

<<国际经济与贸易精品教材>>

图书基本信息

书名：<<国际经济与贸易精品教材>>

13位ISBN编号：9787303142187

10位ISBN编号：7303142185

出版时间：2012-5

出版时间：北京师范大学出版社

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>

<<国际经济与贸易精品教材>>

内容概要

《国际经济与贸易精品教材:国际结算(双语教材)》以国际商会的惯例或出版物为基础,全面系统地介绍了与国际结算相关的单据、票据、融资、主要结算方法(如汇款、托收、信用证),其他结算方法(保函、保理、福费廷等)以及贸易术语等内容。

不仅概括性地介绍了当前国际结算比较前沿的理论,还引入了一些前沿性的实务操作案例。特别是对在信息技术的支持下出现的电子支付工具、电子单证等都进行了阐述。

书籍目录

Chapter 1 Introduction (Learning Objectives) 1 1.1 The concept of international settlement 1.2 The categories of international settlement 1.3 The risks involved in international settlement 1.3.1 Product production and transport risks 1.3.2 Credit risks 1.3.3 Adverse business risks 1.3.4 Political risks 1.3.5 Financial risks 1.3.6 Foreign exchange risks 1.4 Parties and their roles 1.5 The application of international payment 1.5.1 Payment in advance 1.5.2 Credit transactions 1.5.3 Collection 1.5.4 Letter of credit (L/C) 1.5.5 Letter of guarantee and standby L/C 1.6 Evolution of international payment 1.6.1 From cash settlement to instruments settlement 1.6.2 From direct payment between traders to payment effected through a financial intermediary 1.6.3 From goods trading to documents trading 1.6.4 From paper documentary settlement to electronic documentary settlement 1.7 International rules and practice Chapter 2 International Payment and Clearing System (Learning Objectives) 2.1 Payment system 2.1.1 E-commerce payment system 2.1.2 Clearing process 2.2 SWIFT 2.2.1 Introduction 2.2.2 Characteristics 2.2.3 Types of SWIFT message 2.3 Some major payment system 2.3.1 CHIPS 2.3.2 FEDWIRE 2.3.3 CHAPS 2.3.4 TARGET 2.4 Correspondent banks in international settlement 2.4. 1 Banking institutions 2.4.2 Correspondent bank 2.4.3 Depository banks Chapter 3 Instruments of International Settlement (Learning Objectives) 3.1 An overview of negotiable instruments 3.1.1 Definition of a negotiable instrument 3.1.2 Chief features of a negotiable instrument 3.1.3 Parties to a negotiable instrument 3.1.4 Negotiable instrument laws 3.2 Bill of exchange 3.2.1 Definition of a bill of exchange 3.2.2 Contents of a bill of exchange 3.2.3 Parties to a bill of exchange 3.2.4 Classification of bill of exchange 3.2.5 Acts relating to a bill of exchange 3.3 Promissory note 3.3.1 Definition of a promissory note 3.3.2 Parties & characteristics of a promissory note 3.3.3 Contents of a promissory note 3.3.4 Classification of promissory: note 3.3.5 Difference between a bill and a note 3.4 Check 3.4.1 Definition of a check 3.4.2 Contents & features of a check 3.4.3 Parties to a check 3.4.4 Classification of check 3.4. 5 Check clearing & dishonor 3.4.6 Difference between a check and a bill of exchange 3.5 Other negotiable instruments (Summary) (Case Study) Chapter 4 Remittance/50 (Learning Objectives) 4. 1 Outlines of remittance 4.1.1 Definition of a remittance 4.1.2 Parties to a remittance 4.1.3 Types of remittance 4.2 Procedure of remittance and comparison of M/T, T/T, and D/D 4.2.1 Procedure of remittance 4.2.2 Comparison of M/T, T/T, and D/D 4.3 Reimbursement of remittance cover and refund 4.3.1 Reimbursement of remittance cover 4.3.2 Cancel the remittance or refund the imbursement 4.4 The function of remittance in international trade 4.4.1 Payment in advance 4.4.2 Payment after arrival of goods (Summary) (Case Study) Chapter 5 Collection (Learning Objectives) 5.1 Outlines of collection 5.1.1 Definition of a collection 5.1.2 Parties to a collection 5.1.3 Types of collection 5.2 Documentary collection practice 5.2.1 Procedures of documentary collection 5.2.2 Terms of releasing documents 5.2.3 Collection instruction 5.2.4 Liabilities and disclaimers of banks 5.3 Risk protection and financing under collection 5.3.1 Risk and protection for exporters and importers 5.3.2 Financing under the collection (Summary) (Case Study) Chapter 6 Letter of Credit (Learning Objectives) 6.1 Outlines of letter of credit (L/C) 6.1.1 Definition of a letter of credit 6.1.2 Roles of letter of credit 6.1.3 Characteristics of letter of credit 6.2 Parties to a letter of credit 6.2.1 Applicant/buyer 6.2.2 Issuing (buyer's) bank 6.2.3 Beneficiary (seller/exporter) 6.2.4 Advising (seller's) bank 6.2.5 Other parties 6.3 The major forms and contents of L/C 6.3.1 The forms of L/C 6.3.2 The contents of L/C 6.3.3 International rules and customs 6.4 Procedures of L/C 6.4.1 Application 6.4.2 Issuance 6.4.3 Amendment 6.4.4 Utilization 6.4.5 Negotiation of L/C by negotiating banks 6.4. 6 Documents examined and honored by issuing banks 6.4. 7 Payment by applicants 6.5 A specific case on the procedure of L/C 6.5.1 Background 6.5.2 Brief introduction of the case 6.5.3 Procedures 6.6 Examination of a documentary credit 6.7 Types of credit 6.7.1 Clean credit and documentary credit 6.7.2 Revocable credit and irrevocable credit 6.7.3 Confirmed irrevocable credits and unconfirmed irrevocable credits 6.7.4 Sight payment credit, deferred (usance) payment credit, acceptance credit, and negotiation credit 110 6.7.5 Transferable credit, non-transferable credit, and back-to-back credit 6.7.6 Reciprocal credit 6.7.7 Revolving credit 6.7.8 Straight credit 6.7.9 Red clause credit 6.8 Key issues under letter of credit 6.8.1 Regarding the role of banks 6.8.2 Risk protection 6.8.3 Financing provided by banks under a letter of credit (Summary) (Case Study)

Chapter 7 Letter of Guarantee and Standby L/C Chapter 8 International Factoring and Forfeiting Chapter 9 Documents Used in International Settlement Chapter 10 International Trade Terms

章节摘录

版权页：插图：3.2.4 汇票的平中类 1. 国际汇票和国内汇票 按照三个当事人居住地不同进行分类，可分为国际汇票和国内汇票。

当汇票出票人、付款人、收款人的居住地中有两个在不同国家，汇票在两个国家流通时，被称为国际汇票或外国汇票。

国际结算使用的汇票多为国际汇票。

当汇票出票人、付款人、收款人的居住地在同一个国家，汇票仅在一个国家内流通时，被称为国内汇票。

2. 即期汇票和远期汇票 按照汇票的付款期限长短，可分为即期汇票和远期汇票。

即期汇票是指见票即行付款的汇票，所以也称为见票即付汇票或即期付款汇票。

远期汇票是指必须到约定日期方可请求付款的汇票，即定期付款汇票。

3. 商业汇票和银行汇票 按照付款人和出票人的不同，可分为商业汇票和银行汇票。

当汇票出票人、付款人均是企业或公司时，被称为商业汇票。

当汇票出票人、付款人均是银行时，被称为银行汇票。

4. 银行承兑汇票和商业承兑汇票 按照票据的信用基础，可分为银行承兑汇票和商业承兑汇票。

银行承兑汇票是指汇票上的付款人是银行，由银行承兑的远期汇票。

商业承兑汇票是建立在商业信用基础之上的，由工商企业或个人承兑的远期汇票，其出票人也是工商企业或个人。

例如，出口企业出票、进口企业承兑。

所以商业承兑汇票也是商业汇票的一种。

5. 光票和跟单汇票 按照汇票是否跟随单据，可分为光票和跟单汇票。

当汇票不附带单据时，称为光票。

当汇票附带单据时，称为跟单汇票。

国际贸易结算中的单据一般有提单、商业发票、领事发票、保险单、包装单、重量单、公证行报告、产地证明、卫生证明书等。

具体附带哪些单据，根据进口商委托往来银行对出口商的商业信用状况所规定的条件而定。

由于跟单汇票体现了钱款与单据对流的原则，对进出口双方提供了一定的安全保障。

3.2.5 票据行为 1. 出票 (Issue) 发出汇票包括两个动作：一个是写成汇票并在汇票上签字，另一个是将汇票交给收款人，这样就创设了汇票的债权，使收款人持有汇票就拥有债权。

交付是指实际的或推定的所有权从一个人转移至另一个人的行为。

汇票的出票、背书、承兑的票据行为在交付前都是不生效的和可以撤销的，只有将汇票交付给他人后，出票、背书、承兑行为才开始生效，并且都是不可撤销的。

开出汇票时，出票人签名于上，就要对汇票付款承担责任，而付款人对于汇票并不承担责任。

因为汇票不是“领款单”，汇票是由出票人担保的“信用货币”，收款人的债权完全依赖于出票人的信用。

2. 背书 (Endorsement) 背书是指汇票背面的签字。

只有持票人，即收款人或背书人才有权背书汇票。

持票人要把票据权利转让给别人，必须在票据背面签字并经交付，汇票权利即由背书人转移至被背书人。

背书包括两个动作：一个是在汇票背面签字，另一个是交付给被背书人，只有经过交付，才算完成背书行为，使其背书有效和不可撤销。

背书有以下几种类型。

(1) 特别背书 (Special endorsement) 特别背书又称记名背书，需要记载“支付给被背书人名称的指定人”，并经背书人签字，被背书人可用背书和交付方法继续转让汇票。

已作空白背书的汇票，任何持票人可将空白背书转变为记名背书。

只要在背书人名称签字上面写明“支付给×××(持票人自己的名称或第三者的名称)的指定人”即

可。

(2) 空白背书 (Blank endorsement) 空白背书又称不记名背书, 即不记载被背书人名称, 只有背书人的签字。

当汇票空白背书后, 交付转让给一个不记名的受让人, 他与来人抬头汇票的来人相同, 可以不需背书, 仅凭交付再行转让, 因为他没在汇票背面签字, 对汇票就不承担责任。

(3) 限制性背书 (Restrictive endorsement) 限制性背书是指“支付给被背书人”的指示带有限制性词语的背书。

限制性背书汇票, 禁止被背书人把汇票再行流通或转让, 他只能凭票取款。

(4) 有条件背书 (Conditional endorsement) 有条件背书是指“支付给被背书人”的指示是带有条件的背书。

开出汇票必须是无条件的支付命令, 作成背书可以带有条件。

附带条件仅对背书人和被背书人有着约束作用, 它与付款人、出票人无关。

当汇票给付款人提示要求付款时, 付款人不管条件是否履行, 可以照常付款给持票人, 汇票即被解除责任。

带有条件背书实际是指背书行为中的交付, 只有在条件完成时方可把汇票交给被背书人。

<<国际经济与贸易精品教材>>

编辑推荐

《国际经济与贸易精品教材:国际结算(双语教材)》的初衷是为本科生提供一个全面、系统介绍国际结算理论和实务知识的双语教材。

《国际经济与贸易精品教材:国际结算(双语教材)》不仅介绍了基本概念和基本理论，还包含具体实务操作流程和风险防范。

运用大量实际案例解释原理，并对相关术语进行解释和分析，强调具体操作过程中相应的英语表达。

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>