



实用行业英语系列

外贸行业

实用英语对话及词汇手册

心远行工作室 刘林涛 等 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

实用行业英语系列

外贸行业实用英语对话及词汇手册

心远轩工作室 刘林涛 等 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

内 容 提 要

本书分为两部分,第一部分介绍外贸行业的常用句型和对话,第二部分介绍外贸行业的相关专业词汇。第一部分从对外贸易的基本流程和与对外贸易相关的业务出发,划分为30个基本单元,包括会见客户、推销商品、贸易展会、参观工厂、询盘、报盘还盘、样品、规格、质量、数量、价格、包装、谈判、保险、合同条款、订单、付款、装运、运输、交货、商检与报关、索赔、银行业务、代理、佣金、企业形式、技术转让、贸易方式、投标、外贸关系等场景。每个单元包含常用句型、经典对话和知识补贴三部分。常用句型为相关外贸场景需要用到的常用句子,这样把句子集中在一起方便读者学习使用;经典对话选取最具代表性的对话,让读者适应不同场景的对话,从而更好地学习实用的外贸英语;知识补贴部分选取和主题相关的注意事项、合同等适用于日常工作中应用到的实际内容。另外,为方便读者学习,对于难点词汇和重要短语给予注释说明。第二部分包括与外贸业务相关的询盘、报盘、品质、数量、订单、付款等方面的专业词汇与短语,同时还提供了诸如船务术语、货币符号、世界百家大银行等外贸相关资料。

本书内容全面、实用,面向外贸行业业务人员,适用于有一定英语基础或已达初级英语水平的英语学习者使用。也可供英语爱好者扩展知识面、提高英语水平之用。

图书在版编目(CIP)数据

外贸行业实用英语对话及词汇手册 / 刘林涛等编著.
北京:中国水利水电出版社,2009
(实用行业英语系列)
ISBN 978-7-5084-5953-0

I. 外… II. 刘… III. ①对外贸易—英语—口语②对外贸易—英语—词汇 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 161912 号

书 名	实用行业英语系列 外贸行业实用英语对话及词汇手册
作 者	心远轩工作室 刘林涛 等 编著
出版发行	中国水利水电出版社(北京市三里河路6号 100044) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: sales@waterpub.com.cn 电话:(010) 63202266(总机)、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	贵艺图文设计中心
刷 印	北京市地矿印刷厂
规 格	170mm×230mm 16开本 20.75印张 441千字
版 次	2009年1月第1版 2009年1月第1次印刷
印 数	0001—5000册
定 价	36.00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

「前言」

PREFACE

进入 21 世纪，尤其是中国加入世界贸易组织以来，世界经济格局发生了重大变化：国际间各种经贸活动呈现日渐增多的趋势，对外贸人才的需求也呈现上升的态势。英语作为一门全球广泛使用的国际性语言，已日益成为来自不同国家和地区人们交流沟通的重要工具，也已成为外贸业务人员进行国际经贸交往的基本工具。

本书分为两部分，第一部分介绍外贸行业的常用句型和对话，第二部分介绍外贸行业的相关专业词汇。

第一部分从对外贸易的基本流程和与对外贸易相关的业务出发，划分为 30 个基本单元，包括会见客户、推销商品、贸易展会、参观工厂、询盘、报盘还盘、样品、规格、质量、数量、价格、包装、谈判、保险、合同条款、订单、付款、装运、运输、交货、商检与报关、索赔、银行业务、代理、佣金、企业形式、技术转让、贸易方式、投标、外贸关系等场景。每个单元包含常用句型、经典对话和知识补贴三部分。

常用句型部分为相关外贸场景中所涉及的常用句子，将其进行整合、归纳，便于读者学习使用。

经典对话部分力求选取最具代表性的对话，有助于读者应对不同场景的对话，从而更好地学习实用的外贸英语。

知识补贴部分主要选取和主题相关的注意事项、合同等适用于日常工作的实际内容。

另外，为便于读者学习，我们对难点词汇和重要短语给予了注释说明。

第二部分包括外贸业务中诸如询盘、报盘、品质、数量、订单、付款等方面的专业词汇与短语，同时还提供了诸如船务术语、货币符号、世界百家大银行等

外贸相关资料。

本书内容力求全面、实用，不仅适用于外贸行业业务人员，而且适用于有一定英语基础或已达到初级英语水平的英语学习者。同时对广大英语爱好者拓展知识面、提高英语水平也大有裨益。

本书由心远轩工作室的刘林涛、林晓珊等编著，参与该工作的还有林丽、王小青、张晋宝、李鑫、黄卓、童剑、林晓婷、祝大勇、旷思思、王进、庄东填等人。由于作者水平有限，书中难免会有疏漏和不足之处，敬请广大读者给予批评指正。我们的 E-mail 信箱是：xinyuanxuan@263.net。

心远轩工作室

2008 年 10 月

目 录

CONTENTS

前 言

Part 1 外贸行业实用英语对话

- Unit 1 会见客户 / 3
- Unit 2 推销与销售 / 11
- Unit 3 贸易展会 / 18
- Unit 4 参观工厂 / 23
- Unit 5 询盘 / 30
- Unit 6 报盘还盘 / 37
- Unit 7 样品 / 43
- Unit 8 规格 / 49
- Unit 9 质量 / 56
- Unit 10 数量 / 63
- Unit 11 价格 / 70
- Unit 12 包装 / 77
- Unit 13 谈判 / 84
- Unit 14 保险 / 91
- Unit 15 合同条款 / 100
- Unit 16 订单 / 108
- Unit 17 付款 / 116

- Unit 18 装运 / 124
- Unit 19 运输 / 131
- Unit 20 交货 / 139
- Unit 21 商检与报关 / 146
- Unit 22 索赔 / 151
- Unit 23 银行业务 / 158
- Unit 24 代理 / 164
- Unit 25 佣金 / 173
- Unit 26 企业形式 / 181
- Unit 27 技术转让 / 188
- Unit 28 贸易方式 / 194
- Unit 29 投标 / 199
- Unit 30 外贸关系 / 203

Part 2 外贸行业常用词汇

- 一、销售 / 213
- 二、行业 / 214
- 三、询盘 / 238
- 四、报盘还盘 / 238
- 五、品质 / 239
- 六、数量 / 240
- 七、价格 / 242
- 八、包装 / 243
- 九、商标、标志与专利术语 / 249
- 十、保险 / 255
- 十一、合同 / 260
- 十二、订货与交货 / 262
- 十三、付款与结算 / 264
- 十四、信用证 / 267
- 十五、物流 / 269

- 十六、运输类 / 272
- 十七、单证 / 289
- 十八、商检 / 298
- 十九、索赔 / 300
- 二十、银行 / 301
- 二十一、代理 / 313
- 二十二、佣金 / 314
- 二十三、企业 / 314
- 二十四、宏观经济 / 318
- 二十五、对外贸易与贸易关系 / 322

Part 1

外贸行业实用英语对话

Unit 1 会见客户

进行外贸业务，会见客户是至关重要的环节，礼貌的语言和得体的举止会给对方留下良好的印象，所以我们首先介绍与会见客户有关的句型和会话。

一、常用句型

- | | |
|--|---|
| 1. Good morning, glad to meet you!
早上好，很高兴见到你！ | ◇ glad /glæd/ <i>adj.</i> 高兴的，乐意的，感到高兴的 |
| 2. What's with you?
你近来可好？ | ◇ with /wið/ <i>prep.</i> 和……一致，关于，就 |
| 3. I'm doing fine, thank you.
我很好，谢谢。 | ◇ fine /fain/ <i>adj.</i> 美好的，优良的 |
| 4. I'm on top of the world, thanks.
我过得棒极了，多谢。 | ◇ on top of the world 幸福到极点，心满意足，处于最佳职位 |
| 5. I hope you'll have a nice trip here.
祝愿您此次旅途愉快。 | ◇ trip /trip/ <i>n.</i> (短途) 旅行 |
| 6. Happy journey.
祝你一路顺风。 | |
| 7. Please convey my best wishes to Doctor Li.
请您向李博士转达我美好的祝愿。 | ◇ convey /kən'vei/ <i>vt.</i> 搬运，传达，转让
◇ wish /wiʃ/ <i>n.</i> 愿望，心愿，请求，所愿望的事物，祝愿 |
| 8. Many thanks for your coming here.
非常感谢您能来到这里。 | |
| 9. I do appreciate your timely help.
我实在很感谢您及时的帮助。 | ◇ appreciate /ə'pri:ʃieɪt/ <i>vt.</i> 赏识，鉴赏，感激
◇ timely /'taɪmli/ <i>adj.</i> 及时 |

10. Don't mention it.

小事一桩。

11. Think nothing of it.

小意思(没什么大不了的)。

12. I was glad to be of some assistance.

我很高兴能够帮上忙。

13. Good-bye. Remember to look me up if you're ever in New York again.

再见。如果您还有机会来纽约,请记得拜访我。

14. Don't forget to give me a ring.

别忘了给我打电话。

15. Catch you later.

以后见。

的,适时的

◇ mention /'menʃən/ vt. 提及,说起

◇ nothing /'nʌθɪŋ/ n. 无,无关紧要之事

◇ assistance /ə'sistəns/ n. 协助,援助,补助

◇ look somebody up 查寻,拜访

◇ give somebody a ring 打电话给某人

二、经典对话

Conversation 1

L = Li (李) C = Cooper (库珀) W = Wang (王) L = Laurence (劳伦斯)

L: Excuse me, are you Mr. cooper from the U. S. ?

打扰一下,请问你是美国来的库珀先生吗?

C: Yes, I'm John Cooper. Good morning.

是的,我叫约翰·库珀。早上好。

L: Good morning, Mr. Cooper. I'm Li Xia, from Shanghai Rui Feng Import & Export Corporation. And this is Mr. Wang Pin, the sales manager of our company. He has come to meet you.

早上好,库珀先生。我叫李夏,来自上海瑞丰进出口公司。这位是我们公司的销售经理,王品先生。他是来见您的。

◇ import /im'pɔ:t/ n. 进口货(常用复数),进口

◇ export /'eksɔ:t/ n. 出口货,输出,出口,出口商品

◇ corporation /,kɔ:pə'reɪʃən/ n. [律] 社团,法人,公司,企业,<美>有限公司

◇ sales manager 销售经理

C: How do you do, Mr. Wang? I'm very glad to meet you.

你好,王先生。很高兴见到你。

W: Glad to meet you, too, Mr. Cooper.

我也很高兴见到你,库珀先生。

C: This is Ms. Dora Laurence, my assistant.

这位是我的助理多拉·劳伦斯小姐。

◇ assistant /ə'sistent/ *n.* 助手,助教

L: How do you do, Mr. Wang and Ms Li?

王先生,李小姐,你们好。

W & L: How do you do? Welcome to Shanghai.

你好。欢迎来到上海。

C: It's very kind of you to invite us to Shanghai, and come and meet us at the airport.

十分感谢你们邀请我们来到上海,并且到机场来接我们。

◇ airport /'eəpɔ:t/ *n.* 小型民用机场,私人飞机降落场

W: Did you have a good flight?

你们旅途是否顺利?

◇ flight /flaɪt/ *n.* 飞行,逃走,飞跃,飞机的航程,班机

C: It was a little bit bumpy as we landed. I think there were some low clouds.

库珀:我们在降落时稍微有点儿颠簸。我想可能是低云层在作怪吧。

◇ bumpy /'bʌmpi/ *adj.* (道路等)颠簸的,崎岖不平的

W: Is this your first visit to Shanghai, Mr. Cooper?

库珀先生,这是你第一次来上海吗?

◇ land /lənd/ *vi.* 靠岸,登陆,登岸,到达

C: Yes, the very first. But Dora is here for the second time. She was here last year, initiating an investment plan and attending a trade fair.

是的,第一次。但是多拉曾经来过这里一次。她去年来这里部署了一项投资计划并且参加了一个贸易交易会。

◇ cloud /klaʊd/ *n.* 云,烟云,天空,污点

◇ initiate /i'niʃieɪt/ *vt.* 开始,发动,传授

◇ investment /in'vestment/ *n.* 投资,可获利的东西

◇ trade fair 贸易交易会

W: I hope you'll have a nice stay in Shanghai.

祝你们在上海过得开心。

C: Thank you. I'm sure we will.

谢谢。一定会的。

- L: Our car is waiting outside. I think you'd like to take a rest to overcome the jet lag. Shall we go to the hotel first?
我们的车在外面等着。我建议你们先休息一下,倒一下时差。我们先去旅店怎么样?
- C: Oh, it's very considerate of you. Let's go.
噢,你想得真周到。那我们出发吧。
- ◇ overcome /ˌəʊvə'kʌm/ vt. 战胜, 克服, 胜过, 征服
◇ jet lag 飞行时差反应, 时差感
◇ considerate /kən'sɪdərɪt/ adj. 考虑周到的

Conversation 2

D = David (大卫) C = Carol (卡罗) K = Kathy (凯西) B = Ben (本)

- D: Good morning, Carol. It's great to see you again.
Did you have a good trip over?
早上好。卡罗,再次见到你真好。你旅途还愉快吧?
- C: Yes, it was a good flight. I was a little tired yesterday, but I'm OK now.
唔,还不错。昨天还有点累,现在没事儿了。
- D: Great! If you're ready, I'd like to introduce you to some of our key personnel.
太好了!如果你已经准备好了的话,我想把您介绍给这儿的主要工作人员。
- C: Let's go.
咱们走吧。
- D: Carol, this is Kathy Chen, our Financial Officer. Kathy, I'd like you to meet Carol Jacobs.
卡罗,这是陈凯西,我们的财务主管,凯西,我想让你见见卡罗·雅各布。
- C: I'm pleased to meet you, Kathy. You're doing a great job. The division's finances are in top shape.
见到你真高兴,凯西。你干得太棒了。分公司的财务达到了最佳的状态。
- K: Thank you, Ms Jacobs. I'm happy to meet you, too.
谢谢,雅各布小姐。见到您我也很高兴。
- ◇ personnel /ˌpɜːsə'nel/ n. 人员, 职员
◇ financial /ˌfaɪ'nænʃəl, fi/ adj. 财政的, 金融的
◇ division /dɪ'vɪʒən/ n. 分开, 分割, 分部, 分公司
◇ top shape 最好的状态

- D: And this is Ben Guo. He's in charge of Marketing. ◇ in charge of 负全责, 经管, 照顾
Ben, let me introduce Carol Jacobs.
这是郭本。他主管营销。本, 我来介绍一下卡罗·雅各布。
- B: How do you do, Ms Jacobs?
你好, 雅各布小姐?
- C: It's a pleasure to meet you, Ben. So you're the one ◇ responsible for 为……负责
responsible for those outstanding sales figures I've ◇ outstanding /aut'stændɪŋ/
seen. adj. 突出的, 显著的
本, 见到你很荣幸。我看过的那些了不起的销售数 ◇ figure /'fɪɡə/ n. 外形, 轮廓, 体形, 图形, 画像, 数字, 形状, 身份
字, 全是由你带领创下的吧。 ◇ staff /stɑ:f/ n. 棒, 杖, 杆, 支柱, 全体职员, 参谋机构, 五线谱
- B: Thank you. I must say I have a great staff.
谢谢。可我得说那是因为我有一个了不起的团队。
- D: I think you'll find all of our staff is top-notch. ◇ top-notch adj. 拔尖的
我想你会发现我们所有的员工都是一流的。 ◇ convince of 使……相信
C: I'm already convinced of that, from the reports I've ◇ manufacturing operation 制造车间
seen. Well, I'd like to see our manufacturing operation now, if I could.
这些我所看过的报告已经说服我了。嗯, 如果可以的话, 我想看看我们的制造车间。
- D: Sure thing! Right this way.
当然! 这边请。

Conversation 3

B = Brian (布莱恩) S = Sun (孙) J = Johnathan (乔纳森)

- B: Mr. Sun, I'd like you to meet Mr. Johnathan Mitchell, ◇ general manager 总经理
sales manager for Northern Reflections of Canada.
Mr. Mitchell, Mr. Steven Sun, general manager of
Apex Trading.
孙先生, 让我为你介绍加拿大 Northern Reflections
的业务经理——乔纳森·米切尔先生。米切尔先生, 这是斯蒂文先生, Apex 贸易公司的总经理。

- S: It's very nice to finally meet you, Mr. Mitchell-after so many phone calls and faxes. I'd like you to have my business card.
多次电话、传真往返之后, 非常高兴终于见到您, 米切尔先生, 请收下我的名片。 ◇ faxes *n.* 传真
◇ business card 名片
- J: Thanks very much, Mr. Sun. Please accept mine. And please, call me Johnathan.
谢谢您, 孙先生。也请收下我的名片, 叫我乔纳森就行了。 ◇ accept /ək'sept/ *vt.* 接受, 认可, 承担, 承兑
- B: If you don't mind, Johnathan, while you and Mr. Sun get acquainted, I'd like to check the arrangements for the meeting.
如果你不介意, 乔纳森, 在你和孙先生互相认识时, 我先失陪, 看看会议安排得如何。 ◇ acquaint /ə'kweint/ *vt.* 使熟知, 通知
◇ arrangement /ə'reɪdʒmənt/ *n.* 排列, 安排
- J: You're certainly on top of things, Brian.
布莱恩, 一切当然在你掌握之中! ◇ on top of 熟练掌握, 在……之上, 另外, 紧接着
- S: You'll find Mr. Tayler-Brian is a force to be reckoned with at Apex Trading.
泰勒先生, 您会发现布莱恩是 Apex 贸易公司的大将。 ◇ a force to be reckoned with 不可忽视的力量
- B: Thanks for the vote of confidence, Mr. Sun. I'll be right back.
孙先生, 谢谢你的信任票, 我马上回来。 ◇ vote of confidence 信任投票, 赞同
- J: He appears to be a top-notch young man, Mr. Sun. Talent and enthusiasm like that are hard to find.
孙先生, 他看起来是个有为的青年, 很难找到像他这样有才干、有热忱的人。 ◇ talent /'tælənt/ *n.* 天才, 才干, 才能
◇ enthusiasm /ɪn'θju:ziæzəm/ *n.* 狂热, 热心, 积极性, 激发热情的事物
- S: I couldn't agree more. He's doing a great job for us. And please, call me Steven.
我完全同意, 他在公司表现不凡, 请叫我斯蒂文就行了。
- J: Steven, can you tell me in a nutshell what the retail market is like in Taiwan?
斯蒂文, 你可以简单地告诉我台湾零售市场的现状吗? ◇ in a nutshell 简单地, 简约地

- S: Well, as per capita income goes up and up, the growth sector seems to be in the top-end.
 唔，由于每人的平均收入不断地增长，市场的发展领域似乎偏向于高价位商品。
 ◇ per capita income 个人平均所得
 ◇ go up 上升，增长，被兴建起来
- J: Retail is going upscale here? Taiwan is certainly growing more quickly than I had imagined.
 此地的零售走入高价位了？台湾的发展比我想像得要快多了。
 ◇ upscale /'ʌpskeil/ *adj.* 高消费阶层的，迎合高层次消费者的，(商品)质优价高的
- S: Yes. Things certainly have changed since I was a boy. We've developed very quickly.
 没错。现在的台湾和我小时候完全不一样了，这里发展得非常快。
- J: Do you think the trend will be continued?
 你想这种趋势还会维持下去吗？
 ◇ trend /trend/ *n.* 倾向，趋势
- S: I don't see why not. We do have some problems, but we are still willing to work hard, and wages aren't too high at this point.
 我不觉得有什么不行！虽然是有一些问题，但我们仍愿意勤奋工作，而且现阶段工资仍不算太高。
 ◇ wage /weɪdʒ/ *n.* 工资
- J: Everything I've seen so far is very impressive. Very impressive indeed.
 到目前为止，我所看到的一切都令我印象深刻，的确十分深刻。
 ◇ impressive /im'presiv/ *adj.* 给人深刻印象的，感人的

三、知识补贴

当第一次见到客户时，应该使用比较正式的问候用语，比如“**How are you?**”(你好吗?)或者“**How do you do?**”(你好。)等。对于第一种问候用语，回答的时候一般为“**Fine, thank you, and you?**”(我很好，谢谢，你呢?)，而对于第二种问候语，回答时只需同样的“**How do you do?**”(你好)即可。

如果与客户已经有过不少的交往，彼此之间已经比较熟悉了，问候的用