

Professional Spoken English for WTO

入世行业英语口语



商务贸易 行话连篇

Business & Trade



丛书主编 ◎ 王正元

编著 ◎ 厉秀仁 张立英

李尚萍 马凤洁

大连理工大学出版社

DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS



商务贸易 行话连篇

**Business &
Trade**

厉秀仁 张立英 编著
李尚萍 马凤洁

大连理工大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

商务贸易行话连篇/厉秀仁等编著. —大连: 大连理工大学出版社, 2002. 8

入世行业英语口语

ISBN 7-5611-2084-2

I. 商… II. 厉… III. 商务贸易-英语-口语 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 026811 号

大连理工大学出版社出版发行

大连市凌水河 邮政编码: 116024

电话: 0411-4708842 传真: 0411-4701466

E-mail: dutp@mail.dlptt.ln.cn

URL: <http://www.dutp.com.cn>

沈阳新华印刷厂印刷

开本: 710 毫米 × 960 毫米 1/16 字数: 287 千字 印张: 18.5

印数: 1—8000 册

2002 年 8 月第 1 版

2002 年 8 月第 1 次印刷

责任编辑: 张 威

责任校对: 宋 日

封面设计: 孙宝福

版式设计: 宋 蕾

定价: 25.00 元

21 世纪, 中国已真正国际化, 生存、机遇、挑战和竞争给人们带来了前所未有的危机感。英语作为国际交往的通行证也越来越受到广大国民的重视, 全社会学英语、用英语的高潮一浪高过一浪。对于我们这些从事了多年的英语教学和研究工作的“领路者”来说, 我们深深感到肩上担子的份量不轻。

我们几个朋友聚在一起谈到中国入世后行业发展的问題, 谈到国际经济流向的问题, 大家一致认为随着中国的企业走向世界, 外国的企业走进中国, 在多元文化的共处与交际中能说一口流利的英语对于人们的求职、工作发展该是多么重要。《入世行业英语口语》系列丛书就是在这样急切的需求中应运而生的。

这套丛书包括: 《金融保险行话连篇》、《商务贸易行话连篇》、《市场营销行话连篇》、《外企工作行话连篇》、《应聘上岗行话连篇》、《为您服务行话连篇》、《商务谈判行话连篇》、《走出国门行话连篇》、《涉外公务行话连篇》、《电信网络行话连篇》共 10 本, 基本涵盖了热门行业英语交际的方方面面。由于这套书以行业为内容, 以交际为主线, 以实用为目的, 所以冠以“行话连篇”这个名字, 以准确定位这本书的读者群。在编写中, 我们努力突出具体的语言场景, 追求地道的交际语言, 因此设置了“常用词语”、“常用句”及“对话”三个基本组成部分, 并以“行家指点”帮助读者跨越文化交际及语言障碍。本套丛书对这些热门行业的工作人员及将要走进这些行业的读者尽快提高英语口语交际水平会有极大的帮助。英语知识的学习和行业经验的介绍让你在自信的“行话”中获得成功。真实的行业工作场景、实用的英语口语表达让你在国际大舞台上轻松成为“行家里手”, 真正将知识和经验变成了你自己的财富。

《金融保险行话连篇》以最实用的英语交际口语不仅帮助国有的金融保险机构向国际化靠拢，而且还为那些想在外国金融保险公司求职的人增加了成功的“砝码”。

《商务贸易行话连篇》会让你领略现代商务贸易洽谈中的各种要领和技巧，实战的商务贸易范例、实用的英语口语带你走上成功之路。

《市场营销行话连篇》让你体会现代市场营销的激烈竞争和无穷奥妙。对从业者来说，掌握相关的实用英语口语是出奇制胜的“神秘法宝”，本书使你有最佳的选择。

《外企工作行话连篇》是现代外企职员工作、生活上的好帮手。本书针对外企职员工作压力大、人际关系复杂等热点问题，教你如何在竞争激烈的“白领阶层”游刃有余，应对自如。

《应聘上岗行话连篇》是求职者的铺路基石、成功钥匙。这本书会让你掌握求职应聘过程中的各种要领和技巧，实用的英语口语让你在激烈的市场竞争中“脱颖而出”，获得成功。

《为您服务行话连篇》概括了衣、食、住、行、玩等各个方面的英语口语日常用语。不论是接待外宾，还是出国旅游，本书会让你感觉周到的服务带来的魅力，让你感受快乐生活的内涵。

《商务谈判行话连篇》教给读者流利的商务谈判英语口语，让你在唇枪舌战中获得先机。本书教你如何用标准的英语口语获得更大的利益。对从事国际贸易的人来说，掌握相关的实用英语口语是出奇制胜的“神秘法宝”，助你成为强者。

《走出国门行话连篇》是出国留学、商务考察者、出国旅游者了解国外生活、成功获得签证的必备和首选的实用英语口语用书。学会了本书所教授的内容，就会让你有备而去，载誉归来，轻松展示中国人的聪明才智。

《涉外公务行话连篇》要求各个政府相关部门的工作人员适应时代的要求，掌握相关的英语口语，更好地为外资企业服务。专业的英语口语让你受益匪浅。

《电信网络行话连篇》是有关电信网络的实用英语口语大全。本书介绍了电信网络中的常用、惯用英语口语，不仅为从业

人员提供了学习的机会，还为广大的爱好者提供了权威的参考。

来自十几所大学的英语学者和骨干教师参加了本套丛书的编写工作。他们年富力强、生气勃勃、思维敏捷、经验丰富；他们不仅长年从事教学工作，更重要的是他们有着丰富的有关各行业的国际交流经验，懂“行”，因此他们的作品内容丰富、语言鲜活，突出了当代英语交际的特点，他们也为此付出了极大的艰辛。

目前市场上英语口语方面的书颇多，希望我们的“行话连篇”能以其独特而实用的编写体例、地道的英语交际、明确的行业特点为广大读者所喜爱。

王正元 于北戴河

2002. 4

中国加入世界贸易组织以来，对外贸易呈现出一幅崭新的面貌；直接和间接参与对外贸易的工作人员也越来越多。为了适应这一新形势，特编写《商务贸易行话连篇》一书，旨在帮助广大业内人士及将要从事这一行业工作的朋友提高专业英语口语水平。

本书以商品贸易的各主要环节为中心内容，包括贸易联络、讨价还价、支付形式、包装发货、货物保险、寄售代理、申诉索赔和法庭仲裁等内容。全书共八章，每章为一个主题，每个主题下有四个话题，每个话题下有三至四段对话。对话短小、精悍，突出了专业性与实用性。每章除提出与本主题业务有关的词语之外，另附十五个常用句子，供读者自行编对话练习时参考使用，每章最后还设了“行家提示”，向读者介绍了与本主题相关的外贸实务的重点内容及注意事项。

国际贸易发展迅速，方式不断更新，使用语言亦日新月异。因编者水平有限，书中难免有不妥和错误之处，请读者批评指正。

编 者

2002 年 4 月于沈阳

第一章 贸易联系	1
1 客户联系	2
2 产品介绍	9
3 展览促销	17
4 接待访问	25
第二章 讨价还价	31
1 市场分析	32
2 买方询盘	40
3 虚盘实盘	47
4 接受/拒绝	54
第三章 支付形式	61
1 建议托收	62
2 坚持开证	71
3 分期付款	79
4 催促付款	88
第四章 包装发运	97
1 讨论包装	98
2 检验包装	107
3 联络订舱	116
4 发货情况	125
第五章 货物保险	135
1 何方投保	136
2 附加险别	144
3 保险费率	151
4 会晤经理	159

第一章 贸易联系

- 客户联系
- 产品介绍
- 展览促销
- 接待访问



1

客户联系

常用词语

Useful Words & Expressions

art *n.* 艺术品craft *n.* 手工艺品import *n. / v.* 进口export *n. / v.* 出口corporation *n.* 公司manager *n.* 经理trade *n. / v.* 贸易, 交易commercial *adj.* 商业的counselor *n.* 参赞embassy *n.* 使馆exporter *n.* 出口商interested *adj.* 感兴趣的supplier *n.* 供应商business *n.* 生意, 业务opportunity *n.* 机会, 机遇appreciate *v.* 感激, 欣赏information *n.* 信息catalogue *n.* (商品) 目录brochure *n.* (商品) 小册子illustrated *adj.* 有插图的address *n.* 地址interest *n.* 兴趣*v.* 对……感兴趣available *adj.* 可获得的represent *v.* 代表contact *v.* 联系region *n.* 地区sales *n.* 销售recommend *v.* 推荐, 介绍accept *v.* 接受order *n.* 定单*v.* 下定单connection *n.* 联系, 关系quantity *n.* 数量fairly *adv.* 相当的reference *n.* 参考terrific *adj.* 极好的

to pick up 拿起

to be interested in…

对……感兴趣

to have interest in…

对……感兴趣

to be available for…

对……可获得的

to recommend...to sb...

对某人推荐……

of great interest to sb.

使人对之感兴趣

to mind doing... 介意做……

for your reference

供你方参考

China National Arts and Crafts Import & Export Corporation

中国工艺品进出口总公司

New York 纽约

Commercial Counselor's Office 商务参赞处

Chinese Embassy 中国大使馆

Guangzhou Trade Fair 广州商品交易会

North America 北美

Manhattan 曼哈顿区

常用句

Useful Sentences

- ▶ May I speak to Mr. Li?
我可以与李先生通话吗?
- ▶ This is he.
我就是。
- ▶ Is Mr. Carter there?
卡特先生在吗?
- ▶ He is speaking.

我就是。

- ▶ We obtained your name and address from the Commercial Counselor's Office of the Chinese Embassy here.

我们从驻这里的中国大使馆商务参赞处得知了你公司的名称和地址。

- ▶ We owe your name and address to Walters Trading Company.

我们从沃尔特斯贸易公司那里得知你公司的名称和地址。

- ▶ You're recommended to us by a reliable friend.

我们的一位可信赖的朋友把贵公司介绍给我们。

- ▶ We're interested in Chinese arts and crafts.

我们对中国的工艺品感兴趣。

- ▶ Your products are of great interest to us.

我们对你们的产品非常感兴趣。

- ▶ We learned that you are big suppliers of animal by - products.

我们得知你们是动物副产品的大供货商。

- ▶ We are leading exporters of chemicals in this region.

我们是本地区化学品的大出口商。

- ▶ We have been trading in toys for years.

我们多年来一直从事玩具贸易。

- ▶ We would like you to send us your catalogue and price list for our reference.

我们很希望你方能寄送商品目录及价目单，以供我方参考。

- ▶ May I have your address so that I can send you our export list?

您能给我地址以便我寄上出口清单吗？

- ▶ I have little information about your toys.

我对你们的产品知道的不多。

情景对话 1

Situational Dialogue 1

美国沃尔特斯贸易公司从驻美的中国大使馆商务参赞处得知了中国工艺品进出口公司的联系信息。该公司亚洲业务部经理 Miller 打电话联系业务。中方出口部经理 Li Ming 接听了电话。

Chapter One

M: May I speak to the Export Manager?

L: Good morning. Li Ming speaking.

M: Hi, may I speak to the Export Manager?

L: This is he. Who is that?

M: Hi, this is David Miller from Walters Trading Company, calling from New York. I got your phone number from the Commercial Counselor's Office of the Chinese Embassy here. I learned that you are the leading exporters of Chinese arts and crafts.

L: That's right. What can I do for you?

M: We are interested in Chinese stuffed animal toys. These toys are sold very well here. We are a big supplier for the Northeast market here. I'm thinking that there might be some business opportunities between us.

L: Yeah, I am sure. How much do you know about our toys? Do you have anything you are particularly interested in?

M: Oh, actually I have little information about your toys. I will really appreciate it if you can send me your catalogues and brochures.

L: Sure. We even have illustrated brochures.

M: That's even better.

L: May I have your mailing address so that I can mail them to you?

M: Yes. Thank you. The address is...



米: 早上好。我可以同出口部经理通话吗?

李: 早上好。我是李明。

米: 早上好。我可以同出口部经理通话吗?

李: 我就是。您是哪位?

米: 你好。我是沃尔特斯贸易公司的大卫·米勒,从纽约给您打电话。我是从驻此的中国大使馆商务参赞处得知了您的电话号码。我得知贵公司是中国工艺品的大出口商。

李: 正是。我能为您做些什么吗?

米: 我们对中国的填充动物玩具很感兴趣。这些玩具在这里销路很好。我们是这里东北地区市场的大供货商。我想我们两家公司间会有一些业务机会。

李: 是的,我相信会的。您对我们的产品知道多少? 您有特别感兴趣的产品吗?

米：哦，事实上我对你们的产品知道的不多。如果您能寄送商品目录和小册子，我将不胜感激。

李：没问题。我们还有带插图的商品小册子呢？

米：那更好了！

李：能把您的地址告诉我吗？我可以把它们寄给您。

米：可以。谢谢。我的地址是……

情景对话 2

Situational Dialogue 2

J. Carter 打电话给 Li Ming，希望能够建立业务关系。但是由于商业代理的关系，李明告知卡特他可以联系的公司。

C: Hello, Mr. Li?

L: Yes, who is that?

C: This is John Carter calling from Toys International Company Limited. Do you remember we met at the Guangzhou Trade Fair?

L: Yes, I do. How have you been, Mr. Carter?

C: I'm fine. Thank you. I'm calling because we have interest in your products "Mini - Mons". Are they available for export for the time being?

L: Oh, I'm sorry. You can't directly buy Mini - Mons from us. We're represented for this series in North America market.

C: I see. Would you tell me whom I should contact then?

L: Yes. Yonghe Trading Company represents us in your region. You may contact Mr. Yihui Zhang, the Sales Manager.

C: May I have their address and phone number?

L: Their address is 1259 8th Street, Manhattan, New York. Their phone number is (212) 666 - 0554.

C: Thank you very much, Mr. Li.

L: You're welcome. If you have any other questions, please let me know. And I hope we can trade directly in other series in future.

C: I do hope so too. It's really nice to talk to you. Bye!

L: Bye!



卡：你好，李先生吗？

李：是的，您是谁？

卡：我是玩具国际有限公司的约翰·卡特。您还记得我吗？我们在广州商品交易会上见过。

李：是的，我记得您。卡特先生，您最近好吗？

卡：我很好。谢谢。我打电话是因为我们对你公司的“迷你小怪物”的产品很感兴趣。不知现在他们是否可供出口？

李：哦，我很抱歉。您不能直接从我们这里买进“迷你小怪物”。这一系列产品，我们在北美市场有代理。

卡：我明白了。那您能告诉我该与谁联系吗？

李：可以。在你地区永和贸易公司代表我们。您可以同他们的销售经理张亦辉先生联系。

卡：我能问一下他们的地址吗？

李：他们的地址是纽约市曼哈顿区第八街 1259 号。电话号码是 (212) 666 - 0554。

卡：非常感谢，李先生。

李：别客气。如果您有其他问题，请告诉我。我希望将来我们能在其他产品系列中直接交易。

卡：我也希望如此，很高兴与您交谈，再见。

李：再见。

情景对话 3

Situational Dialogue 3

玩具国际有限公司的 John Carter 又与永和贸易公司的销售经理 Mr. Zhang 先生联系。这是双方的初次接触。

C: Hello! Is Mr. Yihui Zhang there?

Z: Speaking. Who's that?

C: I'm John Carter from Toys International Company Limited.

Z: Hi, Mr. Carter. Is there anything I can do for you?

C: Yes. You're recommended to me by Mr. Li Ming of China National Arts and Crafts Import and Export Corporation. He said you were representing them for the Mini - Mons. These products are of great interest to us.

Z: I'm glad to hear that. We accept orders of all quantities. Do you mind my asking how many you are going to order?

C: Quite many. We have connections with quite a few big department stores and supermarkets here. I'm sure the quantities will be fairly big.

Z: Great! I can send you a price list and a brochure of this series for your reference.

C: Terrific! I'll come back to you after I study them. My address is...



卡: 您好! 张亦辉先生在吗?

张: 我就是。您是谁?

卡: 我是玩具国际有限公司的约翰·卡特。

张: 嗨, 卡特先生。我能为您做什么吗?

卡: 是的。中国工艺品进出口总公司的李明先生把您的公司介绍给我。他说你们为他们代理迷你小怪物。我们对这些产品很感兴趣。

张: 我很高兴听您这么说。我们接受各种数量的定单。如不介意, 我可以问您准备订购多少吗?

卡: 很多。我们同这里好几家大百货公司和超级市场都有业务联系。我相信数量是相当大的。

张: 太好了! 我可以寄给您一份这一系列的价目单和商品小册子, 以供参考。

卡: 好极了! 我研究了这些之后会再与您联系。我的地址是...

行家指点

在与客户建立贸易联系时卖方应注意:

- ◎ 注重宣传。如公司规模很大, 当然宣传力度就要大, 层次也要高。可通过参加各种交易会, 结交各行各业的朋友。上国际互联网, 并辟有专门网址, 介绍自己的产品, 管理模式, 售后服务, 技术实力等。随时准备一些制作精良、设计精美的宣传产品的小册子, 以备顾客索取。同时定期向目标顾客发送这些小册子。
- 建立顾客档案, 定期回访。不要小看口碑的力量。
- 宣传要实事求是, 不要夸张, 否则适得其反。

买方要注意的是:

- ◎ 做好客户的资信调查。不要轻易相信别人的推荐。
- 买卖的金额绝不要超过其信用额度。

2

产品介绍

常用词语

Useful Words & Expressions

mention *v.* 提及

detail *n.* 细节

informative *adj.* 信息量大的

product *n.* 产品

particularly *adv.* 特别地

outdated *adj.* 过时的

discontinued *adj.* 中断生产的

rest *n.* 剩余, 其他

purchase *n. / v.* 购买

Email *n.* 电子邮件

delivery *n.* 交货

design *n. / v.* 设计

collection *n.*

收集品; 聚集物

satisfaction *n.* 满足

aquamarine *n.* 蓝绿色

material *n.* 原料

velvet *n.* 天鹅绒

linen *n.* 麻布

flannel *n.* 绒布

extra *adj.* 额外的

charge *v.* 收费

established *adj.* 确立的

popularity *n.* 受人欢迎

carpet *n.* 地毯

rug *n.* 小地毯

quality *n.* 质量

oriental *adj.* 东方的

legendary *adj.* 传奇的

figure *n.* 人物

cozy *adj.* 温暖而舒适的

convince *v.* 说服

sample *n.* 样品

cutting *n.* 剪样

to get sth. ready 准备好

to depend on 取决于

to meet sb's satisfaction

达到某人的满意

to be made of... 由... 做成的

a variety of... 多种多样的

to make to customers' order

给客户订做

to charge (money) for

为... 收费