

国际贸易知识的相关经验分享

产品名称	国际贸易知识的相关经验分享
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

一、国际贸易的基本业务程序在进出口贸易中，由于交易方式和成交条件不同，其业务环节也不尽相同。就基本业务程序而言，进出口贸易均可概括为以下4个阶段：准备阶段、磋商和订立合同阶段、履行合同阶段、业务善后阶段。（一）出口贸易的基本业务程序1.出口交易前的准备工作，主要包括下列事项：(1)落实货源和做好备货；(2)加强对国外市场与客户的调查研究，选择适销的目标市场和资信好的客户；(3)制定出口商品经营方案或价格方案；(4)开多种形式的广告宣传和促销活动。2.出口交易磋商和合同订立在做好上述准备工作之后，即可通过函电联系或当面洽谈等方式，就出口交易的具体内容同国外客户磋商交易。当一方的发盘被另一方接受后，交易即告达成，合同就算订立。然而，在实际业务中，为了明确责任，便于履行，或使口头谈成的合同生效，通常还需当事人双方签署一份有一定格式的书面合同，例如出口销售合同或售货确认书。3.出口合同的履行出口合同订立后，买卖双方就应该根据合同规定，各自履行自己的义务。如按 CIF 条件和信用证付款方式达成交易，就卖方履行出口合同而言，主要包括下列各环节的工作：(1)认真备货，根据合同规定按时、按质、按量准备好货物；(2)落实信用证，做好催证、审证、改证等工作；(3)及时租船订舱，安排运输保险，并办理出口报关手续；(4)缮制、备妥有关单据，及时向银行交单结汇、收取货款。4.出口业务善后收到货款后，还有一些国内善后手续需要办理。主要是出口收汇核销和出口退税两项工作：(1)完成登记、领单、报关、送交存根、收汇核销等出口收汇流程；(2)持有关凭证按月向税务机关申报出口退税。（二）进口贸易的基本业务程序1.进口交易前的准备工作，主要包括下列事项：(1)制定进口商品经营方案或价格方案；(2)在对国外市场和外商资信情况调查研究的基础上，货比三家，选择适当的采购市场和供货对象。2.进口交易磋商和合同订立进口贸易的交易磋商和合同订立的做法与出口贸易基本相同，但特别应做好比价工作，以便在外商谈判中争取最有利条件。3.进口合同的履行履行进口合同与履行出口合同的程序相反，工作侧重点也不一样。如按 FOB 条件和信用证付款方式成交，买方履行合同的程序，一般包括下列事项：(1)按合同规定向银行申请开立信用证；(2)及时派船到对方口岸接运货物，并催促卖方备货装船；(3)办理货运保险；(4)审核有关单据，在单证相符时付款赎单；(5)办理进口报关手续，并验收货物。4.进口业务善后(1)进口提货后，若发现货品与合同约定不符，应在合理期限内向责任方提出索赔；(2)进口货款付出后，国家外汇管理局对相应的到货进行核销。二、国际贸易方式/（一）经销(Distributorship)1.经销的含义经销是指出口企业与国外经销商达成书面协议，在约定的经销期限和范围内，利用国外经销商就地推销某种商品的一种方式。2.经销的方式经销可以分为一般经销和dujia经销。在一般经销方式下，出口企业根据经销协议向国外经销商提供在一定地区、一定时期内某项商品的销售权，经销商则有义务维护出口

企业的利益，必要时，还要为经销商品提供技术服务和宣传推广，而出口企业也需向经销商提供种种帮助。经销商虽享有经销权，在购货上能得到一些优惠，但没有专营权利，出口企业可以在同一地区指定几个经销商。dujia经销是指出口企业与国外一个或几个客户组成的集团即dujia经销商达成书面协议，由前者给予后者在约定地区和一定期限内dujia经营某一种商品或某一类商品的权利。dujia经销方式可以说是承包方式，即由后者向前者承包一定商品在一定期限和地区内的销售，因此，dujia经销方式在我国又习称包销(Exclusive Sales)方式。dujia经销商与出口企业之间的关系是买卖关系，dujia经销商从出口企业处购进货物后、自行销售、自负盈亏，承担货价跌落及库存积压的风险。

(二)代理(Agency)1.代理的含义代理是许多国家的商人在从事进出口业务中习惯采用的一种贸易方式。在国际贸易中的代理业务以委托人为一方，独立的代理人为另一方，在约定的时间和地区内，代理人以委托人的名义与资金从事业务活动。2.代理的类型国际货物买卖中的代理按委托人授权的大小可分为总代理、dujia代理和一般代理。总代理是在指定地区委托人的全权代理。总代理除了有权代理委托人进行签订买卖合同、处理货物等商务活动外，也可以进行一些非商业性的活动，他有权指派分代理并可享受代理的佣金。dujia代理是在指定地区和期限内，委托人给予代理人dujia代理某项商品权利的方式。按惯例，在dujia代理的情况下，凡是委托人在约定地区发生的交易，只要是dujia代理的商品，不论其是否通过该dujia代理人，委托人都要向dujia代理人支付约定比例的佣金。一般代理又称为佣金代理，是指在同一代理地区和期限内委托人可同时委派几个代理人代表委托人行为，代理人不享有dujia专营权。对于一般代理，代理人根据销售金额及协议规定的办法和百分率向委托人计收佣金。

(三)招标(Invitation to Tender)&投标(Submission of Tender)1.招标、投标的含义招标是指招标人(买方)事先发出招标公告或招标单，提出在规定的地点、时间、地点，准备购买的商品名称、品种、数量和有关的交易条件，邀请投标人(卖方)在规定的地点按照一定的程序进行投标的行为。投标是指投标人(卖方)应招标公告的邀请，根据招标人规定的要求和条件，在规定的时间内向招标人发盘，争取中标的行为。投标是针对招标而来的后续行动，有招标才有投标，因此，招标与投标不是两种贸易方式，而是一种贸易方式的两个方面，属于竞卖方式。2.常用的招标方式(1)公开招标(Open Bidding)公开招标是指招标人在主要报刊上刊登招标公告，凡对该项招标内容有兴趣的人均有机会购买招标资料进行投标。政府采购物资，大部分采用公开招标。(2)选择性招标(Selected Bidding)选择性招标是指招标人不在报刊上刊登广告，而是根据自己具体的业务关系和情报资料由招标人对客商进行邀请，进行资格预审后，再由他们进行投标。(3)谈判招标(Negotiated Bidding)谈判招标又叫议标，是指招标人物色几家客商直接进行合同谈判，谈判成功，交易达成。它是非公开的，是一种非竞争性的招标。(4)两段招标(Two stage Bidding)两段招标是指无限竞争招标和有限竞争招标的综合方式，采用此类方式时，先是用公开招标，再用选择招标，分两段进行。

(四)拍卖(Auction)1.拍卖的含义拍卖是由专营拍卖业务的拍卖行接受货主的委托，在规定的地点和场所，按照一定的章程和规则，以公开叫价的方法，把货物卖给出价最高的买主的一种贸易方式。在国际贸易中，采用拍卖方式进行交易的商品，一般都是些品质不易标准化，或难以久存的或习惯上采用拍卖销售的商品，主要有艺术品、茶叶、烟草、羊毛、毛皮、木材等。拍卖是一种典型的现货交易，它采用事先看货、当场叫价、落槌成交的做法。2.拍卖的特点拍卖的特点主要表现在以下几个方面：(1)是一种公开竞买的现货交易。拍卖必须由两个以上的买主参加竞争。它实际上是由众多竞买人先看货，然后在规定的地点和场所对目的的进行公开竞价，最终由价高者获得，它并不经过“一对一”的谈判协商(2)是在一定的机构内有组织地进行。拍卖是一种中介服务性质的交易方式。一般情况下，拍卖都是在拍卖行的统一组织下进行，也就是说，在拍卖活动中，委托人不是直接把拍卖标的转让给买受人，而是通过拍卖行的中介服务来实现。(3)具有自己独特的法律和规章。拍卖不同于一般的进出口交易，拍卖除了受国家法律的规范外，其在交易磋商程序和方式以及最终合同的订立和履行上还受拍卖行自身特殊规定的约束。

(五)寄售(Consignment)1.寄售的含义寄售是一种委托代售的贸易方式，是指寄售人(Consigner)先将准备销售的货物运往国外寄售地，委托当地代销人(Consignee)，按照寄售协议规定的条件，替寄售人进行销售，在货物出售后，再由代销人同寄售人结算货款的一种贸易方式。2.寄售的特点寄售与正常的出口销售相比，具有以下特点：(1)寄售是凭实物进行买卖的现货交易。寄售人先将货物运至目的地市场，然后经代销人在寄售地向当地买主销售。因此，它是典型的凭实物进行买卖的现货交易。(2)寄售人与代销人之间属于委托代售关系，而非买卖关系。代销人只根据寄售人的指示代为处置货物，在委托人授权范围内可以以自己的名义出售货物、收取货款并执行与买主订立的合同。(3)货物售出以前，所有权属寄售人。在代销人未将货物售出前，商品的所有权仍属寄售人所有。万一代销人破产，寄售人可以收回寄售货物。因而，货物售出以前，所有的风险和费用都由寄售人自行承担，代销人只收取佣金作为报酬。

(六)加工贸易(Processing Trade)1.加工贸易的含义加工贸易是指经营企业进口全部或者部分原辅材料、零部件、元器件、包装物料，经加工或者装配后，将制成品复出口的经营行为。可见，加工贸易是以加工为特征、以商品为载体的再出

口业务。2.加工贸易的种类加工贸易的形式多种多样，目前常见的基本形式主要有：进料加工和对外加工装配两种。(1)进料加工进料加工在我国曾被称为“以进养出”指国经营企业与国外原材料、零部件供应商订立进口合同，以自有外汇购入国外的原材料、辅料、元器件或零部件，利用本国的技术、设备和劳力，加工成成品后，再销往国外市场的经营活动。(2)对外加工装配对外加工装配是来料加工和来件装配的总称，是一种委托加工的贸易方式。来料加工，是一种委托加工的贸易方式，是指国外客户作为委托方，提供原材料、辅料、包装物料等，委托本国生产企业即加工业务承接方，按委托方的要求加工成成品后运交委托方，由委托方在国外销售的经营活动。来料加工业务中，委托方对其所提供的原材料、辅料、包装物料，以及加工成的成品拥有所有权，承担原材料市场和成品销售市场的风险，承接方则按约定收取工缴费(加工费)。来件装配是指国外委托方提供零部件、元器件，有的还提供包装材料，委托本国承接方按其工艺设计要求进行装配，成品交还委托方处置，承接方按约定收取工缴费(装配费)的经营活动。(七)对销贸易(Counter Trade)对销贸易的基本形式可以归纳为易货贸易、互购贸易、补偿贸易等多种贸易方式。1.易货贸易(Barter)易货贸易是在买卖双方之间进行的货物或劳务等值或基本等值的直接交换，不涉及现金的收付。易货贸易的双方当事人以一份易货合同，确定交易商品的价值，以及作为交换的商品或劳务的种类、规格、数量等内容。2.互购贸易(Counter Purchase)互购贸易也被称为对购交易(Reciprocal Trade)或平行交易(Parallel Trade)，是指一方向另一方出口商品和(或)劳务的同时，承担以所得款项的一部分或全部向买方购买一定数量或金额的商品和(或)劳务的义务。采用互购贸易方式，交易双方一般要签订两份互相独立的合同，交易双方互为买主和卖主。3.补偿贸易(Compensation Trade)补偿贸易又称产品返销(Product Buyback)，是指交易的一方在对方提供信贷的基码上，进口设备和技术，而用向对方返销进口设备和(或)技术所生产的直接产品或相关产品或其他产品或劳务所得的价款分期偿还进口价款。补偿贸易是我国改革开放以来使用较多的一种利用外资的方式。补偿贸易的补偿办法主要有3种形式：(1)直接产品补偿(又称为返销)，是补偿贸易最基本的方法，是指设备与技术的进口方以设备与技术直接生产出来的产品来偿还提供设备与技术的一方。(2)补偿(又称为回购)，指设备与技术进口方以其他产品来偿还提供设备与技术的一方。(3)混合抵偿，是指设备与技术的进口方部分以设备与技术直接生产出来的产品来偿还，部分以其他产品来偿还提供设备与技术的一方。(八)当代国际贸易方式的创新1.电子商务通过信息网络提供全方位、多层次、多角度的互动式的商贸服务，简化业务流程，缩短交易时间，加速资金周转，节省利息开支，为国际贸易提供了一种信息完备的市场环境。2.网络贸易是在网络平台基础上直接进行的在线交易(trade on line)，利用数字化技术将企业、海关、运输、金融、商检和税务等有关部门有机连接起来，实现从浏览、洽谈、签约、交货到付款等全部或部分业务自动化处理。3.传统纸票据正在被电子票据、电子货币取代，各种新型的支付方式正在或将在国际贸易结算中得到广泛的运用和推广。无纸贸易(EDI)普及后，国际贸易运输不仅仅是单一方式的运输，而是必须将仓储、运输、交通等密切结合起来，形成电子商务下的国际贸易综合物流。来源：关务无忧

1-全部内容&{1;0;0;0}』