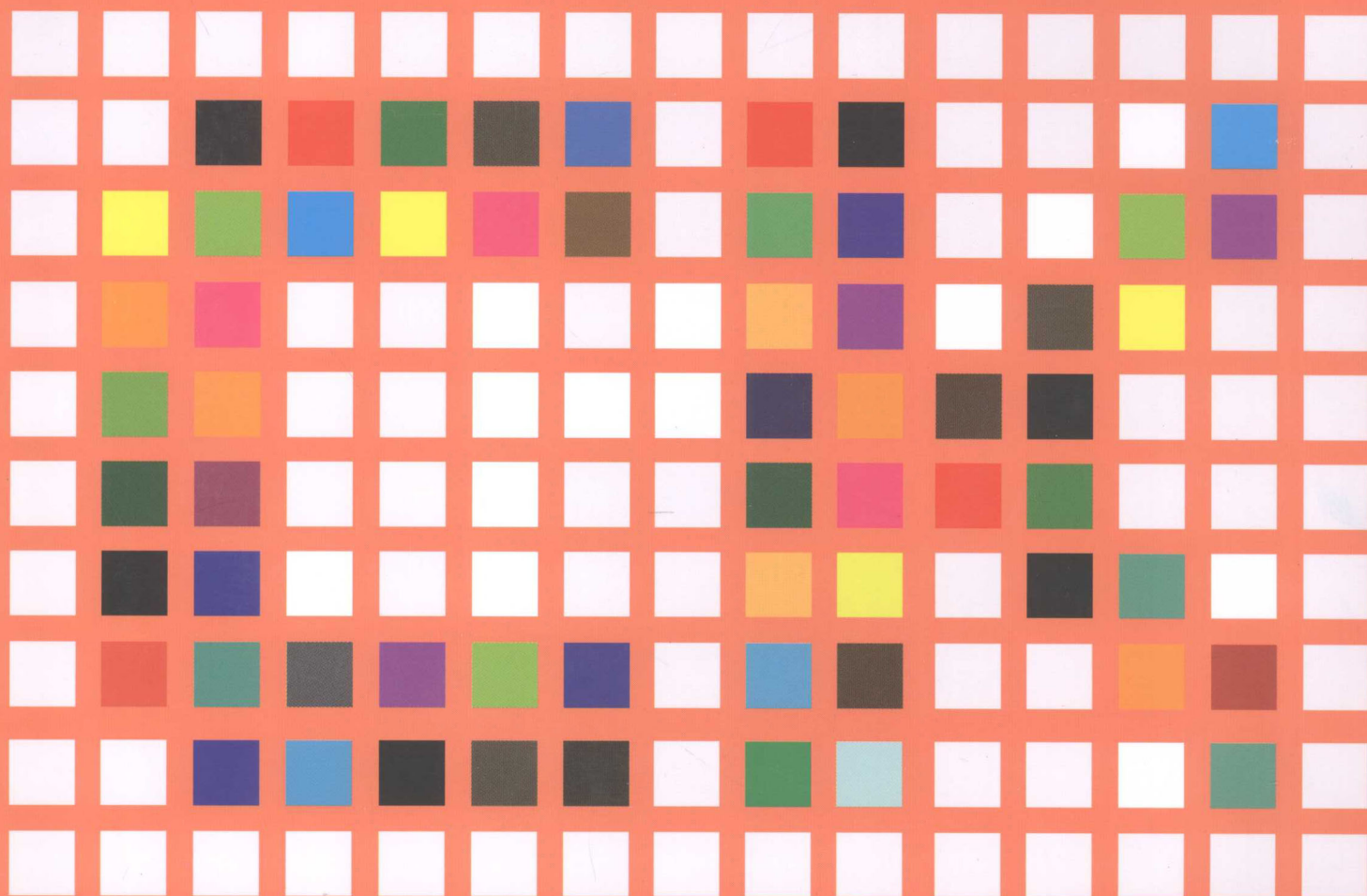


全国高职高专国际贸易专业理实一体化系列教材
全国国际商务科研“十二五”规划2014年度课题成果
国际商务领域急需紧缺人才培养工程指定用书



方法 · 技巧 · 效益

出口业务操作

姜 宏 编著

清华大学出版社



全国高职高专国际贸易专业理实一体化系列教材



出口业务操作

姜 宏 编著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书参照《国际贸易业务的职业分类与资质管理》(GB/T 28158—2011)对国际贸易业务员的职业资质要求,结合《高等职业学校专业教学标准(试行)》对“出口业务操作”课程内容的建议,围绕出口业务操作所需的业务知识及技能进行编写。内容包括出口贸易流程、国际贸易术语、出口价格核算、出口准备、出口磋商签约、国际货款收付、国际货物运输、国际货物运输保险、出境货物报检报关、出口制单结汇、出口善后,共十一章。

本书配有“习题与实训”,单独出版。本书适合高职高专和应用型本科院校国际贸易、国际商务、国际物流等专业的师生使用,也可作为国际贸易从业人员的参考用书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

出口业务操作/姜宏编著. —北京:清华大学出版社,2015

全国高职高专国际贸易专业理实一体化系列教材

ISBN 978-7-302-38841-8

I. ①出… II. ①姜… III. ①出口业务—高等职业教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 000897 号

责任编辑:陈凌云

封面设计:毛丽娟

责任校对:李 梅

责任印制:宋 林

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

社 总 机:010-62770175

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课件下载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62795764

邮 编:100084

邮 购:010-62786544

印 装 者:清华大学印刷厂

经 销:全国新华书店

开 本:210mm×285mm

印 张:13.25

字 数:401千字

(附光盘1张)

版 次:2015年7月第1版

印 次:2015年7月第1次印刷

印 数:1~3000

定 价:32.00元

产品编号:059962-01

随着我国经济发展进入新常态,我国的对外贸易也进入了稳增长、调结构、提质量为特征的新常态。这对我国际贸易和国际商务人才的培养提出了新的挑战。

中国国际贸易促进委员会商业行业分会、中国国际商会商业行业分会(以下简称“中国贸促会商业分会”),是1988年经中国国际贸易促进委员会批准成立的全国性行业贸易促进机构,在促进中国商品流通过程开展对外贸易、利用外资、引进国外先进技术、推动双边和多边交往合作,推进校企合作、培养高素质技能型外贸人才等方面发挥着积极作用。

为加强国际商务领域的科研工作,推动国际贸易职业技能综合实训教学资源研究、开发与应用,中国贸促会商业分会决定开展全国国际商务科研“十二五”规划2014年度课题(国际贸易职业技能综合实训教学资源开发研究专项课题)的立项申报。该课题共包括5项子课题,课题名称及课题主持人分别是:“进口业务操作”实训教学资源开发研究(北京劳动保障职业学院姜宏)、“出口业务操作”实训教学资源开发研究(北京劳动保障职业学院姜宏)、“报关实务与操作”实训教学资源开发研究(苏州经贸职业技术学院陈相芬)、报检实务操作(四川商务职业学院曾理)、“外贸单证操作”实训教学资源开发研究(浙江金融职业学院章安平)。

该课题的研究成果包括两部分内容:一是“全国高职高专国际贸易专业理实一体化系列教材”的编写;二是外贸实训软件及实训教学资源的开发。

参与本课题研究和教材编写的老师都是国际贸易领域的优秀教师,他们编写的教材都入选了“十二五”职业教育国家规划教材。本套教材的编写,充分参照了《国际贸易业务的职业分类与资质管理》(GB/T 28158—2011)和《高等职业学校国际贸易实务专业教学标准(试行)》的要求,力求突出以下三个特点:理实一体,突出实务操作技能培养;仿真单证,强调真实业务操作体验;配套光盘,全真演练外贸软件操作。

为充分体现“理实一体化”的编写思路,帮助学生提升业务操作技能,本套教材配套有北京南北天地科技股份有限公司开发、制作的“外贸实训软件与单证考试练习系统演示”光盘,视频演示外贸实训软件和外贸单证考试软件的应用与管理。用户可以通过每本书封底附赠的“刮刮卡”获取该软件的免费试用账号,有条件的院校可以尝试应用该软件进行教学。

培养外贸专业人才,促进对外贸易发展,是中国贸促会商业分会的使命与责任。本课题是在外贸新常态下,充分整合行业、企业、院校资源所进行的有益尝试,希望能对高职国际贸易、国际商务专业教学提供帮助。

中国国际贸易促进委员会商业行业分会会长



2015年6月

《教育部关于“十二五”职业教育教材建设的若干意见》(教职成[2012]9号)指出:在职业院校推行适应项目学习、案例学习等不同学习方式的教材,注重吸收行业发展的新知识、新技术、新工艺、新方法,对接职业标准和岗位要求,丰富实践教学内容。

2011年12月,国家质量监督检验检疫总局和国家标准化管理委员会联合发布了《国际贸易业务的职业分类与资质管理》(GB/T 28158—2011),将国际贸易从业人员职业分为国际贸易运营类、国际贸易单证类、国际贸易财会类、国际贸易翻译类4个类别和一级、二级、三级、四级4个职业等级。《国际贸易业务的职业分类与资质管理》还规定了国际贸易从业人员的工作内容与职业资质要求,对不同职业类别需要具备的基本条件、业务技能和业务知识进行规定。这是国家首次对国际贸易从业人员制定职业标准。

2012年12月,教育部职业教育与成人教育司颁布了《高等职业学校专业教学标准(试行)》,规定“出口业务操作”作为国际贸易实务专业的核心课程,规定了课程的知识能力目标及主要教学内容。教育部颁布的教学标准也充分体现了其对国家职业标准在教育教学领域落地实施的具体要求。

为了更好地体现《国际贸易业务的职业分类与资质管理》对国际贸易业务员工作内容与职业资质的要求,贯彻落实《高等职业学校国际贸易实务专业教学标准(试行)》对“出口业务操作”教学内容的要求,本书在编写中力求突出如下特点。

1. 清晰定位职业岗位,课程目标与内容衔接国家标准

本书针对高等职业院校国际贸易实务及相关专业领域,重点培养学生在国际贸易运营类四级岗位——国际贸易业务员的出口业务操作能力,按照教育部专业教学基本要求确定教学目标,选取教学内容,充分体现了课程内容与职业标准对接。

根据《国际贸易业务的职业分类与资质管理》(GB/T 28158—2011),国际贸易业务员的工作内容主要是协助业务主管收集客户信息、按照业务主管要求办理国际贸易所需的各类文件及相关事宜、参与贸易洽谈。该岗位要求业务员能够根据国际贸易业务方案收集信息寻找客户,能够根据贸易合同办理国际贸易各业务环节所需文件及其他相关手续,能够应用电子商务技术,能够进行基本的跨文化交际,能够应用外语进行基础的商务活动;要求熟悉国际贸易业务流程,熟悉国际商务礼仪,熟悉相关国际贸易商品知识,了解相关国际贸易规定和惯例,了解国际贸易单证相关标准。

根据“高等职业教育国际贸易专业教学基本要求”(《高等职业学校专业教学标准(试行):财经大类/文化教育大类》),“出口业务操作”主要介绍出口准备、出口磋商签约、出口履约和出口善后等出口知识。通过相关内容的学习与练习,学生应掌握出口业务的基本处理规范,以适应出口业务员工作岗位的需要。主要教学内容包括:出口准备工作;调查贸易政策和打样寄样操作;核算出口报价和书写发盘函;核算出口还价和书写还盘函操作;接受和签订出口合同操作;审证和改证业务操作;签订国内购销合同和生产跟单操作;出口托运、报检、报关和投保操作;出口制单、审单和收汇操作;出口业务善后操作,等等。

2. 基于工作过程编排学习任务,围绕工作任务组织知识、训练技能

本书将出口业务流程分为出口准备、出口磋商签约、出口履约和出口善后四个阶段,每个阶段包括不同的工作任务,如出口准备阶段包括市场调查、建立业务关系和信用调查三个任务。围绕完成具体工作任务所需的知识和技能,本书将国际贸易实务知识与业务实践技能紧密结合起来。

3. 配套复习题、实训项目、业务单据和参考答案,方便学生巩固知识、练习技能

(1) 配套复习题。通过配套复习题,对关键知识点进行测试和强化。同时,也可以为学生准备相应的职

业资格或专业考试进行训练,增强学生对重点、难点知识的把握。

(2) 配套实训项目。按照不同交货条件和结汇方式的组合,安排货物出口操作项目,以不同阶段面临的不同形势和情况布置学习任务,一个任务的完成或问题的解决牵引出下一个或多个任务的出现,各个任务之间可能是环环相扣的,也可能是并列进行的。在一个复杂的项目里,既要实现企业盈利的目标,又要符合国家的法律、法规和国际贸易惯例、规则。同时,与不同业务主体之间的商流、物流、信息流和现金流,要求业务员具有良好的系统思维能力和沟通能力,有章法地完成各项工作任务,重点培养学生综合的业务处理能力。

(3) 配套业务单据。进出口业务操作,最终都会落实到各个环节的单据操作上。因此,本书配套了外贸企业和相关部门常用的业务单据,供学生实训使用。

(4) 配套参考答案。为便于学生自学和练习,本书配套了复习题和实训项目的参考答案和要点解析。

4. 配套“南北外贸实训系统”教学软件演示光盘,拓展学生网络信息技术操作能力

随着外贸企业信息化和网络化的发展,对外贸业务员电子商务和信息技术处理能力提出了更高要求。为提高学生专业信息平台的操作能力,本书由北京南北天地科技股份有限公司(以下简称“南北公司”)提供“南北外贸实训系统”教学软件的演示光盘,视频演示外贸企业 ERP 系统的应用与管理。有条件的院校,可以尝试应用该软件实施本课程的教学。

本书在编写过程中得到了南北公司彭易清总裁的大力支持,不仅分享了外贸企业业务模式发生的变化,还为编者企业调研和案例收集创造了条件,在此表示诚挚的谢意;还特别感谢南北公司的聂丽霞女士、陶畅女士,为本书配套的演示光盘录制、案例梳理作出了重要贡献。本书的编写还借鉴了许多前辈的研究成果和实践经验,在此一并表示感谢。

由于编者水平有限,书中难免存在纰漏与不妥之处,恳请各位读者、教师同行与专家批评指正。反馈意见邮箱地址:jianghong@bvtlss.cn。

本书配套复习题、实训项目及参考答案,另行成册。此外,配套的课程标准、电子课件请登录清华大学出版社网站(<http://www.tup.com.cn>)下载。

编 者

2015 年 4 月

第一章 出口贸易流程 <<<1

第一节 出口贸易业务流程	1
一、出口准备	1
二、出口磋商签约	2
三、出口履约	3
四、出口善后	5
第二节 进出口贸易整体流程	6
一、影响进出口贸易流程的因素	6
二、进出口贸易整体流程图释	7

第二章 国际贸易术语 <<<9

第一节 贸易术语及有关国际惯例	9
一、贸易术语的含义及作用	9
二、有关贸易术语的国际惯例	10
第二节 适用于各种运输方式的贸易术语	12
一、EXW(工厂交货)	12
二、FCA(货交承运人)	13
三、CPT(运费付至)	14
四、CIP(运费保险费付至)	16
五、DAT(运输终端交货)	17
六、DAP(目的地交货)	18
七、DDP(完税后交货)	19
第三节 适用于水上运输方式的贸易术语	20
一、FAS(船边交货)	20
二、FOB(船上交货)	21
三、CFR(成本加运费)	23
四、CIF(成本加保险费、运费)	24
第四节 贸易术语的选择和运用	26

第三章 出口价格核算 <<<27

第一节 出口货物总成本核算	28
一、核算报价数量	28
二、核算采购成本	28
三、核算退税收入	28
四、核算实际采购成本	28
五、核算国内费用	29

第二节 海运运费的计算	29
一、运费预付与运费到付	29
二、班轮运费的构成	29
三、海运运费计算的方法	30
第三节 航空货物运输费用的计算	32
一、航空运费的计算	32
二、货物声明价值附加费	34
三、服务费	34
第四节 国际货物运输保险费的计算	35
一、保险金额的确定	35
二、保险费率的确定	36
三、保险费的计算	37
第五节 佣金和折扣的计算	37
一、核算佣金	37
二、折扣核算	38
第六节 出口价格构成和盈亏核算	39
一、FOB 离岸价格核算	39
二、CFR、CIF 术语出口价格核算	39
三、FCA、CPT、CIP 术语出口价格核算	39
四、出口换汇成本与盈亏核算	40

第四章 出口准备 <<<41

第一节 市场调查	41
一、市场调查的含义	41
二、市场调查的目的	41
三、市场调查的内容	42
四、市场调查的方法	42
第二节 建立业务关系	43
一、寻找贸易伙伴的途径	43
二、提议建立业务关系	43
三、寄送商品目录、价格表及样品	44
第三节 信用调查	44
一、信用调查的目的	44
二、信用调查的要点	44
三、信用调查的方法	45

第五章 出口磋商签约 <<<46

第一节 交易磋商的步骤	46
一、询盘	47
二、发盘	47
三、还盘	48
四、接受	48
第二节 合同的订立	49

一、合同的成立	49
二、合同的形式	50
三、合同的内容	51
四、订立合同的注意事项	53
第三节 合同的主要交易条款	54
一、当事人条款	54
二、品名条款	54
三、商品质量条款	55
四、商品数量条款	57
五、商品包装条款	59
六、价格条款	60
七、装运条款	61
八、保险条款	62
九、支付条款	63
十、商品检验条款	64
十一、索赔条款	65
十二、不可抗力条款	66
十三、仲裁条款	67

第六章 国际货款收付 <<<69

第一节 汇付	69
一、汇付的含义及当事人	69
二、汇付的业务流程	70
三、汇付的应用	71
四、汇付的特点	72
第二节 托收	73
一、托收的含义及当事人	73
二、托收的种类及业务流程	73
三、托收出口押汇	75
四、使用托收的注意事项	76
五、托收统一规则	77
第三节 信用证	78
一、信用证的含义及特点	78
二、信用证的当事人	78
三、信用证的业务流程	79
四、信用证的内容	83
五、信用证的种类	89
第四节 银行保函和备用信用证	91
一、银行保函	91
二、备用信用证	92
第五节 结算方式的选择	94
一、影响结算方式选择的因素	94
二、不同结算方式的结合使用	95

第七章 国际货物运输 <<<97

第一节 国际货物运输方式	97
一、运输方式的种类	97
二、不同运输方式的特点和选择	98
第二节 班轮运输	99
一、海洋运输的分类	99
二、班轮运输的特点	99
三、班轮运输的方式	100
四、班轮运输的托运手续	100
五、装货单	101
第三节 海运提单	103
一、海运提单的作用	103
二、海运提单的种类	103
三、海运提单的内容	106
第四节 集装箱运输	107
一、集装箱的定义	107
二、集装箱的种类	107
三、集装箱的尺寸	108
四、集装箱货物的种类	108
五、集装箱运输作业方式	109
六、集装箱提单	110
第五节 租船运输	110
一、租船运输的含义	110
二、租船运输的特点	110
三、租船运输的种类	111
四、租船程序	111
五、租船合同提单	112
第六节 航空货物运输	112
一、航空运输承运人	112
二、航空运输托运程序	112
三、航空托运单	113
四、航空运单	115

第八章 国际货物运输保险 <<<117

第一节 海洋运输货物保险	117
一、保障的风险	118
二、保障的损失	118
三、保障的费用	119
第二节 海洋运输货物保险条款	120
一、中国保险条款	120
二、协会货物条款	122
第三节 投保业务流程	122
一、保险当事人	122

二、投保流程	123
三、投保单	123
四、保险单	125
第四节 陆运、空运与邮包运输货物保险	126
一、陆运货物保险	126
二、空运货物保险	127
三、邮包运输货物保险	127

第九章 出境货物报检报关 <<< 128

第一节 出境货物检验检疫	129
一、检验检疫的依据	129
二、检验检疫的作用	129
三、检验检疫机构的职责	130
四、出境检验检疫业务内容	131
五、出境货物报检程序	132
第二节 检验检疫证书	136
一、检验检疫证书的种类	136
二、检验检疫证书的缮制	136
第三节 原产地证书	138
一、原产地证书的种类	138
二、一般原产地证书	140
三、普惠制产地证书	143
第四节 出口货物报关	147
一、出口货物报关程序	147
二、出口货物报关需提交的单证	149
三、出口货物报关单的缮制	150

第十章 出口制单结汇 <<< 157

第一节 出口结汇单证概述	157
一、贸易单据的分类	157
二、缮制贸易单证的基本原则	158
三、《UCP 600》规定的单据审核标准	159
四、单证的国际标准化	160
第二节 发票	160
一、商业发票的含义及作用	160
二、《UCP 600》对商业发票的规定	160
三、商业发票的缮制方法	160
第三节 包装单据	163
一、包装单据的种类	163
二、装箱单的作用与缮制	163
第四节 汇票	164
一、汇票的定义	164
二、汇票的内容	165

三、汇票的当事人	168
四、汇票的种类	168
五、汇票的票据行为	169
六、汇票的缮制	172
第五节 其他结汇单据	174
一、受益人证明	174
二、装船通知	174
三、有关运输方面的证明	175

第十一章 出口善后 <<<178

第一节 出口退税	178
一、出口产品退(免)税的适用范围	179
二、出口退税基本程序	179
三、出口退税管理	181
第二节 违约、索赔与纠纷解决	182
一、违约与救济方法	182
二、买卖索赔	183
三、运输索赔	183
四、保险索赔	185
五、贸易纠纷的解决	187

附录 《出口业务操作》课程标准 <<<191

参考文献 <<<197



本章学习目标

（一）能力目标

1. 能够根据不同的贸易术语和支付条件绘制出口业务流程图。
2. 能够判断不同贸易术语和支付条件下的进出口贸易整体流程。

（二）知识目标

1. 熟悉国际贸易业务流程。
2. 了解出口业务流程各环节所需要的文件。



本章学习重点

国际贸易实务最基本的问题就是流程问题。一般将国际贸易流程分为两大部分,即出口贸易流程和进口贸易流程。出口贸易流程和进口贸易流程共同构成整体贸易流程,本章重点介绍出口贸易流程和整体贸易流程。

1. 出口贸易流程

从出口商角度而言,贸易实务的重点在于市场调查、寻找买方、信用调查,签订买卖合同、出口签证、洽定舱位、出口报关和出口押汇。

2. 整体贸易流程

国际贸易实务是一个完整的流程,由出口贸易流程和进口贸易流程两个方面构成。从进口商角度而言,在买卖合同签订之前的程序都属于贸易准备阶段,合同签订之后的贸易流程包括进口签证、申请开立信用证、付款赎单、进口报关、提货等。因此,出口贸易流程和进口贸易流程并非完全独立的,学生应合并思考,融会贯通,系统掌握整体贸易流程。

第一节 出口贸易业务流程

在一般货物贸易出口业务中,外贸业务员要完成出口准备、磋商签约、出口履约和出口善后四个阶段的工作,每个阶段又包括若干个工作任务。例如,采用 CIF(Cost Insurance and Freight,成本加保险费、运费)术语成交时,出口准备阶段工作主要有市场调查、建立业务关系、信用调查;出口磋商签约包括询盘、发盘、还盘、接受和签约;出口履约主要包括确认支付安排、备货生产、出口签证、租船订舱、办理投保、出口报检、出口报关、货物装船、装船通知、制单结汇等工作;出口善后主要包括出口退税、资料归档、争议与索赔。

一、出口准备

（一）市场调查

出口商想要把某种产品出口到国外市场,必须事先了解预定出口地的市场情形、现状和未来趋势,同时

也要把握国内生产的情况,来配合出口操作。对出口商而言,到各进口国分别做实地调查比较困难,一般都是通过贸易有关的公私机构发行的市场调查刊物,或者通过互联网进行系统的分析与了解。市场调查还应包括对国内外该商品贸易限制政策的了解,解决本企业能否出口该商品的问题。市场调查如图 1-1 所示。



图 1-1 市场调查

(二) 建立业务关系

经过市场调查后,出口商可以根据调查结果选定某些潜在的出口市场作为推销的目标市场。寻找国外客户的方法主要有从各工商名录中寻找、刊登广告、通过互联网查找、参加国内外展销会、到国外实地考察等。另外,出口业务员也需要对众多国内供货企业进行筛选,最终选择若干信誉好、生产能力强,又有合作意向的国内供应商,为以后顺利开展出口业务提供稳定的货源保障。建立业务关系如图 1-2 所示。

(三) 信用调查

出口商找到交易对象后,在未了解对方信用情况前,不可贸然成交,因为国际贸易本身是一项风险很大的事业。有些进口商缺乏商业道德,遇到市场变化,对于已交运的货物,借故提出拒付或索赔。出口商可通过在出口地的往来银行向进口地进口商的往来银行查询进口商的信用状况,以作为是否继续交往的依据,规避国外客户信用风险。信用调查如图 1-3 所示。

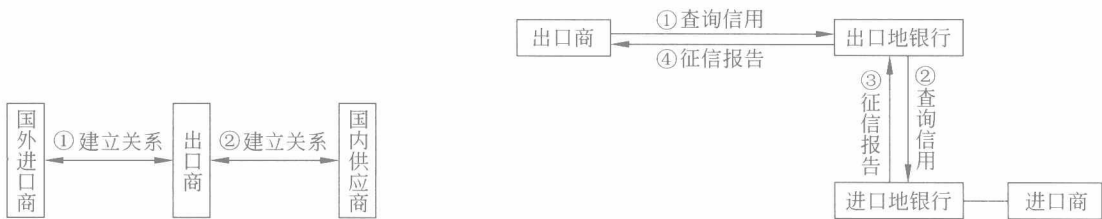


图 1-2 建立业务关系

图 1-3 信用调查

二、出口磋商签约

磋商签约是出口业务员的核心工作内容,包括询盘、发盘、还盘、接受和签约五个工作任务。其中,发盘、接受和签约是必不可少的工作环节。

(一) 询盘和发盘

在出口业务中,出口业务员接到国外客户的询盘之后,向国内供货商询问商品价格、向相关部门了解各项出口费用,再进行出口报价核算;经过相关领导审批后,对外发盘。

询盘和发盘如图 1-4 所示。

(二) 还盘

在出口业务中,发盘之后,双方往往要进行多次还盘的来回操作。还盘是磋商谈判工作的关键阶段,是谈判双方求同存异、合作、谅解、让步的阶段。还盘如图 1-5 所示。



图 1-4 询盘和发盘

图 1-5 还盘

（三）接受和签约

买卖双方就价格以及其他主要交易条件达成一致意见,即为接受。接受之后,一般要签署书面合同。出口商既需要与国外客户签订国际销售合同,还要与国内供应商订立国内采购合同(如图 1-6 所示)。

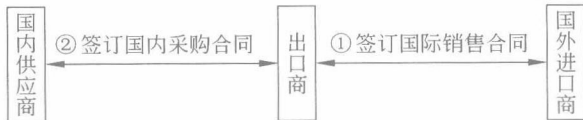


图 1-6 订立合同

订立合同常见的方式有以下三种。

(1) 由买方向卖方发出订单(Order Sheet)。订单是买方向卖方发出订购货物的书面通知,通常于交易成立后,由买方将货物的名称、品质、数量、价格、包装、交货及付款等交易的基本条件寄给卖方,作为买卖合同的一种。

(2) 由卖方制作、签署销售确认书(Sales Confirmation)。销售确认书是在交易成立后,由卖方制作,寄交买方,证明交易成立的书面凭据。通常卖方制作一式两份,买方签妥后,寄回其中的一份。销售确认书经买方签署后,即构成销售合同,其效力与贸易合同相等。

(3) 买卖双方签订贸易合同(Trade Contract)。贸易合同可以由双方会同制作;也可单方面草拟制作,由对方同意。例如,由出口商起草销售合同(Sales Contract),再由进口商确认。

三、出口履约

在出口履约阶段,出口业务员主要负责组织、协调和领导外贸单证员和外贸跟单员(若有)开展各项履约工作,主要包括以下环节。

（一）确认支付安排

在信用证结算方式下,若接近合同规定的开证日期仍未收到信用证,外贸业务员应该向进口商发催证函,催促其早日办理申请开证手续。出口商收到信用证后,要根据合同仔细审核信用证条款。若信用证中有与合同不一致,又无法办到的条款,应向进口商发修改函,要求其向开证行提出改证申请。在确认信用证条款无误后,才可以开始备货生产。

在前 T/T(买方先将货款以电汇方式汇入卖方账户,卖方收到货款后再发货)结算方式下,外贸业务员确认收到进口商电汇来合同规定的货款后,开始备货生产工作。

在后 T/T(发完货后,买家根据提单复印件付清余款)、D/P(付款交单)和 D/A(承兑交单)结算方式下,出口签约之后直接进入备货生产工作。

确认支付安排如图 1-7 所示。

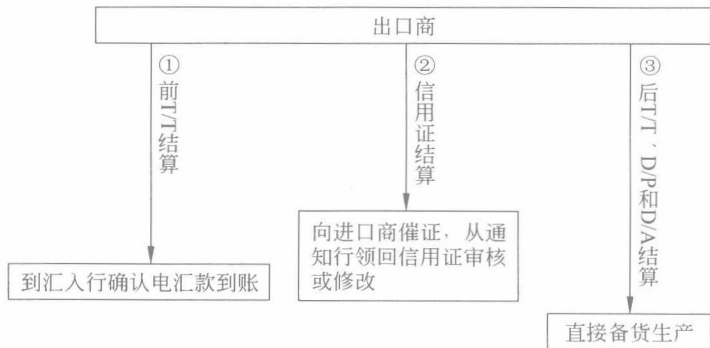


图 1-7 确认支付安排

（二）备货生产

备货是出口企业根据合同或信用证的规定,向有关企业或部门采购和准备货物的过程。我国的出口企业分为生产型企业和贸易型企业,二者备货过程各不相同。生产型企业备货是向生产加工或仓储部门下达联系单,要求按照联系单的要求对应交货物进行清点、加工整理、包装、刷制运输标志以及办理申报检验和领证等工作。联系单是进出口企业内部各个部门进行备货、出运、制单结汇的共同依据。对于贸易型企业,如果该企业没有固定的生产加工部门,就需要向国内有关生产企业联系货源,订立国内采购合同。备货生产流程如图 1-8 所示。

（三）出口签证

根据《中华人民共和国货物进出口管理条例》第四十三条,“实行许可证管理的限制出口货物,出口经营者应当向出口许可证管理部门提出申请,出口许可证管理部门应当自收到申请之日起 30 天内决定是否许可。出口经营者凭出口许可证管理部门发放的出口许可证,向海关办理报关验放手续”。出口签证如图 1-9 所示。

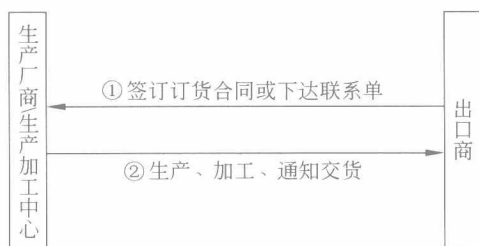


图 1-8 备货生产



图 1-9 出口签证

（四）租船订舱

按照 CFR、CIF 术语成交的,由卖方负责安排运输事宜,所以出口商要在信用证规定的装运期限内,办妥租船订舱手续。实践中,一般在国内供应商完成大部分货物生产时,出口业务员指示单证员通过货代公司向船公司办理租船订舱手续。船公司配舱成功后,出口业务员在货代公司协助下安排货物装箱和集港工作。租船订舱流程如图 1-10 所示。

（五）办理投保

按 CIF、CIP 术语成交的,由卖方负责办理国际货物运输保险事宜。出口业务员一般在货物装船前,指示单证员按合同或信用证规定向保险公司办理投保手续。保险公司同意承保后,签发保险单据。办理投保流程如图 1-11 所示。

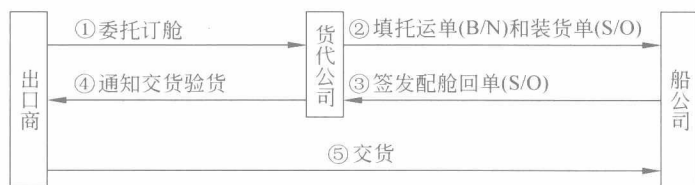


图 1-10 租船订舱

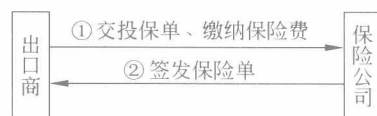


图 1-11 办理投保

（六）出口报检

货物按合同规定备妥之后,凡属于法定检验的产品必须依法在规定的地点和期限内,持有关证件办理法定检验,检验机构检验合格后,签发检验证书,海关凭此放行;凡不属于法定检验的商品但合同约定

要进行检验的,也必须向双方认可的检验机构办理商品检验并取得检验证书,以此作为交接货物的依据。若合同规定货物需经进口商检验合格后才能出运,则需联系进口商或其代理及时办理检验,即客检。客检通过后,进口商或其代理签发客检证。此时,客检证往往作为结汇单据之一。出口报检流程如图 1-12 所示。

(七) 出口报关

根据我国《海关法》的规定,凡是出境的货物,必须经由设有海关的港口、车站、国际航空站进出,并由货物的发货人或其代理人向海关如实申报,交验规定的单据文件,办理查验放行手续。经海关放行后,货物才可以装运出口。目前,我国的出口企业办理报关,可以自行办理报关手续,也可以通过专业的报关行或国际货运代理公司办理。但无论是自行报关还是代理报关,都必须填写出口货物报关单,必要时连同其他必要的单证,如装货单、合同副本或信用证副本、发票、装箱单、重量单、商检证、出口许可证等交海关申报。出口报关流程如图 1-13 所示。

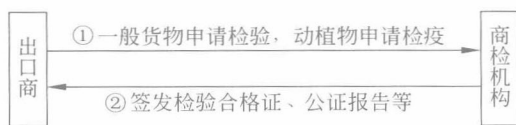


图 1-12 出口报检

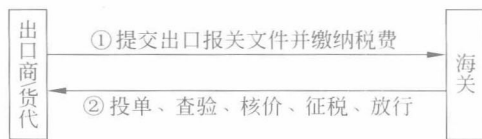


图 1-13 出口报关

(八) 货物装船

货物经海关检验,货、证、单相符无误,并在装货单上加盖放行章放行后,即可凭以装船。货代凭加盖“海关放行章”的装货单,将货物装上指定载货船舶;然后,凭船长或大副签发的场站收据或大副收据至船舶代理人处换取正本海运提单。货物装船流程如图 1-14 所示。

(九) 装船通知

出口商在货物装运后,应将装船通知(Shipping Advice)及贸易单据副本全套寄一份给买方,以便进口商了解装货内容、准备接货和办理付款手续。装运通知如图 1-15 所示。

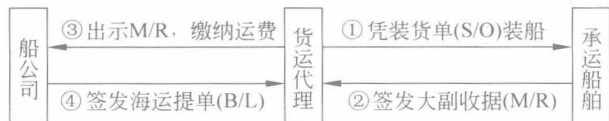


图 1-14 货物装船



图 1-15 装运通知

(十) 制单结汇

货物装运后,出口商应立即按照合同或信用证的规定取得或缮制各种单据,如发票、装箱单、海运提单、保险单、原产地证、品质检验证书、装船通知书、受益人证明书等,并在信用证规定的交单期限内,把单据送到指定的银行办理结汇手续。缮制单据时,应严格做到单证一致、单单一致。

在信用证结算方式下,应在信用证规定的交单期内向开证行指定的银行进行交单结汇;在 D/P 或 D/A 结算方式下,向托收行交单收汇;在前 T/T 结算方式下,向进口商直接寄单;在后 T/T 结算方式下,向进口商寄单后收汇。制单结汇流程如图 1-16 所示。

四、出口善后

出口企业收到货款之后,要做好以下几项善后工作。