

GXJH

工学结合新思维高职高专财经类
“十二五”规划教材

总主编 钱伟荣 魏秀敏

JinChuKou YeWu LiuCheng ZongHe ShiXun

进出口业务流程 综合实训

主审 马卫民

主编 许彦斌

副主编 黄颖 刘英 张慧颖



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

工学结合新思维高职高专财经类“十二五”规划教材

进出口业务流程 综合实训

主 审 马卫民
主 编 许彦斌
副主编 黄 颖 刘 英 张慧颖

常州大学图书馆
藏书章

对外经济贸易大学出版社

中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口业务流程综合实训 / 许彦斌主编. —北京:
对外经济贸易大学出版社, 2010
工学结合新思维高职高专财经类“十二五”规划教材
ISBN 978-7-81134-798-2

I. ①进… II. ①许… III. ①进出口贸易 - 高等学校
: 技术学校 - 教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 164190 号

© 2010 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

进出口业务流程综合实训

许彦斌 主编

责任编辑: 夏 鸿 赵 昕

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 21 印张 486 千字

2010 年 10 月北京第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-798-2

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 32.00 元

出版说明

工学结合新思维高职高专财经类“十二五”规划教材是对外经济贸易大学出版社贯彻教育部教高〔2006〕16号《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》精神，联合天津对外经济贸易职业学院、天津职业大学、河北工业职业技术学院、北京工业职业技术学院、天津国土资源和房屋职业学院、天津海运职业学院等国家、省（直辖市）级示范性高等职业院校推出的一套面向高职高专层次、涵盖不同专业的立体化教材。本系列教材包括国际经贸、财会金融、工商管理、物流管理、电子商务、旅游与酒店管理六个专业。

根据教高〔2006〕16号文件关于“高等职业院校要积极与行业企业合作开发课程，根据技术领域和职业岗位（群）的任职要求，参照相关的职业资格标准，改革课程体系和教学内容，建立突出职业能力培养的课程标准，规范课程教学的基本要求，提高课程教学质量”的要求，本套教材以提高学生专业实际操作能力和就业能力为宗旨，采取情景模块、案例启发、任务驱动、项目引领、精讲解、重实训的编写方式，让学生在理论够用的基础上，在专业技能培养环节，特别是“教学做一体化”方面有所突破，“确保优质教材进课堂”。

根据国家职业教育的指导思想，目前我国高职高专教育的培养目标是以能力培养和技术应用为本位，其教材建设突出强调应用性和适用性，既要满足专业教育，又能适应就业导向的“双证书”（毕业证和技术等级证）的人才培养目标需要。根据教育部提出的高等职业教育“与行业企业共同开发紧密结合生产实际的实训教材”的要求，本套教材的作者不仅具有丰富的高等职业教育教学经验，而且具有企业第一线实践经历，主持或参加过多项应用技术研究。这是本套教材编写质量与高等职业特色的重要保证。

此外，本套教材配有教师用PPT文稿，方便教师教学参考。

愿本套教材的出版对“十二五”期间我国高等职业教育的创新发展和高职人才培养质量的稳步提升有所助益！

对外经济贸易大学出版社

2010年2月

前言

本书是“工学结合新思维高职高专财经类‘十二五’规划教材”之一。

全球国际金融危机之后，世界经济走向复苏，中国对外经济贸易发展面临的内外环境趋于改善。与此同时，企业对国际商务类高素质技能型人才的需求回暖攀升。根据教育部教高[2006]16号文件关于“高等职业院校要积极与行业企业合作开发课程，根据技术领域和职业岗位（群）的任职要求，参照相关的职业资格标准，改革课程体系和教学内容。建立突出职业能力培养的课程标准，规范课程教学的基本要求，提高课程教学质量。”的要求，作为高等职业院校，为培养更加符合外向型企业工作岗位能力标准的高素质职业人才，正在全力推进专业课程体系的改革，努力构建以学生就业为导向、以职业岗位能力为核心、以工作任务为主线、以操作过程为载体的应用型课程体系。

据此需要，天津对外经济贸易职业学院诚恳征求外经贸行业企业的专家支持，联合天津职业大学、天津海运职业学院、天津国土资源和房屋职业学院从事高等职业教育多年，并富有进出口企业实践经验的专业教师，共同编写了这本《进出口业务流程综合实训》专业教材。

《进出口业务流程综合实训》教材以一般贸易和加工贸易两大贸易方式为背景，充分体现精理论、重实务、强操作的原则。教材编写突出“贸易”业务过程的主体地位，基于一般贸易和加工贸易操作过程的主线，依据实际工作情境设计安排实训内容，方便课堂的边讲、边学、边做，并在每种贸易方式下设置与其相应的综合业务模拟操作任务，有利于学生复习思考之用，“教、学、做一体”的特点凸显。

《进出口业务流程综合实训》教材突出工作过程系统化、实战型的理念，以师生共同完成一项真实的进出口业务贯穿全书。该教材的成功建设是笔者在外经贸类高等职业教育改革中的一种深度探索，其宗旨是引导学生在进出口贸易业务的仿真情境下，以对外贸易的联络、洽谈、磋商、签约、履约等业务往来流程中的各个环节与单据缮制为载体，介绍基本知识点、技能点以及最新的国际惯例、贸易政策，讲解透彻，边讲边练，使学生在教师的引领下能逐环节地掌握进出口贸易的基本知识和岗位操作技能。本教材所采用的外贸函电、外贸单证格式全部取自公司业务一线，尽可能适应实际业务中最新的变化。本教材内容翔实、任务真实、操作务实，可作为国际经济贸易及国际商务类高职院校相关专业的实训教材。

本教材由天津对外经济贸易职业学院许彦斌老师担任主编，天津职业大学黄颖老师、天津对外经济贸易职业学院刘英老师、张慧颖老师担任副主编；天津海运职业学院张继业老师、张微娜老师、天津国土资源和房屋职业学院朱蕾老师与天津麦卡锡国际贸易公司的黄晓斓女士参与教材的编写工作。本书由天服三悦天津服装有限公司董事长、

总经理马卫民女士担任主审。在本书的编写过程中，引用了大量外贸公司的单证实例，同时参考了许多教材、专著、论文、主管部门的官方网站等内容，在此一并表示衷心的感谢。由于时间与水平有限，书中难免有错误和纰漏，恳请同行和专家不吝赐教。

编者
2010年5月

目 录

情境一：电汇 + CFRC5 出口	1
任务一：出口交易准备	4
任务二：出口交易磋商	9
任务三：出口合同的签订	38
任务四：出口货物的准备	49
任务五：报检、订舱、报关、出运	52
任务六：出口制单结汇	74
任务七：核销与出口退税	96
情境二：信用证 + CIF 出口	103
任务一：审核信用证	106
任务二：办理出口报检、订舱、报关、出运以及投保手续	118
任务三：出口制单结汇	128
情境三：托收 + FOB 进口	135
任务一：进口交易准备、磋商	139
任务二：进口交易履行	159
情境四：信用证 + CFR 进口	215
情境五：进料加工贸易	253
任务一：加工贸易合同的订立	253
任务二：审批加工贸易业务资格	264
任务三：加工贸易业务许可的审批	269
任务四：加工贸易合同的管理	273
任务五：加工贸易料件的入境监管	286
任务六：加工贸易货物的生产与出境监管	303
进口部分综合训练	317
出口部分综合训练	321
参考文献	324

情境一：电汇 + CFRC5 出口

情境说明

电汇方式的应用

电汇是买卖业务中结算货款的一种基本方式。电汇的一般程序，是由汇款人（买方）向汇出行递交“汇出汇款申请书”一式两联，其中一联为申请书，另一联为汇款回执，汇出行按申请书的指示，使用电报、电传通知汇入行，汇入行则按双方银行事先订立的代理合约向收款人解付汇款。

在国际贸易中，使用电汇方式结算进出口双方的债权债务关系，主要有以下两种做法：

1. 预付（Payment in Advance）

一般是指买方先将货款的全部或一部分通过银行汇交卖方，卖方收款后，再根据合同规定立即或在一定时间内发运货物。先付款后发货这种方式自然对卖方有利，但对买方来讲，一不利于资金周转，二要承担卖方不交货或不按约定交货的风险。

通常需要预付货款的商品，多数是热门货。

2. 到付（Payment after arrival of goods）

是指在卖方交货或交单后一段时间，买方才将货款通过银行汇交卖方。它有时又可称为赊销方式（Sell-on Credit）或记账赊销方式（Open Account，缩写为 O/A）。这种方式在国际贸易上可分为售定和寄售两种。

① 售定

售定是买卖双方已经成交，货物售妥发运，并经进口商收到后一定时期将货款汇交出口商。如广东、广西、福建等省经常有些鲜活商品（鸡、鸭、鱼、鲜花、蔬菜等）对港澳出口，因为时间性较强，出口商通常采用鲜货随到随出，提单随船带交进口商的方式。所以售定方式又称“先出后结”。这种方式对进口商有利而对出口商不利，因为货物出口后，出口商失去控制权，如进口商不付款，出口商将会货、款两失。

② 寄售

寄售是出口商先将货物运至进口地，委托进口地的商人在当地市场代为销售，待售出后由被委托人将货款按规定扣除佣金后全部汇交出口商。寄售货物在出售前物权属于委托人。

寄售方式委托人（出口人）承担风险很大，其款项能否收回，全靠被委托人的代销能力，因此必须重视被委托人的资信、经营能力、作风等。它一般用于推销新品种、滞销货物或展销商品。

2 进出口业务流程综合实训

鉴于电汇的实际应用性，下面就其程序作详细讲解：（如图示）

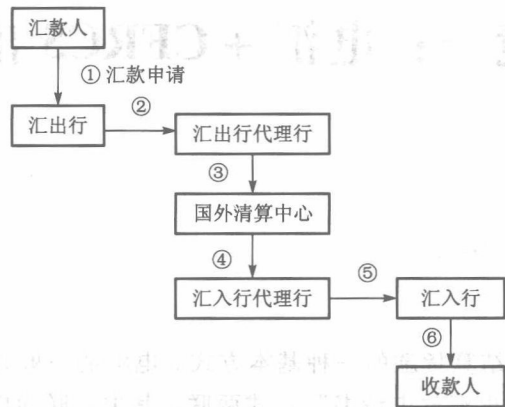


图 1-1-1 电汇程序

说明：

1. 汇款人在委托汇出行办理汇款时，要出具汇款申请书。
2. 汇出行一经接受申请，就有义务按照汇款申请书的指示通知汇出行代理行。
3. 如果为美元汇款，汇出行代理行将把汇款汇入国外清算中心，
4. 国外清算中心再将款汇往汇入行代理行，
5. 汇入行代理行再将款汇往汇入行，
6. 最终经汇入行付给收款人。

出口业务说明

出口商简介

天津泰富国际贸易有限公司系一家拥有外贸进出口经营权的大型专业外贸公司。公司自 1980 年成立以来主要从事各种商品的进出口经营以及进料加工、来料加工等。出口的商品主要包括：工业链条、动物链条、弹簧以及哑铃等。多年来，公司一贯坚持平等互利、重合同、守信誉原则，不断开发扩大国际、国内市场，同国内外多家厂商、客户建立了良好稳定的业务关系。

中文名称：天津泰富进出口有限公司

英文名称：TIANJIN TIFERT IMPORT AND EXPORT CORP. , LTD.

地址：天津市，和平区，东路 6 号 (NO. 6, DONG ROAD, HEPING DISTRICT, TIANJIN, CHINA)

出口业务员：李洋

传真 FAX：(86) 22 83835688

电话 TEL：(86) 22 83835600

EMAIL：TIFERT@ trade. net

进口商信息

SUNTREE TRADE COMPANY

TEL: 49 0221 3897542

FAX: 49 0221 3897520

ROOM 1202 SMT0, NO. 59 SOUTH STREET, HAMBURG, GERMANY

E-mail: jason@ suntree. net

联系人: Jason

出口商品简介

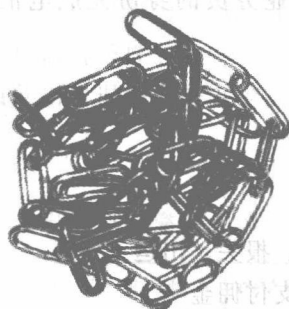


图 1-1-2 链条样品

商品名称: 铁链条 CHAIN

规格/型号 SIZE: 5.0 × 50 × 1 500 mm

包装 PACKING: 48 PCS/CARTON.

每箱净重 N. W./CTN: 24 KGS

每箱毛重 G. W./CTN: 25 KGS

箱子的体积: 0.3 M × 0.2 M × 0.2 M

H. S. 编码.: 7315810000

业务情况介绍

2009 年 5 月底天津泰富进出口有限公司出口业务员李洋从国际互联网上了解到一德国新客户 SUNTREE TRADE COMPANY 有意从中国采购一批铁链条。6 月 1 日李洋发出建交函, 6 月 5 日收到客户询盘函, 在经过国内询价等一系列准备工作后, 李洋于 6 月 8 日根据报价核算结果向客户发送发盘函。6 月 9 日客户还盘, 6 月 10 日李洋重新报价, 6 月 11 日客户再次还盘, 6 月 12 日李洋向客户发出接受函并与客户正式签订合同。

6 月 15 日李洋与国内供货商签订国内采购合同, 要求供货商安排生产。

7 月 2 日李洋对供货商提供的货物进行检验。

7 月 3 日进行制作部分单据, 要求客户付款, 并进行订舱工作。

7 月 9 日收到相应款项。

4 进出口业务流程综合实训

7月9日进行出口报关工作,并顺利完成。

7月11日货物在规定时间内地点装船完毕。

7月11日发装船电。

7月15日收到船公司签发的提单,随后立即开始相关单据的制作和审核工作。

7月15日将单据寄交进口方。

7月15日支付佣金。

8月办理外汇核销工作。

8月办理出口退税手续。

任务介绍:

请以泰富进出口有限公司业务员的身份完成电汇出口的主要工作,具体任务如下:

任务一:出口交易准备

任务二:出口交易磋商

任务三:出口合同的签订

任务四:出口货物的准备

任务五:出口订舱、报检、报关、出运

任务六:出口制单结汇、支付佣金

任务七:核销与出口退税

技能目标

通过电汇方式下出口业务模拟操作,锻炼贸易操作者的以下业务技能:

1. 基本掌握我国出口贸易的操作流程,能根据国家相应规定完成出口手续;
2. 能根据业务需要合理使用商务函电进行交易的洽商工作;
3. 能根据贸易洽商结果顺利完成贸易合同的缮制工作;
4. 能根据产品的特性尽快安排运输及报关报检工作;
5. 具备商务单据的制作技能,顺利结汇;
6. 能根据国家政策完成出口核销工作。

任务一:出口交易准备

主题词:

出口监管条件、出口退税制度

适用情境:

当经营者具备出口经营权后,在开展具体出口业务前所应完成的市场调查、产品调

查等一系列工作。

能力目标：

1. 对目标市场的初步分析
2. 对我国出口监管政策的调查
3. 对我国出口退税制度的调查

任务要求 1-1：

1. 对铁链条在德国市场的销售等情况进行分析。收集信息：近几年的进口数量、金额等。
2. 制作市场调查报告，重点：市场潜力和风险评估。
3. 调查我国对铁链条的出口监管条件。
4. 调查我国目前对铁链条的出口退税率是多少。

操作训练 1-1：

1. 调查产品出口监管条件、出口退税率，并填写下表：

商品编号	商品名称	最低税率	普通税率	出口税率	增值税率	消费税率	计量单位	监管条件

2. 尝试完成产品市场调查报告

关于德国铁链条市场调查报告

任务操作指南 1-1: 市场调查报告

开拓新市场首先要进行的是对目标市场的了解、分析和研究。市场调查报告,或称市场研究报告、市场建议书,是广告文案写作的一个要件。撰写市场调查报告时,要力求条理清楚、言简意赅、易读易懂。

一、市场调查报告的格式

一般由:标题、目录、概述、正文、结论与建议、附件等几部分组成。

(一) 标题

标题和报告日期、委托方、调查方,一般应打印在扉页上。

关于标题,一般要在标题同一页,把被调查单位、调查内容明确而具体地表示出来,如《关于德国铁链条市场调查报告》。有的调查报告还采用正、副标题形式,一般正标题表达调查的主题,副标题则具体表明调查的单位和问题。

(二) 目录

如果调查报告的内容、页数较多,应当使用目录或索引形式列出报告所分的主要章节和附录,并注明标题、有关章节号码及页码。例如:

目录

1. 调查设计与组织实施
2. 调查对象构成情况简介
3. 调查的主要统计结果简介
4. 综合分析
5. 数据资料汇总表
6. 附录

(三) 概述

概述主要阐述课题的基本情况,它是按照市场调查课题的顺序将问题展开,并阐述对调查的原始资料进行选择、评价、作出结论、提出建议的原则等。主要包括三方面内容:

第一,简要说明调查目的。即简要地说明调查的由来和委托调查的原因。

第二,简要介绍调查对象和调查内容,包括调查时间、地点、对象、范围、调查要点及所要解答的问题。

第三,简要介绍调查研究的方法。介绍调查研究的方法,有助于使人确信调查结果的可靠性,因此对所用方法要进行简短叙述,并说明选用方法的原因。例如,是用抽样调查法还是用典型调查法,是用实地调查法还是文案调查法,这些一般是在调查过程中使用的方法。另外,在分析中使用的方法,如指数平滑分析、回归分析、聚类分析等方法都应作简要说明。如果内容很多,应有详细的工作技术报告加以说明补充,附在市场调查报告的最后部分的附件中。

（四）正文

这部分是市场调查报告的核心，也是写作的重点和难点所在。它要完整、准确、具体地说明调查的基本情况，进行科学合理地分析预测，在此基础上提出有针对性的对策和建议。具体包括以下三方面内容：

市场调查报告——情况介绍：市场调查报告的情况介绍，即对调查所获得的基本情况介绍，是全文的基础和主要内容，要用叙述和说明相结合的手法，将调查对象的历史和现实情况，包括市场占有情况，生产与消费的关系，产品、产量及价格情况等表述清楚。在具体写法上，既可按问题的性质将其归结为几类，采用设立小标题或者撮要显旨的形式；也可以时间为序，或者列示数字、图表或图像等加以说明。无论如何，都要力求做到准确和具体，富有条理性，以便为下文进行分析和提出建议提供坚实充分的依据。

市场调查报告——分析预测：市场调查报告的分析预测，即在对调查所获基本情况进行分析的基础上对市场发展趋势作出预测，它直接影响到有关部门和企业领导的决策行为，因而必须着力写好。要采用议论的手法，对调查所获得的资料条分缕析，进行科学的研究和推断，并据以形成符合事物发展变化规律的结论性意见。用语要富于论断性和针对性，做到析理入微，言简意明，切忌脱离调查所获资料随意发挥，去唱“信天游”。

市场调查报告——营销建议：这层内容是市场调查报告写作目的和宗旨的体现，要在上文调查情况和分析预测的基础上，提出具体的建议和措施，供决策者参考。要注意建议的针对性和可行性，能够切实解决问题。

（五）结论与建议

结论与建议是撰写综合分析报告的主要目的。这部分包括对引言和正文部分所提出的主要内容的总结，提出如何利用已证明为有效的措施和解决某一具体问题可供选择的方案与建议。结论和建议与正文部分的论述要紧密对应，不可以提出无证据的结论，也不要没有结论性意见的论证。

（六）附件

附件是指调查报告正文包含不了或没有提及，但与正文有关必须附加说明的部分。它是对正文报告的补充或更详尽说明。包括数据汇总表及原始资料背景材料和必要的工作技术报告，例如为调查选定样本的有关细节资料及调查期间所使用的文件副本等。

二、市场调查报告的内容

市场调查报告的主要内容有；

第一，说明调查目的及所要解决的问题。

第二，介绍市场背景资料。

第三，分析的方法。如样本的抽取，资料的收集、整理、分析技术等。

第四，调研数据及其分析。

第五，提出论点。即摆出自己的观点和看法。

第六，论证所提观点的基本理由。

第七，提出解决问题可供选择的建议、方案和步骤。

第八，预测可能遇到的风险、对策。

任务操作示范 1-1:

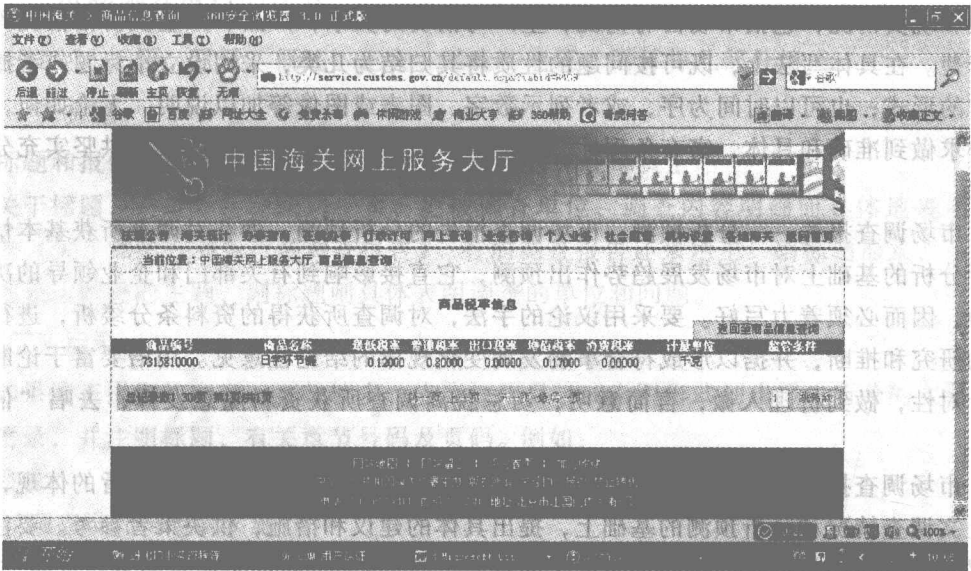


图 1-1-3 出口商品市场调查（一）

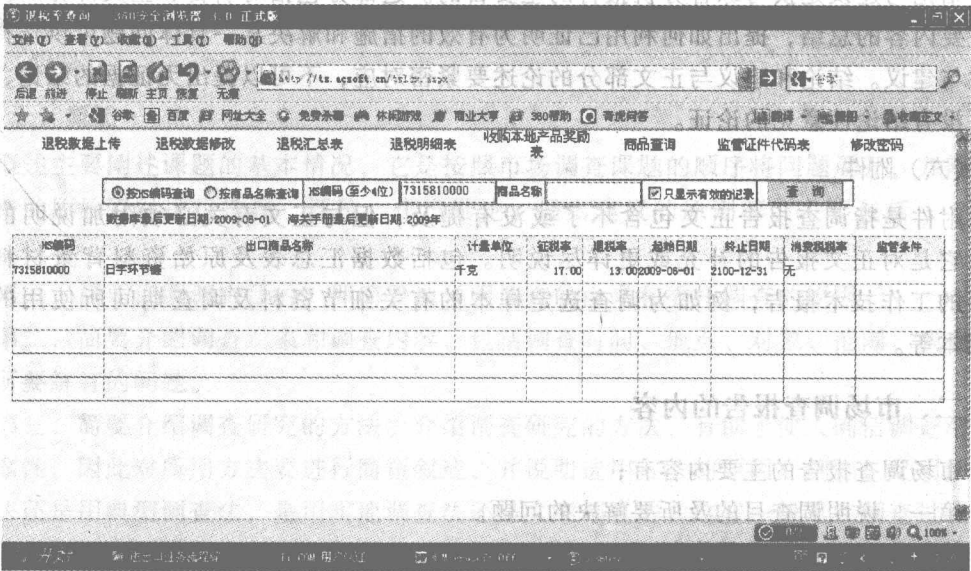


图 1-1-4 出口商品市场调查（二）

技能小结 1-1:

市场调查报告写作要点

(一) 市场调查报告——以科学的市场调查方法为基础

在市场经济中，参与市场经营的主体，其成败的关键就在于经营决策是否科学，而科学的决策又必须以科学的市场调查方法为基础。因此，要善于运用询问法、观察法、资料查阅法、实验法以及问卷调查法等方法，适时捕捉瞬息万变的市场变化情况，以获取真实、可靠、典型、富有说服力的商情材料。在此基础上所撰写出来的市场调查报告，就必然具有科学性和针对性。

(二) 市场调查报告——以真实准确的数据材料为依据

由于市场调查报告是对市场的供求关系、购销状况以及消费情况等所进行的调查行为的书面反映，因此它往往离不开各种各样的数据材料。这些数据材料是定性定量的依据，在撰写时要善于运用统计数据来说明问题，以增强市场调查报告的说服力。关于这点，我们从上述市场调查报告范文中也可略见一斑。

(三) 市场调查报告——以充分有力地分析论证为杠杆

撰写市场调查报告，必须以大量的事实材料作基础，包括动态的、静态的，表象的、本质的，历史的、现实的等，可以说错综复杂，丰富充实，但写进市场调查报告中的内容决不是这些事实材料的简单罗列和堆积，而必须运用科学的方法对其进行充分有力地分析归纳，只有这样，市场调查报告所作的市场预测及所提出的对策与建议才会获得坚实的支撑。

任务二：出口交易磋商

主题词：

建交函、询盘、发盘、还盘、接受、价格核算

适用情境：

当经营者发现潜在商机后，交易双方就买卖商品的有关条件进行协商以期达成交易的重要过程。

能力目标：

1. 建交函、询盘、发盘、还盘、接受的撰写
2. 价格的核算以及核算表的填制

任务要求 1-2-1：建交函

根据业务情况介绍中提供的资料于 6 月 1 日以李洋的身份，向 SUNTREE TRADE

10 进出口业务综合实训

COMPANY 发出建交函, 说明信息来源, 去函目的, 介绍天津泰富进出口有限公司的基本情况以及对拟定出口商品的经营情况, 同时表达积极的合作意向。操作训练格式 1, 操作训练格式 2 附后。

操作训练 1-2-1:

〈格式 1〉

TIANJIN TIFERT IMPORT AND EXPORT CORP., LTD.

Add: NO. 6, DONG ROAD, HEPING DISTRICT, TIANJIN, CHINA

Tel: (86) 22 83835600 FAX: (86) 22 83835688 EMAIL: TIFERT@trade.net

日期

收信方名称和地址/传真号码/E-mail 地址

称呼: