

外向型企业 新业务

WAI XIANG
XING QI YE
XIN YE WU

主审 李亚新 张洪白
主编 王思建 周世国
文新三



NEW
BUSINESS
OF EXPORT
— ORIENTED
ENTERPRISES

山东大学出版社

94
F125
20
2

主审 李亚新 张洪白
主编 王思建 周世国
文新三

外向型企业 新业务

XAB73/23

山东大学出版社



C045224



鲁新登字09号

外向型企业新业务

王思建 周世国 文新三 主编

•

山东大学出版社出版发行

济南市中印刷五厂印刷

850×1168毫米 大32 18.625印张 465千字

1993年6月第1版 1993年6月第1次印刷

印数1——10000

ISBN7—5607—1002—6/F·129

定价, 13.00元

外向型企业新业务

顾 问	徐延春	王进诚	
主 审	李亚新	张洪白	
主 编	王思建	周世国	文新三
副主编	王岩梅	孙忠欣	王燕青

山东大学出版社

参加编写人员(以姓氏笔划为序)

丁 宁	王思建	王立芬	王玉成
玄克忠	刘玉霞	邢新华	孙宝臣
孙永芝	杜广珠	李德高	李海荣
李学春	杨俊媛	张传鹏	张玉英
周世国	赵琴波	姜少军	黄 辉
董建平			

前 言

改革开放十几年以来,我国的外向型经济得到了迅速发展,有进出口权的外、工贸企业越来越多,外商投资企业在以几何级数增加,众多的内向型企业在市场竞争中也纷纷走向国际市场。为实现原材料、产成品、外资等方面引进来走出去的战略思路,越来越多的企业已变为或正在变为外向型企业。实践证明,改革开放政策已使中国经济与世界经济紧紧地联结在一起,外向型经济已成为我国现代化建设不可逆转的选择。

国际市场是商品经济的大海洋。在这个大海洋里“无风三尺浪,有风浪头百丈高”。参与国际市场竞争的企业犹如航行在大海里的一叶孤舟,如果没有丰富的航海经验和驾驶技巧,随时都有触礁甚至倾覆的危险。可是,长期以来,我国国内市场几乎与国际市场隔绝,大部分企业对国际市场缺乏了解,对国际进出口业务、国际金融业务等更是知之甚少,特别是原来的内向型企业迅速转变为外向型企业后,企业管理人员、业务人员对涉外业务的了解几乎是一张白纸,缺乏应付国际市场变化的基本知识,在国际市场这个大海洋里也就很难到达胜利的彼岸。因此,学习掌握外经、外贸、外汇等方面的知识和业务已成为他们的当务之急。原有的少数外向型企业,由于管理人员和业务人员更新快,涉外业务发展迅速,同样面临着学习和知识更新的课题。

鉴于上述原因,我们编写了《外向型企业新业务》一书。本书系统地介绍了外向型企业常用的各项涉外业务,大量吸收了近年来

各项业务的新规定新作法。在编写过程中特别注重理论联系实际，突出了实用性和操作性，适用于外经、外贸、外商投资企业等外向型企业的厂长、经理、业务主管部门等有关业务人员以及经营外汇业务的金融机构的干部职工学习，也可作为有关院校师生的参考用书。

本书由从事外汇管理、外经、外贸实际工作的同志编写。王思建同志对本书的初稿进行了统纂李德高同志参加了部分编章的统纂工作。最后由李亚新、张洪白同志审阅定稿。

本书在编写过程中得到了国家外汇管理局山东分局徐延春、王进诚两位副局长的支持和指导。闫兆万同志对本书的编写提出了宝贵意见，还有许多同志给予大力支持，在此谨表示感谢。

作 者

1993年3月5日

目 录

第一编 进出口业务

第一章 出口业务(一).....	(2)
第一节 出口贸易业务程序	(2)
第二节 出口贸易洽谈前的准备	(5)
第三节 出口商品的品质、数量与包装	(10)
第四节 出口商品的作价与支付条款	(24)
第五节 出口商品的交货	(33)
第六节 我国的出口许可证制度	(38)
第二章 出口业务(二)	(42)
第一节 价格术语	(42)
第二节 商品检验	(54)
第三节 索赔	(57)
第四节 仲裁与不可抗力	(61)
第三章 涉外保险业务	(67)
第一节 风险、损失和费用	(67)
第二节 我国海洋货物运输保险的险别与条款	(71)
第三节 我国陆空邮货物运输保险的险别与条款	(76)
第四节 伦敦保险业协会货物险条款	(82)
第五节 出口货物运输保险业务的办理	(84)
第六节 合同中的保险条款	(93)
第四章 出口交易洽商与合同的签订	(95)
第一节 出口交易洽商的一般程序	(95)
第二节 发盘和接受	(98)
第三节 出口合同的签订	(111)
第五章 出口合同的履行	(118)
第一节 备货和报验	(120)

第二节	催证、审证和改证	(123)
第三节	租船订舱、保险和装运	(128)
第四节	制单结汇	(130)
第五节	出口合同履行情况的监督与管理	(138)
第六章	海关监管和报关	(147)
第一节	海关和海关监管	(147)
第二节	报关程序	(151)
第三节	保税制度	(153)
第四节	关税制度	(160)
第七章	进口业务	(165)
第一节	进口交易前的准备	(165)
第二节	进口交易的磋商	(174)
第三节	进口合同的签订	(177)
第四节	进口合同的履行	(181)

第二编 国际贸易方式与结算

第八章	国际贸易方式(一)	(191)
第一节	经销与代理	(191)
第二节	招标与投标	(197)
第三节	拍卖	(199)
第四节	寄售	(201)
第五节	商品交易所	(203)
第九章	国际贸易方式(二)	(211)
第一节	加工贸易	(211)
第二节	补偿贸易	(219)
第三节	租赁贸易	(224)
第十章	对外工程承包和劳务合作	(234)
第一节	对外工程承包及其形式	(234)
第二节	签订对外工程承包合同的程序	(237)
第三节	对外工程承包合同	(242)

第四节	国际劳务合作	(247)
第十一章	技术贸易	(252)
第一节	技术贸易概述	(252)
第二节	技术贸易的内容	(253)
第三节	技术贸易的方式	(256)
第四节	许可证协议	(259)
第十二章	国际贸易结算业务	(265)
第一节	国际贸易结算中的票据	(265)
第二节	国际贸易结算方式	(273)
第三节	国际贸易结算中的单据	(287)
第四节	我国进出口贸易结算	(290)

第三编 外汇业务

第十三章	贸易外汇业务	(300)
第一节	出口收汇核销	(300)
第二节	贸易外汇留成	(309)
第三节	进口用汇的办理	(314)
第四节	贸易从属费用的收支	(319)
第五节	其他贸易方式外汇收支	(322)
第十四章	外汇贷款业务	(329)
第一节	什么是外汇贷款	(329)
第二节	外汇贷款的基本规定	(331)
第三节	外汇贷款的种类	(336)
第四节	外汇贷款的申请和使用	(353)
第五节	企业外汇贷款经济效益与偿还能力的分析	(358)
第十五章	外汇风险管理	(365)
第一节	外汇风险的概念	(365)
第二节	汇率变动的预测	(369)
第三节	进出口贸易风险的防范	(387)
第四节	债权债务风险的防范	(392)

第五节 企业外汇风险管理	(396)
--------------------	-------

第四编 利用外资业务

第十六章 国际筹资业务	(402)
第一节 国际筹资的概念	(402)
第二节 外债的选择	(404)
第三节 外债的登记	(424)
第四节 对外担保	(427)
第五节 外债的偿还	(431)
第十七章 外商投资企业基本业务	(434)
第一节 中外合资经营企业	(434)
第二节 中外合作经营企业	(440)
第三节 外商独资企业	(445)
第四节 中外合营企业的申请与建立	(447)
第十八章 境外投资业务	(458)
第一节 境外投资概述	(458)
第二节 设立境外投资企业的步骤	(462)
第三节 国家对境外投资的外汇管理	(471)
第四节 外汇指定银行为境外投资提供的服务	(475)
第五节 境外投资企业的财务管理	(477)

第五编 国际市场与销售

第十九章 国际市场及其动向	(484)
第一节 国际贸易市场	(484)
第二节 国际投资市场	(488)
第三节 国际金融市场	(492)
第四节 国际劳务市场	(497)
第五节 国际旅游市场	(499)
第六节 “亚洲四小”市场	(501)
第二十章 国际市场的开拓与销售	(509)

第一节	如何选择海外目标市场	(509)
第二节	外销产品策略	(515)
第三节	外销企业销售渠道策略	(519)
第四节	出口促销策略	(525)
第五节	出口定价策略	(532)

第六编 关贸总协定与外向型企业

第二十一章	关贸总协定的主要内容	(539)
第一节	关贸总协定概述	(539)
第二节	关贸总协定的部分条款	(543)
第二十二章	机遇、挑战和对策	(557)
第一节	“复关”后我国关税制度的变化	(557)
第二节	“复关”后我国国内经济的变化	(561)
第三节	“复关”后外向型企业的生存与发展	(566)
附录一	出口商品管理暂行办法	(573)
附录二	对外贸易经济合作部关于出口商品 计划配额管理的实施细则	(581)

第一编 进出口业务

进出口业务是外向型企业的基石和核心。本编从实务的角度详尽地介绍了进出口交易如何洽商、如何恰当地选择价格术语、如何办理投保手续、如何备货和履行贸易合同以及如何报关检验等,力求让从事外向型业务的企业掌握进出口业务的实际做法、了解其中的业务程序,从而更好地参与国际市场竞争。

由于出口业务可以增加外向型企业的资金积累,出口业务和进口业务之间的实际做法又有许多可以相互借鉴的地方,因而本编将出口业务视为重点。

第一章 出口业务(一)

出口货物是通过处于不同国家的买方和卖方成立合同和履行合同而最终实现的。而买卖合同的成立，必须经买卖双方就合同的各项内容即交易条件进行磋商，达成协议。国际货物买卖的交易条件有多项，在外贸实践中，以货物的品质、数量、包装、价格、交货和支付条件为主要交易条件。因为这六项条件直接关系到合同的标的和买卖双方的基本义务，其中任何一项缺少或不明确，将使合同无法成立，或即使成立，也往往会在合同履行中引起纠纷。因此，本章在介绍出口业务时，首先介绍六个主要交易条件，然后再以出口业务的程序为线索对出口业务的各个环节逐一介绍。

第一节 出口贸易业务程序

对世界各国进行的出口贸易环节很多，各个环节之间往往都有密切的联系。在实际的工作中，又常出现先后交叉进行的情况。但总起来说，外向型企业的出口业务程序大体可以分为交易前准备、磋商和签订合同以及履行合同三个阶段。

交易前的准备工作主要包括：在做好对国际市场调查研究的基础上，制订经营方案、组织和落实货源、选择市场和客户、开展广告宣传等。

交易磋商和签订合同工作，主要是根据我国的方针政策和企业的经营意图，按照经营方案和适用国际市场通用做法，与国外

客户就所经营的货物及其交易条件进行磋商，通过发盘和接受的程序达成协议。根据我国的法律，对外贸易合同必须采用书面形式，作为买卖双方当事人履行各自义务和处理争议的依据。

履行合同是买卖双方当事人根据合同规定，各自履行自己的义务。任何一方违反合同的规定，并使对方遭受损失时，均应依法承担赔偿责任。针对我国的外向型企业而言，履行出口合同的工作主要包括：按照合同备妥货物；如果出口交易是采用信用证方式收汇的交易，则要向客户催开信用证并在收到后根据合同进行审核，发现不符又不能接受的，应立即通知客户修改；然后向运输机构办理委托运输和装运等工作，其中包括租船订舱、报验、报关、装运、保险等工作；在货物装运后，缮制单据，办理申请必要的出口单据和凭证；最后进行交单和向银行办理结汇以收取货款等手续。

若在履行合同过程中，发生违反合同从而造成一方受损时，就要进行索赔和理赔工作。在处理索赔、理赔过程中，如果发生争议，则应以合同条款为依据，按照法律和惯例进行处理。

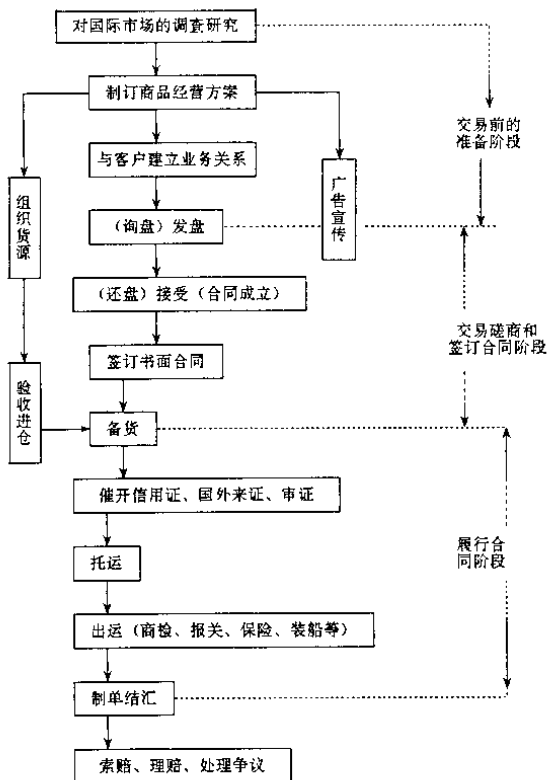


图 5—1 出口业务程序简图

第二节 出口贸易洽谈前的准备

出口业务顺利进行的前提条件是充分的准备工作，一般包括市场调研、寻找客户、资信调查、制定经营方案等四个方面。

一、市场调研

市场是出口商品供商品交换的场所，各国的市场结构不同，特点各异，要想掌握商品出口主动权，必须根据不同的市场条件做好市场调研工作。

（一）市场调研的内容

市场调研的内容，根据范围与特点分为宏观与微观两个方面。

1. 市场的宏观调研，又称为国别地区调研或贸易环境调研，即对一国的政治、经济、社会、法律、外贸、自然环境等影响商品买卖的外界因素进行调查与分析。

政治主要是指被调研国的政治制度、内外政策（尤其是与调查者所在国的外交关系）、政党的结构与活动、政局发展等等；

经济主要指被调研国国民经济的基本情况，如资源分布、工农业生产的发展、财政金融状况、贸易结构、人均收入、国民生产总值以及交通与通讯等；

社会主要是指风土人情、文化水平、意识形态、价值观念等等；

法律指法制、法规（尤其与贸易有关的民法、商法等）、司法、立法等等方面；

外贸是指进出口商品结构、年贸易额、外贸组织机构及贸易政策如关税、外汇管制、进出口管制的情况等；

自然环境是指气候类型、地理位置及有关港口情况等。

2. 市场的微观调研。又称为商品调研，即出口方针对自己出