

国际商务英语

模拟实训教程

主编 罗凤翔 杜清萍



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

● INTERNATIONAL
● BUSINESS
● SIMULATING
● PRACTICE

全国外经贸职业院校模拟实训系列教材

国际商务英语模拟实训教程

主 编 罗凤翔 杜清萍

副主编 杜江萍 杨 荔

审 校 庞智瑛

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商务英语模拟实训教程/罗凤翔, 杜清萍主编.

北京: 中国商务出版社, 2005. 10

(全国外经贸职业院校模拟实训系列教材)

ISBN 7-80181-456-8

I. 国... II. ①罗... ②杜... III. 国际贸易-英语
-高等学校-教材 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 109019 号

全国外经贸职业院校模拟实训系列教材

国际商务英语模拟实训教程

主 编 罗凤翔 杜清萍

副主编 杜江萍 杨 荔

审 校 宓智瑛

中国商务出版社出版

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

电话: 010—64269744 (编辑室)

010—64220120 (发行二部)

网址: www.cctpress.com

E-mail: cctpress@cctpress.com

新华书店北京发行所发行

北京密兴印刷厂印刷

787×980 毫米 16 开本

26.5 印张 488 千字

2005 年 10 月 第 1 版

2005 年 10 月 第 1 次印刷

印数: 5000 册

ISBN 7-80181-456-8

F·843

定价: 38.00 元

版权专有

侵权必究

举报电话: (010) 64212247

编写说明

目前各类职业院校根据地方行业不同需求,开设了不同名称的涉外英语专业,如:商务英语、外贸英语、经贸英语或涉外英语等,但就培训目标而言,都有一个明显的共同点——培养学生在国际商务环境中借助商务英语开展国际商务活动的能力。面对市场竞争和企业对掌握应用型技能的实用人才的迫切需求,如何建设和改革涉外英语专业的模拟实训课程,培养行业需要的大批优质外经贸人才已成为增强职业院校学生就业竞争力所急需解决的难题。《国际商务英语模拟实训教程》的编写正是为了适应这一需求而作的尝试。

本教程是中国商务出版社专门组织的职业教育上岗前的系列模拟实训教材之一。各单元以进出口贸易的模拟业务流程环节为主线,课文部分由业务背景、样函或样单、课文说明、实际业务中有关常用商务句子、句型、和习惯用语等范例构成;实训练习部分由业务背景、相关资料和练习构成。全书通过模拟国际贸易业务中的磋商、签订合同、执行合同、制作单证、索赔和理赔等全程环节,进行英文的写作速成(按提示填空)训练。按汉语提示进行的翻译式写作训练,可提高学生解决业务难点的能力。课文部分为模拟实训提供了实用性强的操作指引和范例;实训练习是对课文的巩固和补充。教程分六个单元共 38 篇课文;若学生已学过国际贸易实务、函电或单证等课程,只需约 40 个课时完成;否则,约需 76 个课时完成。

教程的最大特点在于编排新颖,它以国际贸易实务理论为先导、实用单证表示范、常用句型作后盾;编排内容模拟仿真程度高,与外经贸企业的实际业务运作过程相符。教材的适用范围面向高等职业技术院校、中等专业学校及职业高中所开设的涉外英语专业综合

应用能力的实训课程，它同样也是涉外企业在上岗前培训和公司业务操作中不可多得的教材和参考书。

教程的编写立意和课文业务理论部分由广东省对外贸易学校副校长、全国国际商务单证考试认证中心专家罗凤翔高级讲师编审，并负责全套教材和教辅系列的编审和策划工作；课文部分由广东省汕头市外语中专杜清萍高级讲师编写；实训练习一由江西财经大学国际贸易学院杜江萍副教授编写；实训练习二由广东科学技术职业学院陈岩副教授编写；实训练习三由广东省清远市清城区职业学校杨荔高级讲师编写；广州市医药学校英语教研室主任朱江高级讲师、广东佳威利商务顾问有限公司关伟总经理任主审；中国商务出版社顾问、对外经济贸易大学卓越国际学院英语教授宓智瑛作最终审校。参加教材和教辅材料的编写人员还有：蔡勤、梁平、向丹辉、古蓝波、许薇、高文龙、刘婕、王媛媛、罗新梅和刘惠钰。

尽管从立项到成书经时两年，调研走访达十多家公司和院校，全部数据和素材也均来源于企业第一手材料，但教材难免有错漏之处。如何更有效地在国际商务环境下将国际贸易实务和经贸英语结合起来，通过强化模拟实训来实现商务英语应用能力的提高仍属初次尝试。我们设想在目前成书的模拟实训教材的基础上，进一步推出系列实训教辅材料、教学课件、软件乃至涉外英语模拟实训室建设的一揽子专业建设方案。希望该教程和系列教科研的开发与使用得到同行的支持并提出宝贵意见。

主 编
2005年7月

目 录

Contents

Unit One Brief Introduction to Import & Export Business

第一单元 进出口贸易程序简介	1
Lesson 1 Process of Export Business	
第一课 出口贸易程序	3
Lesson 2 Process of Import Business	
第二课 进口贸易程序	10

Unit Two Business Negotiation

第二单元 业务磋商	16
Lesson 3 Sales Promotion on Internet	
第三课 网上营销	18
Lesson 4 Inquiry	
第四课 询盘	24
Lesson 5 Offer	
第五课 发盘	30
Lesson 6 Counter Offer	
第六课 还盘	39
Lesson 7 Re-counter Offer	
第七课 反还盘	47
Lesson 8 Acceptance with Conditions & Actual Acceptance	
第八课 有条件接受与有效接受	54
Lesson 9 Sending Samples	
第九课 寄送样品	62

Unit Three Signing Contract

第三单元 签订合同	68
Lesson 10 Purchase Order	
第十课 购货订单	70
Lesson 11 Sending Sales E-Contract	
第十一课 寄电子销售合同	79
Lesson 12 Returning the Singed Sales E-Contract	
第十二课 签订并回寄电子销售合同	92

Unit Four Execution of Contract

第四单元 履行合同	97
Lesson 13 Urging the Establishment of L/C	
第十三课 催开信用证	99
Lesson 14 Establishment of L/C	
第十四课 开立信用证	104
Lesson 15 Amendment and /or Extension of L/C	
第十五课 修改与/或延展信用证	115
Lesson 16 Notifying the Amendment and/or Extension of L/C	
第十六课 修改与/或延展信用证的通知	122
Lesson 17 Purchase Order with Manufacturer	
第十七课 向工厂订货	128
Lesson 18 Booking	
第十八课 租船订舱	136
Lesson 19 Insurance	
第十九课 货运保险	143
Lesson 20 Commodity Inspection	
第二十课 检验检疫	151
Lesson 21 Customs Declaration	
第二十一课 报关	161
Lesson 22 Urging Shipment	
第二十二课 催促装船	170
Lesson 23 Shipping Advice & Shipping Instruction	
第二十三课 装船通知与装船指示	178

Unit Five Documents & Settlement of Exchange

第五单元 制单与结汇	185
Lesson 24 Commercial Invoice	
第二十四课 商业发票	186
Lesson 25 Draft	
第二十五课 汇票	192
Lesson 26 Bill of Lading & Delivery Order	
第二十六课 提单与提货单	198
Lesson 27 Packing List & Weight Memo	
第二十七课 装箱单与重量单	206
Lesson 28 Insurance Policy/Certificate	
第二十八课 保险单与保险证明	212
Lesson 29 Certificate of Quantity/Weight	
第二十九课 数量/重量证明	221
Lesson 30 Customs Invoice	
第三十课 海关发票	228
Lesson 31 Certificate of Quality	
第三十一课 品质检验证书	235
Lesson 32 Certificate of Origin & Form A	
第三十二课 原产地证明书与普惠制证明书	241
Lesson 33 Import & Export Licence	
第三十三课 进出口许可证	248
Lesson 34 Beneficiary's Certificate	
第三十四课 受益人证明书	258
Lesson 35 Settlement of Exchange	
第三十五课 结汇	263

Unit Six Claim and Arbitration

第六单元 索赔与仲裁	271
Lesson 36 Claim	
第三十六课 索赔	272
Lesson 37 Settlement	
第三十七课 理赔	281
Lesson 38 Arbitration	

第三十八课 仲裁.....	289
Appendix I Various Documents	
附录一 各类单据.....	294
Appendix II Useful Words & Expressions	
附录二 外贸常用词汇.....	340
Appendix III Collections of Documents from the Course Book	
附录三 课文单据汇总.....	344
Appendix IV Keys to Exercises	
附录四 练习参考答案.....	346

Unit One Brief Introduction to Import & Export Business

第一单元 进出口贸易 程序简介

I. Brief Introduction

In this unit we introduce the general process and practice in import and export trade. Generally speaking, any export transaction should follow the three steps. Step One, preparation before export; Step Two, negotiation; Step Three, execution of the contract. Similarly, the import transaction also follows the three steps. Step One, preparation before import; Step Two, negotiation; Step Three, execution of the contract.

内容提要

本单元介绍了进出口贸易的一般程序及内容。进行任何一笔出口交易大体上可分为三个阶段：出口前的准备阶段、对外洽谈阶段、履行合同阶段。进口贸易也分三个阶段：进口前的准备阶段、对外洽谈阶段、履行合同阶段。

II. Key Points to Practice

- A. Make out a leaflet of the goods on behalf of the seller
- B. Make out a catalog of the goods on behalf of the seller

- C. Make out a reference pricelist on behalf of the seller
- D. Make out a Purchase Card on behalf of the buyer

实训要点

1. 代表卖方编制商品宣传资料
2. 代表卖方编制商品目录
3. 代表卖方编制参考价格表
4. 代表买方编制进口货物订货卡

I. Brief Introduction

In this unit we introduce the general process and basic steps in import and export trade. The process consists of export transaction and import transaction. Each of them has three steps: Step One, preparation before export/import; Step Two, negotiation; Step Three, execution of the contract. Similarly, the import transaction also follows the three steps: Step One, preparation before import; Step Two, negotiation; Step Three, execution of the contract.

本单元介绍了进出口贸易的一般过程和基本步骤。进出口贸易过程包括出口交易和进口交易。每个交易过程都有三个步骤：第一步，交易前的准备工作；第二步，谈判；第三步，合同的执行。同样，进口交易也遵循这三个步骤：第一步，进口前的准备工作；第二步，谈判；第三步，合同的执行。

II. Key Points to Practice

- A. Make out a list of the goods on behalf of the seller
- B. Make out a catalogue of the goods on behalf of the seller

Lesson 1 Process of Export Business

第一课 出口贸易程序

一、出口贸易的程序介绍 (Introduction to Process of Export Business)

出口贸易的一般业务程序和内容, 各阶段的具体内容如 Fig. 1—1 所示:

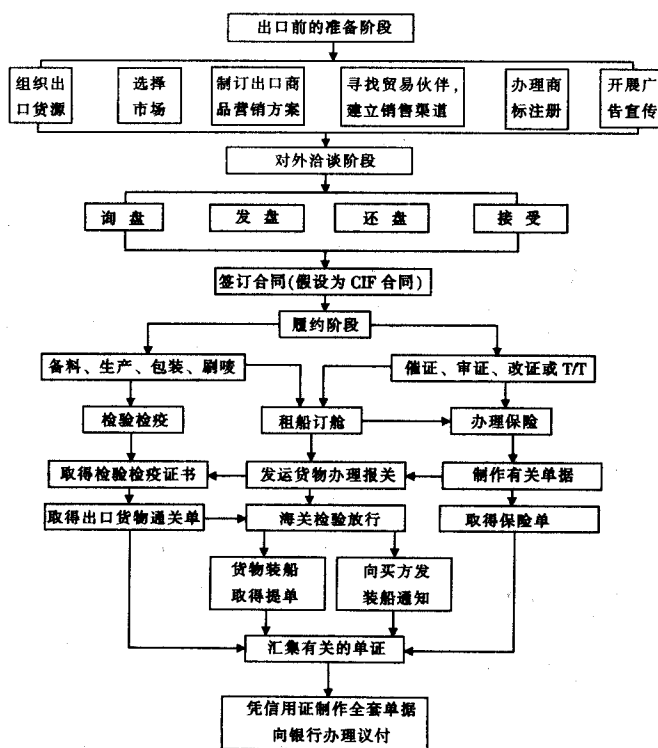


Fig. 1—1

二、说明 (Notes)

1. 交易前的准备 (Preparation Before Export)

选择销售市场、指定营销方案、确定交易对象、进行产品促销活动。若出口企业通过各类型的商品交易会或博览会等途径寻找客商,则须准备参展产品、编制产品宣传资料、准备产品参考价格表。此外,如今企业通过自己的网站来宣传的产品,发展新客户。

2. 商订出口合同 (Negotiation)

通过函电联系或当面洽谈(如:在广交会、博览会等)方式,同国外客户磋商交易。当一方的发盘被另一方接受后,交易达成,合同成立。

3. 出口合同的履行 (Execution of the Contract)

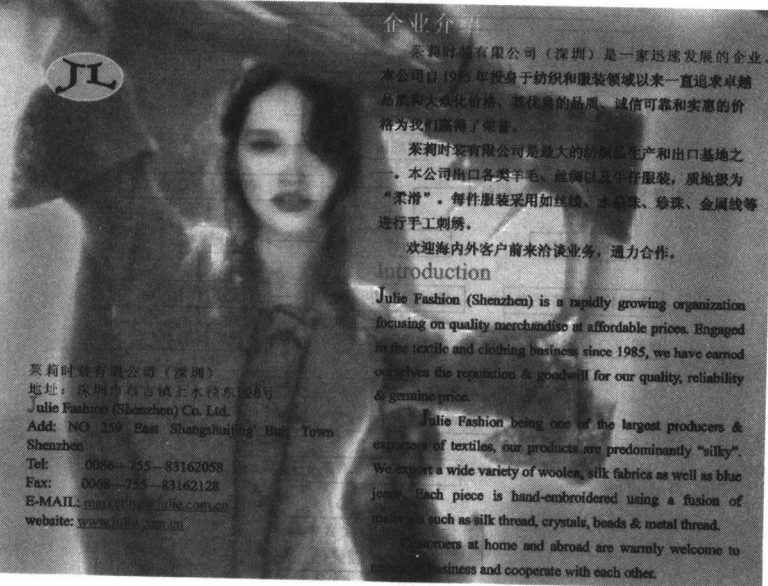
(1) 认真备货,按时、按量、按质交付约定货物

(2) 落实支付方式,如用 L/C 支付方式,则做好催证、审证、改证工作

(3) 及时租船订舱,安排运输、保险,并办理出口报关手续;缮制、备妥有关单据,并及时向银行交单、议付。

三、出口方背景资料 (Information for the Exporter)

1. 产品宣传资料 (Leaflet)



企业简介

朱莉时装有限公司(深圳)是一家迅速发展的企业。本公司自1985年投身于纺织和服装领域以来一直追求卓越品质和大众化价格,提供高品质的、诚信可靠和实惠的价格为我们赢得了荣誉。

朱莉时装有限公司是最大的纺织品生产和出口基地之一。本公司出口各类羊毛、丝绸以及牛仔服装,质地极为“柔滑”。每件服装采用如丝线、水晶珠、珍珠、金属线等进行手工刺绣。

欢迎海内外客户前来洽谈业务,通力合作。

Introduction

Julie Fashion (Shenzhen) is a rapidly growing organization focusing on quality merchandise at affordable prices. Engaged in the textile and clothing business since 1985, we have earned ourselves the reputation & goodwill for our quality, reliability & genuine price.

Julie Fashion being one of the largest producers & exporters of textiles, our products are predominantly "silky". We export a wide variety of woolen, silk fabrics as well as blue jeans. Each piece is hand-embroidered using a fusion of materials such as silk thread, crystals, beads & metal thread.

Customers at home and abroad are warmly welcome to do business and cooperate with each other.

朱莉时装有限公司(深圳)
地址: 深圳市龙岗区上水径东128号
Julie Fashion (Shenzhen) Co., Ltd.
Add: NO. 128 East Shangshuijing Bui Town
Shenzhen
Tel: 0886-755-83162058
Fax: 0886-755-83162128
E-MAIL: jianzhu@juli.com.cn
website: www.juli.com.cn

Fig. 1—2

2. 商品目录 (Illustrated Catalogue)

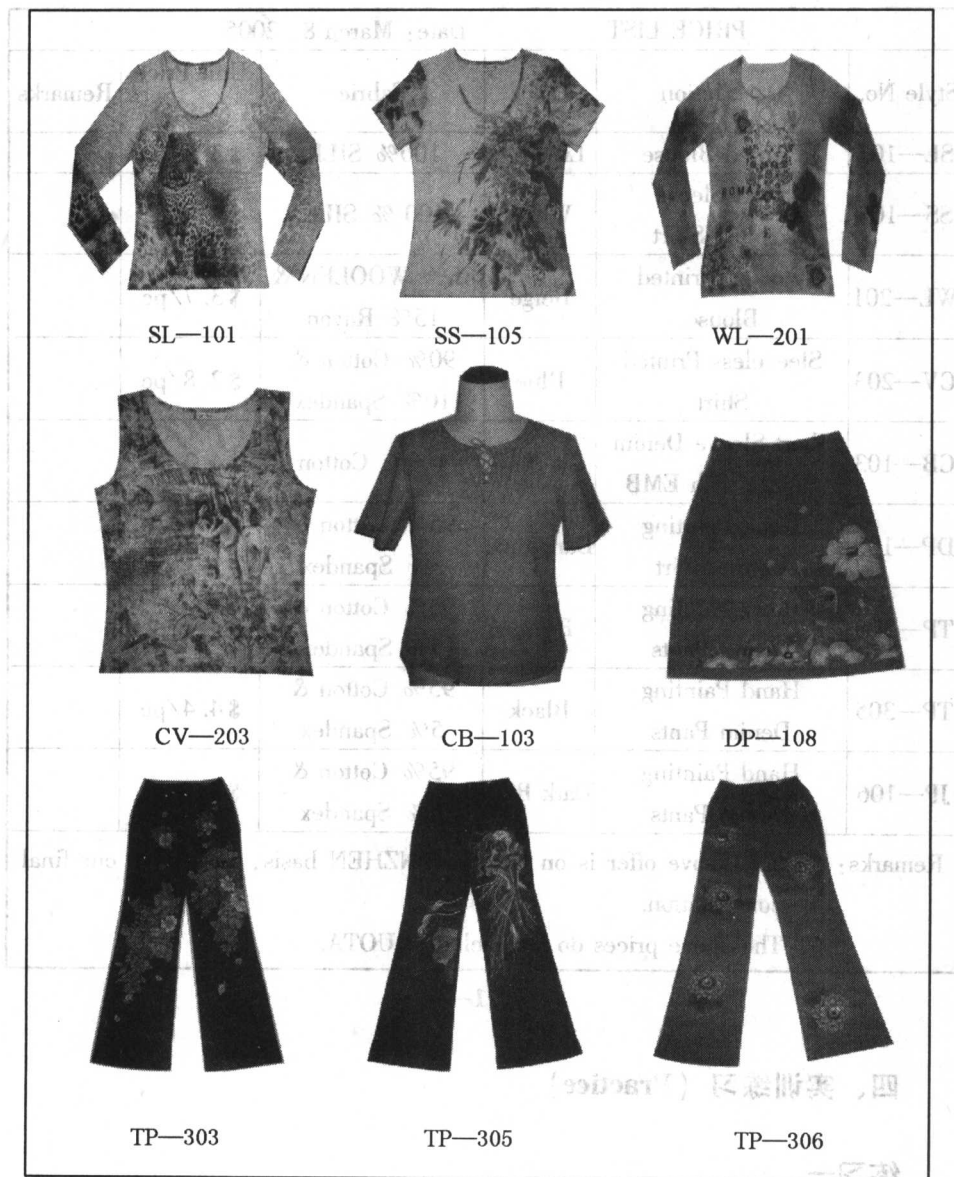


Fig. 1—3

3. 参考价格表 (Price List)

PRICE LIST			Date: March 8, 2005		
Style No.	Description	Color	Fabric	Unit Price (US \$)	Remarks
SL—101	Printed Blouse	Lit-Blue	100% SILK	\$3.9/pc	
SS—105	Short Sleeve Printed Shirt	White	100 % SILK	\$4.0/pc	
WL—201	Woolen Printed Blouse	Beige	85% WOOLEN & 15% Rayon	\$3.7/pc	
CV—203	Sleeveless Printed Shirt	Blue	90% Cotton & 10% Spandex	\$2.8/pc	
CB—103	Short Sleeve Denim Blouse with EMB	Lit-Blue	100% Cotton	\$4.3/pc	
DP—108	Hand Painting Denim Skirt	Dark-Blue	95% Cotton & 5% Spandex	\$4.4/pc	
TP—303	Hand Painting Denim Pants	Brown	95% Cotton & 5% Spandex	\$4.3/pc	
TP—305	Hand Painting Denim Pants	Black	95% Cotton & 5% Spandex	\$4.4/pc	
JP—106	Hand Painting Denim Pants	Dark Blue	95% Cotton & 5% Spandex	\$4.5/pc	
Remarks: 1. The above offer is on FOB SHENZHEN basis, subject to our final confirmation. 2. The above prices do not include QUOTA.					

Fig. 1—4

四、实训练习 (Practice)

练习一

【目的与要求】

(1) 实训练习一的主要目的是通过速成信函 (Instant Letter) 写作训练,

即通过按要求填写商务信函,使学生掌握进出口业务操作过程中基本写作技巧,熟悉各类商务单证的制作。

(2) 速成信函中的空白之处给出英文提示,要求学生根据提示,并根据上下文填入适当的单词或短语。要求填写的内容通常都是商务函电中常见表达方式。

【相关资料】上海宏生贸易公司 (Shanghai Grand Life Trading Co.) 始建于 1992 年,主要经营各类轻工业品 (Light industry products)、纺织 (Textiles)、玩具 (Toys),文体用品 (Sports goods) 等出口商品。市场分布欧洲、美洲、澳洲、非洲、中东及东南亚地区,经销 1 000 多种产品。在广州、深圳、杭州设有办事处,在温州有自己的生产企业。近年来,公司致力于国际市场的开拓。

【实训要求】根据上述资料,用英文填写以下公司简介,包括以下内容:

- (1) 公司名称
- (2) 成立年份
- (3) 产品名称
- (4) 国名
- (5) 产品种类数量
- (6) 地点

[NAME OF THE COMPANY] ① was firstly founded in [YEAR] ②. It mainly deals export business for [PRODUCTS] ③ etc. Our market area covers [COUNTRIES] ④ with more than [NUMBER OF] ⑤ items. The company has offices in [LOCATION] ⑥. It has also its own high-tech manufacture in Wenzhou. In recent years, this company is mainly engaged in the development of the international market.

Add: NO 300 Dalian West Rd, Shanghai, P. R. China

Tel: 0086 - 21 - 62865500

Fax: 0086 - 21 - 62865501

E - MAIL: marketing@grandlife.com.cn

hppt: [//www.grandlife.com.cn](http://www.grandlife.com.cn)

练习二

【业务背景】加拿大 MALAKA 有限公司是一家纺织品进出口商,为寻找贸易机会,打算参加在香港地区举办的 2005 年 1 月 17—20 日香港时装周 2005

秋冬时装系列的展览会。为此，精心准备一份出口报价表以及进口计划表。

【实训要求】请将加拿大 MALAKA 有限公司床单产品的价目表 (Price list) 翻译成中文，作为以后出口报价用。

Price List			Date: January 20, 2005			
Item No.	Description	Size	Color	Fabric	Unit Price (US \$)	Remark
STYLE NO. BST-01	"WHITE RABBIT" BRAND BED SHEETS	2M × 2.3M	Lit - Blue	100% cotton	\$ 20/pc	
STYLE NO. BST-02	"WHITE RABBIT" BRAND BED SHEETS	2M × 2.3M	Yellow	100% cotton	\$ 20/pc	
STYLE NO. BST-03	"WHITE RABBIT" BRAND BED SHEETS	2M × 2.3M	Pink	85% cotton & 15% fabric	\$ 20/pc	NEW
STYLE NO. BST-04	"WHITE RABBIT" BRAND BED SHEETS	2M × 2.3M	Beige	85% cotton & 15% fabric	\$ 20/pc	NEW
Notes: 1. The above prices are on CIF basis. 2. The above offer is made, subject to our final confirmation.						

练习三

【业务背景】广东鞋业有限公司为作好第二季度的出口而准备好商品价目表。

【相关资料】

- (1) 货号: FT - 501, FW - 502, PT - 301, PT - 302
- (2) 品名: PU 人造革女装拖鞋
- (3) 颜色: FT - 501 (黑 001 \ 白 002), FW - 502 (黑 110 \ 红 115), PT - 301 (黑 001 \ 白 002 \ 红 018), PT - 302 (黑 331 \