

教育部职业教育与成人教育司推荐教材配套用书
财经商贸类职业培训用书

进出口贸易实训

詹玉宣 范红 主编



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

教育部职业教育与成人教育司推荐教材配套用书
财经商贸类职业培训用书

进出口贸易实训

主编 詹玉宣 范 红

高等教育出版社

内容提要

本书是财经商贸类职业培训用书,是进出口贸易实务课程的配套实训教材。本书共分16个主题,设计了27个单项实训,其中,第1主题是进出口贸易实训概述,包括3个实训;第2~16主题是进出口业务实训,包括24个实训。最后附1个综合训练,指导学生完成一个完整的进出口贸易业务。

本书配有教学课件,内容包括南京商友资讯商务电子化研究院研发的“进出口贸易教学实验模拟系统”(演示版)及相关知识等。

本书既可作为财经商贸类专业学生实训教材,也可作为在职进出口贸易人员的培训教材;可单独使用,也可与模拟公司综合实训系列教材配套使用。同时,它还作为职工转岗教育的实训教材。

图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易实训/詹玉宣,范红主编. —北京:高等教育出版社,2007.7

ISBN 978-7-04-021095-8

I. 进… II. ①詹…②范… III. 进出口贸易-技术培训-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第069492号

策划编辑	陈伟清	责任编辑	陈伟清	封面设计	张 志	责任绘图	黄建英
版式设计	张 岚	责任校对	金 辉	责任印制	宋克学		

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 蓝色畅想图书发行有限公司
印 刷 北京地质印刷厂

开 本 787×1092 1/16
印 张 9.25
字 数 220 000

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>
畅想教育 <http://www.widedu.com>

版 次 2007年7月第1版
印 次 2007年7月第1次印刷
定 价 20.80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 21095-00

前言

随着经济全球化趋势的进一步加强,我国同世界各国和地区的经济往来关系也越加紧密,加入 WTO 更为我国参与国际竞争创造了条件。随着国家对外贸经营权审定范围的进一步放宽,将有更多的企业直接从事对外贸易,这就必将增加了对外贸人才的需求。为适应这一需求,我们遵循“以就业为导向”的职业教育指导思想,按照“够用,必需”原则,结合我国商业行业协会对国际商务单证员的要求,编写了这本实训教材。

本书以当前外贸业务中流行的单证格式作范例,依托南京商友资讯商务电子化研究院“进出口贸易教学实验模拟系统”作为主要实训平台,配合大量的实践操作训练,其目的旨在提高学生外贸业务水平和操作技能,使之在毕业后即能够直接进入业务状态。

本书在编写体例上,突破以知识传授为主的传统编写模式,着重从业务主题、实训项目入手,即以进出口业务流程为基础,在突出技能培养的同时,给予学生适当的基础知识解释、提示等帮助和指导,为职业教育教学改革和教材建设提供参考或借鉴。

本书共分 16 个主题,设计了 27 个单项实训,其中,第 1 主题是进出口贸易实训概述,包括 3 个实训;第 2~16 主题是进出口业务实训,包括 24 个实训。最后附 1 个综合训练,指导学生完成一个完整的进出口贸易业务。

本实训课程总学时为 64 学时,各实训课时分配见下表(供参考):

课程实训课时分配建议表

	实训内容	参考学时
1	实训 1~9	10 课时
2	实训 10~27	34 课时
3	综合训练	20 课时
说明	学校可以根据实际情况调整实训学时,或增加或减少实训项目。	

本书由詹玉宣、范红任主编。具体分工是:第 1、2 主题(詹玉宣、王传松);第 3~10 主题(范红);第 11~16 主题(贾伟);综合训练(范红、贾伟)。

本书配有教学课件,内容包括南京商友资讯商务电子化研究院研发的“进出口贸易教学实验模拟系统”(演示版)及相关知识等。

郑州经济管理干部学院王三芳对全书进行了审阅,并为本书提供了很多宝贵意见,在此表示衷心感谢。

本书既可作为财经商贸类专业学生实训教材,也可作为在职进出口贸易人员的培训教材;可单独使用,也可与模拟公司综合实训系列教材配套使用。同时,它还作为职工转岗教育的实训教材。

限于编者水平,书中难免存在疏漏和不妥之处,恳请读者批评指正。

编 者

2007 年 3 月

目 录

1 进出口贸易实训概述	1	5 信用证业务	39
1.1 进出口贸易实训环境	1	5.1 进口信用证申请办理	39
1.2 进出口贸易实训室软硬件环境	3	5.2 信用证发放	40
1.3 进出口贸易业务流程	4	5.3 审证、改证	42
1.4 进出口贸易常用概念	5	实训 10 信用证开证申请书缮制	43
实训 1 根据不同贸易术语确定进出口 双方基本义务	6	实训 11 信用证开证申请书审批	48
实训 2 根据不同支付方式确定支付 流程	9	6 进出口许可业务	53
实训 3 规范进出口贸易常用口语与 礼仪	10	6.1 进出口许可证申请	53
2 交易前的准备	11	6.2 进出口许可申请书受理	54
2.1 行情调研	11	实训 12 出口货物许可证申请表缮制	55
2.2 制订方案	13	实训 13 出口货物许可证缮制	57
2.3 进出口商品经营原则	13	7 商业发票	60
2.4 建立业务关系	13	7.1 商业发票概述	60
2.5 进出口业务的履行程序	14	7.2 商业发票样式	61
实训 4 编写业务关系函	16	实训 14 商业发票缮制	63
实训 5 设计一份市场调查问卷	17	8 装箱单	69
3 进出口贸易合同的订立	19	8.1 装箱单的含义与主要内容	69
3.1 交易磋商	19	8.2 装箱单样式	70
3.2 贸易合同订立	21	实训 15 装箱单缮制	72
实训 6 询盘、发盘、还盘和接受函编写	21	9 进出口商检业务	78
实训 7 销售合同签订	27	9.1 进出口报检申请	78
4 进出口合同的履行	31	9.2 进出口商检证书	79
4.1 出口合同履行	31	实训 16 出境货物报检单缮制	80
4.2 进口合同履行	33	实训 17 商检证书缮制	84
实训 8 出口合同履行流程描述	34	10 产地证明业务	86
实训 9 进口合同履行流程描述	36	10.1 原产地证明书概述	86
		10.2 一般原产地证明书/加工装配 证明书申请	86

10.3 普惠制产地证明书申请	87	实训 24 进出口货物报关单缮制	109
实训 18 一般原产地证明书申请书缮制	88		
实训 19 普惠制产地证明书申请书缮制	91		
11 进出口托运业务	95	14 出口收汇核销业务	115
11.1 托运办理	95	14.1 出口收汇核销申请	115
11.2 外运公司/船运公司装货单发放	96	14.2 出口收汇退税联发放	116
11.3 外运公司/船运公司提单发放	96	实训 25 出口收汇核销单缮制	116
实训 20 出口货物订舱委托书缮制	97		
实训 21 提单缮制	99	15 出口收汇业务	121
实训 22 装船通知缮制	100	15.1 汇票的种类	121
		15.2 汇票的主要项目	122
		15.3 出口收汇业务流程	122
		实训 26 汇票缮制	122
12 进出口保险业务	102	16 出口退税业务	126
12.1 进出口货物运输保险单申请	102	16.1 出口退税申请	126
12.2 货物运输保险单审批	103	16.2 办理出口退税的手续	127
12.3 货物运输保险单签署和发放	103	实训 27 退税申请单缮制	128
实训 23 货物运输保险单缮制	104		
13 进出口报关业务	108	附 外贸业务综合训练	131
13.1 进出口货物报关申请	108		
13.2 进出口货物放行与结关	109	参考书目	140

学习目标

- ※ 了解进出口贸易实训环境、实训方式和教学模拟系统框架
- ※ 正确领会进出口贸易常用概念
- ※ 灵活应用进出口贸易术语
- ※ 熟悉进出口贸易常用支付方式
- ※ 充分领会进出口贸易基本业务流程

实训任务

- ※ 根据不同贸易术语确定进出口双方基本义务
- ※ 根据不同支付方式确定交易流程
- ※ 规范进出口贸易常用口语与礼仪

1.1 进出口贸易实训环境

进出口贸易实训是基于模拟国际市场环境条件下,通过模拟训练,使学生能够清楚地领会进出口业务的相关工作流程,熟练地填写各种单据中相关栏目,以及学会制作进出口业务相关单据,为学生今后从事进出口相关业务工作打下良好基础。

进出口贸易实训室环境条件如下:

- (1) 间数与面积:实训室不少于1间,面积应不小于80 m²。
- (2) 照明:学生实训操作面应设置人工照明设备,照度不低于200 lx,实训室整体照度平均值不低于150 lx。
- (3) 光线:应保证有正常日光的光线亮度,但应避免太阳光直射在工作台面上。
- (4) 通风:空气无污染,通风良好,干燥清洁。
- (5) 室内温度:22℃~28℃。
- (6) 地面:地面应有防滑功能,可进行必要的油漆标注。
- (7) 供电:实训室应配置适量电源插座,电源插座应保持良好接触;电源插座保证安全,并能保证满足大型设备用电量的安全要求。
- (8) 安全:实训室的设计及设备安装应确保学生的活动安全及操作安全,电源应具备漏电保

护装置。

1. 进出口贸易教室型实训环境

进出口贸易教室型实训环境如图 1-1 所示。

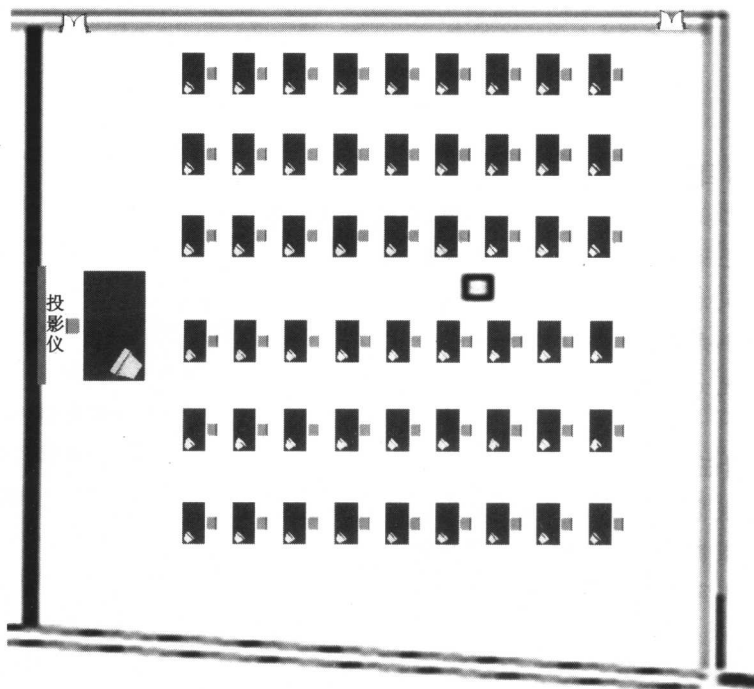


图 1-1 进出口贸易教室型实训环境示意图

图 1-1 是以一个教学班(学生 50 人)实训来布置的,实训时既可进行单人单项实训,也可进行多人分组实训。

2. 进出口贸易仿真型实训环境

进出口贸易仿真型实训环境如图 1-2 所示。

图 1-2 是以一个小组实训来布置的,实训时可根据实训室大小、环境设备、实习学生人数来进行确定分组。具体分组建议是:“业务洽谈区”安排两个学生分别以“进口企业业务员”和“出口企业业务员”身份来进行业务洽谈、磋商;“报关公司”安排两个学生扮演工作人员;其他机构各安排一个学生扮演工作人员。除图 1-2 中显示的第三方机构外,实际业务中还会涉及其他第三方机构,如贸促会、保险公司、外运公司、外汇管理局等。

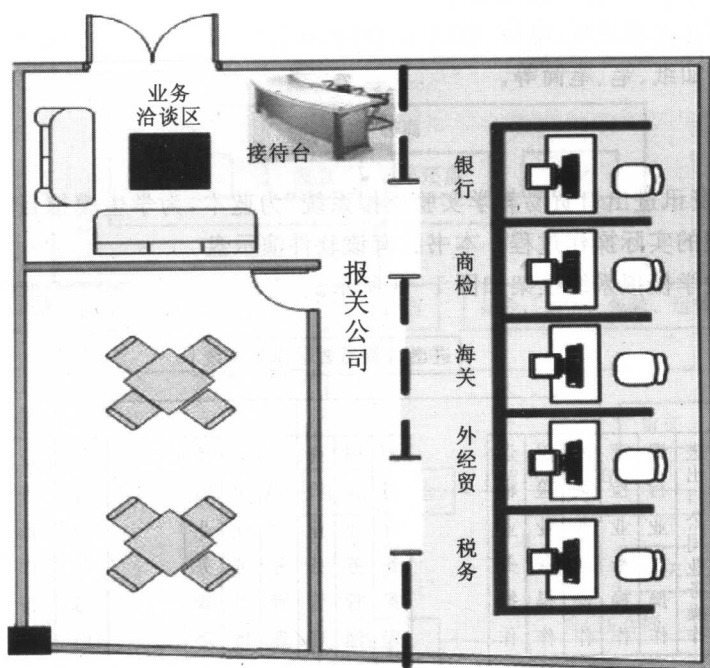


图 1-2 进出口贸易仿真型实训环境示意图

1.2 进出口贸易实训室软硬件环境

1. 硬件环境

(1) 进出口贸易教学实验局域网,包括教学实验和专用服务器平台终端用户群。

- 服务器:HP 双 CPU 至强型 P4 2.4 G,彩显,10/100/1000 M 双网卡。局域网的服务器采用 PC 级服务器,256M RAM,PⅢ 533 以上 CPU,20 G 以上硬盘。操作系统采用 Windows NT、Windows 2000、SQL sever2000。

- 客户端:采用 Windows 2000 系统、IE5.0 以上浏览器。PC 机 PⅢ 1 G/128 M/20 G/15 带 10 M 网卡。

(2) 局域网要与校园网连接,还可通过校园网再连接 Internet。

(3) 交换机:

- 中心交换机:采用 16 口 1000 Base-T Web Smart 以太网交换机+2 个组合 1000 Base-T/SFP 端口)千兆交换机。在千兆交换前段,使用收发器,将主干校园网的千兆光纤转换为千兆超 5 类双绞线连接。

- 分组交换机:建议用 24 个 10/100 兆端口,1 个千兆接口。

(4) 实训设施:

- 办公桌椅:接待台、洽谈桌、转角沙发 3 套。

- 标识牌:如业务洽谈区、报关公司等。
- 辅助设施,如流程展板、电话、电话线、台历、衣帽架、石英钟、饮水机等。
- 办公用品,如纸、笔、笔筒等。

2 软件环境

本书以“商友资讯进出口贸易教学实验模拟系统”为蓝本,为学生模拟目前国内外进出口贸易活动中经常出现的实际操作过程。本书配有该软件演示盘。

进出口贸易教学模拟系统框架如图 1-3 所示。

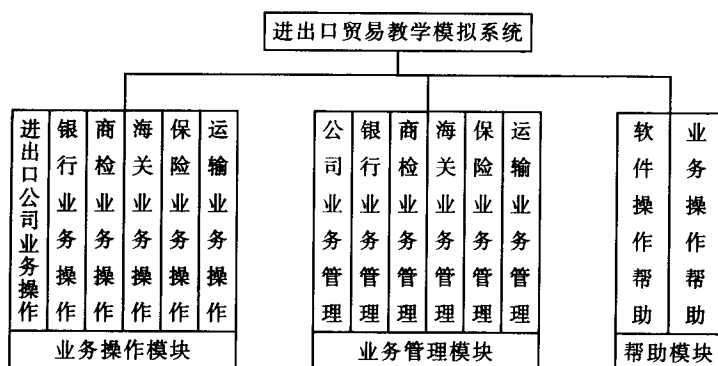


图 1-3 进出口贸易教学模拟系统框架图

1.3 进出口贸易业务流程

进出口贸易业务流程如图 1-4 所示。

本书就是以进出口贸易业务操作为主要内容,仿真模拟进出口贸易业务的全过程。

(1) 交易前的准备工作:为确保进出口合同的顺畅履行,必须认真做好交易前的各项准备工作,主要包括选择适当的目标市场、选择交易对象、申请进出口许可证等。

(2) 进出口合同的磋商:交易磋商是买卖双方就买卖商品的有关条件进行协商以期达到交易的过程。它是贸易合同订立的基础。磋商的内容主要涉及合同中的品名、品质、包装、价格、装运、保险、支付,以及商检、索赔、仲裁和不可抗力等条款。交易磋商可概括为 4 个环节,即询盘、发盘、还盘和接受。磋商流程可以按以下流程进行:出口公司发盘→进口公司还盘磋商→双方接受→最终订立合同。

(3) 签订合同:在国际贸易中,达成交易要通过交易磋商来实现,而达成交易的法律形式则是合同。交易磋商是过程,订立合同是结果。

(4) 贸易双方履行合同:买卖双方签订合同后,就要按合同规定履行各自的义务。出口商的主要义务有交付货物、移交一切有关货物的单据、把货物的所有权转移给进口商;进口商的主要义务是支付货款和收取货物。

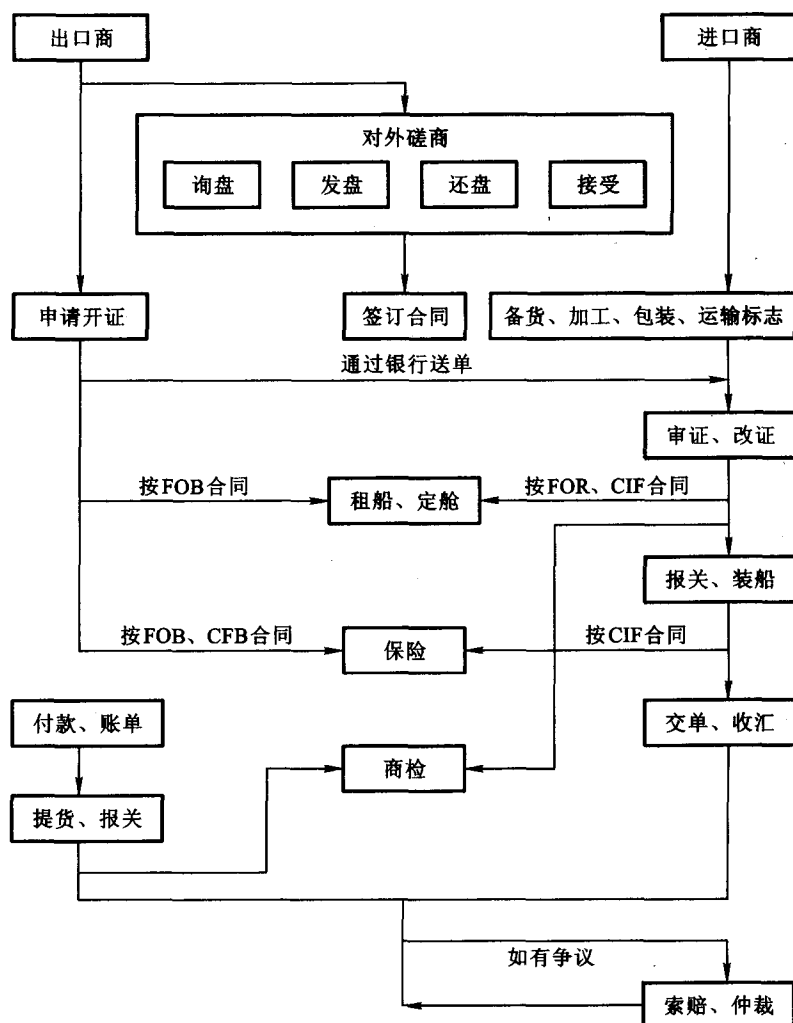


图 1-4 进出口贸易业务流程图

1.4 进出口贸易常用概念

1. 对外贸易

对外贸易(Foreign Trade)是一国与世界其他国家与地区之间物质产品和服务交换活动的总和。

2. 对外服务贸易

对外服务贸易(Foreign Trade in Service)是指一国对世界其他国家与地区的劳务、技术、金融保险、房地产、商业、运输、电信、旅游和文化体育等服务交换。

3. 顺差和逆差

外贸顺差是指一国在一定时期内对外商品和服务贸易的收入大于支出;外贸逆差则指相反的情况,即一国在一定时期内对外商品和服务贸易的收入小于支出。

4. 贸易条件

贸易条件是指一个国家或地区在一定时期内出口贸易商品价格指数与进口贸易商品价格指数之间的比率,它反映了一个国家或地区进出口商品的需求状况和价格水平,即:

$$\text{贸易条件} = (\text{出口商品价格指数} \div \text{进口商品价格指数}) \times 100\%$$

5. 国际收支平衡表

国际收支平衡表是反映一定时期一国同外国的全部经济往来的收支流量表。它用以综合反映一国的国际收支平衡状况、收支结构及储备资产的增减变动情况。

6. 进口替代与出口替代

进口替代政策是指一国采取各种措施,限制某些外国工业品进口,促进国内有关工业品的生产,逐渐在国内市场上以本国产品替代进口品,为本国工业发展创造有利条件,实现工业化。

出口替代政策是指一国采取各种措施扩大出口,发展出口工业,逐步用轻工业产品出口替代初级产品出口,用重、化工业产品出口替代轻工业产品出口,以带动经济发展,实现工业化的政策。

实训 1 根据不同贸易术语确定进出口双方基本义务

角色体验

出口企业业务员、进口企业业务员。

实训任务

掌握几种常用的贸易术语,并根据不同贸易术语确定进出口双方基本义务。

实训内容

- (1) 列举进出口贸易中常用的几种贸易术语。
- (2) 解释 CIF 含义,并描述 CIF 价格条件下进出口双方的基本义务。
- (3) 解释 FOB 含义,并描述 FOB 价格条件下进出口双方的基本义务。

实训指导

1. 贸易术语的含义

贸易术语(Trade Terms),又称贸易条件、价格术语(Price Terms),是进出口贸易过程中用来表明买卖双方货物交接过程中有关责任、费用及风险划分界限,以及商品价格构成的一系列简短的概念或短语。贸易术语具有两重性,即一方面表示交货条件,另一方面表示价格的构成,两者紧密相关。

2. FOB

FOB 的全称为“Free On Board(...named port of shipment)”,中文翻译为“装运港船上交货

(……指定装运港)”。FOB 术语是指卖方在合同规定的装运港将货物装到买方指定的船上,并负担货物装船为止的一切费用和 risk。按这一术语成交,当货物在指定的装运港越过船舷,卖方即完成交货。这意味着买方必须从该点起承担货物灭失或损坏的一切 risk。FOB 术语要求卖方办理货物出口清关手续。该术语只能适用于海运和内河航运。

3. CFR

CFR 的全称是“Cost and Freight(...named port of destination)”,中文翻译为“成本加运费(……指定目的港)”。CFR 术语是指卖方必须支付将货物运至指定目的港所必需的成本和运费,但货物在装运港越过船舷时,货物灭失或损坏的 risk 均由买方承担。这里所指的成本相当于 FOB 价,故 CFR 术语的基本含义是在 FOB 价的基础上加上装运港至目的港的通常运费。CFR 术语只能适用于海运和内河航运。

4. CIF

CIF 的全称为“Cost, Insurance and Freight(...named port of destination)”,中文翻译为“成本加保险费、运费(……指定目的港)”。CIF 术语是指卖方负责按通常条件租船订舱,支付到目的港的运费,并在规定的装运港和规定的期限内将货物装上船,负担在装运港货物越过船舷之前的 risk 和费用,同时,卖方还要办理货运保险,支付保险费。

5. FCA

FCA 全称是“Free Carrier(...named place)”,中文翻译为“货交承运人(……指定地点)”。FCA 术语是指卖方必须在合同规定的期限内,在指定的地点将经出口海关的货物交给买方指定的承运人监管,并负担货物交由承运人监管为止的一切费用和货物灭失或损坏的 risk。FCA 术语适用于各种运输方式,包括多式联运。

6. CPT

CPT 全称是“Carriage Paid To(...named place of destination)”,中文翻译为“运费付至(……指定目的地)”。CPT 术语是指卖方需支付货物运至指定目的地的运费。在货物交由承运人监管时,货物灭失或损坏的 risk,以及其他额外费用也从卖方转移至买方。CPT 术语适用于各种运输方式,包括多式联运。

7. CIP

CIP 全称是“Carriage and Insurance Paid to(...named place of destination)”,中文翻译为“运费、保险费付至(……指定目的地)”。CIP 术语是指卖方除了必须承担在 CPT 术语下同样的义务外,还必须对货物在运输途中灭失或损坏的买方 risk 取得货物保险,订立保险合同,并支付保险费。CIP 可适用于各种运输方式包括多式联运。

8. 其他贸易术语

(1) 工厂交货(EXW): Ex Works(...named place), 即“工厂交货(……指定地点)”。EXW 术语适合于各种运输方式。

(2) 船边交货(FAS): Free Alongside Ship(...named port of destination), 即船边交货(……指定装运港)。

(3) 边境交货(DAF): Delivered At Frontier(...named place), 即边境交货(……指定地点)。

(4) 目的港船上交货(DES): Delivered Ex Ship(...named port of destination), 即船上交货(……指定目的港)。

(5) 目的港码头交货(DEQ):Delivered Ex Quay(...named port of destination),即码头交货(……指定目的港)。

(6) 未完税交货(DDU):Delivered Duty Unpaid(...named place of destination),即未完税交货(……指定目的地)。

(7) 完税后交货(DDP):Delivered Duty Paid(...named place of destination),即完税后交货(……指定目的地)。

现将 13 种贸易术语做归纳对比,如表 1-1 所示。

表 1-1 13 种贸易术语比较

英文全称与缩写	中文全称	交货地点	风险划分	出口 报关	进口 报关	适用的 运输方式	标价时后注
Ex Works(EXW)	工厂交货	卖方处所	买方处置货物后	买方	买方	任何方式	指定地点
Free Carrier(FCA)	货交承运人	出口国内地、港口	承运人处理货物后	卖方	买方	任何方式	指定地点
Free Alongside Ship(FAS)	船边交货	装运港口	货交船边后	卖方	买方	水上运输	指定装运港
Free On Board(FOB)	船上交货	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输	指定装运港
Cost and Freight(CFR)	成本加运费	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输	指定目的港
Cost, Insurance and Freight (CIF)	成本加保险费加运费	装运港口	货物越过船舷	卖方	买方	水上运输	指定目的港
Carriage Paid to(CIP)	运费、保险费付至	出口国内地、港口	承运人处理货物后	卖方	买方	任何方式	指定目的港
Carriage and Insurance Paid to(CPT)	运费付至	出口国内地、港口	承运人处理货物后	卖方	买方	任何方式	指定目的地
Delivered At Frontier(DAF)	边境交货	两国边境指定地点	买方处置货物后	卖方	买方	任何方式	指定目的地
Delivered Ex Ship(DES)	目的港船上交货	目的港口	买方在码头收货后	卖方	买方	水上运输	指定目的港
Delivered Ex Quay(DEQ)	目的港码头交货	目的港口	买方在指定地点收货后	卖方	买方	水上运输	指定目的港
Delivered Duty Unpaid (DDU)	未完税交货	进口国内	买方在指定地点收货后	卖方	买方	任何方式	指定目的地
Delivered Duty Paid(DDP)	完税后交货	进口国内	买方在指定地点收货后	卖方	卖方	任何方式	指定目的地

实训方式

两位学生或两组(4~6 人)配合进行。

实训要求

- (1) 绘制工作流程图。
- (2) 商定进出口双方基本义务。

实训2 根据不同支付方式确定支付流程

角色体验

出口企业业务员、进口企业业务员。

实训任务

掌握几种常用的支付方式,并熟悉其支付流程。

实训内容

- (1) 简述信用证含义,并描述信用证支付流程。
- (2) 简述托收含义,并描述托收支付流程。

实训指导

1. 支付工具

在目前,国际贸易货款的支付以票据中的汇票为主,本票及支票则很少采用。

(1) 汇票(Draft, Bill of Lading):是由一个人签发的,由发令人签字的,要求接受命令的人在见票时或定期或在可以确定的将来某一时间支付一定的金额给某人或指定的人或持票人的一张无条件的书面命令。

(2) 本票(Promissory Note):是一人向另一人签发的,保证即期或在可以预料的将来时间,由自己无条件支付给持票人一定金额的票据。本票又可分为商业本票和银行本票。

(3) 支票(Check or Cheque):是指以银行为付款人的即期汇票。具体地说,就是出票人(银行存款人)对银行(受票人)签发的,要求银行见票时立即付款的票据。

2. 支付方式

支付方式是指款项由买方支付给卖方的具体途径。现有的国际贸易货款支付方式除汇付、托收、信用证外,国际保理、银行保函等方式也在一定范围内被进出口贸易中的买卖双方所使用。

(1) 汇付(Remittance):又称汇款,是付款人通过银行,使用某一结算工具将货款汇交收款人的一种结算方式。属于商业信用。

(2) 托收:是利用银行间的代理业务关系和资金划拨渠道加以延伸,使两头均是客户的债权、债务得以清偿的一种结算方式。

(3) 信用证(Letter of Credit,简称 L/C):是银行信用介入国际货物买卖货款结算的产物。目前在国际贸易中被广泛运用。

(4) 银行保函(Banker's Letter of Guarantee,简称 L/G):又称银行保证书、银行保函,或简称保函。它是指银行应委托人的申请向受益人开立的一种书面凭证,保证申请人按规定履行合同,否则由银行负责偿付债款。

(5) 国际保理(International Factoring):是一项新兴的综合性金融服务。随着国际贸易竞争的日益激烈,买方市场业已形成。对进口商相对不利的信用证在国际结算中运用的比例正逐年下降,赊销日益盛行。由于保理业务能够很好地解决赊销中出口商面临的资金占压和进口商信用风险的问题,因而在欧美、东南亚等地日渐流行,在世界各地发展迅速。

3. 进出口贸易基本流程

(1) 出口贸易业务流程:市场调查→发展客户→寄送招商函→资信调查→报价→签订贸易

合同→接受信用证→准备货物→出口许可证→安排运输→投保货物运输保险→出口检验、检疫及公证→出口报关与装船→发出装船通知→准备制作议付单证→议付→出口收汇核销和出口退税。

(2) 进口贸易业务流程:市场调查→寻找出口商→资信调查→询价→接受→签订贸易合同→申请进口许可证→申请开立信用证→付款、账单→申请进口检验与检疫→进口报关、提货→索赔。

实训方式

两位学生或两组(4~6人)配合进行。

实训3 规范进出口贸易常用口语与礼仪

角色体验

出口企业业务员、进口企业业务员。

实训任务

练习进出口贸易常用口语与礼仪。

实训内容

在老师的指导下,通过一项进出口贸易业务,采用规范的行业口语与礼仪进行接洽谈商。

实训方式

两位学生或两组(4~6人)配合进行。

2

交易前的准备

学习目标

- 明确交易前的准备工作
- 学会制订行情调研与方案
- 学会编写业务关系函

实训任务

- 编写业务关系函
- 设计一份市场调查问卷

国际贸易的基本程序可以概括为交易前的准备、交易磋商、合同签订、合同履行 4 个阶段。交易前的准备是整个交易的基础。国际贸易交易前的准备主要包括行情调研、制订进出口商品经营方案、与客户建立业务关系。

2.1 行情调研

行情调研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据以制定贸易计划。

行情调研范围和内容包括经济调研、市场调研和客户调研。

1. 经济调研

经济调研是指对经济大环境有一个总体的了解,预估可能的风险和效益情况。其目的在于了解一个国家或地区的总体经济状况、生产力发展水平、产业结构特点、国家的宏观经济政策、货币制度、经济法律和条约、消费水平和基本特点等。对外贸易总是要尽量与总体环境好的国家和地区开展。

2. 市场调研

市场调研主要是针对某一具体选定的商品,调查其市场供需状况、国内生产能力、生产的技术水平,以及生产成本、产品性能、特点、消费阶层和高潮消费期、产品在生命周期中所处的阶段、该产品市场的竞争和垄断程度等内容。其目的在于确定该商品贸易是否具有可行性、获