

单证员执业资格考试复习资料精华版（五十八）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/479/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E5_91_98_E6_c32_479104.htm

第七节 保险实务 一、

保险单的种类 1、 保险单 保险单(Insurance Policy)俗称大保单

，是一种独立的保险证明，一旦货物发生损坏或灭失，承保人

和被保险人都要按照保险单上的条款（印刷在背后）和所投保的

险别来分清职责、处理索赔。保险单背书后可以转让

，CIF项下保险单上的被保险人也可以是进口商。 2、 保险凭证

保险凭证(Insurance Certificate)俗称小保单，是一种简单格式

的保险单，背后空白。按国际保险市场惯例，大保单与小保单

具有同等法律效力。 3、 联合保险凭证 联合保险凭

证(Combined Insurance Certificate)是保险单与商业发票联合在

一起的一种保险凭证，过去主要用于出口到东南亚且客户是

中资企业，现已不大看见。这种联合保险凭证与大、小保险

单效力相同，但不能背书转让。 4、 预约保险单 预约保险

单(Open Policy)大多在以FOB或CFR进口时所用。预约保险单

上事先载明保险货物的名称、金额、险别、起讫港口等必要

条件，一经货物起运，凭卖方装船通知生效。从这点上也看出，

CFR项下卖方发送装船通知的重要性。 二、 保险批单 保险

批单(ENDORSEMENT)是专门用于修改保险单的一种修改书。

当被保险人投保后，由于种种原因需要补充或修改保险单的内

容，可向保险人提出修改申请，由保险人出具批单进行修改。

保险批单是保险单的组成部分。批单的内容通常有

： 1、 更改被保险人名称； 2、 更改货名； 3、 更改货物包装

或数量； 4、 更改承保险别； 5、 更改船名、加注转船船名或

内陆目的地；6、更改开航日期；7、更改启运港或目的港；8、更改赔款偿付地点；9、更改出单日期；10、延长保险有效期等。

三、保险费的计算 按照国际惯例，保单金额是合同上的CIF金额的1.1倍，即加一成，并与合同币制相同。因为保单不设辅币，如果加一成后金额出现小数，在一般情况下，保险公司采用“进一法”，使保单金额保持整数。而保险费则为保单金额乘以保险费率。例如：某合同CIF总金额为10000.00美元，按惯例加一成，保险费率为2‰，则保险费为： $10000.00 \times 1.1 \times 2\text{‰} = 22.00$ (美元)。

第六章 进出口贸易的准备、磋商与合同的签订

第一节 交易磋商前的准备工作

在进出口交易的磋商前，外贸企业必须认真做好交易前的各项准备工作。准备工作做得越充分和细致，在商订合同过程也会越主动和顺利。

一、出口交易磋商前的准备工作

1、加强市场调研，选择合适目标市场

在出口交易磋商前，要加强对国外市场的调查研究，应通过各种途径广泛了解供求情况、价格动态、各国有关的贸易政策法规、措施和习惯做法，以便从中选择适当的目标市场，并合理确定市场布局。对国外市场调研主要有三个方面，即，国别调研、市场调研和客户调研。对出口企业来说，应以后两项为重点。市场调研是以具体出口商品为对象，了解哪些市场有销售这种商品的可能性，及有关市场对该商品花色、品种、规格、质量、包装、装潢等的需要和习惯爱好等等。在对市场调研的基础上，根据国家的外贸方针政策和扩大出口市场的需要和可能，适当选择和安排市场。原则上应全盘考虑，合理布局，市场既不宜过分集中，也不宜过分分散，必须注意开拓新市场。

2、建立和发展客户关系

客户是我们交易的对象，在出口业务中，国

外客户主要包括各国的进口商、大百货公司、超市、连锁店、厂商和经纪商等各种类型的商人。在交易前，应对客户的资信情况进行全面调查，分类排队，选择出成交可能性最大的合适客户。对客户的资信调查主要包括其政治经济背景、支付能力、经营范围、经营能力、经营作风等内容。调研途径可以通过国内外银行、商会、咨询公司、我驻外商务机构等渠道进行。还可以通过实际业务的接触和交往活动，诸如，通过举办交易会、展览会、技术交流会、学术讨论会等场所进行了解。此外，在选拔客户时，既要注意巩固老客户，也要物色新客户，以便在广阔的国际市场上，形成一个广泛的有基础和活力的客户网。

3、制定出口商品经营方案

为了更有效地做好交易前的准备工作，使对外洽谈交易有所依据，一般在预先制定进出口商品经营方案。出口商品经营方案内容因商品不同而不一，大致包括以下几个方面：(1). 货源情况，主要包括实际生产能力、可供出口的数量，以及出口商品的品质、规格和包装等情况；(2). 国外市场情况，主要是指国外市场需求和价格变动趋势；(3). 出口经营情况，诸如出口成本、创汇率、盈亏率的等情况，并提出经营的具体意见和安排；(4). 推销计划和措施，即按照国别或地区，按品种、数量或金额列明推销的计划进度，以及按推销计划采取的措施，诸如，对客户了解、贸易方式、收汇方式的运用，对佣金和折扣的掌握等。

4、办理商标注册

国际贸易中的大多数商品都是有牌子和商标的，按照许多国家的有关法律规定，商标和牌子必须在该国合法注册，才能得到国家法律的承认和保护。过去我国企业对商标法在国外注册的工作不够重视，有的商标在国外市场被他人抢先注册或假冒，从

而使我方蒙受巨大经济损失。我出口商品商标如何在国外市场办理注册呢？一般是先在国内注册，以取得国内法律的保护。然后，再委托中国国际贸易促进委员会或进出口商会商标处或国外友好团体、客户代向国外办理注册。外国人在我国申请商标注册，按规定应委托法定代理人中国贸促会代办。此外，出口交易前的准备工作还包括出口成本核算和对出口撒谎能够品的广告宣传等。 > 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com