

对外贸易综合技能教程

王宗湖 主编



对外经济贸易大学出版社

对外贸易综合技能教程

主编 王宗湖
常务副主编 杨莲华 鲍仕梅
副主编 邢秋兰 李玉华 霍美芬 海 燕

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

对外贸易综合技能教程/王宗湖主编. —北京:对外经济贸易大学出版社, 2000.5

ISBN 7-81000-995-8

I. 对… II. 王… III. 对外贸易-贸易实务-教材
IV. F75

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 61074 号

©2000 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

对外贸易综合技能教程

王宗湖 主编

责任编辑:连佩珍

对外经济贸易大学出版社

北京惠新东街 12 号 邮政编码:100029

山东省莱芜市印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

开本:850×1168 1/32 11.75 印张 305 千字

2000 年 5 月北京第 1 版 2000 年 8 月第 2 次印刷

ISBN 7-81000-995-8/F·390

印数:5001-10000 册 定价:19.00 元

前 言

当今世界,科学技术日新月异,知识经济初见端倪,国力竞争日趋激烈。在这种背景下,世界各国的教育越来越注重对人才的实践能力和创新精神的培养。随着我国经济的发展及加入 WTO 进程的加快,我国经济将更多地融入世界,我们的企业将更直接地参与国际竞争。而要想在竞争中取胜,就必须造就一大批基本功扎实、操作能力强并具有创新精神的外贸实用型人才。为此,原全国外贸教育学会中专业务学科指导各外贸学校积极、稳妥地推进以“能力培养”为核心的教学改革。“对外贸易综合技能”课的设立就是职业学校对外经济贸易专业教学内容和方法的改革的一个产物。

本书的编写构思贯彻了全国教育工作会议关于“智育工作要转变教育观念,改革人才培养模式,积极实行启发式和讨论式教学,激发学生独立思考和创新意识”的精神,对有关外经贸专业的教学内容、教学方法、教学的组织形式等做了大胆改革和有益尝试,具有以下突出特点:

1. 在体例的安排上,突出了技能的培养。本书以技能训练为载体来设置教学内容,即每一篇内容除了安排必要的基础理论讲解之外,更注重将学生导入技能训练之中,以强化学生对对外贸易程序和业务环节处理技巧的掌握,最后一篇设计为综合的技能训练,通过一笔完整交易程序的操作,全面提高学生的综合业务素质及分析问题、解决问题的能力。

2. 在教学内容上,每一章的开首,均对本章内容作了高度概括、提炼,使学生在学之前就明确学习目的与要求、学习重点与难点,以便于提纲挈领地掌握知识;此外,为了使本书更具可操作性

性,在系统融合各主要外贸学科知识的基础上,我们根据社会需求和外贸实践,加入了许多综合性、实务性的边缘知识。

3. 在教学方法上,本书大量尝试模拟教学、案例教学和启发式教学,以增强学生主动参与的意识,并辅以个人准备、小组讨论、分组演练、典型表演等多种课堂组织形式,有益于激发学生的学习兴趣,较之传统的教学方法有全新的突破。

本书由山东省对外经济学校高级讲师王宗湖同志策划并担任主编,全国部分外贸学校的教师参加撰写,具体分工如下(按篇章次序):

王宗湖(绪论一部分,第四章,第六章三、四节,第七章);孙玲(绪论一部分,第一章);李凤清(第二章);杨莲华(第三章);庄艳(第五章,第六章一、二节);王仙婷(第八、九章);冯静(第十章第一节);霍美芬(第十章二、三、四节);矫卫红(第十一、十二章);李玉华(第十三、十七章);海燕(第十四、十九章);杨玉真(第十五章);邢秋兰(第十六章);鲍仕梅、谢琼(第十八章);李廷华(第二十章)。

在编写过程中,我们参考了有关专家、学者的著作和论文,在此表示感谢!

本书可作为外经贸院校实践技能课的教材,也可供外贸工作者学习、参考或用于岗前培训。

由于“对外贸易综合技能”是一门新兴的应用型学科,其知识体系、逻辑体系、教学内容、教学方法还处于探索之中,因此,书中难免有疏漏和不妥之处,恳请广大读者批评指正。

编者

2000年2月

目 录

绪 论	(1)
一、对外贸易综合技能的性质及研究对象	(1)
二、对外贸易综合技能的主要内容及与其他学科的关系	(4)
三、对外贸易综合技能的教学原则、教学过程与要求	(5)

第一篇 市场开发与目标市场选择

第一章 国际市场与调研	(13)
第一节 国际市场概论	(13)
第二节 国际市场调研的方法与步骤	(19)
第三节 电子商务与国际贸易	(22)
第二章 世界主要市场及其发展趋势	(32)
第一节 美国与西欧市场	(33)
第二节 东亚与东盟市场	(41)
第三节 东欧与海湾市场	(47)
第四节 非洲、拉美市场	(51)
第五节 我国港澳市场	(55)
第三章 目标营销策略与产品定位	(59)
第一节 市场细分与目标营销策略的选择	(59)
第二节 产品定位策略与建立贸易联系	(62)

第四章 技能训练	(68)
第一节 市场调研案例与训练	(68)
第二节 市场定位案例与训练	(75)

第二篇 进出口贸易的程序与交易前的准备

第五章 进出口贸易的程序	(85)
第一节 出口程序	(85)
第二节 进口程序	(91)
第六章 交易前的准备	(96)
第一节 商品的广告与宣传	(96)
第二节 组织货源与加工生产	(104)
第三节 制定出口商品经营方案	(107)
第四节 核算成本,确定价格	(122)
第七章 技能训练	(130)
第一节 制定出口商品营销方案训练	(130)
第二节 核算成本与出口报价训练	(133)

第三篇 国际商务谈判与签订合同

第八章 国际商务谈判礼仪与禁忌	(137)
第一节 谈判着装的礼仪与禁忌	(137)
第二节 谈判过程中的礼仪与禁忌	(139)
第三节 宴会上的礼仪与禁忌	(145)
第九章 主要国家和地区的谈判模式	(151)
第一节 日本的谈判模式	(151)

第二节	美国的谈判模式	(153)
第三节	德国的谈判模式	(156)
第四节	阿拉伯国家的谈判模式	(158)
第五节	拉美国家的谈判模式	(160)
第六节	东南亚国家的谈判模式	(162)
第十章	谈判的实施	(165)
第一节	谈判的内容与程序	(165)
第二节	组建谈判班子与制定谈判方案	(171)
第三节	业务谈判的有关技巧及应注意的问题	(176)
第十一章	合同的内容与订立	(189)
第一节	合同的主要条款及订立	(189)
第二节	合同的形式及格式	(202)
第三节	签订合同应注意的问题	(215)
第十二章	技能训练	(217)
第一节	谈判实例及训练	(217)
第二节	拟订合同训练	(228)

第四篇 合同的履行

第十三章	进出口合同履行的基本程序	(233)
第一节	出口合同履行程序	(233)
第二节	进口合同履行程序	(237)
第十四章	开证、催证、审证、改证	(241)
第一节	开证	(241)
第二节	催证、审证、改证	(245)

第十五章	商检、储运、报关、保险	(253)
第一节	商检	(253)
第二节	储运	(257)
第三节	报关	(262)
第四节	保险	(265)
第十六章	制单结汇	(272)
第一节	结汇单据的缮制	(272)
第二节	结汇风险的防范与处理	(287)
第三节	外汇核销与出口退税	(290)
第十七章	索赔、理赔、仲裁、不可抗力	(296)
第一节	索赔与理赔	(296)
第二节	仲裁	(299)
第三节	不可抗力	(310)
第十八章	技能训练	(315)
第一节	开证、审证训练	(315)
第二节	制单结汇训练	(323)
第三节	报检、储运、报关、保险训练	(326)
第四节	仲裁训练	(327)

第五篇 综合技能训练

第十九章	一批纺织品的出口	(331)
第一节	出口前的准备训练	(331)
第二节	交易磋商训练	(337)
第三节	履约训练	(341)
第四节	出口小结	(356)

第二十章	一批纸张的进口	(358)
第一节	进口前的准备训练	(358)
第二节	交易磋商与签约训练	(361)
第三节	履约训练	(362)
第四节	进口小结	(363)

绪 论

二十世纪九十年代中后期,随着我国社会主义市场经济体制的建立和外贸体制改革的进一步深化,外经贸行业对从业人员的知识结构、创新能力、实践技能等都提出了更高的要求。同时,培养适应二十一世纪需要的复合型、应用型高素质人才是新时期职业教育面临的新课题。为适应这些要求,一门以培养学生的创新精神和实践能力为宗旨,以造就“通晓理论、突出技能、长于操作”的人才为目标的新学科——对外贸易综合技能应运而生了。该学科以外经贸操作流程为脉络,在讲授有关外经贸理论的基础上,将零散的知识加以系统化、条理化,着重训练学生将所学理论转化为技能,全面提高综合素质和实际业务能力。

为把握好综合技能的总体教学思路,我们有必要对其性质、特点、内容等进行分析,找出规律性的东西,从而更好地指导教学。

一、对外贸易综合技能的性质及研究对象

(一)“对外贸易综合技能”的含义

关于“对外贸易综合技能”的概念,目前国内尚无统一的界定,《辞海》中对于“技能”一词的解释是“运用知识、经验执行一定活动的的能力”。它包括三个发展阶段,即技能、熟练、技巧。狭义的技能是技能发展的初级阶段,它只是达到“能够”、“会”却并不熟练;熟练是由练习而巩固了的活动方式,它是顺利连贯的动作系列或心智活动程序;技巧是在熟练的基础上形成的自动化了的活动方式。如刚刚学会写字的人只有写字的技能,必须通过反复练习才能形成书法熟练。熟练的形成既能巩固和发展原有的技能,又能形成新的技能。技能和熟练只有在实践活动中,通过勤学苦练才能形成和发展。

可见,“技能”是指通过练习而获得的运用有关知识顺利完成某种任务的连锁化的活动方式,是建立在一定知识基础上的实践能力。

“对外贸易综合技能”是技能家族的一个成员,它是指在全面掌握和运用对外经济贸易基本知识的基础上,经过反复讲解、示范、模仿、练习,进而形成的熟练的和自动化了的独立进行实际业务操作的实践能力。这种能力主要包括:(1)熟悉国际市场情况,能够顺利进行市场开发与调研;(2)熟知合同条款,能够驾驭谈判,与对方订约并履约;(3)运用法律与惯例进行索赔、理赔等。

掌握对外贸易综合技能是对外贸易工作者顺利完成各项业务的重要条件。江泽民主席在第三次全国工作会议上指出:“职业教育和成人教育要使学生在掌握必需的文化知识的同时,具有熟练的职业技能和适应职业变化的能力。”因此,该课程的开设不仅顺应了职业教育的发展趋势,而且对于学生独立工作能力的提高和创新精神的培养都具有十分重要的作用。尤其在当今知识经济时代,要在竞争中取胜,要适应科技发展及就业需要,就必须重视技能的培养和训练。

(二)对外贸易综合技能的特点

对外贸易综合技能以系统的理论学习为基础,以锻炼学生的创新思维和操作能力为目的,尽力实现理论与实际的统一、传授知识与发展技能的统一,较之其他外贸专业科目有突出的特点和优势。

1. 系统掌握知识

对外贸易综合技能在内容上以外贸业务的进展程序为线索,将国际贸易实务、市场营销学等骨干学科的知识高度浓缩、有机结合,并加入国际市场与开发、大国风俗与礼仪、谈判技巧等外贸专业课程的边缘知识,将主干专业课程没有系统讲授而实际操作中必然牵涉应用到的知识纳入教材,使学生对知识的掌握得以系统完善,便于学生综合运用知识,提纲挈领、融会贯通地学习。

2. 强化模拟训练

外贸专业各学科理论体系的严谨性不言而喻,但学生往往是作为旁观者去接受、汲取知识,而对外贸易综合技能的技能模拟教学就非常逼真和直观,让学生以“业务员、总经理、总裁”的身份参与学习和训练,独立策划交易,进行市场调研、模拟谈判等,充分发挥他们的主动性、创造性,让学生在训练中“学习”,在“学习”中增长才干,将大大激发其学习兴趣,增强学生对外经贸操作流程的理解,也为日后投身于外贸实践打下坚实的基础。

3. 知识转化技能

对外贸易综合技能的根本目的是使学生将知识转化为技能,使之在具体的对外贸易操作中,综合地灵活运用所学知识,独立完成对外贸易实践。为此,本书在教学内容、教学方法的设计上突出了知识转化技能的特点。每篇在阐述相关知识的基础上,均设置了专门章节的“技能训练”,用以对该篇重点内容进行强化练习。最后一篇的各章均设计为一笔完整的交易,通过设置条件和创造情景,使学生能运用所学知识独立进行一笔业务操作,在操作中获得经验,有助于将知识转化为技能。

4. 理论联系实际

对外贸易综合技能的教学以学习专业基础知识为先导,密切联系业务实际,以现实问题为研究对象,以案例教学为重点对学生进行训练,促进学生对知识的理解,提高他们运用知识解决和处理实际问题的能力。

(三) 对外贸易综合技能的范围与研究对象

对外贸易综合技能的研究范围涉及到经济管理学、商品学、市场营销学、谈判学、国际贸易实务、涉外经济法律、公关礼仪、国际汇兑与结算、外贸函电与口语等诸多学科的知识及学科之间的边缘知识。

它的研究对象是如何运用灵活有趣的模拟训练及案例教学手法,启发诱导学生的立体思维。通过全面提高学生动手动口独立操

作外经贸业务的技能,培养学生的创新精神及分析问题、解决问题的能力。从这个角度讲,对外贸易综合技能不是其他各学科简单汇总,而是对所有外贸学科的知识进行贯穿和提炼。

二、对外贸易综合技能的主要内容及与其他学科的关系

(一)对外贸易综合技能的教学内容

对外贸易综合技能作为一门综合性的应用学科,其涵盖的内容是比较广泛的,主要包括三大部分:市场开发与交易前的准备、交易磋商与谈判过程、履约与主张权利的过程。

市场开发与交易前的准备包括捕捉有关信息、寻找目标市场、组织货源与生产加工,涉及的知识主要是管理学、商品学、市场营销学等;交易磋商与谈判过程包括发盘、还盘、接受、签约等环节,各环节均用汉语和英语表达操作。该部分重点锻炼学生用英语进行谈判的实际操作能力,涉及的知识主要有外贸函电与口语、国际贸易实务、公关礼仪、谈判学等;履约与主张权利的过程是指从履行合同到安全收汇的过程,涉及的主要环节有装运保险、仲裁、索赔、银行结汇等,主要运用外贸运输与保险、制单、国际汇兑与结算等有关学科的知识。

以上各部分既相互联系,又自成体系,从一笔交易的情况看是有机的整体。

(二)对外贸易综合技能与其他外贸学科的关系

对外贸易综合技能与其他外贸学科既有联系,又有区别。其不同之处体现在以下几方面:

(1)从研究的对象来看,其他专业课是研究对外贸易某一方面的问题,而对外贸易综合技能是研究对外贸易各学科的综合运用。

(2)从教学内容的侧重点看,其他学科比较注重强调知识的系统性、理论性,而对外贸易综合技能更着重于强调知识的应用性、实践性。

(3)从教学方法上看,其他外贸学科的讲授一般采用直叙法,将知识原理直接告诉学生,即主要讲“为什么”,而对外贸易综合技

能多采用启发式、模拟式教学法,重在解决“怎么做”,重点锻炼动手动口的能力。

总之,对外贸易综合技能囊括了几乎所有外贸学科的知识要点及学科间的边缘知识,但又不是对这些学科的简单堆砌和罗列,而是运用模拟训练这根主线将外贸学科重要内容及实用部分进行综合浓缩和有机贯穿,从而提炼出外贸专业的实用精华。通过设计训练,将学生导入模拟的情景中,更有益于学生在训练中掌握技能。

三、对外贸易综合技能的教学原则、教学过程与要求

(一)对外贸易综合技能的教学原则

对外贸易综合技能的教学过程是教师、学生、教材三个要素互相作用的过程。这个过程的总体要求是:以“教师为主导、学生为主体、训练为主线”。具体可采用下列原则:

1. 启发性原则

一般认为,学生的认识过程是在教师的指导下进行的能动认识过程。因此,教师在授课时要注意结合教学要求和学生的实际情况,选用各种方法,启发学生积极思考,调动他们的学习兴趣和主动性,使学生的思维积极活跃,充满生机,并按照教师的思路驰骋发展,提高分析问题、解决问题的能力。为此,教师要注意:(1)根据对外贸易综合技能课的教学目的、教材内容提出少而精、富有启发性的关键问题,让学生思考,然后因势利导,使学生的认识步步深入。(2)使学生了解对外贸易综合技能的学习过程,并结合学习过程对学生进行思维方法的指导,改变传统的“注入式”教学模式,使学生掌握科学的思维方法。(3)引导学生参与每章节的模拟训练,动手操作,在教学实践活动中激发和培养学生积极思考及独立解决问题的能力。

2. 主体性原则

所谓主体性原则,就是在综合技能的教学过程中,把学生作为主体,教师要真正发挥“导师”、“导演”的作用,把“主讲”地位变成

“主导”地位。真正在“演戏”的是学生,教师只是幕后策划者。当然,坚持主体性原则,并不意味着教师主导作用的削弱,相反,是教师主导作用的加强。它要求教师树立正确的教育观和方法论,改变传统的“满堂灌”等填鸭式教学方法,把单纯传授知识转移到注重学生实践能力的培养上。同时,教师要善于创设适宜的教学情景,给学生以主动发挥的空间,使他们的主体性得到更好的发展。

3. 创新性原则

创新性原则是指在教学中注意激发学生独立思考的习惯和创新意识,培养学生的科学精神和创新思维方式以及获取新知识的能力。

教师在贯彻创新性原则时,一要注意研究教学内容,根据学生的认知特点选用相应的教学方法。如在教学中采用启发式教学、模块教学、案例教学等,以激发学生独立思考,培养创新式思维习惯。二要在系统传授相关知识的基础上,注意加大教学实践时间分配比例,给学生提供大量的动脑、动手、动口机会。学生只有通过实际操作,才能用自己的思维去想问题、找办法,按照自己的思路分析问题、解决问题,这也是重新学习与创新。在整个教学过程中,教师要及时发现学生实践操作中的不足,加以具体指导。

4. 系统性原则

系统性原则又称循序渐进原则,是指教学活动要按照学科的逻辑系统和学生认识发展的规律进行,使学生掌握系统的基础知识、基本技能,形成严密的逻辑思维能力。

教师在贯彻该原则时要注意:(1)要按照对外贸易综合技能教材的系统性组织教学,注意新旧知识及前后内容的衔接。(2)对外贸易综合技能教学内容的讲解要根据学生的认识特点,由浅入深,由易到难,由近及远,由简到繁,由未知到已知循序渐进地进行。(3)把握重点,突破难点。重点是指教学内容特别重要的部分,难点是指学生不易理解的所在。教学中要把较多的精力和时间放在重点问题上,围绕重点对学生进行启发诱导,开展对话、讨论,进行训

练与评议,以保证学生正确掌握知识和技能,并针对学生学习中的难点采取相应的方法和措施,使其最终能够理解、消化和掌握。

(二)对外贸易综合技能的教学过程

对外贸易综合技能的教学过程就是“综合技能”的培养过程,因而,教师在组织教学时要从实际出发,从训练和发掘学生创造力入手来安排教学过程,通常可按下列三个步骤进行:

1. 教师引导、个人准备

对外贸易综合技能的课堂组织,一般采用分组的方式进行,将学生分成若干组,每组都有7—8名学生模拟贸易双方,并分头准备,模拟训练。

在这个教学过程中,教师要根据对外贸易综合技能课的教学目标、教学内容和学生特点,对教学过程进行周密的计划和安排。对于“练什么”(任务和目标)、“怎样练”(方法和措施)、“什么时间完成”(进度和时间安排)都要做到具体、明确,心中有数,并指导学生根据教学任务准备材料。学生的个人准备通常包括两方面的内容,首先,根据教师的指导要求搜集、准备与训练有关材料;其次,根据有关的素材,归纳制定初步的业务方案。只有充分发挥好教师的设计、主导作用,才能保证按照教师的要求和意图准备和练习,避免或减少学生学习的盲目性或可能出现的曲折,从而使教学工作更具有便捷性和高效性。

2. 小组讨论、分组演练

小组讨论这一过程,主要是将个人准备的方案在小组内交流,小组成员就方案内容、具体实施等问题展开积极、热烈的讨论。这一过程要注意发挥学生的主动性、创造性,要让学生提出自己或小组的见解,教师可适当点拨,启发引导。要尊重学生的创见,让学生在实际行动中体会方案的优点或不足,切忌出面裁判是非,剥夺学生独立思考的机会。

在小组讨论意见成熟的基础上,可进一步实施分组演练。这一阶段是充分发挥学生聪明才智的时刻,可以让学生从自己模拟的