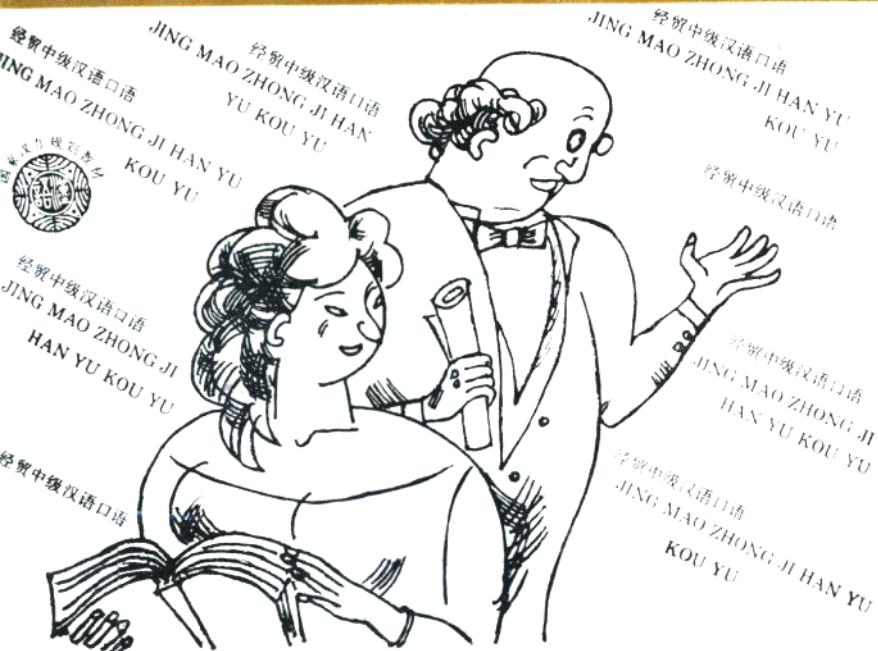




经贸中级汉语口语

(汉英对照)

- 黄为之 编著
- 对外贸易教育出版社

前 言

伴随我国对外开放的进程，外国人同中国的经济合作与贸易往来，出现了空前未有的高涨热潮。这种高涨的“经贸热”，使大有燎原之势的“世界汉语热”变得更加红火炽热。世界各国的贸易客商，想在华做生意，恨不能三日、五日，十天、半月就学好汉语。为了适应这种“经贸热”，满足外国朋友学习经贸汉语的要求，我编写了这本教材。

这本《经贸中级汉语口语》，是供具有初级汉语水平的外国朋友使用的专业汉语教材，共二十课，1016个生词。内容涉及到外国人在中国做生意的各个方面，从建立联系渠道，到洽谈的各个环节，乃至近十年来，在中国大地上兴起的“三资”企业、经济特区、开放城市、乡镇企业、农贸集市以及中国的改革开放政策等等。这些内容，反映了我国实行改革开放以来，对外经济贸易方面的新形势，新课题，新词语。每一课由课文、生词、练习三部分组成。课文都用对话体，是标准的普通话；生词有汉语拼音和英文注释；练习分A、B两大组。A组是重点词语的例解和练习；B组以灵活运用新课文的语言知识为主，适当重现旧课文的语言知识。在B组还有一篇短文，内容风趣，语言生动，为学员提供了当今中国广泛的风俗民情；外国友人在中国做生意，枪熟这些风俗民情也是必不可少的。考虑到经贸中级汉语专业性强，语言难度大，我们特别把二十课课文全部译成英文，附在全书之后，这样可减少学习中的困难，帮助外国朋友更准确地理解和运用汉语。书后附有生词总表。

现在常用的对外汉语教材，每一课都由包括“注释”或“词语例释”在内的四部分组成，本书没有完全采用这种体例，省去了“注释”或“例释”部分。我是这样考虑的：凡是需要学生掌握的，就不仅要让学生弄懂，更要让学生会用；所以在“注释”

或“例解”之后，应该紧紧伴随适量而有效的练习；如果不要学生掌握，只为理解生词或课文，则只需查查字典或课上点明即可，不需有详尽繁琐的“注释”、“例解”，这样，学生可省去许多精力。

本书由对外经济贸易大学对外贸易理论教授孙玉宗先生审阅全部课文，保证了本书经贸专业知识的科学性；由对外经济贸易大学外贸英语系主任黄震华教授负责全书的英文注释和翻译，黄教授在英译过程中，还对本书的内容提过许多宝贵的修改意见；英籍专家Angela O' Connell女士校阅过全部英文译文；对外经济贸易大学校长孙维炎教授最后审定了全书。国家对外汉语教学领导小组办公室诸位领导同志，给本书的编写、出版给予了指导和帮助；我校校领导、出版社和外事处的同志们，都给这本书的出版以大力支持。在此，一并表示由衷的感谢。

黄为之

1991年6月

目 录

第一课	建立联系	(1)
第二课	宴请	(15)
第三课	一般会晤	(25)
第四课	洽购会谈	(38)
第五课	价格洽谈	(50)
第六课	订货洽谈	(62)
第七课	折扣与佣金	(77)
第八课	付款	(86)
第九课	交货与装船	(99)
第十课	包装	(110)
第十一课	保险	(120)
第十二课	签订合同	(132)
第十三课	索赔与仲裁	(142)
第十四课	代理协议	(154)
第十五课	广交会	(166)
第十六课	在国外推销商品的多种形式	(176)
第十七课	外资企业	(187)
第十八课	对外贸易的热点：经济特区与开放城市	(201)
第十九课	农贸集市与乡镇企业	(212)
第二十课	外贸形势展望	(224)
生词表		(235)
课文英文翻译		(252)

第一课 建立联系

一、初次见面

A: 请问, 哪位是从美国纽约来的罗斯先生?

B: 我就是。您是——

A: 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。

B: 认识您非常高兴。

A: 我也是。罗斯先生一路顺利吗?

B: 很幸运, 一路顺风。

A: 太好了。公司汽车在外面, 请跟我来。

B: 好, 您先请。我第一次来中国, 请李先生多多关照。

A: 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。

B: 谢谢, 再次谢谢。

× × ×

A: 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。

C: 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, 希望我们有愉快的合作。

B: 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

A: 张总经理, 请问外国公司如何与中国建立商业联系?

B: 罗斯先生, 您是怎么开始的?

A: 通过一个朋友介绍, 结识了一位访美的中国经贸部负责人, 经他推荐, 我写了一封信并附上我需要订购的商品目录, 寄给天津市外贸局, 天津外贸局给我发来邀请信, 我就这样来中国了。

B: 罗斯先生投石问路, 做对了。不过, 可以用更简便的办法。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。

A: 我应该向贵方提供哪些资料呢?

B: 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。

A: 噢, 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

A: 张总经理, 同中方建立商业联系都有哪些渠道?

B: 随着我国对外开放政策的贯彻, 建立商业联系的渠道也越来越多。除我上次给您介绍的外, 主要的还有这么几种:

中国国际贸易促进委员会, 喔, 就是贸促会, 常在海外举办博览会, 外商可在参观展览时看样, 洽谈订货。

广交会是综合性大型交易会, 每年春、秋举办两次; 地方省、市也常常不定期举办一些单项商品或单类商品的小型以及地区性的交易会, 也欢迎外商参观订货。

中国各外贸进出口公司驻外的机构, 为本公司系统牵线搭桥。

1985年以来, 经济特区、开放城市允许企业自营出口, 外商可直接写信与他们联系。

也可写信给有关外贸局, 由他们负责安排洽谈。

A: 张总经理介绍得这么详细, 真是条条道路通北京, 太感谢您。

了。

- B. 不必客气，很高兴为您介绍中国的情况，欢迎你们来中国做生意。

生 词

New Words

1. 纺织品	fǎng zhī pǐn	textile(s)
2. 总公司	zǒng gōng sī	head office(of a corporation)
3. 接待	jīe dài	meet; receive
4. 顺利	shùn lì	smoothly
5. 顺风	shùn fēng	favourable wind; pleasant journey
6. 幸运	xìng yùn	lucky
7. 关照	guān zhào	look after; help
8. 派	pài	send; assign
9. 期间	qī jiān	time; period
10. 允许	yǔn xǔ	allow
11. 业务(员)	yè wù (yuán)	business (person)
12. 委派	wěi pài	entrust; designate
13. 具体	jù tǐ	concrete
14. 洽谈	qià tán	talk; negotiate
15. 合作	hé zuò	co-operation
16. 名片	míng piàn	visiting card
17. 助手	zhù shǒu	assistant
18. 秘书	mì shū	secretary
19. 保持	bǎo chí	keep; maintain

20. 密切	mì qiè	close; intimate
21. 联系	lián xì	contact; connection
22. 相信	xiāng xìn	believe
23. 成功	chéng gōng	successful
24. 询问	xún wèn	enquire
25. 建立	jiàn lì	establish
26. 商业	shāng yè	commerce
27. 结识	jié shí	get to know
28. 经贸部	jīng mào bù	Ministry of Foreign Economic Relations and Trade
29. 负责	fù zé	responsible
30. 推荐	tuī jiàn	recommendation
31. 附上	fù shàng	enclose
32. 需要	xū yào	need; require
33. 订购	dìng gòu	order; place an order
34. 目录	mù lù	catalogue; list
35. 外贸局	wài mào jú	Foreign Trade Bureau
36. 果然	guǒ rán	really; as expected; sure enough
37. 邀请	yāo qǐng	invitation
38. 投石问路	tóu shí wèn lù	(throw a stone) to ex- plore the way
39. 简便	jiǎn biàn	simple and conve- nient; handy
40. 驻	zhù	be stationed
41. 商务	shāng wù	commercial (affairs)
42. 处	chù	department; office
43. 机构	jī gòu	setup; organization

44. 官方	guān fāng	official
45. 民间	mín jiān	nongovernmental
46. 代理	dài lǐ	agent
47. 专业	zhuān yè	specialized
48. 提供	tí gòng	provide
49. 资料	zī liào	information
50. 经营	jīng yíng	management
51. 范围	fàn wéi	scope
52. 推销	tuī xiāo	promote sales
53. 随着	suí zhe	along with
54. 贯彻	guàn chè	implement
55. 渠道	qú dào	channel
56. 开放	kāi fàng	open
57. 政策	zhèng cè	policy
58. 贸促会	mào cù huì	China Council for the
(中国国	(zhōng guó guó jì	Promotion of Interna-
际贸易促	mào yì cù jìn wěi	tional Trade (CCPIT)
进委员会)	yuán huì)	
59. 举办	jǔ bàn	hold
60. 博览会	bó lǎn huì	fair; exposition
61. 看样	kàn yàng	examine samples
62. 广交会	guǎng jiāo huì	The Chinese Export
(中国)广	(zhōng guó) guǎng	Commodities Fair (the
州出口商	zhōu chū kǒu shāng	Guangzhou Fair)
品交易	pǐn jiāo yì huì	
会		
63. 交易会	jiāo yì huì	trade fair
64. 综合(性)	zōng hé (xìng)	comprehensive
65. 大型	dà xíng	large-scale

66. 定期	dìng qī	regularly
67. 单项	dān xiàng	single-item
68. 单类	dān lèi	single-category
69. 系统	xì tǒng	system; departments and affiliated organ- izations
70. 牵线搭桥	qiān xiàn dā qiáo	pull strings and build bridges
71. 经济特区	jīng jì tè qū	special economic zone
72. 直接	zhí jiē	directly
73. 安排	ān pái	arrange

练 习

A

一路：有多种含义①在整个的行程中，沿路；②同一类；③一起（来、去、走）。

It has many meanings: 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，俩人不一路，玩不到一块。
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”扩展句子：

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，_____。

一下：①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；②用在动词后，表示做一次或试着做。

1) 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.

2) one time; once

It is to be used after a verb to show that it is done once or to refer to an attempt.

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、请用下列词语与“一下”组词，说一个句子：

1. 联系：

2. 询问:
3. 关照:
4. 接待:
5. 参观:
6. 安排:
7. 洽谈:
8. 结识:

三、用“一下”改说下列句子:

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。

一些: 量词, 表示不定的数量。①一些(儿), 表示数量少;
②表示不止一种或一次。

measure word, referring to a certain quantity: 1) some; a few; a little; not many 2) more than one kind or one time.

一、熟读下列各句, 仔细体会“一些”的意义和用法:

1. 地方省、市常常不定期举办一些单项商品或单类商品的小型交易会。
2. 我这次来中国, 主要是来了解建立商业联系的渠道, 只带来一些样品。
3. 贵公司的情况我只是了解一些, 还想请你为我的代表团成员介绍介绍。

4. 这种货我们可以订购一些,但数量不会太大。

二、请用下列词语与“一些”组词, 说一个句子:

1. 资料:
2. 订购:
3. 邀请:
4. 推销:
5. 商品:

三、用“一些”回答下列各句:

1. 你了解怎样与中国建立商业联系吗?
2. 你有推销产品的目录吗?
3. 你参观中国商品博览会时订货了吗?
4. 你在中国有朋友吗?

不仅……而且……: 表示递进关系。

not only; both...and...

This is used when you are mentioning two things or situations, BUJIN introduces the one that you consider to be less informative, less surprising, or less important, to be contrasted with a second clause or phrase introduced by ERQIE.

一、熟读下列句子, 体会“不仅……而且……”的用法:

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. 经理跟我不仅见了面, 而且具体洽谈了业务, 真是太荣幸。

了。

二、请用“不仅……而且……”改说下列各句：

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。

越(来)……越……: 表示程度随着条件的发展而发展, 跟“愈(来)……愈……”用法、意义相同。

the more...the more

It is used to show that the increase in one amount or degree of something continues at the same rate as another.

一、熟读下列各句, 体会“越……越……”的用法:

1. 中国实施改革开放后, 进出口贸易额越来越大。
2. 广交会上商品越来越多。
3. 公司的业务范围越来越广。
4. 生意越做越大, 朋友越交越多。

二、选用课文中的词语跟“越(来)……越”搭配, 组成新短语。

三、用下列词语跟“越(来)……越……”造句:

1. 商品
2. 订货
3. 价格
4. 联系渠道
5. 生活需要

B

一、为下列词语找朋友：

关照	允许	合作	联系	推荐
希望	业务	渠道	成功	负责
系统	具体	密切	相信	附上
顺利	洽谈	询问	建立	需要
订购	目录	简便	范围	资料
邀请	商品	提供	经营	推销
举办	展览	参观	看样	订货

二、用上列词语，接着下面的句子，说一段话：

1. 我这是第一次来中国_____

_____ •

2. 在商品展览会上，可以_____

_____ •

3. 这次被邀请来贵国参观_____

_____ •

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、市外贸局也可以 _____

_____。

10. 我们很高兴跟贵公司建立 _____

_____。

三、选词填空:

贯彻	相信	委派	洽谈	顺利
允许	保持	经营	举办	渠道
成功	详细	结识	建立	提供

1. ____ 开放政策后, ____ 经济特区、开放城市自营出口, 直接
与外商建立联系。

2. 我公司与外国许多公司____密切联系,相信不久将有更多的合作者。
3. 公司____业务员来跟你们具体____。
4. ____这次商品展览会一定举办得很____。
5. 中国各外贸进出口公司驻国外的机构都与国内____密切联系,同时也为本公司____业务。
6. 我希望我们的业务____是愉快的、成功的。
7. 我们非常____地建立起了业务联系。
8. 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。
9. 我们为贵公司____的产品目录,____介绍了本公司经营的各种商品。
10. 同中国____商业联系的____越来越多,真是条条道路通北京啊!