



YINSHUA WAIMAO RENYUAN
BIDU SHOUC

印刷外贸人员 必读手册

孟 玫◎编著



印刷工业出版社

印刷外贸人员必读手册

孟 玫 编著

印刷工业出版社

内容提要

本书从印刷外贸基础知识入手,以印刷外贸工作的 workflows 为线索,对印刷外贸报价、外贸合同磋商、签订和履行的操作技巧、付款结算的操作方法、商业函电的写作及商务英语口语等方面的知识进行了全面的讲解,并给出了实例,使读者参照着书里的实例便可进行工作。同时,为方便读者查阅,本书附录中还收录了英汉对照的常用印刷专业术语、外贸专用术语等相关内容。

本书结构合理,层次清晰,内容理论联系实际,注重实践,具有较强的针对性和实用性,适合印刷企业经营管理人员、印刷外贸从业人员阅读,也可作为印刷高等院校、印刷教育培训机构相关课程的培训教材。

图书在版编目(CIP)数据

印刷外贸人员必读手册 / 孟玫编著. —北京:印刷工业出版社, 2008.9

ISBN 978-7-80000-779-8

I. 印 II. 孟 III. 印刷工业—国际贸易—中国—手册 IV. F426.84-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第128892号

印刷外贸人员必读手册

编 著: 孟 玫

责任编辑: 魏 欣

出版发行: 印刷工业出版社(北京市翠微路2号 邮编: 100036)

网 址: www.pprint.cn www.keyin.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 三河国新印装有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

字 数: 165千字

印 张: 6

印 数: 1~3000

印 次: 2008年9月第1版 2008年9月第1次印刷

定 价: 18.00元

I S B N : 978-7-80000-779-8

◆ 如发现印装质量问题请与我社发行部联系 发行部电话: 010-88275707 010-88275602

目 录

第一章 印刷外贸基础	1
第一节 印刷外贸概论	1
一、印刷外贸的概念及特点	1
二、外贸经营者备案登记程序	4
第二节 印刷外贸的基本程序	6
一、影响业务程序的因素	6
二、印刷外贸的基本业务程序	8
第二章 交易前准备	15
第一节 国际市场的进入模式	15
一、贸易式进入	15
二、投资式进入	17
第二节 寻找客户和资信调查	18
一、寻找客户	18
二、资信调查	21

第三章 印刷外贸报价	24
第一节 报价概述	24
一、常见报价术语和形式	24
二、报价方法	26
三、常见价格调整策略	27
四、外贸印刷品价格的影响因素	29
五、外币价格的折算	31
第二节 外贸印刷品报价计算	32
一、印刷材料费用计算	32
二、加工费用计算	36
三、外贸相关的其他费用计算	43
四、报价综合实例	50
第四章 印刷外贸合同的签订	58
第一节 印刷外贸合同的条款	58
一、合同的标的	58
二、合同中的价格条款	61
三、货款支付条款	62
四、装运条款	63
第二节 印刷外贸合同的磋商与签订	66
一、合同的磋商	66
二、合同的签订	70

第五章 印刷外贸合同的履行 75

第一节 印刷外贸合同的履行程序 75

一、审批或备案 76

二、备货与报验 76

三、催证、审证与改证 78

四、订舱装运 80

五、制单结汇 81

六、出口收汇核销与出口退税 82

第二节 印刷外贸合同履行的注意事项 84

一、客户服务 84

二、出口印刷品的包装 85

三、需要预防和客户投诉较多的质量问题 90

四、外贸印刷品的检验、违约索赔及不可抗力与争议解决 91

第六章 外汇货款的支付与进出口报关及单证 99

第一节 外汇货款的结算支付 99

一、信用证 99

二、汇付 104

三、托收 106

第二节 国际货物运输和运输保险 107

一、国际货物运输 107

二、国际货物运输保险 110

第三节 进出口报关及单证制作 112

一、出口报关装运	112
二、进口报关程序	116
三、进出口单证制作	117
 第七章 印刷商务英语	126
第一节 实用印刷商务英语口语	126
一、印接外宾	126
二、业务接洽	129
三、游览购物	135
第二节 实用印刷外贸函电写作	137
一、新客户联系	138
二、客户来访	142
三、询价及报价	143
四、合同细节磋商	148
五、生产周期协调	151
六、生产环节沟通	153
七、发货要求和单据	158
八、质量问题协调	164
九、付款和对账	170
 附录	173
附录一 常用分类印刷专业术语(中-英对照)	173
附录二 常用分类外贸专业术语(中-英对照)	179

第一章

印刷外贸基础

第一节 印刷外贸概论

如今的世界是开放的世界。国际上各个国家和经济实体之间越来越互相依赖,跨国界的商品、服务、资金和人员的自由流动在不断地增长。我国的印刷业经过多年的发展,很多企业的生产能力和技术水平已经具备了进行外贸的基本条件,而且目前我国的劳动力成本较低,因此伴随着国际分工和地域经济的发展,近年来越来越多的国内印刷企业开始与外国客户接触和合作,承接印刷外贸订单。



一、印刷外贸的概念及特点

► 1. 什么是印刷外贸

我国的《对外贸易法》将外贸划分为货物进出口、技术进出口、国际服务贸易三部分。

对于印刷业而言,从狭义上讲,印刷外贸仅指不同国家或地区之间的印刷品进出口活动;广义上还包括印刷技术进出口、印刷服务贸易。其中最常见的是印刷品进出口。

按照贸易方式的不同,印刷外贸的货物有一般贸易印刷品、加工贸易印刷品;按照印刷品的进出方向,分为进口印刷品、出口印刷品;



按照印刷品的类型不同,分为进出口书刊印刷品、进出口包装印刷品、进出口其他特种印刷品等。

► 2. 印刷外贸的方式

从贸易方式来说,印刷外贸中一般贸易的比重较大。一般贸易处理的是除特定减免税货物以外的一般进出口货物,按照海关“一般进出口”监管制度办理海关手续。

加工贸易也是印刷外贸的常见方式。加工贸易俗称“两头在外”的贸易,即料件从境外进口在境内加工或装配后成品运到境外的贸易,包括来料加工和进料加工两种。来料加工是境外厂商免费提供料件,委托我方进行加工,成品由外商销售,我方收取加工费用的一种贸易方式。进料加工是指境内企业用现汇从境外购买料件,生产成品销往境外的贸易。

► 3. 印刷外贸的作用

外贸有很多方面的作用。参加贸易的各国都可以利用国际分工和比较优势获得利益,从而增进本国的财富或福利;使资源得到更有效的配制,促进本国的经济增长,扩大就业和实现经济的平衡;增加一国的外汇收入,改善国际收支状况,有利于国际收支平衡;推动一国对外经济关系的发展,为其经济建设创造良好的外部环境等。

具体来讲,印刷外贸之所以对国外客户和国内印刷企业都有很大的吸引力,在于对作为出口方的国内印刷企业而言,企业可以在国内市场饱和的情况下向国外市场寻找机会,缓解生产和销售的季节性波动,并在不断的外贸实践中获得技术知识上的优势。对作为进口方的国外客户而言,企业可以获得低成本的劳动力,能够利用国内没有的或较稀缺的资源,并节约了成本。

► 4. 世界主要印刷品输入国和输出国

发达国家的经济发展水平高,本国印刷品需求市场巨大,再加上国际劳动力成本的差异,因此往往有印刷原稿发外印刷,输入印刷成品的需要。美国、英国、德国、澳大利亚等国是印刷品进口量大的国家。另外,一些亚非拉不发达国家也从国外输入印刷品。这主要是由



于本国印刷生产能力不足,技术不发达,导致无法满足本国民众对印刷品的需求。与以上几个发达国家相比,其印刷品总的输入量比较小。

美国、日本、新加坡、中国香港等地的印刷生产能力强、技术水平高、服务质量好,是世界上印刷品输出最多的国家和地区。其中有一部分属于印刷转手贸易,即作为中间商为印刷采购客户和印刷企业服务。除此之外,世界上大型经济圈内都有自己的区域性印刷品输出地。比如,中国、印度等国是亚洲印刷品输出较多的国家;意大利、西班牙等国在欧洲印刷品输出较多;墨西哥、阿根廷等国是美洲印刷品输出较多的国家。

► 5. 经营印刷外贸的困难和风险

经营印刷外贸的困难大于国内贸易。世界各国对印刷品的品质和规格的要求不同;语言文字不同,必须掌握一种以上的国际性语言才能进行有效的交流沟通,比如至少掌握娴熟的商务英语与印刷专业英语;贸易规章制度不同,除了清楚本国规定,也需要对对方国家的规定进行了解;各国风俗习惯不同,熟悉对方的商业习惯和风俗,避免产生误解和纠纷;使用货币不同,用外币进行计价、结算和支付,较国内贸易复杂;国外市场调查较困难,取得商业资料信息的渠道少,费用高;信用调查较困难,增加了收款和发生恶意索赔事件的风险;货物运输和保险手续较复杂,托运、装运、投保、提货等手续较国内贸易复杂;涉及外贸惯例和规则,需要对各国广为接受和使用的惯例和规则进行相当深度的了解,这些都给印刷外贸带来一定的难度。

经营印刷外贸的风险也大于国内贸易,风险主要有以下几种。

(1) 信用风险。指交易对方不履行合约或履约不完全的风险。无论国内贸易还是外贸,都存在信用风险。但是外贸的双方距离遥远,信用调查和信息掌握比较困难,导致信用风险较大。具体地讲,对买方而言,信用风险指卖方不按照合约交货、交货期延迟,或交付的货物与约定的品质或数量不符合等;对卖方而言,信用风险指买方不依照合约付款、付款期延迟、对货物或单据吹毛求疵,要求降价或扣款等。



(2) 外汇风险。也叫做汇兑风险，指从订立合约到付款完成的期间内，由于合约上标示价格的货币汇率变动所产生的风险，还包含由于外汇不足或政府实施外汇管制无法汇出外汇的风险。一般地，当本国货币相对于交易使用的外币呈现升值时，以外币标示的本国出口印刷品价值下降，本国出口商面临汇率风险。与之相反，当本国货币相对贬值时，以外币标示的进口印刷原材料价值上升，本国进口商面临汇率风险。

(3) 政治风险。指由于政治方面原因导致法令规章发生变化而无法履行合约的风险。比如政府由于政治因素禁止货物出口或者由于外汇短缺禁止以外汇支付对外贸易货款等，一些国家政局变动，贸易政策朝令夕改，使对外贸易承担了许多国内贸易没有的政治风险。

(4) 货物运输风险。指货物在运送路途中可能遭遇的风险。外贸印刷品，由于航程遥远，无论采取何种运输方式，运输风险都较国内贸易大，可以通过投保货物运输风险加以规避。

(5) 价格风险。指由于交易商品或者制造该商品的原材料价格波动，给买卖双方带来的风险。比如，合约签订了明确的成交价格，随后的加工生产过程中印刷原材料价格大幅上涨，给出口加工商带来很大风险。

(6) 产品责任风险。指由于印刷企业生产的印刷品存在质量缺陷而需要依法赔偿的风险。比如，由于到港货物的品质与客户确认的样品存在很大差异，客户要求退货或返修，出口印刷企业面临很大风险。

(7) 其他意外风险。指一些意料之外的疫情、台风等自然灾害给外贸带来的风险。比如 2003 年的 SARS，有些海外客户由于惧怕印件携带病毒，短期内取消订单，断绝了与国内印刷供应商之间的合作。



二、外贸经营者备案登记程序

2004 年 7 月起，我国对外贸易权实行备案登记制。《对外贸易经营者备案登记办法》规定，从事货物进出口或技术进出口的企业，在从事外贸经营前，应当向我国商务部或商务部委托的机构办理备案登



记, 法律、行政法规和商务部规定不需要备案登记的除外。

外贸经营者在本地区备案登记机关办理备案登记, 未按照规定办理备案登记的, 海关不予办理进出口的报关验放手续。备案登记后方可在允许的进出口经营范围内从事对外贸易经营活动。比如有权自营进出口的外商投资和各类内资印刷生产企业, 其经营范围仅限于进口本企业生产所需技术、设备、零部件和原辅材料, 出口本企业自产产品, 不能越过规定的范围从事对外贸易。备案登记程序如下。

➤ 1. 领取《对外贸易经营者备案登记表》

该登记表可以通过我国商务部政府网站 (<http://www.mofcom.gov.cn>) 下载, 或到所在地备案登记机关领取。

➤ 2. 填写《对外贸易经营者备案登记表》

外贸经营者应按要求认真填写登记表内所有事项的信息, 并确保所填写的内容完整、准确和真实, 同时认真阅读登记表背面的条款, 由企业法人或个体工商负责人签字、盖章。

➤ 3. 向备案登记机关提交相关材料

(1) 按要求填写的《对外贸易经营者备案登记表》。

(2) 营业执照复印件。

(3) 组织机构代码证书复印件。

(4) 对外贸易经营者为外商投资企业的, 应提交外商投资企业批准证书复印件。

(5) 依法办理工商登记的个体工商户(独资经营者), 应提交合法公证机构出具的财产公证证明。依法办理工商登记的外国/地区的企业, 应提交经合法公证机构出具的资金信用证明文件。

➤ 4. 备案登记机关办理备案登记手续

收到外贸经营者提交的相关材料之日起 5 日内, 备案登记机关应办理备案登记手续, 在登记表上加盖备案登记印章。完成备案登记手续的同时, 应完整准确地记录和保存外贸经营者的备案登记信息和登记材料, 依法建立备案登记档案。



➤ 5. 凭加盖备案登记印章的《对外贸易经营者备案登记表》办理相关手续

外贸经营者收到加盖备案登记印章的登记表后，应在 30 日内到当地海关、检验检疫、外汇、税务等部门办理进行外贸业务所需的有关手续。逾期未办理的，登记表自动失效。

随着中国区域城市化的推进，我国印刷业已初步形成三大印刷产业带：以广东为中心的珠三角印刷产业带、以上海和苏浙为中心的长三角印刷产业带、以京津为中心的环渤海印刷产业带。从整体上看，我国的印刷外贸在蓬勃发展。2007 年，我国印刷出口贸易额超过 70 亿美元，占当年印刷工业总产值的 10% 以上。国家新闻出版总署也将建设全球印刷生产基地作为我国印刷业发展的一项战略目标。随着中国改革开放的进一步深化，印刷设备和技术的更新提高，国际化实战经验的丰富，印刷质量的进一步提高，同时人力成本较低，我国印刷企业的外贸业务将进一步成长和扩大。

第二节

印刷外贸的基本程序



一、影响业务程序的因素

印刷外贸一般要经过交易条件磋商、合同签订、合同履行等步骤，但是并不是每笔买卖都是完全相同的操作步骤。由于买方和卖方所处国家、合同约定内容和印刷品类型的不同，交易程序也会有所差异。影响印刷外贸程序的因素一般有以下几种。

➤ 1. 贸易方式

印刷外贸一般采用一般贸易或加工贸易方式。采用不同的贸易方式，业务程序就不一样。

对于加工贸易，出口企业需要办理合同备案申请、申领《加工贸



易登记手册》、保税、对进料或来料实施监管、办理核销手续等。如果是一般贸易,手续相对要简单很多。

► 2. 货物买卖条件

货物买卖条件也叫做贸易条件,它规范了交易双方应尽的义务,划分了货物风险和相关费用的承担。不同的贸易条件下双方的义务和风险不同,业务程序也不同。

印刷外贸常用的货物买卖条件有 FOB、CIF、CFR 几种。作为出口印刷企业,FOB 条件下,只要在约定时间内,按照对方指定的船公司,将货物在装运港交货到船舶上即可。而 CIF 条件下,必须负责运输并支付运费,投保货物运输保险并支付保险费,在约定的时间内将货物在装运港船舶上交货。

► 3. 货款支付方式

外贸付款方式主要有信用证、汇付和托收三种。不同的付款方式,业务程序也存在差异。

印刷外贸常用的货款支付方式是信用证和电汇。信用证支付条件下,需要开立信用证、审证、按照信用证的要求准备和装运货物,并制作信用证规定的单据提交给银行等。电汇支付时简单一些。

► 4. 相关政策规定

外贸印刷品出口的国家或地区不同,业务程序有所差异。比较常见的相关政策规定有以下几种。

(1) 进出口许可证制度。

出口印刷品属于比较特殊的精神商品,符合一定的政策规定才能印制和出口。比如,一般的书籍印刷品需要经过主管新闻出版部门的审批和备案,如果是宗教书籍,新闻出版主管部门审批的同时还需要送交宗教主管部门审批。

进口印刷原材料有纸张、纸板、薄膜、胶片、PS 版、油墨等,耗材型原材料不能做加工贸易备案,只能按照一般进口手续办理。

(2) 进出口检验检疫制度。

世界各国为了提高商品品质、保护消费者安全、防止传染病和病



虫害进入，大多实施进出口商品检验检疫制度。对出口印刷品而言，由此产生了对印刷材料和包装材料的要求，比如美国规定凡未经处理的中国木质包装箱和木质托盘，一律不准入境，日本、澳大利亚等国也有类似的规定，有些国家还禁止使用草类包装材料，印刷品包装应符合这些规定才能顺利在进口国进关。另外，使用的承印材料和油墨应低于规定的有毒、有害标准。

(3) 外汇管制。

为控制外汇数额和维持外汇汇率的稳定，一些国家实施外汇管制。比如，出口所得外汇必须在一定时间内结售给指定银行；进口生产原材料或机器设备，所需外汇必须经外汇主管部门许可或凭借进口许可证才能向银行购买。我国也实行外汇管制。

(4) 领事签证制度。

中南美洲和非洲一些国家规定货物进口时，必须由出口商提供经该国驻出口国领事签证的领事发票，向这些国家出口时必须办理领事签证。

(5) 原产地证明书制度。

一些国家规定某些货物进口时必须随附原产地证明书。我国企业向这些国家出口时，需要向我国原产地证明书的签发机构——国际贸易促进会申请原产地证明书，然后寄交进口方办理进口手续使用。出口印刷品一般不需要随附原产地证明书。

(6) 特殊海关单据。

有些进口国家的海关还需要出口企业提供特定格式的海关发票或包装说明，才能办理进口清关，比如澳大利亚等国。出口企业应积极配合外国客户的需要，按照要求制作并提供相关单据。



二、印刷外贸的基本业务程序

下面先简单介绍一下出口印刷品的操作程序。具体的每个步骤将在后面的章节详细讲述。



► 1. 发展客户

发展客户的途径有很多,利用企业推广和自身品牌优势吸引客户资源,原有客户的引见、介绍带来新客户,参加广州出口商品交易会、德国法兰克福书展等大型印刷商会,宣传和推介企业以争取国际贸易订单,通过国际互联网上的招标信息和大型国际电子商务网的资源寻找市场机会,借助国外和国内的中间商开展外贸,外贸的生产销售量达到一定程度后在国外成立外贸业务直接派出机构等都是可行的方式。发展客户的途径从大的方面可分为自行寻找、第三者介绍和利用现有客户名单三种。

在印刷外贸活动中,由于地域的跨度和时差的不同,国内企业与国外企业之间的面对面交流相对很少,除了传统的传真、电话等沟通方式,现在更多的是借助于电子商务手段进行联系沟通、合同确认和数据传输等,比如 E-mail 联系、FTP 网上数据传输、海关电子口岸报关等。

► 2. 资信调查

资信调查可通过往来银行、对方国家商会、本国驻外单位、专业资信调查机构等途径对国外客户的信用程度、资本状况、经营能力和范围、国外企业的组织机构等方面进行调查,降低贸易风险。

► 3. 报价

常见的外贸价格术语主要有离岸价 (FOB, Freight on Board, 即上船价), 到岸价 (CIF, Cost & Insurance & Freight, 成本 + 保险费 + 运费), 运费在内价 (Cost & Freight, 成本 + 运费) 和工厂交货价 (Ex Works, 即出厂价) 等。这些价格术语也是货物买卖条件,它划分了货物风险和相关费用的承担,规范了买卖双方应尽的义务。不同货物买卖条件下双方的义务和风险不同。比如,作为出口印刷企业,FOB 条件下,只要在约定时间内,按照对方指定的船公司,将货物在装运港交货到船舶上即可。而 CIF 条件下,必须负责运输并支付运费,投保货物运输保险并支付保险费,在约定的时间内将货物在装运港船舶上交货。



外贸印刷品报价的常见形式是单价 (Unit Price), 即总价核算完毕除以加工数量得到的价格。另外, 国外客户常常要求在印件基本参数不变的基础上, 增加或去除某一单项加工的费用 (Extra/Saving Cost), 例如增加一块烫金的价格, 将覆膜更换为上光节省的费用。有时客户还要求提供去除固定成本的加印价格 (Run/On Price, R/O), 比如印刷 30000 份, 加印 1000 份的 R/O 价格。

外贸印刷品报价前, 为使报价尽可能准确无误, 需要事先检查一遍客户提供的印件参数是否完整准确。比如, 复制原稿是胶片还是数字文件, A4 开本是横开还是竖开, 具体的目的地港口是哪里等。实际报价中, 计算项目并不复杂, 将常规的材料费用和加工费用 (印前、印刷、印后) 计算好以后, 再加上与外贸相关的费用即可, 如出口包装纸箱、托盘、海运、样本和文件快递费用等。但由于计算项目较多, 报价时需要详细核算, 产生费用的项目不能遗漏, 谨慎折算外汇价格, 报价完毕务必检查复核。

► 4. 寄送样本

客户看到价格比较合适后, 可能会要求寄送样本, 以便确认所用材料及加工品质是否符合要求。印刷外贸常常接触到的样本类型有以下几种。

(1) 白坯样 (Dummy)。俗称假样, 是用要求的承印材料、按照要求的印后加工方式制作, 没有印刷图文, 主要用来给客户查看外观效果和材料品质。

(2) 传统打样 (Traditional Proofs)。多用于胶印多色印件, 既可以检查图文和版式, 还能看颜色效果。它采用圆压平式胶印机来手工印刷, 可以用要求的承印材料来打样, 因此最接近于实际印刷所达到的效果。

(3) 数码打样 (Digital Proofs)。适用于单色、多色等印件, 一般在使用 CTP 工艺时采用, 主要用来检查图文、版式和颜色, 不需要输出胶片作为打样的原稿, 速度快, 费用低。

(4) 软打样 (Soft Proofs)。也叫远程打样 (Remote Proofs), 是一