

<<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：9787811236231

10位ISBN编号：7811236230

出版时间：2009-7

出版单位：清华大学出版社有限公司

作者：魏翠芬 主编

页数：242

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>>

前言

国际贸易实务是国际商务类专业的核心主干课程，专门研究进出口业务环节流程、操作要求和相关知识，具有涉外性、实践性和应用性。

本书的特点是“以业务流程为经、以知识模块为纬”组织内容。

即以合同商订为起点，以业务流程为主线，按合同条款内容的顺序安排课程内容，把完成一笔进出口业务所必需的理论知识融合到进出口业务的操作流程中，理论以够用为度。

按照业务流程设计了9个教学模块，依次为：合同商订、货物描述、价格条款、装运条款、保险条款、结算条款、争议条款、合同履行和贸易方式。

本书在结构上进行了大胆创新：每章开头明确区分“知识目标”和“技能目标”，具有鲜明的职业特色；“本章导读”是精心挑选的、具有真实背景的引导案例，案例资料与本章内容紧密结合，对本章的学习起引导作用，并点明本章学习和训练的重点；“练习自测”共涉及7个题型，包括词句条款翻译、实务操作等内容，并附有参考答案，方便学生练习自测。

还有大量翔实的单证资料，与实际业务紧密相连。

本书的优势是以职业能力培养为重点，基于业务流程设计课程内容，充分体现“能力本位、工学结合、教学做统一”的原则，注重职业能力的培养和实务操作技能的训练，具有鲜明的职业特色。

同时，采用《UCP600》的最新规定，理论上具有前沿性。

本书同时注意课程内容的市场导向、行业导向与企业导向，充分考虑学生的就业要求，为学生可持续发展奠定良好的基础。

本书内容丰富全面，具有很强的实用性，适用于高职高专院校国际商务类专业，也可以作为外贸从业人员的业务参考用书和培训资料。

本书由魏翠芬主编，王维金、张强、王爱堂、张斌参与编写。

具体分工如下：绪论、第1章由张强编写；第2、3、6、7章由魏翠芬编写；第4、5章由王维金编写；第8章由王爱堂编写；第9章由张斌编写。

本书的编撰与出版，得到北京交通大学出版社的大力支持，以及山东经贸职业学院教材编审委员会、教务与科研处和应用外语系的大力协助，在此表示真诚的谢意！

本书在编写过程中，参阅了大量学者的专著和文献，在此一并表示感谢。

由于作者实践经验有限，本书难免有不妥之处，恳切各位专家、学者、同行、企业界人士及广大读者批评指正。

编者 2009年6月

<<国际贸易实务>>

内容概要

同条款内容的顺序安排课程内容，将完成一笔进出口业务所必需的理论知识融合到进出口业务的操作流程中。

本书以职业能力培养为重点，基于业务流程设计课程内容，充分体现“能力本位、工学结合、教学做统一”的原则，注重职业能力的培养和实务操作技能的训练，具有鲜明的职业特色。

同时，采用《UCP 600》的最新规定。

理论上具有前沿性。

本书内容丰富全面，具有很强的实用性，适用于高职高专院校国际商务类专业，也可以作为外贸从业人员的业务参考用书和培训资料。

<<国际贸易实务>>

书籍目录

绪论 0.1 国际贸易的相关概念 0.2 国际贸易与国内贸易的区别 0.3 国际贸易从业人员必须具备的专业知识 0.4 与国际贸易有关的职业岗位 0.5 国际贸易的业务程序 0.6 公约、惯例及法律的适用
 0.6.1 《联合国国际货物销售合同公约》 0.6.2 国际贸易惯例 0.6.3 各国的国内法 本章综合练习第1章 合同商订 1.1 交易磋商的过程 1.1.1 交易磋商的形式及内容 1.1.2 交易磋商的过程 1.1.3 交易磋商中的发盘 1.1.4 交易磋商中的接受 1.2 书面合同的签订 1.2.1 书面合同的意义与形式 1.2.2 书面合同的内容 本章综合练习第2章 货物描述 2.1 品质条款 2.1.1 货物的名称 2.1.2 货物的品质 2.1.3 合同中的品质条款 2.2 数量条款 2.2.1 计量单位与方法 2.2.2 计算重量的方法 2.2.3 合同中的数量条款 2.3 包装条款 2.3.1 包装的种类 2.3.2 包装标志 2.3.3 合同中的包装条款 本章综合练习第3章 价格条款 3.1 贸易术语概述 3.1.1 贸易术语的含义 3.1.2 有关贸易术语的国际惯例 3.2 《2000年通则》中的贸易术语 3.2.1 E组贸易术语 3.2.2 F组贸易术语 3.2.3 C组贸易术语 3.2.4 D组贸易术语 3.2.5 常见贸易术语的比较 3.2.6 选用贸易术语应考虑的因素 3.3 价格条款及价格核算 3.3.1 合同中的价格条款 3.3.2 出口价格的构成 3.3.3 出口价格的核算 3.3.4 3种贸易术语的对外报价核算 本章综合练习第4章 装运条款 4.1 运输方式 4.1.1 海洋运输 4.1.2 集装箱运输 4.1.3 其他运输方式 4.2 运输单据 4.2.1 海运提单 4.2.2 其他货运单据 4.3 合同中的装运条款 4.3.1 装运时间第5章 保险条款第6章 结算条款第7章 争议条款第8章 合同履行第9章 贸易方式附录A 联合国国际货物销售合同公约附录B 跟单信用证统一惯例600 (国际商会版) 附录C 部分习题参考答案参考文献

<<国际贸易实务>>

章节摘录

第1章 合同商订 1.1 交易磋商的程序 1.1.1 交易磋商的形式及内容 交易磋商是买卖双方为买卖商品，对交易的各项条件进行协商以达成交易的过程，通常称为谈判。在国际贸易中，这是一个十分重要的环节。

因为交易磋商是签订合同的基础，没有交易磋商就没有买卖合同。

交易磋商工作的好坏，直接影响到合同的签订及以后的履行，关系到双方的经济利益。

1.交易磋商的形式 交易磋商有口头和书面两种形式。

口头磋商主要是指在谈判桌上面对面的谈判；书面磋商是指通过信函、电传、电子邮件等方式来洽谈磋商。

随着现代通信技术的发展，书面磋商越来越简单易行。

目前，大多数企业主要使用电传及电子邮件磋商交易。

2.交易磋商的内容 交易磋商中涉及的主要交易条件有12项：品质条件、数量条件、包装条件、价格条件、支付条件、装运条件，保险条件、商检条件、索赔条件、仲裁条件、不可抗力条件、法律选择条件。

其中，前6项为“主要交易条件”，后面6项为“一般交易条件”。

为了简化每笔交易洽商的内容，在实际业务中，常将后6项交易条件印在合同格式中，因为一般交易条件带有共同性的内容，经过双方协商同意后，就成为双方交易的共同基础，而不必每次都重复商谈。

这对于加速磋商进程、缩短磋商时间和节约费用支出，都是十分有益的。

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>