

目 录

第 一 课	欢迎	1
第 二 课	会见	13
第 三 课	博览会	28
第 四 课	宴会	41
第 五 课	价格(一)	55
第 六 课	价格(二)	70
第 七 课	交货	84
第 八 课	支付(一)	97
第 九 课	支付(二)	111
第 十 课	包装	124
第 十 一 课	运输	138
第 十 二 课	保险	152
第 十 三 课	海关	166
第 十 四 课	检验	179
第 十 五 课	成交	192
第 十 六 课	谈中国的外贸政策	204
第 十 七 课	索赔	221
第 十 八 课	广告	237
第 十 九 课	商标和专利	254
第 二 十 课	代理和包销	268
第 二 十 一 课	技术贸易	282
第 二 十 二 课	易货贸易	296

第二十三课	补偿贸易	311
第二十四课	加工贸易	324
第二十五课	租赁	337
第二十六课	仲裁	348
第二十七课	直接投资(一)	362
第二十八课	直接投资(二)	376
第二十九课	信贷	389
第三十课	商务礼俗	401
附录	注释	417
	词语总表	426

Hoa văn Saigon HSK

第一课 欢 迎

我叫张明,是中国××公司的职员。

美国××公司为了扩大进出口业务,由布朗先生率领代表团,在今天下午三点到达北京。公司派我到机场去迎接他们。

见面以后,我代表公司向他们表示欢迎,并介绍了公司为他们安排的活动计划:先参观生产厂家和样品,再游览北京的名胜古迹,最后进行洽谈。按他们的要求,住处安排在北京饭店。布朗先生对我们的安排非常满意,他希望这次洽谈能够圆满成功。

· 会话 ·

—

张明: 请问,您是马丁先生吗?

马丁: 是的。

张明: 我是中国××公司派来接您的。我代表公司向您表示欢迎。

马丁: 谢谢。

张明: 让我们认识一下,我姓张,叫张明。

马丁: 您好,张先生!认识您很高兴。

张明： 谢谢。认识您我也很高兴，一路上辛苦啦。

马丁： 没什么。今天天气不错，一路上觉得很舒服，张先生，这里的天气怎么样？

张明： 北京九月的天气很好，就是早晚有点儿凉，请多注意些。

马丁： 谢谢您的关照。

张明： 不必客气。

二

麦克： 对不起，请问您是中国××公司的张先生吧？

张明： 是的。

麦克： 请允许我自我介绍一下。我是美国××公司派来的，叫麦克。

张明： 欢迎您光临，麦克先生！

麦克： 谢谢。认识您很高兴。

张明： 谢谢。麦克先生，按您的要求，我们把住处安排在长城饭店504房间。

麦克： 太好了。对您的安排，我很满意。

张明： 您这次来北京，准备住多长时间？

麦克： 很遗憾，只有三天时间。洽谈完，马上就得飞回去。

张明： 那您要马上预订飞机票啦？

麦克： 不用。我买的是来回机票，办一下签票手续就行了。

张明： 那好。上午您先去饭店休息，下午公司派车

接您到工厂去看样品,可以吗?

麦克: 可以。

张明: 汽车在外边,请。

麦克: 不客气。谢谢。

三

张明: 您好!松田先生!我代表公司向您表示欢迎!

松田: 谢谢。好久不见了。身体好吧?

张明: 很好。一路上还顺利吧?

松田: 很顺利。从东京坐飞机到上海,在上海逗留了几天,然后坐火车来北京。

张明: 走这条路线,既可以多游览几个地方,又可以在火车上观赏沿路的风景。真是一举两得呀。

松田: 是的。回去以后,我告诉其他朋友,请他们来北京时,也走这条路线。

张明: 在北京期间,您的活动准备怎么安排?

松田: 为了早点儿与贵公司洽谈业务,我希望今天下午能见见王经理,然后再作安排。

张明: 我跟王经理商量一下,尽可能按您的要求安排。

松田: 谢谢。我等您的电话。

张明: 好的。

松田: 给您添麻烦了。

张明: 哪里,哪里。

四

张明： 欢迎，欢迎二位光临！

松田： 谢谢。见到您很高兴。我来介绍一下，这位是我们公司新派来的职员中泉先生。

张明： 您好，中泉先生。我代表公司向您表示欢迎！

中泉： 谢谢。初次见面，请多多关照。

张明： 不客气。您是第一次来北京吗？

中泉： 是的。

张明： 那可要多住几天啦。

中泉： 谢谢。

张明： 在北京期间，你们都有什么安排？

松田： 为了扩大电子业务，我们想先和厂家洽谈生意，然后再去看几个老朋友。

张明： 可以。今晚你们好好休息。明天上午我陪你们去见他们的厂长。

松田： 谢谢您周到的安排。

张明： 不客气。请，二位请上车。

松田： 请，请。

五

张明： 你们好！欢迎诸位光临！

玛丽： 谢谢。

张明： 我姓张，叫张明，是中国××公司派来接你们的。

玛丽： 谢谢。让我介绍一下，这位是我们代表团的

团长布朗先生。这位是副团长查理先生。这位是麦克先生。这位是马丁先生。我叫玛丽，是布朗先生的秘书。

张明：你们好！我代表公司向你们表示欢迎！

布朗：谢谢。认识您我很高兴。

张明：谢谢。认识您我也很高兴。一路上辛苦啦。

布朗：谢谢。有点儿感冒，路上不太舒服。

玛丽：我们团长有些头晕。

张明：要不要请大夫看看？

布朗：不，不用啦。现在好多了，谢谢您的关心。

张明：不客气。你们的住处安排在北京饭店，晚上好好休息一下。

布朗：谢谢，北京饭店在什么位置？

张明：在市中心王府井百货大楼的旁边。那里是北京繁华地区，位置、环境都不错。

布朗：谢谢您的关照，我们就住在那儿吧！

张明：那好，请大家上车吧。

布朗：谢谢。

· 词语翻译 ·

- | | | |
|-------|---------|----------------------------|
| 1. 公司 | gōngsī | 会社
company; corporation |
| 2. 职员 | zhíyuán | 会社员
staff member |

3.	扩大	kuòdà	拡大する; 広げる extend
4.	进口	jìnkǒu	輸入 import
5.	出口	chūkǒu	輸出 export
6.	业务	yèwù	業務、仕事 business
7.	率	shuài	率いる to lead
8.	代表团	dàibiǎotuán	代表团 delegation; mission
9.	安排	ānpái	手配する、 段取りをつける arrangement; plan
10.	活动	huódòng	スケジュール activity
11.	计划	jìhuà	計画 plan
12.	样品	yàngpǐn	サンプル sample
13.	名胜古迹	míngshèng gǔjì	名勝; 名所旧跡 places of historic interest and scenic beauty
14.	洽谈	qià tán	相談する; 交渉する talk over with
15.	圆满	yuánmǎn	円満; 首尾がよい satisfactory

16.	成功	chénggōng	成功する succeed; success
17.	认识	rènshi	知り合う get to know
18.	辛苦	xīnkǔ	ご苦労さま tire
19.	关照	guānzhào	お世話になる; 宜しく look after; care
20.	介绍	jièshào	紹介する introduce
21.	允许	yǔnxǔ	…させていただき ます;許可 allow
22.	逗留	dòuliú	滞在する stay
23.	遗憾	yíhàn	残念だ、遺憾 to be sorry; pity
24.	预订	yùdìng	予約注文する to book; to reserve
25.	手续	shǒuxù	手続き formalities
26.	路线	lùxiàn	コース route; itinerary
27.	观赏	guānshǎng	観賞する view and admire; enjoy the sight of

28.	风景	fēngjǐng	景色 scenery
29.	一举两得	yī jǔ liǎng dé	一挙両得; 一石二鳥 kill two birds with one stone
30.	周到	zhōudào	行き届いた attentive and satisfac- tory
31.	诸位	zhūwèi	みなさん all
32.	光临	guānglín	いらっしゃる presence (of a guest, etc.)
33.	团长	tuánzhǎng	団長 head of a delegation
34.	副团长	fù tuánzhǎng	副団長 assistant head of a del- egation
35.	秘书	mìshū	秘書 secretary
36.	晕	yūn	目がくらむ; 目まいが する dizzy, giddy
37.	关心	guānxīn	心を配る; 気遣う concern
38.	位置	wèizhi	位置 position; place

39.	繁华	fánhuá	にぎやかだ busy; bustling
40.	环境	huánjìng	環境 surroundings; circum- stances

• 重点词语和句式 •

一、为了扩大进出口业务，中国××公司派张明去日本洽谈生意。

(扩大……业务)

1. 为了扩大旅游业务，他决定去美国一趟。
2. 明年，我公司还要扩大计算机业务，欢迎前来洽谈。

• 练习 •

一、根据《会话》内容，回答下列问题：

1. 公司派你去机场接一位不认识的中国客商，见面时应该说些什么？
2. 你与不认识的人见面，应该怎样做自我介绍？
3. 按客商的要求，你安排了他的住处，应该怎样告诉他？那位客商听了你的话，应该怎么回答？
4. 你不知道对方在北京逗留多久，应该怎样问他？
5. 你不知道对方要不要预订机票，应该怎样问他？
6. 请您按对方的要求，安排一下活动的时间。

7. 你接的人是你的老朋友,见面时怎么打招呼?
8. 请你说说松田所走的是哪条路线。从你们国家来北京,走哪条路线最好?
9. 你想见××公司的经理时,应该怎样向对方说?
10. 对方问你有什么安排时,你应该怎么回答?
11. 公司派你去接一个代表团时,你怎么向他们表示欢迎?
12. 如果你是某个代表团的翻译,你怎么把代表团的人介绍给对方?
13. 如果你身体不舒服,对方请你去找大夫时,你怎么回答?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

——

(请问)

——是的。

——

(……派……接)

——谢谢。让我们认识一下,我叫马丁。

——

(……代表……向……表示……)

——谢谢。认识您我很高兴。

——

(认识)

(二)

——

(请问)

——是的。

——

(……代表……向……表示……)

——您好,张先生!认识您很高兴。

——

(按……要求)

——谢谢。对您的安排,我很高兴。

(三)

——

(……代表……向……表示……)

——谢谢。好久没见了，身体好吧？

—— (按……要求)

——在北京期间，您准备怎么安排？

—— (为了……业务)

——可以。如果没有什么事的话，就按您的要求安排。

(四)

—— (欢迎……光临)

——谢谢。让我介绍一下，这位是新来的职员麦克先生。

—— (……代表……向……表示……)

——谢谢。

——布朗先生，你们这几天有什么安排吗？

—— (为了……业务)

——行。就这样安排吧。

—— (添麻烦)

——不客气。

三、自由会话：

1. 公司派你到机场去接一位不认识的客商，你和这位客商谈话。
2. 公司派你到北京洽谈一笔生意，接你的人是你的老朋友，你跟这位老朋友在机场对话。
3. 你是经理的秘书，陪经理来上海洽谈贸易。经理、你和欢迎你们的中国朋友在机场谈话。

四、想一想，说一说：

1. 日本××公司派张明去机场接中国贸易代表团。
2. 布朗先生代表公司向代表团表示欢迎，然后介绍公司为他们安排的活动计划。

3. 代表团先游览名胜古迹,再洽谈业务,最后参观生产厂家和样品。

· 补充短文 ·

(一)

在中国,朋友们见面时,都喜欢用握手来表示问候。其实这种握手习惯,在很早以前就已经有了。那时不认识的人见了面,如果表示友好,就伸出一只手来,手心向前,向对方表示自己手里没有武器,然后向对方走去,相互摸摸对方的右手,表示友好。这种习惯流传到现在,就变成了朋友们表示友好的常用礼节——握手。

请您注意,在中国,当你和对方握手时,请伸出右手,如果伸左手,对方会认为你是一个没有礼貌的人。如果和女士见面时,对方没有伸出手,那就是她没有同您握手的意思,你也不必伸手,只要问候一句就可以了。

(二)

美国××公司的经理布朗先生来中国洽谈一笔生意。因为张明和布朗先生是老朋友,所在中国××公司派张明和他的爱人到机场接布朗先生。当张明向布朗先生介绍自己的爱人时,布朗先生很有礼貌地说:“您的夫人真漂亮。”张明也客气地说:“哪里,哪里。”没想到翻译把他的话说直接译成英语问句:“Where? Where?”(哪里?哪里?)布朗先生听后很奇怪,心想,我说您夫人漂亮,不过是一句客气话,您怎么能让我说出她哪儿漂亮呢?她哪儿漂亮,我怎么知道?但怎么回答呢,布朗先生只好说:“全身上下,哪儿都漂亮。”

第二课 会见

为了使我公司的产品在日本市场上打开销路,按照日商的意思,明天上午八点,我们公司的刘经理要在北京饭店会见日方代表。

安排会见,一定要把会见的地点、时间和人数搞清楚,否则,就会出差错。记得有一次,经理让我安排一次和外商的会见,我先把时间搞错了,让客人在饭店等了半个多小时。会见时,又忘了把经理介绍给外商。那次,虽然我们跟外商的谈判成功了,但总觉得不圆满。经理还特意向外商表示了歉意。这次会见,我可一定要安排妥当,再也不能像上次那样出差错了。

· 会话 ·

赵 阳: 怎么样,休息得好吗?

松 田: 休息得很好。饭店的服务很周到。

赵 阳: 请不要拘束。如果有不便,请随时提出来。

松 田: 谢谢。

赵 阳: 您的汉语说得不错嘛。

松 田： 哪里，哪里。马马虎虎吧。

赵 阳： 我们可以用汉语谈话吗？

松 田： 只能说一点儿，多了就不行了。

赵 阳： 没关系。

松 田： 让您见笑啦。

赵 阳： 不客气。贵公司发来的电报，我们已经收到了，但对产品的质量情况，还不太清楚。

松 田： 是的。我正是为这件事情来的。这是给贵公司带来的产品说明书。请过目。

赵 阳： 谢谢。我们经理的意思是，先要看看样品，才能决定是不是进口这批产品。

松 田： 可以，就按照你们的意思办吧。样品明后天就能寄到。

赵 阳： 那我们过几天再谈好吗？

松 田： 也好。暂时谈到这儿吧！

赵 阳： 好。

二

张 明： 二位请到会客室。

玛 丽： 谢谢。
(会客室)

王 强： 欢迎，欢迎二位光临本公司。

查 理： 谢谢，你们好！

张 明： 请让我介绍一下，这位是美国××公司的经理查理先生，这位是经理的秘书玛丽小姐，这位是我们公司的经理王强，这位是

业务处的李华，我叫张明。

查 理：有幸认识诸位，我很高兴。

王 强：谢谢。我们也很高兴。请坐，请喝茶。

查 理：谢谢。

李 华：请，诸位请。查理先生，在北京生活得怎么样？

查 理：刚到时的那两天，因为时差比较大，不大习惯。现在好多了。

李 华：二位第一次来北京，可要多住几天。

查 理：谢谢。这次我来北京，一方面代表公司对贵公司几年来的照顾表示感谢，另一方面，想同贵公司讨论一下服装出口问题。

王 强：不客气。几年来，我们一直合作得很愉快，希望今后合作得更好。

查 理：是的。我们也有同样的愿望。

三

玛 丽：张先生，这方面的情况，我们知道得不多，能不能简单地介绍一下？

张 明：可以。贵公司一定很清楚，这几年，这种产品在国际市场的价格趋于俏利，尽管这样，我们的产品在国际市场上的销路也一直是很好的。

玛 丽：是的。不过近年来，东南亚的几个国家也大量出口这类产品。

张 明：是的。正因为这样，我们的产品在国际上

的信誉才越来越高。

玛 丽： 为什么？

张 明： 中国有句俗语：“不怕不识货，就怕货比货。”

玛 丽： 张先生说得好。正因为这样，我们才想增加进口数量。

张 明： 玛丽小姐，这点我实在是帮不上忙啊！

玛 丽： 张先生，我们是老朋友了，能不能照顾一下？

张 明： 对不起，今年只能满足你们预订的数量。

玛 丽： 为什么？

张 明： 因为我们的产量有限，而且今年的出口量已经比往年增加 30% 了。再增加订购数量，很难办到。

玛 丽： 那明年能不能满足我们的需要呢？

张 明： 很抱歉，现在还说不准。到时候，请早点儿联系。

玛 丽： 谢谢您的关照。

张 明： 不客气。

四

王经理： 让我们开始讨论吧！

马 丁： 可以。我们先谈什么问题呢？

王经理： 先谈大米出口问题，然后再谈进口家用电器问题，您看怎么样？

马 丁： 可以。希望我们的合作能够成功。

王经理：是的，我们也希望这样。不过，关于大米的数量问题，我们认为一时还满足不了你们的需要。

马 丁：我们临时向贵方提出增加东北大米的进口数量，是因为一位客户急需，能不能照顾一下？

王经理：我们是很愿意帮助您的，不过我们的出口量有限。

马 丁：还是帮帮忙吧！

王经理：您看这样好吗？一半东北大米，一半南方大米。

马 丁：哦，这倒可以。不过，这是客户委托我办的，我个人无权做主。

王经理：是吗？

马 丁：这样吧，我先给客户打个长途，向他介绍一下这方面的情况，然后再给您个回信儿，好吗？

王经理：可以。就照您的意思办吧！

马 丁：谢谢。

五

李 华：关于大米的事情有什么消息吗？

马 丁：我给您带来了好消息。

李 华：那太好了。

马 丁：那位客户同意订购一半东北大米、一半南方大米。

李 华： 谢谢您的合作。

马 丁： 哪里，哪里。我不过是受人之托罢了。再有，公司让我打听一下，我们出口的那批家用电器，在中国市场的销路怎么样？

李 华： 关于这方面的情况，你们也知道，销路一直不错。

马 丁： 那和往年相比，贵公司的订购数量为什么减少了呢？

李 华： 是这样。近几年，我们国内同类产品的质量不断提高，有的已经达到国际先进水平，很受国内消费者的欢迎。

马 丁： 这我就不明白了。李先生，我们的这类产品，不也很受中国消费者的欢迎吗？

李 华： 是的。但您应该明白，我们不能舍近求远哪。再说，国内同类产品的价格至少比进口的低20%。

马 丁： 噢，原来是这样。谢谢。

李 华： 不客气。今后有什么不清楚的地方，请随时提出来。

马 丁： 一定。

· 词语翻译 ·

1.	会见	huìjiàn	面会する; 出会う; 会う meet with; meeting
2.	产品	chǎnpǐn	生産品; 製品 product; produce
3.	打开	dǎkāi	打開する find(a good market)
4.	销路	xiāolù	売れ行き; 販路 sale; market
5.	按照	ànzhào	…(の)とおりに; …によって according to
6.	否则	fǒuzé	そうでなければ otherwise; if not
7.	差错	chācuò	手違う; 誤り mistake; error; slip
8.	满足	mǎnzú	満足する; かなえる satisfy; meet
9.	以往	yǐwǎng	これまで; 以前 formerly, before
10.	拘束	jūshù	堅苦しくする, 堅くなる constrained; awkward; ill at ease
11.	见笑	jiànxiào	笑われる incur ridicule (by one's poor performance

12.	电报	diànbào	電報 telegram; cable
13.	说明书	shuōmíngshū	説明書 (a booklet of) directions; instruction book
14.	过目	guò mù	目を通す; 見る go over; read over
15.	批	pī	(助数詞)大口の商品を数える; 口; 組 a measure word (batch, lot, group, etc.)
16.	时差	shí chā	時差 time difference
17.	服装	fú zhuāng	服装 clothing; dress
18.	合作	hé zuò	協力する cooperate
19.	愿望	yuàn wàng	願い; 願望 desire; wish; aspiration
20.	趋于	qū yú	…(に)向かう, …に傾く tend (to, towards)
21.	俏利	qiào lì	商売の利益が多い commanding good profits
22.	大量	dà liàng	大量に; 多く a large number; a great quantity

23.	信誉	xìnyù	信用と名誉 prestige; credit
24.	增加	zēngjiā	増加する; 増える increase
25.	数量	shùliàng	数量 quantity
26.	实在	shízài	ほんとうに really
27.	产量	chǎnliàng	生産量 output
28.	有限	yǒuxiàn	限りがある; 知れた もの limited; finite
29.	抱歉	bàoqiàn	すみません be sorry
30.	家用电器	jiāyòng diànqì	家庭電器 family electrical appli- ance
31.	一时	yīshí	ここしばらく; 当分の間 for a while; temporary
32.	临时	línshí	その時になって; 臨時に at the time when sth. happens
33.	客户	kèhù	顧客; 客得意先; 買い手 customer; client; en- duser

34.	急需	jíxū	緊急に必要である； 緊急需要 be badly in need of; in urgent need
35.	不断	bùduàn	絶えず；つぎつぎと unceasingly; continu- ously
36.	委托	wěituō	頼む entrust
37.	长途	chángtú	長距離 long-distance; trunk call
38.	回信儿	huíxìnr	返事；返答 reply
39.	消息	xiāoxi	便り；消息 news; information; message
40.	罢了	bàle	…するだけのことだ； …するにすぎない (a modal particle placed at the end of a declarative sentence meaning “that’s all”, “only”, etc.
41.	减少	jiǎnshǎo	減らす；減少する reduce; decrease

42.	同类	tónglèi	同種 be of a kind; belong to the same category
43.	达到	dádào	達する come up to
44.	先进	xiānjìn	進んでいる advanced
45.	水平	shuǐpíng	レベル standard; level
46.	消费者	xiāofèizhě	消費者 consumer
47.	舍近求远	shě jìn qiú yuǎn	近きを捨てて遠きにつく seek a far and wide for what lies close at hand

• 重点词语和句式 •

一、请放心,这种产品在国内的销路很好。

(在……的销路)

1. 这种红茶在美国的销路不错。

2. 这种新产品在国际市场上的销路一定很好。

二、我们出口的这种产品,比国际市场的价格低…。

(……比……高/低……)

1. 美国出口的数量比日本的低 10%。

2. 东南亚出口的红茶,比你们的价格低 8%。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 松田先生认为饭店的服务质量怎么样?
2. 松田先生的汉语说得怎么样? 您呢?
3. 松田先生这次来中国的目的是什么?
4. 赵阳认为能不能马上决定进口那批货物? 为什么? 松田先生是怎么回答的?
5. 查理先生在北京生活得怎么样?
6. 查理先生这次来北京的目的是什么?
7. 玛丽小姐想请张明先生介绍什么情况? 张明是怎么介绍的?
8. 玛丽小姐为什么想增加进口数量?
9. 张先生能不能满足玛丽小姐的要求? 为什么?
10. 这次会见(四),王经理要和马丁先生洽谈什么问题?
11. 关于大米的数量问题,中方能满足马丁先生的需要吗? 为什么? 后来用什么办法解决的?
12. 中方提出一半东北大米,一半南方大米的意见,马丁先生为什么不能马上决定呢?
13. 马丁先生向李华打听什么事情?
14. 和往年相比,中方为什么减少了家用电器的订购数量?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

——××先生,昨天晚上休息得怎么样?

—— (周到)

——请不要客气。如果有什么不方便的话,请随时提出来。

—— (和……相比)
——能听到这样的好评,我很高兴。××先生,您的汉语说得不错嘛!

—— (马马虎虎/一般/不好)
——太客气了。请问,你们对下次会见的时间和地点有什么要求吗?

—— (按照……)
——那好,我们就暂时谈到这儿吧!

(二)

—— (欢迎……光临)

——谢谢,你们好!

—— (让我介绍一下……)

——有幸认识二位,我很高兴。

—— (高兴、打听、在……的销路……)

——这种产品在国际市场上的销路还是不错的。

—— (和……相比、销路)

——是的。在东南亚的几个国家里,销路不太好。

—— (按照……的意思)

——不,我认为那是暂时的。

—— (同意、看法)

(三)

——对不起,您说的情况,我知道得不多,能不能再介绍一些?

—— (有限、……比……高……、增加)

——那我们去年预订的数量呢?

—— (信誉、满足……需要……)

——谢谢。××先生,明年能满足我们的需要吗?

—— (抱歉、联系)

——谢谢您的关照。

(四)

——很抱歉,我是受查理先生的委托来洽谈这笔生意的。我个人无权增加订货数量。

—— (在……销路、消费者、增加)

——很对不起,能不能增加订货数量,我不能马上回答您。

——明天可以吗? (回信儿)

三、自由会话:

1. 在会见以前,你收到了卖方的电报,并打算购买××产品,但你对产品质量不太清楚,于是去拜访你以前就认识的一位朋友。
2. 你陪经理来北京洽谈生意。两人会见中国××公司的王经理。
3. 你想增加××产品的进口数量,去拜访玛丽小姐。

四、想一想,说一说:

1. 为了使我们的产品在日本市场上打开销路,刘经理派我到北京饭店会见日方代表。
2. 经理让你安排一次和外商的会见。这次会见准时开始,一切顺利,圆满成功。请你向朋友们说一说,你是怎么安排这次会见的?

· 补充短文 ·

(一)

某某公司想招聘一名女秘书。第一天,就有不少年轻姑娘前来应聘,但按经理的要求面试后,一个也没被选中。

第二天,又来了两位姑娘,经理向她们提出一个问题:“二加二等于几?”那两位姑娘马上说:“四。”经理摇摇头,什么也没说。过了一会儿,又来了一位姑娘,经理又向她提出了同样的问题,那位姑娘轻声地说:“先生,您喜欢等于几就等于几。”结果她被选中了。

(二)

一天,赵经理非常高兴,就对办公室里的职员大声说,他要给大家讲个笑话。他一边讲一边笑,故事讲完了,职员们都笑了起来。可是有一个女职员像没有听见一样,继续工作。赵经理很不高兴地问她:“怎么,我讲的笑话,你认为没意思吗?”

“对不起,我不用照您的意思做事了。”那个女职员慢慢地说:“从明天起,我就不在这里工作了。”

第三课 博览会

朋友,你参观过去年的北京国际博览会吗?嘿,这届博览会办得真不错!不仅参展的国家多,而且展品也非常丰富。各个展区的工作人员,为了扩大自己产品的影响,都热情地欢迎光顾^①本展区的客人,耐心地向他们介绍产品的质量和使用方法。为了使买主对产品感兴趣,他们尽量满足买主的要求并向买主赠送产品说明书和小纪念品。根据这届博览会的规定,买主看好样品,就可以向卖主订购,还可以当场购买样品。这种做法很受客人欢迎,所以成交的生意也非常多。朋友,欢迎您参观下届北京国际博览会。

· 会话 ·

佐藤: 张先生,参加这届博览会的都有哪些国家?

张明: 有俄罗斯、美国、日本、法国等 30 多个国家。

佐藤: 日本展区在哪儿?

张明: 在右边馆内的西头。

佐藤: 听说美国展区也在那边。

张明： 是的。在日本展区的旁边。右边馆的中间是俄罗斯展区，东头是东南亚国家的展区。您对哪个展区感兴趣？

佐藤： 我打算先看看东头的展区。

张明： 在东头的展区，土特产品和工艺美术品比较多。

佐藤： 是吗？我这次来，就是想向客商订购一批工艺美术品。

张明： 我想，他们一定会满足您的要求。

佐藤： 但愿如此。

张明： 让我给您带路吧！

佐藤： 谢谢。

二

赵明： 马丁先生，您打算先参观哪个展区？

马丁： 我对瓷器很感兴趣。不知哪个展区有这类产品？

赵明： 在这届博览会上，展销瓷器的有两家。

马丁： 哪两家？

赵明： 中国和泰国。

马丁： 那我们先去中国展区，然后再去泰国展区吧！

赵明： 可以。让我给您带路。请往左边走，东头就是中国展区。

马丁： 谢谢。（走进中国展区）噢，这里的瓷器真漂亮！

赵明： 是的，我也很喜欢。这些瓷器分日用瓷和工

艺美术瓷两种。

马丁：这些瓷器在国外很有影响。

赵明：是的，这种瓷器是江西景德镇产的，在国外很有名气。

马丁：我打算向他们订购一部分。

赵明：可以。根据规定，看好样品，就可以直接和工作人员联系订货。

马丁：不过，我想先参观一下泰国展区，回头再来订货。

赵明：也可以。我们就去泰国展区吧。请往这边走。

三

查理：您好！我是美国××公司的，我叫查理。这是我的名片。（递上名片）

李强：谢谢。查理先生，欢迎您光顾我们的展区。

查理：谢谢。我对你们的丝绸刺绣服装很感兴趣。

李强：请参观一下吧！

查理：谢谢。我们已经参观过了。

李强：我们的这类产品，在这届博览会上很受买主的欢迎，不知二位的印象怎么样？

查理：很好。去年我们曾经向你们的××公司订购过这类产品。这次你们展销的产品，从样式到色彩都比往年好。

李强：谢谢。这次参展的产品是我们的最新产品。

查理：是的，我也是这样看的，所以，这次我打算向你们订购5万件。4月中旬能不能交货？

李强： 尽量满足你们的要求。请填写一下订货单。
查理： 可以。(填订货单)这样填可以吗？
李强： 可以。请您在这儿签名。
查理： 好。
李强： 这是我们办事处的地址(递名片)。有事情请随时联系。
查理： 谢谢您。
李强： 不客气。

四

松田： 先生，听说你们展区有“四通”公司生产的打字机。
王光： 是的。请问您是哪个国家的？
松田： 日本的。我叫松田一郎(递上名片)。您贵姓？
王光： 我姓王。
松田： 王先生，我对你们这种产品很感兴趣。
王光： 请先参观一下吧！
松田： 这就是四通打字机吗？
王光： 是的。请看，这是产品说明书。
松田： 听朋友说，这种打字机很容易掌握，您能打几行字让我看看吗？
王光： 可以。(打字)
松田： 噢，真不错。朋友委托我帮他买两台，零售价^②是多少？
王光： 500美元一台。两台共1000美元。
松田： 谢谢。现在可以批量订购吗？

王光：当然可以。根据博览会规定，买主看好样品，就可以当场订货。

松田：我打算订购 300 台，可以吗？

王光：可以满足您的要求。请到那边办理订购手续。

松田：好的。谢谢您的热情接待。

王光：不客气。欢迎您再来光顾我们的展区。

松田：谢谢。

五

玛丽：张先生，您看这届博览会办得怎么样？

张明：我认为不错。有一些新变化。

玛丽：有哪些新变化？

张明：每个展区都有自己的特点，新产品比较多，所以很受买主的欢迎。

玛丽：买主对中国展区的哪些产品感兴趣？

张明：几种新产品都很受买主欢迎。我们尽量满足买主的要求，所以生意不错。

玛丽：下周三，这届博览会就要结束了，是吗？

张明：是的。结束以后，我们还要准备参加秋季广交会^①的展品。

玛丽：好。我们公司也打算去参加。希望你们有更多的新产品参展。

张明：谢谢，但愿如此。

• 词语翻译 •

- | | | |
|--------|-----------|---|
| 1. 博览会 | bólanhuì | 博覽會
(international) fair |
| 2. 届 | jiè | (助数)回;期
a measure word (session, term, etc.) |
| 3. 参展 | cānzhǎn | 展覽會に参加する
put on display |
| 4. 展品 | zhǎnpǐn | 展示品
exhibits |
| 5. 丰富 | fēngfù | 豐富
rich |
| 6. 影响 | yǐngxiǎng | 影響
influence |
| 7. 光顾 | guānggù | いらっしゃる;ご愛顧
patronize |
| 8. 耐心 | nàixīn | しんぼう強い;
根気づよい
patient |
| 9. 使用 | shǐyòng | 使用;使う
use |
| 10. 买主 | mǎizhǔ | 買い手;顧客
buyer; customer |
| 11. 兴趣 | xìngqù | 興味
interest |
| 12. 尽量 | jǐnliàng | できるだけ
as far as possible |

13.	赠送	zèngsòng	贈る give as a present; present as a gift
14.	紀念品	jìniànpǐn	紀念品 souvenir; keepsake
15.	規定	guīdìng	規定 stipulation
16.	当场	dāngchǎng	その場; 現場 on the spot
17.	成交	chéngjiāo	取り引きが成立する; 成約 strike a bargain; close a business; deal
18.	土产	tǔchǎn	地方物産 native product
19.	特产	tèchǎn	特産; 土産 special product
20.	工艺美术品	gōngyì měishùpǐn	工藝美術品 arts and crafts
21.	但愿如此	dànyuàn rúcǐ	ぜひそうであっても raitたい; ひたすら あれと願う let's hope so
22.	带路	dàilù	案内する show (lead) the way
23.	瓷器	cíqì	磁器 porcelain; chinaware

24.	展销	zhǎnxiāo	展示しながら売る show and sell
25.	分	fēn	分ける divide
26.	日用	rìyòng	日常用 daily use
27.	国外	guówài	国外 overseas; abroad
28.	名气	míngqì	評判; 有名 reputation; fame
29.	名片	míngpiàn	名刺 visiting card; calling card
30.	丝绸	sīchóu	シルク silk
31.	刺绣	cìxiù	刺繍 embroidery
32.	印象	yìnxiàng	印象 impression
33.	曾经	céngjīng	かつて at sometime in the past
34.	样式	yàngshì	デザイン style
35.	色彩	sècǎi	色彩 colour
36.	往年	wǎngnián	往年 former years

37.	填	tián	記入する;書き入れる fill
38.	订货单	dìnghuòdān	注文書 order sheet
39.	签名	qiānmíng	サイン sign one's name
40.	打字机	dǎzìjī	タイプライター typewriter
41.	掌握	zhǎngwò	マスターする operate; control; master
42.	行	háng	行(量)、列を数える line
43.	台	tái	台(量)、機械、車両などの単位 a measure word (e. g. for machine) set
44.	零售	língshòu	小売り retail
45.	办理	bànlǐ	(手続き)する;処理する handle; deal with
46.	特点	tèdiǎn	特長 distinguishing; characteristic; special feature or traits

47. 结束	jiéshù	終わる finish; close; end
48. 秋季	qiūjì	秋季 autumn

• 重点词语和句式 •

一、我们一直向他们订购这种产品。

(向……订购……)

1. 你们打算向日方订购多少台电视机?
2. 如果你们向本公司订购这种产品,3月底就可以交货。

二、——希望你们的洽谈早日成功。

——谢谢,但愿如此。

(但愿如此)

1. ——中方一定会满足你们需要的数量。
——但愿如此。
2. ——我想,你今天一定会买到满意的服装。
——但愿如此。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 参加这届博览会的都有哪些国家?
2. 哪些国家的展区在右边馆内?请说说这些展区的位置。
3. 佐藤先生对哪个展区感兴趣?他打算订购什么产品?

4. 马丁打算先参观哪个展区?
5. 马丁认为中国展区的瓷器怎么样?
6. 按照这届博览会的规定,买主只要看好样品,就可以订购吗?
7. 查理对丝绸刺绣服装的印象如何?
8. 查理想向他们订购多少件?他要求什么时间交货?
9. 松田先生为什么对“四通打字机”那么感兴趣?
10. 四通打字机的零售价是多少?可以批量订购吗?
11. 张先生认为这届博览会办得怎么样?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

- (展区)
- 右边是法国的展区。
- (展品)
- 有土特产品和工艺美术品。
- (对……感兴趣)
- 那我们先去这个展区。我希望他们的展品能满足您的需要。
- (但愿如此)

(二)

- (打算)
- 我对服装很感兴趣。不知哪个展区有这类产品?
- (展销)
- 是的。我也听朋友说过,法国展区的服装比较有名气。
- (影响)
- 是的。张先生,看好样品以后,能不能再买几件呢?
- (根据……规定)
- 感谢您的帮助。

(三)

——您好！我是加拿大××公司的。我叫布朗。这是我的名片。(递上名片)

—— (欢迎……光顾……)

——谢谢。我刚参观了你们的展区,对你们的丝绸产品很感兴趣。

—— (印象)

——很好。从质量到色彩都比往年好。

—— (参展)

——是的,我也是这样认为的。我打算向你们订购一万米。

—— (订货单)

——可以。在这儿签名吗?

—— (签名)

——谢谢。

(四)

——李先生,您认为这种机器怎么样?

—— (向……订购)

——是吗。我认为它的样式比较漂亮。

—— (质量)

——现在就可以订货吗?

—— (根据……规定)

——我打算订500台。您看怎么样?

—— (办理订货手续)

——好的。谢谢您的热情帮助。

—— (欢迎……光顾……)

三、自由会话:

1. 你是国际博览会××展区的工作人员,跟参观博览会的

人谈话。

2. 你到日本展区,打算订购松下录像机,跟工作人员谈话。
3. 你陪同日本朋友参观北京国际博览会。两人到中国展区购买丝绸衬衫。

四、想一想,说一说:

请你说一说,北京国际博览会的工作人员为了扩大自己产品的影响,都做了哪些事情。

· 补充短文 ·

(一)

在某届国际博览会上,某国展区的一位工作人员,为了扩大自己产品的影响,热情地向参观的人们介绍他们的服装质量怎么怎么好,欢迎大家订购。一位法国商人对他的介绍很感兴趣,就对那个人说:“请拿件我能穿的西服。”那位工作人员选了件中号的西服,请他试试。没想到,那位法国商人刚一伸胳膊,袖子就开线了。那位工作人员一看,马上大声对周围的人说:“大家看见了吧,像这种残品,我们是可以退换的。”

(二)

一天,安娜去一家帽子店,想买一顶新式的帽子。服务员按她的要求,把最新式的帽子都拿了出来。可安娜对这些帽子都不感兴趣,一连挑了32顶,一顶也没看中。最后,她拿起放在柜台右边的一顶帽子,看了看,又戴了戴说:“这顶还不错,多少钱?”服务员很客气地说:“对不起,这顶是您自己戴来的。”

第四课 宴 会

为了欢迎德国贸易代表团，中国××公司在鸿宾楼设晚宴，为代表团接风。宴会上，王经理以公司的名义，对代表团全体成员的光临，表示欢迎。他提议为双方的友好合作干杯。朋友们纷纷举杯祝酒。代表团团长阿兰先生讲了话，他对中国××公司的盛情招待，表示衷心的感谢，并希望这次洽谈能取得预期的结果。

第三天，洽谈结束后，王经理应邀出席了德国贸易代表团举行的答谢宴会。

· 会话 ·

张 明： 诸位请入席。

王经理： 请坐，请坐。

张 明： 让我介绍一下，这位是德国××公司贸易代表团团长阿兰先生，这位是马丁先生。这位是麦克先生。这位是我们公司的王经理。

阿 兰： 有幸认识二位，我很高兴。

王经理：我们也很高兴。为了欢迎你们代表团的光临，我们在这儿设晚宴，为诸位接风。（鼓掌）

阿 兰：谢谢。借此机会，我代表公司的总经理，向贵公司赠送一点儿小礼品，请收下。

王经理：谢谢。请代我向总经理表示问候。

阿 兰：一定，谢谢。

王经理：请允许我以公司的名义，为我们的友好合作干第一杯酒！

全 体：干杯，干杯！

二

高 山：请入席吧。二位请这边坐。

麦 克：谢谢。

王经理：欢迎你们光临。我们在这里设便宴，为二位洗尘。请允许我举杯祝客人身体健康，工作顺利，干杯！

全 体：干杯！

麦 克：谢谢。让我以公司的名义，对贵公司的热情招待表示感谢！

王经理：不客气。为我们的又一次合作干杯！

全 体：干杯！

王经理：茅台是中国很有名气的酒，您认为怎么样？

麦 克：的确不错。不但香味很浓，而且喝下去很柔和，很舒服。

高 山：那再来一杯吧！

麦 克：对不起，我的酒量不大，请给我来杯矿泉水吧！

王经理：玛丽小姐呢？

玛 丽：来杯橘子汁儿就行了。

王经理：也好。借此机会，我想问一下，10月底发出的那批货，不知贵公司满意不满意？

麦 克：包装很好，质量也不错。谢谢您的关心。

王经理：不客气。希望我们的这次洽谈能取得预期的结果。

麦 克：是的。我们也有同样的愿望。

高 山：你们看，光顾说了，请吃菜，玛丽小姐。

玛 丽：谢谢。

三

玛 丽：请诸位入席。

王经理：谢谢。

麦 克：我们这次来，给贵公司添了不少麻烦。我以公司的名义，向诸位表示衷心的感谢。

王经理：这算不了什么。我们做了应该做的事情。再说，这次合作的成功也是双方努力的结果。

麦 克：谢谢。今天我们在这儿设冷餐会，是为了答谢贵公司的盛情招待，也是为了祝贺双方顺利地签订合同。我建议为我们的友好合作干杯！

全 体：干杯，干杯！

玛 丽： 请诸位尝尝，这是扬州风味鸡汤煮干丝，不知合不合各位的口味儿？

王经理： 很好。这家酒店自从在北京开业以来，很受消费者的欢迎。

麦 克： 是吗？如果喜欢，请多用一点儿。

王经理： 谢谢。

四

松 田： 为了答谢贵公司对我们的热情招待，我们以我们代表团的名义，再敬诸位一杯酒！

全 体： 干杯！

松 田： 赵经理，再斟一杯啤酒吧！

赵经理： 谢谢。我已经喝好了。来杯矿泉水吧。

松 田： 也好。李先生，您要什么酒？

李先生： 什么酒也不要了。

松 田： 来点儿果汁儿吧？

李先生： 好。谢谢。

松 田： 希望大家能过个愉快的夜晚。

李先生： 祝松田先生健康，干杯！

全 体： 干杯！

松 田： 谢谢。大家别客气，跟在家里一样。

张先生： 咱们是老朋友喽，我们是不会客气的。我代表公司对松田先生的盛情招待表示感谢。

松 田： 不必客气。我希望这次洽谈圆满成功。

赵经理： 是的。我们也希望这样。

松 田：我提议，请大家举杯，为我们两国人民的友谊和合作干杯！

全 体：干杯！

五

赵经理：今天在这里设宴，为查理先生饯行。让我以总经理的名义，对您的友好合作表示感谢。

查 理：谢谢。我们这次能够顺利地签订进口合同，是和贵公司给予的帮助分不开的。我回去以后，一定向董事长转达贵方的盛情。

赵经理：太客气了，代我向董事长问好！

查 理：一定。借此机会，我想说一下，上次我们进口的那批中国名酒，在法国的销路很好。我们打算明年再进口一批。

赵经理：这类名酒，在我们国内市场也是紧俏商品^①。加上各国客商纷纷来电订购，常常是供不应求。我希望您早点联系。

查 理：谢谢您的提醒。回去以后，我马上办理这方面的手续。

赵经理：噢，光顾说了，请用菜。

查 理：谢谢，不客气。

· 词语翻译 ·

- | | | | |
|----|------|--------------|--|
| 1. | 设 | shè | 設ける; 支度する
give (a banquet or a dinner) |
| 2. | 接风 | jiēfēng | (遠来の客を)もてなす
give a dinner for a visitor from afar |
| 3. | 名义 | míngyì | 名義
in the name of; in the capacity of |
| 4. | 提议 | tíyì | 提議する
propose |
| 5. | 双方 | shuāngfāng | 両方
both sides; the two parties |
| 6. | 纷纷 | fēnfēn | 次々と
in succession; one after another |
| 7. | 祝酒 | zhùjiǔ | 祝杯を挙げて祝う
propose a toast |
| 8. | 借此机会 | jiè cǐ jīhuì | このチャンスを借りて
take this opportunity |
| 9. | 盛情 | shèngqíng | ご親切; 厚情
great kindness; boundless hospitality |

10.	招待	zhāodài	招待 reception
11.	衷心	zhōngxīn	心から heartfelt; wholehearted; cordial
12.	取得	qǔdé	収める gain; obtain; achieve
13.	预期	yùqī	予期 expect
14.	结果	jiéguǒ	結果 result
15.	应邀	yìngyāo	招待や招請に応じる at sb's invitation; on invitation
16.	出席	chūxí	出席する attend
17.	祝贺	zhùhè	祝贺する; 祝う celebrate; congratulate
18.	入席	rùxí	座席につく take one's seat at a banquet
19.	礼品	lǐpǐn	贈り物 gift; present
20.	便宴	biànyàn	粗末な宴会 informal dinner

21.	洗尘	xǐchén	宴を設けて遠来の客を 歓迎する give a dinner of wel- come (to a visitor from afar
22.	的确	díquè	ほんとうに; たしかに indeed; really
23.	浓	nóng	濃い (of degree or extent) strong; great
24.	柔和	róuhé	柔らかい; 柔和だ soft
25.	酒量	jiǔliàng	酒量 capacity for liquor
26.	矿泉水	kuàngquánshuǐ	鉱泉水 mineral water
27.	橘子汁儿	júzhī	オレンジジュース orange juice
28.	包装	bāozhuāng	パッキング packing; package
29.	冷餐会	lěngcānhuì	立食式のパーティー buffet reception
30.	建议	jiànyì	提案する propose; suggest
31.	尝	cháng	めしあがる; 食べる taste; try the flavour of

32.	口味儿	kǒuwèir	味 a person's taste
33.	开业	kāiyè	開業する; 営業を始める (of a shop, etc.) start business
34.	答谢	dáxiè	返礼する; 御礼をする express appreciation (for sb'. s kindness or hospitality)
35.	敬	jìng	差し上げる offer politely
36.	斟	zhēn	つぐ pour (tea or wine)
37.	啤酒	píjiǔ	ビール beer
38.	果汁儿	guǒzhīr	フルーツジュース fruit juice
39.	饯行	jiàn xíng	酒席を設け送別する; はなむけする give a farewell dinner
40.	给予	jǐyǔ	あたえる give; render
41.	董事长	dǒngshìzhǎng	代表取締役 chairman of the board
42.	转达	zhuǎndá	伝える; 転達する pass on

43. 紧俏	jǐnqiào	うれゆきが良い; うれゆきが盛んだ sell well; be in great demand
44. 供不应求	gòng bù yìng qiú	供給が需要に応じき れない demand exceeds supply

• 重点词语和句式 •

一、今天我们在这里设午宴，为二位接风。

(为……接风/洗尘/饯行)

1. 我们在这儿设便宴，为阿兰先生饯行。
2. 我们打算明天在鸿宾楼设宴，为各位接风洗尘。

二、我以总经理的名义，对贵公司的友好合作表示感谢。

(以……的名义)

1. 让我以查理先生的名义，向你们代表团表示欢迎。
2. 请允许我以代表团团长的名义，对你们的热情接待表示感谢。

三、借此机会，我再一次向你们表示感谢。

(借此机会，……)

1. 借此机会，我代表阿兰先生，向您转送这份礼品。
2. 借此机会，我想向您打听一件事，可以吗？

• 练习 •

一、根据《会话》内容，回答下列问题：

1. 王经理设宴欢迎德国贸易代表团。在宴会开始的时候王经理说了些什么？
2. 总经理委托阿兰先生向中方公司赠送什么？
3. 王经理以谁的名义向大家祝酒？
4. 茅台是中国的名酒，你认为怎么样？
5. 当高先生请麦克先生再喝一杯酒时，麦克是怎么回答的？你的酒量大吗？
6. 你喜欢喝矿泉水还是橘子汁儿？
7. 麦克先生对中方 10 月底发出的货满意吗？
8. 在宴席上，因为说话忘了喝酒吃菜，你应该向对方说什么话？
9. 为祝贺合同的签订，麦克先生在向中方表示感谢的时候，王经理说了些什么？
10. 美国的肯德基家乡鸡，合不合大家的口味儿？
11. 松田先生为了答谢中方的热情招待，说了些什么？
12. 大家为松田先生的健康祝酒的时候，松田先生说了些什么？
13. 赵经理为查理先生饯行。在宴会开始的时候，赵经理说了些什么？查理先生是怎么回答的？
14. 查理先生为什么打算明年还要进口一批中国名酒？
15. 中方能不能满足查理先生的要求？他进口中国名酒的手续，办好了吗？

二、请用括号中的词语或句式，完成下列对话：

(一)

——今天，我们在这儿设晚宴，为二位接风洗尘。

——
(以……名义)

——谢谢。我提议,为我们的又一次合作干杯!

—— (祝……、干杯)

——干杯!

(二)

——为庆贺合同的签订,今天我们邀请各位出席这次招待会。

—— (以……的名义)

——这算不了什么。这次合作的成功,是双方努力的结果。

—— (借此机会、赠送)

——谢谢。请代我把这份礼品转送给总经理。

—— (祝……、干杯)

——干杯!

(三)

——我们这次来访,给贵公司添了不少麻烦。我提议为客人的健康干杯!

—— (以……的名义)

——谢谢。光顾说了,请尝尝四川风味的菜,也不知道合不合各位的口味儿?

—— (受……欢迎)

——是吗?如果喜欢,请多用点儿。

—— (借此机会)

——对不起,办理这方面的手续,我不太清楚,请问一下张先生吧。

——

(四)

—— (为……饯行)

——谢谢。借此机会,我以总经理的名义,对你们的友好合作表示感谢!

- (分不开)
- 这算不了什么,是我们应该做的。
- (祝……、干杯)
- 谢谢。
- (为……干杯)
- 这种酒真不错,不但香味浓,而且喝起来也感到很舒服。
- (名酒、斟)
- 谢谢。我希望我们这次访问能取得圆满成功。
- (同样的愿望)

三、自由会话:

1. 你和你的同事设宴,欢迎王经理到贵国洽谈生意。在宴会上大家祝酒,谈话。
2. 王经理设宴为日本贸易代表团饯行。在宴会上大家祝酒、谈话。

四、想一想,说一说:

1. 中国××公司在鸿宾楼设晚宴,为联邦德国贸易代表团饯行。
2. 宴会上,代表团团长阿兰先生提议为双方的友好合作干杯。
3. 宴会上代表团团长阿兰先生讲了哪些话?

• 补充短文 •

(一)

在宴会上，人们常用碰杯的方式，来向对方表示感谢和祝愿。这种碰杯的礼节是怎么来的呢？据说，在很早以前，欧洲人有决斗的风俗。决斗时，双方要先喝一杯酒。喝酒的时候，要把自己的酒倒给对方一点儿，证明里边没有毒药，然后一饮而尽。这种风俗流传下来，就成为今天酒席上的碰杯了。

(二)

在一次宴会上，主人以音乐家的名义，请来了一位很有名气的人来听音乐。可是这位名人不喜欢他们演奏的乐曲，就把耳朵捂了起来。

主人看到他的样子，感到很奇怪，就说：“先生，您不喜欢这些乐曲吗？它们可都是现在流行的。”那位名人反问道：“流行的乐曲就一定是好的吗？”主人有些不高兴地说：“不好的东西怎么能流行呢？”那位名人笑着说：“那么流行性感冒也是好的吗？”说完，转身就走出了宴会厅。

第五课 价格(一)

价格的高低,是交易能否成功的关键之一。一般来说,报某种商品的价格,都是以国际市场的价格为准。在买卖中,有的商品凭样品品质^①买卖,也有的凭产地买卖^②。当买方对某种商品感兴趣时,就可以向卖方询价,这样卖方就可以向买方报价了。根据国际惯例,各国进出口商品的报价有效期是不同的。只要你认为对方的报价合理,就应早日回复卖主。否则,过了报价有效期,报价就无效了。

· 会话 ·

—

张明: 马丁先生,贵公司发来的商品报价单,上周我们就收到了。我们对羊毛很感兴趣。

马丁: 谢谢。我正是为这件事情才来的,想和你们当面商谈一下。

张明: 根据我们进口商品的惯例,先要了解一下商品的品质,然后凭样品买卖。

马丁: 是的。按贵公司的要求,样品已经运到了。

张明：谢谢您的合作。请问，你们报这种商品的价格，是以什么为准？

马丁：以国际市场的价格为准。

张明：噢，那你们报价单上报的这种商品，是 FOB 价^③吗？

马丁：不，报的是成本加运费的价格^④(CFR)。

马丁：可以。明天看完样品，我再向您报价，可以吗？

张明：可以。你方报价有效期是几天？

马丁：有效期两天，希望早日拿定主意。

张明：谢谢。

二

马丁：张先生，我今天来访，是向贵方报 FOB 价格的。

张明：谢谢，您报的是参考价格还是成交价格？

马丁：成交价格。

张明：那理舱费^⑤包不包括在内？

马丁：对不起，根据国际惯例，是不包括的。

张明：如果是这样，请您报一下成本加保险费、运费价格^⑥(CIF)，好吗？

马丁：可以。请等一会儿，我马上打个电话。

张明：谢谢。请便。

马丁：(过了一會兒)请看，张先生。

张明： 这个价格是怎么计算的？

马丁： 是以3天内的价格为准。

张明： 佣金^⑦包不包括在内？

马丁： 包括。

张明： 谢谢您的帮助。您的报价有效期是……

马丁： 两天。请您在后天下午五点半以前回复。

张明： 谢谢，我们将研究你们的价格。对了，请问贵公司的传真号码有没有变化？

马丁： 没有。

张明： 那我们暂时谈到这儿吧。

马丁： 好的，后天见。

三

高山： 松田先生，您对刚才看的样品感兴趣吗？

松田： 坦率地说，样式和质量，我都很满意。就是规格^⑧种类少了点儿。

高山： 这好说。只要您打算订购，我们可以直接和厂家协商。

松田： 如果是这样，我打算订购一批，这是我们的询价单。

高山： 谢谢。为了便于我们的报价，您能不能说说订购数量？

松田： 一般来说，进口这种商品，我们是凭规格买卖的。只要规格齐全，我打算订购3万件。

高山： 谢谢。明天上午8点就可以向您报价了。

松田： 我希望报神户到岸的最低价格。

高山：可以。我们报价的有效期为 24 小时。

松田：谢谢您的提醒。明早见！

高山：明早见！

四

高山：松田先生，按您的要求，我们向您报 10 种规格的价格。

松田：是神户到岸的最低价格吗？

高山：是的。我报的是一周以内的最低价格。

松田：请等一会儿，我先把报价单看一遍。

高山：请。

松田：(过了一会)报价是不是稍高了一点儿？

高山：坦率地说吧，如果不是考虑双方多年的合作关系，我们是不大可能以这样低的价格向您报价的。

松田：对不起。我的意思是，如果是以这种价格为准，那就会影响到零售价了。

高山：请相信，我们报的价格是很合理的。

松田：可我们所得的利润是很低的。高先生，您是知道的，这种季节性很强的商品，在销售淡季进货，是很不利的。能不能给 5% 的折扣^⑩？

高山：根据以往出口这种商品的惯例，我们一般是不给折扣的。

松田：特殊情况嘛，少给一点儿。2% 的折扣，可以吗？

高山： 好吧，为了发展我们的友好关系，我们让一步，给1%的折扣。如果你方还没有成交的兴趣，我们可不能等得太久。

松田： 谢谢。我马上给公司打个长途，然后就给您回信儿。

高山： 好吧，等您的好消息。

松田： 谢谢。

五

麦克： 赵先生。我对你们出口的青岛啤酒很感兴趣。现在能不能向我们报价？

赵明： 请您先报一下估计价格，行吗？

麦克： 可以。价格是 CIF 温哥华，每箱 × × × 美元。

赵明： 根据我国出口这类商品的惯例，分现货和期货^①两种价格。如果以现货价格为准，你报的价格还是比较合理的。

麦克： 如果是期货呢？

赵明： 那就低了。

麦克： 为什么？

赵明： 最近几年，青岛啤酒在国际市场的价格，趋于坚挺^②。

麦克： 是的，我同意您的看法。一般来说，进口啤酒，是根据不同产地的产品来确定购货价格的。请您报价吧。

赵明： 这是报价单。报价有效期至10月21日下午

5 点。

麦克： 谢谢。

• 词语翻译 •

1. 交易	jiāoyì	取り引き trade; deal; transaction
2. 关键	guānjiàn	かぎ; キーポイント hinge; key; crux
3. 报	bào	知らせる; 発表する report; announce; de- clare
4. 商品	shāngpǐn	商品 commodity; goods
5. 准	zhǔn	規準 standard; criterion
6. 凭	píng	基づく go by; base on
7. 品质	pǐnzhì	品質 quality (of commodi- ties, etc.)
8. 产地	chǎndì	産地 place of production
9. 询价	xúnjià	インクワイアリ inquiry

10.	报价	bàojià	クオーテーション; オファー offer; quoted price; quote
11.	惯例	guànlì	慣例 convention; usual practice
12.	有效期	yǒuxiàiqī	有効期限 term of validity; time of efficacy
13.	合理	hélǐ	合理だ reasonable; equitable
14.	卖主	màizhǔ	売り手 seller
15.	无效	wúxiào	無効 invalid; null and void
16.	报价单	bàojiàdān	オファーシート price list
17.	当面	dāngmiàn	当面 to sb'. s face; face to face
18.	商谈	shāngtán	相談する exchange views; dis- cuss
19.	了解	liǎojiě	しらべる find out
20.	运	yùn	運ぶ transport

21.	交货	jiāohuò	商品を引き渡す; デリバリー delivery
22.	成本	chéngběn	コスト cost
23.	运费	yùnfèi	運賃 transportation expenses; freight
24.	到岸价格	dào'àn jiàgé	運賃・保険料込み価格 (C. I. F.) cost insurance and freight
25.	拿	ná	決める make (a decision); make up(one's mind)
26.	主意	zhǔyi	考え decision; definite view
27.	参考价格	cānkāo jiàgé	参考価格 reference price
28.	成交价格	chéngjiāo jiàgé	取引価格 contract price
29.	理舱费	lǐcāngfèi	積付費; 積荷の整理費 stowage charges
30.	包括	bāokuò	含む; 包括する include; consist of
31.	保险费	bǎoxiǎnfèi	保険料 premium; insurance premium

32.	请便	qǐngbiàn	どうぞご随意になさっ てください do as you wish; please yourself
33.	计算	jìsuàn	計算する count; compute; calcu- late
34.	佣金	yòngjīn	口銭; 仲介料 commision
35.	研究	yánjiū	検討する consider; deliberate
36.	传真	chuánzhēn	ファックス fax
37.	坦率	tǎnshuài	正直だ; 率直だ candid; frank
38.	规格	guīgé	規格; 仕様 specifications; stand- ards
39.	种类	zhǒnglèi	種類 kind; type; variety
40.	协商	xiéshāng	協議する; 話し合う consult; talk things over; negotiate with
41.	询价单	xúnjiàdān	引合書 inquiry list(note)
42.	便于	biànyú	…(に)便利だ …(に)都合がよい easy to; convenient for

43.	齐全	qíquán	そろっている complete; all in readiness
44.	利润	lìrùn	利潤 profit
45.	淡季	dànjì	オフ・シーズン; 閑散な季節 slack (dull) season
46.	进货	jìnhuò	商品を仕入れる; 入荷する stock with goods
47.	折扣	zhékòu	割り引きする discount; rebate
48.	估计价格	gūjì jiàgé	見積り価格 estimated price
49.	特殊	tèshū	特殊だ; 特別だ special
50.	现货价格	xiànhuò jiàgé	現物価格 price on spot
51.	期货价格	qīhuò jiàgé	先物価格 forward price
52.	坚挺	jiāntǐng	しっかりしている strong; firm

• 重点词语和句式 •

一、他们希望报成本加运费的到岸价格。

(报……价格)

1. 我们准备向您报 C. I. F 温哥华最低价格。
2. 对方报的是成本加保险费、运费价格。

二、凭规格买卖。

(凭……买卖)

1. 凭商品品质买卖。
2. 凭产地买卖。

三、根据国际惯例,商品的价格是由卖方报出。

(根据……惯例)

1. 根据我方报价惯例,价格中一般不包括佣金。
2. 根据他们出口惯例,先要办好各种手续,才能协商发货日期。

四、中方报价有效期是三天。

(……报价有效期……)

1. 各国公司的报价有效期是不同的。
2. 各种商品的报价有效期也是不一样的。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 马丁先生想和中方当面商谈什么事情? 中方凭什么买卖?
2. 马丁先生报的是什么价格? 中方希望他报什么价格?
3. 中方知道不知道对方的报价有效期是两天?
4. 马丁先生向中方报的是参考价格还是成交价格? 成交价格中包不包括理舱费?

5. 最后,马丁先生向中方报的是什么价格?包不包括佣金?
6. 松田先生参观了样品以后,对什么很满意?对什么不太满意?中方是怎么解决的?
7. 为了便于报价,高山先生希望松田先生说说什么数量?日方凭什么买卖?
8. 中方打算什么时候向松田先生报价?松田先生希望报什么价格?中方的报价有效期是多长时间?
9. 中方向松田先生报了几种规格的价格?他认为中方报的价格怎么样?为什么?
10. 松田先生提出什么要求?中方同意吗?
11. 麦克先生对什么感兴趣?双方凭什么买卖啤酒?
12. 中方请麦克先生报什么价格?中方认为他报的价格合理吗?
13. 现货和期货的价格一样吗?
14. 中方的报价有效期到什么时候截止?

一、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

— 请问,你们这种商品的零售价格是多少?

— (美元)

— 谢谢。如果是批量订购,能报什么价格呢?

— (报…价格)

— 我希望报船上交货价格。

— (向…报价)

— 明天?今天下午可以吗?

— (…报价有效期…)

— 感谢您的提醒。

(二)

- 我们报的是成本加运费的到岸价格。
—— (报…价格)
——可以。请您看,这是船上交货价格。
—— (计算)
——以一周内国际市场的价格为准。
—— (根据…惯例)
——可以。今天下午就可以看样品。
—— (…报价有效期…)
——三天。

(三)

- (参考、成交)
——参考价格。
—— (佣金、包括)
——包括。
—— (报…价格)
——请相信,我们报的价格是很合理的。
—— (…以…为准)
——以出口同类商品的价格为准。
—— (报成本加保险费、运费)
——可以。

(四)

- (现货、期货)
——现货价格。
—— (报…价格)
——对不起,这种商品在国际市场的价格趋于坚挺。
—— (凭…买卖、折扣)
——对不起,这种商品的季节性很强,现货只能给1%的折扣。

- (研究)
- 可以。希望您早日拿定主意。
- (...报价有效期...)
- 24 小时。

三、自由会话：

根据下列问题，买卖双方洽谈商品价格：

1. 报价以什么为准？
2. 凭什么买卖？
3. 希望报哪一种价格？
4. 报价的有效期。

四、想一想，说一说：

1. 一般来说，报某种商品的价格是以什么价格为准的？
2. 在国际贸易中，只凭产地买卖。（对吗？）
3. 各国进出口商品的报价有效期都是相同的。（对吗？）

• 补充短文 •

(一)

有个美国人在苏格兰游览时，看见一个人牵着一一条漂亮的狗。这个美国人想以 50 美元的价格买下这条狗。可那个人看了看他，说：“我可不能没有这条狗。”正说着，走过来一个英格兰的男青年，他以同样的价钱买下了狗。美国人看见了很生气，问那个人：“刚才你为什么对我说不卖这条狗？”

“不，不，”那个人连忙说：“我只是说我不能没有它。因为这条

狗到了英格兰以后，两三天内，就会跑回家来的。要是把狗卖给你的话，它无论如何是不可能游过大西洋的。”

(二)

一天，哈雷问他的朋友杰克：“你们公司做生意总是能赚钱，奥妙在什么地方？”

“哦，老兄，就在这里面。”杰克指着自己的脑袋说，“你应该多吃点鱼。鱼肉中含有丰富的蛋白质，吃了以后人会聪明能干。这样吧，你拿 10 美元来，我给你送点鱼来。吃了这种鱼，你的脑袋瓜肯定会开窍。”

哈雷当即掏出 10 美元，下午就收到一条烧好的鱼，第二天，两人又见面了。杰克说：“你觉得我送来的鱼怎么样？”哈雷说：“真是好吃极了！只是，10 美元就买 10 厘米长的一条小鱼，是不是太贵了点儿？”

“对了。”杰克拍着哈雷的脑袋说：“看来你吃下去的鱼肉已经被消化吸收了，你的脑袋瓜子已经开窍了。”

第六课 价格(二)

中国有句成语,叫“货真价实”。它的意思是说,做买卖时货物质量要好,价格要合理。但这只是商人们的理想,实际上要达到这个目标很不容易。对买方来说,价格越便宜越好;对卖方来说,价格既要有一定的竞争力,又要尽可能多赚钱。所以,谈判中最难的一个环节就是洽谈价格。谈判开始时,买方的还价和卖方的报价之间往往有相当大的差距。要按双方都能接受的价格成交,常常需要经过一场激烈的讨价还价。当你跟对方说“一言为定”时,恐怕你已经筋疲力尽了。

· 会话 ·

—

石云: 现在请你报实盘^①吧!

比尔: 好。这是我们的报价:每吨 38 欧元,马赛船上交货。

石云: 我们的出价是 30 欧元。

比尔: 太低了。您知道,我销售的不是食盐,而是化肥,是吧?

石云： 比尔先生，您是知道的，我们国内也能生产同类产品。如果价格没有竞争力，我们是不会进口的。

比尔： 我们最多降 2 欧元，这个价格有竞争力吧？

石云： 还是太高，34 欧元怎么样？

比尔： 不行，36 欧元。

石云： 我再加 1 欧元，35 欧元！我不能出更多的钱了。

比尔： 嗯——好吧！就按 35 欧元一吨的价格成交！

石云： 我们买这么多，你们不给一点回扣吗？

比尔： 对不起，我们从来不给回扣。

二

张峰： 你所说的价格包括运费吗？

迪克： 我们是按到岸价格报的。

张峰： 这个价格可没有多大的竞争力。

迪克： 张经理，这是我方的最低价，不能再让了。

张峰： 如果是这样的话，就没有必要再谈下去了。

迪克： 我的意思是说，我们不可能按你方的还盘^②价格谈下去，差距太大了。

张峰： 这里有 100 马克的差距，咱们各让一半怎么样？

迪克： 不行，那我们就太吃亏了。

张峰： 您的意思呢？

迪克： 最多再减 30 马克。

张峰： 还有 20 马克的差距，咱们最后努力一下，再

各让一半吧。

迪克：看来只能这样了，我同意了。

张峰：那好，就按这个价格签合同吧。

三

珍妮：这种真丝衬衫的报价是多少？

许成：每打成本加运费纽约到岸价格是 260 美元。

珍妮：我算算。哎呀！这么贵，比我去年向你们订购的贵了 10%。

许成：我认为这个价格是很公道的。您知道，去年以来，我们国内的生丝价格上涨，成本提高了，可我们的利润却减少了，所以这个价格一点也不贵。

珍妮：如果我按这个价格买进，就没什么赚头了。我希望能便宜点儿。25 美元怎么样？

许成：什么？你说是 25 美元？25？

珍妮：噢——，对不起，我说错了，我的汉语真糟糕，我的意思是说 250 美元。

许成：吓了我一跳！25 美元只能买一打衬衫领子。

珍妮：那么 250 美元可以买一打完整的衬衫了吧？

许成：恐怕不行。不过，如果订货超过 10 万打的话，可以给 5% 的回扣。

珍妮：您知道，美国政府对进口纺织品有限额，我们订 6 万打已经不少了。

许成：如果您能接受我们的交货条件，我可以打一点折扣，255 美元一打，怎么样？

珍妮： 可以，255 美元一打，咱们一言为定！

许成： 一言为定！

四

刘平： 这些年我们已经进口了不少日本的汽车，如果价钱不公道，我们是不会考虑的。

山田： 你们以前进口的多数是小汽车，我想，我们在卡车上还有良好的合作前景。而且，每辆 1120 万日元的报价是公道的。

刘平： 两个月以前，我们公司向联邦德国订购了一批卡车，每辆才合 980 多万日元。你们的报价比他们高了将近 15%，这可太没竞争力了。

山田： 我自信我们汽车的质量有绝对的竞争力。

刘平： 对质量我可不是那么有信心。您一定知道，我们向一家汽车公司索赔的事儿吧？这件事情对我们影响很大。

山田： 本公司在这方面信誉一直很好，而且可以在合同中写清楚。

刘平： 但贵方所报的价格恐怕是谈判的最大障碍。我们无法按贵方报的价格谈判。

山田： 为了使价格更有竞争力，我们可以考虑降 2%，这是我能做的最大努力了。

刘平： 我想您还没有做最大的努力。我们的还价最高只能提到 1020 万，中间还有六七十万的差距呢！

山田： 这需要我们共同努力。

刘平： 你说该怎么共同努力呢？

山田： 干脆，咱们各承担一半，我把价格降到 1050 万一辆，这可是最后一次努力了。

刘平： 行，我们接受。

山田： 那就一言为定了。

五

李华： 我们认真研究了你们的报价，一台计算机 20000 美元太贵了。

琼斯： 我觉得一点儿也不贵，因为它是高技术产品。

李华： 但高技术不等于高价，这么高的价格实在没有竞争力。

琼斯： 看来差距不小。不过，为了咱们今后更好地合作，我愿意听听你们的意见。

李华： 我们能接受的价格不超过 16000 美元。

琼斯： 这个还价太低了。如果按您的价格售出，恐怕连成本都不够了。

李华： 它的成本应该怎么计算您是清楚的。

琼斯： 我最多降 1000 美元，19000 美元一台，怎么样？

李华： 就降这么一点儿呀！还有那么多的差额呢？

琼斯： 那就看你们的了，我已经做出很大的让步了。

李华： 我最多再加 1000 美元。您知道，我国的外汇

有限,而且我们不能以不合理的价格成交。

琼斯: 但如果按您的还价成交我们要亏损 2000 美元。

李华: 您的意思是说,我们不用再谈下去了,是吗?

琼斯: 如果您坚持您的价格,我们也只好另找客户了。

李华: 我们实在不能再加了。

琼斯: 那我们也只能表示遗憾。

李华: 这没什么。买卖不成情义在嘛! 欢迎继续合作。

琼斯: 谢谢。

• 词语翻译 •

- | | | |
|---------|----------------|--|
| 1. 成语 | chéngyǔ | 成語、熟語;ことわざ
idioms |
| 2. 货真价实 | huòzhēn jiàshí | かけねなし;正真正銘
genuine goods at a
fair price |
| 3. 目标 | mùbiāo | 目標
aim |
| 4. 环节 | huánjié | 一環
link |

5.	差距	chājù	ギャップ; 格差 gap; disparity
6.	讨价还价	tǎojià huánjià	かけひきをする; 値段 をかけあう bargain
7.	筋疲力尽	jīnpí lìjìn	くたくたに疲れる exhausted; worn out; tired out
8.	实盘	shípán	ファーム・オファー; 正価 firm offer
9.	出价	chūjià	指値 offer a price; bid
10.	食盐	shíyán	食塩 salt
11.	化肥	huàféi	化学肥料 chemical fertilizer
12.	还盘	huánpán	カウンター・オファー counter offer; counter bid
13.	让	ràng	(値段を)負ける give way
14.	减	jiǎn	差し引く cut; subtract
15.	加	jiā	ふやす plus

16.	吃亏	chikuī	損をする suffer losses; at a dis- advantage
17.	真丝	zhēnsī	純絹 pure silk
18.	公道	gōngdao	公平・公正だ fair
19.	生丝	shēngsī	生糸 raw silk
20.	上涨	shàngzhǎng	値上がり go up; rise
21.	赚头	zhuàntou	もうけ; 利ざや profit
22.	领子	lǐngzi	えり; カラー collar
23.	纺织品	fǎngzhīpǐn	織り物 textile
24.	限制	xiànzhì	制限 restrict
25.	卡车	kǎchē	トラック truck
26.	前景	qiánjǐng	前景; 見通し vista; prospect
27.	合	hé	当たる; 相当する add up to
28.	索赔	suǒpéi	弁償を求める; クレ ーム claim; lodge a claim; raise a claim

29.	障碍	zhàng'ài	邪魔; 障害 obstacle
30.	降	jiàng	下げる; 値下げる reduce
31.	承担	chéngdān	引き受ける; 負う bear; undertake, assume
32.	计算机	jìsuànjī	コンピューター computer
33.	高技术	gāojìshù	高技术; 優れた技術 high technique
34.	让步	ràngbù	譲歩する; ゆずる make a concession; give in; compromise; give away
35.	日元	rìyuán	日本円 yen
36.	欧元	ōuyuán	ユーロ euro
37.	德国	Déguó	ドイツ Germany
38.	马赛	Māsài	マルセイユ(フランス の港市) Marseilles

• 重点词语和句式 •

一、这笔生意最后按 F. O. B. 价格成交。

(按……价格)

1. 我们是按到岸价格报的。
2. 就按这个价格签合同吧。

二、对卖方来说,价格既要有一定的竞争力,又要尽可能多赚钱。

(……有/没(有)……竞争力)

1. 如果价格没有竞争力,我们是不会买的。
2. 这个价格可太没竞争力了。

三、买方的还价和卖方的报价之间往往有相当大的差距。

(……有……差距)

1. 这里还有 100 马克的差距。
2. 我们之间只有 5 美元的差距。

四、关于价格的问题咱们就一言为定了。

(一言为定)

1. ——明天八点见面,好吗?
——好,一言为定。
2. ——255 美元一打,咱们一言为定!
——一言为定!

• 练习 •

一、根据《会话》内容回答下列问题：

1. 比尔为什么说：“我们卖的是食盐，而不是化肥？”
2. 石云和比尔最后各作了多大的让步？
3. 张峰已经说“没有必要谈下去了”，但他们怎么又谈下去了呢？
4. 张峰和迪克的价格差距有多大？最后是怎么解决的？
5. 许成对价格的提高是怎么解释的？
6. 珍妮说：“如果按这个价格买进，就没什么赚头。”是什么意思？
7. 许成为什么在最后又打了一点儿折扣？
8. 当刘平说山田的价格没有竞争力时，山田是怎么回答的？
9. 刘平说“贵方所报的价格恐怕是我们谈判的最大障碍”是什么意思？他们是怎么共同努力的？
10. 李华最后提出的价格是多少？
11. 李华和琼斯的买卖谈成了吗？为什么？

二、用括号中的词语或句式完成对话：

(一)

——我方的报价是 100 美元。

—— (公道)

——这个价格一点也不高。

—— (按……价格)

——那您的意见呢？

—— (……的意思是说……)

(二)

——你的价格比一般的国际市场价格高，我们不能接受。

—— (上涨)

——在市场饱和的情况下,价格应该有竞争力。

—— (有……竞争力)

——我只能出 240 马克。

—— (有……差距)

——我认为我的还价是公道的。

—— (赚头)

(三)

——你的还价太低了,我们不可能降到你提出的水平。

—— (加)

——我最多降价 5%。

—— (有……差距)

——我建议咱们各承担一半。

—— (一言为定)

(四)

——你不想使你的价格增加点儿竞争力吗?

—— (公道)

——你应该做出一些努力,使我们合作得更愉快。

—— (竞争力、让)

——这个价格我们可以接受。

—— (按……价格……)

三、自由会话:

1. A 报价 75 美元, B 出价 65 美元; B 第一次提高 2 美元, 第二次又加 2 美元, 第三次加 1 美元, 成交。
2. A 报价 57000 日元, B 找一个理由还价 50000 日元; A 让 2000 日元, B 增加 2000 日元, 最后 A 又让 1000, B 再加 1000。
3. 报价 530 美元, 还价 450 美元。双方讨价还价, 直到成交

或失败。

四、想一想，说一说：

1. 你觉得洽谈价格这一过程难不难？为什么？
2. 如果你和对方的谈判失败了，你应该说些什么？

· 补充短文 ·

(一)

一个富人死了老婆，让仆人去买棺材。这个仆人很会讨价还价，总能用最少的钱买到最多的东西。仆人到了卖棺材的商店，问了问价钱。店主告诉他每个棺材 500 块钱。他就跟店主讨起价来，要求店主便宜点儿。店主说，如果多买就可以便宜些，一次买两个可以打 10% 的折扣，买三个以上就给三成折扣。仆人算了算，按这个价格，主人给他的钱可以买三个棺材，真便宜。于是他一下子买了三个棺材带回家去。主人见了非常奇怪，问他为什么买这么多？他说：“买三个棺材才花了两个的钱，多便宜呀！这样，等到您和您的儿子死的时候就不用再买了。”主人听了仆人的话，气得差点儿昏了过去。

(二)

一次，我到—个港口城市去办事。在街上，一个男青年拉住我，向我推销高级钢笔。我看了看他拿着的钢笔，外形非常漂亮，笔帽上用英文清楚地刻着“美国制造”。我动心了。他告诉我这支笔本来卖 10 英镑，但他可以让我两英镑，只卖 8 英镑。我伸出一个手指，意思是说我只出 1 个英镑。最后他压到了 3 英镑，我还是只伸

出一个手指,并且假装要走。他急忙拉住我,接受了我的还价。我高兴地拿着笔走了。但是,等我回到旅馆想要用新买的笔写信的时候,却发现这是一只坏笔。它根本不能用。我白白地花了一个英镑。

Hoa văn Saigon HSK

第七课 交 货

买方总是希望能够按时拿到货物,但是,在贸易中却常常会出现延期交货的事情。有些商品,像服装、水果等都有季节性。商人们会注意什么时候是它们的上市季节,并努力争取把它们及时投放到市场上去。这类商品对进口商来说,交货时间非常重要。另外,在哪里交货,是一次交完还是分批交货等也是很重要的问题,因为这些因素会影响交货日期和有关费用。

· 会话 ·

—

科克: 我现在最关心的是交货日期,因为10月份是柑橘的上市季节。

李为: 请您放心,一定不耽误上市季节。

科克: 那么你们能在什么时候交货?

李为: 八九月份可以交货。

科克: 八九月份? 8月份还是9月份?

李为: 具体可以定在9月下旬。

科克: 你是说9月30日以前全部交货?

李为： 是的。

科克： 我希望尽量提前，越早越好！我们要尽快把这批柑橘投放到市场上去。

李为： 我们尽量争取吧。

科克： 还有，是在上海交货吧？

李为： 是的，你们有别的想法吗？

科克： 没有。我只要求别误期。

李为： 那好，咱们说定了，9月30日以前在上海交货。

科克： 为了避免出现延期交货的情况，最好在合同中增加有关的罚款条款。

李为： 可以。

二

华德： 我建议你方在9月份以前交货。

吴伟： 对我们来说，这很困难。

华德： 您知道，10月份是这种商品的上市季节。办理海关手续还得占去一些时间。从交货到我们的零售商收到货物，总共要花四五个星期，所以，9月以前必须全部交货，不然就赶不上销售季节了。

吴伟： 可是我方工厂最近几个月的订货都已经排满了，而且，办理其他手续也需要时间。

华德： 交货时间对我们来说太重要了。如果我们把商品投放到市场上去的时候，别的进口商已经在我们前头抢先销售，我们的损失就大

了。

吴伟：这点我理解，但因为今年的订货量实在太
大，我们无法在9月份以前交货。

华德：那太遗憾了。我们有多年的业务关系了，请
多多关照。

吴伟：我们当然不愿意让老客户失望，但是我们也
要想到厂家实在有困难哪！

华德：请您想法说服厂家尽量提前一点儿交货。我
们将非常感激。

吴伟：试试看吧。但没有十分的把握。

华德：拜托了，谢谢。

吴伟：不客气！

三

北兵：您能保证即期交货吗？

丁强：请放心，不会影响你方资金周转的。

北兵：关于交货时间问题要在合同中详细说明。

丁强：那当然。但是贵方必须在9月30日以前开出
信用证。我们只有在收到信用证以后才能装
运。

北兵：这个条件我们可以接受。那么贵方准备在哪
儿交货呢？

丁强：在秦皇岛港交货。

北兵：秦皇岛？

丁强：是的。怎么？您有什么想法吗？

北兵：我还以为是在塘沽港交货呢！

丁强：山西煤炭都是从秦皇岛港出口的。

北兵：能不能改动一下，在塘沽港交货？

丁强：为什么？

北兵：因为到秦皇岛的距离比较远，我们要多付运费。

丁强：如果在塘沽港交货，就要增加内陆运输的距离。因为从大同到秦皇岛有运煤专线，到塘沽没有专线，所以就麻烦多了，路上运输时间会加长。难道您不怕耽误交货时间吗？

北兵：噢，是这样！那么就在秦皇岛交货吧。

丁强：那咱们往下谈吧。

北兵：先别忙，咱们先喝点咖啡，提提精神。

丁强：好主意，谢谢！

四

洪生：我们必须在7月份把这批货投放市场，6月份交货没有问题吧？

吉尔：6月份？太早了！

洪生：6月份还早？现在才2月份，你们至少还有3个月的生产时间嘛。

吉尔：但是贵方的订货量比较大，我们的生产能力有限，而且还有很多比你们早提出的订单要发货，我们不可能一下子给你们生产出这么多产品。

洪生：对我们这样的大批量订货，应该重点照顾。

吉尔：我们当然是特别重视你们的订货，但是订单

太多，厂家忙不过来。

洪生： 他们应该加快生产嘛！

吉尔： 厂家已经把全部力量都投放到生产中去了。

洪生： 我想你们总是有办法加快速度的。

吉尔： 唯一的解决办法是分批交货。

洪生： 这也可以考虑，不知道分几批？

吉尔： 我们准备分两批交货，6月份交一半，7月份交一半。

洪生： 第一批能不能多交点儿？

吉尔： 多少？

洪生： 5万台。第二批交3万台。

吉尔： 这得跟厂家商量。明天给您答复。

五

毕克： 我能提出我们对交货日期的要求吗？

赵杰： 当然可以。但是贵方还没有告诉我们到底在哪儿交货。

毕克： 目前我们还不能确定到货港口。

赵杰： 那我们没法发货。

毕克： 请您放心，我们肯定能在发货以前通知贵方在哪里交货。

赵杰： 如果是这样，我们只能在接到贵方的通知以后再发货。

毕克： 我知道。请问贵方能不能在年底以前交货？

赵杰： 只能交一部分。

毕克： 我们必须在明年初把商品投放市场，所以我

请求贵方尽早全部交货。

赵杰：这么大的订货量，在这么短的时间内全部交货，我们很难办到。贵方可以先把第一批货投放市场，其余的陆续投放，这样不会影响销售的。

毕克：但这涉及到钱的问题，也就是资金周转问题，对我们来说很不方便。

赵杰：付款方式可以再商量。

毕克：那么你们要分几批交货呢？

赵杰：分三批吧。3月底以前全部交完。

毕克：分三批多了点儿，能不能少分几批？比如说分两批交货。

赵杰：问题是厂家的生产能力有限，分两批的话，相隔时间比较长，会影响你们销售的。

毕克：好吧，这个问题我们可以让步，那么在付款方式上贵方应该给我一点儿方便了吧？

赵杰：好说！好说！

• 词语翻译 •

- | | | |
|-------|----------|---|
| 1. 延期 | yánqī | 延期する
put off |
| 2. 上市 | shàngshì | 出回る
put sth. on the market
come into the market |

3.	投放	tóufàng	売り出す;放出する put on (the market)
4.	想方设法	xiǎngfāng shèfǎ	工夫する; なんとかする try every means
5.	费用	fèiyong	費用 cost; expense
6.	本领	běnlǐng	腕;腕前 skill; ability
7.	柑橘	gānjú	かんきつ;みかん oranges and tangerines
8.	误期	wùqī	期限をこえる;時間 に遅れる demurrage
9.	罚款	fákǎn	罰金 impose a fine or forfeit; fine
10.	条款	tiáokuǎn	条項;条目 clause; article; provision
11.	零售商	língshòushāng	小売商 retailer
12.	海关	hǎiguān	税関 customs
13.	排	pái	手配する;処置する arrange
14.	进口商	jìnkǒushāng	輸入商 importer

15.	抢先	qiǎngxiān	先を争う anticipate; forestall; try to be the first to do sth.
16.	把握	bǎwò	自信 certainty
17.	即期	jíqī	時間どおりに on time; according to the fixed time
18.	资金	zījīn	資金 funds
19.	周转	zhōuzhuǎn	融通する; 回転する turnover
20.	拜托	bàituō	頼む; よろしく request sb. to do sth.
21.	装运	zhuāngyùn	積み出す load; deliver; despatch
22.	煤炭	méitàn	石炭 coal
23.	发货	fāhuò	出荷する deliver; deliver goods
24.	订单	dìngdān	注文書 order sheet
25.	到货港口	dàohuò gǎngkǒu	目的港 port of destination
26.	陆续	lùxù	続々と one after another

- | | | | |
|-----|-----|-------------|--|
| 27. | 秦皇岛 | Qínhuángdǎo | 秦皇島
Qinhuangdao
(a city in Hebei
Province) |
| 28. | 塘沽 | Tánggū | 塘沽
name of a district |

· 重点词语和句式 ·

一、在北京,7月是西瓜的上市季节。

(……是……上市季节)

1. 现在正是冬季服装的上市季节。
2. 下个月是雨伞的上市季节。

二、我们必须在7月份把这批货投放市场。

(把……投放……)

1. 这家公司已经把一部分资金投放到国外。
2. 厂家已经把全部力量都投放到生产中去了。

· 练习 ·

一、根据《会话》内容回答下列问题:

1. 科克订购的是什么货物? 他为什么非常关心交货日期?
2. 如果李为延期交货可能会出现什么情况或造成什么影响?
3. 吴伟为什么不能接受华德对交货日期的要求? 华德又是

怎样进一步请求的？

4. 吴伟最后接受了华德的请求了吗？他是怎么处理的？
5. 北兵为什么希望在塘沽交货？丁强为什么坚持在秦皇岛交货？
6. 丁强和北兵谈的那批煤炭是由谁承担海上运输的？为什么？
7. 洪生为什么不能在 6 月份交货？
8. 吉尔要求对他的订货应该“重点照顾”，这是什么意思？洪生又是怎么“照顾”他的？
9. 赵杰为什么提出分批交货？
10. 赵杰和毕克的买卖可能使用的是哪种价格术语？为什么？
11. 你知道下面的说法吗？
 - (1)“中旬”指一个月中间的那几天，一个月的后 10 天叫“下旬”，那么开始的 10 天叫什么？一个月的最后几天叫“月底”，那么一个月开头的几天叫什么？
 - (2)“六七月份”表示的时间是在六月到七月这段时间内，同样，“七八斤”表示重量大约在七斤到八斤之间，“十二三岁”意思是说年龄是十二岁或十三岁，这些都是汉语表示大概的数量的说法，下面这些情况应该怎么说？

一次或两次

十八号或十九号

三十四万或三十五万

五十天到六十天之间

四千多斤

五十万到六十万

一百万到二百万之间

一百二十万到一百三十万之间
七公里到八公里之间
一米七到一米八之间

二、用括号中的词语或句式完成对话：

(一)

——现在咱们讨论一下交货时间问题。

—— (……以前……交货)

——我们希望交货时间能更早一些。

—— (涉及、进度)

——这就要靠你们做努力了。

—— (说服、厂家)

(二)

——交货期快到了，你们的货准备得怎样了？

—— (即期)

——您能确定吗？

—— (核对)

——您知道我们非常担心延期交货。

—— (对……来说)

——那好，拜托了。

—— (尽力而为)

(三)

——我们最晚在3月底交货。

—— (提前)

——确定这个交货期，我们已经尽了最大努力了。

—— (影响、销售季节)

——3月底交货不会耽误产品上市。

—— (……是……上市季节)

- 实际上,真正的上市季节还要晚。
—— (把……投放)
——真抱歉,我们没办法满足您的要求。
—— (加快)
(四)
——你们准备用哪种交货方式?
—— (分批)
——具体怎么分?
—— (分……批)
——最后一批在什么时候交货?
—— (……上旬)
——在哪个港口交货?
—— (在……交货)

三、自由会话:

1. 买卖双方讨论交货日期和地点。
2. 买卖双方讨论交货方式。
3. 买卖双方讨论提前交货问题。

四、想一想,说一说:

1. 请你列举几种受上市季节影响的商品。
2. 你能用什么理由拒绝提前交货?
3. 你能用什么理由要求对方提前交货?

• 补充短文 •

(一)

法国的洛伦饭店是非常有名的饭店。它的服务质量是世界第一流的。不管顾客提出什么要求他们都能尽力而为,使顾客满意。1977年,有一个人在这家饭店抢先订下了1999年12月31日夜里的一桌宴席,他准备在那一天和朋友们一起在这里告别20世纪。登记的日期比吃饭的时间提前了20多年,所以饭店不得不把他的订单保存二十多年。这恐怕是世界上预订期最长的订单了。

(二)

从前,有一个开茶馆的老板,因为生意不太景气,就拿出一大笔钱,让他的管家去采购一些名贵的茶叶。一年过去了,管家没有回来;又一年过去了,管家还是没有音讯。老板着急了,茶馆的钱都让管家拿走了,资金周转不过来,眼看就要倒闭。就在这时,管家忽然回来了,还说买到了世界上最好的茶叶。这一下可把老板高兴坏了,忙问,货在哪里?只见管家不慌不忙地拿出一个小包,里三层、外三层地打开,里面只有三片茶叶。老板怎么也不敢相信,他给管家那么多钱,只买来三片茶叶!这时,突然刮来了一阵风,把这几片茶叶吹进了开水锅里。顿时,一股奇异的清香扑鼻而来,很快就飘散到全城的每个角落。人们都被香气吸引到茶馆里来了。老板这才明白,管家果真为他买到了稀世珍品。从这以后,这家茶馆的生意就兴隆起来了。

第八课 支付(一)

各国货币的币值^①不同,同样的商品如果用不同的货币计算,实际的价格就不同。在贸易中选择哪一种货币支付,对买卖双方的利益可能产生很大影响。

像大多数国家的货币一样,中国的人民币也只在国内使用,所以跟中国人做买卖,在一般情况下,都用国际通用货币支付。中国人对国际金融市场的变化,各国的金融政策和各种货币汇率的变化等等都非常关心。他们尽量避免外币波动的冲击。

在付款问题上,对买卖双方来说都担有一定的风险。买方怕交了钱拿不到货,卖方怕发了货收不到钱。为了维护双方的利益,就采用一些复杂而保险的支付方式。为了增强竞争力,中国人也常常采用比较灵活的支付方式,这对外国商人是很有利的。

· 会话 ·

—

张力: 卡罗先生,现在我想知道这种商品的美元报价。

卡罗: 很抱歉,只有用瑞士法郎计算的价格,没有

其他的。

张力：您的意思是只接受瑞士法郎付款？

卡罗：是的。

张力：我对这有看法。

卡罗：有什么看法？

张力：我们公司没有瑞士法郎储备，还得向银行兑换。这样，对我们来说很不方便。

卡罗：像你们这样大的一家公司，没有瑞士法郎储备是不能让人相信的。

张力：这不是一小笔款项，而是一大笔。

卡罗：问题不在这儿。用瑞士法郎计算的价格已经为你们留出了余地。

张力：我们认为美元更方便。

卡罗：咱们谈的是长期协定，金融市场的稳定跟我們有很大的关系，所以应该选择稳定的货币作为支付工具。

张力：如果采用托收^②的支付方式，我们同意用瑞士法郎支付。

卡罗：在付款交单条件下，我们才接受托收方式。

张力：我们可以接受付款交单的条件。

卡罗：那好，就这么定了。

二

丁红：再一次见到您很高兴。

佐藤：我也一样。上一次我们共同促成了合作关系，今天也一定会有好运气。

丁红：但愿如此。

佐藤：我想没有什么大的障碍。

丁红：不，有很大的障碍。

佐藤：我不明白您的意思。

丁红：您应该明白，我们从贵公司进口的产品一直都是用美元支付的，而这一次你们是用日元发盘的。您难道没有注意到这个变化？

佐藤：啊！您说的是这个，这一点儿也不奇怪。我们难道不能选择本国货币作为支付工具吗？

丁红：但当它成为我们合作的障碍时，就应该慎重考虑。

佐藤：我们是慎重考虑的，我们要想到本公司的前途。

丁红：您说得太严重了。不管美元、日元，您都是一样赚钱，怎么会影响贵公司的前途呢？

佐藤：坦率地说，您也知道现在美元疲软，对我们这样基础不太雄厚的公司来说，要担一定的风险。

丁红：正因为日元升值，给我国的进口业务增加了困难。特别是中日贸易逆差很大，中国政府对进口日本货限制很严。如果用日元支付，政府就很难批准这项进口计划，那我们将会失去一次良好的合作机会。

佐藤：在出口很困难的情况下，应该尽量避免货币贬值的冲击，这您是理解的。

丁红：在出口困难的情况下，就更应该灵活一些。

佐藤：别着急，请用茶，咱们慢慢谈。

三

佐藤：丁女士，恐怕我们不能接受用美元支付的条件。

丁红：近来很多日本公司纷纷要求用日元付款，说实话，我们很难从政府那儿申请到那么多日元。

佐藤：最近，美元不断贬值，我们已受到了很大损失。美元可能还要继续贬值，对我们来说，就要担相当大的风险。这您应该理解。

丁红：但是我们根本没有日元来支付你们的货款。如果贵方坚持用日元支付，我们只好另外去寻找机会了。

佐藤：也许没那么严重，我们并不想抛弃我们的老主顾。让我们来看看有没有合适的解决办法。

丁红：您有什么新的意见吗？

佐藤：为了今后继续合作，在一定条件下，也可以接受美元付款。

丁红：请说说您的条件。

佐藤：用美元支付不得不考虑汇率下跌的因素。在加价2%的条件下，可以考虑用美元支付。

丁红：那么，价格就是3456美元了。

佐藤：是的。

丁红：其他的支付条款怎么样？

佐藤：还跟过去一样。

丁红：我想可以接受。

四

钱进：奈尔先生，请坐。

奈尔：谢谢。今天天气真好！

钱进：是啊，北京的秋天是一年中最好的季节。

奈尔：但愿咱们的合作也像北京的秋天一样使人愉快。

钱进：我认为前景很好，这几天咱们的会谈不是一直很好吗？

奈尔：在这样的气氛下，我想剩下的问题很快会解决的。

钱进：那现在谈一下付款的问题吧。

奈尔：我们已经同意用美元付款，还有问题吗？

钱进：用美元计算的价格比用英镑计算的高，我们不能接受。

奈尔：这不奇怪，我们要考虑到汇率变化的因素，美元很可能继续贬值，对我们来说担很大风险。

钱进：对金融行情，我们的看法不一样。最近，美国的贸易逆差减少了，美元将会比较稳定，而且五六月份还有可能升值。

奈尔：我认为美国的政策并不成功，美国的经济状况决定了美元的疲软。

钱进： 但不管怎么说，美元仍是国际贸易中最主要的支付工具。

奈尔： 这和币值不是一回事。

钱进： 但你们的美元价格比其他客户高，这怎么解释呢？

奈尔： 这有多种原因，不过我愿意考虑作一点儿让步。

五

迪尔： 我们要求贵方开立不可撤消^③的即期信用证^④。

张业： 这样大的一笔贷款，如果一次付清，对我们来说困难太大，会影响资金周转。

迪尔： 我们在生产中也需垫付一大笔资金。我建议贵方向美国劝业银行申请长期贷款。

张业： 这个想法恐怕不太现实，那样的话，就等于我方在劝业银行开立了往来账户。

迪尔： 是的。如果劝业银行同意贷款，就等于将贷款存入劝业银行。

张业： 这不行。我国的外汇管理制度不允许企业在外国银行存款。而且，这笔交易金额又那么大，涉及的贷款利息、开证费用都很大，对工程的造价有很大影响。

迪尔： 那您有什么建议呢？

张业： 我建议采用分期付款的方式。

迪尔： 那样，我们投放的资金就更多了，在价格上

就得考虑这一因素。

张业：在价格上当然可以考虑贵方投放资金的因素。

迪尔：我认为还必须有一家银行担保付款。

张业：我们可以请中国银行提供担保。

迪尔：行！

• 词语翻译 •

- | | | |
|-------|----------|---------------------------|
| 1. 货款 | huòkuǎn | 商品代金
payment for goods |
| 2. 货币 | huòbì | 貨幣
money; currency |
| 3. 付款 | fùkuǎn | 支払う
payment |
| 4. 风险 | fēngxiǎn | 危険
risk |
| 5. 通用 | tōngyòng | 通用する
current |
| 6. 储备 | chǔbèi | 貯蓄; 蓄元
reserve |
| 7. 兑换 | duìhuàn | 両替する
conversion |
| 8. 余地 | yúdì | 余地
leeway; margin |

9.	金融	jīnróng	金融 finance; banking
10.	托收	tuōshōu	代金取立依頼 collection
11.	付款交单	fùkuǎn jiāodān	D/P; 支払渡し documents against pay- ment
12.	促成	cùchéng	促進して成功させる help to bring about; facilitate
13.	发盘	fāpán	オファー offer
14.	疲软	pírǔǎn	(相場が)下がる; 下落 する weaken; slump
15.	逆差	nìchā	輸入超過 adverse balance of trade; trade deficit
16.	贬值	biǎnzhí	値下げする devalue; devaluate
17.	抛弃	pāoqì	放棄する; 見捨てる forsake; abandon
18.	主顾	zhǔgù	(商売の)得意; お得意 client
19.	汇率	huìlǜ	為替レート exchange rate

20.	下跌	xiàdiē	さがる; 下落する descend; drop; decline
21.	气氛	qìfēn	ふんいき atmosphere
22.	升值	shēngzhí	平価切り上げ revaluation
23.	币值	bìzhí	貨幣価値 currency value
24.	撤销	chèxiāo	取り消す; 解除する cancel; rescind
25.	垫付	diànfù	立て替え払い(をする) pay for sb. and expect to be repaid later
26.	贷款	dàikuǎn	貸し付け; 借款 lend money; loan
27.	开立	kāilì	開く; 作成する; 開設 する open; establish; issue
28.	账户	zhàngù	口座 account
29.	存	cún	貯金する deposit
30.	存款	cúnkǎn	預金 deposit
31.	利息	lìxī	利息 interest

32.	造价	zàojià	建設費用 cost of production; cost of manufacturing
33.	分期付款	fēnqī fùkuǎn	割賦払い; 定期分期付款 payment by instalments
34.	担保	dānbǎo	保証する guarantee
35.	劝业银行	Quànyè Yínháng	勸業銀行 Kangyo Ginko Quanye Bank

• 重点词语和句式 •

一、这种商品只有用法郎计算的价格。

(用……计算的价格)

1. 用日元计算的价格比用美元计算的低。
2. 用美元计算的价格比用西德马克计算的高了5%。

二、我们同意用瑞士法郎支付。

(用……支付)

1. 我们从贵公司进口的产品一直都是用美元支付的。
2. 如果用日元支付,政府就很难批准进口计划。

三、现在美元疲软,对我们这样基础不太雄厚的公司来说,要担一定的风险。

(担……风险)

1. 对零售商来说,担着商品耽误上市的风险。

2. 这样做,他担着失去工作的风险。

四. 我们只采用信用证的支付方式。

(采用……支付方式)

1. 咱们可以采用托收的支付方式。

2. 在一定条件下,也可以采用比较灵活的支付方式。

• 练习 •

一、根据《会话》内容回答下列问题：

1. 张力为什么不愿意用瑞士法郎支付？卡罗为什么坚持用瑞士法郎支付？
2. 卡罗说“用瑞士法郎计算的价格已经为你们留出了余地”指的是什么？
3. 佐藤为什么不接受美元？丁红又用什么理由说服对方？
4. 丁红说：“在出口困难的情况下更应该灵活一些”，这是什么意思？
5. 佐藤接受用美元付款的条件是什么？
6. 为什么用美元计算的价格要比用日元计算的高？
7. 用美元计算的价格比英镑的高，对于这一点，奈尔是怎么解释的？
8. 钱进对美元行情有什么不同看法？
9. 张业为什么不愿意用贷款的方式支付？最后付款的问题是怎么解决的？
10. 张业说：“在价格上可以考虑贵方投放资金的因素”，这是什么意思？

二、用括号中的词语或句式完成对话：

(一)

- 贵方接受哪种支付方式？
—— (采用……支付方式)
—— 能不能采用托收的方式？
—— (担……风险)
—— 这对我方来说不太方便。
—— (惯例)

(二)

- 贵方的支付条款怎么样？
—— (用……支付)
—— 我们更希望用美元支付。
—— (选择……作为支付工具)
—— 在这种买卖中我们总是付美元。
—— (下跌、担……风险)
—— 您一定坚持用这种货币支付吗？
—— (没有……余地)

(三)

- 现在，发达国家之间有很多经济矛盾，您认为这对金融市场会有什么影响？
—— (汇率、波动)
—— 美元的情况怎样？
—— (疲软、贬值)
—— 看来美国的贸易形势也不会太好。
—— (冲击、逆差)

(四)

- 我们的外汇储备有限，一次支付贷款有困难。
—— (向……贷款)

- 我国的制度不允许这样做。
—— (垫付、周转)
——我看分期付款更方便。
—— (投放、造价)

三、自由会话：

1. 询问和回答同一商品用不同货币计算的价格。
2. 两人洽谈用哪种货币支付。
3. 两人洽谈采用分期付款的办法。

四、想一想，说一说：

1. 你认为应该根据什么选择支付工具？
2. 现在国际金融市场上哪些货币比较坚挺？哪些比较疲软？

· 补充短文 ·

(一)

如果有这样一家银行，每天给你存入 86400 元钱，并且规定必须在当天花完，没花完的自动撤消，既不准预先垫付，也不能留到第二天继续使用，这时候你怎么办？

事实上真有这样一家银行，它的名字叫“时间”。它为我们每个人都开了一个账户，每天交给我们 86400 秒的“存款”，每天夜里把你没有很好利用的时间消掉，余下的不能继续周转，明天的也不能提前领取。假如你不把当天的“存款”用完，那是你自己的损失。人不能回到昨天，明天也不能预支。我们的责任是好好利用宝贵的一分一秒，充分利用时间给我们的一切。

(二)

有个人非常吝啬，心胸又非常狭窄。有一次，为了一件小事，他就想自杀。他和妻子外出旅游来到一条河边，趁妻子不注意，他把身上的衣服脱下来，就往河里跑，并且回头对他妻子喊：“你千万别忘了把这些衣服带回家去，永别了，亲爱的！”

岸上的人纷纷要下去救他，他妻子却一点也不着急。她说：“不用救，我会让他自己回来的！”说着，她把钱包扔到了水里。丈夫见了，急忙游过去抓住钱包，跑上岸来，生气地对妻子说道：“我一个人去死已经够亏的了，难道见上帝还要付钱吗？”

第九课 支付(二)

为什么目前的银行业这么发达？一个重要的原因大概是银行参加了国际贸易过程。特别是信用证出现以后，银行在国际贸易中就更是不可缺少的了。现在绝大多数买卖都通过银行开立信用证付款，并承担信用。银行把买卖双方联系起来。

目前，信用证的种类已经相当多了，如不可撤销的，可循环的，保兑的，等等。使用信用证要花费一定的时间办理有关手续，要向银行提交有关文件，支付的过程也比较复杂，但它能保证买卖双方的利益。当然，在对方资信可靠的情况下，大家也都愿意采用简单的支付方式。

中国在和其他国家贸易的时候，主要是凭信用证进行交易的，有时也接受其他的支付方式，但往往附带一定的条件。

· 会话 ·

—

珍妮：许成先生，如果我现在订货，您什么时候能交货？

许成：一个月以后就可以交货。如果您要求即期交

货,恐怕马上就得开信用证了。

珍妮: 我们能不能采用汇付的方式结账? 这样就不用花费更多的钱和时间去办信用证了。

许成: 只有在预付贷款的条件下,我们才能接受汇付方式^①。

珍妮: 这个我办不到,还是用信用证吧。我马上通过纽约银行开立信用证。

许成: 我们要求保兑的、不可撤销的信用证。

珍妮: 这我知道。

许成: 请您在装运前 30 天,开出信用证。

珍妮: 30 天? 那没几天了,恐怕来不及。20 天怎么样?

许成: 最晚在装运前 25 天,要不然可能会影响到交货时间。

珍妮: 好。请准备售货确认书吧。

许成: 别着急,我们的合作恐怕还没结束。

珍妮: 您的意思是——

许成: 您不想再看看其他的丝绸产品吗? 我们这儿还有很多式样新颖的丝绸时装,您一定会欣赏的。到时候所有的售货确认书一起签。

珍妮: 您真会做生意!

许成: 请吧! 夫人!

二

陈宏: 现在,我想问一下支付条款。

哈尔: 我们采用通常的做法,也就是信用证付款方

式。

陈宏： 贵方接受付款交单或者承兑交单这类付款方式吗？

哈尔： 很抱歉，这类付款方式我们是不接受的。

陈宏： 对于信用证有什么特别要求吗？

哈尔： 没什么特别的要求。按一般惯例，凭第一流银行开立的信用证，见票付款。这种信用证应该是保兑的、不可撤销的、可转让的、无追索权的。

陈宏： 那我们请中国银行开立信用证，可以吗？

哈尔： 当然可以。中国银行的资信是可靠的。

陈宏： 贵方什么时候给我们备货通知？

哈尔： 最晚6月底。贵公司应该在装运前40天开立信用证。

陈宏： 在接到贵方的备货通知后，我们立刻通过中国银行开立信用证。

哈尔： 请注意是即期信用证，装运后15天有效。

陈宏： 好。

哈尔： 那就请在售货确认书上签字吧！

三

里斯： 我想有必要讨论一下有关支付问题。

林青： 当然，我们也很关心这一问题。贵方能接受哪种支付方式？

里斯： 我们只采用信用证的方式。

林青： 每一批货都开信用证？

里斯：是的，贵方必须在每一批货装运前 30 天开出信用证。

林青：您不觉得这样做太麻烦吗？

里斯：您的意见呢？

林青：贵方能不能做到每一批货都是相同的数量？

里斯：您是想开立循环信用证？

林青：对，不用再每次都花费精力办理信用证，这对双方都有利。

里斯：如果仍然分 7 批交货的话，每次 1600 吨，贵方就要多买 200 吨。

林青：行，我们就多买 200 吨。

里斯：那么必须在每次议付后 15 天恢复原金额。

林青：我认为 20 天后恢复原金额比较合适。

里斯：可以。还有我们必须第一批装运月份前 30 天收到信用证。

林青：没问题！你们也应该在装运后两天以内向银行提交所有单据。

里斯：可以。

四

山田：贵方都采用哪些支付方式？

刘平：一般只采用信用证付款。

山田：贵方不接受任何一种托收方式吗？

刘平：对不起，我们不接受。

山田：那太遗憾了，恐怕我们不能同意用信用证付款。

刘平：这是国际惯例，采用信用证对双方都非常保险。

山田：本公司的资信不可靠吗？

刘平：贵公司的资信是可靠的。凭信用证付款并不是说你们的资信不可靠。

山田：但对这样一笔金额不大的交易，我们不愿意花费不必要的资金和时间去办理信用证手续。我们跟其他同类商品出口商都是采用托收方式。您不想增加竞争力吗？

刘平：我说的是一般情况下不接受托收方式，但在一定条件下是可以考虑的。

山田：请说说您的条件吧。

刘平：首先，必须是在即期付款交单的条件下，凭汇票和提单付款。其次，由我方负责办理保险，也就是说按 CIF 条件计算价格。还有，在你方签回售货确认书后，我方才办理装运。

山田：我想，这些能做到。

刘平：那我们就破例为你方采用托收方式。

山田：请你们在装运后尽快向银行提交汇票和提单。

刘平：没问题。

五

彼德：关于支付条款，我想我们两国今年的换货付款协定都规定得很清楚了，您还有什么异议吗？

张永： 贵方必须在货物装运后 3 天以内向莫斯科银行提交所有单据。

彼德： 这一点我们可以保证。

张永： 凭交来的这些单据，经过审核确认后我们才能在苏清算账户下结账。

彼德： 是这样。

张永： 请您具体地说明一下都包括哪些单据。

彼德： 一共有五种。账单四份，铁路运单副本三份，装箱单两份，品质证明书两份，发货明细单两份。

张永： 我认为还应该加上一份主机和辅助设备的试验记录，副本就行。

彼德： 如果您认为有必要，可以再增加一份试验记录副本。

张永： 谢谢！

彼德： 您还有什么建议吗？

张永： 没有了。咱们可以休息一下了。

• 词语翻译 •

- | | | |
|--------|-----------|-------------------|
| 1. 银行业 | yínhángyè | 銀行業
bank field |
| 2. 信用 | xìnyòng | 信用
credit |

3.	资信	zìxìn	信用 credit
4.	结账	jiézhàng	決算する settle accounts; balance the books
5.	汇付	huìfù	送金; 為替で支払う remittance
6.	预付	yùfù	前払い; 前金払い advance payment
7.	保兑	bǎodùì	確認 confirming
8.	售货确认 书	shòuhuò quèrènshū	売り渡確認書 sales confirmation
9.	式样	shìyàng	デザイン style
10.	新颖	xīnyǐng	清新な; ざん新だ; 新 奇だ novel; new and origi- nal
11.	承兑交单	chéngduì jiāodān	D/A; 引受書類渡し documents against ac- ceptance
12.	第一流	dìyīliú	一流; 第一流 first-rate; first class
13.	转让	zhuǎnràng	譲渡する make over; transfer the possession

14.	追索权	zhuisuǒquán	償還請求権 recourse
15.	备货	bèihuò	品物を用意する;(船積)待機荷物 get the goods ready
16.	有效	yǒuxiào	有効 efficient
17.	循环	xúnhuán	回轉(信用状) circulate; cycle
18.	金额	jīn'ér	金額 amount of money
19.	提交	tíjiāo	提出する refer to
20.	单据	dānjù	証票; 書きつけ documents (attesting to the giving or receiving goods, money, such as bill)
21.	汇票	huìpiào	B/E; 為替手形 draft; bill of exchange
22.	提单	tídān	ビー・エル(B/L) bill of lading
23.	破例	pòlì	例を破る; 例外 make an exception
24.	换货	huànhuò	バーター; 物物交換 exchange goods; barter
25.	协定	xiédìng	協議 agreement; reach an agreement on sth.

26.	异议	yìyì	異議 objection
27.	审核	shěnhé	審査考慮する; 審議 する examine and verify; check
28.	确认	quèrèn	確認 confirm; affirm
29.	清算	qīngsuàn	清算する clear(accounts)
30.	账单	zhàngdān	計算書; 勘定書 bill
31.	运单	yùndān	ウェイ・ビル; 送り状 way bill
32.	装箱单	zhuāngxiāngdān	荷造り明細書 packing list
33.	明细单	míngxìdān	一覽表 detail list
34.	主机	zhǔjī	メイン・エンジン; 主な機械 main machine
35.	副本	fùběn	写し; 副本 duplicate; copy

• 重点词语和句式 •

一、你可以通过中国银行开立信用证。

(通过……开立)

1. 我们将通过巴黎银行开立不可撤消的信用证。
2. 通过富士银行开立信用证比较方便。

二、凭中国银行开立的信用证付款。

(凭……信用证……)

1. 我们只接受凭信用证付款的方式。
2. 按一般惯例,凭第一流银行开立的信用证,见票付款。

三、我们将在 7 天以内向银行提交托收单据。

(向……提交)

1. 我们应该在 5 天以内向政府提交一份报告。
2. 必须在 10 天内向我们提交货运单据。

· 练习 ·

一、根据《会话》内容回答下列问题:

1. 许成对信用证有哪些要求?
2. 珍妮为什么说许成真会做生意?
3. 哈尔跟陈宏的支付条款有哪些内容和具体要求?
4. 哈尔为什么强调这笔买卖用的是即期信用证?
5. 林青为什么多买了 200 吨货物?
6. 根据《会话》三,说一说循环信用证有什么好处? 议付后 15 天恢复原金额和 20 天恢复原金额可能会有什么不同的影响?
7. 山田不愿意用信用证支付的理由是什么?
8. 刘平在什么条件下才接受托收方式?
9. 张永凭什么才能在中苏清算账户下结账?

10. 当张永请彼德具体说明结账的时候要包括哪些单据时, 彼得是怎么回答的?
11. 根据《会话》五, 说一说中国和苏联贸易采用的是哪种支付方式?

二、用括号中的词语和句式完成对话:

(一)

——请谈谈支付条款

—— (采用……支付方式)

——不接受其他方式吗?

——至少在这种交易中不接受。

—— (花费……办理……)

——这是一般惯例, 对双方都有好处。

—— (通过……开立……)

——什么时候开立信用证?

—— (在……前……天)

——我们只给您 20 天。

—— (向……提交)

(二)

——请问贵方的开证行是哪一家银行?

—— (通过……开立)

——议付银行呢?

—— (由……议付)

——这家银行我们不太了解。

—— (资信)

(三)

——您的付款条件怎么样?

—— (凭……信用证)

- 我们将在装运前 40 天开信用证。
—— (向……提交)
——信用证的有效期多长?
—— (……有效)
- (四)
- 你们从不采用其他支付方式吗?
—— (破例)
——那我接受您的方式。
—— (审核、合同)
——我看没问题了。
—— (签字)

三、自由会话：

1. 讨论开证银行及议付行。
2. 讨论选择信用证的类型。
3. 商议信用证的开证时间和有效期。
4. 假设有一笔冻牛肉生意，商谈采用哪种支付方式。

四、想一想，说一说：

1. 举例说明银行在贸易中的作用。
2. 简单说一下信用证使用的过程。
3. 信用证有哪些优点和缺点？
4. 在什么情况下使用其他形式的支付方式？

· 补充短文 ·

(一)

一天，一个跌断了腿的病人来到医院，要求住院。他对医生说：“请您把我安排在三等病房吧，我是个穷人，付不起那么多钱。”医生问他：“难道没有任何亲人帮助您付款吗？”病人回答说：“我只有一个姐姐，但她是个修女。”旁边的一个护士听见了他的话，就说：“修女可是最有钱的人哪！因为她和上帝结婚。”病人听了立刻高兴地说：“那好，请你们把我安排在头等病房，然后把账单寄给我姐夫就行了，他会替我付钱的。”

(二)

一个非常吝啬的书商，他总想从别人那儿得到钱，而不愿付钱给别人。一天，他的脚被砸伤了，他妻子叫他马上到医生那儿去看一下。书商说：“不用啦，到医生那儿是要付诊费的，等下次医生来买书的时候再让他看，这样可以省去诊费了。”

第二天，医生真的来买书了。书商帮医生把书捆好后，顺便请医生看看他的脚。医生仔细地给他作了检查，又上了药。“谢谢您。”书商高兴地说，并把捆好的书递给医生。医生问：“多少钱？”“两镑。”“巧极了，”医生说，“那我就不用找您钱了。”书商问：“为什么？”医生解释说：“是这样的，病人到我家看病，只付一镑；如果我上门看病就要收两镑诊费。今天我不是上门来看病吗？再见。”说完，拿起书就走了。

第十课 包 装

现代商业高速发展,商品之间的竞争越来越激烈,人们不仅在商品质量上进行竞争,而且不断地改进商品的销售包装,努力使包装对顾客有强烈的吸引力。商人们都相信:“有吸引力的包装就是最好的推销员。”确实,我们每个人买东西时,在无法判断哪种商品的质量更好的时候,最后选择的常常是包装漂亮的那种。

进出口商品的包装可以分为运输包装和销售包装。怎样包装、用什么包装都是很有学问的。运输包装必须有利于保障货物安全、加速货物周转、节约材料和运费。销售包装必须便于销售。包装材料、画面设计和文字说明等问题,在交易磋商中,都应该认真洽谈,正确选择。

· 会话 ·

—

秦力: 现在谈谈包装的问题吧。

里奇: 好哇,我想我们的销售包装是相当漂亮的。

秦力: 贵方能保证单件包装跟样品的包装一样吗?

里奇: 当然能保证。

- 秦力：我建议 in 包装袋上用中文印刷使用说明。
- 里奇：这恐怕做不到，现在给我们生产包装袋的工厂不能印刷中文。如果改成中文，我们不得不另外寻找厂家，这样太麻烦了。
- 秦力：如果有中文说明，销售量会更大。
- 里奇：真遗憾，我们对其他客户也都用英文说明。下次合作时，可以考虑你们的要求。
- 秦力：但愿如此。那么贵方怎么打外包装呢？
- 里奇：用硬纸板箱包装，每箱装 60 袋。
- 秦力：哪种硬纸板？
- 里奇：瓦楞硬纸板。
- 秦力：每箱重量多少？
- 里奇：毛重大约 25 公斤。
- 秦力：我想箱子上一定有必要的运输和指示标志。
- 里奇：指示标志当然有，但纸箱上就不用写运输标志了，因为还要进行集合包装。
- 秦力：用集装箱运输吗？
- 里奇：是的。
- 秦力：那好，请您看一下集装箱的唛头^①。
- 里奇：好的。

二

- 王义：布郎先生，今天条款基本都谈好了，我们就要按这些条款准备合同，您能不能把有关条件再重复一遍，免得出差错。
- 布郎：您说得对。我再重复一遍，请核对一下：松下

WV3900 录像机 10 万台, 每台天津到岸价格 270 美元, 1988 年 2 月到 6 月分五批交货, 每月一批, 每批 2 万台, 付款是跟单信用证方式。我说得对吗?

王义: 有一点您没提到, 那是我们非常关心的问题。

布郎: 噢, 对了, 是包装问题吧?

王义: 是的。

布郎: 每台录像机先用透明塑料包装好, 再用硬质泡沫衬垫固定, 放在硬纸板箱中, 外边用尼龙带加固。每箱体积 $70 \times 55 \times 35$ cm, 净重 4.5 公斤。

王义: 在打外包装的时候, 我们希望一定要用胶带封口。

布郎: 是的, 一定用胶带封口。

王义: 箱上都有哪些指示和警告标志?

布郎: 有“小心轻放”、“切勿倒置”、“注意防潮”、“注意防火”。

王义: 怎样打运输包装?

布郎: 按您的要求, 每 250 台装一个集装箱, 在集装箱两侧刷写唛头, 包括批号。

王义: 那当然好, 包装条款就这么定了。

布郎: 那就准备合同吧!

三

卡罗尔: 从这里展出的瓷器可以看出, 贵方把这门

古老的工艺发展到了新的高峰。

李胜强：听您这么说，我感到很高兴。

卡罗尔：我打算订购5万套茶具。

李胜强：5万套，可以。您现在填订单吗？

卡罗尔：别忙，我想看看包装式样。

李胜强：您是说零售包装吗？

卡罗尔：对。

李胜强：(从桌底下拿出一个硬纸盒)就是这样的。

卡罗尔：啊？你们出口瓷器就是用这东西包装？

李胜强：是的，您觉得哪儿不好？

卡罗尔：这么漂亮的高级瓷器，怎么能用裸原纸板包装呢？

李胜强：确实不太好看。

卡罗尔：商品包装对顾客要有吸引力，这是非常重要的。很多时候人们对包装重视的程度甚至超过了商品本身。商品的竞争常常是包装的竞争。中国人不是常说“货卖一张皮”吗？有吸引力的包装是最好的“推销员”。

李胜强：您说得对。这主要是因为厂家缺少包装竞争意识，他们不愿意为包装多花钱。

卡罗尔：那么这次能不能先改进一下茶具的包装呢？

李胜强：我们可以向厂家提出建议。

卡罗尔：我要看到新的包装以后再订货。

李胜强：好吧。

四

- 珍妮： 贵方只采用这种折叠式的包装吗？
- 许成： 是的。
- 珍妮： 能不能采用悬挂式包装，这是现在通行的上衣包装方式。
- 许成： 那我们不得不为衣架和塑料袋多花钱了。
- 珍妮： 这样就免得折叠了。
- 许成： 好吧，我们接受您的要求。
- 珍妮： 还有，应该加上洗涤和熨烫标志。
- 许成： 可以考虑。
- 珍妮： 这也是我们国家的一般做法。我们得考虑用户的方便，不是吗？
- 许成： 好，我满足您的要求，加上洗、熨标志。
- 珍妮： 你们准备怎么打运输包装？
- 许成： 每 10 打装一个纸箱，纸箱用尼龙带加固。
- 珍妮： 纸箱？不能用木箱包装吗？
- 许成： 没有必要吧？
- 珍妮： 纸箱恐怕不结实，不适合海运包装。
- 许成： 我们运往欧美的衣物都是这样做的，客户从没抱怨过。
- 珍妮： 另外，纸箱不防潮怎么办呢？万一淋雨或受潮了呢？
- 许成： 您放心，纸箱内还有一层防水塑料薄膜。即使箱子受潮，衣服也不会有什么问题的。
- 珍妮： 纸箱容易被撕破，这么漂亮的衣服对盗贼很

有吸引力呀。

许成：从来没有出现过这种情况。万一货物被偷窃，您可以去找保险公司。

珍妮：那好，我同意您的意见，就用纸箱包装吧。

五

皮克：我非常关心包装问题，希望不要因为包装不好给这次合作带来麻烦。

孙伟：我们当然不会忽视包装这个环节，合同中可以详细地写明对包装的要求。

皮克：好的。请问，你们怎样打包装呢？

孙伟：40 码一匹，每匹用塑料薄膜包起来，外边再用棉布包裹。每 30 匹装一个木箱，每箱净重 1.8 吨。

皮克：箱子的体积有多大？

孙伟：长 3 米，宽 1.8 米，高 2 米。

皮克：为什么用木箱而不用金属集装箱呢？

孙伟：我们缺少运输和装卸那种集装箱的手段。

皮克：如果我们负担一部分包装费用，你们也办不到吗？

孙伟：对不起，主要问题是我国的道路、交通工具和港口设备都不适合。如果用金属集装箱包装，对我们来说比较麻烦。您当然不希望因为包装问题造成延期交货，是吧？

皮克：木箱包装会不会不太安全？

孙伟：您放心，这方面我们是很有经验的，保证不

会出问题。

皮克：那么木箱上一定要用不易脱落的油漆刷写体积、重量、指示和警告标志。

孙伟：当然。

皮克：唛头由你们定。

孙伟：好的。

• 词语翻译 •

- | | | |
|--------|--------------|---|
| 1. 保存 | bǎocún | 保存する
keep |
| 2. 强烈 | qiángliè | 強烈だ; 強い
strong; intense |
| 3. 吸引力 | xīyǐnli | 吸引力;
ひきつける力
appealing; attractive |
| 4. 外包装 | wàibāozhuāng | 表の包装
outer packing |
| 5. 纸板 | zhǐbǎn | 板紙; ボール紙
cardboard |
| 6. 瓦楞 | wǎléng | 段ボール;
波状ボール
corrugated |
| 7. 毛重 | máozhòng | 総重量; 風袋込重量
gross weight |

8.	集装箱	jízhuāngxiāng	コンテナ container
9.	唛头	màitóu	ラベル; 荷しるし shipping mark
10.	免得	miǎnde	…しないように so as to avoid
11.	核对	héduì	照合する; 調べ合わせる check
12.	录像机	lùxiàngjī	ビデオレコーダー videorecorder
13.	透明	tòumíng	透明 transparent
14.	硬质	yìngzhì	硬質 hard
15.	泡沫塑料	pàomò sùliào	フォーム・プラスチック foamed plastics
16.	衬垫	chèndiàn	あて布; ガスケット liner
17.	尼龙	nílóng	ナイロン nylon
18.	加固	jiāgù	固める reinforce
19.	净重	jìngzhòng	正味 net weight

20.	胶带	jiāodài	セロテープ adhesive tape
21.	封口	fēngkǒu	口を封じる seal
22.	切勿	qièwù	(…し)てはいけない be sure not to
23.	倒置	dào zhì	倒置する; 逆さに置く place upside down
24.	防	fáng	防止する be prepared for
25.	茶具	chá jù	茶器; ティーセット tea set
26.	古老	gǔlǎo	古い; 古い歴史を持つ ancient
27.	货卖一张皮	huò mài yī zhāng pí	包装の大切さを強調することのたとえ it refers to the importance of package
28.	改进	gǎijìn	改善する; 改良する improve
29.	折叠	zhé dié	畳み合わせる fold
30.	悬挂	xuán guà	つるす; かける; かかげる hang

31.	衣架	yījià	ハンガー; 衣服かけ coat hanger; clothes- rack
32.	洗涤	xǐdí	洗う; 洗たくする wash; cleanse
33.	熨烫	yùntàng	アイロンをかける iron
34.	海运	hǎiyùn	海運 ocean transportation; sea transportation
35.	受潮	shòucháo	湿る be affected with damp
36.	棉布	miánbù	綿布 cotton cloth
37.	包裹	bāoguǒ	包む; くるむ; 小包み parcel
38.	脱落	tuōluò	落ちる come off
39.	油漆	yóuqī	ペンキ paint

• 重点词语和句式 •

一、用纸箱包装不安全。

(用……包装)

1. 我们从来不用木箱包装。
2. 我不同意用塑料袋包装。

二、每 5 吨装一辆汽车。

(每…… 装……)

1. 每箱可以装 12 匹。
2. 每袋装 50 公斤太少了。

三、改进啤酒包装要花很多钱。

(改进……包装)

1. 改进商品包装是厂家的重要任务。
2. 目前还没有办法改进产品的包装。

四、他们正在给产品打运输包装,马上就要装运了。

(打……包装)

1. 这批货物应该打外包装。
2. 我建议打防潮包装。

• 练习 •

一、根据《会话》内容回答下列问题:

1. 秦力为什么说,如果有中文说明销售量会更大?
2. 秦力买的东西是用什么包装的?
3. 王义买的录像机是怎样包装的?为什么要用胶带封口?
4. 布郎卖给王义的录像机包装上有什么标志?这些标志都是什么意思?
5. 卡罗尔为什么没有立刻订货?
6. 李胜强是怎么解释包装问题的?他准备怎么办?
7. 许成卖的衣服如采用悬挂式包装为什么要多花钱?
8. 你能具体说一下许成和珍妮的这批货从里到外都是怎么包装的吗?
9. 皮克和孙伟洽谈的货物是怎么包装的?

10. 皮克为什么不愿意用木箱运输?孙伟为什么不采用金属集装箱运输?

二、用括号中的词语或句式完成对话:

(一)

- 这些衣服你们准备怎样包装?
—— (用……包装)
——包装一定要漂亮。
—— (对……有吸引力)
——外包装是什么样的?
—— (用……包装)
——每箱装多少?
—— (每……装……)

(二)

- 这是录音机样品,请您过目。
—— (用……包装)
——这是包装盒样品。
—— (改进……包装)
——您认为包装不好看,是吗?
—— (对……没有吸引力)
——您认为怎么改进好呢?
—— (图案)

(三)

- 这批药酒你们打算用什么包装?
—— (用……包装)
——用什么打外包装呢?
—— (打……包装)
——外包装结实吗?

—— (用……加固、衬垫)

—— 每箱数量是多少?

—— (每……装……)

—— 重量是多少?

—— (净重、毛重)

(四)

—— 每袋化肥的重量是多少?

—— (每……装……)

—— 包装袋子是不是防水的?

—— (防潮)

—— 你们采用什么样的运输包装?

—— (采用……包装)

—— 每个集装箱装多少袋?

—— (每……装……)

—— 重量是多少?

—— (毛重、净重)

三、自由会话:

1. 讨论香烟的包装材料和方法。
2. 讨论改进啤酒包装材料的问题。
3. 商谈包装的指示标记。
4. 商谈运输包装方式及唛头。

四、想一想,说一说:

1. 商品包装有几种类型? 都有什么作用?
2. 为什么说“有吸引力的包装是最好的推销员”?

· 补充短文 ·

(一)

古时候有一个卖珍珠的商人，他把每颗珍珠都用一个装饰得非常漂亮的盒子装起来。盒子上面刻着各种各样的图案和花纹，又用油漆刷得五颜六色的，很吸引人。他把这些用漂亮盒子包装的珍珠拿到市场上去卖。有一个顾客走过来，拿过一个盒子看了又看，不断地称赞盒子漂亮。他问了一下价钱，就按照卖主的要求付了钱。最后这位顾客打开盒子，把贵重的珍珠还给了商人，自己满意地拿着装珍珠的盒子走了。

(二)

中国贵州省出产的茅台酒是全世界都出名的好酒，多次获得国际博览会大奖。但是，当它第一次出现在世界博览会上时，人们根本就没注意它。为什么呢？因为它的包装一点也不漂亮，对大家没有吸引力。当时，其他国家展出的酒都装在非常漂亮的各式各样的瓶子里边，看上去就给人一种名贵的感觉；而茅台酒呢，只不过装在普普通通的陶罐中，罐子上也没有任何装饰，看上去跟一般的中国白酒没什么区别。要不是它的无与伦比的独特味道打动了评委们的话，还不知道它的命运会怎样呢！

第十一课 运输

买卖双方在协商交易的时候,货物的运输是一个重要环节。货物有软的、硬的,有气体,液体,还有易燃的,易腐烂的,等等。对于商人来说,采用一种适当的运输方式,不但可以保证货物安全、迅速地到达目的地,而且还可以节省开支。

为了适应市场需要,买主总希望按时收到货物。但是您可不要忘记,在采用一种运输方式时,首先应该考虑的是安全,其次是迅速,最后才是运费。

中国对外贸易运输按运输方式分,有海运、陆运、空运、邮政运输及联合运输等。买卖双方可以根据商品的特点、价值的大小等因素协商,采用一种比较合算的运输方式。还有从什么地方发货,到什么地方;是直运还是转运;是分批装运,还是一次装运等,也是运输洽谈中的重要问题。

· 会话 ·

—

大岛: 王经理,关于运输问题,我们还没有解决。

王强: 现在咱们就来谈谈运输问题吧。

大岛：贵国的海上运输情况目前怎么样？

王强：我国对外贸易的运输有90%以上是靠海上运输。海上运输虽然时间长，风险大，但是运量大，运费低。

大岛：贵国的货运商船分哪几类呢？

王强：按用途分，有干货船和油槽船两大类。干货船又有杂货船、散装船、冷藏船、集装箱船等等。油槽船又有油轮、液化气船等。

大岛：按经营方式分呢？

王强：按经营方式分，有班轮运输和租船运输两大类。

大岛：好，谢谢。我公司购买的这批货物要选用一种比较合算的货运商船。

王强：对。明天给我们答复可以吗？

大岛：明天恐怕不行，下星期一怎么样？

王强：可以。一言为定。

大岛：一言为定。

二

大岛：我在贵国购买了500吨花生米和2000箱瓷器。请问，采用哪一种运输方式比较好？

王强：我认为，这两种货物都可以采用海运方式，2000箱瓷器应该用集装箱运输，这样比较安全。

大岛：贵国现在也有集装箱运输了吗？

王强：为了适应对外贸易的需要，我国已经开展了

对日本、北美和大洋洲等地区的集装箱试运工作,还开辟了正式的集装箱运输航线。

大岛: 好。2000箱瓷器就采用集装箱运输,花生米采用干货船运输。这样的话,我就准备租船了。

王强: 大岛先生,先别急。您买的500吨花生米,不能租船运输,只能班轮运输。

大岛: 那为什么呢?

王强: 您知道,租船运输是指包租整船专程运输。它适合于大宗货物。

大岛: 噢,我只想到租船比班轮运费低,忽略了货物的数量。

王强: 班轮运输一般不管货物数量多少,都能接受装运。

大岛: 好。谢谢您的提醒。

三

阿里: 我们购买的丝绸衬衫,贵方准备从哪儿发货?

张平: 从杭州发货,怎么样?

阿里: 对我们来说,从杭州发货,不如从上海发货合算。

张平: 您的意思是说,从上海可以直接装上货船。

阿里: 是的,这样可以减少很多麻烦。

张平: 我们可以尊重贵方的意见。

阿里: 我们希望货物越早发出越好。

张平：二月中旬一定发出。

阿里：这批货物可以直运吗？

张平：如果直运有困难的话，就准备采用转运。

阿里：您知道，丝绸衬衫这种货物有季节性，如果夏季不能投放市场，就可能滞销。用转运的办法会不会延长到达的日期？

张平：请贵方放心，我们一定为客户着想，尽力采取一切可能的措施，保证货物按时到达目的地。

阿里：为了适应市场的需要，我们希望能按时收到货物。

张平：我们一定尽力而为。

四

姆萨：王经理，最近工作忙吗？

王卫：这几天，我忙得要死。现在咱们来谈谈这批货物的装运问题吧。

姆萨：好。我们先听听贵方的意见。

王卫：这批货物因为货源紧张，我们打算分批装运，您认为合适吗？

姆萨：对我们来说，一次装运要比分批装运合算。

王卫：我们也为贵方着想，因为贵方购买的不是成套设备，所以分批装运还是可以的。

姆萨：能不能采取一些措施，适应我们的需要呢？

王卫：为了适应贵方的需要，我们已经和厂家协商过了。

姆萨：厂家的意见怎么样？

王卫：厂家的意见是：这种设备深受国内外客户欢迎，供不应求，只能分批装运。他们向贵方表示歉意。

姆萨：这样，我们只能尊重贵方的意见啦。

王卫：谢谢您的合作。

姆萨：请问，贵方打算分几批装运？

王卫：分两批。第一批在9月中旬，第二批在10月下旬。

姆萨：希望贵方能按期装运。

王卫：我们可以和厂家联系，希望他们采取相应的措施，保证按期装运。

姆萨：为了避免延期装运，希望贵方把分批装运的时间写在合同里。

王卫：好。后天我们把合同草案送给你们。

五

田中：李先生，邮政运输是一种很简便的运输方式。不知贵国的邮政运输有什么规定？

李光：我国邮政运输货物的包裹重量和大小有一定的限制。

田中：您能介绍一下吗？

李光：可以。一般每件货物包裹重量不能超过20公斤，长度不能超过一米。它适合运送小件货物。

田中：什么东西算小件货物？请您具体地说一说。

李光： 比如药品、仪器、资料、某些机器的零件和急需的零星货物。

田中： 我买的是药品和一些零星货物的样品，急需运送回去。

李光： 邮政运输按经营方式分，有普通包裹和航空包裹。如果是急需的物资，您可以采用航空包裹运输。

田中： 那太好了。请问，怎么办理手续呢？

李光： 手续很简便，填写邮寄表格，按规定把货物包好，在邮件上详细写明收件人及发件人的地址，把包裹交给邮局，付清邮费，并拿到收据，就可以了。

田中： 如果我没有时间到邮局去运送呢？

李光： 那您可以委托卖方到邮局办理手续。

田中： 谢谢，明天我就去看货。

李光： 好，再见。

田中： 再见。

• 词语翻译 •

- | | | |
|-------|-------|--|
| 1. 运输 | yùnsū | 運輸; 輸送する
transportation; trans-
port |
| 2. 软 | ruǎn | 柔らかい
soft; flexible |

3.	硬	yìng	硬い hard
4.	气体	qìtǐ	気体 gas
5.	液体	yètǐ	液体 liquid
6.	易燃	yì rán	燃えやすい inflammable
7.	易腐烂	yì fǔlàn	腐りやすい perishable
8.	安全	ānquán	安全 safty
9.	节省	jiéshěng	節約する save
10.	陆运	lùyùn	陸運 land transportation
11.	邮政	yóuzhèng	郵政; 郵便 postal service
12.	路程	lùchéng	道のり; 道程 journey
13.	因素	yīnsù	要因, 条件 factor; element
14.	靠	kào	頼る rely on
15.	运量	yùnliàng	輸送の量 amount of transport
16.	干货船	gānhuòchuán	乾性貨物用船 ship for transporting dry goods

17.	油槽船	yóucáo chuán	油槽船; タンカー (oil) tanker
18.	杂货船	záhuò chuán	雜貨船 grocery ship
19.	散装船	sǎnzhuāng chuán	ばら荷貨物船 bulk ship
20.	冷藏船	lěngcáng chuán	冷蔵船 refrigerator ship
21.	集装箱船	jízhuāngxiāng chuán	コンテナ船 container ship
22.	油轮	yóulún	タンカー (oil) tanker
23.	液化气轮	yèhuàqìlún	液体ガス船 ship for transporting liquified gas
24.	经营	jīngyíng	經營する manage; run; engage in
25.	班轮运输	bānlún yùnsū	定期船運送 transport by liner (ship)
26.	租船运输	zūchuán yùnsū	僱船運送 transport by chartering ship
27.	直运	zhíyùn	直送する direct transportation
28.	转运	zhuǎnyùn	転送する; 積替え 運送 trans-shipment

29.	季节性	jìjiéxìng	季節性 seasonal
30.	滞销	zhìxiāo	滞貨する; 売れ行き不振 unsalable
31.	措施	cuòshī	措置 measure; step
32.	尽力而为	jìnli ér wéi	力を尽くしてやる do one's best; try one's best
33.	普通	pǔtōng	普通 common
34.	相应	xiāngyìng	相応する; それに応じる corresponding; relevant
35.	超过	chāoguò	超過する; こえる exceed; surpass
36.	药品	yàopǐn	藥品 medicines
37.	仪器	yíqì	測定器具 instrument; apparatus
38.	机器	jīqì	機器 machine
39.	零件	língjiàn	部品 spare parts
40.	分批	fēnpī	組に分ける in batches

41. 货源

huòyuán

貨物・商品の供給源
supply of goods; source
of goods

• 重点词语和句式 •

一、这批货物,采用海上运输合算。

(采用……运输)

1. 那些瓷器采用集装箱运输更合适。
2. 这批药品采用航空运输比海上运输更合适。

二、为了适应市场的需要,我们希望能按时收到货物。

(适应……需要)

1. 能不能采取一些措施,适应我们的需要呢?
2. 为了适应对外贸易发展的需要,我厂已经大批量生产这种丝绸衬衫。

三、货运商船按用途分,有干货船和油槽船两大类。

(按……分)

1. 邮政运输按经营方式分,有普通包裹和航空包裹两类。
2. 按学生的汉语水平分,有初级、中级和高级三类。

四、我们公司经理总是为顾客着想,所以生意越做越好。

(为……着想)

1. 您应该为公司的利益着想,赶快把这笔生意决定下来。
2. 为他的幸福着想,你也应该给他帮忙。

• 练习 •

一、根据课文中的《会话》内容，回答下列问题：

1. 王强是怎样向大岛先生介绍中国海上运输情况的？
2. 按用途分中国货运商船有哪几类？你能说出各种船的名称吗？
3. 按经营方式分中国货运商船有哪两大类？
4. 大岛购买的 500 吨花生米和 2000 箱瓷器各选用了哪一种运输方式？
5. 大岛买的花生米为什么不能采用租船运输？
6. 阿里是怎样回答张平提出的“从杭州发货，怎么样”这一问题的？
7. 为什么阿里说“从杭州发货，不如从上海发货合算？”
8. 阿里为什么不希望丝绸衬衫采用转运方式？
9. 张平将怎样保证货物按时到达目的地？
10. 姆萨购买的货物为什么不能一次装运？
11. 王卫怎样保证姆萨的货物按期装运？
12. 李光怎样向田中先生介绍中国邮政运输的规定？
13. 您到邮局去寄包裹，怎么办理手续？

二、用括号中的词语或句式完成下列对话：

(一)

- 请问，贵国的货运商船分哪几类？
—— (按……分)
—— 好，我们研究后一定选择一种合适的运输方式。
—— ? (从……发货)
—— 从天津发货，怎么样？
—— 可以。能直运吗？
—— (直运、转运)
—— 最好采用直运，不要转运。

—— (为……着想、将尽力)

—— 谢谢。

(二)

—— 我公司有 1000 箱景泰蓝,采用哪种运输方式好?

—— (采用……运输)

—— 我们希望,这批货物能按时到达目的地。

—— (采取……措施)

—— 好,我想提醒一下,景泰蓝是容易碰损破碎的。

—— (适应……需要、标志)

—— 那就拜托您了。

(三)

—— 今天我来找您谈谈丝绸衬衫的运输问题。

—— (采用……运输)

—— 是从北京发货,还是从天津发货?

—— (比、合算)

—— 您知道,丝绸衬衫有季节性,如果在夏季不投放市场,就可能滞销。我们希望按时收到货物。

—— (适应……需要)

—— 如果直运就方便多了。请问,这批货物能一次装运发出吗?

—— (为……着想、采取……措施)

—— 谢谢,打扰您了。

—— 不客气。

(四)

—— 请问,贵国的邮政运输有什么规定?

—— (限制)

—— 包裹大小有什么限制呢?

—— (长度、重量)

——我买了些药品,急需运送回去。

—— (按……分)

——那么,怎么办理手续呢?

—— (按规定、付清、收据)

——谢谢。

三、自由会话:

1. 两人一组,谈谈中国海上运输情况。
2. 玛丽和张强洽谈大米和瓷器的运输问题。
3. 你去拜访李先生,向李先生了解中国邮政运输情况。

四、想一想,说一说:

1. 在洽谈运输方式的时候,首先应该考虑运费,其次是安全,最后才是迅速。(对吗?)
2. 在洽谈运输方式的时候,要解决哪些重要问题?

· 补充短文 ·

(一)

一天,三人坐在一起聊天儿,都说自己家乡的火车跑得特别快。

一个人说:“在我们家乡,火车跑得快极了。坐在车上看路旁的电线杆往后退,一根接一根,就像花园中的栅栏一样。”

另一个人赶忙抢着说:“我们家乡的火车那才叫快呢!火车跑起来,得不断往车轮上泼水,不然的话,车轮就会热得受不了,先是变软,最后甚至熔化了。”

“那又有什么了不起!”第三个人不以为然地说:“有一次我去

旅行。我女儿到车站送我。我刚坐下，火车就开动了。我连忙把身子探出窗口吻我的女儿，没想到吻着了车站前边 5 公里远的一个满脸皱纹的农村老太婆。”

(二)

这是几十年前的事了。

有个人坐火车到上海办事。他是第一次坐火车。上车后，他坐在窗口观赏沿途的风景，十分高兴。不一会儿，乘警来查票了。查看了他的车票以后，要他补钱。原来他买的是硬席车票，却坐了软席卧铺。他跟查票人磨了半天嘴皮子也没用，只好补了钱。他心疼极了，连看风景的兴趣也没有了。

到了上海以后，看见别人坐黄包车，他也叫了一辆。黄包车夫拉着拉着，觉得越来越重。怎么回事呢？回头一看，原来这个人坐错了位置。他竟坐在乘客踏脚的木板上。车夫很奇怪，就问他：“你为什么不上坐在上面的座位上呢？”他很得意地笑着说：“你叫我坐在这个软皮椅子上，到时候好叫我补钱，我才不上你的当哩！”

第十二课 保险

货物一定要通过运输这一环节才能到达目的地。在运输中，可能会碰到自然灾害或者意外事故，造成货物渗漏、破损，甚至被盗窃等等。

保险就是为了补偿这些事故造成的损失而采取的措施。投保以后，一旦货物遭到意外损失，就可以从保险公司获得经济上的赔偿。中国人民保险公司根据中国的运输方式办理海上运输保险、陆上运输保险、航空运输保险和邮政运输保险等业务。此外，还有一般附加险^①和特殊附加险^②。按照国际上的通常做法，一般附加险和特殊附加险的保险费应该由买方负担。客户可以根据商品的特点，投保一般附加险和特殊附加险的部分项目或全部项目。

· 会话 ·

—

王辉： 小林先生，货物的运输问题已经圆满解决，现在咱们来谈谈保险问题吧。

小林： 可以。

王辉： 货物在运输中，可能会遇到自然灾害或者意

外事故,这样就会造成各种各样的损失。

小林: 为了补偿这些可能出现的损失,我们是一定要投保的。

王辉: 那么,对投保问题,贵方是怎么考虑的?

小林: 请为我们投保偷窃、提货不着险。

王辉: 好的,这是一般附加险。特殊附加险,比如战争险、罢工险等,贵方要不要投保?

小林: 请问,特殊附加险的保险费由哪一方负担?

王辉: 按照国际惯例,应该由买方负担。

小林: 要是这样的话,我再考虑考虑。

王辉: 贵方可以根据需要投保特殊附加险的一部分项目或者全部项目。

小林: 根据商品的价值,请再为我们投保交货不到险。

王辉: 这样,一旦发生意外事故,就可以根据投保险别决定赔偿的数量。

小林: 但愿不要出现麻烦。

王辉: 我们也同样希望不要出现麻烦。

二

北村: 王先生,今天我是专门来谈保险问题的。

王辉: 好,欢迎。请问,贵方需要投保哪些一般附加险?

北村: 请为我们投保碰损、破碎险和渗漏险。

王辉: 按照国际惯例,一般附加险的保险费应该由买方负担。

北村：要是由买方负担的话，我们希望把货物的价格再调整一下。

王辉：投保的目的是为了补偿自然灾害和意外事故造成的损失。至于货物的价格不能再调整了。

北村：为了双方的友好合作，我们尊重贵方的意见。根据商品的特点，请为我们再投保受潮受热险和串味儿险。

王辉：好的。请您填写投保单。

北村：(填写完投保单)王先生，您看填得对吗？请您帮忙核对一下。

王辉：(看完投保单)没问题。明天我公司就派人去保险公司办理投保手续。

北村：我们希望，您拿到保险单据后，立即通知我们。

王辉：好的。请您放心。

三

野村：王先生，我公司购买的一批货物，打算采用海运，不知贵国的海运保险的险别有哪些？

王力：我国海运的险别主要有平安险、水渍险和一切险。

野村：到岸价格包括平安险、水渍险和一切险吗？

王力：到岸价格中的保险只是平安险或水渍险或一切险三种险别的一种。

野村：王先生，我不明白，一切险的责任范围是什

么？

王力：一切险的责任范围包括平安险和水渍险，还有在运输过程中由于外因所造成的全部或者部分损失。

野村：请问，外因所造成的损失，是不是就包括一般附加险和特殊附加险了呢？

王力：不完全是这样。外因所造成的损失包括一般附加险，不包括特殊附加险。

野村：要是不包括特殊附加险的话，战争险和罢工险的保险费就应该由买方负担喽。

王力：对的，客户可以根据商品的特点和包装情况等选择投保。

野村：看来，投保哪些险别，还得好好研究研究。

王力：当然喽，不必要地选择责任范围大的险别，会增加保险费的开支，但如果投保的险别责任范围过小，又可能会得不到必需的经济赔偿。

野村：您说得很对，谢谢啦，再见。

王力：再见。

四

小林：王先生，我们已经接到货物全部发出的通知。谢谢。

王力：估计三月底就能到达目的港。

小林：请问，贵国海上运输保险责任期限是多少天？

王力：一般按“仓至仓”条款的规定办理，保险的责任期限是 60 天。

小林：如果保险货物卸离目的港海轮后满 60 天，但还没有到达收货人仓库，保险责任期告终吗？

王力：根据国际惯例，这种情况保险责任也告终止。

小林：噢，明白了。那么，陆上运输保险责任期限和海上运输保险责任期限有没有不同？

王力：没有。陆上运输保险责任期限和海上运输保险的责任期限都是 60 天。

小林：航空运输保险和邮政运输保险的责任期限呢？

王力：航空运输保险的责任期限是 30 天。邮政运输保险的责任期限是 15 天。

小林：和您谈话，我很高兴。您帮助我解决了不少问题。谢谢。

王力：不必客气。还要提醒一下，如果超过了保险的责任期限，事故的责任就不能由保险公司负担啦。

小林：那当然喽。谢谢，再见。

王力：再见。

五

王力：小林先生，最近的工作顺利吗？

小林：很好，谢谢。

- 王力：您是买卖兴隆，生财有道啊！
- 小林：哪里，哪里，王先生过奖了。
- 王力：您还有什么事情需要我帮忙吗？
- 小林：王先生，我很想知道贵国对进口货物运输保险有什么规定？
- 王力：我国对进口货物，一般以不带保险的装运港船上交货价或者成本加运费价成交，并尽量选择在国内保险。
- 小林：为什么选择在国内保险呢？
- 王力：这主要是为了节省外汇支出。如果一旦遭受损失，就能及时得到经济补偿。这样做也有利于开展防损和检验工作。
- 小林：对出口货物和进口货物运输保险的规定是一样的吗？
- 王力：不一样。对出口货物一般是以带保险的 CIF 价格条件成交。
- 小林：您能说得再详细一点儿吗？
- 王力：根据平等互利和买方自愿选择的原则，我国出口货物，既可按不带保险条件对外报价，也可以按带保险条件对外成交。
- 小林：那好，这样就灵活多了。
- 王力：欢迎各国客商和中国做买卖。
- 小林：我是一定要来的。

• 词语翻译 •

1.	保险	bǎoxiǎn	保険 insurance
2.	自然	zìrán	自然 natural
3.	灾害	zāihài	災害 calamity
4.	意外	yìwài	案外; 意外 accidental
5.	事故	shìgù	事故 accident
6.	渗漏	shènlòu	しみ漏る leakage
7.	补偿	bǔcháng	補償(する) compensation; endore- ment
8.	损失	sǔnshī	損失 loss
9.	一旦	yīdàn	ひとたび once; in case
10.	赔偿	péicháng	賠償 compensate; make up
11.	投保	tóubǎo	保険をかける insured
12.	部分	bùfen	部分 partial

13.	项目	xiàngmù	項目 items
14.	全部	quánbù	全部 total
15.	一般附加 險	yībān fùjiāxiǎn	一般の追加保險 general additional risks
16.	特殊附加 險	tèshū fùjiāxiǎn	特殊の追加保險 special additional risks
17.	战争險	zhànzhēngxiǎn	戰爭保險 war risk
18.	罢工險	bàgōngxiǎn	ストライキ保險 strike risk
19.	黄曲霉毒 素	huángqūméi dúwù	アフラトキシン aflatoxin
20.	通常	tōngcháng	普通; 一般 usually
21.	负担	fùdān	引き受ける; 負う bear
22.	碰損險	pèngsǔnxiǎn	破損保險 clashing risks
23.	破碎險	pòsuìxiǎn	破碎保險 breakage risk
24.	维护	wéihù	守る guard against
25.	平安險	píng'ānxiǎn	平安保險; 無事保險 free from particular average(F. P. A.)

26.	水渍险	shuǐzìxiǎn	海上保険の一種で水 に使った貨物に対し て保険金を支払う こと with particular aver- age (W. P. A.)
27.	范围	fànwéi	範囲 range
28.	外因	wàiyīn	外因 external cause
29.	险别	xiǎnbié	保険の種類 kind of insurance
30.	责任	zérèn	責任 responsibility
31.	期限	qīxiàn	期限 deadline
32.	仓至仓 条款	cāngzhìcāng tiáokuǎn	倉庫から倉庫までの 条項 warehouse-to-ware- house clause
33.	选择	xuǎnzé	選ぶ; 選択 select; choose
34.	开支	kāizhī	支出 expense
35.	检验	jiǎnyàn	検証する; 検査する test; examine

36.	自愿	zìyuàn	自ら志願する of one's own will
37.	原则	yuánzé	原則 principle

• 重点词语和句式 •

一、投保以后就可以补偿自然灾害所造成的损失。

(补偿……损失)

1. 这笔款是补偿货物由于碰损、破碎、渗漏所造成的损失的。

2. 根据投保险别决定补偿损失的数量。

二、我们可以根据商品的特点投保。

(根据……投保)

1. 买主可以根据货物的运输方式投保。

2. 客户可以根据商品的价值投保。

三、一旦发生意外事故,就可以根据投保险别决定补偿损失的数量。

(一旦……,就……)

1. 货源一旦出现问题,就应该马上通知买方。

2. 我去杭州休息半个月。一旦有要紧的事情,请给我打电报。

四、要是有关质量问题的话,我方负责赔偿一切损失。

(要是……的话,……)

1. 要是这样可以的话,那就圆满解决了。

2. 要是家里有事的话,明天你就不要到办公室来了。

五、如果超过了保险的责任期限,事故的损失就不能由保险公

司负担。

(由……负担)

1. 这次事故的损失应该由卖方负担。
2. 玛丽的学费由本国政府负担。

• 练习 •

一、根据课文中的《会话》内容，回答下列问题：

1. 小林先生为什么要投保？
2. 特殊附加险的保险费由哪一方负担？
3. 保险公司根据什么决定补偿损失的数量？为什么？
4. 北村先生提出“希望把价格调整一下”，王辉是怎么回答的？
5. 海上运输保险的险别有哪几种？
6. 到岸价格包括哪些险别？
7. 请你说一说一切险的责任范围。
8. 为什么投保哪些险别还得好好研究研究？
9. 海上运输保险的责任期限怎么规定？
10. 陆上运输保险和海上运输保险责任期限有没有不同？各是多少天？
11. 小林先生很想知道中国对进口货物运输的保险规定，王先生是怎么回答的？
12. 中国进口货物为什么要选择在国内保险呢？
13. 中国对出口货物和进口货物运输保险的规定一样吗？请您说得详细一点儿。

二、用括号中词语或句式完成下列对话：

(一)

- 对投保问题, 贵方是怎么考虑的?
—— (投保……)
——按照国际惯例, 这两种险别的保险费应该由买方负担。
—— (要是……的话)
——可以。贵方应该根据需要进行投保。
—— (补偿……损失、投保)
——好的, 请您填写投保单。

(二)

- 按照国际上的通常做法, 一般附加险和特殊附加险的保险费应该由买方负担。
—— (要是……的话, ……)
——投保的目的是为了补偿自然灾害和意外事故造成的损失, 贵方可以根据需要投保。
—— (根据……投保)
——好的。请您填保险单。
—— (一旦……、就……)

(三)

- 王先生, 我想了解一下贵国的海上运输保险的责任期限。
—— (按……规定、责任期限)
——如果超过了保险的责任期限呢?
—— (一旦……、就……)
——这样我们必须在保险责任期内提货。
—— (采取……措施)

(四)

- 请您介绍一下, 中国对进口货物运输保险的规定。
—— (以……价格成交、尽量选择)

——对出口货物运输保险的规定也是这样吗？

—— (根据……原则、既可、也可)

——为什么出口货物和进口货物运输保险的规定不一样？

—— (节省、补偿……损失)

——明白了。谢谢。

三、自由会话：

1. 您到保险公司投保，并和保险公司的李先生对话。
2. 您去拜访张先生，向张先生打听中国运输保险的责任期限。
3. 您向王先生了解中国海上运输保险的情况。

四、想一想，说一说：

1. 投保以后，在运输中就不会出现货物渗漏、破损，甚至被盗等情况。（对吗？）
2. 按照国际上通常做法，一般附加险和特殊附加险的保险费应该由卖方负担。（对吗？）

• 补充短文 •

(一)

美国广播公司获得了 1984 年在洛杉矶举行的奥运会的电视转播权。这家公司为了确保获得预期的转播利润，和保险公司签订了责任险合同。双方商定：在 10 个主要体育大国中，如果有任何一国不参加或中途退出奥运会，保险公司应该承担赔偿责任。后来，果然出现了苏联等国不参加奥运会的情况，保险公司不得不按商定的合同给予美国广播公司 3000 万美元的赔偿款。

(二)

法国一位芭蕾舞演员,为了保护她的两条腿,向保险公司申请投保。她用法文在保险单上写明投保的是“jambt”(腿)。后来,在一次演出中,她的大腿不幸被摔伤。于是,她向保险公司提出了赔款要求,但竟遭到保险公司的拒绝。保险公司的理由是:“她投保的‘jambt’是指小腿,而摔伤的却是大腿。”就这样,双方打起了官司。

法院对这桩官司也感到难办,因为在法律条款中找不到根据,而又没有先例可以拿来参考。最后,他们只好向《法汉大词典》求助。《法汉大词典》清楚地注明:“jambt”本义是指小腿(胫),同时也可以作整条腿(下肢)解释。于是法院便以词典为依据,判决这位芭蕾舞演员胜诉,保险公司要按保险合同付给赔款。

Hoa văn Saigon

第十三课 海 关

海关的职能是对一切进出口货物进行监督、管理、征收关税和查禁走私。

朋友,你可不要忘记,一切进出国境的货物和运输工具,都要向海关申报,接受海关的检查。海关通过审核单证、现场查验,认为进出口的货物符合国家规定,就签印放行。

一批货物到达了目的地,收发货人一定要认真填写货物报关单。填单时,必须严格审核,保证申报准确。如果海关发现货物跟报关单不符,或者报关单填报的项目跟随附的单据、证件不符,就不接受申报,并有权查问。如果海关发现有违法行为,不仅不能签印放行,还要依据法律查处。

· 会话 ·

—

大岛: 王先生,这次合作十分愉快,特地来向您表示感谢。

王学: 不客气。您喝茶还是喝咖啡?

大岛: 喝茶。我打算后天离开北京。关于海关的问

题,还得向您请教。

王学: 请谈吧。

大岛: 进口货物到达目的地,怎样向中国海关申报?

王学: 货物的发货人或者他的代理人向海关递交进口货物报关单,同时附上货物的运输单据(提单、运单)、装箱清单、货物的发票,还要交验进口货物的许可证或批准文件。

大岛: 海关接受任何人的申报吗?

王学: 不一定。海关对单据、证件齐全,填报正确的,接受申报。对单据、证件不全或填报得不清楚、不正确的,可以不接受申报。

大岛: 要是这样的话,那我们必须严格审核所有单据。

王学: 是的。如果海关发现报关单的项目跟附上的单据、证件不符,不仅不接受申报,还有权查问。

大岛: 是应该这样做。

王学: 如果没什么问题,海关接受申报,通过审核单证,现场查验,认为进口货物符合国家规定,就签印放行。

大岛: 谢谢,我明白了。再见。

王学: 再见。

二

野村: 现在我想了解一下贵国海关对进出口货物

的查验有什么规定？

王学： 查验货物的时间和地点，由海关指定。货物的申报人应该到场，并负责开拆货物包装、搬移和重新包装货物。

野村： 如果货物申报人希望变更货物的查验时间或地点，怎么办理手续呢？

王学： 货物申报人可以向海关提出请求。

野村： 货物申报人能不能请求海关派人到指定场所以外的地方进行查验呢？

王学： 可以。不过海关派人在指定场所以外的地方进行查验，货物申报人要免费提供交通工具，并交付规费。

野村： 规费就是申报人向海关交付的一种手续费吧？

王学： 对，就是手续费。海关认为一切手续符合海关规定，就签印放行。

野村： 我明白了，谢谢！

王学： 不要客气，如果您还有什么问题，就随时打电话来。

野村： 好的。再见。

王学： 再见。慢走。

三

王学： 野村先生，近来工作进展得怎么样？

野村： 比较顺利。不过我还有些事情不太清楚。

王学： 有什么事情需要我帮助吗？

野村：我很想知道，如果收发货人不在货物的进出境地，怎么办理报关手续？

王学：如果收发货人不在货物的进出境地，可以委托专门经营报关业务的单位代理报关。

野村：贵国有哪些单位代理报关业务呢？

王学：我国对外贸易运输公司和中国外轮代理公司在各地的分支机构都经营进出口货物的代理报关业务。

野村：要是我不在的话，希望由贵国对外贸易运输公司代理报关。

王学：可以。海关凭进出口许可证和其他有关单证查验放行。

野村：王先生，后天我就要启程去上海洽谈一笔生意。报关的事情就麻烦您了，谢谢。

王学：不客气。祝您一路顺风。

野村：谢谢。再见。

王学：再见。

四

山田：王先生，一个月后，我再来中国想带一些货样和广告品，这些也要向贵国海关申报吗？

王学：我国海关规定，各种货样和广告品，无论用什么方式进口，都应该填写进口货物报关单，向海关申报。

山田：如果是随身携带的零星货样和广告品，进境时怎么向海关申报呢？

王学：这类货样或广告品，进境时可以在“旅客行李申报单”上填报，不必另填报单。

山田：这类货样和广告品也要上税吗？

王学：我国海关规定，除了没有商品价值的可以免税外，其他各种进口货样、广告品，都要缴纳关税。

山田：那么要不要进口许可证呢？

王学：购销价值500元(人民币)以上的货样，应该向有关主管机关申请进口许可证。

山田：谢谢您的介绍。

王学：不必客气。只要手续符合海关规定，海关就签印放行。

山田：好。一个月后见。

王学：祝您一路顺风，再见。

五

王学：我代表公司欢迎您。

大岛：噢，王先生，咱们是老朋友了，我很幸运能来北京洽谈生意。

王学：一路上好吗？

大岛：谢谢，很好。我对飞机上的服务工作很满意。

王学：听了您的话，我很高兴。

大岛：王先生，一位朋友托我打听一件事情。

王学：什么事情？请说吧。

大岛：听说，货物到了贵国海关，如果收发货人不按期缴纳税款，就要征收滞纳金？

王学：是的。这是国际惯例。

大岛：那么，贵国有什么具体的规定呢？

王学：根据我国《进出口关税条例》规定，从海关签发税款缴纳证的第二天起，进出口货物的收发货人应该在7天内向指定银行缴纳税款。

大岛：这7天，包括星期日或其他节假日吗？

王学：不包括星期日或其他节假日。

大岛：那么，如果超过了7天，怎么计算滞纳金呢？

王学：从第8天起到缴纳日为止，按天数征收税款总额1%的滞纳金。

大岛：谢谢。晚上我就可以把您介绍的情况告诉给朋友了。

王学：大岛先生，明天上午10点，我们可以洽谈生意吗？

大岛：完全可以。

王学：好，希望您好好休息，明天上午见。

大岛：明天见。

• 词语翻译 •

- | | | |
|-------|---------|-------------------|
| 1. 职能 | zhínéng | 職能
function |
| 2. 监督 | jiāndū | 監督する
supervise |

3.	征收	zhēngshōu	徴収する collect; impose
4.	税	shuì	税 tax
5.	走私	zǒusī	闇取引をする; 密貿易する smuggle
6.	申报	shēnbào	申報する declare
7.	接受	jiēshòu	受ける accept
8.	检查	jiǎnchá	検査; 調べ examine
9.	严格	yángé	厳格だ strict
10.	准确	zhǔnquè	精確 exact
11.	证件	zhèngjiàn	証明書 credentials
12.	符合	fúhé	合致する fit to
13.	查问	chávèn	査問する question
14.	依据	yījù	…に基づく according to
15.	法律	fǎlǜ	法律 law

16.	递交	dìjiāo	手渡す hand in
17.	发票	fāpiào	レシート; 領収書 receipt
18.	许可证	xǔkězhèng	許可の証明書; 許可証 licence
19.	查验	cháyàn	検査する examine
20.	开拆	kāichāi	分解する; 開ける tear open; open apart
21.	请求	qǐngqiú	頼む; 願いする request
22.	手续费	shǒuxùfèi	手数料 service charge
23.	进展	jìnzǎn	進展; 進歩発展する progress
24.	分支	fēnzhi	支系; 一つの部分か ら分かれた部分 branch
25.	机构	jīgòu	機関; 組織; メカニズム organization
26.	货样	huòyàng	商品見本 sample
27.	广告品	guǎnggàopǐn	広告品 goods for advertising

28.	价值	jiàzhí	値打ち value
29.	滞纳金	zhìnàjīn	滞納金 fine for paying late; demurrage

• 重点词语和句式 •

一、发货以前，必须向有关主管单位申报，领取出口货物许可证。

(向……申报)

1. 您必须向大使馆申报，领取签证。
2. 我已向国家教委申报，估计能够批准。

二、我们希望由贵国对外贸易运输公司代理报关。

(由……代理)

1. 经理决定由您代理签订合同。
2. 野村先生有事，由田中先生代理解决这一问题。

• 练习 •

一、根据《会话》内容，回答下列问题：

1. 当进口货物到达目的地时，怎样向海关申报？
2. 海关可以接受任何人的申报吗？
3. 海关接受什么样的申报？不接受什么样的申报？
4. 王先生是怎样回答中国海关对进出口货物查验规定的？

5. 货物申报人希望变更货物的查验时间或地点,应该怎么办?
6. 货物申报人能不能请求海关派人到指定场所以外的地方查验?
7. 如果收发货人不在货物的进出境地,怎么办理手续?
8. 中国有哪些单位代理报关业务?
9. 山田先生下一次来中国想带一些货样和广告品,也要向海关申报吗?为什么?
10. 如果随身携带零星货样和广告品进境,怎样向海关申报?
11. 随身携带的样品和广告品要上税吗?
12. 中国海关在什么情况下征收滞纳金?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话。

(一)

- 请问,进出国境的货物,到海关先办理什么手续?
—— (向……申报、检查)
——怎样向海关申报?
—— (向……递交、交验)
——有一次,我看到海关人员查问一位客商,不知为什么?
—— (跟……不符)
——噢,谢谢。

(二)

- 张先生,这是我们的进口货物报关单,请查验。
—— (应该到场)
——对不起,发货人身体不好,我们请来了代理人,就是这位麦克先生。
—— (跟……不符)

——这我不大了解,请允许我们再仔细审核一下。

—— (向……申报、检查)

——好,谢谢。

(三)

——对不起,发货人麦克先生不在上海,可以委托报关吗?

—— (由……代理)

——谢谢。听说货物到达贵国海关,如果不按期缴纳税款,就要征收滞纳金?

—— (如果……就……)

——看来,我们应该尽早报关,按期缴纳税款。希望海关能够顺利放行。

—— (符合……规定)

(四)

—— ? (向……申报)

——这类货样或广告品进境时可以在“旅客行李申报单”上填报,不必另填报单。

——那么要不要进口许可证呢?

—— (购销价值)

——感谢您的介绍。

—— (符合……规定)

三、自由会话:

1. 两个人一组,一人为发货人,一人为海关工作人员。发货人到海关办理出境手续时和海关工作人员对话。
2. 你去拜访王先生,了解中国海关对查验货物的规定。
3. 你去拜访张先生,了解收发货人如果不在进出境地,怎么办理报关手续。
4. 你听说中国海关有征收滞纳金的規定,但不知道具体内

容，于是就到海关拜访王先生。

四、想一想，说一说：

1. 请你说一说海关的职能。
2. 海关接受一切申报，认为符合国家规定就签印放行。对吗？

· 补充短文 ·

(一)

亨利的工作是在边境检查站检查入境的车辆有没有向境内偷运走私品。

已经很长一段时间了，他每天傍晚都看见有一个工人，推着一辆自行车，车上绑了一大捆稻草，走过边境。每次，只要车子一入境，亨利就叫他停下来，卸下稻草，然后十分仔细地检查这些稻草，并把这个工人的口袋全部翻查一遍。他希望在稻草中能找到金、银或其他贵重物品，然而不管他查得多么仔细，每次总是一无所获。

有一天傍晚，他照例检查了这个人的稻草捆和口袋，然后对他说：“听着，我知道你携带走私品入境。你愿意告诉我带的是什么物品吗？我年纪大了，今天是我站最后一岗。假如你能老老实实地告诉我，我保证不告诉第二个人。”这个工人朝亨利露齿一笑，说：“自行车。”

(二)

从前，有两个做小买卖的人，一个卖枣儿，一个卖核桃。一天，两个人同时在一条大街上卖东西。卖枣的大声喊道：“卖枣儿来！卖枣！大枣小核儿，小枣没核儿。”这一喊，招来了许多顾客，枣儿很快被抢购一空。卖枣的小贩高高兴兴地回家了。

卖核桃的人看到这种情况,十分高兴。等卖枣儿的人走后,他学着喊道:“卖核桃来!卖核桃!大核桃小仁儿,小核桃没仁儿。”他高声叫卖,可是没有一个来买。

Hoa văn Saigon HSK

第十四课 检 验

一种商品要在国际市场上建立起信誉,是很不容易的。有时你苦心经营多年,才获得买主的信任,但是,只要有几批甚至一批不合格的商品,就可能很快地失去信誉和市场。为了确保商品的质量,中国商品检验局对进出口货物的品质、数量(重量)、包装等实行强制性检验。它还接受办理对外贸易关系人(买方、卖方、承运人、托运人和保险人)申请的公证鉴定工作。如重量鉴定、载损鉴定、残损鉴定、船舱检验、货载衡量和其他鉴定工作。鉴定后,商品检验局出具检验证明。

商品检验证明是买卖双方交接货物、银行结算和处理索赔的必要依据。

· 会话 ·

大岛: 张先生,咱们现在谈谈商品检验问题吧。

张伟: 好。我方建议在合同中应该写明买方对进口货物有复验权。

大岛: 我们同意贵方的建议。那么,用什么标准实

行复验呢？

张伟：我想先听听贵方的意见。

大岛：按照国际上的通常做法，进口商品一般按生产国的标准实行强制性检验。

张伟：好吧，就按生产国的标准实行检验。

大岛：还有一个问题，就是复验的时间和地点。

张伟：是的。这批货物主要是食品，时间不能太长。

大岛：具体多长时间呢？

张伟：从货物到达目的港那天起，10天以内复验完，如有不符规定的标准可以向卖方提出索赔。

大岛：可以。要提醒一点，如果贵方超过了复验时间，就丧失了索赔的权利。

张伟：是的。运载货物的船舶到达目的港，我们就立即邀请商检局派人登轮对食品实行法定检验，并作出记录。

大岛：我们也希望这样。

张伟：只要商检局出具商检证明，我们就立即通知贵方。

大岛：我们对商品的品质、重量以及包装是很自信的。

张伟：我也相信不会出现什么麻烦。好。明天我就把合同草案送给贵方审核。

大岛：可以。张先生，今天就谈到这里吧。

张伟：好，明天见。

大島： 明天见。

二

大島： 张先生，今天我给你们带来一个不愉快的消息。

张伟： 请说吧。

大島： 装在“卫星”轮上的 2000 箱玻璃制品，到达目的港的时候，发现严重破损。

张伟： 这批玻璃制品，你们投保了吗？

大島： 我们投了偷窃、提货不着险和碰损、破碎险。这是保险公司出具的保险证明，请贵方过目。

张伟： 好，保险证明是处理索赔的依据。请问，贵方邀请商品检验局派人进行检验了吗？

大島： 我们请商检局进行检验了。我带来一份商检局出具的检验证明。

张伟： 好。关于这个问题，我想先听听贵方意见。

大島： 根据保险条款规定，包装破损应该由贵方保险公司负责赔偿。

张伟： 您说得对，我们将尽力协助贵方跟保险公司联系，处理好这件事情。

大島： 谢谢。

张伟： 不客气。

三

田中： 张先生，我想了解一下，500 箱瓷器破损的问题，解决得怎么样了？

张伟：根据贵方要求，我方检验员在6月20日至6月25日到装卸码头货场对500箱瓷器进行了检验。

田中：谢谢你们的合作。

张伟：当我方检验员到达货场时，瓷器木箱已由船方装卸工人整理完毕，完好的木箱已和破裂的木箱分开。木箱数量跟提单所载数量相符。

田中：贵方检验员发现多少个木箱有不同程度的破裂？

张伟：破裂木箱共101个。

田中：这和我方检验结果一致。

张伟：检验人员在码头工人的协助下，把木箱逐箱打开检验，发现内装货物绝大部分是花瓶和茶杯，破损情况和总数都已填写在这张表上。

田中：这一问题怎么解决呢？我想听听贵方的意见。

张伟：根据商品检验局出具的检验证明，瓷器破损是由于装载不当造成的，应该由船方负责赔款。

田中：只要有商检局出具的检验证明，问题就好办多了。谢谢您的帮助。

张伟：别客气，这是我们应该做的。

四

山田：王先生，7月份“长江一号”轮装运的5000吨花生米，到达目的港时发现生虫。

王信：您通知船长了吗？

山田：已经通知船长。

王信：对生虫的原因，船长是什么意见？

山田：船长说，轮船在海上航行时遇到暴雨，船舱通风设备关闭时间较长，这可能是生虫的原因。

王信：你们的意见和船长的意见一致吗？

山田：我们认为，在航行中船内通风不好，只能使花生米受潮，不会生虫。

王信：那么，花生米中发现生虫是怎么回事呢？

山田：据了解，这艘轮船在上次航行中装运的是核桃仁。我们分析，装花生米前没有彻底清扫舱壁和舱底。

王信：要是这样的话，船方应该承担责任了。

山田：希望把我们的意见转告船方，我们保留索赔的权利。

王信：好，请贵方放心，我们一定尽力而为。

山田：谢谢。

王信：不客气。

五

山田：王先生，我想进一步了解一下，花生米中发现生虫那件事，解决得怎么样了。

王信：船方不同意船舱在装货前没有彻底清扫这

一看法,并出示了支付清舱费的账单,证明他们的船舱是清扫过的。

山田: 那么,这件事情怎么解决呢?

王信: 我建议由商品检验局进行鉴定,并出具检验证明。

山田: 这是一个很好的建议。我同意您的意见。

王信: 只要商品检验局出具检验证明,解决问题就有了依据。

山田: 是的。鉴定证明是处理索赔的依据。我们希望尽快解决这一问题。

王信: 一有结果,我们立即通知贵方。

山田: 我们等候贵方的答复。

王信: 我们一定尽力而为。

山田: 谢谢您的帮助。

王信: 不(用)谢。

• 词语翻译 •

- | | | |
|-------|----------|------------------------|
| 1. 信任 | xìnrèn | 信用;信賴
trust |
| 2. 合格 | hégé | 合格する
up to standard |
| 3. 强制 | qiángzhì | 強制
force; compel |

4.	托运	tuōyùn	託送する consign for shipment
5.	承运	chéngyùn	託送を引き受ける carry
6.	申請	shēnqǐng	申請する apply for
7.	公証	gōngzhèng	公証 notarization; notarize
8.	鑑定	jiàndìng	検定する; 鑑定する identify
9.	载损	zàisǔn	欠量; 減損 damage in transporting
10.	残损	cánsǔn	損傷 imcomplete; deficient; defective
11.	衡量	héngliáng	評定する; 判断する measure; judge
12.	出具	chūjù	(書類を)提出する show
13.	证明	zhèngmíng	書類; 証明書 certificate
14.	结算	jiésuàn	決算する close an account; set- tle accounts
15.	复验权	fùyànquán	再検査の権利 re-survey right
16.	自信	zìxìn	自信(がある) self-confident

17.	玻璃	bōli	ガラス glass
18.	制品	zhìpǐn	製品 products
19.	签证	qiānzhèng	署名した証明書 sign to prove sth. is true; to certify
20.	木箱	mùxiāng	木の箱 wooden box
21.	装卸	zhuāngxiè	積み卸しする load and unload
22.	花瓶	huāpíng	花びん flower vase; vase
23.	茶杯	chábēi	ちゃわん cup
24.	花生米	huāshēngmǐ	落花生の実 peanuts
25.	虫	chóng	虫 worm
26.	暴雨	bàoyǔ	豪雨 rainstorm
27.	设备	shèbèi	設備 equipment
28.	潮	cháo	湿る damp; moist
29.	核桃仁	hétáorén	クルミの実 walnut kernel

• 重点词语和句式 •

一、我们立即邀请商品检验局派人登轮对食品实行法定检验。

(对……实行……检验)

1. 希望贵方对出口的名牌商品实行强制性检验。
2. 我国对这批货物实行委托检验。

二、保险公司出具保险证明。

(出具……证明)

1. 海关出具放行证明。
2. 学校出具毕业证明。

三、保险证明是投保的依据。

(是……依据)

1. 订货单是购买货物的依据。
2. 提货单是提货的依据。

四、贵方可以保留调查研究的权利。

(保留/丧失……权利)

1. 你们丧失了要求换货的权利。
2. 我们保留对这个问题继续讨论的权利。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 张伟和大岛谈商品检验问题时,张伟提出了什么建议?
2. 按照国际上的通常做法,进口商品一般按什么标准实行

复验?

3. 关于商品复验事情,大岛向张伟提醒了什么?
4. 张伟听了大岛的提醒以后说了些什么?
5. 当大岛告诉张伟玻璃制品到达目的地发现破损一事时,张伟向大岛提出了什么问题?大岛又是怎么回答的?
6. 张伟问大岛:“贵方邀请商检局派人进行公证鉴定了吗?”大岛是怎么回答的?
7. 关于如何解决玻璃制品破损问题,大岛是什么意见?
8. 田中先生想了解解决 500 箱瓷器破损问题的进展情况时,张伟是怎么回答的?
9. 你能说一说,检验人员到货场检验瓷器破损的时候,货场是什么情况吗?
10. 请你说说瓷器破损的原因及最后解决的办法。
11. 山田先生在装有 5000 吨花生米的“长江一号”轮上发现了什么问题?
12. 船长认为花生米有虫的原因是什么?
13. 山田先生和船长的意见一致吗?
14. 请你说说山田先生认为花生米里有虫的原因。
15. 最后是怎么解决花生米里有虫这个问题的?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

——请问,500 箱瓷器破损问题解决得怎么样了?

—— (对……实行……检验)

——谢谢你们的合作。

—— (出具……证明)

——好,这和我方检验的结果一致。

—— (是……依据)

——根据商品检验局出具的检验证明,瓷器破损是因为装载不当造成的,应该由船方负责赔款。

(二)

——王先生,在“卫星”轮上的 1000 箱玻璃制品,当到达目的港时,发现严重破损。

—— ? (对……实行……检验)

——当商船到港时,我们得到了船长的签证,并在提货后立即请商品检验局派人进行了检验,商检局出具了商检证明。

—— (是……依据)

——我们正好带来了一份检验证明,希望您尽快解决这一问题。

—— (尽力而为)

(三)

——王先生,关于“长江一号”轮装运的大米有虫一事处理得怎样了?

—— (对……实行……检验)

——商品检验局出具检验证明了吗?

—— (出具……证明)

——我尽快和船长联系,一有结果立即通知贵方。

—— (保留……权利)

(四)

——张先生,景泰蓝损坏一事解决得怎么样了?

—— (公证鉴定,出具……证明)

——我同意你们的做法。

—— (是……依据)

——是的,这样问题就好办了。我们希望尽快解决这一问题。

(将尽力)

三、自由会话：

1. 你发现装在“卫星”轮上的 2000 箱玻璃制品有严重破损，于是去拜访张先生。
2. 你到王先生办公室了解处理 500 箱瓷器破损问题的进展情况。
3. 你在“长江一号”轮到达目的地时，发现花生米里有虫，于是去拜访刘先生。
4. 你去拜访大岛先生，并和大岛先生洽谈关于买方对进口货物有复验权的问题。

四、想一想，说一说：

1. 中国商品检验局做哪些工作？
2. 商品检验证明是运输货物的重要依据。（对吗？）

· 补充短文 ·

(一)

从前，有个小镇，镇里新开了一家水桶店。在水桶店宽宽的门口上挂着一块横匾，上面写着“保不漏水”四个大字。

消息一传出，附近的村民们都慕名而来，店前人群熙攘，生意兴隆。但没过几天，人们手提一只只漏水不止的水桶，来到店前，吵嚷着要掌柜调换。这时，掌柜慢腾腾地从后屋走到前屋，指着店门前的横匾说：“怎么，大伙儿买水桶的时候，没见到横匾上的字吗？”众人抢着说：“上面不是写着‘保不漏水’四个大字吗？”掌柜咧了咧嘴说：“哎呀呀，这真是天大的误会。我们店的横匾应该从右向左

念，这不明明写着‘水漏不保’吗？”人们只好提着水桶无可奈何地走了。

(二)

英国政府想在英吉利海峡下挖一条隧道，但预算达数××英磅。可一家公司只要一万英磅。建筑委员会主席问这家公司的承包商：“考虑到设备和劳动成本，这么少的收入你打算怎么进行这项工程呢？”

承包商回答说：“这很简单。我的合作人拿一把铁锹，去法国那边动手挖。我拿另一把铁锹从英国这边动手挖。一直挖到我们两人会合，你就会得到一条隧道了！”

“但如果你们不能会合呢？”

“那你就得到两条隧道。”

Hoa văn Saigon HSK

第十五课 成交

买卖双方通过谈判,一方的发盘被另一方接受以后,就可以成交。按照中国各进出口公司的习惯做法,成交以后,买卖双方一般都要签订书面文件。这种文件叫做买卖合同或成交确认书。

在您签字以前,要仔细审核合同的所有条款。如果有不能接受的或者还需要补充的条款,应该及时提出修改或补充意见。要在双方都满意的条件下,签署合同。

为了促进两国贸易的发展,合同签署后,双方必须贯彻“重合同、守信用”的原则,严格执行合同,履行各自的诺言。

· 会话 ·

大岛: 今天我是专程来签订合同的。

王良: 欢迎您。

大岛: 这是中文合同,请您仔细审核所有条款,提出宝贵意见。

王良: 我现在就核对。(审阅合同)看来,没什么大问题。我只有一个小问题。在附件“鲜水果”部

分中,日文和中文相同,但日文分三点,而中文分两点。为了避免在来往函电中引起麻烦,最好把两种文本在分点的数量上也统一起来。

大岛: 对,我们把它们统一起来。

王良: 现在没什么问题了。

大岛: 你们要几份副本?

王良: 10份。中文合同给贵方一份正本,一份副本。

大岛: 够了。正本我们寄往东京,副本留在我们办事处。希望贵方尽快发货。

王良: 我们在11月底开始发货。第一批数量不多。12月上旬可以把货全部发走。

大岛: 好,发货时间正符合客户的要求。

王良: 在双方都满意的条件下,可以签署合同了。
(双方签字)

大岛: 成交促进了双方友好合作的发展。为我们共同签订了这份合同,向你们表示祝贺。

王良: 我们也同样向你们表示祝贺(握手)。

二

张程: 田中先生,这是合同草案。请您仔细审核合同中的全部条款,提出修改或补充的意见。

田中: (审阅合同草案)交货期限能不能改为明年第一季度?

张程: 交货期限是明年第二季度还是第一季度,这个问题需要和厂家协商。

田中：能不能尽快得到厂家的答复？

张程：我认为在货源充足的条件下，是可以满足要求的。现在我就给厂家打电话，请稍等一会儿。（打电话）

田中：厂家意见怎么样？

张程：王经理表示，因为贵方是老客户了，交货期限可以尊重贵方的意见，保证按期完成交货任务。

田中：我代表公司向厂家表示感谢。看来我的运气不错。

张程：我们要在双方意见完全一致的条件下签署合同。

田中：现在所有问题都已圆满解决。

张程：明天上午我们签字，可以吗？

田中：好。签字以后，双方就必须贯彻“重合同、守信用”的原则，严格执行合同。

张程：我完全同意您的看法。

三

山田：看来我们的情况很好，什么都谈妥了。希望贵方尽快拿出合同草案。

李宁：明天我们把合同草案送来。

山田：请问合同生效的时间怎么规定？

李宁：当面谈判成交并签订合同的交易，签署合同时当即生效。

山田：如果是通过函电磋商成交，然后根据磋商内

容签订正式书面文件,是以函电达成一致协议时为准呢,还是以签订书面合同时为准?

李宁: 如果在磋商交易时,双方明确表示在签订书面合同时生效,那么,在书面合同签订以前就不存在合同关系。

田中: 这么说,我们这笔生意应该在双方签订书面合同时生效啦。

李宁: 是的。签字以前,要仔细审核合同的所有条款,在双方满意的条件下,再签署合同。签字以后,双方必须严格履行合同。

田中: 如果有不满意地方,是不是就可以不签字呢?

李宁: 是的。中国有句俗语:“买卖不成仁义在。”

田中: 很好。李先生,我们希望和贵公司长期友好合作。

李宁: 我们也一样,田中先生,您还有什么事情吗?

田中: 下午两点,我要谈另一笔生意。

李宁: 怪不得您那么着急。好,告辞了。

田中: 对不起,明天见。

李宁: 明天见。

四

王明: 对不起,打扰您了。今天我来是想和你们谈谈 536 号合同的更改问题。

大岛: 为什么要更改 536 号合同呢?

王明: 我们向贵方订购了松下 G30 录像机。但是我

们再次和用户研究使用情况后,用户认为这种录像机不完全符合他们的要求,并请求换成松下 G12MC 录像机。

大岛: 怪不得您要更改 536 号合同,原来是用户的要求。

王明: 正因为是用户的要求,我们就得想办法尽力满足。

大岛: 我认为,这两种型号的录像机在技术性能方面基本上是一样的,只是在技术条件上有些不同。

王明: 就是因为技术条件不同,我们才请求更改合同。这样做一定给贵方带来麻烦,请原谅。

大岛: 既然这样,那就只能跟厂家联系了。请贵方尽快写出合同更改通知书,我们可以及时把它转交给生产厂。

王明: 给您添麻烦了。我们希望尽快得到肯定的答复。

大岛: 是改还是不改,只能由厂家决定。我们可以协助厂家尽力满足贵方的要求。

王明: 非常感谢。

大岛: 没关系。

五

张安: 田中先生,您好,请坐。好几天不见了。

田中: 前些天我去上海洽谈一笔生意。顺便参观了××农场。

- 张安： 那里的情况怎样？
- 田中： 那里已经全部采用机械收割。
- 张安： 机械化促进了我国农业的发展。
- 田中： 中国的农业发展很快。要是有时间的话，我真想在那儿多住几天。
- 张安： 以后我陪您一起去。您知道吗，田中先生，最近贵公司和我公司又洽谈了一笔生意。
- 田中： 知道。我就是为这件事来的。这是合同草案，请您仔细审核所有条款，提出意见。
- 张安： (审阅合同草案)看来很好，比较满意。不过有一点需要补充。
- 田中： 请说吧。
- 张安： 这批货物，贵方打算分批发货。要是这样的话，应该把分几批，都在什么时间发货，写在合同里。这是通常的做法，也是客户的要求。
- 田中： 是的。我们应该满足客户的要求，把它写在合同里。张先生，贵方的意见是分几批发货比较好呢？
- 张安： 我们希望最多分两批。越早发出越好。
- 田中： 好，可以尊重贵方的意见。分两批。第一批在十一月初，第二批在十一月下旬。
- 张安： 好。请补写在合同里。希望贵方能履行您的诺言。
- 田中： 请您放心，保证履行我的诺言。这样，下午3点，双方就可以签字了。

张安： 下午3点，我们在双方都满意的条件下签署合同。

• 词语翻译 •

- | | | |
|--------|------------|-------------------------------------|
| 1. 确认书 | quèrènshū | 確認状
letter of confirmation |
| 2. 修改 | xiūgǎi | 書き直す
revise |
| 3. 补充 | bǔchōng | つけくわえる
replenish; supplementary |
| 4. 签署 | qiānshǔ | 署名する; 調印する
sign |
| 5. 执行 | zhíxíng | 実行する; 実施する
carry out; execute |
| 6. 履行 | lǚxíng | 履行する; 実行する
perform; fulfil |
| 7. 诺言 | nuòyán | 承諾の言葉
promise |
| 8. 专程 | zhuānchéng | わざわざ
special trip |
| 9. 签订 | qiāndìng | 調印(する); 締結(する)
conclude and sign |

10.	附件	fùjiàn	関連文書; 付属文書 appendix; attached list annex
11.	避免	bìmiǎn	避ける avoid
12.	审阅	shěnyuè	詳しく調べる; 審査する check and approve
13.	尊重	zūnzhòng	尊重する respect; value
14.	解決	jiějué	解決する solve
15.	签字	qiānzì	サインする sign
16.	妥	tuǒ	申し分がない; 周到的な proper
17.	草案	cǎo'àn	草案 draft
18.	生效	shēngxiào	発効する go into effect
19.	怪不得	guàibude	道理で; ...するのも もつともだ so that's why
20.	技术	jìshù	技術 skill; technology
21.	性能	xìngnéng	性能 function

22.	机械	jīxiè	機械 machine
23.	机械化	jīxièhuà	機械化する mechanize

• 重点词语和句式 •

一、在启运以前,要仔细审核货物单据的所有条款。

(审核……条款)

1. 在提货时,要仔细审核提单的所有条款。
2. 投保以后,要立即审核保险单证的全部条款。

二、签署合同以后,双方必须严格执行合同,履行各自的诺言。

(履行……诺言)

1. 希望贵方能够履行自己的诺言。
2. 这样做,是在履行我们的诺言。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 王良对中文合同的内容提出了什么修改意见?
2. 买卖双方签字以后,大岛先生说了些什么?
3. 田中先生提出“交货期限能不能尽快得到厂家答复”的问题,张先生是怎么回答的?
4. 你说说在什么条件下才能签订合同,双方签订合同以后

还要做哪些工作？

5. 请你向大家介绍一下合同的生效时间。
6. 王明为什么提出要更改 536 号合同？
7. 大岛对两种型号的松下录像机有什么看法？
8. 大岛同意王明的意见后说了些什么？
9. 田中参观××农场的情况怎样？张安听了田中的介绍说了些什么？
10. 张安审阅合同草案后提出什么补充意见？
11. 田中听了张安的意见是怎么表态的？最后怎样把张安的补充意见写在合同里的？

二、请用括号中的词语或句式，完成下列对话：

(一)

——我代表公司欢迎您。

—— (审核……所有条款、提出……意见)

——我现在就核对。

—— (在……条件下、签署)

——最好把两种文本在分点的数量上也统一起来。

—— (履行……诺言)

(二)

——这是贵方购买计算机的中文合同，请您核对一下。

—— (审核……条款)

——有什么地方需要修改或补充吗？

—— (符合……要求)

——那就请您签字吧。

—— (促进……发展)

(三)

——这批货物采用集装箱运输怎么样？

—— (符合……要求)

——那就这么办了。

—— (审核……条款)

——请问,我们什么时候签署合同?

—— (在……条件下)

(四)

——王先生,您为什么要更改 536 号合同的录像机型号呢?

—— (符合……要求)

——您知道,这会给我们带来麻烦。

—— (在……条件下)

——为了双方长期地友好合作,我们同意你们的意见。

—— (履行……诺言)

三、自由会话:

1. 王先生专程来您的办公室准备签署合同。您和王先生谈话。
2. 对方送来合同草案,请您审阅并提出修改或补充意见。
3. 两人谈合同的生效时间。
4. 你去拜访山田先生,请求更改 426 号合同。

四、想一想,说一说:

1. 买卖双方在哪种情况下成交? 在签署合同以前要做哪些工作?
2. 在什么样的条件下,双方才能签署合同? 签署合同以后要做哪些工作?

• 补充短文 •

(一)

业余推销员亨利谈成了一笔生意，他很高兴，就和助手一起去逛大街。走着走着，忽然亨利吹起口哨，惊叹地说：“那姑娘一定漂亮极了！”

“谁？我怎么没看见？对面只有几个小伙子，哪有什么姑娘？”助手说。

“她在咱们的后面。”亨利答道。

“你没回头，怎么能看到她？”

“咱们干推销工作的必须善于察颜观色。你看看走过来的小伙子眼睛里的神色。”

(二)

一个山区小村庄的人编得一手好草席，这种席子在国际市场上可以卖很高的价钱。于是，一家公司的代表来到了这个小村庄，想做一笔交易。这位代表对村庄的领导说，我的公司愿意订购几千条草席。经过慎重考虑，村庄领导意外地宣布，草席的价格，大量订购的要比少量订购的高些。

“为什么！”公司代表问。

“因为反复做同样一件东西是很令人厌倦的。”

第十六课 谈中国的外贸政策

经常听一些客商这样说：中国正在实行和过去完全不同的外贸政策。其实，这种说法是不全面的。据我所知，中国政府仍然本着“平等互利，互通有无”的原则，努力扩大对外贸易。不过，在坚持上述原则的同时，他们逐步改变了过去那些死板的做法，恢复或采用了一些国际惯用做法。为了参与国际市场的竞争，他们不仅欢迎外国公司到中国建立代表处，而且也到外国设立公司的代表处；既接受来样订货^①，也接受来料加工^②，还接受各种类型的付款条件。在价格政策上，既以产品的品质为主定价，也根据国际市场行情的变化，来调整价格。以上这些和过去相比，的确有很大的变化，但总的原则是没有变的。

· 会话 ·

田中： 你好，赵先生！

赵京： 你好！什么时候回来的？

田中： 昨天晚上。

赵京： 顺利吗？

- 田中： 谢谢，一切都很顺利。
- 赵京： 好极了。这样，四月中旬你们就能收到货了。从批发到零售也就半个多月，一定会赶上销售的旺季。
- 田中： 是的。贵国灵活的外贸措施，给我们带来了很方便。
- 赵京： 我国要想参与国际市场的竞争，就要尽量满足进口商的各种需求。
- 田中： 是的。我赞成你的说法。赵先生，据我所知，中国的贸易方式和过去相比，发生了很大的变化。
- 赵京： 我们只是恢复和采用了一些国际惯用的做法。
- 田中： 都包括哪些方面呢？
- 赵京： 比如包销^③、代理^④、易货^⑤和补偿贸易^⑥什么的。
- 田中： 技术贸易^⑦和加工贸易^⑧也包括在内吗？
- 赵京： 是的。
- 田中： 这是不是意味着贵国正在实行新的贸易政策呢？
- 赵京： 不完全是这样。如果说有变化，就是在一些具体做法上比以往灵活了。但总的原则是没有变的。我们仍然本着“平等互利、互通有无”的原则，和各国进行贸易往来。
- 田中： 听您这么说，我就放心啦。希望你们的生意

越做越好。

赵京：谢谢。还需要介绍点儿什么吗？

田中：不啦。等遇到新问题，再向你请教吧。

赵京：不客气。

二

张明：麦克先生，据我所知，目前美国童装市场看好^⑨，是吗？

麦克：是的。尤其是从贵公司进口的那批货，一上市，就被抢购一空了。所以经理派我来催货。

张明：是下周发的那批货吗？

麦克：是的。我们经理怕出差错，让我来看看。

张明：请放心，一切都安排好了。再说我们做生意，一贯本着“重合同，守信用”的原则，绝不会误了你们的上市季节。

麦克：太好了。我马上通知公司。张先生，据我所知，中国成衣出口量日益增多。

张明：是的。随着经济的不断发展，我们在增加出口数量的同时，也在提高成衣出口档次。

麦克：这么说，以出口中高档产品为主啦？

张明：对。我们正逐步向这个方向发展。

麦克：这虽然是一个进步，但在价格上，也要有竞争力呀。

张明：我同意你的说法。但价格上的变化是比较复杂的，不能一概而论。

麦克：在这方面，贵国不是也改变了以往的态度了

吗?

张明: 当然。要想参与国际市场的竞争,不能不在价格上采取点儿灵活做法。

麦克: 说得对,希望我们今后有更多的交往。

张明: 欢迎您多来中国做生意。

麦克: 谢谢。

三

布朗: 马丁先生,您好!

马丁: 您好,能在这儿碰到您很高兴。

布朗: 我也很高兴。洽谈空闲,出来转转。

马丁: 太紧张了,应该轻松一下。布朗先生,您常和中方打交道,现在他们普遍采用的支付方式有哪几种?

布朗: 据我所知,中国在采用信用证付款(LC)的同时,也使用付款交单(D/P)。

马丁: 哦,这两种付款方式,虽然竞争力不强,但比较保险。

布朗: 您说得对。中国为了迅速发展经济,就应该更多地参与国际市场的竞争。这样,他们必定采取灵活的方式,争取那些财力不足的进口商。

马丁: 哪些灵活的方式?

布朗: 例如采用承兑交单(D/A)和挂账付款[®](O/A)等支付方式。

马丁: 这两种付清货款的方式,实际上是一种变相

的贷款。

布朗：是的，正是这种优惠灵活的做法，使中国的买卖越做越兴隆。

马丁：但他们承担的风险也不小呀。

布朗：那当然了。要想加快经济建设，哪能没有风险呢？

马丁：嗨，你可真是个中国通啊。

布朗：过奖了。我是现买现卖，上午刚听王先生介绍的。

马丁：谢谢您的帮助，回北京见。

布朗：回北京见。

四

李华：玛丽小姐，您也来看戏啦。

玛丽：是的。我对戏剧很感兴趣。尤其是中国的京剧服装，我特别喜欢。李经理，如果中国出口产品的包装，也能像京剧服装那样吸引人就好啦。

李华：嗨，您真是三句话不离本行啊！

玛丽：您不是也很关心产品的包装问题嘛！

李华：是啊，和国外的包装行业相比，我们落在了后头。

玛丽：那为什么不把国外的先进技术全部引进来呢？

李华：我们是适当引进，不是全部引进。

玛丽：花钱买技术，加快经济建设，不是很好吗？

李华：不，我不同意您的看法。中国要想参与国际上的竞争，加快本国的经济建设，光靠引进，只能是跟在别人后头要饭吃。

玛丽：那您的意思是……？

李华：根据中国的国情，在引进技术的同时，要挖掘国内的潜力。

玛丽：这不是老调重弹了嘛！

李华：不，那种闭关锁国的情况不会再发生了，但独立自主的方针是不能变的。

玛丽：这我就不明白了，您能不能进一步说明一下。

李华：可以。我的意思是以开发为主，引进为辅。这样，我们的经济建设才能稳步地向前发展，才有可能赶超世界先进水平。哟，开演了，我们先进去吧！

玛丽：好的，回头谈。

李华：回头谈。

五

王英：查理先生，您好！

查理：您好！来接人吗？

王英：不，去法国。

查理：哦，又有什么新买卖？

王英：在法国里昂国际展览中心，要举办第××届国际博览会。

查理：据我所知，这次参展的展品，都是各参展公

司经营的拳头产品^①。

王英：是的。我们是本着多交朋友、广开财路的原则，去参加展销的。

查理：贵公司参展的展品以什么为主？

王英：以纺织品为主。也有食品、化工原料和电子产品。

查理：哦。经营的品种不少嘛。从贵公司的参展展品上看，就知道中国出口产品的种类增多了。

王英：是的。现在我们不但出口各种原材料，也大量出口成套设备和电子系列产品。

查理：在进口方面呢？

王英：加强技术贸易。引进国外的先进工艺技术，促进国内企业的设备更新和再创造。

查理：太好了。王先生，中国不是欢迎各国企业家来中国投资合作吗？

王英：是的。如果有时间的话，欢迎您到沿海特区去观光。

查理：一定。据我所知，中国的一些企业家，也到国外去办工厂，搞合资了，是吗？

王英：是的。开发新市场，结交更多的新朋友嘛！查理先生，我要先走一步了，回来见！

查理：回来见！

• 词语翻译 •

- | | | |
|---------|---------------|---|
| 1. 实行 | shíxíng | 実行する; 実施する
carry out; put into
practice |
| 2. 全面 | quánmiàn | 全面
overall |
| 3. 据我所知 | jù wǒ suǒ zhī | 私の知っているところ
によると
as far as I know |
| 4. 本着 | běnzhe | …に基づいて
in line with |
| 5. 平等 | píngděng | 平等
equality |
| 6. 互利 | hùlì | 互惠
mutual benefit |
| 7. 互通 | hùtōng | (有無)相通じる
help supply each other's
needs |
| 8. 死板 | sǐbǎn | 融通性がない; 弾力
性がない
rigid; stiff |
| 9. 恢复 | huīfù | 回復する
resume |
| 10. 参与 | cānyù | 参与する; 加える
participate |
| 11. 设立 | shèlì | 設ける
set up |

12.	代表处	dàibiāochù	代表所; 取扱所 representative office
13.	来样订货	láiyàng dìng huò	送ってきた見本を見てから注文する processing with the samples supplied by clients
14.	来料加工	láiliào jiā gōng	提供された原料を加工する processing with the materials supplied by clients
15.	批发	pī fā	卸売りする wholesale
16.	旺季	wàng jì	(営業の) 盛んな季節 busy season; peak sales period
17.	过奖	guò jiǎng	おほめすぎです overpraise
18.	赞成	zàn chéng	賛成する approve of; favour
19.	包销	bāo xiāo	一手販売 have exclusive selling rights
20.	代理	dài lǐ	代理 act as agent

21.	易货贸易	yìhuò mào yì	バーター貿易 barter trade
22.	补偿贸易	bǔcháng mào yì	補償貿易 compensation trade
23.	技术贸易	jìshù mào yì	技術貿易 technical trade
24.	加工贸易	jiāgōng mào yì	加工貿易 processing trade
25.	意味着	yìwèizhe	意味している mean
26.	童装	tóngzhuāng	子供服 children's clothes
27.	看好	kàn hǎo	売れ行きの上昇を見通す prosperous
28.	上乘	shàngchéng	上等; 一流 high quality
29.	抢购	qiǎnggòu	先を争って買う; 買いあさる rush to purchase
30.	催	cūi	せき立てる; 催促する urge; press
31.	一贯	yīguàn	これまでずっと; 一貫して consistent
32.	档次	dàngcì	等級 grade

33.	成衣	chéngyī	既製服 ready-made clothes
34.	高档	gāodàng	高級(の);上等(の) top grade
35.	一概而论	yī gài ér lùn	一概に論じる treat as the same
36.	交往	jiāowǎng	交際する association; contact
37.	空闲	kòngxián	暇;空いた時間 idle; free
38.	轻松	qīngsōng	軽快だ;身軽だ light; relaxed
39.	打交道	dǎjiāodào	往来する;交渉する come into contact with
40.	挂账付款	guàzhàngfùkuǎn	掛け売りする O/A
41.	变相	biànxìàng	形を変えること;別の形での in a disguised form
42.	兴隆	xīnglóng	繁昌する;隆盛する brisk
43.	中国通	zhōngguótōng	中国の事情に通じた外国人 an old China hand
44.	现买现卖	xiànmǎi xiànmài	その場で仕入れて、その場で売る buy in batches for immediate sale

45.	京剧	jīngjù	京劇 Beijing opera
46.	行业	hángyè	職種;業種 trade;profession
47.	引进	yǐnjìn	引き入れる;導入 する introduce from else- where;import
48.	国情	guóqíng	国情 national conditions
49.	挖掘	wājué	掘り起こす tap;excavate
50.	潜力	qiánli	潜在力 capacity;potential
51.	老调重弹	lǎodiào chóngtán	旧説を焼き直す harp on the same string
52.	稳步	wěnbù	着実な歩調;確かな 足取り steadily
53.	化工原料	huàgōng yuánliào	化工原料 industrial chemicals
54.	电子产品	diànzǐ chānpǐn	電子製品 electronic products
55.	投资	tóuzī	投資する invest;investment
56.	企业家	qǐyèjiā	企業家 enterpriser

57.	合资	hézi	合資(資本を出し あって企業経営を やる)
			joint investment
58.	沿海特区	yánhǎi tèqū	沿海の特区
			coastal special zone
59.	开发	kāifā	開発する
			exploit
60.	结交	jiéjiāo	交わりを結ぶ
			associate with

• 重点词语和句式 •

一、据我所知,中国成衣出口量近年来直线上升。

(据我所知)

1. 据我所知,他们那笔买卖没有谈成。
2. 据我所知,美国童装市场看好。

二、我们是本着多交朋友、广开财路的原则,来参加这次展销的。

(本着……原则)

1. 我们是本着信誉第一的原则开展对外贸易的。
2. 我们是本着提高质量、增加数量的原则进行生产的。

三、要想参与东南亚市场的竞争,就要在提高商品品质上下功夫。

(参与……竞争)

1. 如果参与这方面的竞争,就要有足够的财力。
2. 不论参与哪方面的竞争,都要有灵活多变的政策。

· 练习 ·

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 田中先生为什么说“贵国灵活的外贸措施,给我们带来了
很多方便”呢?
2. 中国恢复和采用了哪些贸易方式?
3. 中国是不是正在实行新的贸易政策?
4. 目前,美国童装市场的销路怎么样?
5. 麦克先生来中国的目的是什么?
6. 张明先生说,中方做买卖一贯本着什么原则?
7. 张明认为中方成衣出口有哪些新变化?
8. 现在,中国普遍采用的支付方式有哪几种?
9. 中国为什么要参与国际市场的竞争?
10. 中方为什么要采用承兑交单和挂账付款的支付方式呢?
11. 玛丽小姐对什么感兴趣?
12. 李华对中国的包装行业是怎么看的?
13. 李华认为,中国的包装行业要想赶超世界先进水平,应该
采取什么政策? 玛丽呢?
14. 李华认为,要想使中国的经济稳步向前发展,应该采取什
么政策?
15. 王英的公司是本着什么原则来参加展销的?
16. 王英是怎样向查理先生介绍中国现在的进出口交易情
况的?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

——王先生,据我所知,近几年中国正在实行新的贸易政策。

—— (恢复、采用)

——这么说,中国的对外贸易政策没有变了?

—— (本着……原则)

——哦。今后如果中国的对外贸易方式一直是这样,会给双方带来很大的好处。

—— (参与……竞争)

——如果像您这样说,是不是意味着中国还要采取什么新的贸易方式呢?

(二)

——张先生,中国在贸易方式方面都恢复和采用了哪些国际惯用做法?

—— (包销、代理、补偿贸易)

——哦,在其他方面还有什么新变化吗?

—— (参与……竞争)

——这太好了。据我所知,中国的成衣出口量也日益增多了。

—— (在……同时、以……为主)

——这可不错,希望你们的买卖越做越活。

—— (生意)

——谢谢,一定。

(三)

——查理先生,你常和中国人打交道,对他们的贸易方式一定很熟悉,能不能给我介绍一下。

—— (据我所知、技术贸易、加工贸易)

——在支付方式上有什么新变化吗?

—— (在……同时)
—— 哦。据我所知,他们也采用了承兑交单和挂账付款的方式。

—— (参与……竞争、一概而论)
—— 太好了,您介绍的情况太有用了,真不愧是个中国通。

—— (现买现卖)

(三)

—— 马丁先生,听朋友说,你是个中国通。

—— (过奖、打交道)

—— 那您能不能给我介绍一下,中国对外贸易政策是什么?

—— (本着……原则)

—— 这是总的原则,能不能再具体点?

三、自由会话:

1. 两人一组,谈谈中国的外贸政策。
2. 两人一组,谈谈近年来中国在国际贸易中采用了哪些灵活的贸易方式。
3. 你去拜访王先生。两人交谈关于中国引进先进技术的情况。

四、想一想,说一说:

1. 中国正在实行和过去完全不同的外贸政策。(对吗?)
2. 为了参与国际市场的竞争,中国恢复或采用了哪些国际惯用做法。

· 补充短文 ·

(一)

日本有人爱吃番茄酱。“可果美”和“森永”两家公司都是专门生产番茄酱的公司，但“可果美”的销售量总比“森永”的高。“森永”尽管作了许多广告，仍无法与“可果美”公司相比。后来，“森永”的一位推销员向公司建议，将番茄酱瓶口开大一些，大到汤勺可以伸进去掏。

这一着儿产生了奇效，终于使“森永”的销售量超过了“可果美”。这个秘密就在于“可果美”的瓶口太小，使用时要用力摇、碰，才能倒出，到最后还会留下很多倒不出来。这样人们都觉得可惜。“森永”把这些问题解决了，当然顾客要选择它的番茄酱了。

(二)

在一次规模很大的食品展销会上，五七罐头食品公司不幸被排在会场最偏僻的阁楼上。参观的人大多不喜欢上楼，所以第一个星期，几乎没人参观购买食品。

公司经理急中生智，想出了一个好办法。第二个星期开始时，展销会场前厅的地毯上，不时出现一个个小的铜牌，铜牌上写着：“谁拾到这块铜牌，可把它拿到阁楼上的五七销售柜台，换领一件纪念品”。这样一来，到阁楼上的人越来越多，五七罐头食品公司的销售额大幅度上升，这种状况一直保持到展销会结束。

第十七课 索赔

索赔是合同的一方向违反合同的另一方提出的赔偿要求。索赔的对象主要有卖方、买方、轮船公司(或承运人)和保险公司。在贸易过程中,如果一方发现到岸货物有破损、变质、短重等问题,就应该及时向有关一方提出索赔要求。但在这以前,全部货物都必须经有关部门检验,弄清造成损失的原因,明确由谁来承担责任。根据合同的有关规定,向对方提出索赔必须具备证据、出证的机构以及索赔的办法等。如果没有具备这些条件就要求对方赔偿,不仅对方不会接受,而且还会对今后的贸易业务产生不良的影响。这一点请您千万记住。

· 会话 ·

杰克: 杨先生,如果您有空儿的话,我想先同您谈谈业务,可以吗?

杨林: 当然可以。我想,您大概要提出川橘的问题吧?

杰克: 是的。也许您已经接到我公司的函电,那 50

公吨川橘运到洛杉矶时,我们发现其中的30%已经变质,不能食用。卫生检疫官员检验后,也对这批货物发出了“停售通知”。所以,本公司派我向贵方提出质量索赔的要求。

杨林: 出现这样的问题,我感到十分惊奇,我们公司每年都出口上千吨川橘,从没发生过这样的事情。

杰克: 发生这样的事情,我们也感到很遗憾。

杨林: 现在我们需要搞清川橘变质是什么原因造成的。是在装船以前变质,还是在运输途中才变质的呢?

杰克: 我想向您说明一点。在运输途中,我们采用了通常的保护措施。货物没有受到任何挤压,包装完好无损。如果说在途中变质是不大可能的。

杨林: 贵公司寄来的检验证书副本,我已经看过了。证书并没有证明造成损失的任何原因。另外,这批货物在装船前,是经中国商品检验局进行抽样检验,证明这批川橘的质量是上乘的。川橘包装良好,达到出口标准。这样就不能由我方承担损失的责任。

杰克: 您知道,抽样检验,带有很大的偶然性,也许检验的20%恰恰是达到标准的,而那些变质的恰恰没有被检验。

杨林： 根据合同规定，抽取货物总量的 20% 进行检验，这是双方都同意的。因此，您所说的偶然性，不能作为向我公司提出索赔的根据。

杰克： 但是，30% 的川橘变质，这可是事实。

杨林： 是的，我不否认贵方检验的真实性。但贵方所说的理由，还不具备索赔的条件。

杰克： 那您的意见是……？

杨林： 我想，我们应该认真检查一下货物变质的原因。

杰克： 可以。

二

杰克： 杨先生，昨天谈的川橘变质问题，有头绪了吗？

杨林： 我们从多方面分析，如果货物没被挤压，那么，造成川橘变质的原因，一是受热，二是受冻。

杰克： 是这样？

杨林： 是的。也许您还记得，这批货物在运输途中，正赶上太平洋上的特大寒流。假如贵方没有及时采取任何保暖措施的话，川橘就很可能因受冻而变质。如果真是这样，那么就应由保险公司承担这方面的责任。

杰克： 谢谢您的提醒，这点我们倒是疏忽了。运输途中确实遇到了强寒流，船内温度下降，川橘受冻是有可能的。

杨林：如果川橘在海上已经受冻，等到达洛杉矶后，气温突然回升，一冷一热，川橘有可能变质。

杰克：那么，为什么只有30%的受冻，而其他的却完好无损呢？

杨林：这很简单，放在顶层和舱口的部分受冻，而放在里面的一般不会受冻。

杰克：有道理。看来我应向公司说明这个情况。如果真是因为途中遇寒流而造成川橘受冻，我们就立即向保险公司提出索赔要求。

杨林：是的，我认为贵方具备了这方面的条件。

杰克：谢谢您的帮助。

杨林：不客气。

三

大川：张先生，听说您上午打电话找过我，有事吗？

张明：是的，我想同您谈谈从贵公司进口的那批吸尘器的事情。

大川：是关于缺少配件的问题吧？

张明：是的。

大川：昨天公司给我打电话说，已收到贵公司寄去的信件。但具体情况我还不清楚，您能详细介绍一下吗？

张明：好的。上星期我们收到了第一批货，发现有5%缺少配件，而且所缺少的都是3号配件。根据合同第××条规定，我方向贵公司提出

补货或赔款的要求。

大川：发生这样的事情，实在很抱歉。如果您说的情况属实，那就应由我公司承担全部责任。但我想说明一点，这批货物在装船以前，已经经有关部门检验，证明配件是齐全的。检验证明书也已提交贵公司，怎么还会出现这样的情况呢？

张明：可这是事实。这批货物，我们是逐箱检验过的，不会有错。这是天津检验局出具的证明，请过目。

大川：（看了一会儿）这样吧，张先生，我通知公司，先查对一下装箱记录，然后再给您答复，可以吗？

张明：可以。谢谢您的合作。

大川：不客气。

四

高山：您早，查理先生！

查理：您早！我想和您谈一件很不愉快的事情。先请您看一下我们商检局提供的这份检验报告。

高山：（看报告）短重 20 公吨？这怎么可能？

查理：可这是事实。经有关方面检验，发现造成短重的原因，是这批小麦的湿度过高。根据合同第×条规定，我方向贵公司提出短重索赔。

高山：对不起，我无法接受你们的索赔要求。你知道，这批货物在装船以前，是经过检验的。检验证明，湿度完全符合要求。

查理：您说的也许是正确的。造成湿度过高的原因我认为可能是在装船以前就有部分货物的水分过大，恰好又没受到检验。

高山：并不排除这种可能。另外，贵方是用水尺^①测定重量的，而水尺测重也会有一定的出入。

查理：水尺测重的出入是可能存在的，但总不会差20公吨吧？

高山：查理先生，我不能怀疑你们商检局的检查结果。而且这又是我们之间的第一笔生意，为了今后的友好合作，我们打算接受贵方20吨的短重索赔。

查理：谢谢，对您的诚意我表示感谢。

高山：不客气。

五

马丁：张先生，如果您不介意的话，我想现在就谈谈那批瓷器问题。

张华：可以。您专程来谈这件事情，还是早点解决好。

马丁：谢谢。也许您已经知道，我方从贵公司进口的那批景德镇瓷器，到岸检验时，发现其中的三分之一已经破碎了。检验官员认为，造成瓷器破碎的直接原因是部分包装不符合

要求。因此,应由贵方承担责任。这是我方的检验证明书副本,请过目。

张华: (看证明书)出现这样的事情,我们感到很遗憾,如果贵方提出的要求具备了索赔的条件,我方自然会接受。但是,如果造成破碎的原因是卸货时碰撞,那我们就不能接受你方的要求。

马丁: 卸货是没有问题的。我们采用机械装卸,不会出现摔、碰货物的现象。再有,检验时发现,凡是破碎的包装都不合格。相反,那些包装合格的都完好无损。请看,这是装卸货物时拍摄的照片儿。

张华: 我想提醒您一下,这批货,我们报的是离岸价格。根据合同规定,货物装船以前,如果检验合格,装船后,我方一般不再负有任何责任。如果确属包装上出现问题,我方将考虑接受贵方的索赔要求。后天给您答复好吗?

马丁: 好的,我等你的消息。

张华: 可以。

• 词语翻译 •

1. 变质 biànzhì

変質する

go bad

2.	短重	duǎnzhòng	重量が足りない shortage in weight
3.	及时	jíshí	適時の;間に合う in time
4.	弄清	nòngqīng	はっきりさせる make clear
5.	造成	zàochéng	もたらす;醸成する cause
6.	明确	míngquè	明確にする;はっきり させる clear
7.	具备	jùbèi	持つ;そろう possess; have
8.	公吨	gōngdūn	メトリックトン metric ton
9.	食用	shíyòng	食用 edible
10.	检疫	jiǎnyì	檢疫する quarantine
11.	挤压	jǐyā	押し出し extruding
12.	难以	nányǐ	もって…しがたい; …することが困難だ; …するのがつらい difficult
13.	抽样	chōuyàng	標本抽出 sampling

14.	偶然性	ǒuránxìng	偶然性 contingency
15.	抽取	chōuqǔ	抜き取る take a part from a whole
16.	真实性	zhēnshíxìng	真実性 truthfulness
17.	头绪	tóuxù	糸口;手がかり main threads of a complicated affair
18.	分析	fēnxī	分析する analyse
19.	寒流	hánliú	寒流 cold current
20.	保暖	bǎonuǎn	温度を保つ;保温する keep warm
21.	疏忽	shūhu	おそろかにする carelessness
22.	回升	huíshēng	戻る;再び上がる rise again
23.	舱口	cāngkǒu	船室の入り口 hatch way
24.	立即	lìjì	すぐに;ただちに at once
25.	吸尘器	xīchénqì	電気掃除機 vacuum cleaner
26.	缺少	quēshǎo	欠ける;足りない be lack of

27.	配件	pèijiàn	部品 fittings
28.	属实	shǔshí	事実に合う be true
29.	记录	jìlù	記録 record
30.	商检局	shāngjiǎnjú	商品検査局 The Import-Export Com- modity Inspection Bureau
31.	湿度	shīdù	湿度 humidity
32.	水分	shuǐfèn	水分 moisture content
33.	排除	páichú	排除する eliminate
34.	水尺	shuǐchǐ	水位計; 量水標 draft
35.	測定	cèdìng	測る determine; measure
36.	出入	chūrù	差; 食い違い discrepancy
37.	诚意	chéngyì	誠意; 厚意 sincerity
38.	介意	jièyì	気にする mind
39.	卸	xiè	下ろす unload

40.	碰撞	pèngzhuàng	ぶつかる collide
41.	摔	shuāi	落として壊す break; drop
42.	相反	xiāngfǎn	逆に; 反対に on the contrary
43.	拍摄	pāishè	撮影する; 写す shoot

• 重点词语和句式 •

一、我们立即向保险公司提出索赔要求。

(向……提出……)

1. 我们向贵公司提出可行的解决办法。
2. 卖方向买方提出了保证条件。

二、经有关部门检验,责任在卖方。

(经……检验)

1. 经商检部门检验,证明配件是齐全的。
2. 经多方检验,发现造成短重的原因,是小麦的湿度过高。

三、现在还没有查清,造成货物短缺的原因是什么。

(造成……的原因)

1. 造成川橘变质的原因,一是受热,二是受冻。
2. 造成这批瓷器破碎的原因,至今还没查清。

四、应该由保险公司承担这方面的责任。

(由……承担……责任)

1. 因为货物是在运输途中受潮,所以不应该由卖方承担损失

的责任。

2. 到底应该由哪方面承担这个责任,要进一步调查才能确定。

五、具备这几个条件,才能向运输公司提出索赔要求。

(具备……条件)

1. 目前还不具备签署合同的条件,洽谈以后才能决定什么时候签字。
2. 小林具备了出国旅游的身体条件,并愿意和我们一起去中国。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 杰克先生为什么向中方提出索赔要求?
2. 对川橘变质一事,杨林认为应该首先搞清什么问题?为什么?
3. 杰克先生认为造成川橘变质的原因是什么?他出具的检验证书能证明川橘变质了吗?
4. 杨林认为中方出口的川橘质量怎么样?他出具的检验证书能证明自己的看法正确吗?
5. 按合同规定,中方应该怎样检验川橘?为什么?
6. 杨林认为杰克说的理由,具不具备索赔的条件?
7. 从多方面分析,中方认为造成川橘变质的原因是什么?
8. 杰克先生同意中方的这种分析吗?为什么?
9. 为什么只有 30%的川橘受冻,而其他的却完好无损呢?
10. 杰克先生应该向谁提出索赔要求?他们具备索赔条件吗?

11. 张明为什么给大川先生打电话? 大川先生是怎么知道的?
12. 中方根据什么规定,向日方提出索赔要求?
13. 大川先生认为应该接受中方提出的索赔要求吗?
14. 中方向日方提出索赔要求时,出没出具检验证明书?
15. 大川先生打算怎样处理这件事?
16. 查理先生为什么向中方提出索赔要求?
17. 高山为什么说“无法接受”?
18. 查理先生认为可能造成小麦湿度过高的原因是什么? 高山同意查理先生的说法吗? 为什么?
19. 中方为什么打算接受短重索赔?
20. 马丁先生这次来京的目的是什么?
21. 马丁先生为什么向中方提出索赔要求?
22. 中方认为造成瓷器破碎的原因可能是什么? 马丁先生同意吗? 为什么?
23. 马丁先生认为造成瓷器破碎的直接原因是什么? 他出具了什么证明?
24. 张华向马丁提醒了什么问题?
25. 中方打不打算接受对方提出的索赔要求?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

——王先生,我们认为在装船以前就已经变质,所以才向贵方提出质量索赔要求。

—— (经……检验、上乘、副本)

——可我们商检官员说,这种食品是抽样检验,会有很大的偶然性。所以我们认为部分变质食品,可能没有被检验。

—— (遗憾、造成……的原因)

——如果是这样,为什么 10% 的食品变质了呢?

—— (运输途中、通风)

——我们已向船长了解了这方面的情况,他认为不大可能发生这样的事。

—— (由……承担……责任)

——可以,我同意你的意见,请船长出具证明。

(二)

——查理先生,关于玻璃破碎一事,你们已向保险公司提出索赔要求了吗?

—— (向……提出……包装、符合)

——哦。他们认为包装不符合要求,所以拒绝赔偿经济损失。

—— (造成……的原因、由……承担……责任)

——如果像保险公司说的那样,我们可以承担经济损失。不过,我们这批货是采用集装箱运输,怎么会发生这样的事呢?

—— (出具、检验证明、谈判)

——可以,明天就把您所需要的证明书交给您。对了,顺便说一句,不知在运输途中有没有碰到暴风雨?

—— (提醒)

——不客气。如果是集装箱没有固定好,也可能发生部分玻璃破碎现象。

—— (船长、了解)

——可以。

(三)

——张先生,那批货的问题解决了吗?

—— (经……检验、造成……的原因、由……承担……责任)

——这么说，责任在对方了。

—— (具备……条件、考虑)

——那太好了。希望你们早日达成协议。

(四)

——赵先生，××公司委托我向贵方提出化肥短重索赔要求。

—— (函电、经……检验)

——是的，我不否认这点。为了顺利地处理好此事，我也带来了对方的检验证书副本，请过目。

—— (具备……条件)

——为什么？

—— (造成……的原因、测重方法)

——那也不会相差 30 吨哪！

—— (怀疑、结果、友好、接受)

——

——谢谢。对您的诚意表示感谢。

三、自由会话：

1. 你发现到岸的瓷器有破损现象，就去拜访王先生。两人协商索赔问题。
2. 你发现购买的机械设备缺少配件，就去拜访北村先生。两人协商索赔问题。
3. 马丁发现购买的木耳短重，去拜访船方。双方商谈索赔问题。

四、想一想，说一说：

在什么情况下，一方才能向另一方提出索赔要求？

· 补充短文 ·

(一)

有一个大夫给别人的儿子看病，病没治好，反倒因为诊断错误，把人给治死了。为了赔偿，他把自己的儿子给对方作了养子。

接着，他又治死了一个女佣人，为了抵偿，他又把自己家的女佣人给了对方。

一天晚上，有人敲这个大夫家的门，说她老婆肚子疼得很厉害，请大夫去看看。这个大夫一听忙转身回到里屋，轻声地对自己的妻子说：“我走以后，你也准备准备吧，看来咱们要分手了。”说完，还伤心地流下了泪。

(二)

克雷洛夫是俄国著名的寓言作家。他的一生十分穷困。有一次，克雷洛夫和他的房东订出租合同，房东在合同上写着，如果克雷洛夫不慎引起火灾，烧了房子，就要赔偿 15000 卢布。

克雷洛夫看了看出租合同，不但没提出反对，反而提笔在 15000 的后边加上了两个零：“怎么，1500000 卢布？”房东惊喜地喊道。“是呀，”克雷洛夫轻松地回答道，“反正都是赔不起。”

第十八课 广 告

广告宣传在贸易活动中占有很重要的地位。无论是生产厂家还是销售商,要想提高自己产品或商品的知名度,都必须舍得在广告宣传上花本钱。据有关人士估计,美国某些产品的广告费,要占销售额的9%左右。从宣传效果上看,电视广告的效果是最好的。电视广告不仅生动活泼,而且收视率高,宣传范围广。随着电视进入家庭,电视广告在各类广告中所占的比例,还有可能大幅度上升。承办广告业务的广告公司和做广告的厂商,不管做哪种形式的广告,都必须真实可信。如果言过其实,不但不会增加销售量,而且迟早会失去信誉。

· 会话 ·

大川: 赵先生,又来麻烦您了。

赵文: 不客气。有什么事尽管说。

大川: 谢谢。我们公司决定,下月初在北京举办一次电子系列产品展销订货会。为提高产品在中国市场上的知名度,我们准备在电视台播

放一则消息广告,不知道你们能不能承办这方面业务?

赵文: 不管是哪种形式的广告,我们都制作。请谈谈具体要求吧。

大川: 广告播放时间,最好在30秒以内。画面要活泼,有吸引力。展销日期和地点,不但要在解说词中出现,而且还要在画面上注明。

赵文: 可以,这些都能办到。还有什么要求?

大川: 我们希望到展销现场拍几个镜头。

赵文: 好的。那什么时候去拍呢?

大川: 据我估计,只能在展出的头三天。

赵文: 从时间上看,好像是紧了点儿。不过,这种事儿也常有。请放心,耽误不了。

大川: 谢谢。顺便问一下,你们收取播出费以什么为标准?

赵文: 我们以播出时间为准。一般来说,15秒1250元人民币。不过我要说明一点,广告播出费和广告制作费,是两码事。

大川: 哦,对不起,怪我没说清楚。我问的是广告制作费。

赵文: 这个没有具体数字,根据广告制作所需要的费用来定。

大川: 这样比较合理。赵先生,过几天我们再联系一次好吗?

赵文: 可以。

二

马丁：王先生，您能介绍一下在中国做电视广告的情况吗？

王林：您指哪方面呢？

马丁：主要是收费方面。

王林：好的。不过我知道的也不多，不一定能满足您的要求。

马丁：不要客气。随便谈谈。

王林：据我所知，电视广告分制作费和播出费两种。播出费，是根据不同的播出时间来定价的。比如周末和礼拜天的播出费，就高于其他时间，晚上的播出费又比白天高一些。

马丁：那么在节假日播出呢？

王林：那要增收100%。在重大体育比赛实况转播、优秀电视剧以及其他重点节目前后播放的广告，也要根据情况增加收费。

马丁：从价格上看，好像是高了些。

王林：是的。不过据有关人士统计，各国销售商每年用在电视广告上的费用，占销售额的30%。

马丁：这是普遍现象，销售商为了提高产品的知名度，是舍得在广告宣传上花本钱的。再说，电视广告在各类广告中占有重要地位，它的收视率最高。

王林：是的，费用高点儿也是合算的。只要广告做

得好，销售量是会大幅度上升的。这可是一本万利的买卖呀！

马丁：王先生说得太好了，这的确是一本万利呀！
谢谢您的介绍。

王林：不客气。

三

托玛：喂，您是中央电视台广告部吗？

刘华：是的。您找谁？

托玛：我是巴西××公司驻京代办处，我叫托玛。

刘华：您有什么事吗？

托玛：是的。我们公司想在贵台播个广告，需要配中文解说词。请问，你们承办这类业务吗？

刘华：为广告配音是我们业务中的一部分。你们的配音时间在广告时间中要占多大比例？

托玛：这个没有具体要求，只要效果好就行。

刘华：那你们打算什么时候播出呢？

托玛：最好是周末。

刘华：你们联系得太晚了，马上安排有困难。

托玛：我们的产品已经开始在中国市场上销售，能不能照顾一下？

刘华：那什么时间好呢？

托玛：为了尽快提高我们产品的知名度，当然是越快越好啦。

刘华：最早是下周六。

托玛：好的，那就下周六吧。

刘华：好。希望今后你们的销售量大幅度上升。

托玛：谢谢。谢谢您的帮助。

刘华：不客气。

四

张明：请问，哪位是德林先生？

德林：我就是，您是……？

张明：我姓张，叫张明。

德林：哦，您好，张先生。我正等您哪。快请坐。

张明：谢谢。德林先生，这是我们的广告图样，请过目。

德林：（看了一会儿）不错，画面设计得很活泼，有吸引力。张先生，你们打算什么时候开始刊登？

张明：如果可能的话，最好是这个月末。

德林：可以。你们希望登在哪一版呢？

张明：一版，最好的位置。

德林：好的，就这样定啦。如果有问题，再联系。

张明：可以。德林先生，贵报承办发行业务吗？

德林：不，这方面的业务由邮电局承办。

张明：最近的发行情况怎么样？

德林：如果从发行量上看，在我国国内是首屈一指的。

张明：那太好了。顺便问一下，如果广告长时间反复刊登，在价格上有没有优惠呢？

德林：对常年客户可以给适当的优惠，但不能超过14%。

张明：就是说，优惠数在广告费中最多只能占14%。

德林：是的。据有关人士统计，在报刊广告中，这是比较高的。

张明：宣传效果怎么样？

德林：根据客户反馈来的情况看，多数客户的销售量都大幅度增长了。

张明：听您这么说，我很高兴。希望我们今后有更多的来往。

德林：谢谢。

五

张明：查理先生，贵公司的广告搞得很有特色，能介绍点儿经验吗？

查理：太客气啦。如果您想了解这方面的情况，我可以简单地介绍一下。

张明：那就谢谢您啦！

查理：不客气。在整个贸易活动中，广告占有很重要的地位。有人说广告是“印在纸上的推销术”，是提高产品知名度的重要手段。

张明：是的，这些话很有道理。那么做广告应该注意点什么呢？

查理：真实、可信是广告成功的诀窍，是赢得顾客欢迎的主要出路。如果过分夸大产品的质量，就会失去广告的信誉。

张明：我也有同感。有的广告往往言过其实，结果

总是跟希望的正好相反。

查理： 是呀，在广告艺术上也要有自己的特色。不管做哪种形式的广告，都要简明扼要，画面要生动，语言要活泼，这样才有吸引力。

张明： 您说得很对。不过现在的广告费很高。您估计，美国的广告费在销售额中能占多大比例？

查理： 情况不太一样。食品、化妆品和卫生用品的广告费占销售额的比例比较大，而电视、收音机等耐用消费品，占的比例就比较小了。

张明： 谢谢。您的介绍使我长了不少见识。

查理： 不要客气，有机会请您介绍一下中国的情况，好吗？

张明： 好的，有机会一定向您介绍。

• 词语翻译 •

- | | | |
|--------|-----------|-----------------------------------|
| 1. 宣传 | xuānchuán | 宣伝する
propagate; propaganda |
| 2. 占有 | zhànyǒu | 占める; 占有する
own |
| 3. 知名度 | zhīmíngdù | 知名度
degree in terms of
fame |

4.	舍得	shěde	…して惜しくない be willing to part with
5.	本钱	běnqian	資本金 capital
6.	效果	xiàoguǒ	効果 effect
7.	生动	shēngdòng	いきいきとする lively; vivid
8.	活泼	huópo	活発だ vigorous
9.	收视率	shōushilǜ	(テレビの)視聴率 rate of watching
10.	比例	bǐlì	比率; 割合 proportion
11.	幅度	fúdù	幅 range
12.	承办	chéngbàn	引き受けてする undertake
13.	真实	zhēnshí	真実だ true; real
14.	可信	kěxìn	信じられる reliable
15.	言过其实	yánguò qíshí	大袈裟な話 overstate
16.	夸大	kuādà	誇張する exaggerate
17.	迟早	chízǎo	おそかれはやかれ sooner or later

18.	播放	bōfàng	放送する broadcast
19.	制作	zhìzuò	作る produce
20.	画面	huàmiàn	画面 tableau
21.	解说词	jiěshuōcí	説明のことば commentary
22.	注明	zhù míng	はっきり注記する give clear indication of
23.	现场	xiànchǎng	現場 scene; site
24.	镜头	jìngtóu	スナップ; 場面 shot; scene
25.	播出费	bōchūfèi	放映費 charge for broadcast- ing
26.	制作费	zhìzuòfèi	制作費 charge for producing
27.	两码事	liǎng mǎ shì	別のこと two different things
28.	重大	zhòngdà	重大だ great
29.	实况转播	shíkuàng zhuǎnbō	生放送 live broad cast; live telecast
30.	优秀	yōuxiù	りっぱだ; 優秀だ excellent

31.	以及	yǐjǐ	および and
32.	节目	jiémù	番組 programme
33.	普遍	pǔbiàn	普遍的だ universal; general; extensively; widely
34.	一本万利	yī běn wàn lì	限りある資本で数々の利益を生む; 利の多い make big profits with a small capital
35.	驻	zhù	駐在する stay
36.	代办处	dàibànchù	代理所; 取扱所 office of the charge Affaires
37.	配音	pèiyīn	吹きかえ録音する dub (a film etc.)
38.	图样	túyàng	図面; 見取り図 pattern
39.	设计	shèjì	設計する design
40.	刊登	kāndēng	載る; 載せる carry; publish in a newspaper
41.	版	bǎn	版 page of a newspaper; space of a whole page

42.	发行	fāxíng	発行する issue; publish
43.	发行量	fāxíngliàng	発行部数 publishing amount
44.	首屈一指	shǒuqū yīzhǐ	第一; ナンバーワン come first on the list
45.	反馈	fǎnkùi	帰還; もどてつくる feedback
46.	整个	zhěnggè	全体の whole
47.	推销术	tuīxiāoshù	販路を推し広める技 術; 販売技術 sales-promoting method
48.	手段	shǒuduàn	手段; 方法 means
49.	诀窍	juéqiào	こつ; 秘訣 tricks of the trade
50.	赢得	yíngdé	博する win
51.	出路	chūlù	活路; 進路 way out
52.	简明	jiǎnmíng	简单明瞭だ simple and clear
53.	扼要	èyào	要点をつかむ to the point
54.	化妆品	huàzhuāngpǐn	化粧品 cosmetics

55.	卫生用品	wèishēng yòngpǐn	衛生用品 sanitary supplies
56.	耐用	nàiyòng	耐久性がある;丈夫だ durable
57.	见识	jiànshi	見識;考え;知識 experience

• 重点词语和句式 •

一、中国茶叶的出口数量,在国际市场上占优势。

(在……上/中占……)

1. 从收视率上看,电视广告在各类广告中占首位。
2. 日本造的小汽车在美国全部小汽车中占很大比例。

二、为了提高本公司在国际上的知名度,我们必须开发新市场。

(提高……知名度)

1. 要想提高这种产品的知名度,最好的办法就是做电视广告。
2. 安全舒适、优质服务,是提高航空公司知名度的关键。

三、据有关人士估计,美国的广告费在销售额中占很大比例。

(据……估计/统计)

1. 据我估计,这个广告后天就可以播出。
2. 据本公司统计,这个优惠数在报刊广告中是比较高的。

四、从出口数量上看,比去年增长了一倍。

(从……上看)

1. 从质量上看,这批货比往年好。

2. 如果从广告费上看,电视广告费是最高的,但它的收视率也是最高的。

五、你们承办广告制作业务吗?

(承办……业务)

1. 他们承办广告配音业务。
2. 我们不承办这类业务。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 大川为什么要在电视台播放消息广告?
2. 大川对制作广告提出了哪些具体要求?
3. 广告播出费和广告制作费是一回事吗?二者有什么区别?
4. 马丁想请王林介绍哪方面的情况?请把王林介绍的情况讲讲。
5. 王林为什么认为做电视广告合算?
6. 托玛为什么给中央电视台广告部打电话?
7. 电视台广告部承办配音业务吗?
8. 托玛对配音问题有什么要求?
9. 托玛为什么想早点儿播出他们的广告?刘华的意思呢?
10. 张明和德林是老朋友吗?德林在什么地方工作?他们的报纸办得怎么样?
11. 德林认为中方设计的广告图样好不好?
12. 在价格上,德林对常年客户优惠多少?
13. 德林他们办的广告,宣传效果怎么样?

14. 张明请查理介绍哪方面情况？查理是怎么介绍的？
15. 做广告宣传应该注意些什么？
16. 据查理先生估计，美国的广告费在销售额中占多大比例？

二、请用括号中的词语或句式，完成下列对话：

(一)

- (喂、广告公司)
- 是的，我是中国广告公司。有事吗？
- (提高……知名度、
承办……业务)
- 是的。我们承办这方面业务。请您谈谈具体要求吧。
- (时间、画面、解说词)
- 还有什么吗？
- (现场、拍、镜头)
- 可以，这些都能办到。请问，你们什么时候需要？
- (据……估计)
- 没问题。请放心。

(二)

- (据……估计)
- 能不能再早一点儿？
- (从……上看)
- 感谢您的帮助。顺便问一下，你们收取播出费以什么为标准？
- (以……为准)
- 广告播出费和广告制作费的标准一样吗？
-
- 谢谢。

(三)

——张先生,您认为做哪类广告效果最好?

—— (各类)

——为什么?

—— (收视率、大幅度)

——是的,我同意您的说法。在你们国家,广告费在销售额中占多大比例?

—— (据……统计、
在……中占……)

——是啊,尽管广告费高,但人们还是舍得花本钱的。请问,贵公司都承办哪些出口业务?

—— (承办……业务)

(四)

——王先生,你们在国外做的广告,效果怎么样?

—— (从……上看、反馈)

——那太好了。今后销售量还会增长这么快吗?

—— (据……估计)

——如果是这样,我们公司也打算这样干。

—— (提高……知名度)

——我同意您的看法。顺便问一句,贵公司承办化妆品的进口业务吗?

—— (不、承办……业务)

三、自由会话:

1. 你去拜访电视台广告部王先生,向王先生了解关于中国电视广告费问题。
2. 你和北京电视台广告部刘先生商谈关于播放广告的时间和配音问题。

3. 你和中国《经济日报》张先生商谈刊登广告问题。

四、想一想,说一说:

1. 请你说一说,为什么广告宣传在贸易活动中占有很重要的地位。
2. 请你介绍一下你们国家的广告情况。

· 补充短文 ·

(一)

“可口可乐”和“百事可乐”是美国的名牌饮料,都有着近百年的历史。但是,“百事可乐”的销售量长期低于“可口可乐”。有时“百事可乐”公司为了和“可口可乐”公司竞争,不得不削价销售。1983年,“百事可乐公司”国际销售部负责人罗杰·安列科上台后,花费了500万美元,聘请摇摆舞明星杰克森拍了两部广告片,而且组织他和他的兄弟们作广告旅行。杰克森的广告片在电视里播放了才一个月,“百事可乐”的销售量就大幅度上升,终于成为1984年国际市场上最畅销的饮料之一。

(二)

早晨的报纸一到,珍妮总是先看报上的就业广告。一天,她突然大声叫起来:“妈妈,妈妈,快来呀,我可找到了一个挣钱的路子。”妈妈从屋里走出来说:“你说什么?”“你听。”珍妮大声念起报上的广告:“你想挣钱吗?那你只要花五毛钱买一张邮政汇票,放在一个贴好邮票、写好地址的信封里寄来,你就会得到怎么挣钱的诀窍了。这里是收信人的姓名和地址。”妈妈听完说:“别听他的。如果真有那么好的事情,他自己为什么不去做,反过来登广告呢?”

“没关系，反正钱不多。我试试看。”珍妮说完就去邮局了。

三天过去了，珍妮收到了一封回信，里面有一张小纸条，上边写着：“照我的样子也去登则广告吧！这就是我告诉你的挣钱办法。”

Hoa văn Saigon HSK

第十九课 商标^①和专利^②

商标是商品最好的广告。换句话说,消费者往往是根据商标的名气来选择商品的。如果你有一个名牌商标,就有被人仿造或假冒的可能。那怎么办呢?你最好早点儿向有关部门申请注册,取得商标权。这样,就不怕别人假冒了。专利权和商标权一样,也必须事先申请,经有关部门批准后,才能受到法律保护。

如果你看中了别人的某种商标或专利,可以出钱购买,但必须在商标或专利的所有人同意的基础上进行。否则,你就要受到指控。

· 会话 ·

—

乔治: 赵经理,我想和您谈一下菠萝罐头进口的事。

赵新: 哦?上次不是已经谈妥了吗?

乔治: 是的。不过昨天我接到公司的通知说,国内有关部门对进口货物的商标有了新规定。还说,我们进口菠萝罐头的商标不符合新规

定。

赵新：那贵方的意思是……？

乔治：我们打算在原来订购数量的基础上，再增订10万听。

赵新：这我就不明白了。

乔治：赵经理，我们打算使用定牌商标[®]。这是我们进口罐头的条件。

赵新：换句话说，如果我们不同意改换商标，你们就不进口了，是吗？

乔治：是的。没有别的办法，实在对不起。

赵新：如果像您说的那样，今年4月份发的货已经来不及改换商标了。

乔治：那没关系。我们公司已经向国内的有关部门申请过了，他们同意今年进口的罐头还可以使用原来的商标。

赵新：如果是这样，我先和厂家商量一下，然后再给您答复。

乔治：可以。谢谢您的合作。

赵新：不客气。

二

麦克：王经理，我对现有商标有点新的设想。

王超：你的意思是要改换商标吗？

麦克：不，我打算在现有商标的基础上再增减点儿内容。不知贵方是否同意？

王超：一般来说，对进口数量大的常年客户，我们

是可以考虑的。

麦克：王经理，换句话说，如果我们今后是数量大的常年客户，那么你们也是可以考虑的啦。

王超：噢，麦克先生真会钻我的空子。好吧，请您具体谈谈。

麦克：谢谢。为了使商标的文字更加醒目，我打算删掉中文说明，只用英文。净重数量标在右上角。

王超：是这个地方吗？

麦克：是的。字体也要比原来的大一号。

王超：可以。图案变不变呢？

麦克：不用变。你们设计的图案很漂亮，保持原样就行了。再有，请在商标的左下方，注明我们商号的名称。

王超：可以。还有什么要求吗？

麦克：没啦。顺便问一下，外国人的商标在中国受不受法律保护？

王超：按我国商标法规定，国外商标所有人要想使自己的商标受到中国法律的保护，必须向中国有关部门申请，经批准后，才能受到法律保护。

麦克：噢，是这样。

三

杰克：高先生，为了防止别人仿造或假冒商标，我们公司打算向贵国的专门机构申请商标注册

册。

高山：当然可以。我们两国早已达成了商标注册互惠协议。

杰克：是的。我们的商标在国内也已经有关部门批准注册了。

高山：在这个基础上，你们就可以委托别人办理手续。

杰克：在中国，委托哪个部门来办理这方面手续呢？

高山：可以委托中国国际商会代办。

杰克：这倒是很方便。请问，办好这些手续，就能取得商标专用权了吗？

高山：这还不行。按我国商标法规定，在指定时期内，对注册没发生争议，才能决定商标专用权。

杰克：那要多长时间呢？

高山：3个月内无人提出异议，经批准注册后，申请人就可以取得注册商标的专用权了。

杰克：谢谢您的帮助。

高山：不客气。

四

杨林：山田先生，您是知道的，不经商标权所有人的同意，是不能使用他人商标的。

山田：是的。对不起，我忘了说了，我们已经从商标所有人那儿买下了商标使用权。请看（递给对

方),这是商标使用权转让证书。

杨林: 如果是这样,我们同意使用定牌商标,但不能支付商标使用费。

山田: 可以。这方面的费用由我方负担。

杨林: 那好,请把这条写在合同里。

山田: 可以。杨先生,你们对昨天的试看^④满意吗?

杨林: 很满意。我建议早点儿签订合同。

山田: 可以。不过我建议在上合同上再增加一项条款。

杨林: 什么条款?

山田: 专有技术^⑤保密条款,也就是买主有使用技术的权力,但对技术诀窍要保密。没经我公司同意,不能向他人泄露。

杨林: 换句话说,如果我方向他人泄露了技术诀窍,就要受到法律的制裁。

山田: 是的,我就是这个意思。

杨林: 如果是这样的话,请说明具体的保密时间。

山田: 我们的意见是,技术诀窍的保密期为10年。

杨林: 这种技术有必要保密这么长时间吗?

山田: 这我做不了主,这是公司的旨意。

杨林: 那就定10年吧。

山田: 谢谢。杨先生,从签订合同起,我们的专有技术就受中国法律的保护了吧?

杨林: 是的。

五

张明：查理先生，您那笔买卖谈得怎么样了？

查理：还算顺利。不过我有个问题没弄清楚。

张明：什么问题？

查理：在技术贸易中，外商的专利权是应该受到中国法律保护的。可是在签订合同时，为什么还要专门订立条款呢？

张明：哦，是这样。按我国专利法规定，外商的专利权要想受到中国法律的保护，就必须向中国有关部门申请注册。

查理：可我们的专利权已经在美国注册了。您看，这是我们的专利证明书。

张明：对不起。按我国专利法规定，外商在取得本国专利权后，也应该重新向中国有关部门申请注册。

查理：那我们两国不都是《巴黎公约[®]》的成员吗？

张明：是的。不过《巴黎公约》并没有解决国际专利问题。

查理：那《巴黎公约》中所说的优先权，是指什么呢？

张明：是指申请人在本国取得专利权后，如果还想在其他成员国中取得专利权，他的申请时间可以按在本国申请的日期算起。

查理：换句话说，专利所有人要想使自己的专利权受到他国法律的保护，就要重新申请。申请

的时间,以在本国申请的日期为准。

张明: 是的,我就是这样理解的。

查理: 如果是这样,还是在洽谈合同时,订立专门条款好。

张明: 是的。这种办法既稳妥又方便。

• 词语翻译 •

- | | | |
|--------|---------------|--|
| 1. 商标 | shāngbiāo | 商標
trade mark |
| 2. 专利 | zhuānlì | 專売特許; 特許權
patent |
| 3. 仿造 | fǎngzào | 模造する
copy; imitate |
| 4. 假冒 | jiǎmào | 本物に見せかける;
偽る
pass oneself off as; a
fake as genuine; imi-
tate |
| 5. 注册 | zhùcè | 登録する
register |
| 6. 商标权 | shāngbiāoquán | 商標權
ownership of trade
mark |
| 7. 专利权 | zhuānliquán | 專売特許權
right of patent |

8.	看中	kànzhòng	気に入る settle on; take a fancy to
9.	指控	zhǐkòng	非難して訴える accuse
10.	菠萝	bōluó	パイナップル pineapple
11.	罐头	guàntou	缶詰め tin; can
12.	改换	gǎihuàn	変更する; 変える alter
13.	设想	shèxiǎng	考え; 構想 tentative idea
14.	钻空子	zuān kòngzi	すきに乗じる; 弱味につけ入る exploit an advantage
15.	醒目	xǐngmù	目立つ be striking
16.	删掉	shāndiào	削除する delete
17.	标	biāo	表記する mark
18.	字体	zìtǐ	字体 form of a written character; style of calligraphy
19.	保持	bǎochí	保つ; 維持する keep

20.	商号	shānghào	商社 shop; firm
21.	名称	míngchēng	名称 title
22.	防止	fángzhǐ	防止する prevent
23.	达成	dáchéng	合意する; まとまる reach
24.	互惠	hùhuì	互惠 mutually beneficial
25.	商标法	shāngbiāofǎ	商標法 law of trademark
26.	争议	zhēngyì	論争; 論議 dispute
27.	试看	shìkàn	試しに見る look-see
28.	保密	bǎomì	秘密を守る keep sth. secret
29.	泄露	xièlòu	漏れる let out; leak out
30.	制裁	zhìcái	制裁する punish; impose sanc- tions (upon)
31.	旨意	zhǐyì	意図; 趣旨 decree
32.	专门	zhuānmén	専門(の) special

33.	订立	dìnglì	結ぶ make(a contract etc)
34.	专利法	zhuānlìfǎ	特許法 patent laws
35.	证明书	zhèngmíngshū	証明書 certificate
36.	重新	chóngxīn	もう一度;再び again
37.	成员国	chéngyuánguó	メンバー国 member state
38.	优先权	yōuxiānquán	優先権 priority
39.	稳妥	wěntuǒ	穩当だ;妥当だ reliable

• 重点词语和句式 •

一、——我们打算使用定牌商标。这是我们进口罐头的条件。

——换句话说,如果我们不同意改换商标,你们就不进口了,是吗?

(换句话说)

1. ——一般来说,对进口数量大的常年客户,我们是可以考虑的。

——换句话说,如果我们今后是进口数量大的常年客户,那么你们也是可以考虑的。

2. 我们希望贵方接受最新报价。换句话说,如果这个价格还

不能接受,这笔交易就很难成功。

二、我们公司打算向贵国的有关部门申请商标注册。

(向……申请)

1. 我们应该向哪个部门申请商标权?
2. 你们可以直接向××部门申请专利权。

三、我们的商标在国内已经经有关部门批准注册了。

(经……批准/同意)

1. 经批准后,才能受到法律保护。
2. 不经商标权所有人的同意,是不能使用他人商标的。

四、从签订合同起,我们的专有技术就受中国法律的保护了吧?

(……受(到)……保护)

1. 我们的专利权是受加拿大法律保护的。
2. 在中国,个人通信自由权是受到法律保护的。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 乔治为什么向中方提出改换商标的要求? 他想使用什么商标?
2. 乔治认为今年4月份发的货用不用改换商标,为什么?
3. 赵新同意乔治提出的要求吗?
4. 麦克先生对现有商标有什么新的设想?
5. 麦克先生是常年进口的客商吗?
6. 外国人的商标,在中国受不受法律保护?
7. 杰克为什么打算向中国的有关部门申请商标注册?
8. 具备了什么条件,外商才有权向中国有关部门申请商标

注册？

9. 在中国,申请商标注册,可以委托哪个部门代办?
10. 外商办好手续后,就能取得商标专用权了吗?为什么?
11. 山田建议在合同上增加一项什么条款?为什么要增加专有技术保密条款呢?
12. 查理先生有个什么问题没弄清楚?张明是怎么向他解释的?
13. 《巴黎公约》中所说的优先权,指的是什么?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

——李先生,我们打算明年再增订5万听水果罐头。

—— (在……基础上)

——是的,在原有的基础上再增订5万听。不过这5万听水果罐头,我们打算用定牌商标。

—— (换句话说)

——是的。就是进口也无法通过海关。

—— (一般来说、常年客户)

——这么说,您同意使用定牌商标了?

—— (厂家、确认)

——可以。

(二)

——××先生,您对商标有什么新的设想?

—— (在……基础上)

——如果是这样,要经厂家同意才行。

—— (向……申请)

——那他们的意见呢?

——

(三)

- (仿造、假冒、……向……申请)
- 当然可以。只要具备了两个条件,就可以办理手续了。
- (互惠协议、本国注册)
- 是的,就是这两个条件。
- (……向……申请)
- 不行。按我国商标法规定,申请人要委托中国国际商会代办。
- (经……批准
……受……保护)
- 是的。

(四)

- (专利权……受……保护)
- 对不起。按我国专利法规定,对取得本国专利权的外商来说,也要重新申请。
- (经……批准
……受……保护)
- 是的。从批准那天起,外商的专利权就受到中国法律的保护了。
-
- 不客气。

三、自由会话:

1. 你去拜访赵经理。两人洽谈关于更改鱼罐头商标的问题。
2. 你对进口计算机的商标有新的设想,于是去拜访王先生。
两人谈话。
3. 你和张先生洽谈有关向中国申报商标注册问题。

四、想一想,说一说:

1. 如果你有一个名牌商标,就不能被人仿造或假冒。(对吗?)
2. 专利和商标是可以受到法律保护的。(对吗?)
3. 专利和商标是不能转让给他人的。(对吗?)

· 补充短文 ·

(一)

一家公司为了在泰国推销收录机,煞费苦心地想出了一个高招:用释迦牟尼做广告。在电视广告上,这位佛祖安详侧卧、双目微合,进入物我两忘的境界。不一会儿,画面上的收录机放出美妙的音乐,佛祖居然凡心萌动,全身随音乐不停摆动,最后睁开了双眼。

这家公司经理原想借这一广告宣扬自己的产品,没想到在佛教之邦的泰国,这则电视广告差点儿毁了这家公司。泰国人对佛祖十分敬重。人们认为这则广告是对佛祖的莫大侮辱。为此,泰国当局通过外交途径向这家公司提出抗议。此时,这家公司才醒悟过来,立即停播电视广告并表示歉意,事态才告平息。

(二)

有一次,一个鞋油厂的老板想了一个发财的鬼点子。他打算请有名的萧伯纳先生答应他一个条件:允许用萧伯纳的名字做一种新鞋油的商标名称。

那个老板对萧伯纳说:“如果您同意这样办,世界上的人都会知道您的大名了。”

萧伯纳笑着说:“不,也有例外。”

老板不明白地看着他。萧伯纳说:“你忘了不擦鞋油的和没鞋穿的人!”

第二十课 代理和包销

代理是出口贸易中正确选择和使用客户的一种贸易形式。货主跟代理人是委托关系。

中国××公司想请一家公司代理提供服务。印度××公司愿意向中国××公司提供服务,作中国在印度的中介公司。该公司将在中国专家的指导下,提供经常性的技术服务。这样做,既可以促进中国货物在印度扩大销售,印度××公司也可以提取佣金。开始双方在佣金问题上意见不一致,但最后还是达成了协议。

包销也是出口贸易中的一种形式。日本松下电器公司邀请中国××公司包销松下电器。包销人跟货主是买卖关系。这笔生意双方各自负担交易的风险和盈亏。中方建议规定质量的保证期限。这个建议对双方来说,都是有利的。

· 会话 ·

张 新: 奈那德先生,您好,到上海后休息好了吗?

奈那德: 谢谢,休息好了。

张 新: 您对饭店满意吗?

奈那德：满意。这里的饭店很舒适。房间明亮，设备齐全。我这次来上海的目的是想促成由我公司担任贵方在我国开展贸易业务的中介公司这件事。

张新：我代表公司对您的到来表示欢迎。我们也很希望和贵公司合作。

奈那德：我公司的主要业务是经销机器设备。我们熟悉当地市场商情，对代理公司工作有丰富的经验，并愿意向贵方提供服务。

张新：谢谢。你们那儿一定有展览大厅啦。

奈那德：我们在新德里有宽敞的展览大厅，可以陈列贵方的机器设备。

张新：货主跟代理人是委托关系。我想了解一下，贵方的资信状况。

奈那德：有关我方资信状况，建议贵方向新德里花旗银行查询。

张新：好。我希望能和贵公司顺利合作。

奈那德：让我们一起努力吧。

二

奈那德：张经理，您好！

张新：您好，奈那德先生。最近工作顺利吗？

奈那德：谢谢。很顺利。我去参观中国国际展览中心举办的展览会，看到了贵公司的机床。当时我就产生了一个想法：要向贵方提供服务，担任出售贵公司机床的代理人。

张 新： 好，我代表公司表示欢迎。现在我想详细了解一下有关贵公司展览大厅的情况。

奈那德： 我公司在新德里的展览大厅非常宽敞，并装有空调。你们可以在那里展出样机。凡是对机器使用情况感兴趣的人，我方解说员都将给予解释。我们还可以在机床上进行操作表演。

张 新： 听到这些，真使我们高兴。请问，展品的技术服务贵方打算怎么安排？

奈那德： 关于这件事您不必担心。我方可以配备专家，他们将在中国专家的指导下，按照工作细则提供经常性的技术服务。

张 新： 要是这样的话，我们是愿意和贵公司合作的。

奈那德： 我们也愿意为贵方提供代理销售服务，促进贵国产品在我国扩大销售。

张 新： 希望双方能够长期地进行合作。

奈那德： 我公司资信可靠，信誉良好。我们相信贵方一定能够满足。

张 新： 感谢您的帮助。

奈那德： 感谢您对我们公司的信任。

三

奈那德： 您好！请坐。请您品尝一下印度的茶叶。

张 新： 好，谢谢。

奈那德： 您知道，代理人向货主提供服务要提取佣

金。现在咱们谈谈佣金问题吧。

张 新：我想先听听贵方的意见。

奈那德：如果贵方委托我公司作中介公司，通常我方的佣金是售出货物价款的8%。您看，怎么样？

张 新：在谈这个问题以前我很想知道贵方的仓库情况。您知道我方货物要从港口运到贵方寄售仓库，再从仓库卖给买主。因此，我方不能不关心货物在仓库的保存情况。

奈那德：我们的仓库是封闭式的。卡车可以直接开进仓库。这对贵方是很方便的。中国有句谚语说得好，“百闻不如一见”。我们邀请贵公司有关专家参观我们的仓库和展览大厅。

张 新：好，我们就说定了。刚才您谈到对售出货物的提取8%的佣金问题，我认为7%就不少了。请贵方看一看这些比价资料。

奈那德：好，谢谢。（看比价资料）

张 新：从这里可以看到，类似这样的服务，其他许多公司最多提取货物价款7%的佣金。

奈那德：要是这样的话，我们要研究研究这些材料，然后再给您答复。贵方打算什么时候再洽谈？

张 新：等我方专家参观了贵方的展览大厅和仓库，而且贵方对佣金数额也作出了最后答

复以后再洽谈,怎么样?

奈那德: 可以。现在我们尽管在佣金问题上意见还不一致,但我相信通过协商一定能取得双方都满意的结果。

张 新: 我也完全相信这一点。

四

张 新: 您好,麦克先生。我们接到贵方来函很高兴。我们正想要请中介公司提供服务,因为这样能减轻我们的工作负担。

麦 克: 正是由于这种需要,才有代理公司嘛。而对我们来说,是为了提取佣金。

张 新: 贵方想要提多少佣金?

麦 克: 7%的佣金,这是我方通常的费率。我方熟悉当地市场,了解市场需求、价格涨落和引进新设备的条件等等。

张 新: 不过,7%是不是太多了?

麦 克: 您是知道的,我方不仅要向贵公司提交订货单,而且还要参与所订货物的引进工作。在贵公司设备交货后,我方还要协助排除设备的故障。

张 新: 正因为贵方是为我方提供代理销售服务,所以我方是要付给贵方佣金的。

麦 克: 贵方还应该想到,这些佣金还包括偿付取得订货的费用、商品广告的一部分费用,监督卸货到仓库费用和货物保管费用等。

张 新：您差不多把我说服了。但是，您也知道，我方也承担了许多费用。比如我方商品的一部分广告费用。我们还将要给你们寄去漂亮的价目表、录像带和技术记录影片等。正因为这样，我们还是坚持要求稍微减少佣金的数额。

麦 克：您说得有道理。为了双方的友好合作，我们让0.5%，怎么样？

张 新：好极了。这个问题我们解决了。

麦 克：谢谢。

张 新：我应该谢谢您。

五

田 中：您好，王经理。一路上辛苦啦，身体好吗？

王 宏：谢谢。身体很好。东京的天气不冷不热，使人感到很舒服。

田 中：您来东京，我很高兴。如果有什么不满意的地方，请随时告诉我。王经理，咱们开始谈业务吧。

王 宏：好。

田 中：关于我方邀请贵公司包销松下电器的问题，我们想先听听贵方的意见。

王 宏：我们对包销松下电器很感兴趣。同意贵方提出的两点意见：只在国内销售，时间为两年。但因为目前我公司的外汇问题，在两年内购足××台彩色电视机或××美

元的家用电器,恐怕有困难。我们希望贵方减少些金额。

田 中: 我们是在总经理的指导下工作的,我想他能够满足您的要求。

王 宏: 谢谢。田中先生,包销人和货主是买卖关系。双方各自负担交易的风险。我方建议规定质量的保证期限。

田 中: 您的建议是明智的。好,从顾客买到电器时开始,质量保证期为一年。在这期间内,我们负责维修,提供必要的零件,所有这些费用都由我方负担。

王 宏: 这样的话,我们希望在协议有效期期满后还跟贵公司合作。

田 中: 我们也同样希望双方能长期合作。

王 宏: 还有一个问题,第一批货物能够保证在下月中旬发出吗?

田 中: 尽管货源有点儿紧张,但我们想办法一定按时发出。

王 宏: 谢谢您的关照。

田 中: 不必客气。

· 词语翻译 ·

1. 形式

xíngshì

形式

form; shape

2.	关系	guānxì	関係 relation
3.	提供	tígōng	提供する provide
4.	担任	dānrèn	担任する; 担当する hold the post of
5.	指导	zhǐdǎo	指導 guide; direct
6.	促进	cùjìn	促す; 促進する push; promote
7.	盈亏	yíngkuī	損益 profit and loss
8.	保证	bǎozhèng	保証 ensure
9.	商情	shāngqíng	商況 market conditions
10.	宽敞	kuānchǎng	ゆとり spacious
11.	陈列	chénliè	陳列する display
12.	状况	zhuàngkuàng	狀況 condition
13.	查询	cháxún	問い合わせる inquire about
14.	机床	jīchuáng	工作機械 machine tool
15.	空调	kōngtiáo	クーラー air-conditioner

16.	操作	cāozuò	操作 operate
17.	表演	biǎoyǎn	(劇や歌を)演じる perform
18.	配备	pèibèi	配置する outfit
19.	细则	xìzé	詳細な規則; 細則 detailed rules and regulations
20.	寄售	jìshòu	委託販売する consign for sale on commission
21.	封闭式	fēngbìshì	密封式 enclosed type; closed type
22.	减轻	jiǎnqīng	軽減する lighten; ease
23.	费率	fèilǜ	費用率 cost rate
24.	故障	gùzhàng	故障 trouble
25.	偿付	chángfù	支払う pay back; reimburse
26.	仓储费	cāngchǔfèi	倉敷料 storage charges; storage expenses
27.	保管费	bǎoguǎnfèi	保管料 storage fee

28.	价目表	jiàmùbiāo	価格表 price list
29.	限于	xiànyú	…に限られる be confined to
30.	明智	míngzhì	見通しが利く; 賢明で ある wise
31.	中介公司	zhōngjiè gōngsī	仲介会社 medium company

• 重点词语和句式 •

一、包销人跟货主是买卖关系。

(是……关系)

1. 刘京和山田是师生关系。
2. 我和她是兄妹关系。

二、我们愿意提供代理销售服务, 促进贵方产品在我国扩大销售。

(提供……服务)

1. 中国人民保险公司可以提供保险服务。
2. 星期天, 国际旅行社提供旅游咨询服务。

• 练习 •

一、根据《会话》内容, 回答下列问题:

1. 奈那德先生这次来上海的目的是什么?

2. 奈那德公司主要业务范围是什么? 公司在什么地方? 有什么样的展览大厅?
3. 请您详细地介绍一下展览大厅的情况。
4. 奈那德公司打算怎样安排展品的技术服务?
5. 张新为什么想知道奈那德公司的仓库情况?
6. 请你介绍一下奈那德公司的仓库。
7. 请你说说, 张新对奈那德先生提出要提取 8% 的佣金有什么意见?
8. 奈那德先生听了张新的意见后, 是怎么表态的?
9. 张新为什么要请中介公司? 麦克先生为什么要做中介公司的代理人?
10. 麦克先生为什么要提取 7% 的佣金?
11. 当张新认为提取 7% 的佣金太多时, 麦克先生是怎样说服张新的?
12. 麦克先生把张新说服了吗? 张新又是怎样谈自己对这一问题的看法的?
13. 王宏为什么到东京和田中先生会面?
14. 王宏为什么建议规定松下电器质量的保证期限?
15. 请你说说, 田中先生对包销松下电器质量保证期限的意见。

二、请用括号中的词语或句式, 完成下列对话:

(一)

——我代表公司欢迎您。

—— (向……提供)

——我们正是想请代理公司提供服务。

—— (是……关系)

——那一定有展览大厅啦。

—— (提供……服务)

——希望我们能顺利地合作。

(二)

——考虑到我们两国贸易日增,我们原则上同意和贵公司合作。

—— (提供……服务)

——请问,贵方打算怎样安排展品的技术服务。

—— (在……的指导下)

——那么,关于佣金问题我们可以再协商。

—— (尽管……但……)

——但愿如此。

(三)

——关于包销松下电器问题,双方还有些不同意见。

—— (尽管……但……)

——这笔生意双方各自负担交易的风险,我方建议规定质量的保证期限。

—— (在……的指导下……、由……负担)

——要是这样的话,事情就好办多了。

—— (不过)

——是的。明天上午我们就谈运输问题。

(四)

——本公司打算邀请中介公司提供服务,这样可以减轻我们的负担。

—— (向……提供)

——贵方准备提取多少佣金?

—— (费率)

——这个费率是不是太高了?

—— (……是……关系、……提供……
服务)

——我们研究一下再给贵方答复。

三、自由会话：

1. 货主和代理人谈话：

- ①货主打算了解对方的展览大厅情况。
- ②货主向代理人了解仓库情况。
- ③双方洽谈佣金问题。

2. 货主和包销人洽谈包销计算机的有关问题。

四、想一想，说一说：

1. 货主跟代理人是卖买关系。包销人跟货主是委托关系。
(对吗?)
2. 货主要向代理人提取佣金。(对吗?)
3. 包销人不负担交易的风险。(对吗?)

• 补充短文 •

(一)

日本××自行车公司为了增加销售量，正在推行一种新的售货方法。商店为顾客提供一份各种型号的自行车零件清单，使用者可以根据清单中的部件，自己设计一辆称心如意的自行车。

日本顾客有一种普遍心理，即自己买到的商品要与众不同。这种销售方法正好迎合了这种心理。同时，公司也可以趁机大掏顾客的腰包。在日本市场上，一辆普通自行车售价不过3万日元，而以这种方式出售的自行车，每辆要7万7千日元。

实践证明,这种新的销售方法颇受欢迎。它对企业生产也不增加多大困难。日本许多厂家正在仿效。

(二)

比尔在一家大公司工作,他常常占用工作时间去理发。

一天,比尔正在理发,碰巧遇见了公司经理。他想躲,可经理就坐在他的邻座上,而且已经认出了他。

“好啊,比尔,你竟然在工作时间来理发,这是违反公司规定的。”

“是的,先生,我是在理发。”他老实地承认,“可是您知道,我的头发是在工作时间长的呀。”

经理一听,愤怒地说:“不完全是,有些是在你自己的时间里长的。”

“是的,先生,您说得完全正确。”比尔彬彬有礼地答道,“可我并没有把头发全部剃掉呀!”

第二十一课 技术贸易

日本××公司打算和中国××公司做一笔出售许可证的交易。日方原则上向中方保证：所提交的技术资料和“诺浩”一定能使中方掌握高质量产品的生产技术，但是只有在严格履行日方全部要求的情况下，这种保证才能生效。

在谈判中，日方提出生产和使用本许可证的权利只限于在中国境内的条件。中方对这一点有不同看法，因为中国对发展中国家承担着义务，不希望严格限制许可证产品出口的地区。为了两国的长期友好合作，经过协商，双方取得了一致的意见。

· 会话 ·

—

张力：北村先生，您好！我们很高兴您能来北京做客。

北村：我能够到北京来洽谈生意，还能游览名胜古迹，真是一举两得呀。

张力：请喝茶。

北村：谢谢。我很喜欢喝中国茶。

张力： 请。我们现在来讨论你方提出的出售多功能电脑生产许可证的建议，好吗？

北村： 好。我们提出这个建议，是因为我们知道，你们需要这种多功能电脑。不知道你们注意到没有，我们向贵国提供的生产和使用本许可证产品的权利，有只限于在中国境内这一个条件。

张力： 北村先生，您知道，我们对发展中国家承担着义务，因此我们不希望严格限制本许可证产品出口的地区。难道扩大些范围不好吗？

北村： 那么，你们预计能在多长时间内组织好多功能电脑的生产呢？

张力： 在没有特殊原因的情况下，我估计两三年就可以。

北村： 那我们不反对你们向发展中国家出口。

张力： 谢谢。希望贵方交给我们有关多功能电脑全部零件的设计资料，包括对所用材质的要求。换句话说，我们感兴趣的是全部“诺浩”。

北村： 我们没有意见。资料将提交贵方。

张力： 中国有句俗语：“万事开头难”，咱们的开头却很好。我们下次什么时候再谈？

北村： 明天我给您打电话，再商定时间，好吗？

张力： 好。我等您的电话。

二

张力： 早上好，北村先生，您喝茶还是喝可可？

北村：今天我喝可可，尝尝中国生产的可可。（喝可可）

张力：味道怎么样？

北村：味道好极了，相当不错。

张力：限于技术条件和业务水平，我国多功能电脑的质量还没有完全过关。我们建议派我方专家去贵国学习，同时也邀请贵国专家来我国进行技术援助。这样我们能更快地掌握许可证的使用方法。

北村：关于派遣专家的问题，首先必须确定专家的人数、专业和逗留的期限。

张力：好，等我们决定以后，再谈这个问题。今天我想谈一谈保证问题。

北村：好，请吧。

张力：贵方能不能保证，所提交的技术资料、“诺浩”的数量和质量，一定能使我们掌握高质量产品的生产？

北村：我们原则上向你们提供这种保证，但是只有在严格履行我方全部要求的情况下，这种保证才能有效。

张力：我们希望使用贵方的“诺浩”和专利以及出口按许可证所生产的产品，不会侵犯第三者的专利权。

北村：我想是不会有这种情况的。如果发生这类问题的话，我们将要对由此而引起的一切后果承担全部责任。

张力：很好，这个问题也解决了。今天我们的谈话很有收获。关于派遣专家和许可证的有效期问题，下次再谈，可以吗？

北村：可以。

张力：明天是星期天，您应该好好休息休息。

北村：谢谢。贵方已经安排我们去游览长城。

张力：祝您和您的同事玩得愉快。

北村：谢谢，星期一见。

张力：星期一见。

三

张力：北村先生，早上好！星期天去游览长城，玩得愉快吗？

北村：我能够亲眼看到这一宏伟的建筑，太荣幸了。那个时候，人们能够建起那样高大的城墙，真了不起。

张力：长城充分说明了中国人民的智慧。北村先生，咱们来商谈一下许可证协议的有效期问题。

北村：我想先听听贵方的意见。

张力：根据国际惯例，我们打算将协议有效期定为5年。

北村：我原则上同意。我方建议在许可证协议中加上一节，规定双方在协议有效期内必须交换技术资料 and 有关技术改进的情报。

张力：您的建议很有价值，我们同意这个建议。我

方也承担义务,对从贵方获得的情报和资料严格保密。

北村: 好吧,我希望双方履行协议。

张力: 技术贸易的双方不单纯是买卖关系,而是一段时期的合作关系。只有双方履行协议,才能友好合作。

北村: 如果一方有违约行为,可以提前终止协议。

张力: 我们是老朋友了,相信不会出现这种麻烦的事情。

北村: 但愿如此。时间不早了,还有些问题最好下次再谈,可以吗?

张力: 可以。下次我们什么时候碰头?

北村: 后天上午9点。好吗?

张力: 好。说定了。

北村: 说定了。

四

北村: 张先生,请喝茶。

张力: 谢谢。现在咱们来讨论贵方向我国派遣专家的问题。

北村: 您指的是多功能电脑专家吗?

张力: 是的。您认为培训这方面的人员,需要多长时间?

北村: 我认为一年是可以把他们培训出来的。

张力: 如果他们已受过初步的技术训练,可以缩短些时间吗?

- 北村：那我们用9个月就完全可以把他们培训好。
- 张力：难道再缩短点儿时间不成吗？
- 北村：这要根据实际情况，等我们跟专家商量以后，再做出决定。我很想了解一下日本专家在中国的居住条件。
- 张力：我方保证向专家提供住房和交通工具。
- 北村：我方专家的居住条件究竟是什么样的呢？我们想知道得详细一点儿。
- 张力：限于目前我国的居住条件，供专家住的宿舍，一般来说，一位专家一套住房。其中有一间卧室、一间客厅、一间卫生间。客厅里有电视机、冰箱、电话，还有一个小电炉可以煮牛奶、咖啡。卫生间里有澡盆和淋浴。卧室和客厅里都有空调设备。
- 北村：对这样的居住条件，我们感到满意。
- 张力：这我们就放心了。今天我们就谈到这里吧？
- 北村：好，再见。慢走。
- 张力：谢谢。再见。

五

- 王为：您好，中泉先生。最近工作忙吗？
- 中泉：相当忙，您呢？
- 王为：彼此彼此。
- 中泉：关于钢铁厂工程项目还有什么问题吗？
- 王为：钢铁厂是一个非常庞大和重要的工程项目。限于目前的施工条件，我们建议贵方能够精

确地规定各项工程的完成期限,编制工程的进度表,并遵照执行。

中泉: 为了不耽误工厂交付使用,我们自己对按期完成工程也很关心。希望双方能共同努力。

王为: 在这方面我们想提醒一下,按照国际惯例,供货人如果逾期交付按合同规定的每个施工年度的计划工程量,都要支付罚金。

中泉: 那么,怎么规定罚金呢?

王为: 贵方交付的计划工程每逾期一天,就必须支付该项具体工程造价的0.05%的罚金。我方将从合同总价款中扣除这笔罚金。

中泉: 我们没有异议。这是惯例。不过,我们认为应该规定罚金的最高限额。

王为: 是的,罚金总额不应该超过合同价款的4%。当然,在发生不可抗力的情况下,是不能采取制裁手段的。

中泉: 我们一定能在计划规定的时间内完成任务。再说,我们也有一套建造钢铁厂的经验。在没有意外事故的情况下,是不会受罚的。

王为: 这就是我们要找贵方的原因。今天我们明确了一个不太使人愉快,然而却是重要的问题。谢谢您同我的谈话。

中泉: 也谢谢您。再见!

王为: 再见!

• 词语翻译 •

- | | | |
|--------------|------------------------|---|
| 1. 原则上 | yuánzéshang | 原則的に
in principle |
| 2. 诺浩 | nuòhào | ノウハウ
know-how |
| 3. 权利 | quánli | 權利
right |
| 4. 条件 | tiáojiàn | 条件
condition |
| 5. 义务 | yìwù | 義務
duty |
| 6. 多功能电
脑 | duōgōngnéng
diànnǎo | 機能の多いコンピュ
ーター
varied function electron-
ic brain |
| 7. 预计 | yùjì | 見込む; 予想する
estimate |
| 8. 组织 | zǔzhī | 組織する; 構成する
organize |
| 9. 资料 | zīliào | 資料
data |
| 10. 专业 | zhuānyè | 専門
special field of study |
| 11. 侵犯 | qīnfàn | 犯す; 損害を与える
violate |

12.	城墙	chéngqiáng	城壁 city-wall
13.	智慧	zhìhuì	知恵 wise
14.	情报	qíngbào	情報;インフォメーション information
15.	培训	péixùn	育成し訓練する cultivate; train
16.	训练	xùnliàn	訓練 train
17.	彼此彼此	bǐcǐ bǐcǐ	お互いさま so do ……
18.	钢铁厂	gāngtiěchǎng	鉄鋼工場 steelworks
19.	庞大	pángdà	膨大である enormous
20.	工程	gōngchéng	工事 engineering
21.	精确	jīngquè	精確だ exact
22.	编制	biānzhi	編成する;制定する draw up; workout; es- tablishment
23.	进度表	jìndùbiǎo	進度表 progress chart; schedule

24.	遵照	zūnzhào	…のおりに従う； …による conform to; obey; comply with; adhere to
25.	逾期	yúqī	期限ぎれ overdue
26.	罚金	fájīn	罰金 fine
27.	限额	xiànré	限度額；割当額 norm

• 重点词语和句式 •

一、我们原则上同意贵方的意见，但有些细节还要研究。

(……原则上……)

1. 如果贵方原则上没有异议，那我们的事情就好办多了。
2. 今天的谈话很有收获，双方原则上取得了一致的看法。

二、限于技术条件和业务水平，我国多功能电脑的质量还没能完全过关。

(限于……条件)

1. 限于目前的施工条件，按期完成任务有一定的困难。
2. 限于他的身体条件，今年不能出国学习。

三、我们将要对由此而引起的一切后果承担全部责任。

(……对……承担……)

1. 我们对这一事件是不能独自承担责任的，希望贵方考虑后给以答复。
2. 保险公司对投保人承担责任。

· 练习 ·

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 北村先生来北京的目的是什么?
2. 北村先生出售多功能电脑生产许可证的使用权利,向买方提出了什么条件?
3. 张力同意北村先生提出的条件吗?他是怎样回答北村先生的?
4. 北村先生同意张力的要求以后,张力又向对方提出了什么希望?
5. 为了能更快地掌握许可证的使用方法,张力提出什么建议?北村先生是怎么回答的?
6. 张力谈到这次交易的保证问题,北村先生是怎么回答的?
7. 如果买方使用的“诺浩”和专利,以及出口按许可证所生产的产品侵犯第三者的专利权,那么其费用和风险由谁承担?
8. 北村先生建议在许可证协议的有效期内加上一节什么内容?张力听了北村先生的建议后,是怎么表态的?
9. 请你详细地介绍一下专家的居住条件。
10. 王为为什么提出要讨论钢铁厂计划工程的进度问题?
11. 按照国际惯例,供货人如果逾期交付按合同规定的每个施工年度的计划工程量,该怎么办?
12. 罚金的最上限额是多少?在什么情况下,不能采用制裁手段?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

——贵方能不能保证,所提交的技术资料一定能使我们掌握高质量产品的生产?

—— (原则上、在……情况下……)

——我们希望使用贵方的“诺浩”和专利以及许可证生产的产品,不会侵犯第三者的专利权。

—— (对……承担……)

——好,明天上午我们就准备签署合同。

—— (履行……义务)

(二)

——王经理,您注意到没有,我们向贵国提供的生产和使用本许可证的权利,只限于在中国境内。

—— (难道……不成?)

——请问,贵方预计在多长时间内能够组织好多功能电脑的生产呢?

—— (限于……条件)

——为了双方的友好合作,我们可以派遣专家进行技术指导。

—— (在……情况下……)

(三)

——您好,最近工作忙吗?

—— (相当)

——彼此彼此。关于许可证的有效期问题,我们打算定为5年,怎么样?

—— (原则上、建议)

——您的建议很有价值。我方也承担义务,对从贵方获得的情报和资料严格保密。

—— (限于……条件)

——关于派遣专家问题。我们下次再谈。

(四)

——您认为培训这方面的技术人员,需要多长时间?

—— (在……情况下……)

——如果他们已经受过初步训练的话,9个月怎么样?

—— (……等……再……,了解)

——我们保证向专家提供住房和交通工具。

—— (原则上,不过)

——我等候您的答复。

三、自由会话:

1. 你和北村先生洽谈出售多功能电脑生产许可证问题。
2. 买卖双方洽谈许可证的保证问题。
3. 买卖双方洽谈许可证的有效期问题。
4. 中村先生和王光洽谈关于日方向中国派遣专家的有关问题。
 - ①培训人员需要的时间。
 - ②日本专家的居住条件。

四、想一想,说一说:

在洽谈许可证交易的时候,买卖双方要协商哪些问题?

• 补充短文 •

(一)

从前有个人,他到很远的地方去找一种名贵木材——沉香。这种木材很难找到,找了一年,才积满一车。他把沉香送到市场上去

卖。因为价钱贵，没有人买。过了很多天，沉香还是卖不掉。这个人非常苦恼。这时候，他看见市场上的木炭很容易卖掉，心想：不如把沉香烧成木炭去卖。于是，他就把沉香都烧成了炭，在市场上卖掉了。可是，他得到的钱，还不及半车普通的木炭。

(二)

有一个商人，他非常吝啬，在万不得已的情况下，才肯花一丁点儿钱。有一天，他病得实在受不了了，决定去找医生。他的朋友向他介绍一位名医。

“史密斯大夫的医术很高明。”他的朋友对他说。

“他收费贵吗？”商人问。

“也贵也不贵。如果你第一次去看病，他就收你 500 元，但以后每次只收 25 元。”

“挺合理的。”商人说，然后就去看病了。当走进史密斯的诊室时，他说：“您好，大夫，我又来看病了。”他把“又”字说得特别响亮，随后把 25 元放在桌子上。

大夫仔细地给他检查后，微笑着把钱放进自己的抽屉里。“谢谢！”大夫说，“今天你觉得怎么样啦？”“还是那样。请您细心给我检查一下，并且告诉我得的是什么病。”商人说。

“噢，不需要再检查了。”大夫说，“你就继续按上次我给你开的处方吃药吧。”

第二十二课 易货贸易

易货贸易是一种把进口和出口联系在一起的做法。也就是用货换货。

一天,刘经理对辛克莱先生说,考虑到中国××公司和美国××公司合作有良好的基础,打算用××公吨黄豆换对方××公吨面包粉。辛克莱先生对这笔生意很感兴趣。遗憾的是这不在他的职权范围之内,需要和面包粉厂商谈。易货是否成功,不仅取决于甲方,也取决于乙方。如果这笔生意成交,对双方都有利。

刘经理最近还成交了另一笔生意:用中国的苹果、梨换法国的柠檬。互换水果可不像用黄豆换面包粉那么容易。水果很不容易保存,最好到货期正赶上圣诞节和元旦,那正是销售的旺季,双方都有赚头。

还要提醒一点,在易货贸易中,如果不采用记账方式^①或凭信用证支付,就必须有可靠的银行作为付款的担保,否则就不能承诺供货条件。

• 会话 •

- 刘 利： 辛克莱先生，您好！喝点儿咖啡好吗？
- 辛克莱： 谢谢。我的咖啡里请别放糖。
- 刘 利： 您喜欢喝清咖啡？
- 辛克莱： 是的，这样可以更好地品尝咖啡的香味儿。
- 刘 利： 考虑到我们的合作有良好的基础，我方打算用××公吨黄豆换取贵方××公吨面包粉。这笔生意您看怎么样？
- 辛克莱： 我对这笔生意很感兴趣。遗憾的是这不在于我的职权范围之内，需要和面包粉厂商谈。
- 刘 利： 我国出产的黄豆，世界闻名。中国有句谚语：“不怕不识字，就怕货比货。”
- 辛克莱： 的确，贵国的黄豆在我国是非常受欢迎的。
- 刘 利： 我想生意是否成交，不仅取决于卖方，也取决于买方。
- 辛克莱： 我同意您的看法。我相信中国的黄豆货真价实。明天我给×××面包粉厂发个电传，然后咱们再继续谈。
- 刘 利： 好，我等您的回音。
- 辛克莱： 一有消息，我立即通知您。
- 刘 利： 麻烦您了。谢谢。
- 辛克莱： 不谢。

二

刘 利：您好，辛克莱先生，今天的风很大，习惯吗？

辛克莱：很不习惯。昨天天气很好，怎么今天就刮起这么大的风！

刘 利：北京的春天，天气多变。我们北京人总是注意收听天气预报，这样可以随着天气的变化增减衣服。

辛克莱：这么说，我也得注意收听天气预报了。刘经理，今天我给您带来了愉快的消息。面包粉厂原则上同意用面包粉换贵方的黄豆。遗憾的是今年的面包粉价格比去年提高了1.5%。

刘 利：那么怎么计算总价格呢？

辛克莱：根据我们通常的做法，小数部分应当四舍五入化为整数。

刘 利：问题正是在这里。以前合同也有过类似的情况，那个合同的价格经过四舍五入，对贵公司有利。

辛克莱：谈判是否成功，不仅取决于我方，也取决于贵方。如果贵方不同意四舍五入，那我们建议小数点后面保留两位数字。

刘 利：这个问题不在我的工作范围之内，我要跟经济师商量一下，然后打电话答复您。

辛克莱：我想了解一下，贵方黄豆的价格有没有变动？

刘 利： 根据国际市场价格的变化，比去年提高了2.5%。我想贵方对行情也有所了解。

辛克莱： 我希望我们能在价格上顺利地达成协议。

刘 利： 我也这样希望。

三

刘 利： 您好，哈雷先生。现在咱们谈谈双方交换水果的价格问题。

哈 雷： 好，我想先听听贵方的意见。

刘 利： 我方苹果报价每吨×××法郎，贵方还价每吨×××法郎。苹果的报价我们不能变。我方梨的报价每吨××法郎，贵方还价每吨××法郎。贵方柠檬的报价每吨×××法郎，我方还价每吨××法郎。双方价格差距很大。怎么解决这个问题，需要磋商。

哈 雷： 我方对柠檬的价格可以让到每吨××法郎。这是我们的最后价格，不能再让了。

刘 利： 为了解决问题，我们同意贵方的柠檬价格。

哈 雷： 买卖做成，对双方都有利。我们同意贵方的苹果价格。那么，梨的最低价格是多少？

刘 利： 梨的价格，每吨我们让5个法郎。这是最低价格。哈雷先生，您是知道的，保存水果可不像保存黄豆那么容易，如果贵方迟迟不接受这个价格，由于保管费的增加，我

们也将提高梨的价格。

哈 雷： 贵方对梨的最新报价，我将报告给我们的副团长。

刘 利： 不要忘了，哈雷先生，梨的报价有效期是两天。

哈 雷： 谢谢您的提醒，一有答复，我马上给您打电话。

刘 利： 是否成交取决于买卖双方。我等待您的好消息。

哈 雷： 我相信这笔易货生意一定能够成交。

刘 利： 这也正是我的想法。

四

哈 雷： 刘经理，早上好！尝尝法国的咖啡。

刘 利： 谢谢，味道不错。

哈 雷： 考虑到双方的友好合作，我们同意贵方梨的最新报价。

刘 利： 好，现在苹果、梨、柠檬的价格问题都解决了。咱们谈谈各自的订购数量。

哈 雷： 为了使货款综合平衡，我们订购苹果××吨、梨××吨。按照苹果、梨的价格总计，那么，我想贵方应该订购××吨柠檬。您看合适吗？

刘 利： 可以。我们双方都承担互购等值货物的义务。

哈 雷： 好，数量和价格问题都解决了。还有交货

期限问题,我希望先听听贵方意见。

刘 利: 如果我们很快签订合同,在11月中旬就可以把梨全部发出。苹果至少可以发出二分之一,剩下的二分之一在12月初全部发出。

哈 雷: 我们希望梨和苹果全部在11月中旬发出。这样,到货期正赶上圣诞节和元旦,是销售的旺季。我们才有赚头。您看怎么样?

刘 利: 遗憾的是这个问题我决定不了。我要和水果商联系一下,尽量满足贵方的要求。

哈 雷: 好,那就拜托您了。我们在11月中旬把××吨柠檬全部发出,保证贵方元旦前收到全部柠檬。

刘 利: 好。

哈 雷: 明天您能不能带来一份谈判使用的草合同。

刘 利: 如果梨和苹果交货期得到水果商的同意,明天就可以将草合同带来进行商谈。

哈 雷: 好,谢谢,明天见。

刘 利: 明天见。

五

哈 雷: 我想和贵方协商一下,这笔易货交易的支付方式,是采用对开信用证,还是采用记账方式呢?

刘 利: 贵方的意见怎么样?

- 哈 雷： 我认为采用对开信用证的支付方式对于双方都方便。
- 刘 利： 很遗憾，我方不能同意采用对开信用证的支付方式。
- 哈 雷： 为什么呢？您知道，采用记账方式要比采用信用证的支付方式麻烦。
- 刘 利： 我们也知道采用记账方式比较麻烦，但是如果用信用证支付的话，我方不仅要向银行支付 2% 的货款，还要在信用证的有效期内交纳 20% 的保证金。这样，就会使我们在这笔交易中的利润额大大降低。
- 哈 雷： 我理解贵方的困难，但是怎么解决更好呢？
- 刘 利： 我方建议在货物到达指定港，并交给我方代运人以后的 15 天内用电汇支付。
- 哈 雷： 很遗憾，在这种情况下，如果正赶上贵方财力拮据，我方就得不到贵方按时支付的保证。
- 刘 利： 贵方知道，我方是一家非常可靠的公司。对它来说，这笔交易的金额丝毫也不会影响它的财务状况。
- 哈 雷： 是的，我们知道这一点，但是，根据我方通常的做法，如果没有付款的银行担保，我方就不能承诺供货条件。
- 刘 利： 我方建议在提单日期开始后 50 天内，由

中国对外贸易银行作为付款的担保。这对我方来说,费用就节省多了,同时也给贵方可靠的担保。

哈 雷: 好吧,这样做对双方都有利。谢谢您。

刘 利: 也谢谢您。我们高兴的是,找到了双方都能接受的解决办法。

• 词语翻译 •

- | | | |
|----------|----------------|--|
| 1. 黄豆 | huángdòu | 大豆
soya bean |
| 2. 面包粉 | miànbāofěn | パンの粉
bread flour |
| 3. 取决(于) | qǔjué(yú) | …によって決定される
depend on; be decided by |
| 4. 柠檬 | níngméng | レモン
lemon |
| 5. 苹果 | píngguǒ | リンゴ
apple |
| 6. 梨 | lí | ナシ
pear |
| 7. 正赶上 | zhèng gǎnshang | ちょうど間に合う;
折りよく
just in time for |

8.	圣诞节	Shèngdàn Jié	クリスマス Christmas
9.	元旦	Yuándàn	元旦; 元日 New Year's Day
10.	记账(方式)	jìzhàng(fāngshì)	かけて勘定を済ませる; エスクロー方式 charge the purchase to sb'. s account; charge sb'. s account with the purchase; keep ac- counts
11.	承诺	chéngnuò	承諾する promise to undertake
12.	预报	yùbào	(天气) 予報 forecast
13.	小数	xiǎoshù	小数 decimal
14.	四舍五入	sì shě wǔ rù	四捨五入(する) rounding off; round off
15.	整数	zhěngshù	整数 whole number
16.	类似	lèisì	類似する; 類する similar
17.	经济师	jīngjìshī	経済士 economist

18.	摘	zhāi	もぐ pick
19.	平衡	pínghéng	つりあう; バランスがとれる balance
20.	总计	zǒngjì	総計 add up to; total
21.	至少	zhìshǎo	少なくとも at least
22.	综合	zōnghé	総合 synthesize
23.	营业额	yíngyè'é	営業額 turnover
24.	拮据	jiéjū	手元不如意だ; 財政がきゆう迫する poor; in short
25.	丝毫	sīháo	すこしも a bit
26.	财务	cáiwù	財務 finance

• 重点词语和句式 •

一、考虑到双方的友好合作,我们同意贵方梨的最新报价。

(考虑到……)

1. 考虑到目前这类产品的产量有限,如果您需要的话,请早点儿联系。

2. 考虑到这类商品趋于俏利,所以价格是不能再让了。

二、我公司打算用羊毛换贵方的工艺品,您看这笔买卖怎么样?

(用……换……)

1. 用××机械设备换贵方的轻工业品,对双方都有利。

2. ××公司用工业原料立德粉换雀巢美味食品。

三、生意是否成交,不仅取决于买方,也取决于卖方。

(取决于……)

1. 茶叶质量的好坏取决于原料的优劣和加工的粗细。

2. 能不能按时发货取决于卖方。

四、那个合同的价格经过四舍五入对贵公司有利。

(对……有利)

1. 这样做对消费者有利,卖出的货物就多。

2. 你应该考虑到,这样做对工作不利。

五、这个问题不在我的工作范围之内,我要跟经济师商量一下。

(在……范围之内)

1. 交货期限问题也在我们今天谈话的范围之内,我希望先听听贵方意见。

2. 成都不在我们这次旅行的范围之内,以后有机会再去吧。

· 练习 ·

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 刘利邀请辛克莱先生谈话的目的是什么?

2. 辛克莱先生对这笔生意的态度怎样?他准备做什么工作?

3. 辛克莱先生第二次会见刘利带来一个什么消息? 提出什

么问题？

4. 听了辛克莱先生谈话以后,刘利是怎么表态的?
5. 谈判是否成功,你认为取决于哪一方?
6. 关于面包粉的价格问题,辛克莱先生建议小数点后面保留两位数字时,刘利是怎么回答他的?
7. 辛克莱先生想了解一下,黄豆的价格有没有变动,刘利是怎么回答他的?
8. 刘利为什么只能把梨的最低价格让 5 个法郎?
9. 听到刘利对梨的最新报价以后,哈雷先生说了些什么?
10. 为什么哈雷先生希望在 11 月中旬把梨和苹果全部发出?
11. 为什么刘利不同意这笔交易采用信用证的支付方式?
12. 如果不采用信用证的支付方式,在什么情况下,卖方就不能承诺供货条件?

二、请用括号中的词语或句式完成下列对话:

(一)

——我们打算用兔骨、兔内脏换贵方的雀巢咖啡,怎么样?

—— (在……范围之内)

——您知道,兔骨、兔内脏是最好的猫、狗食品罐头的原料。

—— (取决于……)

——我相信雀巢咖啡公司是相当感兴趣的。

—— (对……有利)

——希望您大力协助,促成这笔易货贸易。

(二)

——根据我们通常的做法,小数部分应当四舍五入化为整数。

—— (对……有利)

——如果贵方不同意这种做法,我建议小数点后面保留两位数字。

—— (用……换……、取决于……)

——这个问题不在我的职权范围之内,要跟经济师商量一下,然后再给您答复。

—— (考虑到……)

——在您离开北京以前一定给您答复。

(三)

——我方建议在货物到达指定港口,并交给我方代运人后的 15 天内用电汇支付。

—— (正赶上)

——贵方知道,我方是一家资信可靠的公司,对它来说,这笔交易的金额不会影响它的财务状况。

—— (银行担保、承诺……条件)

——要是这样的话,那就在提单日期开始后 30 天内,由中国对外贸易银行作为付款担保。

—— (对……有利)

——好。我们找到了双方都能接受的解决办法。

(四)

——很遗憾,我们不能同意采用信用证的支付方式。

—— (对……有利)

——如果用信用证支付的话,我方的利润就会降低。我建议采用记账办法。

—— (在……范围之内)

——希望您能尽快和经济师联系。

—— (取决于……)

——但愿如此。

三、自由会话：

1. 你和王经理洽谈用面包粉换中国黄豆的交易。
2. 哈雷和刘克洽谈用计算机换中国工艺品的交易。
3. 玛丽和张强洽谈这笔易货贸易的支付方式。

四、想一想，说一说：

1. 什么是易货贸易？
2. 你说说在什么情况下采用易货贸易比较合适？

· 补充短文 ·

(一)

汤姆在报上看见一则自行车广告。他特别喜欢那个新式车灯的造型，就按地址找到那家商店。店主非常热情地推出一辆。汤姆一看，就惊奇地问：“怎么，自行车上没有车灯？广告上不是明明有的吗？”“是的，先生，只是那车灯不包括在这价格内，它是附件。”店主回答。

“不包括？”汤姆生气地说，“真是不可思议，广告上有，就应该有！”

“是的，先生。”店主平静地说，“那广告里的车上还有一位姑娘呢！”

(二)

一位顾客看见一家小商店的玻璃橱窗里摆着一个大蛋糕的样品，标价很便宜。他赶紧掏钱买了一个。蛋糕买到手，发现上当了，就问店主：“为什么这个蛋糕比橱窗里的样品小得多？”

店主说：“本店商品货真价实，从不骗人。我敢担保您买的这个蛋糕和那个样品的大小绝对一样。”

顾客说：“可实际上大小相差很明显呀。”

店主微笑着说：“噢，橱窗前面的玻璃是块放大镜！”

Hoa văn Saigon HSK

第二十三课 补偿贸易

在进出口贸易中有这样的情况：买方经营某项生产业务，想从卖方那里引进某项设备或技术；卖方也很想把自己的设备技术卖出去。可是，买方一时缺少现汇，怎么办呢？他们采用了一个两全其美的办法。

这个办法叫做补偿贸易：卖方先向买方出口设备。买方分期向卖方偿还设备款，但不是用现汇，而是用产品偿还。这实际上又有点易货贸易的特点。

为了按期偿还进口设备的货款，买方应优先用进口设备所制造的产品偿付货款。只要协议项目能正常投产，买方偿付卖方货款，是不成问题的。

· 会话 ·

李建成：您好！罗伯特先生。

罗伯特：您好！李先生。请坐。请谈谈您今天上午在电话里说的事情，好吗？

李建成：是这样的，有个厂家表示愿意和你们公司

合作,开展补偿贸易。

罗伯特: 哦,是哪个厂家?

李建成: 是××服装厂,他们经营服装出口业务,想从贵公司引进先进的服装生产设备。

罗伯特: 如果条件合适,我们公司可以考虑和他们合作。不过,洽谈的事还要请你们纺织品进出口公司协助。

李建成: 这不成问题。洽谈的时间,我先和××服装厂联系一下,然后再打电话和您商定,好吗?

罗伯特: 好的。请提前两天和我约定,可以吧?

李建成: 可以。那我就告辞了,您请留步。

罗伯特: 好,好,您慢走。再见!

二

李建成: 我来引见一下,这位是罗伯特先生,美国××公司驻北京商务联络处主任,这位是郝嘉路先生,××服装厂厂长。

郝嘉路: 欢迎罗伯特先生光临我厂。请坐,二位请喝点可乐吧!

李建成: 谢谢! 谢谢!

罗伯特:

李建成: 郝厂长,您也坐吧。罗伯特先生,这次补偿贸易合作,是三方参加,我们纺织品进出口公司是甲方,贵公司是乙方,郝先生他们××服装厂是丙方。

罗伯特：哦，那么实际上贵公司现在已不仅仅是洽谈的协助者了。

李建成：对的，作为甲方，我们将请丙方优先为乙方安排生产。

罗伯特：我们最需要的订货是女衬衫，最好按 CMT（剪裁、缝制、镶边）条款生产一部分。

郝嘉路：我们可以接受这些订货。同时，我们也希望能从贵公司引进先进的服装生产设备。

罗伯特：我们愿意为你们提供机器和设备。我们公司经营纺织品和纺织机械的进出口业务。

李建成：好。郝厂长，请罗伯特先生参观一下你们的生产车间吧！

郝嘉路：罗伯特先生，请吧！

三

郝嘉路：罗伯特先生，我给您介绍一下，这是我们厂的杨总工程师。

杨利群：罗伯特先生，欢迎您来参观，请这边走，这是我厂的西服生产线，是从美国引进的。我们的西服出口美国、加拿大，羊绒大衣出口日本。

罗伯特：杨先生，依靠你们的技术力量，每月为我们生产×××打女衬衫，我们订购5年，可以吗？

杨利群：我们厂中级以上的技术工人占50%以上。每月生产×××打女衬衫是不成问题的。

李建成： 罗伯特先生，您说的 5 年订购×××打这个数额，会不会超过你们国家纺织品进口配额制^①的规定呢？

罗伯特： 哦，不会超过。

李建成： 那么，请贵公司每个月大致按上面说的数目向我们公司下订单，我们优先为贵公司安排这些产品的生产。

杨利群： 罗伯特先生，为了提高这些产品的质量，请贵公司提供××台最新机器设备。

罗伯特： 我一定报告给我的公司，我想是不成问题的。

郝嘉路： 好，罗伯特先生，时间不早了，中午请在我们这里吃顿便饭，下次再接着谈，好吧？

罗伯特： 啊，那太麻烦你们了。

四

罗伯特： 李先生，郝先生，如果我们互相订购商品的品种和数量，双方都认为可以接受的话，我们可以研究一下贷款的结算和支付问题了。

李建成： 我们从贵公司引进的××台机器，大约价值多少美元？

罗伯特： 总值大约×××美元。

李建成： 我们用贵公司应该付给的女衬衫的工缴费，来偿还你们提供机器的贷款。我们想在明年 6 月底以前开始偿付，直到机器的

价值加上运费和利息全部还清。

郝嘉路： 我们想分 4 期偿付，罗伯特先生您看怎么样？

罗伯特： 分期偿付我们可以接受。我们是用美元结算的，我想这没有分歧吧？至于支付方法，是不是对开即期信用证^②。

李建成： 在补偿贸易中，进口设备的时候，我方银行一般是开出远期信用证。等我们的产品返销出口给你们的时候，请你们通过当地银行开来即期信用证。我们的先头证和你们的回头证同时生效。

罗伯特： 啊！实际上，你们是坚持先收汇、后付汇的做法。

郝嘉路： 这样可以保障买卖双方的合法权益。

罗伯特： 好吧！我们接受你们的支付方法就是了。

五

李建成： 罗伯特先生，您好！

罗伯特： 李先生，您好！啊，郝先生，您也来了。二位请坐。

郝嘉路： 谢谢。罗伯特先生，非常遗憾，我们之间的合作遇到了麻烦。

罗伯特： 哦，发生了什么事情？

李建成： 从贵公司引进的机器设备，经过商检部门检验，有些是陈旧的，不能正常使用。

罗伯特： 哦，原来出了这样的事情，我说二位的神

情跟平常不一样呢!

郝嘉路: 由于贵公司发运来的机器不合格,我们厂没有办法按期向你们提供返销的产品。

李建成: 在这种情况下,我们当然无法用贵公司的工缴费偿还贵公司的设备款。

罗伯特: 李先生,我们都是经营进出口业务,要是设备情况是二位说的那样的话,我们公司会按合同规定承担责任的。

李建成: 我们要求贵公司按照合同赔偿损失。

郝嘉路: 罗伯特先生,请您尽快和贵公司联系,调查并处理好这件事,我们的合作才能继续下去。

罗伯特: 二位请放心,我一定优先为调查这件事情安排时间,用最快的速度把它解决妥当。

李建成: 好,那我们等您的回音。

• 词语翻译 •

- | | | |
|---------|-----------------|--|
| 1. 两全其美 | liǎngquán qíměi | 両方ともなにも
かもうまくゆく
satisfy both sides |
| 2. 优先 | yōuxiān | 優先的に
have priority |
| 3. 投产 | tóuchǎn | 生産過程にはいる
put into production |

4.	商定	shāngdìng	打ち合わせる decide through con- sultation
5.	约定	yuēdìng	約束する appoint
6.	引见	yǐnjiàn	紹介する introduce
7.	联络	liánluò	連絡 contact; get in touch with
8.	CMT 条款	CMT tiáokuǎn	CMT 条項 CMT article
9.	剪裁	jiǎncái	裁断する cut out; tailor; un- wanted material
10.	镶边	xiāngbiān	縁どりする rim
11.	总工程师	zǒnggōngchéngshī	技師長 chief engineer
12.	羊绒大衣	yángróng dàyī	カシミアオーバー コート cashmere coat
13.	数额	shù'é	数; 額 amount of money
14.	进口配额制	jìnkǒu pèi'ézhì	輸入配給制 Import Quota System

15.	大致	dàzhi	だいたい about
16.	便饭	biànfàn	日常の食事; 手軽な食事 a simple meal
17.	工缴费	gōngjiǎofèi	加工賃 processing fee
18.	分歧	fēnqí	不一致; まちまち difference
19.	返销	fǎnxiāo	逆輸出する resold by the state to the place of production
20.	保障	bǎozhàng	保障する; 守る ensure
21.	权益	quányì	権利と利益 rights
22.	陈旧	chénjiù	古い out-of-date
23.	神情	shénqíng	顔つき expression
24.	妥当	tuǒdāng	妥当だ; 適当だ proper
25.	回音	huíyīn	返事 reply

• 重点词语和句式 •

一、买方用货物分期向卖方偿还设备款。

(用……偿还)

1. 我们用贵公司应该付给的工缴费来偿还机器的货款。
2. 在这种情况下,我们当然无法用贵公司的工缴费偿还贵公司的设备款。

二、买方应优先为卖方安排补偿货物的生产。

(优先为……安排……)

1. 作为甲方,我们将请丙方优先为乙方安排生产。
2. 我一定优先为调查这件事情安排时间。

三、只要协议项目能正常投产,买方偿付卖方货款是不成问题的。

(不成问题)

1. 每月生产××打女衬衫是不成问题的。
2. 罗伯特先生想请我们公司协助联系洽谈,这完全不成问题。

· 练习 ·

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 李建成先生到罗伯特先生处谈了什么事?
2. 李建成和罗伯特接洽的补偿贸易,有哪几方参加?各方的地位和责任是什么?
3. 罗伯特先生向郝嘉路先生订货有什么要求? 罗伯特先生要为对方提供什么?
4. 中方为罗伯特先生生产衬衫的计划是怎样安排的? 他们对罗伯特先生有什么要求?

5. 甲方为什么关心乙方订购的女衬衫数量是否超过乙方国进口配额限制?
6. 甲方、丙方偿还乙方设备款的做法和时间安排是怎样的?
7. 在支付方法上三方各有什么主张? 最后是怎样谈妥的?
8. 甲方、丙方为什么不能按期偿付乙方设备款?他们向乙方提出什么要求? 乙方怎样表示?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

——任先生,我们厂想引进先进的水泥生产设备,能帮忙介绍贸易伙伴吗?

—— (从……引进、不成问题)

——那就请您多费心。不过,我们想用补偿贸易的方式跟对方合作。

—— ? (用……偿还、设备款)

——我们想用引进设备生产出来的水泥,偿还对方的设备款。

—— (经营……业务、优先为……安排)

——谢谢任先生,我们等您的回音。

(二)

——没想到你们能为我们生产这么多发光管。

—— (经营……业务、不成问题)

——我们准备和你们签订3年的补偿贸易合同。

—— (从……引进、优先为……安排)

——我们保证向你们提供最先进的设备。

—— (用……偿还、两全其美)

(三)

—— ?(经营……业务、从……引进、不成问题)

——是的,我们可以向你们提供生产自行车的先进设备。

—— ?(返销、用……偿还)

——我们同意购买你们生产的自行车,和你们搞补偿贸易。

—— (优先为……安排)

——我们尽量早日向你们提供机器设备。

(四)

——我方提供的机器已经安装完毕,如果机器性能有问题,请按保证书列出的责任,向我们交涉。

—— (投产、工缴费、用……偿还)

——请贵方先为我们生产一批男衬衫。

—— (优先为……安排)

——这批男衬衫原定×月初交货,是吧?

—— (从……引进、不成问题)

三、自由会话:

1. A 方为引进水泥生产设备和 B 方洽谈补偿贸易事项。
2. A 方为引进西服生产线和 B 方洽谈补偿贸易事项。
3. A 方 B 方洽谈补偿贸易设备款偿还办法和时间安排。
4. A 方 B 方谈判补偿贸易中设备的质量问题或产品的质量
问题。

四、想一想,说一说:

1. 补偿贸易是卖方先向买方出口设备,买方分期付款。(对吗?)
2. 请你说一说,补偿贸易对贸易双方各有什么好处?

· 补充短文 ·

(一)

有一天,一个穷人来找阿凡提,说:“阿凡提,我想求你一件事,不知道你肯不肯帮助我?”

“帮助人是光荣的事,也是快乐的事,你就讲吧?”阿凡提说。

“唉!咱们穷人可真难生活啊!昨天我在一家饭馆门口站了站,饭馆主人说我闻了他饭菜的香味,要我给钱,我当然不给。他就告到法官那里。法官今天要审理啦,你能帮我去说几句公道话吗?”

“可以,可以!”阿凡提立刻同意了,就跟这个穷人一起去见法官。

饭馆主人早就到了,和法官谈得正高兴。法官一看见这个穷人就骂:“你真坏,闻了饭馆的香味,怎么敢不给钱!快把钱还给饭馆主人!”

“慢一点儿,法官!”阿凡提走到法官面前,说:“这个人是我的哥哥。他没有钱,香味的钱让我付吧。”

法官同意了。于是阿凡提从身上拿出一个装钱的小口袋,举到饭馆主人面前摇了几摇,问饭馆主人:

“你听到口袋里的声音了吗?”

“听到了,听到了!”饭馆主人说。

“好,他闻了你饭菜的香味,你听到了我的钱的声音,咱们的账算清了。”

阿凡提说完,拉着穷人的手,高高兴兴地走了。

(二)

有个做买卖的商人,打算到苏州去买些货物,他的朋友听到这个消息,就跑来对他说:

“苏州人卖东西有个习惯,总是向人多要一半价钱。你买东西

的时候,看他要多少钱,然后还他一半价钱,他也会卖给你。”

这个商人把朋友的话牢记在心。到了苏州后,有一天他来到一家绸缎店买绸缎。人家要二两银子的,他就还一两银子。人家要一两五钱银子的,他就还七钱五分银子。店主见这个买主随便还半价,心里很窝火,最后对他说了句气话:“照你这样还价钱,我看这绸缎你也不用买了,我干脆送你两匹就是了!”商人一听店主要送他两匹绸子,打躬作揖地说:“不敢,不敢,我只要一匹就行了。”

Hoa văn Saigon HSK

第二十四课 加工贸易

加工贸易指来料加工、来件装配及来样加工,简称“三来加工贸易”,是国际贸易合作中常用的形式。

来料加工的主要形式是由外商提供原料、材料和包装物料,必要时还提供部分设备,由接受委托一方(生产国的生产部门)按国外要求的规格、质量、式样和商标,进行加工,收取工缴费。

来件装配是由外商提供装配线、零部件、元器件,由接受委托一方收取工缴费,并用逐年应得的工缴费偿还装配线价款。

来样加工是根据客户提供的款式、式样、花色和规格生产成品。其原料、材料和包装物料由接受委托的一方提供。根据需要客商也可以提供辅料和包装物料。

中国有不少企业,特别是中小企业,愿意在各种不同项目上对前来搞加工贸易的外商给以合作。这对于中国企业来说,不但可以发挥生产潜力、增加收入,还可以提高企业的技术水平。

由于中国劳动力资源潜力很大,所以也有不少外商愿意用加工方式和中国企业合作。

· 会话 ·

—

池田： 张先生，上次我向您提出的，我公司和贵厂在立体声收录机这一项目上的合作，不知您考虑得怎么样了？

张杰： 我们厂很愿意接受贵公司的委托。不过，除了提供配件、辅料之外，我们还想请贵公司对我厂在设备方面的某些需求，也给以必要的帮助。贵方可以按价收取设备工具费，我们用工缴费偿还你们。

池田： 这完全可以办到。那么，您看您的厂子一年可以为我们装配多少台呢？

张杰： 按照我们厂的设备和技术力量，一年可以装配 $\times\times$ 台。

池田： 我想，我们就签订一个5年内装配 $\times\times\times$ 台的合同，您看怎么样？

张杰： 我同意。不过，有句话要说在前面，装配费可不能一定下来数年不变。我们要讲好调价的原则办法。

池田： 好，好。那么，张先生，每台收录机的装配费，我们先定为 $\times\times\times$ 日元，好不好？

张杰： 嗯，我们可以先按这个标准收取装配费。请问，其中不包括保险费，对吧？

池田： 是的，不包括。您看，装配收录机的辅料、配件，由日本直接发运到天津港，好不好？

张杰： 那当然好。在装配过程中，配件、辅料的损坏

率定为百分之××,您看合适吗?

池田: 可以。另外,如果发现我们提供的配件有损坏或者有缺陷,请立即通知我们,我们会及时更换。

张杰: 好的,谢谢。

二

池田: 张先生,有一件事情想和您商量一下。

张杰: 有什么事情,请尽管说就是了。

池田: 合同签订以后,我们公司打算派 15 名技术人员到贵厂,他们可以在技术上,对贵厂的工人给以帮助。另外,在成品发运前,他们需要对成品进行检验。这样做,我想,贵厂不会介意吧?

张杰: 池田先生您太客气了。贵公司派来技术人员,这对于双方都是有益的,我完全同意。

池田: 这些技术人员的一切费用,全部由我们公司负担。

张杰: 好,池田先生,除了请这些技术人员在技术上帮助我们之外,还请贵公司提供一些必要的技术资料 and 蓝图。

池田: 可以,我一定向我们公司说明这一点。

三

张杰: 池田先生,现在我们商量一下成品的包装和运输事项吧!

池田: 好的。贵厂负责包装,向我们公司收取包装

费,实报实销,请一定注意包装质量。

张杰: 一台装一个纸板箱,××台装一木箱,您看怎么样?

池田: 我看可以。关于成品运输问题,我们公司的意思是,由铁路从天津经上海发运到香港。如果是运往其他港口,我们提前通知你们。

张杰: 看来,每月需要发运一次到两次。你们最好在装运前一个月,把“装运须知”给我们,这样便于我们安排装运工作。

池田: 好,我们一定提前把“装运须知”交给你们。运输费用,我们将和加工费、包装费一起支付。

张杰: 我看我们的合作一定会获得圆满成功!

池田: 我也相信我们的合作一定成功。

四

格林: 余先生,我们双方在电传打字机项目上的合作,还有几个细节要谈一谈。

余德: 对,合同签订以后,我们还要送给中国邮电部审批。我们是要抓紧洽谈。

格林: 您看,电传打字机的组合件在南京存储期间的保险,还有电传打字机成品发运途中的保险,委托你们南京××厂代理投保,好吗?

余德: 我们可以接受你们的这一委托。保险费、加工费,还有包装费和运费,请格林先生和您的××电气公司商量一下,最好在成品装运

前30天用即期信用证支付。

格林：好，您的这些要求，我们公司可以同意。不过，我想借用贵国的一句俗语：“丑话说在前头。”要是贵厂不能按期交运成品，我们有权要求补偿遭受的全部损失。

余德：这完全可以。可是，您知道，中国还有句俗语：“巧妇难为无米之炊。”要是贵公司不能按合同规定按时提供电传打字机组套件，到那时候，贵公司也要承担对我们厂的赔偿责任。对吗？

格林：对这一点，我也完全同意。

五

铃木：吴先生，我们××公司和贵厂在手表零件加工项目上的合作，算是有些眉目了。

吴平：是的，今年7月开始正式投产，先加工生产表壳，明年4月开始，除了加工表壳之外，还要加工生产表盘。

铃木：这两种产品目前计划日产量是15万个。按照你们工厂的生产水平，以后可能提高到多少个？

吴平：这两种产品，两年以后都可以提高到40万个。

铃木：感谢中国方面，特别是贵厂对我们公司给以协助。

吴平：贵公司这次优惠提供设备和工具，我们也十

分感谢。

铃木：你们厂接受我们的委托，生产手表零件，对我们来说，也是非常有利的。在贵国加工，比在日本国内或在南朝鲜加工，成本要降低一些。

吴平：我们生产的手表零部件，是由天津发运到香港吧？

铃木：是的，运到香港，在那里组装。然后销往东南亚和其他地区。

吴平：祝愿铃木先生买卖兴隆。

铃木：我也祝愿吴平先生财源茂盛。

• 词语翻译 •

1. 加工	jiāgōng	加工する process
2. 装配	zhuāngpèi	組み立てる assemble
3. 发运	fāyùn	発送する deliver; despatch; transport
4. 原材料	yuáncáiliào	原料 raw material
5. 辅料	fǔliào	補助材料 supplement materials

6.	调价	tiáojià	価格を調整する adjustment of price
7.	损坏率	sǔnhuàilǜ	損傷率 rate of damage
8.	缺陷	quēxiàn	欠陥; 欠点 flaw; defect
9.	蓝图	lántú	青写真; 青図 blueprint
10.	实报实销	shíbào shíxiāo	実費が支給される be reimbursed for what one spends
11.	装运须知	zhuāngyùn xūzhī	積み込み注意事項 shipping instruction
12.	细节	xìjié	細かい点 details
13.	审批	shěnpī	審査して批准する examine and approve
14.	组合件	zǔhéjiàn	組み立てる部品 assembly parts
15.	存储	cúncǔ	記憶; メモリー memory capacity
16.	电传打字 机	diànchuán dǎzìjī	テレタイプライター teletypewriter; telewriter; telex
17.	目的地	mùdìdì	目的地 destination

18.	俗话	súhuà	ことわざ common saying; proverb
19.	丑话	chǒuhuà	気まずい話 unhappy words; dis- pleased words
20.	巧妇难为 无米之炊	qiǎofù nán wéi wúmǐ zhī chuī	ない袖は振れぬ Even the cleverest housewife can't cook a meal without rice
21.	眉目	méimù	手がかり; 見当 prospect of a solution
22.	优惠	yōuhuì	特惠(の) favourable
23.	组装	zǔzhuāng	組み立て assemble
24.	销往	xiāowǎng	売れて行く sell
25.	祝愿	zhùyuàn	祈る; 願う wish
26.	财源	cáiyuán	財源 financial resources
27.	茂盛	màoshèng	興隆する、栄える; さかんになる prosperous; booming flourishing

· 重点词语和句式 ·

一、装配收录机的辅料、配件,由日本直接发运到天津港。

(由……发运到……)

1. 委托加工的一方,负责把原料由非加工地点发运到加工地点。
2. 我们生产的手表零部件,是由天津发运到香港吧?

二、我们厂很愿意接受贵公司的委托。

(接受……委托)

1. 我们可以接受你们的这一委托。
 2. 接受加工委托的一方,按对方要求,为对方生产产品,收取加工费。
- 三、我公司和贵厂在立体声收录机这一项目上的合作很成功。

(在……项目上)

1. 我公司和贵厂在手表零件加工项目上进行长期的合作。
2. 中国的中小企业,愿意在各种不同项目上和外商搞加工贸易。

· 练习 ·

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 张杰和池田合作的来件装配贸易,各方要尽什么职责?要做哪些事情?
2. 张杰和池田对于装配收录机的数量、年限、装配费和零件

- 的损坏率等,是怎样达成协议的?
- 3、说说池田向张杰谈派来技术人员的情况?
 - 4、池田和张杰关于成品的包装和运输事项的谈判情况怎样?
 - 5、格林和余德关于保险问题是怎样达成协议的?
 - 6、在提供组合件和交运成品的期限问题上,格林和余德是怎样达成协议的?
 - 7、铃木和吴平的合作进展顺利吗?他们的生产计划是怎样的?
 - 8、铃木和吴平的合作,双方各给了对方哪些便利和优惠条件?他们的销售计划是怎样安排的?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

- 郑先生,我们想请贵方在纤维生产这个项目上跟我们合作。
- (对……给以、接受……委托)
- 原料全部由我方提供。
- ? (由……发运到……)
- 是的。成品再由××直接发运到日本。
- ? (收取……费)
- 对。加工费、包装费、运费,在成品发运前一个月我们用即期信用证支付。

(二)

- 希望贵厂能按我们提供的式样,为我们加工手套。我们付材料费和加工费。
- (接受……委托、在…项目上)
- 贵厂一年为我们生产××双,不成问题吧?

—— ? (提供、工具、收取……费)

——这可以办到。工具款我们在加工费中扣除。

—— ? (由……发运到……)

——是的。成品由上海发运回日本。

(三)

—— ? (在……项目上、接受…委托)

——我们厂愿意为贵公司组装照相机。

—— (对……给以……、表示感谢)

——除了组合件,最好能提供必要的资料。

—— (负责包装、收取……费)

——每架照相机装一个纸盒、××架装一个大木箱,可以吗?

—— (由……发运……)

(四)

——刘先生,加工费每台定为××元,加工费、包装费我们一起支付。

—— ? (除……之外、收取……费)

——当然。运费也由我们负担。贵方是不是可以代我们办理原料和成品的保险?

——(对……给以、接受……委托)

——保险费,我们可以和加工费等一起支付。哦,请贵方注意按期交货。

—— (按时、由……发运……)

三、自由会话:

1. A方B方为了在来料加工化妆品项目上的合作,洽谈提供原料和技术资料,以及加工数量、包装、运输等事项。
2. A方B方为来件装配数控电话交换机,谈判组合件和成

品的运输、保险问题,谈判成品的包装费、加工费问题。

3. A 方提供式样,委托 B 方加工西服,双方为原料费、加工费和交货日期进行谈判。

四、想一想,说一说:

1. 谈谈加工贸易的特点。
2. 为什么中国的中小企业愿意和外商合作搞加工贸易?

· 补充短文 ·

(一)

有一位顾客到大饼店里买大饼,问:“大饼多少钱一个呀?”老板说:“一角钱一个。”顾客说:“我要 10 个。”并付了一元钱。

老板把那一元钱收起来后,说:“这大饼不是面做的吗?应该付面钱呀!”顾客一想,对的,应该付面钱,就又付了钱。

老板收了面钱后又说:“大饼不是用水合面,烧柴做熟的吗?应该付水钱、柴钱呀!”顾客又一想,对的,就又付了钱。

老板收了水钱、柴钱后又说:“这大饼不是用人工做成的吗?应该付工钱呀!”顾客一想,对的,就又付了工钱。

这位顾客走在回家的路上,再一想,恍然大悟了,自言自语地说:“我真是太笨了!多付的那三回钱加起来,不就是大饼的价钱吗?”

(二)

有个卖母鸡的小贩,名叫阿欺。

一天,他带了 30 只母鸡到市场上出售。他扯开嗓子吆喝着:“这是超级母鸡,一天至少能下三次蛋。每只蛋,重的半斤,轻的二两,吃了这种鸡能预防癌症……”

顾客听了都说他吹牛。阿欺想，吹牛一不花力气，二不要纳税，于是吹得更厉害了：“这种鸡，识货的人看见抢着买，刚才，不到一刻钟，我就卖了100只！”

这时正好碰上税务所的检查员老王来了，他听了阿欺的话，问：“你别吹牛，刚才卖掉了多少鸡？”

阿欺说：“100只！”

“到底多少？要实事求是地讲。”

“100只！你要买几只？”

“100只！”老王开好100只鸡的纳税款单子交给阿欺，“我是根据你实事求是说的数字要税的。”

“呵？”阿欺傻了……

第二十五课 租赁

租赁业务也可以说成租赁信贷。主要由商业银行附设的租赁公司经营。租赁公司向租户出租商品,按期收取租金。租赁公司出租的商品多数是一些价格昂贵的机器设备、交通工具。租户向租赁公司租用机器设备或交通工具,只付租金不付货款。租期满后,租户可以按期交纳少量租金,继续使用设备,也可以用极低的处理价格买下来或退回。

这种租赁贸易,对商业银行来说,比单纯向外贷款更加可靠,因为机器设备的所有权仍归租赁公司所有,并且可以按期收回租金。对客户来说,可以避免积压大量资金,并且可以及时更新设备,经常使用新技术。

最近几年,租赁业务在西欧、北美、日本发展得很迅速。

· 会话 ·

刘洋: 田中先生,我们厂打算向贵公司租用几台具有最新技术水平的纺织机械,能帮忙吗?

田中: 我们租赁公司愿意向贵厂出租这方面的设

备,满足贵厂的需求。

刘洋: 租用贵公司的纺织机械设备,要办哪些手续?

田中: 请贵厂把需要的设备规格,写一个报告给我们。这样,我们公司有关部门可以备案,并且向制造设备的厂商洽谈订购。

刘洋: 我们什么时候协商租赁合同呢?

田中: 等我们和制造设备的厂商洽谈好购买设备以后,贵厂就可以和我们洽谈租赁合同的事了。

刘洋: 请问田中先生,贵公司的租赁费怎么计算?

田中: 租金总额的多少,要看出租的设备购进成本是多少,还要加上租赁期间我们应得的利息和利润。

刘洋: 好!多谢了,田中先生。我们就先谈到这里,好吗?我过两天再来。

田中: 可以,欢迎您再来。

二

刘洋: 您好,田中先生。

田中: 您好,请坐。我们租赁公司向贵厂出租设备的事情,可以具体洽谈租赁合同了。

刘洋: 那太好了。您看,我接到您的电话就来了。

田中: 关于租赁期限问题,贵厂是怎么考虑的?

刘洋: 这些设备虽然属于耐用设备,但现在工业技术发展很快,为了使更新换代不受影响,我

想租赁期限也不应该太长,定为××年,您看可以吗?

田中: 可以吧,我同意这个年限。还有一个问题,就是贵厂租用我们公司这套设备,是不是湿租?就是说,是不是租用我们的设备,同时也聘用我们的设备管理技术人员。

刘洋: 我们厂最近几年已经培训了一批技术人员,所以我们采取干租的办法,只向贵公司租赁设备。

田中: 好的。是干租还是湿租,我们尊重用户的意见。

三

刘洋: 田中先生,您看,我们是按年交纳租金,还是按季度交纳?

田中: 我的意思是,按年交纳比较好,就是说一年为一个租期。

刘洋: 我们尊重您的意见,按年交纳租金。田中先生,每一个租期的租金数额,怎么计算?

田中: 我们公司经办设备租赁,每个租期的租金数额,一般是用租赁的总年数去除租金总额,得出的平均数就是每个租期的租金数。

刘洋: 嗯,这就是说,我们向贵公司租赁这几台设备,每年的租金是×××美元。

田中: 对的。请贵厂按期交纳租金。每年年中交纳,您看怎么样?

刘洋： 可以。关于按期交纳租金，应该写在租赁合同中。不过，贵公司要保证设备性能良好。

田中： 这没问题。我想这也可以写在合同中，也请贵厂注意妥善使用设备，并且要给设备投保。

刘洋： 好吧！这些条款，都可以写进合同中去。

四

田中： 刘先生，贵厂向我们公司租用的设备，到期后，欢迎你们继续使用，只按期交纳少量租金就可以了。

刘洋： 谢谢。到期后是续租，还是退租，还是以处理价格把设备留购，最好到期满的时候再给我们一个选择的机会。

田中： 可以，可以。到时候贵厂可以任意选择。哦，刘先生，我们按期收取租金后，要向贵国税务部门交纳多少税？

刘洋： 贵公司在我国没有设立机构，要按照我国的《外国企业所得税法》交纳所得税。贵公司的这项租赁属于金融租赁，从贵公司分期收取的租金中，扣除设备价款，其余的就是应纳税的租金额，税率是20%。

田中： 哦，您知道我们为贵厂订购设备的款项是银行提供的。我们要向银行支付贷款利息。在我们收取的租金中，除了扣除设备作价，是不是还应该扣除我们支付的贷款利

息,然后才是我们应该纳税的租金额。

刘 洋: 这就需要贵公司向我国税务部门提供凭证,证明贵国银行向贵公司提供的贷款是出口信贷。你们向贵国银行支付的利息是出口信贷利息。

田 中: 啊,谢谢,谢谢您的详细说明。

五

白 平: 蒂莫西先生,您的租赁公司办理不办理综合租赁?

蒂莫西: 我们公司经办综合租赁,白平先生,您有什么事吗?

白 平: 我们公司在××地区勘探石油,准备向贵公司租用地质勘探设备。

蒂莫西: 我们公司愿意向贵公司出租地质勘探设备。

白 平: 我们想采用综合租赁的方式。我们租用贵公司的设备,然后,用我们油田的石油、天然气等产品,按期向你们交纳租金。

蒂莫西: 这种综合租赁的方式,我们可以接受。

白 平: 谢谢。我想这种租赁方式对我们双方都是有好处的。您知道,我国政府对外国租赁公司在我国经办综合租赁时收取的租金,是免征所得税的。

蒂莫西: 啊,这当然是使我们高兴的事情。

白 平: 希望我们能够顺利地进行合作。

蒂莫西：我也同样希望我们能顺利地进行合作。

• 词语翻译 •

- | | | |
|---------|-----------------|--|
| 1. 昂贵 | ánguì | ばか高い; 物価が騰貴する
expensive |
| 2. 单纯 | dānchún | 単純; 純一
alone; purely; merely |
| 3. 备案 | bèi'àn | 記録にする; 登録する
put on file;
put on record |
| 4. 更新换代 | gēngxīn huàndài | 更新する
renew |
| 5. 湿租 | shīzū | 設備を賃借し設備の管理技術者も採用する
rent equipment and employ the relevant technicians at the same time |
| 6. 干租 | gānzū | 設備だけを賃借する
only rent equipment |
| 7. 聘用 | pīnyòng | 招聘して任命する
employ |

8.	租期	zūqī	賃借期間 term of rent; allotted time of rent
9.	总额	zǒng' é	総額 total value; total amount
10.	妥善	tuǒshàn	妥当な proper
11.	处理价格	chǔlǐ jiàgé	処分価格 reduced price
12.	任意	rènyì	気ままに; 思うとおり properly
13.	扣除	kòuchú	差し引く deduct
14.	作价	zuòjià	値踏みする evaluate; set a price on sth.
15.	凭证	píngzhèng	証明書; 証拠 proof
16.	地质	dìzhì	地質 geology

• 重点词语和句式 •

一、租赁公司向企业出租机器设备。

(向……出租……)

1. 我们租赁公司向贵厂出租设备的事情,可以具体洽谈合同了。
 2. 我们公司愿意向贵公司出租地质勘探设备。
- 二、企业向租赁公司租用设备,要按期交纳租金。
(向……租用/租赁……)
1. 我们厂打算向贵公司租用几台机床。
 2. 我们采取干租的办法,只向贵公司租赁农业机械设备。
- 三、您的租赁公司办理哪方面的租赁业务?
(办理/经办……租赁)
1. 我们公司经办设备租赁。
 2. 我们公司经办综合租赁。

· 练习 ·

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 刘洋的工厂要向田中先生的租赁公司租用纺织机械设备,田中先生说什么时候可以洽谈租赁合同?
2. 租设备的租赁费,田中先生是怎样计算出来的?
3. 刘洋对于租赁期的意见是什么?
4. 刘先生租用田中先生公司的设备,为什么要采用干租的办法? 干租和湿租有什么不同?
5. 田中先生租给刘先生设备,每个租期是多长时间?每期租金是怎样计算的? 在什么时候交纳?
6. 刘洋先生租用的设备到期后,他可以有几种选择的处理方法?
7. 田中先生收取租金后,要向中国税务部门交纳什么税?税率是多少? 应纳税的租金额是怎样计算出来的?

8. 综合租赁的特点是什么？中国政府对在中国经办综合租赁的外国租赁公司，有什么优惠待遇？

二、请用括号中的词语或句式，完成下列对话：

(一)

- ? (经办……租赁)
——我们公司出租机器设备和交通工具。
—— ? (向……租用)
——我们很愿意向贵厂出租精密机床。
—— ? (向……出租、租赁费)
——这要看租赁的设备，购进时成本是多少，还要加上租赁期间我们应得的利息和利润。

(二)

- 吉米先生，我接到您的电话就赶来了。
—— (向……出租、租赁合同)
——那好，我们可以谈谈合同的具体条款了。
—— ? (向……租用、干租、湿租)
——我们准备采用干租的办法，只租用贵公司的设备。
—— ? (租用……设备、租赁期限)
——这些设备我们打算租用 20 年。

(三)

- 吉米先生，我们是按年交纳租金，还是按季交纳租金？
—— (租用……设备、按……交纳、不按……交纳)
——我们同意按年交纳，每年要交纳多少钱？
—— (经办……租赁、租金总额、租赁总年数)
——这些租金，我们每年年中交纳，好吗？
—— (按……交纳租金、合同、规定)
——我们同意在合同中规定按期交纳租金的条款。

(四)

- ? (办理不办理……租赁)
- 我们公司经办综合租赁,您有什么事吗?
- ? (向……租用)
- 我们可以向你们出租地质勘探设备。
- ? (租用……设备、用石油产品)
- 可以,用石油产品交纳租金,我们可以接受。
- ? (向……出租、收取租金、免征)
- 贵国在综合租赁的合作中,对我们收取的租金免征所得税,我们很欢迎。

三、自由会话:

1. 厂家向租赁公司租用设备,洽谈租赁费和租赁期限。
2. 厂家向租赁公司租用设备,洽谈是干租还是湿租?还有每个租期多长时间?
3. 企业和租赁公司商谈在综合租赁中租用什么设备,用什么偿还租金等问题。

四、想一想,说一说:

1. 租赁业可以满足企业对商品的需求,帮助企业克服商品不足的困难。(对吗?)
2. 企业租用租赁公司的设备到租赁期必须退租。(对吗?)

• 补充短文 •

(一)

一位画家到乡下写生,住在一个农民家里。两个星期后画家要

走了，他想付给农民房钱。那位农民说：“不，我不要钱，您就把您画的画儿给我一张吧！钱有什么用？一个星期就可以花完，可是您的画却会长期存在这里。”

画家听了非常高兴，很感谢那位农民这样看得起他。农民笑着说：“噢，不瞒您说，我有个儿子，打定主意要学画画儿。我希望他看过您的画儿之后，就不再有这种傻念头了！”

（二）

一名旅游者结束旅游时，发现自己口袋里的钱只够买一张回家的船票了。他知道坐船回家需要两天的时间，就决定不吃东西混过这两天。这样，他买票上了船。

上船后他把耳朵堵上，不去听开饭的铃声。别人去吃饭了，他推说自己不舒服而不去饭厅。

第一天早晨他没有去吃饭。午饭的时候，他仍旧躲在房间里。可是到了晚上吃饭的时候，他饿得再也忍受不下去了。他想：“即使饭后他们把我扔进大海里，我也要去吃饭。”于是他把服务员摆在他面前的所有东西全吃光了，并准备好对付即将到来的一场吵闹。

“把账单拿来！”他说。

“先生，什么账单？”服务员问。

“吃饭的账单。”旅游者回答说。

“没有什么账单，”服务员说，“在轮船上，您一日三餐的费用已经全都算在船票里了。”

第二十六课 仲 裁

国际经济合作,不论在合同执行过程中,还是在交易过程中,常常会受到有关国家国内因素的影响,合作双方难免产生矛盾,发生争议。

争议发生后,双方可以通过直接协商、请专家调解等方法解决争议。有时争议的问题很大,双方又都不肯让步,就要请第三者调解,作出判断或裁决。第三者有的是双方选定的仲裁人(公断人),有的是仲裁机构。在国际经济合作的合同中,一般都包含仲裁条款,可以保证争议发生后,及时提请仲裁。

仲裁条款应该写明由哪里的仲裁机构仲裁、按什么样的仲裁程序进行仲裁、选择哪个国家的法律作为标准进行仲裁,还要写明仲裁费用的负担办法。

仲裁机构以仲裁规则和法律作为依据,对争议事项做出的裁决具有约束力,也就是说,争议双方都必须执行。如果败诉一方不执行裁决,胜诉方可以向法院起诉,请法院强制败诉一方执行。

· 会话 ·

鲁道夫： 罗先生，我们贸易合同中的争议解决条款，怎样规定好呢？

罗东生： 我们这次合作，合同期限很长，写明争议解决条款，确实很重要。

鲁道夫： 我们可以写明，通过协商、调解解决争议。

罗东生： 争议不大时，双方当然可以按合同规定进行协商，可是万一争议比较大呢？

鲁道夫： 那我们可以请专家，以合同作为依据，给我们双方调解。

罗东生： 请专家调解，倒是比较省钱，不过，调解人的意见，没有约束力呀！

鲁道夫： 罗先生，干脆在争议解决条款中这样规定：一般争议通过协商、调解解决，重大争议提请仲裁机构仲裁。

罗东生： 我同意这样规定。

二

罗东生： 鲁道夫先生，陆明先生也来参加我们今天的协商。陆先生是我们公司的常年法律顾问。

鲁道夫： 您好，陆先生。

陆明： 您好，鲁道夫先生。

罗东生： 各位请坐吧。鲁道夫先生，仲裁条款中，仲裁地点一条，我方的意见是在我国仲裁，也就是说由中国贸易促进会对外贸易仲裁委员会仲裁。

鲁道夫：我方的意见是提请国际性的仲裁机构，或者第三国仲裁。比如，选择总部在巴黎的国际商会仲裁院作为仲裁机构。

陆明：这大概不行。这个仲裁组织和我国对外贸易仲裁委员会没有业务联系。

罗东生：鲁道夫先生，我们的贸易合同是在中国签订的，应当由我国对外贸易仲裁委员会仲裁。

陆明：我国的这个仲裁组织会以他们的《仲裁程序暂行规则》作为依据，按照仲裁程序进行仲裁。

鲁道夫：我还要再考虑考虑。

陆明：好吧！那我们就明天再谈。还有仲裁费用是由双方分担，还是由败诉一方负担，明天也应该协商一下。

罗东生：好，今天就谈到这里。

三

史密斯：科伦先生，我认为你方修改原接受函的电报，是无效的。

科伦：为什么无效？要知道这封电报虽然是后发出的，可比我原来发出的信到得早。您也承认是先看到电报的。

史密斯：科伦先生，在收到我方发出的实盘后，您发出的平信同意按我方出价把商品卖给我们。

科伦：您不能以这封信作为依据，我发出信后第二天又发出了电报，表示不愿意再按您的出价进行交易。

史密斯：科伦先生，按照英美法律进行评判，只要表示接受对方发盘的信件投到了邮局，买卖双方的合同关系就成立了。

科伦：史密斯先生，按照德国法律进行衡量，表示接受对方发盘的通知，在到达对方时才生效，也就是说，合同关系这时才成立。我方修改原接受的电报才是有效的。

史密斯：我们双方都选择自己国家的法律作为标准，各说各的道理，这纠纷没办法解决。

科伦：那我们就提请第三国仲裁吧？选择什么法律作为准据法由仲裁国决定。

史密斯：好吧！由第三国仲裁。

四

伯尔美：两位先生各自的陈述，我们都听过了。我们仲裁委员会经过研究，认为双方产生争议的主要原因，是对接受从什么时候生效，有根本分歧。二位的意见呢？

史密斯：伯尔美先生，我们双方都以本国法律作为依据，纠纷无法解决，我们双方提请贵国仲裁，完全相信您是公正的。

科伦：既然由贵国仲裁，贵国仲裁委员会当然有权选择适用的法律作为仲裁的依据。

伯尔美：各位，为了解决英美法和德国法的分歧，我们仲裁委员会决定，以《联合国国际货物销售公约》作为依据。

科伦：我方尊重仲裁委员会按《公约》的规定进行仲裁。

史密斯：我方服从仲裁委员会以《公约》作为依据做出的裁决。

伯尔尼：现在我宣布，仲裁委员会的裁决是：科伦先生用电报撤消了原接受，只有史密斯先生接受科伦先生的这一修改，双方合同关系才算成立。可是，史密斯先生并没有这样做。也就是说，双方的买卖合同关系没有成立。因此，史密斯先生败诉。

五

伍云：王律师，最近我们公司的一笔买卖遇到了麻烦，想提请仲裁机构仲裁。

王川：您把大概经过谈谈。

伍云：5月9日，我方向对方发出出售商品的实盘，有效期10天。

王川：对方接受了吗？

伍云：在发盘的同一天，我们也收到了对方要进口我们这种商品的实盘，有效期是7天。

王川：后来呢？

伍云：对方发来的实盘，在商品的名称、规格、价格、数量和支付条件等主要内容上，和我

公司的发盘完全一样,我们以此作为依据,认为对方接受了我们的发盘。

王 川: 哦,这样理解是不对的。这只是双方互相发盘时,在日期、商品要求等方面的巧合。也就是说,这是交叉发盘。

伍 云: 可是,我们已经按照对方实盘的要求进行准备。

王 川: 对方并没有对你们的发盘作出有效接受,合同关系没有成立,怎么能备货呢?你们应该等待对方表示接受,或者对对方的发盘表示接受。

伍 云: 我们5月14日用电报催对方开出信用证,对方说他们不想进口我们的东西了。

王 川: 哦,您是说5月14日用电报催对方开出信用证?

伍 云: 对呀。

王 川: 好,对方发来的实盘,有效期是7天,你们5月14日发出电报,没有超过对方的有效期。也就是说,构成了有效接受,因此,合同关系已经成立。

伍 云: 您的意思是说,可以以此作为依据,要求对方赔偿我方因备货而支出的一切费用。

王 川: 是的。要是对方拒绝赔偿,可以提请仲裁组织仲裁。要是对方不同意由仲裁机构仲裁,那么你们就只好选择诉讼作为解决争

议的办法了。

• 词语翻译 •

- | | | |
|--------|----------|-------------------------------------|
| 1. 仲裁 | zhòngcái | 仲裁(する)
arbitration |
| 2. 难免 | nánmiǎn | 免がれがたい;…し
やすい
hard to avoid |
| 3. 调解 | tiáojiě | 調停する
mediate |
| 4. 提请 | tíqǐng | 提出しお願いする;
申請する
submit sth. to |
| 5. 程序 | chéngxù | 手続;順序
order |
| 6. 裁决 | cáijué | 決裁する
ruling; decision |
| 7. 约束力 | yuēshùlì | 制約力
binding force |
| 8. 败诉 | bàisù | 訴訟に負ける
lose a lawsuit |
| 9. 胜诉 | shèngsù | 勝訴する
win a lawsuit |
| 10. 起诉 | qǐsù | 起訴する
bring a suit against sb. |

11.	万一	wànyī	万一のこと； もしものこと in case
12.	和解	héjiě	和解する become reconciled
13.	顾问	gùwèn	顧問 adviser
14.	总部	zǒngbù	本部 general headquarters
15.	规则	guīzé	規則 rules
16.	评判	píngpàn	判定する；審査する judge
17.	纠纷	jiūfēn	紛糾；もめごと dispute
18.	准据法	zhǔnjùfǎ	よりどころとする 法律 a law
19.	各自	gèzì	各自；めいめい each
20.	陈述	chénshù	陳述する state
21.	适用	shìyòng	適する suit
22.	巧合	qiǎohé	偶然に一致する coincident
23.	交叉发盘	jiāochā fāpán	相对売申込み cross offer

- | | | | |
|-----|--------------------------------------|--|---|
| 24. | 诉讼 | sùsòng | 訴訟する
lawsuit |
| 25. | 中国国际
贸易促进
委员会 | Zhōngguó Guójì
Màoyì Cùjìn
Wěiyuánhùi | 中国國際貿易促進委
員會
China Council for
the Promotion of In-
ternational Trade |
| 26. | 中国国际
贸易促进
委员会对
外贸易仲
裁委员会 | Zhōngguó Guójì
Màoyì Cùjìn
Wěiyuánhùi Duìwài
Màoyì Zhòngcái
Wěiyuánhùi | 中国國際貿易促進委
員會對外貿易仲裁委
員會
Centre Introducing
Commission of the
China Council for
the Promotion of In-
ternational Trade |
| 27. | 国际商会
仲裁院 | Guójì Shānghuì
Zhòngcáiyuàn | 國際商會仲裁院
Centre Introducing
Commission of In-
ternational Chamber
of Commerce |

28.	中国贸促 会对外贸 易仲裁委 员会仲裁 程序暂行 规则	Zhōngguó Mào cù huì Duì wài Mào yì Zhòng cái Wěi yuán huì Zhòng cái Chéng xù Zàn xíng Guī zé	中国对外贸易促进委 员会对外贸易仲裁委 员会の仲裁順序の臨 時規則 Temporary Provisions of the Arbitration Or- der of the Centre In- troducing Commission of the China Council for the Promotion of International Trade
-----	--	---	--

• 重点词语和句式 •

一、我方的意见是提请国际性的仲裁机构仲裁。

(提请……仲裁)

1. 那我们就提请第三国仲裁吧。
2. 我们双方提请贵国仲裁。

二、我方的意见是由我国贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会仲裁。

(由……仲裁)

1. 由第三国仲裁。
2. 这个争议可以由仲裁组织仲裁。

三、仲裁机构做出的裁决具有约束力,也就是说,争议双方都必须执行。

(也就是说)

1. 我方的意见是在我国仲裁,也就是说,由中国贸易促进会

对外贸易仲裁委员会仲裁。

2. 你们 5 月 14 日打出电报,没有超过对方的有效期,也就是说,这构成了有效接受。

四、仲裁机构以仲裁规则和法律作为依据作出裁决。

(以……作为依据)

1. 请专家以合同作为依据,给我们双方调解。
2. 您不能以这封信作为依据。

· 练习 ·

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 罗东生和鲁道夫双方对合同中的争议解决条款是怎么协商的?
2. 为什么罗东生和陆明不同意由国际商会仲裁院仲裁,而坚持要在中国仲裁?
3. 史密斯先生为什么说科伦先生的原表示接受的信件是有效的?科伦先生为什么说自己修改原接受的电报才是有效的?
4. 伯尔美先生认为科伦先生和史密斯先生的主要分歧是什么?
5. 伯尔美先生以什么作为依据对科伦和史密斯的争议作出裁决?裁决的内容是什么?
6. 科伦先生修改原接受的电报构成了一项新的发盘。如果史密斯对这项发盘作出有效接受,结果会怎样?
7. 伍云先生在出口商品的时候,犯了什么错误?
8. 伍云先生在和对方的争议中,为什么又占了有利地位?他

将采取什么办法解决争议？他要向对方提出什么要求？

二、请用括号中的词语或句式，完成下列对话：

(一)

——我们合同中的争议解决条款，怎样规定好呢？

——（按……进行、协商）

——小的争议当然可以按平等互利精神进行协商，万一争议的问题重大呢？

——（以……作为依据、调解）

——请专家调解，没有约束力，要是争议问题重大，而有一方不服从调解，怎么办？

——（提请……仲裁、有约束力、也就是说）

(二)

——（我方、由……仲裁、我国对外贸易仲裁委员会）

——我方的意见是发生争议后，提请国际仲裁机构仲裁。

——（在我国签订、也就是说、提请……仲裁）

——可不可以选择××仲裁院作为仲裁机构？

——（没有业务联系、由……仲裁、不行）

——请问贵国对外贸易仲裁委员会以什么法律作为依据进行仲裁？

——（以……作为依据、《仲裁程序暂行规则》）

——请允许我再考虑考虑。

(三)

——（不能、以……作为依据、也就是说、合同关系没成立）

——为什么？你的表示接受我方发盘的通知一发出，就是作出了有效接受。

—— (按……进行评判、修改原接受的电报、到达、生效)

——我们都以本国法律作为依据,纠纷无法解决。

—— (提请……仲裁)

——好,我同意由第三国仲裁。

(四)

——我方同意提请贵国仲裁。

—— (我方也、由……裁)

——我方服从贵国仲裁委员会以《联合国国际货物销售合同公约》作为依据进行裁决。

—— (我方也、尊重、以……作为依据)

——好,我国仲裁委员会将以《公约》作为依据,公正地进行裁决。

—— (相信、按……进行、《公约》规定)

三、自由会话:

1. 贸易合作的双方商谈怎样规定合同中的争议解决条款。
2. 贸易双方商谈怎样规定合同中的仲裁条款。
3. 贸易双方为接受何时生效发生争议。
4. 贸易双方为合同关系是否成立发生争议。

四、想一想,说一说:

在交易过程中,贸易双方发生争议应该及时提请仲裁机构仲裁。(对吗?)

• 补充短文 •

(一)

从前，有父子两人，性格都很倔强，遇到事情都不肯轻易让人。有一天，父亲要留客人在家吃饭，就吩咐儿子进城去买肉。儿子买好肉往回走，走到城门口时，迎面过来一个人，两人谁也不肯给谁让路，就直挺挺地站在那儿。

父亲在家等着儿子回来炒菜，等了半天，也不见儿子回来，就自己出来找。走到城门口，看见儿子正和一个人对着站在那儿，他问清楚了情况，就对儿子说：“你先把肉拿回去，做好菜，陪客人吃饭，让我跟他对着站在这里。”

(二)

兄弟二人走在路上，突然一群大雁从他们头顶上飞过。哥哥拿起弓箭就要射，嘴里还念叨着：“射只雁下来炖着吃！”

弟弟在一旁听了，忙拉住哥哥说：“炖着不好吃，还是烤的好吃。”

哥哥说：“我偏要炖。”

弟弟争着说：“烤的好吃。”

兄弟二人正在争论不休，路边走过来一个老头儿。他们就请老人发表意见。

老人说：“既然你们各人有各人的口味，那就把大雁分成两半，一半炖，一半烤，不就行了？”

兄弟二人觉得老人的主意不错。于是，哥哥立即搭箭拉弓，准备射大雁。可是再往天上一瞧，大雁早已飞得连个影子也没有了。

第二十七课 直接投资(一)

直接投资的方式,有“股权式合资经营”、“契约式合作经营”、“独资经营”三种,简称为“三资”企业。

中国企业通过利用国外直接投资,可以引进先进技术,提高出口能力,把产品打进国际市场。而中国在劳动力资源方面的优势,中国广大的国内市场,对外商也有强烈的吸引力。

从1979年以来,中国不断改善投资环境,如:从法律上确定外国投资的合法地位,保护外国投资者的合法权益;简化协议项目报送有关机关审批的手续;在税收等方面对投资外商给予优惠等等。这样,外商和中方达成投资协议的项目不断增加。同时,中国也开始在海外投资兴办“三资”企业。

“三资”企业中的股权式合资经营企业,是投资各方共同经营、共负盈亏、共担风险的。各方的权益是由各方在合资总额中的投资比例决定的,也就是说,各方按投资比例分取利润。

在中国国内举办中外合资企业,必须遵循中国《中外合资经营企业法》。

· 会话 ·

—

贝特朗：王先生，我们合资兴办××股份有限公司的事情，进展很顺利。

王成林：是的，经过这一段时间的调查研究和洽谈，我们可以编制可行性研究^①报告了，写好后，就报送审批机关审批。

贝特朗：是不是要提交贵国国家计划委员会审批？

王成林：不用。根据中国政府规定，像我们这样的城市，搞这种生产性合资项目，投资总额在1000万美元以下的，本市地方政府就有审批权。

贝特朗：我们的合资项目，经济、技术措施是合理可靠的，可行性报告是会被批准的。

王成林：我也这样认为。如果从贵国引进异型管生产线，每年按国际先进标准生产管材××吨，产品大部分打进国际市场，这个经济效益是不错的。

贝特朗：项目可行性研究报告批准后，我们就可以

谈判签订合资经营企业的合同和章程了。

王成林：是的。我们着手编写可行性研究报告吧！

二

吉池：常先生，我们成立合资公司的事情，可以说达成协议了吧？

常青：我想还没有。还有一个问题，我们三方还没有达成一致意见。

- 吉 池： 在合资金额中，我们××公司拥有股份的40%，常先生的丝绸进出口公司和苏先生的××针织厂共同占有60%。按这个比例计算安排股比，我们不是已经达成协议了吗？
- 苏 茂： 这个投资比例是达成一致意见了，但是在按什么比例安排产品的内外销方面，希望贵方也能同意我们的想法：把大部分产品打入国际市场。
- 吉 池： 这请你们放心。这种真丝针织衫，第一年年产×万件，以后4年年产××万件，所有这些产品100%地销往日本，问题是不大的。以后，我们再争取把一部分产品打进欧洲和美国的市場。
- 常 青： 如果这个外销计划能够实现，真是令人高兴。那我们就抓紧洽谈起草合同和章程吧！
- 吉 池： 合同起草完毕，要送交贵国对外经济贸易主管部门审批，是吧？
- 苏 茂： 是的。
- 吉 池： 什么时候才能知道是不是批准呢？
- 常 青： 用不了很长时间，按我国有关法律规定，最长不会超过三个月就有回音。
- 吉 池： 我希望尽快得到满意的回音。
- 常 青： 我也是这样。

三

- 安 平： 大卫先生，报送我国对外经济贸易主管部门审批的合资企业合同和章程，已经批下来了。
- 大 卫： 太好了。现在我们该去工商行政管理局登记领取营业执照了吧？
- 安 平： 是的。大卫先生，这次合作，贵公司提供先进技术，担负产品打入国际市场的责任，真是让您多费心了。
- 大 卫： 安先生，您这是说哪里去了。要说辛苦和贡献，我们双方彼此彼此嘛！哦，安先生，我们还要去中国银行开户，还要到贵国的税务机关办理纳税登记，是不是？
- 安 平： 是的，我们的营业利润，应该按税法规定的比例缴纳企业所得税。不过，大卫先生，为了鼓励外商来华投资，中国政府是有减税免税规定的。
- 大 卫： 我们公司按投资比例分得的利润，汇出贵国时，还要纳税吗？
- 安 平： 不用纳税，若将缴纳企业所得税后的利润在中国境内再投资的话，还会享受优惠待遇。你看，除去缴纳的税金，贵方和我方都还是有利可图的。
- 大 卫： 对这个美妙的前景，我也深信不疑。

四

- 郑 燕：许先生，我们的合资项目不能达成双方都满意的协议，我认为原因在贵方。贵方供给我们的设备作价太高，而负责包销的产品定价又太低。
- 许 达：我认为我们在合资总额中所占的比例，应该定得再高些。
- 郑 燕：说句老实话。许先生，提高所提供的设备的作价，是不明智的。提高设备作价、压低包销产品价格，会使我们的合资企业外汇收支不平衡，这对贵方也是不利的。
- 许 达：可是我们在外汇收支平衡方面，本来就有困难。
- 郑 燕：按照我国的外汇管理政策，合资企业只要多出口多创汇，外汇收入全部归合资企业所有，国家并不按比例留成。在外汇收支平衡方面，我们应该有信心。
- 许 达：可是产品打入国际市场，不是那么容易，包销产品的价格不能太高。
- 郑 燕：可是也不能太低呀，那样就不符合平等互利的原则了。再说，除了打入国际市场，我们的产品在国内替代某些企业的进口产品，也可以换取外汇呀！
- 许 达：好吧！您的意见，我再考虑考虑。
- 郑 燕：可以。许先生，我想合理的设备作价和包销产品价格，不论是对贵方尽快收回投资

的本利,还是对我们合资企业的美好前景,都是有益的。

许 达: 我同意您的意见。咱们下次再谈。

郑 燕: 好。下次再谈。

五

肖 龙: 服部先生,作为一名经济报刊的记者,我想请问您,您这次来中国访问,对中国的投资环境,有什么看法?

服 部: 中国的投资环境,总的情况比预想的要好。我想,用不了多长时间,一定会改善得更好。

肖 龙: 您对《日中投资保护协定》有什么看法?

服 部: 贵国决定给予日本企业和中国国内企业一样的待遇,这样积极的态度,一定会吸引更多的日本投资者和贵国企业达成投资协议。

肖 龙: 中国对外开放,已经有了多年的经验,欢迎日本企业界更多地到中国,特别是到沿海地区,兴办先进技术企业和出口企业。

服 部: 中国的劳动力资源和市场的潜在能力,对我们有着强烈的吸引力。日本会有更多的企业决定向国外转产,把生产能力移向中国。

肖 龙: 日本企业在中国的三资企业项目,还有协议投资金额,都在逐步增加,我想,这对中

国企业打入国际市场,参加国际竞争是有利的。

服 部: 中国方面打算扩大合资企业产品的外销比例,争取多出口,这是完全可以理解的。希望在产品品质、成本和交货期方面提高竞争力。

肖 龙: 谢谢您的谈话。

服 部: 不必客气。

· 词语翻译 ·

- | | | |
|-------|---------|-----------------------|
| 1. 直接 | zhíjiē | 直接
direct |
| 2. 股权 | gǔquán | 株主の権利;
share right |
| 3. 契约 | qìyuē | 契約
contract |
| 4. 打进 | dǎjìn | 進出する
enter |
| 5. 优势 | yōushi | 優勢
advantage |
| 6. 合法 | héfǎ | 合法だ;法にかなう
lawful |
| 7. 报送 | bàosòng | 申告する
send |

8.	税收	shuìshōu	税收 tax revenue; taxation
9.	兴办	xīngbàn	創立し経営する run
10.	分取	fēnqǔ	別別に取る; 分配する distribute
11.	遵循	zūnxún	したがう follow; abide by
12.	可行性研究	kěxíngxìng yánjiū	実行の可能性の研究 feasibility study
13.	异型	yìxíng	異型(鋼) different shape and size
14.	管材	guǎncái	(鋼)管の材料 a kind of tube steel
15.	效益	xiàoyì	効果; ききめ benefit
16.	着手	zhuóshǒu	着手する; 始める set about
17.	拥有	yōngyǒu	持つ own
18.	针织	zhēnzhī	編織り; メリヤス knitting
19.	外销	wàixiāo	国外売り for sale abroad; export oriented

20.	起草	qǐcǎo	起草する draw up; draft
21.	执照	zhízhào	許可証 license
22.	担负	dānfù	負う bear
23.	费心	fèixīn	面倒をかける; 気をつかう give a lot of care
24.	开户	kāihù	口座を開く open an account
25.	税务	shuìwù	税務 tax
26.	纳税	nàshuì	税金を払う pay taxes
27.	所得税	suǒdéshuì	所得税 income tax
28.	汇出	huìchū	送金する remit
29.	有利可图	yǒulì kětú	取れる利がある have good prospects of gain
30.	深信不疑	shēnxìn bù yí	深く信じる deeply convinced; trust without any doubt; firmly believe
31.	创汇	chuàng huì	外貨をもうける make profit

32.	留成	liúchéng	内部留存する reserve
33.	替代	tìdài	とって代わる replace
34.	本利	běnlì	元利 capital and profit
35.	预想	yùxiǎng	予想 expect
36.	待遇	dàiyù	待遇 treatment
37.	转产	zhuǎnchǎn	製品を変更する change to produce other kind of things
38.	《中外合资 经营企业 法》	Zhōngwài Hézi Jīngyíng Qǐyèfǎ	中外合資經營企業法 Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Joint Ventures

• 重点词语和句式 •

一、提高出口能力,把产品打进国际市场。

(打进/入……市场)

1. 再争取把一部分产品打进欧洲和美国的市場。
2. 先把产品打入(进)亚洲市場。

二、简化协议项目报送有关机构审批的手续。

(报送/提交/送交……审批)

1. 是不是要提交(报送)贵国国家计划委员会审批?
2. 要送交(报送)贵国对外经济贸易部审批。

三、外商和中方达成投资协议的项目不断增加。

(达成……协议)

1. 我们成立合资公司的事情,可以说是达成最后协议了吧?
2. 这一点我们不是已经达成协议了吗?

四、各方的权益是由各方在合资总金额中的投资比例决定的。

(在……总金额/总额/金额中)

1. 在利润金额(总额)中,除去缴纳的税金,贵方和我方都还是有利可图的。
2. 我认为我们在投资总额(金额)中所占的比例,应该定得再高些。

五、各方按投资比例分取利润。

(按……比例)

1. 双方同意按这个比例计算安排股比。
2. 我们应该按税法规定的比例,缴纳合资企业所得税。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 王成林和贝特朗二位的合作项目,为什么可以不送交中国国家计委审批?
2. 吉池和常青的洽谈在哪些方面取得了一致意见?
3. 吉池和常青洽谈的合同要送交哪里审批?多久可以得到回音?
4. 大卫和安平的合同被批准后,他们准备做哪些事?

5. 在中国兴办的中外合资企业要缴纳哪些税？外商方面还要缴纳什么税？
6. 郑燕、许达二位在洽谈中发生了什么矛盾？双方各有什么意见？
7. 服部先生对中国的投资环境发表了什么见解？
8. 说说你对中国的投资环境的看法。

二、请用括号中的词语或句式，完成下列对话：

(一)

——×先生，这次兴办合资企业，我方用设备、工业产权、资金作为投资股份，这点中方已经表示同意了。

—— (达成……意见、一致)

——中方是以场地、厂房、设备和人民币现金作为投资股份，这点我们也表示同意。

—— (达成……协议、共同)

——关于我们双方投资股比的计算，您的意见是什么？

—— (在……金额中、按……比例计算、拥有、50%)

——就是说，各占五成，我们同意。

—— ? (打入……市场)

——我们可以负责包销 80% 的产品，准备销往欧洲。

(二)

——×先生，我们合资项目的可行性研究报告，明天就可以编制完成了。

—— (报送……审批)

——是不是要送交贵国的国家计委审批？

—— (投资总额为……、生产性项目)

——您的意思是说，投资总额在 3000 万美元以内，上海市政

府就有审批权。那再好不过了。我们的合作大有希望。

—— ? (按……比例、打进……市场)

——关于按多大比例安排内外销计划,我们可以进一步研究。在产品打进国际市场方面,我们愿意多做一些工作。

(三)

——×先生,在合资总额中,我方投资合××万美元,贵方投资××万美元。

—— ? (在……总额中、按……比例计算)

——是的,贵方拥有50%的股份,我们拥有50%。

—— ? (按……比例、分配收益)

——对的。希望贵方在产品外销方面多多费心。

—— (百分之××、打进……市场)

——目前能有这样高的外销比例,就是很令人满意了。×先生,你多辛苦了。

—— (达成……协议、最后、报送……审批)

(四)

——×先生,我们的合资公司设董事会,董事长由中方人员担任,副董事长由我方人员出任,这个安排我们同意。

—— (达成……协议、全部)

——我们的合同、章程可以送交贵国审批机关审批了吧?

—— (报送……审批、回音)

——贵国外经部审批同意后,我们要领取营业执照,还要办理纳税登记,我们缴纳多少合资企业所得税?

—— (在……总金额中、利润、按……比例缴纳、规定)

三、自由会话：

1. A方B方为作为投资股份的设备、工业产权的作价高低，以及在投资总额中按多大比例计算各自的股比，进行洽谈。
2. 合资双方为生产计划、产品内外销比例、包销产品的定价，进行洽谈。
3. 合资双方为可行性报告或合同报送审批机关审批的事情，以及领取营业执照、纳税等事，进行商谈。

四、想一想，说一说：

中国怎样才能吸引更多的外商直接投资？

· 补充短文 ·

(一)

傅先生到书店买书。他对书店服务员说：“我要买那本《如何在一夜间成为百万富翁》的书。”书店服务员很快从书架后面拿来两本书，并动手包扎。傅先生说：“对不起，我只要一本。”服务员说：“我知道。但这另外一本是《刑事法典》，我们总是把这两本书放在一起出售的。”

(二)

瑞典一位名叫雷弗·斯登堡的企业主被税务所指控长时间不交税，因而被法庭传讯。但他却振振有词地援引一条国家法令说：“当一个人的心脏停止跳动以后，这个人即被认为已经死亡，死人是不能纳税的。而我的心脏停跳已快一年了。我是借助于人工心脏生活的，所以当然不在纳税人之列。”律师和法院对这一棘手案件进行多次辩论，仍然未能作出最后判决。

第二十八课 直接投资(二)

契约式合作经营是各方的投资不折算成货币形式,就是说不用货币计算投资股份。收益不是按投资比例分取,而是按双方的出资条件,通过友好协商,在协议与合同中规定合理的比例,分配产品和利润。

在中国国内兴办的合作经营企业,中方采取提供土地、自然资源、劳动力、房屋、设备的方式投资;外方采取提供资金或技术、设备的方式投资,双方要按合同规定的投资缴付期限投资。双方可以共同经营管理,也可由中方管理或委托第三方管理。合作期满后企业归中方所有。除了合资、合作企业,还有外商独资经营企业。一般来说,中方可向独资企业提供土地、厂房或部分原材料等,按照双方商定的价格收汇。外商独资经营企业的特点是独立经营,自负盈亏。

合作经营企业及独立经营企业,外商取得的利润,都要向中国缴纳外国企业所得税。

—

姚川： 川崎先生,这次我们合作经营水产公司,我方采取的投资方式,是提供养虾池塘和生产

罐头的厂房。

川崎：我方采取的投资方式，是提供全部资金，还有技术和主要设备。

姚川：为了使我们的水产公司尽快开业，请贵方早日缴付投资资金。

川崎：可以在合同中规定缴付期限，我们按投资缴付期限缴付。

姚川：从下个季度起，分季度缴付。为了解决欠缴的责任承担问题，请贵方先汇入履约保证金^①，可以吗？

川崎：可以，我同意。

姚川：为了保证产品质量和外销计划的完成，请川崎先生多受累。我们希望贵方能在提供设备的质量方面和产品的外销方面，多多费心。

川崎：这两方面，我看可以在合同中确定我方应尽的责任。

姚川：好，非常感谢。“好的开始，是成功的一半”，我们的合作大有希望。

川崎：但愿如此。

二

川崎：姚先生，我们应该商量一下水产公司的收益分配问题了。

姚川：您说的很对。我们是合作经营，收益分配方面的友好协商很重要。

川崎：对，我们双方的投资都没有折算成投资比

例。我们就按双方具体的合作条件，商量一下收入分成和利润分成的比例吧！

姚川：好，这个分配比例，要兼顾双方的利益。我们商量妥当，要在合同中规定下来。为了尽快偿还贵方的投资本息，我方可以采取提高贵方的分成比例的方式来偿还。

川崎：我们的合作期限，定为20年还是30年？

姚川：依我看，就定为40年怎么样？

川崎：我尊重您的意见，就定为40年。

姚川：40年中，贵方不但可以按合同规定的投资回收期限收回投资本息，还会得到应得的利润。

川崎：姚先生，合作经营期满以后，水产公司的产权就可以归中方所有了。

姚川：是的。那时候，它还应该保持着正常的生产状态，我方可以继续经营。

川崎：我相信完全可以做到这一点。

三

韩发：香川先生，在中国内地煤炭的大规模开发方面，贵国能给予技术合作，我们很感谢。

香川：和贵国发展煤炭开发合作，对我国煤炭进口来源的多方位化，也是有利的。

韩发：希望在大型矿区的采煤、选煤、质量管理和基础设施建设方面，多多给予合作。

香川：我们可以根据贵方的要求，制定全面的合作

计划。

韩发：那是再周全不过了。非常感谢。

香川：韩先生，依您看，我们双方采取哪种经营方式合作比较好呢？

韩发：依我看，在开始阶段，我们可以采取契约式合作经营方式。贵方提供资金、技术和设备，我方提供煤炭资源、劳动力和现有的房屋、设施。

香川：您的意思是说，双方的投资，不折算成投资股比？

韩发：是的。双方的权益、义务和收益分配比例，都通过协商在合同中规定下来。企业按产品和利润的一定比例，采取提成的方式，按合同规定的投资回收期限偿付贵方的投资。除此之外，贵方还会得到相当的利润。

香川：我们可以同意您说的合作经营方式。合同的具体条款，我们都考虑一下，然后再着手研究，好吗？

韩发：可以。我们今天就谈到这里吧！

四

齐良：图邦先生，贵公司准备投资×××亿美元，和我们合作进行海上石油勘探开发，我认为我们的合作前景是不错的。

图邦：除了资金，我们还将采取提供现代化技术设备的方式投资。齐先生，我们提供的机器设

备运到贵国时,还要缴纳进口税吗?

齐良: 当然不用。我国政府规定,直接用于勘探开发海洋石油的机器设备,免征进口环节的关税。

图邦: 那再好不过了。齐先生,我们这次合作,很可能发现大的储油构造,打出高产油井。依我看,在进入商业性生产开发后,我们应该从现在的契约式合作经营方式,向前进一步,采取股权式的合资经营方式合作。

齐良: 这当然可以。不过,合作开发始终要接受中国政府经济计划的指导,中国政府要派员参加领导和管理。

图邦: 哦,海洋石油开发,这样大的企业,中国政府参与指导和管理,可以理解。我想,只要我们双方真诚合作,用不了多少年,我们都会有不小的收益。

齐良: 您说得对。我们引进外资,不光是使我方引进了资金和技术,也要使外商有利可图。等到合同期满的时候,企业全部归我国所有,您的公司也全部收回了投资的本息,而且肯定会得到相当一笔利润。

图邦: 对了,齐先生,在现在的契约式合作经营阶段,我们分得的利润汇出贵国时,要缴纳所得税吗?

齐良: 图邦先生,是这样,当贵公司取得应得的利

润时,就要缴纳外商投资企业所得税,还有一定的地方所得税。等到您把得到的税后利润汇出我国时,就不再纳税了。

五

黄松: 我们××市政府欢迎贵公司到我市来投资。我们外国投资服务中心,就是为外国投资者提供服务的。

吉米: 多谢黄先生,我们××电子公司打算在×市建立一家半导体厂和一家汽车收音机厂。

黄松: 这两家工厂,贵公司预计投资折算成人民币是多少?

吉米: 我们预计投资×××万美元,折算成人民币大约是×××万元。

黄松: 吉米先生,贵公司是不是想和我市经营这两项业务的公司合资经营呢?

吉米: 依我看,我们还是独资经营比较好。独资经营,投资股份和经营权,全部归我方所有,我们可以采取我们自己的经营管理方式。您说对吗? 黄先生。

黄松: 那是。贵公司无论采取哪种形式来华投资,我们都是欢迎的。外商独资企业今年在我市发展也很快。这样吧,请您把设立独资企业的申请书、可行性报告、企业章程草案,连同申请人的法律证明文件、资信证明文件都准备

好,我帮助您办理申请手续。

吉米: 那我们就多麻烦黄先生了。

黄松: 贵公司来我市投资办厂,我们应该协助。

• 词语翻译 •

- | | | |
|---------|--------------|--|
| 1. 折算 | zhésuàn | …に換算する
convert |
| 2. 缴付 | jiǎofù | 支払う
hand in |
| 3. 自负盈亏 | zìfù yíngkuī | 自ら損益の責任を負う
on one's own account
and responsibility |
| 4. 缴纳 | jiǎonà | 納める
pay |
| 5. 水产 | shuǐchǎn | 水産
aquatic product |
| 6. 汇(入) | huì(rù) | かわせで送る
remit |
| 7. 履约 | lǚyuē | 約束を履行する
honour an agreement |
| 8. 受累 | shòulèi | 苦勞する
be put to much trouble |
| 9. 事项 | shìxiàng | 事項; 事がら
item |

10.	分成	fēnchéng	利益をわけ る be divided into
11.	兼顾	jiāngù	同時に気を配る; 考慮する take account of two or more things
12.	回收	huíshōu	回収する recover
13.	产权	chǎnquán	財産権 property right
14.	正常	zhèngcháng	正常 normal
15.	内地	nèidì	内地 inland
16.	规模	guīmó	規模 scale
17.	方位	fāngwèi	方位; 方向 position
18.	设施	shèshī	施設 installation
19.	周全	zhōuquán	周到だ thorough
20.	提成	tíchéng	一定の歩合を取り上げる; 控除金 deduct a percentage
21.	勘探	kāntàn	探査をする exploration

22. 免征	miǎnzhēng	徴収免除にする tax-free
23. 储油构造	chǔyóu gòuzào	含油構造 oil-bearing structure
24. 派员	pàiyuán	人を派遣する person being sent
25. 税率	shuìlǜ	税金率 tax rate

• 重点词语和句式 •

一、合作经营,各方的投资不折算成货币形式。

(折算成……)

1. 我们双方的投资都没有折算成投资股比。
2. 预计投资××万美元,折算成人民币大约是××万元。

• 练习 •

一、根据《会话》内容回答下列问题:

1. 姚川、川崎在合作中各采取什么方式投资?
2. 川崎同意在合同中规定日方哪些方面的责任?
3. 姚川、川崎两方在收益分配、合作期限与期满后产权处理等方面,洽谈的结果是怎样的?
4. 韩发、香川在煤炭开发合作中,采取哪种经营方式? 双方各为合作提供什么条件? 尽哪些责任?

5. 韩发和香川在煤炭开发合作中,采取什么方式分配收益? 中方怎样偿付日方的投资?
6. 齐良、图邦在合作中,在经营方式的安排上有什么计划? 图邦先生一方采取了哪些投资方式? 用勘探石油的设备投资,要不要纳进口税?
7. 齐良、图邦双方在合作中各会得到哪些收益? 图邦方面的收益要纳什么税?
8. 吉米准备在中国独资办什么企业? 黄松请他准备哪些材料? 黄松帮助吉米做什么事?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

——为了使我们的合作经营的公司尽快开业,请贵方尽早缴付投资资金。

—— (在……中规定、合同缴付期限)

——我方同意在合同中规定投资缴付期限。

—— (按……期限、缴付)

——我方也保证按投资缴付期限缴付投资资金。

—— ? (折算成……、友好协商、分配比例)

——你说得对。我们是契约式合作经营,双方投资都没折算成投资股比,收益分配的比例,要通过友好协商决定。

—— (分配比例、在……中规定)

(二)

—— ? (依……看、合作期限)

——依我看,我们双方的合作期限定为 30 年。您说呢?

—— (投资回收期限、在……中规定)

——我方同意在合同中规定投资回收期限。

—— (按……期限、收回)

——30年中,贵方肯定可以按规定期限收回投资本息,还会得到相当的利润。

—— (归……所有、合作期满)

——是的,我方收回企业产权继续经营。

(三)

—— ? (依……看、经营方式)

——依我看,我们可以采取契约式合作经营的方式合作。

—— ? (您的意思是说、折算成……)

——是的,合作经营的投资不折算成股比,收益的分配是通过协商,在合同中规定合理的比例。

—— (归……所有、产权、按……期限、投资回收)

——是的。当合作经营企业产权归我方所有时,贵方也一定按投资回收期限收回了投资本息,并且得到了应得的利润。

(四)

——贵公司是不是想和我市经营有关业务的厂家合资经营?

—— (依……看、独资经营)

——贵公司无论采取哪种方式来华投资,我们都是欢迎的。

—— (经营权、归……所有、采取……方式)

——独资经营可以采取自己的经营管理方式,对贵方来说确实更方便些。请问,贵公司这次预计投资金额是多少?可以透露一点儿吗?

—— (×××美元、折算成……、人民币)

——请您准备好有关资料、文件,我帮助您办理申请手续。

三、自由会话:

1. 合作双方为合作方式、投资方式进行谈判。
2. 合作双方为投资方式、合作期限和期满后产权问题进行谈判。
3. 合作双方为收益分配和纳税问题进行谈判。

四、想一想,说一说:

1. 契约式合作经营是用货币计算投资股份,收益是按投资比例分取。(对吗?)
2. 合作企业中,中外双方各采取什么方式投资?合作企业的管理方式有几种?你认为哪种方式比较好?
3. 请你说说中国方面可向外商独资企业提供哪些物质条件?外商独资企业的经营特点是什么?

· 补充短文 ·

(一)

一家超级市场大门口的通告上写着:“今天可能是您幸运的日子,您所购买的物品全部免费归您所有。这样的机会,在本市场一个星期会有一位顾客遇到一次。”

几个星期以来,琼斯太太像她的许多朋友一样,一直希望成为这名幸运的顾客。她梦想有这么一天,超级市场的经理会来到她面前并且说:“太太,今天是您幸运的日子,您篮子里的每一件东西都是免费的。”和她的朋友不同的是,琼斯太太从来没有放弃过这种希望。她家橱柜里放满了她所不需要的东西。

一个星期五的早晨,琼斯太太买完东西放到汽车上以后,发现忘记买茶叶了。她跑回店里,拿了一小盒茶叶走到收款台前。正在这时,那位超级市场经理快步迎过来,边说边伸出了手:“太太,我

祝贺您：现在您是我们的幸运顾客，您拿的东西全部免费归您所有。”

(二)

在瑞士一个不起眼的小地方有一家旅馆。老板伯恩哈特·比里禁止客人在他的旅馆里吸烟。这使他的竞争对手暗自高兴，认为他疯了，用不了多久他的旅馆就得关门。

谁知这家旅馆非但没有倒闭，反倒获利不少。因为他这样做，虽然气走了不少烟鬼，却把更多的不吸烟的旅客招揽过来了。另外，旅馆内的空气也不像以前那么污浊，不需要安装大功率的换气扇，节约了不少电。因为无人吸烟，再不用洗刷烟灰盘。以前的窗帘总是被烟熏得发黄，要经常换洗，而现在不需要洗得那么勤了。这样就又节约了大量的水。

第二十九课 信贷

许多国家利用外资的途径，除了吸收国外直接投资以外，还有就是利用信贷。

中国利用国外贷款的方式，主要有以下几种：

1. 请外国政府和国际金融组织向中国提供贷款。

2. 利用外国的出口信贷。外国商业银行提供贷款是为了解决中国进口本国商品的支付问题，也是为了扩大本国商品的出口。它可以贷给中国的厂商或银行(买方信贷)，也可以贷给供款国本国的出口商(卖方信贷)。这些贷款的总金额，一般相当于进口商品总值的 85%。其余 15% 进口厂商要付给出口方现汇。

3. 在国外发行债券。

贷款的利率是多少、偿还期限定为多少年等问题，不管是在哪种信贷方式中，都是签订信贷协议的双方很关注的。这些问题的谈判成功，对以后扩大双方的信贷合作很重要。

· 会话 ·

—

詹姆斯： 刘先生，我高兴地通知您，世界银行决定

在明、后两年再向中国提供一笔贷款。

刘 瑞： 我代表中国银行感谢贵行。我们将利用世界银行的这些贷款进行重点项目的建设。请问，詹姆斯先生，这笔贷款总金额是多少？

詹姆斯： 总金额是××美元。不过，偿还期限和年利率要分两部分来安排。

刘 瑞： 您能具体地谈谈吗？

詹姆斯： 可以。这笔贷款中有××美元是无息贷款，相当于全部贷款的35%，偿还期限定为35年。其余65%是低息贷款，年利率是7.72%，偿还期限定为20年。刘先生，您看怎么样？

刘 瑞： 谢谢您的合作。希望贵行进一步扩大我们之间的合作。

詹姆斯： 我想，这是我们共同的愿望。

二

朱 文： 阿替比先生，我国在广西建设颜料厂需要的一笔贷款，不知亚洲开发银行批下来没有？

阿替比： 亚洲开发银行已经批准向中国银行提供这笔贷款。总金额是4650万美元。

朱 文： 感谢亚洲开发银行对我国建设的支持。请问，这笔贷款年利率是多少？偿还期限是多少年？

阿替比： 年利率是 6.35%，偿还期限定为 21 年。

朱 文： 亚行贷给我行的这笔款项，对我们颜料厂的建设有重大的帮助。我们一定利用贵行的贷款，把颜料厂建设好。

阿替比： 预祝你们的工厂早日建成。

朱 文： 谢谢。阿替比先生，您为扩大亚洲开发银行和中国的合作，做了很多工作，我们非常感谢。

阿替比： 您太客气了。

三

赵宏民： 我来介绍一下，这位是美国 PMC 工业公司的斯蒂芬先生，这位是中国银行的那雁女士。

斯蒂芬： 你好，那女士。啊，我也来给你们介绍一下，这位是美国进出口银行的托尼先生。

赵宏民： 你好，托尼先生。

那 雁

托 尼： 你们好！

赵宏民： 请坐，各位随便坐。斯蒂芬先生，我们无缝钢管厂从贵公司购买管道加工设备，想请贵国银行贷给我们一笔款子。您看，这件事没有问题吧！

斯蒂芬： 我国政府的进出口银行，已经同意向贵方提供一笔贷款，来购买我们的设备。这不，托尼先生今天和我们一起来研究这个问题。

赵宏民： 哦，非常感谢托尼先生的到来。请问托尼先生，贵行贷给我们的款项，总金额是多少？

托 尼： 按照惯例，贵厂从 PMC 公司进口的设备，总值的 15%，贵方要支付现金，另外的 85% 由我们进出口银行提供贷款。

期蒂芬： 那么，这笔贷款的总金额，就相当于设备总值的 85%，是 5610 万美元。

邢 雁： 这笔贷款请托尼先生的进出口银行贷给我们中国银行。我们利用这笔贷款，以即期付款的方式，付给 PMC 公司。

托 尼： 当然，这笔贷款将由邢女士的中国银行，按期给我们还本付息。

赵宏民： 托尼先生，偿还期限定为多少年呢？我想，在我们工厂引进的管道加工设备投产后，10 年内还清，怎么样？

托 尼： 可以，我同意。年利率定为 8%，怎么样？

邢 雁： 我同意。老赵，你看呢？

赵宏民： 我也同意。那么，就请中国银行方面多多费心啦。我们厂和中国银行之间的债权债务结账清偿问题，以后再谈。

斯蒂芬： 好，贷款协议算是谈妥了。

赵宏民： 为了庆贺我们洽谈的成功，为了祝愿今后进一步扩大我们的合作，我们厂为各位准备了一个小型宴会。请吧！各位。

斯蒂芬：

托尼：好，好，谢谢。

邢雁

四

宋爽：卡利先生，我代表我国对外经贸部外国贷款管理局，欢迎您的到来。

卡利：谢谢。宋先生，您为我来北京，做了周到安排，非常感谢。

宋爽：卡利先生，请坐吧！

卡利：宋先生，我高兴地告诉您，芬兰出口信贷公司将贷给贵国一笔无息贷款。

宋爽：这真是个令人高兴的消息。这样，我们可以利用这笔贷款偿付贵国白版纸生产线的贷款了。请问，卡利先生，这笔无息贷款总金额是多少？

卡利：总金额是××美元。

宋爽：就是说贷款总金额正好相当于生产线总值的85%。

卡利：是的。我们出口信贷公司，愿意看到贵国××造纸厂成功地引进我国××公司的生产线。希望××造纸厂早日建成投产。我们出口信贷公司愿意为扩大和中国的合作，多做一些事情。

宋爽：谢谢您，卡利先生。××造纸厂预计4年后建成投产，投产后，我们开始向贵国出口信贷公司偿还贷款。不管有什么困难，

我们都能克服。10年内一定还清这笔贷款。

卡利：很好。我们的这个贷款协议，一定会取得良好的结果。

五

安森：贝友兰先生，前两次贵公司为我们代理销售债券，都取得了圆满的结果。这次我们在法兰克福资金市场再次发行债券，还要麻烦您多帮忙啊！

贝友兰：这次中国银行要发行的债券，总金额是多少？

安森：总金额是××西德马克，相当于××美元。

贝友兰：这些债券的利率和偿还期限，中国银行是怎么考虑的？

安森：利率方面，我们准备采用浮动利率。偿还期限准备定为5年。贝友兰先生，您觉得怎么样？

贝友兰：我想，这样安排是可以的。按照这个安排，估计债券发行起来会比较顺利。我们公司同意再次接受中国银行的委托。为贵行代理销售债券。

安森：好，那就拜托了。谢谢您。请为扩大我们之间的合作多多费心。

贝友兰：不必客气，我们是老朋友了。

安 森： 再见。

贝友兰： 再见。

• 词语翻译 •

- | | | |
|---------|-----------------|---|
| 1. 信贷 | xìndài | 信用貸し
credit |
| 2. 途径 | tújīng | 道;手段
way |
| 3. 相当于 | xiāngdāngyú | …に相当する
be equal to |
| 4. 债券 | zhàiquàn | 債券
bond |
| 5. 利率 | lǐlǜ | 利率
rate of interest |
| 6. 款项 | kuǎnxiàng | 条項
fund; a sum of money |
| 7. 无缝钢管 | wúfèng gāngguǎn | つぎ目なし鋼管
seamless steel tube |
| 8. 还本付息 | huánběn fùxī | 利息をつけて元金を
返済する
repay capital with in-
terest |
| 9. 债权 | zhàiquán | 債権
creditor's rights |
| 10. 债务 | zhàiwù | 債務;デット
debt |

11. 谈妥	tántuǒ	相談がまとまった reach an agreement
12. 浮动	fúdòng	変動する; 浮動する float

• 重点词语和句式 •

一、中国利用国外贷款的方式有多种。

(利用……贷款)

1. 我们将利用世界银行的这些贷款,进行重点项目的建设。
2. 我们一定利用贵行的贷款,把颜料厂建设好。

二、亚行贷给我行的这笔款项,对我们颜料厂的建设,有重大的帮助。

(贷给……款项/款子/贷款)

1. 我们想请贵国银行贷给我们一笔款子。
2. 芬兰出口信贷公司将贷给贵国一笔无息贷款。

三、不管有什么困难,我们都能克服。10年内一定还清这笔贷款。

(不管……都……)

1. 不管是来料加工还是来件装配,我们都能按期交货。
2. 不管你忙不忙都应该给家里写信。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 詹姆斯先生所在的世界银行向中国银行提供的贷款,总金

- 额是多少？这笔贷款的年利率和偿还期限是怎样安排的？
2. 阿替比先生所在的亚洲开发银行贷给中国银行的一笔款子，中国将用来建设什么项目？
 3. 亚洲开发银行向朱文先生的中国银行提供的这笔贷款，年利率是多少？偿还期限是多少年？
 4. 赵宏民、斯蒂芬和托尼三位先生，还有邢雁女士，这四个人各属于什么公司、工厂或银行？他们在所谈的信贷协议中，各方的责任和地位是怎样的？
 5. 美国进出口银行向邢雁女士的中国银行提供的贷款，中国方面将用在什么方面，这种信贷方式属于哪一方面的信贷？
 6. 赵宏民先生的工厂进口斯蒂芬先生的 PMC 公司的设备，设备总值的百分之多少要付现汇？
 7. 托尼先生提供的贷款，总金额是多少？年利率是多少？偿还期限是怎样安排的？
 8. 芬兰出口信贷公司向中国提供的贷款利率是多少？偿还期限是多少年？中国方面将把贷款用在什么建设项目上？
 9. 中国银行已经是第几次委托贝友兰先生发行债券了？这一次债券的总金额是多少？年利率和偿还期限是怎样安排的？
 10. 贝友兰先生为什么很快就同意接受安森先生的委托？

二、请用括号中的词语或句式，完成下列对话：

(一)

- 刘先生，世界银行已批准向中国银行提供一笔贷款。
—— ？（感谢、贷给……款项、总金额）
——这笔贷款总金额是 30 亿美元。

- ? (偿还期限定为……年、年利率是……)
- 这笔贷款是无息贷款,偿还期限定为 30 年,您看怎么样?
- (不管……都……)
- 这是我们共同的愿望。我们愿意帮助贵国进行现代化建设。

—— (利用……贷款、进行……建设)

(二)

- (批准、向…提供贷款)
- 非常感谢。后藤先生,请问,亚洲开发银行贷给我们的这笔款子,总金额是多少?
- (总金额是……、日元、相当于……、美元)
- 后藤先生,这笔贷款的年利率和偿还期限,亚行方面是怎样考虑的?

—— (年利率定为、偿还期限定为……年)

- 这样的条件,我们可以接受。
- 相信这笔贷款对贵国会有很大帮助。

—— (利用……贷款、进行……建设、重点项目)

(三)

- 我国进出口银行已同意贷给贵方一笔款项,用来购买我们的设备。
- ? (贷给……款项、相当于……)
- 是的。这笔贷款的总金额,相当于设备总值的 85%,是 5000 万美元。
- ? (偿还期限定为……年、投产之后)
- 我同意贵方在设备投产之后 10 年内,还清贷款本息。年利率定为 7%,怎么样?

—— (信贷协议、谈妥)

(四)

——我们打算委托贵公司代理销售债券,请您多多帮助。

—— ? (总金额)

——总金额是××万美元,相当于人民币××万元

—— ? (利率、定为……年)

——我们准备采用浮动利率,偿还期限准备定为10年。

—— (按照……安排、接受……委托)

——希望尽快得到您的答复。

—— (通知)

三、自由会话:

1. 外国政府或国际金融组织向中国银行提供贷款。
2. 外国公司向中国厂家出口设备,出口国银行向中国提供出口信贷。
3. 中国银行在国外发行债券,请外国公司代理。

四、想一想,说一说:

1. 请你说一说,中国利用国外贷款的主要方式。
2. 你认为有哪些问题是签订信贷协议的双方都很关注的?

· 补充短文 ·

(一)

从前,有个当官的写字很潦草。

一天,他要请客,写了一张字条,叫手下人去买猪舌。中国古时候的字是竖着一行一行写的。这个当官的把“舌”字写得太长,

“千”和“口”分开了，手下的人误认为当官的叫他买“猪千口”。这下可忙坏了官府里办事的人，他们四处奔走，结果只买到五百口猪。他们把五百口猪赶到官府，请当官的过目查看。当官的被搞得莫名其妙。他问：“谁叫你们买这么多口猪的？”手下的人拿出字条，说：“不是您亲自写的要买‘猪千口’吗？”当官的把纸条拿过来一看，气得目瞪口呆。

(二)

侯先生到酒店去喝酒，他问老板多少钱一杯。老板说：“坐着喝，一元伍角一杯，站着喝一元钱一杯。”

侯先生端过一杯酒，一只脚站在地上，一只脚悬着把酒喝了。然后，摸出五角钱交给老板。

老板接过钱一看，就说：“我没告诉你站着喝一元钱一杯吗？”

侯先生说：“你没看见我是一只脚站着喝的吗？”

第三十课 商务礼俗

在国际贸易活动中,各国贸易界、企业界的朋友互相往来,广泛交际。除了洽谈生意之外,还常常要互相拜访、宴请、赠送礼物。因此,不论从哪方面来说,讲究礼节都是十分重要的。

各个国家习俗不同,礼节也有区别,这和各国的文化背景有关。比如,握手是常用的互相致意的方式,但有的国家就不用这种方式。我们到某一个国家做生意,就要了解这个国家的礼俗。有些事还需要按照当地的习惯去做。特别是对一些民族的禁忌,更是以多加注意为好。不然,不仅会使对方认为你是不懂礼俗的人,还会妨碍生意的成功。

· 会话 ·

赫德: 吴小姐,您觉得东西方在礼节上有什么不同的地方?

吴凡: 从现代中国来说,我觉得和西方没有什么大的不同。不过,好像西方更注重“女士在先”这个准则。

赫德： 嗯，这可能和表示尊重妇女有关系。在西方，介绍人们互相认识的时候，一般是先把男子介绍给妇女。人们认为这样做是表示尊重妇女。

吴凡： 还有，在见面或者分别的时候，男子一般不主动要求和女子握手。走路的时候，男子常请妇女走在前面。对吗？赫德先生。

赫德： 不过，在有人带路的时候，请妇女走在后面为好。

吴凡： 我觉得东方其他国家，可能在某些礼节上和西方国家不太一样。比如，在斯里兰卡，按他们的习惯，人们互相致意的时候，是用双手合十的方式；在日本，人们初次见面，是互相鞠躬，交换名片。

赫德： 做国际贸易工作，确实要了解贸易对象国的礼俗。用中国的俗话说，这叫“入境问俗”。

二

吴凡： 赫德先生，您刚才说做国际贸易工作的人要“入境问俗”，我觉得很对。

赫德： 是啊！各个国家文化传统不同，习俗也不同。不同国家的人对同样一种事物就有不同的心理和态度。

吴凡： 光对某些花卉的态度各国人就都不一样。菊花，中国人认为它高雅，日本人认为它是天皇的象征，可是法国人却认为它表示哀悼。

在中国荷花象征美丽和纯洁，而在日本荷花却和祭祀联系在一起。

赫德：吴小姐，你讲得很有意思。我再举个例子。对某些颜色，各个国家的人，看法也很不一样。日本人认为紫色是高雅的，而墨西哥人、巴西人却认为紫色是不吉利的。要是在出口到墨西哥的商品上用紫色包装，那可就不容易卖出去了。

吴凡：这就说明我们做生意时，要注意贸易对象国的习俗，特别是要注意他们在哪些方面有禁忌。

赫德：说的是啊！我们在设计商标、制作广告的时候，就要按照对象国的习惯，避开他们的禁忌。

吴凡：这种禁忌，常常和某种社会心理、宗教信仰有关。听说英国忌讳用大象做图案，是吗？赫德先生。

赫德：是的。您知道吗？北非国家忌讳用狗做图案。海湾国家不准用教堂、六角星、美人头做图案。

吴凡：哦。要是涉及到宗教信仰，那就更要小心了。听说有个广告就是因为出现了释迦牟尼的形象，在泰国电视台播出后，引起了麻烦。

三

赫德：吴小姐，我们在贸易活动中，常常要送些礼

物给有业务关系的公司或朋友。送礼物的时候,也要注意各国的习俗,是不是?

吴凡: 赫德先生,从送的礼物本身来说,可以送什么,不可以送什么,就很有些讲究,对吧?

赫德: 对,这也和各国的习俗禁忌有关,比如,给法国人送花,不能送菊花。对信仰伊斯兰教的朋友不能送酒。

吴凡: 从礼品的包装来说,给中国人送礼物,不能用黑色的或白色的包装。

赫德: 给墨西哥人、巴西人送礼物,一定不要用紫色的包装啰。

吴凡: 这些都和禁忌有关系。再从礼物的数目来说,给日本人送礼物,不能送4件。因为在日语里“四”和“死”声音相近,所以日本人忌讳“四”。

赫德: 噢,在西欧各国,送花不能送13朵。因为他们认为“13”这个数字是不吉利的。按西方的习惯,有的楼房没有“13”这个号码。

吴凡: 看来,送礼的学问还不小呢!

赫德: 是啊,对贸易界的朋友,送的礼品还要注意以品质高雅、包装精美的为好。不过,也不必送太昂贵的礼物,一般说,不要第一次见面就送礼。

四

赫德: 吴小姐,中国人在宴请的场合,礼节和习俗

上有什么讲究吗？

吴凡：有些地方和西方国家是一样的。比如，要请长辈、重要人物坐在上席。

赫德：可是，上席、下席的标准是什么呢？

吴凡：我想，这要看具体环境了。上席一般是处在房间的餐桌的较好的位置，按照正规的习惯是以椅子背靠墙壁，面对窗外景色或房门的为好。

赫德：按国际上的习惯，客人的位次是主要客人在女主人的右方，主宾夫人在男主人的右方。

吴凡：这是男女穿插安排的方式。按中国的习惯，是把妇女排在一起，主宾夫人在女主人右方。

赫德：我觉得中国人在宴请时，喜欢给客人敬酒布菜。

吴凡：这是中国人热情待客的方式。中国有句俗话：酒要满，茶要浅。他们认为这样是诚心诚意地招待客人。不过，从客人本身来说，参加宴会时，还是以控制自己的酒量为好。

赫德：请问，中国老年人在礼节上是不是有更多的讲究。

吴凡：是的，比如在招待客人时，如果把茶壶的壶嘴对着人，或者用筷子指点人，老人都认为是不吉利不礼貌的。还有，给客人添饭，要说：“您还盛饭吗？”不能说：“您还要饭吗？”

赫德： 这些礼节，我想我们还是应该尊重的。

五

吴凡： 赫德先生，我认为在贸易谈判中的礼节，也是很重要的。在谈判的开始阶段，是不是可以先谈些轻松的事情，比如社会趣闻等。

赫德： 不过，这个阶段以短一些为好。

吴凡： 谈判要取得成功，是很艰苦的。光语言的表达方式，各国人就不一样。

赫德： 是啊，在这方面，也有不少的讲究。这也和各国的文化传统有关。

吴凡： 按照中国人的习惯，称对方常常说“贵姓”、“贵公司”、“贵方”等，而称自己就常说：“敝姓”、“敝公司”等。

赫德： 这和西方人的表达方式是不太一样。

吴凡： 有的国家的人自信、果断，谈判时也肯把意思明确、肯定地表达出来；有的国家的人就常常不肯把意思直接清楚地表达出来，认为这是比较稳妥的表达方式。有时，我们要了解对方的要求，就要有耐心。

赫德： 是啊，要耐心听是一种谈判的礼节，但参加谈判的双方也不能在所有问题上都不明确表示意见。这也是谈判中的一种礼节。

吴凡： 我同意您的看法。我认为谈判双方是平等的，谈判中不仅要争得自己想要的东西，有时，适当满足对方要求，也是谈判成功的关键。

键。最后的协议应以符合双方的利益为好。

赫德：应该说谈判是一门艰巨而高深的学问，不仅是心理决斗，也是知识、信息、修养、口才、风度的较量。

吴凡：我完全同意您的看法。关于谈判的学问，我还得好好学学呢。

赫德：我也得好好学习。

• 词语翻译 •

- | | | |
|---------|----------------|-------------------------------|
| 1. 礼俗 | lǐsú | 礼儀作法
etiquette and custom |
| 2. 交际 | jiāojiè | 交際;つきあい
social intercourse |
| 3. 讲究 | jiǎngjiu | 意味;わけ
exquisite |
| 4. 习俗 | xísú | 習俗;風俗習慣
custom |
| 5. 文化背景 | wénhuà bèijǐng | 文化の背景
cultural background |
| 6. 致意 | zhìyì | 敬意
give one's regards |
| 7. 禁忌 | jìnjì | 忌みきらい
taboo |
| 8. 注重 | zhùzhòng | 重視する
lay stress on |

9.	准则	zhǔnzé	準則; 基準 norm
10.	合十	héshí	両手を合わせる put the palms together (a Buddhist greeting)
11.	入境问俗	rùjìng wènsú	卿に入っては卿に従え on entering a country, inquire about its cus- toms
12.	心理	xīnlǐ	心理 psychology
13.	忌讳	jìhuì	タブー taboo
14.	花卉	huāhuì	花 flowers and plants
15.	高雅	gāoyǎ	上品だ; けだかく; み やびやか very elegant
16.	象征	xiàngzhēng	シンボル symbol
17.	哀悼	āidào	哀悼 lament sb. 's death
18.	祭祀	jìsì	祭り offer sacrifices to gods or ancestors
19.	吉利	jílì	めでたい; 吉 lucky

20.	图案	tú'àn	図案 design
21.	涉及	shèjǐ	かかわる; 関連する relate to
22.	信仰	xìnyǎng	信念; 信条; 信奉 belief
23.	学问	xuéwen	学問 knowledge
24.	精美	jīngměi	精巧だ; 美しい elegant
25.	场合	chǎnghé	場合 occasion
26.	长辈	zhǎngbèi	目上のもの; 年長・ 年輩の人 elder
27.	上席	shàngxí	上座 seat of honour
28.	下席	xiàxí	末座 usual seat (not of hon- our)
29.	正规	zhèngguī	正式だ; 正規だ regular
30.	位次	wèicì	席次 seat order
31.	主宾	zhǔbīn	主賓; 主要な客 the guest of honour
32.	穿插	chuānchā	混ぜる mix

33.	布菜	bùcài	主人が料理をお客さまに取りわけて勧めること arrange dishes
34.	控制	kòngzhì	抑制する; 控える control
35.	趣闻	qùwén	面白いうわさ interesting news
36.	敝	bì	(接頭語) 弊; 第一人称の卑称; 拙者の; わが my; our; this
37.	果断	guǒduàn	だんことして; 決断する decisive
38.	见解	jiànjiě	見方; 考え方 points of view
39.	艰巨	jiānjù	はなはだ困難な arduous
40.	高深	gāoshēn	造けいが深い advanced
41.	决斗	juédòu	決闘する decisive struggle
42.	信息	xìnxī	情報 information
43.	修养	xiūyǎng	修養 mastery

44.	口才	kǒucái	弁舌の才 eloquence
45.	风度	fēngdù	態度; 風貌 demeanour
46.	较量	jiàoliàng	競争; 対決 have a contest
47.	斯里兰卡	Sīlǐlánkǎ	スリランカ Sri Lanka
48.	墨西哥	Mòxīgē	メキシコ Mexico
49.	巴西	Bāxī	ブラジル Brazil
50.	北非	Běifēi	北アフリカ North Africa
51.	海湾国家	Hǎiwān Guójiā	海湾国家 gulf countries
52.	伊斯兰教	Yísīlánjiào	イスラム教 Islam

• 重点词语和句式 •

一、从现代中国来说,我觉得在礼节上和西方没有什么大的不同。

(从……来说……)

1. 不论从哪方面来说,讲究礼节都是十分重要的。

2. 从客人本身来说,参加宴会时,还是要控制自己的酒量。

二、各个国家习俗不同,这和各国的文化背景有关。

(和……有关/有关系)

1. 这种忌讳,和某种社会心理、宗教信仰有关。
2. 这些都和禁忌有关系。

三、要按照对象国的习惯,避开他们的忌讳。

(按照/按……的习惯)

1. 按国际上的习惯,客人的位次是主要客人在女主人的右方。
2. 按照中国人的习惯,称对方常常说“贵姓”、“贵公司”、“贵方”等。

四、对一些国家的禁忌,更是以多加注意为好。

(以……为好)

1. 送的礼品还要注意以品质高雅、包装精美为好。
2. 宴会的时候,以控制自己的酒量为好。

五、光对某些花卉的态度,各国人就不一样。

(光……就……)

1. 光公司里的事,就够我忙的,哪儿有时间干别的事情。
2. 这件事不难办,光我一个人就够了。

• 练习 •

一、根据《会话》内容,回答下列问题:

1. 在礼节上,西方注意“女士在先”表现在哪些地方?
2. 有哪些国家互相致意的礼节,不是用握手的方式?你的国家用什么方式?
3. 举例说说不同国家在习俗上对某些事物、颜色、图案的不同态度。

4. 在给贸易对象国的朋友送礼物时,要注意对方对于礼物的品种、颜色、数目的禁忌,请举例说明。
5. 请谈谈你的国家在宴请时,在席位的高低、男女客人的安排等方面,有哪些习俗。
6. 请谈谈你的国家在宴请的场合,有哪些礼节和习俗。
7. 在贸易谈判中,要注意哪些礼节?
8. 为什么说“谈判是一门高深的学问”,“谈判要取得成功,是很艰苦的”?

二、请用括号中的词语或句式,完成下列对话:

(一)

——王先生,中国在礼节上和西方有什么不同的地方?

—— (从……来说、按……习惯、女士在先)

——在有些国家,当妇女来到男子的办公室时,男子要起身让座,是吧?

—— (认为……是……、尊重)

——在有的国家,不是用握手的方式互相致意,这是为什么呢?

—— (和……有关、习俗)

(二)

——王先生,不少国家都有一些禁忌,我们做贸易工作,了解这些习俗也很重要,对吧?

—— (和……有关、以……为好)

——我们在贸易活动中,送礼物给有贸易关系的公司或朋友时,也要注意各国的习俗,是不是?

—— (和……有关、光……就……、有……讲究)

——对礼物的包装颜色要注意,比如,送礼物给中国人不能用黑色或白色包装纸。

—— (禁忌、认为……是……、不吉利)
—— 在给贸易界的朋友送礼时,我认为也不必送太昂贵的礼物。

—— (以……为好、品质高雅、包装精美)
(三)

—— 在宴请时,按照国际上的习惯,男女客人是穿插安排的。

—— (按……习惯、排在一起)

—— 中国人喜欢给客人敬酒、布菜,是不是?

—— (从……来说、客人、以……为好、控制)

—— 中国是不是有句俗话:酒要满、茶要浅?

—— (光……就……、讲究、壶嘴)

—— 看来,我们是应该注意这些。

(四)

—— 张先生,谈判开始时,可以先谈些社会趣闻一类的事情,使谈判的气氛轻松些。对吧?

—— (不过、以……为好)

—— 各国的人谈判时的语言表达方式是不大一样的。

—— (和……有关)

—— 有的人谈判时,意思表达得明确肯定。有的人就不肯把意思直接清楚地表达出来。

—— (按……习惯、认为……是……、稳妥、耐心)

—— 是啊,要耐心听是一种谈判的礼节。看来,谈判也是件艰苦的事情。

三. 自由会话:

1. 两人交谈,介绍自己知道的不同国家对某些事物、颜色、图案、数目的不同态度和禁忌。

2. 两人交谈,介绍自己知道的不同国家在送礼方面的不同习俗和禁忌。
3. 两人交谈,介绍自己知道的不同国家在宴请方面的习俗和礼节。
4. 两人交谈,介绍自己国家的礼节和习俗。

四、想一想,说一说:

说说在国际贸易活动中,了解对方国的习俗和禁忌的重要性。

· 补充短文 ·

(一)

中国农历十二月也叫腊月,腊月过后就是春节。春节时,人们要互相拜年。现在一般是见了面问一声“过年好”,但也有说“恭喜发财”、“万事如意”的。

一些老年人还记得,他们小时候,人们不但在拜年时说吉利话,而且一进腊月就不许说丧气话。这对小孩子来说,可有点儿不容易。比如馒头被蒸得咧了嘴,你刚一说:“瞧,咧了!”大人马上就会指责你:“这孩子,不会说话!要说馒头笑了!”再比如:你看到墙上有块地方掉了墙皮,刚提议:“拿张画儿把这窟窿补上。”这又犯了忌:“大年下的怎么说补窟窿呢?”因为在汉语里,“窟窿”这个词有一种含义是指“欠下的债务”。

现在的孩子们当然不会再为说不吉利话而受大人的训了。可是,过年过节的时候,多说祝贺的话,总是受人欢迎的。

(二)

每当过年过节或亲友结婚、生孩子的时候,要赠送礼物表示祝

贺,这是中国民间的习俗。但台湾人送礼有不少和别的地方不同的禁忌:

禁用手巾送礼。台湾民间风俗,办完丧事要送手巾给吊丧的人,表示让他和死人断绝来往。因此,在平常喜庆日子,禁忌用手巾送人。

禁用扇子送礼。扇子是夏天扇凉用的,一到天凉就丢下不用了。送扇子给别人,就意味着迟早要抛弃对方。

禁用雨伞送礼。闽南话“雨”和“互”同音,“伞”和“散”同音,“雨伞”和“互散”谐音。因此,用伞送人会被对方认为是不友好的表示。

禁用甜果糕点送礼。台湾民间常用甜果糕点做供品祭祀祖先、敬神。用甜果糕点送人,会使对方有不吉祥的感觉。

另外,台湾民间还禁用粽子送礼,禁用剪刀送礼,禁用鸭子赠送产妇。

附 录

注释

第三课

①光顾

商家用来表示欢迎顾客的词语。

②零售价

指零售商业直接卖给消费者时所采用的价格,是商品流通中的最终价格。

③广交会

指广州出口商品交易会,是国际交易市场之一,每年春秋两季举办。

第四课

①紧俏商品

指那些受顾客欢迎,而又供不应求的商品。

第五课

①凭样品品质买卖

商品品质指商品的内含质量(如化学成分、物理特性、机械性能等)和外表形态(如造型、结构、色泽等)。凭样品品质买卖是以少数能代表商品品质的样品来确定买卖商品品质的交易。

②凭产地买卖

有些产品在国际市场上的信誉很高,产地名称已成为表示该商品品质的标志,如中国的青岛啤酒、良乡栗子等。买卖时仅凭产地就能说明该商品品质。

③FOB价(装运港船上交货)

指卖方负责在指定的装运港将货物装上买方指定船只上的价格。

④CFR(成本加运费)

指卖方负责租船或订舱,将货物装上船,并支付运费,负担货物装船之前的一切费用和风险的价格。又称运费在内价格,习惯上称为“离岸加运费价”。

⑤理舱费

指一般包装货物装到船舱内时,在舱内整理、安置货物的费用。

⑥CIF(成本加保险费、运费)

指卖方负责租船订舱和办理保险按期将货物装上船,并支付到目的港的运费和保险费。又称运费、保险费在内价格,习惯上称为“到岸价。”

⑦佣金

买卖时付给中间人的报酬。

⑧规格

指在使用科学鉴定的基础上,审定足以代表商品品质的几项标准,如一定的大小、轻重、精密度、成分、性能等。例如电机的主要规格是电压、功率;管状商品的主要规格是直径、内径、外径的尺码;布匹是纱支吋密。

⑨坚挺

形容市场价格正在逐步上升中,趋势看涨。

⑩折扣

指卖方按照原价给予买方以一定百分比的减让。

① 现货和期货价格

现货价格指现货交易(成交马上交货)价格。期货价格是期货交易(预买、预卖商品双方约定日期交货)的价格。一般来说,在价格上涨时,期货价格高于现货价格。在价格下降时,期货价格低于现货价格。

第六课

① 实盘

国际贸易中的发盘从法律责任上看,可分为有约束力发盘和无约束力发盘。中国人习惯上把前一种叫做“实盘”,把后一种叫做“虚盘”。实盘所包括的各项必须是明确的、完整的、无保留条件的,一旦被受盘人接受,发盘人就将受到它的约束,不能变更和反悔。虚盘则与此相反,发盘人不受其约束。

② 还盘

贸易的一方在接到一项发盘以后,不完全同意,并进一步提出对发盘内容的意见,这种口头的或书面的表示叫还盘或还价。

第八课

① 币值

某一个国家货币的含金量。

② 托收

卖方根据合同的规定发货后,按发票金额出具汇票,连同全套货运单据,委托出口地银行通过其在进口地的分行或代理银行,向买方收取货款。

③ 不可撤销信用证

银行对它所开立的信用证,在有效期内,没经受益人(出口商)同意,不得撤销或修改其内容。即使申请开证人(进口商)破产,无

力付款,只要出口人履行信用证规定的条件,开证行就必须按规定付款。

④即期信用证

凡信用证规定受益人(出口商)可以凭即期汇票收取货款的,称为即期信用证。向银行收取货款时,受益人应根据规定条件开具汇票,并附货运单据。

第九课

①汇付方式

支付方式的一种,指进口商将货款通过银行汇给出口商。

第十课

唛头:运输标志

第十一课

①班轮运输

班轮是指在预先固定的航线上,按照规定的时间和停靠港口航行的船舶。班轮运输就是班轮在固定的航线和港口,按预先规定的时间表航行。货物的装卸由船方负责,运费按相对稳定的费率收取。

②租船运输

指租赁船舶运输货物。通过海洋运输的国际贸易货物,除少量成交的零星货物和一般杂货使用班轮运输外,凡粮谷、煤炭、石油、矿砂、木材等大宗货物,一般都需要租赁整船运输。

第十二课

①一般附加险

一般附加险包括十一项:1. 偷窃、提货不着险,2. 淡水雨淋险,

3. 短重险, 4. 混杂、沾污险, 5. 碰损、破碎险, 6. 渗漏险, 7. 串味险, 8. 受热受潮险, 9. 钩损险, 10. 锈损险, 11. 包装破裂险。

②特殊附加险

特殊附加险包括九项: 1. 战争险, 2. 罢工险, 3. 交货不到险, 4. 进口关税险, 5. 舱面货物险, 6. 拒收险, 7. 黄曲霉毒素险, 8. 海关检验险, 9. 码头检验险。

第十六课

①来样订货

买方根据卖方提供的花样、款式、花色和规格等生产成品。其原料、材料和包装物料由生产成品的一方提供。

②来料加工

由国外厂商提供原料、材料和包装物料, 必要时还提供部分设备, 由生产国的生产部门按照国外要求的规格标准、质量、式样和商标加工生产, 收取加工费。制成成品后, 再运交对方。

③包销

通过协议出口商给国外选定的商人在一定时期、一定地区内独家经销某种商品的权利。

④代理

出口商和国外代理商签订代理协议或代理合同, 按商定的价格, 代理商在一定时期和地区内, 有销售该商品的权利, 并按销售额大小的一定比例收取佣金作为报酬。

⑤易货贸易

指进出口相结合的一种贸易形式。它在货换货的基础上, 买卖双方各以一种同等价值的货物进行交换, 同时成交, 同时交货, 不用货币支付。

⑥补偿贸易

买方从国外供应者进口机器、设备、技术、物质材料或劳务, 再

用货物或劳务在约定的期限内进行一次或分批偿还费用的一种贸易形式。

⑦技术贸易

一种有价的“技术转让”。

⑧加工贸易

国际贸易中以加工为特征的再出口业务,其方式多种多样。当前,常见的加工贸易有:来料加工、来样加工、装配业务、协作生产等。

⑨看好

指某种商品在市场上的销路很好。

⑩承兑交单和挂账付款:

承兑交单是卖方把货物交运后,出具以买方为付款人的远期汇票,连同各项货运单据,一起交给当地银行寄往买方银行。汇票经买方签字承诺付款后,买方即可取得汇票所附货运单据,进行提货。

挂账付款是卖方付运后,把票据挂号寄给买方,买方不需签署票据就可以提货,并只需在延期付款期满时付款。

⑪拳头产品

指大宗出口的、国外销路稳定的,品质、规格合乎国际市场需要,货源供应均衡的出口商品。

第十七课

①水尺

按船舶吃水的深度来计算货物重量的一种计重方法。

第十九课

①商标、商标权

商标是工商企业在它经营的一种商品的表面或商品包装、招

牌和广告上所使用的一种标记。商标通常用特定的图案、文字使这种商品跟其他同类商品有所区别。商标所有者将商标向有关部门申请注册后,即可在法定期限内享有商标专用权,简称商标权。

②专利、专利权

专利是指创造发明人在一定时期内法律保障他独自享有的利益。专利权是指发明人对其发明的一种独占的权利。取得专利权的发明人,在一定期限内享有使用该项发明进行生产和销售其产品的独占权。专利权具有严格的地域性,它只在授予国的领土内有效。专利权的期限一般为 15 年至 20 年。

③定牌商标

在国际贸易中,指出口方按进口方指定的式样制作商标。

④试看

这是一种防止技术秘密过早泄露的办法。只让技术输入方参观部分技术,而且保证不公布,不采用在参观时获得的情报。这种做法,国际上称做“试看”。

⑤专有技术

也称技术秘密、技术知识、诀窍,是指从事生产活动所必需的还没向社会公开的秘密技术知识和经验。它不仅包括产品设计、生产工艺、操作技巧,而且,常常包括生产管理、经营方法等方面的内容。

⑥《巴黎公约》

全称是《保护工业产权的巴黎公约》,于 1883 年签订。它是国际公约的方式对发明专利权、实用新型、工业品式样、商标、服务标记、商店名称、产地标记或原产地名称等,在国际范围内予以保护的规则。

第二十二课

①记账方式:

在双方约定的一定时期内,在购买对方一定等值货物的义务前提下,由双方指定银行互设账户,双方出口的货物由银行记账,一定时期互相抵冲,如有余额,则由逆差一方用现汇或货物支付。双方进口和出口金额基本平衡。

第二十三课

①进口配额制

指一国政府对于某些商品在一定期间内(半年或一年)进口的最高数量或金额事先加以规定。在规定的数量或金额的范围,可以进口,超过则不准进口。

②对开信用证

指交易双方同时既为进口商又为出口商对开两张信用证。第一张信用证的受益人和开证申请人就是第二张信用证(回头证)的开证申请人和受益人,也就是原来的出口方变成了进口方,进口方变成了出口方,地位正好对调了一下。

第二十七课

①可行性研究

指一个经济单位在从事一种经济活动之前,对一项方案从经济、技术、生产、销售,一直到社会、环境、法律各方面,进行具体的调查研究。确定它是否可行,估计成功和失败的可能各占多少,对其所需投资费用及其所能获得的收益作出详细估算。为项目方案的投资和管理提供决策的依据。

第二十八课

①履约保证

在一些交易中,为了保证合同能确实按期执行(如:按期交货、按期付款等),就在合同中规定某一方需先提供“履约保证”。履约

保证可以采取现金形式(履约保证金)或者银行担保形式(履约保证书)。如果提供履约保证的一方没有按期执行合同,另一方可以没收保证金,或向担保银行索取担保金额。

Hoa văn Saigon HSK