



专业语言教育出版机构

CRAZY ENGLISH

疯狂英语

流畅美语

FLUENCY OF AMERICAN ENGLISH



商务口语专训

Business Intercommunications

主编 邱立志

- 话题导言: 话题涉及的主要情景和问题
- 典型句型: 罗列出最为常用的典型句子
- 情景对话: 精心地编写地道的美式会话
- 背景知识: 话题涉及的文化习俗和背景
- 注释讲解: 对知识点作精辟的注释讲解

广东省出版集团
广东省语言音像电子出版社

流畅美语 商务口语专训

主编：邱立志

编委：胡光忠

王新强

万晓林

广东省语言音像电子出版社

流畅美语·商务口语专训

主 编：邱立志

责任编辑：缪建妃

出版发行：广东省语言音像电子出版社

地 址：广州市东华西路 296 号(510010)

编辑部电话：(020)83818671

发行部电话：(020)83302252 83340961

网 址：<http://www.gdyy.net>

电子信箱：yyyycbs@163.com

版 号：ISRC CN—F30—05—0065—0/A·G4

全套定价：23.80 元(2 音带配 1 本书)

24.80 元(2CD 配 1 本书)

本书定价：15.00 元

编写说明

翻阅国内出版的各种各样的英语口语书，不论是自己以前编写的还是别人的，总感到有这样或那样的问题。一是这些书中绝大多数并没有能够反映英语口语的客观实际，或者所谓的“典型句型”并不是人们用得多的，或者很多常用的表达没有能反映出来，我们很多编写者对英语的日常交流用语并不是很了解；二是很多书使用的材料显得过于陈旧，或者作者只是参考了很久以前的出版物，或者很多说法已经过时；三是对不同场合的不同说法没有反映出来，同学之间、师生之间、不熟悉的人之间等往往在用词造句上有很大的差异。所有这有问题如果出现在英语口语书中，往往会使学习者只是学到了英语句子的外形，而不能用到实际交流中去。而说好英语是很多人的愿望，他们或为留学、或为工作、或为日常生活等等，而生活在中国这样一个汉语环境中要学好英语口语又令许多人感到困难重重。

为此，我设想编写一个系列，真实地反映当代英语(主要是美国英语)使用者在日常交流中的语言现实。本系列力图覆盖生活的各个方面，设计出一个比较完整的系列，以求最大限度地满足读者的学习需要。为此，我们选择的主题包括：

一、出国：出国的梦想是令人激动的，之所以激动是因为你不能像在国内旅行一样说走就走，手续的繁杂、异域的风情、旅途的兴奋、语言的障碍、文化的差异使很多人或者望而却步、或者倍感艰难，导致很多做梦的人并未梦想成真；同时，很多过来人又感到出国其实很简单。

二、日常生活：生活是琐碎的，我们每天都要面对；异域生活是新鲜的，衣食住行、购物买菜、朋友聚会、生日宴会、乔迁之喜、结婚晚宴，以至生病住院等各个生活场景都是海外生活的每个人必须亲历其中的，而作为一个新的参与者，要想生活惬意、交流无障碍，避免文化冲突，你就必须做一个有准备的人。

三、校园：海外求学是很多有志青年追求的人生目标，海外校园生活与国内有很多不同之处，如果你不了解，感到茫然是不不可避免的，从申请入学、注册、选课、咨询教授、学分等级、奖学金以及校内打工等等具体问题是不能从教科书中得到答案的。

四、工作：不管是在境外公司谋生，也不管是中国外资企业的蓝领、白领甚至金领，还是准备接受外资公司环境的求职者，你都必须跟“老外”打交道，在车间、办公室、会议上等各个场景你想躲都躲不掉。

五、旅游：到国外旅游或者与“老外”一起在中国旅游是越来越多的人生活中一个很重要的组成部分，入住酒店、风景点参观、客房服务、洗衣服务、通讯服务等等是旅

游六要素“行、住、食、购、娱、游”的具体表现，又是旅游中不可或缺的环节。

六、商务：全球化的浪潮势不可挡，进出口的放开和国际贸易的发展使任何一个企业的潜在市场由中国扩大到全世界，接待外商、文件处理、商贸交谈、交货验货等都是“商贸国际化”重要的一环。

七、休闲：人们在拼命工作之外的休闲形式，真正是称得上异彩纷呈，惊险刺激的野外活动、竞争激烈的竞技体育、流派众多的文艺戏曲和魔术杂技、纯粹为娱乐而娱乐的棋牌游戏、融合高科技的网上娱乐等点缀着每个人的精彩人生。

八、商业服务：每个商家都企盼顾客盈门、生意兴旺，在“地球村”的今天，服务对象已不仅仅是“家里人”了，那些或者金发碧眼或皮肤黝黑的“邻居”也会时常光顾。餐饮、零售、房地产、交通运输等各行各业服务人员掌握一定的服务用语是抓住这部分顾客不可忽视的一个工具。

学好英语口语不仅仅是学好几句英语句子就可以的，学习者一定要把自己置于真实的语言环境中去，还必须了解英语国家的文化习俗，以及政治、经济、教育制度等多个方面的内容，才能更好的使用所学到的东西。为此，本系列每种都分为若干个话题，每个话题分为以下五个部分：

1. Topic Introduction(话题导言)：话题的开始往往由问题或场景引出，简单介绍该话题所涉及主要情况和问题；

2. Typical Patterns(典型句型)：每个话题按照实际情形列出8-20个最为常用的典型句子；

3. Situational Dialogs(情景对话)：每个话题设计2-3个情景，以会话的形式覆盖典型句型中的句子，同时也涉及一些不是很常用的句型；

4. Background(背景知识)：介绍该话题所涉及到的文化习俗、教育和其他常识以及某些句子的用法和使用的场合；

5. Notes(注释)：对典型句型、情景对话中的词语用法、特殊的语法现象、特别的含义以及不注释容易引起理解困难的东西进行注解。

总之，这样的设计期待能给读者的英语口语学习带来新的感受，如若没有达到这个目的，则是编者水平所致，恳望各位读者、同行提出宝贵的建议和意见。

编者

二〇〇五年八月十八日



目 录

1. Announcing the Establishment of a Foreign Trade Corporation (通告成立对外贸易公司)	[1]
2. Seeking for Customers(寻找客户)	[7]
3. Inviting the Establishment of Trade Cooperation (主动建立贸易关系)	[12]
4. Willing to Establish Trade Cooperation (表示愿意建立贸易关系)	[18]
5. Replying to the Recommendation of Foreign Commercial Counselor (答复外国商会的推荐)	[23]
6. Sending Catalogues(邮寄商品目录)	[27]
7. Market Research(市场调研)	[31]
8. Inviting a customer to Guangzhou Commodities Fair (邀请客户参加广交会)	[36]
9. Meeting a Foreign Businessman(迎接外商)	[41]
10. Inquiry(询盘)	[45]
11. Offer(报盘)	[50]
12. Counter-Offer(还盘)	[56]
13. Placing an Order(订货)	[62]
14. Commission(佣金)	[68]
15. Discussing Payment Terms(讨论付款条件)	[73]
16. Opening A Letter of Credit or L/C(开立信用证)	[81]
17. Amending a Contract(修改合同)	[87]
18. Investigation of Credit Status(资信调查)	[92]
19. Inquiring Insurance Information(询问保险信息)	[97]



20. Signing a Contract(签订合同)	[103]
21. Package of Goods(商品包装)	[109]
22. Chartering a Ship(租船)	[116]
23. Shipping(装运)	[121]
24. Commodity Inspection(商检)	[125]
25. Customs Formalities(报关)	[130]
26. Import and Export Documentation(进出口单据)	[135]
27. After-sales Service(售后服务)	[141]
28. Urging for Settlement of an Account(催款与结付)	[147]
29. Complaining(抱怨)	[153]
30. Claiming(索赔)	[157]
31. Setting a Claim(理赔)	[163]
32. Arbitration(仲裁)	[167]
33. Antidumping(反倾销)	[173]
34. Trade Barriers(贸易壁垒)	[180]
35. International Investment(国际投资)	[185]
36. Trading Competition(商贸竞争)	[192]
37. A Commercial Loan(商业贷款)	[198]
38. International Fairs and Exhibitions(国际博览会和展览)	[204]
39. Advertising and Promotion(广告与促销)	[211]
40. Joint Venture(合资经营)	[220]
41. Agency(代理)	[227]
42. Calling for Bids and Bidding(招标与投标)	[232]
43. Processing and Assembling Trade(加工与装配贸易)	[238]
44. Technology Transfer and Technical Cooperation (技术转让与合作)	[245]
45. Trade Financing(贸易融资)	[251]
46. Futures Trading(期货贸易)	[257]
47. Consignment(寄售)	[264]
48. Patent(专利)	[269]
49. Trademark(商标)	[274]
50. Compensation Trade(补偿贸易)	[279]



Announcing the Establishment of a Foreign Trade Corporation **通告成立对外贸易公司**

Topic Introduction(话题导言)

成立对外贸易公司,要办理的事多着哩,真可谓千头万绪。但首要的大事恐怕还是怎样让商贸界同仁尽早知道到这一消息,以便尽快与其他相关公司建立起贸易关系。若一个贸易公司成立之后默默无闻,不被其他公司知晓,其生意发展前景也就可想而知了。在当今的信息经济社会里,如果还有谁仍然抱着“酒香不怕巷子深”的过时生意经,那是根本行不通的。一般来说,在公司成立之前和成立之初,登广告、派传单、发请柬、寄信件……只要是可想到的宣传手段,都可以派上用场。其目的只有一个,就是要让这个新成立的公司知名,使其他公司愿意与之结亲。

Typical Patterns(典型句型)

☞ **We wish to introduce ourselves to you as a newly state-owned corporation dealing exclusively in Light Industrial Goods.**

我们是新成立的国有公司,专门经营轻工业产品。特向贵方作自我介绍。

☞ **On the occasion of the establishment of our corporation, we are pleased to inform you that we mainly handle the import and export of Chinese arts and crafts.**

在本公司成立之际,谨敬告贵方本公司主要经营中国工艺品进出口业务。

☞ **Our corporation is established for the purpose of carrying on import**



and export business as well as other activities in connection with foreign trade.

本公司是以经营进出口业务以及与外贸有关的活动为宗旨而建立的。

127 **Owing to the expansion of our business, we beg to inform all circles that on and after June 15 we shall remove to Guangzhou.**

因业务扩大，本公司特敬告各界人士，将于6月15日迁址广州。

128 **We'd like to let you know that a branch of ours has been established in Brazil, and a representative office has been opened recently in London to promote the sale of our products.**

为了推销我们的产品，我们已在巴西设立了一个子公司，新近还在伦敦设立了一个办事处，特此通知贵方。

129 **Our corporation is an independent juridical person.**

本公司是一个独立的法人。

130 **Being a wholly-owned subsidiary of a Chinese corporation, mine is fairly large, at least by Chinese standard.**

作为一家中国公司的独资公司来说，我们公司的规模是非常大的，至少按中国的标准是这样。

131 **We've got sales outlets in Soutneast countries, including Singapore, and we're thinking of opening a representative office in New York.**

我们在一些东南亚国家，包括新加坡都有销售网点。我们正考虑在纽约设立一个办事处。

132 **We hereby inform you that it's a rumour that ours will be taken over by a U. S. corporation, but on the contrary, we're going to acquire a 30% stock in the corporation.**

有消息说我们的公司将被一家美国公司收购，这是谣传，相反，我们的公司将认购这家美国公司30%的股份。谨特此敬告。

133 **We are pleased to inform you that our attached factory can process the supplied materials and assemble supplied parts.**

我们很高兴地告诉贵方，本公司的附属工厂可以进行来料加工和来件装配。



Situational Dialogues(情景对话)

Dialogue 1

AF: Hi!

您好!

CN: Hi! Aren't you Mr. Johnson?

您好! 您是不是约翰逊先生?

AF: Yes. My coming here is to establish business relations with you.
When can we work out⁽¹⁾ a deal?

是的。我来这里是要和你们建立贸易关系的。我们什么时候可以进行交易?

CN: Thank you very much! It's our pleasure to do⁽²⁾ relations with you.
Have you been informed that a representative office will be opened soon in London?

非常感谢您的光临! 能和您建立业务关系是我们的荣幸。您知道吗? 我们很快将在伦敦开设一个代办处。

AF: Oh, no. That's great news. Congratulations to you!

啊, 还没听说过。这倒是个极好的消息。祝贺您!

CN: Thank you. By the way, would you like to come to the opening ceremony?

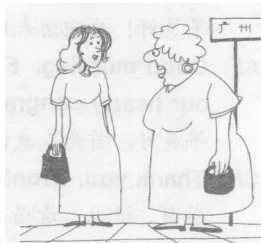
谢谢。顺便问一句, 您能来出席开张仪式吗?

AF: Thank you. But when shall I go?

谢谢您的邀请。我什么时候去呢?

CN: On October 6th.

10月6日。



Dialogue 2

CN: Mr. Jackson, you're invited to go to the ceremony of establishment of ABC Computer Company. Would you like to go?



杰克逊先生，ABC 电脑公司邀请您去参加他们公司的成立大会，您去吗？

AF: Of course. What's more⁽³⁾, I want to explore the possibility of trade with them.

当然去啦。而且我还要和他们探讨建立贸易关系的可能性呢。

CN: But I don't think we'll make so much profit if we do business with them now.

但是我认为现在和他们建立贸易关系我们无多大利益可图。

AF: Don't you know it would be to our mutual advantage to work with anyone who wishes to establish relations with us?

难道你不知道凡愿意与我们建立业务关系的人，我们与之合作将对我们双方都有好处吗？

CN: Yes. But theirs is a new company, and it will take time to have a good reputation.

这倒是的。但那是一个刚成立的公司，建立信誉是要时间的。

AF: Don't worry. I believe business between us will be very promising.

不用担心。我认为我们之间的交易会有前途的。

Dialogue 3

CN: Good morning! Welcome you to the ceremony of establishment of our company.

早晨好！欢迎您来出席我们公司的成立仪式。

AF: Good morning. First of all, on behalf of⁽⁴⁾ our manager, I offer you our hearty congratulations!

早晨好。首先，我谨代表我们的经理向你们致以衷心的祝贺。

CN: Thank you. Won't you sit down and have a cup of tea?

感谢。请坐，请喝茶。

AF: Thanks. By the way, what you'll mainly handle?

谢谢。顺便请问，你们将主要经营什么？

CN: The textile goods.

我们将主要经营纺织品。

AF: That's great. It happens to be⁽⁵⁾ within our scope of business activi-



ties, too.

那太好了。这正好也是我们经营的范围。

CN: How about⁽⁶⁾ establishing long-term business relations with you in this line?

和您们建立长期贸易关系怎么样?

AF: I think that's a good idea. I'll try to persuade my manager to take it into consideration⁽⁷⁾.

我认为这是个好主意。我会说服我们的经理考虑的。

Background(背景知识)

公司成立之后,首要的任务是要建立对外广泛联系,以争取顾客和确定市场。作为公司的总经理、部门经理和主管人员,必须搞清楚他们将要同谁打交道。公司的成立的信息可通告给银行、外国商会、贸易行的行名录、中国驻外商务处、同业商行、国内外媒体等组织和机构,以争取外商和外国公司尽可能多地了解自己。

Notes(注释)

(1)work out: 在这里意为“敲定,拟订”,如:

a)We must work out a plan as quickly as we can.

我们必须尽可能快地拟定出一个计划。

b)Everything has worked out according to plan.

一切都是按计划进行的。

(2)do: 为替代动词,代替上面一句话里的“establish”,其目的是为了避免重复。这种替代的情况在英语表达里很常见。

(3)What's more: 也可为(and) what is more,意为“而且,加之”。

(4)on behalf of ...: 意为“代表(某人)”。

(5)happened to be ...: 意为“碰巧是/在……;恰好;偶然。”例如:

a)When the accident happened, he happened to be there.

车祸发生时,他正好在现场。



b) I happened to know about him.

对于他，我恰好还了解。

(6) how about (doing) sth ... = what about (doing) sth ...: 意为“……怎么样？……行吗？”

How about coming with us to the Club?

和我们一起去看俱乐部，怎么样？

(7) take sth into consideration: 为一固定习语，意为“考虑某事”。本句中用 it 来代替 something，实际上，it 指代的是上句话中的“establishing long-term business relations with you in this line”。





2

Seeking for Customers 寻找客户

Topic Introduction(话题导言)

在某种意义上来说,寻找客户和建立贸易关系可以是同一个话题。它除了可通过写商务信函来寻找新的客户外,还可通过打广告、发电子邮件、举办产品展销会、商贸洽谈或订货会等方式来结识新的客户。有时,商界朋友的介绍,各商业机构的推荐,对拓展商机也是极为重要的。总之,凡是能抓得住的宣传手段,用得上的推销策略,商家是绝不肯轻易放过的。但是,宣传也好,推销也罢,都离不开语言表达。不过,商贸英语表达与一般的宣传鼓动语言是完全不一样的。商贸英语是以其准确、正式、诚信、礼貌的语言来打动客户的。

Typical Patterns(典型句型)

The Canadian Consulate here recommended us your firm as a large exporter of machinery and equipment of all type, and we are interested in handling these articles in our market.

由此地的加拿大领事馆推荐,得悉贵公司是各种机械设备的大出口商,我方有兴趣在本地市场经销这些产品。

We have the pleasure of introducing ourselves to you with the hope that we may have an opportunity of cooperating with you in your business extension.

能向贵方介绍自己,我们很高兴,并且希望贵方在拓展生意的过程中能有



商

务

口

语

专

训

机会与我方合作。

We specialize in exporting fresh water pearls, but we have had no contact with your firm. We address this letter to you in order to ascertain whether co-operation to the advantage of both our firms could be established.

我方专门从事淡水珍珠出口，但尚未与贵公司发展业务往来。特函探询，能否发展有利于你我双方的合作关系。

May we introduce ourselves as an exporter of Dairy Products having a considerable amount of experience in foreign trade.

冒昧自荐，本公司是一家在外贸界极具经验的乳酪制品出口商。

We welcome inquiries and discussions about aspects of trade development and business with us.

我们欢迎各位就发展贸易和商业合作提出各项询问，并进行商榷。

We shall be obliged if you will kindly introduce us to some of the most capable and reliable importers in the area who are interested in these lines of goods.

恳请你们介绍几位在该地区对这些产品最感兴趣、能力最强而且信用最好的进口商。

Specializing in the export of hardware, we wish to express our desire to trade with you in this line.

我们专营小五金出口，希望和贵公司做本行业的买卖。

We are given to understand that you are potential buyers of China's silk blouses, which comes within the frame of our business activities.

据了解，你们是中国丝绸女衬衫潜在有力的买主，而该商品正属我们的业务经营范围。

If you need any article produced in the country, we shall be very glad to produce for you. Our service is most dependable and our shipment is always the quickest.

贵方如需要我国的任何产品，本公司乐于代购。本公司服务最可靠，交货最迅速。

If you have interest in any of the items listed in our export catalogue, you are welcome to get in touch with our competent branches.

如果贵方有意购买我方出口目录中任何一项商品的话，请与我方有关公



司接洽。

We would like to discuss investments in China, and I appreciate your advice.

我们想商讨一下在中国投资的事，我很乐意听听您的意见。

Situational Dialogues(情景对话)

Dialogue 1

CN: Hello, Mr. White. Glad to see you.

你好，怀特先生。很高兴见到你。

AF: Hello, Miss. Wang. Glad to see you, too.

你好，王小姐，我也很高兴见到你。

CN: Excuse me. Could I recommend you some substantial clients?

对不起，我能给你推荐几个有潜力的客户吗？

AF: That couldn't be better⁽¹⁾. I'm seeking for new customers.

那再好不过了。我正在寻找新客户呢。

CN: Very well. Shall I arrange for you to⁽²⁾ have business negotiation next month?

那好。安排你们双方下月谈生意行吗？

AF: No problem.

没问题。

CN: And do you mind if they visit your company after you have entered trade relations with them?

如果你和他们建立了业务关系，他们想到贵公司看看，你不介意吧？

AF: No. We'll warmly welcome them, and we'll show them around our factory.

不介意。我们会热烈欢迎他们，并带他们去看看我们的工厂。

CN: OK. That's decided.

行。就这样定了。



商

务

□

语

专

训

Dialogue 2

AF: Good morning. I'm a representative of International Business Machines Corporation. My company has assigned⁽³⁾ me to inquire about the possibility of establishing trade relations with you.

上午好。我是国际商用公司的代表，公司委派我来与贵方探讨建立商贸关系的可能性。

CN: Good morning. Warmly welcome you to our company. Would you like to visit our workshops first?

上午好。热烈欢迎你造访我们公司。‘愿不愿意先看看我们的一些车间？

AF: That's OK. I'll be here at your disposal⁽⁴⁾.

行。我在这儿一切听从贵方安排。

CN: This is the assembling line.

这是我们的装配车间。

AF: Marvelous. You have been producing this model for a long time, haven't you?

太好了。你们生产这种型号的产品有很长时间了，是吗？

CN: Yes. It's about 6 years.

是的。有6年时间了。

AF: And I wonder how you ensure your quality control.

我想知道你们是怎样确保质量的。

CN: Well, it's done by our quality control department.

哦，这由质量控制部门负责管理。

Background(背景知识)

为了拓展业务，寻求新的客户，很多公司都设立了公关部。对于公关部的组成人员，各公司是挑了又挑，选了又选，其原因就在于公关人员的素质关系到公司的兴衰成败。比如说，在结交新的客户方面，公司不得不依靠讲究语言表达技巧和推销策略的公关人员。客户是公司的上帝，有了客户，公司就有了生意，钱就不会少赚。即使是无条件设立公关部的小公司，在遴选工作秘书和推销员方面，也是不敢马虎的。一般来说，与外贸生意沾边的人，若不善于广