



湖南铁道职业技术学院

国家示范性高职院校建设项目成果

商务英语专业

# 进出口业务流程操作教程

李璐 主编



高等教育出版社  
Higher Education Press

国家示范性高职院校建设项目成果

# 进出口业务操作流程教程

主 编 李 璐

副主编 张 涛 李 霞

高等教育出版社

## 内容提要

本书是国家示范性高职院校建设项目成果教材。

本教程基于工作过程,以实际进出口业务为载体,以进出口交易的流程操作为主线,设计仿真、具体的进出口贸易学习情境。针对建立业务往来关系,出口报价和发盘,还价核算和还盘,合同的签订和会签,货物的托运订舱、报关、开立、审核和修改信用证,结汇制单和审单,业务善后等业务流程操作技能,通过基于工作过程的具体的工作任务、资讯、决策与计划、实施、检查与评估、实战演练模块的设计,为学习者提供了一个在仿真模拟的进出口业务操作学习情境中,了解和掌握进出口业务流程相关理论和主要操作技能的有效途径,帮助学习者循序渐进、学以致用进而融会贯通。

在教程编写过程中,编者充分把握我国职业教育的特色和要求,以学习者为中心,力求突破传统学科型理论教材的编写思路,将理论知识贯穿于进出口业务流程操作的具体工作任务中,体现了“学中做、做中学”的理论实践一体化的课程改革思路。

本教程可供高等职业院校、高等专科学校、民办高校及本科院校经贸、商务专业及相关专业的学生选用,也可供从事外贸业务销售的人员学习参考。

## 图书在版编目(CIP)数据

进出口业务流程操作教程/李璐主编. —北京:高等教育出版社,2009.3

ISBN 978-7-04-025882-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 023590 号

策划编辑 姬琳 责任编辑 姬琳 封面设计 赵阳  
版式设计 马敬茹 责任校对 殷然 责任印制 陈伟光

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 北京市白帆印务有限公司

开本 787×1092 1/16  
印张 17.5  
字数 430 000

购书热线 010-58581118  
免费咨询 800-810-0598  
网址 <http://www.hep.edu.cn>  
<http://www.hep.com.cn>  
网上订购 <http://www.landracom.com>  
<http://www.landracom.com.cn>  
畅想教育 <http://www.widedu.com>

版次 2009年3月第1版  
印次 2009年3月第1次印刷  
定价 22.70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 25882-00

## 郑 重 声 明

高等教育出版社依法对本书享有专有出版权。任何未经许可的复制、销售行为均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人将承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。为了维护市场秩序，保护读者的合法权益，避免读者误用盗版书造成不良后果，我社将配合行政执法部门和司法机关对违法犯罪的单位和个人给予严厉打击。社会各界人士如发现上述侵权行为，希望及时举报，本社将奖励举报有功人员。

**反盗版举报电话：**(010) 58581897/58581896/58581879

**传 真：**(010) 82086060

**E - mail:** dd@hep. com. cn

**通信地址：**北京市西城区德外大街 4 号

高等教育出版社打击盗版办公室

**邮 编：**100120

**购书请拨打电话：**(010)58581118

# 前 言

20 世纪 80 年代,我国开始大力发展职业教育。20 多年来我国的职业教育在规模上取得了空前发展。为了贯彻落实以服务为宗旨,以就业为导向,以能力为本位,以产学结合为基本途径,以培养生产、管理、服务一线技术应用人才为目的的职业教育教学指导思想,我们对进出口业务流程这门课程进行了课程目标的重新定位和课程内容的重构,并制定出了基于工作过程的课程标准。由于职业教育各专业的课程设置为围绕专业培养目标设置的,不像普通专业教育是根据学科确定的,因此我们在进行课程内容重构的过程中,越来越意识到需要编写一本针对培养应用型人才,突出应用能力培养的,面向实际,强化技能的理论实践一体化的进出口流程操作的特色教材。

进出口业务流程操作课程是一门具有涉外活动特点的操作性、实践性很强的外贸商务类专业的课程,本课程为培养外贸业务员、单证员、跟单员提供必备的进出口流程操作理论知识和实际操作技能。有鉴于此,在教材编写中,我们始终贯彻以学习者为中心,力求思想先进、理论科学、方法有效、可操作性强,同时也非常注重学生综合素质的提升的指导思想,将理论知识贯穿于进出口业务流程操作的具体工作任务中,体现了“学中做、做中学”的理论实践一体化的课程改革思路。

本教程具有如下特色:

(1) 在章节安排上,以进出口贸易的流程操作为主线。每一个章节即一个操作流程。内容涉及建立业务往来关系、出口报价和发盘、还价核算和还盘、合同的签订和会签、货物的托运订舱、报关、开立、审核和修改信用证、制单结汇和审单、业务善后等 16 个环节,构成一个完整的进出口业务流程,使学生对进出口业务有一个直观完整的概念。

(2) 在每章节内容设定上,参照工作过程中的资讯、决策、计划、实施、检查、评价六步骤,设计出基于工作过程的具体的工作任务、资讯、决策与计划、实施、检查与评估、实战演练六大相对结构固定的学习模块,为学习者提供了一个在仿真模拟的进出口业务操作学习情境中,了解和掌握进出口业务流程相关理论和主要操作技能的有效途径,帮助学习者循序渐进、学以致用进而融会贯通。

(3) 在具体的流程操作设计上,以实际进出口业务为载体,设计仿真、具体的进出口贸易学习情境,由一个完整的出口案例贯穿始终,更体现真实可操作性。

(4) 在教程编写上,我们尝试着在每一章节的决策与计划模块部分,留空给学生进行填写,充分体现学生“学中做、做中学”的理论一体化的课程改革思路,增强教学互动性。

全书内容由绪论和 16 个流程操作构成,建议学时分配如下:

## II 前言

参考学时分配表

| 序 号 | 授 课 内 容 | 学 时 分 配 |
|-----|---------|---------|
|     |         | 讲 课     |
| 1   | 绪论      | 2       |
| 2   | 建交操作    | 4       |
| 3   | 报价操作    | 16      |
| 4   | 发盘操作    | 6       |
| 5   | 还价操作    | 6       |
| 6   | 还盘操作    | 2       |
| 7   | 成交操作    | 6       |
| 8   | 合同操作    | 14      |
| 9   | 开立信用证操作 | 2       |
| 10  | 审核信用证操作 | 4       |
| 11  | 修改信用证操作 | 4       |
| 12  | 托运订舱操作  | 6       |
| 13  | 报关操作    | 6       |
| 14  | 投保操作    | 6       |
| 15  | 制单结汇操作  | 14      |
| 16  | 综合审单操作  | 8       |
| 17  | 善后操作    | 6       |
| 合 计 |         | 112     |

本教程由李璐担任主编，张涛、李霞担任副主编。其中，李璐负责绪论第1、2流程；第7、8、9、10流程；第14、15流程的编写工作。张涛负责第3、4、5、6流程的编写工作。李霞负责第11、12、13、16流程的编写工作。

本书在编写过程中，引用了外贸公司大量的单证实例和TMT及南京世格软件中的素材，同时参阅和引用了国内外有关论著的资料和观点，书中未一一列出，编者在此表示衷心的感谢。

由于时间仓促及编者水平有限，本书难免存在不足和疏漏之处，敬请读者批评指正。我们将虚心吸取大家的意见和建议，不断完善和深化本书中的相关内容。

作者

2009年1月

# 目 录

|                                                    |    |                                                 |    |
|----------------------------------------------------|----|-------------------------------------------------|----|
| 绪论 .....                                           | 1  | 4.4 任务实施 .....                                  | 46 |
| 业务流程 1 建交操作 .....                                  | 7  | 4.5 检查评估 .....                                  | 50 |
| 1.1 任务 T1: 给荷兰的 N. V. NOM 公司写一封建交函 .....           | 7  | 4.6 实战演练 .....                                  | 51 |
| 1.2 资讯 建立业务关系 .....                                | 8  | 业务流程 5 还盘操作 .....                               | 54 |
| 1.3 决策计划 .....                                     | 10 | 5.1 任务 T5: 在内部还价核算的基础上, 对 N. V. NOM 撰写还盘函 ..... | 54 |
| 1.4 任务实施 .....                                     | 10 | 5.2 资讯 还盘与接受 .....                              | 55 |
| 1.5 检查评估 .....                                     | 12 | 5.3 决策计划 .....                                  | 57 |
| 1.6 实战演练 .....                                     | 12 | 5.4 任务实施 .....                                  | 58 |
| 业务流程 2 出口报价操作 .....                                | 14 | 5.5 检查评估 .....                                  | 60 |
| 2.1 任务 T2: 针对 N. V. NOM 公司询盘, 进行出口报价核算 .....       | 14 | 5.6 实战演练 .....                                  | 60 |
| 2.2 资讯 出口价格核算 .....                                | 17 | 业务流程 6 成交操作 .....                               | 65 |
| 2.3 决策计划 .....                                     | 27 | 6.1 任务 T6: 针对 N. V. NOM 公司的接受函, 在内部进行成交核算 ..... | 65 |
| 2.4 任务实施 .....                                     | 28 | 6.2 资讯 成交核算 .....                               | 67 |
| 2.5 检查评估 .....                                     | 30 | 6.3 决策计划 .....                                  | 69 |
| 2.6 实战演练 .....                                     | 31 | 6.4 任务实施 .....                                  | 70 |
| 业务流程 3 发盘操作 .....                                  | 32 | 6.5 检查评估 .....                                  | 71 |
| 3.1 任务 T3: 在出口报价核算的基础上, 对 N. V. NOM 公司撰写发盘函 .....  | 32 | 6.6 实战演练 .....                                  | 72 |
| 3.2 资讯 询盘与发盘 .....                                 | 33 | 业务流程 7 合同操作 .....                               | 76 |
| 3.3 决策计划 .....                                     | 37 | 7.1 任务 T7: 制作销售确认书, 给 N. V. NOM 公司寄出成交签约函 ..... | 76 |
| 3.4 任务实施 .....                                     | 38 | 7.2 资讯 合同 .....                                 | 79 |
| 3.5 检查评估 .....                                     | 39 | 7.3 决策计划 .....                                  | 87 |
| 3.6 实战演练 .....                                     | 40 | 7.4 任务实施 .....                                  | 88 |
| 业务流程 4 还价操作 .....                                  | 42 | 7.5 检查评估 .....                                  | 91 |
| 4.1 任务 T4: 针对 N. V. NOM 公司还盘, 制定还价策略, 进行还价核算 ..... | 42 | 7.6 实战演练 .....                                  | 92 |
| 4.2 资讯 出口还价 .....                                  | 43 | 业务流程 8 开立信用证操作 .....                            | 96 |
| 4.3 决策计划 .....                                     | 46 | 8.1 任务 T8: 根据合同信息, 填写信用证开证申请书 .....             | 96 |

## II 目录

|                                                          |     |                                                       |     |
|----------------------------------------------------------|-----|-------------------------------------------------------|-----|
| 8.2 资讯 国际货款的结算 .....                                     | 99  | 12.5 检查评估 .....                                       | 156 |
| 8.3 决策计划 .....                                           | 110 | 12.6 实战演练 .....                                       | 157 |
| 8.4 任务实施 .....                                           | 111 | <b>业务流程 13 投保操作</b> .....                             | 158 |
| 8.5 检查评估 .....                                           | 112 | 13.1 任务 T13: 办理出口货物<br>投保 .....                       | 158 |
| 8.6 实战演练 .....                                           | 113 | 13.2 资讯 出口货物保险 .....                                  | 161 |
| <b>业务流程 9 审核信用证操作</b> .....                              | 115 | 13.3 决策计划 .....                                       | 163 |
| 9.1 任务 T9: 审核 N. V. NOM 公司<br>通过法国里昂信贷银行开来的<br>信用证 ..... | 115 | 13.4 任务实施 .....                                       | 164 |
| 9.2 资讯 信用证的审核 .....                                      | 121 | 13.5 检查评估 .....                                       | 165 |
| 9.3 决策计划 .....                                           | 124 | 13.6 实战演练 .....                                       | 166 |
| 9.4 任务实施 .....                                           | 125 | <b>业务流程 14 制单结汇操作</b> .....                           | 168 |
| 9.5 检查评估 .....                                           | 125 | 14.1 任务 T14: 缮制全套出口<br>单据 .....                       | 168 |
| 9.6 实战演练 .....                                           | 127 | 14.2 资讯 制单结汇 .....                                    | 173 |
| <b>业务流程 10 修改信用证操作</b> .....                             | 132 | 14.3 决策计划 .....                                       | 201 |
| 10.1 任务 T10: 根据信用证审核结果,<br>撰写信用证修改函 .....                | 132 | 14.4 任务实施 .....                                       | 202 |
| 10.2 资讯 修改信用证 .....                                      | 133 | 14.5 检查评估 .....                                       | 210 |
| 10.3 决策计划 .....                                          | 134 | 14.6 实战演练 .....                                       | 212 |
| 10.4 任务实施 .....                                          | 135 | <b>业务流程 15 综合审单操作</b> .....                           | 217 |
| 10.5 检查评估 .....                                          | 136 | 15.1 任务 T15: 审核信用证<br>0016100293496 项下的<br>进口单据 ..... | 217 |
| 10.6 实战演练 .....                                          | 136 | 15.2 资讯 单据的审核 .....                                   | 224 |
| <b>业务流程 11 托运订舱操作</b> .....                              | 138 | 15.3 决策计划 .....                                       | 227 |
| 11.1 任务 T11: 向船公司订舱, 缮制<br>托运订舱委托书 .....                 | 138 | 15.4 任务实施 .....                                       | 228 |
| 11.2 资讯 出口货物托运订舱 .....                                   | 141 | 15.5 检查评估 .....                                       | 229 |
| 11.3 决策计划 .....                                          | 142 | 15.6 实战演练 .....                                       | 229 |
| 11.4 任务实施 .....                                          | 143 | <b>业务流程 16 善后操作</b> .....                             | 235 |
| 11.5 检查评估 .....                                          | 144 | 16.1 任务 T16: 办理出口核销,<br>出口退税, 撰写善后函 .....             | 235 |
| 11.6 实战演练 .....                                          | 144 | 16.2 资讯 进出口贸易善后 .....                                 | 236 |
| <b>业务流程 12 报关操作</b> .....                                | 146 | 16.3 决策计划 .....                                       | 240 |
| 12.1 任务 T12: 收到配舱回单后,<br>向海关办理货物的申报出口<br>手续 .....        | 146 | 16.4 任务实施 .....                                       | 241 |
| 12.2 资讯 报关 .....                                         | 149 | 16.5 检查评估 .....                                       | 242 |
| 12.3 决策计划 .....                                          | 154 | 16.6 实战演练 .....                                       | 242 |
| 12.4 任务实施 .....                                          | 155 | <b>各流程实战演练参考答案</b> .....                              | 245 |
|                                                          |     | <b>参考文献</b> .....                                     | 272 |



# 绪 论

进出口贸易双方相距遥远，且分处不同的国家（地区），双方从接触洽商到成交，从交货到付款，整个过程包含诸多工作内容，要经过许多工作环节，需办理众多手续，牵涉许多单位和部门，而且各个工作环节间既各自独立，又密切联系。因此，它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识，还应熟悉进出口业务流程操作。在进行具体交易时，要了解每个工作流程的内容及其相互之间的联系，以提高工作效率及经济效益。

进出口贸易都要经过三个基本阶段，即交易前的准备阶段、交易磋商与合同订立阶段、合同履行阶段。本书绪论部分，重点介绍国际商品贸易的一般程序，通过这部分学习，将能了解本书的主要内容和内容设计的思路，了解进出口贸易操作的流程，对进出口业务有一个整体的理解。

## 一、进出口贸易的程序

在一般交易条件下，我们可以把进出口业务程序分为三个阶段：交易前的准备阶段、交易磋商与合同订立阶段、合同履行阶段。

### （一）出口贸易流程

#### 1. 出口交易前的准备阶段

在进出口交易磋商前，外贸企业必须认真做好交易前的各项准备工作。准备工作做得越充分和细致，在商订合同过程中就会越主动和顺利。首先来介绍一下有关出口交易磋商前的准备工作。

##### （1）加强市场调研，选择合适目标市场。

在出口交易磋商前，要加强对国外市场的调查研究，应通过各种途径广泛了解供求情况、价格动态、各国有关的贸易政策法规、措施和习惯做法，以便从中选择适当的目标市场，并合理确定市场布局。对国外市场的调研主要有三个方面，即国别调研、市场调研和客户调研。其中，后两项是重点。市场调研，是以具体出口商品为对象，了解哪些市场有销售这种商品的可能性，及有关市场对该商品花色、品种、规格、质量、包装、装潢等的需要和习惯爱好等等。在对市场调研的基础上，根据国家的外贸方针政策和扩大出口市场的需要和可能，适当选择和安排市场。原则上应全盘考虑，合理布局，市场既不宜过分集中，也不宜过分分散，必须注意开拓新市场。

##### （2）建立和发展客户关系。

客户是我们的交易对象，在出口业务中，国外客户主要包括各国的进口商、大百货公司、超市、连锁店、厂商和经纪商等各种类型的商人。交易前，在市场调研的基础上，必须对客户的资信情况进行全面调查，分类排队，选择出成交可能性最大的客户。

对客户的资信调查主要包括其政治经济背景、支付能力、经营范围、经营能力、经营作风等内容。

调研可以通过国内外银行、商会、咨询公司、我驻外商务机构等渠道进行，还可以通过实际业务的接触和交往活动，诸如，通过举办交易会、展览会、技术交流会、学术讨论会等进行了解。

此外，在选择客户时，既要注意巩固老客户，也要物色新客户，以便在广阔的国际市场上，形成一个有基础和活力的客户网。

### （3）制订出口商品经营方案。

为了更有效地做好交易前的准备工作，使对外洽谈交易有所依据，一般要预先制订进出口商品经营方案。出口商品经营方案是指有关进出口公司在做好了市场调研、客户选择和货源准备的基础上，对其所经营的出口商品所做的一种业务计划安排。出口商品经营方案是洽商交易的依据。出口商品经营方案的内容因商品不同而有所区别，大致包括以下几个方面：

① 货源情况，主要包括实际生产能力、可供出口的数量，以及出口商品的品质、规格和包装等情况。

② 国外市场情况，主要包括国外市场需求和价格变动趋势，如国外商品生产、消费、贸易的基本情况和主要进出口国家的交易情况，以及今后可能发展变化的趋势。特别是对商品品质、花色品种、规格、款式和包装的要求，都应写明分析性意见。此外，一般还应对国外主要市场经营该商品的基本做法和销售渠道加以说明。

③ 出口经营情况，包括出口成本、创汇率、盈亏率等情况，以及出口商品在国际市场上所占地位、主要销售地区和销售情况、国外的具体反应、经营该种商品的主要经验和教训，并提出经营的具体意见和安排。

④ 推销计划和措施，可按照国别或地区，依品种、数量或金额列明推销的计划进度，以及按推销计划采取的措施，诸如，对客户了解，贸易方式、收汇方式的运用，对佣金和折扣的控制计划等。

### （4）办理商标注册。

国际贸易中的大多数商品都是有商标的，许多国家的法律规定，商标必须在该国合法注册，才能得到该国国家法律的承认和保护。

目前，各国对商标所有权或专用权的管理制度，大致有四种：

一是“使用在先原则”，即，谁先使用某商标，就拥有该商标的所有权（因这种方法弊端较多，现采用的已经不多）；

二是“注册在先原则”，即，谁先依法注册，谁就取得该商标在注册国家的所有权；

三是“混合原则”，即，原则上以注册在先来确定商标所有权，但申请注册时须经公告一段时间，如无人提出异议，才给予承认和保护；

四是“双重原则”，即，如先注册者和首先使用者分属两人时，商标所有权属于首先注册者，首先使用者仍可继续使用，但不得转让。

根据我国《商标法》规定，我国采用上述第三种做法，公告期为三个月。

过去，我国企业对商标在国外注册的工作不够重视，有的商标在国外市场被他人抢先注册或假冒，使我方蒙受了巨大的经济损失。那么，我国出口商品商标如何在国外市场办理注册呢？一般是先在国内注册，以取得国内法律的保护，然后，再委托中国国际贸易促进委员会或

进出口商会商标处或国外友好团体、客户代向国外办理注册。外国人在我国申请商标注册，按规定应委托法定代理人即中国贸促会代办。

## 2. 交易磋商与合同订立阶段

此阶段包括询盘、发盘、还盘和接受四个过程，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以后，交易即可成立，买卖双方就构成了合同关系，接下来就是订立书面合同。

## 3. 出口合同履行阶段

- (1) 申请领取出口许可证（外经贸机构批准）；
- (2) 申请原产地证书（贸促会批准）；
- (3) 接受法定检验或委托鉴定，取得检验报告或鉴定证书（商检提供）；
- (4) 催证、审证、改证；
- (5) 制作各类单据（如汇票、发票等）；
- (6) 办理托运手续；
- (7) 投保；
- (8) 报关；缴纳关税；
- (9) 装运；换取提单；
- (10) 编制单据。

编制单据后提交至银行，接下来就是：审单复单→结汇→退税→合同归档。

## （二）进口贸易流程

### 1. 进口交易前的准备阶段

在介绍了出口交易磋商前的准备工作后，接下来再介绍一下有关进口交易磋商前的准备工作。

#### （1）落实进口许可证和外汇许可。

目前，我国仍实行进出口许可证管理制度和外汇管制，故在外贸磋商之前，应先办理一系列申报审核手续，有些商品需要先向主管部门领取准许进口的批文之后，才能向对外经贸部门申领进口许可证。

#### （2）审核进口订货卡片。

按照现行办法，在办妥许可证件和落实了用汇来源后，用货部门应填进口订货卡，作为企业对外订立合同和办理有关工作的依据。进口订货卡片包括商品名称、要求到货时间、目的港和目的地等内容。企业办理进口业务部门接到订货卡片后，应根据平时积累的资料和当时的市场情况，对订货卡的各项内容进行必要的审核。

#### （3）研究制订进口商品经营方案。

对于大宗进口交易应认真制订书面进口商品经营方案，作为采购商品和安排进口业务的依据。其主要内容包括以下几个方面：

① 数量的掌握，根据国内需要的轻重缓急和国外市场的具体情况，适当安排订货数量和进度，在保证满足国内需要的情况下，争取在有利的时机成交，既要防止前松后紧，又要避免过分集中。

② 采购市场的安排，根据国别（地区）政策和国外市场条件，合理安排进口国别（地

区),在选择对我方有利的市场的同时,又要避免市场过分集中。

③ 交易对象的选择,应选择资信好、经营能力强,并对我方友好的客户作为成交对象;为了减少中间环节和节约外汇,一般应向厂家直接订购。在直接采购有困难的情况下,可通过中间商代购。

④ 价格的掌握,根据国际市场的价格,并结合采购意图,拟订出价格掌握的幅度,作为洽谈的依据。在价格的掌握上,既要防止价格偏高造成经济损失,又要避免价格偏低,完不成采购任务。

⑤ 贸易方式的运用,在经营方案中,应根据采购的数量、品种、贸易习惯做法等因素,对贸易方式的运用提出原则性的意见。

⑥ 交易条件的掌握,交易条件应根据商品的品种、特点、进口地区、成交对象和经营意图,在平等互利的基础上酌情确定和灵活掌握。

## 2. 交易磋商与合同订立阶段

与出口交易磋商一样,进口交易磋商与合同订立阶段也包括询盘、发盘、还盘和接受四个过程。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以后,交易即可成立,买卖双方就构成了合同关系,接下来就是订立书面合同。

## 3. 进口合同履行阶段

- (1) 信用证的开立和修改;
- (2) 委托装运;
- (3) 装运前验货;
- (4) 索要商检证书;
- (5) 运输和保险;
- (6) 审单和付款;
- (7) 进口报关纳税;
- (8) 进口商品检验;
- (9) 提货离岸。

进出口业务流程具体如图 0-1。

## 二、本教程的内容设置简介

为了使学生对进出口贸易的整个过程都有深刻的了解,本书将以一个完整的进出口交易过程为情境贯穿全书,使学生在模拟仿真的进出口业务流程操作中了解每个环节,突出内容的连贯性和可操作性,以利于学生学中做、做中学。

本书中所涉及的进出口公司分别为荷兰的 N. V. NOM 公司和中国双城集团下属国际贸易公司。为了完成本书所设定的完整的进出口贸易业务,中国的双城集团下属国际贸易公司必须具备以下两个条件:

第一,拥有合法的进出口权。在我国,进行对外贸易的企业要具备的基本前提是要拥有进出口权。

我国的中资企业,目前主要有两种类型的企业在从事进出口贸易业务。一类是拥有进出口权的纯贸易型企业,这类企业主要是我国传统的外贸公司及其下属企业。由于这类企业自身没

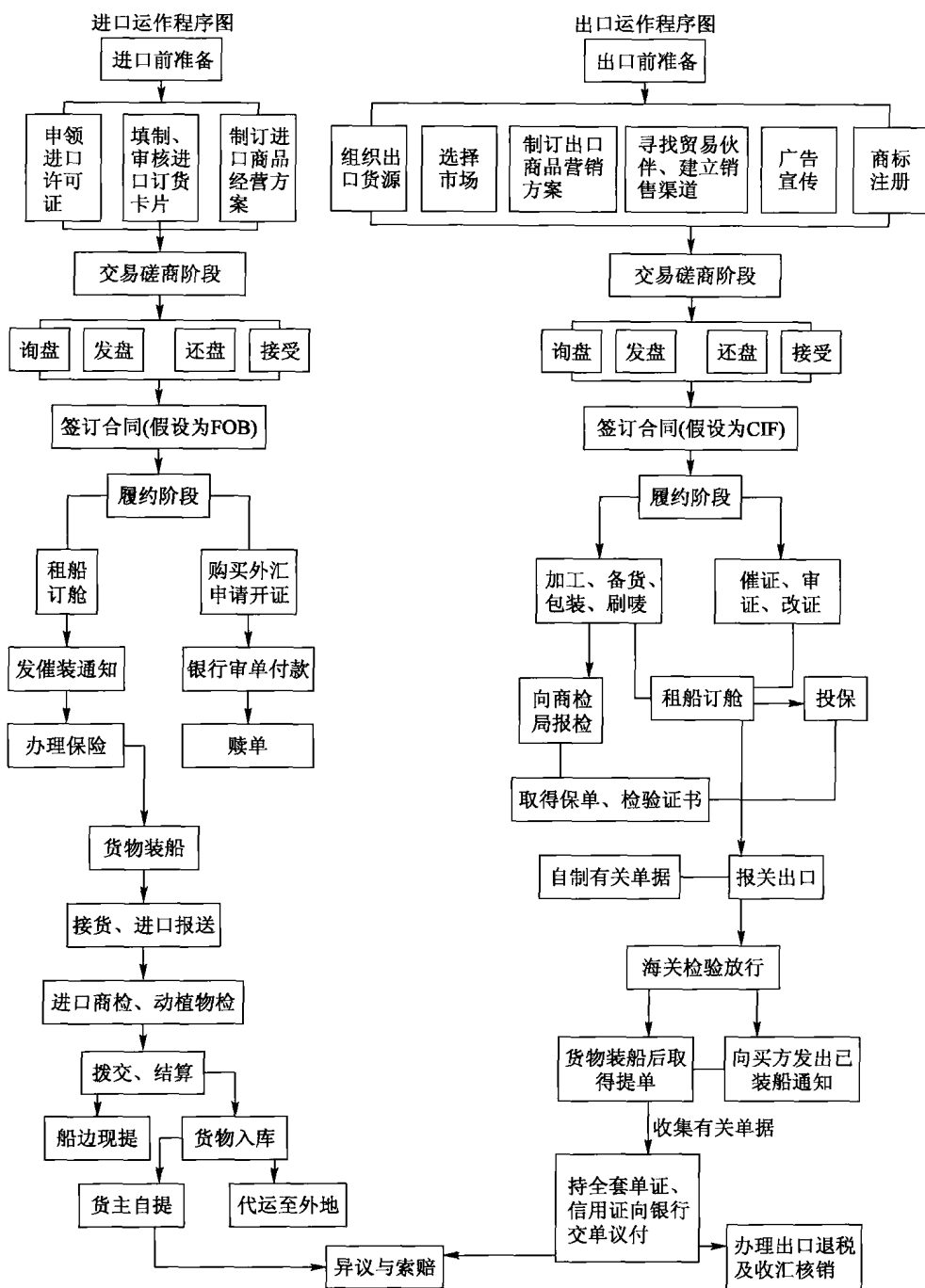


图 0-1 进出口业务流程图

有加工点和产品，所以，目前他们主要从事向没有取得进出口权的生产企业开展进出口代理业务。中国双城集团下属的国际贸易公司就是这样一家企业。另一类是生产、科研型贸易企业，这类企业是我国改革开放以后依据新的贸易政策新增的可以从事对外贸易的企业。我国目前对这类企业实行审批制度，只有在注册资本、营业额、产品出口能力等方面均达到国家规定要求

的生产和科研型企业才能拥有进出口权。

随着中国加入世界贸易组织，我国中小型民营商贸企业都可以自主地开展进出口贸易。但企业开展进出口贸易，必须办理对外贸易经营者备案登记以及到后续部门办理有关证照的申办、变更手续，才能合法取得进出口经营权，开展自营进出口业务。

第二，办理许可证。作为一家经营轻工业品的企业，在与外商签订协议之前，必须获得国家的批准，申请到许可证。

我国对于某些重要商品实行许可证管理。根据这项措施，凡是被列入管理范围的产品，在进出口之前都必须到当地商业管理部门申请许可证，而且基本实行“一批（货）一（许可证）”的管理方式。许可证是海关查验放行的基本单据之一。

本书中的中国双城集团下属的国际贸易公司是一家拥有进出口权的公司，主要从事轻工业品的进出口业务，而且在从事铝制家具的出口时，该企业已经获得国家有关机构签发的经营许可证。经过多方了解，荷兰的 N. V. NOM 公司是一家资信良好的轻工业产品进口商，在当地乃至整个西欧都有一定的影响。在进行了广泛客户筛选后，中国双城集团下属的国际贸易公司决定首先通过荷兰的 N. V. NOM 公司，使其产品进入欧洲市场，并争取打出知名度，为日后的交易打下基础。

本书将围绕着中国双城集团下属的国际贸易公司和荷兰的 N. V. NOM 公司从事的一笔完整的进出口贸易业务这一商务情境，展开进出口业务流程操作的教学。

# 业务流程

## 1

## 建 交 操 作

### 【学习目标】

通过学习，了解建交操作要点，熟悉进出口业务流程，掌握建交函电的撰写内容及撰写方法，能熟练应用英语撰写建交函，且格式规范、内容完整、逻辑合理、表意清晰、用语适当。

在国际贸易中，交易磋商占有十分重要的地位，它是贸易合同订立的基础，没有交易磋商就没有贸易合同。进出口交易磋商工作的好坏，直接影响到合同的签订及履行，关系到买卖双方的经济效益。进出口交易磋商主要是通过进出口贸易英语函电，如电报、电传、电子邮件等为主要载体进行的。

一笔具体的进出口交易磋商，通常是从进出口商的一方向潜在的客户发函建立业务关系开始的，然后通过询盘、发盘、还盘、接受等磋商过程，最终达成交易。

### 1.1 任务 T1：给荷兰的 N. V. NOM 公司写一封建交函

本公司为中国双城集团公司下属的国际贸易公司，成立于 1992 年，主要经营范围为轻工业品。公司历年来的出口贸易总额已达 10 多亿美元。

本公司已在全球建立了一个可信赖的销售网络，有 100 多个国家地区的 600 多家客商与我们有业务往来。本公司位于上海，在华东以及四川等内地省份建立了雄厚的货源基地。针对世界经济进入低速增长状况，本公司产品具备多品种、少批量、反应灵的特点，面对剧烈多变的国际市场具有高度的灵活性和适应性，能及时满足客户的各种需求是我们的最高宗旨。本公司按经营商品门类分为十余个出口业务部和浦东公司，目前经营的出口商品达 400 余种、上万个规格。本公司备有各种商品详尽介绍的样本。本公司承接来料加工、定样、定牌等各种灵活的贸易方式。

公司最近针对欧洲市场推出了“幸运”牌铝制室外花园家具（“Fortune” brand aluminium outside garden furniture），包括圆桌、椅子、花篮等。产品质地轻盈，设计典雅，工艺精湛，极富浪漫情调，又可拆卸，携带方便，是居家旅游的良伴。其中部分工艺已获中国专利，并正在向欧洲专利局申请专利。经了解，荷兰的 N. V. NOM 公司是一家资信良好的轻工产品进口商，在当地乃至整个西欧都有一定影响。公司决定首先通过 N. V. NOM 公司，使产品进入欧洲市场，并争取打出知名度，为日后的交易打下基础。

N. V. NOM 公司的联系地址如下：

ADDR. : POSTBUS 20101 TEL: 31-07081-40-12  
2800 ECS-ROTTERDAM FAX: 31-07081-23-78  
THE NETHERLANDS

根据上述背景资料,以中国双城集团公司下属国际贸易公司业务员的的名义,通过网络给 N. V. NOM 公司发一封 E-mail,表达与之建立业务往来关系的热切愿望。内容包括公司简介,写信意图,产品介绍,告知公司开户行为中国银行上海分行,并说明已空寄商品目录。

信函日期:2008年3月2日

## 1.2 资讯 建立业务关系

进出口业务流程操作是一个复杂的过程,涉及的部门多、环节多、范围广、手续烦琐,它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识,还应熟悉进出口交易的各个环节。在一般交易条件下,我们可以把进出口业务流程分为三个阶段:交易前的准备阶段、交易磋商与合同订立阶段、合同履行阶段。

进出口业务流程的具体内容请参照本书“绪论”部分的内容。

### 建交函的内容及撰写

在进出口业务中,买卖双方通常相距遥远,直接获取对方资料的机会比较少,但我们可以通过以下几个渠道获得有关信息:互联网、广告、银行、国内外商会、中外使馆商务参赞处、广交会或展览会、贸易公司名录等。与外商接洽和交往的方式可以是:口头沟通、书面往来如函电等。这里我们着重介绍函电的拟定方法。

一笔具体的交易往往始于出口商主动向潜在客户发函建立业务关系。从标准规范的角度而言,建立业务关系的信函一般应包括以下几个要件:

#### 1. 信息来源

在信函的开头,说明如何获取对方的信息,首次主动与对方建立业务往来关系的重要内容。在国外市场寻找新客户的主要渠道有:

- (1) 请驻外使馆(商务外事、领事馆)介绍;
- (2) 请老客户推荐;
- (3) 利用海外关系、代理商、推销代表等的推荐;
- (4) 贸促会、国外商会、外汇银行及民间调查机构的介绍;
- (5) 利用专业的报刊、杂志和广告;
- (6) 利用公开发行的各国工商名录;
- (7) 利用分公司、子公司及驻外办事处(代表);
- (8) 利用互联网信息;
- (9) 利用交易会、展览会的机会结识;
- (10) 在进行市场调查时获悉。

常用英文表达例句:

- We own your name and address from the Commercial Counselor's Office of our Embassy in ××× that you are interested in ××××.



- We have obtained your name and address form ×××
- Mr. /Ms. ××× has recommended you to us as a leading importer in ×××
- Our market survey showed that you are the largest importer of ××× in ×××

## 2. 致函目的

一般来说，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、拓宽产品销路等为目的。

常用英文表达例句：

- In order to expand our products into ×××, we are writing to you to seek cooperation possibilities.
- We hope to express our desire to enter into business relationship with you.
- We are writing to you to establish long-term trade relations with you.

## 3. 公司介绍

为了引起对方的兴趣，可以从公司性质、业务范围、服务宗旨、相对优势等方面对自己所在公司进行介绍，以期让对方对公司信息有大致的了解。

常用英文表达例句：

- We are a leading company with many years' experience in ××× business.
- We are a state-owned corporation specializing in the import and export of ××× with a registered capital of RMB 30 million Yuan.
- We have our principle as "Clients' needs come first" .
- We enjoy a good reputation internationally in ×××
- We have set up a credible sales network. We have our regular clients from over 100 countries and regions worldwide.

## 4. 产品介绍

在明确对方需求时，可以选取特定产品，进行具体的推荐性介绍；否则，只能介绍公司经营产品的整体情况，如质量标准、价格水平、目前销路情况等。通常的做法是：附上目录、报价单或另寄样品供对方参考。

常用英文表达例句：

- Art. No. ×× is our newly launched one with superb quality, fashionable design, and competitive price.
- Our products are enjoying popularity in ×××
- We have a good variety of colors and sizes to meet your different needs.
- To give you a general idea of our products, we are enclosing the newest catalogue for your reference.

## 5. 激励性结尾

通常在结尾部分，包括盼对方尽快回复，劝服对方立即采取行动的语句。

常用英文表达例句：

- We are looking forward to your specific inquiries.
- We are looking forward to your early reply.