

高职高专“十二五”规划教材

21世纪高职高专 **能力本位型** 系列规划教材·经济贸易系列

# 外贸综合业务项目教程

李浩妍 主 编

潘晓霞 王一名 邱璐轶 副主编

- ◆ 以项目为载体
- ◆ 以培养职业能力为核心
- ◆ 突出能力训练，教学过程任务驱动



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS



21世纪高职高专 **能力本位型** 系列规划教材·经济贸易系列

国际贸易概论（第2版）

国际贸易实务

国际贸易结算（第2版）（十二五）

国际结算（第2版）

商务谈判实训（第2版）（十二五）

国际商务谈判（第2版）

外贸英语函电（第2版）（十二五）

商务英语学习情境教程（“十一五”浙江省重点教材建设项目）

外贸单证（“十一五”浙江省重点教材建设项目）

新编外贸单证实务

报关实务

报关与报检实务

进出口商品通关（浙江省特色专业建设项目成果）

国际海上货运代理实务（“十一五”浙江省重点教材建设项目）

互联网贸易实务（国家骨干高职院校建设重点项目）

国际贸易与国际金融教程

国际市场营销项目教程

商务经纪与代理

国际商务管理

外贸综合业务项目教程

北京大学出版社

地址：北京市海淀区成府路205号

邮编：100871

编辑部：(010) 62750667

发行部：(010) 62750672

技术支持：pup\_6@163.com

<http://www.pup6.cn>

ISBN 978-7-301-24070-0



9 787301 240700 >

定价：38.00元

21 世纪高职高专能力本位型系列规划教材·经济贸易系列

# 外贸综合业务项目教程

主 编 李浩妍

副主编 潘晓霞 王一名 邱璐轶

参 编 吴倩倩 支程光 沈春芳



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

## 内 容 简 介

本书是高职国际贸易及相关专业的项目化教材。本书以外贸业务员的工作内容为主线,以岗位职业能力培养为核心,在内容设计上安排了7个项目:制作报价单、搜索潜在客户、撰写外贸开发信、管理样品、与客户磋商、订立外贸合同及履行合同。

本书实现了“工作项目与工作过程对接”“教材内容与工作任务对接”“教材体例与高职教育理念对接”,采用全新的体例安排,内容中除了“项目导入”“知识目标”“能力目标”“任务分解”之外,还配有“操作步骤”“操作分析”及“知识链接”,为了方便读者对所学内容进行巩固和提高,每个项目后还提供了“自我评价”“能力迁移”等内容。

本书可作为高职高专院校和中职院校外贸综合业务操作类课程的教学用书,还可以作为外贸业务员考证和外贸销售岗位在职人员的参考用书。

### 图书在版编目(CIP)数据

外贸综合业务项目教程/李浩妍主编. —北京:北京大学出版社, 2014.4

(21世纪高职高专能力本位型系列规划教材·经济贸易系列)

ISBN 978-7-301-24070-0

I. ①外… II. ①李… III. ①对外贸易—业务—高等职业教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第066666号

书 名: 外贸综合业务项目教程

著作责任者: 李浩妍 主编

策划编辑: 万 里

责任编辑: 翟 源

标准书号: ISBN 978-7-301-24070-0/F·3925

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路205号 100871

网 址: <http://www.pup.cn> 新浪官方微博: @北京大学出版社

电子信箱: [pup\\_6@163.com](mailto:pup_6@163.com)

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62750667 出版部 62754962

印 刷 者: 北京宏伟双华印刷有限公司

经 销 者: 新华书店

787毫米×1092毫米 16开本 16.75印张 393千字

2014年4月第1版 2014年4月第1次印刷

定 价: 38.00元

---

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: 010-62752024 电子信箱: [fd@pup.pku.edu.cn](mailto:fd@pup.pku.edu.cn)

# 前 言

外贸综合业务是以外贸公司外贸业务员岗位的工作任务为主线，按照外贸业务流程，从寻找客户、贸易磋商、签订合同到组织履约、核销退税，再到处理争议等进出口业务的全过程操作和管理。

目前，外贸业务员是外贸公司非常急需的岗位，而外贸业务员的出口工作流程是非常复杂的，没有一定理论基础知识和操作技能的人员很难胜任该岗位。此外，外贸行业对外贸人才的要求越来越高，要进入该行业，不仅要掌握最新的专业知识，还要有一定的实务操作经验。如今，国际贸易已进入飞速发展的信息化时代，越来越多的企业对电子商务需求迫切。这也就对外贸从业人员提出了新的要求，包括计算机能力及敏锐的信息发现利用能力。从业人员需要利用计算机和网络通信技术，创建一条畅通的信息流，连接顾客、销售商和供应商，以最快的速度、最低的成本回应市场，开展有利于企业的商务活动。

因此，越来越多的院校开始重视对外贸岗位人才的培养，也纷纷开设了相关课程，但国内有关的教学与培训教材甚少，而项目化的教材仍为空白。

外贸综合业务操作课程以外贸业务员的工作岗位为着眼点，以典型工作任务为主线，按工作任务的操作流程培养学生的国际市场开拓能力和外贸订单履行各阶段的操作能力。本课程打破纯粹讲述式的教学方式，实施项目教学以改变教与学的行为，本着“能力本位、工学结合、校企合作、持续发展”的高职教育理念，在行业企业专家和学校专业教师的共同努力下，按“学生就业领域—企业工作岗位—典型工作任务—任务操作流程—课程教学内容”的逻辑顺序，对本课程进行了教学内容的设计。

本课程确立了以订单、报价、单证等为载体的项目设计思路，项目设计紧紧围绕外贸业务员岗位的典型工作任务选择课程内容，能更有效地培养学生实际工作的能力，提高课程内容的实用性、与工作任务的相关性。从接到订单到确认订单再到完成订单，这是一个比较复杂而且周期较长的过程，涉及的环节繁多，需要外贸业务员所做的工作也很烦琐。经过对外贸业务员工作的调研和分析，本书编者将该过程分解为熟悉产品、市场调研、业务谈判、合同签订、合同履行与跟进、业务善后等具体的工作任务，并将各工作任务根据课程目标的需要加以改造和组合，从而成为适合培养学生所需的工作项目。

本书是基于工作过程的职业教育课程设计理念编写而成的，全面贯彻和体现了“以培养职业能力为核心，以项目为载体，以任务为驱动，建立以工作过程为主线的现代职业教育课程结构，面向外贸岗位群”的全新教学要求。本书以职业描述为内容设计的起点，强调职业需求对内容设计的重要性；分析出支撑外贸相关职业能力的核心技术与技能；依靠产学合作完成内容设计和教学训练的全过程。具体而言，本书的特色有如下几个方面。

(1) 以职业活动为导向。应用发达国家的职业活动分析原理，科学地将国际贸易环境下外贸人员所需要的职业能力和职业素质进行系统分析，并以此为内容设计了主线。

(2) 突出能力训练。本书注意将理论教学与实践教学内容相结合，尤其注意凸显实际操作的重要性。在教学内容的安排上，以学生“做”为主，将学生“学”和教师“教”的教学内容融入学生“做”的过程之中，强化“教、学、做”合一。

(3) 以项目为载体。本书通过对外贸企业进行调研，与外贸行业专家进行研讨，根据外贸

业务员的具体工作内容,按照任务领域和职业岗位的从业要求,参照外贸业务员岗位的职业资格标准,设计教学内容。知识以“必需、够用”为度,侧重外贸业务实践操作和技能培养,突出岗位职业能力的培养。

(4) 教学过程任务驱动。先提出培养应职能力的工作任务,再基于工作任务设计不同的教学内容,最后通过教学内容完成训练目标。教学过程即能力训练的过程,所有项目旨在让学生练就能力,而不仅仅是获得知识。

本书内容可安排 50~70 学时,推荐学时分配:项目 1 为 10~16 学时,项目 2 为 8~10 学时,项目 3 为 4~6 学时,项目 4 为 8~10 学时,项目 5 为 4~6 学时,项目 6 为 6~10 学时,项目 7 为 10~12 学时。教师可根据不同的使用专业灵活安排学时,课堂重点讲解每个项目的“任务分解”“操作步骤”“操作分析”,指导学生实际操作。分组实际操作、模拟实际操作可安排在实训室进行,“自我评价”“能力迁移”“课后训练”部分可由学生在课后完成。

本书配套资源包括电子课件、课程标准、实际操作参考资料、自我训练、课程教学方案设计等,可在北京大学出版社第六事业部网站(<http://www.pup6.cn>)上下载。您也可以关注该网站的动向,参与或分享网站资源。

此外,在这里推荐阅读以下书目,以更好地了解 and 掌握外贸综合业务知识。

(1) 商务部中国对外贸易经济合作企业协会. 国际贸易业务员实务教程[M]. 北京:科学技术文献出版社, 2006.

(2) 上海市对外经济贸易教育培训中心. 外贸综合业务[M]. 上海:同济大学出版社, 2006.

(3) 张海燕. 外贸综合业务实训[M]. 北京:高等教育出版社, 2009.

本书由李浩妍(宁波城市职业技术学院)任主编,由潘晓霞(宁波城市职业技术学院)、王一名(宁波职业技术学院)、邱璐轶(宁波职业技术学院)任副主编,具体编写分工如下:项目 1 和项目 2 由李浩妍编写;项目 3~项目 5 由潘晓霞和邱璐轶编写;项目 6 和项目 7 由王一名编写。此外,编者在编写本书的过程中借鉴了大量相关教材及资料,还得到了吴倩倩(宁波鄞州国绵服饰有限公司总经理)、支程光(宁波元亨国际物流有限公司业务经理)、沈春芳(宁波富亚达服饰有限公司外贸总经理)的大力支持,在此一并向这些教材和资料的作者与提供者表示诚挚的谢意。

由于编者水平及时间所限,书中不足之处在所难免,恳请广大读者批评指正。

编者

2013 年 10 月

# 目 录

项目 1 制作报价单.....1	4.1.1 操作步骤..... 59
任务 1.1 制作 Excel 报价公式.....2	4.1.2 操作分析..... 59
1.1.1 操作步骤.....2	任务 4.2 制作生产通知单及形式发票..... 64
1.1.2 操作分析.....2	4.2.1 操作步骤..... 64
任务 1.2 处理产品照片样.....7	4.2.2 操作分析..... 64
1.2.1 操作步骤.....7	任务 4.3 寄送样品..... 67
1.2.2 操作分析.....8	4.3.1 操作步骤..... 67
任务 1.3 制作 Excel 报价单.....11	4.3.2 操作分析..... 67
1.3.1 操作步骤.....11	项目 5 与客户磋商..... 76
1.3.2 操作分析.....11	任务 5.1 即时通信工具..... 77
任务 1.4 将报价单转换为 PDF 格式.....15	5.1.1 操作步骤..... 77
1.4.1 操作步骤.....15	5.1.2 操作分析..... 77
1.4.2 操作分析.....15	任务 5.2 掌握谈判技巧..... 81
课后训练.....22	5.2.1 操作步骤..... 81
项目 2 搜索潜在客户.....23	5.2.2 操作分析..... 81
任务 2.1 利用网络平台找客户.....24	课后训练..... 90
2.1.1 操作步骤.....24	项目 6 订立外贸合同..... 91
2.1.2 操作分析.....24	任务 6.1 分析往来 E-mail..... 92
任务 2.2 参加展会找客户.....33	6.1.1 操作步骤..... 92
2.2.1 操作步骤.....33	6.1.2 操作分析..... 92
2.2.2 操作分析.....33	任务 6.2 拟定合同..... 96
任务 2.3 管理客户信息.....40	6.2.1 操作步骤..... 96
2.3.1 操作步骤.....40	6.2.2 操作分析..... 97
2.3.2 操作分析.....40	任务 6.3 正式签订合同..... 166
项目 3 撰写外贸开发信.....44	6.3.1 操作步骤..... 166
任务 3.1 撰写外贸开发信的详例.....45	6.3.2 操作分析..... 167
3.1.1 操作步骤.....45	课后训练..... 179
3.1.2 操作分析.....45	项目 7 履行合同..... 181
任务 3.2 使用邮件管理软件.....55	任务 7.1 备货与托运..... 182
3.2.1 操作步骤.....55	7.1.1 操作步骤..... 182
3.2.2 操作分析.....55	7.1.2 操作分析..... 182
项目 4 管理样品.....58	任务 7.2 报检与报关..... 194
任务 4.1 鉴别各类样品.....59	7.2.1 操作步骤..... 194
	7.2.2 操作分析..... 194

任务 7.3 运输与投保.....	208	任务 7.6 出口收汇核销.....	226
7.3.1 操作步骤.....	208	7.6.1 操作步骤.....	226
7.3.2 操作分析.....	208	7.6.2 操作分析.....	226
任务 7.4 结算与结汇——电放.....	216	任务 7.7 出口退税.....	230
7.4.1 操作步骤.....	216	7.7.1 操作步骤.....	230
7.4.2 操作分析.....	216	7.7.2 操作分析.....	230
任务 7.5 结算与结汇——托收.....	220	附录 展会实用英语.....	243
7.5.1 操作步骤.....	220	参考文献.....	260
7.5.2 操作分析.....	220		





# 项目 1

## 制作报价单

ZHIZUO BAOJIADAN

### 【项目导入】

李玮是宁波诚通贸易公司一名新来的外贸业务员。该公司是一家综合型的外贸进出口公司，具体信息如下。

宁波诚通贸易公司成立于 2000 年，其产品远销欧洲、亚洲、拉丁美洲市场及其他国家。公司拥有 40 多个国内外专业公司的稳定客户，旗下现有 3 家工厂，是一家信誉卓著、朝气蓬勃、富有活力的工贸型企业。公司通过 SGS(瑞士通用公证行)及 ISO 9001: 2000 认证体系，并严格按照体系进行管理、生产。公司经营的产品包括服装、箱包、日用品、礼品等上百种产品。

李玮在刚开始工作的第一个月熟悉了公司的相关产品，接下来要针对不同的产品制作具有个人风格的报价单。为了达到这个目标，李玮应该掌握相关的报价知识并具备相应的操作能力。

### 【知识目标】

1. 掌握出口成本及费用的核算方法；
2. 掌握 FOB/CFR/CIF 的报价公式；
3. 掌握报价单的内容及制作方法；
4. 掌握处理产品照片样所使用的软件及方法；
5. 掌握将 Excel 文件转换为 PDF 所使用的软件及方法。



## 【能力目标】

1. 能够准确计算 FOB 美元单价;
2. 能够将产品照片样处理为精美图片;
3. 能够制作一份令人赏心悦目的报价单;
4. 能够将报价单转换为 PDF 文件。



## 【任务分解】

- 任务 1.1 制作 Excel 报价公式;
- 任务 1.2 处理产品照片样;
- 任务 1.3 制作 Excel 报价单;
- 任务 1.4 将报价单转换为 PDF 格式。



## 任务 1.1 制作 Excel 报价公式

### 1.1.1 操作步骤

- (1) 熟悉 3 种常用贸易术语的报价过程。
- (2) 制作 Excel 版本的报价公式。

### 1.1.2 操作分析

1. 熟悉 3 种常用贸易术语的报价过程

价格核算分为 3 种：报价核算、还价核算与成交核算。外贸业务员首先要掌握最基本的报价核算技能。报价核算由 3 个方面构成：成本的核算、费用的核算和利润的核算。

#### 1) 成本的核算

外贸公司的成本包括两种：①采购成本，又称含税成本，即采购价格，是外贸公司从工厂采购产品后工厂增值税发票的票面金额，等于货物的真实价格(简称货价)与增值税(增值税=货价×增值税税率)之和。②实际成本，是指外贸公司在考虑退税收入后实际支付的出口成本，即实际成本=采购成本-退税收入，具体如图 1.1 所示。

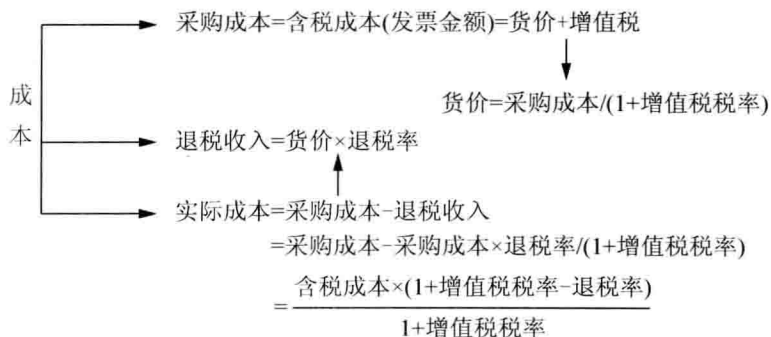


图 1.1 外贸公司的成本构成

如图 1.2 所示，“金额”为货价；“税额”为增值税；“价税合计”为采购成本。

**宁波增值税专用发票**

3302131140 No 01483590 3302131140  
01483590

开票日期：2011年12月04日

购 名 称：宁波海曙日私国际贸易有限公司		密 码：330203563864603						
销 税 人 识 别 号：330203563864603		地 址：宁波市海曙区苍松路299弄22号(6-10-101室)						
单 位 地 址、电 话：宁波市海曙区苍松路299弄22号(6-10-101室)		开 户 行 及 账 号：光大银行宁波三江支行768901800009431						
货物或应税劳务名称		规格型号	单位	数量	单 价	金 额	税 率	税 额
管状电机		460-30	台	20	145.291492	2905.83	17%	493.70
管状电机		460-50	台	20	136.7591675	2735.18	17%	464.98
温控器			台	20	158.43309	3168.66	17%	538.65
管状电机配件		(尾章)/45套	千克	100	1865.38	1865.38	17%	317.12
合 计						¥ 12701.07		¥ 2173.43
价税合计(大写)		壹万贰千柒百零一元肆角柒分			(小写) ¥ 12701.07			
销 名 称：宁波市海曙机电科技有限公司		密 码：33021167121080X						
销 税 人 识 别 号：33021167121080X		地 址：宁波市镇海骆驼街道金华村 38260940						
单 位 地 址、电 话：宁波市镇海骆驼街道金华村 38260940		开 户 行 及 账 号：中国农业银行宁波骆驼支行 3625500104000668						
收 款 人：		复 核：		开 票 人：栢雅娜		销 货 单 位：[章]		

第三联：发票联 购货方记账凭证

图 1.2 增值税发票样本

### 2) 费用的核算

由于进出口贸易通常为跨越国界的买卖，其间所要发生的费用远比一般国内所进行的交易复杂。在出口商品价格中，费用所占的比例虽然不大，但因其内容繁多，且计算方法又不尽相同，所以成为价格核算中较为复杂的一个方面。

出口业务中通常发生的费用有以下几种，如图 1.3 所示。

- (1) 包装费(Packing Charges)。包装费通常包括在采购成本之中，但如果客户对货物的包装有特殊要求，由此产生的费用就要作为包装费另加。
- (2) 仓储费(Warehousing Charges)。需要提供提前采购或另外存仓的货物往往会发生仓储费用。
- (3) 国内运输费(Inland Transport Charges)。出口货物在装运前所发生的内陆运输费用，通常有卡车运输费、内河运输费、路桥费、过境费及装卸费等。
- (4) 认证费(Certification Charges)。出口商办理出口许可证、配额、产地证明及其他证明所支付的费用。
- (5) 港区港杂费(Port Charges)。出口货物在装运前在港区码头所需支付的各种费用。
- (6) 商检费(Inspection Charges)。出口商品检验机构根据国家的有关规定或出口商的请求对货物进行检验所发生的费用。
- (7) 捐税(Duties and Taxes)。国家对出口商品征收、代收或退还的有关税费，通常有出口关税、增值税等。

(8) 垫款利息(Interest)。出口商自国内采购至收到国外进口商付款期间因垫付资金所产生的利息。

(9) 业务费用(Operating Charges)。出口商在经营中发生的有关费用,如通信费、交通费。

(10) 银行费用(Banking Charges)。出口商委托银行向国外客户收取货款、进行资信调查等所支出的费用。

(11) 海洋运费(Freight Charges)。货物出口时支付的海运、陆运或空运费用。班轮运输根据是否装入集装箱可以分为件杂货与集装箱货。

① 件杂货运费=基本费用+附加运费。附加运费一般以基本运费的一定比例计收。

② 集装箱货运费=件杂货基本费率+附加费(拼箱);或集装箱货运费=包箱费率+附加费(整箱)。

以上运费在班轮运价表中可以查到,常见的计费标准为 W/M,表示重量或体积,船公司取数值较大的一个作为计收标准。

(12) 保险费(Insurance Premium)。出口商向保险公司购买货运保险或信用保险所支付的费用,计算公式为

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

$$\text{保险金额} = \text{CIF 价} \times (1 + \text{投保加成率})$$

投保加成率一般是 10%,保险金额以 CIF 价或发票金额为基础计算。

(13) 佣金(Commission)。出口商向中间商支付的报酬。佣金的计算通常以发票金额作为基础。

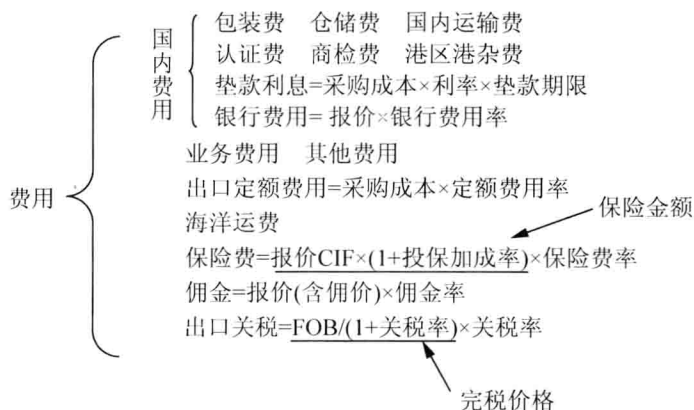


图 1.3 进出口贸易发生的费用

海洋运费由于不同的装箱方式影响其计算方法,因此单独进行分析。海运出口的货物根据是否使用集装箱运货,可分为散货(非集装箱货)和集装箱货,而集装箱货物又分为拼箱(Less Than Container Load, LCL)和整箱(Full Container Load, FCL)。

拼箱货物计算运费时主要有 3 种计费标准: M、W 和 W/M。M 计费标准是指船公司按照轻货的体积(立方米)作为收取运费的依据;W 计费标准是指船公司按照重货的毛重(吨)作为收取运费的依据;W/M 计费标准是指船公司按照普通货物的体积或重量的最大值收取运费,为了方便进行比较,船公司将体积的标准单位立方米称为尺码吨,将重量的标准单位吨称为重量吨,将尺码吨和重量吨统称为运费吨。所以,在 W/M 计费标准下,船公司将运费率统一按照每运费吨多少美元来计价。

【例 1-1】上海兴中毛纺有限公司欲出口 120 000 打毛巾至英国纽卡斯尔(NEWCASTLE)。20 打毛巾装一纸箱, 尺码为 40 厘米×40 厘米×60 厘米。毛巾为 9 级货, 出口到英国的运费为 USD 92.00/尺码吨, 求总运费。

解:  $92 \times (0.4 \times 0.4 \times 0.6) \times 120\,000 / 20 = 52\,992$ (美元)

【例 1-2】信义有限公司欲向日本出口某货物共 5 000 件, 该批货物包装方式: 1 件/箱, 包装体积为 45 厘米×45 厘米×35 厘米, 单件货物毛重为 7.1 千克, 出口至日本的运费为 USD 62.00/运费吨, 计费标准为 W/M, 求总运费。

解:  $0.45 \times 0.45 \times 0.35 = 0.070\,88$ (立方米) >  $0.007\,1$ (立方米)

所以以体积计算运费:

$$0.45 \times 0.45 \times 0.35 \times 62 \times 5\,000 = 21\,971.25$$
(美元)

【例 1-3】某上海贸易公司出口一 20 英尺集装箱(载货重量: 17 500 千克, 有效容积: 25 立方米)货物, 该货物每 4 台装一纸箱, 包装体积为 45 厘米×52 厘米×50 厘米, 重量为 5.2 千克, 求此交易共出口的件数。

解: 按体积算:  $25 / (0.45 \times 0.52 \times 0.5) \approx 214$ (箱)

按重量算:  $17\,500 / 5.2 = 3\,365.38 \approx 3\,365$ (箱)

取 214 箱, 即  $214 \times 4 = 856$ (台)。

保险费的计算方法比较简单, 在 CIF(Cost, Insurance and Freight, 成本加保险费、运费)术语下, 出口公司要按照合同的规定向保险公司交纳保险费办理保险手续, 保险费的计算以保险金额为基础, 即发票金额(CIF 报价)×(1+保险加成率), 具体如下:

$$\text{保险金额} = \text{发票金额} \times (1 + \text{保险加成率})$$

### 3) 利润的核算

报价核算的第三部分为预期利润(只是期望赚取的利润, 尚未实现)的核算。利润的计算方法有两种: 销售利润和成本利润。销售利润就是按照报价的一定百分比来计算利润; 成本利润就是按照出口总成本的一定百分比来计算利润。在实际的外贸出口业务中为了方便报价, 通常按照销售利润来计算预期利润, 其计算公式为

$$\text{销售利润} = \text{报价} \times \text{销售利润率}$$

掌握常用贸易术语的价格构成是正确报价的关键。FOB(Free on Board, 装运港船上装货)、CFR(Cost and Freight, 成本加运费)和 CIF 是进出口业务使用频率最高的 3 种贸易术语, 其中以 FOB 最为常用。每种贸易术语的价格构成如图 1.4 所示。

掌握了 3 种贸易术语的价格构成, 结合前面所述的各类成本、费用和利润的公式, 整理出如下所示的报价公式:

$$\text{FOB} = \frac{\text{实际成本} + \text{国内费用}}{1 - \text{利润率} - \text{佣金率} - \text{银行费用率}}$$

$$\text{CFR} = \frac{\text{实际成本} + \text{国内费用} + \text{海洋运费}}{1 - \text{利润率} - \text{佣金率} - \text{银行费用率}}$$

$$\text{CIF} = \frac{\text{实际成本} + \text{国内费用} + \text{海洋运费}}{1 - \text{利润率} - \text{佣金率} - \text{银行费用率} - (1 + \text{利润率}) \times \text{保险费率}}$$

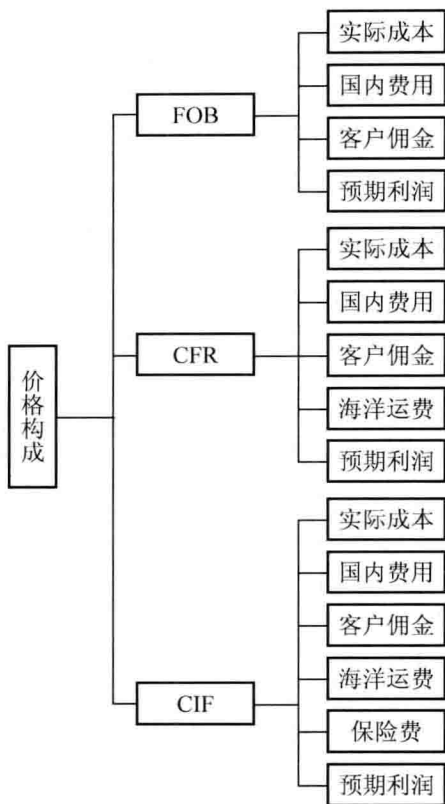


图 1.4 常用贸易术语的价格构成

下面结合具体实例分析报价的整个过程。

**【例 1-4】**卡拉奇某客户订购上海奇乐公司的“永宏”牌缝纫机，首次订单量为 1×20FCL，产品具体资料见表 1-1(增值税税率为 17%，退税税率为 9%)。

表 1-1 产品具体资料

型号	包装方式/(台/箱)	供货价格/(元/台)	尺码/厘米	毛/净重/千克
GH900	1	260	43×34×36	4.17/4

费用：出口定额费率为 4%；海洋运费为 1 900 美元/20 集装箱；垫款 30 天，垫款利率为 8%(一年按 360 天计)；货物按成交价格的 110%投保一切险和战争险(费率分别为 0.85%和 0.5%)；预期客户要求的佣金率是 3%；人民币兑美元汇率为 6.1。

利润：公司报价利润率为 10%。

计算：奇乐公司向该客户报出的 FOB、CFR、CIF 价格。

解：(1) 实际成本=260×(1+17%-9%)/(1+17%)=240(元)

(2) 费用。

① 国内费用。

出口定额费用=260×4%=10.4(元)

垫款利息=260×8%×30/360≈1.733 3(元)

## ② 海洋运费。

按重量算： $17\ 500/4.17=4\ 196.642\ 6$ (箱)，取 4 196 箱。

按体积算： $25/(0.43\times 0.34\times 0.36)\approx 474.996\ 2$ (箱)，取 474 箱，按 474 箱计算。

单位海洋运费= $1\ 900/474=4.008$ (美元)

③ 客户佣金=报价 $\times 3\%$ 。

④ 保险费=报价 $\times (1+10\%)\times (0.85\%+0.5\%)$ 。

(3) 利润=报价 $\times 10\%$ 。

(4) 报价结果。

FOBC3%= $(240+10.4+1.733\ 3)\div 6.1\div (1-10\%-3\%)=47.51$ (美元)

CFRC3%= $(240+10.4+1.733\ 3)\div 6.1+4.008\div (1-10\%-3\%)=52.12$ (美元)

CIFC3%= $(240+10.4+1.733\ 3)\div 6.1+4.008\div (1-10\%-3\%-1.1\times 0.013\ 5)=53.02$ (美元)

## 2. 制作 Excel 版本的报价公式

若报价的产品很多，逐一进行报价则工作量太大，因此，可以利用 Excel 表格制作报价公式，只要相应变换其中的一些自变量值，就会得出最终的美元单价，这为外贸业务员的报价工作提供了便利。

通过对 FOB 报价公式的扩展，考虑现实中各项相关费用，则原 FOB 的报价公式可整理为如下公式：

FOB=[出厂价 $\times (1+\text{增值税税率})$ +客户订单量/装箱数量 $\times$ 外包装体积 $\times$ 货代操作费/客户订单量+报关费/客户订单量] $\div (1-\text{利润率}-\text{佣金率}-\text{银行费用率})$ /汇率

相应地，利用 Excel 表格制作的报价公式如图 1.5 所示。

	出厂价	装箱数量	外包装体积	客户订单量	增值税税率	货代操作费	报关费	利润率	银行费用率	佣金率	汇率	
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	
41	POB NINGBO	¥0.60	1000	0.032592	300000	0.17	300	100	0.4	0.002	0.05	6.66
42		=(C41*(1+G41)+F41/D41*B41*H41/F41+I41/F41)/(1-J41-K41-L41)/M41										
43		0.195115992										

图 1.5 Excel 报价公式



## 任务 1.2 处理产品照片样

### 1.2.1 操作步骤

- (1) 选择合适的图像处理软件。
- (2) 对产品照片样进行缩小尺寸、抠图、更换背景等操作。

## 1.2.2 操作分析

### 1. 选择合适的图像处理软件

外贸工厂在对产品照片样进行拍摄时,有可能出现背景杂乱、照片模糊的情况,因此,需要选择一个非常简单的图像处理软件来处理产品的照片样。本书选择美图秀秀软件。下面将以图片的形式演示处理照片样的过程。

### 2. 对产品照片进行缩小尺寸、抠图、更换背景等操作

#### 1) 缩小照片样尺寸

一般为了顺利制作尺寸较小的报价单,通常将照片样的尺寸控制在 $500 \times 500$ (像素)以内,这个要求也正是一些 B2B(Business to Business, 企业对企业)网站上对于所展示产品照片的尺寸要求。缩放照片尺寸如图 1.6 所示。

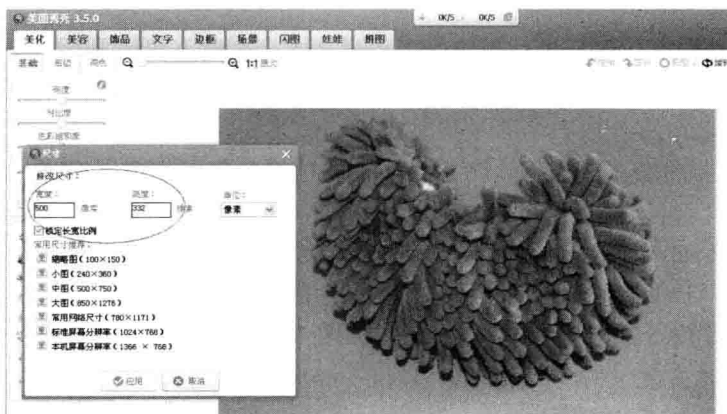


图 1.6 缩放照片尺寸

#### 2) 旋转照片

将照片旋转至适当角度,如图 1.7 所示。

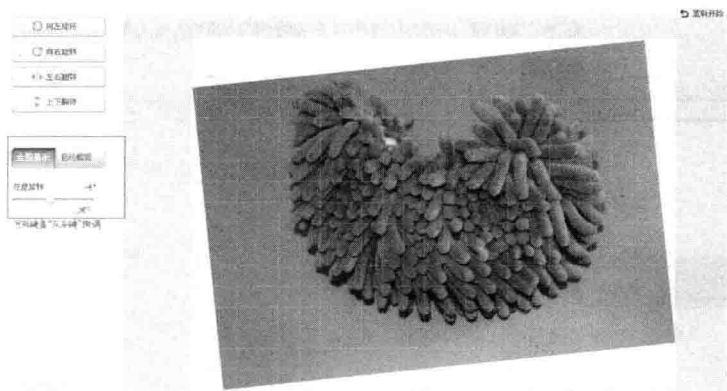


图 1.7 旋转图片



### 3) 抠图

进行抠图处理，如图 1.8~图 1.11 所示。

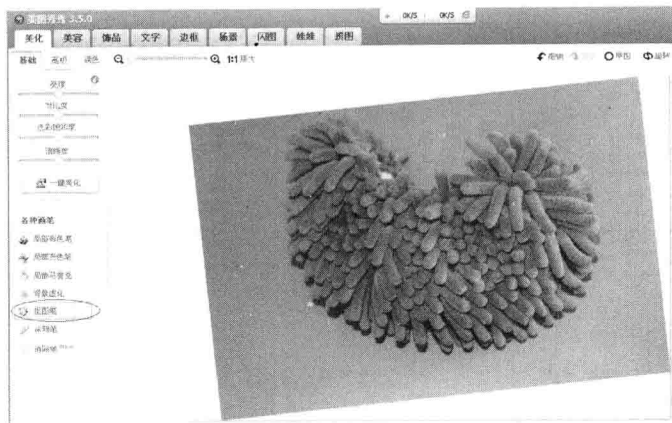


图 1.8 选择“抠图笔”



图 1.9 选择“自动抠图”功能



图 1.10 用“抠图笔”勾画出图片需保留的部分