

<<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：9787301204863

10位ISBN编号：7301204868

出版时间：2007-9

出版时间：北京大学出版社

作者：夏合群，周英芬 编

页数：378

字数：570000

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>

<<国际贸易实务>>

内容概要

《21世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材：国际贸易实务（第2版）》根据“21世纪全国高等院校系列课程教学内容与课程体系改革研究”项目中提出的应达到的教学基本要求而编写，是《跟单信用证统一惯例》（UCP600）和《国际贸易术语解释通则2010》（INCOTERMS2010）修订实施后国际贸易实务的新版教材。

本书共分为14章，具体内容包括：国际贸易的基本流程和适用的法律与惯例；国际贸易交易前的准备；国际贸易货物买卖合同；国际贸易术语：国际贸易商品的价格；国际贸易商品的品名、品质、数量与包装；国际贸易运输；国际贸易运输保险；国际贸易贷款的结算；国际贸易商品的检验与检疫；国际贸易的争议处理与预防；进出口合同的履行；国际贸易方式；国际贸易与电子商务。各章后均附有适量的复习思考题，便于学生对所学知识的巩固。

本书主要供国际经济与贸易专业本科学生使用，也可供非国际经贸类专业的本科和专科院校、高等职业学院、成人教育学院作为教材使用。此外，本书还可作为相关教学改革试点专业的参考用书。

<<国际贸易实务>>

书籍目录

第1章 国际贸易的基本流程和适用的法律与惯例

1.1 国际贸易的基本流程

1.1.1 国际贸易的特点

1.1.2 出口贸易的基本流程

1.1.3 进口贸易的基本流程

1.2 国际贸易适用的法律与惯例

本章小结

习题

第2章 国际贸易交易前的准备

2.1 国际商品市场的调研

2.1.1 国际商品市场调研内容

2.1.2 国际商品市场调研方法

2.1.3 国际商品市场的调研组织

2.2 进入国际市场的模式

2.2.1 出口进入模式

2.2.2 合同进入模式

2.2.3 投资进入模式

2.2.4 国际商品市场进入模式的比较

2.3 影响进入模式选择的因素

2.3.1 目标国家的市场因素

2.3.2 目标国家的环境因素

2.3.3 目标国家的生产因素

2.3.4 国内环境因素

2.3.5 企业产品因素

2.3.6 企业资源与投入因素

2.4 交易前的准备

2.4.1 出口交易前的准备工作

2.4.2 进口交易前的准备工作

2.4.3 对客户的资信调查

本章小结

习题

第3章 国际贸易货物买卖合同

3.1 国际贸易货物买卖合同的含义

3.1.1 国际贸易货物买卖合同的特点

3.1.2 订立国际贸易货物买卖合同应遵循的原则

3.1.3 国际贸易货物买卖合同的形式

3.2 订立国际货物买卖合同的法律步骤

3.2.1 询盘

3.2.2 发盘

3.2.3 还盘

3.2.4 接受

3.3 国际贸易货物买卖合同的基本内容

3.3.1 书面合同的形式

3.3.2 书面合同的基本内容

3.4 国际贸易货物买卖合同有效成立的条件

<<国际贸易实务>>

本章小结

习题

第4章 国际贸易术语

4.1 贸易术语的含义与作用

4.1.1 贸易术语的含义：

4.1.2 贸易术语的作用

4.2 有关贸易术语的国际惯例：

4.3 《国际贸易术语解释通则2010》简介：

4.3.1 《国际贸易术语解释通则2010》的主要变化

4.3.2 《国际贸易术语解释通则2010》的分类

4.3.3 《国际贸易术语解释通则2010》的结构

4.4 《国际贸易术语解释通则2010》的解释

4.4.1 EXW术语

4.4.2 FCA术语

4.4.3 FAS术语

4.4.4 FOB术语

4.4.5 CIF术语

4.4.6 CFR术语

4.4.7 CPT术语

4.4.8 CIP术语

4.4.9 DAT术语

4.4.10 DAP术语

4.4.11 DDP术语

4.4.12 《INCOTERMSS-2010》中买卖双方权利义务关系表

4.5 贸易术语的选用

本章小结

习题

第5章 国际贸易商品的价格

5.1 国际贸易商品价格的掌握

5.1.1 进出U商品的价格构成

5.1.2 作价注意事项

5.2 国际贸易商品的作价办法及技巧

5.2.1 固定价格

5.2.2 非固定价格

5.2.3 价格调整条款

5.3 国际贸易合同中的价格条款

5.3.1 规定价格条款的注意事项

5.3.2 计价货币与支付货币的选择

5.4 佣金和折扣的运用

5.4.1 佣金

5.4.2 折扣

5.4.3 佣金与折扣的区别

本章小结

习题

第6章 国际贸易商品的品名、品质、数量与包装

6.1 商品的名称

6.1.1 列明合同品名条款的意义

<<国际贸易实务>>

- 6.1.2 品名条款的基本内容
- 6.1.3 规定品名条款的注意事项
- 6.2 商品的品质
 - 6.2.1 商品质量的重要性
 - 6.2.2 对品质的要求
 - 6.2.3 表示商品品质的方法
 - 6.2.4 规定品质条款的注意事项
- 6.3 商品的数量
 - 6.3.1 约定商品数量的重要性
 - 6.3.2 国际贸易中的度量衡制度
 - 6.3.3 计量单位
 - 6.3.4 计算重量的方法
 - 6.3.5 规定数量条款的注意事项
- 6.4 商品的包装
 - 6.4.1 商品包装的重要性
 - 6.4.2 商品包装的种类
 - 6.4.3 运输包装标志
 - 6.4.4 商标国外注册
 - 6.4.5 规定包装条款的注意事项
- 6.5 国际贸易合同中的标的物条款
 - 6.5.1 国际贸易合同中的标的物条款示例
 - 6.5.2 规定标的物条款的注意事项
- 本章小结
- 习题
- 第7章 国际贸易运输
 - 7.1 运输方式
 - 7.1.1 海洋运输
 - 7.1.2 铁路运输
 - 7.1.3 航空运输
 - 7.1.4 集装箱运输
 - 7.1.5 国际多式联运
 - 7.1.6 其他运输方式
 - 7.2 装运条款
 - 7.2.1 装运时间与地点
 - 7.2.2 分批装运和转运
 - 7.2.3 装运通知
 - 7.2.4 装卸时间、装卸率、滞期费和速遣费
 -
- 第8章 国际贸易运输保险
- 第9章 国际贸易贷款的结算
- 第10章 国际贸易商品的检验与检疫
- 第11章 国际贸易的争议处理与预防
- 第12章 进出口合同的履行
- 第13章 国际贸易方式
- 第14章 国际贸易与电子商务
- 参考文献

章节摘录

版权页：插图：当企业欲进入国际市场，提高企业的国际竞争力，又想绕过目标市场国政府的各种关税和非关税壁垒时，合同进入模式是一种理想的选择。

虽然合同方式也涉及企业资产的转让，但与直接投资是不同的，即合同方式下东道国的受转让企业并不拥有股权。

企业的目的在于通过合同方式进入目标市场并获得报酬，如提成费、转让费等。

根据转让合同，企业可能在管理方面具有一定的控制权。

1. 合同进入模式的种类 具体而言，合同进入模式又可分以下几种类型。

1) 许可证经营 许可证经营是指企业（许可方）与东道国企业（被许可方）签订合同，允许东道国企业在一定时期内使用其专利、商标、公司名称或其他无形资产，并获得提成费用或其他补偿的方式。

许可证经营的核心是无形资产使用权的转让，并由此达到进入国际市场的目的。

许可证经营方式下，企业转让的仅是无形资产的使用权，而不是所有权，而且使用权也是有期限规定的。

（1）许可证经营方式的优点主要包括：可以避免东道国对产品进口或直接投资的限制，而且为东道国提供了专利、商标、技术等无形资产，易获得东道国政府的认同和支持。

企业承担的风险较小。

由于企业只是转让无形资产的使用权而获得报酬，投入的资金很少甚至无须投入资金，不必担心没收、征用、外汇管制等政治风险。

通过无形资产使用权的转让在东道国进行生产和销售，可以节省运输费用，减小运输风险，提高产品在当地的竞争力。

适用性强。

在许可证经营方式下，企业无须对生产和销售进行投入，即使是中小企业，只要拥有合适的专利或技术也可在较大范围内进入国际市场。

尤其是服务性质的企业，其本身并不生产有形产品，许可证经营方式为其进入国际市场提供了便利。

可能带动附属产品的出口。

企业在向东道国企业转让无形资产使用权的同时，往往被允许销售对方不能生产的零部件和中间产品，甚至还可以获得优惠政策，以零部件出口替代整体产品出口，许可证合同起到一种掩护作用。

通过许可证合同方式，被转让方可获得新的技术或管理经验，转让方派人对其进行技术和管理方面的指导和培训，或者被转让方派人到转让方学习。

因此被转让方可以很快地掌握这些技术，避免自己花大成本研究而失败的风险。

编辑推荐

《21世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材:国际贸易实务(第2版)》紧跟国贸条款更新修订,细化分割讲解国贸流程,是即学即用上手的实务操作,主要供国际经济与贸易专业本科学生使用,也可供非国际经贸类专业的本科和专科院校、高等职业学院、成人教育学院作为教材使用。此外,《21世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材:国际贸易实务(第2版)》还可作为相关教学改革试点专业的参考用书。

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>