



高等学校**应用型特色**规划教材

经管系列

# 国际贸易 实战操作教程

## International Trade

编著 胡俊文 戴 瑾



赠 送  
电子课件

清华大学出版社



高等学校应用型特色规划教材 经管系列

# 国际贸易实战操作教程

编 著 胡俊文 戴 瑾

清华大学出版社

北 京

## 内 容 简 介

本书共分10章,以进出口业务流程为主线,强化国际贸易操作的实战性。内容包括:国际贸易入门,出口报价核算与发盘操作,出口还价核算与还盘操作,接受与出口合同签订操作,催证、审证与改证操作,签订购货合同与备货操作,货物运输与保险操作,货物报检与报关操作,单据制审与收汇核销操作和进口贸易操作十大环节,并以实战引例贯穿其中。

不同于一般的国际贸易实务和操作教材,本书在编写中特别强调业务的实战操作,突出外贸企业业务流程中遇到的现实问题、操作要点及解决方法与技巧,强化实际动手能力的训练和培养。每章都设有操作引例,操作原理及步骤,操作实例和操作技巧。每章都附有操作练习,参考答案列于书末。

本书内容新颖,体系完整,实用性强,便于自学。既可作为各类大专院校经管及相关专业本科教材,也可作为国际贸易从业人员的重要参考书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

### 图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实战操作教程/胡俊文,戴瑾编著. —北京:清华大学出版社,2009.3  
(高等学校应用型特色规划教材 经管系列)  
ISBN 978-7-302-19645-7

I. 国… II. ①胡… ②戴… 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(2009)第 026223 号

责任编辑:温洁 汤涌涛

封面设计:杨玉兰

版式设计:北京东方人华科技有限公司

责任印制:李红英

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, [c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质 量 反 馈:010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 刷 者:北京市世界知识印刷厂

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印 张:27.5 字 数:593千字

版 次:2009年3月第1版 印 次:2009年3月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:38.00元

---

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:029238-01

# 出版说明

应用型人才是指能够将专业知识和技能应用于所从事的专业岗位的一种专门人才。应用型人才的本质特征是具有专业基本知识和基本技能,即具有明确的职业性、实用性、实践性和高层次性。加强应用型人才的培养,是“十一五”时期我国教育发展与改革的重要目标,也是协调高等教育规模速度与市场人才需求关系的重要途径。

教育部要求今后需要有相当数量的高校应致力于培养应用型人才,以满足市场对应用型人才需求量的不断增加。为了培养高素质应用型人才,必须建立完善的教学计划和高水平的课程体系。在教育部有关精神的指导下,我们组织全国高校的专家教授,努力探求更为合理有效的应用型人才培养方案,并结合我国当前的实际情况,编写了这套《高等学校应用型特色规划教材》丛书。

为使教材的编写真正切合应用型人才的培养目标,我社的策划编辑在全国范围内走访了大量高等学校,拜访了众多院校主管教学的领导,以及教学一线的系主任和教师,掌握了各地区各学校所设专业的培养目标和办学特色,并广泛、深入地与用人单位进行交流,明确了用人单位的真正需求。这些工作为本套丛书的准确定位、合理选材、突出特色奠定了坚实的基础。

## ◇ 教材定位

- 以就业为导向。在应用型人才培养过程中,应充分考虑市场需求,因此本套丛书充分体现“就业导向”的基本思路。
- 符合本学科的课程设置要求。以高等教育的培养目标为依据,注重教材的科学性、实用性和通用性。
- 定位明确。准确定位教材在人才培养过程中的地位和作用,正确处理教材的读者层次关系,面向就业,突出应用。
- 合理选材、编排得当。妥善处理传统内容与现代内容的关系,大力补充新知识、新技术、新工艺和新成果。根据本学科的教学基本要求和教学大纲的要求,制定编写大纲(编写原则、编写特色、编写内容、编写体例等),突出重点、难点。
- 建设“立体化”的精品教材体系。提倡教材与电子教案、学习指导、习题解答、课程设计、毕业设计等辅助教学资料配套出版。

## ◇ 丛书特色

- 围绕应用讲理论,突出实践教学环节及特点,包含丰富的案例,并对案例作详细解析,强调实用性和可操作性。

- 涉猎最新的理论成果和实务案例，充分反映岗位要求，真正体现以就业为导向的培养目标。
- 国际化与中国特色相结合，符合高等教育日趋国际化的发展趋势，部分教材采用双语形式。
- 教材在结构的布局、内容重点的选取、案例习题的设计等方面符合教改目标和教学大纲的要求，把教师的备课、授课、辅导答疑等教学环节有机地结合起来。

## ◇ 读者定位

本系列教材主要面向普通高等院校和高等职业技术学院，适合应用型人才培养的高等院校的教学需要。

## ◇ 关于作者

丛书编委特聘请执教多年且有较高学术造诣和实践经验的教授参与各册教材的编写，其中有相当一部分课程的教材主要执笔者是精品课程的负责人，本丛书凝聚了他们多年的教学经验和心血。

## ◇ 互动交流

本丛书的编写及出版过程，贯穿了清华大学出版社一贯严谨、务实、科学的作风。伴随我国教育的不断深入，要编写出满足新形势下教学需求的教材，还需要我们不断地努力、探索和实践。我们真诚希望使用本丛书的教师、学生和读者朋友提出宝贵的意见或建议，使之更臻成熟。

清华大学出版社

# 前 言

中国加入世界贸易组织后,外贸进出口权已全面放开,不仅很多中小型企业拥有进出口权,就连个体工商户也可以从事外贸。中国经济已经融入世界经济并处于持续快速的发展阶段。因此,对从事国际贸易的专业人才的需求日益增加。为了适应这一新形势的要求,加快培养更多熟悉国际贸易实战操作的高素质国际贸易专业人才,使他们快速掌握国际贸易的业务流程与操作技巧,我们精心编写本书,希望能帮助他们尽快熟悉并掌握进出口实战操作,提高业务能力。

本教材以进出口业务流程为主线,内容包括:国际贸易入门,出口报价核算与发盘操作,出口还价核算与还盘操作,接受与出口合同签订操作,催证、审证与改证操作,签订购货合同与备货操作,货物运输与保险操作,货物报检与报关操作,单据制审与收汇核销操作和进口贸易操作十大方面的内容。本教材结构新颖,实用性强,着重强调动手能力的培养,训练国际贸易实战操作技能,它是在学完一般的国际贸易实务课程以后,对国际贸易实务操作的进一步强化和提升,更加贴近国际贸易实战的要求。实践证明,这一环节对于读者以最快的速度熟悉和适应外贸业务及提升求职竞争力卓有成效。为了区别于其他一般的国际贸易实务和操作教材,我们在编写中特别强调业务的操作,突出外贸企业业务流程中遇到的现实问题、操作要点及解决方法,强化实际动手能力的训练和培养。教材每章都设有操作引例,操作原理及步骤,操作实例和操作技巧。每章都附有操作练习,书末附有参考答案。本书的结构和内容有利于学生巩固国际贸易实战操作的相关知识,以加深对问题的理解,开阔视野,培养独立思考及分析和解决现实问题的能力。本书既可作为各类大专院校经管及相关专业国际贸易实战操作课程的教材,也可作为国际贸易从业人员的参考书。

本书由江汉大学商学院经济学系胡俊文教授和戴瑾老师编著。他们曾在外贸企业长期从事国际贸易的实际工作,具有丰富的外贸实际工作经验和教学经验。该书的出版是作者对长期实际工作经验和教学实践进行总结与提炼的阶段性成果。其中,胡俊文教授负责编

写第一、二、三、四章和第六章。戴瑾老师负责编写第五、七、八、九章和第十章。

本书在编写过程中得到了清华大学出版社的大力支持和热情帮助，在此表示衷心的感谢！

由于编写水平所限，对于书中的疏漏和错误，恳请读者批评指正。

编 者

# 目 录

|                                  |                               |
|----------------------------------|-------------------------------|
| 第一章 国际贸易入门.....1                 | 二、打样与寄样..... 32               |
| 第一节 操作原理及步骤.....1                | 三、出口报价核算..... 35              |
| 一、熟悉出口商品并了解市场行情.....1            | 四、出口发盘..... 42                |
| 二、开发客户并建立营销渠道.....5              | 第二节 出口报价核算与发盘操作实例.... 44      |
| 三、获得外贸进出口权并<br>办理登记注册.....11     | 一、出口报价核算操作实例..... 44          |
| 四、外贸从业人员应具备的<br>职业素质和能力.....12   | 二、出口发盘操作实例..... 53            |
| 五、取得外贸从业资格证书.....13              | 第三节 操作技巧..... 55              |
| 第二节 国际贸易入门操作实例.....16            | 一、商务英语函电写作技巧..... 55          |
| 一、开发客户并建立营销渠道<br>操作实例.....16     | 二、常见价格术语与<br>常用报价的换算..... 57  |
| 二、获得外贸进出口权并办理<br>登记注册操作实例.....17 | 三、银行资信调查与国际结算<br>业务资费..... 58 |
| 第三节 操作技巧.....19                  | 四、集装箱相关常识介绍..... 59           |
| 一、外贸业务员如何选择出口商品....19            | 操作练习..... 68                  |
| 二、外贸企业如何办理出国展.....19             | 第三章 出口还价核算与还盘操作..... 73       |
| 三、申请进出口经营资格的<br>程序及资料准备.....20   | 第一节 操作原理及步骤..... 74           |
| 四、如何参加外贸从业<br>资格证书考试.....21      | 一、出口还价依据与策略..... 74           |
| 操作练习.....23                      | 二、出口还价核算..... 78              |
| 第二章 出口报价核算与发盘操作.....24           | 三、出口还盘..... 79                |
| 第一节 操作原理及步骤.....25               | 第二节 出口还价核算和还盘操作实例.... 79      |
| 一、客户资信和贸易障碍调查.....27             | 一、出口还价核算操作实例..... 79          |
|                                  | 二、出口还盘操作实例..... 91            |
|                                  | 第三节 操作技巧..... 92              |
|                                  | 一、外贸价格谈判经验..... 92            |
|                                  | 二、讨价还价的技巧..... 93             |

|                               |                                  |
|-------------------------------|----------------------------------|
| 三、英文还价函的写作技巧.....94           | 三、信用证支付方式下买卖双方的                  |
| 四、外贸函件中拒绝还盘的技巧.....94         | 风险及防范 ..... 169                  |
| 操作练习 .....96                  | 操作练习 ..... 171                   |
| <b>第四章 接受与出口合同签订操作.....99</b> | <b>第六章 签订购货合同与备货操作 ..... 181</b> |
| 第一节 操作原理及步骤 .....100          | 第一节 操作原理及步骤..... 186             |
| 一、接受 .....100                 | 一、签订购货合同..... 186                |
| 二、合同的生效条件及种类.....101          | 二、备货操作 ..... 187                 |
| 三、出口签约操作原理 .....104           | 第二节 签订内贸合同与                      |
| 第二节 成交核算与出口签约                 | 备货操作实例 ..... 205                 |
| 操作实例 .....121                 | 签订内贸合同操作实例 ..... 205             |
| 一、成交核算的操作实例.....121           | 第三节 操作技巧 ..... 208               |
| 二、出口签约的操作实例.....123           | 世界各国对进出口                         |
| 第三节 操作技巧 .....131             | 货物包装的规定 ..... 208                |
| 一、业务流程操作示例 .....131           | 操作练习 ..... 211                   |
| 二、合同签订过程中的注意事项.....138        |                                  |
| 操作练习 .....138                 | <b>第七章 货物运输与保险操作 ..... 213</b>   |
| <b>第五章 催证、审证与改证操作.....142</b> | 第一节 操作原理及步骤..... 213             |
| 第一节 操作原理及步骤 .....145          | 一、货物运输操作原理及步骤 ..... 213          |
| 一、常用支付方式及操作程序.....145         | 二、货物运输保险                         |
| 二、信用证的特点与内容.....151           | 操作原理及步骤 ..... 225                |
| 三、催证与审证操作 .....152            | 第二节 货物运输与保险操作..... 231           |
| 四、改证操作 .....156               | 一、委托订舱的操作实例 ..... 231            |
| 第二节 催证、审证与改证操作实例.....158      | 二、出口投保的操作实例 ..... 233            |
| 一、审证操作实例 .....158             | 第三节 操作技巧 ..... 236               |
| 二、改证操作实例 .....160             | 一、业务流程指南..... 236                |
| 第三节 操作技巧 .....162             | 二、出口托运操作和货运保险                    |
| 一、业务流程指南 .....162             | 操作中的注意事项 ..... 244               |
| 二、信用证审核指南 .....167            | 三、海洋货物运输和保险的                     |
|                               | 风险防范 ..... 246                   |

|                              |     |                             |     |
|------------------------------|-----|-----------------------------|-----|
| 操作练习 .....                   | 248 | 三、出口收汇核销和退税实例 .....         | 308 |
| <b>第八章 货物报检与报关操作</b> .....   | 251 | 第三节 操作技巧 .....              | 310 |
| 第一节 操作原理及步骤 .....            | 252 | 一、《UCP600》中有关单据             |     |
| 一、出口货物报检程序 .....             | 252 | 审核的原则 .....                 | 310 |
| 二、出口货物报关程序 .....             | 254 | 二、《UCP600》中对单据的             |     |
| 第二节 货物报检与报关操作实例 .....        | 255 | 审核要求 .....                  | 312 |
| 一、货物报检的操作实例 .....            | 255 | 操作练习 .....                  | 315 |
| 二、货物报关的操作实例 .....            | 258 | <b>第十章 进口贸易操作</b> .....     | 322 |
| 第三节 操作技巧 .....               | 260 | 第一节 操作原理及步骤 .....           | 322 |
| 一、业务流程指南 .....               | 260 | 一、进口调研 .....                | 322 |
| 二、货物报检和报关操作过程的               |     | 二、办理进口批件 .....              | 323 |
| 注意事项 .....                   | 267 | 三、进口价格核算 .....              | 328 |
| 三、不同贸易方式下提交的                 |     | 四、进口交易磋商 .....              | 333 |
| 报关单证 .....                   | 268 | 五、进口合同的签订 .....             | 333 |
| 操作练习 .....                   | 268 | 六、进口开证操作 .....              | 336 |
| <b>第九章 单据制审与收汇核销操作</b> ..... | 270 | 七、进口货物运输与保险操作 .....         | 341 |
| 第一节 操作原理及步骤 .....            | 278 | 八、进口对外付款操作 .....            | 345 |
| 一、制单 .....                   | 278 | 九、报关、报检与交接货物操作 .....        | 346 |
| 二、出口审单 .....                 | 284 | 十、进口付汇核销操作 .....            | 354 |
| 三、交单收汇 .....                 | 289 | 十一、进口争议与索赔操作 .....          | 354 |
| 四、出口收汇核销操作 .....             | 290 | 第二节 进口贸易操作实例 .....          | 356 |
| 五、出口退税操作 .....               | 292 | 第三节 操作技巧 .....              | 372 |
| 第二节 单据制审与收汇核销、               |     | 操作练习 .....                  | 374 |
| 退税操作实例 .....                 | 294 | <b>附录 《跟单信用证统一惯例》</b> ..... | 380 |
| 一、出口制单操作实例 .....             | 294 | <b>参考答案</b> .....           | 397 |
| 二、出口审单、交单和收汇实例 .....         | 305 |                             |     |



## 第一章

# 国际贸易入门

### 【引例 1-1】

大学应届毕业生张磊通过层层面试终于进入一家流通型外贸企业——湖北天和国际贸易股份有限公司(Hubei Tianhe International Trading Co., Ltd.)从事进出口业务,成为一名外贸业务人员。兴奋过后面临的第一个问题是怎样像其他业务员一样找到订单,怎样很快进入角色。他每天上班都在网上苦苦寻找,甚至连休息时间也搭进去了。眼看一个月马上就要过去了,还是一无所获,看到别的老业务员的订单一个接着一个飞来,生意越做越红火,他感到了压力,心情也更加郁闷。问题到底出在哪呢?怎样才能找到开启国际贸易之门的钥匙呢?

### 【分析】

我们知道,国际贸易业务有其特殊性,要求每位业务人员必须能够接到客户的订单并能迅速开展业务。否则空有一身本领也无处发挥,甚至还会在激烈的市场竞争中被淘汰出局。订单是每一位外贸业务员的命脉,是外贸业务的源泉。

怎样才能接到订单呢?俗话说:“磨刀不误砍柴工”。本例中张磊对如何接单缺乏足够的认识和操作技巧,以为仅凭上网就能接到订单,仅靠一台电脑就能打天下,他忘记了很重要的一点:外贸业务的展开有其规律性,必须从最基本的工作做起,即通常所说的从“五把钥匙”做起。

### 【操作建议】

作为一名外贸新手,若想成功接到订单,必须做好以下几项准备工作。

- (1) 熟悉出口商品并了解市场行情。
- (2) 开发客户并建立营销渠道。
- (3) 获得外贸进出口权并办理登记注册。
- (4) 提升职业素质并取得从业证书。

## 第一节 操作原理及步骤

### 一、熟悉出口商品并了解市场行情

从事国际贸易,无论是做出口还是做进口,首先必须对经营的商品非常熟悉,对商品的基本性能和市场行情要做到心中有数。试想,如果对自己推销的商品从原料的构成到加

工工艺都说不清楚,对商品的性能和商品的用途都不了解,有哪个客户会有兴趣和你做生意呢?他又怎么可能信任你而把几十万甚至上百万的订单交到你的手上呢?熟悉出口商品并了解商品的市场行情,是从事国际贸易业务的前提条件。

### (一)熟悉出口商品

在开展业务前必须熟悉商品的以下信息。

- (1) 商品的生产知识:原料供应、产量销量、包装类别、能源环保、加工周期和储备能力等。
- (2) 商品的生产工艺:基本配方、工艺流程、设备性能和质量管理等。
- (3) 商品的基本性能:物理(化学)性能、成分、含量、规格和型号等。
- (4) 商品的标准与包装:销往国家的技术、安全、卫生和环保等各项规定,原料、体积、重量和各种运输工具允许的装载量等。
- (5) 商品编码:海关税则的分类和 HS 商品编码的使用等。
- (6) 商品的价格:原材料价格、同类商品价格、历史价格及发展趋势等。

【注意】在进出口业务操作之前,新手外贸业务员最好用 3 个月甚至半年的时间深入生产企业,熟悉进出口商品的相关情况和基本信息,同时还应该花一定时间到相关网站查询各种产品标准。即使是资深外贸业务员,也应该经常关注和熟悉各类新产品,逐步成为这一领域的专家。

### (二)了解市场行情

如果说对出口商品的熟悉还仅仅只是一个点的概念,那么了解并掌握出口商品的市场行情,就是一个面的概念了。从对商品知识的了解过渡到对商品市场行情的了解,具有极其重要的特殊意义。要做到对国际市场行情了如指掌,外贸业务员必须进行必要的国际市场调研。国际市场调研主要包括国际市场环境调研和国际市场商品行情调研。

国际市场环境调研包括国际经济环境调研,国际政治和法律环境调研与国际文化环境调研等。

国际经济环境调研涉及的因素如图 1-1 所示。

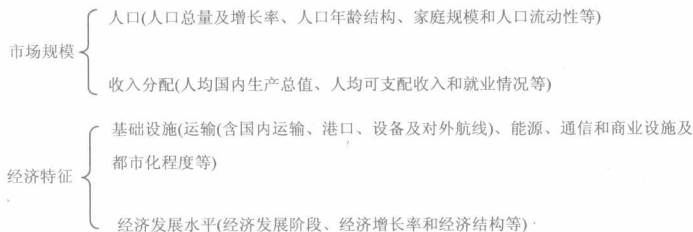


图 1-1 国际经济环境调研涉及的因素

国际政治和法律环境调研涉及的因素如图 1-2 所示。

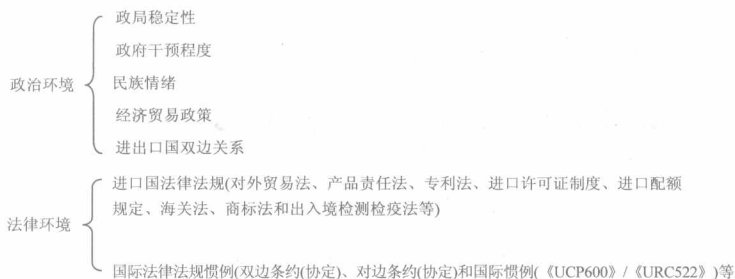


图 1-2 国际政治和法律环境调研涉及的因素

国际文化环境调研涉及的因素如图 1-3 所示。

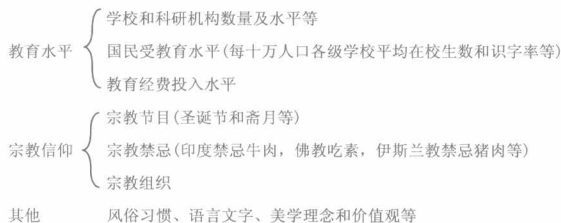


图 1-3 国际文化环境调研涉及的因素

国际市场商品行情调研主要包括商品的市场供给、需求和价格变化规律等方面情况，具体如图 1-4 所示。

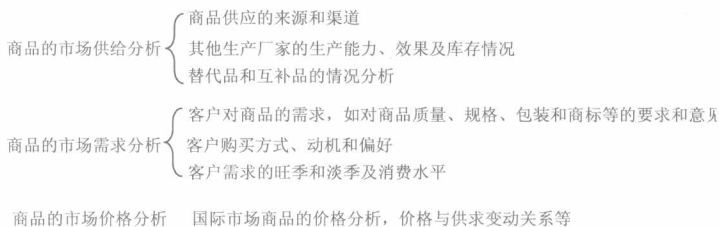


图 1-4 国际市场商品行情调研涉及的因素

【注意】经过上述分析，对比国际市场上同类商品的价格、品质和规模等信息，可以对自己经营的商品进行清晰准确的市场定位，了解商品的特点、优势和劣势等，才能在对外谈判时做到心中有数、胸有成竹。通过了解商品的市场行情，可以分析某种商品经营的历史和现状，并在此基础上科学地预测商品经营的发展趋势和出口前景。通过对商品价格行情变化及其规律的分析，有利于制定合理的商品经营方案，在进出口业务中掌握更多的主动权。

### (三)国际市场行情调研的步骤及方法

国际市场行情调研的步骤如图 1-5 所示。

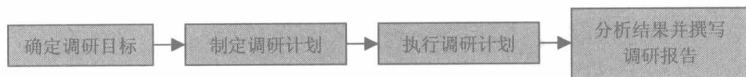


图 1-5 国际市场行情调研的步骤

#### 1. 确定调研目标

市场调研的目的在于帮助企业准确地做出经营战略和营销决策。在此阶段，作为外贸业务员应针对企业所面临的市场现状和待解决的问题(如产品销路、产品寿命和广告效果等)，确定市场调研的目标和范围。

#### 2. 制定调研计划

调研计划一般应包括所需的信息资料、信息资料的来源、使用的调研方法和调研所需的经费，以及完成整个调研所需的时间等。

(1) 确定所需的信息资料。调研过程中所需要的信息资料主要包括国际市场环境信息、国际市场产品信息、国际市场促销信息和国际市场竞争信息等内容。

(2) 确定信息资料的来源。国际市场信息来源一般分为两类。一类是企业信息人员亲自搜集、整理和加工的各种原始信息，即主要靠实地考察得来的直接信息；一类是他人搜集并通过整理和加工的各种间接信息资料，即二手信息资料。

收集信息的方法如图 1-6 所示。



图 1-6 收集信息的方法

(3) 确定使用的调研方法。主要有实地访问、电话调研、信函调研和市场试销等方法。

(4) 确定调研所需经费和时间。

### 3. 执行调研计划

此步骤主要包括收集、处理和分析数据资料等工作,该工作可以自己完成,也可委托企业外部的专业调研公司完成,也可采取网络调研的方式来完成。网络调查可以在本公司的网络内开展调查,也可以到大型的综合性门户网站或专业性网站开展调查。

### 4. 分析调查结果并撰写报告

这一阶段主要是将市场调查获得的分散、凌乱的资料进行整理、分类和加工。整理完成后,要根据分析的结果写出一份调研报告。调研报告包括序言、主体和附件三个部分。

## 二、开发客户并建立营销渠道

了解市场之后,就要着手采用各种有效途径寻找客户,建立业务关系并达成交易。对客户资源的掌握和充分利用是从事国际贸易业务的必要条件。在某种情况下,谁掌握了客户资源,谁就掌握了外贸业务的主动权。实践告诉我们,对客户资源的开发和利用主要有以下途径。

### 1. 建立企业自己的网站来展示商品

在现代贸易中,如果企业拥有自己的固定主页(包括中、英文两种版本),就如同传统贸易中拥有一个固定的店面,贸易机会将增加,因为有需求的客户可以找到你。网页的主要内容应包括企业介绍和产品介绍。

(1) 企业介绍主要是为了方便目标市场上的潜在客户能够比较全面地了解公司的整体情况,一般应包括以下几方面内容。

- ① 经营范围。主要介绍经营哪些产品或提供哪些服务。
- ② 经营方式。类型包括一般进出口、转口贸易、来料来件加工装配、进料加工、代理和独家代理等。
- ③ 经济实力。主要介绍经营历史、资金资本状况、市场竞争力和其他优势等。
- ④ 企业名称、地址、电话、传真、网址和电子邮箱等。另外,也可将公司的隶属关系、所有制形式和经营渠道等写在公司简介中。

(2) 产品介绍一般包括每一种产品的名称、规格、编号、报价和标准等内容,力求细致完备。另外,最好附有产品照片,比较直观。

【注意】如果企业拥有自己的网站(网页),可以在公司的所有宣传资料(包括媒体广告、产品目录、传真、电子邮件和名片)上都加上企业的网址,利用一切机会进行推广,在一定程度上会增强客户对企业的信心。

图 1-7 所示是湖北天和国际贸易股份有限公司网站的内容摘录。



湖北天和国际贸易股份有限公司  
Hubei Tianhe International Trading Co., Ltd



湖北天和国际贸易股份有限公司(以下简称:天和股份)是由湖北省对外经贸投资公司、湖北荆翔企业集团等五家企业共同设立。天和股份自1997年成立以来,按股份制原则规范运作,稳健经营,务实进取,取得了较好的经营实效,经中国对外经济贸易合作部批准,天和股份享有进出口经营权,是一个集纺织、服装加工、进出口贸易于一体的企业实体,经济基础雄厚、人员素质高,经过内部各种机制改革和优化,已初步建立起一套科学决策、规范管理的新企业,是中国外贸服装进出口的大型企业之一。

天和股份凭借着雄厚的经营实力、良好的商业信誉、高素质的人才、大量的客户资源和广阔的市场,在1997年进出口总额已达到1.4亿美元,出口额在湖北省内外贸企业中排名第一,在全国进出口额最大的500家有进出口权的企业中排名第212位。钢材、纺织原料、化工产品、机电产品、成套设备、科技仪器等商品是公司进口的主营商品,在市场拥有一定的份额和较强的影响力,在各种成套设备的进口业务方面,有丰富的经验和独特的能力。出口业务主要经营纺织、服装、轻工、化工、医药等商品,其产品远销美国、欧洲、加拿大、日本、澳大利亚、新西兰、中近东、非洲等国家和地区,享有良好的声誉。

我公司竭诚欢迎各国及国内各界朋友与我们合资、合作、发展贸易,同时,我们愿在平等互利的基础上,参与国际投资。我公司一贯坚持“用户至上,信誉第一”,按时、按质、按量对外履约,深受国内外用户好评。

Hubei Tianhe International Trading Co., Ltd.(Tianhe Ltd. in brief) is majority held by Hubei Foreign Trade and Economic Investment Co., Ltd. and Hubei Jinxiang Group. Since the founding in 1997, Tianhe Ltd. has run well with the stock system and regulation. It operates steadily and develops with the prudent, promotional, practical spirit. With the authorization of the Ministry of the Foreign Trade and Economic Cooperation of the People's Republic of China, Tianhe Ltd. enjoys the importing and exporting textiles, mechanical and electrical products and so on.

With qualified staffs, broad buying and sales channels and strong economic foundation, the import and export volume of our company was up to US dollar 140 million in 1997. It ranked number one among the provincial import and export enterprises and 212 among the nation's top 500 export enterprises. With a respectable market share and influence, Tianhe Ltd. specializes in imports of steel, chemical products, electronic products and machinery products. It also has adequate experience and competence in importing single machine and complete sets of equipment. The company's business activities also include export of textiles and clothing, light industry products, chemicals, pharmaceuticals and so on. Our products enjoy high reputation in many countries and regions such as United States, Europe, Canada, Japan, Australia, New Zealand, Middle East and Africa.

Our company warmly welcomes all the friends from all fields both at home and abroad to joint venture, cooperate and do business with us. At the same time, based on the principle of "equality and mutual benefit", we are ready to participate in the international investment. Our company will continuously insist on the principle of "the customers first, the credit first" in future.

武汉市利济北路49号  
49# Li Ji Bei Lu Wuhan Hubei China  
Post Code: 430030  
Fax: (86 27) 85852780  
Tel: (86 27) 85852063  
Copyright © 2006 湖北天和 All Rights Reserved



图 1-7 网站摘录

## 2. 参加国内外交易会 and 博览会以及出国办展推销与考察

虽然通过网络开发客户在电子商务日趋成熟的今天显得十分重要,但传统的交易会 and 博览会等方式仍然具有不可替代的作用,尤其是看样订货,与客户直接面对面交流与沟通,能给洽谈双方留下深刻难忘的印象,这是通过上网无法达到的效果。另外,在交易会上收集的客户名片和宣传资料都可以成为日后跟踪联系的重要对象。至于出国办展推销与考察,能广泛地接触东道国的客户,还能实地了解客户的资信情况,在确定重点客户方面就显得

更为重要。国内主要的进出口商品交易会和博览会信息参见表 1-1。

表 1-1 国内主要的进出口商品交易会和博览会

| 名 称                 | 主 办 方                                                                | 举办日期                                       | 备 注                                          |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------------|
| 中国进出口商品交易会(广交会)     | 由商务部及广东省人民政府主办,中国对外贸易中心承办                                            | 一年两届<br>春交会: 4 月中下旬<br>秋交会: 10 月中下旬        | 组展方式为“省市组团、商会组馆、馆团结合、行业布展”,有中国“第一展”之称        |
| 中国华东进出口商品交易会(华交会)   | 由上海市、江苏省、浙江省、安徽省、福建省、江西省、山东省、南京市和宁波市 9 省市联合主办                        | 每年 3 月 1 日在上海举行                            | 中国规模最大、客商最多、辐射面最广、成交额最高的区域性国际经贸盛会            |
| 中国国际投资贸易洽谈会(投洽会)    | 由商务部主办的全国性国际投资促进活动,中国内地 31 个省、自治区、直辖市,部分计划单列市、国家有关部门和全国性商协会均以投洽会成员参加 | 每年 9 月 8 日—9 月 11 日在厦门举行                   | 是目前全球唯一通过国际展览联盟(UFI)认证的投资类展会,也是全球规模最大的投资促进盛会 |
| 中国中部投资贸易博览会(中博会)    | 中国中部地区包括山西、安徽、江西、河南、湖北和湖南 6 个相邻省份,由商务部和中部 6 省共同主办                    | 每年中部 6 省轮流在省会城市主办,时间另定                     | 是由商务部主办的唯一的中部地区综合性博览会                        |
| 中国哈尔滨国际经济贸易洽谈会(哈洽会) | 中国商务部、黑龙江省政府、浙江省政府和哈尔滨市政府联合主办                                        | 每年夏季在哈尔滨举行。2008 年 6 月 15 日—19 日举办第 19 届哈洽会 | 成为中国面向东北亚地区及世界各国开展经贸投资和科技合作的主要展会和重要平台        |

※此表根据相关资料整理而成。

中国外贸企业可通过以下途径参加国外会展。

(1) 参加以各省人民政府名义举办的境外展览,具体承办单位有省商务厅和中国国际贸易促进委员会各省分会等机构。

(2) 参加国内具有出国办展资格的组展单位举办的境外展览,具体参展项目及联系方式可登录中国贸促会网站([www.ccpit.org](http://www.ccpit.org))查询经中国贸促会(会签商务部)批准的全国出展计划,具体联系单位有中国贸促会及地方分会、各专业商会和专业展览公司。部分组展单位或展览服务机构的联系方式如下。

- 中国贸促会,网址: [www.ccpit.org](http://www.ccpit.org)
- 中国食品土畜进出口商会,网址: [www.cccfna.org.cn](http://www.cccfna.org.cn)