

<<国际贸易单证>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易单证>>

13位ISBN编号：9787561157022

10位ISBN编号：7561157029

出版时间：2010-8

出版时间：大连理工大学

作者：赖忠孝//刘先雨

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>

## &lt;&lt;国际贸易单证&gt;&gt;

## 前言

在当今的国际贸易实践中，从贸易磋商、合同的签订到最终货款结算的全过程，几乎离不开单证工作。

国际贸易通常是以单证为媒介，通过单证的交接和传递来实现的。

单证工作贯穿于进出口合同履行的全过程，是关系到国际贸易实务过程能否顺利进行的重要工作。

所以，外贸单证是涉外性、专业性和实践性都很强的学科。

国际贸易单证课程作为国际结算和国际贸易实务等相关专业课程的延伸和实际操作，内容涉及报关、商检、保险、运输、结汇等各个贸易环节，是一门较新的综合性学科，对提高学生专业研究能力和实际操作能力具有显著的意义。

在单证工作中，稍有疏忽，就会给从事对外贸易的企业带来不应有的损失，甚至严重的后果。

这对我们高校经贸专业的教学提出了较高要求，特别是与单证工作密切相关的国际贸易单证实务操作的教学。

随着我国对外贸易的发展，银行单证结算部、外贸公司、货代公司、航运公司以及物流公司需要大量具有单证操作能力的专业人员。

由于国际贸易单证业务的专业性、技术性极强，要求从业人员不但要熟悉外贸业务的相关知识和业务环节，还要具有一定的专业外语水平，同时还要了解国际贸易运输、保险、海关和商检等方面的专业知识，还要具备较强的分析问题和解决问题的能力。

为此，笔者编写了《国际贸易单证》一书，希望为培养国际贸易单证操作方面的专门人才尽一份力量。

本书主要有以下特点和优势：第一，本书的编写人员是长期在高等院校从事国际贸易课程教学的专职老师，也有从事单证工作多年的专业人士，对教材中重点和难点的把握比较准确。

我们注重理论与实践相结合，力求原理清晰、实务突出，有利于培养学生综合应用能力和实际操作能力。

## <<国际贸易单证>>

### 内容概要

本书突出“理论性”与“实用性”相结合的特点，共分十章。

主要介绍了国际贸易实务与单证的基础知识、国际贸易的磋商和合同的签订、国际贸易结算方式、信用证在国际贸易结算中的应用、国际贸易结算票据、出口结汇单证、托运与报关单证、官方单证、附属单证、国际贸易单证的操作和流转等内容。

本书辅以本章小结、知识链接、经典案例和实践操作题，具有较强操作性。

本书适合高等院校国际经济与贸易专业教学之用，也可作为从事外经贸工作的人员的参考用书。

<<国际贸易单证>>

书籍目录

第一章 国际贸易单证概述 第一节 国际贸易单证的作用和意义 第二节 国际贸易单证的基本要求 第三节 国际贸易单证的分类 第四节 国际贸易单证的发展 本章小结 复习思考题 实际操作题第二章 交易磋商与合同的签订 第一节 交易磋商的形式和基本程序 第二节 合同的签订 本章小结 复习思考题 实际操作题第三章 国际贸易结算方式 第一节 汇付 第二节 托收 第三节 信用证 本章小结 复习思考题 实际操作题第四章 信用证在国际贸易结算中的应用 第一节 信用证的开立与通知 第二节 信用证的审核和修改 本章小结 复习思考题 实际操作题第五章 国际贸易结算票据 第一节 国际贸易结算中票据的基本知识 第二节 汇票概述 第三节 汇票的缮制 本章小结 复习思考题 实际操作题第六章 出口结汇单证 第一节 发票 第二节 运输单据 第三节 保险单据 本章小结 复习思考题 实际操作题第七章 托运与报关单证第八章 官方单证第九章 附属单证第十章 国际贸易单证的操作和流转参考文献

## &lt;&lt;国际贸易单证&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：(二) 书面磋商 书面磋商是指通过信件、电报、电传等通讯方式来洽谈交易。

目前，少数企业使用传真进行洽谈；多数已开始使用电子邮件磋商交易。

随着现代通讯技术的发展，书面洽谈越来越简便易行，成本费用低廉。

国际贸易中，买卖双方通常采用书面方式磋商交易。

采用书面方式磋商时，写作往来函件一般需注意遵循以下三个原则：(1) 简明。

商务函电讲究实效，无需许多客套或拐弯抹角的内容，而应以简单明了的语言直接说明要点。

(2) 清晰。

商务函电的目的是为了达成合同(交易)，函件内容必须清晰、正确。

(3) 礼貌。

我们的目的是为了与客户建立长期的业务联系，采用正式而礼貌的用语是必要的，尤其是在向对方索赔或申诉时。

如何掌握好分寸，既能着眼今后的业务合作，又能达到目的，是一门很大的学问。

二、交易磋商的内容 交易磋商的内容涉及拟签订的买卖合同的各项条款，包括品名、品质、数量、包装、价格、装运、支付、保险以及商品检验、索赔、仲裁和不可抗力等。

其中以前七项为主要内容或主要交易条件。

买卖双方欲达成交易、订立合同，必须至少就这七项交易条件进行磋商并取得一致意见(特殊情况可以例外)。

至于其他交易条件，特别是检验、索赔、不可抗力和仲裁，它们虽非成立合同不可缺少的内容，但是为了提高合同质量，防止和减少争议的发生以及便于解决可能发生的争议，买卖双方在交易磋商时也不容忽视。

三、交易磋商的程序 交易磋商的程序一般分为询盘、发盘、还盘、接受四个环节。

其中，发盘和接受是达成交易的基本环节，是合同成立的要件。

国际贸易中，买卖双方无论采取口头或书面方式磋商，均需通过发盘和接受达成交易。

<<国际贸易单证>>

编辑推荐

《国际贸易单证》：国际经济与贸易系列规划教材。

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>