

对外经济贸易英语精品系列教材

大学外贸英语 自学手册

主编 冯祥春 隋思忠

ENGLISH

*College English for
Foreign Trade*



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS



本书与《大学外贸英语》配
第三版

对外经济贸易英语精品系列教材

大学外贸英语自学手册

(第三版)

主 编	冯祥春	隋恩忠			
副主编	王笃鹏	马 玲	孙春立	王中砥	
编 委	李敬梅	唐 平	冯 明		

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

大学外贸英语自学手册/冯祥春, 隋思忠主编. —3 版.
北京: 中国商务出版社, 2008. 12
(对外经济贸易英语精品系列教材)
ISBN 978-7-80181-979-6

I. 大… II. ①冯…②隋… III. 对外贸易-英语-高等学校-自学参考资料 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 212840 号

对外经济贸易英语精品系列教材
大学外贸英语自学手册(第三版)
主 编 冯祥春 隋思忠
副主编 王笃鹏 马 玲
孙春立 王中砥
中国商务出版社出版
(北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号)
邮政编码: 100710
电话: 010-64269744 (编辑室)
010-64266119 (发行部)
010-64295501
010-64263201 (零售、邮购)
网址: [www. cctpress. com](http://www.cctpress.com)
E-mail: [cctp@cctpress. com](mailto:cctp@cctpress.com)

北京中商图出版物发行有限
责任公司发行
嘉年华文有限责任公司排版
北京密兴印刷厂印刷
787 毫米×980 毫米 16 开本
11.75 印张 213 千字
2009 年 1 月 第 3 版
2009 年 1 月 第 4 次印刷
ISBN 978-7-80181-979-6
定价: 20.00 元

前 言

《大学外贸英语》发行后受到广大读者的欢迎，很多人写信给编者，要求提供此书的学习辅导材料。为此，特编写此书的自学手册，供读者，特别是自学该教材的同志学习参考之用。

此书的每一课包括如下四项内容：

1. Introduction (引言)；
2. Language Points (语言要点)；
3. Chinese Translations (包括课文和补充阅读的译文)；
4. Key to Exercises (练习参考答案)。

全书的最后是两份测试题（附参考答案），供读者自测其对全书内容的掌握情况。

为了使读者对“大学外贸英语”课程的性质、目的、要求以及如何进行课程的各个学习环节、考试的形式和要求等问题有所了解，编者还撰写了“如何学习‘大学外贸英语’课程”一文，作为此书的序。

本书难免不当或错误之处，希望读者提出宝贵意见，以便今后改进。

编 者

2008 年 11 月

如何学习“大学外贸英语”课程

一、“大学外贸英语”课程的教学目的

“大学外贸英语”课程是外贸英语专业的基础课。此课程的目的是使学生打好学习外贸英语的专业基础。这里所说的专业基础包含下面三个内容：

(一) 继续深化基础英语的训练

外贸英语虽然是专业课程，但是学好这门课的基础是基础英语。一般来说，学生在学习“大学外贸英语”这门课程前需经过基础英语的训练。但是，应该看到学生的基础英语还应不断提高，在基础英语词汇知识、语法知识、基础英语语言熟练诸方面还存在种种缺陷。因此，在学习“大学外贸英语”课程时始终都要贯穿加强基础英语训练。没有扎实的英语基本功，“大学外贸英语”很难学好；学生在应用外贸英语方面的错误，也常常是由于英语基本功不扎实所造成的。

(二) 学习外贸专业英语，掌握外贸专业英语的特点和用法

外贸英语通常是指在对外经济贸易工作中（如阅读有关资料、文献，处理英语函电，草拟商业合同，协议等文件，进行商务谈判等），所使用和接触到的英语。

这种英语仍然受着一般英语语言规律的约束，但是外贸英语有它本身的一些特点。

这首先表现在词汇用法上。一些普通的英语词汇在外贸英语中有特殊的含义，例如：

letter of credit 信用证

draft at sight 即期汇票

Roll-on/Roll-off Ship 滚装/滚卸船

gold standard system 金本位制

grace period 宽限期

在长期的国际贸易实践中涌现了大量的专业词汇，这些词汇和它们的中文译名都需要熟悉和掌握。

此外，在长期的实践中，这些词汇还形成一些特殊的用法、搭配和套语，例如：to offer CIF（以 CIF 价报盘），subject to one's confirmation（以某人

确认为准），on board B/L to be issued to order and blank endorsed（开立已装船提单，空白抬头、空白背书）等。

上面所举的一些例子也常牵涉到外贸英语函电、外贸英语谈判、外贸英语报刊选读等课程内容。“大学外贸英语”课程不可能涵盖以上课程的全部内容，但是可以为以上课程的学习打下坚实的专业基础，使学生能熟悉并掌握外贸英语中常用的专业词汇及其用法。

（三）结合专业英语学习，扩充有关的外贸业务知识

语言是外壳，是工具，是表示一定概念、事物、情况的符号。因此，要熟悉掌握一种专业外语，就要熟悉此专业的业务知识。应用专业英语方面的困难很多是由于专业知识的匮乏。例如在撰写进出口业务中有关支付的函电时，就需要具有信用证的有关知识，对信用证的申请开证人、开证行、受益人、跟单信用证所要求的各种单证、装船期、改证等有关业务知识都要熟悉，否则就难以驾驭这方面的语言。

外贸英语又是涉及领域很广的学科，因此，根据这一特点，所编写的教材力求覆盖国际贸易的主要领域，例如国际贸易、进出口、销售合同、信用证、销售学、商业情报、跨国公司、日本商社、外汇贸易、股票交易所、技术贸易、国际经济组织等。所以，学生通过本课程的学习，除语言的收获外，还可以获得大量的有关国际贸易领域的知识。题材广泛、信息量大可以说是此教材的特点。希望学生在学习此课程时，注意掌握课文内容及相关的业务知识。

以上三个方面的要求又是相互结合、相互渗透、互为补充的，这是所选教材力求体现的原则，也是进行此课程教学的主要指导原则。

二、如何进行各教学环节

（一）预习

这是整个教学环节的重要一环。学员应在教师授课前，认真进行预习，借助每课中的 New Words、Special Terms、Idioms and Expressions、Notes to the Text 和字典将课文的意思弄懂，并能逐句地翻译成中文。

（二）课堂教学

这是教学的主要环节。课堂教学基本上应用英语进行，也可以少量采用汉语，以进行两种语言的对比。每次新课开始时，教师应用英语简单叙述本课的主要内容和重要性。在课堂教学中可进行如下教学活动：

1. 通过叫学生朗读课文、提问、课文翻译等检查学生对课文的理解和预习工作。

2. 补充介绍一些背景知识。

3. 讲解一些 Language Points, 介绍一些外贸英语常用词汇的用法, 此环节可结合教材中 Word Study 进行。

4. 对课文中一些较难的句子结构进行语法分析。也可通过句子翻译来加深对课文的理解。

5. 用每课中的 Exercises 材料进行课堂练习, 也可适量留一些笔头作业。

6. 检查学生对 Additional Reading 的理解。要求学生能理解补充阅读的大意, 教师对其中较难理解的段落和句子可适量作一些讲解。补充阅读只要求能理解就可以了。

(三) 复习

学生应安排一定时间对每课进行复习。在复习时, 学生要做到对课文的意思有正确理解, 并能译成较通顺的汉语; 对一些常用词汇会应用; 掌握课文的内容和相关的知识; 能正确做书上的各种练习; 读懂补充阅读。

三、考试的形式和要求

考试是检查教学效果的重要手段。此课程的考试题有以下几种形式:

1. 词组翻译: 要求学生掌握各课中的专业词汇和专门名词, 这包括一些重要专业词汇的词类转换、专门名词的缩写等。

2. 是非判断题: 主要测定学生对课文内容是否熟悉。

3. 填空: 其内容都和课文紧密相关, 要求用课文中的适当词填空。如果学生对课文很熟悉, 做此类题不会有困难。

4. 多项式选择: 其主要内容也和课文相关。

5. 英译中: 所翻译的句子和段落基本上来自课文(或课文中的练习)和补充阅读, 要求考生译成较通顺的汉语, 此考题在试卷中所占的比重较大。

6. 问答: 题目均选自每课的第一个练习。此考题的目的在于督促学生熟悉课文内容。

以上是此课程考试的基本形式, 从这些题型可以看出, 学生在学习此课程及准备考试中, 应主要围绕着课文, 要能对课文透彻理解, 对其内容要熟练掌握, 如果做到这点可以答对考题中 70% 左右的内容。考题中的 20% ~ 30% 内容来自练习和补充阅读。

CONTENTS 目 录

如何学习“大学外贸英语”课程	(I)
Lesson 1 Import and Export	(1)
Lesson 2 International Trade	(10)
Lesson 3 Letters of Credit	(22)
Lesson 4 Trade Information	(32)
Lesson 5 Keeping the Customer Satisfied	(42)
Lesson 6 Fortune 500	(52)
Lesson 7 The Spread of CHINA INC	(61)
Lesson 8 The European Union	(73)
Lesson 9 Transnational Corporations	(85)
Lesson 10 The Balance of International Payments	(95)
Lesson 11 Foreign Exchange Trading	(103)
Lesson 12 The World Bank and the International Monetary Fund ...	(112)
Lesson 13 WTO Agrees on New Round to Open Markets	(121)
Lesson 14 The Changing World and Development	(132)
Lesson 15 The Challenges of the 21st Century	(141)
Lesson 16 The World in 2030	(150)
Examination and Keys (I)	(159)
Examination and Keys (II)	(170)

Lesson 1

Import and Export

Introduction

Import and export are the main business in international trade. The text first tells us the benefits produced along with import and export. Descriptions of the quality of merchandise are important in an import or export deal and the lesson tells us how commodities are graded. In this lesson, we can also learn something about spot goods and forward goods. To buy spot goods is to buy for immediate delivery and to buy forward goods is to buy for forward delivery. In order to reduce risk involved in a forward deal, a hedge contract may be made, as is mentioned in the text.

This text gives an account of the various channels for import and export dealings, such as setting up offices abroad, selling to an export merchanting house, appointing foreign agents, or having one's own import-export department.

Lastly, the text lists some of the agents and workers involved in the complex operations of world trade.

Language Points

1. to keep prices in the home market down 压低国内市场的价格

动词 keep 后是一个宾补结构, prices in the home market 是宾语, down 是宾语补足语。

2. commodity exchange 商品交易所

商品交易所是一种有组织的市场,在此市场中,可以从事大量商品交易,现货交易与期货交易同时存在,但以期货交易为主,交易量可以很大,例如芝加哥谷物交易所黄豆的期货交易数量,有时高过同期美国黄豆生产量的 20 倍以上。

3. some items of produce 一些农产品

这里 produce 作“农产品”解,下文中 produce trade 中的 produce 也是作“农产品”解,the native produce 土特产品。试比较:industrial products 工业产品,manufactured goods 制成品。

4. dealer 经销商

dealers 通常与厂商有密切关系,有些还有独家经销的权力。dealers 也可指证券、外汇及黄金市场上的交易商、交易人、经纪人等。

5. forward delivery 期货,远期交割

其反义词为 immediate(spot or cash)delivery。又如:

Both cash and forward oil showed large losses in the market by the end of the morning. 早市结束时,现货与期货的石油价下跌很多。

注意 forward 还可作“运输,运送,寄送”解,如下文中的 forwarding agent (运输代理行),又如:

The goods will be forwarded to you in the next week.

货物将于下周发运给你方。

* forwarder 货运承揽商

6. finance 这里作“资金”解

注意下列搭配中 finance 的词义和词性:

the ministry of finance 财政部

international finance 国际金融

finance capital 金融资本

finance corporation 贷款公司,金融公司

The foreign customers financed the Chinese enterprises.

国外客户向中国企业提供了资金。

7. It cannot guarantee a manufacturer against loss. 它不能保证厂商免遭损失。

注意此句中 against 的用法。against 在外贸英语中的主要用法如下:

(1)防备,防止

Please insure against All Risks. 请投保一切险。

The machines must be well packed against dampness, moisture and rust.

机器必须妥善包装,能够防湿、防潮、防锈。

(2)根据,凭...

Our terms of payment are by confirmed, irrevocable L/C payable by sight draft against presentation of shipping documents.

我们的付款条件是保兑的、不可撤销的信用证,凭装船单据见票即付。

(3)与…比较,对照

The consignment was found short of 500 kgs against the invoiced weight.
对照发票上的重量,发现货物短少 500 公斤。

(4)与…兑换

The rate of Japanese Yen against U. S. dollar is appreciating.
日元对美元的汇率正在上升。

8. principal 货主,本人

在商品买卖中,principal 即为“货主,货物的买主”,它区别于 commissioner (佣金商);在代理关系中,授权他人为代理的人,称为 principal,被授权的他人,称为 agent(代理人);在信用证业务中,往往将信用证的开证申请人(applicant for the credit)称为 principal。

9. indent house 订货行

订货行受进口商委托在出口地代为订购货物,这种订单或交易方式称为 indent,以别于进口商直接向出口厂商的订货(order)方式。

10. ... are all involved in the complex operations of world trade. 都参与了世界贸易的方方面面(或译为“都和世界贸易的复杂活动有关”)。

注意动词 involve 的下列用法:

(1)涉及,牵涉

The matter involves patent, pricing and agency.
此事涉及专利、作价及代理等问题。

More than 700 joint-ventures agreements involving US \$ 1.2 billion in foreign investment were signed.

签订了 700 多个合资企业协定,外国投资有 12 亿美元。

(2)使陷入

We hope this delay will not involve you in any inconvenience.
我们希望此次耽搁没有给你方带来任何的不便。

Chinese Translations

A. Text (课文)

进口和出口

每个国家都必须进口本国不生产的货物和商品,并要创收外汇以支付这些进口货物,这就要靠出口本国的制成品以及富余的原料。因此进出口贸易是同一事物的两个方面,两者对本国市场皆能产生有利影响。进口货物使国内产品有了竞争对手,而出口则为厂商的产品提供了更广阔的市场,有助于降低单位成本。无论是进口或出口,其作用都是压低国内市场的价格。

某些原料如原生有色金属,以及原棉、植物油、小麦这类农产品可以精确地划分为不同等级,而且等级标准不变,年年如此。这类商品可以按照标准规格,按照在商品交易中形成的标准合同条款来进行贸易。在农产品交易中,这种标准规格很多,如“中级原棉”、“初榨蓖麻籽油”;其他商品规格有 G. O. B. (中等可销品牌), F. A. Q. (良好平均品质), 还有 G. M. Q. (上好可销品质)。对农产品进出口商来说,这些术语都具有确切的含义,是由各种商会所制定的,可能已经历了几百年的贸易实践。

然而有些商品,如茶叶、羊毛和某些香料却不能精确地进行分级,因为品质逐年变化,每批各不相同。这类商品就不得不凭样销售。这样,买主必须自己检验货物,也许仅仅检验样品,然后根据自己对品质的判断而出价。

商品交易所的经纪人可以购买即期货,即“现货”(spot or cash),或远期货,例如 3 个月交货。远期交货俗称期货合同。在最简单的情况下,当价格上涨时,可以买进即期货,卖出远期货。这样,假如仓库费用及资金成本比这两个价格之间的差价低,即可获利。当然,价格下跌时,则不可能。

厂商必须报出今后好几个月的实盘价,他们不得不冒这样的风险,即在半年后买进的原料价格,会高于他们今天作为销售价格基础的原料价格。可是他们又不能把以后半年所需用的全部原料都以即期货买进。这样做会积压大量资金,而且假如原料价格下跌,竞争者以较低的价格买进原料,他们即处于不利地位。所以他们要在商品交易所进行套头交易。

套头交易包括买卖期货。这种方式不能保证厂商免遭损失,但由于能与多月以后的原料费用达到平衡,从而把厂商的损失限制在极小的范围内。换言

之,可以保证厂商不受原料价格剧烈波动的影响。

原料和农产品的价格每天都在变化,所以报价有效期一般约为 24 小时。而制成品的价格通常是数周数月不变,因而买方可以根据制造商所印的价格清单订购。

向外商出售制成品的的方式有多种。制造商可以直接出售给批发商,同时派出自己的推销代表,或在国外设立办事处或公司。也可以将货卖给出口行,这样制造商基本上没有财务风险,因为出口行成了买主,由他来支付货款。第三种可能是由制造商指定外商作代理,以佣金计酬,外商也可以是备货待售,在这种情况下,货物可能并未售出,而是寄售,希望代理行能获得最好的价格。这种方式在农产品贸易中较为常用。

确定的订单常称作订货单,有一类特殊的佣金代理商,称为订货行。买方或提供一份闭口订货单,并指定供货商;或提供一份开口订货单,由代理商自己选择供货商。订货代理商按所订购的货物价值收取佣金。假如他是保兑商行,并承担保证付款风险,则收费也理所当然会更高些。

大企业——诸如生产机动车辆、计算机及重型电气设备的厂商一般都有自己的进出口部门,而规模较小的企业会发现通过贸易商行进行买卖更为合算。虽然企业可能有其专营项目,但这些贸易商往往从事品种繁多的原料和制成品的贸易。在那些与其贸易的国家中,贸易商设有自己的办事处、分号或者代理,在与从事进出口业务的各类人打交道方面拥有丰富的经验。

结关及发货代理商负责货物运输方面的一切事务:如包装、过磅、刷唛、报关以及与装卸有关的许多码头服务性工作。

广告代理人借助于市场调查报告,来促销客户的产品;商务专员及其他政府官员则为推销本国产品而努力。

海员、码头工人、银行及海关人员——且不说那些实际从事种植、开采及制造出口商品的生产者——都参与了世界贸易的方方面面。

(选自菲利浦·柏·鲁宾逊所著《进口和出口》)

B. Additional Reading(补充阅读)

海运、保险和海关

海 运

最重要的海运单据是提单。首先,它是发货人与船公司之间的一种合约;

其次,它是收到货物的收据;第三,它是所有权的一种单证。提单不只包含货物的详细说明——数量、重量和箱包的唛头——它还包含许多其他情况。提单列明了发货人的姓名和运货的船名、装运港及目的港、运费、收货人姓名(除非和支票一样是指示提单)以及装运日期等。从合约观点来看,装运日期极为重要。

提单也可能包含许多其他条款。在发货人按 CIF 或 C&F 条款出售货物时,有些提单上注明“运费已付”,有些提单则允许转船,意思是货物可在一些中间港从一艘船转到另一艘船。对发货人来说,有一点很重要,就是提单应是“清洁”的,而非“不清洁”的;就是说,船公司对实际装运的货物的数量及情况,不应注有任何条件。这是因为发货人的信用证可能会要求清洁提单,正像要求“已装船提单”而不同意“备运提单”一样。有时在签发提单以前,会先给发货人一份大副收据,因为签发提单得花一些时间。

提单一般签发四份。两份由船主或其代理签字,两份不加签字。发货人航空邮寄一份签字的及一份不签字的提单给收货人,其他两份则用航海邮寄。发货人也可要求多签发几份提单,以便存档。假如采用集装箱——集装箱是一种标准的巨大箱柜,装在特殊的集装箱船上——那么对货物单证的处理方法稍有不同。

保 险

出口贸易难免遇到风险,例如船舶可能沉没、货物可能在运输途中受损、外汇兑换率可能有变动,买主可能违约或者政府部门突然宣布禁运。

出口商能为自己投保以抵御许多风险。投保费用根据货物类别和具体情况而有所不同;易损物品如容易破碎的陶器、棉织品或者容易腐烂的食品显然应该比钢梁之类坚硬物品保更多险。

保险经纪人会报出承保的各类货物和各种险别的价格。在伦敦,他们通过劳埃德保险公司进行业务活动,该海运保险中心最早成立于 17 世纪的一家咖啡馆。规律的发货人通常办理流动保险单,只要每次装船时作了申报,这种保险单便根据上一年贸易情况自动承保装运货物的最高固定价值。预约保险是一种灵活性更大的保险类别,根据商定的条件和费用,仅限于 12 个月内有效。在上述两种情况下,会发给保险证书以代替保险单。空运保险与海运保险十分相似,总的来说,空运保险要便宜得多。

海 关

海关同中央银行紧密地合作,以确保货物按照现行的管理条例进口或出

口。在需要征税的情况下,他们得按重量或数量,或按价值征收税金。为避免倾销以及资金被非法转移到国外,他们必须证实货物是按原产地国家的现行市价出售的。

进出口货物都要办理申报手续。有些货物或商品在提交申报前,可能实际已经装运;在这种情形下,递送给码头管理人的装运通知应注明“不需航前申报”。

领事发票是进口国领事签发的一种申报书,用来证实一批货物的出厂价格。一份寄送进口国海关,另一份随同其他单证经由银行提交。但有时候,只需要一种由商会签署的价值证书,再加上一张产地证。进口国海关凭这些证件按适当税率对货物估价征税。

(选自菲利浦·柏·鲁宾逊所著《进口和出口》)

Key to Exercises

I. Answer the following questions:

1. How does a country earn foreign exchange?

It exports its own manufactured articles and surplus raw materials.

2. Do the import and export trades have beneficial effects on the home market? Why?

Yes, because imports create competition for home-produced goods; exporting gives a manufacturer a large market for his products, so helping to reduce the unit cost.

3. Name some items of agricultural produce.

Raw cotton, vegetable oils and wheat.

4. What does F. A. Q. mean?

It stands for (means) Fair Average Quality.

5. How are tea and wool sold?

They are sold on a tale quale basis and the buyer has to inspect a consignment for himself, or perhaps only a sample, and then make an offer according to his own judgement of the quality.

6. What does “spot delivery” mean?

Spot delivery means immediate delivery of the goods bought. Its opposite

is forward delivery.

7. What is a hedge contract?

A hedge contract involves buying or selling forwards. It insures a manufacturer against fluctuations in the price of his raw materials.

8. Why are offers for raw materials and produce usually only firm for about twenty-four hours?

Because the prices of them change every day.

9. Why can buyers place orders on the basis of a manufacturer's printed price list?

Because the prices of manufactured goods remain unchanged for weeks or months.

10. What do clearing and forwarding agents do?

Clearing and forwarding agents handle all the details of transporting cargo; packing, weighing and marking, making customs entries, and the many dock services entailed in loading and unloading.

II. Translate the following into English:

1. 标准合同条款 standard contract terms
2. 期货合同 future contract
3. 出口商行 export merchandising house
4. 价格表 price list
5. 下订单 place an order
6. 佣金 commission
7. 保付商行 confirming house
8. 报关代理行 clearing agent
9. 代理 agent
10. 顾客 client

III. Fill in the following blanks with words and expressions from the text:

1. Imports create competition for home-produced goods.
2. Raw materials can be bought and sold under a standard description and according to standard contract terms developed by the commodity exchange.
3. Tea and wool cannot be accurately graded and are sold on a tale quale basis.
4. A hedge contract insures a buyer against violent fluctuations in the

prices of his raw materials.

5. A manufacturer may appoint foreign agents, who will work on commission.
6. An indent is a firm order.
7. An open indent leaves the choice of supplier to the agent.
8. Advertising agents promote the products of their clients with the help of the reports of market researchers.
9. Clearing agents are responsible for making customs entries.
10. Seamen, dockers, bank officials and customs officers are all involved in the complex operations of world trade.

IV. True or false:

1. Exporting gives a manufacturer a large market for his products, while imports have unfavourable effects on the home market. (F)
2. Some commodities, like tea and wool, are sold on a *tale quale* basis and the buyer has to inspect a consignment himself. (T)
3. Immediate delivery is known as a future contract. (F)
4. Quoting firm prices for many months ahead involves little risk. (F)
5. Hedging is an operation adopted by merchants and others in the commodity markets who deal in futures to protect themselves against risk of loss, caused by future changes in price. (T)
6. The prices of produce remain unchanged for weeks and months, so buyers can place orders on the basis of printed price lists. (F)
7. The manufacturer may appoint a foreign agent who acts as a principal and pays for the goods himself. (F)
8. A closed indent is one which names the supplier of the goods required. (T)
9. A clearing agent is usually skilled in completing the formalities needed to clear goods through the Customs. (T)
10. Advertising aims to make a product or service known to the public in order to sell it. (T)

V. Reading comprehension:

1—b 2—c 3—b 4—d 5—a