

外贸电子商务与 实用英语全真教程

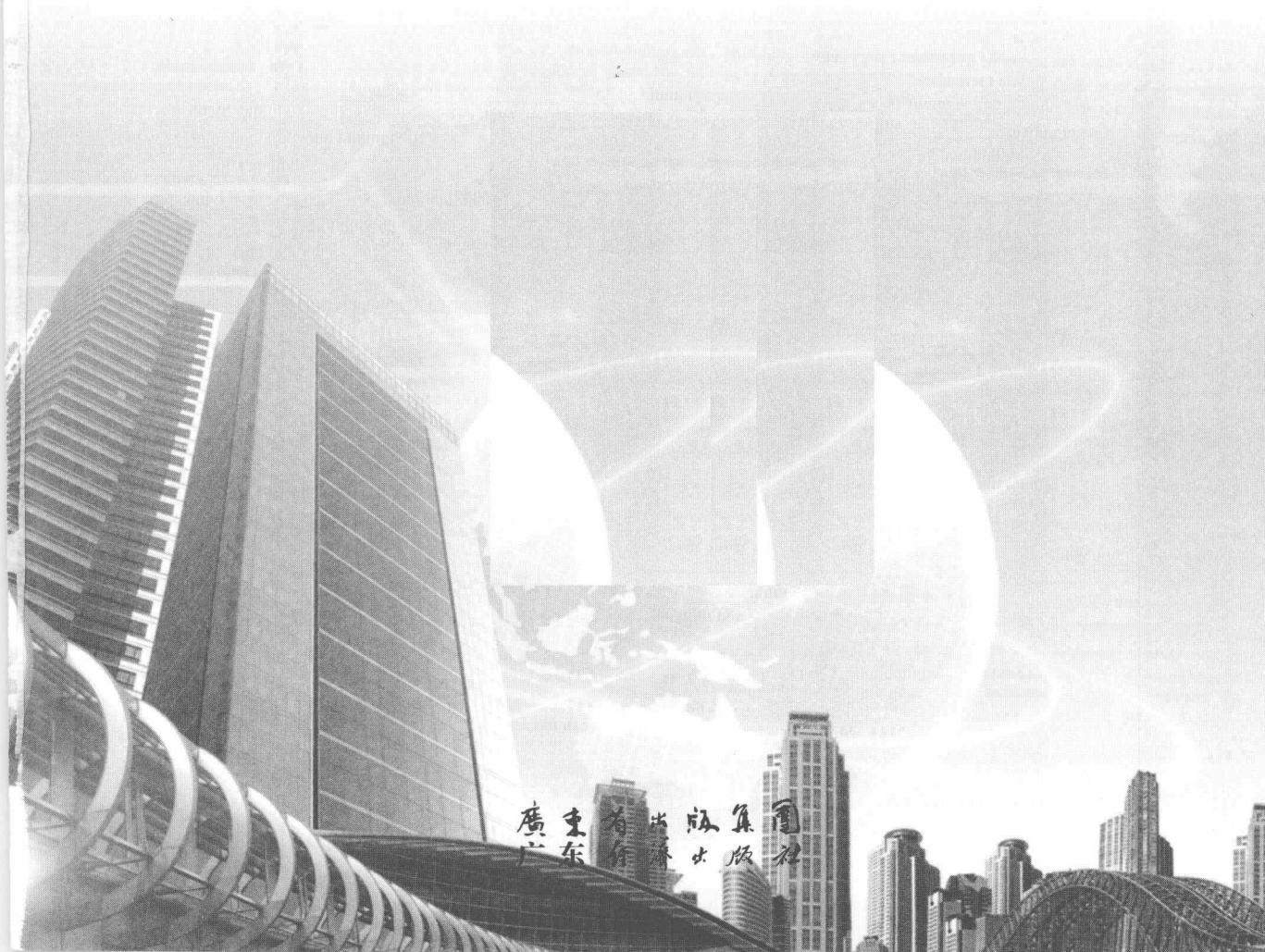
陈火怀 著

- 迄今为止最实操、最高效的外贸教程
- 与真实的外贸业务零距离接触
- 各类知识、技巧无缝结合
- 助你快速入门，创造成功事业

广东人民出版社

外贸电子商务与 实用英语全真教程

陈火怀 著



广东人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸电子商务与实用英语全真教程 / 陈火怀著. — 广州: 广东经济出版社, 2010. 3

ISBN 978-7-5454-0394-7

I. ①外… II. ①陈… III. ①对外贸易—电子商务—英语—教材 IV. ①H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 009365 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	广东新华发行集团图书发行有限公司
印刷	广东天鑫源印刷有限责任公司 (广州大道南新滘南路上涌南约大街 9 号)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印张	14.5 1 插页
字数	329 000 字
版次	2010 年 3 月第 1 版
印次	2010 年 3 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978-7-5454-0394-7
定价	30.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

图书发行有限公司网址: <http://www.gdpgfx.com>

电话: (020) 83781559 销售: (020) 83781543 / 57 / 27

本社市场部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 邮政编码: 510075

本社营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

前 言

本书是集国际商务知识与实务英语为一体的实训与创业综合性教程，融合了传统的国际贸易知识和英文函电以及当今的电子商务，手把手地教会读者如何从事国际贸易、如何写商务英语的电子邮件以及如何创业。

本教程从人类的认知规律的角度出发，根据“不熟不做”的创业原则和国际贸易整个过程发生和发展的时间顺序来编写的。

本书的重点是商务英语，主要讲授商务英语和国际商务理论知识在国际贸易的实际操作中的应用，其特点和实用性由下面与其他教程的比较可见一斑。

本书特点：

1. 真实的询盘。采用了历年来进口商的真实询盘，列举了大量的询盘练习，并对询盘内容进行了分析和讲解，提出了应该如何进行专业报盘的建议，并给出了一些询盘的报盘答案。报盘是商务谈判的第一步，如果报盘不专业，不能给进口商留下很好的印象，就没有继续谈判的可能了。本教程的报盘根据笔者这几年来来的实践经验编写而成，对读者具有相当大的启示和参考价值，更有助于培养和提高读者分析问题和解决问题的能力。

2. 归纳性强。(1) 本教程把在国际商务中所有实用的理论知识（如最常用的信用证、出口运输流程、报检报关方式等）都归纳起来进行讲解，全书理论知识的讲解以“简明、够用、实用、点到即止”为原则。(2) 归纳了在商务实践中有可能应用到的 Pricelist 样板，并配有适当的实训练习。(3) 完全根据进口商的真实询盘归纳而成的“询盘中的 24 个问题”。(4) 出口销售订单与出口销售合同的区别。以上事例不胜枚举，都是笔者根据实践经验归纳而成的，读者随便翻阅本书便可发现。实际上，无论在理论上还是实践中，人们都经常运用归纳的方法来分析问题和解决问题，希望读者学完本书后，归纳能力会有大大提高。

3. 表格形式多。众所周知，抽象的事物，难以记忆的知识点，容易混淆的表达方式，一旦把它列成表格，可使人一目了然，给人印象深刻，容易记忆。本教程以大量的表格形式（如 Pricelist 等）出现，帮助读者解决在国际商务中有可能遇到的种种难题。

4. 单证应用性强。把国际贸易中主要的单证置于每一个实际的过程里，明明白白地告诉读者使用每个单证的时间和情景。本教程的单证要么是笔者公司的样板（如 Commercial Invoice, Packing List 等），要么是来自于其他实体公司（如货运公司、保险公司等）的真实单据，并非笔者凭空捏造而成，所以非常具有实用性和参考价值。

5. 知识新颖实用。本教程是在笔者具有一定的理论基础知识上完全根据笔者这几年

来的实践经验编写而成，所以全书题材新颖，且实用性相当强（如 Western Union 和 Paypal 等最新、最实用的国际付款方式、快递的运输方式等）。

6. 展示了当今最常见的国际商务谈判的三种谈判形式：通过 E-mail 的谈判、通过 MSN 等的在线洽谈和面对面的商务谈判。由于 Internet 的广泛应用，可以说，当今所有的面对面的商务谈判（包括展销会等）都是先从 Internet 的交流开始的。

7. 教师备课量少，但学生实训内容多而独特。每课的理论讲解后就进行实训，基本上每一课都有实训练习，而且实训内容条理清楚，实训练习都是非常独特的（如：派代表打电话给当地工商局，或派代表亲自到工商局咨询等，可以培养学生的口头表达能力、社交能力和解决问题的能力）。在本教程中，教师完全是导演，学生完全是演员，教师的备课量很少，但是由于学生的实训内容相当多，所以教师批改学生的作业量相当大。

8. 结构合理，条理清楚。本教程的编写顺序是从人类的认知规律的角度出发，根据人们“不熟不做”的创业原则和国际贸易整个过程发生和发展的时间顺序来编写的。如报盘（Unit Four）之前应该先熟悉所有的业务和准备所有的资料（Unit One, Unit Two and Unit Three）才能进行专业的报盘，然后以 Step by Step 的方式把商务谈判和合同的执行一步步地展现在读者面前。全书结构合理，层次分明，说理清楚。

9. 模拟性强。角色扮演，分组练习。每人都具有扮演不同角色的机会，在不同角色方面的能力能够得到充分的锻炼。本书所编排的技能训练部分的练习解决了读者在国际贸易与电子商务的实际工作中经常会遇到的各种问题，大多数练习都是与你的 Partner 进行模拟操作的。

10. “四个好帮手”。（1）培养优秀外贸业务员的好帮手。要求对本书所有内容达到百分之百的掌握，尤其是要把所有归纳出来的 Outline 背得滚瓜烂熟。（2）训练商务英语口语的好帮手。首先，把本书归纳出来的 Outline 背得滚瓜烂熟；其次，挑选产品进行网上搜索，查找资料，归纳资料；最后，基本按照本书所讲的口语部分进行反复练习，通过 3 种产品的练习，你的商务英语口语一定会大大提高。（3）应聘外贸业务员的好帮手。熟读本书之后，把本书的内容（就好像你有实践经验一样）应用于面试中，在面试中采取“先发制人”的手段，是面试成功最有效的法宝。（4）自学者的好助手。由于本书具有以上 9 个优点，所以，只要具有高中文化水平的读者就完全可以看懂本书，通过自学成为一名水平良好的外贸业务员。

本书的特点是全国很多同类教程所不能比拟的，在此无法一一列举完，总之，读者认真真学完本书后，将本书知识应用于以后的国际贸易中，就完全可以独自承担外贸公司或工厂的外贸业务员的职务。如果有足够的资金作为后盾，读者完全可以按照本教程所教授的方法去创业。

传统的“国际贸易”、“英文函电”、“国际贸易实务英语”、“函电与单证”或其相关教程：

1. 理论性太强，尤其是教程中称之为“信函”的部分，没有真实的询盘，也就谈不上报盘和其他内容的真实性 and 实用性了；整个国际贸易的过程也不够清楚，很多内容不实用、想当然。

2. 凡是具有“函电”名称的教程早已过时，现在是通过 Internet 来交流，最多见的就是以 E-mail 或在线洽谈的形式与买家或卖家进行交流（合同等一些关键性的文件用传真的形式除外），但是绝大部分教程都很少涉及 E-mail 和在线洽谈的谈判方式。

3. 简单地罗列出单证，没有说明这些单证的使用时间和使用场合。

4. 中文版的贸易知识与实务英语脱节，使读者学了不能很好地应用。

本书适合商务英语、国际贸易、市场营销、电子商务、国际电子商务等专业的中专生、高职高专学生和本科生使用，也适合进出口公司和贸易公司以及对此相关工作感兴趣的读者和 SOHO 一族使用，更适合培训机构用于培训外贸人才使用。

时下就业压力加大，找工作难，对于求职者来说，在面试中要立于不败之地，所学到的知识在求职面试中是否有用无疑显得相当重要；而且，政府鼓励大学生和各个阶层的人创业，倘若读者完全熟悉本书所讲理论知识和操作过程，完全可以按照本书所教方法自己创业——自己开公司做国际贸易；即使读者自己不能创业，如果熟悉本书所讲理论知识和操作过程，在以后的寻找国际贸易和商务英语等相关工作的求职面试中也增加了最有效的筹码；或者对于正在从事于国际贸易等相关工作的人来说，将会表现得更加专业，获得更大的成功。

总之，根据笔者的实践经验编写成的这本教程，无疑将为广大读者解决存在的问题。这在目前全国所有的教程中恐怕是很少见的。

由于编写时间仓促，疏漏和不足甚至是错误在所难免，敬希广大教师、读者在使用本教程的过程中给予指正，并将意见及时反馈给我们。

所有意见、建议请发送到：oklot@yahoo.cn 或 jrlgz@foxmail.com

联系电话：020-37603153

陈火怀
2010年1月

目 录

Unit One Preparation for Establishing Company

- 成立公司前的准备 (1)
- Lesson One A General Idea of Products 初步了解产品 (3)
- Lesson Two Channels of Understanding the Products 了解产品的途径 (6)
- Lesson Three Skill Training 技能训练 (7)
- Lesson Four Distribution Channels of Products 产品的销售途径 (7)
- Lesson Five Keywords Buying and Setting 关键词的购买和设置 (8)
- Lesson Six Buyers' Web Search Habits for Suppliers
买家搜索供应商的习惯 (10)
- Lesson Seven Applying for Import and Export License 申请进出口权 (12)
- Lesson Eight Payment Types Most Commonly Used 最常用的付款方式 (13)
- Lesson Nine Procedures of Export Goods 出口货物的流程 (18)
- Lesson Ten Insurance Coverage and Documents 保险范围及保险单 (24)
- Lesson Eleven Inspection Declaration and Customs Declaration
报检和报关 (26)
- Lesson Twelve Verification of Export Earnings and Tax Reimbursement for Export
出口核销与出口退税 (27)
- Lesson Thirteen Domain Name Registration 域名注册 (28)

Unit Two Advertising on the B2B Platform

- 在 B2B 平台上登广告 (29)
- Lesson One Company Profile 公司简介 (31)
- Lesson Two Company Information and Products Details
公司信息和产品的详细介绍 (33)

Unit Three Preparation for Offer

- 报盘前的准备 (37)
- Lesson One Twenty-four Questions in the Inquiry 询盘中的 24 个问题 (39)
- Lesson Two Pricelist, Quotation Sheet and Sales Confirmation

价目表、报价表与销售订单 (41)

Unit Four Real Inquiries and Professional Offers

真实的询盘和专业的报盘 (51)

Lesson One Emails of Establishing Business Relationship
建立业务关系的电子邮件 (54)

Lesson Two Formal E-mail Inquiries and the Offers
正式的询盘及其报盘 (58)

Lesson Three Informal E-mail Inquiries and the Offers
非正式询盘及其报盘 (62)

Lesson Four Skill Training 技能训练 (68)

Lesson Five Professional Inquiries and Professional Offers
专业的询盘和专业的报盘 (73)

Unit Five Examples of Business Negotiation

商务谈判示例 (83)

Lesson One A Real Business Negotiation about Sports Shoes
关于运动鞋的真实商务谈判 (85)

Lesson Two Making Out A Blank Sample Sales Contract
制作一份空白的样板合同 (100)

Lesson Three Steps of Business Negotiation
商务谈判的步骤 (100)

Lesson Four Another Example of Business Negotiation
商务谈判的另一个例子 (101)

Lesson Five Steps of Business Negotiation
商务谈判的步骤 (110)

Lesson Six Face-to-Face Business Negotiation
面对面的商务谈判 (111)

Lesson Seven Business Negotiation on MSN MSN 上的商务谈判 (115)

Lesson Eight Treating the Old Customers Helpfully 热心帮助老客户 (132)

Lesson Nine Skill Training of Sales Contract 销售合同的技能训练 (135)

Unit Six Performance of Contract

合同的执行 (141)

Lesson One Steps and Examples of Performance of Contract
合同执行的步骤和例子 (143)

Lesson Two Skill Training of Documentary L/C
跟单信用证的技能训练 (144)

Lesson Three	Steps and Examples of Performance of Contract 合同执行的步骤和例子	(148)
Lesson Four	Skill Training of Amending L/C 改证的技能训练	(152)
Lesson Five	Steps and Examples of Performance of Contract 合同执行的步骤和例子	(154)
Lesson Six	Some Critical Time in International Trade 国际贸易中的一些关键时间	(170)
Lesson Seven	More Documents 更多的单证	(171)
 Unit Seven Simulative Training		
	模拟实训	(177)
Lesson One	Business Negotiation with the Real Exporter on a B2B 在 B2B 上与出口商的真实谈判	(179)
Lesson Two	Recommending and Promoting your products 介绍和推销你的产品	(181)
Lesson Three	Business Negotiation with your Partner by E-mail 用 E-mail 和你的 Partner 进行商务谈判	(183)
Lesson Four	Performance of Contract 合同的执行	(184)
Lesson Five	Some Critical Time in International Trade 国际贸易中的一些关键时间	(187)
 Key to Exercises 练习答案		(189)
 Appendix		(219)
附表一	某国际货运代理公司整箱装海运价格表	(219)
附表二	某国际货运代理公司拼箱装海运价格表	(220)
附表三	与出口相关的政府职能部门网站	(222)

Unit One

Preparation for Establishing Company

成立公司前的准备

创业的一个很重要的原则就是“不熟不做”。选择自己熟悉的行业来创业，将会取得事半功倍的效果，也基本上可以在这个行业取得或大或小的成功。大多数公司在招聘某种职位时，要求有经验的人才也是这个道理。股神巴菲特之所以成功，也是因为始终坚持了“不熟不做”的投资原则。

本书是以实训为主线，主要训练读者如何成为一名优秀的外贸业务员和如何创业的教材，当然也离不开“不熟不做”的原则。所以，在进行商务谈判（Unit Five）和合同的执行（Unit Six）以及模拟实训（Unit Seven）之前，就应该对谈判内容和合同该如何执行了如指掌。因此，把成立公司前的准备作为第一单元，为报盘做好各种资料的准备安排在第二单元和第三单元。对于出口商来说，商务谈判的第一步也是最关键的一步就是报盘，而且需要专业的报盘。因此，第四单元以较多的询盘实例和较大的篇幅来阐述该如何进行专业的报盘，这些都为 Unit Five 的商务谈判和 Unit Six 的合同的执行以及 Unit Seven 的模拟实训作了很好的铺垫，也完全符合“熟悉再做”的创业原则。

Lesson One

A General Idea of Products

初步了解产品

我们可以通过以下方法来了解产品。首先，了解想要出口的产品所属的行业，如：T 恤衫（T-shirts），在 B2B（以 www.alibaba.com 为例）上查到它所属的行业是 Apparel；再如：运动鞋（Sports Shoes），在 www.alibaba.com 上查到它所属的行业是 Shoes & Accessories；其余产品依此类推。其次，从以下七个要点去初步了解产品：（1）价格、数量、质量及其原材料（Prices, Quantity, Quality and Raw Material）；（2）包装（Packing）；（3）重量（Weight）；（4）投递时间（Delivery Time）；（5）样本（Sample）；（6）规格（Specification）；（7）证书（Certificate）。详情见下表。

A Broad Outline of Products		
No.	Outline	Details
1	Prices, Quantity, Quality and Material	Prices have a close relationship with Quantity, Quality and Material 1. Basic Quantities: MOQ, 20GP, 40GP, 40HQ 2. Other Quantities: Quantities between MOQ and 20GP, etc.
2	Packing	1. Inner Packing and its measurement 2. Outer packing and its measurement 3. Quantity of each package 4. Total packages

续表

1. Quantity (PRS)	2. Unit Price (CNY)	3. Unit Price (USD)	4. Total Packages (CTNS)	5. Gross Weight of Total Packages (kg)	6. Dimension (CU. M)	7. Type of Container Load
9. Material: (1) Upper: Suede + PU (2) Lining: Mesh (3) Midsole: PU (4) Outsole: RB 10. Size Range: Size: US 8 - 12 11. Packing: (1) Measurement of Inner packing: 33.5cm × 21.5cm × 11.5cm (2) Outer Packing: 12Pairs/Carton (3) Measurement of Export Carton: 71cm × 35.5cm × 45cm 12. Weight: (1) Net Weight/pair: About 1.25kg (2) Gross Weight/pair: 1.3kg (3) Net Weigh of 12PRS: 15.6kg (4) Gross Weigh of 12PRS: 17.6kg 13. Sampling Time: A week 14. Exchange Rate: USD1 = CNY6.8						



要点提示:

1. 上表的意思是每种款式的最小订单是 500PRS, 每双 11 美元, 但至少订 2 种款式, 共 1000PRS.

2. 买家在询盘时, 如果提到了订单的数量, 而且又是海运的运输方式时, 订单数量一般都是 500、1000、2000 或尾数是整 500、整 1000 的, 所以要向工厂了解这些数量的价格。但是当买家真正下订单时, 如果他订 1000 双运动鞋, 为便于包装, 应建议其订 1008 双, 因为此订单数刚好装 84 箱 (按 12 双鞋装一箱)。其余情况依此类推 (一些大型商品如车辆等除外)。

3. 纸板箱的规格除 12 双装外, 还有 16 双装、18 双装、20 双装和 24 双装等, 根据买家要求确定。

4. 如果是高跟鞋, 还需要了解鞋跟的高度。

Lesson Two

Channels of Understanding the Products

了解产品的途径

了解产品的途径有：(1) 去批发市场；(2) 通过互联网；(3) 联系工厂；(4) 参加展销会。

(一) 去批发市场

去当地的外贸型批发市场了解你想出口的产品，尤其要了解批发和零售的价格、此产品适合国外的哪个地区（北美、西欧还是非洲、中东、南美等）销售、款式等。如果当地的批发市场有外国人批发该产品，观察他们批发的款式，想尽办法了解他们来自哪个国家。

(二) 通过互联网

通过搜索引擎 Google, Yahoo、MSN 以及 Baidu 搜索产品，找到一些国内公司的英文网站，了解这些公司在产品价格和产品描述等方面的情况；进入 B2B 的英文网站，了解国内公司出口该类产品的情况。

(三) 联系工厂

事先列出要向工厂咨询的问题，以便全面地了解所出口的产品信息。

(四) 参加展销会

尽量通过各种途径获得去参加一些展览会的机会，筛选一些参加展销会的公司，了解该公司所参展的产品，以便对出口产品的情况有更全面的认识 and 了解。

Lesson Three

Skill Training 技能训练

技能训练

练习1：根据上面所讲的方法或其他方法，用“你所在的城市名或你邻近的城市名” + “你所感兴趣的产品” + “贸易公司”（采用中英文方式）（如：广州鞋贸易公司，Guangzhou Shoes Trading Co. Ltd.）在 Google 上搜索找到一些贸易公司，把他们的公司名和英文网站名记在笔记本上，并学习他们用英文描述产品图片的方法。

练习2：按照上面所讲的方法或其他方法，用“你所在的城市名或你邻近的城市名” + “你所感兴趣的产品” + “工厂” [如：广州女性手提包工厂，Guangzhou (Ladies') Handbags Co. Ltd] 在 Google 上搜索，了解工厂与贸易公司的不同之处；以贸易公司的身份联系工厂，如果你能获得工厂的目录，说明你是一位优秀的业务员。

练习3：争取机会参加展销会，了解你感兴趣的产品的展销情况。

Lesson Four

Distribution Channels of Products 产品的销售途径

在没有发明 Internet 之前，传统的推广产品的主要方法是参加展销会；随着 Internet 的广泛应用，客商参加展销会之前一般都会事先通过 Internet 来寻找和联系客户，所以，网络推广成为当今最流行、最实惠的销售产品的方法。

一、网络推广的主要方法

1. 通过 B2B 全球贸易网站来推广，如：(1) [www. alibaba. com](http://www.alibaba.com); (2) www. globalsources. com; (3) www. madeinchina. com.
2. 通过搜索引擎来推广，如：Google, Yahoo, MSN.

外国人通常会通过 Google 来搜索产品，其次是 Yahoo 和 MSN。如果你的网站优化得很好，你的网站链接地址（出现在搜索引擎的左边）就越靠前，外国人在搜索时就很容易发现；当然，你也可以购买 Google 和 Yahoo 的关键词广告。譬如：你要出口 T-shirts，如果你购买了 Google 或 Yahoo 的 T-shirts 的关键词，你的公司就会出现在这些搜索引擎右边的页面。

二、技能训练

技能训练

练习 1：进入 B2B 电子商务平台的英文网站（如 www.alibaba.com），比较它们首页的异同，了解买家如何找到卖家，卖家又如何找到买家。

练习 2：在 www.alibaba.com 上，采用下面主页上所出现的栏目，用你感兴趣的产品进行搜索，了解各个栏目所出现的公司是固定的还是随机排列的。

(1) Products; (2) Selling Leads; (3) Suppliers; (4) Buyers.

Lesson Five

Keywords Buying and Setting 关键词的购买和设置

出口商在 B2B 电子商务平台上刊登英文广告最常用的方法是购买产品的关键词。

一、怎样购买和设置产品的关键词

Step 1: 咨询 B2B 电子商务平台的销售专员，告诉他们你想要出口的产品，他们会给你提一些购买关键词的建议。

Step 2: 用该专员所提供的关键词去搜索，检查所出现的公司有多少个。

Step 3: 再咨询该专员有没有其他关键词或其他方式来购买。

Step 4: 购买了关键词后，在公司的虚拟办公室（Virtual Office）[G2] 里添加产品时可以设置更多的免费的关键词。

Step 5: 用你所设置的关键词在该电子商务平台上搜索，看看你公司排在什么位置。

下面以鞋和服装为例来说明应该怎样购买关键词。