

普通高等教育“十三五”规划教材
高职高专实验（训）系列

进出口业务实训教程

主 编 王蒙燕



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

普通高等教育“十三五”规划教材
高职高专实验(训)系列

进出口业务实训教程

主 审 刘爱萍

主 编 王蒙燕

副主编 靳 娟

董志尚



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务实训教程 / 王蒙燕主编. —上海: 立信会计出版社, 2016. 7

普通高等教育“十三五”规划教材

ISBN 978-7-5429-5137-3

I. ①进… II. ①王… III. ①进出口业务—高等学校—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 161943 号

责任编辑 方士华 李 卿

封面设计 南房间

进出口业务实训教程

Jinchukou Yewu Shixun Jiaocheng

出版发行	立信会计出版社	邮政编码	200235
地 址	上海市中山西路 2230 号	传 真	(021)64411325
电 话	(021)64411389	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网 址	www.lixinaph.com	电 话	(021)64411071
网上书店	www.shlx.net		
经 销	各地新华书店		

印 刷	虎彩印艺股份有限公司	
开 本	787 毫米×1092 毫米	1/16
印 张	9.25	
字 数	241 千字	
版 次	2016 年 7 月第 1 版	
印 次	2016 年 7 月第 1 次	
书 号	ISBN 978-7-5429-5137-3/F	
定 价	25.00 元	

如有印订差错,请与本社联系调换

普通高等教育“十三五”规划教材

高职高专实验(训)系列

编委会主任 赵水根

编委会副主任 王振华 张学功

编委会委员 (以姓氏笔画为序)

马荣贵 孔祥慧 宁艳岩 刘爱萍 刘 喆

张效梅 李煜辉 陈爱国 倪天林 琚军红

董云展 韩宗保

行业企业委员(以姓氏笔画为序)

王寿轩 牛宗芬 史 强 石维堂 张连升

张延民 赵永战 赵树亭 臧喜昌

实验(训)教学是高等职业教育教学的重要环节,是培养适应现代经济社会发展的高素质技能人才的重要保障。规范实验(训)教学内容,建立标准化的实验(训)教学流程是完善实践教学体系,推进人才培养规范化,加快发展现代职业教育的重要举措。为此,我们编纂了本套实验(训)系列教材。

本系列教材在编纂过程中,紧密结合行业企业发展实际,坚持应用导向,坚持实践教学与理论教学相衔接,实践内容与职业标准相衔接,实践技能与职业技能鉴定相衔接,把职业岗位所需要的知识、技能和职业素养融入实践教学,构建对接紧密、特色鲜明的实践教学课程体系。

本系列教材在栏目编排上,采用模块化的结构,系统讲解实践教学的各个环节。同时,本系列教材紧贴实践教学内容,采用项目教学、案例教学、工作过程导向教学等教学模式。

为确保教材质量,本系列教材由具有企业一线工作经历和丰富实践教学经验的“双师型”教师编写。在写作方式上,本系列教材力求语言简练、形式活泼、深入浅出。本系列教材以课程为单元,配有丰富的实验(训)案例,是高校教师教授实践类课程的重要参考。

普通高等教育“十三五”规划教材编委会

改革开放以来,我国对外贸易发展迅猛,进出口贸易总额不断攀升,目前,我国已成为世界第一大贸易国。与之相应的,国际经济与贸易、国际商务、商务英语等专业人才需求量不断上升,同时,企业对外贸专业人才提出了要具有高素质、较强实践能力的要求。为适应对外贸易发展的新形势和企业对外贸人才的操作技能的要求,我们精心编写了本教材。

本教材以工作任务为主线,以专业能力为核心,按实际职业岗位的工作情境将进出口贸易业务分为出口贸易和进口贸易两部分内容,并根据进出口业务实际操作程序组织实训项目。出口贸易的主要实训项目有:报价磋商,签订外销、采购合同,落实信用证,办理订舱、投保,办理报检、报关、装运,办理结汇和退税。进口贸易的主要实训项目有:交易磋商、利润核算、签订购买合同、申请开立信用证、办理进口订舱和保险、办理付汇手续、办理进口报检和报关。

本教材是在学生完成国际贸易实务课程理论学习的基础上进行的单项技能实践操作,本教材以提高学生将理论知识运用在具体进出口业务流程上的能力为目标。每个实训项目都由实训目标、业务导入、操作流程、知识要点、操作实例组成,每个实训项目之后都随附有实训练习以期提高学生动手能力和实际技能。

本教材可以作为各类高等院校国际经济与贸易、国际商务、商务英语等专业的实训教材。

本教材由刘爱萍担任主审,王蒙燕任主编,靳娟、董志尚任副主编。具体编写分工为:靳娟编写项目一、项目二、项目七、项目八;董志尚编写项目三、项目四、项目九、项目十;王蒙燕编写项目五、项目六、项目十一、项目十二;刘爱萍负责全书的审核工作。由于编写时间仓促及编者水平有限,书中不足之处,恳请广大读者批评指正。

编者

2016年7月

第一部分 出口贸易

项目一 报价磋商	3
任务一 撰写业务建交函	4
任务二 出口报价核算	6
任务三 谈判磋商	9
项目小结	14
项目二 签订外销、采购合同	15
任务一 签订外销合同	16
任务二 签订采购合同	25
项目小结	30
项目三 落实信用证	31
任务一 审核并修改信用证	32
项目小结	40
项目四 办理订舱、保险、产地证	41
任务一 办理订舱	42
任务二 办理保险	50
任务三 申请产地证	60
项目小结	65
项目五 办理报检、报关、装运	67
任务一 办理出口报检手续	68
任务二 办理出口报关手续	75
任务三 发送装运通知	80
项目小结	83
项目六 办理结汇和退税	85

任务一 办理出口结汇手续	86
任务二 办理出口退税手续	92
项目小结	94

第二部分 进口贸易

项目七 交易磋商和利润核算	97
任务一 询盘	98
任务二 价格核算与还盘	100
任务三 接受	104
项目小结	106
项目八 签订购买合同	107
任务一 签订购买合同	108
项目小结	112
项目九 申请开立信用证	113
任务一 申请开立信用证	114
项目小结	118
项目十 办理订舱和保险	119
任务一 办理订舱和保险	120
项目小结	121
项目十一 办理付汇手续	123
任务一 办理付汇手续	124
项目小结	127
项目十二 办理进口报检和报关	129
任务一 办理进口报检手续	130
任务二 办理进口报关手续	134
项目小结	137
参考文献	138

第一部分

出口贸易

实训目标

1. 了解出口交易磋商的基本程序及要求
2. 熟悉业务建交函的主要内容
3. 熟悉业务发盘函的主要内容
4. 熟悉业务接受函的主要内容
5. 掌握出口报价的核算方法

业务导入

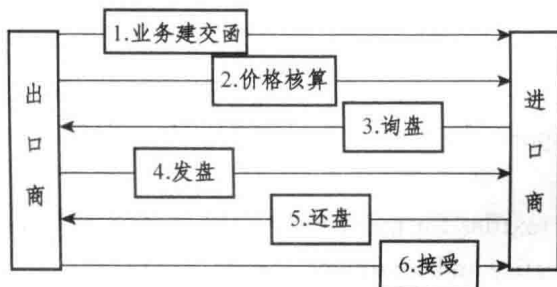
河南豫达国际贸易有限责任公司主要从事进出口轻工业产品业务,产品销往东南亚、欧盟等国际市场,具有一定的声誉。在年度广交会上,该公司获悉美国的 SUN TRADE CORP., LTD. 对本公司的网球鞋感兴趣。公司业务员李达先生在收到美国 SUN TRADE CORP., LTD. 的询盘后,进行价格核算,并向客商发盘。经过一番讨价还价后,双方终于达成交易。

操作流程

因此,按操作程序分解为以下三大任务:

- (1) 双方建立业务关系。
- (2) 出口商进行出口报价核算。

(3) 双方进行谈判磋商,首先一方向另一方询盘;然后由出口商向进口商发盘,如果进口商对发盘中的内容条款有异议,可以向发盘人还盘;双方经过多轮的磋商,最后达成一致,促成接受。



任务一 撰写业务建交函

一、知识要点

(一) 操作流程

业务建交函的操作流程如图 1-1 所示。

(二) 知识要点



图 1-1 业务建交函的操作流程

1. 业务建交函的内容

- (1) 说明信息来源,即你从何种渠道获得对方的客户信息。
- (2) 说明去函的目的。
- (3) 自我介绍,主要简单介绍本公司的基本情况。
- (4) 针对所要出口产品的介绍。
- (5) 表达期盼成交及答复的意愿。

2. 常用句型

1) 信息来源

例句:

We have learned/obtained/known/noted your name and address from/through the Commercial Counselor's Office of your Embassy in Beijing.

Your firm had been recommended to us by ABC Corporation, as large importers of textiles.

2) 写信目的

例句:

We are writing to you and hoping to establish business relations with you.

We would like to take this opportunity to enter into business relations with you.

The purpose of this letter is to explore the possibilities of developing trade with you.

3) 公司介绍

例句:

We are a state-operated corporation, handling both the import and export of textile.

Being specialized in export of Chinese Arts and Crafts goods, we express our desire to trade with you in this line.

We are an exporter of textiles for many years. Our products have enjoyed good reputation in the world for their good quality and reasonable price.

4) 产品介绍

例句:

Since there are more than 100 items of your choice, we would like to attach the latest catalogue of our products.

5) 表达期望及盼答复

We are looking forward to your earliest reply.

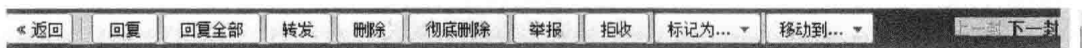
Your immediate reply would be highly appreciated.

二、操作实例

(一) 业务背景资料

近日,河南豫达国际贸易有限责任公司在网上看到美国 SUN TRADE CORP., LTD. 的求购信息,该美国公司想购买网球鞋等产品。为此,李达先生立即用邮件拟写了一封建交函,介绍了公司背景,随附产品目录,并表示愿意与该公司建立长期的业务关系,希望对方能够尽快答复。

(二) 实例操作



Dear Sirs or Madams,

We have obtained your name and address from the website of the Ministry of Commerce of the People's Republic of China.

We were informed that you are one of the biggest importers of Light Industry Products in USA and you are now in the market for Tennis Shoes. We take this opportunity to approach you in the hope of establishing business relations with you.

To give you a general idea of our products, we enclose herewith a copy of our brochure covering the main items suppliable at present.

If you are interested in any of our products or have other products you would like to import, please contact us with your requirements.

We look forward to providing you with high quality products, superior customer service and complete satisfaction.

Yours sincerely,

ZHENGZHOU YUDA INTERNATIONAL TRADING CO., LTD.

Li Da

MAR. 5, 2015

三、实训操作练习

(一) 业务背景

李永是郑州凡科进出口公司的一名业务员,他在阿里巴巴网站上看到法国 ADD CO., LTD. 欲求购中国纺织品,尤其特别想了解女裙的信息,于是,李永欲抓住这个机会,与对方公司先建立业务关系,力求达成交易。

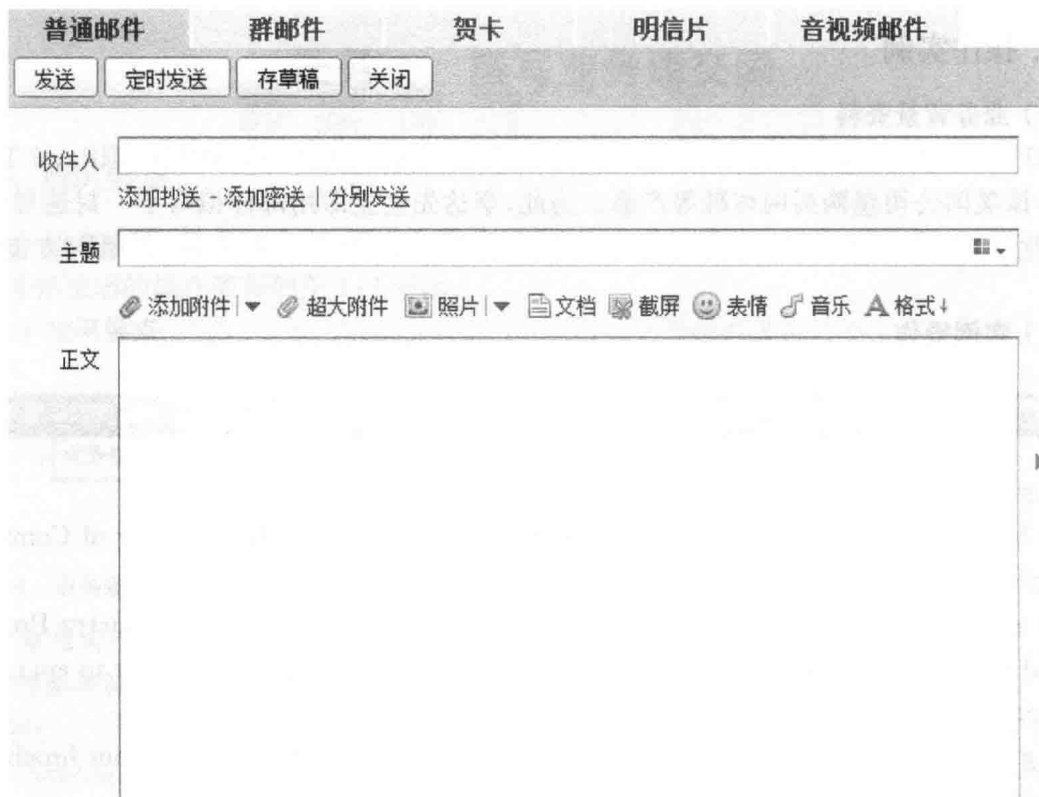
(二) 业务资料

给法国公司发去一封业务建交函,要求格式完整,正确,主要内容包括公司介绍,主营业务,随附本公司的产品目录,并表达期待尽快与对方达成具体交易的热切愿望。

法国公司的地址:130 LE BUROPOLE AVENUE, MARSEILL FRANCE, TEL: 33-4-91123456,EMAIL: company@mnst. com。

(三) 实训要求

在下列邮箱内,根据上述资料,拟定业务建交函。



(四) 评价方法

- (1) 内容完整,格式正确。
- (2) 用词准确,没有语法错误。

任务二 出口报价核算

一、知识要点

(一) 操作流程

出口报价核算操作流程如图 1-2 所示。



图 1-2 出口报价核算操作流程

(二) 知识要点

1. 出口价格的表示方法

出口价格可以用单价(Unit Price)和总价(Total Value)两种方法表示。如每公吨 30 美元 CIF

纽约,可表示为 US\$ 30.00 Per Metric Ton CIF New York,总价是单价和数量的乘积。

2. 出口价格构成

出口商品价格=成本+费用+预期利润

3. 出口报价核算要点

出口报价核算要点如表 1-1 所示。

表 1-1 出口报价核算要点

费用项目	说明	计算公式
购货成本	向国内制造厂商或其他供货商购进货物所付的货款	购货成本=购货单价×购货数量
出口退税	因为国家为了鼓励出口,会有出口退税的政策,因此实际成本就为购货成本减去退税金额	实际成本=购货成本-出口退税额 出口退税额=采购成本×出口退税率÷(1+增值税率) 实际采购成本=含税成本×[1-出口退税率÷(1+增值税率)]
内陆运费	拼箱货送至 CFS 或整箱货拉至 CY 所发生的运费,如:费率为人民币 60 元/CBM(立方米)	内陆运费=出口货物总体积×60 元
商检费	办理出口检验检疫的手续费,如:200 元/次	
报关费	报关手续费,如:200 元/次	
许可证件费	办理出口许可证、产地证、配额证及其他证明所支付的费用	
快递费	快递费是在 T/T 方式下出口商向进口商邮寄单据时按次收取,如:28 美元/次	
银行费用	银行结汇手续费,如:L/C 通知费 200 元/次,修改通知费 100 元/次,议付费率 0.13%(最低 200 元),D/A 费率 0.1%(最低 100 元,最高 2 000 元),D/P 费率 0.1%(最低 100 元,最高 2 000 元)	1. L/C 结汇方式下 押汇手续费=押汇金额×0.13% 银费用=押汇手续费+通知费+修改通知费 2. 托收结汇方式下 银行费用=托收金额×0.1% 3. T/T 方式下 银行费用=总金额×银行费率
预期利润	由公司自定	
海运费	1. 班轮(散货)运费 2. 班轮集装箱运费,按一个货柜计收运费,即包箱费率 3. 租船运费即租船的费用加上各种其他的费用	1. 班轮(散货)运费=基本费率×(1+附加费率)×计费数量 2. 班轮集装箱运费,常见的包箱费率有三种:FAK、FCS、FCB
保险费	CIF 条件下由出口商承担,CFR 和 FOB 条件下由进口商负担	保险费=保险金额×保险费率 保险金额=CIF 货价×(1+保险加成率) CIF 报价=CFR÷[1-(1+保险加成率)×保险费率]
佣金	在出口报价中,有时对方要求包含佣金。这时称为含佣价	含佣价=净价÷(1-佣金价)

海洋运输常用的三种贸易术语及报价计算公式如表 1-2 所示。

表 1-2 海洋运输常用的三种贸易术语及报价计算公式

贸易术语	报价计算公式
FOB	FOB 报价=(实际采购成本+各项国内费用之和)÷(1-预期利润率)
CFR	CFR(C & F) 报价=(实际采购成本+各项国内费用之和+国外运费)÷(1-预期利润率) CFR=FOB+国外运费
CIF	CIF 报价=(实际采购成本+各项国内费用之和+国外运费)÷[1-预期利润率-(1+投保加成率)×保险费率] CIF=FOB+国外运费+保险费=CFR+保险费

二、操作实例

(一) 业务背景资料

河南豫达国际贸易有限责任公司向美国 SUN 贸易有限公司出口网球鞋,数量为 5 000 双,纸箱装,共需装 250 箱,每箱毛重 25 千克,每箱体积是 20×40×50 立方厘米,运费计费标准 W/M,公司的购货成本是每双鞋 50 元人民币,增值税税率是 17%,出口退税率是 15%,人民币和美元的兑换比价是 6:1。鞋子在出口前国内所需的费用为购货价格的 5%。豫达公司估计的出口利润率为 10%。

问题:

- (1) 河南豫达贸易国际有限公司应向外商报的 FOB 价格为多少?
- (2) 如果天津至纽约每吨运费价格为 120 美元,对方公司要求报 CFR 纽约价格应该是多少?
- (3) 如果投保一切险和战争险,把投保加成 10%,保险费率为 0.25% 和 0.3%,试计算 CIF 价格是多少?

(二) 实例操作

1. 实际采购成本

$$\begin{aligned} \text{实际采购成本} &= \text{购货成本} \times (1 + \text{增值税税率} - \text{出口退税率}) \div (1 + \text{增值税税率}) \\ &= 50 \times (1 + 17\% - 15\%) \div (1 + 17\%) = 43.6 (\text{元}) \end{aligned}$$

$$\text{每双鞋的国内总费用} = 50 \times 5\% = 2.5 (\text{元})$$

$$\text{出口成本} = \text{实际购货成本} + \text{单位产品国内总费用} = 43.6 + 2.5 = 46.1 (\text{元})$$

$$\begin{aligned} \text{FOB 价} &= \text{出口成本} \times (1 + \text{预期利润率}) \div \text{外汇汇率} \\ &= 46.1 \times (1 + 10\%) \div 6 = 8.45 (\text{美元/双}) \end{aligned}$$

2. CFR 价

$$\text{CFR 价} = \text{FOB 价} + \text{海运费}$$

$$\text{每箱体积} = 20 \times 40 \times 50 = 0.04 (\text{立方米})$$

$$\text{每箱重量} = 0.025 (\text{公吨})$$

计费标准 W/M,用体积计算运费大于用重量计算运费,所以按体积计算。

$$\text{每箱运费} = 0.04 \times 120 = 4.8 (\text{美元})$$

$$\text{总运费} = 4.8 \times 250 = 1\,200 (\text{美元})$$

$$\text{CFR} = \text{FOB} + \text{运费} = 8.45 + 4.8 = 13.25 (\text{美元})$$

3. CIF 价

$$\text{CIF 价} = \text{CFR} + \text{保险费}$$

$$\text{保险费} = \text{CIF} \times (1 + \text{投保加成率}) \times \text{保险费率}$$

$$\text{CIF} = \text{CFR} + \text{CIF} \times (1 + \text{投保加成率}) \times \text{保险费率}$$

$$\begin{aligned} \text{CIF} &= \text{CFR} \div [1 - (1 + \text{投保加成率}) \times \text{保险费率}] \\ &= 13.25 \div [1 - (1 + 10\%) \times 0.55\%] = 13.33 (\text{美元}) \end{aligned}$$

三、实训操作练习

(一) 业务背景

郑州凡科进出口公司,收到法国 ADD 有限责任公司的询盘,对货号为 AK2345 的纯棉女式 T-shirt 感兴趣,要求报 CIF Marseille,对此,郑州凡科进出口公司根据成本、有关费用和预期利润核算价格。

(二) 业务资料

相关业务资料如表 1-3 所示。

表 1-3 相关业务资料

供货价	50 元/件,均包含 17% 的增值税,出口纺织品的退税率为 5%
数量	2 400 件,每一纸盒装半打,每 10 盒装一纸箱,纸箱尺寸 30×40×50 立方厘米,每个纸箱重 30 千克
国内费用	运杂费 1 000 元,商检费 500 元,报关费 50 元,港区港杂费 1 000 元,业务费 2 000 元,其他费用 1 000 元
海运运费	按 W/M 标准,每个运费吨价格为 100 美元
货运保险	CIF 价格基础上加成 10% 投保 PICC 海运货物保险条款中的一切险和战争险,费率分别为 0.5% 和 0.15%
预期利润	报价的 10%
汇率	6 元人民币兑换 1 美元

(三) 实训要求

要求学生掌握价格构成和各种价格核算的方法,并填写表 1-4。

表 1-4 报价汇总

FOB Tianjin	
CFR Marseille	
CIF Marseille	

(四) 评价方法

学生是否可以根据所提供的相关资料进行价格核算,准确地报出相应的价格。

任务三 谈判磋商

一、知识要点

(一) 操作流程

谈判磋商操作流程如图 1-3 所示。

(二) 知识要点

通常情况下,在国际贸易实务操作过程中,磋商环节包括询盘、发盘、还盘和接受四个部分,其中发盘和接受这两个环节是必不可少的,具有法律效力。我们这里主要实训发盘和接受两个环节。

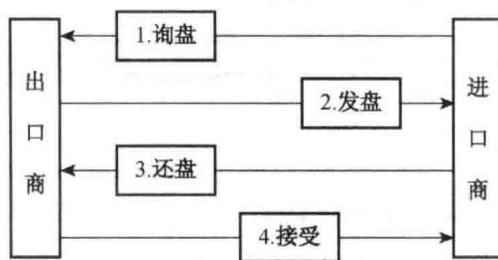


图 1-3 谈判磋商操作流程