

立信实验实训教材系列

上海市职业教育公共实训基地建设项目
上海市重点课程“国际贸易实务”教材

出口贸易情景 模拟实训

主编 马慧敏



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

立信实验实训教材系列

上海市职业教育公共实训基地建设项目
上海市重点课程“国际贸易实务”教材

出口贸易情景 模拟实训

主 编 马慧敏

副主编 张 珉



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

出口贸易情景模拟实训/马慧敏主编. —上海:立信会计出版社,2011.6

立信实验实训教材系列

ISBN 978-7-5429-2945-7

I. ① 出… II. ① 马… III. ① 出口贸易—教材
IV. ① F746.12

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 121420 号

责任编辑 洪梅春

特约编辑 李沂轲

封面设计 周崇文

出口贸易情景模拟实训

出版发行	立信会计出版社		
地 址	上海市中山西路 2230 号	邮政编码	200235
电 话	(021)64411389	传 真	(021)64411325
网 址	www.lixinaph.com	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网上书店	www.shlx.net	电 话	(021)64411071
经 销	各地新华书店		

印 刷	常熟市梅李印刷有限公司	
开 本	787 毫米×1092 毫米	1/16
印 张	17.25	
字 数	390 千字	
版 次	2011 年 6 月第 1 版	
印 次	2011 年 6 月第 1 次	
印 数	1—3 100	
书 号	ISBN 978-7-5429-2945-7/F	
定 价	30.00 元	

如有印订差错 请与本社联系调换

前言

现代国际贸易活动对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了新要求。围绕培养国际贸易应用型人才的目标,根据国际贸易就业岗位所需的知识、技能及素质要求,特别是操作能力的要求,对学生进行最大化的贴近实际业务的操作训练,全面、系统、规范地掌握主要操作技能,缩小理论与实践、课堂与业务、书本知识与实际操作间的差距,提高职业适应能力是国际经济与贸易及其他相关专业实训课程的主要教学目的。

《出口贸易情景模拟实训》是为国际经济与贸易及其他相关专业的“专业模拟实训环节”提供的专用教材。“专业模拟实训环节”是在学生完成与专业相关的各门课程的理论学习及单项技能训练的基础上,以提高学生对专业所需各项基本技能在具体业务流程中的综合运用能力为目的所设置的重要环节,也是实现理论知识向实践运用过渡的必要环节。

本教材是“上海市职业教育公共实训基地(第六期)——立信国际商务实训中心”项目的建设成果,也是上海市重点课程“国际贸易实务”的建设成果。

本教材遵循“理论与实践相结合”、“知识的转化与能力的内化相结合”以及“教学要素之间相结合”的教育教学基本规律,根据学生学习要求和认知特点,以假想设定的一位国际贸易行业新入职的大学毕

业生李新完成出口合同履行基本流程的亲身经历为主线,设置了“交易前准备”、“报价核算与发盘”、“还盘与盈亏测算”、“成交谈判与合同签订”、“落实信用证”、“托运订舱和报检”、“投保与原产地认证”、“报关与装运”、“交单结汇”以及“收汇核销与退税”等十个环节的工作场景。按照“将典型的业务背景、仿真的交易操作场景和对应的知识点有机融合”的原则,在每一个工作环节的学习中都安排以下四部分内容(简称为“LTAD”):

1. LOOK——情景示范:以典型的业务背景模拟每一个环节的工作场景,通过对话形式全面体现该环节所涉及的知识点和规范操作要求,与教材配套的视频以生动活泼全真的方式演示工作实景,提高学生对国际贸易实务工作环境的感性认识和实际操作的真实感受,对学生的模拟操作起到示范作用。

2. THINK——理论思考:用提问的方式帮助学生复习该环节所涉及的基本原理即重要知识点和规范操作要求,引导学生以基本原理为依据,规范实务操作过程,达到“温故知新”的目的。提问内容覆盖该环节操作中所必须掌握的所有基本原理内容,涉及《进出口贸易实务》、《国际商务谈判》、《商务英语》、《外贸函电》、《国际结算》等课程。

3. ACT——模拟训练:按照该工作环节实训要求,提供多份背景资料,方便教师通过情景模拟实训室的配合使用,带领学生以角色分工的形式进行模拟训练。

4. DISCUSS——个案讨论:提供有别于“情景示范”和“模拟训练”部分的工作条件或贸易条件的个案,引导学生根据个案提供的工作条件和贸易条件讨论实务操作方案,锻炼学生对重要知识点和规范操作要求的灵活运用能力,帮助学生掌握不同贸易条件下的实务操作技能,提高综合运用素质。

本教材可以作为各类高等院校国际经济与贸易专业以及相关专业的实训教材,还可以作为从事国际贸易或企业经营管理人员专业培训的参考用书。

本教材由马慧敏担任主编,张珉担任副主编。马慧敏负责编写大纲拟订、体例设计和内容结构确定,并编写了实训一至实训三、各个实训中的“THINK——理论思考”内容以及全书的定稿工作;张珉负责实训四至实训十的其余内容编写,以及全书的校订工作;彭江燕、尚超英参与了部分内容的编写。

在本教材编写过程中,国内外专家及同行的大量文献资料和研究成果给予我们不少启迪和借鉴,上海立信会计学院的领导及同事给予我们鼓励、支持和指导,立信会计出版社给予我们大力协助,在此一并表示感谢。疏漏之处,敬请广大读者批评指正。

编 者

2010年4月

目录

情景模拟实训一	交易前准备	1
情景模拟实训二	交易磋商一——报价核算与发盘	25
情景模拟实训三	交易磋商二——还盘与盈亏测算	52
情景模拟实训四	交易磋商三——成交谈判与合同签订	64
情景模拟实训五	履行合同一——落实信用证	92
情景模拟实训六	履行合同二——托运订舱和报检	114
情景模拟实训七	履行合同三——投保与原产地认证	144
情景模拟实训八	履行合同四——报关与装运	162
情景模拟实训九	履行合同五——交单结汇	187
情景模拟实训十	收汇核销与退税	205
参考答案		215
附录 出口贸易英语口语——示范对话		254
参考文献		269

情景模拟实训一

交易前准备



LOOK——情景示范

王经理：李新！欢迎你加入上海立信国际贸易有限公司(Shanghai Lixin International Trading Co., Ltd.)，很高兴你成为我们轻纺产品部(Textiles and Light Industry Products Department)团队的一员。我们公司是一家专业外贸公司，公司已经经营了13年，尽管时间不长，但公司资产规模已经过亿元。我们主要经营纺织品和轻工业品，包括纺织品面料、服装、鞋类、运动器械和运动装备、化妆品等，经营范围还是比较广的。我们的业务覆盖美国、日本、东南亚等多个国家和地区。我们所经营的产品市场竞争非常激烈，所以要不断地推出新产品以确保稳定的利润。目前公司与国内有关厂家联合开发出了一系列纺织品功能面料，希望借此找到公司新的利润增长点，相信你的加入一定会给我们带来新的活力。你以前有没有接触过进出口贸易啊？都学了哪些课程？

李新：接触过一点，我们学校安排了《国际贸易实务》、《国际商务单证实务》、《国际结算》、《国际商务函电》、《商务谈判》等课程。

王经理：你们学校有没有安排你们参加实习啊？

李新：学校没有统一安排校外实习，但我们在校内《外贸模拟实习》课，所以我对进出口环节的操作知道一点。

王经理：好，我们公司与绍兴轻纺开发公司合作开发了一系列纺织品功能面料，我们希望通过这些含有一定高新技术的产品经营，寻找公司新的利润增长点，你愿不愿意一起来开发这些新产品的市场啊？

李新：当然愿意！

王经理：好的，我们合作开发的产品中有一种产品是具有抗菌防臭功能的面料，你可以一边熟悉公司的业务，一边试着找找这类产品的市场和买家。具体的产品资料你可以通过货源部的张经理向工厂了解，业务操作方面有什么问题可以随时问我。祝你成功，加油！

李新：谢谢王经理，我会努力的。

(与王经理交谈后，李新找到了货源部的张经理)

李新：张经理好！我是新来的员工李新，要请您多多关照噢！王经理让我找您了解一

下抗菌防臭功能面料的货源情况,麻烦您啦!

张经理: 没问题的。抗菌防臭功能面料是我们公司和绍兴轻纺开发公司共同新开发的面料,用这种面料做成的产品具有抗菌防臭效果,在医疗、婴儿用品、运动产品、军用装备等方面都有很大的用处。这是产品的详细宣传资料,我另外给你一张名片,具体的产品信息与样品,你可以与绍兴轻纺开发公司的梁厂长联系。

李新: 谢谢张经理,有问题我再向您请教好吗?

张经理: 没问题的。

(李新回到工位上,仔细阅读了产品宣传资料,然后按照名片上的电话,给绍兴轻纺开发公司的梁厂长打了电话)

李新: 请问是梁厂长吗?我是上海立信国贸公司新来的李新,我公司货源部张经理给了我您的联系方式。我想向您了解一下抗菌防臭功能面料的商品信息,具体的等一下我会给您发传真的,麻烦您尽早给我答复好吗?

.....

李新: 好的,谢谢梁厂长,保持联系,请您多多关照噢!

(李新拟了一份传真发了过去)

询价索样传真文稿:

上海立信国际贸易有限公司

Shanghai Lixin International Trading Co., Ltd.

5/F, No. 2230 West Zhong Shan Road, 200235, Shanghai, P. R. China

Tel: 86-21-64391520 Fax: 86-21-64391530 E-mail: li_xin@lixin.com.cn

致: 绍兴轻纺开发公司

梁厂长:

您好!经我公司王经理、张经理介绍,得知贵公司与我公司共同开发的纺织品功能面料含有一定的高新技术,市场潜力较大,希望在贵公司的帮助下能够尽快打开国际市场。

现我司准备向国外客户推销抗菌防臭功能面料,希望贵厂提供一些产品目录及样品,并请附上含税价格单,同时注明包装方式、交货时间、地点、付款方式及最低起订数量等详细的产品信息。

盼复!

顺颂商祺!

李新

2010年7月1日

(半小时后,李新收到了梁厂长的回复)

供货商报价寄样文稿:

绍兴轻纺开发公司

浙江省绍兴市会稽路 367 号

电话: 86-575-85780676 传真: 86-575-85781739

李新先生:

您好! 很高兴接到您的传真。现将有关情况介绍如下:

1. “银河”牌抗菌防臭功能漂白布

货号: KJ1001

规格: 漂白, 100% 棉, 坯布经纬纱 20×20, 每英寸经纬密度 108×58, 每匹幅阔 57/58 英寸, 每匹长 120 米

出厂价: 人民币 18 元/米(含税)

包装: 布包, 每包 4 匹(体积: 长 1.50 米×宽 0.50 米×高 0.60 米)

每包毛净重: 毛重 135 千克, 净重 130 千克

2. “银河”牌抗菌防臭功能染色布

货号: KJ2001

规格: 染色, 100% 棉, 坯布经纬纱 20×20, 每英寸经纬密度 108×58, 每匹幅阔 57/58 英寸, 每匹长 120 米

出厂价: 人民币 20 元/米(含税)

包装: 布包, 每包 4 匹(体积: 长 1.50 米×宽 0.50 米×高 0.60 米)

每包毛净重: 毛重 135 千克, 净重 130 千克

上述样品各 4 米三日内寄到贵司。全棉织物的增值税率: 17%; 出口退税率: 16%; 生产周期: 月产量 300 万米; 最低起订数量: 每色 1000 米; 交货期: 白度样或染色色版确认后 20 天在工厂交货; 支付方式: 预付 50% 货款, 交货后 10 日内支付余下货款。

如有什么问题, 请随时来电, 我们将全力配合。

此致

敬礼

梁瑞德

2010 年 7 月 1 日

(收到了梁厂长的回复后, 李新上网查找了一些相关的信息, 找到了王经理, 向他汇报了自己的一些想法)

李新: 王经理好!

王经理: 你好! 准备得怎么样啊?

李新: 王经理, 我刚才已经向张经理和绍兴的梁厂长了解了产品的情况, 想向您汇报一下我的一些想法和打算。您现在方便吗?

王经理: 好的, 你说吧。

李新: 我感到, 如果将这种产品推销给国外运动鞋制造厂商, 也许会有机会。

王经理: 为什么呢?

李新：我前几天看到有报道称，有些客户在投诉某国际知名运动鞋供应商，说他们的鞋容易孳生细菌，一天穿下来就很臭，有的还因此生脚癣。专家回应说这是运动鞋的通病，无法解决的。我看了我们的新产品介绍后，感到如果用我们的面料生产运动鞋，这个问题就可以解决，所以我想试一试。

王经理：好啊，你真的很用心，可以试试看。那你认为如何收集国外运动鞋制造厂商的联系方式呢？

李新：这个很简单，我只要去互联网上搜索一下就可以找到的。然后我再给他们发信息就可以了。

王经理：很好，你试试看吧。

（李新回到自己的工位上，拟写了一封商品信息 E-mail——建交函，并根据从互联网上查到的众多国外运动鞋制造厂商的联系方式一一发出）

商品信息——建交函：

发件人：	li_xin@lixin. com. cn
收件人：	f. taldelli@palmavito. com
日 期：	2010 - 07 - 02
主 题：	Innovative Textile Made in China
Dear Mr. Taldelli, We have obtained your name and address from Global Sources online. We know that you are one of the most famous manufactory of sport shoes in Europe. We write the letter to you for the establishment of business relations. We specialize in the exportation of textiles products and light industrial products which have enjoyed great popularity in world markets such as textiles, garments, shoes, exerciser, cosmetics, etc. Recently, we made an innovative kind of textile with special antibacterial finished material. We think this kind of textile may be useful for you to improve the function of your sport shoes. We will send you our latest catalogue and relevant samples per 10 M for your reference in a few days and hope that you would contact us if any item is of interest to you. For our business and financial standing, we may refer you to our bankers: BANK OF CHINA SHANGHAI BRANCH NO. 34 EAST ZHONG SHAN ROAD, SHANGHAI, P. R. CHINA In addition, would you please let us have your bank reference? We are looking forward to your favorable reply. Yours truly, Shanghai Lixin International Trading Co. , Ltd. Li Xin (Mr.)	

(一周以后,李新打开电脑,收到一封来自意大利知名运动鞋制造商 Palmavito 公司的 E-mail)

进口商询盘函:

From:	f. taldelli@palmavito. com
To:	li_xin@lixin. com. cn
Date:	2010 - 07 - 09
Re:	Inquiry for Antibacterial Finished Textiles
Dear Mr. Li, We are pleased to receive your E-mail and your samples of textiles as well as the catalogue on July 6, 2010. As you know, we are one of the largest manufactory of sport shoes in southern Europe and wish to improve the function of our products. We have checked the samples you send to us. We are particularly interested in the antibacterial finished textiles. Please quote us FOB SHANGHAI, CFR GENOVA, CIF GENOVA both bleached and dyed (effected by FCL). For your information, we usually settle the payment with new suppliers by L/C at 30 days after sight. In the meantime, would you please send the inspection report to us as early as possible. Please advise us the cost of the samples including postal charges so that we could remit to you. Our bank information is as follows: BANCA INTESA SANPAOLO S. P. A. VIA MONTE DI PIETA, 8, 20121 MILANO, ITALY We hope to hear from you soon. Yours sincerely, Fabio Taldelli Palmavito Articoli Sportive S. P. A.	

(拿到了客户的询盘函,李新非常兴奋地找到了王经理)

李新: 王经理,太好了! 已经有客户来询价要货了。

王经理: (边看客户来函边说)先别急,客户的经营实力及信用度如何与我们的报价高低及交易能否顺利进行有着很大的关系。所以,我们在与客户建立业务关系前,先要对客户的资信情况进行调查,这是一份资信调查表,你可以根据客户提供的开户银行信息填写后委

托中国银行上海分行向这家开户银行发出资信调查申请。

李新：我知道了，马上就去办！

（李新根据客户提供的信息填写了资信调查申请书，交给公司财务送银行）

资信调查申请书：

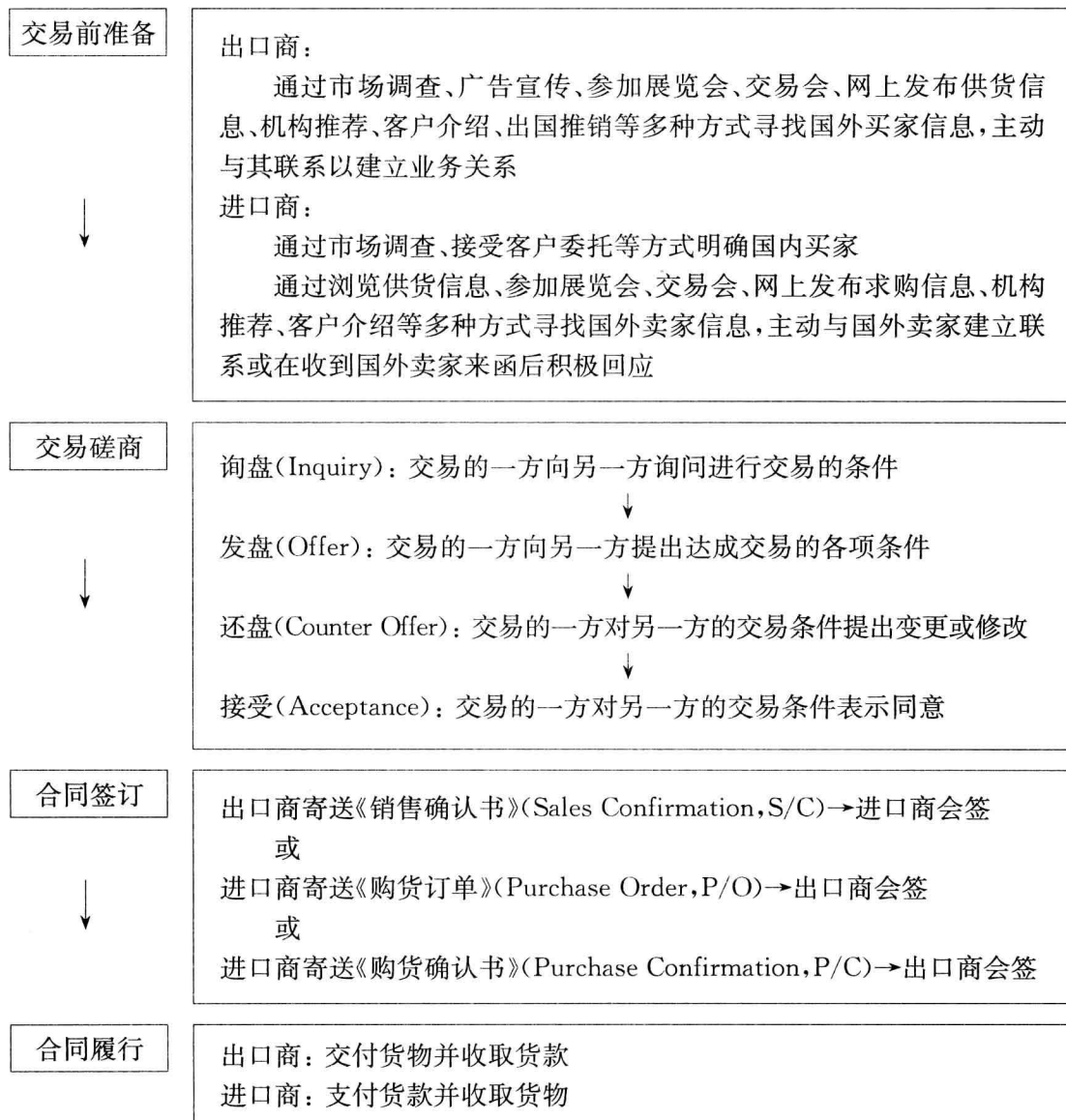
资信调查申请书				
致：中国银行上海分行			日期：2010-07-10	
兹委托贵行对下述对象作资信调查：			编号：1009261	
调查对象	国外客户全称 (中英文)	Palmavito Articoli Sportive S. P. A.		
	地址(中英文)	Via G. Mazzini, 46, 20116 Milano, Italy		
	电传号	39-02-369052	电话	39-02-369010
	往来银行名称 及账号	Banca Intesa Sanpaolo S. P. A. Via Monte di Pietà, 8, 20121 Milano, Italy	电传	39-02-366241
调查内容及目的				
调查方式		你行 电询 函询	代理行 电复 函复	
委托须知		1. 银行对调查结果的真实性不负任何责任。 2. 你行对调查过程中邮电、通信造成的延误、丢失以及代理行的延误或不回复概不负责。 3. 委托人同意支付银行有关费用(包括你行费用和国外行可能收取的外币费用)。 4. 委托人保证对调查内容保密,并保证对由此引起你行蒙受的一切损失负全部责任。		
委托单位	全称及地址	上海立信国际贸易有限公司 上海市中山西路 2230 号 5 楼,200235		
	开户行及账号	中国银行上海分行 4447071295522031474		
	联系人	吴知文	电话	021-64391520
银行审核意见		经办日期	委托单位签章 负责人： 日期	



THINK —— 理论思考

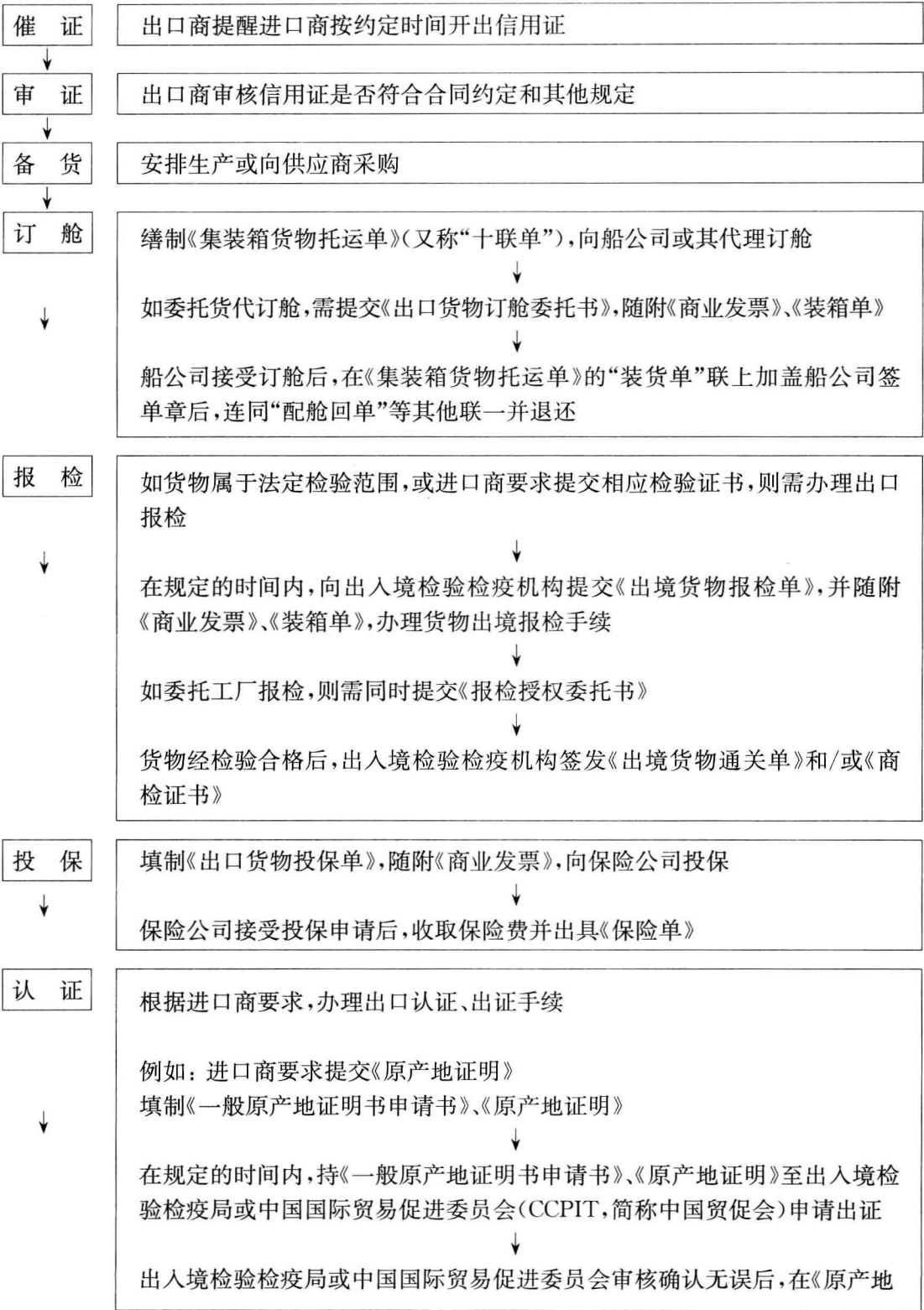
Think 1-1 国际货物买卖主要包括哪些阶段?

国际货物买卖的基本流程如下:

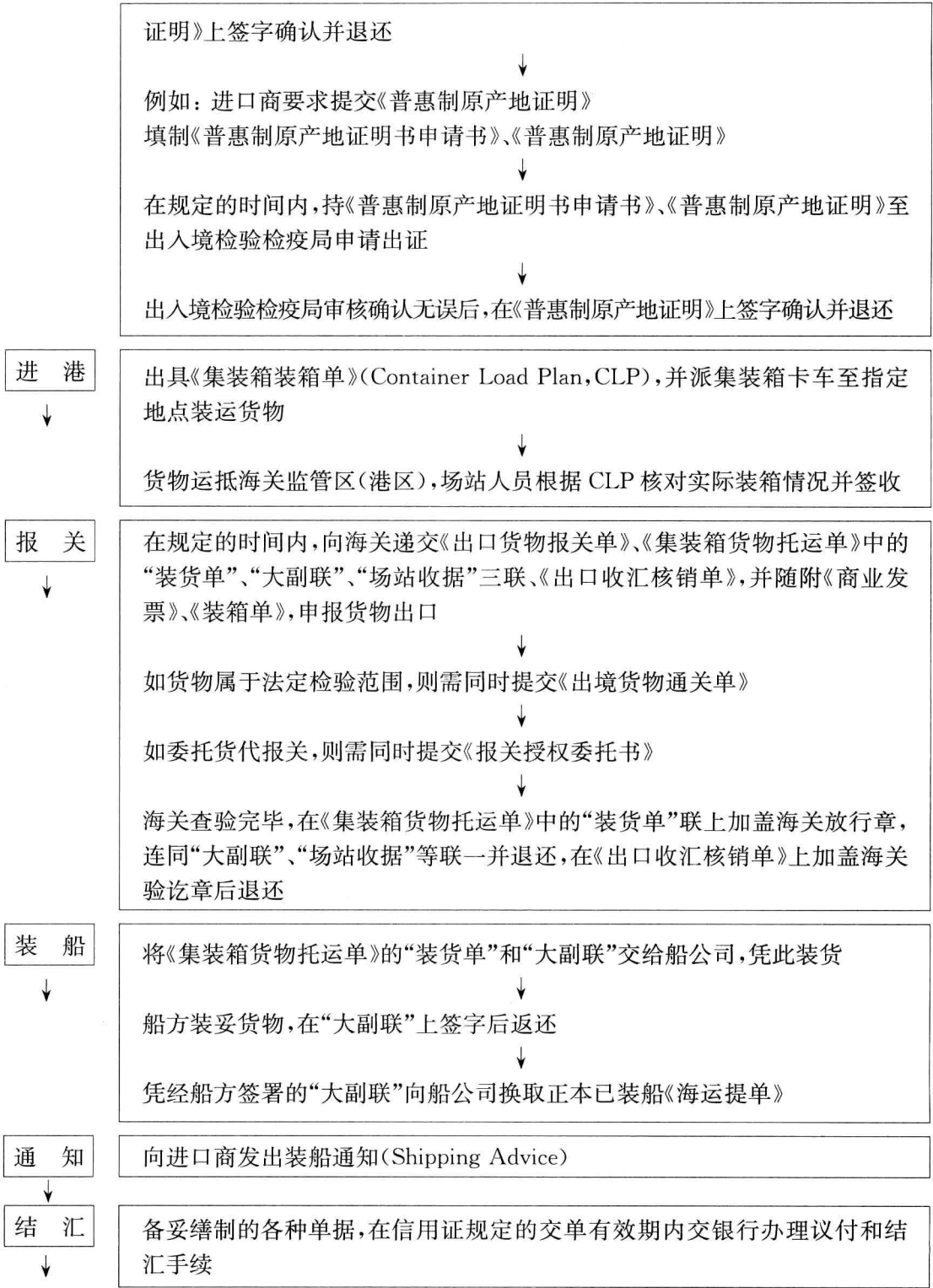


Think 1-2 出口合同履行主要包括哪些环节?

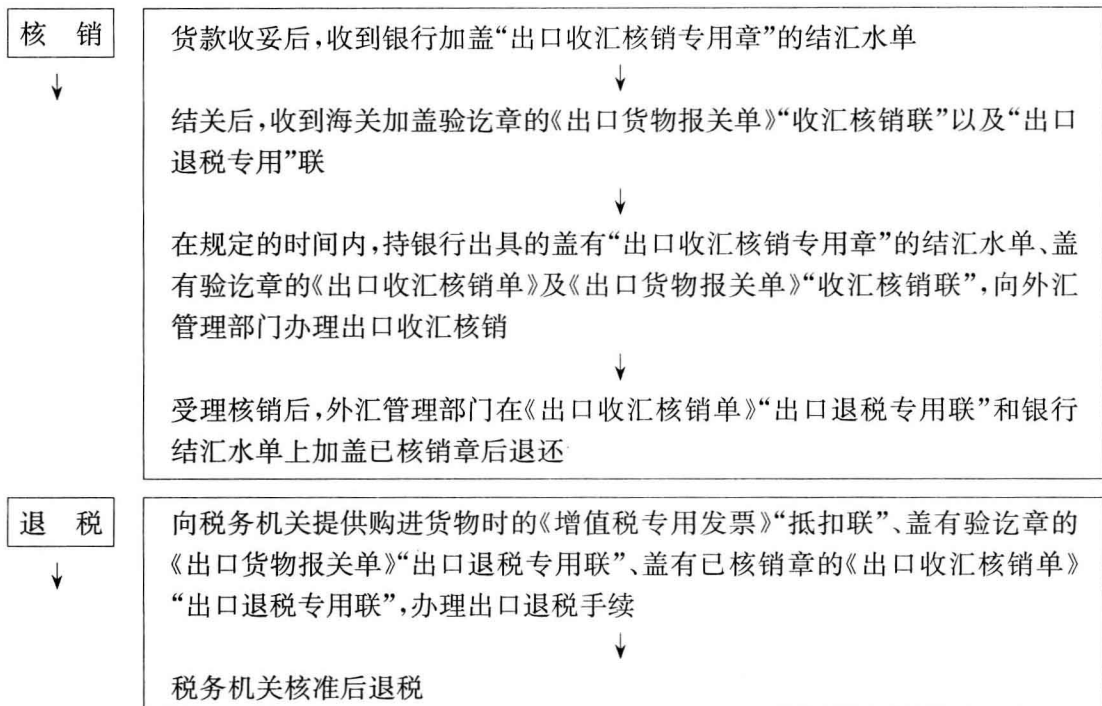
出口合同履行的基本环节(以 CIF 术语成交、集装箱班轮运输、凭信用证付款为例)如下:



(续上)



(续上)



Think 1-3 出口贸易交易前的准备阶段主要包括哪些工作?

出口贸易交易前的准备是四个阶段中的第一阶段,也是整个交易的基础。其主要包括组织出口货源、市场行情调研、出口方案制定、寻找贸易机会、开展广告宣传和办理商标注册等工作。

Think 1-4 如何了解出口货源情况?

外贸企业在进行出口贸易交易前准备工作时,首先应该注意做好国内货源及需求方面的调查,了解出口货源供应商的资信情况和生产能力,以及货源的具体情况(参见表 1-1)。

Think 1-5 市场行情调研主要包括哪些内容?

国际市场行情调研是为了获得与贸易有关的各种信息,通过对信息的分析,得出国际市场行情特点,判定贸易的可行性并进而据此制定贸易计划。从国际贸易商品出口角度看,国际市场行情调研主要包括:国际市场环境调研、国际市场商品情况调研、国际市场营销情况调研、国外客户情况调研等。

(一) 国际市场环境调研

企业对国际市场环境调研的主要内容:

(1) 国外市场营销的经济环境分析。国际市场营销的经济环境分析包括世界经济环境分析和目标国家经济环境分析两个方面。对世界经济环境的分析,通常包括世界经济格局及发展趋势、国际贸易构成和国际金融体系等方面的分析。目标国家经济环境分析主要是

表 1-1 供应商信息数据表

供应商名称、地址	
厂长姓名	
电话	
传真	
电子邮件	
开户行及账号	
纳税人识别号	
经营范围	
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	
包装箱规格	
毛重	
净重	
月产量	
最低起订量	
交货期	
交货地点	
支付方式	
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	
备注	