第一图书网, tushu007.com

<<外贸函电>>

图书基本信息

书名：<<外贸函电>>

13位ISBN编号：9787111308454

10位ISBN编号：711130845X

出版时间：2010-8

出版时间：机械工业出版社

作者：仲鑫

页数：259

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

第一图书网, tushu007.com

前言

本教材自2006年出版以来，以其严谨的结构、丰富的资料和高度的实用性得到了广大读者和同行专家的一致好评，成为广受高校学生和对外贸易工作者欢迎的英文教材。

自出版后4年以来，中国对外贸易出现了较大发展，2007年中国货物出口额达到12180亿美元，超过同年美国的11632亿美元，成为世界第二大货物出口国。

2009年，尽管世界金融危机对包括我国在内的各国出口造成了严重冲击，但我国货物出口仍然超过了德国，达到12017亿美元，成为世界第一货物出口大国。

如此迅速的贸易发展速度，使得包括外贸函电写作在内的对外经贸技能对广大外贸工作者而言显得更为重要。

本教材在第l版的基础上，根据外贸函电的自身规律和特点，同时充分考虑广大读者的阅读反馈，对原版内容和结构做了一些调整，增设了“资信调查”、“书面谈判技巧”两章，并将原书第四、五章合并为“书面谈判程序”一章。

此外还对原书的乙些细节内容和结构进行了修改，增加了一些实用性较强的信函实例等，使得本书结构更为合理，实用性进一步提高。

本教材由北京师范大学经济与工商管理学院博士生导师仲鑫教授负责总编著，北京师范大学博士研究生马光明、陈相森担任副主编，硕士研究生陈云兰、傅琳等参加了部分章节的编写，许多同行和专家对本书的再版提供了宝贵意见，在此一并表示感谢。

因水平所限，书中难免存在疏漏和错误之处，敬请广大读者指正。

内容概要

本书共15章，主要由两部分内容构成：一是介绍了英文信件的格式、内容以及有效写作的方法；二是按交易程序，分别从建立业务关系，发盘、接受以及合同的签订、促俏，合同交易条款——支付、包装、运输、保险和争端解决等，以及贸易方式四个方面阐释了外贸函电写作的内容和技巧。
　本书的主要特色在于：一是从遣词、造句和组段三个层面阐释了商业信件的写作技巧；二是每章后均配有书面磋商的有用词句及课外阅读材料；三是每章后均附有注释及练习。
本书可作为国际经济与贸易、世界经济、国际金融、工商管理等专业在校研究生、本科生、辅修生、夜大生的选材，并能为外贸工作者提供学习的方便。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

前言Chapter 1 Structure and Layout of InternationaI Business LetterChapter 2 Writing for EffectivenessChapter 3 Tactics of Written NegotiationChapter 4 Finanoial Standing InvestigationChapter 5 The Procedures of Written NegetiationChapter 6 OrdersChapter 7 Proforma InvoiceChapter 8 Sales PromotionChapter 9 Terms of PaymentChapter 10 PackingChapter 11 ShipmentChapter 12 InsuranceChapter 13 Complaints, Claims and AdjustmentsChapter 14 AgenciesChapter 15 Joint Venture参考文献

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

A proforma invoice is an invoice sent for forms sake. Unlike an ordinary in-voice， it does not bind either the seller or the buyer. A proforma invoice is notnecessarily involved in every transaction. It is generally used: 1） to serve as a formal quotation or as a price reference. 2） to enable the buyer to make the necessary preliminary arrange-ments, such as obtaining an import license for the goods he would like toorder. Very often a proforma invoice is used as a form of quotation. This reallylooks like a normal commercial invoice but it does not go through the normalbook keeping system until an order is forthcoming. Proformas are often requiredby the customers government when issuing import licenses or currency permits.There may be delay if the customer has to submit the proforma invoice to a gov-ernment department——another reason why an efficient exporter will usually indi-cate the length of time the offer will remain firm. The customer might obtain animport license and then find that the price has increased and therefore that the li-cense value is not sufficient.

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