第一图书网, tushu007.com

<<国际经贸实务>>

图书基本信息

书名：<<国际经贸实务>>

13位ISBN编号：9787309059892

10位ISBN编号：7309059891

出版时间：2008-5

出版时间：复旦大学出版社

作者：胡涵钧

页数：331

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

内容概要

《国际经贸实务》共分九章，对国际货物贸易磋商、货物合同的标的、商品的价格、货物的交付、货款的支付、贸易争端的解决、贸易的方式、国际技术贸易、电子商务等国际贸易和国际结算实务作了阐述。
《国际经贸实务》的特点是以实务为主，同时较详细地介绍了有关的国际惯例，以便读者更好地学习、阅读和理解国际经济活动的实际操作过程。
《国际经贸实务》第三版介绍了UCP600修改和新增加的规定，并在各章后面增加多种题型的练习题。
《国际经贸实务》适合各大专院校经济、贸易、金融等专业师生，外经贸理论工作者及实际工作者使用。

作者简介

胡涵钧，男，1948年生，在复旦大学获经济学学士和硕士学位，原复旦大学经济学院副院长，教授。
长期从事国际贸易的教学和研究工作。
曾作为高级访问学者在英国牛津大学圣安东尼学院做学术研究，在英国阿斯顿大学商学院完成中一欧交流项目《欧洲经济一体化和中欧贸易》。
负责和参与国家社科基金资助的课题多项。
在《世界经济》等杂志上发表学术论文数十篇。
曾获上海市教学成果一等奖。
已出版的著作有《新编国际贸易》、《当代中美贸易（1974—2001）》、《WTO与中国对外贸易》。

<<国际经贸实务>>

书籍目录

第一章 国际货物贸易磋商第一节 进出口贸易的一般程序一、出口贸易的一般程序二、进口贸易的一般程序第二节 市场调研一、市场调研的内容二、市场调研的渠道第三节 进出口贸易磋商一、询盘二、发盘三、还盘四、接受第四节 进出口贸易合同的签订一、合同的成立二、书面合同的签订习题答案第二章 货物合同的标的第一节 商品的品质一、商品的名称二、商品的质量三、品质条款的规定第二节 商品的数量一、计量单位和计量方法二、数量条款的规定第三节 商品的包装一、包装的种类二、包装条款的规定习题答案第三章 商品的价格第一节 贸易术语一、有关贸易术语的国际惯例二、《2000通则》对各种贸易术语的解释第二节 商品的价格一、作价方法二、计价货币三、佣金与折扣四、成本核算和价格的换算习题答案第四章 货物的交付第一节 货物运输一、国际货物基本运输方式二、集装箱运输和国际多式联运第二节 货物运输保险一、海洋货物运输保险二、其他运输方式保险第三节 货物的报关一、报关概述二、进出口货物的报关实务三、关税的计算和计征四、报关自动化习题答案第五章 货款的支付第一节 票据一、本票二、支票三、汇票四、票据行为第二节 结算方式一、汇款二、托收三、信用证四、保理五、银行保函六、不同支付方式的选择使用第三节 融资方式一、打包放款二、进出口押汇三、包买票据习题答案第六章 贸易争端的解决第一节 商品的检验和检疫一、检验权的确定和行使二、出入境商品的检验、检疫三、商品的检验、检疫机构四、检验、检疫的性质、标准和证书五、商品检验的内容第二节 争议一、争议的种类二、产生争议的原因三、解决争议的途径第三节 索赔一、索赔与理赔二、买卖合同中的索赔条款第四节 不可抗力一、不可抗力的含义二、不可抗力事件的法律后果三、买卖合同中的不可抗力条款第五节 仲裁一、仲裁的形式二、仲裁协议三、进出口合同中的仲裁条款习题答案第七章 贸易的方式第一节 经销和代理一、经销二、代理第二节 寄售和展卖一、寄售二、展卖第三节 招投标和拍卖一、招投标二、拍卖第四节 对外加工业务和对等贸易一、对外加工业务二、对等贸易第五节 租赁贸易一、租赁贸易的概念和特点二、租赁贸易的种类和作用第六节 期货交易一、期货交易的概念和特点二、期货市场三、套期保值交易和投机交易习题答案第八章 国际技术贸易第一节 国际技术贸易的一般概念一、国际技术贸易的特点二、国际技术贸易的基本方式第二节 几种常见的国际技术贸易标的一、专利二、商标三、技术咨询第三节 国际技术贸易的作价和付费一、技术价格的含义和特点二、技术价格的构成及其影响因素三、技术转让交易的支付方式习题答案第九章 电子商务第一节 电子商务体系一、电子商务运行体系二、电子商务分类三、B2B的基本商务模式四、电子商务交易的硬件工作平台第二节 电子商务在国际商务中的应用一、电子商务能为企业提供的服务二、传统企业如何创建自己的电子商务三、电子商务交易的过程四、目前国内提供的电子商务平台五、网上谈判和交易第三节 电子单据及结算一、电子提单二、电子货币及结算三、电子商务安全习题答案综合测试答案

章节摘录

第一章 国际货物贸易磋商　一、市场调研的内容　第二节 市场调研　当前世界上共有200多个国家和地区，一个企业不可能全都了解得很深入。
国际市场调研是一件花钱多、费时间、难度大、变化复杂的工作。
但是，一个企业可以选择3—5个国家进行典型调研。
对一个国家来说，应该在可能条件下尽量多地、有计划地把世界多数国家和地区的市场情况调查清楚，以便为企业制定对外贸易的宏观决策，以及制定开发具体产品市场的微观决策提供必要的资料。
　做好世界市场调研，必须全面、系统地搜集各种资料，需要具体搜集以下两个方面的资料。
　（一）宏观决策的资料　1．经济环境方面的资料　主要研究该国经济发展的以下一些情况。
　（1）一国的国民生产总值（GNP）或国民收入总值是多少？
它可以从根本上反映出一个国家市场容量的大小（一般成正比关系）。
　（2）按人口计算的平均收入数量（人均国民收入），它在一定程度上反映了一个国家人民生活水平的高低，也在一定程度上反映出商品需求的构成、层次和多寡。
　（3）消费者支出模式的变化。
如果一个国家的大多数家庭收入增加，用于购买食品的支出占家庭收入的比列就下降，而用于其他方面的开支（如服装、交通、娱乐、卫生健康、教育等）和储蓄占家庭收入的比列就会上升。
这个国家的消费结构就会发生变化。
　此外，该国同他国的经济关系如何？
是否是某经济贸易集团成员？
是否有经贸协定（如APEC成员）？
　……

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