

<<进出口贸易实务精品教程>>

图书基本信息

书名：<<进出口贸易实务精品教程>>

13位ISBN编号：9787301145784

10位ISBN编号：7301145780

出版时间：2009-1

出版时间：北京大学出版社

作者：郭双焦 编

页数：501

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>

## <<进出口贸易实务精品教程>>

### 内容概要

《进出口贸易实务精品教程》是一小融外贸业务原理、操作和规则为一体的精品教程。本教程的创新之处体现在教学内容中的教与学相分离，即教师教授的内容应当大大少于自学的内容，提升自学在本教程中的比重，以提高教学效率和效果。因此，《进出口贸易实务精品教程》也是一本无师自通的自学教程，读者学习之后便可直接把握进出口业务的命脉，并提高其动手能力、学习能力和创新能力。

《进出口贸易实务精品教程》以“进出口业务实践活动及相关法律法规”为研究对象，并提出“一体两翼”的研究范围，“一体”即“合同条款制定”，“两翼”分别为“合同商定”与“合同履行及违约救济”，其中“合同条款制定”是本体，是重点，是本课程与其他相关课程的关键区别所在。

《进出口贸易实务精品教程》内容以国际贸易原理为指导，以国际贸易规则为依据，以进出口业务为主线，以贸易合同为中心进行展开，紧紧围绕合同这个中心，突出合同的中心地位和核心作用，并以此统领全书。

《进出口贸易实务精品教程》体例安排上，突出“能力培养”，加大了技能训练的比重，每章前设有“学习目标与要求”等栏目，章节后附有“能力测试”，此外还增加了一些阅读素材及附件附录（主要是操作实训和经贸规则）。

每章内容均穿插、融贯外贸业务原理、操作及规则，目的在于：（1）使读者知晓各章节的重点内容；（2）增加读者的感性认识；（3）促进进一步思考、提炼。

这一切最终目的在于使读者系统地、有机地掌握进出口业务中涉及的基本原理、操作及规则。

<<进出口贸易实务精品教程>>

书籍目录

导论 第1章 国际货物买卖合同与贸易术语 第一节 国际货物买卖合同 第二节 贸易术语 第三节 国际货物买卖合同与贸易术语的关系 附件1 《2000年国际贸易术语解释通则》 附件2 《1941年美国对外贸易定义修订本》简介第2章 合同标的物条款的制定及注意事项 第一节 品名条款 第二节 品质条款 第三节 数量条款 第四节 包装条款 附件1 L / C项下商业发票缮制范例 附件2 L / C项下包装单据缮制范例 附件3 常用度量衡制度换算知识第3章 合同运输条款的制定及注意事项 第一节 运输方式 第二节 运输单据 第三节 运输条款 附件 L / C项下提单缮制范例第4章 合同保险条款的制定及注意事项 第一节 保险基小原理 第二节 海运货物保险条款 第三节 陆运 / 空运 / 邮包 / 国际联运货物保险条款 第四节 保险条款 附件1 L / C项下保险单缮制范例 附件2 共同海损牺牲和分摊计算第5章 合同价格条款的制定及相关计算技术 第一节 价格条款的制定 第二节 主要贸易术语的价格换算 第三节 佣金与折扣 第四节 进出口报价的货币折算 第五节 出口成本核算 第六节 出口报价核算第6章 合同支付条款的制定及注意事项 第一节 支付工具：汇票 / 本票 / 支票 第二节 支付方式一：汇付 第三节 支付方式二：托收 第四节 支付方式三：L / C 第五节 支付方式四：保理与福费廷 第六节 银行保函与备用信用证 第七节 支付条款 附件1 L / C项下汇票缮制范例 附件2 托收项下汇票缮制范例 附件3 世界上主要国家关于信用证欺诈的立法与实践介绍第7章 合同争议预防条款的制定及注意事项第8章 合同成立，中止，变更，终止的法律问题第9章 合同履行及违约救济的法律问题第10章 特殊贸易方式及贸易方式的电子化附录一 联合国国际货物销售合同公约附录二 ICC跟单信用证统一惯例（UCP600）附录三 托收统一规则附录四 国际货物运输保险条款参考文献后记

## 章节摘录

(十) 拉丁美洲商人 拉丁美洲现有33个国家, 包括白、黑、黄、棕不同肤色的人种, 其居民分属不同的民族, 风俗习惯和传统文化有很大的差别。

中美洲商人注重礼节和友谊: 南美商人性格开朗, 但懂外贸业务的人不多; 加勒比国家商人多数缺乏资金, 市场容量较小。

但是, 他们又有许多相似之处, 许多方面存在着共性: 巴西人性格开朗, 重视个人之间的友好关系, 关系好, 谈成生意的机会就多; 墨西哥人谈判不慌不忙, 讲求荣誉, 不愿妥协; 智利、巴拉圭、乌拉圭和哥伦比亚的商人做生意比较保守, 在正式谈判场合, 一定要衣冠楚楚, 彬彬有礼; 阿根廷商人喜欢见面握手, 强调注意礼貌并互相尊重。

几乎所有的拉美商人都对自己的国家怀着深厚感情, 肤色对他们无关紧要, 受人尊重却是他们的重要条件。

与拉美商人进行商务谈判时, 不能性急, 慢节奏有时比快节奏更能奏效。

他们在谈判中对价格条件、装运和支付条款以及各国冗杂的进口手续要反复比较研究, 进行讨价还价, 签订合同之后, 多数公司履约率较高。

(十一) 大洋洲商人 大洋洲包括澳大利亚、新西兰、巴布亚新几内亚、瓦努阿图、斐济、西萨摩亚、汤加等20多个国家和地区, 经济以农业、林业、矿业、牧业为主, 盛产小麦、木材、羊毛、铁矿砂等等。

在对外贸易活动中, 英国血统和法国血统的商人占支配地位。

总的说来, 大洋洲商人比较重信用, 讲朴实, 责任心强, 精于谈判, 强调第一印象, 履约率高, 其中澳大利亚商人最具代表性。

澳大利亚商人对进口货品的要求标准很高。

在与外国商人做生意时, 他们主要重视的是价格、品质、交货时间。

他们喜欢以诚相交, 不大喜欢讨价还价, 希望对方所报的价格就是最优价格 (best price), 不希望经过协商的最后价格与最初的报价相差3%~5%以上。

目前, 中国内地和东南亚地区是澳大利亚进口量增长最快的国家和地区。

澳大利亚的制造业规模不是很大, 许多有助于生产的器材和原料都可免税进口。

与澳大利亚做贸易时, 除了注意消费市场主要集中在悉尼、墨尔本一带外, 还应注意的是, 该国主要做国际贸易的大公司只有6~7家, 但他们控制了澳大利亚的大部分进口贸易, 这是澳大利亚对外贸易的一大特色。

由于民风朴实, 因此与他们往来, 不必担心会被骗或有夸大不实的情形, 这也是澳大利亚人做生意的一个特点。

## <<进出口贸易实务精品教程>>

### 编辑推荐

《进出口贸易实务精品教程》是一本无师自通的自学教程，读者学习之后便可直接把握进出口业务的命脉，并提高其动手能力、学习能力和创新能力。

<<进出口贸易实务精品教程>>

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>