

国际贸易实务与中美贸易摩擦

国际贸易实务

第一章：导论 (Introduction)

1.1：国际货物买卖合同订立所适用的法律法规 (Law and Rules of International Contracts)

1.2：国际货物买卖合同的基本内容 (Contents of International Contracts)

1.3：进出口业务流程 (Exporting and Importing Procedures)

第二章：国际贸易术语 (International Trade Terms)

2.1：国际贸易术语概述 (Generalization)

2.2：国际贸易术语《2000 通则》 A Guide to Incoterms 2000

2.3：常用贸易术语的运用 The Application of Usual Trade Terms

第三章：国际货物买卖合同品质、数量和包装条款 (Terms of Commodity)

3.1：商品的品质条款 (Quality of Commodity)

3.2：商品的数量 (Quantity of Commodity)

3.3：商品的包装 (Packing of Commodity)

第四章：国际贸易货物的运输条款 (International Cargo Transport)

4.1：运输方式 (Modes of Transport)

4.2：国际货物运输条款 (Clause of Shipment)

4.3：货运单据 (Major Shipping Documents)

第五章：国际货物运输保险条款 (International Cargo Transportation Insurance)

5.1：海上货物运输保险承保的范围 (Scope of Insurance Coverage)

5.2：我国海运货物保险的险别 (Insurance Coverage of CIC OF PICC)

5.3：伦敦保险协会海运货物保险条款 (Insurance of ICC)

5.4：国际货物运输保险程序 (Procedures of Marine Insurance)

第六章：国际贸易货物的价格条款 (Terms of Price)

6.1：国际货物买卖价格的掌握 (Price Elements)

6.2：作价办法 (Pricing Methods)

6.3：佣金和折扣 (Use of Commission and Discount)

6.4：合同中的价格条款 (Clause of Price)

第七章：国际货物买卖价款的支付条款 (International Payments)

7.1：结算工具 (Instruments of Settlement)

7.2 : 汇付和托收 (remittance and Collection)

7.3 : 信用证 (L/C)

第八章 : 检验、索赔、不可抗力和仲裁条款 (Inspection、Claims、Force Majeure and Arbitration)

8.1 : 商品检验 (Commodity Inspection)

8.2 : 争议与索赔 (Dispute and Claims)

8.3 : 不可抗力 (Force Majeure)

8.4 : 仲裁 (Arbitration)

第九章 : 国际货物买卖的交易程序 (Exporting and Importing Procedures)

9.1 : 国际货物买卖合同的洽商 (Negotiation of International Contracts)

9.2 : 出口合同的履行 (Export Procedures)

9.3 : 进口合同的履行 (Import Procedures)

第十章 : 国际货物买卖的方式 (Trade Forms)

10.1 : 代理、寄售 (Agency and Consignment)

10.2 : 招标与投标 (Invitation for Bids and Submission of Tenders)

10.3 : 对等贸易 (Counterpurchase)

10.4 : 补偿贸易、期货交易 (Compensation Trade 、 Futures Trading)

解读中美贸易摩擦

华为事件的博弈

三懂

四个“想不到”

特朗普的性格与风格

出身意大利，商业起伏

成功的商人，子女教育

美国人的赌博：骗子与疯子

案例：买酒庄，建冰场

特朗普的政策逻辑

努力确保满足人民的意志

遏制和避免严重通胀的发生

确保美国的国际地位

特朗普的“贸易战”政策解读

就业与选票

赤字与开放市场
知识产权与霸权
选票、分肥与霸权
全球经贸领域
301 大棒与田忌赛马
案例：美历届总统的套路，对日广场协议

刘鹤：国企应对之道

充分审视战略意义
国企走出去实施全球战略
1. 互利共赢
2. 优势质量
3. 国际惯例
4. 企业家作用
5. 人力资本
案例：三次地理划分与产业革命

特朗普贸易政策正在让中国再次伟大

给中国更多机会
越来越强大的中国将会填补空白
从中获利并对不可避免的损害加以控制
中国软实力将得以提升
案例：美国更年期

中国外交是四根支柱

认怂论、强硬论和无视论
跳出“修昔底德陷阱”的三个理由

授课讲师：毕可敏

清华大学国企领导力课题组专家
清华北大 E M B A 总裁班特聘教授
大连理工大学，东北大学特聘教授
中国通信工业协会中央云智库专家
商务部“一带一路”海外培训专家
科技部火炬创业导师
高级国际商务师
国家注册企业培训师



通用管理能力师资级讲师

职业经历：

30 余年高校教学，大型国企、私企高管和管理顾问工作经历。

3 年高校教学，12 年国企高管，

5 年私企营销总监，15 年管理咨询培训。