



เอกสารประกอบการสอน

รายวิชา

ภาษาจีนสำหรับงานธุรกิจ

(CHA3703)

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ว่าที่ ร.ต.ดร.เกรียงไกร กองแสง

สาขาวิชาภาษาจีน คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ปีการศึกษา 2568

前言

คำนำ

เอกสารประกอบการสอน รายวิชาภาษาจีนสำหรับงานธุรกิจ รหัส CHA3703 ใช้ในการเรียนการสอนในการศึกษา 2568 ได้แบ่งเนื้อหาการเรียนการสอนออกเป็น 12 บท แต่ละบทใช้เวลาสอน 1-2 สัปดาห์

รายวิชานี้มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความสามารถด้านภาษาจีนในทางธุรกิจ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้เรียนในการประยุกต์ใช้เพื่อการสนทนาติดต่อสื่อสารทางธุรกิจกับชาวจีน โดยเนื้อหาเหมาะสำหรับผู้เรียนที่มีความรู้พื้นฐานภาษาจีนมาแล้วค่อนข้างดี ช่วยให้ผู้เรียนได้เรียนรู้เกี่ยวกับข้อมูลทางธุรกิจ และสามารถฝึกฝนการใช้ภาษาจีนทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เอกสารประกอบการสอนนี้คงอำนวยความสะดวกต่อการเรียนการสอนในรายวิชาภาษาจีนสำหรับงานธุรกิจตามสมควร

ผศ.ว่าที่ ร.ต.ดร.เกรียงไกร กองแสง

กรกฎาคม 2568

目录

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 秘书是一种职业	1
บทที่ 2 企业怎样招聘到有用之才?	5
บทที่ 3 管理者应具有的五种习惯	10
บทที่ 4 电子商务需要传统产业支撑	16
บทที่ 5 经营之道：沃尔玛何以成为世界第一	21
บทที่ 6 彩电企业直面反倾销诉讼	28
บทที่ 7 股市患上利好麻木症	34
บทที่ 8 借鉴国外经验，发展我国风险投资业	40
บทที่ 9 体验 “车险 ”	46
บทที่ 10 买房贷款蕴藏学问，六招降低借款成本	51
บทที่ 11 商务谈判中的 “太极推手 ”	57
บทที่ 12 新《对外贸易法》降低门槛，个人可从事外贸活动	62

第 1 课 秘书是一种职业

(1)

秘书一般可以分为三种，即初级秘书、中级秘书和高级秘书。

初级秘书包括公司前台接待、电话接线生、部门事务助理等。他们的职责一般比较单一，技术含量较低，薪金也相对较低，年龄一般不超过 25 岁。这也是他们常常出现在人才市场上的原因之一。

中级秘书包括部门经理等中层管理者的秘书、中小公司的经理秘书等。他们的权力和责任相对较大，处理各种事件的能力也较强，外语水平和计算机应用的能力相对更高，并有很好的协调能力，薪金自然也相对较高。他们的年龄一般在 25 至 35 岁之间，不轻易跳槽，更关心自身的发展。

高级秘书则包括跨国公司首脑秘书、董事会秘书、地区总裁秘书等，这是处于高级领导层的要职^①。他们的领导能力、协调能力、管理能力都需要几年甚至十几年的培养和积累，很多人持有外国护照，年龄一般在 35 至 45 岁之间。这是秘书职位的顶点，到此时才能真正领悟秘书工作的全部内涵。

做秘书的最高境界就是要成为高级秘书。那么，成为高级秘书需要具备什么条件呢？一般的外资企业，他们需要的高级秘书是具有长期外企工作经历的职业女性。她们应当有良好的外语水平，能熟练应用计算机，同时具有良好的沟通能力、协调能力、判断能力和预见能力。而具备这些条件的女性，目前还为数不多。

在中国，人们往往认为从事秘书工作不是长久之计。秘书工作太简单、太程式化，缺乏创造性，没有成就感，似乎可归纳为“收、发、打、存”四个字。甚至不少人认为秘书是吃“青春饭”的，把“秘书”视为公关美女的代名词。^②一位女性在秘书职位上工作一两年后，即便在很好的公司，她也会千方百计地要求转行，或者搞人事、行政，或

者做市场、销售。所以在中国的公司里，从事秘书工作三年以上的人是不多见的。

在欧美国家，秘书是一种职业。大公司里很难看到年轻的女秘书，大多数秘书的年龄都在40岁以上，他们像一个公司里的总管，把一切都安排得井井有条。访问期间的日程表精确到分钟——起床、早餐、集合、到达、会见，访问者就像进入了一个既定程序，不知不觉中便按照这个程序走到了最后③。要知道，这一切都操纵在这个“总管”手中。高级总裁或是高级部门的秘书职位，大都由一些有教养、有经验的中年职业女性担任。她们的特殊地位，足以令部门经理和公司其他员工尊敬有加。当然，她们在公司顶层能站住脚，需要付出极大的努力。值得注意的是，这些女性也是从初级秘书干起，一步步走上来的。

由此，我们可以提醒那些试图离开秘书岗位的年轻女性，虽然转行可能给你带来新的机会和成功，但秘书工作绝对是一个能有所作为的职业，而且是一个特别适合女性从事的职业。如果你确实具备一名优秀秘书的素质，那么你就不妨将秘书作为终生从事的职业。有朝一日，当你成为一名高级秘书时，你将会为自己的事业感到自豪。因为你用自身的成功证明了秘书不是一碗“青春饭”，而是一份令人羡慕的职业。

（来源：温州秘书网 <http://www.wzsec.com>，作者佚名，收入时有所删改。）

注释

1. 高级秘书则包括跨国公司首脑秘书、董事会秘书、地区总裁秘书等，这是处于高级领导层的要职。跨国公司，也称“跨国公司”、“国际公司”。为垄断组织输出资本和对外经济扩张的一种组织形式，20世纪50年代后在世界范围内发展起来。

2. 秘书工作太简单、太程式化，缺乏创造性，没有成就感，似乎可归纳为“收、发、打、存”四个字。甚至不少人认为秘书是吃“青春饭”的，把“秘书”视为公关美女的代名词。“收、发、打、

存”是对秘书所做的收信件、发信件、打电话、文件的整理存档等日常性工作的概括。意指这是一种简单重复的工作，对能力的要求不高。“青春饭”是指那些仅仅青年时代所能从事的工作。这是传统上人们对秘书工作的一种误解，认为秘书应该由年轻漂亮的女性担任，主要从事一些公共关系方面的活动。代名词指替代某种名称或说法的词语。

3. 访问期间的日程表精确到分钟——起床、早餐、集合、到达、会见，访问者就像进入了一个既定程序，不知不觉中便按照这个程序走到了最后。“程序”原指处理业务的既定方法和事情办理的先后次序，后来也指计算机的编码指令的次序，本文中则使用了比喻的手法，形象地说明秘书工作的细致和精确。

(2)

蓝领、白领、粉领和金领

社会在进步，科技在发展，人们对职业人士的称谓也在悄然发生着变化。于是乎出现了蓝领、白领、粉领和金领这些新名词。

蓝领作为与白领相对的一族，主要是指工人。他们靠支付自己的体力来获取报酬。他们的工资一般不高。据统计，目前蓝领的工资通常不高于1000元。

写字楼里的白领最早为人们所熟知，他们大多受过良好的教育，因一技之长而被老板聘用，懂得适宜地打扮自己，工作上也能独当一面。他们面对无常的世事显得十分达观，处理问题的方式也较为实用。他们是一些年薪较高、从事纯粹脑力劳动的人。

粉领指的是那些在家工作的自由职业者。他们可以睡个懒觉，中午吃饭不必太讲究。家既是他们的栖息地又是他们的工作场所，他

们凭借电脑、电话和传真与外界联系，而对白领工作环境中很多令人紧张的人情世故则知之甚少。

拥有金领这个称谓，既让人羡慕，也令人敬畏。金领是伴随网络时代新兴起来的一个群体。金领这一称呼是社会对这些人的知识结构、公关能力、团队精神、管理能力、社会关系等综合素质的认可。一般认为，金领，不仅是顶尖的技术高手，而且拥有决定白领命运的经营权。他们的年龄一般在 30 岁以上，很多人从国外拿回学位，凭借自己精深的专业知识、优秀的素质和 对生活的感悟力赢得别人的认可和尊重。金领们是脚踏实地的实干家。他们善于独立解决问题，富于冒险精神，渴望拥有属于自己的事业领域和更大的发展空间。金领的收入较之白领和粉领要高出许多，一般月薪在 1 万元 以上，拥有属于自己的房、车。他们购衣并不十分追求潮流，但比较讲究质量、品牌和档次。同时，他们也可以到高档的俱乐部享受各种休闲服务，在 工作之余享受着普通职业者无法体验的闲适和从容。

(来源：温州秘书网 <http://www.wzsec.com>，作者佚名，收入时有所删改。)

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），
北京：北京大学出版社.

第2课 企业怎样招聘到有用之才？

(1)

忙忙碌碌的招聘工作结束后，竟然没有招聘到合适的人才，老总感到很困惑。那么，怎样才能招聘到有真才实学的有用之才呢？

首先，应该认真筛选应聘材料。每次招聘回来或登报后，老总听说收到了几十厘米厚的应聘材料，就很高兴。可他不知道，人事主管可能只是在每个职位的应聘材料中，随便选了上面的那几份通知来面试，其余的绝大部分材料也许看都没看就束之高阁了。几千元上万元登的广告和兴师动众的现场招聘，换来的就是这样的结果。公司的资源被浪费了，有用之才也与你擦肩而过。让人不可思议的是，这样的情况竟然一而再、再而三地重演。这不是杜撰，笔者就有从被人事主管当作垃圾扔掉的应聘材料中挑选优秀应聘者而招进公司的经历。了解了真相，作为老总的你也许会怒不可遏，但你有没有想过这不仅仅是人事主管敷衍了事的问题，同时也反映出，在对招聘工作检查督导以及对人事主管评估方面同样存在问题。也许，你早该过问这项工作的一些细节了。

奇怪的是许多公司对应聘材料的筛选不很重视。有时到一些公司办事，你会看到前台文员正埋头于应聘材料堆中进行挑选。她又要接待来宾又要接听电话又要收发传真又要打字，现在又要挑选应聘材料，这样的筛选效果可想而知。即便她不忙，她能把握筛选的标准吗？也许那些可能对公司有突出贡献的人在她这里就被“枪毙”了。①

不少公司选才标准僵化而缺少弹性。有的是按照年龄筛选，有的是按照学历筛选，有的是按照性别筛选，最近又有按照血型筛选的……那些被筛选淘汰掉的应聘者中，谁能保证没有公司的有用之才呢？

筛选的原则应是每份应聘材料必看。筛选的标准宜粗不宜细，差不多的都选进来。筛选的数量宜多不宜少，按照 1: 30 左右的比例筛选，以确保不漏掉有用之才。然后进行笔试，根据笔试的结果按照 1: 10 左右的比例 再进行面试。这样才能保证招聘的效果。

有时，优秀人才没选用，不好的反而招进来了。这又是什么原因呢？许多公司登大幅广告进行招聘，但面试却很草率、很简单。拥有最后录用决定权的经理或老总，有一些其实并不懂得看人识才。你看不准不要紧，但你不要最后决定，或者不要一个人最后决定。选择人才最关键的是你怎样进行 面试、你提出的是什么样的问题。一些公司在面试时不去问那些能看出水平和能力的问题，而是问一些诸如你对生产经理一职有哪些认识、它的职责 是什么之类的低级问题，根本就问不到点子上^②；甚至有些问题的指向是随意性的，难易程度是不确定的，测试目的是不明确的。具体地说，招聘面试中存在的问题包括测试项目不全面、试题范围过窄、内容缺少针对性、难度不适宜、测试方法过于简单或不对路等。这种面试所招的“人才”就大大打了折扣。^③看人看不准的主要原因就是忽视了面试的内容。当然，面试不可能百分之百准确，否则，就不用试用期了。但是注意了这些问题，一般都不会“看走眼”的

试题的设计是绝对不应忽视的。对专业性比较强的职位如翻译、软件工程师之类，考题的设计要相对容易一些，考试结果基本能反映实际水平。但对管理类的考试就没那么容易，他懂得操作规程、懂得办事程序、懂得原理不等于懂得管理；懂得管理不等于管理水平就高。笔者认为：在对中级及以上管理人才面试时，最能看出他的本事的，就是案例测试。应选择棘手的、两难的案例，看他如何处理。这个时候，他有没有真才实学、是不是有用 之才，就不难作出判断了。

（来源：中国人力资源网 <http://www.hr.com.cn>，作者佚名，收入时略有删改。）

注释

1. 也许那些可能对公司有突出贡献的人在她这里就被“枪毙”了。

“枪毙”本指“用枪打死”。文中意思相当于“淘汰”。应聘材料的筛选是一项非常重要的事情，对筛选人有很高的要求，如知识面、判断力等等。前台文员由于自身条件的限制，她不可能掌握好筛选的标准，完全有可能把一些公司所需要的真正的人才淘汰掉了。

2. 问不到点子上

点子：关键的地方。“问不到点子上”意思是问的不是重要的、关键的问题，问的问题不能测试出应聘人员的水平和能力。

3. 这种面试所招的“人才”就大大打了折扣

“打折扣”本义指商品出售时按一定的比率降低价格，例如，“打八折”就是按原价的十分之八来出售。在课文中，这句话的意思是，由于面试人员问的问题不科学，那些被录取的应聘人员也许事实上并不真正符合公司招聘的要求。

(2)

企业需要什么样的人才？

笔者长期在外资企业、国有企业以及私营企业从事市场和销售管理工作，其间招聘面试过数百名候选者，也作为咨询专家参加过一些企业的招聘会，发现外资企业与国内的企业在有关人才的理念方面有很大不同。

国内的企业在挑选人才时特别注重人才的短期效用。希望招聘的人才在本行业已经有很多经验。最好是一上班就能为公司创造净利。招聘销售员时，希望候选者最好带着正在洽谈的项目过来。（这

实际上是借机挖竞争对手的墙角。以牙还牙，竞争对手也会来挖你的墙脚。①) 对没有工作经验的应届毕业生，那些注重短期效用的企业较少考虑。而外企一般更注重人才的长期效用。在 HP、IBM 这样的大公司，对应届毕业生都有毕业生培训计划。应届毕业生一般先经过一段时间的入职培训（有的长达 6 个月，如微软的某些软件工程师职位），然后被派到某一个具体部门实习 6—12 个月，然后再“流转”到下一个部门实习。这样一路下去，经过两三年的实习，转了 2 个以上的部门，才最后根据个人喜好与实际能力固定在某一岗位从事具体工作。在这两三年的“流转”期，新人对公司业务的各个方面都有了一定的了解，具备了一定的综合能力。这样的过程，实际上也起到了培养新员工对公司的感情与忠诚的目的。有人说，应届毕业生就像一张白纸，可以写最新最美的文字，画最新最美的图画，这比喻非常恰当。

全球著名的美国友邦保险公司两年前开始在北京开展业务，第一批 100 名保险销售员由从台湾赶来的大中国区总经理徐水俊亲自面试，候选者的条件第一条就是：以前从来没有卖过保险！他们是怕有过卖保险经历的人把中国保险企业的毛病都带进来了。

正是因为这样的理念不同，很多应届毕业生削尖脑袋往外企钻②，一些“尖子生”甚至非外企不去，即使工资待遇低一些也行。而国内的私营企业有的出更高的工资也招不到好的人才。在招聘时表现的不同理念，可以总结成一句话，就是国内企业注重“可用之人”，外企注重“可塑之人”。

（来源：中国人力资源网，<http://www.hr.com.cn>，作者余大洪，收入时有所删改。）

注释

1. 这实际上是借机挖竞争对手的墙角。以牙还牙，竞争对手也会来挖你的墙角。

“挖墙脚”是惯用语，表示用不好的办法使别人或别的部门受到损失。“以牙还牙”是成语，比喻用对方所使用的手段还击对方。

2. 削尖脑袋往……钻

比喻想尽一切办法加入到某个对自己有利的群体中去，带有贬义。

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），
北京：北京大学出版社.

第3课 管理者应具有的五种习惯

(1)

习惯可以改变人的一生。虽然我们已经了解了许多提高自身素质的方法，但这些方法如果不能转化为自己的习惯，还是没有任何意义。

下面列举的五种习惯，是作为一名合格的管理者所必备的。尽管并不复杂，但效果非常显著。如果你是一位管理者，或者你希望将来成为管理者，就应该从现在做起，努力培养这些习惯。

习惯之一：延长工作时间。

许多人对这项习惯不屑一顾，认为只要自己在上班时提高效率，没有必要再加班加点。实际上，延长工作时间对管理者相当重要。

作为一名管理者，你不仅要处理得井井有条，还要去考虑部门及公司的管理和发展规划，甚至要应付许多突发事件。^①所以说，有大量的事情不是在上班时出现，也不是在上班时解决的。所有这些，都需要你延长工作时间。事情不同，超额工作的方式也不同。例如，为了完成一个计划，可以在公司加班；为了理清管理思路，可以在周末看书和思考；为了获取信息，可以在业余时间与朋友们交流。总之，你所做的这一切，可以使你在公司更加称职，从而巩固你的地位。

习惯之二：始终表现你对公司及产品的兴趣和热爱。

你应该利用任何一次机会，表现你对公司及其产品的兴趣和热爱，不论是在工作时间，还是在下班后；不论是对公司员工，还是对客户和朋友。

当你向别人传播你对公司的兴趣和热爱时，别人也会从你身上体会到你的自信和你对公司的信心。没有人喜欢与悲观厌世的人打交道，同样，公司也不愿让对公司的发展悲观失望或无动于衷的人担任重要工作。

习惯之三：主动承担艰巨的任务。

公司的每个部门和每个岗位都有其职责，但总有一些突发事件无法明确地划分到部门或个人，而这些事情往往还都是比较紧急或重要的。如果你是一名合格的管理者，就应该从维护公司利益的角度出发，积极处理这些事情。

如果这是一项艰巨的任务，你就更应该主动去承担。不论事情成功与否，这种知难而上的精神也会让大家对你产生认同。②另外，承担艰巨的任务是锻炼你能力的难得机会，长此以往，你的能力和经验就会迅速提升。

在完成这些艰巨任务的过程中，你有时会感到很痛苦，但痛苦只会让你成熟。

习惯之四：在工作时间避免闲谈。

可能你的工作效率很高，也可能你现在工作很累，需要放松。但你一定要注意，不要在工作时间做与工作无关的事情。其中最常见的是闲谈。

在公司并不是每个人都很清楚你当前的工作任务和工作效率，所以闲谈只能让人感觉你很懒散或很不重视工作。另外，闲谈也会影响他人的工作，引起别人的反感。

你也不要做其他与工作无关的事情，如听音乐、看报纸等等。如果你没有事做，可以看看本专业的书籍，查找一下最新的资料等等。

总之，你必须让人感觉你在工作的每一分钟都是充实和高效的。

习惯之五：向公司领导多提建议。

作为一名管理者，你必须始终以管理者的眼光观察部门或公司所发生的事情，并及时将发现的问题归纳总结，向公司领导提出管理建议。

你的上级可能不会安排你做这些事情，但你的管理能力却是上级考核你的重要内容。你必须让别人感觉到，你始终关心着公司的发展。

除向上级提出管理建议之外，一些小的管理方法可以直接在部门内部实施。只要这些方法行之有效，提高了部门的工作效率，你的工作就会被肯定。

（来源：创意动力网 <http://www.cx116.com>，作者佚名，收入时有所删改。）

注释

1. 作为一名管理者，你不仅要将在本职的事务性工作处理得井井有条，还要去思考部门及公司的管理和发展规划，甚至要应付许多突发事件。

“事务”即日常的行政工作。“事务性工作”是对行政管理工作的泛称，通常与业务性工作相对。

2. 不论事情成功与否，这种知难而上的精神也会让大家对你产生认同。

“与否”经常用于表示状况的词语之后，表示事情的是与不是，或者对与不对。“不论事情成败与否”意思就是“不论事情成功还是失败”。

3. 如果你没有事做，可以看看本专业的相关书籍，查找一下最新的专业资料等等。

本专业原指自己所学的科学门类，在这里指与自己企业或部门工作有关的科学门类，如市场管理、营销、投资、金融、财政等。

(2)

人才识别

作为一个企业家，如不能识才，造成人才流失或人才埋没，在竞争中就会处于不利的地位。这里要讲的首先是企业内部各种人才的识别方法，以便于人尽其才^①。

针对某一项工作或某一个职务，如何判定与识别某人能不能胜任，可以对此人进行全面分析，着重思考以下几个问题：

1. 此人对什么工作做出过成绩？
2. 此人还可能对什么工作做出成绩？
3. 为了充分发挥其长处，此人应该再多学些什么？
4. 如果你有子女，是否愿意让自己的子女在此人手下工作？如果愿意是为什么？如果不愿意又是为什么？

前三条是以当事人的长处为重心，看他能做什么。后面的第四条则是用自己的子女来设身处地地为此人的下属着想，他们是否有一位能起表率作用的上级。通过进行这样的考察，把此人安排到合适的工作岗位上去，做到人尽其才。

某工厂经理去自己的工厂了解情况，发现一个新进员工在擦窗户。擦完之后又主动去擦机器，拖地板，收拾车间里

的零乱物品等等。经理简直看呆了，为这位年轻人的主动精神所感动。他问车间主管：“这是你们请来的勤杂工吗？”“不是的，”车间主管回答说，“他是我们车间新来的工人。他每天都是如此，干完了自己分内的工作，就主动去干其他杂活……”“你以后注意考验他，尽可能提拔！”该经理向车间主管说。后来这个青年不断得到提拔，成为该经理的助理，终于成了公司的一名优秀管理人才。

这个例子说明成功的企业家无时无刻不在考虑识才的问题，就是偶然机会也不放过。见到人才就立即安排到合适的岗位上。这样，才能发挥人才的作用。

人们常常把那些在选拔人才时能独具慧眼、力排众议的领导干部比喻为“伯乐”。其实员工就是最好的“伯乐”，因为他们在日常生产和工作的实践中，对周围人员的才智、长短知道得最清楚，最能给出公正的评价。美国柯达公司曾用无记名投票②的方法，发动员工推荐主管以上的领导人。凡推荐者，均需在推荐票上写明推荐理由。767 张有效票总共推荐了 217 人，从中发现了许多过去不为企业领导所知的人才。其中 106 人被确定为后备干部，大大扩充了企业的人才资源。

（文章来源：中国企业论坛网，有删改。）

注释

1. 这里要讲的首先是企业内部各种人才的识别方法，以便于人尽其才。

“人尽其才”是指人的才能全部发挥出来，本文指使各种人才的才能发挥出来。

2. 美国柯达公司曾用无记名投票的方法，发动员工推荐主管以上的领导人。

“无记名投票”是为公开、公正地选举人才或各种职位的人等采取的一种方式，投票时只写明自己的观点，不记录自己的名字。

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），
北京：北京大学出版社.

第4课 电子商务需要传统产业支撑

(1)

当电子商务网站如雨后春笋般生长的時候，一些业内人士认为，电子商务网站要实现赢利，需要从虚拟世界走向实物世界，与传统产业紧密结合。

“前一段时间，电子商务板块之所以涨了又跌，就是因为大家操作的只是一个虚拟的概念，这个概念里没有一个实实在在的东西。”①北京求恩电子商务有限公司首席执行官丁杰说，“在我国现阶段，传统产业应该参与网络经济，给电子商务以实在而有力的支撑。”②

电子商务的主体模式是 B2B 和 B2C，但目前我国还没有足够的基础条件来确保这两种模式的成功运作。③ 欧美一些发达国家不仅有信息平台，而且有现代的物流配送体系，有一个全社会公认的信用体系，有电子货币支付体系，有信息传递体系，有关于信息产业的初步立法。而我国信用关系较为混乱，网上安全体系尚未健全，物流配送体系也不完善，有关信息产业的立法还没有形成。因此，我国许多电子商务网站徒有其表，一些网站最后变成了“烧钱”的炉子。

电子商务作为一种革命性的现代商务模式，在我国有很大的发展空间，我国制药行业就进行了可贵的尝试。去年以来，石家庄制药集团、哈尔滨制药集团、山东鲁抗制药集团与西安利君制药股份公司这 4 家国内药业巨头共同投资了北京求恩公司搭建的医药通网站，把这个网站与自己的生产经营紧密地联系在一起。

石药集团副总经理曲继广说：“以往公司每年都搞采购招标会，一来就是七八百家客户，把大小宾馆都住满了，招标数据一个月都统计不出来，而现在进行网上招标后，一天就能把所有数据都整理出来。”④供应商们也对这种新型的交易方式感到振奋。以前开采购

招标会，好多时间用在了吃饭喝酒上，光差旅费就花好几千元。搞网上招标，今后再也不用出门了，坐在办公室里就能得到订单。

医药通网站现在已经吸纳了 500 名会员，每名会员交纳 1000 元会费，供应商与采购商成交后，医药通还从中收取交易额千分之五的服务费。

丁杰乐观地说：“照这样的发展势头，我们公司到今年年底就能赢利。” 丁杰认为，目前电子商务企业亏损严重的最关键的因素是没有找到一个真正创造价值的商业模式，不能给传统产业增加价值。电子商务必须依托行业内的大企业，转向实际的业务，这才是生存之道。^⑤

（文章来源：北京君思电子商务发展研究中心 <http://www.juns.com.cn>，作者王金涛，收入时略有删改。）

注释

1. 前一段时间，电子商务板块之所以涨了又跌，就是因为大家操作的只是一个虚拟的概念，这个概念里没有一个实实在在的东西。板块是指在证券市场中按照上市公司股票的上市时间、公司经营业务范围等性质划分股票种类。比如按行业可分为地产板块、钢铁板块等；按地域可分为北京板块、四川板块等；按股价可分为高价股板块、低价股板块等；按上市时间可分为新股板块、次新股板块等。电子商务板块是指这一类股票代表的公司都是从事电子商务这一行业的。

电子商务，包括网上商店等都是基于互联网 Internet 开展的。但是如果一家网上商店仅有网络和信息而不与商品以及商品流通相联系，那么电子商务只是建立在虚拟的 Internet 世界里的一个概念。因此它并没有可以准确衡量的价值。它的价格也就无法衡量。

2. 在我国现阶段，传统产业应该参与网络经济，给电子商务以实在而有力的支撑。

脱离了传统产业的电子商务只是一些信息，一些数据。成熟的电子商务不仅要有这些电子数据，还要有商品实体的参与。但在我国现阶段，由于电子商务网站本身都是一些规模很小的网络公司，主要以电脑技术人员为主，根本没有能力承担起采购商品、运输商品，直至到达企业或者消费者手中这一过程。传统产业的加入有助于使电子商务从虚拟走向现实。传统产业经过了几十年的发展，有了成熟的运作模式和雄厚的实力。电子商务又能使传统产业达到更快更高的效率。因此，在我国现阶段，传统产业与网络相结合能够实现优势互补，共同发展，是电子商务发展的方向。

3. 电子商务的主体模式是 B2B 和 B2C，但目前我国还没有足够的基础条件来确保这两种模式的成功运作。

B2B，即 Business to Business（企业间的电子商务），利用互联网来支持企业间的销售，以及采购活动所需要的交易和业务流程。B2C，即 Business to Customer 同样利用互联网来完成向顾客营销和销售商品的过程。这两种电子商务的主体模式都会涉及信息交换、信用、货币支付、商品实体流通、法律保障等。但是目前我国，很多条件还不具备。例如，我国还没有建立完善的信用体系，因此网上交易的诚信不能得到保证，货币的支付也成为问题，在现阶段主要都是采取货到付款。并且由于没有成熟的物流配送体系，购物后的商品实体转移也是问题，因为运送商品的成本必须加入到商品价格中。更重要的是网上信息发布、网上交易行为等需要法律的约束，而我国在这方面还几乎是空白。只有逐步完善这些基础条件，电子商务才能进一步健康、快速发展。

4. 以往公司每年都搞采购招标会，一来就是七八百家客户，把大小宾馆都住满了，招标数据一个月都统计不出来，而现在进行网上招标后，一天就能把所有数据都整理出来。

在网络和电子商务出现之前，供应商和采购商只能通过面对面的商谈达成交易。采购招标会就是组织很多家供应商一起来商谈，投标，并从中选择最合适的 供应商。由于供应商必须派出代表参加采

购招标会，所以需要花费差旅费。而且为了与采购商搞好关系还需要花费公关费，所以费用很大。当采用网上招标后，不再受时间和空间的限制，不需要面对面讨价还价，节约了费用；而且所有的数据都是标准化的电子数据，也方便了统计。所以统计数据也比原来更快了。

5. 电子商务必须依托行业内的大企业，转向实际的业务，这才是生存之道。

电子商务是现代科技的产物，与传统的产业，例如工业、农业等有很大的不同。电子商务建立在虚拟的网络世界上，其本身并不能创造价值。只有当它与传统产业结合，利用互联网这样的现代技术为传统产业增加价值，才是找到了能够发挥它作用的地方。正如文中所举的例子，医药网站与大企业的结合，使大企业原有的业务流程更快捷、交易范围更广泛，才真正使这些医药网站有了生存下去的价值。

(2)

促销邮件并非越短越好

通常认为篇幅太长的促销邮件不起作用。因为内容少，别人才有耐心看；内容多了，会被读者视为垃圾邮件。这是一种误解。事实上，如果邮件接受者对您的产品不感兴趣，他一个字都不愿意读。反之，倘若对您的产品感兴趣，他会觉得内容越具体越好。

谁需要多余的信息？谁也不需要。谁需要更好的信息？谁都需要。

成功的要素之一，就是千万别对您的顾客丧失信心。知道您和您产品的人越多，已经购买过您产品的人就会越舒服。许多年前，有一个朋友说过这样一段话，使我难以忘怀：“每个人在买了您的产品后，都有一种莫名的期待，期待着能证明他的判断是正确的。怎么证

明呢？最简单的方法，就是看见他周围许多人也同样购买您的产品。所以某人在买了您的产品后，他会向他周围的人有意无意地为您说好，而您却根本不知道。人要面子，没人会承认自己的判断力有问题。”

因此，在营销邮件中，应该详细介绍您的产品和服务情况。

至于垃圾邮件，这确实是一件令人厌恶的事情。最近美国华盛顿州通过法律，对垃圾邮件作了如下定义：

(1) 纯粹出于商业的目的而发送邮件；

(2) 邮件的接收者并不希望收到这种邮件；

(3) 所发送的邮件没有有效的回复地址，或者邮件主题含有误导性的信息。

如果您的产品或服务是合法的，并且您认为通过此类邮件确实能在互联网上有效地营销。那么请注意：首先，您的邮件必须有有效的回复地址；其次，如果接收者对您的信件不欢迎，他可以轻而易举地从您的邮件列表中除去他的电子邮件地址；第三，您的邮件主题必须清晰明了，千万不可故意使用一些误导的标题来引诱对方阅读你的邮件。

垃圾邮件将大大损害发送者的形象，在使用之前，请谨慎考虑。

(文章来源：中国电子商务网 <http://www.marketingbetter.com>，作者佚名，收入时略有删改。

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），北京：北京大学出版社.

第5课 经营之道：沃尔玛何以成为世界第一

(1)

即将出版的《财富》杂志评选出 2002 年美国企业 500 强，零售业巨子沃尔玛连锁店终于将埃克森-美孚石油公司拉下马，以 2198.1 亿美元的营收总额登上了美国乃至世界企业的第一把交椅。这是美国历史上服务业公司第一次成为《财富》500 强的龙头老大。①1955 年，《财富》杂志开始给巨型企业排座次时，沃尔玛还根本不存在。1979 年，沃尔玛全年销售额才首次达到 10 亿美元，可到 1993 年，一周的销售额就达到这个数，2001 年更是一天就予以完成。沃尔玛既不经营赚钱快的汽车、石油，更不生产获利丰厚的飞机、大炮，而是靠出售廉价的零售百货，愣是在 40 年内“打遍天下无敌手”②。《财富》杂志记者不无惊叹地写道：“一个卖廉价衬衫和鱼竿的摊贩怎么会成为美国最有实力的公司呢？③”的确，沃尔玛走向成功的过程演绎出许许多多令人拍案叫绝的故事。翻开沃尔玛的历史，人们不难发现有四条经验至为关键。

第一是薄利多销。沃尔玛创始人山姆·沃尔顿 1962 年在阿肯色州乡村创立第一家连锁店时靠的就是这一条。当年，沃尔顿对其商店的定位就是中下阶层，经营服装、饮食以及各种日常杂用。最重要的是以低于别家商店的价格出售，因而吸引了众多顾客。连锁店越开越多，但“天天低价”的法则始终没有变。沃尔顿有句名言：“不管我们付出的代价多大，如果我们赚了很多，就应当转送给顾客。”

如今，沃尔玛旗下在美国拥有连锁店约 3500 家，其他国家拥有 1100 家，全球雇员 1200 多万，是一个实实在在的企业帝国。但不管你走进坐落在哪里的沃尔玛，“天天低价”仍然是最为醒目的标志。为了实现低价，沃尔玛想尽了招数。其中重要的一招，就是大力节约开支，绕开中间商，直接从工厂进货。统一订购的商品送到配送中心后，配送中心根据每个分店的需求对商品就地筛选、重新打包。这种

类似网络零售商“零库存”的做法使沃尔玛每年都可节省数百万美元的仓储费用。④

第二是服务至上。除了低价，沃尔玛还有一个引人注目的特点就是良好的服务。从1962年创业到1992年退休，沃尔顿引领公司飞速发展的30年中，格外强调要竭尽全力提供最佳服务。为了实现这一点，沃尔顿编制了一套又一套的管理规则。他曾要求职员作出保证：“当顾客走到距离你10英尺的范围内时，你要温和地看着顾客的眼睛，向他打招呼并询问是否需要帮助。”这有名的“十英尺态度”至今仍是沃尔玛职员奉为圭臬的守则。对于职员的微笑，沃尔顿还有个量化的标准：“请对顾客露出你的八颗牙。”此外，什么“太阳下山”原则、“超越顾客的期望”等等都是沃尔玛吸引顾客的制胜法宝。

第三是团队精神。沃尔玛企业文化中崇尚的三个基本原则的第一条是“尊重个人”。沃尔玛不只强调尊重顾客，提供一流的服务，而且还强调尊重公司的每一个人。在沃尔玛内部，虽然各级职员分工明确，但很少有歧视现象。该公司一位前副董事长曾经说：“我们是由具有奉献精神并辛勤工作的普通人组成的群体，来到一起为的是实现杰出的目标。我们虽然有不同的背景、肤色、信仰，但坚信每一个人都应受到尊重。”

第四是力争完美。沃尔玛从20世纪60年代初的一家小店到90年代发展成为世界十大公司之一，可“力争完美”的雄心依然未变。沃尔玛吸纳新的经营理念和创意的同时，还迅速跟上时代步伐，利用新技术为自身发展服务。⑤它曾投入4亿美元巨资，委托休斯公司发射商用卫星，实现了全球联网，为其高效的配送系统提供保证。据报道，通过全球网络，沃尔玛总部可在1小时内对全球4000多家分店每种商品的库存量、上架量和销售量全部盘点一遍。近两年，美国网络业普遍不景气，沃尔玛网站虽然受到影响，但该网站的经营却是越来越好。

沃尔玛的成功经验，对于今天的企业家来说，似乎并没有多少新鲜之处。然而，值得注意的是，沃尔玛就是依靠这些看似简单的经营法则，说到做到，一步一步最终达到了成功的巅峰。这不仅令人叹服，而且应当成为万千企业效法的蓝本。

（文章来源：宁波猎头网 www.51CEO.com，作者：王如君，收入时略有删改。）

注释

1. 零售业巨子沃尔玛连锁店终于将埃克森—美孚石油公司拉下马，以2198.1亿美元的营收总额登上了美国乃至世界企业的第一把交椅。这是美国历史上服务业公司第一次成为《财富》500强的龙头老大。

2002年沃尔玛取代埃克森—美孚石油公司，在《财富》杂志的企业500强排名中跃居第一位。“拉下马”是惯用语，本义是把对方从马上拉下来，常用来表示在斗争中击败强大的对手，使之丧失原有的地位。“交椅”是中国古代一种能折叠的椅子，某些民间组织的头领聚会时，各人所坐的椅子的排列顺序代表了他在组织中的地位。口语中常用“第一把交椅”比喻某一群体中的最高的地位。此外，民间组织中的成员常以兄弟相称，地位高的人便是“老大”。“龙头老大”指整个系统中地位最高的人。

注意：这两个词语的本义带有黑社会色彩，因此，在正式的场合一般不用。

2. 愣是在40年内“打遍天下无敌手”

沃尔玛成立已经有40年了。在这40年的发展过程中，它击败了所有的竞争对手，最终成为世界上最强大的企业。“打遍天下无敌手”是熟语，表示武艺高强，世界上没有人能和他对抗。“愣是”在这儿起强调作用，表示坚持自己的信念，固执地去做一般人认为不可能实现的事情。

3. 一个卖廉价衬衫和鱼竿的摊贩怎么会成为美国最有实力的公司呢？

“摊贩”本义是指街头摆地摊贩卖小商品的人，这里指小的杂货零售商。“廉价衬衫”、“鱼竿”代指各种廉价的小商品。沃尔玛的主要经营业务是各类日用小商品，这里称它为“一个卖廉价衬衫和鱼竿的摊贩”，是用了夸张的手法。同时，“摊贩”和“美国最有实力的公司”这两个词语之间，又形成强烈的对比。作者这么说，是为了引起读者对沃尔玛公司的兴趣。

4. 这种类似网络零售商“零库存”的做法使沃尔玛每年都可节省数百万美元的仓储费用。

传统的商店总是需要用仓库来储藏商品，这需要大量的费用。现在很多网络零售商不在把自己的商品储存在仓库里，接到顾客的订货单，就直接从厂商那儿取货，然后发送到顾客手里。这就是所谓“零库存”。沃尔玛也采用类似的方法，这样，就节省了大量的费用。不过，作为一个经营实体，沃尔玛不可能完全没有自己的库存，它只是绕过中间商，直接从厂商那儿进货。进货以后，又马上发送到各零售店，从而尽可能地减少了库存。

5. 沃尔玛吸纳新的经营理念和创意的同时，还迅速跟上时代步伐，利用新技术为自身发展服务。

“经营理念”指有关如何经营企业的原则性的观念。“创意”指富于创造性的做法或想法。这句话的意思是沃尔玛不仅在思想意识上不断创新，而且还非常关心科学技术的发展，利用新的科学技术来改进自己的经营模式。

(2)

王旭宁：一杯豆浆闯天下

豆浆是上海早点工程“四大金刚”之一。①有一位名叫王旭宁的年轻小伙子，以敏锐的目光瞄准了豆浆市场。大学毕业后，他放弃了安逸稳定的工作，因为他预见到豆浆具有广阔的市场前景。他从豆浆的生产工具入手，1994年筹资30万创办了九阳电器公司，开始研制生产九阳电脑豆浆机。当年实现销售2万台，年产值600万元。此后便以惊人的速度发展，销量连年翻番②。到1999年已实现年销量40万台，年产值1.2亿。

王旭宁常说自己是“靠一杯豆浆打天下”的人，正是这不起眼的豆浆，让他创出了一片红火的事业。

王旭宁建立了遍布全国160多个地市的营销网络，以有限的人力在短短的时间内，将九阳电脑豆浆机迅速推向全国市场，近两年还出口海外。他很重视员工素质，九阳员工90%是大专以上学历。关键部门，如开发研究人员，更是硕士以上学历者。如今的九阳电器在电脑豆浆机行业首屈一指。

1998年下半年九阳电脑豆浆机进入上海市场，当年实现销量近2000台，1999年则达到6000多台。王旭宁计划在21世纪初的几年里，将上海的年销量提升到10万台以上。他很看重上海在商业上的战略地位，认为产品进入上海市场一方面是企业实力和形象的显现，另一方面又具有辐射全国乃至世界市场的远大意义。上海人爱喝豆浆，九阳电脑豆浆机具有十几分钟自动做出熟豆浆的优越性能和良好质量，因此在上海有着得天独厚的成长环境。王旭宁自豪地说，总有一天，豆浆机会像电饭煲、微波炉一样成为一个巨大的行业，九阳豆浆机会成为中国人生活方式的象征，就像西方人的咖啡壶。

王旭宁的成功经验包含着这样一条启示：只要有心，商机无处不在。有时往往是最不起眼的地方，却孕育着重大的商机。

（来源：家财网 <http://www.jacw.com>，作者佚名，收入时略有删改。

注释

1. 豆浆是上海早点工程“四大金刚”之一。

“四大金刚”指佛教中的四个护法天王，几乎每一个庙宇里都可以看见。豆浆、大饼、油条、生煎馒头是深受上海市民喜欢的四种早点，绝大部分的点心店里都有供应。因此，人们就把这四种早点称为“四大金刚”。这四种点心利润很薄，有一个阶段，很多点心店都不再供应这四种点心，市民生活很不方便。为了解决这个问题，市政府把恢复这四种特色早点作为一项重要的工作来抓，称为“早点工程”。

“工程”最初用于建筑业，后来多指技术性较强并需要用较大较复杂的设备来进行的工作。近年来，在学科分类方面，那些将自然科学的理论应用到具体工农业生产部门中所形成的新的应用性学科通常也称为“……工程”，如“遗传工程”、“系统工程”等。现在，“工程”这个词已广泛应用于各个领域，凡是有计划地开展并需要投入大量人力和物力的工作都可以称为“工程”，如“早点工程”、“菜篮子工程”等。

2. 销量连年翻番

接连多年销售量成倍增长。“销量”即“销售量”。“翻番”是“成倍增长”的意思，中间可以插入具体的数字。例如，“翻一番”、“翻两番”等。

注意：“翻番”和倍数的计算方法并不完全相等。“翻一番”是增加一倍，但“翻两番”却是先翻一番，然后，在此基础上再翻一番。因此，并不等于增加两倍。假定基数为 100，增加两倍是 300，“翻两番”则是 400。但也有用“翻两番”指增加两倍的用法。所以需要注意语境。

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商 务 汉 语 金 桥》，中级阅读（下），
北京：北京大学出版社.

第 6 课 彩电企业直面反倾销诉讼

(1)

2003 年 5 月 2 日, 美国五河电子公司联合另两家劳工组织向美国商务部和美国国际贸易委员会正式递交了反倾销诉讼^①, 矛头直指中国企业向美国出口的彩电。在已经取得的反倾销起诉书中, 国内主要彩电生产企业, 如四川长虹, 深圳康佳, 创维, 青岛海尔等均在诉讼范围之内。

就在美国方面提起反倾销诉讼四天之后, 我国国家信息产业部召开了相关企业的紧急会议, 商讨对策。

此次反倾销诉讼的主要依据是中国和马来西亚的彩电在 2000 年至 2002 年间出口美国市场同比大幅增长了 1166%。从表面上看, 诉讼原因是美国企业因为市场份额被中国企业侵占过快而进行的自我保护, 但从深层次分析, 始作俑者却主要不是美国本土企业, 而是欧洲跨国家电企业。

由于产业升级等原因, 从美国现存产业结构看, 基本没有劳动力密集型的制造业, 尤其没有彩电本土品牌和企业。^② 美国市场向来是欧洲跨国家电巨头和日、韩等国的天下, 他们在美国市场占有绝大部分的市场份额。由于美国市场相对比较统一, 容量很大, 增长稳定, 因此, 对中国彩电企业有很大的吸引力。2001 年以后, 中国企业集中力量开发美国彩电市场, 加大了对美国的出口, 使得由欧洲和日、韩一统市场的局面大大改变。特别是 2002 年以后, 中国彩电企业如长虹、康佳、创维等向美国的彩电出口量均大幅上升, 远远超过平均增幅。

目前这种趋势仍在延续, 2003 年一季度以来, 美国市场已经成为中国彩电企业出口第一大户。中国企业的这种强大攻势打破了美国家电市场的原有格局, 直接给欧洲跨国家电巨头的利益造成巨大威

胁。因此，这场诉讼表面为美国本土企业争夺美国市场，实质上是欧洲跨国公司遏制中国彩电企业，维护原有格局的重要手段。

如果此次反倾销诉讼最终获得通过并且伴随有高额惩罚关税的话，将给中国彩电企业带来严重的后果。③ 在国内市场相对饱和、竞争激烈的情况下，出口——特别是对美国市场的出口，已经成为中国彩电企业重点发展的方向。该市场一旦失落，将使中国彩电企业发展遭遇重大困难，特别是在 2003 年这个对于中国彩电企业至关重要的年度。

由于反倾销不仅是经济贸易问题，更是各个集团相互博弈的结果，随着我国出口的高速增长，国外抑制我国出口产品的呼声必定高涨。因此，此次反倾销是我国有关主管部门和行业协会发挥作用的关键时刻。同时也是我国彩电企业团结起来合力应诉、保护自身权益的重要时刻。从最近中国企业在美国相关反倾销案例中，我们已得出这样的结论：团结起来，积极应诉方为上策。④

（来源：新华网 <http://news.xinhuanet.com>，作者佚名，收入时略有删改）

注释

1. 反倾销诉讼

“倾销”是一种不合法的商业竞争手段，在国内的市场竞争中，通常是实力强大的一方有意识地用低于生产成本的方式大量销售产品，以达到击垮对手独占市场的目的。一旦出现这种情况，受损害的一方有权向法院提出起诉，寻求法律保护。

在国际贸易中，由于不同的国家或地区劳动力价格不同，劳动力价格高的国家产品成本高，往往会在竞争中处于不利地位。因此，这些国家的企业往往会以“反倾销”为借口来阻止对方进入本国市场。但如果受到起诉的一方能提供足够的证据证明自己的出口价格并没有低于公平价格（通常指该产品在国内市场的出厂价，与该产品的

生产成本密切相关，参阅本课阅读材料注释 4），那么，“倾销”便不能成立。

2. 由于产业升级等原因，从美国现存产业结构看，基本没有劳动力密集型的制造业，尤其没有彩电本土品牌和企业。

“劳动力密集型产业”指那些需要大量劳动力，但对劳动者本身的技术水平以及从事劳动所需要的机械设备等要求不高的产业。发展这类产业所需要的资本相对较少，但产出的利润也相对较低。与之相对，需要大量资本或高新科技的产业称为“资本密集型产业”或“技术密集型产业”。一般说来，在经济不太发达的国家，劳动力密集型产业所占比重较大；而在经济比较发达的国家中，则是资本密集型或技术密集型产业占优势。

“产业升级”是指国家的产业结构中低水平的劳动力密集型产业所占的比重逐渐减少，资本密集型或技术密集型产业所占比重逐渐增加。美国经济十分发达，在美国本土，劳动力密集型产业基本上已经消失。彩电制造业属于劳动力密集型产业，因此，美国市场上的彩电大部分依靠进口。

3. 如果此次反倾销诉讼最终获得通过并且伴随有高额惩罚关税的话，将给中国彩电企业带来严重的后果。

这里的“惩罚关税”指反倾销税。如果中国彩电出口到美国属于倾销行为，且美国的反倾销诉讼最终获得通过的话，那么中国彩电进入美国时，将受到高额关税的惩罚。这对中国是很不利的，将严重影响中国彩电业的发展。

4. 从最近中国企业在美国相关反倾销案例中，我们已得出这样的结论：团结起来、积极应诉方为上策。

90 年代以后，由于中国出口贸易的大幅度增加，欧美各国为了保护本国企业的利益，曾多次针对中国企业发起反倾销诉讼。最初阶段，由于中国企业缺乏经验，只是消极地等待对方法院的判决，结果往往败诉，损失很大。2003 年，欧盟又针对中国打火机提出反倾销诉

讼。这一次，中国方面的企业吸取教训，积极应诉，用大量的证据证明，中国打火机销往欧洲的价格并没有低于其成本价，从而打赢了这场官司。

(2)

中国打火机赢了欧盟官司

2003年7月14日，欧盟委员会①从欧洲发来的薄薄一纸传真，结束了柴傅律师事务所代理的欧盟诉讼中国打火机企业的反倾销案件。昨日，记者在柴傅律师事务所看到，欧盟委员会14日在这份全英文传真上正式表态，中国的打火机销售到欧洲，并没有侵害欧共体②的利益，因此，欧盟委员会决定撤消对中国打火机的反倾销诉讼。据了解，这是中国被诉反倾销企业第一次全部赢得市场经济地位，由此使中国销售到欧洲的打火机全部避免了被征高额反倾销税的可能。

欧盟官员曾两次亲赴温州调查

从中国企业被诉反倾销到欧盟撤诉，历时整整13个月，其中欧盟委员会官员曾两次亲赴温州当地企业核查。2002年6月27日，欧盟正式对中国出口的打火机（包括一次性打火机、金属外壳打火机和汽油打火机）立案进行反倾销调查，中国的打火机产业和产品出口开始面临严峻的考验。

向东律师告诉记者，中国出口到欧盟的打火机需要通过欧盟的进口商，因此中国出口到欧盟的打火机给欧盟四五十家企业带来了商机，所以只要证明中国的打火机对欧盟进口商有极大的利益，就不能断定中国打火机伤害了整个欧盟的利益。

在6月至7月期间，代理律师傅东辉同三四十家欧盟出口商，以及几家中国企业代表，在德国汉堡召开了听证准备会③，会议主要

是收集证据证明欧盟的起诉方没有受到损害，最有利的证据是欧盟的打火机生产企业仍能得到 10% 以上的利润。

五家应诉企业均获市场经济地位

由于收集了有利的信息，10 月召开的听证会给企业带来了有利的局面。2002 年 9 月 20 日，欧盟委员会官员亲赴宁波核查，跟随欧盟官员核查的向东律师告诉记者，此次核查的目的是考察是否给予中国企业市场经济地位。如果中国企业取得了市场经济地位，通常能得到比较低的倾销幅度，对中国企业有利。^④ 一旦这几家企业得到了市场经济地位，将为自己赢得进入欧盟的低税率。

“经过事无巨细的考察和中国企业在核查中自身的不断完善，最终五家应诉的企业都取得了市场经济地位。”向东说，“在所有的中国被诉反倾销案件中，应诉企业全部取得市场经济地位，这还是第一次。”

（来源：雅虎中国 <http://cn.news.yahoo.com>，作者佚名，收入时略有删改。）

注释

1. 欧盟委员会

欧盟委员会（简称“欧委会”）是欧盟（EU）的常设执行机构，受欧洲议会监督。其主要职责是：实施欧盟有关条约、法规和欧盟理事会作出的决定；向欧盟理事会和欧洲议会提出政策实施报告和立法动议；处理欧盟日常事务，代表欧盟进行对外联系和贸易等方面的谈判。委员会总部设在布鲁塞尔，委员会的任期为五年。

2. 欧共体

欧洲共同体的简称。欧洲共同体是欧洲经济共同体、欧洲煤钢联营和欧洲原子能联营的合称，是一个超国家的政治经济集团。

3. 听证准备会

听证会是指为特殊的问题或事件，听取有关人员陈述作证的一种会议。一般来说，召开听证会之前要有一个听证准备会，为听证会收集有关材料。对于诉讼方或应诉方，听证准备会都是必要的，如果一方掌握了有利的资料，就会在听证会上处于有利的局面，胜诉的可能性就会很大。

4. 如果中国企业取得市场经济地位，通常能得到比较低的倾销幅度，对中国企业有利。

在国际贸易中，构成“倾销”的核心要素之一，就是该商品的出口价是否低于公平价格（通常指该产品在出口国国内市场的出厂价，与生产成本密切相关）。由于中国目前的经济体制正处于计划经济向市场经济转化的过渡阶段，而欧美国家认为计划经济体制下的成本核算受到政府控制，不能反映商品的真实成本。因此，在这一类案件中，西方国家通常采用替代法来测算中国商品的成本。即选择一个其经济发展水平与中国接近的市场经济的国家作为替代国，根据该国生产该类商品所需要的成本来测算中国商品的国内市场价。然后，在此基础上确定是否构成倾销或倾销幅度为多少等。“倾销幅度”是反映销售价格对公平价格的偏离程度的指数体系，用百分比表示。倾销幅度越大，所征收的反倾销税越高。一般说来，采用替代法测算出来的商品成本往往要高于该商品在中国国内生产的实际成本，倾销幅度就会大大提高。倘若能证明涉及此案的中国企业是市场经济企业，而不是计划经济企业，那就可以避免使用替代法来测算商品成本，这对中国方面的企业无疑是十分有利的。

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），
北京：北京大学出版社.

第7课 股市患上利好麻木症

(1)

尽管有券商发债的利好配合，尽管有集合理财的重新启动，尽管传说中的“证券市场白皮书”已经初露眉目，但都没能唤起投资者的操作热情^①。A股市场的一根中阴线，恰恰是投资者心态的最好体现。^②

记者昨天来到北京东直门某营业部，宽敞的交易大厅异常冷清，二十余台行情电脑前只有六七位股民在看盘。一位张姓股民向记者道出满腹牢骚：“以前这儿最兴旺的时候，电脑要抢着用。现在可好，你看看，这儿的股民还剩下几个？”

记者粗略一算，该营业部内仅营业员的数目就超过了股民。难怪张先生自我奚落：“我们现在享受的真是星级服务，交易所的营业员分派每人一个都有富余！以往大户、中户都享受不到这样的服务。”

下午2点，银行股大笔抛单蜂拥而出，上证指数创下1304的盘中低点。冷清的交易所回响起一阵喝彩：“跌吧！赶快破1300点！大家赶快抛股票，把股市给砸死！”股民的抱怨声听在耳里，寒在心中。人们不禁要问：“我们的股市究竟怎么了？”

的确，这几年来，股市取得的成就有目共睹。超大型国企接连在股市登陆，而股市也为小型民企特设融资通道，开办了“中小企业板”。^③不管二级市场有多大波动，股市都能够持续不断地给患有“融资饥渴症”的企业输送血液。^④

但二级市场给投资者带来的回报又有多大呢？踟躅4年，上证指数非但没有丝毫的长进，反而将1300点政策底跌了个底穿。^⑤前段时期，新股接连跌破发行价，连一级市场这个避风港也不再安全。

^⑥难怪“远离股市、远离毒品”成了股民的口头禅。

昨日，某权威媒体称，证监会已初步敲定未来改革之路：第一步，推进发行制度市场化的改革；第二步，完善上市公司规范运作的基本制度；第三步，建立投资者直接保护的基本制度，明确市场参与各方的责任和义务，建立民事赔偿优先原则、集团诉讼制度和股东代表诉讼制度，建立上市公司高管民事赔偿制度。有人指出，上述三点就是传闻中“股市白皮书”的核心部分。

无论上市公司分红还是送配，股价都必须除权，而投资者的股票市值不会有丝毫增长。⑦在缺乏做空机制的股票市场中，只有股价上涨才能让投资者获得实际投资收益。民事赔偿也好，集团诉讼也罢，都无法弥补投资者因股票市值缩水而带来的巨大损失。

缺乏“赚钱效应”的股市只能让股民心灰意冷！

“哀莫大于心死”，空喊几句口号只会加剧股市的寒意。

（来源：金融界 www.jrj.com.cn，作者佚名，收入时略有删改）

注释

1. 尽管有券商发债的利好配合，尽管有集合理财的重新启动，尽管传说中的“证券市场白皮书”已经初露眉目，但都没能唤起投资者的操作热情。

2003年8月29日，中国证券监督管理委员会（简称“证监会”）发布《证券公司债券管理暂行办法》。根据这一文件，符合条件的证券公司可以在获得主管部门批准的前提下，向社会发行债券，募集资金。俗称“券商发债”。在正常情况下，券商资金越充实，股票市场越活跃，因此，对股市而言，这是一种利好消息。

“白皮书（white book）”指政府部门的正式出版物。据报道，2003年初中国证监会曾召开会议，准备制定中国证券市场的中长期规划，将市场发展的大政方针确定下来，以提高证券市场发展的

A 股的正式名称是人民币普通股票，由我国境内公司发行，供境内机构、组织或个人以人民币认购和交易。B 股指人民币特种股票，以人民币标明面值，以外币认购和买卖，在境内（上海、深圳）证券交易所上市交易。此外，还有一种 H 股，是注册地在内地、上市地在香港的外资股。

股价的涨跌可以用 K 线图来表示。股价下跌，用绿色线段表示，俗称“阴线”；股价上涨，用红色线段表示，俗称“阳线”。线段越长，说明股价涨或跌的幅度越大。“中阴线”表示股价下跌，但下跌的幅度属中等。有利好消息，K 线图上却显示出中阴线，说明投资者对股市缺乏信心。

“中小企业板”又称“创业板”，是证券市场专门为中小企业上市而设立的一个板块。证券市场对上市公司的股本规模有一定的要求，一般而言，对主板市场的要求较高，对中小企业板的要求较低。相对于主板市场，中小企业板在股票交易、信息披露和指数设立等方面都保持着一定的独立性。因此，中小企业板的推出既为中小企业提供了融资渠道，又为投资者提供了获利机会。

由上市企业直接按发行价（又称“原始价”）发行股票，这样的市场称为“一级市场”。股票发行之后，进入市场流通，由其他投资者根据市场行情进行买卖，这样的市场称为“二级市场”。在二级市场，股票的价格往往会有较大的变化。

“融资”即筹集资金。目前不少上市公司都严重缺乏资金，渴望通过股市来筹集，所以作者说这些企业患有“融资饥渴症”。

5. 上证指数非但没有丝毫的长进，反而将 1300 点政策底跌了个底穿。

每一个证券市场都有特定的指数系统来表示股市的景气程度，“上证指数”是上海证券交易所的指数体系。股市的发展与政府的政策密切相关，如果股市太不景气，政府往往会推出某些政策，使股市重新活跃起来。当时，一般认为如果上证指数下跌到 1300 点左右，政府就会干预。所以，把 1300 点称为“政策底”。但最后上证指数还是跌破了 1300 点，投资者非常失望。

6. 前段时期，新股接连跌破发行价，连一级市场这个避风港也不再安全。

新股在一级市场发行时，发行价通常都比较低。即使二级市场不景气，投资者从一级市场购买股票的话，赢利的可能性还是比较大。因此，人们把一级市场比喻为“避风港”，意思是那儿没有风险，比较安全。“跌破发行价”就是新股进入二级市场之后不断下跌，市场价低于发行价。一旦出现这种情况，那就说明股市十分不景气了。

7. 无论上市公司分红还是送配，股价都必须除权，而投资者的股票市值不会有丝毫增长。

“分红”、“送配”都是上市公司对股东投资的回报。“分红”是用现金回报投资者，通常有股息和红利两种基本形式。“送”是“送股”，即按比例给投资者赠送股票；“配”是“配股”，即允许投资者按发行价购买一定数量的股票。股票发行公司给股东配发股利期间，该股票的上市交易价格要除去发行公司配给股东的那部分权值，也就是说，股票的价格会下降。这就叫“除权”。

(2)

庄家哪去了？

如今的股市似乎已是层层寒冰，连续的政策利好只不过激起一点微澜，而多数个股突然而至的“井喷”，换来的也只是投资者的冷眼。市场少了激情，也少了投机的力量和勇气，尽管依然是那个充满投机欲望的市场。两三天的超级短线①，几毛钱的利润已成了多数投资者，包括投资机构的目标。

这使人情不自禁地想起 1996 年资金大规模入市时波澜壮阔的情景，并由此带来的横亘五年的牛市，以及由此而出现的“无股不庄”的庄家时代。② 如今那些庄家哪儿去了？有的退出了，有的被消灭了，还有极少数仍在艰难地维持着股价，或者说在拖延着被消灭的时间。

与 1996 年市场一致为庄家喝彩叫好不同，随后的几年，庄家逐渐在投资者眼里变成了肆意操纵股价、坑害投资者的代名词。③ 投资者在选股时，首要的一条就是要避开庄股。然而平心而论，庄家的存在确实能为市场带来活力。尽管庄家增强了市场的投机气氛，但是完全没有投机的市场也势必死气沉沉。一些著名人士如成思危先生就说过，市场应该允许适度投机。此外，庄家在市场低迷时悄然入场，其在选股等方面的确也经常扮演着一个价值发现者的角色。记得 1996 年时，几乎所有证券媒体都刊登过大量赞扬庄家的选股眼光和拉升勇气的文章。而我们现在的市场，的确再次需要那样的眼光和勇气。

也许，现在正有一批资金在等待着一个适当的时间和适当的价格入场，从而成为新的庄家。也许，这些资金会吸取以前的教训，努力成为价值发现者，而不是仅凭资金实力的玩命者。

（来源：四川金融投资报，记者：邱志勇。转引自金融界 www.jrj.com.cn）

注释

1. 超级短线

着眼于眼前利益，买入股票后很快就卖出，这种炒股方式称为“短线”。反之，着眼于长远利益，买入股票后，过很长一段时间之后再卖出，称为“长线”。介乎两者之间的，就称为“中线”。“超级短线”是指从买入到卖出，间隔的时间很短很短。

2. 这使人情不自禁地想起

1996 年资金大规模入市时波澜壮阔的情景……以及由此而出现的“无股不庄”的庄家时代。

1996 年是中国股市的黄金时期，企业资金大规模登陆股票市场，股票价格普遍上涨，庄家和投资者都能获得实际的利益。

“无股不庄”是指每一个股票后面都有实力强大的投资机构支撑着，因此，这些股票的价格通常都不断地上涨。“庄股”是指有庄家支撑的股票。

3. 随后的几年庄家逐渐在投资者眼里变成了肆意操纵股价、坑害投资者的代名词。

“代名词”是指代替某种现象的词语。1996 年时，庄家不仅给自己带来了利益，而且也给投资者带来了利益。但之后的几年则逐渐发生了变化，投资者很难从所购买的股票中得到实际的利益，很容易亏损，股市越来越变幻莫测。因此，投资者认为，坑害自己利益的人就是庄家。

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），
北京：北京大学出版社.

第8课 借鉴国外经验，发展我国风险投资业

(1)

风险投资是指同技术创新相联系的高科技产业创业投资，是投向未上市的具有高成长性的新生中小型企业资金，是加快高新技术产业化的“催化剂”。①风险投资的失败率极高，常常高达 60% — 80%；然而，一旦获得成功，就可以获得十倍、百倍甚至千倍的回报，它所追求的是高风险、高收益、高增长潜力。

在现代发达国家里，风险投资在促进知识经济②和高科技产业发展过程中起着不可或缺的作用。像“微软”、“苹果”、“英特尔”等大型 IT 公司及信息企业都曾得到风险资本的资金支持。美国等发达国家的风险投资业成功运作的因素主要有以下几个方面：

1. 政府的鼎力支持，包括税收优惠政策和提供信用担保等方面。

2. 资金来源多元化。美国等发达国家拥有巨额的风险筹资额是因为其资金来源渠道宽广。

3. 健全的法律环境。一套完整的法规体系，既保护了投资者的利益，又使风险投资走上了健康发展的轨道。

4. 拥有大量的科技人才和一批经验丰富的创业投资家，成为风险投资成功运作的重要保证。

5. 风险投资退出渠道顺畅。像美国政府培养的纳斯达克（Nasdaq）、英国的 USM 等第二板市场为风险投资的增值和退出提供了舞台。③

为了适应世界科技迅猛发展的需要，近几年来，风险资本在我国也逐渐引起重视。据统计，目前我国的风险投资公司已有 92 家，注册资金达 74 亿元人民币。但从总体上看，发展仍不够迅速，其主要原

因是因为我国还缺乏风险投资所需的各种机制。根据我国的实际情况，借鉴国外经验，我们可以得到以下几点启示：

1. 增加科技投入，提高科技竞争力。21 世纪世界各国之间的竞争实际上是科学技术和综合国力的竞争，要实施“科教兴国”策略，必须发展高新技术，加大科技投入，从而提高我国的科技水平。

2. 完善有关政策和法规，包括提供信用担保和实施税收优惠政策以及完善法律环境等。

3. 多渠道扩充风险投资基金。目前我国的风险投资基金来源单一，数量有限，不能为高新技术发展提供足够的资金支持，为此，我们要拓宽筹措资金渠道。

4. 加强风险投资人才的培养。风险资本归根结底靠人来运作，他们不仅要具有投资和资本运作方面的知识和经验，而且还能较好地把握和预测高新技术的发展态势和应用。但目前我国还缺乏这样的人才，要改变这一现象，需要尽快建立起一个完善的适应需要的人才培养体系。

5. 发展资本市场，为风险投资的发展创造有利的市场环境。包括：（1）充分利用现有的 200 多家地方产权交易中心，为非公司形态的高科技中小企业的产权转让提供服务；（2）尽快建立“第二板市场”，为全国的高科技企业上市提供服务；（3）充分重视、研究和利用香港的创业板块。

（来源：中国风险投资网 [http://www. sinovclst. com](http://www.sinovclst.com)。作者：深圳大学 高德荣、陈春。原载《深圳大学学报》（人文社科版）2000 年第 4 期，收入时略有删改。）

注释

1. 风险投资是指同技术创新相联系的高科技产业创业投资，是投向未上市的具有高成长性的新生中小型企业资金，是加快高新技术产业化的“催化剂”。

“高成长性”指企业具有长期发展的强大的潜在能力。以高科技为基础的新生的中小企业发展前景良好，但在创业之初，不可能马上获得批准上市发行股票，融资方面往往存在困难。因此，需要有人投资予以支持。这种投资一旦成功，能获得优厚的回报，但也有可能失败，具有很大的风险性。

“催化剂”原本是化学术语，指某种物质，能促进其他物质的化学反应而自身的量和化学性质并不发生改变。这里用来比喻风险投资，指风险投资能帮助高新技术进入市场，由研究性的项目转化为经营性的可赢利的产业。

2. 知识经济

知识经济与传统经济相对，是建立在知识和信息的生产、分配、应用之上的新型经济。其本质特征是在整个社会生产体系中，知识产品的生产已经支配物质产品的生产而居于主导地位，脑力劳动已上升为人类劳动的主要形式。

3. 像美国政府培养的纳斯达克（Nasdaq）、英国的 USM 等第二板市场为风险投资的增值和退出提供了舞台。

“第二板市场”又称“创业板市场”、“中小企业市场”或“小盘股市场”。与主板市场或第一板市场相对，特指主板市场以外的专门为高科技企业和中小企业提供筹资渠道的新型资本市场。中小企业创业成功之后，可以通过该市场向社会发行股票，募集资金。早期的投资者便可以由此收回投资，获取利润。美国的 Nasdaq、英国的 USM 等都是全球知名的第二板市场。

(2)

什么是风险投资

风险投资也叫“创业投资”，一般指对高新技术产业的投资。作为成熟市场以外的、投资风险极大的投资领域，其资本来源于金融资本、个人资本、公司资本以及养老保险基金和医疗保险基金。就各国实践来看，风险投资大多采取投资基金的方式运作。

风险投资具有与一般投资不同的特点，表现在：

一、高风险性。风险投资的对象主要是刚刚起步或还没有起步的中小型高新技术企业，企业规模小，没有固定资产①或资金作为抵押或担保。由于投资目标常常是“种子”技术②或是一种构想创意，而且它们处于起步设计阶段，尚未经过市场检验，能否转化为现实生产力，有许多不确定因素。因此，高风险性是风险投资的本质特征。

二、高收益性。风险投资是一种前瞻性投资战略，预期企业的高成长、高增值是其投资的内在动因。一旦投资成功，将会带来十倍甚至百倍的投资回报。高风险、高收益在风险投资过程中充分体现出来。

三、低流动性。风险资本在高新技术企业创立初期就投入，当企业发展成熟后，才可以通过资本市场将股权变现③，获取回报，继而进行新一轮的投资运作。因此投资期较长，通常为4到8年。另外，在风险资本最后退出时，若出口不畅，撤资将十分困难，导致风险投资流动性降低。

从本质上来讲，风险投资是高新技术产业在投入资本并进行有效使用过程中的一个支持系统，它加速了高新技术成果的转化，壮大了高新技术产业，催化了知识经济的蓬勃发展，这是它最主要的作用。当然，对于整个国家经济而言，风险投资在推动企业技术创新、促进产业结构的调整④、改变社会就业结构、扩大个人投资的选择渠道、加强资本市场的深度等方面都有重要的意义。

（作者：上海证券期货学院 许胤）

注释

1. 没有固定资产或资金作为抵押或担保

资产是指企业拥有或者控制的能以货币计量的，可为企业带来经济利益的经济资源。包括各种财产、债权和其他权利。

固定资产与流动资产相对，是指单位价值在规定限额以上，使用期限在一年以上，能作为劳动资料或其他用途的财产，例如厂矿、企业、机关、学校中的房屋、机器、运输设备、家具、图书等。

2. 由于投资目标常常是“种子”技术或是一种构想创意

“种子”技术是指有发展前景、像种子一样具有成长性，但还没有真正得到验证、没有转化为生产力的技术。

3. 可以通过资本市场将股权变现

“资本市场”和“货币市场”相对，融资期限在一年以上的中长期资金借贷市场称为“资本市场”，融资期限在一年以内的称为“货币市场”。课文中所说的“资本市场”特指股票市场。“股权变现”指组建现代公司时资产经营公司出售一定比例的股权，降低其持股比例，收回资金。

4. 促进产业结构的调整

现行的国际通用的宏观产业结构分为第一、第二、第三产业：第一产业指农业，包括林业、牧业、渔业；第二产业指工业，包括采掘业、制造业、能源生产与供应业、建筑业等；第三产业指第一、第二两大产业之外的其他部门，如商业、交通运输业、金融业、信息产业以及各种服务性行业等。三大产业之间必须保持适当的比例，如果比例不合理，就应当予以调整。

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），
北京：北京大学出版社.

第9课 体验 “车险”

(1)

我猜想，有不少人同我一样，看着满大街跑的各式汽车，总希望有一辆是属于自己的。经过漫长的研究、往来的考察、几年的准备，终于，我驾着一辆自己的车回家了。然而，有关车的烦恼也就开始了。

买车后的第一件事，就是立即上保险①。可是，销售公司告诉我，由于我是分期付款，在贷款期内，必须在该公司指定的公司续保，否则，1000 元保险押金不予退回。②其实，我并不是太在意在哪家保险公司投保，只要投保易、理赔快、有诚信③就行。但当被告知只能在指定的公司续保时，我就像正憧憬美好恋爱的青年被告知早被指腹为婚一样，立即有种丧失自由的懊恼。

紧接着是要为十多万元购买的车交付近 4400 元的保费，这让我有些心痛。私下一算，4000 多元，打车可以花好一阵了。听说前几年保险市场混乱时，保险公司要将保费的很大一部分回扣给中间人。这几年经过整顿，回扣没有了，但保费却依然居高不下④，可见车险利润之高，难怪有人称汽车保险正处在“暴利”时代。

再看近万字的机动车辆保险条款，虽然每个字都认识，但却有不少条款始终弄不明白。有高人指点说，如果你实在看不明白，就朝着有利于保险公司的方向使劲儿想就明白了！由此看来，在信息不对称情况下，保护投保人的利益不仅需要合同的公平，更需要制度制定程序的公平。

最倒霉的事情发生了。第一天驾车上班，就将一侧的车尾灯撞坏了。立即找到保险公司报案，公司倒是没有推卸责任，马上来定损⑤ 办理理赔手续。但办理人表示只能到指定的维修公司修理，否则，超出指定维修点所需费用部分不予赔偿。而我购买的汽车有特约的维修点。由于爱车心切，同时对指定的维修公司的技术心存疑虑，

担心其不能恢复原貌，只能自己掏腰包，赔上多出的 300 多元去专门维修点维修。后来听朋友说，以前，保险公司指定维修厂的现象非常严重，如不去指定地点修理，理赔会非常困难。1998 年，保监会⑥明文规定保险公司不许为投保人“指定”修理厂，“指定”二字遂被改为“推荐”。从法律条文上看，现行《机动车辆保险条款》中并未明确规定禁止保险公司“推荐”，但超出推荐点的维修费不予赔付，却让人感到保险公司与投保者的不平等关系。

保险公司对理赔条款的不同解释，也给我带来意想不到的损失。一天，突然发现一侧的车门被划坏了，马上告诉保险公司，车门可能被什么人划了，问能否理赔。保险公司说被人划的不能理赔。过了一段时间再问，回答则是：如果你不知道怎么划的，在 48 小时内报案可以理赔。而这时已经过了好几个 48 小时了，又是只能自认倒霉。

买车的烦恼接连不断，而所有这些烦恼，都与车险有关。以我的体验，只有真正改变保费过高和保险条款不公平的状况，中国的汽车保险制度才能得以改善。

（来源：新华网 <http://news.xinhuanet.com>。作者：石松，收入时略有删改。

注释

1. 买车后的第一件事，就是立即上保险。

“上保险”，就是到保险公司去办理保险手续。

2. ……在贷款期内，必须在该公司指定的公司续保，否则，1000 元保险押金不予退回。

“续保”指保险合同期满后，参加保险的人继续向原保险机构支纳保险费，使保险合同的有效期得以延续。为了贷款的安全，提供贷款的销售公司通常要求购车人去指定的保险公司参加保险，并在贷款未还清前，按规定续保。

3. 只要投保易、理赔快、有诚信就行

“投保易”是指购买汽车的个人或单位能够比较容易、方便地到保险公司办理手续参加保险；

“理赔快”是指当汽车因自然灾害、意外事故等造成损失后，保险公司能够根据赔偿原则很快地给予汽车主人相应的补偿；

“有诚信”是指保险公司对车主损失的赔付要诚实、守信用。

4. 保费却依然居高不下

保险公司要求投保人支付的费用一直很高，降不下来。

5. 马上来定损獐獐办理理赔手续

定损，保险术语，文中是指保险公司通过调查分析确定汽车在自然灾害、意外事故等中造成的损失大小。

6. 保监会

中国保险监督管理委员会（简称“中国保监会”）于1998年11月18日成立，是全国商业保险的主管部门，为国务院直属正部级事业单位，根据国务院授权履行行政管理职能，依照法律、法规统一监督管理全国保险市场

(2)

汽车保险暴利时代将终结

在中国，汽车保险是财产保险的第一大险种，财产险的60%是汽车保险。2001年，太保①85亿多元的保费收入中就有52亿多元来自汽车保险。

汽车险是保险公司口中的一块肥肉②，但对消费者来说，强制的汽车保险常常是投保人难以下咽的一杯苦酒。首先是全国一致的保险费率偏高。如果一个家庭买一辆10万元左右的轿车，一年需各种费用1.2万元左右，其中保费就达4000元左右。中央财经大学保险系主任郝演苏教授认为，中国的汽车保险费不仅偏高，而且从学术角度讲，可以充分肯定是一种暴利。其次，高费率带来的并不是高服务。“投保易，理赔难”③，投保者经常得不到及时和有效的服务，通往理赔的道路充满障碍。

不过，随着中国加入WTO④，中国保险公司的暴利时代将走向终结。去年10月，中国保监会在广东开始汽车保险费率改革的试点，保险公司可以自己确定保险费率。广州的几家保险公司随即把车险费率下调了20%。12月下旬，华泰保险广州分公司大幅下调汽车费率，其中部分费率下调幅度高达55%。业内人士预计，随着汽车保险费率在全国范围内放开，中国的保险市场上难免会有一场价格战。

保险费率的“价格战”预示着中国保险公司入世后将开始激烈的对抗赛。但是，仅仅费率的竞争并不是保险竞争的全部。保险产品是一种无形产品，更大的竞争来自服务的竞争，保险公司要为客户提供更多的超值服务。当太保开始其“车险服务年”的时候，一些外资保险公司已经提供了更为现实的附加服务——当车险客户的车出险后，他们会先借给客户一辆车使用。这样看来，太保等中资保险面临的更为困难的战役将是“服务战”。

（来源：中国新闻网 <http://www.sina.com.cn>，作者：中新社记者李鹏。收入时略有删改。

注释

1. 2001年，太保85亿多元的保费收入中就有52亿多元来自汽车保险。

中国太平洋保险（集团）股份有限公司的简称。中国太平洋保险（集团）股份有限公司是全国性股份制商业保险公司，成立于

1991 年 4 月，总部设在上海，目前在全国各中心城市和经济发达地区都设有分支机构，在纽约设有中国太平洋（美国）服务公司，在伦敦设有代表处，在香港设有中国太平洋保险（香港）有限公司，在境外 100 多个国家和地区的 170 多个主要港口城市都聘请了检验、理赔、追偿代理人，形成了比较完整的业务网络。1998 年，与美国安泰人寿保险公司合资成立了太平洋安泰人寿保险有限公司。

2. 汽车险是保险公司口中的一块肥肉

“肥肉”，本是指脂肪多的肉，在这里指收入多，额外的好处多。这句话是个比喻，意思是：汽车险是保险公司各险种中最赚钱、最有收益的一种。

3. 投保易，理赔难

“投保”是指到保险部门办理手续参加保险；“理赔”是指办理赔偿。这句话的意思是参加保险很容易，但是遇到意外的事情需要保险公司赔偿时，办理赔偿的相关手续很多，比较麻烦。

4. 随着中国加入 WTO

世界贸易组织（World Trade Organization，简称 WTO）成立于 1995 年，其前身《关税与贸易总协定》（简称 GATT）成立于 1947 年。WTO 现有成员 146 个，其贸易占世界贸易总额的 97%，目前仍有 30 多个非成员国家处于加入谈判阶段。WTO 的工作目标是通过成员间达成互惠互利安排，实质性削减关税和其他贸易壁垒，消除国际贸易关系中的歧视待遇，从而提高各成员的生活水平、保证充分就业、保证实际收入和有效需求的大幅稳定增长、扩大货物和服务的生产和贸易。中国于 2002 年 12 月加入 WTO。

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），
北京：北京大学出版社.

第 10 课 买房贷款蕴藏学问，六招降低借款成本

(1)

在金融服务日趋大众化的今天，许多人都与银行发生了借贷关系，于是归还银行贷款就成了许多人固定支出的最主要部分。看似简单的银行贷款，其实蕴藏着很大的学问，弄清它的“真谛”，可以节约一大笔开支，使银行借款成本达到最低化。

一、选择贷款种类

作为一种金融产品，贷款和普通的实物产品一样，也具有不同的款式，选择一款适合自己的贷款产品，对于节约各种开支（如利息、手续费、评估费、保险费等）具有重要的意义。比如，有公积金贷款条件的人，购房时申请公积金贷款就能比申请一般的商业性贷款节省一大笔利息支出，因为公积金贷款是目前最便宜的贷款。①即使是同一家银行，不同的贷款也会有着不同的利率、不同的手续及条件，由此就会产生大不相同的借款成本。

二、选择贷款银行

由于金融产品定价策略的不同，同一内容的贷款品种，在不同的银行有着高低不同的利率。总的来说，国有商业银行的贷款利率普遍低于当地的信用社，也可能低于区域性的商业银行。②在选择银行时，除了考虑利率高低之外，还要综合考虑各种货币支出因素以及贷款期限和贷款金额。有的时候，最低的货币成本并不是选择的最佳依据。例如，经测算，在 A 银行贷款，总的货币成本最低，但 A 银行所提供的贷款期限或是贷款额度不能满足要求。于是还得考虑贷款货币成本更高、但贷款期限和贷款额度能满足要求的 B 银行或者是 C 银行。

三、选择担保方式

向银行借款，均要求提供有效的担保方式。目前，最为常用的担保方式有三种：

连带责任担保、财产抵押、财产质押。这三种担保方式各有利弊。连带责任担保，即常说的信用保证。采用该种方式担保的，不需要购买保险，也不需要提供抵押，从而免去了一笔较为可观的保险费和抵押物价值评估费。

财产抵押，是目前最为常用的担保方式。一般以房产作抵押，借款期限最长可达30年。因此，财产抵押担保花费较多，但借款期限长，额度也高。

财产质押，是较为少用的担保方式，但不需花费。一般限于本银行开具、代理或签发的存款单、凭证式国库券、金融债券、银行汇票、银行本票以及保险单等。质押价值要高于借款金额，且在借款期内不能支取。

四、选择还款方式

银行对贷款的归还规定了多种多样的还款方式，较为常用的有两种：“月均等额本息还款”和“月均等额本金还款”。③此外，还有“到期一次性还本付息（针对1年期贷款）”、“前期只还利息后期还本金”等还款方式。不同的还款方式，其货币成本支出的差异可大到上万元。一般来说，月均等额本息还款方式支付的利息较多，其货币成本最大。

五、注意贷款规定中的细枝末节

充分利用与贷款相关的细微规定，将能进一步减少货币成本。若是有一笔闲钱，但又不足于全额还清贷款，不妨先还上一定数目的款项，以减少贷款总额从而减少利息支出。若有足够的款项来提前还清贷款，应尽早全额提前还款。办理按揭贷款④的购房人因收入提高或减少，不能适应原按揭借款合同约定的还款方式的，可以到银行有条件地调整贷款期限，减少利息支出或减轻月均还贷压力。

六、利用公积金偿还银行商业贷款

利用公积金偿还银行商业贷款，这是减少贷款利息支出的一个重要的技巧。公积金存款的利率极低，而不管是公积金贷款还是银行商业性贷款的利率都较高，因此在公积金储存额足够还清贷款余额时，应立即还清贷款。

（来源：焦点房地产网 <http://cq.focus.cn>，作者：胡金盛，收入时略有删改）

注释

1. 有公积金贷款条件的人，申请公积金贷款就能比申请一般的商业性贷款节省一大笔利息支出，因为公积金贷款是目前最便宜的贷款。

“公积金”是职工缴存的一种基金。“公积金贷款”，是缴存公积金的职工享有的一种贷款权利。只要是公积金缴存的职工，按公积金贷款的有关规定，即可申请公积金贷款，利率较低。目前，公积金贷款仅限于住房贷款，且对贷款的最高额度有限制。如上海规定夫妻双方一般公积金贷款总额最高为 10 万元。

“商业性贷款”就是指一般的金融机构发放的住房抵押贷款，一般的金融机构发放的住房抵押贷款的最高贷款额不得超过购房款的 80%。

“公积金贷款”属于政策性贷款，能够确保无论现在还是将来利率都会比“商业性贷款”利率低。

2. 总的来说，国有商业银行的贷款利率普遍低于当地的信用社，也可能低于区域性的商业银行。

“国有商业银行”指国家所属的四大商业银行，即中国银行、中国工商银行、中国建设银行和中国农业银行。

“区域性的商业银行”指地方性的商业银行。如上海银行、浦东发展银行等。

“信用社”，是主要为农村提供金融服务的地方性金融组织。

3. 银行对贷款的归还规定了多种多样的还款方式，较为常用的有两种：“月均等额本息还款”和“月均等额本金还款”。

“月均等额本息还款”，即贷款期内每月所有本金利息总和与每月总还款金额相等。

“月均等额本金还款”即贷款期内每月的本金相同，利息逐月递减。

4. 办理按揭贷款的购房人因收入提高或减少，不能适应原按揭借款合同约定的还款方式的，可以到银行有条件地调整贷款期限，减少利息支出或减轻月均还贷压力。

“按揭贷款”，指购房人向银行借款购房，在还清借款本息前，购房借款人没有房屋的所有权，只拥有房产的使用权。当所借款的本息全部还清后，房屋的所有权才真正归购房人所有。

(2)

买车贷款精打细算

贷款购车合不合算，找哪家银行贷款，这是每个想通过贷款的方式购车的人所面临的现实问题。各大银行虽在车贷政策上有很多相似之处，但也各有千秋。消费者应该仔细选择，以寻找适合自己的最佳方式。

无论哪家银行，都对购车贷款者限定条件。中行、农行、工行、建行四大银行所开列的条件有差异。除了购车者必须出示身份证

或户口本，以及具备当地户口的统一条件外，建行还要求申贷者出示其配偶的身份证和户口本。

四大银行都要求贷款申请者必须具备一定的经济实力，且有固定的收入，都要求申请者出具房产证明。建行还要求申请者出具相关担保证件，农行还要求贷款申请者必须出示经济收入证明。

各银行在可发放贷款的额度上有所差异。农行一般首付款需占据车价的 20%—30%；建行明确规定可贷款金额不能超过汽车实际价格的 70%；中行规定可发放贷款的金额可以占据实际车价的 80%。工行可发放贷款的额度和申贷者所采取的担保方式直接挂钩，申贷者如果采取质押的方式，可付实际车价的 20% 作为首付；如果采取抵押的方式，可付实际车价 30% 的首期；如果以第三方担保的方式申请贷款，最低要付实际车价 40% 的首付。

四大行在利率的计算方式上没有统一标准。但总的来说，各银行根据贷款时间的不同来规定利率。工行规定，如果贷款 6 个月至一年，年利率为 4.119%；贷款期限为一至三年，年利率为 4.941%；如果贷款期限为三至五年，年利率为 5.022%。而建行和中行则规定：贷款六个月至一年，年利率为 5.310%；贷款期限四至五年，年利率为 5.580%。农行提供的数据是月利率，计算方式和其他银行有较大差异。

个人汽车贷款实行等额本息还款法、等额本金还款法、等额（等比）累进还款法^①等多种还款方式。四大行所采取的车贷还款方式大体上相同，建行、中行、工行采取的都是等额本金还款制度。贷款期限在 1 年以内（含 1 年）的，可以实行到期一次还本付息、利随本清。借款人提前归还贷款本息的，应当提前通知银行，并征得银行的同意。

（来源：人民网 [http://www. people. com. cn](http://www.people.com.cn)，作者：窦玉生。收入时略有删改。

注释

个人汽车贷款实行等额本息还款法、等额本金还款法、等额（等比）累进还款法等多种还款方式。

“等比累进还款法”，也称等比递增（减）累进法，就是将整个还款期按一定的时间段划分，每个时间段比上一时间段多（少）还约定固定的比例，而每个时间段内每月须以相同的偿还额归还贷款本息的一种还款方式。

“等额累进还款法”，也称等额递增（减）累进法，与“等比累进还款法”类似，不同之处就是将在每个时间段上约定多（少）还款的“固定比例”改为“固定额度”，以同样在每个时间段内每月以相同的偿还额归还贷款本息的一种还款方式。

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），北京：北京大学出版社.

第 11 课 商务谈判中的“太极推手”

(1)

商务谈判中，讨价还价在所难免，有时对方提出的要求或观点与自己的差异太大，这就需要拒绝、否定。但如果拒绝、否定的方式不恰当，会伤害对方，甚至使谈判出现僵局，导致交易失败。高明的拒绝、否定应该审时度势，随机应变，有理有节地进行，让双方都有回旋的余地，使双方达到交易目的，我们把这些成功的办法戏称为商务谈判中的“太极推手”①。

我们先来看看“幽默拒绝法”。如果你觉得对方的要求太过分，又不便于直接拒绝，有时，可以用轻松诙谐的话语来讲述一个精彩的故事，让对方听出弦外之音。这样，既避免了对方的难堪，又转移了对对方因被拒绝而产生的不快。比如，某洗发水公司的产品，在抽检中被分销商发现有一瓶分量不足。对方趁机以此为筹码不依不饶地要求他们公司降价。该公司经理微笑着答道：“美国有一家专门为空降部队伞兵生产降落伞的军工厂，其产品不合格率为万分之一，也就意味着一万名士兵中将有一个会因为降落伞质量上的缺陷而牺牲，这是军方所不能容忍的。他们在抽检产品时，让军工厂主要负责人亲自跳伞。据说从那以后，合格率为百分之一百。如果你们提货后能将那瓶分量不足的洗发水赠送给我，我将与公司负责人一同分享。这可是我公司成立 8 年以来首次碰到使用免费洗发水的好机会哟。”该经理以说笑话的形式传递了这样一个信息：百分之一百的合格率连军工产品都很难一开始就达到，而洗发水只是一种民用产品。因此，对方可以提出改进意见，但不能以此来作为要挟的理由。用这种方式表示拒绝，一方面可以让对方清楚地了解自己的态度以及之所以拒绝的理由；另一方面，又似乎是在开玩笑，避免了可能发生的矛盾冲突。

如果对方所提出的条件明显不合情理，则可以采用“两难法”。“两难法”的特点是表面接受对方条件，但同时要求对方提供

一个必要的前提，或接受一个由此而产生的必然后果。这些前提或后果通常是对方无法提供或不可能接受的。这样，就会使对方陷于两难选择，从而改变原先的立场。例如，倘若对方开价太低，你可以说“很抱歉，这个超出我们的承受能力。如果您一定想要低价位的话，也许只能选用低价位的原料。不过，这么一来，质量就……”价格便宜人人想要，但不保证质量却是谁也接受不了的。又如，当对方所提出的食品加工要求明显不符合有关规定时，你可以说：“我们很乐意合作，不过，贵公司是否能跟卫生部门协商一下，如果他们不干预的话……”，显然，不按照法规办事，有关部门不可能不干预。因此，采用“两难法”可以在谈判过程中委婉地设置一道令对方无法逾越的障碍，促使对方反思，改变原先的思路。

此外，在谈判过程中，“顺水推舟”也是一种很有用的策略。渴望被了解和认同是人之常情，我们可以从对方意见中找出彼此看法一致的非实质性内容，予以肯定，产生共鸣，造成“英雄所见略同”之感。然后，再顺势表达不同的意见。某玩具公司经理面对经销商对产品知名度的诘难和质疑，坦然地说：“正如您所说，我们的品牌不是很有名。可我们将大部分经费运用在产品研发上，因此，我们的产品款式新颖，质量上乘。面市以来，一直产销两旺，市场前景十分看好，有些地方竟然脱销……”这种策略的实质就是抽象肯定，具体否定。抽象肯定，让对方得到心理上的满足；具体否定，则可以促使谈判往对自己有利的方向发展。

在谈判中有时仅靠以理服人，以情动人是不够的，毕竟双方最关心的是切身利益，断然拒绝会激怒对方，甚至交易终止。这时，我们可以使用“迂回补偿法”。在自己力所能及的范围内，给对方以适当的优惠条件作为补偿，往往会取得曲径通幽的效果。例如，自动剃须刀生产商对经销商说：“这个价位不能再降了。这样吧，再给你们配上一对电池，你用来赠送促销也可以，用来零售也可以，怎么样？”又如，房地产开发商对电梯供货商的报价太高极为不满，这时，供货商信心十足地提醒对方：“我们的产品采用优质原料，进口生产线，相对来说成本较高。但美观耐用，安全节能，是国家免检产

品②。况且售后服务完善，一年包换，终生维修，每年还有两次免费的例行保养维护，解除您的后顾之忧。把这些因素都考虑进去的话，您的支出不但没有增加，反而是减少了。”

（文章来源：中央商务网 <http://www.cbde.biz>，作者佚名，收入时略有删改。）

注释

1. 我们把这些成功的办法戏称为商务谈判中的“太极推手”。

“太极推手”又称为“太极拳推手”，是太极拳对练形式，以双人锻炼为主。此项运动运用太极拳的劲力及各种身法、步法和招式，遵循太极拳“以静制动”、“以柔克刚”的原则进行演练，是太极拳体系中训练技击能力和劲力感悟性的重要手段。

2. 我们的产品采用优质原料，进口生产线，相对来说成本较高。但美观耐用，安全节能，是国家免检产品。

“国家免检产品”指国家质量技术监督部门在深入调研的基础上，根据《产品免于质量监督检查工作实施细则》给产品的一种荣誉称号。被列为“免检”的产品需要具备以下条件：产品质量长期稳定，企业有完善的质量保证体系；产品市场占有率、经济效益在本行业排名前列；产品标准达到或者严于国家标准、行业标准要求；产品经省级以上质量技术监督部门连续三次以上（含三次）监督检查均为合格；产品符合国家有关法律法规和国家产业政策。

(2)

法国人，在浪漫的人情味中谈判

法国人似乎天生就充满着人情味。据说，在还没有成为朋友之前，他们是不会跟一个人做大宗生意的。他们非常珍惜人际关系，但

绝不会把交际同贸易联系起来。无论是在自己家里招待或者是在饭店里请客，他们都不会把这看做是交易的延伸。

法国人的人情味在谈判中，往往会表现为大大咧咧的风格。他们似乎不像德国人那样细致谨慎，在谈妥大约 50% 的条款时，就会在契约上签字。不过，昨天才签的契约，明天他就可能会要求变更。他们的想法是：“既然要点已经谈妥了，细节的事以后再说也无妨。”这种行为看起来是不守信用的，不过根据专家研究，这也是法国的一种人情味。

法国人的人情味还表现在：谈判不能只谈正事，否则会被嘲笑为是个枯燥乏味之人。除非在最后作决定时可以一本正经，在其他的时间里，多谈一些关于社会新闻或文化等方面的话题往往受大家欢迎。当然这也与法国人的素质有关。有人说：“不管是道听途说的还是看书看来的，即使是杂货店或肉店的女老板，也能滔滔不绝地谈论艺术，也能一下子把话题从买卖扯到政治上去，真叫人感到惊讶！”

不过，法国人的人情味也绝不是浪漫无边的。对于地位不同的人，他的反应可能很不一样。据尼克松^①回忆，当他作为副总统访问法国时，戴高乐^②的接待严肃而认真。可是当尼克松作为总统访问时，与戴高乐的会谈便更多地充满了随意亲切和无拘无束。法国是“存在主义”^③的发祥地，对于个人权力还是很珍视的。即使在商业谈判中，法国人也很注重发展个人关系。他们认为，以个人为基础的关系要比公司的信用重要得多。

除此以外，法国人的谈判风格还有三个特点：

一、他们的立场非常坚定，都具有依靠坚定的“不”字以谋取利益的高超本领。

二、他们对自己的语言有一种很强的优越感，往往要求对方使用法语作为谈判语言。

三、他们明显地偏爱横向式谈判。也就是说，他们把谈判的重点放在拟订一些重要的原则上，而不太注意细节。这与美国人一个问题一个问题具体地谈判的风格正好相反。

（文章来源：<http://www.cbde.biz>，作者孙国俊，收入时略有删改。

注释

1. 理查德·米尔豪斯·尼克松（1913.1.9—1994.4.22）

美国第 37 任总统。1952 年任副总统，任期 4 年。1968 年任总统，1972 年谋求连任成功。尼克松执政期间，对内的目标是抑制通货膨胀，重振美国经济。对外，提出尼克松主义，与中华人民共和国直接接触，于 1972 年实现访华，打开了两国关系的大门。1973 年，结束了越南战争。同年，苏联领导人回访美国，双方宣告冷战结束。

2. 戴高乐（1890.11.22—1970.11.9）法国总统，法兰西第五共和国的缔造者。第二次世界大战期间，戴高乐是自由法兰西武装力量的领袖。1958 年 12 月，当选为法兰西第五共和国总统，连续执政至 1969 年。

3. 存在主义

现代西方哲学流派和思潮之一。它从揭示人的本真的存在（生存）出发来揭示一切存在物的存在结构和意义，以及人与世界（自然界、社会）的关系。它把一切哲学问题都归结为或从属于人的存在问题，由此得名。

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），北京：北京大学出版社。

第 12 课 新《对外贸易法》降低门槛，个人可从事外贸活动

(1)

个人和外国人做生意，对中国人而言，如今不再是个梦想。随着我国新《对外贸易法》的实施，从事外贸工作的门槛开始降低。①

为自然人做外贸解禁②

今年 7 月 1 日起施行的新《对外贸易法》，在外贸经营者的范围上作了重大修改。规定自然人、法人和其他组织依法登记后，可以从事货物和技术的进出口贸易。这意味着普通百姓能以个人身份从事进出口贸易活动。

以前的贸易法是 1994 年制定的。1994 年以来，中国对外经贸获得了迅速发展，对外贸易额从 1994 年的 2366.21 亿美元上升到 2003 年的 8512.1 亿美元，居全球第四位。随着市场化进程的加深，必然要求出台新外贸法。另外，我国加入世贸组织时承诺，在贸易权方面，给予所有外国个人和企业不低于中国企业的待遇。如果外国的自然人能在中国做外贸，中国的自然人当然也可以从事对外贸易经营活动。商务部官员表示：“考虑到在技术贸易和国际服务贸易、边贸活动中，个人做外贸的现象已大量存在，进一步放宽外贸经营权范围，顺应了当前贸易自由化③的潮流。”

在新《对外贸易法》里，外贸经营由审批制全面转为备案登记制。④商务部有关官员认为，外贸主管部门从权力部门转向服务部门，其职能从掌控和分配外贸资源转向为外贸经营者提供信息服务和营造良好市场环境。个人外贸经营权放开后，小订单将被全面激活，小额贸易将进一步壮大。可以预计，中国对外贸易将会更上一层楼。

门槛低，但素质要求高

商务部官员表示，新外贸法出台并不意味着任何个人都可以不受限制地从事进出口贸易。新法第八条有明确规定，对外贸易经营者

是指依法办理工商登记或者其他执业手续，依照本法和其他有关法律、行政法规的规定，从事对外贸易经营活动的法人、其他组织或者个人。可见“自然人”是指先要在工商部门登记的、拥有经营权的个体经营者。经营外贸仍然需要通过一系列的法定程序，包括到外经贸主管部门进行资格备案、到工商部门进行登记，涉及海关监管、税收、外汇、出入境检验检疫等具体问题。专家指出，个人从事外贸对经营者素质要求也比较高，需要熟悉整个业务流程。最具有优势的应该是那些“海归派”，因为他们对国外的市场有着更为敏锐的商机洞察力。北京市第一位个体对外贸易经营者高彤彤，就是一位在海外留学多年的“海归派”。据介绍，高先生注册的是一家“提琴工作室”，主要从事提琴制作，并打算销往世界各地。他是今年7月12日提出备案申请，在5个工作日内即7月19日就获得备案的。作为个体工商户申请外贸的门槛很低，只须提交经过公证处公证的没有数额限制的财产证明即可。

收益和风险同在

对个人而言，直接和外国人做贸易，可以节约成本，提高效率。业内人士认为，个人投资外贸最适合的是旅游中介、信息咨询等服务贸易，服装、皮革、玩具等小额贸易及劳动密集型商品的进出口业务。此外，个人也可尝试诸如纺织品、机械制造和机电产品等有潜力的项目。

新外贸法实施后，是否出现了申请个人做外贸争先恐后的局面呢？据北京市商务局有关人士介绍，截至7月22日，咨询个人外贸政策的人非常多，但正式提出申请备案登记的个体工商户（独资经营者）仅4人。这位人士说，申请从事外贸经营活动的个人还不够踊跃，可能是因为新外贸法施行的时间短，前期的准备需要一段时间。由于不了解和过分担心投资风险，导致办理的人不多是正常的，但个人外贸的需求肯定是很大的。南京大学商学院一位外贸专家认为，个人外贸经营权的放开，将催生一批个体外贸经营者。但这位专家提醒说，经营外贸业务，投资风险不容忽视。个人做外贸虽没资金要求，却要承担无限责任^⑤。也就是说一旦生意失败，就要以所有个人财产

来偿还债务。另外，其经营活动还会受到政治、国际市场行情、外汇汇率变动、客户素质等这些不确定因素的影响。

一些“老外贸人”表示，以前大多数的个人外贸业务是通过外贸公司代理完成的，需要交付的代理费为 1.5%—3%，如果经营业务量不大，自己做外贸并不划算。而且，外贸经营权的全面放开，并不是什么贸易都能做。像粮食、石油、烟草等出口管制产品是不允许个人经营的。同时，个人一般也不具备这样的经营实力。

总的来看，经营权门槛的降低，经营主体的多样化，有利于对外贸易的发展。不过，外贸“个体户”是否会猛增，最终取决于个人的理性投资选择。

（来源：新浪网 <http://finance.sina.com.cn>，作者韩笑妍，收入时略有删改。

注释

1. 个人和外国人做生意，对中国人而言，如今不再是个梦想。随着我国新《对外贸易法》的实施，从事外贸工作的门槛开始降低。

“门槛”一词的本义是指门框下部挨着地面的横木，也有用石头做的。如果门槛高，人进门时脚就得抬得更高些；如果门槛低，人就很容易通过。因此“门槛”一词常用来比喻为从事某种活动或取得某种资格所应满足的条件。

这句话的意思是新《对外贸易法》中关于从事外贸活动的经营者的条件降低，原来不能从事外贸活动的个人现在也可以从事外贸活动了。

2. 为自然人做外贸解禁

“自然人”指与法人相对应的生物学意义上的人。法人是指能够独立享有民事权利、承担民事义务的组织。自然人和法人一起构成了完整的、民法上的“人”，即民事主体。“解禁”指解除禁令。这句话的意思是只要符合条件，个人也可以从事外贸活动。

3. 贸易自由化

指政府降低贸易壁垒，使贸易能够更自由地进行。

4. 在新《对外贸易法》里，外贸经营由审批制全面转为备案登记制。

审批制是指要取得从事外贸活动的合法资格，不仅要符合有关法律规定的条件，而且必须经外贸主管部门的批准。而根据备案登记制，要取得从事外贸活动的合法资格，只要符合对外贸易法规定的条件即可到工商管理部门办理登记手续，取得外贸经营资格，而无须经过外贸主管部门的批准，只需要向外贸主管部门备案即可。

5. 个人做外贸虽没资金要求，却要承担无限责任。

“无限责任”指在债务人已用现有的全部财产清偿债务，但未能足额清偿时，他有义务用以后获取的财产继续清偿，直到足额清偿为止。

(2)

啤酒瓶爆炸致害诉讼案

1993年6月9日，石某从某商品批发店购买了40箱啤酒，并且用卡车将啤酒拉回家中。当石某卸货至第36箱时，其中一瓶啤酒突然爆炸，致使石某右眼球受伤，后因医治无效，石某右眼失明。由于石某在运输和搬动啤酒的过程中没有任何过错，于是他向某商品批发店要求赔偿，但商店称啤酒瓶的爆炸可能是由于厂家生产时因质量不合格而致，自己并没有过错，因此要石某向厂家索赔，石某遂诉至法院。

产品责任系指产品使用、消费的过程中因产品瑕疵造成人身伤害或者财产损害所引起的民事责任，是现代民法中因产品质量不合格

而引起的一种特殊侵权责任。根据《民法通则》第 121 条、《产品质量法》第 31 条和《消费者权益保护法》第 11 条的规定,在我国,产品致使人身、财产损害的民事责任属于侵权责任的范畴,并且实行严格责任制度(即无过错责任制度)。严格责任的成立取决于产品有瑕疵和损害系由产品瑕疵所致这样两个基本条件。所谓瑕疵,国际上一般是指产品的“不合理危险”状态或者“缺乏应有安全”的状态。根据目前我国有关产品责任的法律规定,受害人既可以请求产品制造者承担赔偿责任,也可以请求产品销售者承担赔偿责任,还可以同时请求销售者和制造者承担赔偿责任。无论是产品制造者还是产品销售者,都应当首先向受害人承担责任,然后由其向造成产品瑕疵者追偿。根据《消费者权益保护法》第 41 条和第 42 条的规定,经营者(包括生产者、销售者、运输者和保管者)因产品瑕疵承担以下民事责任:经营者提供商品或者服务,造成消费者或者其他受害人人身伤害的,应当支付医疗费、治疗期间的护理费、因误工减少的收入等费用,造成残疾的,还应当支付残疾者生活自助费、生活补助费、残疾赔偿金以及由其扶养的人所必需的生活费等费用。

人民法院受理此案后,经过认真审理,查明:石某眼睛受伤确系因啤酒质量不合格所致,而啤酒又是该商品批发店出售的,因此,石某的受伤与啤酒质量瑕疵有因果关系;石某在搬运过程中并没有过错;石某有受损害之事实。人民法院根据《中华人民共和国民事诉讼法》第 122 条、《中华人民共和国产品质量法》第 30 条、第 31 条、《中华人民共和国消费者权益保护法》第 41 条之规定作出以下判决:

1. 商品批发店承担民事赔偿责任,赔偿原告石某医疗费、生活补助费、误工补贴费、致人伤残费用共 6000 元;

2. 本案判决自生效之日起 10 天内履行完毕,诉讼费用由被告商品批发店承担。

(来源:法律教育网 <http://www.chinalawedu.com>,作者佚名,收入时略有删改。)

内容来源：

王惠玲 黄锦章. (2006). 《商务汉语金桥》，中级阅读（下），
北京：北京大学出版社.