

外贸企业财税丛书

WAIMAO QIYE CAISHUI CONGSHU

夏 鹏 / 主编

外贸企业财务管理

特殊业务管理

WAIMAO QIYE CAIWU GUANLI



经济科学出版社

外贸企业财税丛书

WAIMAO QIYE CAISHUI CONGSHU

夏 鹏 / 主编

外贸企业财务管理

特殊业务管理

WAIMAO QIYE CAIWU GUANLI



经济科学出版社

责任编辑：张建光
责任校对：徐领弟
版式设计：代小卫
技术编辑：王世伟

外贸企业财务管理

特殊业务管理

夏 鹏 主编

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www.esp.com.cn

电子邮件：esp@esp.com.cn

北京欣舒印务有限公司印刷

河北三河华丰装订厂装订

787×1092 16 开 10.5 印张 250000 字

2005 年 3 月第一版 2005 年 3 月第一次印刷

印数：0001—4000 册

ISBN 7-5058-4760-0/F·4032 定价：20.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸企业财务管理. 特殊业务管理 / 夏鹏主编. —北京:
经济科学出版社, 2005. 3

(外贸企业财税丛书)

ISBN 7 - 5058 - 4760 - 0

I. 外... II. 夏... III. 对外贸易 - 企业管理: 财
务管理 IV. F740.45

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 024734 号

前 言

在中国全面对外开放，中国经济融入世界经济大潮，外贸经营权正在全面放开的大趋势下，外贸企业必将面临日益激烈的国际和国内市场竞争。面对历史的机遇和严峻的挑战，外贸企业要维持生存和获得发展，就必须苦练内功，通过加强管理，提高自身的“核心竞争力”。而财务管理是企业管理的基础和核心，外贸企业加强管理，必须从加强财务管理开始。

本着这一目的，我们组织外贸领域的专家、学者，根据国家现行有关财务管理法律、法规和规章制度，紧密结合外贸企业财务管理的工作实际，同时糅合了编者关于外贸财务管理的实践经验和研究心得，精心编写了这套《外贸企业财务管理》丛书。编写注重实用性、政策性，以求更好地发挥对外贸企业财务管理的指导作用。本书内容全面、系统而具体，同时重点突出，指向明确，甚至有些内容是在外贸业务领域第一次进行了系统深入的研究和总结，如关于贸易融资和国际融资的阐述，关于境外投资的管理，关于进出口业务的管理，关于加工贸易的管理，关于外汇的管理，关于全面预算管理，关于出口退税的管理，关于税收筹划，等等；或者是对实践经验予以总结提炼，或者是用全新的视角予以新的诠释，或者是在深入研究的基础上加以独创。因而使本书不同于其他外贸财务管理书籍，而具有鲜明的个性特点和较大的实用价值。

本书共分四辑，由夏鹏担任主编，郭鹏任、吴少平、蒋树宽担任副主编，沈阳市对外经济贸易会计学会郭鹏任秘书长、首都经济贸易大学吴少平教授、广东外语外贸大学蒋树宽教授、对外经济贸易大学赵秀芝副教授、中国机械进出口（集团）有限公司财务部牛来保总经理、中国医药保健品进出口总公司财务部侯文玲总经理、中国通用技术集团（控股）有限责任公司财务部康学敏、中国五金矿产进出口总公司财务部魏松健参与了编写工作。

本辑具体编写分工是：第一章由牛来保编写，第二章由侯文玲编写，第三章由夏鹏编写，第四章由赵秀芝编写。

由于编者水平所限，本书难免有错漏和不足之处，欢迎广大读者批评指正。



第一章 进口业务的管理	(1)
第一节 进口业务的资金管理	(1)
第二节 进口业务对外结算方式	(4)
第三节 进口业务的管理重点	(5)
第四节 进口业务的税务管理及单据管理	(12)
第五节 进口付汇核销管理	(14)
第六节 进口业务的风险管理	(16)
第二章 出口业务的管理	(22)
第一节 出口业务的概念及主要类型	(22)
第二节 出口业务的货款结算方式	(22)
第三节 自营出口业务的管理	(25)
第四节 代理出口业务的管理	(33)
第五节 其他出口业务的管理	(35)
第六节 出口业务的风险管理	(36)
第三章 加工贸易的管理	(44)
第一节 加工贸易的概念与特点	(44)
第二节 我国加工贸易的发展历程	(48)
第三节 加工贸易业务程序	(51)
第四节 加工贸易经营权限审批制度	(53)
第五节 加工贸易海关监管制度	(56)
第六节 加工贸易企业分类管理制度	(58)
第七节 加工贸易进口料件银行保证金台账制度	(63)
第八节 加工贸易商品分类管理制度	(75)
第九节 加工贸易分册管理制度	(76)
第十节 加工贸易配额许可证管理制度	(77)
第十一节 加工贸易税款保付保函制度	(79)
第十二节 对外加工装配业务的管理	(81)

第十三节 进料加工业务的管理	(88)
第十四节 补偿贸易的管理	(96)
第十五节 加工贸易保税制度	(100)
第十六节 出口加工区的管理	(101)
第十七节 加工贸易的财务管理	(106)

第四章 外汇的管理	(110)
第一节 外汇	(110)
第二节 汇率	(114)
第三节 外汇买卖业务的管理	(120)
第四节 外汇风险及其财务对策	(124)
第五节 结汇、售汇和付汇的管理	(132)
第六节 外汇核销的管理	(138)
第七节 外汇账户的管理	(148)
第八节 中资企业保留限额外汇的管理	(156)
第九节 违反外汇管理规定行为的处罚措施	(158)

第一章 进口业务的管理

外贸企业进口业务主要有两种方式：自营进口业务和代理进口业务。无论是自营进口业务还是代理进口业务，从财务管理上都有其共性的特点，也就是说，都有制订进口计划，签订对内、对外合同，履行合同，到货报关，安装调试验收，完成结算等几个环节。从财务管理的角度出发，外贸企业选择进口业务的原则是：有利于企业增强盈利能力和抵御风险能力，有利于制约短期行为，有利于实现企业资产的保值增值。

第一节 进口业务的资金管理

外贸企业在制定进口计划时，对一项进口业务首先就要考虑资金来源渠道。我国的进口资金来源渠道众多，大体可分为两类：境外资金和境内资金。境外资金如国际金融组织贷款、外国政府贷款、日本协力基金贷款、世界银行和亚洲开发银行贷款等；境内资金如政府采购资金、国债资金、银行贷款、企业自有资金等。上述资金来源在企业进口过程中有的有实际的现金流转，有的只是通过票据进行债务确认。不同资金来源其使用要求和管理方式是有区别的，当一个企业有多个项目同时并存，且有多个分支机构都从事进口业务行为时，内部的协调与管理就成为极其重要的事项。

资金是企业经营的起点，健康的资金流对于企业的生存和发展犹如人体的血液，其重要性不言而喻。外贸企业的资金管理从编制资金计划开始，到对经营活动、筹资活动和投资活动的资金运作进行实时监控，要形成一个完整、高效率的循环，以达到加速资金运转、降低资金风险的目的。如今，外贸企业都已经意识到了资金管理的重要性，但对资金管理方式大家并非都认识一致，目前倾向性的意见是企业（集团）要对资金进行集中管理。

一、资金的集中管理

从外贸企业（集团）来看，由于历史原因，注册资金较低，实收资本不足，虽然业务流量极大，但由于当时融资渠道单一，所需资金基本靠银行贷款解决，其资金结构极不合理，资产负债率一直处于较高水平。而在 20 世纪 90 年代初广泛实行的划小核算单位、成立众多二级法人企业的做法，固然起到了部分分散经营风险的作用，但是其副作用——对资金的分散管理使企业（集团）整体来看资金短缺现象更为严重，与此并存的是资金的浪费

(大量沉淀资金)和由于管理水平不一,为了争抢货单争相降低保证金比例而导致的大量难以收回的坏账,使资金使用的效益低下,企业整体资产质量下降。因此,转变经营战略,实行资金集中管理,走“专业化经营、扁平化管理”的道路,是外贸企业(集团)发展的方向。

对资金管理从松散型向集权型转变,有以下好处:(1)可以更好地发挥企业(集团)的整体优势,扩大业务规模,用同样的钱办更多的事。(2)有利于加强综合运筹和监督管理,合理拓展融资的空间和渠道,降低资金成本。(3)通过对资金使用过程的控制,合理投放资金,做到“专业化经营”,“正确地做事”,减少“打一枪换一个地方”的游击战,使企业在自己的专业分工上做精、做细,做大、做强,有效减少经营中的风险。

二、资金的计划控制

资金的集中管理要通过一定的方式,目前不少大型企业(集团)为了应对日益变化的国际国内形势,不惜花巨资聘请知名管理咨询机构协助企业制定发展战略,在集团内部实行紧密型的“扁平化管理”,加强了对所属机构业务、资金的控制。但是,外贸企业由于多年运行的惯性,员工的习惯思维和管理部门、管理人员水平难以一步到位等多种因素的作用,使战略目标的实现困难重重,所以良好的“愿景”还必须辅之以切实可行的手段。一般来说,外贸企业都做到了制定年度经营(进出口规模)预算和财务(利润)预算,并做到了层层分解落实指标,这对完成年度目标起到了很大的作用。但资金(现金流量)预算很少能做到位,或者是一个基本上没有什么使用价值的与实际经营情况相去甚远的预算,所以才会出现企业利润很高但现金流却不敷出,甚至经营前景很好却因为现金流中断而被清算的现象。比较而言,经营预算和财务预算较多地体现了对结果的控制,而资金预算则更多地体现了对过程的控制,对实现企业的经营战略目标起着至关重要的作用。资金预算的好坏,更全面地反映出一个企业的管理水平。

外贸企业在不同的经营环境体制下,应该依据自身的实际情况选择最适合本企业的资金控制模式,但不论哪一种模式,都需要有来源于业务一线的准确的资金需求预测,以及在此基础上制订的投融资计划,这是一个滚动的、不断变化的过程。要做好资金有效的计划控制,有以下几项原则:

(1) 树立资金预算的观念。外贸企业内部应该以财务部门为中心建立内部资金调配系统,制定年度资金收支预算,由企业据此统一对外筹资和谈定银行授信额度,并分配给所属机构使用,有财务公司的,可交由财务公司来运作。外贸企业还可以根据要求要求各机构上报每季度、每月甚至更小时间单位(每日)的资金收支计划,进行头寸控制。资金收支计划的基础是合同。由于合同质量的好坏是项目能否盈利的基础,也是资金能否按时收回的关键,因此对业务合同的签订必须有明确授权规定,事先进行成本测算,在正式签署合同前提供合同效益测算表,安排好资金衔接,对自营进口业务要落实资金来源,对代理进口业务应要求在开证前或最晚对外支付/交货前收足100%资金。

(2) 合理安排资金结构。要充分考虑企业的特点,寻求最佳的资产负债结构,合理调配直接融资和间接融资、长期融资和短期融资、外汇融资和人民币融资的数量和所占比重。

(3) 多余资金统一调配。各机构账户中多余的资金一律交到财务部统一调配使用, 在整体范围内有暂时闲置资金可交由专门投资机构在保证安全性和流动性的前提下进行资金运作以获取最大收益。

(4) 资金有偿使用。资金存放和使用要坚持有偿原则, 存放和占用利率应有所不同, 企业可在国家政策允许的范围内自行决定。

随着计算机的普及和互联网技术的发展, 从技术手段上已经为资金的集中管理提供了可能。大型企业通过与银行联合的方式, 用网上银行就可以实现对账户的实时查询和资金划拨的瞬间完成。

三、外汇资金与人民币资金的合理运用

随着改革开放政策的实施, 我国从一个外汇资金严重短缺的国家成为拥有近 4 000 亿美元外汇储备的国家, 我国的外汇管理政策也在逐步放宽, 给外贸企业以更大自主权。特别是 2002 年以来, 国家对外汇管理政策进行了一系列调整。国家外汇管理局发布的《关于进一步调整经常项目外汇账户管理政策有关问题的通知》, 大幅度放宽了对外汇账户和收支内容的控制, 为促进我国对外贸易的发展和降低企业经营成本提供了新的途径。其主要措施有: 进一步放宽中资企业开立经常项目外汇账户标准, 凡经有权管理部门核准或备案, 具有涉外经营权或有经常项目外汇收入的境内机构, 均可以申请开立经常项目外汇账户; 将现行的经常项目外汇结算账户和外汇专用账户合并为经常项目外汇账户, 其收入范围为经常项目外汇收入, 支出范围为经常项目外汇支出和经外汇局核准的资本项目外汇支出; 进一步放宽了经常项目外汇账户开户个数的限制, 不再进行账户专门年检等。国家外汇管理局发布的《关于调整国际承包工程等项下经常项目外汇账户管理政策有关问题的通知》, 更将国际承包工程、国际劳务和国际招标项下的经常项目外汇账户纳入有特殊来源和指定用途的经常项目账户进行管理, 其限额按照其外汇收入的 100% 核定。上述措施, 实质上给了外贸企业更大的自主权和更大程度的自我调剂余地。比如在目前国际市场借贷利率水平较低时, 企业可以贷入部分外汇资金, 在进口对外支付时直接用现汇支付, 所借外汇可以用将来收汇款偿还。这样, 外贸企业不但可以节省结售汇差价费用, 更可以避免汇率变动的损失, 提高经营效益。

四、资金使用考核与奖惩

在具有可行计划的基础上, 外贸企业必须严格按资金计划执行, 并建立相应的考核制度, 根据执行的结果兑现奖惩。

外贸企业要制定统一的资金成本标准, 并且要考虑占用财务资源的成本, 对于收益低于资金成本标准的业务, 要有更严格的成交条件。对于新客户要做资信调查, 在此基础上决定对其的信用标准和条件, 超出一定金额或者非审定格式合同文本的签署必须经过财会、法律人员的审核。要通过制定和严格执行业务流程来保证资金的合理使用, 杜绝管理中的漏洞, 防止凭主观臆断和私人感情无原则地支付款项。

合同的执行反映在资金收支预算中, 财务管理的一个重要任务就是对预算执行过程进行

监控, 以及搞好资金流转衔接。对于列入计划的资金收付要及时办理, 对于没有列入计划的要从严控制, 并经过必要的审批程序, 以使全体人员树立资金计划管理的观念, 并将资金的实际收支和计划比较, 将是否按计划完成了资金收支, 实现的效益是否有资金流的支持作为对业务人员和业务机构的重要考核内容, 与其利益挂钩。

第二节 进口业务对外结算方式

进口业务对外结算方式分为信用证、汇付、托收、保函四种方式, 在此做一简单介绍。

一、信用证

由于各种原因, 在我国的贸易实践中, 进口结算以信用证居多, 目前国际间遵循的是国际商会第 500 号出版物《跟单信用证统一惯例》(即 UCP500)。信用证是开证行应进口方要求开给出口方的一种保证承担付款责任的文件, 它授权出口方在符合信用证条款的条件下开具以该行或其指定的银行为付款人不超过规定金额的汇票, 并附带信用证条款规定的单据, 在信用证有效期内通过银行交单议付。信用证一旦开出即独立于购销合同, 从而使原来合同所达成的商业信用转变为银行信用, 保证了卖方的收款, 但买方开证要支付银行费用和存入银行开证保证金。

信用证最主要的特点是:

- (1) 开证行负有第一性付款责任。
- (2) 信用证是单据交易, 凭单付款。
- (3) 信用证是独立、自足的文件。

信用证可从多个角度进行分类, 例如:

- (1) 从支付角度分为付款信用证、承兑信用证、议付信用证。
- (2) 从是否附带货运单据角度分为跟单信用证和光票信用证。
- (3) 从开证行可否单方面撤销角度分为可撤销信用证和不可撤销信用证。
- (4) 从有否其他行保兑角度分为保兑信用证和不保兑信用证。
- (5) 从是否有两个以上受益人的角度分为可转让信用证和不可转让信用证。
- (6) 从支付时间的角度分为即期信用证和远期信用证。

一般来说, 开出的应该是不可撤销的跟单议付信用证。议付指开证行授权议付行, 在收到符合信用证条款的汇票和单据后对受益人办理议付, 扣除贴现息将票款净额付给受益人, 然后议付行再向开证行或付款行索汇的过程。从维护国家主权尊严和减少企业银行财务费用出发, 外贸企业应坚持信用证不保兑; 从保护自身利益出发, 应坚持信用证不可转让, 尤其是不记名转让。

二、汇付

汇付是进口方通过银行将款项汇交出口方的结算方式，一般在建立了信赖关系的长期客户之间使用。其主要用于国际贸易中支付预付款、佣金、尾款等，其种类有电汇、信汇、票汇。目前电汇方式各银行多使用“环球银行金融电信协会”制定的 SWIFT 统一格式。

三、托收

托收是出口方开出汇票委托银行向进口方收取款项的结算方式。托收是基于买卖双方的商业信用，银行虽居于其间，但只是处于受托代理地位，不作任何关于付款的承诺，只根据委托人的指示办事。根据是否附带货运单据托收分为光票托收和跟单托收；跟单托收又有付款交单（D/P）和承兑交单（D/A）之分。

四、保函

保函是担保人（银行）应客户申请向合同的债权人保证债务人履行合同义务，如不履行，担保人负责赔偿的文件。保函分有条件保函和无条件（见索即付）保函两种。其特点是：（1）独立性，这一点类似于信用证；（2）单据化条件，其支付条件由某种单据来表明；（3）担保责任的从属性，指担保人只在委托人不履行义务时才承担付款义务，受益人不能一开始便向担保人索赔。

外贸企业在进口和出口业务中都可以用保函。

进口保函是银行为进口方向出口方开立的保证书。企业在进口大型成套设备时，出口方不仅要负责供货，还要负责安装、调试以及设备在一定时间内的正常运转，进口方的支付又有分期付款和延期付款之分。以上复杂情况虽然都要在合同中详细列明，但不可能都列入信用证条款。如果采用信用证方式，出口方只要交付信用证规定的单据即可取得货款，以后如果发生出口方未履行全部责任的情况并不影响其收款，这对进口方极为不利。而以进口保证书方式，以出口方履行合同规定的各项责任作为进口方付款及银行保证的条件，可以促使出口方更好地履行责任，从而保护了进口方利益。

在实际业务中，谈判双方都想争取对自己有利的结算方式，但对外结算到底采用哪种方式，更多时候是由双方所处的谈判地位决定的。但不论哪种方式，作为进口方必须熟悉其中的各个环节，尤其对信用证结算，必须按照国际惯例办事，不能想当然的凭自己的理解对待付款责任。

第三节 进口业务的管理重点

进口业务按照经营方式和盈亏归属可分为自营进口和代理进口。

一、自营进口业务的管理

自营进口业务指企业自行向境外及港、澳、台、地区经营单位签订进口合同并组织对内销售、自行承担盈亏的业务。其管理重点分事前、事中和事后三部分。

(一) 合同签订

自营进口业务分为一般商品自营进口和自营进口敞口业务。前者指外贸企业在国外自行采购一般商品并销售给国内客户的一种形式,通常要先与国内客户签订销售合同,再与国外客户签订购货合同,套用生产企业的说法就是“以销定产”,因此通常不存在存货贬值风险,它要求企业熟悉进口商品的行业、产品特性、市场行情、供货商和客户;后者则是在市场分析基础上先购买商品,再通过国内分销渠道销售或寻找客户直销,通常需要承担存货贬值的风险,要求有较强的市场洞察力、面对市场变化的反应能力、安排库存和调运的能力、对分销商管理和服务能力。

自营进口所需占压资金量大,开展零售业务还需要相应的营销网络和人员,对于外贸企业来说,一般并不具备上述条件,所以风险相对较大。抵御风险的有效方法就是“以销定产”,这也是最常见的进口业务方式。这样一方面可以在对外付款前收到全部或大部分的货款,减少资金的压力;另一方面可以防止形成积压库存。当然,并不排除对合适的商品自行销售的可能,也就是自营进口敞口业务。

如何签好对内、对外合同,如何寻找到有效的买家、卖家,这取决于很多因素,包括:国际国内形势分析、行业形势分析、产品走势分析、竞争对手、价格、替代品、供货商、使用货币及支付方式等。正所谓“好的开始就是成功的一半”,事先的分析、决策过程是极其重要的。外贸企业需要制定出相应流程,以保证决策过程的科学合理,尽量减少其中的人为因素。

国际国内形势分析、行业形势分析属于宏观分析,可以从各种公开的媒体及专门研究机构资料中寻找并综合分析得到自己的结论。

商品走势分析需要进入到微观领域,深入地分析商品本身,包括其尺寸、结构、功用、主要材料构成、市场前景、建设周期、替代品冲击的可能性等,其中的任何一个因素都可能对合同达成及执行造成巨大的影响。比如建造一条船,由于钢材用量巨大,占整个建造成本的60%~70%,而且建造周期需要两年左右。当经济转热,市场钢材价格从2 000多元涨至3 000多元时,如果没有事先的预期,就会对合同执行带来巨大难题。

国外客户资信分析主要了解其在行业中的地位、产品质量、按期交货能力、以往履约的记录等。

注意汇率变动,根据汇率走势判断,选择付汇币种,也可以充分运用金融工具,提前安排如套期保值等,保证业务预测的利润。

关注关税变动,根据关税税率的变动预测合理安排到货时间,特别是在加入WTO后,关税下降已是大势所趋,要充分利用好政策规定。

在前述基础上提出对我方有利的结算方式,如即期支付还是远期、延期支付,信用证还

是汇付、托收等。

在掌握第一手资料后,就可以按照企业的决策程序提交领导决策了。比如一家企业有如下的决策流程:对于金额 20 万美元以下的经公司法律人员审定的格式合同,各业务部经理可以签订;限额以上及非格式合同一律要经过经营、财会、法律部门会审后,报公司主管领导批准,当金额超过 50 万美元时,要经过公司办公会批准。在所有过程中,所提供的资料除草拟的合同文本外,一定要提供合同核算表/执行卡。这张表分三个部分,第一部分是公共信息,包括:外商名称、联络方式、国别、合同总金额、商品名称、数量、国内客户资料、结算方式、币别等;第二部分是对合同货款、关税、增值税、运保费、佣金、销售收入等的预算;第三部分是对应第二部分相应栏目的空白表格,其作用是在合同批准后实际执行中由财会人员据实填写实际发生的数字。这时候这张表就成为合同执行卡,将伴随并监控合同执行的全过程,任何一个项目超出预算可以马上反映出来。超出预算的款项的支付要履行更加严格的审批程序,要在做出充分合理的解释并得到批准后才能支付。合同执行完后该表随正本合同一起归档,将来作为分析资料。根据核算表/执行卡上预测的收益情况与公司资金成本比较,可以作为项目取舍的一个依据。而职能部门分别发挥各自的作用,经营部主要从客户资信调查、业务专业分工、进口许可审查角度把关,财会部主要从效益测算、资金衔接、支付方式、税赋角度把关,法律部主要从合同整体条款、适用法律、争议解决角度把关,从而保证一个公平合理的合同基础。

(二) 合同执行

一般地说,合同的执行模式有两种:一种是合同的签订与执行分别由不同部门/人员完成;另一种是合同的签订与执行由同一部门/人员全过程完成。这要视外贸企业的管理思路而定,两种方式各有利弊。以下假定合同转入执行阶段,交给相应的执行部门/人员完成。

这个阶段的重点是严格按合同进行操作,执行人员需要熟练掌握有关业务环节。以对外信用证方式结算(FOB)为例,牵涉到开证、租船订仓、投保、审单付汇、报关验货、向国内经销商发出通知、对内结算等环节,其中与财务有关的是开证及付款结算,外汇核销。

1. 按银行规定,正确办理开证申请手续

前已述及,签约前要充分调查外商的资信和履约能力。此外,在开证中应注意以下几点:

(1) 必须以对外合同正本为依据,确保信用证的内容与合同完全一致。在收到银行退回的开出信用证副本时再次核对,以防可能发生的差错。

(2) 合理掌握对外开证时间,一般在合同规定交货前 1 个月左右。如合同规定有开证时间,应按合同规定执行。

(3) 信用证开证人、受益人名称和地址完整、明确,开证金额大小写一致。

(4) 有效期和有效地合理,一般有效期和装运期间隔 21 天之内,有效地在受益人所在地。

(5) 汇票期限、金额明确,远期汇票应以开证行或申请人为付款人。

(6) 单据条款明确完整,与合同中的价格条款、运输方式、交单方式相适应,不互相

矛盾,不用“大约”、“一流”、“合格”等含义不清的字样。

(7) 在远期信用证方式下,在信用证条款中应列明货物装运后在限定时间内通知我方,并将提单传真我方以便及早掌握装船情况,有足够时间予以核实。

需要指出的是,对于按比例分阶段支付条款要特别注意。大型成套设备的进口经常会遇到分阶段支付的条款,如货款的20%凭发票预付定金,60%凭运输单据付款,其余部分凭验收报告支付。采用信用证应把这些分段支付的条款单据化,也就是说,将合同的要求转化为需要提交的各种单据,以明确各关系人的责任和付款依据。类似以上分段支付的情况,可以凭银行保函及外商发票付20%货款,凭装船运输提单及保险单等单据付60%货款,凭商检证书或开证申请人与受益人签署的验收证书支付20%货款。相应地有效期应延长至设备检验或运转之后,以便和以上条款相适应。

此外,还要重视对未到期信用证的管理。现行会计制度除对信用证保证金要求在“其他货币资金”科目核算外,对开出的尚未到期的信用证并没有统一规定,特别是一些大型企业利用银行给予的免保授信额度开立的信用证,企业已经承担了实质的付款义务,企业要在备查簿上进行登记备查。

2. 认真审单

信用证是开证银行保证付款的书面承诺,其自身负有第一性的、终局性的付款责任,所以开证行首先会对来单进行审核。但是,由于进口商是实质的付款人,为防止进口业务发生纠纷,也必须认真审核单据。按UCP500的要求,开证行的审单时间是7个工作日。由于要给银行处理单据留出时间,所以银行一般要求企业审单的时间为3个工作日,如有与信用证条款不符情况(不符点)要及时提出,并将全套单据一并退回。逾期不通知,银行将视同单证相符,而在7个工作日到期时主动对外付款。提出不符点时应一次性将所发现的情况逐项列出,对于有实质性不符点的单据,还应该向相关方了解核实有关的检验证、保险单或提单,以及船只的航行动态。为防止审单出现错误,企业应建立进口业务单证审核的工作流程,分工负责、分别把关。

3. 及时承付

在审单无误的情况下,企业就应承担承兑汇票的义务,按汇票规定的时间(即期或远期)备款并向银行申请购买外汇,如期对外支付货款。

在申请开证时,企业已承担了如期付款的责任,所以要做好相应的资金准备。对已有国内客户的业务,由于国际市场货物价格波动很大,而国内市场与国际市场的联系日益紧密,为防止国内客户由于市场情况突变而到期不履行合约的情况,尽可能减少自己的损失,应收取尽可能多的预收款或定金,并在货物实际交付前收清余款或取得相应的收款保证。进口商一般专职从事货物的进出口业务,以资金密集型的大宗批发为主,自己没有人员、仓储场地、零售经验,面对个体的消费者进行销售的可能性极小。所以,在没能事先签订国内合同的情况下,更要时刻关注市场情况的变化,将货物尽快出售。

在担保提货情况下,信用证开出后,如出运港离国内目的地船程较短,会出现货已到港而正本提单尚未收到的情况,特别是从我国香港、澳门和新加坡等地的进口经常如此。为避

免压港,减少压港、压仓费用,尽快提货以投入生产或销售,进口商可以向银行申请开立担保提货保函,凭以向运输公司先行提货,待收到正本提单并承付后,再以正本提单换回担保提货保函。

进口商在向银行申请开立担保提货保函前应明确,提货后收到的信用证项下单据不论是否与信用证条款相符,公司必须承付。因在付款赎单以前,货权仍归出口商,一旦提取了货物便应付款,因货物已不能原样退回。在托收业务中也有担保提货的情况,此时银行会要求进口商预交保证金方可办理。

要关注汇率的变动,运用各种金融工具尽可能将汇率锁定在可以接受的范围内。

4. 明确结算时间

对内结算的时间可以根据业务经营的具体情况,采取单到结算、货到结算或出库结算,由双方商定后在合同中予以明确。前者指在进口企业通过银行对外付款并取得全套进口单证的同时,即可由进口方开具发票向对方收款;后者指需货到码头或出库后才能进行结算。

对不同时间的作价结算,应注意口岸及入库费用的合理负担,坚持风险管理,加强财务监控。不论对什么样的客户,在进行业务前都要对其资信状况、市场行情、货源渠道、支付能力等进行详细了解,事先得到其营业执照复印件、财务报表等有关资料,做到知己知彼。

5. 存货管理及追讨欠款

尽管采取了各种防范措施,但由于市场的复杂多变,仍然可能产生无力偿付与故意拖欠情况,此时进口方应坚持在货款付清前货物的所有权归自己,同时安排人力尽快采取措施,扣留货物,另找买家并尽快变现;对于已不掌握货权的情况,则将其列入欠款追讨范围,采取不同的收账策略进行催收。

(三) 成本核算

进口每1美元赔赚额是外贸企业考核自营进口业务经济效益的主要评价指标。其计算公式如下:

$$\text{进口每1美元赔赚额} = \frac{\text{进口商品销售收入} - \text{进口商品总成本}}{\text{进口商品进价(美元)}}$$

进口商品总成本 = 进口商品进价 + 分摊的流通费用(经营费用、管理费用、财务费用) + 销售税金

进口商品进价即进口商品采购成本,包括进口商品 CIF 国外进价和进口环节税金。因此,当进口商品按 FOB 或 CFR 成交时,应加上相应的国外运费、国外保险费;如果收取国外佣金(不包括累计佣金),应冲减进口商品进价。进口环节税金包括进口关税和进口消费税,不包括进口增值税。同样,进口商品销售收入也不包括增值税。

分摊的流通费用是企业经营管理活动中必不可少的支出,为了分别考核企业各项业务及各种商品的盈亏情况,要将三项费用在各项销售业务之间及不同商品之间进行分摊。分摊的原则是:直接费用直接认定,间接费用采用既合理又可行的分摊方式进行分摊,分摊方法确定后应保持相对稳定。

销售税金指根据应纳增值税额和消费税额的规定比率计算缴纳的城市维护建设税和教育费附加。

(四) 进口盈亏控制

外贸企业应通过加强财务管理努力降低进口商品进价和费用,增加进口商品销售收入,提高进口每1美元利润额,取得自营进口业务的最大经济效益。外贸企业可以根据实际情况制定进口每1美元盈利指标,在签订合同前先组织测算。测算方法可以采用全部成本法或变动成本法,测算公式如上述,不再赘述。

要注意的是:

- (1) 不管实际以何种价格方式成交,在计算进价时一律换算成 CIF 价格。
- (2) 进口消费税和增值税以组成计税价格公式进行测算。
- (3) 间接费用的分摊方式要持续稳定。

二、代理进口业务的管理

代理进口业务指外贸企业接受其他单位委托代办进口业务,包括对外洽谈成交、办理开证、运输报关、付汇核销等全过程,并按代理作价原则向委托方办理结算。此时外贸企业仅收取代理手续费,不承担进口业务盈亏。目前外贸企业的进口业务以代理进口为主。

(一) 外贸代理的优势

在我国目前的管理体制下,进出口经营权还没有完全放开,尤其对于国际货币基金组织贷款、外国政府贷款、世界银行贷款、亚洲银行贷款项下以及建设单位利用国债资金及其他政府拨款进行采购,政府要求进行国际招标并限定必须由有招标代理资格的单位进行代理招标采购工作,所以外贸企业就成为代理采购的主力渠道。

国际招标是一项政策性和程序性要求很强的专业性工作,各种来源渠道的资金对招标程序的要求又各不相同,即使是外贸企业也不可能对所有资金的招标程序都完全熟悉,而是各有所专,要通过很大努力才能获得相应招标资格,比如对世界银行提供资金的招标代理企业资格要由国家发展改革委员会和商务部共同审批。在有资格的前提下,外贸企业一方面熟悉国内政府招标程序的要求;另一方面熟悉国外不同机构和资金的程序要求,加上有一批熟练掌握国际贸易实务的人才和广泛分布的国外分公司和子公司、代表处和代理人,掌握国外客户和市场情况,形成了自己独特的竞争优势,能够以合理的价格购买到高品质的设备和服务,保证建设项目的按期完工和正常投入使用,以及项目出现问题时及时索赔,挽回经济损失。这是国内客户尤其是重大项目的客户愿意委托外贸企业做进口代理的内在原因。

在改革开放政策下,越来越多的中小型企业投资建设也需要进口部分设备,这些项目具有短、平、快的特点。虽然越来越多的企业可以直接对外采购,但外贸企业应充分发挥自身多年从事对外贸易的优势,以及对国际市场的开拓和控制能力,为委托方提供优质服务,为委托方进口质量上乘、价格合理的货物,以此来树立自己在行业中的信誉,发挥专业分工的优势,广泛吸引中小采购资金来委托自己作进口代理。