

<<外贸英语函电>>

图书基本信息

书名：<<外贸英语函电>>

13位ISBN编号：9787565404412

10位ISBN编号：7565404411

出版时间：2011-8

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：兰天

页数：666

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>

## &lt;&lt;外贸英语函电&gt;&gt;

## 内容概要

国际经贸活动是在原始社会末期和奴隶社会初期随着阶级和国家的出现而产生的，直至资本主义生产方式确立后才获得了广泛的发展，才真正具有了世界性。

对国际经贸活动的系统研究始于15世纪的重商主义学派，至今已形成涉及领域广泛、结构完整的学科知识体系。

与一国国内经济不同，国际经贸活动要涉及两个或两个以上国家(或地区)的当事人，而全球范围内又不存在一个超国家的权力机构对这些活动进行规范和管理，因此，国际经贸活动的习惯做法及各种规则往往是先发国家国内做法和规则的延伸，由此决定了先发国家和后发国家在国际经贸人才培养方面的差异：先发国家由于国内外经贸活动的做法和规则差异不大，因此很少专门设立国际经贸类专业，而是将其内容分散在相关专业的课程中进行介绍；后发国家由于国内外经贸活动的做法和规则差异很大，因此往往专门设立国际经贸类专业。

中华人民共和国成立后，在计划经济体制下，国际经贸本科层次人才的培养主要集中在少数几个财经类院校。

改革开放以后，国内各类高校在本科层次纷纷设立了名称各异的外经贸相关专业或方向，包括对外贸易、国际贸易、国际经济、世界经济、国际经济合作、工业外贸等。

1993年，国家教委印发了《普通高等学校本科专业目录》，将国际经贸本科层次专业规范为3个，即经济学学科门类下的“国际经济”专业和“国际贸

易”专业、工学学科门类下的“工业外贸”专业。

在1998年教育部颁布的《普通高等学校本科专业目录》中，进一步将1993年目录中的3个专业及原目录外专业“国际商务”合并为“国际经济与贸易”专业。

最先在国家(或地区)之间发生的经贸活动是货物贸易，它至今仍是国际经贸领域的重要内容。

关于国际货物贸易的教学与研究起步早，成果多，课程体系完整，主要包括理论、实务与惯例、专业外语三类课程。

随着国际经贸活动领域的不断拓展，国际经贸类专业的课程体系也随之完善，增加了诸如“国际技术贸易”、“国际经济合作”、“国际投资”、“国际服务贸易”、“国际物流”等课程，国内部分院校还基于这些领域设立了专业方向，细化了课程体系。

书籍目录

Chapter One Business Letters  
Chapter Two Establishing Business Relations  
Chapter Three Enquiries  
Chapter Four Offers  
Chapter Five Counter-offers  
Chapter Six Conclusion of Business  
Chapter Seven Terms of Payment  
Chapter Eight Establishment of L/C and Amendment  
Chapter Nine Packing, Shipping Marks and Shipment  
Chapter Ten Insurance  
Chapter Eleven Agency  
Chapter Twelve Complaints and Claims  
Chapter Thirteen Invitation for Bids and Bid  
Chapter Fourteen Other Situational Letter Writing  
Chapter Fifteen Job Application Writing in English  
Appendix  
Part Four Glossary

章节摘录

I am writing to resume the business partnership between the two companies. As you know, our company was engaged in the mineral ores business 5 years ago, and has been close-partner in trading with your company. The switch to steel trading due to internal restructuring has called for an unfortunate and regrettable halt to this relation. However, recently our company has had renewed interest in the mineral business, and is currently sourcing for new trading partners. Based on past friendly business relationship and good reputation established by your company, we sincerely hope to continue trading business with you in the coming year. I hope that we can start a round of business meeting to discuss further details in Singapore soon. Your effort and reply is greatly appreciated. I look forward to a successful business relationship in the future. ....

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>