

<<国际贸易单证>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易单证>>

13位ISBN编号：9787564005108

10位ISBN编号：7564005106

出版时间：2005-2

出版时间：北京理工大

作者：李京

页数：189

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>

<<国际贸易单证>>

内容概要

本书为《国际贸易单证》第二版，介绍了国际贸易中的单证体系，各类海关、银行、运输、企业和机构单证的内容、性质和用途，以及当前电子单证的应用和发展，重点分析了信用证单证实务，战略性地提出了解决单证处理中各类问题的思路和方法。

本书第二版针对国际商会《跟单信用证统一惯例（2007年修订本）》（UCP600）的最新规则和实践影响，对信用证业务的单证操作和处理技巧进行了介绍分析。

本书旨在使读者认识、了解单证，熟悉单证处理的原则、方法和惯例，掌握单证操作的技巧，特别是如何签好进出口合同以保证单证操作的有效性和效率。

书中配有大量的单证操作流程图和单证样本，每章配备复习思考题。

全书最后还编有单证操作练习并附有国际贸易单证中英词汇对照表。

本书配备光盘，包含课堂演示课件（PPT）、主要单证、信用证制单练习和附录资源。

本书适用于高等院校国际贸易专业的本科和研究生教学，作为国际贸易单证课程的核心教材或国际贸易实务、外贸函电、外贸谈判等课程的辅助教材，还可以作为对外贸易职业教育和培训教材使用，指导广大外贸企业员工进行外贸单证操作。

<<国际贸易单证>>

书籍目录

第一章 国际贸易流程 第一节 国际贸易基本程序 第二节 国际贸易合同的履行 第三节 不同支付方式下的国际贸易流程 第四节 UCP600与信用证业务国际惯例的发展 复习思考题第二章 国际贸易中的单证 第一节 单证的作用与流程 第二节 单证的种类(1)——合同、协议和备忘录 第三节 单证的种类(2)——支付单证 第四节 单证的种类(3)——通关单证 第五节 单证的种类(4)——外贸部门管理单证 第六节 单证的种类(5)——其他单证 复习思考题第三章 信用证单证实务 第一节 信用证单证流转核心思想 第二节 信用证单证流程 第三节 L/C单证的缮制和处理 第四节 制单练习 复习思考题第四章 国际贸易单证实务中的疑难问题 第一节 贸易单证与贸易谈判 第二节 单证流程与国际贸易中的时间管理 第三节 大型设备国际贸易的结算与支付 复习思考题第五章 电子单证 第一节 电子单证的产生与发展 第二节 电子单证的特点 第三节 电子单证的应用 复习思考题单证操作练习附录一 国际商会《2000年国际贸易术语解释通则》中的13种术语附录二 国际贸易单证常用词汇和短语(中英对照) 参考文献

<<国际贸易单证>>

章节摘录

第一章 国际贸易流程 在国际贸易中，买卖双方经过市场调研和交易磋商，签订进出口合同，作为约束双方权利和义务的依据，并依照相关法规和国际惯例履行合同，实现国际贸易的最终目的。

第一节 国际贸易基本程序 国际贸易是不同国家（或地区）的买卖双方进行有关商品或服务的交易活动，它包括有形的国际货物买卖和无形的服务贸易。

由于服务贸易的开放主要涉及进口国（或地区）的经济政策和进出口国政府间的双边谈判，因而这里我们以研究国际货物贸易为主。

其实，国际货物贸易和国际服务贸易是有着紧密联系的，一般的货物买卖中也往往包含着服务（如产品的安装调试），服务贸易有时也涉及货物贸易（如在进口地引进用以提供服务的有形产品）。

通常，国际贸易的买卖双方要经历从交易准备、交易磋商、签订合同和履行合同四个环节。

一、交易准备阶段 在交易准备阶段，买卖双方主要进行： 国际市场调研。包括收集、整理和分析关于产品、市场环境、技术条件、法律规定、供求情况、价格波动和竞争程度等方面的信息。

选择交易对象。

在经济全球化和信息技术发达的时代，选择交易对象的机会很多，但是要注意资信和经营能力的调查，防范交易风险。

制订经营战略。

包括购销计划，产品的基本规格、数量和交货期限，支付条件以及财务预算，以此作为贸易谈判的依据。

当然，这些经营战略较为粗略，具有指导性，它们应随着环境和条件的变化进行及时调整。

<<国际贸易单证>>

编辑推荐

本书为《国际贸易单证》第二版，介绍了国际贸易中的单证体系，各类海关、银行、运输、企业和机构单证的内容、性质和用途，以及当前电子单证的应用和发展，重点分析了信用证单证实务，战略性地提出了解决单证处理中各类问题的思路和方法。

本书适用于高等院校国际贸易专业的本科和研究生教学。

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>