

JING MAO ZHONG JI HAN YU
TING SHUO

经贸中级汉语听说

JING MAO ZHONG JI
HAN YU TING SHUO

JING MAO ZHONG JI HAN YU
TING SHUO

JING MAO ZHONG HAN
YU TING SHUO

JI HAN YU
TING SHUO



经贸中缀汉语听说
JING MAO ZHONG JI
HAN YU TING SHUO

经贸中级汉语听说



经贸中级汉语听说

(汉英对照)

- 袁大同 编著
● 对外贸易教育出版社

经贸中级汉语听说

袁大同 编著
何曾桓 翻译

对外贸易教育出版社

(京)新登字 182 号

经贸中级汉语听说(汉英)

袁大同 编 著

何曾楣 翻 译

责任编辑 蒋荣冰

*

对外贸易教育出版社出版

(北京和平街北口北土城 邮政编码 100029)

新华书店北京发行所发行 · 经贸大学印刷厂印刷

55

开本 850×1168 1/32 印张 · 12.25 · 字数 340 千字

1992 年 11 月 第 1 版 · 1992 年 11 月 第 1 次印刷

印数 1—2000 册 · 定价 7.80 元

ISBN 7-81000-509-X H · 094

前 言

《经贸中级汉语听说》是专门为已具有中级汉语水平,并希望进一步接受经贸方面汉语听说能力训练的外国学生编写的一本教材。

本书共分为20课,每一课以外贸过程中的一个主要环节或一项有关的内容为中心,用实用的语言介绍一些基本知识,并由此自然地引出一些外贸专业术语及外贸过程中常用的词汇。

一般日常对话中的短句是语言听说训练的基础,而那些描述性、解释性的成段表达,也是听说训练中十分重要的部分。尤其是外贸谈判,对于具有内在逻辑性的成段表达能力,及对成段表达的理解能力都有很高的要求。为此,笔者一方面围绕着课文中的生词设计了以对话式短句为主的“听说练习”;另一方面又将课文全部按叙述文的体例编写,以兼顾二者。

本书占据最大比重的内容是课文后的“词汇听说练习”。这些练习试图达到两个目的:一是能使学生(录音中的B)尽快脱离课本,仅凭A句的提示,就可以仿照例句的形式来完成自己的口头操练,从而产生“创造”感,并增强自信心;二是通过配制的录音带,提高生词在单位时间内的重复率,以尽快加深学生对生词的印象。由于练习中生词不是孤立出现,而总是伴随着一定的语言环境,所以学生不仅仅对词汇的发音,而且对它们的含义、主要用法以及常见搭配词都会有一定程度的了解。

在编写过程中,笔者对课文应起的作用有三点考虑:

1、对于那些已学过外贸专业的外国学生来说,熟悉的课文内容,应能使他们更容易地理解和掌握汉语中的外贸专业术语和有关词汇;

2、对于那些从未学过外贸的外国学生来说,课文也可以使学生

在接受语言训练的同时,初步了解一些外贸基本知识:

3、对于从未接触过外贸的汉语教师来说,课文只能使他们免去反复查阅专业资料之苦,而只需集中精力于学生的语言训练。

笔者希望这些考虑能在实际应用中体现出来。

本书在编写过程中,始终得到国家对外汉语教学领导小组办公室及对外经济贸易大学领导的直接关怀和支持,并承蒙外贸专家孙玉宗教授对课文内容亲自进行审阅,何曾稻教授承担了本书的英语翻译工作,黄为之副教授及许多同仁也都曾给予热情的鼓励和指教,谨在此表示诚挚的感谢!

书中若有疏漏之处,望使用者不吝赐教。

袁 大 同

一九九一年十二月

FOREWORD

This book, as its name suggests, is intended for intermediate students of Chinese who want further practice in developing listening and speaking skills in the field of commerce and economics.

This book consists of 20 units, each dealing with a particular theme or business activity which brings out the characteristic words and phrases in a realistic setting.

Since short phrases and expressions are the basis of everyday conversation, connective speech, whether descriptive or narrative, has an important place in listening and speaking practice. Business negotiations also require logical and coherent speech, as well as adequate comprehension. For this reason, both types of practice have been included; short phrases set in dialogs, and informative passages in a narrative style.

Each unit begins with a text, followed by a vocabulary list from the text and a large amount of listening and speaking practice. The aim is twofold; 1) to enable the student to be independent of the book in the shortest time possible. By doing the oral practice following the models and using the cues provided, students will feel a sense of accomplishment and at the same time build up their confidence; 2) to enable the students to acquire new language through repeated exposure from listening to the taped material. New vocabulary items are used in a variety of meaningful contexts, so the students internalize or absorb a working knowledge of words along with their pronunciations, meanings, appropriate uses and common collocations.

This book was designed with the needs of both students and teachers in mind. It is particularly aimed at the following types of students:

1) For those foreign students who already have a working knowledge of commerce and economics, the passages should facilitate the learning of the specific forms, words or concepts in Chinese;

2) For those foreign students who have never taken business courses, the passages should provide both language practice and the fundamentals of international trade.

Teachers, too, should find this book appealing. The passages should make life easier for those who feel alienated by the subject matter they are expected to teach. Furthermore, the passages are structured and arranged in such a way as to help the teacher in planning lessons and meeting basic needs in the classroom.

I am grateful to the Leading Group of Chinese Language Teaching under the State Education Commission and the administrators of the University of International Business and Economics, who made this project possible. I am indebted to professor Sun Yuzong for his review of the manuscript. Thanks also go to Mr He Zengmei who translated the texts into English. Finally, I would like to express my thanks to Associate Professor Huang Weizhi and many others for their advice, assistance and encouragement.

I would be happy to hear comments, complaints, criticisms from the users.

December, 1991

Beijing

YUAN DATONG

目 录

第 一 课	建立联系.....	(1)
第 二 课	外贸政策	(21)
第 三 课	洽购	(42)
第 四 课	价格争议	(63)
第 五 课	商品的品质	(78)
第 六 课	订货量与计量.....	(102)
第 七 课	折扣和佣金.....	(126)
第 八 课	支付方式.....	(142)
第 九 课	交货与交货期.....	(156)
第 十 课	装运条件.....	(168)
第十一课	包装.....	(180)
第十二课	保险.....	(196)
第十三课	签订合同.....	(211)
第十四课	索赔.....	(226)
第十五课	代理.....	(241)
第十六课	展卖.....	(253)
第十七课	合资经营.....	(266)
第十八课	经济特区和开放城市.....	(279)
第十九课	农村集市贸易和乡镇企业.....	(293)
第二十课	外贸形势展望.....	(315)
附 录	“词汇听说练习”使用说明.....	(332)
	课文英译文.....	(336)

CONTENTS

- Unit 1 Establishing Business Relations
- Unit 2 Trade Policies
- Unit 3 Negotiating a Contract
- Unit 4 Hagling over Prices
- Unit 5 Product Quality
- Unit 6 Order Size and Measures
- Unit 7 Discount and Commission
- Unit 8 Methods of Payment
- Unit 9 Delivery and Date of Delivery
- Unit 10 Shipping Terms
- Unit 11 Packing and Packaging
- Unit 12 Insurance
- Unit 13 Signing a Contract
- Unit 14 Lodging a Claim
- Unit 15 Agency
- Unit 16 Sales Exhibition
- Unit 17 the Joint Venture
- Unit 18 China's Special Economic Zones and Open Cities
- Unit 19 Country Fairs and Township Enterprises
- Unit 20 Trade Prospects

第一课

建立联系

如果你有兴趣同中国做生意,中国的驻外商务处将乐意为你提供帮助。他们会热情地接待你,回答你提出的各种问题,并向你介绍中国有关的政策法律。也许,他们还会赠给你一些小册子,帮助你了解中国的外贸体制、贸易程序、以及同具体业务部门建立联系的途径。

除了官方机构外,中国各大大专业进出口公司,象“中国纺织品进出口总公司”、“中国粮油进出口总公司”、“中国五金矿产进出口总公司”、“中国机械进出口总公司”等,也都在一些世界著名的贸易中心设立了办事处。他们同样能为你解决这方面的问题。

直接给中国有关的公司和部门写信,询问一下儿做笔生意的可能性,也并不麻烦。请记住,在信中不仅要写清楚你的合作意向,而且还应该附上一些材料,来说明贵公司的经营范围和资信情况。这样既可以节省时间,又便于对方的调查核实。

中国人素有讲交情、重友谊的美德,如只有人出面邀请你去中国,可别错过这样的好机会。同有关部门的负责人面谈一下,不仅会大大缩短联系过程,减少不必要的周折和误会,更重要的是,你们之间从此有了“一面之交”,这对你们今后的长远合作是大有好处的。

可能你只是想进口一些中国商品,但还没有什么具体的目标,那我劝你最好去广州参加一年两度的“中国出口商品交易会”,即“广交会”。它是中国各进出口公司联合举办的大型商品博览会,也是个大型贸易场所。在那儿,你不仅可以得到许多商品信息,而且可以同生

产厂家的代表直接洽谈,了解生产过程及供货情况,甚至当场拍板成交。真是又省时、又省力、风险又小。

即使谈不成生意,你也会不虚此行。中国众多的名胜古迹,优美的自然风景、独特的风土人情,难道不足以弥补你在其他方面的损失吗?

Jiànlì Liánxi

Rúguǒ nǐ yǒu xìngqù tóng Zhōngguó zuò shēngyì, Zhōngguó de zhūwài shāngwùchū jiāng lèiyì wèi nǐ tígòng bāngzhù. Tāmen huì rèqíng de jiēdài nǐ, huídá nǐ tíchū de gè zhǒng wèntí, bìng xiàng nǐ jièshào Zhōngguó yǒuguān de zhèngcè fǎlǚ. Yěxǔ, tāmen hái huì zènggěi nǐ yíxiē xiǎocèzi, bāngzhù nǐ liǎojiě Zhōngguó de wàimào tízhì, mǎoyì chéngxù, yǐjī tóng jùtǐ yèwù bùmén jiànlì liánxi de tújìng.

Chúle guānfāng jīgòu wài, Zhōngguó gè dà zhuānyè jìn- chūkǒu gōngsī, xiàng Zhōngguó Fǎngzhǐpǐn Jìn- chūkǒu Zōnggōngsī, Zhōngguó Liángyóu Jìn- chūkǒu Zōnggōngsī, Zhōngguó Wǔjīn Kuàngchǎn Jìn- chūkǒu Zōnggōngsī Zhōngguó Jìxiè Jìn- chūkǒu Zōnggōngsī děng, yě dōu zài yíxiē shìjiè zhùmíng de mǎoyì zhōngxīn shèlì le bànsìchù. Tāmen tóngyàng néng wèi nǐ jiějué zhèfāngmiàn de wèntí.

Zhíjiē gěi Zhōngguó yǒuguān de gōngsī hé bùmén xiěxìn, xúnwèn yíxià zuò bǐ shēngyì de kěnéngxìng, yě bìng bù máfàn. Qǐng jìzhu, zài xīn zhōng bùjīn yào xiě qīngchū nǐ de hézuò yìxiàng, érqǐ hái yínggāi fùshàng yíxiē cáiliào, lái shuōmíng guì gōngsī de jīngyíng fànweí hé zìxìn qíngkuàng. Zhèyàng jì kěyǐ jiéshěng shíjiān, yòu biànyú duìfāng de diào chá héshí.

Zhōngguó rén suǒyǒu jiǎngjiāoqing、zhòng yǒuyì de měidé, rúguǒ

yǒurén chumian yāoqǐng nǐ qù Zhōngguó, kě bié cuòguò zhèyàng de hào jīhuì. Tóng yǒuguān bùmèn de fùzérén miàntán yíxià, bùjīn huì dàdà suǒduàn liánxì guòchéng. jiǎnshào bù bǐyào de zhóuzhé hé wúhuì, gèng zhōngyào de shì, nǐmen zhūbiān cōngcǐ yǒule “yí miàn zhū jiāo”. zhè duì nǐmen jīnhòu de chāngyuǎn hézuò shì dàyǒu hàochù de.

Kěnéng nǐ zhīshì xiǎng jìn kǒu yíxiē Zhōngguó shāngpǐn, dàn hái méiyǒu shénme jùtǐ de mùbiāo, nà wǒ quàn nǐ zuìhǎo qù Guǎngzhōu cānjiā yīnián liǎngdù de Zhōngguó Chūkǒu Shāngpǐn Jiāoyìhuì, jí Guǎngjiāohuì. Tā shì Zhōngguó gè Jīn-chūkǒu gōngsī liánhé jùbān de dǎxíng shāngpǐn bólanhuì. yě shì ge dǎxíng mǎoyì chángsuǒ. Zài nàr, nǐ bùjīn kěyǐ dédào xǔduō shāngpǐn xìnxi. érqiě kěyǐ tóng shēngchǎn chǎngjiā de dǎibǐào zhījiē qiātán, liǎojiě shēngchǎn guòchéng jí gòngguò qíngkuàng, shènzhì dāngchǎng pàibǎn chéngjiāo. zhēnshì yòu shēngshí, yòu shēnglì, fēngxiǎn yòu xiǎo.

Jīshǐ tánbùchéng shēngyì, nǐ yě huì Bùxúcíxíng. Zhōngguó zhòngduō de míngshèng gǔjī, yǒuměi de zìrán fēngjīng, dútè de fēngtǔ rénqíng, nándào bù zúyǐ mǐbǔ nǐ zài qítā fāngmiàn de sūnshì ma?

结合课文回答下列问题:

- 1、如果你有兴趣同中国做生意,什么官方机构能为你提供帮助?
- 2、中国的驻外商务处会怎么帮助你?
- 3、除了驻外商务处,还有谁可以帮助你?
- 4、如果没有人帮助你,能直接和中国的有关部门建立贸易联系吗?
- 5、联系信中应包括哪些内容?为什么?
- 6、中国人素有什么样的美德?
- 7、同有关部门的负责人面谈有什么好处?
- 8、什么是“广交会”?

9、在“广交会”你可以做哪些事？

10、为什么说去中国即使谈不成生意，也不虚此行呢？

生 词 表

1、建立	jiànli	establish; set up; enter into
2、联系	liánxì	relations; links; ties; contact
3、驻	zhù	be stationed
4、提供	tígòng	provide; supply; offer; furnish
5、接待	jiēdài	receive; entertain; welcome; admit
6、有关	yǒuguān	have something to do with; have a bearing on; relate to; concerning; concerned
7、赠给	zèngěi	give; present; grant
8、程序	chéngxù	order; procedure; course; sequence
9、具体	jùtǐ	concrete; specific; particular
10、途径	tújìng	way; channel; avenue
11、官方	guānfāng	official; of or by the government

12、机构	jīgòu	organization; setup
13、设立	shèlì	set up; found; establish
14、直接	zhíjiē	direct
15、意向	yìxiàng	intention; purpose; intent
16、附上	fùshàng	attach(ed)
17、范围	fànwei	scope; range; limits
18、资信	zìxìn	credit standing
19、节省	jiéshěng	save; cut down; economize; use sparingly
20、便于	biànyú	easy to; convenient for; facilitate
21、核实	héshí	check; verify
22、素	sù	always; usually; at all times; consistently
23、美德	měidé	virtue; goodness; moral excellence
24、错过	cuòguò	miss; let slip
25、面谈	miàntán	speak to someone face to face; take up a matter with someone personally

26、缩短	suōduǎn	shorten; curtail; reduce; cut down; cut short; contract
27、过程	guòchéng	process; course
28、减少	jiǎnshǎo	reduce; lessen; decrease; cut down; simplify
29、周折	zhōuzhé	setbacks; twists and turns
30、误会	wūhuì	misunderstanding
31、一面之交	yīmiànzhījiāo	have met only once; be casually acquainted
32、即	jí	namely; that is to say
33、联合	liánhé	unite; joint; combined
34、举办	jǔbàn	hold; run; conduct; sponsor; put on
35、大型	dàxíng	large; large-scale
36、场所	chǎngsuǒ	place
37、洽谈	qiátán	approach someone about; arrange with; talk over with
38、拍板	pāibǎn	strike a bargain; clinch a deal
39、风险	fēngxiǎn	risk; hazard; danger

40、不虚此行	bùxūcǐxíng	the trip has not been made in vain; the trip has been well worthwhile; it's been a worthwhile trip
41、名胜古迹	míngshènggǔjì	places of historical interest and scenic beauty; scenic spots and historical sites
42、风景	fēngjǐng	scenery; landscape
43、独特	dútè	unique; distinctive; all its own
44、风土人情	fēngtǔ réngíng	local conditions and customs
45、足以	zúyǐ	enough; sufficient
46、弥补	míbù	make up; compensate
47、损失	sǔnshī	loss

词汇听说练习

建立

1、【例】A: 一所大学 → B: ~ 一所大学

A: 一座图书馆 一家工厂 一家公司
 一所医院 一家商店 一所大学

2、【例】A: 这里没有大学。--→B: 所以这里需要~一所大学。

A: 这里没有图书馆。---→B: 所以这里需要~一座图书馆。

A: 这里没有工厂。

公司 医院 商店 大学 图书馆

3、【例】A: 联系--→B: ~联系

A: 外交关系 制度 机构 友谊 联系

4、【例】A: 过去两个大学没有联系。--→B: 现在两个大学~了联系。

A: 过去两国没有外交关系。--→B: 现在两国~了外交关系。

A: 过去两国没有贸易关系。

工厂没有制度 公司没有这个机构

两个大学没有联系 两国没有外交关系

提供

1、【例】A: 帮助--→B: ~帮助

A: 资金 贷款 费用 条件 材料 经验

样品 信息 设备 机会 技术

2、【例】A: 外商需要帮助。--→B: 我们乐意为外商~帮助。

A: 企业需要资金。 工厂需要设备。

客户需要样品。 企业需要贷款。

新项目需要费用。 生产厂家需要信息。

工人需要学习机会。

3、【例】A: 政府~材料。--→B: 材料是由政府~的。

A: 公司~费用 银行~贷款 外商~样品

推销员~信息 公司~条件 外商~技术