

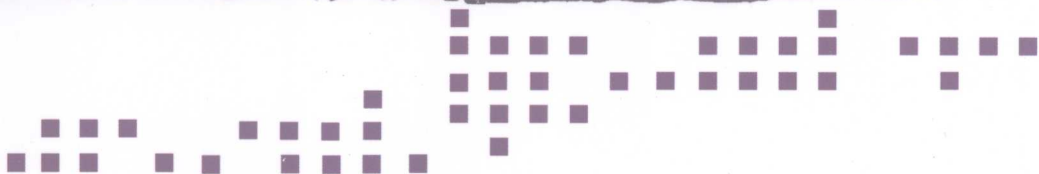
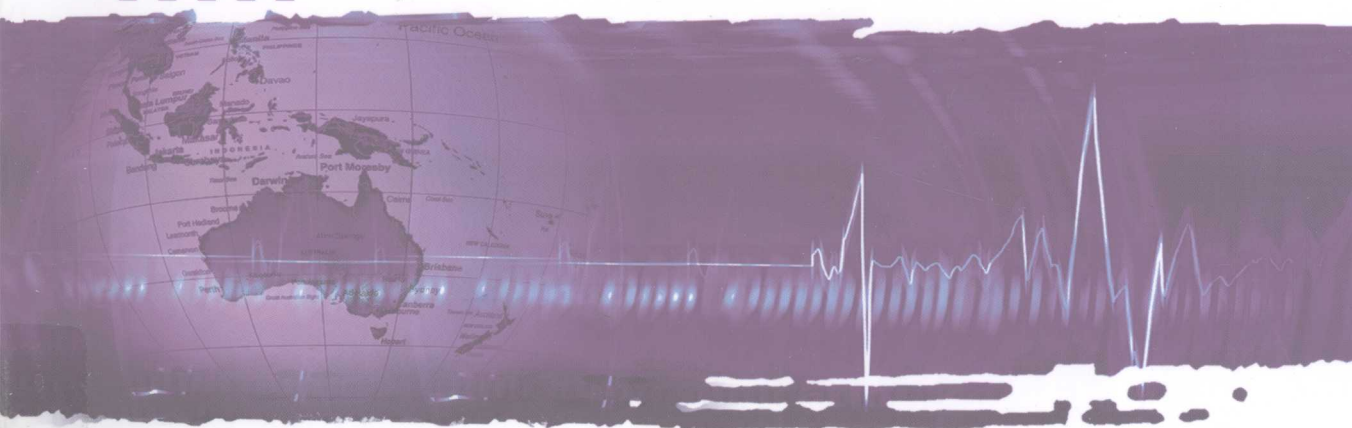
全国高等院校“十一五”规划教材

进出口操作实务

Practice of Import-Export Operations

瑞翔 ◎顾问

傅龙海 陈剑霞 傅安妮 ◎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

瑞翔 顾问

傅龙海 陈剑霞 傅安妮 著

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口操作实务/傅龙海等著. —北京: 对外经济贸易
大学出版社, 2009
全国高等院校“十一五”规划教材
ISBN 978-7-81134-416-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 111160 号

© 2009 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

进出口操作实务

傅龙海 陈剑霞 傅安妮 著

责任编辑: 乔 亚

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

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 22 印张 503 千字

2009 年 8 月北京第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-416-5

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 33.00 元

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，进一步细化深入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》、《国际贸易实务典型例题解析及强化训练》及《国际贸易综合实训》之后推出的又一部力作。作者从事外贸业务多年，不仅有丰富的外贸理论知识，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，紧跟市场的变动作出相应的调整。

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。本书具有以下鲜明特征：

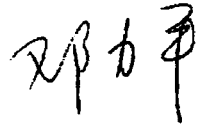
一、时代性。紧抓近几年国家出台的关于汇率改革、退税率调整、外汇管理变动等国家进出口的新政策和新法规，落实科学发展观，深入阐述了“适应汇改的换汇成本新公式”、“退税盈亏控制线”等新知识，也符合国家目前拉动内需，提振进口，实施进出口并重的政策导向，并紧跟现代电子技术网络应用发展，全面介绍了“中国电子口岸”在进出口业务中的应用以及电子检验检疫、电子报关等新的流程，特别是提出了出口退税、外汇核销的重要性，以及当前外贸基础管理的迫切问题——建立业务员台账等。

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，外贸企业探索出了生存之道的新规则、新做法，本书从法理深度上——作了阐述和剖析，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走上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。



厦门大学国际经济与贸易系教授、博士生导师
2009年3月27日

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	(2)
第一节 现代外贸企业的运作方式和管理	(2)
第二节 出口业务流程	(11)
第三节 建立业务关系	(13)
【案例一】 出口帆布包 & 尼龙包 (自营出口, L/C 结算)	(18)
——拟写开发信	(18)
第二章 出口报价核算	(20)
第一节 出口换汇成本	(20)
第二节 出口报价核算	(24)
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)	(32)
——报价核算	(32)
——拟写发盘信	(34)
本章练习	(35)
第三章 还盘核算和成交核算	(38)
第一节 还盘核算	(38)
第二节 成交核算	(40)
【案例一】 出口帆布包 & 尼龙包 (自营出口, L/C 结算)	(41)
——还盘核算	(41)
——第二次报价	(44)
——拟写还盘信	(45)
——成交核算	(45)
本章练习	(46)
第四章 签订出口合同	(48)
第一节 合同的法律效力和成立的时间	(48)
第二节 书面合同的形式和构成	(48)
第三节 合同的其他条款	(52)

【案例一】 出口帆布包 & 尼龙包 (自营出口, L/C 结算)	(53)
——发出成交签约函	(53)
——签订售货确认书	(53)
第五章 审证改证	(56)
第一节 信用证支付方式	(56)
第二节 审核信用证	(62)
第三节 修改信用证	(65)
第四节 信用证常用短语及条款	(66)
第五节 信用证翻译实例	(72)
【案例一】 出口帆布包 & 尼龙包 (自营出口, L/C 结算)	(80)
——发出催证函	(80)
——来证及翻译信用证	(81)
——审证	(85)
——发出改证函	(85)
——信用证修改书及翻译	(86)
——签订工矿产品购销合同	(87)
本章练习	(89)
第六章 出口装运	(94)
第一节 出口货物运输业务流程	(94)
第二节 出口装运的有关单据	(98)
第三节 电放	(101)
【案例一】 出口帆布包 & 尼龙包 (自营出口, L/C 结算)	(102)
——托运单	(103)
——提单	(104)
——场站收据 (装货单)	(105)
第七章 报检	(106)
第一节 商检与电子报检	(106)
第二节 出境货物报检单的填制	(109)
本章练习	(116)
第八章 报关	(117)
第一节 出口货物报关程序	(117)
第二节 电子报关与中国电子口岸	(120)
第三节 商品 HS 编码	(122)
第四节 报关单据与报关单填制规范	(125)
【案例一】 出口帆布包 & 尼龙包 (自营出口, L/C 结算)	(134)
——代理报关委托书	(135)

——出口货物报关单	(136)
本章练习	(137)
第九章 投保	(140)
第一节 出口货物保险	(140)
第二节 保险单据填制	(141)
【案例一】出口帆布包 & 尼龙包 (自营出口, L/C 结算)	(144)
——投保单	(145)
——保险单	(146)
第十章 制单结汇	(147)
第一节 汇票的缮制	(147)
第二节 商业发票的缮制	(150)
第三节 提单的缮制	(153)
第四节 原产地证书的缮制	(157)
第五节 出口收汇	(161)
【案例一】出口帆布包 & 尼龙包 (自营出口, L/C 结算)	(168)
——汇票	(169)
——商业发票	(170)
——装箱单	(171)
——普惠制原产地证书 FORM A	(172)
本章练习	(173)
第十一章 出口核销、退税	(176)
第一节 出口收汇核销	(176)
第二节 出口退税	(180)
【案例一】出口帆布包 & 尼龙包 (自营出口, L/C 结算)	(188)
——出口收汇核销单	(189)
——增值税专用发票	(190)
——出口商品进仓单、出仓单	(191)
——销售单	(192)
——业务员台账	(193)
【案例二】出口环管灯头 (自营出口, T/T 结算)	(196)
——案例简介	(196)
——成交核算及签订合同	(196)
——售货确认书	(197)
——签订购销合同	(199)
——托运单	(200)
——通关单	(201)

——出口货物报关单	(202)
——核销单	(203)
——电放保函	(204)
——商业发票	(205)
——装箱单	(206)
——提单	(207)
——场站收据 (装货单)	(208)

第二篇 进口操作实务

第十二章 进口业务流程和核算	(214)
第一节 进口业务流程	(214)
第二节 进口税费	(217)
第三节 国内销售价格核算	(220)
【案例三】进口 PBT 塑料米 (融合经营, L/C 结算)	(226)
——案情简介	(226)
——国内销售报价核算	(227)
——国内客户还价核算	(227)
——对国外出口商的还价核算	(228)
本章练习	(228)
第十三章 签订进口合同和内销合同	(230)
第一节 签订进口合同	(230)
第二节 签订委托进口代理协议书	(233)
第三节 签订内销合同	(236)
【案例三】进口 PBT 塑料米 (融合经营, L/C 结算)	(238)
——进口代理协议书	(238)
——进口合同	(241)
——内销合同	(245)
第十四章 申请开证	(246)
第一节 申请开证的程序和所需材料	(246)
第二节 开证申请书的填制	(246)
【案例三】进口 PBT 塑料米 (融合经营, L/C 结算)	(250)
——信用证申请书	(250)
——信用证	(251)
第十五章 进口投保报检	(254)
第一节 进口投保	(254)
第二节 进口报检	(254)

第十六章 进口付汇	(259)
第一节 进口付汇程序	(259)
第二节 进口付汇方式	(261)
【案例三】进口 PBT 塑料米 (融合经营, L/C 结算)	(264)
——商业发票	(265)
——装箱单	(266)
——提单	(267)
——质量检验证书	(268)
——保险单	(269)
——原产地证书 FORM E	(270)
——转运申请书	(271)
第十七章 进口报关	(276)
第一节 进口报关的地点和时限	(276)
第二节 进口报关的程序和单据	(277)
【案例三】进口 PBT 塑料米 (融合经营, L/C 结算)	(278)
——提货单	(279)
——进口报关单	(280)
——进口关税缴款书	(281)
——进口增值税缴款书	(282)
——检验证书	(283)
本章练习	(284)
第十八章 进口付汇核销	(287)
第一节 办理进口付汇核销的程序	(287)
第二节 进口付汇核销需提供的单据	(288)
【案例三】进口 PBT 塑料米 (融合经营, L/C 结算)	(288)
——进出口商品进仓单、出仓单	(289)
——业务员进口台账	(290)
【案例四】进口铜钉 (代理进口, T/T 结算)	(293)
——签订代理进口协议书	(294)
——签订进口合同	(295)
——交货与报关	(296)
——提单	(297)
——发票	(298)
——装箱单	(299)
——无木质包装声明	(300)
——提货单	(301)
——进口货物报关单	(302)

——缴纳关税	(303)
——中华人民共和国海关专用缴款书	(304)
——中华人民共和国海关专用缴款书	(305)
——进出仓单	(306)
——提货结算与核销	(307)
——银行结汇水单	(308)
——服务型发票	(309)

第三篇 来料加工和进料加工业务操作

第十九章 来料加工	(312)
第一节 对外加工装配业务的概念性质和作用	(312)
第二节 来料加工合同的签订审批和备案	(314)
第三节 加工贸易的核销	(318)
第二十章 进料加工	(319)
第一节 进料加工与来料加工的区别和进料加工业务的做法	(319)
第二节 进料加工的审批和报关	(320)
【各章练习】参考答案	(324)
附录 常用外贸英语缩写及含义	(330)
参考文献	(337)
后记	(338)

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，给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），每个终端用密码登陆，进入公司引进的管理操作平台（软件）进行业务活动。这段话用现代管理的标准语言来表述就是：Software of foreign trade management is introduced to establish a database center for the enterprise. In other words, all computers are connected to a server, thus form an internal Local Area Network (LAN) inside the company. From each terminal, users login with passwords to the company's management and operational platform (the software) to conduct business operations.

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，做好应对措施。另外，《联合国国际货物销售合同公约》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与外商签订和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，这是规避外贸风险的最重要的一环。

如果外贸企业没有对各种风险实施有效管控，就会危及企业的生存和发展。以进口为例，签订进口合同的首要原则就是规避各种国内外市场的风险。

改革开放首先带来合同签约主体的变化。过去我国商品进口，主要由国有外贸企业通过国有银行融资进口，划拨给国有的物资部门销售。风险也主要发生在进口环节。现在大部分国有外贸企业已改制，大量的民营企业成为进口商品的主要买家，企业必须自担风险。所以，外贸企业不但要承担进口环节的风险，还要承担国内销售环节更大的风险。事实上，许多外贸公司自身无力承担这些风险，但为生存发展又必须承接业务。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；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的授权后，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，并取得税务部门的报备回执，今后方能抵扣进口增值税。例如，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，而造成巨额亏损。

（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，对其严加管理。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门团队

曾有供货企业利用外贸企业急于做生意的心理，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损失不会多，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%，110%是因为

包含地方税附加（教育、城建），这种惩罚性的补税给外贸企业造成很大损失。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门团队，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。

追求利润最大化，是企业经营的最终目的。但不能一味为了追求利润最大化，而去走旁门左道。我们常看到的一些事实是，有些曾经辉煌的企业终因诚信问题而昙花一现。诚信经营是企业的立身之本。

在外贸行业内，还常出现的一种情况是：用商品名称及编码协调制度简称 HS 编码报关，海关术语叫商品“归类”。一些不法企业看到某些出口商品名称相近，退税率却相差甚远，于是在报关时，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，报关单一盖“验讫”，退税联交到国税部门输入退税联上的 HS 编码，计算机就会自动跳出该批货物的退税率，由于“既可高又可低”的出口商品本身就少而又少，海关又有一个专门归类部门负责审查，并且“就高不就低”就是涉嫌骗税，使得这些没有遵纪守法的企业最终受到查处。

（六）注意规避由于电子商务的发展而带来的贸易风险

根据《涉外经济合同法》第 7 条：当事人就合同条款以书面形式达成协议并签字，即为合同成立。通过信件、电报、电传达成协议，一方当事人要求签订书面合同的，签订确认书时方为合同成立。但签订书面合同不是合同有效成立的必要条件，交易双方在磋商过程中的往返函电，也是达成合同的书面证明。

随着通讯手段的日益进步和互联网的飞速发展，EDI（Electronic Data Interchange，电子数据交换）平台上的无纸贸易也迅速发展。同时出于节约时间和签约的人力物力成本的考量，在国际贸易行业中，采用买卖双方会谈签约的形式越来越少，而代之以邮件、传真和快递等形式来完成。但在实际操作中，外贸公司仍规定每一笔交易都必须签订正式的书面版本。这是因为交易双方仅凭往来函电、传真件成交和履约，一旦发生争议和诉讼，对这些往来函电、传真件的真实性举证和采信都很困难，往往使外贸企业面临困境。

一份规范的进口合同应该这样完成：在交易磋商完成后，买方（我方）根据磋商一致的原则，缮制合同，通过 E-mail 发给对方。卖方检查无误打印出一式两份合同并签字寄给买方，买方收到后签字并将其中一份寄返卖方，合约即告生效。合约生效日为买方签署日（这样我方享有合约的最后定夺权）。合约生效地点为买方签署地，履约若有争议均由签署地仲裁机构仲裁或签署地法院审理。这实际牵涉到签约的三个权利归属：A）合同缮制权：凡取得缮制权的一方往往会较多地保护自己的利益，例如，同一个外贸公司的进口和出口合同背面的法律条款就不一样多；B）合同是否生效的最后定夺权；C）合同争议、诉讼的管辖权。

规范合同的签订，就是规避风险，实行有效的风险管控。

三、适应汇改，外贸企业应引进与供货企业新的结算方式

近年来，由于外贸出口增长较快，外贸收购制项下的出口增长尤为迅速，汇率和退税率变化也快，使外贸企业和供货企业之间的结算难度及工作量大大增加，传统的成本核算公式已跟不上外贸形势的发展。为更快更方便地计算外贸企业应付给供货企业的货款，并且在付款时必须考虑汇率变化和退税率变化的因素，通行的两者之间的结算公式为：

$$\text{工厂增值税发票金额} = \frac{\text{净收入外汇金额} (\text{外汇买入价} - \text{单位美元毛利}) (1 + \text{增值税率})}{(1 + \text{增值税率} - \text{退税率})}$$

如前所述，如果外贸企业采用外贸管理软件，那么业务员只要在计算机中输入收汇额、退税率、当天汇率等几个数据，应付工厂货款、成本立刻在计算机中自动显示，如果成本在控制线之下，计算机程序会自动跳到下一步审批，否则审批过不了关。我们将在本书出口核算一章中再作详细论述。

四、变“善后”为前导，精心做好出口退税和外汇核销工作

外贸企业过去都将出口退税和外汇核销作为进出口业务的善后工作。但随着我国外贸体制改革的深入，退税和核销愈来愈成为外贸企业的核心工作。企业出口得不到退税，或不能及时得到退税，企业就会发生亏损，资金链有可能断裂；企业外汇不能正常核销就会被国家有关部门记录在案，从而因领不到核销单停止业务。

（一）加强出口退税工作是现代外贸企业运作和管理的重要一环

出口货物退（免）税，简称出口退税（Export Rebates），指已报关出口的商品由国家税务机关将其在出口前的生产和流通各环节中已缴纳的增值税和消费税退回给出口企业，使出口产品以无税收成本进入国际市场，体现公平税赋、自由竞争，不把出口国的税赋转嫁到进口国消费者身上的一种课税原则。

为避免双重征税，发达国家普遍对出口商品在出口时免征增值税。我国从1994年开始税制改革，实行增值税制度，对出口商品实行“先征后退，不征不退”。出口退税不是一种国家补贴，而是一种国际惯例，使本国产品以不含税成本进入国际市场，与国外产品在同等条件下进行竞争，从而增强竞争能力，扩大出口创汇。目前，我国大部分出口商品不能以真正的不含税价格“零税率”进入国际市场。在国际市场竞争日益激烈的今天，这种做法不利于我国出口商品竞争力的增强，而且本身不符合WTO规则和国际惯例许可的全额退税原则。如：机电产品出口退税率从2008年12月1日大部分调高为14%，即：征17%退14%，未全额退税，为克服目前金融危机给我国实体经济特别是外贸行业的巨大冲击，国家最终有可能将主要商品尤其是劳动密集型商品的出口退税