

<<中小企业进出口实务>>

图书基本信息

书名：<<中小企业进出口实务>>

13位ISBN编号：9787810986588

10位ISBN编号：7810986589

出版时间：2006-7

出版时间：上海财经大学

作者：王瑾、吴绩新、江爱情/国别：中国大陆

页数：241

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>

<<中小企业进出口实务>>

内容概要

本书注重针对企业的实用性，书稿几经反复，在初稿的基础上征求企业的实用性，书稿几经反复，在初稿的基础上行求企业的意见，在接受外贸企业的建议后，又反复进行了修改，最后经过专家的认定后形成了本书的全貌。

本书另一个特点是以案例的方式引出主题，基本上每章的知识点都配有案例，先给出案例引出问题，再通过讲解理论知识，用所学的知识点分析前面的案例。

这样把案例穿插在基本理论介绍中，不仅形式灵活，而且易于理解，充分达到理论与实践相结合的目的。

本书力求融理论和实践于一体，坚持理论为实践服务，理论部分精练，实务部分有中小企业实践的特色，同时注重对读者操作能力的培养，使读者能较快地融入到实践中去。

本书也可以作为大学生的国际贸易实务参考教材。

<<中小企业进出口实务>>

书籍目录

前言第一篇 市场篇 第一章 中小企业如何进入国际市场 第一节 间接出口模式 第二节 直接出口 第二章 如何与客户建立业务关系 第一节 博览会或交易会 第二节 网络及其他方式 第三节 与客户进行业务联系第二篇 磋商篇 第三章 商品的品质、数量和包装 第一节 商品的品名和品质 第二节 商品的数量 第三节 商品的包装 第四章 价格条件的磋商 第一节 价格条款的构成 第二节 交易磋商中贸易术语的选择 第三节 交易磋商中的报价及其核算 第五章 国际贸易运输与保险 第一节 国际贸易运输 第二节 国际货物运输保险 第六章 付款条件的磋商 第一节 付款条件对交易双方的重要性 第二节 支付工具 第三节 国际汇款方式 第四节 托收方式 第五节 信用证方式 第六节 备用信用证和保函 第七章 商品的检验、索赔、不可抗力和仲裁 第一节 商品检验 第二节 索赔 第三节 不可抗力 第四节 仲裁第三篇 合同履行篇 第八章 交易磋商与签订合同 第一节 交易磋商 第二节 签订合同 第九章 进出口合同的履行 第一节 出口合同的履行 第二节 进口合同的履行第四篇 谈判篇 第十章 国际贸易判断 第一节 国际贸易谈判技巧 第二节 如何与世界不同国家的商人进行谈判后记参考文献

章节摘录

(1) 对运输包装的要求。

在制作运输包装时，包装必须符合商品的特性，比如玻璃制品应放置于防挤压、防震的容器中；必须适应各种不同的运输方式，例如海运包装要求牢固，且具有防止挤压和碰撞的功能；必须符合进口国的有关规定，例如美国和加拿大禁止用稻草、报纸当作包装衬垫；要便于各个环节有关人员进行操作；包装的用料、设计要符合节约的原则，在保证包装牢固的前提下节省费用。

(2) 刷制唛头时，要注意标志简明清晰，且要与信用证要求一致。

在我国，出口商品的内外包装一般都必须注明“中国制造”的字样。

(3) 我国出口危险品时，需同时刷印我国规定的标志和国际海运危险品标志，以便顺利出关和靠岸。

(二) 销售包装 销售包装又称内包装，是直接接触商品并随商品进入零售点和消费者直接见面的包装。

作用是保护和美化商品，方便消费者识别、购买、携带和使用，从而促进销售。

目前国际上流行的销售包装主要有：陈列展销类，如堆叠式包装（超级市场的堆叠罐头、瓶类、盒装等）、挂式包装和展开式包装；识别商品类包装，如透明和开窗包装、习惯包装；使用类包装，如携带式包装、配套包装、礼品包装等。

使用销售包装时，需要注意： 1. 包装要便于运输储运，要便于陈列展销，要便于消费者使用。

2. 包装的装潢和文字说明。

包装上的装潢画面要美观大方，富有艺术性，并突出商品的特征，同时还应考虑进口国或销售地的民俗习惯和对颜色、图形、数字的偏好和禁忌，对不同的地区采用不同的色彩和图案。

如日本人喜爱鸭子、龟图案，黑颜色；东南亚国家喜爱大象图案，绿色；美国人厌恶熊图案。

同时销售包装上应有必要的文字说明，且与装潢画面紧密结合，并注意有关国家标签管理条例的规定。

如日本规定，凡销往该国的药品，除必须说明成分和服用方法外，还要说明其功能；加拿大政府规定，销往该国的商品，必须用英法两种文字加以说明。

3. 条形码标志。

目前随着国际上电子扫描自动化售货设备使用的日益广泛，“条形码”已成为销售包装上不可缺少的标记，它表示商品的国别、厂商、品种、规格、型号等。

条形码的使用既方便了顾客又提高了结算效率，并能使国际贸易双方及时了解双方商品的有关资料和本国商品在对方国家的销售情况。

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>