

<<进出口业务>>

图书基本信息

书名：<<进出口业务>>

13位ISBN编号：9787115255327

10位ISBN编号：7115255326

出版时间：2011-6

出版时间：人民邮电出版社

作者：卡尔·纳尔逊

页数：316

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>

## <<进出口业务>>

### 内容概要

本书英文版是国外有关国际贸易业务最畅销的教科书之一。

《进出口业务——带领企业走出国门(第4版)》基于新近出版的第4版英文版，在保留原版英文的同时，对重点和难点的段落、句子、生词、术语等进行了中文翻译及注释。

《进出口业务——带领企业走出国门(第4版)》分为2编，共9章。

书中主要从进口和出口共性与差异的独特角度，展示了国际贸易基本原理和基础知识，并讲述了国际贸易发展的新趋势。

全书体例编排独特，内容均衡，案例鲜活，指导务实。

最大特点是在操作层面上凸显其实用性，使读者在语言研习和业务提升方面均有所收获。

《进出口业务——带领企业走出国门(第4版)》作为一本实践指导性的专业书籍，不仅适用于商务专业的学生，特别是商务英语专业的学生，同时也适用于从事进出口贸易的在职人士，以及有意加入国际竞争、分享贸易成果的有识之士。

## &lt;&lt;进出口业务&gt;&gt;

## 作者简介

卡尔·纳尔逊博士在政府部门和私人企业中从事管理国际事务长达45年之久，编撰出版了7本国际商务及贸易领域的著作。

作为美国前海军军官、企业主管、国际贸易专家，纳尔逊博士国际阅历丰富。

他在日本生活了两年，在越南一年，对欧洲、夏威夷、韩国、澳大利亚、新西兰、菲律宾、印度以及印度洋区域的国家和地区颇为熟悉。

供职于美国国际发展署，参与运营加利福尼亚州/墨西哥北美自由贸易协定以及保税加工区等工作，这些背景使他对第三世界经济发展也有丰富的经验。

纳尔逊博士是职业作家，其作品涵盖小说、短篇小说、非小说作品、报刊文章及技术论文。

他的非小说著作包括《全球的成功》、《全球管理》、《出口》、《营利协议》、《国际商务》和《赢得贸易游戏》。

1999年出版的小说《顾问》曾在1989年第一届南加利福尼亚州作家会议上获得最佳小说奖。

他的第2本小说《秘密推手》，获得了由圣地亚哥图书奖协会颁发的最佳政治惊悚小说奖。

第3本《经理人》进入过国家最佳图书奖最终入围名单，并获普利策奖提名。

他在圣地亚哥加州国际商务大学担任国际商务教授，并执教研究生课程。

纳尔逊博士早年毕业于马里兰州首府安纳波利斯美国海军军官学院，后获得了加利福尼亚州圣地亚哥美国联盟国际大学的金融学方向工商管理博士学位。

他曾在美国海军战争学院学习过指挥，并在加利福尼亚州蒙特雷海军研究生学院取得了管理学硕士学位(主攻经济学/系统研究)。

1989年，他荣获了美国国际大学颁发的优秀校友称号，2003年获得了由加利福尼亚州国际商务大学授予的杰出国际教育家奖。

纳尔逊博士的名字被载入《2006年美国名人录》、《2006年美国教育名人录》、《2007年世界名人录》以及《1984年加利福尼亚州名人录》。

## <<进出口业务>>

### 书籍目录

序

致谢

作者引言

本书采用的方法

本书目标读者

本书涵盖内容

进出口的共性知识

进出口的差异特性

本版新增内容

如何使用本书

小结

第一编 共性知识

第1章 制胜商场

全球的机遇

美国的赤字和盈余

什么是进出口企业

进出口商在哪里进行交易

世界贸易组织(世贸组织)

网上交易

世界贸易中心协会

贸易一体化

为何做贸易

成功案例

第2章 开始赚钱的买卖

贸易术语

前期调研

选择产品或服务

个人决策

营销技术决策

何谓世界水平

建立联系

市场调研

出口商调研一览表

进口商调研一览表

何为底线

初始报价

销售术语

市场渠道

定价

第3章 制胜之道——计划与洽谈

营销策划

市场细分

宏观市场细分

微观市场细分

执行营销策划

## <<进出口业务>>

人员销售

贸易展会(展销会)

贸易代表团

特殊代表团

研讨代表团

产业组织, 政府许可的贸易代表团

商品目录展会和视频/商品目录展览

贸易展览中心

广告

分销商

海外贸易商清单

贸易伙伴清单

洽谈

准备

商定合同

反国外行贿法案(FCPA)

文化细节与文化陷阱

什么是文化

贸易文化中的九大因素

实际应用

给女性的建议

关于笑话

知识产权

专利注册

商标注册

交流

旅行

### 第4章 使用电子商务进行销售

互联网和商业

开始着手

博客

创建自己的主页

推广网页

寻找外国市场

寻找国外买家

政府采购

产品定价和营销

营销技巧

沟通交流

付款方式

保持联系

未来如何

电子商务法

推荐读物

### 第5章 成功达成交易

融资

电子银行

## <<进出口业务>>

银行融资形式

保理商

其他私人融资渠道

规避风险

代理商/分销商协议

物流(包装和运输)

备单

单据

第6章 如何建立自己的进出口业务

启动的技巧

启动海外业务的十条诫律

商业计划书

第二编 差异特性

第7章 从美国出口

政府支持

信息资源

出口前景

货运代理

出口管制

何处求助

“美国制造”

出口税收减免

如何减少进口业务中的不公平

出口城市

何为出口城市

出口城市群怎样运作

第8章 怎样进口到美国

世界海关组织

国土安全

政府支持

进口信息资源

海关经纪人

履约保证

出口退税

自动经纪人接口

怎样成为海关经纪人

通关

四步入境手续

海关部门职责

调和关税制度

案例分析：吉他

进口配额

特殊进口管制

海关保税仓库

第9章 进出口业务成功的20条基本原则

附录A

附录B

<<进出口业务>>

专业术语表  
索引

<<进出口业务>>

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>