

陈犀雍著 陈犀雍编 陈犀雍·陈犀雍
印数 1000册 定价 1.00元

经贸英语口语系列丛书

商 贸 英 语 对 话

摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇主摇摇编摇摇陈摇摇倩

编摇摇委摇摇陈摇摇倩摇摇除静珍摇摇刘慧君
王摇摇颖摇摇王建军

对外经济贸易大学出版社

前摇摇言

中国加入 WTO (The World Trade Organisation) 标志着中国从此向世界敞开了大门,同时也使本国的商贸全面走向世界成为现实。国际贸易交流的必要工具是语言。英语是国际交往中使用最多的语言。根据一份我国 20 世纪 80 年代的调查结果,我国的国际贸易交往 80% 是通过英语来进行的。因此,会英语,特别是英语口语,是进行国际贸易的前提。然而我国现在的商业界专业人士,尤其是民营企业界和中小型商贸界人士在这方面缺乏准备,而会英语的英语专业毕业生又对商贸知识和商贸语言知之有限。为此经理老板们纷纷学起了英语,英语专业的毕业生也学起了商贸,各高校英语专业争先恐后地开设商贸英语课,国际贸易专业开设英语口语课,并且课时量与英语专业学生一样。这充分表现了学习英语口语在国际贸易中的重要性。

口语表达是人际交往中最直接便捷的方式。我们编写这一套系列丛书就是为了上述人士的学习所需。本系列丛书分别为商贸、经管、金融,共三册。全套各册均以话题为切入点编排。话题交谈中使用到的词汇、表达法是学习的重点,在各单元均有标出。每单元的编排思路充分考虑了先摄入后学用的语言学习的基本原则和使用需要,即语言摄入→提示讲解→练习→练习答案。各册中的词汇、表达法有时重复出现,因为一种表达法并不限于一个话题,一种场合使用。再者,“重复”是掌握所学内容的必要手段。因此,这套丛书既适合非英语专业的使用者,又可用作英语专业学生的口语教材或口语辅助教材。

本书的编写是在许多热心人的支持和协助下实现的。在此我们要特别感谢河北理工大学经济管理学院徐静珍教授为我们提供商贸、金融两册的话题,杜丽娟博士为我们提供经管一册的话题。感谢马晓航老师参与商贸分册的中文部分的校对。感谢外国专家 Peter 为我们审阅英语部分。

由于时间有限,书中难免有不足之处,欢迎使用者提出宝贵的意见。

编摇者
2000年 5月

目摇摇录

Unit 员	INTERNATIONAL TRADE 国际贸易	(员)
Unit 圆	TRADE TERMS 贸易术语	(圆)
Unit 猿	QUALITY 品质	(猿)
Unit 源	QUANTITY 数量	(源)
Unit 缘	PRICE 价格	(缘)
Unit 远	PACKING 包装	(远)
Unit 苑	TRANSPORTATION 运输	(苑)
Unit 愿	BILL OF LADING 海运提单	(愿)
Unit 怨	INSURANCE 保险	(怨)
Unit 员园	PAYMENT 付款	(员园)
Unit 员员	DRAFT 汇票	(员员)
Unit 员圆	LETTER OF CREDIT 信用证	(员圆)
Unit 员猿	COMPLAINTS AND CLAIMS 申诉及索赔	(员猿)
Unit 员源	ARBITRATION 仲裁	(员源)
Unit 员缘	NEGOTIATION 交易磋商	(员缘)
Unit 员远	INTERNATIONAL ECONOMIC AND TECHNICAL COOPERATION 国际经济技术合作	(员远)
Unit 员苑	TECHNOLOGY TRANSFER 技术转让	(员苑)
Unit 员愿	PATENT 专利	(员愿)
Unit 员怨	AUCTION 拍卖	(员怨)
Unit 圆园	TENDERING 投标	(圆园)
Unit 圆员	CONSULTANCY 咨询	(圆员)
Unit 圆圆	AGENCY 代理	(圆圆)
Unit 圆猿	SOLE DISTRIBUTION 包销	(圆猿)
Unit 圆源	COMPENSATION TRADE 补偿贸易	(圆源)
Unit 圆缘	TRADE MARK 商标	(圆缘)
Unit 圆远	KNOW-HOW 专有技术	(圆远)
Unit 圆苑	PROTECTION OF INDUSTRIAL PROPERTY 工业产权保护	(圆苑)
Unit 圆愿	DELIVERY OF HARDWARE 设备的交付	(圆愿)
Unit 圆怨	LEASING 租赁	(圆怨)
Unit 猿园	COMMODITY EXCHANGE 商品交易所	(猿园)
参考书目		(猿员)

国际贸易

单元 提示



摇摇员 征求许可
摇摇圆 表示祝贺
摇摇猿 表示推测
摇摇源 国名

对话

求职者 (Job Hunter) 与人事部门经理 (Manager of the Personnel Department)

Job Hunter 越JH摇摇Manager of the Personnel Department 越MPD

JH 摇摇摇摇 (Knock) May I come in please ?

MPD : Come in please.

JH : Good morning.

MPD : Good morning. You must be Ms Zhang Huayu from Beijing. Am I right ?

JH : Yes, you are right.

MPD : Please sit down.

JH : Thank you.

MPD : Well, Ms Zhang, first of all, I would like to congratulate you on your being a member on our short list for today's interview.

JH : Thank you.

MPD : Now since this is an international trade corporation, could you tell me something about this field ?

JH : Er... well..., international trade is the business of buying, selling or exchanging goods with foreign countries or between countries, or between households and firms in different countries. It is quite different from domestic trade in that it involves transaction of currency.

- MPD : Yes. For example ?
- JH : For example, if we buy a car from Germany, we must convert RMB into Euro and then exchange the Euro for the car. It is very important to get familiar with this, because the purpose of doing business is to earn money, isn't it ?
- MPD : Right. It sounds good. Anything else ?
- JH : The earliest trade between countries was to sell each other goods that they were unable to produce themselves. Now countries also buy things they could produce themselves, but what they buy from other countries should have advantages over their own products of the same kind in quality and/or price.
- MPD : Right ! It seems that you understand well the meaning of international trade, but doing international trade also includes the knowledge of trade terms, quality of goods, packing, and skills of dealing with people, etc.
- JH : Yes, yes.
- MPD : OK. Er... this job requires lots of travelling around the world. Do you like travelling ?
- JH : Yes. Very much, especially going abroad. Could you tell me which countries the corporation has business with at present ?
- MPD : Oh, well, we have Malaysia, Singapore, Japan, South Korea in Asia ; Finland, Denmark, Switzerland, Germany in Europe ; and some other countries like America, Canada, Brazil etc.
- JH : Oh, great !
- MPD : Anything else you would like to know ?
- JH : No, not at the moment.
- MPD : All right. We'll let you know our decision as soon as possible.
- JH : Thank you.
- MPD : Bye !
- JH : Bye !



参考译文

- 求职者：(敲门) 请问我可以进来吗？
- 经摇理：请进。
- 求职者：早上好！
- 经摇理：早上好！你一定是北京来的张华玉小姐吧？
- 求职者：是的，您说得对。
- 经摇理：请坐。
- 求职者：谢谢。
- 经摇理：哦，张小姐，首先，祝贺你成为我们今天最终面试名单上的一员。

求职者：谢谢。

经摇理：这是一家国际贸易公司，你能否告诉我你对国际贸易有什么了解吗？

求职者：哦……，嗯，国际贸易是国与国之间或不同国家的家庭和公司之间对商品的买卖或交换。与内贸很不相同的是它包含着货币的转换。

经摇理：是的，举一个例子？

求职者：例如我们从德国买了一辆轿车，我们就必须将人民币换算成欧元，然后用欧元购轿车。熟悉这点很重要，因为做生意的目的是挣钱，不是吗？

经摇理：对，不错。还有别的吗？

求职者：国与国之间最早的贸易是互相销售他们自己国家生产不了的商品。现代，各国也购进他们自己的国家有能力生产的产品。但是他们从别的国家购进的产品应在质量和/或价格上比本国的同类产品具有优势。

经摇理：嗯！你好像对国际贸易还很懂，但做国际贸易还涉及贸易术语、商品质量、价格、包装等方面的知识和为人处世随机应变等技巧。

求职者：是的，是的。

经摇理：好吧。嗯……这项工作要经常到世界各地出差，你喜欢旅行吗？

求职者：是的，很喜欢，尤其是出国。您能告诉我公司现在跟哪些国家有业务联系吗？

经摇理：呵，我们现在在亚洲有马来西亚、新加坡、日本、韩国；在欧洲有芬兰、丹麦、瑞士、德国；以及世界其他一些国家如美国，加拿大，巴西等。

求职者：哦，了不起！

经摇理：除此以外，你还想了解什么？

求职者：没，暂时没有什么想了解的，一切都很清楚。

经摇理：好。我会尽快地将面试结果告诉你。

求职者：谢谢。

经摇理：再见！

求职者：再见！

词汇和语言点注释

员 congratulate /kən'grætjuleit/ v. 祝贺

圆 business /'bizinis/ n. 商品, 生意, 事务

猿 exchange /iks'tʃeindʒ/ v. 交换 变换

源 household /'haushould/ n. 户 家庭

缘 firm /fə:m/ n. 商号(行) 公司

远 resident /'rezidənt/ a. 常住的 居住的

苑 domestic /də'mestik/ a. 本国的 国内的

愿 involve /in'vɒlv/ vt. 包含

怨 transaction /træn'zækʃən/ n. 交易 处理 办理

圆 currency /'kʌrənsi/ n. 货币 通货

员 Germany /'dʒə:məni / *n.* 德国 ; German /'dʒə:mən / *a.* 德国的 ; *n.* 德国人
 圆 convert /kən'veɪt / *vt.* 转变 变换
 员 Euro /'juərəu / *n.* 欧元
 源 goods /gudz / *n.* 商品 货物
 缘 quality /'kwɒləti / *n.* 质量
 远 include /in'klu:d / *vt.* 包括, 包含
 苑 trade term /treɪd,tə:m / 贸易条件
 愿 require /ri'kwaɪə / *vt.* 需要 要求
 怨 abroad /ə'brɔ:d / *ad.* 到国外 在国外
 园 at present /'preznt / 现在, 目前
 员 wonderful /'wʌndəfʊl / *a.* 精彩的
 圆 Malaysia /mə'leiziə / *n.* 马来西亚 ;
 Malaysian /mə'leiziən / *a.* 马来西亚的 ; *n.* 马来西亚人
 员 Japan /dʒə'pæn / *n.* 日本 ; 日本国 ; Japanese /dʒæpə'niz / *a.* 日本的 ; *n.* 日本人
 圆 Asia /'eɪʃə / *n.* 亚洲 ; Asian /'eɪʃiən / *a.* 亚洲的 亚洲人
 缘 Canada /'kænədə / *n.* 加拿大 ; Canadian /kə'neɪdʒən / *a.* 加拿大的 ; *n.* 加拿大人
 远 Brazil /brə'zil / *n.* 巴西 ; Brazilian /brə'ziliən / *a.* 巴西的 ; *n.* 巴西人
 苑 America /ə'merikə / *n.* 美国 ; American /ə'merikən / *a.* 美国的 ; *n.* 美国人
 愿 Europe /'juərəp / *n.* 欧洲 ; European /juərə'pi (:) ən / *a.* 欧洲的 欧洲人的
 怨 South Korea /kə'riə / 韩国 南朝鲜
 Korean /kə'riən, kə (:) 'riən / *a.* 朝鲜的 朝鲜人的 朝鲜语的
 猿 employee /ˌemplɔɪ'i:/ *n.* 雇员 ;
 猿 short list (经多次筛选后确定的) 候选人名单
 then 副词, 表示时间上的先后顺序, 译为“然后, 于是, 接着”

表达法

员 May I come in please ? 请问我可以进来吗 ? 在进入别人住处或办公室时征求对方许可的礼貌语。
 圆 You 皂怎就藜... ; 你一定是……, “must be...” 表示有把握的猜测/推测, 用于描述未见过面的人或物或还不知结论/真相的事物。
 e. g. 员 It has been snowing the whole night, and it 皂怎就藜 very cold outside.
 下了一夜的雪, 外面一定很冷。
 圆 You 皂怎就藜 Florrie Brown from America, because my friend told me about you — the only westerner with fair hair in this plant.
 你一定是弗咯瑞尔布朗, 因为我的朋友跟我说起过你——厂里唯一的一个金发的西方人。
 猿 I would like to 精皂早非就藜 皂怎就藜 your being a member on our short list for today's

interview.

祝贺你成为我们今天最后面试名单上的一员。

Congratulate sb. on sth. 或用名词的复数形式 congratulations to sb. on sth. 就某事向某人祝贺

e. g. A : Hi, Stephanie, 恭喜你通过汉语考试！
嘿，斯坦芳妮，祝贺你通过汉语考试！

B : Thank you.

谢谢。

另外，还可以用下列方式：

- Please accept my congratulations on. . .
- I'm very pleased/happy to hear that. . .
- Let me congratulate you on your. . .

would like to do 想；想要/做…… 表示愿望

e. g. 员 Posy said she 情愿待在家里 stay home. 珀郁说她想呆在家里。

圆 A : What 你要喝什么，茶还是咖啡？

你要喝什么，茶还是咖啡？

B : Tea please. 请给我茶。

源 as soon as 一……就……

e. g. I'll telephone you 我一到家就给你打电话。

缘 convert. . . into. . . 将……更/转换成

e. g. To 把盐碱地变成良田。

远 英语在表达国家名称和所属国籍的人时通常用不同的单词，这点需要牢记。

Holland /'hɒlənd/ n. 荷兰 荷兰语；n. 荷兰人

Sweden /'swi:dn/ n. 瑞典 Swedish /'swi:diʃ/ a. 瑞典的 瑞典人的；n. 瑞典人

Scotland /'skɒtlənd/ n. 苏格兰 Scottish /'skɒtiʃ/ a. 苏格兰的 苏格兰人的；n. 苏格兰人

Africa /'æfrikə/ n. 非洲 African /'æfrikən/ a. 非洲的 非洲人的；n. 非洲人

Cuba /'kju:bə/ n. 古巴 Cuban /'kju:bən/ a. 古巴的 古巴人的；n. 古巴人

Greece /gri:s/ n. 希腊 Greek /gri:k/ a. 希腊的 希腊人的；n. 希腊人

Russia /'rʌʃə/ n. 俄罗斯 Russian /'rʌʃən/ a. 俄罗斯的 俄罗斯人的；n. 俄罗斯人

Syria /'sirɪə/ n. 叙利亚 Syrian /'sirɪən/ a. 叙利亚的 叙利亚人的；n. 叙利亚人

Ireland /'aɪələnd/ n. 爱尔兰 Irish /'aɪərɪʃ/ a. 爱尔兰的；爱尔兰人的；n. 爱尔兰人

England /'ɪŋɡlənd/ n. 英格兰；(泛指) 英国

English /'ɪŋɡlɪʃ/ a. 英格兰的 英格兰的；(泛指) 英国人的；n. 英国人

India /'ɪndjə/ n. 印度

Indian /'ɪndjən/ a. 印度的 印度人的 印地安人的；n. 印度人；印地安人

Armenia /ɑ:'mɪ:njə/ n. 亚美尼亚

Armenian /ɑ:'mɪ:njən/ a. 亚美尼亚的 亚美尼亚人的；n. 亚美尼亚人

Hungary /'hʌŋɡəri/ n. 匈牙利

Hungarian /hʌŋ'ɡəriən/ a. 匈牙利的 匈牙利人的；n. 匈牙利人

Lebanon /'lebənən/ *n.* 黎巴嫩

Lebanese /'lebən'ni:z/ *a.* 黎巴嫩的 黎巴嫩人的; *n.* 黎巴嫩人

Austria /'ɔstriə/ *n.* 奥地利

Austrian /'ɔstriən/ *a.* 奥地利的 奥地利人的; *n.* 奥地利人

练习

员 写出下述情景时应说的话。

员 你去一位外国朋友的家或办公室办事,在你进去之前,在门口,你应说什么?

圆 你在机场接一位未见过面的客人,根据你手头的照片,你认出来了,然后你应如何上前询问确认?

猿 向你的朋友祝贺成为候选人名单上的一员。

源 你在问对方问题之前征求对方意见。

圆 将对话中的汉语部分(用本课所学表达法或关键词语)译成英语:

- Are you doing anything special this Sunday, Mr. Smith?
- No. What do you have in mind?
- 你喜欢参观博物馆吗?
- 哦!是的。我喜欢。I've visited a lot of museums in the world.
- Have you ever been to the Palace Museum in Beijing?
- No, not yet. You know, this is my first visit to China.
- 那我们这周末就去参观北京故宫。
- Super!

猿 用本课对话中所学的表达式将下面句子中的汉语译成英语。

员 _____ (你能给我讲讲) something about the castle?

圆 Must I _____ (把欧元兑换成人民币) for the ticket?

猿 _____ (您不妨) go to see the museum of the city.

源 You leave the park, _____ (走过一座桥); you can see the City Hall — the highest building _____ (一走过桥)。

缘 You climb to the top of the hill; _____ (可以欣赏城市的美景)。

选 Make a left turning when you leave the museum; _____ (你就会找到火车站)。

源 将下文空格中的汉语译成英语。

The first census of the American people in ~~英国~~ listed fewer than four million residents, most of whom had come from _____ (英国). Ten years later, in ~~英国~~ although the _____ (英国人) were still a majority, many _____ (爱尔兰的), _____ (荷兰的), _____ (德国的), _____ (瑞典的), _____ (苏格兰的), and _____ (法国的) settlers had come to make their homes in the United States. Immigrants from all of these nations, along with an undocumented number of _____ (非洲人) who had been brought into the country as slaves, provided labor for the rapidly growing cities and
远

the frontier farms. They built factories, roads, and canals, pushing west to settle town on the edge of the American territory.

By 1890 large numbers of central and southern _____ (欧洲人) began to find their way to _____ (美国). _____ (意大利的), _____ (希腊的), _____ (俄国的), _____ (奥地利的), and _____ (亚美尼亚的) immigrants settled in the cities where they supplied labor for hundreds of new industries. The census of 1890 listed almost one million immigrants.

After the Civil War, many _____ (亚洲人) began to arrive, primarily to work on the railways in the West. _____ (中国的) labourers by thousands led the way, followed by _____ (朝鲜的) and _____ (日本的) immigrants.

In more recent years, hundreds of thousands of refugees have come to the United States, the largest numbers from _____ (匈牙利), _____ (古巴), _____ (黎巴嫩), _____ (叙利亚) and the West India. With the close of the Vietnam War, thousands of Indochinese relocated in the United States.



阅
读

您想了解国际贸易的其他知识吗？请读下面短文。

(员 耘音剥翻译 出口商

These “sellers” are the backbone of international trade, as they bear the burden of proving value. Though generally associated with the shipping of goods, countries also export services, as the “service economies” of the United States and Great Britain are known to do great services. Export can be business from mangoes to movies, shellfish to software, or coffee to cameras; the scale of operations can be massive or minuscule. If you are selling on the international scene, regardless of size, you are an exporter.

(圆 裁事稂月测增霖上零翻译 国与国之间的贸易

The choice of which products to market abroad will depend on a great deal how your own nation views its trading partners and how those partners see themselves in relation to your domestic market. Understanding the “balance of trade” will not only affect your ability to

penetrate a market but determine the long-term viability of your goods or services in the targeted segment.

Some nations buy more from foreign countries than they sell, some sell more than they buy from abroad, and a rare few have roughly equal amounts in each category. The United States regularly runs overall “trade deficits” (buys more) with its partners; while its major rival and trading partner, Japan, continually has “trade surpluses” (sells more) when matching export to import of goods and services. The disparity between the two large economies dispels the notion that deficits are always bad and that surpluses are necessarily good.

(Adapted from Curry, J. E. **国际贸易原理**)

语言点注释(1)

员 exporter /ek'spɔ:tə/ *n.* 出口商

圆 backbone /'bækbəʊn/ *n.* 主力 注心骨

猿 proving value 证明价值

源 export services 出口各种服务

缘 mango /'mæŋɡəʊ/ *n.* 芒果

远 movie /'mu:vi/ *n.* 电影

苑 shellfish /'ʃelfɪʃ/ *n.* 水生贝壳类动物

愿 software /'sɒftweə/ *n.* 软件 程序设备

怨 coffee /'kɒfi/ *n.* 咖啡

园 camera /'kæməɾə/ *n.* 照相机

员 scale /skeil/ *n.* 规模

圆 massive /'mæsɪv/ *a.* 巨大的 大量的

猿 minuscule /'mɪnəskju:l/ *a.* 很小的 不重要的

源 international scene 国际舞台 国际范围

缘 regardless /rɪ'ɡɑ:dɪslɪs/ *n.* 无论如何; regardless of 不管, 不论

语言点注释(2)

员 a great deal 在很大程度上 很多 大量地

圆 in relation to 关于 涉及 有关

猿 domestic market 国内市场

源 penetrate /'penɪtreɪt/ *vt.* 渗透

缘 viability /vaɪə'bɪlɪti/ *n.* 生存能力 活动能力

远 segment /'seɡmənt/ *n.* 部分 部门 targeted segment 目标细分市场

苑 a rare few 难得有几个…… 没有几个

愿 roughly /rʌfli/ *ad.* 粗略地 大概地

愿

怨 category /'kætɪgəri/ *n.* 种类 范畴
 圆 deficit /'defɪsɪt/ *n.* 赤字；差额；trade deficits 贸易逆差
 猿 rival /'raɪvəl/ *n.* 竞争对手
 圆 surplus /'səpləs/ *n.* 剩余额 剩余；trade surplus 贸易顺差
 猿 disparity /dɪs'pærɪti/ *n.* 悬殊 不等
 源 dispel /dɪs'pel/ *vt.* 消除 驱散

练习参考答案

员

员 May I come in please !

圆 Hello, you must be 伊伊伊 from 伊伊伊? Am I right ?

猿 Congratulate you on your becoming a member on the short list.

源 May I ask you a question ?

圆 Do you like visiting museums ?

Oh ! Yes, I do.

Then we'll visit the Palace Museum in Beijing this Sunday.

猿

员 Could you tell me

圆 convert Euro into RMB

猿 you could go to visit

源 then cross a bridge, as soon as you cross the bridge

缘 then the beautiful scene of the city is in your view

远 then you could find the railway station

源 请参看词汇和语言点注释和表达法。

外贸英语综合教程

国际贸易术语

单元 提示



摇摇员 说明解释事物

摇摇圆 口语常用固定词组和短语

对话

福斯特 (Forster) 是国际贸易的新手，他正准备与外商谈一笔生意。现他就国际贸易的术语问题请教他的上司布什 (Bush)。

Forster 越F摇摇Bush 越B

F :摇摇Good afternoon, Mr. Bush.

B :摇摇Good afternoon. A moment please, ... right. Let me see... what's your problem? I mean what you would like me to do for you?

F :摇摇Sorry... Mr. Bush... sorry to bother you, but I really need some help in understanding these terms in these documents you asked me to read.

B :摇摇Oh, the trade terms? Yes, it's a very important area every employee in this field should know well.

F :摇摇Yes. In fact I have already applied for a course, in my spare time, for this summer.

B :摇摇OK. Now what are these terms?

F :摇摇Here, you see — Duty Unpaid, VAT Paid, VAT Unpaid, FOB, FCA, CIF, CFR... .

B :摇摇All right. Now let me explain them to you one by one. Duty Unpaid means the seller has to bear the costs and risks involved in bringing the goods to the named place in the buyer's country. The seller is obligated to pay all expenses before the goods have been transported to the named place, excluding duties, taxes and other official charges payable upon importation.

F :摇摇I see. Er... so according to what you've explained, Duty Unpaid requires the seller to pay all the costs of delivery exclusive of duties and the costs of import clearance.

B : 摇 M. . .

F : 摇 But I have no idea about VAT Paid and VAT Unpaid.

B : 摇 VAT Paid requires the seller to pay the value added tax charged on the importation of the goods and. . . ?

F : 摇 VAT Unpaid.

B : 摇 VAT Unpaid shifts the obligation to pay value added tax on importation of the goods from the seller to the buyer. Understand ?

F : 摇 Yes.

B : 摇 Right. What are the others ?

F : 摇 FOB, FCA, CIF, CFR. . . .

B : 摇 Right. Now, let's look at FOB. FOB is for Free On Board. It's one of the most popularly used trade terms. It means the seller shall undertake to load the contracted goods on board the vessel chosen by the buyer at the named port of shipment.

F : 摇 M. . . , yes, go on please.

B : 摇 Er. . . , under this term the buyer has to bear all costs and risks of loss of or damage to the goods from the ship's rail. But it is the seller's responsibility for clearing the goods for export.

F : 摇 Yes. FCA.

B : 摇 FCA is for Free Carrier. The seller delivers the goods, cleared for export, to the carrier nominated by the buyer at the named place.

F : 摇 Well, I can't see the difference between the two terms.

B : 摇 The main differences are in the mode of transport and the place of goods' delivery and risk's shift. FOB is used only for sea or inland waterway transport, and the risk of loss transfers to the buyer when . . . when goods have been delivered across the ship's rail ; while FCA may be used for multi-modal transport, i. e. by rail, air, sea, inland waterway or by a combination of such modes, and the place of delivery may be the seller's premises or other place, but should be chosen by the two parties. The risk will shift to the buyer when the seller has fulfilled his obligation to deliver the goods to the carrier nominated by the buyer. Now you see the differences ?

F : 摇 Yes, I see. And CIF ?

B : 摇 Ok. CIF is the abbreviation of Cost, Insurance and Freight, which means the seller delivers when the goods pass the ship's rail in the port of shipment. It requires the seller to pay the costs and freight necessary to bring the goods to the named port of destination, but the risk of loss of or damage to the goods, as well as any additional costs due to events occurring after the time of delivery, are transferred from the seller to the buyer at the ship's rail. The seller also has to procure marine insurance against the buyer's risk of loss of or damage to the goods during the carriage.

F : 摇 That's it ?

B : 摇 That's it.

F : 摇 How about CFR ?

B : 摇 CFR. Well... , er... (look at his watch) , I mean there are so many terms involved in international trade, and I couldn't explain them all to you here today. Now I have got this manual on international trade terms. Take it back and read it yourself. If you have any questions while reading, come back to me, (take out a note book) but please sign your name here to borrow the book.

F : 摇 All right. Thanks a lot.



参考译文

福斯特：下午好，布什先生。

布摇什：下午好。请等一会……，哦……好了。我看看，你有什么问题？我是说你有什么事要我帮忙吧。

福斯特：对……对不起，布什先生，给……给您添麻烦了。但我确实需要您帮助我理解您叫我读的这些文件中的术语。

布摇什：哦，是贸易术语吗？好的，这是一个很重要的领域，每一个干这行的人都应明白。

福斯特：是的，是的。实际上我已经申请了一个进修班，业余的，就在今年夏天。

布摇什：好吧。是些什么术语？

福斯特：您看这……，Duty Unpaid, VAT Paid, VAT Unpaid, FOB, FCA, CIF, CFR. . .

布摇什：好吧，让我一个一个给你解释。Duty Unpaid 是指卖方承担将货物运至买方国内指定地点的所有费用和 risk。卖方要承担将货物运输到指定地点的所有费用，但不包括进口关税、捐税和其他官方费用。

福斯特：我明白了。根据您的解释，Duty Unpaid 就是要求卖方支付除进口关税及各进口清关费用之外的所有交货费用。

布摇什：是的。

福斯特：但我对 VAT Paid 和 VAT Unpaid 一无所知。

布摇什：VAT Paid 要求卖方支付货物进口的增值税，还有……？

福斯特：VAT Unpaid.

布摇什：VAT Unpaid 将承担进口货物增值税的责任由卖方转移至买方。明白了吗？

福斯特：是的。

布摇什：好，还有什么？

福斯特：FOB, FCA, CIF, CFR. . .

布摇什：好。先让我们看一下 FOB。FOB 的含义是船上交货。它是应用最为广泛的贸易术语之一。意思是卖方要负责在指定装运港将合同规定的货物装上买方指派的船只。

福斯特：嗯……请继续。

布摇什：哦……在这一术语下，买方要承担货物越过船舷后的所有费用和 risk。但是，卖方应该负责办妥货物的出口结关手续。

福斯特：是这样。FCA 了。

布摇什：FCA 的含义是货交承运人。卖方在指定地点将已办妥出口结关手续的货物交给买方指派的承运人。

福斯特：嗯，我看不出这两个术语之间有什么区别。

布摇什：主要区别在于运输的方式、交货的地点和风险转移。FOB 仅仅适用于海运或内河水运，风险在……货物越过船舷时转移至买方，而 FCA 可能被用于多种运输方式，就是铁路运输、空运、海运、内河运输或者这些运输方式的组合。交货地点是在卖方的营业处所，或者其他地方，但需由双方指定。卖方完成将货物交给承运人的责任之后，风险也随之转移。现在看清它们的区别了吗？

福斯特：是的，我明白了。CIF 是什么意思呢？

布摇什：好的，CIF 是成本、保险和运费价格的缩写，含义是卖方在港口将货物越过船舷之后完成交货。该术语要求卖方支付成本和将货物运至指定目的地的运费，但货物损失的风险，以及由于交货后发生意外事件导致的额外费用，在船舷由卖方转移至买方。然而，在 CIF 贸易术语下卖方仍然要为了承保买方在运输途中承担的风险和损失而办理保险。

福斯特：就这些吗？

布摇什：是的。

福斯特：CFR 呢？

布摇什：CFR，哦……（看看表），我是说在国际贸易中，有许多的贸易术语。今天我不可能给你解释所有的贸易术语。喏，我这里有一本国际贸易术语大全。你拿回去读一读，有什么不懂的，就来找我，（拿出一个笔记本）但你借书需要在这里签名。

福斯特：好的。多谢了！

词汇和语言点注释

员 field /fild/ *n.* 领域

圆 exclusive /iksklusiv/ *a.* 除外的 排外的

猿 impose /im'pəuz/ *vt.* 征（税等）

源 obligate /ɔbligait/ *vt.* 有责任做…… 强迫做……

缘 discharge /dis'tʃɑ:dʒ/ *n.* 卸货

远 clearance /kliərens/ *n.* 许可（证）批准

苑 carrier /kæriə/ *n.* 运载工具

愿 designate /'deziɡneit/ *vt.* 指定，指明

怨 multi-modal /,mʌlti'məʊdl/ *n.* 多种形式的

园 procure /prə'kjuə/ *vt.* 办理

员 Duty Unpaid 未完税交货。指卖方在指定的目的地将货物交给买方处置，即完成交货，但不负责办理货物进口手续。

园 FOB (Free on board) (在指定装运港) 装运港船上交货价。指卖方要在规定的时间和地