

# 目 录

<b>第一课</b>	茶叶价格，降还是不降 .....	1
<b>第二课</b>	小企业打入国际市场 .....	11
<b>第三课</b>	物价上涨的原因 .....	21
<b>第四课</b>	如何应对高油价 .....	31
<b>第五课</b>	厄瓜多尔玫瑰产业 .....	41
<b>第六课</b>	仓储商场 .....	51
<b>第七课</b>	空调企业的高库存 .....	63
<b>第八课</b>	月丰的职业经理人之痛（一） .....	75
<b>第九课</b>	月丰的职业经理人之痛（二） .....	87
	词语表 .....	101

# 第一课

## 茶叶价格，降还是不降

### 主题和要点

价格通常是影响交易成败的重要因素，同时又是最难以确定的因素。企业定价的目标是促进销售、获取利润。这就要求企业既要考虑自己的成本，又要考虑消费者对价格的接受程度。定价合理是取得最佳销售效果和收益的一个重要因素。这篇课文叙述的就是茶叶的定价对交易成败的影响。

阅读本文时重点关注：

1. 交易的双方是谁及他们的基本信息；
2. 交易的结果怎样，原因是什么；
3. 交易双方对于定价方案的不同意见及其理由。

### 课 文

#### 一、热身：阅读前熟悉下列词语

1	大型	dàxíng	adj.	large-scale, large	大型超市 / 大型企业
2	签订	qiāndìng	v.	to sign	签订合同
3	合同	hétong	n.	contract	如果您同意我们的价格和条件，那么我们就签订合同吧。 销售量；
4	销售	xiāoshòu	v.	to sell	中秋节前，很多超市都在销售月饼。这些食品在市场上很受欢迎，销售量很大。
5	包装	bāozhuāng	n.	packaging	
6	广告	guǎnggào	n.	advertisement	

7	预计	yùjì	v.	事先计划、计算或推测 to plan, calculate or estimate in advance	我们预计北京的房租还会继续 上涨。
8	交易	jiāoyì	v./n.	①买卖商品 to buy and sell commodities ②生意 business	交易量 / 汽车交易市场 / 股票交 易所； 这是一笔大家都满意的交易。
9	运输	yùnshū	v.	to transport	
10	费用	fèiyòng	n.	花费的钱，开支 money spent, expenditure	运输费用； 最近物价上涨，大家的生活费 用增加了很多。
11	成本	chéngběn	n.	cost	为了能迅速收回成本，大卫决 定把茶叶的价格定高一些。
12	利润	lìrùn	n.	profit	
13	财务	cáiwù	n.	finance	她在财务部门工作。
14	部门	bùmén	n.	department	她在哪里工作？
15	定价	dìngjià	n.	规定的价钱 fixed price	卖给学生的商品，定价不能太 高，不然会影响销路。
16	国产	guóchǎn	adj.	domestic	
17	业务	yèwù	n.	个人或某个机构的专业 工作，即各行业中需要 处理的事务 business	要想干好工作，就得熟悉业务。 年底是财务部门业务最忙的时候。 和 A 公司合作后，我们的业务 增加了很多。
18	主管	zhǔguǎn	v./n.	①负主要责任管理 to be in charge of ②负责管理某一方面的 人员 person in charge	主管市场营销 / 主管财务 / 主管 采购； 部门主管 / 车间主管 / 财务主管
19	方案	fāng'àn	n.	这里指工作、行动的具 体计划 plan	今年的晚会有两个方案：一个 是去外边唱歌；另一个是去玛 丽家，在房间里听音乐、跳舞。 我们要研究一下公司进入中国 市场的方案。
20	市场	shìchǎng	n.	market	打开市场

21	幅度	fúdù	n.	比喻事物变动的大小 range, extent	受冷空气的影响，明天的气温将会大幅度下降。 如果降低销售价格，茶叶的销售量就会大幅度增长。
22	销路	xiāolù	n.	(商品)销售的出路 sale (of goods), market	这种食品又好吃又便宜，所以销路一直很好。 经过一年的努力，他们的商品终于在美国打开了销路。
23	仓库	cāngkù	n.	storehouse, warehouse	
24	亏本	kuīběn	v.	本，成本。亏本指损失本钱，赔本 to lose money, to suffer a deficit	这笔交易，不仅没有赚钱，反而亏了本。 他的工厂经营得很好，不会亏本。
25	以……告终	yǐ… gào zhōng		告终，宣告结束。指最终结果是…… to end up	这笔交易以失败告终。
26	开发	kāifā	v.	to develop	开发新市场 / 开发先进技术 / 人才开发； 他们打算在这座山上种上果树，开发这座荒山 (huāngshān)。 公司打算开发农村市场。
27	牺牲	xīshēng	v.	放弃或损害某些利益 to sacrifice	为了做好这个工作，他牺牲了自己的休息时间，在公司加班到深夜。 为了照顾孩子，她放弃了升职的机会，为家庭做出了很多牺牲。
28	时机	shíjī	n.	具有时间性的客观条件 (多指有利的) opportunity, timing	你刚刚工作一年，老板对你还没什么印象，要求增加工资的时机还不成熟。 现在中国人的生活水平越来越高，这种比较贵的食品进入中国市场的时机已经成熟。
29	经营	jīngyíng	v.	筹划并管理(企业等) to manage (an enterprise, etc.)	开公司不难，但想经营好并不容易。 懂得经营，公司才能获得利润。

30 向…… xiàng…  
交代 jiāodài

把事情或意见向有关人  
员说明，把错误或罪行  
坦白出来  
to explain to sb., to confess  
to sb.

我带你出来玩儿，结果你受伤  
了，我怎么向你的父母交代呀！  
大卫作为经营者，要向董事会  
和股东交代，每个季度他都要  
报告利润情况。

31 董事会 dǒngshìhuì n. Board of Directors

32 股东 gǔdōng n. shareholder, stockholder

## 二、问题浏览：阅读前快速浏览下列问题

### (一) 信息查找。

- 大卫是\_\_\_\_\_，李先生是\_\_\_\_\_。
- 大卫是从中国的\_\_\_\_\_进口的这批茶叶。
- 茶叶到货时正是\_\_\_\_\_节，大卫预计茶叶的销售量会\_\_\_\_\_。
- 进口这批茶叶的成本\_\_\_\_\_。
- 这笔本来可以使双方都获利的交易最后\_\_\_\_\_。

### (二) 回答问题。

- 大卫进口的这批茶叶的质量、包装、成本怎么样？
- 财务部门和李先生对这批茶叶定价的意见分别是什么？大卫接受了哪一方的建议？
- 这批茶叶的销售情况怎么样？
- 这笔交易失败的主要原因是什么？

## 三、快速阅读：快速阅读课文，回答上面的问题



### 茶叶价格，降还是不降

(字数：614 参考时间：3～5分钟)

大卫是美国一家大型超市的总经理，他想同世界上发展最迅速的国家之一——中国的企业建立贸易关系。于是，大卫和中国浙江省<sup>1</sup>的一家贸易公司签订了一个合同，从这

<sup>1</sup> 浙江省，地处中国东南沿海、长江三角洲南面，简称“浙”。浙江省是中国经济最活跃的省份之一，人均居民可支配收入连续20余年位居中国前列，自古就有“丝绸之府”“鱼米之乡”之称，也是中国主要的茶叶产区之一。

家公司进口了一批茶叶。

茶叶到货时正是圣诞节的销售高峰。大卫对茶叶的质量很满意，茶叶的包装也比他期望的好，他还特地为这批茶叶做了双语广告。因此，他预计茶叶的销售量会很不错。

然而，由于交易量小，运输费用又比较高，进口这批茶叶的成本比较高。为了获取利润，财务部门建议大卫提高茶叶的定价，比一般的国产和进口茶叶的价格都高一些。但中国公司的业务主管李先生却不同意这个方案，他建议大卫先降低销售价格，等到这种茶叶打开市场后，销售量就会大幅度增长，薄利多销，就会获取更多的利润。大卫想迅速收回成本，于是决定按照财务部门的建议来做。

三周后，李先生从中国打电话给大卫，得知那批茶叶销路不畅，已被收回仓库。李先生再次建议大卫降低销售价格，但大卫担心这样做会亏本，并且他对这次合作已经失去了兴趣。几个月过去了，李先生再也没能引起大卫的合作兴趣，这笔本来可以使双方都获利的交易以失败告终。

这笔交易的失败，主要是由于交易双方对长远利益和短期利益的看法不同。李先生着眼于长远利益，希望在开发新市场时，先做一些必要的牺牲，他相信，等时机成熟了，一定能获取更丰厚的利润。而对大卫来说，获取短期利润的压力更大，作为经营者，他要向董事会和股东交代，每个季度都要报告利润情况，因此他不是耐心地等下去，而是开始寻找新的商机。

(选编自：窦卫霖，《跨文化商务交流案例分析》，对外经济贸易大学出版社，2007年。)

#### 四、仔细阅读：仔细阅读课文，完成下列练习

##### (一) 根据课文内容判断正误。

1. 茶叶到货时，大卫对茶叶的销路很乐观。( )
2. 那批茶叶被收回仓库后，大卫为打开市场又做了很多努力。( )
3. 李先生希望在开发新市场时做一些必要的牺牲，是为了获取长期的利益。( )
4. 大卫更急于获取短期利益。( )

##### (二) 结合课文解释词语。

1. 销售高峰 \_\_\_\_\_
2. 薄利多销 \_\_\_\_\_
3. 不畅 \_\_\_\_\_
4. 丰厚 \_\_\_\_\_
5. 商机 \_\_\_\_\_

##### (三) 根据课文内容回答下列问题。

1. 销售这批茶叶的有利条件是什么？
2. 财务部门为什么建议大卫提高茶叶的定价？

3. 李先生为什么建议大卫先降低茶叶的销售价格?
4. 大卫为什么接受了财务部门的建议?
5. 为什么大卫获取短期利润的压力更大?

(四) 理解与归纳: 在理解与总结的基础上, 完成下列练习。

1. 课文第三段的主题是什么?

---

2. 给课文第五段拟一个合适的标题。

---

(五) 讨论: 你怎么看李先生的建议和大卫的决定? 你支持谁? 说说你的理由。

---

### 五、课外任务: 完成下列练习与任务

1. 词语练习: 参考课文写出下列词语的搭配。

大型 \_\_\_\_\_ 贸易 \_\_\_\_\_ 合同 \_\_\_\_\_

销售 \_\_\_\_\_ 广告 \_\_\_\_\_ 交易 \_\_\_\_\_

费用 \_\_\_\_\_ 成本 \_\_\_\_\_ 利润 \_\_\_\_\_

部门 \_\_\_\_\_ 价格 \_\_\_\_\_ 主管 \_\_\_\_\_

打开 \_\_\_\_\_ 幅度 \_\_\_\_\_ 销路 \_\_\_\_\_

兴趣 \_\_\_\_\_ 开发 \_\_\_\_\_ 时机 \_\_\_\_\_

2. 小组任务: 查找相关资料, 介绍你的国家的一种出口 / 进口产品。

### 六、复习与总结: 参考提示词语, 根据课文内容回答下列问题

1. 大卫是做什么的? (大型、总经理)
2. 李先生是做什么的? (业务、主管)
3. 为了和中国的企业建立贸易关系, 大卫决定做什么? (签订、合同、进口)
4. 介绍一下这批茶叶的基本情况。(质量、包装、广告、成本)
5. 介绍一下财务部门、李先生、大卫三方对于茶叶定价的意见及其原因。(提高、降低、接受)
6. 李先生为什么更看重长期利益? (开发、时机、丰厚)