

目录

Contents

第一课 Lesson 1	建立联系 Establishing Relationships	1
第二课 Lesson 2	宴请 Entertaining Guests	10
第三课 Lesson 3	初次接触 First Contact	19
第四课 Lesson 4	购销意向 Intention of Buying and Selling	29
第五课 Lesson 5	价格洽谈 Holding Talks about Price	39
第六课 Lesson 6	品种与数量洽谈 Discussion about Variety and Quantity	49
第七课 Lesson 7	折扣与佣金 Discount and Commission	58

第八课 Lesson 8	支付方式 Modes of Payment	66
第九课 Lesson 9	交货与装船 Delivery and Shipment	76
第十课 Lesson 10	包装 Packing	85
第十一课 Lesson 11	保险 Insurance	95
第十二课 Lesson 12	海关与商检 Customs and Commodity Inspection	103
第十三课 Lesson 13	信用风险与管理 Credit Risk and Its Management	112
第十四课 Lesson 14	签订合同 Signing the Contract	121
第十五课 Lesson 15	追账 Demanding Payment of a Debt	130
第十六课 Lesson 16	索赔与仲裁 Claim and Arbitration	139
第十七课 Lesson 17	代理协议 Agency Agreement	149

第十八课 Lesson 18	国际贸易网络平台 International Trading Network Platform	159
第十九课 Lesson 19	在国外推销商品的多种形式 Modes of Trade Promotion Abroad	168
第二十课 Lesson 20	广交会 Canton Fair	177
英译课文 English Translations of the Texts		186
生词总表 Vocabulary List		249

一、初次见面

李 宁：请问，哪位是从美国纽约来的罗斯先生？

罗 斯：我就是。您是……

李 宁：我是中国纺织品进出口总公司的代表，我姓李，叫李宁，公司派我来接待贵团。

罗 斯：认识您非常高兴。

李 宁：我也是。罗斯先生一路顺利吗？

罗 斯：很幸运，一路顺风。

李 宁：太好了。公司汽车在外面，请跟我来。

罗 斯：好，您先请。我第一次来中国，请李先生多多关照。

李 宁：不客气，您是我们的客人，希望您在华期间工作顺利，生活愉快。

罗 斯：谢谢，再次谢谢。

李 宁：罗斯先生，请允许我向您介绍，这位是中国纺织品进出口总公司的业务员，公司委派他跟你们具体洽谈业务。

王 安：罗斯先生您好，我姓王，叫王安，见到您我很高兴。欢迎您来中国，希望我们合作愉快。

罗 斯：您好，王先生，这是我的名片。请允许我向您介绍代表团成员：这位是我的助手杰克逊先生，这位是秘书布朗小姐，其他几位都是工作人员。布朗小姐将同你们保持密切联系。我相信，我们的合作将不仅是愉快的，而且是成功的。

二、询问如何建立商业联系

罗 斯：张总经理，请问外国公司如何与中国建立商业联系？

张 祥：罗斯先生，您是怎么开始的？

罗 斯：通过一个朋友介绍，结识了一位访美的中国商务部负责人，经他推荐，我写了一封信并附上我需要订购的商品目录，寄给天津市商务委员会，他们给我发来邀请信，我就这样来中国了。

张 祥：罗斯先生投石问路，做对了。不过，可以用更简便的方法。你只要到中国驻外商务机构，比如官方的商务处，民间的各大公司、子公司、海外代理处等，要一份中国各专业公司的介绍，按您的需要，给某公司写信，他们就会与您联系的。

罗 斯：我应该向贵方提供哪些资料呢？

张 祥：介绍一下贵公司的经营范围，附上希望订购或推销的产品目录。

罗 斯：哦，我明白了。这样建立联系，是简便多了。

三、建立商业联系的渠道

罗 斯：张总经理，同中方建立商业联系都有哪些渠道？

张 祥：啊，很多。除了上次给你介绍的以外，还有我们在国外举办的各种展销会、博览会，在国内举办的广交会和各省、市的地方交易会。

罗 斯：广交会？我听说过，是在广州吗？

张 祥：是。那是一个综合性的大型交易会，全国各外贸公司都积极参展，国外的客商也纷纷前来参观和洽谈业务。

杰克逊：有了广交会，各省、市为什么还要举办交易会呢？

张 祥：各地经济都有自己的优势，举办地方或区域性交易会，也很有特色。

杰克逊：是这样。

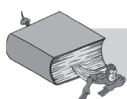
张 祥：近几年，我们还常在国内外举行大型招商洽谈会，这是一个新的渠道。

罗 斯：这个渠道很好，我们怎么才能参加这样的招商洽谈会呢？

张 祥：我们可以为你们牵线搭桥。

罗 斯：那太好了！真是条条道路通北京，谢谢张总的介绍。

张 祥：不必客气，很高兴为你们介绍中国的情况，欢迎你们来中国做生意。



生 词

1. 纺织品	fǎngzhīpǐn	textile(s)
2. 总公司	zǒnggōngsī	head office (of a corporation)
3. 顺风	shùnfēng	to go with the wind, to follow the wind
4. 关照	guānzhào	to look after, to help
5. 希望	xīwàng	to hope; hope
6. 期间	qījiān	time, period
7. 允许	yǔnxǔ	to allow
8. 委派	wěipài	to entrust, to designate
9. 具体	jùtǐ	concrete
10. 代表团	dàibiǎotuán	delegation
11. 成员	chéngyuán	member
12. 助手	zhùshǒu	assistant
13. 保持	bǎochí	to keep, to maintain
14. 密切	mìqiè	close, intimate
15. 询问	xúnwèn	to inquire
16. 结识	jiéshí	to get to know
17. 商务	shāngwù	commercial affairs

18. 推荐	tuījiàn	to recommend
19. 附上	fùshàng	to enclose
20. 需要	xūyào	to need, to require; demand
21. 订购	dìnggòu	to order
22. 目录	mùlù	catalogue, list
23. 委员会	wěiyuánhui	committee
24. 投石问路	tóushí-wènlù	(throw a stone) to explore the way
25. 简便	jiǎnbiàn	simple and convenient, handy
26. 驻	zhù	to be stationed
27. 机构	jīgòu	setup, organization
28. 官方	guānfāng	government
29. 处	chù	department, office
30. 民间	mínjiān	non-government
31. 子公司	zǐgōngsī	subsidiary
32. 专业	zhuānyè	specialized; speciality
33. 资料	zīliào	data, material
34. 范围	fànwei	scope
35. 渠道	qúdào	channel
36. 举办	jǔbàn	to hold
37. 博览会	bólanhuì	fair, exposition
38. 省	shěng	province
39. 市	shì	municipality, city
40. 地方	dìfāng	place, locality
41. 交易会	jiāoyìhuì	trade fair
42. 综合性	zōnghéxìng	comprehensiveness
43. 大型	dàxíng	large-scale
44. 积极	jījí	active
45. 参展	cānzhǎn	to attend/participate in an exhibition
46. 纷纷	fēnfēn	numerous and confused, one after another
47. 区域	qūyù	region
48. 招商	zhāoshāng	to invite outside investments
49. 牵线搭桥	qiānxiàn-dāqiáo	to serve as a link
50. 道路	dàolù	road

专 名 Proper Nouns

1. 纽约	Niǔyuē	New York
2. 罗斯	Luósī	Ross
3. 杰克逊	Jiékèxùn	Jackson
4. 布朗	Bùlǎng	Brown
5. 商务部	Shāngwù Bù	Ministry of Commerce
6. 天津	Tiānjīn	Tianjin
7. 广交会	Guǎngjiāohuì	Canton Fair
(中国进出口 商品交易会)	(Zhōngguó Jìn-chūkǒu Shāngpǐn Jiāoyì Huì)	(China Import and Export Fair)



练 习

A

一路

①在整个的行程中，沿路。②同一类。③一起(来/去/走)。

1) Throughout the journey; all the way. 2) Of the same kind. 3) Go the same way; take the same route.

一、熟读下列各句，体会“一路”的意义和用法。

1. 祝你一路平安。
2. 这次我来中国，和张先生一路。
3. 张先生喜欢静，张太太喜欢动，两人不一路，玩儿不到一块儿。
4. 这次我和你一路同来，买的又是一路货，互相关照，真幸运。

二、请用“一路”完成下列句子。

1. 由张总经理推荐，我_____。
2. 我第一次来中国，希望_____。
3. 真没想到_____。
4. 今天开车真顺利，_____。

其他

指示代词，指示一定范围以外的人或物。跟在它后面表示人或物的名词如果是单音节词，则常常带“的”，如“其他的人”“其他的事”；如果是双音节词，则常常不带“的”，如“其他成员”“其他机构”。也可直接做代词用，代替一定范围以外的人或物。

It is a demonstrative pronoun, indicating persons or things outside a certain scope. It usually takes 的 when it is followed by a monosyllabic noun, e.g. 其他的人, 其他的事, but it does not take 的 when followed by a disyllabic noun, e.g. 其他成员, 其他机构. It can also be used as a pronoun to stand for other persons or things outside a certain scope.

一、熟读下列各句，体会“其他”的意义和用法。

1. 我们先回旅馆休息，其他的事明天再谈。
2. 团长的其他助手已于昨天到达北京。
3. 除了公司老板，其他的人都回家了。
4. 这个问题解决了，其他都不难解决。
5. 我们先投石问路看看，再说其他。

二、请用“其他”与下列词语组成短语，然后各造一个句子。

成员 资料 渠道 目录 专业

不仅……而且……

表示前后意思之间有递进关系。“不仅”常与“而且”搭配使用，也可与“也、还、更”等副词搭配。“不仅”有时候也可以说成“不仅仅”，它的作用是更加强调、突出后一层意思。

It indicates a progressive relationship between the former and latter parts of a sentence. 不仅 is often used together with 而且. It can also collocate with such adverbs as 也, 还, or 更. 不仅, sometimes used as 不仅仅, gives an extra emphasis to the latter part of the sentence.

一、熟读下列各句，体会“不仅……而且……”的意义和用法。

1. 他不仅为我介绍朋友，而且推荐我到他公司工作。
2. 他不仅是我公司邀请的客人，而且是我公司的合作者。

3. 贵公司不仅这样说了，而且这样做了，谢谢你们的友好合作。
4. 经理不仅跟我见了面，而且具体洽谈了业务，真是荣幸啊！

二、请用“不仅……而且……”改写下列句子。

1. 他接待了我，还请我吃了饭。
2. 我们公司业务员多，经营范围大，建立联系的渠道也多。
3. 总经理来参观了商品展览会，总经理的夫人也来参观了商品展览会。
4. 外商可以在参观展览会时看样、洽谈、订货。

一下

①用在动词后，表示做一次或试着做。②表示某动作发生、完成得迅速，或某种现象出现得突然，有“很快”和“时间短”的意思。

1) One time; once. It is used after a verb, indicating an act or an attempt. 2) In a short while; all at once; all of a sudden. It is used to indicate the speed; suddenness or short duration of an action or a happening.

一、熟读下列各句，体会“一下”的意义和用法。

1. 我介绍一下，这位是张总经理。
2. 这份商品目录我看一下可以吗？
3. 我去一下就来。
4. 我走下飞机，一下就认出了他。
5. 贵公司的经营范围很广，我一下还不能都了解。

二、请用“一下”与下列词语组成短语，然后各造一个句子。

联系	询问	关照	接待
参观	安排	洽谈	结识

三、请用“一下”改写下列句子。

1. 你不知怎么与中国建立商业联系，不能问一问吗？
2. 有没有更简便的办法与中国建立商业联系，你应该打听打听。
3. 你需要什么资料就对秘书说说，她会帮助你的。
4. 我去去就来，你不要走。
5. 我第一次来中国推销产品，请你为我推荐推荐。

一、请用下列词语组成短语。

例：洽谈业务 商务机构

推荐 经营 业务 渠道 商务
具体 密切 附上 联系 洽谈
询问 需要 订购 目录 提供
资料 机构 商品 范围 推销

二、选用上面的词语完成下列句子。

1. 我这是第一次来中国_____。
2. 在商品展览会上，可以_____。
3. 这次被邀请来贵国_____。
4. 谢谢你们的接待，希望你们能提供_____。
5. 我公司与贵公司的合作刚开始，_____。
6. 请问具体洽谈_____。
7. 我们需要_____。
8. 中国各外贸进出口公司驻外的机构，负责为本公司_____。
9. 地方省、市商务厅也可以_____。
10. 我们很高兴跟贵公司建立_____。

三、选词填空。

相信 委派 洽谈 顺利 允许
保持 经营 合作 渠道 成功
结识 建立 提供

1. 政策_____经济特区、开放城市自营出口，直接与外商建立联系。
2. 公司_____业务员来跟你们具体_____。
3. _____这次商品展览会一定举办得很_____。
4. 中国各外贸进出口公司驻国外的机构都与国内_____密切联系。

5. 我希望我们的业务_____是愉快的、成功的。
6. 我们非常_____地建立起了业务联系。
7. 在北京访问期间,我很高兴_____了中国国际贸易促进委员会(贸促会)的负责人。
8. 我们为贵公司_____产品目录,介绍本公司的_____范围。
9. 同中国_____商业联系的_____越来越多,真是条条道路通北京啊!

四、想一想,谈一谈。

1. 请谈谈你是怎样与中国或你的中国朋友建立联系的?
2. 请谈谈你或你的朋友来中国的第一次旅行。
3. 你或你的朋友在与中国交往中有什么趣事?

五、阅读下面的短文,并回答问题。

他会说汉语吗

罗斯先生从旧金山乘飞机去中国,在飞机上,有许多中国人。罗斯先生用英语向身边的一个中国人打招呼,那个中国人只是笑着点了点头。罗斯先生又用英语说了一些什么,中国人也只是笑笑,没有说话。罗斯先生想,他一定是不懂英语,我先试试说汉语吧。罗斯先生就问:“先生,你去北京吗?”那个中国人好像听懂了一点儿什么,就回答说:“阿拉不是去贝肯(Peking)。阿拉是去北京(Běijīng)!”罗斯先生好像也听懂了一点儿,就又问:“我是做生意的,第一次来中国,我给中国的纺织品进出口公司发了邮件,公司会派代表来接我吗?”那个中国人奇怪地看着罗斯,没有回答。罗斯说:“对不起,我的汉语说得不好!”中国人说:“对不起,我的英语也说得不好!”

1. 罗斯先生会说汉语吗?
2. 那位中国人为什么听不懂罗斯先生说的汉语?
3. 罗斯先生想向中国人打听什么?
4. 罗斯先生来北京顺利吗?