

电子商务教学模拟环境

电子商务模拟软件实验指导书 ——ECGAME 2.0

目 录

1 课程简介	3
2 实验平台	3
3 实验总体设计	4
4. 实验内容	5
4. 1 系统介绍（1 课时）	5
4. 2 系统注册与登陆（0.5 课时）	6
4. 3 网上商城和网上银行（0.5 课时）	9
4. 4 网上教育中心和网上求职中心（1 课时）	23
4. 5 制造商实践（2 课时）	31
4.5.1 生产作业管理	32
1. 研发产品	32
2. 购买原料	33
3. 招聘生产工人	34
4. 生产	34
5. 入库	34
4.5.2 财务管理	35
4.5.3 销售管理	35
1. 发布定价	35
2. 查看询价单	36
3. 查看合同	37
4. 查看需求公告	38
5. 签订合同	39
4.5.4 合同管理	40
1. 查看合同	40
2. 托运	40
3. 备货、付款	41
4. 保险	42
5. 报关	42
4. 6 销售商实践（2 课时）	43
4.6.1 进货管理	44
1. 查看报价公告	44
2. 签订合同	45
3. 发布需求	46
4. 已收报价单	47
4.6.2 合同管理	48
1. 付款	48
2. 货物入库	49
4.6.3 库存管理	50
1. 购买铺位	50
2. 货品上架	51
4. 7 运输商实践（2 课时）	52
4. 7. 1. 工具管理	53

4. 7. 2. 航线管理.....	54
4. 7. 3. 订单管理.....	55
4. 7. 4. 合同管理.....	57
4. 7. 5. 人力管理.....	57
4. 7. 6. 发货管理.....	57
4. 8 BtoB 交易实践（2 课时）	58
4. 9 BtoC 交易实践（1 课时）	59
4. 10 综合测试（1 课时）	60
5 附录	60
5. 1 综合测试试卷范例.....	60
5. 2 消费者评分标准	60
5. 3 制造商评分标准	65
5. 4 销售商评分标准	65
5. 5 运输商评分标准	65

1 课程简介

“电子商务实践”是面向广大院校经济管理类学生的一门实践性很强的商务课程，是独立设课、并与电子商务理论课程内容相配套的实验课程。实验教学内容综合了电子商务领域中各主要理论和方法，在教学过程中引导学生通过实践，领会商务活动的精髓，提高学生理论水平、培养实战能力，为学生今后从事商业活动打下基础。同时对于学生的知识、能力和综合素质的培养与提高也起着至关重要的作用。

本课程以实践训练为主，实验平台为“ECGAME 电子商务模拟系统”。在此系统中，学生实际参与电子商务的各个环节：SCM（供应链管理）、ERP（企业资源计划）、CRM（客户关系管理）、国际电子商务等等。

2 实验平台

ECGAME 是由中国人民大学经济科学实验室自主研发的电子商务模拟系统。

ECGAME 是“e-commerce game”的简写，这里的“game”一语双关，一指这个模拟系统是“趣味的游戏”；二是指“博弈”。整个系统是对现实生活和商业运营环境的模拟，模拟的角色有：普通的消费者、制造商、销售商、运输商、商场、银行、学校、就业中心、股票中心、海关、保险中心，涉及到现实生活的方方面面。用户进入到这个系统当中后，就仿佛进入一个虚拟的世界。在这个世界里，他需要工作来养活自己，需要学习来充实自己，需要集资来创办企业，需要商业策略来经营生意，需要合作来扩大规模。所有的用户在这个虚拟的世界里面相互交易，相互博弈。在这个过程当中，用户能体会到生活的艰辛和不易，也能体验辉煌的创业经历，无论是失败还是成功，学生都已经在不经意中受到良好商业素质的培训，学习到扎实的电子商务知识，体会到电子商务中“business to business”和“business to customer”的两种运营模式的深刻内涵。

3 实验总体设计

学生的整个电子商务实践过程，分为 3 大阶段：

3.1. 创业阶段

在实验中，所有学生进入系统的初始角色都是“消费者”，消费者的成败是通过其资产以及能力值（体力值、智力值、魅力值）来决定的。当消费者达到一定的资金积累和能力值要求时，就可以升级为企业角色。因此，消费者需要进行一系列的活动去积累资金和提高能力值，例如去购买和消费商品获得能力值、去应聘职位获得薪金、去学习获得更好的工作、去炒股获得更多资金等等。这模拟了一个消费者在社会中的消费、学习、求职、投资等一系列的经济活动。

3.2. 经营阶段

当用户申请升级为企业的时候，可以选择三种不同的企业角色（制造商、销售商、运输商），每种角色都有各自不同的经营模式（如图 1），用户可以体验到不同企业的管理流程，这时候，用户需要跟其他用户进行交易活动，从而获得更多的资本。

3.3. 扩大规模阶段

当企业经营到一定规模的时候，可以升级为超级企业，从而申请股票上市，筹集更多的资金扩大经营规模。这时候用户就需要掌握更多的经营策略来运营大规模的企业。

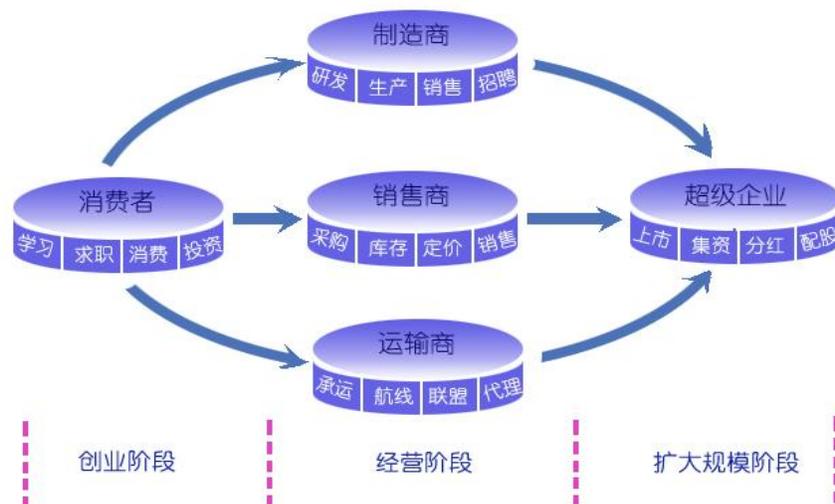


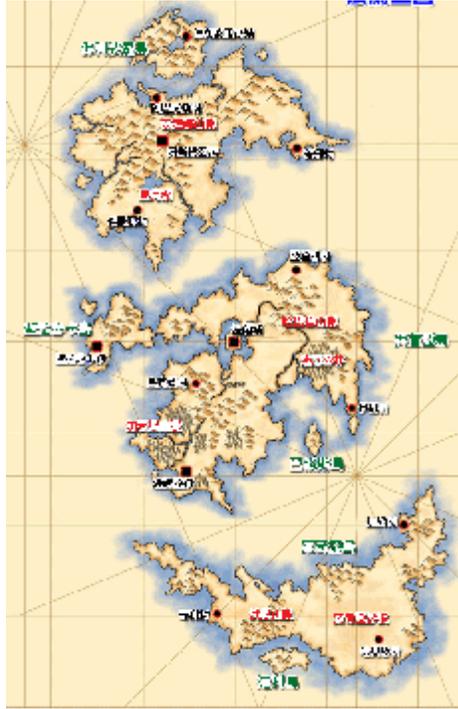
图 1 玩家角色以及游戏阶段示意图

4. 实验内容

4. 1 系统介绍（1 课时）

- 1) 本节目的：
通过对系统 ECGAME 的介绍，让学生对 ECGAME 系统有初步的了解
- 2) 建议课时：
1 课时
- 3) 讲解内容：
介绍 ECGAME 系统
- 4) 介绍内容
 - a. 玩家角色
消费者、制造商、销售商、运输商
 - b. 系统角色/模块
系统供应商、系统回收商、银行、商场、教育中心、人才交流中心、股票中心
 - c. 每个玩家都各自有不同的属性，关注点也不一样。
 - ü 消费者拥有智力值、魅力值、体力值，通过消费商品获得各种能力值，为升级指标之一。
 - ü 企业拥有信用值，来判断企业的信誉度和完成合同情况。
 - ü 所有角色都拥有经验值，是玩家从事各种活动情况的量化值，并以该值为排名依据。
 - d. 为了让时间更紧凑更有弹性，我们设定了 ECGAME 的虚拟时间。我们设定一天为 EC 虚拟一年，2 个小时为虚拟的一个月，每 5 分钟为虚拟的一天，即每个月只有 24 天，方便计算。
日后消费者升级为企业时，玩家需要根据虚拟时间来与其他玩家讨价还价，也是完成合同的期限等等
 - e. 在 ECGAME 中，共设定了三个国家，每个国家各有三个城市。每个城市都有自己的经度和纬度，以此来区分国内外贸易，运输成本等。
国家的地名为：
红海之滨
——东城市；西城市；南召市；
蓝天碧水
——红墙市；蓝调市；黑海市；
绿野城邦

——天仙子；空云市；地河市



4. 2 系统注册与登陆（0.5 课时）

- 1) 本节目的：
本节目的是为了了解系统的注册和登陆过程
- 2) 建议课时：
0.5 课时
- 3) 讲解内容：
讲解系统注册和登陆过程。
- 4) 实验步骤：
登陆地址：<http://服务器 ip/ecgame/logon.aspx>



下一步：注册



下一步：填写注册信息

注册

用户名称

邮箱地址

选择头像 

密 码

确认密码

昵 称

提示问题

回 答

所在城市

角 色

个性签名

下一步：提交申请

昵 称

提示问题

回 答

所在城市

角 色

个性签名

下一步：登陆



4. 3 网上商城和网上银行（0.5 课时）

- 1) 本节目的：
为了让学生了解电子商务系统中网上商城和网上银行的流程。
- 2) 建议课时：
0.5 课时
- 3) 讲解内容：
讲解消费者如何使用网上商城和网上银行
- 4) 实验步骤：
进入消费者角色（城市地图）



下一步：点击进入我的家



下一步：进入我的家主界面，熟悉下方的状态栏和右边的导航栏。



下一步：点击右方的衣帽间



下一步：消费一件衣服。注意当前的能力值



下一步:注意状态栏各种能力值的变化。



网上商店（购物过程）：
进入商场主界面，选择购买商品



网上商店（购物过程）：
选择商品所在的城市，然后选择商品



网上商店（购物过程）：
查看商品信息，加入购物车。



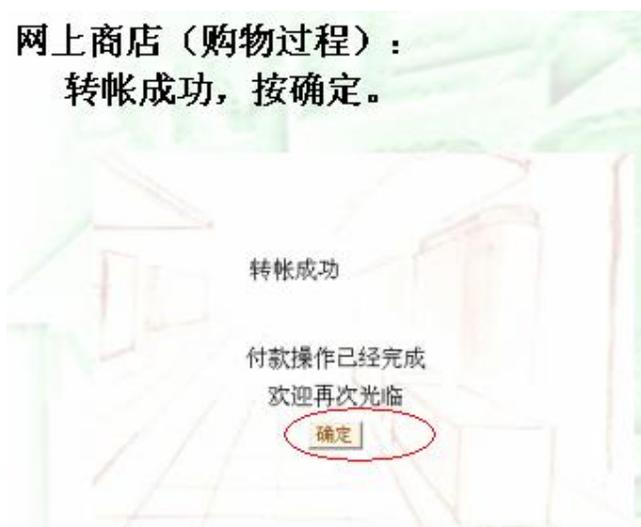
网上商店（购物过程）：
更改商品数量，或直接进入结算中心



网上商店（购物过程）：
付款。



网上商店（购物过程）：
转帐成功，按确定。



网上商店（购物过程）：

返回城市地图，进入我的家—— 冒间，可见新买的衣服。

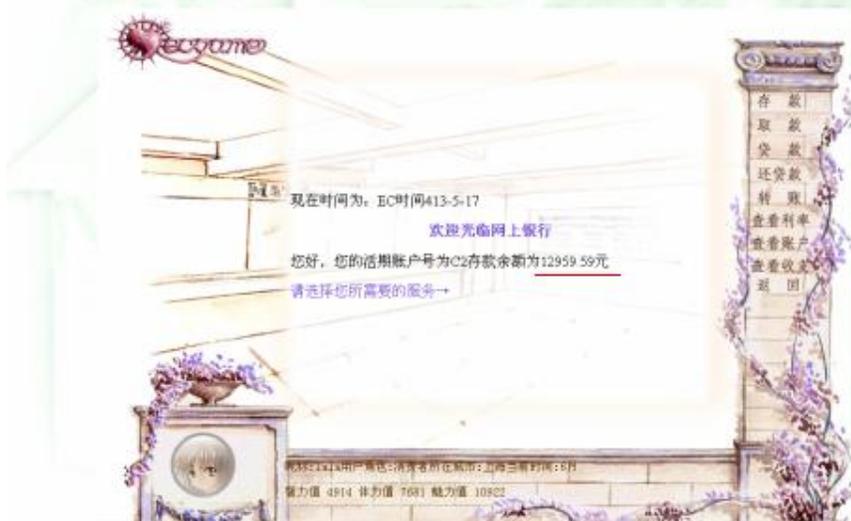


网上银行（存取款过程）：

回到城市地图，进入银行



网上银行（存取款过程）：
进入银行主界面，注意当前活期帐户的余额

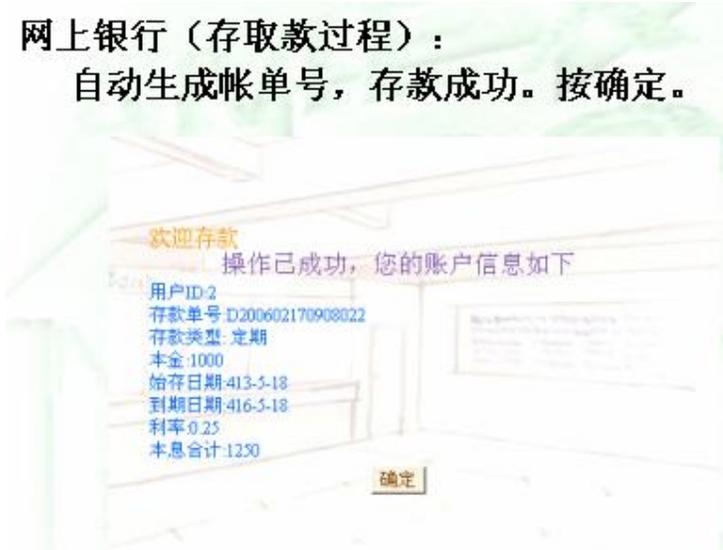


网上银行（存取款过程）：
日期为3年，按确定



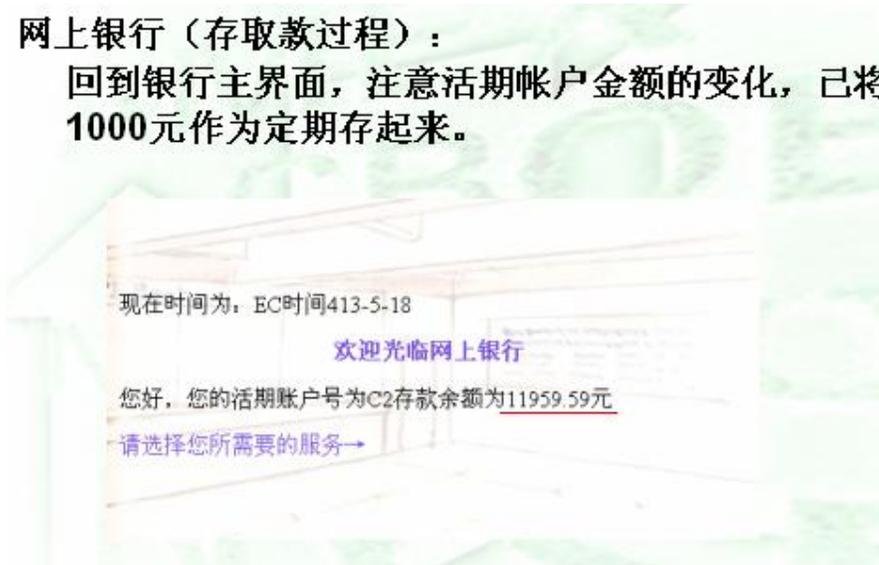
网上银行（存取款过程）：

自动生成帐单号，存款成功。按确定。



网上银行（存取款过程）：

回到银行主界面，注意活期帐户金额的变化，已将1000元作为定期存起来。



网上银行（存取款过程）：

点击该笔存款的“

到期帐户的钱。点

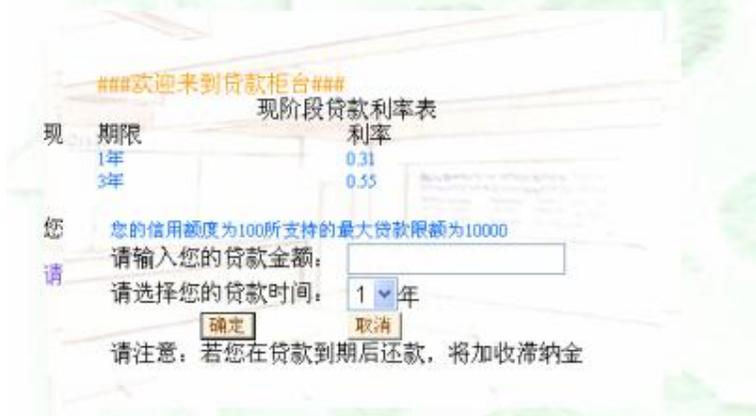


网上银行（存取款过程）：

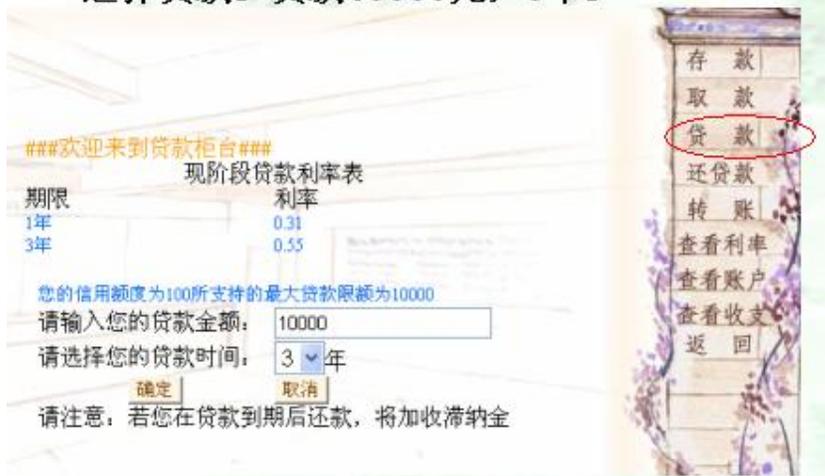
点击“取款”



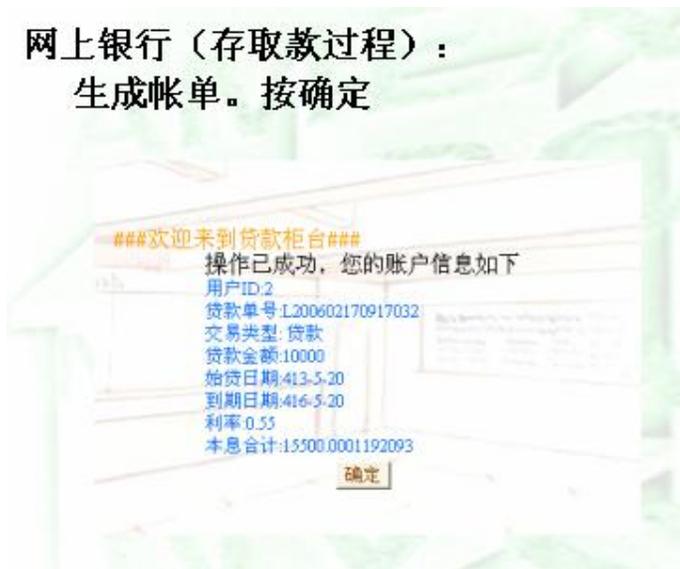
网上银行（存取款过程）：
返回银行主界面，注意活期帐户金额变化



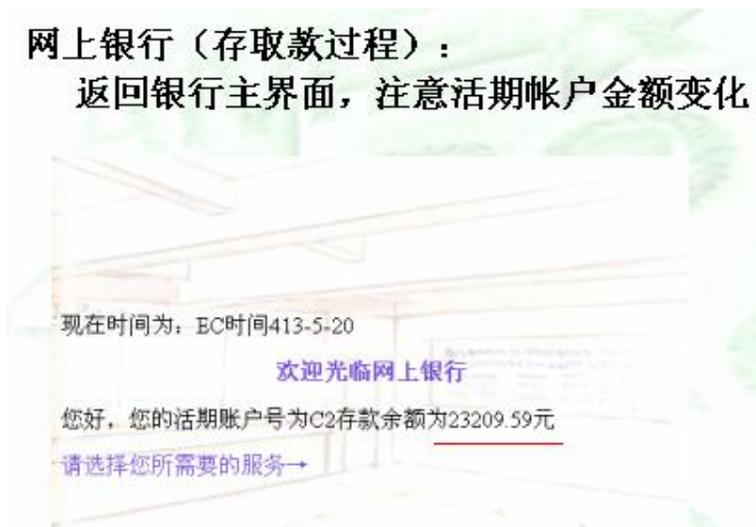
网上银行（存取款过程）：
选择贷款。贷款10000元，3年。



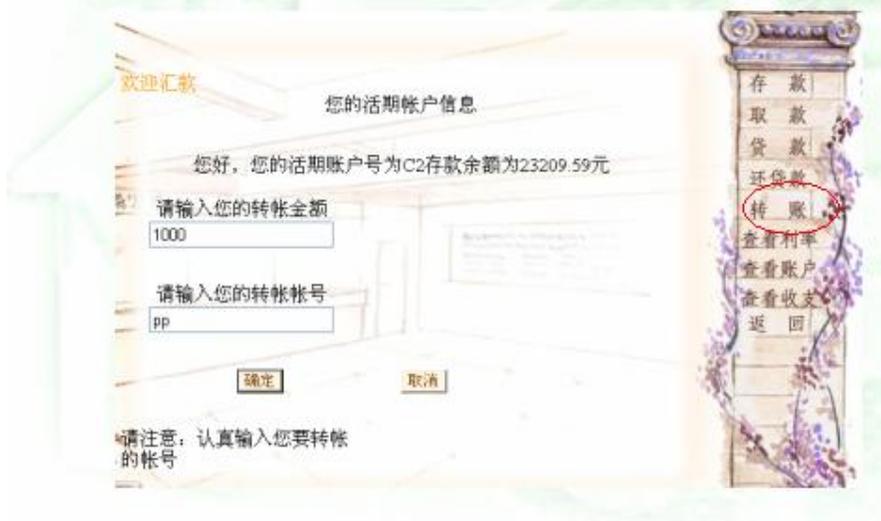
网上银行（存取款过程）：
生成帐单。按确定



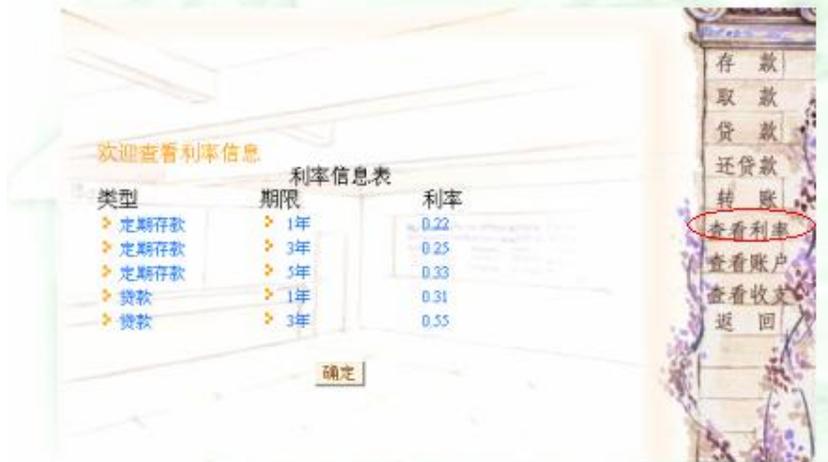
网上银行（存取款过程）：
返回银行主界面，注意活期帐户金额变化



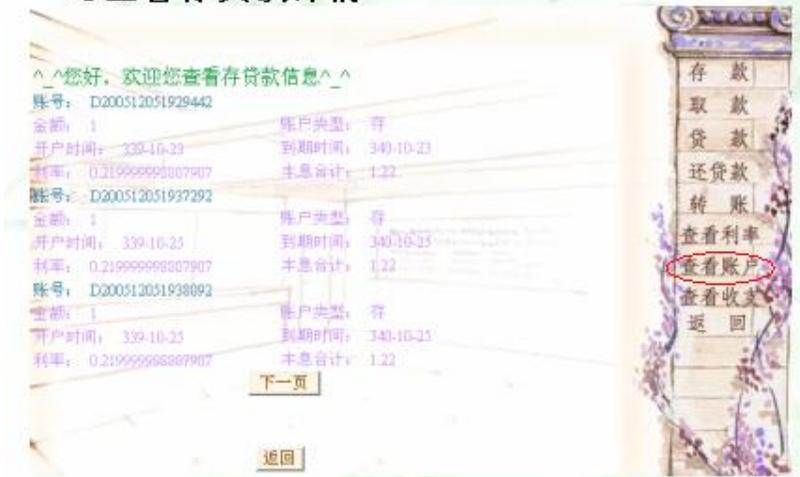
网上银行（存取款过程）：
点击转帐。可将钱转到其他玩家。



网上银行（存取款过程）：
可查看利率信息



**网上银行（存取款过程）：
可查看存贷款详情**



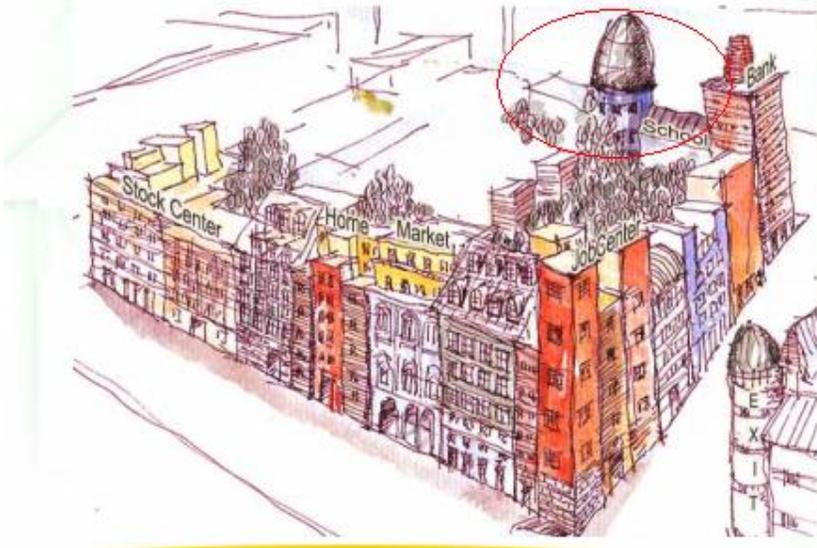
**网上银行（存取款过程）：
可查看收支状况。**



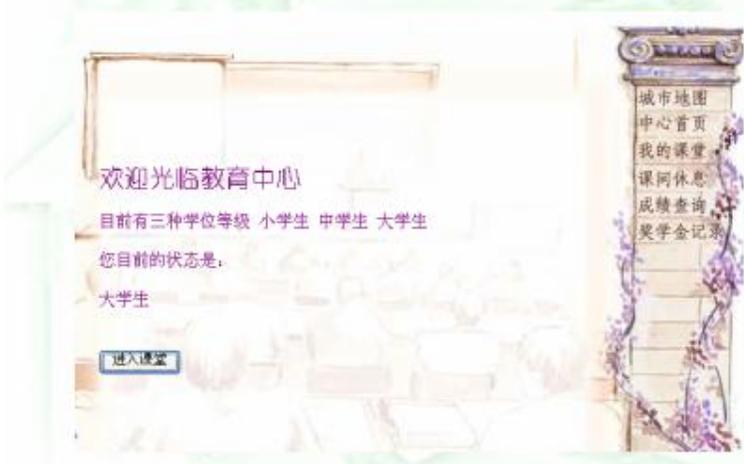
4. 4 网上教育中心和网上求职中心（1 课时）

- 1) 本节目的：
本节目的目的是为了让了解电子商务中网上教育中心和网上求职中心的流程
- 2) 建议课时：
1 课时
- 3) 讲解内容：
讲解消费者如何使用网上教育中心和网上求职中心
- 4) 实验步骤：

网上教育中心（学习过程）：
返回城市地图，进入学校



网上教育中心（学习过程）：
进入教育中心主界面。选择进入课堂



网上教育中心（学习过程）：
显示需要学习的课程。选择学习。

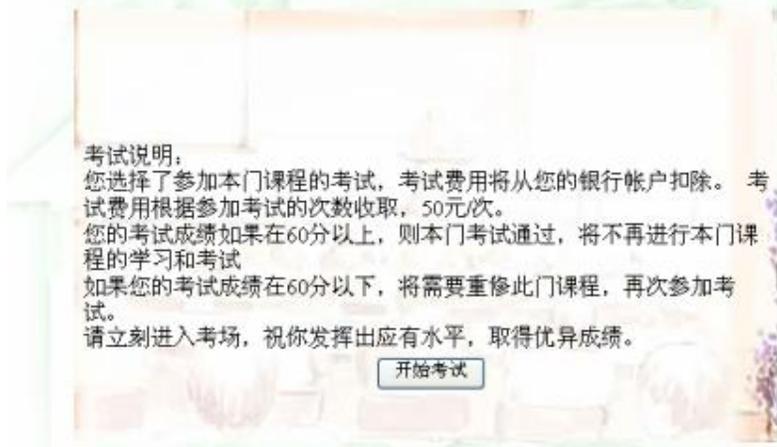


网上教育中心（学习过程）：
弹出电子书，进行学习。



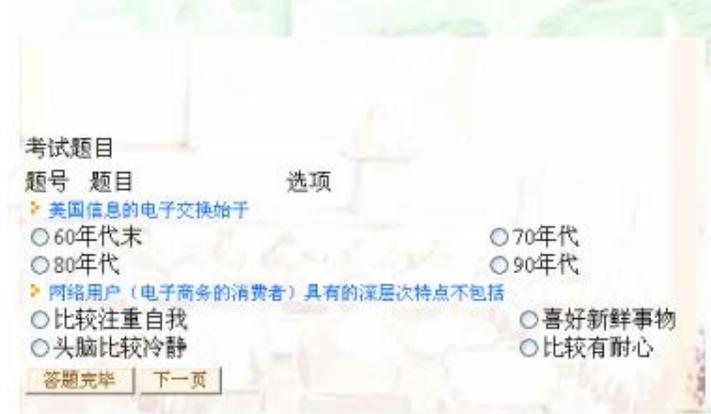
网上教育中心（学习过程）：

学习后，可进行考试，考取资格证书。



网上教育中心（学习过程）：

答题



网上人才交流中心（找工作过程）：
返回城市地图，选择人才交流中心进入。



网上人才交流中心（找工作过程）：
返回人才交流中心主界面。选择“消费者登陆”



网上人才交流中心（找工作过程）：
可以看到过去的求职记录。

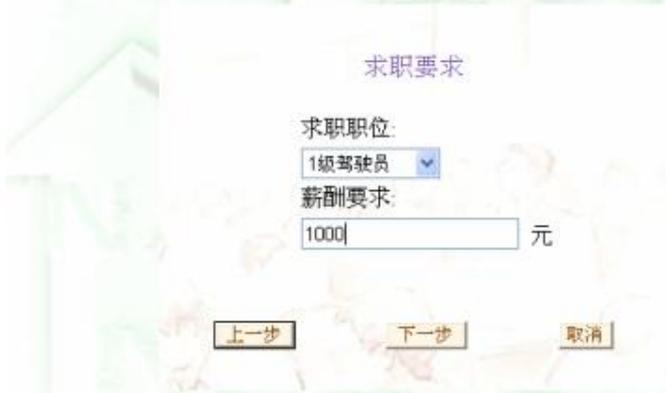


网上人才交流中心（找工作过程）：

安下一步



网上人才交流中心（找工作过程）：
填写求职要求，按下一步



求职要求

求职职位：
1级驾驶员

薪酬要求：
1000 元

上一步 下一步 取消

网上人才交流中心（找工作过程）：
信息确认，按下一步。



信息确认

发布时间: 2006-2-17
9:27:27

用户ID: 2

昵称: lala

体力值: 7681

智力值: 4914

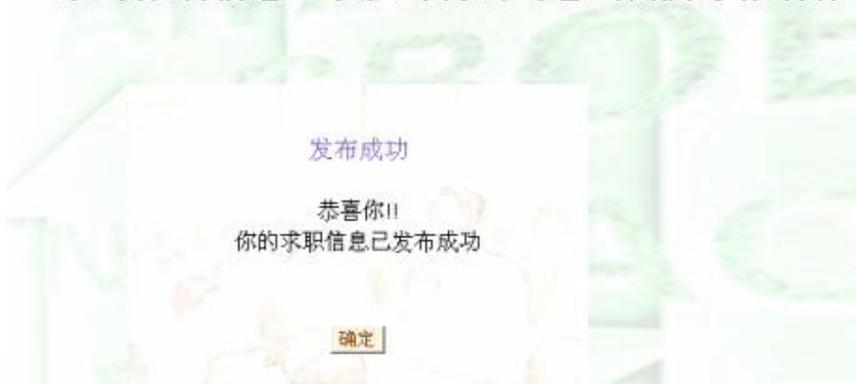
魅力值: 10922

求职职位: 1级驾驶员

薪酬要求: 1000

上一步 下一步 取消

网上人才交流中心（找工作过程）：
发布成功信息。现在等待公司看到简历来招聘你。

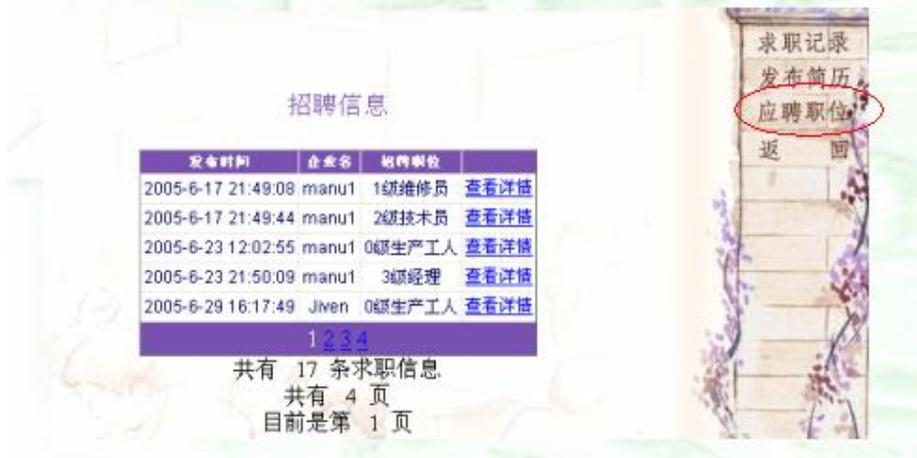


发布成功

恭喜你!!
你的求职信息已发布成功

确定

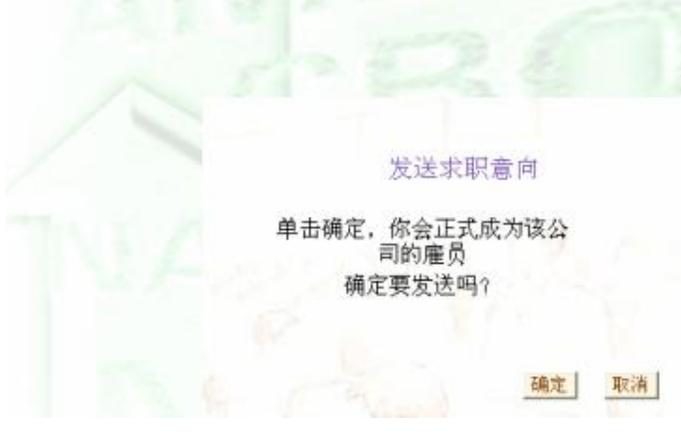
网上人才交流中心（找工作过程）：
也可主动应聘职位。选择“应聘职位”，查看招聘信息



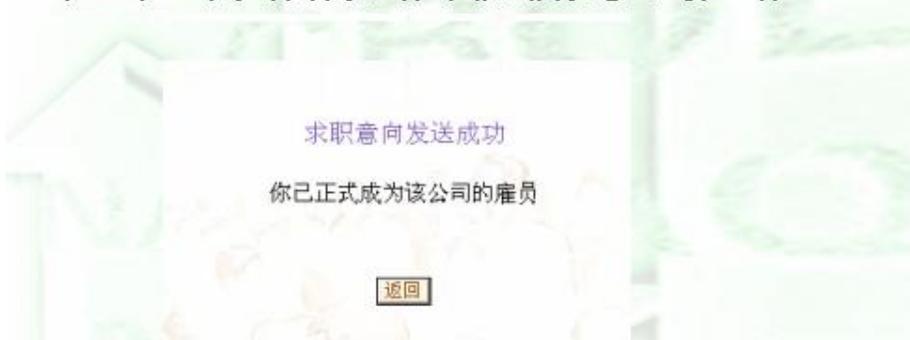
网上人才交流中心（找工作过程）：
查看职位详细信息。点击“求职”



网上人才交流中心（找工作过程）： 发送求职意向，按确定。



网上人才交流中心（找工作过程）： 求职成功。在一定时间内，你不能再应聘该公司的职位。在一定时间内，你不能拥有超过3份工作。



4. 5 制造商实践（2 课时）

1) 本节目的:

作为游戏中供应链的第一环，制造商担负的角色非常重要。他需要研发新的商品，设定各种商品的能力值，还需要采购原料，招聘生产工人来进行生产。当生产完商品后，需要联系销售商向他们出售商品，并且联系运输商帮他们运输货物，他与其他角色的玩家非常紧密，也相对难度较高。本节目的是为了让学生了解制造商在电子商务系统中如何完成他们一系列的活动和如何安排自己的生产、销售。

2) 建议课时:

2 课时

3) 讲解内容:

讲解制造商每个模块的功能和作用。

4) 实验步骤:

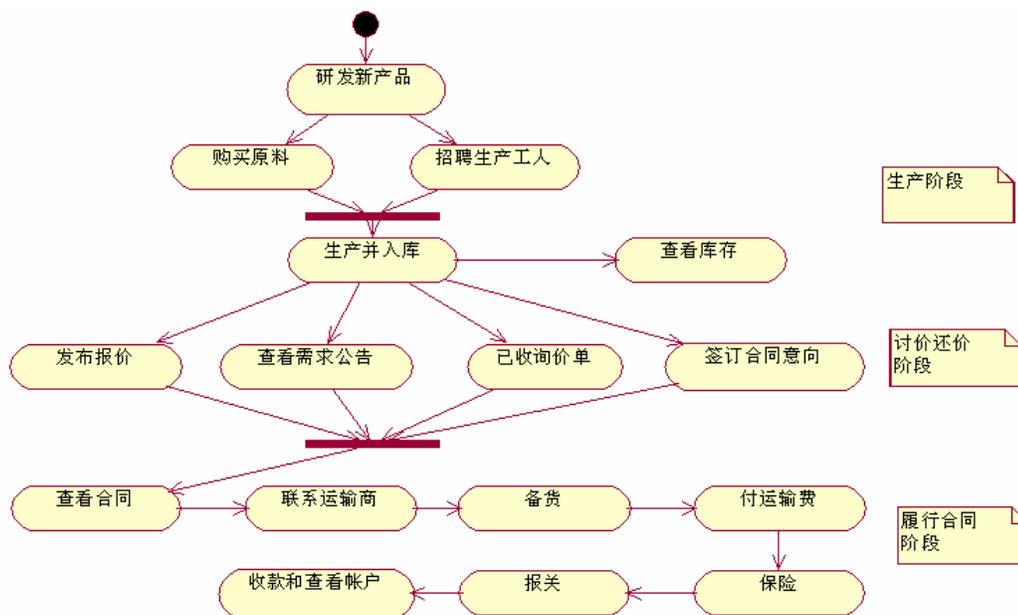
首先, 学生重新注册一个制造商角色或者从消费者角色升级为制造商角色。

接着, 学生可以点击进去大概看看每个大模块下有哪些具体的功能, 作大致了解。

制造商总共分为七个模块:

企业资料管理、生产作业管理、库存管理、销售管理、合同管理、员工管理、财务管理等。

流程:



4.5.1 生产作业管理

生产作业管理模块包括研发产品、购买原料和生产产品三个子功能

1. 研发产品

(1) 在制造商生产之前, 必须先研发产品, 相当于要先拥有自己的品牌。

相信扮演过消费者角色的玩家都知道, 每个商品中都含有各种能力值, 消费者消费之后就能获得相应的能力值。因此, 制造商在研发产品时可以决定他们各自的产品具体含有多少能力值。例如, A 研发的面包含有 100 个体力点, 而 B 研发的面包含有 150 个体力点, 不同的制造商生产同类产品, 其产生的价值是不一样的

(2) ECGAME 中是区分国内贸易和国际贸易的, 在日后的交易过程就能看出来。

游戏中, 为了促进两种贸易能很好地进行, 于是, 每个国家的制造商都有自己独有的商品类型, 且只能生产出含有 2 种能力值的商品, 于是该国的消费者需要到别的国家购买第三种能力值的商品才能补充缺失的能力值, 因此有效地促进国内外贸易。各国特有商品以及使用的原料表:

国家	商品类别	原料	增加的能力值
红海之滨	首饰	魔幻之石	魅力
		火龙之羽	
		闪亮之星	
	书籍	智慧之光	智力
		冥界之灵	
星辰之果			
蓝天碧水	衣服	幕赏朝丝	魅力
		寂静丝绸	
		魔印麻布	
	家具	大地元素	体力
		翠绿萌芽	
奇异木材			
绿野城邦	食物	幻影冰霜	体力
		碧澜圣水	
		荒芜圣果	
	音像	鸢之歌声	智力
		海豚之音	
		猛狮吼叫	

(3) 研发的其他规则:

第一、每次研发需要支付 1000 元。

第二、研发过的同类商品不能重复研发。

第三、如果你想重新研发需要出售专利,可获得 600 元作为补偿。接着,你就可以继续设定该类商品的能力值。

第四、每类商品只能含有一种能力值,而且每种商品都有各自的能力值范围,请看提示

第五、每个国家都有两类商品可以研发,一类是低价商品,含有的能力值在 0—200 之间;一类是高价商品,含有的能力值在 400—800 之间

2. 购买原料

为了让玩家更容易把握各种商品的价值,所以我们把商品的使用价值(能力值)抽象为商品的原料,即玩家在生产前,需要购买各种能力点数才能生产产品。

如 A 制造商研发了一种牛奶,含有 50 点体力值。他购买了 50 点体力原料,每点原料单价为 5 元。所以,制造商生产一个牛奶,所花费的原料成本为 250 元,以后这个将作为定价依据之一。

ECGAME 设定中,每种原料单价是不一样的。如红海之滨国的原料清单(每个国家不一样)



可以看出，同样是提供魅力值，魔幻之石比闪亮之星的单价要高。如果制造商预算足够的话，购买高等级的原料，单价越低。

3. 招聘生产工人

ECGAME 规则中，启动生产线还需要招聘生产工人。

返回主目录，进入员工管理模块，点击“招聘”，这时进入人才交流中心。这次以企业角色登陆。

制造商可以发布自己的招聘需求，也可以直接看消费者的简历进行招聘。

注意的是，制造商只能招聘生产工人，维修员，技术员，经理，其他是运输工人。每个工人为制造商工作一般是 1 个小时，制造商只要时间允许，可以无限次利用工人生产。

4. 生产

我们再返回生产作业模块，现在就可以开始生产新的商品了。

点击“生产新的商品”，下拉列表中可以看到你已经研发的商品，选择一个商品，然后填写需要生产的数量。

点击“分配生产工人”。每次启动生产线只需要使用一个工人，当这个工人正在工作的时候，他就不能继续工作了。

每个等级的工人所需要的生产时间是不一样的，如 0 级生产工人需要 15 分钟才能生产完毕，而 3 级经理只要 1 分钟。所以，制造商需要根据自己的生产计划和合同情况来招聘生产工人。

5. 入库

当分配完生产工人，生产线就会启动，也会消耗相应的原料。在页面中，该生产线就会显示“正在生产”。

当生产时间到了（由工人的等级来决定），该生产线就会显示“入库”。你只要点击它，商品就会自动进入你的库存。

这时候，可以返回主页面，点击“库存”管理，就能看到新生产的产品各种情况。

4.5.2 财务管理

简单说一下财务管理，与消费者很相似，主要有详细收支情况，银行，股票中心。

制造商可以根据详细收支情况来决定自己商品的价格，制定自己的生产计划；也可以像消费者一样，进入银行存贷款或者购买股票等。

4.5.3 销售管理

销售管理主要包括：发布报价公告、查看需求公告，查看询价单，签订合同意向。主要是实践与销售商讨价还价的过程。

你生产完商品，就需要向销售商销售。制造商向销售商有两种途径，一种是对外发布自己的报价公告，所有的销售商都能看到的，然后等待销售商来询价；另外一种看销售商的需求公告，然后主动联系销售商。

销售过程大致如下：

(1) 发布定价——等待销售商询价——查看询价单——发送合同意向——等候销售商签订

(2) 查看需求公告——发送报价单——等候销售商发送合同意向——签订合同
两种路径皆可。（主动和被动）

1. 发布定价

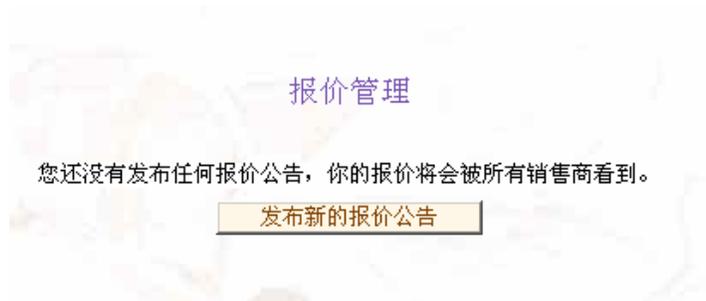
首先，我们实践第一种情况，对外发布报价公告。我们点击“发布报价”。如果没有任何报价，点击“发布新的报价”，它会列出你库存中非 0 的还没有报价的商品。然后你可以根据自己的库存填入自己可以出售的商品数量，还有自己愿意出售的价格和商品描述。然后点击确定就可以对外发布了。

例如，如下图所示，可以看到库存里有“管理学”商品，共有 16 件，这时候就可以对外报价了。

库存信息

商品编号	商品名称	体力值	魅力值	智力值	数量
345	管理学	0	0	150	16
上一页 下一页					

选择销售——发布报价。选择发布新的报价公告。



它会列出你还没有报价的商品。现在只有一样商品“管理学”，请根据成本和库存填上希望出售的价格和数量。



这时候就报价成功了。



发布完之后，你就可以在列表中看到自己所定的价格。该价格需要考虑的东西非常多，如研发成本，原料成本，人力成本，还有日后完成合同时的运输成本，保险成本，报关成本等，都需要玩家很好的策略。如果价格定低了，也许即使把商品卖出去，也只能亏本。

2. 查看询价单

销售——已收询价单

所发布的报价所有销售商都能看到，如果他们觉得价格和数量适合，就会给你发来询价单。这时候，你就要查看询价单。如下图。

已收询价单管理

编号	销售商	商品名	价格	数量	处理
393	比兹	管理学	380.0000	5	处理

点击处理。如果觉得适合，就给对方发送合同意向。

已收询价单管理
询价单

询价单编号: 393

买方BUYER: 比兹 卖方SELLER: 戈古

1. 品名 Commodit	2. 数量 Quantity	3. 单价 Unit Price
管理学	5	380.0000
4. 规格 Specification		
魅力值 Beauty	体力值 Strength	智力值 Intelligence
0	0	150

生成合同，签订。

销售合同
SALES CONTRACT

合同编号: 393
 卖方SELLER: 戈古 买方BUYER: 比兹
 买卖双方同意以下条款达成交易:

1. 品名 Commodity	2. 数量 Quantity	3. 单价 Unit Price
管理学	5	380.0000
4. 规格 Specification		
魅力值 Beauty	体力值 Strength	智力值 Intelligence
0	0	150

5. 总值 Total Value: 1900.0000

6. 交货期 Time of Shipment: 2024年6月1日

7. 装运港 Port of Loading: 天津之滨国际城市

8. 装运目的地 Destination: 蓝天碧水国际城市

9. 后发货卖方 Logistic: 戈古

9. 货物到达时间 Arrival Time: 2024年8月9日

10. 索赔 Insurance

11. 备注 Remarks

12. 签署 Signature

买方 The Buyer: 比兹 卖方 The Seller: 戈古

3. 查看合同

发送合同意向后，就等销售商回应。这时候，你需要查看合同管理模块，看是否已有合同生成。

合同管理

类别 未履行的合同

合同号	托运	备货	付运输费	保险	出口报关	
384	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
387	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
389	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
391	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
393	找运输商	未托运	未托运	投保	报关	详细信息

4. 查看需求公告

刚刚的销售过程略微被动，要等着销售商主动来联系。所以我们也需看看市场上销售商需要那些商品。这时候，就要查看销售商的需求公告。

销售商的需求公告

编号	销售商	商品名	价格	数量		
100	比兹	管理学	200.0000	20	详细信息	还价
97	G4879788	柜子	100.0000	3	详细信息	还价
96	G4879788	CD	100.0000	5	详细信息	还价
95	G4879788	手镯	400.0000	2	详细信息	还价
94	G4879788	外套	50.0000	3	详细信息	还价
93	G4879788	电子商务	10.0000	4	详细信息	还价
92	G4879788	椅	8.0000	10	详细信息	还价
91	gracefulcheung	牛奶	12.0000	10	详细信息	还价

下一页

列表中列出了所有销售商发布的需求公告，有需求商品的详细信息，你可以查看。如果有你感兴趣的商品，就点击“还价”（如果你没有研发该商品，是无法还价的）

询价公告

销售商 SALESMAN:比兹

1. 品名 Commodity	2. 需要数量 Quantity	3. 理解价格 Unit Price
管理学	20	200.0000
4. 规格 Specification		
魅力值 Beauty	体力值 Strength	智力值 Intelligence
不少于0	不少于0	不少于120

还价 返回

这时候，你可以根据自己的库存和价格进行讨价还价。然后可以发送报价单。

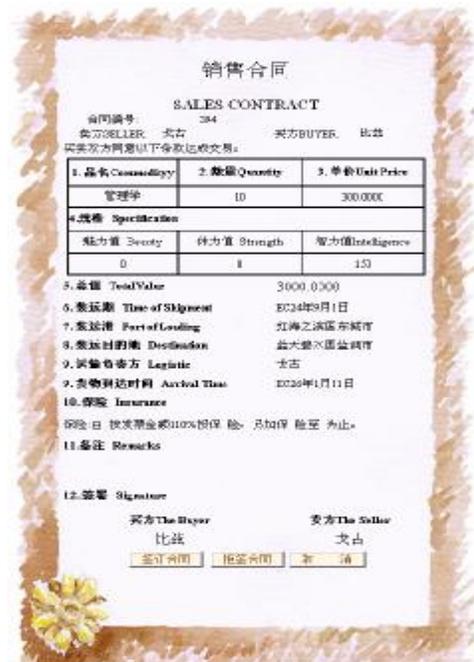


5. 签订合同

发送完报价单之后，就要等待销售商查看，如果他觉得合适的话，会给你发送合同意向。



点击“处理”，查看合同详细内容。如果觉得可以，便可“签订合同”。这时候，合同就立刻生效。



4.5.4 合同管理

经过一轮的讨价还价之后，制造商和销售商终于签订了合同。这时候，制造商就要在限期之内完成合同。

首先解释两个时间。

备货时间：是指制造商需要在这个时间之前找到运输商，并且把货物准备好给予运输商。如果不能做到，算制造商毁约。

到货时间：是指制造商必须在这个时间之前把货物送给销售商，如果超过这个时间，也算毁约。

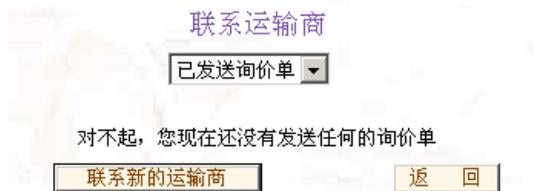
1. 查看合同

在履行合同阶段，我们 ECGAME 中设定，制造商负责找运输商并且承担所有运输费用。另外，制造商要负责保险和报关。（如果制造商和销售商处于不同国家，即需要出口报关）从下图可以看到，制造商主要履行 5 个任务：托运，备货，付运输费，保险和报关。

合同管理						
类别	未履行的合同					
合同号	托运	备货	付运输费	保险	出口报关	
384	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
387	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
389	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
391	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
393	找运输商	未托运	未托运	投保	报关	详细信息
394	找运输商	未托运	未托运	投保	报关	详细信息

2. 托运

履行合同首先要找运输商。



联系新的运输商。系统会列出可以承运该合同航线的所有运输商。你可以选择一个进行托运。假定“利安”运输商。按“托运”



写上附文便可发送。



现在就等待运输商发送合同意向。你也可以继续向其他运输商发送询价单。



如果已发送询价单消失，即可从下拉框选择“已收合同意向”，如果觉得满意，即签订合同。这时候，运输合同就生效。



3. 备货、付款

可以看到托运成功之后，就可以备货以及付运输费了。系统只需要你点击即可完成操作。系统会自动扣除你库存中的商品数量。

合同管理

类别 未履行的合同

合同号	托运	备货	付运输费	保险	出口报关	
384	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
387	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
389	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
391	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
393	已托运	已备货	已付	已完成	报关	详细信息
394	已托运	备货	付费	投保	报关	详细信息

4. 保险

履行合同过程中，制造商还要为商品购买保险。如下：

保险中心

Insurance (保险):由 按发票总金额110%损保 险, 另加保 险至 为止。to be covered by the FOR 110% of the invoice value covering additional from to .

付保险费
取消

5. 报关

如果是国内贸易，就不需要付报关费。如果是国际贸易，就需要支付一笔费用。这都是根据制造商和销售商所在国家决定的。

合同管理

类别 未履行的合同

合同号	托运	备货	付运输费	保险	出口报关	
384	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
387	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
389	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
391	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
393	已托运	已备货	已付	已完成	报关	详细信息
394	已托运	已备货	已付	已完成	报关	详细信息

当所有任务完成之后，表中的数据就会显示灰色。现在就只有等待运输和销售商付款了。当合同到时间之后，你还可以从下拉框中查看已完成合同以及被据签合同情况。

合同管理

类别

合同号	托运	备货	付运输费	保险	出口报关	
384	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
387	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
389	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
391	已托运	已备货	已付	已完成	国内贸易	详细信息
393	已托运	已备货	已付	已完成	已报关	详细信息
394	已托运	已备货	已付	已完成	已报关	详细信息

4. 6 销售商实践（2 课时）

1) 本节目的:

作为游戏中供应链的第二环，销售商是直接和消费者打交道的，商品究竟卖不卖得好就要取决于销售商的决策。销售商所关注的除了如何从制造商买入商品，还要关注市场动态，制定销售策略。本节目的是为了让学生了解销售商在电子商务系统中如何安排他们的销售策略。

2) 建议课时:

2 课时

3) 讲解内容:

讲解销售商每个模块的功能和作用。

4) 实验步骤:

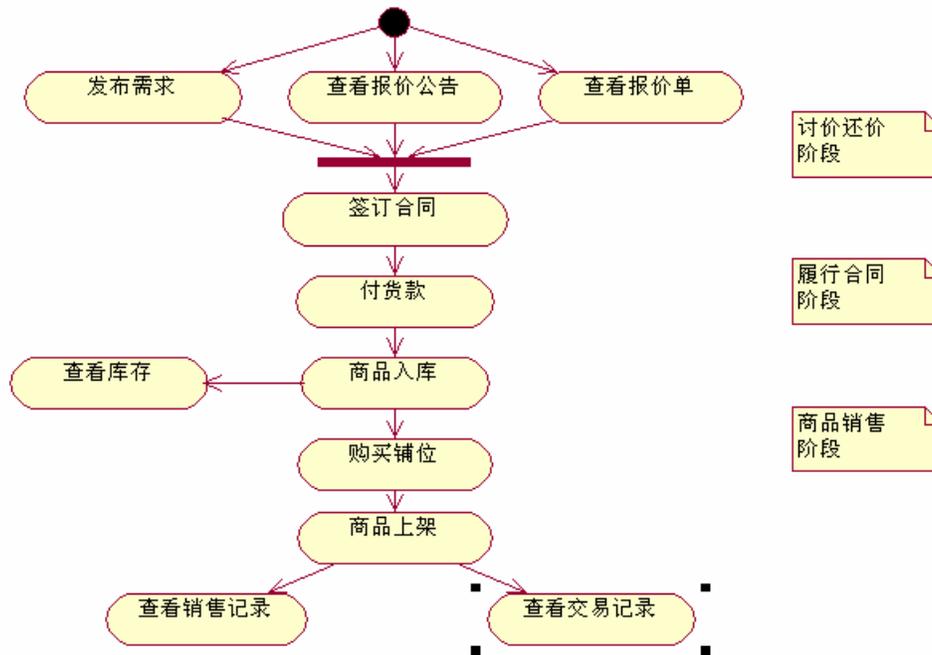
首先，学生重新注册一个销售商角色或者从消费者角色升级为销售商角色。

接着，学生可以点击进去大概看看每个大模块下有哪些具体的功能，作大致了解。

销售商总共分为六个模块:

企业资料管理、进货管理、合同管理、库存管理、销售管理、财务管理等。

流程:



4.6.1 进货管理

进货管理是销售商销售的第一步,要从制造商那里购入商品,这是一个讨价还价的阶段。

进货管理总共有 4 个模块:

发布需求、查看商品、已收报价单、签订合同

进货有 2 种途径:

(1) 发布需求——等候制造商发送报价单——查看报价单——发送合同意向——等候签订

(2) 查看报价公告——发送询价单——等候制造商的合同意向——签订合同。

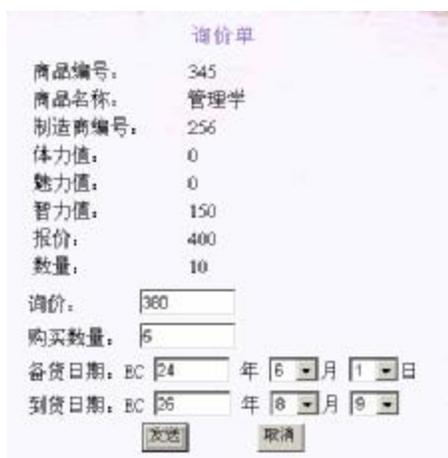
1. 查看报价公告

进货管理——查看商品:

销售商查看报价公告,可以看到所有制造商究竟有哪些商品,价格究竟如何,从而决定自己该购买什么商品。选定“管理学”这个商品,发送询价单。



填写询价单，点“发送”。



2. 签订合同

发送完询价单后，就要等候制造商回应了。如果制造商觉得你的价格和数量都合理，他就会给你发送合同意向。



选择“处理”，生成合同。你可以选择签订或者据签



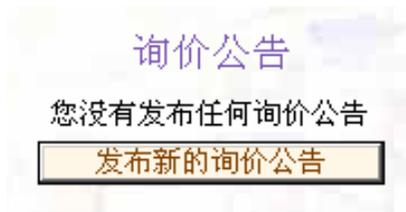
若你签订合同后，合同就会正式生效。你可以到合同管理模块查看。



3. 发布需求

进货管理——发布需求：

除了查看制造商的报价公告之外，你也可以发布自己的需求，告诉制造商你需要什么商品。点击“发布新的询价公告”



填写询价公告，然后发布。

询价公告

请选择商品类别:

请选择商品名称:

体力值不低于:

魅力值不低于:

智力值不低于:

价格:

数量:

这时可以看到发布的询价公告。

询价公告

编号	商品	体力	魅力	智力	价格	数量
100	管理学	0	0	120	200.0000	20
1						

4. 已收报价单

发布完询价公告之后，就要等制造商主动来报价。点击“处理”

查看报价单

编号	商品	体力	魅力	智力	价格	数量	处理
394	管理学	0	0	150	300.0000	10	处理
1							

生成合同意向。点击“签订合同”，发送合同意向。也可以修改条款。这时候，就要等待制

造商签订合同。

销售合同

SALES CONTRACT

合同编号: 394
 卖方SELLER: 戈古 买方BUYER: 比兹
 买卖双方同意以下条款达成交易:

1. 品名 Commodity	2. 数量 Quantity	3. 单价 Unit Price
管理学	10	300.0000

4. 规格 Specification

魅力值 Beauty	体力值 Strength	智力值 Intelligence
0	0	100

5. 总值 Total Value 3000.0000

6. 装运期 Time of Shipment EC24年9月1日

7. 装运港 Port of Loading 红海之滨国家城市

8. 装运目的地 Destination 蓝天碧水国家城市

9. 运输卖方 Logistic 戈古

9. 货物到达时间 Arrival Time EC26年1月11日

10. 保险 Insurance
 保险: 由 按发票全部10%投保, 另加保 险至 为止。

11. 备注 Remarks

12. 签署 Signature

买方 The Buyer 卖方 The Seller
 比兹 戈古

4.6.2 合同管理

1. 付款

在销售商合同管理中, 我们简化了流程, 销售商不需要找运输商以及保险报关。他要做的事情就是付款和货物入库。我们可以看到销售商合同状态表:

查看合同

类别

合同号	付货款	商品名	总价格	数量	到货时间	
391	付款	管理学	1200.0000	1	EC25/1/1	详细信息
393	付款	管理学	1900.0000	5	EC26/8/9	详细信息
394	付款	管理学	3000.0000	10	EC26/1/11	详细信息

我们在“未履行合同”中点击“付款”，即会给制造商汇去相应的款项。你也可以点击详细信息查看合同详细内容。

查看合同

类别

合同号	付货款	商品名	总价格	数量	到货时间	
391	付款	管理学	1200.0000	1	EC25/1/1	详细信息
393	付款	管理学	1900.0000	5	EC26/8/9	详细信息
394	付款	管理学	3000.0000	10	EC26/1/11	详细信息

已付款后。

查看合同

类别

合同号	付货款	商品名	总价格	数量	到货时间	
384	已付款	管理学	1500.0000	1	EC25/2/1	详细信息
387	已付款	管理学	1500.0000	1	EC26/1/13	详细信息
389	已付款	管理学	3000.0000	2	EC25/1/2/1	详细信息
391	已付款	管理学	1200.0000	1	EC25/1/1	详细信息
393	已付款	管理学	1900.0000	5	EC26/8/9	详细信息
394	已付款	管理学	3000.0000	10	EC26/1/11	详细信息

2. 货物入库

完成后的合同（即到到货日期之后），你可以点击“货物入库”，商品即会在你的库存中。

查看合同

类别

合同号	制造商	商品名	价格	数量	详细信息	货物入库
387	戈古之神	管理学	1500.0000	1	详细信息	货物入库
391	戈古之神	管理学	1200.0000	1	详细信息	货物入库
393	戈古	管理学	380.0000	5	详细信息	货物入库

4.6.3 库存管理

库存管理主要有两个模块：查看库存和查看铺位

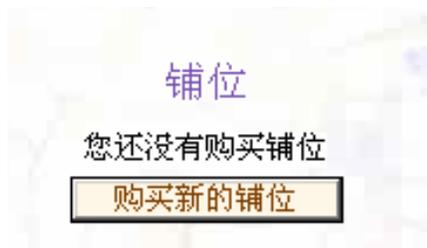
首先，在这里要解释一下虚拟铺位的概念。大家玩过消费者都知道，消费者购买商品时，商场是按照城市区分的。由于每个国家有自己独有的商品，如果 A 国家的消费者要买 B 国家的商品，要支付当地价格的 X 倍（系统暂定 2 倍）。所以销售商就可以从产地低价购入商品买到其他国家，又或者从国外购入稀缺商品在国内高价出售。

因此，销售商在每个城市出售商品时，需要在该城市的商场购买虚拟铺位放置自己的商品。

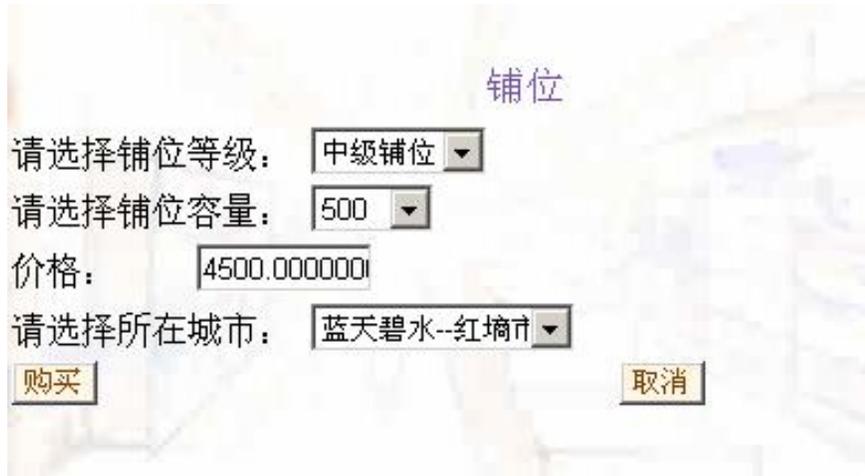
1. 购买铺位

库存管理——查看铺位

你还没有铺位，商品就不能上架。点击购买新的铺位。



选择铺位的等级，容量，以及所在城市。然后点击购买。



点击查看铺位，即可看到自己新购买的铺位。



2. 货品上架

库存管理——查看库存：

可以看到商品详细信息。选择一种商品，然后上架。



选择铺位以及对商品进行定价。

库存商品

商品名称: 管理学
 进货价格: 1500.0000
 商品数量:
 选择铺位:
 铺位等级:
 剩余容量:
 铺位所在地:
 商品定价:
 上架数量:

点击确定后，商品就能给所有消费者看到了。库存也相应减少了。

库存商品

编号	商品	制造商	体力	魅力	智力	价格	数量		
64	管理学	256	0	0	150	1500.0000	1	详情	商品上架
1									

虽然销售商操作流程上没有制造商那么复杂，但是实际上，销售商才是游戏中的最关键的角色。你扮演销售商的时候，需要了解市场动态，需要制定销售策略，定价策略，只有决策得当，才可以成为真正的赢家。

4. 7 运输商实践（2 课时）

1) 本节目的:

运输商在供应链中是作为第三方物流的角色，他帮助制造商把商品运给销售商。其中，运输商有其他两个角色没有的特点，他需要开发运输航线，需要购买运输工具，招聘运输工人，制定运输计划等。本节目的是为了让学生了解运输商在电子商务系统中如何安排他们的运输计划。

2) 建议课时:

2 课时

3) 讲解内容:

讲解运输商每个模块的功能和作用。

4) 实验步骤:

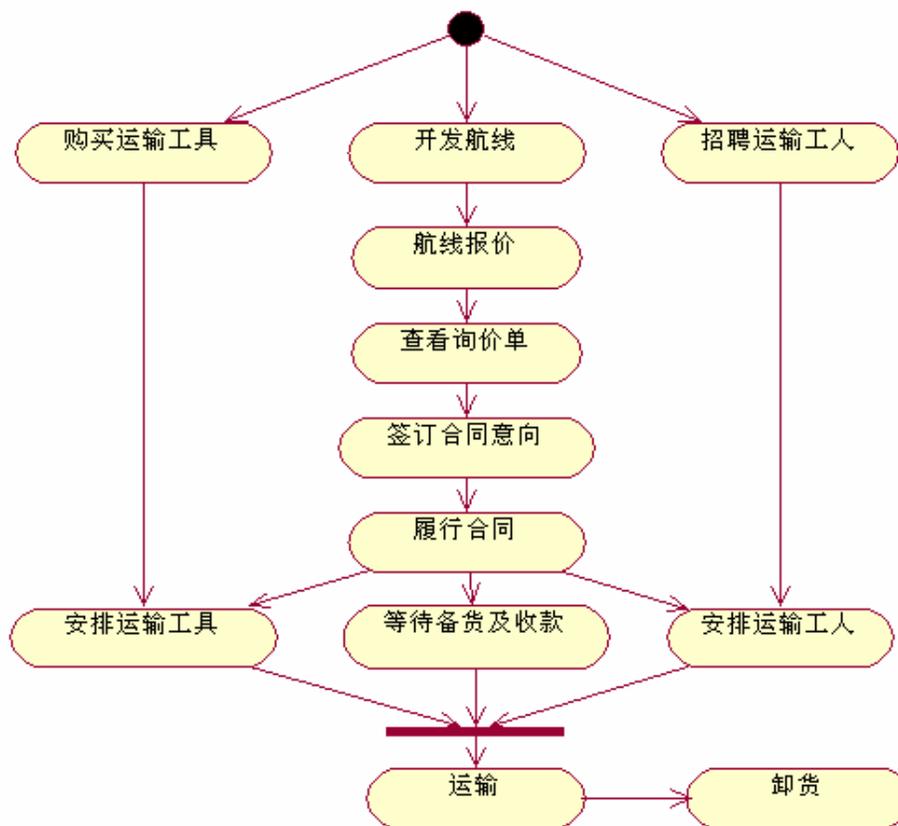
首先, 学生重新注册一个运输商角色或者从消费者角色升级为运输商角色。

接着, 学生可以点击进去大概看看每个大模块下有哪些具体的功能, 作大致了解。

运输商总共分为六个模块:

企业资料管理、工具管理、航线管理、订单管理、人力管理、财务管理等。

流程:



4. 7. 1. 工具管理

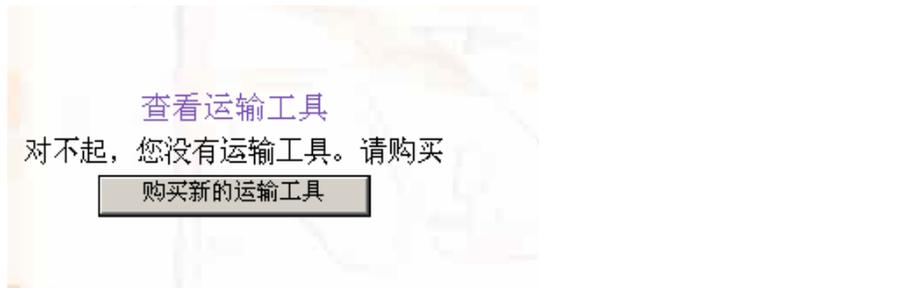
系统中, 运输工具共有三大类, 汽车、轮船和飞机。

市内运输使用汽车, 国内运输使用轮船, 国外运输使用飞机。

不同运输工具有不同的容量。运输商运输商品只关注商品的个数, 在这里假定任何工具

都可以运输任何产品。

运输商首先要购买运输工具:



选择一种购买:



购买后你就拥有自己的运输工具了。如果你觉得不需要这么多工具, 也可以出售运输工具:



4. 7. 2. 航线管理

航线管理——开发新航线

每个运输商运输之前, 都必须拥有若干条航线才可以。这时候, 运输商需要开发自己的航线, 才可以接到订单。

另外, 每个城市之间的距离是不一样的, 所以单位运价成本都不一样。所以运输商要适当选择。

首先选择两个城市, 计算该航线的成本, 运输时间以及运输类别。

开发新航线管理

开发航线请选择起点,终点后,点击确定按钮

航线起点所在国家: 城市:

航线终点所在国家: 城市:

此航线运输时间: 8天

运输成本: 354.45 (元/个)

航线类别: 3 (1-陆运, 2-海运, 3-空运)

如果你觉得合适的话, 就点击“确定开发”。这时即可看到可承运的航线。

可承运的航线

起点	终点	成本	类型	报价
红海之滨--东城市	蓝天碧水--蓝调市	354.0000元	3	<input type="text" value="0"/> 元 <input type="button" value="报价"/>

但是现在报价还是为 0, 制造商是无法看到的。你可以在文本框中填入你的报价 (高于成本), 按“报价”。这时, 制造商就可以看到你的航线和报价了, 就等待制造商发送询价单。

可承运的航线

起点	终点	成本	类型	报价
红海之滨--东城市	蓝天碧水--蓝调市	354.0000元	3	<input type="text" value="380"/> 元 <input type="button" value="报价"/>

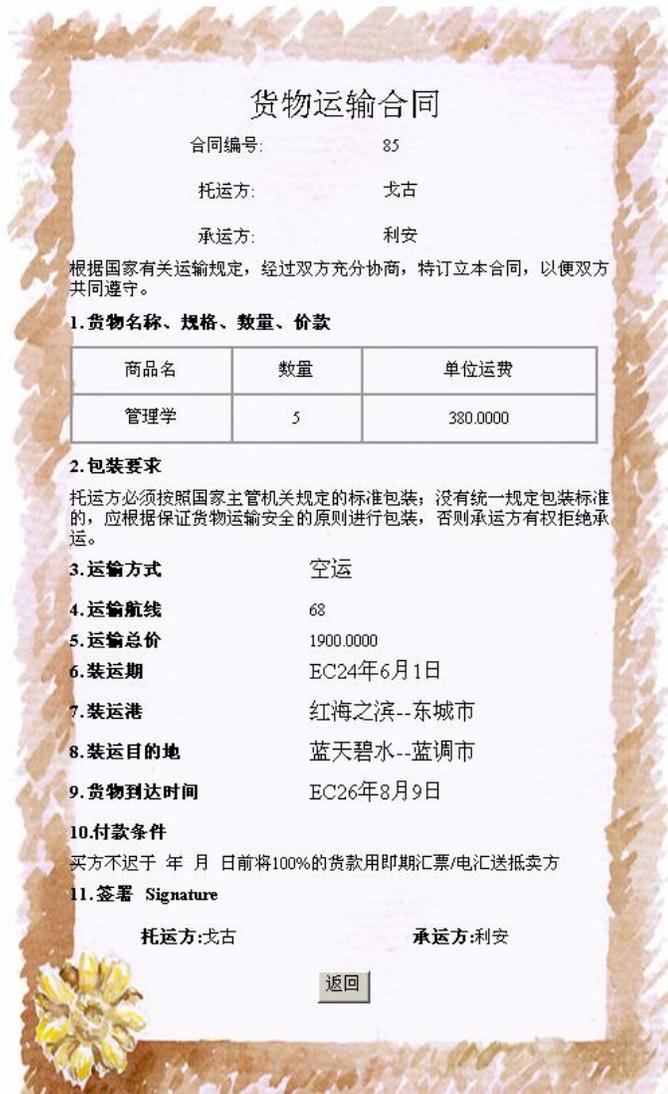
4. 7. 3. 订单管理

运输商和制造商、销售商不一样的地方是, 他不需要和别人讨价还价, 他只需要列出自己的价目表。这时, 制造商如果有需要, 就会找运输商进行运输。运输商可以查看询价单。

已收询价单

询价单号	商品	数量	总运价	航线号	
85	管理学	5	1900.0000	68	发送合同意向

点击询价单号, 可以看到运输单证的详细内容



如果觉得合适, 即点击“发送合同意向”, 现在只有等待制造商返回正式合同。



4. 7. 4. 合同管理

当制造商签订合同后，你就可以开始运输了。在运输之前，你必须等待制造商把货备好，你才可以运输。点击“运输”即到发货管理模块。

合同号	备货	数量	备货日期	到货日期	类型	运输	转帐
80	已完成	1	EC21/1/1	EC25/2/1	海运	已到货	已完成
82	已完成	1	EC21/5/3	EC26/1/13	海运	已到货	已完成
81	已完成	2	EC21/4/24	EC25/12/1	海运	已到货	已完成
83	已完成	1	EC23/12/1	EC25/1/1	海运	运输	已完成
85	已完成	5	EC24/6/1	EC26/8/9	空运	运输	已完成
86	已完成	10	EC24/9/1	EC26/1/11	空运	运输	已完成

4. 7. 5. 人力管理

在运输之前，我们还需要招聘运输工人。运输工人分为 0 级司机，1 级船员，2 级飞行员，3 级运输专员。0—2 级是对应汽车，轮船和飞机三种交通工具的，只有招聘相应的人才，才可以启动运输。而 3 级运输专员是三种运输工具都可以启动的。

到人力管理——招聘员工模块。进入人才交流中心进行招聘，在这里就不多说了。招聘结果如下：

编号	姓名	等级	开始工作时间	结束工作时间	薪酬	状态
525	sheepaltj	2	EC20年7月9日	EC21年7月9日	5000.0000	空闲
526	c3	3	EC20年7月21日	EC21年7月21日	4000.0000	空闲

4. 7. 6. 发货管理

到订单管理——发货管理模块，可以看到可以用来运输的运输工具。

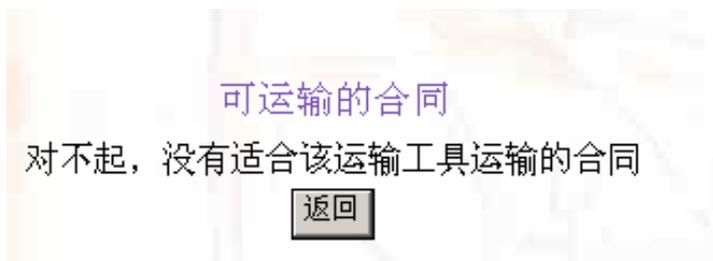
分别需要选定运输合同，安排工人，付运输费（成本费），然后进行运输。

发货管理

编号	名称	类型	容量	运输合同	安排工人	付费	运输
30	普通货船	轮船	30	选择合同	安排	未分配	空闲
31	普通货机	飞机	100	选择合同	安排	未分配	空闲

1

选择一个工具按“选定合同”。如果没有适合的合同，会提示你。例如，你的运输合同都是国外运输，你选择轮船工具，就没有可以运输的合同了。



当你选择完运输合同，运输工人，以及付费之后，你就可以开始运输了。运输时间是按照发货地到目的地的距离来决定的。当运输时间到，你就可以卸货，这时候，就完成一次运输。

另外，同一份合同，可以多个不同的运输工具一起运，也可以同一个工具运多次，直到货物都被运到为止。

这时候，运输商就需要决策，究竟购买多少运输工具和招聘多少运输工人比较合适了。

4. 8 BtoB 交易实践（2 课时）

1) 本节目的:

通过扮演供应链中各方：制造商、销售商、运输商，了解 BtoB 中各个环节的运作。

2) 建议课时:

2 课时

3) 讲解内容:

指导学生很好地进行 BtoB 交易

4) 实验步骤:

教师将学生分成三组，各组学生分别扮演制造商、销售商和运输商。本实验共进行三次。下一次实验时，教师将各组学生扮演的角色进行调换，使得三次实验后，每组学生都扮演过三种不同的企业角色。

整个实验的内容如下:

首先, 制造商生产产品, 然后和销售商洽谈购销合同。合同洽谈的过程具有很强的灵活性。一种流程是: 销售上查看所有制造商产品, 然后向特定的制造商发送“询价单”; 制造商查看收到的“询价单”, 如果不满意, 可以进行修改, 生成“报价单”发回给销售商; 销售商如果也不满意, 同样可以修改“报价单”, 生成“询价单”, 再发回给制造商; 这样循环往复的谈判, 直到有一方对条件满意, 这时发送合同意向给对方; 对方收到后, 只要选择“签订合同”, 或者“拒绝合同”就可以了。另一种流程则是由销售商在系统中发布需求公告, 制造商查看此公告, 主动向销售商发送报价单。进而开始一轮谈判。

在购销合同中, 不仅需要确定价格和数量, 同时应该确定“保险”和“运输”由哪一方负责。负责运输的企业还需要与运输商联系, 洽谈运输合同。运输合同的洽谈方式与购销合同类似, 这里不再赘述。

运输商把商品运送至销售商处之后, 销售商将商品收入库中, 然后制定销售策略, 商品定价, 并放入商场的货架, 进行销售。

扮演“制造商”学生的实验内容:

1. 像实验四中的要求一样, 进行原料购买、员工招聘、产品研发, 产品生产。
2. 与销售商洽谈购销合同
3. 与运输商洽谈运输合同
4. 执行合同、保险、报关

扮演“销售商”学生的实验内容:

1. 与制造商洽谈购销合同
2. 与运输商洽谈运输合同
3. 执行合同、保险、报关
4. 货物入库, 放入商场的货架

扮演“运输商”学生的实验内容:

1. 购买运输工具
2. 招聘员工
3. 开发运输线路
4. 洽谈运输合同
5. 运送货物

4. 9 BtoC 交易实践 (1 课时)

- 1) 本节目的:
了解 BtoC 交易的模式
- 2) 建议课时:
1 课时

3) 讲解内容:

指导学生扮演销售商和消费者的交易过程

4) 实验步骤:

教师将学生分成 2 组, 一组是销售商, 他们拥有不同的商品, 而一组是消费者, 他们拥有资金, 而需要购买商品。

该节中, 教师给销售商划定销售额, 给消费者划定需要达到的能力值下限。根据这两个标准, 扮演销售商角色的学生要很好地安排自己的销售策略, 而扮演消费者角色的学生要很好的商场上选购物廉价美的商品。

以竞赛的方式, 看哪个学生能最先达到教师划定的标准。

4. 10 综合测试 (1 课时)

1) 本节目的:

对本课程进行最后的综合测试

2) 建议课时:

1 课时

3) 讲解内容:

讲解综合测试的规则和主要流程

4) 实验步骤:

综合测试时间为 2 个小时。

教师预先做好电子商务实务综合测试的试卷, 共 4 套, 分别针对消费者、制造商、销售商和运输商。在考试之前, 把试卷上的国家和城市设定好, 平均分别角色和城市分布。

考试的时候, 各学生根据教师随机分配的试卷上的信息注册新的帐号 (如真实姓名、角色、国家和城市), 就开始进行综合测试。

考试内容就是考察学生对该角色的熟悉程度, 看是否能有的策略让自己获取更多的资金。

5 附录

5. 1 综合测试试卷范例

电子商务实务综合测试(制造商)

——ECGAME 电子商务模拟系统实践

I **角色扮演:** 你是 ECGAME 中的**制造商**。你需要研发新的商品, 设定各种商品的能力值, 还需要采购原料, 招聘生产工人来进行生产。当生产完商品后, 需要联系销售商向他们出售商品, 并且联系运输商帮他们运输货物, 从而售出自己的商品。

I **个人信息登记** (请用自己真名、下面指定的城市注册 ECGAME 的新帐号)

<u>现实信息:</u>	
姓名: _____	学号: _____
学院: _____	专业: _____
<u>ECGAME 模拟信息:</u>	
国家: _____	城市: _____
昵称: _____	银行帐号: _____

I **任务:**

○ **研发、生产、报价:**

商品名	含何种能力值	含多少能力值	生产总数量	报价

● **购买原料:** 要求: 所购买的原料必须满足生产要求, 原料表中不得出现负数。

○ **招聘员工:** 曾招聘哪些工人? 填写格式: (工人名字, 等级, 薪酬)

(戈古, 1, 1600) _____

● **询报价阶段:**

曾经收到哪些询价单(填写单证编号): _____

曾经达成哪些合同(填写合同编号): _____

○ **合同履行情况:**

已完成的合同号: _____

未完成的合同情况(合同号, 进行到的阶段):

(123, 联系运输商) _____

● **资金状况:**

最后银行活期帐户上的资金为_____元。

电子商务实务综合测试 (销售商)

——ECGAME 电子商务模拟系统实践

I **角色扮演**: 你是 ECGAME 中的**销售商**。你需要从制造商买入商品, 还要关注市场动态, 制定销售策略, 并且需要购买铺位, 把商品销售给消费者。

I **个人信息登记** (请用自己真名、下面指定的城市注册 ECGAME 的新帐号)

<u>现实信息</u> :	
姓名: _____	学号: _____
学院: _____	专业: _____
<u>ECGAME 模拟信息</u> :	
国家: _____	城市: _____
昵称: _____	银行帐号: _____

I **任务**:

○ **发布需求**: 如 (牛奶, 10 个, 150 元) _____

● **购买仓库**: 如 (绿野城邦国空云市、中级、10000) _____

○ **询报价阶段**:

曾经收到哪些报价单(填写单证编号): _____

曾经达成哪些合同(填写合同编号): _____

● **合同履行情况**:

已完成的合同号: _____

未完成的合同情况(合同号, 进行到的阶段):

(123, 未到货) _____

○ **上架情况**: (会自动检查销售情况, 不用填写) 格式: (商品名、数量、城市、价格)

● **资金状况**:

最后银行活期帐户上的资金为 _____ 元。

电子商务实务综合测试 (运输商)

——ECGAME 电子商务模拟系统实践

I **角色扮演：**你是 ECGAME 中的**运输商**。你需要开发运输航线，需要购买运输工具，招聘运输工人，制定运输计划等。

I **个人信息登记**（请用自己真名、下面指定的城市注册 ECGAME 的新帐号）

<u>现实信息：</u>	
姓名：_____	学号：_____
学院：_____	专业：_____
<u>ECGAME 模拟信息：</u>	
国家：_____	城市：_____
昵称：_____	银行帐号：_____

I **任务：**

○ **开发航线：**（至少市内，国内，国际各一条，空间不够可在试卷背面补充填写）

航线编号	出发地	目的地	运输类型	报价

● **购买运输工具：**如普通货车 3 辆、_____

○ **招聘员工：**曾招聘哪些工人？填写格式：（工人名字，等级，薪酬）
（戈古, 1, 1600）. _____

● **询报价阶段：**
曾经收到哪些询价单(填写单证编号)： _____
曾经达成哪些合同 (填写合同编号)： _____

○ **合同履行情况：**
已完成的合同号： _____
未完成的合同情况(合同号，进行到的阶段)：
(123, 未安排运输工人) _____

● **资金状况：**
最后银行活期帐户上的资金为 _____元。

电子商务实务综合测试（消费者）

——ECGAME 电子商务模拟系统实践

I **角色扮演：**你是 ECGAME 中的**消费者**。你需要进行一系列的学习、消费、工作等来获得各种能力值和资金，从而升级为企业。

I **个人信息登记**（请用自己真名、下面指定的城市注册 ECGAME 的新帐号）

<u>现实信息：</u>	
姓名：_____	学号：_____
学院：_____	专业：_____
<u>ECGAME 模拟信息：</u>	
国家：_____	城市：_____
昵称：_____	银行帐号：_____

I **任务：**

○ **购买商品：**（不够空间，可在试卷背面填写）

商品名	公司名	含何种能力值	含多少能力值	数量	价格

● **学习：**（填写已通过的学科名）

○ **应聘职位：**填写工作记录（已获得的工作）？填写格式：（公司名，职位，薪酬）
（AA, 司机, 1600），

● **最后的能力值状况：**（不要求升级为企业）

智力值_____ 魅力值_____ 体力值_____

○ **资金状况：**

最后银行活期帐户上的资金为_____元。

5. 2 消费者评分标准

评分标准（评分不完全按照数量多少，按照其合理性）

1	能力值:尽量提高三种能力值,且三种值要平衡	20分
2	消费:熟悉购物流程,购买性价比较高的商品	20分
3	学习:学习课程,通过尽量多的考试,获得等级证书	20分
4	应聘:积极发布个人简历,应聘公司职位,获取更多的薪酬	20分
5	资金:合理使用资金,避免负资产情况出现,并留有资金用以升级企业	20分

5. 3 制造商评分标准

评分标准(评分不完全按照数量多少,按照其合理性)

1	研发阶段:产品多样性,拥有不同品牌不同档次的商品	10分
2	生产阶段:合理安排生产,购买适量的原料,不积压原料和商品	20分
3	招聘员工阶段:根据自己生产招聘适当的工人,力求工人生产率和成本最低	10分
4	讨价还价阶段:与销售商积极互动,争取更多的合同(没有的酌情给予基础分)	20分
5	合同履行阶段:联系好运输商,在备货日期之前备货,准时给运输商付款等	25分
6	资金管理:合理使用资金,企业留有适量的流动资金,也要适当投资生产	15分

5. 4 销售商评分标准

评分标准(评分不完全按照数量多少,按照其合理性)

1	发布需求:按照市场需要以及自身销售能力发布需求,不允许乱发布行为	20分
2	购买铺位:按照自身需要购置铺位	20分
3	讨价还价阶段:与销售商积极互动,争取更多的合同	25分
4	完成合同情况:已卸货情况&付款情况(没有的酌情给予基础分)	10分
5	上架情况&销售情况:根据其上架数量&总价值(没有的酌情给予基础分)	10分
6	资金管理:合理使用资金,企业留有适量的流动资金,也要适当投资	15分

5. 5 运输商评分标准

评分标准(评分不完全按照数量多少,按照其合理性)

1	开发航线:航线个数、接受率和使用率(并不是数量多就可以)	20分
2	运输工具:容量和价值	20分
3	招聘工人:人数和总工资	15分
4	讨价还价阶段:与销售商积极互动,争取更多的合同	20分
5	完成合同情况:已到货和运输完毕	10分
6	资金管理:合理使用资金,企业留有适量的流动资金,也要适当投资	15分

课程实验教学大纲系统

SIM-ERP 教学模拟

中国人民大学
经济科学实验室

实验一、总述

编写人：孙滢

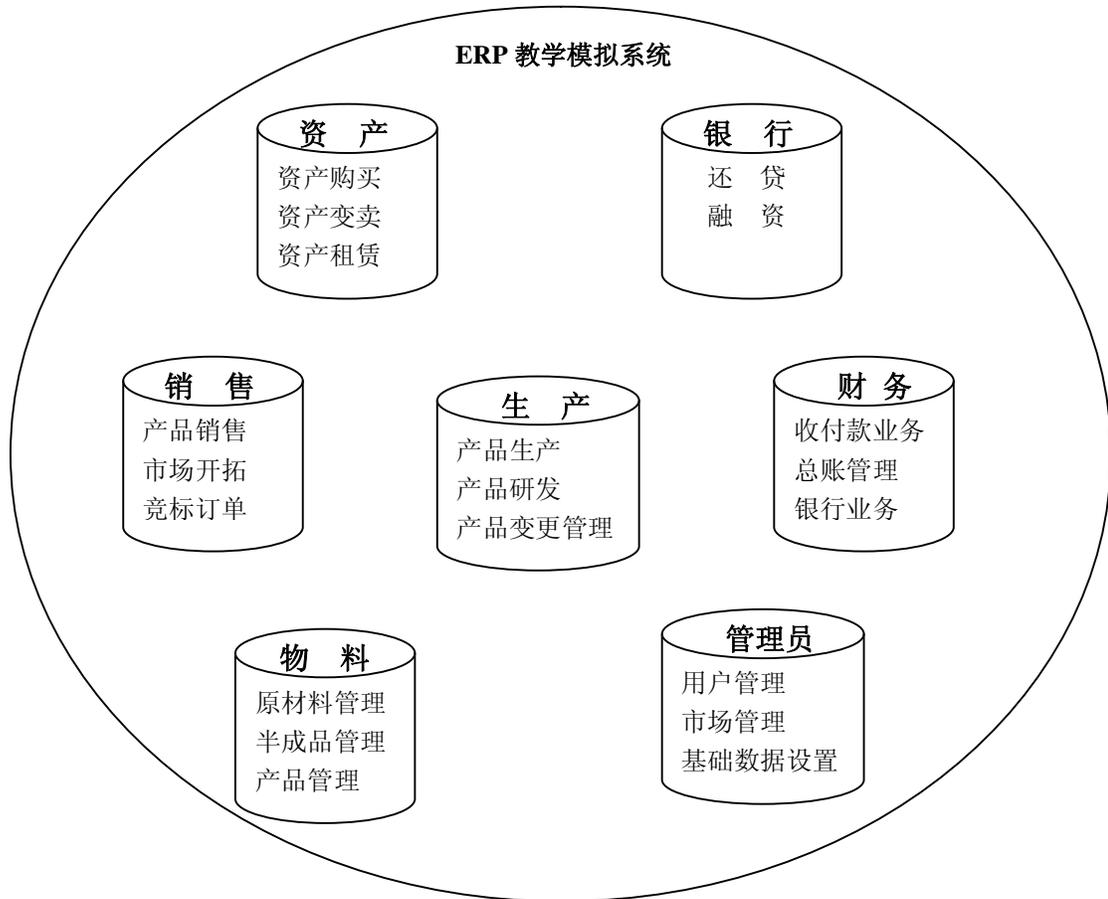
日期：2005-8-23

实验课时：2 课时

实验目的：了解 SIM-ERP 教学模拟系统的主要模块及功能，为以后的实验铺设基础，使学生能够在后续的实验中对于 ERP 的操作流程产生真实的切身体会，从而进一步加深对所学知识的掌握程度。

系统介绍：SIM-ERP 教学模拟系统是中国人民大学经济科学实验室开发的一套教学辅助软件。旨在通过互动竞争的方式使学生了解 ERP 的主要流程。

SIM-ERP 系统围绕生产为核心，主要分为七个模块，分别是：管理员、生产、库存、销售、资产、银行、以及财务模块。



1. 出于安全的考虑，对于所有的提交注册请求的用户，SIM-ERP 系统并非直接将他们的资料插入数据库，而是加入了一个资料审查的环节。资料审查之外，管理员模块还负责用户分组等用户管理功能，以及市场管理和基础数据设置的工作。

2. 由于 SIM-ERP 所设定的目标是在几年的竞争后的资产最大化。所以理所当然地，生产模块成为了系统的核心。生产模块要处理与产品生产、产品研发、生产变更管理等相关的操作。

3. 原材料、半成品、成品的管理是通过物料模块实现的。用户在物料模块中需要完成的工作包括对现有产品、半成品、原料库存情况的查询、原材料订单状况查询、以及完成原材料的采购和对多余原料的变卖。

4. 销售模块除了处理订单到期时的交货工作（即产品销售），还包括市场开拓的决策，以及年初根据每个厂商的市场排名按序进行订单的选择。

5. 资产模块包括资产的购买、变卖以及租赁。

6. 同时，玩家可以通过银行模块进行融资。当然，贷款是具有时间期限的，必须在预定的时间内偿还债务。

7. 财务模块负责应收款、应付款业务相关的处理操作，在年末生成年度报表，提供相应的查询操作。并设有与银行模块的接口，处理还贷等方面的要求。

实验内容：

1. 进入系统，查看各模块的主要页面。
2. 对所有模块的基本联系实现简要的了解。

实验步骤：

(略)

实验考核： 主要从具体情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，包括对各主要子模块的试用等等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

实验二、管理员模块

编写人：邓洁

日期：2005-8-20

实验课时：4 课时

实验目的：掌握 ERP 教学模拟系统的新用户注册及用户登陆功能，了解系统规则，能作为管理员对系统参数进行正确设置，并对用户进行有效管理。

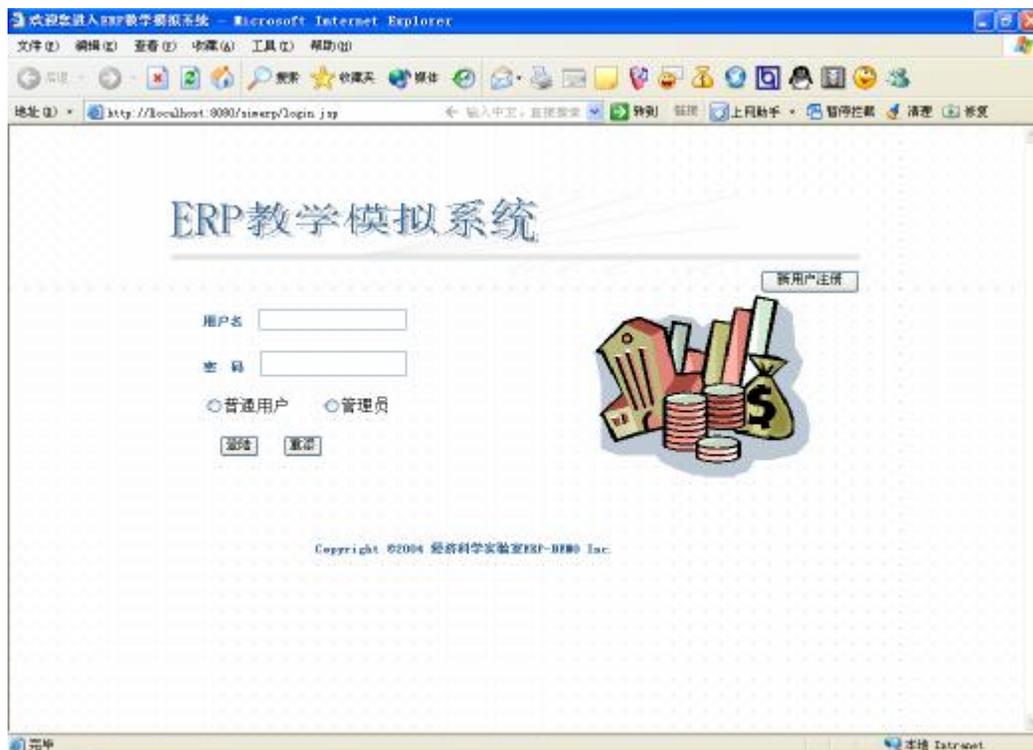
系统介绍：管理员系统分为注册用户审批、用户管理及订单管理三部分。注册用户审批主要审核注册用户的个人信息，审批通过后，对用户进行市场分组，划分竞争市场；用户管理模块对系统用户分组情况进行查询，并对用户的基础信息进行维护，对用户进行增删改等；订单管理模块实现对市场订单的查询和设置，设置订单时要保证每年每个市场都有订单可供厂商竞争。

实验内容：

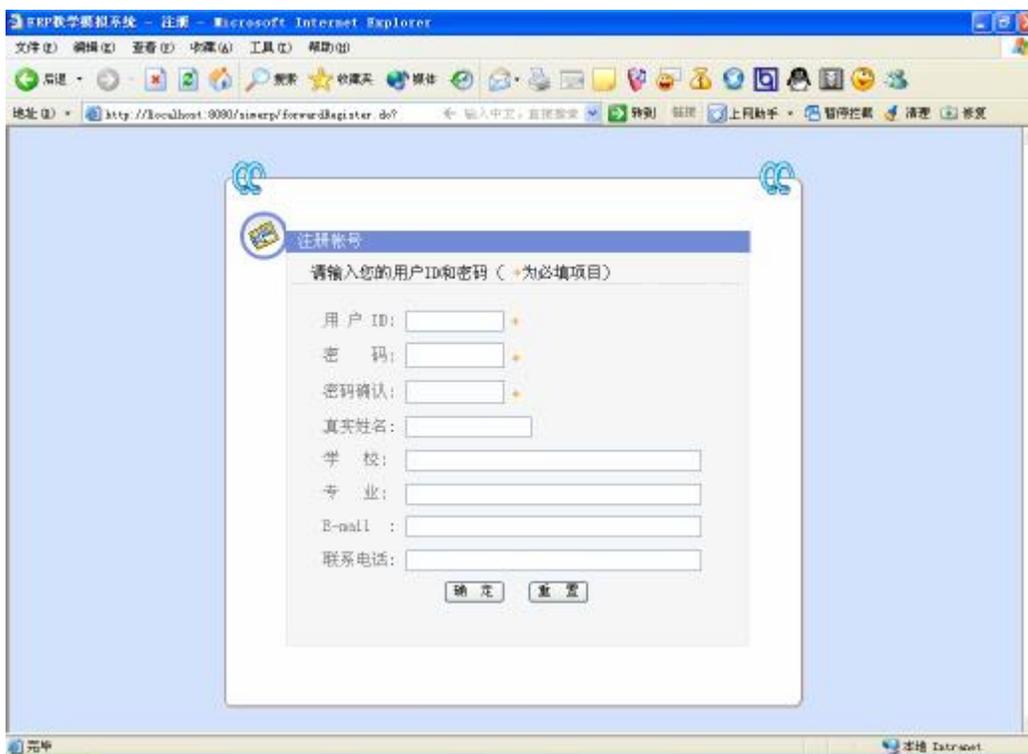
- 1、注册为 ERP 教学模拟系统的用户。
- 2、管理员对新注册用户进行审批。
- 3、管理员对现有用户进行管理。
- 4、管理员进行市场订单的设置。

实验步骤：

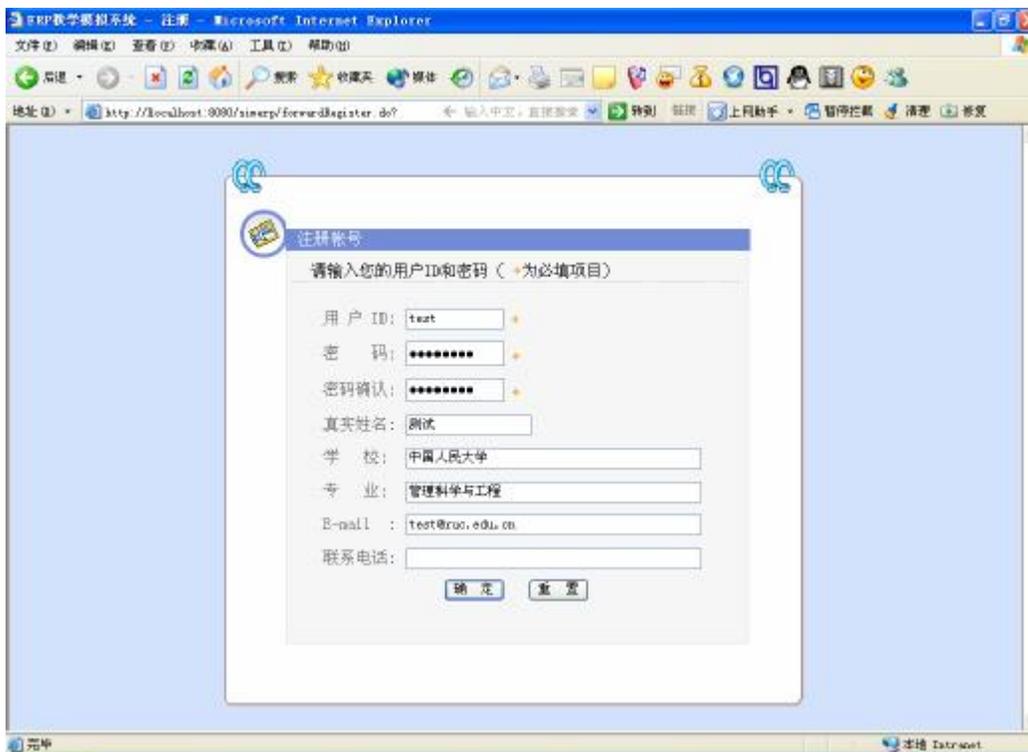
- 1、打开浏览器 IE，在地址栏输入 ERP 教学模拟系统的地址，进入系统登陆页面。



2、点击登陆页面右上脚的新用户注册按钮，进入注册页面。

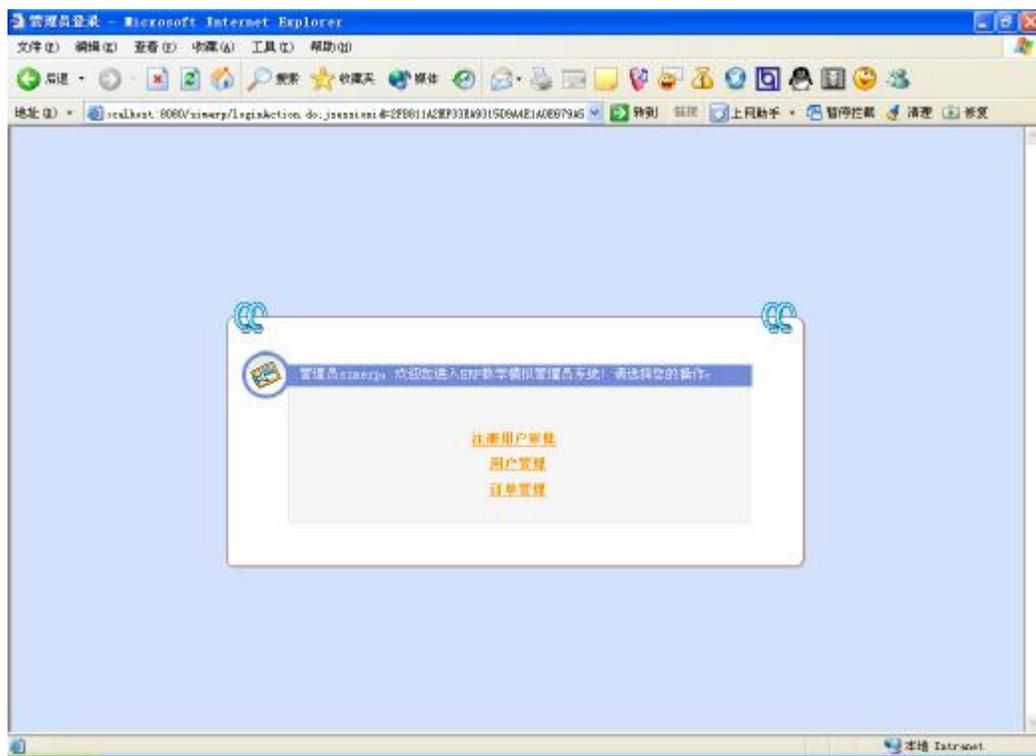
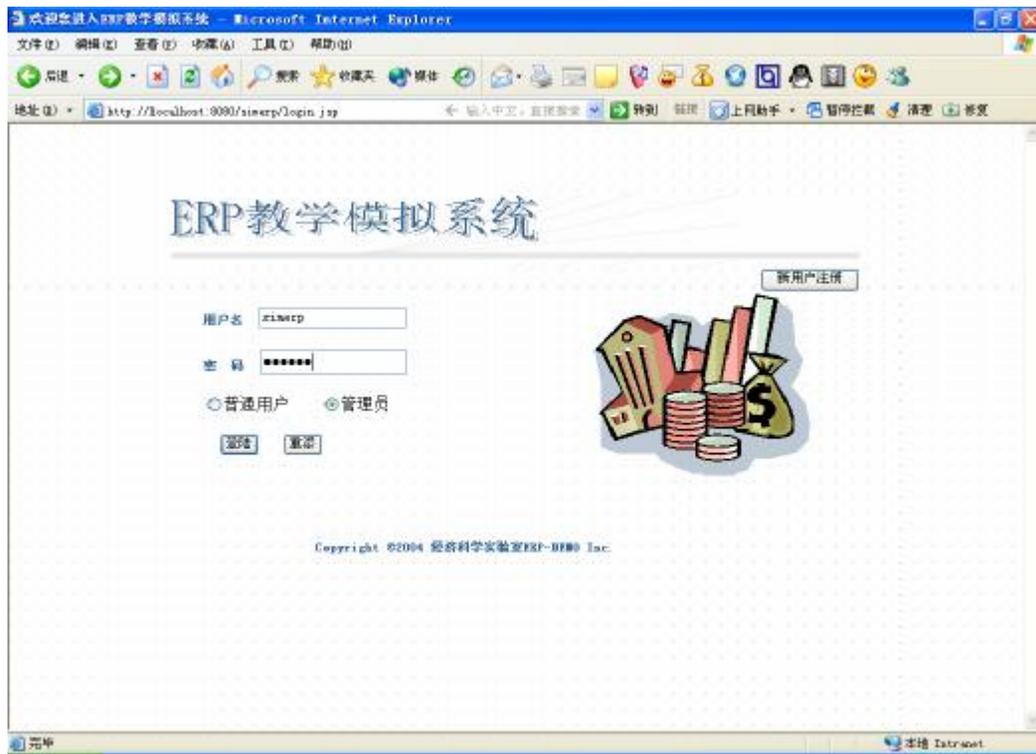


3、根据提示填入相应的注册信息，如果填写错误系统将给出出错信息。注册信息填写完毕后点击“提交”，系统提示注册成功，这时需要等待管理员的审批。





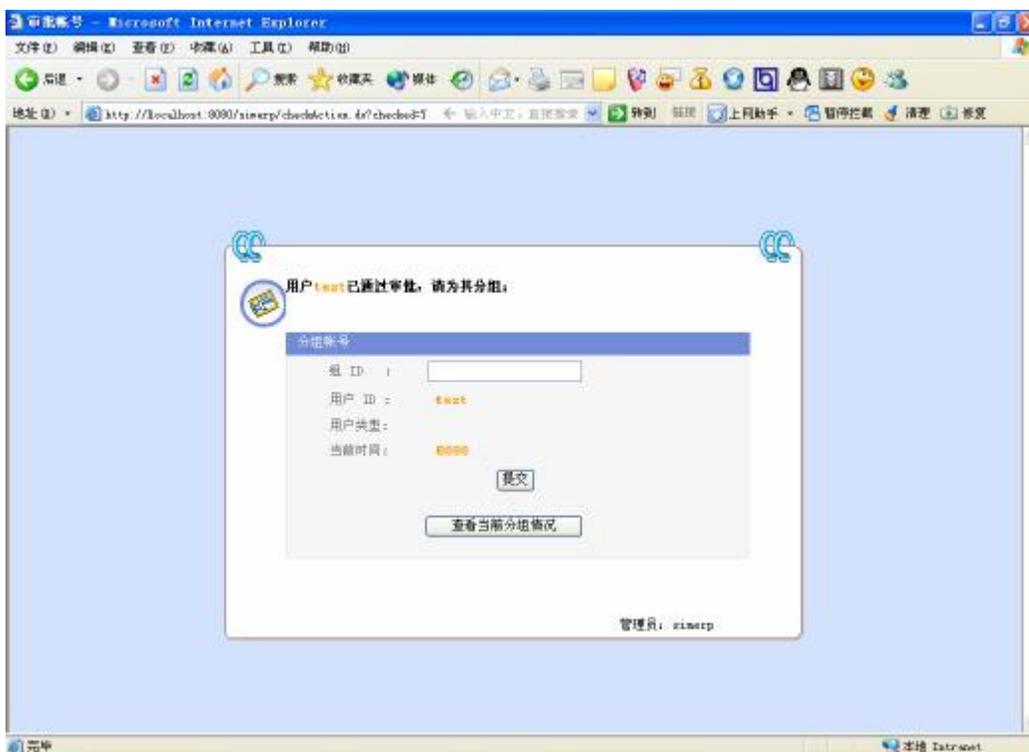
4、回到系统登陆界面，用管理员账号进行登陆(simerp: simerp)，进入管理员系统首页。



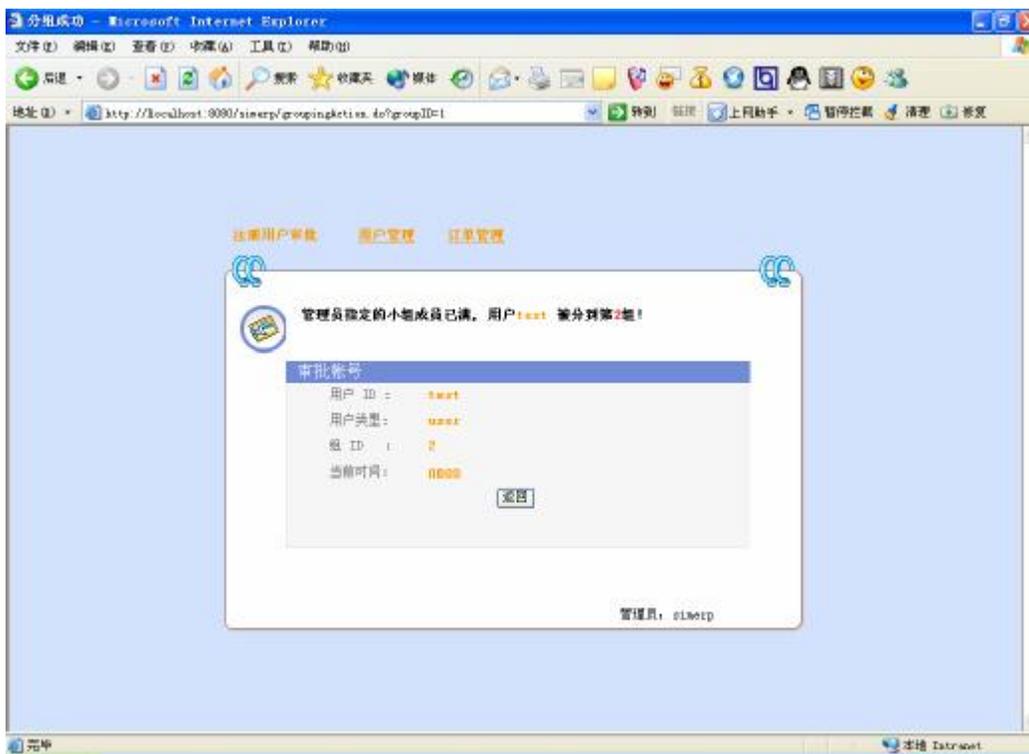
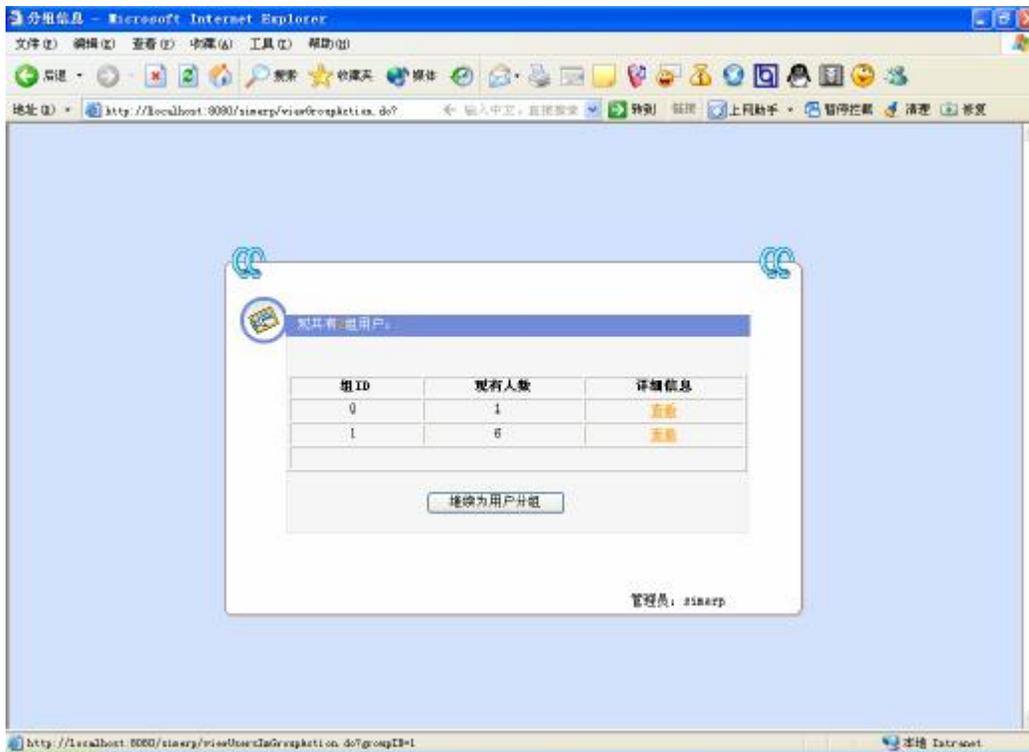
5、进入注册用户审批界面，查看新注册用户的详细信息并进行审核。



6、如果驳回申请，则用户注册失败；反之，如果通过审批就进入下一步，对用户进行分组。



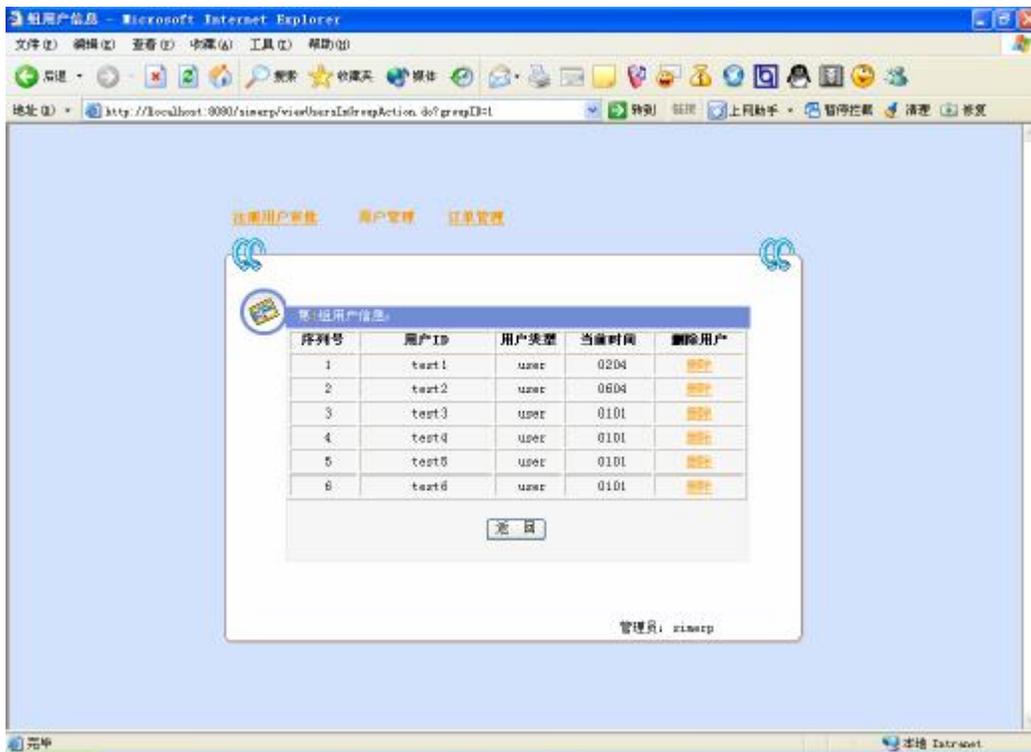
7、分组时可以查看当前系统用户的分组情况，将用户安排到合适的竞争市场，每个市场即每组的人数不能超过系统的规定人数(6人)，如果管理员指定的组号不符合分组规则(如小组人数已满或指定的小组不存在等)，将由系统自动分组。



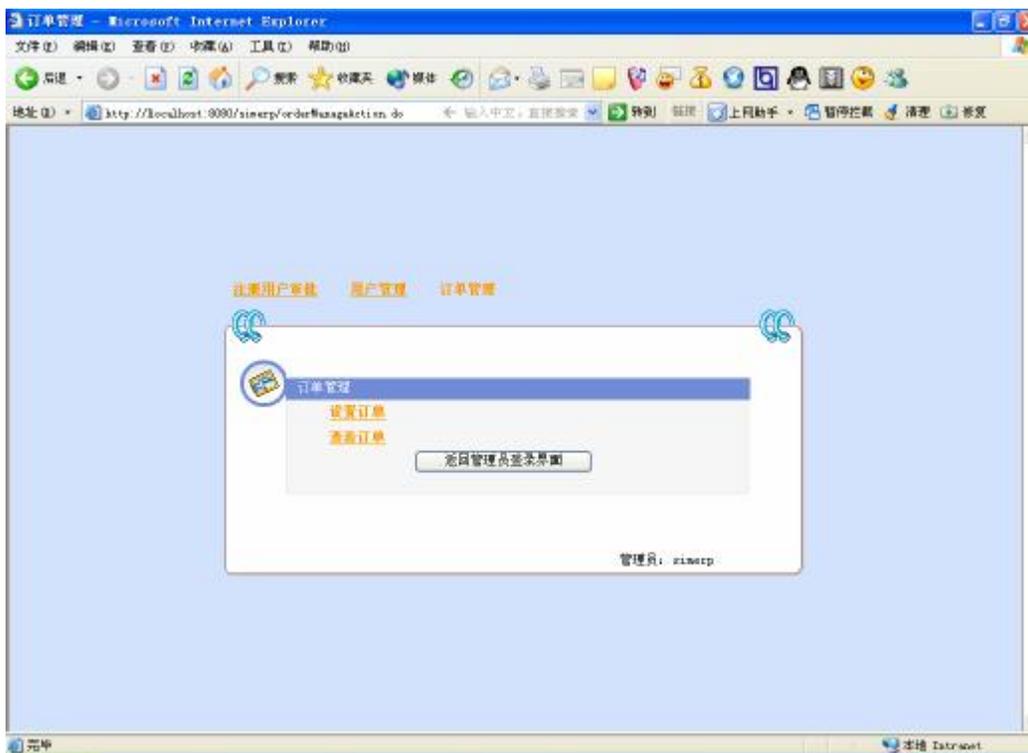
8、对注册用户审批完成后返回管理员系统首页，进入用户管理模块。



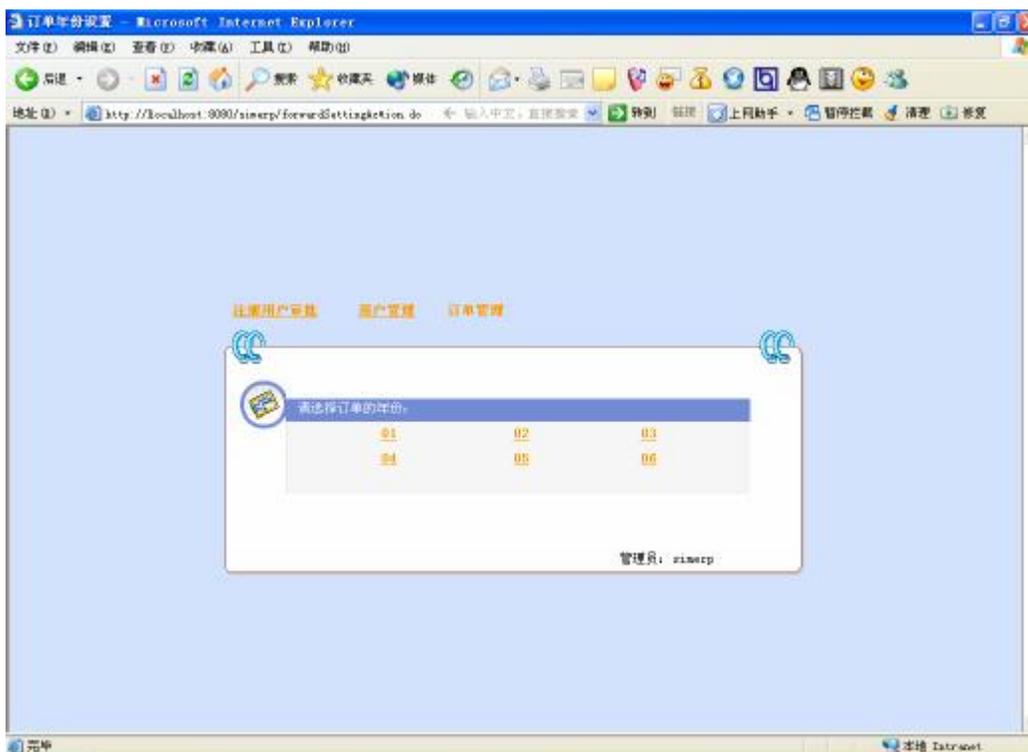
9、对每组用户详细信息进行查询，对无效的用户可以进行删除。

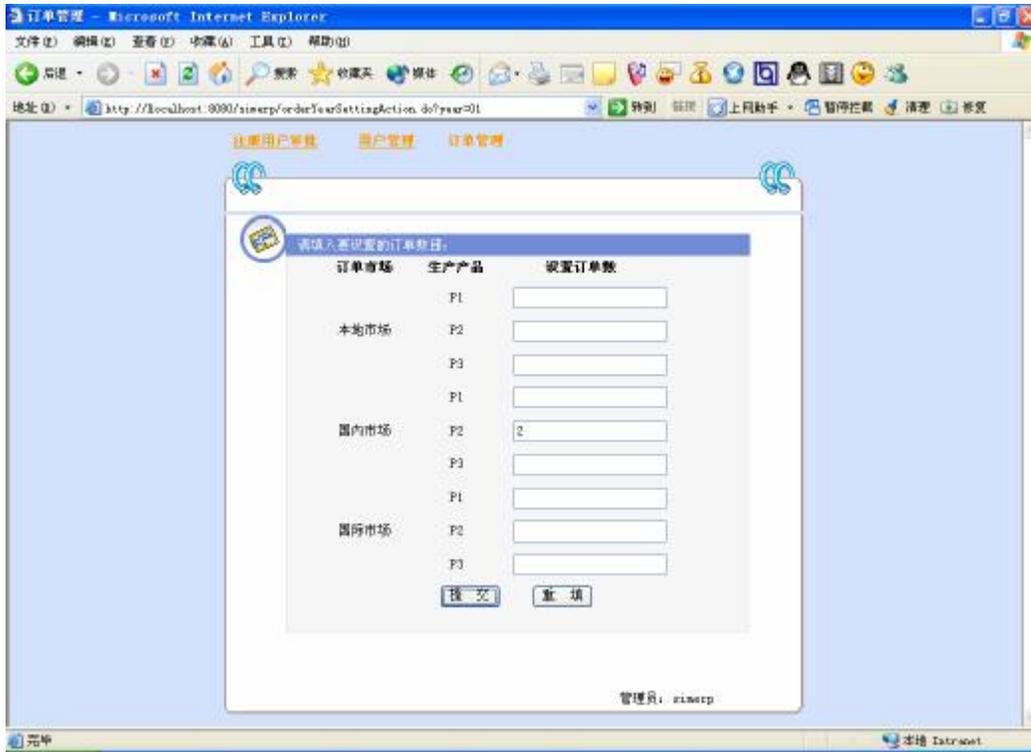


10、返回系统首页，进入订单管理。



11、进入订单设置，按年份对订单进行设置。选择完年份后根据系统提示输入各市场中每种产品的订单数，提交后进行每份订单的具体设置。





12、具体设置每份订单时，需要输入订单产品的数量、价格、交货时间及付款时间，并选择认证要求及是否需要加急。



13、在这一批订单设置完成后点击提交按钮即完成本年订单的设置。这时返回订单设置页面进行其他年份订单的设置。



14、订单设置完成后返回订单管理页面，点击查看订单对系统现有订单进行查询。查询时可以指通过订单号查看某份具体订单的详细信息，也可以通过市场、年份及产品的组合搜索符合条件的订单。



实验考核： 主要从具体操作情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，成功注册为系统用户，并完成系统参数的设置，考虑参数的设置是否合理等等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

实验三、生产模块

编写人：邓洁

日期：2005-8-20

实验课时：4 课时

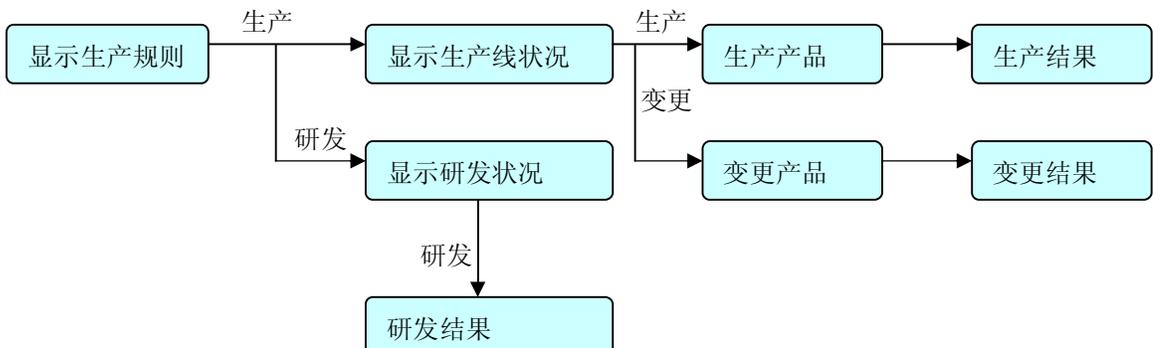
实验目的：使用 ERP 教学模拟系统的生产模块，运用 ERP 的相关知识，进行企业的生产管理，包括到产品生产、生产线的变更、产品研发、ISO 认证管理等，通过模拟系统的操作加深对 ERP 中生产管理原理的理解及掌握。

知识要求：了解 ERP 中生产管理的相关知识。生产控制管理是一个以计划为导向的先进的生产、管理方法。首先，企业根据生产计划、预测和客户订单制订出产品的主生产计划，它将生产计划转为产品计划。在主生产计划决定生产多少最终产品后，再根据物料清单，把整个企业要生产的产品的数量转变为所需要生产的零部件数量，并对照现有库存量制订出物料需求计划。在得出初步的物料需求计划后，根据企业的现有生产能力计算能力需求计划，将所有工作中心的总工作负荷与工作中心的能力进行平衡，确定生成的物料需求计划是否是企业生产能力上可行的需求计划，如过不可行，则需要进行生产能力的平衡，调整主生产计划，直至可行为止。这一部分将企业的整个生产过程有机的结合在一起，使得企业能够有效的降低库存，提高效率。同时各个原本分散的生产流程的自动连接，也是的生产流程能够前后连贯的进行。

系统介绍：

模块说明：该子系统负责产品的生产、研发。企业产品共分为 P1、P2、P3、P4 四种产品，其中 P1 可以直接生产，其余产品需要研发后才能生产。企业共有四类生产线，即手工生产线、半自动生产线、全自动生产线以及柔性生产线。其中，手工生产线生产周期为三个季度，办自动生产线生产周期为两个季度，全自动为一个季度，柔性生产线生产周期为一个季度，同时，柔性生产线可以随时变更生产产品，而其余生产线变更生产产品需要两个季度作为过渡期。企业最初拥有两条手工生产线以及一条半自动生产线，其余种类生产线需要购买。生产线安装周期为一个季度。产品上线时原料自动出库，生产完毕后产品自动入库。该系统需要与财务系统以及库存系统实现实时通讯。

相关流程：

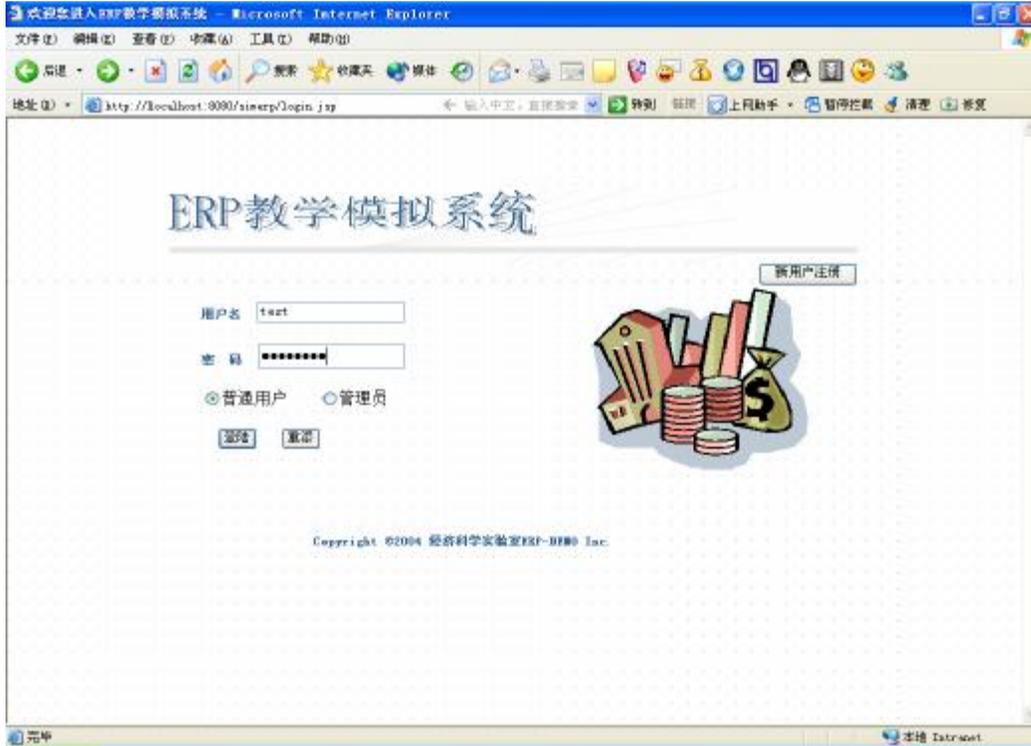


实验内容:

- 1、根据企业的能力及销售订单进行产品生产, 考虑是否需要生产线进行变更。
- 2、分析市场走势及企业需求, 进行必要的产品及 ISO 认证研发。

实验步骤:

- 1、以用户身份登陆系统, 进入生产管理。



2、根据订单及库存状况制订生产计划，进入工厂生产作业进行产品生产及生产线的管理。



3、点击“执行生产”启动相应的生产线开始本季度产品的生产。





4、点击“进入”对相应的生产线进行变更管理。





5、进行新的产品研发工作，进入产品研发管理。



6、点击需要研发的产品开始研发。



7、进入 ISO 认证管理，根据企业需要参加认证。



实验考核：主要从具体情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要除考核学生的实验操作技能外，还要重点考核对 ERP 生产管理知识的掌握情况及与实践结合的能力，考察学生是否能根据订单及企业资源合理安排生产，对生产线是否进行了合理有效的变更，及是否研发了新产品和 ISO 认证等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

实验四、物料模块

编写人：邓洁

日期：2005-8-20

实验课时：2 课时

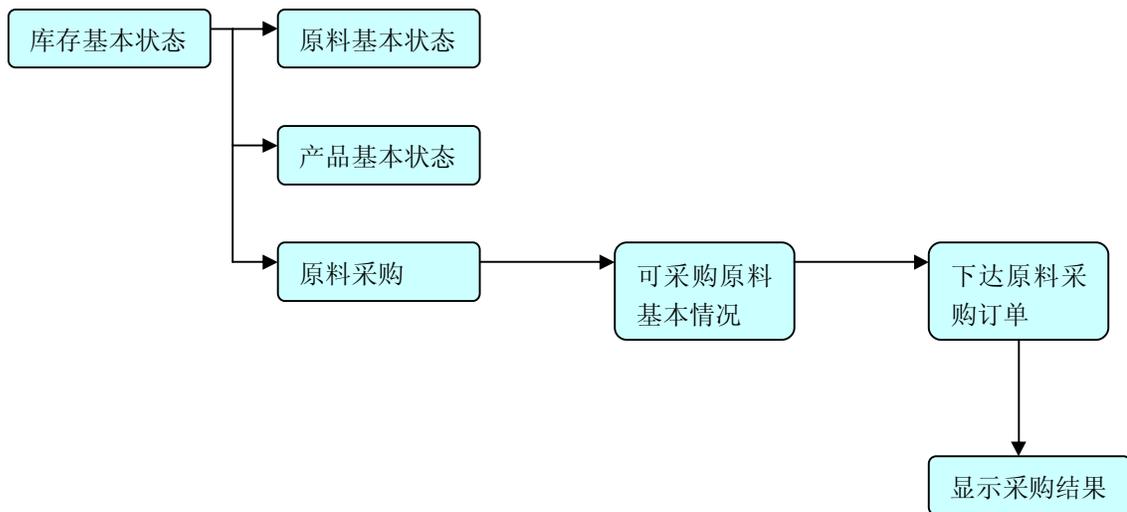
实验目的：使用 ERP 教学模拟系统的物料模块，运用 ERP 的相关知识，进行企业的采购及库存管理，进而加深对 ERP 中采购管理及库存管理原理的理解及掌握。

知识要求：了解 ERP 中采购管理及库存管理的相关知识。库存管理使用来控制存储物料的数量，以保证稳定的物料支持正常的生产，但有最小限度的占用资源。它能够结合、满足相关部门的需求，随时间变化动态的调整库存，精确的反映库存现状。采购管理主要是确定合理的订货量、优秀的供应商和保持最佳的安全储备。能够随时提供订购、验收的信息，跟踪和催促对外购或委外加工的物料，保证货物及时到达。建立供应商的档案，用最新的成本信息来调整库存的成本。

系统介绍：

模块说明：该子系统负责企业生产原料的采购，库存管理。其中库存管理包括对库存原料的管理以及库存产品的管理。原料共分三种：**R1、R2、R3**。可显示采购结果，库存状况等信息。实现与生产研发管理子系统以及财务管理子系统的实时通讯。

相关流程：

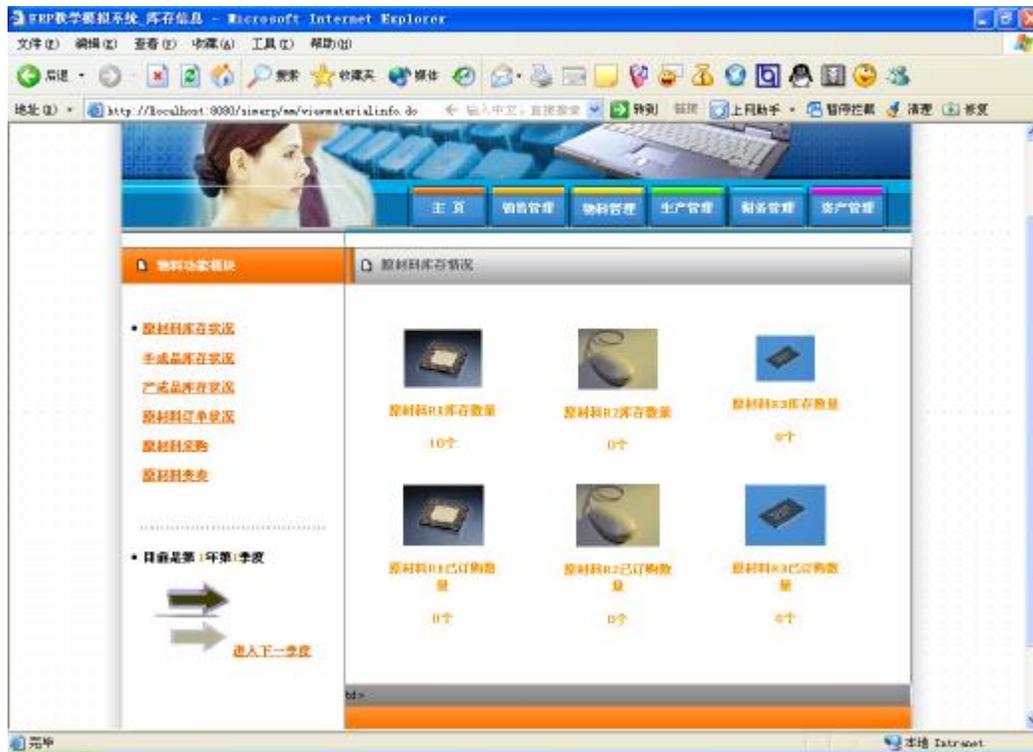


实验内容：

- 1、查询各种物料的库存，根据订单及生产情况及时进行原材料的采购。
- 2、对多余的原材料进行变卖。

实验步骤:

1、查看各种物料的库存，包括原材料、产成品、半成品，从而制订相应的采购计划和生产计划。





2、根据物料需求及库存情况制定采购计划，进行原材料的采购。



3、选择供应商进行原材料采购，确定后提交订单，并可对订单进行查询。



4、对多余的原材料进行变卖，变卖后的资金自动已如总账。



实验考核：主要从具体操作情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要除考核学生的实验操作技能外，还要重点考核对 ERP 库存及采购管理知识的掌握情况及与实践结合的能力，考察学生是否能准确的指定物料需求计划，及是对原材料进行采购等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

实验四、销售模块

编写人：邓洁

日期：2005-8-20

实验课时：4 课时

实验目的：使用 ERP 教学模拟系统的销售模块，运用 ERP 的相关知识，进行企业的销售管理，包括到市场上竞争竞单，进行市场开拓及订单管理等，通过模拟系统的操作加深对 ERP 中销售管理的理解及掌握。

知识要求：了解 ERP 中销售管理的相关知识。销售管理是从产品的销售计划开始，对其销售产品、销售地区、销售客户各种信息的管理各统计，并可对销售数量、金额、利润、绩效、客户服务做出全面的分析。因此，ERP 的销售管理模块中大致有三方面的功能：

1、客户信息的管理和服务：建立客户信息档案，对客户进行分类管理以实现针对性的客户服务，最高效率的保留老客户、争取新客户。这里，ERP 与 CRM 的结合必将大大增加企业的效益。

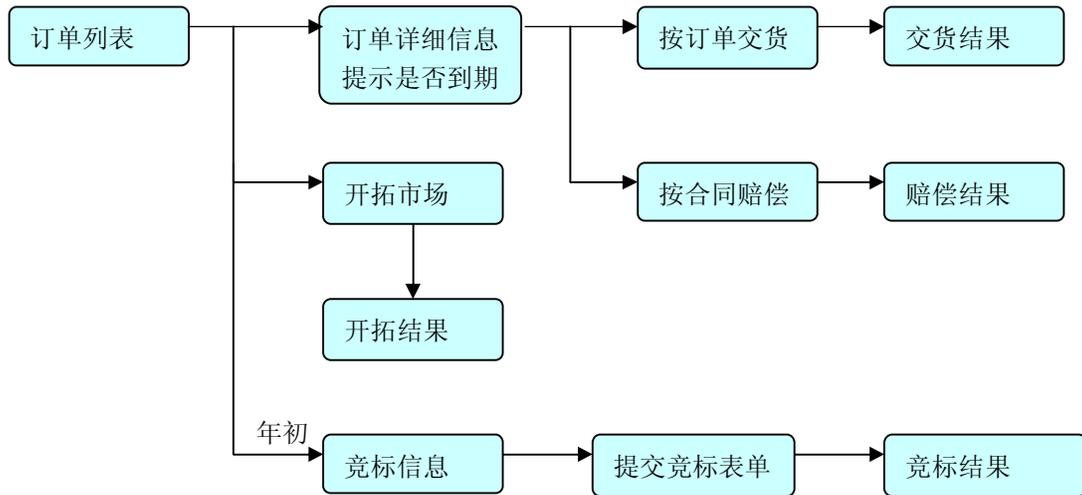
2、销售订单的管理：销售订单是 ERP 的入口，所有的生产计划都是根据它下达并进行排产的。销售订单管理贯穿了产品生产的整个流程。包括客户信用审核及查询，产品库存查询，产品报价，订单输入、变更及跟踪，交货期的确认及交货处理等等。

3、销售的统计与分析：系统根据销售订单的完成情况，依据各种指标做出统计，如客户分类统计、销售代理分类统计等等，在就这些统计结果对企业实际销售效果进行评价。

系统介绍：

模块说明：销售管理子系统包括按订单交货、竞标订单以及市场开拓等功能。其中按订单交货将根据企业订单列表所示时间来由企业决定，迟交订单将会根据合同对企业予以处罚。每年初企业将根据自身生产以及财务能力竞标订单。在竞标之前，所有订单对于企业是非透明的。竞标时，企业须出示竞标的市场、产品，以及在此产品上投入的广告费用。系统将根据同组企业出示的竞标信息来决定各个企业选择订单顺序，以市场和产品分类。排名靠前的企业选择结束后，后面的企业才能继续选择订单。同时，企业还可以继续开拓市场。市场共分三种：本地市场、国内市场以及国际市场。最初，所有企业均占领本地市场，国内市场以及国际市场需要进行开发才能进入。

相关流程:



实验内容:

- 1、根据企业的能力到市场上竞争本年度的产品订单。
- 2、分析企业需求，开拓新的市场。
- 3、根据企业的库存状况，对企业现有的销售订单进行管理。
- 4、查询上一年销售情况，掌握市场形势。

实验步骤:

- 1、以用户身份登陆系统，一个用户代表一个企业，接着进入销售管理模块。





2、点击左侧“竞争订单”按钮，与同市场的其他企业竞争订单。首先进行广告费的投放，根据提示信息输入各产品要投放的广告费，也可选择“跳过本市场”以放弃该市场的订单。



3、广告费投放完后进入选单阶段，轮到自己选单时，根据企业能力点击要选择订单后的“选单”按钮，这时选单成功，可继续选单，也可放弃某个市场的订单选择权退出竞单市场。企业可根据需要选择不同市场不同产品的订单。





4、如果到了年末（每年的第四季度），可根据市场的销售预测及企业的资金情况对新市场进行开发，点击相应市场的“开发”按钮后，每年开拓该市场所需的金额会自动从总账中扣除。



5、随时对企业以接的销售订单进行查询和管理，对交货期已到的产品按时交货，以免造成不必要的损失，同时对其他订单的产品进行排产，对企业资源进行合理有效的配置。



6、查询上一年的销售状况，对企业的经营策略进行优化和调整。

实验考核： 主要从具体情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要除考核学生的实验操作技能外，还要重点考核对 ERP 销售管理知识的掌握情况及与实践结合的能力，从竞争情况、销售业绩、交货情况、市场开拓情况等方面进行评估。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

实验六、资产模块

编写人：孙滢

日期：2005-8-23

实验课时：2 课时

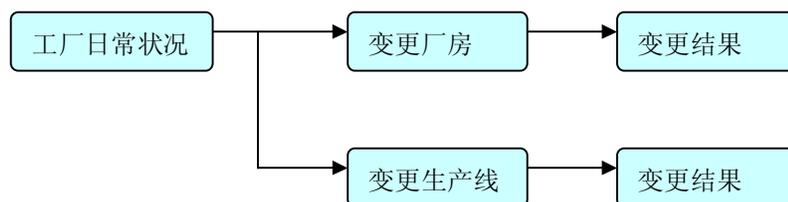
实验目的： 资产模块部分的实验包括查看当前固定资产，并做出决策是否买入或卖出。学生应在使用 SIM-ERP 资产模块的过程中，了解资产管理在 ERP 系统中的重要性。

系统介绍： 资产模块主要管理企业中的一些固定资产，主要涉及厂房以及生产线。

该模块显示企业厂房和生产线的日常状况，实现厂房、生产线的购买、销售以及租赁业务。用户可以通过对资产的管理，实现融资及不动产保值。

该模块需要与生产管理模块、财务模块实时通讯。

相关流程：



实验内容：

3. 查看现有厂房及生产线。
4. 进入资产变卖页面，完成厂房及生产线的变卖。
5. 进入资产购买页面，完成厂房及生产线的变卖。
6. 进入资产租赁页面，完成厂房及生产线的租赁。

实验步骤：

(略)

实验考核： 主要从具体操作情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，包括查看当前固定资产，并做出决策是否买入或卖出等等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

实验七、银行模块

编写人：孙滢

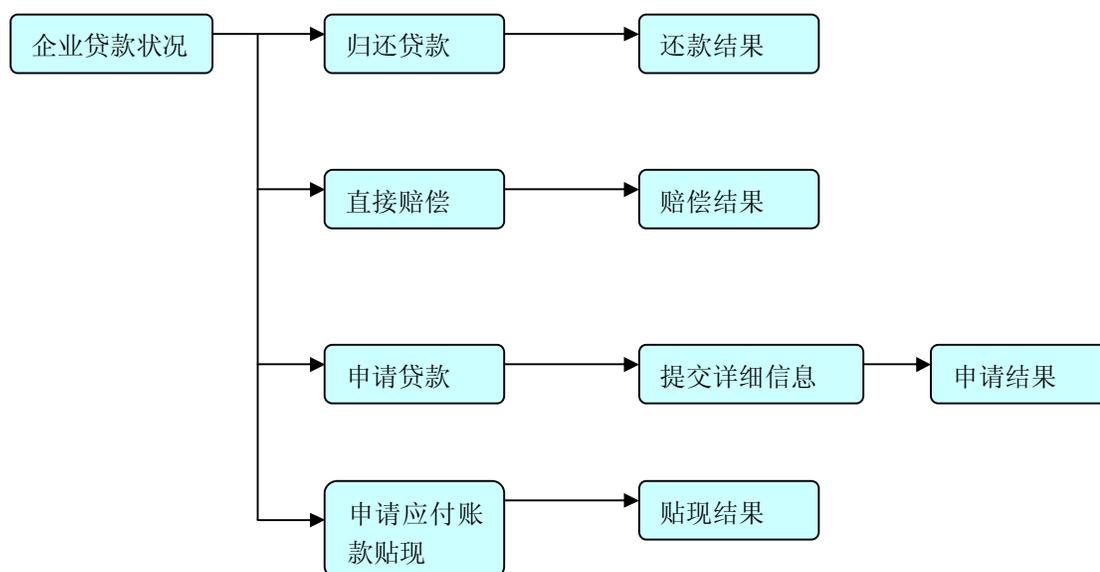
日期：2005-8-23

实验课时：2 课时

实验目的：本模块的实验目的在于使学生将贷款、贴现等方面的理论与 ERP 实践相结合，充分了解银行功能在 ERP 系统中的重要作用。学生将在这部分实践借贷、还贷、贴现等操作。

系统介绍：银行子系统负责向参加游戏的企业提供不同种类的贷款以及负责提供应收账款的贴现业务。其中，贷款分为短期和长期两种，依据不同的规则收取利息。银行将根据应收账款的日期来收取贴现费用。日常情况下银行将显示企业的贷款状况，提示企业归还贷款以及利息。企业将在网络银行子系统中申请贷款、归还贷款、支付利息以及申请应收账款的贴现。支付利息由计算机自动完成。

相关流程：



实验内容：

7. 进入主页面，查看企业目前所欠贷款及还款时间；
8. 归还已到期贷款；
9. 根据企业资金情况，决策是否申请新贷款；
10. 提交贷款申请表单；
11. 申请应付款贴现。

实验步骤：

(略)

实验考核： 主要从具体操作情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，包括对借贷、还贷、贴现等操作的实践等等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

实验八、财务模块

编写人：孙滢

日期：2005-8-23

实验课时：2 课时

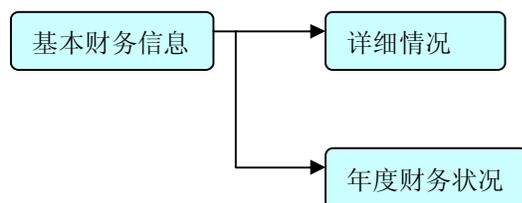
实验目的：与真实的市场竞争相同，SIM-ERP 教学模拟系统是以总资产的排名决定竞赛名次的。所以在整个竞赛过程中，财务模块是需要用户不断关注的部分。财务模块提供用户当前应付款、应收款、现金、不动产等方面的财务信息，并在次年提供前一年的报表查询。用户通过对财务模块的学习，应了解 ERP 系统中财务的重要性，并培养预见一些重要的资金流向所导致结果的敏锐性。

系统介绍：财务模块旨在完成企业的收付款业务，与银行的借贷款，以及年末结账业务。

本系统由于财务管理的相关工作均由计算机自动完成，因此财务管理子系统只是起到显示企业财务状况的作用。其中平时需要显示企业现金、贷款以及应收账款的信息，年底需要显示企业本年度财务状况，包括资产负债表以及损益表（利润表）。年底时，财务系统将自动扣除企业的日常管理费用、固定资产折旧费用、人力成本以及应上缴利税。

该子模块与全部其它子模块保持实时通讯。

相关流程：



主要子模块概述：

1. 总账子模块

总账子模块主要完成的工作包括：自动生成记账凭证、查询记账凭证、查询资产负债表和现金流量表、在每年末自动生成资产负债表和现金流量表、以及企业资金状况查询（包括对现金、土地和建设资产、机器和设备资产、在建工程、应收款、应付款、长期贷款、短期贷款，银行借贷情况的查询）。

生成报表

报表分为资产负债表和损益表两部分，在每年年末自动生成。用户可在第二年的任何时间查询上一年的报表。

企业资金状况

企业资金状况显示企业当前的现金量、土地和建设资产价值、机器和设备资产价值、在建工程价值、应付款细目、应收款细目、长期贷款总值与短期贷款总值。

查询报表

查询报表功能提供对资产负债表与损益表的查询。
资产负债表共 21 项内容，其名称及用途如下表所示：

表 1 资产负债表
(加粗的项为用户界面上显示的项)

名称	用途	名称	用途
资产		负债加权益	
流动资产：		负债：	
现金	当前用户现金量	长期负债	银行长期贷款总值
应收款	应收款总额	短期负债	银行短期贷款总值
在制品	现有在制品总值	应付款	应付款总额
成品	现有成品总值	应交税	本年应交税总额
原料	现有原料总值	总负债	长期负债、短期负债、 应付款、应交税总合
总流动资产	流动资产总和(现金、 应收款、在制品、成 品、原料)		
固定资产：		权益：	
土地和建筑	现有土地和建筑总值	股东资本	
机器和设备	现有机器和设备总值	利润留存	税后盈利-应发股利
在建工程	所有在建工程总值	年度净利	税后盈利
总固定资产	固定资产总和(土地 和建筑、机器和设备、 在建工程)	所有者权益	股东资本、利润留丰、 年度净利总合
总资产	总流动资产+总固定 资产	负债加权益	总负债+所有者权益

损益表共 12 项内容，其名称及用途如下表所示：

表 2 损益表
(加粗的项为用户界面上显示的项)

名称	用途
销售	年度总销售额
直接成本	年度所有产品成本总额

毛利	销售-直接成本
综合费用	为维持公司运作所产生的系列费用
折旧前利润	毛利-综合费用
折旧	设备总值*折旧比例
支付利息前利润	折旧前利润-折旧
财务收入/支出	短期贷款及利息和长期贷款及利息
额外收入/支出	变卖厂房、变卖生产线及变卖原料的收入
税前利润	支付利息前利润+/-财务收入/支出+/-额外收入/支出
所得税	根据税的比例计算，税前利润<0，为0 否则，税前利润*比例
净利润	税前利润-所得税

2. 应收款子模块

查询所有未到期及到期未到账的应收款。到期而未收取的应收款，将显示“到期收款”按钮，执行此步操作后，此项应收款从查询结果中删除，并在现金中加入相应款项。

3. 应付款子模块

查询所有未到期及到期未付的应付款。到期而未支付的应付款，将显示“到期支付”按钮，执行此步操作后，此项应付款从查询结果中删除，并在现金中减去相应款项。

4. 银行业务子模块（未实现）

该模块可查询是否有未归还的贷款，显示贷款额及期限；并可查询当前银行利率，实现贷款功能。

从本模块可转向银行模块进行其它的操作，如贴现等。

5. 成本管理子模块（未实现）

实验内容：

12. 查看企业资金状况；
13. 查看年末报表；
14. 查看应付款、应收款；
15. 支付未付应付款，收取未收应收款；
16. 查看银行贷款，并支付到期贷款。

实验步骤：

1. 进入系统后，从任意界面均可进入财务模块。



2. 财务模块的主页面简要介绍了该模块的主要功能。



3. 左侧的“总账”、“应付款”、“应收款”、“银行业务”，分别对应了总账子模块、应付款子模块、应收款子模块和银行子模块。

4. 点击“总账”链接后，首先会显示企业资金状况。



5. “查询报表”链接会将页面转向查询结果页面。同一页面中分别包含损益表和资产负债表的查询结果。





6. 点击左侧的“应付款”按钮进入应付款查询结果界面。如有应付款已到期，会显示“支付”链接。



7. 与“应付款”类似，点击左侧的“应收款”按钮会进入应收款查询结果界面。

8. 进入“银行业务”链接，查询未归还的贷款。并可从此处转入银行模块进行进一步操作。



实验考核： 主要从具体情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，包括用户当前应付款、应收款、现金、不动产等方面的财务信息的查询等等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

课程实验教学大纲系列

国际贸易电子商务模拟 SIMEC 实验教学

中国人民大学
经济科学实验室

课程实验教学大纲

课程名称：国际贸易电子商务模拟

英文名称：SIMEC

课程总学时：18 周

周学时：4 小时

总学分：4 学分

课程简介：

讲授以国际贸易为例讲述电子商务的概念、内容、手段和运用，并结合 SIMEC3.0 这样一个基于 Web 的国际贸易电子商务模拟教学平台让学生亲身体会国际贸易的概念、流程、进行，达到寓教于乐，以赛促学的效果

软件介绍：

SIMEC3.0 是中国人民大学经济科学实验室自主开发的电子商务的辅助教学软件。在 SIMEC3.0 平台上，任何两个注册企业之间都可以进行网上国际贸易。平台的设计与实现旨在帮助学生深入学习并且亲身体验什么是国际贸易电子商务。

第一讲 概述

电子商务,顾名思义是指在网上进行商务活动,是在 Internet 开放的网络环境下,基于浏览器/服务器应用方式,实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付的一种新型的商业运营模式。其主要功能包括网上的广告、订货、付款、客户服务和货物递交等销售、售前和售后服务,以及市场调查分析、财务核计及生产安排等多项利用开发的商业活动。电子商务的一个重要技术特征是利用 Web 的技术来传输和处理商业信息。因此有人称:电子商务=Web IT。

电子商务有广义和狭义之分。狭义的电子商务也称作电子交易(e-commerce),主要是指利用 Web 提供的通信手段在网上进行的交易。而广义的电子商务包括电子交易在内的利用 Web 进行的全部商业活动,如市场分析、客户联系、物资调配等等,亦称作电子商业(e-business)。这些商务活动可以发生于公司内部、公司之间及公司与客户之间。

参与电子商务的实体有四类:顾客(个人消费者或企业集团)、商户(包括销售商、制造商、储运商)、银行(包括发卡行、收单行)及认证中心。

电子商务是 Internet 爆炸式发展的直接产物,是网络技术应用的全新发展方向。Internet 本身所具有的开放性、全球性、低成本、高效率的特点,也成为电子商务的内在特征,并使得电子商务大大超越了作为一种新的贸易形式所具有的价值,它不仅会改变企业本身的生产、经营、管理活动,而且将影响到整个社会的经济运行与结构:

1. 电子商务将传统的商务流程电子化、数字化,一方面以电子流代替了实物流,可以大量减少人力、物力,降低了成本;另一方面突破了时间和空间的限制,使得交易活动可以在任何时间、任何地点进行,从而大大提高了效率。
2. 电子商务所具有的开放性和全球性的特点,为企业创造了更多的贸易机会。
3. 电子商务使企业可以以相近的成本进入全球电子化市场,使得中小企业有可能拥有和大企业一样的信息资源,提高了中小企业的竞争能力。
4. 电子商务重新定义了传统的流通模式,减少了中间环节,使得生产者和消费者的直接交易成为可能,从而在一定程度上改变了整个社会经济运行的方式。
5. 电子商务一方面破除了时空的壁垒,另一方面又提供了丰富的信息资源,为各种社会经济要素的重新组合提供了更多的可能,这将影响到社会的经济布局 and 结构。

1. 电子商务产生和发展的条件

电子商务最早产生于 60 年代,发展于 90 年代,其产生和发展的重要条件主要是:

1. 计算机的广泛应用:近 30 年来,计算机的处理速度越来越快,处理能力越来越强,价格越来越低,应用越来越广泛,这为电子商务的应用提供了基础。
2. 网络的普及和成熟:由于 INTERNET 逐渐成为全球通信与交易的媒体,全球上网用户呈级数增长趋势,快捷、安全、低成本的特点为电子商务的发展提供了应用条件。
3. 信用卡的普及应用:信用卡以其方便、快捷、安全等优点而成为人们消费支付的重要手段,并由此形成了完善的全球性信用卡计算机网络支付与结算系统,使“一卡在手、走遍全球”成为可能,同时也为电子商务中的网上支付提供的重要的手段。
4. 电子安全交易协议的制定:1997 年 5 月 31 日,由美国 VISA 和 Mastercard 国际组织等联合指定的 SET (Secure Electronic Transfer Protocol) 即电子安全交易协议的出台,以及该协议得到大多数厂商的认可和支 持,为在开发网络上的电子商务提供了一个关键的安全环境。
5. 政府的支持与推动:自 1997 年欧盟发布了欧洲电子商务协议,美国随后发布

“全球电子商务纲要”以后，电子商务受到世界各国政府的重视，许多国家的政府开始尝试“网上采购”，这为电子商务的发展提供了有利的支持。

电子商务发展的两个阶段：

(1) 60年代—90年代：基于 EDI 的电子商务

从技术的角度来看，人类利用电子通讯的方式进行贸易活动已有几十年的历史了。早在本世纪 60 年代，人们就开始了用电报报文发送商务文件的工作；70 年代人们又普遍采用方便、快捷的传真机来替代电报，但是由于传真文件是通过纸面打印来传递和管理信息的，不能将信息直接转入到信息系统中，因此人们开始采用 EDI（电子数据交换）作为企业间电子商务的应用技术，这也就是电子商务的雏形。

(2) 90 年代以来：基于国际互联网的电子商务

由于使用 VAN 的费用很高，仅大型企业才会使用，因此限制了基于 EDI 的电子商务应用范围的扩大。20 世纪 90 年代中期后，国际互联网（INTERNET）迅速走向普及化，逐步地从大学、科研机构走向企业和百姓家庭，其功能也已从信息共享演变为一种大众化的信息传播工具。从 1991 年起，一直排斥在互联网之外的商业贸易活动正式进入到这个王国，因此而使电子商务成为互联网应用的最大热点。

2. 电子商务的几种模式

1、B to B（商家对商家）：电子商务主要是进行企业间的产品批发业务，因此也称为批发电子商务。电子商务其实远不仅是指网络零售业，更核心的是市场潜力比零售业大一个数量级的企业级电子商务。B to B 电子商务模式是一个将买方、卖方以及服务于他们的中间商（如金融机构）之间的信息交换和交易行为集成到一起的电子运作方式。而这种技术的使用会从根本上改变企业的计划、生产、销售和运行模式，甚至改变整个产业社会的基本生产方式。因此，这种企业之间的电子商务经营模式越来越受到重视，被许多业内人士认为是电子商务未来发展的一个重要方向。

2.B to C（商家对个人消费者）：8848 就是采用这种商业模式的一个网站。它充分地利用了连邦软件公司在原有的物流上的优势、全国统一的销售连锁店和长斯以来形成的品牌优势，在 Internet 上把零售做得很火。

3.C to C（个人消费者对个人消费者）：这是美国 ebay 所采用的商业模式。国内目前有几家声势浩大的网站如易趣，雅宝等也属于这一模式。结合国内电子商务尚未解决支付与货运的现状，采用这种方式，可以让用户自己解决付费、运输和验货等问题。

4.C to B（个人消费者对商家）：这是目前在专业经营电子商务网站中较新的 一种概念，也就是所谓的“倒转式的拍卖”，由去年 12 月份刚刚发布的“酷！必得！”网站提出。资讯人公司以这种全新的概念吸引了不少目光。

其他还有 G to B(政府对商家)、B-B-C、B-B-B 等等。

3. 电子商务在中国的发展

电子商务是以 internet 为手段进行的商务贸易，中国企业过去对电子商务产生了空

前的狂热，期望通过成功触及 internet 而感受赚钱的刺激和愉悦，虽然实际运行成绩与理想运行成绩大相径庭，虽然“烧钱现象”与网络泡沫的广泛存在已是不争的事实，但渐趋成熟的中国企业的企业家们丝毫没有轻言放弃——中国才是电子商务最大市场的论断必然会促使中国企业在挫折中学会理性，在奋进中抓住机遇，进而将电子商务进行到底。

目前，中国一些大型企业走上了电子商务道路，还有为数不少的中小企业也已经搭上或将搭上电子商务快车，并且在电子商务领域力求做到理性与稳健，但它们比起大型企业来说，中小企业自身有严重不足，在面临资金周转、技术水平、营销策略、管理方案、人才制度等一系列问题时，大企业就更容易正确对待和妥善解决。我们的任务是怎样去丰富它，发展它，扩大它，让它更好的走下去。而对问题较多的小企业来说，我们的任务是如何解决它们存在的问题，对症下药，帮助他们选择合适的模式，制定电子商务制度，补之不足。

不论是大型企业还是小企业，运行电子商务都需要一个完备的系统环境。我国正处于系统环境的完善和准备时期，其各方面的条件均不成熟。目前制约电子商务发展的主要因素是：客观上相关法律基础的建设不够，支付手段不完善；主观上，企业决策者对电子商务的认识不足，从而导致其引进的发达国家成功决策方案与自身实际情况的背离。

当今电子商务多是以提供电子商务服务，信息服务为主要方式。这证明中国已跨入了电子商务门槛，而电子商务的发展转变是：电子商务与传统商业模式结合。战略转变是为了盈利，许多电子商务企业目前没有任何利润，所以这段时间被成为“烧钱时期”，但我们要认识到电子商务萌芽—发展—整合—飞跃的过程。因此，许多企业采取适合自己的电子商务模式，并将其电子商务道路一直走下去而不论多艰辛。

不论是电子商务服务，还是企业的发展都离不开专业人才。电子商务专业就是为电子商务量身定做的，培养人才的。要求电子商务人看清楚中国电子商务复杂的形势，要有远见的眼光，电子商务是属于技术与商业的结合，需要知道基础的辅助。懂得电子商务专业知识掌握起技术水平才能称得上真正的人才。另外，电子商务与市场融合，要有对市场的敏感性和不拘一格的创新意识。所以电子商务是培养多员文化的摇篮。

思考题：

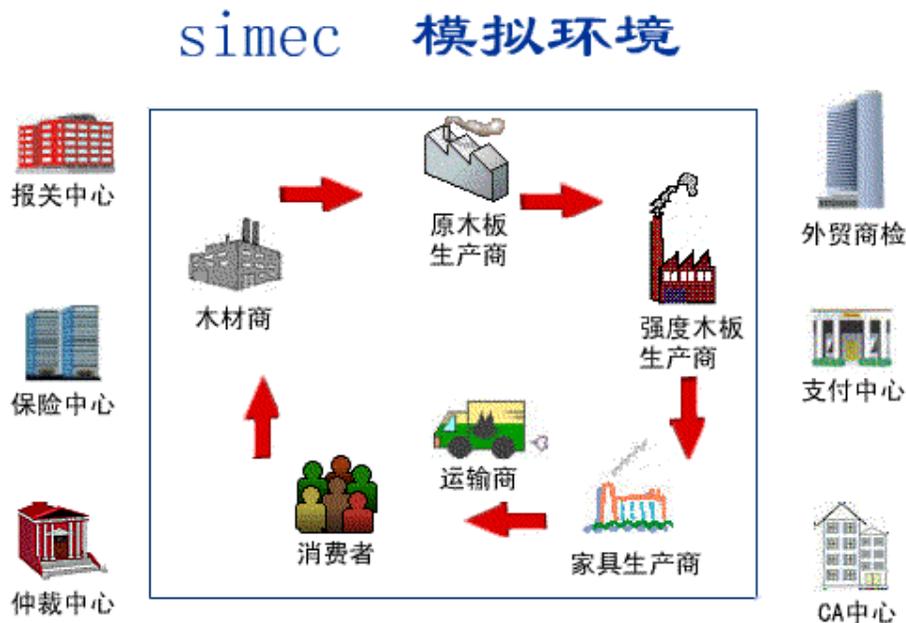
- 1、电子商务的特点
- 2、电子商务兴起的条件
- 3、电子商务的几种模式

第二讲：教学软件 SIMEC 的介绍

SIMEC3.0 是一个基于 Web 的国际贸易电子商务模拟教学平台，是继 SIMEC2.0 系统后，再次由中国人民大学经济科学实验室自主开发的电子商务的辅助教学软件。在 SIMEC3.0 平台上，任何两个注册企业之间都可以进行网上国际贸易。平台的设计与实现旨在帮助学生深入学习并且亲身体会什么是国际贸易电子商务。

在这个贸易环境中，原木板生产商，强度木板生产商，家具生产商是由用户控制的角色，运输商是由系统控制的角色。此外在客户端还包括以下功能单元：报关中心，保险中心，货运中心，外贸商检中心，在线支付中心，CA 中心，仲裁中心，邮件中心，在线询价系统，企业 MIS。

其系统中各个角色的关系如下图所示：



以下从两种角度来介绍 SIMEC 3.0 的贸易流程：

（一）两种不同合同条款（FOB 与 CIF）下的贸易流程

SIMEC 3.0 中的合同付款条件包括 FOB 和 CIF 两种形式，与这两种不同的合同对应的是两个不同的流程。

FOB 条款下的买方行为：

在 FOB 付款条件下，除了货物的进口商检和进口报关手续，运输合同和保险合同也均由买方负责。

买方和卖方签订合同之后，买方通知开证行开立不可撤销的即期信用证，并且说明议付行在卖方提供了哪些单证之后，才能将合同款付给卖方银行。买方收到卖方发送的转船通知书之后，准备进行货物的接收。

买方开立完信用证之后，就可以寻找运输商，进行运输询价，准备签订运输合同之后，发送运输托单给运输商，然后运输上发回运输装货单。买方一方面凭借运输装货单，合同和信用证的副本去保险中心办理运输保险手续，另一方面需要将运输装货单装发给卖方。

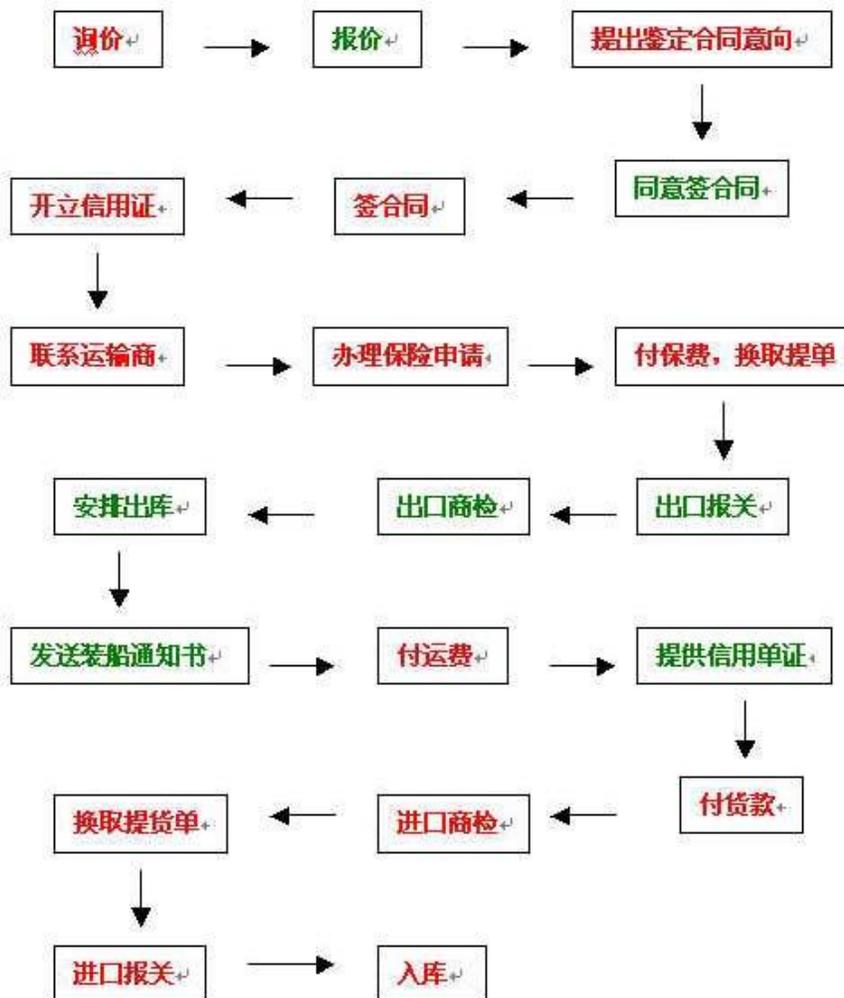
货物到达买方港口之后，买方凭借运输提单向运输商换取提货单，进行入关商品检查和进口报关，海关放行之后，买方即将货物入库。

CIF 条款下的卖方行为：

在 FOB 付款条件下，卖方只负责出口商品检验和出口报关。

卖方和买方签订合同之后，卖方凭借运输装货单，办理商品的出口检验和出口报关手续。然后，卖方在指定的时间和地点将货物装船，然后向买方发送转船通知书。之后将买方付款所需单证准备齐全之后，发送给自己的通知行，等待核查买方付款。

FOB 条款下的流程图如下（红色代表买方行为，绿色代表卖方行为）：



CIF 条款下的买方行为：

在 CIF 付款条件下，买方只负责货物的进口商检和进口报关手续。

买方和卖方签订合同之后，买方通知开证行开立不可撤销的即期信用证，并且说

明议付行在卖方提供了哪些单证之后，才能将合同款付给卖方银行。买方收到卖方发送的转船通知书之后，准备进行货物的接收。

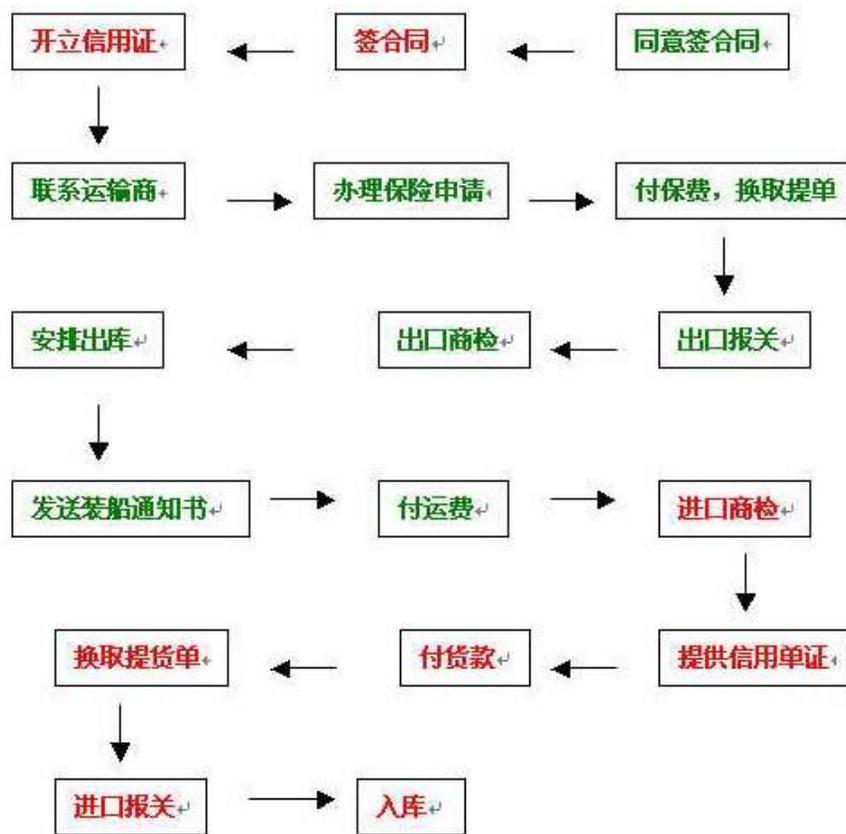
货物到达买方港口之后，买方凭借运输提单向运输商换取提货单，进行入关商品检查和进口报关，海关放行之后，买方即可以将货物入库。

CIF 条款下的卖方行为：

在 CIF 付款条件下，运输合同和保险合同均由卖方负责。

卖方和买方签订合同之后，卖方就可以寻找运输商，进行运输询价，准备签订运输合同之后，发送运输托运单给运输商，然后运输上发回运输装货单，卖方凭借运输装货单，合同和信用证的副本去保险中心办理运输保险手续，办理完商品的出口检验和出口报关手续之后，卖方在指定的时间和地点将货物装船，然后向买方发送转船通知书。之后将买方付款所需单证准备齐全之后，发送给自己的通知行，等待买方核查付款。

CIF 条款下的流程图如下（红色代表买方行为，绿色代表卖方行为）：



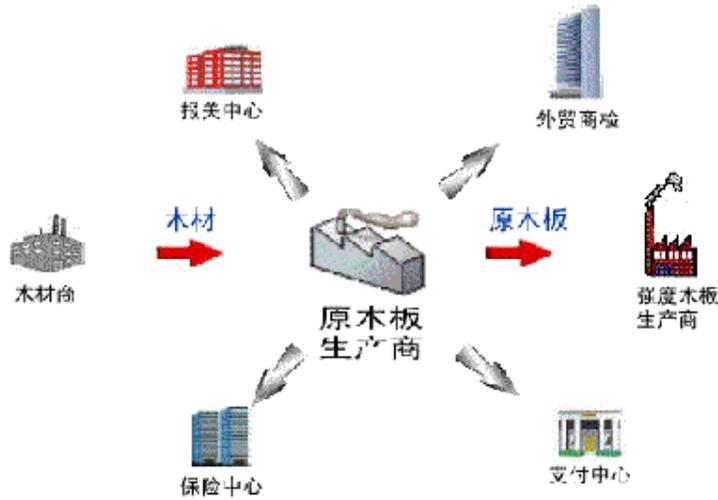
(二) 三种用户扮演角色（原木生产商、强度木板生产商、家具生产商）的贸易流程

原木生产商：

原生产商从木材商获得原料——木材，生产加工为原木后销售给强度木板生产商。在贸易过程中，原木生产商作为买方，需要在报关中心进行进口报关，在外贸商检中心进行进口商检，在支付中心支付货款，在保险中心投保；原木伴生厂商作为卖方，

需要在报关中心进行出口报关，在外贸商检中心进行出口商检，若签署的为 gif 合同，需要再支付中心支付运输货款。（具体贸易流程参看上节介绍）

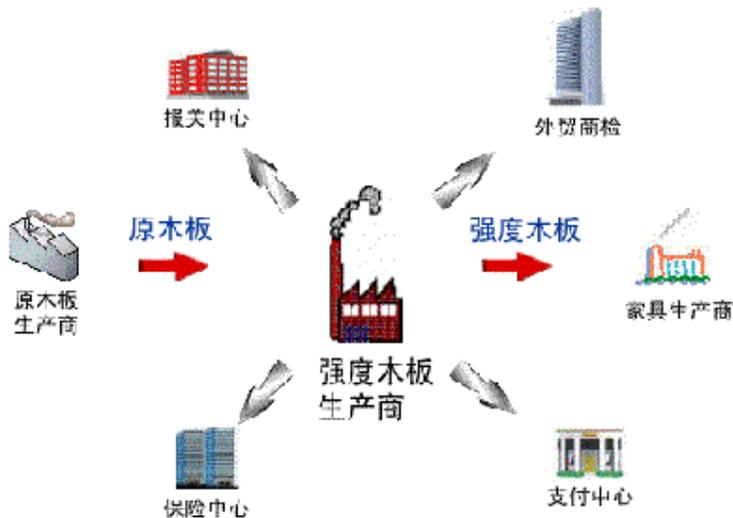
示意图如下：



强度木板生产商：

强度木板生产商从原木板生产商获得原料——原木板，生产加工为强度木板后销售给家具生产商。在贸易过程中，强度木板生产商作为买方，需要在报关中心进行进口报关，在外贸商检中心进行进口商检，在支付中心支付货款，在保险中心投保；强度木板生产商作为卖方，需要在报关中心进行出口报关，在外贸商建中心进行出口商检，若签署的为 gif 合同，需要再支付中心支付运输货款。（具体贸易流程参看上节介绍）

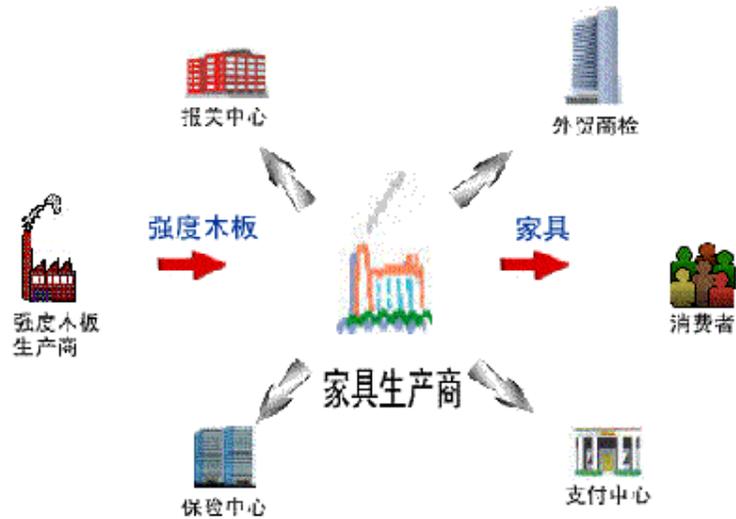
示意图如下：



家具生产商：

家具生产商从强度木板生产商获得原料——强度木板，生产加工为家具成品后销售给消费者。在贸易过程中，家具生产商作为买方，需要在报关中心进行进口报关，在外贸商检中心进行进口商检，在支付中心支付货款，在保险中心投保。（具体贸易流程参看上节介绍）

示意图如下：



思考题

- 1、国际贸易中 CIF 条款和 FOB 条款最大的区别在哪？
- 2、SIMEC3.0 模拟了一个怎样的国际贸易流程？
- 3、通过 SIMEC3.0 你对国际贸易电子商务的物流、资金流、信息流有一个怎样的概念？

第三讲： SIMEC3.0 功能单元介绍（一）

一、用户说明

“用户说明”位于首页的左上角，用于说明用户的状态和退出系统。

1. 用户状态

当前登录的网络用户账号和该账号的登录状态。

2. 退出

退出 SIMEC 的用户界面，返回 WINDOWS。

二、功能单元

“功能单元”位于首页的左下角，包括：商品参考价格、在线用户、供需广场、在线询报价、处理电子合同、个人资料、修改个人资料、修改密码。

1. 商品参考价格

列出系统中所有商品的单价参照表。

2. 在线用户

列出系统当前已登录的在线用户及其基本信息。

3. 供需广场

为企业提供发布和查询供需信息的平台。其功能包括：查询“我的供给信息”（点击供需广场快捷菜单中的“我的供给信息”）、查询“我的需求信息”（点击供需广场快捷菜单中的“我的需求信息”）、发布新的供需信息。其中发布新的供需信息遵循以下步骤：

(1) 选择要发布的信息的类型：供给 / 需求。

(2) 在新弹出的窗口中，填写要发布的信息的基本内容，包括产品类型、数量、有效日期。

(3) 点击“提交”按钮，发布此信息。

4. 在线询报价

为企业提供询、报价的平台。它包括：已接收的询价单、已接收的报价单、已发送的询价单、已发送的报价单、新询价单、新报价单。它们都位于在线询报价快捷菜单中，点击后分别列出相应的询/报价单。其中新的询/报价单的制作遵循以下步骤：

(1) 在新弹出的窗口中选择商品名称后，点击“继续”。

(2) 在新弹出的窗口中选择供货商后，点击“继续”。

(3) 在新弹出的窗口中填写相关的细节信息，如预购数目，单价、付款类型、有效日期，以及运输要求等，然后点击“提交”。

5. 处理电子合同

点击“处理电子合同”菜单后，出现一个窗口：在买方处列出发送电子合同的候选报价单，买方可以据此发送电子合同；在卖方处列出需要确认是否签订合同的报价单列表，经卖方确认后，买方的电子合同才能发送成功。

6. 个人资料

显示当前用户的详细资料。

7. 修改个人资料

用户可以在这里修改自己的详细资料，然后点击“确认”提交，完成此次修改。

8. 修改密码

用户在此修改自己的密码。

三、CA 中心

“CA 中心”位于首页的导航栏中，其快捷菜单中的功能主要包括：申请证书、撤销证书、修改证书、查询证书。

用户首先登录到 SIMEC 系统中，点击主菜单中的“CA 中心”，进入到 CA 中心的页面。

1. 申请证书

对数字证书进行申请，从而保证商业信息的安全性。

(1) 在滚动的 CA 中心快捷菜单中选中“申请证书”后，出现一个窗口，列出证书本身和申请证书的主体的一些基本信息。

(2) 选择所在国家（CN / US）和该证书的时效日期。

(3) 按“提交”按钮，确认此证书的申请。

2. 撤销证书

撤销数字证书，但撤销之后，在此平台上传递的商业信息不再得到加密保护。

(1) 在滚动的 CA 中心快捷菜单中选中“撤销证书”后，出现一个窗口，它提示用户“撤销证书可能会影响你的正常贸易，请及时申请新的证书”。

(2) 在它提供的“再考虑一下”、“撤销证书”中选择用户想要进行的操作。

3. 修改证书

当企业信息发生变化的时候，可以对数字信息进行修改。

(1) 在滚动的 CA 中心快捷菜单中选中“修改证书”后，出现一个窗口，再次列出证书本身和申请证书的主体的基本信息。

(2) 修改这些基本信息。

(3) 按“提交”按钮，确认此次证书的修改。

4. 查询证书

可以查询企业的数字证书。

(1) 在滚动的 CA 中心快捷菜单中选中“查询证书”后，出现一个窗口，列出系统中所有的有效证书。

(2) 按“下载”按钮，下载选中的证书。

第四讲：上机实验

实验目的：掌握 SIMEC3.0 的新用户注册及用户登陆功能，了解系统规则，根据个人爱好选定贸易角色，了解相关的贸易行为。

实验内容：主要使用系统的注册、登陆、帮助模块。

实验步骤：

- 1、注册为 SIMEC 教学模拟系统的用户。
- 2、选定角色，注册企业。
- 3、注册企业的数字认证证书。
- 4、登陆系统，了解系统全貌。

实验考核： 主要从具体操作情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，成功注册为系统用户，注册企业，登陆系统等等。实验报告主要通过书写的完整性、操作处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

第五讲：SIM_EC 中的贸易单证（一）

贸易单证在日常的贸易过程中具有重要地位，因此，现代的贸易方式经常称为“单据贸易”。而在以 EDI 方式进行的贸易过程中，标准化的单证---EDI 报文，更是全部内容的核心。因此，了解和掌握贸易单证，是学习电子商务的重要步骤。

在联合国制定的 UN/EDIFACT 标准中，包含了一套当前国际贸易中通用的，已经比较成熟标准贸易单据，这套单据（报文）不仅适合国际贸易，也适用于国内贸易，可以作为任何一个国家设计 EDI 标准单证的框架。SIMEC 系统的商业单据就是以 UN/EDIFACT 标准报文为框架设计的，设计的过程中，在单据的格式、内容等方面，参考了国内地多个贸易公司与外贸公司的实际单据，同时也根据教学模拟的需要进行了一定的省略。

SIMEC 中的贸易单证有以下十三个：合同、商业发票、信用证、托运书、装货单、装船通知书、保险单、出境通关单、出口报关单、提单、提货单、入境通关单、进口报关单。

下面分别进行详细描述。

一、合同

在实际贸易过程中，当卖方收到买方发来的订单后，如果同意买方提出的订货要求，则要填写一份合同并发给买方，标志买卖双方达成一项协议，该协议只有在买方收到后才能生效。该单证是以 UN/EDIFACT 标准中的 ORDERS 报文为模板设计的。

SIMEC3.0 系统中的合同样板如下图所示：

国际贸易货物买卖合同 (CIF条款) Sales Contract

合同号 (Contract No.): Contract1 合同名称 (Contract Name): 合同一

签订日期 (Date): 2003.11.13 03:46 签订地点 (Signed At): simec中心

卖方企业 (The Buyer)		买方企业 (The Seller)	
登录帐号 (UserName)	gantao	登录帐号 (UserName)	wendy
中文名称 (CName)	旭日强度木版厂	中文名称 (CName)	北亚衣柜生产厂
英文名称 (EName)	Sunshine, Co. Ltd	英文名称 (EName)	NorthAsia, Co, Ltd
邮政编码 (Postal Code)	100000	邮政编码 (Postal Code)	100872
地址 (Address)	人大红楼	地址 (Address)	贝宁市枣花路
电话 (Tel.)	82502442	电话 (Tel.)	62513264
联系人 (Contact Person)	蓝行为	联系人 (Contact Person)	程华
电子邮件 (Email)	gantao@simec.com	电子邮件 (Email)	wendy@simec.com
开户行 (Bank)	simec工商银行	开户行 (Bank)	simec商业银行
开户帐号 (Account)	c_4#00D120002	开户帐号 (Account)	c_2#00D130001
所在城市 (City)	塞舌尔城	所在城市 (City)	贝宁城
所在国家 (Country)	塞舌尔	所在国家 (Country)	贝宁

买卖双方同意按下列条款由卖方出售, 买方购进下列货物:

The Buyer agrees to buy and the Seller agrees to sell the following goods on terms and conditions as set forth below:

第一条 货物信息

货物名称为 (Name of Commodity): 强度木板, 货物代码为 (Article No.): p03

单件货物规格说明 (Description&Specification):

长度规格 (Length Specification) (单位: 厘米)	长 (Length): 100.0	宽 (Width): 10.0	高 (Height): 200.0
重量规格 (Weight Specification) (单位: 千克)	毛重 (Gross Weight): 850.0	净重 (Net Weight): 600.0	

货物单价 (Unit Price): SC

货物数量 (Quantity): 100块

根据以上填写的数据, 货物总净重为 (Total Net Weight): 60000, 总毛重为 (Total Gross Weight): 85000。规定其中计费重量为 (Charge Weight): 60000 (重量单位: 千克)

货物允许10%的变动量, 变动量由卖方规定。

With 10% more or less both in amount and quantity allowed at the sellers/buyers option.

第二条 合同总值 (Total Value)

根据以上填写的数据, 本合同总价值为10000SC。

第三条 原产国别及制造厂商 (Made By)

该货物的原产国家为塞舌尔, 制造厂商为gantao

第四条 包装信息 (Packing)

包装类型为: 箱装。所使用的包装材料为: 超级塑料

每单位包装的规格说明如下:

长度规格 (单位: 厘米)	长: 100.0	宽: 10.0	高: 200.0
重量规格 (单位: 千克)	每包装单位净重: 660.0	每包装单位毛重: 610.0	

集装箱信息

货盘类型	整箱	集装箱类型	20_GP
------	----	-------	-------

所供货物必须由卖方妥善包装, 适合远洋和长途内陆运输, 防潮, 防湿, 防震, 防锈, 耐野蛮装卸, 任何由于卖方包装不善而造成的损失由卖方负担。

第五条 装运港 (Port of Loading)

起运国家：塞舌尔

装运港口：塞舌尔港口

第六条 目的港 (Port of Destination)

目的国家：贝宁

卸货港口：贝宁港口

第七条 运输方式和装运期 (Shipment & Time of Shipment)

运输类型 (By)：海运

是否分批：允许分批

是否转运：允许转运

运输日期：

第八条 唛头 (Shipping Marks)

卖方须用不褪色油漆于每件包装上印刷包装编号、尺码、毛重、净重、提吊位置及“此端向上”、“小心轻放”，“切勿受潮”等字样及下列唛头标记：小心轻放

第九条 保险 (Insurance)

装运后由 wendy负责运输保险。

To be effected by buyers/sellers.

第十条 付款条件 (Payment)

支付方式：信用证支付

(1) 买方在装运期前30天，通过买方银行simec商业银行开立由买方支付以卖方为受益人的不可撤销信用证，其金额为合同总值的100%计算。该信用证在买方银行simec商业银行收到下列单证并核对无误后承兑（在分运情况下，则按分运比例承兑）：

- a. 标明通知收货人/ 收货代理人的全套清洁的、已装船的、空白抬头、空白背书并注明运费已付/ 到付的提单；
- b. 商业发票一式五份，注明合同号，信用证号和唛头；
- c. 在CIF条件下的保险单/ 保险凭证5份；
- d. 装箱单。

(2) 买方银行 simec商业银行 收到合同中规定的，经双方签署的验收证明后，承兑合同总值的100%，金额为10000SC。

(3) 买方在付款时，有权按合同扣除应由卖方支付的延期罚款金额。

(4) 一切在买方境内的银行费用均由买方承担，一切在买方境外的银行费用均由卖方承担。

第十一条 装运条款 (Shipment Terms)

(1) 在FOB条件下，由买方负责按照合同规定的交货日期洽定舱位。卖方应在合同规定的装船期前45日将合同号、货物名称、数量金额、箱数、总重量、总体积及货物在装运港备妥待运的日期以电传/ 传真通知买方。买方应在装船期前10日通知卖方船名、预计装船日期、合同号，以便卖方安排装运。如果有必要改变装运船只或者其到达日期，买方或其运输代理应及时通知卖方。如果船只不能在买方通知的船期后10日内到达装运港，买方应承担从第11日起发生的货物仓储保管费用。

(2) 在FOB和CIF条件下，卖方在货物装船完毕后应立即以电传/ 传真向买方及买方指定的代理人发出装船通知。装船通知应包括：合同号、货物名称、数量、毛重、包装尺码、发票金额、提单号码、启航期和预计到达的目的港的日期。如货物系危险品或易燃品，也应注明危规号。

(3) 不允许部分装运或转运。

(4) 卖方有权在10%数量内溢装或短装。

第十二条 保质条款 (Quality Terms)

卖方保证货物系用上等的材料和一流工艺制成，崭新、未曾使用，并在各方面与合同规定的质量、规格和性能相一致，在货物正确安装、正常操作和维修情况下，卖方对合同货物的正常使用给予100天的保证期，此保证期从货物到达当日起开始计算。

第十四条 索赔

(1) 如果卖方对货物不符合本合同规定负有责任且买方按照本合同规定,在检验和质量保证期内提出索赔时,卖方在征得买方同意后,可按下列方法之一种或几种理赔:

- a. 同意买方退货,并将所退货物金额用合同规定的货币偿还买方,并承担买方因退货而蒙受的一切直接损失和费用,包括利息、银行费用、运费、保险费、检验费、仓储、码头装卸及监管保护所退货物的一切其它必要的费用。
- b. 按照货物的质量低劣程度,损坏程度和买方蒙受损失的金额将货物贬值。
- c. 用符合合同规定规格、质量和性能的部件替换有瑕疵部件,并承担买方所蒙受的一切直接损失和费用。新替换部件的质保期须相应延长。

(2) 如果卖方在收到买方索赔书后一个月之内不予答复,则视为卖方接受索赔。

第十五条 不可抗力

(1) 签约双方中任何一方受不可抗力所阻无法履约,履约期限则应按不可抗力影响履约的期限相应延长。

(2) 受阻方应在不可抗力发生或终止时尽快电告另一方,并在事故发生后14天内将有关当局出具的事故证明书挂号航空邮寄给另一方认可。

(3) 如果不可抗力事故持续超过一百二十天,另一方有权用挂号航空邮寄书面通知,通知受阻方终止合同。通知立即生效。

Force Majeure:

Either party shall not be held responsible for failure or delay to perform all or any part of this agreement due to flood, fire, earthquake, draught, war or any other events which could not be predicted, controlled, avoided or overcome by the relative party. However, the party affected by the event of Force Majeure shall inform the other party of its occurrence in writing as soon as possible and thereafter send a certificate of the event issued by the relevant authorities to the other party within 15 days after its occurrence.

第十六条 仲裁

(1) 双方对执行合同时发生的一切争执均应通过友好协商解决。如果不能解决,则可诉诸仲裁。

(2) 仲裁应提交SIMEC仲裁委员会,根据该会的仲裁程序进行仲裁,也可提交双方同意的第三国仲裁机构。

(3) 仲裁机构的裁决具有最终效力,双方必须遵照执行,仲裁费用由败诉方承担,除非仲裁机构另有裁定。

(4) 仲裁期间,双方须继续执行合同中除争议部分之外的其它条款。

Arbitration

All disputes arising from the execution of this agreement shall be settled through friendly consultations. In case no settlement can be reached, the case in dispute shall then be submitted to the Foreign Trade Arbitration Commission of the China Council for the Promotion of International Trade for Arbitration in accordance with its Provisional Rules of Procedure. The decision made by this commission shall be regarded as final and binding upon both parties. Arbitration fees shall be borne by the losing party, unless otherwise awarded.

第十七条 延期和罚款

如果卖方不能按合同规定及时交货,除因不可抗力者外,若卖方同意支付延期罚款,买方应同意延期交货。罚款通过在议付行付款时扣除,但罚款总额不超过延期货物总值的5%,罚款率按每星期0.5%计算,少于七天者按七天计。如果卖方交货延期超过合同规定船期十星期时,买方有权取消合同。尽管取消了合同,但卖方仍须立即向买方交付上述规定罚款。

第十八条 备注 (Remark)

如果上述任何条款与下列备注条款不一致时,应以后者为准。(Should the articles stipulated in this Contract be in conflict with the following supplementary condition(s), the supplementary condition(s) should be taken as valid and binding.)

此鉴: 本合同原本一式2份,买卖双方各执1份。本合同以下述方式生效:

合同签署后3天内,由双方确认生效。

卖方: _____

合同签署后3天内,由双方确认生效。

买方: Wendy

卖方: _____

二、商业发票

商业发票是一笔交易成交后，卖方向买方开出的发货证明。发票是海关审定完税价格的重要依据，故发票必须载明货物的真实成交价格。允许使用简式发票。该单证是以 UN/EDIFACT 标准中的 INVOIC 报文为模版设计的。

商业发票			
Commercial Invoice			
		发票编号 (Invoice No.):	
		发票日期 (Date):	
出票人 (Issuer)		受票人 (To)	
登录帐号 (UserName)	gantao	登录帐号 (UserName)	wendy
中文名称 (CName)	旭日强度木版厂	中文名称 (CName)	北亚衣柜生产厂
英文名称 (ENName)	Sunshine, Co. Ltd	英文名称 (ENName)	NorthAsia, Co. Ltd
邮政编码 (Postal Code)	100000	邮政编码 (Postal Code)	100872
地址 (Address)	人大红楼	地址 (Address)	贝宁市枣花路
电话 (Tel.)	82502442	电话 (Tel.)	82513264
联系人 (Contact Person)	蓝行为	联系人 (Contact Person)	程华
电子邮件 (Email)	gantao@simec.com	电子邮件 (Email)	wendy@simec.com
开户行 (Bank)	simec工商银行	开户行 (Bank)	simec商业银行
开户帐号 (Account)	c_4#00D120002	开户帐号 (Account)	c_2#00D130001
所在城市 (City)	塞舌尔城	所在城市 (City)	贝宁城
所在国家 (Country)	塞舌尔	所在国家 (Country)	贝宁
运输说明 (Transport Details)			
货盘类型 (Cargo Type):	集装箱类型 (Container Type):	运输方式 (Shipment Type):	
整箱	20_GP	海运	
装运国家 (From): 塞舌尔	目的国家 (To): 贝宁	是否转运 (TransformFlag): 允许转运	
装运港口 (Port): 塞舌尔港口	卸货港口 (Port): 贝宁港口	是否分批 (PartialFlag): 允许分批	
合同号 (Contract No.):	信用证号 (L/C No.):	运输标志 (Shipment Marks):	
Contract1	LC1	小心轻放	
支付条款 (Term of Payment):			
CIF			
货物描述 (Number and kind of packages, description of goods):			
货物名称 (Commodity Name)	规格说明 (Specification)	重量 (Weight)	单价 (Unit Price)
	单位: 厘米	单位: 千克	单位: SC
强度木板	长度: 100.0 宽度: 10.0 高度: 200.0	单位毛重 (Gross Weight): 650.0 单位净重 (Net Weight): 600.0	100.0
数量 (Quantity): 100块	总价值 (Total Value): 10000SC	包装方式 (Packing): 箱装, 所使用的包装材料为: 超级塑料	

三、信用证

网上信用证以交易双方签订的有效合同为基础，由付款方在网上向银行申请开立信用证，信用证通过网上完成传递和通知过程，银行凭与信用证相符的单据对收款方付款。它解决在线交易买卖双方之间的信任问题，将商业信用转化为银行信用，有效突破了电子商务过程中的信用瓶颈，运行更有效、更安全。

SIMEC3.0 系统中的信用证样板如下图所示：

不可撤销信用证 Letter of Credit			
			开证日期 (Date) : 2003.11.13 03:48
			开证行 (To) : simec商业银行
受益人		信用证号 (L/C NO.) : LC1	
Beneficiary (full name and address)		合同号 (Contract No.) : Contract1	
		申请书号 (Application For L/C No.) :	
注册名称 (User Name) : gantao		信用证截至有效期至： Date of expiry of the credit 2003-11-17	信用证有效截至地点： Place of expiry of the credit 贝宁
中文名称 (Chinese Name) : 旭日强度木版厂			
英文名称 (English Name) : Sunshine, Co. Ltd			
国家 (Country) : 塞舌尔			
城市 (City) : 塞舌尔城			
地址 (Address) : 人大红楼			
邮编 (Zip Code) : 100000			
电话 (Telephone) : 82502442			
联系人 (Contact Person) : 蓝行为			
Email : gantao@simec.com			
是否允许分批： Partial shipments 允许分批	是否允许转运： Transshipment 允许转运	信用证通知方式 <input checked="" type="radio"/> 通过航空邮件 (Issue by airmail) <input type="radio"/> 通过快递 (Issue by express delivery)	
装运地： Loading on board / dispatch / taking in charge at / from 塞舌尔国家，塞舌尔港口		申请金额： Amount (both in figures and words) 10000.0	
装运日期： Transport Date 在2003-11-17 00:00:00.0运输		货币单位：SC	
目的地： Transportation to 贝宁国家，贝宁港口	运输方式 By 海运		

货物描述： Description of goods:				付款依据： Credit available with <input checked="" type="radio"/> 凭单据付款 (by sight payment) <input type="radio"/> 凭承诺付款 (by acceptance) <input type="radio"/> 凭协商付款 (by negotiation) <input type="radio"/> 延期付款 (by deferred payment at against the documents detailed herein)
货物名称 Goods Name	规格 (单位 :)	数量 (单位 : 块)	单价 (单位 : SC)	
强度木板	长 : 100.0 宽 : 10.0 高 : 200.0	100	100.0	付款日期： Pay Time 收益人的银行汇票必须在看到单据后的45天以内到达议付行 议付行： Negotiating Bank simec商业银行
总价 (单位 :)	10000	唛头标记	小心轻放	合同付款方式 CIF
要求提供的单据： Documents required <input checked="" type="checkbox"/> 有效的商业发票5份 (Signed Commercial Invoice in 5 copies indicating invoice no., contract no.) <input checked="" type="checkbox"/> 全套的已装船提单 (Full set of clean on board Bills of Lading) <input checked="" type="checkbox"/> 装箱单 (PACKING LIST/WEIGHT MEMO IN 4 COPIES INDICATING QUANTITY/GROSS AND NET WEIGHTS OF EACH PACKAGE AND PACKING CONDITIONS AS CALLED FOR BY THE L/C.) <input checked="" type="checkbox"/> 保险单或者保险凭证 (Insurance Policy / Certificate in 3 copies)				
其它规定： Additional instructions <input checked="" type="checkbox"/> 买方在付款时，有权按合同扣除应由卖方支付的延期罚款金额。(ALL BANKING CHARGES OUTSIDE THE OPENNING BANK ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT.) <input checked="" type="checkbox"/> 一切在买方境内的银行费用均由买方承担，一切在买方境外的银行费用均由卖方承担。				
如果还有的话，请在下面注明：				
通知行 Advising bank	simec工商银行			
申请人 Applicant	注册名称 (User Name) : wendy 中文名称 (Chinese Name) : 北亚衣柜生产厂 英文名称 (English Name) : NorthAsia, Co, Ltd 国家 (Country) : 贝宁 城市 (City) : 贝宁城 地址 (Address) : 贝宁市枣花路 邮编 (ZipCode) : 100872 电话 (Telephone) : 62513264 联系人 (Contact Person) : 程华 Email : wendy@simec.com 账号 (Account) : c_2W00D130001			

第六讲：SIM_EC 中的贸易单证（二）

四、托运书

贸易过程中运输谈判基本达成一致后，作为委托方，就应该填写用以最后确定的托运书。托运单是十分正是的贸易单证之一，具有与合同相似的法律效用，所以托运方务必认真填写，确定无误后才可发送。

托运单					
					托运单号： BookingNote2
					填写日期： 2003.11.13 04:08:32
合同号	Contract1				
企业信息-----					
委托方			收货方		
企业ID	gantao		企业ID	wendy	
开户银行	simec工商银行	账号	c_4#00D120002	开户银行	simec商业银行
				账号	c_4#00D120002
中文名称	旭日强度木版厂		中文名称	北亚衣柜生产厂	
英文名称	Sunshine, Co. Ltd		英文名称	NorthAsia, Co, Ltd	
国家	塞舌尔		国家	贝宁	
电子邮件	gantao@simec.com		电子邮件	wendy@simec.com	
电话	82502442		电话	62513264	
邮编	100000		邮编	100872	
地址	人大红楼		地址	贝宁市枣花路	
运输商基本信息-----					
运输商运输商ID	ac_1		运输商中文名称	远洋运输公司	
运输商英文名称	Ocean Shipping Company				
开户行	simec工商银行		账号	simec_ac_1	
商品信息-----					
商品名称	强度木板		货物类型	一般货物	
商品规格（每单位）					
长度（单位：厘米）	宽度（单位：厘米）	高度（单位：厘米）	单位净重（单位：千克）	单位毛重（单位：千克）	
100.0	10.0	200.0	600.0	650.0	
单价（单位：SC）	100.0		数量（单位：块）	100	
计费重量（单位：千克）	65000		商品的总净重（单位：千克）	60000	商品的总毛重（单位：千克）
					65000
商品说明	无				

包装信息								
包装方式	箱装		包装材料	超级塑料				
包装规格	长度(单位:厘米)	宽度(单位:厘米)	高度(单位:厘米)					
	100.0	10.0	200.0					
每单位包装净重(单位:千克)	660.0	每单位包装毛重(单位:千克)	610.0					
包装说明	无							

运输信息								
集装箱编号	20_GP5364945		集装箱类型	20_GP				
货盘类型	整箱							
运输工具名称	阳光一号		运输工具代号	sunshine_001				
是否分批	允许分批			受否转运	允许转运			
唛头标记	小心轻放							
运输日期	在2003-11-17 00:00:00.0日运输			运输类型	海运			
起运国家	塞舌尔		装运港口	塞舌尔港口				
目的国家	贝宁		卸货港口	贝宁港口				
运输费用	基本费率(单位:SC)	179.7425	附加费率(单位:SC)	0.0	费用总计(单位:SC)	5931.5024	付款方式	到付
	基本费用(单位:SC)	0.0	附加费用(单位:SC)	5931.5024				
服务条款	CY/CY							
托运单备注	无							
服务条款	CY/CY							
托运单备注	无							

六、装货单

装货单(Shipping Order)是船公司或其代理签发给托运人的通知船方装货的凭证(非海运方式即为运单),海关查验放行后,在装货单或运单上加盖放行章发还给报关人凭以装运货物出口。装货单应用公司办公用纸打印并编号。装货单必须包括货

物的详细说明，供货商或制造商的姓名和地址，装船时间和地点，运费，总离岸价值，保险费用，辅助费用。中国的出口商需向津巴布韦进口商就特别要求文件询求指导，包括发货单复印件的形式、重量。

装货单							
Shipping Order							
					装货单号码 (S/O No.) : ShippingOrder1		
					签发日期 (Date) : 2003.11.13 04:08		
托运人 (Shipper)			收货人 (Consignee)				
登录帐号 (UserName)	gantao		登录帐号 (UserName)	wendy			
中文名称 (CName)	旭日强度木版厂		中文名称 (CName)	北亚衣柜生产厂			
英文名称 (EName)	Sunshine, Co. Ltd		英文名称 (EName)	NorthAsia, Co, Ltd			
邮政编码 (Postal Code)	100000		邮政编码 (Postal Code)	100872			
地址 (Address)	人大红楼		地址 (Address)	贝宁市枣花路			
电话 (Tel.)	82502442		电话 (Tel.)	62513264			
联系人 (Contact Person)	蓝行为		联系人 (Contact Person)	程华			
电子邮件 (Email)	gantao@simec.com		电子邮件 (Email)	wendy@simec.com			
开户行 (Bank)	simec工商银行		开户行 (Bank)	simec商业银行			
开户帐号 (Account)	c_4W00D120002		开户帐号 (Account)	c_2W00D130001			
所在城市 (City)	塞舌尔城		所在城市 (City)	贝宁城			
所在国家 (Country)	塞舌尔		所在国家 (Country)	贝宁			
通知人:	ac_1						
运输方式 (By): 海运	运输工具编号: sunshine_001		运输日期 (Shipment Date): 2003-11-17 00:00:00.0				
装运国家 (From): 塞舌尔	目的国家 (To): 贝宁		海关编号 (Customs No.): Customs_ShippingOrder1				
装货港口 (Port of Loading): 塞舌尔港口	卸货港口 (Port of Unloading): 贝宁港口						
标记及号码 Marks&Numbers	件数 (单位: 块) Quantity	货名 Description of Goods	重量 (单位: 千克) Weight		规格 Measurement (单位: 厘米)		
			单位净重 Net	单位毛重 Gross	长 Length	宽 Width	高 Height
小心轻放	100	强度木板	600.0	650.0	100.0	10.0	200.0

七、装船通知书

装船通知书是卖方向买方发出的已装船通知书。按照国际习惯做法，在使用不同价格术语时装船通知的责任。

具体地说，买方在约定交割日期（或交货期范围内的某一天）船只到港后，应以书面形式向卖方提交一份装船通知书，并以此时间计算卖方开始装货的时间，而在此以前的船只滞期由买方负责，在此以后至装船结束前发生的滞期由卖方负责。卖方在收到买方的装船通知书后，应及时安排装货，并在规定的时间内完成（该时间以装运时航运部门通用的船只定额装卸时间为准）。滞期费的索赔不影响损失的索赔。

合同号 (Contract No.) : Contract1			
信用证号 (L/C No.) : LC1			
装船通知书 SHIPPING ADVICE			
通知书号 (No.) : ShippingAdvice1			
签发日期 (Date) : 2003. 11. 13 04:14:35			
收货人 (To)		出货人 (From)	
登录帐号 (UserName)	wendy	登录帐号 (UserName)	gantao
中文名称 (CName)	旭日强度木版厂	中文名称 (CName)	北亚衣柜生产厂
英文名称 (EName)	Sunshine, Co. Ltd	英文名称 (EName)	北亚衣柜生产厂
邮政编码 (Postal Code)	100000	邮政编码 (Postal Code)	100872
地址 (Address)	人大红楼	地址 (Address)	贝宁市枣花路
电话 (Tel.)	82502442	电话 (Tel.)	62513264
联系人 (Contact Person)	蓝行为	联系人 (Contact Person)	程华
电子邮件 (Email)	gantao@simec.com	电子邮件 (Email)	wendy@simec.com
开户行 (Bank)	simec工商银行	开户行 (Bank)	simec商业银行
开户帐号 (Account)	c_4W00D120002	开户帐号 (Account)	c_2W00D130001
所在城市 (City)	塞舌尔城	所在城市 (City)	贝宁城
所在国家 (Country)	塞舌尔	所在国家 (Country)	贝宁
商品 (Commodity)	强度木板		
包装 (Packing conditions)	箱装，一共箱装		
数量 (单位：块)	100		
总净重 (单位：千克) Net Weight	60000		
总毛重 (单位：千克) Gross Weight	65000		
总价值 (单位：SC) Total Value	10000		
运输方式 (By) : 海运	运输工具代号 : sunshine_001	运输日期 (Shipment Date) : 2003-11-17 00:00:00.0	
提单号 (B/L No)	LadingBill1		
We herewith certify this message to be true and correct.			

第七讲：SIM_EC 中的贸易单证（三）

八、保险单

保险单是保险公司对投保人的承担证明，也是保险公司与投保人的一种契约。它具体规定了双方的权利和义务。这里的保险单是指运输保险单。运输保险指的是投保人在货物发运以前，估定一定的投保金额，向保险人(保险公司)投保运输险。投保人按投保金额、投保险别及保险费率，向保险公司支付保险费并取得保险单证(保险合同)，即运输保险单。

货物运输保险单			
INSURANCE POLICY			
保险单号：InsurancePolicy1			
日期：2003.11.13 04:10:42			
被保险人 Assured	注册名称 (UserName)：gantao		投保单号 (Policy No.)： 合同号 (Contract No.)：Contract1 发票号 (Invoice No.)：Invoice1 信用证号 (L/C No.)：LC1
	中文名称 (Enterprise Chinese Name)：旭日强度木版厂		
	英文名称 (Enterprise English Name)：Sunshine, Co. Ltd		
	国家 (Country)：塞舌尔		
	城市 (City)：塞舌尔城		
	地址 (Address)：人大红楼		
	邮编 (ZipCode)：100000		
	电话 (Telephone)：82502442		
联系人 (Contact Person)：蓝行为			信用证号 (L/C No.)：LC1
电子邮件 (Email)：gantao@simec.com			
兹有下列物品，向SIMEC在线保险中心投保 Insurance is required on the following commodities:			
唛头标记 Marks & Nos.	包装及数量 Packing & Quantity	货物名称 Description of Goods:	货币单位 (Currency)：SC
小心轻放	包装方式 (Packing)：箱装装，一共箱装 商品数量 (Quantity)：100	强度木板，规格为：长100.0厘米，宽10.0厘米，高200.0厘米，单位净重600.0千克，单位毛重650.0千克	发票金额 (Amount Invoice)：10000 加成 (Value plus about)：10% 保险金额 (Amount Insured)： 费率 (Rate)： 保险费 (Premium)：
装载工具 Perconveyance	运输方式 (By)：海运 运输工具代码 (Tool No.)：sunshine_001 运输工具名称 (Tool Name)：阳光一号		
开航日期 (Slg. on abt.)：2003-11-17 00:00:00.0	提单号 (B/L No.)：LadingBill1	赔付地点 (Claims Payable At)：SIMEC赔付中心	

九、出境通关单

各检验检疫机构对经检验检疫合格的出境货物，在本地报关的，签发"出境货物通关单"和有关证书；在异地报关的，签发"出境货物换证凭单"和有关证书，报关地检验检疫机构凭上述"出境货物换证凭单"对货物进行查验，货证相符的换发"出境货物通关单"。

出境货物一律凭报关地检验检疫机构签发的"出境货物通关单"通关。

出境货物通关单					
报验人: gantao		通关单编号: No. Inspection_1 签发日期: 2003.11.13 04:00			
发货人	企业注册名称: gantao				
	企业中文名称: 旭日强度木版厂				
	企业英文名称: Sunshine, Co. Ltd				
	城市: 塞舌尔城				
	国家: 塞舌尔				
	地址: 人大红楼				
	邮编: 100000				
	联系人: 蓝行为				
	电话: 82502442				
	Email: gantao@simec.com				
收货人	企业注册名称: wendy				
	企业中文名称: 北亚衣柜生产厂				
	企业英文名称: NorthAsia, Co, Ltd				
	城市: 贝宁城				
	国家: 贝宁				
	地址: 贝宁市枣花路				
	邮编: 100872				
	联系人: 程华				
	电话: 62513264				
	Email: wendy@simec.com				
货物名称	产地	数量(单位: 块)	重量(单位: 千克)	包装方式	
强度木板	塞舌尔	100	总毛重: 65000 总净重: 60000	箱装	
运输工具	代号: sunshine_001 名称: 阳光一号	贸易方式	一般贸易	货物存放地点	塞舌尔国家的塞舌尔港口港口
合同号:	Contract1	信用证号:	LC1	货物总价值(单位: SC)	10000
到货日期	2003.11.13 04:18:10	集装箱信息	规格: 20_GP		
启运地	国家: 塞舌尔		数量: 100		
	港口: 塞舌尔港口		号码: p03		
唛头标记	小心轻放	随付单据	<input checked="" type="checkbox"/> 合同 <input checked="" type="checkbox"/> 信用证		
检验费用:	50 SC		申请日期:	2003.11.13 04:00	
检验结果	通过				

十、出口报关单

出口报关单是海关对出口货物进行监管、查验、征税和统计的基本单据。本单证由申请出口商品的单位（企业）填写，并发往有关海关。提供出口商品的详细情况和买卖双方的贸易信息，以便海关进行核查检验。

目前使用的出口报关单有四种：普通报关单（白色）、"来料加工、补偿贸易专用"报关单（浅绿色）、"进料加工专用"报关单（粉红色）和"出口退税专用"报关单（黄色）。适合于不同贸易方式和需要。

出口货物报关单				
预录入编号： Customs_3		海关编号： Customs_3		
出口口岸： 塞舌尔 国家 港口		出口日期： 2003-11-13	申报日期： 2003.11.13 04:24	
收货单位	企业注册名称： wendy	经营单位	企业注册名称： gantao	
	企业中文名称： 北亚衣柜生产厂		企业中文名称： 旭日强度木版厂	
	企业英文名称： NorthAsia, Co, Ltd		企业英文名称： Sunshine, Co. Ltd	
	国家： 贝宁城		国家： 塞舌尔城	
	城市： 贝宁		城市： 塞舌尔	
	地址： 贝宁市枣花路		地址： 人大红楼	
	邮编： 100872		邮编： 100000	
	电话： 62513264		电话： 82502442	
联系人： 程华	联系人： 蓝行为			
Email： wendy@simec.com	Email： gantao@simec.com			
运输方式： 海运	运输工具代码： sunshine_001	运输工具名称： 阳光一号	托运单号： BookingNote2	
装运地	国家： 塞舌尔	运抵地	国家： 贝宁	
	港口： 塞舌尔港口		港口： 贝宁港口	
贸易方式： 一般贸易	征免性质： 征收	征税比例：	10%	
成交方式： CIF	运输费用（单位：）：	保险费：	杂费	无
合同号：	Contract1	包装	包装方式：	箱装
		件数：	
商品编号	商品名称	规格（单位：厘米）	数量（单位：块）	价格（单位：SC）
p03	强度木板	长： 100.0 宽： 10.0 高： 200.0	100	单价： 总价： 10000
税费征收情况	已收	查验： 已通过查验	查验日期	2003.11.13 04:48:36
备注	无			

第八讲：SIM_EC 中的贸易单证（四）

十一、 提单

提单是证明海上运输合同成立和证明承运人已接管货物或已将货物装船,并保证至目的地交付货物的单证。提单也是一种货物所有权凭证, 承运人据以交付货物。提单持有人可据以提取货物, 也可凭此向银行押汇, 还可在载货船舶到达目的港交货之前进行转让。

运输提单		
INTERNATIONAL BILL OF LADING		
出货人 (SHIPPER/EXPORTER (COMPLETE NAME AND ADDRESS)): 注册名称: gantao 中文名称: 旭日强度木版厂 英文名称: Sunshine, Co. Ltd 城市: 塞舌尔城 国家: 塞舌尔 邮政编码: 100000 地址: 人大红楼 电话: 82502442 联系人: 蓝行为 Email: gantao@simec.com	托运单号 (BOOKING NO.): BookingNote2	提单号 (BILL OF LADING NO.): LadingBill1
收货人 (CONSIGNEE (COMPLETE NAME AND ADDRESS)): 注册名称: wendy 中文名称: 北亚衣柜生产厂 英文名称: NorthAsia, Co, Ltd 城市: 贝宁城 国家: 贝宁 邮政编码: 100872 地址: 贝宁市枣花路 电话: 82513264 联系人: 程华 Email: wendy@simec.com	装运国家 (From): 塞舌尔	装货港口 (Port of Loading): 塞舌尔港口
	目的国家 (To): 贝宁	卸货港口 (Port of UnLoading): 贝宁港口
	运输方式: 海运	
	运输工具代号: sunshine_001	
	唛头 (Shipping Marks): 小心轻放	
	运输商: ac_1	

标记及号码 Marks&Numbers	件数(单位:块) Quantity	货名 Description of Goods	重量(单位:千克) Weight		规格 Measurement(单位:厘米)		
			单位净重 Net	单位毛重 Gross	长 Length	宽 Width	高 Height
			600.0	650.0	100.0	10.0	200.0
小心轻放	100	强度木板	600.0	650.0			
总重量(Total Weight): 65000千克							
提单签发日期: 2003.11.13 04:28							

十二、 提货单

提货单是货物所有人签发的, 承诺自己或者委托货物 保管人或承运人按照提货单的规定凭提货单无条件交付货物的单据。

提货单一般要有船主姓名, 收货人姓名地址, 指定港口, 货物说明书, 运费及其它费用清单, 整个提货收据的数量, 承运人装船收据的日期及签字。以上资料应与装货单和包装上的相关内容一致标记与数量要清晰。授权提货是允许的, 一般需要在海关清算时提供原始提货单。

提货单 DELIVERY ORDER				
提货单号(D/O No.): DeliveryOrder1				
签发日期(Date): 2003.11.13 04:48:17				
运输工具代号: sunshine_001	装运国家: 塞舌尔	装货港口: 塞舌尔港口	目的国家: 贝宁	卸货港口: 贝宁港口
提单号: LadingBill1	服务条款: CY/CY	运输付款方式: 到付	运输费用(单位:):	合同号: Contract1
货名: 强度木板		集装箱号		
集装箱数: 1		20_GP5364945		
件数: 100块				
重量: 65000千克		唛头标记: 小心轻放		
海关编号: Customs_DeliveryOrder1				

十三、 入境通关单

入境货物通关单是入境货物经检验检疫合格后, 由报关地检验检疫机构签发。入境货物一律凭报关地检验检疫机构签发的"入境货物通关单"通关。

入境货物通关单					
报验人：wendy		通关单编号：No. Inspection_1 签发日期：			
发货人	企业注册名称：gantao				
	企业中文名称：旭日强度木版厂				
	企业英文名称：Sunshine, Co. Ltd				
	城市：塞舌尔城				
	国家：塞舌尔				
	地址：人大红楼				
	邮编：100000				
	联系人：蓝行为				
	电话：82502442				
	Email：gantao@simec.com				
收货人	企业注册名称：wendy				
	企业中文名称：北亚衣柜生产厂				
	企业英文名称：NorthAsia, Co, Ltd				
	城市：贝宁城				
	国家：贝宁				
	地址：贝宁市枣花路				
	邮编：100872				
	联系人：程华				
	电话：62513264				
	Email：wendy@simec.com				
货物名称	产地	数量(单位：块)	重量(单位：千克)	包装方式	
强度木板	塞舌尔	100	总毛重：65000 总净重：60000	箱装	
运输工具	代号：sunshine_001 名称：阳光一号	贸易方式	一般贸易	货物存放地点	贝宁国家的贝宁港口港口
合同号：	Contract1	信用证号：	LC1	货物总价值(单位：SC)	10000
到货日期	2003.11.13 04:18:10	集装箱信息	规格：20_GP		
启运地	国家：塞舌尔		数量：100		
	港口：塞舌尔港口		号码：p03		
唛头标记	小心轻放	随付单据	<input checked="" type="checkbox"/> 合同 <input checked="" type="checkbox"/> 信用证		
检验费用：	50 SC	申请日期：		2003.11.13 04:25	
检验结果	通过				

十四、 进口报关单

进口报关单是海关对进口货物进行监管、查验、征税和统计的基本单据。本单证由申请进口商品的单位（企业）填写，并发往有关海关。提供进口商品的细节情况和买卖双方的贸易信息，以便海关进行核查检验。

进口货物报关单				
预录入编号： Customs_3		海关编号： Customs_3		
进口口岸： 贝宁 国家贝宁港口 港口		进口日期： 2003-11-13	申报日期： 2003. 11. 13 04:24	
收货单位	企业注册名称： wendy	经营单位	企业注册名称： gantao	
	企业中文名称： 北亚衣柜生产厂		企业中文名称： 旭日强度木版厂	
	企业英文名称： NorthAsia, Co, Ltd		企业英文名称： Sunshine, Co. Ltd	
	国家： 贝宁城		国家： 塞舌尔城	
	城市： 贝宁		城市： 塞舌尔	
	地址： 贝宁市枣花路		地址： 人大红楼	
	邮编： 100872		邮编： 100000	
	电话： 62513264		电话： 62502442	
	联系人： 程华		联系人： 蓝行为	
Email： wendy@simec.com		Email： gantao@simec.com		
运输方式： 海运	运输工具代码： sunshine_001	运输工具名称： 阳光一号	提货单号： DeliveryOrder1	
装运地	国家： 塞舌尔	运抵地	国家： 贝宁	
	港口： 塞舌尔港口		港口： 贝宁港口	
贸易方式： 一般贸易	征免性质： 征收	征税比例：	10%	
成交方式： CIF	运输费用（单位：）：	保险费：	杂费	无
合同号：	Contract1	包装	包装方式：	箱装
			件数：	
货物重量（单位：千克）	总净重： 60000	集装箱号： 20_GP5364945	唛头标记： 小心轻放	
	总毛重： 65000			
随付单据	<input checked="" type="checkbox"/> 进口提货单 <input checked="" type="checkbox"/> 发票 <input checked="" type="checkbox"/> 合同 <input checked="" type="checkbox"/> 入境通关单			
货物重量（单位）	商品名称	规格（单位：厘米）	数量（单位：块）	价格（单位：SC）
	p03	强度木板	100	单价： 10000
		长： 100.0		
宽： 10.0				
高： 200.0				
税费征收情况	已收	查验： 已通过查验	查验日期	2003. 11. 13 04:48:36
备注	无			

思考题

- 1、SIMEC 中包含了哪些贸易单证？
- 2、各类贸易单证的作用是什么？
- 3、各类贸易单证出现的条件是什么？

第九讲：单证学习上机实验

实验目的：掌握 SIMEC3.0 的学习帮助文档中的各类单证，通过实验明确各类单证的用途，同时开始初步的贸易扮演，熟悉相关的贸易行为。

实验内容：主要使用系统的帮助文档。

实验步骤：

- 1、在线打开帮助文档。
- 2、浏览帮助文档中有关单证和贸易的相关内容。
- 3、自发了解系统贸易，练习在线询价、报价的发布。

实验考核：主要从具体情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，成功下载帮助文档，并仔细阅读帮助文档的内容，同时能够发布简单的询价单、报价单等等。实验报告主要通过书写的完整性、操作处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

第十讲：SIMEC3.0 功能单元介绍（二）

四、保险中心

“保险中心”位于导航栏中，它的快捷菜单中的主要功能包括：已经填写的运输险投保单、投保单付费、新的运输险投保单。

1. 已经填写的运输险投保单

列出所有已经填写的运输投保单的基本信息。

2. 投保单付费

点击该按钮，窗口中出现所有已填写运输但未付费的投保单列表，选定用户需要付费的投保单，点击“付费”，完成对投保单的付费，使得此次货运投保正式生效。

3. 新的运输险投保单

点击该按钮出现的窗口中，列出所有可以进行运输投保的合同，由用户选择自己要投保的合同，点击其后面的“填写”。随即出现的是一张新的运输保险单，用户按照要求填完详细信息之后，点击“提交”完成。

五、报关中心

“报关中心”位于导航栏中，它的快捷菜单中的主要功能包括：已经填写的进口报关单、已经填写的出口报关单、填写进口报关单、填写出口报关单。

1. 已经填写的进口报关单

点击该功能键之后，弹出窗口，给出已经填写的进口报关单列表。选定未放行的进口报关单，点击后面的“申请放行”。

2. 已经填写的出口报关单

点击该功能键之后，弹出窗口，给出已经填写的进口报关单列表。选定未放行的进口报关单，点击后面的“申请放行”。

3. 填写进口报关单

点击该功能键之后，弹出窗口，其中列出所有可以申请进口报关的进口合同列表。选定需要报关的一个，点击后面的“申请”，随即出现一张进口报关单，用户填入相关信息之后，点击提交，完成申请。

4. 填写出口报关单

点击该功能键之后，弹出窗口，其中列出所有可以申请出口报关的出口合同列表。选定需要报关的一个，点击后面的“申请”，随即出现一张出口报关单，用户填入相关信息之后，点击提交，完成申请。

六、货运中心

“货运中心”位于导航栏中，它的快捷菜单中的主要功能包括：我的货盘、发布货盘、已经接收的报价单列表、已经发送的询价单列表、填写新的询价单、货物托运、运输付款、换取提货单、货物跟踪。

1. 我的货盘

列出我的货盘信息。

2. 发布货盘

(1) 点击该按钮后，出现一个窗口，其中列出了所有可以发布货盘的电子合同。

(2) 点击相应的电子合同后的“发布”，出现一个表格，并带有提示信息：“请仔细填写下列表格，以便在第一时间得到准确的报价”，填完相关信息之后，点击“提交”，货盘发布成功。

3. 已经接收的报价单列表

给出已经接收的报价单的基本信息列表。

4. 已经发送的询价单列表

给出已经发送的询价单的基本信息列表。

5. 填写新的询价单

(1) 点击该按钮后，出现一个窗口，列出所有与当前用户相关的合同，由用户选择要询价的合同，点击“询价”。

(2) 选择运输商后，点击“继续”。

(3) 在弹出的“在线询价”表单中填写相关信息，如货物类型、服务条款、付款方式，然后点击“提交”。

6. 货物托运

(1) 点击该按钮后，在新出现的窗口中，给出了可以发送托运单的运输报价单列表。

(2) 由用户根据报价单选择运输商，在列表中相应的位置点击“发送托运单”。

(3) 阅读完托运单的详细信息后，点击“提交”。

7. 运输付款

运输付款有预付和到付两种方式。点击“运输付款”按钮后，在新出现的窗口中列出了没有付运输款的合同。选择要付款的合同，点击“付款”。

8. 换取提货单

点击该按钮之后，右边出现窗口，列出所有没有可以换取提货单的提单。选定一个，点击后面的“提货单”。

9. 货物跟踪

点击该按钮之后，右边出现窗口，提供根据相应的合同号查询相关货物状态的功能。

七、在线支付

“在线支付”位于导航栏中，它的主要功能包括：已经填写开证申请书的合同列表、信用证单据提供、付款赎单、开证申请、信用证查询。

1. 已经填写开证申请书的合同列表

点击“在线支付快捷菜单”中的“已经填写开证申请书的合同列表”，即出现一个窗口，列出已经填写过开证申请书的合同，及其一些基本信息。

2. 信用证单据提供

点击“在线支付快捷菜单”中的“信用证单据提供”，即出现一个窗口，列出需要提供信用证单据的合同信息。

3. 付款赎单

点击“在线支付快捷菜单”中的“付款赎单”，即出现一个窗口，列出可以付款的信用单证，选定要付款的单证，点击其后面的付款，系统将随即给出付款成功的提示。

4. 开证申请

(1) 点击“在线支付快捷菜单”中的“开证申请”，即出现一个窗口，列出可以进行开证申请的合同列表。

(2) 选定要进行开证申请的合同，点击“申请”。

(3) 在“开证申请书”中填写相关信息，然后提交。

5. 信用证查询

查询已经生效的信用证的详细信息。可以按两种方式进行查询：

(1) 合同号：输入合同号后，点击“跟踪”，即出现一个窗口，列出与该合同号相应的信用证的信息。

(2) 信用证号：直接输入要查询的信用证的编号，点击“跟踪”，即出现一个窗口，列出该信用证的信息。

第十一讲：SIMEC3.0 功能单元介绍（三）

八、外贸商检

“外贸商检”位于导航栏中，它的快捷菜单中提供的主要功能有：已经填写进口检验申请单的合同、已经填写出口检验申请单的合同、填写进口检验申请单、填写出口检验申请单。

1. 已经填写进口检验申请单的合同

点击该功能键之后，右边窗口出现已经填写进口检验申请单的合同列表。

2. 已经填写出口检验申请单的合同

点击该功能键之后，右边窗口出现已经填写出口检验申请单的合同列表。

3. 填写进口检验申请单

点击该功能键之后，右边窗口出现可以申请检验的进口合同列表，选定一个，点击申请，弹出入境通关单窗口。用户在入境通关单中填入相关内容，点击提交，完成此合同的进口申请。

它与 4 中的填写出口检验申请单的步骤是一样的，区别在于：**FOB** 条款下由买方申请商检，进行的是出口检验；**CIF** 条款下由卖方申请商检，进行的是进口商检。

4. 填写出口检验申请单

点击该功能键之后，右边窗口出现可以申请检验的出口合同列表，选定一个，点击申请，弹出出境通关单窗口。用户在出境通关单中填入相关内容，点击提交，完成此合同的出口申请。

九、仲裁中心

在仲裁中心，您可以投诉哪些不遵守合同规定的企业。但是您不能进行故意的陷害性投诉，SIMEC 仲裁中心会根据您的投诉进行调查，给出结果。

“仲裁中心”位于导航栏中，它的快捷菜单中提供的主要功能有：申请仲裁、查询仲裁纪录。

1. 申请仲裁

点击该按钮之后，出现窗口，提供两种投诉类型的选择：逾期不付款和逾期不交货。用户选定自己要投诉的类型之后，点击“提交”，之后出现的窗口，用户输入要投诉的合同号，点击“投诉”，随即出现投诉的详细信息，用户填完后点击“提交”，系统提示“投诉提交成功”。

2. 查询仲裁记录

纪录并提供对仲裁记录的查询。

十、邮件中心

“邮件中心”位于导航栏中，它等同于一般邮箱的功能，快捷菜单中提供的主要功能有：写邮件、收邮箱、发件箱、草稿箱、垃圾箱。

1. 写邮件

企业用户可以在此给 simec 系统中的其他任何企业用户发送邮件，在发送的同时可以选择存入收件箱，也可以不发送而暂时存入草稿箱。

2. 收件箱

用于用户查收所有邮件，包括系统、自动角色（如货运中心）、其他用户等。

3. 发件箱

供用户保存和查询已发送并保存的邮件。

4. 草稿箱

供用户保存和查询未发送但已存入草稿箱的邮件。

5. 垃圾箱

保存用户删除的邮件，但清空垃圾箱之后，邮件就不存在了。

十一、企业 MIS

“企业 MIS”位于导航栏中，它的主要功能包括：库存管理、客户关系管理，单证管理、财务管理、生产管理。

1. 库存管理

企业对库存进行管理，包括：库存物资管理、在途物资管理、安排出入库。

“库存物资管理”提供按照产品号进行排序的库存状况查询。

“在途物资管理”列出所有的在途物资。

“安排出入库”完成用户贸易的一个重要环节——入库或者出库。

2. 客户关系管理

企业可以建立客户关系，便于以后寻找贸易伙伴。

3. 单证管理

查看所有的合同以及相关的单证。分进口合同列表、出口合同列表和单证查询。

4. 财务管理

查看日常的费用和入账。包括“我的账户”、“收款项目”、“付款项目”和“费用参考”。其中，“我的账户”列出本用户的账户详细信息；“收款项目”和“付款项目”分别列出各相收款和付款的具体信息；“费用参考”给出基本费用对照表。

5. 生产管理

安排生产活动，将手中的原料生产成自己的产品。在生产之前，系统还提供生产费用预算的功能。

思考题

- 1、SIMEC 包含哪些功能单元？
- 2、各功能单元有哪些作用？
- 3、各功能单元之间有哪些联系？

第十二讲 功能单元上机实验（一）

实验目的：动手练习系统功能模块。

实验内容：主要使用系统的帮助文档、各个功能模块。本次实验的内容非常多，还是强调熟悉为主；如果学生掌握的进度缓慢，可适当增加一次实验课。

实验步骤：

- 1、使用保险中心功能模块，填写保险投保单；
- 2、使用报关中心功能模块，填写进口报关单、出口报关单；
- 3、使用货运中心模块，完成货物托运，付款等操作；
- 4、使用在线支付模块，完成信用证单据开设、付款等操作。

实验考核： 主要从具体操作情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，成功完成保险投保单、进口报关单、出口报关单等单证填写，完成货物托运、付款等操作等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

第十三讲 功能单元上机实验（二）

实验目的：深入练习系统功能模块。

实验内容：主要使用系统的帮助文档、各个功能模块。继续练习各个功能模块，熟悉各项操作，为以后的独立贸易活动打下基础

实验步骤：

- 1、使用外贸商检功能模块，填写进口检验申请单、出口检验申请单；
- 2、使用仲裁中心功能模块，熟悉仲裁申请流程；
- 3、使用邮件中心模块，练习发送邮件、阅读邮件、删除邮件；
- 4、使用企业 MIS 模块，管理企业单证、财务、客户关系。

实验考核： 主要从具体情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，成功完成进口检验申请单、出口检验申请单等单证填写，发送邮件、管理企业等操作等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

第十四讲 组内贸易上机实验

实验目的：以组为单位，进行组内贸易。

实验内容：3人为一组，分别扮演原木生产商、强度木板生产商、衣柜生产商，完成一个贸易流程。

实验步骤：

- 1、复习各项功能模块的使用；
- 2、自由分组，3人一组；
- 3、各自选定自己的贸易角色；
- 4、通过邮件进行交流，从询价开始完成贸易流程。

实验考核：主要从具体操作情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，成功组内的贸易流程等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

第十五讲 不同组间上机实验（一）

实验目的：以班为单位，自由进行贸易。

实验内容：不再分组，自由选择扮演原木板生产商、强度木板生产商、衣柜生产商，独立管理企业，开展竞争、经营。

实验步骤：

- 1、自由选定原木板生产商、强度木板生产商、衣柜生产商；
- 2、通过邮件相互沟通，独立开展贸易，经营企业；
- 3、使用各项功能，管理单证、企业，考评企业经营的盈亏状况。

实验考核：主要从具体操作情况及实验报告两方面进行考评。具体操作主要考核学生的实验操作技能，要求能完成实验的各项内容，考评学生进行的贸易量的多少、单证的有效性、签订合同、客户关系、企业资产等。实验报告主要通过书写的完整性、数据处理的合理性、对实验的理解和体会等给出报告成绩。

第十六讲 不同组间上机实验（二）

内容同上一讲，略

第十七讲 复习

复习电子商务的概念，SIMEC 的贸易流程框架、各类单证、功能单元、贸易角色的联系与区别等。

解答课后思考题和上机实验中的其他问题。

第十八讲 考试

可以分为笔试和上机考试两类，上机考试可以通过后台评分系统给出学生成绩。

课程建议：

- 1、教师需要熟悉 SIMEC 后台管理功能，管理系统、考评学生成绩；
- 2、如果课程时间相对宽松，可以选讲电子商务的发展及趋势、电子商务的关键技术、搜索引擎在电子商务中的重要地位、电子商务的安全等内容。
- 3、引导学生思考 SIMEC 中的自动角色，比如运输商、生产商的行为，可通过中国人民大学经济科学实验室的 ERP、物流等模拟系统帮助学生建立更全面的认识。

电子商务实务 之 SIMEC

第一讲 概述	2
1.1 Simec 课程计划	2
1.2 Simec 与电子商务	2
1.2.1 电子商务产生和发展的条件.....	3
1.2.2 电子商务的几种模式.....	4
1.2.3 电子商务在中国的发展.....	4
1.3 Simec 背景	5
1.3.1 平台背景.....	5
1.3.2 三种用户扮演角色.....	6
第二讲 simec 入门	9
2.1 Simec 平台	9
2.2 Simec 的注册	9
2.3 Simec 的登陆	9
2.4 认识 Simec 平台首页.....	9
2.5 邮件系统	10
第三讲 Simec 商流与信息流.....	12
3.1 发布供需信息	18
3.2 在线询价报价	18
3.3 合同签订	19
第四讲 Simec 物流	22
4.1 Simec 运输	22
4.2 商品出库（入库）	23
4.3 出口（进口）商检.....	23
4.4 出口（进口）报关.....	23
第五讲 Simec 资金流	25
5.1 Simec 各项费用开支.....	25
5.2 Simec 支付过程	26
5.3 Simec 保险	26
第六讲 Simec 企业管理.....	27
6.1 生产管理	27
6.2 资产管理	27
6.3 单证管理	27
6.4 客户管理	27
第七讲 Simec 单证知识.....	28
7.1 合同	28
7.2 信用证	32
7.3 托运单	34
7.4 商业发票	36
7.5 其他	38
第八讲 总结（或上机）	40

第一讲 概述

1.1 Simec 课程计划

第一讲 概述

1 simec 课程计划 2 simec 与电子商务 3 simec 背景

第二讲 simec 入门

1 Simec 平台总括 2 Simec 的注册 3 Simec 的登陆 4 认识 Simec 平台首页 5 邮件系统

第三讲 Simec 商流与信息流

1 发布供需信息 2 在线询价报价 3 合同签订

第四讲 Simec 物流

1 Simec 运输 2 商品出库（入库） 3 出口（进口）商检 4 出口（进口）报关

第五讲 Simec 资金流

1 Simec 各项费用开支 2 Simec 支付过程 3 Simec 保险

第六讲 Simec 企业管理

1 生产管理 2 资产管理 3 单证管理 4 客户管理

第七讲 Simec 单证

1 询价报价单 2 合同 3 信用证 4 装运通知书 5 商业发票

第八讲 总结

上机

1.2 Simec 与电子商务

电子商务,顾名思义是指在网上进行商务活动,是在 Internet 开放的网络环境下,基于浏览器/服务器应用方式,实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付的一种新型的商业运营模式。其主要功能包括网上的广告、订货、付款、客户服务和货物递交等销售、售前和售后服务,以及市场调查分析、财务核计及生产安排等多项利用开发的商业活动。电子商务的一个重要技术特征是利用 Web 的技术来传输和处理商业信息。因此有人称:电子商务=Web IT。

电子商务有广义和狭义之分。狭义的电子商务也称作电子交易(e-commerce),主要是指利用 Web 提供的通信手段在网上进行的交易。而广义的电子商务包括电子交易在内的利用 Web 进行的全部商业活动,如市场分析、客户联系、物资调配等等,亦称作电子

商业(e-business)。这些商务活动可以发生于公司内部、公司之间及公司与客户之间。

参与电子商务的实体有四类：顾客(个人消费者或企业集团)、商户(包括销售商、制造商、储运商)、银行(包括发卡行、收单行)及认证中心。

电子商务是 Internet 爆炸式发展的直接产物，是网络技术应用的全新发展方向。Internet 本身所具有的开放性、全球性、低成本、高效率的特点，也成为电子商务的内在特征，并使得电子商务大大超越了作为一种新的贸易形式所具有的价值，它不仅会改变企业本身的生产、经营、管理活动，而且将影响到整个社会的经济运行与结构：

1. 电子商务将传统的商务流程电子化、数字化，一方面以电子流代替了实物流，可以大量减少人力、物力，降低了成本；另一方面突破了时间和空间的限制，使得交易活动可以在任何时间、任何地点进行，从而大大提高了效率。

2. 电子商务所具有的开放性和全球性的特点，为企业创造了更多的贸易机会。

3. 电子商务使企业可以以相近的成本进入全球电子化市场，使得中小企业有可能拥有和大企业一样的信息资源，提高了中小企业的竞争能力。

4. 电子商务重新定义了传统的流通模式，重构了中间环节，或者使得生产者和消费者的直接交易成为可能，或者产生了新的中间环节，从而在一定程度上改变了整个社会经济运行的方式。

5. 电子商务一方面破除了时空的壁垒，另一方面又提供了丰富的信息资源，为各种社会经济要素的重新组合提供了更多的可能，这将影响到社会的经济布局 and 结构。

1.2.1 电子商务产生和发展的条件

电子商务最早产生于 60 年代，发展于 90 年代，其产生和发展的重要条件主要是：

1. 计算机的广泛应用：近 30 年来，计算机的处理速度越来越快，处理能力越来越强，价格越来越低，应用越来越广泛，这为电子商务的应用提供了基础。

2. 网络的普及和成熟：由于 INTERNET 逐渐成为全球通信与交易的媒体，全球上网用户呈级数增长趋势，快捷、安全、低成本的特点为电子商务的发展提供了应用条件。

3. 信用卡的普及应用：信用卡以其方便、快捷、安全等优点而成为人们消费支付的重要手段，并由此形成了完善的全球性信用卡计算机网络支付与结算系统，使“一卡在手、走遍全球”成为可能，同时也为电子商务中的网上支付提供的重要手段。

4. 电子安全交易协议的制定：1997 年 5 月 31 日，由美国 VISA 和 Mastercard 国际组织等联合指定的 SET (Secure Electronic Transfer Protocol) 即电子安全交易协议的出台，以及该协议得到大多数厂商的认可和支 持，为在开发网络上的电子商务提供了一个关键的安全环境。

5. 政府的支持与推动：自 1997 年欧盟发布了欧洲电子商务协议，美国随后发布“全球电子商务纲要”以后，电子商务受到世界各国政府的重视，许多国家的政府开始尝试“网上采购”，这为电子商务的发展提供了有利的支持。

电子商务发展的两个阶段：

- (1) 60 年代—90 年代：基于 EDI 的电子商务

从技术的角度来看，人类利用电子通讯的方式进行贸易活动已有几十年的历史了。早在本世纪 60 年代，人们就开始了用电报报文发送商务文件的工作；70 年代人

们又普遍采用方便、快捷的传真机来替代电报，但是由于传真文件是通过纸面打印来传递和管理信息的，不能将信息直接转入到信息系统中，因此人们开始采用 EDI（电子数据交换）作为企业间电子商务的应用技术，这也就是电子商务的雏形。

（2）90 年代以来：基于国际互联网的电子商务

由于使用 VAN 的费用很高，仅大型企业才会使用，因此限制了基于 EDI 的电子商务应用范围的扩大。20 世纪 90 年代中期后，国际互联网（INTERNET）迅速走向普及化，逐步地从大学、科研机构走向企业和百姓家庭，其功能也已从信息共享演变为一种大众化的信息传播工具。从 1991 年起，一直排斥在互联网之外的商业贸易活动正式进入到这个王国，因此而使电子商务成为互联网应用的最大热点。

1.2.2 电子商务的几种模式

1、B to B（商家对商家）：电子商务主要是进行企业间的产品批发业务，因此也称为批发电子商务。电子商务其实远不仅是指网络零售业，更核心的是市场潜力比零售业大一个数量级的企业级电子商务。B to B 电子商务模式是一个将买方、卖方以及服务于他们的中间商（如金融机构）之间的信息交换和交易行为集成到一起的电子运作方式。而这种技术的使用会从根本上改变企业的计划、生产、销售和运行模式，甚至改变整个产业社会的基本生产方式。因此，这种企业之间的电子商务经营模式越来越受到重视，被许多业内人士认为是电子商务未来发展的一个重要方向。

2.B to C（商家对个人消费者）：8848 就是采用这种商业模式的一个网站。它充分地利用了连邦软件公司在原有的物流上的优势、全国统一的销售连锁店和长期以来形成的品牌优势，在 Internet 上把零售做得很火。

3.C to C（个人消费者对个人消费者）：这是美国 ebay 所采用的商业模式。国内目前有几家声势浩大的网站如易趣，雅宝等也属于这一模式。结合国内电子商务尚未解决支付与货运的现状，采用这种方式，可以让用户自己解决付费、运输和验货等问题。

4.C to B（个人消费者对商家）：这是目前在专业经营电子商务网站中较新的一种概念，也就是所谓的“倒转式的拍卖”，由去年 12 月份刚刚发布的“酷！必得！”网站提出。资讯人公司以这种全新的概念吸引了不少目光。

其他还有 G to B(政府对商家)、B-B-C、B-B-B 等等。

1.2.3 电子商务在中国的发展

电子商务是以 internet 为手段进行的商务贸易，中国企业过去对电子商务产生了空前的狂热，期望通过成功触及 internet 而感受赚钱的刺激和愉悦，虽然实际运行成绩与理想运行成绩大相径庭，虽然“烧钱现象”与网络泡沫的广泛存在已是不争的事实，但

渐趋成熟的中国企业的企业家们丝毫没有轻言放弃——中国才是电子商务最大市场的论断必然会促使中国企业在挫折中学会理性，在奋进中抓住机遇，进而将电子商务进行到底。

目前，中国一些大型企业走上了电子商务道路，还有为数不少的中小企业也已经搭上或将搭上电子商务快车，并且在电子商务领域力求做到理性与稳健，但它们比起大型企业来说，中小企业自身有严重不足，在面临资金周转、技术水平、营销策略、管理方案、人才制度等一系列问题时，大企业就更容易正确对待和妥善解决。我们的任务是怎样去丰富它，发展它，扩大它，让它更好的走下去。而对问题较多的小企业来说，我们的任务是如何解决它们存在的问题，对症下药，帮助他们选择合适的模式，制定电子商务制度，补之不足。

不论是大型企业还是小企业，运行电子商务都需要一个完备的系统环境。我国正处于系统环境的完善和准备时期，其各方面的条件均不成熟。目前制约电子商务发展的主要因素是：客观上相关法律基础的建设不够，支付手段不完善；主观上，企业决策者对电子商务的认识不足，从而导致其引进的发达国家成功决策方案与自身实际情况的背离。

当今电子商务多是以提供电子商务服务，信息服务为主要方式。这证明中国已跨入了电子商务门槛，而电子商务的发展转变是：电子商务与传统商业模式结合。战略转变是为了盈利，许多电子商务企业目前没有任何利润，所以这段时间被成为“烧钱时期”，但我们要认识到电子商务萌芽—发展—整合—飞跃的过程。因此，许多企业采取适合自己的电子商务模式，并将其电子商务道路一直走下去而不论多艰辛。

不论是电子商务服务，还是企业的发展都离不开专业人才。电子商务专业就是为电子商务量身定做的，培养人才的。要求电子商务人看清楚中国电子商务复杂的形势，要有远见的眼光，电子商务是属于技术与商业的结合，需要知道基础的辅助。懂得电子商务专业知识掌握起技术水平才能称得上真正的人才。另外，电子商务与市场融合，要有对市场的敏感性和不拘一格的创新意识。所以电子商务是培养多员文化的摇篮。

思考题：

- 1、电子商务的特点
- 2、电子商务兴起的条件
- 3、电子商务的几种模式

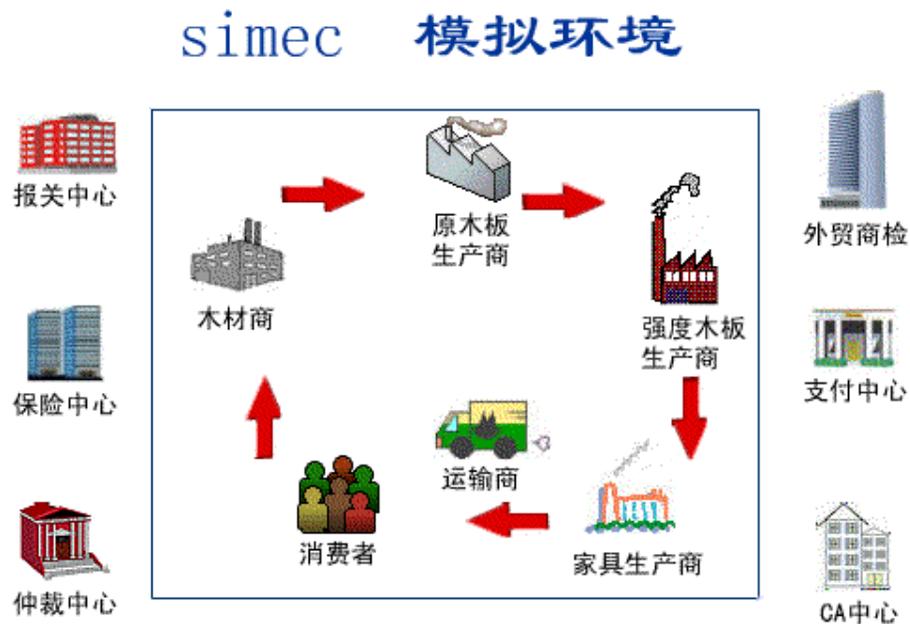
1.3 Simec 背景

1.3.1 平台背景

SIMEC3.0 是一个基于 Web 的国际贸易电子商务模拟教学平台，是继 SIMEC2.0 系统后，再次由中国人民大学经济科学实验室自主开发的电子商务的辅助教学软件。在 SIMEC3.0 平台上，任何两个注册企业之间都可以进行网上国际贸易。平台的设计与实现旨在帮助学生深入学习并且亲身体验什么是国际贸易电子商务。

在这个贸易环境中，**原木生产商**，**强度木板生产商**，**家具生产商**是由用户控制的角色，运输商是由系统控制的角色。此外在客户端还包括以下功能单元：报关中心，保险中心，货运中心，外贸商检中心，在线支付中心，CA 中心，仲裁中心，邮件中心，在线询价系统，企业 MIS。

其系统中各个角色的关系如下图所示：



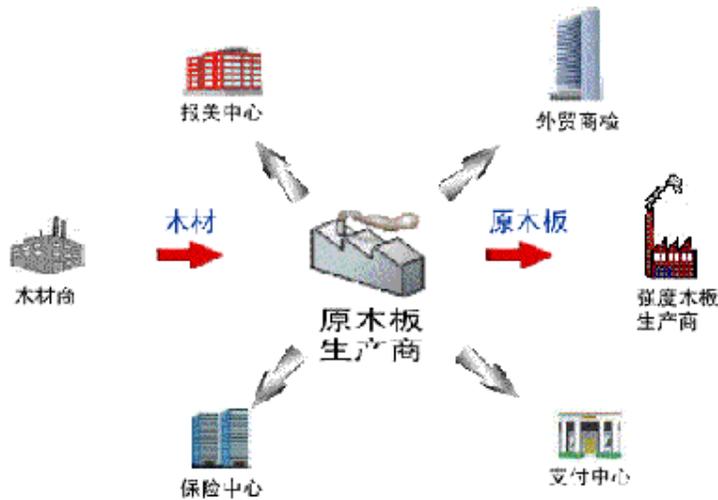
1.3.2 三种用户扮演角色

（原木板生产商、强度木板生产商、家具生产商）的贸易流程

原木板生产商：

原生产商从木材商获得原料——木材，生产加工为原木板后销售给强度木板生产商。在贸易过程中，原木板生产商作为买方，需要在报关中心进行进口报关，在外贸商检中心进行进口商检，在支付中心支付货款，在保险中心投保；原木伴生厂商作为卖方，需要在报关中心进行出口报关，在外贸商检中心进行出口商检，若签署的为 gif 合同，需要再支付中心支付运输货款。（具体贸易流程参看上节介绍）

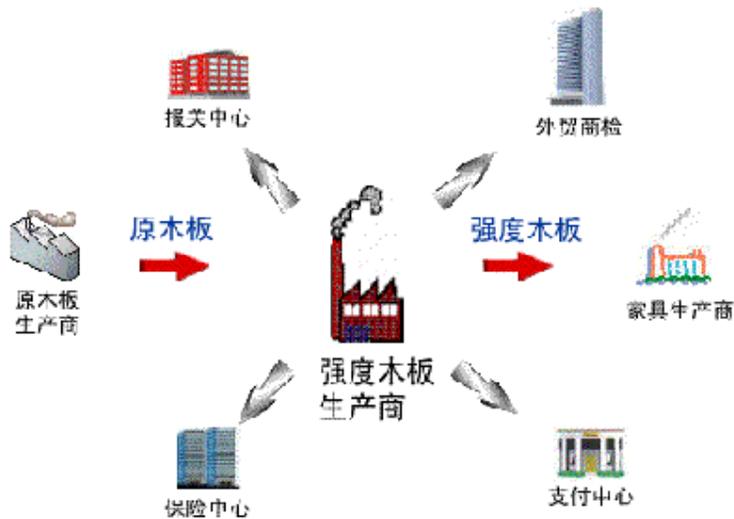
示意图如下：



强度木板生产商：

强度木板生产商从原木板生产商获得原料——原木板，生产加工为强度木板后销售给家具生产商。在贸易过程中，强度木板生产商作为买方，需要在报关中心进行进口报关，在外贸商检中心进行进口商检，在支付中心支付货款，在保险中心投保；强度木板生产商作为卖方，需要在报关中心进行出口报关，在外贸商建中心进行出口商检，若签署的为gif合同，需要再支付中心支付运输货款。（具体贸易流程参看上节介绍）

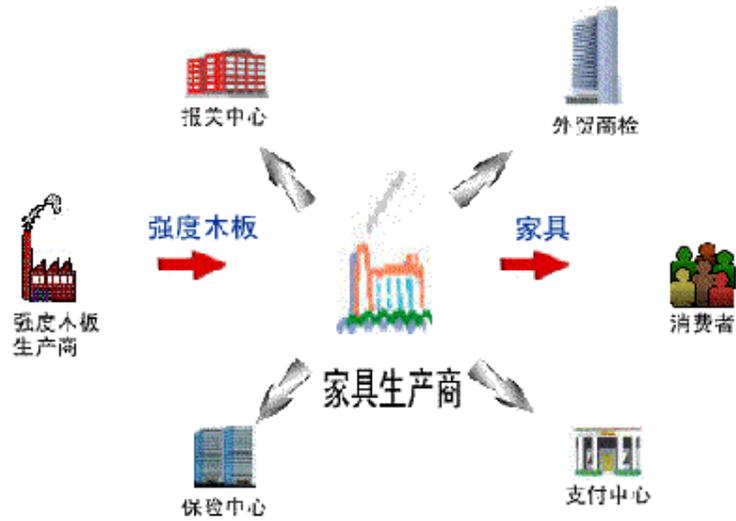
示意图如下：



家具生产商：

家具生产商从强度木板生产商获得原料——强度木板，生产加工为家具成品后销售给消费者。在贸易过程中，家具生产商作为买方，需要在报关中心进行进口报关，在外贸商检中心进行进口商检，在支付中心支付货款，在保险中心投保。（具体贸易流程参看上节介绍）

示意图如下：



思考题

- 1、SIMEC3.0 模拟了一个怎样的国际贸易流程？
- 2、通过 SIMEC3.0 你对国际贸易电子商务的物流、资金流、信息流有一个怎样的概念？

=====第一讲完=====

第二讲 simec 入门

2.1 Simec 平台

注册系统——新企业的注册。

CA 中心——利用非对称密钥技术，实现单证的加密和解密，从而保证电子商务中的信息安全。

保险中心——货物的运输保险以及保险费用的支付。

报关中心——办理货物的进出口报关，进出口报关单的查询。图片

货运中心——可以发布货盘信息，查询运输价格，发送运输询价单，签订运输合同，支付运输费用以及进行货物跟踪等。

在线支付中心——进行开证申请，查询开立的信用证，作为买方支付合同款项以及作为卖方提供买方凭借付款的单证等等。

外贸商检中心——负责货物的进出口商检。

仲裁中心——对违反合同? 的企业进行投诉， 查询投诉结果等。

邮件中心——收发单证以及一般的邮件。

在线询价报价系统——供企业发送询价单和报价单。

MS——提供给企业的一个小型的管理信息系统，通过这个系统，企业可以进行生产管理，账户管理，客户关系管理，单证管理等等。

除了上述的主要功能单元之外，在 **SIMEC3.0** 系统中还包括供需广场——让企业发布供需信息，个人资料查看、更新功能，在线用户查看以及企业信息列表等等。这些辅助功能可以帮助用户更好的模拟电子商务。

2.2 Simec 的注册

插图

2.3 Simec 的登陆

插图

2.4 认识 Simec 平台首页

插图



一、功能中心

上半部分为 9 大功能中心

二、用户说明

“用户说明”位于首页的左上角，用于说明用户的状态和退出系统。

用户状态

当前登录的网络用户账号和该账号的登录状态。

退出

退出 SIMEC 的用户界面，返回 WINDOWS。

三、功能单元

“功能单元”位于首页的左下角，包括：商品参考价格、在线用户、供需广场、在线询报价、处理电子合同、个人资料、修改个人资料、修改密码。

四、最新供给

系统最新供给信息

五、最新需求

系统最新需求信息

六、最新企业名录

最近加入系统的企业

2.5 邮件系统

邮件中心

“邮件中心”位于导航栏中，它等同于一般邮箱的功能，快捷菜单中提供的主要功能有：写邮件、收邮箱、发件箱、草稿箱、垃圾箱。

1. 写邮件

企业用户可以在此给 simec 系统中的其他任何企业用户发送邮件，在发送的同时可以选择存入收件箱，也可以不发送而暂时存入草稿箱。

2. 收件箱

用于用户查收所有邮件，包括系统、自动角色（如货运中心）、其他用户等。

3. 发件箱

供用户保存和查询已发送并保存的邮件。

4. 草稿箱

供用户保存和查询未发送但已存入草稿箱的邮件。

5. 垃圾箱

保存用户删除的邮件，但清空垃圾箱之后，邮件就不存在了。

===== 第二讲完 =====

第三讲 Simec 商流与信息流

电子商务信息流、物流、资金流互动分析

转自：中储物流 时间：2004年5月12日20:12

【内容提要】讨论了电子商务信息流、物流、资金流三者的内涵，认为信息流、物流、资金流分别是电子商务的核心、保障、手段，并分析了三者之间的互动关系。

【英文摘要】The thesis discusses the contents of information flow, logistics and fund flow of electronic business, produces that information flow of electronic business, logistics and fund flow are respectively the core, guarantee and method of electronic business, it also analyses the interactive relations among them.

众所周知，信息流、物流、资金流是电子商务活动的三个基本组成要素。在由原材料供应商、零部件供应商、生产商、分销商、零售商等一系列企业组成的供应链中，物流从上游的供应商往下游的零售商流动，资金流从下游往上游流动而信息流的流动则是双向的（如图1所示）。

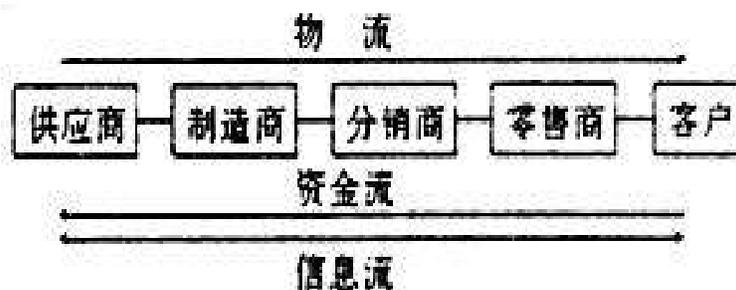


图1 完整的电子商务模型

在电子商务信息、物流、资金流中，信息流是核心，物流是保障，而资金流则是实现的手段。三者之间的有效互动构成了一个完整的电子商务模型。

1 信息流是电子商务系统的核心

企业管理的本质和核心就是对企业信息流实施有效控制。电子商务活动相对于传统的商务活动的最大优势是在电子商务环境下，企业借助于现代信息技术，使得信息流的流动变得更为通畅。

传统企业一般呈“金字塔”状的等级结构，机构臃肿，调度不灵。建立在这种组织结构体系和管理模式之上的企业信息流，必然存在以下的种种问题：信息传

递速度慢；信息流不能有效支持客户服务等。在电子商务环境下，企业通过对企业的流程重组，利用先进的通讯网络技术，建立起通畅的企业信息网络，包括企业内部的信息网和企业外部的信息网，从而大大加快了企业信息流的流动速度，增加了信息的共享程度，为企业提供高质量的客户服务打下了坚实的基础。

企业的信息流可分为企业内部信息流和企业外部信息流。

1.1 企业内部信息流

在传统企业还没有建立企业内联网时，企业内部存在着横向的信息流动和纵向的信息流动。横向的信息流动是在企业各平级部门之间流动的信息流。纵向的信息流包括自上而下的或者自下而上的信息流。自上而下的信息流主要是一些指导性的信息，包括企业战略、经营计划等等；自下而上的信息流是企业一些日常的运营信息由基层汇总至高层。

在企业建立了自己的内联网后，企业内的信息流动发生了变化，内联网的建立使得企业的信息流可以在企业的各个部门、各个组织之间自由的流动，形成了一种以数据库为中心的放射状模式图，如图 2 所示。

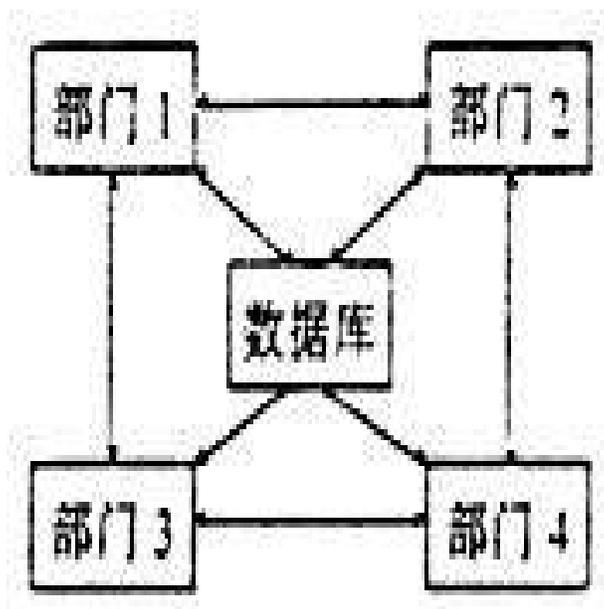


图 2 企业内部信息流：以数据库为中心的放射状模式

1.2 企业外部信息流

1.2.1 企业与企业主之间的信息流

在电子商务环境下，企业与企业之间借助于 EDI（电子数据交换），可以实现更为快速、准确的信息交流。EDI 软件将用户数据库系统中的信息，译成 EDI 的标准格式，以供传输交换。EDI 标准具有足够的灵活性，可以适应不同行业的众多需求。然而，每个公司有其自己规定的信息格式，因此，当需要发送 EDI 电文时，必须用某些方法从公司的专有数据库中提取信息，并把它翻译成 EDI 标准格式进行传输，这就需要 EDI 相关软件的帮助。EDI 软件构成如图 3 所示。

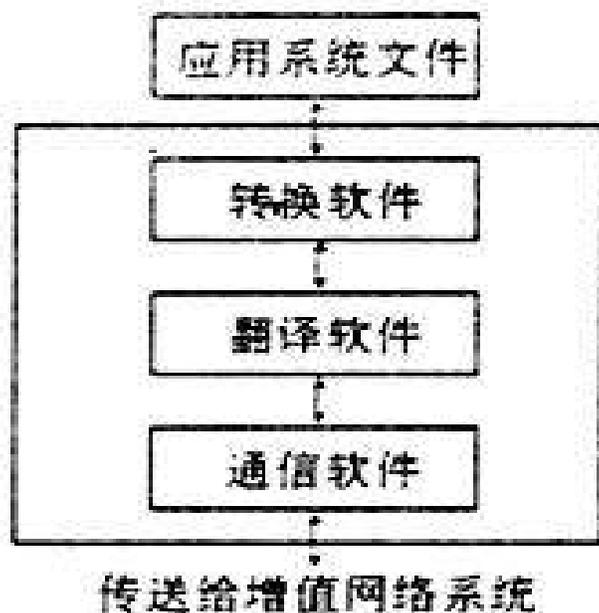


图 3 EDI 软件构成

(1) 转换软件 (Mapper)

转换软件可以帮助用户将原有计算机系统的文件,转换成翻译软件能够理解的平面文件 (Flat file),或是将从翻译软件接收来的平面文件,转换成原计算机系统文件。

(2) 翻译软件 (Translator)

将平面文件翻译成 EDI 标准格式,或将接收到的 EDI 标准格式翻译成平面文件。

(3) 通信软件

将 EDI 标准格式的文件外层加上通信信封 (Envelope),再送到 EDI 系统交换中心的邮箱 (Mailbox),或由 EDI 系统交换中心内,将接收到的文件取回。

1.2.2 企业与客户之间的信息流

在 21 世纪,客户资源已成为企业的最重要资源。如何与客户进行有效的交流、获得客户对产品的信息已成为企业的重要任务之一。借助于 CRM (客户关系管理) 系统,企业可轻松地达到这一目的。企业利用 CRM 系统,通过与客户交流、建立客户档案和与客户合作等,可从中获得大量针对性强、内容具体、有价值的市场信息,包括有关产品特性和性能、销售渠道、需求变动、潜在用户等,以此作为企业各种经营决策的重要依据。

一个完整的 CRM 系统通常包括市场管理、销售管理、客户服务等部分。

市场管理具有市场分析、市场预测功能。市场分析可通过各种统计分析,如收入水平、以往的购买行为等信息来识别和确定潜在的客户与市场群落,更科学地制定出产品和市场策略。预测功能可为新产品的研制、投放市场等决策提供有力依据。

销售管理能帮助销售人员及时获取产品和市场竞争的信息并保存他们

的重要业务数据，企业也不会由于某位销售人员的离去而丢失重要的信息。

客户服务包括三个部分。首先是呼叫中心，它是一个由通信网和计算机网多种集成构建的综合服务系统，能为客户提供每周 7×24 小时不间断服务、多种方式（语音、IP 电话、E-mail、传真、文字、视频信息等）交流，并将客户的各种信息存入业务数据仓库以便共享；其次是现场服务的安排与派遣，可根据现场工程师的可用性和技术情况来安排服务的内容和时间；最后是远程服务解决方案，它可为远程顾客提供完整的服务和支持。

企业可建立自己的企业信息门户（EIP, enterprise information portal）来为用户提供个性化的信息。它可把存放在企业数据库与数据仓库中的业务智能转变为可利用的信息，并通过浏览器送到用户眼前。

2 物流是实现电子商务的保障

电子商务的优势之一就是能大大简化业务流程，降低企业运作成本。而电子商务下企业成本优势的建立和保持必须以可靠和高效的物流运作为保证，这也是现代企业在竞争中取胜的关键。电子商务信息流只是在理论上完成了交易，而目标的真正实现还得依靠电子商务物流。当消费者在网上下订单之后，只是完成了商品的所有权的交割，电子商务活动并没有完成，只有通过物流配送，将商品真正送到消费者手中，电子商务活动才告以结束。可以说，没有现代化的物流作为电子商务的支撑，电子商务将是空中楼阁。

2.1 物流的涵义

物流是指商品在空间和时间上的位移，包括采购配送、生产加工和仓储包装等流通环节中的物流情况，它以满足顾客的需求服务为目标，尽量消除物流过程中各种形式的浪费，追求物流过程的持续改进和创新。它包括 5 个 Right，即以最少的成本，在正确的时间（right time）、正确的地点（right location）、正确的条件（right condition），将正确的商品（right goods）送到正确的顾客（right customer）手中。

在电子商务的三要素信息流、物流、资金流中，信息流和资金流（可通过网上支付实现）都可以通过网络来快速实现，而物流作为电子商务系统的一个重要的组成部分，需要一个逐步的完善过程。管理大师彼得·杜拉克曾经预言，物流经济是经济增长的“黑暗大陆”，是“降低成本的最后边界”，是继降低资源消耗，提高劳动生产率之后的“第三利润源泉”。

2.2 电子商务物流运作

随着电子商务的发展，越来越需要一个高效的物流配送体系，做到及时准确的物流服务、简洁快速的配送流程、尽可能低的成本费用和良好的顾客服务水平。在这样的需求下，物流必须向信息及时化、网络电子化、规模经济化和智能自动化的方向发展，才能与电子商务发展的要求相协调；否则，物流将无法适应电子商务发展的要求。在这方面，美国的经验值得借鉴。美国电子商务的成功在很大程度上得益于其强大的物流配送体系。EDI 的广泛应用简化了订单的处理过程，提高了商务活动的效率。大量机械化、自动化的物流设备和先进的通讯网络的运用，形成了一个现代化的物流基础设施。

相比之下，我国的物流配送体系由于起步较晚，发展比较滞后，已严重制约了我国电子商务的发展。据中国互联网信息中心 2001 年 7 月的《中国互联网络发展状况统计报告》，8.7% 的用户认为目前网上交易存在的最大问题是送货耗时、渠道不畅，15.6% 的用户经历过“已经订了货并付了款后，而未收到货物”的情形。

随着电子商务的发展，出现了专门的物流配送企业——第三方物流（Third Party Logistics），它本身不拥有商品，而是通过签定合作协定，在特定的时间段内按照特定的价格向客户提供个性化的物流代理服务。它以现代信息技术为基础，实现信息和实物的快速、准确的协调和传递，提高仓库管理、装卸运输、采购订货以及配送发运的自动化水平。第三方物流的出现给电子商务的发展提供了良好的前提条件。例如：美国邮政总局优先邮件系统是亚马逊网上书店的最大的物流配送方式之一。1999年，亚马逊通过它的快递服务发送了费用达5630万美元的各种邮包，高效地完成了网络配送的任务。

著名的计算机公司Dell公司的物流过程具有可借鉴之处。在Dell的直销网站（<http://www.dell.com>）上，提供了一个跟踪和查询消费者订货状况的接口，供消费者查询从发出订单到订货送到消费者手中整个过程订货状况。Dell对待任何消费者（个人或单位）都采用定制的方式销售计算机系统，其物流服务也配合这一销售政策而实施。

Dell的物流从确认订货开始，确认订货是以收到货款为标志的，在收到用户的货款之前，物流过程并没有开始，收到货款之后需要2天时间进行生产准备、生产、测试、包装、发运准备等。Dell在中国的工厂设在福建厦门，在中国的物流发货委托了一家货运公司。由于用户分布在广大的市场，Dell向货运公司发出的发货通知可能十分零星和分散，但Dell许诺在款到后2—5天送货上门；同时，在中国对某些偏远地区的用户每台计算机还要加收200~300元的运费。

这种电子商务型的直销对Dell有很多好处，Dell一方面可以先拿到用户的预付款，运费还要用户支付，同时还有可能在货运公司将货运到后结算运费，Dell既占压着用户的流动资金，又占压着物流公司的流动资金，接单生产又没有库存风险。Dell的竞争对手一般保持着几个月的库存，但Dell的库存只有几天，使Dell的年均利润率超过50%。Dell的电子商务型直销方式对用户的价值包括：一是用户的需求不管多么个性化，都可以完全满足；二是用户可以享受到完善的售后服务，包括物流、配送服务，以及其他售后服务。

我们可以分析一下，如果Dell按照承诺将所有的订货都直接从工厂送货上门，就会带来两个问题：一是物流成本过高，如果用户分布的区域很广，订货量又少，则这种系统因库存降低减少的库存费用是无法弥补因送货不经济导致的运输及其他相关成本上升而增加的费用。可能在某些重要的销售市场设立RDC（Regional Distribution Center）是必要的，这样可能会使库存成本上升，但交货期会缩短。二是交货期太长，传统的销售渠道消费者面对现货，在Dell的销售方式下，用户面对的是期货。消费者看在名牌企业的份上还可能这样去等待，但这并不是消费者期望的事情。

3 资金流是实现电子商务的手段

资金流作为电子商务的三个构成要素之一，是实现电子商务交易活动的不可或缺的手段。

在电子商务中，银行是连接生产企业、商业企业和消费者的纽带，起着至关重要的作用。银行是否能有效地实现电子支付已成为电子商务成败的关键。以一个简单的网上交易流程为例，首先持卡人向商家发出购物请求；商家将持卡人的支付指令通过支付网关送往银行；银行通过银行卡网络从发卡行获得批准，并将确认信息再通过支付网关送回商家；商家取得确认后，向持卡人发出购物完成信息。银行与银行之间通过支付系统完成最后的行间结算。从上述交易流程中

不难发现，网上交易可以分为交易环节和支付结算环节两大部分，其中支付结算环节是由包括支付网关、银行和发卡行在内的金融专业网络完成的。因此，离开了银行，便无法完成网上交易的支付，从而也谈不上真正的电子商务（如图4所示）。

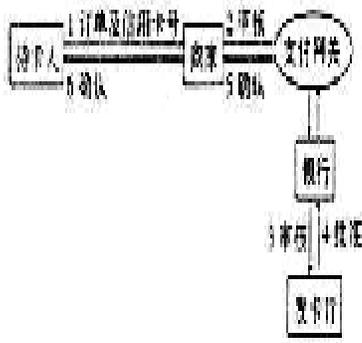


图4 网上交易流程图

4 电子商务信息流、物流、资金流者的互动

电子商务信息流、物流、资金流作为电子商务这个整体的组成要素，它们之间的有机互动构成了电子商务系统的运行。同时，信息流、物流、资金流的运行分别由信息流平台、物流平台、资金流平台支撑，三个平台共同构成了电子商务的运行环境。

(1) 信息流平台是物流平台、资金流平台的基础。没有信息流平台作技术支撑，物流平台、资金流平台都不可能有效地运转，而成为静态网，物料、资金无法快速、有序地流动，以致电子商务失去运作的物流和资金流的基础。

电子商务物流平台可分为两部分：物流实体网络和物流信息网络。前者指由物流企业、物流设施、交通工具、交通枢纽等在地理集团上的合理布局而形成的网络；后者指物流企业、制造企业、商业企业通过 Internet 等现代信息技术把上述物流实体联接而成的共享信息网，通过信息网可实现运输工具调配的合理安排，以及在途货物的实时查询等功能。

(2) 物流平台、资金流平台使信息流平台本身具有实际运用价值。信息流平台除了本身就具有包含价值的信息，它更大的价值在于使物流平台、资金流平台得以运转。在三个平台中，信息流平台具有更基础性的平台作用，而物流平台、资金流平台则更具应用性的操作平台作用。

三个平台之间的关系，如图5所示。图5的箭头表示支撑关系。三个平台及其相互关系共同构成电子商务运作的完整平台。

图 5 物流平台、资金流平台、信息流平台之间的关系图

3.1 发布供需信息

插图

供需广场

为企业提供发布和查询供需信息的平台。其功能包括：查询“我的供给信息”（点击供需广场快捷菜单中的“我的供给信息”）、查询“我的需求信息”（点击供需广场快捷菜单中的“我的需求信息”）、发布新的供需信息。其中发布新的供需信息遵循以下步骤：

- 1 选择要发布的信息的类型：供给 / 需求。
- 2 在新弹出的窗口中，填写要发布的信息的基本内容，包括产品类型、数量、有效日期。
- 3 点击“提交”按钮，发布此信息。

3.2 在线询价报价

插图

为企业提供询、报价的平台。它包括：已接收的询价单、已接收的报价单、已发送的询价单、已发送的报价单、新询价单、新报价单。它们都位于在线询报价快捷菜单中，点击后分别列出相应的询/报价单。其中新的询/报价单的制作遵循以下步骤：

- （1）在新弹出的窗口中选择商品名称后，点击“继续”。
- （2）在新弹出的窗口中选择供货商后，点击“继续”。

- (3) 在在新弹出的窗口中填写相关的细节信息，如预购数目，单价、付款类型、有效日期，以及运输要求等，然后点击“提交”。

3.3 合同签订

插图

点击“处理电子合同”菜单后，出现一个窗口：在买方处列出发送电子合同的候选报价单，买方可以据此发送电子合同；在卖方处列出需要确认是否签订合同的报价单列表，经卖方确认后，买方的电子合同才能发送成功。

(一) 两种不同合同条款（FOB 与 CIF）下的贸易流程

SIMEC 3.0 中的合同付款条件包括 FOB 和 CIF 两种形式，与这两种不同的合同对应的是两个不同的流程。

FOB 条款下的买方行为：

在 FOB 付款条件下，除了货物的进口商检和进口报关手续，运输合同和保险合同也均由买方负责。

买方和卖方签订合同之后，买方通知开证行开立不可撤销的即期信用证，并且说明议付行在卖方提供了哪些单证之后，才能将合同款付给卖方银行。买方收到卖方发送的转船通知书之后，准备进行货物的接收。

买方开立完信用证之后，就可以寻找运输商，进行运输询价，准备签订运输合同之后，发送运输托运单给运输商，然后运输上发回运输装货单。买方一方面凭借运输装货单，合同和信用证的副本去保险中心办理运输保险手续，另一方面需要将运输装货单装发给卖方。

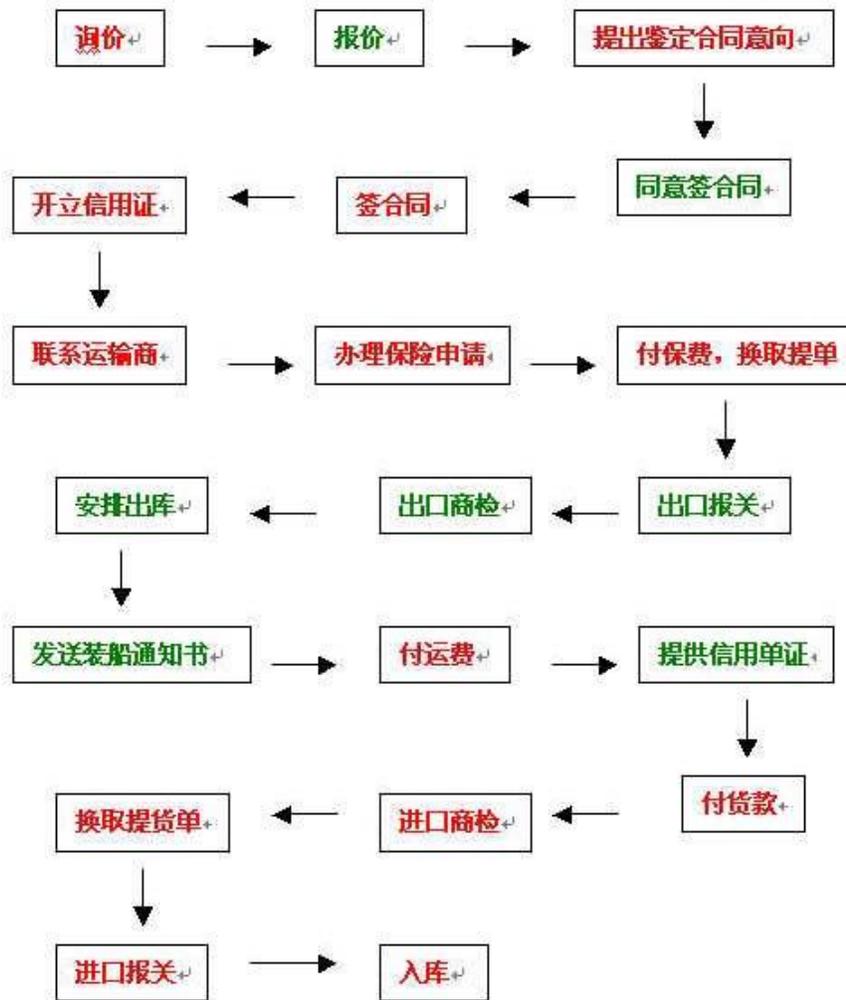
货物到达买方港口之后，买方凭借运输提单向运输商换取提货单，进行入关商品检查和进口报关，海关放行之后，买方即可以将货物入库。

CIF 条款下的卖方行为：

在 FOB 付款条件下，卖方只负责出口商品检验和出口报关。

卖方和买方签订合同之后，卖方凭借运输装货单，办理商品的出口检验和出口报关手续。然后，卖方在指定的时间和地点将货物装船，然后向买方发送转船通知书。之后将买方付款所需单证准备齐全之后，发送给自己的通知行，等待核查买方付款。

FOB 条款下的流程图如下（红色代表买方行为，绿色代表卖方行为）：



CIF 条款下的买方行为:

在 CIF 付款条件下, 买方只负责货物的进口商检和进口报关手续。

买方和卖方签订合同之后, 买方通知开证行开立不可撤销的即期信用证, 并且说明议付行在卖方提供了哪些单证之后, 才能将合同款付给卖方银行。买方收到卖方发送的转船通知书之后, 准备进行货物的接收。

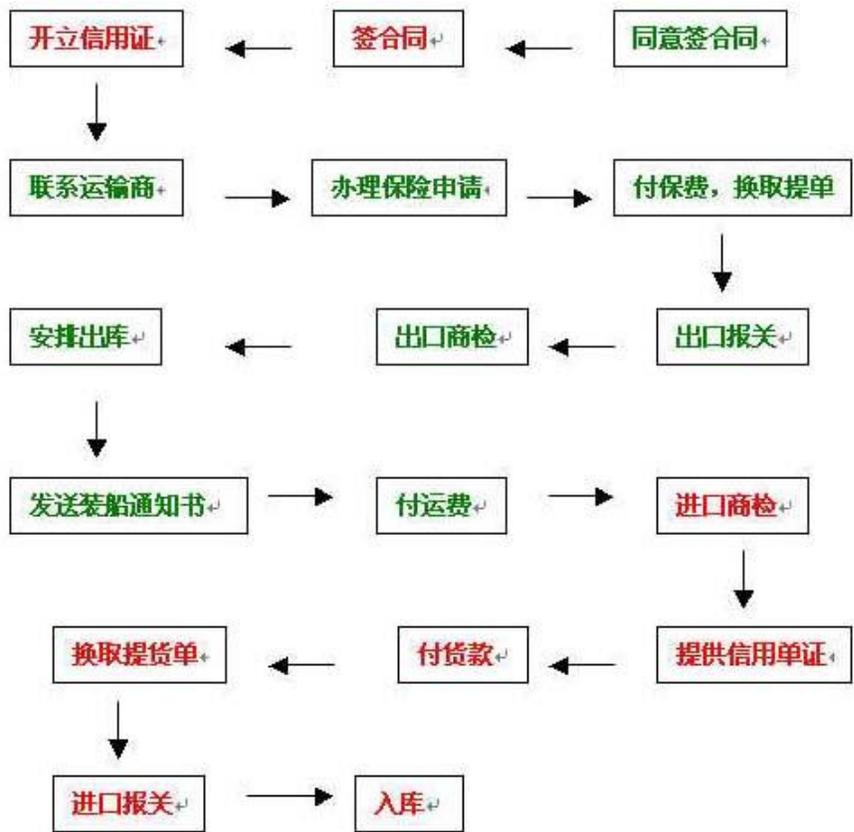
货物到达买方港口之后, 买方凭借运输提单向运输商换取提货单, 进行入关商品检查和进口报关, 海关放行之后, 买方即可以将货物入库。

CIF 条款下的卖方行为:

在 CIF 付款条件下, 运输合同和保险合同均由卖方负责。

卖方和买方签订合同之后, 卖方就可以寻找运输商, 进行运输询价, 准备签订运输合同之后, 发送运输托运单给运输商, 然后运输上发回运输装货单, 卖方凭借运输装货单, 合同和信用证的副本去保险中心办理运输保险手续, 办理完商品的出口检验和出口报关手续之后, 卖方在指定的时间和地点将货物装船, 然后向买方发送转船通知书。之后将买方付款所需单证准备齐全之后, 发送给自己的通知行, 等待买方核查付款。

CIF 条款下的流程图如下 ((红色代表买方行为, 绿色代表卖方行为)):



=====**第三讲完**=====

第四讲 Simec 物流

4.1 Simec 运输

“货运中心”位于导航栏中，它的快捷菜单中的主要功能包括：我的货盘、发布货盘、已经接收的报价单列表、已经发送的询价单列表、填写新的询价单、货物托运、运输付款、换取提货单、货物跟踪。

1. 我的货盘

列出我的货盘信息。

2. 发布货盘

(1) 点击该按钮后，出现一个窗口，其中列出了所有可以发布货盘的电子合同。

(2) 点击相应的电子合同后的“发布”，出现一个表格，并带有提示信息：“请仔细填写下列表格，以便在第一时间得到准确的报价”，填完相关信息之后，点击“提交”，货盘发布成功。

3. 已经接收的报价单列表

给出已经接收的报价单的基本信息列表。

4. 已经发送的询价单列表

给出已经发送的询价单的基本信息列表。

5. 填写新的询价单

(1) 点击该按钮后，出现一个窗口，列出所有与当前用户相关的合同，由用户选择要询价的合同，点击“询价”。

(2) 选择运输商后，点击“继续”。

(3) 在弹出的“在线询价”表单中填写相关信息，如货物类型、服务条款、付款方式，然后点击“提交”。

6. 货物托运

(1) 点击该按钮后，在新出现的窗口中，给出了可以发送托运单的运输报价单列表。

(2) 由用户根据报价单选择运输商，在列表中相应的位置点击“发送托运单”。

(3) 阅读完托运单的详细信息后，点击“提交”。

7. 运输付款

运输付款有预付和到付两种方式。点击“运输付款”按钮后，在新出现的窗口中列出了没有付运输款的合同。选择要付费的合同，点击“付款”。

8. 换取提货单

点击该按钮之后，右边出现窗口，列出所有没有可以换取提货单的提单。选定一个，点击后面的“提货单”。

9. 货物跟踪

点击该按钮之后，右边出现窗口，提供根据相应的合同号查询相关货物状态的功能。

4.2 商品出库（入库）

库存管理

企业对库存进行管理，包括：库存物资管理、在途物资管理、安排出入库。

“库存物资管理”提供按照产品号进行排序的库存状况查询。

“在途物资管理”列出所有的在途物资。

“安排出入库”完成用户贸易的一个重要环节——入库或者出库。

4.3 出口（进口）商检

“外贸商检”位于导航栏中，它的快捷菜单中提供的主要功能有：已经填写进口检验申请单的合同、已经填写出口检验申请单的合同、填写进口检验申请单、填写出口检验申请单。

1. 已经填写进口检验申请单的合同

点击该功能键之后，右边窗口出现已经填写进口检验申请单的合同列表。

2. 已经填写出口检验申请单的合同

点击该功能键之后，右边窗口出现已经填写出口检验申请单的合同列表。

3. 填写进口检验申请单

点击该功能键之后，右边窗口出现可以申请检验的进口合同列表，选定一个，点击申请，弹出入境通关单窗口。用户在入境通关单中填入相关内容，点击提交，完成此合同的进口申请。

它与4中的填写出口检验申请单的步骤是一样的，区别在于：**FOB**条款下由买方申请商检，进行的是出口检验；**CIF**条款下由卖方申请商检，进行的是进口商检。

4. 填写出口检验申请单

点击该功能键之后，右边窗口出现可以申请检验的出口合同列表，选定一个，点击申请，弹出出境通关单窗口。用户在出境通关单中填入相关内容，点击提交，完成此合同的出口申请。

4.4 出口（进口）报关

“报关中心”位于导航栏中，它的快捷菜单中的主要功能包括：已经填写的进口报关单、已经填写的出口报关单、填写进口报关单、填写出口报关单。

1. 已经填写的进口报关单

点击该功能键之后，弹出窗口，给出已经填写的进口报关单列表。选定未放行的进口报关单，点击后面的“申请放行”。

2. 已经填写的出口报关单

点击该功能键之后，弹出窗口，给出已经填写的进口报关单列表。选定未放行的进口报关单，点击后面的“申请放行”。

3. 填写进口报关单

点击该功能键之后，弹出窗口，其中列出所有可以申请进口报关的进口合同列表。选定需要报关的一个，点击后面的“申请”，随即出现一张进口报关单，用户填入相关信息之后，点击提交，完成申请。

4. 填写出口报关单

点击该功能键之后，弹出窗口，其中列出所有可以申请出口报关的出口合同列表。选定需要报关的一个，点击后面的“申请”，随即出现一张出口报关单，用户填入相关信息之后，点击提交，完成申请。

=====第四讲完=====

第五讲 Simec 资金流

5.1 Simec 各项费用开支

1 日常开支

费用类型	费用	货币单位
银行开证申请	100.0	SC
发布货盘	50.0	SC
报关	100.0	SC
商检	100.0	SC
保险申请	50.0	SC
发布供求信息	50.0	SC
在线询价	50.0	SC
在线报价	50.0	SC
运输询价	50.0	SC

2 生产费用

3 运输费用

4 保险费用

5 销售参考价格

商品 ID	商品名称	参考单价	货币单位
p01	原木材	15.0	SC
p02	原木板	70.0	SC
p03	强度木板	300.0	SC
p04	衣柜	1600.0	SC

5.2 Simec 支付过程

“在线支付”位于导航栏中，它的主要功能包括：已经填写开证申请书的合同列表、信用证单据提供、付款赎单、开证申请、信用证查询。

1. 已经填写开证申请书的合同列表

点击“在线支付快捷菜单”中的“已经填写开证申请书的合同列表”，即出现一个窗口，列出已经填写过开证申请书的合同，及其一些基本信息。

2. 信用证单据提供

点击“在线支付快捷菜单”中的“信用证单据提供”，即出现一个窗口，列出需要提供信用证单据的合同信息。

3. 付款赎单

点击“在线支付快捷菜单”中的“付款赎单”，即出现一个窗口，列出可以付款的信用单证，选定要付款的单证，点击其后面的付款，系统将随即给出付款成功的提示。

4. 开证申请

(1) 点击“在线支付快捷菜单”中的“开证申请”，即出现一个窗口，列出可以进行开证申请的合同列表。

(2) 选定要进行开证申请的合同，点击“申请”。

(3) 在“开证申请书”中填写相关信息，然后提交。

5. 信用证查询

查询已经生效的信用证的详细信息。可以按两种方式进行查询：

(1) 合同号：输入合同号后，点击“跟踪”，即出现一个窗口，列出与该合同号相应的信用证的信息。

(2) 信用证号：直接输入要查询的信用证的编号，点击“跟踪”，即出现一个窗口，列出该信用证的信息。

5.3 Simec 保险

“保险中心”位于导航栏中，它的快捷菜单中的主要功能包括：已经填写的运输险投保单、投保单付费、新的运输险投保单。

1. 已经填写的运输险投保单

列出所有已经填写的运输投保单的基本信息。

2. 投保单付费

点击该按钮，窗口中出现所有已填写运输但未付费的投保单列表，选定用户需要付费的投保单，点击“付费”，完成对投保单的付费，使得此次货运投保正式生效。

3. 新的运输险投保单

点击该按钮出现的窗口中，列出所有可以进行运输投保的合同，由用户选择自己要投保的合同，点击其后面的“填写”。随即出现的是一张新的运输保险单，用户按照要求填完详细信息之后，点击“提交”完成。

===== 第五讲完 =====

第六讲 Simec 企业管理

“企业 MIS”位于导航栏中，它的主要功能包括：库存管理、客户关系管理，单证管理、财务管理、生产管理。

6.1 生产管理

安排生产活动，将手中的原料生产成自己的产品。在生产之前，系统还提供生产费用预算的功能。

6.2 资产管理

查看日常的费用和入账。包括“我的账户”、“收款项目”、“付款项目”和“费用参考”。其中，“我的账户”列出本用户的账户详细信息；“收款项目”和“付款项目”分别列出各相收款和付款的具体信息；“费用参考”给出基本费用对照表。

6.3 单证管理

查看所有的合同以及相关的单证。分进口合同列表、出口合同列表和单证查询。

6.4 客户管理

企业可以建立客户关系，便于以后寻找贸易伙伴

=====第六讲完=====

第七讲 Simec 单证知识

7.1 合同

在实际贸易过程中，当卖方收到买方发来的订单后，如果同意买方提出的订货要求，则要填写一份合同并发给买方，标志买卖双方达成一项协议，该协议只有在买方收到后才能生效。该单证是以 UN/EDIFACT 标准中的 ORDERS 报文为模板设计的。

SIMEC3.0 系统中的合同样板如下图所示：

国际贸易货物买卖合同 (CIF条款) Sales Contract

合同号 (Contract No.): Contract1 合同名称 (Contract Name): 合同一

签订日期 (Date): 2003.11.13 03:46 签订地点 (Signed At): simec中心

卖方企业 (The Buyer)		买方企业 (The Seller)	
登录帐号 (UserName)	gantao	登录帐号 (UserName)	wendy
中文名称 (CName)	旭日强度木版厂	中文名称 (CName)	北亚衣柜生产厂
英文名称 (EName)	Sunshine, Co. Ltd	英文名称 (EName)	NorthAsia, Co, Ltd
邮政编码 (Postal Code)	100000	邮政编码 (Postal Code)	100872
地址 (Address)	人大红楼	地址 (Address)	贝宁市枣花路
电话 (Tel.)	82502442	电话 (Tel.)	62513264
联系人 (Contact Person)	蓝行为	联系人 (Contact Person)	程华
电子邮件 (Email)	gantao@simec.com	电子邮件 (Email)	wendy@simec.com
开户行 (Bank)	simec工商银行	开户行 (Bank)	simec商业银行
开户帐号 (Account)	c_4#00D120002	开户帐号 (Account)	c_2#00D130001
所在城市 (City)	塞舌尔城	所在城市 (City)	贝宁城
所在国家 (Country)	塞舌尔	所在国家 (Country)	贝宁

买卖双方同意按下列条款由卖方出售, 买方购进下列货物:

The Buyer agrees to buy and the Seller agrees to sell the following goods on terms and conditions as set forth below:

第一条 货物信息

货物名称为 (Name of Commodity): 强度木板, 货物代码为 (Article No.): p03

单件货物规格说明 (Description&Specification):

长度规格 (Length Specification) (单位: 厘米)	长 (Length): 100.0	宽 (Width): 10.0	高 (Height): 200.0
重量规格 (Weight Specification) (单位: 千克)	毛重 (Gross Weight): 850.0	净重 (Net Weight): 600.0	

货物单价 (Unit Price): SC

货物数量 (Quantity): 100块

根据以上填写的数据, 货物总净重为 (Total Net Weight): 60000, 总毛重为 (Total Gross Weight): 85000。规定其中计费重量为 (Charge Weight): 60000 (重量单位: 千克)

货物允许10%的变动量, 变动量由卖方规定。

With10% more or less both in amount and quantity allowed at the sellers/buyers option.

第二条 合同总值 (Total Value)

根据以上填写的数据, 本合同总价值为10000SC。

第三条 原产国别及制造厂商 (Made By)

该货物的原产国家为塞舌尔, 制造厂商为gantao

第四条 包装信息 (Packing)

包装类型为: 箱装。所使用的包装材料为: 超级塑料

每单位包装的规格说明如下:

长度规格 (单位: 厘米)	长: 100.0	宽: 10.0	高: 200.0
重量规格 (单位: 千克)	每包装单位净重: 660.0	每包装单位毛重: 610.0	

集装箱信息

货盘类型	整箱	集装箱类型	20_GP
------	----	-------	-------

所供货物必须由卖方妥善包装, 适合远洋和长途内陆运输, 防潮, 防湿, 防震, 防锈, 耐野蛮装卸, 任何由于卖方包装不善而造成的损失由卖方负担。

第五条 装运港 (Port of Loading)

起运国家：塞舌尔

装运港口：塞舌尔港口

第六条 目的港 (Port of Destination)

目的国家：贝宁

卸货港口：贝宁港口

第七条 运输方式和装运期 (Shipment & Time of Shipment)

运输类型 (By)：海运

是否分批：允许分批

是否转运：允许转运

运输日期：

第八条 唛头 (Shipping Marks)

卖方须用不褪色油漆于每件包装上印刷包装编号、尺码、毛重、净重、提吊位置及“此端向上”、“小心轻放”，“切勿受潮”等字样及下列唛头标记：小心轻放

第九条 保险 (Insurance)

装运后由 wendy负责运输保险。

To be effected by buyers/sellers.

第十条 付款条件 (Payment)

支付方式：信用证支付

(1) 买方在装运期前30天，通过买方银行simec商业银行开立由买方支付以卖方为受益人的不可撤销信用证，其金额为合同总值的100%计算。该信用证在买方银行simec商业银行收到下列单证并核对无误后承兑 (在分运情况下，则按分运比例承兑)：

- a. 标明通知收货人/ 收货代理人的全套清洁的、已装船的、空白抬头、空白背书并注明运费已付/ 到付的提单；
- b. 商业发票一式五份，注明合同号，信用证号和唛头；
- c. 在CIF条件下的保险单/ 保险凭证5份；
- d. 装箱单。

(2) 买方银行 simec商业银行 收到合同中规定的，经双方签署的验收证明后，承兑合同总值的100%，金额为10000SC。

(3) 买方在付款时，有权按合同扣除应由卖方支付的延期罚款金额。

(4) 一切在买方境内的银行费用均由买方承担，一切在买方境外的银行费用均由卖方承担。

第十一条 装运条款 (Shipment Terms)

(1) 在FOB条件下，由买方负责按照合同规定的交货日期洽定舱位。卖方应在合同规定的装船期前45日将合同号、货物名称、数量金额、箱数、总重量、总体积及货物在装运港备妥待运的日期以电传/ 传真通知买方。买方应在装船期前10日通知卖方船名、预计装船日期、合同号，以便卖方安排装运。如果有必要改变装运船只或者其到达日期，买方或其运输代理应及时通知卖方。如果船只不能在买方通知的船期后10日内到达装运港，买方应承担从第11日起发生的货物仓储保管费用。

(2) 在FOB和CIF条件下，卖方在货物装船完毕后应立即以电传/ 传真向买方及买方指定的代理人发出装船通知。装船通知应包括：合同号、货物名称、数量、毛重、包装尺码、发票金额、提单号码、启航期和预计到达的目的港的日期。如货物系危险品或易燃品，也应注明危规号。

(3) 不允许部分装运或转运。

(4) 卖方有权在10%数量内溢装或短装。

第十二条 保质条款 (Quality Terms)

卖方保证货物系用上等的材料和一流工艺制成，崭新、未曾使用，并在各方面与合同规定的质量、规格和性能相一致，在货物正确安装、正常操作和维修情况下，卖方对合同货物的正常使用给予100天的保证期，此保证期从货物到达当日起开始计算。

第十四条 索赔

(1) 如果卖方对货物不符合本合同规定负有责任且买方按照本合同规定,在检验和质量保证期内提出索赔时,卖方在征得买方同意后,可按下列方法之一种或几种理赔:

- a. 同意买方退货,并将所退货物金额用合同规定的货币偿还买方,并承担买方因退货而蒙受的一切直接损失和费用,包括利息、银行费用、运费、保险费、检验费、仓储、码头装卸及监管保护所退货物的一切其它必要的费用。
- b. 按照货物的质量低劣程度,损坏程度和买方蒙受损失的金额将货物贬值。
- c. 用符合合同规定规格、质量和性能的部件替换有瑕疵部件,并承担买方所蒙受的一切直接损失和费用。新替换部件的质保期须相应延长。

(2) 如果卖方在收到买方索赔书后一个月之内不予答复,则视为卖方接受索赔。

第十五条 不可抗力

(1) 签约双方中任何一方受不可抗力所阻无法履约,履约期限则应按不可抗力影响履约的期限相应延长。

(2) 受阻方应在不可抗力发生或终止时尽快电告另一方,并在事故发生后14天内将有关当局出具的事故证明书挂号航空邮寄给另一方认可。

(3) 如果不可抗力事故持续超过一百二十天,另一方有权用挂号航空邮寄书面通知,通知受阻方终止合同。通知立即生效。

Force Majeure:

Either party shall not be held responsible for failure or delay to perform all or any part of this agreement due to flood, fire, earthquake, draught, war or any other events which could not be predicted, controlled, avoided or overcome by the relative party. However, the party affected by the event of Force Majeure shall inform the other party of its occurrence in writing as soon as possible and thereafter send a certificate of the event issued by the relevant authorities to the other party within 15 days after its occurrence.

第十六条 仲裁

- (1) 双方对执行合同时发生的一切争执均应通过友好协商解决。如果不能解决,则可诉诸仲裁。
- (2) 仲裁应提交SIMEC仲裁委员会,根据该会的仲裁程序进行仲裁,也可提交双方同意的第三国仲裁机构。
- (3) 仲裁机构的裁决具有最终效力,双方必须遵照执行,仲裁费用由败诉方承担,除非仲裁机构另有裁定。
- (4) 仲裁期间,双方须继续执行合同中除争议部分之外的其它条款。

Arbitration

All disputes arising from the execution of this agreement shall be settled through friendly consultations. In case no settlement can be reached, the case in dispute shall then be submitted to the Foreign Trade Arbitration Commission of the China Council for the Promotion of International Trade for Arbitration in accordance with its Provisional Rules of Procedure. The decision made by this commission shall be regarded as final and binding upon both parties. Arbitration fees shall be borne by the losing party, unless otherwise awarded.

第十七条 延期和罚款

如果卖方不能按合同规定及时交货,除因不可抗力者外,若卖方同意支付延期罚款,买方应同意延期交货。罚款通过在议付行付款时扣除,但罚款总额不超过延期货物总值的5%,罚款率按每星期0.5%计算,少于七天者按七天计。如果卖方交货延期超过合同规定船期十星期时,买方有权取消合同。尽管取消了合同,但卖方仍须立即向买方交付上述规定罚款。

第十八条 备注 (Remark)

如果上述任何条款与下列备注条款不一致时,应以后者为准。(Should the articles stipulated in this Contract be in conflict with the following supplementary condition(s), the supplementary condition(s) should be taken as valid and binding.)

此鉴: 本合同原本一式2份,买卖双方各执1份。本合同以下述方式生效:

合同签署后3天内,由双方确认生效。

卖方: _____

合同签署后3天内,由双方确认生效。

买方: Wendy

卖方: _____

7.2 信用证

网上信用证以交易双方签订的有效合同为基础，由付款方在网上向银行申请开立信用证，信用证通过网上完成传递和通知过程，银行凭与信用证相符的单据对收款方付款。它解决在线交易买卖双方之间的信任问题，将商业信用转化为银行信用，有效突破了电子商务过程中的信用瓶颈，运行更有效、更安全。

SIMEC3.0 系统中的信用证样板如下图所示：

不可撤销信用证 Letter of Credit		
开证日期(Date) : 2003.11.13 03:48		
开证行(To) : simec商业银行		
受益人 Beneficiary (full name and address)	信用证号(L/C NO.) : LC1	
	合同号(Contract No.) : Contract1	
	申请书号(Application For L/C No.) :	
注册名称(User Name) : gantao	信用证截至有效期至： Date of expiry of the credit 2003-11-17	信用证有效截至地点： Place of expiry of the credit 贝宁
中文名称(Chinese Name) : 旭日强度木版厂		
英文名称(English Name) : Sunshine, Co. Ltd		
国家(Country) : 塞舌尔		
城市(City) : 塞舌尔城		
地址(Address) : 人大红楼		
邮编(ZipCode) : 100000		
电话(Telephone) : 82502442		
联系人(Contact Person) : 蓝行为		
Email : gantao@simec.com		
是否允许分批： Partial shipments 允许分批	是否允许转运： Transshipment 允许转运	信用证通知方式 <input checked="" type="radio"/> 通过航空邮件 (Issue by airmail) <input type="radio"/> 通过快递 (Issue by express delivery)
装运地： Loading on board / dispatch / taking in charge at / from 塞舌尔国家, 塞舌尔港口	申请金额： Amount (both in figures and words) 10000.0	
装运日期： Transport Date 在2003-11-17 00:00:00.0运输		
目的地： Transportation to 贝宁国家, 贝宁港口	运输方式 By 海运	货币单位：SC

货物描述： Description of goods:				付款依据： Credit available with <input checked="" type="radio"/> 凭单据付款 (by sight payment) <input type="radio"/> 凭承诺付款 (by acceptance) <input type="radio"/> 凭协商付款 (by negotiation) <input type="radio"/> 延期付款 (by deferred payment at against the documents detailed herein)
货物名称 Goods Name	规格 (单位 :) Specification (Unit :)	数量 (单位 : 块) Quantity (Unit : Pieces)	单价 (单位 : SC) Unit Price (Unit : SC)	
强度木板	长 : 100.0 宽 : 10.0 高 : 200.0	100	100.0	付款日期： Pay Time 收益人的银行汇票必须在看到单据后的45天以内到达议付行 议付行： Negotiating Bank simec商业银行
总价 (单位 :)	10000	唛头标记	小心轻放	合同付款方式 CIF
要求提供的单据： Documents required <input checked="" type="checkbox"/> 有效的商业发票5份 (Signed Commercial Invoice in 5 copies indicating invoice no., contract no.) <input checked="" type="checkbox"/> 全套的已装船提单 (Full set of clean on board Bills of Lading) <input checked="" type="checkbox"/> 装箱单 (PACKING LIST/WEIGHT MEMO IN 4 COPIES INDICATING QUANTITY/GROSS AND NET WEIGHTS OF EACH PACKAGE AND PACKING CONDITIONS AS CALLED FOR BY THE L/C.) <input checked="" type="checkbox"/> 保险单或者保险凭证 (Insurance Policy / Certificate in 3 copies)				
其它规定： Additional instructions <input checked="" type="checkbox"/> 买方在付款时，有权按合同扣除应由卖方支付的延期罚款金额。(ALL BANKING CHARGES OUTSIDE THE OPENNING BANK ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT.) <input checked="" type="checkbox"/> 一切在买方境内的银行费用均由买方承担，一切在买方境外的银行费用均由卖方承担。				
如果还有的话，请在下面注明：				
通知行 Advising bank	simec工商银行			
申请人 Applicant	注册名称 (User Name) : wendy 中文名称 (Chinese Name) : 北亚衣柜生产厂 英文名称 (English Name) : NorthAsia, Co, Ltd 国家 (Country) : 贝宁 城市 (City) : 贝宁城 地址 (Address) : 贝宁市枣花路 邮编 (ZipCode) : 100872 电话 (Telephone) : 62513264 联系人 (Contact Person) : 程华 Email : wendy@simec.com 账号 (Account) : c_2W00D130001			

7.3 托运单

贸易过程中运输谈判基本达成一致后，作为委托方，就应该填写用以最后确定的托运书。托运单是十分正式的贸易单证之一，具有与合同相似的法律效用，所以托运方务必认真填写，确定无误后才可发送。

托运单					
					托运单号: BookingNote2
					填写日期: 2003.11.13 04:08:32
合同号	Contract1				
企业信息-----					
委托方			收货方		
企业ID	gantao		企业ID	wendy	
开户银行	simec工商银行	账号	c_4W00D120002	开户银行	simec商业银行
				账号	c_4W00D120002
中文名称	旭日强度木版厂		中文名称	北亚衣柜生产厂	
英文名称	Sunshine, Co. Ltd		英文名称	NorthAsia, Co, Ltd	
国家	塞舌尔		国家	贝宁	
电子邮件	gantao@simec.com		电子邮件	wendy@simec.com	
电话	82502442		电话	62513264	
邮编	100000		邮编	100872	
地址	人大红楼		地址	贝宁市枣花路	
运输商基本信息-----					
运输商运输商ID	ac_1		运输商中文名称	远洋运输公司	
运输商英文名称	Ocean Shipping Company				
开户行	simec工商银行		账号	simec_ac_1	
商品信息-----					
商品名称	强度木板		货物类型	一般货物	
商品规格(每单位)					
长度(单位: 厘米)	宽度(单位: 厘米)	高度(单位: 厘米)	单位净重(单位: 千克)	单位毛重(单位: 千克)	
100.0	10.0	200.0	600.0	650.0	
单价(单位: SC)	100.0		数量(单位: 块)	100	
计费重量(单位: 千克)	65000		商品的总净重(单位: 千克)	60000	商品的总毛重(单位: 千克)
					65000
商品说明	无				

包装信息								
包装方式	箱装		包装材料	超级塑料				
包装规格	长度(单位: 厘米)	100.0	宽度(单位: 厘米)	10.0				
	高度(单位: 厘米)	200.0						
每单位包装净重(单位: 千克)	660.0		每单位包装毛重(单位: 千克)	610.0				
包装说明	无							

运输信息								
集装箱编号	20_GP5364945		集装箱类型	20_GP				
货盘类型	整箱							
运输工具名称	阳光一号		运输工具代号	sunshine_001				
是否分批	允许分批			受否转运	允许转运			
唛头标记	小心轻放							
运输日期	在2003-11-17 00:00:00.0日运输			运输类型	海运			
起运国家	塞舌尔		装运港口	塞舌尔港口				
目的国家	贝宁		卸货港口	贝宁港口				
运输费用	基本费率(单位: SC)	179.7425	附加费率(单位: SC)	0.0	费用总计(单位: SC)	5931.5024	付款方式	到付
	基本费用(单位: SC)	0.0	附加费用(单位: SC)	5931.5024				
服务条款	CY/CY							
托运单备注	无							
服务条款	CY/CY							
托运单备注	无							

7.4 商业发票

商业发票是一笔交易成交后，卖方向买方开出的发货证明。发票是海关审定完税价格的重要依据，故发票必须载明货物的真实成交价格。允许使用简式发票。该单证是以 UN/EDIFACT 标准中的 INVOIC 报文为模版设计的。

商业发票			
Commercial Invoice			
		发票编号 (Invoice No.):	
		发票日期 (Date):	
出票人 (Issuer)		受票人 (To)	
登录帐号 (UserName)	gantao	登录帐号 (UserName)	wendy
中文名称 (CName)	旭日强度木板厂	中文名称 (CName)	北亚衣柜生产厂
英文名称 (ENName)	Sunshine, Co. Ltd	英文名称 (ENName)	NorthAsia, Co, Ltd
邮政编码 (Postal Code)	100000	邮政编码 (Postal Code)	100872
地址 (Address)	人大红楼	地址 (Address)	贝宁市枣花路
电话 (Tel.)	82502442	电话 (Tel.)	82513264
联系人 (Contact Person)	蓝行为	联系人 (Contact Person)	程华
电子邮件 (Email)	gantao@simec.com	电子邮件 (Email)	wendy@simec.com
开户行 (Bank)	simec工商银行	开户行 (Bank)	simec商业银行
开户帐号 (Account)	c_4#00D120002	开户帐号 (Account)	c_2#00D130001
所在城市 (City)	塞舌尔城	所在城市 (City)	贝宁城
所在国家 (Country)	塞舌尔	所在国家 (Country)	贝宁
运输说明 (Transport Details)			
货盘类型 (Cargo Type):	集装箱类型 (Container Type):	运输方式 (Shipment Type):	
整箱	20_GP	海运	
装运国家 (From): 塞舌尔	目的国家 (To): 贝宁	是否转运 (TransformFlag): 允许转运	
装运港口 (Port): 塞舌尔港口	卸货港口 (Port): 贝宁港口	是否分批 (PartialFlag): 允许分批	
合同号 (Contract No.):	信用证号 (L/C No.):	运输标志 (Shipment Marks):	
Contract1	LC1	小心轻放	
支付条款 (Term of Payment):			
CIF			
货物描述 (Number and kind of packages, description of goods):			
货物名称 (Commodity Name)	规格说明 (Specification)	重量 (Weight)	单价 (Unit Price)
	单位: 厘米	单位: 千克	单位: SC
强度木板	长度: 100.0 宽度: 10.0 高度: 200.0	单位毛重 (Gross Weight): 650.0 单位净重 (Net Weight): 600.0	100.0
数量 (Quantity): 100块	总价值 (Total Value): 10000SC	包装方式 (Packing): 箱装, 所使用的包装材料为: 超级塑料	

7.5 其他

提单

提单是证明海上运输合同成立和证明承运人已接管货物或已将货物装船,并保证至目的地交付货物的单证。提单也是一种货物所有权凭证,承运人据以交付货物。提单持有人可据以提取货物,也可凭此向银行押汇,还可在载货船舶到达目的港交货之前进行转让。

运输提单		
INTERNATIONAL BILL OF LADING		
出货人 (SHIPPER/EXPORTER (COMPLETE NAME AND ADDRESS)):	托运单号 (BOOKING NO.):	提单号 (BILL OF LADING NO.):
注册名称: gantao	BookingNote2	LadingBill1
中文名称: 旭日强度木版厂	装运国家 (From):	装货港口 (Port of Loading):
英文名称: Sunshine, Co. Ltd	塞舌尔	塞舌尔港口
城市: 塞舌尔城	目的国家 (To):	卸货港口 (Port of UnLoading):
国家: 塞舌尔	贝宁	贝宁港口
邮政编码: 100000	运输方式: 海运	
地址: 人大红楼	运输工具代号: sunshine_001	
电话: 82502442	唛头 (Shipping Marks): 小心轻放	
联系人: 蓝行为		
Email: gantao@simec.com		
收货人 (CONSIGNEE (COMPLETE NAME AND ADDRESS)):	运输商:	
注册名称: wendy	ac_1	
中文名称: 北亚衣柜生产厂		
英文名称: NorthAsia, Co, Ltd		
城市: 贝宁城		
国家: 贝宁		
邮政编码: 100872		
地址: 贝宁市枣花路		
电话: 62513264		
联系人: 程华		
Email: wendy@simec.com		

标记及号码 Marks&Numbers	件数(单位:块) Quantity	货名 Description of Goods	重量(单位:千克) Weight		规格 Measurement(单位:厘米)		
			单位净重 Net	单位毛重 Gross	长 Length	宽 Width	高 Height
			600.0	650.0	100.0	10.0	200.0
小心轻放	100	强度木板	600.0	650.0			
总重量(Total Weight): 65000千克							
提单签发日期: 2003.11.13 04:28							

提货单

提货单是货物所有人签发的, 承诺自己或者委托货物 保管人或承运人按照提货单的规定凭提货单无条件交付货物的单据。

提货单一般要有船主姓名, 收货人姓名地址, 指定港口, 货物说明书, 运费及其它费用清单, 整个提货收据的数量, 承运人装船收据的日期及签字。以上资料应与装货单和包装上的相关内容一致标记与数量要清晰。授权提货是允许的, 一般需要在海关清算时提供原始提货单。

提货单 DELIVERY ORDER				
提货单号(D/O No.): DeliveryOrder1				
签发日期(Date): 2003.11.13 04:48:17				
运输工具代号: sunshine_001	装运国家: 塞舌尔	装货港口: 塞舌尔港口	目的国家: 贝宁	卸货港口: 贝宁港口
提单号: LadingBill1	服务条款: CY/CY	运输付款方式: 到付	运输费用(单位:):	合同号: Contract1
货名: 强度木板		集装箱号		
集装箱数: 1		20_GP5364945		
件数: 100块		唛头标记: 小心轻放		
重量: 65000千克				
海关编号: Customs_DeliveryOrder1				

=====第七讲完=====

第八讲 总结（或上机）

第一讲 概述

- 1.1 Simec 课程计划
- 1.2 Simec 与电子商务
- 1.3 Simec 背景

第二讲 simec 入门

- 2.1 Simec 平台
- 2.2 Simec 的注册
- 2.3 Simec 的登陆
- 2.4 认识 Simec 平台首页
- 2.5 邮件系统

第三讲 Simec 商流与信息流

- 3.1 发布供需信息
- 3.2 在线询价报价
- 3.3 合同签订

第四讲 Simec 物流

- 4.1 Simec 运输
- 4.2 商品出库（入库）
- 4.3 出口（进口）商检
- 4.4 出口（进口）报关

第五讲 Simec 资金流

- 5.1 Simec 各项费用开支
- 5.2 Simec 支付过程
- 5.3 Simec 保险

第六讲 Simec 企业管理

- 6.1 生产管理
- 6.2 资产管理
- 6.3 单证管理
- 6.4 客户管理

第七讲 Simec 单证知识

- 7.1 合同
- 7.2 信用证
- 7.3 托运单
- 7.4 商业发票
- 7.5 其他

第八讲 总结（或上机）

课程实验教学大纲系列

物流模拟实验教学

中国人民大学
经济科学实验室

物流模拟系统实验课教案

第一部分：实验介绍

一、系统概述

Logistics play v1.0 是由中国人民大学信息学院经济科学实验室开发的物流模拟教学软件，它基于 J2EE Web 程序架构，采用了 MVC 三层模式，将用户视图、模型数据及后台控制分开处理，具有清晰的结构层次。

二、系统功能

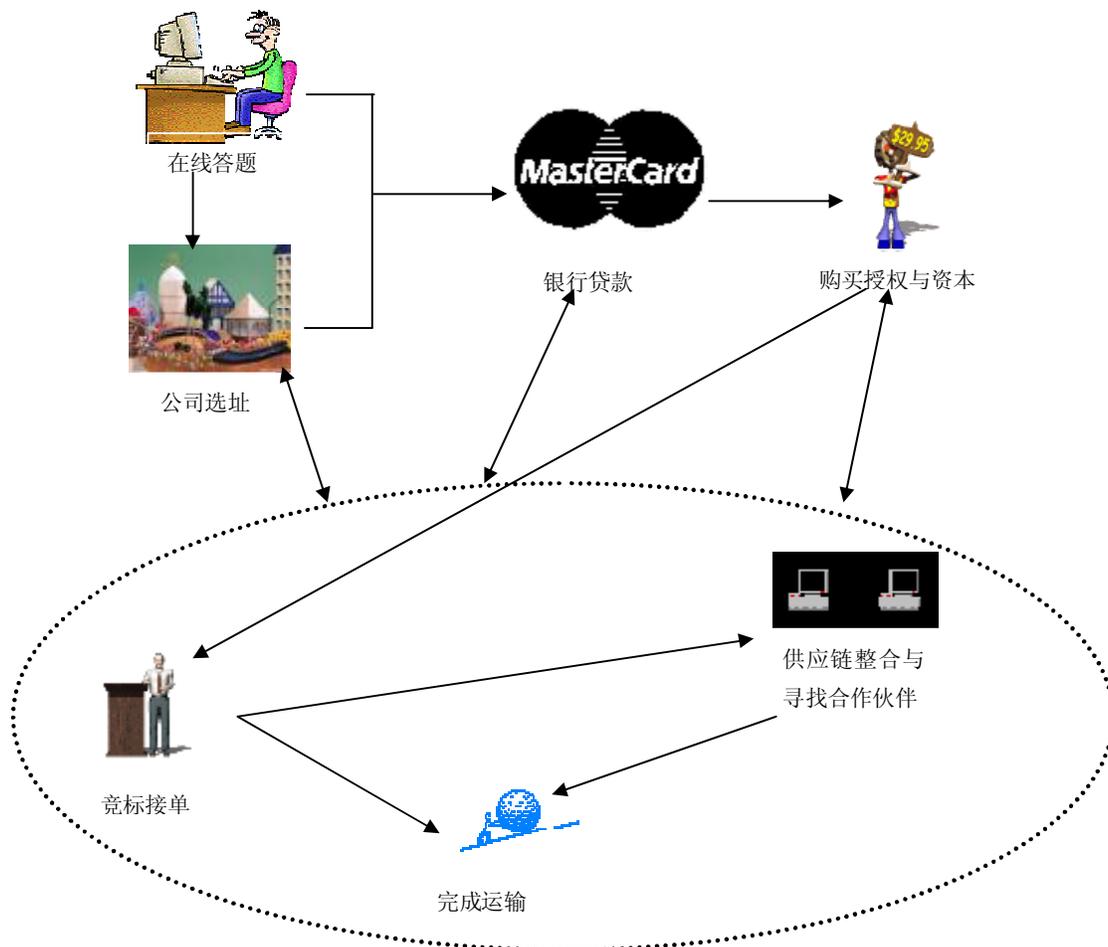
根据国际物流管理协会 CLM 的定义，物流是供应链的一部分，它计划、执行和控制从源点端到消费端上的快速、有效的货物、服务、以及相关信息的存储和流动，以满足客户的需求。从最初美国军方使用的军事后勤学，到企业内部的仓储运输，再到物流业务外包形成的第三方物流（3PL）和如今体现了策略联盟思想的第四方物流（4PL），物流这一概念已经不断完善，并成为提高企业竞争力的关键因素之一。

Logistics play v1.0 提取了物流中最核心的内容，根据第四方物流的理念设计而成，用户可以通过积累知识与财富，开办自己的物流公司，获得一定的授权后参与竞标接单，然后组织仓储与运输，这个过程中为了实现利益的最大化，用户需要充分地收集相关信息，并对供应链进行优化整合，寻找合适的战略伙伴共同完成定单中的任务。

根据用户完成交易和申请贷款情况，其经验值会不断变化，若总资产与经验值积累到了一定的程度，系统会自动提高该用户级别，随后其各项运作成本均会下降，在物流市场上的竞争力也会更胜一筹。因此，用户需要运用自己的物流知识与现代管理思想，与其他用户进行充分的合作与竞争，从而取得胜利。

三、系统流程

logistics play v1.0 的操作流程如下图所示：



如图所示，用户进入游戏后首先需要在线答题，内容主要涉及各种物流与供应链管理的知识，之后系统会根据答题情况给予一定的资金奖励，接下来可以组建自己的公司并选取合适的地点（自己公司附近的运输成本较低，其他地区的运输成本较高），并到银行申请贷款，购买授权（拥有授权才能竞标接单）和资本（主要是运输工具），这一系列的准备工作完成后便可以正式开始做业务了。系统会定期发布相关的物流定单，用户需要根据自己的实际情况参加竞标（竞标会付出交易成本），获得定单后可以自己完成全部的运输，也可以先对供应链进行整合优化，寻找合作伙伴，共同完成定单任务（如上图椭圆内所示），这部分是游戏的主要内容，用户正是在这个过程中赚取资金并获得升级的。另外，用户可以随时向银行申请贷款（每次申请均会付出交易成本）、进行扩张建立新公司或购买更多的运输工具。

四、系统安装要求

Ø 服务器：

A、硬件环境：内存 256M 以上，主频 1.8G 以上，操作系统：Windows NT/2000 以上

B、WEB 服务器：Tomcatv5.0

C、数据库服务器：Oraclev9.2 以上

Ø 客户端

IE5.5 或更高版本

第二部分：上级操作

一、在线答题

用户初次登陆系统后，首先进入的是考试中心界面，点击页面左边的考试中心->开始答题，系统将随机从题库中选取 10 道与供应链管理及物流相关的选择题，如下图所示：

请回答问题

>>问题内容

问题内容	答案A	答案B	答案C	答案D	选择答案
物流系统中存在的制约关系也称为_____。	一律背反原理	二律背反原理	三律背反原理	四律背反原理	<input type="button" value="v"/>
为加速出入库而采用的托盘堆叠储存时，一般用_____存取。	人工	叉车	吊车	堆垛机	<input type="button" value="v"/>
仓库面积包括有效面积和辅助面积，其中辅助面积指办公室、通道、生活间及_____。	验收、分类、分发作业场地	专用线所占面积	装卸站台	库房面积	<input type="button" value="v"/>
一般仓库主要由物料储存区、_____和管理生活区、辅助设施等组成。	库房	货棚	生产作业区	验收分发工作区	<input type="button" value="v"/>
我国《海关法》规定，出口商品的发货人或其代理人应当在装货的_____前向海关申报。	12小时	24小时	36小时	48小时	<input type="button" value="v"/>
西方国家的物流业分析证明，独立的第三方物流至少占社会的_____时，物流产业才能形成。因此，第三方物流的发展程度反映和体现着一个国家物流业发展的整体水平	40%	50%	60%	70%	<input type="button" value="v"/>
物流预测主要应用的预测方法是_____。	判断分析预测法	因果关系预测法	时间序列预测法	灰色预测法	<input type="button" value="v"/>
_____深刻体现了交通运输业中的分工专业化与一体化对立统一。	多式联运	综合运输体系	交通网络规划	交通枢纽建设	<input type="button" value="v"/>
企业采购一般应包括_____。	制造商采购和供应商采购	原材料采购和零部件采购	原材料采购和最终产品采购	生产企业采购和流通企业采购	<input type="button" value="v"/>
物流调查资料整理的目的是为预测和经营决策提供_____支持	时间	空间	数据	服务	<input type="button" value="v"/>

完成

答完题后点击完成，系统将自动计算您答对的题目数，并在您的帐户中增加相应的金额（每答对一道题可获得 1000 元），如下图所示：

>>您得到的奖励>>

您回答了：10 道题。

您答对了：4 道题。

您得到的钱数为：4000 元。

完成

二、公司选址

点击完成，可以看到以下界面：

请您填写注册信息	
公司名称:	<input type="text"/>
公司所在城市:	<input type="text" value="-请选择-"/>
<input type="button" value="提交"/>	

这时您需要选择一个相应的公司名称，该名称与您登陆系统时的用户名不同，在您进行交易的过程中，其他用户看到的将是您注册的公司的名称。另外，您还要选择公司所在的城市，这个过程很关键，因为您公司附近（即与您选择的地点直接相连的其他地点）的运输成本较低，而与您选择的地点不直接相连的其他地点的运输成本则较高，所以您需要认真地作出决策，选择一个合适的地点组建公司。

三、银行贷款

提交后系统将告诉您公司注册成功，点击页面上方导航条中的资本市场链接，并点击页面左边的资本市场->申请贷款，您将看到以下页面：

>>贷款申请表>>



公司名称：	冬季同
持有现金：	23911.0
当前等级：	5
申请贷款金额：	<input type="text"/>
申请贷款时间：	<input type="text" value="100天"/>
<input type="button" value="提交"/>	

填写申请贷款金额与时间，提交后系统后台会根据您的当前等级、公司运营情况、信誉额度、持有现金数以及贷款金额和时间，综合考虑您的申请是否成功，如果没有成功您可以尝试着降低贷款金额或者缩短还款时间，若还是不能成功则说明您需要在交易方面多多努力，增加自己经验值与信誉。

另外需要注意的是，到了规定的时间一定要记得还款哦，否则您的经验值和信誉将会大



打折扣，以后再想申请贷款可就难了！

四、购买授权与资本

接着您可以点击页面左边的资本市场->运输工具去购买相应的运输工具：

购买运输工具

>>运输工具产品列表

价格	运输能力	寿命	级别	名称
50	20	100	1	自行车
400	200	300	2	汽车
800	1000	400	3	轮船
5000	1000	400	4	飞机
4000	2000	350	5	火车

>>用户现有运输工具

交通工具名称	数量	剩余寿命
自行车	25	99
汽车	19	299
轮船	17	399
飞机	14	399
火车	12	349

>>输入需要购买的运输工具数量

自行车 <input style="width: 100px;" type="text" value="3"/>	汽车 <input style="width: 100px;" type="text" value="2"/>	轮船 <input style="width: 100px;" type="text" value="1"/>
飞机 <input style="width: 100px;" type="text" value="0"/>	火车 <input style="width: 100px;" type="text" value="2"/>	<input type="button" value="购买"/>

如图所示，我们购买了3辆自行车、2辆汽车、1艘轮船和2辆火车，点击购买，如果您帐户中的金额足够支付此次购买的交通工具，这些可爱的家伙们就归你所有啦，以后您便可以使用它们完成自己的运输任务！当然，如果帐户中的金额不足，则您只有忍痛割爱，少买些东西，以后赚够了钱再来充实自己的库房。

其实您也可以不买任何运输工具，接了单后完全由别人来帮忙运输。至于如何取舍，还是由您自己决策吧：)

点击页面左边的资本市场->申请授权，可以看到如下界面：

购买授权

>>购买授权需要交纳500元税金

您可以点击购买授权，当然这需要支付500元的税金，如果您购买了授权，以后再进入该页面，看到的将是如下界面：

购买授权

>>购买授权需要交纳500元税金

您已获授权。

这说明您已经购买过授权了，无需重复购买！

另外，您也可以不购买授权，只是这样的话您就不能参加系统的竞标接单了，也就是说不能从系统扮演的企业那儿获得相应的物流订单，而只能帮助其他用户完成它们接下来的运输任务。

您至少需要购买授权与运输工具中的一者，否则您既不能竞标接单，也不能运输，又如何开展业务实现自己的远大理想呢？☺

五、竞标接单

以上活动之后您便完成了所有的初始化工作，当然，在交易过程中，你随时可以点击进入以上相关页面，申请更多的银行贷款或者购买更多的运输工具。

接下来您就可以做交易了，首先点击页面上方导航条中的交易中心链接，并点击页面左边的交易中心->竞标接单，您将看到以下页面：

订单情况

>>查询条件

	起点	<input type="text" value="-请选择-"/>		终点	<input type="text" value="-请选择-"/>
	价值限制	<input type="text" value="-请选择-"/>		价值	<input type="text"/>
	级别限制	<input type="text" value="-请选择-"/>		级别	<input type="text"/>

>>订单信息列表

订单号	价值	期限	起点	发布时间	终点	最低级别	状态	操作
40210	5	102	北京	78	大连	3	欢迎竞标	竞标
40208	4	24	大连	20	北京	5	欢迎竞标	竞标
40203	3	104	广州	16	大连	3	欢迎竞标	竞标
40211	2	102	上海	10	重庆	2	欢迎竞标	竞标
40205	2	102	上海	9	北京	2	欢迎竞标	竞标
40217	4	24	大连	7	北京	5	欢迎竞标	竞标
40215	5	102	北京	6	北京	3	该单已失效	失效
40207	3	104	广州	6	北京	3	该单已失效	失效
40214	2	102	上海	5	北京	2	该单已失效	失效
40204	4	24	大连	5	大连	5	该单已失效	失效

共17条记录(每页10条) [首页](#) [上一页](#) [下一页](#) [尾页](#) 第1/2页 1 2

您可以按照订单的起点终点情况、价值以及级别限制等进行订单查询，下面的订单信息列表中给出了当前系统抛出的所有物流订单，这时您需要根据自己的实际情况点击竞标，如果该标单您以前没有点击过，则可以看到以下页面：

您要竞标的订单信息如下

订单号	价值	期限	起点	发布时间	终点	最低级别	状态
40211	2	102	上海	10	重庆	2	欢迎竞标

请您填写标单

带*的为必填项

用户名：	*	<input type="text" value="admin"/>
公司名称：	*	<input type="text" value="冬季同"/>
预计花费成本	*	<input type="text"/> 元
预计花费时间：	*	<input type="text"/> 天
备注：		<input type="text"/>
<input type="button" value="提交"/> <input type="button" value="取消"/>		

填写预计花费的成本、时间，以及必要的备注信息后提交，系统会根据您的等级、所填的成本、时间以及其他竞标用户的情况等因素综合考虑是否把该标单给您，如果您竞标失败了也没关系，系统每隔一段时间都会抛出新的物流标单，只要多多努力，谁都会有机会！ 😊

需要提醒您的是，一旦您竞标成功，则您一定要在自己刚才填写的预计花费时间内完成物流运输任务，否则系统会扣掉您的一定金额及经验值作为惩罚，另外，当您竞标成功后，系统会按照刚才填写的预计花费成本将相应金额加到您的帐户中，这便是您的该订单的物流服务收入了。所以，您一定要按照自己的实际情况，有策略地填写预计成本与时间去参加竞标，千万不要为了拿到订单而刻意压低报价与时间，否则既让自己做了赔本生意，又破坏了市场秩序，导致恶性竞争。

六、选择运输路线

接到物流订单后，你需要点击页面上方导航条中的我要运输链接，并点击页面左边的我要运输->选择路线，您将看到自己已经接下来的订单情况：

我的订单

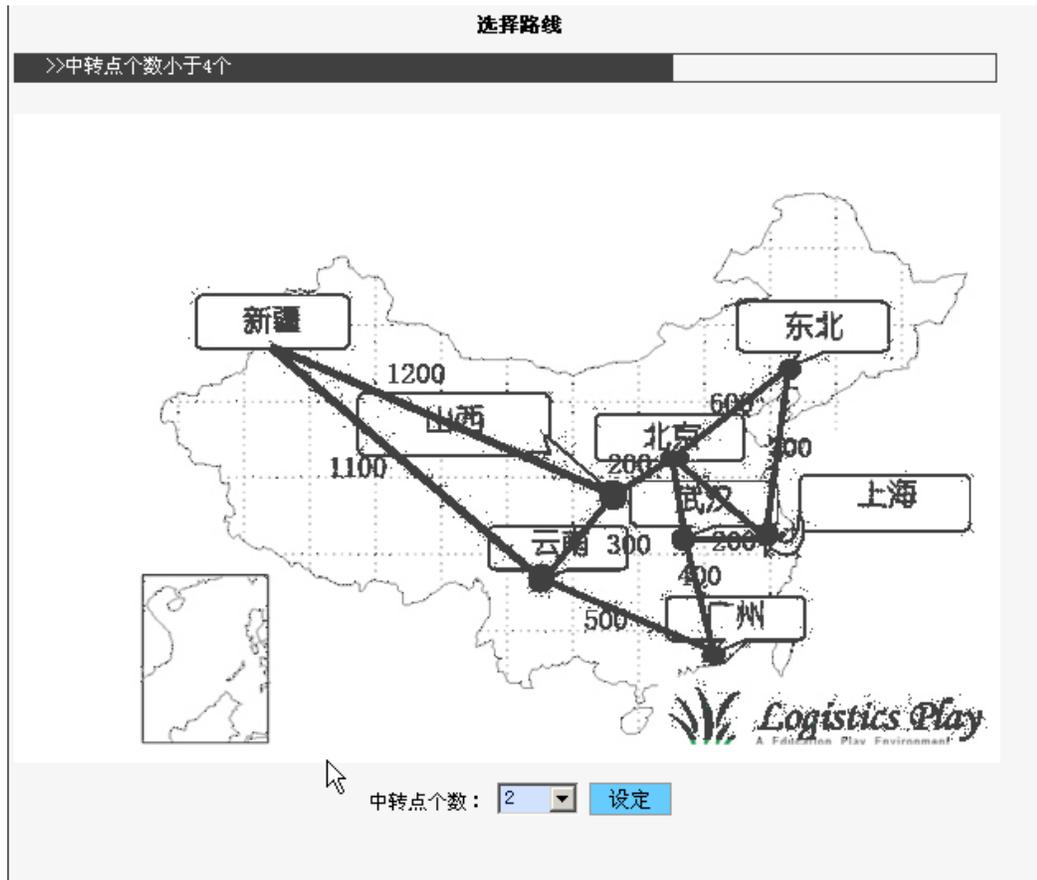
▣ >> 查询条件

起点 终点

▣ >> 订单信息列表

订单号	价值	起点	终点	期限	发布时间	货物量	估计价值	估计时间	
40245	6	上海	大连	110	1	1	1	1	分配路线

点击分配路线，可以看到以下页面：



地图中所示内容为本游戏设定的各个区域以及它们之间的距离信息，您需要根据该订单的起点和终点情况，选择它的运输路线，如我们的订单需要从新疆发到武汉，则您可以选择走的路线为新疆到山西到北京再到武汉，也可以是新疆到云南到广州再到武汉，这两种情况的中转点个数都为2（山西和北京或者云南和广州），所以您要先在中转点个数中选择2，点击设定后可以看见：

分段

>>订单的情况

最晚完成时间：110
发布时间：1
运输量：1
价值：6

>>最晚完成时间不得超过订单最晚完成时间

起点：上海

中转点1 请选择 **第1段任务最晚完成时间：** 110

中转点2 请选择 **第2段任务最晚完成时间：** 110

终点：大连 **第3段任务最晚完成时间：** 110

确定

然后在中转点1和2中分别填入相应内容，点击确定。

需要注意的是，只有当您为订单选择完运输路线后，才能为每段路线执行运输或者寻找合作伙伴，否则下面的工作无法开展。

七、情报搜集

对于您已经选择好了运输路线的订单，便可以执行运输了，但是和您公司所在地点不直接相连的区域内，您运输的单位成本比较高，因此可以尝试把这部分的订单任务交给其他的公司来运送（例如，您的公司在新疆，您选择的运输路线为新疆到山西到北京再到武汉，由于山西与新疆直接相连，所以您可以自己完成新疆到山西的运输任务，但山西到北京的任务则可以外包给建址在山西的公司，北京到武汉的任务外包给建址在北京的公司，这样您就优化了整条配送路线；当然，如果您的实力比较强大，完全可以自己完成所有的运输任务）。

对此，为了了解各个地点有哪些公司，您需要点击页面上方导航条中的交易中心链接，并点击页面左边的交易中心->情报搜集，填写想要购买的天数后，您便可以看到相应信息了。

八、合作运输

正如上面所述，您可以把运输任务外包给成本较低的公司，点击页面左边的交易中心->合作运输后您可以向相应公司发送合同、查看已发送合同和已接收合同。如下图所示：

>>发送合同

合同发送人：

合同接收人：

任务号： [查看任务列表](#)

合同价格：

截至日期：

标题：

邮件内容：

>>已发送合同

合同号	任务号	乙方	价值	期限	状态
51303	42606	世纪馆	123.0	123	乙方未签
51302	42605	中国人民大学信息学院	123.0	123	双方已签约
51305	42607	中国人民大学	123.0	123	乙方未签
51307	42602	中国人民大学信息学院	11.0	11	乙方未签
51306	42601	中国人民大学信息学院	4.0	4	双方已签约

合同号	任务号	甲方	价值	期限	状态
51301	42604	中国人民大学	123.0	213	双方已签约
51302	42605	中国人民大学信息学院	123.0	123	双方已签约
51304	42613	世纪馆	123.0	123	双方已签约
51307	42602	中国人民大学信息学院	11.0	11	签订合同
51306	42601	中国人民大学信息学院	4.0	4	双方已签约

返回

合作运输还有一个好处便是一旦您找到了其他公司帮忙运输，而且货物已经运到了该公司所在的区域，库存成本将由别人负担，否则的话您的库存成本会不断累加，直到您完成整个订单的任务。

除了发送合同外您也可以接收别人发来的合同，帮别人完成运输任务，需要注意的是，您一旦接收并签署了别人发来的合同，一定要在规定时间内完成任务，否则将会被扣除经验值和现金。

九、执行运输

当然，对于很多任务您还是要由自己来执行运输的，点击页面上方导航条中的我要运输链接，并点击页面左边的我要运输->执行运输，可以看到下面的页面：

我的任务

>> 查询条件

起点

终点

状态:

>> 任务信息列表

任务号	订单号	起点	终点	期限	开始时间	货物量	价值	类型	交通工具数量	状态
42601	40202	上海	北京	5	0	400	756	汽车	1	运输
42602	40202	北京	重庆	102	0	2	756	自行车	1	运输
42603	40203	广州	上海	51	0	3	3	汽车	1	运输
42604	40203	上海	北京	52	0	3	3	自行车	0	运输
42605	40203	北京	大连	53	0	3	3	自行车	0	运输
42606	40210	北京	上海	102	0	3	5	自行车	0	运输
42607	40210	上海	大连	102	0	3	5	自行车	0	运输
42608	40202	上海	北京	102	0	2	756	自行车	0	运输
42609	40202	北京	重庆	102	0	2	756	自行车	0	运输
42610	40203	广州	上海	104	0	3	3	自行车	0	运输

共16条记录(每页10条) [首页](#) [上一页](#) [下一页](#) [尾页](#) 第1/2页 1 2

您需要综合衡量自己的运输能力以及各个任务的期限与货物量,选择合适的任务执行运输

十、公司之家

点击页面上方导航条中的公司之家,你可以在页面的左边看到我的订单、财务信息、库存信息以及升级状况的链接,点击进入后便可以获得相应信息。

以上便是对我们游戏的一些说明,当然,更多的乐趣与技巧还要等待您自己慢慢探索——身未动,心已远,让我们开始吧!