

新世界
NEW WORLD
商务英语系列教材



国际 商务英语

综合教程辅导用书(第二版)

An Integrated Course in International
Business English Reference Book (Second Edition)

廖 瑛 主编



对外经济贸易大学出版社
University of International Business and Economics Press



国际商务英语综合教程 辅导用书

(第二版)

An Integrated Course in International Business English Reference Book

(Second Edition)

主 编 廖 瑛
副主编 阳兰梅 胡志雯 谭文华
编 委 胡志雯 禹金林 陈 洁
甘容辉 陆 丹 庄宇梅
刘 莹

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商务英语综合教程辅导用书 / 廖瑛主编. —2
版. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2012
新世界商务英语系列教材
ISBN 978-7-5663-0475-9

I. ①国… II. ①廖… III. ①国际商务 - 英语 - 高等
学校 - 教材参考资料 IV. ①H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 225656 号

© 2012 年 对外经济贸易大学出版社出版发行
版权所有 翻印必究

国际商务英语综合教程辅导用书 (第二版)
An Integrated Course in
International Business English
Reference Book (Second Edition)

廖 瑛 主 编
责任编辑: 戴 菲 陈 颀

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

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 185mm × 230mm 9.75 印张 226 千字
2012 年 10 月北京第 2 版 2012 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0475-9
印数: 0 001 - 1 500 册 定价: 19.00 元

“新世界商务英语系列教材”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）

丁衡祁（对外经济贸易大学）

王立非（对外经济贸易大学）

王关富（对外经济贸易大学）

车丽娟（东北财经大学）

邬孝煜（上海对外贸易学院）

陈 洁（上海对外贸易学院）

沈素萍（对外经济贸易大学）

陈振东（上海财经大学）

宫桓刚（东北财经大学）

郭桂杭（广东外语外贸大学）

“新世界商务英语系列教材（本科）”编委会

编委会委员（按姓氏笔划为序）

丁衡祁	丁崇文	王立非	王关富
王燕希	江 春	邢建玉	沈素萍
陈小全	陈延军	杨伶俐	张海森
张翠萍	李月菊	李 丽	俞利军
郭桂杭	常玉田	窦卫霖	

新世界商务英语系列教材

高级商务英语听说
高级商务英语听说（第二版）
实用经贸英语口语（第三版）
商务英语阅读
商务英语阅读辅导用书
英语商务信函写作
英语商务信函写作辅导用书
商务翻译（英译汉）
商务翻译（汉译英）
商务英语口译
国际商务英语综合教程（第二版）
国际商务英语综合教程辅导用书（第

二版）

大学外贸英语（第二版）
大学外贸英语（第二版）辅导用书
大学外贸英语（第三版）
大学外贸英语（第三版）辅导用书
大学会计英语
国际经贸文章选读
新编国际经贸英语
新编国际经贸英语辅导用书
商务英语应用文写作

商务英语应用文写作辅导用书
广告英语（第二版）
进出口实务与操作（英文版）
经济学导论（英文版）
国际商务管理概论（英文版）
跨文化交际导论（英文版）
国际商务礼仪
商务广告（英文版）
商务沟通（英文版）
商务谈判英语——语言技巧与商业习
俗（第二版）

商务英语综合教程子系列

商务英语学生用书第一册（第二版）
商务英语教师用书第一册（第二版）
商务英语学生用书第二册（第二版）
商务英语教师用书第二册（第二版）
商务英语学生用书第三册（第二版）
商务英语教师用书第三册（第二版）
商务英语学生用书第四册（第二版）
商务英语教师用书第四册（第二版）

出版说明

“新世界商务英语系列教材”是对外经济贸易大学出版社与对外经济贸易大学、东北财经大学、广东外语外贸大学、上海财经大学、上海对外贸易学院等院校联手推出的一套面向不同层次、涵盖不同模块的商务英语系列立体化教材。

本套教材面向三个层次：研究生、本科生和高职高专学生。研究生层次的商务英语适用于全国各高等院校商务英语方向以及财经类专业的硕士研究生。整体思路贯彻《研究生英语教学大纲》和《考试大纲》，适应全国研究生英语教学发展的新要求。本套全国高等院校研究生商务英语系列教材由阅读教程、翻译教程、写作教程、听说教程以及配套多媒体课件组成。

本科层次的商务英语教材适用于全国各高等院校英语专业的商务英语方向和国际贸易、国际经济、国际工商管理 etc 商科专业的学生。

高职高专层次的商务英语教材按照教学模式设置，包括语言技能教材和商务谈判、国际贸易实务、外贸英文制单、商务礼仪等商务知识核心教材。

针对本科层次商务英语教学模式和课程设置，商务英语方面的教材涵盖下述三大模块：语言技能、混合模块（语言技能+专业知识）、商务专业知识。

第一，语言技能

商务英语综合教程子系列（1-4册）	高级商务英语听说
商务翻译（英译汉）	商务翻译（汉译英）
国际经贸文章选读	商务英语阅读
英语商务信函写作	实用经贸英语口语
商务英语口译	商务英语综合教程

第二，语言技能+专业知识

人力资源管理专业英语	国际商法专业英语
国际贸易专业英语	金融专业英语
饭店管理专业英语	国际经济合作专业英语
工商管理专业英语	证券专业英语
银行专业英语	国际经济专业英语



国际营销专业英语
国际投资专业英语
大学会计英语

海关专业英语
旅游管理专业英语
广告英语（第二版）

第三，商务专业知识

商务广告（英文版）
国际商务礼仪
商务沟通（英文版）
商务谈判英语——语言技巧与商业习俗（第二版）

跨文化交际导论（英文版）
进出口实务与操作（英文版）
经济学导论（英文版）

上述的每套子系列教材都自成体系，合在一起又形成有机的整体。本套教材不是封闭的，而是随着教学模式、课程设置和课时的变化而不断推出新的内容。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，整合出一套不断更新、日趋完整的商务英语系列教材，以实现我们为广大读者提供服务的座右铭：“读经贸图书，做国际儒商”（Get well versed in economic and commercial subjects, and succeed in the international business arena.）。

编撰者们不仅具有丰富的语言教学经验，而且具备商务活动的实践经验，或者曾任驻外商务官职，或者获得工商管理、经济学等商科专业的硕士、博士学位。他们集教学经验和专业背景于一身，这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
2011年7月

前 言

《国际商务英语综合教程》出版以来，由于它的理论性和实用性，深受读者欢迎。许多高等学校的相关专业都选作教材。为了完善内容，满足读者的需要，我们受出版社邀约对本教程进行了修订，补充了与国际商务有关的“外汇汇率”一章，更新有关知识。

全书分 13 章，从国际商务简介、商务组织、经营方式、经济学入门、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、营销组合与产品促销、国际支付与结算、外汇汇率到国际商务谈判策略，每章都分门别类介绍该章的专业知识。全书内容丰富、语言规范、专业性强、知识面广，是高等学校商务英语、国际贸易、国际金融、国际会计、国际市场营销、工商管理、外企管理、涉外经济、世界经济等专业的专业英语教材，也是从事上述专业的工作人员自学专业英语的良师益友。

这次修订版仍保持原书的体例，全书包括资料丰富的课文 (Text)、专业术语英文注释 (Explanatory Notes on Technical Terms)、与课文配套的练习 (Test Yourself) 三个部分。为方便教师备课和读者自学，本书姊妹篇《国际商务英语综合教程辅导用书》设有课文译文、专业术语注释译文和练习答案供读者参考。

本教程此次修订由湖南大学外国语学院廖瑛教授主笔，阳兰梅、胡志雯、禹金林、廖越英、陈洁、甘容辉、陆丹、庄宇梅、刘莹等协助进行。

在编写过程中，本书作者出于对经贸知识的考虑，参考并借鉴了国内外出版的有关资料和书籍，从中获得很大的启示，在此谨致谢意。

由于作者水平有限，书中不妥之处在所难免，欢迎同行专家和广大读者不吝赐教。

廖 瑛

2012 年 7 月于湖南大学外国语学院

第一版前言

改革开放政策深入人心，中国经济高速发展，国际商务活动日益频繁。学商务英语、用商务英语的人日益增多，许多高校都开设了商务英语专业，甚至建立了商务英语系，但是苦于没有系统的、内容地道的商务英语教材。《国际商务英语综合教程》及其姊妹篇《国际商务英语综合教程辅导用书》就是在作者继近几年来编著了《新编外贸英语口语教程》、《实用英语口语教程》、《实用英语口语训练》、《实用外贸谈判英语》、《实用外贸英语函电》（第二版）、《实用商务公关英语——口语》、《实用商务公关英语——应用文写作》、《国际商务英语——商务理论、语言与实务》和《国际商务英语语言与翻译研究》（第二版）等书之后，又一部理论性和实用性很强、应用范围很广的教材。本教程与作者已出版的上述教材，各校可根据各专业需要自选配套使用。

全书分十二章，从国际商务导论、商务组织、经营方式、经济学入门、市场经济、国际贸易术语及订价原则、营销的含义、营销组合与产品促销、国际支付与结算、竞争的种类、国际贸易实务简介到国际商务谈判策略，每章都分门别类介绍该章的专业知识。全书内容丰富、语言规范、专业性强、知书面广。是高等学校商务英语、国际贸易、国际金融、国际会计、国际市场营销、工商管理、外企管理、国际商法、涉外经济、世界经济等专业的专业英语教材，也是从事上述专业的工作人员自学专业英语的良师益友。

全书每章包括资料丰富的课文（Text）、专业术语英文注释（Explanatory Notes on Technical Terms）、与课文严格配套的练习（Test Yourself）三个部分。为方便教师备课和读者自学，本书姊妹篇《国际商务英语综合教程辅导用书》设有课文译文、专业术语注释译文、练习答案供参考。

本教程两册主要由湖南大学外国语学院商务英语系硕士研究生导师廖瑛教授主编，杨萍、石颖、王韵任副主编，潘谊清、禹金林、彭坚、王小玲、余婷、汤丹、廖越英、刘莹任编委。

在编著过程中，本书作者出于对经贸知识的考虑，参考并借鉴了国内外出版的有关书籍和资料，从中获得很大的启示，在此谨致谢意。

由于作者水平有限，书中不妥之处在所难免，欢迎同行专家和广大读者不吝赐教。

廖 瑛

2008年3月于湖南大学外国语学院

Contents 目录

第一章 国际商务简介 (A Brief Introduction to International Business)	1
1. 什么是商务? (What Is Business?)	1
2. 什么是国际商务? (What Is International Business?)	1
3. 国际商务活动范围 (The Scope of International Business Activities)	2
4. 国际风险 (International Risk)	3
5. 国际商法 (International Business Law)	3
6. 商业信用 (Commercial Credit)	4
7. 国际商务管理 (Management of International Business)	6
8. 世界贸易组织简介 (A Brief Introduction to the WTO)	6
第二章 商务组织 (Business Organizations)	15
1. 概述 (Introduction)	15
2. 独资企业 (Sole Proprietorship)	15
3. 一般合伙企业 (General Partnership)	16
4. 有限合伙企业 (Limited Partnership)	17
5. 合股公司 (Joint Stock Company)	17
6. 公司 (Corporations)	18
7. 跨国公司 (Transnational Corporations)	19
第三章 经营方式 (Ways of Business)	27
1. 概述 (Introduction)	27
2. 批发 (Wholesaling)	27
3. 零售 (Retailing)	28
4. 特许经营 (Franchising)	29
5. 代理 (Agency)	31
6. 电子商务 (E-commerce)	32
第四章 经济学入门 (A Guide to Economics)	39
1. 什么是经济学? (What Is Economics?)	39
2. 什么是宏观经济学? (What Is Macroeconomics?)	39
3. 货币和财政政策 (Monetary and Fiscal Policy)	40



4. 什么是微观经济学？（What Is Microeconomics?）	40
5. 需求曲线（The Demand Curve）	40
6. 供应曲线（The Supply Curve）	41
7. 均衡价格（The Equilibrium Price）	41
8. 需求变化和需求量变化的关系（Changes in Demand versus Changes in Quantity Demanded）	42
9. 供应变化和供应数量变化的关系（Changes in Supply versus Changes in Quantity Supplied）	42
第五章 竞争的种类（Types of Competition）	47
1. 纯粹竞争（Pure Competition）	47
2. 垄断性竞争（Monopolistic Competition）	47
3. 寡头卖主垄断（Oligopoly）	48
4. 纯粹垄断（Pure Monopoly）	48
5. 竞争风险最小化（Competitive Risk Minimization）	48
第六章 市场经济（The Market Economy）	53
1. 市场与市场经济（Market and Market Economy）	53
2. 价格（Price）	53
3. 供给和需求（Supply and Demand）	54
4. 市场价格（The Market Price）	54
第七章 国际贸易实务简介（A Brief Introduction to International Business Practices）	59
1. 概述（Introduction）	59
2. 准备工作（Preparatory Work）	59
3. 交易磋商（Business Negotiation）	60
4. 签约（The Signing of a Contract）	62
5. 出口合同的履行（The Performance of an Export Contract）	62
6. 进口合同的履行（The Performance of an Import Contract）	64
第八章 国际贸易术语及定价原则（International Trade Terms and Pricing Principles）	69
1. 概述（Introduction）	69
2. 《2010年国际贸易术语解释通则》中贸易术语的定义（Definition of the Trade Terms in Incoterms 2010）	71
3. 如何确定进出口商品的价格（How to Determine the Price for Imports	

and Exports)	74
4. 计价货币的选择 (Selection of Money of Account)	74
5. 佣金与折扣 (Commission and Discount)	75
6. 其他非价格商业术语 (Other Non-price Commercial Technical Terms)	75
第九章 营销 (Marketing)	79
1. 什么是营销? (What Is Marketing?)	79
2. 营销观念 (The Marketing Concept)	79
3. 营销和效用 (Marketing and Utility)	80
4. 目标市场 (The Target Market)	80
5. 工业市场 (The Industrial Market)	81
6. 政府和公共机构市场 (Government and Institutional Markets)	82
7. 消费者市场 (The Consumer Market)	82
8. 消费品的类别 (Classes of Consumer Goods)	82
第十章 营销组合与产品促销 (The Marketing Mix & Product Promotion)	87
1. 营销组合 (The Marketing Mix)	87
2. 产品策划 (Product Planning)	87
3. 产品定价 (Pricing)	88
4. 选择市场 (Selecting the Market)	88
5. 促销 (Product Promotion)	88
6. 广告 (Advertising)	88
7. 产品包装 (Product Packaging)	89
8. 打破语言障碍 (Breaking the Language Barriers)	90
第十一章 国际支付与结算 (International Payments & Settlements)	95
1. 概述 (Introduction)	95
2. 信用工具 (Credit Instruments)	96
3. 汇票 (Bill of Exchange)	97
4. 本票与支票 (Promissory Note and Cheque)	101
5. 汇款 (Remittance)	102
6. 国际贸易支付条件与支付方式——预付货款, 赊账业务, 托收 (Terms and Methods of Payment in International Trade—Payment in Advance, Open Account Business, Factoring, Collection)	104
7. 国际贸易支付条件与支付方式——信用证 (Terms and Methods of	



Payment in International Trade— Letter of Credit (L/C)	105
8. 保证书 (Guarantee)	109
9. 单据——汇票, 发票, 保险单 (Documents)	110
第十二章 汇率 (Exchange Rate)	117
1. 概述 (Introduction)	117
2. 直接标价法和间接标价法 (Direct Quotations and Indirect Quotations)	117
3. 交叉汇率 (Cross Rate)	118
4. 即期汇率 (Spot Rate)	118
5. 远期汇率 (Forward Rate)	119
第十三章 国际商务谈判策略 (Negotiation Strategies on International Business) ..	123
1. 概述 (Introduction)	123
2. 谈判前的准备工作 (Preparations for Business Negotiation)	123
3. 谈判中应注意的问题 (The Notable Problem during the Process of Negotiation)	125
4. 文化差异对国际商务谈判的影响 (The Impact of Cultural Differences on International Business Negotiations)	126



国际商务简介

1. 什么是商务？（What Is Business?）

传统上，商务仅指人们所需要的物品的交换或贸易。但是，今天商业有更为科学的定义，它是指为了利润而进行货物和劳务的生产、分配和销售的一种活动。商务包括生产，即产品的创造和劳务的提供、分配、销售和利润。将铁矿转化为机床零件就是一个很好的实例。由各种零件组成的机床需要从工厂运到市场或转移给机械经销商，这就是大家知道的分配过程。将产品和劳务交易成金钱就是销售。例如，将一台机床卖给某人成交的钱，或者一个机修工提供修理机床的服务而得到的钱，我们都称之为销售。

综上所述，我们可以说，商务是指生产、分配、销售一切活动的组合，通过这些活动，创造利润和经济盈余。任何一家商业公司商务活动的主要目的就是创造利润，即支付一切开支后余下来的钱。所以创造利润或经济盈余是商业活动的基本目标。

2. 什么是国际商务？（What Is International Business?）

国际商务作为管理训练的一个领域具有跨国家边界商务活动的专门特征。这些活动可能是商品、服务、资金或个人的活动；技术、信息或者数据的转让活动；或者甚至是对雇员的监督活动。国际商务作为管理训练的一个分支出现，是由于跨国界的商业交易日益增长的范围和复杂性产生了新的、特殊的管理问题和政府政策问题。这些问



题没有在传统的商业和经济领域里受到足够的注意。

商务（商业交易）延伸到不同的主权政治团体之间，在世界经济舞台上不是新现象。一些商业公司已在国外直接投资并在国外管理多年。主要在（但并不限于）采矿、石油、农业领域。然而，国外贸易从一个单一民族国家出现迄今具有悠久的历史。但是，自从第二次世界大战结束以来，国际商务活动的形式发生了奇异的变化。在许多国家里，成千上万的公司已经发展成为具有所有权控制或其他跨国界联系的多国企业。这些企业持有对商业各方面的全球观点——从市场到资源——他们把市场和生产结合进来发展到世界规模。传统国际贸易一直在各个国家独立公司之间的贸易形式中不断发展。但是，在整个过程中，贸易的重要性已经倾斜到跨国商业交易的其他形式上，并且更迅速地发展起来。

国际商务领域涉及各种类型的跨边界商业交易问题。这些问题也是国际公司和政府面临和解决的问题。这个领域包括商品的国际交易、技术和数据这类无形商品的国际转让，以及国际服务的实行，如银行和交通中的国际交易。它给予多国企业特殊的关注——所谓多国企业，即一个把基地设在一个国家，却由一国或多国运作的企业，关注这些企业在国际上做生意的一整套方法。

3. 国际商务活动范围（The Scope of International Business Activities）

国际商务活动的范围是一个包含重要的商业部门的广大范围。物质商品中的国际交易涉及矿产品、石油产品、农产品和生产活动。服务行业中的交易扩大到建筑、旅馆、旅游、商业洽谈以及零售和批发部门；财政领域中的交易如商业和投资银行、证券和保险；航空和航海运输中的交易；及通讯媒介方面的交易如收音机、电视、电话、杂志、书籍、报纸、新闻服务和电影。无形商品交易发生在技术、商标、跨国界资料的传递这样一些领域里。

国际商务活动还涉及可供公司在国际上做生意自由选择的广泛的范围，包括不同程度的外国直接投资的托收。即使公司在那个范围里承担了国外设备所有权，它们具有从建立销售公司、货栈、包装以及装配操作到全规模生产设备的选择权。

什么是国外直接投资？我们解释为使投资者有效地控制企业并参与管理的投资。相反，有价证券投资是为获得投资收入或者资金营利，而不是获得企业收入的投资。我们经常很难决断哪个是直接投资，哪个是有价证券投资。

直接投资可以用许多方式来提供资金，而不是通过国外资金的运动。国外投资可以通过地方借款，国外收益的再投资来把非资金财产如技术等销售给国外分支机构，或者通过许可证费用和支付母公司管理服务费用来提供资金。更确切地说，直接国外投资作

为国外资金形式没有很多的国际资金运动。

没有进行国外直接投资交易的公司，也可以从事国际商务活动。通过出口和进口、非分支机构的国外公司的许可、销售技术、国外管理合同以及销售由承包商完全包办的工程来进行。在由一个承包商完全包办的工程中，卖主计划、设计及将一套设施投入动作，然后转让给地方雇主。其卖主收它的服务费用，但通常不保持所有权利益。

除了国外管理的形式和规模的选择权，直接投资的方法提供了一个有关所有权形式的可能性。国外设备可以完全被拥有或者可能由一个或更多合股人组成的合资企业。该合股者可能是私人公司或者是东道国政府，或者他们可能是不同民族的其他国际公司。

4. 国际风险 (International Risk)

国际商务活动面对的特别风险因素包括金融、政治、规章和税务的风险。它们产生于这些原因，例如不同的货币、金融标准和国家目标。但是它们都通过对获取利益或所有权的影响而明显地表现出来。

金融风险因素涉及考虑国际收支差额，改变兑换率，各国不同的通货膨胀倾向以及发散的利率。在政治领域里，当打算大批资金投资的时候，必须提前许多年考虑对国外公司直接没收或减少烦恼的风险。规章风险产生于不同的法律制度，部分重合的司法权和不同的政策，这些影响了诸如限制商业实务的规章制度和反垄断的法律的应用。在税收领域，财政政策中未预见到的变化能够极大影响多国企业的获利。而且，对税收法律应用得不稳定经常造成双倍的纳税风险。

人们逐渐认识到继续进行相当复杂的商务情报活动来辨认和预计国际风险是必要的。理想的做法是，应该分析国际风险以达到获得潜在的引起某种结果的力量，以可能的措词把将来计划规定下来并把潜在的费用用数量表示出来。

5. 国际商法 (International Business Law)

国际商人的发展穿过了国家边境，并且他们在许多国外法律环境下进行国际贸易活动。因此，世界商人完全不像国内商人，必须重视复杂的和各种法律约束。在某些情况下，好些约束不仅是意义不明确的，而且也容易再发生变化。

什么是国际贸易法？可能给它下定义吗？在哪儿能够找到它？这