

<<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：9787810788618

10位ISBN编号：7810788612

出版时间：2007-8

出版时间：对外经济贸易大学

作者：黎孝先

页数：494

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

国际贸易实务是一门主要研究国际货物买卖的具体过程及相关活动内容与商务运作规范的学科，也是一门具有涉外商务活动特点、实践性很强的综合性应用学科。

本书分为四篇二十二章，主要介绍了贸易术语与国际贸易惯例，合同的主体与标的，国际货物运输，国际货物运输保险，进出口商品的价格，争议的预防与处理，国际商务谈判，进出口合同的履行，违约及其法律救济方法，独家经销与独家代理，期货交易与套期保值，对销贸易，电子商务与无纸贸易等内容。

<<国际贸易实务>>

作者简介

黎孝先，对外经济贸易大学教授，1955年研究生毕业后留校任教至今。

曾兼任中国海商法起草委员会委员、深圳赛格集团公司高级顾问，先后赴美国、日本、香港、澳门等地讲学和参加学术活动。

现兼任中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员、北京国际贸易学会副会长等职。

享受政府特殊津贴。

主编、合编各类著作50多部，主要有：《国际贸易实务》、《世界经济百科全书》、《中日经济法律词典》、《国际贸易与国际金融》等。

书籍目录

导论一 国际贸易的特点二 国际货物贸易适用的法律与惯例三 国际贸易遵循的准则四 国际货物贸易的基本做法五 本课程的研究对象和学习方法思考题案例分析题第一篇 国际贸易术语第一章 贸易术语与国际贸易惯例.....第二章 《2000通则》中的E组、F组和C组术语第三章 《2000通中》中的D组贸易术语第四章 贸易术语的选用第二篇 国际货物买卖合同第五章 合同的主体与标的第六章 国际货物运输第七章 国际货物运输保险第八章 进出口商品的价格第九章 国际货款的收付第十章 进出口商品检验第十一章 争议的预防与处理第三篇 国际货物买卖合同的商订与履行第十二章 国际商务谈判第十三章 国际货物买卖合同的订立第十四章 进出口合同的履行第十五章 违约及其法律救济方法第四篇 国际贸易方式第十六章 独家经销与独家代理第十七章 寄售与展卖第十八章 招标、投标与拍卖第十九章 期货交易与套期保值 第二十章 对销贸易第二十一章 加工贸易第二十二章 电子商务与无纸贸易附录参考文献

<<国际贸易实务>>

章节摘录

第一篇 国际贸易术语 第一章 贸易术语与国际贸易惯例 第一节 贸易术语的概念及其发展 一、贸易术语的含义和作用 国际贸易具有线长、面广、环节多、风险大的特点。货物从启运地到目的地通常要经过长距离运输，通过多道关卡，交接许多手续。这期间货物遭遇自然灾害或意外事故而导致损坏或灭失的风险，也比国内贸易大一些。为了明确交易双方各自承担的责任和义务，当事人在洽商交易、订立合同时，必然要考虑以下几个重要问题。

1. 卖方在什么地方，以什么方式办理交货？
2. 货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移给买方？
3. 由谁负责办理货物的运输、保险以及通关过境的手续？
4. 由谁承担办理上述事项时所需的各种费用？
5. 买卖双方需要交接哪些有关的单据？

在具体交易中，以上这些问题都是必须明确的，贸易术语正是为了解决这些问题，在长期的国际贸易实践中逐渐产生和发展起来的。

在国际贸易中，确定一种商品的成交价，不仅取决于其本身的价值，还要考虑到商品从产地运至最终目的地的过程中，有关的手续由谁负担以及风险如何划分等一系列问题。

如果由卖方承担的风险大、责任广、费用多，其价格自然要高一些；反之，如果由买方承担较多的风险、责任和费用，货价则要低一些买方才可能接受。

由此可见，贸易术语具有两重性：一方面，它是用来确定交货条件，即说明买卖双方在交接货物时各自承担的风险、责任和费用；另一方面，又用来表示该商品的价格构成因素。

这二者是紧密相关的。

贸易术语在国际贸易中的作用，可以归纳为以下几点： 1. 每种贸易术语都有其特定的含义，一些国际惯例对各种贸易术语也作了统一的解释和规定，这些解释与规定在国际上被广泛接受，成为从事国际贸易的行为准则。

因此，买卖双方只要商定按何种贸易术语成交，即可明确彼此在货物交接方面所应承担的风险、责任和费用。

这就大大简化了交易手续，缩短了洽商时间，从而节约了费用开支。

编辑推荐

《国际贸易实务》(第4版)同原有教材相比,新增加了国际商务谈判、违约定及其救济方法、国际电子商务、定金罚则、保理业务和境外加工等章节的内容,并在各章之后,分别附上了思考题。

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>