第一图书网, tushu007.com

<<服装贸易实务>>

图书基本信息

书名：<<服装贸易实务>>

13位ISBN编号：9787122161444

10位ISBN编号：7122161447

出版时间：2013-3

出版时间：化学工业出版社

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

前言

第二版前言《服装贸易实务》教材自2009年8月出版以来，受到了读者的广泛好评。
同时，我们也收到了不少来自教学一线的意见和建议反馈，在此表示感谢。
教材出版后，国内外经济形势以及纺织品服装贸易政策法规和国际贸易惯例发生了诸多变化，如：国际商会对《国际贸易术语解释通则》在2010年进行了修订，并于2011年1月1日起生效，新的版本现在已运用于国际贸易业务操作中。
为了使教材内容紧跟国际纺织品服装贸易发展变化的现状，体现教材内容的时效性，本着“动态”与“静态”内容相结合的原则，现对该教材进行了修编，保持“动态”内容的前沿性和时效性，注重“静态”内容的准确性和简明性。
第二版主要做了以下变更：（1）对部分案例进行了修改和调整，进一步体现服装行业特色，突出教材使用的灵活性，注重操作性、技能性要求，便于该教材在各种类型院校中的推广使用。
（2）增加了服装国际贸易基本理论的内容，介绍国际贸易的基本概念，让学生了解国际贸易的基础知识，为后续章节的学习奠定基础。
（3）根据国际商会《2010年国际贸易术语解释通则》的变化，对服装国际贸易术语部分做了重要修改。
原《2000通则》中的13种贸易术语，删减4种，新增2种。
教材中不仅介绍新增贸易术语的适用情况，还对前后两个版本的变化做了简要比较。
（4）课后练习中“思考与练习”改为“思考是否与情景实训”，精简了练习的内容，增加了部分情景实训的内容，突出了实践性教学的重要性。
本次修订由山东服装职业学院与合作企业山东岱银纺织服装集团合作完成。
其中，第三章由山东岱银纺织服装集团总经理、山东雷诺服饰有限公司董事长宁传军先生修订，其余章节由山东服装职业学院教师修订完成。
再版教材更加体现了高职教育特色、服装行业特色，以能力为本位，以职业为导向。
浓缩了课堂教学的内容，加大了实习实训的力度，采用模块式编写方式，凸显了教材使用的灵活性、时效性、实践性和适用性。
不仅扩大了适用的范围，而且有助于更好地培养既具备服装商品学知识，又具有从事服装国际贸易业务能力和职业素养，能较系统地掌握服装国际贸易基础知识、基本技能与业务操作流程，熟悉国际贸易相关法规和惯例的高端技能型人才。
第一版前言我国是纺织品服装生产和出口大国，在我国各类产品出口中，纺织品服装出口占据前列。
从1994年起，我国纺织品服装出口已经连续多年居世界第一位。
尤其是2005年，在全球纺织品配额取消后，我国纺织品服装出口激增，出口总额达1175亿美元。
2006年，服装主要类别商品对全球出口增幅在6.6%～85.8%。
2007年我国纺织品服装外贸出口总额达1711.7亿美元，出口增长幅度为18.88%。
2008年尽管受金融危机外部因素影响，导致国际市场萎缩，但我国纺织品服装出口还是增长了7.98%，出口总额达1896亿美元。
在当前国际形势下，我国纺织服装产业也面临严峻挑战，但仍存在明显的优势：一是产业链配套能力不断提升；二是产业资本结构优化调整；三是成本比较优势依然存在。
这三大优势构成了我国纺织服装产业的核心竞争力，纺织服装产业仍然是我国国际竞争优势明显的产业。
从目前我国外贸出口结构分析，全国贸易顺差的60%是纺织服装产业创造的，纺织服装产业是我国创汇最好的一个产业。
因此，外贸服装企业和纺织服装专业进出口公司对外贸服装专业人才有着稳定的需求。
高职教育培养目标定位于高级技术应用型人才的培养，即培养与我国现代化建设要求相适应的，掌握必需的基础理论和专业知识，具有从事本专业实际工作职业能力和素质，在生产、建设、管理、服务第一线工作的高级技术应用型人才。
多层次、多样化地为社会培养高质、足量的高级技术应用型人才，以更好地满足经济和社会发展对高

素质人才的需要，这既是高职院校的特色，也是高职院校的使命。
《服装贸易实务》是以服装国际贸易合同内容为基础，以进出口合同签订履行的业务操作程序为轴心，主要讲授服装国际贸易的交易条件、交易程序、贸易方式以及贸易惯例，突出服装贸易的特点，旨在使学生掌握必需的专业理论和基础知识，具备熟练处理服装国际贸易日常业务的能力。
本教材分为两大部分：第一部分——理论模块设计；第二部分——实训模块设计。
（一）理论授课模块《服装国际贸易实务》课堂理论授课设计部分共10章42节，其主要内容及目的如下。
第1章绪论部分分析我国纺织品服装国际贸易现状和国际服装贸易相关问题，旨在使学生能从总体上把握国际服装贸易的特点，理清全书的体系结构及内容线索；掌握服装国际贸易的特点、要素及程序，为以下各章内容奠定基础；在此基础上确定从业人员的素质结构，从而明确学生知识、能力学习的目标。
第2～8章按照横向的顺序依次介绍国际服装贸易的各项交易条件，包括：服装的品名、品质、数量、包装；国际贸易术语；国际服装运输；国际服装运输保险；进出口服装的价格；国际货款的支付；进出口服装的检验、索赔、不可抗力和仲裁。
旨在使学生全面掌握各交易条件的表示方法以及在交易谈判过程中应注意的问题，从而能够谨慎、灵活地订立服装贸易合同的各项交易条款。
第9章则按照纵向的顺序介绍服装进出口合同的商定与履行，包括：磋商前的准备；磋商；签约；以及进出口合同的履行。
旨在使学生熟练掌握国际服装贸易的整个操作流程。
第10章介绍除了单边进出口以外的其他国际贸易方式的特点和做法，旨在使学生灵活选用各种贸易方式，从而扩大市场份额，提升我国纺织服装业国际竞争力。
（二）实训教学模块包括以下13个实训教学模块的设计。
1.建立业务关系和询盘：主要是使用搜索引擎，查询交易伙伴信息；新客户资信调查的途径；拟写建交函和询盘函电。
2.出口报价操作：主要就出口报价的思路、方法、价格核算和报价技巧等方面进行演练。
3.发盘：拟写发盘函电，掌握发盘的一般写作方法和技巧。
4.还盘：价格核算，拟写还盘函电。
5.成交：进行成交核算。
包括盈亏率、出口换汇率、出口创汇率的核算。
6.签约：拟写成交函，草拟成交合同。
7.催证、审证和改证：拟写催证函，掌握信用证的审证和改证过程，根据销售合同审核信用证，拟写改证函。
8.备货、报检：掌握“出口商品检验申请单”的填制方法及报检手续。
9.办理运输：掌握海运提单的填写方法。
10.办理投保：分析信用证中的相关条款，制作符合要求的保险单。
11.报关：掌握报关单的内容及填写。
12.制单结汇：掌握全套议付单据的制作。
13.综合业务模拟：模拟服装贸易业务操作全过程。
通过实训教学使学生掌握利用网络资源寻找有利信息的基本技巧；熟练进行国际贸易的成本和价格核算，完成询盘、发盘、还盘等操作；熟练掌握函电、合同及信用证操作、单据制作等技能；熟悉国际贸易中的物流、资金流和业务流程；体会服装贸易中当事人的不同地位、具体工作和互动关系；了解并应用国际贸易相关法律与惯例解决实际问题。
本教材的特色如下。
1.以能力为本位，突出高职院校特色。
培养高级技术应用型人才，既是高职院校的使命，也是高职院校的特色。
为此，突出教学的实践性，注重学生实践能力的提高。
在每一章内容讲授完成后，都针对本章内容进行一次实训操作，使理论与实训有机地结合起来，较好

地解决了学生缮制单证、识别单证、案例分析判断和处理问题的能力培养问题。
这种将理论教学与实践教学在课堂内进行整合的做法，为课程结束后进行的国际贸易实务实践教学及学生今后走上工作岗位打下了坚实的基础。
2.以职业为导向，突出服装院校特色。
高职教育的特色，决定了服装职业院校培养目标的职业定向性。
高等服装职业院校的培养目标定位于，为纺织服装产业的发展培养高质、足量的高级技术应用型人才。
这样的人才既具备纺织服装贸易基础理论知识，又具有从事纺织服装行业工作的职业能力和全面素质。
培养具有服装专业知识的国际贸易业务人员，既充分发挥了我院服装专业优势，使现有资源得到充分利用，又能体现我院国际贸易专业的竞争优势，毕业生定位于为省内外贸服装企业集团和纺织品服装进出口公司培养行业特色人才，服务于地方经济发展。
3.采用模块式编写，突出教材使用的灵活性。
教材编写采用富有弹性的模块式内容结构，有利于对知识与能力进行有目的的综合。
由于高职学生来源不同，参差不齐，学生的学习能力存在很大差别。
采用模块式的编写思路，每个模块既是教材的有效组成部分，本身又是相对完整的、独立的，具有一定的可剪裁性和拼接性，可根据不同的培养目标将内容模块裁剪、拼接，使前后课程互相衔接，使学生的学习更具主动性，同时也避免了资源浪费。
尤其是有些外贸服装职业技术岗位又是高度专门化的，采用模块式编写模式，可以给予学生针对性较强的专业指导和训练，培养学生再学习的能力。
本书由山东服装职业学院马腾文教授筹划编写。
参加本教材编写的主要人员还有：山东服装职业学院宗晓健（理论部分第一章、第二章，实训部分第一模块至第七模块）；平顶山工业职业技术学院窦俊霞（理论部分第四章、第五章、第七章）；山东服装职业学院李莹（理论部分第六章、第八章，实训部分第八模块至第十三模块）；开封大学袁颖（理论部分第三章）；山东服装职业学院乔婷（理论部分第九章、第十章）。
全书由马腾文教授统稿、定稿。
限于编者水平，疏漏之处在所难免。
我们殷切地希望使用本教材的老师、同学以及其他读者对本教材提出批评、意见和建议，使之更臻完善。
山东服装职业学院　马腾文2009年6月

内容概要

《高职高专"十二五"规划教材:服装贸易实务(第2版)》是以服装贸易合同内容为基础，以进出口合同签订与履行的业务操作程序为轴心，主要讲授服装贸易的交易条件、交易程序、贸易方式以及贸易惯例，旨在使学生掌握服装贸易所必需的专业理论和基础知识，具备熟练处理服装贸易日常业务的能力。

《高职高专"十二五"规划教材:服装贸易实务(第2版)》分两大部分：第一部分——理论部分设计；第二部分——实训部分设计。
理论部分按照横向顺序依次介绍服装贸易的各项交易条件和合同条款；实训部分基于服装贸易工作过程进行设计，包括：建立业务关系和询盘、出口报价、发盘、还盘、成交、签约、催证、审证和改证、备货、报检、办理运输、办理投保、报关、制单结汇、综合业务模拟13个教学模块。

《高职高专"十二五"规划教材:服装贸易实务(第2版)》以能力为本位，突出高职教育特色；采用模块式编写，突出教材使用的灵活性；围绕服装贸易实践，突出新颖性和实用性。
《高职高专"十二五"规划教材:服装贸易实务(第2版)》既适用于高职高专服装设计与制作、服装市场营销、国际经济与贸易等专业教学，也可供服装贸易从业人员及相关人员在实际业务中参考使用。

<<服装贸易实务>>

书籍目录

第一章 绪论 第一节 我国服装国际贸易现状 一、我国纺织品服装贸易发展现状分析 二、我国纺织品服装贸易面临的主要问题 三、提升我国服装贸易企业国际竞争力的战略选择 第二节 服装国际贸易的特点 一、线长面广，中间环节多 二、环境复杂 三、风险大 四、竞争激烈 五、极强的季节性和时效性 六、小批量多品种的市场需求 七、不够稳定的服装面料质量 第三节 服装国际贸易的基本做法及应遵循的法律法规 一、服装国际贸易的基本做法 二、国际贸易应遵循的法律法规 第二章 服装贸易的标的物 第一节 服装的品名 一、规定服装商品品名的意义 二、服装商品品名条款的内容 三、规定品名条款的注意事项 第二节 服装的品质 一、服装商品品质的意义 二、商品品质的表示方法 三、合同中的品质条款 第三节 服装的数量 一、约定服装商品数量的意义 二、服装计量单位和计量方法 三、合同中的数量条款 第四节 服装的包装 一、服装商品包装的意义 二、商品包装的种类 三、商品包装的标志 四、合同中的包装条款 第三章 服装国际贸易术语 第一节 服装国际贸易术语与国际贸易惯例 一、国际贸易术语的含义与作用 二、有关国际贸易术语的国际贸易惯例 第二节 《2010年国际贸易术语解释通则》中的11种国际贸易术语 一、适用于任何运输方式或多种运输方式的贸易术语 二、适用于海运及内河水运的贸易术语 第三节 服装贸易术语的选用 一、常用贸易术语的分析 二、选择贸易术语应考虑的因素 三、选用贸易术语应注意的问题 第四章 国际服装运输 第一节 运输方式 一、海洋运输 二、铁路运输 三、航空运输 四、邮政运输 五、联合运输 …… 第五章 国际服装贸易运输保险 第六章 服装的价格 第七章 国际服装贸易货款的支付 第八章 服装的检验、索赔、不可抗力和仲裁 第九章 服装进出口合同的商定与履行 第十章 服装进出口中的报关 实训模块 参考文献

章节摘录

版权页： 插图： 2009年实行出口许可证管理的货物共50种。
其中，涉及纺织品服装商品的，主要是棉花和蔺草及蔺草制品。
（2）落实货源，做好备货 这是进出口企业根据合同或信用证的规定，向有关企业或部门采购和准备货物的过程。
目前在我国有两种情况：一种是生产型企业；另一种是贸易型企业。
如果是生产型企业，备货就是向生产加工或仓储部门下达生产联系单，要求该部门按联系单的要求，对应交的货物进行清点、加工整理、包装、刷制唛头以及办理申报检验和领证等工作。
生产联系单是进出口企业内部各个部门进行备货、出运、制单结汇的共同依据。
如果是外贸公司，该企业没有固定的生产加工部门，那么就要向国内有关生产企业联系货源，订立国内采购合同。
（3）市场调研 对国际市场进行调研主要包括两个方面的内容。
①国别调研。
即以一定地区的某个国家为调研对象，主要调查了解其政治情况、经济情况、对外贸易的现状及发展趋势、贸易政策手段、货币和支付情况、运输情况以及经济法律和贸易法规、惯例等。
国别调研以政府部门为主，企业为辅进行。
此外，还要了解掌握自然情况、宗教信仰、风俗习惯等方面的情况。
②商品市场调研。
即调查一定种类商品在国外市场的生产、消费、贸易、价格和主要进出口国家等情况。
主要包括：商品的特点；商品的生产、消费和国际贸易情况；商品的供求关系、竞争状况、垄断程度和价格动态等；商品的运输条件，如港口及设备、港口惯例和对外运输航线等。
（4）选择交易对象 选择合适的交易对象，这是做好出口贸易的关键。
为此，在选定最有希望的目标市场后，紧接着就要从这个市场寻求合适的交易对象，即国外进口商。
寻求交易对象的方式有多种，可以自己直接物色，也可以通过第三方介绍或者是依据国外发行的工商名录发函联络。
在寻求和选择过程中，主要是对客户的以下情况进行调查和了解。
①客户的政治情况。
主要调查了解客户的政治背景及其与政界的关系，对我国的政治态度等。
②客户的资信情况。
即调查客户拥有的注册资本、营业额和信用等方面的内容。
其中信用调查尤为重要，重点在于客户的品质、能力和资本。
③客户的经营能力。
主要包括客户的业务活动能力，融通资金能力，贸易关系和经营销售网络及其做法等。
④客户的业务范围。
即指客户经营的商品种类、经营的性质以及是否同我国做过交易等。
⑤客户的业务性质。
即客户的公司是中间商，还是实际用户或专营商或兼营商等。

编辑推荐

《高职高专"十二五"规划教材:服装贸易实务(第2版)》是以服装贸易合同内容为基础，以进出口合同签订与履行的业务操作程序为轴心，主要讲授服装贸易的交易条件、交易程序、贸易方式以及贸易惯例，旨在使学生掌握服装贸易所必需的专业理论和基础知识，具备熟练处理服装贸易日常业务的能力。

第一图书网, tushu007.com

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