

<<美国货物买卖法案例判解>>

图书基本信息

书名：<<美国货物买卖法案例判解>>

13位ISBN编号：9787503642395

10位ISBN编号：7503642394

出版时间：2003-6-1

出版时间：法律出版社

作者：林晓云

页数：311

字数：269000

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>

<<美国货物买卖法案例判解>>

内容概要

作者积近十年来在美国商业诉讼之经验，深知国内企业在对美进出口贸易中因不了解美国法律规定与商业状况，遭欠帐，接次品，上当受骗，从而导致坏账积累，企业亏损的艰难苦衷，愿借此机会向国内从事进出口贸易有关法律业务的同行介绍、分析美国法院在这方面的一些案例，以探讨如何采取适当措施，避免吃亏上当与诉讼纠纷，或当诉讼纠纷出现之后，如何才能持理胜诉，最大限度地减少与避免不必要的诉讼负担与开支。

本书的另一重意图是为国内从事商法研究工作的同行们提供一些美国商法案例方面的参考资料。他山之石，可以攻玉。

近年来国内出版了不少这方面的著作，但多侧重理论，尤与进出口贸易的实务联系不够紧密。

实际上，谈到进出口贸易的实务，无论是合同的起草与订立，还是合同的履行与强制执行，其根本目的就是为了避免纠纷和赢得诉讼，因此有关它们的讨论自然也应该围绕着如何避免纠纷和赢得诉讼而进行。

<<美国货物买卖法案例判解>>

作者简介

林晓云博士，1955年出生于北京，先后毕业于美国威廉姆斯学院，美国路易克拉克学院，美国耶瓦大学卡多佐法学院，分别获历史学士学位，行政管理硕士学位和法学博士学位，现任纽约市立大学法学院、浙江大学法学院兼职教授等，持美国纽约与新泽西两州律师执照，自1993年起在

<<美国货物买卖法案例判解>>

书籍目录

第一篇 合同的订立 第一章 合同的书面化要求 第一节 美国统一商法典关于合同书面化的规定和要求 第二节 对商业合同的放宽：只需强制方签字的确认文件 第三节 对“签名”定义的放宽 第四节 不需要任何书面材料诉例外情况 第二章 对书面合同内容的反驳、解释、补充与修改 第一节 书面合同以外的证据 第二节 对书面合同的内容加以反驳 第三节 对书面合同的内容加以解释 第四节 对书面合同的补充 第三章 双方要约承诺文件的冲突 第一节 承诺与要约不一致，双方之间是否存在合同关系 第二节 美国统一商法典关于外理承诺与原要约之间冲突的规定 第三节 如果合同一方已履行合同应确认合同的存在 第四节 联合国公约有有承诺与要约冲突的规定 第二篇 合同的履行（1）：货物交付之前双方的义务与救济权利 第四章 卖方预先毁约，买方的救济与赔偿 第一节 卖方未能按约交付货物，买方享有的各种救济权利 第二节 买方补进货物后应享的权利及赔偿 第三节 买方的市场价赔偿额计算方法 第四节 买方的附带损失与间接损失 第五节 卖方预先毁约后，买方要求保证的权利 第五章 买方预先毁约，卖的救济与赔偿 第一节 买方预先毁约，卖要求保证的权利 第二节 买方预先毁约，卖的各种救济 第三节 货物被接受之前，买方毁约后卖享受的各种救济 第四节 卖转售货物的权利 第五节 市场价赔偿或利润损失赔偿 第三篇 合同的履行（2）：货物交付之后至买方接受之前，双方的义务与救济权利 第六章 买方拒收货物的权利 第一节 买方是否拒收货物同双方获得赔偿权利之间的重要关系 第二节 买方在何种情况下有权拒收已运到的货物 第三节 对买方的拒收权利的限制；卖方纠正缺陷的权利 第四节 买方对货物的保留使用与转售并不一定意味着对货物的接受 第七章 拒收不当与非有效拒收之间的区别以及它们同卖方应得赔偿的关系 第一节 拒收不当与非有效拒收之间的区别 第二节 有效拒收的第一要件：拒收要求是否及时提出 第三节 有效拒收的第二要件：拒收要求中是否具体说明货物的缺陷 第八章 买方正当拒收货物后的救济权利 第一节 买方收回已付款的权利 第二节 买方补进货物及得到补进价与合同价之差额的权利 第三节 买方的间接损失赔偿 第九章 买方撤销对货物的接受 第一节 货物的缺陷致使货物对买方的价值严重降低 第二节 允许买方撤销接受的三种情况 第三节 买方提出撤销接受必须及时 第四节 买方撤销对货物的接受，必须在货物状况发生实质改变之前提出 第四篇 合同的履行（3）：买方接受货物之后双方义务与救济权利 结语 附一：本书涉及美国统一商法典（UCC）、联合国国际货物销售合同公约（CISG）、中华人民共和国合同法（CLPRC）相关条款对照一览表 附二：美国民事诉讼程序简介

<<美国货物买卖法案例判解>>

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>