛”（原先审批制下的注册资本、年出口额等条件全部取消），而仅仅是程序性的。

《对外贸易法》第8条规定“对外贸易经营者，是指依法办理工商登记或者其他执业手续，依照本法和其他有关法律、行政法规的规定从事对外贸易经营活动的法人、其他组织或者个人。”

据此，经营对外贸易只要具备以下两个条件即可：一、对外贸易经营者应是依法办理了工商登记的法人、其他组织或个人原则上在中国境内的所有企业、组织和个人均有资格成为对外贸易经营者，但对于公司法人来说，仍须满足公司法法定最低注册资本要求；而对于其他组织和个人而言，则无注册资本要求。

（一）公司注册资本的最低限额要求根据《中华人民共和国公司法》（以下简称《公司法》）2005年修订版的规定，有限责任公司注册资本的最低限额为人民币3万元。

法律、行政法规对有限责任公司注册资本的最低限额有较高规定的，从其规定。

一人有限责任公司（营业执照上会注明“自然人独资”）的注册资本最低限额为人民币10万元。

股东应当一次足额缴纳公司章程规定的出资额。

股份有限公司注册资本的最低限额为人民币500万元。

法律、行政法规对股份有限公司注册资本的最低限额有较高规定的，从其规定。

有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任；股份有限公司的股东以其认购的股份为限对公司承担责任。

《公司法》及相关法律法规对外贸公司的注册资本的多少并没有特殊限制性规定。

一般来说，由企业根据法律的规定并结合自身的实际情况选择取舍。

（二）个人独资企业、合伙企业、个体工商户无注册资本要求按照《中华人民共和国个人独资企业法》的规定，个人独资企业是指依法在中国境内设立，由一个自然人投资，财产为投资人个人所有，投资人以其个人财产对企业债务承担无限责任的经营实体。

<<轻松8步学外贸>>

编辑推荐

《轻松8步学外贸》采用专业的角度，通俗的语言，轻松的图解，把许多复杂的外贸操作流程和步骤用生动活泼的图表勾画出来，既形象直观，又增加了读者学习的趣味性。

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>