

<<国际贸易实务实训>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实务实训>>

13位ISBN编号：9787040293333

10位ISBN编号：7040293331

出版时间：2010-8

出版时间：高等教育出版社

作者：孙海梅，袁晖，李群等著

页数：267

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>

<<国际贸易实务实训>>

前言

国际贸易是一个国家参与国际经济活动的重要途径。

一个国家对外贸易的状况直接反映着这个国家在国际市场上的地位。

随着中国加入世界贸易组织（WTO），中国的对外贸易活动更加频繁，国际竞争者进入中国市场的门槛日益降低。

应该说，在经济全球化不断增强的世界经济环境中，更需要大量的各行业、各层次的掌握国际贸易实务的人才。

在以往的国际贸易课的教学过程中，我们感触很深的是：一个外贸及其相关专业的高职高专毕业生，可能对国际贸易的相关知识有足够的认识，对外贸中的国际惯例也掌握得很牢固，毕业时每门专业课的成绩也不错，但是在面对一笔实际的外贸业务时却不知从何下手。

究其原因，就是长期以来校内课堂上的教学难以做到“理论与实践的有机融合”，其中一个影响因素正是所用教材“理论与实践相脱节”。

2006年，教育部为了促进高职高专学生的职业技能的培养，出台了《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》（教高〔2006〕16号文件）。

本书就是在这一背景下，基于工作过程，特别针对高职高专学生的特点，经过精心设计与安排编写而成的。

本书主要有以下特色： 1.任务驱动。

本书遵循教育部《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》文件的指导思想，基于工作过程，以一个真实的公司的一笔完整的出口业务为背景，精心安排一系列工作任务，使必修知识在一个个任务的驱动下依次展开，使学生带着任务去学习相关知识与技能，从而有效地将“做、学、教”在教材中融为一体。

2.体系新颖。

本书基于工作过程导出学习情境（共设置了五大学习情境：贸易前的准备、贸易磋商、合同订立、合同履行、业务善后），针对学习情境布置相关任务，为完成相关任务给出一些重点提示，然后针对操作结果进行相关知识的提炼和拓展，最后为巩固强化所学知识和技能进行同步的模拟操作。

由此，随着一个个任务的全部完成，一笔完整的出口业务即告完成。

同时，相关知识和技能也得以掌握。

从而，一种突破章、节框架束缚，基于工作过程、任务驱动的新的知识体系诞生了，这充分实现了理论与实践的有机融合。

3.8P模式。

为了更好地实现教学目标，本书在基于工作过程的教学理念下，开创了8P模式：情境导入（Plot）—任务布置（Project）—操作提示（Prompt）—任务操作（Play）—操作结果（Program）—知识提炼（Purify）—知识拓展（Promote）—模拟操作（Practice）。

该模式下学生接触的就是他们将来在实际工作中要用到的，它充分实现了做、学、教的有机融合，从而达到了在校园内、课堂上工与学相结合的目的。

4.案例丰富。

本书同步插入了大量的精选案例，以强化学生的技能培养、提高学生的学习兴趣和加深学生对知识的理解。

<<国际贸易实务实训>>

内容概要

《国际贸易实务实训》是学校教师和企业人员共同编著的基于工作过程、任务驱动的“工学结合”的新型教材，以更好适应高等职业教育改革需要、更贴近企业人才培养需求。

《国际贸易实务实训》针对高职高专教育的特点，以“任务驱动，项目导向”为指针，以进出口贸易业务为主线，以职业能力培养为核心，基于工作过程，以一家真实的公司的一笔完整的出口业务为背景，以一名假设的高职毕业生“陶涛”在该公司的工作全过程为线索，突出国际贸易操作能力的训练，注重国际贸易实务中各业务重点和难点的讲解和模拟练习。

《国际贸易实务实训》通篇按照实际工作过程在任务驱动下循序渐进地推进，还特别在每一情境之后安排相应的工作情境仿真模拟操作题，以巩固强化所学知识和技能。

《国际贸易实务实训》共设有“贸易前的准备”、“贸易磋商”、“合同订立”、“合同履行”、“业务善后”五大学习情境，每一情境均按“8P”模式.即情境导入（Plot）、任务布置（Project）、操作提示（Prompt）、任务操作（Play）、操作结果（Program）、知识提炼（Purify）、知识拓展（Promote！

）、模拟操作（Practice）构筑内容框架，旨在达到在课堂上工与学相结合之目的。

《国际贸易实务实训》可供高职高专院校国际贸易、国际商务、国际物流、报关、国际市场营销、经济、管理、财经等专业作为通用教材，也可作为企事业单位工作人员岗位培训教材和自学参考书，还可供参加高等教育自学考试、全国国际商务专业或国际贸易从业从业人员资格考试和职业资格考

<<国际贸易实务实训>>

书籍目录

情境1 贸易前的准备情境导入任务布置操作提示任务操作任务1：正确认识将从事的国际贸易任务2：了解对外贸易政策及其相应措施任务3：熟悉贸易流程任务4：办理相应的注册、登记手续任务5：选择贸易方式任务6：了解市场状况任务7：进行报价核算任务8：寻找国外客户并为之建立业务关系操作结果知识提炼知识拓展模拟操作情境2 贸易磋商情境导入任务布置操作提示任务操作任务1：认识贸易磋商任务2：进行贸易磋商操作结果知识提炼知识拓展模拟操作情境3 合同订立情境导入：任务布置操作提示任务操作任务1：认识外贸合同（Contract）任务2：寄成交签约函任务3：制作合同任务4：给国外客户寄出成交签约函操作结果知识提炼知识拓展模拟操作情境4 合同履行情境导入任务布置操作提示任务操作任务1：出口合同的履行（CIF条件下）任务2：进口合同的履行（FOB条件下）操作结果知识提炼知识拓展模拟操作情境5 业务善后情境导入任务布置操作提示任务操作任务1：出口业务善后任务2：进口业务善后操作结果知识提炼知识拓展模拟操作参考文献

<<国际贸易实务实训>>

章节摘录

3) 向海关报关。

出口企业须在领单后90天内,向海关出具核销单、有核销单编号(填在报关单的右上角)的报关单等单据,办理报关手续。

(4) 海关签注返还。

海关办理出口报关单验放手续时,逐票进行核销单纸质单证与电子底账一致性的核查。

货物出口后,海关在出口收汇核销单“海关核放情况”栏处加盖“验讫”章后,将核销单退还出口企业。

如因故不能出口或退关,出口企业应及时到发单的外汇管理部门办理核销单的注销手续。

(5) 出口企业交单结汇。

交单结汇时,企业提供核销单号与其他结汇单据送交银行办理收汇手续。

(6) 银行签注返还。

银行收汇后,在出口收汇核销单上注明收汇日期、币种、金额等内容并签章返还。

(7)、(8) 外汇局核销。

出口收汇后,企业持海关签章的核销单、收账单(或称结汇水单)等证明文件到外汇管理局办理核销手续。

外汇管理局签注后留下前两联,将“出口退税专用”联返还给企业作为出口退税的凭证。

(9) 信息反馈。

受托行定期向外汇管理部门报送出口企业逾期未收汇情况;出口企业定期向外汇管理部门报送核销单作废、注销、遗失、出口收汇逾期、未收汇、收汇后支付贸易从属费用及其他费用的情况。

2.有关出口退税 2.1 出口退税的基本含义 出口退税就是将出口货物在国内生产和流通过程中缴纳的间接税退还给出口企业,使出口商品以不含税的价格进入国际市场。

我国出口退税所要退的是出口商品在国内已经缴纳的增值税和消费税。

目前,我国出口货物退税办法包括“先征后退”和“免、抵、退”。

生产企业自营出口或委托代理出口的货物,一律先按照增值税暂行条例规定的征税率征税,然后由主管出口退税业务的税务机关在国家出口退税计划内按规定的退税率审批退税。

<<国际贸易实务实训>>

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>