

<<国际贸易实务>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实务>>

13位ISBN编号：9787030249999

10位ISBN编号：7030249992

出版时间：2009-8

出版时间：科学出版社

作者：熊涓，李艳 主编

页数：345

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

近年来,美国金融业出现波动,进而演变成世界性金融危机。

这次美、欧等发达经济体陷入金融危机,影响到了全球贸易的稳定运行,而且金融危机的爆发使得一些国家和地区转而采取更为保守的贸易政策,全球范围的贸易保护主义威胁增大,对我国的出口、投资、消费产生了一定的影响,这是我们必须面对的现实。

然而,我们也必须认识到国际贸易是国民经济的重要组成部分,它对我国现代化建设和全社会发展产生了巨大而深远的影响。

自改革开放以来,我国对外贸易的快速增长已取得了举世瞩目的成就。

随着我国加入WTO及区域性国际组织,我国的经济活动国际化趋势日渐明显,各企业的国际交流及贸易活动越来越多,熟悉国际交流与贸易规则及惯例、不断加强国际间的交流与合作成为众多企业经营的重心,因而对国际经济贸易或商务管理人才的需求与日俱增。

中国出口产业总体竞争力仍然是比较强的,全球金融危机和经济下滑将催生新一轮国际产业的调整,这对于中国外贸企业来讲,既是很大的挑战,也是获得新发展的机遇。

2009年中国经济发展的内在动能依然充足,国民经济和金融体系的基本面是健康的。

随着调整和优化结构,统筹城乡发展将带来巨大和长期的投资与消费需求。

中国投资环境和基础设施不断改善,增长潜力很大,迄今为止外商对中国直接投资热情不减。

所以,从中长期看,中国外贸发展前景依然十分光明。

随着新一轮世界经济贸易的复苏,国际贸易专业人才将是市场经济中最紧缺的人才之一;随着我国改革开放的深入,国际贸易人才仍然是急需人才。

为了从战略的角度培养适应复杂国际经济形势的人才,本教材系列将传统国际贸易业务与现代电子商务和世界贸易组织规则相结合,体现了与时俱进和操作性、理论性兼备的特点。

本教材系列包括国际贸易理论与政策、国际贸易实务、国际商法、国际结算、国际通关实务、外贸函电、世界市场行情分析、期货理论与实务、世界贸易组织、国际商务英语、国际货运代理、国际市场营销、国际贸易电子商务、外贸谈判技巧等,充分体现了现代教学思想,强调理论与实践教学并重,突出学生素质、能力和创新思维的培养。

在教学内容方面突出科学性、先进性和系统性,并处理好理论与现代技术的关系,以提高教学水平。

在实践教学中培养学生的动手能力、创新能力、解决问题的能力;在教学方法上能调动学生的主动性和积极性;在教学手段上充分应用现代教学技术和方法,提高了授课效率和课堂效果。

本教材系列的作者均为第一线教师,体系与内容经数年教学实践中反复推敲,日臻完善和成熟。

<<国际贸易实务>>

内容概要

对外贸易的迅猛发展急需一批既懂国际贸易专业知识和实践技能，又懂相关国际惯例与法规的专业性人才。

为切实提高我国国际贸易业务人员的专业知识与实践技能，本书以我国贸易实践为背景，结合《联合国国际货物销售合同公约》、《2000年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》等国际公约和国际惯例，系统地介绍了国际货物买卖合同条款、国际贸易业务的流程和操作技巧以及主要的国际贸易方式。

本书可作为普通高等院校国际贸易专业的教材，也可供国际贸易从业人员参考。

书籍目录

前言第一章 国际货物买卖合同的商订 第一节 交易前的准备 一、选择市场 二、选择交易对象 三、制订进出口商品的经营方案 第二节 交易磋商的形式、内容和程序 一、交易磋商的形式和内容 二、交易磋商的一般程序 三、发盘和接受 第三节 书面合同 一、书面合同的含义 二、书面合同的形式 三、书面合同的基本格式 小结 案例分析 思考与练习第二章 贸易术语与国际贸易惯例 第一节 贸易术语的产生和发展 一、贸易术语的含义及作用 二、贸易术语的产生和发展 第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例 一、《国际贸易术语解释通则》 二、《1990年美国对外贸易定义修订本》 三、《1932年华沙—牛津规则》 第三节 常用贸易术语 一、FOB 二、CIF 三、CFR 四、FCA 五、CPT 六、CIP 第四节 其他贸易术语 一、EXW 二、FAS 三、DAF 四、DES 五、DEQ 六、DDU 七、DDP 小结 案例分析 思考与练习第三章 商品的价格 第一节 进出口商品价格的掌握 一、进出口商品的作价原则 二、影响价格的主要因素 三、进出口商品的作价方法 第二节 主要贸易术语之间的价格换算 一、FOB、CFR、CIF三种价格之间的换算 二、FCA、CPT、CIP三种价格之间的换算 第三节 佣金和折扣 一、佣金 二、折扣 第四节 对外贸易效益成本核算 一、出口商品换汇成本 二、出口商品盈亏率 三、出口创汇率 第五节 合同中的价格条款 一、价格条款的基本内容 二、规定价格条款应注意的问题 小结 思考与练习第四章 商品的品名、品质和数量 第一节 商品的品名 一、商品品名的含义和表示方法 二、合同中的品名条款 三、规定品名条款应注意的问题 第二节 商品的品质第五章 商品的包装第六章 国际货物运输第七章 国际货物保险第八章 国际货款的支付第九章 进出口商品的检验第十章 索赔、违约金、不可抗力与仲裁第十一章 进出口合同的履行第十二章 国际贸易方式附录参考文献

章节摘录

1. 构成发盘的条件 根据《公约》的解释,构成一项发盘应具备以下3个条件。

(1) 发盘要有特定的受盘人 受盘人可以是一个,也可以是两个或两个以上,但必须是特定化的,不能泛指广大的公众。

例如,广告虽然内容明确完整,但没有特定的受盘人,故不能构成有效的发盘。

(2) 发盘的内容必须十分明确 根据《公约》的规定,在发盘中必须明确货物名称、规定数量和价格。

在规定数量和价格时,可以明示,也可以暗示,还可以只规定确定数量和价格的方法。

在我国的外贸业务中,一般都要求在发盘中列明商品名称、品质或规格、数量、包装、价格、交货和支付等主要条件。

一旦对方接受,便可据此制作书面合同。

这样有利于减少事后的争议,也有利于合同的订立和履行。

(3) 表明发盘人受其约束 这一条件是指发盘人在发盘时向对方表示,在得到有效接受时,双方即可按发盘的内容订立合同。

2. 发盘的有效期限 在发盘中通常都规定有效期限,作为发盘人受约束的期限和受盘人接受的有效时限。

发盘人对发盘的有效期限可作明确规定,也可不作明确规定。

如不作明确规定,一般按惯例处理。

但有效期限最好明确规定,以避免双方产生争议。

在实际业务中,明确规定发盘有效期的主要方法如下。

1) 明确规定截止日期,举例如下。

本发盘6月20日复到。

本发盘6月20日复到我方。

本发盘有效至星期五我方时间。

2) 规定一段接受的期间,举例如下。

本发盘一周内复到有效..... 本发盘有效期3天..... 根据《公约》的规定,发盘人在电报或信件中订立的一段接受期,从电报交发时刻或信上载明的发信日期起算。

如信上未载明发信日期,则从信封上所载日期起算。

发盘人以电话、电传或其他快速通信方法规定的接受期,从发盘送达受盘人时起算。

在计算接受时间时,接受期间内的正式假日或非营业日应计算在内。

但是,如果接受通知在接受期间的最后一天未能送到发盘人地址,而那天在发盘人营业地是正式假日或非营业日,则接受期间应顺延至下一个营业日。

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>