

<<国际贸易操作实训>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易操作实训>>

13位ISBN编号：9787811344172

10位ISBN编号：7811344173

出版时间：2009-8

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：傅龙海 等著

页数：316

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：<http://www.tushu007.com>

<<国际贸易操作实训>>

前言

《国际贸易操作实训》是《国际贸易实务》的后续课程。它进一步细化、深化地论述进出口业务的操作规程，是我国进出口贸易各环节实际操作的一门综合性应用型的课程，是培养外贸从业人员动手能力和实践操作能力的重要途径。

进出口业务操作环节多——谈判、核算、签订合同、报检、报关、保险、制单结汇、核销退税等；涉及学科多——《国际结算》、《国际运输》、《涉外合同法》、《票据法》、《买卖法》、《保险》等；参与部门多——海关、税务、外汇管理、银行、货运代理、船公司、船代、检验检疫等。只有及时了解政策法规，全面掌握业务操作，才能在进出口贸易行业中生存发展。

《国际贸易操作实训》是作者继《国际贸易实务》、《国际贸易实务典型例题解析及强化训练》及《进出口操作实务》之后推出的又一部力作。

作者从事外贸业务多年，不仅有丰富的理论知识，而且有深厚的实践经验。

尽管如此，作者还深入到一线与外贸人员、海关人员、银行人员、外运人员磋商探讨，获得了大量的最新资讯和案例素材。

进出口贸易行业具有如下特点：（1）跟着国家政策走——政策性极强。

（2）跟着世界经济走——保持高度的市场敏感性，紧跟市场的变动作出相应的调整。

（3）看眼前，想未来，着手现在——市场变化无常，预测市场的变化趋势，抢占市场先机。

作者扣紧进出口贸易行业特色，编著本书，所以本书具备以下鲜明特征：第一，时代性。紧抓近几年国家出台的关于汇率改革、退税率调整、外汇管理变动等国家进出口的新政策和新法规，应用科学发展观，深入阐述了“适应汇改的换汇成本新公式”、“退税盈亏控制线”等新知识，也符合国家目前拉动内需、提振进口、实施进出口并重的政策导向，并紧跟现代电子技术网络应用发展，全面介绍了“中国电子口岸”在进出口业务中的应用以及电子检验检疫、电子报关等新的流程，特别是提出了出口退税、外汇核销的重要性，以及当前外贸基础管理的迫切问题——建立业务员台账等。

<<国际贸易操作实训>>

内容概要

作者扣紧进出口贸易行业特色，编著本书，所以本书具备以下鲜明特征：第一，时代性。紧抓近几年国家出台的关于汇率改革、退税率调整、外汇管理变动等国家进出口的新政策和新法规，应用科学发展观，深入阐述了“适应汇改的换汇成本新公式”、“退税盈亏控制线”等新知识，也符合国家目前拉动内需、提振进口、实施进出口并重的政策导向，并紧跟现代电子技术网络应用发展，全面介绍了“中国电子口岸”在进出口业务中的应用以及电子检验检疫、电子报关等新的流程，特别是提出了出口退税、外汇核销的重要性，以及当前外贸基础管理的迫切问题——建立业务员台账等。

第二，可操作性。

当前国际经济形势严峻，外贸行业首当其冲。

在困境中，外贸企业探讨出了生存之道的新规则、新做法。

从法理深度上，本书一一作了阐述和剖析。

如外贸竞争态势下有别于收购制与代理制的第三种经营方式——融合方式等。

第三，案例典型性。

以进出口业务流程为主线，以具体的商品交易为背景，选取了不同交易方式（自营、代理、融合）和不同结算方式(L/C、T/T)的典型案列为辅佐，论述了业务各环节的应知应会的基础知识和具体操作实训。

<<国际贸易操作实训>>

书籍目录

第一篇 出口业务操作实训 第一章 出口业务流程 第一节 出口业务流程 第二节 建立业务关系 【案例一】出口尼龙包&帆布包(自营出口, L/C结算) 1.拟写开发信 第二章 出口报价核算 第一节 出口换汇成本 第二节 出口报价核算 第三节 国内结算方式的变化 【案例一】出口尼龙包&帆布包(自营出口, L/C结算) 2.报价核算 3.拟写发盘信 【案例演练】出口E.CAP(融合经营, L/C结算) ——案情简介 实训一:收购货款预核算 本章 练习 第三章 还盘核算和成交核算 第一节 还盘核算 第二节 成交核算 【案例一】出口尼龙包&帆布包(自营出口, L/C结算) 4.还盘核算 5.第二次报价 6.拟写还盘信 7.成交核算 本章 练习 第四章 签订出口合同 【案例一】出口帆布包&尼龙包(自营出口, L/C结算) 8.发出成交签约函 9.签订售货确认书 【案例演练】出口E.CAP(融合经营, L/C结算) 实训二:签订购销合同 实训三:签订售货确认书 第五章 审证改证 第一节 信用证支付方式 第二节 审核信用证 第三节 修改信用证 第四节 信用证翻译实例 【案例一】出口帆布包&尼龙包(自营出口, L/C结算) 10.发出催证函 11.来证及翻译信用证 12.审证 13.发出改证函 14.信用证修改书及翻译 15.签订工矿产品购销合同 【案例演练】出口E.CAP(融合经营方式, L/C结算) 实训四:翻译来证 实训五:审核信用证及改证 第六章 出口装运 第一节 出口货物运输业务流程 第二节 出口装运的有关单据 第三节 电放 【案例一】出口帆布包&尼龙包(L/C结算) 16.托运单填制 17.提单 18.场站收据(装货单) 【案例演练】出口E.CAP(融合经营方式, L/C结算) 实训六:填制托运单 实训七:发出装船通知 第七章 报检 第一节 商检与电子报检 第二节 出境货物报检单的填制第二篇 进口业务操作实训参考文献后记

<<国际贸易操作实训>>

章节摘录

第一篇 出口业务操作实训 第二章 出口报价核算 出口贸易面对的是瞬息万变的国际消费市场，和一个需求落差与成本变化错综复杂的国内供货市场，因此出口商品作价是一个十分复杂、难度较大的工作。

价格也是交易中最敏感的问题，是买卖双方角逐的焦点，一笔交易的成败，常取决于激烈的价格斗争。

如不能正确制定和灵活掌握出口价格，就会影响企业的业务拓展，甚至给企业和国家造成经济损失。从某种意义上来说，正确、灵活地掌握出口商品的作价，不仅是一门综合性的科学和系统工程，也是一门艺术，它集中体现了一个外贸企业的素质和经营管理水平。

因此，商品作价又叫价格决策，它既关联着企业的切身利益，又关系到国家在国际交换中的利益得失和经营战略问题。

出口商品的作价原则，首先基于对国际市场同类商品的深入调查研究，主要从三方面着手：了解商品供求关系的变化；收集、加工、分析市场信息；预测价格发展趋势。

其次是从经济效益出发，综合考虑国内市场供需情况和成本核算；坚持公平、合理、互利的原则，以国际市场价格为依据，以“随行就市”为策略，面对风云多变的市場，当机立断，迅速决策，抓住市场机会。

出口报价是出口作价的核心环节。

出口报价是外贸业务员要掌握的一项重要技能，掌握出口报价的关键是要掌握我国出口商品换汇成本以及出口退税的核算方法、有关的原理以及公式。

第一节 出口换汇成本 出口报价是外贸业务员要掌握的一项重要技能，掌握出口报价的关键是要掌握我国出口商品换汇成本以及出口退税的核算方法、有关的原理以及公式。

一、出口换汇成本 出口换汇成本是指某商品出口净收入一个单位的外汇所需要的人民币成本一个单位的外汇，通常按美元计。

.....

<<国际贸易操作实训>>

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:<http://www.tushu007.com>