

■ 妙趣横生说英语

说商贸

Trade and Business

■ 李丰/编著

■ 李洪涛/策划



华文出版社

妙趣横生说英语

说 商 贸

Trade and Business

李 丰/编著

李洪涛/策划

华文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说商贸/李丰编著. —北京: 华文出版社, 2002. 1
(妙趣横生说英语)
ISBN 7-5075-1286-X

I. 说... II. 李... III. 商务-英语-口语
IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 090676 号

华 文 出 版 社 出 版

(邮编 100800 北京西城区府右街 135 号)

网址: <http://www.hwchs.com>

电子信箱: webmaster@hwchs.com

电话: (010) 83086663 (010) 83086853

新 华 书 店 经 销

中国农业出版社印刷厂印刷

787×1092 1/32 开本 9.375 印张 160 千字

2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

*

定价: 14.50 元

前 言



随着我国改革开放的不断深入和跨国交流活动的不断增多,对专业人士和普通人士的英语口语水平都有了新的要求。新世纪快节奏的生活方式不容许人们有十分宽裕的时间去专门学习专业知识或英语技能,为了帮助各类人士能在有限的时间内学好英语口语,具备熟练表达自己思想的能力,我们精心策划编写了这套《妙趣横生说英语》英语口语学习丛书。

该套丛书选材精当,内容新颖,贴近生活,实用便利。其宗旨是为了帮助广大英语爱好者在轻松愉快,心情自然的氛围中学说涉及各类专业的英语,做到超越时空,既长知识,又学英语,其效果事半功倍。读毕将给英语学习者以意外的惊喜!

该套丛书共含《说家常》Domestic Life,《说学习》College Life,《说科学》Science and Technology,《说文学》About Literature,《说商贸》Trade and Business,《说职业》About Employment,《说健康》About Health,《说娱乐》Recreational Life 和《说自然》The Natural World 等 9 个分册。

丛书由仲锡教授和李洪涛副教授策划、设计和统稿,

各分册的编著者均为从事多年高校英语教学,具有高级职称的英语教师,从而保证了书中内容的信度和质量。

该套丛书的每一个分册中均含有 15 个单元,每个单元安排四个主要内容:

Part 1: Dialogues, 让读者通过操练对话来学习各类专业的英语表达方式,达到熟练掌握相关专业的英语口语技能;

Part 2: Common terms, 搜集了 50 个左右与该单元内容相关的英语词汇或习惯表达法,以拓宽学习者相关专业知识面,减轻用英语交流时的难度;

Part 3: Reading Material, 选编了一篇与该单元所涉及的专业相关的阅读材料,给学习者提供进一步的背景知识和相关信息,以帮助其更好地了解对话内容;

Part 4: Chinese Idioms in English, 选编了 10 个与该单元内容相近的汉语成语及其英语译文,旨在调节学习气氛,让学习者在诵读这些佳句妙语时充分领略中、英文语言中的不同风韵和魅力,并在不知不觉之中提高用英语诠释汉语成语的能力。

本册为《说商贸》Trade and Business 分册,内含 15 个单元,比较全面地介绍了商贸活动的主要内容,包括:建立业务、询价报价、磋商价格、订货、付款方式、合同、包装、运输、保险、索赔、代理、投资、销售、国际商务和办公室工作等。学习者通过精心研读和积极操练,就可以在较短的时间内很快提高自己的商贸英语运用能力,成为社会急需的成功的商贸专业人才。

在本分册的编写过程中,作者参阅了大量的相关书

籍。限于篇幅,除主要参考书目外,其余恕不一一赘述,在此对各书作者一并表示感谢。

由于水平有限,书中缺点或错误在所难免,恳请读者批评指正。

编 者
2001 年 8 月

妙趣横生说英语丛书

编委会

主任

仲锡 李兆平

编委

李亚	王勇	刘同冈	张宏
王杰	陈天	吴慧敏	李音
吴学杨	马兰	宋磊	吴晓玲
王元翠	张力		

目 录

Unit One 第一单元

Establishing a Business

建立业务..... (1)

Unit Two 第二单元

Inquiries and Offers

询价和报价 (15)

Unit Three 第三单元

On Price

磋商价格 (36)

Unit Four 第四单元

Ordering

订货 (59)

Unit Five 第五单元

Terms of Payment

支付条款 (82)

Unit Six 第六单元

Contracts

合同..... (100)

Unit Seven 第七单元

Packing

包装.....	(119)
Unit Eight 第八单元	
Shipment	
运输.....	(135)
Unit Nine 第九单元	
Insurance	
保险.....	(154)
Unit Ten 第十单元	
Claims	
索赔.....	(172)
Unit Eleven 第十一单元	
Agency	
代理.....	(188)
Unit Twelve 第十二单元	
Investment	
投资.....	(206)
Unit Thirteen 第十三单元	
Marketing	
销售.....	(226)
Unit Fourteen 第十四单元	
International Business	
国际商务.....	(253)
Unit Fifteen 第十五单元	
Office Work	
办公室工作.....	(274)

Unit One

第一单元

Establishing a Business

建立业务

Part 1 Dialogues 对话

Dialogue 1 Direct Contact Is Good for Both Sides

A: Excuse me, aren't you Mr. B from New Jersey?

B: Yes. And you are...

A: I'm A from X Import & Export Company.

B: How do you do, Mr. A. Thanks for meeting me at the airport!

A: You're welcome. Very pleased to meet you.

B: Do you know where the baggage claim area is?

A: Yes, it's over there. How many pieces of luggage do you

have?

B: Only one suitcase.

A: Let's go.

B: OK.

(at the baggage claim area)

A: How was your flight?

B: Just wonderful! Good food and good service.

A: Is this your first visit to Beijing?

B: Yes. I hope it won't be my last.

A: Next time you come, please bring your wife along.

B: I will.

A: Direct contact is good for both sides.

B: Yes. That's why I am here.

A: By the way, how's the business these days?

B: Not bad. But sales are down a bit due to the revaluation.

A: Do you think it's a general trend?

B: Oh, I hope not. I think it's just a slump. Things will improve soon.

A: I hope so.

B: Look, that's my suitcase.

A: Our car is out in the parking lot. We'll take you to a hotel.

B: Very good.

参考译文

对话 1 直接联系对双方都有好处

A: 对不起, 请问您是新泽西来的 B 先生吗?

B: 是的。您是……

A: 我是 X 进出口公司的 A。

B: 你好, A 先生。感谢您到机场来迎接我。

A: 欢迎您。我非常高兴能够来接您。

B: 行李认领处在哪里?

A: 就在那边。您有几件行李?

B: 只有一个行李箱。

A: 我们走吧。

B: 好吧。

(在行李认领处)

A: 一路怎么样?

B: 非常好。有良好的食物和服务。

A: 这是您第一次来北京吗?

B: 是的。我希望这不是最后一次。

A: 下次再来, 请带您的夫人一起来。

B: 我会的。

A: 直接联系对双方都有好处。

B: 是的, 这也是我为什么来的原因。

A: 顺便问一下, 现在生意怎么样?

B: 还不坏。但是由于货币升值销售额稍有下降。

A: 您认为这是总的趋势吗?

B: 呵, 我希望不是这样。我想这只是不景气而已。不久就会变好的。

A: 我也希望是这样。

B: 我的行李箱到了。

A: 我们的车在停车场里, 我们把您送到宾馆。

B: 好的。

Dialogue 2 It's Very Kind of You to Come to Meet Me.

A: If I'm not mistaken, you must be Mr. B from X Company?

B: Yes, I'm B.

A: Pleased to meet you, Mr. B, I'm A from Y Company.

B: Oh, nice to meet you, Mr. A.

A: Mr. B, may I introduce Mr. C to you? Mr. C, the marketing manager of our company. Mr. B, assistant manager of X Company's Purchase Department.

B: How do you do, Mr. C.

C: How do you do, Mr. B. Welcome to China.

B: It's very kind of you to come to meet me.

C: Our pleasure.

A: May I help you with your baggage?

B: I think I can manage. Thanks though.

参考译文

对话 2 你们来接我,真是太客气了

A:要是我没认错的话,你就是 X 公司的 B 先生。

B:是的,我是 B。

A:见到你真高兴,B 先生。我是 Y 公司的 A。

B:幸会幸会,A 先生。

A:B 先生,我能给你介绍一下 C 先生吗? 这是 C 先生,我们公司的营销经理。这是 B 先生,X 公司采购部的经理助理。

B:你好,C 先生。

C:你好,B 先生,欢迎你到中国来。

B:你们来接我,真是太客气了。

C:能来接你,我们很高兴。

A:我帮你拿行李吧。

B:谢谢你的好意,我拿得了。

Dialogue 3 At the Hotel

A: Please go through the registration procedure. Here, please fill out this card.

B: Thanks. (after filling out the card) I must say this hotel is really nice; it's very impressive. I gather it's a joint venture business?

A: Yes, you're right. In fact, this hotel is considered one of the best in Beijing; there're some twenty-five star hotels like this in Beijing.

B: Is this hotel a joint venture business with an American company?

A: No. It's a Sino-Japanese investment. One thing is obvious. No matter where you go in the country today, you can see all these star hotels everywhere. I guess they're all part of the basic facility construction resulting from the open door and reform policy.

参考译文

对话 3 在宾馆

A: 请先办理登记手续。请填写这张卡。

B: 谢谢。(填完卡)我得说这家宾馆非常好,非常令人难忘。我猜这家宾馆一定是家合资企业吧?

A: 是的。实际上,这家宾馆被认为是北京最好的宾馆之一。北京大约有 25 家这样的星级宾馆。

B: 是与美国合资的吗?

A: 不,是中日合资的。现在非常明显的是,在我国无论你走到哪里,你都能看到这样的星级宾馆。我认为这些基础设施建设都得益于改革开放政策。

Part 2 Common Terms 常用词汇

a field tour 实地参观	parking lot 停车场
accompany 陪同	personal effects 个人物品
arrange 安排	presentation 介绍, 展示
assign 派, 指定	promotion events 促销活动
at the invitation of... 应……的邀请	purchase 采购
brochure 小册子	represent 代表
By the way (用于转话题) 顺便提一下	resulting from ……的结果
calendar 日历, 一览表	sale 销路; 销售额
date and port of entry 入境日期及口岸	seminar 讨论会, 专家讨论会
Excuse me, aren't you... 对不起, (请问) 你是……	Sino 中国的
facility 设施	slump (物价) 暴跌; (市场) 萧条
five-star hotels 五星级饭店	star-grade hotels 星级饭店
gather 猜想	the baggage claim area 行李认领处
If I'm not mistaken 假如我没搞错的话	the China Council for the Promotion of International Trade 中国国际贸易促进会
import and export chambers of commerce 进出口商会	the International Chamber of Commerce (ICC) 国际商会
in particular 特别的	the Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation 对外贸易和经济合作部
itinerary 旅程, 旅行计划	the State Economic and Trade Commission 国家经济 and 贸易委员会
joint venture 合资企业	
lounge 休息室	
mission 任务, 代表团	

to extend kind/cordial hospitality to... 款待	接人
to go through the exit/ entry/ customs formalities 办出境/入境/ 海关手续	to see sb. off at the railway station 到车站送人
to go through the registration procedure 办理登记手续	trade affairs 商贸事务
to meet sb. at the airport 到机场	transact 做交易, 谈判
	type of visa 签证种类
	VIP room 贵宾室

Part 3 Reading Material 阅读

English and Business Success

In the year 1215, when English nobles forced King John to sign the Magna Carta, the document was written in Latin. Nearly eight centuries later, Latin becomes an historical language known only to a handful of scholars and students. But English has become a truly international language. It is no longer the property of the English. It belongs to the world.

English is adaptable — it has a larger vocabulary than any other language, and it is not too difficult to learn. Thanks to this adaptability and thanks to the happy accident that it was the language of not one, but four major