

<<进出口贸易操作实务>>

图书基本信息

书名：<<进出口贸易操作实务>>

13位ISBN编号：9787030279682

10位ISBN编号：7030279689

出版时间：2010-6

出版时间：科学出版社

作者：孙淑芳 编

页数：134

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>

<<进出口贸易操作实务>>

前言

随着高职高专教育突飞猛进的发展,高职高专教材的改革已成当务之急。目前,高职高专教材最大的弊端是片面注重向学生灌输知识,而忽视创新意识、应用能力、职业能力的培养,从而造成学生知识面狭窄、素质下降等状况,严重影响了高职高专人才的培养质量。为了培养学生的实际动手能力,使学生上岗就能顶用,直接进入业务状态,作者根据教育部对当前高职高专教育改革的要求,从培养学生的实际动手能力着手,编写了本书。

本书以进出口业务流程为主线,分为五大任务主题:建立业务关系、交易磋商及合同的签订、合同的履行、业务善后和出口业务综合实训,每个任务主题以进出口业务案例作为依托,注重实用性、操作性,操作步骤讲解清晰易懂,要求学生带着任务主动参与到进出口业务的学习中,以培养他们的实际动手能力。

本书篇章架构设计合理,重点突出业务的系统性和业务流程;语言叙述力求做到简明扼要,使学生阅读起来一目了然。

本书由孙淑芳、李慧、李静、王素雅合作编写。在编写过程中,得到了北京工业职业技术学院经济工程系管理教研室同仁的大力支持,在此向他们表示衷心的感谢!

由于作者水平有限,加之时间仓促,书中疏虞阙误之处在所难免,恳请广大读者批评指正。

<<进出口贸易操作实务>>

内容概要

本书以进出口业务流程为主线编写，突出国际贸易实务操作能力的训练。

全书共分为建立业务关系、交易磋商及合同的签订、合同的履行、业务善后和出口业务综合实训五大任务主题。

本书特别注重每个任务下所需技能的实训，通过任务主题将抽象、枯燥的进出口业务依次分解，使学生乐于学习且能通过完成任务而获得一定的成就感。

每一任务主题针对性地配有一定数量的实训任务，有利于学生全面掌握进出口业务流程及制单结汇的综合技术。

本书适合作为高职高专经济管理专业的教材，也可供相关从业人员参阅。

<<进出口贸易操作实务>>

书籍目录

任务主题1 建立业务关系 任务1.1 寻找客户 任务1.2 撰写建交函 思考与实训
任务主题2 交易磋商及合同的签订 任务2.1 询盘 任务2.2 发盘 任务2.3 还盘 任务2.4 成交及签约 思考与实训
任务主题3 合同的履行 任务3.1 开立、审核和修改信用证 思考与实训 任务3.2 申领进(出)口许可证 思考与实训
任务3.3 出口货物装运离境 项目3.3.1 出口报检 项目3.3.2 租船订舱 项目3.3.3 出口保险 项目3.3.4 出口报关 思考与实训
任务3.4 制单结汇 项目3.4.1 结汇业务流程 项目3.4.2 缮制信用证结汇单据 思考与实训
任务主题4 业务善后 任务4.1 出口业务善后 任务4.2 进口业务善后 思考与实训
任务主题5 出口业务综合实训参考文献

<<进出口贸易操作实务>>

章节摘录

在通常的贸易谈判中，特别是大宗交易中，一方在发盘中提出的条件与对方能够接受的条件常常不完全吻合。

当受盘人不同意或不完全同意发盘中的交易条件，为进一步磋商，对发盘提出修改或变更的意见，用口头或书面形式表示出来时，就构成了还盘，又称还价，在法律上叫反要约。

虽然还盘并非交易磋商的必经环节，但在实际业务中，还盘经常发生，有时一项交易要经多次还盘，即多轮讨价还价，才能达成一致。

还盘可以是针对价格，也可以是针对品质、数量、交货时间及地点、支付方式等重要条件提出修改或变更的意见。

它可以在双方之间反复进行，还盘的内容通常仅陈述需变更或增添的条件，对双方同意的交易条件无需重复。

需要注意的是，还盘是对发盘的拒绝，还盘一经做出，原发盘即失去效力，发盘人不再受其约束。

一项还盘等于是受盘人向原发盘人提出的一项新的发盘。

还盘做出后，还盘的一方与原发盘的发盘人在地位上发生了变化，还盘者由原来的受盘人变成新发盘的发盘人，而原发盘的发盘人则变成了新发盘的受盘人。

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>