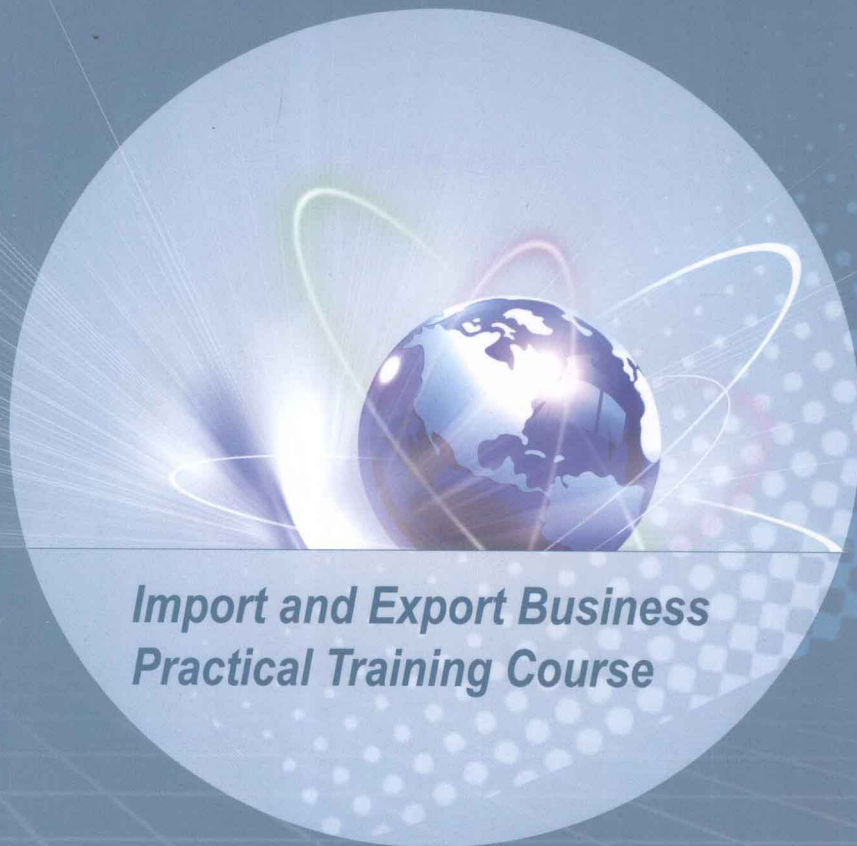


高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材



*Import and Export Business
Practical Training Course*

进出口业务 实训教程

张晓明 刘文广 主编



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

高等学校国际经济



Jinchukou Yewu
Shixun Jiaocheng

进出口业务 实训教程

张晓明 刘文广 主编



高等教育出版社·北京
HIGHER EDUCATION PRESS BEIJING

内容提要

本书是普通高等教育“十一五”国家级规划教材《国际贸易实务与操作》的配套教材。

本书以两笔国际货物贸易业务为载体,以业务工作流程为主线,以指导和仿真结合的结构为表现方法,全程、全环节模拟进出口业务。模拟项目涉及了交易的准备、发盘、还盘、深度谈判、签订合同、开证、改证、备货、装运、制单结汇、处理问题单据、付汇、提货、出口收汇核销与退税等进出口业务内容,具有知识与训练的融合性、体系结构的协调性和业务内容的可操作性等特点。

本书可作为“国际贸易实训”和“国际贸易实务”等课程的主教材,供各高等院校经济、管理类相关专业和培训机构的师生使用。

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务实训教程 / 张晓明, 刘文广主编. -- 北京: 高等教育出版社, 2011. 11.
ISBN 978-7-04-030966-9

I. ①进… II. ①张… ②刘… III. ①进出口业务—高等学校—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第187852号

策划编辑 曾飞华 赵 鹏	责任编辑 赵 鹏	封面设计 于 涛	版式设计 范晓红
插图绘制 尹莉	责任校对 金 辉	责任印制 田 甜	

出版发行 高等教育出版社
社 址 北京市西城区德外大街4号
邮政编码 100120
印 刷 北京铭传印刷有限公司
开 本 787mm × 1092mm 1/16
印 张 16
字 数 380千字
购书热线 010-58581118

咨询电话 400-810-0598
网 址 <http://www.hep.edu.cn>
<http://www.hep.com.cn>
网上订购 <http://www.landaco.com>
<http://www.landaco.com.cn>
版 次 2011年11月第1版
印 次 2011年11月第1次印刷
定 价 25.30元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换
版权所有 侵权必究
物 料 号 30966-00

前 言

教学具有无形性、难以触知性、难以储存性、品质差异性和教与学一体性的特点,使得应用性课程的教学要面临更多的困难。进出口业务的实践性极强,知识与能力如何才能从无形到有所感知、从流失易逝到形式与记忆的储存,授课品质(因人因时不同)的差异化如何由不可控制到最高程度的一致、由师生一体到分离与同在的结合,解决这些难题,是进出口业务实训课程建设、授课方法改革以及教材设计的重要任务。

本教材以理论与实践相结合、知识转化与知识内化相结合、教学要素与业务特点相结合为原则,以两笔国际货物贸易业务为载体,以业务工作流程为主线,以指导和仿真结合的结构为表现方法,全程、全环节模拟进出口业务。模拟项目涉及业务流程中的交易的准备、询盘直到出口收汇核销与退税等12个业务步骤,使知识与训练的融合性、体系结构的协调性和业务内容的可操作性等特点得到了较好体现。

本教材以进出口业务为轴心,一票业务到底,通过两笔进出口业务展现进出口业务的全部过程与内容,将典型的业务背景、仿真的交易操作场景和对应的理论知识融合到教材之中。既有对贸易实务的感性认识和真切感受,又有循规律性提示而产生的理性认识,有助于达到动脑与动手相结合、理论与实际相融汇的实训目的。

本教材在一笔交易环境中同时反映出口与进口的操作内容、操作技能与操作方法,打破了进口、出口分家的传统表述方法和人为分割的体系模式。国际货物买卖是进口业务与出口业务的统一,进口和出口是一笔业务的两个方面,两个典型案例一票业务到底,避免了思维逻辑的错位和操作程序上的混乱。

国际贸易是典型的单据买卖,相对于实物交割来说,更适合纸上作业和网络无纸化运行,从而使纸质模拟和无纸化网络模拟具有得天独厚的优势。本教材属于纸上作业,同时可以得到与之配套的一票业务到底的电子教案、“国际贸易实务”网络课程及其他教学资源的支持。

本教材由张晓明、刘文广教授主编,张晓明、刘文广、吉庆彬、刘一撰稿,由中国人民大学博士生导师郭国庆教授审稿。本书配套的电子教案和课中训练指导,对教师教学有一定意义(网址:<http://221.8.30.187/gjmy/index.htm>)。

该教材在创作和出版过程中得到了高等教育出版社有关编辑,光大银行长春分行严冬先生、程霄霄先生、尤稼琦女士,吉林出入境检验检疫局刘江先生,大地保险公司王鹏先生,百悦经贸有限责任公司迟淑娟女士、赵晨光先生的大力支持,在此一并表示真诚的谢意!

张晓明 刘文广

2011年4月于长春

目

录

第一部分 交易的准备

第一章 交易前的沟通	3
第一节 课前阅读——建立业务关系	3
第二节 课中训练	7
第三节 重点提示	9
课后作业	15

第二部分 交易的磋商

第二章 发盘与还盘	19
第一节 课前阅读——发盘与比价还盘	19
第二节 课中训练	28
第三节 重点提示	33
课后作业	40
第三章 核算与还盘	42
第一节 课前阅读——讨价还价	42
第二节 课中训练	45
第三节 重点提示	47
课后作业	49
第四章 深度谈判	50
第一节 课前阅读——双方再次还盘	50
第二节 课中训练	56
第三节 重点提示	58
课后作业	59
第五章 签订销售合同	61
第一节 课前阅读——接受与签约	61
第二节 课中训练	67
第三节 重点提示	71
课后作业	78

第三部分 交易的执行

第六章 进口商履约	87
第一节 课前阅读——进口商汇款和落实信用证	87
第二节 课中训练	96
第三节 重点提示	100
课后作业	108
第七章 备货	114
第一节 课前阅读——备货报检	114
第二节 课中训练	121
第三节 重点提示	127
课后作业	129
第八章 装运	131
第一节 课前阅读——托运装船	131
第二节 课中训练	141
第三节 重点提示	152
课后作业	162
第九章 制单结汇	167
第一节 课前阅读——制单审单	167
第二节 课中训练	177
第三节 重点提示	187
课后作业	195
第十章 处理单据	203
第一节 课前阅读——处理单据不符点	203
第二节 课中训练	208
第三节 重点提示	210
课后作业	211
第十一章 进口商付汇提货	213
第一节 课前阅读——付汇提货	213
第二节 课中训练	218
第三节 重点提示	224
课后作业	231



第十二章 出口收汇核销与退税	232
第一节 课前阅读——核销与退税	232
第二节 课中训练	238
第三节 重点提示	239
课后作业	240
附录 1 世界重要港口航线一览	241
附录 2 世界主要银行	244
附录 3 进出口贸易相关网站	245
参考文献	247

第一部分

交易的准备



第一章

交易前的沟通

实训任务:向供货商系统咨询生产信息,运用基本的沟通方法与外商交流,掌握通信内容并熟练撰写。

第一节 课前阅读——建立业务关系

一、工商相互建立业务联系

(一) 出口商向供货商询价索样

龙源进出口公司创建于2006年,是一家私营企业,主要经营陶瓷制品、玩具、木制品、文具、玻璃器皿等产品的进出口,产品销往美国、欧洲、东南亚、中东等国家和地区。

杨子墨先生是该公司一名业务员。他做事认真、胆大心细,随时积累和总结业务经验。虽然他只做了三年业务,但却有了比较丰富的洽谈经验。他的业务是向欧洲地区推广陶瓷器具。今年,公司决定参加上海陶瓷博览会。为了进一步拓展市场,挖掘已有供货商的潜力,他决定向供货商数据库中的星火陶瓷厂发出传真,询问陶瓷器具信息。

龙源进出口公司

LONGYUAN IMPORT & EXPORT CORPORATION,
B98 QIANJIN STREET, CHAOYANG DISTRICT, JILIN, CHINA.

Tel: 0432-65653309

Fax: 0432-66325481

E-mail: longy@wen.net.cn

龙源公司

致: 星火陶瓷厂

王厂长:

您好! 经省商务厅李慧玲女士的介绍, 得知贵厂近来增加不少陶瓷制品, 款式新颖, 产品畅销国内外。我们对贵厂取得的成绩表示钦佩, 同时也希望能与贵厂建立稳定的业务关系。

欣然告知我们将参加上海陶瓷博览会。根据公司计划, 我们将携带部分陶瓷制品参展。届时将有许多国外陶瓷专营商(包括我们的老客户)光顾展厅。我们希望贵厂能够提供产品目录及一些样品, 并请附上价格单(不含税), 同时注明包装方式、交货时间、地点、付款方式及最低起订量等细节。

盼复!

此致

敬礼

杨子墨

2010年2月19日

(二) 供货商报价寄样

接到杨子墨的询价函之后, 星火陶瓷厂厂长王诗坤于2010年2月23日回复如下:

星火陶瓷厂
吉林市牡丹街119号
电话: 0432-65464582
传真: 0432-65958340

星火陶瓷

杨子墨先生:

您好! 接到您的传真后, 立即召集厂里负责供应、设计、生产的管理人员开会研究, 并对原材料的供应和陶瓷器具的销售情况作了深入了解。下列产品国外不少客户询问、订货, 近来市场销量不错, 希望能有合作机会并取得良好的结果。现就有关情况介绍如下:

1. 品名: 24头餐具

货号: JTCJ24

包装: 2套/纸箱(五层瓦楞纸板)

规格: 55厘米 × 30厘米 × 38厘米 = 0.0627立方米

每箱毛/净重: 26千克/22千克

出厂价(不含税): 528元/套

2. 品名: 条纹碗

货号: JMWB028

包装: 36只/纸箱

规格: 50厘米 × 48厘米 × 32厘米 = 0.0768立方米

每箱毛 / 净重: 28 千克 / 24 千克
出厂价(不含税): 12 元 / 只

3. 品名: 四季杯
货号: JHBDW039
包装: 24 只 / 纸箱
规格: 42 厘米 × 40 厘米 × 28 厘米 = 0.047 立方米
每箱毛 / 净重: 21 千克 / 17 千克
出厂价(不含税): 18 元 / 只

上述陶瓷餐饮器具样品各 2 套 7 日内交到贵司。陶瓷的增值税率为 17%, 出口退税率为 5%; 生产周期为月产 2 000 套, 10 000 只, 最低起订数量为 200 套, 5 000 只; 交货期为接到订单后 3 个月内工厂交货; 支付方式为预付 80%~90% 货款, 交货后 10 日内支付余款。

如有什么问题, 请随时来电垂询, 我们将全力配合。

此致

敬礼

王诗坤
2010 年 2 月 23 日

(三) 出口商向外商寄送产品目录

2010 年 5 月, 业务员杨子墨前去上海参加陶瓷博览会, 期间结识了一位意大利客商波尔森先生, 该客户是一位较有实力的进口商。杨子墨对市场进行了一番调查: 目前亚洲生产陶瓷的厂商竞争激烈, 同时受到金融危机的后期影响, 各国经济正在缓慢复苏, 市场潜力需要加大气力挖掘。但只要品质好、价格适中是可以打入市场的。

2010 年 5 月 24 日, 杨子墨向波尔森先生发了一份电子邮件, 表示建立业务关系的愿望。

主题: Inquiry
发件人: longy@wen.net.cn
日期: 2010-05-24 16:32:01
收件人: perlsen@htpn.it
发送状态: 发送成功

To: BLACKTHORN LTD.
Attn: Mr. Perlsen Valdemar

龙源公司

Dear Sirs,

We are very glad to have met you at the Shanghai Ceramics Fair on 16 May 2010, and have learned that you are in the market for Porcelain ware. We are one of the leading exporters of the above mentioned goods in our city. We specialize in porcelainware, stationery, glassware, wood products etc. which have enjoyed great popularity in world markets. We would like to have a business relation with you. Enclosed are our latest catalogue for your reference. We would be pleased to send our export prices together with estimated shipping costs for these items.

For our business and financial standing, please refer to Bank of China Jilin Branch. In addition, would you please let us have your bank reference?

Your early reply would be very much appreciated.

Yours truly,
Export department
Longyuan Import & Export Corporation
Yang zimo (Mr.)

二、进口商情况反馈

(一) 进口需求明细

波尔森先生根据当地需求以及国际市场的调研情况,认为亚洲国家生产的陶瓷质量好,价格比较低廉,遂决定从亚洲国家采购一批陶瓷器具,具体需求如下:

1. 品名:24 头陶瓷餐具

包装:2 套 / 纸箱(五层瓦楞纸板)

价格:意大利国内拟售价为 118 欧元 / 套(含税)

数量:2 000 套

2. 品名:条纹碗

价格:意大利国内拟售价为 2.5 欧元 / 只(含税)

数量:30 000 只

交货期限:2010 年 12 月底

(二) 进口商询盘

波尔森先生收到杨子墨的电子邮件后,对寄来的商品目录及照片,作了一番选择研究,结合陶瓷餐具需求状况,2010 年 5 月 27 日通过电子邮件向杨子墨询盘内容如下:

主题:Reply for inquiry
发件人:perlsen@htpn.it
日期:2010-05-27 10:05:11
收件人:longy@wen.net.cn
发送状态:发送成功

To: Longyuan Import & Export Corporation
Attn: Mr. Yang zimo

PERLSEN

Our Ref No.Jly102301

Dear Sirs,

We are pleased to receive your E-mail of your catalogue on 24 May 2010.

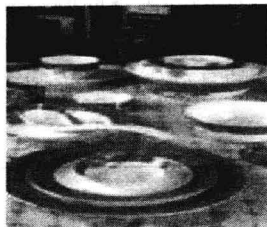
We are one of the largest importers of porcelainware in Italy and wish to expand our present range with more excellent pottery. We believe there is growing demand here for moderately priced Chinese products.

After studying your products on your catalogue, we are particularly interested in the following items: 24-piece dinnerware Art No. JTCJ24 and stripe bowl Art No. JMWB028. Please quote us on CIF Genoa (20' FCL). It would be helpful if you could supply relevant samples, please advise the cost including postage so that we could remit to you.

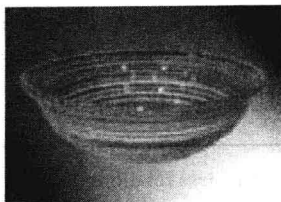
Our bank is St. Paul's United Bank of Italy.

We hope to hear from you soon.

Yours sincerely,
Perlsen Valdemar



JTCJ24



JMWB028

第二节 课中训练

一、出口商向供货商索样询价

中吉五金矿产进出口公司(Zhongji Metals and Minerals Import and Export Corporation)主要经营砂轮机、液压模锻锤、离心泵、电焊条、铣床等产品的进出口,产品销往韩国、印度等国。2010年9月18日,公司业务员肖红准备出国参加东北亚最大规模的机械类展览——韩国机械展(KOMAF),向红星机械厂沙厂长发去传真,询问商品综合情况(砂轮机的月产量、起定量、包装方式、交货期、交货地点、价格、产品优势、竞争对手情况等)及索要砂轮机样品。

中吉五金矿产进出口公司

Zhongji Metals and Minerals Import and Export Corporation

C101 FEIYUE ROAD, SHUANGYANG DISTRICT, CHANGCHUN, CHINA.

Tel: 0431-85678479 Fax: 0431-85685966

E-mail: zhjwj@gern.net.cn

致: 红星机械厂

沙厂长:

您好!

中吉五金

注: 本书每章都有课中训练, 请学生根据每一个表框前的信息完成相关操作。

二、出口商与外商建立业务关系

业务员肖红在韩国机械展结识了一位经营机械产品的韩国客商柳惠卿女士,由于她当时事务繁忙,仅留下名片,让肖红日后再与她取得联络。肖红返回长春后,于2010年10月1日向柳惠卿女士发去电子邮件,表示与其建立业务关系的良好愿望,并寄去公司的最新商品目录,希望对方能在当地市场积极推销其产品。

主题: Establishment of business relations

发件人: zjkc@ken.net.cn (中吉五金矿产进出口公司)

日期: 2010-10-01 12:20:28

收件人: hgjz@pem.net.kor (韩国机械制造公司)

送状态:

To: Korea Machinery Manufacturing Company

Attn: Ms. Huiqing Liu

中吉五金

三、进口商询盘

进口商——韩国机械制造公司对进口砂轮机的要求:

品名: 台式砂轮机

砂轮片尺寸: $150 \times 32 \times 20$

包装: 木箱

价格: 在韩国国内拟售价每台不超过 246 500 韩元

数量: 1 个 20 英尺^① 集装箱

交货期: 2011 年 2 月底之前

^① 1 英尺 ≈ 0.3048 米。

柳惠卿女士收到肖红的邮件后,于2010年10月4日回函,询盘中感谢肖红发来邮件并准备进口台式砂轮机(type diamond grinder),要求报出 Art No.sist-150 CIFIC5% 釜山最优惠价格及最早交货期并寄样品。

主题: Inquiry

发件人: hgjz@pem.net. (韩国机械制造公司)

日期: 2010-10-04 11:10:20

收件人: zjkc@ken.net.cn (中吉五金矿产进出口公司)

发送状态:

To: Zhongji Metals and Minerals Import and Export Corporation

Attn: Ms.Xiao Hong

韩国机械

第三节 重点提示

一、与供货商交往

(一) 创建供货商数据表

通过参加交易会和博览会、上网查询以及下厂查访等方式,可以建立一个产品供应信息数据库。找到若干供货商之后,首先,要保持与其良好的关系,以备需要时用。其次,从若干个供货商中,挑选出几个(如3~5个)比较好的,对其进行深入详细的调查,如企业背景、商业道德、注册资本、销售能力、生产设计管理水平、质量标准等。再次,针对国外客户的需求,向供货商发函,内容包括:告知获取对方信息的来源、去函目的、我方需要的情况和对供货商的要求,如提供样品的品名、货号、规格、数量、出厂价格、包装种类及包装细数、包装规格、每件



的毛 / 净重、月产量、最低起定量、交货期及交货地点、付款时间和方式、产品优势、设计及生产周期等。联系方法可以根据不同情形采用信函、电话、传真、电子邮件等。最后,通过下试订单考察供货商。如果试订单成功,可作为供货商数据库中较为固定的成员,当然也要定期评估考核,以确定是否更换。供货商信息数据样式参见表 1.1。

表 1.1 供货商信息数据表

制表人： 制表日期：

供货商名称及地址	
厂长姓名及电话	
生产负责人及电话	
技术负责人及传真	
供货商电子邮箱	
开户行及账号	
纳税人识别号	
企业经营性质及范围	
货物名称	
货号	
规格	
出厂价(税前)	
出口退税率	
包装种类	
内包装数量	
包装箱体积	
毛重 / 净重	
月产量	
最低起定量	
交货期限	
交货地点	
支付方式及付款时间	
样品提交时间	
产品优势	
需要改进的地方	
主销地区	
竞争对手	
最初下订单时间	
备注： 是否需要预付货款 产品质量等级 交货期是否准时	