

根据教育部 2000 年《大学英语课程教学要求（试行）》编写

大学能力英语选修课系列教材

总顾问 胡壮麟 总主编 王正元

大学能力英语

走进国际商务 II

Abilities in English for College Students

大学英语选修课系列教材

主编 吴敏华

编著 吴敏华 杨莉 郭春燕

主审 摇 (美) 运 月 造

广东外语外贸大学

英语学院

广东外语外贸大学



机械工业出版社

根据教育部 1999 年《大学英语课程教学要求（试行）》的精神，为保证学生大学英语学习四年不断线，由全国部分重点大学合作编写了这套大学能力英语选修课系列教材。

《大学能力英语》基于“以任务为导向”（task-based learning）的编写理念，突出语用行为原则，每单元围绕某一专题从听、说、读、写、译五方面训练学生的语言交际能力。每册图书配赠一张听力光盘。

《大学能力英语——走进国际商务 II》涵盖合资办厂、签订协议、特许经营、反倾销、货币知识、融资、信用证、营销与销售、客户服务、人力资源管理生动有趣的商务话题，共 15 个单元。

本书适合作为大学本科高年级非英语专业选修课教材，也可供学生自学使用。

图书在版编目 (CIP) 数据

大学能力英语——走进国际商务 II 韩敏华主编 北京：机械工业出版社，2004

(大学能力英语选修课系列教材)

ISBN 7-111-15412-2

I. ①大… II. ②韩… III. ③英语 IV. ④H319.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 154122 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号) 邮政编码 100037

责任编辑：刘秀云 版式设计：霍永明

责任印制：张 岩

北京印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

2004 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 印张 15 插页 200 千字

0.1 元/册

定价：0.1 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线电话 (010) 68995199

封面无防伪标均为盗版

大学能力英语选修课系列教材编委会

总顾问 胡壮麟

总主编 王正元

丛书编委会名单 (以姓氏笔画为序)

王正元	(燕山大学)
白人立	(天津师范大学)
陈摇峰	(辽宁大学)
张摇萍	(沈阳师范大学)
吴立高	(北京外国语大学)
周可荣	(天津大学)
杨全红	(四川外国语学院)
欧阳铨	(哈尔滨工程大学)
金启军	(东北大学)
钟秀平	(天津医科大学)
赵忠德	(大连外国语学院)
顾嘉祖	(南京师范大学)
谢亚琴	(天津大学)
董洪学	(燕山大学)
温荣耀	(河北大学)

《大学英语课程教学要求〈试行〉》是当前我国大学英语教学改革的指导文件。这个文件对大学英语的教学性质和目标、教学要求、课程设置、教学模式、教学评估、教学管理都有详尽而清楚的阐述。字里行间，洋溢着崭新的现代教学理念。如：

“大学英语是以英语语言知识与应用技能、学习策略和跨文化交际为主要内容，以外语教学理论为指导，并集多种教学模式和教学手段为一体的教学体系。大学英语的教学目标是培养学生的英语综合能力和应用能力，特别是听说能力，使他们在今后工作和社会交往中能用英语有效地进行口头和书面的信息交流，同时增强其自主学习能力，提高综合文化修养，以适应我国社会发展和国际交流的需要。”

“各高等学校应当根据实际情况，……设计各自的大学英语课程体系，将综合英语类、语言技能类、语言应用类、语言文化类和专业英语类等必修课程和选修课程有机结合……以确保不同层次的学生在英语应用能力方面得到充分的训练和提高。”

由于各校有关大学英语教学的领导和教师对这个文件非常熟悉，我不一一引述。我只想就这两段谈谈我的看法。我觉得《教学要求》颁布后，大学英语界，特别是出版社在出版大学英语教材方面的认识有所提高，如或在大学英语教材中增加听说内容，以弥补现有教材的不足；或单独编写或引进出版听说教材，从实处上突出听说教学；除纸质教材外，大力开发网络课程教学系统；在教材编写方面，尽量贯彻“个性化学习为主式学习”的原则，等等。但我总觉得这还不够，大学英语界对上述第二条引文没有表现出太大的兴趣。人们似乎满足于“综合英语类”的教材和教学，对“语言技能类、语言应用类、语言文化类和专业英语类”的教材和教学考虑较少。事实上，没有这些选修课程的配合，很难实现“提高综合文化修养，以适应我国社会发展和国际交流的需要”；很难做到“必修课程和选修课程有机结合”；很难“保证不同层次的学生在英语应用能力方面得到充分的训练和提高”；也无法完成向“注重培养语言运用能力和自主学习能力的教学模式的转变”。

令人宽慰的是总有一些出版社（如出版本系列的机械工业出版社）和教师（如以王正元教授领衔的各校教师）目标明确、不惧困难，埋头苦干，众志成城。“大学能力英语选修课系列教材”的出版是最好的说明。我个人认为这套教材具有以下特色：

- 教材编写依据上有《教学要求》，下有各校的具体需求。
- 选材原则注意时代性、实用性、趣味性、多样性。
- 编写原则突出任务型教学，反映了当代功能主义的教学理论。
- 每个单元，围绕主题，听、说、读、写、译有效整合。
- 培养学生在语境中自主学习，掌握语用能力。

显然，这些特色来自较多先进的教学理念，其核心是“任务型教学”。国内任务型教学在中小学教材和教学中出现较多，在大学圈内也有倡导的。从反馈看，肯定的多，持

异议的也有。如今“大学能力英语选修课系列教材”的出版，将为我们提供宝贵的经验。具体说，一套教材只有在使用中才能得到检验和完善。在学中干，在干中学，我们的编者本身就是体验实施“任务型教学”。我相信他们能够成功。我预祝他们成功。

胡壮麟

圆月年 苑月

北京大学蓝旗营

前摇摇言

根据教育部《大学英语课程教学要求（试行）》“培养学生的英语综合应用能力，特别是听说能力，使他们在今后工作和社会交往中能用英语有效地进行口头和书面的信息交流，同时增强其自主学习能力，提高综合文化素养，以适应我国社会发展和国际交流的需要”的大学英语教学目标和“将综合英语类、语言技能类、语言应用类、语言文化类和专业英语类等必修课程和选修课程有机结合，形成一个完整的大学英语课程体系，以确保不同层次的学生在英语应用能力方面得到充分的训练和提高”的大学英语教学改革的要求，我们编写了这套大学能力英语选修课系列教材。我们在编写过程中力图使教材突出以下特点：

一、确定以培养学生英语能力为目标

我们在编写这套教材时，大家认真讨论了这样一个问题：学习英语干什么？为了用英语交际。靠什么去交际？靠英语能力。所以我们在编写过程中坚持以培养学生英语能力为目标，而教学互动、情景功能、体验等最终应当落实在英语能力的打造上；英语能力是英语学习的最终目标，其他大多数都是为打造能力服务的方法；形成不了英语能力的学习，应该说是效果不佳的学习。所以，我们在这套教材编写大纲中确定了以培养学生英语能力为目标，把这套教材定名为《大学能力英语》。

二、坚持“以任务为导向”的外语教学理念

我们在教材编写中考虑的第二个问题是：既然教材的主旨是培养学生的英语能力，那么什么形式能更有效地培养学生的英语能力呢？语言专家和学者们经过长期的探索和经验积累提出了很多科学的外语教学法，这其中以完成任务为导向的学习法是培养学生英语能力更直接更有效的方法。比如说让学生去听两个美国人围绕一个话题说英语，按照范文去套写一篇英语文章，这样的学习者只是站在第三者的立场上为学习而学习，是一种模仿学习。这种学习往往是被动的、等待的，缺乏带着任务学的身临其境的感受和动力。如果把课程设计成让学生去完成某种任务，以言行事，以言取效，把语言看成是取效行为，这样会有力地调动学生的学习积极性。所以我们在编写这套教材时，尽量明确交际任务，让学生主动地去体验如何完成交际任务，把完成交际任务作为培养提升能力的导向。完成任务型的“实战演练”是培养、打造学生英语能力的有效方法。所以，我们设计的这套教材努力体现：任务的相关性，输入、活动、目标、教师角色、学生角色和环境任务构成的六个因素，输入、加工、输出行为，发展学生的思维能力和以言行事的言语取效行为。

三、突出学习者为主体的角色行为

我们在编写这套教材时始终注意的另一点是，不要把学生看成单纯的英语学习者，单纯的学习者往往是被动的背诵者、复述者、消极地接受输入者，他们像站在圈外向圈内看的观众，因输入多、输出少而缺乏言语行为的动力。如果我们把学习者看成是任务

的完成者，把他们放到交际环境中去扮演一个角色，而且这个角色同他们将来可能的工作能结合到一起，这会使他们有一种完成任务的使命感，在以言行事的言语交际行为实践中提高在一定语境中的语用能力。我们考虑的另外一点是，一个人的能力是在实践中锻炼提高的，语言学习也是如此，如果脱离了语言实践，很难有真正的语言交际能力。所以在这套教材设计中把学习者设计成完成工作任务的“角色”，以增强语言交际锻炼的目的性、实践性；每课都以完成任务作为贯穿全篇培养英语听、说、读、写、译能力的主线，听、说、读、写、译的交际活动都是为了完成任务的交际行为，力求把任务的完成与学习者的岗位、责任、生涯意识结合在一起。

本套教材的构成及使用建议：

为了满足不同层次学生在英语应用能力方面得到锻炼和提高的要求和高校不同专业学生对不同专业英语的需求以及人才市场对就业学生英语能力的要求，本着实用性、知识性和趣味性相结合的原则，为学生的个性化、自主式学习提供选择和方便，这套大学能力英语选修课系列教材分四类共八本：《大学能力英语——走进国际商务》Ⅰ、Ⅱ；《大学能力英语——走进社交》Ⅰ、Ⅱ；《大学能力英语——走进多元文化》Ⅰ、Ⅱ；《大学能力英语——走进科学世界》Ⅰ、Ⅱ，可供非英语专业大学三、四年级作英语选修课教材，也可用作非英语专业大学英语任选课、必选课教材。每课包括以完成任务为主线的听、说、读、写、译五部分有机的结合；每本书都附听力材料、练习答案，因此本套教材也可作为非英语专业学生的自修教材。

我国著名语言学家、博士生导师胡壮麟教授担任本套教材的总顾问，燕山大学外语学院王正元教授担任总主编。各册主编分别为：

- 《大学能力英语——走进国际商务 Ⅰ》 王正元教授
- 《大学能力英语——走进国际商务 Ⅱ》 吴敏华副教授
- 《大学能力英语——走进社交 Ⅰ》 李冬琦教授 张东辉副教授
- 《大学能力英语——走进社交 Ⅱ》 王燕教授
- 《大学能力英语——走进多元文化 Ⅰ》 王正元教授
- 《大学能力英语——走进多元文化 Ⅱ》 张萍教授
- 《大学能力英语——走进科学世界 Ⅰ》 谢亚琴教授 钟秀平副教授
- 《大学能力英语——走进科学世界 Ⅱ》 陆军副教授 欧阳铨教授

本套教材的编写工作得到了主编单位的大力支持；哈尔滨工程大学、天津大学、辽宁大学、哈尔滨工业大学、燕山大学、天津医科大学、沈阳师范大学、北京外国语大学等十几所高校的三十余名英语专家、教授、副教授、中青年骨干教师参加了本套教材的编写工作，英、美籍英语专家审读了全部书稿；燕山大学外语学院刘德慧院长、辽宁大学外语学院陈峰院长对本套教材的编写工作给予了大力支持，在此一并表示衷心感谢。

大学英语改革是一项艰巨而十分重要的工作，教材建设任重而道远。编写这套以完成任务为导向、以培养交际能力为目的的教材是一种探索，一定会有缺点和不足，欢迎专家、学者、师生批评指正，提出改进意见。

王正元
圆园零九年元月

目 录

序

前言

Overall Map IX

Unit 1 Yes, We Need a Joint Venture
Partner 1

Unit 2 Finally, We Come to an
Agreement 11

Unit 3 Are You Aware of Cultural
Differences? 23

Unit 4 Is the RMB Going to Appreciate? 34

Unit 5 Anti-dumping—Playing by the
Rules 44

Unit 6 OEM or Own Brand 55

Unit 7 On the Wave of Franchising 65

Unit 8 Get to Know Money Issues 76

Unit 9 Getting Support From a Bank 85

Unit 10 We Need a Letter of Credit 96

Unit 11 Lower the Cost of Physical
Distribution 108

Unit 12 Be an Expert in Marketing 120

Unit 13 To Better Serve Your Customers 130

Unit 14 To Be a Good HR Manager 139

Unit 15 Rush to Be the First Online
Trader 149

全书预览

是的，我们需要合资
企业合作伙伴

我们最终达成了一致

你了解文化差异吗？

人民币会升值吗？

反倾销——按牌理出牌

贴牌战略和创牌战略

特许经营浪潮

认识投资问题

获得银行的支持

我们需要信用证

降低物流成本

成为市场营销专家

更好地为顾客服务

成为优秀的人力资源经理

尽快成为首位
电子商务业者

目 录

录音原文与答案

是的，我们需要合资
企业合作伙伴

我们最终达成了一致

你了解文化差异吗？

人民币会升值吗？

反倾销——按牌理出牌

贴牌战略和创牌战略

特许经营浪潮

认识投资问题

获得银行的支持

摇我们需要信用证

降低物流成本

成为市场营销专家

更好地为顾客服务

成为优秀的人力资源经理

尽快成为首位
电子商务业者

Tapescripts and Answers 161

Unit 1 Yes, We Need a Joint Venture
Partner 161

Unit 2 Finally, We Come to an
Agreement 168

Unit 3 Are You Aware of Cultural
Differences ? 178

Unit 4 Is the RMB Going to Appreciate ? 185

Unit 5 Anti-dumping—Playing by the
Rules 191

Unit 6 OEM or Own Brand 198

Unit 7 On the Wave of Franchising 204

Unit 8 Get to Know Money Issues 210

Unit 9 Getting Support From a Bank 216

Unit 10 We Need a Letter of Credit 224

Unit 11 Lower the Cost of Physical
Distribution 232

Unit 12 Be an Expert in Marketing 239

Unit 13 To Better Serve Your Customers 245

Unit 14 To Be a Good HR Manager 251

Unit 15 Rush to Be the First Online
Trader 257

Overall Map 全书预览

Unit 1	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	Phone call from Lausanne Corporation	- Discuss joint venture details - Get to know investment environment	Procedures for establishing a joint venture	- Memorandum - Letter of intent	Trade fair document
Unit 2	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	A talk on the terms of price	- Discussing the terms of payment - Discussing the terms of delivery - Presentation: Discussing the terms of price, the mode of payment, and delivery	Related information on the contents of negotiation	- The negotiation brief - A sales confirmation	A negotiation note
Unit 3	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	Differences between Chinese and British culture	- Cultural differences between East and West - Chinese confucian culture	Culture related to values in the workplace	- Notice - Report	Speech

Unit 4	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	Chinese foreign exchange regime	- Foreign exchange conversion - Chinese RMB revaluation issues	Financial advisor's view on Chinese currency policy	- Minutes - Flowchart	Citibank's announcement
Unit 5	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	A News broadcasting "China trade to reach US \$ 1.1 trillion in 2004"	- Discussing issues concerning anti-dumping agreements - Discussing issues concerning trade protectionism - Discussing issues concerning WTO agreement	Information on anti-dumping actions	- A summary - Analyze graphic input	A speech delivered at the opening ceremony of the training program
Unit 6	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	China's role in the global manufacturing industry	- What is OEM - Are we going to be an OEM	OEM development in China	- Business card - Invitation letters	Cellphone instruction manual

Unit 7	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	Business report on franchising	- How to invest - Details in a franchising arrangement	Article on franchising	- Analyze graphic input - Email	Terms in a franchising contract
Unit 8	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	Biz China program; China's economic growth	- How to trade stock in China - Personal investment portfolio	Chinese stock markets	- Company introduction - Daily market report	An American investor's view of the Chinese stock markets
Unit 9	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	A phone call of making inquiries on bank accounts	- Applying for a bank loan - A discussion on a bank loan - Presentation: Discussing services offered by commercial banks	Bank loans	- Verification of statement of account - An answer letter for verification letter of statements of account	A bank service brochure

Unit10	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	A report concerning a letter of credit	- Insisting on opening a letter of credit - Pressing on the opening of a letter of credit - Discrepancies on a letter of credit	The features of letter of credits	- The application of a letter of credit - Asking for amendment to the letter of credit	Types of letter of credit
Unit11	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	A news-cast “Mobil Aims for Safety”	- Inventory management - Improving the efficiency of PDM - Presentation: Discussing issues concerning physical distribution management	A summary on physical distribution management	- Work report - Job application letter	The course lecture on Just-in-Time management
Unit12	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	Online business English program	- Elements in a marketing plan - Cooperate with advertising agency	Marketing and advertising objectives	- Analyze graphic input - Executive summary	Key points in a marketing plan

Unit13	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	Customer's complaint	- What's wrong with our customer services - Offer satisfactory solution	How to define "good customer service"	- Questionnaire - Investigation report	Quality inspection certificate
Unit 14	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	Recent job vacancies in the company	- Interview for the position of overseas business developer - Interview for the position of customer service manager	Effective recruitment procedures	- Vacancy ads - Request for reference	Application letter
Unit 15	Listening	Speaking	Reading	Writing	Translating
	The development of Amazon	- Going into the online market - Promoting sales on the internet - Presentation: Discussing ways to improve the website sales	The development of REI	- Instruction manual - flowchart	A speech at opening ceremony



裁量

Yes, We Need a Joint Venture Partner

是的，我们需要合资企业合作伙伴

裁量

合资经营企业（joint venture）是指由外国公司、企业和其他经济组织或个人，按照平等互利的原则，在中国境内同中国的公司、企业或其他经济组织共同投资、共同经营、共享收益、共担风险的股权式合资企业。中外合资经营企业的组织形式为有限责任公司。

合资经营企业的双方（或多方）投资者可以采用多种形式投资，既可以投入现金资本，也可以用建筑物、厂房、机器设备或其他物料、工业产权、专有技术、场地使用权等作价出资。

合资经营企业的投资总额是指按照合营合同、章程规定的生产规模需要投入的基本建设资金和生产流动资金的总和。如果合营各方的出资达不到投资总额，也可以合营企业的名义向银行贷款。合营企业的注册资本是指为设立合营企业在工商行政管理部门登记的资本总额，它应是合营各方认缴的出资之和。

合资经营企业的组织形式主要是有限责任公司。合营各方只以所缴付的股本对企业负有限责任。合资经营企业实行董事会领导下的总经理负责制。董事会是合资经营企业的最高权力机构，由合营双方共同组成。董事长和副董事长的人选由合营双方协商确定或由董事会选举产生。

董事会讨论并决定公司的一切重大问题，如企业的发展规划、利润分配、劳动工资水平、停业以及总经理、副总经理、总会计师等的任命或聘请。合资经营企业还设立以总经理为首的经营管理机构，负责企业的日常经营管理工作，总经理向董事会负责。

Tasks

Suppose you are Mr. Zhou, General Manager of Shanghai Fashion Group, dealing with issues of establishing a joint venture with foreign investors. To accomplish your tasks, you should be able to :

- Understand the composition of a joint venture
- Understand the basic procedures for setting up a joint venture
- Understand the responsibilities and obligations for each joint venture partner
- Understand the basic terms in a joint venture agreement

陨

Mr. James Green is the project manager with Lausanne Corporation, a British leading apparel company which has been exporting its products to China for quite a long time. The company is considering setting up a joint venture in China. You receive Mr. Green's phone call from London explaining his idea of establishing a joint venture in China.

Study these cue words and phrases before listening to the tape recording.

Task A

Warm up with these words and phrases

JV	an association of two of more businesses established for a special purpose
critical	a critical time , factor , or situation is extremely important
profit margin	ratio of income to sales
investment	an investment is an amount of money that you invest , or the things that you invest it in
pour	if people pour into or out of a place , they go there quickly and in large number
competitor	a company's competitors are companies who are trying to sell similar goods and services to the same people

settle in	when people settle in a place, they start living there permanently
documentary	a documentary is a television or radio programme, or a film, which shows real events or provides information about a particular subject
destination	the destination of someone or something is the place where they are going or being sent

Task B *Listening Comprehension : Listen to this tape recording and fill in the blanks*

- James : You see, we have been (1) our products to China for some years and the market there is (2) rapidly. To better serve the (3) market and to increase our (4), maybe it is time for us to set up a company right there in China. Actually, some of our competitors are making (5) already in China.
- Mr. Zhou : You are right. Apparently a growing number of (6) firms are (7) into China, and the investment environment has improved a lot since our country first (8) to the outside world in 1979.
- James : I've seen some (9) programs about doing business in China and it seems to me that Shanghai is among the best choices for investment (10). It is critical for the success of the company to choose an (11) place to settle in and develop. That is why I am thinking of your company. You have a very good location. Besides, I think we need to have people who have a good (12) of the local market and are also familiar with the investment (13), the (14) for getting things done, and so on.
- Mr. Zhou : I'm glad to hear it. What is on your mind ? I mean, how are we going to go about it ?
- James : I think the first issue is to decide how big the joint venture should be, and as (15) in the joint venture, how we are going to make our (16). I'd like you to consider these issues and I will (17) next week to do some (18) and I think we can talk it over then.

Task C *True or False : Listen to the tape recording again*

Listen to the conversation again and decide whether the following statements are true or false. Choose **T** if you think the statement is true and **F** if it is false.

T/F 1. Lausanne Corporation has been exporting goods to China for only a short