



新世纪高职高专

国际经济与贸易类课程规划教材

进出口业务实训

JINCHUKOU YEWU SHIXUN

(第二版)

新世纪高职高专教材编审委员会 组编

主编 王 珍 主审 许彦斌



大连理工大学出版社
DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS



新世纪高职高专
国际经济与贸易类课程规划教材

进出口业务实训

JINCHUKOU YEWU SHIXUN

(第二版)

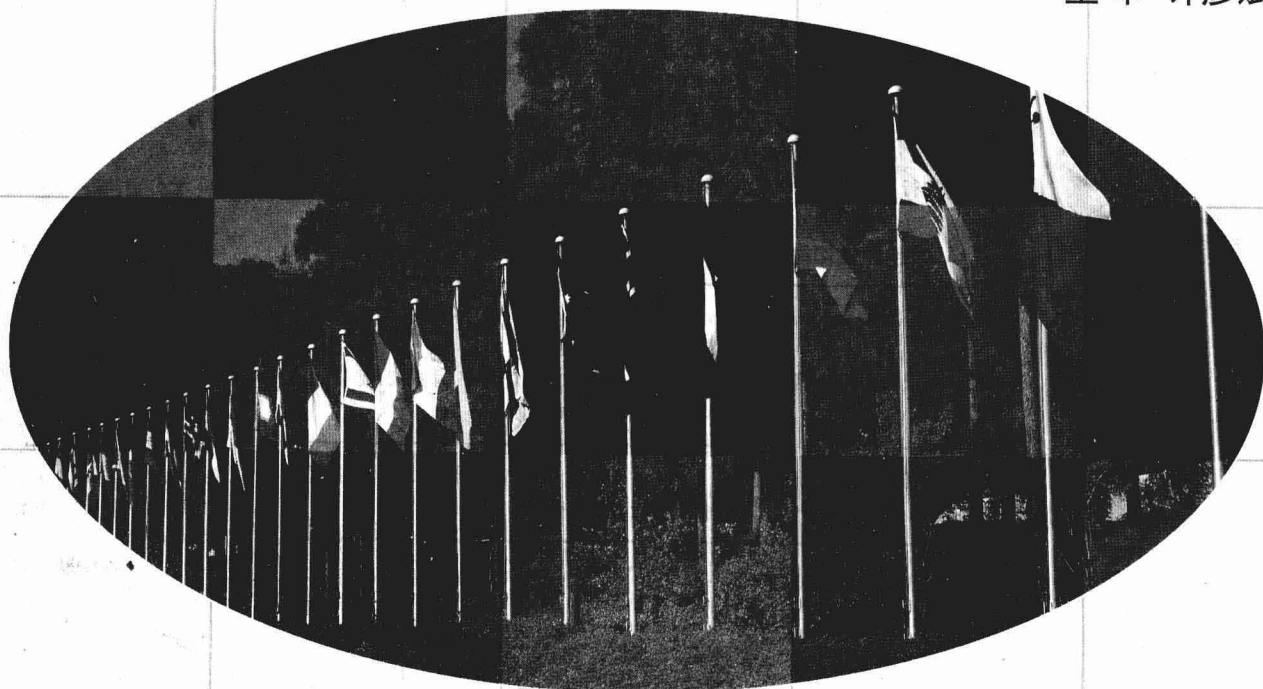
新世纪高职高专教材编审委员会 组编

主编 王 珍

副主编 叶 磊 刘 琴

潘冬梅 赵海燕

主审 许彦斌



大连理工大学出版社
DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务实训/王珍主编.—2版.—大连:大连理工大学出版社,2010.7(2010.11重印)

新世纪高职高专国际经济与贸易类课程规划教材

ISBN 978-7-5611-4095-6

I.进… II.王… III.进出口贸易—贸易实务—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(2008)第 055754 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84703636 传真:0411-84701466

E-mail:dutp@dutp.cn URL:<http://www.dutp.cn>

大连业发印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:185mm×260mm 印张:16 字数:370 千字

印数:9001~12000

2008 年 4 月第 1 版

2010 年 7 月第 2 版

2010 年 11 月第 4 次印刷

责任编辑:雷春雨

责任校对:沈海波

封面设计:张莹

ISBN 978-7-5611-4095-6

定 价:30.00 元

我们已经进入了一个新的充满机遇与挑战的时代,我们已经跨入了 21 世纪的门槛。

20 世纪与 21 世纪之交的中国,高等教育体制正经历着一场缓慢而深刻的革命,我们正在对传统的普通高等教育的培养目标与社会发展的现实需要不相适应的现状作历史性的反思与变革的尝试。

20 世纪最后的几年里,高等职业教育的迅速崛起,是影响高等教育体制变革的一件大事。在短短的几年时间里,普通中专教育、普通高专教育全面转轨,以高等职业教育为主导的各种形式的培养应用型人才的教育发展到与普通高等教育等量齐观的地步,其来势之迅猛,发人深思。

无论是正在缓慢变革着的普通高等教育,还是迅速推进着的培养应用型人才的高职教育,都向我们提出了一个同样的严肃问题:中国的高等教育为谁服务,是为教育发展自身,还是为包括教育在内的大千社会?答案肯定而且唯一,那就是教育也置身其中的现实社会。

由此又引发出高等教育的目的问题。既然教育必须服务于社会,它就必须按照不同领域的社会需要来完成自己的教育过程。换言之,教育资源必须按照社会划分的各个专业(行业)领域(岗位群)的需要实施配置,这就是我们长期以来明乎其理而疏于力行的学以致用问题,这就是我们长期以来未能给予足够关注的教育目的问题。

众所周知,整个社会由其发展所需要的不同部门构成,包括公共管理部门如国家机构,基础建设部门如教育研究机构和各种实业部门如工业部门、商业部门,等等。每一个部门又可作更为具体的划分,直至同它所需要的各种专门人才相对应。教育如果不能按照实际需要完成各种专门人才培养的目标,就不能很好地完成社会分工所赋予它的使命,而教育作为社会分工的一种独立存在就应受到质疑(在市场经济条件下尤其如此)。可以断言,按照社会的各种不同需要培养各种直接有用人才,是教育体制变革的终极目的。



随着教育体制变革的进一步深入,高等院校的设置是否会同社会对人才类型的不同需要一一对应,我们姑且不论。但高等教育走应用型人才培养的道路和走研究型(也是一种特殊应用)人才培养的道路,学生们根据自己的偏好各取所需,始终是一个理性运行的社会状态下高等教育正常发展的途径。

高等职业教育的崛起,既是高等教育体制变革的结果,也是高等教育体制变革的一个阶段性表征。它的进一步发展,必将极大地推进中国教育体制变革的进程。作为一种应用型人才培养的教育,它从专科层次起步,进而应用本科教育、应用硕士教育、应用博士教育……当应用型人才培养的渠道贯通之时,也许就是我们迎接中国教育体制变革的成功之日。从这一意义上说,高等职业教育的崛起,正是在为必然会取得最后成功的教育体制变革奠基。

高等职业教育还刚刚开始自己发展道路的探索过程,它要全面达到应用型人才培养的正常理性发展状态,直至可以和现存的(同时也正处在变革分化过程中的)研究型人才培养的教育并驾齐驱,还需要假以时日;还需要政府教育主管部门的大力推进,需要人才需求市场的进一步完善发育,尤其需要高职教学单位及其直接相关部门肯于做长期的坚忍不拔的努力。新世纪高职高专教材编审委员会就是由全国100余所高职高专院校和出版单位组成的旨在以推动高职高专教材建设来推进高等职业教育这一变革过程的联盟共同体。

在宏观层面上,这个联盟始终会以推动高职高专教材的特色建设为己任,始终会从高职高专教学单位实际教学需要出发,以其对高职教育发展的前瞻性的总体把握,以其纵览全国高职高专教材市场需求的广阔视野,以其创新的理念与创新的运作模式,通过不断深化的教材建设过程,总结高职高专教学成果,探索高职高专教材建设规律。

在微观层面上,我们将充分依托众多高职高专院校联盟的互补优势和丰裕的人才资源优势,从每一个专业领域、每一种教材入手,突破传统的片面追求理论体系严整性的意识限制,努力凸现高职教育职业能力培养的本质特征,在不断构建特色教材建设体系的过程中,逐步形成自己的品牌优势。

新世纪高职高专教材编审委员会在推进高职高专教材建设事业的过程中,始终得到了各级教育主管部门以及各相关院校相关部门的热忱支持和积极参与,对此我们谨致深深谢意,也希望一切关注、参与高职教育发展的同道朋友,在共同推动高职教育发展、进而推动高等教育体制变革的进程中,和我们携手并肩,共同担负起这一具有开拓性挑战意义的历史重任。

新世纪高职高专教材编审委员会

2001年8月18日

第二版前言

《进出口业务实训》(第二版)是新世纪高职高专教材编审委员会组编的国际经济与贸易类课程规划教材之一。

进出口业务实训是一种职业技能实训,是商务英语和国际经济与贸易专业重要的实践教学环节。它将课堂中没有系统讲授而实际工作中必然涉及的知识纳入其中,弥补了传统教学的欠缺和不足,有效地将各种理论知识系统地转变为学生的熟练技能,可使学生熟悉和了解外贸实务的具体操作程序,全面提高其独立操作进出口业务综合实践能力,为学生将来从事外事、外贸工作(外销、单证、跟单、报关报检等)打下基础。

本教材分为出口业务实训和进口业务实训两大模块,每个单元均包括学习目标、案例示范、操作指南、知识链接和案例实训五部分,其中对进出口业务流程概述、业务模拟实训说明、进出口交易的准备及磋商、进出口合同的签订等章节做了详细的讲解并附有大量实例详解与单据样张。

与以往相关教材相比,本教材有以下三个特点:

1. 完整性

本教材突出强调了内容的完整性,教材体系不仅涵盖了出口与进口两大模块,同时在编写上融合了国际贸易实务、外贸英语函电、跨文化交际、商务文秘英语、国际支付和结算、电子商务等课程的综合知识。

2. 真实性

本教材将外贸工作中整个进出口流程引入课堂并刻意建立了一个仿真的模拟实践环境,所采用的背景资料、单据、案例等全部选自真实的业务场景,案例新颖、精炼、富有代表性,可使学生熟悉整个进出口流程中每一个环节的操作,并能独立、正确地完成。

3. 实用性

本教材中融进了大量的案例,体现了知识性、技能性的有机结合,注重实际操作技能的培养,启发诱导学生的立体思维,全面提高其独立操作商务业务的综合实践能力。使学生毕业后可达到与用人单位的“无缝链接”,实现零距离上岗。



本教材是浙江省省级精品课程国际贸易操作实训的配套教材,主编和参编全部为“双师型”老师,有着丰富的外贸工作经验,克服了现有教材实用性差的问题。本教材可作为高等职业技术学院、中等职业学校等的商务英语、国际经济和贸易等专业学生的实训教材,也可作为国际贸易实务课程的配套用书。准备参加外贸业务员、单证员等职业资格考試的人员,也可将本教材作为参考用书。

本教材由浙江长征职业技术学院王珍任主编,浙江长征职业技术学院叶磊、刘琴、潘冬梅、赵海燕任副主编。具体分工如下:王珍负责本教材的整体设计、策划、组织和统稿,并编写出口操作项目 2、3、4、5、15,进口操作项目 2、3、4;叶磊编写出口操作项目 1、7、11,进口操作项目 1、5、8;刘琴编写出口操作项目 6、10、13,进口操作项目 6、7、10;潘冬梅编写出口操作项目 14,进口操作项目 9;赵海燕编写出口操作项目 8、9、12、16,进口操作项目 10、11、12。

本教材在编写过程中,得到了浙江中大华瑞经贸股份有限公司汪宜芳经理、杭州大诺制衣有限公司于关炎经理、海南浙经对外贸易有限公司马月欢经理、宁波港东南物流有限公司王翊经理、杭州海关于立群处长、中信银行杨峥萍等外贸业务专家的大力支持,在此表示衷心的感谢。

由于编写时间紧、任务重,书中难免出现疏漏和错误,欢迎各界人士批评指正,以便再版时予以修正,使其日臻完善。同时,为方便教学,本教材配有课件及其他配套资料,欢迎登录我们的网站进行下载。

所有意见和建议请发往:gzjckfb@163.com

欢迎访问我们的网站:<http://www.dutpgz.cn>

联系电话:0411-84707492 84706104

编 者

2010 年 7 月

第一版前言

《进出口业务实训》是新世纪高职高专教材编审委员会组编的国际经济与贸易类课程规划教材之一。

进口贸易和出口贸易是一个国家通过国际交换实现国民收益最大化的两个环节,二者缺一不可。中国加入世界贸易组织后,虽然面临着日益严峻的国际经济形势,但是进出口依然保持着较好的增长势头。在保持贸易顺差、调剂余缺、弥补资源不足、引进先进技术设备等方面起了很大作用。为适应外贸发展的新形势和高职高专教育教学的需要,我们精心编写了此教材。

本教材分为出口业务实训和进口业务实训两部分内容。出口业务实训部分包括有:出口业务流程概述,出口业务模拟实训说明,建立业务联系,出口报价核算及发盘,出口还价及成交核算,合同的签订,审证及改证,备货、报检和托运订舱,出口货物报关和投保,制单结汇,出口核销退税。进口业务实训部分包括:进口业务流程概述,进口业务模拟实训说明,进口交易的准备及磋商,进口合同的签订,进口货物的催装和投保,进口审单付汇,进口报关与商检,进口结算与核销。

本教材以进出口业务实际操作为核心,结构新颖、实用性强,每个实训单元均包括实训目的、实训要求、实训内容、实训指导和实训答案,并附有大量实例讲解、单据样张,课程内容丰富生动,注重对学生实际技能的培养和提高。特别是本教材对进口业务各环节作了详尽的介绍,弥补了同类教材偏重出口业务而忽略进口业务的不足。

本教材可作为高职高专院校进出口业务操作教程,也可作为外贸行业各类培训之用,以及相关专业学生、从事外贸业务工作人员的参考资料。

本教材由天津对外经济贸易职业学院许彦斌任主编,

天津对外经济贸易职业学院周海琴、天津利和公司何瑞斌任副主编。具体分工如下:许彦斌编写进口业务实训,周海琴编写出口业务实训,何瑞斌负责相关资料的收集和整理工作。

本教材在编写过程中,引用了大量外贸公司的单证实例,并得到了天津利和公司、天津麦卡锡国际贸易有限公司黄晓斓女士等的大力支持,在此一并致谢。

教材中难免存在纰漏之处,敬请各相关高职高专院校和读者在使用本教材的过程中给予指正,并将改进意见及时反馈给我们,以便在下次修订时完善。

为了方便教师教学,本教材配有课件,如有需要请登录我们的网站下载。

所有意见和建议请发往:gzjckfb@163.com

欢迎访问我们的网站:<http://www.dutpgz.cn>

联系电话:0411-84707492 84706104

编 者

2008 年 3 月



第一篇 出口业务实训

操作项目一	出口准备	3
操作项目二	出口报价核算和发盘	9
操作项目三	出口还盘核算和还盘	19
操作项目四	出口成交核算和接受	27
操作项目五	出口合同的缮制和签订	34
操作项目六	信用证的落实	46
操作项目七	申请出口许可证/产地证	59
操作项目八	出口商备货	66
操作项目九	出口商品检验	72
操作项目十	租船订舱	80
操作项目十一	出口货物运输保险	87
操作项目十二	出口清关	98
操作项目十三	海运提单和装运通知	106
操作项目十四	结汇单据的缮制	113
操作项目十五	出口结汇	133
操作项目十六	出口收汇核销和退税	142

第二篇 进口业务实训

操作项目一	进口准备	149
操作项目二	进口成本核算和还盘	154
操作项目三	进口接受和订单	160
操作项目四	进口合同的缮制和签订	166
操作项目五	申请进口许可证	176

操作项目六 进口商落实信用证.....	183
操作项目七 租船订舱.....	195
操作项目八 货物运输保险.....	200
操作项目九 进口审单.....	206
操作项目十 进口检验.....	227
操作项目十一 进口清关和提货.....	234
操作项目十二 进口付汇核销.....	241
参考文献.....	245

第一篇 出口业务实训

操作项目一

出口准备

1

学习目标

能力目标

- 能用英文介绍自己的公司
- 能根据给出的信息用英语拟写一份建交函

知识目标

- 掌握建交函的内容及常用表达方式
- 熟悉公司介绍的内容及常用句型



【案例示范 1】

Zhejiang V's Garments Co., Ltd

We are Zhejiang V's Garments Co., Ltd which is located at No. 66 Liuhe Road, Heshan Economic Zone, Hangzhou, Zhejiang province.

We specialize in exporting and manufacturing various woven and knitwear garments of cotton, silk, linen, synthetic and blended fabrics.

Depending on the well-established reputation both at home and abroad, we are building our talents team, setting up our service image, and pursuing fast development. Our annual turnover amounts to USD 200 million. Working under the company are four import and export departments respectively with more than 30 countries and regions from five continents. Our company has a large flow of supplies of raw materials. Hundreds of enterprises offer excellent goods to us. We also engage in processing supplied materials and samples, compensation trade and agency.

To our old customers, we appreciate your cooperation and support, and look forward to enhancing our business. To our prospective customers, we hope to have opportunities to serve you and meet your demands. Your success is our success. Give us an opportunity, we can show you that we can improve your business.

【案例示范 2】浙江威仕服饰有限公司(Zhejiang V's Garments Co., Ltd)成立于 2001 年,是一家具有进出口经营权的贸易公司,主营各类服饰。公司业务人员王华从网络上发现意大利的 LILLY S. P. A. 公司发布的欲求购男式棉服的信息后,向对方寄送信函介绍本公司,并随信附上产品目录和价目单,表达希望建立业务关系的愿望,信函如下:

Zhejiang V's Garments Co., Ltd

66 Liuhe Road, Heshan Economic Zone, Hangzhou, China

Tel:86-571-85123883 Fax:86-571-85122077

Jan. 5, 2010

LILLY S. P. A.

Viag 38176

Venezia-Mestre, Italy

Dear sirs,

We knew your name and address from the Internet and note with pleasure the items of your demand just fall within the scope of our business line. We avail ourselves of this opportunity to introduce our company in order to be acquainted with you.

Our firm is a Chinese exporter of various textiles and garments. We desire to establish

business relations with your esteemed company on the basis of mutual benefit at an earlier date. We are sending a catalogue and a price list under separate cover for your reference. We will quote our best price to you upon receipt of your specific inquiry. We are looking forward to receiving your favorable reply.

Yours faithfully,
Zhejiang V's Garments Co., Ltd.
Wang Hua



操作指南

【操作指南 1】

公司介绍

一、公司介绍的内容

- (1) 公司名称、联系方式及地理位置。
- (2) 公司经营范围, 主要介绍经营的产品及提供的服务。
- (3) 公司经营实力, 如经营历史、市场竞争力、业绩等。
- (4) 公司的经营理念、宣传口号等。

二、译文

浙江威仕服饰有限公司坐落于浙江省杭州市河山经济开发区留和路 66 号。

本公司主要以经营男女各式梭织和针织系列服装为主, 同时经营纺织面料等进出口业务。

本公司依托在国内外服装市场上的优良信誉, 构建外贸人才高地, 塑造贸易服务形象, 务求全面快速的发展, 年出口创汇 2 亿多美元。本公司下设四个进出口部门, 对外贸易的网络扩展到五大洲的 30 多个国家和地区。本公司还拥有强大的货源生产基地, 省内外有几十家企业为本公司提供优质产品。本公司承办来料加工、补偿贸易及代理出口业务等。

对于老客户的合作与支持, 本公司深表感谢, 并希望能不断促进双方的贸易。对于新客户, 我们希望能有机会为各位服务并满足你们的需求。您的成功就是我们的成功, 给我们一个机会, 我们将向您展示我们的实力。

三、公司介绍常见句型

例句:

- We mainly deal in the import and export of...

本公司主要从事……的进出口。

- We specialize in...

本公司主要经营……

- We would like to take the liberty of introducing ourselves to you with a view to...

现冒昧地作自我介绍,希望……

- We abide by the ... principle.

本公司的宗旨是……

- We await with great enthusiasm...

本公司热忱欢迎……

- Its business scope covers...

本公司经营范围涵盖……

- ...is a handicraft manufacturer founded/established in

……是一家成立于……的工艺品生产商。

- ...is a wholly owned group that has been in business for many years.

……是一家从业多年的独资集团。

- We have grown to be...

本公司已成长为……

- Our services include...

我们的服务包括……

【操作指南 2】

建 交 函

建交函通常包括以下几个部分:

一、开头部分

开头部分说明如何取得对方的资料并说明去函的目的。

例句:

- On the recommendation of... we have learned that...

通过……的推荐,我们得知……

- We sincerely wish to do business with you. We believe that our high quality products will find ready sales in your market.

我们真诚希望能与贵公司做生意。我们确信本公司高品质的产品在你方市场会有很好的销路。

- Your name and address have been given to us by...

我们从……得知贵公司的名称和地址。

- We are glad to know from Alibaba that you are interested in...

很高兴从阿里巴巴网得知贵公司对……感兴趣。

- So we would like to take this opportunity to see if there's any possibility to do business with you.

我们借此机会希望了解是否能与贵公司合作的机会。

二、介绍部分

介绍部分主要包括公司名称、性质、业务范围、宗旨等,产品介绍通常随信附上产品目录、价目单或样品等。