

跨境电子商务实训系列

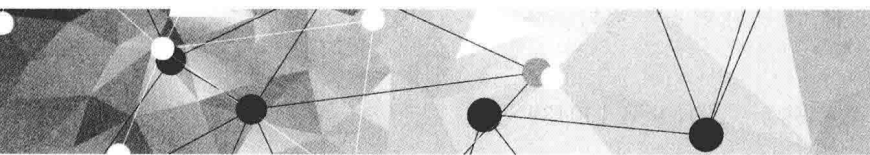
Guoji Maoyi Shiwu
Fangzhen Moni Shiyan Jiaocheng

国际贸易实务 仿真模拟实验教程

徐 燕 / 主编



跨境电子商务实训系列



Guoji Maoyi Shiwu
Fangzhen Moni Shiyao Jiaocheng

国际贸易实务 仿真模拟实验教程

徐 燕 / 主编

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务仿真模拟实验教程 / 徐燕主编. —杭州: 浙江大学出版社, 2016. 1

ISBN 978-7-308-14998-3

I. ①国… II. ①徐… III. ①国际贸易—贸易实务—教材 IV. ①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 190489 号

国际贸易实务仿真模拟实验教程

徐 燕 主编

-
- 丛书策划 朱 玲
丛书主持 曾 熙
责任编辑 吴伟伟 weiweiwu@zju.edu.cn
责任校对 韦 伟
封面设计 春天书装
出版发行 浙江大学出版社
(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)
(网址: <http://www.zjupress.com>)
排 版 杭州林智广告有限公司
印 刷 富阳市育才印刷有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 9.5
字 数 155 千
版 次 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-308-14998-3
定 价 25.00 元
-

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行中心邮购电话: (0571) 88925591; <http://zjdxcbbs.tmall.com>

跨境电子商务实训系列

编辑委员会

主 任：孙 洁

编 委：潘 蕾 施章清 郑文哲 段文奇

黄海斌 冯潮前 邹益民 陈素芬

赫晶晶 曹清玮 徐 燕 许德武

张俊岭 赵 培 包中文

总 序

跨境电子商务是围绕国家“一带一路”“中国制造”等战略的贸易产业新模式,是中国商品实现全球市场“贸易通”的重要路径,是“互联网+”助力传统贸易转型的具体形式,国务院总理李克强多次强调要大力发展跨境电子商务。当今经济社会,跨境电子商务人才奇缺,优秀的跨境电子商务人才可以说是一将难求。然而,高校在跨境电子商务人才培养方面存在的一个重要问题是缺乏系统性的跨境电子商务系列实训教材,导致高校跨境电子商务实践教学无法满足经济社会的需求。

浙江师范大学文科综合实验教学中心是国家级实验教学示范中心,紧跟国家经济发展战略的重点领域,对接以义乌为中心的浙中区域经济发展特色,在全国领先将跨境电子商务虚拟仿真实验教学作为学校实验教学的重点新兴发展领域,成立了跨境电子商务虚拟仿真实验教学分中心。中心与义乌的中国小商品城集团股份有限公司、阿里巴巴全球速卖通、浙江金义邮政电子商务示范园、金华跨境通等企业开展深度校企合作。中心组织师资团队对跨境电子商务行业领域开展了广泛的调研,明确了跨境电子商务人才所需具备的基本技能与专业技能,并针对这些技能开发跨境电子商务实训系列教材,从而为提高高校跨境电子商务人才培养的教学,尤其是实验教学起到促进作用。

跨境电子商务实训系列教程既可以作为高校电子商务、国际贸易、市场营销等专业的相关实践类课程或理论与实践相结合课程教学的参考教材,也可以作为

跨境电子商务从业人员培训或自学的参考教材。计划出版的跨境电子商务实训系列教程全套共 15 本,第一期已完成出版的实验教程有 7 本,分别为:《跨境电子商务平台选择与运营仿真实验教程》(段文奇主编)、《跨境电子商务支付与结算实验教程》(冯潮前主编)、《国际贸易实务仿真模拟实验教程》(徐燕主编)、《物流与供应链虚拟仿真实验》(曹清玮主编)、《电子商务基础实验教程》(黄海滨主编)、《网页设计与制作实验教程》(许德武主编)、《数据库技术与应用实验教程》(张俊岭主编)。第二期将继续推进出版的实验教程有 8 本,分别为:《跨境电子商务运营数据分析与优化实验教程》《跨境网络营销与推广仿真实验教程》《B2C 跨境电子商务运营决策与流程仿真实验教程》《B2B 跨境电子商务国际物流仿真实验教程》《义乌购出口跨境电子商务运营实操教程》《进口跨境电子商务运营实操教程》《程序设计实验教程》《移动电子商务开发实验教程》。

跨境电子商务实训系列教程的出版是浙江师范大学跨境电子商务虚拟仿真实验教学中心师资团队集体智慧的结晶,本人作为这套系列教程体系的设计者和组织者,对大家的辛勤付出深表敬意。教材出版过程中还得到了浙江师范大学实验室管理处林建军处长、潘蕾副处长,浙江师范大学经济与管理学院郑文哲教授、包中文主任,浙江大学出版社金更达编审、朱玲编辑等出版社工作人员等的大力支持,在此一并感谢。

跨境电子商务虚拟仿真实验教学中心主任 孙洁

2015 年 7 月 6 日

目录

第1章 概述 / 1

- 1.1 国际贸易实务仿真模拟实验概述 / 1
- 1.2 国际贸易实务仿真模拟实验的特点 / 2
 - 1.2.1 综合性 / 2
 - 1.2.2 仿真性 / 2
 - 1.2.3 新颖性 / 2
- 1.3 国际贸易实务实验模拟系统介绍 / 3

第2章 进出口交易前的准备工作 / 5

- 实验知识点 / 5
 - 2.1.1 进出口交易程序的简介 / 5
 - 2.1.2 海外目标市场的选择与客户的确立 / 7
- 实验1: 交易前的准备与建立业务关系 / 8

第3章 交易的磋商 / 14

- 实验知识点 / 14
 - 3.1.1 出口报价与发盘 / 14
 - 3.1.2 核算与还盘 / 16

实验 2: 出口报价与发盘 / 18

实验 3: 进口核算与还盘 / 22

第 4 章 接受与合同的签订 / 25

实验知识点 / 25

4.1.1 接受 / 25

4.1.2 拟定进出口合同的条件 / 26

4.1.3 进出口合同的形式 / 26

4.1.4 进出口合同的拟制方法 / 27

实验 4: 接受与签订合同 / 27

第 5 章 信用证的开立、审核与修改 / 33

实验知识点 / 33

5.1.1 信用证的开立方式 / 33

5.1.2 信用证开立的程序 / 36

5.1.3 信用证的审核与修改 / 38

实验 5: 信用证的开立、审核与修改 / 40

第 6 章 备货与报检 / 49

实验知识点 / 49

6.1.1 备货方法 / 49

6.1.2 报检程序 / 50

实验 6: 备货与申请报检 / 52

第 7 章 出口装运 / 57

实验知识点 / 57

7.1.1 出口货物托运的基本程序 / 57

7.1.2 出口报关 / 64

7.1.3 办理保险 / 70

7.1.4 货物装运及备案 / 76

实验 7: 订舱委托书与商业发票和装箱单的填写 / 78

实验 8: 出口投保与备案 / 83

实验 9: 出口报关与发装运通知 / 86

第 8 章 制单结汇 / 91

实验知识点 / 91

8.1.1 出口商发货后的工作简述 / 91

8.1.2 结汇所需单据的缮制与审核 / 91

实验 10: 出口商制单与交单 / 101

第 9 章 进口商付汇与提货 / 108

实验知识点 / 108

9.1.1 进口付汇与报检 / 108

9.1.2 进口报关、提货与办理核销 / 109

9.1.3 进口索赔 / 111

实验 11: 进口付汇、报检、报关与提货 / 112

第 10 章 出口收汇核销与退税 / 116

实验知识点 / 116

10.1.1 出口收汇核销 / 116

10.1.2 出口退税 / 117

实验 12: 出口收汇核销与退税 / 117

第 11 章 综合实验 / 121

综合实验 1: 安全门销售案 / 121

综合实验 2: 男式内衣出口案 / 125

综合实验 3: PVC 带出口案 / 128

附录 1 世界各国主要港口一览 / 132

附录 2 进出口贸易相关网站 / 138

主要参考文献 / 140

第1章 概 述

1.1 国际贸易实务仿真模拟实验概述

国际贸易(International Trade)是指世界各国(或地区)之间所进行的商品交换活动。其中的商品既包括传统的有形商品,也包括服务和技术等无形商品。国际贸易实务(International Trade Practice)是专指有形商品在国与国间进行交换的业务操作活动。它主要包括进口贸易和出口贸易,所以也称进出口贸易实务。

国际贸易实务是实践性非常强的一门课程,它离不开实际,只讲理论没有“练”是不能完全掌握该门课程的精髓的。该门课程涉及进出口贸易操作的各环节相关知识点,内容繁杂,知识点细密,虽可以用众多的实际案例来拓深知识点,帮助学生掌握知识脉络,但亦相当困难,最终在课程学完后知识易流逝遗忘。所以,国际贸易实务离不开实际操作,通过实际操作的练习可以让学生在学校学习期间就熟知现实中国际贸易操作的情形,提升其业务能力,从而提高所培养学生进入工作岗位后的实务操作能力。

国际贸易实务仿真模拟实验就是在学校里构建立体的学习平台,在学习相关理论知识的基础上,通过相应实验室的建设,配以合适的源于现实的对外贸易案例,真实模拟现实进出口贸易操作的全过程。该实验课程建立在国际经济学、国

国际贸易学、国际贸易实务、外贸单证、国际商务英语、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,通过全流程综合仿真模拟实验的设计,以增强学生对进出口贸易业务流程的综合掌握,同时加强学生在交易磋商谈判、函电书写、单证制作、保险、托运、结算等环节的实际业务能力。该课程将以往单独割裂的各科目实验通过真实案例有机结合,并体现了当今国际贸易中的新特点,帮助学生将所学过的专业知识融会贯通。

1.2 国际贸易实务仿真模拟实验的特点

高校中针对国际贸易所开设的实验课,基本都是用实验软件模拟外贸交易,在一定程度上让学生把所学的抽象的理论知识具体化,能更好地消化吸收所学的理论知识。本书所拟的仿真模拟实验,也是通过学校中实验室局域网条件下的教学软件的应用来构建国际贸易实务的相关实验,相对于教学过程中单门课的学习中涉及的实验,该实验教材具有综合性、仿真性、新颖性的特点。

1.2.1 综合性

本书中所设计的实验建立在已学过国际贸易理论与实务、外贸单证、国际商务英语、国际商务谈判、外贸函电、国际结算等前期课程的基础上,它实际模拟现实中对外贸易的全过程,将以往的局部实验综合在一系列完整的对外贸易实验中,实验的过程包含了国际贸易实务、外贸单证、国际商务谈判、外贸函电等相关操作。

1.2.2 仿真性

教材中所设计的实验,以真实案例贯穿始终,每个实验环节的设计都力求模仿实际外贸的操作,让学生更好地与以后的工作顺利衔接。

1.2.3 新颖性

本书所拟实验不仅深化了前期专业课的学习,同时实验环节还体现了当下外

贸领域中的新变化,比如跨境电子商务,在传统贸易的基础上加入这部分,让学生及时了解当下外贸操作的新变化。

1.3 国际贸易实务仿真实验模拟系统介绍

本教材所构建的实验建立在浙江航大科技开发有限公司所开发的国际贸易进出口实务教学软件基础之上。该系统利用网络将贸易所需要的银行、保险公司、商检局、货代、海关等各个部门都联结起来,并辅以外贸所需的完整的单证,还辅以 FOB、CFR、CIF 三种常用贸易术语和 T/T、D/P、D/A、L/C 等支付方式供实验流程安排的组合选用,每一个流程组合都有相应的流程图指引学生具体的操作步骤,通过实验可以较好地模拟现实。



本实验仿真模拟系统借助这一教学软件但又不完全依赖这一教学软件,通过仿真案例和实验的设计,在教师的指引下,线上线下有机结合,让学生在互动式的操作过程中模拟对外贸易的全过程。同时,利用互动式的教学方式,借助本校所构建的局域网教学环境,使目前我国经济中新型的跨境电子商务的操作

过程也得以呈现。

本实验模拟系统的构建,可以将学生以往所学的局部相关知识有机融合起来,加深其对国际贸易业务操作过程的了解与掌握。它既可以供国际经济与贸易专业的学生用以学习专业的业务操作,也可以供电子商务和工商管理等专业的学生了解国际贸易实务的操作全过程。

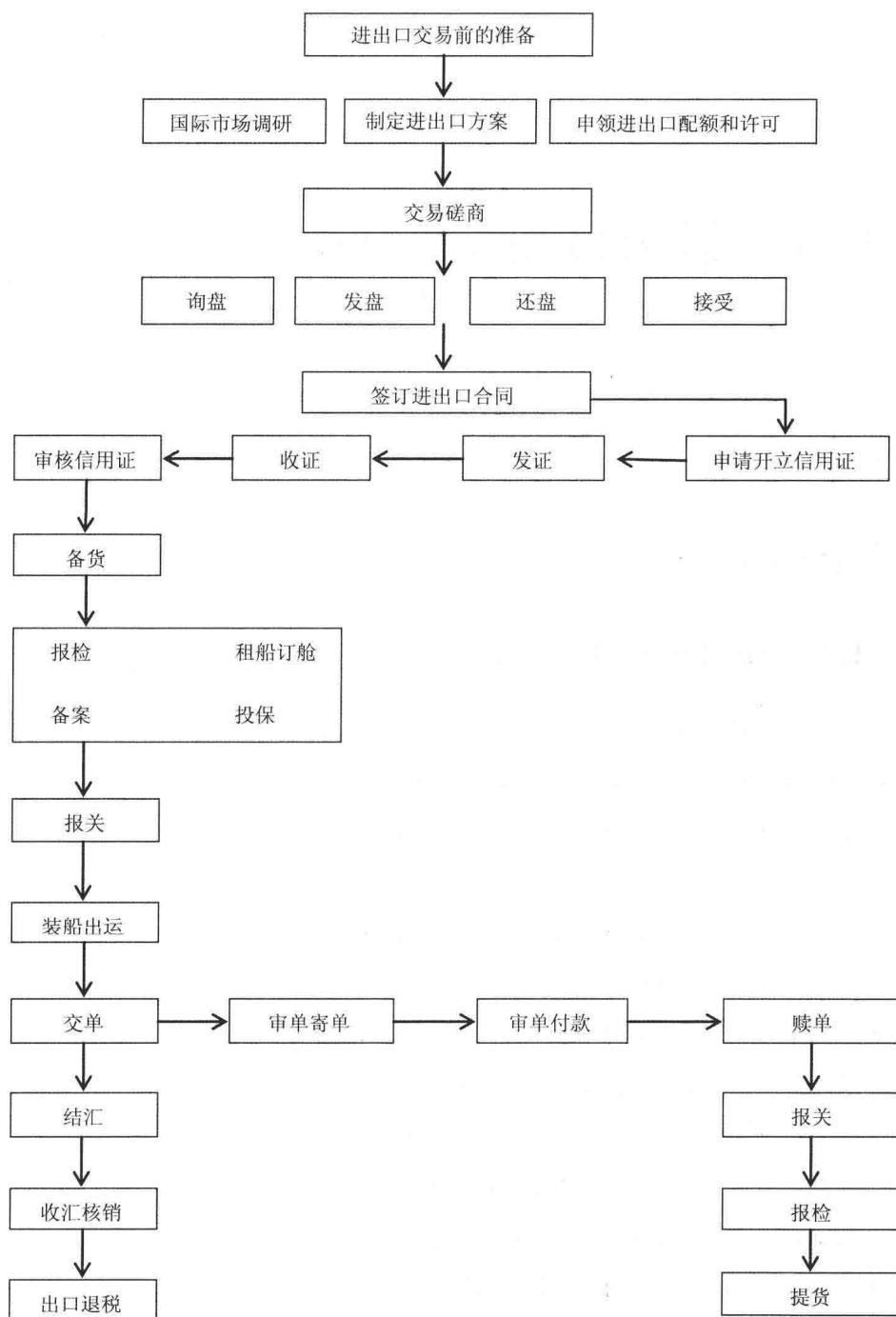
第2章 进出口交易前的准备工作

实验知识点

2.1.1 进出口交易程序的简介

进口和出口是一笔国际货物买卖中的两个方面,对于出口贸易而言,一笔交易一般要经过出口交易前的准备、对外交易磋商与合同签订、履行合同三个阶段。而对于进口交易来说,也要经历三个阶段:进口交易前的准备、对外交易磋商与合同签订、履行合同。以 CIF+L/C 合同的交易为例,其交易流程见下图。

图中履约阶段,靠左侧部分是由出口商来完成的,靠右侧部分则是进口商来完成的。因贸易术语选择不同,其履约的实际环节也会有所不同。但总的来讲,在准备出口交易时,除了要了解市场、了解商品竞争者、了解客户,制定出口经营方案,申领出口许可证外,还要做好产品的广告宣传以及商标注册。而在履约环节主要经历备货、报检、催证、审证、改证、租船订舱、投保、报关、装船出运、缮制单据、交单结汇、收汇核销和出口退税。而进口交易的准备工作主要包括商品调研、供应商调研、进口成本核算等;履约环节(以 FOB 术语和信用证支付方式为例)主要包括申领进口许可证、开证与改证、安排运输和保险、审单付款、进口报关与报检、提货与进口索赔等。



2.1.2 海外目标市场的选择与客户的确立

无论是做进口还是出口,第一步都是要认真地进行调查研究,包括国外市场行情、供求规律、竞争对手情况、国外消费者的喜好、自身优势和劣势等,并在此基础上制定进出口经营方案,为顺利地进行交易磋商做好准备。

(1) 国外目标市场的选择与确立

选择可进行交易的国外目标市场是做进出口交易的第一步,我们要会用科学的方法对国际市场相关信息进行有效的搜集和分析。从出口角度讲,调研海外目标市场主要包括调研目标市场的政治环境、自然环境、人文风俗、经济环境、消费者需求偏好、法律环境等以确定商品是否适销对路;还要调研商品的市场行情、供求规律、竞争对手情况、销售渠道以及国外客户的情况。从进口角度讲,调研国际目标市场主要包括调研商品的供求状况、价格走势、国外客户的情况以及做好进口成本核算。在做好调研的基础上制定相关的进出口经营方案,如果是小量的商品进出口,只需制定好相关的价格方案即可。做好上述相关调研工作有利于挑选合适的目标市场以及交易客户,以便降低交易的风险。

经营方案的制定有表格式与文字式的,这里我们介绍一种文字式的经营方案,见下图。

永康某炊具公司向东南亚国家出口营销方案提要	
引 言	
一、产品情况	
二、公司经营情况(包括库存以及历年海外销售情况)	
1.	公司的经营优势
2.	企业外部环境
3.	公司面临的主要问题
4.	东南亚市场的特点
三、公司出口计划及行动方案	
1.	销售额及市场占有率
2.	开辟东南亚市场高档次小五金市场
3.	具体措施

(2) 调研国外目标市场的途径

国际市场调研与国内市场调研相比存在一定的难度,但也有许多可供选择的