

<<国际贸易合同操作实务>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易合同操作实务>>

13位ISBN编号：9787545400465

10位ISBN编号：7545400461

出版时间：2009-1

出版时间：广东省出版集团图书发行有限公司（广东经济）

作者：薛刚，阮坚 编著

页数：355

字数：508000

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>

<<国际贸易合同操作实务>>

内容概要

《国际贸易合同操作实务》为外贸从业人员业务指导丛书之一。新时期，广东正以世界眼光和战略思维谋划外经贸的大发展。为了贯彻省委省政府的外向型发展战略，推动企业“走出去”，帮助企业在更高层次、更宽领域参与国际经济合作和竞争，进一步落实我省发展现代产业体系的战略部署，开拓服务业发展的新领域，大力推进以现代物流、会展等为重点的生产性服务业的发展，中国国际贸易促进委员会广东省分会与广东经济出版社在2006年底编辑出版外贸从业人员业务指导丛书之《进口业务基础实务》《出口业务基础实务》的基础上，根据企业的发展需要和我省产业结构调整的进程，再次组织专业人员有针对性地编辑出版了该丛书之《国际贸易合同操作实务》。

<<国际贸易合同操作实务>>

作者简介

薛刚，硕士研究生学历，本科、硕士均毕业于暨南大学。主要从事国际经济关系与国际贸易实务研究，曾在《香港商报》从事商业报道工作，现供职于广东省经济贸易委员会中国国际中小企业博览会事务局。已在经济类核心期刊发表论文多篇，已出版经济类图书5本，公开出版及发表文字近百万字。

阮坚，暨南大学管理学院金融工程专业博士，主要从事国际金融经济、金融系统工程与风险管理研究。

<<国际贸易合同操作实务>>

书籍目录

- 第一章 合同订立前的准备：建立贸易关系与国际贸易磋商
 - 第一节 如何建立国际贸易关系
 - 第二节 国际贸易的磋商方式
 - 第三节 国际贸易的磋商程序
- 第二章 国际贸易合同中的商品
 - 第一节 商品的名称
 - 第二节 商品的品质
 - 第三节 商品的数量
 - 第四节 商品的包装
- 第三章 国际贸易合同中贸易术语的选用与风险转移
 - 第一节 国际贸易术语的含义和作用
 - 第二节 有关贸易术语的国际惯例
 - 第三节 国际贸易中6种常用贸易术语
 - 第四节 其他贸易术语
 - 第五节 贸易术语下的风险转移与货物所有权转移
- 第四章 国际贸易合同的商品价格核算
 - 第一节 进出口商品的作价原则
 - 第二节 进出口商品报价的核算
 - 第三节 佣金的核算
 - 第四节 折扣的核算
 - 第五节 出口商品还价的核算
- 第五章 国际贸易合同中的交货与装运
 - 第一节 交货与装运综述
 - 第二节 交货时间
 - 第三节 装运港和目的港
 - 第四节 分批装运和转运
- 第六章 国际贸易合同中的保险
 - 第一节 进出口货物保险
 - 第二节 出口信用保险
- 第七章 国际贸易合同中的货款收付与信用证
 - 第一节 支付工具
 - 第二节 支付方法
 - 第三节 信用证
 - 第四节 各种支付方式的结合选用
- 第八章 国际贸易合同中商品的商检、索赔、不可抗力与仲裁
 - 第一节 商检
 - 第二节 索赔
 - 第三节 不可抗力与免责
 - 第四节 争议、仲裁及仲裁条款
- 第九章 国际贸易合同的订立
 - 第一节 进出口合同有效成立的条件
 - 第二节 合同成立的时间
 - 第三节 书面合同的订立
 - 第四节 电子商务合同的法律效力
- 第十章 进口合同履行的操作

<<国际贸易合同操作实务>>

- 第一节 进口合同履行的基本流程
- 第二节 进口前的准备工作与申办工作
- 第三节 进口运输及保险
- 第四节 进口支付
- 第五节 进口清关
- 第六节 进口索赔与仲裁
- 第十一章 出口合同履行的操作
- 第一节 出口合同的成立及内容
- 第二节 出口合同履行的基本流程
- 第三节 备货
- 第四节 出口商品报检
- 第五节 催证、审证、改证
- 第六节 装运出口
- 第七节 制单结汇
- 第八节 电子报检
- 第九节 出口退税
- 第十二章 国际贸易合同案例分析
- 第十三章 国际贸易合同实用英语
- 第一节 商品的品名、品质、数量与包装
- 第二节 国际贸易合同的贸易术语
- 第三节 国际贸易合同的商品价格
- 第四节 进出口货物运输
- 第五节 国际贸易货物的保险
- 第六节 国际贸易货款的收付
- 第七节 国际贸易的商品检验
- 第八节 索赔、不可抗力和仲裁
- 第九节 国际贸易货物买卖合同的商订
- 第十节 出口合同的履行
- 第十一节 进口合同的履行
- 附录：《2000年国际贸易术语解释通则》中文版
- 附件：国际贸易合同常用文件与单据

<<国际贸易合同操作实务>>

章节摘录

这就需要我们出口企业在对国际市场进行细分的基础上,选择和确定企业的目标市场,从而进一步确定自身的基本业务范围。

如何确定企业的基本业务范围,是国际贸易首先要解决的问题。

1.海外市场调研 在对外洽商贸易之前,企业应对海外市场做深入、细致的调查研究,从中择优选定出适当的目标市场,并合理地确定市场布局。

(1) 社会文化环境。

我们应主要了解掌握各国在文化背景、生活习俗、价值观念、宗教信仰、语言文化、教育水平等方面的差异,并加以适应。

(2) 政治法律环境。

我们从事国际商务活动,不可避免地会受到国际政治、法律环境的影响。

因此,在政治法律环境方面,应主要掌握各国的国际关系,尤其是贸易国与本国的外交关系、国际经济关系,政局的稳定持续性,政府的国际贸易政策,对国际商务活动的干预程度,各国参加的国际公约和协定,有关劳工、环保、广告、定价、消费者权益保护等方面的法律法规以及对贸易活动的影响。

(3) 经济、人口环境。

国际经济、人口环境非常复杂,涉及的因素很多。

我们应重点研究和把握两个方面: 各国的经济制度、经济发展水平、经济特性、市场规模、国际贸易、财政收入与金融货币有关的行业标准和规范等情况。

研究各国的人口总量、人口增长率、人口的年龄结构及地理分布、人均收入和收入分配形式等,及其对市场产生的影响。

(4) 市场竞争、科技水平、自然地理环境。

目标市场上主要竞争企业来自哪些国家和地区,其经营实力、市场目标、销售范围、分销网络,竞争企业的产品在目标市场上的占有率及未来的销售趋势。

东道国在公平贸易、市场竞争方面的有关法律法规。

科技水平,尤其是相关行业中科技的投入、研究现况与应用情况。

自然地理,包括诸如土地、水利、矿产、植被、地形、气候等自然环境资源。

(5) 对国外市场进出口商品信息的调研。

与我国同类商品的生产、上市情况。

商品的品质、规格、花色品种、包装、装潢、功能设计。

产品的生命周期所处阶段以及发展趋势。

该产品的替代品和互补品的情况。

商品的售前、售中、售后的服务情况。

(6) 对国外市场的需求调研。

<<国际贸易合同操作实务>>

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>