第一图书网, tushu007.com

<<进出口业务教程>>

图书基本信息

书名：<<进出口业务教程>>

13位ISBN编号：9787111383758

10位ISBN编号：7111383753

出版时间：2012-5

出版时间：机械工业出版社

作者：宫焕久

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书在编写过程中，以国际贸易实践为基础，以进出口业务程序、方法和技巧为主线，紧密结合相关课程和学科的理论、惯例和方法，力求做到实际、适用和与时俱进。

本书主要作为国际经济与贸易和国际物流等相关专业本科生和研究生的教材，也可作为国际商务专业人士的学习参考教材，或相关从业资格、执业资格考试的应试参考教材。

第一图书网, tushu007.com

<<进出口业务教程>>

书籍目录

前言
教学建议
第1章　进出口贸易合同与业务操作程序
　本章提要
　引导案例
　1.1　进出口合同
　1.2　交易磋商
　1.3　业务操作程序
　本章小结
　思考练习题
　案例分析
第2章　国际贸易术语
　本章提要
　引导案例
　2.1　贸易术语的含义和作用
　2.2　有关贸易术语的国际惯例
　2.3　对《2010年国际贸易术语解释通则》的说明
　2.4　对《2010年国际贸易术语解释通则》中贸易术语的解释
　2.5　贸易术语总结
　本章小结
　思考练习题
　案例分析
第3章　商品
　本章提要
　引导案例
　3.1　商品的概念与特性
　3.2　商品的品质
　3.3　商品的数量
　3.4　商品的包装
　3.5　商品的检验
　本章小结
　思考练习题
　案例分析
第4章　商品的通关
　本章提要
　引导案例
　4.1　海关的性质和任务
　4.2　一般进出口货物的报关程序
　4.3　技术改造项目设备的进口报关程序
　4.4　对外承包工程、劳务合作项目货物进出境报关
　4.5　保税货物进出境报关
　4.6　进出口报关其他要求
　4.7　进出口环节税收
　4.8　出口退税
　本章小结

思考练习题
计算题
案例分析
第5章　商品的装运
本章提要
引导案例
5.1　运输方式
5.2　运输单据
5.3　合理订立装运条款
5.4　国际货运代理
本章小结
思考练习题
计算题
案例分析
第6章　运输货物保险
本章提要
引导案例
6.1　保险的基本原则
6.2　对外运输货物保险的作用和业务分类
6.3　中国保险条款海洋运输货物保险条款
6.4　其他国家的海洋运输货物保险条款
6.5　陆、空、邮运输货物保险
6.6　投保运输货物保险的注意事项
6.7　订立保险条款应该注意的问题
6.8　保险单证
6.9　保险索赔与理赔
本章小结
思考练习题
计算题
案例分析
第7章　出口商品的报价
本章提要
引导案例
7.1　出口商品价格的构成
7.2　佣金、折扣及其计算方法
7.3　出口商品的报价
7.4　商品报价计算过程中应该注意的问题
7.5　合理订立价格条款
本章小结
思考练习题
计算题
案例分析
第8章　货款的收付
本章提要
引导案例
8.1　合同计价货币
8.2　支付工具

8.3　支付方式
8.4　合理选择支付方式
8.5　合理订立信用证支付条款
8.6　出口信用保险
本章小结
思考练习题
案例分析
第9章　合同的履行
本章提要
引导案例
9.1　出口合同的履行
9.2　进口合同的履行
9.3　争议、索赔和仲裁
9.4　不可抗力
本章小结
思考练习题
案例分析
第10章　进出口业务管理
本章提要
引导案例
10.1　进出口业务核算
10.2　进出口外汇核销
10.3　电子口岸
本章小结
思考练习题
计算题
案例分析
附录A　进口货物报关单样稿
附录B　商业发票样稿
附录C　装箱单样稿
附录D　提单样稿
参考文献

章节摘录

1.交易磋商前的准备　　交易磋商前的准备工作主要包括：制定商品使用或经营计划、制定商品进口计划、市场调研选择卖主、申办进口管理手续等环节，并且要在此基础上初步拟定商品的品质、数量、价格等合同条款，为交易磋商做准备。

制定商品使用或经营计划直接涉及商品进口后的使用和经济效益问题，这个环节主要涉及进口商品的目的和商品的特点等问题。

对于一般商品，由于其进口目的是满足市场消费的需要，因此商品经营计划要紧密结合市场的需求情况。

如果进口的是机器设备等，其进口的目的主要是满足生产的需要，因此使用计划应该由企业根据本厂的生产条件和进口机器设备的性能具体制定。

在制定机器设备使用计划时，应该注意发挥机器设备的作用，并且在可能的情况下，对不适应的部分进行改进。

这就需要注意发挥本企业技术人员的作用，使他们千方百计地对技术进行消化吸收，并在此基础上对技术进行改进，生产出技术性能更好的产品。

有了商品使用或经营计划，就可以进一步制定商品的进口计划，并按商品的进口计划安排各项有关工作。

市场调研、选择卖主是进口工作的关键环节。

如果这个环节完成得好，不仅可以使进口商品性能良好、货真价实，而且可以保证及时进口，抓住有利的市场时机。

为了保证这个环节顺利进行，进口企业应该对市场进行较深入的调查研究，尽量多地了解国外商品的供应企业，尽快掌握供应企业的商品、资信等情况，为正确选择国外卖主做充分的准备。

为了选择好国外卖主，进口企业应该向有经验的进出口贸易公司、进口过该商品的企业以及相关银行等金融机构进行调查研究。

为了使工作环节之间有机结合，市场调研、选择卖主这一环节也可以提前进行。

例如，可以与制订计划同时进行。

这样，既可以提高工作的主动性，又可以使两方面的情况互为参考，以便提高工作效率和获得良好的工作成果。

随着中国经济国际化发展的深入，每个企业都应该保持与国际市场的联系，把自己置于国际市场的竞争之中。

只有这样，才能使企业的核心竞争力不断提高，适应国内外市场形势的变化。

选择卖主，首先涉及的是对商品的选择，这是一个很重要的问题。

例如，选择机电商品时，对于日用类的机电商品，既要考虑其技术性能的先进性、适用性（方便、安全等），又要考虑价格的合理性；如果进口的是包含较多技术内容的机器设备，则应主要考虑其技术的先进性（在国际上所处的位置、生命周期所处的阶段等）、实用性。

在满足了这些要求的基础上，即使价格高一些，也应该安排进口。

要从企业的长远利益和国家的整体利益考虑，宁可少进口一部分一般水平的机器设备，也要进口具有世界先进水平的、能够促进我国技术进步的机器设备。

为了选择理想的进口商品，首先应该尽量多地对卖主进行调查研究，以便有足够多的卖主供自己选择。

……

编辑推荐

1998年萌芽于国际经济、国际贸易、国际商务、工业外贸专业的国际经济与贸易专业正式形成，经过13年的发展国贸专业学科体系日益完善，课程设置也相当明晰。

为继承和发展国贸专业学科的理论与实践知识，培养适应市场需求的国际经贸人才，机械工业出版社华章公司联合对外经济贸易大学、厦门大学、吉林大学、山东大学、上海交通大学、北京邮电大学、大连理工大学等众多国内知名高校的权威教授、博士生导师，编写了这套“国际经济与贸易专业精品规划教材”。

第一图书网, tushu007.com

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