

## 本文目录

- [进口贸易是怎样一个流程？](#)
- [国际贸易实训操作流程？](#)
- [做国际贸易需要那些手续？](#)
- [国际物流流程是怎样进行的？](#)
- [出口贸易的一般流程是怎样的？](#)
- [中国进口一般贸易流程？](#)
- [中俄贸易流程？](#)

## 进口贸易是怎样一个流程？

### 进口贸易的流程:萊垵頭條

#### 1、进出口货物报关单萊垵頭條

一般进口货物应填写一式二份；需要由海关核销的货物，如加工贸易货物和保税货物等，应填写专用报关单一式三份；货物出口后需国内退税的，应另填一份退税专用报关单。頭條萊垵

#### 2、货物发票萊垵頭條

要求份数比报关单少一份，对货物出口委托国外销售，结算方式是待货物销售后按实销金额向出口单位结汇的，出口报关时可准予免交。萊垵頭條

#### 3、陆运单、空运单和海运进口的提货单及海运出口的装货单垵頭條萊

海关在审单和验货后，在正本货运单上签章放行退还报关员，凭此提货或装运货物。頭條萊垵

#### 4、货物装箱单萊垵頭條

其份数同发票。但是散装货物或单一品种且包装内容一致的件装货物可免交。條萊垵頭

#### 5、出口收汇核销单萊垵頭條

一切出口货物报关时，应交验外汇管理部门加盖"监督收汇"章的出口收汇核销单，并将核销编号填在每张出口报关单的右上角处。萊垵頭條

6、海关认为必要时，还应交验贸易合同、货物产地证书等。萊垰頭條

7、其它有关单证。萊垰頭條

## 国际贸易实训操作流程？

### 报价萊垰頭條

在国际贸易中，最先开始的第一步，产品的询价，报价。而对于出口产品的报价主要包含这些方面：产品的质量等级、规格型号、是否有特殊包装要求、所购产品量的多少、交货期的要求、产品的运输方式、产品的材质等。常用的报价：FOB船上交货、CNF成本加运费、CIF成本、保险费加运费等。萊垰頭條

### 订货垰頭條萊

贸易双方报价完成一致之后，买家企业就一些货物的相关事项与卖方企业进行协商，双方协商之后，需要签订《购货合同》。合同中，主要对商品名称、规格型号、数量、价格、包装、产地、装运期、付款条件、结算方式、索赔、仲裁等内容进行商谈。萊垰頭條

### 付款條萊垰頭

常用的付款方式有3种，信用证付款方式;TT付款方式;直接付款方式。萊垰頭條

### 备货萊垰頭條

这一步主要是核对商品的信息，包括货物的品质、规格、数量、备货的时间等。頭條萊垰

### 包装垰頭條萊

可以根据货物的不同来选择包装形式(如：纸箱、木箱、编织袋等)。萊垰頭條

### 通关垰頭條萊

手续通关手续极为繁琐又极其重要，如果不能顺利通关就没法完成交易。條萊垰頭

### 装船萊垰頭條

在货物装船过程中，要根据货物的多少来决定装船的方式。同时一定需要为货物买保险，花小钱保障货物的运输安全。 頭條萊垵

## 做国际贸易需要那些手续？

1，请先确认你是个人还是公司，或者你现在个人或者公司处在国际产品或者服务的什么阶段： 頭條萊垵

2，个人需要一定的外语基础，计算机基础，但香港和马来西亚，台湾等使用中文已经可以了。或者其他国家的语种。公司的规模可以申请外贸公司，或者挂靠公司，即离岸公司等。 萊垵頭條

3，一般如果你的岗位是外贸业务员，那就是外语。公司规模大的，岗位职责更少，要求或多或少。这类一般指做国际产品服务的公司，如果公司做的国际劳务输出，国际海运，国际货代，国际经融等。所以每个公司或者产品服务不同，对其特定的要求就存在一定的差异。应当区别对待。 萊垵頭條

4，根据你的产品和服务，还有你的学历你的环境也有很大的关系，南方一带很多早起做国际贸易的先驱外语都不会说，但在慢慢的接触过程中，获得相当大的进步和发展，所以不能笼统的过于要求。 萊垵頭條

5，如果公司想开展国际贸易业务，那么最好请有的业务，熟悉国际贸易流程，市场开发等相关知识的兄弟姐妹。如果是个人，你想做尝试，你可以一边学习外语，一边开展国际市场。如果你是老板，那么你可以请员工参加国际展会或者等。 垵頭條萊

6，也有跨国公司在中国的办事处，他们在中国开拓市场，或者在中国采购他们需求的产品和服务，所以外语也一般要求，他们更多的是注重在中国工作的能力等。 萊垵頭條

7，所以开展国际贸易先要求区分是那个国家或者地区。 萊垵頭條

8，基础条件是电脑，办公场地，外语，办公软件试用等，具体情况应根据你的条件和产品和服务。 垵頭條萊

## 国际物流流程是怎样进行的？

国际物流基本操作流程：一.接到客户出口计划(来电话或者由市场人员提供)

首先确认: 1.实际报关出口的公司, 即: 发货人 (SHIPPER) 2.放单公司的名字,即:

贸易中间商 (MIDDLE AGENT--如果不是指定货,则不必问), 3.实际收货人, 即: 收货人(CONSIGNEE) 4.出口时间---客户要求的船期(想走哪天的船)以及货物完成的大概时间(工厂货物出库时间) 5.出口港口: 威海 / 青岛 / 烟台 等 6.目的港口: 目的国的名称, 港口名称 7.集装箱型: 干柜 还是 冻柜 干柜: 服装, 渔杆 或者电子产品. 冻柜: 冰鲜, 冷冻食品类. 8.运费到付(FOB) / 预付(CNF / CIF) 9.贸易结汇方式: 信用证(L/C) 还是T/T(电汇) 如果是L/C, 就请客户先传一份L/C副本给我公司以备出提单(B/L)用. 或者告诉我们提单要做成怎样的, 即: TO THE ORDER OF XXX BANK(或者TO ORDER) 如果是T/T的, 请确认发货人是否可以放货给收货人, 如果放货的话, 一定要求发货人 写一个电放保函(盖公司公章) 发传真给我公司. 如果不能放货,那提单要用ORIGINAL式样的做提单给目的地代理, 并且在SHIPPING ADVICE 上注明: HOLDING. 二.根据上述信息, 马上联系我们公司的订舱代理, 进行询价及预定舱位. 具体操作流程如下: 将4--8条信息转告订舱代理后要得到如下信息: 1.船期: 2.船公司名称(哪家公司的船) 3.海运费 4.人民币费用(装船前产生的报关,港杂,场站等费用)此项费用一般是固定的, 只问一次就可以了. 5.截港时间(最晚送货时间/派车拖货的话, 集装箱回到场站的时间以及报关放行完毕的时间) 6.最晚报关时间: (此时间一般在截港时间之前.某些港口如果海关休息的话, 一定要在周五报关完毕) 三.报价: 多询几家代理或者船公司后得到最优惠的运价, 加利润后报给客户(口头或者发传真) 请根据市场情况灵活调整报价.所报价格要有详细的记录. 以备今后结算用. 四.联系出口单位出口事宜正式订舱,派车,通关: 1.价格确定后, 联系出口单位有关预计出口的品名, 大概数量,制出订舱委托传真给订舱代理. 2.订舱代理出提单号以后会发来订舱确认(或者入货通知, 上面标明提单号码,船名,送货或者 截港时间以及场站的联系人. 3. 将订舱结果整理通知客户,并联系报关资料. a. 报关委托书 (一定要加盖出口单位的公章: 共两个-右上角处和左下角处各一个注意要加盖企业法人的章) b. 装箱单 (盖出口单位的出口业务章或公章都可以) c. 发票 (同上) d. 出口核销单 (一定加盖出口单位的公章: 盖在两个地方). e. 商检单(一般的冻柜和部分服装产品都要用商检单.) \* 冻柜办理商检单之前, 订舱代理应负责提供集装箱的检疫单. f.来料或者进料加工手册(一般贸易出口的话, 不用手册出口.但是, 要提供出口合同) \*请注意: 从上海和其他港口出口的货物需要报关单(公章有特别的要求--比如形状和尺寸等.) 报关单据准备好以后,在规定的时间内发到有关代理处.并跟代理确认单据情况. 4.派车时间和地点跟客户确认好以后以书面的形式通知订舱代理. 派车安排以后要跟代理确认司机的出发时间和预计到达时间以及联系方式. 在车没有按时到达客户的工厂时,要及时联系司机并给工厂一个合理的解释. 5.拖车 回到青岛场站要联系代理确认报关情况,有问题要及时跟客户确认以保证准确无误地



完成通关放行手续.如果发生拖货数量与实际报关数量有差异的情况,要确认发货人和报关行及时 办理退关重报或者打保函给场站澄清数量,使集装箱尽早入港.

五.提单确认, 出口费用确认以及结算. 1. 当客户要求出船公司的提单时候,等货物装船以后要跟代理联系提单并及时传真给客户确认. 如果客户做的是L/C, 那么提单要严格按照L/C制作, 不能有任何字母或标点的差错. 客户确认完好以后要正本提单(一般是一式三份), 给客户送去. 如果出HBL, 那要在开船前跟客户确认好提单,船开后给客户签发正本提单并发送到客户手中. 2. 出口海运费以及人民币费用确认好以后给客户发传真.

在协定的时间里给订舱代理付费,并把应收客户的费用收回来. 六.退报关单据给客户. 货物清关后7~~15天要督促订舱代理及时将客户的单据退回来. 即: 报关单 / 核销单 / 手册(可于次日从海关取得) 萊垰頭條

## 出口贸易的一般流程是怎样的？

外贸出口 流程 一般分五步完成，下面对每一步进行详细分解。

第一步,签订外贸合同之前之后的工作

1.签订外贸合同之前的业务调研和业务关系建立。· 与异国商人做买卖,由于语言和地域空间上的局限,使得我们要承担更大的风险,特别是资信风险,此外还有对进口地区法律,风土人情的不了解和运输航线长等诸多因素都将大大增加不确定因素的发生,从而使风险成本成倍增加.因此,出口调查工作显得尤为重要.我们在做外贸业务之前一定要对出口地市场做一番详细调查,弄清楚进口商的底细和当地市场的行情,以及航运路线和码头的情况.知己知彼百战不殆.不打无准备的仗.

配合以我们对外商情况的了解去谈判,去签外贸合同,我们的主动性会明显增加.

然而,一笔业务的成交往往需要供求双方经过口头或书面数回合甚至十数回合的询盘、发盘、还盘,并以最终的接受或确认接受而终止.这些回合之间的往来文件组成了外贸合同的基本条款.然而哪些重要条款是需要我们在签订外贸合同之前反复斟酌的呢?这主要有品名、数量、包装、价格、装运、支付、保险七项: a.品名 品名的选择也有学问,不同品名征收不同的关税。品名选择的好,可以合理地避税。比如冷冻薯条,我们可以用薯制品代替它,也可以用冷冻蔬菜替代它,以至于我们可以选择一个关税较低的品名。 b.数量

数量条款需要注意单位的使用和不同产品溢短装机动幅度. c.包装

要结合工厂的实际经验和客户的要求。 d.价格 价格应该是买卖双方共同关注的焦点.对于出口商来说恰当的报价很重要,不能胡乱报价,这就要掌握一个原则:“不能遗漏费用的计算”。出口报价通常使用 FOB , CFR , CIF 这三种报价。对外报价时,应该按如下步骤进行:明确价格构成,确定成本,费用和利润的计算,然后将各部分合理汇总。 FOB : 成本+国内费用+预期利润 CFR

: 成本+国内费用+预期利润+出口运费 CIF

: 成本+国内费用+预期利润+出口运费+出口保险费 ·核算成本

实际成本=进货成本--退税金额(注:退税金额=进货成本/(1+增值税率)X退税率)

·核算费用 (1)国内费用=包装费+(运杂费+商检费+报关费+港杂费+其他费用)+进货总价X贷款利率/12X贷款月份 (2)银行手续费=报价X手续费率

(3)客户佣金=报价X佣金比率 (4)出口运费 (5)出口保险费=报价X110%X保险费率

·核算利润(利润=报价X预期利润率) 关于 FOB C3报价的核算：

明佣:FOBC3报价=实际成本+国内费用+客户佣金+银行手续费+预期利润

暗佣:佣金不算在合同价之内. e.装运 要注意问题: (1)船龄

(2)及时发送装船通知,特别是在FOB, CFR 条件下.装船通知要严格按照 信用证

要求制作(如果是 信用证 业务). f.付款 目前 国际贸易 主要采用三类付款方式:电汇, 信用证 和托收. 电汇 又分为交货前电汇和交货后电汇.

交货前电汇,主要作为定金,预付款等

交货后电汇,交货完成后,电汇全部或部分余额货款以完成付款. 信用证

目前信用证一般采用不可撤销、保兑、跟单信用证. 信用证业务较为复杂,一般套用

已有格式根据具体情况稍加改动.在外贸合同签订之后,一定要立即敦促进口商严格

按照合同条款及时合理开立有效信用证. 一拿到有效信用证就立刻备货或与工厂签

订国内购货合同;如果公司出现资金短缺且条件符合,可以拿着有效信用证到银行打

包放款,或者在取得全部信用证规定的单据后向银行申请出口押汇. 托收

包括D/A承兑交单,D/P付款交单.在D/P项下还有远期付款交单, 在远期付款交单项

下还有信托业务,即进口商凭信托收据从银行获得货运单据,代表银行去码头提货.

g.保险 需要注意的问题: (1)保险险种和费率, (2)理赔地点,

(3)保险金额,视不同情况而定,一般为合同金额的110%投保.

(4)保险日期,应至少为装船期的前一天或等于装船日.

2.外贸合同的签订后的催证、审证、改证. 催证、审证、改证 外贸合同签订之后,

应立即催促买方严格按照合同条款开立有效信用证. 接到到买方开来的信用证之后

立即组织审证,看看信用证是否符合合同条款,是否有我方做不到的条款,是否附

有软条款陷阱等. 在收到信用证以后,应立即作如下的检查: a.买卖双方公司的名号

和地址写法是不是和发票上打印的公司名号和地址写法完全一样?

b.信用证提到的付款保证是否符合受益人的要求? 信用证的款项对吗?

c.信用证的金额总数应与合同相吻合并包括该合同的全部应付费用. d.付款的条件

是否符合要求? 除非对某些特定的国家或某些特定的进口商, 出口商通常要求即期

付款. 在远期信用证条件下, 汇票的期限应与合同中所规定的一致. 有一种信用证

要求开立远期汇票,但却可即期支付,这种信用证被称为“假远期信用证”,其对

受益人所起的作用与即期信用证是一样的.

e.信用证提到的贸易条款是否符合受益人原先提出的要求?

f.是否赶得上在有效期和货运单据限期内把各项单据送交银行?

g.能提供所需的货运单据吗? h.有关保险的规定是否与销售合同条款一致? 超过销

售合同中规定投保范围的任何费用应由申请人负担. 投保金额. 绝大多数信用证要

求按 CIF 发票金额的110%投保.

i.货物说明(包括免费附送的物品)、数量和其他各项写对了吗? 如果按上述各条

目检查的时候发现有任何遗漏或差错,那么应该就下列各点立即做出决定,采取必

要的措施：—能不能更改计划或单据内容来相应配合？

—是不是应该要求买方修改信用证，修改费用应该由哪一方支付？若有疑问，可向本单位的联系银行或通知行咨询。但有一点请记住：只有申请人和受益人及有关银行共同同意，才有权决定修改。第二步,备货,托运,报检 # 备货

1.跟工厂签订供货合同. 2.对供货质量要根据我方要求严格控制. 3.头程运输问题,即从工厂到码头的运输.如果这一段运输安排不妥善将是一个费用发生点.特别是在以FOB条件成交的情况下,需要提前与指定船公司取得联系.书面确认好所有费用.最好在合同签订之前安排这些事情.如果不能与指定船公司达成书面文件,可与买家协商更换船公司. # 商检 报检 工作一般由工厂来安排, 报检 程序：报验 - 交商检费 - 商检局抽样化验或技术鉴定 - 获得商检换证凭单 - 换取出境货物通关单 - (签发品质证书,如果需要) 报检所需单据:

报检委托书、报验单、发票、箱单、合同和信用证复本、其他证书 # 托运

报检的同时安排托运,向货运代理发送 海运 委托书安排租船订舱. 注意提前与货运代理取得联系,安排头程运输,使得每个工作环节紧扣,节省时间和费用.同时准备付给船公司运费的外汇,以及时取得提单. 第三步,报关装船

报关工作一般由货运代理来完成. 报关程序:报关程序：申报-查验-征税-放行-结关

报关所需提供的单据: 1.出口货物 报关单 (盖公司章和法人章)

2.装货单或运单(盖长条章) 3.商业法票(盖长条章)

4.出口收汇核销单(要记下核销单号) 5.代理报关委托书(代理报关时用)

(前五项为代理报关时必须单据)

6.购货合同(不用商检或采用电子换单的商检不用提交) 7.各类许可证 8. 海关 认为必要时应交验的外贸合同,产地证,和其他有关证明(如保单,信用证复本,商检通关单等.)

第四步,结汇收款 付完运费后,就能从船公司或货运代理那儿获得正本 海运

提单,核销单(退税联), 报关单 (退税证明联). 拿到提单后,根据不同的付款方式,可以将以下单据直接寄给国外进口商或送交相关银行: 1.正本提单 2.商业法票 3.箱单

4.原产地证明 5.保险单 6.其他要求单据 一般情况下,寄给国外客户的文件抬头非出口人的,出口人要给文件背书.(盖长条章即可) # 交货前电汇

将发票和核销单提交银行结汇,获得银行出具的出口收汇核销单,以后凭以退税. 再直接将正本提单,发票,箱单,原产地证证明书,保险单等寄给客户清关提货.这是最安全的收汇方式. # 交货后电汇 出口商将正本提单,发票,箱单,产地证,保险单等寄给客户清关提货,提完货,进口商电汇款.出口商收到外汇款项之后,拿着发票和核销单去银行结汇.获得银行出具的出口收汇核销单,以后凭以退税.这是最不安全的收汇方式.

# 信用证付款 在信用证业务项下(特别是远期信用证),拿到正本提单后,如果资金出现短缺,可以拿着提单和信用证规定的单据去银行押汇,或者直接去银行议付.

一般情况下(根据信用证规定)需提交的单据: 发票, 箱单, 提单, 产地证, 许可证, 跟单汇票, 其他可能还需要受益人证明等.

把上述信用证规定的单据送交银行议付(议付行一般都是通知行), 或者寄全套单据给开证行,——议付行审核通过,议付垫款——议付行再把单据寄往开证行——开证行审核通过后付款.开证行的付款是终极付款,没有追索权. # 托收(薯条业务) 是卖方凭



以汇票和/或其他单据委托当地银行转托进口地银行向买方收款的结算方式.主要有D/A, D/P两种.托收属于商业信用,对买卖双方都有较大的风险,但较之于直接汇款风险还是较小的.但总的来说,托收对卖方不利.因为卖方的货物出运后,付款主动权在买方手里.一旦价格下跌,汇率波动买方就有可能拒绝付款赎单.因此非资信好的客户,托收慎用.要做好充分的调查研究. 操作流程: 卖方提交单据和汇票给受托行,受托行转托进口地往来行作为收款行,进口地收款行根据托收委托书向买方发出进口待收赎单通知书, 买方确认,到期付款或承兑付款,代收行通知出口地托收行款已收讫,托收行付款给卖方. 对于远期付款交单D/Pafter sight,银行还可以独立地凭信托收据(Trust Receipt)把单据提前借给进口商去提货,但此时,货物所有权仍归银行所有.在没有出口商授权的情款下,代收行承担信托风险,否则,由出口商承担. 第五步,核销退税 # 核销 银行收到钱后,通知出口人结汇,并出具出口收汇核销单专用联.出口企业拿着以下文件:

1. 银行出具的出口收汇核销单专用联
  2. 外汇管理局的出口收汇核销单
  3. 出口收汇报关 单证明联
  4. 商业法票
  5. 核销报告表
- 去外汇管理局核销,在银行出具的出口收汇核销单专用联,出口收汇报关 单证明联上加盖“已核销”印章. # 退税 去国税局退税需要提交的文件:
1. 报关单 (出口退税 证明联)
  2. 出口商业法票
  3. 结汇水单或收货通知书(银行出具的出口收汇核销单专用联)
  4. 产品征税证明(缴款书)
  5. 出口收汇已核销证明(出口收汇核销单退税专用联)
  6. 进货增值税发票抵扣联
  7. 于 出口退税 有关的资料 萊垵頭條

## 中国进口一般贸易流程？

一般贸易进口清关的流程：頭條萊垵

- 1、确定好订单货物价格及数量，签好合同，装箱，进行运输。萊垵頭條
- 2、通知国内代理，联系代理公司准备清关单证。垵頭條萊
- 3、企业进行申报，等待海关接受申报海关和审核电子数据报关单。萊垵頭條
- 4、申报人递交书面单证，进行报检。萊垵頭條
- 5、现场交接单，海关根据货物查验條萊垵頭
- 6、查验后，做关封后放行。萊垵頭條
- 7、运输货物，要检查是否商检局开具动卫检查联系凭条，如果有的话需要提前半个工作日预约。萊垵頭條



8、收货人收到货物后安排仓储、分销出运。将税单送到税务局抵扣增值税。萊垰頭條

备注：一般贸易进口货要交进口关税；一般进口货物给海关的关税都要用支票交。條萊垰頭

一般贸易进口清关注意事项：萊垰頭條

一般贸易进口清关前：萊垰頭條

1.核对品名类别及HS编码，避免错误删单从报。垰頭條萊

2.确认进口货物箱数、个数、毛净重、牌子型号、成分等信息。萊垰頭條

3.准备原产地证、原厂发票、付汇凭证等。萊垰頭條

4.木质包装申明。萊垰頭條

一般贸易进口清关中：垰頭條萊

1.报检报关资料一定要规范申报，避免退单、或者直接查柜情况。萊垰頭條

2.进口货物最好如实申报价格萊垰頭條

3.缴税頭條萊垰

4.留存进口数据，以备海关3年内核查。萊垰頭條

5.涉及卫检、熏蒸需要提前预约。萊垰頭條

以上是关于一般贸易进口清关流程以及清关前和清关中的注意事项。一般贸易进口是依据海关法进行相关进口贸易的，可以享受特定的见面优惠。萊垰頭條

## 中俄贸易流程？

不同的货物选择的运输方式不同，所以在这一步要根据自己的产品来做具体选择。而不同的运输方式也决定了商品要从不同的关口过关。目前主流的中俄跨国运输方式有四种：铁路运输、海铁联运、海运、空运。萊垰頭條

铁路运输：从中国各地经满洲里口岸/二连浩特口岸/阿拉山口口岸/绥芬河口岸进入俄罗斯（蒙古国、中亚五国）；萊珀頭條

海铁联运：从中国各港口至东方港或符拉迪沃斯托克（海参崴）进入俄罗斯东部地区及内陆城市；萊珀頭條

海上运输：经圣彼得堡进入俄罗斯西部地区，或者经乌克兰港口进入乌克兰、摩尔多瓦、白俄罗斯及俄罗斯南部地区；萊珀頭條

空运：例如全国各地--北京--莫斯科。萊珀頭條