



面向“十二五”应用型高校国际经贸系列规划教材

GUO JI MAO YI SHI WU
CAO ZUO LIU CHENG YU SHI XUN ZHI DAO

国际贸易实务 操作流程与实训指导

王文治 ● 主 编

宋春丽 ● 副主编

南开大学出版社

面向“十二五”应用型高校国际经贸系列规划教材

国际贸易实务操作流程与 实训指导

王文治 主 编
宋春丽 副主编



南开大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务操作流程与实训指导 / 王文治主编.
—天津:南开大学出版社,2013.4
面向“十二五”应用型高校国际经贸系列规划教材
ISBN 978-7-310-04126-8

I. ①国… II. ①王… III. ①国际贸易—贸易实务
—高等学校—教学参考资料 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 046494 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

*

2013 年 4 月第 1 版 2013 年 4 月第 1 次印刷

230×170 毫米 16 开本 21.75 印张 4 插页 398 千字

定价:39.00 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

面向“十二五”应用型高校国际经贸系列规划教材

编委会名单

顾 问：张仁德 纪益员

主 任 委 员：杨灿英

副主任委员：王文治 王乃合

编委会委员：（以姓氏笔画为序）

于志达 王昭凤 刘 琳 孙 蕊 宋春丽 李 菁
张世荣 崔 彤 韩德昌 扈 涛 臧文平

面向“十二五”应用型高校国际经贸系列规划教材

总 序

高校教学质量保障体系建设中的教材建设很重要，对于应用型高校来说尤其重要。这是因为：第一，教学需要教材，教材建设需要与时俱进。加强立体化教材建设，教师编写适应网络共享、满足学生自主学习需要、开放式立体化的教材，是适应先进教学理念的需要。第二，改变应用型高校教材建设相对滞后的局面。现行研究型高校本科教材不能适应应用型高校的教学需要，与应用型高校以社会需求为导向、培养高素质应用型人才的教育定位之间存在较大差距。主要表现为：教学内容应试性较强，选择性较弱，与实际需求不相适应，与科学创新不相适应。

鉴于此，我们在编写本套规划教材时特别注意了这些问题，并与实务部门及有关教育主管部门沟通、交流意见，力争建立起与应用型高校国际经贸专业外向应用型人才目标管理培养相适应的教材模式和品牌教材。在这个基础上，进一步实施应用型高校的质量管理工程和“本科教学工程”。而着力点是学以致用、学以致用，即以知识和技能的传授、创新、应用为重点，以教学过程管理为主要的工作方法，注意实施形成性评估、养成性教育，而非一次性的终结式评估和终结式教育。这样做的终极目标是突出应用型高校办学最美质量特色，不断提升人才培养质量这条高教生命线的认知水平，更好地满足经济社会发展对应用型、复合型、创新型人才的需要。

本套教材规划出版多部书，“十二五”期间共出版 10 部，它们是：《涉外企业管理》（第五版）、《国际贸易实务操作流程与实训指导》、《创业教育指导教程》、《实用国际经贸地理》、《涉外会计实务》、《国际商务沟通》、《现代商务日语初级教程》（非日语专业教材）、《西方经济学学习指导书》、《企业文化教程》等。此前已出版《中国商务法律》。

本套教材涉及面广，受水平和时间所限，内容上难免存在缺点和错误，恳切期望广大读者批评指正。最后以宋·陆游两句诗作结尾：“纸上得来终觉浅，

绝知此事要躬行”。大意是说，书本上得到的知识终究很肤浅，真正弄懂还要在读书之后亲历实践。

编委会

2012 年 7 月于南开大学滨海学院

前 言

中国加入 WTO 后，国内企业国际化的进程进一步加快，从而对外贸人才的需求日益增加，因此增强学生外贸业务操作能力成为高等学校国际经济与贸易专业的教学重点。为真实模拟外贸实际操作业务，南京世格软件有限公司开发了 SimTrade 外贸操作平台，通过参与者扮演不同的角色共同组成模拟贸易环境，使参与者在实训过程中熟练掌握各种业务技巧，真正了解国际贸易的物流、资金流和“业务流”的运作方式，从而达到“在实践中学习提高”的目标，为在校学生真实体验国际贸易操作流程提供指导，另外也为外贸企业的新从业人员熟悉外贸业务提供帮助。

《国际贸易实务操作流程与实训指导》将国际贸易实务操作流程与 SimTrade 外贸操作平台的应用结合起来，学生不仅可以学习外贸实务操作，还可以基于 SimTrade 进行实训模拟和设计，真正实现理论与实践的结合。此外，本教材在编写过程中还突出下述特点和创新：首先，内容实用。本教材的内容包括外贸进出口业务各环节的基础理论、基本技能和基本方法。通过学习让学生从总体上把握企业进出口业务操作的全过程，并熟练掌握操作细节，突出应用，增强学生的实际操作能力。其次，案例丰富。本教材的各章都以案例引出该章内容，且各章的案例前后相关，是一笔完整的实务操作，有利于学生熟悉进出口业务操作的全过程和要点。最后，外贸操作流程与软件使用有机结合。本教材除了按照进出口贸易操作流程安排章节内容外，把 SimTrade 操作平台的操作流程也科学合理地分布在各章节中，每章内容都是先介绍基本规则，然后基于 SimTrade 对外贸业务进行模拟和设计，学生阅读教材的同时，不仅了解了外贸知识，而且能独立完成一笔完整的外贸模拟操作。

本教材可以作为一般本科院校、独立学院、高职高专院校国际贸易、国际商务、国际物流、报关、国际市场营销等经济、管理类专业教学用书，也可以作为企事业单位外贸工作人员岗位培训教材、国际商务和国际贸易从业人员资格考试参考用书。另外，如果使用本教材的教学单位已购买 SimTrade 外贸操作平台软件，本教材对使用该软件进行外贸课程实训具有较强的指导意义。

教材编写过程中参考了大量的国内外文献资料，大多数已经在后面的参考文献中列出，但个别地方难免会有疏漏，敬请诸位专家学者谅解，同时也表示由衷的感谢。由于编写时间仓促，书中疏漏和不妥之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

编 者

2012 年 10 月

目 录

第一章 导 学	1
第一节 国际贸易实务操作的基本流程	1
第二节 SimTrade 外贸操作平台的安装和设置	5
第三节 SimTrade 的基本操作功能	23
第二章 建立业务关系	38
第一节 建立业务关系的基本要点	38
第二节 SimTrade 应用——建立业务关系	45
课堂练习：学生模拟实训设计	51
第三章 出口报价核算与发盘	52
第一节 客户资信调查和寄送样品	53
第二节 出口报价核算	56
第三节 出口发盘	69
第四节 SimTrade 应用——出口报价核算与发盘	71
课堂练习：学生模拟实训设计	80
第四章 出口还盘操作	81
第一节 出口还盘业务的基本要点	82
第二节 SimTrade 应用——出口还盘	85
课堂练习：学生模拟实训设计	89
第五章 接受与交易合同的签订	90
第一节 接受与国际贸易货物买卖合同的基本概念	91
第二节 国际贸易货物买卖合同的基本内容	96
第三节 SimTrade 应用——出口合同的签订	116
课堂练习：学生模拟实训设计	126
第六章 信用证的申请、开立和修改	127
第一节 信用证结算业务	127
第二节 信用证的审核和修改	145

第三节 SimTrade 应用——信用证的申请、开立与修改	151
课堂练习：学生模拟实训设计	174
第七章 出口备货	175
第一节 出口备货的基本要点	176
第二节 SimTrade 应用——签订采购合同与备货	186
课堂练习：学生模拟实训设计	196
第八章 出口货物的运输与保险	197
第一节 出口货物的运输	199
第二节 出口货物运输保险	206
第三节 SimTrade 应用——出口运输与保险	218
课堂练习：学生模拟实训设计	234
第九章 出口货物的报检与报关	235
第一节 出口货物报检	236
第二节 出口货物报关	239
第三节 SimTrade 应用——办理报检和报关	246
课堂练习：学生模拟实训设计	275
第十章 出口结汇、核销与退税	276
第一节 出口制单结汇	282
第二节 出口收汇核销	293
第三节 出口退税	295
第四节 SimTrade 应用——出口结汇、核销和退税	297
课堂练习：学生模拟实训设计	308
第十一章 进口业务的履行	309
第一节 进口付款赎单	309
第二节 进口报检、报关和核销	311
第三节 SimTrade 应用——进口业务操作	318
课堂练习：学生模拟实训设计	336
主要参考文献	337

第一章 导 学

第一节 国际贸易实务操作的基本流程

中国加入 WTO 后, 外商在华投资不断增加并从事大量贸易活动, 从事国际贸易的厂商日益增加, 熟悉国际贸易实务基本操作流程是外贸从业人员和国际经济与贸易专业学生的基本素质, 而国际贸易实务就是一门主要研究国际货物买卖的具体过程及相关活动内容与商务运作规范的学科, 该学科已成为高校国际经济与贸易类专业的一门必修的专业基础课程。对外贸易可分为出口贸易和进口贸易, 其基本操作流程分别如下所述。

一、出口贸易的基本流程

在实际出口业务中, 由于采用的交易方式和成交条件不同, 其业务环节也不尽相同。各环节的工作, 有的分先后进行, 有的先后交叉进行, 也有的齐头并进。尽管业务环节很多, 但是各个环节之间均有密切的、内在的联系。就基本业务程序而言, 可概括为以下三个阶段: 准备阶段、磋商和订立合同阶段、履行合同阶段 (如图 1-1 所示)。

(一) 出口交易前的准备

出口交易前的准备工作主要包括下列事项: 加强对国外市场与客户的调查研究, 选择适销的目标市场和资信良好的客户; 开展多种形式的广告宣传和促销活动, 必要时及时在目标市场进行商标注册; 制定出口商品经营方案或价格方案, 以便在对外洽商交易时心中有数; 组织货源、备货或制定出口商品的生产计划等。

(二) 出口交易的磋商和合同订立

外贸企业在与选定的国外客户建立业务关系以后, 即可就出口交易的具体内容与对方进行实质性谈判, 即交易磋商。磋商的内容主要是买卖货物的各项

交易条件。交易磋商既可通过交换书信、数据电文（包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件）等书面形式进行，也可通过电话、当面谈判等口头形式进行。通常的交易磋商包括询盘、发盘、还盘、接受等环节。除另有约定外，国际货物买卖合同在接受生效时即告订立。当然，在实际业务中，为了明确责任，便于履行，或使口头谈成的合同生效，通常还需当事人双方签订一份有一定格式的书面合同，例如出口销售合同或售货确认书。

（三）出口合同的履行

有效订立出口合同以后，买卖双方就应根据合同规定，各自履行自己的义务。若有违反或不履行，致使对方蒙受损失的，违约方必须承担赔偿责任对方的法律责任。目前我国出口贸易中使用较多的是 FOB、CFR 与 CIF 价格术语，支付方式中比较复杂的是使用信用证支付，我国外贸企业在履行这类出口合同时，需要进行的工作主要有以下几项。

1. 准备货物，保证按时、按质、按量交付合同约定的货物。在备货过程中，还应按照有关法律和行政法规报请相关主管机构检验或检疫，或自行安排检验，在取得检验或检疫合格证书，或自行检验符合要求以后，才能对外装运出口。

2. 落实信用证，做好催证、审证和改证工作。如国外客户未能按合同规定及时开来信用证或在其他情况需要时，我国外贸企业应向国外客户催开信用证。在收到信用证后，还要根据合同规定和《跟单信用证统一惯例》审查信用证，如发现与合同不符又不能接受或难以办到的条款，应当立即要求客户通过开证银行修改信用证，使之符合出口合同规定或直至我方可以接受为止。

3. 及时租船订舱、安排装运、办理保险及出口报关手续。收到信用证经审核无误后应立即办理发货装运手续。目前，对外装运货物，外贸企业一般均委托货物运输代理机构办理。在办妥托运手续、明确载货工具后，必须及时办理运输保险，然后向海关办理出口报关手续。经海关查验放行后，将货物交由承运人接管或装上指定的载货工具，并向承运人取得由其签发的运输单据。货物装运后，外贸企业应立即将装运情况通知买方，以便买方准备收货和支付价款等事宜。对于由买方自办货物运输保险的交易，还应适当提前发出装运通知的时间，以便买方有足够的时间办理保险手续。

4. 缮制、备妥有关单据，及时向银行交单结汇，收取货款。货物装运后，应缮制和备妥各种单据，包括商业发票、运输单据和保险单等主要单据以及其他单据。单据备妥后，即可向有关银行交单，收取货款，按国家外汇管理规定办理结汇，取得人民币收入。

5. 办理出口收汇核销和出口退税。货款收回后，应及时到当地国家外汇管理局办理出口收汇核销手续，到当地国家税务局办理出口退税手续。

此外，如出口商品属国家配额或许可证管理范围的，出口企业在对外磋商交易前，应根据《中华人民共和国货物进出口管理条例》的规定，向国家外经贸管理部门申请并取得出口配额或出口许可证。

二、进口贸易的基本流程

类似出口贸易流程，进口贸易的业务程序也可分为交易前准备、交易磋商和合同订立以及履行合同三个阶段。其具体工作内容有许多与出口贸易相同，但是由于进口企业与出口企业所处的地位不同，各阶段的某些业务内容有所不同，其具体内容简述如下（如图 1-1 所示）。

（一）进口交易前的准备

在对国外市场和外商资信情况调查研究的基础上，选择适当的采购市场和供货对象；制定进口商品经营方案或价格方案，为对外洽商交易和采购商品做好充分的准备，避免盲目行事。此外，根据《中华人民共和国货物进出口管理条例》的规定，凡属限制进口的货物，进口经营者应视不同货物事先向相关主管部门申请办理进口配额或进口许可证。

（二）进口交易的磋商和合同订立

进口贸易的交易磋商和合同订立的做法与出口贸易基本相同。但特别应做好比价工作，以便在与外商谈判中争取到对我国企业最有利的条件。在此要强调的是，如果进口的为含有高新技术的成套设备，应注意选配好洽谈人员，组织一个由各种专业技术人员组成的谈判小组，以保证所购买设备的技术含量符合预期标准。在通过发盘与接受达成交易后，一般还需要签订一份有一定格式的书面合同，如购货合同或购货确认书等。

（三）进口合同的履行

履行进口合同与履行出口合同的程序相反，工作侧重点也不一样。在进口贸易中，如果是按 FOB 价格术语和信用证付款方式订立的合同，其履行程序一般如下：

1. 按合同规定的时间和内容向银行申请开立信用证。
2. 及时租船订舱或订立运输合同，通知国外卖方装货日期，催促卖方备货装船。
3. 派船到对方口岸接运货物。
4. 办理货运保险。
5. 审核有关单据，在单证相符的情况下付款赎单。
6. 办理进口货物报关手续，接卸货物，并验收货物。

以上是进出口贸易的一般业务程序的基本环节。倘若在订立合同以后，一

方不履行或在履行中有违反合同规定的情形，势必使对方蒙受损失。此时，无论是出口贸易还是进口贸易，受损害方均有权按合同规定向违约方提出索赔甚至解除合同。倘若双方对是否违约或对损失金额看法不一，就会引起争议。这就产生了索赔与理赔以及处理争议的问题。对此，买卖双方应本着实事求是的原则，按照买卖合同的规定，依据法律和国际惯例，认真处理，以维护企业的权益和对外声誉。

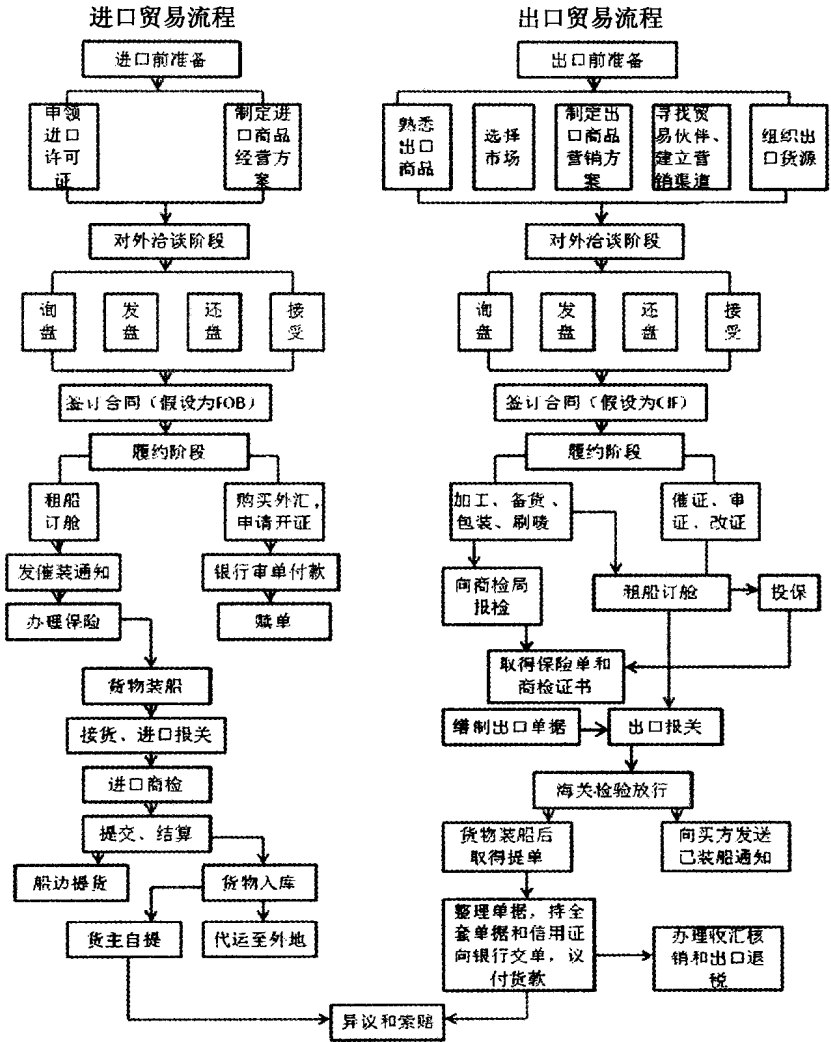


图 1-1 进出口业务流程图

注：出口贸易以 CIF 术语、信用证支付和海洋运输方式为例，进口贸易以 FOB 术语、信用证支付和海洋运输方式为例。

第二节 SimTrade 外贸操作平台的安装和设置

SimTrade 是模拟的 B to B 电子商务中心，每个参与 SimTrade 外贸实习的学生都将按照实习计划扮演进出口业务流程中的不同当事人，共同组成模拟贸易环境。通过相互竞争和协作的角色扮演，他们将熟悉出口商、进口商、工厂及银行的日常工作，从而熟练掌握各种业务技巧，真正了解国际贸易的物流、资金流和业务流的运作方式，从而达到“在实践中学习提高”的目标。

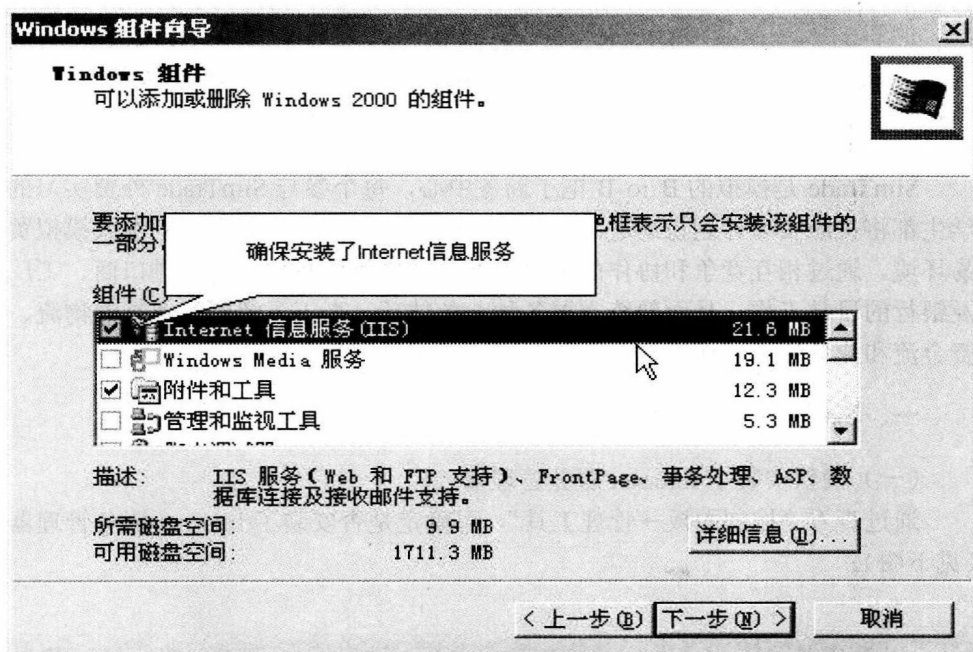
一、SimTrade 的安装

（一）确保安装了 Internet 服务管理器

通过查看“控制面板→管理工具”，可确定是否安装了 Internet 服务管理器（见下图）。



如果没有安装，可通过点击“控制面板→添加或删除程序→添加/删除 Windows 组件”，来完成安装（见下图）。

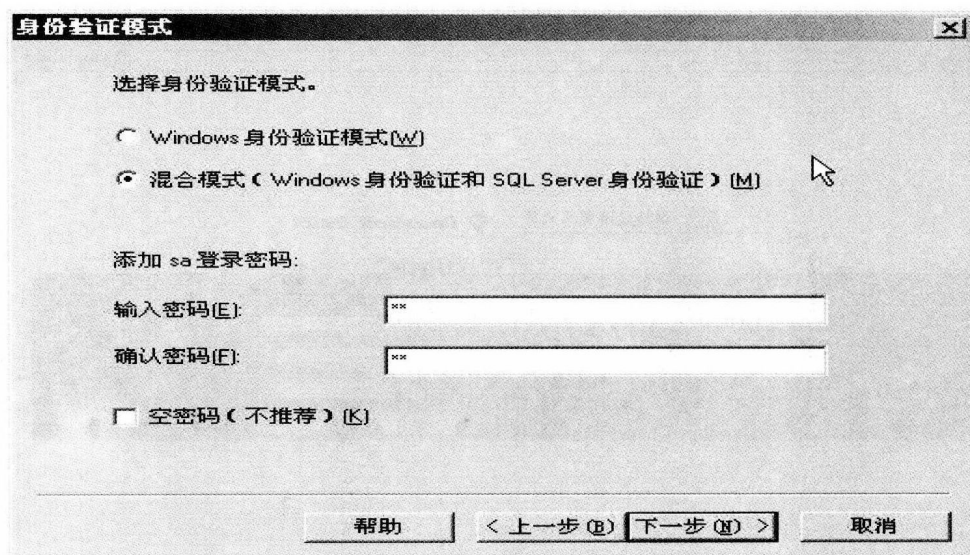


(二) 安装 Microsoft.Net Framework

Microsoft.Net Framework 是系统的一个补丁包，可以通过 Windows update 进行网络安装，或者直接点击安装光盘中的“安装.NET Framework”按钮进行安装。

(三) 安装 SQL Server 2000

安装 SQL Server 2000 按照提示进行，在选择身份验证模式的时候，请选择混合模式，其他不需做任何改变（见下图）。安装完成后，请升级到 sp3。



(四) 启动服务器的 SQL Server 代理服务

在程序里打开 SQL Server 的服务管理器 Service Manager, 启动 SQL Server Agent 服务, 同时勾选 “Auto-start service when OS starts” 项 (下次开启计算机时, 此项服务会自动启动)。

(五) 安装 SimTrade 外贸实习平台

1. 点击安装光盘中 “安装 SimTrade 外贸实习平台” 按钮。
2. 按照提示进行安装, 直至完成。
3. 按顺序点击 “开始→程序→世格软件→SimTrade 配置程序” 进入。
4. 设置 IIS 以及其他数据。
5. 点击 “开始→程序→世格软件→安装加密狗驱动程序” 进行安装。
6. 在电脑 USB 接口插入 “加密狗”, 再次进入配置程序。
7. 点击 “注册” 按钮, 系统自动更新为注册正式版本。

安装完成后, 在网络上的任意一台计算机上打开浏览器, 在地址栏里输入 “http://服务器 IP 地址/SimTrade” 即可正常使用。学生实习结束后, 可以拨回 “加密狗”, 系统显示为未注册版本。

(六) 登录 SimTrade

点击桌面上的 “SimTrade 外贸实习平台”, 或者依次点击 “开始→程序→世格软件→SimTrade 外贸实习平台” 运行 SimTrade (见下图)。