



普通高等教育“十一五”国家级规划教材
(高职高专教育)

国际贸易实训

■ 张晓明 刘文广 主编



高等教育出版社
Higher Education Press

普通高等教育“十一五”国家级规划教材
(高职高专教育)

国际贸易实训

张晓明 刘文广 主编



高等教育出版社

内容提要

本书是国际贸易实务立体化教学包的组件之一,是普通高等教育“十一五”国家级规划教材。

本书以进出口过程所体现的“教”、以单元指导所体现的“学”、以同步操作所体现的“做”、以辅助训练所体现的“融会与巩固”,形成了横向的教、学、做结构;以进出口实际过程所形成的十三个步骤为纵向的单元系统,模拟了交易前的准备与询盘、报价核算与发盘、还价核算与还盘、深度谈判、签订合同、落实信用证、改证与备货、托运装船、报关与投保、制单结汇、处理问题单据、进口付汇提货、出口收汇核销与出口退税等全部的进出口业务。

本书可供各高等院校经济管理类专业、高等职业院校和培训机构的师生使用,可专门作为“国际贸易实训课”的教材,也可单独作为“国际贸易实务课”的教材,还可作为“国际贸易实务与实训课”的综合教材。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实训/张晓明,刘文广主编. —北京:高等教育出版社,2009.12

ISBN 978-7-04-025749-6

I. 国… II. ①张…②刘… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 183695 号

策划编辑	姬琳	责任编辑	施春花	封面设计	王凌波
版式设计	王莹	责任校对	俞声佳	责任印制	毛斯璐

出版发行 高等教育出版社
社 址 北京市西城区德外大街 4 号
邮政编码 100120
总 机 010-58581000

经 销 蓝色畅想图书发行有限公司
印 刷 北京外文印刷厂

开 本 787×1092 1/16
印 张 19.5
字 数 480 000

购书热线 010-58581118
咨询电话 400-810-0598
网 址 <http://www.hep.edu.cn>
<http://www.hep.com.cn>
网上订购 <http://www.landaco.com>
<http://www.landaco.com.cn>
畅想教育 <http://www.widedu.com>

版 次 2009 年 12 月第 1 版
印 次 2009 年 12 月第 1 次印刷
定 价 25.10 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究

物料号 25749-00

前言

理论与实践相结合、知识的转化与能力的内化相结合、教学要素之间相结合,这是教育教学的基本规律。高等职业教育体现“三结合”,主要反映在“工学结合”和“教、学、做”上面。国际贸易实务系列课程的实践性或应用性极强,具有“讲不会”、“做得会”的特点,因此,这类教材建设尤其要反映高等职业教育的这一本质要求。

课程讲授具有无形性、难以触知性、难以储存性、品质差异性和教学一体性的特点,这就在课程内容和反映方法上给应用性课程的教学带来了极大的困难,限制了技能性、操作性教学目标的实现。实践性课程,没有“练”是不能最终解决问题的,知识与能力如何从无形到有所感知、从易逝流失到形式与记忆的储存、从师生一体到分离与同在的结合,授课品质(因人因时不同)的差异化从不可控制到最高程度的一致,这些问题的解决是高等职业教育教材建设和授课方法改革的目标任务,是《国际贸易实训》教材设计与创作的努力目标。

“国际贸易实训”是“国际贸易实务”国家级精品课程的重要组成部分,该部分由《国际贸易实训》主教材、电子教案、网络课程、模拟教学系统等立体化要素构成,是教师和学生互动过程中的教学工具与手段,它旨在向师生提供全套的教学解决方案。

作为《国际贸易实训》主教材,与其他同类教材相比,本书具有三个方面的鲜明特色:

第一,本书以进出口业务为轴心,一票业务到底,通过两笔进出口业务的范例展现进出口业务的全部过程与内容,将典型的业务背景、仿真的交易操作场景和对应的知识点融合到教材之中,按实训的动作过程对国际贸易实务的知识点进行了全面整合,具有“教、学、做”结构框架的崭新特色。

进出口业务过程与对应的实务知识指导,学生同步操作和辅助训练相辅相成、协同推进,既有对贸易实务的感性认识和接近于实际操作过程的真切感受,又有遵循规律性提示而产生的理性认识,使学生处在“跟我学、跟我做、做中学和学中做”的状态之中,实现了“动脑与动手相结合、知识与能力相融会”的边学、边做、边提高的实训目的。

第二,国际贸易是进口业务与出口业务的统一,进口和出口是一笔业务的两个方面,本教材在一笔交易环境中同时反映出口与进口的操作内容、操作技能与操作方法,打破了进口、出口分家的传统表述方法和人为分割的体系模式。两个典型案例场景中一票业务到底,避免了思维的逻辑错位和操作程序上的混乱。

第三,国际贸易交易是典型的单据买卖,从而使纸质模拟和无纸化网络模拟具有得天独厚的优势。本教材得到“国际贸易实务模拟教学系统”的支持(高等教育电子音像出版社出版),使学生能反复操作无数笔不同背景下的进出口业务,实现与实际工作岗位要求距离最近的学习目标。此外,本教材还可以得到全程业务一票到底的电子教案(含学生同步操作和辅助训练的仿真过程)的支持,得到国家级精品课程“国际贸易实务”网络课程及其教学资源的支持,这对同品质性助教、全天候助学具有重要作用。

本书由张晓明教授和刘文广教授共同设计创作,其中张晓明撰写第一章至第八章、第十章,刘文广、吉庆彬、张晓光、谷东峰、李显萍撰写第九章、第十一章至第十三章。本书由吉林大学张向先教授、吉林省国际经济贸易学会张秋铃研究员审定。

本书在编写和出版过程中得到了高等教育出版社、长春市商务局、光大银行长春分行、长春海关、吉林商检局、吉林轻工业品进出口公司、百悦经贸有限责任公司以及迟淑娟、赵晨光、邵弘同志的大力支持,在此一并表示真诚的谢意!最后希望广大读者,特别是高等院校的师生提出宝贵意见,以使本书不断得到完善与提高。

作 者

2009年8月于长春

目 录

第一章 交易前的准备与询盘 1	第二节 签订出口合同与成交核算 ... 80
第一节 出口实际进程..... 1	第三节 签订合同指导——进出口
第二节 进口实际进程..... 4	接受与签约 86
第三节 交易前的准备指导——市场	第四节 同步操作 96
调研..... 6	辅助训练 101
第四节 同步操作..... 15	第六章 履行合同之一——落实信用证 ... 109
辅助训练 18	第一节 进口开证 109
第二章 交易磋商之一——报价核算与发盘 20	第二节 卖方提出改证 112
第一节 出口成本核算与发盘 20	第三节 履行合同指导一——合同
第二节 进口成本核算与还盘 27	履行程序与货款收付 118
第三节 交易磋商指导一——发盘与	第四节 同步操作 126
成本核算 28	辅助训练 133
第四节 同步操作 39	第七章 履行合同之二——改证与备货 ... 140
辅助训练 46	第一节 进口改证 140
第三章 交易磋商之二——还价核算与还盘 49	第二节 出口备货 143
第一节 卖方一次还盘 49	第三节 履行合同指导二——进口
第二节 买方二次还盘 50	改证与出口备货 151
第三节 卖方二次还盘 54	第四节 同步操作 154
第四节 交易磋商指导二——进出口	辅助训练 162
往来还盘与测算 57	第八章 履行合同之三——托运装船 163
第五节 同步操作 60	第一节 出口租船订舱 163
辅助训练 65	第二节 履行合同指导三——进出口
第四章 交易磋商之三——深度谈判 66	装运 170
第一节 买方进一步还盘 66	第三节 同步操作 179
第二节 卖方三次还盘 68	辅助训练 184
第三节 交易磋商指导三——磋商	第九章 履行合同之四——报关与投保 ... 188
技术与还盘方法 70	第一节 出口报关与投保 188
第四节 同步操作 70	第二节 履行合同指导四——进出口
辅助训练 74	报关投保 194
第五章 签订合同 76	第三节 同步操作 209
第一节 买方接受 76	辅助训练 213
	第十章 履行合同之五——制单结汇 216
	第一节 发送装运通知 216

第二节 缮制审核结汇单据	217	第二节 履行合同指导七——付汇	
第三节 履行合同指导五——装运后		提货与索赔	274
的工作	228	第三节 同步操作	282
第四节 同步操作	237	辅助训练	288
辅助训练	246	第十三章 出口收汇核销与出口退税	289
第十一章 履行合同之六——处理问题		第一节 出口收汇核销与退税	289
单据	256	第二节 外汇核销与退税指导	295
第一节 处理单据不符点	256	第三节 同步操作	295
第二节 履行合同指导六——单证		辅助训练	297
不符点的处理	262	附录 1 世界重要港口航线一览	298
第三节 同步操作	264	附录 2 世界主要银行	302
辅助训练	268	附录 3 进出口贸易相关网站	303
第十二章 履行合同之七——进口付汇		参考书目	305
提货	270		
第一节 进口付汇提货	270		

第一章 交易前的准备与询盘

实训任务：向供货商系统咨询相关的生产信息，运用基本的沟通方法与国外客户进行交流，在掌握通信内容的基础上熟练撰写业务信函。

第一节 出口实际进程

一、工贸双方建立业务关系

(一) 出口商向供货商询价索样

吉轻工业品进出口公司主要经营鞋类、箱包、玩具、木制品、纸张、文具、玻璃器皿等轻工产品，产品远销欧洲、美洲、东南亚、中东等地区。

公司业务员梁浩然拟向国际市场推销皮鞋，2002年12月15日其向通达皮鞋厂发出传真，询问商品信息。

吉轻工业品进出口公司

JIQING INDUSTRIAL PRODUCTS IMPORT & EXPORT CORPORATION, A12 YUE YANG STREET, NANGUAN DISTRICT, CHANGCHUN, CHINA

TEL: 0431-88206901

Telex: 83049 CCLI CN

E-MAIL: JILIGHT@TEN.NET.CN

Telefax: 0431-88919680

吉轻

致：通达皮鞋厂

李厂长：

您好！经我公司王立梅小姐的介绍，得知贵厂专门生产各种鞋靴，款式品种新颖齐全，我们很感兴趣，愿与贵厂建立长期业务关系。

我司准备年底参加在北京举办的国际鞋类展销会，届时将有许多国外鞋类专营客户光顾。我们希望贵厂能够提供一些产品目录及样品并请附上含税价格单，同时注明包装方式、交货时间、地点、付款方式及最低起订数量等详细的产品信息。

盼复！

此致

敬礼

梁浩然

2002年12月15日

(二) 供货商报价寄样

接到出口商梁浩然的询价函之后，通达皮鞋厂李原麓厂长于 2002 年 12 月 18 日回复如下：

通达皮鞋厂

白山市跃进大街 8 号

电话：0439-2987654

传真：0439-2987653

通达
皮鞋

梁浩然先生：

您好！接到您的传真后，马上与厂里负责设计、供应、生产的人员进行了研究，并对原材料的供应情况和成品鞋的销售情况作了进一步的了解。下列产品近来销量很好，国外不少客户询问、订货，市场看好，希望能有较好的结果。现将有关情况介绍如下：

1. 安全靴

货号：JL618 /JL608TS

腰高：六英寸

皮革：2.0 毫米厚牛粒面革

出厂价：128 元 / 双（含税）

包装：纸箱，每箱 12 双装，纸箱尺寸：50 厘米 × 35 厘米 × 78 厘米 = 0.136 5 立方米

每箱毛净重：27kgs/21.6kgs

2. 骑兵靴

货号：JL806/JL803TS

腰高：八英寸

皮革：2.0 毫米厚牛粒面革

出厂价：149 元 / 双（含税）

包装：纸箱，每箱 12 双装，纸箱尺寸：50 厘米 × 38 厘米 × 78 厘米 = 0.148 2 立方米

每箱毛净重：29kgs/23.6kgs

上述鞋靴样品各一双 3 日内交到贵司。鞋靴的增值税率：17%；出口退税率：11%；生产周期：月产 10 000 双；最低起订数量：1 000 双；交货期：收到订单后 2 个月在工厂交货；支付方式：预付 90% 货款，交货后 5 日内支付余下货款。

如有什么问题，请随时来电，我们将全力配合。

此致

敬礼

李原麓

2002 年 12 月 18 日

二、出口商与进口商建立业务联系

业务员梁浩然在北京参加国际鞋类博览会期间，从巴林国驻华商务参赞处获得一巴林鞋类客商——布卡姆先生的信息，据说该客户是一位较有实力的进口商。梁浩然对市场进行了一番调查：亚洲几个生产皮鞋的厂商面临困境，而同时巴林经济正在复苏，市场潜力比较大，只要品质好、价格适中是可以挤入该市场的。

2003年1月9日梁浩然向布卡姆先生发了一份电子邮件，表示欲与其建立业务关系的愿望。

日期：	2003-01-09 20:32:01
发件人：	JILIGHT@TEN.NET.CN
收件人：	BLSH@HOTES.BN
主题：	Inquiry
添加附件	

To: Hassan Ebrahim Bukamal & Sons W.L.L.
Attn: Mr. Jehad Bukamal
Dear Sirs,

We have obtained your name and address from the Commercial Counsellor of your Embassy in Beijing and write you for the establishment of business relations.

We specialize in the exportation of light industrial products, which have enjoyed great popularity in world markets, such as boots and shoes, sewing machine & parts porcelain ware, soap and toilet, stationery & office appliance etc.

We will send you our catalogue for your reference in a few days and hope that you would contact us if any item is of interest to you.

For our business and financial standing, we may refer you to our bankers, Bank of China Changchun Branch. In addition, would you please let us have your bank reference?

We are looking forward to your favorable reply.

Yours truly,
Export department
Liang hao ran (Mr.)

发送 取消

吉轻

第二节 进口实际进程

一、进口需求资料

布卡姆先生根据当地需求以及国际市场的调研情况，认为亚洲国家生产的鞋靴质量良好，价格比较低廉，遂决定向亚洲国家采购一批军靴，具体要求如下：

品名：安全靴和骑兵靴
规格：39 ~ 45 号
皮料：2.0 毫米厚黑色牛粒面革
腰高：6 英寸、8 英寸
包装：每双鞋用一白色天地盖小盒包装，12 双装一纸箱（五层瓦楞纸板）。
价格：巴林拟售价：9.50 巴林第纳尔 / 双（含税）
数量：3 个 20 英尺货柜
交货期：2003 年 6 月

二、向卖方询盘

布卡姆先生收到梁浩然的电子邮件后，对寄来的商品目录及照片，作了一番选择研究，结合军靴需求状况，2003 年 1 月 16 日通过电子邮件向梁浩然询盘，信函内容如下：

日 期：	2003-01-16 12:02:01
发件人：	BLSH@HOTES.BN
收件人：	JILIGHT@TEN.NET.CN
主 题：	Reply for inquiry
添加附件	
To: Jiqing Industrial Products Import & Export Corporation Attn: Mr. Liang hao ran Our Ref No.JQ0301 	

Dear Sirs,

We are pleased to receive your E-mail of your catalogue on Jan 9 .

We are one of the largest importers of boots and shoes in our city and wish to expand our present range with more excellent boots. We believe there is a promising market here for moderately priced products.

After studying boots on your catalogue, we are particularly interested in the following items: Safety Boots Art No.JL608TS and Ranger Boots Art No.JL803TS. Please quote us on FOB LOADING PORT, CFR AND CIF BAHRAIN. (JL608TS for full container load (FCL) ; JL803TS for less than container load (LCL)) It would be helpful if you could supply relevant samples, please advise us the cost of the samples including postal charges so that we could remit to you.

Our bank information is as follows:

BANK OF BAHRAIN AND KUWAIT B.S.C.

P.O.BOX 597, MANAMA, STATE OF BAHRAIN.

We hope to hear from you soon.

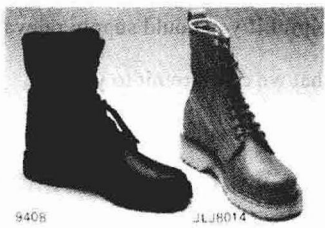
Yours sincerely,

Jehad Bukamal

Hassan Ebrahim Bukamal & Sons W.L.L.

发送 取消

鞋靴样品如下：

JL608TS  JZ-607 JZ-608 JL609TS	JL803TS  9409 S-628 JL604
JL612  S624 JL619	JL806  9408 JL8014 JL802T
JL613  JZ-601 JZ-602 JL618	JL709  JL308

第三节 交易前的准备指导——市场调研

一、出口业务指导

(一) 与供应商联络

通过交易会、博览会参展的积累、上网查询以及下厂查访等方式，建立一个产品供应信息数据库。供应商信息数据如表 1-1 所示。找到若干个供货商之后，首先，要不断与其保持良好的关系，以备需要之用。其次，从若干个供货商中，挑选出几个（如 3~5 个）比较好的，对其进行深入详细的调查，如企业背景、商业道德、注册资本、销售能力、生产设计管理水平、质

量标准等。再次，针对国外客户的需求，选择并向供货商发函。发函内容包括：告知获取对方信息的来源、去函目的、我方需要了解的情况和对供货商的要求，如提供样品的品名、货号、规格、数量、出厂价格、包装种类及包装细数、包装规格、每件的毛净重、月产量、最低起订量、交货期及交货地点、支付时间和方式、产品优势、设计及生产周期等。联系方法可以根据不同情形，采用信函、电话、传真、电子邮件等。通过下试订单，考察供货商的表现，如果试订单成功，可作为供货商信息数据库的一位较为固定的成员，当然也要定期进行评估考核，以确定是否更换。

表 1-1 供应商信息数据表

供应商名称地址	
厂长姓名	
电话	
传真	
电子邮件	
开户行及账号	
纳税人识别号	
经营范围	
货物名称	
货号	
规格	
出厂价（税前）	
出口退税率	
包装种类	
内包装数量	
包装箱规格	
毛重	
净重	
月产量	
最低起订量	
交货期	
交货地点	
支付方式	
付款时间	
样品提交时间	
产品优势	
需要改进的地方	
主销地区	
竞争对手	
备注	

（二）市场调研

1. 国际市场调研的内容

国际市场调研的内容包括出口货物、目标市场、国外客户、销售渠道和竞争者的情况等。

（1）明确自身经营的产品。对自己所经营的货物品质、价格、设计与生产、交货期、法律保护等情况要了如指掌。

（2）掌控目标市场的状况。如目标市场对货物品质的要求、市场的供求关系、市场的销售价格、市场的法律规定及贸易壁垒、市场的文化背景与风俗习惯及市场的外汇管制。

（3）了解国外买方的实力。如买方公司的组织性质、分支机构、买方的资信情况（资金——注册资金、收付资金情况；信用——履约守信情况）、支付能力（包括对方开户行情况）、经营能力（销售额、销售渠道、经营方式等）、经营范围（商品类别；经营性质：如代理商、零售商、批发商、实际买主）及经营作风等。

（4）掌握竞争者的状况。首先应当知道谁是竞争者；其次对竞争者的产品优势及劣势有所把握，特别是与自己产品的最大差别所在；再次要清楚竞争者的经营方法、销售渠道以及是否有不正当竞争行为；最后还要获取竞争者对自己产品的评价。

（5）对销售渠道的调研。销售渠道是货物从生产转向消费必经的路线，具体表现为中间商，它是架在生产者和消费者之间的一座桥梁。是否需要中间商，取决于货物价格高低、消费面是否广泛、货物自身特性以及生产者是否具有营销经验等。因此，结合自身情况，了解不同国家和地区销售渠道的特点与规律，合理选择中间商，利用其在当地市场的销售实力打开国外市场，是每个卖方都极为关心的重要内容。

2. 撰写出口经营方案

在取得出口经营权并在海关登记注册的基础上，落实好国内货源，对产品原材料的使用、产品的工艺流程及产品改进目标等有一定深度的了解；掌握进口国市场、销售渠道和竞争对手等信息；有针对性地、系统地对调研的相关信息进行整理和分析，据此制定有效的出口货物经营方案（见表1-2）；同时对备货资金也要及早做好安排。

出口货物经营方案是在广泛、深入的市场调研基础上，对市场信息进行筛选、分析、归纳，结合本企业的经营战略目标、企业本身的特点，综合内外可控制与不可控制因素，所制定的行动方案。

对于大宗货物或重点推销的货物通常是逐个制定出口经营方案；对于中小商品，则制定内容简单的价格方案。出口经营方案有文字叙述和表格两种形式。

出口经营方案包括计划概要、市场现况、机会与问题分析、目标市场营销策略、行动方案、预计盈亏和控制措施等项内容。

（三）寻找客户的渠道与方法

根据公司经营的产品特点，业务人员利用各种渠道寻找客户资料为己所用。寻找海外客户资料可以通过银行、商会、企业名录、驻外使馆商务参赞处、销售代理、展销会、报纸、杂志、电视广告、贸易团体互访、互联网等渠道进行。

通过展销会与客户接触，要注意识别买主的性质，参加展销会的有买方、货源方、批发商、零售商、连锁店、百货商店，可以根据销售需要进行取舍。

表 1-2 出口货物经营方案

商品 情况	品名:		规格:		生产商:	
	包装:		尺码:		产品特点:	
	收购价:		每件毛重:		竞争对手及特点:	
	实际成本:		每件净重:		产品改进:	
	项 目		金 额		数 量	
进销存 情况	库 存					
	成交待运					
	预计收购					
	预计出口					
	年 份		出口数量		利润情况	主销地区
历年 情况	2005年					
	2006年					
	2007年					
	2008年					
	2009年					
2010年	外销 计划	国别地区	数量	单价	FOB净价	换汇成本
出口 安排	主要 客户	性质(佣金率)	市场特点	年(月)销量	销售额	存在问题
	主要 措施					
备注	备货资金的来源: 自有资金 银行贷款 打包放款					

在互联网上发布信息时,主题要清晰,货品描述准确无误,展示样品,图文并茂。有要货的客户会以询价单、发送留言等形式与我方洽谈,但一般的买方都是使用公司网站的邮箱,而

不是免费的电子邮件地址。获取企业名录可以登录中华人民共和国商务部 (www.mofcom.gov.cn) 网站首页, 从“世界买家”栏目进入即可按照商品分类查找所需买主。

(四) 询盘

要与客户保持友好往来, 需要有效传递商务信息, 取得对方良好的反应, 为日后达成交易做好准备。与客户初次沟通的函件(询盘)要求具有简练的语言、有序的结构、完整的内容、成熟的业务思维。交往采用电子邮件、传真、电话、信函均可。

1. 询盘的概念

询盘(Inquiry)是交易的一方打算购买或出售某种商品, 向对方询问买卖该项商品的有关条件, 或者就该项交易提出带有保留条件的建议。

询盘主要是试探对方的诚意和了解对方的交易条件, 内容涉及价格、规格、品质、数量、包装、交货期以及索取样品、商品目录等, 而多数是询问价格, 也称询价。如果是新客户, 则必然有建立贸易关系的愿望, 因此, 往来函电中, 除了说明要询问的内容外, 一般还应告知信息来源(如何获得贸易伙伴的名址)、去函目的、本公司概述、产品介绍、激励性语言和期望, 以达到让对方发盘的目的。询盘对双方均无法律约束力。

2. 询盘示例

卖方询盘(2009年2月5日去电):

ABC TRADING CORPORATION

115 Hangzhou Road, Chaoyang District, Changchun, China

Tel: (086-0431 8656627) Fax: (086-0431 8678777)

TO: DEF INTERNATIONAL TRADING CO.

(FAX : 001 212 789 1678)

FM: ABC TRADING CORPORATION

(FAX : 086-0431 8678777)

DATE: FEB 5, 2009

Dear Sirs,

Through the courtesy of our Commercial Counsellor's Office in America we notice that you are interested in doing business with us.

Our lines are mainly exp. & imp. of light industrial products. We wish to establish business relations by some practical transactions. To give you a general idea of the various kinds of shoes now available for export, we enclose a copy of our latest catalogue and a price list for your reference. We hope some of them you are interested in. It will be a great pleasure to receive your inquiries for any of the items against which we will send you our favorable quotations.

We would appreciate receiving your specific inquiries.

Yours faithfully,

Huang Helong(Mr.)

Shoes Department