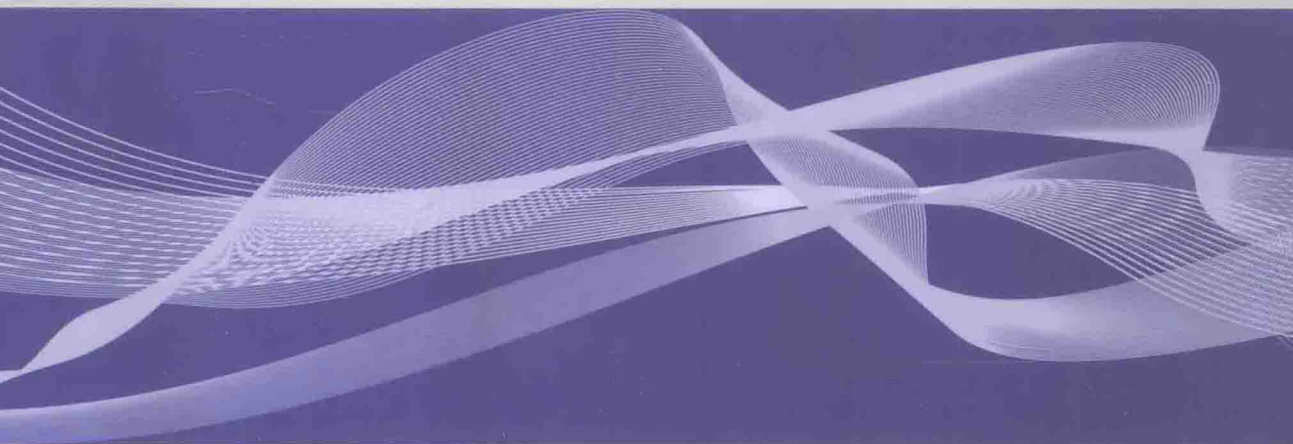




高职高专现代服务业系列教材·国际商务系列

国际贸易综合实训



张明洲 主 编

魏建萍 副主编



厦门大学出版社
XIAMEN UNIVERSITY PRESS

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位



高职高专现代服务业系列教材·国际商务系列

国际贸易 综合实训



张明洲 主 编

魏建萍 副主编



厦门大学出版社

国家一级出版社 全国百佳图书出版单位

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易综合实训/张明洲主编. —厦门:厦门大学出版社,2010.9

(高职高专现代服务业系列教材·国际商务系列)

ISBN 978-7-5615-3510-3

I. ①国… II. ①张… III. ①国际贸易-高等学校:技术学校-教材参考资料 IV. ①F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 108330 号

厦门大学出版社出版发行

(地址:厦门市软件园二期望海路 39 号 邮编:361008)

<http://www.xmupress.com>

xmup@public.xm.fj.cn

厦门集大印刷厂印刷

(地址:厦门集美区石鼓路 9 号 邮编:361021)

2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

开本:787×1092 1/16 印张:15

字数:390 千字 印数:1~3 000 册

定价:24.00 元

本书如有印装质量问题请寄承印厂调换

高职高专现代服务业系列教材编委会

主 任:黄克安

副主任:林松柏 张阿芬

编 委:(按姓氏笔画排序)

王 瑜	关 行	刘晓敏	吕建林
庄惠明	庄碧蓉	池 玫	吴贵明
李 珍	杨灿荣	杨秀平	沈永希
邱凤秀	范云霞	洪连鸿	秦 勇
梁晓玲	章月萍	黄建飞	曾慧萍
颜秀春	檀小舒		

前言

《国际贸易综合实训》是专门为高等职业院校国际贸易实务和国际商务等专业学完“国际贸易实务”、“外贸函电”和“外贸单证”等课程后进行综合实训的学生编写的教材。本教材以进出口业务工作过程(寻找客户——交易磋商——签订合同——履行合同)为导向,以具体工作任务(选择交易对象、建立业务关系、交易磋商、签订合同、审核及修改信用证、备货、租船订舱、出口报检、办理保险、出口报关、制单结汇、出口核销与退税、开立信用证、进口货物的催装和投保、进口审单付汇、进口报检、进口报关与提货、进口付汇核销等)为载体,对外经贸企业的业务、单证、跟单、报关、报检、货运、结算等岗位要求的技能进行综合训练。

本教材从企业实际发生的进出口业务中选取具体素材,即从汇付、托收和信用证三种支付方式中选取具有典型代表意义的支付方式——信用证支付的出口业务和进口业务各一项,并按其工作过程和典型工作任务分别设计成14个实训情境和11个实训情境。每一实训情境均包括实训目的、实训要求、实训重点与难点、实训内容和实训指导五个部分。本教材的附录部分提供了实训内容的参考答案。

考虑到众多院校使用南京世格有限公司的“外贸实习平台”作为国际贸易综合实训的模拟软件,而学生在使用该软件的过程中,出口和进口预算表的填写得分率较低,为此,本教材将该模拟软件中的“出口预算表的填写”、“进口预算表的填写”作为附录2和附录3,便于使用该软件的学生查阅。

本教材由张明洲任主编,魏建萍任副主编。具体分工如下:张明洲编写情境2~6、情境14、情境17、情境20、情境21;魏建萍编写情境8~13、情境22~24;郭闽榕编写情境16、情境18、情境19、情境25;孔凡锡编写情境1、情境7、情境15。

本教材的出版得到福建信息职业技术学院商贸管理系领导、国际贸易实务专业教研室同仁的支持。本教材在编写过程中得到了福建福日电子股份有限公司海外事业部孔凡锡经理的鼎力相助,并引用了该公司相关实务资料和部分单证样本。此外,还参阅了大量国内已出版的专著和教材,在此一并致谢。

由于编者水平有限,书中错误或不妥之处在所难免,敬请使用本教材的读者指正。

所有意见、建议请发送至:ZMZ@MITU.CN

联系电话:0591-83505900

编者

2010年7月

目 录

前 言

实训准备 国际贸易业务流程简介	(1)
-----------------------	-----

第一篇 出口业务实训

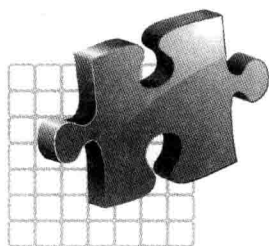
实训情境 1 调查货源市场与选择目标市场	(4)
实训情境 2 建立业务关系	(7)
实训情境 3 核算出口报价并发盘	(10)
实训情境 4 核算客户还价并再还盘	(16)
实训情境 5 签订合同	(21)
实训情境 6 催证、审证及改证	(27)
实训情境 7 备货	(37)
实训情境 8 租船订舱	(42)
实训情境 9 出口报检	(49)
实训情境 10 办理保险	(54)
实训情境 11 出口报关	(59)
实训情境 12 装船出运	(63)
实训情境 13 制单结汇	(69)
实训情境 14 出口核销与退税	(75)

第二篇 进口业务实训

实训情境 15 调查国内市场需求与选择国外供应商	(86)
实训情境 16 建立业务关系并询价	(88)
实训情境 17 签订国内销售合同	(90)
实训情境 18 进口交易磋商与合同签订	(96)
实训情境 19 开立信用证	(106)
实训情境 20 货物催装与投保	(115)
实训情境 21 进口审单付汇	(122)

实训情境 22	进口报检	(138)
实训情境 23	进口报关与提货	(141)
实训情境 24	进口付汇核销	(145)
实训情境 25	进口索赔	(150)
附录 1	实训参考答案	(152)
附录 2	外贸实习平台出口预算表的填写	(214)
附录 3	外贸实习平台进口预算表的填写	(222)
参考文献		(230)

实训准备



国际贸易业务 流程简介

外贸公司开展进出口业务分为自营和代理两种,两者的区别主要是前者不仅要自己组织货源,而且还要自己去寻找客户;而后者一般不需要自己去找客户。自营出口和进口流程如图 0-1 和图 0-2 所示。

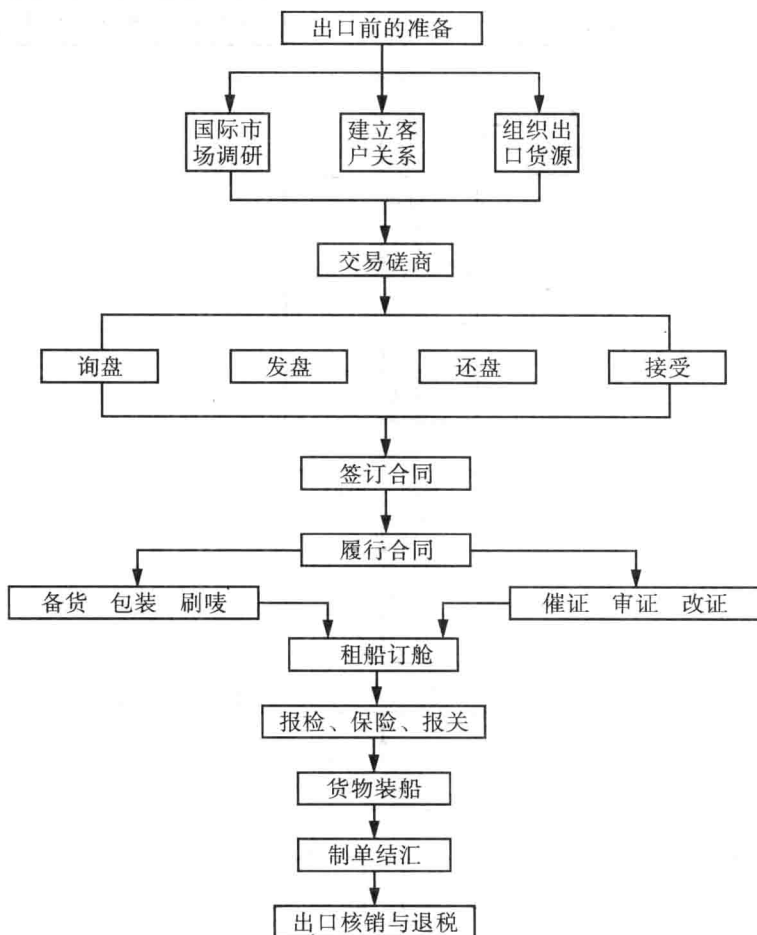


图 0-1 出口业务流程

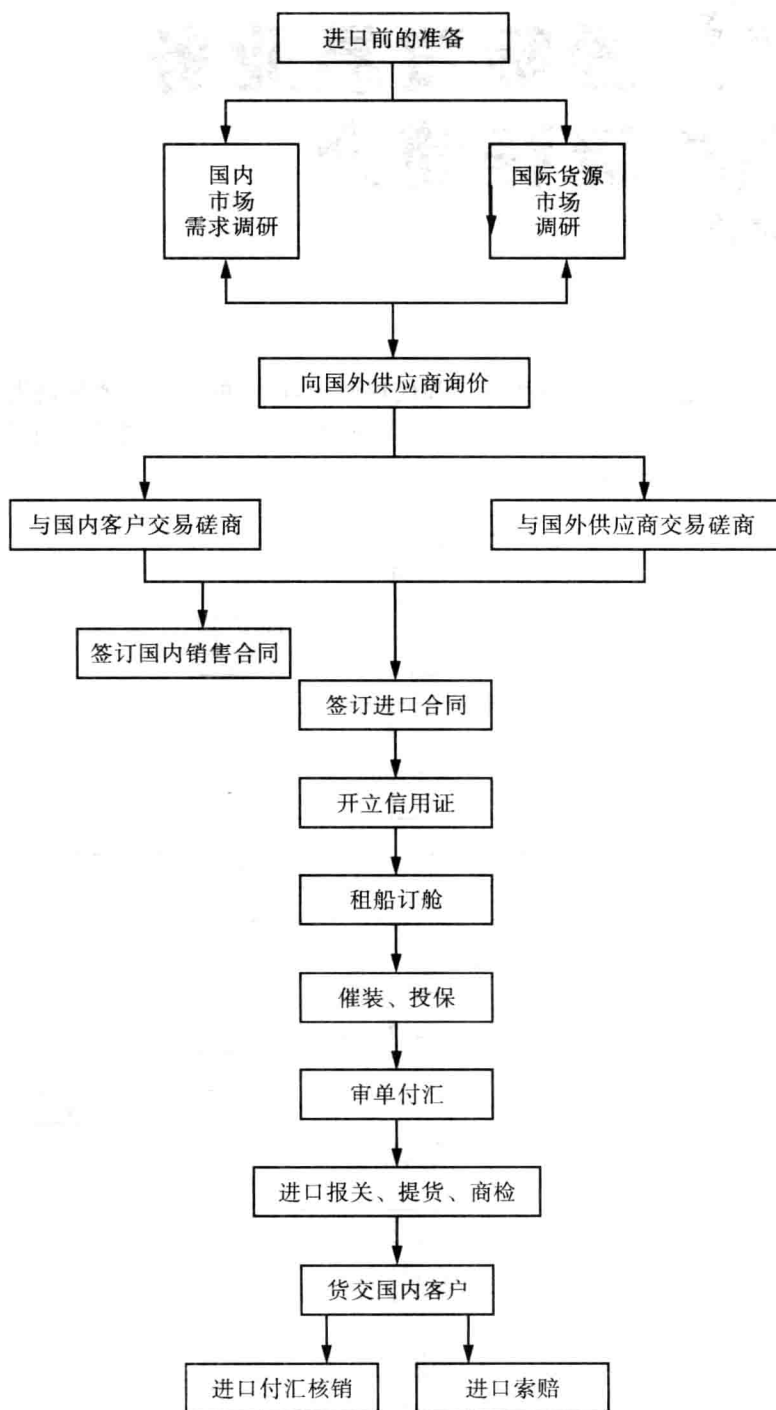
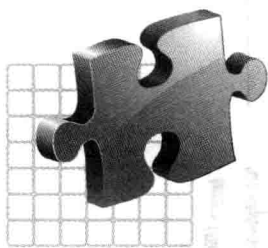


图 0-2 进口业务流程

出口业务实训

第一篇

实训情境 1 调查货源市场与选择目标市场



一、实训目的

通过实训,掌握调查国内货源市场与选择国际目标市场的基本技能。

二、实训要求

1. 根据货源市场调查情况,寻找出口产品与供应商;
2. 根据国际市场分析,选择目标市场。

三、实训重点与难点

国内货源市场分析与国际目标市场判断。

四、实训内容

福建闽信电子股份有限公司(Fujian Minxin Electronics Co., Ltd)(以下简称闽信公司)成立于1998年,是一家具有进出口经营权的综合性贸易公司。其经营范围包括电子产品、机电设备、金属材料、化工原料和轻工产品等。公司地址:中国福建省福州市五一北路169号福日大厦5层;邮编:350005;电话:0591—83338871;传真:0591—83339971。

公司与众多国内供货厂商有固定的业务往来,货源基础雄厚。面对多变的国际市场,公司十分重视新产品的开发。例如,机电设备部了解到国内有一流的轻工产品生产线制造商,他们制造的生产线设备在发展中国家有广泛的市场需求,于是公司将这些产品汇集成册,供客户选择。

1. 请以闽信公司的名义调查国内罐头生产线设备(production line equipments for can)的主要生产厂家并将这些产品汇集成册。

2. 根据罐头生产线设备的产品特点选择目标市场。

五、实训指导

(一)出口产品的基本情况

从事出口业务工作,首先要熟悉产品,不仅要熟悉产品的性能、用途和价格情况,还要

了解它的生产过程;其次要了解产品的国际市场供求情况,如了解该产品的主要生产厂家、市场容量以及目标市场在哪些国家和地区等。

单件产品的出口相对简单,而成套设备的出口比较复杂,不仅要考虑单件产品的性能和规格,而且还要考虑这些产品能否成套。

罐头生产线设备(production line equipments for can)由自动搬运系统(automatic can palletizing system)、洗罐系统(can washing system)、输送系统(conveying system)和干罐机(can dryer)等一系列产品组成。该产品属于食品制造成套机电设备,除了有一般机电产品的性能指标外,还有卫生、环保等方面的特殊要求,具体性能指标以生产厂家提供的说明书为准。

国内有众多罐头生产线设备制造商,不同厂家制造的产品,性能、价格各异。

罐头生产线设备除内销外,还销往东南亚、中东及南美洲等国家和地区。

(二)国内货源市场调查

1. 初步了解货源分布

分类整理供应厂家的资料(工厂名称、地址、联系方式、产品类型等)。主要通过网络搜索(如通过百度直接搜罐头生产线设备供应商,以及通过专业网站阿里巴巴、环球资源等)、参加专业展览获取供应厂家名片及产品目录、通过同行介绍等方式取得供应厂家的初步资料。

2. 根据已经获取的供应厂家资料做初步筛选

淘汰规模太小的工厂、信誉度较差的工厂(一般网络上或行业内口碑不好的),以及无法联系上或者无网站工厂(证明实力较差)。

初步筛选后,电话联系各供应厂家,选择愿意合作、产品可供出口使用(拥有各种国际认证)的供应厂家,有条件的尽量去供应工厂实地考察认证。供应厂家也在选择合适的外贸公司,所以是否愿意合作是比较重要的一个环节。

3. 最终筛选出可以合作的供应厂家及产品

与供应厂家联系获得每种产品的详细资料(产品图片、主要特点、技术规格、供货价格、生产周期、付款方式等),然后制作外销目录并上传至网站。同时制作详细报价清单。

(三)目标市场选择

要选择出口市场,首先要在营销调研的基础上对国际市场进行细分,其次在细分市场中选择一个或若干个作为目标市场。可以按地理标准或经济标准或文化标准等进行市场细分,细分后的每个子市场具有基本相同的营销环境,出口企业可以选择其中的一个或若干个作为目标市场。在选择目标市场时,应重点考虑符合下列条件的细分市场:

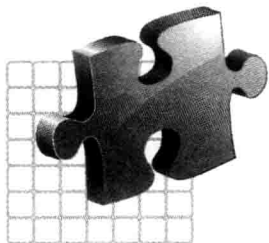
1. 市场容量足够大或有较大潜力的细分市场;
2. 产品在该市场具有较强竞争力的细分市场;
3. 企业在该细分市场可以发挥一定优势的细分市场;
4. 对其他市场有重要影响的细分市场;
5. 企业现有资源足够支持进入的细分市场。

以上实训内容中涉及的罐头生产线设备在国际市场的需求分析如下:

洲别	国别和地区	设备需求情况	罐头市场需求
亚洲	日本/韩国	国产品牌,质量高价格高	量一般
	东南亚/中东	便宜,需求大	量一般
北美	美国/加拿大	质量好,自动化程度高	量最大
南美	巴西和阿根廷	便宜	量一般
非洲	北非地区和南非	便宜,需求大	量一般
澳洲	澳大利亚和新西兰	自动化程度高	量一般
欧洲	欧盟	自动化程度高	量大

根据国产罐头生产线设备的质量与价格均为中等偏下的特点,在发展中国家具有较强的市场竞争力,因此可以将东南亚、中东和非洲地区作为主要目标市场。

实训情境 2



建立业务关系

一、实训目的

通过实训掌握寻找客户以及与客户建立业务关系的技能。

二、实训要求

1. 掌握寻找客户的各种途径;
2. 掌握撰写与客户建立业务关系的英语函电。

三、实训重点与难点

1. 通过互联网寻找客户;
2. 撰写与客户建立业务关系的英语函电。

四、实训内容

在第 99 届广交会上,闽信公司机电设备出口部经理王涛结识了香港客户 Eddie Chu,Chu 先生是香港 JOINTA LIMITED 公司的业务代表,在交谈过程中了解到 JOINTA LIMITED 公司需要采购部分罐头生产线设备(production line equipments for can)。王涛详细地向 Chu 先生介绍公司代理的罐头生产线设备情况,并重点推荐手册中的一套产品供 JOINTA LIMITED 公司选择。交易会结束后,王涛继续与 Chu 先生保持联系。

1. 请以王涛的身份撰写一封邮件(时间为 2007 年 3 月 18 日)给香港 JOINTA LIMITED 公司 Chu 先生,希望有机会能与之合作并寄上罐头生产线设备详细资料。
2. 利用互联网寻找对某一产品(如服装、鞋帽等)有需求意向的潜在客户的相关信息。

五、实训指导

(一)寻找客户的途径

作为出口商,可以有各种途径来寻找潜在客户,如通过驻外使馆商务参赞处、商会、商务办事处、银行、第三家公司的介绍;或在企业名录、各种传媒广告、互联网上寻找;或在交

易会、展览会上结识;甚至是到目标市场进行考察时获悉。

网络时代,通过互联网寻找客户已成为快捷、有效的一种途径。例如在搜索引擎中输入“product+importer”就可以得到很多有用的信息。

部分外贸业务常用网站:

商务部世界买家网 <http://win.mofcom.gov.cn>

阿里巴巴 <http://www.alibaba.com>

中国国际贸易发展网 <http://www.itdn.com.cn>

国际商务桥 <http://www.ibb.cn>

外贸导航网站 <http://www.dragon-guide.net>

通向全球贸易的钥匙 <http://www.tradekey.com>

中国供应商 <http://www.china.cn>

(二)与客户建立业务关系的英语函电撰写要点

与客户建立业务关系的信函一般应包括如下内容:

1. 说明信息来源

We learned from the Commercial Counselor's Office of our Embassy in your country that you are interested in the production line equipments.

Mr. Jons, general manager of ABC company has recommended you to us as a leading importer of food production machines in Brazil.

We have obtained your name and address from the internet.

Our market survey showed that you are the largest importer of can production system in Chile.

2. 说明去函目的

一般说来,出口商主动联系进口商,总是以扩大交易地区及对象、建立长期业务关系、拓宽产品销路为目的。

In order to expand our products into South America, we are writing to you about co-operative possibilities.

We are writing to you to establish long-term trade relations with you.

We wish to express our desire to enter into business relationship with you.

3. 本公司概述

包括对公司性质、业务范围、宗旨等基本情况的介绍以及对公司某些相对优势的介
绍,例如,经验丰富、供货渠道稳定、有广泛的销售网等。

We have the pleasure of introducing ourselves to you as a state corporation specializing in the export of machinery and electronics products.

We are a leading company with many years' experience in can making machinery export business.

We enjoy a good reputation internationally in the circle of textile.

We have our principle as "Clients' needs come first".

A credible sales network has been set up and we have our regular clients from over

100 countries and regions worldwide.

4. 产品介绍

这部分可能会出现两种不同情况,即在较明确对方需求时,我们会选取某类特定产品,进行具体的推荐性介绍;否则,我们通常只就公司经营产品的整体情况,如质量标准、价格水平、目前销路等做较为笼统的介绍。当然,附上目录、详细资料、报价单或另寄样品供对方参考也是公司经常采取的做法。

We send to you the concrete information about the production line equipments for can in the attachment.

Art No. 87 is our newly launched one with superb quality, fashionable design, and competitive price.

We have a good variety of colors and sizes to meet with different need.

Our products are enjoying popularity in Asian markets.

To give you a general idea of our products, we are enclosing our catalogue for your reference.

5. 激励性结尾

与其他商业促销信函一样,在结尾部分,我们通常都会写上一两句希望对方给予回应或说服对方立即采取行动的语句。

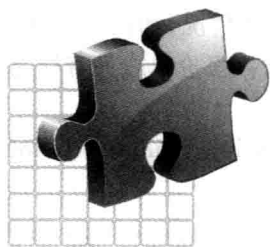
If any of the items in the catalogue meets your interest, please let us have your specific inquiry, and our quotation will be forwarded without delay.

In case you need more information about our business status, we shall be only too glad to answer your inquiries at any time.

Your comments on our products or any information on your market demand will be really appreciated.

We are looking forward to your specific inquiries.

实训情境3



核算出口报价并发盘

一、实训目的

通过实训熟练掌握出口报价核算方法；掌握询盘、发盘环节的函电撰写技能。

二、实训要求

1. 熟练掌握不同价格术语的报价核算方法；
2. 掌握询盘、发盘环节的函电撰写技能。

三、实训重点与难点

1. 报价核算过程；
2. 函电撰写技能。

四、实训内容

王涛的邮件发出不久，闽信公司就收到香港 JOINTA LIMITED 公司 Chu 先生的询盘。根据客户询盘(见附件 1)和报价资料(见附件 2)进行出口报价核算，要求按预期利润 15% 和 12% 核算 CIF Hong Kong 的美元报价，并按预期利润 15% 的价格撰写发盘函(发盘函须体现发盘有效性的内容，同时注意言语简洁，内容完整)。

五、实训指导

(一) 报价核算

进行报价核算时主要核算内容有：成本、国内费用、国外运费、保险费、利润与佣金等。
主要计算公式如下：

- (1) 含佣价 = 净价 / (1 - 佣金率)；
- (2) 实际成本 = 进货成本 - 退税金额；
- (3) 退税金额 = 进货成本 ÷ (1 + 增值税率) × 退税率；
- (4) 件杂货运费 = 基本费用 + 附加运费；
- (5) 集装箱货运费：件杂货基本费率 + 附加费(拼箱)；包箱费率 + 附加费(整箱)；