

<<纺织服装国际贸易>>

图书基本信息

书名：<<纺织服装国际贸易>>

13位ISBN编号：9787811114867

10位ISBN编号：7811114860

出版时间：2009-4

出版时间：东华大学出版社

作者：蔡玉兰 编

页数：253

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>

<<纺织服装国际贸易>>

前言

中国是世界上最大的纺织服装生产国和出口国，出口竞争力强，在国际贸易中占有极其重要的地位，纺织服装出口也是拉动我国外贸出口的重要力量之一。

随着全球经济形势的不断变化及国际市场上一批新兴发展中纺织服装出口国的崛起，外贸格局和商品结构发生了重大变化，贸易规则也日趋完善和复杂，未来的国际市场竞争将更加激烈。

近两年我国也成为多个国家进行“特保”和反倾销的对象，纺织服装国际贸易正遭遇着配额、技术标准、生态标准等前所未有的摩擦与挑战。

新形势对纺织贸易专业人才也提出了更新更高的要求。

因此，有必要对当前纺织服装国际贸易环境及操作规范进行系统的学习研究。

本书力求将国际贸易基本理论与纺织品服装贸易业务融为一体，使读者在掌握基础知识、基本原理的基础上，提高业务技能水平和综合分析能力。

教材主要包括三大部分，第一篇为国际贸易概论，主要介绍国际贸易基本概念和基本理论及与纺织品有关的国际贸易协议，有助于读者快速提高理论水平。

第二篇为纺织服装贸易格局与主要市场概况，着重分析国际纺织品贸易的地理分布、进出口商品结构和市场特点，并结合我国与主要贸易伙伴的纺织品贸易现状，介绍相关国家的贸易政策、法律法规及技术标准等。

第三篇为纺织品进出口实务，介绍国际贸易惯例及国际贸易运作规范，并结合纺织品贸易实际，配有相应函电实例、典型案例及大量练习题，具有很强的实用性。

本书主要由中原工学院、纺织外贸公司等单位具有丰富教学与实际工作经验的人员编写而成。

主要编写人员有：刘海涛（第一章至第四章、第十四章），蔡玉兰（第五章至第十章），李双燕（第十一章、第十五至十八章），章伟（第十二、十三、十九章），高金娣（第二十章至二十三章）。

本书参阅了其他作者的成果与资料，特此致谢。

限于编者水平与经验有限，疏漏与谬误难免，不妥之处，敬请使用本书的教师、同学和各位读者批评指正。

<<纺织服装国际贸易>>

内容概要

本书结合纺织品服装贸易的实际需要，注重国际贸易理论与纺织服装工程学科的交叉及理论与实践的结合。

在简要介绍国际贸易基本理论的基础上，着重介绍了当前国际纺织品服装贸易概况、贸易格局、商品结构，以及国际纺织品服装进出口贸易操作流程等。

本书的特色在于强调应用性和操作性，书中配有大量同步练习题和案例分析。

本教材既可作为高等院校国际贸易、市场营销、纺织工程、服装工程等专业教材，也可供从事纺织服装国际贸易的相关人员作参考。

<<纺织服装国际贸易>>

书籍目录

第一篇 国际贸易概论第一章 国际贸易分类与基本概念第一节 国际贸易分类第二节 国际贸易的基本概念第二章 国际贸易的发展与理论第一节 国际贸易的产生第二节 当代国际贸易的发展及特点第三节 国际贸易理论第三章 国际贸易政策措施第一节 进口关税措施第二节 非关税措施第三节 鼓励出口和出口管制措施第四节 促进对外贸易发展的经济特区措施第四章 国际贸易区域合作与多边协调第一节 国际贸易区域合作第二节 国际贸易多边协调第三节 与纺织品有关国际贸易协议第二篇 纺织服装贸易格局与主要市场概况第五章 全球纺织服装贸易格局第一节 世界纺织服装工业发展概况第二节 全球纺织品服装贸易格局第六章 中国纺织品服装贸易第一节 国内纺织服装业概况第二节 中国纺织服装贸易第七章 美国纺织品服装市场及中美纺织品贸易第一节 美国纺织业现状与特点第二节 美国纺织服装贸易政策第三节 美国主要纺织品技术规则第四节 中美纺织品服装贸易第五节 中美纺织服装贸易摩擦第八章 欧盟纺织品服装市场及中欧纺织品贸易第一节 欧盟纺织品服装贸易第二节 欧盟主要纺织品技术规则第三节 欧盟纺织贸易政策措施第四节 中欧纺织品贸易第五节 中欧主要贸易摩擦及协议第六节 欧盟主要国家市场概况第九章 日本纺织品服装市场及中日纺织品贸易第一节 日本纺织业现状与特点第二节 日本纺织品服装贸易概况第三节 日本纺织贸易政策第四节 日本主要纺织品技术规则第五节 中日纺织服装贸易第十章 亚洲其他主要纺织品服装市场概况第一节 印度第二节 巴基斯坦第三篇 纺织品服装进出口实务第十一章 纺织品服装国际贸易合同的商订第一节 交易前的准备第二节 交易磋商与订立合同阶段第三节 签订合同第四节 《联合国国际货物销售合同公约》复习思考题第十二章 纺织品服装合同中的品质条款第一节 表示商品品质的方法第二节 纺织原料的品质要求第三节 纺织面料的品质要求第四节 服装的品质要求复习思考题第十三章 数量条款第一节 商品数量的计量单位和计量方法第二节 纺织品服装的数量条款复习思考题第十四章 包装条款第一节 商品包装第二节 包装材料第三节 包装标志第四节 标签及吊牌第五节 包装的文字说明复习思考题第十五章 贸易术语与价格条款第一节 贸易术语第二节 《2000通则》中的贸易术语, 第三节 进出口贸易中价格的确定第四节 六种常用的贸易术语及其风险责任的划分复习思考题第十六章 支付条款第一节 支付工具第二节 汇付第三节 托收第四节 信用证复习思考题第十七章 运输与装运条款第一节 国际货物运输方式第二节 装运条款第三节 运输单据复习思考题第十八章 保险条款第一节 海运货物保险承保的范围第二节 我国海运货物保险的险别第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款复习思考题第十九章 纺织品检验与商检条款第一节 商检条款第二节 商检证书第三节 国内外主要检验机构与检验标准第四节 绿色纺织品与生态纺织品的检验与标志复习思考题第二十章 违约与索赔第一节 争议及不同法律对违约的规定第二节 索赔与理赔第三节 合同中的索赔条款第四节 有关违约与索赔的典型案例分析复习思考题第二十一章 不可抗力第一节 不可抗力的含义第二节 合同中的不可抗力条款第三节 有关不可抗力的典型案例分析复习思考题第二十二章 仲裁第一节 仲裁概述第二节 仲裁协议及其作用第三节 仲裁条款及其格式第四节 仲裁程序第五节 关于仲裁条款的典型案例分析复习思考题第二十三章 进出口合同的履行第一节 出口合同的履行第二节 进口合同的履行第三节 有关进出口合同履行的典型案例分析复习思考题参考文献

<<纺织服装国际贸易>>

章节摘录

亚当·斯密的绝对成本说主要阐明了如下内容：（1）分工可以提高劳动生产率，增加国民财富。

斯密认为，社会劳动生产率的巨大进步是分工的结果。

他以制针业为例说明其观点：分工前，每个工人每天至多能制造20枚针；分工后，平均每人每天可制造4800枚针，每个工人的劳动生产率提高了几百倍。

由此可见，分工可以提高劳动生产率，增加国民财富。

（2）分工的原则是成本的绝对优势或绝对利益。

斯密认为，分工既然可以极大地提高劳动生产率，那么每个人专门从事他最有优势的产品的生产，然后彼此交换，则对每个人都是有利的。

即分工的原则是成本的绝对优势或绝对利益。

（3）国际分工是各种形式分工中的最高阶段，在国际分工基础上开展国际贸易，对各国都会产生良好效果。

斯密认为，如果外国的产品比自己国内生产的要便宜，那么最好是输出在本国有利的生产条件下生产的产品，去交换外国的产品，而不要自己去生产。

每一个国家都有其适宜于生产某些特定产品的绝对有利的生产条件，如果每一个国家都按照其绝对有利的生产条件（即生产成本绝对低）去进行专业化生产，然后彼此进行交换，则对所有国家都是有利的，世界的财富也会因此而增加。

（4）国际分工的基础是有利的自然禀赋或后天的有利条件。

斯密认为，有利的生产条件来源于有利的自然禀赋或后天的有利条件。

有利的自然禀赋或后天的有利条件可以使一个国家生产某种产品的成本绝对低于别国而在该产品的生产和交换上处于绝对有利地位。各国按照各自的有利条件进行分工和交换，将会使各国的资源、劳动和资本得到最有效的利用，将会大大提高劳动生产率和增加物质财富，并使各国从贸易中获益。

这便是绝对成本说的基本精神。

（二）比较优势理论鉴于绝对优势理论的局限性，大卫·李嘉图（David Ricardo）在《政治经济学及赋税原理》中继承和发展了斯密的理论。

1815年英国政府为维护土地贵族阶级利益而修订实行了“谷物法”。

“谷物法”颁布后，英国粮价上涨，地租猛增，它对地主贵族有利，但严重损害了产业资产阶级的利益。

昂贵的谷物，使工人货币工资被迫提高，成本增加，利润减少，削弱了工业品的竞争能力；同时，昂贵的谷物，也扩大了英国各阶层的吃粮开支，而减少了对工业品的消费。

“谷物法”还招致外国以高关税阻止英国工业品对他们的出口。

为了废除“谷物法”，工业资产阶级采取了多种手段，鼓吹谷物自由贸易的好处。

而地主贵族阶级则千方百计维护“谷物法”，认为，既然英国能够自己生产粮食，根本不需要从国外进口，反对在谷物上自由贸易。

这时，工业资产阶级迫切需要找到谷物自由贸易的理论依据。

李嘉图适时而出，他在1817年出版的《政治经济学及赋税原理》，提出了著名的比较优势原理（Law of Comparative Advantage）。

<<纺织服装国际贸易>>

编辑推荐

《纺织服装国际贸易》既可作为高等院校国际贸易、市场营销、纺织工程、服装工程等专业的教材，也可供从事纺织服装国际贸易的相关人员作参考。

<<纺织服装国际贸易>>

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>