

全国高等院校“十一五”规划教材

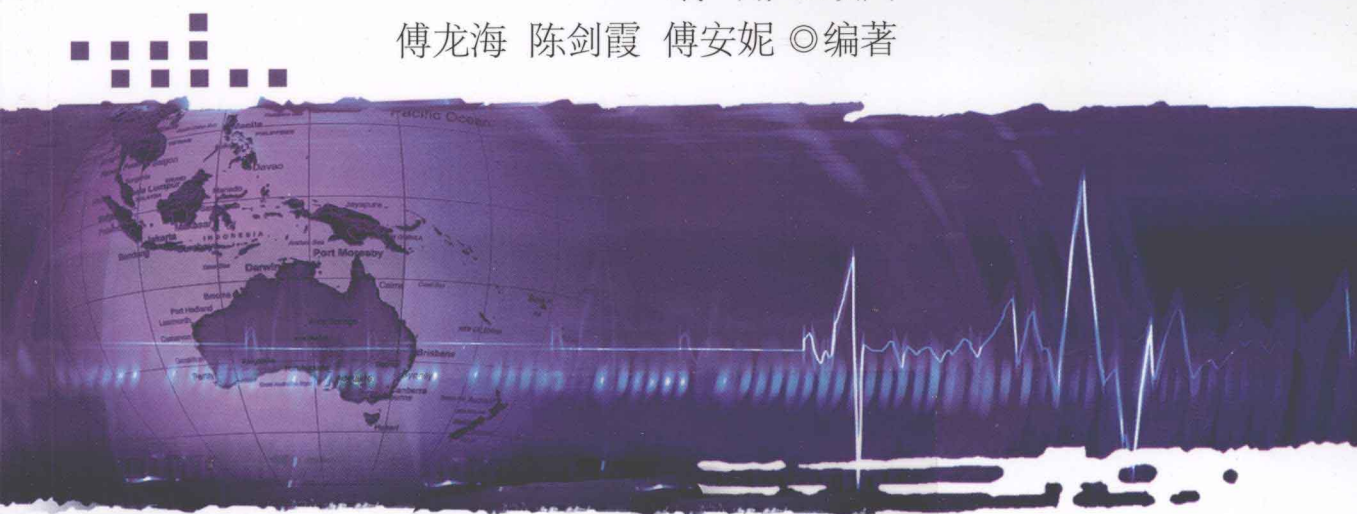
进出口操作实务

Practice of Import & Export Operation

(第二版)

瑞 翔 ©顾问

傅龙海 陈剑霞 傅安妮 ©编著



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

全国高等院校“十一五”规划教材

进出口操作实务

Practice of Import&Export Operation

(第二版)

瑞 翔 顾问

傅龙海 陈剑霞 博安妮 编著

对外经济贸易大学出版社

中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口操作实务 / 傅龙海等编著. —2 版. —北京:
对外经济贸易大学出版社, 2012
全国高等院校“十一五”规划教材
ISBN 978-7-5663-0295-3

I. ①进… II. ①傅… III. ①进出口贸易 - 贸易实务
- 高等学校 - 教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 028310 号

© 2011 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

进出口操作实务 (第二版)

傅龙海 陈剑霞 傅安妮 编著

责任编辑: 崔紫方 郭华良

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 22.75 印张 526 千字

2012 年 3 月北京第 2 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0295-3

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 40.00 元

第二版前言

《进出口操作实务》是一本讲述进出口业务实际操作的实训类教材，是在学习《国际贸易实务》课程的基础上对进出口业务的实际操作进行深入细致的讲解和案例演练，目的在于提高学生实际操作的动手能力和实践能力，以适应涉外工作的复杂要求。

面对目前严峻的毕业生就业形势，我国的高等院校都把提高学生的动手能力、实践能力、理论联系实际能力作为一项重要的工作，培养不但有理论知识，而且有动手能力的应用型人才，成为我们高校教学改革的方向。目前国内高校的国际经贸专业都纷纷开设了实践课程，有的称为实训课，有的称为实验课，目的都是为了学生走上工作岗位后能够尽快独立承担外贸业务工作。

本书的作者长期从事外贸一线工作，以长期的工作实践创作了本书。本教材根据进出口交易的各个环节，以多个案例为主线，贯穿全书，从开发客户、成本核算、报价、还价、签订贸易合同、开证、审证改证、安排装运、报关、报检、投保、制单结汇，到外汇核销、退税、善后，以扎实的业务功底，长期的工作经验，深厚的文化底蕴，写出了每个环节的工作重点、难点。这本书的最大特色是采纳了目前最新的国际贸易惯例和国家有关外经贸工作的法律法规，在新形势下结合了目前外贸最新的形式、做法，介绍了新知识、新观念、新做法，与实践密切结合。

更不可多得的是本书不但介绍了出口方面的知识，而且浓墨重彩地讲述了进口方面的知识，是近年来少有的涉及进口操作的书籍。本系列图书刚一问世，就得到较好的反响，本书在短时间内再版，也得益于对外经济贸易大学出版社全体同仁的辛勤工作，特别是刘传志和郭华良先生一贯的支持和帮助；同时，感谢广大读者对本书的肯定和关爱。现又出了第二版，使我们有机会在第一版的基础上更好的改进和完善，如增加了练习和案例，使学生更容易掌握有关的知识难点。使本系列图书更适应教学和业务的需要。

2011年9月

序

《进出口操作实务》是在学习《国际贸易实务》的基础上，了解了进出口业务的基本原理后，进一步细化、深化地论述进出口业务实际操作的课程。《进出口操作实务》是我国进出口贸易各环节实际操作的一门综合性应用型的课程，是培养外贸从业人员动手能力和实践操作能力的重要途径。

进出口业务操作环节多——谈判、核算、签订合同、报检、报关、保险、制单结汇、核销退税等；涉及学科多——《国际结算》、《国际运输》、《涉外合同法》、《票据法》、《买卖法》、《保险》等；参与部门多——海关、税务、外管、银行、货代、船公司、船代、检验检疫等。只有及时了解政策法规，全面掌握业务操作，才能在进出口贸易行业中生存发展。

《进出口操作实务》是作者继《国际贸易实务》和《国际贸易实务典型例题解析及强化训练》后推出的又一部力作，作者从事外贸业务多年，不仅有丰富的理论知识，而且有深厚的实践经验。尽管如此，作者还深入到一线与外贸人员、海关人员、银行人员、外运人员磋商探讨，获得了大量的最新资讯和案例素材。

进出口贸易行业的特点：

一、跟着国家政策走——政策性极强。

二、跟着世界经济走——保持高度的市场敏感性，紧跟市场的变动做出相应的调整。

三、看眼前，想未来，着手现在——市场变化无常，预测市场的变化趋势，抢占市场先机。

作者紧扣进出口贸易行业特色，编著本书，所以本书具备以下鲜明特征：

一、时代性。紧抓近几年国家出台的关于汇率改革、退税率调整、外汇管理变动等国家进出口的新政策和新法规，应用科学发展观，深入阐述了“适应汇改的换汇成本新公式”、“退税盈亏控制线”等新知识，也符合国家目前拉动内需，提振进口，实施进出口并重的政策导向，并紧跟现代电子技术和网络应用发展，全面介绍了“中国电子口岸”在进出口业务中的应用以及电子检验检疫、电子报关等新的流程，特别是提出了出口退税、外汇核销的重要性，以及当前外贸基础管理的迫切问题——建立业务员台账等。

二、可操作性。当前国际经济形势严峻，外贸行业首当其冲。在困境中，外贸企业探讨出了生存之道的新规则、新做法，从法理深度上，本书一一做了阐述和剖析，如外贸竞争态势下有别于收购制与代理制的第三种经营方式——融合方式等。

三、案例典型性。以进出口业务流程为主线，以具体的商品交易为背景，选取了不同交易方式（自营、代理、融合）和不同结算方式（L/C、T/T）的典型案例为辅佐，论



述了业务各环节的应知应会的基础知识和具体操作实训。

本书可以说是外贸院校学生在进入工作岗位时需掌握的知识手册，也是外贸从业人员的操作指南。

目 录

第一篇 出口操作实务

第一章 现代外贸企业管理和出口业务流程.....	(3)
第一节 现代外贸企业的运作方式和管理.....	(3)
第二节 出口业务流程.....	(9)
第三节 建立业务关系.....	(10)
【案例一】出口帆布包&尼龙包(自营出口, L/C 结算)	(14)
——拟写开发信	(14)
本章练习	(15)
第二章 出口报价核算	(19)
第一节 出口换汇成本.....	(19)
第二节 出口报价核算.....	(23)
第三节 国内结算方式的变化.....	(30)
【案例一】出口帆布包&尼龙包(自营出口, L/C 结算)	(31)
——报价核算	(31)
——拟写发盘信	(33)
本章练习	(33)
第三章 还盘核算和成交核算	(37)
第一节 还盘核算	(37)
第二节 成交核算	(39)
【案例一】出口帆布包&尼龙包(自营出口, L/C 结算)	(40)
——还盘核算	(40)
——第二次报价	(41)
——拟写还盘信	(42)
——成交核算	(43)
本章练习	(43)
第四章 签订出口合同	(47)
第一节 合同的法律效力和成立的时间.....	(47)
第二节 书面合同的形式和构成.....	(47)
【案例一】出口帆布包&尼龙包(自营出口, L/C 结算)	(52)

——发出成交签约函	(52)
——签订售货确认书	(52)
本章练习	(54)
第五章 审证和改证	(59)
第一节 SWIFT 信用证	(59)
第二节 信用证主要内容	(63)
第三节 审核信用证	(65)
第四节 修改信用证	(71)
第五节 信用证翻译实例	(73)
【案例一】出口帆布包&尼龙包(自营出口, L/C 结算)	(81)
——发出催证函	(81)
——来证及翻译信用证	(82)
——审证	(85)
——发出改证函	(86)
——信用证修改书及翻译	(86)
——签订工矿产品购销合同	(88)
本章练习	(90)
第六章 出口装运	(101)
第一节 出口货物运输业务流程	(101)
第二节 出口装运的有关单据	(105)
第三节 电放	(108)
【案例一】出口帆布包&尼龙包(自营出口, L/C 结算)	(109)
——托运单	(110)
——提单	(111)
——场站收据(装货单)	(112)
第七章 报检	(113)
第一节 商检与电子报检	(113)
第二节 出境货物报检单的填制	(116)
本章练习	(123)
第八章 报关	(125)
第一节 出口货物报关程序	(125)
第二节 电子报关与中国电子口岸	(128)
第三节 商品 HS 编码	(131)
第四节 报关单据与报关单填制规范	(133)

【案例一】出口帆布包&尼龙包（自营出口，L/C 结算）	(139)
——签订代理报关委托书	(140)
——出口货物报关单	(141)
本章练习	(142)
第九章 投保	(145)
第一节 出口货物保险	(145)
第二节 保险单据填制	(146)
【案例一】出口帆布包&尼龙包（自营出口，L/C 结算）	(149)
——填写投保单	(150)
——PICC 签发保险单	(151)
第十章 制单、审单和结汇	(153)
第一节 制单的基本要求	(153)
第二节 汇票的缮制	(154)
第三节 商业发票的缮制	(156)
第四节 提单的缮制	(160)
第五节 原产地证书的缮制	(165)
第六节 受益人证明的缮制	(169)
第七节 审单	(171)
第八节 出口收汇	(175)
【案例一】出口帆布包&尼龙包（自营出口，L/C 结算）	(182)
——缮制汇票	(182)
——缮制商业发票	(183)
——缮制装箱单	(184)
——缮制普惠制原产地证书 FORM A	(185)
本章练习	(186)
第十一章 出口核销、退税	(191)
第一节 出口收汇核销	(191)
第二节 出口退税	(192)
【案例一】出口帆布包&尼龙包（自营出口，L/C 结算）	(201)
——出口收汇核销单	(202)
——增值税专用发票	(203)
——出口商品进仓单、出仓单	(204)
——销售单	(205)
——业务员台账	(206)
【案例二】出口环管灯头（自营出口，T/T 结算）	(207)

——案例简介	(207)
——成交核算及签订合同	(207)
——售货确认书	(208)
【案例二】签订购销合同	(210)
——购销合同	(210)
【案例二】出口装运	(211)
——托运单	(211)
【案例二】报关、电放	(212)
——通关单	(212)
——出口货物报关单	(213)
——核销单	(214)
——电放保函	(215)
——商业发票	(216)
——装箱单	(217)
——提单	(218)
——场站收据(装货单)	(219)
【案例二】利润核算	(220)
——银行结汇水单	(220)
——增值税发票	(221)
——出口商品进仓单、出仓单	(222)
——销售单	(223)

第二篇 进口操作实务

第十二章 进口业务流程和核算	(227)
第一节 进口业务流程	(227)
第二节 进口税费	(229)
第三节 国内销售价格核算	(232)
【案例三】进口 PBT 塑料米(融合经营, L/C 结算)	(239)
——案情简介	(239)
——国内销售价格核算	(239)
——国内客户还价核算	(240)
——对国外出口商的还价核算	(240)
本章练习	(241)
第十三章 签订进口合同和内销合同	(243)
第一节 签订进口合同	(243)
第二节 签订委托进口代理协议书	(246)
第三节 签订内销合同	(249)

【案例三】进口 PBT 塑料米（融合经营，L/C 结算）	(251)
——签订进口代理协议书	(251)
——签订进口合同	(254)
——进口合同报送接收单	(258)
——工矿产品购销合同	(259)
第十四章 申请开证	(261)
【案例三】进口 PBT 塑料米（融合经营，L/C 结算）	(265)
——信用证申请书	(265)
——MT700 信用证	(266)
第十五章 进口投保报检	(269)
第一节 进口投保	(269)
第二节 进口报检	(269)
第十六章 进口付汇	(275)
第一节 进口付汇程序	(275)
第二节 进口付汇方式	(277)
【案例三】进口 PBT 塑料米（融合经营，L/C 结算）	(280)
——商业发票	(281)
——装箱单	(282)
——海运提单	(283)
——质量检验证书	(285)
——保险单	(286)
——原产地证书 FORM E	(287)
——转运申请书	(288)
第十七章 进口报关	(291)
【案例三】进口 PBT 塑料米（融合经营，L/C 结算）	(293)
——提货单	(294)
——进口报关单	(295)
——进口关税缴款书	(296)
——进口增值税缴款书	(297)
——检验证书	(298)
本章练习	(299)
第十八章 进口付汇核销	(303)
【案例三】进口 PBT 塑料米（融合经营，L/C 结算）	(304)

——进出口商品进仓单、出仓单	(305)
——业务员进口台账	(306)
——增值税发票	(307)
【案例四】进口铜钉(代理进口, T/T 结算)	(309)
——案情简介	(309)
——签订代理进口协议书	(309)
——签订进口合同	(311)
——交货与报关	(315)
——缴纳关税	(322)
——进口商品进仓单、出仓单	(325)
——提货结算与核销	(326)
——工厂进口铜钉成本核算	(328)
各章练习参考答案	(329)
 附录 常用外贸英语缩写及含义	 (343)
参考文献	(349)
后记	(350)

第一篇

出口操作实务

第一章

现代外贸企业管理和 出口业务流程

第一节 现代外贸企业的 运作方式和管理

改革开放以来，我国外贸体制和运行方式发生了巨大的变化。这些变化一方面极大地促进了我国国民经济的发展，另一方面也给外贸企业自身的生存发展带来挑战。在国际贸易领域，网络化的高速发展，中国电子口岸的建立，外贸体制改革的深化，为进出口各环节带来了新的课题和新的模式。

一、建立企业数据库，引入外贸管理软件，实现企业管理现代化

目前，我国部分大中型外贸企业内部管理引入了计算机管理软件，而大多数中小型企业并未引入外贸管理软件系统。

引入外贸管理软件，建立企业数据库，就是将企业内部的计算机通过一个服务器连接起来，形成企业内部的一个局域网（LAN），每个终端用密码登录；进入公司引进的管理操作平台（软件）进行业务活动。

引入软件管理，横向上：合同审批、成本计算、财务审核、风险管控、档案管理、对内付款、对外收汇、退税收入等全过程一环扣一环，在公司网上审批监控之下。纵向上，业务员——部门经理——总经理垂直管理，这样可以有效加强企业中人和物的管理。在做好企业软件管理的同时，也要注重提高企业员工职业操守，加强职工道德教育，防止企业资源外流。

二、加强风险管控

外贸企业目前进入了微利时代，企业都严管合同审批，经核算有利润后才同意签约。可到收汇时，仍有可能产生亏损。这是因为一笔业务从签约到最后收汇，时间跨度比较

长,其中各种因素都会发生,所以身为外贸企业的工作人员,应事先考虑周全和做好应对措施。另外,《联合国货物销售合同公约》和我国法律都规定:一笔业务交货后,还有两年的诉讼时效,所以在两年内对该业务没有人提出异议,才算完全终结。

(一) 规避风险从签订进出口合同开始

进出口业务的操作实质是围绕着进出口企业和外商签订与履行进出口合同的过程。外贸人员如要签好一份进出口合同,不但需要有深厚的外贸理论与操作和国际贸易惯例知识,而且要掌握国家的最新政策法规。签下一份高质量的进出口合同,这是规避外贸风险最重要的一环。

出于风险管控的考量,近年来外贸行业在签订进口合同时,采用三种合同对接形式来化解风险。

1. 进口合同与内销合同对接

目前在国际市场上,大多数商品处于买方市场。进口业务能否成功开展的关键已不是寻找国外客户,而是开拓国内市场,找到承接这些进口商品的可靠的买家。为避免库存积压,占有资金,外贸公司往往只有在签订好内销合同之后,才能确认进口合同。

2. 进口合同与委托代理进口合同对接

为适应外贸新环境,许多外贸企业已不再做内销,而专门接受国内买家委托的进口业务,这样占用资金少、风险小,又能充分发挥自己的人才优势和市场优势。外贸公司只有收到国内买家代理进口委托,双方就责、权、利达成一致协议后,才与国外客户签订进口合同。这种合作形式常常在进口报关单上标示为“双抬头报关”,经营单位为外贸公司,收货单位为国内买家,关税可由其中任一家缴纳并享有进项抵扣权,享受优惠关税的原产地证书上的收货人也可可是其中任一家。这种“双抬头报关”受到海关认可,国家也是鼓励和大力推行这种代理制合作方式的。

3. 自营进口的合同对接代理进口的一些风险承担条款

自营进口的标志是外贸公司销售进口商品时,必须向国内购货人出具增值税发票。打破外贸垄断制后,进口环节越来越透明,国内买家也越来越多地要求参与进口谈判,买家可向外贸公司推荐或指定国外客户。根据对价原则,外贸公司也相应要求国内买家共担风险,如要求国内买家和客户对进口商品的品质负责,如不能正常通关的责任必须由国内买家和国外客户承担,以防不法分子走私、夹带等行为使外贸公司受到牵连。

(二) 规范合同管理

对进出口合同的风险管控,首要是规范进出口合同签订的程序和权限。外贸公司常归纳为八个字:授权有权,授权有限。授权有权即公司业务员在得到公司法人授权后,可对外签约;授权有限指业务员草拟的合同必须按规范的格式和规定的程序,即首先经过部门经理的初审,再经公司会计部门和公司法律顾问的会审通过,交公司法人代表批准,并取得公司的合同统一编号,方能对外签约。如实行计算机网络管理采用自动进位方式,那么合同可在公司局域网上逐步审批。签约后应在规定工作日内将合约的内容通

过公司合同管理员输入公司数据库，正本合同交由公司档案部门保管。因为合约一经成立，就不单单是个人行为，公司也要为此承担法律责任。

还应注意的是：遵照税务部门要求，进口合同在签订后 5 个工作日内，必须持合同正本向税务部门报备，并取得税务部门报备回执，今后方能抵扣进口增值税。曾有业务员忘记报备，公司管理部门也未提醒，致使公司开立增值税发票时，之前缴纳的海关增值税不能抵扣，须向税务部门全额补税，造成巨额亏损。

（三）加强合同的签章管理

内销合同与进出口合同在签章方面有很大的不同。内销合同和其他国内合同必须加盖单位公章或合同章方为有效，公章和合同章各单位均有用印规定并严加管理。进出口合同依国际惯例采用在英文标明公司名称的长条章（又称：单证章，蓝条章）印鉴下，加盖自然人（不一定要是法人）全名的手签章或手签名（Manually Signed）即可。许多外贸公司对单证章疏于管理，单证章随手可得，使一些私自签约的业务员有可乘之机，给公司造成损失。正本的进出口合同一般一式两份，买卖双方各执一份。海关、税务、商检等部门所要求的正本合同一般为正本合同的复印件加盖单位公章。

（四）建立自己的风险管控专业团队

曾有供货企业利用外贸企业急于做生意心理，出货后自己收汇（自己开有离岸账户），为省税不开增值税发票，这在前几年外贸公司不至于有什么损失。最多不收汇，不退税，不付款。但自从国税发 64 号文《国家税务总局关于出口货物退（免）税管理有关问题的通知》出台后，根据我国税法规定，没有开立增值税发票的出口货物视同内销，不但不能退税，还要补交全额增值税（17%）。原先按正常情况开立增值税发票时，可以进项抵扣，现在补开增值税发票则不能抵扣。目前，“中国电子口岸”的建立，国家的执法机关、管理机构如海关、税务、外管从“中国电子口岸”上对外贸进出口的各个环节进行严密的管控。出口信息已联网，税务部门从平台上可以了解到货物已经出口的信息，马上核查出口增值税发票，发现出口企业未开增值税发票，立即指令补税，否则冻结外贸企业的出口退税，补税按照报关金额 $\times$ 外汇牌价 $\times 17\% \times 110\%$ 计算，110%是因为包含地方税附加（教育、城建），这种惩罚性的补税对外贸企业造成损失很大。目前，很多外贸企业都像银行一样建立了自己的风险管控专业团队，以规避风险。

（五）遵纪守法，诚信经营，是企业创业之道，也是守业之道

国家放开外贸经营权后，大批中小企业获得了外贸进出口经营权，然而这些新增的中小企业能生存 10 年以上的却为数不多，其主要原因之一就是企业不能遵纪守法，诚信经营，最终被大浪淘沙。

在外贸行业内，还常出现的一种情况是：用 HS 编码报关，海关术语称为商品“归类”，有的不法企业看到某些出口商品名称相近，退税率却相差甚远这点而心存侥幸，在报关时，采用退税率低套用退税率高的编码申报。由于海关与税务共享一套 HS 编码，