

<<纺织品及服装外贸>>

图书基本信息

书名：<<纺织品及服装外贸>>

13位ISBN编号：9787506447737

10位ISBN编号：7506447738

出版时间：2008-2

出版时间：中国纺织

作者：张神勇

页数：255

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>

<<纺织品及服装外贸>>

内容概要

《纺织高等教育“十一五”部委级规划教材·纺织品及服装外贸（第2版）》第一版是针对纺织服装企业编写的进出口贸易实务的参考书籍。

第二版为十一五部委级规划教材，在保留第一版写作风格和实务实用的基础上，根据贸易环境的变化对相关内容做了调整和增减，并使其内容和形式更适合教学。

《纺织高等教育“十一五”部委级规划教材·纺织品及服装外贸（第2版）》详细介绍了市场调研、进出口合同的签订和履行、纺织品检验和商检条款、合同纠纷的处理等各个环节的原理和方法，对纺织品出口配额管理、电子商务的运用和跨国经营也做了介绍。

<<纺织品及服装外贸>>

书籍目录

第一篇 纺织服装企业进行进出口贸易的准备第一章 纺织服装企业如何进行纺织品贸易第一节 纺织服装企业产品出口的方式一、间接出口二、直接出口三、在国外设立经销点、设立分支机构第二节 进出口经营资格一、外贸流通经营权二、生产企业自营进出口权第三节 纺织品出口配额第四节 掌握外贸知识的人才一、对外贸易与国内贸易的区别二、对外贸易人才队伍的建设本章小结思考题第二章 纺织品出口营销管理第一节 纺织品出口营销管理的步骤一、明确企业的发展战略二、分析市场机会三、研究与选择目标市场四、制订营销战略与计划五、制订营销战术六、实施与控制营销计划第二节 国际纺织品市场调研一、国际纺织品市场调查程序二、国际纺织品市场调研的内容三、从何处获得国际纺织资料第三节 国际纺织品与服装市场的选择一、国际纺织市场的选择二、国际市场目标选择战略第四节 制订纺织产品营销组合一、制订纺织产品策略二、制订价格策略三、制订分销策略四、制订促销策略本章小结思考题第二篇 纺织品及服装进出口合同第三章 交易磋商程序和合同的签订第一节 国际纺织品贸易谈判的步骤一、谈判的准备过程二、谈判磋商三、签约与落实谈判结果第二节 交易磋商和签订合同的主要环节一、询价二、要约三、承诺第三节 纺织品贸易合同的格式一、纺织品买卖合同二、纺织品代理协议三、服装品牌特许经营合同本章小结思考题第四章 品质、数量和包装条款第五章 贸易术语与价格条款第六章 装运与保险条款第七章 支付方式与收付条款第八章 纺织品检验与商检条款第九章 索赔、不可抗力与仲裁条款第三篇 合同的履行第十章 出口纺织品与服装的备货与检验第十一章 出口货物的托运、报关和保险第十二章 出口结算第十三章 进口纺织品合同的履行第十四章 国际贸易合同纠纷的处理第十五章 纺织出口配额管理第四篇 世界纺织品贸易的展望和纺织服装企业的跨国经营第十六章 世界纺织品贸易的发展和展望第十七章 纺织服装企业的跨国经营参考文献

<<纺织品及服装外贸>>

章节摘录

第一章 纺织服装企业如何进行纺织品贸易 本章知识点 1.纺织服装企业产品出口的三种方式及特点。

2.国家对进出口经营权的有关规定。

3.纺织品出口配额的分配方式。

4.企业参与进出口贸易需要的专业知识和专业人才。

第一节 纺织服装企业产品出口的方式 企业在国内加工生产，通过贸易向国外出口产品，是企业进入世界市场的基本方式。

产品出口又可以分为间接出口（通过代理人）、直接出口（在国内直接与外商签订合同）和在国外设立经销点或分支机构三种方式。

直接出口是贸易的基本方式，也是其他出口方式的基础。

一、间接出口 在我国，出口代理人一般是专业外贸公司。

就国际上一般经销方式而言，出口代理人也可以是境外的代理人。

企业采用间接出口方式的原因有：（1）不具备进出口经营资格。

（2）刚开始出口产品时，客户资源不足。

（3）对国际市场行情不太了解。

（4）缺少外贸专业人才。

间接出口的主要缺点是可能对代理人形成依赖性，不过这种依赖性本身也有专业化分工的含义。

二、直接出口 当企业具备了直接出口的条件，可以采用与外商签订出口合同的方式出口产品。

直接出口的优点是能直接面对国际市场，出口成本低；缺点是信用风险较大。

三、在国外设立经销点、设立分支机构 当企业出口形成相当规模，为了开拓出口市场和扩大市场份额，可以采用在国外设立经销点或分支机构的方式。

这种方式的优点是能及时掌握市场信息，获得较多利润；缺点是投资较多，有较大的投资风险。

.....

<<纺织品及服装外贸>>

编辑推荐

《纺织高等教育“十一五”部委级规划教材：纺织品及服装外贸（第2版）》是针对纺织服装企业编写的进出口贸易实务的参考书籍。

《纺织高等教育“十一五”部委级规划教材：纺织品及服装外贸（第2版）》详细介绍了市场调研、客户开发和管理、进出口合同的签订和履行等各个环节的原理和方法，对纺织品出口配额管理、电子商务的运用和跨国经营也作了介绍。

前书在内容安排上突出实务的操作性，实例介绍以纺织品和服装为交易对象，适宜于从事纺织服装贸易企业的人员阅读，也可作为国际贸易实务的教学参考资料。

<<纺织品及服装外贸>>

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>