

经济、管理类实验系列教程

经济分析实验教程

投资分析实验教程

金融业务综合实验教程

证券及衍生产品定价实验教程

保险实验教程

贸易管理实验教程

进出口贸易实验教程

税收征收管理实验教程

财税管理实验教程

公共管理实验教程

会计实验教程

企业会计实验教程

工商管理实验教程

电子商务实验教程

物流管理实验教程

市场营销与商品学实验教程

统计学实验教程

经济数学实验与建模

经济数据处理与优化模型实验教程

人力资源管理实验教程

商务网站建设与运营实验教程

主编/邢孝兵 刘 敏

贸易管理 实验教程

MAOYI GUANLI SHIYAN JIAOCHENG

商务英语函电
外贸单证制作
供应链管理
现代期货贸易



天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

经济、管理类实验系列教程

贸易管理实验教程

主 编 邢孝兵 刘 敏



天津大学出版社

TIANJIN UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

贸易管理实验教程/邢孝兵, 刘敏主编. —天津: 天津大学出版社, 2009.8

(经济、管理类实验系列教程)

ISBN 978-7-5618-3165-6

I. 贸… II. ①邢…②刘… III. 商业管理—高等学校—教材 IV. F712

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第150271号

出版发行 天津大学出版社
出 版 人 杨欢
地 址 天津市卫津路92号天津大学内(邮编: 300072)
电 话 发行部: 022-27403647 邮购部: 022-27402742
网 址 www.tjup.com
印 刷 北京画中画印刷有限公司
经 销 全国各地新华书店
开 本 169mm × 239mm
印 张 17.25
字 数 256千
版 次 2009年8月第1版
印 次 2009年8月第1次
定 价 32.00 元

经济、管理类实验系列教程编写委员会

主 任：王建刚

副主任：胡帮胜

委 员：王晶晶 卢太平 任志安 任森春

李 庐 单学勇 邢孝兵 张焕明

胡旺盛 侯晋龙

前 言

随着高等教育改革的不断深入,以“宽口径、厚基础、强能力、求创新”为取向,以“知识、能力、素质协调发展”为目标的高等教育改革大方向业已形成。转变教育教学思想观念,改革人才培养模式,着力加强学生实践能力和创新精神培养已成为新一轮高等教育教学改革的重点和难点。知识来源于实践,实践出真知。注重理论与实践的有机结合,着力培养高素质应用型高级专门人才是我国高等教育的基本任务之一。因此,从教学的基本形态看,理论教学与实践教学是构成高校教学活动的“两翼”,缺一不可,在人才培养过程中发挥着不可替代的重要作用。实验是实践的基本表现形式,实验教学是实践教学的重要内容,是培养学生实践能力和创新思维能力不可或缺的重要环节。长期以来,由于受传统文化思想的影响,“坐而论道”成为我国高等财经类专业教学的主要形态,重理论轻实践的倾向显在,从而对高校财经类实验室建设与实验教学产生抑制作用。随着现代信息技术的飞速发展,特别是在专业教学软件开发日益成熟的条件下,高校财经类实验室建设得到快速发展,实验教学活动由简到繁,从单一到多元,并逐步形成了验证性、模拟性、综合性及设计性等多层次的实验教学体系,实验教学手段日趋多样,实验教学内容日益丰富,实验教学质量得到大幅提升。

实验教学是学生将理论知识有效运用到社会实践的桥梁,是巩固、贯通、创新所学知识的重要手段。实验教学的理论基础来源于建构主义。建构主义学习理论是对传统学习理论的修正和拓展,并对现代教育教学理念的更新以及高等财经类专业教学模式的改革和创新产生积极的影响。建构主义理论强调在真实的情景中建构知识意义,即为学习者建构意义创造必要的学习环境和条件,让学习者步入真实的环境中去感受和体验,从而学会解决实际问题,提高学习者的动手能力和创新思维能力。实践证明,实验室成为创造这种学习环境和条件的最佳选择之一,尤其是在计算机和网络通信技术得到广泛应用的环境下,为高等财经类专业实验教学的发展提供了良好条件。然而,由于我国财经类高校开展实验教学的时间相对较短,实践经验相对不足,客观上还存在一些困惑和欠缺,这其中,因实验教材选用困难而导致“无书教学”现象长期存在,并在一定程度上影响了实验教学效果。

教材是体现教学内容和教学方法的载体,是进行教学的基本工具,是不断提高教学质量的根本保障。教材建设在高等教育教学过程中的作用是非常重要的,

是能否高质量完成各项教学任务的关键环节。实验教材是教师理论教学、科学研究和实践经验的结晶和升华,是深化教育教学改革,全面推进素质教育,培养创新型人才的重要保证。因此,重视和加强实验教材建设,对于提高实验教学质量,培养高素质专门人才具有十分重要的战略意义。基于此,从深化教育教学改革以及我校实验教学需求的目的出发,安徽财经大学经济、管理实验教学中心特组织一批具有较好学术造诣和丰富实践经验的中青年教师,编撰了“经济、管理类系列实验教材”。本系列教材是基于目前通用的实验教学软件,并结合经济、管理类专业实验教学的特点而编撰的。该系列教材的出版,既是安徽财经大学经济、管理实验教学中心长期教学实践经验的总结和探索,也是安徽省实验教学示范中心建设的重要成果。

本系列教材在编撰过程中,学习借鉴了国内外许多专家学者的有关研究成果,在此特向他们表示感谢!同时,本系列教材的出版,得到了学校领导、兄弟院校以及天津大学出版社的大力支持,在此表示衷心的感谢!由于时间仓促以及水平局限,书中难免存有错漏之处,敬请各位同仁、专家和读者批评指正,以帮助我们通过修订不断完善。

经济、管理类实验系列教程编写委员会

2009年6月



目 录

第 1 章 商务英语函电	1
实验 1 建立业务关系.....	2
实验 2 出口商品报价.....	8
实验 3 出口发盘.....	14
实验 4 出口还价.....	17
实验 5 出口还盘.....	18
实验 6 出口成交.....	21
实验 7 出口签约.....	23
实验 8 信用证的审核与修改.....	30
实验 9 出口货物订舱.....	33
实验 10 出口货物报关.....	39
实验 11 出口货物装船与投保.....	43
实验 12 出口单据的制作与审核.....	49
实验 13 出口业务善后.....	53
第 2 章 外贸单证制作	55
实验 1 出口合同的制作.....	56
实验 2 信用证的审核.....	66
实验 3 出口托运订舱委托单及运输单据的制作.....	79
实验 4 出口货物投保委托单及保险单据的制作.....	87
实验 5 出口货物报验单据的制作.....	95
实验 6 出口货物报关单据的制作.....	98
实验 7 产地证的制作.....	109
实验 8 发票的制作.....	115
实验 9 其他商业单据的制作.....	125
实验 10 金融单据(汇票)的制作.....	133
第 3 章 供应链管理	137
实验 1 制造商物流询价、物流公司客户管理.....	138



贸易管理实验教程

实验 2 零售商物流询价、物流公司合约管理	144
实验 3 零售商资格申请流程	148
实验 4 物流公司车队管理	150
实验 5 制造商生产计划流程	153
实验 6 制造商采购管理流程	155
实验 7 制造商生产管理流程	164
实验 8 零售商订购与制造商销售流程	174
实验 9 终端用户订购与零售商销售流程	181
实验 10 物流公司配送入库流程	185
实验 11 物流公司配送出库流程	196
实验 12 物流公司运输流程	205
第 4 章 现代期货贸易	209
实验 1 模拟交易开户、下单	209
实验 2 基本面分析	217
实验 3 看盘	220
实验 4 K 线图分析及应用	223
实验 5 形态分析及应用	233
实验 6 波浪理论分析及应用	240
实验 7 编制期货投资计划	244
第 5 章 国际商务谈判	248
实验 关于针织围巾进出口贸易的国际商务谈判	248
参考文献	264
后记	265



第1章

商务英语函电

“商务英语函电实验”是国际贸易专业的必修课程之一。通过设计具体的实验项目使学生深入理解和扎实掌握贸易合同条款的基本内容，熟知合同订立的程序和合同履行的步骤，进而培养学生在订立合同与履行合同的过程中发现问题以及依据合同条款处理问题的能力；同时使国际贸易实务知识和商务英语知识紧密结合，真正提高学生的国贸实务的操作水平和商务英语的写作水平。实验要求学生根据教师给定的模拟商务内容完成函电阅读与函电处理，学会识读和处理常见的商务文件，并能填制常见的国际贸易单证。

本章分为13个实验：

实验1 建立业务关系

实验2 出口商品报价

实验3 出口发盘

实验4 出口还价

实验5 出口还盘

实验6 出口成交

实验7 出口签约

实验8 信用证的审核与修改

实验9 出口货物订舱

实验10 出口货物报关

实验11 出口货物装船与投保

实验12 出口单据的制作与审核

实验13 出口业务善后

本章实验都要在“国际贸易模拟实习教学软件(TMT)”运行环境下完成。

“国际贸易模拟实习教学软件(TMT)”基于对商务内容的处理，旨在提高学生的函电撰写能力、商务文件的识读和处理水平。它通过在网络上模拟真实的国际贸易环境，让学生亲身实践，熟悉外贸业务的流程，了解外贸业务的惯例，熟练运用交易磋商的各种基本技巧，体会国际贸易中不同当事人的不同地位，以及面临的具體工作和互动关系，从而达到理论与实践相结合的目的。“进出口贸易模拟操作”能将进出口业务、英语函电和计算机网络操作有机结合起来，运用先进的计算机网络，实现了国际贸易的无纸化操作。



实验1 建立业务关系

1.1.1 实验目的

- (1) 掌握在国际贸易中如何利用商务信函建立业务关系。
- (2) 掌握撰写建交邀请函的基本方法。

1.1.2 实验准备

在寻求与国外厂商和公司建立及发展业务关系的过程中,书信沟通是必不可少,建立贸易关系的信函通常包括以下内容。

- (1) 说明信息源,讲明是如何获悉对方公司的名称、地址及其他有关信息的(通过某人或某机构介绍等)。
- (2) 简单介绍本公司的营业性质、经营范围、业务能力及产品优势等。
- (3) 说明写信的目的,如希望与对方以何种方式合作、希望与对方买卖何种商品等,必要时可寄送产品样本、产品目录及价格表,供对方参考。
- (4) 介绍市场状况,可从当前市场动向、消费者购买意愿、市场供需情况、购买力状况等方面进行介绍,提高本公司的声誉,促使对方采取行动。
- (5) 提供本公司的信用咨询人,通常是往来银行。
- (6) 表达建立业务合作关系的愿望并期待对方的回音。

1.1.3 实验内容

- (1) 了解模拟公司的业务范围及其他基本情况。
- (2) 根据操作要求拟写建交邀请函。

1.1.4 实验步骤

- (1) 点击浏览器,在浏览器的地址栏中输入“国际贸易模拟实习教学系统”的IP地址,如图1-1所示。
- (2) 点击“登录训练系统”按钮,输入用户名和密码,点击“OK”按钮,如图1-2所示。
- (3) 进入在线训练系统“TMT”界面,如图1-3所示。
- (4) 训练已经开始,请先点击“公司基本信息”链接,了解将要模拟的公司的基本情况,如图1-4所示。
- (5) 阅读完毕请点击“个人信息中心”链接,如图1-5所示。

(6) 点击左侧“主菜单”下的“操作要求”链接,如图1-6所示。



图 1-1

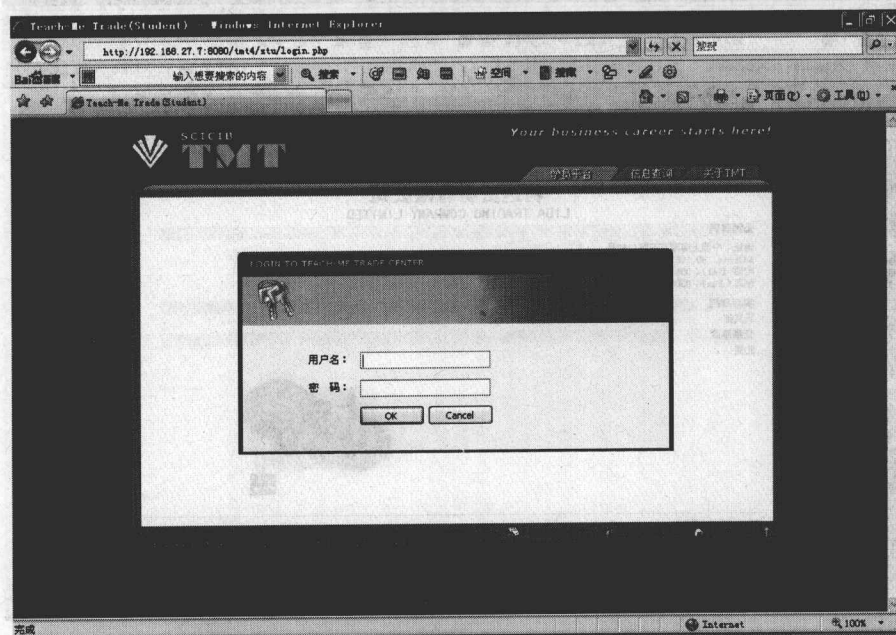


图 1-2



图 1-3

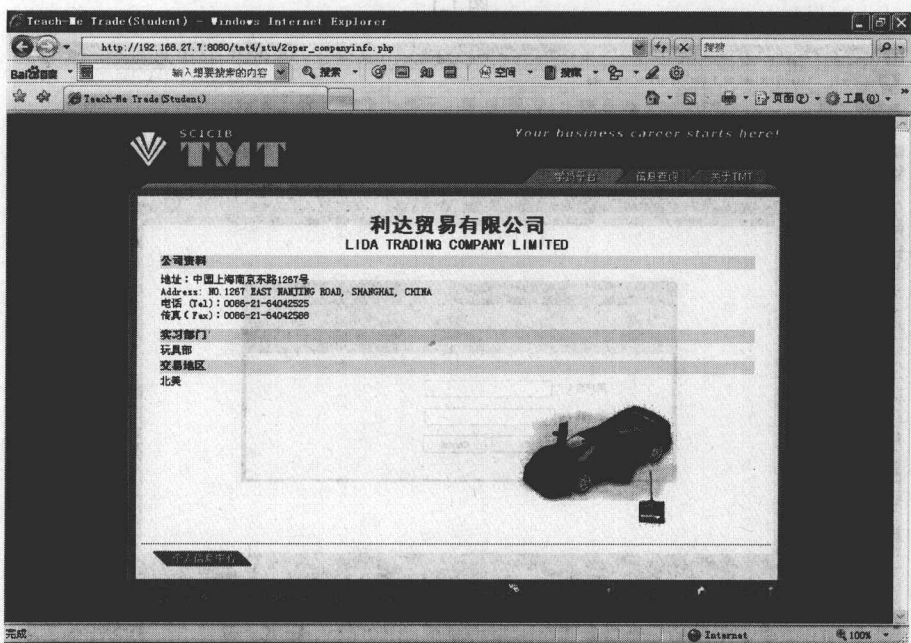


图 1-4



图 1-5



图 1-6



(7) 点击“操作一，建交要求”按钮，进入“操作要求”界面，如图 1-7 所示。



图 1-7

(8) 建立 Word 文档，按照操作要求拟写建交函，完成作业。

(9) 进入“个人信息中心”界面，点击“提交作业”按钮，进入“提交作业”界面，如图 1-8 所示。

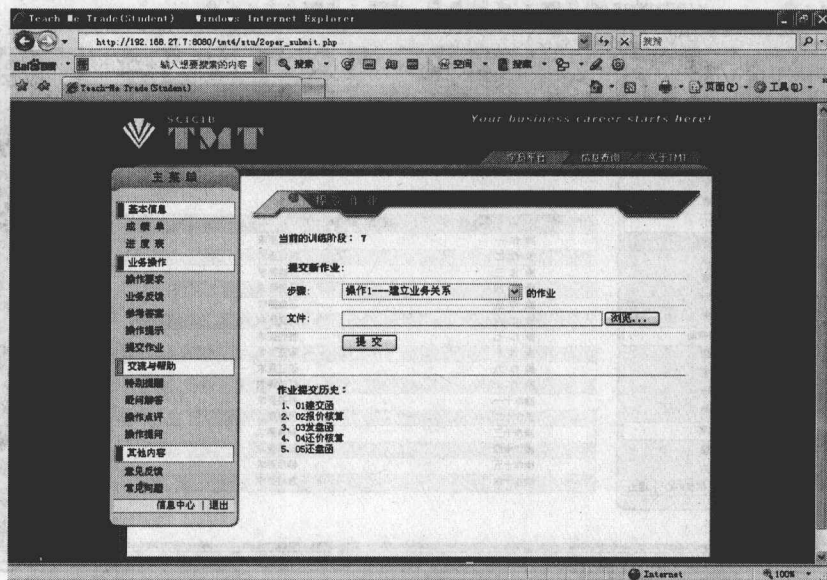


图 1-8

(10) “步骤”选择“操作1—建立业务关系”，“文件”选择 Word 文档存储路径，然后点击“提交”按钮，提交作业如图 1-9 所示。

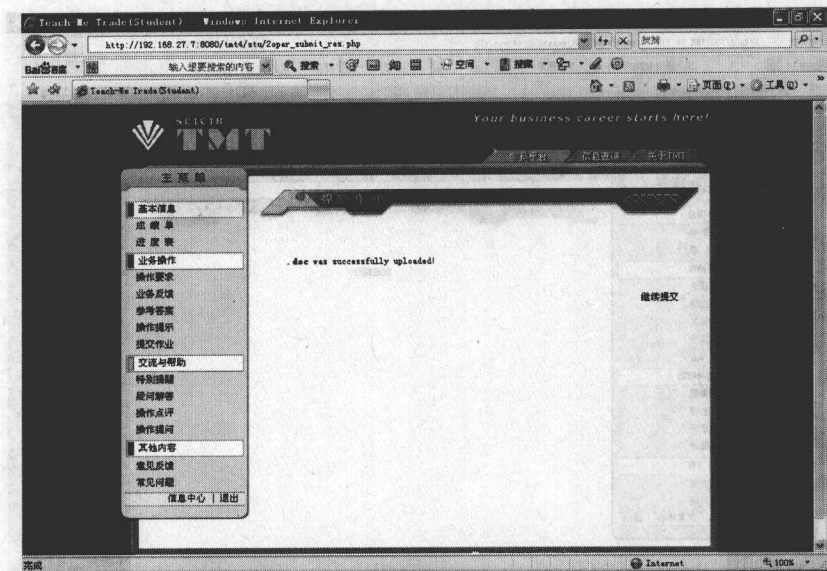


图 1-9

(11) 实验 1 完成。点击“返回”按钮，返回“个人信息中心”界面，继续进行下一步操作。如有疑问，可在“交流与帮助”一栏中点击“操作提问”按钮，如图 1-10 所示。

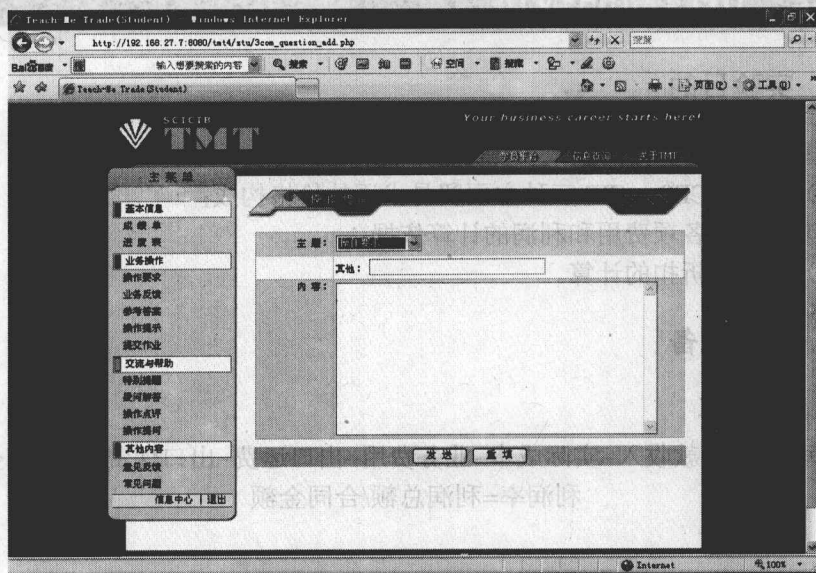


图 1-10



步骤(12) 选择“主题”，输入相关问题。点击“发送”按钮，进入“发送成功”界面，如图 1-11 所示。

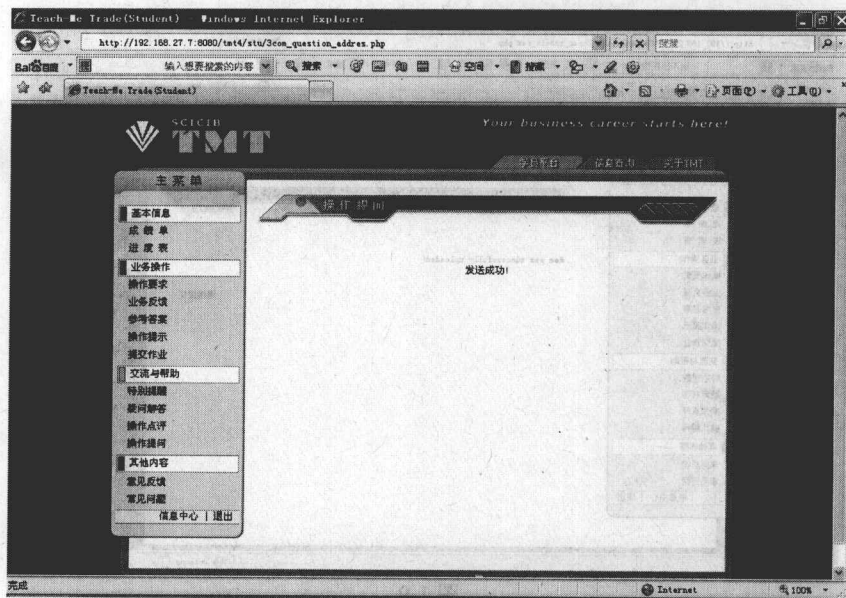


图 1-11

实验 2 出口商品报价

1.2.1 实验目的

掌握出口商品价格的基本核算方法，主要包括：

- (1) FOB、CFR、CIF 三种主要贸易术语的价格构成；
- (2) 成本、各项费用和利润的计算依据；
- (3) 佣金和折扣的计算。

1.2.2 实验准备

1. 利润核算

利润总额=货款收入-实际成本-业务费用-出口运费-出口保费-客户佣金
 利润率=利润总额/合同金额

2. 成本核算

实际成本=采购成本-退税收入

点,“业务反馈” 退税收入=采购成本×退税率/(1+增值税率)

3. 佣金和折扣的核算

佣金=含佣价×佣金率=合同金额×佣金率

折扣=货物原价×折扣率

4. 运费核算

一般情况下,我们计算单个物体的运费。

单个运费=运费/[柜体积/每一个大箱体积)×每箱数]

5. 保险费的核算

保险金额=货物 CIF 价加成 10%

保险费用=CIF×110%×保险费率

6. FOB、CFR、CIF 三种价格的报价核算

FOB=(实际成本+国内费用)/(1-佣金率-预期利润率)

CFR=(实际成本+国内费用+出口运费)/(1-佣金率-预期利润率)

CIF=(实际成本+国内费用+出口运费)/
[1-佣金率-预期利润率-(1+加成率)×保费率]

7. 出口商品成本核算

出口商品盈亏额=出口销售人民币净收入-出口总成本

出口商品换汇成本= $\frac{\text{出口总成本(人民币)}}{\text{出口销售外汇净收入(美元)}}$

出口创汇率= $\frac{\text{成品出口外汇净收入}-\text{原料外汇成本}}{\text{原料外汇成本}} \times 100\%$

1.2.3 实验内容

- (1) 仔细阅读客户对建交函的业务反馈即询盘函,了解客户的基本需求。
- (2) 仔细阅读操作提示,进入“信息查询系统”查询相关信息。
- (3) 根据操作要求拟写报价函。

1.2.4 实验步骤

按步骤进入“个人信息中心”页面(同本章实验1)。

(1) 回顾上一步操作,仔细阅读客户的“业务反馈”询盘函以及上一操作的参考答案,了解对方的商品需求。

(2) 点击“操作点评”和“成绩单”按钮,查看上一操作的点评及成绩。

(3) 按步骤进入“操作要求”界面,点击“操作二,报价要求”按钮。