

高职高专国际商务应用系列教材

# 进出口贸易实务

JINCHUKOU MAOYI SHIWU

赵 轶 著



清华大学出版社

高职高专国际商务应用系列教材

# 进出口贸易实务

JINCHUKOU MAOYI SHIWU

赵 轶 著

清华大学出版社

北 京

## 内 容 简 介

《进出口贸易实务》是一本真正实现“任务驱动、项目引领”的高职高专示范性教材。全书在贯彻教育部 2006 年第 16 号《教育部关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》文件精神,全面建设国家级示范院校的基础上,通过社会进出口贸易行业实地调研,以真实职业活动顺序(作业流程)为主线进行教材内容设计,形成了特征鲜明的“工作过程导向”教学。在编写过程中,把握住理论知识“必需、够用”的要求,在不改变知识容量的前提下将知识内容进行了重组,使理论的基础地位变成了对实践操作的服务地位。

按作业流程全书分为 10 个工作任务,包括市场调研与建立业务联系,办理进出口相关手续,进出口贸易磋商与价格核算,进出口贸易磋商与订立合同,开立、审核与修改信用证,办理租船运输,办理商检与报关,办理保险,收付货款和结汇核销与退税。

本书既是一本较为完整地讲述进出口贸易实务操作的教材,适合高职高专国际商务类专业、经济类专业、工商管理类专业及相关专业选用;也可作为从事进出口贸易业务的在职人员参加外贸职业资格考试或工作实践的指导用书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

### 图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易实务/赵轶著. —北京:清华大学出版社,2008.9

高职高专国际商务应用系列教材

ISBN 978-7-302-18062-3

I. 进… II. 赵… III. 进出口贸易—贸易实务—高等学校:技术学校—教材  
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 098212 号

责任编辑:康 蓉

责任校对:袁 芳

责任印制:李红英

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, [c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质 量 反 馈:010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 刷 者:北京密云胶印厂

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印 张:18.75 字 数:415 千字

版 次:2008 年 9 月第 1 版 印 次:2008 年 9 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:29.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:026744-01

# 高职高专国际商务应用系列教材 编委会名单

主 任:安徽(北京经济管理职业学院)

副 主 任:鲁丹萍(温州职业技术学院)

编委会成员(按拼音排序):

岑丽娟(浙江林学院)

符海菁(上海思博职业技术学院)

蒋琴儿(浙江林学院)

江文虎(温州出入境检验检疫局)

林 俐(温州大学)

刘明鑫(辽宁经济职业技术学院)

李友新(温州海关)

孙玮琳(浙江商业职业技术学院)

温耀庆(上海对外贸易学院)

姚大伟(上海思博职业技术学院)

郑 敏(辽宁经济职业技术学院)

张 琦(浙江湖州职业技术学院)

张润卓(辽宁经济职业技术学院)

赵 轶(山西省财政税务专科学校)

# 出版说明

随着中国加入 WTO 和我国对外贸易的飞速发展，外贸从业人员越来越多，外销员、报关员、货代员、单证员、跟单员、报检员等与岗位要求密切联系的外贸职业资格考试在全国迅速展开。国际商务专业的教学逐渐与相应的岗位需求和职业资格考试接轨，以培养应用型人才为主要目标的高职高专院校、应用型本科院校，以及相关的职业培训机构更是适应了这种要求。国际商务专业教学目标的新要求，对国际商务的教材建设提出了全新的要求。

应对这种需求和变化，清华大学出版社职业教育分社组织国际商务领域的专家以及相关从业人员编写了这套“国际商务应用系列教材”，该套教材定位于“贴近外贸行业岗位需求和职业资格考试的国际商务系列教材”。本套教材的编委会成员均为在该专业领域中办学特色鲜明、教学改革成效显著、师资力量雄厚的高职高专院校和应用型本科院校的一线骨干教师，以及外贸管理、外贸企业等部门的从业人员。编委会根据最新的国家外贸政策、国际商务教学需求，以及外贸行业岗位需求规划教材体系，突出人才培养的针对性、实践性、应用性原则。

本套教材有效地解决了教材编写与外贸行业岗位需求、职业资格考试的要求互不衔接的问题。同时，本套教材注重立体化建设，兼顾“教学”、“实训”、“练习”、“考证”、“培训”五个方面，实现了“五位一体”，重点教材配备了习题、实训、多媒体课件和网络资源，可以满足教、学、考、练等方面的综合要求。

本套教材的组织编写原则如下：

1. 根据外贸行业岗位需求和职业资格考试确定产品，并成立系列教材编写委员会。

2. 定位于“贴近外贸行业岗位需求和职业资格考试的国际商务系列教材”，在内容构建上根据教学需要和实际业务需要，在体现课程系统性和知识性的同时，根据岗位需求和职业资格考试要求，突出重点，详略得当。

3. 摆脱了传统教材单一叙述型的编写方式，引进案例式教学、实训式教学、模拟式教学等教学模式，根据课程特点加强实训教材建设和立体化教材建设。

4. 体例格式方面全面创新，融系统性、知识性、趣味性、可读性为一体。

(1) 每章前有“学习要点”，提出本章要达到的能力要求；每章后有“本章小结”，概括总结本章的核心内容。

(2) 加大教材中课后习题量，并独立编写有关的实训指导教材和案例习题集，以方便讲练结合。教材的课后习题以及习题集，均做到贴近各门考试的真题，题型丰富，并配有参考答案。

(3) 为了使教材的形式活泼多样，教材中适当添加点缀性栏目，不仅拓展了学生的思路，扩大了学生的知识面，而且增加了教材本身的趣味性和可读性。

5. 编委会由具有丰富教学经验和多年实践经验的教师，以及相关部门从业人员共同组成，突出“双师型”编者体系。

清华大学出版社职业教育分社自成立以来，就立足于出版质量上乘、特色鲜明的优秀教材。随着我国国际贸易的进一步发展，广大高职高专院校和应用型本科院校的国际商务专业无论是课程设置还是教材建设，都会有许多新课题。希望各院校在使用教材时能积极提出宝贵意见和建议，并向我们推荐优秀的选题，反馈信息请发至 [gzgz@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:gzgz@tup.tsinghua.edu.cn)。清华大学出版社将不断对已出版的教材进行修订，使其日臻完善，并进一步开发更多的优秀教材。

清华大学出版社职业教育分社

# 丛书前言

二十多年的改革开放已经使中国成为经济全球化的受益者，中国已成为对外贸易增长最快的国家之一。自 2002 年以来，我国的对外贸易连续四年保持两成以上的高速增长态势。2005 年外贸额达到 14 200 多亿美元，居全球第三位。据世界银行预测：到 2020 年，中国有望成为美国之后的世界第二大贸易国，并带动世界贸易的增长。对外贸易的快速发展必然对国际商务人才产生巨大的需求。

高等教育体系中的国际商务专业教学，是使该专业的学生能够在外经贸企业、外资企业、外贸管理等部门从事外贸销售、外贸制单、进出口货物报关、涉外商务代理、货运代理、船务代理、涉外商务咨询、商务文秘和其他涉外商贸服务和管理工作。在知识结构、能力结构等方面，要求掌握基本的贸易政策、法规和国际惯例，能够具体运作国际商务中各个业务环节，并具有扎实的外语基础和应用能力。由于国际商务专业具有明显的技能型特点，因此，在教学内容与手段上强调应用性和实践性。

高职高专和应用型本科院校的国际商务专业教学应以就业为导向，以培养高技能人才为目标，满足社会发展和经济建设的需要。在以就业为导向方面，目前我国已由相关部门推出了外销员、国际商务师，以及报关员、单证员、跟单员、货运代理、报检员等职业从（执）业资格考试制度。明确的职业资格准入制度以及职业岗位能力要求，使得国际商务专业的教学有了与就业需求对接的“接口”，可以减少毕业生毕业以后的职业“磨合”过程。

为了适应国际商务专业教学教改以及就业需求导向的要求，我们在清华大学出版社的组织下编写了“高职高专国际商务应用系列教材”。本套教材完全适合国际商务专业核心骨干课程的需要，同时兼顾了外销员、报关员、单证员、货运代理、报检员等职业资格考试的要求，既可作为广大高职高专院校、应用型本科院校学生的教材，还可供从事外贸业务的人员用作专业培训的参考用书，对参加有关职业资格考试的人员也大有裨益。

本系列教材的编写力求做到：

- (1) 以能力为本位，强调对学生应用能力的培养；
- (2) 注重技能的训练，在基本原理的基础上，将技能实训引进来，让学生通过实训学会解决问题；
- (3) 注重启发性，各章开头提供有本章学习要点、先行案例等

让学生带着问题学习；

(4) 具有综合性，将案例分析、小资料等与教材内容有机地结合，以开阔视野，锻炼学生把握复杂业务的技能；

(5) 具有可操作性，在教材的各章之后附有适量的思考与练习供学生消化，主要教材附有习题集或实训指导；

(6) 与职业资格考试相衔接，在内容和练习等方面紧扣相关的考试要求；

(7) 注重对新知识的介绍，国际贸易环境处在不断的变化之中，本教材尽可能地将这些新知识、新方式、新手段介绍进来，以提高学生的适应力。

参与本套教材编写的人员，来自我国的天南地北，既有高职高专院校也有应用型本科院校，既有第一线的专业教师也有外贸从业人员，既有公办高等院校也有民办高等院校。经过集体反复讨论、修改、征求意见，最终确定了本套教材的出版计划和教材结构、特色，以及内容和体例。希望本套系列教材的付梓出版能够在国际商务专业的教学教改中发挥出重要的作用。

高职高专国际商务应用系列教材编委会



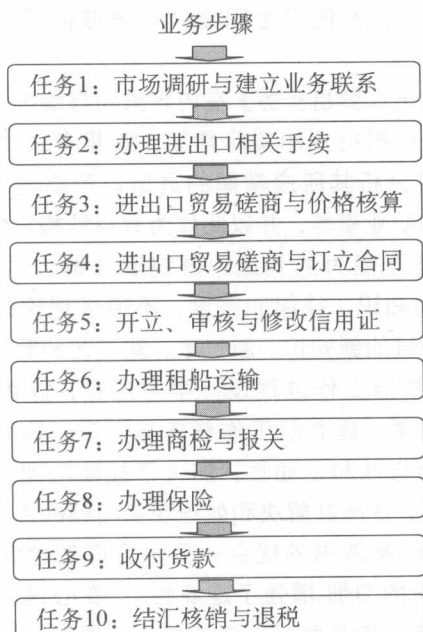
# 前言

尊敬的读者：

这可能是您见过的一本比较“另类”的教科书！这种“另类”建立在高职高专教育是“另一种类型教育”的思考之上，这种类型的教育专门针对职业岗位（群），根据职业需要，培养生产、管理、服务一线的技术应用型专门人才。其中，学生类型独特（思维类型独特、认知规律独特）、培养方式独特，决定了高职高专教育教材在定位与规划、设计、编写等方面独特的个性。

既然是另外一种类型的教育，教材建设就应该走出普通高等教育学科教学模式。《进出口贸易实务》依据财政部、教育部高职高专示范院校建设精神，贯彻教育部 2006 年第 16 号《教育部关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》文件精神，遵循职业教育教学规律，在进行社会进出口行业调研的基础上，以真实职业（群）活动实践顺序（作业流程）为教材内容设计主线，面向应用，突出进出口业务技能应用能力的培养。

## 进出口业务活动主要作业流程



高职高专教育教学课程内容结构的编排,应该有利于学生通过课程学习尽可能地获取与工作过程有关的经验和技能。这就要求课程和教学要以职业工作过程为主线,使学生真正成为学习的主体。通过学生积极主动参与,在以咨询和指导身份出现的教师引导下,按照自己的习惯将已吸纳的知识结构化、系统化,从而在这一内化过程中实现自身能力的拓展与提升。

正是基于以上认识,我们编写了此书。

与传统学科教育教材相比,《进出口贸易实务》在定位与设计方面有以下特点:

**以职业工作过程为导向。**以进出口贸易职业工作过程为导向进行课程内容设计,使独立、离散的知识得到有机串接,改变了高职高专教育长期以来理论教学与实践教学脱节的状况,实现了学科课程向工作(任务)体系课程的跨越。

**以职业工作项目为载体。**以进出口贸易职业活动具体工作项目为载体,设计、组织课程内容,形成以工作任务为中心、以技术实践知识为焦点、以技术理论知识为背景的课程内容结构,切实体现了教学内容的重组,实现了课程内容由学科结构向工作结构的转变。

**实现任务驱动教学过程。**将教学内容设置为任务,真正实现了项目引领、任务驱动的教学过程,极大地启发了学生学习的自主性、积极性,由过去“教师讲,学生听”的被动行为转变为学生的主动探索行为(完成某项工作),使学生通过课程学习逐步养成所需的职业能力。完成了“从实践到理论、从具体到抽象、从个别到一般”和“提出问题、解决问题、归纳总结”的教学程序。

**实现技能与证书的有效衔接。**行业、企业技术专家参与教材编写,使教学目标具体、明确、系统,教学内容先进,取舍合理,理论的基础地位变为了服务地位。结构清晰、层次分明,信息传递高效简洁。在方便学生职业技能养成的同时,也兼顾了学生获取相应职业资格证书的需要。

与传统学科教育教材相比,《进出口贸易实务》在内容策划与编排上有以下特色:

**结构定位:**以工作任务为线索,根据行业的实际需要,收集有关进出口贸易不同岗位工作环境及其所担当的角色,通过分析其所应掌握的进出口贸易基本知识、技能,以及应通过哪些实践环节来提高能力和职业素养,并以此作为教材结构定位的参照系。

**体系构建:**坚持知识的掌握服务于能力的构建,围绕职业能力的形成组织课程内容,以工作任务为中心来整合相应的知识、技能和态度,不追求理论知识的体系完整。课程内容尽可能地反映进出口贸易领域的新知识、新技术、新工艺和新方法。

**实训安排:**突出“任务导向”,按照工作过程设计学习过程,以进出口贸易业务活动为载体设计任务(活动)、组织教学,建立起工作任务与知识、技能的联系,增强了学生的直观体验,激发了其学习的参与性和主动性,加大了技能培训的力度,从而方便学生将知识转化为专业性的技能技巧,提高其解决和处理现实问题的综合能力。

**体例设计:**一方面吸纳了国外教学参考书的优点;另一方面考虑到高职高专学生的文化背景和教育基础养成的吸纳知识的习惯,增强了趣味性。在心理结构构建、兴趣动机发展等方面做了有益的尝试,形成了任务解析、任务导入、能力目标、正文、服务于正文的一些拓展、任务小结和整合、技能自测等完整的教材功能体系。

**语言运用**:在做到学习情境与职业情境和生活情境紧密结合的同时,注意了行文的活泼与优美,使其具有一定的可读性。尽量运用形象化、具体化语言,使学生可以直观、形象、整体、自我地获取经验,并构建应用知识的框架,从而可以轻松获取实际职业行动能力。

本教材设计了项目任务、能力目标、任务解析、任务导入、今日行动、任务反馈、任务小结、课堂讨论、职业技能自测、案例分析、实训操作等栏目,构建了相对完整的进出口贸易实务课程内容及操作体系,回归了以培养学生技术应用能力为主线的高职高专教育本位,体现了教材定位、规划、设计与编写等方面的职业教育教学改革示范性,符合国家示范院校建设精神,适合高职高专院校工商管理、国际贸易专业及相关专业选用。

《进出口贸易实务》一书由高职高专国家示范院校重点建设专业带头人闫文谦教授审定。由赵轶撰写全书,马宇佳老师和实训基地靳涛总经理参与了教材的研究与策划。本书既是一本较为完整地讲述进出口贸易实务操作的教材,也是一本较为全面演绎进出口贸易职业操作活动的专著。

在撰写过程中,我们参阅了国内外一些专家学者的研究成果及相关文献,行业技术专家馈赠了一些国内外专业外贸公司和企业的宝贵资料,作者赵轶在德国研修期间的老师——德国亚琛技术大学 Karl Putz 教授对教材的设计提出了许多很好的建议,在此一并表示衷心的感谢。

新一轮高职高专教育教学改革正在如火如荼地进行,现实中的高职高专教材成为教学改革的重要载体。作为一名长期活跃在教学一线的青年教师,非常荣幸被学校首批选送欧洲进行职业教育考察,经潜心研究之后,与进出口贸易公司业务人员一起设计了本教材的全新框架。清华大学出版社职业教育分社慧眼独具,搭建起实现这一构想的平台,为国内高职高专教材建设与探索进行了有益的尝试。从此,我国高等职业教育教学改革又多了一种严肃的思考。

本书难免存在错误与疏漏,敬请广大读者批评、指正。

作者

2008年3月

# 导 读

## 致读者：

浙江丽水，农村，一个家庭小作坊，几位家庭成员正在用软布擦拭一串串刚刚打磨好的玻璃手链。上海客商以 7.2 元的价格订了 10 000 串，全家忙碌十几天，每串大约可以挣到 1 元钱加工费。2 个月以后，这串手链被摆放在奥地利维也纳市的克拉根夫大街上的一些连锁饰品店，标签上写着 30 欧元，约值人民币 300 元钱……

今天，中国，这样的事情时时刻刻都在发生。上海，每天超过 40 000 个集装箱的货物装船运往世界各地——这个数字是 10 年前的 20 倍。众所周知，中国已经成为世界的制造工厂，也成为贸易大国。外贸的高额利润使得众多厂商跃跃欲试，对外贸易活动也将成为我们参与全球化的重要途径。自然，人才的需求将与外贸的发展共同进步。

如果您想成就一番事业，特别是愿意直面竞争激烈的市场，与国际买家做成跨国交易，请进入我们为您安排的任务环节。您可以换一种思路，就像闯关游戏一样，过了一关才能进入下一关，按照进出口实际业务顺序安排，自主性地完成了一个个任务，就会获取相关职业技能。当然，将来也会获得更大成功！

## 致教师：

敬业的您也许偶尔会面对课堂上几个昏昏欲睡的学生，是不是感到太多的无奈？那么，如何使学习散漫的学生在课堂上变得积极主动、充满热情？在明确了“职业教育是另一种类型的教育”的今天，您的学校是否还在打着职业教育的大旗，办着学科教育？

希望这本教材能够为您提供一种新的教学模式，就是“任务驱动、项目引领”的行为引导型教学。这种教学模式目标明确，针对性和操作性强，充分体现了职业技术教育的性质和特点。工作过程导向课程可以极大地调动学生学习的自主性、积极性，学生完成任务的过程就是在不断解决各种实际问题，从不会到会，在完成一项任务后获得了满意的心理感受，产生成就感，这种过程性的刺激，更能激发学习兴趣。

根据实际业务活动设置的任务内容使学生得到了工作实践演练，从而易使学生实现由学校毕业到上岗工作的无缝对接，较好地处理了专业适应面与针对性的矛盾。

在这里，教师不仅仅是知识的传授者，更是学生行为的指导者和咨询者。教师可直接根据学生活动的成功与否获悉其接受教师信息的多少和深浅，便于指导和交流。您可以根据每个任务设计考核标准，完成一个任务就进行一次测试，计入平时成绩，给学生施加点“压力”，严格把关；前面任务完成不好，不能进入下一任务，以防仍有一些“散漫者”。

您选择了这本书，意味着选择了一种新的教学方法，更重要的是选择了一种新的教学思想。希望通过我们共同的努力，使我国职业教育能够为社会发展和经济发展培养出更多适用的人才。

作者

2008年3月

# 目 录

<b>任务 1 市场调研与建立业务联系</b> .....	1
1.1 确定进出口市场调研内容 .....	2
1.1.1 确定国内市场调研的内容 .....	3
1.1.2 确定国际市场调研的内容 .....	4
1.2 设计进出口市场调研方案 .....	8
1.2.1 确定进出口市场调研程序 .....	8
1.2.2 设计进出口市场调研方案 .....	9
1.3 选择进出口市场调研方法 .....	11
1.3.1 进出口市场调研一般方法的选择 .....	12
1.3.2 进出口市场调研常用方法的选择 .....	14
1.4 建立进出口业务联系 .....	16
1.4.1 寻找客户 .....	16
1.4.2 与国外潜在客户建立业务联系 .....	17
任务 1 小结 .....	23
业务技能自测 .....	23
案例分析 .....	25
实际业务模拟 .....	26
<b>任务 2 办理进出口相关手续</b> .....	27
2.1 办理进口相关手续 .....	28
2.1.1 取得进出口经营权 .....	28
2.1.2 办理委托代理进口 .....	30
2.1.3 申请进口配额和进口许可证 .....	31
2.2 办理海关登记注册 .....	34
2.2.1 办理报关注册登记 .....	35
2.2.2 办理异地报关备案手续 .....	36
2.3 办理出口相关手续 .....	37
2.3.1 办理进出口经营权和海关登记手续 .....	37
2.3.2 申请出口配额和许可证 .....	37
2.3.3 办理检验检疫部门备案手续 .....	40
2.3.4 办理出口退税登记 .....	40
2.3.5 外汇管理部门办理手续并开设外汇账户 .....	41

2.4 制定进出口经营方案 .....	41
任务2 小结 .....	44
业务技能自测 .....	45
案例分析 .....	46
实际业务模拟 .....	48
<b>任务3 进出口贸易磋商与价格核算 .....</b>	<b>49</b>
3.1 进出口贸易磋商询盘 .....	50
3.1.1 根据询盘的意图选择询盘方式 .....	51
3.1.2 书写询盘函电 .....	52
3.2 进出口贸易磋商发盘 .....	55
3.2.1 发出有效的发盘 .....	56
3.2.2 规定发盘有效期 .....	57
3.2.3 撤回与撤销发盘 .....	57
3.2.4 书写发盘函 .....	59
3.2.5 审核发盘、进行比价 .....	60
3.3 进出口贸易价格核算 .....	62
3.3.1 根据自身贸易条件,灵活选择价格术语 .....	62
3.3.2 合理运用佣金和折扣 .....	69
3.3.3 进口价格核算 .....	70
3.3.4 出口价格核算 .....	72
任务3 小结 .....	75
业务技能自测 .....	75
案例分析 .....	77
实际业务模拟 .....	77
<b>任务4 进出口贸易磋商与订立合同 .....</b>	<b>79</b>
4.1 进出口贸易磋商还盘 .....	80
4.1.1 作出还盘 .....	81
4.1.2 书写还盘函电 .....	81
4.2 进出口贸易磋商接受 .....	83
4.2.1 作出有效的接受 .....	83
4.2.2 逾期接受 .....	85
4.2.3 撤回或修改接受 .....	85
4.2.4 书写接受函电 .....	86
4.3 订立进出口贸易合同 .....	87
4.3.1 确定品名条款 .....	87
4.3.2 确定品质条款 .....	87

4.3.3	确定数量条款 .....	92
4.3.4	确定合同包装条款 .....	94
4.3.5	确定价格条款 .....	96
4.3.6	订立合同 .....	97
任务 4 小结	.....	98
业务技能自测	.....	99
案例分析	.....	100
实际业务模拟	.....	101
<b>任务 5 开立、审核与修改信用证</b>	.....	<b>102</b>
5.1	开立信用证 .....	103
5.1.1	申请开立信用证的一般操作 .....	104
5.1.2	填写开证申请书 .....	107
5.2	审核信用证 .....	109
5.2.1	出口商审核信用证的操作 .....	110
5.2.2	审证工作的注意事项 .....	112
5.3	修改信用证 .....	114
5.3.1	进口商修改信用证 .....	114
5.3.2	受益人修改信用证 .....	115
任务 5 小结	.....	119
业务技能自测	.....	120
案例分析	.....	121
实际业务模拟	.....	122
<b>任务 6 办理租船运输</b>	.....	<b>124</b>
6.1	订立运输条款 .....	125
6.2	办理租船订舱 .....	131
6.2.1	选择租船方式 .....	132
6.2.2	租船注意事项 .....	133
6.2.3	办理租船订舱 .....	134
6.2.4	收集和整理单证 .....	136
6.3	支付运输费用 .....	138
6.3.1	支付班轮运费 .....	138
6.3.2	计算租船运费或租金 .....	141
6.3.3	计算集装箱海运运费 .....	142
任务 6 小结	.....	146
业务技能自测	.....	146
案例分析	.....	148



实际业务模拟 .....	149
<b>任务7 办理商检与报关 .....</b>	<b>150</b>
7.1 办理商检 .....	151
7.1.1 确定合同商品检验条款 .....	152
7.1.2 出口商品报验 .....	155
7.1.3 进口商品报验 .....	157
7.1.4 出入境货物电子报验 .....	159
7.1.5 申请中国原产地证 .....	160
7.2 出口报关 .....	161
7.2.1 出口报关的操作 .....	161
7.2.2 制作出口货物报关单 .....	163
7.3 进口报关 .....	172
7.3.1 进口报关操作 .....	172
7.3.2 填制进口货物报关单 .....	174
7.3.3 进口货物通关注意事项 .....	176
任务7小结 .....	176
业务技能自测 .....	177
案例分析 .....	178
实际业务模拟 .....	179
<b>任务8 办理保险 .....</b>	<b>181</b>
8.1 选择保险险别 .....	182
8.1.1 海洋运输保险 .....	183
8.1.2 其他运输方式保险 .....	185
8.1.3 选择保险险别的原则 .....	187
8.2 出口投保 .....	189
8.2.1 出口投保的操作步骤 .....	189
8.2.2 填写投保单 .....	190
8.2.3 缮制保险单 .....	191
8.2.4 计算保险金额与保险费 .....	196
8.3 进口投保 .....	197
8.3.1 选择投保方式 .....	197
8.3.2 确定进口货物保险金额 .....	199
任务8小结 .....	200
业务技能自测 .....	201
案例分析 .....	202
实际业务模拟 .....	204