

<<国际商务英语教程>>

图书基本信息

书名：<<国际商务英语教程>>

13位ISBN编号：9787562241638

10位ISBN编号：7562241635

出版时间：2010-3

出版时间：华中师范大学出版社

作者：徐雪涛 编

页数：328

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;国际商务英语教程&gt;&gt;

## 前言

从商务英语教学的实践来看，这是一门深受广大学生喜爱的课。学生们喜爱这门课的程度远远超出了我的想象，以至于我在上课时，时常需要点名，不是要清查人数不够，而是要把外班的学生赶出去。

一些外班的学生前来听课，其中不乏金发碧眼的外国人。教室显得过于拥挤，本班学生意见很大。可以毫不谦虚地说，商务英语课深受学生欢迎。

有学生公开地评价这门课说：“这是最有用的一门课”，“学了这门课，才知道大学没白上”，“这才是真正的教育”，“以前所有的课加起来也抵不上这门课有用”，“听说是商务英语，我今天提前从老家赶回来上课”，“老师，给我们加点课时吧，我们付钱”，“老师，留个电话吧，以后好与您联系”……这门课内容实用，深受大家喜爱和赞赏是必然的，一切热烈的反应都是意料之中的事。

商务英语教学有其自身的方法：第一，理论联系实际。

要切忌空洞，要贴近实战，接近生活，符合现实，讲解要深入浅出，全面、细致，要包教包会，讲解要有图文配合和实例分析，必要时还要有现场模拟。

讲解的内容要有选择，有用的讲透，没用的不讲。

贴近实战。要求老师讲解时要有例子。要有实际的商战能力和丰富的国际商战经验，还要引导学生抛弃过时的人生观和价值观。

接近生活的关键在于老师的鉴赏力和深入理解课文知识的能力，熟谙国际宏观经济、贸易、法律和动态经济的分析能力。

例如，合同的原理和询盘、发盘、还盘的原理可以通过生活实例和现场模拟过程让学生理解。

国际支付可以通过画图来说明。宏观经济中的股票市场、期货市场、外汇市场、市场价格预测应该作为一个整体来讲，通过它们之间的动态关系来讲解，讲到货币的价值、利润、通货膨胀和次贷危机时要将马克思经济学、西方经济学、中国古代经济学、美元霸权的实质对比起来讲。

讲到汇票、本票时除了讲定义、区别，还要打比方，让学生真正理解其实质。

单据都应向学生展示票样，变抽象为直观。

## <<国际商务英语教程>>

### 内容概要

本书包括国际商务导论、商务组织、经营方式、经济学入门、竞争的种类、市场经济、国际贸易实务简介、国际贸易术语及定价原则、营销、营销组合和产品促销、国际支付与结算以及国际商务谈判策略等知识。

全书内容丰富、语言通俗，理论性和实用性强。

本书适合于高等学校的商务英语、国际贸易、国际金融、国际会计、国际市场营销、工商管理、外企业管理以及国际商法等专业。

也可作为涉外经济、世界经济、西方经济等专业的研究生、本科生和商务英语专业专科生的专业英语教材，还适合于从事上述专业工作的工作人员用以提高专业英语水平和业务工作能力。

<<国际商务英语教程>>

书籍目录

第一部分 Lesson 1 The Nature of Money Lesson 2 Monetary Standards Lesson 3 Income Level and the World Market Lesson 4 Regional Economic Integration Lesson 5 Economic Globalization Lesson 6 International Trade ( ) Lesson 7 International Trade ( ) Lesson 8 Incoterms 2000 Lesson 9 The Business Contract Lesson 10 International Payment Lesson 11 The Letter of Credit ( ) Lesson 12 The Letter of Credit ( ) Lesson 13 Major Documents Required in World Trade Lesson 14 Insurance ( ) Lesson 15 Insurance ( ) Lesson 16 The International Monetary System and Exchange Rate Lesson 17 Foreign Direct Investment Lesson 18 The International Stock Exchange Lesson 19 The World Trade Organization and China Lesson 20 Money and Inflation Lesson 21 Causes of Inflation第二部分 课后练习  
参考答案 外销员统考外贸英语试题及参考答案 国际商务常用行业术语 国际商务英语教学大纲

## 章节摘录

对于进口商来说,他面临的是拖延装运的风险,他可能是在付款后很久才收到货物。这种拖延可能是由生产或运输造成的,并有可能导致业务损失。

还有一种风险,即由于出口商的疏忽,或是不诚实造成发运出不合要求的货物。

政治风险,如战争、配额、外汇管制;商业风险,如市场变化、汇率波动;甚至语言障碍;所有这些都构成了国际贸易中的问题。

由于这些问题和风险,出口商在收到货款之前不愿意发货,而进口商在付款之前就希望得到货物。

在国际贸易中已经发展出各种付款方式以解决不同形势下的付款问题。

当进口国的政治和经济形势使付款不稳定或者当买方的信誉让人感到怀疑的时候,出口商倾向于采用预付现金或部分预付现金的方式。

在这种情况下,进口商在预付现金后不能保障出口商履行其责任。

如果买卖双方相互非常了解,他们可能以记账方式进行贸易。

这意味着在交易中不涉及票据且买方从法律上讲可以在任何时间付款。

卖方一旦运出货物便失去对货物的控制。

在这种基础上进行的销售,通常是以定期付款来支付的,显然,出口商必须有足够的财力来承担收到货款之前的货物费用。

如果出口商希望保留其对货物的所有权,他可以进行寄售交易。

这意味着出口商须将其货物运到国外,并且等货物卖出后才能收回货款。

如果货物没有售出,可以运回。

因此,只有在完全了解所涉及的风险后才会进行这种交易,而且这种交易最好是限制在固定的国家进行,出口商在该国有可以信任的代理人照看其利益。

国际贸易中的许多交易是通过汇票支付的,英文的汇票draft也称为bill of exchange,它是对某银行或客户下达的无条件的命令,命令其立即或在未来的某个固定时间向某人支付一定数额的款项。

开出汇票的人,通常是出口商,称作出票人,接受汇票的人称作受票人。

还有一方,即收款人,也就是收受款项的人。

收款人同出票人通常是同一人,但并不一定是同一人,因为出票人可以指示受票人付给“我们”或指示其付给“另外某人”,例如银行。

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>