

国际贸易实务

操作教程 (第二版)

主 编：孟祥年

副 主 编：李二敏 马朝阳

刘静华 赵文涛

对外经济贸易大学出版社

国际贸易实务 操作教程

(第二版)

主 编	孟祥年	
副主编	李二敏	马朝阳
	刘静华	赵文涛

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务操作教程/孟祥年主编. —2 版. —北京:对外经济贸易大学出版社,2005
ISBN 7-81078-528-1

I. 国... II. 孟... III. 国际贸易—贸易实务—教材
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 092614 号

© 2005 年 对外经济贸易大学出版社出版发行
版权所有 翻印必究

国际贸易实务操作教程

(第二版)

孟祥年 主编

责任编辑:王 宁

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码:100029
网址: <http://www.uibep.com>

北京市山华苑印刷有限责任公司印装	新华书店北京发行所发行
成品尺寸:185mm×260mm	15 印张 377 千字
2005 年 11 月北京第 2 版	2005 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 7-81078-528-1
印数:0 001—5 000 册 定价:25.00 元

编写说明

随着我国外贸体制改革的不断深入，中国的外贸事业取得了长足的进展，尤其是 2001 年中国加入世界贸易组织后，虽然面临着日益严峻的国际经济形势，但是我国的进出口依然保持着较好的增长势头。为适应外贸发展及教学需要，我们特地组织编写了操作性极强的《国际贸易实务操作教程》一书。

本教程以外贸业务程序为主线，内容包括：交易磋商；签约；租船订舱、报关、保险；开证、审证、改证；结汇单证制作；综合审单及出口核销与退税等七大方面的内容。本教程结构新颖、实用性强，它以国际贸易实务操作为核心，每个部分均包括操作指南、操作评析、操作训练三方面的内容。

本教程可作为中、高职院校学生国际贸易实务操作教程，也可作为外贸行业各类培训之用，以及相关专业学生、从事外贸业务工作人员的参考资料。

本教程由孟祥年担任主编，李二敏、马朝阳、刘静华、赵文涛担任副主编。

本书作者：

李二敏 第一章

刘静华 第二章

杨晓兵 第三章第一节

杨 静 第三章第二节、第三节

王淑琴 第四章

马朝阳 第五章第一节、第八节

李留山 第五章第二节、第五节

高皮军 第五章第三节、第六节

赵文涛 第五章第四节，第七节

孟祥年 第六章、第七章

本书在编写过程中，引用了外贸公司大量的单证实例，同时参阅和引用了国内外有关论著的资料和观点，书中未一一列出，编者特此表示衷心的感谢。本书在编写过程中得到了徐小照、凌双英等同志的大力支持，在此一并致谢。

由于时间仓促，水平有限，书中不妥之处，敬请广大读者批评指正。

目 录

第一章 进出口交易磋商	(1)
第一节 建立业务联系	(1)
第二节 出口报价核算及发盘	(4)
第三节 还盘及出口还价核算	(14)
第四节 签约及签约核算	(21)
第二章 进出口合同的签订	(28)
第三章 租船订舱、报关、保险	(44)
第一节 租船订舱	(44)
第二节 报关	(63)
第三节 货物运输保险	(74)
第四章 开证、审证和改证	(82)
第一节 开证	(82)
第二节 审证和改证	(87)
第五章 结汇单证制作	(108)
第一节 汇票	(114)
第二节 商业发票	(121)
第三节 装箱单和重量单	(127)
第四节 海运提单	(129)
第五节 保险单	(139)
第六节 产地证	(146)
第七节 其他单据	(150)
第八节 综合制单练习	(161)
第六章 综合审单	(173)
第七章 出口核销及退税	(206)
第一节 出口核销	(206)
第二节 出口退税	(210)
附录 国际贸易实务常用词汇 (英汉对照)	(214)

第一章

进出口交易磋商

在国际贸易中,交易磋商占有十分重要的地位,它是贸易合同订立的基础,没有交易磋商就没有贸易合同。进出口交易磋商工作的好坏,直接影响到合同的签订及履行,关系到买卖双方的经济效益。进出口交易磋商主要是通过进出口贸易英语函电如电报、电传、电子邮件等为主要载体进行的。

一笔具体的进出口交易磋商通常是从进出口商的一方向潜在的客户发函建立业务关系开始,其后通过询盘、发盘、还盘、接受等磋商过程(其中发盘和接受是必经的两个环节),最终达成交易。

第一节 建立业务联系

[操作指南]

建立业务联系是进出口交易的基础,草拟建立业务联系的信函是每个外贸业务人员必须掌握的操作技能。

一般说来,建立业务联系的信函包括以下几个部分内容:

一、开头部分

一般包括以下两个部分的内容:

(一)说明如何取得对方的资料

首次主动与对方进行交往,说明信息来源非常必要。作为进出口商,贸易信息来源的渠道很多,主要有通过驻外商务参赞、商会、银行、第三家公司介绍;通过书刊、互联网获悉;或在交易会上结识等等。例如:

We learned from xxx that you are interested in xxx.

We have obtained your name and address from xxx.

(二)说明去函目的

通常建交信都是以建立业务联系为目的的。例如：

We are writing to you to establish long-term trade relations with you.

二、介绍部分

为了引起对方的兴趣，必须让对方对本公司的基本情况和产品情况有大致了解，一般可以从以下几个方面进行介绍：

(一)公司基本情况介绍，主要是介绍本公司的性质、业务范围、宗旨以及某些相对优势。

例如：

We are a leading company with many years' experience in xxx business.

We have our principle as "Clients' needs come first".

(二)公司产品介绍，一般是对本公司经营产品的整体情况的介绍，也可以是对对方感兴趣的某类特定产品进行推荐性的介绍。产品介绍一般包括产品质量、价格水平、销路等，同时，为了使对方更详细地了解本公司产品，通常还附上产品目录、价目单或另邮样品等。例如：

Our products are enjoying popularity in Asian markets.

To give you a general idea of our products, we are enclosing our catalogue for your reference.

三、结尾部分

通常结尾部分包括盼对方尽快回音、下定单或告知意见并表示敬意等语句。例如：

We are looking forward to your specific inquiries.

[操作评析]

操作 1—1 根据下列背景资料拟写建交函

• 背景资料

网上有一则悉尼 THOMAS WILSON CO., LTD. 的求购广告，急需一批 EVA 底运动鞋。向对方发份 E-MAIL，再寄一套最新目录。下面是公司的有关情况介绍：

安徽化工进出口公司是一家国有外贸企业，主要经营化学工业所需原料及相关产品的进出口业务。近年来，随着公司内部管理体制的改革及外贸业务的高速发展，公司已经取得了巨大的成绩。

橡胶制品部是公司的主要业务部门之一，经营各类国产鞋类的出口，包括布面胶鞋、睡鞋、童鞋、胶底皮鞋、便鞋及 EVA 底运动鞋等，产品行销中国香港、欧洲、美国及亚洲市场。

公司拥有经验丰富的制鞋专业人员、品质管理人员及国际贸易人员，并与市内和附近的十余家制鞋厂建立了密切的业务联系，可确保稳定广泛的货源及质量。

公司在国际市场上竭诚地寻求合作机会，可通过如兴办合资鞋厂，或来样加工、补偿贸易等多种形式，并愿意按照互利互惠、共同发展的原则同世界各地的鞋类经销商进行业务往来。

• 操作评析

根据上述资料我们可以从以下几个方面着手写建交信函：

开头部分说明从网上得知对方公司求购 EVA 底运动鞋,并说明去函目的是在互惠互利、共同发展的基础上与对方建立业务关系。

介绍部分首先要介绍安徽化工进出口公司的情况:本公司是国营贸易企业,主要经营化学工业所需原料及相关产品的进出口业务,公司拥有经验丰富的制鞋专业人员、品质管理人员及国际贸易人员,并与市内和附近的十余家制鞋厂商建立了密切的联系,可确保稳定广泛的货源及质量。其次介绍公司产品情况:公司的橡胶制品部经营各类国产鞋类的出口业务,包括布面胶鞋、睡鞋、童鞋、胶底皮鞋、便鞋及 EVA 底运动鞋等,产品行销香港、欧洲、美国及亚洲市场,并附上最新目录等等。

结尾部分主要希望对方早日回音并表示敬意等。

• 操作参考

Dear Sir or Madam,

Date:

We learned from the Internet that you are in the market for jogging shoes with EVA sole, which just fall into our business scope. We are writing to enter into business relations with you on a basis of mutual benefits and common developments.

Our corporation, as a state-owned foreign trade organization, deals in the import and export of raw materials and relevant products for chemical industry. We have a Rubber Products Department, which specialize in the export of various kinds of shoes made in China including jogging shoes with EVA sole of fashionable designs, comfortable feeling, and high popularity in America, Europe and Asia. We have established close business relationship with more than a dozen of shoe manufacturers so that the stable supplies, the quality guarantee as well as the flexible ways of doing business can be reached.

Enclosed is our latest catalogue on jogging shoes with EVA sole, which may meet with your demand. If there isn't, please let us know your specific requirements. We can also produce according to your designated styles.

It will be a great pleasure to receive your inquiries against which we will send you our best quotations.

We are looking forward to your prompt reply.

Yours faithfully,

Anhui Chemicals Import And Export Corporation

×××

[操作训练]

操作 1—2 请将下列汉语翻译成英语

1. 我公司是经营化工产品的国营公司。
2. 希望和贵公司建立长期的业务关系。
3. 我们已经与世界上一百多个国家和地区的商号建立了贸易关系。
4. 承美国驻中国大使馆商务参赞处介绍,得知贵公司的名称和地址。
5. 现寄上我公司的最新价目表和产品目录。
6. 我公司长期经营进出口贸易,经验丰富,货源稳定、充足。

操作 1—3 根据下列背景材料拟写建交信:

杭州物资总公司由 Mills Lean Trading Co., Ltd. 处得知,澳大利亚墨尔本有一客户拟进口中国的轻工业产品。请根据以下的公司简介,写一封建交信,附寄目录和价目表,表达与对方建立长期业务关系的愿望。

杭州市物资总公司简介

杭州市物资总公司位于杭州西子湖畔繁华商业区之中心,是经国家批准具有进出口经营权的综合性贸易公司。总公司及所属的 15 家专业公司(总厂)主要经营金属材料,机电设备,木材,木材制品,燃料,建筑材料,化工原料,轻工产品,废旧金属等各类工业品生产资料以及日用品百货,五金等民用商品。共有职工 5 100 人,拥有资本金 2.56 亿元,拥有固定资产 1.46 亿元,实有仓库面积达 47.6 万平方米,拥有铁路专线 7 条,水陆起卸码头 4 座,各类吊装运输车辆及设备 400 多台,年物资进销额 40 亿元,年工业总产值 1.4 亿元,年物资吞吐量达 3 000 多万吨,已具有较为完善的物资进销体系和相当规模的经营实力,在开拓发展外向型经济方面具有一定的基础。

杭州市物资总公司积 36 年的经营生产历史,具有联系范围广、经营销量大、总体实力强等优势,热忱欢迎国内外朋友、客商来杭旅游观光,洽谈业务,投资合作,共图发展。

总经理:楼金华

电话:0571—7078307 7068410

传真:0571—7078307 7027017

地址:中国杭州市延安路 8 号

邮编:310001

第二节 出口报价核算及发盘

[操作指南]

一、出口报价核算

价格核算是出口业务的关键环节,它直接关系到交易磋商的成败和买卖双方的利益,因此,只有掌握出口价格核算,才能保证所报价格的准确与合理。

（一）出口价格的表示方法

出口商品的价格可以用单价(Unit Price)和总值(Total Value)两种方法表示。单价是由计价货币、计价金额、计量单位和贸易术语四个部分组成,例如:每公吨 30 美元 CIF 东京(US \$ 30.00 Per Metric Ton CIF Tokyo)总值是单价与数量的乘积。

（二）出口价格构成

国际贸易中的价格主要由成本、费用和利润三部分构成。

1. 成本(Cost)

成本是整个价格的核心。它是出口企业或外贸单位为出口其产品进行生产、加工或采购所产生的生产成本、加工成本或采购成本,我们通常称之为含税成本。

2. 费用(Expenses, Charges)

出口价格中的费用主要有国内费用和国外费用两部分。其中国内费用主要包括:包装费、仓储费、国内运输费、认证费、港口费、商检报关费、捐税、购货利息、经营管理费、银行费用等;国外费用包括出口运费、出口保险费佣金等。

3. 预期利润(Expected Profit)

（三）出口报价核算要点

1. 成本核算

一般来说,我们掌握的成本是采购成本或含税成本,即包含增值税。但很多国家为了降低出口商品的成本,增强其产品在国际市场上的竞争能力,往往对出口商品采取增值税全部或部分退还的做法。在实施出口退税制度的情况下,出口商品在核算价格时,就应该将含税的采购成本中的税收部分根据出口退税比率予以扣除,从而得出实际采购成本。

因为:

实际采购成本=含税成本-退税收入

退税收入=含税成本 $\times$ 出口退税率/(1+增值税率)

由此得出实际采购成本的计算公式:

实际采购成本=含税成本 $[1 - \text{出口退税率}/(1 + \text{增值税率})]$

例如:某产品每单位的购货成本是 28 元人民币,其中包括 17% 的增值税,若该产品出口有 13% 的退税,那么该产品每单位的实际采购成本=含税成本 $[1 - \text{出口退税率}/(1 + \text{增值税率})] = 28 [1 - 13\% / (1 + 17\%)] = 24.89$ 元人民币/单位

2. 运费核算

本书仅就海洋班轮运输运费的计算进行讲述。班轮运输运费的计算又分为件杂货物与集装箱货物运费计算。一般来说,它们的计算可以用如下公式:

班轮运费=基本运费+附加运费=基本运费费率 $\times$ 运费吨+附加运费

集装箱运费=包箱费率 $\times$ 集装箱的数量

关于集装箱的数量计算,关键在于确定是整箱货还是拼箱货。若为拼箱货,应先算出所装箱的确切数量,再按件杂货的计算方法查表计算;若为整箱货,直接按表中给出的单箱运费计算即可;若部分装整箱,部分以拼箱方式运输,需混合这两种计算方式。关于集装箱数量通常是按照货物的总重量或体积除以集装箱的有效载货重量或有效容积取整得出。通常 20 英尺

集装箱的有效载重量为 17.5 公吨,有效容积为 25 立方米;40 英尺集装箱的有效载重量为 24.5 公吨,有效容积为 55 立方米。

例如:某货物装纸箱,纸箱的尺码为 50 厘米×40 厘米×30 厘米,毛重为每箱 52 公斤,那么分别根据 20 英尺、40 英尺集装箱的重量和体积计算的装箱的最大数量是:

按重量计算,每个 20 英尺集装箱可装最大数量为:

$$17.5/0.052=336.538 \text{ 箱,取整为 } 336 \text{ 箱。}$$

每个 40 英尺集装箱可装最大数量为:

$$24.5/0.052=471.154 \text{ 箱,取整为 } 471 \text{ 箱。}$$

按体积计算,每个 20 英尺集装箱可装最大数量为:

$$25/(0.5\times0.4\times0.3)=416.667 \text{ 箱,取整为 } 416 \text{ 箱。}$$

每个 40 英尺集装箱可装最大数量为:

$$55/(0.5\times0.4\times0.3)=916.667 \text{ 箱,取整为 } 916 \text{ 箱。}$$

3. 保险费核算

在出口交易中,在以 CIF 或 CIP 术语成交的情况下,出口报价中应包含保险费,保险费通常是按照货物的保险金额乘以保险费率计算。用公式表示即:

$$\text{保险费}=\text{保险金额}\times\text{保险费率}$$

$$\text{保险金额}=\text{CIF(CIP)货价}\times(1+\text{保险加成率})$$

由上面公式可以进一步得出 CFR(CPT)价格换算为 CIF(CIP)价格的公式:

$$\text{CIF(CIP)}=\text{CFR(CPT)}/[1-(1+\text{保险加成率})\times\text{保险费率}]$$

4. 佣金核算

在出口报价中,有时对方要求报价中包含佣金,这样我们的出口报价中要将佣金考虑进去,包含有佣金的价格称为含佣价。

$$\text{含佣价}=\text{净价}/(1-\text{佣金率})$$

5. 预期利润核算

利润是出口价格的三个组成部分之一,出口价格中包含利润的大小由出口企业自行决定。利润的确定可以用某一固定的数额表示,也可以用利润率即百分比表示。用利润率表示时应当注意计算的基数,可以用某一成本作为计算利润的基数,也可以用销售价格作为计算利润的基数。例如:

出口某商品,生产成本为每单位 185 元,出口的各项费用为 13.5 元,如果公司的利润率为 10%,公司对外报 FOB 价,试分别按照生产成本、出口成本和出口价格为基数计算利润额。

按生产成本为基数计算的利润额为: $185\times10\%=18.5 \text{ 元}$

按出口成本为基数计算的利润额为: $(185+13.5)\times10\%=19.85 \text{ 元}$

按 FOB 出口价格为基数计算的利润额为: $(185+13.5)/(1-10\%)-(185+13.5)$
 $=22.06 \text{ 元}$

6. FOB、CFR、CIF 三种价格的报价核算

$$\text{FOB 报价}=(\text{实际采购成本}+\text{各项国内费用之和})/(1-\text{预期利润率})$$

$$\text{CFR 报价}=(\text{实际采购成本}+\text{各项国内费用之和}+\text{国外运费})/(1-\text{预期利润})$$

$$\text{CIF 报价}=(\text{实际采购成本}+\text{各项国内费用之和}+\text{国外运费})/[1-\text{预期利润}-(1+\text{投保加成率})\times\text{保险费率}]$$

二、出口发盘函

发盘函既是一方提出订约的建议,又是日后订立合同的基础。出口商可以直接向客户发盘,也可以在收到客户的询盘后发盘,前者要考虑发盘的准确性和吸引力,后者要注重针对性。但无论如何,其内容必须明确无误,无含糊之词,其语气则需诚恳、委婉,并且有说服力,以赢得客户信任,最终取得定单。一般而言,发盘函由以下基本内容组成:

(一)对客户的询盘表示感谢,可顺便再介绍一下产品的优点。例如:

We are pleased to receive your fax of XXX

(二)明确答复对方在来信中所询问的事项,准确阐明各项交易条件(品名规格、价格、数量、包装、付款方式、装运、保险等),以供对方考虑。例如:

The price is USD100.00 per set CIF Hongkong.

Deivery is to be made within 45 days after receipt of order.

Our usual terms of payment are by confirmed irrevocable L/C available by draft at sight.

(三)声明此项发盘的有效期及其他约束条件和事项。例如:

This offer is valid for ten days.

(四)鼓励对方尽早订货,并保证供货满意。例如:

As we have been receiving a rush of orders now, we would advise you to place your order as soon as possible.

[操作评析]

操作 1—4 根据下列资料进行出口报价核算

• 操作材料

信梁公司欲出口一批不锈钢厨具至开普顿(CAPE TOWN),3个货号各装一个20'货柜。

货号	包装方式	尺码长	尺码宽	尺码高	购货成本(套)
3SA1012RG	2套/箱	56cm	32.5cm	49cm	180元人民币
3SAS1013	2套/箱	61.5cm	30.5cm	74cm	144元人民币
3SAS1004	8套/箱	63cm	35.5cm	25cm	55元人民币

已知上海至开普顿20'FCL海洋运费为2200美元,增值税率为17%,退税率为9%。加一成投保一切险加战争险,保险费率分别为0.8%和0.2%。这批货的国内运杂费共2000元,包装费每箱2元,出口商检费100元;报关费150元;港区港杂费600元;其他业务费用共1800元。如果公司预期利润率为6%,另外客户要求3%的佣金。请报出3个货号CIFC3 CAPE TOWN的价格。(美元汇率为8.27:1)(计算过程保留4位小数,结果保留两位小数)

• 操作评析

1. 20'FCL 货量:

3SA1012RG	$25 / (0.56 \times 0.325 \times 0.49) = 280$ 箱
3SAS1013	$25 / (0.615 \times 0.305 \times 0.74) = 180$ 箱
3SAS1004	$25 / (0.63 \times 0.355 \times 0.25) = 447$ 箱

2. 实际采购成本(每套):

$$3SA1012RG \quad 180 \times (1 + 17\% - 9\%) / (1 + 17\%) = 166.1538 \text{ 元}$$

$$3SAS1013 \quad 144 \times (1 + 17\% - 9\%) / (1 + 17\%) = 132.9231 \text{ 元}$$

$$3SAS1004 \quad 55 \times (1 + 17\% - 9\%) / (1 + 17\%) = 50.7692 \text{ 元}$$

3. 国内费用(每套):

$$3A1012RG \quad [2\,000 + 280 \times 2 + 100 + 150 + 600 + 1\,800] / 560 = 9.3036 \text{ 元}$$

$$3SAS1013 \quad [2\,000 + 180 \times 2 + 100 + 150 + 600 + 1\,800] / 360 = 13.9167 \text{ 元}$$

$$3SAS1004 \quad [2\,000 + 447 \times 2 + 100 + 150 + 600 + 1\,800] / 3\,576 = 1.5503 \text{ 元}.$$

4. 上海至开普顿的 20'FCL 为 2 200 美元,则海洋运费(每套):

$$3SA1012RG \quad 2\,200 / (280 \times 2) = 3.9286 \text{ 美元}$$

$$3SAS1013 \quad 2\,200 / (180 \times 2) = 6.1111 \text{ 美元}$$

$$3SAS1004 \quad 2\,200 / (44 \times 8) = 0.6152 \text{ 美元}$$

5. 保险费:

$$\text{报价} \times (1 + 10\%) \times 1\%$$

6. 佣金:

$$\text{报价} \times 3\%$$

7. CIFC3 报价(每套):

3SA1012RG:

$$\text{CIFC3} = \frac{(166.1538 + 9.3036) / 8.27 + 3.9286}{1 - 6\% - 3\% - (1 + 10\%)1\%} = \frac{25.1447}{0.899} = 27.97 (\text{美元})$$

3SAS1013:

$$\text{CIFC3} = \frac{(132.9231 + 13.9167) / 8.27 + 6.1111}{1 - 6\% - 3\% - (1 + 10\%)1\%} = \frac{23.8681}{0.899} = 26.55 (\text{美元})$$

3SAS1004:

$$\text{CIFC3} = \frac{(50.7692 + 1.5503) / 8.27 + 0.6152}{1 - 6\% - 3\% - (1 + 10\%)1\%} = \frac{6.9416}{0.899} = 7.72 (\text{美元})$$

操作 1—5

• 操作材料

请根据以下客户发来的传真及商品资料发盘,有效期为五天,另寄样品和目录。

FM: FLESHME(0061 - 46 - 4634764)

TO: SHENHUA(0086 - 21 - 64759723) June 2, 2002

Dear Sir or Madam,

We have learned you are a leading exporter of ceramics from the Canton Trade Fair.

There is a steady demand here for high quality porcelain dinnerware. If your price competitive, quality superior, and delivery punctual, we will place an trial order and we are confident that our cooperation will bring both of us considerable profits.

Please send us your catalogue and the detailed quotation based on FOBC3 Shanghai in July delivery, and together with sample for our testing.

Dinnerware in Stock for Small Orders Available by 30 Days L/C

商品资料:

XYA3022

Individual Packaging Details(Inner Packing)Paper box

Selling Unit	Set
Unit Per Inner Packing	1
Unit Per ExPort Carton	72
Export Carton Packing Material	Cardboard
Dimension of Export Carton	60×35×36cm
Unit Price	FOB Shanghai USD42.00
Min Order Unit	216

XYA3023

Individual Packaging Details(Inner Packing)Paper box

Selling Unit	Set
Unit Per Inner Packing	1
Unit Per Export Carton	60
Export Carton Packing Material	Cardboard
Dimension of Export Carton	72×36×40cm
Unit Price	FOB Shanghsi USD68.00
Min Order Unit	180

FM;FLESHME(0061 - 46 - 4634764)

TO;SHENHUA(0086 - 21 - 64759723)

DT;June 2,2002

• 操作分析

这是要求根据对方的询盘写一封发盘信,首先应对对方的询盘仔细研读,找出询盘中的主要内容,如询购的商品及其他条件。

首先要感谢对方的询盘;然后根据提供的商品资料 and 对方询盘内容就有关具体商品货号 XYA3022 和 XYA3023 准确阐明主要交易条件,包括品名规格、数量、单价、包装、运输、支付等;再者声明发盘的有效期为 5 天,并说明另邮样品和商品目录,并顺便介绍产品的优点;最后表示希望尽早收到对方的答复。

• 操作参考

Dear Sir or Madam,

Date:

Thank you for your fax of June 2, 2002 inquiring about our high quality ceramics.

Since you have mentioned you'd like to place a trial order, we specially choose two items for small orders. We have pleasure in quoting as follows:

Art No.	Min Qty	Unit Price(FOBC3 SHANGHAI)
XYA3022		
DINNERWARE	216 sets	USD43.30
XYA3023		
DINNERWARE	180 sets	USD70.10

Packing: XYA3022 1 set to a paper box, 72 sets to an export carton

XYA3023 1 set to a paper box, 60 sets to an export carton

Shipment: During July 2002 within 30 days after receipt of relevant L/C.

Payment: By irrevocable 30 days' sight L/C.

This offer is valid for 5 days.

Under separate cover we are sending you the relative samples. You will be able to see for yourselves from these that the styles are elegant and novelty and that the material used is fine and smooth.

We also airmailing you our illustrated catalogue, from which you will be impressed that we are able to offer a very wide range of ceramics with delicate hand painting and quality glaze catering to different tastes. We would like to point out that we have been supplying dinnerware to the West European and North American markets for a number of years and all our customers have shown every satisfaction with our products. We therefore feel that we have the experience and expertise to supply you with ceramics that will command ready sales in Australia.

We now look forward to receiving your further instruction in the near future and wish to assure you of our best attention at all times.

Yours faithfully,

×××

[操作训练]

操作 1—6 填空(成本精确到分,百分比精确到小数点后两位)

品名货号	购货成本(元)	增值税	退税率	实际成本(元)
篮球 KS241S	80	17%	9%	—

健身器 G9003	—	17%	8%	109
手工具 KT100	180	17%	—	171

操作 1—7 计算退税

合肥某公司出口了 6 000 辆自行车至英国,购货成本为每辆 270 元,增值税率为 17%,退税率为 9%,求公司可以得到多少退税。

操作 1—8 计算国内费用

某公司出口一个 20' 集装箱的皮箱,每 2 只装一纸箱,尺码为 $60 \times 40 \times 30 \text{ cm}^3$ 。购货成本为每只 80 元,国内运输费共 500 元;出口商检费按购货成本的 0.1% 计;包装费 250 元,报关费 150 元;港区港杂费 800 元;其他业务费用 2 500 元。求每只帆布箱分摊到多少国内费用。

操作 1—9 报价核算

已知某商品的成本为 44 元,包含 17% 的增值税。若退税按 7% 计,国内费用为成本的 3%,求公司利润率为 2%、5% 和 10% 时的 FOB 报价。(美元汇率为 8.27:1)

操作 1—10 报价核算

建筑装饰材料公司经营三星牌木地板,某日收到外方客户来电,要求报出:抛光木地板的每箱 CFRC3NEWYORK 价格。

已知:这种木地板的包装方式是 50 块/纸箱;尺码分别是 $60 \times 60 \times 28 \text{ cm}^3$;毛/净重为:25/23KGS。国内购货成本分别是 400 元/纸箱。以 1 个 20' 集装箱装运。每个 20' 集装箱的国内费用平均为:运杂费 1 000 元,商检费 250 元,报关费 100 元,港口费 1 500 元,业务费 1 200 元,其他费用 200 元。海洋运费从上海至纽约的 20' 集装箱包箱费率为 2 010 美元。公司的预期利润为 10%,人民币对美元的汇率是 8.27:1。增值税:17%;出口退税:9%。

操作 1—11 报价核算

请根据下列资料分别报出每个 FOBC5、CFRC5、CIFC5 的价格。(计算过程保留四位小数,计算结果保留两位小数)

商 品:玩具

货 号:KA2345、KB3321、KC3464、KD4242

包装方式:2PCS/纸箱

纸箱尺码: $75 \times 50 \times 30 \text{ cm}^3$,

毛 / 净重:8/6 kgs

供货价格:52、60、43、76 元人民币/只

起订数量:每个货号一个 20 英尺集装箱

增值税率:17%

退 税 率:8%

国内费用:出口一个 20 英尺集装箱所需费用为:运杂费 850 元,商检报关费 180 元,港区港杂费 580 元,认证费 90 元,业务费 1 100 元,其他费用 850 元

海洋运费:USD2 150/20 英尺集装箱

保险费率:0.85%

预期利润:5%

外汇汇率:8.27 元人民币/美元

操作 1—12 将下列汉语翻译成英语

1. 我们接到你方 8 月 2 日对我们自行车的询盘。
2. 支付条件:不可撤销的、即期跟单信用证。
3. 按照要求,我们报盘光明牌打字机如下:
4. 我们的发盘以 5 天复到有效。
5. 我们报给你方核桃仁 20 公吨,每公吨伦敦到岸价 120 英镑,10 月船期。
6. 我们希望你方对于我们这种高质量的服装的价格能够接受,并希望能早日收到你方的定单。

操作 1—13 根据下列材料拟写发盘信

安徽土产进出口公司今早发电报如下:“你 20 日电发盘星期五本处有效肠衣 28/38 以上 1/2/7/10/10/20USD46 CFR C3 电汇 11/12 装”。其他情况如下:

品 名:盐猪肠衣(Salted Hog Casings)

规格(cm),28/ 30 30/ 32 32/ 34 34/ 36 36/ 38 38 以上

数量(桶): 1 2 7 10 10 20

目 的 港:纽约

检 验:品质检验证由中国出入境检验检疫局签发;产地证由中国国际贸易促进委员会
签发。

备 注:对方要求较大比例的小口径搭配,我方不能接受。

请你代表公司发盘确认。

操作 1—14 根据下列材料拟写一封发盘函:

某日公司收到国外来函如下:

WOOD&SONS ELECTRICAL TRADING COMPANY

36 Castle Street, Bristol, BSI ABO, U. K.

To whom may concern

August 17th, 2002

Tianya Industrial Trading Corporation

No. 451 Dianchi Road,

Shanghai, China

Dear Sir or Madam,

Armstrong & Smith of Sheffield inform us you are manufacturers of polyester cotton bedsheets and pillowcases. We'd like you to send us details of your various ranges and some samples. Please state terms of payment and discounts you would allow on purchases of not less than five hundred of individual items.