

商务英语系列丛书 (英汉对照)
Business English Series (English-Chinese)

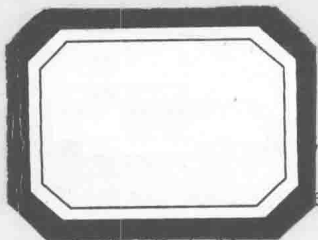
International Trade Practices

外贸英语实务

曹菱 主编

外语教学与研究出版社

FOREIGN LANGUAGE TEACHING AND RESEARCH PRESS



(英汉对照)

Series (English-Chinese)

策划: 洪志娟

外贸英语实务

INTERNATIONAL TRADE PRACTICES

主编 曹菱

编写 杨伶俐 曹菱

外语教学与研究出版社

Foreign Language Teaching and Research Press

(京)新登字 155 号

图书在版编目(CIP)数据

外贸英语实务/曹菱主编. —北京:外语教学与研究出版社, 2000
(商务英语系列丛书)

ISBN 7-5600-1831-9

I. 外… II. 曹… III. 对外贸易-英语 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 15169 号

版权所有 翻印必究

外贸英语实务

主编: 曹 菱

* * *

责任编辑: 杨学义

出版发行: 外语教学与研究出版社

社 址: 北京市西三环北路 19 号 (100089)

网 址: <http://www.fltrp.com.cn>

印 刷: 北京国防印刷厂

开 本: 850×1168 1/32

印 张: 7.25

字 数: 196 千字

版 次: 2000 年 7 月第 1 版 2000 年 7 月第 1 次印刷

印 数: 1—8000 册

书 号: ISBN 7-5600-1831-9/G·777

定 价: 8.90 元

* * *

如有印刷、装订质量问题出版社负责调换

丛书前言

“商务英语系列丛书”全套共四册,分别为《外贸英语实务》、《商务英语信函》、《商务英语谈判》和《商务英语翻译》。为方便大家了解全套丛书的内容,现简要介绍如下:

《外贸英语实务》主要涉及外贸实务的基本知识,其中包括进出口业务常识,如:价格术语、商品的描述、国际货物运输、保险、进出口商品的价格、货款支付、索赔、仲裁、进出口操作程序和单证等;同时还介绍了目前世界各国广泛使用的其它贸易形式,如经销、代理和对销贸易等。全书采用英汉对照的形式,简明易懂,材料紧跟时代,对广大有志从事国际贸易业务的朋友们来说,是理想的自学读本。

《商务英语信函》一书基本涵盖了商务英文信函的写作知识。第一、二、三部分阐述了商务英语信函的要素、格式及特点等。第四部分着重分析了贸易业务信件,第五部分则列析了贸易业务以外的其它一些很实用的商业信件。本书除了样信部分采用注释形式外,其它部分均为英汉对照,目的在于帮助读者快速提高用英语写作商务信函的能力。

《商务英语谈判》的第一部分系统地介绍了国际商务谈判中应注意的重要问题,如:制订目标、配备人员和确定策略等。第二至第四部分主要讲述了三种常见的涉外谈判的具体内容:货物买卖谈判、投资谈判和技术贸易谈判,分别代表有形贸易谈判、融资谈判和无形贸易谈判。第五部分则介绍了文化差异对国际商务谈判的影响。本书采用英汉对照的形式,旨在帮助读者快速进入商务谈判的角色,以胜任工作需要。

《商务英语翻译》一书包括理论和实践两大部分。第一部分讲

述了翻译的标准、方法和技巧等问题。第二部分则通过对多种翻译材料的分析和译注,着重讲述对翻译技巧的灵活运用和对商务材料的处理等问题。这些翻译材料包括商务信函、经贸文章和商业法规等常见的文体,同时还包括谈判、经贸研讨会及大会发言等口语材料。本书旨在帮助广大从事或有志于从事国际商务工作的朋友们提高笔头和口头翻译的能力。

本套丛书力求专业性、普及性和知识性相结合,面向具有一定英语基础知识、从事或准备从事国际商务活动的广大朋友们。为便于自学,《外贸英语实务》、《商务英语信函》、《商务英语谈判》均采用英汉对照的体例,旨在帮助读者快速提高英语水平和增长业务知识,做到事半功倍、一举两得。《商务英语翻译》一书由于其内容本身的特殊性,采用中文评述、翻译材料英汉对照的体例,以便读者对两种语言的互译有更直观的了解。本书的编者包括从事商务英语教学多年的对外经济贸易大学的教师和从事外贸业务多年的涉外企事业单位的业务人员,他们对商务英语教学和运用有很直观的了解和丰富的经验。这套丛书就是他们结合多年教学和工作经验的结晶。不足之处,敬请读者多提宝贵意见。

前 言

随着我国对外经济贸易往来的日益频繁,很多涉外企业的工作都要求工作人员既要掌握一定的对外贸易业务知识,又要通晓一门外语,其中,英语为需求量最大的外语,它的使用范围最广,使用频率最高。

如何在短时间内提高自己的业务水平与外语水平成为很多人的烦恼。虽然市场上有不少有关贸易实务的书,但大都是全中文版或全英文版。若使用全中文的读本,自学者虽然可以较快地掌握业务知识,但仍不知如何用英文来表达具体的商务用语,只能依靠汉英字典,而这是件事倍功半的事情。况且,如何正确运用从字典中查出的词和短语对自学者来说也是个问题。比如,知道“索赔”的英文是 claim 后,那么,“向某人提出索赔”又该如何表达呢?是否知道英文中常用的搭配为“to file a claim against”?若使用全英文版的实务读本,很多人都会因为生词太多而望而生畏或半途而废,也达不到学习的目的。

《外贸英语实务》一书采用英汉对照的方式,将业务学习与外语学习有机地融为一体,为广大读者提供了一个既实用、又有效的学习方式。由于一般的英汉读本都是采用页与页对照、甚至章与章对照的体例,读者在查找对应词或对应短语时跨度较大,不甚方便。而本书采用段与段对应的方式,易于对照,使读者能快速掌握内容及语料,做到事半功倍。

本书的编者是对外经济贸易大学从事外贸英语教学多年的教师,对外贸英语教学有丰富的经验,了解学生的问题,也理解他们的需要。在编写过程中,编者参阅了大量的国内外书刊,结合中国对外贸易的实际特点,使用简明易学的英语语言来描述外贸业务

知识,并配以中文翻译。初稿完成后,由编者共同审阅、修改定稿。

全书涵盖了外贸实务的基本知识,其中包括进出口业务常识,如价格术语、商品的描述、国际货物运输、保险、进出口商品的价格、货款支付、索赔、仲裁、进出口操作程序、单证等;同时还介绍了目前世界各国日益广泛使用的其它贸易形式,如经销、代理和对销贸易等。全书简明易懂,材料紧跟时代,对广大有志从事国际贸易业务的朋友们来说,是理想的自学读本。

由于编者的水平有限,加之时间仓促,不足之处在所难免,欢迎海内外专家与学者提出宝贵的批评意见。

编者

Contents

目 录

丛书前言.....	1
前言.....	3
Part One: International Trade and Trade Terms 国际贸易	
易和国际贸易术语	1
Chapter One: International Trade 国际贸易	3
I. Concept of International Trade 国际贸易的概念	3
II. Reasons for International Trade 国际贸易的原因.....	4
III. Invisible Trade 无形贸易	6
IV. Benefits of International Trade	
国际贸易带来的利益.....	7
Chapter Two: International Trade Terms 国际贸易术语	9
I. Role of International Trade Terms	
国际贸易术语的作用	9
II. Standard Interpretation of Various Trade Terms	
各种贸易术语的标准解释	10
Part Two: Contract Terms 合同条款	23
Chapter Three: Description of Commodities 商品描述.....	25
I. Name of Commodity 品名	25
II. Quantity of Commodity 商品的数量	25
III. Quality of Commodity 商品的品质.....	26
IV. Packing of Commodity 商品的包装	28
Chapter Four: International Cargo Transport 国际货物	

运输	33
I. Modes of Transport 运输方式	33
II. Clause of Shipment 装运条款	45
III. Major Shipping Documents 主要运输单据	49
Chapter Five: International Cargo Transportation Insurance	
国际货物运输保险	60
I. Marine Cargo Insurance 海上货物保险	60
II. Insurance of Land, Air and Postal Transportation	
陆路、航空和邮包运输保险	65
III. Insurance Procedures 保险程序	66
IV. Fundamental Principles of Cargo Insurance	
货物保险的基本原则	67
V. Factors Determining Premium Rates	
决定保险费率的因素	69
VI. Cargo Insurance Claims 货物保险的索赔	70
Chapter Six: Price of Import and Export Commodity	
进出口商品的价格	73
I. Pricing Considerations 定价	73
II. Choice of Currency for Account and Payment	
计价货币和支付货币的选择	78
III. Use of Commission and Discount	
佣金和折扣的运用	79
IV. Clause of Price 价格条款	80
Chapter Seven: International Payment of Goods	
国际货款的支付	81
I. Instruments of Payment 支付工具	81
II. Terms of Payment 支付方式	87
Chapter Eight: Inspection, Claim, Force Majeure and Arbitration	
检验、索赔、不可抗力 and 仲裁	105

I. Commodity Inspection 商品检验	105
II. Claims 索赔	107
III. Force Majeure 不可抗力	108
IV. Arbitration 仲裁	109
Part Three: The Negotiation and Implementation of Contract	
合同的商定与履行	113
Chapter Nine: The Negotiation of Contract 合同的商定	115
I. Preparation before the Negotiation 商谈前的准备	115
II. General Procedures for Trade Negotiation	119
磋商的步骤	119
III. Signing Business Contract 签订商业合同	129
Chapter Ten: Import and Export Documentation	138
进出口制单	138
I. Government Control Documents 官方文件	140
II. Commercial Documents 商业单证	146
III. Finance Documents 金融单据	151
IV. Transportation Documents 运输单据	160
V. Insurance Documents 保险单据	172
Chapter Eleven: Import and Export Operating Procedures	176
进出口操作程序	176
I. Import Procedures 进口程序	176
II. Export Procedures 出口程序	180
Part Four: Trade Forms 贸易形式	187
Chapter Twelve: Agent, Distribution and Consignment	189
代理、经销与寄售	189
I. Agent 代理	189
II. Distribution 经销	192
III. Consignment 寄售	194
Chapter Thirteen: Invitation for and Submission of Bids	

201	招标与投标	197
197	I. Introduction 介绍	197
198	II. The General Procedures 基本程序	198
202	Chapter Fourteen: Futures Trading 期货交易	202
202	I. Introduction to Futures Trading 期货交易简介	202
203	II. Futures Market 期货市场	203
210	III. Hedging 套期保值	210
213	Chapter Fifteen: Countertrade 对销贸易	213
214	I. Compensation Trade 补偿贸易	214
215	II. Counterpurchase 互购	215
217	III. Switch Trade 转手贸易	217
219	IV. Offset 抵消贸易	219
221	Bibliography 参考书目	221

Part One

International Trade and Trade Terms

国际贸易和国际贸易术语

Chapter One

International Trade

国际贸易

I. Concept of International Trade 国际贸易的概念

International trade, also known as world trade, foreign trade or overseas trade, is the fair and deliberate exchange of goods and services across national boundaries. It concerns trade operations of both import and export and includes the purchase and sale of both visible and invisible goods.

国际贸易, 又称世界贸易、对外贸易或海外贸易, 是一种平等的、有意识的、跨国界的商品和服务的交换行为。它涉及进口业务和出口业务, 包括有形商品和无形商品的交易。

The fundamental characteristic that makes international trade different from domestic trade is that international trade involves activities that take place across national borders. Special problems may arise in international trade that are not normally experienced when trading at home. In particular:

国际贸易与国内贸易最根本的区别在于国际贸易的交易活动跨越了国界。国际贸易中产生的一些特殊问题在国内贸易中通常是不会碰到的。主要有:

- Deals might have to be transacted in foreign languages and under foreign laws, customs and regulations.

国际贸易可能必须用外语进行, 且可能受国外法律、习俗和规定的约束。

- Information on foreign countries needed by a particular firm may be difficult to obtain.

某公司所需要的有关国外的信息可能很难获取。

- Foreign currency transactions will be necessary. Exchange rate variations can be very wide and create many problems for international trade.

必须用外汇进行交易。汇率可能会出现很大波动, 从而给国际贸易带

来许多问题。

- Numerous cultural differences may have to be taken into account when trading with other nations.

与别国进行贸易时可能需要考虑许多文化差异。

- Control and communication systems are normally more complex for foreign than for domestic operations.

在监控和信息交流系统方面,国际贸易的操作一般比国内贸易要复杂。

- Risk levels might be higher in foreign markets. The risks include political risks (of the imposition of restrictions on imports, etc.); commercial risks (market failure, products not appealing to foreign customers, etc.); financial risks (of adverse movements in exchange rates, high rates of inflation reducing the real value of a company's working capital, and so on); and transportation risks.

国外市场风险可能比较高。这些风险包括政治风险(进口限制等)、商业风险(市场衰退及产品不受进口国客户欢迎等)、金融风险(汇率的不利变动、高通货膨胀导致公司营运资金实际价值的减少,等等),以及运输风险。

- International managers need a broader range of management skills than do managers who are only concerned with domestic problems.

和只涉及国内问题的经理人员相比,从事国际贸易的经理人员需要有更全面的管理技能。

- Large amount of important work might have to be left to intermediaries, consultants and advisers.

大量的重要工作可能不得不交由中间人、咨询机构和顾问来做。

- It is more difficult to observe and monitor trends and activities (including competitor's activities) in foreign countries.

国外的各种趋势和活动(包括竞争对手的活动)更难以观测和控制。

II. Reasons for International Trade 国际贸易的原因

There are several reasons why nations trade with one another:

国家之间进行贸易的原因有以下几点:

- Resource reasons (资源原因)

In the complex economic world, no country can be completely self-sufficient. Some countries are abundant in certain resources, while other nations may be lack of them. For example, Colombia and Brazil have the ideal climate for growing coffee beans but other countries don't. This has made them big coffee exporters. The Middle East has rich oil reserves and therefore is the main source of oil supply to the world. The developed countries are full of skilled labor and capital, while developing countries which are lack of skilled workers and capital need to import technology-intensive products from these countries. In short, the uneven distribution of resources around the world is one of the most basic reasons why nations trade with each other.

在复杂的经济世界中,没有一个国家能够完全自给自足。有些国家在某些资源方面非常丰富,而另一些国家却很缺乏。例如,哥伦比亚和巴西具有理想的适于咖啡豆生长的气候,而别的国家却没有。这就使得这两个国家成为咖啡出口大国。中东地区富含石油,因而成为世界上主要的石油供应地。发达国家拥有大量的熟练劳动力和资本,而缺乏熟练工人和资本的发展中国家需要从这些国家进口技术密集型产品。总之,世界资源的分布不均都是国际贸易的最基本的原因之一。

- Economic reasons(经济原因)

With the development of manufacturing and technology, there arose another incentive for nations to trade, i.e. economic benefits. In addition to getting the products they need, countries also wish to gain economically by trading with each other. According to the theory of Comparative Advantage developed by David Ricardo (1772-1823), it was economically advantageous for a nation to specialize in certain activities, produce those goods for which it had comparative advantages and to exchange those goods for the products of other nations which had advantages in different fields.

随着制造业和技术的发展,产生了另一个促使国家间贸易的原因,即经济利益。各个国家除了要获得他们所需要的产品之外,还希望从贸易中获得经济利益。根据大卫·李嘉图的“相对优势”理论,一个国家若专门从事某项活动,生产其具有相对优势的产品以换取别国具有优势的其他

产品,就可以获取经济利益。

• Other reasons(其他原因)

Some countries may not be able to produce sufficient of a particular product and have to import some to meet their needs. Even though a country can produce enough of an item at reasonable costs to its own demand, it may still import some from other countries for innovation or variety of style. Sometimes, trade may be based on different consumption preferences rather than on differences in the production capabilities of the two countries. Still, in some cases, political objectives can outweigh economic considerations between countries. One country might trade with another to support the latter's government which upholds the same political doctrine.

有些国家可能对某种产品生产不足而必须进口一些来满足自己的需求。即使一个国家能够以合理的成本生产足够的某种产品,该国仍有可能从其他国家进口一些以求革新和品种的多样化。有时,贸易是基于两国不同的消费偏好之上,而不是基于他们不同的生产能力之上的。另外,有时国家之间政治目的重于经济方面的考虑。一国可能与另一个持共同政见的国家进行贸易以便支持后者的政府。

III. Invisible Trade 无形贸易

In addition to visible trade that involves the import and export of goods, we must not forget the important role played these days by invisible trade. Invisible trade involves the exchange of services between countries. It consists of such items as transportation and insurance services that we provide for foreigners or that they provide for us; tourist expenditures abroad; remittances that immigrants send back home; government expenditures abroad; net dividend and interest earnings from investments abroad, and so on. On reflection, one sees that an invisible item such as Chinese tourists' expenditures for wines in Paris has the same effect on the final balance of payments as do our imports of French wine to be drunk here at home. And when we provide shipping insurance service for foreigners, that acts like an export.

除了涉及货物进出口的有形贸易外,我们不能忘记当今世界无形贸易所起到