

商务合同功能包括哪些 报忧类商务英语信函的人际功能研究(优秀5篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

商务合同功能包括哪些篇一

摘要：人际功能是语言的三大基本功能之一。商务英语作为交际性语言，最重视的便是人际功能方面的运用。正确运用商务英语是与英语系国家或地区商业伙伴进行有效沟通、良好交流的必备保障与途径。

商务英语中的措辞寓意是否正确得体，直接影响到商务伙伴的认同感与情感倾向，是商务交流协商能否顺利进行、乃至交易双方商务合作事项最终能否达成的关键所在。

在商务英语的实际使用过程中，需要了解商务英语的社会文化背景，掌握有关人际功能语法隐喻含义在实际交流中的应用，从而做到遵循商务英语惯用礼仪礼貌，充分考虑、运用好其中的人际功能因素，最终推动涉外商务工作顺利开展。

商务合同功能包括哪些篇二

17其中商务英语作为专门服务于商业活动交流的语言，注重于交易双方的人际交流与沟通，十分注重语言的人际功能。得体的商务英语交际除了需注意基本词汇、语法的准确使用之外，还要尤为注意语气、情态的使用与选择。

商务英语的使用目的不仅是基本信息的交流，最重要的是要通过信息交流来促使商务伙伴做出自己需要的回应，从而得

到商务人际功能的拓展与实现。

商务合同功能包括哪些篇三

商务英语中的情态在表达上分为意态与情态两种。意态是说话人对提议的可能性的判断，表现形式主要有被动语态中的谓语动词以及情态动词，意态；情态是说话人对命题的可能性的判断，通过概率、频率中的副词以及部分情态动词来表达。在表示情态时，主动发言者需注意把握好自己所提供信息的有效程度。而在表示意态时，要把握好需要对方履行的职责和义务，以及自己实施行为的能力、意愿和倾向。

在表达时要注意强调、肯定事务的积极面和正面作用，减少负面消极因素的影响。当然了，在商务活动中，出现某些不能接受的或消极的理由信息是在所难免的，但是要注意强调积极面，减少负面词汇。商务人员对积极的言语表达更愿意听取和接受，对措辞积极的邀请或要求作出肯定承诺的可能性更高。

2.1 商务英语中惯用的情态动词

在商务英语中惯用的情态动词主要有“can”(能)、“would”(能否)、“haveto”(不得不)等，这些情感动词的使用，充分蕴含了主动发言者婉转与温和的态度，表达了发言者的礼貌与尊重，以及面对消极因素时迫不得已的处境与无奈，以此来求得对方的体谅与理解，从而有效避开了生硬过激的情感倾向，使得商务交流双方不至于感情破裂，从而处于沟通失败或无法开展的尴尬局面。

2.2 商务英语中惯用的情态副词

在商务英语中，一些情态副词的出现，例如“definitely”(绝对)、“particularly”(尤其是)、“certainly”(当然)、“always”(一直)等，加强了情感成分，强调了所提供信息或交谈事项的重

要性与真实性，以此来促使商务伙伴重视、相信、接受自己的观点或要求。

2.3 商务英语中惯用的情态隐喻与模糊语

2.4 商务英语中惯用的时态

商务英语交谈时经常会用到现代进行时或一般过去时。现在进行时强调目前正在发生的事情，充满紧迫或非受控性、变数性，以希望对方尽快做出反应。一般过去时则强调事情已经发生，无法转变(特别是针对消极因素，强调已经发生，自己无能为力表示遗憾与难过)，在表达自身观点的同时，也使得因消极因素带来的尴尬气氛得到缓解。

英语中一些表示发言者态度的词，如hope(期待)、think(认为)、want(想要)、wonder(想知道)等，使用一般过去时表示一种含蓄的试探，来间接地表达自己的请求、倡议等真实目的，因为如果使用现在时态直入主题，万一对方无法立即答应的话，可能会伤害双方的会谈气氛，从而导致尴尬。

而改用过去时态，用已经发生的事情来试探对方对此类理由的态度与反应，显得委婉、含蓄、在对方表达拒绝意向时不至于伤害双方感情。

参考文献：

[1]金朋荪，王欢. 商务英语信函中的情态隐喻及人际功能探析[j].中国电力教育，(17).

[2]王静. 语法隐喻与英语论文的语言合适性[j].云南电大学报，(03).

[3]梅丽. 人际语法隐喻及其功能探析[j].语文学刊，(11).

商务合同功能包括哪些篇四

有人曾把商务礼仪的基本原则概况为“充分地考虑别人的兴趣和感情”。尊敬是礼仪的情感基础。在我们的现实社会中，人与人是平等的，尊重长辈，关心客户，这不但不是自我卑下的行为，反而是一种至高无上的礼仪，说明一个人具有良好的个人素质。“敬人者恒敬之，爱人者恒爱之”，“人敬我一尺，我敬人一丈”。“礼”的良性循环就是借助这样的机制而得以生生不已的。当然，礼待他人也是一种自重，不应以伪善取悦于人，更不可以富贵骄人。尊敬人还要做到入乡随俗。尊重他人的喜好与禁忌。总之，对人尊敬和友善，这是处理人际关系的一项重要原则。

商务人员的礼仪主要是为了树立良好的个人和组织形象，所以礼仪对于商务活动的目的来说，不仅仅在于其形式和手段层面上的意义，同时更应注重从事商务、讲求礼仪的长远效益。只有恪守真诚原则，着眼于将来，通过长期潜移默化的影响，才能获得最终的利益。也就是说商务人员与企业要爱惜其形象与声誉，就不应仅追求礼仪外在形式的完美，更应将其视为商务人员情感的真诚流露与表现。

“谦”就是谦虚，“和”就是和善、随和。谦和不仅是一种美德，更是社交成功的重要条件。《荀子·劝学》中曾说到：“礼恭而后可与言道之方，辞顺而后可与言道之理，色从而后可言道之致”，即是说只有举止、言谈、态度都是谦恭有礼时，才能从别人那里得到教诲。

谦和，在社交场上表现为平易近人、热情大方、善于与人相处、乐于听取他人的意见，显示出虚怀若谷的胸襟，因而对周围的人具有很强的吸引力，有着较强的调整人际关系的能力。

当然，我们此处强调的谦和并不是指过分的谦虚、无原则的妥协和退让，更不是妄自菲薄。应当认识到过分的谦虚其实

是社交的障碍，尤其是在和西方人的商务交往中，不自信的表现会让对方怀疑你的能力。

“宽”即宽待，“容”即相容。宽容就是心胸坦荡、豁达大度，能设身处地地为他人着想，谅解他人的过失，不计较个人得失，有很强的容纳意识和自控能力。中国传统文化历来重视并提倡宽容的道德原则，并把宽以待人视为一种为人处世的基本美德。从事商务活动，也要求宽以待人，在人际纷争问题上保持豁达大度的品格或态度。在商务活动中，出于各自的立场和利益，难免出现误解和冲突。遵循宽容原则，凡事想开一点，眼光放远一点，善解人意、体谅别人，才能正确对待和处理好各种关系与纷争，争取到更长远的利益。

人际交往中要注意各种不同情况下的社交距离，也就是要善于把握住沟通时的感情尺度。古语说：“君子之交淡如水，小人之交甘如醴。”此话不无道理。在人际交往中，沟通和理解是建立良好人际关系的重要条件，如果不善于把握沟通时的感情尺度，即人际交往缺乏适度的距离，结果会适得其反。例如在一般交往中，既要彬彬有礼，又不能低三下四；既要热情大方，又不能轻浮谄媚。所谓适度，就是要注意感情适度、谈吐适度、举止适度。只有这样才能真正赢得对方的尊重，达到沟通的目的。

总之，掌握并遵行礼仪原则，在人际交往、商务活动中就有可能成为待人诚恳、彬彬有礼之辈，并受到他人的尊敬和尊重。

商务合同功能包括哪些篇五

根据贵司银支付函〔2011〕355号文件的相关要求，我行梳理了辖内非金融支付服务机构所涉跨境电子商务支付业务的开展情况，现将具体情况汇报如下：

一、跨境电子商务支付业务基本情况

（一）我行辖内非金融支付服务机构所涉跨境电子商务支付业务主要是第三方公司作为境外公司的在线支付系统服务商，为用户提供跨境支付服务。

业务流程如下：

1. 客户购买境外公司产品和服务，款项由银行扣收后，银行将相应的交易款扣除手续费后，转入第三方支付公司在银行开立的备付金账户。
2. 第三方支付公司定期与银行核对成交订单明细及入账明细，以保障支付平台与银行的数据完全一致。
3. 第三方支付公司将交易款从各个银行汇总到我行。4. 第三方支付公司在我行申请购汇付款，我行对第三方支付公司提交的合同、发票、订单明细等单据进行真实性审核。着重审核发票、订单明细及购付汇合计数是否相匹配。审核完毕，进行售付汇，外汇汇入合同和发票中指定的唯一账户。这类支付业务原来的结算方式是信用卡在线外币支付，收单行为国外的商业银行。

（二）该项跨境电子商务支付业务所涉及到的外汇业务主要是售付汇业务，遵循外汇管理中关于服务贸易的各项规定，具体文件为汇发〔2006〕19号《国家外汇管理局关于调整经常项目外汇管理政策的通知》和汇发〔2008〕64号《国家外汇管理局国家税务总局关于服务贸易等项目对外支付提交税务证明有关问题的通知》。

二、存在困难

由于第三方支付业务是一项新兴的业务，人民银行、国家外汇管理局、国家税务总局相配套的制度尚在完善当中，办理相关的跨境电子商务支付业务缺乏系统的管理办法及实施细则。例如汇发〔2008〕64号文件中对单笔支付等值超过3万美

元以上的服务贸易汇出汇款要求提交税务凭证。而第三方支付公司要付汇的金额是由单笔微小金额的款项汇总而成，不适用这一规定；并且电子商务税法方面没有相关的国际税务规定，税局也不能出具税务凭证，导致第三方支付公司不能办理单笔超出3万美元的汇出汇款。

三、政策建议

建议人民银行、国家外汇管理局、国家税务总局等监管部门尽快出台相配套的管理办法及实施细则，明确非金融支付机构跨境电子商务支付业务的相关规定，使该类业务有法可依，有章可循，进一步推动该项业务的良性发展。

二是建议对法规未明确规定审核凭证的跨境电子商务售付汇业务，由银行审核等值10万美元以下的业务，审核的单据为能证明第三方支付公司真实性交易的单据，在把握风险控制的基础上，尽量简化单据的种类，促进贸易便利化。超过10万美元以上的由所在地外汇局审核，银行凭外汇管理局的核准件办理售付汇业务。