

对外贸易
英语会话手册

辽宁财经学院
对外贸易系

对外贸易 英语会话手册

(内部试用)

第一部分

辽宁财经学院
对外贸易系

1973年3月

毛主席语录

思想上政治上的路线正确与否是决定一切的。

独立自主、自力更生。

已经获得革命胜利的人民，应该援助正在争取解放的人民的斗争，这是我们的国际主义的义务。

中国人民愿意同世界各国人民实行友好合作，恢复和发展国际间的通商事业，以利发展生产和繁荣经济。

中国人在国际交往方面，应当坚决、彻底、干净、全部地消灭大国主义。

我们作宣传工作的同志有一个宣传马克思主义的任务。这个宣传是逐步的宣传，要宣传得好，使人愿意接受。不能强迫人接受马克思主义，只能说服人接受。

前 言

为了贯彻落实伟大领袖毛主席关于“**文科要把整个社会作为自己的工厂**”的指示，为了满足工农兵学员在开门办学过程中参加外贸工作实践的需要，我们编写了《对外贸易英语会话手册》。

《手册》以路线为纲，坚持无产阶级政治挂帅，尽量结合外贸实际。内容包括“日常会话”和“业务谈判”两大部份，共十九节，均为中英文对照。其中每节包括不同内容的几段对话和有关的常用表达方式及常用词汇。文字力求浅显易懂，容易上口。

在编写过程中，承外贸部、北京各进出口总公司、大连和上海外贸局及各进出口分公司、有关兄弟院校、工厂、人民公社等单位的大力支持和协助，在此表示衷心感谢。

由于我们水平所限，加之对外贸战线上的新生事物和经验调查研究不够，《手册》中一定存在不少缺点和错误，热切地希望同志们批评指正。

C O N T E N T S

Part One

Every-day English

I. On the Arrival of a Foreign Guest

At the Airport
At the Customs
In the Waiting-room
On the Way
At the Service Desk
In the Room

II. Meals

Invitation to a Dinner
Before Dinner Starts
At the Dinner Table
After-dinner Tea

III. Seeing a Doctor

A Call on the Guest at the Hotel
On the Way to the Hospital
At the Hospital
On the Way Back to the Hotel

目 录

第 一 部 分

日 常 会 话

I. 迎接外宾

在机场.....	2
在海关.....	4
在候机室.....	4
在途中.....	6
在接待台.....	10
在房间里.....	12

II. 宴会

邀请赴宴.....	22
宴席前.....	22
宴席间.....	26
席后小憩.....	34

III. 看病

旅馆访问外宾.....	46
去医院途中.....	48
在医院.....	50
在返回旅馆的途中.....	52

Back at the Hotel

IV. Telephone Calls

V. Sports

Invitation to a Gymnastic Show

At the Stadium

During the Show

VI. Theatre-going

Before the Performance

During the Interval

After the Performance

VII. Sightseeing and Visits

1. A VISIT TO THE EXHIBITION OF HISTORICAL RELICS UNEARTHED DURING THE PROLETARIAN CULTURAL REVOLUTION

2. A VISIT TO THE PALACE MUSEUM

The External Section

The Internal Section

The Imperial Garden

3. A VISIT TO A PEOPLE'S COMMUNE

In the Reception Room

In the Fields

A Brigade Clinic

At a Commune Member's Home

4. A VISIT TO A MACHINE TOOL PLANT

In the Reception Room

In the Various Workshops

回到旅馆·····	56
-----------	----

IV. 电话联系 ····· 68

V. 体育运动

邀请观看体育表演·····	82
在体育场·····	84
观看体育表演·····	86

VI. 观剧

开演前·····	100
幕间休息·····	102
观剧后·····	106

VII. 参观访问

1. 参观无产阶级文化大革命中出土文物展览·····	116
2. 参观故宫·····	130
外宫·····	130
内宫·····	134
御花园·····	134
3. 参观人民公社·····	138
在接待室·····	138
在田地里·····	142
大队卫生所·····	148
访问社员家庭·····	152
4. 参观机床厂·····	160
在接待室·····	160
在各车间·····	164

The Factory's Nursery and Kindergarten

5. A VISIT TO A UNIVERSITY

The Day before the Visit

In the Reception Room

After a Lecture

Going round the Various Departments

VIII. Shopping

Before the Tour

On the Way

The China Department

The Woollen Outerwear Department

The Arts and Crafts Department

IX. On the Departure of a Foreign Guest

Bidding Farewell

Getting Ready for the Departure

The Last Adieu

Appendix

VOCABULARY AND EXPRESSIONS

Part Two

Business Talks

I. Inquiry & Offer

EXPORT

1. Talk with New Customer
2. Talk with Regular Visitor
3. Push Sale on New Market

在工厂托儿所和幼儿园	176
5. 参观大学	184
参观前夕	184
在接待室	188
听课后	190
走访各系	194
VIII. 购买东西	
出发以前	208
在途中	210
瓷器部	214
羊毛外衣部	216
手工艺品部	218
IX. 机场送行	
辞行	232
出发前的准备	234
送别	238

附 录

第 二 部 分

业 务 谈 判

I. 询价与报价

出 口	312
1. 与新客户洽谈	312
2. 与老客户洽谈	318
3. 推销商品	322

4. Items Unavailable (A)

5. Items Unavailable (B)

IMPORT

1. General Inquiry

2. Items Uninterested (A)

3. Items Uninterested (B)

II. Price

IMPORT

1. High Price Insisted upon

2. Better Price Reasoned for

3. Price Concession

4. Conclusion of Business

EXPORT

1. Price Haggling

2. Commission

3. Price Adjustment

4. Refutation of Slander on

Our Price

III. Quality & Specifications

1. Order against Sample

2. Contamination

IV. Quantity

1. Shortage of Supply

2. Long-term Agreement

V. Packing

1. Customer's Suggestions

4. 无货供应 (甲)	326
5. 无货供应 (乙)	330
进 口	334
1. 一般询价	334
2. 无需要商品 (甲)	338
3. 无需要商品 (乙)	344

II. 价格

进 口	354
1. 坚持高价	354
2. 斗价	358
3. 让价	366
4. 成交	368
出 口	372
1. 论价	372
2. 佣金	376
3. 调价	378
4. 驳斥对我价格的污蔑	382

III. 品质规格

1. 凭样订购	394
2. 污染问题	398

IV. 数量

1. 供应短缺	408
2. 长期协议	412

V. 包装

1. 客户的建议	420
----------------	-----

2. General Introduction

3. Talk on Jute Bag

VI. Shipment & Transportation

1. Delivery & Transshipment

2. Chartering & Loading

VII. Other Terms

1. Payment & Currency

2. Insurance, Inspection & Arbitration

VIII. Claims

IMPORT

1. On Inferior Goods

2. Refutation of Seller's False Argument

EXPORT

1. On Packing Breakage

2. On Quality Deterioration

IX. Agency

1. Offer as Agent Declined

2. Agency Agreement

3. Questions Arising from Execution of
Agreement

X. Official Interview

1. Meet Trade Delegation from Third
World Country

2. Meet Capitalist Boss

3. Meet Official from Foreign Commercial
Councillor's Office

2. 一般介绍.....	424
3. 麻袋问题.....	428
VI. 装船及运输	
1. 交货和转船.....	436
2. 租船和装货.....	440
VII. 其它条款	
1. 支付与币制.....	452
2. 保险、商检及仲裁.....	456
VIII. 索赔	
进 口.....	470
1. 交货品质低劣.....	470
2. 驳斥卖方诡辩.....	474
出 口.....	480
1. 包装破损.....	480
2. 变质.....	484
IX. 代理	
1. 拒绝要求代理.....	498
2. 代理协议.....	502
3. 执行协议期间产生的问题.....	506
X. 正式接见	
1. 会见第三世界国家贸易代表团.....	518
2. 会见大资本家.....	524
3. 会见外国商务参赞处官员.....	532

第 一 部 分

日 常 会 话

I. On the Arrival of a Foreign Guest

AT THE AIRPORT

- L: Excuse me, but aren't you Mr. A?
- A: Yes, I am.
- L: I'm an interpreter from the China National XX Corporation. My name is Li.
- A: How do you do, Mr. Li?
- L: How do you do? Our director, Mr. Chang has come to meet you. May I introduce him to you? This is our director, Mr. Chang. This is Mr. A from XX.
(They exchange how do you do's.)
- A: It's awfully nice of you to come to meet me, Mr. Chang.
- C: Oh, it's a pleasure. I hope you've had a pleasant trip.
- A: Quite a nice one, thank you.
- C: Is this your first trip to China, Mr. A?
- A: Yes, the very first.
- C: I hope you'll have a pleasant stay here.
- A: Thank you. I'm sure I shall enjoy it.
- L: The bag seems quite heavy. May I help you with it?
- A: No, thanks. I can manage it all right.
- L: Shall we go through the customs formalities first? It'll take just a minute.
- A: Well, Mr. Li, I'm a total stranger here; I suppose the safest way is to put myself at your disposal. Whatever you say goes.
- C: Mr. A, I'm sorry I'll have to leave you now as I have an appointment at 10. I'm sure Mr. Li will look into everything for you, and take you to the hotel.

1. 迎 接 外 宾

在 机 场

李：对不起，请问你是艾先生吗？

艾：是的。我就是。

李：我是中国××公司的翻译，我姓李。

艾：你好。李先生。

李：你好。我们的经理张先生来这里迎接你。我来介绍一下，这是我们的经理张先生，这是从××来的艾先生。

（艾、张互相问好）

艾：张先生，你太好了，来接我。

张：我很高兴来接你，一路上很好吧！

艾：谢谢，很好。

张：艾先生，你是初次来中国吗？

艾：是的，还是第一次呐。

张：希望你在中国过得很好。

艾：谢谢，我一定会很愉快的。

李：这旅行袋好象很沉，我来替你拿吧！

艾：不用，谢谢，我自己能行。

李：我们先去办理海关手续好吗？几分钟就行。

艾：李先生，我在这里人地生疏，我看一切由你作主最保险，你说怎么办就怎么办。

张：艾先生，十点钟我有个约会，不能久陪了。李先生会为你照看一切并送你去旅馆的。