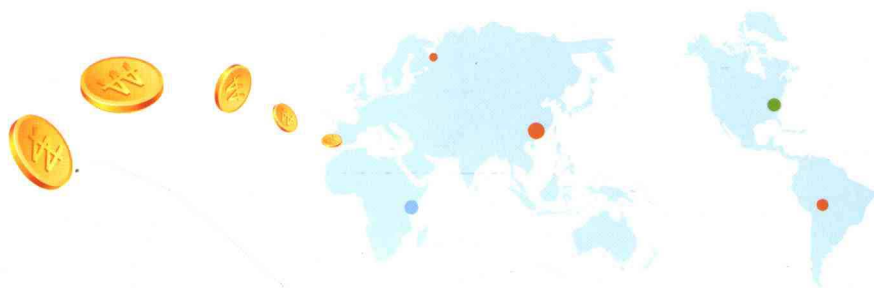


外贸业务员必备的最实用工具书

张彦欣 / 主编
卓小苏 杨楠楠 / 副主编



手把手教你 做外贸

外销员的工作思路和流程
提供外贸业务全程解决方案

*Shoubashou Jiaoni
Zuo Waimao*

实务
流程版

Shiwu Lioucheng Ban

 中国纺织出版社

外贸业务员必备的最实用工具书

张彦欣 / 主编
卓小苏 杨楠楠 / 副主编

手把手教你 做外贸

外销员的工作思路和流程
提供外贸业务全程解决方案

*Shoubashou Jiaoni
Zuo Waimao*



中国纺织出版社

内 容 提 要

《手把手教你做外贸》一书按照业务处理的时间先后顺序,介绍一笔常见的货物进出口交易的完整工作内容和基本要求。其论述角度以进口商与出口商为主,依据最新的国际贸易惯例展开;业务处理以较常见的信用证付款方式与CIP贸易条件为背景,兼顾其他;语言用词浅显通俗,体例编排活泼多样,图表案例丰富实用。《手把手教你做外贸》一书能为读者,特别是刚刚开始或准备进入国际贸易工作的职场人士开启国际贸易工作的大门,是外贸业务员工作必备的案头工具书。

图书在版编目(CIP)数据

手把手教你做外贸 / 张彦欣主编. —北京: 中国纺织出版社, 2013. 1

ISBN 978-7-5064-9474-8

I. ①手… II. ①张… III. ①国际贸易—贸易实务
IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第288121号

策划编辑: 姜 冰 特约编辑: 董友年 责任印制: 陈 涛

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

邮购电话: 010-64168110 传真: 010-64168231

http: //www. c-textilep.com

E-mail: faxing @ c-textilep.com

三河市华丰印刷厂印刷 各地新华书店经销

2013年1月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 19

字数: 339千字 定价: 39.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

前 言

从表面上看，国际贸易是最风光体面的工作，成功人士收入丰厚，衣冠楚楚，出手阔绰，环球公务旅行，生活多姿多彩，天天新鲜刺激；而实际上，国际贸易也是最艰难复杂的工作，不仅劳动强度高、压力大，而且业务环环相扣、处处风险，可谓日日如履薄冰、步步谨言慎行。国际商战的跌宕起伏与惊心动魄是外贸业务工作的主旋律。

机会与挑战并存的世界市场吸引着一批又一批“勇士”加入外贸行业。万事开头难，对于外贸新人，符合国际贸易业务特点的“实时”指导可以取得事半功倍的效果，可是目前大多数贸易实务教材的定位并不是如此。因为服务于高校的专业教学，感觉国际贸易实务的书籍大多按照学科体系的要求在理论规范的框架内进行阐述，知识结构模块化并结合深入的理论研究，与实际业务工作有一定的距离。而在风云莫测的世界市场，国际贸易业务是“真刀真枪”的战斗，一切“华而不实”的抽象理论都缺少直接的意义。本书正是针对实际业务工作的一本快速入门教材，以进出口业务实际工作流程为主线，结合适当的案例，按照各工作阶段业务处理的时间先后顺序，介绍一般货物进出口业务交易的完整工作内容、相关知识和基本技能要求。本书论述角度以进口商与出口商为主，依据最新的国际贸易惯例展开，业务处理以较常见的信用证付款方式与 CIF 贸易条件为背景，兼顾其他付款方式与贸易条件；语言用词力争浅显、通俗、规范、精练；体例编排活泼多样，图表案例丰富易懂，突出实用特点。希望本书能为刚刚开始或准备加入国际贸易工作的职场人士开启国际贸易工作的大门。

本书编写人员如下：卓小苏（阶段二工作一、工作三至工作五；阶段三工作十

二)、杨楠楠(阶段三工作四至工作七、工作九至工作十一)与张彦欣(其余部分)。在编写过程中,我们选用了其他作者编制的案例与资料,在此一并致谢,并在取得联系后将润笔奉上。

限于编者水平,疏漏谬误在所难免,欢迎使用本书的读者朋友们随时来函指正,以便修订时使之更臻完善。

编 者

2012年9月于北京

目 录

绪论 国际贸易的基本业务程序	1
第一节 进出口业务的基本程序	1
第二节 影响国际贸易业务程序的因素	7
 阶段一：签约前准备	10
工作一：市场调查	10
工作二：寻找客户	14
工作三：资信调查	17
 阶段二：业务商谈与签约	21
工作一：询盘	22
知识准备一：国际贸易合同的标的	25
工作二：价格核算与报价	32
子工作一：出口价格核算	33
子工作二：进口价格核算	41
知识准备二：国际贸易术语	47
知识准备三：货款结算工具	49
知识准备四：结算方式——信用证	53
知识准备五：其他结算方式	54
工作三：还盘	59

工作四：接受	62
工作五：签约	68
知识准备六：合同的基本内容	76
阶段三：国际贸易合同执行	78
工作一：进口商申请开立信用证	78
子工作一：申请开立信用证	78
子工作二：申请修改信用证	88
工作二：出口商备货与检验	96
子工作一：备货	96
子工作二：商品检验	100
工作三：出口商催证、审证与改证	102
工作四：出口货物托运	112
知识准备一：国际货物运输	115
工作五：出口货物报关	129
工作六：出口运输保险	135
知识准备二：货物运输途中的保险	138
工作七：出口制单结汇	158
知识准备三：国际贸易单证	162
工作八：进口审单付款	181
工作九：进口报关与报验	184
工作十：进口付汇核销	192
工作十一：出口收汇核销、退税	195
知识准备四：贸易方式	203
知识准备五：商品检验	226
工作十二：解决国际贸易争议	236

子工作一：国际贸易争议	236
子工作二：了解国际贸易争议的解决	257
知识准备六：国际商事仲裁	263
参考文献	294

绪论 国际贸易的基本业务程序

第一节 进出口业务的基本程序

一、进出口业务报告的对象

国际贸易与国内贸易在本质上并没有太大的差异，只是需要在业务操作中与更多的政府部门打交道而已。也就是说，除业务洽谈、货款交接外，贸易商还需要向有关部门报告交易情况。不过报告交易进展状况不是最后进行的，而是贯穿于整个外贸业务过程中。业务报告的对象主要是以下四类部门：

1. 出入境商品检验检疫机构

交货前请出入境商品检验检疫机构验货，并出具品质证书。这个过程叫“商检”。

2. 海关

商检以后，向海关申报出口，然后运出去。这个过程叫“报关”。

3. 外汇管理局

出口商收到货款以后或进口商使用外汇付款之前向外汇管理局报告。这个过程叫“核销”。

4. 国家税务局

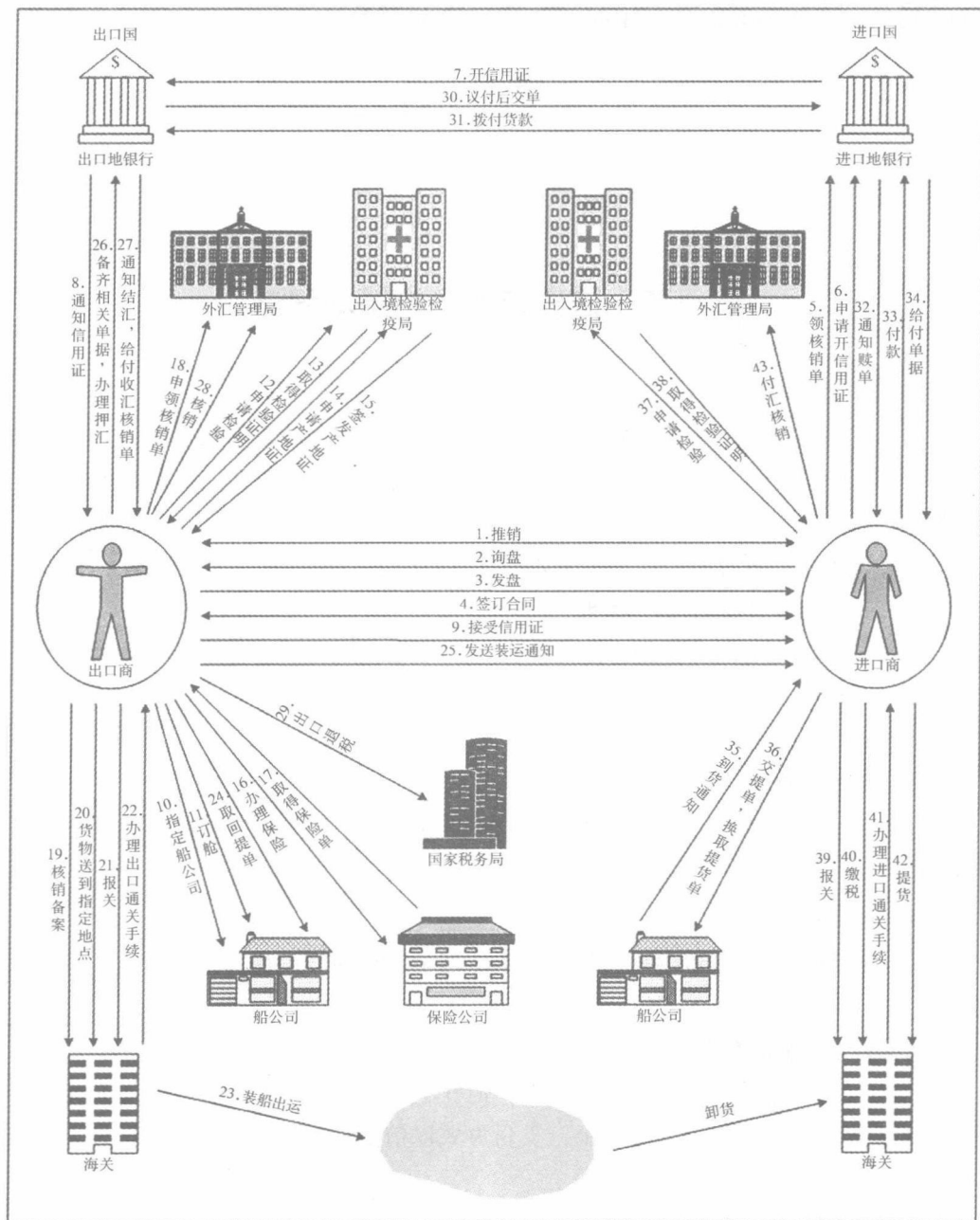
出口以后申报，取得退返税款等优惠。这个过程叫“退税”。

二、进出口业务的流程

进出口业务的具体工作程序有很多，但并不是每一笔国际买卖的处理手续都完全一样。其基本流程如下页图所示，支付方式以信用证为例。

1. 推销

进出口商要将产品打进国际市场，必须先开拓市场，寻找合适的交易对象。可以通过寄送业务推广函电（Sale Letter）或在计算机网络、国外杂志及报刊上刊登产品广告来推销自己，同时也可通过参加商品展览、实地到国外考察等途径来寻找交易对象，增进贸易机会。



进出口业务的基本流程

2. 询盘

询盘 (Inquiry), 又称为询价。进口商收到出口商的业务推广函电或看到广告后, 根据自己的需要, 对有意进一步洽商的出口商予以询盘, 以期达成交易。

3. 发盘

发盘, 又称为报价。出口商按买主来函要求, 先向供货的工厂询盘, 然后计算出口报价回函给进口商。这期间可能需要函电多次往返接洽, 最后得到关于价格条款的一致意见。

4. 签订合同

进口商与出口商经过一番讨价还价后, 就各项交易条件达成一致, 正式签订外销合同 (Contract 或 Agreement)。

5. 领核销单

为保证企业严格按照正常贸易活动的外汇需要来使用外汇, 杜绝各种形式的套汇、逃汇、骗汇等违法犯罪行为, 我国规定企业对外付汇要通过国家审核, 实行进口付汇核销制度。采用信用证结算方式时, 进口商须在开证前到外汇指定银行领取“贸易进口付汇核销单 (代申报单)”, 凭以办理进口付汇手续; 其他结算方式下则在付款前领此单。

6. 申请开信用证

进口商填妥付汇核销单后, 再开具“不可撤销信用证开证申请书” (Irrevocable Documentary Credit Application), 向其有往来的外汇银行申请开立信用证。

7. 开信用证

开证银行接受申请并根据申请书开立信用证 (Letter of Credit, L/C), 经返还进口商确认后, 将信用证寄给出口地银行 (在出口国称通知银行), 请其代为转送给出口商。

8. 通知信用证

出口地银行填妥“信用证通知书” (Notification of Documentary Credit), 将信用证通知出口商。

9. 接受信用证

出口商收到通知银行送来的信用证后, 经审核无误, 接受信用证, 即可开始备货、装船等事宜。如信用证有误, 可要求进口商修改。

10. 指定船公司

在 CIF (成本、保险费加运费) 或 CFR (成本加运费) 术语下, 出口商一边备货, 一边还要寻找合适的船公司, 以提前做好装运准备; 在 FOB (装运港船上交货)

术语下，此步骤则应由进口商完成。

11. 订舱

确定好船公司后，出口商即应根据相应的船期，配合装运期限进行订舱，经船公司接受后发给配舱通知，凭以填制其他单据，办理出口报关及装运手续。

12. 申请检验

出口商根据信用证的规定填写“出境货物报检单”(Application for Certificate of Export Inspection)，并备齐商业发票、装箱单等相关文件向出入境检验检疫局申请出口检验。

13. 取得检验证明

检验机构经对商品检验合格后，签发“出境货物通关单”；并根据出口商的要求，签发相应的商检证书，如品质证书、健康证书等。

14. 申请产地证

出口商填妥相应的产地证明书向相关单位申请签发。目前，对中国的出口商而言，普通“原产地证明书”(Certificate of Origin)与“普惠制产地证明书”(Generalized System of Preferences Certificate of Origin “Form A”)及其他所有的原产地证书都可向出入境检验检疫局申请。普通“原产地证明书”也可向我国的国际商会，即中国国际贸易促进委员会(贸促会，CCPIT)申请签发。

15. 签发产地证

相关机构经过审核，根据出口商的申请，签发相应的产地证书。

16. 办理保险

在CIF术语下，保险由出口商办理，出口商须根据信用证的规定填写“货物运输保险投保单”(Cargo Transportation Insurance Application)，并附商业发票向保险公司投保。

注意：交易条件如是CIF，保险才由出口商办理；若是FOB或CFR，则应由进口商办理保险。

17. 取得保险单

保险公司承保后，签发“货物运输保险单”(Cargo Transportation Insurance Policy)给出口商。

18. 申领核销单

我国法律规定，境内出口单位向境外出口货物，均应当办理出口收汇核销手续。出口商在报关前，须到外汇管理局(简称外管局)申领“出口收汇核销单”。

19. 核销备案

填妥核销单后，出口商即可凭以向海关申请核销备案。

20. 货物送到指定地点

出口商办完以上各项手续后，将货物送抵指定的码头或地点，以便报关出口。

21. 报关

送出货物后，出口商填妥“出口货物报关单”，并备齐相关文件（出口收汇核销单、商业发票、装箱单、出境货物通关单等），向海关投单报关。

22. 办理出口通关手续

海关审核单据无误后即办理出口通关手续，签发加盖验讫章的核销单与报关单（出口退税联）给出口商，以便其办理核销与退税。

23. 装船出运

通关手续完成后，货物即装上船，开航。

24. 取回提单

船公司须等到货物已装上船（B/L上有记载 On Board Date），并起航后才签发提单，因此货物出运后，出口商就可到船公司领取“海运提单”（Bill of Lading; B/L）。

25. 发送装运通知

出口商将货物运出后，应向买主寄发“装运通知”（Shipping Advice）。尤其是在FOB、CFR术语下，保险由买方自行负责时，出口商须尽快发送装运通知，以便买方凭此办理保险事宜。

26. 备齐相关单据，办理押汇

货物装运出口后，出口商按L/C上规定，备妥相关文件（商业发票、装箱单、海运提单、货物运输保险单、商检证书、产地证、信用证等），并按要求签发以进口商为付款人的汇票（Bill of Exchange），向出口地银行要求议付押汇（Negotiation）。在银行支持下，也可以出口单据作为质押，向银行取得融资。

27. 通知结汇，给付收汇核销单

议付单据经押汇银行验审与信用证的规定相符，即拨付押汇款，通知出口商可以结汇，同时收取一定押汇费用。此外，银行还将出具加盖“出口收汇核销专用联章”的“出口收汇核销专用联”给出口商。

28. 核销

出口商凭出口收汇核销专用联及其他相关文件（出口收汇核销单送审登记表、报关单、出口收汇核销单、商业发票等）向外管局办理核销，办理完成后，外管局

发还出口收汇核销单（第三联）。

29. 出口退税

核销完成后，出口商再凭出口收汇核销单（第三联）、报关单（出口退税联）与商业发票前往国税局办理出口退税。

30. 议付后交单

押汇银行议付后，将押汇单据发送到国外开证银行，要求偿付押汇款。

31. 拨付货款

开证银行审单与信用证条款核对无误后，拨付押汇款（即承兑）给出口地银行。

32. 通知赎单

开证银行向进口商要求缴清货款。由于当初进口商在向开证银行申请开立信用证时，大部分的信用证金额尚未付清，所以开证银行通知进口商缴清余款，将全套单据赎回。

33. 付款

进口商向开证银行缴清货款，同时需将之前领取的贸易进口付汇核销单交给银行审核。

34. 给付单据

进口商付款后，自开证银行取回所有单据（即出口商凭以押汇的文件）。

35. 到货通知

此时，货物已运抵进口国的目的港，船公司通知进口商来换取提货单。

36. 交提单，换取提货单

进口商向船公司交付提单（B/L）换取提货单（Delivery Order, D/O）。尤其当进口商是在FOB术语下买入货物时，进口商唯有向船公司缴清运费及杂费，并将B/L向船公司换取D/O，才能向海关提出要求报关，表明进口商已获得船公司同意可以提领货物。

37. 申请检验

进口商填写“入境货物报检单”（Application for Certificate of Import Inspection），并备齐提货单、商业发票、装箱单等文件，向出入境检验检疫局申请进口检验。

38. 取得检验证明

检验机构经对商品检验合格后，签发“入境货物通关单”给进口商。

39. 报关

进口商备齐进口货物报关单、提货单、商业发票、装箱单、入境货物通关单、

合同等文件，向海关投单报关。

40. 缴税

进口商向海关缴清各项税款，应纳税款包括进口关税、增值税与消费税等。

41. 办理进口通关手续

海关审单通过，办理进口通关手续。

42. 提货

海关放行后，进口商即可至码头或货物存放地提领货物。

43. 付汇核销

最后，进口商还要凭进口付汇到货核销表、进口货物报关单及进口付汇核销单到外汇管理局办理付汇核销。

第二节 影响国际贸易业务程序的因素

国际商品的买卖，在程序的进行上虽然大致都是先经过买卖条件的磋商、买卖合同的签订，以至合同的履行而完成交易，但是在个别交易的处理手续方面，并不是每一笔交易都完全相同。由于进出口双方所处国家、合同约定内容以及交易商品种类的不同，其交易程序也会有所差异。一般而言，影响进出口贸易业务程序的因素大约有以下几种：

一、贸易方式

国际贸易的交易形式可分为自由结汇方式贸易与易货贸易、一般贸易与加工贸易、直接贸易与间接贸易等，采用不同的贸易形式，其交易进行程序也就不一样。例如在易货贸易方式之下，买卖双方并不涉及货款的支付，因此交易过程中就不会有一般贸易程序上常见的开立信用证、议付、付款赎单等程序；又如在加工贸易方式之下，出口商则可能需要办理退税或保税等手续。

二、贸易条件

贸易条件 (trade terms) 是国际贸易上定型化的货物买卖条件，用以规范买卖双方在交易中所应尽的义务，例如买卖双方对于货物风险的承担及相关费用的划分等。目前国际贸易上较常采用的贸易条件有 FOB 与 CIF。在 FOB 条件下，出口商必须在约定时间内，将货物在装运港买方指定的船舶上交货，并且承担交货前的一

切风险及费用；进口商必须洽订运输，承担货物在装运港船上交货后的一切风险及费用，并按照合同约定支付货款。在 CIF 条件下，出口商必须负责安排运输，支付运费，投保货物运输保险，支付保险费，并在约定时间内，将货物在装运港船舶上交货，且承担交货前的一切风险及费用；进口商承担货物在装运港船上交货后的一切风险及运费、保险费以外的一切费用，并按照合同约定支付货款。除了以上两种条件之外，进出口双方也可能使用其他贸易条件，在不同的贸易条件之下，交易程序就会有所差异。

三、付款方式

国际贸易付款方式种类有很多，常见的有信用证（Letter of Credit, L/C）、托收（Collection）、汇付（Remittance）、记账（Open Account, O/A）与保理（Factoring）等，采用不同的付款方式，其交易程序就会不同。

四、政府规定

世界各国有关贸易管理的法令规定并不一致，其间差异有的颇大。与不同的国家交易，其贸易业务进行的程序便可能因为政府规定的不同而有所差异。较常见的政府规定有下列各项：

（一）进出口许可制度

所谓进出口许可制度是指有关当事人在货物进出口之前，向有关政府管理部门申请进出口许可证，并凭进出口许可证办理进出口货物的报关。

（二）进出口检验（疫）制度

各国为提高商品品质、维护商品信誉、保护消费者安全、避免传染病及病虫害引入，大多实施进出口商品检验（疫）制度，我国也制定有《中华人民共和国进出口商品检验法》以及《中华人民共和国进出境动植物检疫法》，规定凡属应实施进出口检验（疫）项目的货物，必须在办理进出口报关手续之前向检验（疫）机构报请检验（疫），凭检验（疫）合格证书办理报关。

（三）外汇管制

一些国家由于外汇短缺或者为维持外汇汇率的稳定而实施外汇管制，规定凡是出口所得外汇必须在一定时间内结售给指定银行；进口商进口货物所需外汇必须凭

进口许可证或经外汇主管单位许可，才能向银行购买。

（四）关税与非关税壁垒

为保护国内产业的正常发展，进口国往往采取进口关税或进口数量限制等各种措施来限制国外货物的进口，因此进口商在办理进口报关时，必须缴纳关税或办理其他必要手续；而出口商则可能由于出口数量限制，必须在货物出口之前办理有关出口配额手续。

（五）领事签证制度

有些国家，例如一些中南美洲国家，规定货物进口时，必须由出口商提供经该国驻出口国领事签证的领事发票（Consular Invoice），我国出口商对这些国家出口时必须办理领事签证。

（六）海关发票

加拿大、澳大利亚、新西兰及南非等国家规定，货物输出到这些国家，出口商必须提供特定格式的海关发票（Customs Invoice），以供进口商进口报关之用。我国出口商输出货物到这些国家时，应制作并提供该国海关发票。

（七）原产地证明书制度

目前多数国家规定某些货物进口时必须随附原产地证明书（Certificate of Origin），出口商必须在办理货物出口时向有关签发机构（商检机构或国家商会）申请原产地证明书，以资议付并供进口商办理进口手续之用。

五、阶段划分说明

综上所述，目前我国货物进出口贸易的业务程序很多，但一般可分为三个阶段：签约前准备阶段、业务商谈与签约阶段及国际贸易合同执行阶段。签约前准备阶段是业务商谈能否顺利进行的保证，也是执行合同的基础；而业务商谈是能否达成协议并顺利签约的关键阶段；执行合同则是进出口双方按照合同条款履行自己的权利和义务，并处理进出口收付汇、争议等业务善后工作的阶段，显然是举足轻重的。

本书即以此三个阶段划分为基本框架介绍进出口交易的内容与工作要求。