



普通高等教育“十五”国家级规划教材
高等职业教育技能型人才培养培训工程系列教材

国际贸易实训

刘文广 张晓明 编著



高等教育出版社

普通高等教育“十五”国家级规划教材
高等职业教育技能型人才培养培训工程系列教材

国际贸易实训

刘文广 张晓明 编著

高等教育出版社

内容提要

本书是普通高等教育“十五”国家级规划教材,同时也是高等职业教育技能型人才培养培训工程系列教材之一。

全书共十三章,内容包括交易前的准备与询盘、报价核算与发盘、还价核算与还盘、深度磋商、签订合同、落实信用证、进口商改证与出口商备货、托运装船、报关与投保、制单结汇、单据问题的处理、进口付汇与报关提货、出口收汇核销与退税等。本书是国际贸易实务立体化教学包的组件之一,具有系统性、创新性和可操作性等特点。

本书可作为高等职业学校、高等专科学校、成人高校及本科院校举办的二级职业技术学院的电子商务、国际商务专业及其他经济管理类专业教材,也可作为国际贸易从业人员的参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实训/刘文广,张晓明编著. —北京:高等教育出版社,2005. 7
ISBN 7-04-016656-9

I. 国… II. ①刘…②张… III. 国际贸易-高等学校-教材 IV. F74

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第051966号

策划编辑 赵洁 责任编辑 巨克坚 封面设计 王凌波
版式设计 王莹 责任校对 胡晓琪 责任印制 韩刚

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 100011
总机 010-58581000

经销 北京蓝色畅想图书发行有限公司
印刷 北京原创阳光印业有限公司

开本 787×1 092 1/16
印张 16
字数 390 000

购书热线 010-58581118
免费咨询 800-810-0598
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 2005年7月第1版
印次 2005年7月第1次印刷
定价 19.90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 16656-00

出版说明

为加强高职高专教育的教材建设工作,2000年教育部高等教育司颁发了《关于加强高职高专教育教材建设的若干意见》(教高司[2000]19号),提出了“力争经过5年的努力,编写、出版500本左右高职高专教育规划教材”的目标,并将高职高专教育规划教材的建设工作分为两步实施:先用2至3年的时间,在继承原有教材建设成果的基础上,充分汲取近年来高职高专院校在探索培养高等技术应用性专门人才和教材建设方面取得的成功经验,解决好高职高专教育教材的有无问题;然后,再用2至3年的时间,在实施《新世纪高职高专教育人才培养模式和教学内容体系改革与建设项目计划》立项研究的基础上,推出一批特色鲜明的高质量的高职高专教育教材。根据这一精神,有关院校和出版社从2000年秋季开始,积极组织编写和出版了一批“教育部高职高专规划教材”。这些高职高专规划教材是依据1999年教育部组织制定的《高职高专教育基础课程教学基本要求》(草案)和《高职高专教育专业人才培养目标及规格》(草案)编写的。随着这些教材的陆续出版,基本上解决了高职高专教材的有无问题,完成了教育部高职高专规划教材建设工作的第一步。

2002年教育部确定了普通高等教育“十五”国家级教材规划选题,将高职高专教育规划教材纳入其中。“十五”国家级规划教材的建设将以“实施精品战略,抓好重点规划”为指导方针,重点抓好公共基础课、专业基础课和专业主干课教材的建设,特别要注意选择一部分原来基础较好的优秀教材进行修订,使其逐步成为精品教材;同时还要扩大教材品种,实现教材系列配套,并处理好教材的统一性与多样化、基本教材与辅助教材、文字教材与软件教材的关系,在此基础上形成特色鲜明、一纲多本、优化配套的高职高专教育教材体系。

普通高等教育“十五”国家级规划教材(高职高专教育)适用于高等职业学校、高等专科学校、成人高校及本科院校举办的二级职业技术学院、继续教育学院和民办高校使用。

教育部高等教育司

2002年11月30日

前 言

国际贸易实务是一门实践性极强的应用性课程。受欧美立体化教材建设的启发,我们从2002年开始建设以国际贸易实务课程为核心的立体化教学包,陆续研究与开发了10余个重要的教学要素组件,最终形成了立体化教学包的实用教学要素的构架。2004年,依据此方案设计的国际贸易实务课程被评为国家级精品课程。

作为国际贸易实务国家级精品课程的要素组件之一,本教材是依据立体化教学包的建设原则和教学方案的设计思想进行编写的。与同类教材相比,它具有三个方面的鲜明特色:

第一,本书以进出口业务为主线,通过一笔实际买卖展现进出口业务的全部过程与内容,将真实的交易搬进课堂,对实务课程的知识点和实验、实训进行了全面整合。

第二,国际贸易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。本教材针对同一笔国际贸易业务,注意同时讲述其出口与进口的操作内容与操作方法,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,避免了知识点的逻辑错位和思维的混乱。

第三,进出口业务及对应的实务知识与同步操作、辅助训练相辅相成,协同推进,使学生对贸易实务既有感性认识,又有循规律性提示而产生的理性认识,实现动脑与动手相结合、知识与能力相融会的边学、边练、边提高的实训目的。

本教材内容可设为独立课程,根据相关专业培养目标要求进行具体定位,如可以作为“国际贸易实务”的后续课程、“计算机模拟实验”的先导课程,也可以作为整合性课程开设。同时作为完整的教学解决方案的组成部分,本教材还可以得到网络课程及其他教学资源的支持。本教材力求搭建一座与实际工作岗位要求距离最近的精准平台。

本教材由刘文广和张晓明编著。刘文广教授从事高等教育20余年,本教材是其教学思想的反映;张晓明副教授从事进出口业务工作14年,此成果是其实际业务经验的汇总。全书共分十三章,内容包括交易前的准备与询盘、报价核算与发盘、还价核算与还盘、深度磋商、签订合同、落实信用证、进口商改证与出口商备货、托运装船、报关与投保、制单结汇、单据问题的处理、进口付汇与报关提货、出口收汇核销与退税等。其中第一章、第二章由刘文广执笔,第三章至第十三章由张晓明执笔。

本教材在写作和出版过程中得到了高等教育出版社的大力支持,吉林轻工业品进出口公司和长春市图书馆的张晓光同志提供了大量的实务信息和全新的相关资料,中国人民大学博士生导师郭国庆教授审定全稿,在此对上述单位和同志一并表示真诚的谢意!

希望业内学者、专家和广大师生提出宝贵意见,以利于我们的提高与进步!

编著者

2005年1月16日

郑重声明

高等教育出版社依法对本书享有专有出版权。任何未经许可的复制、销售行为均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人将承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。为了维护市场秩序，保护读者的合法权益，避免读者误用盗版书造成不良后果，我社将配合行政执法部门和司法机关对违法犯罪的单位和个人给予严厉打击。社会各界人士如发现上述侵权行为，希望及时举报，本社将奖励举报有功人员。

反盗版举报电话：(010)58581897/58581896/58581879

传 真：(010)82086060

E-mail: dd@hep.com.cn

通信地址：北京市西城区德外大街4号

高等教育出版社打击盗版办公室

邮 编：100011

购书请拨打电话：(010)58581118

目 录

第一章 交易前的准备与询盘	1	第一节 进口开证	88
第一节 出口进程	1	第二节 出口商提出改证	94
第二节 进口进程	4	第三节 合同履行与货款收付提示	95
第三节 进出口提示	5	第四节 同步操作	101
第四节 同步操作	10	辅助训练	107
辅助训练	13	第七章 进口商改证与出口商备货	
第二章 报价核算与发盘 (交易磋商之一)	14	(履行合同之二)	114
第一节 出口成本核算与发盘	14	第一节 进口改证	114
第二节 进口成本核算与还盘	21	第二节 出口备货	116
第三节 进出口交易磋商内容提示	23	第三节 进出口改证备货提示	124
第四节 同步操作	29	第四节 同步操作	127
辅助训练	37	辅助训练	135
第三章 还价核算与还盘 (交易磋商之二)	39	第八章 托运装船 (履行合同之三)	136
第一节 出口商一次还盘	39	第一节 出口租船订舱	136
第二节 进口商二次还盘	40	第二节 进出口装运提示	142
第三节 出口商二次还盘	42	第三节 同步操作	150
第四节 进出口往来还盘与测算提示	45	辅助训练	155
第五节 同步操作	47	第九章 报关与投保 (履行合同之四)	158
辅助训练	52	第一节 出口报关与投保	158
第四章 深度磋商 (交易磋商之三)	53	第二节 进出口报关与投保提示	164
第一节 进口商进一步还盘	53	第三节 同步操作	167
第二节 出口商三次还盘	55	辅助训练	172
第三节 磋商技术与还盘方法提示	56	第十章 制单结汇 (履行合同之五)	176
第四节 同步操作	57	第一节 出口装运通知	176
辅助训练	61	第二节 缮制审核结汇单据	177
第五章 签订合同	62	第三节 交单结汇	186
第一节 进口商接受	62	第四节 装运后的工作提示	188
第二节 出口合同的缮制与签订	65	第五节 同步操作	192
第三节 进出口接受与签约提示	70	辅助训练	200
第四节 同步操作	75	第十一章 单据问题的处理	210
辅助训练	81	第一节 单据不符点的处理	210
第六章 落实信用证 (履行合同之一) ...	88	第二节 单据业务处理提示	216
		第三节 同步操作	217

辅助训练	223	第十三章 出口收汇核销与退税	240
第十二章 进口付汇与报关提货（履		第一节 出口收汇核销与退税	240
行合同之六）	225	第二节 出口核销退税提示	246
第一节 进口付汇提货	225	第三节 同步操作	247
第二节 付汇提货索赔提示	228	辅助训练	247
第三节 同步操作	235	参考文献	248
辅助训练	239		

第一章

交易前的准备与询盘

【实训目标】 懂得向供货商系统地咨询相关生产信息，掌握与国外客户联系的基本沟通方法，并能够熟练撰写业务信函。

第一节 出口进程

一、向供货商询价、索样

吉轻工业品进出口公司主要经营鞋类、箱包、玩具、木制品、纸张、文具、玻璃器皿等产品，产品远销欧洲、美洲、东南亚、中东。

2002年12月15日，公司业务员梁浩然就向国际市场推销皮鞋一事向通达皮鞋厂发出传真，询问商品信息。信函内容如下：

吉轻

JIQING INDUSTRIAL PRODUCTS IMPORT & EXPORT CORPORATION
A12, YUEYANG STREET, NANGUAN DISTRICT,
CHANGCHUN, CHINA

Tel: 0431 - 8206901

Telex: 83049 CCLI CN

E-mail: JILIGHT@ TEN. NET. CN

Telefax: 0431 - 8919680^①

尊敬的李厂长：

您好！经我公司王立梅小姐的介绍，得知贵厂专门生产各种鞋靴，款式品种新颖、齐全，我们很感兴趣，愿与贵厂建立长期业务关系。

我公司准备在今年年底参加在北京举办的国际鞋类展销会，届时将有许多国外鞋类专营客户光顾。我们希望贵厂能够提供一些产品目录及样品，并附上含税价格单，同时

① 如果是发往国外的传真，应在电话号码前加国际直拨电话区码，如中国的区码是0086。

注明包装方式、交货时间及地点、付款方式以及最低的起订量等详细的产品信息。
盼复!

此致

敬礼

梁浩然

2002 年 12 月 15 日

通达皮鞋厂回复如下:



梁浩然先生:

您好!接到您的传真后,马上与厂里设计、供应、生产部门的同志研究了一下生产方案,并对原材料的供应情况作了进一步的了解。下列产品近来销量很好,国外不少客户都来询问、订货,市场看好,希望能有较好的结果。现将有关情况介绍如下:

■安全靴

货号: JL618 /JL608TS;

腰高: 6 英寸^①;

皮革: 2.0 毫米厚牛粒面革;

进货价: 128 元/双;

包装: 纸箱, 每箱 12 双装, 纸箱尺寸为, 50×35×78 厘米^②=0.136 5 立方米;

每箱毛净重: 27 kg/21.6 kg。

■骑兵靴

货号: JL803TS /JL806;

腰高: 8 英寸;

皮革: 2.0 毫米厚牛粒面革;

进货价: 149 元/双;

包装: 纸箱, 每箱 12 双装, 纸箱尺寸为, 50×38×78=0.148 2 立方米;

每箱毛净重: 29 kg/23.6 kg。

① 英寸为非法定计量单位。1 英寸=2.54 厘米。

② 50×35×78 厘米表示 50 厘米×35 厘米×78 厘米。后同。

上述样品3日内交到。鞋靴的增值税率：17%，出口退税率：11%。生产周期：月产10 000双。交货期：收到订单后2个月交货。最低起订数量：1 000双。支付方式：预付90%货款，交货后支付余下货款。

如有什么问题，请随时来电，我们将全力配合。

此致

敬礼

李原麓

2002年12月18日

二、与进口商建立业务关系

根据公司经营的产品特点，业务人员利用各种渠道寻找客户资料。业务员梁浩然在北京参加国际鞋类博览会期间，从巴林国驻华商务参赞处获取了巴林鞋类客商——布卡姆先生的信息，据说该客户是一位较有实力的进口商。

2003年1月9日梁浩然向布卡姆先生发了一份电子邮件，表达了欲与其建立业务关系的愿望。

吉轻

JIQING INDUSTRIAL PRODUCTS IMPORT & EXPORT CORPORATION

A12, YUEYANG STREET, NANGUAN DISTRICT,
CHANGCHUN, CHINA

Tel: 0431 - 8206901

To: Hassan Ebrahim Bukamal & Sons W. L. L.

Attn: Mr. Jehad Bukamal

Date: Jan 9, 2003

Dear Sirs,

We obtained your name and address from the Commercial Counsellor of your Embassy in Beijing and wrote to you for the establishment of business relations.

We specialize in the exporting of light industrial products, which have a great popularity in world markets, such as boots and shoes, sewing machine & porcelain ware, soap and toilet, stationery & office appliance etc.

We have sent you our catalogue for your reference and hope that you would contact us if you are interested in any item.

We may refer you to our bankers, Bank of China Changchun Branch.

In addition, would you please let us have your bank reference?

We are looking forward to your favorable reply.

Yours truly,

Export department

Liang Haoran

第二节 进口进程

一、进口货物资料

布卡姆先生准备采购一批军靴,具体要求如下:

品名:安全靴和骑兵靴;

规格:39~45号;

皮料:2.0毫米牛粒面革(黑色);

腰高:6英寸,8英寸;

包装:每双鞋用一白色天地盖小盒包装,12双装一纸箱(五层瓦楞纸);

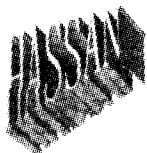
价格:巴林国内销售价格每双不超过8.9巴林第纳尔^①;

数量:3个(20英尺^②货柜);

交货期:2003年6月以前。

二、向出口商询盘

布卡姆先生收到梁浩然的电子邮件后,对寄来的产品目录及照片,进行了一番选择研究,结合所需军靴情况,2003年1月16日通过电子邮件向梁浩然询盘,信函内容如下:



To: Jiqing Industrial Products Import & Export Corporation

Attn: Mr. Liang Haoran

Date: Jan 16, 2003

Our Ref No. JQ0301

① 巴林第纳尔为巴林国的货币名称。

② 英尺为非法定计量单位。1英尺=0.3048米。

Dear sirs,

We are pleased to receive your E-mail of your catalogue on Jan 9.

My company is one of the largest importers of boots and shoes in the city and wish to expand the present range. We believe there is a promising market here with moderately priced products.

After studying boots on your catalogue, we are particularly interested in the following items: Safety Boots Art No. JL608TS full container load (FCL) and Ranger Boots Art No. JL803TS less than container load (LCL). Please quote us on FOB LOADING PORT, CFR AND CIF BAHRAIN. It would be helpful if you could supply relevant samples. Please provide us the cost of these samples including postal charges.

Our bank information is as follows:

BANK OF BAHRAIN AND KUWAIT B. S. C.

P. O. BOX 597, MANAMA, STATE OF BAHRAIN.

We hope to hear from you soon.

Yours sincerely,

Jehad Bukamal

Hassan Ebrahim Bukamal & Sons W. L. L.

第三节 进出口提示

一、出口操作提示

1. 怎样与供货商保持联系？需向其了解哪些情况？

通过交易会展览的积累、上网查询以及下厂查访等方式，建立一个产品供应信息数据库。找到若干个供货商之后，首先，要不断与其保持良好的关系，以备需要时之用。其次，从若干个供货商中，挑选出几个（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，有选择地向供货商发函。发函内容主要包括：告知其获得对方情况的来源，去函目的，我方需要了解的情况和对供货商的要求（提供样品的数量、品名、货号、规格、出厂价、包装种类及包装系数、包装规格、毛净重、月产量、最低起订量、交货期及交货地点、支付时间和方式、产品优势、设计及生产周期等），联系方式：信函、电话、传真、电子邮件等。通过下试订单，考察供货商的表现，如果试订单成功，可作为供货商信息数据库的一位较为固定的成员，当然也要定期进行评估考核，以确定是否更换。表1-1为供应商信息数据表。

2. 如何做好出口交易的准备工作？

在取得出口经营权并在海关登记注册的基础上，落实好国内货源，对产品原材料的使用、产品的工艺流程及产品改进目标等有一定深度的了解；掌握进口国市场信息、销售渠道信息和竞争对手信息；有针对性、系统地对调研的相关信息进行了整理和分析，据此制订有效的出口货物经营方案（参见表1-2）；同时对备货资金也要及早做好安排。

表 1-1 供应商信息数据表

项 目 名 称	详 细 内 容
厂长姓名	
电 话	
传 真	
电子邮件	
银行账号	
经营范围	
拳头产品名称	
货 号	
规 格	
出 厂 价	
包装种类	
包装系数	
包装规格	
毛 重	
净 重	
月 产 量	
起 订 量	
交 货 期	
交货地点	
付款时间	
支付方式	
产品优势	
需要改进的地方	
主销地区	
竞争对手	
出口退税率	
样品采集方法及交样时间	

表 1-2 出口货物经营方案

商品情况	品名:		规格:		生产商:	
	包装:		尺码:		产品特色:	
	收购价:		毛重:		竞争对手及特点:	
	实际成本:		净重:		产品改进:	
	项 目		金 额		数 量	
进销存情况	库 存					
	成交待运					
	预计收购					
	预计出口					
	年 份		出口数量		利润情况	主销地区
历年情况	2001 年					
	2002 年					
	2003 年					
	2004 年					
	2005 年					
2005 年	外销计划	国别地区	数 量	单 价	FOB 净价	换汇成本
出口安排	主要客户	性质(佣金率)	市场特点	年销量	销售额	存在的问题
	主要措施					
备 注	备货资金的来源: 自有资金 银行贷款 打包放款					

3. 如何与客户建立业务关系？

寻找客户资料可以通过银行、商会、企业名录、商务参赞、销售代理、展销会、报纸、杂志、电视广告、贸易团体互访、互联网等渠道进行。要与客户保持友好往来，需要有效传递商务信息，取得对方良好的反应，为日后达成交易做好准备；交往方式采用电子邮件、传真、电报、电话、信函等；与客户初次沟通的函件（询盘）要求具有简练的语言、有序的结构、完整的内容、成熟的业务思维。

询盘函件内容框架如下：

(1) 怎样得知对方公司名称和地址的？

如：We have obtained your name and address from the Internet.

Our market survey showed that you are the largest importer of cases and bags in Canada.

(2) 表明建立业务关系的愿望。

如：We wish to establish friendly business relations with you so that both of us could benefit from it.

We are willing to have business relations with your firm on the basis of equality and mutual benefit.

(3) 提供本公司简介（公司性质、业务范围、相对优势、拟与对方合作的方式）。

如：We are a leading company with 30 years experience in making chemical laboratory equipment.

A credible sales network has been set up and our company has regular clients from over 100 countries and regions worldwide.

(4) 提供销售的商品及有关条件（若需求明确，应做具体介绍，否则，做笼统介绍）。

如：Art No. JD102 is a newly launched product with excellent quality, fashionable design and competitive price.

To give you a general idea of our products, we attached the catalogue for your reference.

(5) 介绍市场状况（市场供需情况、客户购买意向、购买力等）。

如：The present price fluctuation in the world market has necessitated the adjustment of the price.

Owing to the heavy demand, we can accept orders only for shipment during April/May.

(6) 告知对方应从何处了解写信人的信用情况。

如：As to our credit standing, please refer to the following bank:

The Bank of Tokyo, Osaka Branch (address).

For our business and financial standing, we may refer you to Bank of China Hong Kong Branch.

(7) 结尾写上期待对方回应的话。

如：We believe that your initial order will be disposed of without delay.

We are looking forward to your specific inquiries.

Your comments on our products or any information on your market demand will be appreciated.

注意：对客户来函来电，要认真及时答复，以树立良好的贸易形象。

二、进口操作提示

1. 怎样做好进口交易的准备工作?

(1) 必须取得进口经营权并在海关办理登记注册。

(2) 进行市场调研。①对国内市场进行调研：对拟购商品的质量、规格、技术含量要求、外观包装、拟采购的数量、到货时间、国内拟售价等进行调查了解。②对国外市场进行调研：对拟采购商品的国际市场商品价格趋势、国外供应商的供应能力（质量的可靠性、正常供应的可靠性、价格的可靠性、售后服务的可靠性、金融资信的可信性、出售动机、地理位置等）进行调查，根据用户需要，适时安排订购时间和选择交易对象。

(3) 了解进口贸易实行的管理措施，做好进口许可、用汇的准备工作。如进口许可证制度，进口配额制度，机电产品、特定商品登记管理等。其中进口许可证，有效期一年。2005年1月起我国普通商品进口配额全部取消，具有外贸经营权的企业都可申请进口普通商品。

我国进口企业在进口付汇前，须持商务部或其授权单位的有关批件，工商行政管理部门发的营业执照和技术监督部门颁发的企业代码证书，到外管局办理列入“对外付汇进口单位名录”手续，以确定其进口付汇权。

做好上述工作后，再确定订购对象，作好进口成本估算、选择好订购时间和制订具体的进口经营方案。

2. 对供货商的选择应注意哪些事项?

(1) 要注意供货商提供的品质、价格、交货期与售前售后服务如何。

(2) 要考虑供货商的金融资信情况是否可靠，包括品德因素。

(3) 应在代理商或制造商中选择一个。

(4) 应在一家或多家中做出抉择。

(5) 应考虑供货商的出售动机和地理位置。以长远发展为目的的供货商比追求短期利润的供货商更值得信赖；距离远的供货商的交易费用、风险都较距离近的供货商为大，到货时间也晚。所以应当进行综合考虑。

(6) 要注意供货商与进口商利益是否有冲突，冲突在哪些地方，可否避开或接纳。

3. 买方询盘应当注意哪些问题?

买方询盘可以主动发出，也可以收到对方发函后进行询盘或递盘。对初次建立业务关系的信函，应按照“信息来源一致函目的一公司介绍”的顺序来撰写。询盘应注意的问题包括：

(1) 写询价函（包括往来函）时要注明函件的编号，以便按照顺序归档，方便调阅和加速复电的传递。

(2) 询盘以简单、清楚和切题为原则，以引起对方的注意。

(3) 询盘中还可以列明所需数量、交货期等，但不要过早暴露采购数量、价格等意图。

(4) 对不同性质的商品有不同的询盘方法。对大路货可同时向不同地区、国家和厂商分别询盘，争取最佳条件；对规格复杂、项目多的商品，不仅要询问价格，还要询问规格、数量等；对垄断商品，应提出多项品种，要求对方一一报价，防止对方趁机抬价。

(5) 不宜只限于向个别客户询盘，也不宜于在同一地区多头询盘，这样会影响市场价格。特别是向中间商发出的询盘更不宜过多，因为他们可能会将同一询盘转到同一个供货商手中，