

大学文科实践系列教材

国际贸易业务实训

GUOJI MAOYI YEWU SHIXUN

主 编 侯海英 栾 红
副主编 王 洋 朱振荣



经济科学出版社

F740.4

81

2007

大学文科实践系列教材

国际贸易业务实训

主 编 侯海英 栾 红
副主编 王 洋 朱振荣

经济科学出版社

责任编辑：王东岗

责任校对：董蔚挺

版式设计：代小卫

技术编辑：潘泽新

国际贸易业务实训

主编 侯海英 栾红 副主编 王洋 朱振荣

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京海淀区阜成路甲28号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www.esp.com.cn

电子邮件：esp@esp.com.cn

北京密兴印刷厂印装

880×1230 16开 13.5印张 350000字

2007年3月第一版 2007年3月第一次印刷

印数：0001—3000册

ISBN 978-7-5058-6153-4/F·5414 定价：23.00元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

大学文科实践系列教材编辑委员会

主 编：李朝鲜

副 主 编：黄先开 秦艳梅

编委会成员：黄先开 秦艳梅 周 莉 徐晓慧 周清杰
栾 红 侯海英 王忠国 李 智 杨 辉
曹铁英 陈 冰 何明珂 王 真 黄桂芝
卢 奇 赵学凯 朱建方

总 序

现在,呈现在您面前的是一套体现现代教育思想的探索性实践教材。当您打开这套书的时候,实际上您已经走上了这条探索之路,在这个探索过程中,您将成为探索的主体、探索的参与者和当事人,您已不再是被动地被灌输的对象。

现代教育的理念,已不仅仅是传授知识,还要演示知识,并调动学生主动、积极地学习知识。在主动学习的过程中,将知识转化成能力,转化成创造能力;养成一种宝贵的主动参与意识和参与能力,养成权利责任与科学理性精神。

这是建设创新型国家的需要。创新型国家需要创造性人才,创造性人才要求有创造型教师,创造型教师必须具备现代教育理念,这种教育理念的载体之一,就是要有适合培养创造性人才的教材。这一套具有全新理念的教材,归纳起来,有两大显著特征:

一、将理论与实践在教材内部有机地结合起来。我们的教育一贯倡导理论与实践结合。以往的绝大多数教材在理论与实践的结合上,往往是在教材之外的结合。在教材里或在课堂上学的是基本理论;实践,是在教材或课堂之外进行的。也就是常说的实验、实地调查、现场参观,到业务部门实习,撰写调查报告、实验报告或论文写作等等,并把这当成惯例,一堂堂、一年年地传承下来。使理论与实践的结合,总有一种“体外结合”式的课外与课间的结合,或是在教材外的结合,这种结合,总有一种“两张皮”似的感觉,不那么紧密。而这套教材,则是将理论与实践,在课程内部、教材内部相结合,在这里,上的是实践课,是突出实践,是将基本原理、基本方法、基本技能紧密地融为一体。您在这里,再也没有只带个耳朵的感觉,你已不再只是听,而是亲自看,亲自做,是真正的听、看、思、做紧密结合。

比如,《ERP沙盘实战》是将进入该课程的学生组成若干团队,分别接管完全相同的若干企业,构成相互竞争的市场。他们得在瞬息万变的环境中为

构经营管理变革有全面深刻的见解。《银行信贷管理与风险控制》这门课全面系统地介绍了商业银行信贷业务流程中的风险控制措施,从多个角度系统地介绍了信贷业务及其风险管理的基本内容,并着重讲解信用风险管理的流程、技术与体系。该课程在授课过程中紧密结合金融界实务和发展趋势,加入了国内外银行的丰富案例,通过对不同行业、不同地区、不同条件客户的信贷案例实例分析,能使学生初步掌握银行信贷业务特点和信用风险管理的要点,并培养学生良好的风险意识和风险识别能力。大量的商业银行信贷业务实例及课堂讨论,开阔了学生视野,增强了学生实际业务操作技能。

又如,《证券交易实践》的主编王忠国先生,原是中国人民大学金融学院硕士,2001年以来,一直从事职业操盘手工作,在股市实战中形成了独特的证券投资理念,他曾在北京、武汉、宁波等地多次讲授证券实战中的“高控盘战法”、“超跌股战法”;也曾在多家营业部多次讲解股市中的有关重大问题。由他主编的《证券交易实践》是一本金融专业学生必读的实践教材,是学生学习理论联系实际的必要环节。该书主要讲述证券投资的基本操作方法,揭示证券市场运行的一般规律,同时介绍风险控制的理论与实践,为学生提供了实践创新的有益平台。

再如,《企业管理模拟实践方法与策略》主编王真,不仅具有深厚的理论功底,而且具有丰富的实践教学经验。该教材是通过前导性模拟实践、沙盘模拟实践、计算机人机对抗模拟实践和国际企业管理挑战赛(GMC)等四大模块组成的模拟实践。该书主要是指导学生进行实操性的训练,使学生了解企业经营管理的环境,掌握企业生产、经营和管理的基本环节和基本流程,锻炼和培养学生分析问题、解决问题的能力。该书还融入了大量的分析、讲评和延伸性的讨论。例如:每项实训的“决策要点”,深入浅出地为学生做了精要的讲解,其中不乏真实企业经营管理实践的精华写照。而每项实训的“问题讨论”,又将实训引向更深层的研究,从而启发学生积极思考,究元决疑,追求卓越,达到经营管理的更高境界。

容不一一再述,正是由于担任这套教材撰写工作的各位主编的广学强识和实践经验,才熔铸了这套教材所独具的特征,有了这套教材和这些教师,再加上先进、适用的实践环境以及同学们的积极参与,为编这套教材所要达到的目标,还能不会实现吗?试试吧!

不知如此赘言可是为序。

恭祝创新成功!

中国人民大学商学院教授 博士生导师

李金轩

2006年6月于润桥泊屋馆

总 前 言

认识来源于实践,又服务于实践,实践既是认识的源泉,又是认识的深化和提高。唯物辩证法认识论揭示了人们认识过程的客观规律。高等教育遵循这一规律并不断探索其在教学过程中的具体应用。高等院校在深化教育教学改革的进程中,对实践教学的研究与探索从来都没有停止过,实践教学作为教学过程的重要环节,日益受到广大教师的重视。

随着经济的快速发展和社会的不断进步,市场不仅对人才的知识结构、思维模式、创新意识等提出了更高的要求,而且对大学毕业生的工作适应能力和动手实践能力也提出了进一步的要求。如何改进现有的教学模式,给学生创造更多的实践机会和提高职业技能,培养学生的动手能力和自主创新能力,使之成为能够尽快适应社会环境的合格毕业生,是高等教育教学改革的一个重要方向和主要内容。

大学文科实践系列教材是北京工商大学针对高等院校深化教育教学改革,彰显办学特色,探索实践教学模式而面向社会精心设计并推出的一套全新的实践系列教材。全套教材以现代教育技术理论为指导,以实践课程为依托,以相关学科的实际业务流程作为教材主体结构和教材体系的核心内容,充分体现了“以人为本”的现代教育理念。在编写体例、行文风格等方面都有别于传统的理论教材体系,充分体现出自主创新能力。

本套教材共分为经济金融、企业管理、财务会计三大板块,其主要特色有以下方面。

1. 科学的目标定位,重点突出实践教学。以实践课程为依托,强化“实践育人”,增强学生的实际操作能力,实现符合市场和就业需要、科学发展的教学目的和培养目标,在教学培养目标方面具有自主创新性。

2. 科学的结构设计,重点突出业务系统和流程。以经济管理类的相关学科的企业或公司的实际业务流程为基础,以现代化实验室设备、软件及其实践环境为背景条件,运用现代教育理论,在教材结构上重点突出实践、实战或模

拟，在教材的结构方面具有自主创新性。

3. 科学的体系设计，重点突出业务操作。全套教材的体系，首先以实践准备为开篇，介绍课程的基础理论、入门指导和学习目标；其次以实践主题和实践环节组成业务训练单元；最后以实践报告作为综合训练和总结，在教材模式和体系方面具有自主创新性。

4. 独特新颖的版面设计，图文并茂，重点突出可读性和实用性。教材版面组合包括：文字阐述、流程设计、场景画面等，新颖的版面设计使教材具有可视、可读和实用性，在版面设计方面具有自主创新性。

5. 具有广泛的读者群和潜在的市场价值。本套实践教材独特实用，图文并茂，通俗易懂，既可作为全国各高等院校同类实践课程的正规教材，也可作为企业、公司和相关机构员工的培训教材。

本系列教材由北京工商大学长期从事本科教学的教师和部分从事经济、金融、管理等领域具有丰富实际经验的专家共同编写而成。但编写实践系列教材是一项原创性工作，可供借鉴的经验很少，难免出现各种纰漏和不足，恳请社会各界人士及广大读者批评指正。

北京工商大学
文科实践系列教材编委会

本书前言

在中国对外贸易迅猛发展的今天,市场对外贸人才的需求与日俱增,不仅对人才的知识结构、思维模式提出更高的要求,而且对大学毕业生的工作能力和动手实践能力也提出进一步的要求,对高等院校人才培养的模式及教材的改革也提出挑战。

在国际贸易理论课的教学过程中,我们颇有感触的是:一个外贸专业的本科毕业生,可能对国际贸易的地位和作用有足够的认识,对外贸中的国际惯例和常见的贸易术语也记得牢固,甚至每门专业课也有不错的成绩。但是,在面对一单实际的外贸业务时就可能表现得束手无策。究其原因,就是“理论与实际相脱节”的老生常谈。

《国际贸易业务实训》编写目的就是要试图解决这一问题,同时为实践教学、课程改革提供有利的教材支撑。本书旨在帮助读者在已有的理论基础上,全面、系统、迅速地熟悉并掌握国际贸易业务操作的流程及基本技巧,把学过的知识转化为能力。

目前,国内关于国际贸易和实务操作的教材已有相当数量,且均各有所长。与之相比,本书的特点在于:

1. 场景仿真模拟

本书为读者创建了一个全程参与的亲历式的场景学习模式。在这里,读者是以一个演员的身份置身于国际贸易业务的场景仿真模拟中,在已掌握的国际贸易理论知识的基础上,对每一步操作再形成一个全新的感性认识,从而在亲身体验的过程中掌握国际贸易业务操作的基本步骤和技巧。

2. 分解与综合并举

本书以国际贸易业务流程为主线,将其分解为建立业务关系、交易磋商及合同的签订、开立审核及修改信用证、装运出口、制单结汇、业务善后六大场

景主题, 每一个场景主题都是对国际贸易业务环境的仿真模拟。

为了让读者接触更多的事例, 书中采取一个场景模拟分别贯穿一个场景主题的形式, 丰富读者的场景体验。特别要指出的是, 我们在每一个大的场景主题下, 又分解出若干小场景, 这些小场景不仅可以连贯成整套国际贸易业务流程, 同时每个小场景又可以独立成篇, 单独学习, 这体现了本书各部分即独立又连贯的特点。

最后, 本书安排了国际贸易业务综合实训, 即在实训总结篇中, 将全部的业务环节在一个大场景模拟中完成, 加强读者对国际贸易业务的全面认识和掌握。

3. 图文并茂、快乐学习

为了能让读者在快乐中学习、在实践中掌握, 本书以易看易懂为原则, 避免只用文字说明的枯燥乏味, 将指导读者进行业务操作的内容尽量采取图文并茂、新颖、灵活的形式展示出来, 使得操作过程一目了然, 操作步骤清晰易懂。在整个的场景模拟学习过程中, 如果读者能够积极、主动和创造性地参与, 做到在“干中学”, 知识自然就会在轻松、愉快和“游戏”的氛围中获取。同时, 在主动学习的过程中, 也会自然地培养自己的实际动手能力。

4. 与实验室授课相辅相成

本书的编写是以实验教学为依托, 重点突出它的实用性和操作性。在教学中配合使用贸易实战的教学软件将达到锦上添花的效果。教学软件系统平台将模拟一个开放的竞争的仿真国际贸易环境。在这个环境中, 存在多家进出口公司, 每家进出口公司都可以查询各类贸易信息。每位学员将作为一家贸易公司的业务员, 通过网络环境, 独立地从事国际货物买卖业务。在这个过程中, 学员不仅要娴熟高效地进行正常的业务操作、赢得利润, 而且也必须通过反复实践来学习处理贸易中出现的各种困难和问题、规避风险、降低损失。

本书可以作为高等院校国际贸易实务模拟或实践课的教材, 也可以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。全书由侯海英、栾红设计框架结构和写作思路并担任主编, 朱振荣、王洋担任副主编。

本书的成功出版与北京工商大学文科实践中心秦艳梅教授的全力支持分不开, 同时也得到北京工商大学经济学院诸多同仁的支持。此外, 本书在编写过程中得到了多家进出口公司的鼎力帮助, 获取大量的实务资料和单证样本, 还参阅和引用了国内外有关论著的资料和观点。在此一并致谢。

限于编者的水平, 书中缺点及纰漏在所难免, 恳请读者及各位同行批评指正。

编者

2007年1月30日

实训准备篇	1
-------------	---

场景主题1 建立业务关系	4
--------------------	---

场景 1.1 寻找客户	4
场景 1.2 撰写建交信函	8
场景 1.3 与客户面对面接洽	18
思考与实训 1	23

场景主题2 交易磋商及合同的签订	24
------------------------	----

场景 2.1 出口报价核算	25
场景 2.2 发盘	29
场景 2.3 还盘	34
场景 2.4 出口还价核算	38
场景 2.5 成交及签约	41
思考与实训 2	46

场景主题3 开立、审核及修改信用证	48
-------------------------	----

场景 3.1 开立信用证	48
场景 3.2 审核信用证	54
场景 3.3 修改信用证	57
思考与实训 3	60

场景主题4 装运出口	65
------------------	----

场景 4.1 出口报检	70
场景 4.2 租船订舱	75
场景 4.3 出口报关	85

场景 4.4 出口保险	90
思考与实训 4	94
场景主题 5 制单结汇	101
场景 5.1 结汇业务流程	104
场景 5.2 缮制信用证结汇单据	109
场景 5.3 交单议付	130
思考与实训 5	133
场景主题 6 业务善后	139
场景 6.1 出口业务善后：核销及退税	139
场景 6.2 进口业务善后：提货及索赔	147
思考与实训 6	151
实训总结篇 国际贸易业务综合实训	153
附 录	165
思考与实训 2-3：填写合同	165
思考与实训 3-1：填写开证申请书	167
思考与实训 3-3：案件评析	169
思考与实训 4-1：案件评析	169
思考与实训 4-2：案件评析	169
思考与实训 4-3：填写出口报关单	171
思考与实训 5-1：案件 1 评析	173
思考与实训 5-1：案件 2 评析	173
思考与实训 5-2：缮制全套信用证结汇单据	175
思考与实训 6-1：填写出口收汇核销单	187
综合实训单据	189
主要参考文献	200

实训准备篇

国际贸易实务

一、实训准备篇

二、实训准备篇

三、实训准备篇

四、实训准备篇

五、实训准备篇

六、实训准备篇

七、实训准备篇

八、实训准备篇

九、实训准备篇

十、实训准备篇

十一、实训准备篇

十二、实训准备篇

十三、实训准备篇

十四、实训准备篇

十五、实训准备篇

十六、实训准备篇

十七、实训准备篇

十八、实训准备篇

十九、实训准备篇

二十、实训准备篇

二十一、实训准备篇

二十二、实训准备篇

二十三、实训准备篇

二十四、实训准备篇

二十五、实训准备篇

二十六、实训准备篇

二十七、实训准备篇

二十八、实训准备篇

二十九、实训准备篇

三十、实训准备篇

三十一、实训准备篇

三十二、实训准备篇

三十三、实训准备篇

三十四、实训准备篇

三十五、实训准备篇

三十六、实训准备篇

三十七、实训准备篇

三十八、实训准备篇

三十九、实训准备篇

四十、实训准备篇

四十一、实训准备篇

四十二、实训准备篇

四十三、实训准备篇

四十四、实训准备篇

四十五、实训准备篇

四十六、实训准备篇

四十七、实训准备篇

四十八、实训准备篇

四十九、实训准备篇

五十、实训准备篇

五十一、实训准备篇

五十二、实训准备篇

五十三、实训准备篇

五十四、实训准备篇

五十五、实训准备篇

五十六、实训准备篇

五十七、实训准备篇

五十八、实训准备篇

五十九、实训准备篇

六十、实训准备篇

六十一、实训准备篇

六十二、实训准备篇

六十三、实训准备篇

六十四、实训准备篇

六十五、实训准备篇

六十六、实训准备篇

六十七、实训准备篇

六十八、实训准备篇

六十九、实训准备篇

七十、实训准备篇

七十一、实训准备篇

七十二、实训准备篇

七十三、实训准备篇

七十四、实训准备篇

七十五、实训准备篇

七十六、实训准备篇

七十七、实训准备篇

七十八、实训准备篇

七十九、实训准备篇

八十、实训准备篇

八十一、实训准备篇

八十二、实训准备篇

八十三、实训准备篇

八十四、实训准备篇

八十五、实训准备篇

八十六、实训准备篇

八十七、实训准备篇

八十八、实训准备篇

八十九、实训准备篇

九十、实训准备篇

九十一、实训准备篇

九十二、实训准备篇

九十三、实训准备篇

九十四、实训准备篇

九十五、实训准备篇

九十六、实训准备篇

九十七、实训准备篇

九十八、实训准备篇

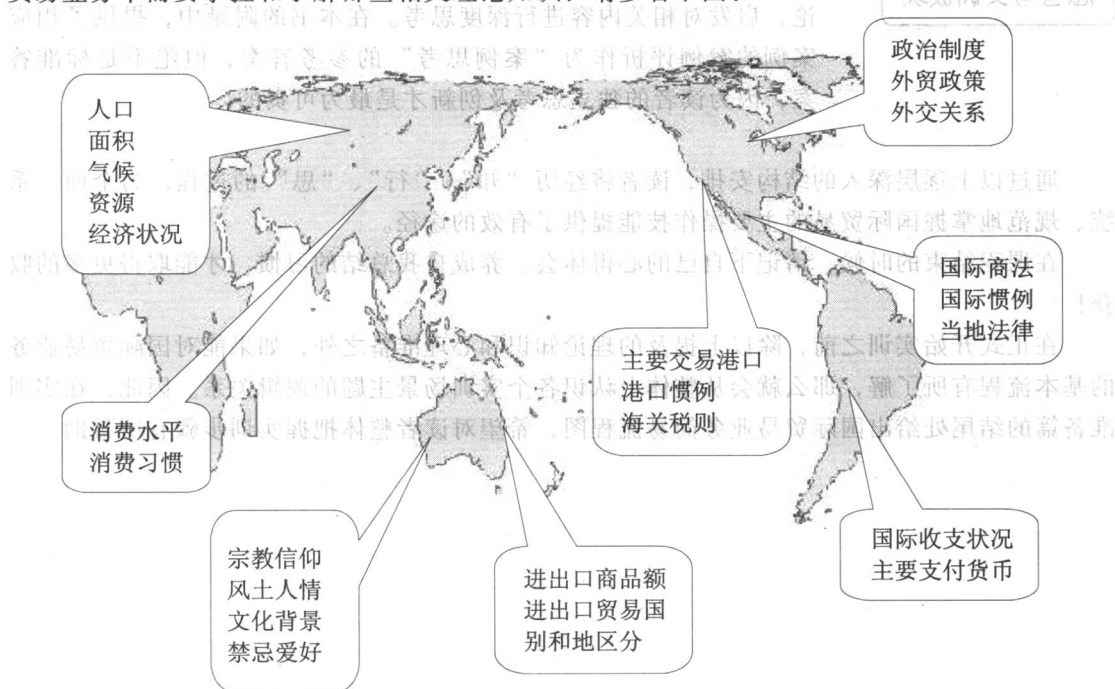
九十九、实训准备篇

一百、实训准备篇

理论知识准备

从事国际贸易业务即要有良好的专业素质，又要有一定的理论功底和广博的知识面，而本书的内容主要侧重于业务的训练操作，对相关的理论知识不会过多讲解，但为了帮助学习，我们在教材的相应位置加入了“知识点链接”。应该提及的是，这些知识点链接只是作为实践国际贸易业务操作的一种辅助，更多的基础理论知识要依靠读者先前的学习和掌握或在今后加以弥补，这样才能够做到对国际贸易业务的充分、正确地理解，也才能在实际的国际贸易交往中做到游刃有余。

因此，预先掌握国际贸易的理论知识是必要的，而亡羊补牢是必须的！那么在从事国际贸易业务中需要掌握和了解哪些相关理论知识？请参看下图！



实训心理准备

在学习和使用本书时要有充分的心理准备。因为本书不同于以往的教材，不要求读者一章、一节去被动地阅读学习。它是一部剧本，以场景形式出现，读者就是其中的角色，是作为一名虚拟的国际贸易业务当事人，进入课程设置的虚拟国际贸易环境中的主角。如何扮演好这个主角？

首先，假想自己是一笔国际贸易业务的当事人，但是对业务操作还知之甚少，怎么办？没关系，请以国际贸易业务不同当事人的身份，按照我们事先安排好的场景依次进行模拟练习。当完成全部预设的场景后，整套的国际贸易业务流程就告一段落。这时，请回顾过往场景，是否基本掌握了一笔国际贸易业务的操作程序？如果回答是肯定的，祝贺你！但请记住，这只是个开端！成功做好国际贸易业务，其技巧还要在今后的实际业务中去领悟。

其次，对本书编写结构的了解有助于快速入门。本书将国际贸易业务流程分为六大场景主题，每一个场景主题包括三大板块：场景模拟、操作指导、思考与实训。

场景模拟板块

旨在设置某一个国际贸易业务环节的“真实”环境。

操作指导板块

旨在帮助读者了解如何进行某个国际贸易环节的实践。

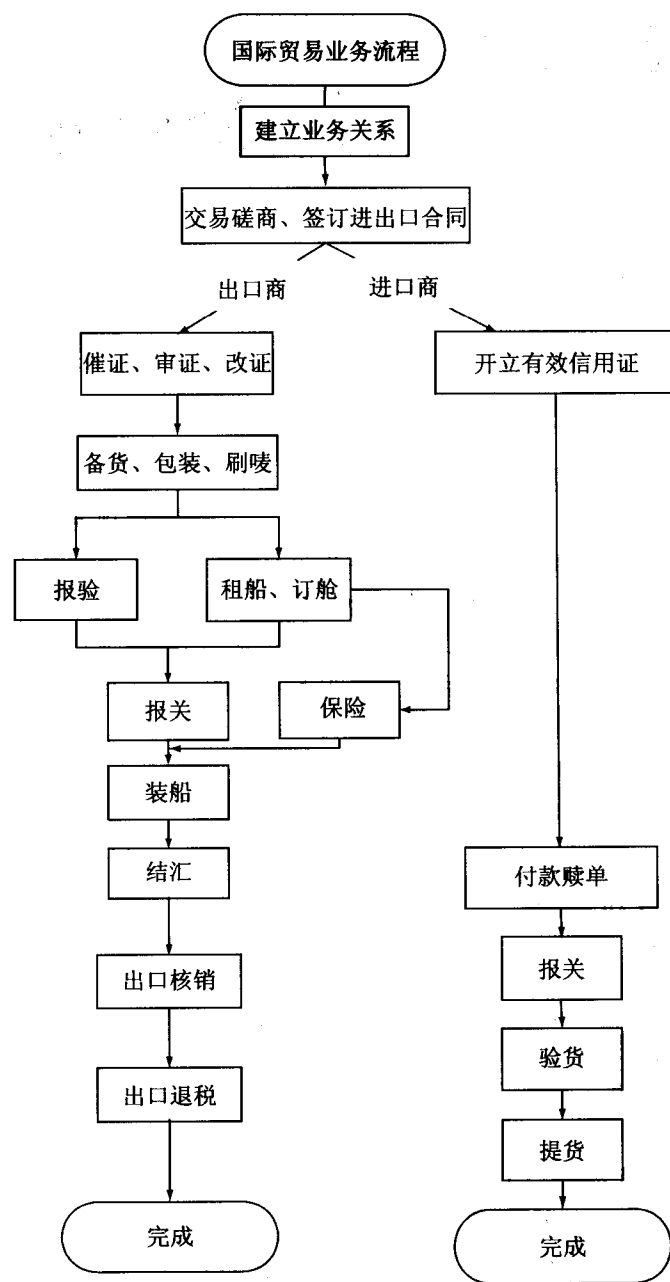
思考与实训板块

旨在训练亲自动手进行仿真实训，以及对典型案例进行分析、讨论，启发对相关内容进行深度思考。在本书的附录中，提供了相应案例的案例评析作为“案例思考”的参考答案，但绝不是标准答案，因为读者的独立思考及创新才是最为可贵的。

通过以上逐层深入的结构安排、读者将经历“知”、“行”、“思”的过程，为全面、系统、规范地掌握国际贸易的主要操作技能提供了有效的途径。

在课程结束的时候，请记住自己的心得体会。养成自我总结的习惯，才能取得更多的收获！

在正式开始实训之前，除以上提及的理论知识 and 心理准备之外，如果能对国际贸易业务的基本流程有所了解，那么就会从整体上认识各个实训场景主题的逻辑关系。因此，在实训准备篇的结尾处给出国际贸易业务简易流程图，希望对读者整体把握实训步骤有所帮助。

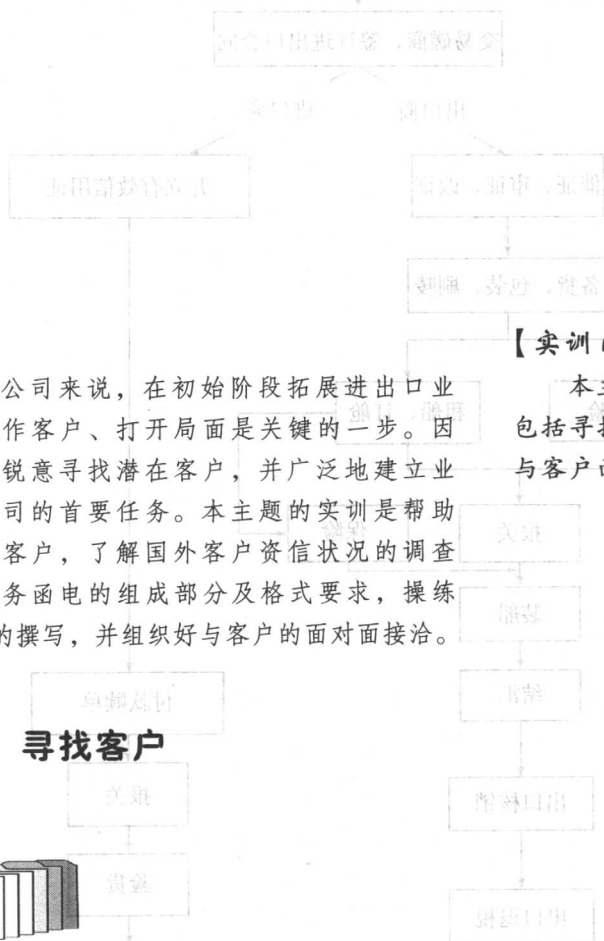


国际贸易业务简易流程

场景主题 1

国际贸易实务实训

建立业务关系



【实训目的】

对于国际贸易公司来说,在初始阶段拓展进出口业务,成功地找到合作客户、打开局面是关键的一步。因此,在全球范围内锐意寻找潜在客户,并广泛地建立业务关系,是贸易公司的首要任务。本主题的实训是帮助学生操练如何寻找客户,了解国外客户资信状况的调查途径,掌握国际商务函电的组成部分及格式要求,操练建立业务关系信函的撰写,并组织好与客户的面对面接洽。

【实训内容】

本主题由3个小场景组成,包括寻找客户、撰写建交信函、与客户面对面接洽。

场景 1.1 寻找客户

场景模拟

北京阳光贸易有限公司 (Beijing Sunshine Trading Co. Ltd., No. 36, Tianzhu Road, Chaoyang District, Beijing 100020, P. R. China, Fax.: 0086 - 10 - 88995511) (以下简称“阳光公司”) 成立于2003年9月,是一家中型规模的贸易公司,主要经营各种型号的山地车、儿童车。2005年以前公司的主要贸易区域是中国内地地区。随着公司贸易规模的扩大,整体业务能力的提高,经营产品品种的丰富,公司决定将经营目标伸展到国外。

你现在就职于阳光公司的市场拓展部,任务就是为公司在全球寻找合作伙伴。你将通过哪些渠道获取客户信息?

【场景1.1模拟】

角色: 阳光贸易公司业务员

Date:

从事贸易活动必须要有贸易伙伴,因此无论是从零开始国际贸易业务,还是要扩展国际贸易业务,首先都必须要从寻找客户开始,以便建立业务关系。然而,对没有从事过国际贸