第一图书网, tushu007.com

<<国际贸易与营销实务案例分析>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易与营销实务案例分析>>

13位ISBN编号：9787516116517

10位ISBN编号：7516116513

出版时间：2012-10

出版时间：中国社会科学出版社

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

内容概要

《国际贸易与营销实务案例分析》分为上下两篇，上篇主要介绍国际贸易的经典案例，共分8章，由马海英撰写。
下篇探讨了国际营销案例，共分6章，由胡玉霞撰写。
《国际贸易与营销实务案例分析》描述了各国在国际贸易或国际营销中调研和考虑问题的思路以及相互竞争中所采取的不同方式。
在开放搞活的今天，研究这些案例对我们进行国际贸易或市场营销工作起到开阔视野、提高鉴别能力的作用。
《国际贸易与营销实务案例分析》对每一个案例的分析，其依据都落实到具体的国际贸易与国际营销规则和条款；同时，又用相应的案例来解析具体的国际贸易惯例和国际营销规则。
这种案例分析和条款解读充分整合交融的“个案分析有据，条款解读有案例支撑”的创作模式是《国际贸易与营销实务案例分析》的一大特点。

书籍目录

上篇 国际贸易篇 第一章 国际货物买卖合同中的标的物条款与案例详解 案例一两则数量短缺买方拒收案 案例二C.K.D引发的实际装载与合同和单据不符案 案例三不同样式的产品包装引发的损失 案例四 出口驴肉的数量不符引起的纠纷 案例五利用合同中的品质条款的诈骗案 案例六 关于凭样品买卖还是凭规格买卖纠纷案 案例七溢短装条款的纠纷 第二章国际货物买卖合同中的价格条款与案例详解 案例一CFR合同下的货物风险转移案 案例二 FOB合同下买方末按时派船接货导致的索赔案 案例三 CIF OR CIP—内陆地区产品出口贸易术语的选择 案例四CIF术语的运用引发的纠纷案 案例五FOB术语出口合同引发的损失案 案例六FOB合同下买卖双方责任纠纷案 案例七大宗货物进口运用CIF术语应谨慎 案例八EXW合同下火灾致损案 第三章国际货物买卖合同中的装运条款与案例详解 案例一空头提单诈骗案及其防范 案例二利用期租船行骗案例两则 案例三D／A记名提单圈套案 案例四倒签提单纠纷案 案例五数量短缺和提单案 案例六不可分批装运和转运，溢短装数量的纠纷 案例七船东负责货物污染的启示 第四章国际货物买卖合同中的保险条款与案例详解 案例一CFR条件下的保险问题 案例二保险索赔时效的起算争议纠纷案 案例三保险公司不当理赔请求代为求偿权案 案例四海上运输共同海损分摊纠纷案 案例五“ ARTl ”轮共损案的处理及其启示 第五章 国际货物买卖合同中的支付条款与案例详解 案例一出口贸易中需慎用汇付 案例二由于支付条款不明确引起的纠纷 案例三单证不符引起的纠纷案 案例四结算单据遗失纠纷案 案例五电汇诈骗幕及其教训 案例六D／P远期托收的风险纠纷案 案例七循环信用证案例分新 案例八信用证中的软条款 第六章 国际货物买卖合同中的一般交易条款与案例详解 案例一以副本提单提取设备的仲裁案 案例二补偿贸易和来料加工引发的赔偿案 案例三从一起仲裁案看外贸代理制 案例四检验标准导致的损失案 案例五复验地点规定不当导致的争议案 案例六关于“ 合同落空 ”的仲裁案 案例七不可抗力条款的争议案 案例八从一起欺诈案例看仲裁的效力 第七章 国际货物买卖合同的商订条款与案例详解 案例一实盘与虚盘的纠纷案 案例二提单项下的货物失控纠纷案 案例三仅凭形式发票发货产生的纠纷案 案例四 确定网络商务合同成立的时间与地点 案例五有效发盘不能随意撤销 案例六出口脱皮芝麻磋商案 案例七合同能否成立的争执 案例八惯例必须服从合同约定 第八章 国际货物买卖合同的履行条款与案例详解 案例一买卖合同是否失效的争议案 案例二进口录像带争议案 案例三多次更改交货期致损案 案例四大豆合同纠纷仲裁案 案例五手机充电器出口合同纠纷案 案例六违约金条款的陷阱纠纷 案例七误解装运条款引起的争端 案例八外贸合同中的风险条款案例 下篇 国际营销篇 第一章国际市场营销概论 案例一三个业务员寻找市场 案例二从福特公司的几起几落看营销观忿的转变 案例三扬起风帆再行船 案例四爱尔琴失去竞争优势的原因何在？
案例五需求在于引导，市场在于创造 案例六大市场营销 第二章国际营销环境分析 案例一乐凯彩卷与外国品牌相抗衡 案例二 欧莱雅集团进军中国市场营销环境的分新 案例三蒙牛的竞争战略 案例四联合利华市场营销策略分新 第三章市场细分、目标市场选择和市场定位 案例一抓住空白点 案例二幕化妆品公司的市场细分 案例三幕电视机厂的市场定位 案例四七喜汽水的侧翼竞争战略 案例五麦当劳的细分市场 第四章国际市场进人战略 案例一海尔：从国际化到全球化 案例二华为国际化 案例三沃尔玛在中国本土化战略 案例四联想集团的国际化经营之路 案例五TCL与汤姆逊、阿尔卡特国际企业战略联盟合作 第五章国际竞争战略 案例一浅析格兰仕的低成本战略 案例二浅析贝因美的差异化战略 案例三福特公司企业战略管理 案例四海尔的多元化战略 案例五可口可乐与百事可乐的争霸之战 案例六酷儿：跟随者与挑战者的差异 案例七金丝猴的产品跟随策略 第六章市场营销组合决策 案例一营销巨人P&G启示录 案例二敢与世界名牌争市场的娃哈哈 案例三韩国汽车怎祥打入美国市场 案例四星巴克的品牌营销 案例五宝马公司的营销组合策略 参考文献

章节摘录

版权页： 案例分析 本案是一起因为数量短缺而引起的国际货物买卖合同纠纷。
数量短缺是在货物运输的过程中发生的，对本案的举证也是围绕有关的当事人是否在运输过程中适当地履行了其义务而展开的。
首先要明确的是，买卖双方约定在合同中采用的贸易术语是FOB。
正如卖方所阐述的，当货物在指定的装运港越过船舷，卖方即完成了交货。
这也就意味着买方应当从货物越过船舷的那一刻起就承担货物灭失或损坏的一切风险。
也就是说，只要在这批货物没有越过船舷前发生损坏或灭失的现象，卖方就不承担任何责任。
需要强调是，FOB术语与CIF术语最大的不同就是FOB术语并不要求卖方订立与货物运输有关的运输合同或保险合同。
但是无论是在FOB还是在CIF的情况下，货物风险转移的标志都是货物是否越过了船舷。
因此，只要货物越过船舷，就应当由买方承担货物灭失或损坏的风险。
因此，判断责任如何承担的依据就是这批运动衫的数量短缺究竟是在何时发生的。
如果是在货物越过船舷之前发生了损害或灭失，毫无疑问应当由作为卖方的中国某服装进出口公司承担；如果是在货物越过船舷之后发生了损害或灭失，就应当由作为买方的墨西哥某外贸公司承担责任，或者由墨西哥某外贸公司要求承运人或保险人承担责任。
在这种情况下，判断这批运动衫数量短缺在何时发生的最重要依据就是提单了。
提单在本案中的作用：提单是在国际货物买卖中的重要文件。
提单是托运人向承运人托运货物，在货物装船后或在承运人收到货物后，由船长或承运人的代理人签发的，证明收到提单上所载明的货物，允诺将货物运至指定的目的地并将货物交付给收货人的凭证。
在本案中，上述分类中最有实际意义的就是对清洁提单与不清洁提单的区分。
在本案中，香港某远洋运输公司作为承运人就向托运人中国某服装进出口公司签发清洁提单。
签发清洁提单，就意味着货物在表面状况上看是良好的。
在承运人签发了清洁提单的情况下，如果在目的港卸货时发现货物的表面状况有缺陷，承运人就必须承担损害赔偿的责任。
但是在这里要注意的是，只要求承运人在货物表面情况良好的时候就可以签发提单，至于货物本身是否存在其他问题，并不要求承运人在货物装运时就对此有所察觉，因为要求承运人具备这种能够识别货物内在缺陷对于承运人是不公平的，也基本上是不可能的。
在本案中，香港某远洋运输公司在接受货物时，只要检查这1000个纸箱没有发生破损或其他问题，至于每个纸箱是否按照合同的约定装满了50件运动衫，要求承运人对每个纸箱都开箱检查、清点数量，然后再决定是否签发清洁提单，显然是不现实的。
因此，在本案中香港某远洋运输公司为中国某服装进出口公司签发清洁提单是完全合理的。

编辑推荐

《国际贸易与营销实务案例分析》适用于从事国际贸易或国际营销方面的教学、研究和实务的人员使用，也可作为大学有关经济管理和国际贸易专业的参考书。

第一图书网, tushu007.com

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