

<<国际合同>>

图书基本信息

书名：<<国际合同>>

13位ISBN编号：9787505833364

10位ISBN编号：7505833367

出版时间：2002-12

出版时间：经济科学出版社

作者：（美）卡拉·C·希比（Karla C.Shippey）著

页数：280

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>

<<国际合同>>

内容概要

《国际贸易简明教程译丛·国际合同：如何起草国际销售合同》旨在给读者提供国际双边贸易协定的相关知识。

对于大多数当事人来说，在与其他国家的商人签订协议时，同签订国内贸易合同一样，会面临很多同样的问题。

例如，无论是国内贸易合同还是国际贸易合同，协议双方都必须考虑政府的规定、质量控制标准、保护知识产权，以及争议的解决。

但国际贸易合同在谈判、履行以及强制实施方面，增加了一定的难度和复杂性，因为协议双方存在地域的差异、文化背景的差异，以及遵循的不同国家法律制度的差异。

<<国际合同>>

书籍目录

第1章 合同在国际贸易中的作用第2章 影响国际贸易合同实施的各种因素第3章 国际贸易中的买卖双方（第一部分）第4章 如何起草国际贸易销售合同第5章 贸易术语和国际贸易术语解释通则第6章 国际贸易合同中的重要条款第7章 国际贸易中的买卖双方（第二部分）第8章 如何起草严谨的合同条款第9章 国际贸易中的买卖双方（第三部分）第10章 合同生效的地域性第11章 国际法律体系中的合同法第12章 商品销售报价第13章 销售备忘录第14章 采购订货单第15章 有条件销售合同第16章 咨询合同第17章 销售代表合同第18章 特许经营合同第19章 经销合同第20章 寄售合同第21章 许可证贸易合同第22章 词汇表第23章 资料来源

<< 国际合同 >>

章节摘录

什么时候向律师咨询 在最初阶段作为卖方，你因为掌握着买方所需要的货物或是服务而具有谈判优势，多数情况下你能按照自己的想法去成交生意。

但是在不了解自己的权利、义务和选择权的情况下，会丧失自己的谈判优势，所以要在谈判开始之前，寻求法律方面的建议。

律师的建议将会影响你关于在国际市场的销售决策，如怎样销售，销售什么，在哪里销售，什么时间销售和卖给谁。

在没有提前向律师咨询的情况下，你可能不知道自己做的是一项糟糕的交易、好的交易还是出色的交易，除非合同被违约后你才能判定。

假定合同执行得非常顺利，有95%成功的希望，你会非常满意你所取得的成绩，但是你可能想不到其实你能拿到更好的成交价格，拥有更多的讨价余地。

如果发生了违约行为，可能是你自己的原因，律师完全可以帮你摆脱坏名声，而且可以建议你通过在一开始就打好贸易基础，使将来避免支付如此多的法律费用。

第一次与律师的会面是否能取得丰硕成果完全取决于你自己的努力。

你必须提供详细的商业经营历史，描述相关工业和贸易状况，解释你所发现的在国际市场上的贸易机会。

那么律师会针对你的具体情况提供具体的建议。

充分准备这次面谈对你是有利的，因为律师的时间是收费的。

谈判进行阶段如同国际采购一样，是否在谈判进行阶段咨询你的律师取决于很多因素，如交易的特殊性和复杂性。

如果合同之间没有特别大的差别，随时都向律师进行咨询是没有必要的。

如果销售条款发生很大变化或是复杂化，你最好在谈判中咨询你的法律顾问。

签订合同阶段如果你是第一次在国际市场上进行销售，在你同意之前，最好让律师对合同进行审阅并提出建议。

律师会告诉你哪些责任必须承担，哪些风险可以避免，以及提供你如何修改谈判条款以保护自己权利的建议。

如果你发现新合同的条款有非常大的变动，或是你所处的环境发生变化，你就需要更进一步的法律咨询。

在合同强制执行阶段或合同重新谈判阶段如果你面临对一个销售合同的强制执行或是重新谈判，第一件事是给你的律师打电话讨论你的观点。

.....

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>