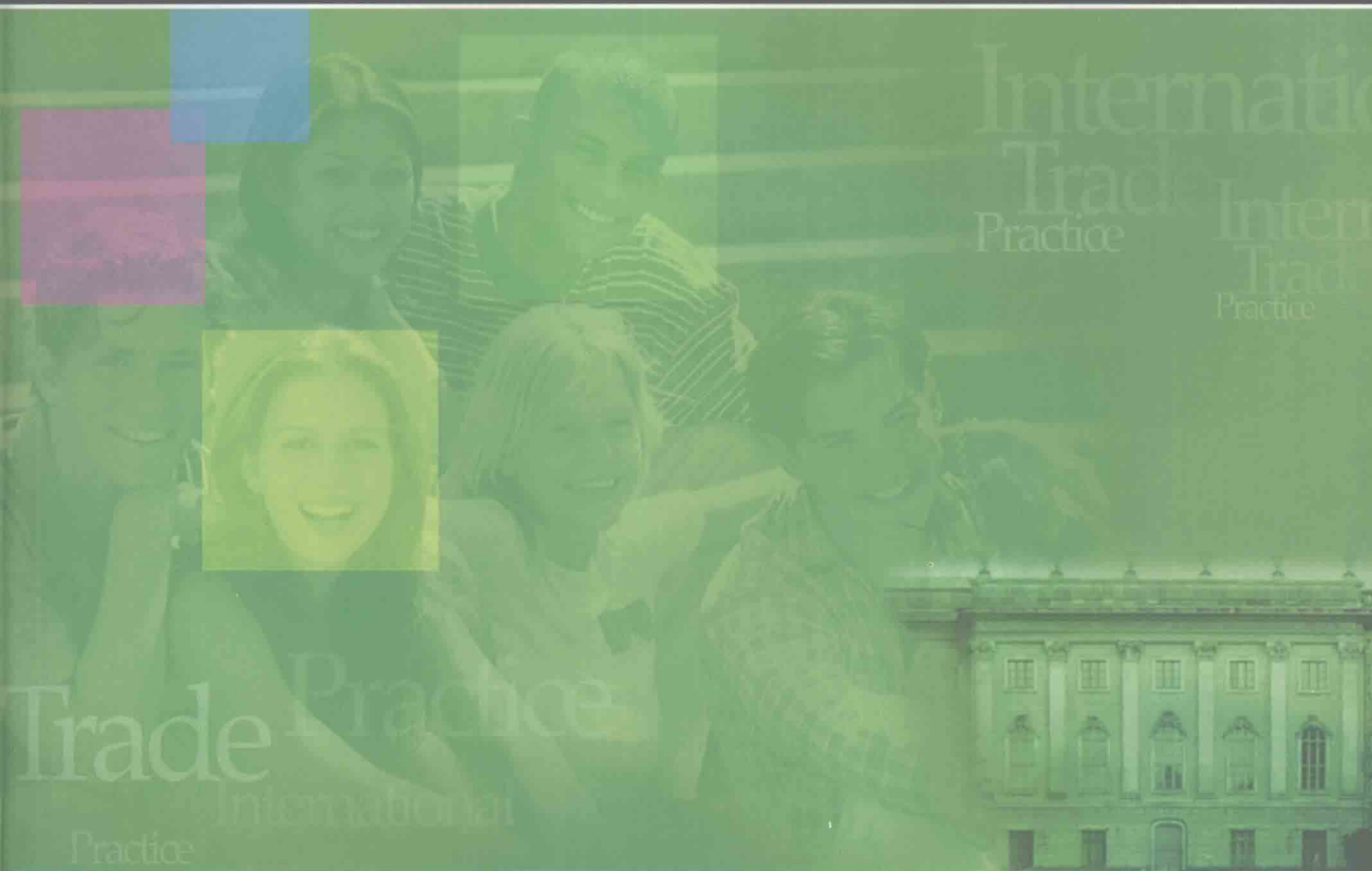




新基点 全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材·商务知识子系列

NEW BENCHMARK

国际贸易实务(英文版)



周瑞琪 王小鸥 徐月芳 编著

International Trade Practice



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

新基点全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材·商务知识子系列

国际贸易实务(英文版)

International Trade Practice

周瑞琪 王小鸥 徐月芳 编著

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务:英文/周瑞琪,王小鸥,徐月芳编著.
北京:对外经济贸易大学出版社,2008
(新基点(NEW BENCHMARK)全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材·商务知识子系列)
ISBN 978-7-81134-189-8

I. 国… II. ①周… ②王… ③徐… III. 国际贸易:贸易
实务-英语-高等学校-教材 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 126861 号

© 2008 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际贸易实务(英文版) International Trade Practice

周瑞琪 王小鸥 徐月芳 编著
责任编辑:胡小平

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码:100029
邮购电话:010-64492338 发行部电话:010-64492342
网址:<http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

唐山市润丰印务有限公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸:185mm×230mm 22 印张 441 千字
2008 年 8 月北京第 1 版 2008 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-189-8

印数:0 001-5 000 册 定价:34.00 元

新基点 (NEW BENCHMARK)

全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材编委会

总顾问

陈准民 (对外经济贸易大学)

编委会主任委员 (按姓氏笔划为序)

王立非 (对外经济贸易大学)

王光林 (上海对外贸易学院)

王 艳 (北京外国语大学)

车丽娟 (东北财经大学)

平 洪 (广东外语外贸大学)

帅建林 (西南财经大学)

吕世生 (南开大学)

许德金 (对外经济贸易大学)

陈 洁 (上海对外贸易学院)

张翠萍 (对外经济贸易大学)

陈振东 (上海财经大学)

林添湖 (厦门大学)

宫桓刚 (东北财经大学)

郭桂杭 (广东外语外贸大学)

彭青龙 (上海对外贸易学院)

出版说明

新基点 (NEW BENCHMARK) 全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材由对外经济贸易大学出版社联合对外经济贸易大学、广东外语外贸大学、上海对外贸易学院、东北财经大学、上海财经大学等学校的骨干教师编写而成。

2007 年国家教育部批准设立了商务英语本科专业。为促进商务英语学科建设, 适应教学改革和创新的需要, 对外经济贸易大学出版社特组织编写了“新基点”系列教材。本系列教材体现商务英语专业最新教学特点和要求, 是面向二十一世纪的一套全新的立体化商务英语教材, 主要适用于全国各高等院校商务英语专业本科学生。

本系列教材旨在培养具有扎实的英语基本功, 掌握国际商务基础理论和知识, 具备较高的人文素养, 善于跨文化交流与沟通, 能适应经济全球化, 具备国际竞争力的复合型人才。共由语言技能、商务知识、人文素养三个子系列组成。

语言技能子系列包括商务英语综合教程 1-4 册、商务英语听说 1-4 册、商务英语写作 1-4 册、商务英语翻译 1-2 册。

商务知识子系列介绍商务基础理论和商务实践的具体知识, 主要包括经济学原理、管理学原理、商法导论、跨文化交际导论、国际贸易实务、营销学等主干教材。

人文素养子系列主要包括语言学导论、英美国家概况、欧洲文化、英美文学选读、英美散文、大学英汉翻译、大学汉英翻译等核心教材。

上述的每套子系列教材都自成体系, 合在一起又形成了有机的整体。本套教材不是封闭的, 而是随着教学模式、课程设置的课时变化, 不断推出新的教材。对外经济贸易大学出版社旨在广泛调动社会智力资源, 与时俱进、推陈出新, 推出一套适合新兴商务英语专业本科学生的系列教材。

编撰者们不仅具有丰富的语言教学经验, 而且获得工商管理、经济学等商科专业的硕士、博士学位, 具备商务活动的实践经验。他们集教学经验和专业背景于一身, 这正是本套商务英语系列教材编撰质量的有力保证。

对外经济贸易大学出版社

外语图书事业部

2008 年 4 月

PREFACE

前 言

全球经济的一体化以及中国经济的飞速发展对我国高校人才培养的模式提出了更高的要求, 社会对专业知识和英语能力双高的复合型人才的需求急速增加。为适应这种需求, 同时响应国家教育部要求高等院校创造条件实施一定比例的专业全英课程, 使教育与国际接轨的号召, 许多高校开设了双语的商务专业和课程。2007 年国家教育部又批准商务英语为独立的新学科, 用英语进行商务专业课教授已成为一种必然趋势。国际贸易课程不容置疑是国际商务的主要课程, 但由于中国的国际贸易运作具有鲜明的国家特色, 有其特定的行业规范和法律法规。这类课程的教学不能完全依赖原版的贸易教材。因此, 相关的全英教材建设刻不容缓。基于此目的, 我们编写了这本全英版的国际贸易实务教材。

本书以国际贸易流程作为基础框架, 包含了绪论、国际贸易术语、商品价格、商品描述、货物运输、货物运输保险、国际货款收付、贸易单证、索赔和不可抗力等共九章内容。本书强调学以致用, 突出全英浸泡式的教学模式, 并体现外贸专业的特点, 具有较强的实践性、实用性和可操作性。它既是一本专业的贸易教材, 也是外贸英语的语言教材, 适合高校商务英语专业的学生, 贸易类大专院校的学生和从事外贸业务需要强化外贸英语语言的学习者使用。本书具有如下特点:

1. 本书采用英语来诠释贸易实务的知识, 系统介绍进出口贸易的整个流程, 语言浅显易懂, 结构完整, 内容全面。

2. 本书的编排具有人性化, 每章节开始附章节的总览和学习重点, 每章后附章节内容小结和章节主要词汇, 书后还附各章涉及的外贸词汇, 便于学习者了解专业和语言重点。

3. 本书内容以重要知识点和关键问题为线索, 并根据国际贸易流程的框架进行编排, 易记易学。

4. 本书每章之后配有相应的练习, 题型多样, 包括选择题、判断题、问答题、填充题和案例分析题, 以更好、更全面地帮助学习者巩固所学的业务知识, 更好地掌握实际操作技能。为方便自学者使用, 书末附有部分练习题的简要参考答案。

本书的编者是广东外语外贸大学多年从事国际贸易实务全英授课的老师, 教学经验

丰富,了解学生的学习心理和学习需要。全书共分九章,其中第一章、第六章及第九章由周瑞琪老师编写,第二章、第三章和第七章由王小鸥老师编写,第四章、第五章和第八章由徐月芳老师编写,全书由周瑞琪老师统稿,周瑞琪、王小鸥老师审稿。本书编写过程中参考了若干种近年出版的国内外国际贸易教材及专著(见书末参考书目)。借此机会,编者谨对所参考的教材、专著的版权所有表示衷心的感谢。在本书的编写过程中,也得到不少中外专家的指导和帮助,其中,Adrian Pritchard 教授对本书的编撰提出了宝贵的意见,编者谨对他们的帮助表示衷心的感谢。

由于编者业务水平有限,不足之处在所难免,尚望专家及使用者批评指正。

编 者

二零零八年五月于广东外语外贸大学

新基点(NEW BENCHMARK)
全国高等院校商务英语专业本科系列规划教材

语言技能子系列

商务英语综合教程 1
商务英语综合教程 2
商务英语综合教程 3
商务英语综合教程 4

商务英语听说 1
商务英语听说 2
商务英语听说 3
商务英语听说 4

商务英语写作 1
商务英语写作 2
商务英语写作 3
商务英语写作 4

商务英语翻译 1
商务英语翻译 2

商务知识子系列

经济学原理(英文版)
管理学原理(英文版)
商法导论(英文版)
跨文化交际导论(英文版)
国际贸易实务(英文版)
国际金融(英文版)
营销学(英文版)

人文素养子系列

语言学导论
英国文学简史
英美国家概况
欧美文化概况
英国文学史及选读
英美散文选读(一)
英美散文选读(二)
大学英汉翻译
大学汉英翻译

CONTENTS

目 录

Chapter One General Introduction	(1)
第一章 导论	
1.1 Reasons for International Trade	(2)
国际间贸易的起因	
1.2 Differences between International Trade and Domestic Trade	(5)
国际贸易与国内贸易的差异	
1.3 Classification of International Trade	(6)
国际贸易的分类	
1.4 Export and Import Procedures	(9)
进出口贸易的程序	
1.5 Overview of This Book	(18)
本书的基本内容	
Summary	(20)
总结	
Key Terms	(21)
主要术语	
Abbreviations	(22)
缩略语	
Exercises	(22)
练习	
Specimens	(24)
单证样本	
Chapter Two International Trade Terms	(28)
第二章 国际贸易术语	
2.1 Three Sets of Rules	(29)
三种贸易术语的解释规则	

2 ■ 国际贸易实务

2.2	Basics of Incoterms 2000	(32)
	2000 年国际贸易术语解释通则基本概念	
2.3	Application Issues	(42)
	贸易术语在使用中应注意的问题	
2.4	Determinants of Choice of Trade Terms	(45)
	贸易术语选用的决定因素	
	Summary	(46)
	总结	
	Key Terms	(47)
	主要术语	
	Abbreviations	(47)
	缩略语	
	Exercises	(47)
	练习	
	Chapter Three Export Price	(52)
	第三章 出口商品的价格	
3.1	Expression of Export Price	(52)
	出口价格的表达	
3.2	Pricing Considerations	(53)
	影响定价的因素	
3.3	Calculation of Price	(56)
	价格的计算	
3.4	Understanding the Price	(64)
	价格的评估	
3.5	Communication of Price	(66)
	价格的沟通	
	Summary	(72)
	总结	
	Key Terms	(74)
	主要术语	
	Abbreviations	(74)
	缩略语	
	Exercises	(74)

练习

Chapter Four Terms of Commodity	(79)
--	------

第四章 商品条款

4.1 Name of Commodity	(80)
商品的名称	
4.2 Specifying Quality	(81)
商品的品质	
4.3 Measuring Quantity	(92)
商品的数量	
4.4 Packing and Marking	(99)
商品的包装及标志	
Summary	(110)
总结	
Key Terms	(111)
主要术语	
Abbreviations	(112)
缩略语	
Exercises	(112)
练习	

Chapter Five Cargo Transportation	(117)
--	-------

第五章 国际货物运输

5.1 Ocean Transportation	(118)
海洋运输	
5.2 Other Modes of Transportation	(123)
其他运输方式	
5.3 Transportation Documents	(128)
运输单据	
5.4 Shipment Clause in the Sales Contract	(137)
销售合同中的装运条款	
Summary	(145)
总结	
Key Terms	(146)
主要术语	

4 国际贸易实务

Abbreviations	(146)
缩略语	
Exercises	(147)
练习	
Specimens	(151)
单证样本	
Chapter Six Cargo Transportation Insurance	(154)
第六章 货物运输保险	
6.1 Fundamental Principles of Cargo Insurance	(156)
货物保险的基本原则	
6.2 Marine Risks and Losses	(160)
海上风险和损失	
6.3 Coverage of Marine Cargo Insurance of CIC	(167)
我国海上货物保险范围	
6.4 Coverage of Marine Cargo Insurance of ICC	(172)
协会货物保险范围	
6.5 Other Types of Cargo Insurance	(174)
其他货物保险的种类	
6.6 Procedures of Cargo Insurance	(176)
货物保险程序	
6.7 Insurance Terms in the Sales Contract	(182)
销售合同中的保险条款	
Summary	(183)
总结	
Key Terms	(185)
主要术语	
Abbreviations	(186)
缩略语	
Exercises	(186)
练习	
Specimens	(191)
单证样本	

Chapter Seven International Payments	(196)
第七章 国际货款支付	
7.1 Issues in Concern	(197)
影响支付条件的因素	
7.2 Paying Instruments	(199)
支付工具	
7.3 Remittance	(204)
汇付	
7.4 Collection	(207)
托收	
7.5 Basics of Letter of Credit	(210)
信用证基础知识	
7.6 Types of Documentary Credit	(216)
跟单信用证的种类	
7.7 Letter of Guarantee (L/G)	(222)
保函	
7.8 Export Financing	(223)
出口融资	
7.9 Payment Problems	(230)
支付中出现的问题	
Summary	(230)
总结	
Key Terms	(232)
主要术语	
Abbreviations	(232)
缩略语	
Exercises	(233)
练习	
Specimens	(237)
单证样本	
Chapter Eight Export Documentation	(248)
第八章 出口单证	
8.1 Significance of Documentation	(249)

6 ■ 国际贸易实务

单证的重要性

8.2	Basic Requirements for Documentation	(250)
-----	--	-------

单证的基本要求

8.3	Prerequisites of Documentation	(251)
-----	--------------------------------------	-------

制单的依据

8.4	Export Documents	(252)
-----	------------------------	-------

出口单证的种类

8.5	Clause Concerning Documents in the Sales Contract	(263)
-----	---	-------

销售合同中有关单证的条款

	Summary	(264)
--	---------------	-------

总结

	Key Terms	(265)
--	-----------------	-------

主要术语

	Abbreviations	(265)
--	---------------------	-------

缩略语

	Exercises	(265)
--	-----------------	-------

练习

	Specimens	(269)
--	-----------------	-------

单证样本

Chapter Nine	Inspection, Claim, Force Majeure and Arbitration	(287)
---------------------	---	--------------

第九章 商检、索赔、不可抗力和仲裁

9.1	Commodity Inspection	(288)
-----	----------------------------	-------

商品检验

9.2	Disputes and Claims	(293)
-----	---------------------------	-------

争议和索赔

9.3	Force Majeure	(298)
-----	---------------------	-------

不可抗力

9.4	Arbitration	(301)
-----	-------------------	-------

仲裁

	Summary	(307)
--	---------------	-------

总结

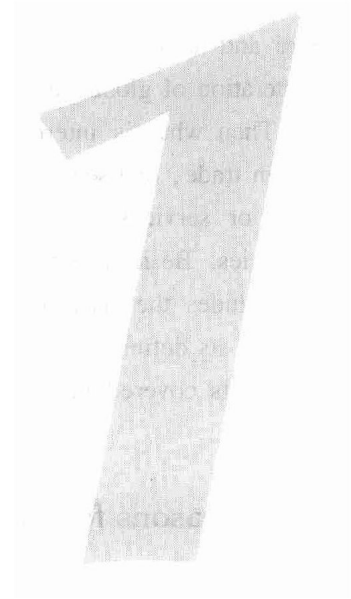
	Key Terms	(308)
--	-----------------	-------

主要术语

Abbreviations	(308)
缩略语	
Exercises	(308)
练习	
Key to Exercises	(313)
练习答案	
Glossary	(317)
词汇表	
References	(334)
参考书目	

Chapter One

General Introduction



LEARNING OUTCOMES

After reading this chapter you should be able to

- define what is meant by international trade
- explain the reasons for engaging in international trade
- identify the benefits of international trade
- explain the major categories of international trade
- tell the differences between domestic and international trade
- understand the major procedure involved in international trade

International trade has a long history. Dated back as far as the Middle Ages, merchants shipped canoes overseas, and sold the goods directly to foreign buyers. With the development of transportation and communication technologies developed especially during the industrial revolution, international trade grew rapidly, which in turn stimulated an upsurge of insurance industry and banking operations oriented toward international payments and settlement. Recently, thanks to the unprecedented development of techniques and services in all trade-related fields as well as the great improvement in trade-related laws, regulations and conventions, international trade is growing even faster and involving even more countries. As one of the most important economic activities in the world today, international trade plays a

more and more important role in the development of a nation's economy and in the acceleration of globalization worldwide.

Then what is international trade? International trade is also known as world trade, foreign trade, overseas trade, etc. It refers to the process of fair and deliberate exchange of goods or services between two or more countries, involving the use of two or more currencies. Besides, international trade concerns trade operations of both import and export and includes the purchase and sale of both visible and invisible goods. However, only knowing its definition is obviously not enough to understand international trade as a whole. The points covered in this chapter will help provide you a clearer picture of international trade.

1.1 Reasons for International Trade

Why do nations trade with one another? The primary reason for one individual to trade with another is that the former has the products more than his consumption and the latter has the demand for the same products. As a result, product exchange is realized and trade is formed. Similarly, when a nation has the products that exceed its domestic demand, it may consider exchanging them for something else with another nation. The commodity exchange that has passed over a nation's border leads to the formation of international trade. However, when international trade has developed to its present stage, the reasons for nations to trade with one another are far beyond the surplus products. Resource reasons, economic reasons, political reasons and many other reasons are all responsible for the boom in international trade.

1.1.1 Resource Reasons

No nation can be completely self-sufficient. The distribution of natural resources around the world is somewhat haphazard: some nations possess natural resources in excess of their own requirements while other nations have none. For example, Colombian and Brazil have the ideal climate for growing coffee beans. The United States is a major consumer of coffee, yet it does not have the climate to grow any of its own. This has led to Colombia and Brazil being big coffee exporters, and the United States a big coffee importer. Countries that do not have the natural resources or raw materials within their own boundaries must import from countries that have them while those that have them exceeding their own consumption will