



马丁行业英语系列

Martin's Vocational English Series

海
龟
派



Oral English for Business

商务英语 口语简易教程

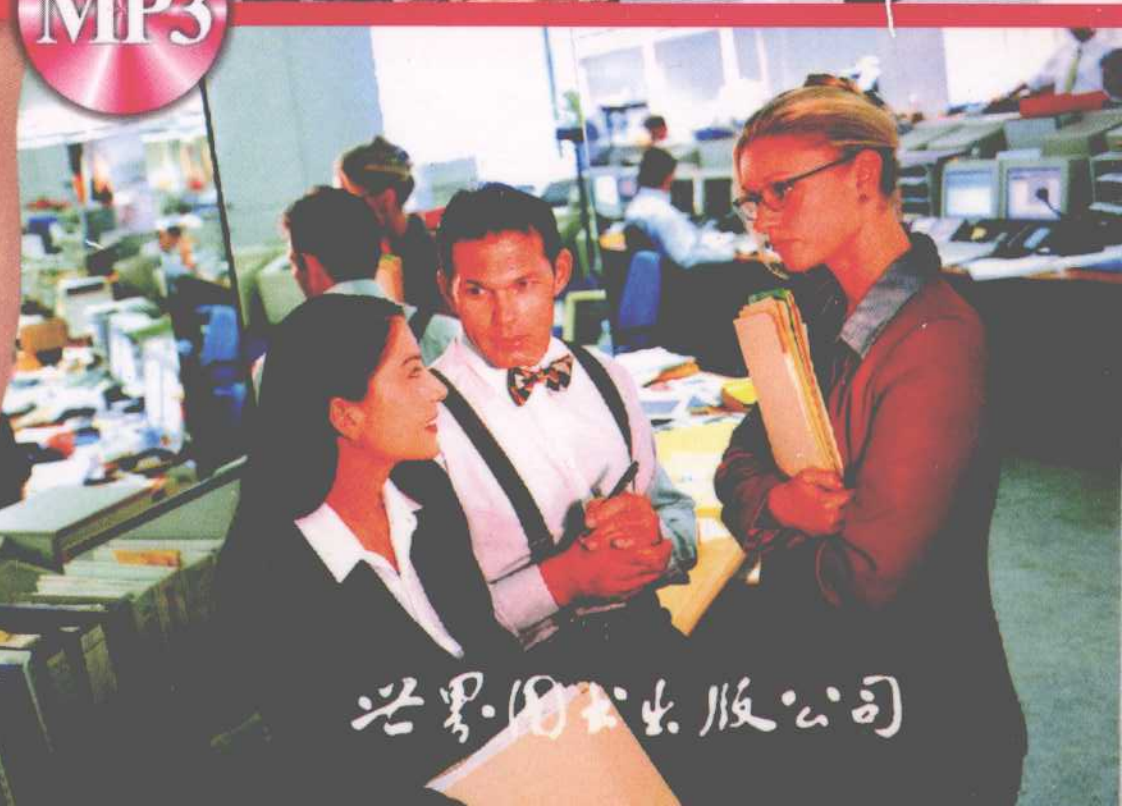
浩 瀚 主编



附送MP3光盘

光盘内容也可免费下载：
<http://www.gdst.com.cn>

- ◎ 一线业务人员的必备手册
- ◎ 提升职业技能，增强职业竞争力



世界图书出版公司

Martin's Vocational English Series

马丁行业英语系列

*Oral English for
Business*

商务英语口语简易教程

主编：浩 瀚

编委：赵修臣 徐 萍 孙 伟

刘梓红 李文萍 李 红

陈伟华 王亚彬 尹晓洁

王应铜 李林德

世界图书出版公司

广州·上海·西安·北京

图书在版编目(CIP)数据

商务英语口语简易教程/浩瀚主编. —广州: 广东世界图书出版公司, 2008.3
(马丁行业英语系列)
ISBN 978-7-5062-8403-5

I. 商… II. 浩… III. 商务—英语—口语—教材
IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 019509 号

商务英语口语简易教程

责任编辑: 陶 莎

出版发行: 广东世界图书出版公司

(广州市新港西路大江冲 25 号 邮编: 510300)

电 话: 020-84451969 84459539

<http://www.gdst.com.cn> E-mail: pub@gdst.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 广州市官侨彩印有限公司

版 次: 2008 年 4 月第 1 版 2008 年 4 月第 1 次印刷

开 本: 889mm×1194mm 1/48

印 张: 3.5

印 数: 0001~5000 册

字 数: 40 千

ISBN 978-7-5062-8403-5/H·0531

ISBN 978-7-88765-312-3(MP3)

定 价: 13.80 元(随书附送MP3光盘, 本公司网站同时
提供光盘内容免费下载)

版权所有 侵权必究

咨询、投稿: 020-84183942 ershadao@126.com

前 言

我国加入世界贸易组织以后，随着世界经济一体化的发展以及 2008 年奥运会的临近，我国与外界的商务合作日益频繁。熟练地掌握英语这一国际贸易活动中最通用的语言就显得尤为重要。

《商务英语口语简易教程》就是为商务人员提供最基础的职业英语学习和指导的参考书，帮助他们踏出这勇敢的第一步。

本书按照行业操作流程进行编写，读者可以学习如何用英语应对在商务活动中的每一个环节所遇到的问题。其中，“情景对话”模拟了真实的工作场景，马丁作为商务人员，也是作为贯穿这本书的主角，出现在各个情景当中，读者可以和朋友一起仿照练习。“实用句型”中精选的是最常用的句子，熟练掌握后，稍作变换就可以“以小变应万变”了。“语言点”部分是让读者能更好地理解 and 掌握语法知识和常用单词。每单元最后的练习，能够帮助读者在掌握知识的同时进行自我检测和不断提高。

商务的发展日新月异，我们愿意与读者一起努力迎接这个行业的挑战，迎接美好的未来！

编 者

2008 年 1 月

Contents 目录

	<i>Establishing Trade Relations</i>	
❁ Unit 1	建立业务联系	1
	<i>Inquiry</i>	
❁ Unit 2	询盘	13
	<i>Offer and Counter-offer</i>	
❁ Unit 3	报盘与还盘	26
	<i>Negotiating Contracts</i>	
❁ Unit 4	合约洽谈	39
	<i>Agency</i>	
❁ Unit 5	代理	47
	<i>Discount and Commission</i>	
❁ Unit 6	折扣和佣金	57
	<i>Payment</i>	
❁ Unit 7	付款	69
	<i>Packing</i>	
❁ Unit 8	包装	82
	<i>Shipment</i>	
❁ Unit 9	运输	95
	<i>Insurance</i>	
❁ Unit 10	保险	108

	<i>Complaints and Claims</i>	
❁ Unit 11	投诉与索赔	123
❁ 附录 1	词汇	140
❁ 参考答案		150

Unit 1 Establishing Trade Relations

建立业务联系

I

Background Knowledge

背景知识

建立业务往来是国际贸易中的第一步。公司之间只有发生业务往来，才能谈成生意。不论对一个新成立的公司还是对一个期望扩大业务的老公司来说，与有发展前途的企业做生意都是至关重要的措施之一。与海外企业建立业务联系通常有以下几种渠道：

- (1) 发送商务信函
- (2) 参加出口商品交易会
- (3) 参与国内外举办的展销会
- (4) 双方贸易代表团互访
- (5) 拜访客户
- (6) 海外考察

大部分的业务往来是通过书信和口头交流来实现的。业务双方为达成一致，在谈判时需讨论许多内容，如商品的描述、质量、包装、价格、装运、保险、支付、商检、索赔和仲裁等。

II

Situational Dialogues

情景对话

Dialogue 1

A: Martin 马丁 B: Wang Cheng 王成
C: Song Tao 宋涛

A: If I'm not mistaken, you must be Mr Wang from Mingdu Company.

B: Yes, I'm Wang Cheng.

A: Pleased to meet you, Mr Wang, I'm Martin from Tianrun Company.

B: Oh, nice to meet you, Mr Martin.

A: Mr Wang, may I introduce Mr Song to you? Mr Song, the Marketing Manager of our company. Mr Wang, Assistant Manager of Mingdu Company's Purchase Department.

B: How do you do, Mr Song?

C: How do you do, Mr Wang! Welcome to China.

A: 要是我没认错的话, 您就是明都公司的王先生。

B: 是的, 我是王成。

A: 见到您真高兴, 王先生。我是天润公司的马丁。

B: 幸会幸会, 马丁先生。

A: 王先生, 我能给您介绍一下宋先生吗? 这是宋涛, 我们公司的营销经理。这是王先生, 明都公司采购部的经理助理。

B: 您好, 宋先生。

C: 您好, 王先生! 欢迎您到中国来。

B: It's very kind of you to come to meet me.

A: Our pleasure.

C: May I help you with your baggage?

B: I think I can do it. Thanks though.

B: 你们来接我，真是太客气了。

A: 能来接您，我们很高兴。

C: 我帮您拿行李吧。

B: 谢谢您的好意，我自己能拿。

Dialogue 2

A: Carter 卡特 B: Li Ming 李明

A: Hello, Mr Li?

B: Yes, who's that?

A: This is John Carter calling from Watches International Company Limited. We met at the Beijing Trade Fair.

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

A: I'm fine, thank you. I'm calling to say we have interest in your product. Are they available for export for the time being?

B: Oh, I'm sorry. You can't

A: 您好，李先生吗？

B: 是的，您是哪位？

A: 我是手表国际有限公司的约翰·卡特。我们在北京商品交易会上见过面。

B: 噢。卡特先生，您最近好吗？

A: 很好，谢谢。我打电话是因为我们对贵公司的产品很感兴趣。不知现在是否可供出口。

B: 哦，抱歉。您不能直

directly buy the watch from us. We're represented for this series in the North America market.

A: I see. Would you tell me whom I should contact then?

B: Yes. XinXing Trading Company represents us in your region. You may contact Mr Liu Tao, the Sales Manager.

A: May I have their address and phone number?

B: The address is 1360, 8th Street, Manhattan, New York. The phone number is (212)666-0554.

A: Thank you very much, Mr Li.

B: You're welcome. If you have any other questions, please let me know. And I hope we can trade directly in other series in the future.

A: I hope so, too. It's really nice to talk to you. Goodbye.

B: Goodbye.

接从我们这里买进手表这系列产品，我们在北美市场有代理。

A: 我明白了。那您能告诉我该与谁联系吗？

B: 可以。新兴贸易公司是您那儿的代理。您可以同那里的销售经理刘涛先生联系。

A: 我能问一下他们的地址和电话号码吗？

B: 他们的地址是纽约市曼哈顿区第八大道1360号，电话号码是(212)666-0554。

A: 非常感谢，李先生。

B: 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。

A: 希望如此，很高兴与您交谈，再见。

B: 再见。

III

Practical Sentences

实用句型

1. We take the liberty of writing to you with a view to building up business relations with your firm.
我们冒昧通信，以期待与贵公司建立业务关系。
2. We have the pleasure to introduce ourselves to you with the hope that we may have an opportunity of cooperating with you in your business extension.
我们有幸自荐，盼望能有机会与你们合作，扩展业务。
3. The high reputation, which you are enjoying as camera importers, has rendered us desirous of entering into business relations with you.
贵公司是信誉卓著的照相机进口商，我公司极愿与贵公司建立业务关系。
4. The purpose of this letter is to explore the possibilities of developing trade with you.
本信的目的是探索与你们发展贸易的可能性。
5. We are willing to enter into business relations with your firm on the basis of equality, mutual benefit and exchanging what one has for what one needs.
我们愿在平等互利、互通有无的基础上与贵公司建立业务关系。

6. We wish to establish friendly business relations with you to enjoy a share of mutually profitable business.

我们愿与你们建立友好业务关系，分享互利的交易。

7. We are willing to enter into business relations with your firm.

我们愿意与贵公司建立业务关系。

8. Our mutual understanding and cooperation will certainly result in important business.

我们之间的相互了解与合作必将促成今后重要的生意。

9. We are now writing you for the purpose of establishing business relations with you.

我们特此致函是想与贵方建立业务关系。

10. We see that your firm specializes in Light Industrial Goods, and we are willing to establish business relationship with you.

得知贵公司专门经营轻工业品，我们愿意与贵公司建立业务关系。

11. We wish to introduce ourselves to you as a state operated corporation dealing exclusively in Light Industrial Goods. 现向贵公司自我介绍，我们是国营公司，专门经营轻工业品。

12. Our lines are mainly textiles and handicrafts.

我们的主要业务是纺织品和手工艺品。

13. We have been in this line of business for many years.

我们经营这项业务已有多年。

14. Specializing in the export of Chinese Art & Craft Goods we express our desire to trade with you in this line.

我们专门经营中国美术工艺品出口，愿与你们进行贸易往来。

15. Our lines are mainly arts and crafts.

我们经营的商品主要是工艺品。

16. In order to acquaint you with the textiles we handle, we take pleasure in sending you by air our latest catalogue for your perusal.

为了使贵方对我方经营的纺织品有所了解，特航寄我方最新目录，供细阅。

17. We specialize in the export of Japanese Light Industrial Products and would like to trade with you in this line.

鉴于我方专营日本轻工业产品出口业务，我方愿与贵方在这方面开展贸易。

18. The commodities we are handling consist of the manufactures of the first-rate paper mills of this country, and so we are in a good position to serve your customers with the most reliable quality of the line you suggest.

我们经营的商品包括本国第一流造纸厂的产品，因此，我们有良好条件向你们的顾客提供质量最可靠的产品。

IV

Language Points

语言点

✧ Vocabulary 词汇

acquaint <i>v.</i>	使熟悉; 使相识
Assistant Manager	助理经理
available <i>adj.</i>	可利用的; 有空的
business relationship	业务关系
commodity <i>n.</i>	商品; 物品
consist of	由……组成
contact <i>v.</i>	联系
cooperate <i>v.</i>	合作
desirous <i>adj.</i>	渴望的, 希望的
exclusively <i>adv.</i>	专有地; 独占地
explore <i>v.</i>	探索; 研究
extension <i>n.</i>	延伸; 扩展
for the time being	现在
help... with...	帮助
in a good position	状态良好
line <i>n.</i>	线; (产品)线
Marketing Manager	营销经理; 市场经理
mistaken <i>adj.</i>	错误的
mutual <i>adj.</i>	共同的; 互相的
on the basis of	在……基础上
opportunity <i>n.</i>	机会
perusal <i>n.</i>	精读
pleasure <i>n.</i>	愉快, 高兴的事

Purchase Department	采购部
purpose <i>n.</i>	目的
region <i>n.</i>	地区
render <i>v.</i>	给予; 造成
represent <i>v.</i>	代表; 代理
reputation <i>n.</i>	声誉; 信誉
Sales Manager	销售经理
series <i>n.</i>	系列
specialize <i>v.</i>	专攻; 专门研究
take the liberty of doing sth	冒昧(大胆)地做某事
though <i>adv.</i>	虽然; 可是
trade <i>n.</i>	交易; 贸易
view <i>n.</i>	概念; 见解

Grammar 语法小知识

1. “How do you do?” 是与人第一次见面时打招呼的礼貌用语，通常用于被引见某人相识后的寒暄用语。此外，我们还可以用下列的表达方式：

Nice to meet you.

Glad to know you.

It's my pleasure to meet you here.

2. be interested in... “对某事感兴趣”。这是外贸口语中，当有意与对方谈论某个话题时，很常用的一个表达方式。例如：进口商有意就某产品与供应商洽谈，他说：“I'm very interested in your products, and would like to talk something about it.”

3. help... with... “帮助某人做某事”。例如：你能帮我做家庭作业吗？→Can you help me with my homework?

让我帮你把行李放上去。→Let me help you with the luggage.

4. We hope to... “我们希望……”。例如：我们希望与你们建立贸易关系。→We hope to establish business relations with you. 我们希望和你们进行商务往来。→We hope to have trade contact with you.
类似的表达有：We plan to... We are thinking of...

5. Our lines are mainly... “我们的主要业务是……”。例如：我们主要经营丝织品。→Our lines are mainly silks. 类似的表达还有：We deal mainly in..., We trade in..., We are engaged in the line of...

6. to introduce ourselves to... “向……作自我介绍。”例如：我们想对你作一下自我介绍。→We want to introduce ourselves to you. 请注意，在作自我介绍的时候，姓名前面不加任何头衔。我们说“My name is Zhang”或“I’m Zhang”，而不说“My name is Mr Zhang”或“I’m Miss Zhang”。当然也不能说“I’m manager Li”等。如果说“我是某某公司的李经理”，应该怎么说呢？我们说“I’m Li, the manager of...”。

V

Exercises

练习

1. 对话填空。

A: I haven't seen you for quite a long time, Mr Hong. How are you?

- B: Fine, thank you. Welcome to the fair. (1) _____
_____ ? (您发现什么感兴趣的东西了吗?)
- A: Of course, (2) _____
(我对你们的电器产品感兴趣。)
- B: Thank you. (3) _____
(同其他竞争产品相比, 我们的产品比较轻巧。) Take
this walkman for example.
- A: Yes, I can feel that. Well, I also notice the look of the
walkman is different from the other products.
- B: Yes. (4) _____. (我们相
信优良的质量会让顾客满意, 全新的外观则会更加
吸引他们的注意。)
- A: So (5) _____ ? (你们
对你们产品的质量非常有信心啦?)
- B: You are right. (6) _____
(我们一向重视提高产品的质量。我们保证这些产品
经得住考验。)

2. 将下列句子翻译成中文。

- (1) As you are one of the leading importers in computer, we
have pleasure in contacting you in the hope of establishing
business relations.

- (2) We understand you are interested in both the import and
export of silks and it is on this subject that we wish to
introduce ourselves in the hope of establishing mutually
beneficial business relations between our two corporations.
