

经贸英语口语系列丛书

*English  
for Business*

# *English* (Second Edition) **for Business**

## 商贸英语对话 (第二版)

陈倩 主编



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

经贸英语口语系列丛书

# 商贸英语对话

(第二版)

## English for Business

(Second Edition)

主 编 陈 倩  
副主编 陈 建 王 颖  
徐树娟 刘慧君

对外经济贸易大学出版社  
中国·北京

H319.9

P 843-2

图书在版编目 (CIP) 数据

商贸英语对话 / 陈倩主编. —2 版. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2013  
(经贸英语口语系列丛书)  
ISBN 978-7-5663-0698-2

I. ①商… II. ①陈… III. ①国际贸易 - 英语 - 口语  
IV. ①H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 107177 号

© 2013 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

商贸英语对话 (第二版)  
**English for Business (Second Edition)**

陈倩 主编  
责任编辑: 戴菲 朱笑妍

---

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](mailto: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 × 260mm 16.25 印张 406 千字  
2013 年 5 月北京第 2 版 2013 年 5 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-5663-0698-2  
印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 36.00 元 (含光盘)

## 再版前言

承蒙广大读者的关爱，经贸英语口语系列丛书自 2005 年出版以来受到广大读者的欢迎。时代发展，事物更新，第一版中的一些对话内容已不适合时代要求，加之第一版出版的仓促，书中有不少纰漏或不尽人意之处，第二版的出版成为必然。较之第一版，本版更实用，对话内容更贴近话题，学习要点更明确，更便于使用。具体修改如下：更新了所有内容提示，由原来的语言功能和语言点混合提示改为统一的语言点提示；根据内容提示的修改，后面的练习也作了相应的增加或修改，明确学习要点，以便于学习者使用；更换了一些过时的或不太贴近话题的对话、标题以及阅读篇章、语言点注释、练习，使其更具时代性，更切题；全面检查更新了单词英标的标注。第一版阅读内容的一些证书样本更换使其更具时效和代表性。对第一版中的一些表达、书写错误等给予了更正和修改；增加了 PPT 课件（可在 [www.uibep.com](http://www.uibep.com) 下载），更便于使用者和学习者使用。

虽然我们对书稿进行了认真的校对，书中仍难免纰漏或错误，真诚地欢迎广大读者提出宝贵的意见。

真诚感谢为本册丛书提供话题的河北联合大学经济管理学院徐静珍教授。

编 者  
2013 年 3 月

## 前 言

中国加入 WTO (The World Trade Organisation 世贸组织) 标志着中国从此向世界敞开了大门, 同时也使本国的商贸全面走向世界成为现实。国际贸易交流的必要工具是语言。英语是国际交往中使用最多的语言。根据一份我国二十世纪九十年代的调查结果, 我国的国际贸易交往 80% 是通过英语来进行的。因此, 掌握英语, 特别是英语口语, 是进行国际贸易的前提。然而, 我国现行的商业界专业人士, 尤其是民营企业界和中小型商贸界人士在这方面多少缺乏准备, 而会英语的英语专业毕业生又对商贸知识和商贸语言知之有限。为此经理老板们纷纷学起了英语, 英语专业的毕业生也学起了商贸, 各高校英语专业争先恐后地开设商贸英语课, 国际贸易专业开设英语口语课, 并且课时量与英语专业学生一样。可见, 英语, 尤其是英语口语在国际贸易中的重要。

口语表达是人际交往中最直接便捷的方式。我们编写这一套系列丛书就是为了满足上述人士的学习所需。本系列丛书分别为商贸、管理、金融共三册。全套各册均以话题为切入点编排。话题交谈中使用到的语言功能表达, 语言点, 专业词汇是学习的重点, 在各单元均有标出。每单元的编排思路充分考虑了先摄入后学用的语言学习的基本原则和使用需要, 即语言摄入→提示讲解→练习→练习答案。各册中的语言点和语言功能有时重复出现, 因为一种语言功能并不限于一个话题或一种场合使用。再者, “重复”是掌握所学内容的必要手段。如此, 这套丛书既适合非英语专业的使用者, 又可用作英语专业学生的口语教材或口语辅助教材。

本书的编写是在许多热心人的支持和协助下实现的。在此我们要特别感谢河北理工学院经管系徐静珍副教授为我们提供商贸、金融两册的话题, 杜丽娟博士为我们提供管理一册的话题。感谢马晓航老师参与商贸分册的中文部分的校对。外国专家 Peter 审阅了本书的英语部分。

希望本书的出版能为使用者带来效益。书中不足之处, 欢迎使用者不吝指正。

编 者  
2004 年 12 月

## 目 录

|         |                                                              |       |
|---------|--------------------------------------------------------------|-------|
| Unit 1  | INTERNATIONAL TRADE 国际贸易                                     | (1)   |
| Unit 2  | TRADE TERMS 贸易术语                                             | (11)  |
| Unit 3  | QUALITY 品质                                                   | (19)  |
| Unit 4  | QUANTITY 数量                                                  | (27)  |
| Unit 5  | PRICE 价格                                                     | (35)  |
| Unit 6  | PACKING 包装                                                   | (43)  |
| Unit 7  | TRANSPORTATION 运输                                            | (51)  |
| Unit 8  | BILL OF LADING 提单                                            | (59)  |
| Unit 9  | INSURANCE 保险                                                 | (67)  |
| Unit 10 | PAYMENT 付款                                                   | (73)  |
| Unit 11 | DRAFT 汇票                                                     | (81)  |
| Unit 12 | LETTER OF CREDIT 信用证                                         | (89)  |
| Unit 13 | COMPLAINT AND CLAIM 申诉与索赔                                    | (97)  |
| Unit 14 | ARBITRATION 仲裁                                               | (107) |
| Unit 15 | NEGOTIATION 洽商                                               | (117) |
| Unit 16 | INTERNATIONAL ECONOMIC AND TECHNICAL COOPERATION<br>国际经济技术合作 | (125) |
| Unit 17 | TECHNOLOGY TRANSFER 技术转让                                     | (133) |
| Unit 18 | PATENT 专利                                                    | (141) |
| Unit 19 | AUCTION 拍卖                                                   | (149) |
| Unit 20 | TENDERING 投标                                                 | (157) |
| Unit 21 | CONSULTANCY 咨询                                               | (165) |
| Unit 22 | AGENCY 代理                                                    | (173) |
| Unit 23 | SOLE DISTRIBUTION 包销                                         | (181) |
| Unit 24 | COMPENSATION TRADE 补偿贸易                                      | (189) |
| Unit 25 | TRADE MARK 商标                                                | (197) |
| Unit 26 | KNOW-HOW 专有技术                                                | (207) |
| Unit 27 | PROTECTION OF INDUSTRIAL PROPERTY 工业产权保护                     | (215) |
| Unit 28 | DELIVERY OF HARDWARE 设备的交付                                   | (225) |
| Unit 29 | LEASING 租赁                                                   | (233) |
| Unit 30 | COMMODITY EXCHANGE 商品交易所                                     | (241) |
|         | 参考书目                                                         | (249) |

# Unit 1

## INTERNATIONAL TRADE 国际贸易

### 单元 提示



1. May I come in, please? 请问我可以进来吗?
2. You must be... 你一定是……
3. Congratulate you on... 祝贺你……
4. As soon as... 一……就……
5. Convert... into... 将……转换成……
6. Short list (最终) 候选人名单, 决选名单
7. Holland 荷兰

### 对话

求职者 (Job Hunter) 与人事部门经理 (Manager of the Personnel Department)

Job Hunter = JH      Manager of the Personnel Department = MPD

JH: (Knock) May I come in, please?

MPD: Come in, please.

JH: Good morning.

MPD: Good morning. You must be Ms. Zhang Huayu from Beijing. Am I right?

JH: Yes, you are right.

MPD: Have a seat please.

JH: Thank you.

MPD: Well, Ms Zhang, first of all, I would like to congratulate you on your being a member on our short list for today's interview.

JH: Thank you.

MPD: Now since this is an international trade corporation, could you tell me something about this field?

JH: Er... well..., international trade is the business of buying, selling or exchanging goods with foreign countries or between countries, or between households and firms in different countries. It is quite different from domestic trade in that it involves the transaction of the currency.

MPD: Yes. For example?

JH: For example, if we buy a car from Germany, we must convert RMB into Euro and then exchange the Euro for the car. It is very important to get familiar with this, because the purpose of doing business is to earn money, isn't it?

MPD: Right. It sounds good. Anything else?

JH: The earliest trade between countries was to sell each other goods that they were unable to produce themselves. Now countries also buy things they could produce themselves, but what they buy from other countries should have advantages over their own products of the same kind in quality and/or price.

MPD: Right! It seems that you understand well the meaning of international trade, but doing international trade also includes the knowledge of trade terms, quality of goods, packing, and skills of dealing with people and being flexible, etc.

JH: Yes, yes.

MPD: OK. Er... this job requires lots of travelling around the world. Do you like travelling?

JH: Yes. Very much, especially going abroad. Could you tell me which countries the corporation has business with at present?

MPD: Oh, well, we have Malaysia, Singapore, Japan, Korea in Asia; Finland, Denmark, Switzerland, Germany in Europe; and some other countries like the US, Canada, Brazil etc.

JH: Oh, great!

MPD: Anything else you would like to know?

JH: No, not at the moment. Thank you.

MPD: All right. We will let you know the result as soon as possible.

JH: Thank you. I hope you will approve this interview, and I will be your employee.

MPD: Right. Bye!

JH: Bye!



## 参考译文

求职者：（敲门）请问我可以进来吗？

经理： 请进。

求职者： 早上好！

经理： 早上好！你一定是北京来的张华玉小姐吧？

求职者： 是的，您说得对。

经理： 请坐。

求职者： 谢谢。

经理： 哦，张小姐，首先，祝贺你成为我们今天最终面试名单上的一员。

求职者： 谢谢。

经理： 这是一家国际贸易公司，你能不能告诉我你对国际贸易有什么了解吗？

求职者： 哦……，嗯，国际贸易是国与国之间或不同国家的家庭和公司商品的买卖或交换。与内贸很不相同的是它包含着货币的转换。

经理： 是的，举一个例子？

求职者： 例如我们从德国买了一辆轿车，我们就必须将人民币换算成欧元，然后用欧元购轿车。熟悉这点很重要，因为做生意的目的是挣钱，不是吗？

经理： 对，不错。你还知道别的什么吗？

求职者： 国与国之间最早的贸易是互相销售本国生产不了的商品。现代，各国也购进本国有能力生产的产品。但是它们从别的国家购进的产品应在质量和/或价格上比本国的同类产品具有优势。

经理： 嗯！你好像很懂国际贸易，但做国际贸易还涉及贸易条件、商品质量、价格、包装等方面的知识和为人处世，随机应变等技巧。

求职者： 是的，是的。

经理： 好吧。嗯……这项工作要经常到世界各地出差，你喜欢旅行吗？

求职者： 是的，很喜欢，尤其是出国。您能告诉我公司现在跟哪些国家有业务联系吗？

经理： 呵，我们现在在亚洲有马来西亚、新加坡、日本、韩国；在欧洲有芬兰、丹麦、瑞士、德国；以及世界其他一些国家如美国、加拿大、巴西等。

求职者： 哦，了不起！

经理： 除此以外，你还想了解什么？

求职者： 没，暂时没有什么想了解的，一切都很清楚。谢谢。

经理： 好。我会尽快地将面试结果告诉你。

求职者： 谢谢。我希望你们对我的面试满意，我能成为贵公司的雇员。

经理： 好吧。那再见吧。

求职者： 再见。

## 语言点注释

1. congratulate /kən'grætjuleit/ v. 祝贺
2. business /'bizinis/ n. 商品,生意,事务
3. exchange /iiks'tʃeindʒ/ v. 交换; 变换
4. household /'haushould/ n. 户; 家庭

5. firm /fə:m/ *n.* 商号(行); 公司
6. resident /'rezidənt/ *a.* 常住的; 居住的
7. domestic /də'mestik/ *a.* 本国的; 国内的
8. involve /in'vɒlv/ *v.* 包含
9. transaction /træn'zækʃən/ *n.* 交易; 处理; 办理
10. currency /'kʌrənsi/ *n.* 货币; 通货
11. Germany /'dʒə:məni/ *n.* 德国; German *a.* 德国的; *n.* 德国人
12. convert /kən'veɪt/ *v.* 转变; 变换
13. euro /'ju:roʊ/ *n.* 欧元
14. goods /gudz/ *n.* 商品; 货物
15. quality /'kwɒliti/ *n.* 质量
16. include /in'klud/ *v.* 包括; 包含
17. trade term /treɪd, tɜ:m/ 贸易条件
18. require /rɪ'kwaɪə/ *v.* 需要; 要求
19. abroad /ə'brɔ:d/ *ad.* 到国外; 在国外
20. at present /'preznt/ 现在; 目前
21. wonderful /'wʌndəfʊl/ *a.* 精彩的
22. Malaysia /mə'leɪʃə/ *n.* 马来西亚  
     Malaysian /mə'leɪʃən/ *a.* 马来西亚的; *n.* 马来西亚人
23. Japan /dʒə'pæn/ *n.* 日本; 日本国; Japanese /ˌdʒæpə'ni:z/ *a.* 日本的; 日本人
24. Asia /'eɪʃə/ *n.* 亚洲; Asian /'eɪʃən/ *a.* 亚洲的; 亚洲人
25. Canada /'kænədə/ *n.* 加拿大; Canadian /kə'neɪdʒən/ *a.* 加拿大的; 加拿大人
26. Brazil /brə'zɪl/ *n.* 巴西; Brazilian /brə'zɪliən/ *a.* 巴西的; *n.* 巴西人
27. America /ə'merɪkə/ *n.* 美国; American /ə'merɪkən/ *a.* 美国的; *n.* 美国人
28. Europe /juə'rɒp/ *n.* 欧洲; European /juərə'pi(:)ən/ *a.* 欧洲的; 欧洲人的
29. Korea /kə'riə/ 韩国  
     Korean /kə'riən/ *a.* 韩国的; 韩国人的; 朝鲜语的
30. approve /ə'pru:v/ *v.* 批准; 通过; 赞成; 满意
30. employee /'emplɔɪ'i/ *n.* 雇员
31. short list (经多次筛选后确定的) 候选人名单
32. then 副词, 表示时间上的先后顺序, 译为“然后, 于是, 接着”



## 表达法

1. May I come in, please? 请问我可以进来吗? 在进入别人住处或办公室时征求对方许可的礼貌用语。
2. You must be...; 你一定是……, “must be...” 表示有把握的猜测/推测, 用来对未见过面的人或物或还不知结论/真相的事物。

e.g. 1) It has been snowing the whole night, and it **must be** very cold outside.

下了一夜的雪，外面一定很冷。

2) You **must be** Florrie Brown from America, because my friend told me about you—the only westerner with fair hair in this plant.

你一定是弗洛瑞尔·布朗，因为我的朋友跟我说起过你是厂里唯一的一个金发西方人。

3. I would like to **congratulate you on** your being a member on our short list for today's interview. 祝贺你成为我们今天最后面试名单上的一员。

Congratulate sb. on sth. 或用名词的复数形式 congratulations to sb. on sth. 就某事向某人祝贺

e.g. A: Hi, Stephanie, congratulate you on your passing the Chinese examination!

嘿，斯蒂芬妮，祝贺你通过汉语考试！

B: Thank you. 谢谢。

另外，还可以用下列方式：—Please accept my congratulations on...

—I'm very pleased/happy to hear that...

—Let me congratulate you on your...

would like to do sth. 想；想要/做……，表示愿望

e.g. 1) Posy said she **would like to** stay home. 珀西说她想呆在家里。

2) A: What **would you like to** drink, tea or coffee?

你想喝什么，茶还是咖啡？

B: Tea please. 请给我茶。

4. as soon as 一……就……

e.g. I'll telephone you **as soon as** I get home. 我一到家就给你打电话。

5. Convert... into... 将……更/转换成

e.g. To **convert** saline-alkali land **into** good fields 把盐碱地变成良田。

6. on the short list 在（最终）候选人名单上

e. g. I don't know if I would be on the **short list**.

我不知道我是否在候选人名单。

7. 英语中各国的国名是名词，而说到那个国家的人时要用他的形容词形式，这点需要牢记。

e.g.

Holland /'hɒlənd/ *n.* 荷兰

Dutch /dʌtʃ/ *a.* 荷兰人的；荷兰语的；*n.* 荷兰人

Sweden /'swi:dn/ *n.* 瑞典

Swedish /'swi:diʃ/ *a.* 瑞典的；瑞典人的；*n.* 瑞典人

Scotland /'skɒtlənd/ *n.* 苏格兰

Scottish /'skɒtɪʃ/ *a.* 苏格兰的；苏格兰人的；*n.* 苏格兰人

Africa /'æfrɪkə/ *n.* 非洲

African /'æfrɪkən/ *a.* 非洲的；非洲人的；*n.* 非洲人

Cuba /'kju:bə/ *n.* 古巴

Cuban /'kju:bən/ *a.* 古巴的；古巴人的；*n.* 古巴人

Greece /gri:s/ *n.* 希腊

Greek /gri:k/ *a.* 希腊的；希腊人的；*n.* 希腊人

Russia /'rʌʃjə/ *n.* 俄罗斯

Russian /'rʌʃən/ *a.* 俄罗斯的；俄罗斯人的；*n.* 俄罗斯人

Syria /'sɪrɪə/ *n.* 叙利亚

Syrian /'sɪrɪən/ *a.* 叙利亚的；叙利亚人的；*n.* 叙利亚人

Ireland /'aɪələnd/ *n.* 爱尔兰

Irish /'aɪərɪʃ/ *a.* 爱尔兰的；爱尔兰人；*n.* 爱尔兰人

England /'ɪŋɡlənd/ *n.* 英格兰; (泛指) 英国

English /'ɪŋɡlɪʃ/ *a.* 英格兰的; 英格兰的; (泛指) 英国人的; *n.* 英国人

India /'ɪndjə/ *n.* 印度

Indian /'ɪndjən/ *a.* 印度的; 印度人的; 印第安人的; *n.* 印度人; 印第安人

Armenia /ɑ:'mɪ:njə/ *n.* 亚美尼亚

Armenian /ɑ:'mɪ:njən/ *a.* 亚美尼亚的; 亚美尼亚人的; *n.* 亚美尼亚人

Hungary /'hʌŋɡəri/ *n.* 匈牙利

Hungarian /hʌŋ'ɡæriən/ *a.* 匈牙利的; 匈牙利人的; *n.* 匈牙利人

Lebanon /'lebənən/ *n.* 黎巴嫩

Lebanese /'lebə'ni:z/ *a.* 黎巴嫩的; 黎巴嫩人的; *n.* 黎巴嫩人

Austria /'ɔstriə/ *n.* 奥地利

Austrian /'ɔstriən/ *a.* 奥地利的; 奥地利人的; *n.* 奥地利人

## 练习

1. 写出下述情景时应说的话。

- 1) 你去一位外国朋友家或办公室办事, 在你进去之前, 在门口, 你应说什么?
- 2) 你在机场接一位未见过面的客人, 根据你手头的照片, 你认出来了, 然后你应如何上前询问确认。
- 3) 向你的朋友祝贺成为候选人名单上的一员。
- 4) 你在问对方问题之前征求对方意见。

2. 将对话中的汉语部分用本课所学表达法或关键词语译成英语:

- Are you doing anything special this Sunday, Mr. Smith?  
 —No. What do you have in mind?  
 —你喜欢参观博物馆吗?  
 —哦! 是的。我喜欢。I've visited a lot of museums in the world.  
 —Have you ever been to the Palace Museum in Beijing?  
 —No, not yet. You know, this is my first visit to China.  
 —那我们这周末就去参观北京故宫。  
 —Super!

3. 用本单元对话中所学的表达式将下面句子中的汉语译成英语。

- 1) \_\_\_\_\_ 你能给我讲讲 something about the castle?
- 2) Must I 把欧元兑换成人民币 \_\_\_\_\_ for the ticket?
- 3) 您不妨 \_\_\_\_\_ go to see the museum of the city.
- 4) You leave the park, 走过一座桥 \_\_\_\_\_; you can see the City Hall—the highest building(一走过桥) \_\_\_\_\_.
- 5) You climb to the top of the hill, 可以欣赏城市的美景 \_\_\_\_\_.
- 6) Make a left turning when you leave the museum; 你就会找到火车站 \_\_\_\_\_.

4. 将下文空格中的汉语译成英语。

The first census of the American people in 1790 listed fewer than four million residents, most of whom had come from 英国\_\_\_\_\_. Ten years later, in 1800, although the 英国人\_\_\_\_\_ were still a majority, many 爱尔兰的\_\_\_\_\_, 荷兰的\_\_\_\_\_, 德国的\_\_\_\_\_, 瑞典的\_\_\_\_\_, 苏格兰的\_\_\_\_\_, and 法国的\_\_\_\_\_ settlers had come to make their homes in the United States. Immigrants from all of these nations, along with an undocumented number of 非洲人\_\_\_\_\_ who had been brought into the country as slaves, provided labor for the rapidly growing cities and the frontier farms. They built factories, roads, and canals, pushing west to settle town on the edge of the American territory.

By 1980 large numbers of central and southern 欧洲人\_\_\_\_\_ began to find their way to 美国\_\_\_\_\_. 意大利的\_\_\_\_\_, 希腊的\_\_\_\_\_, 俄国的\_\_\_\_\_, 奥地利的\_\_\_\_\_, and 亚美尼亚的\_\_\_\_\_ immigrants settled in the cities where they supplied labor for hundreds of new industries. The census of 1910 listed almost one million immigrants.

After the Civil War, many 亚洲人\_\_\_\_\_ began to arrive, primarily to work on the railways in the West. 中国的\_\_\_\_\_ labourers by thousands led the way, followed by 朝鲜的\_\_\_\_\_ and 日本的\_\_\_\_\_ immigrants.

In more recent years, hundreds of thousands of refugees have come to the United States, the largest numbers from 匈牙利\_\_\_\_\_, 古巴\_\_\_\_\_, 黎巴嫩\_\_\_\_\_, 叙利亚\_\_\_\_\_ and the West India. With the close of the Vietnam War, thousands of Indochinese relocated in the United States.



什么是出口商？贸易平衡有什么意义？什么是贸易逆差和贸易顺差？请阅读：

### (1) Exporters 出口商

These “sellers” are the backbone of international trade, as they bear the burden of proving value. Though generally associated with the shipping of goods, countries also export services, as the “service economies” of the United States and Great Britain are known to do great services. Exports can run the business from mangoes to movies, shellfish to software, or coffee to cameras; the scale of operations can be massive or minuscule. If you are selling on the international scene, regardless of size, you are an exporter.

(2)

**Trade Among Nations**

**国与国之间的贸易**

The choice of which products to market abroad will depend on a great deal how your own nation views its trading partners and how those partners see themselves in relation to your domestic market. Understanding the “balance of trade” will not only affect your ability to penetrate a market but determine the long-term viability of your goods or services in the targeted segment.

Some nations buy more from foreign countries than they sell, some sell more than they buy from abroad, and a rare few have roughly equal amounts in each category. The United States regularly runs overall “trade deficits”(buys more) with its partners; while its major rival and trading partner, Japan, continually has “trade surpluses” (sells more) when matching exports to imports of goods and services. The disparity between the two large economies dispels the notion that deficits are always bad and that surpluses are necessarily good.

(Adapted from Curry 2000:24)

**语言点注释 (1)**

1. exporter /eks'pɔ:tə/ *n.* 出口商
2. backbone /'bækboun/ *n.* 主力; 主心骨
3. proving value 实验价值; 检验价值
4. export services 出口各种服务
5. mango /'mæŋgəu/ *n.* 芒果
6. movie /'mu:vi/ *n.* 电影
7. shellfish /'ʃelfɪʃ/ *n.* 水生贝壳类动物
8. software /'sɒftwɛə/ *n.* 软件; 程序设备
9. coffee /'kɒfi/ *n.* 咖啡
10. camera /'kæməɾə/ *n.* 照相机
11. scale /skeil/ *n.* 规模
12. massive /'mæsiv/ *a.* 巨大的; 大量的
13. minuscule /'minəskju:l/ *a.* 很小的; 不重要的
14. international scene 国际舞台; 国际范围
15. regardless /ri'gɑ:dli:s/ *n.* 无论如何

## 语言点注释 (2)

1. a great deal 在很大程度上; 很多; 大量地
2. in relation to 关于; 涉及; 有关
3. domestic market 国内市场
4. penetrate /'penitreit/ *v.* 渗透
5. viability /vaɪə'biliti/ *n.* 生存性; 生活力
6. segment /'segmənt/ *n.* 部分; 部门 targeted segment 有关部门; 所确认的部门
7. a rare few 难得有几个……; 没有几个
8. roughly /rʌfli/ *ad.* 粗略地; 大概地
9. category /'kætigri/ *n.* 种类; 范畴
10. deficit /'defisit/ *n.* 赤字; 差额; trade deficits 贸易逆差
11. rival /'raivəl/ *n.* 竞争对手
12. surplus /'səpləs/ *n.* 剩余额; 剩余; trade surpluses 贸易顺差
13. disparity /dis'pærɪti/ *n.* 悬殊; 不等
14. dispel /dis'pel/ *v.* 消除; 驱散



## Unit 2

# TRADE TERMS

## 贸易术语

### 单元 提示



1. I mean... 我是说/我的意思是……
2. A moment please. 请等一会。
3. I need some help with... 我需要人帮我做……
4. Exclusive of... 不包括……
5. Go on please. 请继续。
6. Thanks a lot = thank you very much

### 对话

福斯特（Forster）是国际贸易的新手，他正准备与外商谈一笔生意。现他就国际贸易的术语问题请教他的上司布什（Bush）。

Forster = F      Bush = B

F: Good afternoon, Mr. Bush.

B: Good afternoon. A moment please,... right. Let me see..., what's your problem? I mean what you would like me to do for you?

F: Sorry... Mr. Bush... sorry to bother you, but I really need some help with these terms in these documents you asked me to read.

B: Oh, the trade terms? Yes, it's a very important area that every employee in this field should know well.