

高等学校
国际商务系列实训教程

系列丛书

国际贸易 模拟实训教程

● 总主编 郑淑媛

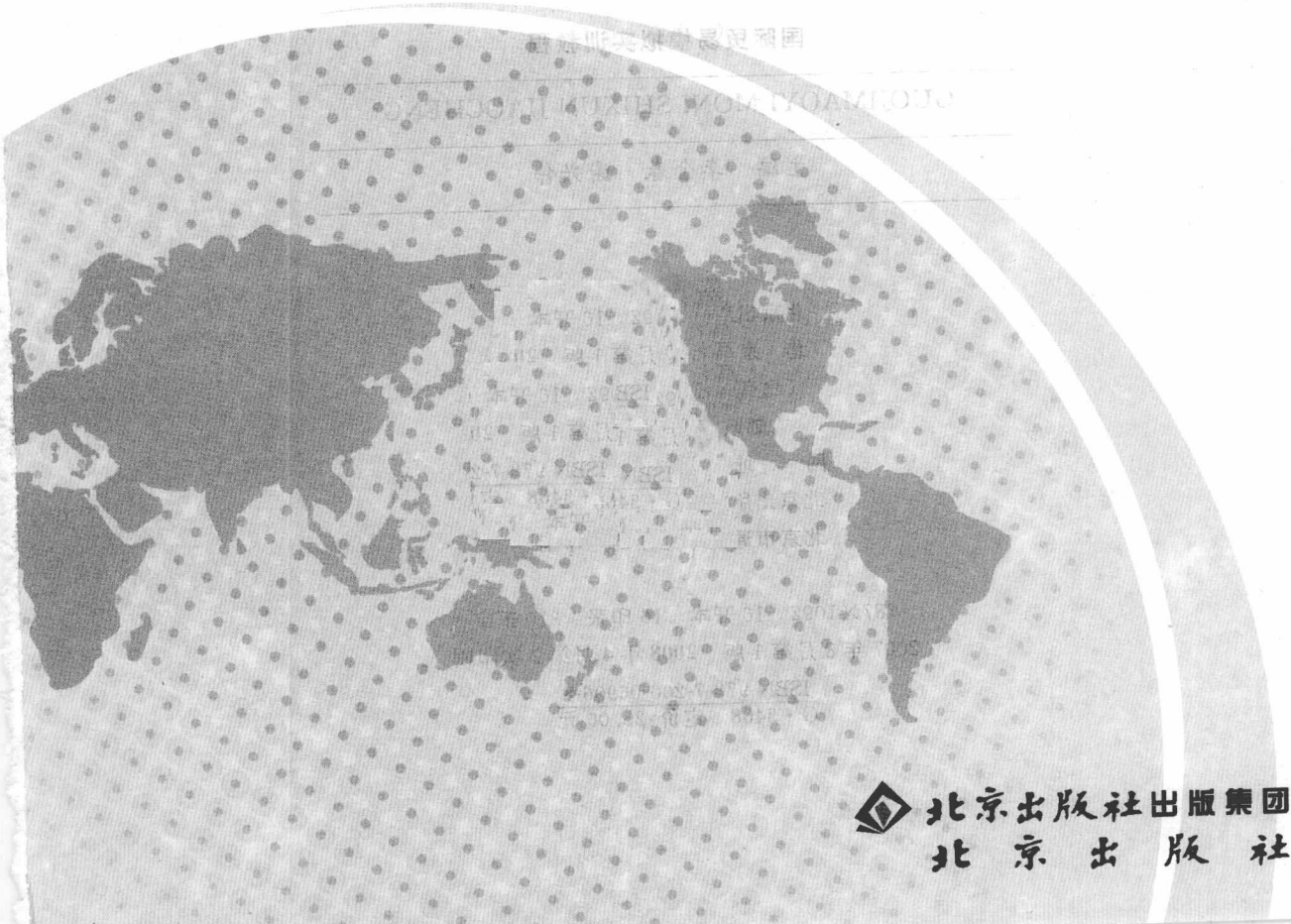
● 主 编 李金春 谢兴伟

北京出版社出版集团
北京出版社



国际贸易模拟实训教程

- 总主编 郑淑媛
● 主 编 李金春 谢兴伟
● 编 者 李金春 谢兴伟 高立丹 周 坚 何 剑 刘士英 陈雅芹



 北京出版社出版集团
北 京 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易模拟实训教程/李金春,谢兴伟主编. —北京:
北京出版社, 2007. 8
ISBN 978-7-200-06906-8

I. 国… II. ①李… ②谢… III. 国际贸易—高等学校:
技术学校—教材 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 125249 号

国际贸易模拟实训教程

GUOJIMAOWI MONI SHIXUN JIAOCHENG

主编 李金春 谢兴伟

*

北京出版社出版集团 出版
北 京 出 版 社
(北京北三环中路 6 号)
邮政编码:100011

网 址: www.bph.com.cn
北京出版社出版集团总发行
北京市通县华龙印刷厂印刷

*

787×1092 16 开本 16 印张 370 千字
2007 年 8 月第 1 版, 2008 年 4 月第 2 次印刷

ISBN 978-7-200-06906-8
G · 3468 定价: 25.00 元

前言

《高等学校国际商务系列实训教程》是根据教育部制定的《高职高专教育基础课程教学的基本要求》和《高职高专教育专业人才培养目标及规格》的要求编写的。

本系列实训教程是为高等院校国际商务、经济管理类等相关专业编写的,充分体现了指导就业、适应市场需求及学以致用原则。“教程”努力做到符合本学科的课程设置要求,强调教材的科学性、实用性和通用性,并妥善处理了传统内容与新内容的关系,补充了大量新知识。可以说系列实训教程是集教师多年来的职业教学经验之大成,在理论体系、知识结构和表述方法等方面都做了一些新的尝试,特别是突出了实践教学环节,强调了实用性和可操作性。

系列实训教程共六册,分为《国际贸易模拟实训教程》《英语应用文写作模拟实训教程》《商务英语函电模拟实训教程》《商务英语口语模拟实训教程》《国际商务单证模拟实训教程》和《旅游英语模拟实训教程》。

《国际贸易模拟实训教程》以外贸企业实际操作规程为准则,以完整的出口业务为内容,以学生直接参与业务当事人角色的方式编写。全部训练内容来自外贸公司的实际案例(为保护商业秘密作了适当修改),案例选择务求最新、最富代表性、典型性和实用性。本教程有别于同类教材的另一特色是,囊括了国际商务类绝大多数岗位(外销员、跟单员、单证员、报关员、报检员、货代员……)必备的基本技能,内容全面完整,可谓真正的国贸“实训”。

《商务英语函电模拟实训教程》从商务英语信函的写作要素入手,以进出口贸易的交易流程为主线构建,

涵盖了建立业务关系、询价、报盘、还盘、接受及签约、支付、包装、装运、保险、索赔等交易环节。其特点是侧重于实例的教学,强化实训,着重培养学生商务英语信函的写作能力,突出职业教育的特色。

《国际商务单证模拟实训教程》力求把最新的制单规范和相关的国际贸易惯例奉献给读者。教程详细地讲解了各种单证的制作方法和技巧,尽量做到理论部分简明扼要、通俗易懂;实训部分详实、新颖、可操作性强;内容全面,涵盖了最新的常用的各种外贸单证。

《商务英语口语模拟实训教程》旨在最大程度地强化学生的语言沟通能力,最大限度地帮助学生将英语语言知识和商务专业知识有机地结合起来,并能用英语口语表述。学生通过本教材的学习,做到“说得出口、说得对”,在实际工作中“用得上、用得对”。

《英语应用文写作模拟实训教程》提供了各种常见的、常用的应用文范例及实训写作指导,包括了各类英语应用文的特点、写作方法和要求等,内容全面。范文、解说与练习融为一体,内容采用中英文对照的方式,醒目大方,读者可以举一反三,灵活运用。是一本操作性很强的实训教程,也是广大英语学习者和教研工作者的良师益友。

《旅游英语模拟实训教程》作为旅游专业学生的英语实训教材,具有以下特点:1. 注重口语实践;2. 注重旅游行业英语知识的积累及旅游行业英语应用技能的提高。本书不仅系统地介绍了宾馆各个部门的实用口语,导游服务的实用英语表述,还涉及了实用旅游英语写作、旅游英语术语、海外领队业务、自然景观、人文景观,中外文化差异,中外饮食区别等诸多方面的知识。通过由浅入深的口语、阅读和实用写作训练,不仅能帮助高等院校旅游专业学生打下扎实的英语口语基础,培养良好的英语应用技能,而且对非旅游专业的学生,亦能拓宽其知识面,增强交际能力。

本系列实训教程的编写得到了兄弟院校及相关专家们的鼎力相助和悉心指导,在此谨致谢忱。由于能力和水平有限,不当之处在所难免,恳请各兄弟院校和读者在使用本教材的过程中给予批评和指正。

丛书编委会

高等学校国际商务系列实训教程

编写委员会

总 主 编 郑淑媛

副总主编 谭晓蓉

编 委 会 (按姓氏笔画排序)

王明生 李政铄 李金春

郑淑媛 何 剑 饶 玲

谭晓蓉 谢兴伟

高等学校国际商务系列实训教程

国际贸易模拟实训教程编写委员会

主 编 李金春 谢兴伟

编 委 李金春 谢兴伟 高立丹

周 坚 何 剑 刘土英

陈雅芹

编者的话

近年来,我国对外贸易发展异常迅猛,获得进出口经营权的企业成倍增长,导致企业对国际贸易人才的需求大增。与很多基础学科不同的是,国际贸易是一门非常典型的应用型学科。企业对国际贸易人才的培养要求,重点不在于理论知识的高深和广博,而在于对学生在具体业务中的实际操作能力的培养。这是因为企业都希望学生在校期间就能够掌握各项基本操作技能,以缩短在实际工作岗位上的适应期。

基于此,为适应当前高职高专教育改革的要求,我们本着“贴近岗位,淡化理论”、“以应用为目的,以够用为尺度”等原则,编写了这本《国际贸易模拟实训教程》,务求学生在经过一定的专业理论知识学习后,通过校内模拟实训,将所学的理论知识运用于实际,提高其实际操作能力。同时,作为毕业前的综合训练,可以检验学生的业务分析能力和操作能力。

本实训教程以外贸企业实际操作规程为准则,以完整的进出口业务为内容,以学生直接充当业务当事人角色的方式编写而成。全部训练内容来自外贸公司的实际案例(为保护商业秘密作了适当修改),且案例选取务求最新、最富代表性、最有典型性、最具实用性。本教程不同于同类教材的另一个特色是,囊括了国际商务类主要岗位(外销员、跟单员、单证员、报关员、报检员、货代员……)必备的各项基本技能,内容全面完整,突出了国贸“实训”。

本教程既可作为高职高专院校国际贸易、商务英语等相关专业“国际贸易模拟实训”课程的教材,也可作为国际商务相关岗位的培训教材或自学、校内实训

指导用书。

本教程由李金春、谢兴伟担任主编。第一章由李金春编写，第二章由高立丹编写，第三章由谢兴伟编写，第四章由刘土英编写，第五章由高立丹、谢兴伟编写，第六章由周坚编写，第七章由何剑、高立丹编写，第八章由谢兴伟、何剑编写，第九章由周坚、陈雅芹编写，第十章由周坚、何剑编写，第十一章由李金春编写，第十二章由谢兴伟编写，第十三章由李金春、高立丹、谢兴伟编写。书后附多媒体课件及实训参考答案。

本教程由郑淑媛教授审定，同时得到了饶玲、郑辉英、王可、桑建银等的大力支持。在编写过程中，我们参考了大量的资料，吸收了同行们许多有价值的成果，并得到了不少外贸公司的支持和帮助，在此一并表示感谢！疏漏和不妥之处，欢迎广大读者指正。

本书编委会

目 录

第一章 概论	(1)
第二章 建立业务关系	(7)
第三章 价格与成本核算	(15)
第四章 询盘、发盘、还盘与接受	(23)
第五章 合同条款与合同签订	(32)
第六章 生产跟单	(53)
第七章 托运订舱	(61)
第八章 货运投保	(71)
第九章 货物报检	(80)
第十章 货物报关	(97)
第十一章 制单与结汇	(116)
第十二章 核销与退税	(159)
第十三章 综合实训操作	(175)
附录一 联合国国际货物销售合同公约	(210)
附录二 2000 年国际贸易术语解释通则	(227)
附录三 常用计量单位和换算	(245)
参考文献	(246)



第一章

概论

较之国内贸易,国际贸易涉及环节众多,手续繁杂,其交易过程、交易条件、贸易做法更为复杂,同时还需要依靠银行、海关、运输、保险、检验检疫等部门的密切配合。由于交易方式和成交条件不同,二者的业务环节也有很大不同。就国际贸易而言,不论是出口贸易还是进口贸易,其业务流程一般人都包括交易前的准备、交易磋商和合同的履行三个方面。

下面以出口贸易为例介绍国际贸易的业务流程。

一、交易前的准备

国际贸易的交易对象是国外商人,而国际市场情况又十分错综复杂。所以在正式交易前,外贸企业必须做好交易前的各项准备工作,主要包括:国际市场调研、国际客户调研、与目标客户建立业务关系、制定国际贸易商品经营方案、做好国际贸易谈判准备等。

准备工作充分与否,往往是一笔业务成败的关键。

二、交易磋商

交易磋商是以订立合同为目的的,磋商的过程就是合同订立的过程。

(一)交易磋商的基本步骤

交易磋商大致可概括为询盘、发盘、还盘和接受四个环节,其中发盘和接受是必经的程序。

1. 询盘

询盘是准备购买或出售商品的人向潜在的供货人或买主探询该商品的成交条件或交易的可能性的业务行为。

询盘的内容可以涉及某种商品的品质、规格、数量、包装、价格和装运等成交条件,也可以邮寄样品、报价单、价目表及商品目录等。

2. 发盘

发盘是买方或卖方向对方提出各项交易条件,并愿意按照这些条件达成交易、订立合



同的一种肯定的表示。发盘之前必须完成价格的核算。

一方发盘必须提出主要交易条件,包括商品的品质、数量、包装、价格、交货期以及支付方式等,而且发盘都是有有效期的。发盘一经对方在有效期内表示接受,就算达成交易,买卖合同即告成立,双方均受合同的约束。

3. 还盘

还盘是受盘人对发盘内容不完全同意而提出修改或变更的表示。

一方发盘,另一方如对其内容不同意,可以进行还盘;同样,一方的还盘,另一方如对其内容不同意,也可以进行再还盘。

4. 接受

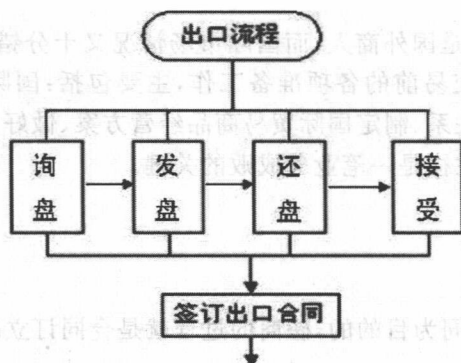
接受是指受盘人在发盘规定的时限内,以声明表示同意发盘提出的各项交易条件。可见,接受的实质是对发盘表示同意。

一项有效的发盘一经接受即宣告合同成立。

(二) 国际贸易合同的签订

合同的订立是双方当事人意思表示一致的结果。在交易磋商过程中,一方发盘经另一方接受以后,交易即告达成,买卖双方就构成了合同关系。

双方在磋商过程中的往返函电,即是合同的书面证明。但根据国际贸易习惯及我国《合同法》的有关规定,买卖双方还要签订书面合同或成交确认书,以进一步明确双方的权利和义务。



三、合同的履行

(一) 落实信用证

1. 买方开证和卖方催证

2. 通知信用证和卖方审证

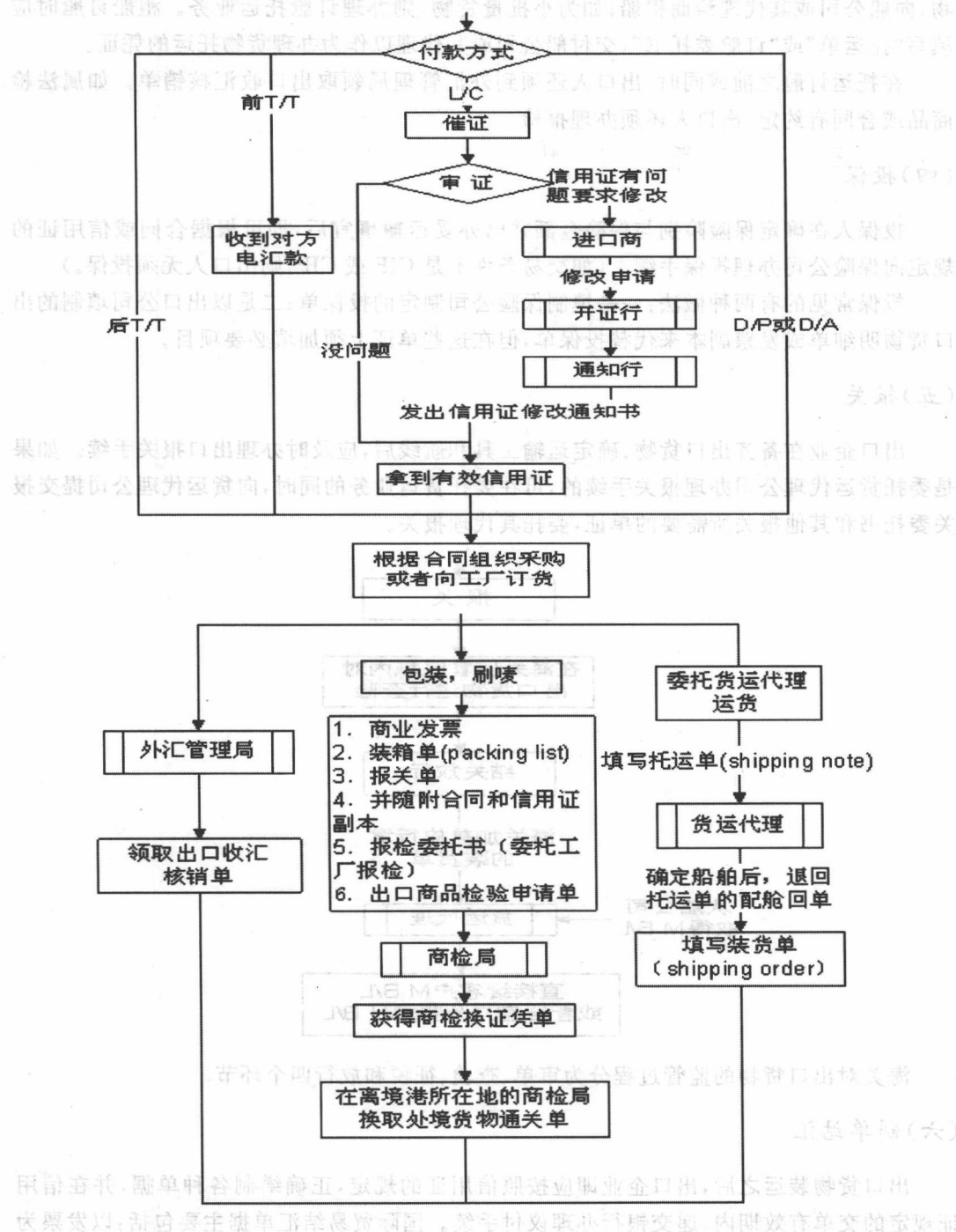
3. 卖方要求改证

如未采用信用证方式付款,当然就没有这一个环节了。



(二) 备货

买卖合同成立后,按照合同交付货物、移交单据和转移货物所有权是卖方的三项基本义务。做好备货工作就是为履行交货义务准备物质基础,所以生产跟单工作非常重要。





(三) 托运订舱

在我国,出口货物的托运工作一般委托中国外贸运输公司或其他运输代理(Forwarding Agent,简称货代公司)代为办理。企业或货代公司根据货量,如为大宗出口货物,向船公司或其代理洽商租船;如为小批量货物,则办理订舱托运业务。租船订舱时应填写“托运单”或“订舱委托书”,交付船公司或其代理以作为办理货物托运的凭证。

在托运订舱之前或同时,出口人还须到外汇管理局领取出口收汇核销单。如属法检商品或合同有约定,出口人还须办理报检。

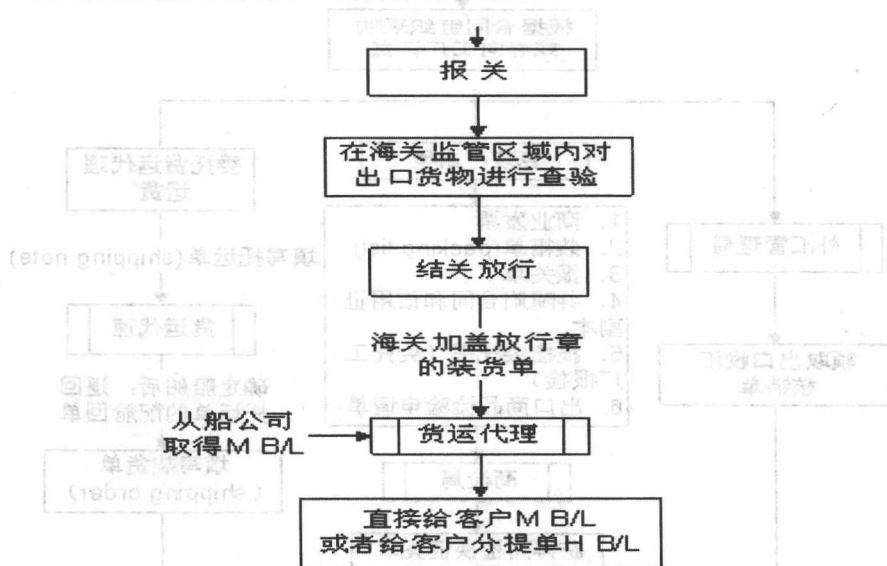
(四) 投保

投保人在确定保险险别与保险金额并已办妥运输事宜后,即可根据合同或信用证的规定向保险公司办理投保手续。(如交易条件不是 CIF 或 CIP,则出口人无须投保。)

投保常见的有两种做法:一是填制保险公司制定的投保单;二是以出口公司填制的出口货物明细单或发票副本来代替投保单,但在这些单证上须加填必要项目。

(五) 报关

出口企业在备齐出口货物、确定运输工具和航线后,应及时办理出口报关手续。如果是委托货运代理公司办理报关手续的,可在委托货运业务的同时,向货运代理公司提交报关委托书和其他报关所需要的单证,委托其代理报关。



海关对出口货物的监管过程分为审单、查验、征税和放行四个环节。

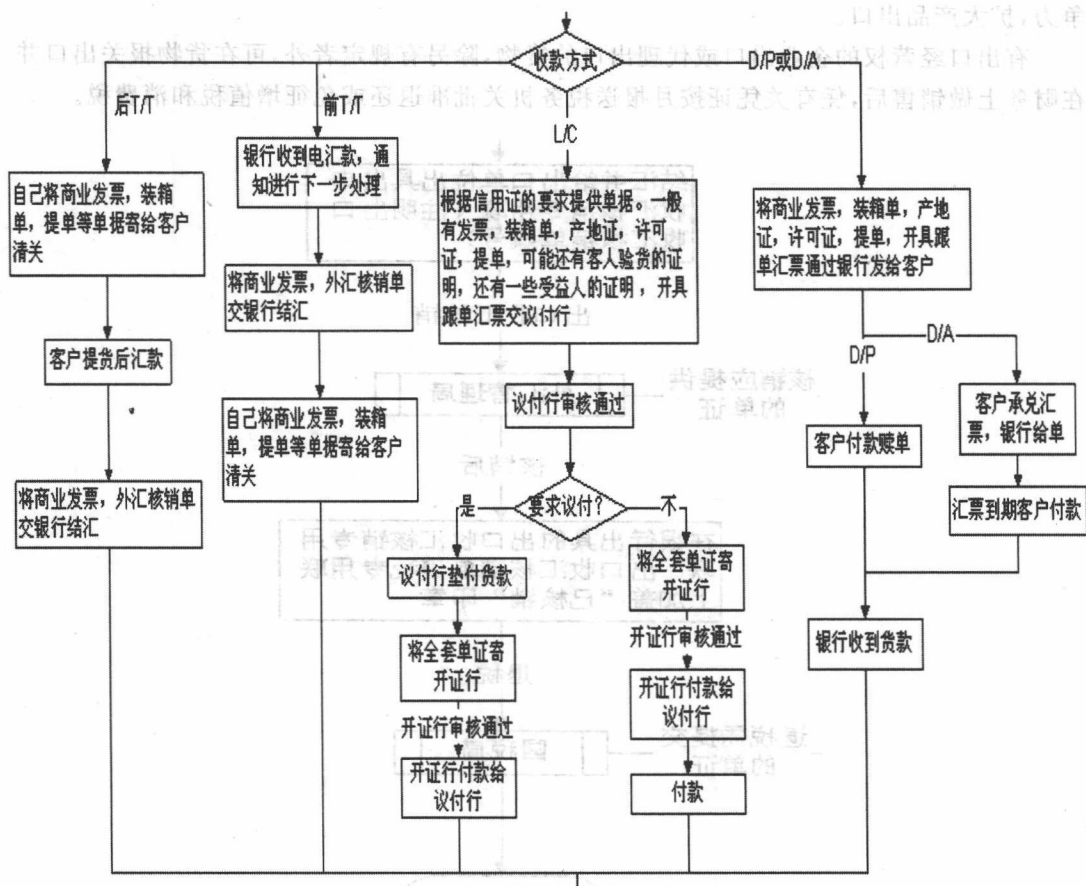
(六) 制单结汇

出口货物装运之后,出口企业即应按照信用证的规定,正确缮制各种单据,并在信用证规定的交单有效期内,递交银行办理议付手续。国际贸易结汇单据主要包括:以发票为



中心的货物单据、以提单为中心的运输单据和以保险单为中心的保险单据。各套单据之间的内容应相符即“单单相符”，且都要与信用证内容相同即“单证相符”。银行在结汇时，只要审查为“单单相符，单证相符”即行付款。

非信用证付款条件下的收汇程序较简单，此处不再赘述（见下图）。



（七）出口核销和退税

1. 出口核销

出口企业在办理出口货物报关时，必须向海关出示填妥内容的核销单，凭填有核销单编号的报关单办理手续。经逐票核对并查验货物无误后，海关在核销单和有核销单编号的报关单上加盖“验讫章”并签注日期，然后将它们交还出口企业，由出口单位将核销单存根随附发票等单据送当地外汇管理部门备案。

出口企业在货物报关后，到银行办理货款的结算，将注有核销单编号的发票随同单据交受托行。若为信用证或托收项下的出口，出口企业在向受托行交单、要求议付或托收时，必须提供一联注明核销单编号的发票交银行查存，盖有海关“验讫章”的核销单由出口企业保存。若为汇付方式出口，出口企业应事先向国外进口商告知该批出口货物的核销单编号。当货款汇至银行后，银行将款项解付给出口企业。对一票出口多笔收汇者或多



第二章

建立业务关系



三、操作指南

与客户建立业务关系是正式开展工作的重要步骤,是能否达成交易的基础。无论是买方还是卖方,要扩大业务,都要在巩固原有关系的基础上,不断寻找新的业务伙伴,不断建立新的业务关系。

一、本章重要词汇(KEY WORDS)



Importer 进口商

Exporter 出口商

Customer 客户

Business Relation 业务关系

International Market 国际市场

Mutual Benefit and Reciprocity 互利互惠

二、案例



广州某化工进出口公司是一家国有外贸企业,主要经营化学工业所需原料及相关产品的进出口业务。近年来,随着公司内部管理体制的改革及外贸业务的高速发展,公司已取得了巨大的成绩。

橡胶制品部是公司的主要业务部门之一,出口各类国产鞋类,包括布面胶鞋、水鞋、童鞋、胶底皮鞋、便鞋及 EVA 底运动鞋等,产品行銷香港地区、欧洲、美国及亚洲市场。公司拥有经验丰富的制鞋专业人员、品质管理人员及国际贸易人员,并与市内和附近的十余家制鞋厂建立了密切的业务联系,可确保稳定可靠的质量与稳定广泛的货源。

公司在国际市场上竭诚寻求合作机会,可通过如兴办合资鞋厂或来样加工、补偿贸易等多种形式,并愿意按照互利互惠、共同发展的原则同世界各地的鞋类经销商进行业务往来。公司的业务员张强在网上看到一则英国 MANTIS CO., LTD. 的求购广告,急需一批 EVA 底运动鞋。

ADVERTISEMENT

We are a state-owned company dealing specially with the import of jogging shoes with EVA sole. We are in a position to give orders according to the supplier's samples. In the supplier's samples, covering about the assorted pattern, specification and package