

Actual and Instant English —International Trade

国际贸易英语

实例实战

浩瀚 主编

- **击破王冠热点**
为您提供全面的背景知识，方便快捷。
- **击破句型盲点**
为您设计详细的国贸锦句，句句珠玑。
- **击破口语难点**
为您打造丰富的国贸场景，即用即查。
- **击破词汇疑点**
为您精选专业的词汇短语，鲜活地道。
- **击破文化焦点**
为您建构中英文化平台，提炼精髓。



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

国际贸易英语 实例实战

VI 视觉—景观—环境① III—书① II—图① 浩瀚 主编



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

内 容 提 要

本书顺应世界经济贸易发展需要,旨在帮助已经具有一定英语水平的人员掌握国际贸易的知识。本书采用中英文的对照方式,理论联系实际,对国际贸易各个环节进行模拟,使本书具有很强的实用性。我们为读者打造的丰富对话、精彩锦句、灵活词汇等内容,相信一定会助您成为真正的经济学高手。

本书适合从事国际贸易的商务人士使用。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易英语实例实战 / 浩瀚主编. — 北京: 中国水利水电出版社, 2010.6

ISBN 978-7-5084-7606-3

I. ①国… II. ①浩… III. ①国际贸易—英语 IV. ①H31

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第115189号

书 名	国际贸易英语实例实战
作 者	浩 瀚 主 编
出版发行	中国水利水电出版社 (北京市海淀区玉渊潭南路1号D座 100038) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: sales@waterpub.com.cn 电话: (010) 68367658 (营销中心)
经 售	北京科水图书销售中心(零售) 电话: (010) 88383994、63202643 全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京浩瀚英语研究所
印 刷	北京市地矿印刷厂
规 格	170mm×235mm 16开本 24印张 556千字
版 次	2010年6月第1版 2010年6月第1次印刷
印 数	0001—5000册
定 价	38.80元

凡购买我社图书,如有缺页、倒页、脱页的,本社营销中心负责调换

版权所有·侵权必究

本书编委会

主 编 浩 瀚

编 委 李 硕 周丽燕 赵秀丽 赵修臣 徐光伟
徐继宁 徐 萍 姚 青 王 勇 王克强
孙 伟 刘 璐 刘样红 刘国华 魏 田
刘雷雷 刘备之 林晓雯 李子强 李庆磊
李江宏 李洪伟 李 红 韩江红 顾 颖
蔡 翠 陈伟华 徐燕南 王 燕 张丽娟

策 划 北京浩瀚英语研究所

前言

P R E F A C E

2001年,中国加入了世界贸易组织,与世界经济的联系越来越密切,对外贸易活动也日益频繁起来,国际贸易在国民经济中的地位已越来越重要。随着全球经济一体化的到来,中国在分享世界经济和贸易发展所带来的机遇同时,也面临着更为错综复杂的巨大挑战。当今国际贸易的发展呈现出许多新的特点,需要我们去熟悉与研究。为了加快我国从贸易大国向贸易强国的转变进程,顺应世界经济贸易的发展潮流,从容应对来自各个方面的挑战,我国急需大量具有全球视野和意识,精通外语,掌握国际贸易知识,熟谙并擅长运用国际经贸规则与惯例,能与国际接轨的双语人才。

本书正是基于以上背景,为了方便广大读者与国外商人更好地沟通与合作而撰写,旨在帮助那些具有一定英语水平基础并初步掌握了国际贸易基本知识的人员,提高他们的国际贸易英语水平与在国际经贸交往活动中的见识与能力,从而能够利用英语直接从事和研究对外经贸的实际和理论工作。本书采用英汉对照方式编写,并以理论和实例相结合的方式向读者展示国际贸易英语在实际情况当中的应用。这有助于增加读者的学习兴趣和加深读者的印象,使得本书不仅具有很强的实用性,更使学习变得相对轻松和有趣。

本书主要分为:国际贸易实务、国际贸易经营以及国际贸易衍生三个部分。

本书的特点如下:

- **背景概括:** 通过阅读背景概括可以对本节内容有清晰的理解。
 - **国际贸易小贴士:** 了解国际贸易的基本技巧和注意事项,快速掌握国际贸易要领。
 - **国际贸易实例实战:** 收录经典的情景会话,让读者身临其境,轻松实现自由沟通。
 - **国际贸易锦句:** 例举国际贸易英语精要之处,字字珠玑。
 - **国际贸易词汇:** 收录高频贸易英语词汇及短语,满足各种会话需要。
 - **国际贸易通:** 提供各种场景的重要贸易要领,储备国际贸易必备的基本常识。
- 本书将国际贸易英语一网打尽,帮您成为真正的经济学高手。

本书编委会

2010年5月

目 录

CONTENTS

前言

第一篇 国际贸易实务

- 一、建立贸易关系 [2]
- 二、询盘 [16]
- 三、报盘 [31]
- 四、还盘 [47]
- 五、订货 [62]
- 六、付款 [80]
- 七、包装 [97]
- 八、装运 [113]
- 九、商检 [128]
- 十、保险 [141]
- 十一、代理 [155]
- 十二、合同 [172]
- 十三、索赔 [186]

- 十四、仲裁 [203]

第二篇 国际贸易经营

- 一、销售 [222]
- 二、招待客户 [236]
- 三、补偿贸易 [250]
- 四、招标与投标 [264]
- 五、加工与装配贸易 [277]
- 六、电子商务 [289]

第三篇 国际贸易衍生

- 一、世界贸易组织 [302]
- 二、北美自由贸易协定 [314]
- 三、贸易术语 [326]
- 四、信用证 [338]
- 五、关税 [354]
- 六、国际贸易与汇率 [365]

第一篇

国际贸易实务

一、建立贸易关系

二、询盘

三、报盘

四、还盘

五、订货

六、付款

七、包装

八、装运

九、商检

十、保险

十一、代理

十二、合同

十三、索赔

十四、仲裁

一、建立贸易关系

建立贸易关系概括



建立贸易关系是进行国际贸易最首要的步骤,同时也是最困难的一个步骤。建立贸易关系是指一国或公司通过各种渠道获得他国

或公司的信息,并成功与对方达成进行商品买卖或服务贸易的协议,进而建立更深一步的合作关系。



国际贸易小贴士
Tips for
International Trade
建立贸易关系绝句

1. 国际收支差额

The difference between the amount of money coming into a country from the goods and services it exports, and the amount of money going out for the goods and services it imports
一国进口的商品和服务贸易总额与出口的商品和服务贸易总额的差额

2. 出口商、出口国

A person, an organization or a country that sends goods or services to other countries for sale.
以出口商品或服务的个人、组织或国家。

3. 进口商、进口国

A person, an organization or a country that brings in goods or services from another country
从他国进口商品或服务的个人、组织或国家

4. 贸易条件

A measure of the trading success of a country by comparing the prices of its imports with the prices of its exports. If export prices rise faster than import prices, terms of trade are said to improve. A fall in the exchange rate will have an unfavorable effect on the terms of trade.



通过比较一国进口价格和出口价格来定义贸易成功的一种方式。如果出口价格比进口价格上升快,我们就说贸易条件有了改善。而汇率下降将会对贸易条件造成不良影响。

5. 贸易集团

A group of countries that agree to trade with each other on most favorable terms, e.g. the European Union.

一些同意彼此间以最惠国待遇进行贸易的国家组成的集团,如:欧盟组织。

6. 贸易伙伴

A company or country that another company or country buys from or sells to.

进行贸易买卖的企业或国家。

Case Study

国际贸易实例

1

我们从哪开始?



Background: 刘先生带领客户布莱克先生参观产品展厅并约定下次会晤。

Mr. Liu: Would you like to have a look at our showroom, Mr. Black?

Mr. Black: Yes, that would be a good idea.

Mr. Liu: This way please.

Mr. Black: Thank you. (Entering the room) Quite a selection!

Mr. Liu: Where shall we start?

Mr. Black: It would take hours if I really look at everything.

Mr. Liu: You may be interested in only some of the items. Let's look at those.

Mr. Black: Good idea! I can just have a glance at the rest.

Mr. Liu: Have you been in the textile business a long time?

Mr. Black: Yes, I've been in textiles for more than 20 years, but the company has been in business since 1948.

刘先生: 您愿意来看看我们的展厅吗, 布莱克先生?

布莱克: 好啊,是个好主意。

刘先生: 请这边走。

布莱克: 谢谢。(进入展厅)这么多展品啊!

刘先生: 我们从哪开始看起呢?

布莱克: 如果我要看全部的展品那将花费相当长的时间。

刘先生: 您可能只对某些项目感兴趣。我们来看看那些。

布莱克: 好主意!我仅能瞥一眼其他的了。

刘先生: 您做纺织行业生意很长时间了吗?

布莱克: 是的,我做这行超过20年了,但是我们是公司是从1948年就开始做这项生意了。



Mr. Liu: No wonder you're so experienced.

Mr. Black: The textile business has become more difficult since the competition grew.

Mr. Liu: That's true.

Mr. Black: Do you have a catalog or something that tells me about your company?

Mr. Liu: Yes. I'll get you some later.

Mr. Black: Thanks. When can we discuss some details?

Mr. Liu: Would tomorrow be convenient?

Mr. Black: Yes, that'll be fine.

刘先生: 怪不得您如此有经验呢。

布莱克: 自从竞争加剧, 纺织业的生意越来越难做了。

刘先生: 是啊。

布莱克: 你有没有商品目录或什么别的能介绍你们公司的东西?

刘先生: 有, 一会儿我拿给你。

布莱克: 谢谢。我们何时开始谈些细节?

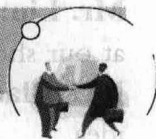
刘先生: 您认为明天怎么样?

布莱克: 好的, 没问题。

Case Study

国际贸易实例 2

面谈更容易



Background: 王先生到机场接客户汤姆森先生并亲切交谈。

Mr. Wang: Excuse me, are you Mr. Thompson from New Jersey?

Thompson: Yes. And you are...?

Mr. Wang: I'm Wang Ling from Zhejiang Import and Export Company.

Thompson: How do you do, Mr. Wang? Thanks a lot.

Mr. Wang: You're welcome. I'm very pleased to meet you.

Thompson: Do you know where the baggage claim area is?

Mr. Wang: Yes, it's over there. How

王先生: 对不起打扰一下, 您是来自新泽西州的汤姆森先生吗?

汤姆森: 正是, 你是……?

王先生: 我是浙江进出口公司的王林。

汤姆森: 你好, 王先生。非常感谢。

王先生: 不客气。很高兴见到你。

汤姆森: 你知道在哪里取行李吗?

王先生: 知道, 就在那边。你有多少件行



many pieces of luggage do you have?

Thompson: Only one suitcase.

Mr. Wang: Let's go to pick up your luggage.

Thompson: OK.

(At the baggage claim area.)

Mr. Wang: How was your flight?

Thompson: Just wonderful! Good food and good service.

Mr. Wang: Is this your first visit to Hangzhou?

Thompson: Yes.

Mr. Wang: We are glad you come to meet us in person.

Thompson: Thank you for meeting my plane.

Mr. Wang: It is the least we can do since you have travelled so far to see us.

Thompson: It makes negotiations easier if we meet each other in person.

Mr. Wang: How's business these days?

Thompson: Not bad. But sales are down a bit due to the revaluation.

Mr. Wang: Do you think it's a general trend?

Thompson: Oh, I hope not. I think it's just a slump. Things will improve soon.

Mr. Wang: I hope so.

Thompson: The blue canvas one is my suitcase.

Mr. Wang: Our car is out in the parking lot. We'll take you to the JW Hotel.

Thompson: Very good.

李?

汤姆森: 就一个行李箱。

王先生: 那咱们去取你的行李吧。

汤姆森: 好。

(在行李认领处)

王先生: 你的旅途怎么样?

汤姆森: 非常棒!很好的食物和服务。

王先生: 这是你第一次来杭州吗?

汤姆森: 是的。

王先生: 我们很高兴您能亲自来见我们。

汤姆森: 谢谢你来接机。

王先生: 这是我们仅能做的了。您旅行了这么久来见我们。

汤姆森: 如果我们能面谈可能会更容易些。

王先生: 最近生意怎么样?

汤姆森: 还行。但是由于重新估价使得销量下降了一点。

王先生: 您认为这是总体趋势吗?

汤姆森: 噢,我认为不是。它应该只是个下降调整。情况很快会变好的。

王先生: 我也希望是这样。

汤姆森: 那个蓝色帆布的就是我的箱子。

王先生: 我们的车就停在外面停车场。我们会带您到 JW 饭店。

汤姆森: 好。



Mock Battle

实战练习 1



A Call about After-sales Service

电话联系售后服务

Background: 丰盛公司是一家在中国生产风力发电设备的外国企业。销售经理卡尔松先生正在打国际电话,和意大利电力公司的总裁汤姆先生交谈。玲是卡尔松的秘书。

Ling: Good morning. Mr. Carlson's office.

Tom: Good morning. This is Tom from Elektriko Company of Italy. I would like to speak to Mr. Carlson.

Ling: Yes, just a moment, please. I'll hand you over.

Carlson: Hello, Carlson speaking.

Tom: Hello, Mr. Carlson, this is Tom of Elektriko Speaking.

Carlson: Oh, Tom, how are you?

Tom: Not too bad, thank you. How are you?

Carlson: Fine, thanks. What can I do for you?

Tom: It's like this. I've just got an urgent message. Two of our clients have got technical problems. Burnt-out generator coils. And the aerogenerators are still under warranty.

Carlson: More burnt-out generator coils? Is it the same coil failure as last time?

Tom: I suppose so, but I'm not sure.

玲: 早上好! 卡尔松先生办公室。

汤姆: 早上好! 我是意大利电力公司的汤姆。我想和卡尔松先生讲话。

玲: 好的,请稍候。我已把电话给您接通了。

卡尔松: 喂,我是卡尔松。

汤姆: 喂,卡尔松先生,我是电力公司的汤姆。

卡尔松: 啊,汤姆,你好吗?

汤姆: 还算不错,谢谢。你好吗?

卡尔松: 很好,谢谢。有什么事吗?

汤姆: 事情是这样的: 我刚接到一封加急电文,我们的两家客户遇到技术麻烦。发电机的线圈给烧毁了。这些风力发电机还在保修期内。

卡尔松: 又是发电机线圈烧毁了? 是和上次一样的毛病吗?

汤姆: 我想是的,但又说不准。



Carlson: Can you fix them by yourselves?

Tom: I'm afraid not. You know, it's a specialist job.

Carlson: I see. I'll send someone over and try to solve the problem once for all. I'll consider it and get back to you later.

Tom: Good. I'll be expecting your call.
(An hour later, Mr. Carlson rings Tom.)

Operator: Hello, Elektriko. What can I do for you?

Carlson: Hello, could I speak to Tom, please?

Operator: Who's calling, please?

Carlson: Carlson of Windco (China) AB.

Operator: Yes, hold the line, please... You're through.

Tom: Tom speaking.

Carlson: Tom, Carlson here. We've decided to dispatch over Mr. Malm, our chief engineer, to attend to your generator coil problems. We think the best way for him is to fly out tomorrow morning and conduct repairs on the spot.

Tom: Fine. Do you know how soon that'll be?

Carlson: Yes, there's a flight from Bei-

卡尔松: 你们自己能修吗?

汤姆: 对不起, 我们自己修不了。你知道, 这是个专业人员才能干的活儿。

卡尔松: 我明白了。我们将派人过去, 把问题彻底解决一下。我考虑考虑, 过一会儿再给你去电话。

汤姆: 好, 我等你的电话。

(一个小时后, 卡尔松先生给汤姆打电话。)

接线员: 喂, 电力公司, 您有何贵干?

卡尔松: 喂, 我可以和汤姆通话吗?

接线员: 请问您是哪一位?

卡尔松: 我是丰盛中国公司的卡尔松。

接线员: 好的, 请不要挂断电话……给您接通了。

汤姆: 我是汤姆。

卡尔松: 汤姆, 我是卡尔松。我们决定派我们的总工程师马尔姆先生去解决你们的发电机线圈的问题。我们认为, 最好的办法是他明天早上乘坐飞机去到现场修理。

汤姆: 那太好了! 你知道他多快能到达这里?

卡尔松: 明天上午 8:15 有一架班机从北



jing at 8:15 a.m. tomorrow and it'll be in Rome at 10:30 local time.

Tom: Right, Mr. Carlson. I'll be at the airport tomorrow to meet him.

Carlson: Thanks very much. By the way, since it's Friday tomorrow, Mr. Malm'd like to make a long weekend of it. Would you please help make some arrangements for him?

Tom: OK, Mr. Carlson, you can count on me. I assure you Mr. Malm will have a pleasant long weekend here. Bye.

Carlson: Thanks, Tom. Bye.

京起飞,当地时间 10:30 就可抵达罗马。

汤姆: 好,卡尔松先生,我明天到机场去接他。

卡尔松: 非常感谢。顺便说一句,因为明天是星期五,马尔姆先生想顺便过一个长周末。希望你帮忙给安排一下。

汤姆: 没问题。把这事交给我,你放心好啦。马尔姆先生一定会在这里度过一个愉快的长周末。再见。

卡尔松: 多谢。汤姆,再见。

Mock Battle 实战练习 2

Enquiring about an Order Placed 电话询问订单情况

Background: 布莱克先生是埃及一家大型进口电器有限公司的采购经理。他正给 ABC 有限公司打电话,询问他们在两个月前所寄订单的情况。

Operator: ABC Co. Ltd, good morning. Can I help you?

Black: Good morning. It's Black here of Electro Co. Ltd, an importer in USA. I'd like to speak to someone who is in charge of your Sales Department. We placed an order with you for computers eight weeks ago, but we have so far heard nothing about it from you.

Operator: Oh, dear! It sounds that the delivery is held up somewhere on the

接线员: ABC 有限公司。早上好。我能为您做些什么?

布莱克: 早上好。我叫布莱克,是美国一家进口电器有限公司的,想和你们销售部的负责人通话。我们在 8 周前向你们公司寄去了一份关于计算机的订单,但是至今仍未收到你们有关这一订单的任何消息。

接线员: 啊,天哪! 听起来好像是哪个环节上把货物压了下来。布莱克先生,



line. Look, Mr. Black, I'll put you through.

Black: OK.

Operator: I'm sorry there's no one here in the Sales Department at the moment, but I'll pass on the message and ask them to get straight back to you. I'll just make a note. Could you give me a name, please?

Black: That's right. Black of Electro Co. Ltd. B-L-A-C-K. It's about an order for 10 computers.

Operator: Which model, sir?

Black: Model W04-50. Would you ask them to ring me on 01-345856?

Operator: OK. That's 01-345856.

Black: That's it.

Operator: You made the order two months ago?

Black: Yes, I did.

Operator: Right, sir.

(The following day.)

Black: Hello.

Operator: Hello. ABC Co. Ltd.

Black: Hello, yes. Black of Electro Co. Ltd here. I rang yesterday about a two-month old order. I was hoping someone would ring me back. I was waiting the whole day yesterday, but there's been still no news from you.

Operator: Oh, I'm awfully sorry, Mr.

我把您的电话接通了。

布莱克: 好。

接线员: 对不起, 布莱克先生, 销售部这会儿没有人, 但是我一定会把这一消息传达给他们, 让他们直接给您回电话。我简单扼要记录一下。请告诉我您的名字好吗?

布莱克: 行。美国电器有限公司的布莱克, B-L-A-C-K。是关于 10 台计算机订单的事。

接线员: 先生, 是哪种型号?

布莱克: W04-50 型。请让他们打 01-345856 这个电话找我。

接线员: 好。电话号码是 01-345856。

布莱克: 对。

接线员: 您是两个月前订的货吗?

布莱克: 是的, 是两个月前定的。

接线员: 好的, 先生。

(第二天)

布莱克: 喂。

接线员: 喂, ABC 有限公司。

布莱克: 喂, 是的。我是电器有限公司的布莱克。我昨天就两个月前寄的订单打电话给你们, 期待有人回电。我昨天白白地等了一天, 但至今仍未听到你们的任何消息。

接线员: 啊, 那太对不起您了, 布莱克先



国际贸易英语 实例实战

Black: Didn't Matthew ring back to you? He's the Manager of the Sales Department. I passed on the message to him as soon as he came back yesterday.

Black: No, he didn't. Can I speak to him now?

Operator: Well, hang on for a moment, sir. Oh, I'm afraid he is out at the moment. Maybe he's making an investigation.

Black: In that case, just tell him unless we have the computers by the end of this month we'll withdraw the order. This may not be a large order, but I was hoping to do more business with you in the future. We've a wide connection with the chain stores here in Cairo and other cities throughout Egypt.

Operator: I'll tell him to call you back immediately.

生。马修先生没有给您回电话吗？他是销售部的经理。昨天他一回来，我就把这一情况传达给他了。

布莱克：他没有给我回电话。我现在可以和他通话吗？

接线员：好吧，先生，请您略等一会儿。啊，对不起，他现在不在，也许正在调查此事。

布莱克：如果是这样，就请告诉他，除非在本月底之前让我们收到这些计算机，否则我们就撤销这个订单。这一订单可能数量不大，但是我们原来是想今后跟你们做更多的生意。我们与开罗这里和全埃及的其他城市的连锁商店有着广泛的联系。

接线员：我一定会让他马上给您回电话的。

国际贸易锦句

之 建立贸易关系

1. *This corporation specializes in importing textiles.*
2. *We wish to introduce ourselves to you as a state operated corporation dealing exclusively in light industrial products.*
3. *We are sending you by airmail under separate cover a brochure on the various kinds of electronic products now*

1. 本公司专营纺织品的进口业务。
2. 向你自我介绍，敝公司系国营单位，独家经营轻工产品。
3. 我方航邮寄上现可供出口的各类电子产品的小册子一份。



- available for export.
4. Your firm has been recommended to us by the Chamber of Commerce in Tokyo, Japan.
 5. As requested, we are airmailing to you, under separate cover, a sample of Art. Nos. 1101 and 1102 for your reference.
 6. We can assure you that all your orders will receive our immediate attention.
 7. We thank you for your letter of Oct. 27th and should like to discuss the possibility of expanding trade with you.
 8. We are convinced that with joint efforts business between us will be developed to our mutual benefit.
 9. It will be greatly appreciated if you will give us your cooperation.
 10. Your letter of May 7th addressed to the Import Company has been passed on to us for attention.
 11. As the companies expand internationally, their outlook becomes increasingly global.
 12. Hyper-competitive domestic markets have driven companies to look further afield in their search for competitive advantage.
 13. To achieve this goal, governments in Asia region need to communicate more closely and work more cooperatively to reduce the barrier to inter-region trade.
 14. Globalization has already become a buzzword. I would say globalization is
4. 贵公司已由日本东京商会推荐给我公司。
 5. 根据要求, 兹另封航邮货号 1101 和 1102 样品各一份, 以供参考。
 6. 我方保证你方订单会得到立即处理。
 7. 10 月 27 日函悉, 谢谢。我方愿与你方商讨扩大贸易的可能性。
 8. 我们相信通过双方的努力, 贸易往来定会朝着互利的方向发展。
 9. 如果贵方能与我方合作, 不胜感激。
 10. 你方 5 月 7 日至进口公司函已转我公司处理。
 11. 随着公司的国际化运作, 他们的眼光越来越投向全球。
 12. 竞争极为激烈的国内市场也迫使公司走出国门, 在海外寻找新的竞争优势。
 13. 为了实现这一目标, 亚洲地区的各国政府需要更加密切的沟通与紧密的合作, 尽可能地消除本地区内的贸易壁垒。
 14. 全球化进程已经成为一个热门话题。我认为全球化是区域及全球融合的