



经贸汉语高级口语

公司案例篇

黄为之 主编

BUSINESS CHINESE CONVERSATION [ADVANCED] COMPANY CASES



清华大学出版社
TSINGHUA UNIVERSITY PRESS



经贸汉语高级口语 ——公司案例篇



主 编：黄为之

英语翻译：黄震华

编 者：杨廷治 陈 辉 杨天舒

黄锡之 成伟武 杨立群

苏伯华



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

经贸汉语高级口语:公司案例篇/黄为之主编. —北京:北京大学出版社,2013.8
ISBN 978-7-301-22789-3

I. 经… II. 黄… III. 经济—汉语—口语—对外汉语教学—教材 IV. H195.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第152865号

书 名: 经贸汉语高级口语——公司案例篇

著作责任者: 黄为之 主编

责任编辑: 刘 正

插图绘画: 王 勇

标准书号: ISBN 978-7-301-22789-3/H·3340

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路205号 100871

网 址: <http://www.pup.cn> 新浪官方微博: @北京大学出版社

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62753334 出版部 62754962

电子邮箱: zpup@pup.pku.edu.cn

印 刷 者: 北京大学印刷厂

经 销 者: 新华书店

787毫米×1092毫米 16开本 14.5印张 377千字

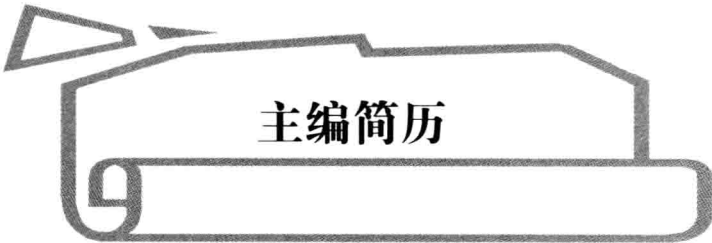
2013年8月第1版 2013年8月第1次印刷

定 价: 50.00元(含MP3盘1张)

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: 010-62752024 电子邮箱: fd@pup.pku.edu.cn



主编简历

黄为之,女,1940年出生,江苏人,1964年毕业于北京师范大学中国语言文学系,对外经济贸易大学教授,现已退休。主要著作有《历代诗苑览胜》丛书四册,近百万字,该丛书荣获1992年北京市高等学校第二届哲学社会科学优秀成果奖。另外先后出版了对外汉语教学系列教材:《经贸初级汉语口语》(上、下册)、《经贸中级汉语口语》(上、下册)、《经贸高级汉语口语》(上、下册),编写了中央电视台录制的电视系列教学教材《实用商务汉语》《中级商务汉语实用会话》及国家汉办与教育部主持编写的《中国全景》(商贸汉语分册)、《汉语疑难词解析与活用》等书。



目 录

第 一 课	违约纠纷案	1
第 二 课	失火索赔案	6
第 三 课	“阴阳合同”案	12
第 四 课	连环债务案	18
第 五 课	盗版侵权案	23
第 六 课	十二生肖金币案	29
第 七 课	雪碧陷入情杀案	35
第 八 课	女大学生敲诈华硕案	42
第 九 课	中华老字号海外维权第一案	48
第 十 课	偷税漏税案	54
第 十 一 课	银行合同纠纷案	59
第 十 二 课	银行卡被盗刷案	65
第 十 三 课	中国首富内幕交易案	71
第 十 四 课	诈骗洗钱案	77
第 十 五 课	保险诈骗遣返首案	83
第 十 六 课	信用卡恶意透支案	89
第 十 七 课	假发票偷税案	95
第 十 八 课	劳动合同纠纷案	101
第 十 九 课	三鹿三聚氰胺案	107
第 二 十 课	湛江特大走私受贿系列案	114
第 二 十 一 课	家庭房产纠纷案	121
第 二 十 二 课	侵犯商业秘密案	127

第一课 违约纠纷案



案情

李先生：王律师，我是慕名而来，您一定要帮帮我。

王律师：别客气，您请说。

李先生：我是一家房地产公司的代表，我们公司被人家告上法庭了。

王律师：谁告你们了？为了什么事？

李先生：我们同一家广告公司签了一份合同，双方约定，他们在合同规定时间内，为我们提供广告服务，通过多种渠道，为我们公司宣传，在重要媒体上刊登广告，我们也应在限定时间内支付120多万元广告代理费。

王律师：后来发生了什么纠纷呢？

李先生：合同执行结束后半年，对方提起诉讼，要求我们一次支付本金、违约金及律师诉讼费共计240多万元。

王律师：为什么？

李先生：因为我们的合同中有一条，如果我们没有实时支付广告代理费，则应另外支付每日千分之三的违约金。

王律师：你们没有实时履约，按合同约定时间付款吗？





李先生：是。我们的付款能力其实没有问题。但当时我们以为，我们双方合作得很好，付款早点儿晚点儿不是什么问题，不知不觉中，半年就过去了。

王律师：你们就一直没有付款？

李先生：是的。谁知，我们两家公司因为一些事情闹得不愉快，竟至反目！

王律师：噢，这就是你们大意失荆州了。

李先生：我们两家公司都是知名企业，我们还想同他们再续签一个合同，结成长期合作的伙伴关系，现在看来，这个愿望也成镜花水月了。

王律师：您这案子很简单，也很清楚，这是一场必败的官司。

李先生：您可是有名的律师，也有打不赢的官司？

王律师：当然有！任何律师都要依法行事，任何官司都要依法裁决。

李先生：唉！一招不慎，得支付240多万啊，您说窝囊不窝囊。

王律师：或许，我能帮您挽回一些损失，少付一些钱。

李先生：那也好啊！这样，我输了官司，出点钱，心里也不至于太憋屈。

王律师：你们的合同和履约过程，都没有明显瑕疵，法庭不会纠缠在琐屑的小事上。

李先生：那您有什么高招？

王律师：没有什么高招，当然还是依靠法律。我们可以作一个这样的推论，如果我是广告公司老板，您违约了，我暂不追究，会是什么结果？

李先生：不停地向我追索滞纳金。

王律师：对。如果把这件事极端化，广告公司只需要每隔两年向你们讨要一次这笔款项，然后在20年后向仲裁委员会提出仲裁，这样完全可以在法律规定的有效期内，把自己的利益最大化。我们是不是可以坐享成果，什么事都可以不干了？

李先生：这种推论成立吗？法庭会按您这种推论判案吗？

王律师：那您就等好消息吧！



庭审

法院开庭了。被告方的代理律师没有回避被告的过失,但就“每日千分之三违约金”提出了质疑。王律师认为,这是本案的关键。王律师强调说,如果把这个违约金约定折合成年利率,竟高达109.5%,比高利贷还要高。根据《关于人民法院审理借贷案件的若干意见》,“民间借贷的利率可以适当高于银行的利率,但最高不得超过银行同类贷款利率的四倍,超出部分的利息不予保护”。广告公司代理律师诉称,对违约一方,不仅要承担违约责任,还应该给予惩罚。王律师说,违约金本身是对违约行为的经济制裁,但在《合同法》中规定,违约金的性质主要是补偿性的,有限度地体现惩罚性。中国的法律实践上有一个基本前提,就是任何人不应该通过一次诉讼“挣钱”,不能以超出限度的高利贷利率和追讨违约金,谋求利益的最大化;案件当事人可以通过诉讼挽回自己的损失,对违约一方进行合理惩罚,但如果通过诉讼“一夜暴富”,就违反法律的初衷了。

法院采纳了王律师的意见,考虑到可能造成的利息损失,法院最后裁定:房地产公司支付广告公司本金和违约金共计140万元,其余101万元违约金不予支持。



生词

1. 慕名	mù míng	v.	on account of someone's reputation
2. 渠道	qú dào	n.	channel
3. 媒体	méi tǐ	n.	media
4. 纠纷	jiū fēn	n.	dispute
5. 诉讼	sù sòng	n.	lawsuit; litigation
6. 履约	lǚ yuē	v.	perform the contract



7. 裁决	cáijué	v.	verdict
8. 窝囊	wōnang	a.	helplessly vexed
9. 憋屈	biēqu	a.	depressed; dejected
10. 瑕疵	xiácī	n.	flaw
11. 纠缠	jiūchán	v.	entangle
12. 琐屑	suǒxiè	a.	trivial
13. 推论	tuīlùn	n./v.	infer; make an inference
14. 追索	zhuīsuǒ	v.	recover; recourse
15. 极端化	jíduānhuà	v.	go to extremes
16. 回避	huíbì	v.	evade
17. 质疑	zhìyí	v.	call in question
18. 初衷	chūzhōng	n.	the original intention



练习

一、复述本课案情：

二、根据课文内容，回答下面的问题：

1. 李先生为什么不去找别的律师，而专门去找王律师？
2. 李先生为了什么事去找王律师？
3. 房地产公司与广告公司发生了什么纠纷？
4. 房地产公司为什么没有按合同约定及时付款？
5. 王律师为什么说这是一场必败的官司？
6. 王律师的推论是否有道理？
7. 双方合同约定的“每日千分之三违约金”是否合理？为什么？
8. 怎样理解对违约一方的经济“惩罚性”条款？
9. 法庭是否支持了原告一方的全部诉求？为什么？

三、根据课文内容,模拟法院庭审过程,分角色展开法庭辩论:

法官、原告代理律师、被告代理律师

四、阅读下面的成语、俗语故事,然后回答问题:

1. 大意失荆州:中国古典名著《三国演义》里有这样一个故事:诸葛亮派关羽镇守荆州。关羽骄傲轻敌,又粗心大意,轻率出兵攻打曹操,孙权乘虚而袭荆州,荆州失陷,关羽败走麦城。后用“大意失荆州”比喻因疏忽大意而导致失败或造成损失。课文里用这句话比喻的是什么事?你能举出一个“大意失荆州”的例子吗?
2. 镜花水月:这个词原作“镜像水月”,本来是佛家语言,意思是“镜子中的影像,水中的月亮”都是可以看见却不能触摸的,比喻虚幻不实,可望而不可得。后来“镜像水月”多用作“镜花水月”,如有这样的词句:“镜里拈花,水不中捉月,觑(qù,看)着无由近着伊(你)。”“水上月如天样远,眼前花似镜中看。见时容易近时难。”课文里用“镜花水月”比喻的是什么事?
3. 一招不慎:这是下棋的术语,“一招”也作“一着”,走一步算一着,如说才下几着你就输了。下棋时常说“高着儿”,指下了一着好棋;“观棋不语,不能瞎支着儿”,是说看人下棋,不能说话,给下棋的人讲怎么走棋。“一着不慎,满盘皆输”是说下棋时一着棋下得不谨慎,没有走好,结果一局棋都输了。课文里“一招不慎”是指什么事?你从中得到什么教训?

第二课 失火索赔案



案情

记者：张律师，听说您打赢了一场“无中生有”的索赔战，其中的过程，一定很有意思，能给我说说吗？

张律师：这个案子给我上战场的感觉，我必须隐瞒自己的军情，摸清对方的作战思路和兵力配置，然后再出击。这是我这几年办过的最过瘾的一场诉讼。

记者：听起来很刺激，快给我说说。

张律师：好。是一位做红酒生意的王老板找到我，说他遇到一件麻烦事，得请我帮帮忙。

记者：什么事？

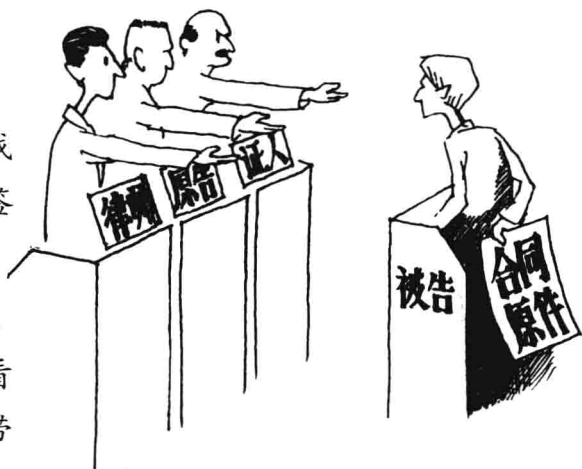
张律师：老板说，他租借了A公司的一处仓库存放红酒，春节期间，库房失火，所存红酒，全部付之一炬，损失惨重。问我他还能否挽回损失。

记者：您肯定是赢了！

张律师：是，但没那么容易。我问王老板与A公司签订有合同吗？

记者：不用猜，他肯定说有。

张律师：我要他把合同给我看看，王老板说没有带



来。他立即让公司秘书用传真给我发过来一份。

记 者：合同对王老板有利吗？

张律师：我看了合同，合同的第四条有明确约定，租赁期内，乙方（即王老板）的库存货物如果发生火灾、水灾、偷盗和其他一切因甲方管理不善的损失，由甲方承担。从这份合同的约定看，案子不难打。

记 者：那太好了，看来王老板的公司就有救了。

张律师：但是，合同上A公司的公章和签字都不清楚，我担心有什么问题。

记 者：大概是传真效果不好吧。

张律师：所以，我要求王老板尽快把合同原件给我送过来。王老板说合同原件存放在仓库里，也在大火中烧了，这份合同是他的备份合同，本是一份空白格式合同，合同内容是他根据回忆重新填写的。我一时无语。没有合同，这官司怎么打？即使王老板根据回忆重新填写的合同准确无误，对方不会承认，法庭也不会采信。

记 者：说不定被告要反诉你们无中生有，告你们一个诬陷呢！

张律师：是啊，可王老板再三哀求我，说我要不救救他，他就要破产了。他的真诚感动了我，我相信他所说的一切都是真实的。

记 者：您还是决定帮他打这场看起来注定要失败的官司？

张律师：是。你说被告可能反诉我无中生有，我就要无中生有，没有合同，我也要找到合同！

记 者：怎么找？到哪儿去找？

张律师：我对王老板说，你既然找到我，我一定尽力。现在，我给你提一个要求，你一定要好好配合我。

记 者：什么要求？

张律师：关于合同已经被大火烧毁一事，我要他严格保密，在案子判决以前，不要对任何人说。



记 者：为什么？

张律师：我不能让对方知道我的真实意图。我只能明修栈道，暗度陈仓。

记 者：这是什么战术？

张律师：这个案子的关键，是要有真实的合同原件，这只能从被告那儿得到，我达到了这个目的，我们就胜利了。

记 者：明修栈道可是工程巨大，旷日持久啊！您怎么做呢？

张律师：你就看庭审吧。



庭审

经过充分准备，王老板把A公司告上了法庭。法庭开庭审理。在法庭上，张律师说：“我的委托人持有一份格式合同的备件，合同原件存放在仓库里，虽然在大火中同货物一起烧毁了，但我约见了仓库保管员，他承认有这样一份合同，而且说，公司过去所签仓储合同都是由他保管的，火灾发生后，才被仓库经理收走了。”说完，张律师当庭出示了第一份证据，仓库保管员的一份笔录和一份录音。保管员也出庭作证。然后，张律师接着说：“我约见了仓库经理，让他看了我持有的合同，仓库经理承认，确实有这样一份合同。他说，‘按照合同确实应该赔偿，作为仓库经理他应该承担管理不善的责任。’仓库经理的回答可以确定，我的委托人和A公司所签合同中，确实有发生火灾A公司应该赔偿的条款，而且A公司手中确实有合同。”这时，张律师向法庭申请，要求A公司拿出合同原件。在法庭上，张律师还出示了大量王老板的红酒出入库单据。经过法庭的辩论和举证，法庭采纳了原告代理律师的陈述，要求被告出示合同原件。法庭和双方律师在确认了合同的真实性后，法庭认为，合同真实有效，失火过失是仓库租出方造成的，应该赔偿原告方的全部损失。



生词

1. 思路	sīlù	<i>n.</i>	line of thought
2. 配置	pèizhì	<i>v.</i>	deploy
3. 过瘾	guòyǐn	<i>a.</i>	enjoy oneself to the full
4. 刺激	cìjī	<i>v.</i>	stimulate
5. 付之一炬	fù zhī yí jù		burn; commit to the flames
6. 采信	cǎixìn	<i>v.</i>	adopt
7. 诬陷	wūxiàn	<i>v.</i>	frame (up)
8. 哀求	āiqiú	<i>v.</i>	implore
9. 意图	yìtú	<i>n.</i>	intention
10. 战术	zhànshù	<i>n.</i>	tactics
11. 旷日持久	kuàng rì chíjiǔ		protracted
12. 举证	jǔzhèng	<i>v.</i>	provide evidence
13. 陈述	chénsù	<i>v.</i>	state; give account
14. 租赁	zūlìn	<i>v.</i>	lease



练习

一、复述本课案情：

二、根据课文内容，回答下面的问题：

1. 为什么说课文所涉案件是一场“无中生有”的索赔战？
2. 王老板手中持有一份什么样的合同？他所持的合同有法律效力吗？
3. 张律师明知这场官司失败的可能性很大，为什么还是接了这个案子？
4. 张律师说，她要打这场战争，“必须隐瞒自己的军情，摸清对方的作战思路和兵力配置”，这是什么意思？除了要求王老板对合同被烧毁事保密外，她还隐瞒了些什么？



5. 张律师在法庭开庭审理前都做了哪些准备工作?
6. 张律师向法庭申请,要求A公司拿出合同原件,意味着什么?
7. 张律师为什么说这是她这几年办过的最过瘾的一场诉讼?

三、根据课文内容,模拟法院庭审过程,分角色展开法庭辩论:

法官、原告代理律师、被告代理律师

四、根据下面的案情回答问题:

李小姐通过一家房地产中介公司,与王先生签订了《房屋买卖合同》。合同约定:“王先生将一处房屋以80万元出售给李小姐,当日支付24万元,用于结清王先生购买该房的银行按揭款,合同签署后十日交房,逾期一日支付房款1%的违约金。”合同签字后,李小姐当日就支付了首付款,同时双方去银行办妥了结清王先生的按揭尾款、解除抵押等手续,王先生还配合李小姐向银行办理了申请贷款的手续。各方只等银行放贷结清购房余款,把房屋过户给李小姐。不料,房地产中介公司把房产证原件丢失,银行无法放贷。王先生不愿协助中介公司去补办房产证,随后又委托另外一家房地产公司售房,总价100万元。李小姐与中介公司、王先生协商无果,不得不上诉法庭。在律师的帮助下,李小姐向法院申请财产保全,在起诉前查封了涉案房屋。法庭最后判决:继续履行合同,王先生还必须支付未按时交房的违约金,否则,法院将强制办理过户手续。

1. 李小姐是否履行了合同的约定?
2. 王先生一房二卖是否违约?
3. 李小姐在起诉前为什么要向法院申请财产保全?
4. “逾期一日支付房款1%的违约金”,一日的违约金是多少? 如果应付的违约金过高,也必须支付吗?
5. 法庭为什么最后作出那样的判决?

五、阅读课本,解释词语:

1. 无中生有:本是一个贬义词,意思是凭空捏造。课文中,这个成语出

现了四次,有的用作贬义,有的用作褒义。请指出来,哪儿是贬义?哪儿是褒义?用作褒义的“无中生有”是什么意思?

2. 一时无语:请解释词义。张律师听了王老板的陈述后,为什么会“一时无语”?

六、阅读下面的成语、俗语故事,然后回答问题:

明修栈道,暗度陈仓:这是一句军事术语,也是古代一个著名的战例。秦朝末年,楚(霸王项羽)汉(刘邦)争夺天下,双方约定,谁先攻下秦朝都城咸阳,谁得天下。项羽势力强大,迫使先入咸阳的刘邦退居偏远的汉中(今陕西南部)和巴蜀(今重庆、四川)地区。为防止刘邦再入关中(指陕西咸阳、西安一带),项羽派重兵把守刘邦进入关中的必经之地陈仓(今陕西宝鸡市东)。刘邦退居汉中途中,将长达好几百里的栈道全部烧掉,以示无再回关中之心,以打消项羽的疑虑,使其疏于戒备。所谓“栈道”,是指在悬崖峭壁的险要地方凿孔支架,铺上木板而建成的通道,可以行军、运输粮草。同年八月,时机成熟,刘邦派大将带领一万人修五百里栈道,限一月内修复。这样浩大的工程,在常人看来,即使三年也不可能完成,因而麻痹了陈仓的守将。栈道如期修复,刘邦率精锐部队沿隐秘的山间小路,翻山越岭,偷袭了陈仓,进而挺进关中,为建立汉朝奠定了基础。

1. 根据上面的故事,说说“明修栈道,暗度陈仓”是什么意思?
2. 张律师说采用“明修栈道,暗度陈仓”的策略,显然是个比喻的说法,她所说的“栈道”“陈仓”是指什么?

第三课 “阴阳合同”案



案情

张先生：刘律师，我想向您咨询一个法律问题。

刘律师：好，您请说。

张先生：我把我在黄金地段的一套90平方米的房子卖了，在一家房地产中介公司的主持下，与买方邓先生签订了买卖合同。



刘律师：合同是在双方自愿情况下签订的，又有正规的房地产公司作中介，应该是有效合同。合同履行了吗？

张先生：履行了。售价是160万元，按合同的约定，邓先生当日就付清了首付款120万元，还付了4万元中介费。

刘律师：合同履行很顺利嘛，那还有什么问题呢？

张先生：我的那套房刚买了四个月，现在出售就得交纳营业税。

刘律师：是。按国家规定（2009年），未住满两年的普通住房在交易时，需交纳差额的5.5%的营业税。

张先生：签约的时候，中介公司告诉我有这么一项税收政策。我一算，5.5%的差价差不多就是10万元，我就不想卖了。可邓先生买房心切，他说他可以替我出这10万。