

 远航国际贸易系列丛书

进出口实战 **1**

李秀芳 王晨钟 谢茜萍 著



 天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

远航国际贸易系列丛书

进出口实战 1

李秀芳 王晨钟 谢茜萍 著



内容提要

本书内容包括出口实战的第1至4篇,即出口准备工作、出口营销、国际商务谈判与合同订立、国际货物买卖合同条款。

本书既可作为各类进出口企业的外贸人员、刚进入外贸领域的毕业生工作中的参考,也可作为高校国际经济贸易专业的在校生熟悉和掌握外贸流程和操作方法、提高动手能力提供帮助。此外,本书的一些营销方法、与客户接触和谈判的技巧等内容,对从事国内贸易的企业的业务人员也具有参考价值。

图书在版编目(CIP)数据

进出口实战. 1/李秀芳等著. —天津:天津大学出版社,
2010. 9

ISBN 978-7-5618-3627-9

I. ①进… II. ①李… III. ①进出口贸易—基本知识
—中国 IV. ①F752

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第161461号

出版发行 天津大学出版社
出版人 杨欢
地 址 天津市卫津路92号天津大学内(邮编:300072)
电 话 发行部:022-27403647 邮购部:022-27402742
网 址 www.tjup.com
印 刷 昌黎太阳红彩色印刷有限责任公司
经 销 全国各地新华书店
开 本 185mm×260mm
印 张 19.75
字 数 493千
版 次 2010年9月第1版
印 次 2010年9月第1次
印 数 1—7000
定 价 35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页等质量问题,烦请向我社发行部门联系调换

版权所有 侵权必究

序

我国的对外贸易在过去的 2009 年,通过自身不懈地努力,克服国际金融危机带来的不利影响和困难,出口额跃居世界首位,进出口业绩辉煌。要继续保持对外贸易的强劲势头,就必须继续深化对外贸易改革,优化进出口商品结构,改进和提高对外贸易经营方式。在诸多措施中,应该把对当前进出口贸易新知识的学习放在重要地位,以便更好地充实自己,不断提高业务水平,来应对复杂的国际贸易环境。

对外经贸专业书《进出口实战》,经过作者几年来不断充实修改,终于完稿。阅读后,感到本书具有以下特点。

1. **内容编排打破旧的编排方式,使全书更趋合理实用。**以往,有关进出口业务书籍,通常都是从贸易合同条款着手撰写。至于交易前期及交易完成后的相关工作,涉及较少或不够完整,使读者在学后正式操作时,有不知如何着手之感。本书则从编排上力求解决这个问题,全书共分四部分,每“部分”以下再细分若干“篇”和“章”。第一部分占据了全书很大篇幅,内容涉及交易前在国内及国外的众多准备工作,也较详细地阐述了当交易完成后在国内应做的“收尾”工作。作者在书内采用这样的编排方式,无疑给初学者或初次踏上本行业的“新手”提供了极大方便,使他们知道怎么去做,也明白为什么这样去做。

2. **内容与书名密切结合。**本书既有“实战”之名,也有“实战”之实。全书四部分基本包括当前最新的进出口贸易整个作业流程。全书内容思路清楚,相互联系紧密,读后有耳目一新之感。本书既可作为高等院校外贸专业学生主要专业课程的相关教材和外贸业务实习基地不足的补充,同时,也可以作为外贸工作者据以检查、核实自身工作质量的依据和外贸企业培训职工的教材。

3. **内容翔实、新颖。**作者在撰写进出口实务方面,尽量采用最新资料、最新案例。对于有关的国际贸易的惯例,也根据其内容,随附在相关的章中,使读者感到惯例贴近实际,便于运用。

相信本书出版后,定会受到广大读者的欢迎。

陈国武

天津财经大学 国际贸易系教授、名誉博士生导师
国务院颁发的政府特殊津贴获得者
全国外贸业务员考试认证中心 专家
全国外贸单证员考试认证中心 专家

前 言

中国加入世界贸易组织后,尤其是在 2004 年 7 月 1 日新修改的《对外贸易法》颁布实施后,外贸进出口权全面放开,从而促使各类进出口企业迅速发展,特别是民营中小型进出口企业日益增多。新《对外贸易法》的颁布实施,不仅为中小企业从事进出口贸易提供了法律保障,而且促进了我国外贸持续、健康、协调发展。但是,众多刚刚从事或即将从事进出口贸易的中小企业,尤其是民营中小企业,普遍缺乏对外贸易的知识和经验。即使是从事多年对外贸易的老企业,由于国际贸易惯例和规则的变化,也需要不断补充新的知识。加之我们的一些高校国际贸易专业学生普遍缺乏实际动手能力,因此,作者结合自己多年的教学和实践经验,撰写了《进出口实战》一书。本书有如下特点。

特点之一是新。一是体系、结构新。本书采用全新的体系和内容结构,打破国际贸易实务书籍通常的内容编排方式(即主要介绍贸易合同条款和简单的合同履行程序,对于交易前期及交易完成后的相关工作,通常涉及较少,而对加工贸易涉及的更少),系统、全面地展示企业从事出口、进口和加工贸易的业务全过程,让人有耳目一新之感。二是资料、内容新。本书采用最新版本的相关国际惯例、法律、规章制度,并在实例(如报价和运费计算等方面)资料的选取上力求采用目前外贸业务中的实际数据资料。在内容上,本书力求反映目前进出口企业在外贸实务中的最新做法。开拓市场、寻找客户和争取订单是外贸企业生存和发展的关键。因此,本书在出口实战部分中用较大篇幅撰写了寻找买家的方法和渠道以及如何与国外客户谈判、争取订单等,并提供了一些可操作性的方法、技巧和建议,这些将会对我国进出口企业开拓市场,争取客户和实现交易提供一些帮助。三是写作方法新。本书打破外贸书籍常规的写作方式,本着方便读者阅读、理解和实际运用的目的,将解释外贸政策、法律、惯例、规则和讲解外贸原理及行业习惯做法结合在一起。如把对有关的国际贸易惯例的解释,根据其内容,随附在相关的章、节中,便于读者加深理解惯例和运用。再如,在出口实战的制单部分中,将每种单据的填制方法,直接写入单据的栏目中,以方便读者更快更好地掌握出口单据的制作。

特点之二是全。本书以一项完整的出口、进口交易和加工贸易为主线,详细、具体地撰写了进出口实务操作及加工贸易的全过程。尤其在出口实战部分中,作者首先阐述了交易前的各项准备,如企业登记进出口权、贸易公司选择出口产品和供应商、出口产品认证、国际市场调查、寻找买家、接触客户、对客户资信调查和取得客户信任等。其次撰写了如何与国外客户谈判、判断“真”“假”买家、如何管理买家询盘、如何接待客户和争取订单,以及打样、寄样和报价等。而这些内容在目前国内的国际贸易实务类的书中鲜有涉及。最后系统完整地介绍了国际货物买卖合同条款及合同履行。由于加工贸易是我国多年开展的一种主要贸易方式,加工贸易的出口占我国全部出口的一半左右,许多各种性质的企业主体都在从事加工贸易,而加工贸易的业务流程及海关管理又比较复杂,因此本书在加工贸易实战部分,对加工贸易的实际操作流程和海关管理作了比较系统和详细的阐述。贸易融资、汇率风险、国外客户的信用风险以及全球日益增多的贸易壁垒等是企业进出口贸易中面临的实际问题 and 需要防范及应对的问题,本书在第四部分(即第 2 册的最后)介绍了贸易融资方式、汇率风险及信用风险的防范以

及国际上贸易壁垒的现状和应对措施。

特点之三是实用。全书的四部分及每一部分的各篇,基本包括了当前最新的出口、进口和加工贸易的整个作业流程,使读者能完整地了解和掌握进出口业务全部操作过程。尤其是作者在注重系统介绍进出口业务流程和操作方法及步骤的同时,强化实际动手能力,力求做到在结构、内容及案例和实例上都体现实用的特点。为突出“实战”特点,作者在写作过程中,尤其对出口准备、出口营销、国际商务谈判及合同履行等方面作了大量研究,吸收和借鉴了许多外贸企业的业务人员、经理和其他部门的建议、经验和好的做法,为读者提供了一些可操作性的方法、技巧和建议,甚至在书中有些内容上写入了外贸行业和货代物流行业的“行话”和“俗称”,目的是使初入外贸行业的人员和国际贸易专业的毕业生和在校生通过阅读本书,能够系统地掌握国际贸易的操作流程,并具有较好的实际操作能力。

《进出口实战》分为2册,共四部分。第1册包括第一部分出口实战的第1至4篇,即出口准备工作、出口营销、国际商务谈判与合同订立、国际货物买卖合同条款。第2册包括第一部分的第5篇出口合同履行,第二部分进口实战,第三部分加工贸易实战,第四部分进出口贸易中企业关注的问题。

本书既可作为各类进出口企业的外贸人员、刚进入外贸领域的毕业生工作中的参考,也可作为高校国际经济贸易专业的在校生熟悉和掌握外贸流程和操作方法、提高动手能力提供帮助。此外,本书的一些营销方法、与客户接触和谈判的技巧等内容,对从事国内贸易的企业的业务人员也具有参考价值。

本书写作分工情况:第一部分中,李秀芳负责第1至16章、第20、23、26、27章,李秀芳和冯强负责第17、18、19章,谢茜萍负责第21、22章,李秀芳和冯友竞负责第24、25章,王晨钟负责第28至36章;第二部分中,李秀芳和高琳负责第1至6章,赵娜负责第7至16章;第三部分中,李秀芳负责第1、2、3章,曹圆圆负责第4至8章;第四部分中,李秀芳和孙晓刚负责第1章,李秀芳和崔治林负责第2章。全书由李秀芳负责修改和统稿。

本书在写作过程中得到了天津纽莱克进出口有限公司总经理张辉,伟明(天津)国际贸易有限公司副总经理赵莉云、业务员王鸣鸣和董爱莉,上海和明航运服务有限公司天津分公司李山君,以及在天津从事货运代理工作的许莹、李玥、李媛等同志的大力支持和帮助,在此衷心表示感谢!最后,尤其要感谢陈国武教授为本书所提的修改意见和建议,研究生曹圆圆、翟美怡、徐坤等为本书的完成做了很多具体的、基础性的工作,耗费了他们许多精力和宝贵的时间,在此深表谢意。

限于作者水平,书中缺点、疏漏和不妥之处在所难免,欢迎读者批评指正,以便再次修订时,使之更臻完善。

作者

2010年8月18日

目 录

第一部分 出口实战	(1)
第一篇 出口准备工作	(3)
第1章 如何取得进出口经营权及办理相关手续	(3)
1. 进出口经营权的取得	(3)
2. 外贸经营权的限制范围	(4)
3. 外贸企业和外贸业务的类型	(4)
4. 申请进出口经营权应提交的材料	(5)
5. 办理外汇、银行、税务、检验检疫、海关登记等相关手续	(6)
6. 办理“中国电子口岸”的入网手续	(6)
第2章 如何做好人才、硬件、软件 and 资料准备	(11)
1. 人才准备	(11)
2. 硬件准备	(12)
3. 软件准备	(13)
4. 资料准备	(13)
第3章 如何选择出口产品和供应商并熟悉欲出口的产品	(14)
1. 选择出口产品	(14)
2. 选择合格的供应商	(14)
3. 熟悉出口产品	(15)
第4章 企业如何获取产品认证和质量体系认证信息	(17)
1. 产品认证	(17)
2. 质量体系认证	(24)
3. 产品认证与质量体系认证的关系	(25)
第5章 如何进行国际市场调查	(27)
1. 目标市场调研的内容	(27)
2. 国际市场调研的步骤	(28)
3. 查询全球贸易数据库	(29)
4. 查询中国主要出口商和制造商	(30)
第二篇 出口营销	(31)
第6章 如何寻找买家	(31)
1. 寻找客户的渠道	(31)
2. 利用互联网迅速找到全球目标客户的方法	(33)
3. 利用提供外贸相关信息的网站	(39)
4. 展会营销	(44)

第7章 如何调查客户资信	(62)
1. 资信调查带来的好处	(62)
2. 对客户资信调查的途径	(62)
3. 利用互联网评估客户的方法	(63)
4. 辨别客户真假的技巧	(63)
5. 对客户进行信用调查的内容	(64)
6. 资信调查及评估报告的价值	(65)
7. 对客户进行资信调查的时机	(66)
8. 案例:资信调查——商业运作的指南针	(66)
第8章 如何接触海外客户	(68)
1. 接触客户:出口营销的真正开始	(68)
2. 商业信函写作技巧	(68)
3. 商务书信写作的十点注意事项	(72)
4. 吸引客户注意力的常用方法	(73)
5. 给客户发电子邮件的技巧	(74)
6. 联系美国买家的建议	(80)
7. 外贸新人接触客户的经验	(81)
第9章 如何获取客户信任	(83)
1. 取得客户信任的途径	(83)
2. 利用企业网站赢得信任	(84)
3. 通过电话沟通取得客户的信任	(88)
4. 利用外贸业务员个人素质取得客户的信任	(89)
5. 利用各类传真和函件取得客户的信任	(90)
6. 利用企业文化获取客户的信任	(90)
7. 利用企业形象取得客户的信任	(91)
8. 业务新手快速取得客户信任的技巧	(92)
第三篇 国际商务谈判与合同订立	(94)
第10章 如何进行国际商务谈判	(94)
1. 了解各国商人的文化背景与谈判风格	(94)
2. 充分准备一场谈判	(105)
3. 国际商务谈判的5个阶段	(106)
4. 影响谈判成功的各种因素	(108)
5. 力争取得双赢谈判	(110)
第11章 如何争取客户订单	(113)
1. 开拓客户与争取订单	(113)
2. 争取客户订单的关键性问题	(113)
3. 开发新客户的6个巧招	(114)
4. 突破开发新客户遇到的问题和障碍的方法	(115)
5. 客户不回复的应对方法	(119)

6. 企业优质的服务与争取订单	(120)
第12章 如何管理买家询盘	(122)
1. 不同询盘的不同处理方式	(122)
2. 创造和提高获取高质量询盘几率	(123)
3. 判断“真”“假”买家和客户的实力	(123)
4. 做好买家询盘的回复和跟踪	(124)
5. 处理买家询盘的方法和技巧	(125)
6. 有效地判断、筛选和回复买家查询	(126)
7. 客户只询价,不下单的应对方法	(128)
8. 吸引买家回复的技巧	(128)
9. 通过网下工夫提高网络询盘成交率	(129)
第13章 如何接待客户来访	(130)
1. 体现品质保障能力	(130)
2. 体现公司实力	(130)
3. 接待准备	(130)
4. 工厂参观	(132)
5. 生意洽谈	(133)
6. 特别策划	(135)
7. 客户离开	(135)
第14章 如何打样与寄样	(136)
1. 外贸样品的种类	(136)
2. 选样和打样	(136)
3. 寄样	(137)
第15章 如何进行出口报价、还价与接受	(141)
1. 出口报价核算(成本核算)	(141)
2. 出口报价策略与技巧	(148)
3. 讨价还价的策略与技巧	(152)
4. 《公约》对发盘和接受的规定	(154)
5. 合同成立的时间与合同生效的要件	(157)
第四篇 国际货物买卖合同条款	(158)
第16章 国际货物买卖合同条款及形式	(158)
1. 买卖合同的内容	(160)
2. 买卖合同的形式	(161)
3. 形式发票	(162)
第17章 如何签订商品的品质条款	(164)
1. 商品品质条款的内容	(164)
2. 国际贸易中品质的规定方法	(165)
3. 品质公差和品质机动幅度条款	(166)
4. 订立品质条款时的注意事项	(167)

5. 品质条款的案例分析	(167)
第 18 章 如何签订商品数量条款	(169)
1. 商品的数量条款	(169)
2. 计量单位及其之间的换算	(169)
3. 计算重量的方法	(170)
4. 数量机动幅度条款	(171)
5. 订立商品数量条款时的注意事项	(172)
6. 数量条款的案例分析	(172)
第 19 章 如何签订商品的包装条款	(174)
1. 商品的包装条款	(174)
2. 商品包装的种类	(174)
3. 商品包装的标志	(177)
4. 中性包装和定牌包装	(178)
5. 规定包装条款需要注意的事项	(179)
6. 包装条款的案例分析	(181)
第 20 章 如何订立商品价格条款	(183)
1. 国际贸易中价格的表示方法	(183)
2. 贸易术语的内涵	(183)
3. 三种常用的贸易术语	(183)
4. 向承运人交货的贸易术语	(185)
5. 贸易术语的变形	(186)
6. 《国际贸易术语解释通则》	(186)
7. 《美国对外贸易定义修订本》对 FOB 的解释	(189)
8. 计价货币选择	(189)
9. 价格中佣金的表示方法	(189)
10. 价格中折扣的表示方法	(190)
11. 出口经营效果核算	(190)
12. 价格条款的案例分析	(191)
第 21 章 如何订立装运条款	(193)
1. 装运条款的内容	(193)
2. 装运条款的规定方法	(193)
3. 运输方式的特点及选择	(196)
4. 海洋运输的班轮和租船运输	(197)
5. 杂货船班轮运费的计算	(199)
6. 杂货船班轮运输的货运程序	(201)
7. 保函在海运业务中的使用	(203)
8. 杂货班轮运输涉及的单据	(203)
9. 集装箱运输的特点	(204)
10. 集装箱的标记	(206)

11. 集装箱运输的组织	(206)
12. 集装箱海运费的计算	(207)
13. 租船运输的方式	(208)
14. 定程租船与定期租船的区别	(210)
15. 租船运输中应注意的问题	(210)
16. 航次租船合同主要条款	(211)
17. 国际多式联运的特征	(215)
18. 大陆桥运输	(215)
19. 进出口货物运输的运输单据	(216)
20. 海运提单的性质、作用及种类	(218)
21. 海运提单的内容及有关的国际公约	(221)
22. 国际空运货物运输	(224)
23. 装运条款的案例分析	(227)
第22章 如何订立货物运输保险条款	(229)
1. 保险条款的内容	(229)
2. 我国海运货物保险险别	(229)
3. 我国海运货物保险承保的风险及损失	(234)
4. 伦敦保险协会海运货物保险条款	(237)
5. 我国陆空邮运输货物保险险别	(237)
6. 我国保险条款的保险责任起讫期限	(239)
7. 出口货物运输保险投保手续及险别的选择	(240)
8. 保险金额的确定及保险费的计算	(240)
9. 我国常用的保险单证	(241)
10. 保险索赔的程序	(241)
11. 保险条款的案例分析	(242)
第23章 如何订立支付条款	(244)
1. 支付条款的内容	(244)
2. 汇票	(244)
3. 汇付条款	(246)
4. 托收条款	(251)
5. 信用证支付条款	(253)
6. 支付条款的案例分析	(277)
第24章 如何订立商品检验条款	(279)
1. 检验条款的内容	(279)
2. 买方对货物的检验权	(279)
3. 检验的时间和地点	(280)
4. 检验机构	(281)
5. 检验证书	(282)
6. 检验标准	(283)

7. 检验方法	(284)
8. 订立检验条款应注意的事项	(284)
9. 检验条款的案例分析	(284)
第 25 章 如何签订索赔条款	(286)
1. 索赔条款的内容	(286)
2. 争议及其原因和后果	(287)
3. 异议与索赔条款	(288)
4. 罚金条款	(289)
5. 处理索赔和理赔应注意的事项	(289)
6. 索赔条款的案例分析	(290)
第 26 章 如何订立不可抗力条款	(292)
1. 不可抗力条款的内容	(292)
2. 不可抗力的认定	(292)
3. 不可抗力的范围	(293)
4. 不可抗力的后果	(293)
5. 不可抗力的通知和证明	(293)
6. 不可抗力条款的案例分析	(294)
第 27 章 如何订立仲裁条款	(296)
1. 仲裁条款的内容	(296)
2. 仲裁的含义及特点	(297)
3. 仲裁协议的作用	(297)
4. 仲裁地点和仲裁机构	(297)
5. 仲裁程序	(298)
6. 裁决效力和仲裁费用的负担	(298)
7. 仲裁条款的案例分析	(299)
参考文献	(300)

第一部分 出口实战

第一篇 出口准备工作

第1章 如何取得进出口经营权及办理相关手续

1. 进出口经营权的取得

如果一家生产企业欲将自己生产的产品出口到国外,或者是一家贸易公司想做出口业务,那么他们首先要取得外贸经营权,即进出口经营权,之后才能直接从事进出口业务。所谓外贸经营权就是企业直接与国外客户谈判签订进出口合同的资格。国家规定,只有具备进出口经营权的企业,才能直接经营进出口业务。因此,取得外贸通行证的第一招就是企业获得进出口经营权。那么如何才能获得进出口经营权呢?按2004年新修改的《对外贸易法》的规定,公司、企业和自然人只需要到当地的商务主管部门进行备案登记,就可以从事对外贸易,成为对外贸易经营者。并且此备案登记完全是程序性的,这种备案登记制是一种自动登记的方式,不再是行政审批,只为政府的监管提供一定的信息基础。但公民个人从事外贸经营活动,必须依法办理工商登记,在工商部门注册个人独资企业或个体工商户后,才能到商务部门登记备案,从而获取外贸经营资格。如不办理工商登记,备案登记机关不予备案登记。新《对外贸易法》规定,国家实行统一的对外贸易制度。该法及配套的《对外贸易经营者备案登记办法》(以下简称《办法》)对我国的各类企业实行公开、公正、透明、无差别的同等待遇。对外贸易经营者办理备案登记无注册资金等门槛限制、无任何实质障碍。

没有取得进出口权的企业欲进出口货物时则可以采取第二招:代理出口,即通过委托外贸公司代理出口的方式进行。对众多的民营小企业而言,通过外贸公司代理出口更为简便可行。所谓“代理出口”,就是找一家外贸公司或其他有进出口权的公司合作。与外商的生意由民营小企业自己去洽谈,谈妥后,以外贸公司的名义与之签订合同。根据合同备货妥当后,由外贸公司代理进行出口事宜,比如商品出口检验检疫、海关申报、收汇核销等。外商把货款支付给外贸公司,外贸公司再将外币折合成人民币,扣除相应费用后支付给民营小企业。由此看来,虽然实质上仍是该民营企业做外贸,但操作形式上就变成企业以普通内贸的方式把货物赊销给外贸公司,外贸公司自行出口后支付货款。

对于个人做外贸还有第三招:挂靠。所谓“挂靠”就是与某个外贸公司达成协议,成为此外贸公司名义上的业务员或兼职的业务员。业务自己做,以外贸公司的名义对外签合同、交货、结算货款,自己则按照约定的比例计提利润。挂靠的方式多见于有一定的外贸经验,有自己的进货和销售渠道的人。之所以选择挂靠而不是自己去开公司,主要是借助大型外贸公司的知名度和商业信用,以期在购销过程中得到优惠便利,并节省办公费用。在这种情况下,挂

靠者甚至不需要到公司上班,在自己家中用一台电脑即可完成外贸交易——有时甚至是大宗交易。这种自由的 SOHO(Small Office Home Office)方式颇受有经验的外贸人的欢迎。不过,做外贸 SOHO 需要比较深厚的外贸知识技巧,对进销两方面渠道有较强的把控能力,因此并不推荐外贸新手去做。

如果交易金额不大,但又不能像网上小店那样可以用“国际快递+网上支付”方式简易操作外贸,还可以选择个体工商户外贸备案。自 2004 年新版《对外贸易法》出台以后,放开了对个体工商户进行出口业务的限制,理论上个人也可以申请外贸经营权了,申请上也没有资金限制。个人申请外贸权虽然并不困难,但因为是个个体工商户身份,在经营中承担无限责任,风险较大;加上个人的商业信用毕竟有限,即便取得了外贸权,实际操作中也很难运用各种基于商业信用和银行信用的结算工具等,因此目前而言还只适合特定产品或小额交易。

有了自营进出口权、代理出口、挂靠、个体工商户外贸备案四招,外贸之门便为众多中小企业敞开。接下来的问题是,面对无限广阔的全球市场,选择什么样的经销产品去闯天下呢?国际买家喜欢什么样的产品呢?

2. 外贸经营权的限制范围

外贸经营者办理登记备案后也不是什么商品的进出口业务都能做。对外贸易经营者经营进出口贸易业务的范围一般与在工商部门登记的经营范围相同。

(1) 国营贸易管理

国家规定为国营贸易的货物,需经商务部和国务院有关经济管理部门批准的企业才能经营,我国目前可以对部分货物的进出口实行国营贸易管理。未列入国营贸易企业名录的企业或者其他组织,不得从事国营贸易管理的货物的进出口。而国营贸易企业是指经国家特许,获得从事某类国营贸易管理货物进出口经营权的企业或机构。我国法律对实行国营贸易管理货物进出口的管理,只作了比较原则性的规定。理解这一问题时,需要把握以下内容。

◆实行国营贸易管理的进出口货物目录由国务院外经贸主管部门会同国务院有关经济管理部门制定、调整并公布。国务院上述部门按照国务院规定的职责划分确定国营贸易企业名录并予以公布。

◆实行国营贸易管理的货物,国家允许非国营贸易企业从事部分数量的进出口。

◆国营贸易企业应当每半年向国务院外经贸主管部门提供实行国营贸易的货物的购买价格、销售价格等有关信息,并应当根据正常的商业条件从事经营活动。

2009 年我国出口实行国营贸易管理的商品是:玉米、大米、煤炭、原油、成品油、棉花、锑砂、锑(包括锑合金)及锑制品、氧化锑、钨砂、仲钨酸铵及偏钨酸铵、三氧化钨及蓝色氧化钨、钨酸及其盐类、钨粉及其制品、白银、蚕丝类。

(2) 指定经营管理

除国营贸易管理以外,国家还对部分进出口货物实行指定经营管理。实行指定经营管理的货物目录由商务部制定、调整并公布,如 2009 年我国对茶叶(绿茶、乌龙茶)的出口实行指定经营。实行指定经营管理的货物须由商务部指定的企业,即指定经营企业从事进出口经营业务。确定指定经营企业每年集中办理一次。

3. 外贸企业和外贸业务的类型

(1) 外贸企业的类型

按进出口经营资格,外贸企业分为流通型外贸企业和生产型外贸企业。流通型外贸企业

具有外贸流通经营资格,生产型外贸企业具有生产企业自营进出口资格,其经营范围分别如下。

◆流通型外贸企业:经营各类商品和技术的进出口,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。

◆生产型外贸企业:经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。

(2) 外贸业务的类型

外贸业务分为进口业务和出口业务,又可分为自营进出口业务和代理进出口业务。生产型外贸企业只能经营自营进出口业务,不能经营代理进出口业务;而流通型外贸企业两者均可经营。

1) 自营进出口业务

自营进出口业务是指外贸企业自己经营进出口业务,获取进出口商品的对外成交价和对内购/供货企业结算价之间的差价利润。

2) 代理进出口业务

代理进出口业务是指外贸企业接受国内购/供货企业的委托,利用自己的进出口经营权代理国内购/供货企业对外买卖货物、签约、运输、保险、报检、报关、结算、核销等进出口相关业务。外贸企业与国内购/供货企业是委托代理关系,国内购/供货企业是委托人,外贸企业是代理人。

根据外贸企业承担的风险情况,代理进出口业务分为收取手续费形式和包干形式。

◆收取手续费形式:代理进出口业务所需的直接费用(如运费、保费、进出口关税及相关税费、银行费用、商检费等)和进出口业务盈亏由国内购/供货企业自行承担,外贸企业按合同金额(按规定汇率折算成本币)收取一定比例的手续费,作为间接费用开支和营业收入。

◆包干形式:外贸企业事先测算所有进出口成本和利润,按对外成交价与国内购/供货企业约定按某一商定汇率结算,而不另收手续费。代理出口业务时,外贸企业承担出口所需的直接费用和其他结算货款给供货企业前的一切费用。包干形式与收取手续费形式相比,外贸企业预期利润更高,但承担的风险更大。

4. 申请进出口经营权应提交的材料

(1) 流通型外贸企业

流通型外贸企业申请进出口经营权应提交以下材料:

- 企业书面报告;
- 经年检的《企业法人营业执照》副本复印件;
- 经年审的国税、地税《税务登记证》复印件(经税务部门签章);
- 《企业法人营业执照》登记的法定代表人身份证复印件;
- 《全国组织机构代码证书》复印件;
- 企业需要提交会计师事务所、审计事务所或其他具有验资资格的机构出具的验资报告(原件或经验资部门签章);
- 其他需要填写的附表;
- 进出口经营资格申请表;
- 中华人民共和国进出口企业代码登记表。