

<<如何进行国际贸易操作>>

图书基本信息

书名：<<如何进行国际贸易操作>>

13位ISBN编号：9787301068069

10位ISBN编号：7301068069

出版时间：2004-1

出版时间：武芳 北京大学出版社 (2004-01出版)

作者：武芳

页数：273

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>

## <<如何进行国际贸易操作>>

### 内容概要

随着经济全球化步伐的加快，中国经济正与世界经济融为一体。国内企业要想与跨国公司竞争并取得优势，熟练掌握国际运营规则与操作技巧是必补的一课。本书旨在帮助非国际贸易经理人掌握国际贸易的相关知识，全书系统讲述了建立业务关系，进出口业务谈判、合同签订、合同履行、争议处理等方面的内容，并就国际贸易中需要特别注意的问题做了深入阐述，经理人通过对本书的学习将从中切实掌握国际贸易的相关规则、程序及注意事项，维护企业在国际贸易中的合法权益。

## <<如何进行国际贸易操作>>

### 书籍目录

第一章 进出口合同的订立 技能点1：如何利用函电与客户进行交易磋商 技能点2：如何进行进出口业务谈判 技能点3：如何采用恰当形式签订有效的进出口合同 技能点4：如何确定进出口合同的内容

第二章 进出口合同的贸易术语选用 技能点1：如何在进出口合同中选用适当的国际贸易术语 技能点2：如何使用EXW合同 技能点3：如何使用FCA合同 技能点4：如何使用FOB合同 技能点5：如何使用CFR合同 技能点6：如何使用CIF合同 技能点7：如何在进出口合同中正确应用国际贸易术语及惯例

第三章 进出口合同中的商品与价格 技能点1：如何在进出口合同中恰当地表示商品的品质 技能点2：如何在进出口合同中正确订立商品的品质条款 技能点3：如何在进出口合同中正确订立商品的数量条款 技能点4：如何选用适当的进出口商品包装 技能点5：如何处理外商提出的“中性包装”要求 技能点6：如何在进出口合同中正确订立商品的包装条款 技能点7：如何在进出口合同中正确订立商品的价格条款

第四章 进出口合同中的装运与保险与价格 技能点1：如何在订立进出口合同时选择恰当的商品运输方式 技能点2：如何规定进出口合同中的商品装运时间 技能点3：如何规定进出口合同中的商品装运港（地）和目的港（地） 技能点4：如何在进出口合同中正确订立商品的装运条款 技能点5：如何选择海运货物保险 技能点6：如何在进出口合同中正确订立商品的运输保险条款

第五章 进出口合同中的货款支付 技能点1：如何正确使用进出口合同的各种货款支付工具 技能点2：如何以汇付方式进行出口合同的货款收付 技能点3：如何以托收方式进行进出口合同的货款收付 技能点4：如何保证托收方式下进出口合同货款的安全及时收回.....

## &lt;&lt;如何进行国际贸易操作&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 技能点1 如何在进出口合同中恰当地表示商品的品质 主题词 国际贸易实务·合同商品与价格·品质表示 适用场景 当对表示商品品质的方法及内容不明确时, 查看此技能。

技能描述 商品的品质是其外观形态和内在质量的综合。

国际贸易中明确商品品质的关键在于正确选用表示品质的方法, 这包括以下几种: 凭规格表示 对于可用科学指标来描述的商品, 通常可在合同中列明商品的主要品质指标, 如成分、纯度、含量、容量、大小、粗细、长短等并据此进行交易。

凭等级表示 对于已有公认的等级划分标准的商品, 可在合同中以甲级、乙级, 一等、二等, 大型、中型、小型等表示出交易商品的品质。

凭样品表示 交易一方向对方提交少量能反映商品品质的样品, 让对方确认, 确认后, 出口方以后向进口方所提交的货物品质必须与被确认的样品相同。

凭标准表示 对于有常用标准的商品, 可在合同中列明商品的品质应符合的国家标准、专业标准和企业标准等。

凭商标表示 对于一些品质稳定、声誉卓著的商品, 其商标就足以代表产品的特定品质, 因此可凭商标进行买卖。

但是要注意, 如果同一种品牌和商标的产品具有不同的型号和规格, 则还应列明其型号和规格。

在国际贸易中, 对某些品质变化较大而难以规定统一标准的农副产品, 往往采用“良好平均品质”(Fair Average Quality—FAQ)这一术语表示其品质, 所谓良好平均品质是指一定时期内某地出口货物的平均品质水平, 一般指“大路货”。

国际间在买卖木材和冻鱼虾等水产品时, 往往采用“上好可销品质”(Good Merchantable Quality—GMQ)。

所谓上好可销就是卖方保证其交付的货物品质良好, 适合商销。

但这种方法争议较大, 极少使用。

凭产地名称表示 有些传统的农副产品和土特产品受产地自然条件影响, 在品质方面具有其他产区的产品所不具有的独特风格和特色, 故可在国际市场上以产地名称来表示其独特品质。

如北京烤鸭、青岛啤酒等。

凭说明书和图样表示 一些机器、电器、仪表、大型设备、交通工具等构造复杂、制作工艺繁杂的产品, 无法用几项简单的指标表示其质量全貌。

对于这类商品, 买卖双方除了要规定其名称、商标品牌、型号外, 还需借助说明书或图样来介绍该产品的构造、原材料、产品形状、性能、使用方法等。

采用恰当的方式表示商品品质, 避免繁琐和不科学、不规范或容易引发争议的用语, 对合同的顺利履行也是十分重要的。

具体来讲, 凭样品买卖有三种方法: 凭卖方样品: 卖方向买方提交样品, 提交时应编号, 标明寄送日期, 并留存“复样”以供日后核对。

凭买方样品: 按照买方寄来的样品进行交易。

凭对等样品: 实践中, 卖方常根据买方的来样制作一个样品提交给买方确认, 这个样品就是“对等样品”或“回样”。

如果买方对此回样确认了, 那么该回样就作为以后买卖双方交接货物的品质依据。

这种方法可以有效防止交货品质与样品品质不符的问题发生。

牢记要点进出口合同中表示品质的方法有以下几种: 凭规格表示 凭等级表示 凭样品表示 凭标准表示 凭商标表示 凭产地名称表示 凭说明书和图样表示 技能点2 如何在进出口合同中正确订立商品的品质条款 主题词 国际贸易实务·合同商品与价格·品质条款

适用场景 当对合同中品质条款的内容与表示方法模糊不清时, 查看此技能。

技能描述 品质条款是进出口合同的一项主要条款, 其内容是商检部门进行检验以及仲裁机构或法院解决纠纷时的依据。

订好品质条款, 要从以下几个方面着手: 选用合适的品名 有些商品具有不同的名称, 而同一

## <<如何进行国际贸易操作>>

商品又会因名称不同而使所需交付的关税和运费不一，有时所受的进出口限制也不同。因此在确定合同品名时，应选用适当的名称。

列明基本指标 不同种类的商品，其品质条款的内容会有差异，但其基本指标不能忽略，例如品名、货号、规格、等级、标准、牌号等。

如果使用样品买卖，应列明样品编号、寄送日期。

正确运用各种表示品质的方法 .....

## <<如何进行国际贸易操作>>

### 媒体关注与评论

序 中国企业面临的难题之一是管理问题。

管理之所以成为一门学问，因为它是科学与艺术的统一。

科学的内容就带有一定程度的规律性，总体上比较清晰和明了，是可以由管理学类的书刊来梳理、记载和表现的。

而艺术的东西则更多来自于实践，只有在实践中才能体味、才能得到培养和检验。

所以，理解和掌握企业管理的精髓，就不能仅仅停留在书本上，而必须与实践相结合方有可能。

也正是在这个前提下，我们才能正确理解和看待管理学类书籍的作用。

那些记载在书中的道理，应该说有很多内容是经过实践检验、在实践基础上总结和提炼出来的。这样的管理学书，读者读了应该有所启发，也仅仅是启发，假如直接拿它来指导处理具体事情，则未必能行的通。

非得真正办过企业、做过实际管理工作的人，才能真正体会管理理论的精当与奥妙，并用这些理论来指导自己的企业管理实践。

其实，就我个人的体会，做企业的管理有些像做中餐。

两者相似之处在于，对艺术性有相当高的要求。

名厨与庸厨的区别，就在“分寸”二字上。

若想找准火候的关键点，主要凭经验的积累来获得，而非菜谱上所标明的“几分钟到几成熟”那么简单。

仅一个“酌量加盐少许”就能从根本上改变一道菜的口味与滋味，但是若想将这个“酌量少许”的程度拿捏准确，非得相当的灶前实践不能养成。

企业管理的规律与这其中的道理有相似之处。

其实，MBA教育中对管理理论的学习也是如此，只有那些做过企业、有过企业管理实践的学员，才能从MBA的管理教育中汲取到直接的营养，那些没有企业运作经验的人学习管理理论多少觉得隔着一层，不可能马上弄得很明白。

此外，即便是拥有企业管理实践经验的人，在阅读管理类书籍的时候也要善于汲取。

好的管理类书刊能够对管理实践经验进行精炼的、全面而系统的提升，能够表现和捕捉到管理理论中带有一般性的、精髓性的东西。

条目式的问答手册在阅读的时候有两点要注意。

不同类型的企业面临的管理问题会有很大差异，这种差异在具体业务模式方面体现的尤为明显，另外一方面，任何一个企业都是一个组织系统，企业的管理问题也必须依靠整体的系统设计来解决。

因此，对于企业管理实践一线的经理人，只有勤于实践，善于学习，才能准确把握企业管理的精髓，进而实现自身职业化素质的提升。

2003年12月

## <<如何进行国际贸易操作>>

### 编辑推荐

随着经济全球化步伐的加快，中国经济正与世界经济融为一体。国内企业要想与跨国公司竞争并取得优势，熟练掌握国际运营规则与操作技巧是必补的一课。本书旨在帮助非国际贸易经理人掌握国际贸易的相关知识，全书系统讲述了建立业务关系，进出口业务谈判、合同签订、合同履行、争议处理等方面的内容，并就国际贸易中需要特别注意的问题做了深入阐述，经理人通过对本书的学习将从中切实掌握国际贸易的相关规则、程序及注意事项，维护企业在国际贸易中的合法权益。

<<如何进行国际贸易操作>>

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>