

Dì-sān kè

## 第3课

Lesson 3

Qǐng dàjiā jǔ bēi

## 请大家举杯

Join Me in Raising Your Glasses, Everybody

导学

Guiding Remarks

在中国的商务活动中，宴请常常是少不了的内容，它有助于建立关系、发展友谊，学习了这一课后，在这种场合里你就能应付自如了。

Dinner parties help develop commercial relations and promote mutual friendship, and are therefore commonly given in a business context in China. You will be able to handle such a situation with ease after learning this text.

## (一)

广州一家有名的公司代表团应邀来北京，要与BM公司进行一次重要的商务谈判。BM公司宴请对方。

The BM Company invites the delegates from a famous company in Guangzhou for business talks in Beijing. Now the BM Company is holding the dinner party in their honour.

Lǐ Lín: Nǐmen hǎo, huānyíng, huānyíng.

李琳：你们好，欢迎，欢迎。

Li Lin: Good evening! Welcome.

Dàibiǎotuán tuānzhǎng: Nǐ hǎo.

代表团团长（以下简称“团长”）：你好。

Head of the delegation (“Head” hereafter): Good evening!

Lǐ Lín: Zhè wèi jiù shì BM Zhōngguó Gōngsī

李琳：这位就是BM 中国公司  
zǒngjīnglǐ Mǎikē xiānsheng.  
总经理 麦克 先生。

Li Lin: This is Mr. Michael, the General Manager of the China Branch of the BM Company.

Tuānzhǎng: Nín hǎo, Mǎizǒng, jiàndào nín

团长：您好，麦总，见到您  
fēichāng gāoxìng!  
非常 高兴！

Head: How do you do, General Manager. It's nice to meet you.

Mǎikē: Nín jiù shì W Gōngsī de Liú zǒngjīnglǐ ba!

麦克：您就是W公司的刘总经理吧！  
Huānyíng, huānyíng!  
欢迎，欢迎！

Mike: You are the General Manager of the W Company, aren't you? Welcome, Mr Liu!



Tuánzhǎng: Xièxie guì gōngsī de kuǎndài.

团长：谢谢贵公司的款待。

Head: Thank you for your hospitality.

Lǐ Lín: Qǐng zuò ba, dàjiā qǐng rù xí.

李琳：请坐吧，大家请入席。

Li Lin: Take a seat, everybody.

Màikè: Wǒ dàibiǎo BM Gōngsī rèliè huānyíng gè wèi péngyou.

麦克：我代表BM公司热烈欢迎各位朋友。

Mike: May I, on behalf of the BM Company, extend to all friends a warm welcome.

Tuánzhǎng: Xièxie.

团长：谢谢。

Head: Thank you.

Màikè: Néng zài zhèlǐ zhāodài gè wèi péngyou, wǒmen fēicháng

麦克：能在这里招待各位朋友，我们非常

róngxìng.

荣幸。

Mike: We are greatly honoured to be able to invite you to this party.

Tuánzhǎng: Nín tài kèqi le.

团长：您太客气了。

Head: It's nice of you to say so.

Màikè: Wǒmen fēicháng kānzhòng zhè cì hézuò, xīwǎng wǒmen de

麦克：我们非常看重这次合作，希望我们的

hézuò shùnlì.

合作顺利。

Mike: We place high hopes on our cooperation. We hope everything will go smoothly.

Tuánzhǎng: Yǒu jīhuì yǔ guì gōngsī hézuò wǒmen fēicháng róngxìng.

团长: 有机会与贵公司合作 我们 非常 荣幸。

Xiāngxìn zhè cì hézuò yí dīng néng chéngōng.

相信 这次合作 一定能 成功。

Head: We feel greatly honoured to cooperate with BM Company. our cooperation is bound to be successful.

Màikē: Nǎ hǎo, qǐng dàjiā jǔ bēi, wèi wǒmen de hézuò gān bēi!

麦克: 那好, 请大家举杯, 为 我们的合作 干杯!

Zhù shuāngfāng de hézuò qǔdé yuánmǎn chéngōng!

祝 双方的合作 取得 圆满 成功!

Mike: Will you all join me in raising your glasses? To our cooperation, to complete success, cheers!

Zhònggrén: Gān bēi!

众人: 干杯!

Everybody: Cheers!





## (二)

BM公司成立30周年了,为了庆祝公司的生日,更为了提高公司的影响力, BM中国公司宴请北京的客户。

To mark its thirtieth anniversary and boost its influence, the China Branch of the BM Company invites its customers in Beijing to a banquet.

Màikē: Wǒ shǒuxiān jǔ bēi, duì dàjiā de guānglín biǎoshì gǎnxiè. BM  
麦克: 我首先举杯,对大家的来临表示感谢。BM  
Gōngsī chénglì sānshí zhōunián le, zài Zhōngguó de yēwù yě  
公司成立30周年了,在中国的业务也  
kāizhǎn wǔ nián le. Gōngsī de fāzhǎn líbukāi gè wèi péngyou  
开展5年了。公司的发展离不开各位朋友  
de zhīchí. Xièxie dàjiā!  
的支持。谢谢大家!

Mike: First of all, I would like to thank you all for coming. It's the thirtieth anniversary of the BM Company and the fifth year since our company started its business in China. It is your support that helps us develop our business. Thank you all!

Dàibǎoyī: Nín tài kèqì le. Wǒmen yě jǔ bēi, zhù BM Gōngsī gèng kuài  
代表一: 您太客气了。我们也举杯,祝BM公司更快地发展!  
de fāzhǎn!

Delegate A: It's nice of you to say so. Let's drink to the fast development of the BM Company!

Zhōngrén: Gān bēi!  
众人: 干杯!

Everybody: Cheers!

LǐLín: Qǐng dàjiā suíbiàn yòng cān ba.  
李琳: 请大家随便用餐吧。

Li Lin: Please help yourselves.

Dàibǎoyī: Zhè jiǔ fēichāng xiāng, shì Wǔliángyè ba?  
代表一: 这酒非常香,是五粮液吧?

Delegate A: This drink smells good. Is it Wuliangye?

Lǐ Lín: Shì a, duō hē diǎnr!

李琳: 是啊, 多喝点儿!

Li Lin: Yes, it is. Drink your fill!

Dǎibiǎoèr: Zhègè cài tèbié hǎo chī, wèidào hǎo jí le!

代表二: 这个菜特别好吃, 味道好极了!

Delegate B: This dish is jolly good. It tastes excellent!

Lǐ Lín: Qǐng duō chī diǎnr!

李琳: 请多吃点儿!

Li Lin: Eat your fill, please!

宴会结束。

The banquet is over.

Mǎikē: Zài cì gǎnxiè gè wèi péngyou chūxí wǒmen de yǎnhuì.

麦克: 再次感谢各位朋友出席我们的宴会。

Xīwǎng jīnhòu wǒmen néng jiāqiáng hézuò.

希望今后我们能加强合作。

Mike: Thank you once again for coming. We look forward to further cooperation.

Zhōngrén: Xiāngxìn jīnhòu wǒmen de hézuò huì gèngjiā yúkuài. Xièxiè

众人: 相信今后我们的合作会更加愉快。谢谢

nǐmen de kuǎndài.

你们的款待。

Everybody: We believe that our cooperation in future will be even better. Thank you for your hospitality.





## 词语

## Word List

- |         |           |      |                                    |         |
|---------|-----------|------|------------------------------------|---------|
| 1. 举    | jǔ        | (动)  | to raise                           | (v.)    |
| 2. 款待   | kuǎndài   | (动)  | to entertain                       | (v.)    |
| 3. 入席   | rù xí     | (动)  | to take a seat (at a dinner table) | (v.)    |
| 4. 热烈   | rèliè     | (形)  | warm                               | (adj.)  |
| 5. 招待   | zhāodài   | (动)  | to receive (guests); to entertain  | (v.)    |
| 6. 荣幸   | rǒngxìng  | (形)  | be honoured                        | (adj.)  |
| 7. 看重   | kānzhòng  | (动)  | to value; to attach importance to  | (v.)    |
| 8. 顺利   | shùnlì    | (形)  | smooth                             | (adj.)  |
| 9. 机会   | jīhuì     | (名)  | opportunity                        | (n.)    |
| 10. 相信  | xiāngxìn  | (动)  | to believe                         | (v.)    |
| 11. 成功  | chénggōng | (动)  | to succeed                         | (v.)    |
| 12. 圆满  | yuǎnmǎn   | (形)  | complete                           | (adj.)  |
| 13. 首先  | shǒuxiān  | (连)  | first of all                       | (conj.) |
| 14. 成立  | chénglì   | (动)  | to establish                       | (v.)    |
| 15. 周年  | zhōunián  | (名)  | anniversary                        | (n.)    |
| 16. 业务  | yèwù      | (名)  | business; vocational work          | (n.)    |
| 17. 开展  | kāizhǎn   | (动)  | to develop                         | (v.)    |
| 18. 发展  | fāzhǎn    | (动)  | to develop                         | (v.)    |
| 19. 离不开 | líbukāi   |      | cannot do without                  |         |
| 20. 香   | xiāng     | (形)  | fragrant; sweet-smelling           | (adj.)  |
| 21. 五粮液 | Wǔliāngyè | (专名) | name of an alcoholic drink         | (pn.)   |
| 22. 味道  | wèidao    | (名)  | taste                              | (n.)    |
| 23. 宴会  | yǎnhuì    | (名)  | banquet; dinner party              | (n.)    |
| 24. 今后  | jīnhòu    | (名)  | future                             | (n.)    |
| 25. 加强  | jiāqiáng  | (动)  | to strengthen                      | (v.)    |
| 26. 更加  | gèngjiā   | (副)  | even; further                      | (adv.)  |





Dì-yī kè  
第1课

Qǐng nín cānjiā  
请您参加

Lesson 1

You Are Invited

导学

Guiding Remarks

公司的商务活动离不开有关人的积极配合与参与,只有这样才能扩大业务,提高业绩。在商务活动需要别人参与的时候,你怎么向他人发出邀请呢? 请看课文。

No business activities can be completed without the cooperation and participation of company members. This helps them to expand their business and achieve success. How do you invite other people to a social gathering in Chinese? Let's read the text.



## 课文

Text

### (一)

李琳忙着给刘力打电话，发邀请，她要邀请刘力做什么呢？我们来听一听。

Li Lin invites Liu Li to a show over the phone. What's it all about? Well, listen to them.

Lǐ Lín: Wèi, shì Liú xiānsheng ma?

李琳：喂，是刘先生吗？

Li Lin: Hello, may I speak to Mr. Liu?

Liú Lì: Shì a. Nín shì nǎ wèi?

刘力：是啊。您是哪位？

Liu Li: Speaking. Who is calling, please?

Lǐ Lín: Wǒ shì Lǐ Lín a.

李琳：我是李琳啊。

Li Lin: This is Li Lin.

Liú Lì: Ài, Lǐ xiǎojǐe nín hǎo.

刘力：哎，李小姐您好。

Liu Li: Hello, good morning, Miss Li.

Lǐ Lín: Wǒmen xiǎng yāoqǐng nín cānjiā wǒmen de xīn chǎnpǐn

李琳：我们想邀请您参加我们的新产品

zhǎnshì huódòng.

展示活动。

Li Lin: We wish to invite you to an exhibition of our new products.

Liú Lì: Shénme shíhou?

刘力：什么时候？

Liu Li: When exactly?

Lǐ Lín: Xià yuè liù hào. Nín néng cānjiā ma?

李琳：下月6号。您能参加吗？

Li Lin: It'll be held on the 6th of next month. Can you make it?





Lǐ Lì: Ēng, yīnggāi kěyǐ ba.

刘力: 嗯, 应该可以吧。

Liu Li: I should think so.

Lǐ Lín: Nín shì wǒmen de zhòngyào kèhù, wǒmen fēicháng xīwàng  
李琳: 您是我们的 重要 客户, 我们 非常 希望  
nín chūxí.

您 出席。

Li Lin: You are one of our important customers. We really hope you can come.

Lǐ Lì: Hǎo ba, wǒ cānjiā.

刘力: 好吧, 我 参加。

Liu Li: All right, I will.

Lǐ Lín: Nà shuō hǎo le, nín yídìng lái.

李琳: 那说 好了, 您 一定 来。

Li Lin: Promise? Be sure to come!

Lǐ Lì: Wǒ yídìng qù.

刘力: 我 一定 去。

Liu Li: Promise.

Lǐ Lín: Wǒ mǎshàng gěi nín fā qǐngjiǎn.

李琳: 我 马上 给 您 发 请柬。

Li Lin: I'll send you the invitation right away.





## (二)

John 来到中国好几天了, 这些天他真够辛苦的, 这不, 他又接到了邀请。

A few days have passed since John came to China. He has been busy all day long. Once again he receives an invitation.

Wáng Guāng: Nǐ hǎo, John, zhè liǎng tiān guòde zěnmeyàng?

王光: 你好, John, 这两天过得怎么样?

Wang Guang: Good morning, John. How's everything been going these days?

John: Hǎi búcuō.

John: 还不错。

John: Not too bad.

Wáng Guāng: Nà hǎo. Míngtiān shàngwǔ wǒmen xiāoshòubù kāi huì, tāolùn

王光: 那好。明天上午我们销售部开会, 讨论新产品的市场营销方案, 希望你能来参加。

Wang Guang: Glad to hear that. We're having a meeting at the Sales Department tomorrow, to discuss the marketing program for our new products. We hope you will be able to come.

John: Tāolùn shìchǎng yíngxiāo fāng'àn? Kě wǒ shì zuò jìshù

John: 讨论市场营销方案? 可我是做技术工作的。

John: To discuss the marketing program? But my field is technology.

Wáng Guāng: Jìshù hé yíngxiāo yě yǒu guānxi a! Wǒmen xīwàng tīngting

王光: 技术和营销也有关系啊! 我们希望听听你的意见。

Wang Guang: Technology is connected with marketing. We would like to have your opinion.





John: Nǎ hǎo ba. Míngtiān jǐ diǎn? Zài nǎr?

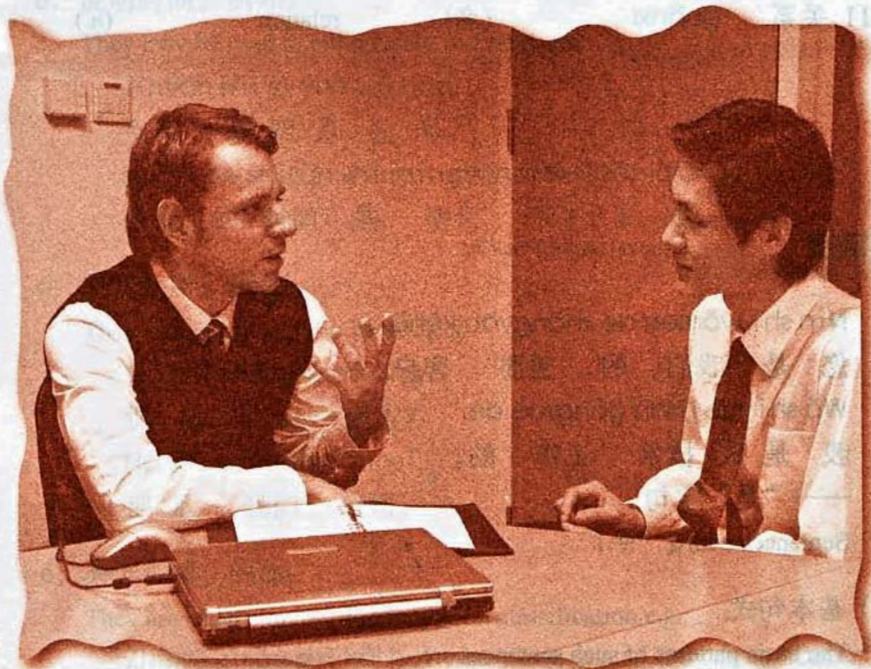
John: 那好吧。明天几点? 在哪儿?

(x) John: Then I'll go. But when and where will the discussion be held tomorrow?

Wáng Guāng: Jiǔ diǎn bàn, zài huìyìshì.

王光: 9 点半, 在会议室。

Wang Guang: At 9:30 in the meeting room.





## 词语

## Word List

1. 展示	zhǎnshì	(动)	to display	(v.)
2. 活动	huódòng	(名)	activity	(n.)
3. 嗯	ǎng	(叹)	used to indicate positive response	(int.)
4. 重要	zhōngyào	(形)	important	(adj.)
5. 希望	xīwàng	(动)	to hope	(v.)
6. 出席	chūxí	(动)	to be present	(v.)
7. 请柬	qǐngjiǎn	(名)	invitation	(n.)
8. 讨论	tǎolūn	(动)	to discuss	(v.)
9. 营销	yíngxiāo	(名)	sale	(n.)
10. 技术	jìshù	(名)	technology	(n.)
11. 关系	guānxi	(名)	relation	(n.)

## 语言点链接

## Language Points

Nín shì wǒmen de zhōngyào kèhù.

您是我们的重要客户。

Wǒ shì zuò jìshù gōngzuò de.

我是做技术工作的。

——“是”字句

Sentences with a “shì”.

### (1) 基本句式:

The basic patterns of such sentences are:

肯定式: A 是 B 例如: 小李是经理。

否定式: A 不是 B 例如: 小李不是经理。

疑问式: A 是 B+吗? 例如: 小李是经理吗?

shì

The affirmative form: A 是 B, e.g.. Xiǎo Lǐ shì jīnglǐ.

búshì

The negative form: A 不是 B, e.g.. Xiǎo Lǐ bú shì jīnglǐ.

shì ma

The interrogative form: A 是 B+吗? E.g.. Xiǎo Lǐ shì jīnglǐ ma?





## 用法举例 More examples:

- a. 介绍或说明自己或他人身份。例如:

shì

Sentences with a “是” may be used for self-reference or introducing people, e.g..

Wǒ shì xiāoshòu jīnglǐ.  
我是销售经理。Tā shì zǒngjīnglǐ.  
他是总经理。Zhè wèi shì shìchǎngbù jīnglǐ.  
这位是市场部经理。Zhè shì wǒmen de zhòngyào kèyù.  
这是我们的 重要 客户。

- b. 说明时间。例如:

They may be used to tell the date and time, e.g..

Jīntiān shì sì yuē wǔ hào.  
今天 是 四月 五号。Huìyì de shíjiān shì míngtiān xiàwǔ sān diǎn.  
会议 的 时间 是 明天 下午 3 点。

- c. 说明处所。例如:

They also apply to place names ,e.g..

Nǎ shì shénme dìfang?  
那 是 什么 地方?Nǎ shì wǒmen gōngsī.  
那 是 我们 公司。

- d. 表示归类。例如:

They are often employed to indicate a classification,e.g..

Zhèxiē zīliào shì kāi huì yào yòng de, nǐ bù néng nǎzǒu.  
这些 资料 是 开会 要 用 的, 你 不 能 拿 走。



### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Wǒmen xiǎng yāoqǐng nín cānjiā wǒmen de yí gè huódòng.  
我们 想 邀请 您 参加 我们 的 一个 活动。
2. Wǒ mǎshàng gěi nǐ fā qǐngjiàn.  
我 马上 给 你 发 请柬。
3. Nín shì wǒmen de zhōngyào kèhù.  
您 是 我们 的 重要 客户。
4. Wǒmen fēicháng xīwǎng nín néng chūxí.  
我们 非常 希望 您 能 出席。
5. Wǒmen de huódòng zài xià yuē liù hào, nín néng cānjiā ma?  
我们 的 活动 在 下 月 6 号, 您 能 参加 吗?
6. Gōngsī shìchǎngbù yào zhāokāi yí gè huìyì.  
公司 市场 部 要 召开 一个 会议。
7. Xīwǎng nǐ néng qián lái cānjiā.  
希望 你 能 前 来 参加。
8. Wǒ shì zuò chǎnpǐn jìshù gōngzuò de.  
我 是 做 产 品 技 术 工 作 的。
9. Wǒmen yào tāolùn xīn chǎnpǐn de shìchǎng yíngxiāo fāng'àn.  
我们 要 讨论 新 产 品 的 市 场 营 销 方 案。
10. Jìshù hé yíngxiāo yě yǒu guānxi a!  
技 术 和 营 销 也 有 关 系 啊!
11. Wǒmen xīwǎng tīngting nǐ de yìjiàn.  
我们 希 望 听 听 你 的 意 见。





## 二、请让我们一起学习几个有用的词语。

Let's learn some more useful words before we do the exercises.

## 补充词语 Supplementary Words

请帖	qǐngtiě	(名)	invitation	(n.)
面谈	miàntán	(动)	to talk with someone personally	(v.)
磋商	cuōshāng	(动)	to exchange views	(v.)
邀请函	yāoqǐnghān	(名)	a letter of invitation	(n.)
交易会	jiāoyìhuì	(名)	trade fair	(n.)
展览会	zhǎnlǎnhuì	(名)	exhibition	(n.)
座谈会	zuōtānhuì	(名)	informal discussion	(n.)
谈判	tānpǎn	(动)	to hold talks	(v.)
发布会	fābūhuì	(名)	briefing	(n.)
展销会	zhǎnxiāohuì	(名)	commodities fair	(n.)
招待会	zhāodài huì	(名)	reception	(n.)
招标	zhāobiāo	(动)	to receive; to entertain	(v.)
开发	kāifā	(动)	to develop	(v.)

## 三、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Wèi, (zhèlǐ shì, zhè shì, shì) Wáng xiānsheng ma?  
喂, (这里是, 这是, 是) 王先生 吗?
2. Wǒmen xiǎng yāoqǐng nín (lái, cānjiā, jiàn) wǒmen gōngsī de huódòng.  
我们 想 邀请 您 (来, 参加, 见) 我们 公司 的 活动。
3. Nà shuō (wán, xíng, hǎo) le, nín yí dìng lái.  
那说 (完, 行, 好) 了, 您 一定 来。
4. Wǒ yǐjīng gěi tā (fā, chuánzhēn, sòng) le yāoqǐnghān.  
我 已经 给他 (发, 传真, 送) 了 邀请函。
5. Wǒmen xiāoshòubù kāi huì, xīwàng nǐ (huì, yào, néng) lái cānjiā.  
我们 销售部 开会, 希望 你 (会, 要, 能) 来 参加。



# 商务汉语提高

## 四、用所给的词，完成下列句子。

Complete the following sentences with using the words given in brackets.

1. Zhè cì de shāngwù qiàntánhuì, wǒmen  
这 次 的 商 务 洽 谈 会, 我 们 \_\_\_\_\_  
(xīwàng)  
(希望)。

2. Nín shénme shíhou fāngbiàn? Wǒ xiǎng  
您 什 么 时 候 方 便? 我 想 \_\_\_\_\_  
(qǐng).  
(请)。

3. Xià ge xīngqī wǒ gōngsī jiāng jǔbān yí gè zhǎnxiāohuì,  
下 个 星 期 我 公 司 将 举 办 一 个 展 销 会,  
(huānyíng).  
(欢迎)。

4. Wǒmen xiǎng \_\_\_\_\_ (yāoqǐng) běn gōngsī  
我 们 想 \_\_\_\_\_ (邀请) 本 公 司  
zhè cì xīn chǎnpǐn fābùhuì.  
这 次 新 产 品 发 布 会。

5. Nín shì wǒmen de zhōngyào kèhù,  
您 是 我 们 的 重 要 客 户, \_\_\_\_\_  
(chūxí).  
(出席)。

## 五、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: \_\_\_\_\_。

B: Xīn chǎnpǐn zhǎnshì huódòng? shénme shíhou?

B: 新 产 品 展 示 活 动? 什 么 时 候?

2. A: \_\_\_\_\_。

B: Ng, wǒ kǎolǔ yíxià ba.

B: 嗯, 我 考 虑 一 下 吧。





3.A: Míngtiān shàngwǔ, wǒmen xiāoshòubù kāi huì, xīwàng

A: 明天 上午, 我们 销售部 开会, 希望  
nín lái cānjiā.  
您 来 参加。

B: \_\_\_\_\_。

4.A: \_\_\_\_\_。

B: Wǒ mǎshàng gěi nín fā qǐngjiàn.

B: 我 马上 给 您 发 请柬。

## 六、表达练习, 根据下列内容会话。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 你公司要举行一个新产品发布会, 你向有关方面发出邀请。

Your company is going to invite those concerned to a briefing on new products.

2. 你公司要开展一项重要的业务, 你邀请合作方前来洽谈。

Your company invites business partners to negotiate an important business operation.

3. 你邀请重要的客户参加新年招待会。

You invite important customers to a New Year's reception.

### 文化点击 Cultural Points

#### 含蓄的民族 A Reserved Nation

中国历史悠久, 中华民族深受儒教文化的熏陶, 谦逊被看做是美德, 委婉、含蓄成为民族性格。因此, 在人际关系中, 直露的表达较为少见。

Nurtured in the long-standing Confucian culture, the Chinese are regarded as modest people possessing outstanding virtues of mildness and reserve. Direct expression is seldom used in person-to-person communication.



Dì-èr kè

## 第 2 课

Lesson 2

Qǐng xiàonà

## 请 笑纳

Please Kindly Accept This Small Gift

导学

### Guiding Remarks

商务活动中,有时需要送给别人一些礼物以表示友好,在你送礼的时候怎样表达才能显得文雅、得体? 别人送你礼物时你又该怎么表示呢?

The exchange of gifts, as a symbol of friendship, is a necessary part of business activities. What Chinese expressions can you use to appear suitably elegant and appropriate to the occasion? And which Chinese expressions should you use when you are presented with a gift?



## 课文

Text

## (一)

BM公司的新产品展示会刚刚结束，大家都在纷纷离去，刘力也准备离开……

The commodities fair held by the BM Company is over, and the participants are leaving one after another. Liu Li is also leaving...

Mǎikē: Xièxie nín cānjiā wǒmen de huódòng.

麦克：谢谢您参加我们的活动。

Mike: Thank you for coming.

Liú Lì: Guì gōngsī zhège xīn chǎnpǐn zhǎnshìhuì bàn de hě bǔcuō.

刘力：贵公司这个新产品展示会办得很不错。

Tōngguò zhè cì huódòng, dàjiā duì guì gōngsī de xīn  
通过这次活动，大家对贵公司的新

chǎnpǐn yǒule hěn hǎo de liǎojiě, zhè shí fēn yǒulì yú zhèxiē  
产品有了很好的了解，这十分有利于这些

xīn chǎnpǐn de tuīguǎng.

新产品的推广。

Liu Li: Your exhibition of new products was jolly good. Now we know more about your new products, and the information is very helpful for their promotion.

Wáng Guāng: Zhè shì wǒmen gōngsī zhǔnbèi de yìxiē xiǎo lǐwù, qǐng nín

王光：这是我们公司准备的一些小礼物，请您  
shōuxiǎ.

收下。

Wang Guang: These are small gifts from our company. Please kindly accept them.

Liú Lì: Zhè tài bù hǎoyìsi le.

刘力：这太不好意思了。

Liu Li: Thank you so much.



Wáng Guāng: Nín zài bǎimáng zhōng chōuchū shíjiān cānjiā wǒmen de huódòng, gěile wǒmen hěn dà de zhīchí, zhè zhǐshì yìdiǎn xiǎoxiǎo de xīnyì, bù chéng jìngyì, qǐng xiàonà!

王光: 您在百忙中抽出时间参加我们的活动, 给了我们很大的支持, 这只是一点小小的心意, 不成敬意, 请笑纳!

Wang Guang: Your presence was a great support to us. These are just a few small gifts that can hardly express our sincere thanks. I'd be much obliged to you if you would kindly accept them.

Líu Lì: Nǐmen tài kèqì le.

刘力: 你们太客气了。

Liu Li: How nice of you!

Mǎikē: Xīwǎng yǐhòu wǒmen néng gēng hǎo de hézuò.

麦克: 希望以后我们能更好地合作。

Mike: We look forward to even better cooperation with you in future.







## (二)

John 就要回国了，今天是他最后一次来办公室，有点儿小小的惊喜。

John is about to leave for his home country. When he pays the last visit to the office today there is a happy surprise awaiting him.

Lǐ Lín: Zhè cì lái Zhōngguó nǐ xīnkǔ le. Shíjiān guò de zhēn kuài,

李琳：这次来中国你辛苦了。时间过得真快，  
míngtiān nǐ jiù yào huí guó le.

明天你就要回国了。

Li Lin: You have done a great job while you've been in China. Time goes fast, and you are leaving tomorrow.

John: Shì a, míngtiān jiù yào zǒu le, zài Zhōngguó zhèxiē tiān suīrán

John：是啊，明天就要走了，在中国这些天虽然  
máng, dàn wǒ guò de hěn yúkuài.

忙，但我过得很愉快。

John: Yes, I am. I've had a really good time, despite being busy.

Lǐ Lín: Gōngsī de shìwù hěn fánmáng, nǐ wèi wǒmen jiějuéle hěn duō

李琳：公司的事务很繁忙，你为我们解决了很多  
jìshù wèntí, gěile wǒmen hěn dà de bāngzhù, xièxie.

技术问题，给了我们很大的帮助，谢谢。

Li Lin: There are always many things to attend to in the company. You helped solve lots of technical problems. Thank you for everything you've done for us.

John: Nà dōu shì wǒ de gōngzuò, shì wǒ yīnggāi zuò de.

John：那都是我的工作，是我应该做的。

John: Well, that's my job, and that's what I've come here for.

Lǐ Lín: Wèile xiàng nǐ biǎoshì gǎnxiè, wǒ dàibiǎo BM Zhōngguó Fēn Gōngsī

李琳：为了向你表示感谢，我代表 BM 中国分公司  
xiàng nǐ zèngsòng yìdiǎnr jìniǎnpǐn, gěi nǐ zuò ge liúniàn, qǐng  
向 你 赠送 一点儿 纪念品，给你 做个 留念，请  
shōuxià.

收下。

Li Lin: On behalf of the China Branch of the BM Company, may I present you with this souvenir. Please kindly accept it.



## 商务汉语提高

John: Ō, hāiyǒu lǐwù. Tài xièxie le.

John: 噢, 还有礼物。太谢谢了。

John: What, a souvenir? Thank you very much.

Lǐ Lín: Xīwǎng bùjiǔ yǐhòu wǒmen hái néng zài Běijīng jiàn miàn.

李琳: 希望不久以后我们还能在北京见面。

Li Lin: I hope we'll be able to meet again in Beijing.

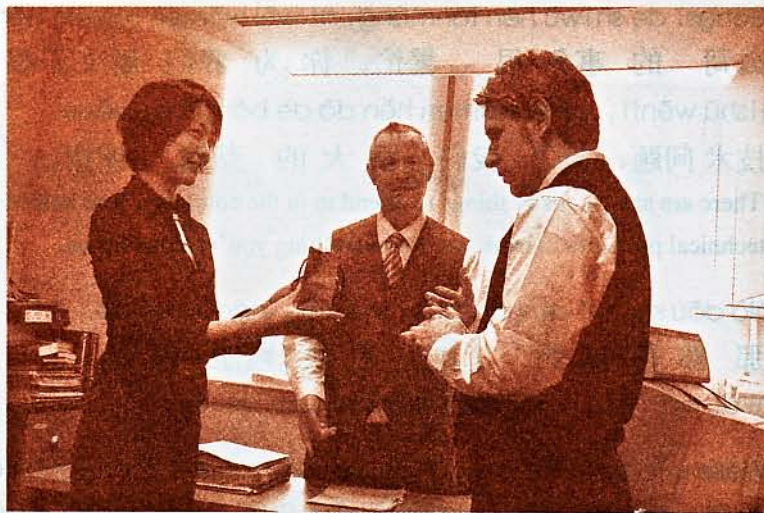
John: Běijīng gěi wǒ liúxià le hěn hǎo de yìnxiàng, wǒ hěn yuànyì

John: 北京给我留下了很好的印象, 我很愿意

zài lái.

再来。

John: Beijing has made a great impression on me. I would like to come again.





## 词语

## Word List

1. 笑纳	xiàonà	(动)	to kindly accept	(v.)
2. 十分	shífēn	(副)	very much	(adv.)
3. 有利于	yǒulìyú		be beneficial to	
4. 推广	tuīguǎng	(动)	to popularize	(v.)
5. 收下	shōuxià	(动)	to accept	(v.)
6. 不好意思	bù hǎoyìsi		to feel uneasy; grateful	
7. 抽	chōu	(动)	to try (to find time to do something)	(v.)
8. 心意	xīnyì	(名)	kindly feelings, regard	(n.)
9. 敬意	jìngyì	(名)	respect	(n.)
10. 辛苦	xīnkǔ	(形)	laborious	(adj.)
11. 虽然	suīrán	(连)	although	(conj.)
12. 事务	shìwū	(名)	affairs; business	(n.)
13. 繁忙	fánmáng	(形)	busy	(adj.)
14. 解决	jiějué	(动)	to solve	(v.)
15. 代表	dàibiǎo	(动)	to represent; on behalf of	(v.)
16. 赠送	zèngsòng	(动)	to give as a present	(v.)
17. 纪念品	jìniǎnpǐn	(名)	souvenir	(n.)
18. 留念	liúniàn	(名)	memento	(n.)
19. 不久	bùjiǔ	(名)	near future	(n.)
20. 留	liú	(动)	to keep, to make an impression	(v.)
21. 印象	yìnxǐàng	(名)	impression	(n.)
22. 愿意	yuànyì	(动)	to wish	(v.)

## 语言点链接

## Language Points

## 1. Míngtiān jiù yào zǒu le.

明天 就要 走了。

动作、行为即将发生。

基本句式：主语 + 快要 / 快 / 就要 / 就 / 要 + 动词 + 了。例如：



kuài yào kuài jiù yào jiù yào le

The basic sentence pattern “subject + 快要 / 快 / 就要 / 就 / 要 + verb + 了” can be used to describe how an action or behaviour takes place. E.g..

Huìyì jiù yào kāishǐ le.

会议 就要 开始了。

Kāi huì de shíjiān kuài / kuài yào dào le.

开会 的 时间 快 / 快要 到了。

Tā de bìng kuài hǎo le.

他的 病 快 好了。

2. Zài Zhōngguó zhèxiē tiān suīrán máng, dàn wǒ guò de hěn yúkuài.  
在 中国 这些 天 虽然 忙, 但我 过 得 很 愉快。

虽然……但 / 但是……

用法说明: 表示转折的意义, 强调的重点是“但是”后面的内容。例如:

suīrán...dàn/dànshì...

Usage: The sentence pattern “虽然……但 / 但是……” indicates an adversative connection with the emphasis placed on the second part of the sentence after “但是”. E.g..

Wǒ suīrán xuéguò yìdiǎnr Hànyǔ, dànshì bù huì shuō.

我 虽然 学过 一点儿 汉语, 但是 不会 说。

Zhèxiē chǎnpǐn suīrán hǎo, dànshì tài guì le.

这些 产品 虽然 好, 但是 太 贵了。

3. Wèile xiàng nǐ biǎoshì gǎnxiè, wǒ dàibiǎo BM Zhōngguó Fēn Gōngsī  
为了 向 你 表示 感谢, 我 代表 BM 中国 分 公司

xiàng nǐ zèngsòng yìdiǎnr jìniànpǐn.  
向 你 赠送 一点儿 纪念品。

“为了”

表示目的, 用在句首。例如:

wèile

Usage: “为了”, often used at the beginning of a sentence, introduces one's purpose. E.g..

Wèile kāizhǎn yèwù, tā lái dào le Zhōngguó.

为了 开展 业务, 他 来到 了 中国。

Wèile zuòhǎo gōngzuò, tā kāishǐ xué Hànyǔ.

为了 做好 工作, 他 开始 学 汉语。



## 练习

## Exercises

## 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Xièxiè nín cānjiā wǒmen de huódòng.

谢谢 您 参加 我们 的 活动。

2. Zhè shì wǒmen gōngsī zhǔnbèi de yìxiē xiǎo lǐwù, qǐng

这 是 我们 公司 准备 的 一些 小 礼物, 请

nín shōuxià.

您 收下。

3. Zhè tài bù hǎoyìsi le.

这 太 不 好 意思 了。

4. Zhè zhǐshì yìdiǎnr xiǎoxiǎo de xīnyì, bù chéng jìngyì,

这 只 是 一 点 儿 小 小 的 心 意, 不 成 敬 意,

qǐng xiàonà!

请 笑 纳!

5. Nǐmen tài kèqi le.

你 们 太 客 气 了。

6. Wèile xiàng nǐ biǎoshì gǎnxiè, wǒ dàibiǎo BM Zhōngguó

为 了 向 你 表 示 感 谢, 我 代 表 BM 中 国

Fēn Gōngsī xiàng nǐ zèngsòng yìdiǎnr jìniànpǐn, gěi nǐ

分 公 司 向 你 赠 送 一 点 儿 纪 念 品, 给 你

zuò ge liúniàn, qǐng shōuxià.

做 个 留 念, 请 收 下。

7. Nǐ wèi wǒmen jiějuéle hěn duō jìshù wēntí, gěile wǒmen

你 为 我 们 解 决 了 很 多 技 术 问 题, 给 了 我 们

hěn dà de bāngzhù, xièxiè.

很 大 的 帮 助, 谢 谢。



## 二、请让我们一起再学习几个有用的词语。

Let's learn some more useful words before we do the exercises.

纪念	jìniǎn	(动/名)	to commemorate; memento	(v./n.)
回忆	huíyì	(动/名)	to recall; reminiscences	(v./n.)
贵重	guìzhòng	(形)	valuable	(adj.)
艺术品	yìshùpǐn	(名)	work of art	(n.)
精美	jīngměi	(形)	exquisite	(adj.)

## 三、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Zhè shì yìxiē xiǎo lǐpǐn, qǐng nín (liúxià, tóngyì, shōuxià).  
这 是 一 些 小 礼 品, 请 您 ( 留 下, 同 意, 收 下 )。
2. Zhè zhǐshì yìdiǎnr xiǎoxiǎo de (yuànyì, xīnyì, jìniǎn), bù chéng jìngyì, qǐng xiàonǎ.  
这 只 是 一 点 儿 小 小 的 ( 愿 意, 心 意, 纪 念 ), 不 成 敬 意, 请 笑 纳。
3. Wǒ dài biǎo BM Zhōngguó Fēn Gōngsī xiàng nín (zèngsòng, gěi, sòng lǐ) yìdiǎnr jìniǎnpǐn.  
我 代 表 BM 中 国 分 公 司 向 您 ( 赠 送, 给, 送 礼 ) 一 点 儿 纪 念 品。
4. Zhèxiē jìniǎnpǐn gěi nín zuò ge (xiǎngniàn, huíyì, liúniàn), qǐng shōuxià.  
这 些 纪 念 品 给 您 做 个 ( 想 念, 回 忆, 留 念 ), 请 收 下。
5. Sòng wǒ zhème duō lǐwù, nǐmen zhēn shì tài (lǐmào, jìngyì, kèqi) le.  
送 我 这 么 多 礼 物, 你 们 真 是 太 ( 礼 貌, 敬 意, 客 气 ) 了。
6. Nín (sòng, gěi, zèngsòng) le wǒmen hěn dà de bāngzhù, xièxiè.  
您 ( 送, 给, 赠 送 ) 了 我 们 很 大 的 帮 助, 谢 谢。



## 四、用所给的词，完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

1. Wèile xiàng nín biǎoshì gǎnxiè, wǒ dàibiǎo gōngsī  
为了 向 您 表示 感谢, 我 代表 公司 \_\_\_\_\_  
(zèngsòng).  
(赠送).

2. Zhè shì péngyoumen wèi nín \_\_\_\_\_ (zhǔnbèi).  
这 是 朋 友 们 为 您 \_\_\_\_\_ (准备).

3. Tōngguò zhè cì huódòng, dàjiā duì guì gōngsī de xīn chǎnpǐn  
通过 这 次 活 动, 大 家 对 贵 公 司 的 新 产 品  
\_\_\_\_\_  
(liǎojiě)  
(了解).

4. \_\_\_\_\_ (wèile), tā lái dào le Zhōngguó.  
\_\_\_\_\_  
(为了), 他 来 到 了 中 国.

5. Zài Zhōngguó zhèxiē tiān  
在 中 国 这 些 天 \_\_\_\_\_  
(suīrán), dàn wǒ guò de hěn yúkuài.  
(虽然), 但 我 过 得 很 愉 快.

6. Wǒ \_\_\_\_\_ (suīrán), dànshì bù huì shuō.  
我 \_\_\_\_\_ (虽然), 但 是 不 会 说.

7. \_\_\_\_\_ (jiù yào) le, wǒmen kuài zǒu ba!  
\_\_\_\_\_  
(就 要) 了, 我 们 快 走 吧!

8. Běijīng gěi wǒ \_\_\_\_\_ (liúxià),  
北 京 给 我 \_\_\_\_\_ (留下),  
wǒ hěn yuànyì zài lái.  
我 很 愿 意 再 来.



## 五、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: Zhè shì wǒmen gōngsī zhǔnbèi de yīxiē xiǎo lǐwù,

A: 这是 我们 公司 准备 的 一些 小 礼物,  
qǐng nín shōuxiǎ.  
请 您 收 下。

B: \_\_\_\_\_。

2. A: \_\_\_\_\_。

B: Nǐmen tài kèqì le.

B: 你们 太 客气 了。

3. A: Xièxie nín cānjiā wǒmen de huódòng.

A: 谢谢 您 参加 我们 的 活动。

B: \_\_\_\_\_。

4. A: \_\_\_\_\_。

B: Nà dōu shì wǒ yīnggāi zuò de.

B: 那 都 是 我 应该 做 的。

5. A: Shíjiān guò de zhēn kuài, míngtiān nǐ jiù yào huí guó le.

A: 时间 过 得 真 快, 明天 你 就 要 回 国 了。

B: \_\_\_\_\_。

## 六、表达练习, 根据下列内容会话。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 你的朋友要回国了, 你跟他道别并送他礼物。

You say good-bye and present a gift to your friend who is leaving for his home country.

2. 你的同事在工作中给了你很大的支持, 你送他礼物向他表示感谢。

You present a gift to your colleague to thank him for his great support in your work.

3. 你的合作伙伴参加了你们公司举办的活动, 你向他表示感谢并送他礼物。

You present a gift to your business partner to thank him for coming to the party given by your company.



## 文化点击 Cultural Points

## 礼轻情义重

“送礼”在中国的社会活动中常常是必不可少的。送礼是表示对对方的尊重，同时也是向对方表示感谢。利用恰当的时机给对方送上一份礼物，会把你们的关系拉近许多。至于礼物的多少还不是最重要的，中国有句俗话说叫“礼轻情义重”，可见，中国人更注重的是通过送礼来联络感情。因此，如果你非常注重与对方的合作，很想融洽与对方的关系，别忘了在恰当的时候给对方送上一些有意义的礼物。

## A Trifling Gift Carries Profound Friendly Sentiments

The exchange of gifts is a common and necessary part of social intercourse in China, because it is the way you show your respect and appreciation of the other party. The appropriate gifts given at the right moment will help bring people closer. As for the value of the gift, Chinese people believe that, as the saying goes, “a small gift conveys profound friendly sentiments”. Chinese people attach great importance to strengthening personal ties through the exchange of gifts. If cooperation and harmonious relations with your partners are important to you, don't forget a meaningful gift presented on the appropriate occasion.



Dì-sān kē

## 第3课

Qǐng dàjiā jǔ bēi

## 请大家举杯

Lesson 3

Join Me in Raising Your Glasses, Everybody

导学

### Guiding Remarks

在中国的商务活动中，宴请常常是少不了的内容，它有助于建立关系、发展友谊，学习了这一课后，在这种场合里你就能应付自如了。

Dinner parties help develop commercial relations and promote mutual friendship, and are therefore commonly given in a business context in China. You will be able to handle such a situation with ease after learning this text.



## 课文

## Text

## (一)

广州一家有名的公司代表团应邀来北京，要与BM公司进行一次重要的商务谈判。BM公司宴请对方。

The BM Company invites the delegates from a famous company in Guangzhou for business talks in Beijing. Now the BM Company is holding the dinner party in their honour.

Lǐ Lín: Nǐmen hǎo, huānyíng, huānyíng.

李琳：你们好，欢迎，欢迎。

Li Lin: Good evening! Welcome.

Dàibiǎotuán tuánzhǎng: Nǐ hǎo.

代表团团长（以下简称“团长”）：你好。

Head of the delegation ("Head" hereafter): Good evening!

Lǐ Lín: Zhè wèi jiù shì BM Zhōngguó Gōngsī

李琳：这位就是BM 中国公司  
zǒngjīnglǐ Mài kè xiānsheng.  
总经理 麦克 先生。

Li Lin: This is Mr. Michael, the General Manager of the  
China Branch of the BM Company.

Tuánzhǎng: Nín hǎo, Mài zǒng, jiàndào nín

团长：您好，麦总，见到您  
fēichāng gāoxìng!  
非常 高兴！

Head: How do you do, General Manager. It's nice to  
meet you.

Mài kè: Nín jiù shì W Gōngsī de Liú zǒngjīnglǐ ba!

麦克：您就是W公司的刘总经理吧！  
Huānyíng, huānyíng!  
欢迎， 欢迎！

Mike: You are the General Manager of the W Company,  
aren't you? Welcome, Mr Liu!



Tuánzhǎng: Xièxie guì gōngsī de kuǎndài.

团长：谢谢贵公司的款待。

Head: Thank you for your hospitality.

Lǐ Lín: Qǐng zuò ba, dàjiā qǐng rù xí.

李琳：请坐吧，大家请入席。

Li Lin: Take a seat, everybody.

Màikè: Wǒ dàibiǎo BM Gōngsī rèliè huānyíng gè wèi péngyou.

麦克：我代表 BM 公司热烈欢迎各位朋友。

Mike: May I, on behalf of the BM Company, extend to all friends a warm welcome.

Tuánzhǎng: Xièxie.

团长：谢谢。

Head: Thank you.

Màikè: Néng zài zhèlǐ zhāodài gè wèi péngyou, wǒmen fēicháng

麦克：能在这里招待各位朋友，我们非常

róngxìng.

荣幸。

Mike: We are greatly honoured to be able to invite you to this party.

Tuánzhǎng: Nín tài kèqì le.

团长：您太客气了。

Head: It's nice of you to say so.

Màikè: Wǒmen fēicháng kǎnzhòng zhè cì hézuò, xīwàng wǒmen de

麦克：我们非常看重这次合作，希望我们的

hézuò shùnlì.

合作顺利。

Mike: We place high hopes on our cooperation. We hope everything will go smoothly.



Tuánzhǎng: Yǒu jīhuì yǔ guì gōngsī hézuò wǒmen fēicháng róngxìng.

团长：有机会与贵公司合作我们非常荣幸。

Xiāngxìn zhè cì hézuò yí dìng néng chéngōng.

相信这次合作一定能成功。

Head: We feel greatly honoured to cooperate with BM Company, our cooperation is bound to be successful.

Mǎikē: Nà hǎo, qǐng dàjiā jǔ bēi, wèi wǒmen de hézuò gān bēi!

麦克：那好，请大家举杯，为我们的合作干杯！

Zhū shuāngfāng de hézuò qǔdé yuánmǎn chéngōng!

祝双方的合作取得圆满成功！

Mike: Will you all join me in raising your glasses? To our cooperation, to complete success, cheers!

Zhònggrén: Gān bēi!

众人：干杯！

Everybody: Cheers!





## (二)

BM公司成立30周年了,为了庆祝公司的生日,更为了提高公司的影响力, BM中国公司宴请北京的客户。

To mark its thirtieth anniversary and boost its influence, the China Branch of the BM Company invites its customers in Beijing to a banquet.

Màikè: Wǒ shǒuxiān jǔ bēi, duì dàjiā de guānglín biǎoshì gǎnxiè. BM  
麦克: 我 首先 举杯, 对 大家的 光临 表示 感谢。BM  
Gōngsī chénglì sānshí zhōunián le, zài Zhōngguó de yèwù yě  
公司 成立 30 周年 了, 在 中国 的业务 也  
kāizhǎn wǔ nián le. Gōngsī de fāzhǎn líbùkāi gè wèi péngyou  
开展 5 年 了。公司 的发展 离不开 各位 朋友  
de zhīchí. Xièxiè dàjiā!  
的 支持。谢谢 大家!

Mike: First of all, I would like to thank you all for coming. It's the thirtieth anniversary of the BM Company and the fifth year since our company started its business in China. It is your support that helps us develop our business. Thank you all!

Dàibiǎoyī: Nín tài kèqì le. Wǒmen yě jǔ bēi, zhù BM Gōngsī gèng kuài  
代表一: 您 太 客气 了。我们 也 举杯, 祝 BM 公司 更 快  
de fāzhǎn!  
地 发展!

Delegate A: It's nice of you to say so. Let's drink to the fast development of the BM Company!

Zhōngrén: Gān bēi!

众人: 干 杯!

Everybody: Cheers!

LǐLín: Qǐng dàjiā suíbiàn yòng cān ba.

李琳: 请 大家 随 便 用 餐 吧。

Li Lin: Please help yourselves.

Dàibiǎoyī: Zhè jiǔ fēichāng xiāng, shì Wǔliángyè ba?

代表一: 这 酒 非常 香, 是 五 粮 液 吧?

Delegate A: This drink smells good. Is it Wuliangye?





Lǐ Lín: Shì a, duō hē diǎnr!

李琳: 是啊, 多喝点儿!

Li Lin: Yes, it is. Drink your fill!

Dǎibiǎoèr: Zhège cài tèbié hǎo chī, wèidao hǎo jí le!

代表二: 这个菜特别好吃, 味道好极了!

Delegate B: This dish is jolly good. It tastes excellent!

Lǐ Lín: Qǐng duō chī diǎnr!

李琳: 请多吃点儿!

Li Lin: Eat your fill, please!

宴会结束。

The banquet is over.

Màikè: Zài cì gǎnxiè gè wèi péngyou chūxí wǒmen de yǎnhuì.

麦克: 再次感谢各位朋友出席我们的宴会。

Xīwàng jīnhòu wǒmen néng jiāqiáng hézuò.

希望今后我们能加强合作。

Mike: Thank you once again for coming. We look forward to further cooperation.

Zhòng rén: Xiāngxìn jīnhòu wǒmen de hézuò huì gèngjiā yúkuài. Xièxiè

众人: 相信今后我们的合作会更加愉快。谢谢

nǐmen de kuǎndài.

你们的款待。

Everybody: We believe that our cooperation in future will be even better. Thank you for your hospitality.





## 词语

## Word List

- |         |           |      |                                    |         |
|---------|-----------|------|------------------------------------|---------|
| 1. 举    | jǔ        | (动)  | to raise                           | (v.)    |
| 2. 款待   | kuǎndài   | (动)  | to entertain                       | (v.)    |
| 3. 入席   | rù xí     | (动)  | to take a seat (at a dinner table) | (v.)    |
| 4. 热烈   | rèliè     | (形)  | warm                               | (adj.)  |
| 5. 招待   | zhāodài   | (动)  | to receive (guests); to entertain  | (v.)    |
| 6. 荣幸   | róngxìng  | (形)  | be honoured                        | (adj.)  |
| 7. 看重   | kānzhòng  | (动)  | to value; to attach importance to  | (v.)    |
| 8. 顺利   | shùnlì    | (形)  | smooth                             | (adj.)  |
| 9. 机会   | jīhuì     | (名)  | opportunity                        | (n.)    |
| 10. 相信  | xiāngxìn  | (动)  | to believe                         | (v.)    |
| 11. 成功  | chénggōng | (动)  | to succeed                         | (v.)    |
| 12. 圆满  | yuǎnmǎn   | (形)  | complete                           | (adj.)  |
| 13. 首先  | shǒuxiān  | (连)  | first of all                       | (conj.) |
| 14. 成立  | chénglì   | (动)  | to establish                       | (v.)    |
| 15. 周年  | zhōunián  | (名)  | anniversary                        | (n.)    |
| 16. 业务  | yèwù      | (名)  | business; vocational work          | (n.)    |
| 17. 开展  | kāizhǎn   | (动)  | to develop                         | (v.)    |
| 18. 发展  | fāzhǎn    | (动)  | to develop                         | (v.)    |
| 19. 离不开 | líbukāi   |      | cannot do without                  |         |
| 20. 香   | xiāng     | (形)  | fragrant; sweet-smelling           | (adj.)  |
| 21. 五粮液 | Wǔliángyè | (专名) | name of an alcoholic drink         | (pn.)   |
| 22. 味道  | wèidao    | (名)  | taste                              | (n.)    |
| 23. 宴会  | yǎnhuì    | (名)  | banquet; dinner party              | (n.)    |
| 24. 今后  | jīnhòu    | (名)  | future                             | (n.)    |
| 25. 加强  | jiāqiáng  | (动)  | to strengthen                      | (v.)    |
| 26. 更加  | gèngjiā   | (副)  | even; further                      | (adv.)  |



## 1. Nín jiù shì W Gōngsī de Liú zǒngjīnglǐ ba!

您就是W公司的刘总经理吧!

“就”表示强调,例如:

jiù

“就” here is used for emphasis, e.g..

Tā jiù zài bàngōngshì.

他就在办公室。

Zhè jiù shì zǒngjīnglǐ de yāoqiú.

这就是总经理的要求。

## 2. Xiāngxìn jīnhòu wǒmen de hézuò huì gèngjiā yúkuài.

相信今后我们的合作会更加愉快。

“会+动词”

xiāngxìn jīnhòu wǒmen de hézuò huì gèngjiā yúkuài

In “相信今后我们的合作会更加愉快”, the structure

“会+verb” means...

## a. 表示经过学习,具备了某种技能。例如:

to acquire a skill through learning, e.g..

Wǒ huì shuō Hànyǔ.

我会说汉语。

Tā huì kāi chē.

他会开车。

## b. 表示有可能。例如:

possibility, e.g..

Tā bú huì cānjiā huódòng.

他不会参加活动。

Tānpàn yídìng huì chénggōng.

谈判一定会成功。



### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Nín jiù shì W Gōngsī de Liú zǒngjīnglǐ ba! Huānyíng,  
您就是W公司的刘总经理吧! 欢迎,  
huānyíng!  
欢迎!
2. Xièxie guì gōngsī de kuǎndài.  
谢谢贵公司的款待。
3. Wǒ dàibiǎo BM Gōngsī rèliè huānyíng gè wèi péngyou.  
我代表BM公司热烈欢迎各位朋友。
4. Néng zài zhèlǐ zhāodài gè wèi péngyou, wǒmen gǎndào  
能在这里招待各位朋友, 我们感到  
fēicháng róngxìng.  
非常荣幸。
5. Qǐng dàjiā jǔ bēi, wèi wǒmen de hézuò gān bēi!  
请大家举杯, 为我们的合作干杯!
6. Zhù wǒmen shuāngfāng de hézuò qǔdé yuánmǎn chénggōng!  
祝我们双方的合作取得圆满成功!
7. Wǒ shǒuxiān jǔ bēi, duì dàjiā de guānglín biǎoshì  
我首先举杯, 对大家的光临表示  
gǎnxiè.  
感谢。
8. Gōngsī de fāzhǎn lí bukāi gè wèi péngyou de zhīchí.  
公司的发展离不开各位朋友的支持。  
Xièxie dàjiā!  
谢谢大家!
9. Xiāngxìn jīnhòu wǒmen de hézuò huì gèngjiā yúkuài.  
相信今后我们的合作会更加愉快。



## 二、请让我们一起再学习几个有用的词语。

Let's learn some more useful words before we do the exercises.

宴请	yànnqǐng	(动)	to hold a banquet in honour of	(v.)
晚会	wǎnhuì	(名)	evening party	(n.)
美味	měiwèi	(形)	delicious	(adj.)
丰富	fēngfù	(形)	rich	(adj.)
周到	zhōudào	(形)	thoughtful	(adj.)
祝酒辞	zhùjiǔcí	(名)	toast	(n.)

## 三、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Wǒ dàibiǎo BM Gōngsī rèliè (zhāodài, kuǎndài, huānyíng) gè wèi  
我 代表 BM 公司 热烈 (招待, 款待, 欢迎) 各位  
péngyou.  
朋友。
2. Néng zài zhèlǐ zhāodài gè wèi péngyou, wǒmen gǎndào fēicháng  
能 在这里 招待 各位 朋友, 我们 感到 非常  
(huānyíng, róngxìng, xǐhuan).  
(欢迎, 荣幸, 喜欢).
3. Qǐng dàjiā jǔ bēi, wèi wǒmen de hézuò (hē jiǔ, gān bēi, zhù jiǔ)!  
请 大家 举杯, 为 我们的 合作 (喝酒, 干杯, 祝酒)!
4. BM Gōngsī de fāzhǎn (líbūkāi, bù líkāi, bù néng lí) gè wèi  
BM 公司 的发展 (离不开, 不离开, 不能离) 各位  
péngyou de zhīchí.  
朋友 的 支持。
5. Xiāngxìn jīnhòu wǒmen de hézuò (néng, kěyǐ, huì) gèngjiā  
相信 今后 我们的 合作 (能, 可以, 会) 更加  
yúkuài.  
愉快。
6. Zài cì gǎnxiè gè wèi péngyou (rù xí, chū xí, chī) wǒmen de  
再 次 感谢 各位 朋友 (入席, 出席, 吃) 我们的  
yǎnhuì.  
宴会。



## 四、用所给的词，完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

1. Zhè wèi \_\_\_\_\_ (jiù shì).  
这 位 \_\_\_\_\_ (就是)。
2. Wǒ shǒuxiān jǔ bēi, duì dàjiā de guānglín \_\_\_\_\_ (biǎoshì).  
我 首先 举杯, 对 大家 的 光临 \_\_\_\_\_ (表示)。
3. Zhù shuāngfāng de hézuō \_\_\_\_\_ (qǔdé).  
祝 双方 的 合作 \_\_\_\_\_ (取得)。
4. Qǐng dàjiā jǔ bēi, \_\_\_\_\_ (wèi……gān bēi)!  
请 大家 举杯, \_\_\_\_\_ (为……干 杯)!
5. Zhège cài tèbié hǎo chī, \_\_\_\_\_ (wèidào)!  
这 个 菜 特别 好 吃, \_\_\_\_\_ (味道)!
6. Wǒ dàibiǎo BM Gōngsī \_\_\_\_\_ (huānyíng).  
我 代表 BM 公司 \_\_\_\_\_ (欢迎)。
7. Wǒmen yě jǔ bēi, \_\_\_\_\_ (zhù)!  
我们 也 举杯, \_\_\_\_\_ (祝)!
8. Zài cì gǎnxiè gè wèi péngyou chūxí wǒmen de yǎnhuì, \_\_\_\_\_ (xīwàng).  
再 次 感谢 各位 朋友 出席 我们 的 宴会, \_\_\_\_\_ (希望)。

## 五、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: Zhè wèi jiù shì BM Zhōngguó Gōngsī zǒngjīnglǐ Mài kè  
A: 这 位 就是 BM 中 国 公 司 总 经 理 麦 克  
xiānsheng.  
先 生。

B: \_\_\_\_\_。





2. A: Qǐng dàjiā jǔ bēi, wèi wǒmen de hézuò gān bēi! Zhù  
 请 大家 举杯，为 我们 的 合作 干 杯！祝  
 shuāngfāng de hézuò qǔdé yuánmǎn chénggōng!  
 双方 的 合作 取得 圆满 成功！

B: \_\_\_\_\_!

3. A: \_\_\_\_\_。

B: Nín tài kèqì le. Wǒmen yě jǔ bēi, zhù BM Gōngsī gèng kuài

B: 您 太 客气 了。我们 也 举杯，祝 BM 公司 更 快  
 de fāzhǎn!

地 发展！

4. A: Zhège cài tèbié hǎo chī, wèidào hǎo jí le!

A: 这个 菜 特别 好 吃， 味道 好 极了！

B: \_\_\_\_\_。

5. A: Zài cì gǎnxiè gè wèi péngyou chūxí wǒmen de yànhuì.

A: 再 次 感谢 各位 朋友 出席 我们 的 宴会。

B: \_\_\_\_\_。

## 六、表达练习,根据下列内容会话。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 你作为一家大公司的总经理,前往另一城市与商业伙伴洽谈一项重要的业务,对方举行宴会招待你。

As the general manager of a big company, you are invited to a dinner given by a business partner with whom you have had important trade talks in another city.

2. 美国总部派一个代表团来你方(中国公司)指导工作,你方举行宴会招待对方。

You represent the China Branch, and you are giving a dinner party in honour of an inspection delegation sent by the U.S. Head Office.

3. 为了庆祝一个商务合作项目的成功,你的合作伙伴宴请你方。

To mark the success of a commercial project, your partner holds a banquet in your honour.

### 文化点击 Cultural Points

#### 中国人的宴请

在中国,无论开展什么样的商务活动,“宴请”都是不可缺少的



内容之一，中国人很重视请客吃饭，认为请客吃饭是建立关系、发展友谊的重要手段。在饭桌上很容易交上朋友，许多交易甚至是在饭桌上达成的。一个非常普通的宴请也会有十几道菜，主客双方边吃边谈，常常会吃上很长时间，短则一两个小时，长则两三个小时，甚至更久。

## Chinese Dinner Parties

Dinner parties are a part of business activities at almost all levels in China. They are believed to be an important means of establishing personal relations and promoting friendship. It is easy for people to make friends at a dinner table, and even conclude transactions. A dozen dishes may be served at an ordinary event that can go on for anything from one to three hours or even longer. The host and guests chat while enjoying their food. Nowadays, however, what people seek is efficiency and profit from their work.





Dì-sì kē      Wǒ lái mǎi dān  
**第4课      我来买单**  
 Lesson 4      It's on Me

导学

Guiding Remarks

在中国，如果你和朋友一起在饭馆吃饭，  
 怎么付账呢？学完这一课，你就知道了。

When you eat out with friends, who picks up the bill? After learning this text, you will know some useful Chinese expressions on this topic.



## 课文

Text

### (一)

刘力来BM公司谈业务，中午和小王在大厦的餐厅吃饭，俩人边吃边谈，接近尾声了。

There are only a few people at a local bank in the morning. Mike is warmly greeted at a counter.

Wáng Guāng: Zhè xiàng yèwù jiù zhème dìng le. Chī hǎo le ma?

王光：这项业务就这么定了。吃好了吗？

Wang Guang: Well, that's a deal. Anything else you would like to have?

Liú Lì: Chī hǎo le.

刘力：吃好了。

Liu Li: Nothing. I've eaten my fill.

Wáng Guāng: Xiǎojiě, mǎi dān.

王光：(对服务员)小姐，买单。

Wang Guang: (To the waitress) Miss, the bill, please.

Liú Lì: Wǒ lái ba.

刘力：我来吧。

Liu Li: Let me pay.

Wáng Guāng: Zhè zěnmé xíng? Nín shì kèrén, bù néng ràng nín fù qián.

王光：这怎么行？您是客人，不能让您付钱。

Wang Guang: No. You are my guest, It's my treat.

Liú Lì: Nín tài kèqì le. Háishi wǒ lái ba.

刘力：您太客气了。还是我来吧。

Liu Li: Thank you, but I insist that it should be on me.

Wáng Guāng: Bié zhēng le, nǎ néng ràng nín pò fèi?

王光：别争了，哪能让您破费？

Wang Guang: Don't argue with me. Why should you go to this expense?



Liú Lì: Jiù suàn shì wǒ de yìdiǎnr xīnyì ba.

刘力: 就算是 我的一 点儿 心意 吧。

Liu Li: Well, it's a token of my regard.

Wāng Guāng: Bù xíng, bù xíng!

王光: 不行, 不行!

Wang Guang: No! No!

小姐递账单, 小王抢付。

The waitress hands over the bill, Xiao Wang immediately pays it.

Liú Lì: Xièxiè nín de kuǎndài.

刘力: 谢谢 您的 款待。

Liu Li: Thank you for your hospitality.

Wāng Guāng: Bùyòng kèqì.

王光: 不用 客气。

Wang Guang: It's my pleasure.

Liú Lì: Yǒuguān zīliào wǒ míngtiān gěi nín fā chuánzhēn.

刘力: 有关 资料 我 明天 给 您 发 传真。

Liu Li: I'll fax the documents to you.

Wāng Guāng: Hǎo de.

王光: 好的。

Wang Guang: That's fine.





## (二)

午饭时间，小王、李琳等同事在楼下的餐厅吃饭……

It's lunch time. Xiao Wang, Li Lin and their colleagues are having their meal at the dining room downstairs.

Lǐ Lín: Jīntiān diǎn de cài wèidào dōu bùcuò, tèbié shì zhège cài.

李琳：今天点的菜味道都不错，特别是这个菜（指一空碟子）。

Li Lin: All the dishes we ordered today were delicious, especially this one (pointing to an empty plate).

Wáng Guāng: Fúwūyuán, jié zhàng.

王光：服务员，结账。

Wang Guang: Waiter, the bill, please.

Dàjiā: Wǒ lái mǎi dān ba.

大家：我来买单吧。

In Chorus: Let me pay it.

Lǐ Lín: Dōu béi kèqi, jīntiān wǒ fù zhàng.

李琳：都别客气，今天我付账。

Li Lin: Please don't argue. I'll pay for the meal today.

Tóngshì A: Zěnmén néng zǒng ràng nǐ fù zhàng? Qiántiān jiù shì nǐ fù de.

同事A：怎么能总让你付账？前天就是你付的。

Colleague A: It's unfair that you always pay for our meals. You did so the day before yesterday.

Lǐ Lín: Jīntiān de cài dōu shì wǒ ài chī de, yīnggāi wǒ fù.

李琳：今天的菜都是我爱吃的，应该我付。

Li Lin: Well, it's on me because the dishes we ordered today were all my favourites.

Dàjiā: Wǒ lái, wǒ lái.

大家：我来，我来。

In chorus: Let me pay.





Wáng Guāng: Dōu bié zhēng le, jīntiān wǒ lái fù. Cǒng míngtiān kāishǐ,  
王光: 都 别 争 了, 今天 我来 付。从 明天 开始,  
wǒmen AA zhì ba, shěngde zhēnglái-zhēngqù. Hǎo bu hǎo?  
我们 AA 制 吧, 省得 争来 争去。好 不好?

Wang Guang: Stop arguing, will you? It's my treat today. From tomorrow onwards  
we'll go Dutch, so that we can avoid arguing. Do you all agree?

Dàjiā: Xíng! Hǎo ba.

大家: 行! 好吧。

In chorus: That's fine. I agree!



## 词语

## Word List

- |             |                      |     |                                   |        |
|-------------|----------------------|-----|-----------------------------------|--------|
| 1. 买单       | mǎi dān              | (动) | to pay for a meal                 | (v.)   |
| 2. 定        | dìng                 | (动) | to settle                         | (v.)   |
| 3. 付        | fù                   | (动) | to pay                            | (v.)   |
| 4. 钱        | qián                 | (名) | money                             | (n.)   |
| 5. 争        | zhēng                | (动) | to vie with one another; to argue | (v.)   |
| 6. 争来<br>争去 | zhēnglái-<br>zhēngqù |     | to keep arguing                   |        |
| 7. 破费       | pō fèi               | (动) | to go to that expense             | (v.)   |
| 8. 不用       | búyòng               | (副) | need not                          | (adv.) |
| 9. 结账       | jié zhàng            | (动) | to settle accounts                | (v.)   |
| 10. 账       | zhàng                | (名) | bills, debt                       | (n.)   |
| 11. 付账      | fù zhàng             | (动) | to pay                            | (v.)   |
| 12. AA 制    | AA zhì               | (名) | going Dutch                       | (n.)   |
| 13. 省得      | shěngde              | (动) | to avoid                          | (v.)   |



### 1. Zhè zěnmé xíng?

这 怎么 行?

Nǎr néng ràng nín pò fèi?

哪儿 能 让 您 破费?

Zěnmé néng zǒng ràng nǐ fù zhàng?

怎么 能 总 让 你 付 账?

“怎么/哪儿+动词”

反问句，用反问的语气来表达肯定或否定的意思，强调肯定或否定。例如：

zěnmé nǎr zhè zěnmé xíng nǎr néng ràng nín pò fèi

The structure “怎么/哪儿+verb” in “这 怎么 行”，“哪儿 能 让 您 破费”

zěnmé néng zǒng ràng nǐ fù zhàng

and “怎么 能 总 让 你 付 账”，is used to form a rhetorical question with the emphasis on either the affirmative statement or the negative one. E.g..

Guì gōngsī yāoqǐng wǒ, wǒ zěnmé néng bù lái?

贵 公司 邀请 我，我 怎么 能 不 来？ (I'll certainly come.)

Tā nǎr néng bú qù ne?

他 哪儿 能 不 去 呢？ (He must go there.)

Wǒmen gōngsī nǎr yǒu nǎme yuǎn ne?

我 们 公 司 哪 儿 有 那 么 远 呢？ (It's not far away in fact.)

### 2. Wǒmen AA zhì ba, shěngde zhēnglái-zhēngqù.

我 们 AA 制 吧， 省 得 争 来 争 去。

shěngde

“省得”

表示避免发生某种不希望的情况。多用于后一小句的开头，主语常承前省略。

例如：

wǒmen AA zhì ba shěngde zhēnglái-zhēngqù shěngde

In “我 们 AA 制 吧，” 省 得 争 来 争 去， “省得”， meaning “to avoid”.

It is often used at the beginning of the second clause with its subject omitted but understood from the main clause. E.g..

Zhè jiàn shì wǒmen kěyǐ zìjǐ zuò, shěngde máfan biérén.

这 件 事 我 们 可 以 自 己 做， 省 得 麻 烦 别 人。

Dǎ ge diànhuà jiù kěyǐ le, shěngde lái huí pǎo.

打 个 电 话 就 可 以 了， 省 得 来 回 跑。



## 3. Shěngde zhēnglái-zhēngqù.

省得 争来争去。

“动词1+来+动词2+去”

表示动作来回不断地重复。动词1与动词2是同一个词。例如：

shěngde zhēnglái-zhēngqù lái qù

In “省得 争来争去” the structure “verb1+来+verb2+去” indicates a repeated action. The two verbs are identical. E.g.,

Wǒ xiǎnglái-xiǎngqù, zuìhòu zhōngyú juéding le.

我 想来想去， 最后 终于 决定了。

Tǎolùn lái tǎolùn qù, háishi méiyǒu jiéguǒ.

讨论 来 讨论 去， 还是 没有 结果。

## 练习

## Exercises

## 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Nín shì kèrén, bù néng ràng nín fù qián.

您 是 客人， 不 能 让 您 付 钱。

2. Háishi wǒ lái ba.

还是 我 来 吧。

3. Nǎ néng ràng nín pò fèi?

哪 能 让 您 破 费？

4. Jiù suàn shì wǒ de yìdiǎn xīnyì ba.

就 算 是 我 的 一 点 儿 心 意 吧。

5. Dōu bié kèqì, jīntiān wǒ fù zhàng.

都 别 客 气， 今 天 我 付 账。

6. Zěnméi néng zǒng ràng nǐ fù zhàng?

怎 么 能 总 让 你 付 账？

7. Wǒmen AA zhì ba, shěngde zhēnglái-zhēngqù de.

我 们 AA 制 吧， 省 得 争 来 争 去 的。



## 二、请让我们一起再学习几个有用的词语。

Let's learn some more useful words before we do the exercises.

账单	zhāngdān	(名)	bill	(n.)
支付	zhīfù	(动)	to pay	(v.)
消费	xiāofēi	(动/名)	to consume; consumption	(v/n.)
中餐	zhōngcān	(名)	Chinese meal	(n.)
西餐	xīcān	(名)	Western-style meal	(n.)
海鲜	hǎixiān	(名)	seafood	(n.)
快餐	kuàicān	(名)	snack	(n.)

## 三、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Wǒmen dōu chī hǎo le. Fúwùyuán, \_\_\_\_\_ (fù qián, jié zhàng, gěi qián).  
我们都吃好了。服务员, \_\_\_\_\_ (付钱, 结账, 给钱)。
2. Nín shì kèrén, \_\_\_\_\_ (wèishénme, bùyòng, zěnmè) néng ràng nín pò fèi?  
您是客人, \_\_\_\_\_ (为什么, 不用, 怎么) 能让您破费?
3. Jiù suān shì wǒ de yìdiǎnr \_\_\_\_\_ (gǎnxiè, xīnyì, kèqì) ba.  
就算是我的一点儿 \_\_\_\_\_ (感谢, 心意, 客气) 吧。
4. Dōu bié kèqì, jīntiān wǒ \_\_\_\_\_ (mǎi dān, zhīfù, pò fèi).  
都别客气, 今天我 \_\_\_\_\_ (买单, 支付, 破费)。
5. Wǒmen AA zhì ba, \_\_\_\_\_ (bù néng, bú huì, shěngde) zhēnglái-zhēngqù.  
我们 AA 制吧, \_\_\_\_\_ (不能, 不会, 省得) 争来争去。
6. Jīntiān \_\_\_\_\_ (mǎi, diǎn, fàng) de cài wèidào dōu búcuò, tèbié shì zhège cài.  
今天 \_\_\_\_\_ (买, 点, 放) 的菜味道都不错, 特别是这个菜。



## 四、用所给的词，完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

- Nǐ shì kèrén, (fù qián).  
您是客人，\_\_\_\_\_ (付钱)。
- Wǒ lái mǎi dān, (xīnyì).  
我来买单，\_\_\_\_\_ (心意)。
- Bù xíng, bù xíng. (nǎ)?  
不行，不行，\_\_\_\_\_ (哪)?
- Zuótiān jiù shì nǐ fù zhàng de, (zěnmēng)?  
昨天就是你付账的，\_\_\_\_\_ (怎么能)?
- Dōu bié kèqì, (mǎi dān).  
都别客气，\_\_\_\_\_ (买单)。
- Wǒmen AA zhì ba, (shěngde).  
我们 AA 制吧，\_\_\_\_\_ (省得)。

## 五、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

- A: Fúwùyuán, mǎi dān.  
A: 服务员，买单。  
B: \_\_\_\_\_。
- A: Nǐ shì kèrén, zěnmēng ràng nǐ fù qián?  
A: 你是客人，怎么能让你付钱?  
B: \_\_\_\_\_。
- A: \_\_\_\_\_?  
B: Jiù suàn shì wǒ de yìdiǎnr xīnyì ba.  
B: 就算是我的一点儿心意吧。
- A: \_\_\_\_\_。  
B: Wǒmen AA zhì ba, shěngde zhēnglái-zhēngqù.  
B: 我们 AA 制吧，省得争来争去。
- A: Wǒ yǐjīng mǎi dān le.  
A: 我已经买单了。  
B: \_\_\_\_\_。



## 六、表达练习，根据下列内容会话。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 你和几个朋友去餐馆吃饭，饭后付账。

You pay the bill after you and your friends eat out in a restaurant.

2. 你和两个同事去外面办事，在路边的一家餐厅吃完了午饭要付账。

You and two colleagues of yours are away on official business. Having had your lunch at a roadside restaurant, it is time to pay the bill.

3. 你跟合作伙伴洽谈业务，中午在公司附近的餐馆吃午饭，饭后付账。

You have just had a business talk with your partner. After finishing your lunch at a nearby restaurant you pay the bill.

### 文化点击 Cultural Points

#### 由谁付账

中华民族是个好客的民族，无论在什么场合，跟朋友一起吃饭都会争先付账。中国人认为，抢着付账既能向别人证明自己的慷慨、大方，又能表现出对朋友的热情，因此自己也很有面子。最终，如果是朋友付了账，你就必须注意：下次一起吃饭你要尽量抢付成功。只有这样，才会表现出你的礼貌，别忘了中国有句俗语叫作“礼尚往来”。不过，近年来，受西方文化的影响，年轻人中间出现了“AA”制，饭后大家平分餐费，各自付账。

#### Who Pays the Bill

Chinese people are well known for their hospitality. When they dine out, they always vie with one another to pay the bill. This is a way of demonstrating their generosity, greatness of mind and friendliness. Paying the bill gives them face. But do not forget it's your turn to pay the bill next time if a friend has paid for your meal, just as the saying goes, "courtesy demands reciprocity". Nowadays however, some westernized young people prefer to go Dutch.





Dì-wǔ kè

## 第5课

Lesson 5

Qǐng chǔlǐ yíxià zhèxiē wénjiàn

## 请处理一下这些文件

Please Get the Documents Processed

导学

Guiding Remarks

在办公室里,总是要跟一大堆的文件打交道,处理文件是必不可少的工作。这样的时  
候,我们应该怎么表达呢?

Office work is always connected with piles upon piles of papers and documents and the processing of them. How shall we express ourselves in Chinese when we are supposed to do such a job?



## 课文

Text

### (一)

麦克办公室。李琳抱着一叠文件进门。

Li Lin goes into Mike's office with a handful of documents.

Lǐ Lín: Mǎizǒng, zhèxiē shì gè bùmén shàng ge jìdù de gōngzuò zǒngjié.

李琳：麦总，这些是各部门上个季度的工作总结。

Li Lin: Maizong, these are the summary reports for the last quarter submitted by various departments.

Mǎikè: Fàng zài zhèr ba.

麦克：放在这儿吧。

Mike: Put them here, please.

李琳手忙脚乱，摊了一桌。

In a frantic rush, Li Lin spreads the documents out on the table.

Mǎikè: Zhème duō a. Nǐ xiān bāng wǒ chǔlǐ yíxià ba.

麦克：这么多啊。你先帮我处理一下吧。

Mike: What a lot. Will you have them processed for me?

Lǐ Lín: Nín de yìsi shì...?

李琳：您的意思是……？

Li Lin: You mean...?

Mǎikè: Zhèxiē wénjiàn nǐ xiān kànkàn, zhǎochū shàng ge jìdù gè bùmén de

麦克：这些文件你先看看，找出上个季度各部门的

zhǔyào wēntí jí zhòngyào de yèjì, zhěnglǐ yǐhòu jiāogěi wǒ.

主要问题及重要的业绩，整理以后交给我。

Mike: Go over these documents, find out the major problems and achievements the

departments had in the last quarter, and have them sorted out before you hand them over to me.





Lǐ Lín: Wǒ xià xīngqī gěi nín ba. (二)

李琳: 我下星期给您吧。

Li Lin: I'll hand them over next week.

Mǎikè: Bù xíng, míngtiān jiù yào gěi wǒ.

麦克: 不行, 明天就要给我。

Mike: No. I want them tomorrow.

Lǐ Lín: Lǎotiān, jīntiān wǎnshàng yòu yào

李琳: (转身离去, 边走边小声嘀咕) 老天, 今天晚上又要

加班了。

Li Lin: (leaving and muttering): Good Heavens! I'll have to work late into the night!





## (二)

总经理室，电话响了，麦克拿起电话。

The telephone rings in the General Manager's office. Mike answers the call.

Lǐ Lín: Mǎizǒng, zǒnggōngsī de pīfù chuānzhēng guōlái le.

李琳：麦总，总公司的批复传真过来了。

Li Lin: Maizong, the official reply has been faxed from the Head Office.

Mǎikē: Shénme pīfù?

麦克：什么批复？

Mike: What's that?

Lǐ Lín: Shì guānyú shìchǎng tuīguǎng jìhuà hé cùxiāo fèiyòng de.

李琳：是关于市场推广计划和促销费用的。

Li Lin: It's about the marketing expansion program and the expenses linked to sales promotion.

Mǎikē: Nálái wǒ kǎnkān.

麦克：拿来我看看。

Mike: Give it to me.

李琳敲门进来。

Li Lin knocks at the door and comes in.

Mǎikē: Nǐ mǎshàng qù fùyìn yíxià, sònggěi

麦克：(看了一遍)你马上去复印一下，送给  
yǒuguān bùmén.  
有关部门。

Mike: (Going over the document) Have it duplicated right away and distribute the copies to all departments concerned.

Lǐ Lín: Hǎo de.

李琳：好的。

Li Lin: Yes, I will.



出门遇到了王光。

Li Lin bumps into Wang Guang outside the office.

Wáng Guāng: Lǐ Lín, wǒ zhèng zhǎo nǐ ne.

王光: 李琳, 我正找你呢。

Wang Guang: Li Lin, I have been looking for you.

Lǐ Lín: Shénme shìr?

李琳: 什么事?

Li Lin: What can I do for you?

Wáng Guāng: Wǒ xūyào shàng ge jìdù suǒyǒu kèhù de wǎnglái xìnǎn.

王光: 我需要上个季度所有客户的往来信函。

Wang Guang: I need all the customers' correspondence from the last quarter.

Lǐ Lín: Zhèxiē wénjiàn wǒ gānggāng zhěnglǐ guī dǎng. Nǐmen

李琳: 这些文件我刚刚整理归档。你们

zěnmē hái xūyào zhèxiē wénjiàn?

怎么还需要这些文件?

Li Lin: The letters have just been sorted out and placed on file. Why do you need them?

Wáng Guāng: Wǒmen bùmén zhèngzài zhěnglǐ xīn de kèhù zīliào, hái

王光: 我们部门正在整理新的客户资料, 还

yào duì zhèxiē zīliào jìnxíng fēnxī.

要对这些资料进行分析。

Wang Guang: Our department is sorting out the data on new customers to analyse it.

Lǐ Lín: Qǐng děng wǒ yíhuìr,

李琳: 请等我一会儿,

wǒ xiān chǔlǐ yíxià zhè

我先处理一下这

fēnr wénjiàn.

份儿文件。

Li Lin: Just a minute, please. I must have this document processed first.





## 词语

## Word List

1. 处理	chǔlǐ	(动)	to process	(v.)
2. 部门	bùmén	(名)	department	(n.)
3. 季度	jìdù	(名)	quarter (of a year)	(n.)
4. 总结	zǒngjié	(动、名)	to sum up	(v./n.)
5. 主要	zhǔyào	(形)	main	(adj.)
6. 业绩	yèjì	(名)	achievement	(n.)
7. 以后	yǐhòu	(名)	future, later	(n.)
8. 批复	pīfū	(名)	an official written reply	(n.)
9. 关于	guānyú	(介)	about	(prep.)
10. 计划	jìhuà	(名)	plan	(n.)
11. 促销	cùxiāo	(动)	to promote	(v.)
12. 费用	fèiyong	(名)	expense	(n.)
13. 所有	suǒyǒu	(代)	all	(pron.)
14. 往来	wǎnglái	(动)	to come and go	(v.)
15. 信函	xìnhān	(名)	letter	(n.)
16. 归档	guī dāng	(动)	to place on file	(v.)
17. 进行	jìnxíng	(动)	to carry out	(v.)
18. 分析	fēnxī	(动)	to analyse	(v.)

## 语言点链接

## Language Points

1. Shì guānyú shìchǎng tuīguǎng jìhuà hé cùxiāo fèiyong de  
是 关于 市场 推广 计划和 促销 费用的

shì de de

“(主语) + 是 + ……的” —— “的” 后面省略一个名词，表示领属、归类。例如：

shì de

shì guānyú

The structure “(subject) + 是 + ……的 (after it the noun is omitted)” in “是 关于 shìchǎng tuīguǎng jìhuà hé cùxiāo fèiyong de 市场 推广 计划和 促销 费用的” indicates ownership or category. E.g.,

Zhèxiē zīliào shì gōngsī de.

这些 资料 是 公司 的。



Tā shì zuò jìshù gōngzuò de.

他是做技术工作的。

Zhè ge qǐngjiǎn shì BM Gōngsī fā lái de.

这个请柬是BM公司发来的。

Zhèxiē pīfù shì zǒnggōngsī chuánzhēn guòlái de.

这些批复是总公司传真过来的。

## 2. Nǐmen zěnmē hái xūyào zhèxiē wēnjiàn?

你们怎么还需要这些文件?

Hái yào duì zhèxiē zīliào jìnxíng fēnxī.

还要对这些资料进行分析。

“还”表示动作或状态持续不变。例如:

hái nǐmen zěnmē hái xūyào zhèxiē wēnjiàn hái yào duì zhèxiē

“还” in “你们怎么还需要这些文件” and “还要对这些

zīliào jìnxíng fēnxī

资料进行分析” is used to indicate the continuation of an action or state. E.g..

Zǒngjīnglǐ hái méi huí lái ne.

总经理还没回来呢。

Nǐ hái zài gōngzuò a.

你还在工作啊。

## 3. 比较: 还(hái)、又(yòu)

hái yòu  
A comparison between “还” and “又”

都可以表示动作再一次出现, 但“还”主要表示未实现的动作, “又”主要表示已实现的动作。例如:

They both mean “the repetition of an act”. But “还” (only indicates the possible but not yet realized action) is used to introduce a repetition that may occur but hasn't happened yet, while “又” indicates a repetition that has already occurred. E.g..

Tā zuótiān lái guo, míngtiān hái lái.

他昨天来过, 明天还来。

Tā zuótiān lái guo, jīntiān yòu lái le.

他昨天来过, 今天又来了。



### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Zhèxiē shì gè bùmén shàng ge jìdù de gōngzuò zǒngjié.  
这些是各部门上个季度的工作总结。

2. Nǐ xiān bāng wǒ chǔlǐ yíxià ba.  
你先帮我处理一下吧。

3. Zhèxiē wénjiàn nǐ xiān kànkàn, zhǎochū shàng ge jìdù gè  
这些文件你先看看，找出上个季度各  
bùmén de zhǔyào wèntí jí zhòngyào de yèjì.  
部门的主要问题及重要的业绩。

4. Zhè xiē wénjiàn nǐ zhěnglǐ yǐhòu jiāogěi wǒ.  
这些文件你整理以后交给我。

5. Zǒnggōngsī de pīfù chuānzhēn guōlái le.  
总公司的批复传真过来了。

6. Shì guānyú shìchǎng tuīguǎng jìhuà hé cùxiāo fèiyòng de.  
是关于市场推广计划和促销费用的。

7. Nǐ mǎshàng qù fùyìn yíxià, sòng gěi yǒuguān bùmén.  
你马上去复印一下，送给有关部门。

8. Wǒ xūyào shàng ge jìdù suǒyǒu kèhù de wǎnglái xìnhan.  
我需要上个季度所有客户的往来信函。

9. Zhèxiē wénjiàn wǒ gānggāng zhěnglǐ guīdǎng.  
这些文件我刚刚整理归档。

10. Wǒmen bùmén zhèngzài zhěnglǐ xīn de kèhù zīliào, hái yào duì  
我们部门正在整理新的客户资料，还要对  
zhèxiē zīliào jìnxíng fēnxī.  
这些资料进行分析。

11. Wǒ xiān chǔlǐ yíxià zhè fēn wénjiàn.  
我先处理一下这份儿文件。



## 二、请让我们一起再学习几个有用的词语。

Let's learn some more useful words before we do the exercises.

存档	cún dǎng	(动)	to keep in the archives	(v.)
复印件	fùyìnjiàn	(名)	copy	(n.)
打印	dǎyìn	(动)	to print	(v.)
发送	fāsòng	(动)	to send out	(v.)
清理	qīnglǐ	(动)	to sort out; to clear up	(v.)
销毁	xiāohuǐ	(动)	to destroy	(v.)
保存	bǎocún	(动)	to keep	(v.)

## 三、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Nàxiē wénjiàn míngtiān (xūyào, jiù yào, cái yào) gěi wǒ.  
那些 文件 明天 \_\_\_\_\_ (需要, 就要, 才要) 给我。
2. Zhèxiē pīfù shì zǒnggōngsī chuánzhēn guòlái \_\_\_\_\_  
这些 批复 是 总公司 传真 过来 \_\_\_\_\_  
(le, de, guò).  
(了, 的, 过)。
3. Wǒ zuótiān dǎ le diànhuà, jīntiān shàngwǔ (yǒu, hái, cái)  
我 昨天 打了 电话, 今天 上午 \_\_\_\_\_ (又, 还, 才)  
dǎ le diànhuà.  
打了 电话。
4. W Gōngsī de zīliào chuánzhēn (shōu, guòlái, huí lái) le.  
W 公司 的 资料 传真 \_\_\_\_\_ (收, 过来, 回来) 了。
5. Nǐ xiān (bāng, xiàng, duì) wǒ zhěnglǐ yíxià zhèxiē zīliào  
你 先 \_\_\_\_\_ (帮, 向, 对) 我 整理 一下 这些 资料  
ba.  
吧。
6. Wǒ xūyào shàng ge (jìjié, jìdù, jì) suǒyǒu kèhù de  
我 需要 上 个 \_\_\_\_\_ (季节, 季度, 季) 所有 客户 的  
wǎnglái xìn hān.  
往来 信函。



## 四、用所给的词，完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

1. Zhèxiē pīfū \_\_\_\_\_ (shì...de).  
这些 批复 \_\_\_\_\_ (是……的)。
2. Zhèxiē wénjiàn nǐ \_\_\_\_\_ (chǔlǐ).  
这些 文件 你 \_\_\_\_\_ (处理)。
3. Nǐ mǎshàng qù \_\_\_\_\_ (fù yìn).  
你 马上 去 \_\_\_\_\_ (复印)。
4. Wǒmen bùmén zhèngzài zhěnglǐ xīn de kèhù zīliào,  
我们 部门 正在 整理 新的 客户资料,  
(jìnxíng).  
\_\_\_\_\_ (进行)。
5. Zhèxiē wénjiàn nǐ xiān kànkàn,  
这些 文件 你 先 看看, \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (zhǎochū)!  
(找出)!
6. Zhuōzi shàng de wénjiàn tài duō le,  
桌子 上 的 文件 太多了, \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (zhěnglǐ).  
(整理)。

## 五、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: Wángzǒng, zhèxiē shì gè bùmén shàng ge jìdù de

A: 王总, 这些是各部门上个季度的  
gōngzuò zǒngjié.  
工作 总结。

B: \_\_\_\_\_。

2. A: \_\_\_\_\_。

B: Bù xíng, míngtiān jiù yào gěi wǒ.

B: 不行, 明天就要给我。



3. A: \_\_\_\_\_。  
 B: Qǐng děng yíhuìr, wǒ xiān chǔlǐ yíxià zhè fēnr wénjiàn.  
 B: 请 等 一会儿, 我 先 处理 一下 这份 儿 文件。
4. A: Jīnglǐ, zǒngbù de pīfù chuánzhēn guòlái le.  
 A: 经理, 总 部 的 批复 传真 过来了。  
 B: Shénme pīfù?  
 B: 什么 批复?  
 A: \_\_\_\_\_。
5. A: Xiǎo Lǐ, wǒ xūyào shàng ge jìdù suǒyǒu xīn kèhù de zīliào.  
 A: 小 李, 我 需要 上 个 季度 所有 新 客户 的 资料。  
 B: \_\_\_\_\_。

## 六、表达练习：根据下列内容会话。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 在办公室里, 你作为公司的总经理, 要求你的助理帮你处理文件。  
 You are the General Manager of a firm and you tell your assistant to sort out the documents for you in the office.
2. 在办公室里, 你作为总经理的助理, 就文件处理一事与总经理及其他相关人员会话。  
 You are an assistant to the General Manager, and you discuss the processing of documents with him and other members of the staff in the office.

### 文化点击 Cultural Points

#### “敬业精神”

目前, 中国的法定工作时间是每周四十个小时, 每天工作八小时, 一周工作五天。公司的作息制度一般是上午九点上班, 下午六点下班(有的公司上班的时间是上午八点半, 下午五点半下班)。但是, 在公司里工作的人很少能按时下班, 晚上加班是普遍现象, 甚至周末有时也要加班。公司的工作节奏非常快, 总有做不完的工作。从某种意义上说, 只有加班, 才能完成工作, 做好工作。这种拼命工作、忽视健康的文化来自于经济腾飞时期的日本、韩国, 公司很赞赏这种“敬业精神”。很多时候没有加班费, 因为你是“自动加班”。

Work-mindedness

By law Chinese people work eight hours a day, and forty hours over five days



every week. The work schedule of companies is generally arranged between 9 am and 6 pm (or from 8:30 am to 5:30 pm). However only a few staff members can actually leave work on time. Working extra hours in the evening or at weekends is a frequent occurrence. The tempo of company work is very fast. There are always endless assignments to be attended to. It seems that nothing can be completed or done well unless one works an extra shift. This office culture of working with all one's might at the expense of personal health originated in Japan and Korea during their economic boom. Companies really appreciate such "work-mindedness". Staff members are paid nothing for working overtime, because they do it "of their own accord".





Dì-liù kè  
第6课Zǒngjīnglǐ xiǎng jiànjiàn nǐ  
总理想见你

## Lesson 6

## The General Manager Wants to See You

## 导学

## Guiding Remarks

商务活动是要和人打交道的，离不开与各种人之间的联系。如果你要约人见面，应该怎么表达？请看课文。

Getting in touch with different people is daily routine in the world of business. How do you make appointments with people in Chinese? Let's read the text.



## 课文

## Text

### (一)

新的一年即将开始，麦克打算召见外地的代理，以促进下一年的业务。  
As the New Year approaches, Mike wants to round up the agents based in other cities to discuss how to promote their business in the coming year.

Lǐ Lín: Wēi, nǐ hǎo, wǒ zhǎo Zhāng jīnglǐ.

李琳：喂，你好，我找张经理。

Li Lin: Hello, may I speak to the manager, Mr. Zhang?

Duìfāng: Qǐng děng yíxià.

对方：请等一下。

Person on the line: Hold on a second, please.

Zhāng jīnglǐ: Wēi, nǐ hǎo, wǒ shì Lǎo Zhāng, nín shì nǎ wèi?

张经理：喂，你好，我是老张，您是哪位？

Mr. Zhang: Hello, Lao Zhang here, who is calling?

Lǐ Lín: Wǒ shì BM Gōngsī Lǐ Lín. Wǒmen Mǎizǒng xiǎng zhǎo nǐ

李琳：我是BM公司李琳。我们麦总想找你

tāntan. Xīn de yì nián kuài yào kāishǐ le, nín zài Lánzhōu

谈谈。新的一年快要开始了，您在兰州

kāizhǎn yēwù yǐjīng kuài yì nián le ba?

开展业务已经快一年了吧？

Li Lin: This is Li Lin from the BM Company. Maizong wants to talk to you.

The New Year is approaching. You've developed your business in

Lanzhou for about a year, I suppose?

Zhāng jīnglǐ: Shì a. Mǎizǒng yào zhāojiàn wǒ, nà tài hǎo le, wǒ yǒu xǔ

张经理：是啊。麦总要召见我，那太好了，我有许

duō xīn de xiǎngfǎ, yě zhèng xiǎng zhǎo tā tāntan.

多新的想法，也正想找他谈谈。

Mr. Zhang: Yes, I have. It's nice to hear that Maizong wants to see me. I'd like to discuss some new ideas with him.





Lǐ Lín: Nà yuē gè shíjiān ba. Xià xīngqī yī xiǎwǔ liǎng diǎn

李琳: 那约个时间吧。下星期一 下午 两点

zěnmeyàng?

怎么样?

Li Lin: So let's make an appointment. What about two o'clock next Monday

afternoon?

Zhāng Jīnglǐ: Xíng, wǒ ānpái yíxià gōngzuò, yídìng jíshí gǎndào.

张经理: 行, 我 安排 一下 工作, 一定 及时 赶到。

Mr. Zhang: O.K.. I'll make the necessary arrangements for the appointment, and will lose no time in getting there.





## (二)

麦克要约见北京的重要客户刘力，李琳忙着打电话找他。

Mike wishes to make an appointment with VIP customer Liu Li in Beijing. Li Lin immediately calls him up.

Lǐ Lín: Wēi, nǐ hǎo, wǒ shì BM Gōngsī Lǐ Lín, qǐng Liú Jīnglǐ jiē

李琳: 喂, 你好, 我是BM公司李琳, 请刘经理接  
diànhuà.  
电话。

Li Lin: Hello, this is Li Lin from the BM Company. May I speak to the manager,  
Mr. Liu?

Duìfāng: Nín zhǎo Liú Jīnglǐ a? Tā bù zài, chūqù tán yēwù le. Nín dǎ

对方: 您找刘经理啊? 他不在, 出去谈业务了。您打  
tā de shǒujī ba.  
他的手机吧。

Person on the line: Mr. Liu? He went out for a business visit. You can try calling his mobile  
phone.

Lǐ Lín: Tā de shǒujī yě jiēbutōng.

李琳: 他的手机也接不通。

Li Lin: But I can't get through to his mobile phone either.

Duìfāng: Nín yǒu jíshì ma? Wǒ kěyǐ zhuǎngào.

对方: 您有急事吗? 我可以转告。

Person on the line: Is it urgent? I can pass on a message.

Lǐ Lín: Qǐng nín zhuǎngào tā, BM Gōngsī yǒu shì zhǎo tā, qǐng tā

李琳: 请您转告他, BM公司有事找他, 请他  
lìjǐ gěi wǒ huí diànhuà. Wǒ jiào Lǐ Lín.  
立即给我回电话。我叫李琳。

Li Lin: Please ask him to give the BM Company a prompt call. My name is Li Lin.

Duìfāng: Wǒ yídìng zhuǎngào.

对方: 我一定转告。

Person on the line: By all means.

Lǐ Lín: Xièxie.

李琳: 谢谢。

Li Lin: Thank you.



一个小时后  
One hour later

LIÚ LÌ: Wèi, shì Lǐ xiǎojǐě ma? Wǒ shì LIÚ Lì.

刘力: 喂, 是李小姐吗? 我是刘力。

Liu Li: Hello. Liu Li here. May I speak to Miss Li?

Lǐ Lín: Āiya, LIÚ Jīnglǐ, wǒ dào chù zhǎo nín.

李琳: 哎呀, 刘经理, 我到处找您。

Li Lin: Oh, it's you, Mr. Liu. I've been looking for you all over the place.

LIÚ Lì: Duì buqǐ, wǒ shǒujī méi diàn le.

刘力: 对不起, 我手机没电了。

Liu Li: Sorry, my cell phone was out of power.

Lǐ Lín: Wǒmen Mǎizǒng xiǎng jiànjian nín. Nín shénme shíhou fāngbiàn?

李琳: 我们麦总想见见您。您什么时候方便?

Li Lin: Maizong wants to see you. When will it suit your convenience?

LIÚ Lì: Wǒ shénme shíhou dōu kěyǐ.

刘力: 我什么时候都可以。

Liu Li: Any time is fine for me.

Lǐ Lín: Xīngqī sān xiàwǔ liǎng diǎn kěyǐ ma?

李琳: 星期三下午两点可以吗?

Li Lin: What about two o'clock Wednesday afternoon?

LIÚ Lì: Méi wèntí.

刘力: 没问题。

Liu Li: No problem.





## 词语

## Word List

1. 找	zhǎo	(动)	to look for	(v.)
2. 哪位	nǎwèi		which person; who	
3. 兰州	Lánzhōu	(专名)	Lanzhou	(pn.)
4. 召见	zhàojiàn	(动)	to summon	(v.)
5. 许多	xǔduō	(形)	many	(adj.)
6. 想法	xiǎngfǎ	(名)	idea	(n.)
7. 及时	jíshí	(副)	timely	(adv.)
8. 赶	gǎn	(动)	to hurry	(v.)
9. 急事	jíshì	(名)	something urgent	(n.)
10. 立即	lìjí	(副)	immediately	(adv.)
11. 电	diàn	(名)	electricity	(n.)
12. 到处	dàochù	(副)	everywhere	(adv.)

## 语言点链接

## Language Points

Mǎomen Mǎizǒng xiǎng zhǎo nǐ tāntan.

我们 麦总 想 找你 谈谈。

BM Gōngsī yǒu shì zhǎo tā.

BM 公司 有事 找他。

连动句：谓语由两个连用的动词（或动词结构）构成的句子叫连动句。连动句的两个动词（或动词结构）共用一个主语。两个连用的动词（或动词结构）次序是固定的，不能调换。连动句有以下几种：

Sentences with verbs or verbal constructions in series: Sentences of this type have two verbs or verbal constructions as their predicate. The verbs or verbal constructions share the same subject and are placed in a fixed and unalterable order. They may be divided into the following categories:

1) 后一个动词表示前一个动作的目的。例如：

The second verb indicates the purpose of the action expressed by the first verb. E.g..

Míngtiān tā yào qù BM Gōngsī tān yēwù.

明天 他 要去 BM 公司 谈 业务。





Wǒmen Mǎizǒng xiǎng zhǎo nǐ tāntán.

我们 麦总 想 找 你 谈谈。

- 2) 前一个动词表示后一个动作进行的方式。例如:

The first verb indicates how the action expressed by the second takes place. e.g..

Wǒmen yòng Hànyǔ qiātán.

我们 用 汉语 洽谈。

Tā zuò chūzūchē shàng bān.

他 坐 出租车 上 班。

- 3) 前一个动词是“有”(或“没有”)的连动句。这种连动句有两种情况。

Sentences in which the first verb is “有”(or “没有”) may be further divided into the following categories:

- a. 第二个动词不带宾语。第一个动词的宾语,是第二个动词的受事。例如:

The second verb takes no object, and the object taken by the first verb serves as the recipient of the action expressed by the second verb. E.g..

Wǒ yǒu hěn huō zīliào yào kàn.

我 有 很 多 资 料 要 看。

Wǒmen méiyǒu shì qing zuò.

我们 没有 事 情 做。

- b. 第二个动词后带宾语。第二个动宾结构对第一个动词结构有补充说明的作用。例如:

The verb-object construction formed by the second verb and its object functions as the complement to the first verb-object construction. E.g..

Wǒ yǒu jǐ gè wēntí yào wèn nǐ.

我 有 几 个 问 题 要 问 你。

BM Gōngsī yǒu shì zhǎo tā.

BM 公 司 有 事 找 他。



### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Wǒ shì BM Gōngsī Lǐ Lín. Wǒmen Mài zǒng xiǎng zhǎo nǐ tān tān.  
我是BM公司李琳。我们麦总想找你谈谈。
2. Mài zǒng yào zhāo jiàn wǒ, nà tài hǎo le.  
麦总 要 召见 我, 那太好了。
3. Wǒ yǒu xǔ duō xīn de xiǎng fǎ, yě zhèng xiǎng zhǎo tā tān tān.  
我有许多新的想法, 也正想找他谈谈。
4. Nà yuē gè shí jiān ba. Xià xīng qī yī xiǎ wǔ liǎng diǎn zěn me yàng?  
那约个时间吧。下星期一下午两点怎么样?
5. Wǒ ān pāi yí xià gōng zuò, yí dìng jí shí gǎn dào.  
我安排一下工作, 一定及时赶到。
6. Tā bù zài, chū qù tán yè wù le. Nín dǎ tā de shǒu jī ba.  
他不在, 出去谈业务了。您打他的手机吧。
7. Nǐ yǒu jí shì ma? Wǒ kě yǐ zhuǎng gào.  
你有急事吗? 我可以转告。
8. Qǐng nín zhuǎng gào tā, BM Gōngsī yǒu shì zhǎo tā, qǐng tā  
请您转告他, BM公司有事找他, 请他  
lì jí gěi wǒ huí diàn huà.  
立即给我回电话。
9. Wǒmen Mài zǒng xiǎng jiàn jiàn nín. Nín shén me shí hou fāng biàn?  
我们麦总想见见您。您什么时候方便?

### 二、请让我们一起再学习几个有用的词语。

Let's learn some more useful words before we do the exercises.

约见	yuē jiàn	(动)	to make an appointment with	(v.)
会谈	huì tán	(动/名)	to negotiate; talk	(v./n.)
会面	huì miàn	(动/名)	to meet; meeting	(v./n.)
留言	liú yán	(动)	to leave a message	(v.)





便条	biàntiāo (名)	informal note	(n.)
电子邮件	diànzǐ yōujiǎn (名)	E-mail message	(n.)
短信	duǎnxìn (名)	short note	(n.)

### 三、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Wǒ shì Q Gōngsī Wáng Lì, wǒmen gōngsī zǒngjīnglǐ  
我是 Q 公司 王 立, 我们 公司 总经理  
xiǎng zhǎo nǐ (shuōshuo, jiǎngjiāng, tāntan)  
想 找 你 \_\_\_\_\_ (说说, 讲讲, 谈谈)。
2. Zǒngjīnglǐ xiǎng (jiàn miàn, jiàn, huì miàn) wǒ, nà tài hǎo le!  
总经理 想 \_\_\_\_\_ (见面, 见, 会面) 我, 那太好了!
3. Nǐ yǒu jíshì ma? Wǒ kěyǐ (shuōshuo, shuō, zhuǎngào).  
你有 急事 吗? 我 可以 \_\_\_\_\_ (说说, 说, 转告)。
4. Xīn de yì nián kuài yào kāishǐ le, nín zài Lánzhōu kāizhǎn yèwù  
新 的 一 年 快 要 开 始 了, 您 在 兰 州 开 展 业 务  
yǐjīng (jiù, kuài, cái) yì nián le ba?  
已经 \_\_\_\_\_ (就, 快, 才) 一 年 了 吧?
5. Lǐ jīnglǐ chūqù tán yèwù le, nín (zhǎo, dǎ, yào) tā de  
李 经 理 出 去 谈 业 务 了, 您 \_\_\_\_\_ (找, 打, 要) 他 的  
shǒujī ba.  
手 机 吧。

### 四、用所给的词, 完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

1. Wǒ shì W Gōngsī de Xiǎo Lǐ, wǒmen gōngsī de  
我 是 W 公 司 的 小 李, 我 们 公 司 的  
zǒngjīnglǐ \_\_\_\_\_ (tāntan).  
总 经 理 \_\_\_\_\_ (谈谈)。
2. Nà yuē gè shíjiān ba. \_\_\_\_\_ (zěnmeyàng)?  
那 约 个 时 间 吧。 \_\_\_\_\_ (怎么样)?



3. Wǒ ānpái yíxià gōngzuò, \_\_\_\_\_ (jíshí).  
我 安排 一下 工作, \_\_\_\_\_ (及时)。

4. Nǐ yǒu jíshì ma? \_\_\_\_\_ (zhuǎngào).  
你 有 急事 吗? \_\_\_\_\_ (转告)。

5. Qǐng nín zhuǎngào tā, wǒ yǒu shì zhǎo tā, \_\_\_\_\_  
请 您 转告 他, 我 有 事 找 他, \_\_\_\_\_  
(lìjí).  
\_\_\_\_\_ (立即)。

6. Wǒmen Mǎizǒng xiǎng jiànjian nín, \_\_\_\_\_  
我 们 麦总 想 见见 您, \_\_\_\_\_  
(fāngbiǎn)?  
\_\_\_\_\_ (方便)?

## 五、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: Wǒmen Mǎizǒng xiǎng zhǎo nǐ tāntan.

A: 我 们 麦总 想 找 你 谈谈。

B: \_\_\_\_\_。

2. A: \_\_\_\_\_?

B: Xíng, wǒ ānpái yíxià gōngzuò, yíding jíshí gǎndào.

B: 行, 我 安排 一下 工作, 一 定 及时 赶到。

3. A: \_\_\_\_\_。

B: Wǒ yǒu xǔduō xīn de xiǎngfǎ, yě zhèng xiǎng zhǎo tā tāntan.

B: 我 有 许 多 新 的 想 法, 也 正 想 找 他 谈谈。

4. A: \_\_\_\_\_。

B: Nín zhǎo Liú Jīnglǐ a? Tā bù zài.

B: 您 找 刘 经理 啊? 他 不 在。





5.A: Nǐ yǒu jíshì ma? Wǒ kěyǐ zhuǎngào.

A: 你有急事吗? 我可以转告。

B: \_\_\_\_\_。

A: Wǒ yídìng zhuǎngào.

A: 我一定转告。

6.A: \_\_\_\_\_?

B: Wǒ shénme shíhòu dōu kěyǐ.

B: 我什么时候都可以。

## 六、表达练习：根据下列内容会话。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 你们公司的总经理要召见几位外地分公司的经理，你打电话相约。

You make appointments by phone with the managers of branches in other cities, telling them that your General Manager wants to see them.

2. 你有急事找你的同事，好不容易才找到了他。

You have an urgent message for your colleague, but have a very hard time getting in touch with him.

3. 打电话找你的合作伙伴，约他谈一项业务。

You make an appointment with your partner over the phone to discuss a deal.

### 文化点击 Cultural Points

#### 预约

在当今的中国社会，人们的生活节奏越来越快，如果你想和别人见面，礼貌的做法是先跟别人预约见面的时间，在商务领域更是如此，因为每个人的日程都有一定的安排。意外的造访会打乱别人的安排，给别人带来麻烦，因此会引起别人的不满甚至是反感。预约的方式很多，电话预约是最方便的一种，它是目前使用最广的一种方式。

#### Making an Appointment

The tempo of city life in modern China is fast. If you wish to visit someone, you should first make an appointment with him or her. This also applies to business meetings, because everyone has a busy schedule. An unexpected visitor is likely to disrupt plans, cause trouble, make people unhappy or even annoyed. There are many ways to make an appointment. Phone calling is the most convenient and widely used way.



Dì-qī kē  
第 7 课

Lesson 7

Qǐng dàjiā nǚlì wánchéng xīn de gōngzuò  
请 大家努力 完成 新的 工作

Will You All Try Your Best to Fulfil the New Task

导学

Guiding Remarks

在办公室里，不管你是多大的领导，布置工作总是免不了的。请看课文。

The routine duty of an office head, of any rank, is to give instructions regarding his assignments. Let's read the text.



## 课文

## Text

## (一)

公司正在召开会议，布置下一阶段的工作。

The company members are having a meeting at which instructions are given regarding their assignments for the next stage.

Mǎikè: Shàng ge jìdù gè bùmén de gōngzuò zuò de búcuò, yèjì  
 麦克：上个季度各部门的工作做得不错，业绩  
 dōu yǒu tígāo. Zhōngguó de shìchǎng hěn dà, dàn jìngzhēng  
 都有提高。中国的市场很大，但竞争  
 yě yuèlǎiyuè jīliè. Wèile gōngsī de fāzhǎn, wǒmen yīnggāi  
 也越来越激烈。为了公司的发展，我们应该  
 kuòdà yēwù. Xià ge yuē yào zuò liǎng jiàn dàshì, jùtǐ de  
 扩大业务。下个月要做两件大事，具体的  
 gōngzuò qǐng fūzǒngjīnglǐ jiǎngjiāng.  
 工作请副总经理讲讲。

Mike: All departments did well for the last quarter of the year, and obtained more achievements. The Chinese market is a big one, however, and the competition is keener than ever before. To develop further we are going to branch out. As for the two important tasks to be dealt with next month, our deputy manager will explain them to you in detail.

Fūzǒng: Dì-yī jiàn shì, qǐng xiāoshòu bùmén zhùyì. Gōngsī dǎsuan  
 副总：第一件事，请销售部门注意。公司打算  
 kuòdà yēwù, bǎ chǎnpǐn dǎrù Chóngqīng, Chéngdū  
 扩大业务，把产品打入重庆、成都  
 shìchǎng. Xiāoshòu bùmén yào wánchéng zhè xiàng  
 市场。销售部门要完成这项  
 gōngzuò. Dì-èr jiàn shì qing, qǐng rénshì bùmén zhùyì.  
 工作。第二件事情，请人事部门注意。  
 Gōngsī xūyào zhāopìn xīn zhíyuán, hái yào péixùn xīn zhíyuán.  
 公司需要招聘新职员，还要培训新职员。



Rénshì bùmén yí dìng yào zuò hǎo zhè xiàng gōngzuò.

人事 部门 一定 要 做好 这 项 工 作。

Deputy Manager: The first task concerns the Sales Department: The company is planning to expand our market to Chongqing and Chengdu. This task will be the Sales Department's responsibility. The second task is given to the Personnel Department. You are to employ and train new staff members, and see that it is done well.

Mǎikē: Zhè liǎng xiàng gōngzuò fēi chāng zhōng yào, dàjiā yào nǔ lì

麦克: 这 两 项 工 作 非 常 重 要, 大 家 要 努 力  
zuò hǎo.

做好。

Mike: These two tasks are very important. I hope all of you will try your best to fulfil them.





## (二)

公司经理会议之后，销售部召开会议，布置新的工作。王光首先发言。

After the managers' meeting, Wang Guang gives instructions regarding a new task in the Sales Department.

Wáng Guāng: Jīntiān zhàojí dàijiā, zhǔyào shì bùzhì xīn de gōngzuò.

王光：今天 召集 大家，主要 是 布置 新的 工作。

Wang Guang: The main reason you have been summoned here today is to prepare our new assignment.

Zhōngrén: Shénme gōngzuò?

众人：什么 工作？

All: What's the assignment?

Wáng Guāng: Dàjiā dōu zhīdào, wǒmen gōngsī yào kuòdà yēwù, wǒmen

王光：大家 都 知道，我 们 公 司 要 扩 大 业 务，我 们

xiāoshòubù yālì zuì dà, wèicǐ, yǒu xǔduō xīn de gōngzuò

销售部 压力 最大，为 此，有 许 多 新 的 工 作

yào zuò. Dì-yī, yào kāifā xīn kèhù. Dì-èr, yào jiāqiáng

要 做。第 一，要 开 发 新 客 户。第 二，要 加 强

chǎnpǐn de cùxiāo huódòng. Xiànzài, wǒ shuō yíxià jùtǐ

产 品 的 促 销 活 动。现 在，我 说 一 下 具 体

fēngōng. Xiǎo Chén —

分 工。小 陈 —

Wang Guang: As you all know, our company wants to expand its business scope. This will put our Sales Department under a lot of pressure, so there are many new jobs to deal with. First of all, we must find new customers; secondly we must boost sales promotion. The next point I want to make is the division of work. Is Xiao Chen here?

Xiǎo Chén: Āi!

小 陈：哎！

Xiao Chen: Yes!

Wáng Guāng: Xúnzhǎo xīn kèhù de gōngzuò, yóu nǐ fùzé. Yào jǐnkuài

王光：寻 找 新 客 户 的 工 作，由 你 负 责。要 尽 快

jìnxíng diāochá, zhěnglǐ, fēnxī kèhù zīliào, quèdìng

进 行 调 查，整 理、分 析 客 户 资 料，确 定



mùbiāo kèhù. Cùxiāo gōngzuò yóu Xiǎo Dīng zhǔguǎn.  
目标 客户。促销 工作 由 小 丁 主管。  
Shǒuxiān yào zhìdìng chū cùxiāo fāng'àn, yào jiāqián  
首先 要 制定 出 促销 方案， 要 加强  
guǎnggào xuānchuān.  
广告 宣传。

Wang Guang: Your responsibility is to find new customers. Start right now to investigate, sort out and analyse our customer data, and set our target customers as well. Xiao Ding will be in charge of sales promotion. Work out a program first, and spare no effort in the advertising campaign.

Xiǎo Dīng: Zhīdao le.

小 丁: 知 道 了。

Xiao Ding: I understand.

Wáng Guāng: Dàjiā yào gòngtóng nǔlì, wánchéng xīn de gōngzuò.

王 光: 大 家 要 共 同 努 力， 完 成 新 的 工 作。

Wang Guang: Let's all work together to fulfil the new tasks.





## 词语

## Word List

- |        |           |       |                             |         |
|--------|-----------|-------|-----------------------------|---------|
| 1. 努力  | nǔlì      | (动)   | to make efforts             | (v.)    |
| 2. 完成  | wánchéng  | (动)   | to fulfil                   | (v.)    |
| 3. 提高  | tígāo     | (动)   | to heighten                 | (v.)    |
| 4. 竞争  | jìngzhēng | (动)   | to compete                  | (v.)    |
| 5. 越来越 | yuèlǎiyuè |       | more and more               |         |
| 6. 激烈  | jīliè     | (形)   | keen                        | (adj.)  |
| 7. 扩大  | kuòdà     | (动)   | to expand                   | (v.)    |
| 8. 具体  | jùtǐ      | (形)   | detailed                    | (adj.)  |
| 9. 副   | fù        | (形)   | deputy                      | (adj.)  |
| 10. 第一 | dì-yī     | (数)   | first                       | (nu.)   |
| 11. 注意 | zhùyì     | (动)   | to pay attention            | (v.)    |
| 12. 打入 | dǎrù      | (动)   | to push in                  | (v.)    |
| 13. 重庆 | Chóngqìng | (专名)  | Chongqing                   | (pn.)   |
| 14. 项  | xiàng     | (量)   | a measure word              | (mw.)   |
| 15. 第二 | dì-èr     | (数)   | second                      | (nu.)   |
| 16. 人事 | rénshì    | (名)   | personnel                   | (n.)    |
| 17. 招聘 | zhāopìn   | (动)   | to employ                   | (v.)    |
| 18. 职员 | zhíyuǎn   | (名)   | staff member                | (n.)    |
| 19. 培训 | péixùn    | (动)   | to train                    | (v.)    |
| 20. 召集 | zhāojí    | (动)   | to summon                   | (v.)    |
| 21. 压力 | yālì      | (名)   | pressure                    | (n.)    |
| 22. 为此 | wèicǐ     | (连)   | for this                    | (conj.) |
| 23. 分工 | fēngōng   | (动/名) | to divide; work division    | (v/n.)  |
| 24. 哎  | āi        | (叹)   | yes                         | (int.)  |
| 25. 寻找 | xúnzhǎo   | (动)   | to find                     | (v.)    |
| 26. 由  | yóu       | (介)   | by                          | (prep.) |
| 27. 负责 | fùzé      | (动)   | be responsible for          | (v.)    |
| 28. 确定 | quèdìng   | (动)   | to fix                      | (v.)    |
| 29. 目标 | mùbiāo    | (名)   | target                      | (n.)    |
| 30. 主管 | zhǔguǎn   | (名/动) | person in charge; to charge | (n/v.)  |
| 31. 制定 | zhìdìng   | (动)   | to work out                 | (v.)    |
| 32. 共同 | gòngtóng  | (副)   | jointly                     | (adv.)  |



### 1. Jìngzhēng yě yuēlāiyuē jīliè.

竞争 也 越来越 激烈。

“越来越+形容词”

表示事物的程度随时间的推移而提高。例如：

The word group “越来越+adj” indicates the increase of something as time goes by. E.g..

Xuéxí Hànyǔ de rén yuēlāiyuē duō.

学习 汉语 的人 越来越 多。

Tiānqì yuēlāiyuē rè.

天气 越来越 热。

### 2. Xúnzhǎo xīn kèhù de gōngzuò, yóu nǐ fùzè.

寻找 新 客户 的 工作, 由 你 负责。

Cùxiāo gōngzuò yóu Xiǎo Dīng zhǔguǎn.

促销 工作 由 小 丁 主管。

“由”在这里做介词, 引出后面动作的施事者。例如:

yóu

The preposition “由” introduces the doer of an action. E.g..

Gōngsī de qíngkuàng yóu Xiǎo Wáng jièshào.

公 司 的 情 况 由 小 王 介 绍。

Zhège wèntí yóu jīnglǐ lái jiějué.

这 个 问 题 由 经 理 来 解 决。

## 练 习

## Exercises

### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Wèile gōngsī de fāzhǎn, wǒmen yīnggāi kuòdà yèwù.

为 了 公 司 的 发 展, 我 们 应 该 扩 大 业 务。

2. Dì-yī jiàn shì, qǐng xiāoshòu bùmén zhùyì.

第 一 件 事, 请 销 售 部 门 注 意。





3. Xiāoshòu bùmén yào wánchéng zhè xiàng gōngzuò.  
销售 部门 要 完成 这 项 工作。
4. Zhè liǎng xiàng gōngzuò fēicháng zhòngyào, dàjiā yào nǔlì zuòhǎo.  
这 两 项 工 作 非 常 重 要， 大 家 要 努 力 做 好。
5. Jīntiān zhāojí dàjiā, zhǔyào shì bùzhì xīn de gōngzuò.  
今 天 召 集 大 家， 主 要 是 布 置 新 的 工 作。
6. Wǒmen xiāoshòubù yālì zuì dà, wèicǐ, yǒu xǔduō xīn de gōngzuò yào zuò.  
我 们 销 售 部 压 力 最 大， 为 此， 有 许 多 新 的 工 作 要 做。
7. Wǒ shuō yíxià jùtǐ fēngōng.  
我 说 一 下 具 体 分 工。
8. Xúnzhǎo xīn kèhù de gōngzuò yóu nǐ fùzé.  
寻 找 新 客 户 的 工 作 由 你 负 责。
9. Shǒuxiān yào zhìdìng chū cùxiāo fāng'àn, yào jiāqiáng guǎnggào xuānchuān.  
首 先 要 制 定 出 促 销 方 案， 要 加 强 广 告 宣 传。
10. Dàjiā yào gòngtóng nǔlì, wánchéng xīn de gōngzuò.  
大 家 要 共 同 努 力， 完 成 新 的 工 作。

## 二、请让我们一起再学习几个有用的词语。

Let's learn some more useful words before we do the exercises.

分头	fēntóu	(副)	separately	(adv.)
责任	zérèn	(名)	responsibility	(n.)
主持	zhǔchí	(动)	to take charge; to preside over	(v.)
宣布	xuānbù	(动)	to announce	(v.)
筹划	chóuhuà	(动)	to plan	(v.)
策划	cèhuà	(动)	to plan	(v.)
对策	duìcè	(名)	counter measure	(n.)



## 三、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Zhōngguó de shìchǎng hěn dà, dàn jìngzhēng (zài, yòu, yě)  
中国 的 市场 很 大, 但 竞争\_\_\_\_\_ (再, 又, 也)  
yuèlǎiyuè jīliè.  
越 来 越 激 烈。

2. (Wèile, Guānyú, Yǒuguān) gōngsī de fāzhǎn, wǒmen  
\_\_\_\_\_ (为了, 关于, 有关) 公 司 的 发 展, 我 们  
yīnggāi kuòdà yèwù.  
应 该 扩 大 业 务。

3. Gōngsī dǎsuan (jiāqiáng, kuòdà, wánchéng) yèwù, bǎ  
公 司 打 算\_\_\_\_\_ (加 强, 扩 大, 完 成) 业 务, 把  
chǎnpǐn dǎrù Chóngqīng, Chéngdū shìchǎng.  
产 品 打 入 重 庆、 成 都 市 场。

4. Jīntiān zhāojí dàjiā, (zhòngyào, zhǔyào, xūyào) shì bùzhì  
今 天 召 集 大 家, \_\_\_\_\_ (重 要, 主 要, 需 要) 是 布 置  
xīn de gōngzuò.  
新 的 工 作。

5. Wǒmen xiāoshòubù yālì zuì dà, yǒu xǔduō xīn de gōngzuò  
我 们 销 售 部 压 力 最 大, 有 许 多 新 的 工 作  
(jiāng yào, yào, yào zuò).  
\_\_\_\_\_ (将 要, 要, 要 做)。

## 四、用所给的词, 完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

1. Jīntiān zhāojí dàjiā, \_\_\_\_\_ (bùzhì).  
今 天 召 集 大 家, \_\_\_\_\_ (布 置)。

2. Xià ge yuè yào zuò liǎng jiàn dàshì, \_\_\_\_\_  
下 个 月 要 做 两 件 大 事, \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (jiǎngjiāng).  
\_\_\_\_\_ (讲 讲)





3. Zhè liǎng xiàng gōngzuò fēicháng zhōngyào,  
这两项工作非常重要, \_\_\_\_\_  
(nǔlì).  
\_\_\_\_\_ (努力)。

4. Zhōngguó de shìchǎng hěn dà,  
中国的市场很大, \_\_\_\_\_  
(yuèlǎiyuè).  
\_\_\_\_\_ (越来越)。

5. Xúnzhǎo xīn kèhù de gōngzuò,  
寻找新客户的工作, \_\_\_\_\_  
(yóu……fùzé).  
\_\_\_\_\_ (由……负责)。

6. Gōngsī dǎsuan kuòdà yèwù,  
公司打算扩大业务, \_\_\_\_\_  
(dǎrù).  
\_\_\_\_\_ (打人)。

7. Wǒmen xiāoshòubù yālì zuì dà,  
我们销售部压力最大, \_\_\_\_\_  
(yào zuò).  
\_\_\_\_\_ (要做)。

8. Dì-yī jiàn shì,  
第一件事, \_\_\_\_\_ (zhùyì).  
\_\_\_\_\_ (注意)。

### 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. Shàng ge jìdù gōngsī gè bùmén gōngzuò zuò de zěnmeyàng?  
上个季度公司各部门工作做得怎么样?

2. Gōngsī wèishénme yào kuòdà yèwù?  
公司为什么要扩大业务?



3. Xià ge yuè gōngsī yào zuò de dì-yī jiàn shì shì shénme? Yīnggāi  
下个月公司要做的第一件事是什么? 应该

yōu nǎge bùmén wánchéng?  
由哪个部门完成?

4. Xià ge yuè gōngsī yào zuò de dì-èr jiàn shì shì shénme? Yīnggāi  
下个月公司要做的第二件事是什么? 应该

yōu nǎge bùmén wánchéng?  
由哪个部门完成?

5. Wèishénme xiāoshòubù yālì zuì dà?  
为什么销售部压力最大?

为什么 销售部 压力 最大?

6. Xúnzhǎo xīn kèhù de gōngzuò yóu shuí fùzé? Tā yīnggāi  
寻找新客户的工作由谁负责? 他应该

zěnmé zuò?  
怎么做?

7. Cùxiāo gōngzuò yóu shuí fùzé? Shǒuxiān yīnggāi zuò shénme?  
促销工作由谁负责? 首先应该做什么?

促销 工作 由谁 负责? 首先 应该 做什么?

## 六、根据下列内容做表达练习。

Give a brief account on each of the following topics.

1. 公司销售部周一召开会议, 布置一周的工作。

On Monday the Sales Department is having a meeting at which instructions are given about the assignments of the week.

2. 公司月初周一, 布置一个月的工作。

On the first Monday of the month the company leaders give instructions about their monthly assignments.

3. 公司打算扩大业务, 开会布置工作。

At a company meeting instructions are given about business expansion.

## 文化点击 Cultural Points

### 中国的区域经济

一个国家地区经济的发展, 一方面取决于自然地理条件、交通条件、人文环境、历史原因等客观因素; 另一方面, 国家的地区经济发





展政策、发展战略等主观因素也会对地区经济的发展产生很大的影响。中国东部地区（也叫沿海地区，占国土面积的13.5%，人口占全国总人口的41.2%）具备了有利于经济发展的各种客观因素。中国改革开放后，政府首先对东部地区采取了投资、财税、外资外汇、价格等优惠政策，因此，东部地区成为中国经济比较发达、技术水平较高的地区。随着市场经济的发展，东、西部经济发展的差距拉大，给整个国家的经济运行乃至社会安定带来了不利的影响。在这种情况下，中国政府提出了西部大开发的战略，加大对中、西部地区的支持力度，如加强中、西部地区基础设施建设，引导资金投向西部，给予西部以财政支持、信贷支持等。

#### Regional Economy in China

On the one hand, the development of the national economy depends on objective factors such as natural geographical conditions, transportation, the human cultural environment and historical aspects. On the other hand, subjective factors such as regional economic development policies and development strategies combine to exert a tremendous influence over the growth of the regional economy. The coastal areas of Eastern China, represent 13.5% of the country's total surface, and are home to 41.2% of China's population. These objective conditions are favourable for economic development. Since the implementation of the Chinese reform and opening up policy, the Central Government has established preferential conditions for investment, finance, taxes, foreign capital and exchange, as well as prices in the area. Now its economy and technology are growing faster than that of other areas in China. As the market economy develops, the disparity between China's Eastern and Western areas is giving rise to problems of economic operation and even social stability. In view of the present situation, the Government has put forward a fast development strategy for Central and Western China to accelerate the inflow of capital and investment there. The Government is also directing financial and credit support to these areas.



Dì-bā kè

## 第 8 课

Lesson 8

Rìchéng yǐjīng ānpái hǎo le

## 日程 已经 安排好了

Your Daily Schedule Is Ready

导学

Guiding Remarks

公司的商务活动节奏很快，有了合理的日程安排才能做到工作井井有条。请看李琳为麦克做了怎样的日程安排。

The tempo of business activities is fast in the company. To ensure that everything runs smoothly, it is necessary to organise the daily work of employees fairly.



## 课文

## Text

## (一)

麦克下周要去广州出差，李琳与广州方面取得联系后，为麦克做了日程安排。

Maizong is going to Guangzhou on official business. Li Lin helps plan his journey after getting in touch with the local branch.

Lǐ Lín: Mài zǒng, nín qù Guǎngzhōu chūchāi de rìchéng wǒ yǐjīng ānpái

李琳：麦总，您去广州出差的日程我已经安排好了。

Li Lin: Maizong, I've worked out a plan for your visit to Guangzhou.

Màikē: Nà hǎo, nǐ shuōshuo ba.

麦克：那好，你说说吧。

Mike: Sounds good. Tell me about it.

Lǐ Lín: Xià zhōuyī shàngwǔ zuò fēijī líkāi Běijīng, zhōngwǔ dàodá

李琳：下周一上午坐飞机离开北京，中午到达广州，下午在白云宾馆与广州Z公司总经理会面，晚上出席Z公司为您举行的宴会。第二天与Z公司进行正式的商务会谈。第三天上午参观他们的企业。周四上午与其他重要客户见面……

Li Lin: Next Monday morning you are leaving Beijing by plane, and will arrive in Guangzhou by noon. Your meeting with the General Manager of the Z Company in the afternoon will take place at the White Clouds Hotel where the Z Company will be giving a dinner in your honour in the evening. A formal business talk will take place the next day. On the morning of the third day you will be shown round their company. On Thursday morning you are going to meet other VIP customers……



## 商务汉语提高

Màikè: Děngděng, zhōusān xiàwǔ yǒu shénme ānpái?

麦克: 等等, 周三 下午 有 什么 安排?

Mike: Hold on a minute. What am I going to do on Wednesday afternoon?

Lǐ Lín: Zhōusān xiàwǔ méiyǒu ānpái yèwù huódòng. Z Gōngsī xiǎng péi nín

李琳: 周三 下午 没有 安排 业务 活动。Z 公司 想 陪 您  
yóulǎn yíxià Guǎngzhōu, wǎnshang qǐng nín guānkàn yì chǎng  
游览 一下 广州, 晚上 请 您 观看 一场  
yǎnchū。

演出。

Li Lin: Wednesday afternoon is free. The company will take you to go sightseeing in  
Guangzhou, and invite you to a performance in the evening.

Màikè: Zhè cì qù Guǎngzhōu yèwù huódòng hěn duō, zuìhǎo qǔxiāo

麦克: 这次去 广州 业务 活动 很多, 最好 取消

yóulǎn děng yúlè huódòng. Shíjiān ānpái zài jùtǐ yìdiǎnr.

游览 等 娱乐 活动。 时间 安排 再 具体 一点儿。

Mike: There will be lots of things to do in Guangzhou this time. We'd better cancel the  
sightseeing and recreations. The timetable needs to be a little more detailed.

Lǐ Lín: Nà wǒ chóngxīn ānpái yíxià ba.

李琳: 那我 重新 安排 一下吧。

Li Lin: In that case I'll revise the plan.







## (二)

最近麦克的工作非常繁忙，各种业务会议不断，我们看李琳为他安排的日程。

Recently Mike has been very busy with his work and is constantly being interrupted by all kinds of business meetings. Let's look at the timetable that Li Lin has worked out for him.

Màikē: Lǐ Lín, xià zhōu de gōngzuò rìchéng ānpái hǎo le ma?

麦克：李琳，下周的工作日程安排好了吗？

Mike: Li Lin, have you worked out my work schedule for next week?

Lǐ Lín: Ānpái hǎo le. Wǒ gěi nín shuōshuo ba.

李琳：安排好了。我给您说说吧。

Li Lin: Yes, I have. Shall I go over it with you?

Màikē: Hǎo de.

麦克：好的。

Mike: Yes, please.

Lǐ Lín: Zhōuyī shàngwǔ jiǔ diǎn, měi zhōu lìhuì. Shídiǎn sānshí fēn,

李琳：周一上午9点，每周例会。10点30分，  
yuējiàn yì míng xīn kèhù. Xiàwǔ yì diǎn, gē bùmén jīnglǐ jí huìyì,  
约见一名新客户。下午1点，各部门经理级会议，  
tīngqǔ gōngzuò huìbào. Zhōu'èr shàngwǔ jiǔ diǎn, yǒu liǎng wèi  
听取工作汇报。周二上午9点，有两位  
zhōngyào kèhù lái fǎng. Xiàwǔ yì diǎn, gē bùmén jīnglǐ jí dì-èr cì  
重要客户来访。下午1点，各部门经理级第二次  
huìyì, tāolùn yèwù kuòdà fāng'àn. Zhōusān shàngwǔ jiǔ diǎn,  
会议，讨论业务扩大方案。周三上午9点，  
quán gōngsī zhíyuán dàhuì. Xiàwǔ yì diǎn chūfā qù Shànghǎi,  
全公司职员大会。下午1点出发去上海，  
chǔlǐ Shànghǎi de yèwù. Zhōuwǔ zhōngwǔ huí dào Běijīng, xiàwǔ  
处理上海的业务。周五中午回到北京，下午  
cānjiā xiāoshòubù yèwù huìyì. Nín kàn zhèyàng de rìchéng ānpái  
参加销售部业务会议。您看这样的日程安排  
yǒu wèntí ma?  
有问题吗？



Li Lin: On Monday you are going to attend a regular meeting at 9:00 am, and have an appointment with a new customer at 10:30 am. At 1:00 pm you are to hear work reports at a department manager-level meeting. On Tuesday at 9:00 am you'll meet two new VIP visitors. At 1:00 pm you'll discuss a proposal for business expansion at the second session of the meeting of department managers. On Wednesday the staff conference of the company will begin at 9:00 am. You are leaving for Shanghai on business at 1:00 pm. You'll return to Beijing by noon on Friday, and will attend a meeting at the Sales Department in the afternoon. Any comments you would like to make on this tentative schedule?

Mǎikē: Kěyǐ, méi shénme wēntí. Qù Shànghǎi de rìchéng yě yào ānpái yíxià.  
麦克: 可以, 没什么问题。去上海的日程也要安排一下。

Mike: No, it's fine, no problem. Please also work out a schedule for my visit to Shanghai.

Lǐ Lín: Wǒ mǎshāng ānpái.

李琳: 我马上安排。

Li Lin: I'll do it right now.









Jièshào de zài quánmiàn yìdiǎnr.

介绍 得 再 全面 一点儿。

Zhège pǐnpái de huāzhuāngpǐn yǒu méiyǒu zài piányi yìdiǎnr de?

这个 品牌 的 化妆品 有 没有 再 便宜 一点儿的?

Gōngsī xūyào zài niánqīng yìxiē de zhíyuǎn.

公司 需要 再 年轻 一些的 职员。

2. Xià zhōuyī shàngwǔ zuò fēijī líkāi Běijīng.

下 周一 上午 坐 飞机 离开 北京。

Xiàwǔ zài Báiyún Bīnguǎn yǔ Guǎngzhōu Z Gōngsī zǒngjīnglǐ huì miàn.

下午 在 白云 宾馆 与 广州 Z 公司 总经理 会 面。

时间、地点、方式的表达顺序：“时间+地点+方式+行为动作”。例如：

The arrangement of time, location and manner in a Chinese sentence generally follows

the order: time—location—manner—behaviour/action. E.g..

Xiàwǔ zài zǒngjīnglǐ bànɡōnɡshì kāi huì.

下午 在 总经理 办公室 开会。

Dàjiā míngtiān shàngwǔ zài lóu xià zuò chē qù cānguān.

大家 明天 上午 在 楼下 坐 车 去 参观。

## 练习

## Exercises

### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Qù Guǎngzhōu chū chāi de rìchéng wǒ yǐjīng ānpái hǎo le.

去 广州 出差 的 日程 我 已经 安排 好了。

2. Xià zhōuyī shàngwǔ zuò fēijī líkāi Běijīng, zhōngwǔ dàodá

下 周一 上午 坐 飞机 离开 北京, 中午 到达

Guǎngzhōu.

广州。

3. Xiàwǔ zài Báiyún Bīnguǎn yǔ Guǎngzhōu Z Gōngsī zǒngjīnglǐ

下午 在 白云 宾馆 与 广州 Z 公司 总经理

huì miàn, wǎnshàng chūxí Z Gōngsī wèi nín jǔxíng de yǎnhuì.

会 面, 晚上 出席 Z 公司 为 您 举行 的 宴会。





4. Dì-èr tiān yǔ Z Gōngsī jìnxíng zhèngshì de shāngwù huìtán.

第二天与Z公司进行正式的商务会谈。

Dì-sān tiān shàngwǔ cānguān tāmen de qǐyè.

第三天上午参观他们的企业。

5. Zhōusān xiàwǔ méiyǒu ānpái yèwù huódòng.

周三下午没有安排业务活动。

6. Zhè cì qù Guǎngzhōu yèwù huódòng hěnduō, zuìhǎo qǔxiāo

这次去广州业务活动很多，最好取消

yóulǎn děng yúlè huódòng.

游览等娱乐活动。

7. Shíjiān ānpái zài jùtǐ yìdiǎnr.

时间安排再具体一点儿。

8. Xià zhōu de gōngzuò rìchéng ānpái hǎo le ma?

下周的工作日程安排好了吗?

9. Nín kàn zhèyàng de rìchéng ānpái yǒu wèntí ma?

您看这样的日程安排有问题吗?

10. Zhōuyī shàngwǔ jiǔ diǎn, měi zhōu lìhuì. Shí diǎn sānshí fēn,

周一上午9点，每周例会。10点30分，

yuējiàn yì míng xīn kèhù.

约见一名新客户。

## 二、请让我们一起再学习几个有用的词语。

Let's learn some more useful words before we do the exercises.

紧张	jǐnzhāng	(形)	tense	(adj.)
宽松	kuānsōng	(形)	relaxing	(adj.)
富裕	fùyù	(形)	rich	(adj.)
轻松	qīngsōng	(形)	lighthearted	(adj.)
抵达	dǐdá	(动)	to arrive	(v.)
访问	fǎngwèn	(动)	to visit	(v.)
观赏	guānshǎng	(动)	to enjoy watching	(v.)



## 三、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Xià Zhōuyī shàngwǔ zuò fēijī \_\_\_\_\_ (chūfā, líkāi, zǒu) Běijīng.  
下 周 一 上 午 坐 飞 机 \_\_\_\_\_ (出发, 离开, 走) 北京。

2. Zhège pǐnpái de chǎnpǐn yǒu méiyǒu \_\_\_\_\_ (zuì, hái, zài)  
这 个 品 牌 的 产 品 有 没 有 \_\_\_\_\_ (最, 还, 再)  
piányi yīdiǎnr de?  
便 宜 一 点 儿 的?

3. Wǎnshàng chūxí Z Gōngsī wèi nín jǔxíng de \_\_\_\_\_ (chī fàn,  
晚 上 出 席 Z 公 司 为 您 举 行 的 \_\_\_\_\_ (吃 饭,  
yǎnhuì, kāi huì).  
宴 会, 开 会)。

4. Z Gōngsī xiǎng qǐng nín guānkàn \_\_\_\_\_ (yí xiàng, yíxià, yì chǎng)  
Z 公 司 想 请 您 观 看 \_\_\_\_\_ (一 项, 一 下, 一 场)  
yǎnchū.  
演 出。

5. Míngtiān shàngwǔ wǒmen qù \_\_\_\_\_ (yóulǎn, guānkàn, cānguān)  
明 天 上 午 我 们 去 \_\_\_\_\_ (游 览, 观 看, 参 观)  
tāmen de qǐyè.  
他 们 的 企 业。

6. Xià zhōu de gōngzuò rìchéng ānpái \_\_\_\_\_ (xíng le, hǎo le,  
下 周 的 工 作 日 程 安 排 \_\_\_\_\_ (行 了, 好 了,  
dǎo le) ma?  
到 了) 吗?

7. Jīntiān xiàwǔ, nín yào tóng yì míng xīn kèhù \_\_\_\_\_  
今 天 下 午, 您 要 同 一 名 新 客 户 \_\_\_\_\_  
(yuējiàn, jiàn miàn, yuēhuì).  
(约 见, 见 面, 约 会)。

8. Nín \_\_\_\_\_ (kàn, xiǎng, dǎsuan) zhè yàng de rìchéng ānpái  
您 \_\_\_\_\_ (看, 想, 打算) 这 样 的 日 程 安 排  
yǒu wèntí ma?  
有 问 题 吗?





## 四、用所给的词，完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

1. Zhè cì qù Guǎngzhōu chū chāi yèwù huódòng hěn duō,  
这次去 广州 出差 业务 活动 很多,  
(zuìhǎo).  
\_\_\_\_\_ (最好)。

2. Shíjiān ānpái yīnggāi \_\_\_\_\_ (yīdiǎnr).  
时间 安排 应该 \_\_\_\_\_ (一点儿)。

3. Qù Shànghǎi chūchāi de rìchéng \_\_\_\_\_ (ānpái)?  
去 上海 出差 的 日程 \_\_\_\_\_ (安排)?

4. Xiǎowǔ zài Báiyún Bīnguǎn yǔ Z Gōngsī zǒngjīnglǐ huì miàn,  
下午 在 白云 宾馆 与 Z 公司 总经理 会 面,  
wǎnshàng \_\_\_\_\_ (chūxí).  
晚上 \_\_\_\_\_ (出席)。

5. Xià zhōuyī zhōngwǔ dǎodá Guǎngzhōu, xiǎowǔ  
下 周一 中午 到达 广州, 下午  
\_\_\_\_\_ (yǔ...huìtán).  
\_\_\_\_\_ (与……会谈)。

6. Zhōuwǔ xiǎowǔ sāndiǎn, yǒu \_\_\_\_\_ (lǎifǎng).  
周五 下午 3 点, 有 \_\_\_\_\_ (来访)。

7. Xiǎowǔ yì diǎn, gè bùmén jīnglǐ jí huìyì,  
下午 1 点, 各 部门 经理 级 会议, \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (tǎolūn).  
\_\_\_\_\_ (讨论)。

8. Z Gōngsī xiǎng péi nín yóulǎn yíxià Guǎngzhōu,  
Z 公司 想 陪 您 游览 一下 广州, \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (wǎnshàng).  
\_\_\_\_\_ (晚上)。



## 五、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: \_\_\_\_\_?

B: Ānpái hǎo le. Wǒ gěi nín shuōshuo ba.

B: 安排好了。我给您说说吧。

2. A: Zhōusān xiǎowǔ yǒu shénme ānpái?

A: 周三下午有什么安排?

B: \_\_\_\_\_。

3. A: \_\_\_\_\_。

B: Nà wǒ chóngxīn ānpái yíxià ba.

B: 那我重新安排一下吧。

4. A: Nín kàn zhèyàng de rìchéng ānpái yǒu wèntí ma?

A: 您看这样的日程安排有问题吗?

A: \_\_\_\_\_。

5. A: Qù Shànghǎi de rìchéng yě yào ānpái yíxià.

A: 去上海的日程也要安排一下。

B: \_\_\_\_\_。

## 六、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. Mǎikē yào qù nǎr chū chāi? Shénme shíhou líkāi Běijīng?

麦克要去哪儿出差? 什么时候离开北京?

2. Mǎikē zài Guǎngzhōu yǒu nǎxiē huódòng ānpái?

麦克在广州有哪些活动安排?

3. Zài Guǎngzhōu, zhōusān xiǎowǔ wèishénme méiyǒu ānpái yèwù

在广州, 周三下午为什么没有安排业务

huódòng?

活动?

4. Mǎikē wèishénme qǔxiāo yóulǎn, yúlè huódòng?

麦克为什么取消游览、娱乐活动?

5. Gōngsī xià zhōu yào zhàokāi nǎxiē huìyì?

公司下周要召开哪些会议?





## 七、根据下列内容做表达练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

### 1. 你作为总经理秘书，为总经理做一周的工作安排。

You are the General Manager's secretary, and you work out a weekly timetable for him.

### 2. 公司领导要去上海出差，你为他做日程安排。

The director of your company is going to Shanghai on official business. You help work out a schedule for him.

### 3. 你们公司一个重要的合作伙伴下周从外地来你公司进行商务洽谈，为了接待他们，你做了一个日程安排。

An important partner of yours and his party are coming for business talks in Beijing. You set up a daily program for their visit.

## 文化点击 Cultural Points

### 出差的日程

外国人在中国出差或旅行，不但会有语言障碍的问题，还常常可能遇到其他麻烦。因此，在出差之前，一定要做好安排。可以先跟目的地的商业伙伴取得联系，征求他们的意见，再安排日程。在中国，去异地洽谈生意，对方一般都会为你安排宴请和游览活动。吃饭在中国的交际活动中起着非常重要的作用，聪明的商家会通过宴请合作伙伴，增进彼此之间的感情，从而促进商业事务的进程。而以主人的身份陪伴商业伙伴游览，同样可以轻松气氛，增进友谊，有利于彼此间商务合作的进一步发展。

### Planning a Business Trip

A foreign tourist may run up against language difficulties and other inconveniences. It is therefore necessary for you to get fully prepared before you set off on a journey. You can contact your partners at the destination, ask them for some advice and make a plan. If you have business talks in another city, the host partners will, more often than not, invite you to a dinner party and take you on a sightseeing tour. Feasting plays an important role in the Chinese social life. Clever businessmen know how to bridge a gulf between two parties and boost their business through dinner parties. When accompanied by your host, you may admire the landscape in a happy and relaxing atmosphere that helps promote your friendship as well as cooperation in trade.



Dì-jiǔ kē  
第9课

Lesson 9

Xiàwǔ wǔ diǎn kāi huì  
下午5点开会

The Meeting Will Begin at Five Pm

导学

Guiding Remarks

召开会议同样是公司商务活动中必不可少的，怎么样召集有关人员开会呢？请看课文。

Meetings are an indispensable aspect of business activities in a company. How would you summon people to a meeting? Well, read the text, please.



## 课文

## Text

## (一)

总公司要加大对中国市场的投入,快到下班时间了,麦克临时决定召开经理级会议,小白忙着通知部门经理开会。

The Head Office has decided to increase input to the Chinese market. Towards the end of the working day, Xiao Bai immediately notifies the managers of various departments that a meeting is to be held.

Xiǎo Bái: Wèi, shì cǎiwùbù Sūn jīnglǐ ma? Wǒ shì Xiǎo Bái.

小白: 喂, 是财务部孙经理吗? 我是小白。

Xiao Bai: Hello, Xiao Bai here. May I speak to Mr. Sun, the Manager of the Financial Department?

Sūn jīnglǐ: Nǐ hǎo, yǒu shénme shìr ma?

孙经理: 你好, 有什么事儿吗?

Mr. Sun: Hello, speaking. Can I help you?

Xiǎo Bái: Wǔ diǎn zhōng kāi huì.

小白: 五点钟开会。

Xiao Bai: There'll be a meeting at 5:00 pm.

Sūn jīnglǐ: Shénme huì?

孙经理: 什么会?

Mr. Sun: What's it about?

Xiǎo Bái: Bùmén jīnglǐ huì.

小白: 部门经理会。

Xiao Bai: It's a meeting for department managers.

Sūn jīnglǐ: Zài nǎr kāi?

孙经理: 在哪儿开?

Mr. Sun: Where?

Xiǎo Bái: Jiǔ céng huìyìshì.

小白: 九层会议室。

Xiao Bai: In the Meeting Room on the ninth floor.

.....



# 商务汉语提高

Xiǎo Bái: Wèi, shì Wáng jīnglǐ ma?

小白: 喂, 是王经理吗?

Xiao Bai: Hello, can I speak to Mr. Wang, the manager?

Duìfāng: Wáng jīnglǐ bú zài, tā chūqù tán yèwù le.

对方: 王经理不在, 他出去谈业务了。

Person on the line: Mr. Wang is out for business talks at the moment.

Xiǎo Bái: Nǐ shì Xiǎo Chén ba? Qǐng mǎshàng gēn Wáng jīnglǐ liánxì

小白: 你是小陈吧? 请马上跟王经理联系

yíxià, ràng tā jǐnkuài huí gōngsī, wǔ diǎn zhōng zài gōngsī

一下, 让他尽快回公司, 五点钟在公司

jiǔ céng huìyìshì zhāokāi jīnglǐ jí huìyì.

九层会议室召开经理级会议。

Xiao Bai: Is that Xiao Chen? Would you immediately get in touch with Mr. Wang and ask him to hurry back to the company. There will be a meeting at 5:00 pm in the Meeting Room on the ninth floor.

Duìfāng: Hǎo de, wǒ mǎshàng gēn tā liánxì.

对方: 好的, 我马上跟他联系。

Person on the line: Yes, I will. I'll phone him immediately.

小白拨电话, 电话总占线。

Xiao Bai dials number, but she can't get through.

Xiǎo Bái: Dǎ shénme diànhuà ne? Nàme cháng shíjiān. Suàn le,

小白: (自言自语) 打什么电话呢? 那么长时间。算了,

qù yíxià ba.

去一下吧。

Xiao Bai: (Talking to herself) It's no use phoning! It's taking so much time. Forget it. I'd better go there myself.

小白来到人事部, 推门进去。

Xiao Bai pushes the door open, and enters the Department of Human Resources.

Xiǎo Bái: Mǎ jīnglǐ...

小白: 马经理…… (看到马在打电话, 自言自语) 还在打电话?





Xiao Bai: Mr. Ma, ... (Seeing Mr. Ma dialing a number, she thinks aloud) Still on the phone.

Mǎ jīnglǐ: Hǎo, hǎo, jiù tán dào zhèlǐ ba,  
马经理: (对小白做一手势, 继续打电话)好、好, 就谈到 这里吧,  
yǒu rén zhǎo wǒ.  
有 人 找 我。

Duìbuaǐ, zhǎo wǒ yǒu shì ma?  
(对小白)对不起, 找 我 有 事 吗?

Mr. Ma: (Making a gesture to Xiao Bai, and going on with his telephone conversation) Right,  
let's stop here for the time being. Someone is here to speak to me. (To Xiao Bai) Sorry!  
What can I do for you?

Xiǎo Bāi: Nǐ de diànhuà yìzhí zhàn xiàn.

小 白: 你 的 电 话 一 直 占 线。

Xiao Bai: I was unable to get through to you.

Mǎ jīnglǐ: Gōngshì, gōngshì, bú shì sīrén diànhuà!

马经理: 公 事、公 事, 不 是 私 人 电 话!

Mr. Ma: It was an official phone call, not a personal one.

Xiǎo Bāi: Yíhuìr zài jiǔ céng huìyìshì kāi huì.

小 白: 一 会 儿 在 九 层 会 议 室 开 会。

Xiao Bai: There'll be a meeting in the Meeting Room on the ninth floor.

Mǎ jīnglǐ: Jǐ diǎn?

马经理: 几 点?

Mr. Ma: When?

Xiǎo Bāi: Wǔ diǎn.

小 白: 5 点。

Xiao Bai: At 5:00.

Mǎ jīnglǐ: Zhīdao le.

Kānlái wǎnshang de

马经理: 知 道 了。(白转身离去, 马自言自语) 看来 晚上 的  
yuēhuì yòu wán le.  
约 会 又 完 了。

Mr. Ma: I see. (Ma talking to himself after Bai leaves) It looks like my appointment this  
evening will have to be cancelled again.



(二)

公司打算扩大在中国的业务，麦克要召开全公司职工动员大会。

The Company decides to expand its business in China. Mike is going to call all staff members to gather for a mobilization meeting.

Màikè: Xiǎo Bái, tōngzhī yíxià gē bùmén, míngtiān shàngwǔ jiǔ diǎn kāi huì.

麦克：小 白，通知 一下各 部门， 明天 上午 9 点 开会。

Mike: Xiao Bai, will you please notify all departments that there'll be a meeting at 9:00 am tomorrow?

Xiǎo Bái: Shénme huì?

小 白：什 么 会？

Xiao Bai: What's it about?

Màikè: Gōngsī quántǐ zhíyuán huìyì.

麦克：公 司 全 体 职 员 会 议。

Mike: It'll be a company staff meeting.



## 打电话给销售部

### Phoning the Sales Department

Xiǎo Bái: Wēi, Wáng jīnglǐ, wǒ shì Xiǎo Bái. Qǐng tōngzhī dàjiā míngtiān

小 白：喂， 王 经理，我 是 小 白。请 通知 大家 明天

shàngwǔ jiǔ diǎn kāi huì. Dìdiǎn zài shí céng dà huìyìshì.

上 午 9 点 开会。地 点 在 10 层 大 会议 室。

Xiao Bai: Hello, Is that you, Mr. Wang? Xiao Bai here. Would you please kindly inform everybody that there'll be a meeting at 9:00 am tomorrow in the meeting hall, on the tenth floor.

Wáng Guāng: Quántǐ zhíyuán dōu yào cānjiā ma?

王 光：全 体 职 员 都 要 参 加 吗？

Wang Guang: Should everybody attend?

Xiǎo Bái: Shì de.

小 白：是 的。

Xiao Bai: I think so.





## 人事部

## In the Personnel Department

Mǎ jīnglǐ: Dàjiā zhùyì, gāngcái jiēdào tōngzhī, míngtiān yí shàng bān jiù qù kāi huì.  
马经理: 大家注意, 刚才接到通知, 明天一上班就去开会。

Mr. Ma: May I have your attention, please. I've been informed just now that we'll have a meeting tomorrow as soon as we get to work.

Dàjiā: Zài nǎr?  
大家: 在哪儿?

All: Where?

Mǎ jīnglǐ: Shí céng dà huìyìshì.  
马经理: 10层大会议室。

Mr. Ma: In the Meeting Hall on the tenth floor.

## 财务部, 孙推门进来。

## In the Financial Office. Mr. Sun pushes the door open and goes in.

Zhíyuān: Sūn jīnglǐ, gāngcái lái le yí gè tōngzhī, míngtiān shàngwǔ jiǔ diǎn quántǐ dàhuì.  
职员: 孙经理, 刚才来了一个通知, 明天上午9点全体大会。

Staff: Mr. Sun, a message came just now, saying that there will be a staff meeting at 9:00 am tomorrow.

Sūn jīnglǐ: Dàjiā dōu zhīdao le ma?  
孙经理: 大家都知道了吗?

Mr. Sun: Has everybody been informed?

Zhíyuān: Wǒ yǐjīng tōngzhī dàjiā le.  
职员: 我已经通知大家了。

Staff: I've told everybody about it.



## 词语

## Word List

1. 财务	cáiwù	(名)	finance	(n.)
2. 会议	huìyì	(名)	meeting	(n.)
3. 尽快	jǐnkuài	(副)	as soon as possible	(adv.)
4. 召开	zhāokāi	(动)	to convene	(v.)
5. 算了	suàn le	(动)	to forget it	(v.)
6. 公事	gōngshì	(名)	official business	(n.)
7. 私人	sīrén	(形)	private	(adj.)
8. 看来	kànlái	(动)	it seems that...	(v.)
9. 完了	wán le	(动)	to put an end to; to finish	(v.)
10. 地点	dìdiǎn	(名)	place	(n.)
11. 大会	dàhuì	(名)	meeting	(n.)
12. 全体	quántǐ	(名)	all	(n.)
13. 职员	zhíyuǎn	(名)	staff member	(n.)
14. 孙	Sūn	(专名)	surname	(pn.)

## 语言点链接

## Language Points

1. míngtiān yí shàng bān jiù qù kāi huì.

明天 一 上 班 就 去 开 会。

yí ... jiù...

“一……就……”

yí ... jiù...

The structure “一……就……” indicates

1) 表示两个动作或情况相继发生。例如:

Several actions or states happening in succession, e.g.:

Wǒ yí huí dǎo gōngsī jiù gěi nǐ fā chuánzhēn.

我 一 回 到 公 司 就 给 你 发 传 真。

Tā yí lái wǒ jiù gào su tā.

他 一 来 我 就 告 诉 他。

Wǒ yí chū mén jiù pèng dào tā le.

我 一 出 门 就 碰 到 他 了。





## 2) 表示前后两种情况的条件或因果关系。例如:

cause and effect, e.g.:

Wǒ yí dào dōngtiān jiù róngyì gǎnmào.

我一到冬天就容易感冒。

Nǐ yí kàn nǐ jiù míngbai le.

你一看你就明白了。

Wǒ yí hē chá jiù shuì bu zhāo jiào.

我一喝茶就睡不着觉。

## 2. Míngtiān shàngwǔ jiǔ diǎn quántǐ kāi huì.

明天上午9点全体开会。

汉语时间表达的顺序:

nián yuè rì shí fēn miǎo

年一月一日(星期)一时一分一秒。例如:

The Chinese order of time is year - month - day (weekdays) - hour - minute - second. E.g.:

2008年4月6日星期二上午9点30分。

Jīnnián jiǔ yuè liù hào.

今年9月6号。

Míngtiān wǎnshàng bā diǎn.

明天晚上8点。

Xīngqīyī zhōngwǔ shí'èr diǎn.

星期一中午12点。

## 3. Kānlái wǎngshàng de yuēhuì yòu wán le.

看来晚上的约会又完了。

“看来”用于根据现实情况判断、推测可能出现的情况。例如:

Kānlái

“看来” is used to indicate one's judgement or one's prediction as to a possible outcome. E.g.:

Yǐjīng wǔ diǎn le, kānlái jīntiān de gōngzuò zuòbùwán le.

已经5点了,看来今天的工作做不完了。

Kānlái zhè jiàn shì tā bú huì tóngyì.

看来这件事他不会同意。



### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Qǐng mǎshàng gēn Wáng jīnglǐ liánxì yíxià, ràng tā jǐnkuài huí gōngsī.  
请 马上 跟 王 经理 联系 一下, 让 他 尽快 回 公司。
2. Wǔ diǎn zhōng zài gōngsī jiǔ céng huìyìshì zhàokāi jīnglǐ jí huìyì.  
五 点 钟 在 公 司 九 层 会 议 室 召 开 经 理 级 会 议。
3. Tōngzhī yíxià gè bùmén, míngtiān shàngwǔ jiǔ diǎn kāi huì.  
通 知 一 下 各 部 门, 明 天 上 午 9 点 开 会。
4. Qǐng tōngzhī dàjiā míngtiān shàngwǔ jiǔ diǎn kāi huì. Dìdiǎn zài shícéng dà huìyìshì.  
请 通 知 大 家 明 天 上 午 9 点 开 会。 地 点 在 10 层 大 会 议 室。
5. Dàjiā zhùyì, gāngcái jiēdào tōngzhī, míngtiān yí shàng bān jiù qù kāi huì.  
大 家 注 意, 刚 才 接 到 通 知, 明 天 一 上 班 就 去 开 会。
6. Yíhuìr zài jiǔ céng huìyìshì kāi huì.  
一 会 儿 在 九 层 会 议 室 开 会。

### 二、请让我们一起再学习几个有用的词语。

Let's learn some more useful words before we do the exercises.

董事会	dǒngshìhuì	(名)	board of directors	(n.)
总结会	zǒngjiéhuì	(名)	summary meeting	(n.)
预算会	yùsuānhuì	(名)	budget meeting	(n.)
礼堂	lǐtáng	(名)	auditorium	(n.)
会场	huìchǎng	(名)	meeting place	(n.)
发言	fā yán	(动)	to speak at a meeting	(v.)





## 三、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Yǐjīng bā diǎn le, (yídìng, kǎnlái, dǎsuan) jīntiān de  
已经 8 点了, \_\_\_\_\_ (一定, 看来, 打算) 今天的  
gōngzuò zuòbuwán le.  
工作 做不完 了。
2. Wēi, (zhè shì, zhìlǐ shì, shì) cáiwùbù Sūn jīnglǐ ma?  
喂, \_\_\_\_\_ (这是, 这里是, 是) 财务部 孙 经理 吗?
3. Wáng jīnglǐ (méiyǒu, bú zài, bú shì), tā chūqù tán yèwù le.  
王 经理 \_\_\_\_\_ (没有, 不在, 不是), 他 出去 谈 业务 了。
4. Wǔ diǎn zhōng zài gōngsī jiǔ céng huìyìshì (kāishǐ, zhàokāi,  
五 点 钟 在 公 司 九 层 会 议 室 \_\_\_\_\_ (开始, 召开,  
zhàojí) jīnglǐ jí huìyì.  
召集) 经理 级 会议。
5. Dàjiā zhùyì, (gāngcái, yíhuìr, mǎshàng) jiēdào tōngzhī,  
大家 注意, \_\_\_\_\_ (刚才, 一会儿, 马上) 接 到 通 知,  
xiǎowǔ liǎng diǎn kāi huì.  
下 午 两 点 开 会。
6. Wǒ shàngwǔ gěi nǐ dǎ diànhuà, nǐ de diànhuà \_\_\_\_\_  
我 上 午 给 你 打 电 话, 你 的 电 话 \_\_\_\_\_  
(quántǐ, hěnduō, yìzhí) zhàn xiàn.  
(全体, 很多, 一直) 占 线。

## 四、用所给的词, 完成下列句子。

Complete the following sentences with the words in brackets.

1. Nǐ shì Xiǎo Chén ba? Wǒ yǒu jíshì zhǎo Wáng jīnglǐ,  
你 是 小 陈 吧? 我 有 急 事 找 王 经 理,  
qǐng \_\_\_\_\_ (liánxì).  
请 \_\_\_\_\_ (联系)。



2. Gāngcái jiēdào tōngzhī, míngtiān

刚才 接到 通知, 明天 \_\_\_\_\_

(yí... jiù...).

(一……就……)。

3. Yǒu nàme duō gōngzuò yào zuò,

有 那么多 工作 要做, \_\_\_\_\_

(kànlái).

(看来)。

4. Ràng Xiǎo Lǐ jǐnkuài huí gōngsī, wǔ diǎn zhōng gōngsī

让 小李 尽快 回 公司, 五 点 钟 公司

(zhāokāi).

(召开)。

5. Míngtiān shàngwǔ jiǔ diǎn kāi huì, qǐng

明天 上午 9 点 开会, 请 \_\_\_\_\_

(tōngzhī).

(通知)。

6. Nǐ zhīdao le ma?

你 知道 了吗? \_\_\_\_\_

(kāi huì).

(开会)。

## 五、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: Nín hǎo, yǒu shénme shìr ma?

A: 您 好, 有 什 么 事 儿 吗?

B: \_\_\_\_\_。

2. A: \_\_\_\_\_。

B: Shénme huì?

B: 什 么 会?

3. A: \_\_\_\_\_。

B: Hǎo de, wǒ mǎshàng gēn tā liánxì.

B: 好 的, 我 马 上 跟 他 联系。





4. A: \_\_\_\_\_?

B: Wǒ yǐjīng tōngzhī dàjiā le.

B: 我 已经 通知 大家了。

5. A: Qǐng tōngzhī dàjiā míngtiān shàngwǔ jiǔ diǎn kāi huì.

A: 请 通知 大家 明天 上午 9 点 开会。

B: \_\_\_\_\_?

## 六、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. Xiǎo Bái wèishénme yào zhǎo cáiwùbù de Sūn Jīnglǐ?

小 白 为什么 要 找 财务部的 孙 经理?

2. Wáng Jīnglǐ wèishénme bú zài?

王 经理 为什么 不在?

3. Xiǎo Bái ràng Xiǎo Chén zuò shénme? Wèishénme?

小 白 让 小 陈 做 什么? 为什么?

4. Xiǎo Bái gěi Mǎ Jīnglǐ dǎ diànhuà wèishénme dǎbutōng?

小 白 给 马 经理 打 电话 为什么 打不通?

5. Mài kè ràng Xiǎo Bái tōngzhī shénme shì?

麦 克 让 小 白 通知 什么 事?

## 七、根据下列内容做会话练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 公司要召开全体会议, 你通知各部门。

The company is going to summon all members to a meeting. You inform all departments concerned.

2. 公司要紧急召开经理级会议, 你通知有关人员开会。

The company is going to hold a manager-level meeting. You summon those concerned to the meeting.

3. 你要通知一个重要部门的经理开会, 但找不到他……

You need to inform the manager of an important department of a meeting, but you fail to get through to him.



## 文化点击 Cultural Points

### 中国的旅游度假区

中国旅游资源丰富, 改革开放以来, 旅游业获得了迅速发展, 成为中国第三产业中的重点行业和非贸易外汇收入的重要来源。目前, 世界旅游业一般分为观光旅游、度假旅游和特种旅游(疗养、学习、商贸)三大类。为了使中国的旅游业向多门类、高水平发展, 从20世纪90年代初开始, 中国建立了许多旅游度假区。旅游度假区一般设立在著名的风景区, 那里交通方便, 经济比较繁荣。度假区大致分为热带海洋度假、温带海洋度假、平原内湖度假和山地内湖度假四种类型。旅游度假区的开发建设, 以企业为主体, 建设资金从国内外市场筹集, 国家在税费等方面给予优惠, 实行扶植政策。

### Tourist and Holiday Resorts

China has rich tourist resources. Since the implementation of the reform and opening up policy, China's fast developing tourism has become a key industry and an important source of non-trade-related foreign exchange earnings in the service sector. Nowadays world tourism is generally divided into sightseeing, holidays and special tourism (including convalescence, study and commerce). To help diversify and improve the Chinese tourism sector, since the 1990s' China has established a good number of tourist and holiday resorts in famous scenic spots boasting convenient transport facilities and a prosperous economy. Holiday resorts are generally distributed near tropical and temperate oceans, as well as around inland lakes located on plains and in mountainous regions. Enterprises take charge of the resorts by raising funds from domestic and foreign markets. The Government supports them with preferential tariffs and tax rebates.





Dì-shí kē  
第10课

Lesson 10

Wǒ xiāng nín jièshào yíxià wǒmen de qǐyè  
我 向 您 介 绍 一 下 我 们 的 企 业

I'll Give You a Brief Description of Our Firm

导学

Quǐdǐng Remarks

在商务活动中，经常需要向新的客户以及其他商务伙伴介绍你的企业的基本情况，这样能够有助于扩大商业机会，促进合作，并树立良好的企业形象。本课将学习介绍自己企业的基本表达方式。

When conducting business, it is necessary to provide new customers and partners with information on one's company. This kind of briefing helps increase commercial opportunities, promote cooperation and establish a good corporate image. Included in the text are basic expressions used to discuss such a topic.



## 课文

Text

### (一)

最近一段时间, 销售部经理王光一直在物色新的代理商, 今天Q公司的赵经理来到BM公司, 希望能成为BM公司的代理。

Recently Wang Guang, the manager of the Sales Department, has been looking for a new agent. Mr. Zhao, manager of the Q Company, is visiting the BM Company today, in the hope of serving as its agent.

Zhào jīnglǐ: Jiàndào nín fēichāng gāoxìng.

赵经理: 见到您非常高兴。

Mr. Zhao: Very glad to meet you.

Wáng Guāng: Wǒ yě hěn gāoxìng.

王光: 我也很高兴。

Wang Guang: So am I.

Zhào jīnglǐ: Wǒ xiān jièshào jièshào wǒmen de qǐyè ba.

赵经理: 我先介绍介绍我们的企业吧。

Mr. Zhao: To begin with, I'd like to give you a brief description of our company.

Wáng Guāng: Hǎo a.

王光: 好啊。

Wang Guang: That's great.

Zhào jīnglǐ: Wǒmen gōngsī chénglì èrshí nián le, xiànzài yǐ jùyǒu

赵经理: 我们公司成立20年了, 现在已具有相当大的规模。我们在很多城市都有经销点, 市场经验非常丰富。

Mr. Zhao: Our company was set up twenty years ago. It grown in size, and now boasts an experienced staff and agencies in many cities.

Wáng Guāng: Zhè yì diǎn wǒmen liǎojiě.

王光: 这一点我们了解。

Wang Guang: Yes, we are quite aware of that.

Zhào jīnglǐ: Wǒmen de xiāoshòu lìliàng hěn qiáng, yǒu hěn duō fēichāng

赵经理: 我们的销售力量很强, 有很多非常





yōuxiū de xiāoshòu rényuán.  
优秀的销售人员。

Mr. Zhao: Our salesmen are capable, some of them are excellent.

Wáng Guāng: Zhè yì diǎn hěn zhòngyào.

王光: 这一点很重要。

Wang Guang: That is important.

Zhào jīnglǐ: Wǒmen jīngxiāoguò hěn duō pǐnpái de chǎnpǐn, dōu hěn

赵经理: 我们经销过很多品牌的产品, 都很  
chénggōng, xiāoshòu yèjì hěn búcuò, shùnlì de wèi zhèxiē  
成功, 销售业绩很不错, 顺利地为这些  
chǎnpǐn dǎkāile shìchǎng.  
产品打开了市场。

Mr. Zhao: We made a good profit selling famous-brand commodities on commission, and developed a market for these products without a hitch.

Wáng Guāng: Yǒu nǎxiē chǎnpǐn?

王光: 有哪些产品?

Wang Guang: What are the products?

Zhào jīnglǐ: Zhè shì wǒmen jīngxiāoguò de chǎnpǐn zīliào, nín kěyǐ

赵经理: 这是我们经销过的产品资料, 您可以  
kānkān.  
看看。

Mr. Zhao: Here is the data on the goods we have sold as an agent. Have a look.

Wáng Guāng: Zhèxiē zīliào kěyǐ gěi wǒ yí fēn ma?

王光: 这些资料可以给我一份吗?

Wang Guang: Can we keep a copy of this?

Zhào jīnglǐ: Dāngrán kěyǐ. Wǒmen fēicháng

赵经理: 当然可以。我们非常  
yuànyì yǔ guìfāng hézuò,  
愿意与贵方合作,  
yíding bú huì ràng nǐmen  
一定不会让你们  
shīwǎng de.  
失望的。

Mr. Zhao: Certainly. We are happy to cooperate with you, and will not let you down.





## (二)

麦克来到广州，跟一家大公司进行重要的商务会谈。这是他与这家公司的吴总经理首次见面，他正在介绍BM公司。

Mike comes to Guangzhou for an important business talk with a major firm. It is the first meeting between Mike and Mr. Wu, the General Manager. Now Mike is briefing them on the BM Company.

Màikē: BM Gōngsī chénglì sānshí nián le, zài Měiguó de zhī míngdù hěn gāo.

麦克: BM公司成立30年了,在美国的知名度很高。

Mike: The BM Company, set up 30 years ago, is well known in the United States of America.

Wúzǒng: Shì a, BM Gōngsī shì yì jiā zhī míng gōngsī.

吴总: 是啊, BM公司是一家知名公司。

Mr. Wu: Yes, the BM Company is a reputable company.

Màikē: Mùqián BM Gōngsī yǐ jīng chéngwéi kuàguó gōngsī, zài shíwǔ gè

麦克: 目前 BM公司已经成为跨国公司, 在15个

guójiā yǒu fēn gōngsī.

国家有分公司。

Mike: The BM Company is now a transnational corporation with branches in fifteen countries.

Wúzǒng: Ōuzhōu bù shǎo guójiā yǒu nǐmen de fēn gōngsī.

吴总: 欧洲不少国家有你们的分公司。

Mr. Wu: And you have branch offices in many European countries.

Màikē: Shì a, chúle Ōuzhōu, Yàzhōu yě yǒu hǎo jǐ gè guójiā, bǐrú Rìběn,

麦克: 是啊, 除了欧洲, 亚洲也有好几个国家, 比如日本、

Hánguó, Xīnjiāpō, Zhōngguó, Tàiguó děng. Wǒmen fēicháng

韩国、新加坡、中国、泰国等。我们非常

kānzhòng Zhōngguó shìchǎng, mùqián, yǐ zài Zhōngguó de xǔduō

看重中国市场, 目前, 已在中国的许多

chéngshì kāizhǎnle yèwù.

城市开展了业务。

Mike: That's true. Apart from Europe, there are also branch offices in many Asian countries such as Japan, Korea, Singapore, China and Thailand. We attach great importance to the Chinese market, and have developed our business in many cities in China.

Wúzǒng: Nǐmen zài Zhōngguó de yèwù shùnlì ma?

吴总: 你们在中国的业务顺利吗?

Mr. Wu: Do you think your business is running smoothly in China?





Màikē: Wǒmen zài Zhōngguó de yèwù zuò de búcuò, yìzhí hěn shùnlì.

麦克: 我们在中国的业务做得不错, 一直很顺利。

Zǒnggōngsī hěn zhīchí Zhōngguó gōngsī, dǎsuan kuòdà zài Zhōngguó de yèwù.

总公司很支持中国公司, 打算扩大在中国的业务。

Mike: Yes, business is not bad in China, it's always been very smooth. The Head Office firmly supports our China branch, and is going to expand its business in China.

Wúzǒng: Nǐmen zài Zhōngguó yǒu zìjǐ de shēngchǎn qǐyè ma?

吴总: 你们在中国有自己的生产企业吗?

Mr. Wu: Have you established factories in China?

Màikē: Mùqián hái méiyǒu, wǒmen yǒu zhèyàng de jìhuà.

麦克: 目前还没有, 我们有这样的计划。

Mike: Not yet but we do plan to do so.

Wúzǒng: Xiāngxìn guì gōngsī de shìyè yíding huì péngbó fāzhǎn.

吴总: 相信贵公司的事业一定会蓬勃发展。

Mr. Wu: I believe your business will flourish.

Màikē: Xièxiè. Wǒmen fēicháng kànzhòng yǔ guì gōngsī de hézuò.

麦克: 谢谢。我们非常看重与贵公司的合作。

Mike: Thank you. We highly regard the cooperation between our two companies.

Wúzǒng: Wǒmen yě yíyàng.

吴总: 我们也一样。

Mr. Wu: So do we.





# 商务汉语提高

## 词语

## Word List

- |         |            |      |                                    |                 |
|---------|------------|------|------------------------------------|-----------------|
| 1. 赵    | Zhào       | (专名) | <i>surname</i>                     | ( <i>pn.</i> )  |
| 2. 具有   | jùyǒu      | (动)  | to possess                         | ( <i>v.</i> )   |
| 3. 相当   | xiāngdāng  | (副)  | considerably                       | ( <i>adv.</i> ) |
| 4. 规模   | guīmó      | (名)  | scope                              | ( <i>n.</i> )   |
| 5. 经销   | jīngxiāo   | (动)  | to sell on commission              | ( <i>v.</i> )   |
| 6. 点    | diǎn       | (名)  | point                              | ( <i>n.</i> )   |
| 7. 经验   | jīngyàn    | (名)  | experience                         | ( <i>n.</i> )   |
| 8. 力量   | lìliàng    | (名)  | strength                           | ( <i>n.</i> )   |
| 9. 优秀   | yōuxiū     | (形)  | excellent                          | ( <i>adj.</i> ) |
| 10. 品牌  | pǐnpái     | (名)  | famous brand                       | ( <i>n.</i> )   |
| 11. 打开  | dǎkāi      | (动)  | to open                            | ( <i>v.</i> )   |
| 12. 失望  | shīwàng    | (形)  | disappointed                       | ( <i>adj.</i> ) |
| 13. 知名度 | zhīmíngdù  | (名)  | popularity                         | ( <i>n.</i> )   |
| 14. 吴   | Wú         | (专名) | <i>surname</i>                     | ( <i>pn.</i> )  |
| 15. 知名  | zhīmíng    | (形)  | well known                         | ( <i>adj.</i> ) |
| 16. 成为  | chéngwéi   | (动)  | to become                          | ( <i>v.</i> )   |
| 17. 跨国  | kuāguó     | (动)  | transnational; to cross boundaries | ( <i>v.</i> )   |
| 18. 分公司 | fēn gōngsī |      | branch office                      |                 |
| 19. 欧洲  | Ōuzhōu     | (专名) | Europe                             | ( <i>pn.</i> )  |
| 20. 亚洲  | Yàzhōu     | (专名) | Asia                               | ( <i>pn.</i> )  |
| 21. 好几个 | hǎo jǐ gè  |      | several                            |                 |
| 22. 日本  | Rìběn      | (专名) | Japan                              | ( <i>pn.</i> )  |
| 23. 韩国  | Hánguó     | (专名) | Korea                              | ( <i>pn.</i> )  |
| 24. 新加坡 | Xīnjiāpō   | (专名) | Singapore                          | ( <i>pn.</i> )  |
| 25. 泰国  | Tàiguó     | (专名) | Thailand                           | ( <i>pn.</i> )  |
| 26. 蓬勃  | péngbō     | (形)  | flourishing                        | ( <i>adj.</i> ) |





## 语言点链接

## Language Points

1. Wǒ xiān gěi nín jièshào jièshào wǒmen de qǐyè ba.

我先给您介绍介绍我们的企业吧。

动词重叠。单音节动词的重叠形式是“AA”，如果动作未完成，还可以说“A—A”，如果动作已完成，要说“A了A”；双音节动词的重叠形式是“ABAB”，中间不能加“一”。动词重叠可以表示：

Repeated Verbs: The pattern for repeated monosyllabic verbs is “AA”. If the action hasn't been completed yet, the pattern is “A—A”. If the action has already been completed, the pattern is “A了A”. As for disyllabic verbs, the pattern is “ABAB” without “一” in between. Repeated verbs indicate ---

1) 时间短或次数少。例如：

A brief or rare action, e.g.:

Lǎoshī kànle kan chídǎo de xuésheng.

老师看了看迟到的学生。

Tā xiàole xiào, méiyǒu shuōhuà.

他笑了笑，没有说话。

2) 表示尝试。例如：

Trials, e.g..

Wǒ shìshi zhège chǎnpǐn, kànkàn zěnmeyàng.

我试试这个产品，看看怎么样。

Nǐ yòngyong zhè zhī bǐ, tā de zhìliàng hěn hǎo.

你用上这枝笔，它的质量很好。

3) 如果动词表示的动作是经常性的或没有确定时间的，动词重叠有“轻松”、“随便”的意思。例如：

A random and lighthearted action if it takes place often or irregularly, e.g.:

Tā yǒu shíhòu dǎdǎ qiú, kànkàn diànyǐng, shēnghuó guò de hěn yúkuài.

他有时候打打球、看看电影，生活过得很愉快。

Jīngcháng duànliàn duànliàn jiù bù huì gǎnmào le.

经常锻炼锻炼就不会感冒了。

2. Chúle Ōuzhōu, Yàzhōu yě yǒu hǎojǐ gè guójiā.

除了欧洲，亚洲也有好几个国家。

“除了A还/也B”

表示排除已知的A，补充其他的B。例如：

The structure “除了A还/也B” carries the meaning of “apart from” or “besides”. E.g.:



Chúle Yīngyǔ, tā hái huì Hànyǔ.

除了英语，他还会汉语。

(He speaks English and Chinese.)

Chúle Xiǎo Wáng, Xiǎo Lǐ yě qù le.

除了小王，小李也去了。

(Both Xiao Wang and Xiao Li went there.)

## 练习

## Exercises

### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Wǒ xiān gěi nín jièshào jièshào wǒmen de qǐyè ba.

我先给您介绍介绍我们的企业吧。

2. Wǒmen gōngsī chénglì èrshí nián le, xiànzài yǐ jù yǒu xiāngdāng

我们公司成立20年了，现在已具有相当

dà de guīmó.

大的规模。

3. Wǒmen zài hěn duō chéngshì dōu yǒu jīngxiāodiǎn, shìchǎng

我们在很多城市都有经销点，市场

jīngyàn fēicháng fēngfù.

经验非常丰富。

4. Wǒmen de xiāoshòu lìliàng hěn qiáng, yǒu hěn duō fēicháng

我们的销售力量很强，有很多非常

yōuxiù de xiāoshòu rényuán.

优秀的销售人员。

5. Wǒmen jīngxiāoguò hěn duō pǐnpái de chǎnpǐn, dōu hěn

我们经销过很多品牌的产品，都很

chénggōng.

成功。

6. BM Gōngsī chénglì sānshí nián le, zài Měiguó de zhīmíngdù

BM公司成立30年了，在美国的知名度

hěn gāo.

很高。

7. Mùqián BM Gōngsī yǐjīng chéngwéi kuàguó gōngsī, zài shí wǔ

目前BM公司已经成为跨国公司，在15

gè guójiā yǒu fēn gōngsī.

个国家有分公司。





8. Wǒmen fēichāng kànzhòng Zhōngguó shìchǎng, mùqián, yǐ  
我们 非常 看重 中国 市场, 目前, 已  
zài Zhōngguó de xǔduō chéngshì kāizhǎn le yèwù.  
在 中国 的 许多 城市 开展了 业务。
9. Zǒnggōngsī hěn zhīchí Zhōngguó Gōngsī, dǎsuan kuōdà zài  
总公司 很 支持 中国 公司, 打算 扩大 在  
Zhōngguó de yèwù.  
中国 的 业务。
10. Wǒmen fēichāng yuànyì yǔ guìfāng hézuò, yí dìng bù huì ràng  
我们 非常 愿意 与 贵方 合作, 一定 不会 让  
nǐmen shīwàng de.  
你们 失望 的。

## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Zhèxiē zīliào kěyǐ gěi wǒ (yí xiàng, yí gè, yí fèn) ma?  
这些 资料 可以 给 我 (一 项, 一 个, 一 份) 吗?
2. Wǒmen fēichāng (xǐhuan, xǐ'ài, yuànyì) yǔ guìfāng hézuò.  
我们 非常 (喜 欢, 喜 爱, 愿 意) 与 贵 方 合 作。
3. Mùqián BM Gōngsī yǐjīng (chénglì, chéngwéi, zuò)  
目前 BM 公 司 已 经 (成 立, 成 为, 做)  
kuàguó gōngsī.  
跨 国 公 司。
4. Chūle Ōuzhōu, Yàzhōu (yě, yǒu, dōu) yǒu hǎo jǐ gè guójiā.  
除 了 欧 洲, 亚 洲 (也, 又, 都) 有 好 几 个 国 家。
5. Wǒmen fēichāng (zhòngyào, kànzhòng, zhǔyào) Zhōngguó  
我们 非常 (重 要, 看 重, 主 要) 中 国  
shìchǎng.  
市 场。
6. Wǒmen yǐ zài Zhōngguó de xǔduō chéngshì (jìnxíng,  
我们 已 在 中 国 的 许 多 城 市 (进 行,  
zhǎnkāi, kāizhǎn) le yèwù.  
展 开, 开 展) 了 业 务。



7. Wǒ xiān \_\_\_\_\_ (guānkàn, kàn yí cì, kàn yí kàn) zhèxiē zīliào,  
我先\_\_\_\_\_ (观看, 看一次, 看一看) 这些资料,  
ránhòu zài qiātán.  
然后再洽谈。

### 三、用所给的词, 完成下列句子。

Complete the following sentences, using the words given in brackets.

1. Wǒmen gōngsī chénglì wúshí duō nián le,  
我们 公司 成立 50 多年了, \_\_\_\_\_  
(jùyǒu).  
\_\_\_\_\_ (具有)。
2. Wǒmen jīngxiāoguò hěn duō pǐnpái de chǎnpǐn, dōu hěn  
我们 经销过 很多 品牌的 产品, 都很  
chénggōng, \_\_\_\_\_ (dǎkāi).  
成功, \_\_\_\_\_ (打开)。
3. Wǒmen fēicháng kànzòng Zhōngguó shìchǎng, mùqián,  
我们 非常 看重 中国 市场, 目前,  
\_\_\_\_\_ (kāizhǎn).  
\_\_\_\_\_ (开展)。
4. Zǒnggōngsī hěn zhīchí Zhōngguó Gōngsī,  
总公司 很 支持 中国 公司, \_\_\_\_\_  
(dǎsuan).  
\_\_\_\_\_ (打算)。
5. Wǒmen fēicháng yuànyì yǔ guìfāng hézuò,  
我们 非常 愿意 与 贵方 合作, \_\_\_\_\_  
(yíding).  
\_\_\_\_\_ (一定)。
6. Wǒmen zài hěn duō chéngshì dōu yǒu jīngxiāodiǎn,  
我们 在 很多 城市 都有 经销点, \_\_\_\_\_  
(fēngfù).  
\_\_\_\_\_ (丰富)。





7. Wǒmen de xiāoshòu lìliàng hěn qiáng,  
我们 的 销售 力量 很 强, \_\_\_\_\_  
(yōuxiū).  
\_\_\_\_\_ (优秀)。

8. Xǔduō guójiā dōu yǒu wǒmen de fēn gōngsī,  
许多 国家 都 有 我们 的 分 公司, \_\_\_\_\_  
(chúle... hái/yě...).  
\_\_\_\_\_ (除了……还/也……)。

#### 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: \_\_\_\_\_.  
B: Shì a, BM Gōngsī shì yì jiā zhīmíng gōngsī.  
B: 是 啊, BM 公 司 是 一 家 知 名 公 司。

2. A: \_\_\_\_\_.  
B: Zhè yì diǎn hěn zhōngyào.  
B: 这 一 点 很 重 要。

3. A: Nǐmen zài Zhōngguó de yèwù shùnlì ma?  
A: 你 们 在 中 国 的 业 务 顺 利 吗?  
B: \_\_\_\_\_。

4. A: Nǐmen zài Zhōngguó yǒu zìjǐ de shēngchǎn qǐyè ma?  
A: 你 们 在 中 国 有 自 己 的 生 产 企 业 吗?  
B: \_\_\_\_\_。

5. A: Nǐmen jīngxiāoguò nǎxiē chǎnpǐn?  
A: 你 们 经 销 过 哪 些 产 品?  
B: \_\_\_\_\_。

6. A: Ōuzhōu bù shǎo guójiā yǒu nǐmen de fēn gōngsī.  
A: 欧 洲 不 少 国 家 有 你 们 的 分 公 司。  
B: \_\_\_\_\_。



## 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. Q Gōngsī shì yí gè xīn gōngsī ma? Tāmen de guīmó zěnmeyāng?  
Q 公司 是 一个 新 公司 吗? 他们 的 规模 怎么样?
2. Q Gōngsī de xiāoshòu lìliàng zěnmeyāng?  
Q 公司 的 销售 力量 怎么样?
3. Q Gōngsī yǐqián de xiāoshòu yèjì zěnmeyāng? Yǒu méiyǒu jīngyàn?  
Q 公司 以前 的 销售 业绩 怎么样? 有 没有 经验?
4. BM Gōngsī shì gè shénme yàng de gōngsī?  
BM 公司 是 个 什么 样 的 公司?
5. BM Gōngsī de fēn gōngsī dōu zài Ōuzhōu ma?  
BM 公司 的 分 公司 都 在 欧洲 吗?
6. BM Gōngsī zài Zhōngguó de yèwù jìnxíng de zěnmeyāng?  
BM 公司 在 中国 的 业务 进行 得 怎么样?

## 六、根据下列内容做会话练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 你作为一家初次进入中国的企业代表,向中方的合作伙伴介绍你们的企业。  
As a new foreign representative in China, you give a brief introduction of your company to your Chinese partner.
2. 你们公司有意成为一家跨国公司的中方代理,你向对方介绍你们的企业。  
As a potential Chinese agent of a transnational company, you give a brief description of your firm to your partner.
3. 一家中方企业想成为你方的合作伙伴,你向对方询问他们的情况。  
You ask your potential Chinese partner for information on his firm.





## 文化点击 Cultural Points

## 进入中国

中国是一个非常具有潜力的巨大市场,随着中国加入WTO,越来越多的外国公司进入中国。可是,虽然中国具有诱人的商机,但对于人地生疏的外国公司来说,还是风险不少。为了减少风险,在中国市场的竞争中取得成功,许多外国企业委托资信可靠的中国公司作为代理,销售他们的产品。销售代理不但可以为外国厂商提供便利的销售网点、保证稳定的销售额,而且有利于建立良好的产品信誉,是一种对双方都有利的商业贸易方式。

## Entering China

China has a huge potential market. Since her accession to the WTO, more and more foreign firms have come to China. However the attractive commercial opportunities in China may present risks to those firms who are unfamiliar with the local environment. To reduce hazards and succeed in a competitive environment, many foreign firms entrust creditworthy Chinese companies with the selling of their products. Agents can help foreign manufacturers establish commercial networks, ensure stable sales quotas as well as establish a good reputation for their products. This is a mutually beneficial way of conducting trade.



Dì-shíyī kè

## 第 11 课

Lesson 11

Qǐng kàn zhèbiān

## 请 看 这 边

Please Look at These Products

导 学

Guiding Remarks

中国有句俗话说叫“眼见为实”，亲眼看一看更能让人放心，也更容易动心。对于商人来说，面对潜在顾客或合作伙伴，必须学会现场展示、介绍商品和服务的技巧，下面让我们来学习现场展示的一些表达方式。

As the Chinese saying goes, “seeing is believing”. If you see it with your own eyes, you are less likely to have doubts, and more likely to be interested and enthusiastic. In front of his customers and partners, a businessman needs to acquire the some for demonstrating and explaining his goods. The following are basic Chinese expressions used at trade fairs.





## 课文

Text

## (一)

BM中国公司参加了在北京举行的中国市场化妆品博览会, BM公司的职员正在向参观者展示和介绍他们参展的产品。

The China Branch of the BM Company participates in a Cosmetics exposition held in Beijing. The employees are advertising and introducing their exhibits.

Cānguānzhě yī: Zhè shì BM Gōngsī de zhǎntái, bǔzhì de hěn piàoliang.

参观者一: 这是 BM 公司的展台, 布置得很漂亮。

Visitor A: This is the BM Company's stand, beautifully decorated.

Zhíyuán: Huānyíng cānguān. Qǐng kàn, zhèbiān zhǎnchū de shì

职员: 欢迎 参观。 请看, 这边 展出的是

BM Gōngsī de chuántǒng pǐnpái chǎnpǐn.

BM 公司的 传统 品牌 产品。

Clerk: Welcome! Look at these brand-name traditional products made by the BM Company.

Cānguānzhě èr: Kàn shàngqù hěn búcuō.

参观者二: 看 上去 很 不错。

Visitor B: They look good.

Zhíyuán: Zhèxiē chǎnpǐn zài Ōu-měi shìchǎng chāngxiāo hěn duō nián

职员: 这些 产品在 欧美 市场 畅销 很多年

le, hěn shòu xiāofēizhě de huānyíng.

了, 很受 消费者的 欢迎。

Clerk: They have been in great demand for many years on the European and American markets. They are very popular with our customers.

Cānguānzhě yī: Zhèxiē dōu shì zhīmíng pǐnpái.

参观者一: 这些 都是 知名 品牌。

Visitor A: These are all famous brands.

Zhíyuán: Zài qǐng kàn zhèbiān, zhèxiē shì zuìjìn jǐ nián tuīchū de xìliè

职员: 再 请 看 这边, 这些 是 最近 几年 推出的 系列



chǎnpǐn, zhǔyào miànduì Yàzhōu shìchǎng, gēng shìhé  
产品, 主要面对亚洲市场, 更适合  
dōngfāng rén shǐyòng.  
东方人使用。

Clerk: Please look at these. This is a new series developed mainly for Asian markets, the products are more suitable for Orientals.

Cānguānzhě èr: Nà zhǒng chǎnpǐn de bāozhuāng hěn yǒu yìsi.

参观者二: 那种产品的包装很有意思。

Visitor B: The packaging is fascinating.

Zhíyuan: Nà shì qùnián cái tuīchū de xīn chǎnpǐn, shǐyòng le

职员: 那是去年才推出的新产品, 使用了  
zuì xīn jìshù.

最新技术。

Clerk: They were designed just last year using the latest technology.

Cānguānzhě yī: Nǐmen de mǔbiāo xiāofèizhě shì nǚshì ba?

参观者一: 你们的目标消费者是女士吧?

Visitor A: It seems that your target customers are women. Am I right?

Zhíyuan: Wǒmen yě yǒu shìhé nánshì hé értóng shǐyòng de

职员: 我们也有适合男士和儿童使用的

chǎnpǐn. Qǐng kàn zhèlǐ, zhèxiē shì nánshì xìliè, zhèxiē  
产品。请看这里, 这些是男士系列, 这些  
shì értóng xìliè.

是儿童系列。

Clerk: But we also have products for men and children. Look here: this is the men's series, and the children's series.

Cānguānzhě èr: Nǐmen de chǎnpǐn zhǒnglèi hěn duō a.

参观者二: 你们的产品种类很多啊。

Visitor B: You have a great variety of goods.

Zhíyuan: Shì a. Zhè shì wǒmen gōngsī de míngpiàn, huānyíng

职员: 是啊。这是我们公司的名片, 欢迎  
yǔ wǒmen gōngsī qiātán yèwù.

与我们公司洽谈业务。





Clerk: Yes, we do. This is our calling card. We'd be very happy to meet up with your company for business talks.

Cānguānzhě yī、èr: Xièxie.

参观者 一、二: 谢谢。

Visitors A & B: Thank you.



(二)

为了扩大业务的需要, BM公司打算在中国找一家合适的生产企业, 请他们为 BM 公司加工产品。麦克正在一家目标企业——W 公司参观, 该公司的丁总经理正在作介绍。

To expand its business, the BM company is seeking a qualified manufacturer to produce its products. Mike is now visiting a potential partner, the W firm, and is listening to the briefing given by Mr. Ding, the General Manager.

Dīngzǒng: Yǒuguān fāngmiàn de qíngkuàng wǒ dàgāi jièshào wán le.

丁总: 有关 方面 的 情况 我 大概 介绍 完了。

Xiànzài qǐng nín cānguān yíxià wǒmen de gōngchǎng.

现在 请 您 参观 一下 我们 的 工厂。

Mr. Ding: That's about all I can say. Now shall we go round our factory?



# 商务汉语提高

Màikē: Hǎo de.

麦克: 好的。

Mike: Yes, let's.

Dīngzǒng: Nín kàn, zhè shì wǒmen de dì-yī chējiān, zhè xiē shèbèi shì qū-

丁总: 您看, 这是我们的第一车间, 这些设备是去

nián cāi huàn de.

年才换的。

Mr. Ding: This is the first workshop where the equipment was renewed just last year.

Màikē: Shì jìn kǒu shèbèi ma?

麦克: 是进口设备吗?

Mike: Is the equipment imported?

Dīngzǒng: Shì mùqián Zhōngguó shēngchǎn de zuì xiānjìn de shèbèi.

丁总: 是目前中国生产的最先进的设备。

Qǐng wǎng qián zǒu.

请往前走。

Mr. Ding: It is the most advanced equipment that China produces. Now let's move on.

Màikē: Zhè shì shénme chējiān?

麦克: 这是什么车间?

Mike: What workshop is this?

Dīngzǒng: Zhè shì chéngpǐn chējiān. Wǒmen duì wèishēng huánjìng de

丁总: 这是成品车间。我们对卫生环境的

yāoqiú hěn gāo, shēngchǎn guòchéng wánquán fúhé

要求很高, 生产过程完全符合

wèishēng biāozhǔn.

卫生标准。

Mr. Ding: It is a workshop for finished products. We are very strict about hygiene control.

The whole production process is up to hygiene standards.

Màikē: Qù kǎnkān nǐmen de bāozhuāng chējiān ba.

麦克: 去看看你们的包装车间吧。

Mike: Can we have a look at your packing workshop?

Dīngzǒng: Zhè jiù shì wǒmen de bāozhuāng chējiān, zhè tào bāozhuāng

丁总: 这就是我们的包装车间, 这套包装





shēngchǎnxiàn shì cóng Déguó jìnkǒu de, kěyǐ wánchéng gè  
生产线 是从德国进口的,可以完成各  
lèi bāozhuāng, wánquán kěyǐ bǎozhèng bāozhuāng de  
类包装,完全可以保证包装的  
zhìliàng.  
质量。

Mr. Ding: This is our packing workshop. The production line was imported from Germany. Different types of packaging can be done here, to a guaranteed high standard of quality.

Màikè: Shì ma?

麦克: 是吗?

Mike: Really?

Dīngzǒng: Shì de. Zài qù kǎnkān wǒmen de chǎnpǐn jiǎnyànshì ba.

丁总: 是的。再去看看我们的产品检验室吧。

Zhè jiù shì wǒmen de chǎnpǐn jiǎnyànshì, jiǎnyàn shèbèi dōu  
这就是我们的产品检验室,检验设备都  
shì zuì hǎo de.

是最好的。

Mr. Ding: Yes. Now let's pop round the inspection room. This is where we inspect our products. Our equipment is the best available.

Màikè: Nàbiān shì cāngkū ma?

麦克: 那边是仓库吗?

Mike: Is that the warehouse over there?

Dīngzǒng: Shì de.

丁总: 是的。

Mr. Ding: Yes, it is.

Màikè: Wǒmen qù kǎnkān ba.

麦克: 我们去看看吧。

Mike: Can we take a look?

Dīngzǒng: Hǎo. Zhè jiù shì wǒmen de cāngkū. Nín kàn,

丁总: 好。(来到仓库)这就是我们的仓库。您看,  
cāngkū búcuò ba? Wèishēng tiāojiàn yě hěn hǎo. Gēng  
仓库不错吧? 卫生条件也很好。更



zhōngyào de shì, cāngkù guānlǐ hěn xiānjìn, huòwù jìnchū  
重要的是，仓库管理很先进，货物进出  
fēicháng fāngbiàn.  
非常方便。

Mr. Ding: Certainly. (In the warehouse) Here we are. What do you think? Not bad, is it? The sanitary conditions are very good here. What's more, it boasts a very advanced management system, very convenient for moving goods in and out of the warehouse.

Màikē: Kānlái nǐmen de tiáojiàn búcuò.

麦克：看来你们的条件不错。

Mike: It seems that everything here is good.

Dīngzǒng: Shì a. Zhè shì wǒmen qǐyè de yǒuguān zīliào, nín zài kǎnkan  
丁总：是啊。这是我们企业的有关资料，您再看看  
ba.  
吧。

Mr. Ding: Yes. These are booklets and data about our firm. You may keep them for reference.

Màikē: Xièxie.

麦克：谢谢。

Mike: Thank you.





## 词语

## Word List

- |         |                    |      |                       |         |
|---------|--------------------|------|-----------------------|---------|
| 1. 展台   | zhǎntái            | (名)  | exhibition stand      | (n.)    |
| 2. 展出   | zhǎnchū            | (动)  | to show               | (v.)    |
| 3. 传统   | chuāntǒng          | (形)  | traditional           | (adj.)  |
| 4. 看上去  | kān shàngqù        |      | it seems              |         |
| 5. 欧美   | Ōu-měi             | (专名) | Europe and the U.S.A. | (pn.)   |
| 6. 畅销   | chǎngxiāo          | (形)  | highly demanding      | (adj.)  |
| 7. 消费者  | xiāofēizhě         | (名)  | consumer              | (n.)    |
| 8. 这边   | zhēbiān            | (代)  | this side, here       | (pron.) |
| 9. 推出   | tuīchū             | (动)  | to produce            | (v.)    |
| 10. 系列  | xìliè              | (名)  | series                | (n.)    |
| 11. 面对  | miànduì            | (动)  | to face               | (v.)    |
| 12. 适合  | shìhé              | (动)  | to suit               | (v.)    |
| 13. 东方  | dōngfāng           | (名)  | the east              | (n.)    |
| 14. 使用  | shǐyòng            | (动)  | to use                | (v.)    |
| 15. 女士  | nǚshì              | (名)  | woman                 | (n.)    |
| 16. 男士  | nánshì             | (名)  | man                   | (n.)    |
| 17. 儿童  | értóng             | (名)  | child                 | (n.)    |
| 18. 大概  | dāgài              | (副)  | generally             | (adv.)  |
| 19. 工厂  | gōngchǎng          | (名)  | factory               | (n.)    |
| 20. 车间  | chējiān            | (名)  | workshop              | (n.)    |
| 21. 先进  | xiānjìn            | (形)  | advanced              | (adj.)  |
| 22. 成品  | chéngpǐn           | (名)  | end product           | (n.)    |
| 23. 环境  | huánjìng           | (名)  | environment           | (n.)    |
| 24. 过程  | guòchéng           | (名)  | process               | (n.)    |
| 25. 完全  | wánquǎn            | (副)  | completely            | (adv.)  |
| 26. 符合  | fúhé               | (动)  | to conform to         | (v.)    |
| 27. 标准  | biāozhǔn           | (名)  | standard              | (n.)    |
| 28. 生产线 | shēngchǎn-<br>xiàn | (名)  | production line       | (n.)    |
| 29. 德国  | Déguó              | (专名) | Germany               | (pn.)   |
| 30. 进口  | jìnkǒu             | (动)  | to import             | (v.)    |
| 31. 保证  | bǎozhēng           | (动)  | to guarantee          | (v.)    |



32. 质量	zhìliàng	(名)	quality	(n.)
33. 检验室	jiǎnyànshì	(名)	survey room	(n.)
34. 仓库	cāngkū	(名)	warehouse	(n.)
35. 货物	huòwù	(名)	commodity	(n.)
36. 条件	tiáojiàn	(名)	condition	(n.)

## 语言点链接

## Language Points

### 1. Kàn shàngqù hěn bǔcuò.

看 上去 很 不错。

“看上去”是从外表估计、打量的意思，做插入语。例如：

kàn shàngqù

“看 上去” means “It seems that...”, e.g..

Nǐmen de zǒngjīnglǐ kàn shàngqù hěn niǎnqīng.

你 们 的 总 经 理 看 上 去 很 年 轻。

Tā kàn shàngqù hěn lèi

他 看 上 去 很 累。

Zhè zhǒng chǎnpǐn kàn shàngqù zhìliàng bǔcuò.

这 种 产 品 看 上 去 质 量 不 错。

### 2. Nà shì qùnián cái tuīchū de xīn chǎnpǐn.

那 是 去 年 才 推 出 的 新 产 品。

Zhèxiē shèbèi shì qùnián cái huàn de.

这 些 设 备 是 去 年 才 换 的。

“才”在这里用在动词前面，表示动作发生的时间晚。例如：

cái

“才” here is used before a verb indicating that the action takes place later than expected. E.g.:

Tā wǎnshàng bā diǎn zhōng cái xià bān.

他 晚 上 8 点 钟 才 下 班。

Tā shuō le hěn duō biān, wǒ cái tīngdǒng.

他 说 了 很 多 遍，我 才 听 懂。

Zhè xiē zīliào wǒ jīntiān shàngwǔ cái kàn wán.

这 些 资 料 我 今 天 上 午 才 看 完。



## 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Qǐng kàn, zhèbiān zhǎnchū de shì BM Gōngsī de chuántǒng  
请 看， 这 边 展 出 的 是 BM 公 司 的 传 统  
pǐpái chǎnpǐn.  
品 牌 产 品。

2. Zhèxiē chǎnpǐn zài Ōuměi shìchǎng chāngxiāo hěn duō nián le,  
这 些 产 品 在 欧 美 市 场 畅 销 很 多 年 了，  
hěn shòu xiāofēizhě de huānyíng.  
很 受 消 费 者 的 欢 迎。

3. Zài qǐng kàn zhèbiān, zhèxiē shì zuìjìn jǐ nián tuīchū de xìliè  
再 请 看 这 边， 这 些 是 最 近 几 年 推 出 的 系 列  
chǎnpǐn.  
产 品。

4. Zhèxiē chǎngpǐn zhǔyào miànduì Yāzhōu shìchǎng, gēng shì hé  
这 些 产 品 主 要 对 亚 洲 市 场， 更 适 合  
dōngfāng rén shǐyòng.  
东 方 人 使 用。

5. Nà shì qùnián cái tuīchū de xīn chǎnpǐn, shǐyòng le zuì xīn  
那 是 去 年 才 推 出 的 新 产 品， 使 用 了 最 新  
jìshù.  
技 术。

6. Wǒmen yě yǒu shì hé nánshì hé értóng shǐyòng de chǎnpǐn.  
我 们 也 有 适 合 男 士 和 儿 童 使 用 的 产 品。

7. Qǐng kàn zhèlǐ, zhèxiē shì nánshì xìliè, zhèxiē shì értóng xìliè.  
请 看 这 里， 这 些 是 男 士 系 列， 这 些 是 儿 童 系 列。

8. Nín kàn, zhè shì wǒmen de dì-yī chējiān, zhèxiē shèbèi shì  
您 看， 这 是 我 们 的 第 一 车 间， 这 些 设 备 是  
qùnián cái huàn de.  
去 年 才 换 的。



9. Zhè shì chéngpǐn chējiān, wǒmen de shēngchǎn guòchéng  
这是 成品 车间， 我们的 生产 过程  
wánquán fúhé wèishēng biāozhǔn.  
完全 符合 卫生 标准。

10. Zhè jiù shì wǒmen de bāozhuāng chējiān, zhè tào bāozhuāng  
这就是 我们的 包装 车间， 这套 包装  
shēngchǎnxiǎn shì cóng Déguó jìnkǒu de.  
生产线 是 从 德国 进口的。

11. Zhèlǐ kěyǐ wánchéng gè lèi bāozhuāng, wánquán kěyǐ  
这里 可以 完成 各类 包装， 完全 可以  
bǎozhèng bāozhuāng de zhìliàng.  
保证 包装 的 质量。

12. Zhè jiù shì wǒmen de chǎnpǐn jiǎnyànshì, jiǎnyàn shèbèi dōu  
这就是 我们的 产品 检验室， 检验 设备 都  
shì zuì hǎo de.  
是 最好的。

## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Zhèxiē chǎnpǐn hěn \_\_\_\_\_ (bèi, ràng, shòu) xiāofèizhě de  
这些 产品 很 \_\_\_\_\_ (被, 让, 受) 消费者 的  
huānyíng.  
欢迎。

2. Zhèxiē shì zuìjìn jǐ nián \_\_\_\_\_ (tuīguǎng, tuīchū, zhǎnchū)  
这些 是 最近 几年 \_\_\_\_\_ (推广, 推出, 展出)  
de xìliè chǎnpǐn.  
的 系列 产品。

3. Zhèxiē chǎnpǐn gèng \_\_\_\_\_ (shìhé, héshì, fúhé) dōngfāng rén  
这些 产品 更 \_\_\_\_\_ (适合, 合适, 符合) 东方 人  
shǐyòng.  
使用。





4. Zhèxiē shèbèi shì qùnián \_\_\_\_\_ (gāngcāi, jiù, cái) huàn de.  
这些 设备 是 去年\_\_\_\_\_ (刚才, 就, 才) 换 的。
5. Zhè tào bāozhuāng shēngchǎnxiàn shì \_\_\_\_\_ (yǔ, cóng, wǎng)  
这 套 包装 生产线 是 \_\_\_\_\_ (与, 从, 往)  
Déguó jìnkǒu de.  
德国 进口 的。
6. Wǒmen de chǎnpǐn jiǎnyàn shèbèi \_\_\_\_\_ (quǎnbù, wánquǎn,  
我们 的 产品 检验 设备 \_\_\_\_\_ (全部, 完全,  
dōu shì) zuì hǎo de.  
都 是) 最 好 的。
7. Cāngkù guǎnlǐ hěn xiānjìn, huòwù \_\_\_\_\_ (jìngù, chūqù, jìrchū)  
仓库 管理 很 先进, 货物 \_\_\_\_\_ (进去, 出去, 进出)  
dōu fēicháng fāngbiàn.  
都 非常 方便。
8. Yǒuguān fāngmiàn de qíngkuàng wǒ \_\_\_\_\_ (dàgài, kěnéng,  
有 关 \_\_\_\_\_ 方 面 的 情 况 我 \_\_\_\_\_ (大概, 可能,  
zuǒyòu) jièshào wán le.  
左 右) 介 绍 完 了。

### 三、用所给的词, 完成下列句子。

Complete the following sentences, using the words given in brackets.

1. Qǐng kàn zhèbiān, zhèbiān \_\_\_\_\_ (zhǎnchū).  
请 看 这 边, 这 边 \_\_\_\_\_ (展出)。
2. Zhèxiē chǎnpǐn hěn shòu xiāofēizhě de huānyíng,  
这 些 产 品 很 受 消 费 者 的 欢 迎, \_\_\_\_\_  
(chāngxiāo).  
\_\_\_\_\_ (畅销)。
3. Zhèxiē chǎnpǐn zhǔyào \_\_\_\_\_ (miǎnduì).  
这 些 产 品 主 要 \_\_\_\_\_ (面对)。
4. Zhèxiē shì nǎnshì xìlìe, zhèxiē shì értóng xìlìe,  
这 些 是 男 士 系 列, 这 些 是 儿 童 系 列, \_\_\_\_\_  
(shìhé).  
\_\_\_\_\_ (适合)。



5. Zhè shì wǒmen gōngsī de míngpiàn, huānyíng

这是 我们 公司 的 名片, 欢迎\_\_\_\_\_

(yǔ...qiātán).

\_\_\_\_\_ (与……洽谈)。

6. Wǒmen duì wèishēng huánjìng de yāoqiú hěn gāo,

我们 对 卫生 环境 的 要求 很 高, \_\_\_\_\_

(fúhé...biāozhǔn).

\_\_\_\_\_ (符合……标准)。

7. Zhè tào bāozhuāng shēngchǎnxiàn kěyǐ wánchéng gè lèi

这 套 包装 生产 线 可以 完成 各 类

bāozhuāng, \_\_\_\_\_ (bǎozhēng).

包装, \_\_\_\_\_ (保证)。

8. Wǒmen shǐyòng de shèbèi shì \_\_\_\_\_ (xiānjìn).

我们 使用 的 设备 是 \_\_\_\_\_ (先进)。

## 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: \_\_\_\_\_。

B: Kàn shàngqù hěn búcuò.

B: 看 上 去 很 不 错。

2. A: \_\_\_\_\_ ?

B: Wǒmen yě yǒu shìhén nánshì hé értóng shǐyòng

B: 我们 也 有 适合 男士 和 儿童 使用

de chǎnpǐn.

的 产 品。

3. A: \_\_\_\_\_。

B: Zhèxiē dōu shì zhīmíng pǐnpái.

B: 这 些 都 是 知 名 品 牌。

4. A: Zhèxiē shì jìnkǒu shèbèi ma?

A: 这 些 是 进 口 设 备 吗?

B: \_\_\_\_\_。





5. A: Nǐmen de chéngpǐn chējiān huánjīng búcuò a!

A: 你们 的 成品 车间 环境 不错 啊!

B: \_\_\_\_\_。

6. A: Nǐmen de cāngkù tiáojiàn zěnmeyàng?

A: 你们 的 仓库 条件 怎么样?

B: \_\_\_\_\_。

### 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. BM Gōngsī zhǎnxiāole nǎxiē chǎnpǐn?

BM 公司 展销了 哪些 产品?

2. BM Gōngsī chuāntǒng pǐnpái chǎnpǐn shìchǎng xiāoshòu

BM 公司 传统 品牌 产品 市场 销售

zěnmeyàng?

怎么样?

3. BM Gōngsī zuìjìn jǐ nián tuīchūle shénmeyàng de xīn chǎnpǐn?

BM 公司 最近几年 推出了 什么样 的 新 产品?

4. Mǎikè cānguānle W Gōngsī de nǎxiē dìfang?

麦克 参观了 W 公司 的 哪些 地方?

5. W Gōngsī de chéngpǐn chējiān tiáojiàn zěnmeyàng?

W 公司 的 成品 车间 条件 怎么样?

6. W Gōngsī de bāozhuāng néng bǎozhèng zhìliàng ma?

W 公司 的 包装 能 保证 质量 吗?

Wèishénme?

为什么?

7. W Gōngsī de cāngkù tiáojiàn zěnmeyàng?

W 公司 的 仓库 条件 怎么样?



## 六、根据下列内容做会话练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 一个商业代表团前来参观你们的企业,你带他们参观并向他们介绍你们企业的优势。

You show a business delegation around your firm and point out your advantages.

2. 在商品博览会上,向参观者展示你们公司的产品。

You demonstrate your products to visitors at an exposition.

### 文化点击 Cultural Points

#### 中国的商品博览会

商品博览会,又叫商品展销会或商品交易会,是中国企业展销产品、交流信息、提高产品知名度、开展商品贸易的重要手段。为了推动经济发展,中国每年都要举行许多不同的展销会,这些展销会规模有大有小,种类也不尽相同。对于在中国经营的外国企业来说,参加中国规模较大的商品交易会(比如广州商品交易会)无疑是一种打开市场、建立知名度的有效途径,在交易会上往往可以获得大量的订单。如果想从中国进口商品,商品交易会则为你提供了很大的选择余地,你可以货比三家,买到物美价廉的产品。由于竞争激烈,许多厂商常常提供各种优惠条件,以此来吸引买主。一定不要忽视中国的商品博览会,否则可能会坐失良机噢!

#### Commodities Fairs in China

Commodities fairs are an important means of displaying products, exchanging information, increasing a product's popularity, and developing trade in China. To promote economic growth, China holds all sorts of trade fairs of different sizes and types every year. Participating in large trade fairs is an efficient way for foreign companies in China to drive a wedge into the market, make their products known and receive a great many orders. Trade fairs are equally beneficial to foreign importers, who can find there a wide variety of high quality goods at competitive prices. Fierce competition forces many firms to tempt buyers with preferential terms. Missing out on Chinese trade fairs could cause you to miss a golden business opportunity.



Dì-shí'èr kē  
第12课

Lesson 12

Zhè jiù shì wǒmen de chǎnpǐn  
这就是我们的产品

These Are Our Products

导学

Guiding Remarks

如何通过产品介绍和推销吸引客户，打开销路呢？学完这一课后，相信你会有所收获。

How can you attract potential customers and find a ready market by displaying and promoting your products? You will be able to express yourselves in Chinese after you learn this text.



## 课文

Text

### (一)

BM公司成功地发展了一批新客户。一位新客户来到了BM公司，有意订购他们的产品，销售部经理王光向他介绍BM公司的产品。

The BM Company has successfully won a group of new customers. One of them comes to the company to place an order. The Sales Manager Mr. Wang Guang describes the company's products to him.

Wáng Guāng: Zhè shì wǒmen de yàngpǐnjiān, qǐng jìnlai kànkàn.

王光：这是我们的样品间，请进来看看。

Wang Guang: This is our sample room. Please come in.

Kèhù: Zhèlǐ de chǎnpǐn hěn duō a.

客户：这里的产品很多啊。

Customer: There's a great variety of products here.

Wáng Guāng: Shì a, wǒmen gōngsī de gè lèi chǎnpǐn zhèlǐ dōu yǒu.

王光：是啊，我们公司的各类产品这里都有。

Wang Guang: Yes. These are all the different kinds of products we make.

Kèhù: Qǐng gěi wǒ jièshào yíxià nǐmen zuì zhǔyào de chǎnpǐn.

客户：请给我介绍一下你们最主要的产品。

Customer: Will you please tell me something about your major products.

Wáng Guāng: Zhèbiān shì wǒmen zuì zhǔyào de chǎnpǐn, pǐnpái de

王光：这边是我们最主要的产品，品牌的

zhīmíngdù hěn gāo. Zhèxiē chǎnpǐn cǎiyòng le quán tiānrán

知名度很高。这些产品采用了全天然

de yuānlìào, fēichāng fúhé xiāofèizhě de xūqiú.

的原料，非常符合消费者的需求。

Wang Guang: These are our major products. These brands enjoy great popularity among our customers. They are made of natural materials, in conformity with the consumers' needs.





Kèhù: Bù zhī xiàoguǒ rúhé?

客户: 不知 效果 如何?

Customer: I wonder if they are effective?

Wáng Guāng: Gōngsī zài chǎnpǐn de shēngchǎn guòchéng zhōng, cǎiyòng-  
王光: 公司在产品的生产过程中, 采用  
le kēxué de shǒuduàn, chǎnpǐn zhōng de yǒuxiǎo chéngfēn  
了科学的手段, 产品中的有效成分  
nénggòu chōngfēn fāhuī zuòyòng, yīncǐ shǐyòng xiàoguǒ  
能够充分发挥作用, 因此使用效果  
xiǎnzhū.  
显著。

Wang Guang: During the production process, we use scientific methods to enable the active components to become fully effective. This means they work remarkably well.

Kèhù: Chǎnpǐn de shìchǎng dìngwèi rúhé?

客户: 产品的市场定位如何?

Customer: What's the marketing orientation of the products?

Wáng Guāng: Zhè zhǒng chǎnpǐn de mùbiāo gùkè shì zhōng-qīngnián  
王光: 这种产品的目标顾客是 中青年  
nǚshì, zhǔyào zhēnduì bǎilǐng jiēcéng.  
女士, 主要针对 白领 阶层。

Wang Guang: The target customers of these products are young and middle-aged women, mainly white-collar workers.

Kèhù: Zhèyàng de dìngjià shì bú shì tài gāo le?

客户: 这样的定价是不是太高了?

Customer: Aren't they overpriced?

Wáng Guāng: Zhè zhǒng chǎnpǐn zài Zhōngguó shìchǎng yǐ xiāoshòu duō  
王光: 这种产品在中国市场已销售多  
nián le, shìchǎng xiāoshòu qíngkuàng yìzhí búcuò. Gēn tónglèi  
年了, 市场销售情况一直不错。跟同类  
chǎnpǐn xiāng bǐ, dìngjià bìng bù gāo, jiǎgē shàng hěn jùyǒu  
产品相比, 定价并不高, 价格上很具有  
jìngzhēnglì.  
竞争力。



## 商务汉语提高

Wang Guang: Products of this type have been on the market for many years, and have always been in great demand. Compared with similar products, the price is reasonable and competitive.

Kèhù: Shì ma?

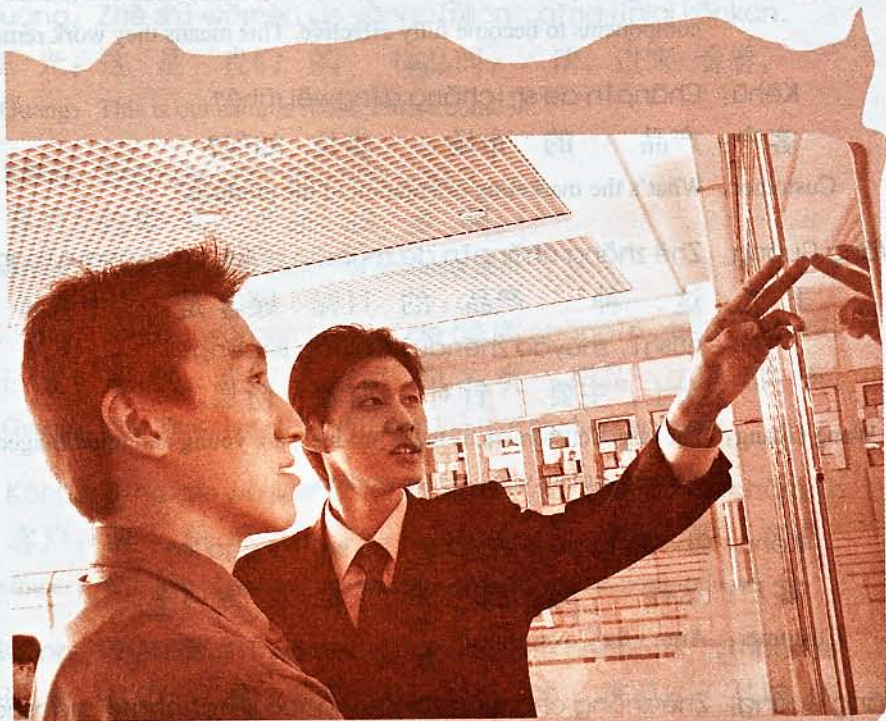
客户: 是 吗?

Customer: Really?

Wāng Guāng: Shì a, zhè zhǒng chǎnpǐn de yínglì kōngjiān shì hěn dà de.

王光: 是 啊, 这 种 产 品 的 盈 利 空 间 是 很 大 的。

Wang Guang: Yes. And their profit margin is very wide.







## (二)

BM公司推出了一种新产品,为了把产品成功地推向市场,小丁来到了广告公司,请他们策划该产品的电视广告。为此,小丁正在向广告公司的陈经理介绍该产品。

The BM Company has just put out a new type of product. In order to find a good market, Xiao Ding goes to an advertising agency. He describes the products to the advertising agent, Mr Chen, and asks him to create a television commercial.

Dīng Guāng: Zhè jiù shì wǒmen de xīn chǎnpǐn. Nǐmen kàn, bāozhuāng  
丁光: 这就是我们的新产品。你们看, 包装  
fēicháng jīngměi, chǎnpǐn de xiāngwèir yě hěn yōuyǎ, pǐnzhì  
非常精美, 产品的香味儿也很幽雅, 品质  
gēng shì yōuliáng. Zhè zhǒng chǎnpǐn dàibiǎole yì zhǒng gāo  
更是优良。这种产品代表了一种高  
pǐnwèi.  
品位。

Ding Guang: This is our new product. Look. The packaging is beautiful, the smell is delicately  
fragrant, and the quality is excellent. This kind of product symbolizes good taste..

Chén Jīnglǐ: Zhème shuō tā de mùbiāo gùkè yíding shì gāo shōurù  
陈经理: 这么说它的目标顾客一定是高收入  
xiāofèizhě le?  
消费者了?

Mr. Chen: So your target customers must be high-salaried earners then?

Dīng Guāng: Wǒmen de shìchǎng dìngwèi shì zhōng-gāo shōurù jiēcéng.  
丁光: 我们的市场定位是中高收入阶层。  
Zhōng-lǎonián nǚshì shì wǒmen de mùbiāo gùkè.  
中老年女士是我们的目标顾客。

Ding Guang: We are aiming for the middle and high-income stratum. Middle-aged and elderly  
women are our target customers.

Chén Jīnglǐ: Qǐng jièshào yíxià tā de tèdiǎn ba.

陈经理: 请介绍一下它的特点吧。

Mr. Chen: Please tell me what makes this product special.



## 商务汉语提高

Dīng Guāng: Hǎo de. Zhè zhǒng chǎnpǐn hěn róuhé, shǐyòng de yuǎnliào  
丁光: 好的。这种产品很柔和,使用的原料  
fēichāng zhēnguì, pèifāng yě hěn kēxué.  
非常珍贵,配方也很科学。

Dīng Guāng: Of course. The products are soft, and made of very expensive ingredients according to a scientific formula.

Chén Jīnglǐ: Zuì zhōngyào de shì tā de xiǎoguǒ.

陈经理: 最重要的是它的效果。

Mr. Chen: What's most important is their effectiveness.

Dīng Guāng: Shì a, zhè dāngrán shì zuì zhōngyào de. Yōuyú shǐyòngle

丁光: 是啊,这当然是最重要的。由于使用了  
xǔduō zhēnguì de yuǎnliào, cǎiyòngle kēxué de pèifāng, suǒyǐ  
许多珍贵的原料,采用了科学的配方,所以  
xiǎoguǒ fēichāng xiǎnzhū. Tā néng yǒuxiào de bǎohù pífu, shì  
效果非常显著。它能有效地保护皮肤,是  
yì zhǒng fēichāng hǎo de chǎnpǐn.

一种非常好的产品。

Dīng Guāng: Yes, that's true. The products are highly effective, because of the valuable ingredients and scientific preparation. They offer a very good skin protection so they are excellent products.







Chén Jīnglǐ: Tā hái yǒu shénme jìngzhēng yōushì?

陈经理: 它还有什么竞争优势?

Mr. Chen: Any other competitive advantage?

Dīng Guāng: Tā zuì dà de yōushì jiù shì jiànxiào kuài, shǐyòng hòu, hěn kuài

丁光: 它最大的优势就是见效快, 使用后, 很快  
jiù huì kàndào xiàoguǒ. Duì le, zhè fèn zīliào gěi nǐmen, zhèlǐ  
就会看到效果。对了, 这份资料给你们, 这里  
yǒu gèngjīa xiángxì de jièshào.

有更加详细的介绍。

Ding Guang: The greatest advantage is its immediate effect. You can see it work as soon as you apply it. Oh, yes, this booklet contains more detailed information. You may keep it for reference.

Chén Jīnglǐ: Nǎ hǎo, wǒmen jǐnkuài zuòchū guǎnggào cèhuà.

陈经理: 那好, 我们尽快作出广告策划。

Mr. Chen: That's great. We'll work out plan for the advertising as soon as possible.

## 词 语

## Word List

1. 天然	tiānrán	(形)	natural	(adj.)
2. 原料	yuánliào	(名)	material	(n.)
3. 需求	xūqiú	(名)	need	(n.)
4. 效果	xiàoguǒ	(名)	effect	(n.)
5. 如何	rúhé	(代)	how; what	(pron.)
6. 手段	shǒuduǎn	(名)	means; measure	(n.)
7. 有效	yǒuxiào	(形)	effective	(adj.)
8. 成分	chéngfēn	(名)	composition	(n.)
9. 发挥	fāhuī	(动)	to bring into play	(v.)
10. 作用	zuōyòng	(名)	function	(n.)
11. 显著	xiǎnzhù	(形)	notable	(adj.)
12. 定位	dìngwèi	(动)	orientate	(v.)
13. 针对	zhēnduì	(动)	to aim at	(v.)
14. 白领	bǎilǐng	(名)	white collar	(n.)



15. 阶层	jiēcēng	(名)	stratum	(n.)
16. 中青年	zhōng-qīngnián		young and middle-aged people	
17. 定价	dìngjià	(名/动)	price; to fix a price	(n./v.)
18. 同类	tónglèi	(名)	same type	(n.)
19. 相比	xiāng bǐ	(动)	to compare	(v.)
20. 盈利	yínglì	(动)	to profit	(v.)
21. 空间	kōngjiān	(名)	margin; space	(n.)
22. 香味儿	xiāngwèir	(名)	pleasant smell	(n.)
23. 幽雅	yōuyǎ	(形)	delicately fragrant	(adj.)
24. 品质	pǐnzhì	(名)	quality	(n.)
25. 优良	yōuliáng	(形)	good	(adj.)
26. 品位	pǐnwèi	(名)	grade	(n.)
27. 收入	shōurù	(名)	income	(n.)
28. 中老年	zhōng-lǎonián		middle aged and old person	
29. 特点	tēdiǎn	(名)	characteristics	(n.)
30. 柔和	róuhé	(形)	soft	(adj.)
31. 珍贵	zhēnguì	(形)	valuable	(adj.)
32. 采用	cǎiyòng	(动)	to use; to adopt	(v.)
33. 配方	pèifāng	(名)	formula, prescription	(n.)
34. 科学	kēxuē	(名/形)	science; scientific	(n/adj.)
35. 由于	yōuyū	(连)	due to	(conj.)
36. 保护	bǎohù	(动)	to protect	(v.)
37. 优势	yōushì	(名)	advantage	(n.)
38. 见效	jiànxiào	(动)	to become effective	(v.)
49. 详细	xiángxì	(形)	detailed	(adj.)



## 1. Dìngjià bìng bù gāo.

定价 并不高。

“并”放在“不、没有、未、非”等否定词前面，加强否定的语气。例如：

bìng

bù méiyǒu wèi fēi

“并” is placed before negative words such as “不、没有、未、非” for emphasis. E.g.:

Wǒ bìng méiyǒu yāoqǐng tā.

我 并 没有 邀请 他。

Zhè jiàn shì tā bìng bù zhīdào.

这 件 事 他 并 不 知 道。

Zhège chǎnpǐn bāozhuāng hěn piàoliang, dānshì zhìliàng bìng bù hǎo.

这 个 产 品 包 装 很 漂 亮 ， 但 是 质 量 并 不 好 。

## 2. Yóuyú shǐyòng le xǔduō zhēnguì de yuánliào, jīngguò le kēxué de pèifāng,

由于 使用 了 许多 珍贵 的 原料 ， 经 过 了 科学 的 配方 ，

suǒyǐ xiàoguǒ fēicháng xiǎnzhù.

所 以 效 果 非 常 显 著 。

“由于……所以/因此/因而……”

“由于”表示原因，后一小句常用“所以”或“因此/因而”表示结果。例如：

yóuyú

suǒyǐ

“由于” introduces a “reason” and is followed by a clause beginning with “所以”

yīncǐ/yīn’ér

or “因此/因而” to introduce the result. E.g.:

Yóuyú chǎnpǐn de zhìliàng hǎo, suǒyǐ hěn shòu huānyíng.

由于 产 品 的 质 量 好 ， 所 以 很 受 欢 迎 。

Yóuyú jiàgē tài gāo, yīn’ér xiāoshòu de qíngkuàng bù hǎo.

由于 价 格 太 高 ， 因 而 销 售 的 情 况 不 好 。



### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Zhè Zhǒng chǎnpǐn dàibiǎole yì zhǒng gāo pǐnwèi.

这种产品代表了一种高品位。

2. Zhèbiān shì wǒmen zuì zhǔyào de chǎnpǐn, pǐnpái de zhīmíng-

这边是我们最主要的产品，品牌的知名

dù hěn gāo.

度很高。

3. Zhèxiē chǎnpǐn cǎiyòngle quán tiānrán de yuánliào, fēichāng

这些产品采用了全天然的原料，非常

fúhé xiāofèizhě de xūqiú.

符合消费者的需求。

4. Gōngsī zài chǎnpǐn de shēngchǎn guòchéng zhōng, cǎiyòngle

公司在产品的生产过程中，采用了

kēxué de shǒuduǎn.

科学的手段。

5. Chǎnpǐn zhōng de yǒuxiǎo chéngfēn nénggòu chōngfēn fāhuī

产品中的有效成分能够充分发挥

zuòyòng, yīncǐ shǐyòng xiǎoguǒ xiǎnzhǔ.

作用，因此使用效果显著。

6. Zhè zhǒng chǎnpǐn de mùbiāo gùkè shì zhōng-qīngnián nǚshì,

这种产品的目标顾客是中青年女士，

zhǔyào zhēnduì bǎilǐng jiēcéng.

主要针对白领阶层。

7. Zhè zhǒng chǎnpǐn zài Zhōngguó shìchǎng yǐ xiāoshòu duō nián

这种产品在中国市场已销售多年

le, shìchǎng xiāoshòu qíngkuàng yìzhí búcuò.

了，市场销售情况一直不错。

8. Gēn tónglèi chǎnpǐn xiāng bǐ, dìngjià bìng bù gāo, jiàgé shàng

跟同类产品相比，定价并不高，价格上





hěn jùyǒu jìngzhēng lì.

很 具有 竞争 力。

9. Zhè zhǒng chǎnpǐn de yínglì kōngjiān shì hěn dà de.

这 种 产 品 的 盈 利 空 间 是 很 大 的。

10. Bāozhuāng fēichāng jīngměi, chǎnpǐn de xiāngwèir yě hěn

包 装 非 常 精 美， 产 品 的 香 味 儿 也 很

yōuyǎ, pǐnzhì gèng shì yōuliáng.

幽 雅， 品 质 更 是 优 良。

11. Zhè zhǒng chǎnpǐn hěn róuhé, shǐyòng de yuánliào fēichāng

这 种 产 品 很 柔 和， 使 用 的 原 料 非 常

zhēnguì, pèifāng yě hěn kēxué.

珍 贵， 配 方 也 很 科 学。

12. Yóuyú shǐyòng le xǔduō zhēnguì de yuánliào, cǎiyòng le kēxué

由 于 使 用 了 许 多 珍 贵 的 原 料， 采 用 了 科 学

de pèifāng, suǒyǐ xiàoguǒ fēichāng xiǎnzhū.

的 配 方， 所 以 效 果 非 常 显 著。

13. Tā néng yǒuxiǎo de bǎohù pífu, shì yì zhǒng fēichāng hǎo de

它 能 有 效 地 保 护 皮 肤， 是 一 种 非 常 好 的

chǎnpǐn.

产 品。

14. Tā zuì dà de yōushì jiù shì jiǎnxiào kuài, shǐyòng hòu, hěn kuài

它 最 大 的 优 势 就 是 见 效 快， 使 用 后， 很 快

jiù huì kàndào xiàoguǒ.

就 会 看 到 效 果。

## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Zhè zhǒng chǎnpǐn de mùbiāo gùkè shì zhōng-qīngnián nǚshì,

这 种 产 品 的 目 标 顾 客 是 中 青 年 女 士，

zhǔyào (duì, zhēnduì, xiāng) bǎilǐng jiécéng.

主 要 \_\_\_\_\_ (对， 针 对， 向) 白 领 阶 层。



2. Zhè zhǒng chǎnpǐn de yínglì \_\_\_\_\_ (dìfāng, kōngjiān, tiáojiàn)  
这种产品的盈利\_\_\_\_\_ (地方, 空间, 条件)  
shì hěn dà de.  
是很大的。
3. Tā shǐyòng hòu, hěn kuài jiù huì kàndào \_\_\_\_\_ (jiànxiào, xiàoguǒ,  
它使用后, 很快就会看到\_\_\_\_\_ (见效, 效果,  
yǒuxiào).  
有效)。
4. Chǎnpǐn bāozhuāng fēicháng jīngměi, pǐnzhì \_\_\_\_\_ (zuì, gèng,  
产品包装非常精美, 品质\_\_\_\_\_ (最, 更,  
bǐjiào) shì yōuliáng.  
比较) 是优良。
5. \_\_\_\_\_ (Yóuyú, Yóu, Suīrán) shǐyòngle xǔduō zhēnguì de  
\_\_\_\_\_ (由于, 由, 虽然) 使用了许多珍贵的  
yuánliào, cǎiyòngle kēxué de pèifāng, suǒyǐ xiàoguǒ fēicháng  
原料, 采用了科学的配方, 所以效果非常  
xiǎnzhū.  
显著。
6. Zhè zhǒng chǎnpǐn dàibiǎole yì zhǒng \_\_\_\_\_ (hǎo, gāo, guì)  
这种产品代表了一种\_\_\_\_\_ (好, 高, 贵)  
pǐnwèi.  
品位。
7. Chǎnpǐn zhōng de yǒuxiào chéngfèn nénggòu chōngfēn fāhuī  
产品中的有效成分能够充分发挥  
zuōyòng, \_\_\_\_\_ (bìng, yóuyú, yīncǐ) shǐyòng xiàoguǒ xiǎnzhū.  
作用, \_\_\_\_\_ (并, 由于, 因此) 使用效果显著。
8. Zhè fèn zīliào gěi nǐmen, zhèlǐ yǒu gèngjiā \_\_\_\_\_ (duō, wánquán,  
这份资料给你们, 这里有更加\_\_\_\_\_ (多, 完全,  
xiángxì) de jièshào.  
详细) 的介绍。





## 三、用所给的词，完成下列句子。

Complete the following sentences, using the words given in brackets.

1. Zhèbiān shì wǒmen zuì zhǔyào de chǎnpǐn,  
这边 是 我们 最 主要 的 产品, \_\_\_\_\_  
(zhīmíngdù).  
\_\_\_\_\_ (知名度).
2. Zhèxiē chǎnpǐn cǎiyòngle quán tiānrán de yuānliào,  
这些 产品 采用 了 全 天然 的 原料, \_\_\_\_\_  
(fúhé).  
\_\_\_\_\_ (符合).
3. Gēn tónglèi chǎnpǐn xiāng bǐ, \_\_\_\_\_ (bìng).  
跟 同类 产品 相 比, \_\_\_\_\_ (并).
4. Gōngsī zài chǎnpǐn de shēngchǎn guòchéng zhōng,  
公司 在 产品 的 生产 过程 中, \_\_\_\_\_  
(cǎiyòng).  
\_\_\_\_\_ (采用).
5. Chǎnpǐn zhōng de yǒuxiǎo chéngfēn nénggòu chōngfēn fāhuī  
产品 中 的 有效 成分 能够 充分 发挥  
zuòyòng, \_\_\_\_\_ (yīncǐ).  
作用, \_\_\_\_\_ (因此).
6. Zhè zhǒng chǎnpǐn de mùbiāo gùkè shì zhōng-qīngnián  
这 种 产品 的 目标 顾客 是 中 青年  
nǚshì, \_\_\_\_\_ (zhēnduì).  
女士, \_\_\_\_\_ (针对).
7. Zhè zhǒng chǎnpǐn hěn róuhé, \_\_\_\_\_ (yuānliào, pèifāng).  
这 种 产品 很 柔和, \_\_\_\_\_ (原料, 配方).
8. Tā shì yì zhǒng fēicháng hǎo de chǎnpǐn, néng  
它 是 一 种 非 常 好 的 产品, 能 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (yǒuxiǎo).  
\_\_\_\_\_ (有效).



## 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: \_\_\_\_\_。

B: Zhèbiān shì wǒmen zuì zhǔyào de chǎnpǐn, pǐnpái de

B: 这边 是 我们 最 主要 的 产品, 品牌 的  
zhīmíngdù hěn gāo.  
知名度 很 高。

2. A: \_\_\_\_\_?

B: Gōngsī zài chǎnpǐn de shēngchǎn guòchéng zhōng,

B: 公 司 在 产 品 的 生 产 过 程 中,  
cǎiyòngle kēxué de shǒuduān, chǎnpǐn zhōng de yǒuxiào  
采 用 了 科 学 的 手 段, 产 品 中 的 有 效  
chéngfēn nénggòu chōngfēn fāhuī zuòyòng, yīncǐ shǐyòng  
成 分 能 够 充 分 发 挥 作 用, 因 此 使 用  
xiǎoguǒ xiǎnzhū.  
效 果 显 著。

3. A: Chǎnpǐn de shìchǎng dìngwèi rúhé?

B: 产 品 的 市 场 定 位 如 何?

B: \_\_\_\_\_。

4. A: Zhè yàng de dìngjià shì bú shì tài gāo le?

A: 这 样 的 定 价 是 不 是 太 高 了?

B: \_\_\_\_\_。

5. A: \_\_\_\_\_?

B: Wǒmen de shìchǎng dìngwèi shì zhōng-gāo shōurù

B: 我 们 的 市 场 定 位 是 中 高 收 入  
jiēcéng.  
阶 层。

6. A: Tā hái yǒu shénme jìngzhēng yōushì?

A: 它 还 有 什 么 竞 争 优 势?

B: \_\_\_\_\_。





### 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. BM Gōngsī zuì zhǔyào de chǎnpǐn yǒu shénme tèdiǎn?  
BM 公司 最 主要 的 产品 有 什么 特点?
2. Wèishénme BM Gōngsī zuì zhǔyào de chǎnpǐn zài jiàgé shàng  
为什么 BM 公司 最 主要 的 产品 在 价格 上  
hěn jù yǒu jìngzhēng lì?  
很 具有 竞争 力?
3. Wèishénme shuō BM Gōngsī de xīn chǎnpǐn dài biǎo le yì zhǒng  
为什么 说 BM 公司 的 新 产品 代表 了 一 种  
gāo pǐn wèi?  
高 品位?
4. BM Gōngsī xīn chǎnpǐn de shì chǎng dìng wèi rú hé?  
BM 公司 新 产品 的 市场 定位 如何?
5. BM Gōngsī xīn chǎnpǐn yǒu shénme tèdiǎn? Shǐ yòng xiǎo guǒ  
BM 公司 新 产品 有 什么 特点? 使用 效果  
rú hé?  
如何?
6. BM Gōngsī xīn chǎnpǐn zuì dà de jìngzhēng yōu shì shì  
BM 公司 新 产品 最大 的 竞争 优势 是  
shén me?  
什么?

### 六、根据下列内容做表达练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 你们公司举办了一次新产品展示会，在展示会上，你向与会者介绍你们的新产品。  
You explain the new products to participants at an exhibition held by your firm.
2. 你向客户介绍你方最具有竞争力的产品。  
You describe your most competitive products to your customers.



## 文化点击 Cultural Points

### 中国的产业竞争力

目前, 中国产业国际竞争力的基本态势是: 纺织、玩具、手表、箱包、鞋帽等劳动密集型产品的出口量在中国出口中仍占重要地位, 在国际市场上也在同类产品中占主要地位。电视机、洗衣机、电冰箱、电风扇、空调器等家用电器, 产量居世界前列, 为成熟产业, 已具备国际竞争实力。造船等技术含量较高的行业, 也拥有了一定的国际竞争力。饮料、啤酒、家具、部分建材产品等受到了“国内市场国际化”的挑战。资本、技术密集型产业, 如汽车、计算机、通讯设施等, 虽然近年来获得了一定的发展, 但国际竞争力仍然较低。

### The Competitiveness of Chinese Industries

At present the most significant part of total exports produced by China's internationally competitive industries is made up of textile, toys, watches, cases & bags, hats & shoes and other labour intensive products. These products also occupy a leading position on the international market. The manufacture of TV sets, washing machines, refrigerators, electric fans, air conditioners and other electrical household appliances has reached maturity. Ranking the first in the world, these products are able to compete with international rivals. Ship-building and other skill-intensive industries are also competitive on the international scene to some extent. Beverages, beer, furniture and some building materials are facing challenges on their own globalized domestic market. Capital and technology intensive industries such as car manufacturing, computers and telecommunications equipment have developed to some extent, but are still not as competitive as their international rivals.





Dì-shí sān kē  
第 13 课

Qǐng tān tān nín de kàn fǎ  
请 谈 谈 您 的 看 法

Lesson 13

We'd Like to Hear Your Comments

导学

Guiding Remarks

为了企业的发展，向你的合作伙伴、客户以及顾客征求意见、倾听反馈至关重要。请看课文。

It is important to ask your partners and customers for comments and feedback, as this will provide essential information for your development. Please read the text.



## 课文

Text

### (一)

为了促进产品的销售，BM公司正在一家大商场进行市场调查，了解顾客对产品的意见。

The BM members are conducting a general survey of a big market. They want to know what customers think of their products.

Gōngsī zhíyuán: Xiǎojiě, nín hǎo, zhè shì wǒmen gōngsī miǎnfèi zèngsòng  
公司 职员：小姐，您好，这是我们公司免费赠送  
de chǎnpǐn.  
的 产品。

Clerk: Hello, Miss. Please take one of these, they're free.

Gùkè: Xièxie.

顾客：谢谢。

Customer: Thank you.

Gōngsī zhíyuán: Néng dānwū nín liǎng fēnzhōng ma? Wǒmen gōngsī zhèng-  
公司 职员：能耽误您两分钟吗？我们公司正  
zài jìnxíng shìchǎng diàochá, qǐng nín huídá jǐ gè wèntí,  
在进行市场调查，请您回答几个问题，  
kěyǐ ma?  
可以吗？

Clerk: Can you spare me a few minutes? We are conducting a market survey. Is it possible to ask you a few questions?

Gùkè: Nǐ shuō ba.

顾客：你说吧。

Customer: Yes, please go ahead.

Gōngsī zhíyuán: Nín zhīdào zhège chǎnpǐn de pǐnpái ma? Yǐqián shǐyòng-  
公司 职员：您知道这个产品的品牌吗？以前使用  
guo ma?  
过吗？

Clerk: Have you ever heard of the brand before? Have you ever used it?





Gùkè: Zhīdào, shǐyòng guo.

顾客: 知道, 使用过。

Customer: Yes, I have.

Gōngsī zhíyuǎn: Nín juéde zhège pǐnpái de chǎnpǐn zhìliàng  
公司职员: (填表, 看表问)您觉得这个品牌的产品质量

rúhé?

如何?

Clerk: (Filling in a form and asking more questions from a questionnaire)What do you think of the quality?

Gùkè: Zhìliàng búcuò.

顾客: 质量不错。

Customer: Not bad.

Gōngsī zhíyuǎn: Nín juéde shǐyòng xiǎoguǒ zěnmeyàng?

公司职员: (填表, 问)您觉得使用效果怎么样?

Clerk: (Writing and asking)Does it work?

Gùkè: Hái kěyǐ.

顾客: 还可以。

Customer: Yes, it does.

Gōngsī zhíyuǎn: Nín xǐhuan zhè zhǒng pǐnpái chǎnpǐn de

公司职员: (填表, 问)您喜欢这种品牌产品的

bāozhuāng ma? Nín rènwéi tā de bāozhuāng yǒu méi yǒu

包装吗? 您认为它的包装有没有

xīyǐnlì?

吸引力?

Clerk: (Writing and asking)Do you like the packaging? Do you think the packaging is attractive?

Gùkè: Bāozhuāng hěn piǎoliang, búguò kěyǐ gēng hǎo diǎnr.

顾客: 包装很漂亮, 不过可以更好点儿。

Customer: The packaging is certainly beautiful, but it could be designed better.



# 商务汉语提高

Gōngsī zhíyuán: Nín yǒu hé gāojiàn?

公司职员: 您有何高见?

Clerk: Can you make a suggestion?

Gùkè: Wǒ xǐhuan gēng huópo yìdiǎnr de zāoxíng.

顾客: 我喜欢更活泼一点儿的造型。

Customer: Personally I prefer a more vivid style.

Gōngsī zhíyuán: Xièxie. Nín juéde jiàgē héshì ma?

公司职员: 谢谢。(填表, 问) 您觉得价格合适吗?

Clerk: Thank you (writing and asking). What about the price?

Gùkè: Yǒu diǎnr guì.

顾客: 有点儿贵。

Customer: A bit expensive.

Gōngsī zhíyuán: Nín néng tāntan duì zhège pǐnpái de zǒngtǐ kànfǎ ma?

公司职员: 您能谈谈对这个品牌的总体看法吗?

Clerk: What's your general impression of this product?

Gùkè: Zhège pǐnpái de chǎnpǐn hái búcuò, ǎng..., méiyǒu

顾客: 这个品牌的产品还不错, 嗯……, 没有  
shénme kě shuō de le.

什么可说的了。

Customer: My general impression of it is not bad. Well, .....that's about all I can say.







## (二)

麦克参观完W公司的工厂后,和丁总经理进一步洽谈为BM公司加工产品的事宜。

After visiting a factory, Mike discusses a processing deal with Mr. Ding, the General Manager.

Dīngzǒng: Mǎizǒng, nín yǐjīng cānguānle wǒmen de qǐyè, qǐng tāntan

丁总: 麦总, 您已经参观了我们的企业, 请谈谈  
nín de kānfǎ hǎo ma?  
您的看法好吗?

Mr. Ding: Maizong, you've visited our factory. What do you think?

Màikè: Yī nín kàn, wǒmen cóng hé tánqǐ ne?

麦克: 依您看, 我们从何谈起呢?

Mike: What would you like me to begin with?

Dīngzǒng: Duì wǒmen qǐyè de zhěngtǐ huánjìng hé jīchǔ shèshī, nín de

丁总: 对我们企业的整体环境和基础设施, 您的  
kānfǎ rúhé?  
看法如何?

Mr. Ding: Well, what do you think of our environment and infrastructure as a whole?

Màikè: Wǒmen rènwéi zhè fāngmiàn jīběn fúhé wǒmen de yāoqiú.

麦克: 我们认为这方面基本符合我们的要求。

Mike: It seems to us that they are basically up to the mark.

Dīngzǒng: Guānyú wǒmen de shèbèi hé jìshù lìliàng, nín juéde zěnmeyāng?

丁总: 关于我们的设备和技术力量, 您觉得怎么样?

Mr. Ding: What do you think of our equipment and technical personnel?

Màikè: Yīnggāi shuō shì búcuò de.

麦克: 应该说 是不错的。

Mike: I should say they are pretty good.

Dīngzǒng: Wǒmen de shēngchǎn nénglì wánquán kěyǐ mǎnzú guì gōngsī de

丁总: 我们的生产能力完全可以满足贵公司的  
yāoqiú, nín shuō duì ma?

要求, 您说对吗?



## 商务汉语提高

Mr. Ding: Our production capacity will meet your needs. Am I right?

Màikē: Zhè yì diǎn wǒ bù huáiyí.

麦克: 这一点我不怀疑。

Mike: I have no doubt about it.

Dīngzǒng: Duìyú wǒmen de qǐyè guǎnlǐ móshì, bù zhī guìfāng yǒu shénme  
丁总: 对于我们的企业管理模式, 不知贵方有什么

yìjiàn?

意见?

Mr. Ding: Have you any comments to make on our management pattern?

Màikē: Nǐmen de guǎnlǐ móshì bǐjiào guīfān, méi shénme wèntí.

麦克: 你们的管理模式比较规范, 没有什么问题。

Mike: Your management is standard. No problem.

Dīngzǒng: Nǎme, wǒmen fúhé nǐmen de biāozhǔn ma?

丁总: 那么, 我们符合你们的标准吗?

Mr. Ding: Is it in conformity with your standards?

Màikē: Cóng wǒmen liǎojiě dào de qíngkuàng lái kàn, jīběn fúhé wǒmen

麦克: 从 我们了解到的情况 来看, 基本符合我们

de yāoqiú.

的要求。

Mike: From what I have seen, it is basically up to our criteria.

Dīngzǒng: Nà tài hǎo le. Xiàmiàn wǒmen jiù kěyǐ tán hétóng le.

丁总: 那太好了。下面我们就可以谈合同了。

Mr. Ding: That's great. What we are going to do next is to discuss our contract.

Màikē: Rúguǒ guìfāng chéngwéi wǒmen de hézuò qǐyè, nǎme wǒmen

麦克: 如果 贵方成为我们的合作企业, 那么 我们

hái xūyào qiǎngdiào yì diǎn?

还需要强调一点。

Mike: As our cooperative partner, you'll have to place emphasis on one thing.

Dīngzǒng: Nín de yìsi shì?

丁总: 您的意思是?

Mr. Ding: You mean...?





Màikē: Wǒmen duì chǎnpǐn de zhìliàng yāoqiú hěn gāo, shēngchǎn chū  
麦克: 我们 对 产品的 质量 要求 很高, 生产 出  
de chǎnpǐn bìxū bǎozhēng zhìliàng.  
的 产品 必须 保证 质量。

Mike: We are extremely strict on the quality of the products. Quality must be guaranteed.

Dīngzǒng: Zhè yì diǎn nín kěyǐ fàng xīn, wǒmen wánquán yǒu nénglì zuò  
丁总: 这 一 点 您 可 以 放 心, 我 们 完 全 有 能 力 做  
dào zhè yì diǎn.  
到 这 一 点。

Mr. Ding: You may rest assured that we are able to do that well.

Màikē: Wǒ xiǎng qǐng nǐmen xiān nǎchū yìxiē jiāgōng de yàngpǐn, rúguǒ  
麦克: 我 想 请 你 们 先 拿 出 一 些 加 工 的 样 品, 如 果  
hége, wǒmen mǎshàng qiān hétóng. Bù zhī nín yìxià rúhé?  
合 格, 我 们 马 上 签 合 同。 不 知 您 意 下 如 何?

Mike: Can you show us some samples of products you have processed? We'll sign the contract right away if they are up to standards. What do you think of it?

Dīngzǒng: Kěyǐ.

丁总: 可 以。

Mr. Ding: Yes, I agree.





# 商务汉语提高

## 词语

## Word List

1. 免费	miǎnfèi	(动)	be free of charge	(v.)
2. 耽误	dānwù	(动)	to delay	(v.)
3. 调查	diàochá	(动)	to investigate	(v.)
4. 回答	huídá	(动)	to answer	(v.)
5. 觉得	juéde	(动)	to feel	(v.)
6. 认为	rènwéi	(动)	to think	(v.)
7. 吸引力	xīyǐnlì	(名)	appeal	(n.)
8. 不过	búguò	(连)	but	(conj.)
9. 何	hé	(代)	what	(pron.)
10. 高见	gāojiàn	(名)	your opinion	(n.)
11. 活泼	huópō	(形)	vivid, vivacious	(adj.)
12. 造型	zàoxíng	(名)	shape; modeling	(n.)
13. 合适	hēshì	(形)	suitable	(adj.)
14. 总体	zǒngtǐ	(名)	overall	(n.)
15. 看法	kānfǎ	(名)	opinion	(n.)
16. 依	yī	(介)	to; by	(prep.)
17. 整体	zhěngtǐ	(名)	entirety	(n.)
18. 基础	jīchǔ	(名)	base	(n.)
19. 设施	shèshī	(名)	facilities	(n.)
20. 基本	jīběn	(形)	basic	(adj.)
21. 满足	mǎnzú	(动)	to satisfy	(v.)
22. 怀疑	huáiyí	(动)	to doubt	(v.)
23. 对于	duìyú	(介)	about; for	(prep.)
24. 模式	móshì	(名)	pattern	(n.)
25. 规范	guīfàn	(形)	standard	(adj.)
26. 如果	rúguǒ	(连)	if	(conj.)
27. 必须	bìxū	(副)	must	(adv.)
28. 加工	jiāgōng	(动)	to process	(v.)
29. 合格	hégé	(动)	up to standard	(v.)
30. 签	qiān	(动)	to sign	(v.)
31. 意下	yìxià	(名)	opinion	(n.)





## 语言点链接

## Language Points

1. Méiyǒu shénme kě shuō de le.

没有 什么 可 说的 了。

“可+动词+的”表示需要、值得。例如：

kě de

The construction “可+verb+的” carries the meaning of “the need to or value of doing something”. E.g.:

Zhège zhǎnlǎnhuì kě kàn de dōngxi zhēn duō.

这个 展览会 可 看的 东西 真 多。

Wǒ méiyǒu shénme kě jièshào de.

我 没有 什么 可 介绍的。

Běijīng kě yóulǎn de dìfāng bù shǎo.

北京 可 游览 的 地方 不 少。

2. Cóng wǒmen liǎojiě dào de qíngkuāng lái kàn, jīběn fúhé wǒmen de yāoqiú.

要求。

“从……来看”表示从某方面、某个角度估计。例如：

cóng... lái kàn

The construction “从……来看” means “judging from the angle of...” e.g.:

Cóng shìchǎng de qíngkuāng lái kàn, Zhōngguó rén de xūqiúliàng hěn dà.

从 市场 的 情况 来看， 中国 人 的 需求量 很 大。

Cóng wài bāozhuāng lái kàn, zhège chǎnpǐn zhìliàng búcuò.

从 外 包装 来看， 这个 产品 质量 不 错。

3. Rúguǒ guìfāng chéngwéi wǒmen de hézuò qǐyè, nàme wǒmen hái xūyào qiángdiào yì diǎn.

强调 一 点。

“如果”表示假设，用于前一小句，后一小句推断出结论或提出问题，常用“那么、那、则、就、便”呼应。例如：

rúguǒ

“如果” is used in an “if clause” which is followed by an inferential clause begun with

nàme nǎ zé jiù biàn

“那么，那，则，就 or 便”. E.g.:



Rúguǒ nǐ néng lái, jiù dài shàng zīliào.

如果你能来，就带上资料。

Rúguǒ nǐ bù qù, nǎme shuí qù?

如果你不去，那么谁去？

Rúguǒ yǒu shíjiān, wǒmen yí dìng qù cānguān nǐmen de gōngchǎng.

如果有时间，我们一定去参观你们的工厂。

## 练习

## Exercises

### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Néng dānwù nín liǎng fēnzhōng ma?

能耽误您两分钟吗？

2. Wǒmen gōngsī zhèngzài jìnxíng shìchǎng diàochá, qǐng nín

我们公司正在进行市场调查，请您

huídá jǐ gè wèntí, kěyǐ ma?

回答几个问题，可以吗？

3. Nín zhīdào zhège chǎnpǐn pǐnpái ma? Yǐqián shǐyòngguo ma?

您知道这个产品品牌吗？以前使用过吗？

4. Nín juéde zhège pǐnpái de chǎnpǐn zhìliàng rúhé?

您觉得这个品牌的产品质量如何？

5. Nín xǐhuan zhè zhǒng pǐnpái chǎnpǐn de bāozhuāng ma? Nín

您喜欢这种品牌产品的包装吗？您

rènwei tā de bāozhuāng yǒu méi yǒu xīyǐnlì?

认为它的包装有没有吸引力？

6. Nín yǒu hén gāojiàn?

您有何高见？

7. Nín néng tāntan duì zhège pǐnpái de zǒngtǐ kànǎ ma?

您能谈谈对这个品牌的总体看法吗？

8. Yī nín kàn, wǒmen cóng hé tánqǐ ne?

依您看，我们从何谈起呢？





9. Duì wǒmen qǐyè de zhěngtǐ huánjìng hé jīchǔ shèshī, nín de  
对 我们 企业 的 整体 环境 和 基础 设施, 您 的  
kānfǎ rúhé?  
看法 如何?
10. Guānyú wǒmen de shèbèi hé jìshù lìliàng, nín juéde zěnmeyàng?  
关于 我们 的 设备 和 技术 力量, 您 觉得 怎么  
yàng?  
样?
11. Wǒmen de shēngchǎn nénglì wánquán kěyǐ mǎnzú guì gōngsī  
我们 的 生产 能力 完全 可以 满足 贵 公司  
de yāoqiú, nín shuō duì ma?  
的 要求, 您 说 对 吗?
12. Duìyú wǒmen de qǐyè guǎnlǐ móshì, bùzhī guìfāng yǒu  
对于 我们 的 企业 管理 模式, 不知 贵方 有  
shénme yìjiàn?  
什么 意见?
13. Wǒ xiǎng qǐng nǐmen xiān nǎchū yìxiē jiāgōng de yàngpǐn,  
我 想 请 你们 先 拿出 一些 加工 的 样品,  
rúguǒ hégé, wǒmen mǎshàng qiān hétóng. Bùzhī nín yìxià  
如果 合格, 我们 马上 签 合同。 不知 您 意下  
rúhé?  
如何?

## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Nín (xiǎng, juéde, kǎolǜ) zhège pǐnpái de chǎnpǐn zhìliàng  
您\_\_\_\_\_ (想, 觉得, 考虑) 这个 品牌 的 产品 质量  
rúhé?  
如何?
2. Nín rènwéi tā de bāozhuāng (yǒu, méiyǒu, yǒu méi yǒu)  
您 认为 它 的 包装\_\_\_\_\_ (有, 没有, 有 没有)  
xīyǐnlì?  
吸引力?



# 商务汉语提高

3. Nín néng tāntan duì zhège pǐnpái de zǒngtǐ \_\_\_\_\_ (kānfǎ, rènwéi, 您能谈谈对这个品牌的总体\_\_\_\_\_ (看法, 认为, juéde) ma? 觉得) 吗?
4. (Yī, Cóng, Duì) \_\_\_\_\_ nín kàn, wǒmen cóng hé tánqǐ ne? (依, 从, 对)\_\_\_\_\_ 您看, 我们从何谈起呢?
5. Wǒ xiǎng qǐng nǐmen xiān cānguān yíxià wǒmen de qǐyè, bù zhī nín yìxià \_\_\_\_\_ (zěnmeyàng, hǎo ma, rúhé)? 我想请你们先参观一下我们的企业, 不知您意下\_\_\_\_\_ (怎么样, 好吗, 如何)?
6. Rúguǒ guìfāng de yàngpǐn fúhé wǒmen de yāoqiú, \_\_\_\_\_ (jiù, 如果贵方的样品符合我们的要求, \_\_\_\_\_ (就, nǎme, kěyǐ) wǒmen mǎshàng qiān hétóng. 那么, 可以) 我们马上签合同。
7. Cóng nǐmen qǐyè de tiáojiàn \_\_\_\_\_ (kàn lái, lái kàn, kàn shàngqù) 从你们企业的条件\_\_\_\_\_ (看来, 来看, 看上去), nǐmen kěyǐ wèi wǒmen jiāgōng chǎnpǐn. 你们可以为我们的加工产品。
8. Wǒ xǐhuan gèng huópo \_\_\_\_\_ (yídiǎnr, yǒudiǎnr, yíxià) 我喜欢更活泼\_\_\_\_\_ (一点儿, 有点儿, 一下) de zāoxíng. 的造型。

## 三、用所给的词, 完成下列句子。

Complete the following sentences, using the words given in brackets.

1. Wǒ yǒu jǐ gè wèntí xiǎng wèn nín, \_\_\_\_\_ (dānwù)? 我有几个问题想问您, \_\_\_\_\_ (耽误)?
2. Wǒmen qǐyè de shēngchǎn nénglì hěn qiáng, \_\_\_\_\_ (mǎnzú). 我们企业的生产能力很强, \_\_\_\_\_ (满足).
3. Nín juéde \_\_\_\_\_ (rúhé)? 您觉得 \_\_\_\_\_ (如何)?





4. Wǒmen duì chǎnpǐn de zhìliàng yāoqiú hěn gāo,  
我们 对 产品 的 质量 要求 很 高, \_\_\_\_\_  
(bǎozhèng).  
\_\_\_\_\_ (保证)。

5. Zhè yì diǎn nín kěyǐ fàng xīn, \_\_\_\_\_ (yǒu nénglì).  
这 一 点 您 可 以 放 心, \_\_\_\_\_ (有 能 力)。

6. Zhè zhǒng chǎnpǐn de bāozhuāng hěn piàoliang,  
这 种 产 品 的 包 装 很 漂 亮, \_\_\_\_\_  
(būguò).  
\_\_\_\_\_ (不 过)。

7. Rúguǒ guìfāng chéngwéi wǒmen de hézuò qǐyè,  
如 果 贵 方 成 为 我 们 的 合 作 企 业, \_\_\_\_\_  
(nàme).  
\_\_\_\_\_ (那 么)。

8. Guānyú wǒmen de shèbèi hé jìshù lìliàng,  
关 于 我 们 的 设 备 和 技 术 力 量, \_\_\_\_\_  
(juéde)?  
\_\_\_\_\_ (觉 得)?

#### 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: \_\_\_\_\_。

B: Zhège chǎnpǐn de zhìliàng búcuò.

B: 这 个 产 品 的 质 量 不 错。

2. A: Duìyú zhège chǎnpǐn de bāozhuāng, nín yǒu hé gāojiàn?

A: 对 于 这 个 产 品 的 包 装, 您 有 何 高 见?

B: \_\_\_\_\_。

3. A: \_\_\_\_\_?

B: Wǒmen rènwéi zhè fāngmiàn jīběn fúhé wǒmen de yāoqiú.

B: 我 们 认 为 这 方 面 基 本 符 合 我 们 的 要 求。



4.A: \_\_\_\_\_?

B: Nǐmen de guǎnlǐ mōshì bǐjiào guīfàn, méi shēnme wèntí.

B: 你们的管理模式比较规范, 没有什么问题。

5.A: \_\_\_\_\_。

B: Zhè yì diǎn nín kěyǐ fàng xīn, wǒmen wánquán yǒu nénglì

B: 这一点您可以放心, 我们完全有能力

zuòdào zhè yì diǎn.  
做到这一点。

6.A: Nín néng tāntán duì wǒmen qǐyè de zǒngtǐ kānfǎn ma?

A: 您能谈谈对我们企业的总体看法吗?

B: \_\_\_\_\_。

## 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. BM Gōngsī de zhíyuán xiàng gùkè wèn le nǎxiē wèntí?

BM公司的职员向顾客问了哪些问题?

2. Gùkè juéde BM Gōngsī de chǎnpǐn rúhé?

顾客觉得BM公司的产品如何?

3. W Gōngsī de Dīngzǒng wènle Mǎikè nǎxiē wèntí?

W公司的丁总问了麦克哪些问题?

4. Mǎikè duì zhèxiē wèntí de kānfǎ rúhé?

麦克对这些问题的看法如何?

5. Mǎikè juéde W Gōngsī zhěngtǐ qíngkuàng rúhé?

麦克觉得W公司整体情况如何?

6. Zuìhòu, Mǎikè qiǎngdiǎole shēnme? Bìng tíchūle shēnme

最后, 麦克强调了什么? 并提出了什么

yāoqiú?  
要求?





## 六、根据下列内容做会话练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 你们公司半年前向中国市场推出了一种新产品，为了了解市场情况，现在向顾客征求使用产品的意见。

Your company has introduced a new product onto the Chinese market. Now you ask the users for comments.

2. 你作为某公司市场部的负责人，计划请一家中国企业为你们公司加工产品，你向公司的决策部门征求意见。

As the head of the Sales Department of a firm, you are going to make a processing deal with a Chinese manufacturer. Now you seek the advice of the decision-making body.

### 文化点击 Cultural Points

#### 中国的国有企业

总的来说，中国的企业分为国有和私有两种。国有企业由中央或当地政府投资并进行管理。由于有国家的支持，国有企业在资金、原料、技术等方面有一定的优势。然而，随着中国市场经济的发展，国有企业在管理体制等方面暴露出了很多弊病，而中国的私有企业获得了迅速发展，国有企业的竞争力逐步丧失。为了适应市场经济的发展，增强竞争力，国家对国有企业进行了许多方面的改革，努力用现代企业制度去代替旧有体制。在企业利润分配上，实行税利分流，即：既要依法向国家纳税，又要“向投资者（国家）分配利润”，这是具有法人财产权的现代企业必须履行的义务。

#### Chinese State-owned Enterprises

Generally speaking Chinese enterprises are divided into two groups: state-owned enterprises and private enterprises. State-owned enterprises are capitalized and managed by the central or local government. Therefore they have the advantages of funds, raw materials and technology. However, as the development of the market economy in China, their disadvantages in management and other aspects Private enterprises have grown fast while state-owned enterprises have gradually lost their momentum in competition. To keep abreast of the development of the market economy and strengthen their competitiveness, a reform has taken place in state-owned enterprises with modern management replacing the old. The distribution of profit is based on the principle of respective taxation to the state and profit return to the investor/state. It's an obligation that a modern enterprise under a legal proprietor should fulfill.



Dì-shí sì kē

## 第 14 课

Lesson 14

Chǎnpǐn de shìchǎng biǎoxiǎn rúhé

## 产品的市场表现如何

How Are the Goods Being Received on the Market

导学

Guiding Remarks

经销产品，首先要了解自己的产品，同时，对市场上的同类产品也必须有充分的了解。你应该学会怎么评价产品。

A distributor should know his own products as well as those of the same category on the market. He also needs to learn how to appraise a product.



## 课文

Text

## (一)

BM 公司正在召开会议，分析产品的市场信息反馈，我们来听听。

The members of the BM Company are having a meeting to analyse the feedback on their marketing products. Let's listen to them.

Màikē: Wèile liǎojiě gùkè duì chǎnpǐn de yìjiàn, shàngzhōu  
 麦克：为了了解顾客对产品的意见，上周  
 gōngsī jìnxíng le yí cì shìchǎng diào yán. Xiànzài qǐng Xiǎo  
 公司进行了一次市场调研。现在请小  
 Wáng shuōshuō qíngkuàng.  
 王说说情况。

Mike: We conducted a market survey on consumers' appreciation of our products last week. Now let's invite Xiao Wang to explain it to us.

Wáng Guāng: Wǒmen yí gòng shōuhuí le yì qiān fēn diào chā wèn juǎn.

王光：我们一共收回了 1000 份调查问卷。  
 Cóng wèn juǎn lái kàn, gùkè duì wǒ gōngsī chǎnpǐn de  
 从问卷来看，顾客对我公司产品的  
 zǒngtǐ píngjià liáng hǎo. Gùkè duì chǎnpǐn de zhìliàng  
 总体评价良好。顾客对产品的质量  
 bǐjiào mǎnyì, bǎifēnzhī bāshí de gùkè rènwéi chǎnpǐn de  
 比较满意，80% 的顾客认为产品的  
 zhìliàng hǎo, kěyǐ fàng xīn de shíyòng.  
 质量好，可以放心地使用。

Wang Guang: We collected 1000 completed questionnaires. Judging by the comments we know that our products are generally well received. The customers are satisfied with the quality. 80% of the customers think they are good and trustworthy.

Màikē: Zhège bǐlì hěn ràng rén mǎnyì.

麦克：这个比例很让人满意。

Mike: That's happy percentage.



Wáng Guāng: Shì a. Gùkè duì chǎnpǐn de bāozhuāng yě hěn mǎnyì,

王光: 是啊。顾客对产品的包装也很满意,  
bǎifēnzhī bāshíwǔ de gùkè rènwéi bāozhuāng hěn hǎo, tāmen  
85% 的顾客认为包装很好, 他们  
hěn xǐhuan chǎnpǐn de bāozhuāng.  
很喜欢产品的包装。

Wang Guang: Its is. Our customers are also satisfied with the packaging. 85% of all surveyed think the packaging is elegant and they like it.

Màikè: Búcuō.

麦克: 不错。

Mike: Not bad.

Wáng Guāng: Búguò, gùkè duì chǎnpǐn de shǐyòng xiàoguǒ fǎnyìng

王光: 不过, 顾客对产品的使用效果反映  
yìbān. Zhǐyǒu bǎifēnzhī sānshí de gùkè rènwéi shǐyòng  
一般。只有 30% 的顾客认为使用  
xiàoguǒ liánghǎo. Bǎifēnzhī sìshíwǔ de gùkè rènwéi  
效果良好。45% 的顾客认为  
shǐyòng xiàoguǒ yìbān, hái yǒu bǎifēnzhī èrshíwǔ de gùkè  
使用效果一般, 还有 25% 的顾客  
rènwéi shǐyòng xiàoguǒ bú gòu lǐxiǎng.  
认为使用效果不够理想。

Wang Guang: But their rating of the product's effectiveness is below par. Those who rate our products "effective" only make up 30% of the total, those who rate them "mediocre" account for 45%, and the remaining 25% rate them "poor".

Màikè: Zhège jiéguǒ yào mǎshàng bàogào zǒngbù, jǐnkuài ràng

麦克: 这个结果要马上报告总部, 尽快让  
gōngsī de jìshù yánfā bùmén zhīdào.  
公司的技术研发部门知道。

Mike: Immediately send these findings to the Head Office, and promptly inform our R & D department.

Wáng Guāng: Gùkè duì chǎnpǐn de jiàgé bù tài mǎnyì. Bǎifēnzhī wǔshíwǔ

王光: 顾客对产品的价格不太满意。 55%





de gùkè rēnwéi jiāgē guò gāo, zhǐyǒu bǎifēnzhī èrshíwǔ de  
的 顾客 认为 价格 过 高， 只有 25% 的  
gùkè rēnwéi jiāgē shìzhōng.  
顾客 认为 价格 适中。

Wang Guang: The customers are unhappy about the prices. 55% of the total think  
that our goods are overpriced. Only 25% of them rate them "reasonable".

Màikē: Kānlái jiāgē fāngmiàn wǒmen hái yào zuò xiē tiáozhěng.

麦克: 看来 价格 方面 我们 还要 作些 调整。

Mike: It seems that our prices must be adjusted.





## (二)

总经理办公室, 销售部经理王光正在向麦克先生汇报产品的市场表现。

In the General Manager's Office, Mr. Wang Guang, the Manager of the Sales Department, is reporting to Mike about the reception of their goods on the market.

Wáng Guāng: Cóng shàng ge jìdù de xiāoshòu qíngkuān lái kàn, miànxiàng

王光: 从 上 个 季 度 的 销 售 情 况 来 看, 面 向  
zhōng-qīngnián nǚshì de chǎnpǐn shìchǎng biǎoxiǎn zuì hǎo.  
中 青 年 女 士 的 产 品 市 场 表 现 最 好。  
Gēnjù diào chá, tónglèi chǎnpǐn zhōng, tā de shìchǎng  
根 据 调 查, 同 类 产 品 中, 它 的 市 场

zhànyǒulǜ dǎdǎole bǎifēnzhī shí sì.  
占 有 率 达 到 了 14%。

Wang Guang: Judging from the sales information for the last quarter of the year, products catering for middle-aged and young women are the best received. Our survey shows that they occupy 14% of the total market for this kind of product.

Màikè: Yuányīn shì shénme?

麦克: 原 因 是 什 么?

Mike: Why?

Wáng Guāng: Zhè zhǒng chǎnpǐn shì zánmen gōngsī de zhǔdǎ chǎnpǐn,

王 光: 这 种 产 品 是 咱 们 公 司 的 主 打 产 品,  
gùkè duì tā de rènzhīdù hěn gāo. Tā de pǐnzhì yōuliáng,  
顾 客 对 它 的 认 知 度 很 高。它 的 品 质 优 良,  
xiāngwèir yōuyǎ, shēn shòu xiāofēizhě de huānyíng.  
香 味 儿 幽 雅, 深 受 消 费 者 的 欢 迎。

Wang Guang: They are our major products and they enjoy great popularity among the customers. They are of fine quality and delicate fragrance, and are therefore very much liked by consumers.

Màikè: Xīn chǎnpǐn de biǎoxiǎn rúhé?

麦克: 新 产 品 的 表 现 如 何?

Mike: What about the new products?





Wáng Guāng: Xīn chǎnpǐn zài běifāng dìqū xiāoshòu qíngkuàng hěn hǎo,

王光: 新产品在北方地区销售情况很好,  
bǐjiào qiǎngshǒu, zài nánfāng dìqū xiāoshòu qíngkuàng yào  
比较抢手; 在南方地区销售情况要  
chā yìxiē. Xīn chǎnpǐn de zhǔyào gōngnéng shì bǎoshī. Běifāng  
差一些。新产品的主要功能是保湿。北方  
dìqū qìhòu gānzào, pífu xūyào bǎoshī, xīn chǎnpǐn mǎnzúle  
地区气候干燥, 皮肤需要保湿, 新产品满足了  
zhè zhǒng shìchǎng xūqiú.  
这种市场需求。

Wang Guang: The new products have found a good market in the north. Customers  
rush to buy them. But in the south, sales are slow. Because they mainly serve as a  
moisturizer, they meet the needs of the northerners living in an arid climate.

Mǎikè: Értóng xìliè chǎnpǐn qíngkuàng rúhé?

麦克: 儿童系列产品情况如何?

Mike: What about the children's series

Wáng Guāng: Értóng xìliè chǎnpǐn xiāoshòu qíngkuàng hěn bù lǐxiǎng.

王光: 儿童系列产品销售情况很不理想。

Wang Guang: Well, the children's series is doing rather poorly.

Mǎikè: Ō? Zài Ōuzhōu shìchǎng tā de biǎoxiǎn hěn hǎo a.

麦克: 哦? 在欧洲市场它的表现很好啊。

Mike: Really? But it is well received on the European market.

Wáng Guāng: Zhōngguó de qíngkuàng bù yíyàng. Suīrán tā de pǐnzhì bù-

王光: 中国的情况不一样。虽然它的品质不  
cuō, dànshì jiàgé shàng méiyǒu jìngzhēnglì. Zhōngguó de  
错, 但是价格上没有竞争力。中国的  
tónglèi chǎnpǐn dìngjià dōu hěn dī, qízhōng yě yǒu yìxiē pǐnzhì  
同类产品定价都很低, 其中也有一些品质  
yōuliáng de chǎnpǐn.  
优良的产品。

Wang Guang: China is different from Europe. Its quality is certainly good, but its price isn't  
competitive. Similar products in China are sold in the low price range. Some  
of them are of superb quality.



# 商务汉语提高

Mǎikè: Nánshì chǎnpǐn zěnmeyāng?

麦克: 男士 产品 怎么样?

Mike: How are the men's products received?

Wáng Guāng: Nánshì chǎnpǐn de shìchǎng biǎoxiǎn yìbān, dànshì zhè zhǒng

王光: 男士 产品的 市场 表现 一般, 但是 这种  
chǎnpǐn shì hěn yǒu shēngmìnglì de, tā de shìchǎng qiánjǐng  
产品 是 很有 生命力的, 它的 市场 前景  
kàn hǎo. Yǐqián, Zhōngguó de nánshì bù tài zhùyì pí fū de  
看好。 以前, 中国 的 男士 不太 注意 皮肤 的  
bǎoyǎng, dànshì xiānzài, yuēlǎiyuē duō de nánshì kāishǐ zhùyì  
保养, 但是 现在, 越来越 多 的 男士 开始 注意  
zhè fāngmiàn de wèntí, nánshì chǎnpǐn de shìchǎng  
这 方面 的 问题, 男士 产品 的 市场  
xūqiúliàng huì yuēlǎiyuē dà.  
需求量 会 越来越 大。

Wang Guang: The sales of men's products are mediocre, though prospects are believed to be promising, as we are expecting a rise in demand. Formerly Chinese gentlemen did not care much about skin protection, but now more and more gentlemen take good care of their skin. Men's products are expected to be increasingly in demand.





## 语

## Word List

- |         |             |     |                           |         |
|---------|-------------|-----|---------------------------|---------|
| 1. 了解   | liǎojiě     | (动) | to understand             | (v.)    |
| 2. 调研   | diāoyán     | (动) | to survey and research    | (v.)    |
| 3. 问卷   | wēnjuǎn     | (名) | questionnaire             | (n.)    |
| 4. 评价   | píngjià     | (动) | to evaluate; to appraise  | (v.)    |
| 5. 良好   | liánghǎo    | (形) | fine                      | (adj.)  |
| 6. 满意   | mǎnyì       | (形) | satisfied                 | (adj.)  |
| 7. 比例   | bǐlì        | (名) | proportion                | (n.)    |
| 8. 反映   | fǎnyìng     | (动) | to reflect                | (v.)    |
| 9. 理想   | lǐxiǎng     | (形) | ideal                     | (adj.)  |
| 10. 研发  | yánfā       | (动) | to research and develop   | (v.)    |
| 11. 过高  | guò gāo     |     | too high                  |         |
| 12. 适中  | shìzhōng    | (形) | moderate                  | (adj.)  |
| 13. 调整  | tiáozhěng   | (动) | to adjust                 | (v.)    |
| 14. 面向  | miànxiàng   | (动) | to face                   | (v.)    |
| 15. 表现  | biǎoxiàn    | (动) | to be received; to behave | (v.)    |
| 16. 根据  | gēnjū       | (介) | according to              | (prep.) |
| 17. 占有率 | zhànyǒulǜ   | (名) | rate of occupancy         | (n.)    |
| 18. 主打  | zhǔdǎ       | (动) | to major                  | (v.)    |
| 19. 认知度 | rènzhīdù    | (名) | popularity                | (n.)    |
| 20. 北方  | běifāng     | (名) | north                     | (n.)    |
| 21. 抢手  | qiǎngshǒu   | (形) | demanding                 | (adj.)  |
| 22. 南方  | nánfāng     | (名) | south                     | (n.)    |
| 23. 功能  | gōngnéng    | (名) | function                  | (n.)    |
| 24. 保湿  | bǎoshī      | (动) | to moisten                | (v.)    |
| 25. 气候  | qìhòu       | (名) | climate                   | (n.)    |
| 26. 干燥  | gānzào      | (形) | arid                      | (adj.)  |
| 27. 皮肤  | pífū        | (名) | skin                      | (n.)    |
| 28. 其中  | qízhōng     | (代) | among them                | (pn.)   |
| 29. 生命力 | shēngmìnglì | (名) | vitality                  | (n.)    |
| 30. 前景  | qiánjǐng    | (名) | prospects, vista          | (n.)    |
| 31. 看好  | kānhǎo      | (动) | to be demanding           | (v.)    |
| 32. 保养  | bǎoyǎng     | (动) | to care                   | (v.)    |



1. Bǎifēnzhī bāshí de gùkè rènwéi chǎnpǐn de zhìliàng hǎo.

80% 的顾客认为产品的质量好。

Tā de shìchǎng zhànyǒulǜ dá dàole bǎifēnzhī shísì.

它的市场占有率达到了14%。

“……%”读做：百分之……。例如：

bǎifēnzhī

“%” reads as “百分之”. E.g.:

“80%”、“14%”读做：百分之八十、百分之十四。

bǎifēnzhī bāshí bǎifēnzhī shísì.

“80%”、“14%” reads as: 百分之八十、百分之十四。

2. Suīrán tā de pǐnzhì búcuò, dànshì jiàgé shàng méiyǒu jìngzhēnglì.

虽然它的品质不错，但是价格上没有竞争力。

“虽然……但是/却……”

表示转折意义。“虽然”表示承认某事是事实，但说话人想要强调的是“但是”后面的另一事实。例如：

suīrán...dànshì/què...

The structure “虽然……但是/却……” is used for an adversative statement.

suīrán

dànshì

“虽然” introduces the facts admitted, “但是” carries emphasis on something else. E.g.:

Zhège chǎnpǐn suīrán hǎo, dànshì tài guì le.

这个产品虽然好，但是太贵了。

Suīrán wǒmen xiǎng qù, dànshì méi shíjiān.

虽然我们想去，但是没时间。

Zhège gōngchǎng suīrán dà, dànshì huánjìng bú tài hǎo.

这个工厂虽然大，但是环境不太好。





## 练习

## Exercises

## 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Cōng wēnjuǎn lái kàn, gùkè duì wǒ gōngsī chǎnpǐn de zǒngtǐ  
从 问卷 来看, 顾客 对我 公司 产品 的 总体  
píngjià liáng hǎo.  
评价 良好。

2. Gùkè duì chǎnpǐn de zhìliàng bǐjiào mǎnyì.  
顾客 对 产品 的 质量 比较 满意。

3. Bǎifēnzhī bāshí de gùkè rènwéi chǎnpǐn de zhìliàng hǎo, kěyǐ  
80% 的 顾客 认为 产品 的 质量 好, 可以  
fàng xīn de shǐyòng.  
放 心 地 使用。

4. Gùkè duì chǎnpǐn de shǐyòng xiǎoguǒ fǎnyǐng yìbān. Zhǐyǒu  
顾客 对 产品 的 使用 效果 反映 一般。 只有  
bǎifēnzhī sānshí de gùkè rènwéi shǐyòng xiǎoguǒ liáng hǎo.  
30% 的 顾客 认为 使用 效果 良好。

5. Yǒu bǎifēnzhī èrshíwǔ de gùkè rènwéi shǐyòng xiǎoguǒ bù gòu  
有 25% 的 顾客 认为 使用 效果 不够  
lǐxiǎng.  
理想。

6. Cōng shàng ge jìdù de xiāoshòu qíngkuàng lái kàn, miànxiàng  
从 上 个 季度 的 销售 情况 来看, 面向  
zhōng-qīngnián nǚshì de chǎnpǐn shìchǎng biǎoxiǎn zuì hǎo.  
中 青年 女士 的 产品 市场 表现 最好。

7. Gēnjū diào chá, tónglèi chǎnpǐn zhōng, tā de shìchǎng  
根据 调查, 同类 产品 中, 它 的 市场  
zhànyǒulǜ dá dáole bǎifēnzhī shí sì.  
占 有 率 达 到 了 14%。

8. Gùkè duì zhè zhǒng chǎnpǐn de rènzhīdù hěn gāo.  
顾客 对 这 种 产品 的 认知 度 很 高。



9. Xīn chǎnpǐn zài běifāng dìqū xiāoshòu qíngkuàng hěn hǎo,  
新 产 品 在 北 方 地 区 销 售 情 况 很 好,  
bǐjiào qiǎngshǒu.  
比 较 抢 手。

10. Běifāng dìqū qìhòu gānzào, pífu xūyào bǎoshī, xīn chǎnpǐn  
北 方 地 区 气 候 干 燥, 皮 肤 需 要 保 湿, 新 产 品  
mǎnzúle zhè zhǒng shìchǎng xūqiú.  
满 足 了 这 种 市 场 需 求。

11. Suīrán tā de pǐnzhì búcuò, dànshì jiàgé shàng méiyǒu  
虽 然 它 的 品 质 不 错, 但 是 价 格 上 没 有  
jìngzhēnglì.  
竞 争 力。

12. Nánshì chǎnpǐn de shìchǎng biǎoxiǎn yìbān, dànshì zhè  
男 士 产 品 的 市 场 表 现 一 般, 但 是 这  
zhǒng chǎnpǐn shì hěn yǒu shēngmìnglì de, tā de shìchǎng  
种 产 品 是 很 有 生 命 力 的, 它 的 市 场  
qiánjǐng kàn hǎo.  
前 景 看 好。

13. Nánshì chǎnpǐn de shìchǎng xūqiúliàng huì yuèlǎiyuè dà.  
男 士 产 品 的 市 场 需 求 量 会 越 来 越 大。

## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Wèile (liǎojiě, zhīdào, zhùyì) gùkè duì chǎnpǐn de yìjiàn,  
为 了 \_\_\_\_ (了 解, 知 道, 注 意) 顾 客 对 产 品 的 意 见,  
wǒmen bìxū jìnxíng yí cì shìchǎng diào yán.  
我 们 必 须 进 行 一 次 市 场 调 研。

2. Zhèyàng de shìchǎng biǎoxiǎn hěn (shòu, bèi, ràng) rén  
这 样 的 市 场 表 现 很 \_\_\_\_ (受, 被, 让) 人  
mǎnyì.  
满 意。





3. Gùkè (guānyú, xiàng, duì) chǎnpǐn de bāozhuāng yě hěn mǎnyì.  
顾客\_\_\_\_(关于, 向, 对) 产品的 包装 也很 满意。
4. Gùkè duì chǎnpǐn de shǐyòng xiǎoguǒ (juéde, fǎnyǐng, yìjiàn) yìbān.  
顾客对 产品的 使用 效果\_\_\_\_(觉得, 反映, 意见) 一般。
5. Bǎifēnzhī wùshíwǔ de gùkè rènwéi jiàgé guò gāo, \_\_\_\_\_  
55% 的 顾客 认为 价格 过 高, \_\_\_\_\_  
(zhǐ, zhǐyǒu, zhǐyào) bǎifēnzhī èrshíwǔ de gùkè rènwéi jiàgé shìzhōng.  
(只, 只有, 只要) 25% 的 顾客 认为 价格 适中。
6. (Cóng, Zài, Gēnjū) diào chá, tónglèi chǎnpǐn zhōng, \_\_\_\_\_  
(从, 在, 根据) 调查, 同类 产品 中, tā de shìchǎng zhànyǒulǜ dá dàole bǎifēnzhī shí sì.  
它的 市场 占有率 达到了 14%。
7. Gùkè duì zhè zhǒng chǎnpǐn de (zhī míng dù, liǎojiě, rènzhīdù) hěn gāo.  
顾客对 这种 产品的\_\_\_\_(知名度, 了解, 认知度) 很高。
8. Xīn chǎnpǐn (mǎnyì, mǎnzú, héshì) le zhè zhǒng shìchǎng xūqiú.  
新 产品\_\_\_\_(满意, 满足, 合适) 了 这种 市场 需求。
9. (Háiyǒu, Zhǐyào, Suīrán) tā de pǐnzhì búcuò, dànshì jiàgé shàng méiyǒu jìngzhēnglì.  
(还有, 只要, 虽然) 它的 品质 不错, 但是 价格 上 没有 竞争力。



## 三、用所给的词，完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

1. Cóng wènjuǎn lái kàn, gùkè \_\_\_\_\_ (píngjià).  
从 问卷 来看, 顾客 \_\_\_\_\_ (评价)。

2. Bǎifēnzhī wǔshíwǔ de gùkè rènwéi zhìliàng yìbān  
55% 的 顾客 认为 质量 一般, \_\_\_\_\_  
(zhǐyǒu).  
\_\_\_\_\_ (只有)。

3. Gùkè duì chǎnpǐn de bāozhuāng hěn mǎnyì,  
顾客 对 产品 的 包装 很 满意, \_\_\_\_\_  
(bǎifēnzhī bāshíwǔ).  
\_\_\_\_\_ (85%)。

4. Cóng shàng ge jìdù de xiāoshòu qíngkuàng lái kàn, \_\_\_\_\_  
从 上 个 季度 的 销售 情况 来看, \_\_\_\_\_  
(shìchǎng biǎoxiǎn).  
(市场 表现)。

5. Zhè zhǒng chǎnpǐn zài tónglèi chǎnpǐn zhōng,  
这 种 产品 在 同类 产品 中, \_\_\_\_\_  
(shìchǎng zhānyǒulǜ).  
\_\_\_\_\_ (市场 占有率)。

6. Suīrán mùqián nánshì chǎnpǐn de shìchǎng biǎoxiǎn yìbān,  
虽然 目前 男士 产品 的 市场 表现 一般。  
(dànshì).  
\_\_\_\_\_ (但是)。

7. Yuèlái yuè duō de nánshì kānshǐ zhùyì pífu fāngmiàn de wèntí,  
越 来 越 多 的 男 士 开 始 注 意 皮 肤 方 面 的 问 题。  
(xūqiúliàng).  
\_\_\_\_\_ (需求量)。

8. Zhōngguó de tónglèi chǎnpǐn dìngjià dōu hěn dī,  
中 国 的 同 类 产 品 定 价 都 很 低, \_\_\_\_\_  
(qízhōng).  
\_\_\_\_\_ (其中)。





## 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: Gùkè duì chǎnpǐn de zhìliàng píngjià rúhé?

A: 顾客对产品的质量评价如何?

B: \_\_\_\_\_。

2. A: Gùkè zěnmē píngjià chǎnpǐn de bāozhuāng?

A: 顾客怎么评价产品的包装?

B: \_\_\_\_\_。

3. A: \_\_\_\_\_?

B: Kǎnlái jiàgé fāngmiàn wǒmen hái yào zuò xiē tiáozhěng.

B: 看来价格方面我们还要作些调整。

4. A: Wéishénme miànxiàng zhōng-qīngnián nǚshì de chǎnpǐn

A: 为什么面向中青年女士的产品

shìchǎng biǎoxiǎn zuì hǎo?

市场表现最好?

B: \_\_\_\_\_。

5. A: \_\_\_\_\_?

B: Xīn chǎnpǐn zài běifāng dìqū xiāoshòu qíngkuāng hěn hǎo,

B: 新产品在北方地区销售情况很好,

bǐjiào qiǎngshǒu, zài nánfāng dìqū yào chà yìxiē.

比较抢手, 在南方地区要差一些。

6. A: Értóng xìlè chǎnpǐn xiāoshòu qíngkuāng rúhé?

A: 儿童系列产品销售情况如何?

B: \_\_\_\_\_。

## 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. Gùkè cóng nǎxiē fāngmiàn duì BM Gōngsī de chǎnpǐn jìnxíng-

顾客从哪些方面对BM公司的产品进行

le píngjià?

了评价?



2. Gùkè duì BM Gōngsī de chǎnpǐn nǎxiē fāngmiàn biǎoshì  
顾客对BM公司的产品哪些方面表示  
mǎnyì? Bǐlì rúhé?  
满意? 比例如何?
3. Gùkè duì BM Gōngsī de chǎnpǐn nǎxiē fāngmiàn biǎoshì bù  
顾客对BM公司的产品哪些方面表示不  
mǎnyì? Bǐlì rúhé?  
满意? 比例如何?
4. Gùkè juéde chǎnpǐn de shǐyòng xiǎoguǒ zěnmeyàng?  
顾客觉得产品的使用效果怎么样?
5. Miànxiàng zhōng-qīngnián nǚshì de chǎnpǐn shìchǎng zhànyǒu  
面向中青年女士的产品市场占有率  
shì duōshǎo? Wèishénme shìchǎng biǎoxiǎn búcuò?  
是多少? 为什么市场表现不错?
6. Wèishénme xīn chǎnpǐn zài běifāng dìqū xiāoshòu qíngkuàng  
为什么新产品在北方地区销售情况  
hěn hǎo?  
很好?
7. Értóng xìliè chǎnpǐn xiāoshòu qíngkuàng hěn bù lǐxiǎng, yuányīn  
儿童系列产品销售情况很不理想, 原因  
shì shénme?  
是什么?
8. Mùqián, nánshì chǎnpǐn de shìchǎng biǎoxiǎn rúhé? Yǐhòu  
目前, 男士产品的市场表现如何? 以后  
zěnmeyàng? Wèishénme?  
怎么样? 为什么?

## 六、根据下列内容做表达练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 作为BM公司的重要客户, 你对BM公司针对亚洲市场的系列产品作出评价。

In the capacity of a VIP customer, you make comments on the Asia-oriented series of products made by the BM Company.





2. 作为一家大公司的销售部经理, 你对打入中国市场的产品的市场表现作出评价。

In the capacity of manager of the sales department of a large firm you make comments on the China-oriented products.

### 文化点击 Cultural Points

#### 中国的产业发展

在工业化进程中, 中国与发达国家所面临的经济技术环境十分不同。表现为, 中国的农业就业劳动力占全社会就业劳动力比例的 50% 以上, 与 1870 年的美国相近, 但中国的高新技术却达到美国 70 年代的水平, 部分领域甚至相当于美国 90 年代的水平。中国第二产业占国内生产总值的比重接近 50%, 与美国 50 年代相似。近年来, 中国实施城镇化发展战略, 鼓励农村人口向城镇转移。第三产业发展迅速。

目前, 中国的物质生产部门中, 机电设备制造业、钢铁、石油化工、电力等现代重工业已经成为支柱产业。同时, 轻纺工业仍然在国民经济中占重要地位。

In the course of its industrialization process, China has been developing in an economic and technological environment which is very different from that encountered by the developed nations. The number of agricultural labourers represents more than 50% of the total labour force in China - a figure that is almost equal to that of the United States of America in 1870. However the level of high and new technology in China has come up to the American standards of the 1970s', and partly even up to the American standards of the 1990s. The output value of the secondary industry in China accounts for 50% of the total domestic output value - a similar percentage to the USA (in)of the 1950s'. A recent strategy of urbanization has encouraged rural residents to move to cities and towns. As a result the tertiary industry is growing rapidly.

At present, among the material-producing branches, the manufacture of machines and electrical appliances, iron and steel, petrochemicals, electric power and other modern heavy industry have become the mainstay in China. Meanwhile textile and other light industries also play an important role in the national economy.



Dì-shíwǔ kē  
第 15 课

Qǐng nín bào jià  
请 您 报 价

Lesson 15

What's Your Quoted Price, Please?

导 学

Guiding Remarks

报价，是经贸洽谈的第一步，它直接关系到交易的成败和利润的大小，这一步要走好。

The quotation of prices, the first step to trade negotiations, directly influences the success or failure, profit or loss of a transaction. It must be done well.



## 课文

Text

## (一)

BM公司参加了一个进出口商品交易会,他们希望能在交易会上获得大量的订单。这不,生意来了。

The BM Company participates in an import and export trade fair in the hope of receiving many orders. And it's paying off, the orders are coming in.

Wáng Guāng: Huānyíng cānguān wǒmen de zhǎntīng.

王光: 欢迎 参观 我们的 展厅。

Wang Guang: Welcome to our exhibition hall.

Cānguānzhě: Nǐmen de chǎnpǐn kàn shàngqù hěn búcuò.

参观者: 你们 的 产品 看 上去 很 不错。

Visitor: It seems that your products are jolly good.

Wáng Guāng: Qǐng kàn ba. Wǒmen de chǎnpǐn pǐnzhì yōuliáng, zài

王光: 请 看 吧。我们 的 产品 品质 优良, 在

shìchǎng shàng hěn shòu huānyíng.

市场 上 很 受 欢迎。

Wang Guang: Please take a look. They are of first-rate quality, very popular with buyers.

Cānguānzhě: Wǒ duì zhè zhǒng chǎnpǐn bǐjiào gǎn xìngqù, wǒ xiǎng

参观者: 我 对 这 种 产品 比较 感 兴趣, 我 想

tīngting nǐmen duì zhè zhǒng chǎnpǐn de bàojià.

听听 你们 对 这 种 产品 的 报价。

Visitor: I am interested in this type of products. Please tell me what your offer is.

Wáng Guāng: Zhè shì bàojiàdān, nín kǎnkān ba.

王光: 这 是 报价单, 您 看看 吧。

Wang Guang: This is our quotation sheet. Please have a look at it.

Cānguānzhě: Zhè shì FOB jià háishi CIF jià?

参观者: 这 是 FOB 价 还是 CIF 价?

Visitor: Are the prices FOB or CIF?



# 商务汉语提高

Wáng Guāng: Zhè shì CIF jià.

王光: 这是 CIF 价。

Wang Guang: CIF.

Cānguānzhě: Wǒmen xīwàng nǐmen bào FOB jià.

参观者: 我们 希望 你们 报 FOB 价。

Visitor: I wish to have your FOB price.

Wáng Guāng: Wèile biányú wǒmen bàojià, nín néng bù néng shuōshuo

王光: 为了 便于 我们 报价, 您 能 不 能 说 说

dìnggòu shùliàng?

订购 数量?

Wang Guang: To help us fix our offer, could you please tell me how large your order would be?

Cānguānzhě: Rúguǒ bàojià héilǐ, wǒmen huì dà pīliàng dìnggòu.

参观者: 如果 报价 合理, 我们 会 大 批量 订购。

Visitor: If your price is reasonable, there'll be considerable orders.

Wáng Guāng: Rúguǒ nín juéde bàojià héilǐ, zuì shǎo néng dìnggòu duōshǎo?

王光: 如果 您 觉得 报价 合理, 最少 能 订购 多少?

Wang Guang: If you think our price is reasonable, what quantity would you be buying?

Cānguānzhě: Zuì shǎo néng dìnggòu yí wàn tào.

参观者: 最少 能 订购 1 万套。

Visitor: At least ten thousand sets.







Wáng Guāng: Nà hǎo, jīntiān xiàwǔ sì diǎn wǒmen gěi nín bào pǎn.

王光: 那好, 今天下午4点我们给您报盘。

Wang Guang: In that case, we'll make an offer at four o'clock this afternoon.

Cānguānzhě: Nà wǒmen xiàwǔ sì diǎn jiàn ba. Wǒmen xīwàng guìfāng bào

参观者: 那我们下午4点见吧。我们希望贵方报

FOB Wēngēhuá de zuì dī jiàgé.

FOB 温哥华的最低价格。

Visitor: So we'll meet again at four o'clock this afternoon. We hope you'll quote us the most reasonable price FOB Vancouver.

Wáng Guāng: Hǎo. Xiàwǔ jiàn.

王光: 好。下午见。

Wang Guang: No problem. See you this afternoon.

## (二)

王光来到了一家公司, 与对方的李经理进行洽谈, 他们要谈什么呢? 我们来听听。

Wang Guang visits a company for a business talk with Mr. Li, the manager. What are they going to talk about? Well, let's listen to them.

Wáng Guāng: Wǒmen yǐjīng shōudàole guìfāng de xúnjiàdān, guìfāng

王光: 我们已经收到了贵方的询价单, 贵方

yāoqiú wǒmen zài běn yuè nèi bào pǎn, wǒ jīntiān lái jiù shì yào

要求我们在本月内报盘, 我今天来就是要

tántan zhè jiàn shì.

谈谈这件事。

Wang Guang: We've received your inquiry list. You hoped that we could make an offer within the month. So here I am today.

Lǐ Jīnglǐ: Néng hé Wáng Jīnglǐ miàntán, wǒ fēicháng gāoxìng. Qǐng

李经理: 能和王经理面谈, 我非常高兴。请

nín xiān bào jià ba.

您先报价吧。

Mr. Li: It's a real pleasure to have a personal talk with you, Mr. Wang. Would you make your offer now?



## 商务汉语提高

Wáng Guāng: Wǒmen de bàojiǎ shì; měi tào chǎnpǐn sānshí měiyuán,

王光: 我们的报价是: 每套产品 30 美元,

FOB Wēngēhuá.

FOB 温哥华。

Wang Guang: Our offer is USD \$30 for each set, FOB Vancouver.

Lǐ Jīnglǐ: Qǐng nín bào yíxià CFR Shànghǎi de jiàgé.

李经理: 请您报一下 CFR 上海的价格。

Mr. Li: Please give us the price CFR Shanghai.

Wáng Guāng: Hǎo de. CFR Shànghǎi měi tào sānshíwǔ měiyuán.

王光: 好的。CFR 上海 每套 35 美元。

Wang Guang: Yes. CFR Shanghai is USD \$35 for each set.

Lǐ Jīnglǐ: Wǒmen xīwǎng dédào guìfāng huòwù dàodá Shànghǎi de zuì

李经理: 我们希望得到贵方货物到达上海的最

dī jiàgé.

低价格。

Mr. Li: We wish to have your most reasonable price for your goods at Shanghai.

Wáng Guāng: Zhè yǐjīng shì wǒ fāng zuì yōuhuì de jiàgé le. Wǒmen de bào

王光: 这已经是我方最优惠的价格了。我们的报

jià hěn hēlǐ, zhèyàng de jiàgé shì hěn jùnyǒu jìngzhēnglì de.

价很合理, 这样的价格是很具有竞争力的。

Wang Guang: That is the best price we can offer. Ours is very reasonable and competitive.

Lǐ Jīnglǐ: Nǐ bào de jiàgé hānyǒu wǒmen de yōngjīn ma?

李经理: 你报的价格含有我们的佣金吗?

Mr. Li: Does your price include commission?

Wáng Guāng: Shì de, bāokuò gěi nǐmen bǎifēnzhī sān de yōngjīn.

王光: 是的, 包括给你们 3% 的佣金。

Wang Guang: Yes, it does, 3% on your sales.

Lǐ Jīnglǐ: Bàojiǎ yǒuxiàodī yǒu duō cháng?

李经理: 报价有效期有多长?

Mr. Li: How long is your offer valid?

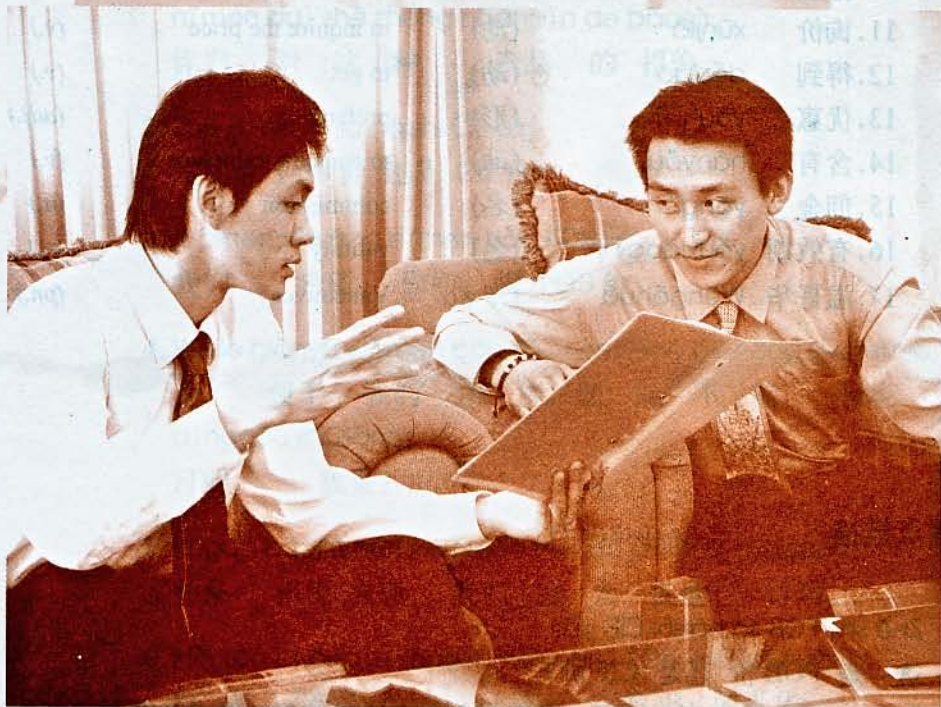




Wáng Guāng: Wǒmen de bàojià yǒuxiàoliú wéi sānshí tiān.

王光: 我们的报价有效期为 30 天。

Wang Guang: Our offer will remain valid for 30 days.





## 词语

## Word List

1. 报价	bào jià	(动/名)	to quote price/quoted price	(v./n.)
2. 展厅	zhǎntīng	(名)	exhibition hall	(n.)
3. 感兴趣	gǎn xìngqù		to be interested in	
4. 便于	biànyú	(动)	to be convenient for	(v.)
5. 订购	dìnggòu	(动)	to order	(v.)
6. 数量	shùliàng	(名)	quantity	(n.)
7. 合理	hélǐ	(形)	reasonable	(adj.)
8. 批量	pīliǎng	(名)	batch	(n.)
9. 报	bào	(动)	to offer	(v.)
10. 报盘	bàopán	(动)	to make an offer	(v.)
11. 询价	xúnjià	(动)	to inquire the price	(v.)
12. 得到	dédào	(动)	to get	(v.)
13. 优惠	yōuhuì	(形)	preferential	(adj.)
14. 含有	hānyǒu	(动)	to contain; to include	(v.)
15. 佣金	yōngjīn	(名)	commission	(n.)
16. 有效期	yǒuxiàoliúqī	(名)	validity	(n.)
17. 温哥华	Wēngēhuá	(专名)	Vancouver	(pn.)

## 语言点链接

## Language Points

Zhè shì FOB jià hái shì CIF jià?

这是 FOB 价 还是 CIF 价?

“……还是……”表示疑问，是选择问句。这种问句，要求从两种可能中选择一种作出回答。例如：

The construction “……还是……” is used to form an alternative question expecting a reply based on one of the possibilities. E.g.:

Kāi huì de dìdiǎn shì zài sān lóu hái shì zài sì lóu?

开会的地点是在三楼还是在四楼?

Zài sān lóu.

——在三楼。





Shì wǒ lái jièshào hái shì nǐ lái jièshào?

是 我 来 介 绍 还 是 你 来 介 绍?

Nǐ lái jièshào ba.

——你 来 介 绍 吧。

## 练习

## Exercises

### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Wǒ duì zhè zhǒng chǎnpǐn bǐjiào gǎn xìngqù, wǒ xiǎng tīngtīng

我 对 这 种 产 品 比 较 感 兴 趣, 我 想 听 听

nǐmen duì zhè zhǒng chǎnpǐn de bàojià.

你 们 对 这 种 产 品 的 报 价。

2. Zhè shì FOB jià hái shì CIF jià?

这 是 FOB 价 还 是 CIF 价?

3. Wǒmen xīwǎng nǐmen bào FOB jià.

我 们 希 望 你 们 报 FOB 价。

4. Wèile biànyú wǒmen bào jià, nín néng bù néng shuōshuo

为 了 便 于 我 们 报 价, 您 能 不 能 说 说

dìnggòu shùliàng?

订 购 数 量?

5. Rúguǒ bàojià héilǐ, wǒmen huì dà pīliàng dìnggòu.

如 果 报 价 合 理, 我 们 会 大 批 量 订 购。

6. Měi tào chǎnpǐn sānshí měiyuán, FOB Wēngēhuá.

每 套 产 品 30 美 元, FOB 温 哥 华。

7. Wǒmen xīwǎng guīfāng bào FOB Wēngēhuá de zuì dī jiàgé.

我 们 希 望 贵 方 报 FOB 温 哥 华 的 最 低 价 格。

8. Wǒmen yǐjīng shōudàole guīfāng de xúnjiàdān, guīfāng yāoqiú

我 们 已 经 收 到 了 贵 方 的 询 价 单, 贵 方 要 求

wǒmen zài běn yuē nèi bào pán.

我 们 在 本 月 内 报 盘。



9. Qǐng nín bào yíxià CFR Shànghǎi de jiàgé.

请 您 报 一 下 CFR 上 海 的 价 格。

10. Wǒmen de bàojià hěn héilǐ, zhèyàng de jiàgé shì hěn jùyǒu

我 们 的 报 价 很 合 理，这 样 的 价 格 是 很 具 有

jìngzhēnglì de.

竞 争 力 的。

11. Wǒmen de bàojià yǒuxiǎoqī wéi sānshí tiān.

我 们 的 报 价 有 效 期 为 30 天。

## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Wèile (yuǒlì, fāngbiàn, biànyú) wǒmen bào jià, nín

为 了 \_\_\_\_\_ (有 利，方 便，便 于) 我 们 报 价，您

néng bù néng shuōshuo dìnggòu shùliàng?

能 不 能 说 说 订 购 数 量？

2. (Zhǐyào, Rúguǒ, Suīrán) nín juéde bàojià héilǐ, zuì

\_\_\_\_\_ (只 要，如 果，虽 然) 您 觉 得 报 价 合 理，最

shǎo néng dìnggòu duōshǎo?

少 能 订 购 多 少？

3. Wǒmen yǐjīng (shōudǎo, shōuxià, jiē) le guìfāng de

我 们 已 经 \_\_\_\_\_ (收 到，收 下，接) 了 贵 方 的

xúnjiàdān.

询 价 单。

4. Wǒmen xīwàng (shōudǎo, dédào, jùyǒu) guìfāng huòwù

我 们 希 望 \_\_\_\_\_ (收 到，得 到，具 有) 贵 方 货 物

dāodá Shànghǎi de zuì dī jiàgé.

到 达 上 海 的 最 低 价 格。

5. Wǒmen de bàojià hěn (héilǐ, lǐxiǎng, mǎnyì), zhèyàng de

我 们 的 报 价 很 \_\_\_\_\_ (合 理，理 想，满 意)，这 样 的

jiàgé shì hěn jùyǒu jìngzhēnglì de.

价 格 是 很 具 有 竞 争 力 的





6. Wǒ duì zhè zhǒng chǎnpǐn bǐjiào gǎn xìngqù, wǒ xiǎng tīngtīng  
我对这种 产品 比较 感兴趣, 我想 听听  
nǐmen (wèi, gěi, duì) zhè zhǒng chǎnpǐn de bàojià.  
你们\_\_\_\_(为, 给, 对) 这种 产品 的 报价。

### 三、用所给的词完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

1. Wǒ xiǎng tīngtīng nǐmen duì zhè zhǒng chǎnpǐn de bàojià,  
我想 听听 你们 对 这种 产品 的 报价,  
(duì...gǎn xìngqù).  
\_\_\_\_\_ (对……感兴趣)。

2. Qǐngwèn, zhège bàojià \_\_\_\_\_ (hǎishi)?  
请问, 这个 报价 \_\_\_\_\_ (还是)?

3. Wǒmen de bàojià shì: \_\_\_\_\_ (Guǎngzhōu).  
我们 的 报价 是: \_\_\_\_\_ (CIF 广州)。

4. Rúguǒ nǐfāng de bàojià hélǐ, \_\_\_\_\_ (dìngguǒ).  
如果 你方 的 报价 合理, \_\_\_\_\_ (订购)。

5. Wǒmen de bàojià hěn hélǐ, \_\_\_\_\_ (yōuhuì).  
我们 的 报价 很 合理, \_\_\_\_\_ (优惠)。

6. Nǐ bào de jiàgé \_\_\_\_\_ (hānyǒu).  
你 报 的 价格 \_\_\_\_\_ (含有)。

7. Qǐng nǐ jǐnkuài zuòchū juéding, \_\_\_\_\_ (yǒuxiǎoqī).  
请 你 尽快 作出 决定, \_\_\_\_\_ (有效期)。

### 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: \_\_\_\_\_ ?

B: Zhè shì bàojiàdān, nín kànkan ba.

B: 这 是 报价单, 您 看看 吧。



2.A: \_\_\_\_\_?

B: Zhè shì CIF jià.

B: 这 是 CIF 价。

3.A: \_\_\_\_\_?

B: Rúguǒ bàojiàn hélǐ, wǒmen huì dà pīliàng dìnggòu.

B: 如 果 报 价 合 理, 我 们 会 大 批 量 订 购。

4.A: Qǐng nín xiān bào jià ba.

A: 请 您 先 报 价 吧。

B: \_\_\_\_\_。

5.A: Wǒmen xīwàng dédào guīfāng huòwù dàodá Shànghǎi

A: 我 们 希 望 得 到 贵 方 货 物 到 达 上 海

de zuìdī jiàgé.

的 最 低 价 格。

B: \_\_\_\_\_。

## 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. BM Gōngsī de bàojiàdān shàng shì shénme jiàgé?

BM 公 司 的 报 价 单 上 是 什 么 价 格?

2. Cānguānzhě yǒu méiyǒu kěnéng dà pīliàng dìnggòu? Tiáojiàn

参 观 者 有 没 有 可 能 大 批 量 订 购? 条 件

shì shénme?

是 什 么?

3. Wáng Guāng wèishénme lái zhǎo Lǐ Jīnglǐ?

王 光 为 什 么 来 找 李 经 理?

4. Wáng Guāng xiān xiàng Lǐ Jīnglǐ bào le shénme jià? Lǐ Jīnglǐ

王 光 先 向 李 经 理 报 了 什 么 价? 李 经 理

xīwǎng zhīdào shénme jià?

希 望 知 道 什 么 价?

5. Wáng Guāng juéde tāmen gōngsī de bàojià hélǐ ma? Wèi-

王 光 觉 得 他 们 公 司 的 报 价 合 理 吗? 为





shēnme?

什么?

6. Wáng Guāng de bàojià yǒuxiǎoqī duō cháng?

王 光 的 报 价 有 效 期 多 长?

## 六、根据下列内容做会话练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 客户收到了你公司的报盘，来到你公司进行洽谈。

A customer visits your company for a business talk after receiving your price quotation.

2. 你公司收到了一家公司系列商品的报价单，你去对方公司跟他们进行洽谈。

You go to have a business talk with a company after receiving their price quotation for a series of commodities.

### 文化点击 Cultural Points

#### 知己知彼

在商业贸易中，价格是买卖双方最关心的因素之一，一项交易能否成功，往往在很大程度上取决于其价格因素。因此，价格谈判是至关重要的。中国有句话，叫做“漫天要价，就地还钱”，它一方面说明了中国人讨价还价的本领，一方面也说明了讨价还价的艰难。一场谈判的成功与否，常常取决于细心和耐心，外国人在中国做生意更需要细心与耐心，因为双方之间不仅存在着文化和习俗的不同，还存在着社会制度与经济体制的差异。中国改革开放二十多年来，市场经济的发展突飞猛进，商品的种类丰富多彩，千变万化，商品的价格、品质各有不同，“货比三家不吃亏”，在进行交易之前，你必须充分了解市场行情，细心研究各种商品的性价比，才有可能取得成功。中国著名的古代兵书《孙子兵法》上说，“知己知彼，百战不殆”，意思就是，只要充分地了解自己、了解对方，才能成功。

#### Know Yourself And Your Opponents

In business transactions both sellers and buyers are concerned about prices. Whether or not they'll succeed or fail depends, to a large extent, on prices. In this sense bargaining is extremely important. A Chinese saying goes "The seller demands an exorbitant price, the buyer makes a rock-bottom offer". This proverb



illustrates how skilled the Chinese are at bargaining and the difficulty of bargaining. A successful commercial negotiation hinges on how careful and patient one is. It is advisable for foreign businessmen to be especially careful and patient in China, because of the cultural, customary, social and economic gap between them and their Chinese partners. In the past twenty years of reform and opening-up, the market economy has grown quickly in China. There is now a variety of commodities that differ widely in price and quality. "One will suffer no loss if three offers are compared". Before a good transaction is concluded one should make a general survey of market conditions and a careful study of the relation between the properties and the price of commodities.

## 相关知识介绍:

### 价格条件

在国际贸易中, 长期以来采取缩写形式来表示价格, 条件。如: FOB, CFR, CIF。中国的进出口贸易自然也采用这样的术语。

FOB 是 Free on Board 的缩写, 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。CFR 是 Cost and Freight 的缩写, 成本加运费价, 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。CIF 是 Cost, Insurance and Freight 的缩写, 成本加保险费、运费价格, 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。价格条件的一般的表达方式是: FOB+装运港名称, CFR (或 CIF) + 目的港名称。如: FOB 上海, 每箱 50 美元; CIF 温哥华, 每打 100 美元。

### Glossary

#### Price Terms

In international trade simple written expressions are customarily used to indicate different terms of price such as FOB, CFR and CIF. They are also used in import and export trade in China.

FOB is the abbreviation of "Free on Board", meaning the price charged for the freight between the named port of dispatch and the named ship. CFR, standing for Cost and Freight, is also known as "Cost plus Carriage Expenses", or "Carriage expenses Included". It covers the expenses of ship chartering, loading, carriage and pre-loading insurance. CIF is the shortened form of "Cost, Insurance and Freight". Precisely it covers the money paid by the seller for ship chartering, insurance, timely loading, carriage between the port of dispatch and the destination. Price terms are commonly expressed in the following order: FOB + port of shipment; CFR/ CIF + port of destination. E.g..

FOB Shanghai, US\$ 50 per box; CIF Vancouver, US \$100 per dozen.





Dì-shíliù kē  
第 16 课

Xīwàng guīfāng néng zǎo yìdiǎnr jiāo huò  
希望 贵方 能 早 一点儿 交货

Lesson 16

We Hope You'll Deliver the Goods As Soon As Possible

导学

Guiding Remarks

在商品贸易中，如果你是买方，你一定很关心交货日期，因为它直接关系到你下一步的商业活动。请看课文。

In a business transaction, all you are concerned about, in your capacity as a buyer, is the delivery date, because it is of importance to your next step. Please read the text.



## 课文

Text

### (一)

王光又将成功地做成一笔生意，这笔生意的业务洽谈已进入最后阶段了。

Wang Guang is about to nother deal. Negotiations are approaching the final stages.

Wáng Guāng: Xiànzài wǒmen lái tāntán jiāo huò shíjiān ba.

王光：现在 我们来谈谈交货时间吧。

Wang Guang: Now let's discuss the delivery date.

Kèhù: Hǎo de. Nǐmen néng zài shénme shíhou jiāo huò?

客户：好的。你们能在什么时候交货？

Customer: All right. When are you going to deliver the goods?

Wáng Guāng: Liùyuèfēn kěyǐ jiāo huò.

王光：6月份可以交货。

Wang Guang: We can deliver them in June.

Kèhù: Liùyuè shàngxún háishi xiàxún?

客户：6月上旬还是下旬？

Customer: The first or last ten days of the month?

Wáng Guāng: Liùyuè xiàxún méiyǒu wèntí.

王光：6月下旬没有问题。

Wang Guang: We can make it in the last ten days of June.

Kèhù: Liùyuè xiàxún duì wǒmen lái shuō tài wǎn le, wǒmen xīwǎng

客户：6月下旬对我们来说太晚了，我们希望

nǐmen néng zǎo yìdiǎnr jiāo huò.

你们能早一点儿交货。

Customer: That would be too late for us. We hope you can deliver the goods as soon as possible.

Wáng Guāng: Nàme nǐmen yāoqiú shénme shíhou jiāo huò ne?

王光：那么你们要求什么时候交货呢？

Wang Guang: When would you like us to deliver them?





Kèhù: Wǒmen xīwǎng jiāo huò shíjiān zài liùyuēfēn yǐqián.

客户: 我们 希望 交货 时间 在 6 月份 以前。

Customer: We hope you'll deliver it before June.

Wáng Guāng: Nǐmen zhè cì de dìng huò liàng hěn dà, liùyuēfēn yǐqián

王光: 你们 这次 的 订货量 很大, 6 月份 以前

jiāo huò kǒngpà yǒu kùnnán.

交 货 恐 怕 有 困 难。

Wang Guang: Yours is a large order. It is difficult for us to deliver them before June.

Kèhù: Wǒmen zhè cì dìnggòu de huàzhuāngpǐn zhǔyào gōngnéng

客户: 我们 这次 订购 的 化妆品 主要 功能

shì fángshài, wǔ, liù yuēfēn chǎnpǐn bìxū quánmiàn tóufàng

是 防晒, 5、6 月份 产品 必须 全面 投放

shìchǎng, guīfāng liùyuēfēn jiāo huò shízài tài wǎn le.

市场, 贵方 6 月份 交货 实在太 晚了。

Customer: Most of the cosmetics we have ordered this time are suntan lotions. The best time to put them on the market is May and June. It will be too late if you deliver them in June.

Wáng Guāng: Kǎolǔ dào guīfāng de shíjì qíngkuàng, wǒmen jǐnliàng tíqián

王光: 考 虑 到 贵 方 的 实 际 情 况, 我 们 尽 量 提 前

jiāo huò ba.

交 货 吧。

Wang Guang: Considering your situation, we'll do our best to deliver the goods as soon as possible.

Kèhù: Wǒmen xīwǎng wǔyuēfēn quánbù jiāo huò.

客户: 我们 希望 5 月份 全部 交货。

Customer: We hope you can make it in May.

Wáng Guāng: Nàme wǒmen jiù bǎ jiāo huò shíjiān dìng zài wǔyuē dǐ, zhè

王光: 那么 我们 就把 交货 时间 定 在 5 月 底, 这

yàng kěyǐ ba?

样 可 以 吧?

Wang Guang: In that case we'll deliver them before the end of May. Would that be O.K.?

Kèhù: Wǔyuē zhōngxún bùxíng ma?

客户: 5 月 中旬 不 行 吗?

Customer: Can't we make it mid-May?



# 商务汉语提高

Wāng Guāng: Wǒmen hěn nǎn zuòdào.

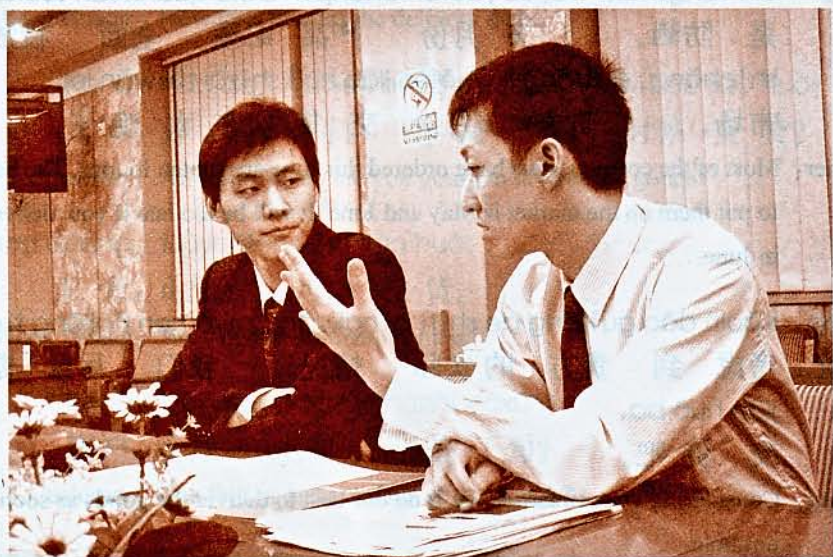
王光: 我们很难做到。

Wang Guang: It's difficult for us to do so.

Kèhù: Nà jiù wǔyuē dī ba.

客户: 那就5月底吧。

Customer: End of May then.







## (二)

最近BM公司的业务开展得真不错,接到了很多订单,但是对方都想早一点接到货物,还真有些麻烦。

Recently business at the BM Company has expanded with an influx of orders. The trouble is that all the buyers expect an early delivery.

Kèhù: Wǒmen zuì guānxīn de shì jiāo huò rìqī, wǒmen xīwǎng

客户: 我们最关心的是交货日期,我们希望

guìfāng néng zǎo yìdiǎnr jiāo huò.

贵方能早一点儿交货。

Customer: All we are concerned with is the delivery date. We hope you can deliver the goods as soon as possible.

Wáng Guāng: Wǒmen yě xīwǎng jǐnzǎo jiāo huò, zhǐshì dānxīn wǒmen de

王光: 我们也希望尽早交货,只是担心我们的

nénglì yǒuxiàn. Guìfāng xīwǎng shénme shíhou jiāo huò?

能力有限。贵方希望什么时候交货?

Wang Guang: We also hope to deliver them at the earliest possible date, but we are worried about our limited capacity. When would you like us to deliver them?

Kèhù: Wǒmen xīwǎng guìfāng sìyuè dǐ jiāo huò.

客户: 我们希望贵方4月底交货。

Customer: We hope you can deliver them at the end of April.

Wáng Guāng: Zhè shì bù kěnéng de. Nín zhīdào, wǒmen de chǎnpǐn yí-

王光: 这是不可能的。您知道,我们的产品一

xiàng hěn shòu shìchǎng huānyíng, dīngdān hěn duō,

向很受市场欢迎,订单很多,

sìyuè dǐ jiāo huò kùnnán tài dà.

4月底交货困难太大。

Wang Guang: That's impossible. As you know, our products are very popular in the market. There has been an influx of orders that make it very difficult for us to deliver the goods at the end of April.

Kèhù: Nín yě zhīdào, wǔyuèfēn zhè zhǒng chǎnpǐn de xiāoshòu

客户: 您也知道,5月份这种产品的销售

wǎngjì jiù kāishǐ le. Rúguǒ sìyuè dǐ guìfāng bù néng jiāo huò,

旺季就开始了。如果4月底贵方不能交货,

jiù huì yǐngxiǎng wǒmen de xiāoshòu.

就会影响我们的销售。

Customer: You see, May is the peak season for these products. If you don't deliver them towards the end of April, it will affect our sales.



## 商务汉语提高

Wáng Guāng: Zhè yì diǎn wǒmen yě zhīdào, dànshì wǒmen hěn nán  
王光: 这一点我们也知道, 但是我们很难  
bǎozhèng sìyuè dǐ jiāo huò.  
保证 4月底交货。

Wang Guang: We understand that. But we can't guarantee to deliver the goods at the end of April.

Kèhù: Wǒmen shì lǎo kèhù le, qǐng guìfāng tōngróng tōngróng.  
客户: 我们是老客户了, 请贵方通融通融。

Customer: We are your regular customer. Please make an exception in this case.

Wáng Guāng: Wǒmen néng zuò de zuì dà ràngbù jiù shì fēn pī jiāo huò,  
王光: 我们能作的最大让步就是分批交货,  
sìyuè dǐ xiān jiāo yí bùfēn.  
4月底先交一部分。

Wang Guang: The best we can do is to deliver the goods by installments. The first batch will be delivered at the end of April.

Kèhù: Zhè yě kěyǐ kǎolǔ, fēn jǐ pī?

客户: 这也可以考虑, 分几批?

Customer: That's a possible solution. How many batches will there be?

Wáng Guāng: Wǒmen kěyǐ fēn liǎng pī jiāo huò. Dì-yī pī sìyuè dǐ jiāo huò,  
王光: 我们可以分两批交货。第一批4月底交货,  
dì-èr pī wǔyuè zhōngxún jiāo huò.  
第二批5月中旬交货。

Wang Guang: Two batches. The first batch of goods will be delivered at the end of April, the second batch will be delivered in the middle of May.

Kèhù: Hǎo ba.

客户: 好吧。

Customer: That's fine.







## 词 语

## Word List

- |        |              |     |   |        |
|--------|--------------|-----|---|--------|
| 1. 交货  | Jiāo huò     | (动) | to deliver                              | (v.)   |
| 2. 上旬  | shāngxūn     | (名) | the first ten days of a month           | (n.)   |
| 3. 下旬  | xiàxūn       | (名) | the last ten days of a month            | (n.)   |
| 4. 订货量 | dìnghuòliàng | (名) | amount of orders                        | (n.)   |
| 5. 恐怕  | kǒngpà       | (副) | be afraid; perhaps                      | (adv.) |
| 6. 困难  | kùnnán       | (名) | difficulty                              | (n.)   |
| 7. 防晒  | fāngshài     | (动) | to protect from suntan                  | (v.)   |
| 8. 全面  | quānmiàn     | (形) | overall; all-round                      | (adj.) |
| 9. 投放  | tōufàng      | (动) | to put (goods on the market)            | (v.)   |
| 10. 实在 | shízài       | (副) | really                                  | (adv.) |
| 11. 实际 | shíjì        | (名) | reality                                 | (n.)   |
| 12. 尽量 | Jǐnliàng     | (副) | to the best of one's ability            | (adv.) |
| 13. 提前 | tíqián       | (动) | to do something ahead of<br>schedule    | (v.)   |
| 14. 全部 | quānbù       | (名) | all                                     | (n.)   |
| 15. 底  | dǐ           | (名) | end; bottom                             | (n.)   |
| 16. 中旬 | zhōngxūn     | (名) | the second ten days of a month          | (n.)   |
| 17. 关心 | guānxīn      | (动) | be concerned with                       | (v.)   |
| 18. 日期 | rìqī         | (名) | date                                    | (n.)   |
| 19. 只是 | zhǐshì       | (副) | only                                    | (adv.) |
| 20. 有限 | yǒuxiàn      | (形) | limited                                 | (adj.) |
| 21. 一向 | yíxiāng      | (副) | always; all along                       | (adv.) |
| 22. 订单 | dìngdān      | (名) | order for goods; order form             | (n.)   |
| 23. 旺季 | wàngì        | (名) | peak season                             | (n.)   |
| 24. 影响 | yǐngxiǎng    | (动) | to influence; to affect                 | (v.)   |
| 25. 通融 | tōngróng     | (动) | to make an exception; to<br>accommodate | (v.)   |
| 26. 让步 | ràngbù       | (动) | to make a concession                    | (v.)   |
| 27. 分批 | fēnpī        | (动) | to divide into batches                  | (v.)   |
| 28. 部分 | būfen        | (名) | part                                    | (n.)   |



1. Liūyuè xiàxún duì wǒmen lái shuō tài wǎn le.

6月 下旬 对 我们 来说 太 晚了。

“对……来说”表示从某人、某事的角度来看。例如：

duì... lái shuō

“对……来说” means “it seems to somebody...” .E.g.:

Duì Měiguó rén lái shuō, xuéxí Hànyǔ yǒu diǎnr nán.

对 美国 人 来说, 学习 汉语 有 点儿 难。

Duì yìbān de xiāofèizhě lái shuō, zhèyàng de jiàgé tài gāo le.

对 一 般 的 消 费 者 来 说, 这 样 的 价 格 太 高 了。

Yí gè yuè zhī nèi jiāo huò duì shēngchǎn chǎngjiā lái shuō tài kùnnán le.

一 个 月 之 内 交 货 对 生 产 厂 家 来 说 太 困 难 了。

2. Liūyuèfēn yǐqián jiāo huò kǒngpà yǒu kùnnán.

6月份 以前 交 货 恐 怕 有 困 难。

“恐怕”表示估计和担心。例如：

kǒngpà

“恐怕” means “perhaps” or “be afraid that...” .E.g.:

Tā jīntiān méi lái shàng bān, kǒngpà shì shēng bìng le.

他 今 天 没 来 上 班, 恐 怕 是 生 病 了。

Zhège chǎnpǐn de zhìliàng kǒngpà yǒu wèntí.

这 个 产 品 的 质 量 恐 怕 有 问 题。

Jīntiān kǒngpà zuòbuwán zhèxiē gōngzuò.

今 天 恐 怕 做 不 完 这 些 工 作。

## 练 习

## Exercises

### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Nǐmen néng zài shénme shíhou jiāo huò?

你 们 能 在 什 么 时 候 交 货?

2. Wǒmen zuì guānxīn de shì jiāo huò rìqī, wǒmen xīwàng guìfāng

我 们 最 关 心 的 是 交 货 日 期, 我 们 希 望 贵 方





néng zǎo yìdiǎnr jiāo huò.

能 早 一 点 交 货。

3. Wǒmen xīwàng de jiāo huò shíjiān shì zài liùyuèfēn yǐqián.

我 们 希 望 的 交 货 时 间 是 在 6 月 份 以 前。

4. Nǐmen zhè cì de dìng huò liàng hěn dà, liùyuèfēn yǐqián

你 们 这 次 的 订 货 量 很 大, 6 月 份 以 前

jiāo huò kǒngpà yǒu kùnnan.

交 货 恐 怕 有 困 难。

5. Wǔ, liù yuèfēn chǎnpǐn bìxū quǎnmiàn tóufàng shìchǎng,

5、6 月 份 产 品 必 须 全 面 投 放 市 场,

guīfāng liùyuèfēn jiāo huò shí zài tài wǎn le.

贵 方 6 月 份 交 货 实 在 太 晚 了。

6. Kǎolǜ dào guīfāng de shíjì qíngkuàng, wǒmen jǐnliǎng tíqián

考 虑 到 贵 方 的 实 际 情 况, 我 们 尽 量 提 前

jiāo huò ba.

交 货 吧。

7. Wǒmen jiù bǎ jiāo huò shíjiān dìng zài wǔyuè dǐ, zhèyàng

我 们 就 把 交 货 时 间 定 在 5 月 底, 这 样

kěyǐ ba?

可 以 吧?

8. Wǒmen yě xīwàng jǐnzǎo jiāo huò, zhǐshì dānxīn wǒmen de

我 们 也 希 望 尽 早 交 货, 只 是 担 心 我 们 的

nénglì yǒuxiàn.

能 力 有 限。

9. Wǒmen de chǎnpǐn yíxiāng hěn shòu shìchǎng huānyíng,

我 们 的 产 品 一 向 很 受 市 场 欢 迎,

dìngdān hěn duō, sìyuè dǐ jiāo huò kùnnan tài dà.

订 单 很 多, 4 月 底 交 货 困 难 太 大。

10. Rúguǒ sìyuè dǐ guīfāng bù néng jiāo huò, jiù huì yǐngxiǎng

如 果 4 月 底 贵 方 不 能 交 货, 就 会 影 响

wǒmen de xiāoshòu.

我 们 的 销 售。



11. Wǒmen néng zuò de zuì dà ràngbù jiù shì fēn pī jiāo huò, sìyuē  
我们 能 作的最大 让步 就是 分批 交货, 4月  
dǐ xiān jiāo yí bùfēn.  
底 先 交 一 部分。

12. Wǒmen shì lǎo kèhù le, qǐng guìfāng tōngróng tōngróng.  
我们 是 老 客户了, 请 贵方 通融 通融。

## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Zhège chǎnpǐn de zhìliàng (dānxīn, hàipà, kǒngpà)  
这个 产品 的 质量 \_\_\_\_\_ (担心, 害怕, 恐怕)  
yǒu wèntí.  
有 问题。

2. Wǔyuēfēn jiāo huò duì shēngchǎn chǎngjiā (lái kàn, lái shuō,  
5 月份 交货 对 生产 厂家 \_\_\_\_\_ (来看, 来说,  
kàn lái) tài kùnnan le.  
看来) 太 困难 了。

3. Guìfāng liùyuēfēn jiāo huò (shíjì, shízài, wánquán)  
贵方 6 月份 交货 \_\_\_\_\_ (实际, 实在, 完全)  
tài wǎn le.  
太 晚 了。

4. Kǎolǔ dào guìfāng de shíjì qíngkuàng, wǒmen (jǐnliǎng,  
考 虑 到 贵方 的 实际 情况, 我们 \_\_\_\_\_ (尽量,  
jǐnkuài, jǐnzǎo) tí qián jiāo huò ba.  
尽快, 尽早) 提 前 交 货 吧。

5. (Zhǐyǒu, Rúguǒ, Nàme) sìyuē dǐ guìfāng bù néng  
\_\_\_\_\_ (只有, 如果, 那么) 4 月 底 贵方 不 能  
jiāo huò, jiù huì yǐngxiǎng wǒmen de xiāoshòu.  
交 货, 就 会 影 响 我 们 的 销 售。

6. Wǔyuēfēn zhè zhǒng chǎnpǐn de xiāoshòu wǎngjì (cái, kuài,  
5 月份 这 种 产 品 的 销 售 旺 季 \_\_\_\_\_ (才, 快,  
jiù) kāishǐ le.  
就) 开 始 了。





7. Zhè yì diǎn wǒmen yě zhīdào, dànshì wǒmen hěn nán  
 这 一 点 我 们 也 知 道， 但 是 我 们 很 难 \_\_\_\_\_  
 (bǎohù, tōngróng, bǎozhèng) sìyuè dǐ jiāo huò.  
 (保护, 通融, 保证) 4 月 底 交 货。

### 三、用所给的词，完成下列句子。

Complete the following sentences using the words given in brackets.

1. Nǐmen néng zài shénme shí hou jiāo huò?  
 你 们 能 在 什 么 时 候 交 货? \_\_\_\_\_  
 (háishi)?  
 (还是)?
2. Wǒmen xīwǎng nǐmen néng zǎo yìdiǎnr jiāo huò,  
 我 们 希 望 你 们 能 早 一 点 儿 交 货, \_\_\_\_\_  
 (duì... lái shuō).  
 (对……来说)。
3. Wǒmen yě xīwǎng jǐnzǎo jiāo huò,  
 我 们 也 希 望 尽 早 交 货, \_\_\_\_\_  
 (zhǐshì).  
 (只是)。
4. Nǐmen zhè cì de dìng huò liàng hěn dà,  
 你 们 这 次 的 订 货 量 很 大, \_\_\_\_\_  
 (kǒngpà).  
 (恐怕)。
5. Kǎolǔ dào guìfāng de shíjì qíngkuàng, \_\_\_\_\_ (jǐnliàng).  
 考 虑 到 贵 方 的 实 际 情 况, \_\_\_\_\_ (尽量)。
6. Guìfāng liùyuèfēn jiāo huò shí zài tài wǎn le,  
 贵 方 6 月 份 交 货 实 在 太 晚 了, \_\_\_\_\_  
 (yīnwèi).  
 (因为)。
7. Rúguǒ sìyuè dǐ guìfāng bù néng jiāo huò,  
 如 果 4 月 底 贵 方 不 能 交 货, \_\_\_\_\_  
 (yǐngxiǎng).  
 (影响)。



## 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: \_\_\_\_\_。

B: Nǎme nǐmen yāoqiú zài shénme shíhou jiāo huò ne?

B: 那么 你们 要求 在 什么 时候 交 货 呢?

2. A: Wǒmen xīwàng wǔyuèfēn quánbù jiāo huò.

A: 我们 希望 5月份 全部 交 货。

B: \_\_\_\_\_。

3. A: Rúguǒ sìyuè dǐ guìfāng bù néng jiāo huò, jiù huì yǐngxiǎng

A: 如果 4月 底 贵方 不 能 交 货, 就 会 影 响  
wǒmen de xiāoshòu.

我们 的 销 售。

B: \_\_\_\_\_。

4. A: Wǒmen shì lǎo kèhù le, qǐng guìfāng tōngróng tōngróng.

A: 我们 是 老 客 户 了, 请 贵 方 通 融 通 融。

B: \_\_\_\_\_。

5. A: Nǐmen dǎsuan fēn jǐ pī jiāo huò?

A: 你们 打 算 分 几 批 交 货?

B: \_\_\_\_\_。

## 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. Zài dì-yī gè kèwén lǐ, Wáng Guāng wèishénme tíchū liù  
在 第 一 个 课 文 里, 王 光 为 什 么 提 出 6  
yuèfēn jiāo huò?

月 份 交 货?

2. Kèhù tóngyì ma? Wèishénme?

客 户 同 意 吗? 为 什 么?

3. Wáng Guāng zuòchūle shénme ràngbù?

王 光 作 出 了 什 么 让 步?





4. Zài dì-èr gè kèwén lǐ, kèhù wèishénme tíchū sìyuè dǐ  
在 第二个 课文 里, 客户 为什么 提出 4 月底  
jiāo huò?

交 货?

5. Wáng Guāng wèishénme shuō sìyuè dǐ jiāo huò shì bù kěnéng  
王 光 为什么 说 4 月底 交货 是 不 可能  
de?

的?

6. Zuìhòu, jiāo huò shíjiān shì zěnmě juédìng de?  
最后, 交 货 时间 是 怎么 决定 的?

## 六、根据下列内容做表达练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 一个客户从你公司订购了大批产品, 希望你们尽早交货, 你们觉得有困难。

A customer who has ordered a large quantity of products from your company hopes that you will deliver them as soon as possible. You think it is difficult to do so.

2. 你从一家中国公司订购了一批产品, 你和对方洽谈交货时间, 最后决定分批交货。

Having ordered a batch of products from a Chinese company, you discuss the delivery date with them. Finally it is decided that the goods will be delivered by installment.

### 文化点击 Cultural Points

#### 汉字改革

中华文化源远流长, 汉字是象形文字, 至今已有五六千年的历史, 是世界上古老的文字之一。但汉字繁难, 既不利于儿童识字、普及教育, 也不利于外国人学习汉语。因此, 20 世纪 50 年代以来, 在中国政府的领导下, 开展了汉字简化运动, 简化汉字的形体。1964 年, 国家公布了《简化字总表》, 公布使用 2236 个简化字。简化字遵循了汉字形体趋简的规律, 大约三分之一的通用汉字笔画减少了三分之一以上, 减轻了人们学习使用汉字的困难。简化汉字清晰醒目, 有利于排



版印刷和电影、电视以及计算机显示。现在，简化字作为规范的现代汉语用字，不仅在国内全面普及，而且得到了国际社会的承认。新加坡、马来西亚等国已将中国的简化字作为他们华文的规范文字，联合国文件的中文文本使用的就是简化字。1986年，中国国务院明令指示：“今后，对汉字的简化应持谨慎态度，使汉字的形体在一定时期内保持相对稳定，以利社会应用。”

## The Reform of Chinese Characters

China boasts a long-standing culture. Chinese characters, one of the oldest writing systems, have a history of more than five to six thousand years. However, they were complicated for children to recognize, disadvantageous for universal education, and difficult for foreigners to learn. Under the leadership of the Chinese Government, a campaign for the simplification of Chinese characters was launched in the 1950s. A General List of 2236 Simplified Characters was published in 1964. In line with the tendency to reduce the number of strokes, about one third of the commonly used Chinese characters now have lost more than one third of their strokes. The simplified characters are much easier for people to learn. They are clear and eye-catching, facilitate typesetting and are easier to display on movie screens, TVs and computers. As the standard modern Chinese written symbols, they are widely used in China, and recognized by the world community. They are accepted as standard Chinese characters by Chinese people in countries such as Singapore and Malaysia. The United Nations also uses simplified Chinese characters when printing documents in Chinese. In 1986 the State Council of the Chinese Government gave express instructions: "From now onwards, simplified Chinese characters must be used carefully. Their written forms should remain unchanged for a period of time, so as to make their use easier for the general public."

## 相关知识介绍

### 发盘

发盘也叫报盘。发盘是外贸业务洽谈的第一步，是交易中的一方向另一方提出买卖某种商品的各项交易条件，并表示愿意按这些条件达成交易。在报盘的有效期内，一经对方接受，合同就告成立。发盘的主要内容应包括商品名称、品质、数量、包装、价格、交货日期和方式以及支付方式等。国际贸易中的发盘从法律责任上看，可分为有约束力的发盘和无约束力的发盘。中国人习惯上把前一种叫“实盘”，把后一种叫“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，一旦被对方接受，发盘人不能变更或反悔。虚盘不受这样的约束，它的特点是，内容不明确或主要交易条件不完整或有保留条件。





## Glossary

## Making An Offer

An offer, or making an offer, is regarded as the first step before a business talk begins. It sets the trade terms offered by one party to another and shows that both parties are willing to talk business. Within the offer's validity period, as soon as the terms are accepted, a contract is written up. Included in an offer are the names of the commodities, their quality, quantity, packaging, price, delivery date and mode of payment. From a legal standpoint, international offers may be divided into binding offers and non-binding offers. The former is customarily known as "a firm offer" in China, and the latter as "an offer without engagement". The terms of a firm offer are definitely and completely stated without any reservation. Once they are accepted by the buyer, the seller cannot change his mind or go back on his promise. But a non-firm offer is different. Its statement is indefinite, and the terms are only partially completed with reservation.



## Dì-shíqī kē      Wǒmen xīwàng cǎiyòng xìnyòngzhèng zhīfù fāngshì 第 17 课      我们 希望 采用 信用证 支付方式

### Lesson 17      We Prefer Payment to Be Made by L/C

导学

Guiding Remarks

在商品贸易中，采取什么样的支付方式，关系到在贸易中所要承担什么样的风险。可不能轻视这个问题啊。

In business transactions the mode of payment is closely connected with the risks that one takes. Be sure not to take the matter jokingly.



## 课文

## Text

## (一)

王光正在与客户洽谈业务。

Wang Guang is talking with his customer.

Wáng Guāng: Xiànzài wǒmen lái tāolùn yíxià zhīfù fāngshì wèntí ba.

王光: 现在 我们 来 讨论 一下 支付 方式 问题 吧。

Wang Guang: Now let's discuss the mode of payment.

Kèhù: Hǎo de. Guìfāng xīwǎng cǎiyòng shénme yàng de zhīfù

客户: 好的。贵方 希望 采用 什么样 的 支付  
fāngshì?

方式?

Customer: Yes. How would you like the payment to be made?

Wáng Guāng: Wǒmen xīwǎng cǎiyòng xìnyòngzhèng zhīfù fāngshì.

王光: 我们 希望 采用 信用证 支付 方式。

Wang Guang: We prefer the payment to be made by L/C.

Kèhù: Guìfāng bù jiēshòu tuōshōu fāngshì ma?

客户: 贵方 不 接受 托收 方式 吗?

Customer: Don't you accept collection of payment?

Wáng Guāng: Wǒmen yìbān bù jiēshòu tuōshōu fāngshì.

王光: 我们 一般 不 接受 托收 方式。

Wang Guang: Generally not.

Kèhù: Nà tài yíhǎn le, wǒmen xīwǎng cǎiyòng tuōshōu fāngshì.

客户: 那太 遗憾 了, 我们 希望 采用 托收 方式。

Customer: What a pity. We hoped to use this mode of payment.

Wáng Guāng: Cǎiyòng xìnyòngzhèng zhīfù fāngshì shì guójì guānlì, zhè

王光: 采用 信用证 支付 方式 是 国际 惯例, 这  
zhǒng fāngshì duì shuāngfāng dōu hěn bǎoxiǎn.

种 方式 对 双方 都 很 保险。

Wang Guang: Payment by L/C is an international practice, which is secure for both parties.



Kèhù: Wǒmen zhè bǐ jiāoyì jīn'éré bú dà, cǎiyòng tuōshōu fāngshì

客户: 我们 这 笔 交易 金额 不 大, 采用 托收 方式  
bǐjiào fāngbiàn.  
比较 方便。

Customer: We're not trading large amounts, collection of payment is fairly convenient.

Wáng Guāng: Wǒmen yǔ qítā kèhù de jiāoyì yíguān cǎiyòng xìnyòngzhèng

王光: 我们 与 其他 客户 的 交易 一贯 采用 信用证  
zhīfù fāngshì.  
支付 方式。

Wang Guang: In our transactions with customers payment is always made by L/C.

Kèhù: Wǒmen de zīxìn bù kěkāo ma?

客户: 我们 的 资信 不 可靠 吗?

Customer: You don't mean to say that our credit status is not trustworthy, do you?

Wáng Guāng: Wǒmen bù huáiyí guìfāng de zīxìn, dàn wǒmen yīnggāi ān

王光: 我们 不 怀疑 贵方 的 资信, 但 我们 应该 按  
guójì guānlì bàn shì.  
国际 惯例 办 事。

Wang Guang: We don't doubt your credit status, but we should do according to international rules.

Kèhù: Kān lái wǒmen zhǐhǎo ràngbù le.

客户: 看 来 我们 只 好 让 步 了。

Customer: It seems that we have to give in.

Wáng Guāng: Xièxie.

王光: 谢谢。

Wang Guang: Thank you.







(二)

Wáng Guāng: Xiàmiàn wǒmen yào tāntan zhīfù tiáokuǎn.

王光: 下面 我们 要 谈谈 支付 条款。

Wang Guang: Next we'll discuss payment clauses.

Kèhù: Guìfāng kěyǐ jiēshòu nǎxiē zhīfù fāngshì?

客户: 贵方 可以 接受 哪些 支付 方式?

Customer: What mode of payment do you accept?

Wáng Guāng: Wǒmen yìbān cǎiyòng xìnyòngzhèng zhīfù fāngshì.

王光: 我们 一般 采用 信用证 支付 方式。

Wang Guang: Generally we prefer payment to be made by L/C.

Kèhù: Nǐmen kěyǐ jiēshòu huìfù fāngshì ma?

客户: 你们 可以 接受 汇付 方式 吗?

Customer: Do you accept remittances?

Wáng Guāng: Rúguǒ nǐmen néng yùfù yí bùfēn huòkuǎn, wǒmen kěyǐ

王光: 如果 你们 能 预付 一部分 货款, 我们 可以  
jiēshòu.

接受。

Wang Guang: We do if part of your payment is made in advance.

Kèhù: Suàn le, háishì yòng xìnyòngzhèng ba.

客户: 算 了, 还是 用 信用证 吧。

Customer: Forget it. Let's pay by L/C.

Wáng Guāng: Qǐng guìfāng zài zhuāngyùn qián sānshí tiān, kāichū

王光: 请 贵方 在 装运 前 30 天, 开出  
xìnyòngzhèng.

信用证。

Wang Guang: Please issue a letter of credit 30 days ahead of your shipment.

Kèhù: Wǒmen yì jiē dào guìfāng de bèi huò tōngzhī, jiù lìjí

客户: 我们 一 接到 贵方 的 备货 通知, 就 立即  
kāi zhèng.

开 证。



## 商务汉语提高

Customer: We'll have a letter of credit issued as soon as we receive your notice of readiness.

Wáng Guāng: Nǐmen dǎsuan tōngguò nǎ jiā yínháng kāi xìnyòngzhèng?

王光: 你们打算通过哪家银行开信用证?

Wang Guang: Which bank are you going to issue the letter of credit from?

Kèhù: Wǒmen de kāizhèngháng shì Zhōngguó Yínháng, kěyǐ ma?

客户: 我们的开证行是中国银行, 可以吗?

Customer: We work through the Bank of China. Would that be O.K.?

Wáng Guāng: Dāngrán kěyǐ.

王光: 当然可以。

Wang Guang: Certainly.







## 词语

## Word List

- |         |               |     |                                     |         |
|---------|---------------|-----|-------------------------------------|---------|
| 1. 信用证  | xìnyòngzhèng  | (名) | letter of credit                    | (n.)    |
| 2. 方式   | fāngshì       | (名) | mode; way                           | (n.)    |
| 3. 托收   | tuōshōu       | (名) | collection of payment               | (n.)    |
| 4. 接受   | jiēshōu       | (动) | to accept                           | (v.)    |
| 5. 遗憾   | yíhàn         | (形) | regretful                           | (adj.)  |
| 6. 国际   | guójì         | (名) | international                       | (n.)    |
| 7. 惯例   | guànlì        | (名) | customary rule                      | (n.)    |
| 8. 保险   | bǎoxiǎn       | (形) | secure                              | (adj.)  |
| 9. 交易   | jiāoyì        | (名) | trade                               | (n.)    |
| 10. 金额  | jīn'é         | (名) | amount of money; sum                | (n.)    |
| 11. 一贯  | yíguān        | (副) | always                              | (adv.)  |
| 12. 资信  | zīxìn         | (名) | credit                              | (n.)    |
| 13. 可靠  | kěkào         | (形) | reliable                            | (adj.)  |
| 14. 按   | àn            | (介) | according to                        | (prep.) |
| 15. 办事  | bàn shì       |     | to act; to handle affairs           |         |
| 16. 下面  | xiàmiàn       | (名) | next, the following                 | (n.)    |
| 17. 汇付  | huìfù         | (名) | remittance                          | (n.)    |
| 18. 货款  | huòkuǎn       | (名) | payment for goods                   | (n.)    |
| 19. 装运  | zhuāngyùn     | (动) | to load                             | (v.)    |
| 20. 开   | kāi           | (动) | to open; to issue                   | (v.)    |
| 21. 证   | zhēng         | (名) | certificate                         | (n.)    |
| 22. 备货  | bèi huò       | (动) | to prepare goods                    | (v.)    |
| 23. 开证行 | kāizhèng háng | (名) | bank for issuing a letter of credit | (n.)    |

## 语言点链接

## Language Points

1. Kàn lái wǒmen zhǐhǎo ràngbù le.

看来我们只好让步了。

“只好”，表示没有别的选择，不得不。具体用法如下：



zhǐhǎo

“只好” means “cannot but...” or “have to”. It can be used in the following constructions:

1) 只好 + 动词。例如:

zhǐhǎo

只好 + verb, e.g.:

Wǒ bù dǒng Yīngyǔ, zhǐhǎo qǐng tā fānyì.

我 不 懂 英 语， 只 好 请 他 翻 译。

Zǒngjīnglǐ bìng le, huìyì zhǐhǎo tuīchí.

总 经 理 病 了， 会 议 只 好 推 迟。

2) 只好 + 形容词。形容词后要加“点儿/一点儿/一些”或“下来/起来”。例如:

zhǐhǎo

diǎnr yìdiǎnr yìxiē xiàlai qǐlai

“只好 + adj” followed by “点儿/一点儿/一些” or “下来/起来”.E.g.:

Tā de Hànyǔ bù hǎo, wǒmen de biǎodá zhǐhǎo jiǎndān yìdiǎnr.

他 的 汉 语 不 好， 我 们 的 表 达 只 好 简 单 一 点 儿。

Tā méiyǒu qián, wǒ zhǐhǎo piányi yìdiǎnr mài gěi tā.

他 没 有 钱， 我 只 好 便 宜 一 点 儿 卖 给 他。

Tā yǐjīng shuō “duìbuqǐ” le, wǒ zhǐhǎo yuǎnliǎng tā le.

他 已 经 说 “对 不 起” 了， 我 只 好 原 谅 他 了。

3) “只好” 用在主语前。例如:

zhǐhǎo

“只好” used before the subject of the sentence.E.g.:

Tā hái bù lái, zhǐhǎo wǒ yí gè rén xiān qù le.

他 还 不 来， 只 好 我 一 个 人 先 去 了。

Yòushǒu shòu shāng le, zhǐhǎo zuǒshǒu ná kuàizi chī fàn.

右 手 受 伤 了， 只 好 左 手 拿 筷 子 吃 饭。

2. Suàn le hāishì yòng xìnyòngzhèng zhīfù ba.

算 了， 还 是 用 信 用 证 支 付 吧。

“算了”，表示作罢，放弃做某事。例如:

suànle

“算了” means “forget it” or “that’s enough”,e.g.:

Zhè jiàn yīfu tài guì le, suàn le, wǒ bù mǎi le.

这 件 衣 服 太 贵 了， 算 了， 我 不 买 了。

Suàn le, shēntǐ bù hǎo jiù bié qù le.

算 了， 身 体 不 好 就 别 去 了。

Suàn le, bié zài shuō le.

算 了， 别 再 说 了。





## 练习

## Exercises

## 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Wǒmen xīwàng cǎiyòng xìnyòngzhèng zhīfù fāngshì.  
我们 希望 采用 信用证 支付方式。

2. Wǒmen yìbān bù jiēshòu tuōshōu fāngshì.  
我们 一般 不 接受 托收 方式。

3. Cǎiyòng xìnyòngzhèng zhīfù fāngshì shì guōjì guānlì, zhè zhǒng  
采用 信用证 支付方式 是 国际 惯例, 这种  
fāngshì duì shuāngfāng dōu hěn bǎoxiǎn.  
方式 对 双方 都 很 保险。

4. Wǒmen zhè bǐ jiāoyì jīn'éré bú dà, cǎiyòng tuōshōu fāngshì  
我们 这笔 交易 金额 不大, 采用 托收 方式  
bǐjiào fāngbiàn.  
比较 方便。

5. Wǒmen yǔ qítā kèhù de jiāoyì yíguān cǎiyòng xìnyòngzhèng  
我们 与 其他 客户的 交易 一贯 采用 信用证  
zhīfù fāngshì.  
支付方式。

6. Wǒmen bù huáiyí guīfāng de zīxìn, dàn wǒmen yīnggāi àn guōjì  
我们 不 怀疑 贵方 的 资信, 但 我们 应该 按 国际  
guānlì bàn shì.  
惯例 办事。

7. Rúguǒ nǐmen néng yùfù yí bùfēn huòkuǎn, wǒmen kěyǐ jiēshòu.  
如果 你们 能 预付 一部分 货款, 我们 可以 接受。

8. Qǐng guīfāng zài zhuāngyùn qián sānshí tiān, kāichū  
请 贵方 在 装运 前 30 天, 开出  
xìnyòngzhèng.  
信用证。

9. Wǒmen yì jiēdào guīfāng de bèi huò tōngzhī, jiù lìjí kāi zhèng.  
我们 一 接到 贵方 的 备货 通知, 就 立即 开 证。

10. Wǒmen de kāizhèngháng shì Zhōngguó Yínháng.  
我们 的 开证行 是 中国 银行。



## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Cǎiyòng xìnyòngzhèng zhīfù fāngshì shì guójì guānlì, zhè zhǒng  
采用 信用证 支付方式 是 国际 惯例, 这种  
fāngshì duì shuāngfāng dōu hěn (bǎozhèng, bǎoxiǎn, bǎohù).  
方式 对 双方 都 很\_\_\_\_\_(保证, 保险, 保护)。

2. Wǒmen zhè (pī, zhī, bǐ) jiāoyì jīn'ér bù dà, cǎiyòng  
我们 这\_\_\_\_\_(批, 支, 笔) 交易 金额 不 大, 采用  
tuōshōu fāngshì bǐjiào fāngbiàn.  
托收 方式 比较 方便。

3. Wǒmen yīnggāi (àn, yǐ, cóng) guójì guānlì bàn shì.  
我们 应该\_\_\_\_\_(按, 以, 从) 国际 惯例 办 事。

4. Tāmen gōngsī zījīn yǒuxiàn, wǒmen (zhǐyǒu, zhǐyào,  
他们 公司 资金 有限, 我们\_\_\_\_\_(只有, 只要,  
zhǐhǎo)yōuhuì yìdiǎnr mài gěi tāmen.  
只好) 优惠 一点儿 卖 给 他们。

5. Guìfāng kěyǐ (yuànyì, jiēshòu, jiēshōu) nǎxiē zhīfù fāngshì?  
贵方 可以\_\_\_\_\_(愿意, 接受, 接收) 哪些 支付 方式?

6. Rúguǒ nǐmen néng (tíqián, yǔfù, shǒuxiān) yí bùfēn  
如果 你们 能\_\_\_\_\_(提前, 预付, 首先) 一 部分  
huòkuǎn, wǒmen kěyǐ jiēshòu.  
货款, 我们 可以 接受。

7. Nǐmen dāsuan (xiàng, gēn, tōngguò) nǎ jiā yínháng kāi  
你们 打算\_\_\_\_\_(向, 跟, 通过) 哪 家 银行 开  
xìnyòngzhèng?  
信用证?

## 三、用所给的词, 完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

1. Wǒmen yìbān bù jiēshòu tuōshōu fāngshì, wǒmen xīwàng  
我们 一般 不 接受 托收 方式, 我们 希望  
(cǎiyòng).  
\_\_\_\_\_ (采用)。





2. Cǎiyòng xìnyòngzhèng zhīfù fāngshì shì guójì guǎnlì,  
采用 信用证 支付方式 是 国际 惯例, \_\_\_\_\_  
(bǎoxiǎn).  
(保险)。

3. Wǒmen yǔ qítā kèhù de jiāoyì \_\_\_\_\_ (yíguǎn).  
我们 与 其他 客户 的 交易 \_\_\_\_\_ (一贯)。

4. Wǒmen bù huáiyí guìfāng de zīxìn, dàn \_\_\_\_\_  
我们 不 怀疑 贵方 的 资信, 但 \_\_\_\_\_  
(àn...bǎn shì).  
(按……办事)。

5. Wǒmen yì jiēdào guìfāng de bēi huò tōngzhī,  
我们 一 接到 贵方 的 备货 通知, \_\_\_\_\_  
(jiù).  
(就)。

#### 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: Guìfāng xīwàng cǎiyòng shénme yàng de zhīfù fāngshì?

A: 贵方 希望 采用 什么样的 支付方式?

B: \_\_\_\_\_。

2. A: Nǐmen jiēshòu huìfù fāngshì ma?

A: 你们 接受 汇付 方式 吗?

B: \_\_\_\_\_。

3. A: Wǒmen zhè bǐ jiāoyì jīn'é bú dà, cǎiyòng tuōshōu fāngshì

A: 我们 这笔 交易 金额 不大, 采用 托收 方式

bǐjiào fāngbiàn.

比较 方便。

B: \_\_\_\_\_。

4. A: Wǒmen de zīxìn bù kěkào ma?

A: 我们 的 资信 不可靠 吗?

B: \_\_\_\_\_。

5. A: Qǐng guìfāng zài zhuāngyùn qián sānshí tiān, kāichū

A: 请 贵方 在 装运 前 30 天, 开出



xìnyòngzhèng.

信用证。

B: \_\_\_\_\_。

6. A: \_\_\_\_\_?

B: Wǒmen de kāizhèngháng shì Zhōngguó Yínháng.

B: 我们 的 开证行 是 中国 银行。

## 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. Zài dì-yī duàn kēwén lǐ, Wáng Gāng yāoqiú cǎiyòng shénme  
在 第一 段 课文 里, 王 光 要求 采用 什么  
zhīfù fāngshì? Wèishénme?

支付 方式? 为什么?

2. Kèhù wèishénme xiǎng cǎiyòng tuōshōu fāngshì?

客户 为什么 想 采用 托收 方式?

3. Zài dì-èr duàn kēwén lǐ, Wáng Guāng jiēshòu huìfù fāngshì de  
在 第二 段 课文 里, 王 光 接受 汇付 方式 的  
tiāojiàn shì shénme?

条件 是 什么?

4. Wáng Guāng yāoqiú kèhù shénme shí hou kāi zhèng?

王 光 要求 客户 什么 时候 开 证?

## 六、根据下列内容做表达练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 一个客户从你公司订购了一批产品, 双方洽谈支付方式, 你方希望采用信用证支付方式。

A customer has ordered a batch of products from your company. In your discussion about the mode of payments, you hope the payment to be made by L/C.

2. 你从一家中国公司订购了一批产品, 你方希望采用托收或汇付的支付方式。

You have ordered a batch of products from a Chinese company. You hope the payment to be made by collection of payment or remittance.



**文化点击 Cultural Points****中国的银行金融机构**

中国的国家中央银行是中国人民银行。它代表政府管理全国的金融机构和金融活动,经营管理国库。主要商业银行包括中国银行、中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行等。其中中国银行是中国最大的外汇专业银行,外国人到中国做生意往往都会跟这家银行打交道。中国的政策性银行有国家开发银行、中国进出口银行和中国农业发展银行。政策性银行一般由政府设立,以贯彻国家产业政策、区域发展政策为目的,不以盈利为目的。也许你已经注意到,中国的银行主要都是由政府独资的。然而,近年来,随着中国经济的迅速发展和中国加入 WTO, 出现了一批股份制商业银行,许多外国银行也纷纷在中国设立分行或办事处。因此,外国人在中国经商越来越方便了。

**Banking Institutions in China**

China's central bank is the People's Bank of China. On behalf of the Government it administers all monetary establishments and financial activities, and manages the state treasury. The important commercial banks include the Bank of China, the Commercial and Industrial Bank of China, the Construction Bank of China, and the Agricultural Bank of China. The biggest specialized foreign exchange bank is the Bank of China frequently visited by foreign businessmen in China. China's policy banks include the State Development Bank, the Export and Import Bank of China and the Agricultural Development Bank of China. These non-profit banks established by the Government aim at implementing state policies of industrial and regional development. You may have noted that the majority of Chinese banks are exclusively capitalized by the Government. However, since the rapid development of the Chinese economy and China's accession to the WTO, some joint-stock commercial banks have been established in addition to the China branches and offices of foreign banks. It is now much easier for foreign businessmen to do business in China.

**相关知识介绍****支付方式**

在国际贸易中,汇款、托收和信用证是三种重要的支付手段。汇款是买方通过银行将款项交给卖方的支付方式。汇款有电汇、信汇和票汇三种。汇款的使用,取决于交易双方中一方对另一方的信任,因此属于商业信用。托收是指卖方根据合同的规定发货后,按发票金额开立汇票,连同全套货运单据,委托卖方当地银行通过它在买方所在地区的分行或代理银行,向买方收取货款。信用证是银行应买方的要求,给卖方开立的一种有条件的承担付款责任的书面保证文件。信用



证中一般都规定,开证银行保证在收到卖方交付的符合信用证规定的单据后,向卖方或其指定人付款。信用证支付方式免除了买卖双方所要承担的风险,所以成为国际贸易中主要的支付方式。

## Glossary

### Mode of Payment

There are three important modes of payment in international transactions: the remittance, the collection of payment and the letter of credit. The remittance, which includes telegraphic transfers, credit bills and bills of draft, is when the buyer pays the seller through a bank. The use of remittances is based on the mutual confidence of the two parties, known as commercial trust. The collection of payment refers to the sum of money paid to the seller but collected through a local bank or agency after the seller has completed the agreed delivery and sent out the invoice together with all the shipping documents. The letter of credit is a written guarantee issued by a bank for conditional responsibility of payment at the request of a buyer. Normally such a letter would state that the issuing bank will pay the seller or the designated person upon reception of the seller's bill in conformity with the requirements. Payments made by L/C are believed to be free from risks for both parties, therefore they are commonly used in international transactions.





Dì-shíbā kē  
第 18 课

Lesson 18

Wǒ kěyǐ tí jǐ ge yāoqiú ma  
我可以提几个要求吗

Could I Make a Few Requests

导学

Guiding Remarks

商务活动经常需要与各种人打交道，你经常要表达自己的意见，向对方提出要求。请看课文。

Business transactions often bring you into contact with different people. You need to know how to express yourself properly and how to make requests. Please read the text.



## 课文

Text

### (一)

BM 公司发现 S 公司使用的商标非常接近其产品的商标品牌，打算要起诉对方侵犯商标权。S 公司的代表小孙来到 BM 公司，希望和解。销售部的王光经理接待了他。

Having found that the trademark used by the S Company is identical to its own, the BM Company wants to bring a suit against the S Company. Xiao Sun, the representative of the S Company, visits the BM Company in the hope that they can reconcile with the BM Company. Wang Guang from the Sales Department greets him.

Xiǎo Sūn: Wáng jīnglǐ, wǒmen xīwǎng zhè jiàn shì néng héjiě.

小孙：王 经理，我们 希望 这件事 能 和解。

Xiao Sun: Mr. Wang, we hope we can reconcile our differences over this matter.

Wáng Guāng: Nǎ yào kàn nǐmen de tàidù le.

王光：那要看 你们的 态度了。

Wang Guang: It depends on your attitude.

Xiǎo Sūn: Wǒmen bìng bú shì gùyì qīnfàn guì gōngsī de shāngbiāoquān.

小孙：我们 并不是 故意 侵犯 贵公司的 商标权，  
qǐng guìfāng yuǎnliàng.

请 贵方 原谅。

Xiao Sun: We didn't infringe your trademark on purpose. Please excuse us.

Wáng Guāng: Bú shì gùyì qīnfàn? Wǒmen gōngsī de shāngbiāo pǐnpái

王光：不是 故意 侵犯？我们 公司的 商标 品牌  
zhī míng dù fēi chāng gāo, nǐmen zěnme huì bù zhī dào?  
知名度 非常 高，你们 怎么会 不知道？

Wang Guang: Didn't you infringe our trademark on purpose? Our trademark is well known. How could you not know it?

Xiǎo Sūn: Wǒ chéngrèn wǒmen de gōngzuǒ yǒu xiē shīwù, kěngqǐng

小孙：我 承认 我们的 工作 有些 失误， 恳请





guìfāng duōduō bāohán.

贵方 多多 包涵。

Xiao Sun: I admit we made a mistake. Please forgive us.

Wáng Guāng: Wǒ kěyǐ tíchū jǐ ge yāoqiú ma?

王光: 我可以提出几个要求吗?

Wang Guang: Can I make a few requests?

Xiǎo Sūn: Dāngrán kěyǐ, qǐng shuō ba.

小孙: 当然 可以, 请 说 吧。

Xiao Sun: Certainly. Go ahead, please.

Wáng Guāng: Shǒuxiān, nǐmen bìxū lìjí tíngzhǐ shǐyòng zhè zhǒng

王光: 首先, 你们 必须 立即 停止 使用 这 种  
shāngbiāo.

商标。

Wang Guang: First of all, you must stop using the trademark immediately.

Xiǎo Sūn: Zhège méi wèntí.

小孙: 这个 没 问题。

Xiao Sun: No problem.

Wáng Guāng: Qícì, nǐmen yīnggāi zài bàozhǐ shàng gōngkāi dào qiān.

王光: 其次, 你们 应该 在 报纸 上 公开 道 歉。

Wang Guang: Secondly you must publish an open apology in the newspaper.

Xiǎo Sūn: Zhè yì diǎn wǒmen yě néng zuòdào.

小孙: 这 一 点 我 们 也 能 做 到。

Xiao Sun: We can do that too.

Wáng Guāng: Hái yǒu, nǐmen bìxū péicháng wǒmen de sǔnshī.

王光: 还 有, 你们 必须 赔偿 我 们 的 损失。

Wang Guang: What's more, we must receive compensation.

Xiǎo Sūn: Zhège... nǐmen néng bu néng tōngróng tōngróng? Wǒmen

小孙: 这个……你们 能 不 能 通融 通融? 我 们  
gōngsī shì gè xiǎo qǐyè, zījīn yǒu kùnnán.

公司 是 个 小 企业, 资金 有 困难。



Xiao Sun: Well, well ... Can you make an exception in this case? Ours is a small firm with financial difficulties.

Wāng Guāng: Kǒngpà bùxíng.

王光: 恐怕不行。

Wang Guang: I'm afraid not.

Xiǎo Sūn: Zhè yì diǎn wùbì qǐng guìfāng zuòchū ràngbù, fǒuzé wǒmen

小孙: 这一点务必请贵方作出让步, 否则我们

jiū tān bu xiàqù le.

就谈不下去了。

Xiao Sun: If you don't agree to concede, we can't go on further with our discussion.

Wāng Guāng: Péichāng shù'éré kěyǐ shāngliang, dānshì nǐmen bìxū

王光: 赔偿数额可以商量, 但是你们必须

péichāng.

赔偿。

Wang Guang: The amount is negotiable, but you must give us compensation.







## (二)

BM公司要扩大业务,由于人力资源有限,有些地区采取了包销的方式,王光正在与一家新发展的包销商洽谈业务。

The BM Company wants to expand its business. Due to a shortage of human resources, they decide to give agents exclusive selling rights in some regions. Wang Guang is now talking with a new agent about setting up an exclusive business.

Bāoxiāoshāng: Néng chéngwéi guì gōngsī de bāoxiāoshāng, wǒmen

包销商: 能 成为 贵公司的 包销商, 我们

fēicháng gāoxìng.

非常 高兴。

Agent: It's a great honour to become an exclusive sales agent for you.

Wāng Guāng: Xīwǎng wǒmen de hézuò shùnlì.

王光: 希望 我们的 合作 顺利。

Wang Guang: I hope our cooperation will go on smoothly.

Bāoxiāoshāng: Guìfāng yídìng bù huì shīwǎng de.

包销商: 贵方 一定 不会 失望 的。

Agent: We'll not let you down.

Wāng Guāng: Xiàmiàn wǒmen lái tāntán bāoxiāo tiáokuǎn ba.

王光: 下面 我们来 谈谈 包销 条款 吧。

Wang Guang: Next we'll discuss our exclusive sales clauses.

Bāoxiāoshāng: Hǎo de.

包销商: 好 的。

Agent: Yes.

Wāng Guāng: Duì bāoxiāo dìqū, wǒmen yǒu yāoqiú. Wǒmen xīwǎng

王光: 对 包销 地区, 我们 有 要求。 我们 希望

guìfāng zhǐ zài Chóngqìng dìqū xiāoshòu.

贵方 只在 重庆 地区 销售。

Wang Guang: There is a provision regarding the regions where sales can be carried out. We wish you to sell only in the Chongqing area.

Bāoxiāoshāng: Wǒmen yāoqiú bāoxiāo dìqū zài kuòdà yìxiē.

包销商: 我们 要求 包销 地区 再 扩大 一些。

Agent: We wish to operate in a wider region.



Wáng Guāng: Wǒmen shì chū cì hézuò, bāoxiāo dìqū bù néng tài dà.

王光: 我们 是 初次 合作, 包销 地区 不 能 太大。

Wang Guang: We're working together for the first time. We cannot give you too big a region

Bāoxiāoshāng: Guìfāng huáiyí wǒmen de xiāoshòu nénglì ma?

包销商: 贵方 怀疑 我们 的 销售 能力 吗?

Agent: Do you doubt our sales capacity?

Wáng Guāng: Rúguǒ hézuò shùnlì, xià cì qiān yuē wǒmen kěyǐ kǎolǔ

王光: 如果 合作 顺利, 下次 签约 我们 可以 考虑  
guìfāng de yāoqiú.

贵方 的 要求。

Wang Guang: If all goes well, we'll take your request into consideration when we renew our contract.

Bāoxiāoshāng: Nà hǎo ba. Guānyú xiāoshòu shùliàng guìfāng yǒu shénme

包销商: 那 好吧。关于 销售 数量 贵方 有 什么  
yāoqiú?

要求?

Agent: All right. What are your requirements regarding sales figures?

Wáng Guāng: Wǒmen de yāoqiú shì yì nián de xiāoshòuliàng bù dī yú wǔ

王光: 我们 的 要求 是 一年 的 销售量 不 低于 5  
wàn tǎo.

万 套。

Wang Guang: All we request of you is that your annual sales number is no less than fifty thousand sets.

Bāoxiāoshāng: Zhè yì diǎn wǒmen kěyǐ zuòdào.

包销商: 这 一 点 我们 可以 做到。

Agent: We can manage that.

Wáng Guāng: Guānyú xiāoshòu qīxiàn, wǒmen xīwàng dìng wéi yì nián.

王光: 关于 销售 期限, 我们 希望 定 为 一年。

Wang Guang: As for the length of our sales contract, we wish to make it one year.





Bāoxiāoshāng: Hǎo ba, wǒmen xiān qiān yì nián de bāoxiāo hétong, xià cì  
包销商: 好 吧, 我 们 先 签 一 年 的 包 销 合 同, 下 次  
qiān yuē xīwàng néng kuòdà bāoxiāo dìqū.  
签 约 希 望 能 扩 大 包 销 地 区。

Agent: That's fine. We'll sign a one-year contract. We hope the sales region will be widened for our next contract.





## 词语

## Word List

1. 和解	héjiě	(动)	to become reconciled	(v.)
2. 态度	tàidù	(名)	attitude	(n.)
3. 故意	gùyì	(副)	on purpose	(adv.)
4. 侵犯	qīnfàn	(动)	to infringe	(v.)
5. 商标	shāngbiāo	(名)	trademark	(n.)
6. 原谅	yuǎnliàng	(动)	to excuse	(v.)
7. 承认	chéngrèn	(动)	to admit	(v.)
8. 失误	shīwù	(名)	mistake	(n.)
9. 恳请	kěnqǐng	(动)	to request	(v.)
10. 包涵	bāohan	(动)	to forgive	(v.)
11. 停止	tíngzhǐ	(动)	to stop	(v.)
12. 其次	qícì	(连)	secondly	(conj.)
13. 公开	gōngkāi	(动)	to make known to the public	(v.)
14. 道歉	dàoqiàn	(动)	to apologize	(v.)
15. 赔偿	péichāng	(动)	to compensate	(v.)
16. 损失	sǔnshī	(动)	to lose	(v.)
17. 务必	wùbì	(副)	must	(adv.)
18. 否则	fǒuzé	(连)	otherwise	(conj.)
19. 商量	shāngliang	(动)	to discuss	(v.)
20. 包销	bāoxiāo	(动)	to sell exclusively	(v.)
21. 包销商	bāoxiāoshāng	(名)	exclusive agent	(n.)
22. 初次	chūcì		first time	
23. 签约	qiānyuē	(动)	to sign a contract	(v.)

## 语言点链接

## Language Points

1. Shǒuxiān, nǐmen bìxū lìjí tíngzhǐ shǐyòng zhè zhǒng shāngbiāo.  
首先, 你们必须立即停止使用这种商标。  
Qícì, nǐmen yīnggāi zài bàozhǐ shàng gōngkāi dàoqiàn.  
其次, 你们应该在报纸上公开道歉。  
Hái yǒu, nǐmen bìxū péichāng wǒmen de sǔnshī.  
还有, 你们必须赔偿我们的损失。







2. Wǒmen bìng bú shì gùyì qīnfān guī gōngsī de shāngbiāo, qǐng  
我们并不是故意侵犯贵公司的商标, 请  
guìfāng yuǎnliàng.

贵方 原谅。

3. Wǒ chéngrèn wǒmen de gōngzuò yǒu xiē shīwù, kěnxǐng  
我承认我们的工作有些失误, 恳请  
guìfāng duōduō bāohan.

贵方 多多 包涵。

4. Wǒ kěyǐ tíchū jǐ gè yāoqiú ma?  
我可以提出几个要求吗?

我 可以 提出 几个 要求 吗?

5. Shǒuxiān, nǐmen bìxū lìjí tíngzhǐ shǐyòng zhè zhǒng shāngbiāo.  
首先, 你们必须立即停止使用这种商标。

首先, 你们 必须 立即 停止 使用 这种 商标。

6. Qícì, nǐmen yīnggāi zài bào zhǐ shàng gōngkāi dào qiān.  
其次, 你们应该在报纸上公开道歉。

其次, 你们 应该 在 报纸 上 公开 道歉。

7. Nǐmen néng bu néng tōngróng tōngróng? Wǒmen gōngsī shì  
你们能不能通融通融? 我们公司是  
gè xiǎo qǐyè, zījīn yǒu kùnnan.  
个 小 企业, 资金 有 困难。

个 小 企业, 资金 有 困难。

8. Zhè yì diǎn wūbì qǐng guìfāng zuòchū ràngbù.  
这一点务必请贵方作出让步。

这 一 点 务 必 请 贵 方 作 出 让 步。

9. Duì bāoxiāo dìqū, wǒmen yǒu yāoqiú.  
对包销地区, 我们有要求。

对 包 销 地 区, 我 们 有 要 求。

10. Wǒmen yāoqiú bāoxiāo dìqū zài kuòdà yìxiē.  
我们要求包销地区再扩大一些。

我 们 要 求 包 销 地 区 再 扩 大 一 些。

11. Wǒmen de yāoqiú shì yì nián de xiāoshòuliàng bù dī yú wǔ  
我们的要求是一年的销售量不低于 5  
wàn tào.

万 套。

12. Guānyú xiāoshòu qīxiàn, wǒmen xīwǎng dìng wéi yì nián.  
关于销售期限, 我们希望定为一 年。

关 于 销 售 期 限, 我 们 希 望 定 为 一 年。





## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Qiātán néngfǒu chénggōng, nà yào \_\_\_\_\_ (gēnjū, kàn, yǒuguān)  
 洽谈 能否 成功, 那要\_\_\_\_\_ (根据, 看, 有关)  
 nǐmen de tàidù le.  
 你们 的 态度了。

2. Wǒmen gōngsī de shāngbiāo pǐnpái zhīmíngdù fēichāng gāo,  
 我们 公司 的 商标 品牌 知名度 非常 高,  
 nǐmen \_\_\_\_\_ (shénme, zěnyàng, zěnmē) huì bù zhīdào?  
 你们\_\_\_\_\_ (什么, 怎样, 怎么) 会 不 知道?

3. Zhè jiàn shì wǒmen zuò de bú duì, kěngǐng guīfāng  
 这 件事 我们 做 得 不 对, 恳请 贵方  
 \_\_\_\_\_ (duōduō, duō yìdiǎn, hěn duō) bāohan.  
 \_\_\_\_\_ (多多, 多 一点, 很 多) 包涵。

4. Wǒmen xīwǎng kāi xìnyòngzhèng. \_\_\_\_\_ (Hái yào, Hái yǒu, Hái)  
 我们 希望 开 信用证。\_\_\_\_\_ (还 要, 还 有, 还)  
 nǐmen bìxū tōngguò Zhōngguó Yínháng kāi zhèng.  
 你们 必须 通过 中国 银行 开 证。

5. Wǒmen gōngsī zījīn yǒu kùnnan, nǐmen néng bu néng  
 我们 公司 资金 有 困难, 你们 能 不 能  
 \_\_\_\_\_ (yuánliàng yuánliàng, ràngbù ràngbù, tōngróng tōngróng)?  
 \_\_\_\_\_ (原谅 原谅, 让 步 让 步, 通 融 通 融)?

6. Jiàgé shàng nǐmen bìxū gěi wǒmen yìxiē yōuhuì, \_\_\_\_\_ (búshì,  
 价 格 上 你 们 必 须 给 我 们 一 些 优 惠, \_\_\_\_\_ (不 是,  
 fǒuzé, búguò) wǒmen jiù bù néng hézuò le.  
 否 则, 不 过) 我 们 就 不 能 合 作 了。

7. Wǒmen shì \_\_\_\_\_ (chū cì, kāishǐ, yí cì) hézuò, bāoxiāo dìqū  
 我 们 是 \_\_\_\_\_ (初 次, 开 始, 一 次) 合 作, 包 销 地 区  
 bù néng tài dà.  
 不 能 太 大。

8. Rúguǒ hézuò shùnlì, wǒmen kěyǐ \_\_\_\_\_ (dǎsuan, jìhuà, kǎolǜ)  
 如 果 合 作 顺 利, 我 们 可 以 \_\_\_\_\_ (打 算, 计 划, 考 虑)  
 guīfāng de yāoqiú.  
 贵 方 的 要 求。



## 三、用所给的词，完成下列句子。

Complete the following sentences, using the words given in brackets.

1. Wǒ chéngrèn wǒmen de gōngzuò yǒu xiē shīwù,  
我 承认 我们的 工作 有些 失误, \_\_\_\_\_  
(bāohan).

\_\_\_\_\_ (包涵)。

2. Wǒmen gōngsī shì gè xiǎo qǐyè, zījīn yǒu kùnnán,  
我们 公司 是 个 小 企业, 资金 有 困难, \_\_\_\_\_  
(tōngróng).

\_\_\_\_\_ (通融)。

3. Zhè yì diǎn wùbù qǐng guīfāng zuòchū ràngbù,  
这 一 点 务 必 请 贵 方 作 出 让 步, \_\_\_\_\_  
(fǒuzé).

\_\_\_\_\_ (否则)。

4. Wǒmen gōngsī de shāngbiāo pǐnpái zhīmíngdù fēicháng gāo,  
我们 公司 的 商标 品牌 知名度 非常 高,  
(zěnmehuì)?

\_\_\_\_\_ (怎么会)?

5. Wǒ yào xiàng nǐmen tí jǐ ge yāoqiú,  
我 要 向 你 们 提 几 个 要 求, \_\_\_\_\_  
(shǒuxiān, qícì).

\_\_\_\_\_ (首先, 其次)。

6. Bāoxiāo dìqū tài xiǎo le, wǒmen \_\_\_\_\_ (yāoqiú).  
包 销 地 区 太 小 了, 我 们 \_\_\_\_\_ (要 求)。

7. Guānyú xiāoshòu qīxiàn, wǒmen \_\_\_\_\_ (xīwǎng).  
关 于 销 售 期 限, 我 们 \_\_\_\_\_ (希 望)。

## 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: Qǐng tíchū nǐmen de yāoqiú ba.

A: 请 提 出 你 们 的 要 求 吧。

B: \_\_\_\_\_。





2. A: Nǐmen bìxū péicháng wǒmen de sǔnshī.

A: 你们 必须 赔偿 我们 的 损失。

B: \_\_\_\_\_。

3. A: Zhè yì diǎn wùbì qǐng guìfāng zuòchū ràngbù, fǒuzé

A: 这 一 点 务 必 请 贵 方 作 出 让 步, 否 则  
wǒmen jiù tān bu xiàqù le.

我 们 就 谈 不 下 去 了。

B: \_\_\_\_\_。

4. A: \_\_\_\_\_。

B: Wǒmen shì chū cì hézuò, bāoxiāo dìqū bù néng tài dà.

B: 我 们 是 初 次 合 作, 包 销 地 区 不 能 太 大。

5. A: Guānyú xiāoshòu shùliàng guìfāng yǒu shénme yāoqiú?

A: 关 于 销 售 数 量 贵 方 有 什 么 要 求?

B: \_\_\_\_\_。

6. A: Guānyú xiāoshòu qīxiàn, wǒmen xīwàng dìng wéi yì nián.

A: 关 于 销 售 期 限, 我 们 希 望 定 为 一 年。

B: \_\_\_\_\_。

## 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. Xiǎo Sūn wèishénme lái dào BM Gōngsī?

小 孙 为 什 么 来 到 BM 公 司?

2. Wáng Guāng tí chūle nǎxiē yāoqiú?

王 光 提 出 了 哪 些 要 求?

3. Zhèxiē yāoqiú Xiǎo Sūn jiēshòule ma? Wèishénme?

这 些 要 求 小 孙 接 受 了 吗? 为 什 么?

4. Wáng Guāng hé bāoxiāoshāng qiātánle bāoxiāo tiáokuǎn de

王 光 和 包 销 商 洽 谈 了 包 销 条 款 的  
nǎxiē fāngmiàn?

哪 些 方 面?



5. Guānyú bāoxiāo dìqū, Wáng Guāng de yìjiàn shì shénme? Wèi -  
关于 包销 地区, 王 光 的 意见 是 什么? 为  
shénme?  
什么?

6. Bāoxiāo shùliàng hé bāoxiāo qīxiàn shì zěnmeyàng de?  
包销 数量 和 包销 期限 是 怎么样 的?

## 六、根据下列内容做会话练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 一家中国公司希望你公司的代理,你就有关方面事宜向对方提出  
要求。

A Chinese firm wishes to be your agent. You tell them what your requirements  
are.

2. 一家中国厂商希望成为你公司的合作伙伴,长期为你公司加工产  
品,你就有关方面事宜向对方提出要求。

A Chinese firm wishes to be able to process your products on a long term basis  
as your cooperative partner. You tell them what you require of them.

## 文化点击 Cultural Points

### 中国的涉外经济法规

中国改革开放后,为了更好地利用外资和发达国家的先进技术以促进中国的经济发展,中国政府陆续制定了一系列的涉外经济法规。中国的涉外经济法规主要包括《中外合资经营企业法》、《涉外经济合同法》、《中外合作经营企业法》、《外商投资企业和外国企业所得税法》等等。这些法规明确承诺保护外国投资者的合法权益,保证为来中国投资的外国企业和个人提供方便和优惠。中国的涉外经济法规强调平等互利的的基本原则,同时也规定了解决争议的途径,即协商、调节、仲裁及诉讼等四种不同的方式。为了使争议得到公正合理的解决,中国也接受第三国仲裁的要求。对于打算来中国投资的外国商人,了解这些法规的内容非常有必要。

### Chinese Economic Laws Concerning Foreign Nationals

Since the implementation of the reform and opening-up policy in China, the Government has introduced a whole set of economic laws and regulations concerning foreign nationals, so as to make better use of foreign capital and advanced





technology from developed countries, and promote the Chinese economy. The most important of these laws are Law of the People's Republic of China on Chinese Foreign Equity Joint Venture, Law of the People's Republic of China on Economic Contracts Involving Foreign Interest, Law of the People's Republic of China on Chinese Foreign Contractual Joint Ventures, Income Tax Law of the People's Republic of China for Enterprises with Foreign Investment and Foreign Enterprises. These laws undertake to protect the legal rights and interests of foreign investors, guarantee facilities and convenience to foreign firms and nationals in China. These laws lay emphasis on the basic principles of equality and mutual benefit, and provide ways to settle disputes through consultation, adjustment, arbitration and judicial action. To ensure an impartial and reasonable resolution of disputes, China also accepts requests for arbitration by a third country. It is absolutely necessary for foreign investors coming to China to know all these laws.



Dī-shíjiǔ kē  
第 19 课

Gōngsī yǐjīng zuòchū juéding  
公司 已经 作出 决定

Lesson 19

The Company Has Already Reached a Decision

导学

Guiding Remarks

商务活动纷繁复杂，有时处理起来颇费周折，但无论如何，最终总要作出决定。请看课文。

Business dealings are highly complicated, and can at times be full of twists and turns. But whatever happens, a decision must be reached in the end. Please read the text.



## 课文

Text

## (一)

随着公司业务的扩大, BM公司在经营战略上作出了一些调整, 这涉及到了一些合作者。

Business expansion has caused the BM Company to adjust its operating strategy concerns some partners.

Wáng Guāng: Wǒmen liǎng nián de dàilǐ hé tóng yǐ jīng dào qī le.

王光: 我们 两 年 的 代 理 合 同 已 经 到 期 了。

Wang Guang: Our two-year agency contract has expired.

Dàilǐshāng: Shì a, wǒmen xīwǎng yǔ guìfāng jìxù hézuò.

代理商: 是 啊, 我 们 希 望 与 贵 方 继 续 合 作。

Agent: Yes, it has. We wish to continue our cooperation with you.

Wáng Guāng: Fēichāng yíhàn, wǒmen kǒngpà bù néng zài gēn guìfāng

王光: 非常 遗 憾, 我 们 恐 怕 不 能 再 跟 贵 方

qiān hé tóng le.

签 合 同 了。

Wang Guang: I'm very sorry. I am afraid that we can't renew our contract.

Dàilǐshāng: Wéishénme huì zhèyàng?

代理商: 为 什 么 会 这 样?

Agent: Why not?

Wáng Guāng: Gōngsī yǐ jīng zuò chū jué dīng, zài zhè ge dì qū bù zài cǎi yòng

王光: 公 司 已 经 作 出 决 定, 在 这 个 地 区 不 再 采 用

dàilǐ de fāng shì.

代 理 的 方 式。

Wang Guang: Our company has decided that there will be no agency in this region any more.

Dàilǐshāng: Zěnmé huì zhèyàng? Néng bu néng zài shāng liang shāng liang?

代理商: 怎 么 会 这 样? 能 不 能 再 商 量 商 量?

Agency: Why so? Can we talk it over?



Wáng Guāng: Méiyǒu shénme kě shāngliang de, zhè shì gōngsī de juédìng.

王光: 没有 什么 可 商量 的, 这是 公司 的 决定。

Wang Guang: There is nothing to discuss. This is the decision reached by the company.

Dàilǐshāng: Nǐ zhīdào, wǒmen yìzhí dōu hěn nǔlì.

代理商: 你 知道, 我们 一直 都 很 努力。

Agent: As you know we've been working very hard.

Wáng Guāng: Wǒmen zhǐnéng biǎoshì yíhàn. Zhège dìqū de xiāoshòu

王光: 我们 只能 表示 遗憾。这个 地区 的 销售

yèjì yìzhí bù tài hǎo, suǒyǐ...

业绩 一直 不 太 好, 所以……

Wang Guang: All we can say is "sorry". Sales figures have been poor in this region, so....

Dàilǐshāng: Xiāoshòu yèjì shì bù tài hǎo, dàn zhè shì yǒu yuányīn de, yào

代理商: 销售 业绩 是 不 太 好, 但 这是 有 原因 的, 要

zhīdào wǒ fāng dàilǐ de dìqū bǐjiào pínqióng, gùkè de

知道 我 方 代理 的 地区 比较 贫穷, 顾客 的

gòumǎilì yǒuxiàn.

购买力 有限。

Agent: That's true. We've had poor business here. But the reason is the poverty of the region, so the local purchasing power is limited.

Wáng Guāng: Zhèxiē qíngkuàng gōngsī dōu liǎojiě, dānshì gōngsī yǐjīng

王光: 这些 情况 公司 都 了解, 但是 公司 已经

juédìng zài zhège dìqū cǎiqǔ zìyíng de fāngshì.

决定 在 这个 地区 采取 自营 的 方式。

Wang Guang: Our company is fully aware of this. But we have decided to do business there on our own account.

Dàilǐshāng: Zìyíng de fāngshì yě bù néng bǎozhèng bù chū wèntí.

代理商: 自营 的 方式 也 不 能 保证 不 出 问题。

Agent: Self-management doesn't mean that you are free from trouble.





Wáng Guāng: Bùguǎn zěnmē shuō yě gǎibiàn bù liǎo gōngsī de juédìng.

王光: 不管 怎么 说 也 改变 不了 公司 的 决定。

Wǒmen zài cì biǎoshì yíhàn, xīwǎng yǐhòu yǒu jīhuì hézuò.

我们 再次 表示 遗憾, 希望 以后 有 机会 合作。

Wang Guang: Whatever you say, nothing can change the decision made by the company. We are really very sorry. We look forward to another opportunity to work together.





## (二)

BM公司有一批产品出现了质量问题,公司的有关部门召开会议讨论这件事情,他们决定怎么处理这件事呢?

The BM Company has turned out defective products. The company summons the managers of the concerned departments to discuss this matter. What are they going to do next?

Mǎikè: Qián yí duǎn shíjiān, yǒu gùkè fǎnyìng wǒmen de chǎnpǐn

麦克: 前 一 段 时 间, 有 顾 客 反 映 我 们 的 产 品  
chūxiān zhìliàng wēntí. Lǐ jīnglǐ, diāochá de jiéguǒ rúhé?  
出 现 质 量 问 题。李 经 理, 调 查 的 结 果 如 何?

Mike: Our customers have been complaining about the poor quality of our products for some time. Mr. Li, what's the result of your investigation?

Lǐ jīnglǐ: Guānyú kèkù fǎnyìng de zhìliàng wēntí, wǒmen yǐjīng jìnxíng le

李 经 理: 关 于 客 户 反 映 的 质 量 问 题, 我 们 已 经 进 行 了  
diāochá. Wǒmen chōuchá le èrshí xiāng, fāxiàn liǎng tào  
调 查。 我 们 抽 查 了 二 十 箱, 发 现 两 套  
chǎnpǐn yǒu wēntí.  
产 品 有 问 题。

Mr. Li: We've looked into the poor quality of the products that our customers complained about. In the twenty boxes we checked, we discovered two defective sets.







Màikè: Gāo zhìliàng yìzhí shì wǒmen gōngsī chǎnpǐn de yōushì. Zhè  
麦克: 高 质量 一直 是 我们 公司 产品 的 优势。这  
jiàn shìqìng fēicháng yánzhòng.  
件 事情 非常 严重。

Mike: High quality has always been our strong point. This matter is really serious.

Zhāng Jīnglǐ: Wǒmen yǐjīng yāoqiú shēngchǎng bùmén jìnxíng jiǎnchá,  
张 经理: 我们 已经 要求 生产 部门 进行 检查,  
kànkan nǎr chūle wèntí.  
看看 哪儿 出了 问题。

Mr. Zhang: We've told all production departments to look into the matter, and find out what has gone wrong.

Màikè: Bìxū jǐnkǜài zhǎochū yuányīn. Hǎi yào jiāqiáng zhìliàng jiǎncè.  
麦克: 必须 尽快 找出 原因。还 要 加强 质量 检测。

Mike: We must seek the cause of the problem as quickly as possible, and bring the quality under strict control.

Zhāng Jīnglǐ: Wǒ mǎshàng qù luòshí zhè jiàn shìqìng.  
张 经理: 我 马上 去 落实 这 件 事情。

Mr. Zhang: I'll see to it that this gets done immediately.

Màikè: Nà pī kěnéng yǒu wèntí de chǎnpǐn yǒu duōshao tóufàng  
麦克: 那 批 可能 有 问题 的 产品 有 多少 投放  
shìchǎng le?  
市场 了?

Mike: How many of these defective products have been put on the market?

Lǐ Jīnglǐ: Dàyuē yǒu yí bàn.  
李 经理: 大约 有 一 半。

Mr. Li: About half of the total.

Màikè: Jǐnkǜài quǎnbù zhāohuí.  
麦克: 尽快 全部 召回。

Mike: Recall them all as soon as possible.



Lǐ jīnglǐ: Zhèyàng zuò gōngzuòliàng hěn dà a.

李经理：这样做工作量很大啊。

Mr. Li: That will be quite a big workload.

Màikè: Zhǐnéng zhème zuò. Wǒmen bìxū bǎochí zhìliàng yōushì,

麦克：只能这么做。我们必须保持质量优势，

fǒuzé sǔnshī huì gèng dà. Zhè jiàn shì jiù zhème bàn, dàjiā

否则损失会更大。这件事就这么办，大家

gǎnkuài xíngdòng ba.

赶快行动吧。

Mike: There is no alternative. We must maintain our quality superiority, otherwise our losses will be even bigger. That settles the matter. Go into immediate action, everybody!

## 词语

## Word List

- |        |          |     |                        |         |
|--------|----------|-----|------------------------|---------|
| 1. 继续  | jìxù     | (动) | to continue            | (v.)    |
| 2. 不再  | bú zài   |     | no longer              |         |
| 3. 表示  | biǎoshì  | (动) | to express             | (v.)    |
| 4. 原因  | yuányīn  | (名) | reason; cause          | (n.)    |
| 5. 贫穷  | pínqióng | (形) | impoverished; poor     | (adj.)  |
| 6. 购买力 | gòumǎilì | (名) | purchasing power       | (n.)    |
| 7. 采取  | cǎiqǔ    | (动) | to adopt; to take      | (v.)    |
| 8. 自营  | zìyíng   | (动) | to manage by oneself   | (v.)    |
| 9. 不管  | bùguǎn   | (连) | no matter              | (conj.) |
| 10. 改变 | gǎibiàn  | (动) | to change              | (v.)    |
| 11. 再次 | zài cì   |     | once again             |         |
| 12. 段  | duàn     | (量) | period                 | (mw.)   |
| 13. 结果 | jiéguǒ   | (名) | result                 | (n.)    |
| 14. 抽查 | chōuchā  | (动) | to examine selectively | (v.)    |
| 15. 箱  | xiāng    | (量) | box                    | (mw.)   |
| 16. 严重 | yánzhòng | (形) | serious                | (adj.)  |
| 17. 检查 | jiǎnchá  | (动) | to check               | (v.)    |
| 18. 检测 | jiǎncè   | (动) | to test                | (v.)    |





19. 落实	luòshí	(动)	to carry out	(v.)
20. 大约	dāyuē	(副)	about	(adv.)
21. 一半	yíbàn	(名)	half	(n.)
22. 召回	zhāohuí	(动)	to call in	(v.)
23. 只能	zhǐnéng	(副)	only; have to	(adv.)
24. 保持	bǎochí	(动)	to maintain	(v.)
25. 赶快	gǎnkuài	(副)	as soon as possible	(adv.)
26. 行动	xíngdòng	(动)	to take action	(v.)

## 语言点链接

## Language Points

1. Bùguǎn zěnmē shuō yě gǎibiàn bù liǎo gōngsī de juédìng.

不管 怎么 说 也 改变 不了 公司 的 决定。

“不管……也/都……”，表示在任何条件下结果或结论都不会改变。“不管”用于有疑问代词或并列短语的语句。例如：

bùguǎn...yě/dōu...

The construction “不管……也/都……”，meaning “no matter how/what/where...”，can be used in a clause with an interrogative pronoun or coordinate phrase. E.g.:

Bùguǎn yǒu duō dà kùnnán, yě yào ànshí jiāo huò.

不管 有 多 大 困难，也 要 按 时 交 货。

Bùguǎn nǐ qù háishi wǒ qù, dōu yào bǎ zhè jiàn shì qing chǔlǐ hǎo.

不管 你 去 还 是 我 去，都 要 把 这 件 事 情 处 理 好。

Bùguǎn shì shénme wénjiàn, dōu bìxū bǎoguǎn hǎo.

不管 是 什 么 文 件，都 必 须 保 管 好。

2. Zìyíng de fāngshì yě bù néng bǎozhèng bù chū wèntí.

自 营 的 方 式 也 不 能 保 证 不 出 问 题。

“不……不……”，双重否定，表示肯定。语气比较强。例如：

bù... bù...

The double negative construction “不……不……” is used in an affirmative sense with emphasis. E.g.:

Zhège huìyì hěn zhòngyào, nǐ bù néng bù cānjiā!

这 个 会 议 很 重 要，你 不 能 不 参 加!



Nǐ bú huì bù liǎojiě zhìliàng wèntí de zhōngyāoxìng ba.  
你 不 会 不 了 解 质 量 问 题 的 重 要 性 吧。

## 练习

## Exercises

### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Fēichāng yíhàn, wǒmen kǒngpà bù néng zài gēn guìfāng qiān hétóng le.  
非 常 遗 憾, 我 们 恐 怕 不 能 再 跟 贵 方 签 合 同 了。
2. Gōngsī yǐjīng zuòchū juédìng, zài zhège dìqū bù zài cǎiyòng dàilǐ de fāngshì.  
公 司 已 经 作 出 决 定, 在 这 个 地 区 不 再 采 用 代 理 的 方 式。
3. Méiyǒu shénme kě shāngliǎng de, zhè shì gōngsī de juédìng.  
没 有 什 么 可 商 量 的, 这 是 公 司 的 决 定。
4. Zhèxiē qíngkuàng gōngsī dōu liǎojiě, dànshì gōngsī yǐjīng juédìng zài zhège dìqū cǎiqǔ zìyíng de fāngshì.  
这 些 情 况 公 司 都 了 解, 但 是 公 司 已 经 决 定 在 这 个 地 区 采 取 自 营 的 方 式。
5. Bùguǎn zěnmē shuō yě gǎibiàn bù liǎo gōngsī de juédìng.  
不 管 怎 么 说 也 改 变 不 了 公 司 的 决 定。
6. Wǒmen zài cì biǎoshì yíhàn, xīwǎng yǐhòu yǒu jīhuì hézuò.  
我 们 再 次 表 示 遗 憾, 希 望 以 后 有 机 会 合 作。
7. Wǒmen yǐjīng yāoqiú shēngchǎn bùmén jìnxíng jiǎnchá, kànkan nǎr chūle wèntí.  
我 们 已 经 要 求 生 产 部 门 进 行 检 查, 看 看 哪 儿 出 了 问 题。
8. Bìxū jǐnkǜài zhǎochū yuányīn. Hái yào jiāqiáng zhìliàng jiǎncè.  
必 须 尽 快 找 出 原 因。 还 要 加 强 质 量 检 测。





9. Wǒ mǎshàng qù luòshí zhè jiàn shìqing.

我 马上 去 落实 这 件 事情。

10. Wǒmen bìxū bǎochí zhìliàng yōushì, fǒuzé sǔnshī huì gèng

我们 必须 保持 质量 优势, 否则 损失 会 更

dà.

大。

11. Zhè jiàn shì jiù zhème bàn, dàjiā gǎnkuài xíngdòng ba.

这 件 事 就 这么 办, 大家 赶快 行 动 吧。

## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Gōngsī yǐjīng (zuò, cǎiqǔ, zuōchū) juédìng, bú zài cǎiyòng

公司 已经\_\_\_\_(作, 采取, 作出) 决定, 不再 采用

dàilǐ de fāngshì.

代理 的 方式。

2. (Suīrán, Rúguǒ, Bùguǎn) yǒu duō dà kùnnán, yě yào

\_\_\_\_(虽然, 如果, 不管) 有多 大 困难, 也要

ānshí jiāo huò.

按时 交 货。

3. Zhè jiàn shì yǐjīng juédìng le, méiyǒu shénme (néng, kě, huì)

这 件 事 已经 决定 了, 没有 什么\_\_\_\_(能, 可, 会)

shāngliǎng de.

商量 的。

4. Gōngsī kǒngpà bù néng zài gēn guìfāng qiān hēttóng le, wǒmen

公司 恐怕 不 能 再 跟 贵 方 签 合同 了, 我们

zhǐnéng (biǎodá, biǎoshì, biǎoxiǎn) yíhàn.

只能\_\_\_\_(表达, 表示, 表现) 遗憾。

5. Wǒmen de chǎnpǐn chūxiǎnle zhìliàng wèntí, zhè jiàn shìqing

我们 的 产品 出现 了 质量 问题, 这 件 事情

fēichāng (zhòngyào, yánzhòng, zhǔyào).

非常\_\_\_\_(重要, 严重, 主要)。



6. Bùguǎn (zěnmē, zěnyàng, shénme) shuō yě gǎibiàn bù liǎo  
不管\_\_\_\_(怎么, 怎样, 什么) 说也 改变 不了  
gōngsī de juédìng.  
公司 的 决定。

7. Wǒmen (yuànyì, yídìng, bìxū) bǎochí zhìliàng yōushì, fǒuzé  
我们\_\_\_\_(愿意, 一定, 必须) 保持 质量 优势, 否则  
sǔnshī huì gèng dà.  
损失 会 更 大。

8. Bùguǎn nǐ qù háishi wǒ qù, (dōu, jiù, nàme) yào bǎ  
不管 你 去 还是 我去, \_\_\_\_ (都, 就, 那么) 要 把  
zhè jiàn shìqing chǔlǐ hǎo.  
这 件 事 情 处 理 好。

### 三、用所给的词, 完成下列句子。

Complete the following sentences with the words given in brackets.

1. Fēicháng yíhàn, wǒmen \_\_\_\_\_ (kǒngpà).  
非常 遗憾, 我们 \_\_\_\_\_ (恐怕)。

2. Zhège dìqū de xiāoshòu yèjì yìzhí bù tài hǎo, suǒyǐ  
这个 地区 的 销售 业绩 一直 不太 好, 所以 \_\_\_\_\_  
(juédìng).  
\_\_\_\_\_ (决定)。

3. Bùguǎn zěnmē shuō yě gǎibiàn bù liǎo gōngsī de juédìng,  
不管 怎么 说 也 改变 不了 公司 的 决定,  
\_\_\_\_\_ (yíhàn).  
\_\_\_\_\_ (遗憾)。

4. Xiāoshòu yèjì bù tài hǎo shì yǒu yuányīn de,  
销售 业绩 不太 好 是 有 原因 的,  
\_\_\_\_\_ (yào zhīdào).  
\_\_\_\_\_ (要知道)。

5. Bìxū jǐnkuài zhǎochū chǎnpǐn zhìliàng wéntí de yuányīn,  
必须 尽快 找出 产品 质量 问题 的 原因,





(hāiyào).

\_\_\_\_\_ (还要)。

6. Wǒmen bìxū bǎochí zhìliàng yōushì, \_\_\_\_\_ (fǒuzé).  
我们 必须 保持 质量 优势, \_\_\_\_\_ (否则)。

7. Zhǐnéng zhème zuò, \_\_\_\_\_ (jiù zhème bàn).  
只能 这么 做, \_\_\_\_\_ (就 这么 办)。

## 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: Dàilǐ hé tóng yǐ jīng dào qī le, wǒmen xī wǎng yǔ guī fāng

A: 代理 合同 已经 到期 了, 我们 希望 与 贵方  
jì xù hé zuò.  
继续 合作。

B: \_\_\_\_\_。

2. A: Wèi shén me bù zài qiān hé tóng le? Néng bu néng zài

A: 为什 么 不 再 签 合 同 了? 能 不 能 再  
shāng liang shāng liang?  
商 量 商 量?

B: \_\_\_\_\_。

3. A: Xiāo shòu yè jì shì bù tài hǎo, dàn zhè shì yǒu yuán yīn de.

A: 销 售 业 绩 是 不 太 好, 但 这 是 有 原 因 的。

B: \_\_\_\_\_。

4. A: Bì xū jǐn kuài zhǎo chū yuán yīn. Hái yào jiā qiáng zhì liàng

A: 必 须 尽 快 找 出 原 因。 还 要 加 强 质 量  
jiǎn cè.  
检 测。

B: \_\_\_\_\_。

5. A: Zì yíng de fāng shì yě bù néng bǎo zhèng bù chū wèn tí.

A: 自 营 的 方 式 也 不 能 保 证 不 出 问 题。

B: \_\_\_\_\_。



6. A: Gāo zhìliàng yìzhí shì wǒmen gōngsī chǎnpǐn de yōushì.

A: 高 质量 一直 是 我们 公司 产品 的 优势。

Zhè jiàn shìqìng fēichāng yánzhòng.

这 件 事情 非常 严重。

B: \_\_\_\_\_。

## 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. Guānyú dàilǐ hé tóng, BM Gōngsī zuòchūle shénme juédìng?

关于 代理 合同, BM 公司 作出了 什么 决定?

Wèishénme?

为什么?

2. Dàilǐshāng rènwéi dàilǐ dìqū xiāoshòu yèjì bù hǎo de yuányīn

代理商 认为 代理 地区 销售 业绩 不好 的 原因

shì shénme?

是 什么?

3. Wáng Guāng tóngyì hé dàilǐshāng qiān xīn de hé tóng le ma?

王 光 同意 和 代理商 签 新的 合同 了吗?

Wèishénme?

为什么?

4. Qián yí duǎn shíjiān, yǒu gùkè fǎnyìng shénme wèntí? Diàoachā

前 一 段 时间, 有 顾客 反映 什么 问题? 调查

de jiéguǒ rúhé?

的 结果 如何?

5. Wèishénme Mǎikè juéde zhè jiàn shìqìng fēichāng yánzhòng?

为什么 麦克 觉得 这 件 事情 非常 严重?

Tā juéde zěnme zuò?

他 决定 怎么 做?

6. Wèishénme Mǎikè juéde quánbù zhàohuí kěnéng yǒu wèntí

为什么 麦克 决定 全部 召回 可能 有 问题

de chǎnpǐn?

的 产品?





## 六、根据下列内容做表达练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 公司决定扩大业务,把产品打入中国西北部市场,市场部有些担心。

Your company has decided to expand business by putting its products on the north-west markets in China, but members of the Sales Department are worried about that.

2. 市场调查的结果显示,顾客对公司产品的质量和包装反映一般,公司决定努力改变这种情况。

The result of a market survey indicates that customers rate the quality and packaging of products as "just so so". The company wants to change this.

### 文化点击 Cultural Points

#### 中国的经济特区

中国的经济特区是中国实行改革开放政策初期开始设立的。1979年7月,中国政府首先在中国东南沿海地区设立了深圳、珠海、汕头和厦门四个经济特区。中国设立经济特区的目的是吸引外国资金,更快地发展本国经济。中国政府在特区实行特殊的经济政策,以便创造出一个良好的投资环境。这些特殊政策主要包括税收、进出口、出入境以及土地使用等方面的优惠待遇。例如合资经营的企业所得税可以大幅度减免。投资额大、资金周转时间长或者在高新技术方面的投资项目还有更多的优惠。虽然在中国全面实行市场经济、加入世界经济的今天,经济特区已逐渐失去往日的作用,但二十多年来,中国的经济特区成功地吸引了大批外商投资,大大地促进了中国市场经济的发展,功不可没。

#### Chinese Special Economic Zones

Chinese Special Economic zones were established in the early period of the implementation of the reform and opening-up policy in China. In July of 1979 the Chinese Government first set up the Special Economic Zones of Shenzhen, Zhuhai, Shantou and Xiamen in the south-eastern coastal area, so as to absorb foreign capital and quicken the development of the national economy. The Chinese Government has implemented a special economic policy in the zones where a good investment environment has come into being. The special policy includes preferential treatment regarding tax revenue, imports and exports, exit and entry procedures and land use. The income tax of joint venture firms for example, may be substantially reduced. More preferential treatment is given to projects requiring heavy investment, a long turnover cycle of funds and high and new technology. As China is now a compre-



# 商务汉语提高

hensively growing market economy, the special economic zones have gradually lost their special role. In the past two decades, however, they successfully drew a great number of foreign investors and helped accelerate the growth of the market economy in China. Their meritorious contributions will be remembered forever.







Dì-èrshí kē  
第20课

Wǒmen yuàn zuōchū chéngnuǒ  
我们愿作出承诺

Lesson 20

We'll Commit Ourselves to That

导学

Guiding Remarks

商务活动非常讲究信誉，口头上的承诺也很重要。你会用汉语作出承诺吗？请看课文。

In business transactions one's reputation is crucial, commitment expressed orally is also important. Can you make a promise in Chinese? Please read the text.



## 课文

Text

### (一)

又一笔买卖要做成了，洽谈已进入尾声。

As the business talk is coming to an end, another transaction will be concluded.

Wāng Guāng: Wǒmen de qiātán hěn shùnlì.

王光：我们的洽谈很顺利。

Wang Guang: We've had a good talk.

Kèhù: Shì a, wǒmen yǐjīng zài gè ge fāngmiàn qǔdéle yízhì yìjiàn,  
客户：是啊，我们已经在各个方面取得了一致意见，  
zhēn ràng rén gāoxìng.

真让人高兴。

Customer: Yes, we have. We are glad that we have reached a consensus.

Wāng Guāng: Hái yǒu shénme xūyào shuōmíng de?

王光：还有什么需要说明的？

Wang Guang: Is there anything else you want to explain to us?

Kèhù: Wǒmen de jiāoyì shì píng yàngpǐn mǎimài de, guìfāng yào  
客户：我们的交易是凭样品买卖的，贵方要  
bǎozhèng chǎnpǐn de zhìliàng.

保证产品的质量。

Customer: We've placed the order by sample. We need your guarantee of quality.

Wāng Guāng: Nǐ fāng xīn ba, wǒ bǎozhèng zhìliàng wánquán hégé,

王光：你放心吧，我保证质量完全合格，

chǎnpǐn de zhìliàng jué bù huì dī yú yàngpǐn zhìliàng.

产品的质量绝不会低于样品质量。

Wang Guang: You may rest assured that we guarantee that quality will be up to standards. The quality of our products will not be inferior to the sample.



Kèhù: Zhè pī huòwù yǒu hěn qiáng de jìjìxìng, yídìng bù néng

客户: 这批货物有很强的季节性, 一定不能  
yǎnwù jiāo huò rìqī.

延误交货日期。

Customer: The products we've ordered are seasonal in a strict sense. Please don't delay the delivery.

Wáng Guāng: Nǐ bú yòng dān xīn, wúlùn rúhé wǒmen yě yào bǎozhèng ànshí

王光: 你不用担心, 无论如何我们也要保证按时  
jiāo huò.

交货。

Wang Guang: Don't worry. We'll deliver the goods on time, whatever happens.

Kèhù: Guānyú shòuhòu fúwù, wǒmen yě bù xīwǎng fāshēng shénme

客户: 关于售后服务, 我们也不希望发生什么  
wèntí.

问题。

Customer: We hope that there will be no trouble with the after-sales service.

Wáng Guāng: Zhè yì diǎn gèng méiyǒu wèntí, bǎozhǔn ràng nǐmen mǎnyì.

王光: 这一点更没有问题, 保准让你们满意。

Wang Guang: There'll be no trouble at all. I am sure you'll be satisfied with our service.

Kèhù: Zǒngzhī, wǒmen bù xīwǎng chūxiàn rènhé yìwài qíngkuàng.

客户: 总之, 我们不希望出现任何意外情况。

Customer: In a word, we don't want to see any unforeseen trouble.

Wáng Guāng: Bú huì fāshēng rènhé wèntí, wǒmen yídìng jǐnliǎng zuòdào

王光: 不会发生任何问题, 我们一定尽量做到  
wānwúyīshī.

万无一失。

Wang Guang: There'll be no problem. We'll try our best to get everything done perfectly.

Kèhù: Rúguǒ wǒmen bù néng ànshí bǎ zhè pī chǎnpǐn tóufàng

客户: 如果我们不能按时把这批产品投放  
shìchǎng, sǔnshī jiù dà le.

市场, 损失就大了。

Customer: If we can't put these goods on the market on time, we'll suffer a great losses.



Wāng Guāng: Rúguǒ chūxiàn wèntí, wǒmen huì ànzhào hétóng guīdìng

王光: 如果出现问题, 我们会按照合同规定  
赔偿贵方损失。

Wang Guang: If anything should go wrong, we would compensate you for all your losses as specified in the contract.

Kèhù: Nǎ hǎo, wǒ jǐnkùài kāichū xìnyòngzhèng.

客户: 那好, 我尽快开出信用证。

Customer: That's fine. We'll get a letter of credit issued as soon as possible.

Wāng Guāng: Xìnyòngzhèng yí dào, wǒ mǎshàng fā huò.

王光: 信用证一到, 我马上发货。

Wang Guang: We'll deliver the goods as soon as your letter of credit reaches us.







## (二)

BM公司在云南的代理商许立正在与王光进行洽谈,他希望成为独家代理。

Mr. Xu Li, agent for the BM Company in Yunnan, is talking with Wang Guang. Mr. Xu wishes to be an exclusive agent.

Xǔ Lì: BM Gōngsī de chǎnpǐn zài Yúnnán de xiāoshòu qíngkuàng  
许立: BM公司的产品在云南的销售情况  
hěn hǎo.  
很好。

Xu Li: The products of the BM Company are well received in Yunnan.

Wáng Guāng: Nǐmen chuánzhēn lái de zīliào wǒmen kànguò le, kǎnlái nǐmen  
王光:你们传真来的资料我们看过了,看来你们  
zuò de búcuò.  
做得不错。

Wang Guang: I've gone over the document you faxed. You've done a good job.

Xǔ Lì: Rúguǒ wǒmen chéngwéi nǐmen de dūjiā dàilǐ, wǒmen yí dīng  
许立:如果我们成为你们的独家代理,我们一定  
néng zuò de gēng hǎo.  
能做得更好。

Xu Li: We'll do it even better if we become your exclusive agent.

Wáng Guāng: Cóng nǐmen xiànzài de xiāoshòu shùliàng lái kàn, kǒngpà bù  
王光:从你们现在的销售数量来看,恐怕不  
néng zuò dūjiā dàilǐ.  
能做独家代理。

Wang Guang: Judging by the quantity you've sold, I am afraid you can't be our exclusive agent.

Xǔ Lì: Nà shì yīnwèi yǒu jìngzhēng, Yúnnán dìqū yǒu hǎo jǐ gè  
许立:那是因为有竞争,云南地区有好几个  
dàilǐshāng. Zhǐyào wǒmen chéngwéi guìfāng de dūjiā dàilǐ,  
代理商。只要我们成为贵方的独家代理,  
wǒ gǎn shuō, wǒmen jiù yí dīng huì ràng nǐmen mǎnyì.  
我敢说,我们就一定会让你们满意。



## 商务汉语提高

Xu Li: That's because of competition. You have quite a few agents in Yunnan. If we become your exclusive agent, I dare say we'll definitely meet your needs.

Wáng Guāng: Zài xiāoshòuliàng fāngmiàn, nǐmen néng zuòchū chéngnuò

王光: 在销售量方面, 你们能作出承诺

ma?

吗?

Wang Guang: Can you guarantee the sales volume?

Xǔ Lì: Wǒmen yuàn duì cǐ zuòchū yīngyǒu de chéngnuò.

许立: 我们愿对此作出应有的承诺。

Xu Li: We'll commit ourselves to that.

Wáng Guāng: Měi nián de xiāoshòuliàng zhìshǎo yào bǐ xiànzài duō sān bèi,

王光: 每年的销售量至少要比现在多3倍,

kěyǐ zuòdào ma?

可以做到吗?

Wang Guang: Sales would have to be at least three times higher each year than they are now. Can you manage that?

Xǔ Lì: Yīnggāi méi wèntí.

许立: 应该没问题。

Xu Li: I should think so.

Wáng Guāng: Shuō de yào bǐ zuò de róngyì a.

王光: 说的要比做的容易啊。

Wang Guang: It is easier said than done.

Xǔ Lì: Wǒmen yǒu guǎngfàn de yèwù guānxi, shìchǎng jīngyàn

许立: 我们有广泛的业务关系, 市场经验

fēngfù, xiāoshòu lìliàng hěn qiáng, yíding néng dádao

丰富, 销售力量很强, 一定能达到

nǐmen de yāoqiú.

你们的要求。

Xu Li: We have wide business connections, a lot of experience in market operations, and our sales strength is very strong. We can definitely meet your demands.





Wáng Guāng: Rúguǒ zhèyàng de huà, kěyǐ kǎolǔ nǐmen de yāoqiú.

王光: 如果这样的话, 可以考虑你们的要求。

Wang Guang: In that case, we will take your application into consideration.

Xǔ Lì: Wǒmen yíding bù huì ràng nǐmen shīwàng de.

许立: 我们一定不会让你们失望的。

Xu Li: We won't let you down, I promise.





# 商务汉语提高

## 词 语

## Word List

- |              |                |       |                         |         |
|--------------|----------------|-------|-------------------------|---------|
| 1. 承诺        | chéngnuò       | (动)   | to promise to undertake | (v.)    |
| 2. 取得        | qǔdé           | (动)   | to obtain               | (v.)    |
| 3. 一致        | yízhì          | (形)   | unanimous               | (adj.)  |
| 4. 说明        | shuōmíng       | (动)   | to explain              | (v.)    |
| 5. 凭         | píng           | (介)   | by; with                | (prep.) |
| 6. 绝         | jué            | (副)   | absolutely              | (adv.)  |
| 7. 季节性       | jìjìxìng       | (名)   | of season               | (n.)    |
| 8. 延误        | yǎnwū          | (动)   | to delay                | (v.)    |
| 9. 无论<br>如何  | wúlùn<br>rúhé  | (连)   | in any case             | (conj.) |
| 10. 售后       | shòuhòu        |       | after selling           |         |
| 11. 服务       | fúwù           | (动/名) | to serve; service       | (v./n.) |
| 12. 保准       | bǎozhǔn        | (动)   | to guarantee            | (v.)    |
| 13. 总之       | zǒngzhī        | (连)   | in a word               | (conj.) |
| 14. 任何       | rènhe          | (代)   | any                     | (pron.) |
| 15. 意外       | yìwài          | (名)   | accident                | (n.)    |
| 16. 万无<br>一失 | wànwú<br>yìshī |       | no risk at all          |         |
| 17. 规定       | guīdìng        | (动)   | to stipulate            | (v.)    |
| 18. 许立       | Xǔ Lì          | (专名)  | name of a person        | (pn.)   |
| 19. 云南       | Yúnnán         | (专名)  | Yunnan Province         | (pn.)   |
| 20. 独家<br>代理 | dújiā<br>dàilǐ | (名)   | exclusive agent         | (n.)    |
| 21. 敢        | gǎn            | (动)   | to dare                 | (v.)    |
| 22. 应有       | yīngyǒu        | (动)   | deserve                 | (v.)    |
| 23. 倍        | bèi            | (名)   | time                    | (n.)    |
| 24. 容易       | róngyì         | (形)   | easy                    | (adj.)  |
| 25. 广泛       | guǎngfàn       | (形)   | wide                    | (adj.)  |



## 语言点链接

## Language Points

1. Wúlùn rúhé wǒmen yě yào bǎozhèng ànshí jiāo huò.

无论 如何 我们 也 要 保证 按时 交货。

“无论如何(……)也/都……”，表示在任何条件下结果或结论都不会改变，语气很强。例如：

wúlùnrúhé... yě dōu...

The construction “无论如何(……)也/都……”，means “in any case” with strong emphasis. E.g.:

Wúlùn rúhé wǒmen gōngsī dōu yào cānjiā zhè cì zhǎnlǎnhuì.

无论 如何 我们 公司 都 要 参加 这 次 展览会。

Zhège jìhuà wúlùn rúhé yě yào wánchéng.

这 个 计 划 无 论 如 何 也 要 完 成。

Wǒmen wúlùn rúhé yě bú huì ràng nǐmen shīwǎng.

我们 无论 如何 也 不 会 让 你 们 失 望。

2. Zhǐyào wǒmen chéngwéi guìfāng de dūjiā dàilǐ, wǒ gǎn shuō, wǒmen jiù

只 要 我 们 成 为 贵 方 的 独 家 代 理，我 敢 说，我 们 就

yíding huì ràng nǐmen mǎnyì.

一 定 会 让 你 们 满 意。

“只要……就……”，“只要”提出一个条件，如果具备了这个条件，就会有“就”后面的结果。例如：

zhǐyào jiù

The construction “只要……就……” is used in the sense of “as long as...”, e.g.:

Zhǐyào dìngjià bù gāo, xiāoshòuliàng jiù huì hěn dà.

只 要 定 价 不 高，销 售 量 就 会 很 大。

Zhǐyào nǐ huì Hànyǔ, jiù néng zhǎodào gōngzuò.

只 要 你 会 汉 语，就 能 找 到 工 作。

Nǐ zhǐyào dǎ ge diànhuà, wǒ jiù bǎ zīliào chuánzhēn gěi nǐ.

你 只 要 打 个 电 话，我 就 把 资 料 传 真 给 你。



### 一、熟读下面的句子。

Read the following sentences until you are fluent.

1. Nǐ fàngxīn ba, wǒ bǎozhèng zhìliàng wánquán hégē, chǎnpǐn de zhìliàng jué bù huì dīyú yàngpǐn zhìliàng.  
你放心吧，我保证质量完全合格，产品的质量绝不会低于样品质量。
2. Nǐ bù yòng dānxīn, wúlùn rúhé wǒmen yě yào bǎozhèng ànshí jiāo huò.  
你不用担心，无论如何我们也要保证按时交货。
3. Guānyú shòuhòu fúwù gèng méiyǒu wèntí, bǎozhǔn ràng nǐmen mǎnyì.  
关于售后服务更没有问题，保准让你们满意。
4. Bù huì fāshēng rènhé wèntí, wǒmen yídìng jǐnliàng zuòdào wànwúyīshī.  
不会发生任何问题，我们一定尽量做到万无一失。
5. Rúguǒ chūxiàn wèntí, wǒmen huì ànzhào hé tong guīdìng péicháng guīfāng sǔnshī.  
如果出现问题，我们会按照合同规定赔偿贵方损失。
6. Rúguǒ wǒmen chéngwéi nǐmen de dūjiā dàilǐ, wǒmen yídìng néng zuò de gèng hǎo.  
如果我们成为你们的独家代理，我们一定能做得更好。
7. Zhǐyào wǒmen chéngwéi guīfāng de dūjiā dàilǐ, wǒ gǎn shuō, wǒmen jiù yídìng huì ràng nǐmen mǎnyì.  
只要我们成为贵方的独家代理，我敢说，我们就一定会让你们满意。





8. Wǒmen yuàn duì cǐ zuòchū yīngyǒu de chéngnuò.  
我们 愿 对 此 作 出 应 有 的 承 诺。

9. Měi nián de xiāoshòuliàng zhìshǎo yào bǐ xiànzài duō sān bèi,  
每 年 的 销 售 量 至 少 要 比 现 在 多 3 倍,  
yīnggāi méi wèntí.  
应 该 没 问 题。

10. Wǒmen yǒu guǎngfàn de yèwù guānxi, shìchǎng jīngyàn  
我 们 有 广 泛 的 业 务 关 系, 市 场 经 验  
fēngfù, xiāoshòu lìliàng hěn qiáng, yí dìng néng dá dào nǐmen  
丰 富, 销 售 力 量 很 强, 一 定 能 达 到 你 们  
de yāoqiū.  
的 要 求。

11. Wǒmen yí dìng bù huì ràng nǐmen shīwàng de.  
我 们 一 定 不 会 让 你 们 失 望 的。

## 二、选择适当的词语填空。

Fill in the blanks with the appropriate words.

1. Rúguǒ wǒmen (chéng, zuòwéi, chéngwéi) nǐmen de  
如 果 我 们\_\_\_\_(成, 作为, 成为) 你 们 的  
dūjiā dāilǐ, wǒmen yí dìng néng zuò de gèng hǎo.  
独 家 代 理, 我 们 一 定 能 做 得 更 好。

2. Wǒmen yǐjīng zài gè ge fāngmiàn (dédào, qǔdé, chéngwéi)  
我 们 已 经 在 各 个 方 面\_\_\_\_(得 到, 取 得, 成 为)  
le yízhì yìjiàn, zhēn ràng rén gāoxìng.  
了 一 致 意 见, 真 让 人 高 兴!

3. Wǒmen de jiāoyì shì píng yàngpǐn mǎimài (le, zhe, de)  
我 们 的 交 易 是 凭 样 品 买 卖\_\_\_\_(了, 着, 的),  
guìfāng yào bǎozhèng chǎnpǐn de zhìliàng.  
贵 方 要 保 证 产 品 的 质 量。

4. Chǎnpǐn de zhìliàng jué bù huì (dīyú, bǐjiào dī, gèng dī)  
产 品 的 质 量 绝 不 会\_\_\_\_(低 于, 比 较 低, 更 低)  
yàngpǐn zhìliàng.  
样 品 质 量。



5. (Zǒngshì, Zǒngzhī, Zuìzhōng), wǒmen bù xīwàng chūxiàn  
\_\_\_\_(总是, 总之, 最终), 我们 不 希望 出现  
rēnhé yìwài qíngkuāng.  
任何 意外 情况。
6. (Zhǐyǒu, Zhǐnéng, Zhǐyào) dìngjià bù gāo, xiāoshòuliàng  
\_\_\_\_(只有, 只能, 只要) 定价 不 高, 销售量  
jiù huì hěn dà.  
就会 很 大。
7. Wúlùn rúhé wǒmen gōngsī \_\_\_\_\_ (yě, jiù, hái) yào cānjiā zhè cì  
无论 如何 我们 公司 \_\_\_\_\_(也, 就, 还) 要 参加 这次  
zhǎnlǎnhuì.  
展览会。
8. Wǒmen de xiāoshòu lìliàng hěn qiáng, yí dìng néng  
我们 的 销售 力量 很 强, 一定 能  
(dǎdào, zuòdào, wánchéng) nǐmen de yāoqiú.  
\_\_\_\_\_(达到, 做到, 完成) 你们 的 要求。

### 三、用所给的词, 完成下列句子。

Complete the following sentences, using the words given in brackets.

1. Wǒ bǎozhèng zhìliàng wánquán hégē,  
我 保证 质量 完全 合格, \_\_\_\_\_  
(jué bù huì).  
\_\_\_\_\_ (绝不会)。
2. Wǒmen zhīdào zhè pī huòwù yǒu hěn qiáng de jìjìxìng,  
我们 知道 这批 货物 有 很 强 的 季节性,  
(yǎnwù).  
\_\_\_\_\_ (延误)。
3. Guānyú jiāo huò rìqī, nǐ bùyòng dān xīn,  
关于 交 货 日期, 你 不用 担 心, \_\_\_\_\_  
(wúlùn rúhé).  
\_\_\_\_\_ (无论如何)。





4. Suǒyǒu de fāngmiàn dōu bù huì fāshēng rènhé wèntí,  
所有 的 方面 都 不 会 发 生 任 何 问 题,  
(wǎnwúyīshī).  
\_\_\_\_\_ (万无一失)。

5. Wǒmen de shìchǎng jīngyàn fēngfù, \_\_\_\_\_ (yídìng).  
我 们 的 市 场 经 验 丰 富, \_\_\_\_\_ (一 定)。

6. Zhǐyào wǒmen chéngwéi guìfāng de dūjiā dàilǐ,  
只 要 我 们 成 为 贵 方 的 独 家 代 理, \_\_\_\_\_  
(wǒ gǎn shuō).  
\_\_\_\_\_ (我 敢 说)。

7. Nǐmen fàng xīn ba, \_\_\_\_\_ (duì...zuòchū chéngnuò).  
你 们 放 心 吧, \_\_\_\_\_ (对……作 出 承 诺)。

#### 四、用本课学到的说法完成下面的对话。

Complete the following dialogues with the expressions used in the text.

1. A: Wǒmen de jiāoyì shì píng yàngpǐn mǎimài de, guìfāng

A: 我 们 的 交 易 是 凭 样 品 买 卖 的, 贵 方  
yào bǎozhèng chǎnpǐn de zhìliàng.  
要 保 证 产 品 的 质 量。

B: \_\_\_\_\_。

2. A: Zhè pī huòwù yǒu hěn qiáng de jìjìxìng, yídìng bù

A: 这 批 货 物 有 很 强 的 季 节 性, 一 定 不  
néng yǎnwù jiāo huò rìqī.  
能 延 误 交 货 日 期。

B: \_\_\_\_\_。

3. A: Guānyú shòuhòu fúwù, wǒmen yě bù xīwǎng fāshēng

A: 关 于 售 后 服 务, 我 们 也 不 希 望 发 生  
shénme wèntí.  
什 么 问 题。

B: \_\_\_\_\_。

4. A: Wǒmen bù xīwǎng chūxiàn rènhé yìwài qíngkuàng.

A: 我 们 不 希 望 出 现 任 何 意 外 情 况。

B: \_\_\_\_\_。



5. A: Cōng nǐmen xiànzài de xiāoshòu shùliàng lái kàn, kǒngpà

A: 从你们现在的销售数量来看,恐怕  
bù néng zuò dūjiā dàilǐ.  
不能做独家代理。

B: \_\_\_\_\_。

6. A: Zài xiāoshòuliàng fāngmiàn, nǐmen néng zuòchū

A: 在销售量方面,你们能作出  
chéngnuò ma?  
承诺吗?

B: \_\_\_\_\_。

7. A: \_\_\_\_\_。

B: Rúguǒ zhèyàng de huà, kěyǐ kǎolǚ nǐmen de yāoqiú.

B: 如果这样的话,可以考虑你们的要求。

## 五、根据课文内容回答下列问题。

Answer the following questions based on the text.

1. Zài dì-yī duàn kèwén lǐ, kèhù shǒuxiān tí chūle shénme yāoqiú?

在 第 一 段 课 文 里, 客 户 首 先 提 出 了 什 么 要 求?

Wáng Guāng zuòchūle zěnyàng de chéngnuò?

王 光 作 出 了 怎 样 的 承 诺?

2. Guānyú jiāo huò rìqī, kèhù yǒu méi yǒu tí chū yāoqiú?

关 于 交 货 日 期, 客 户 有 没 有 提 出 要 求?

Wèishénme? Wáng Guāng de chéngnuò shì shénme?

为 什 么? 王 光 的 承 诺 是 什 么?

3. Wèi le wánquán ràng kèhù fāng xīn, Wáng Guāng zuìhòu zuòchū-

为 了 完 全 让 客 户 放 心, 王 光 最 后 作 出

le zěnyàng de chéngnuò?

了 怎 样 的 承 诺?

4. Xǔ Lì gēn Wáng Guāng qiàttán de mùdì shì shénme?

许 立 跟 王 光 洽 谈 的 目 的 是 什 么?





5. Yào zuò dūjiā dàilǐ, yīnggāi wánchéng zěnyàng de  
要做独家代理, 应该完成怎样的  
xiāoshòuliàng?  
销售量?
6. Xǔ Lì nénggòu wánchéng Wáng Guāng yāoqiú de xiāoshòuliàng  
许立能够完成王光要求的销售量  
ma? Wèishénme?  
吗? 为什么?
7. Wèi le chéngwéi BM gōngsī de dūjiā dàilǐ, Xǔ Lì zuòchūle  
为了成为 BM 公司的独家代理, 许立作出了  
zěnyàng de chéngnuò?  
怎样的承诺?

## 六、根据下列内容做会话练习。

Practice making dialogues based on the following situations.

1. 你公司想请一家具有实力的中国企业为你公司生产定牌产品, 双方就对方提出的要求作出承诺。

Your company wants a Chinese manufacturer to make your brand-name products.  
You both promise to fulfill the each other's requirements.

2. 一家公司从你公司订购大批产品, 已经谈完了合同, 你方就合同各项条款(产品质量、包装、交货期等方面)作出承诺。

One company places an extensive order for your products. You promise to deliver the goods according to the quantitative norms, packaging and date laid down in the contract.

### 文化点击 Cultural Points

#### 儒家思想与商业道德

中国的儒家思想已历经两千多年了, 对中国以及周边东方国家社会生活的方方面面都产生了巨大的影响。其中, 儒家的信、义观, 对中国历代商业活动影响巨大, 构成了中国传统商业道德的主要内容。儒学的创始人孔子十分重视“信”, 他说: “言必信, 行必果”, 通俗地说, 就是说话算数, 信誉第一, 说出去的话, 必须用自己的行动去实现, 要兑现诺言。孔子还说: “见利思义”, 就是说, 面对利益, 要首



先考虑到义，正当的利益应当通过正当的方法去获取，不正当的利益坚决不能要，不能为了私利而作出违背道义和法律的事。信誉第一，重义轻利的思想，对中国古代的经济活动产生了重大影响，在中国商人中长期流传的“不义之财不可取”，就是这种思想的体现。

## Confucian Ideology and Commercial Morality

Chinese Confucian ideology developed more than 2000 years ago and has exerted a great influence on all aspects of social life in China and her neighbouring oriental countries. Of all Confucian teachings, the concepts of “trust” and “equity” have exercised such positive power over Chinese commerce in successive dynasties, and have become the essence of morality in traditional Chinese business. Confucius, the founder of Confucianism, thought highly of “trust”. He said: “Promises must be kept and action must be resolute” which may be interpreted as “mean what you say, reputation is the most important thing. You must live up to your promises instead of going back on your word.” He also said: “Just think of equity at the sight of money.” That is to say, the prospect of profits shouldn't make you forget righteousness. Make profits by fair means. Seek no personal gain by going against morality and law. Reputation above all and attaching importance to equity rather than mere profit served as a guideline for economic activities in ancient China. The virtue of “making no ill-gotten money” possessed by Chinese businessmen constantly illustrates such ideology.