

《新编外贸英语会话》(International Trade Talks)

徐雅琴 主著,

上海交通大学出版社, 2009年4月第一版

课文参考译文及练习参考答案

一、课文参考译文

第1单元 机场迎接

(1)

来自芝加哥的商人约翰·贝克汉姆先生到达浦东国际机场, 上海轻工业品进出口公司的周先生在机场迎接贝克汉姆先生。

周: 对不起, 您是来自芝加哥的约翰·贝克汉姆先生吗?

贝克汉姆: 对, 我是, 代表 L&W 公司, 您是王先生吧?

周: 不, 我不是。我叫周健, 是上海轻工业品进出口公司的销售经理。王先生要我来接您, 因为他今早突然有事无法分身。他非常想见您, 要我先代他向您致以问候。

贝克汉姆: 原来如此。非常高兴认识你, 周健。叫我 John 就可以了, 我不拘泥于礼节的。

周: 这是我的荣幸。John, 你来访旅程一路顺利吧, 我以前也坐过横渡太平洋的航班, 我知道那有多累。

贝克汉姆: 除了不时有气流不稳之外, 一路都很顺利。说真的, 我觉得自己还是很有精神的。

周: 很高兴听您这么说, 您愿意今晚和我们一起吃顿便饭吗? 王先生要我问您一声。

贝克汉姆: 他太客气了, 不过我倒想今晚在酒店好好休息一下倒倒时差。王先生不会介意吧?

周: 当然不会。他想您可能需要稍做休息。让我帮您提行李吧? 我们有辆豪华轿车在外面候驾。

贝克汉姆: 豪华轿车? 你想的太周到了, 不过恐怕给你们带来了麻烦。

周: 一点也不麻烦, 我们走吧。

(2)

贝克汉姆先生和周健坐进轿车，前往酒店。他们在路上谈及酒店，上海这个城市以及贝克汉姆先生在上海的行程安排。

贝克汉姆：周健，机场到酒店有多远？

周：大概一个小时的车程。

贝克汉姆：我将住在那家酒店呢？

周：我们在希尔顿酒店为您预定了一个套房，这是上海最好的酒店之一，希望您能在那里度过一段好时光。

贝克汉姆：我想我会的，谢谢你。

周：这是您第一次来上海吗？

贝克汉姆：是的，这确实是我第一次来上海。我一直期盼着这次来访，到了这里真的很高兴。上海是一座很大的城市，是吗？

周：是的，上海是中国最大的城市，也是中国五个直辖市之一，它有十八个区和一个县。

贝克汉姆：那它真是一个大城市。

周：是啊。事实上，它是中国的金融商业中心。对了，我确认一下——您知道明天的会议安排在上午十点钟，在我们办公室吗？我九点半来酒店接您。

贝克汉姆：好啊。周健，非常感谢你。

周：不客气。顺便问一下，您这次来有没有想去观光的什么景点啊？我会很乐意带您到处逛逛的。

贝克汉姆：哦，老板指示我不能假借公事四处游玩，不过我能不能去看一下外滩和东方明珠呢？

周：当然可以。我本周晚些时候给您安排一下。

贝克汉姆：非常感谢你。

周：不客气。（他们继续聊天，过了一会儿，轿车停在了酒店的门口。）

周：我们到酒店了。

贝克汉姆：哦，这里真不错。

周：我们先去前台吧。

第2单元 介绍企业

(1)

维尔兹女士正在汕头寻找可能合作的供应商。一家石油钻采工具公司的总经理王先生正在向她简单介绍公司的情况。

维尔兹：很高兴有机会见到您，王先生。我正在汕头寻找可能合作的供应商。

王：我明白。很高兴见到您，维尔兹女士。目前您在汕头的访问感觉如何？

维尔兹：我必须说汕头的产品质量在过去的十年里提高很快。你们的确很关注质量。

王：没错。在我们公司，质量控制十分重要。我们希望使客户满意。

维尔兹：从您的名片上我看到，你们公司是专门从事石油钻采设备的。

王：是的。我们的石油钻采工具和设备出口许多国家，深受欢迎。事实上，我们从事这一行已经 15 年了。我们的公司是从两个人的小车间发展而来的。

维尔兹：两个工人？

王：是的。但现在我们有 400 多个员工，其中三分之二在车间工作。

维尔兹：哦，那真不少。

王：是的。我们有两个车间，一个销售部，一个财务部和一个研发中心。

维尔兹：太好了！我对你们的研发中心很感兴趣。

王：我们的研发中心负责新产品的开发。研发中心负责人张先生已经开发出一种更耐用、更易运输的新型钻油设备。

维尔兹：听上去不错，你们开始批量生产了吗？

王：是的，我们也已收到国外企业购买此设备的许多订单。

维尔兹：最近我们发现了几个新的陆上和海洋油田。如果贵公司的设备技术先进而且交易条件优惠的话，我们可以考虑从贵公司购买产品。

王：我带了一些我们最新型产品的目录，如果感兴趣的话，请您过目。

维尔兹：太好了！我会仔细看看的。

(2)

南非客商汉森先生在同中国 BCL 公司主管销售的副总经理郭庆柱先生进行首次会谈。

汉森：您能否介绍一下贵公司的情况？首先，贵公司生产什么产品？

郭：好的。我们是生产电器的。我们的产品范围涉及从空调、冰箱、电视机、VCR 录放机、照相机到 DVD 等。而且，最近我们也开始生产电脑。

汉森：这么多？那你们肯定是家非常大的公司了？

郭：是的，我们公司仅在本地就有两万五千名员工。

汉森： 真是太了不起了。

郭： 2000 年我们公司决定将业务范围从电器进一步扩大到网络接入设备的制造。在经济全球化的进程中，这种转变是我们必须的生存之道。现在，在中国信息技术领域我们已经是行业翘楚的制造商之一了。对此，我们也引以为豪。

汉森： 你们取得如此巨大的进步真是令人难以置信。简直象个神话！那你们的产品主要是在国内销售吗？

郭： 是的，但我们的出口也在持续增长。

汉森： 销往那些国家呢？

郭： 世界各国。我们还在海外建立了制造厂。在本行业的所有中国生产厂家中，我认为我们现在占有最大的海外市场份额。

汉森： 好的。非常感谢您的介绍。

第 3 单元 参观交易会

(1)

英国的进口商萧先生第一次参加广交会，他和他的助手来此物色能供应建筑和装饰材料、日用陶瓷、艺术陶瓷及餐厨用具的中国供应商。琳琅满目，色彩斑斓的展品令萧先生眼花缭乱。接着他们被介绍给江苏省陶瓷进出口公司总经理李伟先生。

李： 萧先生，你好，见到你很高兴。

萧： 你好，李先生，很高兴见到你。

李： 请坐，想来一杯茶还是咖啡？

萧： 不用了，谢谢。李先生，麻烦您先带我参观一下你们的展台可以吗？

李： 当然可以，非常乐意效劳。

萧： 非常感谢。

李： 我们有好几个展台，先从哪儿开始呢？顺便问一下，您对哪种商品感兴趣呢？

萧： 我们目前需要好几种商品，如：建筑和装饰材料、日用陶瓷、艺术陶瓷及餐厨用具等。所有这些产品都在展台有展出吗？

李： 是的，这些产品目前都有展出。好吧，我们先从日用陶瓷开始，好吗？

萧： 好的。（他们来到陶瓷展台。）看上去，你们的陶瓷制品花样真不少！

李： 的确如此，我们拥有世界上最先进的陶瓷生产技术，所以我们能生产出各种高质量的陶瓷。

萧： 太好了！价格如何呢？

李： 若你方订单大的话，我们的价格是很有竞争性的。

萧：我明白了。我相信这些陶瓷制品在我们国内市场将很受欢迎。
李：确实如此，我们的产品在很多国家均非常受欢迎。
萧：我们还需要一些其它商品，我们再去其它展台看一下，好吗？
李：好的。这些是我们的餐厨用具。我们的产品价格优惠，品种多多。而且，我们可以根据顾客要求的图案、尺寸和形状进行生产。
萧：那真是太好了。但质量怎么样呢？
李：关于质量，你完全不用担心。你还有什么需要了解的吗？
萧：没有了，谢谢！我对贵公司的展品，印象极为深刻，而且我已经看过我们可能会订购的一些商品，不过我还得更进一步研究一下。
李：那你什么时候可以订货呢？
萧：可能下周三前我会告知你方。

(2)

王先生和泰勒先生在广交会上相遇，他们彼此问候对方。

王：泰勒先生，真没想到会在这儿遇到你！
泰勒：王先生，好久没见了，你好吗？
王：我很好，谢谢。欢迎光临交易会。
泰勒：谢谢，应你们当地一家公司之邀，我来参加此交易会。
王：这次想买些什么呢？
泰勒：我原打算只买一些卫生用具，但现在发现一些其它商品对我也很有吸引力。
王：你看完所有的展品了吗？
泰勒：是的，我花了整整一个上午的时间看完了所有的展厅。
王：那么，除了卫生用具，你还对什么感兴趣呢？
泰勒：我发现你们的一些办公用家具很符合我们国内客户的口味。我相信这些家具在我们市场将很畅销。
王：你说得千真万确。我们所有的办公用家具均质量上乘，防潮，不变形。更重要的是，所用材料环保、无污染。
泰勒：是的，这也是受到我方客户欢迎的原因。
王：顺便问一下，泰勒先生，你什么时候可以到我公司参观一下？我们去年合作很愉快，不是吗？我希望我们能和贵公司建立长期的业务关系。
泰勒：我完全同意你的观点。我今天来，也是希望和你们做买卖。（这时，另有几位外商过来和王先生打招呼。）但你现在很忙，我们

今天下午，四点钟左右见面再谈，好吗？

王：好的。先给你一份产品目录，我相信此目录能让你对我们的产品有更多的了解。

泰勒：多谢！再见。

王：再见。

第4单元 询价

(1)

来自美国的进口商格瑞先生和来自中国的茶叶出口商刘先生，通过他们的共同朋友郑先生的介绍，彼此认识。

刘：请告诉我你们对什么商品感兴趣，好吗？

格瑞：我们美国客户对中国茶很感兴趣，我特来询价。请给我介绍一下你们公司及产品，好吗？

刘：当然可以。我们从事这一行业已三十多年了，而且我们的产品在世界市场上享有盛誉，我们的绿茶和乌龙茶尤其受国内外客户的青睐。

格瑞：给我一份你方产品的目录可以吗？

刘：当然可以。这是我们最新的产品目录，此目录上有我们所有的出口茶叶产品。我们的产品在许多国家深受欢迎，总是供不应求。我保证你们美国的客户将会对我们的产品很感兴趣。

格瑞：我们一直想订购质量上乘、且品牌符合我们要求的产品。

刘：就质量来说，我们三个等级：A级，B级和C级。你喜欢哪一个等级呢？

格瑞：我们需要一级绿茶。你们此产品的供货情况如何？

刘：目录上的大多数产品，我们都有充足的货源。总的来说，我们可供现货。

格瑞：请报一下商品的最低价格好吗？

刘：为了便于我方报价，能否告知你方所需数量？

格瑞：关于订购的数量，我需要和我们的采购部经理再商量一下，明天告诉你吧。

刘：好的。但对于一级绿茶订单超过3公吨的，我们通常给5%的折扣。

格瑞：好的。关于数量我们明天将给你确切答复。

刘：谢谢你方询价，我们将尽我们所能满足你们的要求。

(2)

奥维尔先生是来自加拿大的佣金代理商。近来他发现真丝印花绸在加拿大非常受欢迎。在参观完杭州锦江集团陈列室的展品之后，他决定和杭州锦江集团营销经理陈先生谈一谈。

陈：很高兴见到你，奥维尔先生。请坐。

奥维尔：也很高兴见到你，陈先生。

陈：我想你已参观过我们陈列室中的展品。请问您对什么特别感兴趣呢？

奥维尔：我对杭州生产的真丝印花绸很感兴趣。我已经参观了你们的展品并仔细看了你们的产品目录。我相信你方的一些产品在我们国家一定会有很好的销路。

陈：你说得千真万确。我们所有的产品都非常畅销，这些图案在国际市场上相当流行。

奥维尔：可以了解一下你们的价格吗？

陈：我们经常既报离岸价又报到岸价，您喜欢哪种呢？

奥维尔：我们希望你方报离岸价。

陈：为了便于我方报价，可以告诉我们你们所要的数量吗？

奥维尔：这要取决于你方的报价。你知道我公司以前是从其它公司购买此类货物的，但听说贵公司若大量订购可以价格优惠，故我们可能会选择从贵公司购买。

陈：为了和你方建立长期业务联系，我们将给您报最低价。

奥维尔：好的，那付款方式呢？

陈：我们通常要求即期信用证付款。

奥维尔：那你们通常要多久才能交货？

陈：一般说来，我们在收到信用证后一月内交货。

奥维尔：我已了解了所有信息。希望你们在下周一前能报与我方最低价。

陈：没问题，谢谢你方的询价。

第5单元 规格

(1)

卡特小姐想从唐先生的公司进口几种不同款式的T恤衫。但她发现唐公司中有些T恤衫款式已过时。卡特希望唐先生能够按她的要求给她供应一些T恤衫。

卡特：我想利用这个机会了解一下你们的T恤衫。

唐：这是不同款式T恤衫的样品，各种尺寸都有。

卡特：好，但是我们需要优质的不同图案的T恤衫。

唐：你说“优质”是指什么呢？你知道我们T恤衫的质量一直是一流的，在国内外市场一直享有盛誉。

卡特：优质T恤衫意味着水洗后不变形，不缩小，不变大。我们需要的T恤衫针脚要均匀、紧凑，接缝要光滑、平整。正面压线要笔直、匀称、没有断线。小饰品和印刷图案结实、耐用，不易脱落。

唐：你能看出我们的T恤衫质地优良，工艺精湛。

卡特： 但款式有点过时，不新颖不能吸引顾客。你知道服装市场讲究款式。

唐： 我们能按不同市场的流行款式或客户来样，生产不同款式的T恤衫。我们始终牢记一个理念：服装款式流行，才能有销路。

卡特： 说得好。还有一个问题，我们还想买一些T恤衫，上面要印有我们公司的标识。

唐： 没问题。那你们一共需要多少T恤衫呢？

卡特： 若你们价格合理，我们想订购1500件全棉男T恤，3000件50%棉50%聚酯的，至少5000件绣花女T恤。另外，我们需要带有我公司标识T恤1000件。

唐： 这是大数目，我们将重点考虑。

(2)

布朗先生在和刘先生达成第一笔交易后，又一次地来到刘先生的公司，准备再做一笔生意。不过这次是想购买不同的产品。

刘： 那你这次来是想再做一笔生意啰？

布朗： 是的，但不仅仅是木制玩具，这次我们想和你们商谈一下玩具娃娃。你们公司也出售布娃娃的，是吗？

刘： 是的。我们的布娃娃尤其受年轻女孩子们的欢迎，这些是样品。

布朗： 看上去很不错，但若你们供应的布娃娃种类丰富些、式样更多些就更好了。

刘： 这个问题不大。假若你方订单足够大的话，我们接受特殊订单。我们能按照顾客的要求安排生产。

布朗： 那太好了。

刘： 那你们的具体要求是什么呢？

布朗： 我们希望你们能供应多种颜色的、设计出更多式样栩栩如生的布娃娃。譬如，你可以给布娃娃设计一些新颖的服饰；它们可以穿不同式样、不同颜色的衬衣和裙子。

刘： 好的，我们会按照你们的要求进行设计，那么头发呢？

布朗： 所有为女孩子设计的布娃娃均是金色长发，但发型可以不一。做头发和服饰的材料由我方供应。还有一事，所有布娃娃的衣服要可以脱下来。

刘： 好的，但如果你方原材料跟不上，我们能用自己的材料吗？

布朗： 绝对不行。如果材料用完，请通知我们，我们会立即把材料送来。

刘： 行。我们用纸板箱作外包装可以吗？

布朗： 可以，但你们应该在外包装上标明不同的颜色，这些颜色分别代表其帽

子的颜色。

刘： 好吧，那你们的质量标准是什么呢？也就是说我们如何识别质量的好坏呢？

布朗： 若布娃娃的衣服、头部、手或脚弄脏，或者并非手工制成，我们将拒绝接受。同时，颜色和设计应符合我方要求。

刘： 你尽可放心，我们保证供应令你们满意的玩具娃娃。你们想何时收到货物呢？

布朗： 十一月底以前。

刘： 好吧，布朗先生。真诚希望我们合作愉快。

布朗： 我也希望如此。

第 6 单元 报价

(1)

卖方为了促销产品，经常需要给潜在的顾客报价。一般说来，报价包括商品的价格、数量、交货期、规格、付款方式、保险等。另一方面，双方成交之前，买方需要弄清价格是多少，付款方式是什么，何时发货等。

陈： 伍德先生，很高兴见到你。

伍德： 你好，陈先生，见到你很高兴。

陈： 请坐。

伍德： 陈先生，你收到我方询价单了吗？

陈： 是的，我们上周五收到的。我本打算把报价传真给你，现在面谈更好。

伍德： 是的，我来这儿就是要清楚地了解你们的产品。

陈： 我记得你对我们的绣花枕头和草帽感兴趣，对吗？

伍德： 是的。你们的绣花枕头和草帽在我们市场非常受欢迎，主要是因为其图案新颖，价格合理。

陈： 对，为顾客供应物美价廉的商品是我们的惯例。

伍德： 你们做到岸价格吗？

陈： 不是的。我们所报的全部是离岸价格，不含佣金。

伍德： 但我希望你方报到旧金山、含 3% 佣金的最低到岸价。

陈： 我们一般不给佣金。当然如果成交量大，买卖长久，我们可以考虑。因此请告诉我们你们打算订购多少？这样，我们今天下午就可以计算出到岸价，明天上午报给你方。

伍德： 我认为还是你方先报价为好。如果你方的报价果真有竞争性，我们期待大量订购。换句话说，我们的订货量在很大程度上取决于你方的价格。

陈： 那好吧，我们将尽力报给你方最低价。

伍德：你们通常报价有效期是多久？

陈：通常三天有效。

伍德：谢谢！

(2)

圣诞节和新年即将来临，温斯坦先生想进口各种玩具。于是他来到广东布朗尼玩具有限公司，同销售经理王先生会面。

温斯坦：王先生，你好！

王：温斯坦，你好！欢迎来到我公司！

温斯坦：我们一直期待着访问中国。中国自从改革开放以来已取得了很大的成绩。你们的对外贸易发展很快，近来已上了一个新台阶。我们盼望能和你们做些生意。

王：能和世界各国的客商在平等互惠的基础上做生意也是我们的愿望。希望通过共同努力，我们之间的贸易和友谊都能得到发展。

温斯坦：那是我们共同的愿望。目前我们需要一些儿童玩具，如芭比娃娃、电子狗、遥控飞行器及圣诞雪人等。请报最低鹿特丹离岸价，好吗？

王：好的，非常乐意效劳，这是我们的报价。

(温斯坦先生阅读报价表。芭比娃娃鹿特丹到岸价每个 15 美元，电子狗鹿特丹到岸价每只 17 美元，遥控飞行器鹿特丹到岸价每架 22 美元，圣诞雪人鹿特丹到岸价每个 16 美元。)

温斯坦：价格看上去倒很合理，但不知道质量怎么样？

王：我们可以向你保证我们的玩具用的都是环保材料，只要孩子们正确玩耍，这些玩具很安全，对儿童没有任何危害。近来我们已收到许多订单，产品供不应求。我方报价以你方立即答复为准。

温斯坦：谢谢！那你们多久能发货呢？

王：十一月份怎么样？

温斯坦：不行，恐怕太迟了。因为圣诞节前对玩具有大量需求，我十月份就需要这批货物。

王：我们将努力在十月份发货。你们对包装有何特殊要求吗？

温斯坦：我们市场上大部分玩具都是用来作为礼物的，因此包装必须美观。每件玩具先用塑料袋包装，然后放在图案美丽、色彩鲜艳的纸盒子里，这样才能吸引人，并且卖得出价。

王：这里有我们目前提供的包装样品，请您过目。

温斯坦：太好了！

第7单元 还盘

(1)

弗兰克先生看完张先生的报价后，发现他的报价要比其他供应商的报价高的多。

他决定和张先生谈一谈。

弗兰克： 张先生，你们的价格要比国际市场上其他供应商的价格要高的多，恐怕我们不能接受。

张： 弗兰克先生，听你这么说我很惊讶。你知道价格是和质量分不开的。是我们激光打印机的质量决定了我们的价格。

弗兰克： 即使我们考虑到质量，你们的价格还是太高，与市场上通行价格不一致。而且价格差距太大，难以缩小。

张： 好吧，为了做成这笔生意，在价格方面我可以考虑作一些让步。但你必须告诉我你打算订购多少，以便我们相应地调整价格。

弗兰克： 如果是一笔大订单，你们会要价多少？

张： 你说的大订单是什么概念呢？

弗兰克： 一共 1000 台。

张： 这个数量当然不小，但还不能叫做“相当大”。

弗兰克： 张先生，你知道，若首次订单结果令人满意的话，大订单当然会紧随而来。如果我处于你的位置，不难理解卖方愿意高价出售产品。然而，张先生，你当然应该意识到不管从长期还是短期来说，价格适当低一些是有效的促销手段之一。

张： 好吧，为了达成交易并和你方建立长期合作关系，若你方订购超过 1500 台，我们将给你优惠 3%。

弗兰克： 你开玩笑吧。如果我们订购 1500 台的话，我认为你应该降低至少 8%。

张： 8%？恐怕你要得太多了。弗兰克先生，为了帮你促销我们的产品，我们将例外地给你 5% 特殊折扣。这真的是我们的最低价，如果你觉得此价格不满意，我们除了取消此笔交易外别无选择。

弗兰克： 成交。非常感谢您，张先生。感谢你做出了很大的让步。

张： 弗兰克先生，今后的路还很长呢。

(2)

史密斯先生在和张先生做成第一笔生意后，他打算再向张先生订购一批数控机床，这次订单比上次还要大。

史密斯： 我们正在考虑向你们大量订购数控机床，这次订单比上次订单要大的多。规格不变。

张： 听你这么说，非常高兴。那么你们要订购多少呢？

史密斯： 2000 台，大订单，不是吗？因此我们希望给你报最优惠的价格。

张： 我们能报的最低价是每台 3200 美元，旧金山到岸价。

史密斯： 你们价格上调了！记得上次试订单，你给我们的价格是每台 3050 美元，对吗？

张： 你知道，最近原材料价格上涨，我们的生产成本也相应增加，所以我们的价格有些许上调。

史密斯： 说实话，我从另一个供应商那儿也得到报价。他们的价格比你们低 10%。

张： 你说的也许是真的，但质量不可能是一样的。

史密斯： 尽管质量可能会有点不同，但价格也不应该相差 10%。如果你方仍坚持你的报价，恐怕我们必须转向其他供应商。

张： 鉴于我们之间的美好关系，我们可以考虑例外地给你们便宜一点，但绝不可能减到 3050 美元一台。

史密斯： 那你能说一下合适的价格是多少吗？

张： 每台 3150 美元，我可以保证我们的价格是最优惠的。

史密斯： 我想你们再稍微下调一下价格将会确保你们营业额总体上的大幅度上涨，你们的利润也会大幅度增加。

张： 实际上，这样的价格已让我们无利润可言。若不是考虑到我们之间的美好关系，我们决不会将价格降到如此之低。

史密斯： 我的还价和国际市场价格是相一致的。我想我们双方仍各持己见是不明智的，我们能各让一步吗？张先生，你已经把价格降到 3150 美元，我的要求是 3050 美元，我们折衷一下可以吗？每台 3100 美元怎么样？

张： 史密斯先生，你说服我真有一套。好吧，我听你的，我们各让一步吧。

史密斯： 非常感谢。

第 8 单元 订购

(1)

来自欧洲的斯威夫特先生已和李小姐就凤凰牌自行车成功地达成一批交易。此刻他正在浏览李小姐刚刚给他的关于产品介绍的新册子。令他惊喜的是，他注意到李小姐的公司出售他公司急需的且一直想购买的石蜡，于是他马上给李小姐打电话并约定第二天十点半面谈。

斯威夫特： 早上好，李小姐，非常感谢您抽出时间再一次见我。我就开门见山了吧。我浏览了你们的小册子，注意到你们出售石蜡。

李： 是的，你们对此产品感兴趣吗？

斯威夫特： 对，为了购买此产品，我们已和多家公司联系但结果均令人失望。由于圣诞节和新年即将来临，客户会大量需求蜡烛。你知道我们丹麦人

有点蜡烛的传统，尤其在重大节日。

李：太好了！希望我们的产品会令你感兴趣。你们需要什么规格的石蜡呢？

斯威夫特：熔点 $56^{\circ} - 58^{\circ}$ ，半精制，含油量要在 0.5% 以下，红色。

李：好的，我们可供现货。但你打算订购多少呢？

斯威夫特：由于目前我们国内市场需求量大，我打算订购 1000 吨。因为这是一笔大订单，我希望你报最低价。

李：作为我们的老顾客，我们的最低报价是上海离岸价每吨 1300 美元。

斯威夫特：我认为你们的价格是可以接受的，请十月底之前发货可以吗？

李：你尽可以放心。一收到你方的信用证我们就发货。

斯威夫特：好的，那你们如何包装呢？

李：通常麻袋装，内衬塑料袋，每袋净重 60 公斤。

斯威夫特：能不能改用 50 公斤袋装？

李：因为你方急需此货，恐怕我们不能在如此短的时间内重新包装。

斯威夫特：好的，那就这样说定了吧。你处理这笔业务既迅速又周到，我很感谢。

李：别客气，和你做生意我感到很愉快。

(2)

珍妮·科翰女士想欲购买一些缝纫机，于是她致电上海宝狮缝纫机有限公司。

范：你好，这是上海宝狮缝纫机有限公司营销部。

柯翰：你好，我是美国的珍妮·科翰，我可以和营销部经理王先生说话吗？

范：请稍等。

（半分钟后，营销部经理王先生接电话。）

王：我是王兵，请讲。

柯翰：我是美国的珍妮，我们对您的飞跃牌缝纫机很感兴趣，我们需要 2000 台。

王：非常抱歉，柯翰女士，飞跃牌缝纫机目前缺货。我建议你买兄弟牌代替飞跃牌。它们功能相似，更重要的是兄弟牌缝纫机价格还要略低些。

柯翰：但飞跃牌缝纫机已在我方市场树立了良好的声誉，然而，兄弟牌对于我方顾客却很陌生。而且，我们不知道其质量如何。一旦收到劣质产品，则会给顾客留下不良印象，而且此不良印象将很难消除。

王：我方所有产品均质地优良，我可以向你保证，销售我们的产品不会有任何问题。

柯翰：好吧，你能为我们免费提供些样品吗？

王：抱歉，不行。但样品可以打折。

柯翰： 那么兄弟牌缝纫机的起订量是多少？
王： 100 台。
柯翰： 若这样，我们就订 100 台。若质量真的令人满意，我们将定期向你方订购。
王： 好的，我们的兄弟牌缝纫机肯定不会令你方失望。
柯翰： 你们履行订单要多久呢？
王： 通常我们收到你方信用证 30 天内发货。
柯翰： 顺便问一下，若我们需要零配件的话，你们供应吗？
王： 那当然，我们总是把顾客的利益放在心上。
柯翰： 好的，我方将在一周内寄订货单。
王： 谢谢。再见。
柯翰： 再见。

第 9 单元 装运

(1)

王先生和琼斯先生正在讨论琼斯先生订购的 5000 双女鞋的交货问题。

琼斯： 王先生，我已经订购了 5000 双货号为 3201 的女鞋。现在我们来讨论一下交货时间吧。你能不能尽快交货啊？

王： 嗯，备货需要点时间。我建议货物分两批平均发货。第一批 2500 双将于两个月以后交货，就是说，11 月底前。

琼斯： 11 月底？能不能早一些？比如，10 月底。

王： 我们想早点交货，因为早交货就能早收款。但是我不能开空头支票。

琼斯： 哎，王先生。我们希望货物能赶上圣诞节销售高峰。而且货物通过海关、发到零售商也需要时间。

王： 我们会尽最大努力的，但是我们的工厂已经在满负荷运转了。

琼斯： 你能否重新安排一下，优先照顾一下我的订货。

王： 好吧，我会重新安排一下生产计划。但是交第一批货我们最多只能提前 10 天，也就是说，11 月 20 日前。余下的货物 12 月份交。你看怎样？

琼斯： 非常感谢。谢谢你的合作。

(2)

来自印度尼西亚贝尔森贸易有限公司的苏塔努先生正在同中国上海四方实业有限公司的李先生讨论他最近 50 台电钻订单的交货问题。

苏塔努： 今年年初我们订购了 50 台电钻。我们开立了以你方为受益人的信用证，至今已有两个多月了，但是你们至今什么也未交。我们想知道

你们确切的装运日期。

李： 我们对延迟装运表示道歉。问题是上个月舱位很紧张，而且到雅加达的直达船也非常少。

苏塔努： 要知道我们的客户急需这批货物。任何耽搁都会使我们处于困难境地。

李： 我们完全知道这点。实际上你的订单正在处理中，马上就能发货，不会再耽搁了。

苏塔努： 很高兴听到这点。那么，你能否详细告知交货情况呢？

李： 可以。货物将装克丽斯蒂娜船，该船将于 7 月 6 日离开上海，7 月 18 日到达雅加达。

苏塔努： 好。非常感谢你们的安排。我们期待着完好无损地收到这批货。

第 10 单元 付款

(1)

英国 Brown & Sons 有限公司的布朗先生正同上海 S&C 贸易公司经理张先生讨论他最近订货的支付条款。

布朗： 喏，张先生，我们已经解决了价格、数量、交货日期等问题。还有另外一件事得讨论，就是说，我们怎么付款呢？

张： 嗯，我们同新客户往来时，要求用保兑的不可撤销的信用证，凭装运单据支付。

布朗： 哎，张先生，在国际商务活动中，有很多支付方法，如汇付、托收等。能不能用另外的支付方式来替代信用证呢？

张： 用信用证支付是我们从事国际贸易的通常做法。这样做，我们确保可以拿到该得的钱。

布朗： 问题是开立信用证意味着要增加开支，如银行手续费、传真费。另外，我们还得付一笔押金，那样会把我们的资金搁死，增加进口成本。

张： 我们报的价格是非常有竞争力的。销售中你肯定能赚大钱，那样会抵消你所付的费用。至于所需的押金，你可以同银行商量，请他们降到最低。

布朗： 但是如果你能接受承兑交单，那就帮了我们大忙了。

张： 恐怕不行。那样对出口商的风险太大了。

布朗： 那么付款交单呢？

张： 现在不行。或许以后合作多了，可以考虑付款交单。

布朗： 如果是这样的话，我只得接受你们的付款条件了。顺便问一下，我们该什么时候开证？

张： 你方信用证应在装运前 30 天抵达我方。

布朗： 好，我回国后马上去开立信用证。

张： 那么我们会在收到信用证后的 2-3 星期内装运。谢谢光临，再见。

(2)

沃尔什先生是上海百联集团的老客户。他正同该公司的出口经理魏先生就支付条款争论着。

沃尔什： 魏先生，我们两家公司交往已经多年，我们公司从未出现不履行义务的情况。

魏： 那倒是真的。

沃尔什： 所以就这笔交易，你能否变通一下，接受承兑交单或者付款交单呢？

魏： 沃尔什先生，我们一向要求用信用证支付我们的出口货，我们进口也是用信用证付款的。

沃尔什： 要求用承兑交单或者付款交单支付并不意味我们的资信情况不好，而是因为开立信用证的成本太高。我们是否折中一下，大家让一步？你看 50%的款项用信用证支付，剩下的用承兑交单，怎么样？

魏： 坦率地说，承兑交单是不可能的。我们不想冒这个险。

沃尔什： 那么 50%用信用证，剩下的款项用付款交单怎样？

魏： 因为你是我们的老客户，同时考虑到我们将来的业务关系，我们接受你们的建议。你看这样规定行不行？50%的发票金额用即期信用证支付，剩下的 50%用即期付款交单支付。

沃尔什： 好极了！谢谢你，魏先生。我相信如果没有相互理解、相互让步，我们的关系是不能持久的。

魏： 完全同意。现在我们已经是在支付条款上达成了协议。希望这种精神能指导我们解决其他所有问题。

沃尔什： 这也是我的希望。

第 11 单元 包装

(1)

美国一家公司的商务代表弗兰克斯先生是上海对外贸易有限公司销售部经理王先生的老顾客。两人正在电话上交谈。

弗兰克斯： 王先生，我打电话给您是关于电动工具的最新订单的事情。现在我想和你讨论一下包装问题。您是否已经收到我方关于包装要求的电子邮件？

王： 是的，我们已收到邮件。事实上，我们正打算按照你方信件中的指示进行包装呢。现在让我们核对一下。

弗兰克斯： 好的。

王： 按照您的要求，每个工具包装在一个瓦楞纸板盒里，12 盒为一箱，

这些箱子放在结实的木制板条箱里，对吗？

弗兰克斯： 对的。我们建议你方在把工具放在纸盒前用防水材料包好。否则路上可能会生锈。

王： 我明白。

弗兰克斯： 由于运输过程中，这些箱子可能遭受粗暴搬运，我们要求箱子里填满柔软的垫料，使得箱子内部物件不至于晃动。

王： 您请放心，弗兰克斯先生。我们会尽最大努力满足您的要求，尽量减少对货物可能造成的损害。另外，我们将加固板条箱的底部以确保这些箱子在海洋运输过程中足够结实。

弗兰克斯： 很好。谢谢您的细心周到，王先生。

王： 不用谢，弗兰克斯先生。确保产品顺利运输是我们的责任。

弗兰克斯： 好的。另外再提一件事，包装的时候别忘了在箱子外标上“小心轻放”的字样。

王： 弗兰克斯先生，您尽可放心。我会通知厂方按照您的要求进行包装。我们欢迎您的意见和建议。

弗兰克斯： 谢谢您的配合，王先生。您帮了很大的忙。

(2)

来自一家丹麦公司的西蒙先生参观了广交会上一家中国服装制造商的摊位。在了解了关于羊毛衫产品的许多细节后，他进一步询问包装事宜。

西蒙： 林先生，您给我提供了你方产品的大量信息。现在，请您告诉我你们是如何包装产品的吧。

林： 嗯，作为一个羊毛衫出口商，我们总是强调包装的重要性，我们相信恰当和漂亮的包装不仅有助于促进销售，也有利于运输。

西蒙： 您说得对。内部包装必须要吸引眼球，利于销售。

林： (向西蒙先生出示包装样品) 您看，我们通常将每件羊毛衫包在一个防水的塑料袋里，然后放在一个像这样的设计精巧的盒子里。顾客能清楚地看到颜色，甚至款式，因而容易在看第一眼时就产生好感。

西蒙： 好，看起来确实很吸引人。外包装怎样做呢？

林： 我们把 1 2 个盒子装到一个纸箱里，然后……

西蒙： 纸箱？ 纸箱要承受这样一个重量并经历这么久的路程，够结实吗？

林： 我明白您的担忧。但是您知道，纸箱节省运费，也易于搬运。而且，我们用两道箍扎捆以加固纸箱。事实证明，这已经够结实了。我们至今没有收到过关于这方面的投诉。

西蒙： 嗯，你可能说得对。另外我担心的是，雨水可能损坏这些羊毛衫。

林： 您不必担心。我们使用的箱子内衬防潮的塑料膜，很适合海洋运输。

西蒙： 哦。

林： 包装费用包含在报价里。总的来说，我们可以满足你方的其他要求，但额外费用需由你方承担。

西蒙： 我明白。林先生，谢谢您。和您谈话真的很愉快。我会给总公司打电话看是否可能向你们下第一个订单。

林： 很高兴听您这么说。

第 12 单元 保险

(1)

乔伊斯先生第一次和中国公司做生意。在参观了展示厅后，他和宁波外贸有限公司的销售经理林女士进行商谈。

乔伊斯： 林女士，你的产品相当有吸引力。如果价格做得开的话，我们会下一个试订单。

林： 这是我们的价目表。（递一份给乔伊斯先生）我们通常报 FOB 价。你会发现我们的价格很有竞争力。

乔伊斯： （查看价格）嗯， 我想知道如果这批货物由你方投保价格会有怎样变化？

林： 事实上，很多进口商都喜欢在中国投保。这既省时又省钱。我们报的 CIF 价只比 FOB 价高一点点。

乔伊斯： 哪个保险公司承保你们的业务呢？

林： 我们的保险公司是中国人民保险公司。它提供优惠的保险费率和优质的服务。该保险公司在世界各城市各港口几乎都有代理机构，同时它以快速公平解决索赔而出名。

乔伊斯： 加利福尼亚州有代理吗？

林： 有的。如果货物产生损坏，你可持检验报告到你市的代理机构提出索赔，然后可以得到赔偿。

乔伊斯： 听起来不错。他们提供什么险别呢？

林： 针对海洋运输的各种风险，该公司提供范围广泛的一系列险别，包括基本险：平安险、水渍险和一切险，以及多种特殊险。

乔伊斯： 那么，根据你的 CIF 报价，保险通常怎么做呢？

林： 我们通常按照中国人民保险公司的《海洋货物运输保险条款》按发票金额的 110% 投保一切险和战争险。

乔伊斯： 一切险包括破碎险吗？

林： 不包括。破碎险是特殊险的一种。如果需要的话，额外的保险费需由买方承担。

乔伊斯： 保险费率是多少呢？

林： 我查看一下。对于你方的货物是 0.0023%。

乔伊斯： 也帮我投保这个险别吧。这样的话，FOB 价和 CIF 价有什么区别呢？

林： 两者的区别是 0.4% 左右。

乔伊斯： 0.4%，那听上去比较合理。（站起来）谢谢你，林女士。你真的帮了大忙。我会向老板汇报，明天联系你，好吗？

林： 好的。期待你的回复。

(2)

来自纽约一家公司的怀特先生拜访中国人民保险公司的李先生，两人讨论一批货物的保险问题。

李： 怀特先生，你想给你这批货投保什么险呢？

怀特： 关于保险，应该说我是个门外汉。所以得听取你的意见。

李： 我们针对海洋运输的各种风险提供一系列范围广泛的险别。三种基本险为：平安险，水渍险和一切险。

怀特： 我想投平安险就足够了吧？

李： 我得说像你这种性质的货物投平安险是不够的。

怀特： 为什么？
李： 据我所知，包在装卸的过程中有时会掉落水中。因此，我们认为，投保水渍险比平安险对你更为有利。
怀特： 你说的有点道理。水渍险可能更合适。水渍险包括渗漏险吗？
李： 不包括的。破碎、偷窃和提货不着、渗漏、钩损等等其他险别属于特殊险。如果要加投保这些险，得付额外的保险费。
怀特： 我明白了。我投水渍险和渗漏险吧。
李： 好的。请注意这种货物的投保通常是全部金额再加 10%。
怀特： 也就是说发票金额的 110%吗？
李： 是的。如果你要增加投保范围，我们需对额外的费用向你收费。
怀特： 我明白。110%就行了。
李： 好的。那么让我们核对一下，你对这批货按照发票金额的 110% 投水渍险和渗漏险，对吗？
怀特： 对的。

第 13 单元 商检

(1)

解决了保险问题之后，彩虹服装进出口公司的销售经理梁先生正在同意大利商人布莱克先生谈论商检的问题。

梁： 布莱克先生，我们今天上午来谈一谈商检的问题好吗？

布莱克：当然。仔细、合适的商品检验是保证所售商品质量的不可或缺的一部分。

梁： 首先我们应当明确规定一下商检条款。

布莱克：你方对于进出口货物的商检是怎样规定的？

梁： 在装船前必须由公认的公证机构进行检验。他们的报告可以作为议付依据。买方有复检权，但复检费由买方负担。公证机构出具的检验证书将作为索赔依据。

布莱克：很合理。买卖双方的利益都考虑到了。你昨天说你方售货以装船质量、数量和重量为准。

梁： 是的。货物由中国出入境检验检疫局进行商检，然后出具质量和重量证明书。

布莱克：但如果短量或质量不合格怎么办？

梁： 请你放心这些不大会发生。我们的产品必须达到出口标准，商检局才会发放证明书。

布莱克：我知道你的产品信誉很好，但是万一发生短量或质量不合格怎么办？

梁： 在那种情况下，首先要找到责任方。货物可能在运输途中受到损坏或者重量短少。如果责任不在我方，那就应该向船方或保险公司提出索赔。

(2)

帕克先生是一家荷兰工程公司的商人。他正在同长城科技进出口公司销售经理李先生商谈复检的问题。

李： 帕克先生，在装运港发货前我们已经对货物进行了检验，你认为在目的地对货物复检有必要吗？

帕克： 我想有必要，现在的国际贸易惯例是，出口商有权在发货前对出口商品进行检验，而进口商有权在货到后对商品进行复检。

李： 我想复检的期限是在货到后 60 天内。

帕克： 是的。我们会在复检期限内完成复检。进行复检时，我们能否在没有你方认可的情况下自行指派可信的检验员呢？

李： 为了顺利执行合同，不发生任何争议，最好指定双方都认可的、并在合同中规定的检验机构。

帕克： 如果两次检验的结果不一致呢？

李： 那我们会召集双方的专家和检验员来搞清哪次是正确的。

第 14 单元 仲裁

(1)

小张是兴隆进出口公司的新职员，他目前正在黄先生的指导下努力地熟悉公司业务。黄先生经验丰富，在公司做了好多年了。现在，小张正在询问争议解决的有关问题。

张： 黄先生，多谢您对我如此多的帮助。我也想了解点关于解决争议的事情。争议在做生意的时候经常发生吗？

黄： 是的，做生意的时候如果有一方没有能够全部履约或者只是部分履约，争议常会发生。事实上，我们公司三个月前就碰到了这种情况。

张： 真的吗！怎么回事啊？

黄： 我们在美国的一个客户没有及时地开出信用证，给我们公司带来了极大的不便和损失。

张： 我明白了。那我们是怎么解决这起争议的呢？

黄： 我们最终通过友好协商解决了。这维持了我们的贸易关系，省掉了一些麻烦，也省了不少时间和金钱。

张： 那很棒啊！在实践中，也有友好协商行不通的时候吧？我们应该怎么办呢？

黄： 嗯，我们通常情况下都希望能有一个友好解决。万一很遗憾不能达成友好解决，还有另外三种方式解决争议，那就是：调解、仲裁和诉讼。

张： 调解和诉讼有什么异同呢？

黄： 一般而言，在调解和诉讼中，我们都需要有第三方的参与，分别为调解员与仲裁机构。两者之间最大的区别是仲裁裁决是终局的，而且对双方都有约束力，而调解员的建议只能是作为双方参考，不是强制性的。

张： 那么，如果遇到比较严重的情况，仲裁就比调解安全有效多了，是吗？。

黄： 是这样的。

张： 另外仲裁和诉讼有什么区别呢？

黄： 两者的区别是（在诉讼时）原告可以采取单方面行动而不需要事先征得双方同意。然而，除非特殊情况，仲裁协议是必要的。否则，法庭一般不会受理案件。所以你可以知道销售合同中的仲裁条款或仲裁协议有多重要。

张： 我听说与仲裁相比，诉讼更为复杂，更花时间和金钱。判决要得到执行也较为困难。

黄： 是那样的。那也说明了为什么大多数情况下我们要把争议提交仲裁。

张： 是啊。和您谈话真是增长见识啊，黄先生。再次谢谢您。

(2)

格林先生来到中国想进行大规模投资，但是他还不是很清楚如果出现争议该怎么办。因此，为了弄清楚关于在中国仲裁的一些情况，他安排与一位著名的中国律师梁先生见面。

梁： 早上好，格林先生。很高兴认识您。

格林： 早上好，梁先生。我也很高兴认识您。

梁： 格林先生，有关仲裁，你想知道那些情况呢？

格林： 梁先生，您能不能大概介绍一下呢？

梁： 好的。一般而言，要是双方出现了争议，解决它的最好办法是友好协商。

格林： 要是友好协商行不通该怎么办呢？

梁： 那样的话就得提交仲裁了。

格林： 梁先生，要是有一家中国公司和一家外国公司之间发生了争议要进行仲裁，仲裁在哪里进行呢？是在申诉国还是在被诉国呢？

梁： 那得根据双方约定和他们在仲裁协议里的规定了。

格林： 贵国允许第三国仲裁吗？

梁： 允许的。最普遍的是在瑞士和瑞典，但是加拿大、新加坡以及其他一些国家也可以。

格林： 如果在中国进行仲裁的话，适用什么程序规则呢？

梁： 适用 CIETAC 的程序规则。CIETAC 代表中国经济贸易仲裁委员会。

格林： 适用的实体法呢？必须是中国法吗？

梁： 那倒不一定。在销售合同里，双方可以任意选择实体法并在合同里详述。至于涉及外国在华投资的合同，就得适用中国的实体法。

格林： 中国的仲裁费用怎么样？很高吗？

梁： 不。正相反，相当低。而且是根据仲裁费用表提前预交的。

格林：哪一方支付仲裁费用呢？

梁：所有的仲裁费用都由败诉方承担，除非另有规定。

格林：仲裁协议是终局的吗？是否对双方都有约束力？

梁：是的，而且在中国做出的裁决，可以在别的国家执行。中国是 1958 年纽约公约的签署国。

格林：我明白了。不过，我还是认为通过双方之间的友好协商来解决争议更好。

梁：我也这么认为。实际上，为了建立长期贸易关系，多数争端都可以通过友好方式解决。仲裁只是最后的选择。

格林：是这样。梁先生，谢谢，占用您的宝贵时间了。

梁：不客气。

第 15 单元 代理

(1)

马丁先生正在上海正光家用纺织品公司访问。他准备会见公司的出口经理张先生，同他谈谈签订一项代理协议的问题。

张：你好，马丁先生。近来好吗？很高兴又同你见面了。您是什么时候到的？为什么不通知我们呢？否则我们会很高兴到机场去接你的。

马丁：噢，您考虑得很周到。我昨天才到，想来参加华交会同贵公司做几笔买卖。

张：听您这么说很高兴。您要去参加华交会我们可以帮您安排一下。

马丁：那谢谢你了。坦率地说，今天我来见你的主要目的是想探索一下今后我们的业务关系能否进一步发展。

张：好消息！请接下去讲。

马丁：张先生，我们合作已经快三年了，我们向你们订了很多货，我们相互已经比前了解了。

张：那倒是真的。

马丁：我们的客户对你们的家用纺织品特别感兴趣。我想你们一定需要一个在当地有广泛联系并已建立起销售渠道的代理商来推销你们的产品吧。所以我想同你们签订一个长期的协议。

张：长期协议？听上去不错。这个协议表明双方将来有合作的愿望。那你是否有意当我们在贵国的代理呢？

马丁：真是这样。如果你们任命我们当你们的独家代理，你们的产品就能得到必要的推销和宣传。

张：好吧。我们是需要一个代理商在澳大利亚推销我们的产品。那么你计划怎样推销我们的产品呢？

马丁：我们在悉尼、墨尔本和布里斯班的市中心商业区有展示厅，我们会把最好的空间留出来展示你们的商品。另外，在即将举行的国际贸易交易会上，我们将设立一个摊位，使你们的品牌在行业中得以知晓。

张：这个主意不错。我们先去商品陈列室，然后再详细讨论代理协议的内容好吗？

马丁：好。

(2)

张先生和马丁先生走进商品陈列室，他们边看样品边讨论协议的具体内容。

马丁：简直使人眼花缭乱，太漂亮了！但愿我们能代理所有这些商品。

张：家用纺织品的范围太广了。我建议您先试做几件商品。

马丁：那么在开始阶段，我们做床上用品和浴巾吧。

张：不过作为我们的代理，你们不能再销售其他生产商的相似产品了。

马丁：当然不会，除非经过你们允许。

张：那你们每年能做多少营业额呢？

马丁：保守一点，100万澳币怎样？

张：那是你们去年订货量的两倍。

马丁：是的。我们同国内的批发商、连锁店和销售商都保持着良好的关系，我相信我们能够达到这个目标的。

张：好。那么代理范围是那些？

马丁：澳大利亚东部的三个州：昆士兰州、新南威尔士州和维多利亚州，加上首都直辖区。

张：那您要多少佣金呢？

马丁：你们给我们的条件肯定是优惠的，这点我就没有必要再提了。如果你们能给我们销售额的10%的佣金，那我就非常满意了。

张：10%是不可能的。我们这一行里所有代理商都是拿6%的。为了帮助你推销，我们开个例，给你7%的佣金，试行一年。如果情况令双方满意，协议可以续签。马丁：好吧，第一年7%我们接受。另外，广告的重要性，你们肯定明白。那你能否给我们一笔适当的款项作为推销用呢？

张：这笔支出应该包括在你们的佣金中，但是我们会向你们提供适当数量的广告资料。

马丁：明白了。还有什么要讨论的吗？

张：还有一点。根据协议，你们每三个月需向我们提供一份关于我们产品的市场报告。

马丁：我会很高兴向你们提供的。我们什么时候能签约呢？

张：这是一份独家代理标准合同，请过目。如果你对协议中的条款没有意见，我们就可填写、签字了。

马丁：好的，我先看一下。

第16单元 签订合同

(1)

亚历山大先生和李先生正在谈判，内容是有关超轧边机的合同。

亚历山大：我和史密斯先生都很重视这次造访万盛制造公司。超轧边机尤其给我们印象很深。

李：我认为这种机器的优点之一是它具有性能扩增的潜力。

亚历山大：这的确使得它与别的生产商制造的同类机器相比更具有吸引力。我作为我们公司的采购主管，有权做最终的决定购买哪种机器，现在我已经决定购买超轧边机。我们现在不妨开始计划订购事宜。

李： 那当然好。你和我应该能够拟出大部分要点。随后可以让我们的代理律师在我们正式签订之前检查协议。

亚历山大： 我们总共想购买 25 台。但我刚才提到过，我们想先购买一些样机。我记得你说过，超过 21 台的话每台单价为 25 万美元 CIF 纽约。

李： 是的。

亚历山大： 那我们能用 25 台、每台 25 万美元的价格先买三台吗？我们接着就会购买余下的 22 台的。

李： 亚历山大先生，既然你们只能先订购三台，恐怕每台的价格必须是 27 万美元了。

亚历山大： 假如我们在三个月内能继续订购余下的 22 台，那么最初订购的三台机器有可能接受每台赊账 27 万美元吗？

李： 是的，我想这样是可以接受的。

亚历山大： 好，那什么时候交货呢？

李： 第一批三台可以在收到信用证后两个月内交货。

亚历山大： 那另外 22 台呢？

李： 将会均分为两批，每批 11 台：第一批在收到信用证的三个月内，第二批在收到信用证后四个月内。

亚历山大： 很好。那么，你不觉得签订合同的时机成熟了吗？

李： 是的，我想可以签订合同了。

亚历山大： 那我们什么时候签合同呢？

李： 明天上午十点怎样？今天我们起草一下合同以备明天签订。

亚历山大： 好的，非常感谢。

(2)

亚历山大先生和李先生已经决定签合同，做成这笔生意了。

李： 亚历山大先生，对一些需要解决的问题我们基本达成了协议。

亚历山大： 为此我们双方都做出了很大的努力。

李： 是的，确实如此。销售合同都在这里，请你在签字之前再次确认一下。

亚历山大： 谢谢。（浏览合同）看起来不错，该写的都写进去了，你们做得很好。

李： 谢谢。

亚历山大： 事实上，贵公司享有很好的声誉，这也是我们更喜欢与贵公司合作的原因之一。

李： 非常荣幸。我相信成功的合作来自我们双方的良好意愿和相互信任。

亚历山大：的确如此。

李：那么，现在是不是可以签字了呢？

亚历山大：对。（签完后握手）为了庆祝合同的签订以及我们的首次合作，我们总经理今天下午六点将在香格里拉酒店设宴款待你们。

李：非常感谢。

第 17 单元 欢送晚宴

(1)

亚历山大先生和李先生共进欢送晚宴。

李：亚历山大先生，你坐在这里，好吗？

亚历山大：好，谢谢。

李：你想用筷子吗？

亚历山大：好的，当然想用。常言道：“入乡随俗。”虽然我还用得不是很熟练，但我想练习使用一下。

李：亚历山大先生，为了您的健康干杯！

亚历山大：干杯！我来举杯祝酒，为了我们的友谊，也为了我们商谈的成功而干杯！

李：亚历山大先生，请不要客气，随便吃，随便吃。

亚历山大：可以看出来，这里的厨师做菜是色香味俱全啊。

李：是啊。真正的中国餐饮重色香味形声。哦，这是鸡汤鱼翅。

亚历山大：嗯，鱼翅燕窝，是中国闻名的美味佳肴啊。真是佳品啊！

李：多吃些吧。

亚历山大：谢谢你，再来一点吧。

李：我给你夹些海鲜，好吗？

亚历山大：好的。我喜欢吃海鲜，又新鲜又美味。

李：你看，我想这可能是你爱吃的东西。我们所有外宾都很喜欢这道菜，这是咕咾肉。

亚历山大：谢谢。看起来后面还有很多道菜要上，我想我上来还是慢慢吃，别太饱了。

李：现在，尝尝北京烤鸭如何？烤鸭刚出炉时味道最好。

亚历山大：真是好吃，外脆里嫩，我从来没吃过这样的美味！

李：喝点汤吧。

亚历山大：又一款汤？这是什么汤啊？

李：这是笋尖鸡汤。

亚历山大：我真是吃不下了，不过这笋尖看着很诱人啊，就来一点吧。

李： 还有最后一道菜了，是道甜点。哦，甜点来了。

亚历山大： 哇，真是太美了，这道菜叫什么名字？

李： 叫八宝饭，因为它是由八种美味食材烹制的。

亚历山大： 要动筷子就破坏了外观了，那太可惜了，但是真是太诱人了……来一点吧。哇！真是像前几道菜一样美味，我真的要向你们中国人致敬了，你们的烹饪技艺真是一门艺术，真是不同凡响！

李： 我很高兴这些菜能合你的口味。时间过的真快，你明天就要启程离开了，希望你不久以后能再度来访。

亚历山大： 感谢你今晚这么丰盛的晚餐，也感谢你这段时间的合作和对我的帮助。

李： 跟你合作非常愉快，欢迎你随时回来。

亚历山大： 谢谢！晚安！

李： （与亚历山大先生握手）晚安！

(2)

黄先生在和其英国客户布赖恩特先生吃中餐。布赖恩特先生是第一次访问中国。

黄： 布赖恩特先生，如果你吃饭不习惯用筷子的话，我可以给你要几副刀叉来。

布赖恩特： 不用，既然这是一顿丰美的中餐，我想用真正的中国方式来吃。

黄： 好。那么，我来教你如何使用筷子。

布赖恩特： 那太谢谢你了。

黄： 首先，你用大拇指和食指握住两根筷子，略微分开一些……

布赖恩特： 哦，等一等。我用右手还是用左手？

黄： 这要看你的情况了。如果你惯用右手的话，就用右手拿筷子；如果你是左撇子，就用左手拿。左右手都可以的。

布赖恩特： 我明白了。我是左撇子，但看到你们都是用右手拿筷子的。

黄： 然后，就像握铅笔一样，用中指的内侧抵住。

布赖恩特： 像这样吗？

黄： 完全正确。你用筷子夹食物时，用食指压筷子的下部，让筷子像钳子一样活动。

布赖恩特： 看，我能夹住食物了。

黄： 好极了。你现在使用筷子就像行家一样了。布赖恩特先生，在您回英国之前还有三天时间。我想带您在上海逛逛。您有什么特别想看的吗？

布赖恩特： 黄先生，您太好了。实际上，我昨晚还在想这个问题。外滩和东方

明珠电视塔非常有名，对我也特别有吸引力。我们能去那里看看吗？

黄：当然可以。这两个景点的确值得一看。东方明珠电视塔是上海的现代标志。它座落于黄浦江边，与外滩隔江相望，高约 468 米，是亚洲最高的电视塔，也是世界第三高的电视塔。这一非凡的建筑高耸入云，俯瞰陆家嘴地区和浦西地区，吸引着越来越多的游客前来欣赏摩登上海的美丽全景。

布赖恩特：好极了。那么外滩怎样呢？

黄：哦，外滩也是一个不容错过的美景。它处于黄浦江的西岸，人们在外滩可以领略到东西方不同风格建筑的完美结合。外滩西面是许多十九世纪二十、三十及四十年代早期欧洲风格的建筑。夜幕降临后，人们徜徉于河边的街道，闪耀的霓虹灯与欢乐的氛围相得益彰。

布赖恩特：这两处景点听起来都不错，看来接下来几天我要忙于观光游览了。

黄：我将尽可能带您多看几个地方。我会写出一个初步的游览计划让您先过目。

布赖恩特：黄先生，很感谢您的帮助。

黄：不客气。

第 18 单元 索赔

(1)

马修先生从新华家用电器公司进口了一批彩色电视机，当货物抵达阿姆斯特丹港时，发现其中一些电视机严重损坏。他去见该公司驻荷兰办事处的负责人李先生，询问索赔事宜。

李：你好，马修先生，请进，请坐。

马修：你好，李先生。我这次来是为了你们国内公司运给我们的那批彩色电视机的事情。

李：请等一下。马修先生，请你先告诉我合同号码，再往下谈好吗？

马修：噢，是 CHT012 / 04。

李：谢谢，我来记录一下。那么，有什么问题吗？

马修：昨天这批货抵达了阿姆斯特丹港，但是我们发现其中一个集装箱内有 15 台电视机严重损坏。依我看，这些电视机都彻底报废了。

李：真的吗？到底发生了什么事情？

马修：我们也说不准。集装箱打开后，发现一些纸箱被砸坏了，里面的电视机遭到严重损坏，无法再修复。

李：喔，听起来好像是集装箱在装船或卸船时意外地摔落到地上了。你最好找一位独立的商检员，马上对货物进行检验。

马修：我们已经这样做了。

李： 哦，这个合同是 CIF 价。我们是在中国人民保险公司保的险，他们在这儿阿姆斯特丹的代理人是荷兰保险公司。依我看，你有两个办法进行索赔。一个办法是，你把保险单和检验报告送到荷兰保险公司，向中国人民保险公司提出索赔，要求荷兰保险公司代表中国保险公司支付赔偿金。另一个方法是，你们可以把保险单和检验报告，另加一份委托书，交给我们，我们让国内公司找中国人民保险公司进行交涉赔偿。

马修：我更喜欢第一个办法。我想还是先在阿姆斯特丹这里试一试。这样可能花费的时间短一些，我们可以早一点儿得到赔偿。

李： 噢，这事由你来决定。

马修：但是我们仍然需要替换的电视机，因为我们不能让顾客等得太久。

李： 当然不能。我将和国内公司联系，让他们尽快再发送 15 台电视机。不过，因为替补的数量很小，可能航空运来，这样运费可能会高一些。

马修：那真得谢谢你们。如果替补的电视机空运的话，额外的运费由我们支付。

李： 好，现在一切都定下来了。请你们赶快和荷兰保险公司联系吧。

马修：是的，再见。

李： 再见。

(2)

戴尔先生发现从马先生处购买的黄豆短重，他来找马先生要求赔偿。

戴尔：马先生，我过来就为亲自解决这件事。是关于我们去年 2 月从你方购买的 5000 吨黄豆一事。这批货到达时发现少了 25 吨，也就是说，实际到货重量与发票重量相差 25 吨。

马： 怎么可能，你有证据吗？

戴尔：当然，这是从伦敦带来的检验证明。

马： 但货物是经过我们商检局检验过的。结论是黄豆脱水充分，达到出口标准。

戴尔：也许贵方商检局只随意抽查了几包，而那儿包是合格的，但那不能证明你们所有的货物都如我们期望的那样干燥。没充分脱水的那些很可能被忽略了。这就是为什么少 25 吨的原因。我们因此向你方就所受损失提出索赔。

马： 等一下，你们很清楚最后一批黄豆装船时的重量是经过实物过磅的。当时磅秤经过检查，船长在场监督衡量，他能证明发货重量十足。

戴尔：问题主要出在货物的湿度上。如果不是货物湿度太大，我们就不会要求解决了。

马： 我能看一下你们检验局的报告吗？你们的分析是用保留货样做的吗？我们

对到达目的地后的货物受潮不负责任。

戴尔：没问题，我们的分析是根据保留货样做出的。

马：那恐怕我们要将保留货样再次检验后才能决定。这事对你们来说是令人遗憾的，我们会尽力解决。但是我们要尊重检验分析。

戴尔：当然，可以理解。

二、练习参考答案 (Key to the Exercises)

Unit 1

I.

Dialogue 1

1. Mr. John Beckham comes from Chicago.
2. Mr. John Beckham arrives at Pudong International Airport.
3. Zhou Jian from Shanghai Light Industrial Products Import & Export Corporation is at the airport to meet Mr. Beckham.
4. He is unexpectedly tied up this morning.
5. No, because Mr. John Beckham would rather have a good rest tonight in the hotel to overcome the jet lag.

Dialogue 2

1. About one hour's ride.
2. Mr. John Beckham will stay in Hilton Hotel.
3. There are five municipalities in China.
4. There are eighteen districts and one county in Shanghai.
5. Mr. Beckham wants to see the Bund and the Oriental Pearl Tower in Shanghai.

II.

1. sales manager
2. to be tied up in meetings
3. to be eager to travel abroad
4. light industrial products
5. import & export corporation
6. as crisp as a new dollar bill
7. to show a guest around
8. to look forward to receiving a letter/hearing from somebody
9. to set up an appointment
10. now and then

III.

1. 我将一直忙至五点钟，不过如果你愿意，我们可以那时再谈。
2. 很遗憾没有见到你的家人，请代我向你全家致以真挚的问候。
3. 请随便点，叫我迈克尔好了，我不拘泥于礼节的。

4. 这项研究明确证实时差反应会导致棒球比赛里的不良表现。
5. 除了不时有气流不稳之外，这次从纽约至上海的航班一路都很顺利。
6. I'd like to reserve a large corner room for the nights of July 7, 8 and 9.
7. I am familiar with this industry and look forward to hearing your views on our cooperation in this area.
8. In all probability/likelihood, Shanghai will become the financial and commercial center in the Orient.
9. The general manager stipulated that no one mix pleasure with business on any business trip.
10. At the airport, we picked up our clients from San Francisco, and an hour later, the car pulled up at the gate of our company.

IV.

A: 打扰了，您是约翰逊先生吗？

B: Yes, that's right.

A: 您好，约翰逊先生，我是汤姆·李，ABC公司的销售经理。

B: How do you do? Mr. Lee, glad to meet you.

A: 我也很高兴，我来接您去您的酒店。

B: Thank you, you are very kind.

A: 您旅途还好吗？

B: Not very good, I got airsick.

A: 您现在感觉好一点儿了吗？

B: Yes, but I feel very tired, because it was a very long trip.

A: 那么我们走吧，带您到酒店入住，好好休息一下。

B: Ok, thank you.

V.

(1) My pleasure. How are you doing?

(2) I'm glad to hear that.

(3) Very nice.

(4) Thank you. I can manage all right.

(5) Shanghai is changing everyday.

(6) Thank you. I'm sure I will.

Unit 2

I.

Dialogue 1

1. She is in Shantou looking for possible suppliers.
2. She thinks the quality of the products in Shantou has improved very much in the past years.
3. The company is in the line of oil-drilling equipment for about 15 years.
4. Their products are exported to many countries and are warmly received.
5. She would consider buying if the technology of the equipment is advanced and trade terms are favorable.
6. He brings some catalogues of his company's latest models.

Dialogue 2

1. BCL Corp. manufactures various electrical appliances, and has recently started producing computers.
2. It is a large company employing 25,000 workers in this region alone. It also sets up a number of plants to produce overseas.
3. In the year 2000, BCL Corp. decided to further expand its business from domestic electrical appliances to Internet access device manufacturing.
4. The change is essential for the company to survive the economic globalization.
5. Its products are mainly sold in the domestic market.
6. Its exports are increasing, and as a Chinese manufacturer in the line, it is holding the biggest overseas market share.

II.

1. to keep an eye on quality
2. to specialize in silk products
3. to conclude some substantial business / a few substantial transactions
4. trade terms
5. a series of catalogues
6. an initial talk
7. domestic appliances
8. economic globalization
9. leading manufacturer
10. market share

III.

1. 我们把大量的精力和资金集中在高科技产品的开发上。

2. 我公司是一家美国公司的独资子公司。公司非常大，至少按澳大利亚的标准是这样。
3. 从 30 年前建厂起，我们就一直从事高压阀的生产。
4. 我们很可能需要五个新仓库给新的零售店备货。
5. 我们的出口比例一直非常高，大多数年份约为 90%。
6. This is a well-established factory with a history of over 50 years.
7. Our headquarters is in Vienna, but we've subsidiaries and branches in most European countries.
8. I work for a medium-sized steel company based in Austria.
9. We are considering merging with an American chemical firm.
10. Our product range includes machine tools and mini-computers.

IV.

A: I've heard that you have won great success in textile industry. Being in the line of textiles, we pay close attention to your textile products, especially your cotton products.

B: 很高兴听你这么说。我想借此机会向你介绍一下我们公司。我们公司是一家专营棉纺品的私人公司。我们希望你们能帮我们促进销售。

A: No problem. I hope we can strike a quick deal.

B: 我也希望如此。我们相信这符合我们双方的利益，并符合满足两方需求的原则。

V.

(1) Yes. We make various door mats, bath mats, car mats and rugs.

(2) We are a private company.

(3) 15 years.

(4) We are based in Shanghai. But we have 8 plants throughout the country and 2 representatives in Europe and America.

(5) Absolutely superb. We import all our raw carpets from Belgium, all of which are of superior quality. Then, the raw carpets are steamed, printed with different patterns, washed and dried. Besides, we invest generously in R & D, and we have a very strict quality control system.

Unit 3

I.

Dialogue 1

1. He wants Mr. Li to show him around the booths first.

2. They start with general ceramics.
3. He is particularly interested in building and decorative materials, general ceramics, art ceramics, kitchenware and tableware, etc.
4. He believes this ceramics will be well accepted in his home market.
5. It is made of ceramics.

Dialogue 2

1. He had planned to buy some sanitary ware only.
2. Besides the sanitary ware, he is interested in some of Mr. Li's office furniture.
3. Because he finds some of Mr. Li's office furniture is to the taste of his home customers and he believes that it will enjoy fast sales in his market.
4. Mr. Li says all his office furniture is of good quality. It is damp-proof and never deforms. The most important feature is that it is made of environmentally friendly material.
5. Yes, they did.

II.

1. to participate in the Guangzhou Fair for the first time
2. building and decorative materials
3. kitchenware and tableware
4. several booths of merchandise
5. with the world's most advanced ceramic production technologies
6. to be well accepted in one's home market
7. to establish long-term business relations with somebody
8. to the taste of one's home customers
9. to be made of environmentally friendly material
10. to enter into business with somebody

III.

1. 当你和我们生意做多了，你就知道我们的价格是最具有竞争性的。
2. 许多顾客看到展出品种之多深感惊讶。
3. 我相信这份目录单将会帮助您对我们出口什么产品有大致了解。
4. 谢谢你花了那么多时间并且那么耐心地回答我的问题。
5. 目前，我公司与世界众多国家和地区客商建立了长期友好的业务关系，产品远销美、加、欧洲，中东，东南亚等地。目前我公司已成为家乐福及欧尚集团等世界著名超市指定的日用玻璃制品

的供应商，平均每年销量以 20% 的幅度高速增长。

6. I am grateful to have the chance to see all these modern facilities.
7. This is our latest product. It had a great success at the last exhibition in Paris.
8. You may only want to see some of the items you're especially interested in. We can just take a glance at the rest.
9. Our leather products are warmly welcomed both at home and abroad. It is our desire to trade with merchants of all other countries in the world. By the way, have you seen our exhibits?
10. Our products have been exported to many countries and regions, such as Middle East, Africa, Hong Kong, Taiwan, Japan, the United States, Europe and South America. Our major brand "Harp Bird" is now enjoying great popularity and warm welcome in the international market for its superior quality and a great variety of colors and patterns.

IV.

Chang : Good morning, Mr. Pearson. Glad to meet you.

Pearson: 早上好，常先生。和你面对面交谈真好！

Chang : How are you getting on with your job?

Pearson: 很好，谢谢！

Chang : When did you come to the Fair and what do you need?

Pearson: 我今天早上来的，我已看了整整一个上午，物色我们需要的箱包。

Chang : Since you have spent the whole morning visiting the Fair, you must have seen a great variety of cases and bags on display. What do you think of our cases and bags compared with those of other firms?

Pearson: 坦白说，看到展出的品种之多，我深感惊讶。说到款式，还是你们公司的比较时尚。

Chang: That's true. In addition to the good quality, it is the fashionable styles that make our cases and bags stand out from the rest. I hope we can conclude some business soon after your visit.

Pearson: 但我可以看一下你的价目单和目录吗？

Chang: Yes, we've specially made out a price list and catalogues. Here you are.

Pearson: 看了你的价目单，我觉得你们的报价比其他供应商报的要高一些。

Chang: Mr. Pearson, this is not the first time that we have done business together.

You know the quality of our products is excellent.

Pearson: 好吧，箱和包我们将各试定 200 只吧。

Chang: Thanks.

V

(1) No. This is my first time to the Fair. Everything is new to me.

(2) Oh, you certainly have a great variety of products on display. I find many items are of great interest to me.

(3) You are right. I used to be in the line of spare parts. As competition is so keen, we turn to motorcycles. So we hope we can get your support and cooperation in this respect.

(4) That's why I came here. By the way, would you let me know what models you have for export?

(5) Thank you for your patience. And how is the quality?

(6) It sounds rather encouraging.

Unit 4

I .

Dialogue 1

1. His company specializes in teas and they've been in this line for more than thirty years.
2. As his customers in America are interested in Chinese tea, he's come to make some inquiries.
3. He says their teas enjoy great popularity in the world market and their Green Tea and Oolong Tea are particularly popular with their customers at home and abroad.
4. He is in great need of Green Tea of Grade A.
5. For most of the goods in the catalogue, they have an ample supply. Generally speaking, they can supply from stock.

Dialogue 2

1. He's very much interested in the printed pure silk fabrics produced in Hangzhou.
2. He thinks some of the items will find a ready market in his country.
3. He says all those articles are the best selling lines and those patterns are relatively popular in the international market.
4. He wants to be quoted F.O.B. prices.

5. He usually makes delivery within one month after receipt of customer's L/C.

II.

1. to enjoy great popularity
2. to be popular with customers
3. to supply from stock
4. the latest catalogue
5. to make an inquiry for (a product)
6. printed pure silk fabrics
7. international market
8. at home and abroad
9. to be subject to our final confirmation
10. to push the sale of a product

III.

1. 我们有些买主对你们的软件表现出极大兴趣。
2. 不巧的是，由于需求量大，手边的订货单较多，我们这儿这个牌子的产品已经脱销。
3. 希望你们报成本加运费到上海的最低价。
4. 如果你方报价具有竞争性的话，我们准备大量订购化工产品。
5. 如果您要询价，我可以向您报实盘。
6. As our stocks of these goods are limited I would advise you to place your order without delay.
7. Our company has specialized in the export of machine tools for some twenty years.
8. In our trade with merchants of various countries, we always adhere to the principle of equality and mutual benefit.
9. Here is our inquiry list. You'll find the required items, specifications and quantities all there.
10. We usually quote on the basis of CIF terms without commission.

IV.

Chen: I hear that you are interested in our mini air compressors, Mr. Smith.

Smith: 是的，我们正在考虑订购。我们想知道你们对此产品的报价还有其他交易条件，如付款方式、交货日期和佣金等。

Chen: You know we produce and sell various types of air compressors. We are quite

experienced in this line and our compressors are of good quality. They are durable, reliable and energy-efficient.

Smith: 我们已在你们的销售资料上了解这些。请你给我们报最低价好吗?

Chen: Certainly. This is our latest price list in which you will find our prices are quite attractive. Compared with those quoted by the suppliers of Europe or some other places, our prices are very competitive.

Smith: 你们接受特殊订单吗? 也就是说你们会按照我们要求的规格制造压缩机吗?

Chen: Absolutely. In fact, we can design special compressors for our customers.

Smith: 听上去很不错。那么需要多长时间交货呢?

Chen: Generally speaking, we can deliver all our orders within two months after receipt of your letter of credit. But a special order may take a little longer time but not longer than three months.

Smith: 好的。还有一事, 你们所报的价格均是到岸价, 但我们想做离岸价。

Chen: That can be easily done.

V

(1) Yes. As a matter of fact, we specialize in this range of goods and have more than 40 years of experience.

(2) Certainly. Here's a catalogue for some popular ones. They have found a ready market in many countries. I'm sure your customers in Switzerland will be greatly interested in them.

(3) Never mind the specifications. We also accept special orders. That is to say, we can make machine tools according to our customer's samples and exact specifications. You know, service is the motto of our company.

(4) Either. Which do you prefer?

(5) We will see to it when we make you offers.

(6) Thank you for your inquiry. We'll make a careful study of your list and do everything possible to meet your requirements.

Unit 5

I.

Dialogue 1

1. She needs T-shirts of superior quality in different patterns.
2. He says his goods are always of first-class quality and they have been enjoying a good reputation at home and abroad.

3. A T-shirt of good quality means that it will keep its shape and will not be shorter or wider after being laundered.
4. She thinks the styles are a little out of date and they are not novel enough to attract customers.
5. She needs 10500 T-shirts.

Dialogue 2

1. He comes for a second contract.
2. He says the cloth dolls are seemingly wonderful. But it would be better if more kinds and patterns of these cloth dolls were supplied.
3. Mr. Brown hopes Mr. Liu can supply a colorful variety of cloth dolls and design more lifelike patterns. For example, he can create new approaches to making beautiful clothing and accessories; cloth dolls can wear blouses and skirts of different patterns and colors.
4. He will refuse the dolls whose clothing, heads, hands or feet are stained or which are not handmade. Meanwhile, colors and designs should meet his requirements.
5. He expects to receive the goods at the end of November.

II

1. T-shirts of superior quality
2. to enjoy a good reputation at home and abroad
3. a style-conscious market for garments
4. the logo of a company
5. embroidered women's shirts/blouses
6. a complete range of specifications
7. various designs and patterns
8. to be out of date
9. special orders
10. according to the buyers' requirements

III.

1. 我们认为你们的样品符合质量标准而且能满足我们的要求。
2. 请你按照我们提供的款式接受订货好吗？
3. 我们的鞋因其良好的工艺及经久耐穿而远近闻名。
4. 如有需要，我们可以供应同种规格的其他牌号商品。
5. 我们的产品以用料讲究、图案新颖、色泽秀丽、工艺精湛而著

称。

6. We can supply you with medical instruments of all types and specifications.
7. I suggest that you buy this product instead of that.
8. Our commodities have always come up to our export standards; durability and reliability are their two strong points.
9. With increasing competition all around, one must give top priority to the quality of products in order to be successful in the market.
10. These are the most popular patterns of the year. They command a good sale in most of the European market and I'm sure there will be no exception in your country.

IV.

Huang: Welcome to our company. And is this your first visit to Shanghai, Mr. Health?

Health: 不是的，我三年前来过上海，那时我们经营机床业务。由于机床行业竞争越来越激烈，实在无法继续发展，我们就转向纺织品了。我们希望未来能和贵公司建立有成效的纺织品贸易关系。

Huang: We appreciate your desire to start business with us. We are quite ready to cooperate with you and develop trade to our mutual benefit.

Health: 真是太好了，那么现在你们能给我看一下你们的样品吗？以便让我对你方可供出口的纺织品有个大概的了解。

Huang: No problem. You know that Chinese textiles are well known for their fine quality and reasonable prices. They sell very fast in the European countries. I have every reason to believe that they will be popular with the customers in your country as well.

Health: 对此我深信不疑。不过你知道不同的国家有不同的文化。我们民族爱好的颜色和图案与其他国家是大不一样的。

Huang: You needn't worry about that. On the one hand, we have a good variety of designs and colors available for export. On the other hand, we can make products according to your requirements to meet your customers' tastes.

Health: 听上去太鼓舞人心了。那么价格如何呢？如价格合理的话我们会大量订购的。

Huang: Here is our price list. All our prices are quite competitive in the

international market.

Health: 太好了, 请给我几天时间以作决定。

Huang: We are looking forward to receiving your reply as soon as possible.

Health: 没问题。

V.

- (1). Good afternoon, Mr. Li.
- (2). I'm thinking about importing some shrimp. I was wondering if I could have your price list and catalogue first.
- (3). Thanks. But I think your price for shrimp is too high to accept.
- (4). We'd like to buy Grade A. Then how much is a metric ton for the first class?
- (5). As long as the quality is good, it's all right if the price is a bit higher.
- (6). Well, if that's true, we will place a trial order.

Unit 6

I.

Dialogue 1

1. He received it last Friday
2. He is interested in embroidered pillowcases and straw hats
3. The main reason is that the patterns are attractive and the prices are reasonable.
4. All the prices quoted are on FOB basis without a commission.
5. He wants to have a quotation of CIF San Francisco with a commission of 3 percent.

Dialogue 2

1. He says that China has made great achievements since its adoption of the reform and opening-up policy, and that the foreign trade is developing with a high speed and has recently gone to a new stage.
2. China trades with business people from all other countries on the principle of equality and mutual benefit.
3. His quotation for Barbie dolls is US\$15 each CIF Rotterdam.
4. He is in need of some children's toys such as Barbie dolls, electronic dogs, remote-controlled aircraft, and Christmas snowmen.
5. He requires that the toys should be tastefully packed.

II.

1. to make a firm offer
2. to extend an offer
3. usual practice
4. opening up and reform
5. competitive quotation
6. to establish business contacts with quite a few foreign companies
7. FOB (Free on Board)
8. joint efforts
9. to push the sale of a new product
10. CIF (Cost, Insurance and Freight)

III.

1. 我们借此机会再次强调，我们定会尽力随时提供贵方所需的信息。
2. 我们始终能向贵方提供质量上乘的产品，报最为优惠的价格。
3. 我们始终能向这些公司供应每月所需的数量，从未间断过。
4. 此报盘着眼于扩大销路而且很有竞争性。
5. 鉴于我们长期的贸易关系，我们总是尽力满足你们的需求。
6. To be honest with you, we have another offer for a similar one at a much lower price.
7. Would you please let us know the quantity you require so as to enable us to work out the offer?
8. As our stocks of these goods are limited I would advise you to place your order without delay.
9. All the prices in the list are subject to our final confirmation.
10. The prices as I see in the list are all on FOB basis. But I hope you can quote on CIF basis.

IV.

Zhang: Suppose we get down to business now?

Austin: 好的。首先你们对蝴蝶牌折叠椅能给我们报价吗？

Zhang: Yes, of course. It's something like this: 1000 Butterfly Brand Folded Chairs at the price of US \$ 38 each, FOB Shanghai.

Austin: 但是我有个问题。虽然质量和样式非常不错，但我不喜欢这个颜色。

Zhang: You may rest assured of it. Just tell us what color you prefer and we'll get it changed.

Austin: 我想换成深绿色。

Zhang: No problem.

Austin: 你们什么时候能交货?

Zhang: In July.

Austin: 那恐怕太晚了。如你所知, 我们有些顾客急需此货, 因此如果我要是照料不好自己的市场, 顾客就会转向其他供应商购买。

Zhang: Well, we'll manage to make shipment in June, is that OK?

Austin: 可以。你方报的是离岸价, 但我希望你们报到纽约最低到岸价。

Zhang: That can be easily arranged. We'll work out CIF offer this evening and give it to you tomorrow morning.

Austin: 太感谢了。还有一个问题, 你方报价三天内有效。我们希望你方报价能延长到五到七天。

Zhang: The best we can do is to keep our offer firm for five days.

Austin: 非常感谢。

V.

- (1) Yes, I take great interest in them. They seem to be of good quality and attractive in design. Would you please quote the best possible price?
- (2) I'm afraid your offer is out of line with the world market.
- (3) We'd better leave this question for sometime later. What payment terms do you request?
- (4) And when can I expect delivery?
- (5) Are the prices on the list firm offers?
- (6) All right. I shall think over your offer and discuss with my manager. Then I'll give you a reply tomorrow.

Unit 7

I.

Dialogue 1

1. He thinks Mr. Zhang's offer is much higher than that of other suppliers in the international market.
2. He believes that it's the excellent quality of the laser printers that makes a difference in price.
3. He can consider making some concessions in his price.
4. He is ready to order 1,500 sets.
5. He finally gives him a special discount of 5%.

Dialogue 2

1. He wants to place a large order for CNC machine tools this time.
2. Specifications remain unchanged. That is to say, specifications are the same as those of his last order.
3. He wants to order 2000 sets.
4. It was US\$3,050 per set.
5. Because the prices of raw materials have been raised and there is correspondingly an increase in the cost of production.

II.

1. invisible trade
2. to make some concessions in price
3. to adjust the price accordingly
4. to do business in an honest way
5. workable prices
6. to meet each other half way
7. the cost of production
8. a further slight reduction of the price
9. to be in line with the price in the international market
10. to explore the possibilities of concluding the business transaction with you

III.

1. 和中国同行共事从来没有什么困难，希望今后能尽可能多地建立新的联系。
2. 你们报价时，尽量报得合理些。要知道，往往是由于价格问题把生意断送了。
3. 除非你们的价格在将来具有吸引力，不然生意仍然很难做成。
4. 你们如果不把价格降到世界市场价格水平，就没有希望做成买卖。
5. 如果你们有意经营我公司其它产品，请告诉我方你们的要求及往来银行的名称和地址。

6. Our quotations come in line with the ruling price in the world market.
7. These articles are best-selling in the European markets. Considerable business has been done with other customers at these prices.
8. That's our rock bottom price. It actually leaves us no profit at all.
9. The gap between us seems really big. There is no chance of doing business if you insist on that offer.
10. Recently the cost has been rising. Compared with prices of other computer companies, ours are most favorable. Besides, we have been working on improving the reliability and performance of our computers. Consequently ours are easier to operate and more user-friendly.

IV.

Chen: Good morning, Mr. Park.

Taylor: 早上好, 陈先生。我来这里询问有关贵公司要我批发给经销商的放映机。

Chen: Do you mean our new products?

Taylor: 是的, 价格是多少? 这是我最感兴趣的。

Chen: Here is our latest catalogue and price list. I'm sure you will find our prices very competitive.

Taylor: 说真的, 你方的报价使我感到很吃惊。

Chen: Our offer is realistic, which is based on reasonable profit.

Taylor: 我要说你们的价格是无法接受的。我们用户的看法也是: 你们的价格比我们从别处得到的报价要高。

Chen: You're our old customer. You know that we don't do much bargaining. Our prices are reasonable, compared with those in the international market.

Taylor: 希望你能重新考虑你们的价格。只有减价 3%, 我们双方才能成交。

Chen: For our good relationship, we may make some concessions. But we can't do more than a 2% reduction.

Taylor: 好吧, 我同意按这个价格成交。

V.

- (1) We have got it ready for you. Here's our price list. Please have a look.
- (2) But you shouldn't be ignorant of the fact that there is no comparison between the quality of their products and that of ours.
- (3) For friendship's sake we may exceptionally consider reducing our

price by 3%. What do you think of it?

- (4): 10%! It's absolutely out of the question. To be frank with you, to reduce our price by 10% would be a sacrifice on our part.
- (5) How shall we compromise?
- (6) 8% is still too high for us. To get this transaction concluded, it's advisable for us to meet each other half way, say, 6.5%. You know this is the rock-bottom price and any further reduction is out of the question.

Unit 8

I.

Dialogue 1

- 1. Because he finds that Miss Li's company sells paraffin wax which his company urgently needs and has been trying to buy.
- 2. They have a fine tradition of burning candles during the typical festivals.
- 3. He requests that the melting point should be between 56° — 58° , semi-refined with the oil content below 0.5%, and it should be red.
- 4. It will be packed in gunny bags with plastic bags of 60 kg net each.
- 5. No, she won't, because Mr. Swift needs the goods urgently and there is not enough time for repacking.

Dialogue 2

- 1. She wants to buy 2000 sets Feiyue sewing machines.
- 2. Because FeiYue sewing machines are out of stock while the Brother sewing machines have the similar performance and the prices are a little lower.
- 3. He says the minimum quantity of an order is 100 sets.
- 4. She will place regular orders with Mr. Wang.
- 5. He can make shipment within 30 days after receiving Miss Cohen's letter of credit.

II.

- 1. to make/give/allow a 50% discount on all samples
- 2. a special order
- 3. a fine tradition of our nation
- 4. thirty-five dollars in total
- 5. a trial order

6. goods of inferior quality
7. spare parts
8. US \$ 1300 per ton FOB Shanghai
9. to cancel an order for 500 sets of washing machines
10. to place regular orders for various clothing with Zhenxing Clothing Manufacturing Co. Ltd

III.

1. 我特地来与你们商谈向美国进口贵公司某些产品的可能性。
2. 如果你们不能安排全部订数，请至少给我们供应一半。
3. 如果第一次货令人满意的话，我保证以后继续向你们订货。
4. 这里的市场对这种产品有稳定的需要，希望你方下次能多供应些。
5. 我们欲购中国茶。请传真给我们最低报价，并说明产地、包装、可供数量及最早发货日期。
6. I recommend to you our latest laser and electronics product this year. This kind of product of ours represents the development trend in the next decade.
7. Can we just place a small order first? If they do sell well, we'll come back for more orders.
8. It's true that our price is higher compared with last year's; however, the price for the similar product from other companies is even higher.
9. We don't have a particular stipulation about the minimum quantity for this kind of humidifier. But generally speaking, we accept an order for more than 500 sets.
10. No. 301 Oolong tea is a high grade tea. Because it's good to people's health, it has become increasingly popular. Especially in recent months, orders from abroad kept coming in, and we are having a supply problem.

IV.

- Li: I'm really glad that you can meet with me today to discuss the details of your order.
- Andrews: 我们急需这些产品。我想如果我们能面谈的话，你们会早一点发货。
- Li: That's true. We have received your order of May 5th for 300 pairs of V16-1 computer speakers. We shall do our best to execute the order to your satisfaction.
- Andrews: 谢谢。但我还有一件事情想和你商量一下。你知道上次你给我们的报价是每副 60 美元。

Li: Yes. We quoted you our lowest price.
Andrews: 如果我们的定单量从 300 副增至 500 副, 你们有可能再便宜一点吗?
Li: Only when you order 1000 pairs or more can we reduce our price to 55 US dollars per pair.
Andrews: 如果我们分别订购 700 副 V16-1 和 300 副 V17 型可以吗?
Li: All right. The unit price of V17 is 65 US dollars. With a view to establishing a long-standing cooperation, we can reduce the price to 60 US dollars.
Andrews: 那订单总额是 5.65 万美元。
Li: You are right. Your order will be delivered by next Monday.
Andrews: 太好了, 谢谢!

V.

- (1) Good morning, Miss Song, I'm thinking of placing an order for humidifiers.
- (2) To be frank with you, the price you quote is impossible for us to conclude this transaction. I hope you can give us some discounts.
- (3) You mean five percent discount for five hundred? Then what kind of discount you can give me if I place an order for 1000?
- (4) There is a steady demand for this product in our market. I hope you will be able to supply more next time.
- (5) Is it possible for you to send our goods promptly?
- (6) You mean you require payment in advance of shipment?

Unit 9

I.

Dialogue 1

1. Mr. Jones has placed an order for 5000 pairs of ladies' shoes.
2. The goods will be dispatched in two equal lots.
3. The first lot will be delivered before the end of November.
4. He wants to have them delivered earlier, that is, the end of October.
5. He would like the goods to arrive in time for the Christmas rush. And it takes time for the goods to clear the Customs and reach the retailers.
6. Finally, Mr. Wang promises to deliver the first lot ten days earlier, that is, by November 20. The remaining 50% will be delivered during December.

Dialogue 2

1. Mr. Sutanu has recently placed an order for 50 Electric Drills.

2. The buyer opened the credit two months ago.
3. Shipment is delayed.
4. There was a great demand on shipping, and direct steamers for Djakarta were very few.
5. The consignment will be on the M.V. Christina which will leave Shanghai on July 6 and arrive in Djakarta on July 18.

II.

1. shipment as soon as possible
2. a check that bounces
3. the Christmas rush
4. to clear the Customs
5. date of shipment
6. delay in shipment
7. the direct steamer for New York
8. in good order
9. retail shop
10. a rush of buyers

III.

1. 我们订的这批货是专供圣诞节销售的，必须在 11 月底前将产品投放市场，否则就错过大好时机了。
2. 我们最多只能立即交货 70%，剩余部分在下月底以前到达你方。
3. 我们可以立即交货 40%，剩下的 60% 将分摊到下两个月内发送。
4. 如果不能及时将产品投放市场，那我们就要亏本。
5. 据我所知，下月底以前开往旧金山的班轮舱位已全部订满。
6. If worst comes to worst, we will have to postpone shipment to July.
7. Shipment will have to be put off to next month due to port congestion.
8. According to the manufacturer's schedule, the earliest possible date of shipment will be the end of November.
9. Please amend the L/C to allow partial shipments.
10. Our factories are already working at full capacity. I am afraid it is difficult to advance shipment.

IV.

Buyer: 请问你们什么时候可以交货？

Seller: We can deliver 40% promptly, that is, in July. And the remaining 60% will

be delivered in two equal lots in September and November.

Buyer: 第三批交货能否早一些? 譬如, 10 月份?

Seller: I am afraid the best we can do is the end of October.

Buyer: 那就 10 月底吧。不过务必要准时装运。要知道, 任何延误都会使我们处于困难境地。

Seller: We are aware of it. It's not good for you, nor for us.

V.

(1) Yes, let's.

(2) The earliest possible time of shipment is by the end of November.

(3) The best we can do is to deliver 50% in September if you can allow partial shipments.

(4) Good. Then we shall deliver 50% in September and the remainder by the end of November.

(5) You are welcome.

Unit 10

I.

Dialogue 1

1. He requires payment to be made by a confirmed, irrevocable letter of credit, payable against shipping documents.
2. He thinks that to open an L/C means additional expenses. There are bank charges and fax fees. What's more, he has to pay a margin. That will tie up his funds and increase the cost of his imports.
3. The Seller does not agree with the Buyer, as his price is already very competitive, and the Buyer can surely make big profits in sales. He also suggests that the Buyer should consult with his bank and ask the bank to reduce the required margin.
4. The Buyer must have his L/C opened to reach the Seller 30 days before shipment.
5. The Seller will effect shipment within two or three weeks after receiving the L/C.

Dialogue 2

1. Mr. Walsh asks Mr. Wei to accept D/A or D/P for this transaction, because he thinks opening an L/C is too costly.
2. No, he doesn't, because they always require L/C for their

exports and they pay by L/C for their imports as well.

3. He suggests 50% of the amount be paid by L/C and the remaining by D/A.
4. He does not agree to D/A, because it is too risky to the exporter. Mr. Wei does not want to take any chances.
5. Finally they agree on 50% of the invoice value to be paid by sight L/C and the remaining by D/P at sight.

II.

1. terms of payment
2. a confirmed, irrevocable letter of credit
3. to open/issue an L/C
4. documents against acceptance (D/A)
5. to honor one's obligations
6. financial standing
7. to make a compromise
8. invoice value/invoice amount
9. D/P at sight
10. mutual understanding

III.

1. 不可撤销信用证为出口商提供了银行担保的额外保障。
2. 我们将开立以你方为受益人的信用证，以美元结算。
3. 买方对卖方开具的见票后 30 天付款的跟单汇票，于提示时应即承兑，并应于汇票到期日即于付款，承兑后交单。
4. 买方应凭卖方开具的跟单汇票，于提单后 15 天付款，付款后交单。
5. 买方应在信用证内规定：在装运时，如有港口拥挤附加费，由开证人负担，可凭受益人开具的发票和船公司表明实际已付附加费的正本收据，在信用证金额外支付给受益人。
6. Owing to the late arrival of the L/C, we are unable to make shipment according to the date specified in the S/C.
7. Could you make an exception and accept D/A or D/P?
8. With an eye to our long-term business relationship, we agree to meet you halfway.
9. We will draw on you by sight draft on collection basis.
10. We are not used to haggling over prices.

IV.

Buyer: 赵先生，昨天我们已经品尝过你们的罐头桃子了。
Seller: What do you think of them?
Buyer: 好极了！这些比我以前尝过的任何罐头水果都好。
Seller: The quantity you ordered is considerable, but we still insist on using sight L/C as the terms of payment.
Buyer: 我们既然是老朋友了，我想这次交易的支付方式应该采用承兑交单了。
Seller: Sorry, that can't be done. You know L/C at sight is the usual way of payment for our exports, so we cannot make an exception.
Buyer: 那么付款交单怎样？
Seller: Not at this stage. D/P may be considered after we have done more business together.
Buyer: 明白了。我盼着那一天。

V.

- (1) Next we are going to discuss the terms of payment.
- (2) We require a confirmed, irrevocable L/C payable against the shipping documents.
- (3) Your L/C must reach us 30 days before shipment.
- (4) The L/C is valid until the 15th day after the month of shipment.
- (5) Together with the draft, we'll send you a complete set of bills of lading, an invoice, an export licence, an insurance policy, a certificate of origin, and a certificate of inspection.
- (6) Good. We'll get the goods ready after receiving your L/C.
- (7) You are very warmly welcome.

Unit 11

I.

Dialogue 1

1. Each tool is enclosed in a corrugated cardboard box, 12 boxes into a carton. The cartons are then packed in strong wooden crates.
2. Because rust may form during the voyage.
3. They require that the boxes be surrounded with soft padding.
4. They are going to use crates with reinforced bottoms to ensure that the crates are strong enough for sea transportation.
5. Handle with Care.

Dialogue 2

1. At the Guangzhou Fair.
2. They pack each piece in a water-proofed polythene wrapper.
3. Cartons save freight weight and are easy to handle.
4. The cartons they use are lined with damp-proofed plastic sheets and are quite

seaworthy.

5. The buyer.

II.

1. packing charges
2. water-proofed
3. handle with care
4. marking
5. seaworthy
6. carton
7. crate
8. outer packing
9. inner packaging
10. ocean transportation

III.

1. 你方关于包装的意见会转达给我们厂方的。
2. 我们相信恰当和漂亮的包装不仅有助于促进销售，也有利于运输。
3. 机器包装必须防湿、防潮、防锈、防震。
4. 每个箱子内衬泡沫塑料以保护货物免受挤压。
5. 我们特别加固外包装以减少对货物可能造成的损坏。
6. A packing that catches the eye will help push the sales.
7. The cardboard boxes are extensively used for such articles in international trade.
8. We'll pack them two dozen to a carton, gross weight around 24 kilos a carton.
9. When packing, please don't forget to mark the wording "Handle with Care" on the outer containers.
10. I'm afraid the carton boxes are not strong enough for ocean transportation.

IV.

A: 你打算怎么包装这些钢笔?

B: We usually place each pen in a satin-covered small box, tied with a nice silk ribbon.

A: 很好。外表吸引眼球的包装有利于产品销售。我们希望款式和颜色能迎合意大利人的审美观。

B: We hope so. We'll later show you our designs and colors for your reference.

A: 好的。产品怎么进行外包装呢?

B: Twelve boxes are packed into a carton.

A: 纸箱用于海洋运输足够结实吗?

B: Yes, you can be assured of that. We'll use straps to reinforce the cartons.

A: 很好，感谢您的配合。

B: You are welcome.

V.

1. Sure. Your comments are always welcome.
2. What's your idea?
3. I understand what you are saying
4. Thanks for your advice.
5. I will be looking forward to your reply.

Unit 12

I.

Dialogue 1

1. She usually quotes on FOB basis.
2. PICC.
3. They usually effect insurance for 110% of the invoice value against All Risks and War Risk as per Ocean Marine Cargo Clauses of the PICC.
4. The buyer.
5. The difference between these two prices is about 0.4%。

Dialogue 2

1. The three basic types are Free from Particular Average (F.P.A), With Particular Average (W.P.A) and All Risks.
2. He wants to have the goods insured against F.P.A.
3. F.P.A coverage is too narrow for a shipment of this nature. Bags will occasionally drop into the water during loading and unloading.
4. No.
5. 110% of the invoice value.

II.

1. premium
2. premium rate
3. partial loss
4. total loss
5. Risk of Breakage
6. War Risk
7. T.P.N.D
8. Risk of Leakage
9. W.P.A
10. F.P.A

III.

1. 这家公司在世界各城市各港口几乎都有代理机构，同时它以快速公平地解决索赔而出名。
2. 你打算给货物按照发票金额的 110%投保水渍险和偷窃提货不着险，对吗？
3. 根据你的指示，我们按照发票金额的 110%给货物投保一切险和战争险。
4. 请注意投保为发票金额的 110%，超过该金额的部分需由买方承担。
5. 由于保险费随着保险范围的变化而变化，一旦投保额外险别，费用需由买方承担。
6. The underwriters are responsible for the claim as far as it is within the scope of cover.
7. We regret our inability to comply with your request for covering insurance for 130% of the invoice value, because our contract stipulates that insurance should be covered for 110% of the invoice value.
8. The rates quoted by them are relatively moderate.

9. I have to say that W.P.A coverage is too narrow for a shipment of this nature.
10. We have covered insurance on 1200 cases of canned fruits for 110% of the invoice value against All Risks.

IV.

A: 过去一年, 我们一直向贵公司投保我方餐具产品。

B: Yes, we have noticed that. You have been doing business with a number of customers in Europe.

A: 你说得对。由于我方定期发货,贵公司是否可以为我方安排到欧洲主要港口的预约保险呢?

B: Sure. We can comply with your request. What coverage would you like to effect?

A: 我们想投保一切险。

B: Ok. We can arrange an All Risks open cover policy for your products, and the premium rate is 0.52%. I believe this is the most competitive rate in the line.

A: 0.52%, 嗯, 听起来合理。

B: This is a block of declaration forms. Every time when shipping, you need to fill in one of them with details and submit it to us.

A: 好的, 非常谢谢, 你真是帮了大忙。

B: You are welcome.

V.

1. We are able to provide three basic types.
2. Free from Particular Average (F.P.A), With Particular Average (W.P.A) and All Risks.
3. All risks.
4. Is Risk of Leakage included in All Risks?
5. For 110% of the invoice value.
6. What's the total premium?

Unit 13

I.

Dialogue 1

1. Careful and proper inspection is an indispensable part to ensure the quality of the goods to be purchased.
2. Inspection must be conducted before shipment by recognized surveyors. Their reports may be taken as the basis for negotiating payment. The buyers shall have the right of re-inspection, but the re-inspection fee shall be borne by the Buyers. The survey report issued by the recognized surveyors shall serve as the basis for filing a claim.
3. It will then issue a certificate of quality and a certificate of weight.
4. Mr. Liang assures Mr. Black that their goods are up to export standards before the Inspection Bureau releases the certificates.

5. In that event both parties should first find out who should bear the responsibility. The goods may be spoiled or the weight gets short during transportation. A claim would then be lodged with the carrier or the insurance company.

Dialogue 2

1. It's a common practice in international trade today that the exporters have the right to inspect export goods before delivery, while the importers have the right to reinspect the goods after their arrival.
2. The time limit for reinspection is within 60 days after the arrival of the goods.
3. No. In Mr. Li's opinion, in order to carry out the contract smoothly without any disputes, it's best to name the inspection agency which shall be approved by both sides and be stipulated in the contract.
4. The two sides will have a meeting of specialists and surveyors from both sides to clarify which is correct.

II.

- a) Commodity Inspection Bureau
- b) file a claim
- c) authentic surveyor
- d) short weight
- e) inspection certificate
- f) Inspection agency
- g) amicable consultation
- h) certificate of quality
- i) coincide with what is stipulated in contract
- j) an indispensable part

III.

1. 他们检查了这些小麦，看是否短量。
2. 以中国国家出入境检验检疫局的检验报告为依据，兹向你方提出索赔。
3. 装运质量以中国国家出入境检验检疫局出具之检验证明书为证明并作为最终依据。
4. 产地证明书或由天津商检局所发的品质检验证，作为装运品质的依据。
5. 这笔交易是按装船重量成交的，以中国国家出入境检验检疫局出具的重量证明书作为最后依据。
6. If the importer finds through inspection that the quality of the goods does not

coincide with that stipulated in the contract, he/she may refuse to accept the goods.

7. In general, discrepancies between the two parties can be resolved through amicable consultations.
8. The certificate of quality and a certificate of weight issued by China Exit and Entry Inspection and Quarantine Bureau will be taken as final and binding.
9. The time limit for reinspection is within 60 days after the arrival of the goods.
10. It's our usual practice that the inspection certificate issued by the port of shipment will be a part of documents to be presented for negotiation.

IV.

A: 秦先生, 我们还有一个小问题要予以澄清。昨天你说你们出售货物是以装运质量、数量和重量为准, 是吗?

B: Yes, I did. The goods will be inspected by the China Import & Export Commodity Inspection Bureau. It will then issue a certificate of quality and a certificate of weight.

A: 但如果质量不合格或者短量怎么办?

B: I assure you that it is not likely to happen. Our goods must be up to export standards before the Inspection Bureau releases the certificates.

A: 我知道你们的产品信誉很好, 但是万一发生短量或质量不合格怎么办?

B: In that event we should first find out who should bear the responsibility. The goods may be spoilt or the weight gets short during transportation. If the responsibility doesn't rest with us, a claim would then be lodged with the carrier or the insurance company.

V.

- (1) Our exports inspection is to be conducted by China Exit and Entry Inspection and Quarantine Bureau, which enjoys international reputation for impartiality.
- (2) Usually inspection is conducted within 5 days before shipment.
- (3) They always use the standard method laid down in the contract.
- (4) Then the ISO or another internationally accepted method is used.

Unit 14

I.

Dialogue 1

1. They encountered a dispute three months ago and they finally got it settled through amicable negotiation.

2. Yes, disputes often arise in business if one party wholly or partly fails to fulfill the contract.
3. There are four ways of settling disputes, amicable negotiation, conciliation, arbitration and litigation.
4. Generally, in both conciliation and arbitration, a third party is involved: the conciliator and the arbitration association respectively. The greatest difference between the two is that the award of arbitration is final and binding upon both parties, whereas opinions of the conciliator are only for the reference of the two sides, and not compulsory.
5. Because if a dispute is settled amicably, the business relations between the two parties will be maintained with the least consumption of time and money.

Dialogue 2

1. Mr. Green has come to China for a large investment, but he is not quite clear about what to do if any disputes crop up.
2. As far as the contracts involving foreign investment in China are concerned, the Chinese substantive law will apply.
3. The losing party shall pay the arbitration fee unless otherwise awarded by the court.
4. CIETACA(China International Economic and Trade Arbitration Commission) administers arbitration cases in China.
5. Yes, because China is a signatory to the 1958 New York Convention.

II.

1. to get acquainted with import and export practice
2. to have some idea about arbitration procedure
3. to fulfill a contract
4. to resolve/ settle a dispute
5. binding upon both parties
6. procedural rules
7. the substantive law
8. to be free to choose an applicable law
9. a signatory to the 1958 New York Convention
10. with a view to maintaining business relations between both parties

III.

1. 一旦发生争议，我们应该通过友好协商消除我们之间的分歧。

2. 他们的业务能力很强，能够受理由于医疗器材品质检验而引起的纠纷。
3. 如果要指定三名仲裁员，每方可以从中国国际经济贸易仲裁委员会的仲裁员名单里指定一名仲裁员，而第三名仲裁员则由中国国际经济贸易仲裁委员会主席指定，当首席仲裁员。
4. 凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，按照申请仲裁时该会现行有效的仲裁规则进行仲裁。
5. 如果一方当事人不履行裁决决定，人民法院可根据另一方当事人的申请依法强制执行裁决事项。
6. Arbitration is only the last resort.
7. We always attach importance to the arbitration clause of a contract.
8. Generally speaking, the parties to a sales contract are free to choose the applicable law and specify it in their contract.
9. Personally I should say it's better to resolve the dispute through friendly negotiations between our two parties.
10. You can choose to have the arbitration held either in your own country or in a third country.

IV.

A: Almost everything has been talked over and agreed upon. Next, let's come to the issue of arbitration, shall we?

B: 好的。你想在哪里进行仲裁呢？

A: Is it agreeable to you to adopt our usual practice that the arbitration is conducted in China?

B: 我们最好不要现在决定仲裁地点和仲裁机构。需要时我们再协商选择一个临时的仲裁机构。而且，我觉得双方组成的仲裁庭比较公平，有能力并且不偏不倚地处理纠纷。另外，仲裁地点选在第三国会更好些。

A: Oh, yes, I agree with you. But the clause should be like this: "Any disputes arising out of performance of, or relating to this contract, shall be settled amicably through friendly negotiation. In case no settlement can be reached through negotiation, the case shall then be submitted to ... for arbitration, in accordance with its rules of arbitration. The arbitral award is final and binding upon both parties."

B: 这样的话，仲裁费由哪方来付？

A: Well, generally speaking, all the fees for arbitration shall be borne by the losing party unless otherwise awarded by the tribunal.

B: 不过, 我个人认为还是我们双方通过友好协商解决问题为好。

A: I agree with you. Arbitration is only the last resort. Now let us go over the stipulations of the arbitration clause of the contract, shall we?

B: 好的。我同意。

V.

(1) This is Kathy Brown.

(2) The claim should be referred to the ship owners.

(3) They thought the packing of the goods was in conformity with the contract stipulations.

(4) I believe we have no responsibility for the damage.

(5) we're not liable for the damage

(6) submit this case for arbitration

Unit 15

I.

Dialogue 1

1. He is from Australia.
2. Mr. Martin is going to talk with Mr. Zhang about the signing of an agency agreement.
3. He has been doing business with Mr. Zhang's company for nearly three years.
4. His company has wide connections and well-established marketing channels. If he is appointed the sole agent, the products he represents will get the push and exposure they need.
5. They have showrooms in the downtown areas of Sydney, Melbourne and Brisbane. They would arrange the best space to display your goods. They will also have a booth in the coming international trade fair to make the products known in the trade.

Dialogue 2

1. He would like to work on bedclothes and bath towels.
2. One million Australian dollars a year.
3. Three states in the eastern part of Australia, that is, Queensland, New South Wales, and Victoria, plus ACT.
4. He wants a 10% commission on the selling price.
5. Finally they agree on a 7% commission for a trial period of one year.

II.

1. sole agency agreement/exclusive agency agreement
2. East China Trade Fair
3. business relations/business relationship
4. home textiles
5. marketing channels

6. bedclothes
7. chain stores
8. selling price
9. to renew an agreement
10. market report

III.

1. 甲方指定乙方为甲方产品在中国的总代理，自 2008 年 9 月 15 日起生效。
2. 委托人不得在约定地区通过其他渠道直接或间接地销售或出口约定商品，如委托人在本协议有效期内收到约定地区内他人的询价或订单，应将该询价或订单照会代理人。
3. 乙方有义务每 3 个月向甲方提交一份当前市场行情和消费者意见的详细报告；如果市场上有任何特别变动，乙方也应及时向甲方书面汇报详细情况。
4. 每笔交易货物的价格和数量由双方通过协商确定。每笔交易以甲方最后确认为准。
5. 如果乙方在 3 个月的期限内向甲方订货少于 200 吨，甲方则不受此协议的约束。
6. During the validity of the agency agreement, we shall not handle similar and competitive products from other suppliers.
7. The manager of an import and export agency wants to be China's handicraft agent in France.
8. We wish to handle your export products as an agent, because we are commanding an extensive domestic market in this line.
9. We appreciate your proposal of representing us, but we would suggest that you make a careful study into the market first.
10. I think for such products an agent is necessary.

IV.

A: Good afternoon, Mr. Baker. Glad to meet you again.

B: 我也很高兴。我一直想同你联系。

A: Is there anything I can do for you?

B: 我们是不是可以签订一个长期协议，我想这样对双方都有好处。

A: It sounds good. But there are certain things we'll have to discuss.

B: 是的。我建议我们的协议只涉及数量、质量和一般条款。至于价格，我们可以每年谈一次，根据当前国际市场的价格来定。你看怎样？

A: Your suggestion seems acceptable. Shall we discuss these terms in detail first and then draft out the agreement?

B: 好啊。

V.

(1) That's true.

(2) You mean we should appoint an agent?

(3) May I know what commodities you intend to work on?

(4) Then what are the minimum annual sales you can guarantee?

(5) What is the territory to be covered?

(6) And the rate of commission you have to charge?

(7) But all our agents in this line are getting 5%.

Unit 16

I.

Dialogue 1

1. The name of Mr. Li's company is Wansheng Manufacturing.
2. According to Mr. Li, one of the advantages of the Ultra Edger machine is the potential for expanding and increasing its capabilities.
3. The unit price for an order of more than 21 units is USD250,000 CIF New York.
4. Delivery of the first shipment of three units can be made within two months after receipt of the letter of credit.
5. They will sign the contract at ten o'clock tomorrow morning.

Dialogue 2

1. Yes.
2. Mr. Alexander says that Mr. Li's company enjoys high prestige.
3. According to Mr. Li, a better cooperation mostly comes from good will and confidence in each other.
4. To celebrate the signing of their contract and their first cooperation, a dinner will be given at 6:00 p. m. that day.
5. The celebration dinner will be held at Shangri-La Hotel.

II.

1. the potential for expanding and increasing its capabilities
2. in all
3. to make an initial purchase
4. to receive a credit
5. to prefer to cooperate with Microsoft
6. to sign a contract
7. sales contract
8. to go through the first draft of a contract
9. to enjoy high prestige
10. good will and confidence in each other

III.

1. 一旦银行通知我们你们已经向我方帐户开立了信用证，我们就会立即发货。
2. 我们大体上已将合同条款都谈妥了，接着我们就要按谈妥的条款准备合

同了。

3. 我们需要将终止协议的条件写进合同里。
4. 我是来和您就讨论中的那笔买卖签订合同的。
5. 请您检查一下合同的所有条款，看看是否与我们达成的条款有不相符的地方。
6. We may as well begin drawing up the contract since the conditions are ripe.
7. Delivery can be made within one month after receipt of the letter of credit.
8. Delivery would be in two equal shipments of 100 units.
9. We have finally reached a basic agreement on the problems that needed to be worked out.
10. As a purchasing officer of our company, I am authorized to negotiate the contract with you.

IV.

A: 我们能拟一份合同草案吗？你有样本吗？

B: This is our standard contract. Have you ever seen it?

A: 没有见过。根据你们的标准合同来准备一份草案如何？

B: Fine. Now, how long will the contract be valid?

A: 我提议一年。

B: I'm afraid that one year is too short. This contract must be valid for at least three years.

A: 如果一切进行得令人满意，可以再延续两年。

B: Good. Then are you satisfied with the terms of payment?

A: 不太满意。付款的条文太苛刻。顺便问一句，王先生，你们这些组合零件都提供给什么样的公司呢？

B: I'm sorry, I can't give you that information. You wouldn't want other companies to know what components you are using, would you?

A: 是的，你说得对。

V.

(1) Well, everything seems all right except for minor points.

(2) Yes, that's right but not exact.

(3) Well, I'll see to it right away.

(4) I'll add it to the contract.

(5) I think we have settled all the points under dispute.

Unit 17

I.

Dialogue 1

1. Mr. Alexander uses chopsticks at the farewell dinner.
2. He is fond of sea food.
3. The roast Beijing Duck tastes tender and crisp.
4. The dessert is so called because it's made with eight tasty ingredients.
5. Mr. Alexander is leaving tomorrow.

Dialogue 2

1. Mr. Bryant comes from Britain.
2. We should hold chopsticks slightly apart between our thumb and forefinger.
3. When picking up food, we must press our forefinger against the lower part of the chopsticks.
4. The height of the Oriental Pearl TV Tower is 468 meters.
5. Along the west side of the waterfront, we can see a wealth of grand buildings in the European architectural styles of the nineteen-twenties, thirties and early forties.

II.

1. a farewell dinner
2. When in Rome, do as the Romans do.
3. to propose a toast
4. to stand on ceremony
5. piping hot
6. to be accustomed to the climate of Shanghai
7. a wealth of information
8. a tentative plan
9. to place stress on learning English
10. to be fond of sweet food

III.

1. 因为这孩子不太会使用这台机器，母亲告诫他要远离机器。
2. 这是一项艰巨的任务，我想我最好开头慢慢来。
3. 明天是你的生日，我要送你一件礼物。你有没有什么特别想要的东西？
4. 这一电视节目展示了 1978 年中国改革开放以来发展的全景图。
5. 大多数跨国公司都聚集在这一地区，因此此处房价飞涨。

6. The opening ceremony of the Beijing Olympic Games was really exceptional, so I must take off my hat to you Chinese.
7. Sichuan cuisine is to his taste, so his mum has learned relevant culinary skills.
8. The monument to George Washington dominates the skyline.
9. Situated on the east bank of the Huangpu River, Jinmao Tower holds great allure for more and more tourists.
10. It's pleasant to stroll along the seashore on a summer night.

IV.

A: Mr. Brown, how are you feeling today? Did you have a good rest last night?

B: 是的，我休息的很好。感觉很好。谢谢你，李先生。

A: I'm glad that you look fine. Now, our general manager, Mr. Zhang, sent me over to say that he wished the pleasure of your company at the dinner this evening.

B: 哦，是吗？你们真是太好了，感谢你们的邀请，我很乐意参加。

A: Well, shall I pick you up at 5 o'clock then?

B: 那太好了，但会不会太麻烦你了？

A: No, no trouble at all. As this is your first visit to China, you would no doubt be interested in Chinese cooking.

B: 你们的盛情，我真不敢当。

A: There will be some other friends whom you will be glad to meet, I think.

B: 有他们做伴真是太好了。

V.

(1) Sit down, please.

(2) I'm really a bit nervous now.

(3) No wonder people say that Chinese are hospitable.

(4) Just a glass of dry red wine, please.

(5) I think I'll try chopsticks and see if I can manage.

(6) Cheers.

(7) Cheers.

Unit 18

I.

Dialogue 1

1. Mr. Mathew finds the problem at Amsterdam Port.
2. The contract number of the damaged goods is CHT012 / 04.
3. When the container was opened, it was found that some cartons were crushed and

the TV sets in them were damaged beyond repair.

4. One way is that Mr. Mathew sends a copy of the insurance policy together with the surveyor's report to the Dutch Insurance Company, putting forward a claim against PICC for the damaged TV sets, and asks them to pay the compensation on behalf of PICC. The other alternative is that Mr. Mathew could forward Mr. Li his insurance policy and the surveyor's report together with a letter of attorney, and ask Mr. Li to lodge a claim against PICC on Mr. Mathew's behalf.
5. If replacement TV sets are sent by air, Mr. Mathew will pay the extra transport charges.

Dialogue 2

1. Mr. Dyer bought soybeans from Mr. Ma.
2. The soybeans were found 25 tons short-weight on its arrival.
3. Mr. Mathew's evidence is the inspection certification from London.
4. According to Mr. Ma, the captain of the ship can prove that full weight was delivered.
5. Mr. Dyer's analysis was made on the retained samples.

II.

1. a batch of refrigerators
2. a complete write-off
3. beyond repair
4. Commodities Inspection Bureau
5. insurance policy
6. a letter of attorney
7. in person
8. the actual landed weight
9. the invoiced weight
10. the inspection certification

III.

1. 政策的改变可能源于刺激消费需求的决心。
2. 经复检，我们发现贵方交货质量达不到合同规定标准。
3. 你可以提出索赔，要求赔偿损失(包括要求对方支付律师费和其他费用)。
4. 货币升值使得这家公司别无选择，只能提价 2.5%。
5. 首先，我谨代表中国政府，热烈祝贺年度会议的开幕，并热烈欢迎你们所有人。

6. They reached an agreement on the CIF basis.
7. Make a note of how much money you will spend on the trip.
8. The independent surveyor chose samples for inspection completely at random.
9. He went to the railway station to inquire about the time of trains to Edinburgh.
10. Everybody put forward his opinion on the disputed case.

IV.

A: 有什么事吗?

B: We had a damaged shipment from you.

A: 损坏情况如何?

B: One packing case was crushed.

A: 箱子里的货都毁了吗?

B: They are unusable.

A: 我们会派人过去查看。货离开工厂时都是完好无损的啊。

B: But it didn't arrive here that way. Whose fault was this damage?

A: 我们会调查此事的。可能是货运公司造成的吧? 你们在提货凭单上注明损坏情况了吗?

B: Yes, of course. You had better take it up with the shipping company in that case.

A: 请你们把损坏的货物寄回给我们, 费用由我们负担。我们要向货运公司和保险公司提出索赔。

B: We'll be waiting for your settlement of our claim.

V.

(1) What is it about?

(2) Its quality is bad.

(3) Of course I have.

(4) How many rollers are there in this condition?

(5) I don't think so.

(6) Anyhow, they failed to come up to their standard this time.