第一图书网, tushu007.com

<<国际贸易与国际金融>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易与国际金融>>

13位ISBN编号：9787566405739

10位ISBN编号：756640573X

出版时间：2012-9

出版时间：安徽大学出版社

作者：夏英祝，郑兰祥　主编

页数：488

字数：589000

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

《21世纪经济学系列丛书·高等院校“十二五”规划教材：国际贸易与国际金融》的特色是：第一，通俗性。
《国际贸易和国际金融》课程是具有很强的专业理论和专业知识的课程，许多领域具有较深的难度，不易理解且不易掌握。
为此，本教材在编写过程中始终强调注意深入浅出，从而使教师容易备课、学生容易听懂。
第二，实践性。
财经、商务类专业均为应用型专业，教师教学必须始终与实践相结合。
因此，本教材在编写方面基本上体现了理论知识与实践的结合，专业知识与案例的结合。

<<国际贸易与国际金融>>

书籍目录

前言
Ⅰ国际贸易学
第一章 导论
第一节 国际贸易的研究对象和基本概念
第二节 国际贸易的分类与特点
第三节 对外贸易与经济发展的关系
第二章 国际分工与国际分工理论
第一节 国际分工的形成和发展
第二节 国际分工和国际贸易的关系
第三节 国际分工理论
第三章 世界市场与国际贸易方式
第一节 世界市场的形成与世界市场的分类
第二节 当代世界市场的变化与特点
第三节 世界市场的主要贸易方式
第四节 进入世界市场的方式
第四章 地区经济一体化与国际贸易
第一节 地区经济一体化的概念和形式
第二节 地区经济一体化的发展与原因
第三节 地区经济一体化的有关理论及对国际贸易的影响
第五章 跨国公司与国际贸易
第一节 跨国公司概述
第二节 跨国公司内部贸易
第三节 跨国公司对国际经济贸易的影响
第四节 跨国公司理论
第六章 国际服务贸易和国际技术贸易
第一节 国际服务贸易的定义和内容
第二节 国际服务贸易的发展与地位
第三节 国际技术贸易
第七章 国际贸易政策
第一节 国际贸易政策概述
第二节 国际贸易政策的类型及理论基础
第八章 国际贸易措施
第一节 关税措施
第二节 非关税措施
第三节 鼓励出口与出口管制措施
第九章 关贸总协定与世界贸易组织
第一节 从关贸总协定到世界贸易组织
第二节 WTO法律框架与基本原则
Ⅱ国际金融
第一章 国际收支与储备
第一节 国际收支导论
第二节 国际收支平衡表
第三节 国际收支的不平衡问题
第四节 国际收支不平衡的调节
第五节 国际储备

第一图书网, tushu007.com

第二章 外汇与汇率
第一节 外汇的种类与作用
第二节 外汇汇率与汇率制度
第三节 汇率的决定基础与影响汇率变动的因素
第四节 汇率变动对经济的影响
第五节 人民币汇率
第三章 外汇交易与外汇市场
第一节 外汇交易
第二节 外汇市场和汇率折算
第三节 即期和远期外汇交易
第四节 套汇和套利交易
第五节 外汇掉期、期权和期货交易
第四章 外汇风险及其管理
第一节 外汇风险及其管理概述
第二节 企业外汇风险管理
第三节 银行外汇风险管理
第五章 国际贸易融资
第一节 对外贸易短期融资
第二节 对外贸易中长期融资
第三节 国际租赁
第六章 国际金融市场
第一节 国际金融市场概述
第二节 欧洲货币市场
第三节 国际其他代表性金融市场
第四节 国际金融衍生品市场
第七章 国际货币制度
第一节 国际货币体系概述
第二节 国际金本位制度
第三节 布雷顿森林体系
第四节 牙买加货币体系
第五节 欧洲货币体系与欧元区
第八章 国际金融组织
第一节 国际金融组织概述
第二节 国际货币基金组织
第三节 世界银行集团
第四节 区域性国际金融机构
第九章 国际金融危机与金融监管
第一节 国际金融危机概述
第二节 当代频发的国际金融危机
第三节 “ 巴塞尔协议 ”全球金融监管
主要参考文献
后记

章节摘录

其一，经销协议的名称、双方当事人的名称、签约日期和地点。
其二，是否有独家经销权。
此处应该注意的是，规定独家经销可能会触犯某些国家有关禁止独占的法律，因此签订协议前应作好调查，研究其禁止独占法的内容，避免被动。
其三，经销商品的范围。
为避免争议，最好在协议中明确经销商品停止生产或供货人有新产品推出时协议是否适用等内容。
其四，经销地区，也就是经销人行使经营权的地理范围。
经销地区一旦确定，出口方负有不向经销地区内的其他商人直接售货的义务。
其五，经销期限。
经销期限一般规定为1年，在协议里也可规定期满后续约或终止的办法。
其六，经销数量或金额。
这既是买方应承购的数量或金额，也是卖方应供应的数量或金额，对双方有同等的约束力。
协议中一般还规定超额承购的奖励条款和不能履约的罚金条款。
其七，作价方法。
商品可一次性作价，也可分批作价，视商品的特点和市场情况而定。
其八，个别销售合同与一般交易条件协议的关系。
其九，广告宣传、市场情况报道和商标保护。
三、代理　　代理是指卖方作为委托人通过其委派的代表，也就是代理人在国外向客户招揽生意、订立合同，或办理与交易有关的其他事宜的一种销售关系。
销售代理人根据委托人授权进行活动所产生的权利和义务，直接对委托人发挥效力。
代理是许多国家商人在从事进、出口业务中习惯采用的一种贸易做法。
（一）代理的特点　　其一，代理人必须在委托人授权的范围内进行活动。
其二，代理人只负责居间介绍和招揽订单，不承担履行合同的法律责任。
其三，代理人一般以委托人的名义与第三者订立合同。
其四，代理人通常不垫付资金，不承担经营风险。
其五，代理人按交易量和事先议定的比率收取佣金。
（二）代理的种类　　在国际销售代理中，根据委托人对代理人授权的大小，可以将代理分为一般代理、总代理和独家代理等三种方式。
……

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