

《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：9787505893153

10位ISBN编号：7505893157

出版时间：2010-7

出版社：经济科学出版社

页数：254

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《国际贸易实务》

内容概要

《国际贸易实务》结合任务驱动型教学改革，针对高职高专教育的特点，以完成具体的任务为学习驱动力，以职业能力培养为核心，从国际贸易实际业务入手，详细讲述了贸易准备、合同的磋商与签订、出口合同的履行、进口合同的履行、业务争议的处理等国际贸易实际业务的操作。

《国际贸易实务》

书籍目录

情境1 贸易准备与贸易磋商	任务1 熟悉对外贸易政策和措施	1.1 任务描述与分析	1.1.1	
任务描述	1.1.2 任务分析	1.2 任务精讲	1.2.1 国际贸易的基本概念	1.2.2
对外贸易政策	1.2.3 对外贸易措施	1.3 任务总结	1.4 技能培训	1.4.1 知识训练
1.4.2 模拟实训	任务2 掌握国际贸易业务流程	2.1 任务描述与分析	2.1.1 任务描述	2.1.2 任务分析
2.2 任务精讲	2.2.1 交易前的准备	2.2.2 交易磋商	2.2.3 合同的签订与履行	2.3 任务总结
2.4 技能培训	2.4.1 知识训练	2.4.2	模拟实训	任务3 国际贸易方式的选择
3.1 任务描述与分析	3.1.1 任务描述	3.1.2	任务分析	3.2 任务精讲
.....	情境2 合同的磋商与签订	情境3 出口合同的履行情境4 进口合同的履行情境5 业务争议的处理	参考文献	

在新《合同法》中，对于合同的形式做出了如下的规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。”从这条中，可以知道，对于除法律明文规定必须采用书面形式的，其他合同可以由当事人选择口头、书面等形式，二者均可。自然，这一规则也适用于国际货物买卖。案例中口头合同是否成立就显而易见了。通过这个案例，要求我国的外贸业务人员具备能够在国际货物买卖中，针对不同情况辨别订立口头形式合同是否有效的能力，从而避免不必要的损失。通常，国际货物买卖书面形式合同较为安全，但缺陷是影响交易的便捷，凡事必须起草条文并签字盖章，有时容易丧失商机；而口头合同的特点与书面形式合同相反，能保证交易的便捷和迅速，但发生纠纷，不容易举证。因此，在国际货物买卖中，对于一些涉及金额较大的合同，从交易安全和证据学的角度考虑，还是采取书面合同为好。对于一些金额较小的合同，或在客户拥有良好信誉的情况下，如果对方当事人身份符合上述口头合同为有效形式的条件，为了抓住商机，可以采用口头合同的形式。或者，接到口头订单后，为节省时间先备货，备货的同时，再起草书面合同由双方签署。当然，采用书面形式的合同是最为明智的办法。

11.2.2 进出口合同的内容

国际贸易的买卖合同一般包括以下三个部分：第一部分是合同的约首，包括合同名称、合同编号、缔约日期、缔约地点、缔约双方名称和地址等。第二部分是合同的主体，包括合同的主要条款。如商品名称、品质、规格、数量、包装、单价和总值、装运、保险、支付以及特殊条款如索赔、仲裁及不可抗力等。第三部分是合同的约尾，包括合同文字和份数以及缔约双方的签字。合同条款内容应符合政策，做到内容完备、条款明确及前后呼应，与交易磋商内容要一致。合同对签约双方都有约束，我们应根据重合同、守信用的原则，严肃对待。

《国际贸易实务》

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：www.tushu000.com