



国际经济与贸易系列规划教材

国际贸易实务 仿真操作

International Trade Imitative Practice

刘秀玲 主编



大连理工大学出版社

国际贸易实务 仿真操作

International Trade
Imitative Practice

第2版



上海财经大学出版社

 国际经济与贸易系列规划教材 

国际贸易实务 仿真操作

International Trade
Imitative Practice

主 编 刘秀玲

副主编 肖杨 张欣 朱瑞雪



大连理工大学出版社

内容提要:国际贸易实务是国际经济与贸易等涉外经济专业一门主干专业课程,该课程知识的掌握必须通过具体的实际业务操作,使学生体会进出口业务的程序和各环节知识、技巧的运用,从而获得形成运作外贸业务的能力。本教材在调研的基础上,用平实浅显的语言展现国际贸易实务仿真操作知识、操作程序、操作方式和操作技巧。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务仿真操作/刘秀玲主编. —大连:大连理工大学出版社,2009.5
(国际经济与贸易系列规划教材)
ISBN 978-7-5611-4832-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 069716 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>

大连天正华延彩色印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:170mm×250mm	印张:11.75	字数:238 千字
2009 年 5 月第 1 版	2009 年 5 月第 1 次印刷	

责任编辑:汪会武 邵 婉	责任校对:娜 婉
封面设计:波 朗	

ISBN 978-7-5611-4832-7

定 价:20.00 元

国际贸易是跨越国界的商品买卖,包括出口和进口贸易。由于买卖双方处于不同国家或地区,使得国际贸易比国内贸易更为复杂和困难,也更具挑战性。从事国际贸易活动的最大特点是要求外贸业务人员不仅要掌握相关的专业知识,而且要具有很强的国际贸易实务操作能力。随着现代国际商务活动和我国外向型经济的深入发展,对外贸从业人员的基本素质、知识结构、实践能力均提出了更高的要求。

国际贸易实务是一门实践性很强的综合性应用学科,是国际经济与贸易等涉外经济专业的一门主干专业课程。该课程知识的掌握必须通过具体的实际业务操作,体会进出口业务的程序、各环节知识和技巧的运用,从而获得实际运作外贸业务的能力。面对学生走入社会实习的种种困难,一些高校将这一实践环节引入校内,进行仿真实验,以达到训练学生的目的。事实上,这一做法不仅必要,而且可行。

《国际贸易实务仿真操作》教材,是在调研的基础上,听取有关专家、学者的建议,参阅诸多同行的著作文献,用平实浅显的语言展现国际贸易实务仿真操作知识、程序、方式和技巧,能使学生的训练更加系统、实用。归纳起来,本教材具有如下特点:

1. 以仿真出口贸易程序及其单据备制为主线,引导学生体验贸易过程及其相关知识的运用。
2. 以学生为主体,引导学生自主学习,完成整个出口贸易工作。
3. 通过备制出口单证,使学生对单据形成感性认识,为后续的“国际结算”课程的学习打下良好基础。

4. 本教材附以英中文对照的“合同条款”,便于学生制定出完善的中英文对照的出口合同,使国际贸易实务仿真实验更贴近实际。

本教材共分十二章,由刘秀玲教授设计、策划、组织和定稿。刘秀玲编写第一、十二章;肖杨编写第五、七、八、九、十一章;张欣编写第三、六、十章;朱瑞雪编写第二、四章。

本教材适合国际经济与贸易等相关专业的本、专科生使用。在教材编写过程中得到了有关教师的大力支持,在此一并表示感谢。

编 者

2009 年 3 月

第一章 国际贸易实务仿真概述	1
第一节 仿真实验的目的	1
第二节 仿真操作的程序与时间安排	2
第一阶段,国际市场调研(1~3天)	2
第二阶段,谈判阶段(1天,第一周周四或周五)	3
第三阶段,拟订出口合同(1天)	3
第四阶段,履行合同,填制各类出口单证(2~3天)	3
第五阶段,撰写仿真实验总结(1天)	4
第六阶段,提交实验材料,指导教师验收 (1天,即第二周周五)	4
第三节 仿真实验中电子单证的填制要求	5
第二章 国际市场调研	7
第一节 国际市场调研概述	7
一、国际市场调研的含义	7
二、国际市场调研的作用	7
第二节 国际市场调研的内容	8
一、国际市场环境调研	9
二、国际商品市场调研	15
三、国外客户调研	16
第三节 国际市场调研的方法	17
一、文案调研	17
二、实地调研	17
第四节 出口市场调研报告的撰写	20
一、撰写市场调研报告的基本要求	20
二、市场调研报告的类型	20
三、撰写出口市场调研报告	21
四、出口成本分析	22
案例:家用纺织品进入意大利市场的调研分析	23
第三章 国际贸易谈判及合同的签订	28
第一节 谈判方案的拟订	29

一、制订谈判方案的基本要求	29
二、谈判方案的主要内容	30
第二节 谈判程序	36
一、准备阶段	36
二、开局阶段	37
三、正式谈判阶段	38
四、签约阶段	42
第三节 合同的签订	42
一、商务合同的书写	43
二、合同的审核与签字	43
第四节 贸易合同的格式与填制	44
一、贸易合同的形式	44
二、书面合同的内容	45
三、签订合同时的注意事项	47
四、销售确认书的格式与填制	47
第四章 进出口合同的履行	51
第一节 出口合同的履行	51
一、备货、落实信用证	52
二、报验、申领出口许可证	54
三、托运、投保	56
四、报关	57
五、备制单据	58
六、结汇、核销和退税	58
第二节 进口合同的履行	60
一、申领进口许可证	61
二、开证和改证	61
三、托运和投保	62
四、审单付款	62
五、报关纳税	63
六、商品检验	64
第五章 信用证	65
第一节 开证、审证、改证	65
一、申请开立信用证	65
二、审核信用证	66

三、修改信用证	70
第二节 信用证样本及内容解读	71
第六章 商品检验检疫证书	75
第一节 商品检验检疫证书的种类及其作用	75
一、报验商品的主要范围	75
二、出口商品的报验手续	76
三、报验时须注意的问题	76
四、出口商品申请检验时应提供的单证和资料	76
五、商检证书的种类及各自的作用	77
第二节 一般商检证书格式及其内容条款解读	79
一、出口商品检验申请单格式及内容解读	81
二、商检证书格式及内容解读	82
第七章 原产地证明	84
第一节 一般原产地证明格式及其内容解读	84
一、一般原产地证明的作用	84
二、一般原产地证明的内容及填制	84
三、有关一般原产地证明的其他注意事项	87
第二节 普惠制证明格式及其内容填制	87
一、普遍优惠制产地证	87
二、普惠制原产地证明书 FORM A 的内容及填制方法	88
第八章 发票	92
第一节 发票格式及填制	92
一、概述	92
二、有关的发票的定义	92
三、商业发票	93
四、海关发票	97
第二节 装箱单和重量单	101
一、包装单据概述	101
二、包装单据的作用	101
三、各类包装单据的一般内容	102
四、装箱单	102
五、重量单	103
六、装箱单、重量单和尺码单的缮制及注意事项	103

第九章 报关单	104
第一节 报关单概述	104
一、报关单的定义	104
二、报关单填制的一般要求	104
第二节 出口货物报关单的填制	105
第三节 进口货物报关单的填制	115
第十章 保险单	127
第一节 基础知识介绍	127
一、保险条款及险别	128
二、出口货物保险的流程及投保单据的填制	129
第二节 保险单的种类及其作用	131
第三节 保险单格式及其内容解读	133
第十一章 海运提单	138
第一节 海运提单的含义、作用与种类	138
一、海运提单的含义和作用	138
二、海运提单的种类	138
第二节 海运提单的内容与填制方法	141
一、海运提单的内容	141
二、海运提单的格式与填制方法	141
三、海运提单的背书	145
第十二章 汇票	147
第一节 汇票的种类	147
一、银行汇票和商业汇票	147
二、即期汇票和远期汇票	147
三、光票和跟单汇票	148
四、银行承兑汇票和商业承兑汇票	148
第二节 商业汇票的填制	148
一、跟单信用证汇票的缮制	149
二、托收汇票的缮制	151
附录一 英中文贸易合同条款示例	153
附录二 世界港口英中文名称汇总	162
参考文献	177

国际贸易实务仿真概述

第一节 仿真实验的目的

实践教学环节的重要性在于学生运用课堂所学知识,经过亲自动手操作、仿真实验和亲身体验,内化为学生的能力。“国际贸易实务仿真实验”(或称其他名称,如国际贸易实务课程设计)就是在“国际贸易实务”课程之后安排的一个专业教育需要的重要的实践教学环节。其教学目的是使学生在掌握从事国际贸易实务的基本原理、基本知识和基本技巧与方法的基础上,通过这一实践环节的仿真操作,熟悉和了解对外贸易实际业务的具体操作程序,从而增强一些感性认识并从中进一步了解、巩固和深化已学过的国际贸易实务理论和方法,提高学生发现问题、分析问题和解决问题的能力。这在很大程度上解决了学生专业实习难的问题。学生在进行国际货物买卖实务的具体操作中,能很快地熟悉进出口的国际市场调研、出口营销方案的拟订、询盘、报盘、还盘、拟订出口合同、审核信用证、缮制各种出口单证等各种基本技巧,熟悉国际贸易的物流、资金流和业务流的运作方式,体会国际贸易中不同当事人的不同地位、面临的具体工作和互动关系,学会外贸公司利用各种方式达到效益最佳的思路,了解供求平衡、合理竞争等宏观经济现象,并且学会合理利用。学生在实习中可以充分发挥主观能动性,真正掌握和吸收课堂所学的知识,为将来步入工作岗位打下良好基础。通过国际贸易实务仿真这一实践环节,具体达到如下基本目的:

(1)运用国际市场调研的基本方法,具有初步制定对外贸易营销方案和计划的能力。

(2)掌握对外贸易基本程序,可以按照具体外贸业务方面的基本要求和程序运作一笔进、出口业务。

(3)掌握开立、审核信用证的基本知识,并初步具有审核信用证的能力。

(4)掌握拟订进出口合同各项条款的知识,具有恰当地拟订和签订进出口合同

的能力。

(5)掌握商检证书、原产地证明、保险单、发票、装箱单、重量单、报关单、提单、汇票、出口收汇核销单的作用和各项单据填制的基本知识,并具有模拟备制这些单据的能力。

第二节 仿真操作的程序与时间安排

按照教学规律,“国际贸易实务仿真操作”应安排在“国际贸易实务”课程之后,最好是在学完课程的学期末考试后,放假前进行。根据内容安排2周时间,每周5天工作日,共10天较为合适。在仿真实验期间,具体实验程序如下(如图1-1所示):

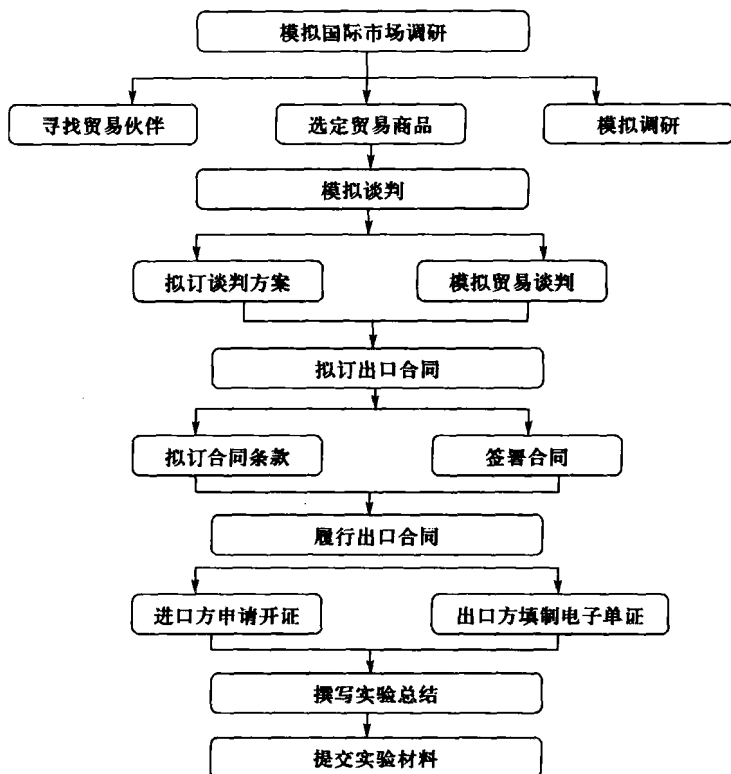


图 1-1 国际贸易实务仿真操作实验示意图

第一阶段,国际市场调研(1~3天)

第一步,每两名学生组成一个仿真小组,互为进出口方,各需要在仿真试验中以对方为贸易对象完成一笔出口业务和进口业务。但以出口业务为主,其中的进口业务是为配合对方完成出口业务而进行的。

第二步,选定各自出口商品种类、品名、规格,要求每人一种商品,全年级学生不得重复。如商品同为服装,可以有冬装和夏装之分、夹克和西服套装之分等等,但不可同为西服套装。

需要注意的是,在选定贸易商品时,尽可能是自己熟悉的、常见的商品。如服装、鞋类、皮具、日用品、文具用品、粮食、水果、家用电器等。

第三步,在校内外,通过询问和网络进行模拟国际市场调研。通过到图书馆和在网上查询,了解出口目的国(或地区)的市场情况(具体参见本书第二章内容)。走访本地的商场、超市、农贸市场,了解所交易商品性能及用途、人民币价格、产品品质及其表示方法、数量的计量方法、包装方式和材料等。通过图书馆和网络查阅资料,了解该商品的国际市场价格(如美元价格),以所了解的人民币价格作为成本价,确定贸易商品的底价,并进行必要的成本核算,制定出口营销计划。撰写出国际市场调研报告。

第二阶段,谈判阶段(1天,第一周周四或周五)

以第一阶段市场调研为基础,仿真一笔即期信用证 CIF 出口合同,制订出谈判方案,以所形成的贸易伙伴为谈判对象,在指导教师在场情况下,在固定地点进行模拟对外贸易谈判。具体如下:

- (1)贸易小组的两名学生就两人中的一笔出口贸易,进行模拟谈判。
- (2)谈判地点。在教师安排的固定地点(最好是有相关条件的实验室)。
- (3)谈判内容包括事前的联系内容、相互介绍、见面的礼节、出口售货确认书中所有合同条款。
- (4)谈判中注意语言技巧、方式和方法,尽可能使所提出的观点具有可信的依据,使对方按照自己的贸易意图达成合同的各项条款。当然,也要注意必要的灵活性和谈判策略。
- (5)每组模拟谈判时间约 15 分钟。

第三阶段,拟订出口合同(1天)

每名同学各自根据所学的国际贸易实务知识和谈判结果,制定以对方为贸易对象的出口售货确认书,双方签字(签学生本人名字)。

在制定出口售货确认书时,随时复习和参考教材和课上笔记,使所制定的出口售货确认书中的各项条款科学合理。

合同条款中的时间,以三个月时间来设计为宜,即合同的签约时间到装运期的最后截止时间为 3 个月。

第四阶段,履行合同,填制各类出口单证(2~3天)

- (1)履行合同需要由进口方根据合同填制电子信用证开证申请书。

(2)填制各类电子单证,具体包括:

- a. 出境货物报检单
- b. 一般原产地证明或普惠制原产地证明
- c. 发票
- d. 装箱单
- e. 重量单
- f. 保险单
- g. 提单
- h. 汇票
- i. 装运通知
- j. 报关单

其中,a~h 为出口结算单证;i 为出口方给进口方的通知;j 用于出口通关。

上述单证填制时,应随时保存在自己的随身存储器中。

第五阶段,撰写仿真实验总结(1 天)

每名学生撰写本次仿真实验总结,需 2000 字以上,誊写在学校印制好的实验报告本上。内容要求如下:

- (1)仿真实验过程描述。
- (2)仿真实验体会。

第六阶段,提交实验材料,指导教师验收(1 天,即第二周周五)

每名学生持存有所要求的全部仿真实验的电子文件,包括国际市场调研报告、出口售货确认书、开证申请书(针对这笔出口贸易的)、出境货物报检单、原产地证明、发票、装箱单、重量单、保险单、提单、汇票、装运通知、报关单和《国家贸易实务仿真操作实验总结报告》到老师指定地点交给指导老师,经指导老师查验,提出必要的修改意见,经修改后保存到指导教师的存储器中。

教师根据学生实验期间的表现和所提交的材料,确定本次实验成绩。具体成绩评定主要考虑如下因素:

- (1)学生实验期间的表现。
- (2)国际市场调研报告质量。
- (3)模拟谈判时的表现。
- (4)出口售货确认书拟定质量。
- (5)开证申请书的填制质量。
- (6)电子单证填制质量。
- (7)《国际贸易实务仿真操作实验总结报告》的撰写质量。

另外,要求学生服从教学安排,认真听取指导教师指导,遵守实验室规定,听从

实验室人员指导和安排,爱护实验设备和实验设施,保持实验室卫生。

每名学生的国际贸易实务仿真实验成绩按照等级评定,即优秀、良好、中等、及格和不及格。不及格的学生在下学期重新做,并提交全套合格的电子文件,经指导教师认定后按照及格定成绩。

第三节 仿真实验中电子单证的填制要求

外贸单证的填制能力是一个外贸业务人员应具备的基本能力,具有良好的外贸单证制作能力对于做好外贸工作至关重要。单证填制的基本要求如下:

(一) 正确

正确是一切单证的前提,要做到四个“一致”。即证、合同一致;单、证一致;单、单一一致;单、货一致。

所谓证、合同一致,是指在以信用证为付款方式的交易中,买方开给卖方的信用证,其基本条款应该与合同内容保持一致,否则卖方应要求买方修改信用证,以维护合同的严肃性。

国际商会第 600 号出版物《跟单信用证统一惯例》第十四条做出了十二点规定,说明了单、证一致和单、单一一致的要求,即单证审核的标准。归纳起来有以下几点:

(1)交单日在不迟于发运日 21 个日历日和信用证的截止日。

(2)单据中的数据、相关的货物等的描述、出单人、受益人、地址等内容不得与信用证相矛盾。

单、货一致,即是要求单据必须真实地反映货物,实际所交货物不得以次充好和以假乱真。在开证行已支付货款下,如果所交货物不符合合同条款,买方在收货检验后仍然有权根据合同向卖方索赔和追偿损失。

(二) 完整

单据的完整性是指信用证规定的各项单据必须齐全,不可缺少,单据的种类、每种单据的份数和单据本身的必要项目都必须完整。

有些单据必须按照有关的国际法规和惯例办理。例如,提单和汇票都有它的主要项目,如缺少“主要项目”,即属于不完整的单据,因而也就失去了它的法律效力。再如,国际商会《跟单信用证统一惯例》规定,凡信用证要求提供“已装船提单”(Shipped on Board B/L),单据的承运人必须在该提单上做成“装船批注”,如果该提单未按规定加上“已装船”(on Board)字样和装船日期等必要批注,银行将会拒绝接受,理由就在于“装船批注”的不完整。完整的另一含义是指单证群体的完整性,如果缺少一套单据中的某一种,就破坏了单证群体的完整,不能被银行所接受。

(三)及时

即处理单证要在一定时间内完成。国际贸易单证的时间性表现如下:

(1)单证之间的时间差必须符合进出口的程序。例如,运输单据(提单)的签发日期不能早于装箱单、检验证书和保险单的签发日期,否则就不符合逻辑,将被银行拒绝接受。

(2)单证本身的时限不可逾越。信用证一般都有装运期和有效期的规定,前者是对运输单据装运日期有限制,后者是对卖方向银行交单时期的限制。一经逾越,就失去信用证保证履行付款责任的条件,银行可以拒绝接受。

(3)单证的处理,除合同、信用证有特殊规定外,原则上应力求赶先不拖后,及早出运、早交货、早结算,可以加速货物和资金的流通,这是符合买卖双方共同利益的。

(四)简洁

单证的内容应力求简洁,避免不必要的繁琐。具体要求单证格式化,内容排列的行次整齐、字迹清晰、纸面洁净、格式美观等。

(五)严谨

严谨是对单证工作的总体要求,主要应把握以下几点:

(1)单证中的各种条款必须定得严密。贸易合同和买方开出的信用证中的各种条款相符。这些条款是交易的基础,要力求定得具体明确,没有漏洞,条款之间不应自相矛盾,切忌使用笼统和含混不清的文字,如习惯包装等,否则事后容易产生分歧,发生纠纷。

(2)单证必须经过严格的审查。单证的一字之差,一字之错,往往酿成重大经济损失。因此,各种单证缮制后都须严格审查。单证转让时,受让方也必须对其进行严格审查。信用证是买方付款的银行保证,但前提是卖方必须按信用证条款办事并提供规定的各种单证。卖方在收到信用证后要及时、严格地进行审核,如发现不合理的或不能接受的条款要很快做出反应,提请买方到开证行申请删除或修改,否则在履约交货时不能照办会影响出口和收汇。

(3)单证的处理必须合理谨慎。合理谨慎处理单证对买卖双方都适用。不仅卖方在缮制单证时要做到单、单、证、合同均一致,而且买方在收到单证时须认真审核,以避免和减少经济损失。

国际市场调研

第一节 国际市场调研概述

一、国际市场调研的含义

国际市场调研就是采用科学的方法,系统地搜集、记录、整理、分析有关国际市场的各种基本状况及其影响因素,以便从中了解国外市场商品供求发展变化的历史和现状,找出其发展变化规律,寻找和发现进入国际市场的各种机会,为营销决策提供重要的科学依据,在现代营销观念指导下,以满足消费者需求为中心,研究产品从生产领域拓展到包括消费领域的全过程。

国际市场调研日益为工商企业界所重视,将调研结果作为企业制定国外市场营销战略以及实施营销方案的重要科学依据。尽管国际市场调研的内容和目的从理论上讲跟国内市场调研是一样的,即摸清市场行情,提高决策质量,减少决策失误。但由于国际市场本身的复杂性以及人们对国际市场了解的有限性,使得国际市场调研与国内调研相比,有许多明显的差别。

二、国际市场调研的作用

企业的成功经营离不开市场调研。一个企业要想顺利进入国际市场,必须以国际市场调研为先导。国际市场调研在企业管理中的作用体现在以下几个方面:

(一)发现市场机会,开拓潜在国际市场

市场调研对国内市场的经营活动是不可缺少的,在国际市场的经营活动中更是成功的关键因素。当企业决定将产品打入国际市场之前,必须选择对其有利的市场,这就要求企业对其产品在哪些国外市场销售前景更为广阔,以及对某一特定市场预计销售多少和采用何种策略进入该市场等问题要有一个正确的认识和判断。然而,通常企业决策人员对其他国家的地理、文化、经济和政治等方面的情况