全国外贸业务员培训认证考试大纲及复习指南

QUANGUO WAIMAO YEWUYUAN PEIXUN RENZHENG KAOSHI DAGANG JI FUXI ZHINAN

中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室 编

全国外贸业务员培训认证考试专用教材

QUANGUO WAIMAO YEWUYUAN PEIXUN RENZHENG KAOSHI ZHUANYONG JIAOCAI

中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

全国外贸业务员培训认证考试专用教材

全国外贸业务员培训认证考试大纲及复习指南

中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室 编

中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

图书在版编目(CIP)数据

全国外贸业务员培训认证考试大纲及复习指南/中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室编．—北京：中国商务出版社，2007.9

全国外贸业务员培训认证考试专用教材

ISBN 978-7-80181-793-8

Ⅰ．全… Ⅱ．中… Ⅲ．对外贸易—资格考核—教学参考资料 Ⅳ．F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 154369 号

全国外贸业务员培训认证考试专用教材

全国外贸业务员培训认证考试大纲及复习指南

中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室 编

中国商务出版社出版

(北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码：100710

电话：010-64269744(编辑室)

010-64286917(发行部)

网址：www.cctpress.com

E-mail：cctp@cctpress.com

北京中商图出版物发行有限责任公司发行

中国农业出版社印刷厂排版

中国农业出版社印刷厂印刷

890 毫米×1240 毫米 16 开本

21.75 印张 617 千字

2007 年 10 月 第 1 版

2007 年 10 月 第 1 次印刷

ISBN 978-7-80181-793-8

F·1088

定价：40.00 元

全国外贸业务员培训认证考试专用教材

编　委　会

前　言

自改革开放以来，随着我国外贸事业的发展和外贸经营权的放开，越来越多的企业开展了外贸业务。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2006年年底，我国出口和进口贸易总量均已排名世界第三。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。

中国国际贸易学会经过广泛的市场调研，并且根据《中华人民共和国行政许可法》的有关规定及商务部《"十一五"人才强商规划》文件精神，决定在全国范围内组织开展"外贸业务员"的培训和考试认证工作，旨在通过培训使受训者能运用外贸基础知识和基础理论分析问题和解决问题，能熟练操作进出口业务流程，培养既懂出口业务操作又懂进口业务操作的外贸业务人员；进一步提高外贸从业人员的职业素质和职业能力，促进外贸事业的健康和可持续发展。

外贸业务员培训认证考试是我国国际商务领域继外销员（国际商务人员从业资格）、国际商务师（国际商务人员执业资格）、国际货代员、国际商务单证员、外贸跟单员培训考试后第六个岗位培训与认证考试。外贸业务员是指在进出口业务中，从事寻找客户、贸易磋商、签订合同、组织履约、核销退税、处理争议等进出口业务全过程操作和管理的综合性外贸从业人员；是外贸企业开展业务的重要人才；是连接企业与客户的纽带，同时也是外贸企业做大做强的中坚力量。

为了切实推进这项工作，中国国际贸易学会专门成立了"商务培训认证考试办公室"和"外贸业务员培训认证考试专家委员会"。专家委员会由来自外贸企业、银行、海关、商检和高等院校等相关单位专家和教授组成。专家委员会在认真听取了企业、物流、海关、商检、金融等部门的意见基础上，根据国际商务的特点，结合我国外贸业务现实情况，组织编写了本套"全国外贸业务员培训认证考试专用教材"，共计三本。

本套教材具有以下突出特点：

1. 权威性。中国国际贸易学会是我国国际贸易学科理论和实践研究的权威机构。在编写教材的同时，又推出了国际贸易专业（外贸业务员方向）的教学方案和大纲以及培训的标准和要求，旨在帮助外贸企业尽快地培养出一批既懂出口业务操作又懂进口

业务操作的外贸业务人员。

2. 内容翔实。本套教材涵盖了外贸业务涉及的所有工作环节，既注重外贸理论探讨，又突出进出口业务示范操作。教材中的数据、单证、业务流程和操作均是现在外贸企业所实际使用的。

3. 实用性强。本套教材在本书编写过程中还邀请了外贸一线的经理、业务骨干参加编写，并担当主审，使其符合我国外贸业务发展的实际。不仅具有较高的理论性，而且具有较强实用性和操作性。

本套教材除作为全国外贸业务员培训认证考试用书外，还可作为有关院校教材。本套教材在编写过程中还得到了其他一些业内专家、学者和单位的热心帮助和支持，在此一并表示感谢。

由于编写时间紧、任务重，难免出现一些疏漏和错误，真诚欢迎各界人士批评指正，以便再版时修正、完善。

中国国际贸易学会

中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室

2007 年 5 月

编写说明

为了帮助广大考生准确把握全国外贸业务员考试的重点，有效攻克难点，有针对性地进行复习迎考和有效地进行外贸业务技能实训，在中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室的领导下，我们组织来自于外经贸企业、院校的专家学者编写了本书。

针对全国外贸业务员培训认证考试的两本主干教材：《外贸业务理论与实务》和《外贸业务员英语》，我们将本书分为四篇：第一篇“全国外贸业务员培训认证考试复习指南”，除了列出各章的重点之外，还配备了大量的练习题（含外贸业务操作题）并附参考答案，以便考生进行针对性练习；第二篇“全国外贸业务员培训认证考试大纲”；第三篇“全国外贸业务员英语培训认证考试复习指南”，罗列了常用中英文外贸业务术语，介绍了外贸业务英语文书写作规范，还配套了大量的练习题并附参考答案；第四篇“全国外贸业务员英语培训认证考试大纲”。最后，在附录中提供了 2007 年 6 月 30 日试考的试题和参考答案。

本书由浙江金融职业学院章安平担任主编并统稿，任海津担任主审。参加编写的人员有：章安平、王正华、吕孟荣、张海燕、肖旭、杨永明、范越龙、韦昌鑫。

在本书的编写过程中，得到了中国国际贸易学会施用海会长、刘宝荣副会长以及中国商务出版社钱建初副总编、编辑部李学新主任、对外经贸实务杂志社主编袁永友等领导的悉心指导和帮助，还得到了浙江省五金矿产进出口公司任海津总经理、对外贸易大学黎孝先教授、天津财经大学陈国武教授、全国外贸业务员考试中心赵惠林常务副主任、杭州翰森进出口有限公司石梅总经理、浙江鹏森进出口有限公司陈学鹏总经理、浙江省土产畜产进出口集团公司钟跃经理等国际贸易领域实务专家、学术泰斗的大力支持，在此一并表示衷心的感谢。

由于编写时间较紧、任务重，难免出现一些疏漏和错误，真诚欢迎各界人士批评指正，以便再版时予以修正，使其日臻完善。

编者

2007 年 9 月

目　录

第一篇　全国外贸业务员培训认证考试复习指南

第二篇　全国外贸业务员培训认证考试大纲

第三篇　全国外贸业务员英语培训认证考试复习指南

第四篇　全国外贸业务员英语培训认证考试大纲

附　录　全国外贸业务员培训认证考试试卷

第一篇

全国外贸业务员培训认证考试复习指南

第一章　外贸与外贸业务员

第一部分　重点提示

一、外贸概述

(一)外贸

是指一个国家或地区对其他国家或地区进行货物和服务的交换活动。

(二)外贸类型

1. 出口贸易:是指将本国生产或加工的商品输往境外市场销售。

2. 进口贸易:是指将境外市场购买的商品在本国市场进行销售。

3. 过境贸易:是指甲国经过本国国境向乙国运送商品的贸易行为。

4. 货物贸易:又称为有形贸易,是指物质商品的进出口。

5. 服务贸易:又称为无形贸易,是指服务商品的进出口。按 WTO 的分类,服务贸易分为商业、通讯、建筑、销售、教育、环境、金融、健康与社会服务、旅游、文化与体育、运输与其他。

6. 知识产权贸易:是指知识产权的进出口。按 WTO《与贸易有关的知识产权协议》规定,知识产权包括版权、商标、地理标识、工业品外观设计、专利、集成电路布图设计、未披露信息等。

(三)外贸企业类型

按进出口经营资格,外贸企业分为流通型外贸企业和生产型外贸企业。经营范围分别为:

1. 流通型外贸企业:经营各类商品和技术的进出口,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。

2. 生产型外贸企业:经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。

(四)外贸业务类型

外贸业务分进口业务和出口业务,进出口业务又分为自营进出口业务和代理进出口业务。生产型外贸企业只能经营自营进出口业务,不能经营代理进出口业务;而流通型外贸企业两者均可经营。

二、外贸业务员岗位描述

(一)外贸业务员的概念

外贸业务员是指在进出口业务中,从事寻找客户、贸易磋商、签订合同、组织履约、核销退税、处理争议等进出口业务全过程操作和管理的综合性外贸从业人员。

(二)外贸业务员与外贸单证员、外贸跟单员的关系

从这三个岗位的工作任务来看,外贸单证员完成的是若干个业务点的工作;外贸跟单员完成的是

其中一条业务线的工作；外贸业务员完成的是一个业务面的工作。

（三）外贸业务员的职业素质要求

外贸业务员应具备爱国精神、守法意识、忠诚品质、团队精神、诚信品质、敬业精神、责任意识、开拓精神等职业素质。

（四）外贸业务员的职业能力要求

外贸业务员应具备市场营销能力、商务谈判能力、函电处理能力、业务操作能力、综合管理能力、信息处理能力、人际沟通能力、持续学习能力等职业能力。

（五）外贸业务员的专业知识要求

外贸业务员除了要掌握好英语和计算机基本知识之外，还应熟悉和掌握商品基础知识、外贸业务知识、生产管理知识、国际营销知识、国际金融知识、外贸法规政策、国际贸易惯例、国际经贸地理、外贸业务礼仪等专业知识。

第二部分　练习题

一、单项选择题

1. （　　）又称为有形贸易。

A. 知识产权贸易　　B. 服务贸易

C. 货物贸易　　D. 技术贸易

2. 出入境旅游是属于（　　）。

A. 知识产权贸易　　B. 服务贸易

C. 货物贸易　　D. 技术贸易

3. 进出口贸易磋商是（　　）的一项重要工作。

A. 外贸业务员　　B. 外贸单证员

C. 外贸跟单员　　D. 报关员

4. 签订出口合同是（　　）的一项重要工作。

A. 外贸业务员　　B. 外贸单证员

C. 外贸跟单员　　D. 报关员

5. 以下哪项不属于生产型外贸企业的经营范围（　　）

A. 出口本企业自产产品　　B. 进口本企业所需的原辅材料

C. 进口本企业所需的机械设备、零配件　　D. 出口其他企业生产产品

二、判断题

1. 生产型外贸企业与流通型外贸企业一样，既能经营自营进出口业务，又能经营代理进出口业务。（　　）

2. 外贸单证员完成的是若干个业务点的工作；外贸跟单员完成的是其中一条业务线的工作；外贸业务员完成的是一个业务面的工作。（　　）

3. 购买国外某一项专利是属于服务贸易。（　　）

4. 当发现进口货物与合同不符时，代理进口的外贸企业有权直接对国外出口商起诉。（　　）

5. 对于包干形式的代理进出口业务，代理进出口所需的直接费用和进出口业务盈亏由国内购/供货企业自行承担，外贸企业按合同金额收取一定比例的手续费，作为间接费用开支和营业收入。(　　)

参考答案

一、单项选择题

1～5 CBAAD

二、判断题

1～5 ×√×××

第二章　外贸业务流程与外贸业务员工作任务

第一部分　重点提示

一、出口业务流程与外贸业务员工作任务

根据出口业务流程，在出口业务中，外贸业务员要完成出口准备工作、磋商签约工作、出口履约工作和出口善后工作等四个工作项目，每个工作项目又包括若干个工作任务。

(一)外贸流通企业自营出口业务流程与外贸业务员工作任务(CIF 术语条件下)

1. 出口准备工作：包括熟悉商品和了解市场、寻找国外客户和选择国内供货企业。

2. 磋商签约工作：是外贸业务员的核心工作项目，包括询盘、发盘、还盘、接受和签约五个工作任务。

3. 出口履约工作：包括：(1)催证、审证和改证；(2)签订内贸合同和备货生产；(3)货物出运(包括托运、报检、报关、装船和投保工作)；(4)制单、审单和收汇。

4. 出口善后工作：包括出口收汇核销、出口退税、资料归档、争议与索赔。

(二)不同出口业务类型中外贸业务员工作任务比较

1. 对于流通型外贸企业，代理出口业务与自营出口业务相比，外贸业务员增加了与委托人签订委托代理出口协议工作，减少了签订出口合同及之前的工作环节，减少了出口收汇核销退税工作环节，这两部分工作由委托方办理。

2. 生产型外贸企业自营出口业务与流通型外贸企业自营出口业务相比，外贸业务员减少了签订内贸合同工作环节。

二、进口业务流程与外贸业务员工作任务

根据进口业务操作流程，在进口业务中，外贸业务员要完成进口准备工作、磋商签约工作、进口履

约工作和进口善后工作等四个工作项目，每个工作项目又包括若干个工作任务。

（一）外贸流通企业自营进口业务流程与外贸业务员工作任务（FOB 术语条件下）

1. 进口准备工作

开展进口业务的企业需具备对外贸易经营权，涉及国家指定商品进口的，需事先获得政府有关部门的经营许可，如原油、成品油、化肥、煤炭、危险品、铁矿砂、汽车等商品的进口许可。凡涉及国家指定商品经营的，需按规定办理指定商品经营审批。没有获得批准的企业不能从事这类商品的进口业务。进口准备工作包括：(1)熟悉商品和了解市场；(2)选择国外客户和寻找国内经销商。

2. 磋商签约工作

进口磋商签约与出口磋商签约是同一工作项目的两个方面，进口磋商签约工作也包括询盘、发盘、还盘、接受和签约五个工作任务。

对于需进行国际招投标进行进口的商品，进口磋商环节就变成招标、投标和定标三个环节。招标实际上就是询盘，投标就是发盘，定标就是接受。定标后，进口企业外贸业务员就进口合同细节与中标人（出口商）协商一致后，签订进口合同。

3. 进口履约工作：包括(1)办理进口批件；(2)开证；(3)租船订舱；(4)投保；(5)对外付款；(6)接货；(7)报检；(8)报关。

4. 进口善后工作：包括(1)进口付汇核销；(2)争议与索赔；(3)资料归档。

（二）不同进口业务类型中外贸业务员工作任务比较

1. 对于流通型外贸企业，代理进口业务与自营进口业务不同之处：

若委托人自己对外磋商并签订进口合同，则外贸业务员减少了签订进口合同及之前的工作环节，增加了签订委托代理进口协议、开证前向委托人收取保证金等工作环节。

若委托人没有国外客户，委托外贸企业寻找国外客户并进行进口磋商签订进口合同，则增加了签订委托代理进口协议、开证前向委托人收取保证金等工作环节。

2. 生产型外贸企业自营进口业务与流通型外贸企业自营进口业务相比，外贸业务员的工作任务是一样的。

第二部分　练习题

一、判断题

1. 进口付汇核销是属于进口善后工作。（　　）

2. 在 FOB 贸易术语、L/C 支付方式的进口业务中，开证申请工作一般是在租船订舱工作之后。（　　）

3. 出口付汇核销工作是在出口退税工作之后。（　　）

4. 磋商、审证、签订内贸合同、备货生产等工作都属于出口履约工作。（　　）

5. 招标实际上就是发盘，定标就是接受。（　　）

二、简答题

1. 试比较流通型外贸企业代理进出口业务与自营进出口业务的外贸业务员工作任务。