

<<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：9787301168387

10位ISBN编号：7301168381

出版时间：2012-9

出版时间：北京大学出版社

作者：尚洁 等主编

页数：179

字数：272000

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>

<<国际贸易实务>>

内容概要

《21世纪全国高职高专财经类能力本位型规划教材：国际贸易实务》采用全新体例编写，通过精心的设计和组织，以出口贸易工作过程为主线，以某一设定的具体业务信息为背景，业务流程贯穿全部章节，系统规范地介绍了出口贸易的各个项目，并在每个项目的实施中进行详细的说明，涉及函电的写作、手续的办理、单据的制作等。

同时，《21世纪全国高职高专财经类能力本位型规划教材：国际贸易实务》配有大量案例、知识链接、思考实训等模块，进一步培养学生的外贸业务能力、跟单能力及学习能力，对学生的职业能力及职业素养的培养有重要的作用。

《21世纪全国高职高专财经类能力本位型规划教材：国际贸易实务》可作为高职高专国际贸易专业、商务英语专业、物流专业、市场营销专业国际贸易类课程的教材，也可作为外贸领域人员的培训教材，还可作为外贸从业和执业资格考试人员的参考用书。

<<国际贸易实务>>

书籍目录

第1章 交易准备

1.1 调研市场

1.1.1 明晰调研内容

1.1.2 熟悉调研方法

1.2 推广产品

1.2.1 熟悉产品

1.2.2 进行网络营销

1.3 寻找客户

1.3.1 参加国际展会

1.3.2 利用网络资源

1.3.3 分析贸易数据

本章小结

思考与练习

实训与考核

第2章 交易磋商

2.1 了解磋商的基本环节

2.1.1 了解磋商概念

2.1.2 了解磋商环节

2.2 建立业务关系

2.2.1 寻找贸易伙伴

2.2.2 撰写建交函实例

2.3 核算价格

2.3.1 介绍常用贸易术语

2.3.2 核算成本

2.3.3 核算费用

2.3.4 核算报价

2.4 拟写发盘函

2.4.1 拟写内容

2.4.2 拟写格式

2.5 拟写还盘函

2.5.1 核算还价

2.5.2 拟写格式

2.6 拟写接受函

2.6.1 核算合同

2.6.2 拟写格式

本章小结

思考与练习

实训与考核

第3章 合同签订

3.1 了解合同

3.1.1 合同概述

3.1.2 合同成立的有效条件

3.1.3 合同的形式及内容

3.2 拟定销售合同

本章小结

<<国际贸易实务>>

思考与练习

实训与考核

第4章 履约准备

4.1 了解信用证

4.1.1 信用证概述

4.1.2 催证

4.1.3 审证、改证

4.1.4 其他支付方式

4.2 备货

4.2.1 选择合适的制造企业

4.2.2 拟订采购合同

本章小结

思考与练习

实训与考核

第5章 履约实施

5.1 租船订舱

5.1.1 增值税发票

5.1.2 办理委托订舱流程

5.1.3 制作订舱文件

5.1.4 订舱的反馈文件

5.2 报检

5.2.1 办理报检手续

5.2.2 出境货物报检

5.3 投保

5.3.1 办理保险

5.3.2 制作保单

5.4 原产地认证

5.4.1 办理认证手续

5.4.2 制作认证文件

5.5 报关

5.5.1 办理报关手续

5.5.2 制作报关文件

5.6 装运

5.6.1 装运的相关概念

5.6.2 拟写装运通知

5.7 结汇

5.7.1 制作单据

5.7.2 交单结汇

本章小结

思考与练习

实训与考核

第6章 业务善后

6.1 核销退税

6.1.1 办理出口收汇核销手续

6.1.2 办理退税手续

6.2 客户管理

6.2.1 拟写业务善后函

<<国际贸易实务>>

6.2.2 管理客户档案

6.3 争议索赔处理

6.3.1 争议、违约与索赔

6.3.2 不可抗力

6.3.3 仲裁

本章小结

思考与练习

实训与考核

附录A

附录B

参考文献

章节摘录

3.1.2 合同成立的有效条件 买卖双方就各项交易条件达成协议后，并不意味着此项合同一定有效。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，接受送达发盘人时生效，接受生效的时间，实际上就是合同成立的时间。

但一项合同，除买卖双方就交易条件通过发盘和接受达成协议外，还需具备下列有效条件，才是一项有法律约束力的合同。

1.当事人必须具有签订合同的行为能力 签订买卖合同的当事人主要有自然人或法人。

按各国法律的一般规定，自然人签订合同的行为能力，是指精神正常的成年人才能签订合同，未成年人或精神病人则受到限制；法人签订合同的行为能力，是指必须通过其代理人，在法人的经营范围内签订合同，即越权的合同不产生法律效力。

我国法律除对未成年人、精神病人签订合同的能力加以限制外，对外贸合同的签约主体也作了限制。

例如，规定只有取得对外贸易经营权的企业或其他经济组织，才能签订对外贸易合同。

没有取得对外贸易经营权的企业或组织，如签订对外贸易合同，必须委托有对外贸易经营权的企业代理进行。

2.合同必须有对价或约因 英美法中的对价，即指当事人为了取得合同利益所付出的代价；法国法中的约因，即指当事人签订合同所追求的直接目的。

按照英美法和法国法的规定，合同只有在有对价或约因时，才是法律上有效的合同，无对价或无约因的合同是得不到法律保障的。

3.合同的内容必须合法 许多国家往往从广义上解释合同的内容必须合法，其中包括不得违反法律，不得违反公共秩序或公共政策，以及不得违反善良风俗或道德3个方面。

我国《涉外经济合同法》规定，违反中华人民共和国法律或社会公共利益合同无效。

4.合同必须符合法律规定的形式 世界大多数国家对大多数合同，一般不从法律上规定应当采取的形式。

但我国则不同，我国签订的涉外经济合同必须以书面方式订立，否则无效。

我国在参加《联合国国际货物销售合同公约》时，对其中关于销售合同可以采用任何形式订立的规定提出了保留条件，即我国对订立、修改或终止合同必须采取书面形式，其中包括电报、电传等。

5.合同当事人的意思表示必须真实 各国法律都认为，合同当事人意思必须是真实的意思，才能成为一项有约束力的合同，否则这种合同无效或可以撤销。

我国《涉外经济合同法》也明确规定：“采取欺诈或者胁迫手段订立合同无效。”

3.1.3 合同的形式及内容 1.合同的形式 在国际贸易中，订立合同的形式有下列3种：一是书面形式，二是口头形式，三是以行为表示。

根据我国法律规定和国际贸易惯例，交易双方通过口头或来往函电磋商达成协议后还必须签订一定格式的书面合同。

书面合同的名称，并无统一的规定，其格式繁简也不一致。

书面形式又可分为下列几种形式：由当事人双方依法就合同的主要条款协商一致并达成书面协议，并由双方当事人的法定代表人或其授权的人签字盖章；格式合同；双方当事人来往的信件、电报、电传等也是合同的组成部分。

现代各国对合同形式采用以不要式为原则，法律只规定特定种类合同必须具备书面形式或其他形式。

在我国对外贸易实践中，书面合同的形式包括合同、销售确认书、协议书、备忘录、订单和委托订购单等，其中主要采用合同和销售确认书两种形式。

这两种形式的合同具有同样的法律效力。

合同又可分为销售合同和购买合同。

确认书是合同的简化形式，又分为销售确认书和购买确认书。

在我国对外贸易的业务中，合同或确认书，通常都制作一式两份，由双方合法代表分别签字后各执一份，作为合同订立的证据和履行合同的依据。

<<国际贸易实务>>

对本书的案例而言，即武汉爱胜公司与新加坡Siwa Kong公司签字盖章后各执一份。

2.合同的内容 我国对外贸易企业与外商签订的买卖合同，不论采取哪种形式，都是确定交易双方经济关系和规定彼此权利与义务的法律文件，其内容通常都包括约首（Preamble）、正文（Body）和约尾（Witness Clause）3部分。

约首部分一般包括合同名称、合同编号、签订日期和地点、双方名称和地址、传真号和电子信箱等。

正文是合同的主体，它包括品名、品质、规格、数量（或重量）、包装、价格、交货条件、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力及仲裁等内容。

约尾部分，一般列明合同份数、使用的文字及其效力、附件及其效力，以及有正当权限的双方当事人代表的签字。

编辑推荐

《21世纪全国高职高专财经类能力本位型规划教材：国际贸易实务》特点：
以学生为主体，让学生看了就能会，学了就能用；以教师为主导，授人以渔；以项目为载体，将技能与知识充分结合。

能力本位。
内容创新。

内容选取机动、灵活，适当融入新技术、新规范、新理念；既体现自我教改成果，又吸收他人先进经验；保持一定前瞻性，又避免盲目超前。

精编案例。

案例短小精悍，能佐证知识内容；案例内容新颖，表达当前信息；案例以国内中小企业典型事实为主，适合高职学生阅读。

巧设实训。

实训环节真实可行，实训任务明确，实训目标清晰，实训内容详细，实训考核全面，切实提高能力。

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>