

(简体字版)

# 现代贸易 英语会话

曾国龙 编著



**Modern British  
Business Conversation**

外文图书股份有限公司  
世界图书出版公司

# 现代贸易英语会话

---

Modern British Business Conversation

(简体字版)

曾国龙 编著

众文图书股份有限公司

世界图书出版公司

北京·广州·上海·西安

1995

# 前 言

本书系根据目前最新的美日贸易会话专书编译而成。全书分两大部分,即:(一)初级贸易会话,(二)实用贸易会话。第一部分的内容包含:招揽、交涉、订货、装船、付款、抱怨与索赔、代理行等九章,举凡一般的国贸会话皆包括在内。第二部分为初级会话之延伸,内容较为实用,且加入一些可能发生的社交会话,如:约谈、接机、参观展示间、机场送行……等。

全书除中英对照和详列注释(NOTES)外,第一部的各大单元都有起头文介绍,结尾并加上常用语句;第二部的每个实例中,都先列出“状况”和人物表解,以期让读者有个概略的认识,藉此随着会话内容推演发展。此外,附录的国贸专门用语和略语篇,亦为研读国贸不可或缺的资料。敝人服务于日本商社多年,闲暇之时喜著书将美日的贸易新知介绍给读者们,在先前问世的一系列拙作——《活用电报·Telex 教室》《商用日文》《实用贸易日文书信》……等,颇获贸易界人士之好评,故再接再厉编写此书,冀望能为同业和在校学生略尽棉薄之力,则甚幸矣。

本书完全按一般国贸流程编写,除贸易界人士适用外,亦可选用为大专“贸易会话”之教科书。第一部内容较为简单,为入门必经之途,第二部则由简至繁,循序渐进,从“接机”至“送行”,所有的国贸会话无所不包,倘加以仔细研读,一般与国外厂商和客户的对谈,当可迎刃而解,协助您的会话能力更上一层楼。

付梓仓促,错漏之处恐所难免,还望海内外专家人士多予匡正为禱。著书期间,承蒙吴安邦博士赐教甚多及游素锦小姐义务协助校对,在此一并致谢。

曾国龙 谨识

一九八八年九月十五日

## 简体字版前言

世界图书出版公司北京公司应广大读者要求,于1990年通过大苹果股份有限公司向台湾众文图书股份有限公司购得本书繁体字本重印权,深受读者欢迎。于1993年又续签合同,至今仍畅销不衰。

为使本书更适合我们的读者,特别是广大青、少年读者阅读,我公司征得众文图书股份有限公司的同意,改排成简体字印刷出版,改排时我们尊重原著,除对极少数文字按我们的习惯作适当修改外,一般不作改动。希望此简体字本能得到广大读者的喜爱。大苹果股份有限公司与台湾众文图书股份有限公司自1990年以来,同我公司进行了真诚友好的合作,在此谨代表世界图书出版公司和广大读者向他们表示深切的谢意。

本书的简体字本重印权归世界图书出版公司北京公司所有,特此郑重声明。

世界图书出版公司北京公司

一九九五年三月

|     |
|-----|
| 目 次 |
|-----|

## 第一部 初级贸易会话

### 第一章 交易活动

|                |    |
|----------------|----|
| 1. 我们的公司 ..... | 4  |
| 2. 参观公司 .....  | 6  |
| 3. 参观展示间 ..... | 8  |
| 4. 参观商展 .....  | 10 |
| 5. 拜访客户 .....  | 12 |
| 6. 请求报价 .....  | 14 |
| ● 常用语句 .....   | 16 |

### 第二章 交 涉

|                    |    |
|--------------------|----|
| 1. 交涉之一(照相机) ..... | 18 |
| 2. 交涉之二(机车) .....  | 20 |
| 3. 交涉之三(三夹板) ..... | 22 |
| 4. 交涉之四(影印机) ..... | 24 |
| 5. 交涉之五(餐具) .....  | 26 |
| 6. 价格交涉 .....      | 28 |
| 7. 讨论制造细节 .....    | 30 |

|              |    |
|--------------|----|
| ● 常用语句 ..... | 32 |
|--------------|----|

### 第三章 订 货

|                    |    |
|--------------------|----|
| 1. 订货之一(照相机) ..... | 34 |
| 2. 订货之二(机车) .....  | 36 |
| 3. 订货之三(成衣) .....  | 38 |
| 4. 订货之四(药品) .....  | 40 |
| 5. 订货之五(餐具) .....  | 42 |
| ● 常用语句 .....       | 44 |

### 第四章 装 船

|                  |    |
|------------------|----|
| 1. 目的港 .....     | 46 |
| 2. 装船路线 .....    | 48 |
| 3. 直 航 .....     | 50 |
| 4. 提 单 .....     | 52 |
| 5. 装运货物之数量 ..... | 54 |
| ● 常用语句 .....     | 56 |

### 第五章 包 装

|                    |    |
|--------------------|----|
| 1. 包装之一(化学品) ..... | 58 |
| 2. 包装之二(衬衫) .....  | 60 |
| 3. 装船唛头 .....      | 62 |
| 4. 保 险 .....       | 64 |
| ● 常用语句 .....       | 66 |

## 第六章 付 款

|               |    |
|---------------|----|
| 1. 信用状 .....  | 68 |
| 2. 付款条件 ..... | 70 |
| 3. 合约明细 ..... | 72 |
| 4. 发 票 .....  | 74 |
| 5. 汇 票 .....  | 76 |
| ● 常用语句 .....  | 78 |

## 第七章 抱怨与索赔

|                     |    |
|---------------------|----|
| 1. 抱怨之一(品质) .....   | 80 |
| 2. 抱怨之二(处理失当) ..... | 82 |
| 3. 抱怨之三(价格) .....   | 84 |
| 4. 索 赔 .....        | 86 |
| ● 常用语句 .....        | 88 |

## 第八章 代 理 商

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 1. 佣金条件 .....      | 90  |
| 2. 总代理 .....       | 92  |
| 3. 汽车销售 .....      | 94  |
| 4. 技术合作 .....      | 96  |
| 5. 选择布料 .....      | 98  |
| 6. 同业闲谈 .....      | 100 |
| ● It's 的会话表现 ..... | 102 |

## 第九章 电话基本句型

|     |              |     |
|-----|--------------|-----|
| 第一节 | 序 言 .....    | 103 |
| 第二节 | 电话基本句型 ..... | 104 |
| 第三节 | 电话会话简例 ..... | 111 |
| 第四节 | 英文字母代号 ..... | 116 |

## 第二部 实用贸易会话

|       |                    |     |
|-------|--------------------|-----|
| 例 1.  | 约 谈 .....          | 118 |
| 例 2.  | 接 机 .....          | 122 |
| 例 3.  | 参观展示间 .....        | 126 |
| 例 4.  | 交 涉(1).....        | 130 |
| 例 5.  | 交 涉(2).....        | 134 |
| 例 6.  | 订 货(1).....        | 138 |
| 例 7.  | 订 货(2).....        | 142 |
| 例 8.  | 信 用 状 .....        | 146 |
| 例 9.  | 装 船 .....          | 150 |
| 例 10. | 包 装 .....          | 154 |
| 例 11. | 付 款 .....          | 158 |
| 例 12. | 索 赔 .....          | 162 |
| ●     | Say 的会话表现 .....    | 165 |
| 例 13. | 解决纷争 .....         | 166 |
| ●     | What's 的会话表现 ..... | 171 |
| 例 14. | 代 理 行 .....        | 172 |



|       |                     |     |
|-------|---------------------|-----|
| 例 15. | 寄 售 .....           | 176 |
| 例 16. | 大宗采购 .....          | 180 |
| 例 17. | 招 标 .....           | 184 |
| 例 18. | 在饭店打电话 .....        | 188 |
| 例 19. | 机场送行 .....          | 192 |
| ●     | Nothing 的会话表现 ..... | 195 |

## 附 录

|       |                |     |
|-------|----------------|-----|
| 附录 1. | 国际贸易专门用语 ..... | 196 |
| 附录 2. | 国际贸易略语篇 .....  | 213 |
| 附录 3. | 记号篇 .....      | 220 |

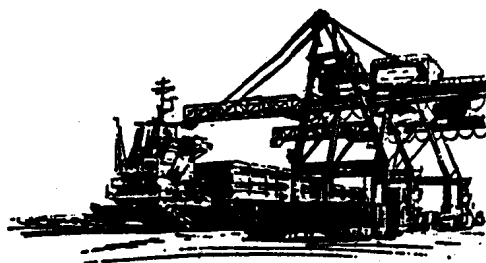
---

## Part-1

---

# 初级贸易会话

---



**Beginner's  
Business  
Conversation**

- 
- |              |        |
|--------------|--------|
| 1. 交 易 活 动   | (6 例)  |
| 2. 交 涉       | (7 例)  |
| 3. 订 货       | (5 例)  |
| 4. 装 船       | (5 例)  |
| 5. 包 装       | (4 例)  |
| 6. 付 款       | (5 例)  |
| 7. 抱 怨 与 索 赔 | (4 例)  |
| 8. 代 理 商     | (6 例)  |
| 9. 电话基本句型    | (13 例) |
-

# 第一章 交易活动

## (Trade Activities)

贸易的初级活动包括：(一)买方的询价(**Inquiry**)，(二)卖方的招揽(**Trade Proposal**)。通常国际贸易大都由卖方采取主动居多，卖方的招揽方式有如下几种：

- (1)透过工商协会取得买方资料。
- (2)由银行、大使馆或同业方面取得消息或资料。
- (3)在著名国际性商业杂志刊登广告。
- (4)参加国际商展，引起国外进口商之注意。
- (5)查看各国工商名录，然后逕行毛遂自荐。

至于进口商如何和出口商取得联络，其方法大致和上述的相同。出口商在取得资料后即可发出招揽信(**Inquiry Letter**)，在信函中除了一般的招揽语句外，并可附上价格表(**Price List**)、目录(**Catalog**)或小册子(**Booklet**)…等。同时还要强调，必要时可提供信用备询人(**Credit Reference**)。

至于买方的询价信，则先自我介绍，然后告知所需的货品名称、规格、数量和希望交货时间。如果希望快一点的话，可以告诉对方自己的希望价格(**Idea Price**)或指定价格(**Bid**)，如此可免去一些杀价的麻烦。

以上系信函之间的联络。实际交谈则包括：访问厂商、介绍公司、参观展示间、参观商展、拜访客户、国外考察……等。

## 1. Our Company

(A: Buyer B: Exporter)

- A: Where is your company?  
B: It's located near the railway station on Kuan Chien Road.  
A: What type of company is it?  
B: It's a trading company.  
A: Does most of your business deal in exports?  
B: Yes, most of our business is in trade with America.  
A: How about Japan and Europe?  
B: Well, at the moment, not much. But with a view to future trade, we have branch offices in New York and Chicago. We're planning to open a new office in Hong Kong, too.  
A: Is your main office in Taipei?  
B: Yes, it was founded in 1975. I belong to the Export Department and I meet foreign customers; I show them our new products and discuss trade terms with them. I sometimes entertain our customers.

### [NOTES]

---

1. located: 位于; 设于。
  2. Kuan Chien Road: 馆前路。
  3. deal in: 经营; 经售。
  4. trade with: 和...交易。
  5. with a view to: 鉴于...; 就...观察。
  6. branch office: 分公司; 分行。
  7. main office: 总公司, 又称为“head office”。
-

## 1. 我们的公司

(A: 买方 B: 出口商)

- A: 你们的公司在那儿?  
B: 它位于馆前路上,靠近火车站。  
A: 是那一类型的公司呢?  
B: 是一家贸易公司。  
A: 你们大部分的生意是经营出口吗?  
B: 是的,我们大部分生意都是跟美国交易的。  
A: 日本和欧洲方面如何呢?  
B: 嗯...目前是不多,但是鉴于长远的交易,我们在纽约和芝加哥已设有分公司。我们也计划在香港开一家新公司。  
A: 总公司是在台北吗?  
B: 是的,它是在一九七五年成立的。我隶属于出口部;我必须会见外国客户,引导他们参观本公司新产品,并和他们讨论交易条件。有时候,我还要招待我们的客户呢!

---

8. founded in: 成立于。

9. belong to: 属于;隶属。

10. Export Department: 出口部;出口课。

11. foreign customer: 外国客户。

12. show: 引导参观;介绍;作秀。

13. trade terms: 交易条件。

14. entertain: 招待;助兴。

---

## 2. A Tour through the Company

(A: Buyer B: Exporter)

- A: I'd like to take a look around your company.  
B: O. K. I'll show you around. Let's go outside.  
.....  
A: Your buildings are very large, aren't they?  
B: Yes, they are. We're still expanding.  
A: What's that long building?  
B: That's the recreation center and restaurant.  
A: Would you mind showing me your showroom?  
B: Of course. It's on the fifth floor.  
A: Are all these goods made in your factory?  
B: Yes, most of them are, except for the plastic parts.  
A: I see. By the way, how many people are working in your factory now?  
B: In the factory itself we have around 1,200 employees.

### [NOTES]

---

1. look around: 浏览; 参观。
  2. O. K.: 好的; 没问题; 也可说成“okay”。
  3. expanding: 扩建之中。
  4. recreation center: 休闲中心。
  5. showroom: 展示间。另一个相似用语为 display room (陈列室)。
-

## 2. 参观公司

(A: 买方 B: 出口商)

- A: 我想要参观一下贵公司。  
B: 好的,我带你去参观,我们走吧!
- .....
- A: 你们的办公大楼好大啊! 不是吗?  
B: 是的,我们还在扩建之中呢!  
A: 那栋长方形的建筑物是什么?  
B: 那是休闲中心和餐厅。  
A: 你可以带我去参观一下贵公司的展示间吗?  
B: 好的,在五楼。  
A: 这些货品都是在贵工厂制造的吗?  
B: 是的,除了这些塑胶组件之外大部分都是。  
A: 我明白了。对了,贵工厂目前有多少员工呢?  
B: 仅工厂方面,我们大约有一千两百位员工。

---

6. except for: 除了...之外。

7. plastic parts: 塑胶组件。

8. I see: 我知道;我明白。

9. by the way: 且说;对了(转折语)。

10. employee: 雇员;员工。

---



### 3. A Visit to the Showroom

(A: Buyer B: Exporter)

- A: We're in the market for machine tools. What can you offer in this line?
- B: What types do you have in mind exactly?
- A: Well, mainly lathe. We're also interested in shapers, grinders, and milling machines.
- B: Let me show you some illustrations of the machines we made. Here's our latest catalog.
- A: Ah! These are the machines we're interested in.
- B: Look, the specifications are at the bottom of the page.
- A: Pretty sturdy machines, I should say. Is your showroom far from here?
- B: No, it's only a 20-minute car ride. Are you free now?
- A: I will be free tomorrow afternoon. Suppose we make it, say, 2 o'clock tomorrow afternoon. Could you manage that?
- B: Yes. I'll pick you up at your hotel.

#### [NOTES]

---

1. machine tool: 工具机械; 工作母机。
  2. offer: 提供; 报价。
  3. line: 系列; 一类产品。
  4. in mind: 腹案。
  5. mainly: 主要地。
  6. interested in: 对...有兴趣。
  7. shaper: 牛头刨床。
  8. grinder: 研磨机。
  9. milling machine: 铣床。
-