

BUSINESS ENGLISH

随 ● 身 ● 强 ● 化 普及版 灵 ● 活 ● 实 ● 用

商务英语

刘国生/主编

实用外语读本

攻克语言难点

掌握语言技巧

提高对话能力

助手翻译必备



远方出版社

实用外语读本

商务英语

刘国生 主编

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

商务英语/刘国生编,一呼和浩特:远方出版社,
2002.10

(实用外语读本)

ISBN 7—80595—815—7

I. 商… II. 刘… III. 商务—英语 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 084191 号

实用外语读本·商务英语

- | | |
|-------|---------------------------|
| 编 著 者 | 刘国生 |
| 出 版 | 远方出版社 |
| 社 址 | 呼和浩特市乌兰寨布东路 666 号 |
| 邮 编 | 010010 |
| 发 行 | 新华书店 |
| 印 刷 | 北京金马印刷厂 |
| 版 次 | 2002 年 10 月第 1 版 |
| 印 次 | 2002 年 10 月第 1 次印刷 |
| 开 本 | 787×1092 1/36 |
| 印 张 | $9\frac{4}{36}$ |
| 字 数 | 189 千 |
| 印 数 | 1—10000 册 |
| 标准书号 | ISBN 7—80595—815—7/G·24 |
| 总 定 价 | 60.00 元 本册定价 15.00 元 |
-

远方版图书,版权所有,侵权必究。

远方版图书,印装错误请与印刷厂退换。

前 言

商场如战场,除了要“快”、要“准”之外,拥有良好的英语会话技巧,更是商场上致胜的主要利器。我们特针对读者的需求,倾全力编著了这本《商务英语》。

目前,国内出版了不少关于外贸英语方面的书籍,其中多数因专业性强、语法难度大而不容易被读者接受。本书吸取各版本经验,集简单性、便捷性、实用性为一体,面向具备初、高中英语文化水平的读者。全书围绕着日常商务往来的基本程序,在例举了相应数量的实用例句的同时,本着“用最简单的英语会话手段来表达不同商务需求”的宗旨,力求使读者尽快掌握最简单的商务英语表达技巧,冲破因心理因素而形成的语言障碍,进而使其英语表达言简意赅。尽管本书某种程度上存在许多不足之处,但若能将书中内容融会贯通,一定能给您的日常学习和工作带来帮助。

会话的目的在于沟通。《商务英语》会话所采

用的句子,句句简明扼要,读了就会运用。

谨慎的编校是我们一贯的原则,倘有疏漏之处,尚祈各界不吝批评指教。

编 者

目 录

第一部分 商务交际

一、交朋友	(2)
二、电话预约	(10)
三、商务接待	(17)
四、商业午餐	(27)
五、商务宴请	(35)
六、告别晚餐	(45)
七、参观工厂	(54)

第二部分 商贸实务

一、质量	(70)
二、数量	(78)
三、询价	(87)
四、报价	(97)
五、磋商价格	(102)
六、订货	(116)
七、库存	(126)
八、替代品	(133)
九、签约	(138)

十、包装	(149)
十一、检验	(154)
十二、装运	(166)
十三、交货	(177)
十四、付款方式	(182)
十五、佣金	(188)
十六、折扣	(196)
十七、保险	(206)
十八、索赔	(216)

第三部分 对外贸易

一、代理	(226)
二、接受补偿贸易	(234)
三、加工与装配贸易	(242)
四、合资企业	(251)
五、询问合资过程	(255)
六、招标与投标	(259)
七、技术引进与转让	(266)
八、融资	(275)
九、经济与技术合作	(280)

第四部分 商品销售

一、商品销售	(290)
二、在新产品展销会上	(299)

第五部分 商务旅行

一、旅行方式	(310)
二、观光	(315)
三、住宾馆	(320)
四、购物	(326)
五、参加交易会	(333)

Part One

商务交际

(Business Company)

一、交朋友

所谓“经商”说得通俗些就是“做生意”，谈到做生意，就得先从人与人彼此接触开始，要和人接触，关键先认识对方——同时也需要让对方认识自己。有的人在初次接触时，并不先介绍自己的姓名，而是直接递上名片——现今社会中名片是标志个人身份和职位的证件。但对于欧美人来说，交换名片的主要目的是由于名片上印有持片人的电话住址，可以根据上面的联系地址跟对方联络。

由于东西方文化的差异：有人在递过名片后，因对方“来而无往”没有立即回递一张自己的名片而不理解。但各种迹象表明，现在欧美的一些客户，特别是经常与亚洲人保持商务往来的客户，也越来越懂得名片的妙用，而且可以说已经运用得非常“老到”了。

1. 初次见面

A: I don't believe we've met?

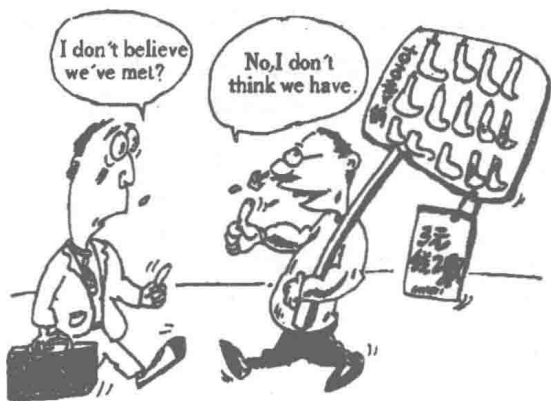
我们是初次见面吧？

B: No. I don't think we have.

是的。我们以前没见过。

C: My name is Wang Gang.

我叫王刚。



B: How do you do? My name is John Smith.

你好,我是约翰·史密斯。

自我介绍时,可以说“My name is... /I am...”,女士可以在自己的名字前面加上 Miss(小姐). / Mrs(夫人). / Ms. (女士)等,如:“My name is Mrs. Yang. /I am Ms. Yang.”

2. 这是我的名片

A: Here's my name card.

这是我的名片。

B: Thank you. Here's mine.

谢谢,这是我的。

A: It is nice to finally meet you.

终于见到你,很高兴。

B: And I'm glad to meet you, too.

我也很高兴见到你。

“名片”可以说“name card/ calling card/ visit-

ing card/business card”等,另外本对话中“to finally meet”属于“不定式+副词+动词原形”的句型,在日常生活中很常见,记者可以多加注意。

3. 那边的那位是你们经理吧

A: Is that the office manager over there?

那边的那位是你们经理吧?

B: Yes, it is.

是的。

A: I haven't met him yet.

我们还不认识。

B: I'll introduce him to you.

我来介绍你们认识。

第二句“Yes, it is”中使用中性的“it”而不使用“he”或“she”,是因为第一句中用了“that”(那个人)。

4. 请惠赐名片

A: Do you have a calling card?

您有名片吗?

B: Yes, right here.

有,这是我的名片。

A: Here's one of mine.

这是我的。

B: Thanks.

谢谢。

“Do You have a calling card?”和“May I have

your calling card?”都是表示“能否惠赐您的名片？”之意。

5. 请为我介绍新来的采购经理

A: Will you introduce me to the new purchasing agent?

请为我介绍新来的采购经理好吗？

B: Haven't you met yet?

你们还没见过吗？

A: No, we haven't.

是的，还没有

B: I'm be glad to do it.

我很高兴为你们相互引见。

“Will / Would you ...?”是表示请求之意的常用句型。Purchasing 的原形是 purchase, “采购, 购买”的意思。Agent 是“拥有某种特定权力的人”的意思。另外“Haven't you met yet?”中的 you 是复数形式, 意为“你们”。

6. 名片上有我的电话号码

A: I'll call you next week.

我下星期打电话给你。

B: Do you know my number?

你知道我的电话号码吗？

A: No, I don't.

不知道。

B: It's right here on my card.

就在我名片上。

7. 主动向陌生人介绍自己

A: Have we been introduced?

对不起,我们彼此介绍过了吗?

B: No, I don't think we have been.

不,我想没有。

A: My name is Liu.

我姓刘。

B: I'm Jim Brown

我叫吉米·布朗。

在小规模的聚会中,通常是由男主人或女主人为客人彼此介绍,但是在大型的聚会中,就可不必等第三者的介绍,而是自己主动找话题,去认识别人。我们一般在介绍别人或自我介绍时,有时也顺便将其所在公司名称或所属部门一并介绍,例如:“这是某某公司的周先生”或“我是某某业务部的周建华”。在欧美国家,如果需要介绍公司名称或所属单位及部门的话,一般先介绍个人姓名。要介绍公司名,就用“I am with...”,要介绍单位及部门,则说“I am in the ...”。

在“Have we been introduced?”这句话中,汉语译为“对不起”,这是根据对话含意加上的,只是起一个承上起下的作用。欧美人虽然讲究待人以礼但并非时时把“Excuse me”挂在嘴上,因为西方人较重视对方的面部表情,他们经常利用目光的接

触,因此可以省掉了“Excuse me”。

8. 打电话自我介绍

A: Is this Mr. Smith?

是史密斯先生吗?

B: Yes, that's right.

是的。

A: I'm just calling to introduce myself. My name is Tang.

我打电话来是想和您认识一下,我姓唐。

B: I'm glad to meet you, Mr. Tang.

很高兴认识你,唐先生。

“Is this…”这是打电话时询问对方是谁的常用句型。意思是说“你是某某先生吗?”。“I am (just) calling…”这句话译成“我打电话的意思是想——”这是最常见的表达方式,最后一句“I'm glad to meet you, Mr. Tang.”因为这虽然是双方电话通话,并非面谈,仍然使用 meet 这个词。

9. 持介绍信去拜访对方公司

A: I have a letter of introduction.

我这儿有介绍信。

B: Your name, please.

请问您尊姓大名。

A: It's Jingcheng Zhou.

周京成。

B: Oh, yes, Mr. Zhou. We've been looking for-

ward to this.

啊,周先生,我们一直等着您来呢。

“It's Jingcheng Zhou.”一句中的主语使用 it 是因为前一句用的是“Your name”。“look forward to”意思是“怀着希望等待”。最后一句中 this 指的是“您要来公司拜访”一事。

10. 真抱歉,我身边没带名片

A: I'll call you if you give me a name card.

请给我一张名片吧,我会打电话给你。

B: I'm sorry, but I don't have any with me now.

真抱歉,我身边没带。

A: Just tell me your number, in that case.

是这样,那就把您的电话号码告诉我吧。

B: It's 010—68036274.

010—68036274。

“In that case”意为“这种情况下,这样的话”;“in case”则是“如果”之意,是一种假设。第三句的 number 指“telephone number phone number”(电话号码之意)。

附录 常用短句

I'm Wang Li, a Marketing Manager at Y Company.

我是王立,Y公司的市场部经理。

I'm Wang Li of Y Electric Corporation.

我是 Y 电子公司的王立。

I'm Wang Li from Y Electric Corporation.

我是 Y 公司的王立。

I'm Wang Li of Y Electric Corporation.

我是 Y 电子公司的王立。

What sort of work do you do at Y?

您在 Y 公司担任什么职务?

What do you do there?

您在那儿具体负责什么?

I have heard a lot about you from Mr. Brown.

我常听布朗先生谈起您。

I'm glad to meet you, Mr. Brown.

很高兴见到你, 怀特先生。

初次见面用语, 另如: I'm very happy to meet you. / Glad to meet you. / Nice to meet you. / Pleased to meet you. / It's a pleasure to meet you. 很高兴见到你。

Goodbye, Mr. Taylor. I'm very glad to have met you.

再见, 泰勒先生, 很高兴与您结识。

It was very nice meeting you. / Nice to have met you.

很高兴与您结识。

Here's my card. You can call me at my home any time after six or at my office during the day.