

<<国际商务单证理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<国际商务单证理论与实务>>

13位ISBN编号：9787313058362

10位ISBN编号：7313058365

出版时间：2010-7

出版时间：上海交大

作者：姚大伟 编

页数：333

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>

<<国际商务单证理论与实务>>

前言

进入21世纪以来,我国的高等职业教育领域发生了深刻的变革,确立了“以服务为宗旨,以就业为导向,走产学研结合的发展道路”,明确提出了以培养高技能人才为主要任务的办学目标。

为推进高等职业教育专业课程体系改革,并与教材改革相对滞后现象,21世纪高等职业教育通用教材编委会和上海交通大学出版社携手合作,组织了“高职‘双证课程、加强实训’专业课程体系改革与教材改革”的课题研究,其中,国际商务类专业由上海思博职业技术学院主持完成了双证课程体系改革与教材改革解决方案,并启动该专业的双证教材的编写工作。

我们组织了全国70余所高等职业技术学院及有关单 位共100多位专家学者编写了这套“21世纪高等职业教育双证教材(国际商务类)”。

本系列丛书是为了适应高等职业教育教学的需要而编写的,全面系统地讲授了国际货物贸易的规则、惯例与实务操作。

在高职院校推行“双证书制度”,就要将学校的教学计划和职业资格标准有机地结合起来,用职业标准推动学校培养模式和教学内容的改革,在课程系统中嵌入职业标准和职业资格证书的要求——这既是院校实施双证书制度的初衷,也是贯彻落实“双证书制度”的关键。

本系列丛书具有如下特点:(1)定位准确:本系列教材明确为高等职业教育服务。

在编写教材时,围绕高等职业教育是培养具有一定理论水平、有较强实际技能的职业性人才这个培养目标,改变过于偏重知识的传授和过于强调学科体系的严密、完整的做法,精选适应企业工作的基本技能和学生再发展的基础知识,将学校的教学计划和职业资格标准有机地结合起来,充分体现社会需要、专业特点和学生身心发展三者有机的统一。

<<国际商务单证理论与实务>>

内容概要

本书为“21世纪高等职业教育规划教材双证系列（国际商务类）”之一。

本书结合当前外贸企业的实际运作，从贸易企业的角度，依据通行的贸易惯例，以谈判磋商、签订合同、开立信用证、办理运输、保险、报关报检、制单结汇为主线，对整个贸易流程所涉及单证进行分析与处理。

内容包括：单证概述，进出口交易程序，国际贸易术语，国际贸易结算，国际货物运输单证，报关、报检单证，结汇单证，单证操作实务及国际商务单证业务中的计算。

本书力求单证分析全面、结构新颖、实用性强、通俗易懂，与当前外贸行业业务同步，并具有一定的前瞻性。

本书可作为高等职业教育国际商务类专业的教材，也可以作为国际商务单证职业技能培训教材，还可供外贸单证人员参考。

<<国际商务单证理论与实务>>

书籍目录

1 单证概述 1.1 单证在进出口贸易中的意义及基本要求 1.2 进出口贸易单证的分类及发展趋势
综合测试2 进出口交易程序 2.1 交易前的准备工作 2.2 交易磋商与合同订立 综合测试3 国际贸易
术语 3.1 贸易术语的概念 3.2 《2000年通则》对六种主要贸易术语的解释 3.3 《2000年通则》
对其他贸易术语的解释 3.4 贸易术语的选用 综合测试4 国际贸易结算 4.1 国际贸易中的结算票据
4.2 国际贸易结算方式 技能训练 综合测试5 国际货物运输单证 5.1 国际货物运输概述 5.2
国际海洋货物运输单证 5.3 国际航空货物运输单证 5.4 其他运输单证 综合测试6 报关、报检单
证 6.1 报关单证 6.2 进出口商品检验检疫单证 6.3 原产地证书 技能训练 综合测试7 结汇单证
7.1 结汇单证综述 7.2 商业发票 7.3 包装单据 7.4 汇票 7.5 保险单据 7.6 运输单据 7.7 原产
地证、检验证书、出口许可证 7.8 附属单据 7.9 出口收汇核销单 7.10 出口退税 综合测试8 进口单
证9 单证操作实务10 国际商务单证业务中的计算参考文献

<<国际商务单证理论与实务>>

章节摘录

插图：发盘多由卖方提出，即卖方发盘（selling offer），也可由买方提出，即买方发盘（buying offer）。

买方发盘也称递盘（bib）。

实务中常见由买方询盘后，卖方发盘，但也可以不经过询盘，一方径直发盘。

1) 构成发盘的必要条件：根据《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）规定，一项有效的发盘必须具有四个条件：（1）向一个或一个以上特定的人提出。

即发盘中指明特定的受盘人的名称。

出口商向国外广泛寄发商品目录、价目表等一般不构成发盘。

《公约》规定：“非向一个或一个以上特定的人提出的建议，应视为邀请发盘，除非提出建议的人明确地表示相反的意向。

”因此，商业广告本身不是一项发盘，通常只能视为邀请发盘。

（2）内容十分确定。

《公约》认为，“一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格即为十分确定”。

在实践中，一个有效的发盘其内容必须是完整的、明确的和无保留的。

完整是指具备主要交易条件，一般指品名品质、数量、包装、价格、装运期和支付方式；明确是指意思表示清楚，解释确切，不会导致对当事人权利和义务理解的明显分歧；无保留是指发盘中不附有交易条件以外的限制性说明，如“以我方最后确认为准”等。

（3）表明得到接受时承受约束的意旨。发盘的目的在于订立合同，发盘人应明确表示愿意按照发盘的内容订立合同，一经受盘人表示接受，合同即告成立，无须再经发盘人同意。

这种订立合同的意旨，可以在发盘中用文字表达，也可从发盘的整个内容、当事人相互之间的关系以及磋商的先后情况判断出是否有订立合同的意旨。

发盘人的发盘在得到接受时，发盘人将按发盘的条件订立合同承担法律责任。

（4）发盘必须送达受盘人。

发盘必须到达受盘人才能生效。

这里的“送达受盘人”是指将发盘内容通知对方或送交对方本人或其营业地址或通信地址2) 发盘的有效期限：即可供受盘人做出接受的期限，发盘人只在有效期内才受到约束。由于市场行情多变，所以有效期限是对发盘人因此而承受的风险的一种保障。

发盘人可在发盘中明确规定有效期限，也可以不作明确规定。

根据国际惯例，没有规定有效期限，应理解为合理时间内有效。

但合理时间究竟有多长，应视具体情况而定。

口头发盘，如无约定，仅当场有效。

规定有效期限的方式通常有两种方式：（1）规定最迟送达发盘人的时间，如“限15日复到有效”。

（2）规定一段接受时间，如“发盘3天有效”这种规定方式，《公约》对起讫时间的计算有下列规定：电传或传真方式应从发出时刻起算，信函则从信上载明的发信日期起算，如信上未载明，则从信封上所载日期起算；如果最后一天为发盘人的非营业日而不能送达，则顺延至下一个营业日。

<<国际商务单证理论与实务>>

编辑推荐

《国际商务单证理论与实务(第2版)》：普通高等教育“十一五”国家级规划教材,21世纪高等职业教育双证教材(国际商务类)

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>