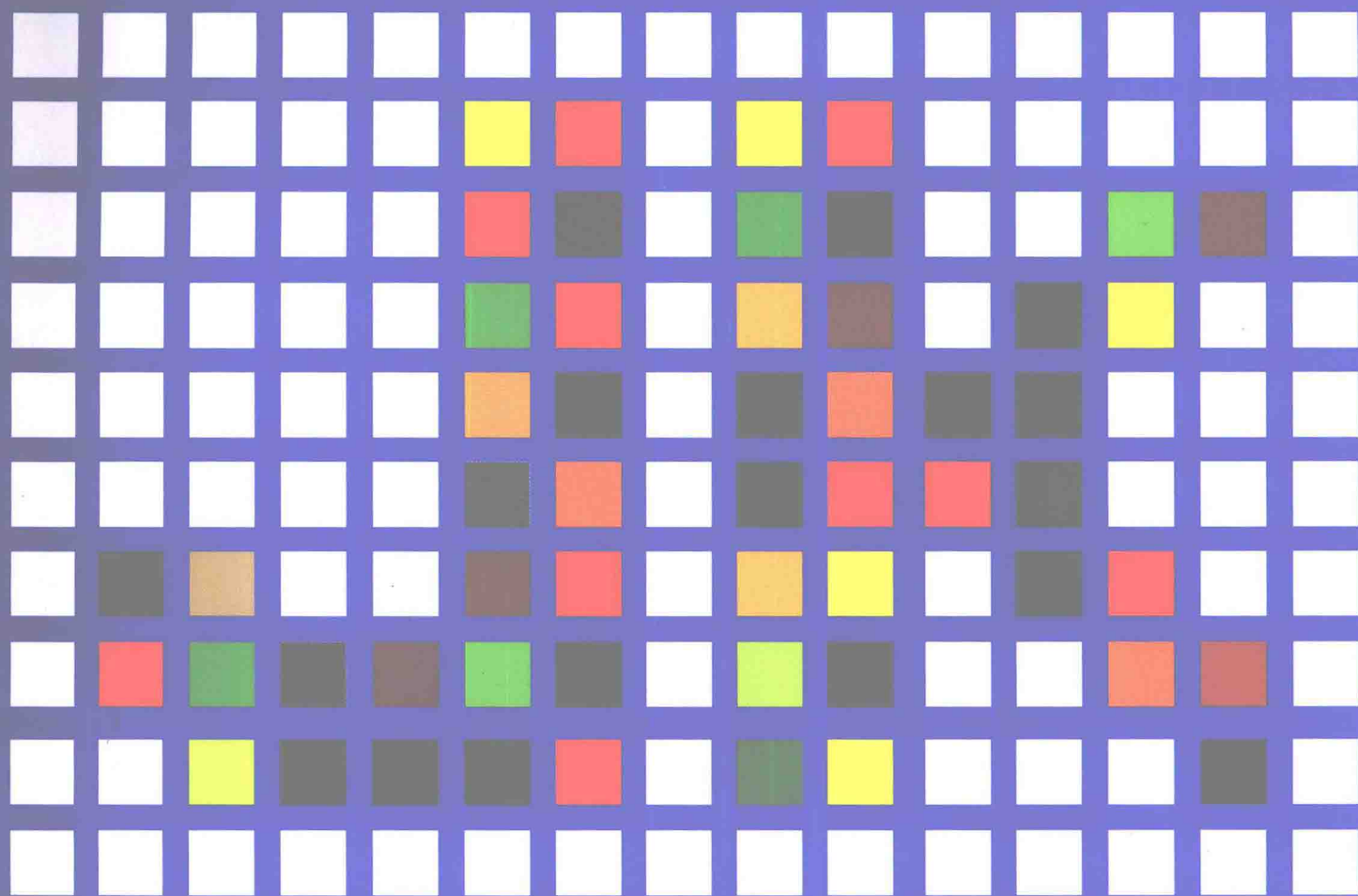


全国高职高专国际贸易专业理实一体化系列教材
全国国际商务科研“十二五”规划2014年度课题成果
国际商务领域急需紧缺人才培养工程指定用书



方法 · 技巧 · 效益

进口业务操作

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



进口业务操作

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“进口业务操作”课程内容的建议,围绕进口业务操作所需的知识和技能进行编写,内容包括进口贸易流程,国际贸易术语,进口价格核算,进口准备,进口磋商签约,进口结汇,国际货物运输,国际货物运输保险,进口报检、报关和提货,进口付汇核销,违约、索赔与纠纷解决,共十一章。

本书配套有“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

进口业务操作/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 978-7-302-38840-1

I. ①进… II. ①姜… III. ①进口贸易—贸易实务—中国—高等职业教育—教材 IV. ①F752.61

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 000899 号

责任编辑:陈凌云

封面设计:毛丽娟

责任校对:袁 芳

责任印制:杨 艳

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:11

字 数:333 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:30.00 元

产品编号:059956-01

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行
业开展对外贸易、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,对不同职业类别和等级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)》,将“进口业务操作”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。教育部颁布的专业教学标准也充分体现了其对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要求,贯彻落实《高等职业学校专业教学标准(试行)》对“进口业务操作”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——国际贸易业务员的进口业务操作能力,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》)规定,“进口业务操作”主要介绍进口准备、进口磋商签约、进口履约和进口善后等进口知识。通过相关内容的学习与练习,学生应掌握进口业务基本处理规范,以适应进口业务员工作岗位的需要。主要教学内容包括进口磋商、签订进口合同和国内销售合同、申请开证和改证、进口货物运输和保险、进口付汇操作、进口接货、报检和报关操作、进口业务善后操作、代理进口业务操作,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

本书将进口业务流程分为进口准备、进口磋商签约、进口履约和进口善后四个阶段,每个阶段包括不同的工作任务,如进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) 配套习题。通过配套习题,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。

第一章 进口贸易流程 <<<1

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

第二章 国际贸易术语 <<<10

第一节 贸易术语及有关国际惯例	10
一、贸易术语的含义及作用	10
二、有关贸易术语的国际惯例	11
第二节 适用于各种运输方式的贸易术语	14
一、EXW(工厂交货)	14
二、FCA(货交承运人)	15
三、CPT(运费付至)	16
四、CIP(运费保险费付至)	17
五、DAT(运输终端交货)	18
六、DAP(目的地交货)	19
七、DDP(完税后交货)	20
第三节 适用于水上运输方式的贸易术语	21
一、FAS(船边交货)	21
二、FOB(船上交货)	22
三、CFR(成本加运费)	24
四、CIF(成本加保险费、运费)	25
第四节 贸易术语的选择和运用	27

第三章 进口价格核算 <<<28

第一节 进口价格的构成	28
一、进货成本	28
二、营业费用	28
三、预期利润	29
第二节 进口税的计算	29
一、进口关税的含义及计算	29

二、消费税的含义及计算	31
三、进口环节增值税的含义及计算	33
第三节 海运运费的计算	34
一、运费预付与运费到付	34
二、班轮运费的构成	34
三、海运运费的计算方法	35
第四节 航空货物运输费用的计算	37
一、航空运费的计算	37
二、货物声明价值附加费	39
三、服务费	39
第五节 国际货物运输保险费的计算	40
一、保险金额的确定	41
二、保险费率的确定	41
三、保险费的计算	42
 第四章 进口准备 <<<44	
第一节 市场调查	44
一、市场调查的目的	44
二、市场调查的内容	45
三、市场调查的方法	45
四、进口商国内市场调查	46
第二节 建立业务关系	46
一、寻找贸易伙伴的途径	46
二、提议建立业务关系	47
第三节 信用调查	47
一、信用调查的目的	47
二、信用调查的要点	47
三、信用调查的方法	48
 第五章 进口磋商签约 <<<49	
第一节 交易磋商的步骤	49
一、询盘	50
二、发盘	50
三、还盘	51
四、接受	51
第二节 合同的订立	52
一、合同的成立	52
二、合同的形式	53
三、合同的内容	54
四、订立合同的注意事项	57
第三节 合同的主要交易条款	57
一、当事人条款	57
二、品名条款	58

三、商品质量条款	58
四、商品数量条款	61
五、商品包装条款	63
六、价格条款	64
七、装运条款	65
八、保险条款	66
九、支付条款	67
十、商品检验条款	68
十一、索赔条款	69
十二、不可抗力条款	70
十三、仲裁条款	71

第六章 进口结汇 <<<72

第一节 汇付	72
一、汇付的含义及当事人	72
二、汇付的业务流程	73
三、汇付的应用	75
第二节 托收	76
一、托收的含义及当事人	76
二、托收的种类及业务流程	76
三、托收统一规则	79
第三节 信用证	80
一、信用证的含义及特点	80
二、信用证的当事人	80
三、信用证的业务流程	81
四、信用证的内容	88
五、信用证种类	94
第四节 银行保函和备用信用证	96
一、银行保函	96
二、备用信用证	97
第五节 结算方式的选择	99
一、影响结算方式选择的因素	99
二、不同结算方式的结合使用	100

第七章 国际货物运输 <<<102

第一节 国际货物运输方式	102
一、运输方式的种类	102
二、不同运输方式的特点和选择	103
第二节 班轮运输	104
一、海洋运输的分类	104
二、班轮运输的特点	104
三、班轮运输的方式	105
四、班轮运输的托运手续	105

五、装货单	105
第三节 海运提单	107
一、海运提单的作用	107
二、海运提单的种类	108
三、海运提单的内容	110
第四节 集装箱运输	112
一、集装箱的定义、种类及尺寸	112
二、集装箱货物的种类	113
三、集装箱运输作业方式	113
四、集装箱提单	114
第五节 租船运输	115
一、租船运输的含义	115
二、租船运输的特点	115
三、租船运输的种类	115
四、租船程序	116
五、租船合同提单	116
第六节 航空货物运输	117
一、航空运输承运人	117
二、航空运输托运程序	117
三、航空托运单	117
四、航空运单	119
 第八章 国际货物运输保险 <<< 121	
第一节 海洋运输货物保险	121
一、保障的风险	122
二、保障的损失	122
三、保障的费用	123
第二节 海洋运输货物保险条款	124
一、中国保险条款	124
二、协会货物条款	126
第三节 投保业务流程	126
一、保险当事人	126
二、投保流程	127
三、投保单	127
四、保险单据	129
第四节 陆运、空运与邮包运输货物保险	132
一、陆运货物保险	132
二、空运货物保险	133
三、邮包运输货物保险	133
 第九章 进口报检、报关和提货 <<< 134	
第一节 进口货物检验检疫	134
一、检验检疫的依据	134
二、检验检疫的作用	135
三、检验检疫机构的职责	135

四、进口检验检疫业务内容	136
五、入境货物报检程序	137
第二节 进口货物通关	138
一、进口货物报关期限	139
二、进口通关文件	139
三、进口货物通关流程	139
第三节 进口提货	141
一、仓库提货	141
二、集装箱提货	142
三、船边提货	142
第十章 进口付汇核销 <<< 143	
第一节 进口付汇核销的含义及基本程序	143
一、进口付汇核销的含义	143
二、进口付汇核销的基本程序	144
第二节 进口付汇核销的方式	144
一、货到汇款项下的进口付汇核销	144
二、信用证、托收、预付货款项下的进口付汇核销	145
第三节 贸易进口付汇核销单的内容与缮制要求	145
第十一章 违约、索赔与纠纷解决 <<< 147	
第一节 违约与救济方法	147
一、违约的含义及救济方法	147
二、对卖方违约的救济方法	148
第二节 索赔	149
一、索赔的含义与分类	149
二、买卖索赔	149
三、运输索赔	150
四、保险索赔	151
第三节 贸易纠纷的解决	153
一、协商	154
二、调解	154
三、仲裁	154
四、诉讼	156
附录 《进口业务操作》课程标准 <<< 157	
参考文献 <<< 163	



本章学习目标

(一) 能力目标

1. 能够研判不同贸易术语和支付条件下的货物进口业务流程。
2. 能够绘制不同贸易术语和支付条件下的货物进出口整体业务流程图。

(二) 知识目标

1. 熟悉货物进口业务流程。
2. 了解进出口整体业务流程。



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出口贸易流程和进口贸易流程两大部分。出口贸易流程和进口贸易流程共同构成整体贸易流程,本章重点介绍进口贸易流程和整体贸易流程。

1. 进口贸易流程

从进口商角度而言,在一般货物贸易进口业务中主要包括进口准备、磋商签约、进口履约和进口善后四个阶段,每个阶段的工作又包括若干个工作任务。

2. 整体贸易流程

进口和出口是一笔交易的两个方面。出口商所经历的各个业务环节,构成出口交易流程;进口商所经历的各个环节,构成进口业务流程。对于进口商而言,进口合同签订后不仅自己要坚持“重合同、守信用”的原则,按时履行约定的义务,即按合同规定支付货款和收取货物。同时,也要督促卖方按合同规定履行其按时交货、及时交单和转移货物所有权的义务。因此,进口贸易流程和出口贸易流程并非完全独立,学生应合并思考,融会贯通,系统掌握整体贸易流程。

第一节 进口贸易业务流程

在一般货物贸易进口业务中,国际贸易业务员要完成进口准备、进口磋商签约、进口履约和进口善后四个阶段的工作,每个阶段的工作又包括若干个工作任务。以 FOB(Free on Board,船上交货)术语条件为例,进口准备阶段的工作主要有市场调查、建立业务关系、信用调查;进口磋商签约阶段的工作主要有询价比价、讨价还价、订立合同;进口履约阶段的工作主要有办理进口签证、安排付款、租船订舱、办理投保、进口结汇、接单接货、进口报检、进口报关、办理提货;进口善后阶段的工作主要有进口付汇核销、争议与索赔处理、资料归档。

一、进口准备

开展进口业务的企业需获得进出口贸易经营资格,涉及国家指定商品进口的,需事先获得政府有关部门的经营许可,如原油、成品油、化肥、铁矿砂、汽车等商品的进口许可。涉及国家指定商品经营的,需按规定办理指定商品经营审批。没有获得批准的企业,不能从事这类商品的进口业务。进口准备阶段的工作主要包括市场调查、建立业务关系和信用调查。

(一) 市场调查

进口业务员只有熟悉商品和了解国内外市场行情之后,才能开展该商品的进口工作。进口商经营进口贸易,首先需要调查市场。不过,与出口商市场调查主要以国外销售市场为主不同,进口商市场调查主要以国内销售市场为主。进口商经调查后,如果认为某项产品适合国内销售,即可开始调查国外供货来源。市场调查如图 1-1 所示。

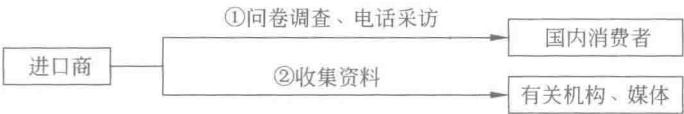


图 1-1 市场调查

(二) 建立业务关系

进口业务员可以借助国内外展销会、网络资源、第三方介绍、广告等有效方式寻找国外供货商,并针对其生产能力、产品质量、服务质量等进行调研,然后选择若干理想的国外客户。同时,进口商还要寻找和选择国内有实力的经销商,以保障进口商品能顺利销售。确定好合作对象后,就可以与之建立业务关系。建立业务关系如图 1-2 所示。

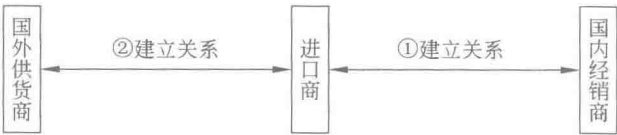


图 1-2 建立业务关系

(三) 信用调查

进口商可通过进口地往来银行,向出口地的出口商往来银行查询出口商的信用状况,以作为是否继续交往的依据。信用调查如图 1-3 所示。

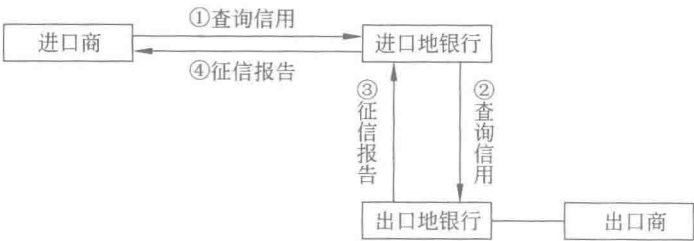


图 1-3 信用调查

二、进口磋商签约

(一) 询价比价

一般来讲,国际贸易由出口商发动的居多,但也有进口商主动询价的。进口商通常会收到许多同类商品的国外报价、目录、样品等,进口业务员需初步予以比价,并在其中选择若干有意进一步洽商的出口商予

以回复,以期达成交易。询价比价如图 1-4 所示。

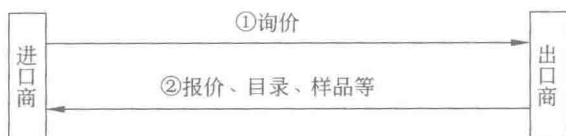


图 1-4 询价比价

(二) 讨价还价

品质与价格是交易基本条件中最主要的因素,进口商一般都会要求物美价廉,但随着消费者消费水平的提高和购买能力的增强,进口商多以品质为交易的先决条件。一般情况下,买卖双方要经过几番讨价还价才能最终达成一致,确定交易条件。讨价还价如图 1-5 所示。

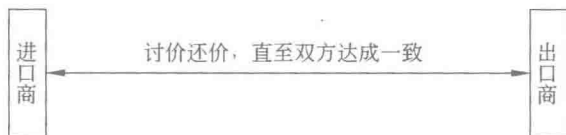


图 1-5 讨价还价

(三) 订立合同

买卖双方达成一致后,进口商需要与国外供货商签订国际货物买卖合同,与国内采购商订立国内销售合同。订立合同如图 1-6 所示。

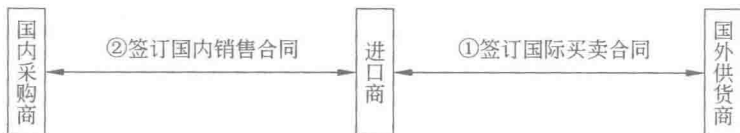


图 1-6 订立合同

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、交货及付款等基本交易条件寄给卖方,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。通常卖方制作一式二份,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) 买卖双方共同签订贸易合同(Trade Contract)。贸易合同可以由双方共同制作;也可单方面草拟制作,由对方同意。例如由买方起草采购合同(Purchase Contract),然后再由卖方确认。

三、进口履约

(一) 进口签证

我国《货物进口许可证管理办法》第二条规定,国家对限制进口的货物实行进口许可证管理。许可证事务局负责管理全国各发证机构的进口许可证签发工作。凡属于进口许可证管理的货物,除国家另有规定外,对外贸易经营者应当在进口前按规定向指定的发证机构申领进口许可证,海关凭进口许可证接受申报和验放。进口签证如图 1-7 所示。

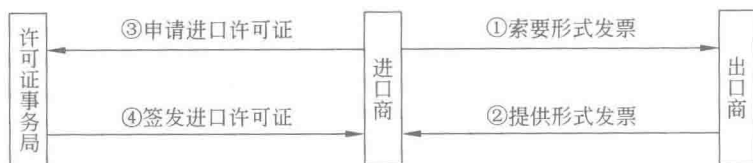


图 1-7 进口签证

(二) 安排付款

在信用证结算方式下,进口商取得进口许可证之后,应该在合同规定的开证时间内向国内的指定外汇银行办理进口结汇,同时申请开立信用证。申请开证时,进口商需持进口合同副本、信用证申请书、进口许可证、贸易进口付汇核销单和其他有关进口证明等文件,缴纳保证金,并支付相应的手续费。

FOB 条件下,如果采用装运前 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,进口业务员通过银行向出口商电汇合同规定的预付款;如果采用装运后 T/T(发完货后,买方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,办理进口批件后直接进入租船订舱工作。安排付款如图 1-8 所示。

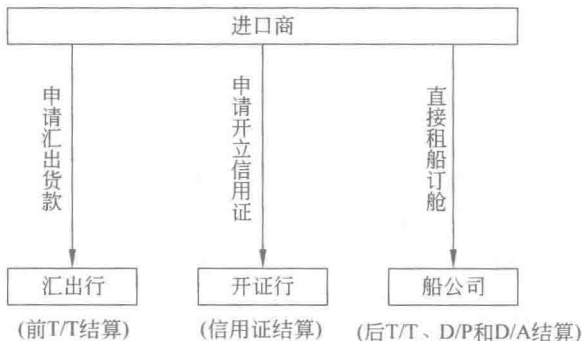


图 1-8 安排付款

(三) 租船订舱

FOB 条件下,根据出口商能够交货的时间,进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。配舱成功后,向出口商发出装船指示,让出口商准备发货。按 CFR、CIF、CPT、CIP 术语成交的,进口商无租船订舱环节。租船订舱如图 1-9 所示。

(四) 办理投保

FOB 条件下,进口业务员收到出口商装运通知后,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。进口业务员也可以在装运前先与保险公司签订进口货物的预约保险单,等收到出口商装运通知后再向保险公司正式投保。按 CIF、CIP 术语成交的,进口商无办理投保手续环节。办理投保如图 1-10 所示。



图 1-9 租船订舱

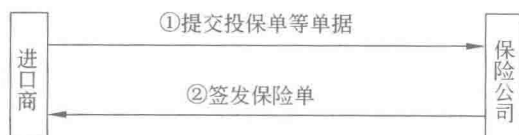


图 1-10 办理投保

（五）进口结汇

在信用证结算方式下，出口地的押汇银行在出口商办理完押汇手续后，将汇票、货运单据及其他所需文件寄交进口地的开证行。开证行在收到单据后向进口商发送到单通知。进口商审核单据无误、缴清进口结汇余额后，即可赎回货运单据，此步骤称为付款赎单。在 D/P 和 D/A 结算方式下，进口商向代收行付款或承兑后取单；在前 T/T 结算方式下，出口商直接邮寄货运单据给进口商；在后 T/T 结算方式下，进口商收到出口商寄单后付款。进口结汇如图 1-11 所示。

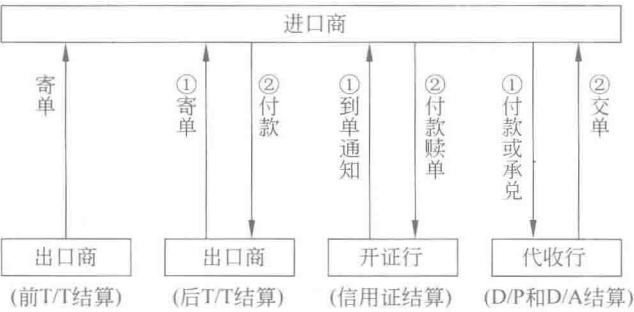


图 1-11 进口结汇

（六）换单接货

FOB 条件下，进口业务员收到船公司在目的港船务代理的到货通知后，凭运费支付凭条换取正本提单或副本提单加换担保函，或凭“电放保函”至船公司代理处换取提货单。换单接货如图 1-12 所示。

（七）进口报检

申报进口的商品分为法定检验商品和非法定检验商品。我国《进出口商品检验法》规定，法定检验商品必须经商检机构检验。对于法定检验商品，必须在规定的期限内向商检局提交入境货物报检单和其他随附单据，办理进口报检。检验通过后，商检局在报关单上盖“已接受登记”章，海关凭此验放。对于进口合同约定由商检局检验的，按照法定商检商品办理报检手续。若发现进口货物有残损短缺，应凭商检局出具的证书对外索赔。进口报检如图 1-13 所示。

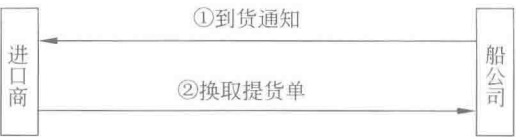


图 1-12 换单接货

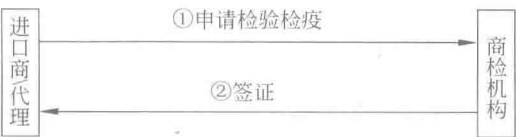


图 1-13 进口报检

（八）进口报关

检验通过后，进口单位凭进口货物报关单和随附单据向海关办理进口货物报关手续。海关查验通过后，进口企业向海关缴纳进口关税、进口消费税和进口增值税等税费后，海关放行，提取货物。未经海关放行的货物，任何人不得提货。进口报关如图 1-14 所示。

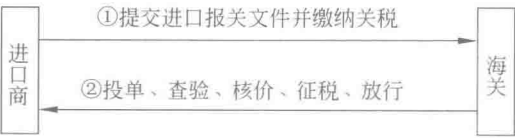


图 1-14 进口报关

(九) 办理提货

报关完毕后,进口商即可委托运输公司持已放行的提货单(Delivery Order),向仓库、集装箱码头或场站办理提货。如果进口商为代理进口,也可通知用货单位自己安排提货。如果用货单位不在进口报关所在地,则须委托国内的运输公司根据需要用船、火车、货运汽车或飞机等发运至目的地。办理提货如图 1-15 所示。

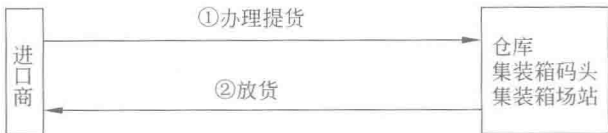


图 1-15 办理提货

四、进口善后

进口企业提取货物入库之后,要做好以下几项进口善后工作。

(一) 进口付汇核销

我国对进口付汇实行核销监管,即外汇管理局在海关的配合和外汇指定银行的协助下,对进口单位的进口付汇实施跟“单”直至到货的全过程进行核销。进口单位办理付汇时,应当按规定如实填写有关核销单,连同其他单证一并送外汇指定银行审核。外汇指定银行在办理付汇手续后,将核销单第一联按货到汇款和其他方式分类,分别装订成册,并每星期向进口单位所在地外汇管理局报送。进口单位应当在有关货物进口报关后一个月内向外汇管理局办理核销报审手续。外汇管理局检查企业各项进口付汇业务内容无误后,为企业办理核销手续,允许进口企业继续进行进口付汇业务。如果企业对外付汇的内容违反有关规定,外汇管理部门将采取相关措施,对进口企业的进口付汇情况进行专门的严格监督管理。进口付汇核销如图 1-16 所示。

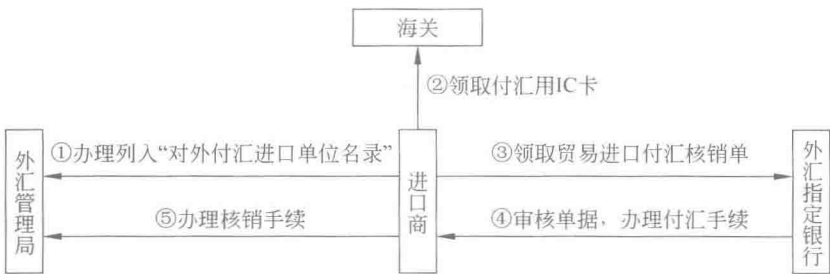


图 1-16 进口付汇核销

信用证、D/P、D/A 和前 T/T 结算方式下,由进口单位自行到外管局办理进口付汇核销;后 T/T 结算方式下,由付汇银行负责审查付汇单位提供的有关资料,完成对外支付后,银行予以自动核销。

(二) 争议与索赔处理

在进口业务过程中,若出现合同违约、货物遇险等意外事件,则进口业务员还要处理争议与索赔。

(三) 资料归档

进口业务结束后,进口业务员需对单证、信用证、合同等资料进行归档。

第二节 进出口贸易整体流程

一、影响进出口贸易流程的因素

一笔国际贸易业务,从市场调查、寻找贸易伙伴开始,经询价、报价、还价、接受、签约,到卖方交货与买方付款,直至交易完成为止,每一笔交易的流程未必相同,这取决于货物的性质、双方约定的付款条件以及进出口国家贸易与外汇管制措施的严厉程度。一般来讲,影响进出口贸易流程的因素有贸易条件、付款方式、政府管制和运输方式。

(一) 贸易条件

《2010 年国际贸易术语解释通则》(以下简称《2010 通则》)规定了 11 种贸易术语,其中较常用的有 CIF、CFR、FOB。在不同贸易条件下,交易流程会有所不同。

(二) 付款方式

国际贸易付款方式主要有预付货款(Advance Payment)、信用证(Letter of Credit)、托收(Collection)、汇款(Remittance)、分期付款(Installment Payment)、寄售(Consignment)和记账(Open Account)等。采用不同的付款方式,交易流程也不同。

(三) 政府管制

进出口国家对贸易与外汇管制的宽严不同,例如进出口许可证制度、商品检验制度、进出口通关制度、领事签证制度、外汇管制制度等,各国规定并不一致。与不同国家交易,其贸易流程也有所区别。

(四) 运输方式

海运与空运是目前国际贸易最主要的运输方式,以海运方式成交与以空运方式成交,其贸易流程不尽相同。此外,与陆地相邻的国家交易,主要以陆运方式成交,其贸易流程也有差异。

二、进出口贸易整体流程图释

本章第一节从进口商角度介绍了进口贸易流程。但是,进口和出口是一笔交易的两个方面。出口商所经历的各个业务环节,构成出口交易流程;进口商所经历的各个环节,构成进口业务流程。对于进口商而言,进口合同签订后不仅自己要坚持“重合同、守信用”的原则,按时履行约定的义务,即按合同规定支付货款和收取货物。同时,也要督促卖方按合同规定履行其按时交货、及时交单和转移货物所有权的义务。因此,进口商需要了解进出口贸易整体流程,以便更好地保障合同的顺利履行。

履行进出口合同涉及进出口公司、运输公司、保险公司、银行、海关、检验检疫机构、外汇管理机构等多个部门,需要各方面分工负责,紧密配合。本节以我国进口商与美国出口商之间的交易为例,以信用证付款方式、CIF 贸易条件及海运为基础,从整体上说明一般的进出口贸易整体流程(见图 1-17),希望读者能够在系统流程中更好地理解进口商的主要业务内容。

(1) 进出口双方建立业务关系,表示愿意进行交易,并调查对方信用。

(2) 如果出口商推销的商品适合进口国国内市场需要,则进口商进行询价、出口商进行报价,双方就主要交易条件讨价还价。

(3) 进出口双方达成共识,接受并确认交易条件,签订销售合同(Sales Contract)或采购合同(Purchase Contract),合同约定按 CIF 术语成交,按 L/C 条件支付。

(4) 我国进口商向当地外汇银行领取进口付汇核销单。如果需要,还需到主管部门申领进口许可证。