

<<国际贸易单证实务>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易单证实务>>

13位ISBN编号：9787307064218

10位ISBN编号：7307064219

出版时间：2008-8

出版时间：武汉大学出版社

作者：蒋燕，汪莫才 编

页数：226

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>

<<国际贸易单证实务>>

前言

本教材是湖北高职“十一五”规划教材，是在湖北省教育厅立项的湖北省教育科学“十一五”规划专项资助重点课题《高职营销专业课程改革研究》（湖北高职“四个建设”系列规划课题）/的成果基础上合作研制而成的。

本教材力求将国际贸易单证理论知识与实务操作融为一体，并注重培养国际贸易单证实务操作技能。

本书具有以下特点： 1. 体例新颖。

本教材各章内容均按照导入思考、正文、本章小结和强化训练的顺序依次安排。

其中，在正文内容中，凡是涉及单证的内容均设计了课内实践，凸显高职“高技能型人才”的培养目标及要求。

2. 实操性强。

本教材内容贴近实际。

导入思考大多以单证典型案例为主，不仅可激发学生的学习兴趣，而且可诱导其对企业单证实务进行思考；本教材课内实践形式多样，内容紧密结合国际商务单证员资格考试的技能要求；本教材所使用的单证来自于外贸公司、银行和货代公司等，单证业务贴近企业实际，可实现学生动手能力与职业岗位能力的近距离对接。

3. 题型多。

本书配有大量的强化训练题，形式多样，有选择题、填空题、问答题及实务操作题等，能够使读者得到全面的训练，且内容均以单证员、货代员或报关员资格考试为基础，这对参加这类资格考试的人有很大的帮助。

在本教材的研制过程中，我们感到：高职教材研制不仅需要一个好的创作团队，还需要一个好的政策环境。

在教材研制中，湖北省高等教育学会和湖北省高等教育学会高职高专教育管理专业委员会为我们架起了桥梁；湖北省各高职院校为我们提供了通路。

脚下的路，要靠我们自己走。

<<国际贸易单证实务>>

内容概要

《国际贸易单证实务》力求将国际贸易单证理论知识与实务操作融为一体，注重培养国际贸易单证实务操作技能。

各章内容均按照导入思考、正文、本章小结和强化训练的顺序安排。

凡是涉及单证的内容均设计了课内实践，形式多样，内容紧密结合国际商务单证员资格考试的技能要求。

本书所使用的单证均来自外贸公司、银行和货代公司等，单证业务贴近企业实际。

<<国际贸易单证实务>>

书籍目录

第一章 国际贸易单证概述第一节 国际贸易单证概念第二节 单证缮制的基本要求第三节 单证人员素质
第二章 国际贸易基本程序与单据流程第一节 合同的磋商第二节 合同的履行第三节 善后第四节 个案推演
第三章 信用证(L/C)第一节 信用证概述第二节 信用证的内容与审查第四章 商业发票第一节 商业发票概述第二节 商业发票的缮制第三节 课内实践第五章 装箱单第一节 装箱单概述第二节 装箱单的缮制第三节 课内实践第六章 保险单据第一节 投保单第二节 保险单第三节 课内实践第七章 运输单据第一节 海运单据第二节 空运单据第三节 课内实践第八章 原产地证书第一节 一般原产地证书第二节 GSP原产地证书第三节 课内实践第九章 汇票第一节 汇票概述第二节 汇票的缮制第三节 课内实践第十章 报关单据第一节 进出口货物报关单第二节 核销单第三节 出入境货物通关单第四节 课内实践第十一章 单证缮制综合实践第一节 审证实践第二节 单据缮制实践第三节 审单实践附录 2006年全国国际商务单证员培训认证考试主要参考文献后记

<<国际贸易单证实务>>

章节摘录

国际货物贸易作业程序远比国内贸易复杂，主要原因包括：涉及不同的货币和价格制度、远距离的运输、进出口双方对对方资信的了解存在困难、不同国家在法律法规上有较大的差别等。这些因素决定了国际贸易综合作业是一个复杂的系统，但就单笔业务而言，我们可以把国际贸易作业程序分为三个阶段：交易的磋商、合同的履行和善后处理。

不同的付款方式、运输方式及不同的交易条件等都会大大影响买卖双方责任与风险的划分。

而且在不同的阶段，特别是在合同履行过程中，会产生与操作步骤紧密相关的单据。

现在我们就不同的操作阶段买卖双方各自的操作过程做一个粗略的概述。

第一节合同的磋商 交易磋商的主要过程是：询盘、发盘、还盘和接受。

一、询盘 询盘又称询价，是指交易的一方为购买或出售某种商品，向对方口头或书面发出的探询交易条件的过程。

其内容可繁可简，可只询问价格，但最好是同时询问其他交易条件。

询盘对询盘作出方无约束力。

在实际业务中，询盘既可由买方向卖方发出，也可由卖方向买方作出。

买方询盘是买方主动发出的向国外供应商询购所需货物的行为。

卖方询盘是卖方向买方发出的征询其购买意向的行为。

询盘并非交易磋商的必要过程，因此也不是交易达成的必要条件。

《联合国国际货物买卖合同公约》及《中华人民共和国合同法》对这一点的规定都是很明确的。

例如，我国合同法第13条规定，当事人订立合同，采取要约、承诺方式。

此即后文所说的发盘与接受。

二、发盘 发盘又称发价，是指交易的一方向另一方提出一定交易条件，并表示愿意按照提出的交易条件达成买卖某项货物的交易的一种口头或书面的表示。

发盘人可以是买方，也可以是卖方。

发盘有实盘和虚盘之分。

所谓虚盘，实际上就是带有保留条款的发盘或者按《联合国国际货物买卖合同公约》的发盘标准衡量尚不足以构成发盘。

这种情况只能看做对发盘的邀请，或者说只能算是询盘。

.....

<<国际贸易单证实务>>

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>