

Practical Business English

# 实用商贸英语

邹启明 彭世勇 编著



实用外语学习丛书

邹启明 彭世勇 编著

# 实用商贸英语

湖南出版社

〔湘〕新登字 001 号

责任编辑：戴 茵

实用商贸英语

邹启明 彭世勇

\*

湖南出版社出版、发行

(长沙市河西银盆南路 67 号)

湖南省新华书店经销 湖南省新华印刷二厂印刷

1994 年 9 月第 1 版 1995 年 3 月第 2 次印刷

开本：850×1168 毫米 1/32 印张：8.75

字数：215,000 印数：10,001—30,000

ISBN 7-5438-0869-2

G·160 定价：7.50 元

## 前 言

随着我国改革开放的深入发展,对外贸易和对外经济合作已成为我国经济发展的重要形式之一。为了大力促进我国的对外贸易和对外经济合作的发展,需要培养和造就一大批既懂外贸业务,又能熟练使用英语的对外贸易人才,以适应我国外经贸事业的发展。为此目的,我们编写了这本《实用商贸英语》,以适应外贸英语教学和外经贸事业发展的需求。

《实用商贸英语》是一本介绍国际贸易实务的专业英语课本。它分别介绍了进出口货物贸易的具体程序和国际经济合作项目的立项程序。全书共分两大部分,第一部分是进出口货物贸易,共十二课,分别介绍了进出口贸易谈判的各个环节、进出口销售合同的各项主要条款、销售合同的签定以及对外贸易的其它方式。第二部分是国际经济合作,共四课,分别介绍了商业邀请、合作意向书、可行性研究、协议书等国际经济合作的立项程序。全书除了介绍国际商贸知识之外,还编写了实用性很强的各类对话,可供读者在贸易实务中使用。除此之外,本书还收录了大量的外贸英语信函、传真、文件文本,并编写了大量练习和练习答案,以便于教学或自学。在本书的附录中,除了给读者提供了各类外贸文本之外,还专门介绍了外贸业务中的各种价格术语,以帮助读者了解和掌握进出口贸易的操作方法。

本书可作为高校或中专对外贸易英语教材,也可作为自学教

材。对从事进出口贸易和国际经济合作的专业人员来说，本书可作为自学参考资料，也可起到工具书的作用。

编写这套综合性的国际商贸教材对作者来说是一次大胆的尝试。因为国际贸易是一个很广的领域，包含的内容很多，也很复杂。要在一本书里概括国际贸易的主要实务，的确十分困难。此外，编写业务性强、口语化强的英语对话对作者来说也是十分不容易的。鉴于作者的水平有限，错误和疏漏在所难免，敬请读者指出。

我们十分感谢湖南出版社对本书的支持，并希望本书能帮助读者学习和了解国际贸易实务的一些基本知识。

**作者**

1994年4月28日于广州

## 实用外语学习丛书

实用公关英语  
实用公关俄语  
实用公关日语  
实用公关德语  
实用公关法语  
实用文秘英语  
实用会计英语  
实用营销英语  
实用商贸英语  
实用金融英语  
实用旅游服务英语  
实用干部英语口语  
实用新闻广告英语  
实用英语作文  
实用英语语法手册  
新日语入门  
日语 900 句

汉英对照  
中国古典名著丛书

第一辑

周易

尚书

诗经

汉英四书

老子

孙子兵法

庄子

坛经

史记

楚辞

## 目 录

前言	( 1 )
进出口货物贸易简介	( 1 )
第一课 询盘 (Inquiry)	( 3 )
第二课 发盘 (Offer)	( 19 )
第三课 还盘 (Counteroffer)	( 32 )
第四课 接受 (Acceptance)	( 44 )
第五课 价格 (Price)	( 57 )
第六课 支付条件 (Terms of Payment)	( 71 )
第七课 装运和保险 (Shipment and Insurance)	( 86 )
第八课 包装 (Packaging)	( 99 )
第九课 索赔与理赔 (Claim and Settlement)	( 112 )
第十课 销售合同 (Sales Contract)	( 126 )
第十一课 包销 (Exclusive Sales)	( 146 )
第十二课 代理 (Agency)	( 163 )
国际经济合作简介	( 182 )
第十三课 商业邀请 (Business Invitation)	( 184 )
第十四课 意向书 (Letter of Intent)	( 198 )
第十五课 可行性研究 (Feasibility Study)	( 211 )
第十六课 协议书 (Agreement)	( 229 )
附录一 外经贸文件与资料	( 247 )
附录二 价格术语	( 270 )



## 进出口货物贸易简介

### Introduction to Import & Export Trade

进出口货物贸易是指在不同国家的当事人之间进行的货物销售业务。根据《联合国国际货物销售合同公约》的解释，进出口货物贸易一般包括下列特点：

1. 由于进出口贸易涉及到货物的出入境，从买方发货到卖方收货，要经过一系列手续；如申领进出口许可证、办理商检、办理进出口手续、托运、保险、装船、交单、卸货、海关申报手续等。因此，进出口贸易是一项十分复杂的工作。

2. 由于交易双方地处两国，一般需要通过长途运输来完成货物交接，运输途中可能会发生各种危险与不测，此外贸易本身还会受到对方资信、市场变化和国际政治经济形势变化的影响。因此，进出口贸易是一项风险很大的交易。

3. 由于买卖在两个或两个以上的国家内进行，它必然受到交易所在国法律的制约，许多地方还涉及到国际贸易惯例，如果发生贸易纠纷，还会涉及到国际私法。因此，进出口贸易是一项法律性十分之强的业务。

根据以上特点，从事进出口贸易的业务人员必须熟悉和了解进出口业务各个环节的具体操作程序，具有风险意识，掌握自我保护的方法，并熟悉本国和交易方所在国的有关法律，熟悉和掌握《联合国国际货物销售合同公约》中列举的国际贸易惯例，尽量避免在交易过程中出现违法问题，并在对方违法、违约或产生贸易纠纷的情况下懂得保护自己的合法权益。

本书第一至第十二课介绍了从询盘、报盘、还盘、接受到贸易合同的签定等一系列贸易谈判程序,并介绍了价格、支付条件、运输、保险、包装、索赔和理赔的具体谈判内容以及外贸包销和代理工作。

# 第一课

## 询盘 Inquiry

---

询盘是由买方向卖方就某项商品的交易条件提出询问。询盘属于一般性的业务联系,目的在于邀请对方发盘,对交易双方都没有法律上的约束力。询盘可以采用信函、电传、传真等书面方式,也可采用口头方式,还可采用发询盘单或订单的方式。采用询盘单或订单的方式,买方有时会提出交易条件。在这种情况下,如果卖方接受买方的交易条件,并以此条件报盘,交易即可成立。不过,在一般情况下,买方的询盘都不会提出具体的交易条件,以便对方发盘。

---

### Letter

下面是一份询盘的信函。

Jinxing Trading Corporation  
56 Huayuan Road, Nanchang  
Jiangxi, China  
July 7, 1993

Dear Sirs,

We are interested in the ceramic products of your corporation and may place an order for your cloisonné vases if you can supply us the following information:

1. Unit price of your No. 17 cloisonné vase at CIF London.
2. Earliest date of delivery.
3. Terms of payment.

We look forward to your reply.

Sincerely yours,

David Morris

Sales Manager

Victoria Trading Co. Ltd.

London

Fax: 210-0899

### Words and Expressions

trading *adj.* 贸易的

corporation *n.* 公司

ceramic *adj.* 陶瓷的

product *n.* 产品

place *vt.* 下 (订单)

order *n.* 订单

cloisonné *n.* 景泰蓝

vase *n.* 花瓶

supply *vt.* 提供

information *n.* 情况, 情报, 信息

unit *n.* 单位

price *n.* 价格

CIF *n.* (Cost, Insurance and Freight) 到岸价

London *n.* 伦敦

delivery *n.* 交货

term *n.* 条款, 条件

payment *n.* 支付, 付款

reply *n.* 回答

fax *n.* 传真

### Notes

1. Dear Sirs 敬启者 (商业信件的开头称谓)
2. to be interested in 对……感兴趣
3. unit price of your No. 17 cloisonné vase at CIF London 你方  
17 号景泰蓝花瓶按伦敦到岸价计算的单价
4. earliest date of delivery 最早的交货日期
5. terms of payment 支付条件
6. look forward to 期待
7. sincerely yours 你诚挚的 (商业信件的结束称谓)
8. Victoria Trading Co. Ltd (= Victoria Trading Limited Liability Company) 维多利亚贸易有限公司

### Dialogue 1

Mr. Arnold is interested in the pottery products of the Shihwan Arts and Crafts Import and Export Corporation. He comes to the corporation to make inquiries. Mr. Bai meets him and talks to him.

(A=Mr. Arnold; B=Mr. Bai)

B: Hello, sir. Glad to see you.

A: Glad to see you too, sir.

B: I'm Bai, director of the Sales Department of Shiwan Import & Export Corporation. Here is my name-card.

A: Thank you, sir. I'm Terry Arnold, trade representative of Golden Gate Trading Co. Ltd. in San Francisco. This is my name-card.

B: Thank you very much. So, Mr. Arnold, are you interested in our products?

A: Yes, of course. I saw some of your products in the Guangzhou Export Commodities Fair, but I'd like to see more of your products. So I come to your company.

B: That's great. Let me take you to the exhibition room. We have the samples of all our products there.

A: Thank you very much.

B: This is our exhibition room. If you want to have a close look at any of them, please tell me.

A: Thank you. Now, Mr. Bai, what are these?

B: Oh, they are pottery figures. Let me take them down for you.

A: How lovely! Are they historical figures?

B: No, they are not, they are just ordinary people. Those over there are historical figures.

A: Well, are they a set of figures?

B: Yes, they are.

A: Hm. Mr. Bai, if I want to place an order for these pottery products, when can you deliver them?

B: It's really hard to say. You know, Mr. Arnold, we have a large order for these products. If you want to buy from us,

you have to give us at least three months for delivery.

A: What about the price?

B: We have a Product Catalogue here, which has all the prices.

A: Can I have one?

B: Help yourself.

A: Thank you, Mr. Bai. I'll talk to my company and may place an order for these goods.

B: Thank you, Mr. Arnold. I'm looking forward to your order.

A: Good-bye.

B: Bye.

### Words and Expressions

pottery *n.* (总称) 陶器

art *n.* 艺术

craft *n.* 手工

director *n.* 经理

sales *n.* 销售

department *n.* 部门

name-card *n.* 名片

trade *n.* 贸易

representative *n.* 代表

golden *adj.* 金的, 金色的

gate *n.* 大门

San Francisco *n.* 旧金山

commodity *n.* 商品

fair *n.* 贸易集市

exhibition *n.* 展览, 陈列

sample *n.* 样品

figure *n.* 人物

historical *adj.* 历史的

ordinary *adj.* 普通的

deliver *vt.* 交货

catalogue *n.* 目录

goods *n.* 商品

### Notes

1. Shiwan Arts and Crafts Import & Export Corporation 石湾  
工艺品进出口公司
2. director of sales department 销售部经理
3. Golden Gate Trading Co. Ltd. in San Francisco 旧金山金门  
贸易有限公司
4. Guangzhou Export Commodities Fair 广州出口商品交易会
5. I'd like to 我想
6. That's great 好极了
7. exhibition room 展览间, (产品) 陈列间
8. have a close look at 仔细看
9. pottery figure 泥人
10. take them down for you 帮你拿下来
11. How lovely! 多可爱啊! 多漂亮啊!
12. historical figures 历史人物
13. a set of 一组
14. it's really hard to say 这实在很难说



15. at least 至少

16. help yourself 请便

## Dialogue 2

Mr. Kerbman is very interested in the ceramic products on display at the Guangzhou Export Commodities Fair. He talks with Mr. Liu, the salesman, to make inquiries.

(K=Mr. Kerbman; L=Mr. Liu)

L: Good morning, sir. Can I help you?

K: Yes, sir. I like these ceramics. Do you know whose products they are?

L: Sure, they are our products.

K: Good. I'm Henry Kerbman from Australia. This is my name-card.

L: Thank you. I'm Liu Debiao of the Shantou Ceramics Import and Export Corporation. Here is my name-card.

K: Thank you, Mr. Liu. Well, Mr. Liu, your company must have a long history in ceramic production.

L: Yes. Our corporation has engaged in ceramic production for many years, and our products have been sold all over the world.

K: I'm sure of it. Just look how nice they are.

L: I'm very glad you like our products. Are there any pieces you like best?

K: Yes, I like those big vases with Chinese paintings.

L: Oh, yes. They are our best products.