

汗 牛 策划
张彦欣 主编

国际贸易实务操作系列丛书

出口实务操作

刘宝成 © 编著

Export Practices



中国纺织出版社

汗牛 策划

✻ 国际贸易实务操作系列丛书 ✻

张彦欣 主编

出口实务操作

刘宝成 编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

本书对出口贸易的实践环节做了全面的阐述和介绍。内容包括出口业务各主要环节的流程,可能用到的证书、文件、单据、图表等,与国际贸易相关的法律、国际规则和习惯做法以及这些法律、规则和惯例在实践中的适当运用,具有全面、规范、实用的特点,可作为大中专院校学生教材和国际贸易从业人员的工具书。

图书在版编目(CIP)数据

出口实务操作/刘宝成编著. —北京:中国纺织出版社,2004. 2
(国际贸易实务操作系列丛书/张彦欣主编)

ISBN 7-5064-2826-1/F·0405

I. 出... II. 刘... III. 出口—国际贸易—贸易实务

IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 108936 号

责任编辑:李秀英 高 剑 责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

电话:010—64160816 传真:010—64168226

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京云浩印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2004 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

开本:880×1230 1/32 印张:18.25

字数:434 千字 定价:35.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

国际贸易实务操作系列丛书

编 委 会

顾问:季国标(中国工程院院士)

尹金山(中国远东国际贸易总公司原总经理)

主编:张彦欣

编委(以姓氏笔画为序):

卢	安	东	艳	刘宝成	李雁玲	李晓晴
刘	辉	李雪飞	任丽明	陈跃雪	卓小苏	
杨楠楠	周	萍	张宝成	郭	燕	郝淑丽
殷文生	黄远龙	盖玉东	黎	宁	瞿文芳	

总 序

中国进入了一个新的经济时代。

中国实行改革开放以来,对外经济贸易取得了举世瞩目的成就,中国经济业已成为世界经济体系中不可或缺的组成部分。随着经济一体化日益呈现出不可逆转的趋势,尤其是在我国加入世界贸易组织的今天,中国经济与世界经济的接轨与融合已发生质的飞跃。其直接结果就是:对外贸易将在我国国民经济中发挥前所未有的重要作用。

在经济一体化与新市场发展的条件下,国际贸易已是包括经济、管理、法律、市场营销、贸易、金融、信息、运输与物流等各行业专业知识的有机综合。中国经济与世界经济接轨的新飞跃,也使我们的对外经济贸易直面一个机会与挑战并存、财富与风险同在的世界市场。

为促进我国对外贸易事业的持续健康发展,迫切需要我们的外贸队伍在各方面提高自己的能力和水平。此套书思路清晰,阐述系统,结构严密,有创新性,可读性强,可供广大经贸工作者与高等院校有关专业学生学习、参考和借鉴。在《国际贸易实务操作系列丛书》出版之际,写了上述文字,是为序。

李國標

中国工程院院士

前 言

加入世界贸易组织,标志着我国对外开放进入了一个新阶段。我们将在更大范围和更深程度上参与经济一体化进程,这必将对我国国民经济和社会发展产生重大而深远的影响。面对这样一个机会与挑战并存的世界市场,我国的对外贸易事业进入了崭新的发展时期,对培养国际贸易和国际商务等涉外经济专业高级管理人员提出了更高的要求,在知识结构、操作能力和综合素质等方面均要求有质的飞跃。

为了适应国际国内市场的发展与变化,培养熟悉国际贸易规则并掌握国际贸易实务操作技能的人才,在北京市教委、中国纺织出版社与北京服装学院各级领导的鼎力支持下,我们延请具有外贸实践与丰富教学经验的教师,根据相关的国际贸易法律与惯例,结合我国的实际情况与国际贸易实践,编写了此套专事阐述国际贸易实务操作的教程。

在经济一体化与新市场发展的条件下,国际贸易已是包括经济、管理、法律、市场营销、贸易、金融、信息、运输与物流等各行业专业知识的有机综合。本套丛书按照这种“大经贸”的思路,根据实际需要,

详细介绍与阐述了国际贸易各个环节的具体操作过程,力求在实际操作与时效性方面体现与时俱进和实用性的特点。

丛书之一为《进口实务操作》,从进口商的视角,具体介绍国际贸易进口业务中,信用证支付方式下进口商的实务操作;丛书之二为《出口实务操作》,从出口商的角度,详细介绍国际贸易出口业务中,信用证支付方式下出口商的实务操作;丛书之三为《结算与法律实务操作》,对国际贸易实务中的货款结算、金融财务业务、争端、索赔等法律实务与电子商务问题做全面、深入、具体的介绍与分析;丛书之四为《国际贸易案例精选》,介绍并深入分析精选的典型国际贸易案例,旨在帮助读者掌握案例之中与背后的理论知识与技能,达到熟练实务操作之目的。全套丛书由张彦欣主编。

本册为丛书之二:《出口实务操作》。编写人员如下:郝淑丽(第一章),李雁玲(第三章),任丽明(第五章),郭燕(第十一章),卢安(第十二章),张彦欣(第十四章),刘宝成(第二、四、六、七、八、九、十、十三、十五章)。全书由刘宝成统稿。

限于编者水平,疏漏谬误在所难免,欢迎使用本书的教师、同学以及其他读者随时来函指正,以便修订时,使之更臻完善。

编著者

2003年6月

目 录

第一章 建立贸易关系	(1)
第一节 确立企业的基本业务范围.....	(2)
一、出口市场细分	(2)
二、确定企业的出口业务范围	(5)
第二节 如何寻找基本客户	(8)
一、合理地细分贸易国的消费市场	(9)
二、工业品市场的细分	(12)
三、选择基本客户	(14)
第三节 树立企业的知名度和信誉度	(15)
一、转变观念，大胆开拓海外市场	(15)
二、注意风险防范	(15)
三、合理选择自己的业务范围	(16)
四、合理确定出口产品的价格	(17)
第四节 选择出口贸易的经营模式	(17)
一、间接出口	(17)

二、直接出口	(20)
第五节 风险控制	(24)
一、企业的贸易风险	(24)
二、出口贸易风险的防范	(27)
第二章 国际贸易术语	(31)
第一节 国际贸易术语的含义和作用	(32)
一、贸易术语的起源和含义	(32)
二、贸易术语的分类	(33)
三、贸易术语的作用	(34)
第二节 有关贸易术语的国际惯例	(35)
一、《1932 年华沙—牛津规则》	(36)
二、《1941 年美国对外贸易定义修订本》	(36)
三、《2000 年国际贸易术语解释通则》	(37)
第三节 国际贸易中 6 种常用贸易术语	(43)
一、FOB	(43)
二、CIF	(47)
三、CFR	(52)
四、FCA	(54)
五、CPT	(56)
六、CIP	(57)
第四节 其他贸易术语	(59)

一、EXW	(59)
二、FAS	(59)
三、DAF	(60)
四、DES	(60)
五、DEQ	(61)
六、DDU	(61)
七、DDP	(62)

第五节 贸易术语下的风险转移与货物所有权

转移	(63)
一、风险转移	(63)
二、货物的所有权转移	(69)
三、违约对风险转移的影响	(73)
四、合同与术语的关系	(74)

第三章 出口商品价格的核算和制定

第一节 正确掌握价格水平

一、出口商品的定价方法	(78)
二、合同中的作价方法	(83)

第二节 计价货币与支付货币

一、计价货币	(85)
二、支付货币	(85)
三、计价货币与支付货币的选择	(85)

四、降低外汇风险的其他办法	(86)
第三节 佣金与折扣	(87)
一、佣金	(87)
二、折扣	(89)
第四节 价格换算	(89)
一、净价之间的换算	(89)
二、净价与含佣价之间的换算	(90)
第五节 出口商品的盈亏考核指标	(91)
一、出口商品盈亏率	(91)
二、出口商品的换汇成本	(92)
三、出口创汇率	(93)
四、利润和利润率	(93)
第六节 合同中的价格条款	(95)
一、合同中价格条款的主要内容	(95)
二、确定价格条款应注意的问题	(96)
 第四章 出口交易的磋商	 (97)
第一节 询盘	(99)
一、询盘的含义	(99)
二、询盘应该注意的问题	(100)
第二节 发盘	(100)
一、我国和国际上对发盘的解释及规定	(101)

IV 出口实务操作

二、发盘中应该注意的问题	(106)
第三节 还盘	(108)
一、还盘的含义	(108)
二、还盘的性质	(108)
三、还盘应注意的问题	(109)
第四节 接受	(110)
一、接受的含义	(110)
二、构成接受的条件	(110)
三、逾期接受	(112)
四、接受的撤回	(113)
五、接受不得撤销	(113)
六、做出接受时应该注意的问题	(114)
第五节 出口合同的主要条款	(115)
一、国际商会的《国际销售示范合同》	(115)
二、中德货物销售示范合同	(117)
 第五章 商品的名称、品质、数量和包装	 (119)
第一节 商品的名称	(120)
一、列明商品名称的意义	(120)
二、合同中的品名条款	(120)
第二节 商品的品质	(122)
一、商品品质的重要性	(122)

二、商品品质的表示方法	(123)
三、合同中的品质条款	(126)
第三节 商品的数量	(133)
一、约定商品数量的意义	(133)
二、商品数量的计量单位	(134)
三、商品重量的计算方法	(135)
四、合同中数量条款的内容	(137)
第四节 商品的包装	(140)
一、商品包装的重要性	(140)
二、商品包装的种类	(141)
三、商品包装的标志	(143)
四、合同中包装条款的内容	(146)
 第六章 出口合同的订立	(149)
第一节 出口合同的成立	(150)
一、合同当事人	(151)
二、合同形式	(153)
三、要约与承诺	(161)
第二节 出口合同条款的解释	(164)
第三节 合同有效成立的法律要件	(166)
一、合同当事人须有订立合同的能力	(167)
二、合同订立的形式与内容必须合法	(168)

三、当事人的意思表示真实	(170)
第四节 买方和卖方的义务	(172)
一、卖方义务	(173)
二、买方义务	(176)
三、买卖双方的共同义务	(178)
第五节 出口合同的订立	(179)
一、出口合同的形式	(179)
二、销售合同的内容	(180)
三、签订出口合同时应该注意的问题	(181)
第六节 违约及救济	(182)
一、违约的分类	(182)
二、双方的共同救济措施	(187)
三、卖方违约的救济	(189)
四、买方违约的救济	(193)
五、违约免责	(196)
第七章 信用证	(199)
第一节 信用证的概念、当事人、内容	(200)
一、信用证的概念	(200)
二、信用证的当事人	(201)
三、信用证的内容	(205)
第二节 信用证的性质和作用	(207)

一、信用证的性质	(207)
二、信用证的作用	(209)
第三节 信用证的种类	(213)
一、跟单信用证和光票信用证	(213)
二、可撤销信用证和不可撤销信用证	(214)
三、保兑信用证和非保兑信用证	(215)
四、即期付款信用证、延期付款信用证、承兑信用证 和议付信用证	(216)
五、即期信用证和远期信用证	(218)
六、可转让信用证与不可转让信用证	(220)
七、循环信用证	(223)
八、对开信用证	(224)
九、对背信用证	(225)
十、预支信用证	(226)
十一、当地信用证	(226)
十二、带有电报索汇条款的信用证	(227)
十三、备用信用证	(227)
十四、款项让渡	(228)
十五、SWIFT 信用证	(230)
第四节 信用证的支付程序	(232)
一、开证的准备和要求	(234)
二、信用证的形式	(236)

三、通知	(238)
四、审证、交单、议付	(238)
五、索偿	(239)
六、偿付	(240)
七、付款赎单	(240)
第五节 跟单信用证统一惯例	(241)
一、关于统一惯例的适用范围	(243)
二、关于信用证的含义	(244)
三、信用证与销售合同或其他合同的关系	(244)
四、关于开立或修改信用证的指示	(245)
五、关于可撤销信用证与不可撤销信用证的规定	(245)
六、关于开证行、通知行、保兑行和议付行的责任及 它们间的相互关系的规定	(246)
七、关于信用证的种类	(247)
八、关于以电讯传递的信用证或信用证修改书及 预先通知	(248)
九、关于银行审核单据的标准和期限的规定	(249)
十、关于银行的免责	(250)
十一、关于银行间的偿付	(251)
十二、关于单据的规定	(252)
十三、关于信用证金额、数量与单价可增减幅度的 规定	(258)

十四、关于分批装运及分批支款的规定	(259)
十五、关于分期装运及分期支款的规定	(259)
十六、关于到期日及交单地点的规定	(259)
十七、关于装期日期和装运期限的表述	(260)
十八、关于可转让信用证及款项让渡的规定	(261)
第六节 信用证的欺诈例外原则	(262)
一、“里程碑”判例——Sztejn 案	(262)
二、欺诈例外的原则	(263)
三、国际商会的态度	(265)
第七节 出口方应注意的事项	(266)
一、信用证的软条款	(266)
二、信用证对卖方的风险	(269)

第八章 交货与装运

第一节 交货与装运概述	(278)
一、概述	(278)
二、交货和装运的区别	(279)
第二节 交货时间	(281)
一、规定某月装运	(281)
二、规定跨月装运	(281)
三、规定在某月月底或某日前装运	(282)
四、规定在收到信用证后若干天内装运	(282)

X 出口实务操作