

<<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：9787302168386

10位ISBN编号：7302168385

出版时间：2008-3

出版时间：清华大学

作者：刘重力 编

页数：420

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

“国际贸易实务”是一门专门研究国际间商品交易程序的一门学科，也是国际经济贸易专业的一门专业基础课。

本教材涉及国际贸易理论与政策、国际贸易惯例与法规、国际间商品交易程序、交易洽商签订合同中的主要交易条件以及进出口合同的履行等，是一本实际操作性很强的介绍有关进出口业务基本常识和习惯做法的专业课教材。

为了使能够熟练地掌握专业基础知识和进出口业务技能，本书还专门提供了电子光盘，将主要教学内容进行系统地讲解，并通过习题练习和案例分析的方法，帮助学生消化理解重要的知识点和技术操作上的难点，以便进一步提高学生的实际动手能力。

本书不仅可以作为本科院校国际经济贸易专业的主要教材，同时也可作为夜大专科、本科和培训班的主要教材。

<<国际贸易实务>>

书籍目录

第一篇 导论 第一章 国际贸易实务概述 学习目标 第一节 国际贸易与国内贸易的区别
 第二节 中国对外贸易进出口的特点 本章小结 重要概念 基础练习 思考题 第二章
 国际贸易中的管理和法律规定 学习目标 第一节 关于货物买卖的主要国际公约与惯例 第二节
 关于货款支付的国际公约与惯例 第三节 关于货物运输与保险的国际公约与惯例 第四节 国际贸易
 中其他相关的国际公约与惯例 本章小结 重要惯例、公约 思考题第二篇 交易洽商的基本程序 第
 三章 出口较以前的准备工作 学习目标 第一节 对国际市场进行调研 第二节 选择商品销售市
 场 第三节 建立和发展客户关系 本章小结 重要概念 基础练习 案例分析 思考题
 第四章 交易洽商签订合同 学习目标 第一节 交易洽商的形式与内容 第二节 交易洽商的一般
 程序 第三节 交易洽商的策略与技巧 第四节 书面合同的签订与要求 本章小结 重要概念 基础
 练习 案例分析 思考题第三篇 交易洽商的主要内容 第五章 关于商品的条件 学习目标 第一节
 商品的品名与品质 第二节 商品的数量 第三节 商品的包装 本章小结 重要概念 基础练习
 案例分析 思考题 学习目标 第六章 商品的价格 第一节 国际贸易术语的分类 第二节 常用的
 国际贸易术语 第七章 国际货物运输 第八章 国际货物保险 第九章 国际货款的收付
 第十章 镀锡争端的预防与处理第四篇 进出口合同的履行 第十一章 出口合同的履行 第十
 二章 进口合同的履行第五篇 国际贸易交易方式 第十三章 国际包销与处理 第十四章 国际货
 物寄售与拍卖 第十五章 国际招标与投标 第十六章 国际租赁镀锡 第十七章 国际对销
 贸易 第十八章 国际技术贸易 参考文献

章节摘录

第一篇 导论 第一章 国际贸易实务概述 学习本章的目的有两点。

其一，对国际贸易实务课程的学习内容有一个初步的认识。

认识国际贸易实务有其特定的交易技术要求和相关国际贸易惯例和法律规定。

其二，了解中国对外贸易进出口的特点，了解中国现行对外贸易进出口业务的特点以及中国加入WTO以后国家管理进出口业务的变化。

通过本章的学习，可以对国际贸易实务的总体概念和中国的宏观外贸环境有一个初步的认识，进而为以后的学习打下良好的基础。

第一节 国际贸易与国内贸易的区别 国际贸易是位于两个不同国家的厂商之间的交易活动，具有线长、面广、环节多、难度大、变化快的特点，要求从业人员具备外贸交易程序、国际结算、国际运输和保险、技术标准、商品检验和商业法律等多方面的专业知识。

为了更深入地了解国际贸易活动的特点，我们可以运用比较分析的方法，从熟悉的国内贸易活动出发来对比二者的不同之处。

从本质上说，国际贸易只是国内贸易在空间上超越国界的一种延伸，但这种延伸由于涉及不同的国家，既需要按照一定的国际贸易惯例和法规，也需要考虑贸易对象国家的相关贸易法规和习惯做法，从而增加了国际贸易活动的难度、复杂性和风险。

具体来说，国际贸易与国内贸易的区别主要体现在以下几个方面。

一、国际贸易相对国内贸易交易的难度更大 国际贸易中双方达成交易的难度比国内贸易大，主要是因为分属两个不同主权国家的交易对象，从事业务经营所处的市场环境、交易过程、贸易限制等原因所致。

主要表现在以下几个方面。

1.国际贸易比国内贸易进行市场调研的困难多 对于买方或卖方来说，在选定交易客户之前一般要先对市场行情进行调查和分析。

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>