

<<国际贸易实务>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实务>>

13位ISBN编号：9787562930372

10位ISBN编号：7562930376

出版时间：2009-8

出版时间：武汉理工大学出版社

作者：杜建萍，黄爱科 主编

页数：203

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>>

### 内容概要

本书主要阐述了国际贸易的基础理论、基本知识和基本技能，并有选择地介绍国际间货物买卖的习惯做法、贸易惯例与规则以及相关的法律知识。

本书的编写突出了实用性、新颖性和简明性。

章节的安排尽可能符合实际业务的操作程序，每一章的内容都围绕合同的签订进行编写。

在每章后面安排了思考题和案例分析题，有利于教学顺利开展。

本书适用于高职高专、应用型本科国际贸易专业学生和国际贸易实务的从业人员。

## &lt;&lt;国际贸易实务&gt;&gt;

## 书籍目录

导论 第一节 国际贸易实务课程的研究对象及学习方法 一、国际贸易实务课程的研究对象及主要内容 二、国际贸易的特点 三、国际贸易实务课程与其他相关学科的关系 四、本课程的学习方法与原则 第二节 进出口贸易的程序 一、交易前的准备 二、交易磋商与签约 三、合同的履行 四、善后处理 第三节 电子商务与国际贸易 一、国际电子商务概述 二、国际电子商务对企业的影响 思考与练习第一章 交易磋商与合同签订 第一节 交易磋商的准备 一、交易磋商 二、交易前的准备 第二节 交易磋商的基本原则 一、求同存异和实现双赢的原则 二、双赢的谈判应该符合的标准 三、双赢谈判的步骤 第三节 交易磋商的环节 一、询盘 二、发盘 三、还盘 四、接受 第四节 书面合同的订立 一、订立书面合同的意义 二、书面合同的形式和基本内容 三、合同有效成立的条件 思考与练习第二章 合同的标的物条款 第一节 标的物的名称 一、商品名称的含义 二、商品品名的重要性 三、品名条款的主要内容 四、确定品名条款时应注意的问题 第二节 商品的品质 一、品质的含义及其重要性 二、品质的表示方法 三、合同中的品质条款 第三节 商品的数量 一、计量单位和计量方法 二、计算重量的方法 三、数量条款 第四节 商品的包装 一、包装的重要性 二、运输包装 三、销售包装 四、包装条款的规定 思考与练习第三章 合同的价格条款 第一节 贸易术语 一、贸易术语 二、国际惯例 第二节 《2000通则》中的贸易术语 一、E组术语 二、F组术语 三、C组术语 四、D组术语 第三节 价格的掌握 一、定价原则 二、影响定价的因素 三、成本核算 第四节 作价办法 一、固定价格 二、非固定价格 三、价格调整条款 第五节 计价货币的选择 第六节 佣金和折扣的运用 .....第四章 合同的运输条款第五章 合同的保险条款第六章 合同的收付条款第七章 合同的争议预防与解决条款第八章 合同的履行与违约救济第九章 国际贸易方式附录一 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》1993年修订本参考文献

## 章节摘录

第一章 交易磋商与合同签订 第一节 交易磋商的准备 一、交易磋商 国际贸易活动自始至终都是围绕着合同来进行的，货物买卖合同在签订之前，都要经过买卖双方的磋商，也就是交易磋商，通常称为贸易谈判，用现在的术语也可叫做商务谈判。

交易磋商是买卖双方就买卖某种商品及交易的有关条件进行协商，以期达成交易的具体过程。这是国际货物买卖过程中不可缺少的重要环节，是签订交易合同的必经阶段和法定程序。交易双方就买卖商品的各项交易条件协商一致时，买卖合同即告成立。

交易磋商的形式，可以是口头的，也可以是书面的。

口头磋商是交易双方面对面洽谈，或通过长途电话洽谈。

面对面洽谈，一般是通过邀请访问或者派出推销或采购人员组团参加商品交易会、博览会的形式。

书面磋商一般是通过信件、电报、电传、传真等形式进行洽谈。

随着现代通信技术的发展，特别是现代网络技术的发展，书面洽谈越来越简便易行。

交易磋商的内容，涉及签订交易合同的各项主要交易条件，包括：品名、品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付、检验、索赔、仲裁及不可抗力等。

从理论止说，买卖双方应就上述交易条件逐步商讨，但在实际业务中并非如此。

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>