



CHINA PANORAMA

Chinese for Business

中国全景

商贸汉语

黄为之 编著
杨廷治

中华人民共和国教育部
对外汉语教学发展中心

组编审订



语文出版社

Language & Culture Press

<http://www.ywcbbs.com>



CHINA PANORAMA
Chinese for Business

中国全景

商贸汉语

黄为之 编著
杨廷治

中华人民共和国教育部
对外汉语教学发展中心 组编 审订

Language & Culture Press

语文出版社

《中国全景—商贸汉语》

顾问 姜明宝 吕必松

编著者 黄为之 杨廷治

英文翻译 熊文华

责任编辑 陈红玉

中国全景 — 商贸汉语

中华人民共和国教育部
对外汉语教学发展中心 组编审订

*

语文出版社出版

E-mail: ywp@public2.east.net.cn

100010 北京朝阳门南小街51号

新华书店经销 北京联华印刷厂印刷

850毫米×1168毫米 1/16 13.5印张

2002年5月第1版 2002年5月第1次印刷

ISBN 7-80126-660-9/G · 429

05200

本书如有缺页、倒页、脱页，请寄本社发行部调换

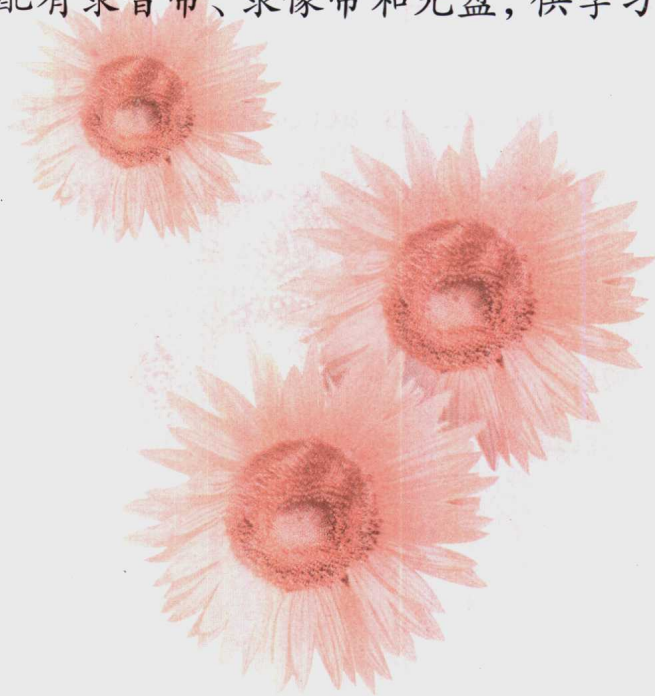
前 言

《中国全景》是由中华人民共和国教育部对外汉语教学发展中心约请从事对外汉语教学的专家编写的系列教材。

《中国全景》是中国第一部专门面向境外汉语学习者的大型电视系列教材,适用于母语非汉语的广大汉语学习者。

《中国全景》由《汉语语音导入》《初级汉语》《中级汉语》《商贸汉语》《旅游汉语》等组成初级、中级、高级三个层次的系列。《汉语语音导入》《初级汉语》为初级教材,《中级汉语》为中级教材,《商贸汉语》《旅游汉语》为高级教材。这三个层次的教材既相互衔接,又自成系统,相对独立。学习者可根据需要予以选用。

《中国全景》的各类教材都配有录音带、录像带和光盘,供学习者使用。



Foreword

China Panorama is a series of Chinese textbooks prepared by a group of TCFL experts invited by The Development Centre for Teaching Chinese as a Foreign Language Under the Ministry of Education of P. R. China .

China Panorama is the first large-scale Chinese teaching program in a TV series, specially designed for anyone who is keen to learn Chinese.

China Panorama consists of textbooks of various levels including *Chinese Phonetics*, *Approaching Chinese*, *Intermediate Chinese*, *Chinese for Business* and *Chinese for Tourism*. The first two books are meant for beginners, the third is devised for intermediate learners and the last two are prepared for advanced users. While connected with one another they remain independent and systematic.

China Panorama is accompanied by both audio and video tapes and CD-ROM for learners to choose from.

编写说明

《商贸汉语》是一部 50 集的电视教学系列片,该书是这套教学片的配套文字教材。这套教材,是专为外国人到中国做生意设计的,适合有一定汉语基础的外国朋友学习。1997 年,中国在美国的一家电视台开始进行汉语电视教学,为适应形势和教学的需要,中华人民共和国教育部对外汉语教学发展中心组织编写了首批四套教材,本教材是其中的一种。

电视教学,是一种非面对面教学,或远距离教学,它有自身的许多特点。本系列片充分考虑了这些特点,是一部相当理想的电视教学片,可以直接在美国、欧洲和世界各地的电视台播放。同时,考虑到对外汉语课堂教学的需要,我们也力求使本系列片成为实践性很强的课堂用视听说教材。

1. 本教学片的内容是这样的: 环球家电公司经理李一民到中国发展业务。他在中国上演了三部曲,开始是做进出口生意。以后在中国寻找代理商,不断拓展业务。最终,经过苦心经营,在中国成功地建立起独资企业、合作企业与合资企业。

李一民到中国后,偶遇大学时代的恋人钱月娟。二十余年后重逢,他们又成了生意上的伙伴。钱月娟的女儿玉婷在一家公司工作,在频繁接触中,对李一民产生了好感。女儿不知母亲与李一民之间的感情瓜葛,难免与母亲发生冲突。李一民的女秘书安娜,是一个典型的美国姑娘,开放、大胆、活泼,在同中国人的交往中,也生出许多故事。合资企业的中外双方代表,存在明显的文化差异,他们从磨合达到默契,不都是阳光灿烂的日子。但不管怎样,中国有外商经营、投资的理想环境,李一民的公司在中国得到了惊人的成功与发展。

2. 从上面我们已经了解到,作为经贸汉语电视教学片,我们充分注意到了它的可视性。全套 50 集有一个完整故事,有贯穿全片的几个主要人

编写说明

物,形成了全片的统一性和连续性,但随着故事的发展,人物环境也随之变化,于是我们又可以看到丰富多彩的社会风情画面和各式各样的人物。寓教于乐,学习者可以在轻松、愉快的氛围中,汲取到他所需要的知识。

3. 但是,作为经贸汉语电视教学片,它只能是一部真正意义上的教学片,而不是一般的电视娱乐片。趣味性和可视性,必然要受到严格制约。科学性、知识性、趣味性和可视性的统一,是这部电视教学片的最高追求。因此,本片的重点在经贸语言知识和经贸文化(国情与习俗)的教学,没有展开写故事,而只有一个故事梗概;也没有着意写人物,只是巧妙地运用人物关系和交际活动,形成语言交际的环境。人物语言,生动,得体;经贸专业词汇,具有实用性和普遍性;国情知识和中外文化差异比较,对国际经贸活动和跨国经营,提供了非常有价值的参考。

4. 本教学片各集长度一样。由于是远距离教学,学员对象不同,教学进度和教学效果难以控制。有的学员,可能想学会全片的内容;有的学员只要学会一点,有收获,也就满足了。为了体现从易到难、由浅入深、循序渐进的教学原则,满足不同学员的需要,教学主持人的讲解内容包括两部分,除了全集内容的教学外,每一集还选择了几个重点词和重点句进行教学。主持人在简明、生动讲解的同时,为学员提供了许多视听说的实践机会。学员在学习时,可以一边看,一边听,一边跟着说。

5. 现代教学,要求充分发挥多媒体功能。本教材的影视片、课本、录音带,将配套出版。课本包括课文、生词和生词总表。教师在组织教学时,为了更好体现视、听、说的教学特点和达到视、听、说的教学目的,可要求学生课前用课本作预习,在预习的基础上看影视片,跟教师做视、听、说练习;课后复习,对照课本再看影视片。

编写说明

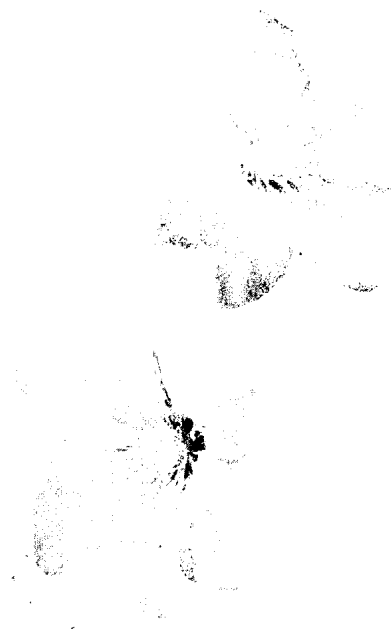
本电视教学片,是在中华人民共和国教育部对外汉语教学发展中心的直接主持下编写的。有关的领导同志,吕必松、程棠、姜明宝、宋永波诸位先生参与了设计、定稿、制作等大量工作。参加首批四套教材编写的各位专家,也多次参加讨论,提了许多宝贵意见。我们在此一并表示衷心感谢!

由于我们的水平有限,教材中一定存在不尽如人意之处,诚请各界专家、朋友批评、教正!

对外经济贸易大学

黄为之

杨廷治



目 录

第一集 偶 遇 (1)

一个大型的中美贸易研讨会,开幕式后,人们到咖啡厅休息,三五成群的人们谈论着大会的内容,畅谈中美与贸易的发展,此时此地,李一民与钱月娟不期而遇。

第二集 一次聚会 (4)

在山清水秀的龙庆峡,李一民、钱月娟等十余个老同学聚会,气氛亲切而悠闲。刘天柱、钱玉婷等也应邀参加。大家一边游玩,一边闲谈。他们谈到各自的经历、事业,更谈到中国改革开放后发生的巨大变化。李一民表明了来中国开展业务的愿望。

第三集 初次接触 (7)

在永辉机电公司办公室,李一民与钱月娟举行业务会晤,双方询问了彼此关心的问题(包括公司经营范围、进出口政策、各自感兴趣的项目),表示了开展进出口贸易的初步意向。

第四集 订货洽谈 (10)

地点同一上集,双方就中方向美国出口电冰箱继续谈判。在价格与订货量、商标与品牌等方面,都出现了一些争议,但双方都有诚意,初步达成了订货意向。

第五集 看 样 (13)

在公司样品室,陈列着各种型号的海尔电冰箱、长虹彩色电视机、科龙热水器以及微波炉、音响器材等,李一民从疑虑、挑剔、惊讶到叹服,终于在价格与数量上有了新突破。

第六集 合同磋商 (16)

在永辉机电公司办公室,李一民与钱月娟洽谈订货合同,就交货日期、付款方式、索赔与仲裁等进行具体磋商。谈判进展顺利。

目 录

第七集 装 运(19)

李一民在万通咨询公司翻译钱玉婷的陪同下到外运公司订舱。多式联运与风险转移。集装箱与口岸。费用及有关手续。

第八集 保 险(22)

李一民在钱玉婷的陪同下,访问保险公司的一个业务员,咨询保险业务。保险的种类、费用及有关手续。

第九集 报 关(25)

李一民在钱玉婷的陪同下,访问海关关员,咨询报关事宜。在改革开放中,海关在加强对进出口货物监管的同时,进行一系列改革,引入了自动报关系统,推出了货物通关新举措。

第十集 商 检(28)

李一民到商检局,询问有关事宜。种类表、法定商检与非法定商检。李一民还被特别告知,电视机、显像管、电冰箱一类机电产品进口时,必须要向国家商检局申请进口商品安全质量许可证书。

第十一集 签 约(31)

在某饭店,李一民与钱月娟对修改后的合同条款再次逐字逐句推敲,双方特别注意索赔与仲裁条款。双方签字,举杯庆祝成交。随后,共进晚餐。

第十二集 违约争议(34)

因为不可抗力,海运出现货损,美方拒付,且根据合同索赔。中方查明原因,据理力争。在万通咨询公司的调解下,双方达成谅解。

目 录

第十三集 寻找伙伴(37)

一栋普通公寓楼宿舍,李一民到钱月娟家作客。他们一边包着饺子,一边聊着。谈话慢慢集中到李一民想在中国寻找进口代理商的问题上。钱月娟为李一民介绍了电话与计算机在中国家庭的普及情况。李一民认为,钱月娟的公司是他最理想的代理商。

第十四集 销售代理(40)

李一民与钱月娟洽谈代理协议。双方在独家代理与多家代理、销售数量与佣金以及权利与义务的其他方面,愉快达成协议。

第十五集 合作经营(43)

经钱月娟推荐,李一民与刘天柱洽谈合作经营事宜。双方就合作方式达成一致意见。刘天柱的泰康商厦,开辟了环球家电商品专卖柜台。

第十六集 公关策划(46)

在李一民下榻的一家饭店的花园草坪上,李一民、刘天柱与万通咨询公司公关部主任一起,为环球泰康商厦开业策划一次公关活动。

第十七集 电视广告(49)

在一家电视台的广告部,李一民、刘天柱等一面观摹广告样片,一面与广告部主任就广告媒体选择、电视广告的创意、制作、播放、经费等问题进行具体磋商。

第十八集 连锁经营(52)

李一民与刘天柱继续商谈合作经营事宜。双方同意在合作经营取得初步成功后,进一步发展连锁网点。他们就连锁店配送中心、运输发货、统一标识与经营风格等各项具体问题,达成了共识。

目 录

第十九集 售后服务(55)

在泰康商厦环球家电销售专柜,顾客在询问售后服务问题,员工们耐心解答,表现出良好的服务意识。

第二十集 消费者投诉(58)

一消费者向消费者协会投诉,环球泰康商厦家电专柜有非法牟利行为。商厦经过自查,确实有个别职员经营思想不正,代卖走私商品,商品标签项目有多项错误,损害了消费者权益和公司信誉。公司公开向消费者道歉、赔偿。

第二十一集 业务培训(61)

李一民为连锁店员工举办学习班,以顾客投诉为实例,讲授与研讨经营思想和销售策略,学员们不时地记着笔记,有的发言,引起了热烈讨论。

第二十二集 外汇管理(64)

李一民拜访中国银行官员,询问有关外汇的管理问题。银行官员就外汇制度的改革作了详细说明。他被告知,在国际贸易中,中国已经实现人民币经常项目可兑换,解除了资本回收的顾虑。

第二十三集 反倾销案(67)

美方爱克斯公司状告我永辉机电公司向美国低价倾销产品,永辉公司委托律师积极应诉。在环球家电公司的协助下,我方最终胜诉。

第二十四集 申办代表处(70)

李一民请求万通咨询公司代理申请环球家电公司代表处。双方就申请代表处的政策、手续以及所需文件,进行了详细讨论。

目 录

第二十五集 市场调研 (73)

李一民带领办事处人员到各家电市场作多种形式的现场采访,调研内容包括家电品牌、产地、销售数量、价格、利润、顾客信息反馈等。

第二十六集 家庭访问 (76)

李一民与一、二助手在钱玉婷的安排下,到一个典型的四合院,采访一个普通家庭,了解普通市民的消费观念、消费需求和消费水平。

第二十七集 市场定位 (79)

李一民与员工们分析调研资料,弄清中国市场上主要竞争对手的优势和劣势,在市场的细分中,找到自己的位置,并根据中国政府的投资指南,决定自己的投资方向。

第二十八集 参加文化节 (82)

某地一个大型文化节,办得精彩纷呈,成千上万的中外客商云集盛会。李一民一行兴致勃勃地参加节会的各种民俗文艺表演和各种项目的招商引资洽谈。

第二十九集 考察开发区 (85)

某地开发区已初见规模,平坦的大道上奔驰着各种车辆,漂亮的厂房传出机器的轰鸣声,一些地方还在紧张施工。众多中外客商在开发区负责人的带领下,到各处参观。李一民同开发区有关负责人表明了建立独资企业的意向。

第三十集 竞价拍卖 (88)

开发区举行厂房公开拍卖会。李一民参加竞价,拍卖成交。办理成交后的有关手续。建立环球公司在中国的第一家独资企业。

目 录

第三十一集 考察乡镇企业(91)

某山区小镇，李一民一行考察一家乡镇企业，被那里的良好的管理深深吸引，表示出强烈的合作意向。双方一致同意，利用国外先进技术和材料，开展进料加工业务。

第三十二集 投资机会(94)

李一民在钱月娟的陪同下，考察永辉集团的下属电冰箱厂，考察了工厂设备、产品、管理和经营情况；与干部、工人谈话，了解人员素质。最后，他要求与永辉合资办厂，成立环球永辉合资企业。

第三十三集 合资谈判(97)

在某宾馆，李一民与钱月娟等人商谈合资事宜。参股与控股、品牌与商标是谈判的核心问题。李一民坚持控权和以商标作股。钱月娟不愿为了引进资金而失去永辉集团的独立。谈判陷入僵局。

第三十四集 企业沙龙(100)

李一民参加一次外企服务公司组织的沙龙活动，发现与永辉集团的合资谈判出现了多家竞争对手，促成李一民下了决心。

第三十五集 信用风险(103)

钱月娟委托某律师事务所，调查李一民环球家电公司商业资信情况，包括对方公司的注册情况、股东及管理人员背景、公司的历史与现状、财务状况、银行往来状况、付款记录、抵押记录、诉讼以及综合评估。

第三十六集 商标注册(106)

李一民到中国国际贸促会商标代理处，请求代理注册商标。

第三十七集 申请专利(109)

在国家专利局，李一民等向专利局官员咨询专利申请和专利保护的有关问题。

目 录

第三十八集 合资企业的申请(112)

李一民与钱月娟根据有关政策,讨论和起草合资企业申请报告。准备有关申请文件。

第三十九集 企业形象设计(115)

环球永辉合资公司请美国佳美公关公司设计企业形象。双方就设计要求和设计费用达成一致。

第四十集 配额招标(118)

钱月娟和李一民谈论即将开始的出口商品配额招标。

第四十一集 招聘员工(121)

环球永辉合资公司在厂内外公开招聘各级管理人才,应聘者济济一堂。新闻记者做现场采访。

第四十二集 岗前培训(124)

在合资公司总部计算机中心,受聘人员接受计算机信息处理培训,从计算机操作,到公司内部信息源和外部信息源的编制与运用,重点学习了国际互联网的运用与操作。

第四十三集 质量管理(127)

一起质量事故,引起了公司高层管理部门的注意。公司开展质量问题的大讨论。

第四十四集 财务管理(130)

李一民按现代企业模式,对合资企业的财务管理进行大刀阔斧的改造,加强财务部门的职能,实行“量、本、利”的科学管理。

目 录

第四十五集 规模经营(133)

环球永辉公司召开高层决策人会议,研究企业如何开展资本经营和实现规模效益问题。一个重大决策正在酝酿中。

第四十六集 股票上市(136)

环球永辉公司为了扩大生产规模。在争取项目融资的同时,双方一致同意申请发行公司股票,向国内外公开融资。

第四十七集 参加广交会(139)

环球永辉合资公司参加广州中国出口商品交易会。广交会展现出新的趋势和前景。环球永辉公司参展获得成功。

第四十八集 人才工程(142)

环球公司与经贸大学共建国际商学院,培养高级商务人才。一个大型招生咨询活动正在举行。

第四十九集 跨国文化(145)

阳光惠民合资企业的外方经理肯特先生在中国经营失败,被企业解聘后即将离开中国,李一民为美国同行饯行。彼此谈到成败原因,深感跨国文化的重要。

第五十集 前景展望(148)

环球永辉公司合作周年庆祝盛会,对中国加入世界贸易组织和对外贸易与国际贸易接轨的前景充满信心。经济全球化进程,使发展中国家和跨国公司面临新的机遇和挑战。

第一集

偶 遇

(在某国际会议大厦,国际贸易研讨会正在举行。)

(大会厅)

主 席: 女士们,先生们! 第五届国际贸易研讨会开幕式,现在结束,请大家休息 20 分钟。

(休息大厅,有酒吧。与会者三五成群谈论着。大都端着饮料。)

李一民: 嗨,乔森纳先生,你也来了?

乔森纳: 噢,我一年大半时间都在中国。这两位漂亮小姐,我能有幸认识一下吗?

李一民: 这位是我的助手安娜。

安 娜: 安娜·艾琳。

李一民: 安娜小姐在中国留学三年,比我还了解今天的中国。这位是苏珊。

苏 珊: 你好! 我是李先生的秘书。

(钱玉婷和刘天柱走过来)

钱玉婷: 嗨,李先生,你们在这儿? 哦,对不起,不打扰你们吧?

李一民: 你来得正好,我来介绍一下,这位是微软公司的乔森纳先生。

钱玉婷: 我是钱玉婷,万通咨询公司的英文翻译,很高兴认识您,乔森纳先生!

李一民: 我们这次来中国,就是她们公司安排的。这位是……

乔林纳: 刘天柱先生,泰康商厦总经理。

李一民: 很高兴认识您! 你们认识?

刘天柱: 我们商厦经销微软公司的计算机。

乔森纳: 我和刘先生已经是老朋友了,刘先生,是不是?