

<<国际货物贸易实务实训与练习>>

图书基本信息

书名：<<国际货物贸易实务实训与练习>>

13位ISBN编号：9787811343731

10位ISBN编号：7811343738

出版时间：2009-6

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：刘珉 编

页数：201

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>

## <<国际货物贸易实务实训与练习>>

### 内容概要

作为《国际货物贸易实务》教材的配套练习，应尽量满足职业技术教育的需要，提高学生基础理论知识水平和操作技能水平，配合国际贸易实务的理论教学。

该习题集的练习题覆盖了国际贸易实务课的全部内容，内容详尽，涉及到业务的每一个具体环节。使用该习题集，有助于提高学生的学习兴趣，并对巩固所学内容起到促进作用。

这部习题集主要面向国际商务专业的各类在校生，供其在教师的指导下进行练习，也可供参加各类相关专业考试的考生自测复习之用。

## <<国际货物贸易实务实训与练习>>

### 书籍目录

第一章 国际贸易术语第二章 进出口交易磋商与订立合同第三章 合同的标的条款第四章 合同中的装运条款第五章 合同中的保险条款第六章 价格条款第七章 支付条款第八章 预防及解决争议的条款第九章 进出口合同的履行第十章 贸易方式模拟题一模拟题二参考答案

## <<国际货物贸易实务实训与练习>>

### 章节摘录

1.G省医保进出口公司经过数年努力，将一种专制皮肤顽症的中成药打入国际市场，颇受使用者欢迎。

1991年，马来西亚一经营药品的Tw公司与该医保进出口公司签订一项为期两年的独家经销合同，由该商在马来西亚包销该药，包销数量为每年2万盒，总额为20万美元。

第一年Tw公司超额5万美元完成包销任务，不料到1992年该公司来电称：该国滨城一带发现有从我国G省运去的同牌号的相同商品在市场上销售，从而影响其营业额，侵犯其专卖权，要求G省医保进出口公司给予答复，并保留索赔权。

G省医保公司接电立即回电称：该公司自签订独家经销合同后从未与马来西亚的任何第三方发生过销售此药品的行为。

后来查明，由于医保进出口公司当初未与生产厂家签订独家经销合同，在该药品在国际市场走俏的情况下，生产厂家就将此药品销售给G省其他进出口公司，其中一家进出口公司又转售到马来西亚，致使Tw公司遭受损失。

后经多方协商，G省其他进出口公司承诺在医保进出口公司独家经销合同期满前，暂不向马来西亚出口此中药品，但医保公司俟独家经销合同期满亦不应再与Tw公司续约。

与此同时，医保进出口公司又与Tw公司商妥，如TW公司1992年销售额少于1991年的25万美元，其差额部分由医保公司按10%的比例给予补贴，如销售额达到或超过25万美元，则医保公司不向Tw公司提供任何补贴。

这一难题总算得到各方的谅解而妥善解决。

根据上述案例回答下列问题：（1）G省医保进出口公司与马来西亚Tw公司签订的独家经销合同时间长短是否合适？

如不合适，应以几年为宜？

（2）在本案中，医保进出口公司忽略了什么问题？

（3）在医保进出口公司打开该中药的国外市场后，应采取哪些措施，才可能避免本案所述情况？

## <<国际货物贸易实务实训与练习>>

### 编辑推荐

《国际货物贸易实务实训与练习》由对外经济贸易大学出版社出版。

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>