



北京语言文化大学出版社

INTERNATIONAL BUSINESS CHINESE

国际商务汉语

主 编：李忆民

副主编：刘丽瑛 赵 雷 马树德

英 译：陆 薇

下



国际商务汉语

INTERNATIONAL BUSINESS CHINESE

课堂教学版

(下册)

主 编	李 忆 民
副主编	刘 丽 瑛
	赵 雷
	马 树 德
英 译	陆 薇

北京语言文化大学出版社

(京)新登字 157 号

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商务汉语 下册/李忆民主编. - 北京: 北京语言文化大学出版社, 1997.

ISBN 7-5619-0559-9

I. 国…

II. 李…

III. 商务-汉语-对外汉语教学-教材

IV. H195.4

责任印制: 孙健

出版发行: 北京语言文化大学出版社

(北京海淀区学院路 15 号 邮政编码 100083)

印刷: 北京林业大学印刷厂

经销: 全国新华书店

版次: 1997 年 8 月第 1 版 1997 年 8 月第 1 次印刷

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 23.25

字数: 390 千字 印数: 1-2000 册

定价: 47.00 元



简介

李忆民，北京语言文化大学教授，图书馆馆长。1937年5月11日生，1961年东北师范大学中文系毕业，长期从事对外汉语教学和研究工作，曾在法国、意大利等国执教。主要著作有：

《中级汉语教程》（主持编写）；

《现代汉语常用词用法词典》（主编）；

对外汉语教学片《汉语初级教程》（制片人）。

目 录

第十一集 用加工出来的上乘产品证实技术实力	1
一、核心课文	1
商务主题: 来料加工	1
第一幕 美国人说中国的国鸟是“鹤”	1
第二幕 故意犯错误	3
第三幕 事实胜于雄辩	4
二、词语英译	6
附: 小词库	9
三、语言要点	10
1. 中心语法——介宾词组	10
2. 词语例释	11
3. 动词搭配和用法	14
4. 句型——“有”字句	16
四、阅读理解	17
1. 中华文化与商务活动	17
《周易》给人的启迪	17
2. 中国生活点滴	18
尊称和谦辞	18
3. 成功之路——如何走向辉煌	19
成功在于不断进取	19
五、商务背景	20
1990 年国际贸易术语解释通则(FOB)	20
六、生活短剧	23
雨夜	23
七、综合练习	25
第十二集 我们对包销和代理并不陌生	32
一、核心课文	32
商务主题: 包销和代理	32

第一幕 失之东隅	32
第二幕 怎么又搞起包销和代理了	34
第三幕 对佣金还有想法	36
二、词语英译	37
附:小词库	40
三、语言要点	41
1. 中心语法——选择复句	41
2. 词语例释	43
3. 动词搭配和用法	45
4. 句型——兼语句(2)	48
四、阅读理解	48
1. 中华文化与商务活动	48
谈判中的“反客为主”	48
2. 中国生活点滴	49
拜访的礼节	49
3. 成功之路——如何走向辉煌	50
柯达:为人们留下美的回忆	50
五、商务背景	51
1990 年国际贸易术语解释通则(CFR)	51
六、生活短剧	54
百“阅”图	54
七、综合练习	56

第十三集 柳暗花明又一村

一、核心课文	64
商务主题: 签署合同	64
第一幕 好事多磨	64
第二幕 开诚布公	66
第三幕 大功告成	67
二、词语英译	69
附:小词库	72
三、语言要点	73
1. 中心语法——“的”字词组	73
2. 词语例释	74

3. 动词搭配和用法	78
4. 句型——倒装句	81
四、阅读理解	82
1. 中华文化与商务活动	82
谈判中的“浑水摸鱼”	82
2. 中国生活点滴	83
数字的更深含义	83
3. 成功之路——如何走向辉煌	84
IBM 公司的经营策略	84
五、商务背景	85
1990 年国际贸易术语解释通则(CIF)	85
六、生活短剧	88
验收	88
七、综合练习	91

第十四集 他们买的都是有中国特色的东西 98

一、核心课文	98
商务主题: 商场购物	98
第一幕 向客人介绍北京的购物环境	98
第二幕 选购丝绸衣料	100
第三幕 买茶叶	101
二、词语英译	103
附: 小词库	105
三、语言要点	106
1. 中心语法——动态助词“来着”	106
2. 词语例释	107
3. 动词搭配和用法	109
4. 句型——比较句(2)	111
四、阅读理解	112
1. 中华文化与商务活动	112
中国的茶文化和对外贸易	112
2. 中国生活点滴	113
窗口行业“服务忌语”五十句	113
3. 成功之路——如何走向辉煌	114

永葆活力的西门子公司	114
五、商务背景	115
1990 年国际贸易术语解释通则(CPT)	115
六、生活短剧	118
今晚吃什么..... ..	118
七、综合练习	120
 第十五集 寻访“老字号”	125
一、核心课文	125
商务主题:中国传统商业	125
第一幕 走进“大栅栏”	125
第二幕 见识“老字号”	126
第三幕 徜徉在琉璃厂	129
二、词语英译	131
附:小词库	134
三、语言要点	135
1. 中心语法——递进复句	135
2. 词语例释	136
3. 动词搭配和用法	138
4. 句型——不管什么(谁、怎么).....也(总、都).....	141
四、阅读理解	142
1. 中华文化与商务活动	142
中国古代的钱币	142
2. 中国生活点滴	143
平民如何理财	143
3. 成功之路——如何走向辉煌	144
在改革中前进的 AT&T	144
五、商务背景	145
1990 年国际贸易术语解释通则(CIP)	145
六、生活短剧	148
破钱	148
七、综合练习	151

第十六集 没有梧桐树,引不来金凤凰	156
一、核心课文	156
商务主题:外商来华投资形式	156
第一幕 看望严教授	156
第二幕 “以逸待劳”之计	157
第三幕 中国——投资者的乐土	158
二、词语英译	160
附:小词库	162
三、语言要点	163
1. 中心语法——主谓词组	163
2. 词语例释	165
3. 动词搭配和用法	166
4. 句型——公式:X(动/形)是 X(动/形), 只是(但是,可是,就是).....	170
四、阅读理解	171
1. 中华文化与商务活动	171
“出奇制胜”	171
2. 中国生活点滴	172
百货店的来历	172
3. 成功之路——如何走向辉煌	173
农牧巨子——谢国民	173
五、商务背景	174
1990 年国际贸易术语解释通则(DAF)	174
六、生活短剧	177
贾经理	177
七、综合练习	179

第十七集 未雨绸缪 成竹在胸	185
一、核心课文	185
商务主题:考察投资环境	185
第一幕 天津开发区见闻	185
第二幕 “栽下梧桐树,引得凤凰来”	187
第三幕 光辉的合资前景	188

二、词语英译	189
附:小词库	193
三、语言要点	194
1. 中心语法——连动词组	194
2. 词语例释	195
3. 动词搭配和用法	199
4. 句型——如果(要是)……的话,……	202
四、阅读理解	203
1. 中华文化与商务活动	203
避实就虚	203
2. 中国生活点滴	204
特区与开发区的区别	204
3. 成功之路——如何走向辉煌	205
“金利来,男人的世界”	205
五、商务背景	206
1990 年国际贸易术语解释通则(DES)	206
六、生活短剧	209
看手相(上)	209
七、综合练习	211

第十八集 互惠互利,何乐而不为?

一、核心课文	216
商务主题:补偿贸易	216
第一幕 何不来个补偿贸易?	216
第二幕 关于补偿贸易的谈判(一)	218
第三幕 关于补偿贸易的谈判(二)	219
二、词语英译	221
附:小词库	223
三、语言要点	224
1. 中心语法——宾语	224
2. 词语例释	226
3. 动词搭配和用法	227
4. 句型——不但……,反而……	231
四、阅读理解	231

1. 中华文化与商务活动	231
攻守有方	231
2. 中国生活点滴	232
中国菜名中的智慧	232
3. 成功之路——如何走向辉煌	233
有胆有识的陈永裁	233
五、商务背景	234
1990 年国际贸易术语解释通则(DEQ)	234
六、生活短剧	237
看手相(下)	237
七、综合练习	239

第十九集 走马观花逛北京

一、核心课文	246
商务主题: 观光旅游	246
第一幕 北京城里怎么会有海呢	246
第二幕 现代和历史的融合	248
第三幕 东方艺苑	249
二、词语英译	251
附: 小词库	255
三、语言要点	256
1. 中心语法——固定词组	256
2. 词语例释	258
3. 动词搭配和用法	259
4. 句型——多重复句	263
四、阅读理解	264
1. 中华文化与商务活动	264
谋事在人	264
2. 中国生活点滴	265
“吃在中国”趣话	265
3. 成功之路——如何走向辉煌	265
亚洲糖王——郭鹤年	265
五、商务背景	267
1990 年国际贸易术语解释通则(DDU)	267

六、生活短剧	270
发生在商店里的故事	270
七、综合练习	271
 第二十集 祝你们一路平安	277
一、核心课文	277
商务主题:送行告别	277
第一幕 电话辞行	277
第二幕 新婚燕尔喜酒宴	278
第三幕 依依话别	280
二、词语英译	282
附:小词库	285
三、语言要点	286
1. 中心语法——介宾词组(2)	286
2. 词语例释	289
3. 动词搭配和用法	291
4. 句型——几种句型套用	294
四、阅读理解	295
1. 中华文化与商务活动	295
兵贵神速	295
2. 中国生活点滴	296
恭喜发财	296
3. 成功之路——如何走向辉煌	296
有路就有丰田车	296
五、商务背景	298
1990 年国际贸易术语解释通则(DDP)	298
六、生活短剧	301
婆婆看家	301
七、综合练习	304
 词语总表	309

第十一集 用加工出来的上乘产品 证实技术实力

一、核心课文

商务主题：来料加工

出场人物：

周 强

戴维·亚当森

朱莉·安德鲁斯

张 磊

史 霞

张天舒

第一幕 美国人说中国的国鸟是“鹤”

[画面]环球大酒店啤酒坊。周强、安德鲁斯、张磊正在聊天儿。亚当森手里拿着资料从里间走出来。

周 强：亚当森先生，我能否问您一下，您来北京感触最深的是什么？

亚当森：噢，一两句话好像说不清楚。总的印象是，我觉得北京就好像一个大工地！

安德鲁斯：可不，到处都在修桥筑路，兴建开发区，建筑住宅小区……

亚当森：对了，我听说中国观光的美国游客开玩笑说，中国的国鸟是“鹤”。

安德鲁斯：这话有道理。英语中的“鹤”是“crane”，它的另一个意思是“塔吊”。

张 磊：噢，原来是这个意思。到处大兴土木，到处是高耸的塔吊，而塔吊的样子也确实像昂首而立的鹤，这倒是很形象。你们知道吗？在中国，鹤还是

一种吉祥的象征呢。

亚当森:是吗?这真是一种巧合——美国人的幽默里预示着中国经济发展的势头!

周强:说得好。“鹤”会给中国带来兴旺发达,中国一定会一天比一天更富强。

亚当森:那好,在中国一天比一天更发达的时候,我们还接着谈刚才的内容吧!

贵方还有什么要补充的吗?

周强:以上谈的,我们基本上都同意。不过,有句话我想应该说在前头,如果贵方不能按时提交原料,我们也是一筹莫展。

亚当森:那当然。中国有句谚语说得好——“巧妇难为无米之炊”嘛!3月初,我们就可以把原料运到天津新港。

张磊:那么,从港口到我厂的陆运费用,该是由贵方负担吧?

亚当森:关于这个问题,我倒建议先放一放,下面谈到工缴费时,还会涉及到它。

张磊:可以。那么,贵方对成品的品质规格检测,有什么具体要求?

安德鲁斯:这是成品检测数据表,请二位过目。

亚当森:我建议,加工出的第一批成品,由我方派专家来贵厂检测,不知贵方是否认为妥当?

张磊:没问题。欢迎贵方派专家来我厂检测。至于这份成品检测数据表,等我方专家逐项核定之后,我们再具体讨论。为了确保产品质量及交货日期,我希望贵方提供部分机器设备,其费用,我们可用工缴费偿还。



亚当森:可以。说到工缴费,我想先听听贵方的意见。

张磊:根据国际惯例,工缴费应以国际劳务价格为准。当然,由于世界各地工资水平差异较大,可供参照的计算方法也有好几种。

亚当森:那么,贵方如何核定工缴费呢?

张磊:一般来说,以邻近的国家和地区的工资水平为计算基础,但具体数字,还要请会计核定。

安德鲁斯:我们想知道准确的数字,以及计算的方法。

周强:完全可以满足您的要求。对不起,我去打个电话。

亚当森:请便。

第二幕 故意犯错误

[画面] 史霞的办公室。在她与左晓晴谈话时传来敲门声。

史霞：哪一位？请进。

周强：你好，史经理。

史霞：老周，是你呀。请坐。真是“说曹操，曹操到”。

周强：怪不得我耳根子发热呢，原来是你们在背后说我的坏话呀！

史霞：我们正歌颂你呢——好了，不开玩笑了，老周，请说说谈判的事儿吧。

周强：我是和老张一起去的，一切都还顺利。不过，也有点新情况。

史霞：怎么？事情有变吗？

周强：是这样，我们把对方提供的检测数据，请专家审核了一下，发现原材料消耗率有出入。

史霞：哦？原因在哪儿？

周强：假如我们按对方提供的剪裁法用料，就要超标10%。

史霞：出入这么大？你们是怎么看这种情况的？

周强：我们从两方面分析了一下。说实话，从总体上看，对方提供的检测数据材料是无可挑剔的。当然，出现这种问题，也不排除对方计算错误的可能。

史霞：对。我们应该考虑到多种可能性。

周强：再一种可能，对方也许是有意犯这样的“错误”，目的是检验一下我们的技术水平。

史霞：老周，如果是这样，他们真可谓是用心良苦啊！

周强：兵不厌诈嘛。哦，对了，他们对北京的房地产开发好像特别感兴趣。还提了不少问题。

史霞：是吗？都问什么了？

周强：比如说，中国商品住宅市场是什么发展趋势；如何获得房地产交易的信



息；私人购房要交纳哪些税，以及如何办理手续，等等。

史 霞：其实，这也是可以理解的。众所周知，国际房地产的发展，不也是一向为世人所瞩目吗？

周 强：可不，连我这个门外汉也知道，土地资源是有限的，而开发利用是无限的，这就决定了它的价格一般是上升的。

史 霞：依我看，也不完全是这样。房地产的发展，也常受“大气候”或“小环境”的影响。

周 强：那倒是。问题总有它的两面性嘛。

史 霞：房地产业是国民经济的支柱产业之一，与制造业、外贸、旅游、金融等行业息息相关。

周 强：那我们干脆一起改行搞房地产开发吧。

史 霞：别开玩笑。走，老周，咱们找张总去，看他有什么意见。

周 强：好，走吧。

（史霞从桌上拿了一份材料，俩人走出办公室）

第三幕 事实胜于雄辩

〔画面〕张天舒的办公室。

张天舒：从你们刚才介绍的情况看，说明美方对你们的技术水平还不太放心。

周 强：是的。我们也有这种感觉。

史 霞：我想，第一次合作，这是可以理解的。是吧，张总？

张天舒：是的。但这关系到双方的利益。如果出了问题，还会影响到今后的合作关系。不过，现在我想知道，你们谈判中的分歧点是什么？

周 强：总的来说，分歧不大。在付款方式、运输以及保险等项上，意见基本一致。就是在残次品比例问题上有一点分歧。

张天舒：为什么？

周 强：我们认为对方规定的比例有点苛刻。

张天舒：这就对了。

史 霞：为什么？

张天舒：从老周介绍的情况看，焦点还是一个。由于对方对你们的技术水平不放心，所以就严格控制残次品比例。

周 强：张总说的有道理。前后发生的事，是有连带关系的。

张天舒：那你们打算怎么办？

周 强：最好的办法是以不变应万变。

史 霞：您的意思是不动声色地提出来，看对方如何解释，是吧？

周 强：是的，我就是这个意思。

张天舒：老周啊，以静制动固然好，不过这个办法，眼下也只能治标而不能治本。让我看，最好的解决办法，是用你们加工出来的合格产品来证实你们的技术实力。如果你们加工出来的产品不但合格，而且属上乘，那么，你们的加工贸易就好做了。



周 强：对。您说的正是我心里所想的。说一千，道一万，用事实说话是最有力的。

史 霞：事实胜于雄辩。如果你们厂被证明确实拥有技术实力，那就可以为今后的长期合作打下良好的基础。张总，这份材料您看了吗？

张天舒：（接过材料看了一下）看了，这个情况我已经知道了。

史 霞：由于气候和病虫害的影响，预计环太平洋地区的几个主要棉花出口国的产量都会有所下降，而明年全世界的棉花需求量将有增无减。

张天舒：这就意味着，国际市场上的棉花供求关系，在今明两年会有一些新的变化。

周 强：如果是这样，势必导致国际棉价坚挺。

史 霞：那当然！与棉花有关的系列商品的价格，也会随之上扬。我想我们应该早有准备。

张天舒：是啊，不过这涉及到资金周转、进口配额等问题。我先向上级汇报一下，然后再作定夺。

史 霞：防患于未然，再好不过了。

张天舒：看我，光顾说话了，都忘了给你们倒茶了。

史 霞：张总，让我来。

张天舒：那就劳驾你了。

史 霞：不客气。

（史霞倒水，周和张继续交谈）