

商务英语 即用即查

Quick Search Handbook of Business English

浩瀚 等 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

商务英语 即用即查

Quick Search Handbook of Business English

浩瀚 等 编著



中国水利水电出版社

www.waterpub.com.cn

内 容 提 要

本书涉及国际贸易指南、商务通信、建立业务关系、资信调查等方面,全面提供了一些在各种场合下最经常用到的单词、语句及表达技巧以及一些实用的文书格式,能够帮助国际贸易从业人员在相对短的时间内掌握国际商务各环节必需的一些英语知识。

本书适用于从事商业活动的广大英语爱好者。

图书在版编目(CIP)数据

商务英语即用即查/浩瀚等编著. —北京:中国水利水电出版社,2007

(浩瀚英语)

ISBN 978 - 7 - 5084 - 4263 - 1

I. 商... II. 浩... III. 商务 — 英语 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 144194 号

书 名	浩瀚英语 商务英语即用即查
作 者	浩瀚 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
经 售	电话:(010)63202266(总机)、68331835(营销中心) 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	880mm×1230mm 32 开本 15.75 印张 729 千字
版 次	2007 年 4 月第 1 版 2007 年 4 月第 1 次印刷
印 数	0001—5000 册
定 价	27.00 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

本书编委会

●主 编 浩 瀚

●编 委 孙 伟 王 莉 赵修臣 李 红
刘梓红 李 硕 姚 青 李庆磊
马 兰 刘雷雷 郭美娟 蔡 丹
岳永铭 韩 磊 陈伟华 王亚彬
王应铜 尹晓洁 宋美盈 马 迅
李文萍 赵秀丽 李林德 王克强
蔡 翠 李洪伟 李明亚 顾 颖

PREFACE

前

言

在发达国家,商务活动已经非常成熟,并且已经渗透到社会的方方面面,成为人们赖以生存的一种生活方式。一提起商务,人们还会联想到社交和礼仪,似乎一切与时尚有关的事物,都与商务有着千丝万缕的联系,商务因此而成为一种讲究格调和礼仪的象征。

随着我国走向世界进程步伐的加快,我国国际商务活动日趋频繁,加入这一行列的外贸人员也越来越多。他们急需快速学习了解有关国际商务活动方面的英语知识。

本书从实际需要出发,整理出一些即学即查的资料,供从事国际商务工作的管理者、职员或学习国际商务的学生使用。

本书主要内容涉及国际贸易指南、商务通信、建立业务关系、资信调查等方面,全面提供了一些在各种场合下最经常用到的单词、语句及表达技巧,以及一些实用的文书格式。为便于读者学习和查询,每个主题都以短篇的形式出现,并在目录中体现出来,读者能很快查找到自己所需要了解的知识。

相信本书能帮助国际贸易从业人员在相对短的时间内掌握国际商务各环节必需的一些英语知识。



目录 contents

前言

第一章 国际贸易指南 ...

..... 1

第一节 国际贸易术语解释 通则 1

第二节 基本贸易常识 6

● 出口货物流程 6

● 外贸必学招术 24

● 职业经理人必备的英语单词
..... 36

● 国家和地区分类术语 40

第二章 商务通讯 45

第一节 电话 45

● 商务英语电话用语 45

● 用英语打电话的多种说法 ...
..... 48

● 国家代号与区号 53

第二节 传真 56

● 外贸传真要注意的句型和语
法 57

第三节 电子邮件 59

● 商务电子邮件写作注意事项
..... 59

● 实用范例 65

第四节 书信 82

● 信封的写法 82

● 信纸 85

● 信函部分 86

● 商务信函中的原则 95

● 信函套用语 96

● 英语信函常用语 103

● 英语全套书信 108

第三章 建立业务关系 ...

..... 116

第一节 寻找顾客 116

● 开发潜在顾客的有效途径 ...
..... 116

● 世界黄页大全 117

● 世界 100 强商贸网址 ... 121



● 外贸网站	123
● 建立业务常用语句	126
● 产品描述和公司介绍用语	133

第二节 广告用语

● 英语广告的结构	134
● 商业广告语集锦	138
● 各种产品广告词	140

第三节 展会用语

● 商务活动常用的引见与问候	142
● 展会使用频率最高的英语(介绍)	142
● 展会常用英语单词	145
● 不同种类货物的英文表述	146
● 常见的商品类词汇	148

第四节 名片英语

● 名片上的姓名该怎么译	150
● 联系方式英译	151
● 银行账号的写法	152
● 地址的英译	153
● 名片英语称谓语的英译	156
● 职称类英语词汇	158

第四章 资信调查

● 信用查询	161
● 信用查询常用语	162

第五章 询盘

● 询盘应注意的术语	165
● 询盘常用短语	166
● 询盘用语	167
● 询盘范例	169

第六章 报价与发盘

● 数量质量术语	173
● 报盘常用语	175
● 贸易报价函范文	178
● 报价函范例	178

第七章 还盘与谈判

● 还盘常用短语	186
● 还盘常用语	186
● 还盘范例函	187
● 商务谈判中的有关礼仪	188
● 商务谈判中的英语技巧	190
● 谈判常用语	190
● 商务英语谈判时的词汇	196
● 各类附加费缩写简析	200
● 外贸价格术语	201
● 商品品质描述	203
● 市场行情描述	204
● 有关佣金常用语	206
● 佣金常用词	208
● 商品检验用语	208
● 销售商务会谈	209

第八章 订货与达成交易

.....	213
●订货常用词	213
●询问存货	216
●订货常用表达	217
●订单常用句	221
●订货信函范例	222

第九章 合同

.....	226
●贸易合同的基本内容与格式	226
●货物出口合同	227
●货物进口合同	229
●“合同”经典词组	236
●商务合同英译应注意的问题	236
●写好合同的原则	240

第十章 物流

第一节 买卖契约之履行

.....	252
●物流作业术语	255
●物流常用单词	257

第二节 包装

.....	262
●包装标记	262
●包装中英文词汇	264
●商品包装常用语	267
●商标术语	268

第三节 报关

.....	272
●贸易投资壁垒术语	272
●报关时常用词	273

●最常用的税务术语	274
-----------------	-----

●机场报关常用句	274
----------------	-----

第四节 装运

●船务公司英语简称与缩写	277
●装运文件	279
●运输提单种类	280
●外贸运输常用句	280
●集装箱术语	283
●海运业务常用缩略语	284
●装船实用英语	286
●世界主要港口	290
●货运用语大全	294
●交货	296
●提单的种类	296

第十一章 保险

●保险用词	298
●保险常用句	299
●保险常用表达	301
●保险单(或凭证)	303

第十二章 单证

●国贸单证词汇	309
●市场跟单口语	313
●单证常用英语词汇缩写	315
●产地证业务国家/地区代码与名称	320
●几种常用的证明书	322
●信用证	324



● 开立信用证	326
● 信用证英语	329
● 主要单证	338

第十三章 付款

● 付款表达	372
● 支付英语常用句	374
● 银行术语	379
● 世界 50 大银行	381
● 各国货币名称中英对照	382

第十四章 索赔

● 索赔常用表达	387
● 索赔与理赔信函	390

第十五章 商务安排与社交

● 邀请的艺术	392
● 常见邀请信	394
● 商务用感谢书信	396
● 商务社交礼仪	398
● 商务社交常用语	403
● 英美祝酒贺词	415
● 交际礼节实用套语	416
● 夸客户的英语	419
● 世界著名游览胜地英文名称	421
● 交通标志专用语	422
● 公共标志和说明	424

第十六章 委托和代理

● 英文委托书的写法	426
------------------	-----

● 进出口公司	429
● 委托销售用词	431
● 商品寄售用语	432
● 销售代理	436
● 代理用语	436
● 各种商店的英文词汇	439

第十七章 各国商业习俗

● 美国	440
● 英国	442
● 日本	444
● 沙特阿拉伯	445
● 古巴	447
● 南非	448
● 西班牙	450
● 葡萄牙	451
● 摩洛哥	453
● 阿根廷	454
● 瑞典	455
● 比利时	457
● 罗马尼亚	458
● 瑞士	464
● 伊拉克	466
● 印度	468
● 卡塔尔	471
● 巴西	471
● 泰国	473
● 新加坡	476
● 韩国	478
● 德国	479



Quick Search Handbook of Business English



- 加拿大 481
- 意大利 482

- 新西兰 484
- 约旦 488

第一章 国际贸易指南

第一节 国际贸易术语解释通则

While the terms of sale in international business often sound similar to those commonly used in domestic contracts, they often have different meanings. Confusion over these terms can result in a lost sale or a financial loss on a sale. Thus, it is essential that you understand what terms you are agreeing to before you finalize a contract.

虽然在国际商务中所使用的销售术语和国内合同中通常所用的销售术语听起来很相似,但是它们的含义往往不同。混淆这些术语可能会丧失销售机会或者导致销售出现经济损失。因此,在敲定合同之前,理解你所用意的术语是至关重要的。

By the 1920s, commercial traders developed a set of trade terms to describe their rights and liabilities with regard to the sale and transport of goods. These trade terms consisted of short abbreviations for lengthy contract provisions. Unfortunately, there was no uniform interpretation of them in all countries, and therefore misunderstandings often arose in cross-border transactions.

To improve this aspect of international trade, the International Chamber of Commerce (ICC) in Paris developed Incoterms (International Commercial Terms), a set of uniform rules or the interpretation of international commercial terms defining the costs, risks, and obligations of buyers and sellers in international transactions. First published in 1936, these rules have been periodically revised to account for changing modes of transport and document delivery.

20 世纪 20 年代,商人们开发了一套用于说明他们在货物销售和运输中权利和义务的贸易术语。这些贸易术语由代表冗长合同条款的简短缩写构成。不幸的是,这些术语在不同的国家没有统一的解释,因此,在跨国境贸易中,常常出现误解。

为了对国际贸易的这一领域进行改进,设在巴黎的国际商会(ICC)开发了一套用于解释确定国际贸易中买卖双方费用、风险和责任的统一规则——国际贸易术语解释通则。该通则初版于 1936 年,定期进行修订以反映运输和单据交付方式的变化。

Incoterms are not implied into contracts for the sale of goods. If you desire to use Incoterms, you must specifically include them in your contract. Further, your contract should ex-

pressly refer to the rules of interpretation as defined in the latest revision of Incoterms, for example, Incoterms 2000, and you should ensure the proper application of the terms by additional contract provisions. Also, Incoterms are not “laws”. In case of a dispute, courts and arbitrators will look at: (1) the sales contract, (2) who has possession of the goods, and (3) what payment, if any, has been made.

国际贸易术语解释通则并非暗含在货物销售合同中。如果想采用国际贸易术语解释通则,必须特地将其写进合同中。而且合同应该明确援引国际贸易术语解释通则的最新修订本,如《国际贸易术语解释通则 2000》中确定的解释规则。此外,还应该通过附加的合同条款确保这些术语的正确应用。而且,国际贸易术语解释通则不是“法律”。当出现纠纷时,法院和仲裁机构将考察:(1)销售合同;(2)谁拥有货物;(3)如果有的话,进行了哪些支付。

Incoterms are grouped into four categories:

(1) The “E” term (EXW) — The only term where the seller/exporter makes the goods available at his or her own premises to the buyer/importer.

(2) The “F” terms (FCA, FAS and FOB) — Terms where the seller/exporter is responsible to deliver the goods to a carrier named by the buyer.

(3) The “C” terms (CFR, CIF, CPT and CIP) — Terms where the seller/exporter/manufacturer is responsible for contracting and paying for carriage of the goods, but not responsible for additional costs or risk of loss or damages to the goods once they have been shipped. C terms evidence “shipment” (as opposed to “arrival”) contracts.

(4) The “D” terms (DAF, DES, DEQ, DDU and DDP) — Terms where the seller/exporter/manufacturer is responsible for all costs and risks associated with bringing the goods to the place of destination. “D” terms evidence “arrival” contracts.

国际贸易术语解释通则分为四大类型:

(1) E 组术语 (EXW)—— 唯一的卖方/出口商在其场所将货物交付买方/进口商的术语。

(2) F 组术语 (FCA、FAS 和 FOB)—— 卖方/出口商负责将货物交付买方指定承运人的术语。

(3) C 组术语 (CFR、CIF、CPT 和 CIP)—— 卖方/出口商/制造商负责订立运输合同并支付运费,但不负责装船后的额外费用、损失风险和货物损坏。C 组术语用于表明“装运”(而不是“到达”)合同。

(4) D 组术语 (DAF、DES、DEQ、DDU 和 DDP)—— 卖方/出口商/制造商负责将货物运抵目的地的所有费用和 risk。D 组术语用于表明“到达”合同。



Not all Incoterms are appropriate for all modes of transport. Some terms were designed with sea vessels in mind while others were designed to be applicable to all modes.

不是所有的国际贸易术语都适合所有的运输方式。某些术语在设计时就是准备用于海轮运输,而有些术语设计时是准备用于所有运输方式。

Pre-carriage—The initial transport of goods from the seller's premises to the mail port of shipment. Usually by truck, rail or on inland waterways.

前程运输 —— 从卖方地点到装运港的最初运输。通常通过卡车、铁路或内河水路进行运输。

Main carriage — The primary transport of goods, generally for the longest part of the journey and generally from one country to another. Usually by sea vessel or by airplane, but can be by truck or rail as well.

主运输 —— 主要的货物运输,通常航程最长,而且通常是从一个国家到另一个国家。一般通过海轮或飞机进行运输,也可以通过卡车或铁路进行运输。

On-carriage — Transport from the port of arrival in the country of destination to the buyer's premises. Usually by truck, rail or inland waterways.

转运输 —— 从目的国的到达港到买方地点的运输。通常通过卡车、铁路或内河水路进行运输。

Underlying contract — Incoterms were designed to be used within the context of a written contract for the sale of goods. Incoterms, therefore, refer to the contract of sale, rather than the contract of carriage of the goods. Buyers and sellers should specify that their contract be governed by Incoterms 2000.

管辖合同 —— 国际贸易术语解释通则在设计上是用于书面的货物销售合同的。所以,国际贸易术语解释通则援引销售合同而非货物运输合同。买卖双方应该明确他们的合同受《国际贸易术语解释通则 2000》管辖。

EXW and FCA — If you buy Ex Works or Free Carrier you will need to arrange for the contract of carriage. Also, since the shipper will not receive a bill of lading, using a letter of credit requiring a bill of lading will not be possible.

EXW 和 FCA —— 如果你以 EXW 或 FCA 购买商品,你需要商定运输合同。而且,由于托运人不接受提单,使用要求提供提单的信用证是不可能的。

EDI; Electric Data Interchange— It is increasingly common for seller to prepare and transmit documents electronically. Incoterms provides for EDI so long as buyers and sellers agree on their use in the sales contract.

电子数据交换 —— 卖方采用电子方式填写和传递文件已经变得越来越普遍。国际

贸易术语解释通则对电子数据交换已经作出了规定,只要买卖双方销售合同中同意采用即可。

Insurable interest — Note that in many cases either the buyer or the seller is not obligated to provide insurance. In a number of cases neither party is obligated to provide insurance. However, both the seller and buyer should be aware that they may have insurable interest in the goods and prudence dictates purchase of insurance coverage.

可保利益 —— 注意,在多数情况下,不是买方就是卖方没有办理保险的义务。在许多情况下,任何一方都没有办理保险的义务。然而买卖双方应该明白,他们在货物上有可保利益存在,基于谨慎原则要购买保险。

Customs of the Port or Trade — Incoterms are an attempt to standardize trade terms for all nations and all trades. However, different ports and different trades have their own customs and practices. It is best if specific customs and practices are specified in the sale contract.

港口或行业习惯 —— 国际贸易术语解释通则试图对所有国家和所有行业的贸易术语实行标准化。然而不同的港口和不同的行业都有它们自己的习惯和做法。最好在销售合同中明确这些具体的习惯和做法。

Precise Point of Delivery — In some cases it may not be possible for the buyer to name the precise point of delivery at contract. However, if the buyer does not do so in a timely manner, it may give the seller the option to make delivery within a range of places that is within the terms of the contract. For example, the original terms of sale may state CFR Port of Rotterdam. The Port of Rotterdam is huge and the buyer may find that a particular point within the port is best and should state in the sales contract and in the trade term. Also, since the buyer becomes liable for the goods once they arrive, he or she may be responsible for unloading, storage and other charges once the goods have been made available at the place named.

准确的交货地点 —— 在某些情况下,要求买方在合同中指定准确的交货地点是不可能的。但是,如果买方不及时指定准确交货地点,卖方就有权在合同条款规定范围内的多个地点交货。例如,原销售条款可能规定 CFR 鹿特丹港。鹿特丹港很大,而且买方可能会发现,该港口某特定地点是最佳的,那么就应该在销售合同和贸易条件中加以说明。而且,由于一旦货物到达,买方就应对货物负责。一旦货物在指定地点交付以后,他或她可能要负责卸货、仓储和其他费用。

Export and Import Customs Clearance — It is usually desirable that export customs formalities be handled by the seller and import customs formalities be handled by the buyer. However, some trade terms require that the buyer handle export formalities and others require that the seller handle import formalities. In each case the buyer and seller will have to assume risk from export and import restrictions and prohibitions. In some cases foreign exporters may not be able

to obtain import licenses in the country of import. This should be researched before accepting final terms.

出口和进口清关 —— 出口海关手续有卖方办理,进口海关手续由买方办理是最理想的。然而,某些贸易术语要求买方办理出口手续,另外一些术语要求卖方办理进口手续。在每种情况下,买方和卖方将不得不承担来自进出口限制和禁令的风险。在某些情况下,外国出口商可能无法从进口国取得进口许可证。在接受最终的条件之前,应该对这一点进行研究。

Added wording — It is possible, and in many cases desirable, that the seller and buyer agree to additional wording to an Incoterm. For example, if the seller agrees to DDP terms, agreeing to pay for customs formalities and import duties, but not for VAT (Value Added Taxes) the term “DDP VAT Unpaid” may be used.

附加措辞 —— 买卖双方有可能同意在国际贸易术语上附加一些措辞,这在许多情况下是比较理想的。例如,如果卖方同意采用 DDP 条件,同意支付海关手续费和进口关税,但不支付增值税,就可以使用“DDP 增值税未付”条件。

Inspection — These are several issues related to inspections: (a) the seller is responsible for costs of inspection to make certain the quantity and quality of the shipment is in conformity with the sales contract, (b) pre-shipment inspections as required by the export authority are the responsibility of the party responsible for export formalities, (c) import inspections as required by the import authority are the responsibility of the party responsible for import formalities, and (d) third-party inspections for independent verification of quality and quantity (if required) are generally the responsibility of the buyer. The buyer may require such an inspection and inspection document as a condition of payment.

检验 —— 下面是与检验有关的问题:(a) 卖方负责确定发送货物与销售合同规定的质量和数量一致的检验费用;(b) 出口国当局规定的装船前检验由办理出口手续的一方当事人负责;(c) 进口国当局规定的进口检验由办理进口手续的一方当事人负责;(d) 为独立地确定质量和数量的第三方检验(如果需要的话)通常由买方负责。买方可能要求把此类检验和检验证书作为付款的条件。

Passing of Risks and Costs — The general rule is that risks and costs pass from the seller to the buyer once the seller has delivered the goods to the point or place named in the trade term.

风险和费用的转移 —— 通常的规则是,风险和费用自卖方将货物交付到贸易条件指定地点时从卖方转移给买方。

第二节 基本贸易常识

出口货物流程

出口货物流程主要包括:报价、订货、付款方式、备货、包装、通关手续、装船、运输保险、提单、结汇。



