

<<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：9787560964348

10位ISBN编号：7560964346

出版时间：2011-4

出版时间：华中科技大学出版社

作者：廖良美，饶华 主编

页数：332

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>

## <<国际贸易实务>>

### 内容概要

廖良美、饶华主编的《国际贸易实务》由十三章组成，以国际贸易买卖合同为主线，按照进出口业务流程，由浅入深，逐步介绍了国际货物买卖合同中的主要条款，当前世界通行的国际贸易业务的操作方法和步骤，以及国际贸易方式及电子商务在国际贸易中的应用等内容。

运用图文表格、小资料等对复杂、繁琐、晦涩的内容进行概括、补充和说明，使本书形式新颖、深入浅出、易于阅读。

每章列有正文、本章小结、案例分析、中英文对照专业名词及术语、复习思考题，供读者自学。

本教材可供大中专院校外经贸专业及相关专业学生选用，也可供从事对外经贸工作的人员学习、参考。

## <<国际贸易实务>>

### 书籍目录

#### 导论

第一节国际货物买卖的基本业务程序

第二节国际货物买卖合同的特点

第三节国际货物买卖合同订立所适用的法律法规

第四节国际货物买卖合同的形式

第五节国际货物买卖合同的基本内容

第一章国际贸易的商品名称一、品质、数量和包装

第一节商品的名称

第二节商品的品质

第三节商品的数量

第四节商品的包装

第二章国际贸易术语

第一节贸易术语的含义和作用

第二节有关贸易术语的国际贸易惯例

第三节《国际贸易术语解释通则2000》

第四节《国际贸易术语解释通则2010》

第五节常用贸易术语的运用

第三章国际货物运输

第一节运输方式

第二节装运条款

第三节运输单据

第四章国际货物运输保险

第一节风险与损失

第二节国际货物运输保险条款

第三节国际货物运输保险实务

第四节合同中的保险条款

第五章国际贸易商品的价格

第一节国际货物买卖价格的划分

第二节成交价格的掌握

第三节计价货币的选用

第四节佣金与折扣的运用

第五节合同中的价格条款

第六节出口货物成本核算和盈亏分析

第六章国际货物买卖价款的收付

第一节支付工具

第二节汇付与托收

第三节信用证付款

第四节银行保函和备用信用证

第五节各种支付方式的选用

第七章货物的报关与检验

第一节海关管理与报关

第二节一般进出口货物报关程序

第三节出入境货物检验检疫概述

第四节检验检疫证书及其作用

第五节检验条款的规定

<<国际贸易实务>>

第八章争议、索赔、仲裁和不可抗力

第一节争议与索赔

第二节仲裁

第三节不可抗力

第九章国际商务谈判

第一节国际商务谈判的重要性和谈判前的准备

第二节国际商务谈判的基本原则和步骤

第三节国际商务谈判中应处理好的关系

第四节国际商务谈判的基本方法和技巧

第十章国际货物买卖合同的订立

第一节订立合同的步骤

第二节合同的形式与内容

第三节书面合同的订立

第十一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

第十二章国际货物贸易方式

第一节包销与商业代理

第二节寄售、拍卖和展销

第三节招标与投标

第四节商品交易所的期货交易

第五节国际租赁贸易

第六节对外加工贸易、补偿贸易和对等贸易

第十三章国际电子商务

第一节电子商务的概念与分类

第二节电子商务的特点与发展层次

第三节国际贸易与电子商务的关系

第四节电子商务在外贸业务运作中的作用

第五节国际电子商务发展面临的新问题和前景展望

参考文献

## &lt;&lt;国际贸易实务&gt;&gt;

## 章节摘录

4.思维灵活,手法多样 法国商人谈判时思路灵活,手法多样,为促成交易,他们常会借助行政、外交的手段,或让名人、有关的第三者介入谈判。

这种承认并欢迎外力的心理和做法可以为我所用。

例如,有些交易中常会遇到进出口许可证问题,往往需要政府出面才能加以解决。

而当交易项目涉及政府的某些外交政策时,其政治色彩就很浓厚,为达成交易,政府可以从税收、信贷等方面予以支持,从而改善交易条件,提高谈判的成功率。

5.注重依靠个人力量达成交易 法国商人大多注重靠自身力量达成交易。

法国人喜欢个人拥有较大的办事权限,在进行商务谈判时,多由一个人承担并负责决策,很少有集体决策的情况,谈判效率较高。

但在法国中小企业中,也有许多法国人不熟悉国际贸易业务,与他们做生意时,应尽量把每个细节都商定清楚。

法国商人对商品的质量要求十分严格,条件比较苛刻,同时他们也十分重视商品的美感,要求包装精美。

在与法国商人谈判时,稳重考究的着装会带来好的效果。

6.时间观念不强 法国人的时间观念不强,在法国还有一种非正式的习俗,即在正式场合,主客身份越高,来得越迟。

所以,要与他们做生意,就须学会忍耐。

但法国人对于别人的迟到往往不予原谅,对于迟到者,他们都会很冷淡地接待。

法国全国在8月份都会放假,很多法国人都度假去了,任何劝诱都难以让他们放弃或推迟假期去做生意,甚至在7月底和9月初,他们的心思都还放在度假和休息上。

所以注意尽量避免在这一时期与法国人谈生意。

(六)俄罗斯商人的谈判风格 1991年12月,苏联解体,分裂为十几个国家。

其中,俄罗斯是面积最大、人口最多、经济实力最强的国家。

由于从统一的苏联中分离出来,俄罗斯的社会生活发生了极大的改变,人们的社会地位、生活方式、价值观念也有显著的变化。

俄罗斯商人一般显得忧虑、自信心不足,进取心差,虽然待人谦恭,却缺乏信任。

他们求成心切,求利心切,喜欢谈大金额合同,对交易条件要求苛刻,缺乏灵活性。

俄罗斯人的主要谈判风格如下。

&hellip;&hellip;

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>