

SIMULATIVE TRAINING OF
BUSINESS ENGLISH

商务英语 岗前实训

主编 冼燕华

副主编 陈梅 许燕



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

SIMULATIVE TRAINING OF
BUSINESS ENGLISH

商务英语 岗前实训

主编 冼燕华 副主编 陈梅 许燕



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

图书在版编目(CIP)数据

商务英语岗前实训 / 冼燕华主编; 陈梅, 许燕副主编. —广州: 暨南大学出版社, 2015.1
ISBN 978-7-5668-1344-2

I. ①商… II. ①冼… ②陈… ③许… III. ①商务—英语—中等专业学校—教材
IV. ①H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 031856 号

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学

电 话: 总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)

传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

邮 编: 510630

网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 广州联图广告有限公司

印 刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 13.25

字 数: 330 千

版 次: 2015 年 1 月第 1 版

印 次: 2015 年 1 月第 1 次

定 价: 48.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

INTRODUCTION

编写说明

职业院校商务英语人才培养注重对商务英语沟通能力、商务应用操作能力和综合职场能力的培养,坚持语言能力与商务技能并举,语言教学与商务教学有机融合。实训是商务英语专业的一个重要环节,通过实训,学生可熟悉国际贸易实务的具体操作流程,并强化上述相关能力的培养。

目前,虽然市面上有不少商务英语实训教材,但多数教材只强调中文的商务操作流程和商务单证的填制,对商务英语所涉及的在对外贸易过程中与外商沟通所使用的传真、电子邮件及洽谈等口头和书面表达特色等方面提及不多,为了更好地适应商务英语人才培养的要求,缩小知识理论与就业岗位的距离,编写能与外贸企业实际工作实现“无缝对接”的商务英语实训教材意义重大。

本实训教材的编写贴近业务实际,以一笔外贸业务案例为主线,以提高学习者的外贸综合业务技能为目标,做到外贸实训内容与学生岗位功能需要相结合,语言交际实训内容与学生的职业岗位紧密相连,突出综合性、实用性和可操作性,充分体现职业教育以就业为导向、注重实践的鲜明特色。本教材前五个部分为外贸业务的一般流程,共二十二个单元,每个单元一般包括实训要求、实训提示、实训范例和实训练习等内容,第六部分为世格外贸实习平台操作范例。本教材可作为中专、高职高专商务英语专业和其他相关涉外类专业学生上岗前实训操作的教材,也可作为外贸企业对员工上岗前培训之用。

本书各章节编写分工为:冼燕华编写第二部分、第四部分和第六部分的实习平台操作范例,陈梅编写第一部分、第三部分和附录部分,许燕编写第五部分,曾馥编写第六部分的实训步骤。全书由冼燕华负责总纂和修审,陈梅负责版式设计。在本书编写的过程中,我们得到了很多外贸公司的支持和帮助,如广东盈浩工艺制品有限公司的罗慧枰女士、广纱进出口公司的陈燕女士和致浩(亚洲)有限公司的黄文光先生对本书的编写提出了宝贵意见,并提供了大量的外贸案例材料,在此表示衷心的感谢。在编写过程中,我们还参考和引用了相关教材的资料和观点,在此一并向有关作者致谢。

由于时间仓促,水平有限,书中难免存在不妥之处,欢迎广大师生和专家不吝赐教。

编者

2014年10月于广州

目 录

Contents

INTRODUCTION

编写说明 /1

PART 1

BUSINESS PREPARATION 第一部分：业务准备 /1

UNIT ONE

COMPANY REGISTRATION

第一单元 公司注册 / 2

UNIT TWO

CATALOGUE PREPARATION

第二单元 商品目录编制 / 9

UNIT THREE

COMPANY PRESENTATION

第三单元 公司发布会 / 14

UNIT FOUR

PRICING

第四单元 出口报价 / 17

PART 2

BUSINESS NEGOTIATION 第二部分：交易洽谈 / 31

UNIT FIVE

ENQUIRIES

第五单元 询盘 / 32

UNIT SIX

OFFERS

第六单元 报盘 / 40

UNIT SEVEN

COUNTEROFFERS

第七单元 还盘 / 48

UNIT EIGHT

ACCEPTANCE

第八单元 接受 / 55

PART 3 **SIGNING A CONTRACT** 第三部分：签订合同 /62

UNIT NINE **SIGNING A SALES CONTRACT**

第九单元 签订销售合同 / 63

UNIT TEN **SIGNING A PURCHASING CONTRACT**

第十单元 签订购销合同 / 72

PART 4 **EXECUTING A CONTRACT** 第四部分：履行合同 /78

UNIT ELEVEN **RUSHING THE ESTABLISHMENT OF AN L/C**

第十一单元 催开信用证 / 79

UNIT TWELVE **ESTABLISHING AN L/C**

第十二单元 开立信用证 / 84

UNIT THIRTEEN **BOOKING SHIPPING SPACE**

第十三单元 租船订舱 / 96

UNIT FOURTEEN **COMMODITY INSPECTION**

第十四单元 出口报检 / 103

UNIT FIFTEEN **CUSTOMS DECLARATION**

第十五单元 出口报关 / 116

UNIT SIXTEEN **COVERING INSURANCE**

第十六单元 投保 / 121

UNIT SEVENTEEN **SHIPPING ADVICE**

第十七单元 装船通知 / 127

PART 5 **DOCUMENTS AND SETTLEMENT** 第五部分：制单结汇 /132

UNIT EIGHTEEN **COMMERCIAL INVOICE**

第十八单元 商业发票 / 133

UNIT NINETEEN **DRAFTS**

第十九单元 汇票 / 138

UNIT TWENTY **PACKING LISTS**

第二十单元 装箱单 / 143

UNIT TWENTY-ONE **BILLS OF LADING**

第二十一单元 提单 / 147

UNIT TWENTY-TWO **SETTLEMENT OF EXCHANGE**

第二十二单元 结汇 / 152

PART 6 SIM TRADE PRACTICE 第六部分：世格外贸实习平台操作范例 /158

APPENDIX 附 录 /184

APPENDIX I:	FOREIGN EXCHANGE RATE	附录一：汇率 / 184
APPENDIX II:	DOMESTIC FEES	附录二：国内费用 /185
APPENDIX III:	INSURANCE RATE	附录三：保险费率 /186
APPENDIX IV:	MAIN PORTS AND FREIGHT	附录四：主要港口及运费 / 187
APPENDIX V:	GOODS INFORMATION	附录五：商品信息卡 /196

REFERENCE 参考文献 /206

PART

1

BUSINESS PREPARATION

业务准备



Introduction

业务准备主要是指买卖双方在签订交易合同之前进行的一系列准备活动的总称。在进出口贸易的各个工作环节中，交易前的准备是一项最基础的前期工作，需要做大量细致的工作。

出口业务的准备工作通常包括市场调研、组织货源、准备资料、产品推广和促销、寻找目标客户等。进口业务的准备工作也大致相同，通常包括市场调研、发布需求信息、寻找目标客户等。

本章内容

- UNIT ONE COMPANY REGISTRATION 公司注册
- UNIT TWO CATALOGUE PREPARATION 商品目录编制
- UNIT THREE COMPANY PRESENTATION 公司发布会
- UNIT FOUR PRICING 出口报价

UNIT ONE COMPANY REGISTRATION

第一单元 公司注册

实训要求

- 掌握常用的外贸公司信息
- 掌握公司概述的要点和常用表达

实训提示

1. 出口公司概述的要点和常用表达

- (1) 公司的经营范围和规模。
- (2) 公司的历史。
- (3) 产品特色和销售市场。

2. 进口公司概述的要点和常用表达

- (1) 公司的经营范围和规模。
- (2) 公司的历史。
- (3) 公司的资信和销售网络。

3. 常用句型

句型 1: 经营范围和规模 (出口公司)

- (1) Our company is one of the largest exporters of... in South China.

本公司是华南最大的……出口商之一。

- (2) We deal in / trade in / handle the export of...

本公司经营……的出口。

句型 2: 经营范围和规模 (进口公司)

- (1) We are an important buyer of Chinese porcelain in European market.

我们是欧洲市场上中国瓷器的一个主要买家。

- (2) We are a leading dealer in the line of... in Australia.

我们是澳大利亚……的主要经销商。

句型 3: 公司的历史

(1) Our corporation was founded / set up / established in...

本公司成立于……

(2) We are a modernized company with 15 years' experience in baby goods export business.

本公司是一家拥有 15 年婴儿用品出口业务经验的现代化公司。

句型 4: 产品特色和销售市场 (出口公司)

(1) Our products enjoy a good reputation in the international market for their superb quality, fashionable design and reasonable prices.

本公司的产品以优良的品质、时尚的设计和合理的价格在国际市场上享有盛誉。

(2) We offer a wide selection of toys including plastic, wooden and plush toys in different colors and sizes.

本公司可提供各种不同颜色和尺寸的玩具, 包括塑料玩具、木制玩具和毛绒玩具。

(3) We mainly export to Europe, America, the Middle East and South-east Asia with more than 500 items.

本公司的 500 多种产品主要出口欧洲、美洲、中东和东南亚。

句型 5: 公司的资信和销售网络 (进口公司)

(1) We have abundant fund and enjoy highly financial credit.

本公司资金充足, 金融信用良好。

(2) A large sales network throughout the country has been set up and we import substantial quantities of these goods every year.

本公司建立了全国销售网络, 每年大量进口这些商品。

实训范例

业务背景

出口商广纱进出口公司和进口商 Best Buy Trading Company 为了扩大业务, 在网络上注册公司, 需填写相关信息, 以便进行网络交易。

出口商

公司名称（中）	广纱进出口公司			业务代表（中）	万晓燕
公司名称（英）	Guangzhou Artex Imp. & Exp. Corporation			业务代表（英）	Maggie Wan
公司地址（中）	中国广州市中山路 7 号				
公司地址（英）	7 Zhongshan Road, Guangzhou,China (510000)				
电话	86-20-81369768	传真	86-20-81367521	邮件	exportdpt@gzartex.com
单位代码	44000026		税务登记号	440100190567669	
银行账号	6222085433(中国银行)		海关编号	4405910351	
公司介绍	广纱进出口公司专营女式鞋和手袋，已逾 15 年。我们致力于设计、生产和销售高品质的晚装鞋和配套手袋。所有产品外观优雅，做工精良，热销国内外。我们衷心邀请您咨询，以获得更多信息。				

进口商

公司名称	Best Buy Trading Company				
企业法人	Ray Charles				
公司地址（中）					
公司地址（英）	Francisco Moragas N'73 BAJOS, Barcelona, Spain				
电话	34-93-4596382	传真	34-93-4596388	邮件	ray@bestbuy.com
单位代码	2000026		税务登记号	20000123	
银行账号	2-00865532		海关编号	20000364	
公司介绍	Best Buy Trading Company has been in the import of elegant apparels for ladies. We have business connections with many wholesalers in Spain and are in need of large quantities of apparels every year.				

实训练习

练习一

请将下列进口商品信息中的公司介绍部分按要求翻译、填写完整。

出口商					
公司名称(中)	广东盈浩工艺制品有限公司		业务代表(中)	刘萍	
公司名称(英)	Guangdong Eagle Gifts Co., LTD.		业务代表(英)	Teresa Liu	
公司地址(中)	中国广州市会展南五路1号中洲交易中心16楼(510000)				
公司地址(英)	16 th Floor, Zhongzhou Trading Center, No.1, The 5 th Street South Canton Fair Road, Guangzhou, China (510000)				
电话	86-20-84168788	传真	86-20-84179588	邮件	exportdpt@eaglegifts.com
单位代码	4401919159		税务登记号	440106396184098	
银行账号	6220674327(中国银行)		海关编号	4405910351	
公司介绍(中)	本公司是一家主营西方节日装饰品的大型名牌出口企业,成立于2002年。公司在广东、福建、浙江有60多家合作厂家,客户群遍布世界各地。我们经营60 000多种产品,年出口额2 000万美元以上。				
公司介绍(英)					

进 口 商

公司名称	Wonstar Crafts PTE., LTD.				
业务代表	William Lee				
公司地址	32 nd Floor, 8 Shenton Way, Temasek Tower, Singapore				
电话	+65-68962011	传真	+65-68962022	邮件	william@wonstar.com
公司介绍(中)					
公司介绍(英)	We deal in the wholesale and retail of home decorations in Singapore. At present we are interested in all kinds of high quality seasonal decorations. We hope to explore cooperation opportunities with exporters in China.				

练习二

广东拓天贸易公司和美国 Utrust Home Center Inc. 的采购部经理在广交会上认识并互相交换了名片(见下图)。请根据名片上的信息把进出口商公司信息卡填写完整(出口商公司介绍使用英文,进口商公司介绍自拟)。

Utrust Home Center Inc.
www.utrust.com

Jack Smith
Purchasing Manager

2046 Olympic BLVD,
Los Angeles, CA 90001 USA
Tel: 1-213-8743984
Fax: 1-213-8743764
Web: purchasing@ustrust.com

刘 晓娜

Serena Liu
Sales Manager

广东拓天贸易公司
Guangdong Topteam Trading Co.

Addr: 288 Tianhe North Road,
Guangzhou, China
Tel: 86-20-38829571
Fax: 86-20-38829999
Email: serena@topteam.com
Web: www.topteam.com
Code: 510520

广东拓天贸易公司是华南地区最大的陶瓷餐具出口商，有15年的出口经验。我们的产品品质优良，价格合理，有500多种产品，畅销欧洲、亚洲、美洲等。

出口商

公司名称(中)				业务代表(中)	
公司名称(英)				业务代表(英)	
公司地址(中)					
公司地址(英)					
电话		传真		邮件	
单位代码	44000153		税务登记号	440106396184098	
银行账号	6220674327(中国银行)		海关编号	4401919159	
公司介绍(英)					

进口商

公司名称					
业务代表					
公司地址					
电话		传真		邮件	
单位代码	3000123		税务登记号	3000123	
银行账号	3—29473874		海关编号	30000475	
公司介绍					

UNIT TWO CATALOGUE PREPARATION

第二单元 商品目录编制

实训要求

- 掌握商品目录的一般内容
- 掌握商品目录中常用的英文表达

实训提示

1. 商品目录的形式

商品目录主要提供商品的详细情况，以便买家了解商品并根据需要进行询价等。

传统的商品目录形式主要有杂志、单页传单、折页小册子等，随着电子商务的兴起和迅速发展，以及为适应环保、经济的要求，集文字、图片、声音、视频等于一体的电子目录，也越来越受到欢迎并被广泛使用。

2. 商品目录的内容

商品目录的主要内容有：商品图片、商品名称、商品编号、商品描述、商品可供尺寸、商品颜色、商品内包装、商品外包装和商品重量等。此外，商品目录还可以提供该商品的装箱量，以方便买家确定数量和计算成本。

3. 商品目录中常见的英文表达

中 文	英 文	例 句
商品名称	Name of commodity Commodity name	Name of commodity: Men's Shirts
商品编号	Item No. Article No. / Art. No.	Item No.: EPS 1014563
商品描述	Description of goods Goods description	Description of goods: KNITTED SHIRTS 60% COTTON 40% POLYESTER
商品可供尺寸	Available sizes	Available sizes: S-XXL
商品颜色	Color	Color: Color assorted in Blue and White

(续上表)

中 文		英 文	例 句
商品包装	包装 内包装 外包装 箱	Packing Inner packing Outer packing Carton/Ctn	Packing: 1pc/pp bag, 12pcs/carton Outer packing size: 65×45×33cm
包装尺寸 / 体积		Dimension Measurement / Meas.	Dimension: L45×W35×H45cm Measurement: 0.071CBM
毛 重		Gross weight / G.W.	Gross weight: 12kg/carton
净 重		Net weight / N.W.	Net weight: 10kg/carton
最小订单量		Minimum order quantity / MOQ	MOQ: 1×20' FCL
装箱量		Loading quantity	Loading quantity: 20' GP-1650ctns 40' HQ-3200ctns
订货到交货时间		Lead time	Lead time: 40-45 days
代 工		OEM	
贴 牌		ODM	
条形码		Barcode	Barcode:  6921233902203

实训范例

业务背景

广纱进出口公司根据新一季产品的图片和信息，制作了新的商品目录及网页。