

中国国际贸易促进委员会广东省分会 中国国际商会广东商会
外贸从业人员业务指导丛书



进 业务 基础实务

BASICS
OF IMPORT BUSINESS

| 薛刚 王杉 编著 |

广东省出版集团
广东经济出版社

进口业务 基础实务

BASICS
OF IMPORT BUSINESS

| 薛刚 王杉 编著 |

廣東省出版集團
廣東人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

进口业务基础实务 / 薛刚, 王杉编著. —广州: 广东经济出版社, 2006.12

(外贸从业人员业务指导丛书)

ISBN 7-80728-471-4

I. 进 ... II. ①薛 ... ②王 ... III. 进口-贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 141550 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	湛江日报社印刷厂 (湛江康宁路 17 号)
开本	889 毫米×1194 毫米 1/32
印张	10 2 插页
字数	219 000 字
版次	2006 年 12 月第 1 版
印次	2006 年 12 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80728-471-4 / F·1487
定价	全套 (1—2 册) 定价: 44.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: [020] 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼 邮政编码: 510075

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 37601950

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 屠朝锋律师、刘红丽律师

• 版权所有 翻印必究 •

外贸从业人员业务指导系列丛书编委会

编委会主任：叶 耀

编委会副主任：陈耀桓

编 委 会：游盛华 张建明 马东山 邱 英
彭淑芳 薛 刚 范兰德 傅云新
袁 源 王 杉 王 伟

外贸从业人员业务指导系列丛书

序

21 世纪是经济全球化的世纪。随着我国经济快速增长,特别是中国加入 WTO 和《外贸法》的实施,我国从事对外贸易经营活动的企业和个人不断增加,越来越多的中小企业在外贸业务中大显身手,成为我国对外贸易活动中一支朝气蓬勃的生力军。宏观经济形势的发展变化,致使一些问题也逐渐显现出来。如外贸业务员和经理人才严重缺乏,中小型企业如何自己做外贸,如何顺利走进国际市场,外贸新手怎样开展工作,如何将国际贸易理论知识运用到具体的外贸实务之中,等等,这些问题是外贸行业亟待解决的焦点问题。

广东是全国经济增长最为迅速的地区之一,外贸在经济发展中占有举足轻重的地位。近年来,中国国际贸易促进委员会广东省分会在组织企业参加国际展览、进行商务交流中,发现许多企业特别是中小企业,虽然有强烈的拓展国际市场的愿望,也有拓展国际市场的机会和条件,但由于许多业务人员缺乏有关开展国际贸易的知识,缺乏实际经验,因此影响了企业外贸业务的发展。有鉴于此,中国国际贸易促进委员会广东省分会与广东经济出版社组织专业人员,编辑出版了外贸从业人员业务指导系列丛书。

外贸是一门实践性很强的业务,与全球经济的发展紧密相

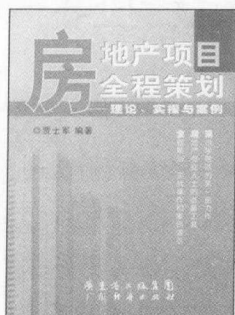
联。外贸从业人员业务指导系列丛书试图从专业的角度，把一些好的经验和最新的贸易手法介绍给外贸从业人员，以便那些尚在外贸业务岗位上探索的新手能在较短的时间里掌握外贸基本知识，熟练操作外贸业务，少走弯路。

我们希望外贸从业人员业务指导系列丛书能够对企业业务人员有所帮助，为企业成功拓展国际市场助一臂之力，同时也期待企业将工作中好的经验与我们进行交流，以便于及时推广，共同为推动广东外贸事业的发展作出贡献。

中国国际贸易促进委员会广东省分会

2006 年 11 月于广州

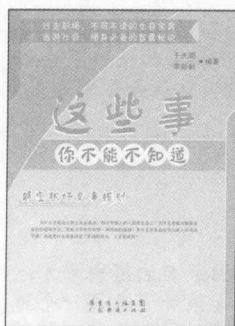
实用图书推介



《房地产项目全程策划》

◆房地产项目的规划设计◆房地产项目定价与调价策略
◆房地产项目广告策划技巧◆房地产项目市场定位示例
◆XG 小区全程策划书完整展示◆房地产项目的概念设计与演绎◆开发商与代理商的双赢模式◆物业管理的前期介入◆房地产市场调查技巧◆卖点储备与可持续销售◆购房者心理与行为解读

编者：贾士军
定价：65.00 元



《这些事你不能不知道》

为什么才能出众的人未必成功，而才不惊人的人却青云直上？为什么老板对兢兢业业的你视而不见，而能力不如你的却一再得到的提拔？为什么许多看似平凡的人却鸿运亨通？到底是什么因素决定了职场的胜负，人生的成败？

编者：李新新 于天鹏
定价：26.80 元



《做优秀的采购员》

◆采购业务基础◆采购部门职能及管理◆供应商管理◆采购流程管理◆采购库存管理◆采购品质管理◆采购谈判◆采购价格和成本管理◆采购贷款和合同管理◆跨国采购业务◆采购业务的技术应用

编者：谢爱丽 朱玉荣
定价：38.00 元



《做优秀的销售员》

本书写作的目的就是帮助销售人员了解自己需要提高的方向，给予他们理论指导，重点介绍策略和技巧，突出实际操作能力，为销售人员提供实用的工具。希望这本书对繁忙的销售人员有所帮助。

编者：周广华 沙 鸣
定价：32.00 元

实用图书推介

经理人自我管理 DIY 管理系列丛书



《有话好说：经理人管理沟通艺术》

现代企业，人与人之间，部门与部门之间以及其他各个方面，特别需要彼此进行沟通，互相理解，互通信息。

沟通从一定意义上讲，就是管理的本质。管理离不开沟通，沟通渗透于管理的各个方面。

编者：滕宝红 行高民

定价：29.00 元



《新官上任：新任经理人工作指南》

新官上任，大都踌躇满志，雄心勃勃，如何迅速打开局面，在同事及下属心目中建立起最佳的初始印象？如何做好上任的第一件事，为今后开展工作奠定良好的基础？要想开创新局面，充分了解自己的职责也是至为重要的。

编者：滕宝红 行高民

定价：29.00 元



《流金岁月：经理人时间管理艺术》

“记住，时间就是金钱！……”这是美国著名的思想家本杰明·富兰克林的一段名言。它通俗而又直接地阐释了这样一个道理：如果想成功，必须了解时间的内涵，明确时间的价值，精通对时间的管理。

编者：滕宝红 刘建生

定价：29.00 元



《管理手法：经理人工作效率手册》

没有人是天生的管理者，一名优秀经理的成长过程就是要不断地在实际操作中培养自己的管理水平和方法。除此之外，要实行对所辖部门的高效管理，还要不断地加强自身基本素质，即 IQ（智商）与 EQ（情商）素质。

编者：滕宝红 刘建生

定价：29.00 元



《游刃有余：经理人有效授权艺术》

有效授权的技巧被视为成功经理人最重要的技能之一，作为经理人，有效的授权能让他人替你完成工作，有效授权让你更能有效地利用时间。从公司的观点，有效授权可提高成本效率，提升产品品质，以及增加组织的弹性。

编者：滕宝红 吴文胜

定价：29.00 元

实用图书推介

制造业内训系列丛书



《客户服务管理》

以客户为中心，贯彻客户第一的理念，详细介绍客户服务管理规划、建立客户信息库、加强客户资信控制、维护客户良好关系，E时代网络客户服务等的工作流程、程序、标准、方法、细节、制度、表单。

编者：《制造业内训教程》编委会
定价：22.00 元



《生产作业管理》

以提升生产作业效率、满足交期为目的，详细介绍生产作业人员管理、生产作业任务管理、生产作业过程控制、生产作业监督管理、生产作业环境管理、生产作业安全管理等工作流程、程序、标准、方法、细节、制度、表单。

编者：《制造业内训教程》编委会
定价：22.00 元



《品质作业管理》

以提高产品品质及品质作业人员的工作技能为目的，详细介绍品质作业人员管理、品质检验控制、全程品质控制、品质成本控制、日常事务管理等的工作流程、程序、标准、方法、细节、制度、表单。

编者：《制造业内训教程》编委会
定价：22.00 元



《采购作业管理》

以采购 5R 为原则，提升采购作业效率为目的，详细介绍采购作业人员管理、提供商选择与评估、采购谈判控制、采购合约控制、采购日常事务管理、采购模式运作等的工作流程、程序、标准、方法、细节、制度、表单。

编者：《制造业内训教程》编委会
定价：22.00 元

目 录

如何准备进口贸易

.....	(1)
一、进口商品审批	(3)
二、进口商品市场的调研和选择	(4)
三、进口成本核算	(9)
四、制定进口商品经营方案	(16)
五、报批用汇计划	(20)
六、申领进口许可证	(22)

进口贸易合同的磋商与商订

.....	(35)
一、进口交易磋商	(37)
二、进口合同的成立	(56)
三、进口合同条款的解释	(74)
四、合同有效成立的法律要件	(76)

五、买方和卖方的义务	(83)
六、进口合同的订立	(93)
七、违约及救济	(96)

进口贸易中常用贸易术语的选用

.....	(137)
一、国际贸易术语简介	(137)
二、进口贸易常用贸易术语	(140)

进口贸易的货款支付

.....	(161)
一、支付工具	(163)
二、支付方法	(169)

进口贸易的信用证操作

.....	(183)
一、进口贸易信用证基础知识	(185)
二、信用证的开证形式	(200)
三、信用证的开立	(202)
四、信用证的通知	(208)
五、信用证的审核	(209)
六、信用证的修改	(217)
七、信用证的履行	(219)

进口合同履行：程序、运输与保险

.....	(225)
一、进口合同履行程序	(227)
二、确定合同货物的商品编码及海关监管条件	(233)
三、进口批件的种类及申办程序	(235)
四、进口贸易货物运输	(239)
五、进口贸易保险	(246)

进口报关

.....	(255)
一、进口报关	(257)
二、一般货物进出境报关	(268)
三、中外合资（合作）企业货物报关	(270)
四、技术改造项目设备进口报关	(272)
五、保税仓库和保税货物进出境报关	(274)
六、出国展览品进出境报关	(276)
七、ATA 单证册	(277)

进口贸易合同的履行：报验、索赔与仲裁

.....	(283)
一、进口报验	(285)
二、进口贸易索赔	(291)
三、进口贸易的争议与仲裁	(296)

Import 如何准备进口贸易

进口商品审批
进口商品市场的调研和选择
进口成本核算
制定进口商品经营方案
报批用汇计划
申领进口许可证

要项图示



在做进口贸易前，必须做好准备工作：

(1) 进行调查研究。

- ①对所欲订购的商品的调研；
- ②对产品的国际市场价格的调研；
- ③对国际市场供应情况的调研；
- ④对客户资信情况的调研。

(2) 办理必要的手续。

- ①进口商品的审批；
- ②进口许可证的申领。



进口商品审批

我国规定，一切进口货物都须经过有关政府部门的审查批准。

(1) 有关国计民生的大宗敏感性重要进口商品，以及限制进口的某些机电仪器产品，均须经诸如商务部等国家级主管部门审批。

(2) 国际市场上相对集中、价格敏感或国内紧缺的重要物资，由中央分配各地方一定的进口额度，由地方主管部门审批。

(3) 大凡一般商品，均由地方主管部门审批。

进口商品的单位根据国家的进口计划或经省、市、自治区政府主管部门批准的进口计划提出订货申请书，即填写进口订

货卡片。

由于国内企业一般无经营进口权或进口商品超出其经营范围，他们进口商品，必须委托有对外经营权的进出口公司或外贸企业代理进口。

进口订货卡片就是进出口公司办理进口业务的主要依据之一，内容包括：商品中外文名称、品质、规格、数量、包装、生产国别或厂商名称、用途、估计外币金额、要求到货时间、外汇来源等。

进出口公司在收到用货单位的进口订货卡以及政府批准进口的其他文件后，应认真审查各项具体内容：

- ①进口商品是否符合进口原则；
- ②订货卡的中、外文品名是否正确；
- ②规格是否完整；
- ④要求是否适度；
- ⑤用途清楚与否；
- ⑥外汇落实情况以及估计金额是否足够等。

值得注意的是，一旦发现有含糊不清或错误的地方，应立即采取更正或其他相应措施，以保证进口交易的顺利进行和进口后的经济效益。



进口商品市场的调研和选择

为了保质、保量地得到进口采购的商品，正确分析进

口商品的经济效益，做好进口货物的成本核算，在进行进口交易前，必须对国内外市场进行调查，弄清主要生产国和主要生产厂的供应情况、商品的价格趋势及供应商的资信情况。

进口商品市场的调研和选择，主要是指通过多种渠道，广泛了解国内欲购商品市场的供销状况、价格动态和各国有关的进出口政策、法规措施和贸易习惯做法。

根据进口商品的不同规格、不同技术条件、不同供应地区，进行分析比较，在贯彻国别地区的政策前提下，结合我方的购买意图，尽量安排在产品对路、货源充足、价格较低的地区市场进行采购。

1. 进口商品市场的调研内容

市场的调查研究包括许多方面：

(1) 进口商品调研。

根据我方的经济实力和现有的技术水平，了解国外产品的技术先进程度、工艺程度和使用效能，以便货比三家，进口我们最需要的、商品质量相对较好、技术水平相对较高的商品。

对国外市场进出口商品信息的调研：

- ①与我国同类商品生产、上市情况；
 - ②商品的品质、规格、花色品种、包装、装潢、功能、设计；
 - ③产品的生命周期所处阶段以及发展趋势；
 - ④该产品的替代品和互补品的情况；
 - ⑤商品的售前、售中、售后的服务情况。
- (2) 国际市场商品价格趋势调研。