

<<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：9787301158869

10位ISBN编号：7301158866

出版时间：2009-10

出版时间：北京大学出版社

作者：冷柏军 主编

页数：398

字数：480000

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>

前言

国际贸易实务是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合应用性学科，其研究对象是国际商品交换的具体运作过程，涉及交易前的准备、交易磋商、进出口合同履行的各个环节、操作方法和技能，以及交易所运用的各种传统和现代的国际贸易方式。

自改革开放以来，中国的对外贸易得到了突飞猛进的发展。

2008年，我国进出口贸易总额已经达到2.56万亿美元，其中出口总额为1.43万亿美元，进口总额为1.13万亿美元，在世界各国贸易排名中位居第二位，我国已经成为名副其实的世界贸易大国。

为了适应中国对外经济贸易的发展形势和国际贸易业务操作方法的改革，同时便于读者对进出口贸易内容的理解，我们将多年收集和积累的有关资料和信息，针对国际贸易的特点和要求，从业务实践和有利于教学的角度编写成书。

本书与国内同类教材相比有一定的创新，特别是增加了国际商会《跟单信用证统一惯例》2007年第600号出版物（UCP600）的内容，有利于国际商务人员熟悉最新国际贸易惯例与规则。

此外，本书采取了统一的写作格式和体例，每章开篇有案例导入，正文穿插有相关案例点评，结尾有小结和案例思考，结构新颖，构思巧妙，使其富有时代气息。

通过本书的学习，有助于提高学生和从事国际经贸业务的专业人员在国际贸易中的综合实践能力。

<<国际贸易实务>>

内容概要

综合性：系统、全面地介绍了国际贸易实务的基本理论、基本知识和基本技能。

实务性：深入阐述了国际贸易实务的业务程序，大量的案例点评有助于理解与掌握。

前沿性：充分反映了国际惯例与规则的最新发展变化(UCP600)。

适用性：可作为高等院校经管类专业学生学习的通用教材，也、可供从事外贸、运输、保险、银行、海关、商检等部门实际工作的专业人员学习与参考。

<<国际贸易实务>>

作者简介

冷柏军，对外经济贸易大学国际经济贸易学院副院长、教授，对外经济贸易大学国际商务研究中心执行主任。

2000-2003年在中国驻丹麦使馆经商处担任一等秘书。

作为主讲教师，国际贸易实务课程获得2004年国家级精品课程；作为主持人之一，“国际贸易实务课程建设和教学实践”项目获得2005年高等教育国家级教学成果奖二等奖；作为负责人，国际贸易实务教学团队获得2007年北京市优秀教学团队称号。

<<国际贸易实务>>

书籍目录

第一章 国际贸易规范 第一节 国际贸易的基本流程 第二节 国际货物买卖合同概述 第三节 国际贸易所适用的法律法规 第二章 国际贸易术语 第一节 贸易术语概述 第二节 E组术语精解 第三节 F组术语精解 第四节 C组术语精解 第五节 D组术语精解 第六节 选用贸易术语的原则 第三章 国际货物买卖中的标的物 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 商品的包装 第四章 国际货物运输 第一节 海洋运输 第二节 铁路运输与航空运输 第三节 集装箱运输与国际多式联运 第四节 大陆桥运输 第五节 公路、内河、邮政和管道运输 第六节 买卖合同中的运输条款 第五章 国际货物运输保险 第一节 保险概述 第二节 海洋运输保险 第三节 我国海运货物保险的险别 第四节 陆运、空运货物与邮包运输保险 第五节 伦敦保险协会海运货物保险条款 第六节 出口信用保险 第七节 买卖合同中的保险条款 第六章 国际货物买卖的价格 第一节 国际贸易商品价格的掌握 第二节 主要出口价格及其换算 第三节 价格条款的制定 第四节 佣金和折扣的运用 第五节 对外报价的核算 第七章 国际贸易结算中的支付票据 第一节 票据 第二节 汇票 第三节 本票与支票 第八章 国际贸易结算中的支付方式 第一节 汇付与托收 第二节 信用证 第三节 银行保函和备用信用证 第四节 各种支付方式的合理安排 第九章 国际贸易结算中的单证实务 第一节 汇票与发票 第二节 运输单据 第三节 保险单据 第四节 其他单据 第十章 国际贸易商品检验 第一节 商品检验的重要性 第二节 检验时间和地点 第三节 检验机构与检验证书 第四节 免检商品 第十一章 国际贸易争议与处理 第一节 异议与索赔 第二节 违约金与定金条款 第十二章 国际贸易中的不可抗力 第一节 不可抗力概述 第二节 不可抗力的法律后果及处理 第十三章 国际贸易仲裁 第一节 仲裁是解决争议的重要方式 第二节 仲裁协议 第三节 仲裁裁决的承认与执行 第十四章 国际货物交易前的准备 第一节 谈判班子的组成 第二节 国际商品市场调研 第三节 企业进入国际市场的渠道 第四节 进出口商务计划 第五节 商标的国外注册与广告宣传 第十五章 国际货物买卖的磋商与订立 第一节 国际货物买卖的交易磋商 第二节 国际货物买卖合同的签订 第十六章 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 第十七章 传统国际贸易方式 第一节 经销、销售代理、寄售与展卖 第二节 招投标与拍卖 第十八章 现代国际贸易方式参考文献 国际贸易相关网站

章节摘录

第一章 国际贸易规范 第一节 国际贸易的基本流程 国际贸易是处于不同国家的买卖双方当事人所进行的经济交换活动，它涉及面广，各个环节之间具有密切的内在联系。为使国际贸易能够顺利进行，了解国际贸易的基本流程是非常必要的。

一、出口贸易的基本流程 出口贸易的基本流程在通常情况下可分为：交易前的准备工作阶段、交易磋商和签订合同阶段以及出口合同履行阶段三大环节。

（一）出口交易前的准备工作阶段 为了做好国际贸易这项艰难复杂而又十分重要的工作，必须事先做好充分准备。

出口交易前需要准备的事项很多，其中主要包括下列工作：选配参加谈判的人员、选择目标市场、选择交易对象、制订出口商品经营方案、做好出口商品商标的国外注册工作等。

（二）交易磋商和签订合同阶段 交易磋商的目的是买卖双方通过磋商能够取得一致意见，达成交易。

交易磋商具有高度的政策性、策略性和技术性，只有真正做到知己知彼，使自己尽可能处于主动地位，方能稳操胜券。

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>