

<<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：9787111245667

10位ISBN编号：7111245660

出版时间：2008-7

出版时间：机械工业出版社

作者：戴裕崴，孙海梅 主编

页数：293

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

本书针对高职高专教育的特点，以职业能力培养为核心，以进出口贸易业务为主线，基于工作过程，以一名高职毕业生在外贸公司工作的全过程为线索，突出进行国际贸易操作能力的训练，注重国际贸易实务中各精力重点和难点的讲解和模拟练习。

书中共高国际贸易前的准备、贸易磋商与全同成立，合同的签订、合同的履行与贸易方式4篇，总计13章。

本书可供调职市场院校国际贸易、国际商务、国际物流、报关、国际市场营销、经济、管理、财经等专业作为教材，还可供参加高等院校相关专业、企事业单位工作人员岗位培训教材，还可供参加高等教育自学考试、全国国际商务专业和国际贸易专业从来人员资格考试参考之用。

作者简介

孙海梅，女，1963年生，大学本科，教授。

历年来，主要从事《国际经济学》、《国际贸易》、《国际贸易实务》、《国际市场营销》、《外贸单证》、《进出口商品编码》、《国际贸易实务与报关实务模拟》及《报关单制作模拟》等课的教研工作。

期间主持完成国家教委课题一项，在国

<<国际贸易实务>>

书籍目录

前言 第1篇 国际贸易前的准备 第1章 出口贸易前的准备 11.1 办理相关手续 21.2 国际市场调研 31.2.1 国际市场调研的内容 31.2.2 国际市场调研的步骤 41.2.3 国际市场信息收集的方法 51.2.4 国际市场信息收集的途径 51.3 国际营销 61.3.1 国际出口营销的步骤 61.3.2 开展出口促销活动 61.4 其他出口准备工作 91.4.1 落实货源 91.4.2 制定出口经营方案 91.4.3 选配经贸洽谈人员 91.5 建立业务关系 101.5.1 寻找进口商的方法 101.5.2 与潜在进口商联系并建立 关系 11第2章 进口贸易前的准备 142.1 市场调研 142.1.1 进口贸易市场调研的基本 步骤 142.1.2 进口贸易市场调研的基本 方法 152.1.3 国内市场调研 162.1.4 国际市场调研 172.2 建立业务关系 172.2.1 寻找国外潜在供应商 172.2.2 建立业务关系基本步骤 182.3 其他进口准备工作 182.3.1 办理进口相关手续 182.3.2 制定进口经营方案 22第2篇 贸易磋商与合同成立 第3章 贸易磋商 253.1 贸易磋商的形式及其选用 263.1.1 贸易磋商的形式 263.1.2 贸易磋商形式的选用 273.2 贸易磋商程序 273.2.1 询盘 283.2.2 发盘 293.2.3 还盘 333.2.4 接受 35第4章 合同成立 404.1 合同概述 444.1.1 主要形式 444.1.2 合同的基本格式 464.1.3 合同的主要内容 464.2 合同成立 474.2.1 合同的成立条件 474.2.2 合同的订立步骤 48第3篇 合同的签订 第5章 品名、品质、数量、包装 条款的订立 545.1 货物的品名条款的订立 555.1.1 品名与HS 555.1.2 列明货物品名的意义 565.1.3 合同中品名条款的基本 内容 565.1.4 规定品名条款时应注意的 问题 575.1.5 命名品名的常用方法 575.2 货物的品质条款的订立 585.2.1 货物品质的含义 585.2.2 品质的表示方法 585.2.3 合同中品质条款的基本内容 625.2.4 制定品质条款时应注意的问题 645.2.5 违反品名条款的责任与后果 655.3 货物的数量条款的订立 655.3.1 货物的计量单位和计量方法 665.3.2 数量条款的规定 695.4 货物的包装条款的订立 715.4.1 包装的概念 715.4.2 包装的种类 725.4.3 包装的选用及其与运输的配合 735.4.4 包装标志 745.4.5 合同中的包装条款 79第6章 价格条款的订立 826.1 国际贸易中货物价格概述 836.1.1 国际贸易中货物的价格表述 836.1.2 货物的作价原则 836.1.3 货物的作价方法 846.1.4 货物的计价货币 846.1.5 计价货币的汇率折算 856.1.6 佣金与折扣的运用 856.2 国际贸易术语及其惯例 876.2.1 国际贸易术语及其惯例概述 876.2.2 《2000通则》中的贸易术语 916.2.3 贸易术语的选用 1016.3 出口报价核算 1056.3.1 六种主要贸易术语的价格构成 1056.3.2 FOB、CFR、CIF三种贸易术语的 出口报价核算 1066.3.3 出口报价核算应注意的问题 1086.3.4 对外报价的验算 1096.3.5 出口还价核算 1096.3.6 三种贸易术语的换算 1116.4 买卖合同的价格条款 1116.4.1 价格条款的主要内容 1116.4.2 定价格条款的注意事项 112第7章 装运条款的订立 1157.1 国际货物运输方式 1237.1.1 海洋运输方式 1237.1.2 铁路运输方式 1357.1.3 国际航空货物运输方式 1387.1.4 公路、内河、邮政和管道运输 方式 1407.1.5 集装箱运输、国际多式联运和大陆 桥运输方式 1417.2 合同中的装运条款 147第8章 运输保险条款的订立 1548.1 海上货物运输保险的承保 范围 1578.1.1 海上货物运输保险中的风险 1578.1.2 海上损失 1588.1.3 海上费用 1598.2 我国海洋货物运输保险的 险别 1608.2.1 基本险别 1608.2.2 附加险别 1628.3 我国陆运、空运及邮运货物 保险的险别 1648.3.1 陆上货物运输保险 1648.3.2 空运货物保险 1658.3.3 邮包运输保险 1668.4 伦敦保险协会海运货物保险 条款 1668.4.1 ICC (A) 条款的承保范围与 除外责任 1678.4.2 ICC (B) 条款的承保范围与 除外责任 1678.4.3 ICC (C) 条款的承保范围与 除外责任 1688.5 合同中的保险条款与投保 手续 1698.5.1 合同中的保险条款 1708.5.2 运输货物的投保 手续 1718.5.3 计算保险费 1728.5.4 填写保险单证 1738.5.5 保险索赔与理赔 174第9章 收付条款的订 立 1779.1 国际货款的收付工具 1789.1.1 汇票 1789.1.2 本票 1819.1.3 支票 1829.2 国际货款收付方式 汇付 1839.2.2 托收 1859.2.3 信用证 1879.2.4 各种收付方式的结合使用 189第10章 争议处理款的订 立 19110.1 货物的检验检疫 19310.1.1 商检的意义 19310.1.2 商检的法律地位 19410.1.3 检验时间和地点 19410.1.4 检验机构 19710.1.5 检验证书 20010.1.6 检验标准 20110.1.7 合同中检验条款的主要内 容 20210.2 索赔 20310.2.1 约定索赔条款的意义 20310.2.2 索赔与理赔的含义 20410.2.3 索赔条款的内 容 20410.3 定金罚则 20710.3.1 定金罚则的含义 20710.3.2 约定定金条款的意义 20710.3.3 运用定金条款 的注意事项 20810.4 不可抗力 20810.4.1 不可抗力的含义及其构成 条件 20910.4.2 不可抗力事件的范围 21010.4.3 合同中的不可抗力条款 21010.4.4 订立不可抗力条款应注意的 问题 21210.5 仲裁 21310.5.1 仲裁的含义 21310.5.2 仲裁协议的形式和作用 21310.5.3 仲裁条款的规定 21510.5.4 我国通常采用的仲裁条 款 格式 21710.5.5 仲裁裁决的执行 218第4篇 合同的履行与贸易方式 第11章 出口合同的履行 22011.1 备货、报验 22211.1.1 备货 22211.1.2 报验 22311.2 催证、审证和改证 22411.2.1 催证 22411.2.2 审

<<国际贸易实务>>

证 22411.2.3 改证 22611.3 租船订舱、报关、装船与 投保 22711.3.1 租船订舱 22711.3.2 报关 22811.3
 船 23011.3.4 投保 23011.4 制单结汇 23011.4.1 我国出口结汇的做法 23111.4.2 对结汇单据的要求 23211.4
 主要出口单据的缮制 23211.5 出口索赔和理赔 23911.6 结汇风险的防范与处理 23911.6.1 买卖双方导致结
 汇风险的 原因及风险防范措施 24011.6.2 因开证行的原因导致的结 汇风险及防范措施 24011.6.3
 因进口国家的原因导致的 结汇风险及其防范 24111.6.4 防范收汇风险的其他 措施 24111.6.5 未结
 货款的追索 24211.7 出口收汇核销与出口退税 24211.7.1 出口收汇核销 24311.7.2 出口退税 243第12章 进
 合同的履行 24612.1 申报进口与信用证的开立和 修改 24712.1.1 申报进口 24712.1.2 信用证的开立和修
 改 24812.2 租船、订舱、催装与派船 接货 25112.2.1 租船、订舱 25112.2.2 催装 25112.2.3 派船接
 货 25212.3 投保货运险与审单付款 25212.3.1 投保货运险 25212.3.2 审单付款 25212.4 进口报验与报
 关 25412.4.1 进口报验 25412.4.2 进口报关 25512.4.3 拨交货物 25712.5 进口索赔 25712.5.1 造成索赔的
 和索赔 对象 25712.5.2 做好进口索赔工作应注意的 几个问题 258第13章 国际贸易方式 26013.1 无
 固定场所的贸易方式 26113.1.1 经销 26113.1.2 代理 26513.1.3 寄售 26713.1.4 招投标 26913.2 有固定场
 贸易方式 27213.2.1 拍卖 27213.2.2 展卖 27413.2.3 期货交易 27713.3 对销贸易和加工贸易 28013.3.1 对
 易 28013.3.2 加工贸易 28413.4 无纸贸易——国际电子 商务 28613.4.1 EDI技术 28613.4.2 电子商务 2
 考文献

章节摘录

前言 第1篇 国际贸易前的准备 第1章 出口贸易前的准备 主要内容 本章讲述了出口贸易前的准备工作，主要包括配经贸洽谈人员，选择适当的目标市场，选择合适的贸易对象，建立和发展客户关系，制定进出口商品方案，以及做好新产品的研制、商品注册和广告宣传等工作。

.....

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>