

进出口贸易实践 能力训练

叶碧琼 毕优爱 主编

中等职业学校
国际商务专业
课程改革
成果教材



高等教育出版社

中等职业学校国际商务专业课程改革成果教材

进出口贸易实践能力训练

Jinchukou Maoyi Shijian Nengli Xunlian

叶碧琼 毕优爱 主编

高等教育出版社·北京

内容简介

本书是中等职业学校国际商务专业课程改革成果教材,可与国家规划教材《进出口贸易实务》(第三版)(ISBN 978-7-04-033614-6)配套使用,主要内容包括交易准备、交易磋商、拟订合同、履行合同、违约处理五部分。

本书采用“任务引领式”的模式,引领学生在小组合作或独立思考的前提下开展学习活动,完成自主学习,是学习模式从“要我学”转变到“我要学”的一种尝试。

为更好地助教助学,本书还配有光盘,光盘内容主要包括PPT、本书中练习题的参考答案、教学积件等。

本书可供中等职业学校国际商务专业学生使用,也可作为教师开展课堂教学的参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易实践能力训练 / 叶碧琼, 毕优爱主编.
--北京:高等教育出版社, 2014. 7
ISBN 978-7-04-039741-3

I. ①进… II. ①叶… ②毕… III. ①进出口贸易-
贸易实务-中等专业学校-教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 104153 号

策划编辑 黄 静
插图绘制 杜晓丹

责任编辑 黄 静
责任校对 殷 然

封面设计 王 琰
责任印制 张福涛

版式设计 范晓红

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 北京市白帆印务有限公司
开 本 787 mm×1092 mm 1/16
印 张 12
字 数 290 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.landracom.com>
<http://www.landracom.com.cn>
版 次 2014年7月第1版
印 次 2014年7月第1次印刷
定 价 28.90元(含光盘)

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 39741-00

前言

随着中国加入世界贸易组织和外贸经营权的放开,中国的对外贸易发展突飞猛进,可以预见,将有越来越多的经营主体加入到对外贸易的队伍中来,这对中职国际商务专业的人才培养提出了新的要求,即要求培养具有一定的实践能力,能妥善处理国际贸易实际问题并具有团队合作精神的应用型人才。

进出口贸易实务作为国际商务专业的核心课程,是学生未来从事国际贸易相关岗位必须学习和掌握的。尽管目前市场上有关进出口贸易实务的教材不在少数,但是能成为中职学生自主学习的学习用书和教师的教学参考书的还比较少见。所以,编者力图在这方面有所突破、有所创新。

本书的编写体现出以下几点:

1. 以进出口贸易实务的业务流程为顺序展开编写,让初学者一目了然,适合中职学生的认知能力和学习水平。
2. 任务引领式。本书通过学习活动的布置,引领学生通过小组活动或个体进行学习,既注重理论学习又突出实践能力训练。在活动设计上,符合学生的认知规律,层层深入。
3. 本书编写立足于课堂教学,教师可以将本书作为预习或课后巩固材料,也能将其作为组织课堂教学的依据,成为学生的学案。

本课程学时分配建议如下:

课程内容		学时数		
		总计	基础模块	实践模块
交易准备 (6 学时)	行业背景与贸易障碍调研	2	1	1
	客户资信掌握	2	1	1
	出口广告宣传	2	1	1
交易磋商 (45 学时)	贸易术语选择	12	10	2
	出口报价核算	8	4	4
	出口盈亏核算	8	4	4
	支付方式选择	12	10	2
	交易磋商展开	5	4	1

续表

课程内容		学时数		
		总计	基础模块	实践模块
拟订合同 (33 学时)	熟悉进出口贸易合同	1	1	0
	商品品名条款拟订	1	1	0
	商品品质条款拟订	3	2	1
	商品数量条款拟订	3	2	1
	商品包装条款拟订	2	1	1
	合同价格条款拟订	2	1	1
	货物运输条款拟订	7	5	2
	货物保险条款拟订	6	4	2
	货物支付条款拟订	2	1	1
	异议与索赔条款拟订	3	2	1
	商品检验检疫条款拟订	1	1	0
	出口合同签订	2	1	1
履行合同 (18 学时)	备货报检	3	2	1
	催证、审证、改证	4	2	2
	办理托运	2	1	1
	办理投保	2	1	1
	办理报关	3	2	1
	制单结汇	2	1	1
	出口退税	2	1	1
违约处理 (6 学时)	分析违约行为	2	1	1
	处理不可抗力事件	2	1	1
	使用仲裁处理争议	2	1	1
合 计		108	70	38

本书共分为五个项目。项目一由王玉华、蔡波娜编写,项目二由史燕珍、毕优爱、夏梦溪、叶碧琼、朱琦晓、吴其娜、陈佳、马宇波编写,项目三由黄燕娜、徐琴飞、谢丹璇、朱琦晓、叶碧琼、吴其娜、马宇波编写,项目四、项目五由叶碧琼、范红涛编写。全书由叶碧琼负责统稿,由毕优爱统筹和协调。在编写过程中,全体编写人员通力合作,几易其稿,可以说本书是全体编写人员的智慧结晶。

本书编写过程中参阅了大量的资料,对这些文献资料的作者在此表示深深的谢意与敬意。

由于编者水平有限,书中不足之处在所难免。恳请读者和使用本书的同行批评指正,以便不断完善与充实。读者意见反馈信箱:zz_dzyj@pub.hep.cn。

编者

2014年2月

目 录

项目 1 交易准备	1
任务 1.1 行业背景与贸易障碍调研	1
任务 1.2 客户资信掌握	3
任务 1.3 出口广告宣传	8
项目 2 交易磋商	11
任务 2.1 贸易术语选择	11
子任务 2.1.1 熟悉有关贸易术语的国际贸易惯例	11
子任务 2.1.2 认识常用贸易术语 FOB	13
子任务 2.1.3 认识常用贸易术语 CFR	18
子任务 2.1.4 认识常用贸易术语 CIF	21
子任务 2.1.5 认识常用贸易术语 FCA、CPT、CIP	25
子任务 2.1.6 认识其他贸易术语	28
任务 2.2 出口报价核算	31
任务 2.3 出口盈亏核算	35
任务 2.4 支付方式选择	40
子任务 2.4.1 认识汇票	40
子任务 2.4.2 使用汇票	42
子任务 2.4.3 使用本票、支票	44
子任务 2.4.4 使用汇付方式完成货款收付	46
子任务 2.4.5 认识托收	48
子任务 2.4.6 使用托收方式完成货款收付	51
子任务 2.4.7 认识信用证	53
子任务 2.4.8 识别信用证种类	56
子任务 2.4.9 使用信用证方式完成货款收付	58
子任务 2.4.10 正确选择支付方式	60
任务 2.5 交易磋商展开	62
子任务 2.5.1 认识交易磋商	62
子任务 2.5.2 询盘、发盘	66
子任务 2.5.3 还盘、接受	70
项目 3 拟订合同	75
任务 3.1 熟悉进出口贸易合同	75

任务 3.2	商品品名条款拟订	78
任务 3.3	商品品质条款拟订	82
任务 3.4	商品数量条款拟订	85
任务 3.5	商品包装条款拟订	88
任务 3.6	合同价格条款拟订	90
任务 3.7	货物运输条款拟订	93
子任务 3.7.1	认识班轮运输	93
子任务 3.7.2	认识租船运输	97
子任务 3.7.3	认识其他运输方式	99
子任务 3.7.4	认识提单	103
子任务 3.7.5	认识其他运输单据	108
子任务 3.7.6	货物运输条款的拟订	111
任务 3.8	货物保险条款拟订	115
子任务 3.8.1	认识海运货物保险的保障范围	115
子任务 3.8.2	认识海运货物保险条款	118
子任务 3.8.3	认识保险单据	121
子任务 3.8.4	认识其他运输方式下的货物保险	123
子任务 3.8.5	合同保险条款的拟订	126
任务 3.9	货物支付条款拟订	127
任务 3.10	异议与索赔条款拟订	129
子任务 3.10.1	认识争议与索赔	129
子任务 3.10.2	合同中索赔条款的拟订	133
任务 3.11	商品检验检疫条款拟订	137
任务 3.12	出口合同签订	141
项目 4	履行合同	145
任务 4.1	备货报检	145
任务 4.2	催证、审证、改证	150
任务 4.3	办理托运	154
任务 4.4	办理投保	157
任务 4.5	办理报关	160
任务 4.6	制单结汇	165
任务 4.7	出口退税	168
项目 5	违约处理	171
任务 5.1	分析违约行为	171
任务 5.2	处理不可抗力事件	175
任务 5.3	使用仲裁处理争议	179
主要参考文献		182

交易准备

任务 1.1 行业背景与贸易障碍调研



任务分析

本任务涉及交易前关于该行业发展背景及贸易障碍调研等内容,具有很强的可操作性和实用性,是初入对外贸易行业者必须掌握的内容之一。在本任务中,要学会利用各种搜索方式,寻找并分析贸易商品所在行业背景及贸易障碍,做好交易前的准备工作。



学习目标

1. 能利用各种搜索方式,找出贸易商品所在行业的背景及行业贸易障碍。
2. 能整理相关调研内容,进行分析处理。
3. 能做好交易前准备工作。



学习重难点

重点:调研贸易商品所在行业的背景及各国对该行业的贸易政策。

难点:通过分析行业背景及贸易障碍,学会恰当、充分地做好准备工作。



学习流程

环节一:贸易准备工作引入

学习活动一:案例导入,明确要求

根据下述案例,请小组合作完成活动 1、2。

案例:宁波雅戈尔公司欲出口 5 万件衬衫到美国,请考虑:如果你是雅戈尔公司的外贸人员,在真正谈判签订合同之前,应做哪些准备工作?

活动 1:分组讨论应了解哪些方面的情况

活动 2:归纳总结

环节二:行业背景调研

学习活动二:搜寻资料,总结要点

1. 请讨论:对上述案例中贸易商品(雅戈尔衬衫)所在行业(纺织行业)进行背景调研的途径有哪些?

2. 请小组合作:运用上述调研途径,对贸易商品(雅戈尔衬衫)所在行业(纺织行业)的背景进行资料搜寻,看哪一组找得快,找得准。

环节三:行业贸易障碍调研

针对下一个调研内容——行业贸易障碍调研,分成以下两个方面进行:一是客户所在国的贸易障碍,二是本国的贸易障碍。并针对上述两项调研内容进行总结归纳。

学习活动三:实战演练之客户所在国贸易障碍

1. 请思考:对客户所在国的贸易障碍进行调研的途径有哪些?

2. 请小组合作:根据组内分配好的任务,展开讨论,各自进行搜索与总结,找出客户所在国对该商品(纺织品)的贸易障碍。

学习活动四:实战演练之本国贸易障碍

1. 请根据所给的资料,分析本国限制出口的方法以及形式。

案例一:2007年6月19日,财政部和国家税务总局发布了《关于调低部分商品出口退税率的通知》,规定自2007年7月1日起,调整部分商品的出口退税政策。其中,服装出口退税率下调至11%。

案例二:宁波某进出口企业向宁波海关申报对美国出口一批塑料扁条时,遭遇计算机自动退单。经了解,2006年1月起塑料扁条已经被列入《对美出口纺织品临时管理商品目录》,企业需要领取纺织品临时出口许可证方可办理出口通关手续。

2. 请小组合作,根据上述资料,搜索相关信息并结合自己所学知识,进行相关资料的补充,最后加以总结。

环节四:任务拓展,布置作业

学习活动五:课后巩固

请在课后完成以下必做作业与选做作业。

必做作业:结合学习活动四中的案例一,思考出口退税政策调整对出口企业有什么影响。

选做作业:根据所学的知识以及查到的案例,撰写关于中国外贸应当如何在诸多的贸易障碍中生存的小论文(400字左右)。



心灵寄语

只有不畏攀登的采药者,只有不怕巨浪的弄潮儿,才能登上高峰采得仙草,深入水底觅得骊珠。

任务 1.2 客户资信掌握



任务分析

本任务主要内容涉及交易前准备工作之客户资信收集。客户资信是外贸企业不应忽视的核心管理问题,收集客户资信是外贸企业业务经营过程的第一步,对外贸企业的业务拓展有着重要而深远的意义。本任务是学生掌握本项目的奠基石。通过本任务的学习,应了解客户资信的内容包括企业的组织结构情况、信用、经营范围等;能用有效的途径和手段收集客户资信。



学习目标

1. 能认识外贸,掌握有关客户资信的内容。
2. 了解交易前的准备工作。



学习重难点

重点:调研客户资信,包括客户企业的组织结构情况、信用、经营范围等。

难点:如何把握调研方向和掌握调研手段。



学习流程

环节一:热身运动,布置任务

学习活动一:图片看一看

请观看大型商业广场“宁波印象城”的一组图片(见图 1.2.1 至图 1.2.4),寻找宁波印象城中中外合资的名店。



图 1.2.1 宁波印象城商业广场(一)



项目位置:宁波市钱湖北路与嵩江东路交叉口
主力租户:大型精品超市
次主力租户:国际快速流行服饰、潮流影院、动感电玩、欢乐KTV、休闲餐厅、时尚SPA

建筑面积:125 956平方米
停车位:超过800个
商业楼层:B1-F4
开业时间:2012年底

图 1.2.2 宁波印象城商业广场(二)



图 1.2.3 印象城引进的部分品牌



图 1.2.4 百老汇影城

环节二:跑步前进,攻破路障

学习活动二:资信猜一猜

请开展小组讨论活动:若要引进百老汇这家中外合资的电影院,在此之前,要对这家中外合资公司做哪些调研?

学习活动三:资信找一找

请根据下列要调查的内容清单,找出哪些内容属于客户资信的范围,填入表 1.2.1。

- (1) 25 家分店;
- (2) 企业组织结构情况;
- (3) 政治情况;
- (4) 城市风貌;
- (5) 经营范围;
- (6) 交通运输;
- (7) 往来银行名称;
- (8) 往来对象的诚信度;
- (9) 贸易经验;
- (10) 资信情况;
- (11) 经营能力。

表 1.2.1 客户资信分析表

序号	客户资信内容
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	

学习活动四:途径答一答

请小组合作讨论,可以通过哪些途径获得上述客户资信。

环节三:百米冲刺,完成任务

学习活动五:案例练一练

请根据案例,回答该案例属于哪种资信内容以及要获得该资信内容可以通过哪些具体途径。

案例一:A公司在阿里巴巴网上获悉一家巴基斯坦公司求购儿童成套服装。

案例二:王总通过中国银行获悉南非一家公司是该国最大的机械设备销售公司。

案例三:B公司通过加拿大驻华领事馆得知,温哥华某公司是一家经营百年、在20个国家有子公司的跨国企业,信誉极佳。

案例四:张总通过财经杂志得知 ABC 公司经营橡胶、塑料产品。

学习活动六:案例议一议

阅读下列有关宁波 A. S. 服装进出口公司对客户资信情况收集的成功案例,并讨论其成功的因素有哪些。

背景介绍:宁波 A. S. 服装进出口公司(以下简称宁波 A. S. 公司)和澳大利亚一家著名的女装进口批发商 7 年来一直保持着良好的贸易合作关系。该澳大利亚公司在澳大利亚纺织行业中具有较高的声誉,几年来与中国的贸易一直处于稳定发展的状态。在最近几年中,由于该澳大利亚公司信誉良好、付款及时,宁波 A. S. 公司对于金额大的订单仍旧坚持即期信用证付款方式,对于小额订单则采用 20% 发货前预付,80% 为发货后 90 天付款方式。由于宁波 A. S. 公司长期对小金额订单放松监督,截至 2013 年 3 月,该澳大利亚公司累计有 60 万美元货款没有按时支付,有些欠款虽然金额只有几千美元,但拖欠时间却达 3 年之久。对于这些逾期账款,宁波 A. S. 公司的领导很为难,一方面还想保持与该客户的贸易关系,另一方面公司又面临资金周转困难。为此,宁波 A. S. 公司马上委托资信调查机构对该客户展开深入的资信调查。通过国际资信调查和深入了解,信用调查人员发现该澳大利亚公司正在全力变卖固定资产,近期有被收购的迹象,公司已经处于破产的边缘。宁波 A. S. 公司领导得到报告后,立即决定委托律师对该澳大利亚公司进行追讨。律师协同澳大利亚追账代理制定了严密的追讨策略:首先,在澳大利亚法院提出债权清偿申请;其次,对业务负责人展开强大的追讨攻势;最后,宁波 A. S. 公司派员直接去澳大利亚协调处理。由于宁波 A. S. 公司追讨及时,同时掌握了该澳大利亚公司存货的所在地,因此挽回了 60 万美元的经济损失。

环节四:课后练习 巩固任务

学习活动七:课后巩固

个体作业:简述有关客户资信收集包含哪些内容。

团体作业:请利用因特网,收集星巴克咖啡公司的资信情况。



心灵寄语

人生就像骑自行车,想保持平衡就得往前走。

任务 1.3 出口广告宣传



任务分析

本任务主要内容涉及交易前关于该产品出口宣传的几种方式,具有很强的可操作性和创新性,是初入外贸行业必须具备的能力之一。在本任务中,要掌握广告宣传的要点,学会利用各种不同的方式,对出口商品进行不同形式的宣传,做好广告宣传工作。



学习目标

1. 能利用样本、图片、说明书等形式进行出口产品的宣传。
2. 能利用视频广告进行产品的宣传。
3. 能利用广告赠品进行宣传。



学习重难点

重点:广告宣传的要点及赠品的营销功能。

难点:有效利用广告,针对不同商品进行不同形式的广告宣传工作。



学习流程

环节一:广告宣传工作引入

学习活动一:案例导入,明确要求

根据下述案例,请小组合作完成活动 1、2。

案例:宁波雅戈尔公司欲出口 5 万件衬衫到美国,假设你是雅戈尔公司的外贸人员,为了吸引美国进口公司成为长期大客户,准备进行产品的广告宣传工作。

活动 1:分组讨论进行出口产品广告宣传有哪些形式。

活动 2:归纳总结在各种不同形式下如何进行宣传工作。

环节二:采用样本和说明书等形式进行产品宣传

学习活动二:分析产品,确定宣传方式

1. 请讨论:分析上述案例中的贸易商品(雅戈尔衬衫)如何采用样本和说明书等进行宣传。

2. 请小组合作:运用上述讨论结果,做一份贸易商品(雅戈尔衬衫)的广告策划,看哪一组做得最好,最能吸引客户。

环节三:利用视频广告进行产品的宣传

学习活动三:宣传方式之视频广告

1. 请思考:除寄送相关出口商品的样本外,如何能够形象逼真、动感全面地展示产品,激发客户的购买欲和消费欲?

2. 请小组合作:根据组内分配好的任务,组内展开讨论,各自进行搜索与总结,制作一份视频广告,并将制作结果以视频形式进行共享。

环节四:利用广告赠品进行产品的宣传

学习活动四:宣传方式之广告赠品

1. 请思考:赠品的营销功能有哪些?

2. 请小组合作:根据上述资料,结合出口产品(雅戈尔衬衫),讨论如何利用赠品进行商品的宣传工作。