

✧ 高等院校经济学实验课程系列教材 ✧



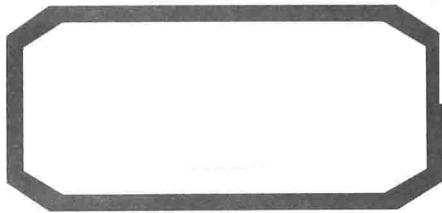
国际贸易实务 综合实验教程

过晓颖 编著

INTERNATIONAL TRADE

南开大学出版社

高等院校经济学实验课



国际贸易实务综合实验教程

过晓颖 编著

南开大学出版社
天 津

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务综合实验教程 / 过晓颖编著. —天津:南开大学出版社, 2014. 6

高等院校经济学实验课程系列教材

ISBN 978-7-310-04485-6

I. ① 国… II. ① 过… III. ① 国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. ① F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 095785 号

版权所有 侵权必究

南开大学出版社出版发行

出版人:孙克强

地址:天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码:300071

营销部电话:(022)23508339 23500755

营销部传真:(022)23508542 邮购部电话:(022)23502200

*

天津市蓟县宏图印务有限公司印刷

全国各地新华书店经销

*

2014 年 6 月第 1 版 2014 年 6 月第 1 次印刷

260×185 毫米 16 开本 19.75 印张 2 插页 501 千字

定价:38.00 元

如遇图书印装质量问题,请与本社营销部联系调换,电话:(022)23507125

总 序

2012年3月16日,《教育部关于全面提高高等教育质量的若干意见》(教高〔2012〕4号)明确提出要把提升高等学校实验教学水平作为提高高等教育质量的组成部分,同时教育部和各省市把建设国家级和省级实验教学中心作为推动高等学校实验教学水平的重要举措,通过实验教学示范中心的建设促进高等学校实验教学的改革和创新,为高等教育质量的提升发挥积极作用。

天津商业大学经济与统计实验教学中心组建于2011年,其前身是2006年成立的经济学院经济学基础实验室和2010年成立的统计学实践基地。2011年根据学科交叉、优势互补的原则,经学校主管部门批准双方合作成立了跨学院的实验教学中心。作为实验中心的依托主体——天津商业大学经济学院,现有金融学、经济学、国际经济与贸易、财政学、信用管理五个本科专业,应用经济学为一级学科硕士点,有产业经济学、国际贸易学、金融学、区域经济学、财政学、数量经济学等二级学科学术硕士点,以及国际商务专业硕士点。金融学为国家特色专业,2012年被确定为天津市级专业综合改革试点专业(津教委办【2012】28号),2013年被确定为首批国家级专业综合改革试点专业,“金融学专业教学团队”2013年获批为天津市级教学团队,国际经济与贸易、金融学专业为天津市品牌专业。应用经济学为天津市重点学科。隶属于理学院的统计学专业是2009年经教育部批准的新办专业,于2010年正式招收本科学生。2011年统计学专业(风险管理与精算学)成功申报为天津市“战略性新兴产业相关专业”。这些专业建设和学科建设平台的取得为实验教学示范中心的建设打下了良好的基础。

天津商业大学是以培养复合型创业型应用人才为目标的教学研究型大学,多年来一直重视实验教学,经济与统计实验教学中心作为经济学院和理学院统计学专业实验教学的主体,近年来以专业为依托积极探索实验教学的改革与创新,根据人才培养目标和专业方向,在理论课教学的基础上,逐步凝练实验教学理念,改革创新实验教学内容,通过实验项目和实验课程的精心设计,开设了多门实验课程,在培养学生的创新精神和创新思维,提高学生的实践能力和创新能力中发挥了积极作用,取得了良好的效果。2012年11月,经济与统计实验教学中心入选为天津市普通高校实验教学示范中心建设单位,实验教学示范中心的评审工作有力地促进了中心实验教学工作的进一步发展,为进一步提高和完善中心的实验教学体系,我们在多年实验课程开设的基础上出版了首批系列实验教材,它们是《国际贸易实务综合实验教程》、《Excel统计学基础实验教程》、《金融投资开放实验教程》和《期货交易实验教程》。

我们在实验教程的编写过程中力求实现以下几点：一、针对性。依据实际教学的需要，由浅入深，便于学生掌握。二、操作性。依托实验中心软件资源，结合了国内当前广泛使用的实训软件，以便能够更好地提高学生的实验能力和操作能力。三、生动性。每个实验前都有理论要点介绍，实验的每个步骤都有详实的图片、数据和文字说明，方便使用者的实际操作。四、选择性。实验教程提供了丰富的实验课程，使用者可根据自身实际需要自由选择、组合，以满足教与学的需要。

本实验教程系列的出版是学科和专业改革的成果之一，得到了天津市高校“十二五”综合投资项目资金的支持，本系列实验教程的出版还得到了南开大学出版社的大力支持。希望教程的出版能在我国应用性财经专业人才的培养中发挥积极作用。在实验教程的编写中由于水平能力所限，难免有疏漏甚至错误，敬请批评指正，以便我们进一步修正和改善。

刘小军、王常柏

2014年5月

前 言

国际贸易实务综合实验课程是建立在国际经济学、国际贸易、世界贸易组织、国际贸易实务、国际商务、国际商务谈判、外贸函电、国际结算等前期国际贸易相关理论与实务类课程学习的基础上,为加强学生从进出口贸易磋商谈判、函电、单证、保险、结算等实际业务能力而设计开发的一套全流程综合模拟实验教学课程。该课程的重点在于通过真实的进出口贸易及相关角色,比如出口商、进口商、工厂、进口地银行和出口地银行等角色的嵌入和扮演,让学生必须通过个人的实际业务操作去运用以往所学过的全部贸易理论和实务相关课程的要点,在真实的模拟外贸环境条件下,通过相互业务磋商完成合同订立以及合同履约的整个贸易过程。因此,国际贸易实务综合实验课程的目标定位为:在模拟真实外贸环境的条件下,理解和掌握国际贸易惯例,了解并掌握国际贸易市场调查和目标客户搜寻及相关贸易商品选择的方法,掌握国际贸易磋商和谈判的要点以及相关外贸函电的书写规范,掌握订立国际贸易合同时必须纳入合同文本的主要内容、重点及容易引起纠纷的矛盾点,掌握国际贸易合同履约过程中所有相关单据,特别是信用证、报关单、报检单、装箱单、保险单等缮制格式与内容的完整和正确。希望通过本课程的教学,能够培养和提升学生灵活地进行外贸业务的谈判和磋商、熟练地订立和履行进出口合同的实际业务能力、沟通协调能力及创新能力。

就国内现有的国际贸易实务模拟操作系统开发和设计而言,虽有多款教学软件,但是通过教学实践和摸索,发现很多软件对实验课教师自身能力的依赖性很强,甚至有些软件在教学运用的过程中,一门课程需要多名教师同时参与或者团队合作才能完成有针对性地指导学生,与目前很多高校的师资力量并不配套。鉴于南京世格公司所推出国际贸易单证、外贸实习平台(SimTrade)等软件已经被众多高校在实验教学中广泛使用且反响良好,特别是 SimTrade 模拟软件有系统内置的学习帮助和自动评分系统,学生可以根据自身的能力和进度自主完成实验过程,教师只在学生学习过程中遇到问题的时候,有针对性的辅助学生克服各种不同的问题,因此是一款非常适合国际贸易实务综合实验模拟演练的教学软件。

但是从多年来的实际教学过程来看,很多学生反映目前缺乏与 SimTrade 软件平台十分贴近和指导配套的国际贸易实务综合实验课程的教学用书,尤其是学生在最初接触 SimTrade 软件平台的时候,尽管有系统内置的帮助学习系统,但是学生能够做到快速领会学习仍然比较困难。虽然有老师的课上演示操作和指点,但是学生在前期国际贸易理论、外贸函电、国际贸易实务、国际贸易谈判、国际贸易结算等相关课程中的学习掌握程度参差不齐,对老师在每次实验课程的前端讲解的即时学习吸收和反应的速度也大相径庭,因此,亟需一本能够作为实验操作手册一样的实验教学参考用书。这也正是我想要编写这本《国际贸易实务综合实验教程》的初衷所在。另外,我任教的国际经济与贸易系已经成功申报天津市“十二五”

品牌专业,学院和系领导对我编写此教材给予肯定和多方帮助;同时正当我着手开始此项工作的时候,我校经济与统计实验教学中心又成功获批天津市实验教学示范中心,学校教务处、设备处和学院主管实验教学的领导都非常鼓励实验课程出系列教材。因此,本着“高标准、严要求、出精品”意识,本教材的编写历时整整一年之久才付梓出版。

根据应用型复合人才的培养特征,本书以商品进出口贸易操作实践为主线,依托南京世格的 SimTrade 软件平台,介绍从交易前的准备到交易合同的订立及合同的履行整个国际贸易业务流程的各环节基本操作技巧与要点。本书的主要特点如下:

1. 本书比其他同类教材更加偏重实验部分,是以实验带动理论知识点的运用,而且突出综合实验特色,因为依托的 SimTrade 软件平台是包含进口商、出口商、工厂、进口地银行和出口地银行等多个角色的真实贸易环境和流程的模拟实验软件,因此几乎涵盖了外贸企业真实业务的所有操作环节和流程,综合性特别明显。

2. 本书不仅介绍国际贸易进出口具体的实验操作流程及其相关单据的缮制,而且将通过单人多角色模拟流程实验(初级阶段)与单角色多人贸易对抗竞争实验(高级阶段)的教学安排,让学生通过实验方式充分掌握国际贸易实务相关知识与实际操作业务技巧。初级阶段着重于学生对单一贸易流程中主要操作环节和流程要点的掌握,了解贸易业务流程所涉及的主要参与者和相关机构如海关、检验检疫机构、保险公司等相互之间的业务关系,更全面的领会和掌握国际贸易的全局和整体流程;高级阶段着重于站在进出口贸易商的角度上,如何在激烈的贸易环境竞争中获得贸易企业的竞争优势,因此诸如贸易商品的选择、新市场的开拓和贸易伙伴的选择、贸易谈判与磋商、贸易价格的综合测算和确定等都是非常值得深入思考并在实践中探索解决的问题。

3. 在各章节中结合知识点,单独开辟小贴士专栏,将贸易流程中容易出错的环节和要点给予特别提示,对于国际贸易惯例和相关法律的特殊规定等通常在课本上不容易学习到,但又是实务操作过程中经常会遇到的一些难题也进行必要的说明。

总之,本书内容新颖、结构合理、重点突出,具有较强的系统性与逻辑性,注重技能训练,易于学习。本书可作为高等院校经济与管理类专业国际贸易实务综合实验课程和使用南京世格 SimTrade 软件教学的直接配套教材,也可作为开设国际贸易实务课程的相关专业学校加强实务操作和训练的参考教材,甚至可用于从事国际商务、电子商务、运输、保险、银行、海关、商检等其他相关专业及实际工作人员进行国际贸易实务的相关培训教材和参考读物。

本书的编写由过晓颖构思框架、主笔总撰和修改定稿。在初稿的写作过程中,研究生程路天和王俊萍参与了第一篇和第二篇的基础资料包括文字和图片等搜集、整理和部分写作,赵鑫鹏参与了第三篇的基础资料包括文字和图片等搜集、整理和部分写作,研究生王世强也参与了部分书稿的整理和修改。另外,书稿基本定稿后,还请曾经学过本课程的学生侯悦欣、王玉凤、马雪琴、覃晓勤同学参与了稿件的审读校对,吸取和采纳了学生使用者对本书的修改建议。

本书在编写的过程中参考了国内外有关国际贸易的著作、教材及文献资料,特别吸收了 SimTrade 软件平台内置的帮助资料中的精华,在此一并致谢,恕不一一详列。由于时间仓促,加之编者水平有限,不足之处在所难免,敬请读者批评指正。

过晓颖

2013 年 11 月

目 录

第一篇 国际贸易业务操作流程及 SimTrade 平台简介	1
第一章 国际进出口业务操作流程概览	3
第一节 国际进出口业务操作流程	3
第二节 国内采购操作流程	9
第三节 SimTrade 操作平台下的国际贸易履约流程表	9
第二章 认识 SimTrade 外贸实习平台	15
第一节 SimTrade 外贸实习平台系统简介	15
第二节 认识和使用 SimTrade 中的交易功能性图标	20
第二篇 SimTrade 平台下单人多角色操作	35
第三章 交易前的准备	37
第一节 创建企业（银行）	37
第二节 确立主营业务和开拓市场	44
第四章 交易磋商	57
第一节 进口商与出口商的磋商	57
第二节 出口商与工厂的磋商	64
第五章 合同的签订	72
第一节 国内购销合同签订及履约	72
第二节 外销合同——出口商起草合同	85
第三节 外销合同——进口商确认合同	99
第六章 信用证的操作及相关知识	104
第一节 信用证的相关知识	104
第二节 信用证的申请	106
第三节 信用证的开立	114
第七章 租船订舱和报检	128
第一节 出口托运	128
第二节 出口报检	138
第八章 报 关	152
第一节 申领核销单	152
第二节 出口报关	156
第九章 装船出运及结汇	163
第一节 装船出运	163

第二节 申请产地证及结汇.....	168
第三节 结汇	174
第十章 出口核销及退税.....	179
第一节 出口核销.....	179
第二节 出口退税.....	182
第十一章 办理保险及进口报检.....	185
第一节 办理保险.....	185
第二节 进口报检.....	191
第十二章 进口报关、提货、付汇核销及销货.....	198
第一节 进口报关.....	198
第二节 进口付汇核销.....	204
第十三章 不同的贸易术语下操作流程.....	208
第一节 认识不同的贸易术语.....	208
第二节 信用证方式下 CIF 术语与 FOB 术语的操作差异.....	211
第三节 信用证方式下 CFR 术语与 FOB 术语的操作差异	217
第十四章 不同结算方式下的贸易操作流程.....	221
第一节 认识不同的结算方式.....	221
第二节 FOB 术语下托收与信用证的操作.....	223
第三节 FOB 术语下的汇付与信用证的操作.....	233
第十五章 其他贸易方式与结算方式组合下的操作流程	237
第一节 CIF 和 CFR 与 D/A 组合下的贸易操作流程	237
第二节 CIF 和 CFR 与 D/P 组合下的贸易操作流程.....	242
第三节 CIF 和 CFR 与 T/T 组合下的贸易操作流程	246
第三篇 SimTrade 平台下单角色多人贸易对抗	251
第十六章 贸易商品的选择.....	253
第一节 贸易商品选择的意义.....	253
第二节 市场调研.....	262
第三节 单位运费下的商品利润.....	267
第四节 税率及监管条件.....	269
第十七章 贸易方式与结算方式.....	275
第一节 贸易方式.....	275
第二节 结算方式.....	276
第三节 不同贸易方式及结算方式的选择使用.....	280
第十八章 价格核算	287
第一节 利润构成.....	287
第二节 出口价格核算.....	289
第三节 进口价格核算.....	300

第一篇 国际贸易业务操作流程及 SimTrade 平台简介

第一篇作为国际贸易实务综合实验课程的开篇内容，主要是回顾和总结国际货物贸易的一般业务操作流程，并简单介绍与本课程配套的国际贸易实务模拟操作平台 SimTrade 的基本界面，旨在使学生在具体操作和使用 SimTrade 平台进行模拟业务操作之前，对整个业务流程有一个清晰的轮廓，从而能够形成对具体的业务流程操作的基本指引。

这里需要说明的是，通常广义的国际贸易泛指世界各国或地区之间进行的商品和劳务（或货物、服务、知识）的交换。其中，商品贸易（或称货物贸易）是最早、最基本的国际贸易形式。按照世界贸易组织对国际贸易统计，商品贸易是目前占全球贸易比重最多、各国经济往来最主要的贸易形式。就国际贸易实务的现有教材和国内大学有关国际贸易实务课程的讲授而言，仍然是以货物贸易的实际进出口流程为主要内容。同时，就国内现有的国际贸易实务模拟操作软件系统开发和设计而言，也都是围绕着货物贸易进出口函电、单证、保险、结算及全流程模拟等来进行的。因此，本课程的研究对象是国家或地区间有形商品贸易的具体运作流程及其在模拟操作软件系统平台下的实际操作规程，另外，还需要强调的是即使是有形商品贸易运作流程，本课程所涉及的是以直接贸易为主的货物进出口贸易运作流程。同时，本课程主要采用的配套实验软件为南京世格公司开发的 SimTrade 4.0^①系统操作平台。

^① SimTrade 4.0 是南京世格公司全新升级后的新系统，优化了系统操作画面，较以往版本系统在程序、功能和帮助菜单内容等方面均有修改，更加贴近进出口贸易的实际。但是对于采用以往版本进行课程学习的学生来说，本教材的主要内容仍然具有指导意义，只是案例所附系统操作画面效果有所差别，系统主体内容上并没有大的改变。

第一章 国际进出口业务操作流程概览

【本章学习目标】

1. 熟悉并掌握以进口商和出口商为主的国际进出口业务操作流程。
2. 熟悉并掌握以工厂为主的国内采购操作流程。
3. 熟悉并掌握基于 SimTrade 平台的国际贸易单笔业务的主要操作流程。

根据 SimTrade 国际贸易模拟操作平台的应用需要,本章将国际贸易业务流程分为以进口商和出口商为主的国际进出口业务操作流程和以工厂为主的国内采购操作流程。在此基础上介绍 SimTrade 外贸实习平台的主界面和主要功能操作要点。

第一节 国际进出口业务操作流程

国际贸易最基本的内容和过程就是贸易商品买卖过程,这一过程以交易条件和合同条款为重点,以国际贸易惯例和法律规则为依据。因此,国际贸易业务流程一般可分为四个阶段:交易前的准备、交易磋商、订立合同和履行合同。

交易前的准备阶段是交易磋商能否顺利进行的保证,也是履行合同的基础。

交易磋商是订立合同的前提和基础,也是明确买卖双方权利、义务的主要谈判过程。

订立合同是交易磋商的结果,也是以书面形式确定的买卖双方责任的具有法律效力的文本。

履行合同是订立合同后的执行完成过程,也是买卖双方按照合同各自履行义务(卖方交货、买方付款)和获得权利(买方接货、卖方收款)的过程。

一、交易前的准备

交易前的准备阶段包括国际市场调研、寻找目标客户、调查客户资信、广告宣传和商标注册等。在调研基础上制定进出口商品经营方案。本书第二篇第三章将介绍具体的操作流程。

对于**出口商**而言,在实际业务中,一般通过国际市场调查,制定出口商品经营方案,包括确定主营商品的目标市场地区范围和价格方案,及时与生产、供货企业落实货源,刊登广告、参加商品展览会、交易会、通过互联网发布信息、其他客户介绍等多种途径来寻找新的

交易对象,主动出击与目标客户建立贸易联系。在 SimTrade 中,这些主要通过淘金网来完成,可以通过淘金网寻找目标客户,获取目标客户的联系方式,进而建立业务关系。

对于**进口商**而言,在实际业务中,进口商要从商品的供应、价格、规格、技术水平等方面对供应国的出口商或厂商进行筛选,也可以通过市场调查、浏览互联网信息、主动发布需求信息、机构推荐、其他客户介绍等途径主动与产品的供应方联系,从而在国际贸易中掌握主动权。为销售其已购买的产品,进口商通过参与市场调查、接受客户委托等多种途径选择国内买方。在 SimTrade 中,进口商在淘金网中发布需求信息,可以被动接受出口商的联系并建立业务关系,也可以先在淘金网上主动选择交易对象,联系卖方进而建立业务关系。

二、交易磋商

交易磋商作为国际贸易单笔业务开始的阶段,其磋商结果决定了交易双方在交易过程中的利益、责任、风险的划分。磋商可通过当面谈判、交换函电、网上在线约谈、在线视频、电话、电报、电传等多种方式进行,一般需要经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节。本书第二篇第四章将以 SimTrade 平台中的电子邮件的形式为例,介绍具体的磋商操作流程。

询盘是交易的一方向另一方询问是否买进或卖出某商品以及要求什么样的交易条件的口头或书面表示。

发盘,又称报盘、报价和发价,是交易的一方(发盘人)向另一方(受盘人或者询盘方)提出购买或者出售某种商品的各项交易条件,一旦有效发盘被接受,发盘人就有义务按照发盘中所规定的条件与对方订立合同。

还盘,又称还价,是受盘人收到发盘后,对发盘的内容不同意或不完全同意而进一步提出修改建议或增加限制性条款。一笔交易通常要经过多次的发盘、还盘、再还盘的往复过程,也就是交易双方就交易条件进行多番讨价还价,以便使贸易条件可接受并对自己有利才能最终敲定。

接受是受盘人接到对方的发盘或还盘后,经过交易磋商,双方就交易条件达成一致,这是交易磋商的最后一步,双方接受的贸易条件将作为合同中的主要内容。在 SimTrade 中,交易磋商是通过淘金网和交易双方的电子邮件往来函电完成的。

三、合同的签订

合同的条款内容包括商品品名、品质、数量、包装、价格、装运、支付方式、商品检验检疫、索赔、不可抗力和争议的处理办法等。买卖双方就各项交易条件达成协议后,并不意味着此项合同一定有效。关于国际货物买卖合同成立所涉及的法律问题,我国《合同法》和《联合国国际货物销售合同公约》都做了明确的规定。根据各国合同法规定:一项合同除买卖双方就交易条件通过发盘和接受达成协议外,还需具备下列有效条件,才是一项有法律约束力的合同。第一,当事人必须具有订约的行为能力;第二,当事人之间必须达成协议;第三,合同必须有对价格合法的约因;第四,合同的标的内容必须合法;第五,合同要符合法律规定的形式;第六,当事人的意思表示必须真实。合同是确定买卖双方当事人权利和义务的法律文件,并涉及有关国家的政策、法律。因此,拟定并签订合同时必须慎重对待。本书第二篇第五章将会具体介绍合同的签订流程与注意事项。

无论是在实际业务中还是在 SimTrade 中,合同的签订既可以由出口商起草并寄送进口商签字确认,也可由进口商起草并寄送给出口商进行签字确认。

在 SimTrade 中,合同起草完成后,在寄送交易对象前需要做预算,收到的一方进行签字确认前也要填写预算表后方可确认。做进出口的业务预算是进口商与出口商根据预计的成本与费用,来估算整笔业务的利润,其准确与否关系着企业的资金周转及与其他业务的协调情况。为此,SimTrade 中在对学生的操作能力进行评估的时候也将其预算能力作为考核的一项指标。

四、合同的履行

由于在国际贸易中,进出口商是按照合同的条款各自履行自身的职责,所以这里将出口商和进口商的合同履行分别进行介绍。

另外,由于 CIF 和 FOB 术语是国际贸易业务中经常使用的术语,因此,以这两个术语来介绍出口商和进口商的履约过程。

出口商的合同履行以 CIF+L/C 为例,主要包括准备货物、租船订舱、办理出口报检、申请产地证、办理保险、发送装船通知、押汇结汇、核销退税等环节,如图 1-1 所示。

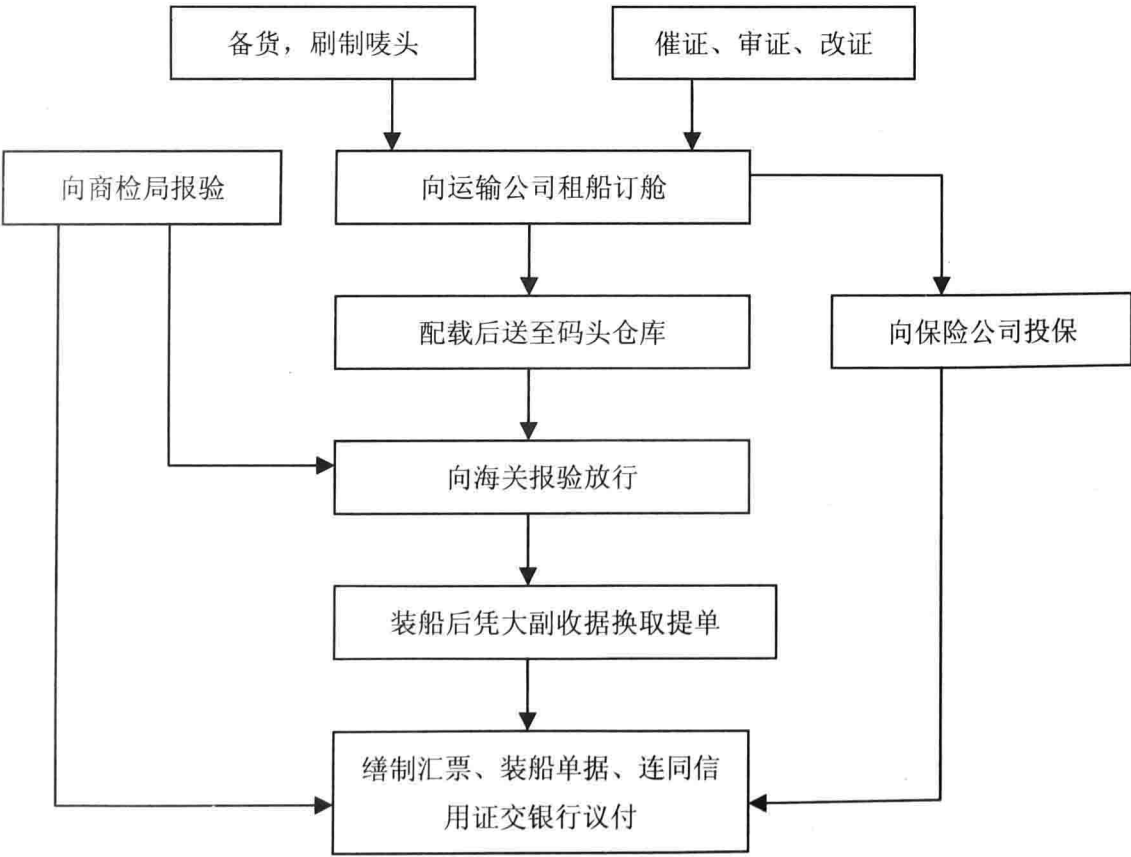


图 1-1 出口商的合同履行 (以 CIF+L/C 为例)

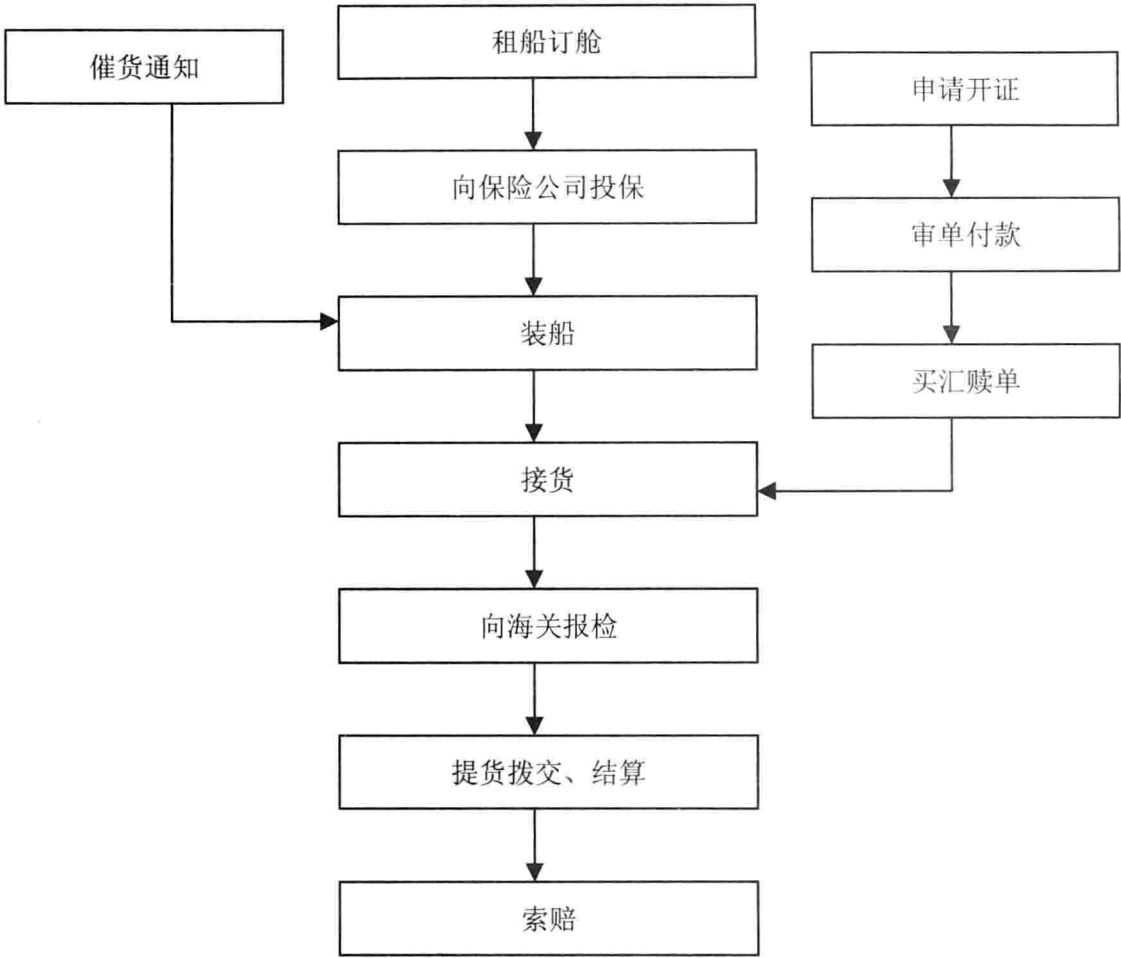


图 1-2 进口商的合同履行（以 FOB+L/C 为例）

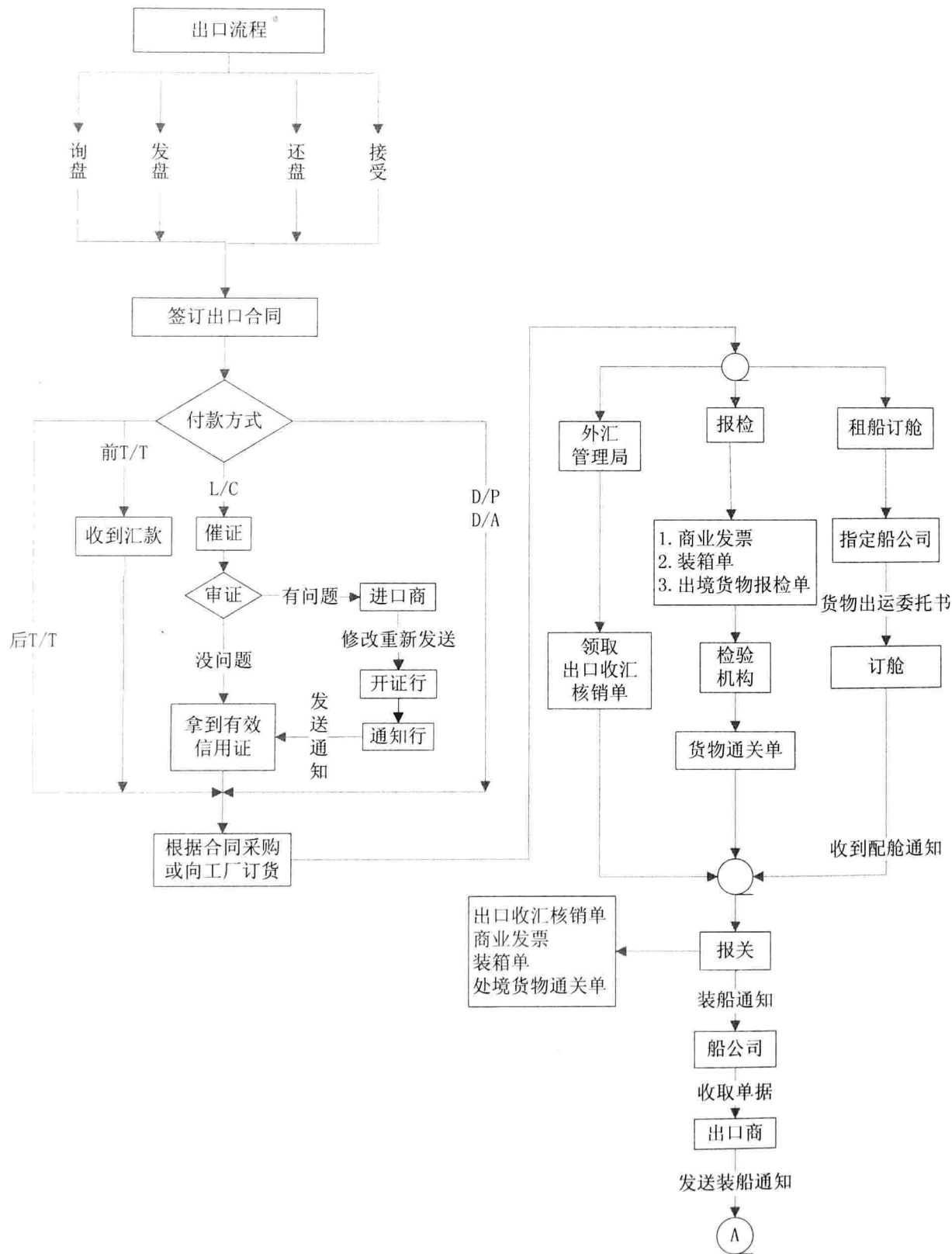
进口商的合同履行以 FOB+L/C 为例，主要包括向银行开立信用证、催货、租船订舱或订立运输合同、通知装货日期、接运货物、办理保险、付款赎单、进口报关、接卸货物、进口报检、拨交等环节，如图 1-2 所示。

在 SimTrade 中，无论是出口商的合同履行，还是进口商的合同履行实际上都是一笔贸易业务合同在履行的过程中必须完成的，本书第二篇第六章至第十二章介绍合同履行的具体操作流程。

根据我们在国际贸易实务中所学到的基本理论，一笔贸易业务的履行要根据不同的贸易术语和不同的结算方式，在业务流程的操作上也会有细微的差别。

这里以出口流程为例，图 1-3 和图 1-4 简单列出一个包含了不同结算方式的出口流程图，供大家在具体认识和操作单笔业务之前，形成整体的贸易流程框架。

在此基础上，本书第二篇第十三章至第十四章将详细介绍不同贸易术语和不同结算方式的具体操作差别。



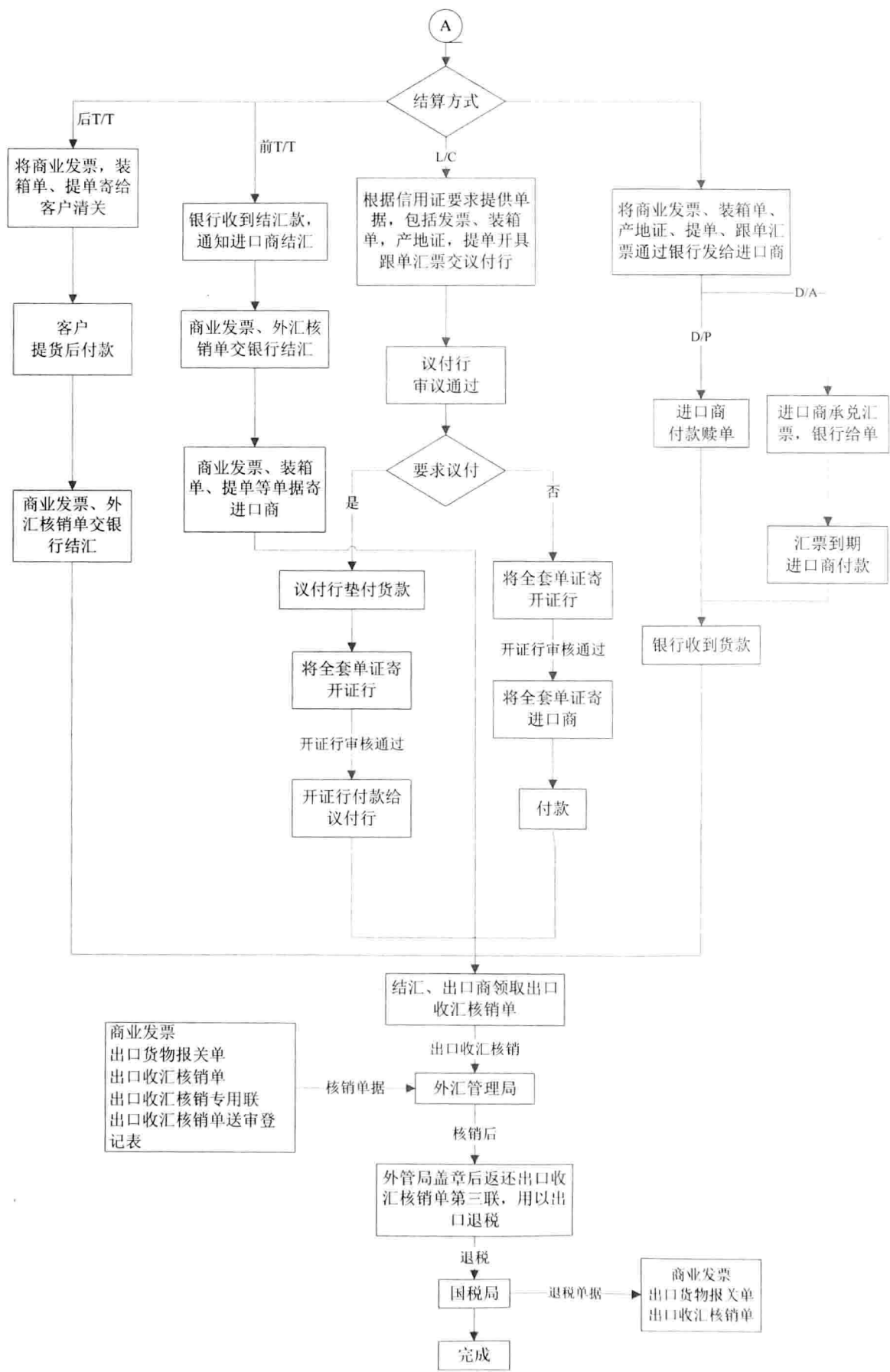


图 1-3 出口贸易流程图