

21 世纪国际经济与贸易学专业新编教程

国际贸易实务国家级双语教学示范课程参考教材

PPT+学习网站
+习题答案
实用的教学资源

International Business Practice

国际贸易实务 双语教程

(第3版)

易露霞

方玲玲

陈原

主编



清华大学出版社

21 世纪国际经济与贸易学专业新编教程

国际贸易实务国家级双语教学示范课程参考教材

PPT+学习网站
+习题答案
实用的教学资源

International Business Practice

国际贸易实务 双语教程

易露霞 方玲玲 陈原 主编

(第3版)

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书根据《跟单信用证统一惯例 (UCP600)》及《国际贸易术语解释通则 2010 版 (Incoterms 2010)》进行了认真而细致的修改,从而更加符合当前国际贸易发展的需要。

本书共分为 12 个单元,每个单元包括 4 部分。第一部分是课文,按照外贸业务交易发展的规律,同时用中英文系统地阐述了国际贸易中的各个重要环节。第二部分是专业术语解释,对外贸业务中经常出现的重要术语进行了简要、精确的解释,使读者能够正确、清晰地理解这些术语的含义。第三部分是单词,紧扣课文内容,提供与课文内容相关的常用单词。第四部分是练习,充分体现双语特点,既有中文练习又有英文练习,便于读者自学。

本书可作为高等院校经济管理类的学生学习国际贸易实务的教材,也可作为从事国际贸易工作的专业人士的自学参考书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务双语教程/易露霞,方玲玲,陈原主编. —北京:清华大学出版社,2011.8

(21 世纪国际经济与贸易学专业新编教程)

ISBN 978-7-302-26197-1

I. ①国… II. ①易… ②方… ③陈… III. ①国际贸易-贸易实务-双语教学-高等学校-教材

IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 135648 号

责任编辑:杜春杰 王 威

封面设计:张 岩

版式设计:文森时代

责任校对:张兴旺

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:北京富博印刷有限公司

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印 张:25.25 字 数:586 千字

版 次:2011 年 8 月第 3 版 印 次:2011 年 8 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:39.80 元

第 3 版前言

本书自 2006 年 9 月出版以来，因内容新颖、实用，中英文结合，受到了许多院校师生、学者的关注和认可，至今已经两次改版，10 次印刷，收到了良好的社会效益和经济效益。本次修订的主要原因有二：首先，《国际贸易术语解释通则 2010 版（Incoterms 2010）》已于 2011 年 1 月 1 日起正式生效，因此，相应的内容也必须修订；其次，在本书第 1、2 版的使用过程中，广大读者、专家也不断地反馈给出版社和作者本人许多建议和意见。

为了更好地紧跟形势发展，作者对本书进行了修订，修订包括第一章中的部分内容，如许可证贸易、投资、国际收支平衡等；第二章中新增概述部分，使其与其他章节保持一致，对进出口战略、交易磋商中的询盘、报盘、还盘、接受等内容也作了修改；第四章改动最多，根据《Incoterms 2010》，本章将原 13 个术语改为 11 个术语，并作详细介绍，同时将《Incoterms 2010》与《Incoterms 2000》进行了比较详细的比较，方便读者使用；第五章对“货物品质的表示方法”进行了修改补充，新增加“品质机动幅度条款和品质公差条款”等内容；第六章对“溢短装条款”等内容进行补充与调整；第七章对包装目的进行了必要的修改，新增“影响包装形式的各种因素”；第八章对货物定价进行了修改，新增由 FOB 价换成 CIF 价等的价格转换公式与说明；第九章对有关运输方面的内容进行修改。此外，作者结合这几年来从事教学和科研中积累的一些心得体会，在原有基础上，对部分练习进行了修订。修订后的练习题更趋向于用英语学习国际贸易实务的专业知识，更注重实务应用能力的培养。限于篇幅关系，第 3 版删去了第 2 版附录中的《UCP600》和《联合国国际货物销售合同公约》，读者可以自行从学习网站中下载使用。

修订后的教材主要体现以下特点：（1）紧跟国际贸易实务发展变化的最新形势；（2）补充完善前一版中不足的地方；（3）更加注重应用性和操作性。

为了方便教学使用，我们建立了本课程的两个学习网站，分别是外经贸英语学习网（<http://222.200.98.43/trade>）和外贸业务信函写作网（<http://222.200.98.43/xinhan>），欢迎广大师生学习使用。

同时，本书也是“高等学校本科教学质量与教学改革工程”的成果之一。以本书为主要参考教材的国际贸易实务课程，被评为国家级 2009 年度双语教学示范课程。

在本次修订过程中，参考了许多国内外出版社出版的相关著作和刊物，在此也一并向这些著述的作者表示感谢。

由于作者水平有限，尽管倾心编写，也难免存在缺点和不足之处，恳请专家和读者不吝指正，以便再次修订时更加完善。

编者
2011 年 6 月

第 2 版前言

本书自 2006 年 9 月出版以来,因内容新颖、实用,中英文结合,受到了许多院校师生、学者的关注和认可,至今已经 7 次印刷,收到了良好的社会效益和经济效益。本次修订的主要原因有二:首先,《跟单信用证统一惯例(UCP600)》(2007 年修订版)已于 2007 年 7 月 1 日起正式生效,因此,相应的内容也必须修订;其次,在本书第 1 版的使用过程中,广大读者、专家也不断地反馈给出版社和作者本人许多建议和意见。

为了更好地紧跟形势发展,作者对本书进行了修订,修订包括第二章中的报盘、还盘、接受,第三章中合同的履行,第四章、第十章和第十一章中的信用证部分内容。此外,作者结合这几年来从事教学和科研中积累的一些心得体会,对每一章的练习进行了大量修订。修订后的练习题更趋向于用英语学习国际贸易实务专业知识,更注重实务应用能力的培养,如新增中英文案例分析,保单、提单、汇票等单据操作题。

修订后的教材主要体现以下特点:(1)紧跟国际贸易实务发展变化的最新形势;(2)补充完善前一版中不足的地方;(3)更加注重应用性和操作性。

为了方便教学使用,我们建立了本课程的两个学习网站,分别是外经贸英语学习网(<http://222.200.98.43/trade>)和外贸业务信函写作网(<http://222.200.98.43/xinhan>),欢迎广大师生学习使用。

同时,本书也是“高等学校本科教学质量与教学改革工程”的成果之一。以本书为主要参考教材的国际贸易实务课程,被评为国家级 2009 年度双语教学示范课程。

本修订过程中,参考了许多国内外出版社出版的相关著作和刊物,在此也一并向这些著述的作者表示感谢。

由于作者水平有限,尽管倾心编写,也难免存在缺点和不足之处,恳请专家和读者不吝指正,以便再次修订时更加完善。

编者
2011 年 2 月

第 1 版前言

培养复合型专业人才已成为 21 世纪高等教育的首要任务，在各类热门人才排行榜中，同时具备专业技术和专业外语知识，并能将专业技术和外语知识运用自如的复合型人才深受用人单位的欢迎和重用。当今，我国与世界各国的经济贸易往来越来越多，复合型外贸人才正在受到社会的热捧。英语作为国际交往中的通用语言，在国际经济贸易领域发挥着日益重要的作用。然而，仅仅具备良好的外语语言能力是远远不够的，还必须掌握与国际经济贸易有关的专业知识，并能够将外语语言能力与专业知识有机结合，融会贯通，这样才能适应当今激烈的市场竞争。

随着全球经济一体化程度的加深，一方面我国将需要更多的外贸人才，另一方面对国际贸易专业的学生将提出更高的要求：要求其在熟练掌握专业知识的基础上，可以完全用外语进行业务磋商，利用网络营销开展全球贸易并且能够熟练掌握国际贸易相关条款和惯例。可见，对于国际贸易专业的学生来说提高自身的综合素质是目前最为迫切的任务。而摆在高校教育面前的一个迫切的任务就是如何应对全球经济一体化所提出的要求，培养更多复合型外贸人才。正是基于此目的，我们编写了这本双语教材。

本书的特点之一是中英文对照，兼顾外贸专业和非外贸专业人员的需要，操作性强，用英汉对照的方式来介绍进出口贸易的整个流程，结构完整，内容全面，集中反映了近年来国际贸易实务的最新发展，使读者能够用已掌握的英语来系统地学习专业知识，而非为了学英语来断章取义地学习国际贸易实务英语。这对那些非经贸专业的读者来说是非常有益的，因为他们可以了解一笔交易从发生到发展再到结束的整个过程。本书的另一个显著特点是每章配有习题，可以加深读者对进出口业务各知识点的理解和运用。

全书共分 12 个单元，每个单元包括 4 个部分。第一部分是课文。该部分按照外贸业务交易发展的规律，用中、英文系统地阐述了国际贸易中的各个重要环节。第二部分是专业术语解释。该部分对外贸业务中经常出现的重要术语进行了简要、精确的解释，使读者能够正确、清晰地理解这些术语的含义。第三部分是单词。该部分紧扣课文内容，提供与课文内容相关的常用单词。第四部分是练习。该部分充分体现双语特点，既有中文练习又有英文练习，也便于读者自学。

本书可作为高等院校经济管理类的学生学习国际贸易实务的教材，也可作为从事国际贸易工作的专业人士的自学参考书。编者在编写过程中参阅了多种国内外相关著作和刊物，在此表示衷心感谢！由于编者水平和学识有限，难免出现差错、疏漏的地方，敬请读者不吝指正。

编者
2006 年 4 月

Contents

Chapter One	1
Part A Text A Brief Introduction to International Trade	1
Section One Reasons for International Trade	1
Section Two Problems Concerning International Trade	5
Section Three Forms of International Trade	7
Part B Terminology Practice.....	16
Part C Terms	17
Part D Exercise	18
Chapter Two	21
Part A Text General Procedures of Export and Import Transaction	21
Section One Procedures of Export and Import Transaction.....	21
Section Two Business Negotiation	35
Section Three Basic Qualities for Good Negotiators	52
Part B Terminology Practice.....	54
Part C Terms	55
Part D Exercise	57
Chapter Three	59
Part A Text Contracts for the Sale and Purchase of International Commodity.....	59
Section One Definition of Contract	60
Section Two Formation of Contract.....	69
Section Three Performance of Contract.....	77
Part B Terminology Practice.....	78
Part C Terms	80
Part D Exercise	82
Chapter Four	87
Part A Text Trade Terms.....	87
Section One Components of Trade Terms	90
Section Two Incoterms	92
Section Three Six Main Trade Terms in Incoterms 2010	96
Section Four EXW and FAS in Incoterms 2010.....	124
Section Five D Group in Incoterms 2010	126
Section Six Clauses Commonly Used about the Trade Terms in Contract.....	140

Section Seven Terminology Relating to International Trade and International Practices	141
Part B Terminology Practice.....	141
Part C Terms	142
Part D Exercise	143
Chapter Five.....	148
Part A Text Quality of Commodity.....	148
Section One Methods of Stipulating Quality of Commodity	149
Section Two Quality Latitude & Quality Tolerance.....	156
Section Three Examples of Quality Clauses in Contract.....	157
Part B Terminology Practice.....	158
Part C Terms	159
Part D Exercise	160
Chapter Six	165
Part A Text Quantity of Goods	165
Section One Calculating Units of the Goods Quantity	165
Section Two Methods of Calculating Weight.....	168
Section Three Quantity Terms in the Contract	172
Part B Terminology Practice.....	173
Part C Terms	174
Part D Exercise	176
Chapter Seven	179
Part A Text Packing and Marking of Goods.....	179
Section One The Function of Packing	179
Section Two Kinds of Packing.....	183
Section Three Marking of Package.....	189
Section Four Factors Influencing Types of Cargo Packing	194
Part B Terminology Practice.....	197
Part C Terms	199
Part D Exercise	200
Chapter Eight.....	203
Part A Text Price of Goods.....	203
Section One Contents of Price Term.....	203
Section Two Pricing Methods.....	212
Part B Terminology Practice.....	216
Part C Terms	217
Part D Exercise	218
Chapter Nine.....	223
Part A Text Delivery of Goods	223

Section One Methods of the Delivery	224
Section Two Delivery Conditions	238
Section Three Shipping Documents	244
Part B Terminology Practice	267
Part C Terms	268
Part D Exercise	270
Chapter Ten	277
Part A Text Cargo Transportation Insurance	277
Section One Marine Insurance	279
Section Two Risks, Losses and Expenses	280
Section Three Marine Insurance Coverage	284
Section Four Insurance Value	293
Section Five Insurance Premium	293
Section Six Forms of Marine Insurance Contract	294
Section Seven Endorsement of the Insurance Policy	301
Section Eight Insurance Practice in China	301
Part B Terminology Practice	302
Part C Terms	303
Part D Exercise	304
Chapter Eleven	311
Part A Text Payment of Goods	311
Section One Instruments of Payment in International Trade	311
Section Two Modes of Payment in International Trade	321
Part B Terminology Practice	351
Part C Terms	352
Part D Exercise	353
Chapter Twelve	364
Part A Text Disputes, Claim and Arbitration	364
Section One Disputes and Claim	364
Section Two Force Majeure	371
Section Three Arbitration	373
Part B Terminology Practice	378
Part C Terms	379
Part D Exercise	381
Appendix Model Test	384
Model Test 1	384
Model Test 2	388

目 录

第一章	1
A 课文 国际贸易简介	1
第一节 进行国际贸易的动机	1
第二节 有关国际贸易的问题	5
第三节 国际贸易的形式	7
B 专业术语解释	16
C 专业词汇	17
D 练习	18
第二章	21
A 课文 进出口贸易的一般程序	21
第一节 进出口贸易的流程	21
第二节 交易的磋商	35
第三节 优秀谈判人员基本素质	52
B 专业术语解释	54
C 专业词汇	55
D 练习	57
第三章	59
A 课文 国际商品的买卖合同	59
第一节 合同的定义	60
第二节 合同的格式	69
第三节 合同的履行	77
B 专业术语解释	78
C 专业词汇	80
D 练习	82
第四章	87
A 课文 贸易术语	87
第一节 贸易术语的构成	90
第二节 国际贸易术语解释通则	92
第三节 《2010年通则》的6个主要贸易术语	96
第四节 《2010年通则》中的EXW和FAS术语	124
第五节 《2010年通则》中的D组术语	126
第六节 合同中的通用贸易术语	140

第七节 有关国际贸易术语的国际惯例.....	141
B 专业术语解释.....	141
C 专业词汇.....	142
D 练习.....	143
第五章.....	148
A 课文 货物的品质.....	148
第一节 货物品质的表示方法.....	149
第二节 品质机动幅度条款和品质公差条款.....	156
第三节 合同中的品质条款实例.....	157
B 专业术语解释.....	158
C 专业词汇.....	159
D 练习.....	160
第六章.....	165
A 课文 货物的数量.....	165
第一节 货物数量的计量单位.....	165
第二节 计算重量的方法.....	168
第三节 合同中的数量条款.....	172
B 专业术语解释.....	173
C 专业词汇.....	174
D 练习.....	176
第七章.....	179
A 课文 货物的包装.....	179
第一节 包装的作用.....	179
第二节 包装的种类.....	183
第三节 包装标志.....	189
第四节 影响包装形式的各种因素.....	194
B 专业术语解释.....	197
C 专业词汇.....	199
D 练习.....	200
第八章.....	203
A 课文 货物定价.....	203
第一节 价格条款的构成.....	203
第二节 定价方法.....	212
B 专业术语解释.....	216
C 专业词汇.....	217
D 练习.....	218

第九章	223
A 课文 货物的装运.....	223
第一节 装运方式.....	224
第二节 装运条件.....	238
第三节 货运单据.....	244
B 专业术语解释.....	267
C 专业词汇.....	268
D 练习.....	270
第十章	277
A 课文 货物运输保险.....	277
第一节 海运保险.....	279
第二节 风险、损失和费用.....	280
第三节 海上保险险别.....	284
第四节 保险价值.....	293
第五节 保险费用.....	293
第六节 海运保险合同格式.....	294
第七节 保险单的背书.....	301
第八节 我国保险实务.....	301
B 专业术语解释.....	302
C 专业词汇.....	303
D 练习.....	304
第十一章	311
A 课文 货款的支付.....	311
第一节 国际贸易中的支付工具.....	311
第二节 国际贸易支付方式.....	321
B 专业术语解释.....	351
C 专业词汇.....	352
D 练习.....	353
第十二章	364
A 课文 纠纷、索赔和仲裁.....	364
第一节 纠纷和索赔.....	364
第二节 不可抗力.....	371
第三节 仲裁.....	373
B 专业术语解释.....	378
C 专业词汇.....	379
D 练习.....	381
附录 模拟练习	384
模拟练习 1	384
模拟练习 2	388

Chapter One

Part A Text

A Brief Introduction to International Trade

Trading is one of the most basic activities of mankind. It exists in every society, every part of the world, and in fact every day since the caveman came into being. International trade is a business which involves the crossing of national borders. It includes not only international trade and foreign manufacturing, but also encompasses the growing services industry in areas such as transportation, tourism, banking, advertising, construction, retailing, wholesaling and mass communications. It includes all business transactions that involve two or more countries. Such business relationship may be private or governmental. In the case of private firms the transactions are for profit. Government-sponsored activities in international business may or may not have a profit orientation.

In order to pursue any of these objectives, a company must establish international operational forms, some of which may be quite different from those used domestically. The choice of forms is influenced not only by the objectives being pursued, but also by the environment in which the forms must operate. These environmental conditions also affect the means of carrying out business functions such as marketing. At the same time, the company operating internationally will affect to a lesser degree, the environment in which it is operating.

贸易是人类最为基本的活动之一，每个社会都有贸易活动，并存在于世界各地，事实上，从洞穴人开始就已经有了贸易交往活动。国际贸易就是人们跨越国界所进行的商务活动。广义地说，它不仅包括国际贸易及国外生产，同时还包括新兴的服务行业，诸如交通运输业、旅游业、银行业、广告业、建筑业、零售业、批发业以及大众传播业等。它包括的商务活动涉及两个或两个以上国家。这种商务活动，可能是私人间的关系；也可能是国家间的关系。私人企业为盈利从事国际商务活动，而带有国家色彩的国际贸易也可能不仅仅以盈利为目的。

不论是否盈利，企业必须建立起自己的国际贸易形式，其中有些形式与国内贸易形式完全不同。选择哪种形式不仅取决于企业所追求的目标，同时也受企业面临的环境制约。这些环境因素也影响着贸易活动的功能，如销售功能。同时，公司的活动也影响着国际贸易环境，只是这种影响不及环境对贸易影响那样深刻。

Section One Reasons for International Trade (进行国际贸易的动机)

International trade, also called foreign trade, or overseas trade, in essence, is the fair and deliberate exchange of commodity and service across national boundaries. It includes import and export trade operations. It arises for many reasons.

国际贸易，又称对外贸易、世界贸易或海外贸易。从本质上说，即在平等的基础上，有

意识地进行跨国界的商品和服务交换行为。它包括进口业务和出口业务两部分内容。国家贸易的兴起有多种原因。

1. Resources Acquisition（寻求资源）

Manufacturers and distributors seek out products and services as well as components and finished goods produced in foreign countries. The different distributions of the world's resources determine the patterns of world trade. Some countries or regions are abundant in natural resources; elsewhere, reserves are scarce or nonexistent. For example, the United States is a major consumer of coffee, yet it does not have the climate to grow any fits own. So it has to import coffee from other countries that are rich in coffee, like Brazil, Colombia and so on. Britain possesses large reserves of coal but lacks many minerals such as copper and aluminum. The world's raw materials are unevenly distributed, and both modern manufacturing and agriculture require many different resources. Thus, to obtain these through trading is an absolute necessity.

Climate and soil affect the cultivation of some agricultural products, which a nation can produce and trade internationally. Some South American countries, for instance, enjoy a favorable climate for growing coffee. However, the United States almost does not grow coffee, and has to import it. On the other hand, the climate and soil of some states of America are ideal for raising wheat. The wheat grown in the United States is so large that it is often exported to other countries.

制造商和经销商追求生产产品和服务，同时也在国外市场寻求配件和制成品，有时候这样做可减少成本。资源在世界各地的不同分布状况决定着世界贸易的格局。例如，美国是一个咖啡消费国，但由于气候的关系，它不能大量生产咖啡，因此，不得不从其他生产咖啡的国家，如巴西、哥伦比亚等地进口咖啡。英国拥有大量的煤炭资源，却严重缺乏像铜、铝之类的矿产资源。世界各地的原材料分布不均，而现代制造业和农业却都需要各种不同的资源。因此，通过贸易来获取这些资源是十分必要的。

气候和土壤影响着农产品的种植，这些农产品可以被该国用来生产和进行国际贸易。比如，一方面一些南美国家的气候非常适宜咖啡的生长；而美国几乎不产咖啡，必须进口。另一方面，美国有些州的气候和土壤很适合小麦的生长，因此，美国的小麦产量非常高，经常出口到其他国家。

2. Benefits Acquisition（追求利润）

With the development of manufacturing and technology, there has been another reason, i.e., economic benefit, for nations to trade. It is found that a country benefits more by producing goods it can make most cheaply and buying those goods that other countries can make at lower costs than by producing everything it needs within its own border. This is often explained by the theory of comparative advantage, also called the comparative cost theory, which was developed by David Ricardo, John Stuart Mill, and other economists in the 19th century. The theory emphasizes that different countries or regions have different production possibilities. Trade between countries can be profitable for both, even if one of the countries can produce every commodity more cheaply. As long

as there are minor, relative differences in the efficiency of producing a commodity, even the poor country can have a comparative advantage in producing it.

Comparative advantage has directed countries to specialize in particular products and to mass-produce. For example, the United States is relatively more efficient than Europe in producing food (using one third of the labor) and clothing (using half of the labor). Thus, while the United States has an absolute advantage in both forms of production, its efficiency in food production is greater. Consequently, a great deal of clothing is imported from Europe to the United States.

随着制造业和技术的发展,产生了另一个促进国家间进行贸易的原因,即经济效益。人们发现,如果一个国家只生产低成本的产品,而从其他国家购买它们用低成本生产的产品,那么这比该国自己生产所有的产品要划算。对于这一点,人们常用比较优势的理论来解释。比较优势理论也叫比较成本理论,是由大卫·李嘉图、斯图尔特·米尔和19世纪的其他一些经济学家发展而来的。比较优势理论的要点是:不同国家和地区具有不同的生产可能性。国家之间的贸易对双方都有利,即使其中一方可用较低的成本生产所有的商品。只要两国在生产一种商品的效率上存在着微弱的相对差异,即便是穷国也可能具有生产这一商品的比较优势。

比较优势引导各国专门和批量生产某些特定产品。例如,美国生产食品的效率远高于欧洲。美国生产食品所需劳动力仅占欧洲所需劳动力的1/3,制作服装所需劳动力只占欧洲所需的1/2。可见,在食品业和服装业方面,美国都有绝对优势,但是生产食品的效率比制作服装的效率更高,所以,美国有大量服装从欧洲进口。

3. Diversification (多种经营)

Companies usually prefer to avoid wild swings in their sales and profits, so they seek out foreign markets as means to this end. Some film companies have to smooth their yearlong sales somewhat because the summer vacation period (the main season for children's film attendance) varies between the northern and southern hemispheres. These companies have also been able to make large television contracts during different years for different countries. Many other firms take advantage of the fact that the timing of business cycles differs among countries. Thus while sales decrease in one country that is experiencing recession, they increase in another that is undergoing recovery. Finally, by depending on supplies of the same product or component from different countries, a company may be able to avoid the full impact of price swings or shortages in any country that might be brought about, for example, by a strike.

为尽量避免销售量和利润的剧烈波动,公司通常会寻找海外市场作为防止这种情况出现的措施。由于南北半球学校放暑假的时间不同(此时为放映儿童电影的主要时间),电影制片公司将其年度销售计划作精心策划。这些制片公司还在不同年份与不同的国家签订了拍摄电视的合同。其他许多公司则利用各国不同的经济周期,对其生产与销售进行调整。这样,当一国经济萧条而引起销售量减少时,在另一国则可因经济复苏而使销售量增加。最后,依靠来自不同国家的同一产品或配件,公司就可避免由于一国价格波动或资源短缺带来的损失,比如由于罢工而引起的上述情况。

4. Sales Expansion（扩大销售）

Sales are limited by the number of people interested in a firm's products and services and by the customers' capacity of purchase. Since the number of people and the degree of their purchasing power are higher for the world as a whole than for a single country, firms may increase their sales potentials by defining markets in international terms. Ordinarily, higher sales mean higher profits.

产品的销售量受制于潜在购买者的数量以及消费者的购买力。既然消费者人数及其购买力在世界范围内比在一国内要大得多，企业就可以在全球范围内划分销售市场，以增加其销售量。通常，销售量越大则利润越高。

There still are some other reasons for international trade. Some nations are unable to produce enough products of a certain item. Thus they have to import some to satisfy a large domestic demand. Moreover, the preference for innovation or style also leads to international trade, which makes available a greater variety of products and offers a wider range of consumer choice of a certain product. Finally, some nations of the world trade with others mainly for political reasons. In that case, more considerations are given to political objectives rather than economic motivation.

还有其他一些进行国际贸易的原因。有些国家无法大量生产出某种产品，所以，必须从其他国家进口这类商品，以满足国内的大量需求。此外，国际贸易的发生有时也出自于对创新和款式的追求。因为国际贸易能够提供花色品种更多的产品，并且能扩大消费者对某一产品的选择范围。最后，还有些国家进行贸易主要是出于政治目的。此时，政治目的的重要性超过了经济因素。

5. International Balance of Payments（国际收支平衡）

A nation's balance-of-payment account is the statistical record of all economic transactions taking place between its residents and the rest of the world. A balance of payments (BOP) sheet is an accounting record of all monetary transactions between a country and the rest of the world. It is not concerned with movement of money inside the country. It relates to the difference between the amount of money that has come into the country and the amount of money that has gone out of it. Trade in goods is known as visible imports and exports while in services, invisible. If imports and exports are not balanced, it is the job of the government to correct a deficit or adjust the trade policies. Sooner or later, all nations are compelled to remedy deficits in their balance of payments, whether through market adjustment or controls. When a nation's reserves are low and its balance of payments is weak, the objective of payments equilibrium may come to dominate other objectives of its foreign economic policy and even of its domestic policy. In the decade following the World War II, the elimination of the dollar shortage occupied first place among the foreign economic policy objectives of Western European countries. In the 1960s and again in the 1980s, the US balance of payments problem overshadowed other foreign economic issues.

一个国家的收支平衡账户表，是用于统计记录本地居民和世界其他地区发生的所有经济交易。国际收支平衡（BOP）表是一个国家与世界上其他地方所达成的所有货币交易的会计记

录，它与国内货币流通无关。国际收支是一个国家外汇收入和支出的差额。商品交换是进出口的有形贸易，而劳务进出口则是无形贸易。如果进出口不平衡，该国政府的工作就应该采取措施平衡逆差或调整外贸政策。所有国家迟早都必须通过市场调控，弥补国际收支平衡表上的赤字。当一个国家的储备金少，收支平衡能力弱时，其对外的经济政策、甚至国内政策的主要目标就是收支平衡。第二次世界大战结束后的十年中，消除美元短缺成为西欧国家对外经济政策的首要目标。20 世纪 60 年代及其以后的 80 年代，美国收支平衡问题超过了其他对外经济问题。

Section Two Problems Concerning International Trade (有关国际贸易的问题)

When dealing in international trade (exporting and importing), a businessman has to face a variety of conditions which differ from those to which he has grown accustomed in the domestic trade. The fact that the transactions are across national borders highlights the differences between domestic and international trade. Generally, there are certain differences which justify the separate treatment of international trade and domestic trade. In particular, these differences include cultural differences, monetary conversion, and trade barriers. Foreign traders must be aware of these differences because they often bring about trade conflicts in international trade.

从事国际贸易（进口和出口）时，一个商人所面临的各种情况与他所熟知的国内贸易不太一样。国内贸易和国际贸易的最大区别就是商品交易跨越了国界。一般地说，有几个差异要求我们必须对国内贸易和国际贸易分别对待。这些差异主要包括文化冲突、货币兑换和贸易壁垒。从事国际贸易的商人必须了解这些差异，因为它们经常引起贸易摩擦。

1. Cultural Differences (文化差异问题)

There are many cultures as there are peoples on earth. When companies do business overseas, they come in contact with people from different cultures. They often speak different languages and have their own particular customs and manners. The people of all cultures are ethnocentric. This means that they judge the world from their own ways of looking at things. Therefore, in international trade, business people should be on alert against different local customs and business norms.

地球上的文化和民族一样数量众多。当公司在海外开拓业务时，它们必须同具有不同文化背景的人打交道。这些人说着不同的语言，有他们独特的风俗习惯和行为规范。具有各种文化背景的人都有种族中心倾向，也就是说他们用自己看待事物的方式来判断世界。因此，在国际贸易中，商人应密切注意不同地方的风俗和商业准则。

2. Monetary Conversion (货币兑换问题)

Monetary conversion is another major problem in international trade. If every country in the world use the same currency, the world trade would be much easier. But this is not the case: a Canadian beer producer wants to be paid in Euro dollar. Currencies, like other commodities such as beer, have a certain value. The only difference is that each currency's value is stated in terms of