

21 世纪高等学校本科实验教学示范教材
文科类专业综合实验系列

出口贸易实验

Chukou Maoyi Shiyan

主 编 俞 毅

浙江工商大学出版社
Zhejiang Gongshang University Press

21 世纪高等学校本科实验教学示范教材

文科类专业综合实验系列

出口贸易实验

Chukou Maoyi Shiyan

主 编 俞 毅

副主编 卢洪雨 童汇慧 刘凯锋

 浙江工商大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

出口贸易实验/俞毅主编. —杭州:浙江工商大学出版社, 2008. 12

21 世纪高等学校本科实验教学示范教材. 文科类专业综合实验系列

ISBN 978-7-81140-048-9

I. 出… II. 俞… III. 进出口贸易—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(2008)第 210932 号

出口贸易实验

俞 毅 主编

责任编辑 任晓燕

责任校对 张振华

封面设计 刘 韵

责任印制 汪 俊

出版发行 浙江工商大学出版社

(杭州市教工路 149 号 邮政编码 310012)

(E-mail: zjgsupress@163.com)

(网址: <http://www.zjgsupress.com>)

电话: 0571-88823703, 88831806(传真)

排 版 杭州朝曦图文设计有限公司

印 刷 杭州广育多莉印刷有限公司

开 本 787mm×960mm 1/16

印 张 9

字 数 159 千

版 次 2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-81140-048-9

定 价 160.00 元(共八册)

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江工商大学出版社营销部邮购电话 0571-88804227

总 序

21 世纪的高等教育,不仅要使学生掌握丰富的理论知识,更应注重创新能力和综合素质的培养。实验教学作为一种重要的教学手段,对培养学生的创新能力、提高学生的综合素质起到不可替代的重要作用。通过实验教学,可以使学生加深对理论知识的理解和巩固,提高学生的实践动手能力,改善学生单一的思维方式,增加学生发现问题和解决问题的途径,培养学生独立研究和创新思考的意识,从而达到创新人才培养的目标。

如何才能确保实验教学的质量?我们认为教材建设是关键,高质量的实验教学首先要有高质量的实验教材。一本好的实验教材,不但可以让学生易于从中弄懂所学知识,更能引起学生学习的兴趣,引导他们走上理论联系实际之路,培养他们深钻细研之精神。当然,实验教材有自己的特点,因为实验教学在形式上相对独立,在体系上相对灵活。目前,实验教学大致有两种类型:一是独立设课的实验教学,二是课内附设的实验教学。从总体上看,我国本科高等教育的实验教材建设还相对滞后,尤其是课内附设的实验教学通常没有规范的教材,只有一些自编的实验指导书,难以充分体现实验教学对理论教学的支撑作用。针对这种情况,我们在调查研究和反复论证的基础上,组织长期从事实验教学的有关教师编写了一套“21 世纪高等学校本科实验教学示范教材”丛书。我们希望通过这套实验教材的出版,能对实验教学的规范化起到引导作用,对实验教学质量的提高起到推动作用。

本丛书包括:《法律技能综合实训》、《环境工程综合实验》、《现代物流综合实验》、《食品工程综合实验》、“文科类专业综合实验系列”(含《统计基础实验》、《财务会计实验》、《工商管理实验》、《公共管理实验》、《出口贸易实验》、《旅游管理实验》、《金融基础实验》、《现代传播实验》等分册)。本丛书力求将专业理论知识通过实验项目的设计,变为学生可以亲身感受的体会,达到活学活用、提高综合素质的目的。

“21 世纪高等学校本科实验教学示范教材”,是依托我校优势学科和特色专业,在总结多年实验教学经验的基础上,精心设计、编写而成,希望能够起到抛砖引玉的作用。由于水平所限,不足乃至谬误在所难免,敬请读者批评指正,以便再版时予以更正,共同推进实验教材质量不断提高。

李金昌

2008 年 12 月于浙江工商大学

前 言

出口贸易实验是学生在完成“国际贸易实务”课程的学习后,进一步熟悉、掌握国与国之间货物买卖的有关理论与实际业务的课程。实验教学将课堂理论教学与实验室模拟操作相结合,通过计算机网络虚拟国外交易对象、工厂、银行等国际商务环境,让学生在虚拟的国际商务环境中,处理进出口业务,系统地将国际贸易实务的课堂理论应用于实际操作,了解国际贸易实务的基本概念,掌握国际贸易实务的基本程序、基本做法,熟悉进出口业务的各个环节,掌握国际上一些通行的惯例与原则。

与以往的教材相比,本教材有两个突出的特点:一是内容的系统性。以往的贸易模拟教材往往针对的是出口贸易,很少涉及进口,而且出口也大多以与国外客户、银行与运输等机构交流为主,缺乏与国内企业和相关部门的沟通。本教材适当兼顾进口贸易,以一个虚拟的进出口交易作为情景教学的内容,从进出口两方面将交易的全过程贯穿始终,将每个看似独立的训练联系成为系统的有机体。二是高度的仿真性。利用 SimTrade 外贸实习平台,让学生分别扮演出口商、进口商、供应商、出口地银行与进口地银行 5 种角色,模拟进出口贸易环境,通过对各种角色相互竞争又相互协作关系的体会,使学生理解实际业务中客户、供应商与银行之间的互动关系,了解国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式,从而达到熟练、全面、系统、规范地掌握进出口贸易主要操作技能的目的。

本教材由浙江工商大学经济学院国际贸易系的教师编写。俞毅教授任主编,并编写了第一、第二章,卢洪雨副教授编写了第三、第六章,童汇慧讲师编写了第四章,刘凯锋讲师编写了第五章。

本书既能作为高校国际贸易专业本科、专科学生的实验课教材,也可作为“国际贸易实务”课程的配套用书以及国际贸易方面的培训教材、自学材料、参考资料。

限于作者水平,加上时间仓促,本书难免存在缺点与不足之处,敬请读者不吝赐教。

编 者

2008 年 10 月

目 录

绪 论	1
第一章 进出口贸易流程介绍	4
第一节 L/C 方式下的进出口贸易流程	4
第二节 其他方式下的进出口贸易流程	10
第三节 国内采购流程	12
第二章 交易磋商	14
第一节 交易准备	14
第二节 交易磋商	24
第三章 合同与结算方式	35
第一节 签订进出口买卖合同	35
第二节 结算方式	48
第三节 备货	58
第四章 货物运输与保险	64
第一节 租船订舱	64
第二节 出口报检	70
第三节 办理保险	81
第四节 出口报关	84
第五节 装船出运	94
第五章 出口结汇与退税	97
第一节 出口结汇	97
第二节 出口核销与退税	108

第六章 进口通关、付汇与销售	111
第一节 进口报检	111
第二节 进口报关与提货	117
第三节 进口付汇核销	126
第四节 销货	128
参考文献	130

绪 论

随着我国对外贸易的快速发展,越来越多的中国企业开始走向世界。外贸从业人员需求量增加的同时,企业对外贸人员的素质要求也不断提高。外贸从业人员要与国外客户、银行、检验机构、保险公司、运输公司、海关、外汇管理局、税务机关等不同部门打交道,这些从业人员不仅需要有坚实的国际贸易理论基础,更需要具备较强的国际贸易实际操作能力与外贸问题的实际处理能力。因此,提高国际贸易专业学生的动手能力、专业技能成了编写本教材的指导思想。

本教材根据相关的国际贸易法律与法规,结合我国对外贸易的实际,详细阐述了进出口业务程序和操作流程。

一、实习目标

专业模拟实习是重要的实践性教学环节。通过模拟实习,学生可以熟悉外贸实务的具体操作流程,增强感性认识,并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论与方法,提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

SimTrade 外贸实习平台在很大程度上解决了学生实习难的问题。学生在网上进行国际货物买卖实务的具体操作,能很快掌握进出口的成本核算、询盘、发盘、还盘与接受等各种基本技巧;熟悉国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式;切身体会到国际贸易中不同当事人面对的具体工作与当事人之间的互动关系;学习运用各种方式控制成本的思路;认识供求平衡、竞争环境等宏观经济现象,并且能够合理地加以利用。教师通过在网站发布新闻、调整商品成本与价格、调整汇率及各项费率等方式对国际贸易环境实施调控,使学生在实习中能充分发挥主观能动性,真正理解并吸收课堂中所学到的知识,为将来走上工作岗位打下良好基础。

二、实习内容

1. 熟悉与掌握一般贸易的实际运用。
2. 学会运用网络资源宣传企业及产品,使用邮件系统进行业务磋商,掌握往来函电的书写技巧。
3. 掌握不同贸易术语在海运、保险方面的差异。在询盘、发盘、还盘、接受环

节的磋商过程中,灵活使用贸易术语与结算方式,正确核算成本、费用与利润,以争取较好的成交价格。掌握国际贸易货物买卖合同履行过程中货、证、船、款等程序。

4. 根据磋商内容,正确使用贸易术语与结算方式签订外销合同。
5. 掌握四种主要付款方式,熟悉与掌握它们的结算程序与运用技巧。
6. 熟悉海洋运输方式的具体操作。
7. 正确填写各种单据。
8. 根据磋商内容做好备货工作,正确签订国内购销合同。
9. 掌握开证、审证、审单的要点。
10. 学会合理利用各种方式控制成本以达到利润最大化的策略。
11. 掌握国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式,体会国际贸易中不同当事人的不同地位、面对的具体工作与互动关系。

三、实习要求

1. 对机器设备的要求。
 - (1) 内存 128M 以上。
 - (2) 显示器的分辨率 800×600 以上,推荐 1024×768。
 - (3) Internet 浏览器的版本 6.0 以上。
 - (4) 对操作系统为 XP 的用户,请先阅读在线帮助的常见问题。
 - (5) 使用软件:SimTrade。
2. 遵守相关法律法规,不得在网上发表违法言论。
3. 按实习内容认真进行准备,积极开展调查活动,刻苦学习。在实习期间应尽可能地多做业务,熟练掌握进出口业务相关环节的主要业务及操作技巧。
4. 学生根据老师的安排扮演出口商与进口商的角色,如时间充裕应尝试工厂、进口地银行与出口地银行等角色的工作。每个角色必须完成以下任务。
 - (1) 出口商:至少完成 4 笔以上出口业务(L/C、D/P、D/A、T/T 各 1 笔)。
 - (2) 进口商:至少完成 4 笔以上进口业务(L/C、D/P、D/A、T/T 各 1 笔)。
 - (3) 工厂:至少完成 3 笔以上买卖合同。
 - (4) 进口地银行:完成信用证申请书的审核及开证、审单等操作环节。
 - (5) 出口地银行:完成审证、审单。
5. 就下述具体业务操作完成实习报告。
 - (1) 独立进行业务规划。
 - (2) 掌握利用网络资源来寻找有利信息的基本技巧,利用网络发布广告、搜索信息。

- (3) 同业务伙伴建立合作关系。
- (4) 成本、费用、利润的核算。
- (5) 询盘、发盘、还盘、接受。
- (6) 外销合同的签订。
- (7) 信用证的申请与开证。
- (8) 信用证的审证与改证。
- (9) 国内买卖合同的签订。
- (10) 租船订舱。
- (11) 进出口货物保险及索赔。
- (12) 办理进出口报检事宜。
- (13) 办理进出口报关事宜。
- (14) 缮制报检、报关、议付单据。
- (15) 银行处理议付、结汇。
- (16) 办理出口核销退税。
- (17) 常用贸易术语(FOB、CFR、CIF)的具体实施。
- (18) 常用结算方式(T/T、D/P、D/A、L/C)的具体实施。

第一章 进出口贸易流程介绍

国际贸易是以进出口合同,即国际货物买卖合同为中心开展的。进出口商从准备进出口一批货物到完成交易取得货物为止,必须经过多个具体环节。进出口贸易模拟实验提供了一个高度仿真的环境,使学生熟悉进出口贸易流程,学习并掌握从事外贸业务的基本方法。

本章将结合不同的支付方式,对进出口贸易流程作进一步介绍,重点将介绍 L/C 方式下的进出口贸易流程。

第一节 L/C 方式下的进出口贸易流程

一、信用证支付方式的特点

信用证是指开证银行应申请人的要求并按其指示,向第三者开具的载有一定金额,在一定期限内凭符合规定的单据付款的书面保证文件。信用证支付方式的特点有以下几个方面。

1. 信用证是一种银行信用,开证银行负首要付款责任。
2. 信用证是一项自足文件,信用证一经开立,是独立于合同以外的约定。
3. 信用证是一种纯单据买卖,银行只审查单据,不过问货物。

二、L/C 方式下的进出口贸易流程

从签订外销合同到租船订舱、检验、产地证、保险、送货、报关、装船出口,直至押汇(或托收)、交单、结汇、核销、退税,是每笔进出口业务必经的过程。SimTrade 外贸实习平台模拟了最常用的结算方式(L/C、T/T、D/P 或 D/A)与最常用贸易术语(FOB、CFR、CIF)的进出口贸易实务。下图 1-1 以 CIF 下的 L/C 方式为例,分别列出在 SimTrade 环境里,出口地银行、出口商、进口商、进口地银行的进出口合同的履约过程。

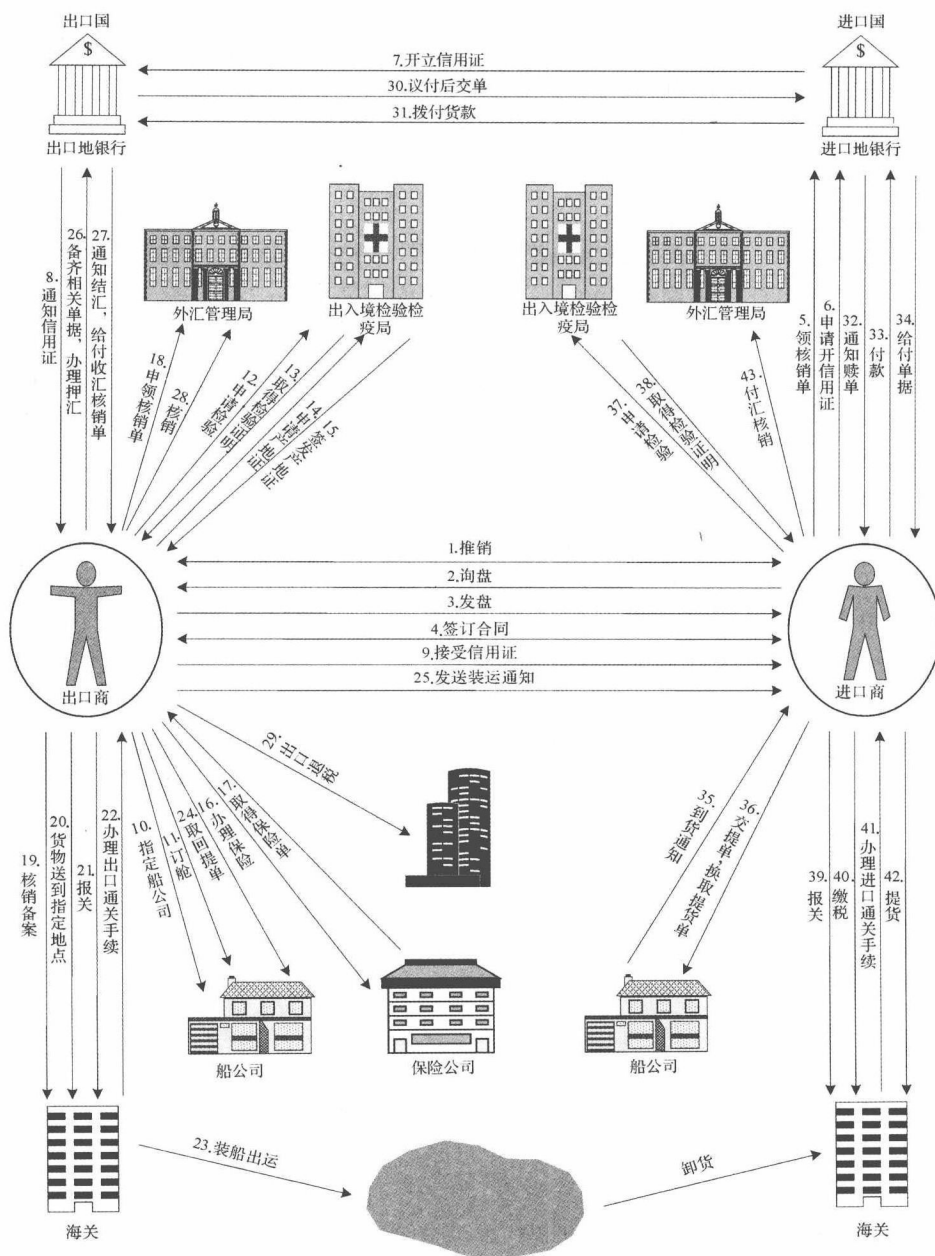


图 1-1 L/C 方式贸易实务流程图

1. 推销。

进出口商要将产品打进国际市场,必须先开拓市场,寻找合适的交易对象。可以通过寄送业务推广函电(Sale Letter)或在计算机网络、国外杂志、报刊上刊登产品广告来推销自己,同时也可通过参加商展、实地到国外考察等途径来寻找交易对象,增进贸易机会。

2. 询盘。

又称为询价。进口商收到出口商的业务推广函电,根据自己的需要,对有意进一步洽商的出口商予以询盘(Inquiry),以期达成交易。

3. 发盘。

又称为报价。出口商按买主来函要求,先向供货的工厂询盘,然后计算出口报价回函给进口商。这期间可能需要函电多次往返接洽,最后达成关于价格条款的一致意见。

4. 签订合同。

国外买主与出口商经一番讨价还价后,就各项交易条件达成一致,正式签订外销合同(Contract 或 Agreement)。在 SimTrade 中,外销合同可以由出口商起草,也可以由进口商起草,在起草与确认合同时双方都需填写预算表。

5. 领核销单。

为保证企业严格按照正常贸易活动的外汇需要来使用外汇,杜绝各种形式的套汇、逃汇、骗汇等违法犯罪行为,相关法规规定企业对外付汇要通过国家审核,实行进口付汇核销制度。采用信用证结算方式时,进口商须在开证前到外汇指定银行领取《贸易进口付汇核销单(代申报单)》,凭此办理进口付汇手续。采用其他结算方式则需在付款前领此单。

6. 申请开信用证。

进口商填妥付汇核销单后,再开具《信用证开证申请书》向其有往来的外汇银行申请开立信用证。

7. 开立信用证。

开证银行接受申请并根据申请书开立信用证(Letter of Credit; L/C),经返还进口商确认后,将信用证寄给出口地银行(在出口国称通知银行),请其代为转送给出口商。

8. 通知信用证。

出口地银行填妥《信用证通知书》(Notification of Documentary Credit),将信用证通知出口商。

9. 接受信用证。

出口商收到通知银行送来的信用证后,在审核无误,接受信用证后,即可开始备货、装船等事宜。如信用证有误,可要求进口商修改。

10. 指定船公司。

在 CIF 或 CFR 术语下,出口商一边备货,一边还要寻找合适的船公司,以提前做好装运准备;在 FOB 术语下,此步骤则应由进口商完成。

11. 订舱。

确定好船公司后,出口商应根据相应的船期,配合装运期限进行订舱,经船公司接受后发给配舱通知,凭此填制其他单据,办理出口报关及装运手续。

12. 申请检验。

出口商根据信用证的规定填写《出境货物报检单》(*Application for Certificate of Export Inspection*),并备齐商业发票、装箱单等相关文件向出入境检验检疫局申请出口检验。

13. 取得检验证明。

在检验机构对商品检验合格后,签发《出境货物通关单》,根据出口商的要求,签发相应的商检证书,如品质证书、健康证书等。

14. 申请产地证。

出口商需向相关单位申请签发产地证,其中《原产地证明书》(*Certificate of Origin*)与《普惠制产地证明书》(*Generalized System of Preferences Certificate of Origin "Form A"*)应向出入境检验检疫局申请,而《输欧盟纺织品产地证》则应向商务部授权的纺织品出口证书发证机构申请。

15. 签发产地证。

根据出口商的申请,相关机构审核后,签发相应的产地证书。

16. 办理保险。

在 CIF 术语下,保险由出口商办理,出口商须根据信用证的规定填写《货物运输保险投保单》(*Cargo Transportation Insurance Application*),并附商业发票向保险公司投保。

注意:交易条件如是 CIF,保险才由出口商办理;若是 FOB 或 CFR,则应由进口商办理保险。

17. 取得保险单。

保险公司承保后,签发《货物运输保险单》(*Cargo Transportation Insurance Policy*)给出口商。

18. 申领核销单。

我国法律规定:境内出口单位向境外出口货物,均应当办理出口收汇核销手

续。出口商在报关前,需到外汇管理局申领《出口收汇核销单》。

19. 核销备案。

填妥核销单后,出口商即可凭此向海关申请核销备案。

20. 货物送到指定地点。

出口商办完以上各项手续后,将货物送抵指定的码头或地点,以便报关出口。

21. 报关。

送出货物后,出口商填妥《出口货物报关单》并备齐相关文件(出口收汇核销单、商业发票、装箱单、出境货物通关单等),向海关投单报关。

22. 办理出口通关手续。

海关审核单据无误后即办理出口通关手续,签发加盖验讫章的核销单与报关单(出口退税联)给出口商,以便其办理核销与退税。

23. 装船出运。

通关手续完成后,货物即装上船,启航。

24. 取回提单(B/L)。

船公司须等到货物已装上船(B/L上有记载 On Board Date)并在船启航后才签发提单,货物出运后,出口商就可到船公司领取《海运提单》(*Bill of Lading*; B/L)。

25. 发送装运通知。

出口商将货物运出后,应向买主寄发装运通知(*Shipping Advice*)。尤其是在 FOB、CFR 术语下,当保险由买方自行负责时,出口商须尽快发送装运通知,以便买方凭此办理保险事宜。

26. 备齐相关单据,办理押汇。

货物装运出口后,出口商按 L/C 的规定,备妥相关文件(商业发票、装箱单、海运提单、货物运输保险单、商检证书、产地证、信用证等),并签发以进口商为付款人的汇票(*Bill of Exchange*),向出口地银行要求押汇(*Negotiation*)。以出口单据作为质押,向银行取得融资。

27. 通知结汇,给付收汇核销单。

押汇单据经押汇银行验审与信用证的规定相符后,即拨付押汇款,通知出口商结汇,同时押汇银行收取一定押汇费用。此外,银行还将出具加盖“出口收汇核销专用联章”的《出口收汇核销专用联》给出口商。

28. 核销。

出口商凭出口收汇核销专用联及其他相关文件(出口收汇核销单送审登记表、报关单、出口收汇核销单、商业发票等)向外管局办理核销,外管局发还出口收汇核

销单(第三联)。

29. 出口退税。

核销完成后,出口商再凭出口收汇核销单(第三联)、报关单(出口退税联)与商业发票前往国税局办理出口退税。

30. 议付后交单。

押汇银行议付后,将押汇单据发送到国外开证银行,要求偿付押汇款。

31. 拨付货款。

开证银行审核信用证条款与各类单据后,拨付押汇款(即承兑)给出口地银行。

32. 通知赎单。

开证银行要求进口商缴清货款。由于当初进口商在向开证银行申请开立信用证时,大部分的信用证金额尚未付清,而出口商已经在出口地押汇(抵押融资),所以开证银行通知进口商缴清余款,将押汇单据赎回。

33. 付款。

进口商向开证银行缴清货款,同时须将之前领取的贸易进口付汇核销单交给银行审核。

34. 给付单据。

进口商付款后,向开证银行取回所有单据(即出口商凭以押汇的文件)。

35. 到货通知。

此时,货物已运抵进口国的目的港,船公司通知进口商换取提货单。

36. 交提单,换取提货单。

进口商向船公司缴交提单(B/L)换取提货单(Delivery Order; D/O),尤其当进口商是在 FOB 术语下买入货物时,进口商唯有向船公司缴清运费及杂费,并将 B/L 向船公司换取 D/O,才能向海关提出要求报关,表明进口商已获得船公司的同意可以提领货物。

37. 申请检验。

进口商填写《入境货物报检单》(Application for Certificate of Import Inspection),并备齐提货单、商业发票、装箱单等文件向出入境检验检疫局申请进口检验。

38. 取得检验证明。

检验机构经对商品检验合格后,签发《入境货物通关单》给进口商。

39. 报关。

进口商备齐进口货物报关单、提货单、商业发票、装箱单、入境货物通关单、合同等文件,向海关报关。

40. 缴税。

进口商向海关缴清各项税款,应纳税捐包括进口关税、增值税与消费税等。

41. 办理进口通关手续。

海关审单通过,办理进口通关手续。

42. 提货。

海关放行后,进口商即可至码头或货物存放地提领货物。

43. 付汇核销。

最后,进口商还要凭进口付汇到货核销表、进口货物报关单及进口付汇核销单到外汇管理局办理付汇核销。

第二节 其他方式下的进出口贸易流程

T/T,即电汇,是汇付的一种,是指汇出行应汇款人的申请,用加押电报或电传的形式指示汇入行付款给收款人的一种汇款方式。

D/P,即付款交单,是指代收行提示跟单汇票后,只有在进口商付清货款后,才能将货运单据交给进口商的一种交单方式。按付款时间的不同,付款交单又可以分为即期付款交单与远期付款交单。

D/A,即承兑交单,是指进口商在远期汇票上承兑后,即可向银行领取货运单据,然后于汇票到期日再行付款。

一、D/P 与 L/C 的区别

在 D/P 方式下,进口商不需向银行申请开立信用证,有关信用证部分的流程都可省去。出口商在办完报关等手续后,不再采用“押汇”方式向银行交付单据,而是采用“托收”方式,出口地银行也不需垫付款项。进口地银行同样也不需垫付款项,可直接通知进口商前来付款赎单。进口商付款后,银行才能通知出口商结汇。

二、D/A 与 L/C 的区别

在 D/A 方式下,进口商不需向银行申请开立信用证,有关信用证部分的流程都可省去。出口商在办完报关等手续后,不再采用“押汇”方式向银行交付单据,而是采用“托收”方式,出口地银行也不需垫付款项。进口地银行同样也不需垫付款项,可直接通知进口商前来赎单;进口商赎单时不需付款,可先承兑,在汇票到期日前付款即可。进口商付款后,银行才能通知出口商结汇。