

<<英汉双语国际贸易实务>>

图书基本信息

书名：<<英汉双语国际贸易实务>>

13位ISBN编号：9787118064407

10位ISBN编号：7118064408

出版时间：2009-8

出版时间：国防工业出版社

作者：廖国强 编

页数：446

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>

## <<英汉双语国际贸易实务>>

### 前言

随着经济全球化进程的不断加快,中国在国际政治、经济中的地位不断提高,与世界各国的交往日益频繁,而中外经贸领域的交流与活动进一步促进了我国国际贸易的新繁荣。

不管你现在做什么或未来准备投身于何种交易,具有超前的思维、敏锐的观察力、灵活的应变力以及不断学习、总结、进取的精神才能使自己置于国际商贸的前列。

国际贸易实务作为跨文化经贸交际的桥梁正起着越来越重要的不可替代的作用,为了适应新形势下全球经济社会的发展和广大读者对国际贸易实务专著书籍的需要,我们编写了此书。

本书针对社会各界英语爱好者和广大从事外贸业务人员及大专院校中国际贸易、国际商务、电子商务、经济类、管理类专业的学生熟悉国际贸易理论与实务的需要而编写。

本书包括国际贸易及其术语、国际货物、国际运输、国际支付、国际保险、进出口商品、进出口报关、商业合同、商业单证等内容,紧跟国际贸易的最新发展,覆盖面广、实用性强。

全书共分两大板块,即英语部分和汉语部分。

可以满足不同需求和不同英语水平学习者的需要,力求实效,弥补所谓全英文太难或全中文又不涉及英文的不足。

每个板块又分若干章节,选材广泛,内容新颖、翔实,其有如下特色: (1) 本书用英汉双语编写,对社会各界的使用者和大专院校的学生具有极强的便利性、针对性,能满足不同层次使用者的需要,拓宽了读者面。

(2) 本书的英汉语并非对等互译,而是根据英汉语的不同思维表达习惯分别编写,但所述内容上又相互照应,凸显双语特色,起到互补作用,所以内容既紧密联系,又能自成体系,对尽快提高学习者的英语水平和熟悉相关贸易实务知识具有积极意义。

(3) 本书融基本理论知识和案例分析为一体,理论联系实际,注重实用性、可操作性,以适应国际经贸领域业务的需要。

(4) 本书以综合性、应用性作为编写定位,尽可能吸收国际贸易发展的最新成果,反映本领域发展的前沿动态,具有新颖性。

## <<英汉双语国际贸易实务>>

### 内容概要

本书采用英汉双语编写，包括国际贸易、国际贸易术语、国际货物、国际运输、国际支付、国际保险、进出口商品、进出口报关、商业合同、商业单证等内容，紧跟国际贸易的最新发展，覆盖面广，实用性强。

适合于各大中专院校国际贸易、国际商务、电子商务、经济类、管理类专业的学生，广大从事外贸业务人员以及社会各界英语爱好者学习使用。

<<英汉双语国际贸易实务>>

书籍目录

第一章 国际贸易概述 第一节 国际贸易基本概念 第二节 世界贸易组织 第三节 进出口贸易流程 第四节 国际贸易方式 自测题第二章 国际贸易术语 第一节 贸易术语的含义与作用 第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例 第三节 主要贸易术语解释 第四节 其他贸易术语解释 第五节 贸易术语的使用 自测题第三章 商品的品名、品质、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 货物的包装 自测题第四章 进出口商品的价格 第一节 进出口商品的作价 第二节 进出口商品的成本核算 第三节 佣金和折扣 第四节 合同中的价格条款 自测题第五章 国际货物运输 第一节 运输方式 第二节 装运条款 自测题第六章 国际货物运输保险 第一节 海上货物运输保险承保的范围 第二节 海洋货物运输保险险别 第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款 第四节 我国陆运、空运货物与邮包运输保险 第五节 买卖合同中的保险条款 自测题第七章 国际货款的收付 第一节 支付工具 第二节 支付方式 自测题第八章 商品检验、索赔、不可抗力与仲裁 第一节 商品检验 第二节 索赔 第三节 不可抗力 第四节 仲裁 自测题第九章 进出口报关 第一节 海关与报关制度简介 第二节 进出口货物报关单及有关单证的填制 第三节 进出口货物报关程序 自测题第十章 国际贸易中的单据 第一节 发票 .....第十一章 国际贸易买卖的程序附录 各章自测题参考答案参考文献

## 章节摘录

2) Skimming pricing There are marketing circumstances where it is possible to take advantage of the readiness of some buyers to them. This strategy is designed to gain a premium from those buyers who want to take advantage of the readiness of a market. After a time, when the premium segment is saturated, the firm gradually reduces prices to draw in the more price sensitive segments of the market. Typically a price skimming strategy works well where there are significant entry barriers such as patents, high development costs, raw material advantages sometimes accrue to the firm setting a high initial price; this strategy leaves room for a price reduction if a miscalculation has been made; it is always easier to reduce price than to raise it once a product has been established on the market. A high price may also create an impression of a superior product in the minds of consumers. The skimming price strategy is most effective over the long run, therefore, when the firm has a monopoly on the basic ingredients in the product or is the sole owner of the patent on the technology involved. For example, Skimming price strategy was used effectively in the case of Polaroid instant film. Polaroid has a monopoly on its film technology, with patent protection. In the absence of competition, the Polaroid Company enjoyed a very high price for its camera for a long time, With the entry of Kodak into instant film technology, the price of Polaroid's cameras has dropped significantly.

3) Early cash recovery pricing Companies sometimes do not believe that the market for their product will exist for a long period, or they experience a shortage of cash, or survival may be the overriding objective facing them. In such circumstances they tend to set a price which will bring in cash at an earlier stage rather than in the longer term. Market conditions dictate whether the price should be high or low. The firm can maximize immediate cash flow through a high price strategy because of the presence of a low demand elasticity and constant unit cost of production and distribution, and through a low price strategy because of the presence of a high demand elasticity and declining unit cost. The choice of strategy depends on the firm's objectives and its view of market condition.

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>