



高职高专系列规划教材

GAOZHI GAOZHUAN XILIE GUIHUA JIAOCAI

# 国际贸易实务 操作流程

GUOJIMAOWI SHIWU  
CAOZUO LIUCHENG

主 编 曾 理

主 编 陈 梅

西南财经大学出版社



高职高专系列规划教材

GAOZHI GAOZHUAN XILIE GUIHUA JIAOCAI



F740.4

32

# 国际贸易实务 操作流程

**GUOJIMAQYI SHIWU  
CAOZUO LIUCHENG**

主 编 曾 理  
副主编 陈 梅

西南财经大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务操作流程/管理主编;陈梅副主编. —成都:西南财经大学出版社,2007.2

ISBN 978-7-81088-662-8

I. 国... II. ①曾...②陈... III. 国际贸易—贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 014887 号

## 国际贸易实务操作流程

主 编:曾 理

副主编:陈 梅

责任编辑:刘莉

封面设计:杨红鹰

责任印制:王艳

|       |                                                                            |
|-------|----------------------------------------------------------------------------|
| 出版发行: | 西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)                                                 |
| 网 址:  | <a href="http://www.xcpress.net">http://www.xcpress.net</a>                |
| 电子邮件: | <a href="mailto:xcpress@mail.sc.cninfo.net">xcpress@mail.sc.cninfo.net</a> |
| 邮政编码: | 610074                                                                     |
| 电 话:  | 028-87353785 87352368                                                      |
| 印 刷:  | 四川森林印务有限责任公司                                                               |
| 成品尺寸: | 170mm × 240mm                                                              |
| 印 张:  | 16.125                                                                     |
| 字 数:  | 300 千字                                                                     |
| 版 次:  | 2007 年 2 月第 1 版                                                            |
| 印 次:  | 2007 年 2 月第 1 次印刷                                                          |
| 印 数:  | 1—4000 册                                                                   |
| 书 号:  | ISBN 978-7-81088-662-8                                                     |
| 定 价:  | 26.00 元                                                                    |

1. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
2. 版权所有,翻印必究。
3. 本书封底无本社数码防伪标志,不得销售。

# 高职高专系列规划教材编委会

主 任：陈玉华

副主任：许丹雅 凌 红

委 员：吴启恒 王永莲 李开勤

周仁贵 杨华书

## 编写说明

为了适应社会对技能型人才的需要,教育部明确提出要大力发展高职高专教育。这促进了高职高专教育的迅猛发展,并逐渐形成了与普通高等教育并驾齐驱的态势。但高等职业教育有其自身特点,在教育理念、教育体制、教学内容和教学方式等方面与普通高等教育模式存在较大差异。高等职业教育培养目标十分清晰准确,即定位于培养高技能应用型专门人才。高职高专要办出特色,在教材建设上,就是要能准确体现高职高专特色,能尽快反映企业或行业发展的最新成果。

原有的高职高专教材,对过去的高等职业教育起到了积极作用。但内容陈旧,不成体系,与当前的就业市场联系不够紧密,实用性和实践性不强,职业特色不够鲜明,已不能满足高职高专教育发展的需要。因此,编写一套具有高职高专特色的系列教材有重大的现实意义。

鉴于此,我们与西南财经大学出版社合作,组织了成都航空职业技术学院、四川商务职业学院、成都职业技术学院、四川交通职业技术学院、四川电力职业技术学院、四川托普信息技术职业学院、四川天一学院、四川管理职业学院等学院的老师共同编写了高职高专系列规划教材。

该系列教材编写的指导思想是:第一,根据高职高专教育的特点,以就业岗位群或行业为主,兼顾学科分类;第二,以服务为宗旨,以就业为导向;第三,坚持与“双证制”紧密衔接;第四,遵循继承、突破、创新和超越的原则,着力向精品化、立体化发展。本系列教材融入了国内相关院校的先进教学成果,并且借鉴了相关优秀教材的编写方法,以学生就业所需的专业知识和操作技能为着眼点,突出高职高专教学的实用性和可操作性,强化实际训练,尽可能做到“教师易教,学生乐学,技能实用”。

为了编好该系列教材,在西南财经大学出版社的支持下,我们进行了多次磋商、讨论。首先,成立了由成都航空职业技术学院副院长陈玉华教授任主任,四川商务职业学院副院长许丹雅副教授、成都职业技术学院副院长凌红副教授任副主任,其他院校主管教学的副院长和相关负责领导参加的编委会。在编委会的组织、协调下,规划了第一批财务与会计、工商管理、物

流、旅游管理、计算机（含电子商务）、财经基础、统计、法学、国际商务等十大系列三十余种教材。下一步根据各院校的教学需要，还将组织策划第二批教材，对该系列教材加以补充完善。其次，为保证教材的编写质量，在编委会的协调下，组织各院校具有丰富教学经验并有副教授以上职称的教师担任主编，由各书主编拟出大纲，经编委会审核后编写。同时，每一种教材，都邀请了不同院校的教师参加编写，以取长补短。

经过多方的努力，该系列教材终于与读者见面了。在此，我们对八所院校领导和相关工作人员的大力支持，对各位作者的辛勤劳动以及西南财经大学出版社的鼎力相助表示衷心的感谢！

**高职高专系列规划教材编委会**

2006年7月

## 前 言

本教材是为高职高专国际贸易实务专业编写的专用教材。全书以出口贸易和进口贸易为主线。精心设计的进出口贸易的完整操作流程使学员能够在一个仿真的国际贸易环境中切身体会整个交易流程，并在实际业务的操作过程中全面、系统、熟练地掌握从事进出口交易的操作技能。

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；可作为“国际贸易实务”的后续课程，“国际贸易计算机模拟实习”的先导课程；也可作为整合性课程开设。

全书共十六章，包括了国际贸易实务整体流程和相关单证。编写人员均具有长期高职高专教学经验和实际进出口业务工作实绩，将理论知识和实务操作很好地融入到教材编写中。全书编写分工如下：曾理编写第一、五、六、九、十二、十六章；杨静编写第二章一节、第三、十五章；赵崎编写第七、八、十三、十四章；辜晓康编写第二章第二节、第四章；陈梅编写第十、十一章；曾理担任主编。在编写过程中，我们得到了四川商务职业学院许丹雅副院长的指点、关心和帮助，并引用了大量专家、学者的资料，在此我们表示衷心的感谢。

由于水平有限，错误和疏漏在所难免，敬请读者和同行批评指正。

## 目 录

### 第一部分 出口贸易流程

|     |                     |         |
|-----|---------------------|---------|
| 第一章 | 出口准备 .....          | ( 3 )   |
| 第二章 | 贸易磋商与合同签订 .....     | ( 8 )   |
| 第一节 | 贸易磋商 .....          | ( 8 )   |
| 第二节 | 成交签约 .....          | ( 15 )  |
| 第三章 | 出口报价及交易的核算 .....    | ( 32 )  |
| 第四章 | 信用证的审核与修改 .....     | ( 46 )  |
| 第一节 | 审核信用证 .....         | ( 46 )  |
| 第二节 | 修改信用证 .....         | ( 70 )  |
| 第五章 | 出口托运 .....          | ( 76 )  |
| 第六章 | 出口货物投保 .....        | ( 84 )  |
| 第七章 | 出口报验 .....          | ( 91 )  |
| 第一节 | 进出口商品检验检疫的概述 .....  | ( 91 )  |
| 第二节 | 出口报检 .....          | ( 93 )  |
| 第三节 | 主要检验证书 .....        | ( 101 ) |
| 第四节 | 出境检验检疫签证通关与放行 ..... | ( 108 ) |
| 第五节 | 电子检验检疫 .....        | ( 112 ) |
| 第八章 | 出口报关 .....          | ( 120 ) |
| 第一节 | 出口报关概述 .....        | ( 120 ) |
| 第二节 | 出口货物报关单据 .....      | ( 125 ) |
| 第三节 | 电子报关 .....          | ( 133 ) |

## 目 录

|                        |       |
|------------------------|-------|
| 第九章 出口制单结汇 .....       | (140) |
| 第十章 银行结汇与核销 .....      | (178) |
| 第一节 出口收汇核销的对象和范围 ..... | (178) |
| 第二节 出口收汇核销程序 .....     | (179) |
| 第三节 出口收汇核销单的缮制 .....   | (181) |
| 第四节 退赔事宜 .....         | (184) |
| 第十一章 出口退(免)税 .....     | (185) |
| 第一节 出口退(免)税的有关规定 ..... | (186) |
| 第二节 出口退税的程序和凭证 .....   | (188) |
| 第三节 出口退税的审核 .....      | (191) |
| <b>第二部分 进口贸易流程</b>     |       |
| 第十二章 进口准备 .....        | (195) |
| 第十三章 开立、修改信用证 .....    | (197) |
| 第一节 开立信用证 .....        | (197) |
| 第二节 修改信用证 .....        | (203) |
| 第十四章 进口投保 .....        | (209) |
| 第十五章 进口报关与报检 .....     | (212) |
| 第一节 进口报关 .....         | (212) |
| 第二节 进口报检 .....         | (218) |
| 第十六章 进口付汇提货 .....      | (222) |
| 附 表 .....              | (228) |
| 参考文献 .....             | (250) |

# 第一部分 出口贸易流程

---



# 第一第

## 出口准备

**【内容简介】** 出口准备是出口业务活动的第一阶段。俗话说“好的开始是成功的一半”，充分和井然有序的出口准备工作将有利于后期出口业务活动的顺利开展。本章主要介绍出口前的准备活动，特别是与供货商的联系交流以及出口商出口经营方案的制定。

**【重难点提示】** 出口经营方案的制定

### 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、展销会的积累，上网查询以及下厂查访的方式，建立一个产品供应信息数据库。找到若干个供货商后，首先，要不断与其保持良好的关系，以备需要时用。其次，从若干供货商中，挑选几个较好的进行深入调查，包括其企业背景、商业道德、注册资本、销售能力、生产管理水平、质量标准、产品成本等。再次，针对国外客户的需求，有选择地向供货商发函。函件内容包括：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、包装种类和规格、最低起订量、交货期及地点、支付时间和方式等），联系方式等（见表1.1）。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，但需要进行定期的考核，以确定是否更换。

#### 2. 如何做好出口交易的准备工作？

（1）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。

（2）掌握进口国市场信息、销售渠道信息和竞争对手信息。

（3）有针对性地、系统地对调研的相关信息进行了整理和分析，据此制定有效的出口经营方案（见表1.2）。

(4) 安排好备货资金。

表 1.1

供应商信息数据表

| 项目名称        | 详细内容 |
|-------------|------|
| 厂名          |      |
| 厂长姓名        |      |
| 电话          |      |
| 传真          |      |
| 电子邮件        |      |
| 银行账号        |      |
| 经营范围        |      |
| 主要产品名称      |      |
| 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        |      |
| 付款方式        |      |
| 产品优势        |      |
| 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

出口经营方案

|            |                               |         |          |      |        |      |
|------------|-------------------------------|---------|----------|------|--------|------|
| 商品情况       | 品名:                           | 规格:     | 生产商:     |      |        |      |
|            | 包装:                           | 尺码:     | 产品特点:    |      |        |      |
|            | 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    | 存在问题 |
|            |                               |         |          |      |        |      |
|            |                               |         |          |      |        |      |
|            |                               |         |          |      |        |      |
|            | 主要措施                          |         |          |      |        |      |
| 备注         | 备货资金的来源: 自有资金<br>银行贷款<br>打包放款 |         |          |      |        |      |

## 二、操作实例

(1) 联系供货商, 向供货商询价、索样。

红森国际贸易有限公司主要经营鞋类、箱包、玩具、木制品、纸张、文具等产品, 产品远销欧美、东南亚、中东。

2004 年 5 月, 该公司业务员董良就向国际市场推销皮鞋一事向明达皮鞋厂发出传真, 询问商品信息。信函内容如下:

HONGSEN INTERNATIONAL TRADE CO. LTD.

NO. 15 SHUNCHENG ROAD

CHENGDU CHINA

TEL: 028 - 86623421 FAX: 028 - 86623420

EMIAL: SHENDA@163.COM

明达业务部:

您好! 经我公司张静小姐介绍, 我们得知贵厂专业生产各类鞋靴, 款式品种齐全, 我们很感兴趣, 愿与贵厂建立长期业务关系。

我公司准备在今年秋参加广交会, 届时将有许多国外鞋类专营客户光临。我们希望贵厂能提供一些产品目录及样品, 并附上含税价格单, 同时注明包装方式、交货时间及地点、付款方式以及最低的起订量等详细产品信息。

盼复!

此致

敬礼

董良

2004 年 5 月 10 日

(2) 明达皮鞋厂回复如下:

董良先生:

您好! 很高兴接到您的传真, 现将我厂近来销量很好, 且在国外市场反馈良好的货品介绍给您, 供您选择。

1. 安全靴

货号: JL618/JL608TS

腰高: 6 英寸

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

纸箱尺码: 50 厘米 × 35 厘米 × 78 厘米

2. 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

纸箱尺码: 50 厘米 × 38 厘米 × 78 厘米

(续)

每箱毛净重: 27KGS/21.6KGS

每箱毛净重: 29KGS/23.6KGS

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 10000 双。交货期: 收到订单后 2 个月。最低起订量: 1 000 双。支付方式: 预付 80% 货款, 交货后支付余下款项。

此致

敬礼

业务部: 张峰

2004 年 5 月 13 日

(3) 红森公司收到明达公司回复后, 填写供货商信息数据库, 并制定出口经营方案。

(4) 业务员董良根据公司安排, 参加广交会, 结识国外进口商, 并着手与他们建立业务关系。

**【操作技能练习】**

1. 请上网查询某个产品的业务生产信息, 根据此信息填写供应商数据表。
2. 假设你自己创办了一个企业, 生产经营某类出口商品, 请你尝试对自己经营的产品进行一番考察 (实践调查、上网查询等), 然后根据你的判断, 填写出口货物经营方案。

## 第二章

# 贸易磋商与合同签订

**【内容简介】** 贸易磋商与合同的订立是对外贸易活动中的重要环节，其质量的好坏将直接影响交易双方的经济利益，而交易中的有关报价计算、还价核算和成交计算是业务操作中必须掌握的一项实作技能。本章着重对贸易磋商中各环节信函的写法及国际货物买卖合同条款的拟订做了全面的阐述，对计算问题给出了详细的公式介绍及运用举例。希望学生通过学习真正掌握贸易磋商和签订合同的方法与技巧，掌握外贸业务里相关的报价、还价计算方法，以便在未来的实际工作中加以运用。

**【重难点提示】** 贸易磋商过程中相关外贸信函的写法 国际货物买卖合同中主要条款的拟订 对外报价及交易核算的计算方法

## 第一节 贸易磋商

在国际贸易中，贸易磋商十分重要，其工作的好坏直接影响到合同的签订和履行，关系到买卖双方的经济利益。买卖双方通过书面往来或口头磋商，就各项交易条件取得一致协议后，交易即告达成，双方当事人即存在合同关系。在国际货物买卖合同洽谈过程中，一笔具体的交易往往从交易的一方潜在的客户发出建立业务往来的信函开始，其后经历询盘、发盘、还盘、接受、磋商环节，最后达成交易。其中发盘和接受是不可缺少的两个必经的法律环节，应特别注意。

### 一、建立业务关系

建立业务关系 (Establishing Business Relations) 是进出口贸易的基础。通过银行、商会、销售代理、展销会、媒体、互联网等多种渠道寻找客户、收集信息，主动采用电子邮件、传真、信函等方式与对方沟通是迈出交易的第一步。此类信函要求语言简练、结构有序、内容完整、业务思维成熟。建交