

<<外贸新手入门必读>>

图书基本信息

书名：<<外贸新手入门必读>>

13位ISBN编号：9787545402902

10位ISBN编号：7545402901

出版时间：2009-8

出版时间：广东经济

作者：张志涛

页数：198

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>

<<外贸新手入门必读>>

前言

当今，随着我国经济的发展，越来越多的企业开始开展国际贸易，因此需要更多的外贸专业人才。尽管2008年下半年开始，金融危机影响了中国的对外贸易，但从长远角度来看，发展国际贸易，仍然会是很多企业的最佳贸易选择之一，优秀的外贸专业人才，无论何时都会是外贸型企业非常需要和看重的人才。

大学中，外贸专业很热门；工作中，外贸人才很抢手。

那么你是不是想在外贸行业发展下去？

是不是想在我国对外经济高速发展的浪潮中成为外贸领域的弄潮儿，成为一个成功的外贸人呢？

如果你的回答是肯定的，那么，你有没有想过，在外贸行业中你能做什么，你喜欢做什么，你应该具备哪些知识？

在回答这个问题之前，有必要了解一下与外贸工作相关的职业：外贸业务员。

外贸业务员指在对外贸易经营中负责客户开发、市场拓展、客户维护的销售人员。

无论是外贸公司还是生产厂家，都离不开外贸业务，市场开发和客户维护，都需要有专业外贸知识的业务员。

外贸跟单员。

外贸跟单员是指在进出口业务中，在贸易合同签订后，依据合同和相关单证对货物加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作，协助履行贸易合同的外贸人员。

外贸单证员。

外贸单证员是指在对外贸易结算业务中，买卖双方凭借在进出口业务中应用的单据、证书来处理货物的交付、运输、保险、商检、结汇等工作的人员。

外贸单证员的主要工作有审证、制单、审单、交单与归档等一系列业务活动，它贯穿于进出口合同履行的全过程，如负责制作或处理发票、装箱单、信用证、报关单、提单、原产地证书、保险单、核销单等等，具有工作量大、涉及面广、时间性强与要求高等特点。

外贸单证员还可细分为制单员和审单员。

制单员就是缮制一切出口所需的单证，包括发票、装箱单、重量单、汇票、产地证等。

审单员要审核制单员缮制的单证，还要审核船公司或货代出的提单、商检公司出的检验报告、保险公司出的保单等；按信用证要求，做到单单一致、单证一致，然后交银行结汇。

工厂船务文员。

工厂船务文员主要负责同生产车间、业务部门、货代、报关行等联系，跟踪货物的出货和验货情况，向货代订舱，安排运输、报关，整理单证，核对提单，向货代、报关行传递资料或文件等。

<<外贸新手入门必读>>

内容概要

这本书分为以下六大部分：一、新人入行；二、外贸实战；三、基础知识；四、外贸英语；五、礼仪；六、附表。

“新人入行”主要讲外贸中需处理的工作及进出口操作流程、进出口权相关问题、货代的选择、对新人的建议等；“外贸实战”主要讲如何找客户、开发信的写作、如何对外报价、寄样与生产、单证的制作与审核等；“基础知识”又分为贸易术语、各类单证、结算方式、商检报关、核销退税、物流海运、保险与综合知识几大部分，全面且通俗地讲述了外贸中涉及的基础知识及常见问题；“外贸英语”主要讲函电的写作，将外贸中常用到的英语句子、单词和短语逐一列出以供学习和参考之用；“节日、礼仪”主要讲各国的礼仪，以便外贸新人能够更好地了解国外客户，更好地与国外客户进行交流。

附表包含外贸中常涉及的一些单证，如：装箱单、发票、提货单(S/O)、FormA、海运单等，也包括名词解释、进出口常见费用简表、世界主要港口、空港代码等以供学习、查阅，另外还有中文版《UCP600》，语言通俗易懂。

这本书除外贸实战中的部分内容只是针对外贸业务员写的之外，其余部分则适合所有的外贸人。

这本书的适用人群有：一、大学中外贸相关专业的学生，如国际经济与贸易专业、外贸英语或商务英语专业、国际物流专业、电子商务专业(国际贸易方向)、市场营销专业(国际贸易方向)、会计专业(有意在有外贸业务的公司上班的学生)等。

大学的教材与工作实践有相当大的差距，而这本书完全从实际出发，结合外贸中常遇到的问题编写，可操作性极强，是一本很好的大学辅导用书。

二、没有学过外贸专业知识，但正在从事进出口方面工作的人。

三、外贸专业知识较少，但是想进入外贸行业发展或是刚刚从事外贸工作的新人。

我国出口企业的从业人员要远远多于进口企业的从业人员，所以本书主要从出口的角度讲解外贸，单纯涉及进口的知识则简要讲解。

希望此书能帮助每一个想涉足外贸领域或是刚进入外贸行业的新人。

<<外贸新手入门必读>>

书籍目录

第1部分 新人入行 第1节 初步了解外贸工作 第2节 外贸进出口操作流程 2.1 外贸出口流程
2.2 外贸进口流程 第3节 进出口权问题与买单出口 第4节 选择一家有实力的货代 第5节
给刚入行新人的建议第2部分 外贸实战 第1节 如何找客户 1.1 熟悉产品和目标市场 1.2 用好
搜索引擎 1.3 善于在外贸网站上发现客户 1.4 注册适合自己的B2B网站 1.5 精选828网站 1.6 通
过黄页找客户 1.7 展会 1.8 找客户的其他方法 第2节 写开发信 第3节 如何报价 3.1 不同贸易
术语间价格的换算 3.2 外汇牌价及银行汇率的选择 3.3 报价的计算 3.4 报价的注意事项和技巧
3.5 与报价相关的常见问题 第4节 寄样 第5节 客户验厂 第6节 安排生产 第7节 单证的制作和
审核 第8节 集装箱排柜 第9节 FOB下由发货方支付的运杂费 第10节 对外贸易相关网站第3部分
基础知识 第1节 贸易术语 1.1 13种贸易术语 1.2 FOB、CIF和CFR的共同点 1.3 FOB和CIF价格
术语的不同点 第2节 各类单证 2.1 外贸中的常见单证 2.2 发票中需要注意的细节 2.3 信用证的
内容与分类 2.4 信用证中的承付和议付 2.5 议付行和偿付行 2.6 信用证与买卖合同的关系 2.7
信用证的软条款 2.8 汇票的分类及用途 2.9 汇票的票据行为 2.10 提单的内容和作用 2.11
提单的种类 2.12 提单电放 2.13 海运单 2.14 使用海运单的好处和宜用海运单的情况 2.15 海运
单和提单的区别和联系 2.16 House B / L与FCR 2.17 要慎作记名提单 2.18 要慎用第三者提单
2.19 提单的背书与转让 2.20 指示提单 2.21 提单的风险及防范措施 2.22 提单丢失及提单过期
的处理 2.23 HAWB与MAWB 第3节 结算方式 3.1 常用的结算方式：汇款、托收、信用证 3.2
其他结算方式：COD、CAD、oA和国际保票 3.3 D / P与D / A 3.4 各付款方式风险的分析 3.5
有利于卖方的结算方式 3.6 降低收汇风险 3.7 信用证付款的操作流程 3.8 信用证操作中的常
见问题 3.9 交单结汇 3.10 出口押汇 第4节 商检报关 4.1 商品检验 4.2 商品检验的程序 4.3
出境货物报检单 4.4 报检单位 4.5 各类检验证书 4.6 报关、结关和清关 4.7 报关的程序 4.8
报关行 4.9 报关单 4.10 通关单 4.11 HS编码 4.12 转关 4.13 报关期限 4.14 海关查验
第5节 核销退税 5.1 外汇核销制度 5.2 出口收汇核销的程序 5.3 加工贸易手册合同核销 5.4
出口退税 5.5 退税货物应具备的条件 5.6 出口退税额的计算 第6节 物流、海运 6.1 货代从事
的业务 6.2 货代操作流程 6.3 指定货代 6.4 国际货物运输的方式 6.5 集装箱介绍 6.6 COC柜
和SOC井巨 6.7 整箱和拼箱 6.8 集装箱货物交接地点 6.9 柜号的特点 6.10 TEU和FEU 6.11
集装箱运输涉及的关系人 6.12 超期重箱及其处理方法 6.13 CY / CY、CY / F0、CY / L0、CY
/ TACKLE、CY / HOOK 6.14 设备交接单 6.15 滞箱费 6.16 世界主要海运航线 6.17 散货和
杂货的区别 6.18 好望角型和巴拿马型 6.19 基本港和非基本港 6.20 海运运费的计算方法 6.21
空运运费的计算 第7节 保险 7.1 进出口货运险的种类 7.2 海运货物保险险别 7.3 保险单
据 7.4 保险费的计算 第8节 综合知识 8.1 常见的包装类型 8.2 唛头 8.3 开仓、截补料、截
关和截放行条时间 8.4 关税的完税价格 8.5 关税的计算 8.6 进出口关税的缴纳 8.7 一般
贸易、加工贸易和“三来一补” 8.8 AMS 8.9 AU Water与MLB 8.10 SWIFT 8.11 木
质包装熏蒸 8.12 国际认证 8.13 SGS和ITS 8.14 外贸中常见的货币 8.15 外贸SOHO
第4部分 外贸英语第5部分 礼仪 第6部分 附表

<<外贸新手入门必读>>

章节摘录

- (4) 到外汇管理局办理境内机构经常项目外汇账户开立和进口（出口）收汇核销登记。
- (5) 到银行开立外汇账户。
- (6) 到电子口岸办理中国电子口岸登记。
- (7) 拿电子口岸身份识别卡和电子口岸IC卡，到出入境检验检疫局办理注册备案登记。
- (8) 到当地国税局办理出口退税登记。

进出口权申请时准备以下资料：营业执照复印件、组织机构代码证复印件、国地税正副本复印件、法定代表人身份证复印件、银行开户核准通知书复印件、财务人员身份证复印件等。

尽管国家对企业申请进出口权的政策已放开，但我国仍有相当多的企业没有进出口权。

那么在没有进出口权的企业怎样开展外贸业务呢？

一是自己不找国外客户，而是通过外贸公司，由外贸公司负责寻找客户，接国外订单，企业只需要做好生产、订舱、陆运等方面的工作。

二是自己寻找客户，接国外订单，然后找专门的代理公司（比如外贸公司）帮忙出口，并代为报关、核销等。

要注意一点，如果没有进出口权，不能把自己的私人或企业的账户给客户，只能通过外贸公司或是其他出口代理的企业代收货款。

否则不能核销。

三是买单出口。

没有出口权的企业向有出口权的企业买一套合法的出口报关单据来向海关申报出口的方式叫“买单出口”，简称“买单”。

采用买单的方式是借用他人公司名义出口的，因此不能退税。

买单主要就是指买核销单。

买单可以直接向有出口权的单位买单，也可以通过报关行或货代买单，实际操作中常会选择后者。

买单公司无须进行核销，卖单公司会自行处理核销事宜。

买单出口的流程是这样的：（1）如果是散货，算好货物的毛重和体积；如果是柜货，确定好柜型和柜量。

（2）找几家正规货代，分别向他们询问海运价格和各项所需的费用，货比三家，找出价格最优、服务最好，且公司实力雄厚并信誉良好的货代。

（3）填制BOOKING SHEET（由货代提供），连同制作好的装箱单和发票一起发给货代。

（4）工厂安排出货。

（5）货代安排报关等事宜。

出口商只需要把装箱单、发票、订舱单等所需单据交给报关行或货代，报关行或货代则会处理好货物的出口报关等事宜，操作简单方便。

因此，有些有进出口权的企业，如果货值较小（比如散货），或出口量较少，并且不打算退税，有时也会采用买单的方式出口。

至于买单出口的收款问题，可以向银行申请一个离岸账户，也可以让买方打款到私人账户。

<<外贸新手入门必读>>

编辑推荐

《外贸新手入门必读》完全从实际出发，结合外贸中常见问题编写，可操作性极强，是每个外贸新人的理想参考书。

<<外贸新手入门必读>>

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>