

<<国际贸易实务与案例>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实务与案例>>

13位ISBN编号：9787040104875

10位ISBN编号：7040104873

出版时间：2002-1

出版范围：高等教育

作者：张亚芬 编

页数：256

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;国际贸易实务与案例&gt;&gt;

## 前言

随着世界经济全球化、一体化进程的不断加速,国际贸易格局、贸易政策措施发生了较大的变化,新的贸易方式、融资方式、国际经济合作方式不断涌现,国际贸易惯例和规则也都发生了许多新的变化。

随着我国经济体制改革的不断深入,对外开放政策的广泛实施,特别是中国加入世界贸易组织后,必然会极大地推动对外贸易的发展。

为适应我国对外经济贸易与国际经济贸易接轨的客观要求,迫切需要培养一大批高素质的外经贸专业人才,系统了解并掌握进出口贸易的交易条件、交易过程、交易方式及其所涉及的法律法规和惯例等外经贸工作人员所必备的知识。

本书正是为了适应这一形势的需要,针对高职高专教育国际商务专业,同时兼涉其他经济管理类专业的教学特点和教学要求,在多年实践、教学和科研的基础上编著的。

在编写中我们打破了传统教材注重理论阐述的定势,注重贯彻理论密切联系实际的原则,突出了知识性、实践性和可操作性,加强了针对性和实用性,同时强调了时效性,使教材内容更适合现代国际商务活动的需要。

本书根据国内外最新修订或发布的有关法律、法规、惯例等进行编写,如我国新实施的《合同法》(1999年10月1日起实施)和《海关法》(2001年1月1日实施),《跟单信用证统一惯例》(《UCP500》),《托收统一规则》(《URC522》),《2000年国际贸易术语解释通则》(《INCOTERMS 2000》,2000年1月1日起实施)以及《国际备用证惯例》(《ISP98》)(1999年1月1日起实施),同时参考了大量同类教材和有关论著,并结合近年来教学和研究的成果,努力吸取其精华,充实了当代国际贸易发展的最新内容。

在编写中力求做到:内容通俗易懂,理论与实际相结合,利用编者十多年外贸实践经验的有利条件,对全书作了精心组织,比较集中地反映了当今国际贸易的最新发展;体系比较完整,涵盖了国际贸易实务各个业务环节的理论、知识、技能及具体运用;结构比较合理,系统详实,详略得当;案例选择突出典型性和针对性。

《国际贸易实务》是一门专门研究国际间商品贸易的课程,也是一门具有涉外经济活动特点的实践性很强的综合性应用课程。

主要介绍国际贸易实务中的各项交易条件、合同的商订与履行、结算单据的制作、报关实务操作、国际贸易方式、谈判策略与技巧等内容,反映国际贸易发展的最新动态和变化。

在选用本书作为经济管理类国际商务专业的教材时。

## <<国际贸易实务与案例>>

### 内容概要

《国际贸易实务与案例》是教育部高职高专教育专业改革试点工作的成果。

《国际贸易实务与案例》主要包括：商品的名称、品质、数量与包装；贸易术语与国际贸易惯例；进出口商品的价格；进出口货物运输；进出口货物运输保险；进出口货款结算；国际结算中的单据；检验、索赔、不可抗力与仲裁；进出口合同的商订；进出口合同的履行；报关实务；国际贸易方式；国际贸易谈判等内容。

每章均安排了案例评析。

《国际贸易实务与案例》融知识性、实践性、操作性和实用性于一体，内容新颖，重点突出，简明扼要，案例典型。

既可作为高职高专国际商务专业或相关专业的专业课教材，也可作为本科院校经济管理类或其他相关专业的选用教材，还可作为国际商务师、全国外销员、报关员资格考试的辅导教材，以及广大外经贸工作人员掌握国际贸易综合知识的指导用书。

## &lt;&lt;国际贸易实务与案例&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商品的名称、品质、数量与包装第一节 商品的名称第二节 商品的品质第三节 商品的数量第四节 商品的包装案例评析第二章 贸易术语与国际贸易惯例第一节 贸易术语的含义与作用第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例第三节 六种主要贸易术语第四节 其他七种贸易术语第五节 贸易术语的选用案例评析第三章 进出口商品的价格第一节 进出口商品价格的掌握第二节 作价方法和币种选择第三节 主要贸易术语的价格构成和换算第四节 佣金与折扣第五节 买卖合同中的价格条款案例评析第四章 进出口货物运输第一节 交货时间和地点第二节 运输方式第三节 运输单据第四节 买卖合同中的装运条款案例评析第五章 进出口货物运输保险第一节 货物运输保险保障的范围第二节 我国海运货物保险条款第三节 我国陆空邮运输货物保险条款第四节 伦敦保险业协会海运货物保险条款第五节 进出口货物运输保险实务第六节 买卖合同中的保险条款第七节 保险单案例评析第六章 进出口货款结算第一节 支付工具第二节 汇付和托收第三节 国际保理与出口信用保险第四节 信用证第五节 银行保证书和备用信用证第六节 结算方式的选用案例评析第七章 国际结算中的单据第一节 单据概述第二节 出口结汇的主要单据第三节 单据的简化案例评析第八章 商品检验、索赔、不可抗力与仲裁第一节 商品检验第二节 索赔第三节 不可抗力与仲裁案例评析第九章 进出口合同的商订第一节 交易磋商第二节 书面合同的订立第三节 电子合同的法律效力案例评析第十章 进出口合同的履行第一节 出口合同的履行第二节 进口合同的履行案例评析第十一章 进出口货物报关第一节 进出口货物的基本通关程序第二节 电子通关第三节 关税的征收第四节 进出口货物报关单案例评析第十二章 国际贸易方式第一节 经销与代理第二节 拍卖与寄售第三节 招标与投标第四节 加工贸易第五节 对销贸易与补偿贸易案例评析第十三章 国际贸易谈判第一节 贸易谈判概述第二节 谈判策略和技巧第三节 各国商人的谈判风格案例评析附录附录一 《跟单信用证统一惯例》(1993年修订本)(《UCP500》)附录二 常用度量衡换算表附录三 主要国家或地区货币的字母代码附录四 世界主要港口参考文献

## &lt;&lt;国际贸易实务与案例&gt;&gt;

## 章节摘录

在上例中，我出口公司根据客户要求，发了一个20万米的实盘。对这类商品来说，20万米是一笔不小的交易，对发盘中的出口价格应加倍认真对待。对这个商品，公司原有既定的美元掌握价格，现应客户要求改报德国马克价，则应按中国银行的外汇牌价进行折算。

此外，还要考虑德国马克可能趋软的因素再适当加一些价，以避免可能的损失。本案经办人员非但未考虑德国马克可能趋软的因素，而且把内部掌握的美元价误作人民币价，从而导致报低出口价格36%的差错。

合同成立后，如果发现这个合同是在一方当事人不慎的情况下订立的，在一般情况下，法律不能因此而解除不慎的一方履行合同的义务和责任，除非经过协商取得对方的同意宣告合同无效，或者采取包括变更合同条款在内的其他补救措施。

本案的主动权虽然在对方，但我出口公司在纠正这笔交易的差错时，经过分析，紧紧抓住了对方的漏洞，始终坚持了不卑不亢的态度，最终还是使对方同意了我方变更价格的要求，既挽回了损失，又未影响客户的正常关系。

几点启示：（1）抓住问题要害。

这笔交易中，对方拒绝改正价格是以货“已经出售”为理由的。所以，及时判断对方是否已将货物出售就成为能否争取改正价格的关键。

（2）巧妙地与对方进行说理斗争。

当对方以货“已经出售”为借口，拒绝改正价格时，我方明知这只是对方的一种借口，但我方始终不正面指出，而是顺水推舟，请他代向其客户解释并致歉。

当对方又提出“客户已按习惯预付货款”时，我方立即去电请告客户全名和地址，由“我们直接向他们解释并表示歉意”。

此时，对方迟迟未能作出答复，后经我方催促才转变态度，提出了更改价格的意见，从而就变更价格问题开始了具体协商，打破了原先的僵局。

（3）创造良好气氛引导问题顺利解决。

双方互作适当的让步，往往是创造良好气氛的标志，适当让步常能促成问题的合理解决。如我方在发现错误提出改正要求时，很快就主动提出“让价”2%（当时所提的新价有意偏高DM0.02，约占2%，为以后让价留了一些余地），对方随后也表示同意对订货的10万米合同另议（实际上是撤销合同）；接着，在我方提出要求对方告知客户全名、地址以便直接进行解释后，对方又表示愿就更改价格进行协商。

这在对方来说，都是较大让步。

在此情况下，我方又主动让价5%（如扣除现货价可优惠的3%，实际让价2%），加上我再同时报供一种畅销货，终于在双方各作让步的良好气氛中，顺利地、也较合理地解决了更改价格的问题。

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>