

《进出口业务操作教程》是与21世纪高等职业教育创新型精品规划教材配套的实训教材。教材的编写从虚拟的外贸公司的角度，演示出了出口流程和进口流程的主要环节。实训内容都是在模拟的任务情景中展开的，以实际业务流程为主导的前提下，对各个业务重点和难点的技能进行了技能指导和操作训练。教材共分为七大模块，每个模块下都有业务背景介绍，使学生能够在具体的背景下从事进出口业务的操作，使他

Practice of Import & Export Business

进出口业务操作教程

主 编 许彦斌
副主编 刘 英 张慧颖

21 世纪高等职业教育创新型精品规划教材(财经大类)

进出口业务操作教程

Practice of Import & Export Business

主 编 许彦斌

副主编 刘 英 张慧颖



天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

《进出口业务操作教程》是与 21 世纪高等职业教育创新型精品规划教材配套的实训教材,教材的编写从虚拟的外贸公司——天津泰富国际贸易有限公司的角度演示了出口流程和进口流程的主要环节。实训内容都是在模拟的任务情境中展开的,在以实际业务流程为主导的前提下,对各个业务重点和难点的技能进行了技能指导和操作训练。

教材共分为七大模块,每个模块下都有业务背景介绍,使学生能够在具体的背景下从事进出口业务的操作,使他们能够尽快地适应岗位的要求。

本书可作为高等职业院校国际贸易类专业教材和其他相关财经类专业的教材,也可以作为进出口业务从业人员培训的教材。

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务操作教程/许彦斌主编. —天津:天津大学出版社,2010.8

国家级精品课配套教材. 21 世纪高等职业教育创新型精品规划教材

ISBN 978-7-5618-3445-9

I. ①进… II. ①许… III. ①进出口贸易—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(2010)第 056020 号

出版发行 天津大学出版社

出 版 人 杨欢

地 址 天津市卫津路 92 号天津大学内(邮编:300072)

电 话 发行部:022-27403647 邮购部:022-27402742

网 址 www.tjup.com

印 刷 肃宁县科发印刷厂

经 销 全国各地新华书店

开 本 169mm × 239mm

印 张 13.25

字 数 276 千

版 次 2010 年 8 月第 1 版

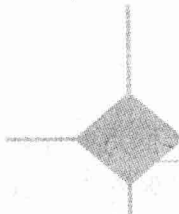
印 次 2010 年 8 月第 1 次

印 数 1—3 000

定 价 28.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页等质量问题,烦请向我社发行部门联系调换

版权所有 侵权必究



前言

目前高等职业教育正在进行不断的改革,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得到迅猛发展。相对于普通高等教育,高等职业教育以培养应用型人才为目标,强调工学结合、任务导向的教学模式,努力构建以学生就业为导向、以职业岗位能力为核心、以工作任务为主线、以专业能力为基础的技能型课程体系。

国际贸易相对于国内贸易,流程复杂,政策性强,涉及的知识面广,从事国际贸易需要一定的专业基础知识,在面对复杂的国际国内经济环境时要能够进行准确的判断,同时又需要具有实际的操作能力,能够熟练地进行业务流程的操作。但是,由于主客观条件的限制,要求学生进行实际的国际贸易操作是很难实现的,这也是学习国际贸易的难点。因此,如何培养学生的实际操作能力,提高学生的实践技能,并且又能够最大限度地贴近实际业务,成为进出口业务模拟课程的核心。

本教材以国际贸易惯例和我国最新的贸易政策为依据,重点训练国际贸易实践操作能力,涉及国际贸易主要的结算方式和进出口业务的全部流程。在以实际业务流程为主导的前提下,对各个业务重点和难点的技能进行技能指导和操作训练。

本教材从虚拟的外贸公司——天津泰富国际贸易有限公司的角度分别演示了出口流程和进口流程的主要环节,并且在每一个主要的环节都通过“任务导入”的方式导入实训内容、操作任务,有具体的当事人、模拟的业务情境,任务明确、环节清晰,基础知识详细、技能指导实用,使抽象、枯燥的进出口贸易流程变得生动、立体。

本教材内容全面、注重操作,按照进出口流程介绍基本知识点、技能点以及相关的最新的贸易惯例、贸易政策,讲解透彻,贴近实际业务。同时所采用的函电、单证格式尽量仿真,尽可能适应实际业务中最新的变

化。

本教材可作为高等职业院校国际贸易类专业教材和其他相关财经类专业的教材,也可作为进出口业务从业人员培训的教材,还可供有志于从事进出口贸易的人员自学之用。

本教材由许彦斌老师担任主编,设定总体编写框架和最终定稿,刘英老师和张慧颖老师担任副主编,分别负责出口实训和进口实训的编写工作。具体分工如下:“如何操作进出口贸易”单元由许彦斌老师编写;“磋商出口交易”单元由北方国际集团天津市新都纺织品进出口有限公司刘园先生编写;出口实训部分由刘英老师编写;进口业务实训部分由许彦斌老师和张慧颖老师共同编写。

在本书的编写过程中,引用了大量的外贸公司的单证实例,同时参考了许多教材、专著、论文、主管部门的官方网站上的一些内容,在此一并表示衷心的感谢。

由于时间仓促,编者水平有限,书中难免存在错漏之处,敬请读者批评指正,以便我们不断的修订完善。

编 者

2010 年 2 月

目 录

1 如何操作进出口贸易	(1)
1.1 情境导入	(3)
1.2 出口业务情境导入	(4)
1.3 进口业务情境导入	(4)
2 磋商出口交易	(6)
2.1 建立业务关系	(6)
2.2 发盘	(9)
2.3 还盘	(14)
2.4 订立合同	(17)
2.5 审核信用证	(24)
3 出口价格核算	(32)
3.1 出口报价核算	(32)
3.2 还价核算及再发盘	(38)
3.3 出口成交核算	(40)
4 履行出口交易	(44)
4.1 出口备货	(44)
4.2 出口订舱	(48)
4.3 出口货物的检验	(52)
4.4 出口报关	(57)
4.5 出口投保	(64)
4.6 出口装运	(71)
4.7 制单结汇	(74)
4.8 出口核销与退税	(94)
5 磋商进口交易	(98)
5.1 询盘	(98)
5.2 还盘	(102)
5.3 接受	(106)
5.4 签订进口合同	(111)
5.5 开立信用证	(119)
6 履行进口交易	(126)
6.1 审单付款	(126)
6.2 进口付汇核销单的填写	(153)

2 进出口业务操作教程

6.3 进口报关、报检及提货	(157)
6.4 进口财务结算	(172)
7 其他综合训练	(177)
7.1 电汇出口操作训练	(177)
7.2 托收进口操作训练	(186)
参考文献	(204)

1

如何操作进出口贸易

技能目标

能形成对进出口贸易操作的整体认识,熟悉进出口业务流程,合理安排进出口工作。

任务要求

1. 根据实际情况草拟公司简介。
2. 根据出口操作流程制订出口工作计划。
3. 根据进口操作流程制订进口工作计划。

进出口贸易流程如图 1.1 所示。

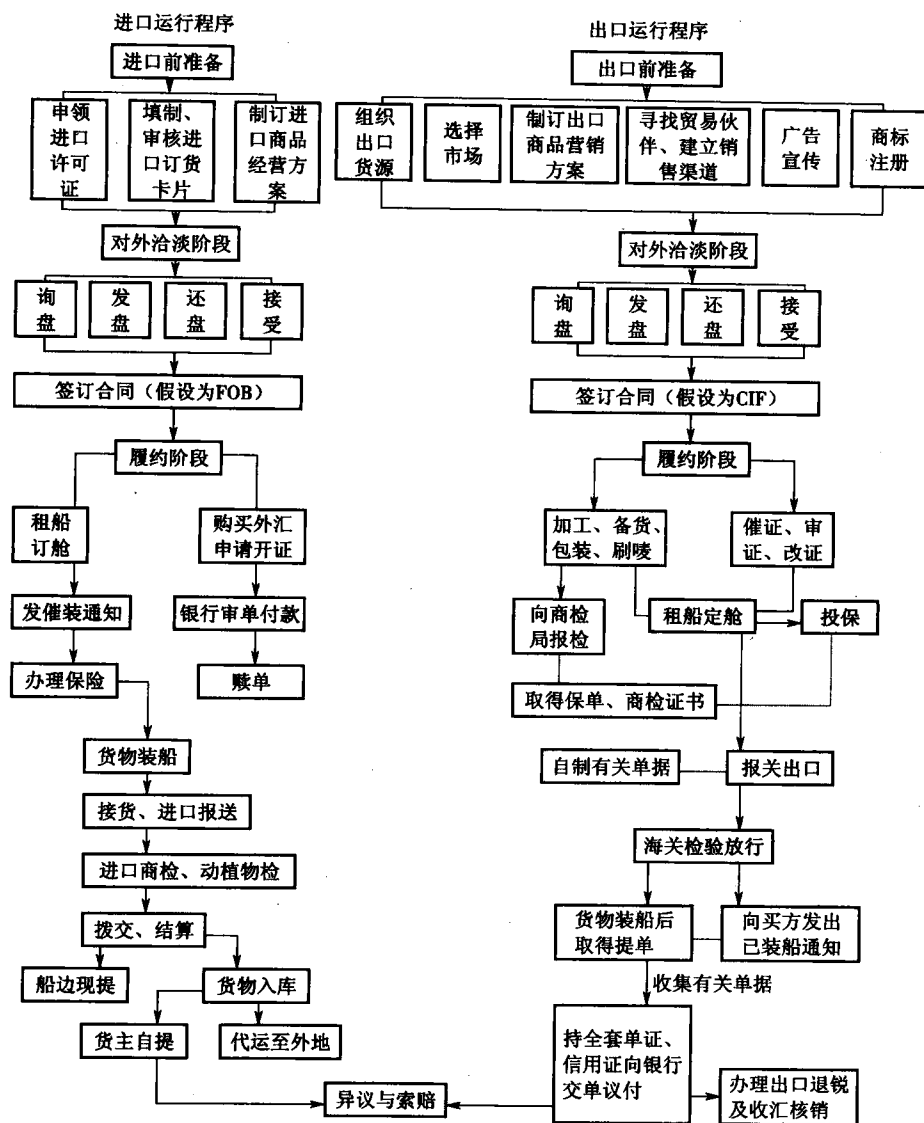


图 1.1 进出口贸易流程

1.1 情境导入

1. 贸易公司简介

天津泰富国际贸易有限公司系一家拥有外贸进出口经营权的大型专业外贸公司。公司成立于1990年5月,在天津泰达开发区注册。公司专门从事塑料及其制品、乐器、玉雕产品、工具量具、工艺蜡烛、文体用品(包括自行车)等商品的进出口贸易以及进料加工、来料加工、投标业务等。多年来,公司一贯坚持平等互利、重合同、守信誉原则,不断开发和扩大国际、国内市场,同国内外多家厂商建立了良好稳定的业务关系。

中文名称:天津泰富国际贸易有限公司

英文名称:TIANJIN TIFERT INTERNATIONAL TRADE CORP., LTD.

地址:天津市滨海新区珠江道56号(NO. 56, ZHUJIANG ROAD, BINHAI DISTRICT, TIANJIN, CHINA)

出口业务员:王义

进口业务员:丁信

传真 FAX:(86)2285665678

电话 TELE.:(86)2285665679

E-MAIL:TIFERT@TRADE.NET

2. 出口商品简介

商品名称:26" 自行车(BICYCLE 26")

数量:300 SETS

单价:USD55.85/SET

贸易术语:CIF YANGON

包装:每辆一个纸箱,300 CARTONS=40'HQX1

箱子规格:1.2 m×0.9 m×0.231 m

重量、体积:N. W. 5,700 kg, G. W. 6,000 kg; MEASUREMENT: 74.84 m³

H. S. 编码:87120030

3. 进口商品简介

商品名称:聚丙烯膜料(PP RESIN TITANPRO PD943)

数量:16 MTS(+/ - 10 %)

单价:USD650.00/MT

价格术语:CIF XIN'GANG

包装:NET 25 kg IN PP WOVEN BAGS, 16 MTS IN 20' CONTAINER

重量、体积:N. W. 25.00 kg/PACKAGE, G. W. 25.16 kg/PACKAGE;

TOTAL VOLUME 31.60 m³

H. S. 编码:39021000.90

1.2 出口业务情境导入

1. 出口贸易背景简介

2008年3月份,天津泰富国际贸易有限公司得知一缅甸客户有意从中国进口一批自行车,出口业务员王义主动与对方联系,经过贸易磋商达成出口协议,并顺利履行出口合同。

客户名称:M&K BICYCLE & PARTS IMPORT CO., LTD.

FAX NO.:0095-1-512011

TEL. NO.:0095-1-512012

E-MAIL:MK@MK.COM

地址:NO.16, 25(B) SOUTH STREET TOWNSHIP, YANGON, MYANMAR

2. 出口工作记录

2008年3月3日,天津泰富国际贸易有限公司出口业务员王义收到 M&K BICYCLE & PARTS IMPORT CO., LTD. 的询盘函,3月4日王义发出建交函,3月5日收到客户询盘函,在经过国内询价等一系列准备工作后王义根据报价核算结果向客户发送盘函。

在经过一系列的讨价还价的过程后,客户于3月9日发送接受函,王义完成成交核算后于3月10日草拟外销合同。

3月20日王义收到通知行转来的信用证,并开始审证工作,3月22日向客户发送改证函要求修改信用证。

4月2日收到通知行转递的信用证修改通知书。

4月2日王义与国内供货商签订国内采购合同,并要求供货商安排生产。

5月5日开始商检工作,并于当天进行订舱工作。

5月12日进行出口报关工作。

5月12日完成投保工作,5月16日收提单,随后开始制单工作。

5月17日根据信用证要求进行单据的审核。

5月18日凭信用证到银行进行议付,6月份获得货款,7月份开始着手出口核销工作,并办理出口退税手续。

1.3 进口业务情境导入

1. 进口贸易背景简介

2008年4月份,天津泰富国际贸易有限公司受国内客户委托,进口聚丙烯膜料,并得知马来西亚的老客户有意出售此商品,进口业务员丁信主动与对方联系,经过贸

易磋商达成进口协议,并顺利履行进口合同。

客户名称: BIBAN PP POLYMERS(M) SDN BHD

PLO 812, JALAN TEMBAGA 6, PASIR GUDANG INDUSTRIAL ES-
TATE, 21700 PASIR GUDANG, JOHOR, MALAYSIA

FAX: 8610-65672233

E-MAIL: BIBAN@HOTMAIL.COM

2. 进口工作记录

2008年4月2日,丁信得知天津开发区万顺达商贸有限公司需要进口聚丙烯膜料,遂与该公司联系,商谈代理进口事宜。

2008年4月5日,丁信向马来西亚的老客户 BIBAN PP POLYMERS(M) SDN BHD 发出询盘,经过十几天的交易磋商,双方达成初步协议。

2008年4月23日,天津泰富国际贸易有限公司与万顺达商贸有限公司签订进口委托代理协议。

4月24日,丁信制作进口业务申请单,并顺利获得经理同意。

4月25日,天津泰富国际贸易有限公司与马来西亚 BIBAN PP POLYMERS(M) SDN BHD 签订购货合同。

4月27日,丁信到外汇管理局领取进口付汇核销单。

4月28日,丁信携带贸易合同副本、进口付汇核销单等相关文件到交通银行天津分行办理信用证开立手续。

4月30日,交通银行天津分行开出以 BIBAN PP POLYMERS(M) SDN BHD 为受益人的即期信用证。

5月15日,收到交通银行进口付款通知书,在对出口商提交的单据进行认真审核后,同意在5个工作日后付款,并于付款后取得了全套单据。

5月16日,货物到达天津新港,丁信开始办理报检工作。

5月18日,丁信获得入境货物通关单及入境检验检疫证明。

5月19日,丁信向海关办理进口货物的报关工作,顺利清关。

5月20日,到运输公司提货后,转交国内客户,并获得货款。

5月22日,丁信到外汇管理局办理进口付汇核销工作,随后完成业务结算。

2

磋商出口交易

技能目标

1. 能熟练使用商务函电进行出口交易磋商。
2. 能根据交易情况拟定出口外销合同。
3. 能根据外销合同要求完成信用证的审核工作。
4. 能根据外销合同签订国内采购合同,并安排生产。

2.1 建立业务关系

任务导入

2008年3月3日,天津泰富国际贸易有限公司出口业务部业务员王义收到缅甸客户 M&K BICYCLE & PARTS IMPORT CO., LTD. 询盘,有意从中国采购一批自行车。询盘内容见操作示范。

于是,王义立即与客户进行交易磋商,希望抓住此贸易机会。

请以王义的身份完成以下操作任务。

操作任务

根据缅甸客户3月3日的“询盘”,以王义的身份向 M&K BICYCLE & PARTS IMPORT CO., LTD. 介绍天津泰富国际贸易有限公司的基本情况以及表达积极的合作意向。信函日期3月4日。

操作训练

信函格式(如样例 2.1 所示)。

TIANJIN TIFERT INTERNATIONAL TRADE CORP., LTD.

Add.: NO. 56, ZHUJIANG ROAD, BINHAI DISTRICT, TIANJIN, CHINA

Tel.: (86)2285665679 Fax: (86)2285665678 E-mail: TIFERT@TRADE.NET

样例 2.1 信函格式

操作示范

3 月 3 日客户询盘(询盘函如样例 2.2 所示)。

M&K BICYCLE & PARTS IMPORT CO., LTD.

NO.16, 25(B) SOUTH STREET TOWNSHIP, YANGON, MYANMAR

Fax: 0095-1-512011, Tel.: 0095-1-512012

Fax: 86-22-85665678

收信方传真号码

Our Ref. No. MK001

3 March, 2008

日期

No.56, Zhujiang Road,
Binhai District,
Tianjin, China

收信方

称呼

Dear Sirs,

正文

We learn from your Embassy that you are exporting a variety of bicycles. We are interested to buy large quantities of bicycles, and shall be glad if you will send us one set of your illustrated catalogue and current price list.

Our Fax No.: 0095-1-512011, Tel. No. 0095-1-512012

E-mail: mk@mk.com

We look forward to hearing from you by return.

Yours sincerely,

结束语

M&K BICYCLE & PARTS IMPORT CO., LTD.

David

署名

样例 2.2 询盘函

技能指导

1. 商务英文信函的内容

在交易磋商中的英语函电书写过程中要遵循“清楚、简洁、礼貌”等基本要点,其主要内容包括以下部分。

1) 信头(写信方的名称和地址,有些有编号“Reference Number”)。

2) 日期(月份用英文表示,以免混淆)。

3) 收信方名称和地址。

4) 称呼(常用“Dear Sir”, “Dear Madam”, “Dear Sirs”, 美国常用“Gentlemen”)。

5) 正文。

6) 结束语(表示敬意的“Yours sincerely”, “Sincerely yours”, “Yours faithfully”等是美语中初次打交道的正式用语)。

7) 署名。

2. 询盘函的主要内容

询盘函是贸易操作者获得价格信息的基本手段,其主要内容包括以下部分。

1) 自我介绍和信息来源。

2) 说明感兴趣的商品并索取有关资料。

3) 要求报价并提出其他要求。

资料卡

询盘

交易的一方欲购买或出售某种商品,向另一方发出探询有关交易条件的一个过程,称为询盘,也叫询价,在法律上称为要约邀请。询盘既可由买方发出,也可由卖方发出。询盘的内容可以是询问价格,也可询问其他一项或几项交易条件,多数是询问价格。

询盘可以是口头的表达,也可以是书面的表达,可采用打电话、发电子邮件、寄送价目表、商业广告、招标公告、拍卖广告等形式。

询盘对于询盘人和被询盘人均无法律上的约束力,而且不是交易磋商的必经环节。但询盘是了解市场供求、寻找交易机会的有效手段。

2.2 发盘

任务导入

2008年3月5日天津泰富国际贸易有限公司出口业务部业务员王义收到缅甸M&K BICYCLE & PARTS IMPORT CO., LTD. 的正式询盘函(询盘函内容如样例2.3所示)。

M&K BICYCLE & PARTS IMPORT CO., LTD

NO. 16, 25(B) SOUTH STREET TOWNSHIP, YANGON, MYANMAR

Fax: 86-22-85665678

Our Ref. No. MK002

5 March, 2008

No. 56, Zhujiang Road,
Binhai District,
Tianjin, China

Dear Sirs,

We received your fax and e-mail of Mar. 4, 2008. Thank you.

At present, we are interested in Art. No. TFK50 26" BICYCLE, 300 sets, please quote us your lowest price for CIF YANGON.

Yours sincerely,

M&K BICYCLE & PARTS IMPORT CO., LTD.

David

样例 2.3 询盘函

王义在调查了相关报价信息的基础上,合理地进行了出口价格的报价核算,请根据其报价结果,完成以下操作任务。

操作任务

根据缅甸客户的正式询盘和具体的报价核算结果,以王义的身份向 M&K BICYCLE & PARTS IMPORT CO., LTD. 发盘。

发盘提示:

商品名称:26"自行车 (BICYCLE 26")

包装条件:每辆一个纸箱,300 CARTONS = 40'HQX1

贸易术语:CIF YANGON

单价:USD56.95/SET

交货时间:2008 年 5 月

付款方式:即期信用证

发盘日期:2008 年 3 月 6 日

发盘有效期:2008 年 3 月 15 日

操作训练

信函格式(见样例 2.4 所示)。

TIANJIN TIFERT INTERNATIONAL TRADE CORP., LTD.

Add: NO. 56, ZHUJIANG ROAD, BINHAI DISTRICT, TIANJIN, CHINA

Tel: (86) 2285665679

Fax: (86) 2285665678

E-mail: TIFERT@trade.net

样例 2.4 信函格式