

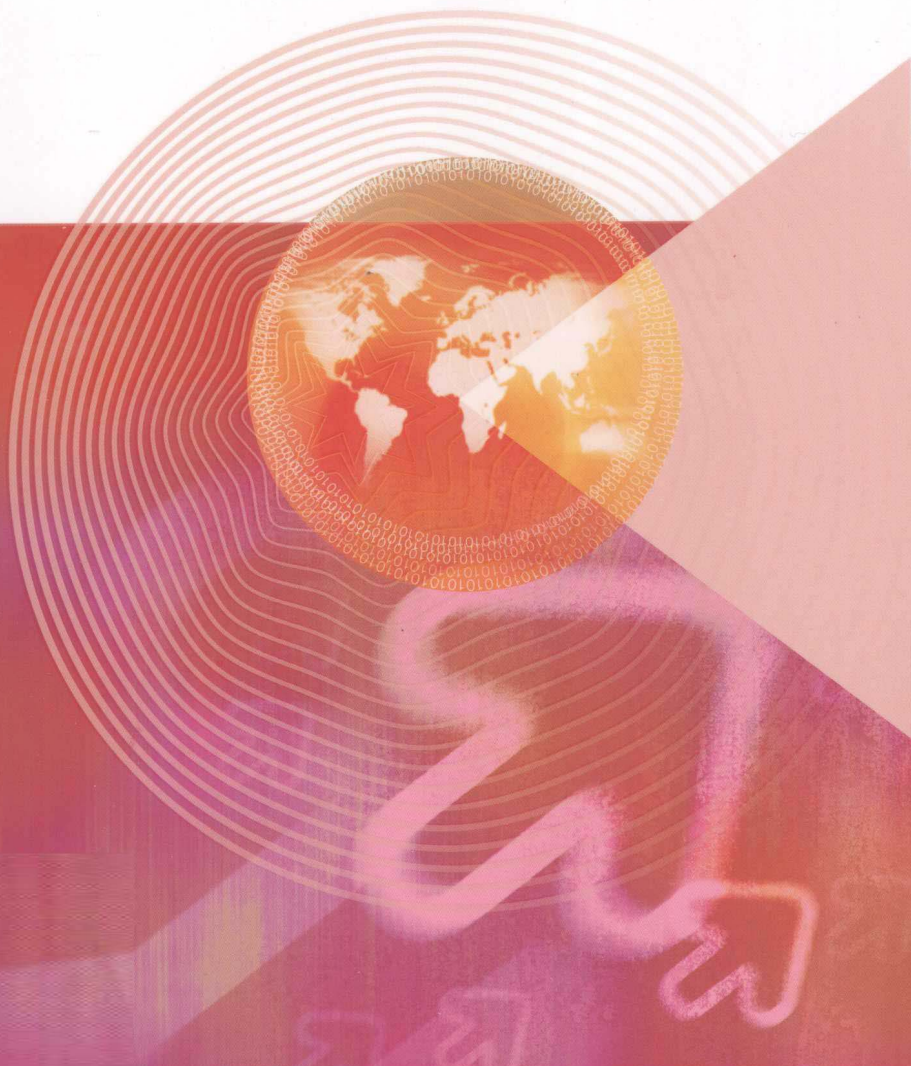
核心课程+教学项目

国际商务专业课程改革成果教材

# 外贸业务协调

主 编 许宝良

执行主编 郑可立 徐新伟



国际商务专业课程改革成果教材

# 外贸业务协调

Waimao Yewu Xietiao

主 编 许宝良

执行主编 郑可立 徐新伟



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

## 内容简介

本书是国际商务专业课程改革教材,由浙江省教育厅职成教教研室组织编写,是依据浙江省中等职业学校国际商务专业教学指导方案编写的。

本书采用项目、任务组织教学单元,每个任务由任务情境、工作任务、操作实施、知识加油站、拓展提升、体验活动组成。

本书将进出口贸易实务、国际贸易基础知识两门课的内容有机融合,按外贸业务流程展开,主要内容包括:外贸业务联络(出口交易前的准备、样品寄送、做好出口商品的广告宣传、交易磋商、电话谈判)、合同基本条款的订立(包括品质条款、数量条款、包装条款、价格条款、装运条款、保险条款、结算条款)、合同辅助条款的订立(包括检验检疫条款、不可抗力条款、仲裁条款、索赔条款)、合同履行(备货、落实信用证、制单结汇)、核算进出口业务效益(出口换汇成本与出口效益的计算、进出口业务佣金支付、进口环节税费的计算),等等。

本书可作为中等职业学校国际商务专业及相关专业教材,也可供岗位培训使用。

## 图书在版编目(CIP)数据

外贸业务协调/许宝良主编. —北京:高等教育出版社,2012.6

ISBN 978 - 7 - 04 - 034936 - 8

I. ①外… II. ①许… III. ①对外贸易 - 经济协调 - 中等专业学校 - 教材 IV. ①F75

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 088670 号

策划编辑 黄 静  
插图绘制 尹文军

责任编辑 黄 静  
责任校对 杨雪莲

封面设计 王 睢  
责任印制 张泽业

版式设计 余 杨

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 北京机工印刷厂  
开 本 787mm × 1092mm 1/16  
印 张 10.75  
字 数 250 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 2012 年 6 月第 1 版  
印 次 2012 年 8 月第 2 次印刷  
定 价 18.90 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 34936 - 00

# 浙江省中等职业教育国际商务 专业课改新教材编写委员会

主 任:方展画

副 主 任:程江平 崔 陵

委 员:许宝良 庞志康 张建国 郭耀邦

沈佳乐 王向东

主 编:许宝良

执行主编:郑可立 徐新伟

# 编写说明

2006年,浙江省政府召开全省职业教育工作会议并下发《省政府关于大力推进职业教育改革与发展的意见》。该意见指出,“为加大对职业教育的扶持力度,重点解决我省职业教育目前存在的突出问题”,决定实施“浙江省职业教育六项行动计划”。2007年年初,作为“浙江省职业教育六项行动计划”项目的浙江省中等职业教育专业课程改革研究正式启动并成立了课题组,课题组用5年左右时间,分阶段对约30个专业的课程进行改革,初步形成能与现代产业和行业进步相适应的体现浙江特色的课程标准和课程结构,满足社会对中等职业教育的需要。

专业课程改革亟待改变原有以学科为主线的课程模式,尝试构建以岗位能力为本位的专业课程新体系,促进职业教育的内涵发展。基于此,课题组本着积极稳妥、科学谨慎、务实创新的原则,对相关行业企业的人才结构现状、专业发展趋势、人才需求状况、职业岗位群对知识技能要求等方面进行系统的调研,在庞大的数据中梳理出共性问题,在把握行业、企业的人才需求与职业学校的培养现状,掌握国内中等职业学校本专业人才培养动态的基础上,最终确立了“以核心技能培养为专业课程改革主旨、以核心课程开发为专业教材建设主体、以教学项目设计为专业教学改革重点”的浙江省中等职业教育专业课程改革新思路,并着力构建“核心课程+教学项目”的专业课程新模式。这项研究得到由教育部职业技术教育中心研究所、中央教育科学研究所和华东师范大学职业教育研究所等专家组成的鉴定组的高度肯定,认为课题研究“取得的成果创新性强,操作性强,已达到国内同类研究领先水平”。

依据本课题研究形成的课程理念及其“核心课程+教学项目”的专业课程新模式,课题组邀请了行业专家、高校专家以及一线骨干教师组成教材编写组,根据先期形成的教学指导方案着手编写本套教材,几经论证、修改,现付梓。

由于时间紧、任务重,教材中定有不足之处,敬请读者提出宝贵的意见和建议,以求不断改进和完善。

浙江省教育厅职成教教研室

2009年4月

# 前言

经济全球化趋势的明显增强,给世界各国经济带来了前所未有的发展机遇。对中国而言,对外贸易作为现代经济发展的一个重要组成部分,在优化资源配置、改善产业结构等方面发挥着越来越重要的作用,因此,培养外贸一线应用型人才也成为职业教育的重要任务。

本书打破以国际贸易知识传授为主线的传统教材编写模式,在行业专家的指导下,对外贸业务员的工作岗位进行任务和职业能力分析,基于外贸业务发生与发展的流程,以任务为驱动,以培养外贸职业能力为核心目标展开教材的编写。本书按外贸业务的工作流程分为五个项目,即:外贸业务联络、合同基本条款的订立、合同辅助条款的订立、合同的履行、核算进出口业务效益。每个项目又分为若干个任务,各个任务之间环环相扣、紧密联系,使学生在学习某一部分操作时必须弄清上、下环节的联系,从而增强学生的实际操作技能。

目前使用的关于外贸业务操作的教材已有相当的数量,各有所长,本书的特点在于:

## 1. 目标定位明确,突出技能教学

本书以外贸业务中业务量较多的纺织品为交易产品,体现浙江省地方特色。以培养符合市场和就业需求的人才为目标,以实践课程为依托,探索培养职业能力的有效方法。

## 2. 编写体例注重创新,探索项目式教学

本书是在项目式教学背景下做的一次教材编写探索,教材将一单外贸业务按工作流程排序,分成若干项目,每个项目分解为若干任务,每个任务的教学活动由任务情境、工作任务、知识加油站、拓展提升和体验活动组成,学生以外贸业务员的身份完成整个工作流程,有助于学生贴近实践,增强实际业务操作能力。

本书由郑可立、徐新伟担任执行主编,郑可立负责统稿,王妮和林波参与了本书的编写;在编写过程中得到了宁波三邦日用品进出口公司和宁波优克外贸公司的大力支持,它们为本书提供了许多宝贵的一手资料,在此表示衷心的感谢。本书力争反映项目式教学改革成果,但由于时间仓促,经验不足,书中存在错误和不妥之处在所难免,恳请读者多提宝贵意见。读者意见反馈信箱:zz\_dzyj@pub.hep.cn。

编者

2012年4月

# 目 录

## 项目一 外贸业务联络

任务一	出口交易前的准备	2
任务二	样品寄送	9
任务三	做好出口商品的广告宣传	12
任务四	交易磋商	16
任务五	电话谈判	22

## 项目二 合同基本条款的订立

任务一	品质条款的订立	28
任务二	数量条款的订立	38
任务三	包装条款的订立	43
任务四	价格条款的订立	51
任务五	装运条款的订立	61
任务六	保险条款的订立	72
任务七	结算条款的订立	82

## 项目三 合同辅助条款的订立

任务一	检验检疫条款的订立	92
任务二	不可抗力条款的订立	101
任务三	仲裁条款的订立	105
任务四	索赔条款的订立	110

## 项目四 合同的履行

任务一	准备货物	116
任务二	落实信用证	124
任务三	制单结汇	133

## 项目五 核算进出口业务效益

任务一 出口换汇成本与出口效益的计算.....	150
任务二 进出口业务佣金支付.....	153
任务三 进口环节税费的计算.....	156
参考文献.....	159



kietiao  
Waimao Yewu  
mao Yewu Xietiao

Yewu  
Waimao  
Xietiao

# 项目一 外贸业务联络

Waimao Yewu Xietiao Waimao Yewu Xi  
Waimao Yewu Xietiao Waimao  
Waimao Yewu Xietiao  
Waimao Ye  
tiao W

出口交易前的准备



样品寄送



做好出口商品的广告宣传



交易磋商



电话谈判



## 出口交易前的准备

## 【任务情境】

宁波宁商纺织印染有限公司(NINGBO NINGSHANG TEXTILE & DYEING CO., LTD, 以下简称宁商公司)成立于1992年,是经原国家外经贸部批准的具有进出口经营权的贸易公司,从事纺织服装等产品进出口业务。公司拥有多家下属企业,产品远销美国、日本、缅甸、菲律宾、西欧及中东等国家和地区。在2011年(秋季)中国进出口商品交易会(简称广交会)上,该公司喜获丰收,初步达成了几笔较大的订单。



## 【工作任务】

宁商公司的一名业务助理陈磊,在广交会上结识了一名法国客商,该客商是法国 FASHION FORCE GARMENT IMP.&EXP. CO., LTD (时尚力服装进出口公司)的业务经理。他明显表示出对宁商公司产品的兴趣。于是,陈磊被委派与这名法国客商进行磋商。但这是他初涉业务领域,对于纺织品行业的相关贸易政策,以及贸易客户的资信并不了解。公司经理让他全权负责这笔交易,他知道这是考验他的重要时刻。准备工作是否充分,考虑得是否周密,直接影响着国际贸易的进度和最终的效益。所以,陈磊必须做好出口交易前的准备工作。因此他在出口交易前,需要对当前纺织印染行业的发展环境做好调查。同时,需要对当前纺织印染行业的相关法律政策、法规等进行大盘点。

## 【操作实施】



## 步骤一:对最近几年纺织印染行业发展状况进行调查

作为一名初涉业务的新手,陈磊首先需要对整个纺织印染行业的发展状况进行调查。他通过互联网搜索引擎 [www.baidu.com](http://www.baidu.com),找到了“中国印染网”、“纺织导报”以及相关的网站和行业新闻。

据网上相关信息报道,2011年以来,一些类别的输欧美纺织品配额使用率呈现快速增长态势,

受需求增加的影响,纺织品配额的价格开始走高,这吞噬了纺织企业的部分利润。纺织品出口利润越来越微薄,贴牌生产和卖中低档产品都已走到了尽头。前几届华交会上,面对日本、欧美客商抛出的大笔订单,有些企业为了抢订单,竞相降价,不管有没有利润,先从竞争对手那里把生意抢到手再说。陈磊知道恶性价格竞争绝不是纺织印染企业的根本出路所在。对他而言,报价必须将所有成本和风险包含在内。如果双方协商确定的价格不能带来利润,即使订单再大他也不会接。

## 2 步骤二:对最近几年纺织印染行业相关法规进行大盘点

陈磊在百度搜索引擎上使用关键词:“法国”、“纺织品配额”进行搜索,找到了如下几则有价值的新闻:

### 新闻 1:法国纺织行业要求延长对中国的配额限制期限

根据法国《纺织报》消息,继欧盟纺织服装工业联合会新任主席对该报发表谈话,要求延长对中国的配额限制期限后,法国纺织工业联合会主席也于近期对该报记者发表谈话,坚定明确地要求延长对中国进口纺织品的配额限制期限。

法国纺织工业联合会主席说:欧盟与中国签订的协定显然是不公正的,即欧盟将在美国之前允许中国纺织品自由进口。这样,美国市场将在 2012 年年底继续受到保护,而开放的欧盟市场则肯定成为中国纺织品出口的重点。为什么只让我们欧盟国家接受纺织品自由贸易?这无疑将是自杀性的。我们纺织工业成功的机遇,不仅在于我们的竞争力,同时还在于欧盟是否能够要求中国延长现行的配额限制期限。欧盟纺织服装工业联合会的发言人已经向欧盟委员会提出了这样的要求,尤其是向签订该协定的欧盟贸易委员曼德尔松提出了这样的要求。要求曼德尔松改变目前倾向不延长的态度肯定不容易,同时还可能有其他一些政治因素,如 2012 年第二季度欧盟主席将换人,由匈牙利人轮到波兰人,以及法国总统改选的影响等。但是,他坚决要求欧盟获得与美国、土耳其或者巴西协定同等的待遇,将市场保护到 2015 年年底。

### 新闻 2:



服装网首页 | 纺织网首页 | REACH法案出台 | 出口退税率下调 | 纺织品加工贸易政策调整 | 输欧纺织品新政出台 | 应对措施解读

今年可谓是纺织服装行业多灾多难的一年。国内外各种贸易政策的出台不停地挑战纺织服装企业原本脆弱的神经。从出口退税下调,到欧盟贸易新政出台;从REACH法案到加工贸易政策调整;利润本就微薄的纺织服装企业被推到了一个技术瓶颈上,面对即将丧失的欧盟市场,中小纺织服装企业选择了不同的出路:或转移进军中亚市场,或转做内销,或转口到俄罗斯、澳门等地规避欧盟的贸易壁垒……究竟什么样的道路才是中小纺织服装企业的出路呢?明年纺织服装行业的发展态势又将如何呢?

### REACH法案——入世以来最大贸易壁垒

“REACH”法案,全称《关于化学品注册、评估、许可和限制法案》将于2007年6月1日正式实施。“REACH”法案被认为是一部精心制作的技术贸易壁垒。纺织行业是化工行业的下游产业,“REACH”法案将对我国纺织印染行业产生极大的负面影响。

#### REACH新规对我国纺织印染行业的影响

REACH法规从优化产业结构、提高产品质量和改进工艺、加快与国际接轨进程、促进我国印染行业可持续发展方面有一定积极意义,但同时也要看到它存在着很大的负面影响……阅读全文

#### 欧盟REACH法规对我国纺织工业的影响

在对以上新闻进行综合分析后,陈磊对整个欧盟对华的纺织品出口政策有了大体了解。

### 3 步骤三:收集客户公司的具体信息

收集客户信息,并加以分析是至关重要的。贸易往来对象诚实可靠是交易成功的基础。陈磊在参考了大量的学习资料后,采取了以下步骤进行信息收集。

(1) 他通过互联网搜索引擎 [www.baidu.com](http://www.baidu.com) 使用关键词“FASHION FORCE GARMENT IMP.& EXP. CO., LTD”进行搜索,找到该公司的官方网站。陈磊通过该公司的官方网站了解其经营范围、业务专长、公司的规模、公司的经营状况以及公司的产品信息等。根据网站介绍,该公司是法国一家专业销售中高档女士职业装、运动装的中小型企业,公司拥有自己的品牌: Fashion Force。从而陈磊初步判断这是一家较正规的服装公司。该公司网站首页见图 1-1。



图 1-1 法国时尚力公司网站首页

(2) 为了进一步调查该企业的资信状况,陈磊还通过中国驻法国商会进行调查。因为他了解到,通过我驻外机构和在实际业务活动中对客户进行考察所得的材料,一般比较具体可靠,对业务的开展有较大的参考价值。从中国法国商会处,陈磊获得了许多可靠的一手资料,让他对这笔交易充满期待。

## 知识加油站

### 寻找国外顾客的方法

寻找国外顾客大致有如下几种方法:

(1) 在广交会(中国进出口商品交易会)上寻找。

(2) 充分利用工商名录(directory)。工商名录分为国内工商名录和国际工商名录,国际工商名录收录了各国著名的贸易公司、商号的名称,电传、电报、电话、传真的号码,公司地址,主要经营项目及历史经营情况。这类名录通常是各国的商会编纂的,如英国的“Kelly's Directory”就包括了全世界的著名贸易商。

(3) 由驻外分支机构开发新的顾客。各大公司在国外设立分公司,其主要目的就是开发新的顾客,为公司争取更多的贸易机会。因为驻外人员较了解当地的情况,容易发现新的往来顾客。

(4) 充分利用来华的各种外国代表团。每年来我国的外国经济访问团、市场调查团、参加国际展览会的外国团组很多,可以利用这些机会选择贸易对象。

(5) 国外老顾客介绍新顾客。

(6) 利用新闻工具获得新顾客,可在有国际影响力的报纸杂志上刊登广告,寻求顾客。

(7) 通过商会、领事馆及对外贸易协会的介绍认识新的顾客。

## 知识加油站

### 客户资信调查的方式和内容

#### 1. 客户资信调查的方式

(1) 通过国内往来银行,向对方的往来银行调查。这种调查通常是拟好文稿,附上调查对象的资料,寄给往来银行的资信部。

(2) 直接向对方的往来银行调查。直接将文稿和调查对象的资料寄给对方的往来银行。可用简洁文句表明意图,例如: We should be obliged if you would inform us, in confidence, of their financial standing and modes of business.

(3) 通过国内的咨询机构调查。

(4) 通过国外的咨询机构调查。国外有名的咨询机构,不仅组织庞大,效率高,而且调查报告详细且准确。其调查报告均加密,而且按照财力与综合信用评价分为 High、Good、Fair、Limited 四个等级。

- (5) 通过国外商会调查。
- (6) 通过我国驻外商务机构调查。
- (7) 通过国外的亲朋、客户等调查。
- (8) 根据对方来函自己判断调查。
- (9) 要求对方直接提供资信资料。

## 2. 客户资信调查的内容

(1) 厂商企业的组织情况。包括公司、商号企业的组织性质、创建历史、主要领导人员、分支机构。

(2) 往来对象的诚信度。贸易往来对象诚实可靠是交易成功的基础。在国际贸易中,如果遇到不可靠的贸易对象,就难免出现货物的品质不良、开来与合同不符的信用证、迟交货物等现象。

(3) 贸易经验。一个具有国际贸易经验的贸易对象至关重要。

(4) 资信情况。所调查对方的资信情况包括企业的资金和信用两方面。资金指的是企业的注册资金、实收资金、公积金、其他财产及资产债务的情况等。信用是指企业的经营作风、履约守信情况等。这些情况在决定客户能否做经销、代理、独家包销、寄售等业务时是十分重要的。

(5) 经营范围。调查对方的经营范围也是很重要的,同时还要调查经营的性质,如代理商、零售商、批发商等。

(6) 经营能力。该企业每年的经营金额、销售渠道、贸易关系、经营做法等。

(7) 往来银行名称。了解对方往来银行的名称、地址同样重要。



## 【拓展提升】

### REACH 新规对我国纺织印染行业的影响

#### 1. REACH 法规简介

REACH 法规(Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemicals)全称为《化学品注册、评估、许可和限制》。该法规于 2006 年 12 月经欧盟议会和欧盟理事会正式表决通过,并于 2007 年 6 月 1 日正式生效。其主要内容是通过建立一个全面的化学品生产、进口监管系统,对欧盟境内生产、使用中和在市场上销售的化学品进行监控管理,目的在于保护人类健康和自然环境不受到化学品的负面影响。

#### 2. 受到 REACH 法规影响的纺织工业产品

纺织工业属于化工行业的下游产业。纺织纱线、面料的染整过程中会使用到各种含有化学成分的染料、助剂、整理剂等。这些纱线、面料和由其制成的纺织制品和服装中不可避免地含有一些化学物质。纺织品、服装的生产商、进口商只有在产品中所含的化学物质符合 REACH 法规监管条件时,才需要就该化学物质进行注册、申请许可或作为受限制物质进行使用。

依照 REACH 法规,以下几类纺织品服装需要就其所含化学物质接受监管:

(1) 含有可能“释放”出来的化学物质的纺织品和服装。

(2) 含有高度受关注的化学物质的纺织品和服装。

(3) 含有受限制物质的纺织品和服装。

### 3. REACH 法规对我国纺织工业的影响

从有利的方面看, REACH 法规严格的环境和技术标准在一定程度上有利于促进我国纺织企业改进技术工艺、提升产品质量,从而推进纺织工业产业结构调整 and 产业升级。但就 REACH 法规执行初期来看,我国纺织工业肯定要承担相当的负面影响。由于涉及较多复杂的技术环节,我国纺织工业受 REACH 法规影响的具体范围尚无法确定,整个行业将为 REACH 法规支出的具体成本(包括染化料价格上涨、检测费用、企业退出欧盟市场的利润损失等)也还无法精确测算。从整体上说, REACH 法规对我国纺织工业最主要的影响首先是增加了纺织品服装出口的难度,其次是提高了染化料的价格,增加了纺织行业的成本。



### 【体验活动】

读下列这则新闻思考出口退税政策调整对出口企业有什么影响?企业应该如何去规避出口退税下调带来的影响。

#### 出口退税税率下调点中了纺织业“死穴”?

2011年6月18日,财政部和国家税务总局、国家发展和改革委员会、商务部、海关总署发布了《财政部国家税务总局关于调低部分商品出口退税税率的通知》,规定自2011年7月1日起,调整部分商品的出口退税政策。其中,服装出口退税税率下调至11%。

据了解,自2011年纺织品出口退税税率下调到11%以后,不少纺织品服装出口企业面临很大的压力。“这真是点我们的死穴,很难再做下去了。”广州一家纺织品出口公司负责人无奈地告诉记者。

#### 拐点:从高速增长长期到平稳增长长期

中国纺织品进出口商会副会长曹新宇表示,国家这次对出口退税税率的下调,抑制“高耗能、高污染、资源性”产品的出口,主要是为了进一步控制外贸出口的过快增长,缓解我国外贸顺差过大带来的突出矛盾,优化出口商品结构,促进外贸增长方式的转变和进出口贸易的平衡,减少贸易摩擦。

“从今年年初开始,不少企业已经对出口退税有预期,在这种情况下,我国纺织品服装行业出现了抢出口的现象,即便是在这种情况下,出口依然出现大幅度回落。可见,我国纺织品服装行业本身也已经走到了一个增速放缓的时期。”曹新宇说。

除了出口退税之外,我国纺织品服装出口企业还面临着另外一个外部压力,即2007年6月1日欧盟开始实施的《化学品注册、评估、许可和限制》。该化学品监管体系将纺织过程中含有化学成分的染料、助剂、整理剂纳入监管范围。据业内人士分析,这会使我国出口欧盟产品的成本提高约5%,进口欧盟产品的成本增加约6%。

#### 效应:应会在9月以后显现

很早就有业内人士预测,出口退税税率下调两个百分点,服装行业利润将减少13.6亿美元。曹新宇也认为,出口退税税率的下调效应将在2011年9月以后显现。他介绍,企业拿到的订单

一般是3个月有效期,议定的价格也是税率下调前的价格。但国家出口退税税率下调给的过渡时间很短,所以企业现在接订单就必须考虑到税率因素,会提高出品产品的价格。

“这一因素9月以后就会显现。纺织品服装行业将面临大洗牌,行业震荡不可避免,一批中小企业将会被淘汰出局。”曹新宇说,“纺织品服装出口将会继续出现三个下降,即出口增幅下降、在总出口货物中的比重下降、在出口顺差中的份额下降。另一方面也将影响到纺织品服装行业的就业情况。”

对于这次出口退税税率下调,最痛苦的莫过于企业。以做抽纱业务闻名海内外的上海协大国际贸易有限公司总经理助理郑期巍介绍,出口退税税率下调直接影响到企业的利润,而该公司所出口的毛衫业务的退税额度则由11%下降到了9%。

郑期巍说,据计算,出口退税税率下调1个百分点,就相当于公司的出口成本增加约1个百分点。出口退税税率降低将会是一个长期的趋势,面临如此大的挑战,协大早在今年年初就做好了相关的风险准备,包括提高报价、压缩成本,以及在公司内部成立专门的调配部门等。

一是成立专门的研发设计部门,在战略上提出由OEM(贴牌)向ODM(自主设计)转型。坚持自主研发设计,提高产品的议价能力。二是成立专业的纱线开发部门,每周定期为客户开发、推荐最新款式的纱线,为客户提供增值服务。三是建立供应商管理小组,对公司的供应商进行严格的监督审核,对产品质量严格把关。

专家指出,从长期来看,像协大这类从事生产加工的外贸公司的出路在于转产具有高附加值或高科技含量的出口产品。但是从短期来说,转产又是个很难实现的目标。

郑期巍认为,面对出口退税税率降低的形势,外贸出口企业首先要根据出口退税税率降低及人民币升值的幅度来仔细核算出口产品的成本。根本的解决之道是转向经营高附加值的产品,但不转产也不意味着无能为力,还是可以结合自身情况,做一些切实有效的改进措施。

### **长远:有利于行业产业结构调整**

纺织行业是我国巨额贸易顺差的主要创造者,2010年我国纺织行业贸易顺差1292亿美元,占贸易总顺差的71%,2011年第一季度纺织行业贸易顺差达272.8亿美元,占到总顺差的近60%。所以,出口退税调整中,纺织行业首当其冲。

据海关总署统计,2011年服装出口951.9亿美元,增长28.9%;纺织纱线、织物及制品出口488亿美元,增长18.7%。

中山大学岭南学院国际商务系主任黄静波认为,出口退税税率下调直接影响的是企业的利润,从短期来看,考验的是企业的议价能力,但从长远看,会促进企业产品升级换代,促进整个产业结构的大调整。只是这个过程对于企业来说是一个“涅槃”的过程。

曹新宇也表示,商会也将帮助企业创造一个平稳的外部环境。比如,推动企业转变增长方式、出口方式,引导企业参加欧洲一些主流展会,在广交会上,设置纺织面料的新型展台,扩大品牌影响力。此外,还要积极鼓励企业产品创新、研发等。帮助企业克服“依靠出口退税”的惰性思维。



## 【任务情境】

通过前两天对纺织品市场以及法国时尚力服装进出口公司的资信调研,陈磊对该公司已经有了初步的了解。在他与该公司的客户经理取得联系时,他收到了对方的邮件,要求2011年12月25日前交货,并即刻回寄面料、色样及两件不同型号的成衣样品,以及感兴趣的样品型号、色样及一件成衣样品。对方要求宁商公司确认。



## 【工作任务】

假设你是陈磊,你将如何完成这一样品寄送的工作任务呢?

## 【操作实施】

### 1 步骤一:寄送样品前,先确定费用由谁承担

根据本公司海外拓展的定位,对方公司的规模、资信状况,样品的品种、数量以及运费做相应的预算。

#### 1. 考虑本公司海外拓展的定位

首先弄清楚自己公司的定位及海外拓展策略,如果公司实力有限,且处于海外拓展初期,希望有力控制公司销售成本,可要求对方承担或双方共担费用。如果公司实力雄厚,希望加大海外拓展力度,愿意多投入,可以免费寄送样品。

#### 2. 对潜在客户作深入的分析判断

(1) 一般来讲,对于合作已久,知其底细的老客户,可考虑样品费、运费全免。

(2) 对于有诚意的新客户,可告知虽然样品可免费提供,但从发展双方业务考虑,请对方付运费。

(3) 希望能一次性提供多个样品,且不愿支付任何费用的,经进一步详细分析(对方公司背景、样品用途等)后,酌情处理。但必须要让客户知道,无论样品货值如何,都是己方的运营