

THOMSON

*Fifth Edition*

# EXPORT PRACTICE and MANAGEMENT

## 国际贸易实务

第五版

(美) Alan E. Branch 著  
孔雁 蔡荣生 译

THOMSON

清华大学出版社

EXPORT  
PRACTICE and  
MANAGEMENT

# 国际贸易实务

第五版

(美) Alan E. Branch 著

孔雁 蔡荣生 译

清华大学出版社

北京

本书中文简体字版由汤姆森学习出版集团授权清华大学出版社独家出版。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书的任何部分。

版权所有, 侵权必究。侵权举报电话: 010-62782989 13501256678 13801310933

### 图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务(第五版)/(美)布朗奇(Alan E. Branch)著; 孔雁, 蔡荣生译. —北京: 清华大学出版社, 2007. 5

书名原文: Export Practice and Management

ISBN 978-7-302-14821-0

I. 国… II. ①布… ②孔… ③蔡… III. 国际贸易—贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第031430号

责任编辑: 徐学军 陆邑晨

责任校对: 王凤芝

责任印制: 孟凡玉

出版发行: 清华大学出版社

<http://www.tup.com.cn>

[c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

社总机: 010-62770175

投稿咨询: 010-62772015

地址: 北京清华大学学研大厦A座

邮编: 100084

邮购热线: 010-62786544

客户服务: 010-62776969

印刷者: 清华大学印刷厂

装订者: 三河市李旗庄少明装订厂

经销: 全国新华书店

开本: 185×260 印张: 32.25

版次: 2007年5月第1版

印数: 1~4000

定价: 56.00元

字数: 686千字

印次: 2007年5月第1次印刷

---

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题, 请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话: 010-62770177 转 3103 产品编号: 024141-01

# 译者序1

本书是 Alan E. Branch《国际贸易实务》的第五版。传统的国际贸易主要是国际货物买卖,而国际货物买卖由于集中表现为货物本身的跨国转移,所以主要涉及国际运输、货物保险、信贷融资、出口单证等具体实务领域。本书正是讨论上述国际贸易实务问题的经典教材。

我从 1993 年开始接触国际贸易,此后始终砺炼在这一领域。在十余年的理论学习、实践运用和教学科研过程中,我对国际贸易实务的兴趣与日俱增,认识逐渐深刻,其间也陆续发表了相关领域文章十数篇,但坦率地讲,我对这一领域的认识还远不充分,距离真正的大师水准还存在相当的距离。

2004 年 10 月,我受国家留学基金委资助赴贝尔格莱德大学经济学院作访问学者。在那段日子,我全面接触了国外一流高等院校的国际贸易教学方法和教材体系,真正感受到了大师的洞察力和大局观。当我看到 Alan E. Branch、Thomas A. Pugel、Avinash Dixit、Victor Norman、Watson. A. 等大师著述的国际贸易实务教材,犹如沙漠中的旅人突然见到一股清泉,因而夜以继日、如饥似渴地阅读这些书籍,深感欧美国际贸易强国在国际贸易理论、实践和细节研究方面的博大精深,而国人在此领域的研究与实践都处于相对落后的状态。由此萌发了将这些作品译成中文的宏愿,以期对推动我国的国际贸易实务的规范化和效率化有所贡献。

Alan E. Branch 是美国资深的国际贸易和运输问题顾问,英国特许运输学会及出口学会特别会员,多家世界知名学府的客座讲师和国际贸易实务主考官,他毕生致力于国际贸易管理和研究,尤其是国际运输和营销实务。在倾注了 Alan E. Branch 毕生心血,凝聚着其丰富实践经验和智慧的代表作《国际贸易实务》问世的 27 年中,200 多个国家的学者和学生成为其忠实的读者。书中所展示的丰富的经验,过人的智慧,对国际贸易实务细节的把握,对国际贸易战略方案的设计,使其在业内享有崇高的声誉。同时,本书最突出的特点是其务实性,理

论与实践紧密结合,案例分析与方案阐述并重,具有很高的借鉴实用价值。书中对每个专门术语、条款均阐明了其来龙去脉,并对如何在实务中正确理解应用作了详尽的阐释。

我利用业余时间与中国人民大学的蔡荣生教授共同翻译了本书,并由本人完成了各章的审校与统稿。希望这部译著能给广大有志于繁荣和发展我国国际贸易事业的企业、从业人员和学生提供借鉴和帮助。

请允许我借此机会,向所有关心、支持、鼓励、帮助过我的亲朋师友表示至诚的谢意。虽然众多的朋友无法在此一一提及,但我还是要特别感谢东北财经大学国际商务外语系的领导和同事数年如一日对我真诚的关怀、批评、帮助和支持。当然,我还要表达对我的家人的谢意,没有他们的无私奉献和我以全部身心投入工作、学习、阅读和写作的支持,要完成如此鸿篇巨著的翻译几乎是不可能的。

路漫漫兮修远,我辈当上下以求索。真诚地将本译著献给正处在蓬勃发展进程中的中国国际贸易事业以及为这一事业孜孜以求的青年朋友们。

孔 雁

于东北财经大学

2007年1月

## 译者序

事实上,只有复杂的思维才能发现简单的道理,也只有智慧的头脑才能把复杂的事物描述得条理清晰。可以毫不夸张地说,只有大师才能做到深入浅出,言简意赅。在我接触过的几十种国际贸易领域的著作中,美国著名国际贸易与运输事务专家艾伦·布朗奇所作这本《国际贸易实务》(第五版)是思维缜密、条理清晰、反映国际贸易前沿要素、指导国际贸易业务实操的经典著作。这部影响国际贸易界近30年并已牢固树立业内权威地位的规范著作,用平实的语言、翔实的数据和恰当的案例,信手拈来般揭示了国际贸易实务中复杂的规则、琐碎的业务、战略性的理念和潜在的变革方向。

我曾在国务院机关从事多年管理工作,因而对国际贸易相关理论和实务的探讨研究未曾中断过。一个偶然的机,我发现了这本为美国特许市场营销协会、美国采购与供应协会、美国出口协会、美国船舶经纪人协会、美国物流与运输协会、英国国际货运协会等诸多业内权威机构共同推崇的《国际贸易实务》(英文版),它不仅给了我们丰富的国际贸易理论知识和操作细节,更系统推介了世界范围内卓越国际贸易组织的最优实务方案。

老子说过:“三十辐,共一毂,当其无,有车之用也。埴埴以为器,当其无,有器之用也。凿户牖以为室,当其无,有室之用也。故有之以利,无之以用。”可以说,多数国际贸易书籍都成功地为读者展示了国际贸易过程中运输方式确定、运输费用计算、出口货物包装、海关单证办理、贸易条件洽谈、贸易款项回收、货物保险、出口融资等全套实务方法,但这些从业人员早已耳熟能详的定义、方法、规则就像是车轮的辐条、陶器的外壁、房屋的门窗,它们虽然是车轮转动、陶器装盛、房屋居住必不可少的条件,但其价值还不及真正让这些器物有用的辐条之间、陶器之内、房屋之中看不到的虚无。艾伦·布朗奇的这本《国际贸易实务》突破了传统国际贸易实务教材的既定框架,从战略的高度认识整个国际贸易实务体系,在强调细节和技巧的同时,更注重无形的方法统筹和方案优化。而这种无形的知识,恰恰的是广大国际贸易企业和从业人员最为匮乏的。正是因为这一点,从见到这本书之日

起,我就一直想将这本书译成中文,在国内全面推广。

进入中国人民大学商学院以后,因为忙于教学、科研和管理工作,我几乎无法了却这一多年前许下的心愿。直到今年,我才正式启动了对这部大作的潜心翻译。然而,随着翻译工作的推进,我越来越发现当初将其看作是一本准教材的态度是多么的滑稽可笑——由我负责翻译的近20万字的书稿,我大概花费了平时翻译50万字教材的精力和时间。首先,这本书的框架体系是全新的,内容安排最细节化,很多在特殊国际贸易环境下才得到的实务方法和技巧,书中都进行了系统地介绍,为准确阐述这部分非常规内容,我不得不走访多家专业的国际贸易企业以征求他们的意见。其次,这本书最大的特色就在于其贯穿全文的近120多个生动的国际贸易实务案例。这些企业、这些机构、这些品牌,也许在美国家喻户晓、路人皆知,但在中国,对普通学生和一般读者而言,还存在着相当的陌生性。为了将这些作者精心挑选的论据最大限度地提供给读者,我不得不查阅大量的企业网站和案例库,尽可能对企业情况与相关案例形成直观认识。再次,这本书紧握时代脉搏,融会了国际贸易领域的最新动态,如电子商务、全球化对国际化的替代、物流产业的扩张、无纸贸易的普及等。对这些问题,包括本人在内都还没有形成深刻认识。为了更准确地把握作者的论述意图,我不得不就这些问题对国际贸易实务的影响进行深入研究。这一切,都曾让我焦头烂额、殚精竭虑,为此,我不得不推掉了多个科研课题和讲学机会。当然,这一切也重新激发了我对国际贸易问题研究的兴趣和力量,让我在突破翻译瓶颈的时候,备感欢欣鼓舞。

我国国际贸易实务能力的进步与我国经济体制和市场体系的发展一样,历经了不少磨难与坎坷,直到20世纪70年代末的改革开放,才获得了从未有过的生机与活力。随着中国加入WTO,中国的国际贸易规模、深度和广度出现了前所未有的发展,国际贸易企业和从业人员迅猛扩张,业务垄断早已不复存在。但随着中小国际贸易企业越来越多,垄断性大型国际贸易商很少出现的实务操作不规范、可靠性差等问题越来越突出。可以预见,未来5~10年,我国的国际贸易企业还将有所增加,同时业内对国际贸易实务的规范度、程序化和战略性都将提出更高的要求,而我国在这方面的理论与实务研究均相对落后。发展我国国际贸易实务能力不外乎有三条路可走:一是以自己为中心,形成独立的贸易风格 and 操作方法;二是全盘照搬国外先进实务方法和方案;第三条路则是在全面深入学习、研究世界各发达国家国际贸易实务经验的基础上,在实践中消化、吸收、借鉴、创新发展,最终创设中国国际贸易实务方法体系和战略框架。从现实情况看,第三条路才是不断完善我国国际贸易事业的正途,才具有无穷的生命力。而第三条路的实现,必须要以深入了解发达国家国际贸易实务情况为前提。《国际贸易实务》一书,为我们提供了认识的工具和窗口。

最后,当然是由衷的感谢。首先我要感谢与我共同完成本书翻译工作的孔雁女士,她的机敏睿智和广博知识令人钦佩。还有中国人民大学的纪宝成校长、马龙龙教授,他们为译者突破书中的多处翻译瓶颈提出了很多极富价值的建议。参加本书整理的人员还有王凤英、谢云霞、刘振萱、李平、崔晓茹、王晓玲、屈英、王桂英、鲍庆苓、王学龙、邢佳男、陈国贤、孙雪梦、王春月、礼露野,在此一并致谢。

当然,无论我们做了什么,无论我们做得如何,至少我们的全部努力都是为了读者。真诚地祝福每位读者都有所收获。

中国人民大学教授、博士生导师

蔡荣生

于中国人民大学明德楼

2006年12月

# 第五版 前言

这本书,在它出版的 27 周年时已经是英文的第五版了。目前,它作为本学科科目规范著作的地位已经牢固树立,并成为这一本领域的市场领先者。200 多个国家中研究此科目的学者和本科生都在阅读它,而国际企业家们也将之用作自己的备忘录。现在中文版也终于面世了!

作者艾伦·布朗奇拥有长达 50 年的国际贸易经验,他在 25 个国家做过咨询、讲座,帮助做课程设置。从而使这本书涉及不同的文化背景,涉及相当多国家的政府、商学院、商会和出口委员会的实务操作。

第五版已经进行了全面的更新,有 40% 的新内容,反映了快速变化的国际市场在过去五年内所发生的许多变化。此外,它也充分考虑到了国际贸易行为在未来的可能发展趋势、国际贸易的环境及无疑在日益增加的复杂性。本书的重点放在了管理和控制技术上,以及以计算机电子商务为特征的国际贸易全球化的战略上。

本书分为三大部分:首先介绍了出口办公室和运输方式;其次是出口合同的要素,包括融资、费率、关税和保险;最后是一些战略思想,涉及出口合同的执行、单据、市场准入选择权、国际贸易法、欧盟和国际贸易战略及管理。本书以案例分析贯穿始终,并推荐了拓展读物,而且重点介绍了电子商务。

书中有一章专门介绍了国际贸易法律,涉及合同法、产品规格、遵循、知识产权、诉讼和仲裁。

很多章节都进行了调整,反映了自上一版以来所发生的众多变化。这其中包括了电子商务、国际贸易行为和谈判中涉及的文化层面、全球化发展、物流业的扩展、B2B 和 B2C 的发展、无纸贸易中包括了 Bolero 及欧盟的扩张。对于这些介绍同样包括了案例分析,也给大  
家推荐了可供阅读的其他参考书目。

第五版继续关注风险/问题领域及其解决方案、同进口商保持连

续对话的重要性以及关注国际环境的必要性。因为出口商以至全球企业家都在这个大环境中努力运作以获得利润。本书再次将重点放在出口价格的构成上面,包括 2000 年国际贸易术语解释通则中的选择标准。全书贯穿着对电子商务环境的充分认识,强调了应采取某些战略,以对不同情况予以正确反应,成功进行贸易操作,以最终对 B2B 和 B2C 交易起到“增值”作用。

对第五版内容的丰富将使本书在整个世界范围内的大学高等教育中更加受到欢迎。它反映了目前及未来的趋势和最佳实务。包括适合于研究国际商业和国际市场营销、国际传统物流、海上运输和国际现代物流的本科学生,以及参加许多协会组织的职业考试的学生,例如特许市场营销协会、特许采购和供应协会、出口协会、特许船舶经纪人协会、特许物流与运输协会、英国管理协会、英国国际货运学会和特许银行协会。它也同样适用于全世界范围内的商会、贸易协会、培训机构开办的短期课程和关于国际贸易、出口实务、国际市场营销和开发海外市场的研讨会。

本书在世界上 60 所大学内受到欢迎,这些大学正在不断扩大它们的国际贸易学位组合,非常需要以简单易懂的方式书写的出版物来提供实用而且专业的学习教材和方法。这包括管理学类文凭、BTEC 高级国家资格证书和文凭课程等。

第五版新增了许多国际组织和世界上优秀出口公司实务的资料,不仅介绍了它们新的战略,还介绍了目前和将来的发展趋势。这不仅丰富了本书内容,而且可使读者对在本书中的大量范例和案例研究中所强调的世界文化和战略有更好的了解。

正如在致谢中所列出的,越来越多的组织为我的每一次新版提供了热诚的帮助,他们补充的实例显示出资料的深度和广度,我非常感谢他们的帮助。同样感谢那些对该书感兴趣的众多学院和大学。

最后,我特别要由衷地感谢斯普朗夫妇和珍·绍特夫人在文书工作中给予我的无私帮助,以及我亲爱的妻子凯思琳在校对所付出的辛劳。他们四人组合给予我鼓励和容忍,最重要的是,他们充分的专业精神使本书第五版得以丰富并完成。对此我深表感谢。

作者

国际贸易、运输顾问

出口实务、运输、国际营销主考官;加的夫大学、里丁大学、普利茅斯大学、李塞斯特大学、

伦敦城市学院、法国雷恩国际商学院客座讲师

英国特许运输学会及出口学会特别会员

2005 年 8 月

# 致 谢

Alex Lawrie Factors Ltd  
Alstom  
AT&T Istel  
Atlantic Container Line Agencies Ltd  
Baltic Exchange  
Belo-o-Pak (UK) Ltd  
Bibby Factors International Ltd  
Bowring Credit  
British Airways  
British International Freight Association  
British Standards Institution  
British Standards Institution  
Chamber of Shipping (UK)  
Chartered Institution of Marketing  
Confederation of British Industry  
Cotechna International Ltd  
Credit Insurance Association  
Danzas UK  
Department of Trade and Industry  
Euler Hermes  
European Central Bank  
Euro Tunnel  
Export Credit Guarantee Department  
Export Master Systems Ltd  
Felixstowe Dock and Railway Company  
Foreign and Commonwealth Office  
Freight Network Ltd



Freight Transport Association  
GE SeaCo  
Hamriyah Free Zone Sharjah UAE  
HM Customs and Excise  
HSBC Trade Services (Midland Bank)  
International Air Transport Association  
International Chamber of Commerce  
International Maritime Organisation  
International Software Marketing Ltd  
Kay O'Neill  
KPMG Peat Marwick  
London Chamber of Commerce and Industry  
London Fox  
Lloyd's Bank (International)  
Lufthansa Airline  
Norman Shipping  
Maersk Line  
MAT Transport Ltd  
OPEC  
P&O Nedlloyd  
Pira International  
Port Klang  
Port of London  
Port of Rotterdam  
Port of Singapore Authority  
Price Waterhouse  
Royal Mail International  
Sea-Land  
Simpler Trade Procedures Board  
Staple Inn Actuarial Society  
Syn quest  
Thai Cargo  
Trade Indemnity  
United Nations Conference on Trade and Development  
World Customs Organisation  
World Trade Organisation

# 目 录

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| 译者序 1 .....                        | I   |
| 译者序 2 .....                        | III |
| 第五版前言 .....                        | V   |
| 致谢 .....                           | VII |
| <b>第 1 章 国际贸易</b> .....            | 1   |
| 1.1 本书的范围 .....                    | 1   |
| 1.2 国际贸易的职能 .....                  | 3   |
| 1.3 国际贸易概述 .....                   | 8   |
| 1.4 世界贸易组织 .....                   | 21  |
| <b>第 2 章 海外贸易的优势和出口船运办公室</b> ..... | 27  |
| 2.1 出口收益与风险 .....                  | 27  |
| 2.2 出口办公室的角色 .....                 | 29  |
| 2.3 出口办公室的组织和结构 .....              | 31  |
| 2.4 出口政策和记录 .....                  | 36  |
| <b>第 3 章 国际运输方式的特征(1)</b> .....    | 39  |
| 3.1 运输系统的角色和重要性 .....              | 39  |
| 3.2 运河和内陆水路 .....                  | 41  |
| 3.3 国际航空运输 .....                   | 43  |
| 3.4 国际公路运输 .....                   | 47  |
| 3.5 国际铁路运输 .....                   | 50  |
| 3.6 欧洲隧道 .....                     | 54  |
| <b>第 4 章 国际运输方式的特征(2)</b> .....    | 57  |
| 4.1 集装箱运输 .....                    | 57  |
| 4.2 集装箱配送 .....                    | 62  |
| 4.3 集装箱类型 .....                    | 65  |
| 4.4 集装箱基地 .....                    | 72  |

|            |                   |            |
|------------|-------------------|------------|
| 4.5        | 非集装箱化货物           | 73         |
| 4.6        | 内陆结关点             | 76         |
| 4.7        | 干港                | 76         |
| 4.8        | 海运                | 77         |
| 4.9        | 管道                | 80         |
| 4.10       | 托盘化运输             | 81         |
| 4.11       | 海港                | 81         |
| 4.12       | 海洋/航空概念           | 84         |
| <b>第5章</b> | <b>多式联运</b>       | <b>87</b>  |
| 5.1        | 多式联运发展的基本原理       | 88         |
| 5.2        | 21世纪多式联运发展的驱动因素   | 89         |
| 5.3        | 多式联运的特征           | 90         |
| 5.4        | 多式联运的整合           | 92         |
| 5.5        | 多式联运战略            | 93         |
| <b>第6章</b> | <b>物流和全球化</b>     | <b>95</b>  |
| 6.1        | 物流的角色             | 95         |
| 6.2        | 铁行渣华集装箱航运公司——物流部门 | 99         |
| 6.3        | 物流发展的促进因素         | 101        |
| 6.4        | 物流货运代理公司          | 104        |
| 6.5        | 大哥伦布——美国的一个内陆物流口岸 | 105        |
| 6.6        | 物流案例研究            | 107        |
| 6.7        | 物流供应商选择的标准        | 109        |
| 6.8        | 物流业的前景            | 109        |
| 6.9        | 全球化               | 110        |
| 6.10       | 地球村               | 112        |
| 6.11       | 阻碍全球化的因素          | 112        |
| 6.12       | 发展全球经济            | 113        |
| 6.13       | 物流和全球化的结合点        | 115        |
| <b>第7章</b> | <b>运费率</b>        | <b>119</b> |
| 7.1        | 运费率原理             | 119        |
| 7.2        | 运费率的要素            | 120        |
| 7.3        | 影响运费率构成的因素        | 124        |
| 7.4        | 航空运费率             | 125        |
| 7.5        | 运河和内陆水路运费率        | 130        |
| 7.6        | 国际公路运输运费率         | 131        |
| 7.7        | 国际铁路服务运费率         | 131        |
| 7.8        | 海上集装箱运费率          | 132        |

|                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| 7.9 海上运费率 .....                      | 133        |
| 7.10 运费的计算 .....                     | 134        |
| 7.11 英国皇家邮政国际部 .....                 | 137        |
| <b>第8章 出口货物包装、装载、标记和危险货物装运 .....</b> | <b>139</b> |
| 8.1 影响货物包装类型的因素 .....                | 139        |
| 8.2 包装类型 .....                       | 143        |
| 8.3 货物装载 .....                       | 148        |
| 8.4 货物标记 .....                       | 152        |
| 8.5 危险货物 .....                       | 153        |
| 8.6 航空运单 .....                       | 165        |
| <b>第9章 出口海关实务 .....</b>              | <b>173</b> |
| 9.1 引言 .....                         | 173        |
| 9.2 增值税(VAT) .....                   | 175        |
| 9.3 关税及其分类 .....                     | 178        |
| 9.4 出口控制 .....                       | 178        |
| 9.5 出口单证与程序 .....                    | 180        |
| 9.6 关税减免 .....                       | 187        |
| 9.7 关税优惠和原产地 .....                   | 190        |
| 9.8 共同农业政策(CAP) .....                | 190        |
| 9.9 新欧盟/计算机化过境转运系统(NCTS) .....       | 190        |
| 9.10 单一管理单据 .....                    | 193        |
| <b>第10章 货物保险 .....</b>               | <b>195</b> |
| 10.1 货物保险市场 .....                    | 196        |
| 10.2 劳合社代理人 .....                    | 197        |
| 10.3 保险的基本原则 .....                   | 198        |
| 10.4 货物保险的保险单和条款 .....               | 203        |
| 10.5 货物保险费率 .....                    | 203        |
| 10.6 货物保险索赔 .....                    | 207        |
| 10.7 货物索赔预防 .....                    | 209        |
| <b>第11章 信用保险 .....</b>               | <b>211</b> |
| 11.1 出口信用保险 .....                    | 211        |
| 11.2 短期出口信用保险 .....                  | 214        |
| <b>第12章 出口融资 .....</b>               | <b>217</b> |
| 12.1 引言 .....                        | 217        |
| 12.2 电子商务 .....                      | 218        |
| 12.3 贸易循环融资 .....                    | 218        |

|               |                           |     |
|---------------|---------------------------|-----|
| 12.4          | 进出口价格                     | 220 |
| 12.5          | 进出口支付                     | 221 |
| 12.6          | 跟单信用证和联合单据                | 223 |
| 12.7          | 可转让信用证                    | 229 |
| 12.8          | 背对背信用证                    | 229 |
| 12.9          | 循环信用证                     | 230 |
| 12.10         | 红条款信用证                    | 230 |
| 12.11         | 出口保理和福费廷(Forfaiting)的银行融资 | 231 |
| 12.12         | 备用信用证                     | 231 |
| 12.13         | 抵偿贸易                      | 232 |
| 12.14         | 保理                        | 235 |
| 12.15         | 福费廷                       | 236 |
| 12.16         | 担保                        | 238 |
| 12.17         | 不太常见的贸易方式                 | 240 |
| 12.18         | 国际汇率                      | 240 |
| 12.19         | 特别提款权(SDR)                | 246 |
| <b>第 13 章</b> | <b>运输配送分析</b>             | 249 |
| 13.1          | 速度、频率、可靠性、服务质量和运输成本的相对重要性 | 249 |
| 13.2          | 评估国际托运的运输方式适宜性            | 253 |
| 13.3          | 物流和运输的融合                  | 257 |
| 13.4          | 运输配送分析                    | 257 |
| <b>第 14 章</b> | <b>出口单证</b>               | 265 |
| 14.1          | 电子商务                      | 266 |
| 14.2          | 航空运单                      | 266 |
| 14.3          | 临时进口证(ATA carnets)        | 268 |
| 14.4          | 汇票                        | 268 |
| 14.5          | 提单                        | 269 |
| 14.6          | 货物保险单和保险单证明书              | 280 |
| 14.7          | 原产地证明                     | 281 |
| 14.8          | 出口证明书                     | 282 |
| 14.9          | 租船合同                      | 282 |
| 14.10         | 国际公路货物运输合同公约              | 284 |
| 14.11         | 快递收据                      | 285 |
| 14.12         | 码头收据                      | 286 |
| 14.13         | 最终用途证明                    | 286 |
| 14.14         | 外汇许可证                     | 286 |
| 14.15         | 出口货物船运说明(ECSI)            | 286 |



|               |                                    |            |
|---------------|------------------------------------|------------|
| 14.16         | 出口发票 .....                         | 286        |
| 14.17         | 出口许可证 .....                        | 288        |
| 14.18         | 卫生证明书 .....                        | 289        |
| 14.19         | 联合运输证明书 .....                      | 289        |
| 14.20         | 铁路货物运输国际公约 .....                   | 289        |
| 14.21         | 发送指示 .....                         | 290        |
| 14.22         | 质押书 .....                          | 290        |
| 14.23         | 赔偿保证书 .....                        | 290        |
| 14.24         | 大副收据 .....                         | 290        |
| 14.25         | 装箱单 .....                          | 290        |
| 14.26         | 邮寄包裹收据 .....                       | 291        |
| 14.27         | 检疫(植物卫生)证明书 .....                  | 291        |
| 14.28         | 装运前检验证书 .....                      | 291        |
| 14.29         | 质量证明 .....                         | 293        |
| 14.30         | 托运人的指示书 .....                      | 293        |
| 14.31         | 船舶的交货单 .....                       | 293        |
| 14.32         | 兽医健康证明 .....                       | 294        |
| 14.33         | 重量证明 .....                         | 294        |
| <b>第 15 章</b> | <b>处理出口订单 .....</b>                | <b>295</b> |
| 15.1          | 包运合同:交货条件:《2000 年国际贸易术语解释通则》 ..... | 295        |
| 15.2          | 影响《2000 年国际贸易术语解释通则》选择的因素 .....    | 299        |
| 15.3          | 《2000 年国际贸易术语解释通则》说明 .....         | 300        |
| 15.4          | 出口订单签收 .....                       | 310        |
| 15.5          | 处理出口托运 .....                       | 314        |
| 15.6          | 向银行提交单据:清单 .....                   | 316        |
| 15.7          | 计算机化的出口部门 .....                    | 320        |
| <b>第 16 章</b> | <b>电子商务和无纸贸易 .....</b>             | <b>333</b> |
| 16.1          | 引言 .....                           | 333        |
| 16.2          | 电子商务 .....                         | 333        |
| 16.3          | 电子商务发展的趋势和驱动力量 .....               | 334        |
| 16.4          | 电子商务——B2C 的最佳做法 .....              | 336        |
| 16.5          | 网站销售的发展 .....                      | 338        |
| 16.6          | 出口软件系统规范和外购 .....                  | 340        |
| 16.7          | Bolero .....                       | 341        |
| 16.8          | 案例研究 .....                         | 345        |
| <b>第 17 章</b> | <b>出口市场准入选择权战略和文化 .....</b>        | <b>351</b> |
| 17.1          | 引言——市场选择标准 .....                   | 351        |

|               |                    |            |
|---------------|--------------------|------------|
| 17.2          | 电子商务               | 352        |
| 17.3          | 间接和直接出口            | 353        |
| 17.4          | 市场环境               | 353        |
| 17.5          | 市场准入战略             | 354        |
| 17.6          | 市场准入选择权            | 356        |
| 17.7          | 文化                 | 372        |
| 17.8          | 根据国家/地区和经济因素进行文化分析 | 376        |
| 17.9          | 考察海外市场             | 384        |
| 17.10         | 特许船舶经纪人            | 386        |
| 17.11         | 货运代理               | 386        |
| 17.12         | 质量管理:BS5750        | 389        |
| 17.13         | 出口学会               | 390        |
| 17.14         | 国际信用证俱乐部           | 390        |
| 17.15         | 本地采购中心             | 391        |
| 17.16         | 发展客户关系的案例研究        | 391        |
| <b>第 18 章</b> | <b>欧盟</b>          | <b>395</b> |
| 18.1          | 引言                 | 395        |
| 18.2          | 欧盟的战略              | 395        |
| 18.3          | 欧盟的组织机构            | 396        |
| 18.4          | 单一市场的构成            | 396        |
| 18.5          | 欧洲标准               | 397        |
| 18.6          | 国家采购               | 398        |
| 18.7          | 信息技术及电信的开放市场       | 398        |
| 18.8          | 金融服务               | 399        |
| 18.9          | 运输服务               | 399        |
| 18.10         | 职业                 | 400        |
| 18.11         | 竞争和国家补贴            | 400        |
| 18.12         | 知识产权               | 400        |
| 18.13         | 实际的贸易壁垒            | 401        |
| 18.14         | 结论                 | 401        |
| 18.15         | 欧盟的海关政策            | 402        |
| 18.16         | 欧盟交通政策             | 402        |
| 18.17         | 政府间组织              | 403        |
| 18.18         | 欧盟市场进入策略           | 403        |
| 18.19         | 欧盟成员国条件            | 404        |
| 18.20         | 欧盟成员国              | 405        |