

行话连篇说英语



商务贸易

英语口语

Business & Trade

实战的商务贸易范例
实用的英语口语



丛书主编 王正元

耿延宏 马静波 厉秀仁 张丽英 李尚萍 马丽凤 编著



大连理工大学出版社

英语说篇连行

©2005 年 5 月 1 日

图书在版目(CIP)数据

大连理工大学出版社

商务贸易 英语口语 Business & Trade

编著 耿延宏 马静波 厉秀仁
张丽英 李尚萍 马丽凤

大连理工大学出版社

大连理工大学出版社

大连理工大学出版社

©耿延宏等 2005

图书在版编目(CIP)数据

商务贸易英语口语/耿延宏等编著. —2版. —大连:大连理工大学出版社, 2005. 6 (2006. 6 重印)

(行话连篇说英语)

ISBN 7-5611-2084-2

I. 商… II. 耿… III. 商务贸易—英语—口语 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 026811 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84703636 传真:0411-84701466

E-mail: dulp@ dulp. cn URL: <http://www. dulp. cn>

大连理工印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:170mm × 227mm 印张:17 字数:324 千字

印数:22 001 ~ 27 000

2002 年 8 月第 1 版

2005 年 6 月第 2 版

2006 年 6 月第 4 次印刷

责任编辑:刘 森

责任校对:王明月

封面设计:孙宝福

版式设计:宋 蕾

定 价:22.80 元

主编寄语

21 世纪,中国已真正国际化,生存、机遇、挑战和竞争给人们带来了前所未有的危机感。英语作为国际交往的通行证也越来越受到广大国民的重视,全社会学英语、用英语的高潮一浪高过一浪。对于我们这些从事了多年的英语教学和研究工作的“领路者”来说,我们深深感到肩上担子的分量不轻。

我们几个朋友聚在一起谈到中国行业发展的的问题,谈到国际经济流向的问题,大家一致认为随着中国的企业走向世界,外国的企业走进中国,在多元文化的共处与交际中能说一口流利的英语对于人们的求职、工作、发展该是多么重要。“行话连篇说英语”系列丛书就是在这样急切的需求中应运而生的。

这套丛书包括:《商务贸易英语口语》、《外企工作英语口语》、《商务谈判英语口语》共 3 本。这套书以交际为主线,以实用为目的,所以冠以“行话连篇”这个名字,以准确定位这本书的读者群。在编写中,我们努力突出具体的语言场景,追求地道的交际语言,因此设置了“常用词语”、“情景对话”及“常用句型”三个基本组成部分,并以“行家指点”帮助读者跨越文化交际及语言障碍。英语知识的学习和从业经验的介绍让你在自信的“行话”中获得成功。真实的行业工作场景、实用的英语口语表达让你在国际大舞台上轻松成为“行家里手”,真正将知识和经验变成了你自己的财富。

《商务贸易英语口语》会让你领略现代商务贸易洽谈中的各种要领和技巧,实战的商务贸易范例、实用的英语口语带你走上成功之路。

《外企工作英语口语》是现代外企职员工作、生活上的好帮手。本书针对外企职员工作压力大、人际关系复杂等热点问题,教你如何在竞争激烈的“白领阶层”游刃有余,应对自如。

《商务谈判英语口语》教给读者流利的商务谈判英语口语,让你在唇枪舌剑中获得先机。本书教你如何用标准的英语口语获得更大的利益。对从事国际贸易的人来说,掌握相关的实用英语口语是出奇制胜的“神秘法宝”,助你成为强者。

来自十几所大学的英语学者和骨干教师参加了本套丛书的编写工作。他们年富力强、生气勃勃、思维敏捷、经验丰富;他们不仅长年从事教学工作,更重要的是他们有着丰富的国际交流经验,懂“行”,因此他们的作品内容丰富、语言鲜活,突出了当代英语交际的特点,他们也为此付出了极大的艰辛。

目前市场上英语口语方面的书颇多,希望我们的“行话连篇说英语”能以其独特而实用的编写体例、地道的英语交际语言、明确的行业特点为广大读者所喜爱。

王正元

于北戴河

2005.4

前言

中国加入世界贸易组织以来,对外贸易呈现出
一幅崭新的面貌,直接和间接参与对外贸易的工作
人员也越来越多。为了适应这一新形势,特编写
《商务贸易英语口语》一书,旨在帮助广大业内人
士及将要从事这一行业工作的朋友提高专业英语
口语水平。

本书以商品贸易的各主要环节为中心内容,包
括贸易联系、讨价还价、支付形式、包装发运、货物
保险、贸易方式、申诉索赔和诉诸仲裁等内容。全
书共八章,每章为一个主题,每个主题下有四个话
题,每个话题下有三至四段对话。对话短小、精悍,
突出了专业性与实用性。每章除提出与本主题业
务有关的词语之外,“常用句型”供读者自行编对
话练习时参考使用,每章最后还设了“行家指点”,
向读者介绍了与本主题相关的外贸实务的重点内
容及注意事项。

国际贸易发展迅速,方式不断更新,使用语言
亦日新月异。因编者水平有限,书中难免有不妥和
错误之处,请读者批评指正。

编 者
2005 年 4 月

再版说明

本书在第一版的基础上进行了全面修订,对原书的疏漏、错误进行了补充和修改,并编写增补了部分新内容,主要在以下几个方面:

1. 对原文“常用词语”部分作了调整 and 增减;为便于读者使用,我们给每个常用词语都标注了国际音标。

2. 对原书的“对话”进行了修改或调整,每组对话后面增加了注释,对一些疑难句做了说明,并补写了相关的国际贸易知识。

3. 对原书的“常用句型”进行了调整及补充。

通过上述工作,此书给读者提供了更为地道的实用的商贸英语口语和更多的实用的国际贸易知识,使得本书提高了实用性。

编者

2005年4月

告 白

自 1 至 2005

第一章 贸易联系

国际贸易 第一章

- 1 客户联系 2
- 2 产品介绍 9
- 3 展览促销 17
- 4 接待访问 24

第二章 讨价还价

国际贸易 第二章

- 1 市场分析 32
- 2 买方询盘 39
- 3 虚盘实盘 47
- 4 接受/拒绝 55

第三章 支付形式

国际贸易 第三章

- 1 建议托收 64
- 2 坚持开证 73
- 3 分期付款 81
- 4 催促付款 89

第四章 包装发运

国际贸易 第四章

- 1 讨论包装 98
- 2 检验包装 107
- 3 联络订舱 115
- 4 发货情况 124

目录

第五章 货物保险 131

- 1 何方投保 132
- 2 附加险别 139
- 3 保险费率 147
- 4 保险咨询 154

第六章 贸易方式 163

- 1 寄售销售 164
- 2 代理销售 172
- 3 经销销售 180
- 4 招标采购 188

第七章 申诉索赔 197

- 1 质量争议 198
- 2 数量索赔 207
- 3 期限争议 215
- 4 其他分歧 223

第八章 诉诸仲裁 231

- 1 诉诸仲裁 232
- 2 双方申辩 240
- 3 斡旋调解 248
- 4 继续合作 256



- 客户联系
- 产品介绍
- 展览促销
- 接待访问

1

客户联系

常用词语

Useful Words & Expressions

export ['ekspɔ:t] *n.* 出口

['ik'spɔ:t] *v.* 出口

trade [treid] *n.* 贸易, 交易

commercial [kə'mɜ:ʃəl] *adj.* 商业的

counselor ['kaunsilə] *n.* (使馆等) 的参赞、顾问

embassy ['embəsi] *n.* 大使馆

exporter [ik'spɔ:tə] *n.* 出口商

supplier [sə'plaɪə] *n.* 供应商

opportunity [ˌɒpə'tju:niti] *n.* 机会, 机遇

particularly [pə'tikjuləli] *adv.* 特别, 尤其

appreciate [ə'pri:ʃieɪt] *v.* 感激, 欣赏

catalogue ['kætəlɒg] *n.* (商品) 目录

brochure ['brəʊʃuə] *n.* (商品) 小册子

illustrated ['iləstreɪtɪd] *adj.* 有插图的

available [ə'veɪləbl] *adj.* 可得到的

represent [ˌreprɪ'zent] *v.* 代表

contact ['kɒntækt] *v.* 联系

region ['ri:dʒən] *n.* 地区

sales [seɪlz] *n.* 销售

recommend [ˌrekə'mend] *v.* 推荐, 介绍

import ['ɪmpɔ:t] *n.* 进口

['ɪm'pɔ:t] *v.* 进口

corporation [ˌkɔ:pə'reɪʃən] *n.* 公司

order ['ɔ:də] *n.* 订单 *v.* 下订单

connection [kə'nekʃən] *n.* 联系, 关系

have interest in ... 对……感兴趣

be available for ... 对……可获得的

for the time being 暂时, 眼下

recommend ... to sb. ... 向某人推荐

.....

of great interest to sb. 使人对之感兴趣

mind doing ... 介意做……

for your reference 供贵方参考

情景对话 1

Situational Dialogue 1

美国沃尔特斯贸易公司从驻美的中国大使馆商务参赞处得知了中国工艺品进出口公司的联系信息。该公司亚洲业务部经理 Miller 打电话联系业务。中方出口

部经理 Li Ming 接听了电话。

L: Good morning. This is Li Ming's office. Can I help you?

M: Good morning. Could I speak to the Export Manager, please?

L: Speaking. Who's calling, please?

M: This is David Miller from Walters Trading Company, calling from New York.

I got your phone number from the Commercial Counselor's Office of the Chinese Embassy here. I learn that you are the leading exporter of Chinese arts and crafts.

L: That's right. What can I do for you?

M: We are interested in stuffed animals made in China. These toys are sold very well here. We are a big supplier for the Northeast market here. I'm thinking that we'll have some business opportunities.

L: Yeah, I'm sure. How much do you know about our toys? Do you have anything you are particularly interested in?

M: Oh, actually I have little information about your toys. I will really appreciate it if you can send me your catalogues and brochures.

L: Sure. We even have illustrated brochures.

M: That's even better.

L: May I have your mailing address so that I can mail them to you?

M: Yes. Thank you. The address is ...

译文

李: 早上好。我是李明。有事吗?

米: 早上好。我可以同出口部经理通话吗?

李: 我就是。您是哪位?

米: 我是沃尔特斯贸易公司的大卫·米勒, 从纽约给您打电话。我是从驻此的中国大使馆商务参赞处得知了您的电话号码。我得知贵公司是中国工艺品的大出口商。

李: 正是。我能为您做些什么吗?

米: 我们对中国的填充动物玩具很感兴趣。这些玩具在这里销路很好。我们是这儿东北地区市场的大供货商。我想我们两家公司间会有一些业务往来。

李: 是的, 我想会的。您对我们的产品知道多少? 您对什么产品特别感兴趣?

米: 哦, 事实上我对你们的产品知道的不多。如果您能寄送商品目录和小册子, 我将不胜感激。

李: 没问题。我们还有带插图的商品小册子呢?

米: 那更好了!

李:能把您的通信地址告诉我,以便邮寄吗?

米:可以。谢谢。我的地址是:...

注释 Notes:

① 打电话时,要准确地说出你要找的人和他所在的部门,可以说:

Could I speak to Mr. Li, the Export Manager, please?

I'd like to speak to Mr. Zhang Yihui, please?

Could you put me through to Mr. Li, please?

回答说:“我就是。”

Speaking.

Li Ming speaking.

This is he / she.

② Commercial Counselor's Office 商务参赞处

是大使馆的重要组成部分,也是本国负责对外经济贸易的部门在驻在国的代理机构,商务参赞处通常受本国对外经贸部门和大使馆的双重领导。

③ Chinese Embassy 中国大使馆

④ 在对进口商有了一个初步的了解后,出口商询问进口商感兴趣的物品:

Do you have anything you are particularly interested in?

类似的表达方式还有:

Have you got anything in mind you're interested in?

Is there anything you are interested in?

Do you feel interested in some of the items?

What particular items are you interested in?

情景对话 2

Situational Dialogue 2

J. Carter 打电话给 Li Ming,希望能够建立业务关系。但是由于商业代理的关系,李明告知卡特他可以联系的公司。

C: Hello, Mr. Li?

L: Yes, who's that?

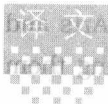
C: This is John Carter calling from Toys International Company Limited. We met at Guangzhou Trade Fair?

L: Oh. How have you been, Mr. Carter?

C: I'm fine, thank you. I'm calling to say we have interest in your products "Mini - Mons". Are they available for export for the time being?

L: Oh, I'm sorry. You can't directly buy Mini-Mons from us. We're represented for this series in North America market.

- C: I see. Would you tell me whom I should contact then?
- L: Yes. Yonghe Trading Company represents us in your region. You may contact Mr. Zhang Yihui, the Sales Manager.
- C: May I have their address and phone number?
- L: The address is 1259 8th Street, Manhattan, New York. The phone number is (212) 666 - 0554.
- C: Thank you very much, Mr. Li.
- L: You're welcome. If you have any other question, please let me know. And I hope we can trade directly in other series in the future.
- C: I hope so, too. It's really nice to talk to you. Goodbye.
- L: Goodbye.



卡: 你好, 李先生吗?

李: 是的, 您是哪位?

卡: 我是玩具国际有限公司的约翰·卡特。我们在广州商品交易会上见过面。

李: 噢。卡特先生, 您最近好吗?

卡: 很好, 谢谢。我打电话是因为我们对贵公司的“迷你小怪物”这种产品很感兴趣。不知现在是否可供出口?

李: 哦, 很抱歉。您不能直接从我们这里买进“迷你小怪物”。这一系列产品, 我们在北美市场有代理。

卡: 我明白了。那您能告诉我该与谁联系吗?

李: 可以。永和贸易公司是您那儿的代理。您可以同那的销售经理张亦辉先生联系。

卡: 我能问一下他们的地址和电话号码吗?

李: 他们的地址是纽约市曼哈顿区第八街 1259 号。电话号码是 (212) 666 - 0554。

卡: 非常感谢, 李先生。

李: 别客气。如果还有其他问题, 请告诉我。我希望将来在其他产品上我们能直接交易。

卡: 希望如此, 很高兴与您交谈, 再见。

李: 再见。

注释 Notes:

① Guangzhou Trade Fair 广州商品交易会

② 当别人道谢时, 常用的回答有: You're welcome.

Don't mention it.

Not at all.

My pleasure.

情景对话 3

Situational Dialogue 3

玩具国际有限公司的 John Carter 又与永和贸易公司的销售经理 Mr. Zhang 联系。这是双方的初次接触。

C: Hello! I'd like to speak to Mr. Zhang Yihui, please.

Z: Speaking. Who's that?

C: I'm John Carter from Toys International Company Limited.

Z: Hi, Mr. Carter. Is there anything I can do for you?

C: Yes. You're recommended to me by Mr. Li Ming of China National Arts and Crafts Import and Export Corporation. He said you were representing them for the Mini-Mons. These products are of great interest to us.

Z: I'm glad to hear that. We accept orders of all quantities. Do you mind my asking how many you are going to order?

C: Quite many. We have connections with quite a few big department stores and supermarkets here. I'm sure we'll place large orders.

Z: Great! I can send you a price list and a brochure of this series for your reference.

C: Terrific! I'll come back to you after I study them. My address is ...

译文

卡:您好!张亦辉先生在吗?

张:我就是。您是哪位?

卡:我是玩具国际有限公司的约翰·卡特。

张:嗨,卡特先生。我能为您做什么吗?

卡:是的。中国工艺品进出口总公司的李明先生向我介绍您的公司。他说他们的迷你小怪物由您代理。我们对这些产品很感兴趣。

张:很高兴听您这么说。我们接受各种数量的订单。如不介意,我可以问您准备订购多少吗?

卡:很多。我们同这里好几家大百货公司和超级市场都有业务联系。我相信是个大订单。

张:太好了!我可以寄给您一份这一系列的价目表和商品小册子,以供参考。

卡:好极了!研究之后我再与您联系。我的地址是……

注释 Notes:

- ① Is there anything I can do for you? 是在提供帮助时的用语。类似的表达方式还有:

Can I help you?

What can I do for you?

Anything I can do for you?

- ② China National Arts and Crafts Import and Export Corporation 中国工艺品进出口总公司

其他专业公司名称:

China National Textiles Import and Export Corporation

中国纺织品进出口总公司

China National Light Industrial Products Import and Export Corporation

中国轻工业品进出口总公司

China National Cereals, Oils and Food-stuffs Import and Export corporation

中国粮油食品进出口总公司

China National Chemicals Import and Export Corporation

中国化工进出口总公司

China National Machinery Import and Export Corporation

中国机械进出口总公司

China National Metals and Minerals Import and Export Corporation

中国五金进出口总公司

- ③ of great interest 对……非常感兴趣

of 表示有某种特征、属性等,例如:

The time of delivery is of great importance to the buyers.

交货期对买方来说非常重要。

Our bed sheets are of various patterns and colors.

我们的床单有各种花样和颜色。

常用句型

Useful Sentence Patterns

- ◆ I got your name and address from the Commercial Counselor's Office of the Chinese Embassy here.

我从驻这里的中国大使馆商务参赞处得知了贵公司的名称和地址。

- ◆ I learned that you are the leading exporter of Chinese arts and crafts.

我得知贵公司是中国工艺品的大出口商。

- ◆ We are a big supplier for Northeast market here.
我们是这里东北地区市场的大供货商。
- ◆ I have little information about your toys.
我对你们的产品知道的不多。
- ◆ We're interested in Chinese arts and crafts.
我们对中国的工艺品感兴趣。
- ◆ Are they available for export for the time being?
不知现在是否可供出口?
- ◆ You're recommended to us by a reliable friend.
我们的一位可信赖的朋友把贵公司介绍给我们。
- ◆ These products are of great interest to us.
我们对这些产品非常感兴趣。
- ◆ I can send you a price list and a brochure of this series for your reference.
我可以寄给您一份价目表和商品手册,以供参考。
- ◆ My I have your address so that I can send you our export list?
能把您的地址告诉我以便寄上出口清单吗?

行家指点

在与客户建立贸易联系时卖方应注意:

- ◎ 注重宣传。如公司规模很大,当然宣传力度就要大,层次也要高。可通过参加各种交易会,结交各行各业的朋友。上国际互联网,并辟有专门网址,介绍自己的产品,管理模式,售后服务,技术实力等。随时准备一些制作精良、设计精美的宣传产品的小册子,以备顾客索取。同时定期向目标顾客发送这些小册子。
- 建立顾客档案,定期回访。不要小看口碑的力量。
- 宣传要实事求是,不要夸张,否则适得其反。

买方要注意的是:

- ◎ 做好客户的资信调查。不要轻易相信别人的推荐。
- ◎ 买卖的金额绝不要超过其信用额度。