

<<外贸单证解惑280例>>

图书基本信息

书名：<<外贸单证解惑280例>>

13位ISBN编号：9787801656384

10位ISBN编号：7801656385

出版时间：2009-7

出版时间：中国海关出版社

作者：龚玉和，齐朝阳 著

页数：323

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>

<<外贸单证解惑280例>>

前言

《外贸单证解惑280例》与其他同类外贸书籍相比，又进了一步，因为作者用深入浅出的语言，将外贸业务员、银行国际结算、商检、保险、贸促会、海关、物流（运输）、外管等单位从业人员，在日常单证工作中可能碰到的众多疑难问题写了出来，并提出了最佳解决办法。

自从中国加入WTO后，从事外贸的门槛降低，进出口企业如雨后春笋般遍及全国各地。但是许多外贸企业偏离中心城市，一旦在操作中遇到疑难问题，究竟该如何解决，则成了他们的心腹之患。

特别是外贸单证，各种单据名目繁多，各个国家与地区所要求的单证内容不尽相同，而且单据须外文缮制，互联网的出现和区域性互惠贸易的发展，又使单证模式日新月异。现行社会上流传的多种单证书籍已老旧过时，不能适应飞速发展的外贸形势。

<<外贸单证解惑280例>>

内容概要

《外贸单证解惑280例》由长期在外贸单证第一线工作的作者编写，书中所述内容均为第一手材料，并注入大量案例，将外贸企业、银行国际结算、商检、保险、贸促会、海关、物流（运输）、外管等从业人员，在日常单证工作中可能碰到的众多疑点、难点和重点，以通俗易懂的方式加以讲解，令人清晰地看到外贸单证制作和处理的全过程及各个节点，从而将外贸单证困惑逐一化解。

<<外贸单证解惑280例>>

作者简介

龚玉和，从事近三十年外贸单证实务、理论研究及教学工作，著有《出口信用证拒付处理》、《国际商务单证教程》、《河山，因我们的到来而改变》等，为京、浙多家刊物专栏作家。

齐朝阳，毕业于浙江大学外语系，在浙江省轻工业品进出口公司工作多年，历任单证员、外销员、储运部副经理、业务部经理，曾任；浙江理工大学、浙江工商大学、杭州电子科技大学软件职业技术学院、上海思博职业技术学院、上海托普信息技术职业学院等大专院校兼职 / 专职教师，主讲外贸单证、国际商务函电、报关实务、国际贸易实务等课程。

2004年后任浙江光彩工商管理培训中心教师。

曾发表多篇单证论文，参与编写中国轻工业进出口总公司《对外贸易出口运输单证实务》，任《国际商务单证教程》、《国际商务单证教程培训与考试指导》副主编。

<<外贸单证解惑280例>>

书籍目录

第一章 外贸合同解惑一、在外贸合同中如何理解品质机动幅度和品质公差二、外贸合同中的“数量机动幅度”如何制定三、如何制作合同中的唛头四、目前有关贸易术语的国际惯例有哪些五、什么是“老三种术语”六、如何理解CFR或CIF术语中出口商所承担的风险与责任七、什么是“新三种术语”八、新、老三种术语的区别九、在集装箱海运或国际多式联运中应使用新三种贸易术语的原因十、买卖合同中选用哪种贸易术语好十一、如何订立合同中的佣金与折扣十二、班轮运输和租船运输十三、班轮运价十四、常见海运集装箱的规格十五、集装箱的交接方式十六、航空货代和航空运价十七、国际多式联运十八、如何区别还盘与接受十九、初次贸易洽谈需注意的事项二十、合同生效的条件二十一、外贸合同的形式二十二、如何修改与终止合同二十三、规避合同中的风险二十四、合同争议的预防与处理第二章 信用证结算方式解惑一、在进出口贸易中采用信用证结算方式的优点二、信用证与信用证结算方式的特性三、采用信用证结算方式的优点四、常见的跟单信用证的种类五、SWIFT信用证六、信用证与贸易合同的关系七、出口商如何处理信用证中规定的“以某合同为准”八、要审核信用证的原因及方法九、修改信用证需注意的问题十、出口商收到修改书后如何处理十一、外贸业务中,相关银行费用的诀窍十二、如何理解信用证中的“非单据条款”十三、信用证中的“非单据条款”的特征十四、如何处理信用证中的“1/3正本提单寄客户”条款十五、信用证结算方式的缺点十六、信用证中“软条款”的含义及常见“软条款”十七、如何规避“软条款”带来的风险十八、何种情况下可考虑接受“软条款”十九、信用证结算方式“纯单据性”的缺陷二十、单据审核原则的“严格相符”与“实质一致”二十一、在议付时,单据已存在无法改正的不符点的解决办法二十二、如何理解外贸业务中的时间“节点”二十三、信用证纠纷案的司法解释范围二十四、信用证业务中的商业纠纷案例如何处理二十五、如何完美收汇二十六、信用证业务发展的前景附一、一份SWIFT信用证(图2-3)的翻译附二、根据合同审核信用证第三章 汇款与托收结算方式解惑一、外贸业务中的汇款结算方式二、汇款结算方式结算工具各自的特色三、采用“前T/T”和“后T/T”各自的优缺点四、如何化解“后T/T”结算方式的风险五、托收(ONCOLLECTIONBASIS)六、实务中,托收结算方式的种类七、跟单托收的交单形式八、跟单托收属于商业信用还是银行信用九、远期付款交单十、跟单托收是否能得到银行的资金融通十一、托收业务如何选择代收行十二、托收结算方式各自的优点和缺点十三、跟单托收业务中,可能会导致进口商不付款的原因十四、如何防范托收业务中可能出现的风险十五、托收结算方式是否可与信用证结算方式并用附一、灵活结算方式项下的单据缮制第四章 商业发票解惑一、外贸业务中的商业发票二、商业发票的基本内容三、商业发票的作用四、发票的种类五、如何缮制商业发票六、信用证中常见的证明文句七、某些国家对于商业发票的特殊规定八、进出口商如何审核商业发票九、厂商发票的含义及作用十、厂商发票的内容十一、形式发票的含义及作用十二、形式发票的内容十三、形式发票与一般商业发票的区别以及与合同的区别十四、领事发票的含义及作用十五、领事发票的内容十六、在进口商要求提供领事发票的情况下应注意的问题十七、海关发票的含义及作用十八、海关发票的一般内容十九、填制海关发票应注意的问题二十、如何填制加拿大海关发票附一、根据合同及相关资料缮制的用于托收结算的商业发票附二、根据信用证及相关资料缮制的用于信用证结算的商业发票第五章 汇票解惑一、实务中汇票的概念二、汇票中的当事人三、汇票应具备的要项四、如何区别各类不同的汇票五、汇票有哪些票据行为六、出票七、提示八、承兑九、付款十、背书十一、拒付与追索十二、贴现十三、“付一不付二、付二不付一”的含义十四、托收结算的汇票如何填制十五、信用证项下汇票如何填写附一、用于托收结算的汇票附二、用于信用证结算的汇票第六章 包装单据解惑一、包装单据二、包装单据的作用三、常见的包装单据四、包装单据的主要内容五、如何缮制包装单据六、三种主要包装单据的缮制要求七、缮制包装单据应注意的问题八、包装标志九、定牌和无牌包装十、中性包装附一、根据信用证及相关资料缮制的用于信用证结算的装箱单第七章 原产地证明书解惑第八章 运输单据解惑第九章 保险单据解惑第十章 商检证书解惑第十一章 随附单据解惑第十二章 出口信用保险解惑第十三章 进出口许可证解惑第十四章 托运单解惑第十五章 报关单解惑第十六章 收汇核销与出口退税解惑第十七章 开证申请及进口到货单证解惑

章节摘录

十九、初次贸易洽谈需注意的事项 初次贸易洽谈必须给对方留下良好的印象，俗话说，好的开始是成功的一半，因此对于初涉外贸行业的人士来说，下面几点要记在心里：（1）在初次给客户发电邮时，邮件标题只能是客户求购的产品名称，而不必加其他多余语言，这样客户打开你邮件的可能性一般可达到100%。

（2）开头语简洁，证明你是专业的商人，这样可立即拉近与客户的距离，而对于商人来说，过多的寒暄实在是多余。不少人喜欢一开始就说从何得知该客户的，建议您最好不用提客户在哪里发布过求购信息，客户自己知道，多说无用。

（3）不要过多地介绍自己，因为这会有一些推销的感觉，给人的第一印象不好。事实上，没有几个客户会耐心地阅读你的长篇介绍，不过多地介绍自己反而会给客户一种自信和专业的印象，这种印象对你来说是非常重要的。有老业务员认为，介绍性语言超过两句即为多。

（4）简洁开头后，你必须立即进入正文，即报价。对方最关心的无非是产品的规格与价格而已，立即进入报价，证明你是专业做该行的，是有诚意、实实在在想做生意的，大家的时间都很宝贵，谁都不想浪费时间，特别是欧美商人更是如此。

也许有人会说，客户询盘中的规格不全，无法报价。事实上，没有哪个商人会在询盘中一次性把要求说完，你可试探性报，报错了也没关系，这只是证明你是专业的、做该行多年的；如所报的规格与客户所要求的不符，客户一般会很快回复你，并详细说明他所需产品的具体要求。

<<外贸单证解惑280例>>

编辑推荐

一线作者珍贵经验分享，280问全面解开单证疑点。

由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

<<外贸单证解惑280例>>

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>