

ENGLISH FOR BUSINESS NEGOTIATION



国际商务谈判核心英语

杨国俊 邱革加 刘瑾 杨娜 编著

- ◆ 45个谈判案例 诚信交易 ◆ 90个谈判秘诀 妙理玄机
- ◆ 400条谈判习语 应变流利 ◆ 国际投标全景 实力拼比

中国国际广播出版社

国际商务谈判核心英语

杨国俊 邱革加 刘瑾 杨娜 编著



中国国际广播出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判核心英语/ 杨国俊等编著. —北京:
中国国际广播出版社, 2011.9
ISBN 978-7-5078-3374-4

I. ①国… II. ①杨… III. ①国际商务—商务谈判—
英语 IV. ①H31

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第160450号

国际商务谈判核心英语

编 著	杨国俊 邱革加 刘 瑾 杨 娜
责任编辑	李 卉
版式设计	国广设计室
责任校对	徐秀英
出版发行	中国国际广播出版社(83139469 83139489[传真])
社 址	北京复兴门外大街2号(国家广电总局内)
	邮编: 100866
网 址	www.chirp.com.cn
经 销	新华书店
印 刷	环球印刷(北京)有限公司
开 本	710×1000 1/16
字 数	280 千字
印 张	20.75
版 次	2011年9月 北京第一版
印 次	2011年9月 第一次印刷
书 号	ISBN 978-7-5078-3374-4 / H·382
定 价	48.00 元

国际广播版图书 版权所有 盗版必究
(如果发现印装质量问题, 本社负责调换)



全球经济一体化的进程中，中国对外开放政策顺应潮流，中国经济发展借势而动，对外经贸合作领域日益广阔，“走出去、请进来”已经成为中国企业发展的主流思路。由于拥有丰富的人力资源和自然资源，中国已经成为世界经贸技术合作和投资的热点；中国企业为了寻求新的发展空间，纷纷到国外投资建厂和开发资源。在这种大规模的跨国经济活动中，国际经贸谈判的作用日渐明显，国际经贸谈判业已成为多数大中型企业日常工作的一部分，既懂经贸[HTK]知识又能用英语驾驭经贸谈判程序的人才倍受青睐。

国际经贸谈判涉及到与项目投资和商品买卖有关的广泛领域，谈判双方可以是政府之间、贸易组织之间、国有或者私营公司之间。谈判内容主要涉及到与最终签订合同和执行合同有关的各种条款，常见条款有价格、数量和质量、佣金、包装、代理、保险、装运、支付、申诉、合同责任和商务仲裁，特殊项目的谈判还涉及到技术转让、补偿贸易、加工贸易和合资企业。谈判的语言要能够引起对方的注意力，符合具体的谈判情景，避免过于学术化，既要据理力争又要礼貌谦让，既要沉着坚定又要诚挚友好。本书针对经贸谈判的英语语言特点和常用场景而编写，呈现各种经贸合同条款谈判中的冲突和决断范例，模拟经贸谈判的实际场景，传达经贸英语谈判的艺术技巧，为提高经贸谈判英语口语的应用能力提供易懂、易用、易通的实践方法。

全书共分两部分。第一部分包括 15 个单元，每个单元分为谈判意识→谈判对话→谈判语句→谈判秘诀→随机应辩。谈判意识：约 240 个单词，讲述该单元

主题的重要概念及谈判要点；谈判对话：由紧扣单元主题的三个谈判对话组成，表达该单元主题谈判场景中的冲突与决断，是单元的主体部分；谈判语句：与单元主题相关的 20 个常用谈判语句，英汉对照，为单元主题的谈判习练提供更加丰富的句式选择；谈判秘诀：是经贸谈判中的策略技巧，约 370 个单词；随机应辩：为经贸英语谈判口语的有效交流提供用来引导思路和组织语言的多种惯用语，包括如何开始谈判、转换事项、征求意见、陈述意见、插话和阻止插话、表达信心和使人放心、陈述事实、提出建议、回应建议、表示同意、表示异议、要求给予解释或更多信息、解释和消除误解、要求确认、确定和分析谈判障碍、结束谈判。每单元后为该单元配有单元参考译文。第二部分是“国际投标竞争全景模拟”，用连续的场景模拟形式，表现了一个发展中国家在资源开发和利用过程中的国内意见分歧和国际竞争情景，给国际经贸谈判提供了一个生动实用的全景案例。

本书阐述经贸谈判意识、重视口语谈判实践、拓展经贸谈判知识、发展经贸谈判技巧、提高经贸谈判口语能力。适合于大学和职业技术学院用于经贸英语口语教学，也可以作为经贸谈判从业人员习练英语口语、寻求经贸谈判策略及学习经贸谈判英语语言技巧的参考工具书。虽然在编写过程中努力精雕细琢，仍难免有遗漏欠妥之处，希望专家、读者不吝赐教，深表感激。

编著者



Part I

Unit One Price Conflicts and Decisions

价格谈判冲突与决断 /2

- 1 Negotiation Awareness 谈判意识 /3
- 2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /4
 - Dialogue 1. Your Price Is Really High 你方价格实在太高 /4
 - Dialogue 2. Can We Meet Each Other Half Way? 我们各让一半好吗? /6
 - Dialogue 3. You've Come a Long Way to Meet Me 你已经作了很大的让步 /7
- 3 Negotiation Statements 谈判语句 /9
- 4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /11
 - 1. Be Prepared 充分准备 /11
 - 2. Understand the Needs of Your "Adversary" 了解对手的需求 /11
 - 3. Know What Your Needs Are 明白己方的需求 /12
 - 4. Negotiations Involve on Going Relationships 谈判着眼长远关系 /12
 - 5. Every Negotiation Is Different 谈判不能千篇一律 /12
- 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /13
 - ▣ Starting Negotiations 开始谈判 /13
 - ▣ Moving to the Next Item 转换谈判事项 /14

第一单元参考译文 /14

- 1. 谈判意识 /14
- 2. 谈判对话 /15
- 4. 谈判秘诀 /18

Unit Two Quality-and-Quantity Conflicts and Decisions

质量和数量谈判冲突与决断 /19

- 1 Negotiation Awareness 谈判意识 /20
- 2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /21
 - Dialogue 1. Quality and Design Not Suitable 质量和图案不合适 /21
 - Dialogue 2. Goods Guaranteed to Be up to Export Standards 货物保证达到出口标准 /22
 - Dialogue 3. Poultry Not up to Our Standards 禽类制品没有达到我方质量标准 /25
- 3 Negotiation Statements 谈判语句 /26
- 4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /28
 1. Never Lie 讲究诚实 /28
 2. Be Fair 讲究公平 /28
 3. Don't Tip Your Hand 不要摊牌 /29
 4. Be Flexible 随机应变 /29
 5. Winning Isn't Everything 赢不是惟一目的 /29
 6. Quit While You Are Ahead 见好就收 /29
- 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /30
 - ▣ Asking for an Opinion 征求意见 /30

第二单元参考译文 /31

1. 谈判意识 /31
2. 谈判对话 /31
4. 谈判秘诀 /34

Unit Three Commission Conflicts and Decisions

佣金谈判冲突与决断 /35

- 1 Negotiation Awareness 谈判意识 /36
- 2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /37
 - Dialogue 1. Impossible to Make Any Further Concession 不可能作出更大让步 /37
 - Dialogue 2. There May Be Some Truth in What You Say 你的话也许有些道理 /38
 - Dialogue 3. The Terms Are Rather Harsh on Us 这些条款对我们太苛刻 /40
- 3 Negotiation Statements 谈判语句 /41
- 4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /43
 1. Learn to Be Surprised 学会诧异 /43

2. Ask Your Customers More Questions 多询问客户 /43
3. Negotiate at Every Opportunity 不失时机练谈判 /44
4. Maintain “Walk away” Power 保留退出谈判的权利 /44
- 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /44

▣ Stating an Opinion 陈述意见 /44

第三单元参考译文 /45

1. 谈判意识 /45
2. 谈判对话 /46
4. 谈判秘诀 /47

Unit Four Packing Conflicts and Decisions

包装谈判冲突与决断 /49

- 1 Negotiation Awareness 谈判意识 /50
- 2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /51
 - Dialogue 1. To Make Sure That the Packing Is Seaworthy 务必使包装经得起海运 /51
 - Dialogue 2. To Submit to the Regulations of Our Government 必须服从政府的规定 /53
 - Dialogue 3. Keep Making Improvements in Packing 在包装方面不断改进 /55
- 3 Negotiation Statements 谈判语句 /57
- 4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /58
 1. Evaluate Your Own Negotiating Performance 评价你自己的谈判表现 /58
 2. Role-play Negotiation Beforehand 事先演练谈判 /59
 3. Understand the Meaning of “Win-win” 理解双赢意义 /59
 4. Understand the Situational Dynamics 把握情景动态 /59
 5. Recognize That People Often Ask for More than They Expect to Get
要知道人的欲望常常高于期望 /59
 6. Minimizing the Minor Gaffes 避免细节过失 /60
- 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /60

▣ Interrupting and Blocking 插话和阻止插话 /60

第四单元参考译文 /61

1. 谈判意识 /61
2. 谈判对话 /62
4. 谈判秘诀 /64

Unit Five Agency Conflicts and Decisions

代理谈判冲突与决断 /66

1 Negotiation Awareness 谈判意识 /67

2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /68

Dialogue 1. We Are Still at the Get-acquainted Stage 我们仍然处在相互了解阶段 /68

Dialogue 2. To Continue Your Efforts in Building a Large Turnover

请你方继续努力扩大营业额 /69

Dialogue 3. To Promote Your Products More Vigorously 为了更加努力推销你方产品 /71

3 Negotiation Statements 谈判语句 /73

4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /75

1. Careful Assessment 精心评估 /75

2. Step Aside from Hardballers 回避刻薄的谈判对手 /75

3. Find out the Interest of the Other Side 发现谈判对手的兴趣点 /75

4. Make the Hardballer Look Good 为刻薄的谈判对手留足面子 /76

5. Knowing When to Walk Away 知道何时退出谈判 /76

6. Enjoy the Negotiation Process 享受谈判过程 /76

5 Wisdom Phrases 随机应辩 /76

□ Expressing Confidence and Reassuring 表达信心和使人放心 /76

第五单元参考译文 /77

1. 谈判意识 /77

2. 谈判对话 /78

4. 谈判秘诀 /80

Unit Six Insurance Conflicts and Decisions

保险谈判冲突与决断 /82

1 Negotiation Awareness 谈判意识 /83

2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /84

Dialogue 1. What If We Change to "All Risks"? 我们改投综合险如何? /84

Dialogue 2. We Refuse to Indemnify You for the Losses 我们拒绝赔偿你们的损失 /86

Dialogue 3. I Don't Think Your Insurers Need Be Liable 你方保险公司不应承担责任 /88

3 Negotiation Statements 谈判语句 /90

4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /92

1. Do Research into Concession Value 进行让步价值研究 /92
 2. Use Time to Add Uncertainty 利用时间增加不确定性 /92
 3. Balance Must Be Achieved 让步必须达到平衡 /92
 4. Not Make Huge Concessions 不能大幅度让步 /92
 5. Decreasing the Amount of Concessions Gradually 逐渐减少让步幅度 /93
 6. Beware of “Insignificant” Concessions 当心微小的让步 /93
- 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /93
- ▢ Stating a Fact 陈述事实 /93

第六单元参考译文 /94

1. 谈判意识 /94
2. 谈判对话 /94
4. 谈判秘诀 /97

Unit Seven Shipment Conflicts and Decisions

装运谈判冲突与决断 /99

- 1 Negotiation Awareness 谈判意识 /100
- 2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /101
 - Dialogue 1. Great Demand on Shipping Lately 最近对海运需求很大 /101
 - Dialogue 2. To Advance the Shipment to Early April 把装运时间提前到四月上旬 /103
 - Dialogue 3. Another Possibility to Ensure a Prompt Delivery 还有可能保证迅速交货 /104
- 3 Negotiation Statements 谈判语句 /106
- 4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /107
 1. Use Straw Man Approach 使用挡箭牌手段 /107
 2. Never Try to Abuse a Concession 千万别滥用让步 /108
 3. Tip the Control Factor in Your Favor 使谈判控制因素对己有利 /108
 4. Reaching an Agreement That Works for Both Sides 达成的协议要对双方有利 /108
- 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /109
 - ▢ Making a Proposal 提出建议 /109

第七单元参考译文 /110

1. 谈判意识 /110
2. 谈判对话 /110
4. 谈判秘诀 /112

Unit Eight Payment Conflicts and Decisions

支付谈判冲突与决断 /114

1 Negotiation Awareness 谈判意识 /115

2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /116

Dialogue 1. We Have Never Done Business on Such Terms

我们从来没有按这种条件成交过 /116

Dialogue 2. We Insist on This Customary Practice 我们要求遵守这个惯例 /118

Dialogue 3. We Agree to Use Payment by D/P at Sight

我们同意采用即期付款交单方式 /119

3 Negotiation Statements 谈判语句 /121

4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /123

1. Express Understanding 表示理解 /123

2. Don't React to Attacks 对非难不要还击 /124

3. Ask Questions 善于提问 /124

4. Don't Argue 不要争论 /124

5. Set aside the Major Impasse 暂时撇开严重僵局 /124

6. Avoid Going Right to Their Final Number 避免一竿子插到底 /125

5 Wisdom Phrases 随机应辩 /125

▣ Responding to a Proposal 回应建议 /125

第八单元参考译文 /126

1. 谈判意识 /126

2. 谈判对话 /126

4. 谈判秘诀 /129

Unit Nine Conflicts and Decisions in Complaints and Claims

申诉和索赔的谈判冲突与决断 /131

1 Negotiation Awareness 谈判意识 /132

2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /133

Dialogue 1. Our End Users Made a Strong Protest 我们的最终用户提出了强烈抗议 /133

Dialogue 2. The Case is Too Serious to Be Overlooked 情况严重不容忽视 /135

Dialogue 3. The Content Not Up to Your Own Standard 含量没有达到你方自己的标准 /136

3 Negotiation Statements 谈判语句 /138

4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /140

1. Get Rid of Misunderstandings 消除误区 /140
 - ▣ Negotiating Involves Competition 谈判需要竞争 /140
 - ▣ Negotiating Involves Bargaining 谈判需要讨价还价 /140
 - ▣ Negotiating Always Involves Compromise 谈判总是需要妥协 /140
 - ▣ Negotiations Involve Trickery and Manipulation 谈判需要欺骗和操纵 /141
 2. Build the Good Relationship 建立融洽关系 /141
 3. Find out Never-agains of the Other Side 查明对方的谈判教训 /141
 - 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /141
 - ▣ Expressing Agreement 表示同意 /141
- 第九单元参考译文 /143
1. 谈判意识 /143
 2. 谈判对话 /143
 4. 谈判秘诀 /145

Unit Ten Technology Transfer Conflicts and Decisions

技术转让谈判冲突与决断 /147

- 1 Negotiation Awareness 谈判意识 /148
- 2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /149
 - Dialogue 1. The Technology Would Soon Be Out of Date 这种技术很快就会过时 /149
 - Dialogue 2. The Royalty Rate and the Initial Down Payment Are Too High
提成费和入门费都偏高 /151
 - Dialogue 3. We'd Like to Transfer the Right to Use the Patent
我们愿意转让专利使用权 /153
- 3 Negotiation Statements 谈判语句 /155
- 4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /157
 1. Separate People from Problems 分别对待人和问题 /157
 2. Focus on Interests, Not Positions 着眼利益而不是立场 /158
 3. Invent Options That Will Satisfy Both Parties 创造双方满意的选择项目 /158
 4. Insist on Objective Criteria 坚持客观标准 /158
 5. Be an Emphatic Listener 洗耳恭听 /158
 6. Never Make the First Offer 不要首先报盘 /158
 7. Attention to Silence Effect 重视沉默效应 /159
- 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /159
 - ▣ Expressing Disagreement 表示异议 /159

第十单元参考译文 /160

1. 谈判意识 /160
2. 谈判对话 /161
4. 谈判秘诀 /164

Unit Eleven Conflicts and Decisions in Contract Terms

合同条款谈判冲突与决断 /166

- 1 Negotiation Awareness 谈判意识 /167
- 2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /168
 - Dialogue 1. The Quality Only Be Guaranteed for Two Years 只有两年的质量担保期 /168
 - Dialogue 2. All the Terms Should Meet with Unanimous Agreement
所有条款都要经过一致同意 /170
 - Dialogue 3. On the Whole the Contract Seems Perfectly in Order 合同总体上无懈可击 /172
- 3 Negotiation Statements 谈判语句 /174
- 4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /176
 - 1. Understanding of Power 认识谈判力量 /176
 - 2. Time Is an Important Element 时间要素至关重要 /176
 - 3. Educate, Don't Intimidate 多开导不胁迫 /176
 - 4. Beware of the Trap of Good Cop and Bad Cop 当心白脸加红脸陷阱 /176
 - 5. Learn to Evaluate Successful Negotiations 学会评估成功的谈判 /177
- 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /177
 - ▣ Asking for Clarification or Further Information 要求给予解释或更多信息 /177

第十一单元参考译文 /178

1. 谈判意识 /178
2. 谈判对话 /179
4. 谈判秘诀 /182

Unit Twelve Compensation Trade Conflicts and Decisions

补偿贸易谈判冲突与决断 /183

- 1 Negotiation Awareness 谈判意识 /184
- 2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /185
 - Dialogue 1. In a Good Position to Enter into Compensation Trade
有足够的 ability 进行补偿贸易 /185

Dialogue 2. To Earn Foreign Exchange to Offset Our Hard Currency

我们要赚取外汇补偿硬通货 /187

Dialogue 3. To Resort to More Flexible Ways of Business 寻求更灵活的交易方式 /189

3 Negotiation Statements 谈判语句 /191

4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /193

1. Never Narrow Negotiations Down to One Issue 别把谈判局限在一个问题上 /193

2. Understand Different Perspectives 认识不同的观点 /193

3. Use Different Gambits 使用不同谈判策略 /194

4. Solve the Issue of the Other Side 为对方解决问题 /194

5. To Negotiate Only with Someone Who Has the Authority 只和权威人士谈判 /194

5 Wisdom Phrases 随机应辩 /195

▣ Explanation and Correcting Misunderstanding 解释和消除误解 /195

第十二单元参考译文 /196

1. 谈判意识 /196

2. 谈判对话 /196

4. 谈判秘诀 /199

Unit Thirteen Processing Trade Conflicts and Decisions

加工贸易谈判冲突与决断 /201

1 Negotiation Awareness 谈判意识 /202

2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /203

Dialogue 1. Assembling Color TV Sets with Supplied Components 来料装配彩色电视机 /203

Dialogue 2. Assembling Video Recorders with Supplied Components 来料装配录像机 /205

Dialogue 3. Processing Shoes with Supplied Materials 来料加工鞋子 /208

3 Negotiation Statements 谈判语句 /210

4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /212

1. Build Trust 确立信任态度 /212

2. Move beyond Your Own Positions 跨出你自己的立场 /212

3. Own Your Power 把握自己的强势 /212

4. Know What a Win Is 明白赢的概念 /213

5 Wisdom Phrases 随机应辩 /213

▣ Asking for Confirmation 要求确认 /213

第十三单元参考译文 /214

- 1.谈判意识 /214
- 2.谈判对话 /215
- 4.谈判秘诀 /218

Unit Fourteen Conflicts and Decisions in Establishing Joint Ventures

合资企业谈判冲突与决断 /219

- 1 Negotiation Awareness 谈判意识 /220
 - 2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /221
 - Dialogue 1. Investment Always Involves Risks 投资总是有风险的 /221
 - Dialogue 2. Management of the Joint Venture 合资企业的经营管理 /223
 - Dialogue 3. To Confirm the Responsibilities of Each Party 确认各方责任 /225
 - 3 Negotiation Statements 谈判语句 /228
 - 4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /230
 1. Develop a Game Plan 完善行动策略 /230
 2. Attack the Problem, Not the People 攻克难题不是攻克对手 /230
 3. Treat the Other Side as Your Ally 谈判对方是盟友 /230
 4. Be Patient 倾注耐心 /230
 5. Consider the Consequences of No Agreement 对无法达成一致考虑在先 /230
 6. Find out the Rationale behind the Numbers 弄清数字暗含的基本原理 /231
 - 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /231
 - ▣ Identifying and Analyzing Obstacles 确定和分析谈判障碍 /231
- 第十四单元参考译文 /232
- 1.谈判意识 /232
 - 2.谈判对话 /232
 - 4.谈判秘诀 /236

Unit Fifteen Arbitration Conflicts and Decisions

仲裁谈判冲突与决断 /237

- 1 Negotiation Awareness 谈判意识 /238
- 2 Negotiation Dialogues 谈判对话 /239
 - Dialogue 1. No Objection to Arbitration Conducted in China 不反对在中国执行仲裁 /239
 - Dialogue 2. To Include an Arbitration Clause in the Contract
必须在合同中写入仲裁条款 /241

- Dialogue 3. We Should Try to Iron out Our Differences 我们应该努力消除分歧 /243
- 3 Negotiation Statements 谈判语句 /245
- 4 Negotiation Tips 谈判秘诀 /247
1. Create a Team Atmosphere 创造团队气氛 /247
 2. Make Assessment of Political Risks 评估政治风险 /248
 3. Resolve Disputes through Direct Negotiations 通过直接谈判解决争议 /248
 4. Resolve Disputes through Mediation 通过调解解决争议 /248
- 5 Wisdom Phrases 随机应辩 /249
- Closing a Negotiation 结束谈判 /249
- 第十五单元参考译文 /250
1. 谈判意识 /250
 2. 谈判对话 /250
 4. 谈判秘诀 /253

Part II

Simulated Panorama of International Bidding Competition

国际投标竞争全景模拟 /255

- Scene 1. Inspecting Investment Environment 考察投资环境 /257
- Scene 2. Our Country Lacks Natural Resources 我们国家缺乏天然资源 /259
- Scene 3. Discovery of an Important New Source of Natural Wealth
发现了重要的新型天然资源 /262
- Scene 4. Perhaps We Can Get a Better Offer 也许我们会得到更优惠的报盘 /264
- Scene 5. We Need a Full-scale Feasibility Study 我们需要全方位的可行性研究 /267
- Scene 6. The Main Question You Must Answer Is Really Very Simple
你要回答的主要问题非常简单 /270
- Scene 7. Capital Cost of the Factory Would Be Enormous 工厂的资本投入是巨大的 /273
- Scene 8. Different Opinions about Bid Invitation 关于招标的不同意见 /276
- Scene 9. To Find a Bidder Who Will Guarantee a Market 寻求有市场保证的投标人 /280
- Scene 10. To Approach Suitable Companies to Form a Consortium
寻求合适的公司组成财团 /283
- Scene 11. To Persuade Another Company to Join the Consortium
说服另一家公司加入财团 /286

Scene 12. We Shall Do Everything to Help the Project

我们将尽一切努力帮助这个项目 /289

Scene 13. We Want These Firms with Us All the Way

希望这些公司始终如一和我方保持一致 /293

Scene 14. It's Fairly Normal at This Stage for Bidders to Offer Extras

在投标的这个阶段投标商提供更优惠的条件很正常 /296

Scene 15. What We Want Is Something Really Suitable 我们只需要适合当地条件的帮助 /300

Scene 16. All the Plateau Needs Is Solar Panels 整个高原都需要太阳能电池组 /303

Scene 17. Your Bid Has Been Accepted 你方中标了 /305

Bibliography

参考文献 /310