



高职高专
国际经济与贸易类课程规划教材

进出口业务实训

新世纪高职高专教材编审委员会组编

主编 许彦斌 主审 刘红燕



大连理工大学出版社

PDG



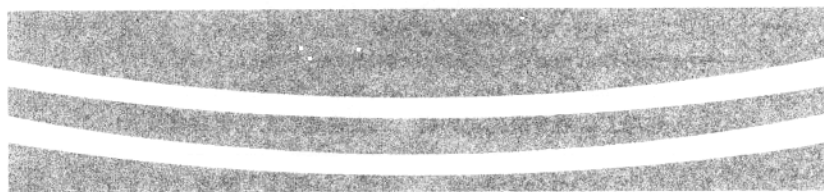
高职高专国际经济与贸易类课程规划教材

进出口业务实训

新世纪高职高专教材编审委员会组编

主审 刘红燕

主 编 许彦斌 副主编 周海琴 何瑞斌



JINCHUKOU YEWU SHIXUN

大连理工大学出版社

DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务实训 / 许彦斌主编. — 大连: 大连理工大学出版社, 2008. 4

高职高专国际经济与贸易类课程规划教材

ISBN 978-7-5611-4095-6

I. 进… II. 许… III. 进出口贸易—贸易实务—高等学校: 技术学校—教材 IV. F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 055754 号

大连理工大学出版社出版

地址: 大连市软件园路 80 号 邮政编码: 116023

发行: 0411-84708842 邮购: 0411-84703636 传真: 0411-84701466

E-mail: dutp@dutp.cn URL: <http://www.dutp.cn>

大连理工印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸: 185mm×260mm 印张: 10.75 字数: 237 千字

印数: 1~4000

2008 年 4 月第 1 版

2008 年 4 月第 1 次印刷

责任编辑: 李 岩 王珺玮

责任校对: 马 赛

封面设计: 季 强

ISBN 978-7-5611-4095-6

定 价: 20.00 元

我们已经进入了一个新的充满机遇与挑战的时代,我们已经跨入了21世纪的门槛。

20世纪与21世纪之交的中国,高等教育体制正经历着一场缓慢而深刻的革命,我们正在对传统的普通高等教育的培养目标与社会发展的现实需要不相适应的现状作历史性的反思与变革的尝试。

20世纪最后的几年里,高等职业教育的迅速崛起,是影响高等教育体制变革的一件大事。在短短的几年时间里,普通中专教育、普通高专教育全面转轨,以高等职业教育为主导的各种形式的培养应用型人才的教育发展到与普通高等教育等量齐观的地步,其来势之迅猛,发人深思。

无论是正在缓慢变革着的普通高等教育,还是迅速推进着的培养应用型人才的高职教育,都向我们提出了一个同样的严肃问题:中国的高等教育为谁服务,是为教育发展自身,还是为包括教育在内的大千社会?答案肯定而且惟一,那就是教育也置身其中的现实社会。

由此又引发出高等教育的目的问题。既然教育必须服务于社会,它就必须按照不同领域的社会需要来完成自己的教育过程。换言之,教育资源必须按照社会划分的各个专业(行业)领域(岗位群)的需要实施配置,这就是我们长期以来明乎其理而疏于力行的学以致用问题,这就是我们长期以来未能给予足够关注的教育目的问题。

如所周知,整个社会由其发展所需要的不同部门构成,包括公共管理部门如国家机构、基础建设部门如教育研究机构和各种实业部门如工业部门、商业部门,等等。每一个部门又可作更为具体的划分,直至同它所需要的各种专门人才相对应。教育如果不能按照实际需要完成各种专门人才培养的目标,就不能很好地完成社会分工所赋予它的使命,而教育作为社会分工的一种独立存在就应受到质疑(在市场经济条件下尤其如此)。可以断言,按照社会的各种不同需要培养各种直接有用人才,是教育体制变革的终极目的。



随着教育体制变革的进一步深入,高等院校的设置是否会同社会对人才类型的不同需要一一对应,我们姑且不论。但高等教育走应用型人才培养的道路和走研究型(也是一种特殊应用)人才培养的道路,学生们根据自己的偏好各取所需,始终是一个理性运行的社会状态下高等教育正常发展的途径。

高等职业教育的崛起,既是高等教育体制变革的结果,也是高等教育体制变革的一个阶段性表征。它的进一步发展,必将极大地推进中国教育体制变革的进程。作为一种应用型人才培养的教育,它从专科层次起步,进而应用本科教育、应用硕士教育、应用博士教育……当应用型人才培养的渠道贯通之时,也许就是我们迎接中国教育体制变革的成功之日。从这一意义上说,高等职业教育的崛起,正是在为必然会取得最后成功的教育体制变革奠基。

高等职业教育还刚刚开始自己发展道路的探索过程,它要全面达到应用型人才培养的正常理性发展状态,直至可以和现存的(同时也正处在变革分化过程中的)研究型人才培养的教育并驾齐驱,还需要假以时日;还需要政府教育主管部门的大力推进,需要人才需求市场的进一步完善发育,尤其需要高职教学单位及其直接相关部门肯于做长期的坚忍不拔的努力。新世纪高职高专教材编审委员会就是由全国100余所高职高专院校和出版单位组成的旨在以推动高职高专教材建设来推进高等职业教育这一变革过程的联盟共同体。

在宏观层面上,这个联盟始终会以推动高职高专教材的特色建设为己任,始终会从高职高专教学单位实际教学需要出发,以其对高职教育发展的前瞻性的总体把握,以其纵览全国高职高专教材市场需求的广阔视野,以其创新的理念与创新的运作模式,通过不断深化的教材建设过程,总结高职高专教学成果,探索高职高专教材建设规律。

在微观层面上,我们将充分依托众多高职高专院校联盟的互补优势和丰裕的人才资源优势,从每一个专业领域、每一种教材入手,突破传统的片面追求理论体系严整性的意识限制,努力凸现高职教育职业能力培养的本质特征,在不断构建特色教材建设体系的过程中,逐步形成自己的品牌优势。

新世纪高职高专教材编审委员会在推进高职高专教材建设事业的过程中,始终得到了各级教育主管部门以及各相关院校相关部门的热忱支持和积极参与,对此我们谨致深深谢意,也希望一切关注、参与高职教育发展的同道朋友,在共同推动高职教育发展、进而推动高等教育体制变革的进程中,和我们携手并肩,共同担负起这一具有开拓性挑战意义的历史重任。

新世纪高职高专教材编审委员会

2001年8月18日

前 言

《进出口业务实训》是新世纪高职高专教材编审委员会组编的国际经济与贸易类课程规划教材之一。

进口贸易和出口贸易是一个国家通过国际交换实现国民收益最大化的两个环节,二者缺一不可。中国加入世界贸易组织后,虽然面临着日益严峻的国际经济形势,但是进出口依然保持着较好的增长势头。在保持贸易顺差、调剂余缺、弥补资源不足、引进先进设备等方面起了很大作用。为适应外贸发展的新形势和高职高专教育教学的需要,我们精心编写了此教材。

本教材分为出口业务实训和进口业务实训两部分内容。出口业务实训部分包括有:出口业务流程概述,出口业务模拟实训说明,建立业务联系,出口报价核算及发盘,出口还价及成交核算,合同的签订,审证及改证,备货、报检和托运订舱,出口货物报关和投保,制单结汇,出口核销退税。进口业务实训部分包括:进口业务流程概述,进口业务模拟实训说明,进口交易的准备及磋商,进口合同的签订,进口货物的催装和投保,进口审单付汇,进口报关与商检,进口结算与核销。

本教材以进出口业务实际操作为核心,结构新颖、实用性强,每个实训单元均包括实训目的、实训要求、实训内容、实训指导和实训答案,并附有大量实例讲解、单据样张,课程内容丰富生动,注重对学生实际技能的培养和提高。特别是本教材对进口业务各环节作了详尽的介绍,弥补了同类教材偏重出口业务而忽略进口业务的不足。

本教材可作为高职高专院校进出口业务操作教程,也可作为外贸行业各类培训之用,以及相关专业学生、从事外贸业务工作人员的参考资料。



本教材由许彦斌任主编,周海琴、何瑞斌任副主编。具体分工如下:许彦斌编写进出口业务实训,周海琴编写出口业务实训,何瑞斌负责相关资料的收集和整理工作。

本教材在编写过程中,引用了大量外贸公司的单证实例,并得到了天津利达集团、天津麦卡锡国际贸易有限公司黄晓斓女士等的大力支持,在此一并致谢。

教材中难免存在纰漏之处,敬请各相关高职高专院校和读者在使用本教材的过程中给予指正,并将改进意见及时反馈给我们,以便在下次修订时完善。

所有意见、建议请寄往:gzjckfb@163.com

联系电话:0411—84707604 84706231

编者
2008年3月



第一篇 出口业务实训

出口业务流程概述·····	3
出口业务模拟实训说明·····	4
出口模拟实训一 建立业务联系·····	5
出口模拟实训二 出口报价核算及发盘·····	9
出口模拟实训三 出口还价及成交核算·····	16
出口模拟实训四 合同的签订·····	26
出口模拟实训五 审证及改证·····	33
出口模拟实训六 备货、报检和托运订舱·····	41
出口模拟实训七 出口货物报关和投保·····	52
出口模拟实训八 制单结汇·····	65
出口模拟实训九 出口核销退税·····	86

第二篇 进口业务实训

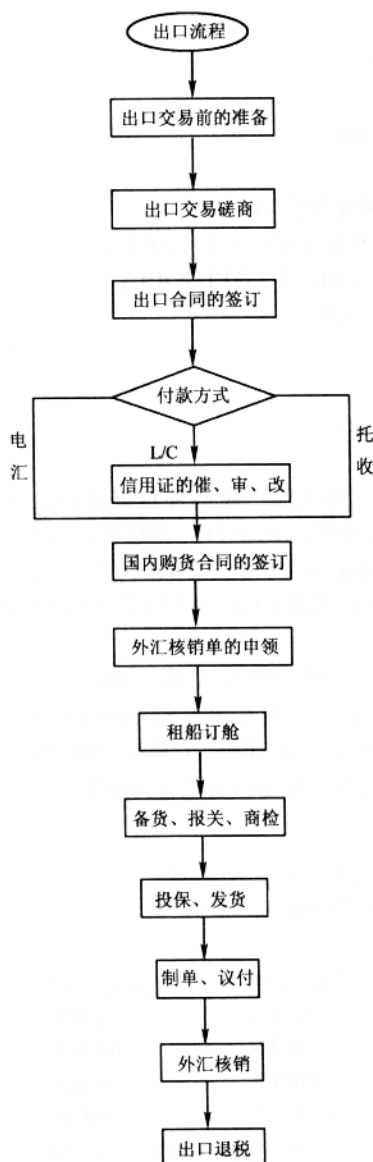
进口业务流程概述·····	93
进口业务模拟实训说明·····	94
进口模拟实训一 进口交易的准备及磋商·····	96
进口模拟实训二 进口合同的签订·····	103
进口模拟实训三 进口货物的催装和投保·····	114
进口模拟实训四 进口审单付汇·····	122
进口模拟实训五 进口报关与商检·····	140
进口模拟实训六 进口结算与核销·····	159

第一篇

☆ 出口业务实训

出口业务流程概述

我国外贸公司开展的出口业务主要包括自营出口和代理出口两大类,其基本程序包括出口交易前的准备、出口交易磋商、出口合同的签订、出口合同的履行等环节。其中,出口合同的履行又包括以下主要环节:以信用证成交的业务须进行信用证的催、审、改,国内购货合同的签订,外汇核销单的申领,租船订舱,备货、报关、商检,投保、发货,制单、议付,外汇核销,出口退税。具体流程如下:



出口业务模拟实训说明

一、进出口业务背景介绍

1. 卖方:

中文名称:天津泰富进出口有限公司

英文名称:TIANJIN TIFERT IMP. & EXP. CORP., LTD.

地址:天津市珠江道 56 号(NO.56, ZHUJIANG ROAD, TIANJIN, CHINA)

业务员:李安

传真 FAX:02285665678

电话 TEL:02285665679

E-MAIL:tifert@trade.net

2. 买方:

中文名称:埃塞俄比亚阿曼里公司

英文名称:AMENLI COMPANY, ETHIOPIA

地址:#5054-7 KING STREET, ETHIOPIA

业务员:JOHN SMITH 先生

传真 FAX:(+03)3436

电话 TEL:(+03)3434

E-MAIL:amenli@trade.net

3. 购销意图

天津泰富进出口有限公司系天津一家有外贸进出口经营权的大型专业外贸公司。公司经营多种商品,特别是小五金产品的出口。多年来,公司一贯坚持平等互利、重合同、守信誉的原则,不断开发扩大国际、国内市场,同国内外多家厂商、客户建立业务关系。近日,公司从国际互联网上得知埃塞俄比亚的 AMENLI COMPANY(新客户)也有意从中国进口一批工具。

AMENLI COMPANY (ETHIOPIA)是埃塞俄比亚一家较有名的综合性贸易公司。公司经营家电多年,有较多的国内销售渠道及较好的资信和业务能力。近日,公司决定以 CIF 价格从中国进口一批五金工具箱,并派 JOHN SMITH 先生具体负责此项业务。

请根据上述背景,模拟天津泰富进出口有限公司业务员李安完成以下出口业务实训任务。

二、商品情况

商品名称:五金工具箱(内装成套手工工具)

英文名称:HARDWARE TOOLS CASE

商品数量:1000SETS

商品型号	商品数量	净重(每套)	毛重(每套)
TC110	250SETS	5KGS	5.5KGS
TC120	250SETS	6KGS	6.5KGS
TC130	250SETS	7KGS	7.5KGS
TC140	250SETS	7.5KGS	8.0KGS

商品包装:每 50 套装一个大木箱(1m×1m×1m),共需 20 个大木箱,共装 1 个 20' 集装箱

HS 编码:82059000

出口模拟实训一 建立业务联系

一、实训目的

通过本次实训,使学生掌握出口交易进行前,业务人员应了解的产品信息,如出口商品在国际市场中的价格走势、主要销售情况等;使学生掌握出口交易磋商中建交函的表达方法,即能根据交易环境,采用正确的信函格式拟写英文信函。

二、实训要求

1. 掌握出口交易前业务人员应了解的市场信息、产品信息等。
2. 掌握撰写英文信函的格式、步骤和技巧等。
3. 根据提供的资料拟写信函,要求清楚、准确,并符合英语用法和外贸习惯。

三、实训重点

国际贸易商务信函书写格式及应遵守的原则。

四、实训难点

国际贸易商务信函书写格式。

五、实训内容

2007年6月天津泰富进出口有限公司从国际互联网上得知埃塞俄比亚的 AMENLI COMPANY(新客户)有意从中国进口一批五金工具。请参照上述基本情况,给对方写一封建立业务联系的书信,要求格式完整、正确,内容包括公司介绍、产品介绍及表达想与对方建立业务联系的热切愿望等,并另寄产品目录。

建交函日期为2007年6月2日。信函格式见附件一。

六、实训指导

(一) 商务英语信函格式

交易磋商中的英语函电书写要遵循“清楚、简洁、礼貌”等基本要点。

1. 国际贸易信函格式:

- 齐头式
- 缩进式
- 混合式(信头、信内公司名称和地址采用齐头式,信的正文采用缩进式)

2. 国际贸易信函构成:

- 信头(写信方的名称和地址,有些有编号 Reference Number)
- 日期(月份用英文表示,以免混淆)
- 收信方名称和地址
- 称呼(常用 Dear Sir, Dear Madam, Dear Sirs, 美国常用 Gentlemen)
- 正文
- 结束语(表示敬意 Yours sincerely, Sincerely yours, Yours faithfully, 美语中初次打交道的正式用语)

➤ 署名

(二) 建交函

1. 写信要点

- 信息来源, 从何处得悉对方公司名称和地址等;
- 写信目的, 希望建立业务联系等;
- 自我介绍, 公司情况, 产品说明等;
- 表达愿望, 获得订单等。

2. 常用句型

句型(1): 信息来源

- a. *We learn/know/note (your company) from the Internet that you are one of the leading manufacturers in this line.*

我们从网上了解到贵公司是这个行业的主要生产商之一。

- b. *Having had/obtained the name and address of your company from ABC Trading Company, we know that you deal in textiles.*

通过 ABC 贸易公司的介绍, 我们得知贵公司的名称和地址, 并获悉贵公司经营纺织品。

句型(2): 写信目的

- a. *We are writing to you and hoping to enter into business relations with you.*

我们今去函贵方, 希望与贵方建立业务联系。

- b. *We are writing to you and willing to open up business relations with you.*

我们写信与贵方联系, 以期与贵方建立业务联系。

- c. *We would like to take this opportunity to establish business relations with you.*

我们愿借此机会与贵方建立业务联系。

句型(3): 自我介绍

- a. *We are an exporter of textiles for many years. Our products have enjoyed good reputation in the world for their good quality and reasonable price.*

我公司作为纺织品出口商已有多年。我们的产品质量好、价格合理, 在世界上享有极高的声誉。

- b. *We are writing to introduce ourselves as one of the important exporters of home appliances in the United States. We have been exporting the commodity of good quality and have enjoyed more and more markets in the world.*

我公司是美国主要家电产品出口商之一, 我们出口的商品品质优越, 并且在全世界占领了越来越多的市场。

- c. *We are a state-owned enterprise specialized in handling the export of Garments. We have our firms in many countries in Europe, and are keeping a close connection with many wholesalers and retailers there.*

我公司是一家国有企业, 专营服装的出口。我们在欧洲许多国家都有商号, 并且与当地的许多批发商和零售商关系密切。

(三) 建交函实例:

Nan Hai Appliances Import & Export Corporation

No. 32 Fuxing Road, Beijing, P.R. China

信头

日期

Our Ref. No. VH012

November 9th 2006

Chicago Appliances, Inc.

1578 Morton Ave.

Chicago 27, Ill.

USA.

收信方名称地址

称呼

Dear Sirs,

正文

We learned from the Internet that you are in great need of home appliances, which just fall into our business scope. We are writing to enter into business relations with you.

Our company was founded in 1988 and has grown to be one of the leading Imp. & Exp. Companies in China, specialized in exporting home appliances. We have been exporting the commodity of high quality and have enjoyed more and more markets in the world.

Enclosed is our latest catalogue on home appliances, which may meet your demand. We can also produce according to your designated styles.

Your immediate attention will be highly appreciated.

With best regards.

结束语

Yours sincerely,

Nan Hai Appliances Imp. & Exp. Corp.

Wang

Manager

署名

附件一:信函格式

TIANJIN TIFERT IMP. & EXP. CORP., LTD.

Add: NO. 56, ZHUJIANG ROAD, TIANJIN, CHINA Tel:02285665678 FAX:02285665679

日期

收信方名称和地址

称呼

正文

结束语

署名

出口模拟实训二 出口报价核算及发盘

一、实训目的

通过本次实训,使学生提高出口核算能力,能合理报出商品的价格(主要围绕 FOB、CFR、CIF 三个最重要的价格术语进行)并能掌握发盘函的撰写。

二、实训要求

1. 了解有关贸易术语的价格构成。
2. 了解运费、保险费、佣金、利润的核算方法。
3. 能进行 FOB、CFR、CIF 出口报价。
4. 根据提供的资料拟写发盘函,要求清楚、准确,并符合英语用法和外贸习惯。

三、实训重点

1. 出口商品的报价核算过程。
2. 发盘函的主要内容及表达方式。

四、实训难点

1. 不同贸易术语,FOB、CFR、CIF 的出口报价核算过程。
2. 发盘函应注意的问题及有效发盘与无效发盘的不同表达方式。

五、实训内容

2007 年 6 月 7 日天津泰富进出口有限公司收到埃塞俄比亚的 AMENLI COMPANY 的询盘(见附件二)。请针对此询盘,进行出口报价(CIFC3)核算并给对方发一封发盘函,要求格式完整、正确。

报价核算所需条件如下:

货号	TC110	TC120	TC130	TC140
含税进货成本(每套)	117 元人民币	234 元人民币	351 元人民币	468 元人民币

商品数量和包装:每个货号 250 套,共 1000 套。每 50 套装一个大木箱(1m×1m×1m),共需 20 个大木箱,共装 1 个 20'集装箱,1 个 20'FCL,出口运费为 2200 美元。美元与人民币汇率为 1:7.5。

其他信息:

出口退税率	15%
增值税率	17%
国内费用	出口包装费 15 元/木箱,仓储费 5 元/木箱;一个 20 英尺集装箱的其他国内费用为:国内运杂费 400 元,商检费 550 元,报关费 50 元,港口费 600 元,其他费用 1400 元。
保险费	按发票金额加成 10%投保一切险和战争险,费率分别为 0.6%和 0.3%。
预期利润	报价的 10%,付款方式是即期信用证。

发盘函日期为 2007 年 6 月 12 日,发盘格式见附件二。