

《国际贸易单证》

图书基本信息

书名：《国际贸易单证》

13位ISBN编号：9787561157022

10位ISBN编号：7561157029

出版时间：2010-8

出版社：大连理工大学

作者：赖忠孝//刘先雨

页数：278

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.tushu111.com

《国际贸易单证》

前言

在当今的国际贸易实践中，从贸易磋商、合同的签订到最终货款结算的全过程，几乎离不开单证工作。国际贸易通常是以单证为媒介，通过单证的交接和传递来实现的。单证工作贯穿于进出口合同履行的全过程，是关系到国际贸易实务过程能否顺利进行的重要工作。所以，外贸单证是涉外性、专业性和实践性都很强的学科。国际贸易单证课程作为国际结算和国际贸易实务等相关专业课程的延伸和实际操作，内容涉及报关、商检、保险、运输、结汇等各个贸易环节，是一门较新的综合性学科，对提高学生专业研究能力和实际操作能力具有显著的意义。在单证工作中，稍有疏忽，就会给从事对外贸易的企业带来不应有的损失，甚至严重的后果。这对我们高校经贸专业的教学提出了较高要求，特别是与单证工作密切相关的国际贸易单证实务操作的教学。随着我国对外贸易的发展，银行单证结算部、外贸公司、货代公司、航运公司以及物流公司需要大量具有单证操作能力的专业人员。由于国际贸易单证业务的专业性、技术性极强，要求从业人员不但要熟悉外贸业务的相关知识和业务环节，还要具有一定的专业外语水平，同时还要了解国际贸易运输、保险、海关和商检等方面的专业知识，还要具备较强的分析问题和解决问题的能力。为此，笔者编写了《国际贸易单证》一书，希望为培养国际贸易单证操作方面的专门人才尽一份力量。本书主要有以下特点和优势：第一，本书的编写人员是长期在高等院校从事国际贸易课程教学的专职老师，也有从事单证工作多年的专业人士，对教材中重点和难点的把握比较准确。我们注重理论与实践相结合，力求原理清晰、实务突出，有利于培养学生综合应用能力和实际操作能力。

《国际贸易单证》

内容概要

《国际贸易单证》突出“理论性”与“实用性”相结合的特点，共分十章。主要介绍了国际贸易实务与单证的基础知识、国际贸易的磋商和合同的签订、国际贸易结算方式、信用证在国际贸易结算中的应用、国际贸易结算票据、出口结汇单证、托运与报关单证、官方单证、附属单证、国际贸易单证的操作和流转等内容。《国际贸易单证》辅以本章小结、知识链接、经典案例和实践操作题，具有较强操作性。《国际贸易单证》适合高等院校国际经济与贸易专业教学之用，也可作为从事外经贸工作的人员的参考用书。

第一章 国际贸易单证概述/1	第一节 国际贸易单证的作用和意义/1	一、货款结算的重要工具/2	二、外贸企业管理的重要环节/2	三、政策性很强的涉外工作/3	四、外贸企业业务和素质的体现/3	第二节 国际贸易单证的基本要求/3	第三节 国际贸易单证的分类/6	一、根据贸易双方涉及的单证划分/6	二、根据单证的性质划分/6	三、根据单证的用途划分/6	第四节 国际贸易单证的发展/7	一、单证制作和管理的现代化/8	二、制单设计的国际化/8	三、推广使用国际标准或代码/9	本章小结/9	复习思考题/9	实际操作题/10									
第二章 交易磋商与合同的签订/13	第一节 交易磋商的形式和基本程序/13	一、交易磋商的形式/13	二、交易磋商的内容/14	三、交易磋商的程序/14	第二节 合同的签订/23	一、国际货物买卖合同的形式和内容/23	二、国际货物买卖合同的签订/25	三、合同主要条款的拟定/25	四、签订合同时的注意事项/35	本章小结/45	复习思考题/45	实际操作题/45														
第三章 国际贸易结算方式/48	第一节 汇付/48	一、汇付的当事人/48	二、汇付的种类/49	三、汇付在国际贸易中的使用/50	第二节 托收/50	一、托收的当事人/50	二、托收的种类和业务程序/51	三、托收在国际贸易中的使用/53	第三节 信用证/54	一、信用证的含义与特征/54	二、信用证的当事人/55	三、信用证的一般业务程序/56	四、信用证的内容/57	五、信用证的种类/58	六、信用证在国际贸易中的使用/63	本章小结/67	复习思考题/67	实际操作题/68								
第四章 信用证在国际贸易结算中的应用/71	第一节 信用证的开立与通知/71	一、信用证的内立申请/71	二、信用证的内立/75	三、SWIFT信用证的使用/76	四、信用证的通知/81	第二节 信用证的审核和修改/81	一、信用证审核/81	二、信用证的修改/83	本章小结/87	复习思考题/87	实际操作题/88															
第五章 国际贸易结算票据/93	第一节 国际贸易结算中票据的基本知识/93	一、国际贸易结算中票据的特征/93	二、国际贸易结算中的票据的作用及应用/94	三、国际贸易结算中的票据与国内票据的比较/96	第二节 汇票概述/97	一、汇票的概念/97	二、汇票的种类/97	三、汇票的使用/98	第三节 汇票的缮制/99	一、信用证支付中汇票的缮制/99	二、托收支付中汇票的缮制/102	本章小结/104	复习思考题/105	实际操作题/105												
第六章 出口结汇单证/107	第一节 发票/107	一、商业发票/107	二、海关发票/110	三、形式发票/112	四、领事发票/114	五、厂商发票/114	第二节 运输单据/115	一、海运提单/115	二、不可转让的海运单/122	三、租船合同提单/123	四、航空运单/123	五、铁路运单/127	六、多式联运单据/128	第三节 保险单据/130	一、保险单据的种类/130	二、保险单的缮制/130	三、保险单的份数/132	四、保险单的背书/133	本章小结/136	复习思考题/137	实际操作题/137					
第七章 托运与报关单证/140	第一节 托运单/140	一、海运托运单/140	二、陆运托运单/147	三、空运托运单/148	第二节 报关单/150	一、进出口货物报关单的分类/150	二、进出口货物报关单的填制规范/151	本章小结/163	复习思考题/164	实际操作题/164																
第八章 官方单证/167	第一节 检验单据/167	一、出入境商品检验检疫概述/167	二、入/出境货物报检单/168	三、检验检疫证书/171	四、检验检疫证书的缮制/172	第二节 原产地单据/178	一、原产地证业务管理概述/178	二、原产地证及其签发种类/180	三、原产地证的申请/181	四、一般原产地证(C/O)的填制/184	五、普惠制原产地证(GSP FORM A)的填制/186	本章小结/192	复习思考题/193	实际操作题/193												
第九章 附属单证/198	第一节 包装单据/198	一、包装单据的含义与作用/198	二、包装单据的种类/199	三、主要包装单据/199	四、装箱单的填制/200	五、缮制包装单据应注意的事项/202	六、有关装箱单的信用证条款示例/202	第二节 装运通知/203	一、装运通知的含义及作用/203	二、装运通知的内容/203	三、缮制装运通知应注意的事项/205	四、信用证中有关装运通知条款分析/205	第三节 出口收汇核销/206	一、出口收汇核销概述/206	二、出口收汇核销程序/207	三、出口收汇核销制度的特点/207	四、出口收汇核销单/208	五、出口收汇核销单的填制/208	第四节 出口退税/210	一、出口退税的含义/210	二、出口退税认定管理的范围/211	三、出口退税的范围/211	四、出口退税登记程序/212	五、出口退税附送材料/212	本章小结/213	复习思考题/213
第十章 国际贸易单证的操作和流转/214	第一节 国际贸易单证的操作/214	一、单证的制作/214	二、单证的审核/215	三、单证的交付/218	第二节 国际贸易单证的流转/219	第三节 国际贸易单证操作实例/222	本章小结/231	复习思考题/231	附录一 中华人民共和国国际贸易单证标准/232	附录二 国际商会《跟单信用证统一惯例》(《UCP600》)/233	附录三 国际贸易单证常用英语缩写及词汇/251	参考文献/278														

章节摘录

插图：（二）书面磋商书面磋商是指通过信件、电报、电传等通讯方式来洽谈交易。目前，少数企业使用传真进行洽谈；多数已开始使用电子邮件磋商交易。随着现代通讯技术的发展，书面洽谈越来越简便易行，成本费用低廉。国际贸易中，买卖双方通常采用书面方式磋商交易。采用书面方式磋商时，写作往来函件一般需注意遵循以下三个原则：（1）简明。商务函电讲究实效，无需许多客套或拐弯抹角的内容，而应以简单明了的语言直接说明要点。（2）清晰。商务函电的目的是为了达成合同（交易），函件内容必须清晰、正确。（3）礼貌。我们的目的是为了与客户建立长期的业务联系，采用正式而礼貌的用语是必要的，尤其是在向对方索赔或申诉时。如何掌握好分寸，既能着眼今后的业务合作，又能达到目的，是一门很大的学问。

二、交易磋商的内容交易磋商的内容涉及拟签订的买卖合同的各项条款，包括品名、品质、数量、包装、价格、装运、支付、保险以及商品检验、索赔、仲裁和不可抗力等。其中以前七项为主要内容或主要交易条件。买卖双方欲达成交易、订立合同，必须至少就这七项交易条件进行磋商并取得一致意见（特殊情况可以例外）。至于其他交易条件，特别是检验、索赔、不可抗力和仲裁，它们虽非成立合同不可缺少的内容，但是为了提高合同质量，防止和减少争议的发生以及便于解决可能发生的争议，买卖双方在交易磋商时也不容忽视。

三、交易磋商的程序交易磋商的程序一般分为询盘、发盘、还盘、接受四个环节。其中，发盘和接受是达成交易的基本环节，是合同成立的要件。国际贸易中，买卖双方无论采取口头或书面方式磋商，均需通过发盘和接受达成交易。

《国际贸易单证》

编辑推荐

《国际贸易单证》：国际经济与贸易系列规划教材。

《国际贸易单证》

精彩短评

1、还没有看感觉还不错，物流很棒哦

《国际贸易单证》

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.tushu111.com