



进口业务实例 全方位解析

JINKOU YEWU SHILI QUANFANGWEI JIEXI

金黎春 袁晓刚 编著



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

进口业务实例 全方位解析

金黎春 袁晓刚 编著

中国商务出版社

中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

进口业务实例全方位解析 / 金黎春, 袁晓刚编著.
—北京: 中国商务出版社, 2011. 11
ISBN 978-7-5103-0595-5

I. ①进… II. ①金… ②袁… III. ①进口—贸易实
务 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 239255 号

进口业务实例全方位解析

JINKOU YEWU SHILI QUANFANGWEI JIEXI

金黎春 袁晓刚 编著

出 版: 中国商务出版社

发 行: 北京中商图出版物发行有限责任公司

社 址: 北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号

邮 编: 100710

电 话: 010—64269744 (编辑室)

010—64266119 (发行部)

010—64263201 (零售、邮购)

网 址: www.cctpress.com

邮 箱: cctp@cctpress.com

照 排: 嘉年华文

印 刷: 北京密兴印刷有限公司

开 本: 787 毫米×980 毫米 1/16

印 张: 10.75 字 数: 188 千字

版 次: 2011 年 12 月第 1 版 2011 年 12 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5103-0595-5

定 价: 20.00 元

版权专有 侵权必究

举报电话: (010) 64242964

编辑委员会

主 任 郭春祥

编 委 (以姓氏笔画为序)

王广义 王世华 张建明

吴海群 杨巨综 金黎春

赵惠林 袁晓刚 鲍 炜

魏 霞

前 言

经济全球化进程在快速推进，跨国商品、服务贸易及资本流动规模不断扩大，形式日趋多样化，技术的广泛传播和运用已使世界各国经济相互信赖、相互促进。通过引进世界先进技术装备，我国的经济实力和国际竞争力正在迅速提升。复杂多变的世界经济和交易环境，使进口商在采购设备和技术中常常不能获取等值的货物和服务，即货物价值和进口成本不对等，加上进口商普遍缺乏国际商务的谈判技巧、操作经验以及风险防范能力，使国际贸易工作做得比较被动，顾此失彼，甚至造成经济损失或陷入经济纠纷之中，跨国维权工作则更难。扩大进口是国家“减顺差”的战略需要，提高进口质量是国家、企业的安全和发展需要。因此，学习和运用进口商务技术至关重要。

进口业务的合作方式、操作流程和技巧完全不同于出口业务。我们从多年进口工作实践中体会到，进口业务主要有五个特征：

1. 政策性。进口业务涉及投资主管部门、海关、商检、税务、机电产品进出口办等多个部门，国家在不同时期制定了相应的进口政策和管理措施。企业如果不了解进口政策，或在进口之前没有办妥相关的审批、备案手续，将影响进口工作，严重的会造成企业经济损失。

2. 复杂性。在国际采购活动中，当事人有最终用户、进口代理商、制造厂商、销售商、国内代理商，有的合同还涉及国内配套供货商；采购的货物也往往是先付款后见货，货物的质量在付款前存在不确定性，尤其是采购大型成套设备、非标设备中，设备的配置、技术参数的交流和确认、售后维修服务以及索赔等问题更复杂；在谈判中较难把握付款方式与价格，很多进口合同的履行还与

进口前审批事项密切相关，环环相扣。

3. 风险性。进口项目的政策性与复杂性，决定了进口项目有多种风险，如政策风险、信用证付款风险、货物质量风险、商务操作风险、售后服务风险以及与进口业务相关的融资担保风险等。进口业务流程长、环节多，合同执行过程中的变数大，进口商务的操作存在不可预见性，只要一个环节把握不好，都有可能出险，或造成被动局面。因此，进口风险防范和风险化解是进口工作的难点。

4. 经济性。用最小的代价换取货真价实的东西，是每一个进口商的目的。进口政策、进口方式、价格条款、付款条件、物流方案、报关效率、进口融资、自营进口与代理进口等很多方面都关系到进口成本，进口成本和进口效率已成为进口商非常关注的焦点。无论是最终用户还是进口代理商，都必须在进口前认真研究进口的经济性问题，设计最佳的进口工作方案，努力将进口成本降到最低，实现进口效益的最大化。

5. 技巧性。进口业务的操作是一门综合性的学科，也是一门艺术。对从事进口业务的工作者来说，不仅要了解进口政策法规和专业知识，还要具备面对复杂环境灵活应变的技能，善于在操作过程中发现问题，分析对策，从中找出运行规则，化解矛盾，降低双方交易成本，掌握主动权，灵活处理好主动出击和有条件让步的关系。

众所周知，进口商采购国际货物不便于到国外去看货验货，付款与物流往往脱节，采购信息不对称。因此，要把握好进口业务操作的风险，必须掌握一些基本操作要领：一是要在进口前全面深入了解合同关系各方的背景（如经济实力、财务状况、信誉等）、对方的要求与心态、合作条件等，做到心中有数，掌握的信息越多，措施越容易制订；二是“凡事预则立”，要精心设计好合作方案，合同条款要全面、平等、细化、严谨，付款尽可能掌握主动权，各种可能出现的情形都要有风险防范和应对策略，把好合同制订的第一关；三是签订合同或对外付款之前，要了解和掌握进口相关政策法规和办事程序，切勿在不了解政策情况下草率签订合同或对外付

款；四是要密切关注合同执行过程，当出现对方不按合同约定执行或出现异常情况时（如：政策变动、进口批件过期或出错、推迟交货、拒绝执行信用证、外商发生重大变动等），应分析原因，及早采取措施，积极应对，不能拖时间和错过时机；五是进口商务经验不足的企业，可将进口商务和进口前置审批事项委托给有实力、有经验的专业进口公司代理，不仅安全、经济、效率高，也可降低风险和进口成本以及不可预见的费用。

我们从大量的实战业务中精选了有代表性的操作实例，涵盖了进口业务操作全过程，有自营进口销售、自营进口自用和代理进口三种进口模式，对各种复杂、疑难问题作了全方位的剖析和研究。思路独特，方法灵活新颖，运用了与众不同的技巧，也符合国家现行政策和办事规定。我们从中总结出一些经验和操作技巧，奉献给从事进口事业的同仁，若能起到示范和指导之效果，我们将感到欣慰。

本书的写作得到了中国国际贸易学会和全国外贸业务员考试中心的支持，浙江省成套设备进出口有限公司金黎春、郭春祥、吴海群、金安丹、汪阳、倪庆怡、叶玲妮、沙敏、洪一、邱一丽、黄玉芬、朱倩璐、樊艳红等同志以及浙江永恒设备进出口有限公司袁晓刚、杨阳、刘胜利、应颖、周明、郑海东、何玲玲、刘丽娟等同志参加了本书的编写，在此表示感谢。

由于我们在进口实际操作中遇到的问题比较复杂，解决问题的方法和经验有限，加之时间仓促，实战出错或操作欠妥在所难免，若有不慎与实际当事人、交易内容、单位名称地址等信息发生雷同之处，实属巧合，谨此声明，请读者见谅。

编 者

2011年11月8日于杭州

目 录

第一篇	进口货物前招投标、申办批件、采购方案设计	(1)
1.	外商授权进口代理商参加设备投标如何报价和规避商务风险	(3)
2.	办理科教仪器设备进口减免税审批与进口报关若干问题分析	(10)
3.	免税进口设备抵押贷款的申办流程及注意事项	(13)
4.	进口批件出错影响进口报关的事件分析	(19)
5.	整套机组中有部分进口部件的采购经济性分析	(22)
第二篇	进口货物合同条款拟订与合同履行	(27)
6.	委托进口代理业务中支付高比例履约保证金的风险防范	… (29)
7.	进口合同生效后外方多次延期交货的应对措施和教训	… (32)
8.	进口货物贸易如何应对外商拒绝执行信用证	… (35)
第三篇	进口货物开立信用证、信用证赎单、提前购汇	(39)
9.	进口货物贸易合同内容如何在开立的信用证中有效体现	… (41)
10.	进口货物贸易信用证项下第三方单据条款使用的注意事项	… (44)
11.	进口货物贸易开证最佳时机与风险关系	… (47)
12.	大额进口信用证分批开证货物一批到港的相关问题解析	… (50)
13.	进口即期/远期信用证项下的远期外汇操作与风险防范	… (53)
14.	代理进口信用证项下 1/3 套提单的放货风险防范	… (56)
15.	代理进口在信用证赎单时委托方不及时支付货款该如何应对	… (59)

第四篇 进口货物报关方式、清关与转关操作、免税结转 (65)

- 16. 进口代理业务中报关工作移交给最终用户的风险规避..... (67)
- 17. 进口设备采用“属地报关, 口岸验放”方式报关的操作
 流程和注意事项..... (70)
- 18. 拼箱装运货物一份提单上有多个收货人的进口报关
 方案..... (74)
- 19. 物流园区操作“出口复进口”的业务方式探讨..... (77)
- 20. 整条生产线从不同国家分批进口时以免税方式报关的操作
 过程..... (79)
- 21. 空运进口设备到货后提单收货人出错的换单对策..... (82)
- 22. 进料加工复出口业务操作失误的补救措施及注意事项..... (85)
- 23. 代理进口免税设备以空运方式报关的相关注意事项..... (88)
- 24. 进口减免税货物变更使用性质时应如何办理海关免税结转
 手续..... (91)

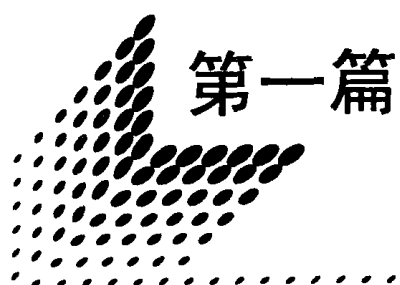
第五篇 进口货物国外发货、装船发运、进口商检及索赔 (95)

- 25. 自营进口生产线整批装运而外商要求分批装运该如何
 办理..... (97)
- 26. 进口大型成套设备未通过预验收提前发货的对策及注意
 事项..... (100)
- 27. 进口旧设备未经主管机关批准擅自装运的后果分析..... (103)
- 28. 进口设备到货后发现有用过迹象的处理方式..... (106)
- 29. 进口设备调试中发现受损如何做好索赔工作..... (109)
- 30. 进口设备到厂后发现设备受损或有锈渍向谁索赔..... (112)

第六篇 进口货物贸易相关融资业务 (117)

- 31. 进口贸易信用证项下进口押汇与提前购汇、远期汇率锁定的
 操作技巧..... (119)
- 32. 进口免税设备由租赁公司支付部分货款有关问题处理
 方案..... (122)
- 33. 使用银行按揭贷款资金来采购设备的进口业务操作
 解析..... (125)

第七篇 进口货物贸易综合业务分析	(129)
34. 原材料进口价格波动给进口报关和商务代理工作带来的 风险.....	(131)
35. 设备代理商销售的设备在委托代理进口时，外贸公司如何 规避风险.....	(135)
36. 代理进口化工原料中开立远期信用证的操作事项及风险预 防措施.....	(139)



进口货物前招投标、申办批件、 采购方案设计

1. 外商授权进口代理商参加设备投标 如何报价和规避商务风险

【项目背景】

2011年9月15日,浙江合茂技术进口有限公司(简称:合茂公司)持有《医疗器械经营企业许可证》,与德国柯斯亚科学仪器有限公司(简称:KSY公司)开展过多次医疗设备的进口业务贸易,双方合作信誉和业务交流情况良好。浙江某医院(简称:医院)拟委托国际招标机构通过公开国际招投标的方式采购一台计算机断层显像装置(ECT)。KSY公司从商业竞争需要,决定授权合茂公司参加本次ECT设备的投标工作,并同意中标后的设备进口价格让利1万美元给合茂公司,合茂公司在此基础上核算进口成本后制定投标报价书。

此次医院招标文件中规定投标报价为货物送抵医院现场价。合茂公司与KSY公司协商后,如果中标就采用自营进口销售方式,即医院直接与合茂公司签订供货商务合同,合茂公司与KSY公司签订自营进口合同,技术服务合同由KSY公司与医院直接签订。

医院的付款条件是:合同签订后一周向投标方支付20%预付款,设备到达医院后再支付70%货款,在设备验收合格后再支付10%货款。质保期为设备验收合格后12个月。

招标文件还规定,本次招标的服务费由中标方向国际招标机构支付。

KSY公司给予合茂公司进口该设备价确定为CIF上海26万美元,付款方式为:合同签订后,向KSY公司开立合同金额100%不可撤销即期信用证,90%凭单据议付,10%为质保金,凭验收报告单议付。

根据以上情况,合茂公司此次投标报价该如何制定?在参加设备投标中,如何与外商(设备供应商)商定合作方案并规避商务风险?

注:人民币兑美元汇率为:6.40:1,进口环节增值税税率为17%,进口关税税率为5%,进口报关与港杂费为3000元,银行开证费为2500元,从港口运到杭州的内陆运费为4000元,保险费为2500元,城市维护建设税、

教育费附加、地方教育费附加合计为应缴增值税的 13%，国际招标服务费为 17 000 元，印花税和水利基金不计。

【实例分析】

1. 按照商务部 2004 年第 13 号令《机电产品国际招标投标实施办法》第二章招标范围规定，下列机电产品的采购必须进行国际招标：

(1) 关系社会公共利益、公众安全的基础设施、公用事业等项目中进行国际采购的机电产品（具体范围见附件 1）；

(2) 全部或者部分使用国有资金投资项目中进行国际采购的机电产品；

(3) 全部或者部分使用国家融资投资项目中进行国际采购的机电产品；

(4) 使用国际金融组织或者外国政府贷款、援助资金项目中进行国际采购的机电产品；

(5) 政府采购项目中进行国际采购的机电产品；

(6) 其他依照法律、行政法规的规定需要国际招标采购的机电产品。

因此，医院采购进口设备过程中按规定必须进行国际招标，而且要将国际招投标费用预算在内。一般情况下，采购方或国际招标机构在《招标书》会明确进口设备的采购方式，有时也会在《招标书》中要求投标方必须注明两种报价，一种是含税价（即包括进口关税和增值税），一种是不含税价。此次招标文件中规定报价必须是货物送抵医院现场价。因此，合茂公司如果中标，应采用自营进口销售方式，只要把进口的各项成本和费用（包括国际招标费用）计算清楚后即可报价。

2. 在本次 KSY 公司授权合茂公司参加进口设备投标前，双方应该签订一份合作协议书或意向书，明确双方的分工、供货价格、安装调试、售后服务范围等条款。在合茂公司取得招标文件后，应立即将此招标文件送给 KSY 公司查阅，要求 KSY 公司对设备的技术要求和使用性能做出实质性的响应，双方还要事先进行技术交底，对商务合作事项进行充分的沟通，协商一致后再授权合茂公司参加投标活动。

合茂公司认为需要的话，可向 KSY 公司收取一定比例的履约保证金或定金，以防合茂公司中标后 KSY 公司不签订进口合同，造成合茂公司经济损失，或被 KSY 公司所利用进行虚假投标（即所谓的“陪标”），影响合茂公司的工作。

【实战过程】

1. 合茂公司首先计算进口该设备的总成本及税费（小数点后保留两位）。

进口总成本及税费合计=进口货值+进口关税+进口增值税+实缴增值税及税费附加+进口环节费用:

(1) 进口货值 (CIF) = 26 万美元 $\times$ 6.4 = 166.4 万元

(2) 进口关税 = 进口关税的完税价格 (CIF) $\times$ 进口关税税率
= 166.4 万元 $\times$ 5% = 8.32 万元

(3) 进口增值税 = (进口关税的完税价格 + 进口关税) $\times$ 增值税率
= 进口货值 $\times$ (1 + 进口关税税率) $\times$ 17%
= 166.4 万元 $\times$ (1 + 5%) $\times$ 17% = 29.7 万元

(4) 假设投标报价为 216 万元, 则实缴增值税及税费附加
= [国内销售价格 / (1 + 增值税率) $\times$ 增值税率 - 进口增值税] $\times$ 113%
= [216 万元 / (1 + 17%) $\times$ 17% - 29.7 万元] $\times$ 113% = 1.9 万元

(5) 进口环节费用 = 国内运费 + 国内保费 + 银行费用 + 报关清关费 + 国际招标服务费 = 0.4 + 0.25 + 0.25 + 0.3 + 1.7 = 2.9 万元

则进口总成本及税费合计 = 166.4 + 8.32 + 29.7 + 1.9 + 2.9 = 209.22 万元

销售利润 = 销售收入 - 进口总成本及税费合计
= 216 万元 - 209.22 万元 = 6.78 万元

可见, 如果合茂公司投标报价确定为 216 万元时, 进口该设备的利润为 6.78 万元, 可以达到 KSY 公司让利 1 万美元的计划。

合茂公司分析后, 最终投标报价确定为 215 万元 (包括进口关税和增值税), 结果一举中标。

2. 在合茂公司参加设备投标前, 与 KSY 公司签订了一份合作协议, 主要内容是:

(1) KSY 公司协助合茂公司在开标前与招标方进行技术咨询与答疑, 澄清投标文件, 察看医院现场, 负责设备到货后现场安装调试、检测验收、技术支持与培训、售后服务与维护保养等事项, 并承担相应的费用和责任。

(2) 合茂公司根据 KSY 公司提供的设备技术规格、参数、价格等, 核算相关成本后制作投标文件, 到现场参加投标、开标工作, 并在中标后与医院签订《销售合同》, 负责与 KSY 公司签订并执行进口合同, 办理进口设备到港后的报关、清关、商检、运输、保险、付汇、核销、结算等商务工作, 将设备安全送抵医院现场。

(3) KSY 公司给予合茂公司进口该设备价为 CIF 上海 26 万美元, 进口货款采用 100% 合同金额即期 L/C 方式支付, 其中 90% 凭单据议付, 10% 为质保金, 凭验收报告单议付。

(4) KSY 公司向合茂公司承诺中标后保证履约合同的义务, 并必须在投

标前出具一份金额为2万美元的银行《履约保函》或1万美元定金。

(5) 合茂公司在收到上述《履约保函》或定金后参加投标。

【操作技巧】

在参加进口设备国际招投标活动中,经常会遇到外商(设备供应商)委托或授权进口代理商参与投标的情况,在此类商务活动中,如果事先对外商不了解或没有进行充分的沟通,很容易被设备供应商利用,不仅合作不成功,而且还会造成一定的经济损失和被动局面。因此,进口代理商参与这类投标活动要特别注意风险,主要在以下几个方面做好预案:

1. 在参加投标前,要充分了解设备供应商和招标方的基本情况,包括单位的经济实力、经营规模、企业性质、地理位置、财务状况、业内的信誉、设备供应商参与投标的竞争优势、潜在的其他设备供应商情况、价格是否特别优惠等,从中判断中标的可能性,如果这些情况不了解或者设备供应商没有价格或技术上的优势,不要随意接受设备供应商的投标委托。

2. 拿到招标文件后,要仔细阅读文件内容,逐条逐条地看清楚其意思,重点关注采购设备的技术参数要求、价格描述、合同条款、付款条件、交货条件、质量要求以及售后服务要求等。同时,将招标文件发至设备供应商,双方进行技术交流,并要求设备供应商做出实质性的响应。只有在设备供应商认可的前提下,方可接受委托。

3. 要由设备供应商出具投标授权书,并根据双方协商好的合作条件,签订一份《合作协议书》或《联合投标协议书》,明确双方的责任和义务、收费标准、价格条款以及违约责任等内容。

4. 受托方(进口代理商)在与设备供应商签订合作协议前,还要详细测算一下进口成本和各项税费,预留合理的利润后再确定投标价格。成本核算一定要准确,不要漏项,以免造成经营亏损。

5. 由于机器设备的结构比较复杂,一般进口代理商不配备相应的技术人员做安装调试及售后服务工作。因此,无论是自营进口销售还是代理进口设备,应制定独立的技术合同,并直接由最终用户与设备供应商签订或三方共同签订。进口合同的总价中要包含售后服务的内容,由设备供应商向最终用户直接提供售后服务。

6. 如果最终用户采用代理进口方式的,则进口环节各项税金和费用由最终用户承担。同时,最终用户与进口代理商签订的所有委托进口代理协议和合同,都要直接约束设备供应商。

7. 如果最终用户进口的设备符合国家进口减免税政策,则在编制招标文件

时，应要求投标方提供两个报价：一是货物送抵最终用户现场价；二是 CIF 上海价，便于最终用户在签订进口合同时反映出进口报关的价格，海关据此审批《进出口货物征免税证明》，让最终用户享受国家有关设备免税进口的政策优惠。

8. 根据国家相关规定，从事第二类、第三类医疗器械的经营企业必须持有《医疗器械经营企业许可证》方可经销医疗器械产品。因此，进口代理商在投标前必须向所在地政府药品监督管理部门申办《医疗器械经营企业许可证》。

附件 1

机电产品国际招标范围

一、发电、输变电项目

- 01 蒸汽锅炉、过热水锅炉及辅助设备
- 02 汽、水轮机
- 03 交流发电机及发电机组
- 04 全封闭组合式高压开关装置
- 05 电力变压器
- 06 六氟化硫断路器
- 07 自动断路器
- 08 互感器

二、公路、港口、城市交通项目

- 09 摊铺机
- 10 沥青混凝土搅拌站
- 11 平地机
- 12 推土机
- 13 压路机
- 14 装载机
- 15 起重机
- 16 集装箱正面吊
- 17 装、卸船机
- 18 多用途门机
- 19 自动售票、验票系统