

<<国际贸易实战操作教程>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实战操作教程>>

13位ISBN编号：9787302196457

10位ISBN编号：7302196451

出版时间：2009-3

出版时间：清华大学出版社

作者：胡俊文，戴瑾 编著

页数：425

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>

## <<国际贸易实战操作教程>>

### 内容概要

本书共分10章，以进出口业务流程为主线，强化国际贸易操作的实战性。

内容包括：国际贸易入门，出口报价核算与发盘操作，出口还价核算与还盘操作，接受与出口合同签订操作，催证、审证与改证操作，签订购货合同与备货操作，货物运输与保险操作，货物报检与报关操作，单据制审与收汇核销操作和进口贸易操作十大环节，并以实战引例贯穿其中。

不同于一般的国际贸易实务和操作教材，本书在编写中特别强调业务的实战操作，突出外贸企业业务流程中遇到的现实问题、操作要点及解决方法与技巧，强化实际动手能力的训练和培养。

每章都设有操作引例，操作原理及步骤，操作实例和操作技巧。

每章都附有操作练习，参考答案列于书末。

本书内容新颖，体系完整，实用性强，便于自学。

既可作为各类大专院校经管及相关专业本科教材，也可作为国际贸易从业人员的重要参考书。

## &lt;&lt;国际贸易实战操作教程&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 国际贸易入门 第一节 操作原理及步骤 一、熟悉出口商品并了解市场行情 二、开发客户并建立营销渠道 三、获得外贸进出口权并办理登记注册 四、外贸从业人员应具备的职业素质和能力 五、取得外贸从业资格证书 第二节 国际贸易入门操作实例 一、开发客户并建立营销渠道操作实例 二、获得外贸进出口权并办理登记注册操作实例 第三节 操作技巧 一、外贸业务员如何选择出口商品 二、外贸企业如何办理出国展 三、申请进出口经营资格的程序及资料准备 四、如何参加外贸从业资格证书考试 操作练习第二章 出口报价核算与发盘操作 第一节 操作原理及步骤 一、客户资信和贸易障碍调查 二、打样与寄样 三、出口报价核算 四、出口发盘 第二节 出口报价核算与发盘操作实例 一、出口报价核算操作实例 二、出口发盘操作实例 第三节 操作技巧 一、商务英语函电写作技巧 二、常见价格术语与常用报价的换算 三、银行资信调查与国际结算业务资费 四、集装箱相关常识介绍 操作练习第三章 出口还价核算与还盘操作 第一节 操作原理及步骤 一、出口还价依据与策略 二、出口还价核算 三、出口还盘 第二节 出口还价核算和还盘操作实例 一、出口还价核算操作实例 二、出口还盘操作实例 第三节 操作技巧 一、外贸价格谈判经验 二、讨价还价的技巧 三、英文还价函的写作技巧 四、外贸函件中拒绝还盘的技巧 操作练习第四章 接受与出口合同签订操作 第一节 操作原理及步骤 一、接受 二、合同的生效条件及种类 三、出口签约操作原理 第二节 成交核算与出口签约操作实例 一、成交核算的操作实例 二、出口签约的操作实例 第三节 操作技巧 一、业务流程操作示例 二、合同签订过程中的注意事项 操作练习第五章 催证、审证与改证操作 第一节 操作原理及步骤 一、常用支付方式及操作程序 二、信用证的特点与内容 三、催证与审证操作 四、改证操作 第二节 催证、审证与改证操作实例 一、审证操作实例 二、改证操作实例 第三节 操作技巧 一、业务流程指南 二、信用证审核指南 三、信用证支付方式下买卖双方的风险及防范 操作练习第六章 签订购货合同与备货操作 第一节 操作原理及步骤 一、签订购货合同 二、备货操作 第二节 签订内贸合同与备货操作实例 签订内贸合同操作实例 第三节 操作技巧 世界各国对进出口货物包装的规定 操作练习第七章 货物运输与保险操作 第一节 操作原理及步骤 一、货物运输操作原理及步骤 二、货物运输保险操作原理及步骤 第二节 货物运输与保险操作 一、委托订舱的操作实例 二、出口投保的操作实例 第三节 操作技巧 一、业务流程指南 二、出口托运操作和货运保险操作中的注意事项 三、海洋货物运输和保险的风险防范 操作练习第八章 货物报检与报关操作 第一节 操作原理及步骤 一、出口货物报检程序 二、出口货物报关程序 第二节 货物报检与报关操作实例 一、货物报检的操作实例 二、货物报关的操作实例 第三节 操作技巧 一、业务流程指南 二、货物报检和报关操作过程的注意事项 三、不同贸易方式下提交的报关单证 操作练习第九章 单据制审与收汇核销操作 第一节 操作原理及步骤 一、制单 二、出口审单 三、交单收汇 四、出口收汇核销操作 五、出口退税操作 第二节 单据制审与收汇核销、退税操作实例 一、出口制单操作实例 二、出口审单、交单和收汇实例 三、出口收汇核销和退税实例 第三节 操作技巧 一、《UCP600》中有关单据审核的原则 二、《UCP600》中对单据的审核要求 操作练习第十章 进口贸易操作 第一节 操作原理及步骤 一、进口调研 二、办理进口批件 三、进口价格核算 四、进口交易磋商 五、进口合同的签订 六、进口开证操作 七、进口货物运输与保险操作 八、进口对外付款操作 九、报关、报检与交接货物操作 十、进口付汇核销操作 十一、进口争议与索赔操作 第二节 进口贸易操作实例 第三节 操作技巧 操作练习附录 《跟单信用证统一惯例》参考答案

## <<国际贸易实战操作教程>>

### 章节摘录

第一章 国际贸易入门 第三节 操作技巧 一、外贸业务员如何选择出口商品 第一，建议外贸业务员选择自己在社会资源上有比较优势的产品作为出口产品。

考虑自己的家人、朋友等社会关系中是否有从事某些产品的生产和贸易工作的。

若有，则可选择从这些产品入手开展出口。

这样，业务员可以通过社会关系较为容易地了解到相关产品的知识和信息，也能较方便地保证货源，为顺利开展出口工作提供有力的保障。

第二，选择在本国或本地区具有比较优势的产品，以便在出口时能以较低的成本收购该产品，减少运费、保险费等其他费用，增加产品的竞争力。

不宜选择比较劣势的产品，特别是从国外进口原材料的产品。

第三，一般情况下应该选择易耗品作为出口商品，而不宜选择耐用品作为出口商品。

因为易耗品寿命短，使用周期短，需求量大，其潜在出口贸易量大；而耐用品则相反，使用寿命长，使用周期长，需求量较小，其潜在出口贸易量就小。

第四，选择远洋产品。

即指选择销往离我国较远的特定消费国家或地区的产品，如与非洲、南美洲等国家或地区进行特定贸易的产品。

进口国离我国越远，对我国产品的价格和原材料等相关情况的了解就越难，了解的信息就越少，即交易双方之间信息不对称程度越大，从而我方与其谈判时越有利、利润就越多。

而近洋产品则相反。

外贸企业如何办理出国展 二、办理出国展的程序如下。

(1) 咨询。

拟参加国外展览会的企业可向出国展览服务部门（以下简称“服务部门”）咨询出展信息，索取出展计划和详细资料。

(2) 报名。

企业选定参加的目标展览会之后，向服务部门索取《参展申请表》，填写并签字盖章后提交。

(3) 确认。

收到《参展申请表》后，经服务部门上报展会主办方审核确认后，即传《参展确认函》。

## <<国际贸易实战操作教程>>

### 编辑推荐

强调业务的操作，突出外贸业务流程中遇到的现实问题，并提供操作要点和解决方法，强化实际动手能力的训练。

<<国际贸易实战操作教程>>

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>