



海关版外贸实务系列图书

进口实务 操作指南

中国进口网◎编著

<http://www.import.net.cn>

——步 骤
实 例
经验技巧

- ①讲解进口环节，教你上手操作
- ②说出老业务经验，解决实务疑难
- ③阐述进口知识、惯例、法规，指导实践运用
- ④食品、酒、汽车、废料、机电分行业详解，深入操作细节

中国海关出版社

进口实务操作指南

——步骤·实例·经验技巧

JINKOU SHIWU CAOZUO ZHINAN

——BUZHOU · SHILI · JINGYAN JIQIAO

中国进口网(<http://www.import.net.cn>) 编著

中国海关出版社

图书在版编目(CIP)数据

进口实务操作指南——步骤·实例·经验技巧/中国进口网
(<http://www.import.net.cn>)主编. —北京:中国海关出版社,2008.3
ISBN 978-7-80165-493-9

I. 进… II. 中… III. 进口—贸易实务—指南 IV. F740.4—62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 033553 号

进口实务操作指南——步骤·实例·经验技巧
JINKOU SHIWU CAOZUO ZHINAN——BUZHOU · SHILI · JINGYAN JIQIAO
中国进口网(<http://www.import.net.cn>) 编著

中国海关出版社出版发行

北京市朝阳区和平街东土城路甲 9 号 (100013)

图编部电话:(010)64227190-666

发行部电话:(010)84252703

煤炭工业出版社印刷厂印刷 新华书店经销

2008 年 4 月第 1 版 2008 年 4 月第 1 次印刷

开本:1/16 印张:26.3 字数:335 千

ISBN 978-7-80165-493-9

定价:55.00 元

版权所有 侵权必究

海关版外贸实务系列图书

1. 《出口营销实战》(已出)
2. 《金牌外贸业务员找客户——16种方法·案例·评析》(已出)
3. 《外贸七日通》(已出)
4. 《如何从原产地证中尽享关税优惠》(已出)
5. 《国际贸易实务精讲》(已出)
6. 《国际贸易单证精讲》(已出)
7. 《进出口单证实务案例评析》(已出)
8. 《审单业务经验汇编》(已出)
9. 《福费廷》(已出)
10. 《信用证6小时教程:实例与操作指南》(已出)
11. 《出口商如何保障安全收汇——L/C、D/P、D/A、O/A精讲》(已出)
12. 《外贸业务经理人手册》(已出)
13. 《进口实务操作指南——步骤·实例·经验技巧》(已出)
14. 《保税与加工贸易实务指南》(即出)
15. 《出口营销策略》(《出口营销实战》升级版)(即出)
16. 《出口信用保险》(即出)
17. 《外贸单证处理技巧》(第三版)(即出)

找到最专业的作者

献给最挑剔的读者

海关版外贸实务系列图书

与您共同进步

投稿邮箱: 64204411@163.com

电话: 010-64227190-666

前言

Preface

近几年,我国进口贸易增长势头强劲,进口规模不断扩大。从2000年到2007年,我国进口贸易以年均45%的速度增长,2007年中国进口总额接近一万亿美元。进口贸易持续快速增长带动了我国在世界贸易中的地位不断提升。

随着国家发改委、财政部、商务部三部门联合下发的《关于发布鼓励进口技术和产品目录的通知》的出台,我国在保持出口和利用外资合理增长的同时,将积极鼓励扩大进口,减少贸易顺差,促进对外贸易平衡发展。

进口业务将是未来外贸行业中的主流和热门,而许多渴望从事进口业务的人士,和已经在从事进口贸易而往往对复杂的交易流程、法律法规和相关注意事项一知半解的新手,却找不到一本系统地、通俗地讲解进口业务知识与操作的图书。因此,作者试图在讲解知识点的基础上,从“操作步骤、实例、经验技巧”的角度,为广大进口人编写这本《进口实务操作指南》。

该书主要突出如下特点:

(1) 内容的实用性及可操作性。本书内容包括相关基础知识、案例分析、操作提示及相关知识的链接等,让读者通过研读本书可以了解和把握进口业务的操作全过程,并熟练掌握具体操作的细节,具备比较丰富的进口贸易的理论知识以及进口操作实务中的风险防范意识。

(2) 理论的完整性及系统性,内容的新颖性和及时性。本书以进口贸易实务流程的基本顺序和步骤来编写,同时将最新的国际惯例以及法律法规融入理论知识部分。无论是外贸新手还是经验丰富的老外贸,都可以从中掌握所需的理论知识。

(3) 操作技巧的新颖性和多样性,参考资料紧跟时势政策。本书在编写过程中结合中国进口网的网络资源优势,提供了互联网运用与进口贸易结合的方法及经验,同时结合国家最新的进口贸易政策和公告编辑相关案例及操作提示,让读者不仅可以掌握进口贸易的操作技巧,还可以掌握互联网运用的操作技巧。

此外,本书还特别针对进口重点行业,如废料、汽车、酒、机电等,详细讲述其进口步

骤、国家政策、行业特别规则及操作技巧。为这些行业的读者提供最直接的知识 and 经验参考。

相信通过本书,读者能够在最短时间内掌握进口业务基本知识,熟悉进口业务操作方法,了解到进口行业的重要政策及最新资讯,从而在进口业务操作中得心应手。

本书编写人员及分工为:本书由黄灵灵、董振国担任主编。黄灵灵编写第一章 3—4 节、第二章第 2 节、第三、四、五章、第六章第 1—2 节、第七章第 1 节;董振国编写第一章第 1—2 节、第二章第 1 节、第六章第 3 节;黄灵灵及董振国共同编写第七章第 2—5 节。姜瑜、岳增国、薛亚飞等参与了资料的收集和整理以及其他部分章节的编写。

在本书的编写过程中参考了许多文献和资料,并得到了很多具有丰富外贸经验的业界同仁的帮助和指导,在此特别向他们表示衷心的感谢。此外,非常感谢中国海关出版社的编辑饶淑荣对本书的编写提出了许多有益和宝贵的意见和建议。同时感谢美国进出口企业协会、韩国贸易协会等国际贸易机构对本书的支持。

由于编者水平有限,书中若有错误与遗漏之处,敬请读者给予批评指正,以便修订时,使之更臻完善。

编者

2008.4

编委会

主 任:唐少军

副主任:黄灵灵 董振国

顾 问:Barney Lehrer(美国进出口企业协会主席)

主 编:黄灵灵 董振国

编 委:姜 瑜 岳增国 薛亚飞 杨晓茹 张正华

刘 勋 张 铮 高红艳 唐海勇

目 录

上篇 进口业务准备

第一章 进口业务准备工作	3
第一节 市场调查	3
一、进口贸易市场调研工作的主要内容	3
二、国内市场调研	4
三、国际市场调研	5
四、获取供应商信息的渠道	6
五、对外贸易政策的执行	8
第二节 业务关系的建立	9
一、寻找国外潜在供应商	9
二、与国外潜在供应商建立关系	17
第三节 进口价格核算	21
一、进口商品总成本的核算	21
二、进口需要涉及的费用以及进口成本核算	22
三、进口税的相关知识点	23
四、进口税的计算	29
第四节 办理进口相关手续	43
一、对外贸易经营者的概念和范围	43
二、办理进出口经营权的程序	44
三、办理海关登记注册	45
四、申请进口配额和进口许可证	47

中篇 进口业务操作流程

第二章 进口业务磋商	59
------------------	----

第一节 进口业务磋商的程序	59
第二节 进口合同的签订	66
一、进口合同概述	66
二、进口合同的内容	67
第三章 进口合同的履行	87
第一节 进口合同履行概述	87
一、准备履约	87
二、开立信用证或预付货款	88
三、派船接运货物	88
四、投保货运险	89
五、审单和付汇	89
六、报关、纳税	90
七、验收和转交货物	91
第二节 信用证	91
一、信用证的基本流程和种类	91
二、如何开立信用证	96
三、信用证开立的要求及注意事项	97
四、信用证的通知	100
五、信用证的履行	101
六、信用证的审核	102
七、信用证的修改	106
八、银行审单交单及免责	107
九、信用证操作答疑	114
第三节 进口贸易货物运输	116
一、进口贸易货物运输的类型	116
二、进口贸易货物运输流程	122
第四节 进口贸易保险	149
一、海运货物保险承保的范围	149
二、货物运输保险	153
三、进口贸易保险的基本内容	160
第五节 付款方式	169
一、对外付款概述	169
二、进口贸易的付款方式	170
三、支付方式	171
四、三种贸易货款清偿方法的比较	176
五、不同支付方式的综合运用	176
第四章 进口商品报检报关流程	179
第一节 进口商品检验	179

一、报检概述	179
二、报检流程	181
三、不同进口货物入境报检相关事务	186
第二节 进口货物报关通关	192
一、办理进口货物报关通关手续概述	192
二、一般进口货物的通关程序	195
三、其他进口货物的通关程序	202
四、报关业务答疑	205
五、报关单的填制	208
第五章 重要口岸空运进口流程	212
第一节 概述	212
第二节 北京空运进口流程	214
第三节 天津空运进口流程	215
第四节 青岛空运进口流程	216
第五节 上海空运进口流程	217
第六节 宁波空运进口流程	218
第七节 杭州空运进口流程	218
第八节 广州空运进口流程	219
第九节 深圳空运进口流程	220
第十节 厦门空运进口流程	222
第六章 进口业务的后续工作	223
第一节 办理进口付汇核销手续	223
一、概述	223
二、办理进口付汇核销流程	224
三、办理进口付汇核销手续	226
第二节 争议与索赔的解决	231
一、争议	231
二、索赔	239
第三节 进口商品销售工作	247
一、进口商品销售前的准备	247
二、进口商品的销售	248
三、做好进口商品的售后服务	265

下篇 重点行业进口详解

第七章 重点行业进口详解	269
第一节 进口操作全流程	269
一、接单	269

二、换单	269
三、报关	269
四、运输交单	271
五、理单	271
六、购汇及付汇核销	271
七、后续整理	272
第二节 进口食品流程	273
一、食品进口前的准备工作	273
二、如何办理进口食品手续	275
三、进口食品检验检疫程序	279
四、进口葡萄酒操作流程	284
五、进口食品相关问题答疑	287
第三节 进口可作原料利用的废物	292
一、概述	292
二、进口可作原料利用的废物范围	292
三、申请进口废物作原料利用的对象及监督管理部门	293
四、申请进口废物原料国内收货人的相关规定	294
五、进口废物原料境外供货企业申请注册相关规定	296
六、进口废物原料所需的各种手续及流程	298
七、进口废物原料的报检程序	300
八、进口废物原料相关问题答疑	307
第四节 二手机电	308
一、二手旧机电的定义	308
二、旧机电进口可能涉及的管理要求和法律文件	309
三、进口旧机电产品备案	310
四、进口旧机电产品装运前预检验和到货检验	313
五、二手机电进口相关问题答疑	315
第五节 进口汽车	319
一、外商投资企业进口汽车的流程	319
二、进口汽车的报检程序	320
三、进口汽车相关问题答疑	321
附录	
附录一 国家发改委等三部门关于发布鼓励进口技术和产品目录的通知	323
附录二 中国禁止进口限制进口技术目录	331
附录三 《联合国国际货物销售合同公约》	335
附录四 《2000 年国际贸易术语解释通则》中文版	354
附录五 《跟单信用证统一惯例——2007 年修订本, 国际商会第 600 号出版物》 (简称 UCP600)	387

附录六	禁止进口固体废物目录	402
附录七	限制进口类可用作原料的固体废物目录	406
附录八	自动许可进口类可用作原料的固体废物目录	409

上篇

进口业务准备

第一章

进口业务准备工作

第一节 市场调查

一个成功的进口贸易企业,之所以能够取得较好的经济效益及盈利,是因为它的经营活动及商品满足了消费者的需求。我们要使企业的产品满足消费者的需求取得盈利,必须首先要了解消费者需求什么。通过对市场调研,确定国内顾客的需求,才能进口消费者需要的产品,保证企业获得可观的利润。市场调查研究是进口贸易企业取得良好经济效益的保证。

一、进口贸易市场调研工作的主要内容

进口交易前的市场调研,是进口商在进口贸易准备工作中面临的首要任务,一般而言,应围绕着以下信息的获取来展开:

- (1)国内市场上该产品的需要情况和用户信息;
- (2)主要生产国和主要生产厂商的供应情况;
- (3)拟进口商品的国际市场价格水平和具体质量标准;
- (4)拟与之建立关系的客户的资信状况与业务经营能力;
- (5)与进口该产品相关的政策和管理规定等。

以价格为例,可以从以下几个方面对进口供需市场做一定的了解:

1. 原材料市场:生产周期短、市场变化快、投机性强。这类商品的价格在国内外一般报刊上都能了解到,进口商可以在订货前对价格进行预测。

2. 农产品市场:这类商品的价格直接受到主要生产国播种面积和气候变化的影响。一般从报纸杂志和有关外贸公司都可以了解到,另外还可以根据农作物的生成情况对远期交易的价格做一定的预测。

3. 技术和机械设备市场:价格比较稳定,一般说来,可通过以下渠道调查:

(1)与外国厂商进行技术交流和直接洽谈,进行技术比较和价格比较。

(2)通过有关外贸行业查询我国已进口同品种的商品价格。

(3)向咨询公司进行技术和价格咨询。

(4)通过我国驻外商务机构调查了解。

(5)查阅国内外商务报纸杂志。

4. 日用商品市场:价格比原材料价格稍加稳定,一般可通过如下渠道调查:

(1)通过有关外贸公司了解。

(2)和经营该商品的外商接触进行询价。

(3)通过我国驻外机构调查了解。

二、国内市场调研

一般来说,进口商对国内市场的调研较国际市场调研相对容易一些。主要包括以下两个方面:

(一)落实国内使用单位

从目前我国进口贸易的基本情况来看,绝大部分进口商品是由进口商从国外买断经营权的,因此,进口商承担了极大的经营风险。进口商品进入国内市场销售过程中,如果不能迅速为市场所接受,进口商就要面临非常困难的局面,此时国外的出口商即使有意提供支持,也鞭长莫及。因此对进口商最有利的方式无疑是事先同国内使用单位签订《购销合同》,并收取订金。这样进口商品的经营风险就完全转嫁给了国内使用单位。因此落实国内使用单位就是进口商进行市场调查的首要目标。

当然,上述情况往往只适用于进口工业品。如果进口商经营的是日用消费品,往往要通过复杂的批发渠道才能够实现销售,因此,建立健全稳定、可靠的分销网络就是经营此类商品的先决条件。

(二)明确进口采购的基本要求

为了最大限度地降低进口商品在国内市场上所面临的销售风险,保证其销路,并为自己开展进一步的国际市场调研和选择供应商提供依据,进口商首先要在国内市场上调研有关产品的需求情况及相关用户的具体要求,即明确进口采购的基本要求。进口采购基本要求的调研内容包括对拟购商品的具体质量、规格、外观包装、技术含量要求、拟进口采购的数量、进口到货时间表等方面的调研。

在进行国内市场调查的同时,进口商应积极争取国外出口商的全面支持,包括产品的宣传策略、广告发布、促销品提供、技术支持及指导等等。由于进口商实际上是在为出

口商开辟市场,二者之间是利益共同体的关系,进口商应说服出口商立足长远利益,投入力量来共同开发市场,这样进口商的经营风险也能够得到有效的降低。



友情链接

市场研究协会(www.cmra.org.cn):拥有多家从事市场调查业务的企业会员。

中国统计信息网(www.stats.gov.cn):是中华人民共和国国家统计局的官方网站,是国家统计局对外发布信息,服务社会公众的唯一网络窗口。

中国报告大厅(www.chinabgao.com):提供各行业市场研究报告。

中国市场研究网(www.cmrn.com.cn):北京中经纵横经济研究院是专业从事市场调查与产业经济研究的服务机构。

三、国际市场调研

1. 对拟进口商品国际市场情况的调研

- (1)为选择供应国(地区)和供应商所做的调查;
- (2)对拟购商品的市场价格走势及具体产品情况的调查。

2. 对国外市场进口商品信息的调研

- (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、所处发展阶段以及发展趋势;
- (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。

3. 对国际市场价格调研

- (1)影响价格变动的因素,诸如生产成本、供求关系、垄断与竞争、经济周期、通货膨胀、政策法规、自然灾害、季节变化等多种因素的情况;
- (2)产品的价格弹性和水平;
- (3)其他同类产品的定价方法;
- (4)顾客对不同企业产品价差的反应;
- (5)产品生命周期不同阶段中的价格变化与调整;
- (6)顾客对价格变动的经济和心理承受能力;
- (7)产品从生产到消费过程中各层次的中间商加价幅度;
- (8)市场国在信贷条件支付方式、销售条件等方面的习惯做法;
- (9)市场国对进出口商品价格的具体规定和限制等。

4. 对供应商的调研

进口准备工作中尤其重要的一点是做好对国外供应商的调研,这是决定交易能否顺利达成和成功履约的先决条件。对供应商的调查重在考察其供应能力,即其商品质量的可靠性、正常供货的可靠性、价格的可靠性、售后服务的可靠性以及金融资信的可信性等。一般而言,可从以下几个方面进行: