外贸业务理论与实务

WAIMAO YEWU LILUN YU SHIWU

中国国际贸易学会商务专业培训考试办公室 编

外贸业务员岗位专业培训考试指导教材

WAIMAO
YEWUYUAN
GANGWEI
ZHUANYE
PEIXUN
KAOSHI
ZHIDAO
JIAOCAI

2008年版

中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

外贸业务员岗位专业培训考试指导教材

外贸业务理论与实务

中国国际贸易学会商务专业培训考试办公室　编

（2008 年版）

中国商务出版社

中国·北京

图书在版编目（CIP）数据

外贸业务理论与实务：2008年版/中国国际贸易学会商务专业培训考试办公室编. —北京：中国商务出版社，2008.3

外贸业务员岗位专业培训考试指导教材

ISBN 978-7-80181-872-0

Ⅰ. 外… Ⅱ. 中… Ⅲ. 国际贸易-贸易实务-资格考核-教材 Ⅳ. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字（2008）第029244号

外贸业务员岗位专业培训考试指导教材

外贸业务理论与实务（2008年版）

中国国际贸易学会商务专业培训考试办公室 编

中国商务出版社出版

（北京市东城区安定门外大街东后巷28号）

邮政编码：100710

电话：010—64269744（编辑室）

010—64286917（发行部）

零售、邮购：010—64263201

网址：www.cctpress.com

E-mail：cctp@cctpress.com

北京中商图出版物发行有限责任公司发行

嘉年华文有限责任公司排版

北京密兴印刷厂印刷

890毫米×1240毫米 大16开本

38.25印张 1104千字

2008年3月 第1版

2008年3月 第1次印刷

ISBN 978-7-80181-872-0

F·1127

定价：80.00元

版权专有 侵权必究

举报电话：（010）64212247

外贸业务员岗位专业培训考试指导教材

编　委　会

顾　　问　（按汉语拼音为序）

陈国武　陈同仇　郭俊峰　黄震华　黎孝先　刘德标
潘明敏　任海津　施用海　王乃彦　吴　刚　许永明
张影华　周建松

主　　任　刘宝荣

副 主 任　钱建初

秘 书 长　李学新

副秘书长　赵惠林

委　　员　（按汉语拼音为序）

卜红军　常玉田　陈　洁　陈双喜　陈　晓　邓光好
丁辉君　丁伟俊　丁志杰　冯　毅　郭清山　贺存乡
黄光明　黄克安　季永清　李　刚　李　俊　李明泽
刘宝成　刘长声　刘建明　刘启智　陆耀新　吕红军
罗凤翔　聂　青　庞业明　邱岳宜　屈孝初　饶贵生
沈善庚　舒维霖　唐远超　王　健　王荣昌　王世龙
肖玲凤　徐小薇　薛增建　严思忆　杨淑文　杨占林
姚大伟　俞飞跃　袁永友　张汉林　张　平　张　卿
章安平　章昌裕　赵加平　赵　越　赵忠秀　郑海棠
郑吉昌　钟　跃　祝　卫　周树玲　陈学鹏　张　军

本书主审　任海津

本书执行主编　章安平

本书参编人员　（按汉语拼音为序）

陈　钢　王　健　任海津　邵作仁　王正华
吴　钢　吴昀赟　章安平　章昌裕　张海燕

编写说明

高素质外贸业务员的缺乏，是制约我国从贸易大国向贸易强国转变的瓶颈之一。为此，中国国际贸易学会根据《中华人民共和国行政许可法》在全国范围内组织开展“外贸业务员”的培训和考试工作。一方面，旨在通过培训使受训者具备较强的进出口业务操作和管理能力，能胜任外贸业务员工作；另一方面，指导全国高等院校外贸相关专业进行专业建设和外贸业务员岗位人才培养。

能否培养高素质外贸业务员，很大程度上取决于科学合理的人才培养方案，只有确立外贸业务员岗位职业素质和职业能力标准，才能制定有的放矢、科学合理的外贸业务员人才培养方案。为此，中国国际贸易学会牵头召集来自全国外贸一线的业务专家和教育专家，共同拟订外贸业务员岗位职业素质和职业能力标准，编写符合外贸一线实际业务操作的培训教材，确立外贸业务员岗位的培训标准和教学标准，以整体提高我国外贸业务员的职业素质和职业能力，最终实现人才强商的目标。

本书在编写时，打破追求知识体系完整、忽视职业能力培养的传统编写模式，采用以外贸业务员工作任务为线索、切合外贸业务员实际工作活动为宗旨、培养外贸业务员岗位职业能力为目标的创新教材编写模式。

为了使受训者能更直观和高效地顺着外贸业务流程学会进出口业务操作、掌握相关知识、完成各项工作任务，本书设计了两套分别贯穿出口和进口业务全过程的典型案例，以【引例】的形式始终贯穿于第二篇“出口业务操作”和第三篇“进口业务操作”。使受训者在完成工作任务中培养职业能力、养成职业素质和掌握专业知识，达到外贸业务员的岗位职业能力要求，实现“教学培训与实践零距离”、“培训考试与上岗零过渡”的目标。

为了紧贴外贸业务实际，本书中的图片、合同、单证等一般都仿照真实文件的外观样式，但涉及的原交易当事人、交易内容等关键信息均已隐去，换之以虚拟的公司机构名称地址、交易内容等。所述内容如不慎与真

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

实生活中的人物、组织或事件发生雷同之处，实属巧合，谨此声明。

本书由浙江金融职业学院章安平担任主编并统稿，浙江五矿进出口公司总经理任海津担任主审。参加编写的人员有：章安平、任海津、章昌裕、张海燕、王正华、吴钢、张军、邵作仁、王健、陈钢、吴昀赟。

本书的编写过程中，得到了中国国际贸易学会施用海会长、刘宝荣副会长以及中国商务出版社钱建初总编、编辑部李学新主任等领导的悉心指导和帮助，还得到了浙江省五金矿产进出口公司任海津总经理、对外经济贸易大学黎孝先教授、天津财经大学陈国武教授、外贸业务员岗位专业培训考试中心赵惠林常务副主任、杭州翰森进出口有限公司石梅总经理、浙江鹏森进出口有限公司陈学鹏总经理、浙江省土产畜产进出口集团公司钟跃经理和任重经理、杭州海关加工贸易处张军处长、浙江省外管局经常项目处封建玲处长、浙江出入境检验检疫局检务处薛增建副处长、杭州市商业银行国际业务部应若飞总经理、浙江省农行国际业务部周亚玲总经理助理等国际贸易领域实务专家、学术泰斗的大力支持，此外，杨永明、范越龙、肖旭、王婧和唐春宇为本书编写做了大量的基础性工作，在此一并表示衷心的感谢。

由于编写时间较紧、任务重，难免出现一些疏漏和错误，真诚欢迎各界人士批评指正，以便再版时予以修正，使其日臻完善。

编　者

2007年8月

前　言

自改革开放以来，随着我国外贸事业的发展和外贸经营权的放开，越来越多的企业开展了外贸业务。我国外贸事业得到了空前发展。世界贸易组织有关资料显示，到2006年年底，我国出口和进口贸易总量均已排名世界第三。虽然我国已进入贸易大国的行列，但是与贸易强国还有很大的差距。如何尽快缩短这一差距，国际商务人才培养是至关重要的环节。

中国国际贸易学会经过广泛的市场调研，并且根据《中华人民共和国行政许可法》的有关规定，决定在全国范围内组织开展“外贸业务员”的专业培训和考试工作，旨在通过培训使受训者能运用外贸基础知识和基础理论分析问题和解决问题，能熟练操作进出口业务流程，培养既懂出口业务操作又懂进口业务操作的外贸业务人员；进一步提高外贸从业人员的职业素质和职业能力，促进外贸事业的健康和可持续发展。

外贸业务员岗位专业培训考试是我国国际商务领域继外销员（国际商务人员从业资格）、国际商务师（国际商务人员执业资格）、国际货代员、国际商务单证员、外贸跟单员岗位专业培训考试后第六个岗位专业培训与考试。外贸业务员是指在进出口业务中，从事寻找客户、贸易磋商、签订合同、组织履约、核销退税、处理争议等进出口业务全过程操作和管理的综合性外贸从业人员；是外贸企业开展业务的重要人才；是连接企业与客户的纽带，同时也是外贸企业做大做强的中坚力量。

为了切实推进这项工作，中国国际贸易学会专门成立了“商务专业培训考试办公室”和“外贸业务员岗位专业培训考试专家委员会”。专家委员会由来自外贸企业、银行、海关、商检和高等院校等相关单位专家和教授组成。专家委员会在认真听取了企业、物流、海关、商检、金融等部门的意见基础上，根据国际商务的特点，结合我

国外贸业务现实情况，组织编写了本套“全国外贸业务员岗位专业培训考试指导教材”，共计三本。

本套教材具有以下突出特点：

1. 权威性。中国国际贸易学会是我国国际贸易学科理论和实践研究的权威机构。在编写教材的同时，又推出了国际贸易专业（外贸业务员方向）的教学方案和大纲以及培训的标准和要求，旨在帮助外贸企业尽快地培养出一批既懂出口业务操作又懂进口业务操作的外贸业务人员。

2. 内容翔实。本套教材涵盖了外贸业务涉及的所有工作环节，既注重外贸理论探讨，又突出进出口业务示范操作。教材中的数据、单证、业务流程和操作均是现在外贸企业所实际使用的。

3. 实用性强。本套教材在本书编写过程中还邀请了外贸一线的经理、业务骨干参加编写，并担当主审，使其符合我国外贸业务发展的实际。不仅具有较高的理论性，而且具有较强实用性和操作性。

本套教材除作为全国外贸业务员岗位专业培训考试用书外，还可作为有关院校教材。本套教材在编写过程中还得到了其他一些业内专家、学者和单位的热心帮助和支持，在此一并表示感谢。

由于编写时间紧、任务重，难免出现一些疏漏和错误，真诚欢迎各界人士批评指正，以便再版时修正、完善。

中国国际贸易学会

中国国际贸易学会商务专业培训考试办公室

2007 年 8 月

目　录

第一篇　外贸业务导论

□第一章　外贸与外贸业务员 …… (3)
第一节　外贸概述 …… (3)
第二节　外贸业务员岗位描述 …… (4)
□第二章　外贸业务流程与外贸业务员工作任务 …… (9)
第一节　出口业务流程与外贸业务员工作任务 …… (9)
第二节　进口业务流程与外贸业务员工作任务 …… (13)

第二篇　出口业务操作

□第三章　出口准备工作 …… (19)
【引例1】 …… (19)
第一节　熟悉产品和了解市场 …… (19)
第二节　寻找客户 …… (23)
第三节　其他出口准备工作 …… (32)
□第四章　出口报价核算与发盘操作 …… (36)
【引例2】 …… (36)
第一节　调查客户资信和贸易障碍 …… (37)
第二节　打样与寄样 …… (41)
第三节　出口报价核算与发盘 …… (46)
□第五章　出口还价核算与还盘操作 …… (69)
【引例3】 …… (69)
第一节　还价策略 …… (70)
第二节　出口还价核算与还盘 …… (76)
□第六章　接受与出口签约操作 …… (81)
【引例4】 …… (81)
第一节　接受 …… (82)
第二节　出口签约操作 …… (85)
□第七章　催证、审证与改证操作 …… (106)
【引例5】 …… (106)
第一节　催证与审证操作 …… (109)

第二节 改证操作 …… (116)
□第八章 签订内贸合同与备货生产操作 …… (121)
【引例6】 …… (121)
第一节 签订内贸合同 …… (124)
第二节 备货生产 …… (127)
□第九章 货物出运操作 …… (145)
【引例7】 …… (145)
第一节 托运操作 …… (145)
第二节 报检操作 …… (156)
第三节 报关操作 …… (166)
第四节 投保操作 …… (172)
□第十章 制单、审单与收汇操作 …… (177)
【引例8】 …… (177)
第一节 出口制单 …… (178)
第二节 审单和交单收汇 …… (193)
□第十一章 出口业务善后工作 …… (204)
【引例9】 …… (204)
第一节 书写业务善后函 …… (205)
第二节 出口收汇核销工作 …… (205)
第三节 出口退税 …… (210)

第三篇 进口业务操作

□第十二章 进口准备工作 …… (219)
【引例10】 …… (219)
第一节 进口贸易市场调研 …… (219)
第二节 寻找客户 …… (223)
□第十三章 国际招标、进口磋商和进口签约操作 …… (228)
【引例11】 …… (228)
第一节 国际招投标 …… (228)
第二节 签订委托进口代理协议 …… (237)
第三节 进口磋商与签订进口合同 …… (241)
□第十四章 办理进口批件和进口开证操作 …… (255)
【引例12】 …… (255)
第一节 办理进口批件 …… (255)
第二节 申请开证和改证操作 …… (274)
□第十五章 进口货物运输与保险操作 …… (285)

【引例13】 …… (285)
第一节　进口货物运输操作 …… (287)
第二节　进口货物保险操作 …… (293)
□第十六章　对外付款操作 …… (298)
【引例14】 …… (298)
第一节　汇付和托收项下的对外付款操作 …… (307)
第二节　信用证项下的对外付款操作 …… (314)
□第十七章　接货、报检与报关操作 …… (320)
【引例15】 …… (320)
第一节　进口接货操作 …… (321)
第二节　进口报检操作 …… (327)
第三节　进口报关操作 …… (335)
□第十八章　进口善后工作 …… (342)
【引例16】 …… (342)
第一节　进口付汇核销 …… (343)
第二节　争议与索赔操作 …… (347)

第四篇　外贸业务基础知识

□第十九章　国际贸易术语 …… (357)
第一节　国际贸易术语概述 …… (357)
第二节　13种国际贸易术语 …… (359)
□第二十章　国际货物运输和保险 …… (367)
第一节　国际货物运输 …… (367)
第二节　国际货运保险 …… (374)
□第二十一章　国际贸易结算票据和结算方式 …… (381)
第一节　国际贸易结算票据 …… (381)
第二节　国际贸易结算方式 …… (388)
□第二十二章　进出口商品的检验检疫和报关 …… (402)
第一节　出入境检验检疫概述 …… (402)
第二节　进出口货物的报关 …… (409)
□第二十三章　国际贸易方式 …… (417)
第一节　经销与代理 …… (417)
第二节　拍卖与寄售 …… (419)
第三节　商品期货交易 …… (422)
第四节　对销贸易 …… (424)
第五节　边境贸易 …… (427)

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

□第二十四章 加工贸易实务 …… (432)
第一节 加工贸易概述 …… (432)
第二节 加工贸易合同的签订 …… (437)
第三节 加工贸易合同的审批 …… (442)
第四节 加工贸易合同的备案 …… (446)
第五节 加工贸易的核销 …… (450)
□第二十五章 国际经济贸易法 …… (453)
第一节 国际货物买卖法 …… (453)
第二节 产品责任法 …… (456)
第三节 知识产权法 …… (462)
第四节 原产地规则 …… (470)
第五节 我国对外贸易法 …… (478)
□第二十六章 外贸商品基础知识 …… (482)
第一节 外贸商品的分类和归类 …… (482)
第二节 商品的质量标准体系 …… (487)

第五篇 外贸业务管理

□第二十七章 进出口贸易风险管理 …… (497)
第一节 进出口贸易风险管理概述 …… (497)
第二节 进出口贸易信用风险管理实务 …… (501)
第三节 外汇风险管理实务 …… (510)
□第二十八章 进出口贸易客户管理 …… (514)
第一节 进出口贸易客户管理概述 …… (514)
第二节 客户调查分析 …… (516)
第三节 客户细分分析 …… (518)
第四节 客户流失分析 …… (520)
□第二十九章 进出口贸易融资 …… (525)
第一节 出口贸易融资 …… (525)
第二节 进口贸易融资 …… (530)

附件

□附件1 外贸合同 …… (539)
□附件2 信用证和保函 …… (564)
□附件3 出口单据（部分） …… (581)
□附件4 进口单据（部分） …… (589)

□主要参考书目 …… (596)
□《外贸业务理论与实务》读者意见调查表 …… (597)

第一篇

外贸业务导论

第一篇

外贸业务导论

第一章　外贸与外贸业务员

第一节　外贸概述

一、外贸含义

外贸，即对外贸易（Foreign Trade），是指一个国家或地区对其他国家或地区进行货物和服务的交换活动。

二、外贸类型

外贸根据不同的分类标准有不同的外贸类型。（见表1－1）

表1－1　　外贸分类表

分类标准	外贸类型	含　义
按商品移动方向分类	出口贸易	是指将本国生产或加工的商品输往境外市场销售
	进口贸易	是指将境外市场购买的商品在本国市场进行销售
	过境贸易	是指甲国经过本国国境向乙国运送商品的贸易行为
按商品形态分类	货物贸易	又称为有形贸易，是指物质商品的进出口
	服务贸易	又称为无形贸易，是指服务商品的进出口。按照WTO的分类，国际服务贸易分为商业、通讯、建筑、销售、教育、环境、金融、健康与社会服务、旅游、文化与体育、运输与其他
	知识产权贸易	是指知识产权的进出口。根据WTO的《与贸易有关的知识产权协议》规定，知识产权包括版权、商标、地理标识、工业品外观设计、专利、集成电路布图设计、未披露的信息等
按生产国与消费国在贸易中的关系分类	直接贸易	是指商品生产国与商品消费国之间直接发生的贸易
	间接贸易	是指商品生产国与商品消费国之间的贸易经由第三国进行
	转口贸易	又称中转贸易，是指商品生产国与商品消费国因某种原因不能直接进行商品买卖，而需通过第三国（即转口贸易国）进行商品的买卖活动。转口贸易国作为中介国必须参与商品的价值转移活动，但不一定要参与商品的实物转移，即商品可以不经过本国而由生产国直接运输到消费国
按照清偿工具分类	现汇贸易	是以可自由兑换货币作为清偿工具的贸易
	对等贸易	又称为对销贸易，是以货物作为相互清偿工具的贸易。它包括易货贸易、补偿贸易、协定贸易和转手贸易等5种类型

注：本书着重讲述货物进出口贸易的业务操作。

三、外贸企业类型

按进出口经营资格，外贸企业分为流通型外贸企业和生产型外贸企业。流通型外贸企业具有外贸流通经营资格，生产型外贸企业具有生产企业自营进出口资格，其经营范围分别为：

1. 流通型外贸企业：经营各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。

2. 生产型外贸企业：经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。

四、外贸业务类型

外贸业务分为进口业务和出口业务，进出口业务又分为自营进出口业务和代理进出口业务。对于生产型外贸企业只能经营自营进出口业务，不能经营代理进出口业务；而流通型外贸企业两者均可经营，因此本书提及代理进出口业务时所讲的外贸企业，就是指流通型外贸企业。

（一）自营进出口业务

自营进出口业务是指外贸企业自己经营进出口业务，获取进出口商品的对外成交价和对内购/供货企业结算价之间的差价利润；

（二）代理进出口业务

代理进出口业务是指外贸企业接受国内购/供货企业的委托，利用自己的进出口经营权代理国内购/供货企业对外买卖货物、签约、运输、保险、报检、报关、结算、核销等进出口相关业务。外贸企业与国内购/供货企业是委托代理关系，国内购/供货企业是委托人，外贸企业是代理人。

根据外贸企业承担的风险情况，代理进出口业务分为收取手续费形式和包干形式：

1. 收取手续费形式：代理进出口所需的直接费用（如运费、保费、进出口关税及相关税费、银行费用、商检费、报关费等）和进出口业务盈亏由国内购/供货企业自行承担，外贸企业按合同金额（按规定汇率折算成本币）收取一定比例的手续费，作为间接费用开支和营业收入。

2. 包干形式：外贸企业事先测算了所有进出口成本和利润，按对外成交价与国内购/供货企业约定按某一商定汇率结算，而不另收手续费。代理出口业务时，外贸企业承担出口所需的直接费用和其他结算货款给供货企业前的一切费用；代理进口业务时，外贸企业承担进口所需的直接费用和其他货交购货企业前的一切费用。包干形式与收取手续费形式相比，外贸企业预期利润更高，但承担的风险更大。

第二节 外贸业务员岗位描述

一、外贸业务员的概念

外贸业务员是指在进出口业务中，从事寻找客户、贸易磋商、签订合同、组织履约、核销退税、处理争议等进出口业务全过程操作和管理的综合性外贸从业人员。

二、外贸业务员与外贸单证员、外贸跟单员的关系

在外贸企业中，外贸业务员与外贸单证员、外贸跟单员组成一个团队，共同完成进出口贸易工作。其中外贸单证员主要负责商检、运输、保险、报关、结汇等环节的单证事务；外贸跟单员主要负责合同签订后对货物生产、检验、运输、保险、报关、结汇等合同执行情况进行跟踪和操作。可见，外贸单证员和外贸跟单员是外贸业务员的左膀右臂，共同协助外贸业务员做好履约工作。

从这三个岗位的工作任务来看，外贸单证员完成的是若干个业务点的工作；外贸跟单员完成的是其中一条业务线的工作；外贸业务员完成的是一个业务面的工作。可见，要想成为一名合格的外贸业务员，先要能熟悉外贸单证员工作和外贸跟单员工作流程。因而对外贸业务员的要求就大大高于外贸单证员和外贸跟单员，外贸单证员和外贸跟单员要具备的知识和能力，外贸业务员都要在一定程度上兼备。实际工作中，有一些外贸企业特别是小企业往往不设外贸跟单员岗位，其跟单工作是由外贸业务员兼任。

三、外贸业务员的职业素质要求

外贸业务员应具备爱国精神、守法意识、忠诚品质、团队精神、诚信品质、敬业精神、责任意识、开拓精神等职业素质，见图1－1。

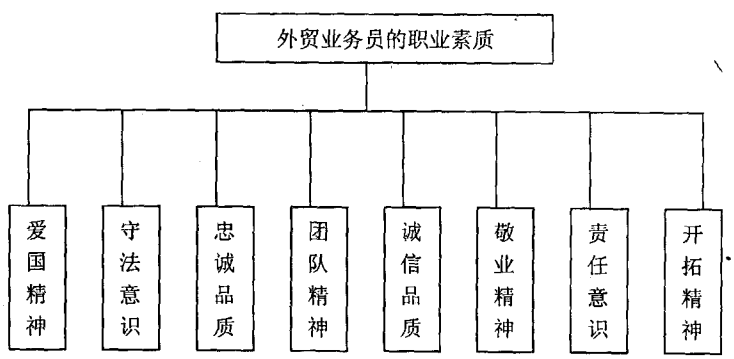

图1－1　外贸业务员的职业素质

（一）爱国精神

外贸业务员要热爱祖国，维护祖国的尊严。

（二）守法意识

外贸业务员要遵纪守法，遵循外经贸法规。

（三）忠诚品质

外贸业务员要忠诚企业，维护企业的利益。

（四）团队精神

外贸业务员要以大局为重，与同事精诚合作。

（五）诚信品质

外贸业务员对待客户，要做到诚实与守信。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com