

LOGO

进出口业务实训

张晓明 刘文广 编著

清华大学出版社



目录

1

交易的准备

2

交易的磋商

3


交易的执行

4

交易的善后

第一部分 交易的准备

第一章 交易前的沟通

- 
- ❖ 第一节 课前阅读—建立业务关系
 - ❖ 第二节 理论指导
 - ❖ 第三节 课中训练



第一章 交易前的沟通

第一节 课前阅读——建立业务关系

第二节 理论指导

一、对外贸易经营者备案登记

❖ 1.填写提交“对外贸易经营者备案登记表”(参见二维码)



❖ 登录商务部政府网站(<http://www.mofcom.gov.cn>), 点击进入商务部业务系统统一平台企业端, 再进入空白表下载, 点击“备案登记”, 弹出新页面, 在“所属城市”下拉框中选择当地省份或城市名称, 在“备案登记机关”下拉框中选择当地备案登记机关, 点击“提交”进入“登记表”页面, 确保填写事项真实, 完毕后点击“提交备案登记”, 完成备案申请。企业进行备案的同时可获取统一平台账号



一、对外贸易经营者备案登记

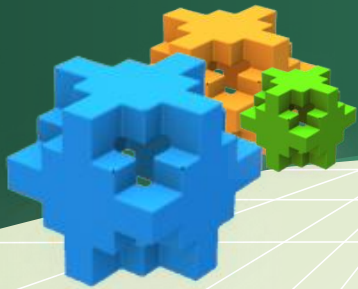
❖ 2. 在线申请备案登记申请表流程

- ❖ 可网上提交营业执照复印件、法人签字盖章的对外贸易经营者备案登记申请表原件、身份证件等申请材料扫描件。在办理完备案登记后可凭“对外贸易经营者备案登记表”到海关、税务、外汇等部门办理开展对外贸易业务所需的有关手续。



二、办理登记备案认定注册手续

- 
- ❖ 1.办理海关(商检)注册登记
 - ❖ 企业可以通过中国国际贸易单一窗口标准版(网址: <http://www.singlewindow.cn/>)
 - ❖ 企业资质子系统填写相关信息,并向海关提交申请,进行海关进出口货物收发货人备案,企业备案后同时取得报关和报检资质。



二、办理登记备案认定注册手续

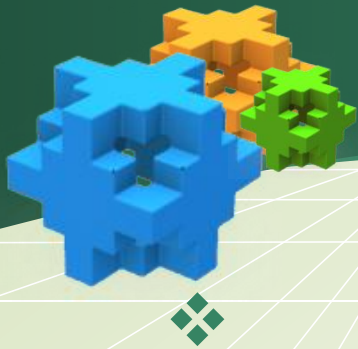
- ❖ 2. 办理出口退(免)税备案
- ❖ 出口退税(免税)备案是对企业拥有进出口权之后到税务机关办理书面登记的一个规定。一般纳税人才享受出口退税待遇，小规模纳税人无出口退税资格。登录国家税务总局网站首页 <http://www.chinatax.gov.cn/>，点击办税指南中的出口退(免)税，再进入出口退(免)税备案，查看备案说明。



二、办理登记备案认定注册手续

- ❖ 3. 办理外汇管理注册手续
- ❖ 电子口岸入网后，到外汇局 (<http://www.safe.gov.cn/>) 办理“对外付汇进口单位名录”或出口收汇核销备案登记手续，办完手续才能对外收付外汇。

三、中国电子口岸及入网手续



1. 中国电子口岸

- ❖ 中国电子口岸(China E- port)是依托国家电信公网，将各类进出口业务电子底账数据集中存放到公共数据中心，国家职能部门可以跨部门、跨行业进行联网数据核查，企业可以在网上处理各种进出口业务。

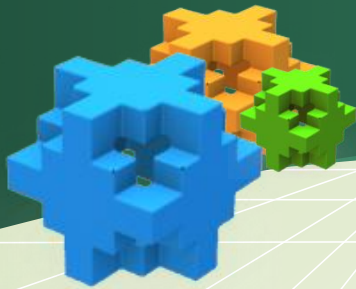
三、中国电子口岸及入网手续



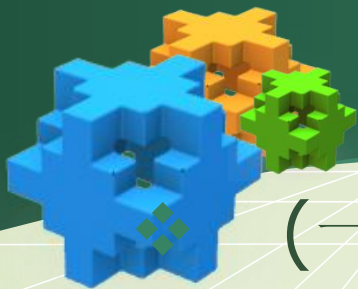
2.入网流程

- ❖ ①企业提出入网申请。
- ❖ ②企业信息备案。
- ❖ ③企业入网资格审核。
- ❖ ④制作企业法人卡和操作员卡。
- ❖ ⑤办理IC卡授权。
- ❖ ⑥企业到数据分中心或制卡代理点缴费领取
- ❖ IC卡软硬件设备，获得系统安装盘1张。
- ❖ ⑦购买95199上网卡。

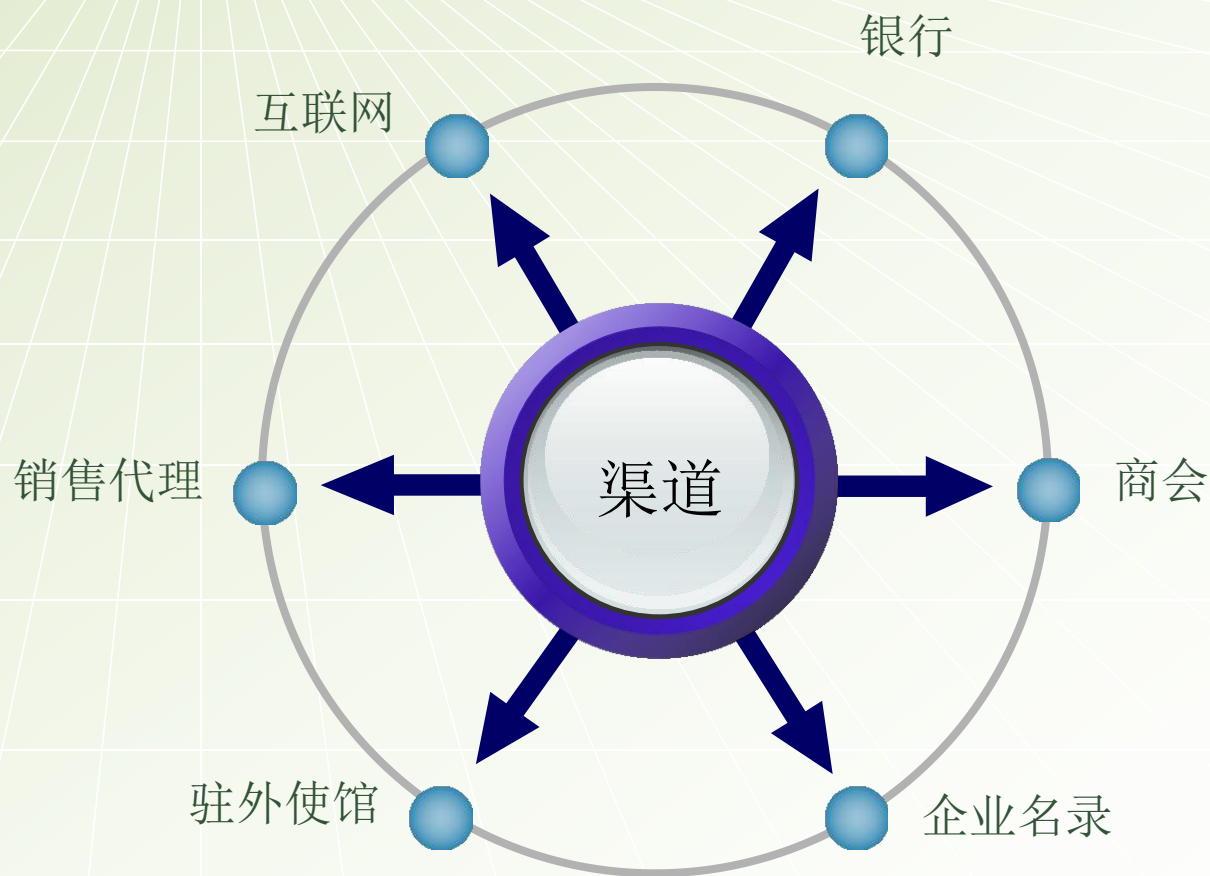
四、与工厂交往

- 
- ❖ (一) 建立供货厂商数据库
 - ❖ (二) 解读工厂的报价
 - ❖ (三) 选择供货厂商的原则与方法
 - ❖ (四) 与供货厂商谈判
 - ❖ 讨论价格。
 - ❖ 讨论样品。
 - ❖ 讨论支付。
 - ❖ 讨论交货期。

五、与进口商交往



(一) 寻找客户的方法



除此之外还有展销会、报纸杂志、电视广告、贸易团体互访等

五、与进口商交往



如下贸易平台可供参考：

- ❖ <http://win.mofcom.gov.cn/index.asp>
- ❖ (世界买家网)
- ❖ <http://www.dragon-guide.net/>
- ❖ (龙之向导——外贸网址之家) <http://bbs.globalimporter.net/>
- ❖ (跨国采购网)
- ❖ <http://bbs.fobshanghai.com/>
- ❖ (福步外贸论坛)
- ❖ <http://www.hscode.net/>
- ❖ (通管网)
- ❖ <http://www.shippingchina.com/>
- ❖ (中国国际海运网)
- ❖ <http://www.lygzkwl.com/>
- ❖ (连云港宇众国际货运代理有限公司)



五、与进口商交往

(二) 建立业务关系函

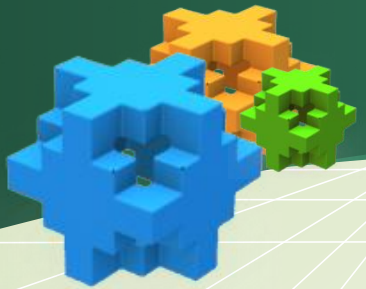
- ❖ 初次去函内容如下:
- ❖ 1. 如何获知客户名址的
- ❖ We have obtained your name and address from the Internet.
- ❖ 2. 表明建立业务关系的愿望
- ❖ We wish to establish friendly business relations with you to enjoy a share of mutually profitable business.
- ❖ 3. 本公司简介(公司性质、业务范围、优势、拟与对方合作的方式)
- ❖ We are a leading company with 30 years experience in Chemical Laboratory Equipment.
- ❖ 4. 销售的商品及其条件(需求明确则具体介绍; 否则, 笼统说明)
- ❖ Art No.JD102 is our newly launched one with excellent quality, fashionable design and competitive price.

五、与进口商交往

- ❖ 5. 介绍市场（供需情况、客户购买意向、购买力等）
- ❖ Owing to the very heavy demand and orders we are booking every day, we can accept orders only for shipment during April/May.
- ❖ 6. 告知对方了解其信用情况的银行名址
- ❖ For our business and financial standing, we may refer you to our bankers, Bank of China Hong Kong Branch.
- ❖ 7. 激励对方回应的结尾
- ❖ We trust that your initial order will be placed with us without delay.
- ❖ 注意：对来函来电，认真及时答复，树立好形象。



五、与进口商交往

- 
- ❖ (三) 客户管理
 - ❖ 1. 客户分类
 - ❖ 2. 客户档案管理
 - ❖ 3. 客户文件管理
 - ❖ 4. 客户样品管理

六、商品相关信息查询



❖ (一) 商品编码查询

❖ 登录网站<https://www.hsbianma.com/>
(HS编码查询)

❖ 或<http://www.>

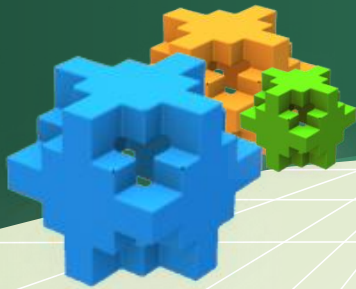
❖ [hscode.net](http://www.hscode.net) (通管网)查询。

❖ (二) 汇率查询

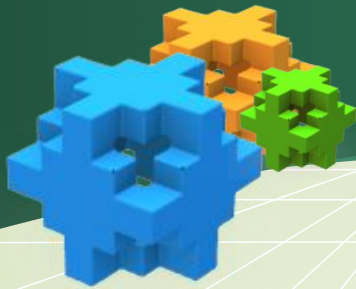
❖ 登录外汇管理局网站

<http://www.safe.gov.cn/>可以查到人民币
汇率中间价(当日外汇牌

七、交易会的准备工作

- 
- ❖ 展位装修，标准3×3米。
 - ❖ 订好行程，通知客户。
 - ❖ 准备与客户洽谈的问题。
 - ❖ 制作参展明细单。
 - ❖ 印好名片,准备本、订书机、计算器等用品。
 - ❖ 选择工厂信息，挑选较好者。

八、进口交易的准备

- 
- ❖ (一) 进行市场调研
 - ❖ (二) 了解国内进口管理
 - ❖ (三) 选择国外供货商
 - ❖ (四) 进口商询盘注意事项

八、进口交易的准备

❖ （一）进行市场调研

- ❖ 调查国内所需质量、规格、技术含量、外观包装、数量、到货时间、国内拟售价等；工业品——签订购销合同，收取定金。日常用品——建立稳定的渠道——固定几家专营批发户。
- ❖ 调查市场价格趋势、供货能力（品质、供应、价格、售后及资信、出售动机、地理位置等），适时安排订购时间和交易对象。

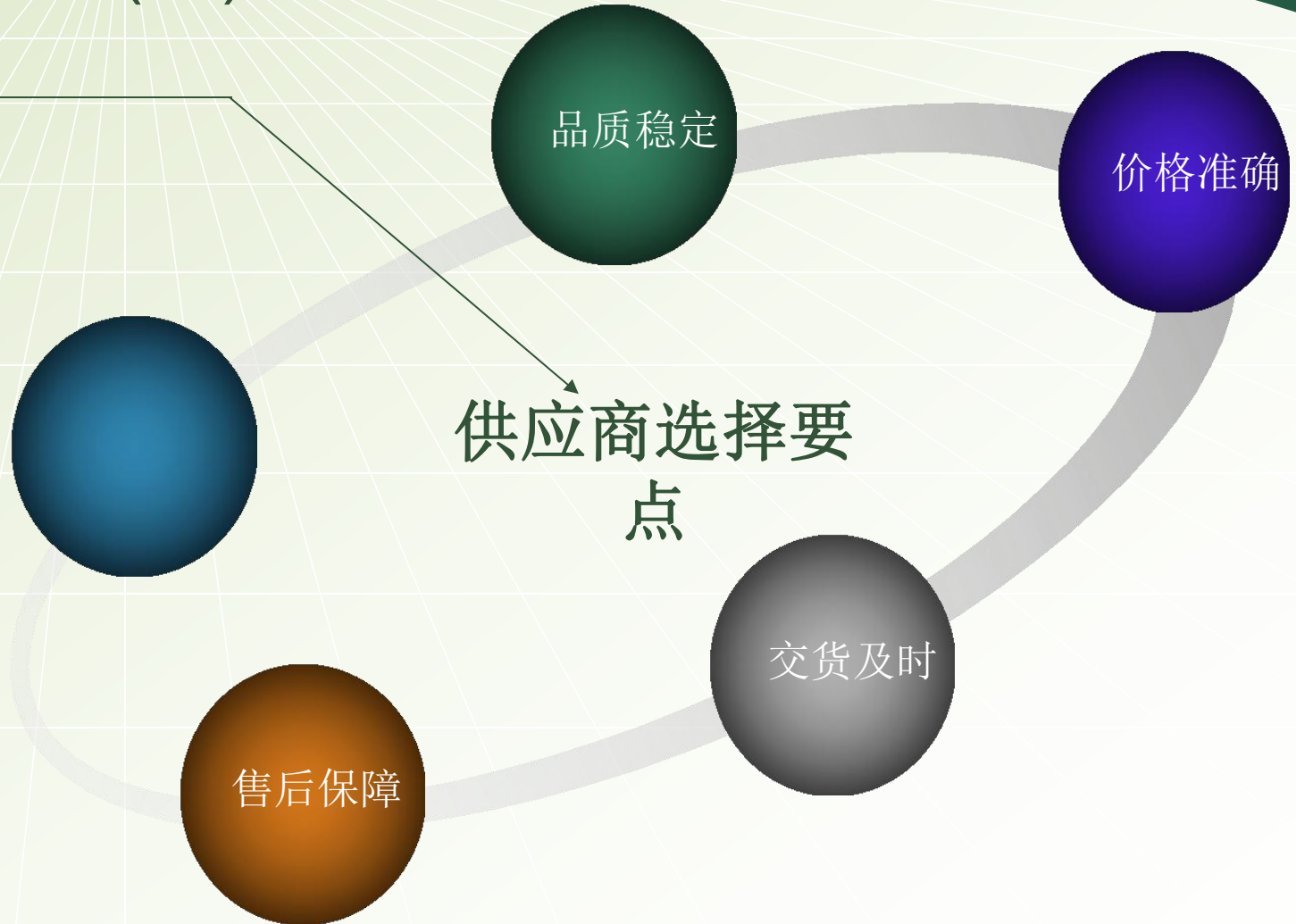


八、进口交易的准备

- ❖ (二)了解国内进口管理
企业取得进口经营权并在海关注册后，还要到外汇管理局办理列入“对外付汇进口单位名录”方可做进口交易。
- ❖ 进口货物分为禁止进口、限制进口和自由进口三类。
- ❖ 做好上述工作后，再确定订购对象，作好成本估算、选择时机和制定具体的进口方案。

八、进口交易的准备

(三) 选择国外供货商



八、进口交易的准备

❖ (四) 进口商询盘注意事项

- ❖ 1. 简单、清楚和切题。
- ❖ 2. 标明编号以便归档。
- ❖ 3. 不要过早暴露数量、价格。
- ❖ 4. 大路货可同时向不同国别询盘；规格复杂的，不仅询问价格，还要询规格、数量；对垄断货物，应提出较多品种。
- ❖ 5. 向中间商询盘不宜在同一地区多头询盘。
- ❖ 询盘二维码



第二部分 交易的磋商

第二章 发盘与还盘



- ❖ 第一节 课前阅读——发盘与比价还盘
 - ❖ 第二节 理论指导
 - ❖ 一、出口业务指导
 - ❖ (一) 确定交易条件——发盘
 - ❖ 发盘二维码
- 
- ❖ (二) 出口价格构成及表述方法
 - ❖ (三) 出口报价核算
 - ❖ 二、进口业务指导
 - ❖ (一) 进口磋商环节与合同签订
 - ❖ (二) 进口核算

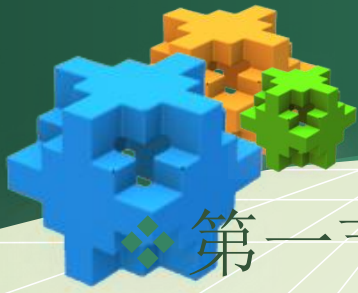
第三章 核算与还盘

- ❖ 第一节 课前阅读——讨价还价
- ❖ 第二节 理论指导
 - ❖ 一、出口业务指导
 - ❖ (一) 还价核算与还盘
 - ❖ (二) 还盘对策与注意事项
 - ❖ 二、进口业务指导
 - ❖ (一) 影响价格的因素
 - ❖ (二) 审核报价单注意事项
 - ❖ (三) 买方还盘方法
 - ❖ (四) 盈亏率的测算

还盘二维码




第四章 深度谈判

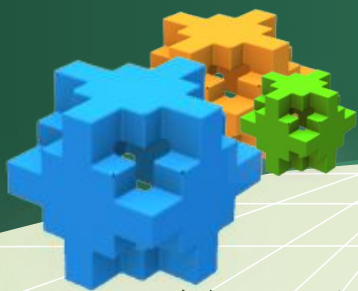


- ❖ 第一节 课前阅读——双方再次还盘
- ❖ 第二节 理论指导
- ❖ 一、讨价还价的方法
- ❖ (一) 正确认识价格的意义
- ❖ (二) 要坚守报出的价格
- ❖ (三) 巧妙还价
- ❖ (四) 委婉应对各种压力
- ❖ 二、交易函件回复技巧
- ❖ (一) 为对方着想
- ❖ (二) 降价幅度要适当
- ❖ (三) 回复的时间和办法

第五章 签订销售合同

- 
- ❖ 第一节 课前阅读——接受与签约
 - ❖ 第二节 理论指导
 - ❖ 一、接受与签约
 - ❖ (一) 接受函表述
 - ❖ (二) 签订出口合同 (12个条款)
 - ❖ (三) 催证函的撰写
 - ❖ (四) 成交核算
 - ❖ 1. 换汇成本
 - ❖ 2. 盈亏率
 - ❖ 二、进口签约指导
 - ❖ (一) 进口商接受函的内容
 - ❖ (二) 进口合同的形式和内容
 - ❖ (三) 订约注意事项





第三部分 交易的执行

第六章 进出口商履约

第一节 课前阅读——进口商汇款和落实信用证

第二节 理论指导

一、出口业务指导

❖ (一) 出口合同的履程序

❖ **CIF**，信用证为例：履约职责包括催证、审证和改证、筹备资金、安排生产、租船订舱、报关(检)、投保、装船、发送装运通知、制单结汇等。

❖ (二) 货款收付的主要方式

❖ 1. 汇付。2. 跟单托收。3. 信用证。4. 银行保函和备用信用证。5. 不同结算方式的选用

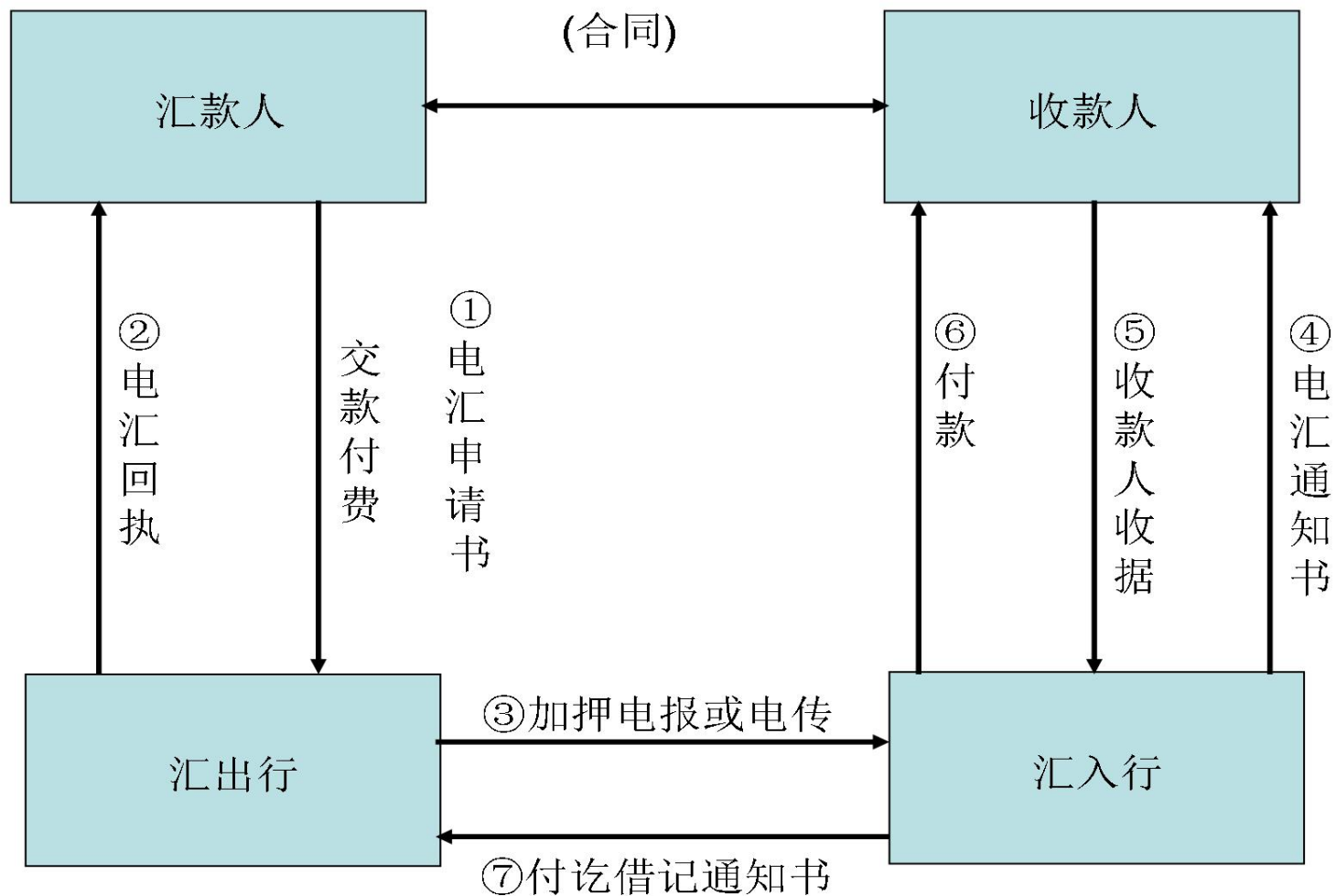


改证函二维码



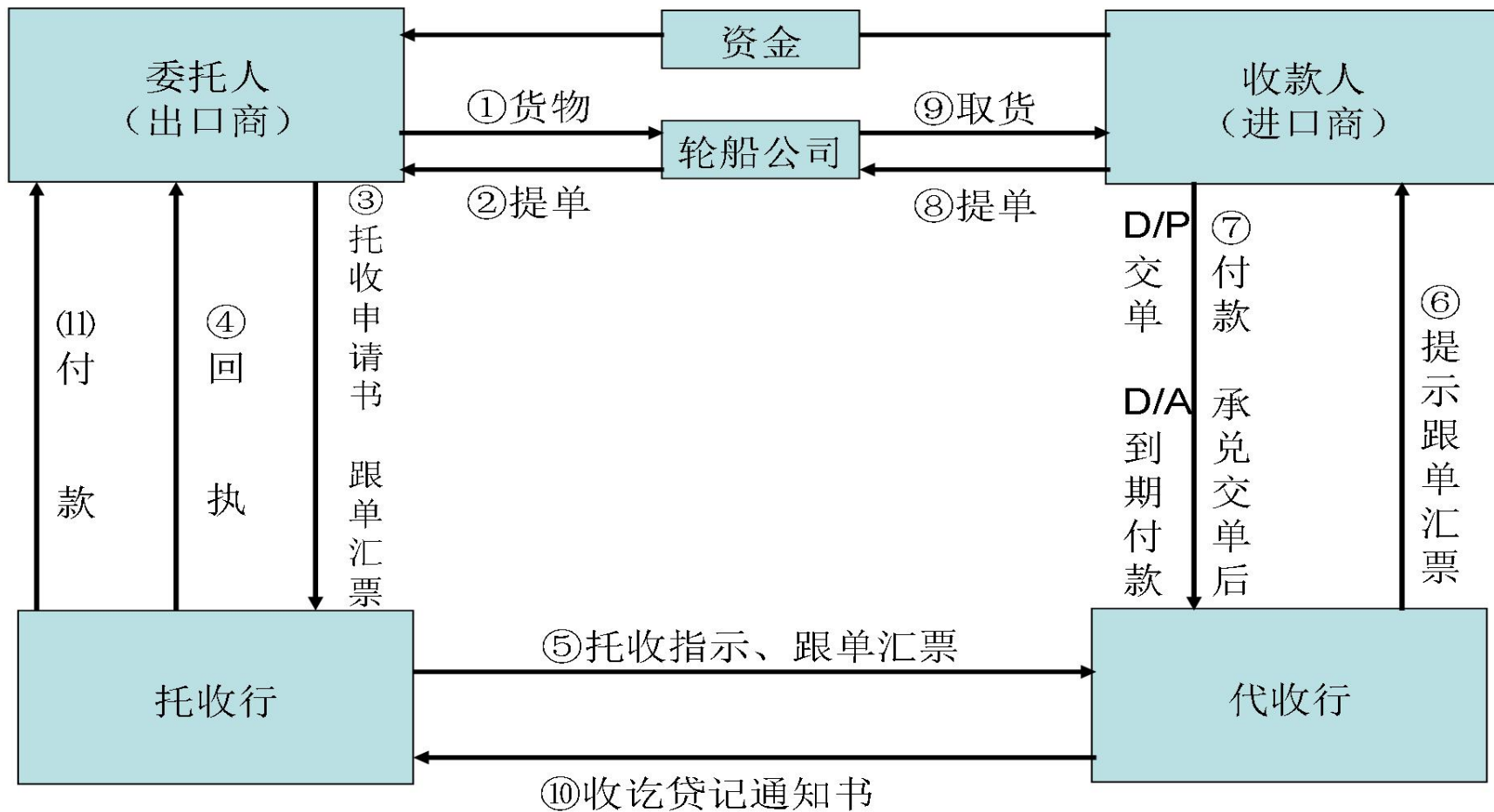


汇付——电汇流程



电汇业务程序

托收——业务流程



托收业务程序



信用证业务程序

合同 1

货物



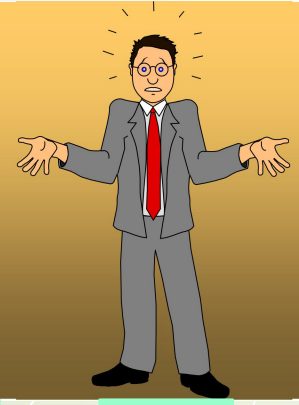
货物 5

装运通知 6

开证申请人



受益人



货款 12

单据 11

申请开证 2

议付单据 7

货款 8

信用证 4

信用证 3

单据 9

外国银行



中国银行



开证行/付款行

货款 10

通知行/议付行



二、进口业务指导

(一) 进口合同的履程序

(二) 进口商落实信用证

(三) 进口商开证、改证时的注意事项

开证申请书二维码



第七章 备货

❖ 第一节 课前阅读——备货报检

❖ 第二节 理论指导

❖ 一、进口改证指导

- ❖ 1. 必须修改的，确属己方失误，如，未按期开证则给予修改。
- ❖ 2. 卖方原因，如货源不足、生产出现意外事故、租船订舱未办妥、社会动乱等，酌情是否同意改证
- ❖ 3. 对不合理或无必要者应拒绝，如，非一次性提出，变更起运港等。
- ❖ 一旦改证要发送“合同更正单”，以便各部门执行。



❖ 二、出口备货报检指导

❖ (一) 出口备货及其注意事项

- ❖ 1. 备货也称排产，是出口商向生产厂家下达购销合同，清点、加工整理货物、刷制唛头以及办理申报检货和领证工作。
- ❖ 2. 品质与合同一致，要通过对方的标准。将技术标准改为用户标准，将生产标准改为贸易标准。如不追求自行车转轴次数多少(技术标准)，而是针对客户的实际需求制定标准。
- ❖ 3. 数量包装与合同一致。货量留有余地，落实信用证后才能排产。交货期之前完成。



- ❖ 4. 避免侵权。
- ❖ 5. 做好监督记录，重要问题有书面联系备查。
- ❖ 生产结束之前，就应向货代订舱(CIF、CFR)。
。与此同时报检。
- ❖ (二) 落实备货资金
- ❖ (三) 办理报检手续
- ❖ 口岸报检：法检商品要入港之前申报放行完毕。
。装运前7天登陆单一窗口“报检”，窗口会给出一个电子底账号(报关用)，商检合格后，单一窗口显示检验合格。




- ❖ 非口岸报检：登陆单一窗口报检，给出电子底账号，检验合格后窗口显示合格，凭以办理口岸报关。
- ❖ 如果是非自理报检，需提交报检委托书。



报检委托书二维码



第八章 装运

- 
- ❖ 第一节 课前阅读——托运装船
 - ❖ 第二节 理论指导
 - ❖ 一、出口装运指导
 - ❖ (一) 确定装运事宜
 - ❖ 装运时间的确定
 - ❖ 装运港和目的港的确定
 - ❖ 分批装运和转运的确定



❖ (二) 办理集装箱运输

❖ 1. 集装箱的使用

- ❖ 集装箱又称货柜，种类较多，干货集装箱居多。20英尺、40英尺和40英尺高柜。合理设计包箱体积，尽量装满不亏舱。
- ❖ 集装箱货有整箱货(FCL)和拼箱货(LCL)，整箱货堆场(CY)交接；拼箱货货运站(CFS)交接。装柜要领：①确定堆码层次不得超重。②从箱里往外或从两侧往中间装，稳固加衬垫，上层塞满固定；干湿货隔离，干上湿下。③轻重均匀，门口货捆好，防止开箱倒塌货损或伤人。④制作详实的装箱单。

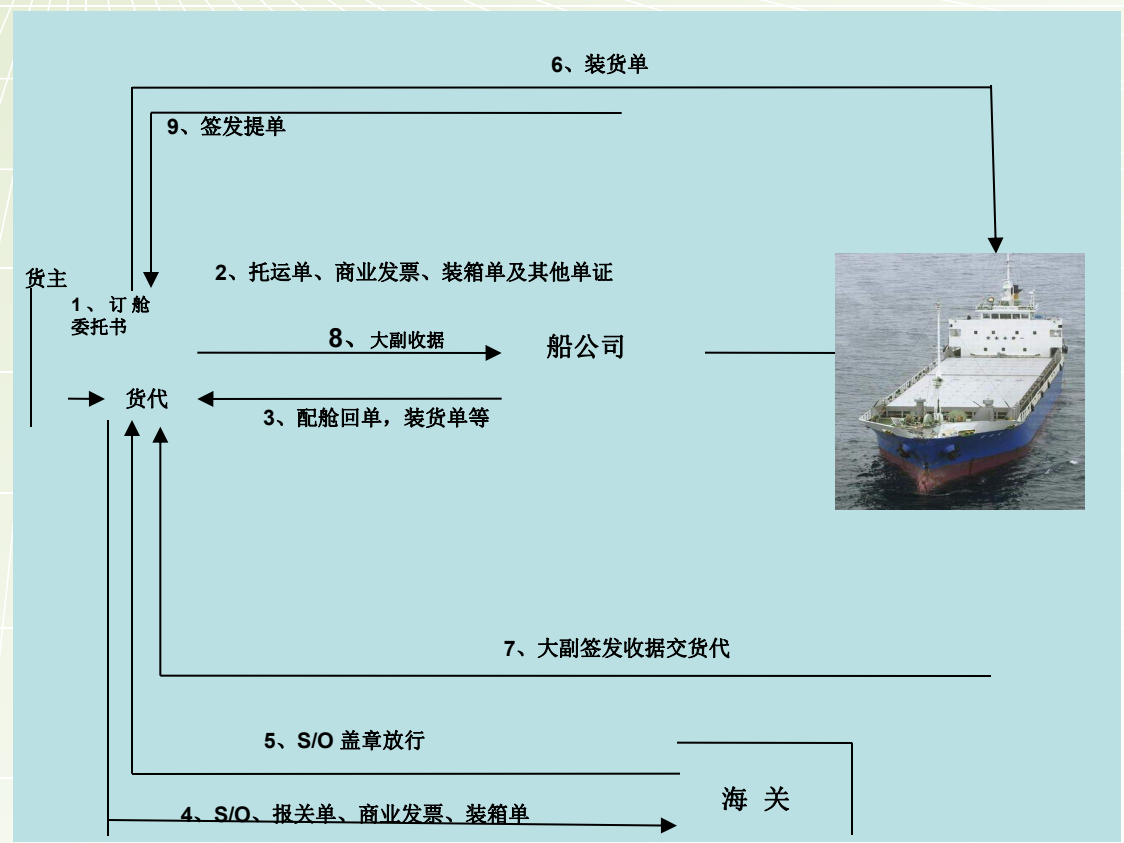


- ❖ 2. 集装箱运输操作
- ❖ 采用CIF、CFR术语出口商要订舱，长荣、总统轮船、中远(COSCO)、中海集运等班轮公司较著名，它们定期发布信息，每个船东都有其主营航线，根据航线选择货代。
- ❖ 备货同时就着手订舱，填写出口订舱委托书，提供商业发票、装箱单、出口货物报关单等。每年要向其提交报关委托书，如二维码所示。
- ❖ 集装箱托运见图8-1





图8.1 集装箱货物运输托运图





(三) 出口报关与投保

1. 出口报关

单一窗口二维码



订舱委托书二维码



报关单填制二维码



2. 出口投保

二、进口装运指导

(一) 办理进口订舱手续

(二) 催装通知

(三) 进口投保

预约保险合同二维码



第九章 制单结汇

❖ 第一节 课前阅读——制单审单

❖ 第二节 理论指导

❖ 一、装运与结汇方式

❖ (一) 发送装运通知

❖ 内容：订单或合同号、信用证号、货物明细、装运港、发货日期、船名、航次、预计开航日期(ETD)、预计到达日期(ETA)等。一般在装运后24~72小时内发出。

❖ (二) 选择结汇方式

❖ 收妥结汇、定期结汇、买单结汇



❖ 二、缮制结汇单据

❖ (一) 常用的结汇单据

❖ 商业发票、装箱单、海运提单、保险单、一般原产地证、普惠制产地证、商检证书、海关发票(客户提供格式)、船公司证明(船公司提供)、受益人证明、装运通知副本、汇票等。

❖ (二) 结汇单据缮制要点

❖ 1. 商业发票



❖ 2. 装箱单、重量单、尺码单

❖ 3. 海运提单





❖ 4. 保险单



❖ 5. 一般原产地证书

❖ 6. 汇票

❖ 三、审单常见问题

❖ 证已过装期、交单期和效期。

❖ 议付金额超证。

❖ 溢装或短装超证许可度。


❖ 货描与证不符，发票名与证不一致。

❖ 运单不清洁，类别不能接受；运费由受益人承担，但单据无“运费付讫”字样；起运港、目的港或转运港与证不符；分批和转运不符要求。




- ❖ 保单日期迟于运单日期，保额不足，保险比例或险别与证不符。
- ❖ 汇票日期不明，付款人名、址不符。
- ❖ 保单、产地证等类别与证不符；汇票、发票或保险单金额的大小写不一致；汇票、运输单据和保险单的背书错误，或应有背书而没有背书。单据签字或有效印章，份数与证不一致。
- ❖ 单据有关货物数量或重量的描述不一致。

第十章 处理单据

- 
- ❖ 第一节 课前阅读——处理单据不符点
 - ❖ 第二节 理论指导
 - ❖ 一、出口商处理不符点单据
 - ❖ (一) 不符点单证的处理办法
 - ❖ (二) 与买方或开证行的磋商办法
 - ❖ 二、进口方面审核处理单据
 - ❖ (一) 开证行审单
 - ❖ (二) 买方审单
 - ❖ (三) 买方处理单证不符点


第十一章 进口商付汇提货

- 
- ❖ 第一节 课前阅读——付汇提货
 - ❖ 第二节 理论指导
 - ❖ 一、办理付汇
 - ❖ 二、办理提货
 - ❖ (一) 报检手续
 - ❖ (二) 通关手续
 - ❖ (三) 拨交货物
 - ❖ 三、进口索赔
 - ❖ (一) 索赔条款的规定



- ❖ (二) 货物损害的原因
- ❖ (三) 索赔原由
 - ❖ 1. 品质、数量、包装纠纷
 - ❖ 2. 交货延误与运输纠纷
 - ❖ 3. 付款纠纷
- ❖ (四) 索赔对象的认定
- ❖ (五) 索赔注意事项

第十二章 出口退税

- 
- ❖ 第一节 课前阅读——出口退税
 - ❖ 第二节 理论指导
 - ❖ 一、出口退税所需凭证
 - ❖ 二、外管局事后监管