

<<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：9787030254474

10位ISBN编号：7030254473

出版时间：2009-9

出版时间：科学出版社

作者：闫红珍 主编

页数：331

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>

## &lt;&lt;国际贸易实务&gt;&gt;

## 前言

改革开放以来,中国对外贸易年均增长超过18%,比同期GDP增长快了近1倍。2008年出口总额已经上升至世界第二位,进口总额位居世界第三位,对外贸易的快速发展必然对国际商务人才产生巨大的需求。

为了适应我国对外贸易的高速增长,加快培养满足社会需要的外贸从业人员,我们组织了长期从事国际经济与贸易专业教学、实践和科研工作的教师,根据现行的国际贸易法律和惯例,结合我国外贸实践,在国际贸易实务课程的基础上(该课程获2006年开封大学精品课程称号),编写了专门阐述国际贸易实务知识与技能的教材。

国际贸易实务是一门综合性的应用学科。

本书以进出口业务流程为中心,以国际贸易买卖合同为主线,由浅入深,逐步介绍当前世界通行的国际贸易业务的操作方法和步骤。

本书第一篇介绍了国际贸易合同的磋商和签订;第二篇介绍了国际贸易合同的交易条件;第三篇介绍了国际贸易合同的履行。

附录收录了最新的《联合国国际货物销售合同公约》(国际商会第600号出版物)和《跟单信用证统一惯例(UCP600)》。

本书作为高职高专财经类专业的教材,在编写过程中,体现了国际贸易课程改革的方向。

其主要特色为:(1)内容实用,操作性强。

本书以实际工作任务为导向,以专业岗位职业能力为依据,按照学生认知的特点,采用模拟业务情景方式展示教学内容,体现了工学结合的特色,对学生和从事外经贸业务的工作者在较短时间内掌握教材的重点和难点内容具有重要的价值。

(2)结构紧凑,设计合理。

每章设有学习目标、学习重点、学习难点、本章小结、基础训练、案例分析和综合技能训练等栏目,与正文内容相互呼应。

(3)强化操作与训练。

每章的案例分析和综合技能训练栏目加大了技能操作的比例丰富了国际贸易实务内容,为读者学习、思考和实践提供了更为广阔的空间。

(4)针对性强。

本书以全国外销员、报关员、国际货运代理从业人员等考试大纲的内容为基础,注重重点内容的讲解,有助于学生通过本书的学习,顺利通过各类考试中国际贸易实务内容的考核。

## <<国际贸易实务>>

### 内容概要

本书以国际贸易业务操作为中心，以国际贸易买卖合同为主线，按照三篇11章的构架全面阐述了国际贸易实务的主要内容。

在内容安排上，每章都引用大量案例，帮助学生通过案例分析加深对外贸理论知识的理解和掌握，以突出国际贸易实务的实践性特点。

在编写体例上，每章都设有学习目标、学习重点、学习难点、本章小结、基础训练、案例分析和综合技能训练等栏目，为学生更好地学习与实践提供了空间。

全书教学资源丰富、数据资料新颖、结构脉络清晰、重点难点突出。

本书可作为高职高专国际商务专业和其他相关财经类专业学生的教材，也可作为企业国际贸易业务技能培训的参考书和有志于从事国际商务工作的人员自学之用。

## &lt;&lt;国际贸易实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 贸易合同的商订 第一章 交易磋商 第一节 交易磋商的形式与内容 一、交易磋商的形式 二、交易磋商的内容 第二节 交易磋商的程序 一、询盘 二、发盘 三、还盘 四、接受 第二章 贸易合同的订立 第一节 有效合同成立的条件 一、当事人必须在自愿和真实的基础上达成协议 二、当事人必须具有订立合同的资格与行为能力 三、合同必须权责对等 四、合同的标的和内容必须合法 五、合同必须符合法律规定的形式 第二节 贸易合同的签订 一、签订书面合同的意义 二、书面合同的形式 三、书面合同的内容 四、书面合同的样本 第二篇 贸易合同的条款 第三章 商品的品名、品质、数量和包装 第一节 商品的品名和品质 一、商品的名称 二、商品的品质 第二节 商品的数量 一、国际贸易中常见的度量衡制度 二、计量单位 三、重量的计量方法 第三节 商品的包装 一、运输包装 二、销售包装 三、定牌、无牌和中性包装 第四节 贸易合同中的品名、品质、数量和包装条款 一、贸易合同中的品名条款 二、贸易合同中的品质条款 三、贸易合同中的数量条款 四、贸易合同中的包装条款 五、订立买卖合同中品名、品质、数量和包装条款的范例 第四章 贸易术语 第一节 单价和贸易术语概述 一、合同中单价的构成 二、贸易术语的含义与起源 三、贸易术语的作用 第二节 有关贸易术语的国际惯例 一、《1932年华沙—牛津规则》 二、《1941年美国对外贸易定义修订本》 三、《2000年国际贸易术语解释通则》 第三节 六种主要的贸易术语 一、FOB (Free on Board named port of shipment) 装运港船上交货 (指定装运港) 二、CIF (Cost Insurance and Freight named port of destination) 成本加保险费、运费 (指定目的港) 三、CFR (Cost and Freight named port of destination) 成本加运费 (指定目的港) 四、FCA (Free Carrier named place) 货交承运人 (指定地点) 五、CPT (Carriage Paid to named place of destination) 运费付至 (指定地点) 六、CIP (Carriage Insurance Paid to named place of destination) 运费和保险费付至 (指定目的地) 第四节 其他七种贸易术语 一、EXW术语 二、FAS术语 三、DAF术语 四、DES术语 五、DEQ术语 六、DDU术语 七、DDP术语 第五章 国际货物运输 第六章 国际货物运输保险 第七章 出口报价核算 第八章 国际贸易货款的结算 第九章 争议的预防和处理 第三篇 贸易合同的履行 第十章 出口贸易合同的履行 第十一章 进口贸易合同的履行 附录 主要参考文献

## 章节摘录

第一篇 贸易合同的商订 第一章 交易磋商 学习目标 (1) 了解交易磋商的重要性和一般程序。

(2) 掌握出口交易磋商的主要环节及《公约》对此做出的相关规定。

(3) 熟悉询盘函、发盘函、还盘函和接受函的英文表达方式。

学习重点 (1) 构成有效发盘和有效接受条件。

(2) 发盘依法撤回和撤销的区别。

(3) 《公约》对发盘和接受所做的相关规定。

学习难点 (1) 附有条件接受和逾期接受的法律效力。

(2) 运用商务信函进行交易磋商的能力。

交易磋商 (Business Negotiation) 又称贸易谈判, 是进出口双方就买卖商品的有关条件进行协商, 以期达成交易的过程。

在国际贸易中, 进出口双方通过彼此磋商, 就各项交易条件达成一致意见后, 才能确立合同的法律关系。

因此, 交易磋商是进出口业务中最重要的环节之一。

第一节 交易磋商的形式与内容 一、交易磋商的形式 交易磋商分为口头磋商和书面磋商两种形式。

口头磋商是指买卖双方面对面的协商有关交易条件, 最后达成合同。

其主要途径包括邀请客户来访, 参加各种国际商品交易会、博览会、展销会, 组织贸易团体出访进行商务考察推销产品等。

另外, 进出口双方通过电话、视频等形式进行洽谈, 也属口头磋商形式。

.....

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>