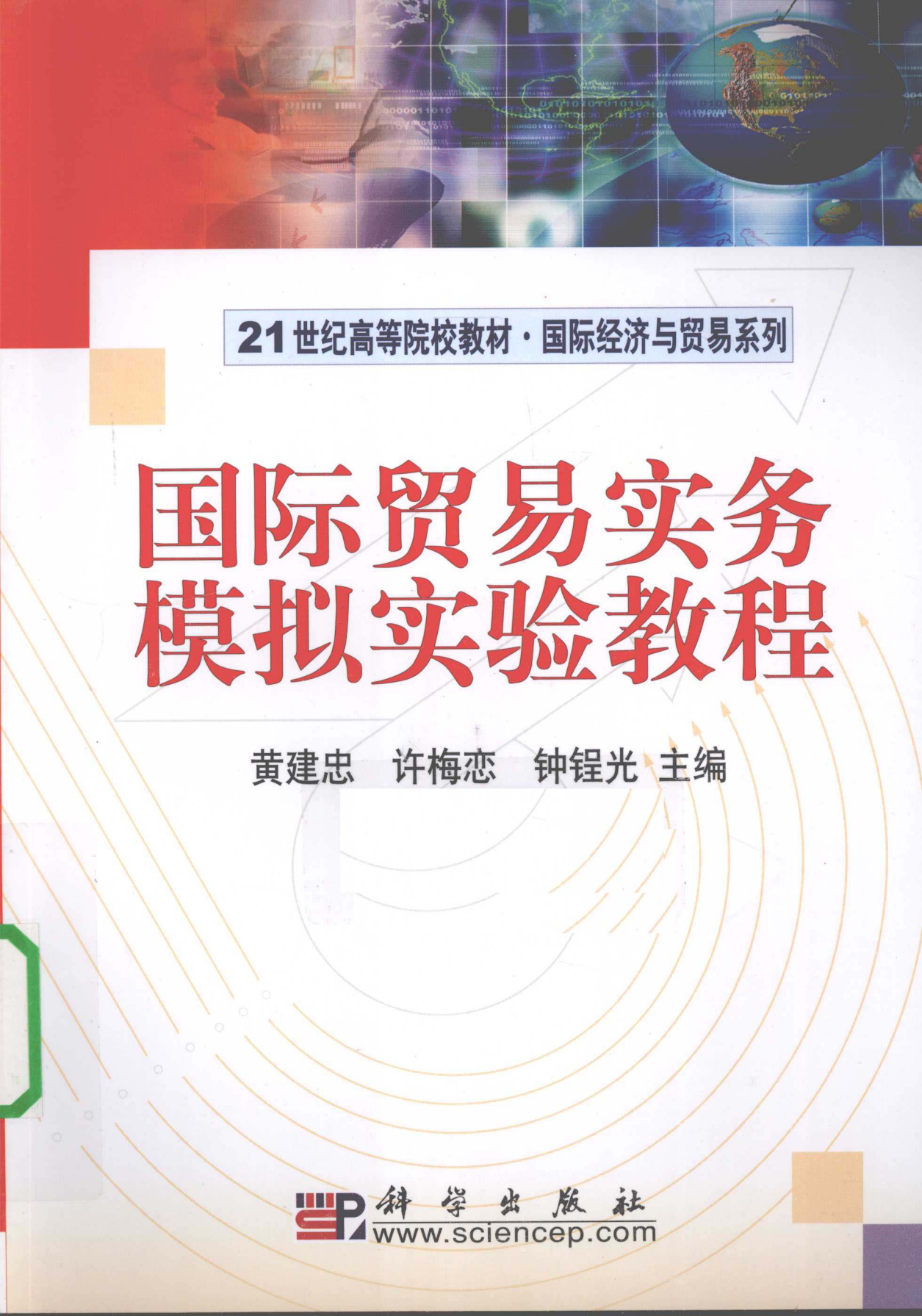




21 世纪高等院校教材 · 国际经济与贸易系列

国际贸易实务 模拟实验教程

黄建忠 许梅恋 钟铨光 主编

 科学出版社
www.sciencep.com

全 国 各 界 内

21 世纪高等院校教材·国际经济与贸易系列

国际贸易实务模拟实验教程

黄建忠 许梅恋 钟铨光 主编

科学出版社

北 京

内 容 简 介

国际贸易实务模拟实验教程全书以导学开篇,首先介绍国际贸易实务的基本框架和流程,并提供了十四个模拟实验。包括样品档案管理、客户资料管理、厂家档案管理、报价管理、订单管理、国内采购管理、出货管理、送样管理、应收账款管理、收款记录管理、应付账款管理、付款记录管理、查询统计报表、速查中心。

国际贸易实务模拟实验教程依托的实验软件由厦门亿星软件有限公司提供(需要订制的单位请联系该公司)。“国际贸易实务模拟实验”是国际贸易专业及相关经济管理类专业开设的一门专业技能课程,是国际贸易实务教学内容的重要组成部分。本教材根据国际贸易实务的程序、流程和要求,通过系统设计具体的实验案例,让学生根据案例进行模拟实验,熟悉具体的应用和操作,以训练学生专业技能,提高学生的实际业务处理水平。

本教材可供独立开设国际贸易实务实验课程使用,亦可作为相关的课程配套的实验课程使用。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务模拟实验教程/黄建忠,许梅恋,钟铿光主编. —北京:科学出版社,2010.8

(21世纪高等院校教材·国际经济与贸易系列)

ISBN 978-7-03-028853-0

I. ①国… II. ①黄…②许…③钟… III. ①国际贸易-贸易实务-高等学校-教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 171133 号

责任编辑:王伟娟 / 责任校对:钟 洋

责任印制:张克忠 / 封面设计:陈 敬

科 学 出 版 社 出 版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

北京市安泰印刷厂印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2010 年 8 月第 一 版 开本:B5(720×1000)

2010 年 8 月第一次印刷 印张:16 1/2

印数:1—3 000 字数:330 000

定价:28.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换)

前言

在现代计算机、网络通信技术的支撑下,管理信息系统在国际贸易企业得到了广泛的应用。借助 ERP(企业资源规划)、电子商务、 workflow 管理等新技术,企业能够实现 workflow 管理、消息管理、单据制作更加规范,对国际贸易企业全流程进行全方位、智能化、可视化管理,有效地加强企业内部分工与合作,大大提高了管理水平和盈利能力。

作为经济管理类,特别是国际贸易相关专业的学生,为了巩固专业知识、熟练掌握国际贸易企业的各项事务,通过模拟教学实验来获取经验是一条快捷有效的途径。本书依托厦门大学经济学院理论经济学和应用经济学两个一级国家级重点学科的师资力量以及厦门大学国家级经济与管理实验教学示范中心的实验教学经验联合建设国际贸易实务模拟实验教学项目,充实了国内大中专院校国际贸易实务模拟实验教学内容,为 ERP、国际贸易实务等相关课程量身定制配套实验教程和实验教学系统软件。

本书题为《国际贸易实务模拟实验教程》,顾名思义,即是以“国际贸易实务”作为实验的内容。本书关注的是国际贸易实务平台构建之后的具体日常事务的“执行”,通过这些设计好的实验,让学生了解国际贸易在现实运作中的业务流程设置。

本实验教材总共安排了十四个实验,内容包括样品档案管理、客户资料管理、厂家档案管理、报价管理、订单管理、国内采购、出货管理、送样管理、应收账款管理、收款记录管理、应付账款管理、付款记录管理、统计查询、快速查询。

本书的基本结构为

(1)实验目的,明确了该实验希望达到的目标,即通过实验使学生掌握相关的知识及技能。

(2)实验模块,给出了本实验子系统的功能模块以及相关的业务知识,包括系统框架、功能概述和业务流程等。掌握该模块中的内容,有助于充分理解该子系统的功能划分与具体业务之间的联系,对学生顺利完成实验有很大帮助。

(3)实验要求,针对学生的操作过程与操作结果提出的期望与规定,请务必严格执行,这样才能真正理解与掌握整个实验流程,达到预期的实验目的。

(4)实验内容,简要地说明了本实验需要使用的模块,以及需要完成的实验流程,学生在实验前应根据实验内容精心准备好相关案例和资料。

(5)实验步骤,包含了整个实验操作过程中涉及的界面、输入数据、注意事项等详细的图文说明,是学生完成实验内容的具体操作指导书。

本书由厦门大学经济学院副院长黄建忠教授、厦门经济学院国际经济与贸易系

许梅恋副教授和厦门大学经济与管理实验教学示范中心钟程光实验师主持编写,此外,参加编写工作的还有厦门大学的博士生孙传旺、郑建清,硕士生李志华、张林艳、徐洁滢、黄晶晶。厦门亿星公司为本书的编写提供了技术支持。

本书的写作过程得到了众多专家、学者的大力支持、指导和帮助。雷根强教授(厦门大学)、朱孟楠教授(厦门大学)张铭洪教授(厦门大学)、周红刚高级工程师(厦门大学)等对本书的大纲、初稿等提出了十分宝贵的意见和建议,在此我们深表谢意。我们要感谢科学出版社有关编辑人员对本教材出版所付出的辛勤劳动和巨大的支持。感谢厦门大学经济学院国际经济与贸易系、厦门大学经济管理教学实验中心和厦门亿星公司在写作过程中给予的帮助和支持。

本书的写作力图做到简明扼要、通俗易懂。与那些以“理论讲解、模型构建、文献收集等工作”为主的书不同的是,本书将较多的篇幅用于介绍各个流程的具体操作,以使初学者能够较为轻松地掌握书中内容。

本教材可供独立开设国际贸易实务实验课程使用,亦可作为相关的课程配套的实验课程使用。既适合于初级读者,又适合于中高级读者;各个章节之间既相互联系又相对独立,读者可以根据自己的需要选择学习的内容。

我们很高兴聆听读者关于如何改进这本书的建议,这些建议可能包括一些内容的组织或是章节的增删,无论是什么,我们都很感兴趣。您可以通过电子邮件与本书的作者联系,电子邮件的地址为 zhong. cn@gmail. com。

本书的作者和编辑已经竭尽全力,但是书中还是难免会有一些错误,如果您在阅读的过程中发现了错误或者是印刷问题,请您告诉我们,使我们能够进行修正。正像一句老话说的:如果你喜欢这本书,请告诉你的朋友,如果你不喜欢,那么请告诉我们。对于指出本书错误的读者我们将十分感激。

编写组

2010年8月于厦门大学

导学 出口贸易流程与亿星外贸软件

一、出口贸易流程简介

本课程的教学目的:一是使学生熟悉由外贸软件辅助实现的贸易流程;二是让学生熟练操作国际贸易实务的相关模块。课程所使用的亿星外贸软件主要针对出口业务,因此本章主要介绍出口相关知识。

货物的出口贸易一般包括交易前的准备、交易磋商、订立合同、履行合同、办理通关手续、装船出运、运输保险、制单和交单结汇、收汇核销和出口退税等环节。出口贸易工作环节较多,涉及面较广,手续也较为繁杂。为顺利完成一笔出口业务,要把各项工作做到精确细致,尽量避免工作脱节,影响交易的完成。

(一)交易前的准备

交易前的准备主要包括:行情调研和制订方案。

1. 行情调研

行情调研是为了获得与贸易有关的各种信息。通过对信息的分析,得出国际市场行情的特点,判定贸易的可行性并进而制定贸易计划。行情调研的内容主要包括:经济调研、市场调研和客户调研。

1) 经济调研

经济调研的目的在于了解一个国家或地区的总体经济状况、生产力发展水平、产业结构特点、国家的宏观经济政策、货币制度、经济法律和条约、消费水平和基本特点等,预估可能的风险和效益情况。对外贸易要尽量选择总体环境较好的国家和地区。

2) 市场调研

市场调研主要是针对某一具体选定的商品,调查其市场供需状况,如国内生产能力、生产的技术水平和成本、产品性能、特点、消费阶层和高潮消费期、产品在生命周期中所处的阶段、该产品市场的竞争和垄断程度等内容。目的在于确定该商品贸易是否具有可行性、获益性。

3) 客户调研

客户调研是了解准备建立贸易关系的国外厂商的基本情况,包括其发展历史、资金规模、经营范围、组织情况、信誉等级以及与世界各地其他客户和与我国客户开展对外经济贸易关系的历史和现状等。只有对国外厂商有一定的了解,才可以与之

建立外贸联系。在我国对外贸易的实际工作中,常有因对对方情况不清、匆忙与之进行外贸交易活动而造成重大损失的事件发生。因此在交易磋商之前,一定要对国外客户的资金和信誉状况有十足的把握,不可急于求成。

2. 制定方案

制定方案是指有关进出口公司根据国家的政策、法令,对其所经营的出口商品做出业务计划安排。它是交易有计划、有目的地顺利进行的前提。出口商品经营方案一般包括:

(1)商品的国内货源情况。如商品的生产地、商品的品质、包装、产量和价格等情况。

(2)国外市场情况。如市场容量、生产、消费、贸易的基本情况;主要进出口国家的交易情况,今后可能的发展变化趋势;对商品品质、规格、包装、性能、价格等各方面的要求;国外市场经营该商品的基本做法等。

(3)确定出口地区和客户。在行情研究的基础上,选择最有利的出口地区和合作伙伴。

(4)经营计划安排。如销售数量和金额、采用的贸易方式、结算办法和运输方式等。

(二)交易磋商

交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘及接受四个环节。

1. 询盘

询盘又称询价,是指交易的一方为出售或购买某种商品,以书面或口头形式,向对方询问买卖该项商品的各种交易条件的表示。询盘只是一种愿意进行交易的表示,没有法律约束力,也不是交易洽商的必经步骤,但往往是交易的起点,故不应忽视,并且做到有询必复,不失时机地迅速作出反应。

2. 发盘

发盘又称发价,是指交易的一方为出售或购买某种商品,以书面或口头形式,向对方提出各种交易条件,并愿意按这些条件达成交易的肯定表示。

3. 还盘

还盘又称还价,是指受盘人在接到发盘后,对发盘的内容不同意或不完全同意,而提出修改或变更的口头或书面形式的表示。一方的发盘经过对方还盘以后即失去效力。受盘人进行还盘后,原发盘人还可以进行反还盘。一项交易有时要经多次还盘才能达成。

4. 接受

接受是指受盘人在发盘有效期内无条件全部同意发盘的全部内容,并愿意签订合同的一种口头或书面的表示。接受可由买方表示,也可由卖方做出,但必须是合法的受盘人,而且接受表示须在发盘有效期内送达发盘人,接受的表示必须明确。

(三) 订立合同

订立合同是对以往磋商过程中双方达成的协议、共同接受的交易条件的最终书面确认。贸易双方经过谈判协商,对交易内容达成一致意见后,为明确双方的权利和义务,一般要签订合同,以书面形式将其确定下来,经双方签字,各执一份。在签订合同过程中,主要对商品名称、规格型号、数量、价格、包装、产地、装运期、付款条件、结算方式、索赔、仲裁等内容进行商谈,并将商谈后达成的协议写入合同。合同具有法律效力,一经订立,以后的贸易活动都应与合同条款一致。

(四) 履行合同

履行合同的关键步骤有:落实信用证、备货、租船订舱、出货、收款等。具体环节为

1. 落实信用证

国际贸易结算的主要方式有汇款、托收和信用证。在我国出口贸易实务中,信用证使用较为普遍。因此,本书主要以信用证为例进行说明。在履行合同过程中,对信用证的掌握、管理和使用,直接关系到出口企业的收汇安全。信用证的掌握、管理和使用,主要包括催证、审证和改证等几项内容。

1) 催证

催证指卖方督促买方尽快开出信用证,送抵卖方。对外贸易中不履约事件经常发生,如在行情发生变化或资金短缺的情况下,进口商可能故意不开证。因此,出口商只有拿到信用证,交易才有基本成功的可能性,出口商才有可能收到货款。

2) 审证

信用证的有关内容必须与合同条款完全一致,即所谓“证同一致”。但在实践中,由于种种原因,如市场行情的变化或进口商有意利用开证的主动权加列对其有利的条款,往往会出现开立的信用证条款与合同规定不符。但银行在付款时,只按信用证内容付款,而不管合同条款如何。因此,卖方在审核信用证过程中要把握“证同一致”的原则,防止因买方通过信用证改变合同中规定的交易条件而蒙受损失。

3) 改证

当发现信用证与合同不符时,卖方应及时要求买方按合同规定修改信用证。在

办理改证过程中,凡需要修改的各项内容,应做到一次性向买方提出,尽量避免考虑不周而多次提出修改要求。否则,不仅会增加双方的手续和费用,而且会影响公司的形象、声誉。

2. 备货

这一阶段的工作主要是依合同中规定的交易商品和交易条件,组织生产或收购、调拨调运、仓储保管。备货在整个贸易流程中举足轻重,须按照合同逐一落实。

1) 生产或收购

对于自营出口商,订立合同后,应立即组织好生产。要求产品的品质、性能、包装、规格、外型等都与合同条款保持一致。要保证原辅料、中间产品的及时供应,确保按时交货。而对于代营出口业务,出口商订立合同后,应做好国内的收购、调拨。

2) 调运

调运是将组织好的出口货物运往选定的出口地,如港口、车站、机场。调运过程中要合理安排流向,选择从产地到出口地的最便利、最省时的运输路径。

3) 仓储保管

货物运到出口地不能马上出运时,应妥善保管。仓储时间要尽量缩短,因为仓储货物的价值不能马上实现,是一种资金的占用,同时还要支付仓储费,这是一种双重的损失。为此,应及时与外运公司取得联系,使货物尽快装运出口。

备货过程中着重注意核对以下内容:①货物品质、规格应按合同的要求核实。②货物数量应符合合同或信用证的要求。③备货时间应根据信用证规定,并结合船期安排,以利于船货衔接。

3. 包装

应根据货物选择包装形式(如纸箱、木箱、编织袋等)。不同的包装形式其包装要求也有所不同。

(1)一般出口包装标准:根据贸易出口通用的标准进行包装。

(2)特殊出口包装标准:根据客户的特殊要求进行出口货物包装。

(3)货物的包装和唛头(运输标志):应进行认真检查核实,使之符合信用证的规定。

4. 租船订舱

租船订舱一般经过下列三个步骤:

(1)进出口公司委托外运公司办理托运手续,填写托运单(booking note),亦称“订舱委托书”,递送外运公司作为订舱依据。

(2)外运公司收到托运单后,审核托运单,确定装运船舶后,将托运单的配舱回

单退回,并将全套装货单(shipping order)交给进出口公司填写,然后由外运公司代表进出口公司作为托运人向外轮代理公司办理货物托运手续。

(3)货物经海关查验放行后,即由船长或大副签收“收货单”(又称大副收据, mate receipt)。收货单是船公司签发给托运人的表明货物已装妥的临时收据。托运人凭收货单向外轮代理公司换取正式提单。

5. 办理通关手续

此环节有以下主要步骤:

1) 出口报检

(1)发货人备齐货物后,在装运前一定时间内向出入境检验检疫机构报检,填制出口报检单,随附发票、箱单、合同、厂检单等副本。

(2)出口地检验检疫局对所申请的商品进行检验和查验,合格后发出入境货物换证凭单。

(3)货物出境时,经口岸检验检疫机关查验合格,签发通关单或换发检验检疫证书。

2) 申领核销单

(1)出口单位到外汇局领取核销单前,应当根据业务实际需要先通过“中国电子口岸出口收汇系统”向外汇局提出领取核销单申请,然后凭本企业操作员 IC 卡及其他规定的凭证到外汇局领取核销单。

(2)外汇局根据出口单位申请的核销单份数和出口收汇核销考核等级向出口单位发放核销单,并将核销单电子底账数据传送至“中国电子口岸”数据中心。

(3)出口单位在核销单正式使用前,应当加盖单位名称及组织机构代码条形章,在骑缝处加盖单位公章。

3) 申请配额

受配额管制的商品在出口时,要申请出口配额。出口配额许可证的申请主要有以下两种方式:

(1)网上申请,有配额的申请人用电子钥匙,登录商务部配额许可证局网站,点击网上企业申领链接,进入许可证网上申领平台,点击相应的“许可证件申领系统”,根据出口合同内容,按要求如实在线逐项填写、保存、上报申请表电子数据。

(2)书面申请,经营者填写相应的许可证申请表,并提供有效的出口合同(正本复印件)。首次申请的经营者除上述材料外,还应提供以下材料复印件:营业执照;加盖经营者备案登记专用章的《对外贸易经营者备案登记表》或《中华人民共和国进出口经营者资格证书》;外商投资企业须提供审批部门颁发的《批准证书》。

4) 报关

报关手续极为烦琐又极其重要,如不能顺利通关则无法完成交易。须由专业持有报关证人员,持箱单、发票、报关委托书、出口许可证、出口结汇核销单、出口货物合同副本、出口商品检验证书等文本去海关办理通关手续。报关一般经过三个环节,即申报、查验和放行。

(1) 申报:进出口货物的收、发货人或者他们的代理人,在货物进出口时,应在海关规定的期限内,按海关规定的格式填写进出口货物报关单,随附有关的货运、商业单据,同时提供批准货物进出口的证件,向海关申报。

(2) 查验:出口货物,除海关总署特准查验的以外,都应接受海关查验。查验的目的是核对报关单证所报内容与实际到货是否相符,有无错报、漏报、瞒报、伪报等情况,审查货物的进出口是否合法。海关查验货物,应在海关规定的时间和场所进行。如有特殊理由,事先报经海关同意,海关可以派人员在规定的时间和场所以外查询。

(3) 放行:对于一般出口货物,在发货人或其代理人如实向海关申报,并如数缴纳应缴税款和有关规费后,海关在出口装货单上盖“海关放行章”出口货物的发货人凭以装船起运出境。海关放行后,在浅黄色的出口退税专用报关单上加盖“验讫章”和已向税务机关备案的海关审核出口退税负责人的签章,退还报关单位,即签发“出口退税报关单”。

6. 装船出运

拿到海关加盖“放行”的装货单后,就可以开始装船。在货物装船过程中,可以根据货物的多少来决定装船方式,并根据合同所定的险种进行投保。例如,采用集装箱,可选择整装集装箱或拼装集装箱。装船完毕后,货运代理从船公司取得 MB/L 并直接交给托运人或者给托运人分提单 HB/L。出口方获得提单后,把海运提单复印件、出口许可证(正本)、商业发票、装箱单、海关发票、普惠制产地证等寄给进口方供其作进口清关用。

7. 运输保险

如贸易术语要求卖方投保,双方应在签定合同时事先约定运输保险的相关事项。常见的保险有海洋货物运输保险、陆空邮货运输保险等。其中,海洋运输货物保险条款所承保的险别,分为基本险别和附加险别两类。其中基本险有平安险、水渍险和一切险三种;附加险还可以分为一般附加险和特殊附加险两种。投保人投保时,应将货物名称、保额、运输路线、运输工具、开航日期、投保险别等一一列明。保险公司接受投保后,即签发保险单保险凭证。

8. 制单与交单结汇

国际贸易凭单结汇,主要单据包括以发票为中心的货物单据,以提单为中心的

运输单据和以保险单为中心的保险单据。各套单据之间的内容应相符,即“单单一致”,且都要与信用证内容相同,即“单证一致”。

1) 制作单据

出口贸易需要制作的单据一般包括汇票、商业发票、运输单据、保险单、原产地证明和包装单据。根据不同的交易情况,由合同或信用证规定,常见的单据还有寄单证明、寄样证明、邮局收据、快速收据、装运通知以及有关运输和费用方面的证明。制单过程中要注意商业发票是全套货运单据的中心,其他单据均参照发票内容缮制。而商业发票没有统一的格式,其内容应符合合同规定,在以信用证方式结算时,还应与信用证的规定严格相符。

2) 交单结汇

交单是指出口商(信用证受益人)在规定时间内向银行提交信用证规定的全套单据,这些单据经银行审核,根据信用证条款不同付汇方式,由银行办理结汇。交单应注意三点:一是单据的种类和份数与信用证的规定相符;二是单据内容正确,包括所用文字与信用证一致;三是交单时间必须在信用证规定的交单期和有效期之内。

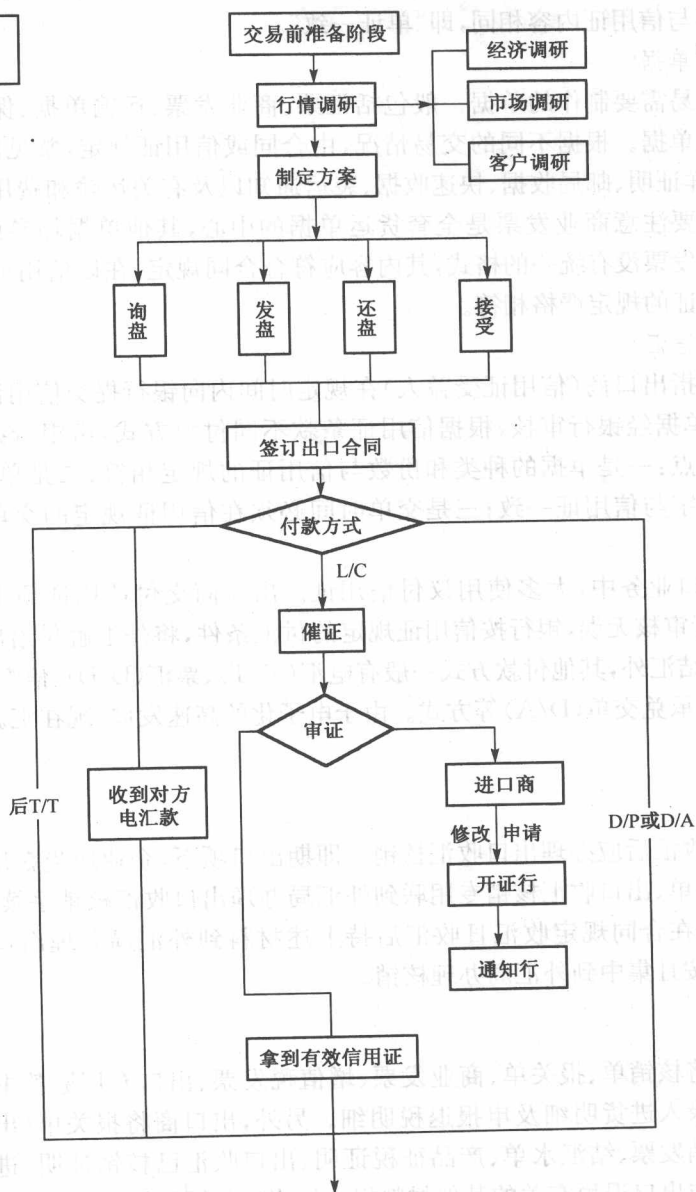
我国出口业务中,大多使用议付信用证。出口商交付信用证项下的出口单据后,若经银行审核无误,银行按信用证规定的付汇条件,将外汇解付给出口企业。除采用信用证结汇外,其他付款方式一般有电汇(T/T)、票汇(D/D)、信汇(M/T)、付款交单(D/P)、承兑交单(D/A)等方式。由于电子化的高速发展,现在汇款主要使用电汇方式。

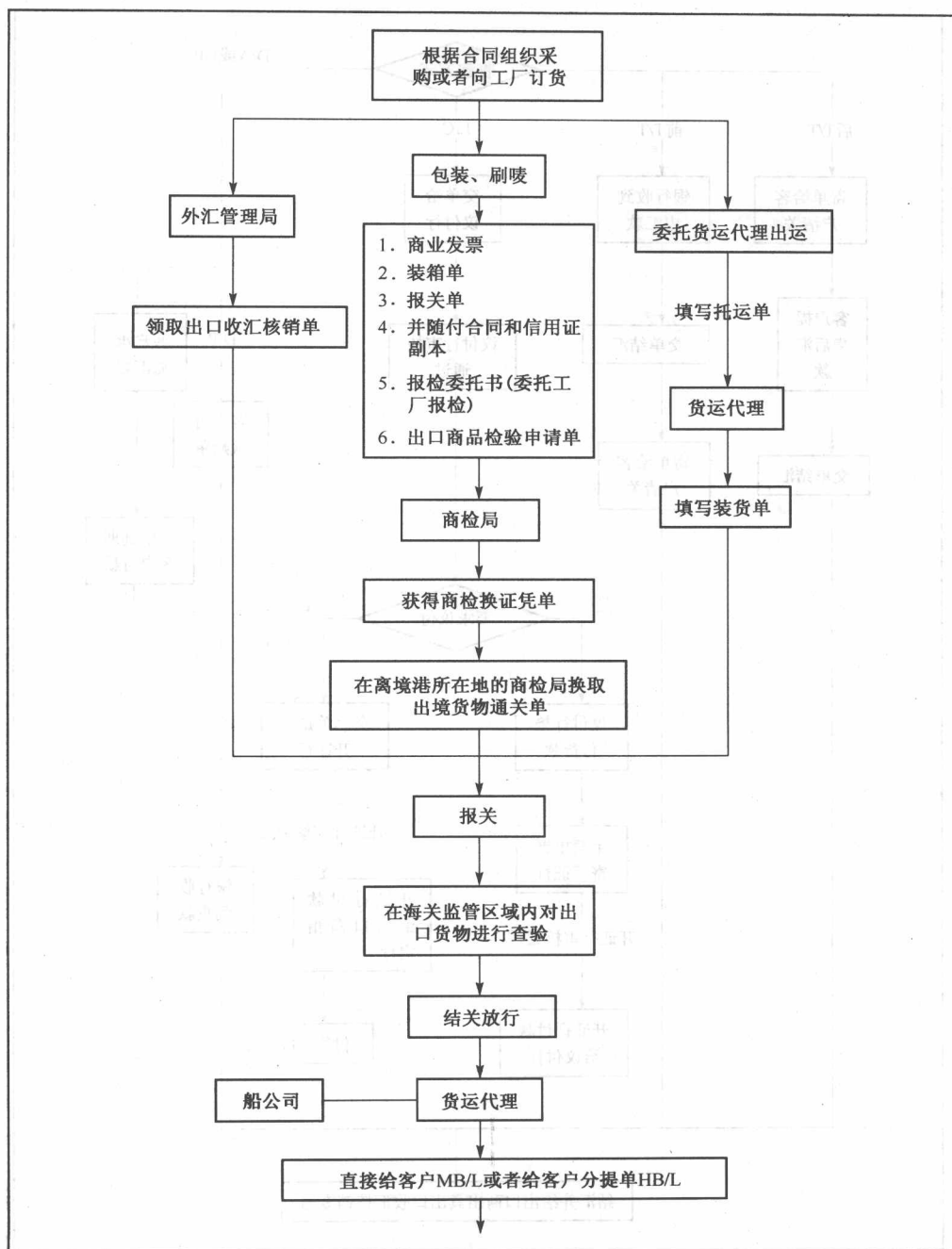
9. 收汇核销

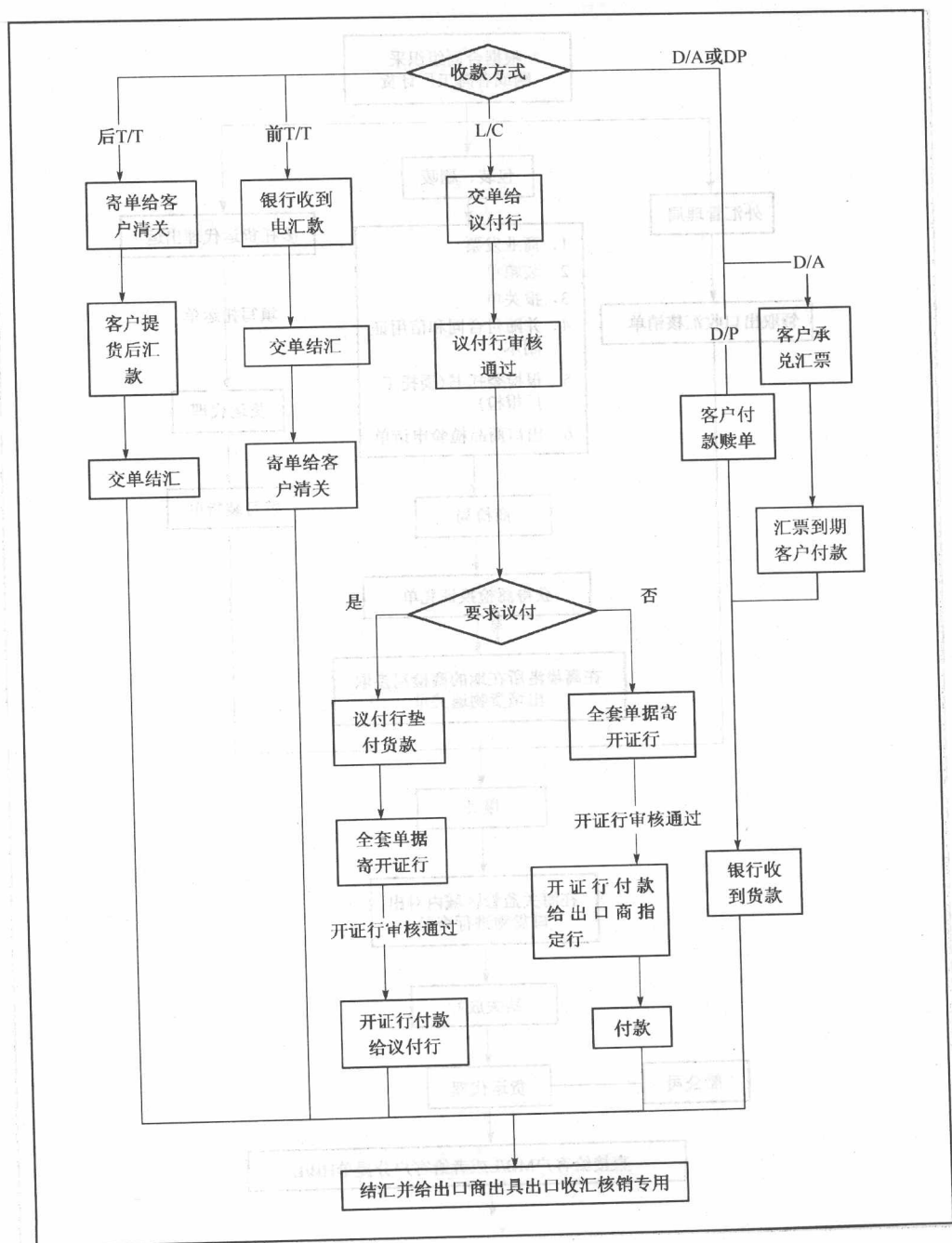
出口商收汇后应办理出口收汇核销。即期出口项下,企业应当在出口收汇后凭核销单、报关单、出口收汇核销专用联到外汇局办理出口收汇核销手续;远期出口项下,企业应当在合同规定收汇日收汇后持上述材料到外汇局办理出口收汇核销手续。企业可按月集中到外汇局办理核销。

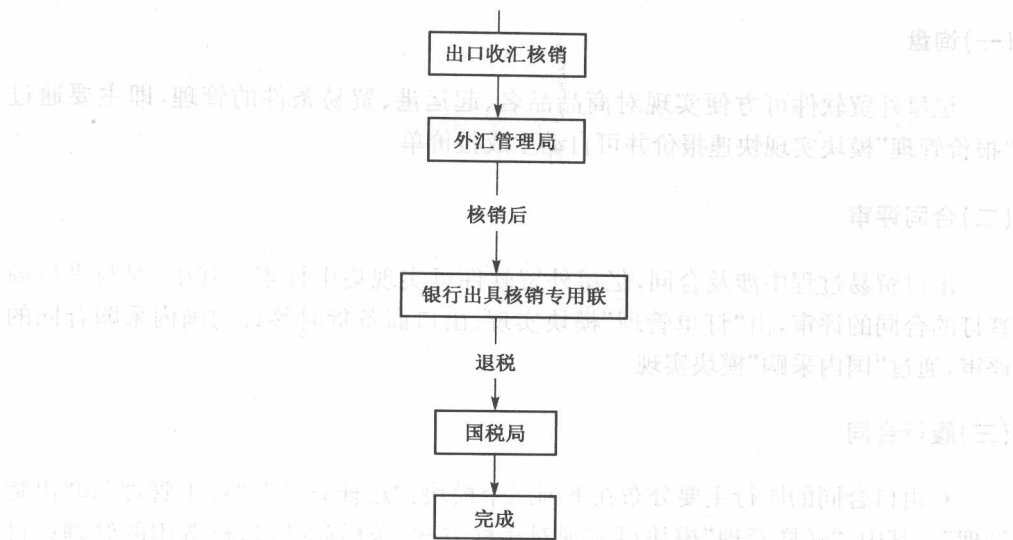
10. 出口退税

出口商将核销单、报关单、商业发票、增值税发票、出口专用缴款书等按要求在退税软件中录入进货明细及申报退税明细。另外,出口商将报关单(出口退税证明联)、出口核销发票、结汇水单、产品征税证明、出口收汇已核销证明、进货增值税发票抵扣联等与出口退税有关的其他材料提交给当地的国税局。

出口贸易
流程示意图



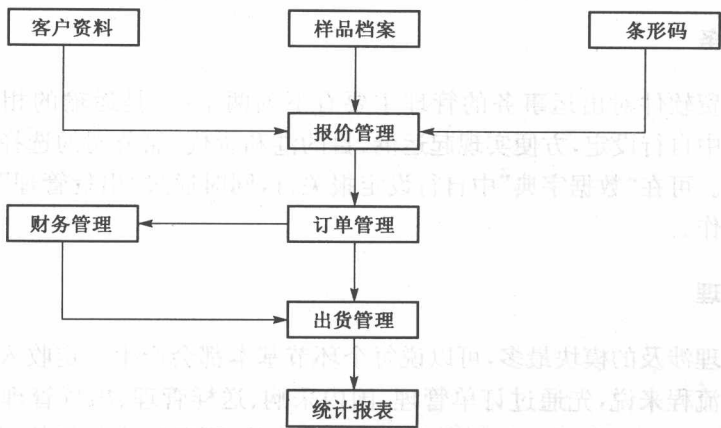




出口贸易流程示意图

二、亿星外贸软件可实现的功能

亿星外贸软件可对业务过程中的报价、送样、合同评审、履行合同、单据制作、出运事务、交单议付、成本测算等整个业务流程进行一体化的管理控制。下面简单介绍软件可实现流程的模块分布。



亿星外贸软件各模块对应的流程

(一) 询盘

亿星外贸软件可方便实现对商品品名、起运港、贸易条件的管理,即主要通过“报价管理”模块实现快速报价并可自动生成报价单。

(二) 合同评审

出口贸易过程中涉及合同,亿星外贸软件可实现集中评审。其中,对与进口商签订的合同的评审,由“订单管理”模块实现;出口商备货时签订的国内采购合同的评审,通过“国内采购”模块实现。

(三) 履行合同

对出口合同的履行主要分布在下列三个模块:“送样管理”、“订单管理”和“出货管理”。其中,“送样管理”模块可实现对送样方式、送样商品、送样费用的管理;“订单管理”模块可实现对货物运输方式、商品包装、唛头、报关等的管理;“出货管理”可实现对出货明细、唛头、出货费用等的管理。

(四) 单据制作

亿星外贸软件可以自动生成绝大部分单据,并有效降低了手写错误的可能。软件可实现的单据制作主要分布在下列模块:“报价管理模块”(可生成报价单)、“出货管理模块”(可生成托运单/商业发票/装箱单/工厂开票通知/报关单)、“送样管理模块”(可生成样品要求单)。

(五) 出运事务

亿星外贸软件对出运事务的管理主要有两个:一是运输的相关事务。在“数据字典”中自行设定,方便实现起运港、目的港和货代、船公司的选择。二是报关的相关事务。可在“数据字典”中自行设定报关行,同时通过“出货管理”模块可完成报关单的制作。

(六) 财务管理

财务管理涉及的模块最多,可以说每个环节基本都会产生一定收入或费用。就财务管理的流程来说,先通过订单管理、国内采购、送样管理、出货管理等模块将交易环节发生的收入或费用生产应收账款或应付账款,再通过应收帐款、收款记录、应付帐款及付款记录四个模块来实现对财务集中的管理。