

图书基本信息

书名：<<高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材>>

13位ISBN编号：9787040370027

10位ISBN编号：7040370026

出版时间：2013-4

出版时间：冷柏军 高等教育出版社 (2013-04出版)

作者：冷柏军

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

《高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材:国际贸易实务(第3版)》以国际贸易的货物买卖为主要对象,研究国际货物交换的具体过程,具有很强的实践性和应用性,它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与国际保险等学科的基本原理与基本知识,并在此基础上综合运用。

《高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材:国际贸易实务(第3版)》主要内容包括:贸易术语及相关的国际贸易惯例、国际货物买卖合同中的基本条款、国际贸易运输与保险、国际贸易货款收付及融资、进出口合同的商订和履行、国际贸易中传统的和现代的贸易方式等。

《高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材:国际贸易实务(第3版)》在第二版基础上作了适当的修订,特别是增加了《2010年国际贸易术语解释通则》(Incoterms2010)、《鹿特丹规则》及《见索即付保函统一规则》(URDG758)的内容,有利于学生及国际商务人员熟悉最新国际贸易惯例与规则,并掌握国际贸易实务的基本理论、基本知识和基本技能。

作者简介

冷柏军，对外经济贸易大学国际经济贸易学院副院长，国际贸易教授，中国—欧盟经济合作研究中心研究员，对外经济贸易大学国际商务研究中心执行主任。

1989年研究生毕业于南开大学国际经济专业，1997年英国曼彻斯特商学院访问学者，2000年至2003年在中国驻丹麦使馆经商处担任一等秘书。

为本科生、研究生讲授国际贸易实务、国际贸易惯例与规则、国际商法、特许经营等课程；为政府机关、国有大型公司、三资企业、上市公司等作过进出口贸易实务高级培训，并公开出版了多部（篇）有关国际经济贸易的专著、教材、书籍、论文等。

作为主讲教师，《国际贸易实务》课程获得2004年国家级精品课程。

作为主要责任人，“国际贸易实务课程建设和教学实践”项目获得2005年高等教育国家级教学成果奖二等奖。

书籍目录

第1章国际贸易的基本流程和适用的法律 第一节国际贸易的基本流程 第二节国际贸易所适用的法律法规 第2章国际贸易交易前的准备 第一节国际商品市场调研 第二节企业进入国际市场的渠道 第三节制定进出口商品经营方案 第四节出口商品商标的国外注册 第3章国际货物买卖合同的磋商与订立 第一节国际货物买卖合同概述 第二节国际货物买卖合同的磋商 第三节国际货物买卖合同的成立 第4章国际贸易术语 第一节贸易术语概述 第二节适合于各种运输方式的贸易术语 第三节适合于水上运输方式的贸易术语 第四节选用贸易术语的原则 第5章国际贸易商品价格 第一节国际贸易商品价格的掌握 第二节国际贸易合同中的价格条款 第三节佣金和折扣的运用 第四节对外贸易效益成本核算 第6章商品的品名、质量、数量和包装 第一节商品的品名 第二节商品的品质 第三节商品的数量 第四节商品的包装 第7章国际货物运输 第一节物流与国际货物运输 第二节海洋运输方式 第三节其他运输方式 第四节装运条款 第五节海运提单 第六节其他运输单据 第8章国际货物运输保险 第一节保险的基本原则 第二节海上货物运输保险承保的风险与损失 第三节我国海运货物保险的险别 第四节我国陆运、空运与邮包货物运输保险 第五节出口信用保险 第六节伦敦保险协会海运货物保险条款 第七节进出口货物运输保险实务 第9章国际贸易货款结算 第一节票据 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 第五节国际保理业务 第六节各种结算方式的选用 第10章国际贸易争议的预防与处理 第一节国际贸易中的商品检验 第二节争议与索赔 第三节不可抗力 第四节国际贸易仲裁 第11章进出口合同的履行 第一节出口合同的履行 第二节进口合同的履行 第12章国际贸易方式 第一节经销、代理和寄售 第二节招投标与拍卖 第三节加工贸易 第四节对等贸易 第五节国际技术贸易 第六节国际电子商务 参考书目

章节摘录

版权页： 1.接受必须是由受盘人做出 其他人对发盘表示同意，不能构成接受。

这一条件与发盘的第一个条件是相呼应的。

发盘必须向特定的人发出，即表示发盘人愿意按发盘的条件与受盘人订立合同，但并不表示他愿意按这些条件与任何人订立合同。

因此，接受只能由受盘人做出才具有效力。

2.受盘人表示接受要采取声明的方式 受盘人表示接受要以口头或书面的声明形式向发盘人明确表示出来。

另外，还可以用行为表示接受。

比如，一个进口商向出口商发盘，由于发盘内容明确，所列条件又符合出口商的要求，他接到发盘后，马上就可把货装运出去。

在国际贸易实务中是有这种做法的，有些国家的贸易商为了争速度、抢时间，接到老客户发盘后立即发货或者马上把信用证开过去，这就属于以行为表示接受。

但在我国的对外贸易中尚不采纳这一做法。

我国在加入《公约》时，已明确表示对这一点持保留态度。

3.接受的内容要与发盘的内容相符 接受应是无条件的。

但在业务中，常有这种情况，受盘人在答复中使用了“接受”的字眼，但又对发盘的内容做了增加、限制或修改，这在法律上称为有条件的接受，不能成为有效的接受，而属于还盘。

但也不是说受盘人在表示接受时不能对发盘的内容作丝毫的变更，关键是看这种变更是否属于实质性的。

根据《公约》规定，“有关货物价格、付款、货物质量和数量、交货地点和时间、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端等的添加或不同条件，均视为实质上变更发盘的条件”。

实质性变更是对发盘的拒绝，构成还盘。

对于非实质性变更，《公约》中规定，“对发盘表示接受但载有添加或不同条件的答复，如所载添加或不同条件在实质上并不变更该项发盘的条件，除发盘人在不过分迟延的期间内以口头或书面通知反对其差异外，仍构成接受”。

这就表示，如果受盘人对发盘内容所做的变更不属于实质性的，能否构成有效的接受，要取决于发盘人是否反对。

如果发盘人不表示反对，合同的条件就包含了发盘的内容以及接受通知中所做的变更。

因此，在出现有条件接受时，对于发盘条件的变更应谨慎对待，不能一律以沉默待之。

谨慎的做法是：首先，可以对其变更定性，判断其不同的法律后果，积极选择应对策略。

其次，当收到对方有附加条件的接受后，不管其附加条件是不是对原发盘的实质性的修改，均应明确地把自己的意思立即说出来，这样就避免了争议。

特别是不能十分确定对方的修改是否是非实质性的，就更不可以随意沉默。

编辑推荐

《高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材:国际贸易实务(第3版)》可作为高等院校经济学类、管理学类各专业本科生的通用教材或辅导书,也可供从事国际贸易及相关工作的专业人员学习参考。

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>