

<<国际贸易实务模拟操作教程>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实务模拟操作教程>>

13位ISBN编号：9787562435327

10位ISBN编号：7562435324

出版时间：2005-10

出版时间：重庆大学出版社

作者：金镛

页数：228

字数：368000

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>

<<国际贸易实务模拟操作教程>>

内容概要

本书的特点之一是新，所有单据均源于外贸部门、海关、银行、保险公司、国家相关部门和国际相关组织的最新规定；所有案例均取自外贸实践之真实案例；所有相关国际惯例、法律、规章制度均为最新版本。

特点之二是全，与国际贸易相关的主要单据均已收录，并提供纸质和电子两种版本。

特点之三是实用，它是外贸操作实践的指南。

因此，本教材以配合大学开展国际贸易模拟实务课程为主，同时也可作为进行外贸相关培训和有志于从事进出口贸易的有关人员自我学习训练之良师益友。

<<国际贸易实务模拟操作教程>>

书籍目录

第1章 国际贸易业务

- 1.1 国际贸易业务流程
- 1.2 国际贸易单证操作流转过程

思考题

第2章 建立业务联系

- 2.1 英文函电的基本格式
- 2.2 英文函电书写原则
- 2.3 建交函的撰写

思考题

第3章 出口报价

- 3.1 出口报价核算
- 3.2 发盘函

思考题

第4章 出口还盘

- 4.1 出口还盘核算
- 4.2 还盘函

思考题

第5章 签约

- 5.1 签约核算
- 5.2 签约函
- 5.3 签订合同

思考题

第6章 信用证的审核与修改

- 6.1 信用证概述
- 6.2 开证申请书
- 6.3 信用证的审核
- 6.4 信用证的修改

思考题

第7章 托运订舱

- 7.1 海洋运输概述
- 7.2 海洋运输托运订舱流程
- 7.3 托运订舱相关单据

思考题

第8章 报验与报关

- 8.1 报验
- 8.2 报关

思考题

第9章 国际贸易保险

- 9.1 货物运输保险概论
- 9.2 投保

思考题

第10章 制单结汇

- 10.1 结汇的做法
- 10.2 结汇单据

思考题

<<国际贸易实务模拟操作教程>>

第11章 出口核销和退税

11.1 出口核销

11.2 出口退税

思考题

附录1 2000年国际贸易术语解释通则

附录2 联合国国际货物销售合同公约

参考文献

<<国际贸易实务模拟操作教程>>

章节摘录

版权页：插图：3) 发盘的内容要明确、肯定。

这是指发盘应包括拟将签订的合同的主要条件，只要对方接受，就足以成立一项对双方当事人均有约束力的合同。

在我国外贸实际工作中，我出口方在对外发盘时，应明示或暗示地至少规定六项主要交易条件，即：货物的品名及品质、数量、包装、价格、交货和支付条件，这样，一旦受盘人表示接受，双方即可明白无误地了解双方协商一致的主要合同条款，毋须借助于任何可能引起意见分歧的补救措施。

然而，《公约》第十四条规定，只要列明货物的品名及品质、数量、价格三项条件，即可构成一项有效的发盘。

那么，是否意味着我国外贸企业的实际做法中的六项主要交易条件有些多余，其实不然，上述《公约》第十四条的规定中所缺少的其他内容，可按《公约》第三部分第三十五条(2)款(d)：“货物按照同类货物通用的方式装箱或包装，如果没有此种通用方式，则按照足以保全和保护货物的方式装箱或包装。

”第三十三条(c)：如合同中未明确规定交货期，则“应在订立合同后一段合理时间内交货。

”和第五十八条(1)款：“如买方没有义务在任何其他特定时间内支付价款，他必须于卖方按照合同和本公约规定将货物或控制货物处置权的单据交给买方处置时支付价款。

”等条款予以确定。

因此，为了避免争议的发生，我外贸企业在发盘中应至少列明六项主要交易条件为好。

4) 发盘必须送达受盘人才能生效。

这是《公约》和其他各国法律普遍的要求。

口头发盘，应让受盘人听清全部发盘内容，该发盘方为有效；函电方式发盘，必须传达到受盘人才能生效。

(3) 还盘还盘是受盘人对发盘内容不完全同意而提出修改或变更的表示。

事实上，还盘是对发盘的拒绝，它等于受盘人以发盘人的身份向原来的发盘人做的一项新发盘。

一方的发盘经对方还盘以后即失去效力。

除非得到原发盘人同意，受盘人不得在还盘后，重新接受原发盘。

一方发盘，另一方如对其内容不同意，可以进行还盘，同样，一方的还盘，另一方如对其内容不同意，也可以进行再还盘。

一笔交易有时不经过还盘即可达成，有时要经过还盘，甚至往返多次的还盘才能达成。

还盘只有受盘人才可以作出，其他人作出无效。

还盘不仅可以对商品价格，也可以对交易的其他条件提出意见，在还盘时，对双方已经同意的条件一般毋须重复列出。

(4) 接受接受在法律上称为“承诺”，它是指受盘人在发盘规定的时限内，以声明表示同意发盘提出的各项交易条件。

可见，接受的实质是对发盘表示同意。

一项有效的发盘一经接受即宣告合同成立。

根据《公约》的规定，一项有效的接受，必须具备以下条件：1) 接受必须由受盘人做出发盘是由特定的人提出的，因此，只有特定的人才能对发盘做出接受。

2) 接受必须是同意发盘所提出的全部交易条件接受必须是绝对的、无保留的，必须与发盘的内容完全相符。

如果只接受发盘中的部分内容，或对发盘条件提出实质性的修改等，均不能构成接受，而只能视作还盘。

我国《合同法》第30条规定，承诺的内容应与要约的内容一致。

受要约人对要约的内容作出实质性变更的，为新要约。

<<国际贸易实务模拟操作教程>>

编辑推荐

《国际贸易实务模拟操作教程》是高等学校实验课系列教材之一。

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>