

<<当代工商系列教材>>

图书基本信息

书名：<<当代工商系列教材>>

13位ISBN编号：9787505382572

10位ISBN编号：7505382578

出版时间：2003-3

出版时间：电子工业出版社

作者：温厉 王慧敏 姚冀

页数：327

字数：330

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>

<<当代工商系列教材>>

内容概要

国际贸易是应用理论与企业进出口实务相融合，动态性、实践性很强的课程。本书以更开阔的视角，更新的内容研究入世后中国企业的运作与管理，使读者既掌握国际贸易的基本理论和知识，又知晓WTO关于贸易投资自由化的措施和我国最新的外经外贸政策，成为符合市场需求的，具有较强的操作能力和分析能力的，熟悉国际市场规则和国际贸易实务的以及面对贸易壁垒能冷静思考，理性应对的高素质人才。

本书适用于企业经理、管理人员、外经贸人员的培训，同时可作为高等院校经济管理专业本科生、MBA的教材。

<<当代工商系列教材>>

作者简介

温厉 博士，中国人民大学商学院国际商务教研室主任，《中国改革》特约评论员、专栏作家。长期从事跨国经营、国际贸易、中国对外贸易、国际经济合作方面的理论与实证研究。深入企业实践，大量调研并撰写、出版了企业案例，多次为企业和政府等组织提供管理咨询和培训。著有《

<<当代工商系列教材>>

书籍目录

导论——国际贸易概述	1
第1章 国际贸易基本理论	7
1.1 国际贸易理论与国际贸易政策	7
1.2 对外经贸发展战略理论	22
1.3 国际贸易基本术语	25
案例讨论 S公司信用证付款案例	34
第2章 经济全球化与多边贸易体制	37
2.1 经济全球化概述	37
2.2 经济全球化中的多边贸易体制	41
案例讨论 摩托罗拉进军日本电信设备市场“三部曲”	51
第3章 国际服务贸易	57
3.1 服务贸易概述	57
3.2 国际服务贸易总协定与我国的服务贸易	62
案例讨论1 与国际接轨的中国农业银行	72
案例讨论2 中原电测仪器厂与美国S公司的定牌加工生产合作	76
第4章 国际贸易方式	83
4.1 国际货物贸易方式	83
4.2 与投资有关的贸易方式	91
案例讨论1 S公司的境外带料加工贸易	98
案例讨论2 北京国际招标有限公司的招标业务	102
案例讨论3 传统贸易方式与电子商务的契合之道	106
第5章 海关制度与关税	109
5.1 海关制度与职能	109
5.2 关税概述	113
5.3 倾销与反倾销	121
5.4 普遍优惠制	123
5.5 原产地规则	129
案例讨论1 我国出口商品侵权问题透视	134
案例讨论2 中国纺织品出口与反倾销	136
案例讨论3 反倾销调查问卷(土耳其共和国)	138
第6章 非关税措施	149
6.1 非关税措施概述	149
6.2 非关税措施中的环境问题	159
6.3 鼓励出口和出口管制	165
案例讨论1 MM县工业开发区案例	179
案例讨论2 中国造船工业与ISO14000	182
案例讨论3 印度对农产品、纺织品和工业产品进口数量的限制	184
案例讨论4 澳大利亚禁止大马哈鱼进口的措施	188
第7章 进出口交易	191
7.1 出口流程	191
7.2 进口流程	194
7.3 进出口合同范本	197
7.4 进出口合同的执行	201
7.5 进出口合同管理规范	212
案例讨论1 逾期接受的效力	216

<<当代工商系列教材>>

案例讨论2 附有条件的接受案例	217
案例讨论3 G公司拒绝付款案例	218
案例讨论4 华亚贸易公司信用证拒付案	219
案例讨论5 国际货物买卖合同的签订	223
第8章 《2000年国际贸易术语解释通则》	225
8.1 《2000年国际贸易术语解释通则》概述	225
8.2 6种常用的国际贸易术语	227
8.3 其他贸易术语	233
案例讨论1 进口货物的保险条款	238
案例讨论2 CPT合同的风险责任划分	239
案例讨论3 随证托收案例	240
第9章 国际货物运输保险	241
9.1 国际货物运输	241
9.2 国际海上运输保险	244
9.3 我国海洋运输保险	249
案例讨论1 提单不符案例	254
案例讨论2 C&F术语条件下的投保时间	256
第10章 检验、索赔和仲裁	259
10.1 商品检验	259
10.2 索赔	265
10.3 不可抗力	268
10.4 仲裁	270
案例讨论1 货物贸易索赔案例	272
案例讨论2 妥善解决引发人身损害赔偿的争议	277
第11章 中国对外贸易发展战略	281
11.1 中国出口贸易发展战略	281
11.2 中国进口贸易发展战略	297
第12章 国际商务谈判	313
12.1 国际商务谈判及其前提条件	313
12.2 商务谈判人员的基本素质与谈判策略	322
参考文献	329

<<当代工商系列教材>>

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>