

<<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：9787566303509

10位ISBN编号：7566303503

出版时间：2012-7

出版时间：对外经贸大学出版社

作者：黎孝先 等主编

页数：387

字数：502000

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

《高等院校国际经贸专业规划教材：国际贸易实务（第2版）》内容除绪论外，分为四篇：第一篇，国际贸易术语；第二篇，国际货物买卖合同；第三篇，国际货物买卖合同的商订与履行；第四篇，国际贸易方式。

全书共二十一章，每章开篇都有案例导入，结尾都有本章小结、案例分析和复习思考题。

《高等院校国际经贸专业规划教材：国际贸易实务（第2版）》最后还附有计算机模拟训练和参考文献。

《高等院校国际经贸专业规划教材：国际贸易实务（第2版）》主要供国际经贸类院校作为基本教材使用。

也可供相关培训部门作为培训教材和外经贸从业人员学习和参考。

<<国际贸易实务>>

作者简介

石玉川，对外经济贸易大学教授。

曾以访问学者身份先后赴美国、英国和日本进行学术交流活动。

现兼任中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员。

多年来从事法律惯例和实务的研究与教学工作。

主要著作有《国际贸易事务》、《国际经济贸易理论与实务》、《国际结算惯例及案例》、《国际贸易方式》和《进出口交易惯例与案例》等20余部。

黎孝先，对外经济贸易大学教授，享受国务院政府特殊津贴专家，曾兼任中国海商法起草委员会委员、中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员、深圳赛格集团决策咨询委员会高级顾问等职。

执教期间，先后应邀赴美国、日本及港、澳地区讲学和参加学术交流活动，相继发表国际经贸方面的著作50多部及学术论文多篇。

其主编的《国际贸易实务》一书已累计发行170多万册，多次被评为全国高校优秀教材，并列入“十一五”国家级规划本科教材。

<<国际贸易实务>>

书籍目录

绪论

第一篇 国际贸易术语

第一章 贸易术语与国际贸易惯例

第一节 贸易术语的概念及其发展

第二节 国际贸易惯例及其性质和作用

第二章 适用于各种运输方式的贸易术语

第一节 EXW术语

第二节 FCA、CPT和CIP术语

第三节 DAT、DAP和DDP术语

第三章 适用于水上运输方式的贸易术语

第一节 FAS术语

第二节 FOB、CFR和CIF术语

第三节 常用贸易术语的变形

第四节 与交货有关的其他问题

第二篇 国际货物买卖合同

第四章 合同的主体和标的

第一节 合同当事人

第二节 进出口商品的名称

第三节 进出口商品的品质

第四节 进出口商品的数量

第五节 进出口商品的包装

第五章 国际货物运输

第一节 运输方式

第二节 装运期与交货期

第三节 装运地(港)与目的地(港)

第四节 分批装运与中途转运

第五节 装卸时间、装卸率与滞期、速遣条款

第六节 装运通知

第七节 其他装运条款

第八节 运输单据

第六章 国际货物运输保险

第一节 国际货物运输保险的性质与作用

第二节 海洋运输货物保险保障的范围

第三节 我国海洋运输货物保险条款

第四节 伦敦保险协会海洋运输货物保险条款

第五节 陆运、空运货物与邮包运输保险

第六节 买卖合同中的保险条款

第七章 进出口商品的价格

第一节 成交价格的掌握

第二节 进出口商品的定价办法

第三节 计价货币的选择

第四节 佣金和折扣的运用

第五节 价格条款的约定

第八章 国际货款的收付

第一节 支付工具

<<国际贸易实务>>

- 第二节 汇付与托收
- 第三节 信用证付款
- 第四节 银行保函与备用信用证
- 第九章 进出口商品检验
 - 第一节 商品检验的重要性
 - 第二节 检验时间与地点
 - 第三节 检验机构
 - 第四节 检验证书
 - 第五节 检验标准
- 第十章 争议的预防与处理
 - 第一节 异议与索赔
 - 第二节 违约金与定金
 - 第三节 不可抗力
 - 第四节 仲裁
- 第三篇 国际货物买卖合同的商订与履行
- 第十一章 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与思维模式
 - 第三节 实质利益谈判法的步骤与谈判阶段
 - 第四节 国际商务谈判的基本方法与技巧
- 第十二章 国际货物买卖合同的订立
 - 第一节 订立合同的程序和步骤
 - 第二节 合同成立的时间与生效的要件
 - 第三节 订立合同的形式与合同内容
- 第十三章 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
 - 第三节 进出口货物报关
 - 第四节 主要进出口单据
 - 第五节 索赔与理赔工作
- 第十四章 违约及其法律救济方法
 - 第一节 一般原则
 - 第二节 对卖方违约的救济方法
 - 第三节 对买方违约的救济方法
- 第四篇 国际贸易方式
- 第十五章 独家经销与独家代理
 - 第一节 独家经销
 - 第二节 独家代理
- 第十六章 寄售与展卖
 - 第一节 寄售
 - 第二节 展卖
- 第十七章 招投标与拍卖
 - 第一节 招投标
 - 第二节 拍卖
- 第十八章 期货交易与套期保值
 - 第一节 期货交易的概念
 - 第二节 期货市场的构成

<<国际贸易实务>>

第三节 套期保值

第四节 进出口商的套期保值策略

第十九章 对销贸易

第一节 对销贸易概述

第二节 易货、记账贸易与转手贸易

第三节 互购和回购

第四节 补偿贸易

第五节 抵销

第二十章 加工贸易

第一节 来料加工贸易

第二节 进料加工贸易

第三节 境外加工贸易

第二十一章 电子商务与无纸贸易

第一节 电子商务的概念与分类

第二节 企业实施电子商务的主要动机与发展层次

第三节 无纸贸易及其运行模式

第四节 电子商务与无纸贸易对进出口业务运作的影响

附录：国际贸易实务模拟教学

参考文献

章节摘录

版权页： 2.应合理确定价格 与FCA相比，CIP条件下卖方要承担较多的责任和费用。他要负责办理从交货地至目的地的运输，承担有关运费；办理货运保险，并支付保险费。这些都反映在货价之中。

所以，卖方对外报价时，要认真核算成本和价格。

在核算时，应考虑运输距离、保险险别、各种运输方式和各类保险的收费情况，并要预计运价和保险费的变动趋势等方面问题。

从买方来讲，也要对卖方的报价进行认真分析，做好比价工作，以免接受不合理的报价。

3.应了解CIP与FCA和CPT之间的关系 CIP与前面所讲的FCA和CPT之间有许多相同之处，它们在交货地点、风险划分界限以及适用的运输方式方面都是相同的。

它们之间的区别主要在于买卖双方承担的责任和费用方面。

按照从FCA、CPT到CIP的顺序排列，卖方所承担的责任和费用是由小到大。

与FCA相比，采用CPT术语成交时，卖方增加了办理运输的责任和费用。

而采用CIP时，卖方又增加了办理保险的责任和费用，所以，卖方提交的单据中增加了保险单据。

当事人在订立合同时，应根据交易的具体情况，进行适当的选择。

第三节DAT、DAP和DDP术语 一、DAT术语（一）DAT术语的含义 在《—2010通则》中，对DAT的英文表示为Delivered At Terminal（insert named terminal at port or place of destination），中文意思是“运输终端交货”（插入指定港口或目的地的运输终端），其后应注明2010年国际贸易术语解释通则或INCOTERMS 2010。

在DAT项下，卖方在合同中约定的日期或期限内将货物运到合同规定的港口或目的地的约定运输终端，并将货物从抵达的载货运输工具上卸下，交给买方处置时即完成交货。

另外，卖方要提交商业发票以及合同要求的其他单证。

（二）关于买卖双方义务的规定 采用DAT术语时，主要问题可概括如下：1.风险转移问题 卖方承担将货物交给买方控制之前的风险，买方承担货物交给其控制之后的风险。

也就是说以买方在交货地点控制货物作为风险转移的界限。

2.通关手续问题（1）卖方自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并且办理货物出口以及交货前通过第三国过境运输所需的一切海关手续。

（2）买方自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方批准证件，并且办理货物进口所需的一切海关手续。

3.运输合同和保险合同（1）卖方负责订立运输合同，将货物运至约定港口或目的地的指定运输终端，如对运输终端未作具体规定，卖方可选择在约定港口或目的地最合适的运输终端。

（2）卖方对买方无订立保险合同的义务。

但应买方的要求，并由其承担风险和费用的情况下，卖方必须向买方提供其办理保险所需的信息。

4.主要费用的划分（1）卖方承担在交货地点交货前所涉及的各项费用，包括需要办理出口手续时所应缴纳的关税和其他费用，包括经由第三国过境所涉及的费用。

此外，卖方要支付有关的运费和相关费用，如装货费以及合同中约定由卖方支付的与卸货有关的费用。

（2）买方承担在交货地点交货后所涉及的各项费用，包括在目的地办理进口手续时所应缴纳的关税和其他费用。

5.适用的运输方式 适用于各种运输方式，包括公路、铁路、江河、海洋、航空运输以及多式联运。

编辑推荐

《高等院校国际经贸专业规划教材:国际贸易实务(第2版)》主要供国际经贸类院校作为基本教材使用。也可供相关培训部门作为培训教材和外经贸从业人员学习和参考。

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>