

<<国际贸易实务操作教程>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实务操作教程>>

13位ISBN编号：9787513609586

10位ISBN编号：7513609586

出版时间：2011-9

出版时间：中国经济出版社

作者：王正华，杨杰 主编

页数：308

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>

<<国际贸易实务操作教程>>

内容概要

我国不断发展的对外贸易形势、日益复杂的国际贸易环境和日益变化的货物贸易做法，都更加迫切地需要大批高素质国际货物贸易人才。

本书从国际贸易实务课程的特点和高职教育实用型人才的培养目标出发，结合外贸行业各种资格考试知识、操作能力要求的变化，尤其是企业对外贸易业务人员实务操作技能、技巧的需要，在充分调查、研究的基础上，针对职业院校经贸类专业的教学需求所编写。

本书由王正华、杨杰主编，在第一版的基础上，做了大量的订正和更新，国际商会最新版的《2010通则》于2011年1月1日起施行，结合《2010通则》对第二章内容做了重新介绍。

<<国际贸易实务操作教程>>

书籍目录

绪论

上篇 国际货物贸易实务基础知识

第一章 商品的名称、品质、数量和包装

第一节 商品的名称和品质

第二节 商品的数量

第三节 商品的包装

第四节 商品的名称、品质、数量和包装条款实例

第二章 贸易术语

第一节 贸易术语与有关的国际贸易惯例

第二节 《通则》的种贸易术语

第三节 选用贸易术语的原则

第四节 合同中的价格条款实例

第三章 国际货物运输与保险

第一节 国际货物运输

第二节 国际货运保险

第三节 合同中的运输、保险条款实例

第四章 商品的价格

第一节 出口货物的价格核算

第二节 合同价格洽商中的经营成本核算

第三节 计价货币的选择、换算与合同货物的作价

第四节 合同的价格条款

第五章 货款的收付

第一节 支付票据

第二节 汇付与托收

第三节 信用证

第四节 银行保函与备用信用证

第五节 合同支付条款的商订

第六节 合同支付条款实例

第六章 商品检验、索赔、不可抗力与仲裁

第一节 商品的检验及合同条款

第二节 索赔及合同条款

第三节 不可抗力及合同条款

第四节 仲裁及合同条款

第七章 进出口业务善后工作

第一节 出口收汇核销与出口退税

第二节 进口付汇核销

第八章 国际货物贸易方式

第一节 经销、代理与寄售

第二节 拍卖与招标、投标

第三节 加工贸易

第九章 进出口合同的商订与履行

第一节 合同的商订

第二节 合同的履行

第十章 出口业务操作

第一节 出口贸易的前期准备工作

<<国际贸易实务操作教程>>

第二节 交易磋商

第三节 出口合同的签订

第四节 落实信用证

第五节 备货、订舱、报检

第六节 报关装运与通知

第七节 制单与收汇

第八节 核销与出口退税

第十一章 进口业务操作

第一节 进口贸易的前期准备工作

第二节 国际招标、进口磋商和进口签约操作

第三节 办理进口批件和进口开证操作

第四节 进口货物运输与保险操作

第五节 进口付汇操作

第六节 接货、报检与报关操作

第七节 进口业务善后操作

附录一 《联合国国际货物销售合同公约》

附录二 跟单信用证统一惯例(年修订本Icc第号出版物)

参考文献

<<国际贸易实务操作教程>>

章节摘录

3. “表示商品的价格构成” 不同贸易术语表示合同中商品价格构成不同。

例如，商品的FOB价仅包含其出口成本，而CIF价则不仅包含了出口成本，还包括商品出口的海运费和保险费。

按FOB报价，因卖方承担的责任、费用、手续少，所以商品报价低；按CIF报价，因卖方承担的责任、费用、手续多，所以商品报价高。

4. “表明买卖双方在货物交接过程中的责任、费用和 risk 划分” 在此，“责任”是指因货物交接而产生的租船订舱、装卸货物、投保、申请许可证及报关等事宜；“费用”是说因办理相关事宜而产生的运费、装卸费、保险费、海关税费、仓储费、码头费用等；而“risk”是指因各种原因导致货物损失或灭失的危险，如被盗、水渍、被火烧毁等。

不同贸易术语对买卖双方在货物交接中的责任、费用和 risk 做了不同划分。

总之，不同贸易术语表明买卖双方各自承担不同的责任、费用和 risk，而责任、费用和 risk 的大小又影响成交商品的合同价格。

可见，贸易术语一方面表示交货条件；另一方面表示成交商品的价格构成，且这两方面密切相关。

(二) 贸易术语的作用 贸易术语是在国际贸易的长期实践中形成的。

它的使用可以简化交易磋商的内容，缩短成交的时间、节省业务费用，从而促进交易的达成和国际贸易的发展。

其具体作用体现为以下几点： 1. 有利于买卖双方洽商交易和订立合同 每种贸易术语都有特定的含义，买卖双方只要商定按何种贸易术语成交，即可明确彼此在货物交接过程中的责任、费用和 risk。

因此，贸易术语的使用大大简化了交易磋商的过程，缩短了洽商时间，节省了交易费用，从而有利于买卖双方达成交易和签订合同。

2. 有利于买卖双方核算价格和成本 贸易术语表示了进出口商品价格的构成，买卖双方在价格商定时，可通过贸易术语明确成交商品的价格构成。

因此，买卖双方可以根据报价中的贸易术语迅速进行价格、成本和盈亏核算，对报价、还价作出准确的反应。

3. 有利于买卖双方解决履约中的争议 国际贸易中的买卖双方在货物交接中产生争议时，可援引交易采用的贸易术语的一般解释来处理。

其一般解释已成为国际贸易惯例，是大家所遵循的一种类似行为规范的准则。

总之，贸易术语与国际货物买卖合同密切相关。

就国际货物买卖合同的成立而言，买卖双方以贸易术语作为报价与接受的基准；就合同的履行而言，买卖双方以所选用的贸易术语作为各自履行义务，享受权利的依据；就合同的纠纷而言，买卖双方以所选用的贸易术语作为解决纠纷，划分责任的准则。

.....

<<国际贸易实务操作教程>>

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>