

<<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：9787302193920

10位ISBN编号：7302193924

出版时间：2009-2

出版时间：清华大学

作者：侯学文

页数：292

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

国际贸易实务是高等院校国际经济与贸易专业必修的一门专业核心课，也是外贸人员从业资格培训的必修课程。

《国际贸易实务》依据《跟单信用证统一惯例》（UCP600）、《2000年国际贸易术语解释通则》等国际贸易领域最新规则及惯例，对国际贸易实务的重要知识点及具体操作流程作了系统阐述，每章都按照教学目的和要求精心设计和编排了基本概念、思考题、案例分析和小资料，并在书后附录中提供了《UCP600》、中英文对照的国际贸易用语及世界著名港口等内容，便于读者查阅，充分体现《国际贸易实务》的应用型特色。

《国际贸易实务》不仅可作为应用型本科高等院校及高职高专院校相关专业学生的教材，同时也可作为外贸从业人员资格培训的教材。

<<国际贸易实务>>

书籍目录

导论 第一章 进出口合同的商订 第一节 进出口合同的形式和内容 第二节 进出口交易磋商 第三节 进出口合同的订立 第二章 国际贸易术语 第一节 国际贸易术语概述 第二节 装运港交货的三种常用贸易术语 第三节 货交承运人的三种贸易术语 第四节 其他贸易术语 第五节 贸易术语的选用 第三章 进出口合同的标的物 第一节 进出口商品的品名 第二节 进出口商品的品质 第三节 进出口商品的数量 第四节 进出口商品的包装 第四章 国际货物运输 第一节 运输方式 第二节 装运条款 第三节 运输单据 第五章 国际货物运输保险 第一节 海运货物保险承保的范围 第二节 海运货物保险的险别 第三节 我国陆运、空运与邮包运输保险 第四节 我国进出口货物保险实务 第六章 进出口商品价格 第一节 进出口商品的作价依据 第二节 进出口商品作价方法 第三节 佣金与折扣 第四节 价格换算与价格改报 第五节 计价货币的选择与合同中的价格条款 第七章 国际贸易货款的结算 第一节 国际贸易中货款结算的支付工具 第二节 国际贸易货款的支付方式 第八章 进出口商品检验、索赔、不可抗力与仲裁 第一节 进出口商品检验 第二节 违约与索赔 第三节 不可抗力 第四节 仲裁 第九章 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 第十章 国际贸易方式 第一节 经销、代理与寄售 第二节 招标、投标与拍卖 第三节 加工贸易 第四节 对等贸易 参考文献 附录A 跟单信用证统一惯例 (UCP) 附录B 国际贸易用语 (中英文对照) 附录C 世界著名港口 (中英文对照)

章节摘录

第一章 进出口合同的商订 教学目的和要求 通过对本章的学习,了解进出口合同的含义、形式和书面合同的主要内容;认识交易磋商的重要性及复杂性,了解进出口交易磋商所采取的各种形式,掌握交易磋商中的四个基本环节,重点理解发盘和接受的定义、生效要件和作出后的法律后果;掌握合同生效的法律要件和合同成立的时间、地点。

第一节 进出口合同的形式和内容 一、进出口合同的含义及其特征 合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。

进出口合同作为合同类别之一,是指营业地在不同国家的当事人之间就有关货物买卖的权利义务关系而达成的协议。

与国内货物买卖合同相比,进出口合同具有以下特征: (一)进出口合同具有国际性 进出口合同与国内货物买卖合同的基本区别就在于其具有国际性。

根据《公约》的规定,一个货物买卖合同是否具有国际性,不在于双方当事人的国籍,而在于双方的营业地。

因此,某国当事人和该国驻外国的常驻代表签署的货物买卖合同,也具有《公约》意义上的“国际性”。

(二)进出口合同的客体是跨越国境流通的货物 进出口合同的客体是货物,是毋庸置疑的。值得注意的是,按照《公约》解释,部分跨越国境流通的货物排除在适用范围之外,它包括:(1)供私人、家属或家庭使用而进行的购买;(2)经由拍卖方式进行的买卖;(3)根据法律执行应进行的买卖;(4)各种债券或者货币的买卖;(5)船舶、气垫船或者飞机的买卖;(6)电力的买卖。

<<国际贸易实务>>

编辑推荐

《国际贸易实务》特色 根据UCP600编写，体现国际经济与贸易领域的最新变化。
以国际贸易的主要业务流程为主线，注重“三基”的系统阐述。
以贸易合同的商定与履行为中心，配合案例和单证，突出应用性。
体例新颖，附有相关外贸知识的小资料、国际贸易惯例、国际贸易用语的中英文索引等，方便教学。

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>