

《出口业务操作》

图书基本信息

书名：《出口业务操作》

13位ISBN编号：9787040255768

10位ISBN编号：7040255766

出版时间：2009-3

出版社：高等教育出版社

页数：191

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《出口业务操作》

前言

改革开放以来，我国外贸事业得到了空前发展。世界贸易组织有关资料显示，到2007年年底，我国出口贸易总量已排名世界第二。虽然我国已进入贸易大国的行列，但是与贸易强国还有很大的差距。如何尽快缩短这一差距，国际商务人才培养是至关重要的环节。在外贸企业中，出口业务员是指在出口业务中，从事寻找客户、贸易磋商、签订合同、组织履约、核销退税、处理争议等出口业务全过程操作和管理的综合性外贸从业人员。我国外贸企业对出口业务员的需求很大，而能胜任出口业务操作的出口业务员人才的市场供应缺口很大。因此，出口业务员的培养迫在眉睫。但是，目前出版的有关出口业务操作的教材较少，且大多以知识体系为主，读者看完后很难弄清出口业务工作全貌。有鉴于此，我们结合全国示范性高职院校国际贸易实务重点专业建设项目——出口业务操作精品课程的建设，以及多年出口业务操作教学经验，联合具有多年出口从业经验的外贸业务专家，共同编写了这本《出口业务操作》项目教材。本书是在出口业务员岗位工作任务和职业能力分析的基础上，依据与外贸业务专家组共同开发的出口业务操作课程标准，打破以知识体系为线索的传统编写模式，采用了以出口业务员工作过程为主线，体现工学结合、任务驱动、项目导向的项目教材编写模式。该模式注重以学生为主体、以培养职业能力为核心目标，强调对各种出口业务操作能力的训练，紧紧围绕工作任务的需要来选取理论知识。本书基于出口业务工作流程，分为出口准备操作，调查贸易政策和打样、寄样操作，核算出口报价和书写发盘函操作，核算出口还价和书写还盘函操作，接受和签订出口合同操作，审证和改证业务操作，签订国内购销合同和生产跟单操作，出口托运、报检、报关和投保操作，出口制单、审单和收汇操作，出口业务善后操作等十个学习情境。每个学习情境都包括学习目标、工作项目、操作示范、知识链接和能力实训等五部分内容。每个学习情境都依据学习目标设计了一个典型的工作项目，布置了相应工作任务，进行了操作示范，提供了知识链接，最后还提供了对应的能力实训项目。教师在教学时，可以先让学生以出口业务员职业身份，尝试完成每个项目的工作任务。然后教师结合学生完成工作任务的情况，进行示范操作；在示范操作过程中，根据知识链接讲解相关的知识。最后让学生完成能力实训部分的工作任务操作，以进一步提升其出口业务操作能力。为了紧贴外贸业务实际，本书中的图片、合同、单证等一般都仿照真实文件的外观样式，但涉及的原交易当事人、交易内容等关键信息均已隐去，换之以虚拟的公司的名称、地址、交易内容等。所述内容如不慎与真实生活中的人物、组织或事件发生雷同之处，实属巧合，谨此声明。

《出口业务操作》

内容概要

《出口业务操作》基于出口业务工作流程，分为出口准备操作，调查贸易政策和打样、寄样操作，核算出口报价和书写发盘函操作，核算出口还价和书写还盘函操作，接受和签订出口合同操作，审证和改证业务操作，签订国内购销合同和生产跟单操作，出口托运、报检、报关和投保操作，出口制单、审单和收汇操作，出口业务善后操作等十个学习情境。每个学习情境都包括学习目标、工作项目、操作示范、知识链接和能力实训五部分内容。每个学习情境都依据学习目标设计了一个典型的工作项目，布置了相应的工作任务，进行了操作示范，提供了知识链接，最后还提供了对应的能力实训项目。

《出口业务操作》

书籍目录

导论学习情境一 出口准备操作一、学习目标二、工作项目三、操作示范四、知识链接五、能力实训学习情境二 调查贸易政策和打样、寄样操作一、学习目标二、工作项目三、操作示范四、知识链接五、能力实训学习情境三 核算出口报价和书写发盘函操作一、学习目标二、工作项目三、操作示范四、知识链接五、能力实训学习情境四 核算出口还价和书写还盘函操作一、学习目标二、工作项目三、操作示范四、知识链接五、能力实训学习情境五 接受和签订出口合同操作一、学习目标二、工作项目三、操作示范四、知识链接五、能力实训学习情境六 审证和改证业务操作一、学习目标二、工作项目三、操作示范四、知识链接五、能力实训学习情境七 签订国内购销合同和生产跟单操作一、学习目标二、工作项目三、操作示范四、知识链接五、能力实训学习情境八 出口托运、报检、报关和投保操作一、学习目标二、工作项目三、操作示范四、知识链接五、能力实训学习情境九 出口制单、审单和收汇操作一、学习目标二、工作项目三、操作示范四、知识链接五、能力实训学习情境十 出口业务善后操作一、学习目标二、工作项目三、操作示范四、知识链接五、能力实训参考文献

章节摘录

第二步：田娜分析Nowitzki的电子邮件后，可以对该公司得出一个初步的印象（1）需求较真实明确，不像试探性询价。因为询价内容非常细，包括品名、款式、价格术语、报价货币、支付方式、交货期和订单量等。且该公司告知的信息较全，不仅告知其主营业务，还包括其地址、电话、传真和电子邮箱等联系信息。（2）寄样操作中中规中矩，不是为了骗取样品。因为寄样要求非常合理，寄样费到付并告知该公司DHL协议号，若样品通过其客户测试，还将支付样品费。为此，田娜应尽快开展货物相关贸易政策调查、打样、寄样和报价等工作。【任务2】调查货物相关的贸易政策

在开展具体货物出口洽谈之前，外贸业务员首先应先了解该货物出口是否存在管制规定，否则若到出口报关时才发现该货物禁止出口，将会遭受严重损失。其次，还应查询该货物的HS编码，确定其商品身份，然后，查询其海关监管证件代码，以了解该货物在出口时需办理的出口批件情况。最后，还需根据该货物的HS编码查询出口退税率，为开展出口报价核算提供依据。

第一步：田娜通过2008年海关报关实用手册查询到该全棉女式夹克的HS编码为6204320090，在海关报关实用手册中该全棉女式夹克的名称为“棉制其他女式上衣”。

第二步：根据该全棉女式夹克HS编码为6204320090，查到其海关监管证件代码为B，即出口报关时需向海关提供出境货物通关单，出境货物通关单是报关地出入境检验检疫机构对出口货物检验通过后签发的。因此，该全棉女式夹克属于法定报检货物，出口前须向出入境检验检疫机构办理报检手续。

第三步：进入国家税务总局网站，点击“纳税服务”栏目中的“出口退税查询”后，输入商品代码，即6204320090，查得出口退税率为11%。

《出口业务操作》

编辑推荐

《出口业务操作》可作为高等职业院校、高等专科学校、成人高校、民办高校及本科院校举办的二级职业技术学院国际商贸类专业的教学用书，也可作为五年制高职、中职相关专业教材，还可作为社会从业人员的业务参考书及培训用书。

《出口业务操作》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com