



English

快乐英语系列
Talk

商务英语 直达车

专业领域的英文能力，
绝对能够帮你的职场表现加分！
深入企业谈判致胜关键，
同步掌握全球经贸资讯，
最完整、有效的英语学习捷径，
让你的商务英语一路狂飙！



李洪涛★编著



北京邮电大学出版社
www.buptpress.com

English

商务英语 直达车



面对全球化的企业竞争，
出色的英语能力绝对是必要的。
希望在谈判桌上掌握全局指挥若定？
想要随时吸收最新、最快的经贸资讯？
就是现在，
准备好提升你的商务英语能力！

本书针对你的需要，
提供包括商业谈判、贸易往来等相关商务英语，
让你在全球化的商业舞台，
成功夺得先机！

本书三大精彩特色如下：

鲜活词汇——列举各种实用重点名词，对于相关动词的活用，以及形容词和副词的变化等，均有详细的标示与说明。

经典佳句——选择了丰富的例句。为了实用起见，本书尽量以商务英语中常见用语为主，并且选择浅显易懂的例句，以方便读者记忆。

流行对话——设计商务英语中的流行对话，对话中强调了“鲜活词汇”的全部单字，将单字融入生活环境中，更能加深印象。

ISBN 7-5635-0979-8



9 787563 509799 >



ISBN 7-5635-0979-8/G·150

定价：12.00 元

商务英语直达车

李洪涛 编著

北京邮电大学出版社
·北 京·

本书为书泉出版社授权北京邮电大学出版社
在大陆地区出版发行简体字版本。

图书在版编目(CIP)数据

商务英语直达车/李洪涛编著. —北京:北京邮电大学出版社,2005
ISBN 7-5635-0979-8

I. 商... II. 李... III. 商务—英语 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 032954 号

出版发行:北京邮电大学出版社

社 址:北京市海淀区西土城路 10 号(邮编:100876)

电话传真:010-62282185(发行部)/010-62283578(传真)

网 址:www.buptpress.com

E - Mail:publish@bupt.edu.cn

经 销:各地新华书店

印 刷:北京通州皇家印刷厂印刷

开 本:890 mm×1 270 mm 1/32

印 张:6.875

字 数:183 千字

版 次:2005 年 7 月第 1 版 2005 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-5635-0979-8/G·150

定价:12.00 元

如有印装质量问题,请与北京邮电大学出版社发行部联系

商务英语轻松上手

《商务英语直达车》是以英语学习程度初、中级者为主要对象,收集经济贸易中基本、常见且重要的单字和短句编辑而成的。

本书有以下一些主要特色:

根据商务英语的特点,本书分为实用贸易业务往来、贸易业务其他环节两大部分,每一部分又分为几个小节。

每一小节都包括鲜活词汇、经典佳句、流行对话等。

鲜活词汇 列举各种实用重点名词,对于相关动词的活用,以及形容词和副词的变化等,均有详细的标示与说明。

经典佳句 选择了丰富的例句。为实用起见,本书尽量以校园生活用语为主,并且选择浅显易懂的例句,以方便读者记忆。

流行对话 选择了经济贸易中的流行对话,且对话中包括了鲜活词汇的全部单字,使单字融入生活环境中,更能加深读者谨识对词汇的印象。

但愿本书能帮助广大读者逐步提高自己的英语水平。本书不当之处,欢迎读者批评指正。

编者 谨识

目录 CONTENTS

实用贸易业务往来

建立业务关系	2
询价	8
报价	16
讨价还价	23
付款	31
佣金与折扣	44
包装	52
装运	62
保险	72
合同条款	91
索赔	101
代理	119
建立合资企业	129
补偿贸易与易货贸易	143

贸易业务其他环节

预约房间	158
坐飞机	164
住饭店	169
买东西	175
接待	182
外商面试	190
海关检查	210

实用贸易 业务往来

● 建立业务关系

● 询价

● 报价

● 讨价还价

● 付款

● 佣金与折扣

● 包装

● 装运

● 保险

● 合同条款

● 索赔

● 代理

● 建立合资企业

● 补偿贸易与易货贸易

HAPPY LEARNING

[建立业务关系]



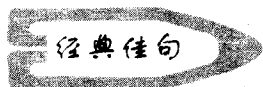
Good morning, Mr. Smith. I'm from ABC Company in London. My name is John Brown. This is my card.
你好,史密斯。我是伦敦ABC公司的约翰·布朗。这是我的名片。

鲜活词汇

- | | |
|-------------------------|--|
| 01 can [kæn] | v. 能;会;可能 adj. capable 近. may, be able to |
| 02 be from | 来自 |
| 03 feel interested in | 对……有兴趣 |
| 04 work for | 从事 |
| 05 sizeable ['saizəbəl] | adj. 大规模的;数量多的 |
| 06 design [di'zain] | n. 草图;图谋;设计 |
| 07 discriminating | adj. 辨别的;有辨别力的 |
| | [di'skrimə,neitiŋ] n. discrimination v. discriminate |
| 08 most important | 最重要的 |
| | of all |



- | | |
|---------------------------------|----------------------------|
| 09 would like | 想,愿意 |
| 10 card [kɑ:d] | n. 卡片;名片 |
| 11 do business
with...in | 与……在……方面做生意 |
| 12 be willing to | 愿意 |
| 13 experience
[ik'spiəriəns] | n. 经验, 阅历 adj. experienced |



01 What can I do for you?

有什么事吗?

02 He's from ABC Company in London. His name is John Smith.

他是伦敦ABC公司的约翰·史密斯。

03 He has seen our exhibits and is interested in some of our items.

他看了我们的产品展览会,对我们的一些产品很感兴趣。

04 They have been working with leather products for more than 20 years, and have a wide business relations with many wholesalers, retailers and agents in the world.

他们公司做皮具生意已经有二十多年的历史了,在世界各地都有他们的批发商、零售商和代理商。

05 We are in a position to place sizeable orders with faithful suppliers.

对于我们信赖的公司,我们的订货数量还是相当可观的。

06 This kind of design seems quite new in the market, and I believe they will become the most fashionable ones in the year.

款式新颖大方。这种设计在市场上还不多见,我想它会成为今年的流行产品。

07 Reports from different markets show that this is the choice of discriminating buyers.

从市场反意的情况来看,这个款式是消费者的第一选择。

08 Quality is the most important of all.

产品的品质更重要。

09 I'd like to see the manager.

我想见见你们的经理。

10 Here's my card.

这是我的名片。

11 The purpose of Mr. Smith's coming here is to see the possibility of doing business with you in leather bags.

史密斯先生来的目的,是想看看和你们有没有可能在皮包方面做些生意。

12 We are always willing to develop business with friends from all over the world.

我们愿意与世界各地的朋友做生意。

13 Our company has many years' experience in selling leather bags.

我们公司销售皮包已经有许多年的历史了。

流行对话

Dialogue 1

A: Excuse me, are you Mr. Smith?

请问,你是史密斯先生吗?

B: Yes. What can I do for you?

是的。有什么事吗?

A: Good morning, Mr. Smith. I'm from ABC Company in London. My name is John Brown. This is my card.

你好,史密斯。我是伦敦ABC公司的约翰·布朗。这是我的名片。

B: Thank you.

谢谢。

A: I've seen your exhibits and am interested in some of your items. I'd like to talk to you about them.

我看了你们的产品展览会,对你们的一些产品很感兴趣,所以特地来想和你谈一谈。

B: Good. We've been working with leather products for more than 20 years, and have a wide business relations with many wholesalers, retailers and agents in the world. Every year we export large quantity of our products to the European market, but your company seems new to us.

好的。我们公司做皮具生意已经有二十多年的历史了,在世界各地都有我们的批发商、零售商和代理商。每年我们都要向欧洲各国出口大量的产品,不过,你们公司对于我们来说,还是新客户。

A: Yes. We are new in the line of leather products. But we are in a position to place sizeable orders with faithful suppliers.

是的,我们做皮具生意的时间不长,但是,对于我们信赖的公司,我们的订货数量还是相当可观的。

B: That's good. Our leather bags have enjoyed warm welcome in the European market.

很好,我们的皮包在欧洲市场有很好的口碑。

A: Yes. I find the range of Article No.406 attractive. They seem to be of

great style and good taste. This kind of design seems quite new in the market, and I believe they will become the most fashionable ones in the year.

是的。我觉得406号系列货板不错,款式新颖大方。这种设计在市场上还不多见,我想它会成为今年的流行产品。

- B:** This style is newly designed. It is an improvement in style upon the old ones. Reports from different markets show that this is the choice of discriminating buyers.

这是我们新近设计的一个产品,与过去旧式的产品相比,在款式上可以说是一个进步。从市场反应的情况来看,这个款式是消费者的第一选择。

- A:** But I still want to have a look at your samples. You know, quality is the most important of all.

不过,我还想看看样品,款式固然重要,但产品的品质更重要。

- B:** Of course. I quite agree with you. I'm sure they will satisfy you.

我非常同意你的看法。我相信在看了样品后,你一定会满意的。

Dialogue 2

- A:** Excuse me, is this Tainan Light Industrial Products Import and Export Corporation?

请问这是台南轻工业进出口公司吗?

- B:** Yes. What can I do for you?

是的,有什么事?

- A:** I'd like to see the manager.

我想见见你们的经理。

- B:** Come on, please.

请跟我来。

- A:** (Show the man to the manager's office.)
(带他到了经理的办公室。)
- B:** This is Mr. Lee, the general manager of our company.
这是我们公司的李经理。
- A:** How do you do, Mr. Lee. I'm from ABC Company. Here's my card.
李经理,你好,我是ABC公司的。这是我的名片。
- C:** How do you do, Mr. John. Sit down, please.
你好,约翰先生。请坐。
- A:** Thanks. The purpose of my coming here is to see the possibility of doing business with you in leather bags.
谢谢。我来的目的是想看看,我们有没有可能在皮包方面做些生意。
- C:** I'm glad to hear that. We are always willing to develop business with friends from all over the world.
我很高兴,我们愿意与世界各地的朋友做生意。
- (B: Have a cup of tea, please.)
(B: 喝杯茶吧。)
- (A: Thanks.)
(A: 谢谢。)
- C:** Our company has many years' experience in selling leather bags. Our products are warmly welcomed in some European countries. Here's the catalogue. Would you like to have a look?
我们公司销售皮包已经有许多年的历史了,我们的产品在欧洲一些国家很受欢迎。这是我们的产品目录,你要看看吗?
- A:** Yes. May I keep this catalogue so I can study it further?
我可以拿回去参考一下吗?
- C:** Yes, sure.
当然。

[询价]



Here's our inquiry list. Please quote us your lowest, CIF San Francisco.

这是我们的询价单。请给我们报旧金山CIF价的最低价。

鲜活词汇

- | | | |
|----|---------------------|-----------------------------------|
| 01 | attractive | adj. 吸引人的; 令人愉快的 |
| | [ə'træktiv] | n. attraction v. attract |
| 02 | supply [sə'plai] | v. 供给; 提供; 弥补 |
| 03 | quote [kwəʊt] | v. 复述; 引用; 引证; 开……的价 n. quotation |
| 04 | favorable | adj. 赞成的; 顺利的; 令人愉快的 v. favor |
| | ['feivərəbəl] | n. favorite |
| 05 | delivery time | 发货时间 |
| 06 | on time | 按时, 准时 |
| 07 | payment terms | 付款条件 |
| 08 | an irrevocable | 即期支票 |
| | letter of credit at | |