

PUP6

21世纪高职高专财经类**能力本位型**规划教材

国际贸易专业教学改革教材

国际贸易实务操作

GUOJI MAOYI SHIWU CAOZUO

主 编 王言炉 刘颖君



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

21 世纪高职高专财经类能力本位型规划教材
国际贸易专业教学改革教材

国际贸易实务操作

主 编	王言炉	刘颖君
副主编	刘 敏	吴奇帆
	叶杨翔	高田歌
	虞 贞	



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书是一本融外贸业务原理、操作和规则为一体的能力本位型教材,结合大量操作实例,系统地阐述了国际贸易业务员的主要工作内容,包括寻找国际买家、外贸跟单、租船订舱与投保等基础知识。本书编写创新之处在于合理安排教学内容中教与学的比例,强化学生动手动脑的训练,以切实提高教学效率和效果。

本书采用全新体例编写,内容实用,案例丰富,设有知识链接、技能训练等环节,每个项目还附有多种题型习题供读者练习。

本书既可作为高职高专国际贸易相关专业的教材和指导用书,也可作为外贸业务员职业资格考试的参考资料。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务操作/王言炉,刘颖君主编. —北京:北京大学出版社,2012.1

(21世纪高职高专财经类能力本位型规划教材)

ISBN 978-7-301-19962-6

I. ①国… II. ①王…②刘… III. ①国际贸易—贸易实务—高等职业教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 270460 号

书 名: 国际贸易实务操作

著作责任者: 王言炉 刘颖君 主编

策 划 编 辑: 王红樱

责 任 编 辑: 蔡华兵

标 准 书 号: ISBN 978-7-301-19962-6/F·3014

出 版 者: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn> <http://www.pup6.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62750667 出版部 62754962

电 子 邮 箱: pup_6@163.com

印 刷 者: 北京鑫海金澳胶印有限公司

发 行 者: 北京大学出版社

经 销 者: 新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 19.5 印张 453 千字

2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 37.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: 010-62752024

电子邮箱: fd@pup.pku.edu.cn

前 言

本书为北京大学出版社“21 世纪高职高专财经类能力本位型规划教材”之一。为适应 21 世纪职业技术教育发展的需要,培养相关行业中具备外贸业务员知识和技能的应用型人才,我们结合当前国际贸易业务发展的实际需要编写了本书。

本书内容共分 10 个项目,主要包括出口前的准备工作、选择厂家和样品、出口价格核算、交易磋商、生产跟单、信用证业务操作、出口货物运输与投保、出口报关与报检、出口制单与收汇、出口纠纷及处理。

本书教学可按照 40~60 学时安排,推荐学时分配为每个项目 4~6 学时,教师可根据不同的专业灵活安排学时。使用本书教学时,课堂重点讲解每个项目中的主要知识模块,项目中的知识链接、应用案例和习题等环节可安排学生课后阅读和练习。

本书突破了传统教材的知识框架,注重理论与实践相结合,采用全新体例编写。本书内容实用,案例丰富,并增加了知识链接、技能训练等模块;此外,本书中的每个项目还附有选择题、判断题、操作题、案例分析题等多种题型习题供读者练习。通过对本书的学习,读者可以掌握外贸业务员必备的基本理论和操作技能。

本书由浙江工贸职业技术学院王言炉、刘颖君担任主编,浙江工贸职业技术学院刘敏、吴奇帆、叶杨翔、高田歌和无锡城市学院虞贞担任副主编。本书具体编写分工为:王言炉和刘颖君编写项目一和项目九,刘敏编写项目二和项目三,吴奇帆编写项目四和项目八,叶杨翔编写项目五和项目六,高田歌编写项目七和项目十,虞贞参与编写项目三、项目六和项目八。王言炉和刘颖君负责全书的修改和统稿等工作。

本书在编写过程中,参考和引用了国内外相关文献资料,在此谨向相关文献资料的作者表示衷心的感谢!

由于编者水平有限,本书难免存在不足和疏漏之处,敬请各位读者批评指正。

编 者

2011 年 11 月

目 录

项目一 出口前的准备工作	1	3.1.2 计量单位的选择	54
1.1 了解国际贸易的基本流程	1	3.1.3 贸易术语的选择	56
1.1.1 出口业务流程	1	3.1.4 单价金额的计算	63
1.1.2 应用实例	2	3.1.5 应用实例	66
1.1.3 技能训练	13	3.1.6 出口报价策略	68
1.2 熟悉产品和出口市场	13	3.1.7 技能训练	69
1.2.1 熟悉产品	13	3.2 出口还价核算	70
1.2.2 了解市场	15	3.2.1 出口还价的核算方法	71
1.2.3 应用实例	16	3.2.2 出口盈亏核算指标的核算	72
1.2.4 技能训练	19	3.2.3 应用实例	74
1.3 利用网络开发客户	20	3.2.4 出口还价策略	75
1.3.1 建立网站宣传产品	20	3.2.5 技能训练	76
1.3.2 登录 B2B 贸易平台发布 广告	21	项目小结	77
1.3.3 写开发信	22	课后习题	77
1.3.4 发电子邮件	23	项目四 交易磋商	80
1.3.5 技能训练	24	4.1 书写发盘函	80
项目小结	25	4.1.1 询盘	80
课后习题	25	4.1.2 发盘	82
项目二 选择厂家和样品	27	4.1.3 应用实例	86
2.1 选择合适的生产供应商	27	4.1.4 技能训练	88
2.1.1 供应商选择的基本流程	27	4.2 书写还盘函	88
2.1.2 调查供应商的登记注册信息	29	4.2.1 还盘函的内容	88
2.1.3 评估供应商的生产能力	33	4.2.2 还盘的技巧	89
2.1.4 完成验厂报告	36	4.2.3 回复还盘函	91
2.1.5 确定拟合作的生产供应商	39	4.2.4 接受	94
2.1.6 技能训练	40	4.2.5 技能训练	95
2.2 打样与寄样	42	4.3 签订国际货物买卖合同	96
2.2.1 样品的种类与作用	42	4.3.1 国际货物买卖合同的结构	96
2.2.2 样品制作	43	4.3.2 国际货物买卖合同的成立的有效条件	96
2.2.3 寄样	45	4.3.3 国际货物买卖合同解读	97
2.2.4 样品管理	47	4.3.4 应用实例	101
2.2.5 技能训练	49	4.3.5 技能训练	102
项目小结	49	项目小结	103
课后习题	50	课后习题	103
项目三 出口价格核算	52	项目五 生产跟单	105
3.1 出口报价核算	52	5.1 采购跟单	105
3.1.1 计价货币的选择	52	5.1.1 采购跟单概述	105
		5.1.2 采购跟单的流程	106



5.1.3 采购催单的规划	109	7.2.1 选择保险险别	177
5.1.4 技能训练	109	7.2.2 确定保险金额和计算 保险费	181
5.2 生产过程跟单	111	7.2.3 填制投保单并交付保险费	182
5.2.1 生产过程跟单概述	111	7.2.4 取得保险单据	183
5.2.2 生产过程跟单的流程	112	7.2.5 买卖合同中的保险条款	183
5.2.3 应用实例	115	7.2.6 应用实例	183
5.2.4 生产质量跟单	117	7.2.7 技能训练	184
5.2.5 应用实例	118	项目小结	185
5.2.6 技能训练	119	课后习题	185
5.3 包装跟单	120	项目八 出口报关与报检	189
5.3.1 出口包装概述	120	8.1 出口报检	189
5.3.2 出口包装的分类	121	8.1.1 出口商品的检验程序	189
5.3.3 出口包装的要求	121	8.1.2 检验方式	190
5.3.4 出口包装标志的种类	123	8.1.3 填制报检单	191
5.3.5 出口包装材料的分类	124	8.1.4 应用实例	194
5.3.6 合同中的包装条款	125	8.1.5 技能训练	197
5.3.7 应用实例	127	8.2 出口报关	203
5.3.8 技能训练	129	8.2.1 出口通关的基本程序	204
项目小结	132	8.2.2 填制报关单	206
课后习题	132	8.2.3 应用案例	223
项目六 信用证业务操作	137	8.2.4 技能训练	226
6.1 解读信用证	137	项目小结	226
6.1.1 信用证的特点	138	课后习题	227
6.1.2 信用证的内容	138	项目九 出口制单与收汇	229
6.1.3 信用证的流程	143	9.1 出口制单	229
6.1.4 应用实例	144	9.1.1 常见的出口结汇单据	229
6.1.5 技能训练	146	9.1.2 出口结汇单据的填制方法	233
6.2 审核信用证	151	9.1.2 应用实例	249
6.2.1 信用证审核的要点	151	9.1.3 技能训练	255
6.2.2 应用实例	152	9.2 出口审单	257
6.2.3 技能训练	155	9.2.1 单据的审核	257
项目小结	158	9.2.2 应用实例	260
课后习题	159	9.2.3 技能训练	262
项目七 出口货物运输与投保	160	9.3 出口收汇	263
7.1 国际货物运输	160	9.3.1 出口收汇方法	263
7.1.1 托运订舱流程	161	9.3.2 出口收汇核销	264
7.1.2 选择货代	162	9.3.3 出口退税	266
7.1.3 计算运费	163	9.3.4 应用实例	267
7.1.4 填写订舱委托书	167	9.3.5 技能训练	268
7.1.5 装运条款	171	项目小结	269
7.1.6 应用实例	174	课后习题	269
7.1.7 技能训练	176	项目十 出口纠纷及处理	277
7.2 国际货物运输保险	177	10.1 出口业务善后函	277

参考文献 301

项目一 出口前的准备工作



学习目标

通过对本项目的学习,学生应了解国际货物出口的基本流程;掌握熟悉产品、了解市场和寻找国际买家的途径和方法;能通过这些方法来为产品的出口做好准备工作。



工作任务描述

A公司是一家小型的外贸公司,主要经营各类鞋产品的出口业务,公司位于浙江省温州市。最近,公司招聘了刚毕业的大学生小张做外贸业务员。初入公司,小张的主要工作是先熟悉产品,了解公司的出口市场,并寻找愿意与公司合作的外贸客户。坐在办公桌前,小张想,该从哪里入手来开展这些业务呢?



任务内容

- (1) 了解国际贸易基本流程。
- (2) 掌握熟悉产品和分析市场的基本途径和方法。
- (3) 掌握寻找国际买家的途径和方法。



工作任务实施

- (1) 通过多种方式熟悉产品和了解市场。
- (2) 演示通过网络寻找国际买家的办法。

1.1 了解国际贸易的基本流程

1.1.1 出口业务流程

对外贸易流程的环节很多,各个环节之间往往都有着密切联系。在实际工作中,还经常出现先后交叉进行的情况。总体而言,出口业务程序大体可分为交易准备、交易磋商和签订合同、履行合同三个阶段(如图1.1所示)。

1. 交易准备

交易准备工作主要包括了解产品;开展国际市场调查研究;制定经营方案;开发客户,落实货源和开展广告宣传等。

2. 交易磋商和签订合同

此阶段工作主要是根据方针政策、国际规则和企业的经营意图,按照经营方案,运用国际市

场通用做法，与国外客户进行磋商，通过发盘、还盘和接受的程序达成协议。根据我国法律，对外贸易合同必须采用书面形式，双方当事人履行各自义务和处理争议要以书面合同为依据。

3. 履行合同

即买卖双方当事人根据合同规定各自履行自己的义务。任何一方违反合同的规定，并使对方遭受损失时，均应依法承担赔偿责任对方损失的责任。

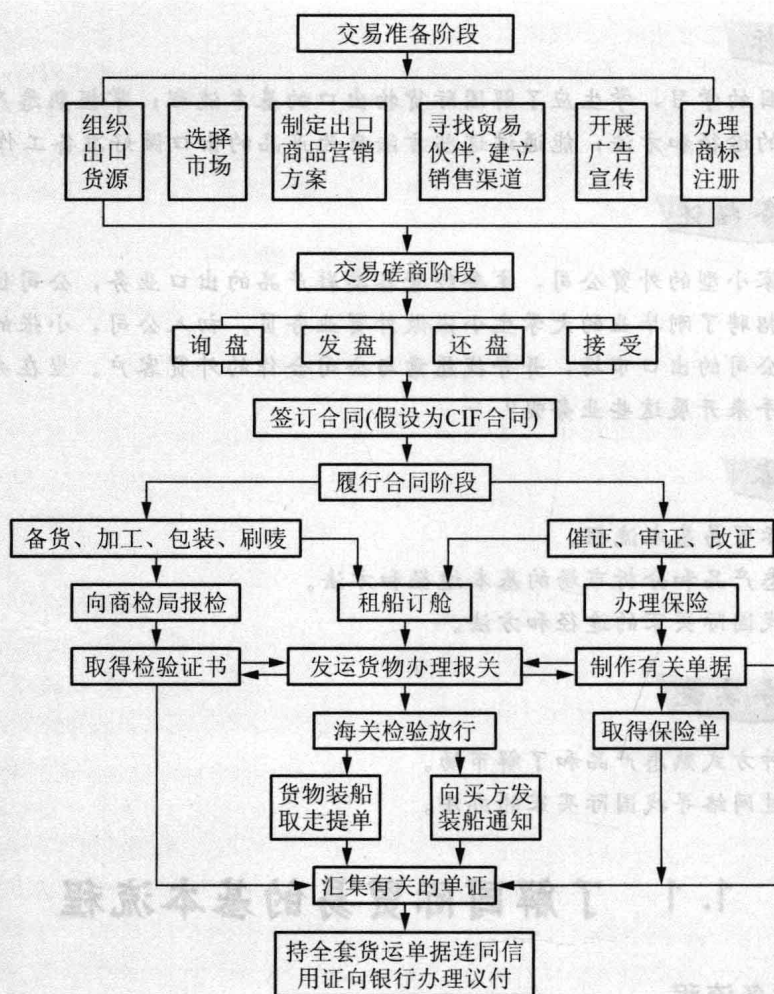


图 1.1 出口业务流程图

1.1.2 应用实例

外贸公司：南京唐朝纺织服装有限公司(简称唐朝公司)

NANJING TANG TEXTILE GARMENT CO., LTD.

HUARONG MANSION RM2901 NO. 85 GUANJIAQIAO, NANJING 210005, CHINA
TEL: 0086-25-4715004 FAX: 0086-25-4711363

国外客户：FASHION FORCE CO., LTD.(简称 F.F. 公司)

P.O. BOX 8935 NEW TERMINAL, ALTA, VISTA OTTAWA, CANADA

TEL: 001-613-7893503 FAX: 001-613-7895307



交易商品：COTTON BLAZER 全棉运动上衣

成交方式：CIF

付款方式：即期信用证(L/C AT SIGHT)

通知行：中国银行江苏省分行

出口口岸：上海

服装加工厂：无锡季节制衣有限公司

面、辅料工厂：无锡百合纺织有限公司

货运代理公司：上海凯通国际货运代理有限公司

承运船公司：中国远洋集装箱运输有限公司

备注说明：本实例涉及唐朝 3 个部门，即业务部、单证储运部、财务部。其中，业务部负责接洽业务，单证储运部负责出运安排、制单、核销，财务部门负责应收、应付账款。

这是一笔唐朝公司和加拿大客户 F. F. 公司就女式全棉上衣交易的贸易。出口到加拿大的纺织品有配额限制，在准备单证时需注意及时申请“输加拿大纺织品出口许可证”，另需注意缮制“加拿大海关发票”等单证，及时寄出给客户用于进口清关。

本实例涉及贸易公司业务部、单证储运部、财务部三个部门，以及工厂、货运代理公司等。在实际业务中，租船订舱、报验、申领核销单、申请配额等工作往往是由贸易公司的各个部门同时进行，次序不分先后。

1. 交易磋商

南京公司是经商务部批准的具有进出口经营权的贸易公司，从事纺织服装等产品进出口业务。

加拿大客户 F. F. 公司与唐朝公司是合作多年的业务伙伴。2000 年 12 月 2 日，F. F. 公司传真一份制作女式全棉上衣的指示书，并邮寄面料、色样及一件成衣样品给唐朝公司，要求唐朝公司 2001 年 3 月 25 日前交货，并回寄面料、色样及两件不同型号的成衣样品确认。

2000 年 12 月 8 日上午，唐朝公司收到该样件后，立即联络无锡百合纺织有限公司（面、辅料工厂，简称百合纺织），根据 F. F. 公司提供的样件打品质样和色卡，然后用 DHL 邮寄给 F. F. 公司确认。

2001 年 12 月 12 日，F. F. 公司收到唐朝公司寄去的样件，回复确认合格，要求唐朝公司再寄两件不同型号的成衣样品供其确认。接此通知，唐朝公司立即联络无锡季节制衣有限公司（服装加工厂，简称季节制衣）赶制成衣样品。12 月 17 日下午，服装加工厂将两件不同型号的成衣样品送到唐朝公司。当天，唐朝公司又将该成衣样品用 DHL 邮寄给 F. F. 公司确认。

2001 年 12 月 22 日，F. F. 公司收到唐朝公司寄去的成衣样品，确认合格，要求唐朝公司报价。当天，唐朝公司根据指示书要求，以面辅料工厂和服装厂的报价、公司利润等为基础向 F. F. 公司报价。

经过多次磋商，12 月 26 日，双方最终确定以每件 USD 12.80 的报价成交。F. F. 公司要求唐朝公司根据该份报价单制作合同传真供其会签，同时传真形式发票供其开具信用证。合同签订后，双方就成衣细节进行修改和最终确认。



本环节涉及单据：指示书、报价单、外销合同、形式发票。



2. 落实信用证

2001 年 1 月 31 日, 中国银行江苏省分行通知唐朝公司收到 F. F. 公司通过 BNP PARIBAS(CANADA) MONTREAL 银行开来的编号为 63211020049 的信用证电开本。

其中与缮制单据有关的条款如下所述。

(1) 开证行: BNP PARIBAS(CANADA) MONTREAL

(2) 通知行: 中国银行江苏省分行

(3) 不可撤销信用证号: 63211020049; 开证日期: 2001 年 1 月 29 日

(4) 信用证有效期及地点: 2001 年 4 月 10 日, 中国

(5) 申请人: FASHION FORCE CO., LTD. P. O. BOX 8935 NEW TERMINAL, ALTA, VISTA OTTAWA, CANADA

(6) 受益人: NANJING TANG TEXTILE GARMENT CO., LTD. HUARONG MAN-SION RM2901 NO. 85 GUANJIAQIAO, NANJING 210005, CHINA

(7) 信用证金额: USD 32640.00

(8) 商品描述: LADIES COTTON BLAZER(100% COTTON, 40SX20/140X60);

STYLE NO.	PO NO.	QTY/PCS	USD/PC
46-301A	10337V	2550	12.80

SALES CONDITIONS: CIF MONTREAL/CANADA;

SALES CONTRACT NO: F01LCB05127

(9) 分批装运及转运: 从中国运至加拿大蒙特利尔港口。不允许分批装运, 允许转运

(10) 最后装船期: 2001 年 3 月 25 日

(11) 议付单据要求:

① 商业发票六份, 受益人代表签名。

② 加拿大海关发票四份。

③ 3/3 全套正本已装船的清洁海运提单, 抬头人为“TO THE ORDER OF BNP PARIBAS(CANADA)”, 显示运费预付, 通知人为开证人的名称和地址。

④ 明细装箱单三份。

⑤ 普惠制产地证一份副本(FORM A)。

⑥ 输加拿大纺织品出口许可证一份副本。

⑦ 受益人证明, 证明装运后 5 天内, 将普惠制产地证正本、输加拿大纺织出口许可证正本、商业发票副本、明细装箱单副本、正本提单的复印件已经由快递方式直接寄送给开证人, 并附快件回执。

⑧ 提供开证人的传真确认函, 确认货物在装运前生产的样品由开证人认可。

⑨ 印有承运人抬头的证明, 显示承运公司的名称和地址、海运提单号、集装箱号, 以及本次承运人的集装箱内不含有任何原生木料制成的支撑物或托盘, 以及其他任何原生木制包装材料。

⑩ 客检证正本一份, 要求出运前 15 天用 DHL 寄四件不同型号的成衣样品, 经检验合格后由 F. F. 公司出具客检证。

⑪ 中国人民保险公司出具的保险单一份正本一份副本。

(12) 附加条款。

① 如果提供的单据不符合信用证条款的规定, 每个不符点 USD 55.00。

② 一切结算费用由受益人支付。



- ③ 本信用证的数量和金额有 3% 的溢短。
- ④ 所有的单据、证明、申明必须签字及标明日期。
- ⑤ 如下内容仅作参考, 请注意, 从 1999 年 1 月 4 日开始, 所有从中国运往加拿大的货物, 如果包装物中含有木制成分, 将被加拿大海关禁止, 因为原生木质中含有一种亚州长角甲虫(LONG HORNED)。
- ⑥ 加拿大政府现在坚持所有进行加拿大的货物必须提供上述所有文件。
- ⑦ 海运提单和商业发票必须证明如下内容, 集装箱内不含有任何原生木料制成的支撑物或托盘, 以及其他任何原生木制包装材料。
- ⑧ 受益人的银行账号为 0777103281054。

注意事项: 议付单据中有关客检证条款项, 对我方公司极为不利。如果客户信誉良好, 多会在样品检验合格后及时签发客检证明。但有些客户会故意拖延签发客检证的时间, 导致我方不能及时交单议付。因此, 遇到有此项条款的信用证, 我方公司需特别注意及时寄样和提醒客户及时签发客检证。



本环节涉及单据: 信用证通知书、信用证。

3. 出口备货

收到信用证后, 2001 年 2 月 1 日, 唐朝公司立即与早已联络好的服装加工厂签订订购合同, 指定服装厂使用百合纺织的面辅料。2 月 5 日, 服装加厂正式投产。

根据信用证规定, 3 月 2 日, 唐朝公司寄出 4 件不同型号的成衣样品给 F. F. 公司检验。3 月 6 日, F. F. 公司收到后, 经检验合格, 签发客检证正本一份并用 DHL 寄回唐朝公司。

注意事项: 关于品质检验和客检证的签发, 视客户检验的具体状况而定。一般不外乎有以下两种方式。

(1) 客户派员亲自来厂检验, 检验合格后当场签发客检证, 或该员将检验结果向客户汇报后, 由客户将客检证寄给我方。在此种方式下, 客户一般是在出运前 4~5 天来厂检验, 此时工厂的加工、包装已基本结束。验货通过后即可安排出运。

(2) 将样品寄给客户检验, 检验合格后, 客户签发客检证并寄给我方。在此种方式下, 一般客户会要求我方在出货前 10~15 天寄样品供其检验。



本环节涉及单据: 服装订购合同、客检证。

4. 租船订舱

本批出口商品系采用集装箱班轮运输, 故在落实信用证及备货时, 唐朝公司即向上海各家货运代理公司询价, 最终确定委托上海凯通国际货运有限公司(简称上海凯通)代为订舱, 以便及时履行合同及信用证项下的交货和交单的义务。

2001 年 3 月 9 日, 服装全部生产、包装完毕, 工厂制作装箱单传真给唐朝公司。唐朝公司根据工厂报来的装箱单, 结合合同及信用证货物明细描述, 开列出仓通知单, 单证储运部门根据出仓通知单、工厂制的装箱单、信用证统一缮制全套的出运单据。出运单据包括出口货物明细单、出口货物报关单、商业发票、装箱单。



单证储运部门先将出口货物明细单传真上海凯通配船订舱，确认配船和费用后，准备全套报关单据，包括出口货物明细单、报关委托书、出口货物报关单、商业发票、装箱单、出口收汇核销单、输加拿大纺织品出口许可证(海关联)，寄到上海凯通用于报关、出运。同时，准备普惠制产地证用于出运后寄客户作进口清关。

上海凯通在确认配船和费用后，传真送货通知给唐朝公司，要求唐朝公司 3 月 16 日中午前将货物运至指定仓库。

注意事项：在 FOB 条件下，运输公司大多由客户指定。



本环节涉及单据：工厂制作装箱单、出仓通知单、出口货物明细单、出口货物报关单、商业发票、装箱单、配船和费用的确认、报关委托书、出口收汇核销单、输加拿大纺织品出口许可证(海关联)、普惠制产地证、送货通知。

5. 出口报验

由于唐朝公司出口的全棉女式上衣属于法定检验的商品范围，即属于《商检机构实施检验的进出口商品种类表》(简称《种类表》)商品范畴，在商品报关时，报关单上必须有商检机构的检验放行章方可报关。因此，2001 年 3 月 9 日，唐朝公司寄出商业发票、装箱单、报检委托书，委托服装加工厂向无锡市商检局申请出口检验。

申请出口商品检验时，工厂必须填写出口商品检验申请单，并随附报检委托书、外销合同、信用证复印件、商业发票、装箱单、纸箱证等单据。

3 月 13 日，此批货物经检验合格，无锡市商检局出具换证凭单给工厂。当天，工厂将换证凭单寄给唐朝公司指定的上海凯通用于报关。



本环节涉及单据：出口商品检验申请单、报检委托书、外销合同、信用证、商业发票、装箱单、换证凭单。

6. 申领核销单

由于唐朝公司有计划内的核销单，2001 年 3 月 9 日，单证员凭出口货物明细单在本公司申领核销单。

注意事项：如果核销单已用完，需到外汇局申领出口收汇核销单。

具体操作如下。

(1) 在到外汇局申领核销单前，先上网向外汇局申请所需领用核销单份数。

(2) 外汇局确认唐朝公司已上网申领核销单后，凭唐朝公司核销员所持本人操作员 IC 卡、核销员证向该核销员发放核销单。

(3) 外汇局根据唐朝公司网上申领的核销单份数和外汇局本地核销系统确认的出口企业可领单数两者中的较小数，向唐朝公司发放核销单。



本环节涉及单据：出口货物明细单、核销单。



7. 申请配额

2001年3月9日,唐朝公司向对外经济贸易委员会(简称外经贸委)申领纺织品配额。3月13日,拿到已签发的输加拿大纺织品出口许可证。

注意事项:对没有配额的公司而言,必须要申领到配额后方能出口。申领纺织品配额一般有以下几种方式。

(1) 外经贸部、地方的外经贸厅每年下发给外贸公司的配额。

(2) 外贸公司加入纺织品商会,通过商会每年举办的配额招标投标获取配额。

(3) 寻找有配额的公司调剂,一种是纺织商会组织的公开的调剂,另一种是私下的不规范的转卖。



本环节涉及单据:输加拿大纺织品出口许可证。

8. 出口报关

单证部门拿到核销单和输加拿大纺织品出口许可证后,2001年3月13日,将上海凯通报关所需的报关委托书、出口货物报关单、出口收汇核销单、商业发票、装箱单、外销合同、输加拿大纺织品出口许可证用快件寄出。

3月14日,上海凯通收到唐朝公司寄来的上述单据。

3月15日上午,上海凯通收到工厂寄来的商检换证凭单,当天下午即凭此单到上海出入境检验检疫局换取出境货物通关单。

3月16日上午,唐朝公司根据上海凯通的送货通知按时将货物送到上海凯通指定的仓库。

根据新的海关报关规定要求:货物的出口报关必须在货物进入港口仓库或集装箱整箱进入堆场后才能进行。由于3月17日、18日是周六、周日,故3月16日下午,上海凯通即向上海海关报关,以免耽误3月20日的船期。

上海凯通在报关前,先上网向上海海关进行核销单的口岸备案,并如实向海关申报成交方式(Cost Insurance and Freight, CIF),按成交方式申报成交总价、运费等,以后外汇局即根据实际成交方式及成交总价办理收汇核销手续。

报关时需填写《中华人民共和国海关出口货物报关单》(白色的报关联和黄色的出口退税联),并随附报关委托书、商业发票、装箱单、出口收汇核销单、出境货物通关单、输加拿大纺织品出口许可证等单证向海关报关,海关依此份报关单验货,并退回已盖章的核销单和两份报关单。报关通过后,上海凯通安排集装箱将货物运至船公司指定的码头。

注意事项:

(1) 未进行口岸备案的核销单不能用于出口报关,对已备案成功的核销单,还可变更备案。

(2) 报关时必须要有“出口收汇核销单”,否则海关不予受理。货物出境后,海关在核销单上加盖“放行章”或“验讫章”,并随同加盖海关“验讫章”的一份带有海关编号的白色报关单、一份黄色的报关单出口退税联一同返还口岸代理上海凯通(从上海海关退回一般需1个月左右),最后口岸代理上海凯通寄给唐朝公司用于向外汇管理部门核销。

(3) 纺织品出口许可证是政府机关批准配额纺织品出口的证明文件,其作用是出口商凭此办理出口报关和进口商凭此申领进口许可证并办理进口报关手续。因此,出口加拿大的纺织品在报关时必须要有加拿大纺织品出口许可证,否则海关不予受理。



本环节涉及单据：报关委托书、出口货物报关单、出口收汇核销单、商业发票、装箱单、外销合同、输加拿大纺织品出口许可证、商检换证凭单、出境货物通关单、送货通知。

9. 出口保险

由于是按 CIF 条件成交，保险由唐朝公司办理，所以 2001 年 3 月 16 日，唐朝公司按约定的保险险别和保险金额，向保险公司投保。

投保时应填制投保单和支付保险费（保险费 = 保险金额 × 保险费率），并随附商业发票，保险公司凭以出具保险单。

注意事项：实际业务中，一些和外贸公司长期合作的保险公司，有时只需外贸公司提供商业发票，甚至可以不填制投保单，直接凭商业发票出具保险单。



本环节涉及单据：出口货物运输保险投保单、商业发票、货物运输保险单。

10. 装船出运

上海凯通接受唐朝公司的订舱委托后，2001 年 3 月 12 日，根据唐朝公司提供的出口货物明细单缮制集装箱货物托运单，这是外运机构向船公司订舱配载的依据。该托运单一式数联，分别用于货主留底、船代留底、运费通知、装货单、缴纳出口货物港务费申请书、场站收据、货代留底、配舱回单、场站收据副本（大副联）等。其中比较重要的单据有装货单（Shipping Order, S/O）和场站收据副本（Mate's Receipt, M/R）。

3 月 19 日，货物离港前，上海凯通传真海运提单给唐朝公司确认。

3 月 20 日，在确定货物安全离港后，唐朝公司传真装运通知给 F. F. 公司。

3 月 22 日，唐朝公司将海运提单复印件、输加拿大纺织品出口许可证（正本）、商业发票、装箱单、加拿大海关发票、普惠制产地证用 DHL 寄给 F. F. 公司供其作进口清关用，同时将 DHL 回执留存准备缮制议付单据。

注意事项：将来船公司签发的提单上相应栏目的填写也会参照订舱委托书的写法，因此，托运人、收货人、通知人这三栏的填写应该严格按照信用证提单条款的相应规定填写。



本环节涉及单据：出口货物明细单、装货单、场站收据副本、装运通知、海运提单、输加拿大纺织品出口许可证（正本）、商业发票、装箱单、加拿大海关发票、普惠制产地证、DHL 回执。

11. 制单结汇

在办理货物出运工作的同时，唐朝公司也开始了议付单据的制作。2001 年 3 月 20 日，上海凯通作为承运人中国远洋运输公司下属的中远集装箱运输有限公司的代理，签发了 COS6314623142 号提单。根据信用证的规定，唐朝公司备齐了全套议付单据（3/3 海运提单正本、商业发票、装箱单、普惠制产地证、受益人证明、汇票、客检证、货物运输保险单），于 4 月 2 日向议付银行——中国银行江苏省分行交单议付。



本环节涉及单据：海运提单(3/3)、商业发票、装箱单、普惠制产地证、受益人证明、汇票、客检证、货物运输保险单。

12. 财务付款

3月22日，唐朝公司的财务人员收到上海凯通寄来的海运费发票和港杂费发票。3月27日，收到服装加工厂寄来的增值税发票和出口专用缴款书。议付单据交单后，3月30日，财务人员向服装加工厂支付货款，并和上海凯通结清海运费、港杂费等费用，同时提醒上海凯通退核销单。



本环节涉及单据：海运费发票、港杂费发票、增值税发票、出口专用缴款书。

13. 收汇核销

4月20日，唐朝公司收到上海凯通寄来的上海海关退回的出口收汇核销单和报关单。当天，核销员在网上将此核销单向外汇局交单，并在进行网上交单时，对核销单、报关单的电子底账数据进行认真核对。4月23日，唐朝公司收到银行的收汇水单，开证行已如数付款。至此，该笔交易已安全收汇。

网上交单成功之后，4月24日，核销员持纸质的收汇水单(即出口收汇核销专用联，经银行盖有“出口收汇核销专用章”)、出口收汇核销单(已经出口海关盖章，第三联)、报关单(白色报关联，海关已盖章)、商业发票及自制的核销单送审登记表(外汇局留存联)到外汇局办理核销手续。核销完毕后，外管局当场将加盖“已核销章”的核销单(出口退税联)退回给唐朝公司。

核销完成后，核销员将上述单据转交财务办税人员办理退税事宜。



本环节涉及单据：出口收汇核销单、报关单、收汇水单、商业发票、核销单送审登记表。

14. 出口退税

2001年4月25日，唐朝公司的财务办税人员将公司需要办理认证的增值税发票整理后一并申报国家税务局(简称国税局)进行发票认证。当天，拿到国税局认证结果通知书和认证清单。

4月26日，财务办税人员将退税要用的单据收集齐全无误后装订成册。其中，核销单(外管退回的出口退税专用联)、报关单(黄色出口退税联)、商业发票为一册，增值税发票(抵扣联)、出口专用缴款书、认证结果通知书、认证清单为一册，并在退税申报软件中逐条录入进货明细及申报退税明细。录入完毕，核对无误后打印并生成退税处所需要的表格及软盘，连同《外贸企业出口货物退税汇总申报审批表》送交外经贸委稽核处加盖稽核章。

2001年5月7日，财务办税人员将上述资料送交国税局稽核部门待批。5月28日，接到国税局通知，于5月7日申报的资料已通过。5月29日，财务人员到银行查询，查到申报退税额已足额退回。

至此，该笔业务顺利完成。

本环节涉及单据：认证结果通知书、认证清单、核销单、报关单(退税联)、商业发票、增值税发票(抵扣联)、出口专用缴款书、外贸企业出口货物退税汇总申报审批表。

应用案例 1.1

进口业务流程(以 FOB 术语成交)

进口业务程序也可分为交易准备、交易磋商和签订合同、履行合同三个阶段，如图 1.2 所示。

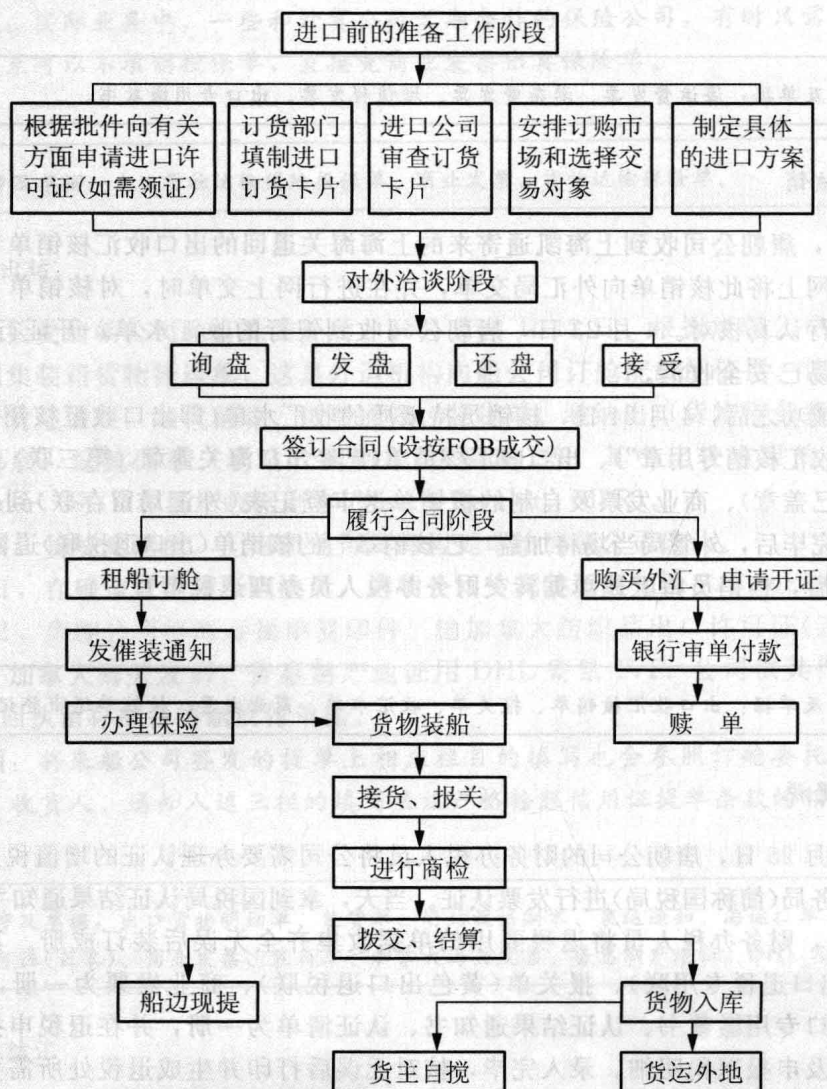


图 1.2 进口业务流程图

下面仍以一个实例来进行说明。

外贸公司：南京德尚贸易有限公司(简称 DESUN 公司)

NANJING DESUNS TRADING CO., LTD.