

# 第一课 共同商量

## 对话（一）

（在某一家代工企业）

王总：吴小姐，我已经查收<sup>1</sup>了报告，我看<sup>2</sup>在设计方面，你对这款产品<sup>3</sup>的设计<sup>4</sup>仍缺乏<sup>5</sup>吸引力，你要推出<sup>6</sup>产品特色，如包装、产品标志<sup>7</sup>的颜色等其它外观的设计。由于客户对象几乎都是年轻人，对此比较讲究外观。你要侧重于<sup>8</sup>外观的设计，如何吸引人。

吴职员：好的，我再次<sup>9</sup>修改报告。我完成<sup>10</sup>后给你过目<sup>11</sup>。请问，你什么时候需要的？

王总：你尽量在3月中旬完成吧，以便咱们再次共同<sup>12</sup>商量取得一致<sup>13</sup>意见，等时间过长不好安排。

张秘书：吴小姐，这是客户提出的初步<sup>14</sup>要求和反馈<sup>15</sup>，请你先参照<sup>16</sup>这些材料进行调整<sup>17</sup>。对于<sup>18</sup>详细的要等客户付款<sup>19</sup>后再进一步<sup>20</sup>补充。

吴职员：谢谢张！我会尽快完成！

## 生词 (一)

1) 查收 (动) .....; 查看 (动) .....

- 请您查收/查看, 谢谢!

2) 看: 在我角度上/预测

- 我看这款产品的销售将上升。

3) 产品 ..... ≠ 商品 .....

4) 设计 (动) : .....

的设计

➤ 产品设计

➤ 设计师/工程师/建筑设计师

➤ ..... / ..... / ..... 的设计

➤ 设计 ..... / ..... / .....

- .....。

5) 缺乏 (动) 没有/不够 (多用于抽象的事物, 也可用于具体)

➤ 缺乏 ..... (缺乏与词语中间不加“一个”)

➤ ..... / ..... / ..... (มีใจที่แสวงหาความก้าวหน้า)

✚ 缺少: 缺乏 (具体的人或物数)

➤ 缺少 ..... / 睡眠

- .....。

6) 推出 (动) 制作出或创作 (新产品/新作品)

- .....。
- 作者已推出这部作品。
- 我们为推出这部作品，今晚大家一致加班了。

7) 标志 (名) : .....

- ..... 标志 / ..... 品牌标志 

8) 侧重于: .....

侧重于

- 中国国内贸易部侧重于推动国内经济。
- .....
- 目前，大量的中国人侧重于高等教育。

\*基础教育委员会 คณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน

9) 再次 (副) : .....

➤ 再次..... / 商量

10) 完成 (动) : .....

➤ 完成..... / ..... / ..... / 日程安排

11) 过目 (动) 一般多用于表示审核

- 请你过目!
- 写好初稿还要过目。

12) 共同 (副) : .....

➤ 共同利益/目标/...../...../点

▪ .....

13) 一致 (形/副) : .....

➤ (.....+形) ..... / ..... 一致

➤ (副+.....) 一致..... / .....

14) 初步 (形) : .....

➤ 初步..... / ..... / .....

▪ 通过双方初步洽谈后得出了结论。

▪ .....

▪ 科医学家进行初步验证 COVID 疫苗。

15) 反馈 (动/名) : .....

名 + 反馈  
对 ..... 的反馈

➤ ..... 反馈

▪ 消费者对公司产品的反馈如何?

16) 参照 (动) วิธิการ; มาตรฐาน; ประสิทธิภาพ

参照 + sth.

▪ 在疫情下中国政府参照新政策执行。

▪ .....

- 卖方需要参照买方的要求来处理问题。

- .....°

- 参照原件报告, .....°

- .....°

17) 调整 (动) : .....°

➤ 调整案例/.....

18) 对于 (介词) : .....°

- 对于某些国家将核污水排入大海,你有什么看法和建议。

19) 付款 (动) : .....°

✚ 付账.....; 结账/算账.....; 支付.....;

✚ 开账.....;

✚ 付清.....;

✚ 汇款/转账.....;

20) 进一步 (PHR) : .....°

- 食品需进一步增强外观。

- 从疫情发生后, .....,

由此发出十项经济保障措施。

- 全民国家教育日, 为进一步提升人民的安全意识。

✚ 进一层 (心理) .....

➤ 进一层..... / ..... / .....

✚ 不断

不断 + .....

➤ 近年来中国不断的.....。

## 对话 (二)

王总：陈秘书，请你帮我安排下次初步结论。

秘书：我约好了客户，安排在四月中旬。

王总：好！本次是由<sup>\*1</sup>吴先生向客户讲解新产品。

秘书：好的，这是客户为我们的反馈。

王总：产品其中<sup>2</sup>的一种需要进一步改善<sup>\*</sup>。

秘书：请问关于<sup>3</sup>包装设计方面是否可开始动手？

王总：先不用动手，但可跟设计师事先<sup>4</sup>准备。

## 生词 (二)

1) 由...向:

- 明天是由助理向客户介绍订单情况。

2) 其中: .....

- 在会议上的职员，其中有一位未交报告。
- 在商品质量检查上，其中的.....。

3) 关于: .....

- 个

4) 事先: .....

事先 + .....

## 句型 (一)

### 丽莎老师补充的语法 (丽莎老师版权©)

✚ ..... 由 S.O. + V + STH.©

- 这项目由张秘书 决定 本月的新产品。
- 下周展会由我进行各种项目。

✚ \*1 ..... 由 + S.O. + 向 + S.O. + V + STH.©

- 在洽谈中由 助理 向 各位 说明 业务。
- 在比赛中由主持人向观众表示欢迎。
- 明天是由助理向客户介绍订单情况。

✚ 在.....上: .....

- 进一步提升/提高 (抽)
- 进一步加强/增强 (抽)
- 进一步推进/推动 (抽)
- 在款式的满意度上, 客户都十分满意。
- 在产品的质量上, 公司需要进一步改善。
- 在样式上, 经理需要在近一层考虑。

“知彼知己，百战不殆”

### 丽莎老师的知识库

#### 近义词:

✚ 制造 : .....

- 制造..... / ..... / 机械
- 工程制造

✚ 创造 : .....

- ..... / 空间

- 该公司创造了先进化产品, 使全世界目瞪口呆。

增加: เพิ่มขึ้น (.....)

增长: เติบโต (..... / ..... ; 经济)

- 2008 年较 2009 的增长增长了 100 多倍。

增进: ..... (..... / ..... / ..... / 食欲 / .....)

- 有效地增进; 极大地增进

增强: ..... (ระดับที่แข็งแกร่งขึ้นกว่าเดิม)

- 有效地增强; 极大地增强; 自觉地增强

- 我的 (英文) 中国实力大大增强。
- 经过这次体验我信心增强了。

增长率: อัตรา.....;

增值: มูลค่าเพิ่ม

加强: ..... (..... / ..... / ..... / ..... / .....)

- 习近平全面加强知识产权工作。
- 习近平发言“必须坚持党对一切工作的领导，不断加强改善党。”

提高: ..... (คุณภาพ); ..... / ..... / ..... / ..... / .....

- 提高汉语水平; 不断地提高生活水平

提升: ..... (..... / .....)

- ส่งเสริม (生活) 提升生活品质

- 现代人的生活不断改善和提升。

 **促进:** .....; ..... ( ..... / ..... / ..... / ..... )

➤ 促进泰国水果市场

▪ 老挝促进外贸进出口.....。

 **提倡:** .....; .....; ..... ( ..... / ..... )

➤ 政府提倡节约能源。

 **按照:** ( ..... / ..... )

▪ 按照.....检查

▪ 你要按照产品标准生产

 **根据:**

▪ 根据我现有的信息，客户需要再次订单。

▪ 根据泰国教育部的统计，目前就读于中国高等教育的泰国学生已达到8,000 多人。

## 丽莎老师补充的词语:

创纪录 ( ) .....

复印件/打印件 ( ) .....

原件/附件 ( ) .....

产品质量 ( ) 质量优/质量差.....

货币 ( ) สกุลเงิน

工业区 ( ) .....

债务 ( ) หนี้สิน

证券 ( ) .....

股市 ( ) ตลาดหลักทรัพย์

今天给自己评分: ★☆☆☆☆ 日期: .....年.....月.....日 时间: .....

## 第二课 价格谈判

今天，中泰两家公司要就今年秋季的订单进行<sup>1</sup>谈判。其中，进货<sup>1</sup>的价格和数量<sup>2</sup>是双方谈判的关键<sup>3</sup>。今天的谈判也是王总和张秘书这次来中国的主要目的之一。

### 对话（一）

#### 1. 谈判成功

王总：李经理，这两天参观了你们的工厂，也看了不少产品。现在我想听听你们的报盘<sup>4</sup>。

李经理：好啊！不知道您对那些产品感兴趣？

王总：我想知道贵公司的皮包价格。

苏信勇：皮包的价格是每打<sup>5</sup>六百三十美元，背包每打四千五百美元。

王总：您说的价格包运费吗？

苏信勇：是的，价格包括<sup>6</sup>成本和运费<sup>7</sup>。

张秘书：皮包的报盘似乎比去年涨了百分之二十。这是为什么？

苏信勇：皮包是我们的新设计。在式样和质量上都有很大的改进<sup>8</sup>，成本也比去年高。我们不得不适当<sup>9</sup>提高价格。

张秘书：即使是这样，六百三十美元一打还是贵了一些。我们是老客户了，能不能低一点儿，给百分之五的折扣<sup>10</sup>？

李经理：百分之五恐怕不行。不过，如果贵公司订购一千打以上，我们可以给百分之二点五的折扣。

王总：嗯，这个价格可以考虑。另外，我认为贵公司的背包价格也高了一点儿。目前生产背包的厂家很多，市场竞争很

激烈<sup>11</sup>。如果按这个价格进货，我们就没有赚头<sup>12</sup>了！

苏信勇：可是我们的产品质量是国际公认<sup>13</sup>的，  
在市场上是有竞争力<sup>14</sup>的。

王总：对！正是这个原因，我们才希望从贵公司进货。这样吧，  
皮包和背包我们各订购两千打，都给百分之三的折扣，  
怎么样？

李经理：行！这个价格可以接受<sup>15</sup>。我们一言为定<sup>16</sup>！

## 2. 谈判失败

张秘书：苏先生，请问这种皮钱包的报价<sup>17</sup>是多少？

苏信勇：皮包是我们今年的试销品。为了打开销路<sup>18</sup>，  
我们准备按每打一千八百美元的特价出售<sup>19</sup>。

张秘书：苏先生，您大概不太清楚国际市场目前的行情。您的这个  
价格跟一些世界名牌产品的价格几乎差不多了！

苏信勇：张秘书，我相信我们产品的设计和质量不比某些世界名牌  
产品差。上个月我们和一家日本公司就是按这个价格  
签订了合同。不过，在没有建立和名度以前，我们愿意  
适当降低我们的报价。请问，您的还盘<sup>20</sup>是多少呢？

张秘书：如果每打在一千二百美元，我们可以考虑订购一千打。

苏信勇：一千二百美元一打我们太吃亏了！我们最多降两百元，  
一千六百美元一打，怎么样？

张秘书：还是太贵了！如果销路不好，我们就要赔本<sup>21</sup>了。我说，  
咱们双方再各让价<sup>22</sup>两百，一千四百美元一打，好不好？

苏信勇：对不起，一千六是我们的底价<sup>23</sup>，不能再低了。

张秘书：真遗憾！看来我们只好另找货源了。

## 生词 (一)

1) 进货: .....

➤ .....

2) 数量: .....

➤ ..... (产品量)

➤ 数量多/少

▪ .....

➤ 进/出口量

➤ .....

➤ 大量: 大量的汽车。

3) 关键: .....

.....的关键是.....

最关键的是.....

➤ 关键词

▪ 这句话的关键词是什么?

▪ .....

▪ 进货量和进货价是今天的关键。

4) 报盘: .....

✚ 受盘: .....

▪ .....

▪ 今年 A 公司的报盘似乎涨了不少。

5) 打: 一打产品/水/可乐/啤酒

6) 包括: .....

▪ 在行情上的价格包括进货价和出货价。

7) 运费: .....

➤ 运输方式: ..... / ..... / 海运

➤ 买保险

➤ 包邮: 包邮有了吗? 》 ..... (包税)

8) 改进: : ..... (การทำงาน เทคนิค วิธีการต่างๆ)

➤ 工作/ ..... / ..... / ..... (.....)

✚ 改善 (同义词): .....

➤ ..... / ..... / 状态/ ..... (ความสัมพันธ์ มิตรภาพ สถานภาพ ชีวิตความเป็นอยู่)

➤ 问句: \* ..... /\*如何改进? /怎么改善\*?

➤ 陈述句: 改进太好了/ ..... /改进做法

▪ 厨师不断改进各种做法。

▪ .....

▪ 顾客的反馈对我们改进服务/工作有很大的帮助。

9) 适当 (形) : .....

✚ 否 → 不适当

适当调整 + sth  
适当的.....

- 适当的.....
- 适当进行政策

10) 折扣: .....

✚ ..... : 打折 (扣) / 折扣 / 优惠

✚ ..... / 原价 / ..... / 特价 / 半价

11) 激烈: : .....

✚ 激烈的 ..... / 战斗 / ..... / 市场 / 程度

- 在手机市场中有激烈的竞争。
- 在竞争日益激烈的市场，作为一个新品牌要想立足发展。
- .....

12) 赚头: .....

✚ 利润; 利润率

✚ 收益 (\*会计)

13) 公认: .....

- 国际公认 ..... ; 公认标准产品 .....
- 产品认证 ..... ; 产品合格证 .....

➤ 国际认证.....；质量认证.....；

➤ 合格认证.....；认证书.....；

14) 竞争力 (大/小) : .....

➤ 多用于: ..... / ..... 竞争力

▪ 目前，产品品种的竞争能力较大。

▪ 2020 年起，泰国年轻人创业的竞争力在世界上排名第二。

15) 接受 (动) : .....

▪ 客户无条件地接受报盘。

▪ .....

16) 一言为定: .....

▪ 一言为定，从今天起价格按批发价为准。

▪ 好！我们一言为定！

17) 报价 (动) : .....

➤ 一张报价单

18) 销路: ช่องทางจำหน่ายสินค้า

➤ 独家销售代理商 (人)

➤ ..... 市场销路

19) 出售 (动) จำหน่าย

✚ 销售 ขาย/销售额: .....

## 20) 还盘 (动/名) .....

(ฝ่ายซื้อเสนอราคาซื้อให้แก่ฝ่ายขายเพื่อเป็นการต่อรอง; Counter Offer)

✚ **还价:** 受盘人不同意发盘人在发盘中所提出的交易条件。也是对发盘条件进行添加、限制或其他更改的答复。

(ฝ่ายรับซื้อไม่เห็นด้วยกับเงื่อนไขทางธุรกรรมฝ่ายขายได้เสนอมา ฝ่ายซื้อจึงทำการเพิ่มเงื่อนไข ข้อจำกัดหรือการแก้ไขการตอบรับอื่นๆให้แก่ฝ่ายขาย)

- 还盘时注意不要盲目打压对方。交易.....相互.....与再还盘的过程，是就.....追求各自利益.....交换意见。
- 还盘的成功不在于打击对手，而在于实现己方利益的前提下实现双方互利。

✚ **发盘 (动/名) 报盘、发价、报价 (Offer)**

- 一旦受盘人接受发盘，发盘人发出发盘<sup>N</sup>后不能随意后悔。
- 发盘人就必须按发盘条件与对方达成交易。

21) 赔本: .....

✚ 亏本: .....

✚ 破产/倒闭: .....

22) 让价: .....

- 不好意思，我们不能再.....了。

23) 底价: .....

- 在市场我们公司的报价是最底价的。

✚ ≠ 低价

## 阅读短文

### 讨价还价

做生意、谈买买总是要讨价还价。“漫天讨价”的说法固然有点儿夸张，不过它的确说明了中国人的讨价还价的本领。

一场商业谈判的成功，常常取决于细心和耐心。开始谈判以前，认真调查市场行情，细心比较各种商品的价格，做好谈判的一切准备，这些都是取得成功的基本条件。不过，外国人到中国做生意，常常会遇到一些想不到的问题。这不单是因为文化和习惯的不同，也是因为社会制度，经济制度的不同。一个善于谈判的好手，非得有耐心不可。只要你愿意理解对方，耐心的和对方交流、沟通，总是能找到解决问题的办法。你在中国的生意也一定会成功。

### 生词 (二)

1) 善于: .....

- 我们老板善于讨价还价。
- .....
- 张先生善于跟外人接触。
- .....

### 句型 (一)

#### 丽莎老师补充的语法 (丽莎老师版权©)

- ✚© 在市场上的同一类产品/商品, .....
- ✚© N 跟市场的价格\*上相比, S.O.的 N 还是最低价。

\*可换成其它词语

1) …就…进行: .....

◎ .....就.....进行.....。

✚ 进行 (用于 ..... / ..... / ..... / ..... )

✚ 举行 (用于 ..... / ..... / ..... / ..... / ..... )

▪ 中泰政府就两国之间的经济举行会议。

▪ 中美方公司就本次报价进行谈判。

▪ .....

▪ A公司和B公司就这些问题进行商讨。

▪ 中国国务院就本国政治进行表态发言。

2) 取决于: : .....

▪ 做生意的成功, 取决于计划和资金。

▪ 人的未来取决于今天的生活态度态度。

▪ .....

3) 不得不: .....

不得不 + .....

▪ 由于疫情的延长, 以此商店不得不适当提高商品价。

4) ……固然……, 不过…… (属于 “因果/假设” 关系)

▪ 工作固然重要, 但是身体也很重要。

▪ 这份任务固然复杂, 不过获得不大。

▪ ....., 但是.....。

▪ 这种说法固然有点儿夸张, 不过他你去说明了中国人的讨价还价的本领。

# 丽莎老师的知识库

## 近义词的区别:

### 将来 VS 未来

✚ 将来: 用于.....。

✚ 未来: 用于.....。

## 反义词:

➤ 进货》.....

➤ .....》成功

➤ 细心》.....

## 做笔记:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 丽莎老师补充的生词：

有效期	(	)	.....
产品合格证	(	)	.....
世界名牌产品	(	)	แบรนด์ดังระดับโลก
市场营销 (部)	(	)	(ฝ่าย).....
网络营销	(	)	การตลาดออนไลน์
打开市场	(	)	.....
打开网络市场	(	)	..... (ออนไลน์)
订购/订购单	(	)	สั่งซื้อสินค้า/ใบสั่งซื้อสินค้า
订货/订单	(	)	.....
您的订单正在处理			.....
前提	(	)	.....
履行	(	lǚ xíng	)
委员会 (≠ 委员)	(	)	คณะกรรมการ/กรรมการบริษัท
委员会委员	(	)	กรรมการ(สมาชิก)
委员会秘书	(	)	เลขานุการคณะกรรมการ

今天给自己评分：★★★★☆

日期： 年 月 日

时间： .....

## 第三课 交货和付款

### 对话 (一)

通过<sup>语法</sup> 前两天的洽谈，中泰双方已经初步商定<sup>1</sup>了新订单。现在，交货时间和付款方式<sup>2</sup>是他们最关心的问题。今天上午双方要就这些问题。今天上午双方要就这些问题举行进一步的会谈。

#### 1. 交货时间

王总：我想今天我们应该讨论这批订单的交货时间问题。

苏信勇：好！不知道您对交货时间有什么具体<sup>3</sup>要求？<sup>语法</sup>

王总：您知道时尚的季节性<sup>4</sup>很强。这次我们向贵公司订购的皮包和背包，都要在今年春季投放市场<sup>补</sup>。苏先生，您能在二月中旬<sup>5</sup>交货吗？

苏信勇：二月中旬？王总，您不是开玩笑吧？本月就是十二月中旬了，去年我们是四月才交货的。我们目前的生产计划已经安排满了。

王总：不是开玩笑。三月、四月是皮包的销售旺季<sup>6</sup>。去年我们的商品比别人晚<sup>语法</sup>进入市场<sup>补</sup>两个星期，结果吃了亏。今年我可不想再错过机会了。

苏信勇：可是要我们马上调整生产计划、增加产量确实有困难。

张秘书：苏先生，我知道这个交货时间的确是紧了一些，可是我们也有我们的难处啊。咱们是老朋友了，请您帮帮忙、想想办法吧。

苏信勇：张秘书，我是想帮您的忙，也想帮自己的忙，可是要提前一个多月交货实在不太容易。

张秘书：我有个想法。我们能不能把<sup>语法</sup>这些包分成<sup>7</sup>两次交货？  
二月中旬交一半，三月中旬交另外一半。  
王总，你觉得行吗？

王总：嗯，这是一个解决的办法，苏先生，您说呢？

苏信勇：让我考虑考虑……我得给李经理打个电话。  
我们先休息一下儿。

## 2. 付款方式

苏信勇：对不起，让你们久等了。刚才我给李经理联系了一下儿。  
我们可以接受分两次交货的安排。

王总：那太好了！谢谢！

苏信勇：不过，我必须说明我们对付款方式的要求。

王总：当然，我也很关心这个问题。  
请问，贵公司打算采用<sup>8</sup>哪种方式？

苏信勇：我们一般采用信用证<sup>9</sup>付款方式。但是这次贵方要求提前  
交货，这对我们的资金周转<sup>10</sup>有一定影响，  
所以我们要求贵公司预付<sup>11</sup>百分之三十的货款<sup>12</sup>，  
其余<sup>13</sup>的货款采用不可撤销信用证<sup>14</sup>。

王总：百分之三十的预付货款，我通过泰国盘谷银行\*电汇<sup>15</sup>  
给您。其余的货款，我们是不是可以采用承兑交单<sup>16</sup>  
或者其他的分期付款<sup>17</sup>方式？

苏信勇：很抱歉，我们目前不接受这些付款方式。为了不影  
响交货时间，请您务必<sup>18</sup>在装运<sup>19</sup>前三十天开出<sup>20</sup>信用证。

张秘书：苏先生，您可真厉害！说到钱，您一点儿情面<sup>21</sup>也不讲！

苏信勇：您没听过这样一句中国话吗？“亲兄弟，明算账<sup>22</sup>”嘛？

张秘书：不对！您这是“一手交钱，一手交货<sup>23</sup>”！

## 生词 (一)

1) 商定: .....

- 商定下个月 + 事件
- 合同下个月商定/这个数字是双方已商定的。
  - 日期和地点仍有待商定。

✚ 磋商: สองฝ่ายปรึกษาหารือ/ศึกษากันอย่างละเอียด

2) 方式: .....

- 运输/付款/支付/计算方式
  - 运输有许多方式, 包括陆运、海运和空运。

✚ 方法 (名): ..... (含义较广泛)

➤ V/N+方法: 学习/工作/减肥/说服方法

- 你要找对汉语学习方法。
- 学习第二语言方法如何?
- 请你建议有效的工作方法。

➤ Adj+方法: 使用/正确/简单方法

- 新闻推荐如何使用手机投放广告。
- 诸多事情需用正确方法解决问题。
- 向孩子指教授握笔的正确方法。
- 剥苹果的简单方法有多种方式。

3) 具体: ..... (≠ .....)

➤ 具体问题/矛盾/位置/时间/理由 (原因) /设置

- 政府发出具体防控疫情措施。
- 我不了解安装软件的具体做法。
- 请你填写发货/送货的具体位置和时间。

4) 季节性: .....

5) 上旬

➤ 中旬/下旬

- 下个月中旬举行对外贸易展览会。

6) 旺季: ..... ≠ 淡季 (.....)

➤ 服装/旺季

➤ 旅游/消费旺季 (เทศกาลท่องเที่ยว/เทศกาลของการจับจ่าย)

- <sup>新闻</sup> 随着国内疫情防控形势向好及东北多地旅游旺季到来。
- 每年十二月份是中国的寒假服装的旺季。
- 近期 12 月许多手机品牌不断发布新款创一波电子旺季。
- 9 月份“苹果”手机新品发布旺季，称为手机市场旺季。

7) 分成/分为: ..... (.....)

- 运输方式分成陆运、海运和空运。 (...分成...、...和...。)
- 支付方式分为两种，电汇和现金 (...分为 X 种/类，...和...)

8) 采用: ..... (.....)

➤ 采用新技术/直销模式/全新设计

- <sup>新闻</sup> 日本 65%的民众不赞成政府采取的抗击新冠病毒措施。
- 工厂采用科学体验方法对付新产品的问题。
- 在教学上教师应采用适当的教学法符合各种不同学生。
- 现在许多厂家采用高科技制造产品。

9) 信用证: L/C ..... (.....)

10) 资金周转: ..... (.....)

11) 预付:

➤ 预付贷款/预约

➤ 预计 ..... (事先估计/计算)

➤ 预虑 ..... (事先考虑)

➤ 预测 ..... (事先考虑)

➤ 预科 ..... (事先考虑)

12) 贷款: ..... (.....)

➤ 预付贷款

13) 其余: 剩下的人或物

- 除了小吴, 其余的人抓紧时间交报告。
- 因为受到父母的影响, 所以她不像其余女生。
- 商品除了包装好看, 其余都是缺点。

14) 不可撤销信用证: (.....)

15) 电汇: โอนเงินผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ อินเทอร์เน็ตแบงกิ้ง (T/T)

- 本公司可通过电汇方式付款。

16) 承兑交单: คำสั่งที่เรียกให้เก็บเงินตามกำหนดเวลาที่ผู้ส่งออกกำหนด (D/A)

➢ 付款交单: จ่ายเงินก่อนแล้วค่อยส่งของ (D/P)

17) 分期付款: ..... (.....)

- 目前, 人们买东西时都免不了采用分期付款方式。

18) 务必: จะต้อง (แบบสุภาพ ไม่เป็นคำสั่งมากเกินไป)

务必 + ต้องการให้อีกฝ่ายต้องทำอะไร

- 请您务必在今天内装运。

19) 装运: ..... (.....)

20) 开出: ..... (.....)

➢ 开出订购单 (เปิดใบสั่งจอง/ซื้อสินค้า)

➢ 开出转账支票 (เปิดเช็คธนาคารโอนเงิน)

➢ 开出现金支票 (เปิดเช็คเงินสด) / ※ 收到支票 ได้รับเช็ค

21) 情面; 不讲情面

22) 亲兄弟, 明算账: .....

23) 一手交钱, 一手交货: .....

## 语法 (一)

1) 通过: ..... (.....)

- 通过贸易协议，各国家一致签订新贸易对策。
- 许多公司通过互联网技术发展机械。

2) 对……有什么要求？

+ 对 + 有什么要求？

- 客户对产品有什么要求？
- 你对这次订单有什么要求？

3) 比…早/晚:

A + 比 + B 早/晚 + V + 数量

- 这批货比上次晚到了三天。
- 今年公司的推广比前年早出一周。

4) 把…分成…:

- 公司把发货时间分成上旬和下旬。
- 我把发货时间分成两次可以吗？
- 泰国把货币分成纸币和硬币。
- 我把设计分类分成三种，请您查收。

## 阅读短文

中国的国家中央银行是中国人民银行。主要商业银行包括中国银行、中国工商银行、中国建设银行，中国建设银行，中国交通银行等等。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都会跟这家银行打交道。也许你已经注意到，中国的主要商业银行都是国家银行。政府希望通过国家对银行的直接管理，保证全国财政和金融市场的稳定<sup>1</sup>。

中国的法定货币是人民币。它的单位分为<sup>语法1</sup>元、角、分三种。一元等于十角，一角等于十分。人民币的面值<sup>2</sup>一共有十三种：分为一百元、五十元、二十元、十元、五元、二元、一元、五角、二角、一角、五分、二分和一分。目前，人民币仅限于<sup>语法2</sup>中国国内流通<sup>3</sup>使用。在对外贸易中<sup>语法3</sup>，中外双方一般使用美元、日元、欧元等国际通行<sup>4</sup>的硬通货进行结算；使用汇付、托收、信用证等国际通行的方式支付贷款。近年来，随着中国经济的迅速发展以及中国加入世界贸易组织，许多外国银行都在中国设立了分行或办事处。外国人在中国做生意建会越来越方便。

## 生词 (二)

- 1) 稳定：稳定的生活/工作/职业；病情稳定
- 2) 面值：
- 3) 流通：หมุนเวียน/ไหลเวียน
- 4) 通行：ใช้ได้โดยทั่วไป/ผ่านได้ (ยานพาหนะ) /ทะลุ

## 语法 (二)

### 1) 分为:

…分为…种/类, X、X 和 X

…分为 X、X、X、X + …种

- 物流方式分为陆运、海运、空运三种。
- 泰国钞票（纸币）分为一千、五百、一百、五十、二十五种。

### 2) 仅限于: ≠ 不仅限于

STH + 仅限于 + 在某个范围内/地区/情况/要求

- 这批订单仅限于国内出售。
- Line TV 仅限于在泰国地区观看。
- 现金券仅限于在 20 天内使用。
- 此银行卡仅限于国外业务。

### 3) 在……中: อยู่ในช่วงระหว่างเหตุการณ์XX/สถานการณ์XX/ตอนไหน

- 在国际贸易中，实际交货付款是几乎不可能的。<sup>新闻</sup>
- 在商务洽谈中最关键的是这批货的批发价。
- 当我在忙碌、凌乱的生活中，不时找一个安静的角落。

## 丽莎老师的知识库<sup>©</sup>

✚ 货：订货...../退货...../收货...../取货.....

✚ 零售价..... ≠ 批发价.....

✚ 盈利（书）

➤ 有利/得利/收获/获利

✚ 投放市场：

✚ 进入市场：

✚ (S.O.) 向 S.O. + V + STH

- 我今天向张总提供新产品的推销活动。
- 今天是谁向对方公司介绍样式。

✚ 由 S.O. + V + STH

- 这项目由张秘书决定。
- 下周展会由我进行各种项目。

✚ 由 S.O. 向 S.O. + V + STH

- 在洽谈中由助理向各位说明业务。
- 在比赛中由主持人向观众表示欢迎。

✚ 在……… 上: อยู่ภายใต้สถานการณ์XXX

- 在款式满意度上, 客户十分满意。
- 在产品的质量上, 公司需要进一步改善。
- 在样式上, 经理需要在进一层考虑。

➤ 进一步提升/提高

➤ 进一步加强/增强

➤ 进一步推进/推动

## 丽莎老师补充的生词:

- |          |                       |   |
|----------|-----------------------|---|
| 1) 票据    | (                     | ) เอกสารออกของ/ขนส่ง                              |
| 2) 免费通行  | (                     | ) ไม่เก็บค่าผ่านทาง                               |
| 3) 直销模式  | (                     | ) แบบ/รูปแบบขายตรง                                |
| 4) 盘谷银行  | ( pán gǔ yínháng )    | ) ธนาคารกรุงเทพ                                   |
| 5) 泰京银行  | ( tài jīng yínháng )  | ) ธนาคารกรุงไทย                                   |
| 6) 开泰银行  | ( kāi tài yínháng )   | ) ธนาคารกสิกรไทย                                  |
| 7) 汇商银行  | ( huì shāng yínháng ) | ) ธนาคารไทยพาณิชย์                                |
| 8) 储蓄银行  | ( chǔ xù yínháng )    | ) ธนาคารออมสิน                                    |
| 9) 盘古银行  | ( pán gǔ yínháng )    | ) ธนาคารกรุงเทพ                                   |
| 10) 大城银行 | ( dà chéng yínháng )  | ) ธนาคารกรุงศรีอยุธยา                             |
| 11) 一言难尽 | (                     | ) เรื่องราวซับซ้อนเกินที่จะอธิบายได้ในประโยคเดียว |
| 12) 不可思议 | (                     | ) ปาฏิหาริย์/ไม่น่าเชื่อ                          |
- 不可思议的现象/爱情

今天给自己评分: ★☆☆☆☆

日期: .....年.....月.....日

时间:

## (一) 附录

### (1) 订货单实例

中国纺织拼进出口公司

贵公司的报盘及样品分别于四月三十日和五月二日收悉。十分感谢贵方对我询盘如此迅速地处理，愿接受贵方报盘。现随函寄去 3009 号订单，谨希按此订单细则发货是盼。

#### 1. 商品

品名	编号	颜色/类型	数量
XXXX	0002	XXXX	5000 吨

#### 2. 价格：（按人民币）共 XXXXXXXX 元

品名	单价 (RMB)	数量	总额 (含佣金 5%)
XXXX	XXXX		XXXX 元
XXXX	XXXX		XXXX 元

### 3. 包装:

外包装用标准出口纸板箱，内衬防水材料，金属片加固箱角。内包装用挂胶防水棉布打包。

### 4. 装运:

2020年12月1日前装船。起运港：中国天津；目的港：泰国曼谷。由卖方代保水渍险。保险费按发票金额10%。

### 5. 付款:

信用证付款。2020年12月23日前由卖方通过盘谷银行北京分行开具以中国XX公司为受益人的不可撤销的信用证。

XXXXX 公司

2020年11月1日

## (2) 银行信用证

<p><b>中国银行</b>  <b>BANK OF CHINA</b>                  170 People Avenue, Shanghai, China                  FAX: 86-21-52896599</p>			
<p><b>信用证通知书</b>                  NOTIFICATION OF DOCUMENTARY CREDIT</p>			
日期: 170829			
TO 致: AIGE IMPORT & EXPORT COMPANY ROOM 2501, JIAFA MANSION, BEIJING WEST ROAD, SHANGHAI 200001, P.R.CHINA		WHEN CORRESPOND NG PLEASE QUOTE OUT REF NO.	AD94001A40576
ISSUING BANK开证行 THE BANK OF TOKYO-MITSUBISHI, LTD.		TRANSMITTED TO US THROUGH 转递行 REF NO.	
L/C NO. 信用证号 002/0000026	DATED 开证日期 20170829	AMOUNT 金额 JPY 1200000	EXPIRY PLACE 有效地 CHINA
EXPIRY DATE 有效期 20170930	TENOR 期限	CHARGE 未付费用	CHARGE BY 费用承担人 BENE
RECEIVED VIA 来证方式 SWIFT	AVAILABLE 是否生效 VALID	TEST/SIGN 印押是否相符 YES	CONFIRM 我行是否保兑 NO
DEAR SIRs 敬启者: WE HAVE PLEASURE IN ADVISING YOU THAT WE HAVE RECEIVED FROM THE A/M BANK A(N) <b>LETTER OF CREDIT</b> , CONTENTS OF WHICH ARE AS PER ATTACHED SHEET(S). THIS ADVICE AND THE ATTACHED SHEET(S) MUST ACCOMPANY THE RELATIVE DOCUMENTS WHEN PRESENTED FOR NEGOTIATION. 兹通知贵公司, 我行收自上述银行信用证一份, 现随附通知。贵司交单时, 请将本通知书及信用证一并提示。 REMARK备注: PLEASE NOTE THAT THIS ADVICE DOES NOT CONSTITUTE OUR CONFIRMATION OF THE ABOVE L/C NOR DOES IT CONVEY ANY ENGAGEMENT OR OBLIGATION ON OUR PART.			
THIS L/C CONSISTS OF SHEET(S), INCLUDING THE COVERING LETTER AND ATTACHMENT(S). 本信用证连同面函及附件共 纸。			
IF YOU FIND ANY TERMS AND CONDITIONS IN THE L/C WHICH YOU ARE UNABLE TO COMPLY WITH AND OR ANY ERROR(S), IT IS SUGGESTED THAT YOU CONTACT APPLICANT DIRECTLY FOR NECESSARY AMENDMENT(S) SO AS TO AVOID AND DIFFICULTIES WHICH MAY ARISE WHEN DOCUMENTS ARE PRESENTED. 如本信用证中有无法办到的条款及/或错误, 请迳与开证申请人联系, 进行必要的修改, 以排除交单时可能发生的问题。			
THIS L/C IS ADVISED SUBJECT TO ICC UCP PUBLICATION NO. 600. 本信用证之通知系遵循国际商会跟单信用证统一惯例第600号出版物办理。			
此证如有任何问题和疑虑, 请与结算业务部审证科联络, 电话: 86-21-52896588			
		YOURS FAITHFULLY FOR 中国银行	
			

## 第四课 销售代理

### 对话 (一)

两家泰中公司刚刚就交货时间和付款方式<sup>1</sup>达成了<sup>2</sup>协议。朱经理和赵助理对此都非常满意。现在<sup>(1)语法</sup>双方要就清迈公司<sup>3</sup>作为中方在泰国的销售代理问题继续进行洽谈。

### 角色

(泰方) 朱经理/赵助理：清迈进口公司/水果干出口贸易公司

(中方) 陈经理/许助理：中国电子公司

#### 1. 独家代理

泰方公司：秘书告诉我，今天上午你们就今年秋季的订单达成了（朱经理）协议。我非常高兴。请问，贵公司对此满意吗？

中方公司：我对此非常满意。尤其是我们双方能够顺利地解决了（陈经理）交货时间的问题，这非常重要。感谢您的<sup>3</sup>关照！

朱经理：贵公司是我们的老顾客，应该<sup>5</sup>尽力<sup>6</sup>满足您的要求。

中方公司：朱经理，这次我们公司可是买了您两百多万美元的货。

（许助理）您打算跟我们买点儿什么呢？

泰方公司：我先告诉您，黄总今天下午来就是打算在泰国<sup>7</sup> 经销 (赵助理) 贵公司产品这件事的。

朱经理：是这样的。今年我们清迈进口公司第一次代理销售贵公司的空调、微波炉等家用电器，市场销路很好。这也是我们这次来中国的目的之一。

我们希望进一步<sup>8</sup> 扩大在这方面的合作。

陈经理：好啊，朱经理，您有什么具体的打算？

朱经理：我们希望成为贵公司在泰国的独家代理。

陈经理：您知道我们目前跟曼谷的一家公司也有代理销售空调的协议，把独家代理权给你们恐怕影响我们跟那家公司的其他生意。

赵助理：陈经理，我们公司在国内各地都有很好的销售网点。如果我们有独家代理权，一定会做得更好！

陈经理：这样吧，我们可以把微波炉的独家代理权给你们。

另外，我们还有一种新型家用洗碗机，打算在中国市场试销。如果你们愿意的话，也想请贵公司独家代理。

朱经理、赵小姐，你们看怎么样？

朱经理：行！

赵助理：一言为定！

## 2. 资信调查和佣金

陈经理：朱经理，既然贵公司将成为我们的独家代理，我们就还需要在了解一下贵公司的资信情况。

朱经理：9 有关我方的资信情况，可以向泰国银行清迈分行 10 查询。

陈经理：您也一定知道，作为独家代理，清迈进口公司必须同意在我们的协议 11 有效期之内不代理其他公司的同类产品。

朱经理：对，这一点我们很清楚。

陈经理：贵方想要 12 提取多少佣金？

朱经理：代理经销外国产品，我们 13 通常提取百分之十的佣金。

陈经理：百分之十太多了！我认为百分之八更 14 合理。

朱经理：如果贵公司愿意分担一半的 15 广告 16 费用，我们可以把佣金减到百分之八。

陈经理：贵公司能保证我们每年有多少 17 出口额？

朱经理：去年微波炉的 18 销售额是一百四十万。如果独家代理，我们每年 19 至少可以进口贵公司二百八十万美元的微波炉。不过，洗碗机是第一次在泰国试销，销路怎么样还不清楚。我们需要先做一个 20 市场调查，然后才能决定。

陈经理：这样吧，我们可以先签订一个一年的独家代理协议，看看我们的产品是不是受欢迎。

赵助理：我想泰国女士们一定会喜欢用洗碗机。

许助理：你错了，赵助理！现在在泰国洗碗的都是男人！

## 短语

这非常重要      谢谢你的关照！      你别客气      是这样的  
希望我们合作顺利      一定会做得更好！      你看怎么样  
这一点我们很清楚      这是太好了      这样吧      就这么定了

## 生词 (一)

### 1) 达成：多指商谈后得到结果

- 达成协议/达成任务
- 他达成了这份任务。
- A 公司终于达成了(两国)协议。
- 你的能力很强，这次商谈一定能顺利达成。
- 由于公司需要额外时间以达成认购协议中的所有条件。

### 2) 协议：用于国家、公司、法律(ข้อตกลง/สัญญาที่ได้ตกลงทำร่วมกัน)

- 近义词：协商、协定、和议
- 协议书/合作协议
- 这个方案经过一场交易磋商，终于达成协议。
- 公司的主管们正在开会协议如何度过这次难关的问题。

3) 作为：： .....

- ในฐานะเป็น.....： 作为领导，不仅要有耐心，而有管理能力。
- ถือเป็น...../ใช้เป็น.....： 将环境保护作为今年最重要的工作。

4) 独家代理： ตัวแทนแต่เพียงผู้เดียว

- 独家代理案/合同
- 如何快速签订独家代理的技巧。
- 我们在中国境内的独家代理

独家代理权： สิทธิ/อำนาจตัวแทนแต่เพียงผู้เดียว

5) 尽力： .....

- 我公司尽力为您提供服务。
- 尽力做某些事情。
- 我尽力做好每件事。

6) 满足： .....

- 满足消费者需求
- 满足企业发展
- 我们希望能够满足贵公司的要求。
- 公司必满足客户的不同需求。
- 满足公司经营及未来发展需要。
- 这次会议以满足公司发展的需要。 เติมเต็มความต้องการในการพัฒนาบริษัท

7) 经销: จัดจำหน่าย

- 经销商 ตัวแทนจำหน่าย; 产品代理经销我们公司提供代理经销。
- XX 经商: 汽车经销; 我家是进口汽车经销公司

8) 扩大: ทำให้แผ่ขยายออกไป/ทำให้ใหญ่กว่าเดิม

- 用于: 扩大范围/空间/生产/规模/机会/影响/面积
- 扩大金融开放 (การเปิดเสรีทางการเงิน)
- 进一步扩大开放有助于促进中国经济增长。

扩展市场空间 ✓

扩大市场空间 ✗

9) 有关: .....

与/跟……有关

- 价格跟国家货币率有关。 อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา
- 价格与质量和材料有关。
- 报盘单跟经理有关。

10) 查询: 检查+问 (เช็ค/ตรวจสอบ/สอบถาม)

- 我查询一下, 请您稍等。

询问: 打听

- 我想询问一下, 你们公司的报价。

11) 有效期: 这张现金支票有效期到什么时候? (เช็คเงินสด)

 期限.....

- 合同履行的期限
- 合同最长期限是多少年?

 草地的承包期为三十年至五十年。

12) 提取: เบิกถอน

- 允许你每月从帐户中提取两次存款。
- A: 公司账户中如何提取现金?
- B: 在网银上将钱转入个人户头再提取出来。

 报销 ( ) เบิก

- 这些材料的费用完成工作后可以报销吗?
- 可以报销;这些可以报销
- 在报销单上有几项费用需要报, 如过路费、油费、停车费等等

13) 通常: .....

- 这个问题通常出现的。
- 我们公司通常采用信用证方式。

14) 合理: 合理条件/要求

- 我公司提的是合理要求, 请您再次考虑。
- 这张合同上的条件是不合理的。(要调整一下吧)

15) 广告：广告效果怎么样？效果很好。

- 经济广告 (โฆษณาเชิงธุรกิจ) / 非经济广告
- 广告价格承包/广告投放价格/广告投放网站
- 网站广告/电视广告/媒体广告
- V: 投放广告

16) 费用： .....

- 设计费用/广告费用/租赁费用/买房费用/律师费用/出租车费用
- 他的出差费用是 2000 泰铢。

📊 消费 .....

- 您今天的消费是 100 元。
- 公司本月的消费是 3 万美元。

17) 出口额： .....

18) 销售总额(销售额)： .....

19) 至少：会议至少花两三个小时/交货日期要至少在开账前完成。

20) 市场调查： .....

📊 客户调查；调查对象 (Target การสำรวจ)

📊 问卷 ( )；调查问卷

- 产品调查/品牌质量调查
- 产品品牌知名度市场调查 (การวิจัยตลาดการรับรู้แบรนด์ผลิตภัณฑ์)

## 语法 (一)

1) 就……达成了协议: .....

- ▶ 两家公司刚刚就价格和产品信息达成了协议。
- ▶ 我们已经就明年的订单达成了协议。

2) 作为: .....

- ▶ 双方要就贸易公司作为泰方在中国的销售代理问题进行商谈。
- ▶ 作为中方谈判代表, 我向贵公司讲解具体信息。

3) 对…… (非常) 满意: .....

- ▶ 我公司对价格非常满意。/我对这个合同很满意。

4) 可是: .....

- ▶ 无论你怎么说, 这个报盘可是太高了!
- ▶ 你提出的要求可是过高了!

5) 有关……的情况: .....

- ▶ 有关进货额的情况, 建议您向副经理进行讨论。
- ▶ 我想向各位介绍一下儿有关这种产品的质量情况。
- ▶ 有关客户订购的情况我不太了解, 请你到询问部门打听一下。

6) 在……之内: 不超出 .....

在 + 时间/数字/内容 + 之内

- ▶ 客户需在今天/下午之内汇款。 (在12点之内: 不用于具体时间)
- ▶ 交货时间要在两天之内送达。

- 贵公司须在双方指定之内完成工作。
- 项目得在三天之内交付。

## 阅读短文

### 外国货在中国

近年来，随着中外贸易的迅速发展，越来越多的外国产品进入了中国。<sup>1</sup>从<sup>1</sup>衣食住行到高科技产品，中国人对外国货的兴趣正越来越浓。<sup>2</sup>毫无疑问，<sup>3</sup>人口众多的中国是一个非常有<sup>4</sup>潜力的巨大市场。外国厂商正<sup>5</sup>面临着一次难得的商业机会。可是，对于<sup>6</sup>人地生疏的外国公司来说，在中国做生意<sup>3</sup>并不是一件容易的事。进入中国市场的外国货也有不同的命运：有的赚头，有的赔本，有的还因为当地<sup>7</sup>非法<sup>8</sup>仿制品而<sup>9</sup>遭受到经济<sup>10</sup>损失。为了在中国市场的竞争中取得成功，许多外国厂商<sup>11</sup>委托资信<sup>12</sup>可靠的中国公司作为代理，销售它们的产品。一般说，代理可分为三种，<sup>4</sup>即<sup>13</sup>总代理、独家代理和普通代理。总代理可以<sup>14</sup>全权代表外国厂商进行各种商业活动。独家代理<sup>15</sup>享有销售某一种产品的<sup>16</sup>专卖权。普通代理<sup>17</sup>有权销售某一种产品，提取佣金，但不能代表厂商，也没有专卖权。销售代理不但可以为外国厂商<sup>18</sup>提供便利的销售网点、保证稳定地销售额，而且<sup>5</sup>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。

## 生词 (二)

- 1) 衣食住行 (yī shí zhù xíng) : .....
- 2) 毫无疑问: ไม่มีข้อสงสัย/คำถาม
- 3) 人口众多: .....
- 4) 潜力: ศักยภาพ (Potential)
  - 潜力大/小
  - 贵公司的潜力很大, 对这项工作该没有问题。
- 5) 面临: เผชิญหน้ากับปัญหา สถานการณ์ต่างๆ
  - 公司面临风险
  - 上市公司面临的风险表现在多个方面。
  - 不管你面临的问题有多艰难, 你都要意志坚强的去设法解决。
- 6) 人地生疏: แปลกถิ่นแปลกที่แปลกคน/ไม่คุ้นเคย
  - 对人地生疏的外国人来说不太适应, 你有问题告诉我好了。
  - 7) 非法: ผิดกฎหมาย 如, 这批货是非法的。
- 8) 仿制品: 这是钻石仿制品
- 9) 遭受: ประสบทุกข์
  - 最近公司遭受汇率的影响。
  - 因公司产品质量差, 对此遭受大量的顾客攻击。

10) 损失: .....

- 经济损失/货币资产损失 (การสูญเสียสินทรัพย์ทางการเงิน)

11) 委托: .....

1. มอบฉันทะ (มอบให้ใครทำ)

- 委托书 ( ) หนังสือมอบฉันทะ
- 委托人 ( ) ผู้มอบฉันทะ

2. มอบหมายให้

..... + S.O.1 + 委托 + S.O.2 + V  
(ใคร มอบหมายใครให้ไปทำอะไร)  
S.O. + 受委托 + 负责/进行 + STH

- 这是就委托你办了。
- 这条合同我委托秘书处理/办理。
- 她受委托负责这项计划。 (เขาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบแผนงานนี้)

12) 可靠: 可靠性/ (STH) 没有可靠

13) 总代理: ตัวแทนหลัก

普通代理: ตัวแทนทั่วไป

代理: 代理权 (ลิขสิทธิ์/สิทธิการเป็นตัวแทน)

- 签订代理协议 (เซ็นสัญญาร่วมมือเป็นตัวแทน)
- 我们希望能代理销售这种产品/货。

14) 全权: อำนาจโดยสมบูรณ์

➤ 全权代理/委托 (การมอบอำนาจเต็ม)

15) 享有: ได้รับ (มักจะตามด้วย “权利/特权”)

16) 专卖权: การผูกขาด

➤ 专卖: การผูกขาดการขาย

17) 有权: .....

有权 + ... ในการทำอะไร...

➤ 有投票权者 .....

➤ 公司有权租赁这套房。

🏠 所有权: กรรมสิทธิ์

18) 提供: .....

为/向 + S.O. + 提供 + STH

จัดหา/เสนอ STH ให้กับ S.O.

➤ 我公司为客户提供便利, 客户可以通过三种付款。

➤ 贵公司为我们提供的条件都不错, 我们先考虑考虑。

➤ 将克服困难, 向邻国提供口罩等医疗物资援助。

➤ 你觉得你们公司提供的福利待遇都不错, 双休、不加班、有社保, 但是还是很难招到人。

## 语法 (二)

### 1) 从……到: .....

- 从北到南，代表团参观了很多地方。
- 我从周一到周五都有会谈和宴会。
- 从进口到出口的生意，那家公司都做。
- 这家公司从服装到电子设备都代理销售。(衣服、电脑和手机)
- 昨天的会议时间比较长，双方代表讨论从交货到总代理权问题。(交货、付款、明年访谈和总代理权)

### 2) 面临 (面对) : .....; 面临艰难

- 因为面临其他厂家的竞争，我公司不得不调整经销计划。
- 即使面临着这样难得的商业机会，也不会舍弃。

### 3) 并不: .....

- 那家企业的效益不错，并不意味着有信誉。
- 在中国做生意并不是一件容易的事。
- 商讨时并不是这个价格。

### 4) .....即.....: ก็คือ

- 中国的国家中央银行即中国人民银行。
- 代理可分为三种，即总代理、独家代理和普通代理。

## 5) A 有利于 B: .....

- 改革开放政策有利于中国经济的发展。
- 两家公司事先商讨有利于减少合同出现问题。
- 引进最新的高科技有利于公司的发展。

## 丽莎老师的知识库<sup>©</sup>

 ...者: วางไว้หลังจำนวน

(จ.น.) 数字 + 者 = จำนวน สิ่งนี้/อย่างนี้

(เพื่อบอกถึงจำนวนที่เรา/คนอื่นพูด อ้างอิงไปข้างต้น)

เช่น A: 请你把材料发给经理, 并把订单量发邮件给秘书。

B: 好的, 你放心吧! 我今晚一定完成两者。

 在……中: ในระหว่างที่

在 + activity / event + 中/时

- 在公司会议中得出了结果。
- 在观察中客户为公司提出意见。

 在……时: ในขณะที่

- 在参考工厂时会有人员帮你介绍产品信息。

## 丽莎老师补充的生词：

- |              |                                    |
|--------------|------------------------------------|
| 1) 独家销售代理人 ( | ) ตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว    |
| 2) 专营权 (     | ) Franchises                       |
| 3) 特许权 (     | ) สัมปทาน                          |
| 4) 占有权 (     | ) ครอบครองอำนาจ                    |
| 5) 租赁/出租 (   | ) ปล่อยเช่า/ให้เช่า                |
| 6) 财产所有权 (   | ) กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน            |
| 7) 信誉 (      | ) เครดิต (ความน่าเชื่อถือ)         |
| 8) 国有企业 (    | ) ธุรกิจกรรมสิทธิ์ของรัฐ           |
| 9) 私人企业 (    | ) ธุรกิจกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคล        |
| 10) 兼并 (     | ) ควบรวม/ยุบรวม(กิจการ/ธุรกิจ/งาน) |
| 11) 无现金社会 (  | ) สังคมไร้เงินสด                   |
| 12) 支付平台 (   | ) Payment Platform                 |
| 13) 现款交易 (   | ) การซื้อขายด้วยเงินสด             |
| 14) 审计 (     | ) การตรวจสอบบัญชี                  |
| 15) 估定税额 (   | ) การประเมินภาษี                   |

(一) 附录 1

银行资信证明

银行资信证明书

第 1234 号

××贸易有限公司:

贵公司××××年××月××日函询××(公司地点)××  
×(什么生意)实业公司,现将有关情况提供如下:

该公司建于××××年,与我行已有十二年的账户往来,资信记录良好。其注册资金为人民币××××万元,主要经营××  
(成衣及纺织品)进出口贸易,目前业务量大约为年××××万元。该公司长期以来经营有方、资金雄厚,跟国内许多零售商都有生意往来,未见客户不满,在同行中信很好。

以上提供的资料仅供参考,我行不负任何责任。

××××银行

(负责人签字 盖章)

一九九九年十一月十六日

(原始材中国江西财经大学经济文化传播提供,有则改)

## 附录 2

### 银行资信证明 (Credibility Letter)

\_\_\_\_\_ 银行 香港分行 《客户资信简介函》

兹应我行客户“\_\_\_\_\_ 有限公司 [COMPANY LIMITED]”要求对该公司资信出具简介如下：↓

↓

成立日期：\_\_\_\_\_ 年 月 日 ↓

营业地址：香港 \_\_\_\_\_ 道 \_\_\_\_\_ 号 \_\_\_\_\_ 大厦 \_\_\_\_\_ 座 \_\_\_\_\_ 字楼 \_\_\_\_\_ 室：↓

(旧地址：香港 \_\_\_\_\_ 号 \_\_\_\_\_ 商业大厦 \_\_\_\_\_ 字楼) ↓

组 织：有限公司；↓

董 事：\_\_\_\_\_ 先生、\_\_\_\_\_ 女士；↓

注册资本：港币 \_\_\_\_\_ 万元；↓

实收资本：港币 \_\_\_\_\_ 万元；↓

经营行业：医药原料、化工原料、医制剂；↓

往来情况：该公司于一九 \_\_\_\_\_ 年 月 日在我行开户，往来情况正常，我行给予该公司有 \_\_\_\_\_ 位数字之授信，并有押汇业务经我行叙做，过程满意，对一般正常商业往来可资信赖。 ↓

今天给自己评分：★★★★☆

日期：\_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日 第 \_\_\_\_\_ 次 时间：\_\_\_\_\_

# 第五课 广告促进<sup>1</sup>

## 对话 (一)

在昨天的谈判中，史强生同意由他的公司分担一半的广告费用。现在他<sup>语法1</sup>急于知道在中国做广告要花多少钱，因为今天下午史强生和白琳就要<sup>语法2</sup>离开北京去上海了，所以今天<sup>2</sup>一早张红和李信文<sup>3</sup>分别陪他们去电视台和报社的<sup>4</sup>广告部洽谈。

### (一) 对话

#### 1. 在电视台广告部

张红：我来给两位介绍一下。这位是美国国际贸易公司的史先生  
这位是电视台广告部的钱经理。钱经理是我的老熟人了，  
史先生，您有什么问题，<sup>语法3</sup>尽管问他好了！

史强生：钱经理，我们公司的新型洗碗机即将进入中国市场。为了  
打开销路我们打算进行一次<sup>5</sup>促销活动。听张小姐介绍，  
你们的电视广告做得非常精彩，所以这次想请您帮忙

钱经理：哪里，哪里，张小姐过奖了！不过，有一点我可以保证，  
只要看过我们电视广告的人，还没有不买的！（笑）

史强生：（笑）是吗？那么，在您这儿做广告一定不便宜吧？

钱经理：您放心，您是我的新客户，又是张小姐介绍来的，  
一定会给您最优惠的价格。

史强生：那太好了。经理，是否可以请您告诉我具体的<sup>6</sup>收费标准？

钱经理：我们的收费分为两部分，<sup>7</sup>制作费和<sup>8</sup>播出费。

制作费根据客户的具体要求决定，播出费<sup>语法4</sup>以每

十五秒三千元人民币计算。不同的时段收费不完全一样。

史强生：请问，您说的“不同时段”是什么？

钱经理：像晚上的播出费比白天的高，周末的播出费比平时的高。

在精彩的体育比赛或者文艺演出实况转播时

播出广告，一般要高百分之一百。

史强生：您说的这些都是最优惠的收费<sup>9</sup>标准吗？

钱经理：没错，我们的收费都是最优惠的！

史强生：（想）嗯……我得先考虑考虑再跟您联系。

## 2. 在社广告部

李信文：周小姐，我给您带来了一位客人。这位是美国来的小姐，

我们的重要客户。白小姐，周小姐是广告部的<sup>10</sup>负责人。

白琳：您好！

周小姐：您好！您是来洽谈刊登广告的，对吗？

白琳：对。我们公司有一种家用电器产品就要投放到中国市场

了。为了建立知名度，我带来了一份广告想登在贵报上。

请您先看看<sup>11</sup>是否合适。请多多指教。

周小姐：别客气。嗯，微波炉和洗碗机。这份广告设计得很有吸引力。请问，<sup>语法5</sup>除了英文的说明以外，您还打算用什么中文广告词呢？

白琳：这就得请您帮忙了。当然，我们会<sup>12</sup>按<sup>13</sup>规定<sup>14</sup>付费。

周小姐：您打算什么时候开始<sup>15</sup>刊登呢？

白琳：如果可能的话，<sup>语法6</sup>最好从十二月中旬开始。一周刊登四次：周一、周三<sup>半版</sup>，周五、周六登<sup>16</sup>整版。先登一个月。

周小姐：好，没问题。这是我们的收费标准，请您看一看。

白琳：请问，作为新客户，在价格上有没有<sup>优惠</sup>呢？

周小姐：<sup>17</sup>实在抱歉，我们只给常年客户<sup>适当的</sup>优惠。

李信文：周小姐，这次的广告费用是美方和我们<sup>18</sup>共同<sup>19</sup>分担的。我们东方公司可是您的<sup>20</sup>常年客户呀。

周小姐：如果是这样的话，我可以按规定给你们百分之十五的优惠，你们看怎么样？

李信文：白小姐，您看呢？

白琳：那我可是<sup>21</sup>沾了您的<sup>光</sup>了！

\*\*\*\*\*

## 短语

我来给两位介绍一下儿	:	这位是……
我得先……	:	我得先考虑考虑再跟您联系
请您看一看（当面说）	:	我一定会给您最优惠的价格

## 生词（一）

### 1) 促进（抽/具）：推动（抽）

- 新闻 “ ..... ” : (1) 服务企业、促进.....  
(2) 服务农村、促进.....  
(3) 服务社区、促进和谐  
(4) 服务民生，促进保障



- ..... / ..... : 我们公司有.....生产....., 请你放心。  
➤ 我们公司还要.....的.....。  
➤ ..... กระตุ้นการผลิตของบริษัทให้มีประสิทธิภาพสูง

### 2) 一早:

- 他一早起来匆匆地去上班。  
➤ 我一早醒来给客户发报盘单。  
➤ 他一早要去开会。  
➤ 我一早....., 现在货物即将到岸了, 请你准备.....。

3) 分别:

贸易方式分别 EXM ( )、FOB ( )、  
CFR ( ) 和 CIF ( )

4) 广告部:

แผนกทรัพยากรบุคคล  
ฝ่ายบุคคล(HR)

5) 促销: 促进销售

最近公司给客户 促销活动 ( =给)

6) 收费:

收费站/收费告示牌  
≠



今天收费您 500 元。

7) 制作费:

8) 播出费: 广播; 播放 ≠ : 最近没有新电影上映。

9) 标准:

/

这些货必按 来算。

10) 负责:

➤ .....

➤ 这些材料就由我公司负责就可以了 (好了)。

✚ 负责人: .....

11) 是否: .....

➤ 你对.....报盘是否.....?

12) 按:

➤ 按.....

13) 规定:

➤ .....

14) 付费: 付 (ชำระค่า(ใช้จ่าย)ส่วนที่คนสนทนากำลังคุยกันอยู่)

➤ .....

15) 刊登: (V) 在报纸上/期刊

➤ 我公司将四月中旬刊登, 请你帮我.....一下儿。

16) 整版: .....

➤ 一统江山人民币整版钞, 人民币大炮筒已卖 280000 元。

✚ 半版: 在报上登半版广告的.....是多少的?

17) 实在: 真的...

➤ 价格实在高了, 可以再次考虑吗?

18) 适当: 适当调...../...../合同

; .....



19) 分担: 分担工作

➤ .....

20) 常年: ตลอดทั้งปี ≠ ..... ระยะเวลา

➤ ..... / .....

➤ 我打算在广告中常年登刊, 你们会提供哪一方面的优惠?

➤ 我爸爸常年....., 对这一方面的.....很丰富。

21) 沾: อาศัย/เอาประโยชน์จากคนอื่น

✚ 沾 + ..... + 的光

➤ 我不会沾.....的光!

➤ 我不沾.....的光

## 语法 (一)

1) 急于: + .....

➤ 为了....., 本厂急于..... (发展)..... (.....)。

➤ .....正急于.....这种微波炉。

➤ 中方.....急于向.....。

➤ 因为.....的问题, 这家公司急于.....。

➤ 我们并不急于.....。

➤ 我们急于.....。

## 2) 离开 A 去/回 B:

离开 \_\_\_\_\_ 去/回 \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_。
- \_\_\_\_\_。(回=本国)

## 3) 尽管……好了:

- 如果你认为 \_\_\_\_\_, 尽管 \_\_\_\_\_ 好了!
- 你们对 \_\_\_\_\_ /款式 \_\_\_\_\_ 的话, 尽管 \_\_\_\_\_ 一两批货好了。
- 我公司产品 \_\_\_\_\_ 贵方的 \_\_\_\_\_, 尽管跟我方 \_\_\_\_\_ 合作 \_\_\_\_\_ 好了。

## 4) 以……计算:

以 + สินค้า/ประเภท/สกุลเงิน(STHที่ต้องการยึดอะไรในการคิดคำนวณ) + 计算

✚ 质量 / \_\_\_\_\_ (款式) / \_\_\_\_\_ / 物流方式

- 这批货需以 \_\_\_\_\_ 计算。
- 我公司的 \_\_\_\_\_ 以 \_\_\_\_\_ 计算。
- \_\_\_\_\_ 以 \_\_\_\_\_ 计算。
- 这批订单以 \_\_\_\_\_ 计算。
- 如果贵方 \_\_\_\_\_ 500 件以上, 我方会 (考虑) 以 \_\_\_\_\_ 计算。

### 5) 除了…… (之) 以外:

除了+ ..... +以外 + S.O. + 还/都 (肯定/否) .....

- 除了..... 这类产品以外, 贵方还..... 其他产品的吗?
- 除了..... XX 之外, 贵方还考虑其他产品/货吗?
- 这次..... 除了想了解我公司的 (XXXX) ....., 您还想..... 哪方面的 (生产过程) ?

除了 + ..... + 以外 + S.O. + 就 (+否定) NO ANOTHER

- 除了通过视频聊天..... 之外, 我们就没其他办法了。
- 我方除了从你公司进货 XXXX 之外, 就没有别的。

### 6) 最好:

- 在泰国..... 最好..... 陆运方式。
- 我..... 你公司最好..... 方式付款。
- 我们..... 最好把这批货..... 两次会..... 一些。

## 阅读短文

### 广告和中国人的<sup>1</sup>心理

做生意<sup>2</sup>离不开广告。好广告不但能帮助厂商打开市场销路，而且有利于建立产品的知名度。不过，在中国做生意应该懂得中国人对商品广告的心理。一般说，年轻人喜欢名牌、<sup>3</sup>新潮，<sup>4</sup>中老年人<sup>5</sup>注重<sup>6</sup>物美价廉，这大概是通常的<sup>7</sup>规律。因此，最容易吸引中国<sup>8</sup>消费者的广告总是既能代表现代生活，又能<sup>9</sup>符合中国人的心理。了解中国文化的厂商常常<sup>10</sup>挖空心思，<sup>11</sup>借用中国成语、<sup>12</sup>口头语、甚至古典诗词等等，<sup>13</sup>推陈出新，为外国商品设计出具有中国味儿的广告。例如，雀巢咖啡的广告采用<sup>14</sup>温馨<sup>15</sup>画面和短短的一句话：“味道好极了”，制造出一种亲切的生活<sup>16</sup>气氛。可口可乐和百事可乐的名字让喜欢讨吉利的中国人一听就喜欢。“<sup>17</sup>车到山前必有路，有路必有丰田车”则是日本厂商的杰作。值得注意的是，中国人在传统上总觉得产品本身才是最好的广告。“酒香不怕巷子深”，如果你的东西真是非常好，就不用担心没有人买。在中国消费者看来，过分夸张、过分漂亮的广告常常是<sup>19</sup>不可信的。

“<sup>20</sup>王婆卖瓜，自卖自夸”，谁不喜欢说自己的产品是最好的呢？

## 生词 (二)

1. 心理：谈生意跟心理有关。

2. 离不开：免不了



➤ 做生意离不开诚信。

3. 新潮：新潮广告片

4. 中老年：这部广告对象是中老年人。

5. 注重：

➤ 现在中国人越来越.....。

➤ 今年我公司比较..... (银行利息)

6. 物美价廉：ของดีราคาถูก

7. 规律：生活一定要有规律；.....必有规律。

8. 消费者：≠ .....



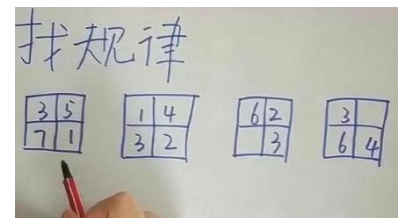
9. 符合：..... / ..... / ..... / .....

➤ 这些产品不符合.....。

➤ 这批货符合.....。

10. 挖空心思：.....

11. 借用：借用外语制作广告词。



12. 口头语：广告要.....的是口头语。

13. 推陈出新：广告制作者要.....推陈出新。

14. 温馨：

15. 画面：风景画面



16. 气氛：（抽）会议上的气氛真紧张。

17. 车到山前必有路：ปัญหาทุกอย่างต้องมีทางออก

➤ ....., 不过车到山前必有路。

18. 不可信：

➤ .....

✚ 可靠性

➤ .....

➤ .....

19. 王婆卖瓜，自卖自夸：

➤ 我看你真是王婆卖瓜，自卖自夸。

## 语法 (二)

1) 一.....就..... :

➤ .....

➤ .....

➤ 一到天津，我们立刻就开车去长城。

## 2) 值得注意的是…… :

- .....是汇率趋向。
- 女生.....时值得注意的是,发胖的部位更有可能是腰部。

## 3) 谁不 V……呢?

- 谁不想买到又便宜有好的东西呢?
- 谁不说自己的产品好呢?
- 谁.....呢?

## 丽莎老师的知识库<sup>©</sup>

✚ 在 + ..... + 来看: in the view of……

VS: 看来……:

- 看来今天总经不会出席了。
- 在.....看来,到.....更有吸引力。
- 在.....看来,.....是关键的。

✚ 从 + ..... +(的)角度(来)看:

- 从.....的角度来看与.....做生意能.....很大的.....,.....的发展。
- 从.....角度看.....对我国经济的.....很大。
- 从.....的角度看在.....中.....必.....了.....,并减少.....的措施。

## 丽莎老师补充的生词:

- 1) 主管 ( zhú guǎn ) ซุปเปอร์ไวเซอร์/หัวหน้างาน
- 2) 工厂经理 (gōngchǎng jīnglǐ) ผู้จัดการโรงงาน
- 3) 生产部 ( shēng chǎn bù ) ฝ่ายผลิต
- 4) 研发部 ( yán fā bù ) แผนกวิจัยและพัฒนา
- 5) 工厂经理 (gōngchǎng jīnglǐ) ผู้จัดการโรงงาน
- 6) 促进投资委员会 (cùjìntóuzīwěiyuánhui) คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
- 7) 出口促进厅 ( chūkǒu cùjìn tīng ) กรมส่งเสริมการส่งออก
- 8) 工业促进厅 ( gōngyè cùjìn tīng ) กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- 9) 商业单据 (shāngyè dānjù) ใบเสร็จ/หลักฐานการชำระเงินทางพาณิชย์
- 10) 销售确认书 (xiāoshòu quèrèn shū) sales contract
- 11) 提单 ( tí dān ) B/L (bill of lading)
- 12) 离岸价 ( lí àn jià ) FOB (free on board)
- 13) 成本 ( chéngběn ) CIF (cost,insurance&freight)
- 14) 促销部 ( cùxiāo bù ) ฝ่ายส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)
- 15) 发货员 ( fā huò yuán ) พนักงานส่งของ
- 16) 文件递送员/通信员 (wénjiàndìsòng yuán) พนักงานส่งเอกสาร (Messenger)
- 17) 技术员 ( jì shù yuán ) ช่างเทคนิค

附录 (1)

常见职称、头衔

工商企业:

- 1) 董事长 ( ) .....
- 2) 常务董事 ( ) .....
- 3) 董事 ( ) .....
- 4) 总经理 ( ) .....
- 5) 总裁 ( ) .....
- 6) 部门经理/部门主管 ( ) .....
- 7) 厂长 ( ) .....
- 8) 总工程师 ( ) .....
- 9) 工程师 ( ) .....
- 10) 审计师 ( ) .....
- 11) 会计师 ( ) .....

政府部门:

- 1) 部长 ( ) .....
- 2) 司长 ( ) .....
- 3) 厅长/局长 ( ) .....
- 4) 处长 ( ) .....
- 5) 办公室主任 ( ) .....
- 6) 科长 ( ) .....

## 附录 (2) 名片实例

### 1) 物流和配件方面:

 <p><b>张三四</b> 15888888888</p> <p>电话: 0471-888888/999999999 QQ: 8888888 地址: 呼和浩特市新华东街26号万达广场C座26层</p> <p>更及时、更放心、更安全 <a href="http://www.dxxxxxxj.com">http://www.dxxxxxxj.com</a></p>	 <p><b>李四</b> 158xxxx2133</p> <p>全峰快递 (集团) 南京江东北路站 地址: 南京市鼓楼区汉中门大街430号 客服/信件: 1214567899 投诉电话: 400-000-0000 网址: <a href="http://www.xxxxxx.com">http://www.xxxxxx.com</a></p>	<p><b>山一重工机械有限公司</b></p> <p>驻固原直销处</p>  <p>竭诚服务 用户至上</p> <p>0755-85102618 177 7581 1862 1183198673 <a href="http://www.sejihao.com">www.sejihao.com</a> A686, Longhua building, BaiGe Road.</p>
<p><b>承接</b> 长、短途运输</p> <p>4.2米箱货 (多部) 可往返天津、塘沽、北京、河北、山东境内 五菱之光可天津市内运输, 可另接长、短途客运、货运</p>	 <p>国内市内快递 电子商务配送 全国代收货款 签收返单 VIP客户服务 贵重物品运输</p> <p>我们为客户提供量身定制的个性化方案——优化服务流程</p> <p>行业发展的时代先锋 365 X 24小时全国专业服务体系</p>	<p><b>经营范围</b></p> <p>大小型装载机、挖掘机、压路机 叉车混凝土自动搅拌机 工程机械全车配件及各种泵 阀 油品等 收售置换二手装载机</p>

### 2) 贸易方面:

 <p><b>凯盛投资有限公司</b> Kaisheng Investment</p> <p><b>欧阳彬</b> 总经理</p> <p>电话: 0796-3539689 手机: 18679683339 18879605557 微信号: ouyangbin3339 地址: 江西省吉安市吉水县御龙湾旁</p>	<p><b>经营范围</b></p> <p>企业抵押贷款 信用担保 实业投资 企业资产托管 筹融资 资源配置 理财咨询服务</p>
--	---

**经营范围:**  
专为企业提供办公用品, 设备, 耗材, 办公家具等办公生活一站式服务



**黄华**  
副总经理



电话: 15177943166 (同微信)  
QQ: 171432792  
邮箱: 171432792@qq.com  
地址: 广西南宁市江南区金凯工业园区8栋5楼

**广东沃银投资管理有限公司**  
GUANGDONG WOYIN CCI CAAPITAL LTD



**李晟** | 总经理  
13922783328

沃银投资  
WOYIN CCI CAAPITAL  
股权投资 财务顾问

Tel: 020-xxxxxxx  
Add: 广州市白云区机场路88号2楼  
Email: 13922783328@139.com

今天给自己评分: ★☆☆☆☆

日期: \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日 第 \_\_\_\_\_ 次 时间: \_\_\_\_\_

# 第六课 签订合同+装运

## 对话 (一)

今天是王宏（史强生）和艳娟美（白琳）在中国的最后一天。中泰双方将要<sup>1</sup>正式签订合同。一早，清迈公司的副总经理陈光灿（李信文）就从上海坐飞机到了深圳。他将代表清迈公司参加今天的签字<sup>2</sup>仪式<sup>3</sup>。

### (一) 对话

#### 1. 审核<sup>4</sup>合同草案<sup>5</sup>

陈光灿：王宏、娟美，这是我们今天将要签署<sup>6</sup>的两份合同草案，一份是今年秋季的订货合同，另一份是长期协定<sup>7</sup>意向书<sup>8</sup>，请二位审核，尤其是数量、金额<sup>9</sup>、包装要求、交货时间、验收<sup>10</sup>方式和付款方式等条款。如果有任何遗漏<sup>11</sup>或者不合适的地方，请立刻指出<sup>12</sup>，以便修改。

王宏：好！娟美，我们一个人看一份。看完一遍以后，再交换看一遍。（王宏、娟美审核合同草案）

娟美：陈先生，我有一个问题。关于<sup>13</sup>交货时间的条款<sup>14</sup>，合同上只写着在八月初、九月初分两次交货，但是没有指出具体的日期，这似乎还不够<sup>15</sup>清楚。

陈光灿：对，我正想跟您再**确认**<sup>16</sup>一下儿这个问题。**根据**<sup>17</sup>我们上一次洽谈的结果，双方**一致**<sup>18</sup>同意的交货时间是八月上旬和九月上旬。如果您不反对的话，我们可以把这一条改成“分别在八月十日和九月十日前交货”，您看怎么样？

娟美：王宏，你觉得这样写行吗？

王宏：我认为可以，这样写符合我们共同商定的交货时间。不过，我希望在合同中**补充**<sup>19</sup>这样一条：如果因为卖方交货时间的**延误**<sup>20</sup>，**造成**<sup>21</sup>买方的**经济损失**<sup>22</sup>，买方有权提出**申诉**<sup>23</sup>和**索赔**<sup>24</sup>。说实话，这批订单的交货时间对我们非常重要，我不想有任何**差错**<sup>25</sup>。陈先生，希望您能理解。

陈光灿：**重合同、守信用**<sup>26</sup>是我们公司的**原则**<sup>27</sup>，我们一定会按时<sup>28</sup>交货。不过，我完全理解您的要求，我们可以马上把这一条写进去。

王宏：谢谢！另外，我建议在长期协定中增加这样一句话：今后双方每半年举行一次会谈，以便随时解决合同**执行**<sup>29</sup>中可能发生的问题。

陈光灿：这一条很**必要**<sup>30</sup>，我马上加进去。谢谢！

\*\*\*\*\*

## 2. 正式签字

陈光灿：王先生，这是合同的**正本**<sup>31</sup>。**凡是**<sup>32</sup>今天上午提出问题的地方，我们都按你们的意见作了修改。请您再看一遍。希望这次能让双方都满意。

王宏：（看合同）嗯，我认为所有条款都很详细清楚，看不出还有什么地方需要再修改、补充。娟美，你看呢？

娟美：我也觉得一切都很好。陈先生，您费心了！

陈光灿：不客气，这是我们应该做的事。

请问贵方需要几份副本<sup>33</sup>？

王宏：麻烦您每份合同给我五份副本。

陈光灿：行！如果没有其他问题的话，我想我们可以签字了。

王先生，请您在这儿签字吧！

王宏：好。（签字）陈先生，这次我们的合作非常成功。我非常高兴。希望今后跟您、跟贵公司能有更多的合作机会。

陈光灿：一定，一定！现在我们有了长期协定，合作的机会一定会越来越多！（倒酒）来，为庆祝我们这次合作的

圆满成功，为今后的更多合作，干杯！（大家干杯）

娟美：（开玩笑）陈先生，看起来今后我会常来上海麻烦您了。

您不会头疼吧？

\*\*\*\*\*

## 短语

以便……

说实话……

我们一定会……

您看怎么样？

你看呢？

希望您能理解

这是我们应该做的事

我完全理解您的要求

请问贵方需要

## 生词 (一)

### 1) 将要：（就要）

✚ 将要 + V

➤ 黄总将要来北京。

➤ 这些事业编制将要取消。

✚ **编制：** จัดทำโครงการ/ร่าง (ระเบียบวาระ/แผนการ)/ การจัดองค์กร+จัดสรรตำแหน่งหน้าที่

- 地铁集团属于国企，因此里面的员工属于国企编制。

以深圳市为例，深圳市地铁集团有限公司（以下简称

“地铁集团”）地铁集团作为深圳市国有资产监督管

理委员会授权经营的国有独资大型企业。

- 地方所属企业 (地方企业) : 属于地方政府投资或挂在地方政府的经贸委管理之下的企业, 比如:  
《县属企业》和《区属企业》等, 与中央企业区别, 一般可以从企业名称上分辨出来, 比如:  
XXX 县 XX 公司, XXX 区 XX 公司等就是地方所属企业
- 民营企业 (简称民企、公司或企业类别的名称) 民营企业的概念在经济学界有不同的看法。一种看法是民营企业是民间私人投资、民间私人经营、民间私人享受投资收益、民间私人承担经营风险的法人经济实体。

▶ 我们机构将要开始明年招聘新员工。

▶ 我们公司将要安排一位总工程师检查工厂设备。

## 2) 签字:

▶ 签字软件。

▶ 请在这儿签个字。



### 3) 仪式:

- 仪式礼仪常识
- 商务人员参加庆祝仪式的机会是很多的。

### 4) 审核: 生产产量保证能力/质量保证能力

- 验收审核/审核经费/产品质量审核
- 交货之前对方要求我方审核这份资料。
- 通过审核之后才能发出。

📌 评审: 关于审查和批准项目计划, 项目变更和工作进展评价的一个步骤。

- 评审验收/评审员/评审步骤

📌 审查: 检查核对是否正确、妥当》安全

### 5) 草案: 指批准发布以前的标准征求意见稿。

📌 标准草案

- 标准草案的主要构成包括品名、价款及货物品质标准等

## 6) 签署：在文件、条约、凭证等上签字

- ▶ 中国能源工程集团有限公司(以下简称“中国能源”)与中国建筑发展有限公司(以下简称“中建发展”)签署战略合作协议。

## 7) 协定：

### 协定签署/贸易协定/经济伙伴协定

- ▶ 关税与贸易总协定，又称“General Agreement on Tariff and Trade (GATT)”（简称“关贸总协定”）
- ▶ 本协定所致的所有技术法则。
- ▶ 单位人民币协定存款是指，存款人与平安银行银行签订《平安银行单位人民币协定存款合同》，每日对单位结算账户中余额超过基本留存额度部分的金额按我行挂牌的协定存款利率计息的存款。

## 8) 意向书：

又叫“草签”指在经济活动中，协作双方或多方就某一合作事项在进入实质性谈判之前进行初步接触后所形成的带有原则性、方向性意见的文书。

### 美国技术出口许可意向书

## 9) 金额:

### 金额达

- 该财产处理掉能获相当的金額。
- 由于这笔交易金額很大, 买主在做出决定之前必须再三考虑。
- 卖主订购金額共计两百万, 买主向卖主提供特惠。

## 10) 验收 (V) [yàn shōu]: 按照一定标准进行检验而后收下

验收 + STH 工作/项目/方案

(ตรวจรับ STH) 验收审核/工作/环节

工作/项目/方案 STH + 验收

(นำตรวจรับ STH) 产品/水电/新房/机械验收

验收期间/时间/条件/标准/极限/样板

- 大桥竣工~后才能交付使用。
- 装修房施工完成后, 主人该再三检查。
- 在工程质量验收过程中应注意事项是否达到标准。
- 木工工程质量验收时常出现的问题包括以下几项: 1) 2) 3)
- 在施工质量验收过程中, 涉及结构安全的试块, 以及有关材料应按规定进行见证取样检测。

11) <sup>22)</sup> 遗漏 [yí lòu]: 应该列入或提到的因疏忽而没有列入或提到

 用于在文件/材料/资料上所失去的内容

 遗漏的数据/数字/地方/点

- 在合同上整体来说都没问题，仅有其中有一项遗漏了数字。
- 在材料/订单上遗漏了三项产品数量，你尽快加上吧。

12) 指出: 提出意见

- 你指出的我方已进行完整改正。(你提出的意见我公司已经改好了)
- 我想指出一些内容就在 13 页，该添/加上机器型。
- 谢谢贵方的指出，我们尽量完整。

13) 关于:

- 中国政府网制作关于 2020 年新冠肺炎疫情专题, 汇集政府部门回应关于医疗方面问题。

 相关/有关

- 你需要准备有护照、签证、体检证明等相关/有关材料。
- 请买主准备订货单、银行资信证明书以及有关材料。

## 14) 条款:

### 运载/装运条款

- ▶ 您声明并保证,但在这些条款的有效期内。
- ▶ 参与广告商的促销活动,包括有关货品或服务的付款及交付,以及关于此类交易的任何其他条款。

## 15) 不够:

- ▶ 你写的合同协议还不够清楚。
- ▶ 产品质量还不够高。
- ▶ 我看了一些简介还不够充分,你再补充咱工厂的产品。

## 16) 确认: ≠ 确定 ≠ 保证

- ▶ 你确认码? 我先跟销售部确认一下是否同意。
- ▶ 这些施行细则, **经董事** กรรมการผู้จัดการ 确认以后就可公布了。
- ▶ 我要跟其他部门开个会才能确认金额, 现在尚未确定。

## 17) \*根据: 一般放在开头

## 18) \*一致: 一致性

## 19) 补充:

- 你有什么要补充的吗? 如果没有今天就散会吧。
- 你补充一些产品的详细信息。

## 20) 延误: 迟延

### ✚ 航班延误/航班取消

- 今晚我航班延误了。
- TG612 起飞时间延误至次日凌晨。
- 发布北京地铁范围内各线路列车延误告知。
- 网站发布航班出港延误及取消信息动态变化。

## 21) 造成:

- 忽视工厂电源会造成漏电火灾。
- 政府政策执行失败, 造成近代中国落后贫困的根本原因。

## 22) <sup>11)</sup> 损失:

- 本告知仅证明北京地铁对应线路的延误情况, 并不能作为列车延误给乘客带来损失时要求赔偿的证明。

## 23) 申诉 [shēn sù]: สิ้นอุทธรณ์

- 申诉结果通常会在 3 个工作日内。

### ✚ 投诉 [tóu sù]: ฟ้องร้อง/การฟ้องร้อง

- 消费者投诉

## 24) 索赔:

- ▶ 进口贸易中货物你们家是否提供索赔?
- ▶ 根据货物到目的地港发生货损, 需要在收货港解决并索赔。
- ▶ 一般来说, 承运人要承担赔偿责任的。
- ▶ 能否向供应商索赔产品的全部损失是玻璃钢制品的生产商。

## 25) 差错: ความผิดพลาด (แก้ไม่ค่อยได้ แก่ยาก) ≠ 错误 ผิด (แก้ไขได้)

✚ 出差错 ≠ 犯错误

### 差错

✚ (1) [error; mistake; slip]: 错误; 过失

- ▶ 在合计账单时出了差错。

✚ (2) [accident; unforeseen happening]: 意外事故

- ▶ 指挥音乐会没出任何差错。

### 错误

✚ (1) [error]: 闪失

- ▶ 在推理过程中的错误。

✚ (2) [wrong]: 不正确, 与客观实际不符合

- ▶ 错误的司法观念。

26) 重合同，守信用：

27) 原则：

- 请你列出在生活和管理中自己认为重要的原则。
- 商务部将按照必要合理原则，审查影响国家安全的外商投资。

28) 按时：

 准时

- 你们可以按时完成吗？
- 我们会按时投放

29) 执行：依照政策、法令、决议、计划等实行

- XX 公司工作计划帅帅执行，包括……。
- 世卫组织赞中国政府执行力，从未见过如此负责任的政府！
- 中国提出 2020 年实现政府治理体系与治理能力现代化。

30) 必要：

- 为了集体的利益，~时可以牺牲个人的利益。
- 买方必要在本周内完毕。

31) <sup>33)</sup> 正本： ≠ 33) <sup>31)</sup> 副本：

32) 凡是：

 凡是……，都要/是……

- 在合同上凡是出现问题，都要尽快改正。
- 凡是货物在路运输过程中发生货物损失将由卖方索赔。

## 语法 (一)

### 1) 根据：一般放在开头

- ▶ 根据《中华人民共和国土地管理法(土地管理法)》的规定。
- ▶ 根据国家法令对进出国境的物品和运输工具进行监督检查、征收关税并查禁走私的国家行政管理机关。
- ▶ 抱歉，根据买主的要求，卖主无法完全接受条件。
- ▶ 根据国家安全法的规定，国家反对一切对生物有害。
- ▶ 根据中国南宁海关法定，不允许私自携带**海鲜食物**。
- ▶ 根据中国海关禁止入境的物品有以下几样，各种武器、仿真武器、弹药及爆炸物品；**象牙**、动物角、牙类及其制品。



### 2) 一致：

- ▶ 他家是一致塑料制品。
- ▶ 产品一致通过大陆检验。
- ▶ 目前中国报关进口一致货物是严查的

一致 + N

N + 一致 + .....

## (二) 装运

### 实用句型

#### 卖方:

1. 你们订购的商品我们将通过海上运输。(海运)
2. 货物要分两批装运, 第一批在本月下旬, 第二批在下个月中旬。
3. 从广州到曼谷海运预计需要 10 天左右。
4. 我们定的装货期限是明年 1 月份。
5. 你们购买的是成套设备, 要一次性装运。
6. 我们无法一次发运。海运虽然时间长, 风险大, 但是运输量大, 运费低。
7. 按用途分, 货运船有散装船、冷藏船、集装箱船、油轮等。
8. 按经营方式分, 货运船有班轮和租轮。
9. 我认为采用集装箱、班轮运输最合算。
10. 租船运输适合大宗货物, 而班轮不管货物数量多少, 都能接受装运。
11. 为便于准备货物, 我们希望允许分批装运。
12. 目前无法一次租订到那么多的舱位。
13. 货物的一切运输费用由我们负担, 包括出口所需的任何关税费用和其他办理出口的所有手续费。

## 丽莎老师的知识

✚ 转：转机/转运/转车/转卖/转移/转账/转发/转交/转告/转业

✚ \*\*\*国有企业分为中央企业（由中央政府监督管理的国有企业）  
和地方企业（由地方政府监督管理的国有企业）。

## 丽莎老师补充的生

- |                |   |
|----------------|---|
| 1) * 国企[国有企业]  | ธุรกิจ/กิจการของรัฐ (รัฐวิสาหกิจ)         |
| 2) ** 中央企业[央企] | ธุรกิจ/กิจการของรัฐ (รัฐวิสาหกิจ)         |
| 3) *** 地方企业    | 企业的管理机构是当地各行政部门                           |
| 4) 民企[民营企业/公司] | 民间私人投资、民间私人经营                             |
| 5) 海关 VS 报关    | “报关”是一种行为                                 |
| 6) 出口/进口税费     | ภาษีส่งออก/นำเข้า                         |
| 出口价格/进口价格      | ราคาส่งออก/นำเข้า                         |
| 7) 样品订单        | ใบสั่งตัวอย่าง                            |
| 8) 手续费         | ค่าธรรมเนียม                              |
| 9) 商业发票        | ใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี/บิล (นามบริษัท) |
| 10) 佣金         | ค่าคอมมิชชั่น                             |
| 11) 津贴         | ค่าเบี้ยเลี้ยง                            |
| 12) 净价         | ราคาสุทธิ                                 |
| 13) 未获兑现支票     | เช็คติกลับ                                |
| 14) 停付的支票      | เช็คระงับการจ่ายเงิน                      |
| 15) 质量体系标准     | ได้มาตรฐาน ISO                            |
| 16) 人筹保险       | ประกันชีวิต                               |
| 17) 承保人        | ผู้รับประกัน                              |
| 18) 受益人        | ผู้รับผลประโยชน์                          |
| 19) 投保人        | ผู้เอาประกัน (ผู้ถือกรมธรรม์)             |

## 税收

- 1) 个人所得税 ( gè rén suǒ dé shuì ) ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา
- 2) 企业所得税 ( qǐ yè suǒ dé shuì ) ภาษีเงินได้นิติบุคคล
- 3) 增值税 ( zēng zhí shuì ) ภาษีมูลค่าเพิ่ม
- 4) 特殊营业税 ( tèshū yíngyè shuì ) ภาษีธุรกิจเฉพาะ
- 5) 非居民代扣税 ( fēi jūmín dài kòu shuì ) ภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย
- 6) 海关费 ( hǎi guān fèi ) ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีศุลกากร

## 保险类

- 1) 平安险 ( píng ān xiǎn ) การประกันภัยประเภทปลอดภัยเฉพาะ (F. P. A.)
- 2) 火灾保险 ( huǒzāi bǎoxiǎn ) การประกันภัยอัคคีภัย
- 3) 海运保险 ( ) การประกันภัยในการขนส่งทางทะเล
- 4) 水渍险 ( shuǐ zì xiǎn ) การประกันภัยประเภทความเสียหายเฉพาะ (W. P. A.)
- 5) 一切险 ( yīqiè xiǎn ) การประกันภัยประเภทสรรพภัย (ALL Risks)
- 6) 破碎险 ( pò suì xiǎn ) การประกันภัยประเภทแตกชำรุด
- 7) 偷窃 ( tōu qiè ) การประกันภัยประเภทโจรกรรม สินค้าไม่ครบ
- 8) 漏损/油污险 ( lòu sǔn /yóuwū xiǎn ) ประกันภัยรั่วเปื้อนน้ำมัน

## 船的种类

- 1) 驳船 ( bó chuán ) เรือลำเลียง
- 2) 货船 ( ) เรือสินค้า
- 3) 货运船 ( ) เรือขนสินค้า
- 4) 载货船/货船 ( zài huò chuán ) เรือบรรทุกสินค้า
- 5) 散装船 ( sǎnzhuāng chuán ) เรือบรรทุกของปึกย่อย
- 6) 冷藏船 ( lěngcáng chuán ) เรือแช่แข็ง
- 7) 集装箱船 ( ) เรือบรรทุกตู้คอนเทนเนอร์

- 8) 油轮 ( ) เรือบรรทุกน้ำมัน  
9) 班轮 ( ) เรือที่มีกำหนดตารางเดินเรือแน่นอน (เรือเที่ยวแม่ล้)  
10) 租轮 ( ) เรือเช่าเหมาลำ

### 其他

- 1) 提单/提货单 ( ) ใบตราส่ง  
2) 托运收据/托运单 ( tuōyùn shōujù ) ใบแจ้งการบรรทุก  
3) 货物原产地证书 ( huòwù yuán ) ใบแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า  
4) 商检证书 ( shāng jiǎn ) ใบรับรองการตรวจสอบสินค้า  
5) 入港税/港口税 ( ) ค่าภาระเรือเข้าท่า  
6) 挂靠港/停靠港 ( ) ท่าเรือที่จอด  
7) 装运港/起运港 ( ) ท่าเรือต้นทางที่ส่งออก  
8) 目的港 ( ) ท่าเรือปลายทาง  
9) 卸货港 ( xièhuò gǎng ) ท่าเรือถ่ายเทสินค้า  
10) 船运公司 ( ) บริษัทเรือ  
11) 押运员 (在商船上的) ( yāyùn yuán ) ผู้คุมสินค้าประจำเรือ  
12) 船舶登记簿 ( chuánbó dēngjìbù ) ทะเบียนเรือ  
13) 协调联运 ( xiétiáo liányùn ) การขนส่งร่วม  
14) 防潮纸箱 ( fángcháo zhǐxiāng ) กล่องกันความชื้น  
15) 层压材料 ( céng yā cáiliào ) ลามิเนต  
16) 塑料膜 ( sùliào mó ) ฟิล์มพลาสติก

\*\*\*\*\*

今天给自己评分: ★☆☆☆☆

日期: ..... 年 ..... 月 ..... 日 ..... 第 ..... 次 ..... 时间: .....

# 第七课 折扣与佣金

## Discount and Commission

### 一、要求折扣

罗丹：关于折扣问题，请问李先生是怎么考虑的？

李宁：原则上我们不给折扣。

罗丹：这不合惯例吧，我们这次订货总额很大，按照惯例，我们至少可得到 10% 的折扣。

李宁：你们这次订货数量虽然不算小，但都是热门货，畅销快，利润大，再说我们在价格方面已经优惠了，实际上等于给了折扣，所以不能再给折扣了。

罗丹：真太遗憾了，这样做对我们太不公道了。

李宁：如果你们能再增加一些订货量，我们可以考虑给一定折扣。

罗丹：那好吧，我们再增加一成订货。

### 二、折扣争议

罗丹：李先生，我们订购了 10 万台石英钟，准备给多少折扣？

李宁：可以按净价给 2% 的折扣。

罗丹：这是不是太低了？

我们从别的国家进口同类产品可以得到 10% 的折扣。

李宁：罗丹先生不会忘记，我方给的报价是最优惠的，

我们已经把折扣考虑进去了。如果贵方能按合同提前付清货款，我们可以按净价再减收 2%。

罗丹：李先生，我们订的这批货是新产品，又是试销，风险较大，为了打开市场，是不是可以再多给一点儿折扣？

李宁：这个要求可以考虑，我们破例再给 2% 的折扣吧。

这样，总折扣已超过 5%。说实在的，这真是特殊的照顾了。

### 三、要求佣金

琼斯：张先生，这次我给你们介绍生意，你们考虑给多少佣金？

张祥：很遗憾，琼斯先生，按我们的规定，原则上是不给佣金的。

琼斯：张先生，我要提醒您注意，不给佣金不符合国际贸易惯例。

张祥：琼斯先生，我们只对中间商、代理商付给一定酬劳。

琼斯：事情正是这样，您很清楚，我们正是代理商。

张祥：那好吧，我们可以根据成交额和商品的性质，

支付琼斯先生一定的劳务费。

琼斯：不，我们应该名正言顺地得到佣金。张先生，

要知道本公司是通过取得合理的佣金来进行商业活动的。

### 四、佣金争议

琼斯：张先生，作为你们产品的代理商，我们很关心佣金问题。

张祥：我们很理解。我们在价格上已经给了你们较大的优惠，

佣金就要相应地少一些，给 1%，怎么样？

琼斯：1%？您不是开玩笑吧？我们通常从每笔交易中得到3%的佣金，这次成交额如此大，我们理应得到比3%更高的佣金，你们却只给1%，是不是太不合情理了？

张祥：我们都知道，佣金是按成交额的一定比例来计算的，成交额越大，你们提取的佣金就越多嘛。

琼斯：话不能这么说。为了扩大贵公司产品的销路，争夺市场我们要雇用更多的推销员，花更多的广告费。我们订货量越大，付出的代价也越大。我们理应得到相应的补偿。

张祥：你们从按比例提取的佣金中已经得到了补偿。

琼斯：但这远远不够，不足以补偿我们付出的代价！

张祥：这样吧，如果你们能再增加订货量，我们可以考虑再多给1%的佣金。

琼斯：我们不能接受这样的附加条件。1%的佣金，在国际贸易中恐怕没有先例。

张祥：我们的报价如此低廉，在国际市场上你们恐怕也找不出第二家了。如果你们坚持要提高佣金，我们就不能不适当调整价格。琼斯先生，你看怎么办更合理？

琼斯：看来，我们彼此想问题的思路不同，方法不一样，是很难沟通了，真遗憾！

\*\*\*\*\*

# 生词 折扣与佣金

## 1. 佣金 (n) ค่านายหน้า (commission)

销售佣金/ 股票佣金/ 开户佣金/ 保险佣金

例句:

- 我们的价格是净价，不含佣金。
- 如果你和我们合作，你希望得到多少佣金？
- 我们的价格是净价，不含佣金。
- 经纪人、中介、代理和建筑商的大部分收入都来自销售额和佣金。

▪ 经纪 (人) คนกลาง/นายหน้า

▪ 中介 คนกลาง/คนกลาง

## 2. 等于 (v)

等于白费/ 等于浪费/ 等于没做

例句:

- 市场竞争并不等于市场垄断。
- 浪费时间等于浪费生命。
- 二分之一等于两个四分之一。
- 百分之四加百分之五等于百分之九。

▪ 市场垄断/垄断市场:

在泰国市场上中国的新冠核酸测试剂盒都成了垄断市场。

### 3. 争议 (v) โต้แย้ง/ถกเถียง (dispute)

#### 争议激烈/ 合同争议/ 土地争议

例句:

- 用一种确定的方式处理争议，不要顶撞。
- 如果你的战略没有争议，你就不可能赚钱。
- 对有争议的问题展开辩论，既能活跃思想，又能提高认识。
- 对这件有争议的事，他避而不谈，始终不肯表态。
  - 顶撞 เถียงแบบถูกลูกตั้ง
  - 活跃 (adj/v) กระซึบกระเจิง/คล่องแคล่ว/ว่องไว; คึกคัก/มีชีวิตชีวา

### 4. 净价 (n) ราคาสุทธิ

#### 债券净价/ 净价交易/ 净价报价

- 一本书的净价即实价，不能从中再打折扣了。
- 除非另有规定或经双方同意，所有价格都是不含佣金的净价。
- 我方报价都是净价，价格已降至极限。
- 遵贵方要求，我们对这五种商品按 FOB 天津净价报盘。
  - 降 ≠ 升
  - FOB (FREE ON BOARD 称“船上交货价”) เป็นการส่งสินค้าที่ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบเมื่อสินค้าวางบนเรือที่ท่าเรือต้นทาง และผู้ขายต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในพิธีการส่งออกด้วย ส่วนผู้ซื้อจะเป็นผู้รับภาระในการทำสัญญาการขนส่งและค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าจากท่าเรือต้นทางไปยังท่าเรือปลายทาง (ค่าระวางเรือ) รวมถึงรับผิดชอบต่อความเสียหายของสินค้าจากจุดส่งมอบ (ท่าเรือต้นทาง) ดังนั้นผู้ซื้อควรทำประกันภัยในการขนส่ง

## 5. 减收 (v) ตัด/หัก/ลด

减收租金/ 减收利息 ลดดอกเบี้ย/ 减收关税/ 减收承包费

例句:

- 今年的洪涝天气使花生减收，花生价格因此提高了很多。
- 出口退税率上调也是税收减收的重要原因。
- 疫情之下，我们对租客减收租金以缓解租客生活压力。
- 今年学校将减收学费。

## 6. 破例 (v) เป็นกรณีพิเศษ/ให้เป็นการพิเศษ (break a rule)

破例参加/ 破例折扣/ 破例赠送

例句:

- 在紧急情况下，我们可能会破例派一个专家小组。
- 我们的交易都严格规定走正常流程，不能为贵方破例。
- 为了促成这次重要的合作，我方破例多赠送贵方 100 件货。
- 考虑到目前的市场行情，我们打算破例给您折扣。
  - 紧急
  - 正常流程 ขั้นตอน/กระบวนการปกติ
  - 交易 ธุรกิจ/การซื้อขาย
  - 市场行情 สภาพ/สภาวะตลาด

## 7. 酬劳 (n)

员工酬劳/ 酬谢酬劳/ 酬劳丰厚

例句:

- 网站要求每天更新数千字，酬劳是每千字一百元左右。
- 我们是通过销售产品来获取酬劳。
- 我们为这项工作付出了时间精力，理应得到酬劳。
- 工作内容要求已经确定，酬劳我们还可以再商量。
  - 获取

## 8. 名正言顺: ถูกหลัก/ชอบด้วยเหตุผล/ถูกต้องตามหลัก

名正言顺的理由/ 名正言顺地使用/ 名正言顺地举办

例句:

- 这个月他的销售额最高，所以名正言顺的获得奖金。

(ดังนั้นจึงได้รับโบนัสด้วยความชอบธรรม)
- 我们的方案得到的支持的票数最高，我们小组可以名正言顺地负责这个项目。โครงการของพวกเขาได้รับคะแนนโหวตสนับสนุนสูงที่สุด
- 我们两公司的贸易是名正言顺，不用担心有什么问题。
- 我们公司已经走正规程序申请了场地，可以名正言顺地举办活动。
  - 正规程序 ขั้นตอนตามมาตรฐาน/ปกติ

## 9. 情理 (n) เหตุผล (รวมถึงน้ำใจเยื่อใยไมตรี)

- 情理之中.....，意料之外.....。
- 按情理来说.....
- 情理难容 ทำสิ่งเลวร้าย ซึ่งไม่สอดคล้องกับจริยธรรมและค่านิยม

例句：

- 实际上贵公司这样做是不符合情理的。
- 按情理上来说，我方最多只能给贵公司 5% 的折扣。
- 贵公司提出这样的要求也是在情理之中。
- 情理之中的是我们企业一定能进决赛，意料之外的是我们竟然夺冠了。

## 10. 比例 (n) สัดส่วน/อัตราส่วน

制作比例/ 分红比例/ 男女比例/ 身材比例

例句：

- 制作产品的原料都会严格按照比例来添加。
- 我们这样三比七的分红比例不太合理。
- 我们需要分析我们的用户群体的男女比例。
- 我们这款衣服对身材比例的要求很高。
  - 制作比例 อัตราการผลิต; 制作 ผลิต/ทำ
  - 分红 ปันผลกำไร/แบ่งกำไร

## 11. 提取 (v)

### 提取方法/ 提取过程/ 提取成本

例句:

- 我们这款产品的原料是从植物中提取出的纯天然原料。
- 这个提取方法是可以将我们所需的成分提取出来，但提取成本很高。
- 明天我们工厂将安排货车去贵工厂提取货物。
- 产品做出出来后，我们会发邮件到贵公司通知过来取货。
  - 提取 เบิกถอน

## 12. 扩大 (v) ขยาย

### 扩大生产/ 扩大范围/ 扩大面积

例句:

- 工厂为了扩大生产，购置了一批新机器。
- 我们可以借助新闻媒介扩大影响。
- 目前这款产品还在试销阶段，如果销售得好，我们将会进一步扩大销售市场。
- 今年我们准备扩大黄豆的种植面积。
  - 借助 STH 扩大影响 อาศัย STH เพื่อขยาย impact ให้กว้างขึ้น
  - 购置 จัดซื้อ (一般用于在工厂、公司或机构)

### 13. 雇佣 (v)

雇佣工人/ 雇佣保安/ 雇佣保姆

例句:

- 我们工厂雇佣了三百名工人。
- 我们坚决禁止雇佣童工。
- 我们将花高价钱雇佣优秀的销售团队来对我们的新品进行销售。
- 每年我们公司的雇佣金开销都不是一笔小数目。
  - 禁止
  - 数目

### 14. 代价 (n) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ/ค่าตอบแทน

付出代价/ 惨重代价/ 不惜代价 ไม่เสียค่าใช้จ่าย (เพิ่มเติม) ใดๆ

例句:

- 发展经济不能以牺牲环境为代价。
- 为了这次竞标能够成功，我们公司付出了很大的代价。
- 想要获得就必须付出代价。
- 重视产品品质要付出代价，但不重视产品品质会付出更高代价。
  - 重视
  - 损失惨重

## 练习 (A)

### 按/按照:

1. 提出行为、动作所遵循的准则或依据。
2. 提出一种标准，用于比较两种事物。
3. “按……说” “按……说来” “按……来说” 格式，都是先举出所根据的事理，再由此得出结论。

### 一、熟读下列各句，体会“按/按照”的意义和用法。

1. 按照惯例，中间商都要提取佣金。(1)
2. 按时发货，是合同明确规定的条款。(1)
3. 按照商品质量的优劣，决定出售价格。(2)
4. 按理说，我们不能再增加折扣了。(3)
5. 按工厂的生产规模和能力来说，我们接受这批货是不会有问题的。(3)

### 二、请用“按”或“按照”和括号里的词语完成下列句子。

1. 按销售量，我们决定付给你方相应的佣金。(销售量)
2. 按订货量，我们随时调整商品价格。(订货量)
3. 折扣的多少，按照惯例。(惯例)
4. 这些都是热门货，按道理你们应该获得较大的利润。(道理)
5. 你们的商品质量不合要求，按照合同我们可以取消订货。(合同)

## 门：

1. 房屋、楼房、车船等的出入口。
2. 门路和途径。
3. 事物的分类。

### 一、熟读下列各句，并指出句中带“门”的词语含有上面的哪一项意义。

1. 中国政府欢迎来华外商合法经商，但不准搞邪门歪道。(2)
2. 我们商场可以送货上门。(1)
3. 我们公司所有产品都分门别类地列在这份目录上了。(3)
4. 他开始学做生意的时候，一点儿也摸不着门儿，现在却成了几家大公司的代理商了。(2)

### 二、请用下列词语造句。

没门儿      热门儿      邪门儿      抠门儿

- 你想从我这拿走钱，没门儿！
- 希望我们拍的抖音视频能够上热门儿！
- 好好的人突然不见了，真邪门儿！
- 连一颗青菜都舍不得给，真抠门儿！

## 通常：

副词，是“在一般情况下”的意思。它与“经常”“常常”义近，但有区别。“经常”“常常”表示某种情况屡次发生。

### 一、熟读下面各句，体会“通常”“常常”的意义和用法。

1. 他通常在晚上 12 点睡觉。（没特殊情况，差不多都这样）
2. 他常常在晚上 12 点睡觉。（这种情况发生的次数比较多）
3. 我们通常给中间商 5% 的佣金。
4. 我们常常给中间商 5% 的佣金。
5. 总经理通常是周末带着全家参加健身活动。
6. 总经理常常一边吃早饭，一边看报。

### 二、选用“通常”“经常”“常常”填空。

1. 我方给你们的报价 常常 是最优惠的。
2. 我 经常 给你们介绍生意，你们是否考虑可以多给些佣金？
3. 佣金 通常 是按成交额的一定比例来计算的。
4. 北京人 通常 喝花茶，上海 通常 喝绿茶，广东人 通常 喝红茶。
5. 你 经常 参加朋友的聚会吗？

## 足以：

完全可以，够得上。

### 一、熟读下列各句，体会“足以”的意义和用法。

1. 吸食过量的毒品足以致人死命。
2. 你这些汉语足以应付在中国的日常生活交流了。
3. 产品质量不好，价格优惠也不足以吸引顾客。
4. 放心吧，这笔财产足以保证你幸福的晚年生活了。
5. 我这么做还不足以表明我对你的感情吗？

### 二、请用“足以”和括号里的词语完成下列句子。

1. 考虑到贵方为推销我们的新产品做出了很大的努力，我们破例给贵方 5% 的折扣，足以补偿贵方的付出了。（补偿）
2. 这么优惠的报价足以和其他商家竞争了。（竞争）
3. 我们提供低廉的劳动力足以争夺承包这个项目的机会。（争夺）
4. 总经理每年都要提出新的改革办法，我们的思路要足以清晰才能想出新的改革办法。（思路）
5. 每月开一次公司职工代表会，足以让大家相互沟通各种存在的问题。（沟通）

## 练习 (B)

一、请用括号里的词语完成下列句子。

1. 按惯例，我们应该得到的折扣要比合同上写的多 3%。(3%)
2. 虽然在这个问题上我们有争议，但是我们彼此是有诚意的，态度是友好的。  
(争议)
3. 这是一种新产品，还在试销阶段，因此还只是小批量生产。(试销)
4. 这笔交易做得很成功，因为我们获得的利润要比以前高出很多。(利润)
5. 我们这次签订的合同，非常符合我们两家公司进一步合作的需求。(符合)
6. 我们提供了劳务，就理应得到相应的酬劳。(酬劳)
7. 你付出了多大的努力就值得我们补偿多少。(补偿)
8. 我们一贯奉公守法，所赚的钱也都是名正言顺的。(名正言顺)
9. 考虑到目前市场行情的变化，我们同意破例给贵方一定的折扣。(破例)
10. 中间商从事商业活动的目的是获取相应的佣金。(佣金)

二、想一想，谈一谈。

1. 按惯例，中间商或代理商做成一笔交易应该得多少折扣或佣金？

答：按照惯例，中间商或代理商做成一笔交易通常从每笔交易中得到 3% 的佣金。

## 2. 折扣和佣金根据什么原则计算比较公道？

答：折扣多数根据中间商、代理商或者顾客购买数量的多少来计算。

佣金多数是按成交额的一定比例来计算的，有时也需要看情况考虑市场行情。

## 3. 劳务费和佣金有实质上的差别吗？

答：有差别。劳务费，即个人所得税中的劳务报酬。劳务报酬是指个人独立从事各种非雇佣的各种劳务所取所得的，是独立个人从事自由职业取得的所得。

佣金是中间商或代理商等中间人说合介绍生意所取得的酬金，是一种带有强制性的中间剥削。佣金多由卖方付给，也有由买卖双方付给的。佣金的数量依商品性质、货值多少而定。

## 4. 请你谈一次要求折扣或佣金的见闻。

例子：

**佣金：**朋友有一部二手手机要卖，而朋友又找不到买家，于是找到第三方帮他找买家，当然第三方不会免费帮朋友卖手机，第三方会和朋友约定一个相当于手续费的费率，当手机卖出朋友拿到钱后，需要按约定比例给第三方支付一定的钱，也相当于佣金。

**折扣：**我去买鞋，一双鞋子原价 100 元，我和商家讲价，让商家给 20% 的折扣，就变成了 80 元；买一台电脑原价 5000 元，商家给 30% 的折扣就是 3500 元，这些都是折扣的例子。折扣就是卖方对于自己所出售的商品给予买方一定比例的优惠。

三、阅读下面的短文，并回答问题。

### 价格俱乐部

有个美国人叫索尔·普赖斯 (SolPrice)，开了一个商店俱乐部，因为 price 是价格的意思，所以他的俱乐部又叫价格俱乐部。人们只要加入俱乐部，凭会员卡，就可到价格俱乐部去买任何东西。这里的東西特别便宜，比如一台彩色电视机在普通商店零售价是 500 美元，进价(批发价)仅 300 美元，除掉税收，可净赚约 130 美元。而在价格俱乐部每台可有 20%的折扣，零售只卖 399 美元。除掉税收，只净赚 30 美元左右。有人问他：“你这不是太吃亏了吗？”索尔回答说：“一般人对买便宜货非常兴奋，买得越多似乎越显得自己比别人聪明，又有会员优惠卡，不买白不买，一进商店，见什么买什么，一个人每次进商店平均要花去 100 美元。就说彩电吧，普通商店，一天可能只卖出一台，我这里可能卖出 8~10 台，你说谁赚得多呢？”

#### 1. 价格俱乐部经商遵循的是什么原则？

答：遵循的是薄利多销原则，通过“降价”来达到“多销”的目的，进而就能增加总收益。

#### 2. 索尔·普赖斯是怎样理解顾客的消费心理的？

答：顾客具有贪利的消费心理，一般顾客看到优惠的商品会容易觉得不买就亏了，所以就会有购买的欲望。

#### 3. 普通商店与索尔的商店，谁的营业额大？谁获取的利润大？

答：索尔的商店营业额大；普通商店获得的单个商品利润大，但索尔商店获得的总利润大。

## 第8课



## 参观工厂企业

มุ่งเน้นให้ผู้เรียนของเพจครูลีสาพาเรียนจีน สามารถนำประโยคที่เรียนประยุกต์ใช้ได้จริงหลากหลาย อีกทั้งใช้สื่อสารสนทนากับครูผู้สอนได้อย่างคล่องแคล่ว เพื่อหา  
 เน้นการเรียนการสอนจากประโยค นำคำศัพท์ในประโยคมาต่อยอดเป็นประโยคใหม่ได้ ซึ่งประกอบด้วยรูปประโยคของฝ่ายมาเยือนและฝ่ายต้อนรับ และบทสนทนาที่  
 หลากหลาย ซึ่งผู้เรียนสามารถประยุกต์ใช้ได้กับทุกสถานการณ์นำใช้ได้จริงในบริษัทและโรงงาน เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีความพร้อมในการต้อนรับลูกค้า/แขกจีนในไทย อาทิ  
 เช่นรับลูกค้าจีนในไทย หรือในฐานะลูกค้าในจีน รวมถึงสื่อสารกับคู่ค้าชาวจีน รวมถึงได้รับความรู้เกี่ยวกับประเทศไทยในภาษาจีน

## 参观方：

- 1、很高兴能有机会来贵公司参观。
- 2、贵公司是何时建立的？
- 3、这家公司总共有多少员工？
- 4、贵公司主要经营进出口业务，是吗？
- 5、贵厂很大很现代化啊！占地面积多少？
- 6、可以给我一些小册子吗？可能的话我想了解价格。
- 7、有时装表演，对吗？
- 8、全部是在贵公司生产的吗？
- 9、我想参观贵公司的产品展示中心。
- 10、我们想参观生产车间。
- 11、贵公司主打产品是什么？主要销售到哪里？
- 12、你们公司的年销售额是多少？
- 13、你们的年出口量是多少？
- 14、贵厂的年产量是多少？
- 15、我们早就想来参观贵厂了。
- 16、谢谢张先生您今天陪同我参观了工厂。
- 17、这次参观使我对你们的产品有了一个很好的了解。
- 18、我想也许将来我们可以合作。



接待方:

- 20、欢迎莅临我公司/我厂。
- 21、目前我们打算扩大业务，计划做做泰国大米和水果的出口贸易。
- 22、我公司是金融风暴后 1998 年成立的，至今 15 年了。
- 23、我们出口汽车配件到东盟国家。
- 24、我们公司从日本、中国进口电器、服装。
- 25、我公司一共有五个部门，分别是市场营销部、进出口部、财务部、人力资源部、公关部。
- 26、参观后你们会对我们的产品有更好的了解。
- 27、新产品两个月前刚投放市场，反响不错。
- 28、这是我们的产品目录和说明书。
- 29、我们可以先参观一下设计部门，然后我们再看一下生产线。
- 30、请跟我来。
- 31、我们的丝绸(毛料/棉布)因质量上乘而闻名。
- 32、丝绸是我们的传统出口商品之一。
- 33、色彩鲜艳、设计美观，在国外很受欢迎，需求量一直都很大。
- 34、我将为你们介绍整个生产流程。
- 35、我们公司在泰国有分公司和两个工厂。
- 36、我们的产品东南亚市场很畅销。
- 37、我公司去年的销售额是 800 万美元。
- 38、我厂的年生产量为 10 万吨。
- 39、带客户来参观工厂是我们的荣幸。不知道你感觉如何？
- 40、产品的 30%出口到国外，主要销往亚洲及欧美国家。其余的在国内市场销售。



## 对话(一)

A: 大家好!欢迎莅临我公司。

B: 很高兴有机会来贵公司参观考察, 请问贵公司有多少员工?

A: 300 人左右。我们一共有五个部门, 分别是市场营销部、进出口部、财务部、人力资源部和公关部。

B: 贵公司是什么时候成立的?

A: 我公司是金融风暴后 1998 年成立的, 至今 15 年了。

B: 贵公司是做进出口业务为主的吗?

A: 是的, 我们出口汽车配件到越南、老挝、缅甸等东盟国家, 同时也从日本、中国进口电器、服装等。目前我们打算扩大业务, 计划做做泰国大米和水果的出口贸易。

B: 太好了, 希望我们两家公司可以合作。

---

## 对话(二)

A: 欢迎来到我们工厂。

B: 我们早就盼着来参观贵厂了。今天很高兴有机会来。

A: 参观后你们会对我们的产品有更深入的了解。

B: 贵厂很大, 很现代化啊!占地面积多大啊?员工一定很多吧?

A: 占地面积 10 公顷, 有近 2000 名员工。

B: 你们主打产品是什么?主要销往哪里?

A: 电脑及零配件为主。产品的 30%出口到国外, 主要销往亚洲及欧美国家。其余的在国内市场销售。

B: 那我们可以参观一下生产车间吗?

A: 好的, 请跟我来。



### 对话(三)

A: 我们可以先参观一下设计部门, 接下来可以看一下生产线。

B: 没有问题。我想拍一些照片, 可以吗?

A: 可以啊。请随意。

B: 谢谢张先生您陪同我看了工厂。这次参观使我对你们的产品有了一个很好的了解。

A: 带客户来参观工厂是我们的荣幸。不知道你感觉如何?

B: 很好。尤其对你们的新产品很感兴趣。能给我一些配套的小册子吗? 如有可能, 我想了解价格。

A: 新产品两个月前刚投放市场, 反响不错。这是我们的销售目录和说明书。

B: 谢谢。我想也许将来我们可以合作。

A: 好啊, 我也希望我们将来能够合作。

---

### 对话(四)

A: 我想参观你们的产品展示中心, 可以吗?

B: 可以啊, 就在对面那栋楼一楼。

A: 都是你们公司生产的吗?

B: 展出的大部分是我们的产品, 比如丝绸、毛织品、棉布匹和服装等。

A: 哦, 我已看过你上次在电子邮件中所附的目录和小册子, 对贵公司的出口产品有了一些了解, 我对你们的丝绸女衫颇感兴趣。

B: 我们的丝绸以质量好著称。丝绸是我们的传统出口商品之一, 丝绸女衫色彩鲜艳、设计美观在国外很受欢迎, 市场需求量一直都很大。我们过去参观一下。

A: 太好了。有时装表演吗?

B: 有啊, 我们的产品展示中心每天都有两场时装表演。



## 注释

## 1、วิกฤตต้มยำกุ้ง; วิกฤตทางการเงินในเอเชีย

指的是发生于 1997 年 7 月至 10 月的亚洲金融危机，即“亚洲金融危机”本次金融危机是从泰国开始爆发，之后进一步影响了邻近亚洲国家的货币、股票市场和其他的资产价值。1997 年 7 月 2 日，泰国宣布放弃固定汇率制、实行浮动汇率制，引发一场遍及东南亚的金融风暴，最终演变为亚洲金融危机。所以泰国人习惯称之为“วิกฤตต้มยำกุ้ง”。

## 2、欢迎莅临我公司。

- 1) 领导步入会议室。
- 2) 中国很多商品进入东盟市场。
- 3) 我们往公司走去。
- 4) 他十二点半到达那里。

## 3、贵厂很大，很现代化啊！

- 1) 为了便于开拓市场
- 2) 这类商品能轻而易举地打入外国市场。
- 3) 开拓中国贸易与投资市场之前应全面进行市场调查与研究。
- 4) 作为代理商我想请问关于佣金问题。
- 5) 你可以考虑我工厂，在国内我们的质量过关，价格适中，况且我们的报价已经是最低了。



#### 4、做出口业务为主；多数产品

绝大多数经营……（酒店、旅游业、进口贸易）……为主；以做……为主。

#### 5、主打什么产品？

- 1) 他们工厂主要生产饲料。
- 2) 我们公司以生产化学制品为主。

#### 6、我们出口汽车配件到东盟国家，也从日本、中国进口电器、服装等。

- 1) 中国公司把寒带蔬菜销售到泰国。
- 2) 泰国每年都将大量的热带水果销到国外。
- 3) 我方将每年从泰国进口茉莉香米 150 吨。
- 4) 中国要从泰国进口大量的橡胶制品。

#### 7、我们早就盼着来参观贵厂了。

- 1) 他好几个个月没吃泰国菜了！
- 2) 女儿有十个菲比精灵呢。

#### 8、年销售额

每人，以人计            每人，以人头计

每日，以天计            每晚，以晚计

每月，以月计            每周，以周计

- 1) 他月收入为 6000 元。
- 2) 这个店的日营业额高达 3000 元。



9、带客户来参观工厂是我们的荣幸。

- 1) 我非常荣幸能够有机会接待各位。
- 2) 我非常荣幸有机会会参加开幕式。
- 3) 应邀作为主席出席此次会议我感到非常荣幸。

10、全都是贵公司生产的吗？

- 1) 这个店出售的商品全都是中国产的。
- 2) 这个公司的员工全都是泰国人。

11、对贵公司的出口产品有了一些了解。

相关小知识：

### 泰国经济

泰国实行自由经济政策，属外向型经济国家。二战以前，泰国是单一的农业国。1954 年 10 月颁布了《鼓励工业发展法案》，正式拉开以工业化为中心的经济发展战略的序幕，并于 1961 年起开始实施国家经济与社会发展五年计划，经济体制由强调民族资本主义向重视发展工业的自由资本主义转变。泰国经济的发展先后经历了进口替代、出口导向及高速发展三个阶段。90 年代起，泰国经济结构发生重大变化，由主要以农产品出口为主的农业国逐步向新兴工业国转变。1995 年泰国经济增长高达 8.8%，被称为亚洲第五只“小虎”，世界银行将泰国列入中等收入国家。1997 年爆发的金融危机沉重打击了泰国经济。2001 年起开始实施“双轨式”经济发展战略，使得 2003 年泰国经济明显好转，增长率达 7.0%，成为东南亚地区经济增长最快的国家。2006 年以来，泰国政局动荡不安，政府更迭频繁，经济也遭受冲击。



## 分类词汇

### 泰国主要工业门类:

- 1、电器与电子
- 2、化学制品
- 3、石油制品
- 4、钢材
- 5、车辆
- 6、塑料制品
- 9、食品
- 10、木材及家具
- 11、橡胶制品
- 12、医药
- 13、珠宝, 饰品
- 14、纺织及成衣
- 15、水泥
- 16、陶瓷制品
- 17、鞋子与皮革制品
- 18、纸浆, 纸张, 印刷品



泰国主要工业产品名称:

- 1、空调
- 2、有机化工制品
- 3、塑料用品
- 4、化学用品
- 5、建材
- 6、卫浴用品
- 7、机械
- 8、钢铁及制品
- 9、电路板
- 10、原油
- 11、成品油
- 12、橡胶
- 13、塑料粒
- 14、橡胶制品
- 15、海产品罐头及加工成品
- 16、空调及零配件
- 17、电器及零配件
- 18、计算机及其配件
- 19、珠宝饰品, 银锭, 黄金
- 20、金属矿石, 废金属及制品
- 21、汽车及其配件





# 第9课 电话联络

第一次：\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

学习评估：★★★★☆

第二次：\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

学习评估：★★★★☆

第三次：\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

学习评估：★★★★☆

## 实用句型：

### 打电话方：

1. 你好!请找..... \_\_\_\_\_
2. 你好!请转.....(分机/部门) \_\_\_\_\_
3. 我是....., 从.....打来。 \_\_\_\_\_
4. 可以留下口信吗? \_\_\_\_\_
5. 你可以转告他吗? \_\_\_\_\_
6. 请转告他..... \_\_\_\_\_
7. 请让.....回电话。 \_\_\_\_\_
8. 请大声点好吗? \_\_\_\_\_
9. 你方便和我讲电话吗? \_\_\_\_\_
10. 我想谈谈价格的事情。 \_\_\_\_\_
11. 上周我曾经打电话过来, 但是没打通。 \_\_\_\_\_
12. 对不起, 打扰了。 VS 劳烦 \_\_\_\_\_
13. 明天我再打来。 \_\_\_\_\_
14. 对不起, 打错了。 \_\_\_\_\_
15. 谢谢你帮我的忙。 \_\_\_\_\_



## 接电话方:

16. 我就是。
17. 你好!这里是……
18. 电话正忙, 请稍候再拨。
19. 无人接听, 请稍候再拨。
20. 请不要挂机, 稍等片刻。
21. 请稍等, 我去把他找来。
22. 稍等, 我给你转接过去。
23. 他正在接听电话。
24. 他正在开会。
25. 他在会客。
26. 他休假了。
27. 需要留下口信吗?
28. 有什么需要转告吗?
29. 请问你是哪里?
30. (你是)哪位?
31. 我听不清, 麻烦再说一遍, 好吗?
32. 我会转告他的。
33. 可以跟他的秘书说吗?
34. 请打他的直线电话。
35. 请留下你的电话号码, 明天我再和你联系。
36. 很抱歉, 让你久等了。谢谢你打电话来。



## (1)

### 对话(一)

A: 你好!这里是泰兴有限公司。

B: 你好!请问威猜先生在吗?

A: 稍等, 我帮你转接过去。

C: 你好!我是威猜。

B: 你好!我是广州粤泰果蔬公司进口部经理张琳。我们去年在广交会见过面的。

C: 张小姐, 你好!很高兴接到你的电话!请问我能帮你什么忙?

B: 听说贵公司经营泰国水果的出口业务很长时间了, 我们公司希望能与贵公司合作, 从泰国进口水果。

C: 非常乐意!你何时方便的话请先来泰国考察, 我安排你去参观果园, 到时我们一起商谈具体合作细节。

B: 好的, 我们打算下个月中旬去泰国, 订好机票我再通知你吧!

C: 没问题, 我安排车辆去机场迎接你。

## (2)

### 对话(二)

A: 你好!这里是泰兴有限公司。

B: 你好!请找董事长威猜先生。

A: 他正在接待客户, 不方便接听电话。我是他的秘书, 叫素金达, 请问有什么需要转告吗?

B: 谢谢。我从中国打来的, 我是广州果蔬公司进口部经理张琳。请转告威先生,





我们下周一乘坐 TG669 航班抵达曼谷，我们住在律实塔尼酒店。

A: 好的，我已经记录下来了。请问需要安排接机吗？

B: 好啊，麻烦安排接机，因为我们是第一次去泰国。

A: 好的，我会转告威先生的。

B: 非常感谢!再见!

A: 再见!

### (3)

### 对话(三)

A: 你好!这里是吉祥航空公司。

B: 你好!请转销售部。

C: 你好!这里是销售部。

B: 请找金达努经理。

C: 请问是哪位?

B: 我是广州粤泰果蔬公司公关部王红。

C: 请稍等.....她正在开会。

B: 没关系，请转告她给我回个电话。我的手机号码是 15678904838，办公室电话是 36427839。

C: 好的，我已经记下了，我会转告她的。

B: 谢谢!再见!

C: 不客气，再见!





## ( 4 )

### 对话(四)

A: 喂，你好!请找金达娜小姐。

B: 我就是，请问是哪位?

A: 我是广州粤泰果蔬公司公关部王红。是这样的，我们公司有 20 人的团要到泰国考察，想麻烦你帮我们订广州-曼谷往返机票。

B: 好的，我先帮你们预留座位，明天给你们出电子客票，到时就直接可以去吉祥航空公司柜台办理乘机手续了。

A: 每人多少钱?

B: 团队价是每人 3000 元，包燃油税和保险。再给你们 9 折，每人 2700 元。

A: 非常感谢!收现金吗?

B: 团体票不收现金，要用支票或信用卡支付。

A: 好的，我明天送支票去。谢谢!

B: 不客气，再见!







秋招在即，安晨心里被期待和担心两股情绪交叠充斥着。“这几年新能源汽车行业高速发展，造车新势力、传统汽车的新能源品牌、跨界大玩家都纷纷加入这个赛道，造成人才市场供不应求。自动驾驶、机器学习等很多岗位甚至需要跨界寻找人才，真的是一场挑战。”安晨说，她需要在大批应届毕业生中锁定最适合公司的那一小撮人。\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

不管是罗辑还是安晨，作为汽车人才的“狩猎者”，他们已经明显感受到自动驾驶、智能制造等领域是主机厂的人才抢夺重地。“软件研发岗位的需求量明显在逐年上升，且企业对人才选拔要求也越来越高。”安晨说。与之对应的，这些职位的薪金也诚意满满，应届生税前工资普遍在1.2万到1.6万元之间，甚至还有股票期权的激励。“新四化”造车的风口下，追逐人才的钱袋子叮当作响。\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_





有人欢喜有人愁。工作 3 年多的林江近期开始惆怅起来。作为车辆工程专业的研究生，毕业之后，林江像很多同学一样理所应当地进入到传统车企，成为一名变速箱产品工程师。他以为他会和所有的前辈一样，从技术干起，一步步成长为细分领域的专业人才，再慢慢晋升至高管。但现在，林江已经开始感受到汽车“新四化”变革的浪潮在不断冲击着传统内燃机的基石，而他正是站在这块基石上的一员。\_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

“高性能操控系统” “电池快充” “无线转向” 开始成为汽车业内热议的技术，软件、自动驾驶、智能座舱不断被“加粗” “放大”，没有人会质疑汽车产业正在经历百年未有之大变局。只是在变局之下，汽车人才结构也在经历着一场重构。\_\_\_\_\_

---

---

---

---





## 分类词汇

### 公司里的重要职务

董事长	(_____)	副董事长	(_____)
总裁	(_____)	副总裁	(_____)
高级顾问	(_____)	董事总经理	(_____)
董事	(_____)	总经理	(_____)
经理	(_____)	副经理	(_____)
部门经理	(_____)	经理助理	(_____)
处长	(_____)	科长, 部门主任	(_____)
秘书	(_____)	职员	(_____)

### 公司里的主要部门

市场部	(_____)	销售部	(_____)
进口部	(_____)	出口部	(_____)
公关部	(_____)	客服部	(_____)
人事部	(_____)	人力资源部	(_____)
生产管理部	(_____)	生产部	(_____)
研发部	(_____)	企划部	(_____)
技术部	(_____)	采购部	(_____)
会计部	(_____)	财务部	(_____)
车间	(_____)	品质管理部	(_____)
保险部	(_____)	信用与法律部	(_____)





## 注释

- |                 |          |
|-----------------|----------|
| 1) 对不起，拨错了!     |          |
| 2) 你好! /请找……    | 请稍等      |
| 3) 他/她不在，需要留言吗? | 请问你是哪位?  |
| 4) 请问哪里打来的?     | 我会转告他的。  |
| 5) 恭请总经理!       | 我请问威先生…… |

## 句型

- |                          |              |
|--------------------------|--------------|
| 1. “拜托……” “麻烦……”。        | 不客气，我乐意      |
| 2. 不知道……/不晓得……           | 请问你什么时候来?    |
| 3. 有什么需要我帮忙的吗?           | 请稍等，我去把他找来。  |
| 4. 我已经记录下来。              | 好吧 (_____)   |
| 5. 我公司希望能与贵公司合作，从泰国进口水果。 |              |
| 6. 我们对泰国美食很感兴趣。          | 他往往关注国外经济新闻。 |

## “请” 的用法

- |                |           |
|----------------|-----------|
| 1) 请转 9141 分机! | 请告诉他……    |
| 2) 请告诉他。       | 请转销售部。    |
| 3) 我想请问一下……    | 请给我看看吧!   |
| 7) 请往这边来!      | 请把账单给我好吗? |
- 





# 第 10 课 一次简单的商务洽谈

第一次：\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

学习评估：★★★★☆

第二次：\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

学习评估：★★★★☆

第三次：\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

学习评估：★★★★☆

## 商务英语对话之“一次简单的商务洽谈”

A: 您好，我是 XX 公司的销售总监李华。这是我的名片。

B: 谢谢！您好，我是 YY 公司的采购经理王志。这是我的名片。

A: 王经理，此次拜访主要是想跟您介绍我们公司和我们最新出的一款产品。

B: 好的，李总监，请开始。

A: 我们公司——XX 公司成立于 2010 年，

是一家专注于研发智能小型家用电器的公司，至今已有 11 年的历史。

B: 那还是比较年轻的一家公司。

A: 对的，我们虽然年轻但成长的比较快。

公司从成立之初 15 人的小团队发展成为现如今 350 人的大家庭。

B: 那还是发展的非常快啊！

A: 谢谢您的肯定，我们会再接再厉。

发展之初我们主要做的是小型家用电器贸易，主要出口到海外，

因为我们拥有能力出众的销售精英，并且慢慢培养了更多的销售人才队伍。





B: 很不错。那你们现在还是只做贸易吗?

A: 是这样的, 2014 年, 当我们的贸易做到了一定的量级, 我们的创始人开始招募研发团队, 研发自己的产品, 并且租赁厂房, 自建工厂, 慢慢地做成了我们现在的规模。

B: 你们的厂房现在有多大面积?

A: 大约 2000 平方米。

B: 有多少工人?

A: 大概 160 余人。另外, 目前我们的研发团队共 48 人, 销售团队近 50 人。

B: 是很庞大的队伍。

A: 我们的人员规模处于一直扩张的状态, 并且人员流动率比较低。

B: 那一定是福利待遇好, 发展前景好。

A: 是的, 各方面都还不错。

B: 那现在请介绍下你们的新品吧!

A: 好的, 我们从自建工厂以来, 专注于研发和生产电动牙刷, 今天给您带来的这款是我们最新推出的电动牙刷。

B: 你们这款新品和之前的有什么不同吗?

A: 不同和创新之处主要体现在外观设计和内部功能上。

一方面, 外观的手柄更加契合人本身手握的幅度,

并且在颜色选择上更加符合当前的潮流趋势,

除了常规的白、红、黑三款经典色,

我们此次还推出了粉、蓝、黄三种颜色供顾客选择。就如 PPT 上图片所示。

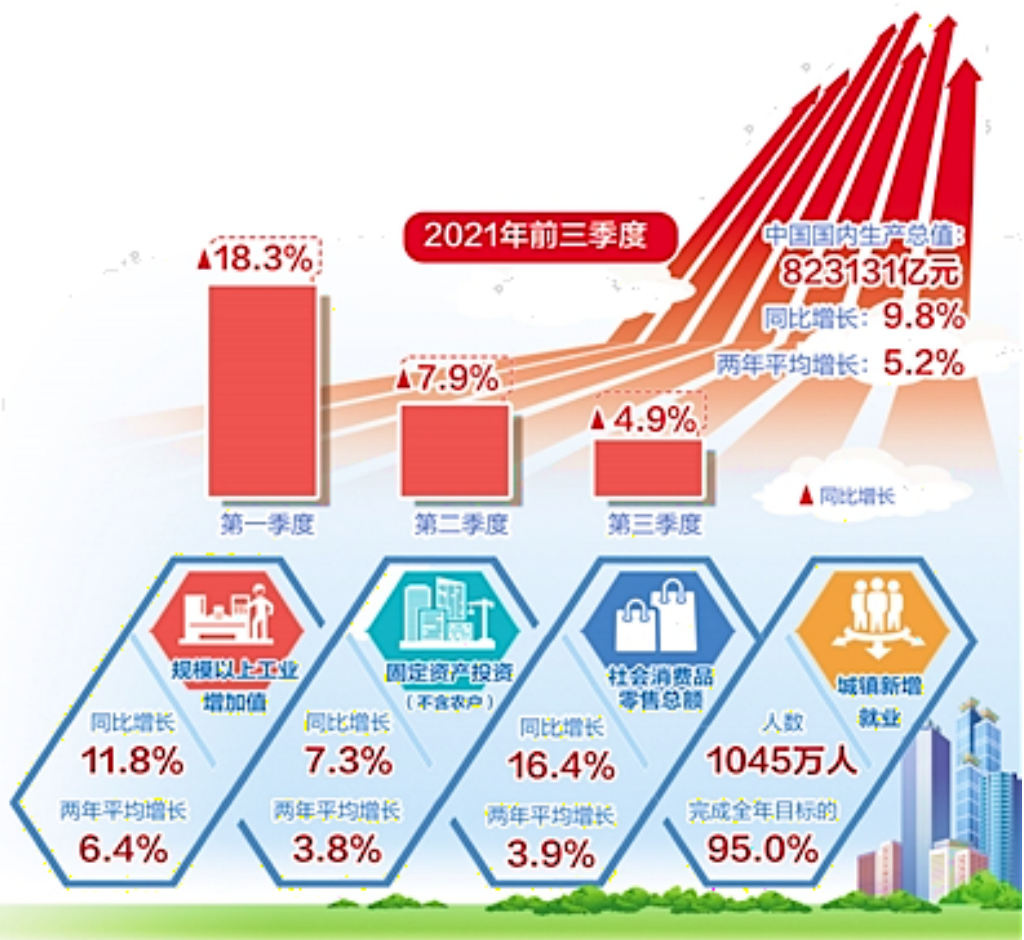
B: 颜色确实变丰富了, 提供给消费者更多选择是一个非常明智的决策。



- A: 我同意您的观点。另一方面，在内部功能上，  
我们从消费者个体的差异性出发，增加了抗敏感型模式，  
该模式帮助有口腔敏感更好地进行牙齿清洁，而不会伤害到口腔。
- B: 非常不错，我很喜欢你们的新品。另外，我也很看好你们公司的发展。  
你尽快寄一些样品过来，我们会尽快做测评，如果测评结果很好的好，  
我们会尽快推向市场。
- A: 好的，太感谢您了！我这就让我的同事安排。
- B: 希望我们合作愉快！

## 前三季度 GDP 同比增长 9.8% 国民经济总体保持恢复态势

2021 年 10 月 19 日 05:29 来源：中国经济网-《经济日报》 本报记者 熊 丽



国家统计局 10 月 18 日发布数据显示，前三季度，国民经济总体保持恢复态势。初步核算，前三季度国内生产总值 823131 亿元，按可比价格计算，同比增长 9.8%，两年平均增长 5.2%。

- 国内生产总值(GDP)=劳动者报酬+固定资产折旧+生产税净额+营业盈余”

---



---



---



---

“中国经济长期向好的基本面持续显现，发展韧性强、潜力大、回旋空间广阔的特点明显。但也要看到，国际环境不稳定、不确定因素较多，国内经济恢复仍不稳固不均衡，保持经济平稳运行挑战增多。”

国家统计局新闻发言人、国民经济综合统计司司长付凌晖表示。

- 韧性: ความสามารถในการพัฒนาเศรษฐกิจ

我们要增强经济发展韧性，提升高质量发展能力。

充足的发展韧性是中国经济的宝贵财富。

- 驱动: \_\_\_\_\_ 回旋: \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_

---



---



---



---

### 主要宏观指标保持在合理区间

“受上年同期基数抬升影响，以及疫情、汛情冲击，前三季度经济同比增速比上半年有所回落，但环比**延续扩张势头**，两年平均增速仍保持较快增长。”付凌晖表示。前三季度，国内生产总值同比增长 9.8%，高于 6% 以上的预期目标 สูงถึง.....ของเป้าหมายที่คาดการณ์ไว้。其中，三季度同比增长 4.9%，环比增长 0.2%，两年平均增长 4.9%。\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

在经济持续恢复的同时，**就业、物价、收入**等民生保障有力有效。前三季度，**城镇新增就业** 1045 万人，完成全年目标任务的 95%；城镇调查**失业率均**值为 5.2%，低于全年 5.5% 左右的**预期目标**。三季度末，外出务工农村劳动力 18303 万人，同比增长 2%，**规模基本恢复至疫情前同期水平**。农业生产**形势较好**，工业服务业生产增加，居民消费价格保持**稳定**。居民消费价格同比**上涨** 0.6%。全国居民人均可**支配收入**同比名义**增长** 10.4%，**扣除价格因素**实际增长 9.7%，与经济增长基本同步。

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

国际收支继续改善。从货物贸易看，前三季度货物贸易进出口顺差同比扩大 23.7%；从服务贸易看，我国旅行服务进口减少，现代服务出口增长，前 8 月服务进出口逆差同比收窄 66.7%。9 月末，我国外汇储备余额 32006 亿美元，连续 5 个月保持在 3 万亿美元以上。

- 顺差: ได้ดุล/เปรียบทางการค้า                      逆差: เสียดุล/ขาดดุล

---



---



---



---

付凌晖表示，面对复杂局面，在党中央坚强领导下，各地区、各部门统筹疫情防控和经济社会发展，有力有效实施宏观政策，国民经济保持了恢复态势。主要宏观指标处于合理区间，就业基本稳定，民生继续改善，结构调整稳步推进，质量效益持续提升，为实现全年经济社会发展目标打下良好基础。

- 统筹 วางแผนทั้งหมดโดยรวม

---



---



---



---



---



---



发展动能持续增强。三季度，工业产能利用率为 77.1%，处于近年同期较高水平。企业资产负债率下降，前 8 月规模以上工业企业每百元营业收入中的成本同比减少 0.65 元。补短板成效明显，前三季度，教育、卫生投资同比分别增长 10.4% 和 31.4%，快于全部投资增长。进出口贸易继续保持较快增长，利用外资持续增加，共建“一带一路”稳步推进。

- 补短板 พัฒนาพื้นที่ที่ไม่ได้พัฒนา

---

---

---

---

---

---

---

新动能在快速成长。前三季度，新能源汽车、工业机器人产量同比分别增长 172.5% 和 57.8%。网上直播带货、平台经济等新业态新模式快速兴起。前三季度，实物商品网上零售额同比增长 15.2%，占社会消费品零售总额的比重为 23.6%。

---

---

---

---

## 有能力完成全年目标任务

“尽管三季度经济增速受到疫情、汛情以及基数升高等多重因素的影响有所回落，但我国经济发展还是表现出了强大的韧性和活力。总体来看，经济持续恢复、迈向高质量发展的态势不会改变，有能力有条件完成全年经济社会发展的预期目标任务。”付凌晖表示。

---

---

---

---

---

---

---

---

从消费看，就业基本稳定，居民收入持续增加，有利于消费能力增强；国内疫情防控形势总体稳定，消费环境有所改善，社会保障不断完善，也有助于提升居民的消费意愿。前三季度，全国居民人均消费支出同比名义增长15.8%，两年平均增长5.7%，比上半年有所加快。

---

---

---

---

---

---

---

---



不仅经济恢复有**支撑**，产业发展也保持稳中有进。农业方面，粮食生产总体稳定，**夏粮**和**早稻**均实现增产，秋粮**播种**面积增加，气候条件总体有利，也有望实现**丰收**。工业方面，产业数字化**智能化**发展**提速**。前三季度，规模以上工业中的高技术制**造业**增加**值**同比**增长** 20.1%；集成电路、工业机器人产量也大幅增长。服务业方面，现代服务业增势较好，前三季度信息传输、软件和信息技术服务业增加值同比增长 19.3%。此外，放管服改革不断深化，供给侧结构性改革稳步推进，我国创新发展**势头**良好，为经济发展注入了强大**动力**。

• 夏粮 ข้าวที่เก็บเกี่ยวได้ในฤดูร้อน

早稻 ข้าวที่เก็บเกี่ยวก่อนกำหนด

---



---



---



---



---



---



---

付凌晖表示，我国政府在长期实践中积累了丰富的**调控**经验，近年来在区间调控的基础上，加强定向调控、精准调控，完全有能力保持经济运行在**合理区间**，推动经济持续健康发展。（经济日报记者 熊 丽）

---



---



---



---

# 第 11 课 买保险

第一次：\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

学习评估：★★★★☆

第二次：\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

学习评估：★★★★☆

## 实用句型

### 卖方：

1. 中国的海运保险主要有平安险、水渍险和一切险三种险别。
2. 到岸价格里的保险只是平安险或水渍险或一切险三种险别的其中一种。
3. 投保一切险，在投保期内，不论海上或陆上发生任何意外事故，其全部损失都将得到赔偿。
4. 一切险的责任范围包括平安险和水渍险，还有在运输过程中由于外因所造成的全部或部分损失。
5. 外因所造成的损失包括一般附加险，但不包括特殊附加险。
6. 水渍险比平安险所负的责任范围更广。
7. 保险范围已写在基本保险单内及各种险别的条款里。
8. 卖方只负责投保水渍险。
9. 破碎险属于一般附加险。
10. 我们的价格没有把附加险计算在内。
11. 我们可以为你们加保破碎险。
12. 增加的保险费用将由买方负担。
13. 这部分的保险卖方不负责。
14. 按照国际惯例，只有买方要求才保特殊险，保险费由买方负担。



15. 我建议你们投保水渍险，偷窃、提货不着险和罢工、暴动、民变险。
16. 货物装船后我们会立即通知买方及时投保。
17. 中国人民保险公司是国家级的保险公司，险别齐全。
18. 你们这批货是以 F.O.B.条件成交的，应该由你方自行投保。
19. 如果选择投保责任范围大的险种，会支付不必要的昂贵保费。
20. 如果投保的险别责任范围太窄，又可能得不到必要的赔偿。
21. 保险责任以 60 天为限。
22. 我们按照发票总金额的 110% 为你方投保水渍险。
23. 装运后买方须自行投保。

## 买方：

24. 我想了解一下保险的问题。
25. 我们想请教一下有关海运保险的问题。
26. 你们打算找哪家保险公司投保？
27. 到岸价格里包括平安险、水渍险和一切险吗？
28. 一切险的责任范围是什么？
29. 外因所造成的损失，是不是就包括一般附加险和特殊附加险呢？
30. 我们订的这批商品是以 CIF 价格成交的，保险应由卖方负责。
31. 你方可以为我们加保破碎险吗？
32. 请为我们这批货加保破碎险。
33. 加保破碎险的费用由谁负担？
34. 我们这批货是以 F.O.B.条件成交的，所以我们要自行办理保险，对吗？



35. 根据你们卖家的经验，我们应该投保哪些险别呢？
36. 一般说来，这类货物应承保水渍险。
37. 我们需要买特殊附加险吗？比如战争、罢工、游行、动乱险等。
38. 保险的索赔期限是多长？
39. 保险的起讫期限是多长？
40. 请尽快办理保险。

## 情景对话：

(1)

### 对话（一）

A: 张先生，我想请教一下有关中国海运保险的问题。

B: 我国的海运保险主要有平安险、水渍险和一切险三种险别。

A: 到岸价格包括平安险、水渍险和一切险吗？

B: 到岸价格里的保险只是平安险或水渍险或一切险三种险别的其中一种。

A: 哦，那一切险的责任范围是什么？

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

A: 外因所造成的损失，是不是就包括一般附加险和特殊附加险呢？

B: 不完全是这样。外因所造成的损失包括一般附加险，但不包括特殊附加险。



(2)

对话 (二)

A: 颂猜先生, 我们订的这批瓷砖是以 CIF 价格成交的, 保险须由你们负责。

B: 我们只负责投保水渍险, 我们的价格没有把附加险计算在内。

A: 你们可以为我们的增加投保破碎险吗?

B: 可以啊, 破碎险属于一般附加险。

A: 加投破碎险的费用由谁负担呢?

B: 这一部分的保险费由买方负担。

A: 好的, 我明白了。

B: 这是保险单, 请填写。

CIF: 术语的中译名为成本加保险费加运费, (指定目的港, 其原文为 Cost Insurance and Freight insert named port of destination) 按此术语成交。

(3)

对话 (三)

A: 孟先生, 我们这批货是以 F.O.B.条件成交的, 所以我们要自行办理保险, 对吗?

B: 是的。货物装船后我们会立即通知你们及时投保。

A: 好。根据你们的经验, 我们应该投保哪些险别呢?

B: 你们的保险公司一般承保哪些险别?

A: 一般承保水渍险。

B: 如果需要加保其他险可以吗?

A: 可以。

B: 那我建议你们投保水渍险、偷窃、提货不着险和罢工、暴动、民变险。

FOB (Free On Board): 也称“船上交货价”，是国际贸易中常用的贸易术语之一。按离岸价进行的交易，买方负责派船接运货物，卖方应在合同规定的装运港和规定的期限内将货物装上买方指定的船只，并及时通知买方。货物在装运港被装上指定船时，风险即由卖方转移至买方。

#### (4)

#### 对话 (四)

A: 周女士，运输细节已经谈妥了，接下来我想了解一下保险的问题。

B: 你们订的这批货很重要，我们比较担心货物的安全问题。

A: 是啊，我们也不想出现损失。你们打算找哪家保险公司投保?

B: 我们打算找中国人民保险公司投保。

A: 哦，是大公司吗?

B: 是啊，国家级的保险公司，险别齐全。

A: 太好了，请尽快办理保险。

B: 好的，我们会按照需要进行投保。

A: 谢谢。

## 注释:

### 1. 卖方只负责投保水渍险。

- (1) 装运后买方须自行投保。
- (2) 你们打算找哪家保险公司投保?
- (3) 我们将根据需要选择投保。
- (4) 如果选择投保责任范围大的险种, 会支付不必要的昂贵保费。
- (5) 我建议你们投保水渍险。
- (6) 我们为你们投保破碎险。

### 2. 你们的保险公司一般承保哪些险别?

- (1) 保险责任以 60 天为限。
- (2) 保险范围已写在合同里了。
- (3) W.P.A.这类货物应承保水渍险。

### 3. 你们可以为我们的增加投保破碎险吗?

- (1) 贵公司应当负担加投破碎险的费用。
- (2) 我们需要为这批货加保其他险。
- (3) 增加的这一部分费用须由买保险方负担。
- (4) 过去几年来对中国商品的需求快速增长。

## 相关小知识

### 泰国著名旅游城市

泰国名胜古迹众多，共有 500 多个景点，著名的旅游地当属首都曼谷和北部清迈。曼谷，是泰国的首都，也是泰国的文化、政治、商业、教育和外交中心，已经有 200 多年的历史了，享有“天使之城”的称号。曼谷是世界大都市之一，面积达 1568 平方公里。曼谷是一个充满诱惑力的大都市。有世界著名的大酒店，豪华的购物中心，一流的国际机场，现代化的办公大楼；但同时它又保留着传统的泰国民俗文化：每天清晨水上市场热闹非凡，运河上人们来来往往，古老的寺庙香火鼎盛。它的这种现代与古典相融的都市气氛散发着巨大的魔力，让人迷惑不已。清迈，距离曼谷 710 公里，是泰北的经济、交通、文化和旅游中心，被誉为“北方玫瑰”。清迈有着悠久的历史 and 古老的文化，那里残留下来的古墙、城门、壕沟以及街市上随处可见的古寺，散发着无穷的魅力，吸引着世界各地的观光客。清迈至今仍然是泰国重要的城市之一。虽然城市不大，却集中了泰国的手工艺制作中心，如手工绘伞厂、陶器制作中心、漆器工厂、银器加工中心、纯棉麻制品厂等。

## 分类词汇

### 保险类:

- 1、人寿保险
- 2、非人寿保险，财产保险
- 3、火灾保险
- 4、车辆保险
- 5、海运保险
- 6、平安险
- 7、水渍险
- 8、一切险
- 9、一般附加险
- 10、破碎险
- 11、偷窃、提货不着险
- 12、漏损、油污险
- 13、特殊附加险
- 14、战争、罢工、游行、暴动险
- 15、承保人
- 16、受益人
- 17、投保人

## 人保财险完成北京朝阳区服务型企业疫情防控保险的首轮赔款支付工作

近日，人保财险北京分公司顺利完成了朝阳区服务型企业疫情防控保险的首轮赔款支付工作。首轮赔款共涉及企业员工 491 人次，累计赔款金额达 79.78 万元。

---

日前，人保财险北京分公司在朝阳区政府的指导下，推出了《朝阳区服务型企业疫情防控保险》。对部分服务型企业员工，因确诊病例或密切接触者接触，导致区级及以上政府要求必须关停企业，或因区级及以上政府根据疫情防控工作部署下发文件，并指导关停企业后可能面临的停薪风险，通过商业保险的形式提供基础保障。

---

---

---

随着北京市疫情防控工作的持续有效开展，朝阳区政府相关主管部门同步统计了因疫情防控工作导致关停的企业员工信息，并及时与人保财险北京分公司进行理赔工作的对接。人保财险北京分公司随即开启理赔绿色通道，对符合赔偿标准的企业员工开展赔款支付工作。

---

---

---

下一步，人保财险北京分公司将继续协助朝阳区政府，持续快速响应疫情防控保险的后续理赔申请工作，协助政府完善服务社会治理保障体系。