

<<出口业务1本通>>

图书基本信息

书名：<<出口业务1本通>>

13位ISBN编号：9787506460620

10位ISBN编号：7506460629

出版时间：2010-1

出版时间：万棣成 中国纺织出版社 (2010-01出版)

作者：万棣成

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<出口业务1本通>>

### 前言

出口贸易在我国国民经济健康快速发展过程中占有重要的战略地位。

我国的出口贸易已从1978年的97.5亿美元上升到2008年的14285.5亿美元，跃居世界第二位，成为名副其实的出口贸易大国。

近年来，中国外贸一直以40%左右的幅度飞速增长，中国外贸已经成为中国经济发展的发动机。

2008年美国次贷危机引发的全球金融海啸给世界贸易造成严重的不良影响，也使我国的出口贸易受到了冲击。

为了积极应对国际金融危机对世界需求带来的不利影响，我国出口企业应增强出口经济的信心，在危机中积极寻找机遇。

那么，怎样具体应对这种危机呢？

怎样开拓新兴市场呢？

怎样及时用好用活国家采取的调整出口的政策和鼓励出口的配套措施呢？

怎样用好用活世贸组织的相关协调规则和国际商务惯例及其最新方法呢？

怎样应对贸易壁垒以及怎样化解出口风险呢？

笔者作为外贸战线的一名老兵，已经在这一战线的各个岗位上工作了三十多年，笔者所在的湖南省进出口集团有限公司出口业务遍布世界八十多个国家和地区，经营范围涵盖轻工、工艺品、纺织品、粮油食品、有色金属、化工、纸张纸浆、机械电子等领域，曾三次被评为中国进出口百强企业，笔者根据三十多年的外贸业务实践经验写作本书，希望本书提出的经验性的介绍与建设性的思路和方法，可逐一解决这些出口实践中面对的系列难题，供从事出口业务的外贸企业和外贸业务员参考。

## <<出口业务1本通>>

### 内容概要

《出口业务1本通》由外贸领域资深专家根据三十多年外贸一线的实践经验写成。与市场上其他外贸实务教材不同，《出口业务1本通》不是对外贸实务进行一般知识性的系统介绍，而是按照外贸业务员的思路，根据外贸业务员要做一笔出口业务从头到尾的每一环节进行全程式详细讲解，不漏掉一个步骤和一个细节，读者可手持《出口业务1本通》按图索骥，现查现用，指导自己的实际工作。

《出口业务1本通》采用最新的国际贸易惯例与规则，采用最新的出口法规和政策，按照出口业务的实际操作流程进行全面细致的介绍，并配以实际案例进行剖析，通俗易懂，可操作性强。能帮助外贸业务员在出口业务中学懂知识，了解法规，掌握流程，控制风险，从而提高工作效率和出口经济效益。

《出口业务1本通》是一部不可多得的出口业务宝典，是外贸业务员案头必备的工具书。

## <<出口业务1本通>>

### 作者简介

万棣成，湖南省进出集团有限公司总经理，中国湖南省国际商贸联合会副会长，高级经济师，外贸行业资深专家，从事外贸业务三十年，在《对外经贸文务》、《科技日报》等国家核心期（报）刊发表过论文数十篇。

本书是他三十多年外贸工作经验的精华与总结。

## &lt;&lt;出口业务1本通&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 怎样办理进出口经营资格手续和相关经营手续一、企业进出口经营资格的分类管理二、办理进出口经营资格的手续与流程三、办理相关经营手续第二章 怎样成为优秀的外贸业务员一、复合型人才二、实践型人才三、技巧型人才四、取得八项职业证书第三章 怎样熟悉我国出口贸易法规与国际贸易惯例一、出口管理制度与国际贸易惯例和公约分类二、我国出口货物的相关规定三、出口配额管理四、出口许可证管理第四章 怎样熟悉和选择出口商品一、熟悉商品分类、编码和品种二、熟悉商品质量二、熟悉商品的生产性能、生产工艺流程及储存与养护四、熟悉商品的标准及标准化五、了解商品的包装美与商品美六、怎样选择出口商品第五章 怎样调研(熟悉)出口市场一、了解出口市场调研的内容二、确定调研目标,制订调研计划三、出口市场调研的实施四、出口市场调研资料的整理与分析五、撰写出口市场调研报告第六章 怎样制订出口商品经营方案一、根据本企业产品情况选择出口经营目标计戈二、出口经营目标的制订三、制订出口商品经营方案第七章 怎样调研外商资信和选择客户一、调研外商信用的渠道、内容和方法二、怎样正确选择国外进口商第八章 怎样捕捉出口业务商机一、什么是外贸企业的出口业务商机二、怎样捕捉出口业务的商机三、用样品获取出口业务商机第九章 怎样洽商出口价格一、掌握出口价格谈判的技巧二、制定报价前的策略三、报好出口价四、洽商出口报价应注意的问题第十章 怎样洽商签订出口合同一、出口(书面)合同的种类二、出口合同的内容三、出口合同有效成立的条件四、合同(交易)磋商程序五、签订合同应注意的问题第十一章 怎样正确签订出口合同的各种条款第一节 怎样把握出口商品的品名条款第二节 怎样把握出口商品的品质条款一、正确表示商品品质条款二、买卖合同中的特殊品质条款三、订立品质条款的违约风险防范第三节 怎样把握出口商品的数量条款一、正确表示数量条款二、出口合同中数量条款的违约风险防范第四节 怎样把握出口商品的包装条款一、正确表示包装条款二、出口商品包装的分类三、商品包装的标志四、签订出口合同包装条款的违约风险防范第五节 怎样把握出口商品的价格条款一、正确表示价格条款二、签订出口价格条款的违约风险防范第六节 怎样把握出口商品的运输条款一、正确表示出口商品运输条款二、签订出口商品运输条款的风险防范第七节 怎样把握出口商品的保险条款一、正确表示保险条款二、正确选择海洋运输货物保险险别三、正确选择陆空邮运输货物保险险别四、正确表示协会货物保险条款五、ICC条款和我国保险条款的比较六、订立保险条款的违约风险防范第八节 怎样把握出口商品的支付条款一、正确表示出口合同支付条款二、签订支付条款的违约风险防范第九节 怎样把握出口商品的检验条款一、正确表示出口合同中的检验条款二、签订合同检验条款的违约风险防范第十节 怎样把握出口商品索赔、不可抗力和仲裁条款第一、把握好索赔条款一、正确表示出口合同中的索赔条款二、签订索赔条款的违约风险防范第二、把握好不可抗力条款一、正确表示出口合同中的不可抗力条款二、签订不可抗力条款的违约风险防范第三、把握好仲裁条款一、正确表示出口合同中的仲裁条款二、签订仲裁条款的违约风险防范第十一节 怎样把握出口合同其他条款一、设限配额政策附加条款二、对商品品质的多种表示方法条款三、汇票添加汇率和利率条款四、发票添加条款五、“经买方同意卖方方可装运”条款六、出口合同风险条款防范第十二章 怎样履行出口合同第一节 怎样组织货源与生产备货一、组织货源与生产备货二、组织货源与生产备货的违约风险防范第二节 怎样催开信用证与非信用证风险预审一、催开信用证二、催开信用证的违约风险防范三、非信用证业务风险预审.....第十三章 怎样运用电子商务操作出口业务主要参考文献

## 章节摘录

插图：一、出口管理制度与国际贸易惯例和公约分类（一）综合管理《中华人民共和国对外贸易法》（以下简称《对外贸易法》）、《中华人民共和国民法通则》关于货物买卖的法律规则；国际《德国民法典》、《法国民法典》大陆法系代英国《1893年货物买卖法》、美国《统一商法典》。

（二）贸易管理《中华人民共和国货物进出口管理条例》、《中华人民共和国技术进出口管理条例》、《货物出口许可证管理办法》、《出口商品配额管理办法》、《纺织品被动配额管理办法》、《出口商品配额招标办法》。

（三）合同管理《中华人民共和国合同法》、《联合国国际货物销售合同公约》、《国际货物销售合同适用法律公约》、《国际货物销售时效期间公约》、《修订国际货物销售时效期间公约的议定书》、《国际货物销售代理公约草案》、《代理法律适用公约》、《产品责任法律适用公约》、《国际商事合同通则》等。

（四）海关管理《中华人民共和国海关法》、《中华人民共和国进出口关税条例》、《中华人民共和国进出口税则》。

调整涉及1600个本国8位税号的变化，占全部8位税号的20%以上，主要涉及机电产品、化工产品、纺织品、木制品、贱金属及合金等五大类。

对钢坯等部分出口商品实行暂定税率，其中对一般贸易和边境小额贸易出口尿素征收季节性暂定税率

。《中华人民共和国海关进出口货物征税管理办法》、《中华人民共和国海关进出口货物报关单修改和撤销管理办法》、《进出口税则商品及品目注释》。

《商品名称及编码协调制度公约》、《商品名称及编码协调制度》WTO编制201个国家（地区）采用贸易量98%以上（2007版）。

## <<出口业务1本通>>

### 编辑推荐

《出口业务1本通》：外贸业务员必备工作指南适用于最新修订的国际规则与惯例遵照最新修订的国内法规和政策现查现用，一学就会

<<出口业务1本通>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>