



国际商务专业系列教材

国际商务

GUOJI SHANGWU
GANGQIAN SHIXUN

岗前实训

主 编 赖瑾瑜
副主编 杨 遐 杨 青



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

国际商务专业系列教材

国际商务岗前实训

主 编 赖瑾瑜

副主编 杨 遐 杨 青

参 编 赖启燕 彭月娥 李国庆 陈向华

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商务岗前实训 / 赖瑾瑜主编. —北京: 中国
商务出版社, 2015. 1

国际商务专业系列教材

ISBN 978-7-5103-1226-7

I. ①国… II. ①赖… III. ①国际商务—岗前培训—
教材 IV. ①F740

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 020211 号

国际商务专业系列教材

国际商务岗前实训

GUOJISHANGWUGANGQIANSHIXUN

主 编 赖瑾瑜

副主编 杨 遐 杨 青

出 版: 中国商务出版社

发 行: 北京中商图出版物发行有限责任公司

社 址: 北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号

邮 编: 100710

电 话: 010—64245686 64515140 (编辑二室)

010—64266119 (发行部)

010—64263201 (零售、邮购)

网 址: <http://www.cctpress.com>

网 店: <http://cctpress@taobao.com>

邮 箱: cctp@cctpress.com bjys@cctpress.com

照 排: 北京宝蕾元科技发展有限公司

印 刷: 北京京华虎彩印刷有限公司

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张: 15.25 字 数: 295 千字

版 次: 2015 年 5 月第 1 版 2015 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5103-1226-7

定 价: 38.00 元

版权专有 侵权必究

盗版侵权举报电话: 010-64245984

如所购图书发现有印、装质量问题, 请及时与出版部联系。电话: 010-64248236

前 言

中国入世后,随着我国外经贸事业的发展,我国的对外开放进入了一个崭新的阶段,2013 年中国进出口总额达 4.16 亿美元,全年出口 2.21 亿美元,进口 1.95 亿美元,取代美国成为全球进出口“冠军”。

中国已是名副其实的贸易大国,但是与贸易强国还有很大的距离,为了缩短这一差距,我国迫切需要大量的多层次的国际商务专业人才。而职业教育的目的,就是培养大批一线的能熟练操作进出口业务、缮制进出口单证及熟练掌握外贸跟单的业务员,从而使我国外经贸事业健康可持续地发展。

本书以外贸企业相关岗位对从业人员应具备的岗位知识、能力、技能和综合素质的要求为依据,以培养学生外贸综合业务运作能力为主线,以提高学生的就业能力和岗位适应能力为目的,结合实际操作,采用职业能力定位、课程目标定位和学习情景定位进行模块化教学设计,突出特色,提高实践教学水平和教学质量。

本书具有以下特色:

1. 以“基于工作过程”为特点,把出口业务分为 7 个模块进行综合实训,使学生全面、系统、规范地掌握进出口交易的主要技能与实际操作,具备从事本专业岗位的基本职业能力,达到本专业岗位的职业资格要求,使学生在毕业后能尽快地融入进出口贸易行业中,从事对外贸易进出口业务工作。

2. 以一笔完整的进口和出口业务为主线,让学生完成全套进出口业务流程,体验作为一个外贸业务员在岗位中应具备的各种技能。

3. 课后配有大量的实训操作训练,让学生巩固专业知识,掌握上岗前的基本操作技能。

本书各章节编写人员为杨遐(模块一、模块八);陈向华(模块二);赖瑾瑜(模块三、模块六、模块七);杨青(模块六);赖启燕、彭月嫦(模块四);李国庆(模块五)。

本书在编写过程中借鉴、参考了有关书籍,在此特向相关的作者表示衷心的感谢。由于时间仓促,编者水平有限,疏漏错误之处在所难免,诚心希望大家批评指正。

编者

2014 年 12 月

169 出口业务基本流程
170 进口业务基本流程

171 出口业务基本流程
172 进口业务基本流程
173 出口业务基本流程
174 进口业务基本流程



目录 CONTENTS

国际商务岗前实训

模块一 外贸业务流程与外贸业务员职业素质

项目 1 出口业务基本流程	002
项目 2 进口业务基本流程	007
项目 3 外贸业务员基本素质	010
课后训练	015

模块二 出口交易前的准备工作

项目 1 熟悉产品	019
项目 2 寻找客户	021
项目 3 建立业务关系	028
课后训练	031

模块三 交易磋商与合同的订立

项目 1 交易磋商与出口成本核算	036
项目 2 签订合同	051
课后训练	054

模块四 落实信用证

项目 1 催开信用证	060
项目 2 审核信用证	063
项目 3 修改信用证	067
课后训练	071

模块五 签订内贸合同与出口备货

项目 1 签订内贸合同	077
-------------	-----

项目 2 出口备货	084
课后训练	093

模块六 货物出运操作

项目 1 托运订舱	100
项目 2 报验操作	104
项目 3 报关操作	111
项目 4 货运投保	119
项目 5 装船出运	123
课后训练	130

模块七 制单审单结汇与出口退税

项目 1 制单审单结汇	140
项目 2 出口退税	181
课后训练	184

模块八 进口业务

项目 1 开立信用证	201
项目 2 安排运输与保险	206
项目 3 审单付款	212
项目 4 报关报检和提货	219
课后训练	227

参考文献	237
------	-----

模块一

外贸业务流程与外贸业务员职业素质

学习目标

技能目标

1. 能对一笔出口业务的基本流程进行总体描述。
2. 能对一笔进口业务的基本流程进行总体描述。
3. 能对外贸业务员的职业素质进行基本描述。

知识目标

1. 掌握出口业务的基本流程。
2. 掌握进口业务的基本流程。
3. 理解外贸业务员应具备的职业素质。

案例导入

2014年5月,伟盛茶具进出口公司外贸业务员陈宏得知日本金太阳有限公司正在求购一批陶瓷茶具,该产品正是伟盛茶具进出口公司长期供应的主要产品之一。

业务员陈宏委托中国银行千叶分行对日本金太阳有限公司作了资信调查后,于5月28日向日本金太阳有限公司发出了一份建立业务关系的邮件。7月1日,陈宏收到日本金太阳有限公司Adam发来的询盘,询问我方陶瓷茶具价格。陈宏收到上述询盘后,立即与供货商佛山星光茶具制品厂联系,之后,根据厂商的报价进行成本核算,结合国际市场及我方货源等情况,与日本金太阳有限公司进行磋商谈判,最终与该公司达成一笔1550套陶瓷茶具(CERAMIC TEA SERVICE)的出口交易,并于2014年7月15日签订了合同号为LITTLE 123的出口合同。



合同签订后，业务员陈宏经过催证，收到了日本金太阳有限公司开来的信用证，经审证，有几个与合同的不符点，陈宏要求进口商修改信用证，信用证修改无误后，井然有序地完成了准备货物、安排装运、报检、报关、制单结汇及出口退税等系列工作，顺利履行了合同。

小张是伟盛茶具进出口公司一名刚入职的新员工，由领导安排在陈宏负责的业务组进行业务实习。陈宏深知小张作为外贸新人，万事开头难，于是耐心细致地对小张讲解了以上业务，并首先建议小张通过查阅业务资料，梳理、了解与熟悉进出口业务的基本流程。与此同时，小张认真听取了陈宏业务员对上述业务的介绍，展望着自己即将起步的外贸业务员职业旅程，开始了实习和思考。

项目1 出口业务基本流程



实训任务

小张思考的第一个问题：出口贸易一般包括哪些流程？听起来似乎千头万绪，能否梳理出一个简单清晰的出口业务流程图，使自己一目了然，做到心中有数呢？

实训内容：请你帮助小张画出出口业务简明流程图。



知识链接

无论是进口还是出口，交易的基本程序大致可以分为以下三个阶段（以下以出口为例）。

一、出口交易前的准备

出口交易前的准备，主要包括下列事项：

- (1) 对国际市场的调查研究。
- (2) 出口商品经营方案的制订。
- (3) 出口货源的落实。
- (4) 出口商品的广告宣传。

(5) 业务关系的建立。

二、交易磋商与合同订立

交易磋商一般包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节，其中发盘和接受是达成交易、合同成立不可缺少的两个基本环节和必经的法律步骤。在交易磋商过程中，一方发盘经另一方接受后，交易即告成立，买卖双方就构成了合同关系，接下来就是订立书面合同。

合同内容主要包括：合同的标的（包括货物的品名、品质、数量和包装）；价格；卖方义务（交付货物，移交一切与货物有关的单据和转移货物所有权）；买方义务（支付货款，受领与合同相符的货物）；预防争议和解决争议的方法。

三、出口合同的履行

以下以 CFR 或 CIF 术语成交、信用证方式付款的出口合同为例予以说明。在履行这类合同时，一般包括以下环节：备货、催证、审证、改证、租船订舱、报关、报检、装船、制单结汇等。可以概括为“货（备货、报检）”“证（催证、审证、改证）”“船（租船订舱、投保、报关出运）”“款（制单结汇、核销退税）”四大环节。

（一）“货”——备货、报检

备货是进出口企业根据合同或信用证规定，按时、按质、按量地准备好应交付货物的工作。备货的主要工作内容包括：一是联系货源、组织生产；二是核实货物的品质、规格、数量，进行包装，核实唛头等。

凡属国家规定法定检验的商品，或合同规定必须检验出证的商品，还应向商检机构申请检验。货物经检验合格，即由商检机构发给检验证书，只有取得商检机构合格的检验证书，海关才予放行。经检验不合格的货物，一般不得出口。出口公司应在检验证书有效期内将货物出运，如超过有效期，还应申请展期，并由商检机构进行复验，经复验合格货物才能出口。

（二）“证”——催证、审证、改证

针对信用证付款的合同，在履行过程中，对信用证的掌握、管理和使用主要包括催证、审证和改证等几项内容，直接关系到进出口企业的收汇安全，是履行出口合同的重要环节。

1. 催证

买方应按照合同规定的时间开立信用证。在正常情况下,买方至少要在货物装运期前15天(有时也规定30天)将信用证开到出口方手中。但在实际业务中,经常遇到国外进口商拖延开证;或者在行市发生变化或资金发生短缺的情况时,故意不开证。对此,卖方应催促对方迅速办理开证手续。

2. 审证

在实际业务中,审核信用证的工作一般由银行和出口方共同完成。其中,银行着重审核该信用证的真实性、开证行的政治背景、资信能力、付款责任和索汇路线等方面的内容。银行对于审核后已确定其真实性的信用证,应打上类似“印鉴相符”的字样。出口公司收到银行转来的信用证后,则着重审核信用证内容与买卖合同是否一致。

3. 改证

在对信用证进行了全面细致的审核以后,如果发现问题,应区别问题的性质,分别同银行、运输、保险、商检等有关部门研究,做出恰当妥善处理。凡是属于不符合我国对外贸易方针政策,影响合同执行和安全收汇的情况,我们必须要求国外客户通过开证行进行修改,并坚持在收到银行修改信用证通知书后才能对外发货。

(三) “船”——租船订舱、投保、报关出运

1. 租船订舱

按CFR和CIF贸易术语成交,出口方应及时办理租船订舱,租船订舱可由出口方自己完成,也可以委托货运代理人代办。

如果出口方自己办理租船订舱,一般视货物数量多少选择租船订舱方式。出口量大需整船运输的,通常办理租船运输;出口量不大无须整船运输的,可以安排洽订货轮或租订部分舱位运输。出口方一般将租船订舱的工作委托给货运代理人来办理,货运代理人接受货主的委托,代办货主办理货物的订舱、报关、报检等业务。

2. 投保

按CIF术语成交,出口方在装船出运前,应及时向保险公司办理投保手续。出口方(投保人)在投保时,应填制投保单,将货物名称、保额、运输路线、运输工具、开航日期、投保险别等逐一列明。保险公司接受投保后,即签发保险单或保险凭证。若按FOB和CFR术语成交,则应由进口方自行办理保险。

3. 报关出运

出口货物送到指定的码头或地点后,出口方应填写出口货物报关单,备齐发票、

装箱单等相关文件，在货物运抵海关监管区后、装货的 24 小时以前，向海关办理出口报关手续。海关接受报关后，经审核单据、查验货物、征缴税费后，在货物的出口装货单上签盖“海关放行章”，出口货物的发货人才能凭以装船出运。

（四）“款”——制单结汇、核销退税

1. 制单结汇

按信用证付款方式成交时，在出口货物装船发运之后，出口方应按照信用证规定，及时备妥缮制的各种单证，并在信用证规定的交单有效期内交银行办理议付和结汇手续。在制单工作中，必须高度认真且十分细致，切实做到“单证相符”“单单一致”，以利及时、安全收汇。

2. 核销退税

从 2012 年 8 月 1 日起，国家外汇管理局、海关总署、国家税务总局联合决定，在全国实施货物贸易外汇管理制度改革，取消出口收汇核销单，企业不再办理出口收汇核销手续。有出口经营权的企业出口和代理出口的货物，除另有规定者外，可在货物报关出口并在财务上做销售后，凭有关凭证按月报送税务机关批准退还或免征增值税和消费税。



任务实施

出口业务流程主要包括建立贸易关系—交易磋商—签订合同—确认订单—催证、审证、改证—备货—租船订舱—报关、报检、投保—装船出运—制单结汇—核销退税等多个环节。为方便自己更清晰地理解和掌握，小张画出以下“CIF + L/C”交易条件的出口业务简明流程图（见图 1-1）。



图 1-1 出口业务简明流程

项目2 进口业务基本流程



实训任务

2014年8月,外贸业务员陈宏代表伟盛茶具进出口公司与美国洛杉矶某公司签订一份木构件出口合同,因为美国公司提出此项合同下的木构件必须采用原产地喀麦隆的非洲楝木为原料,所以接下来陈宏通过与非洲UACC公司的反复磋商,签订了一份非洲楝木进口合同,合同中要求按FOB术语成交、即期信用证方式付款。

实训内容:小张是伟盛茶具进出口公司的一名新员工,请你帮助小张画出以FOB术语成交、信用证方式付款的进口业务简明流程图。



知识链接

一、进口交易前的准备

进口交易前的准备工作,主要包括下列事项:

- (1) 国际、国内市场调研。
- (2) 寻找国外供应商。
- (3) 建立业务关系。
- (4) 准备进口文件。

二、签订进口合同

签订进口合同与签订出口合同的程序与做法基本相同,但应强调指出的是,如属购买高技术、成套设备或大宗交易,更应注意选配好洽谈人员,组织一个包括有各种专长的专业人员在内的精明能干的洽谈团队,并切实做好比价工作。

三、进口合同的履行

履行进口合同与履行出口合同的程序相反,工作侧重点也不一样。如按FOB术语条件、信用证付款方式成交,买方在履行这类合同时,一般要做好以下环节的工作:开立信用证、租船订舱、催装货物、办理保险、审单付款、报检、报关、提货、索赔等。可以概括为“证(开立信用证)”“船(租船订舱、投保)”“款(审单付款)”

“货（报检、报关、提货、索赔）”四大环节。

（一）“证”——开立信用证

采用信用证支付方式，在合同签订后，进口方（开证人）应按合同规定的时间到进口地的银行填写开证申请书，办理开证手续。开证申请书的内容应与合同条款一致。进口地银行（开证行）接受申请并根据申请书开出信用证，经进口方确认无误后，将信用证寄发给出口地银行（通知行），由出口地银行转送给出口方（受益人）。

信用证开出后，如出口方收到信用证后要求修改某些条款，经进口方同意，由进口方向开证行办理改证手续。

（二）“船”——租船订舱、投保

1. 租船订舱

在 FOB 条件下，由进口方负责租船订舱。出口方应在交货前的一定时期将预计装运期通知进口方，进口方在接到该通知后，及时向货代公司或其他运输机构办理租船订舱手续。办理完租船订舱手续，应发出“派船通知”，及时告知出口方船名、航次及船期，以便出口方备货装船。进口方还应了解和掌握出口方备货和装船前的准备情况，及时检查督促，必要时电催出口方按时装运。

2. 投保

在 FOB 和 CFR 贸易术语条件下，由进口方负责办理保险。进口货物运输保险一般有预约保险和逐笔投保两种方式。

如果进口公司与保险公司签订了预约保险合同，则进口公司在收到出口方装船通知后，将船名、提单号、开行日期、保险货物名称、数量、装运港、目的港等内容通知保险公司，保险合同即告成立。一旦发生承保范围内的损失，由保险公司负责赔偿。

在没有预约保险的情况下，对进口货物需要逐笔投保。进口方收到出口方的发货通知后，必须立即向保险公司办理投保手续，否则，货物于投保之前在运输途中发生的任何损失，保险公司均不予赔偿。

（三）“款”——审单付款

出口方作为信用证（Letter of Credit, L/C）受益人，将全套单据交给出口地银行议付。进口地银行作为开证行收到国外寄来的汇票和单据后，按照信用证的规定审核所有单据。经审核无误后，即由进口地开证银行向国外出口地银行付款。进口方以人

民币按照外汇牌价向进口地开证银行交清货款，赎回全套货运单据。

(四) “货”——报检、报关、提货、索赔

1. 报检、报关

在 FOB 贸易术语条件下，进口方取得“提单”后向船公司换取“提货单”。若是法定检验商品或合同规定必须检验的商品，进口商应填写“入境货物报检单”，向出入境检验检疫局申请进口报检，取得“入境货物通关单”。

在货物检验确认无误后，进口方填写“进口货物报关单”，随附提货单、商业发票、装箱单、入境货物通关单、合同等文件向海关办理报关手续。

2. 提货

海关审核单据、检验货物、征税缴费后，放行货物。进口方凭海关签印放行的“提货单”到码头或货物存放地提取进口货物。未经海关放行的货物，任何单位和个人都不得提取。

3. 进口索赔

进口方提取货物后，如果发现进口货物出现残损或损坏，须及时取得中国检验检疫机构出具的检验检疫证书、残损证书等有关单据，在合理期限内根据不同的责任范围向各责任方进行索赔。根据损失的原因和责任的不同，索赔有三种不同情况：凡属承保范围内的货物损失，向保险公司索赔；如系承运人的责任所造成的货物损失，向承运人索赔；如系合同出口方的责任造成的损失，则向出口方提出索赔。



任务实施

为方便自己更清晰地理解和掌握，小张画出以下“FOB + L/C”交易条件的进口业务简明流程图（见图 1-2）。



图 1-2 进口业务简明流程

项目 3 外贸业务员基本素质



实训任务

小张参加了伟盛茶具进出口公司对几名新进员工的业务培训。培训期间，小张熟悉了业务工作岗位，参加了经验分享交流会，仔细聆听了何飞华、黄伟、陈宏等资深业务员对外贸业务岗位素质的认识和体会。

如何才能做一名合格的外贸业务员呢？会后，小张浏览、整理着培训笔记，回味着陈宏他们的经验分享，感悟良多。

实训内容：请你和小张一道，拟写一份以此为主题的心得体会。



知识链接

外贸工作业务范围非常广，如果要进行岗位角色划分，一般认为可根据工作流程及主要职责范围，分为单证员、跟单员、报检员、报关员、货代员、外贸业务员等（见图 1-3）。

出口贸易流程与外贸岗位的关系，如图 1-3 所示。

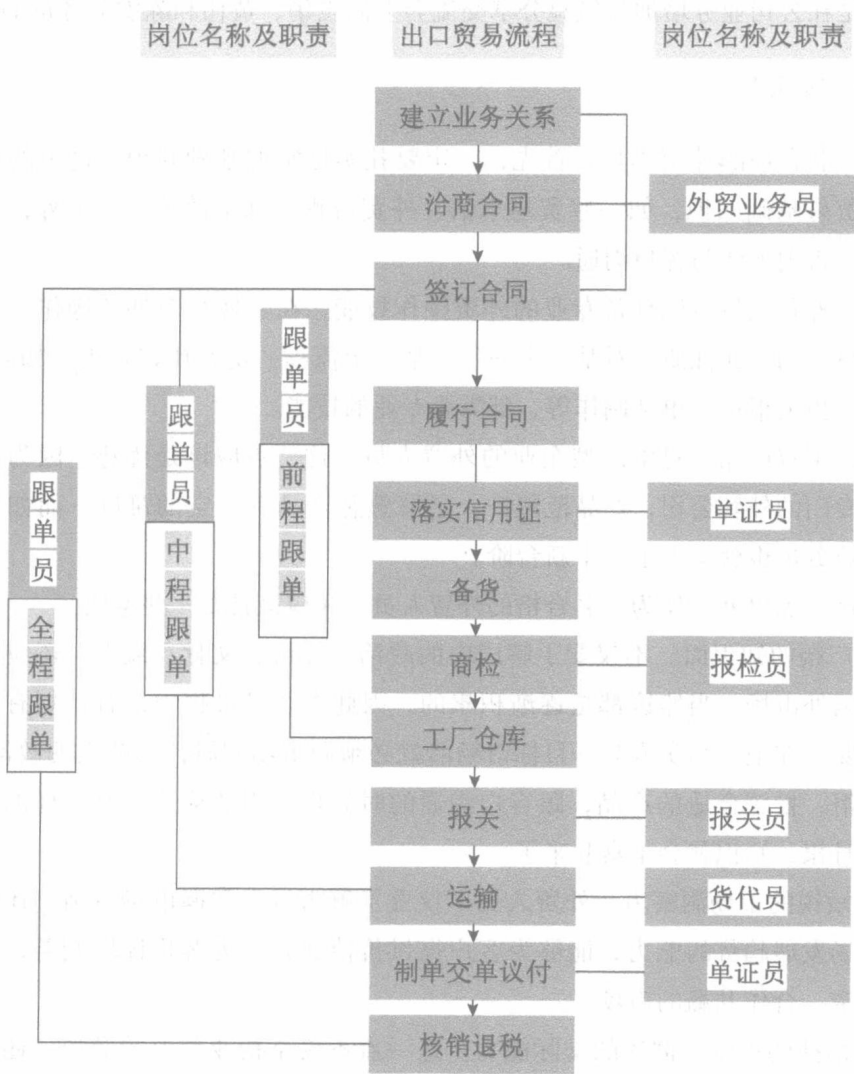


图 1-3 出口贸易流程与外贸岗位的关系