

排名	公司	收入(亿美元)	利润(亿美元)	市值(亿美元)
23	马鞍山钢铁	11.535	0.252	18.848
24	四川长虹	11.494	0.107	20.498
25	鞍钢新钢铁	11.465	0.488	9.773
26	中兴通讯	11.274	0.689	15.76
27	神州数码	10.992	0.182	3.744
28	锦州石化	10.436	0.135	5.566
29	华菱管线	10.268	0.572	11.044
30	东方通信	10.146	0.25	11.877
31	唐山钢铁	9.765	0.885	10.713
32	上海建设	9.669	0.224	7.857
33	仪征化纤	9.433	0.206	19.013
34	广东投资	9.323	0.366	4.808
35	攀枝花新钢铁	9.064	0.581	8.654
36	长安汽车	8.857	0.191	6.355
37	邯郸钢铁	8.743	0.81	10.937
38	浦东发展银行	8.68	1.283	45.681
39	山东电力	8.628	1.667	11.255
40	齐鲁石化	8.484	0.026	10.224
41	中国海外投资	8.443	0.528	7.076
42	泰钢不锈钢	8.252	0.359	9.01
43	中国海运	8.173	0.656	7.02
44	康佳集团	8.152	0.845	4.028
45	北京企业股份	7.984	0.74	7.663
46	格力电器	7.959	0.33	6.461
47	中粮国际集团	7.956	0.271	3.099
48	中化国际	7.934	0.109	6.235
49	大唐电力	7.914	1.737	16.55
50	兖州煤炭	7.815	1.209	26.725

## 第八课 价格谈判

今天,中美两家公司要就今年秋季的订单进行谈判。其中,进货的价格和数量是双方谈判的关键。今天的谈判也是史强生和白琳这次来中国的主要目的之一。

### (一) 对话

#### 1. 谈判成功

史强生: 王总,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。

王国安: 好啊!不知道您对哪些产品感兴趣?

史强生: 我想知道贵公司的毛衣和牛仔裤的价格。

李信文: 毛衣的价格是每打三百六十美元,牛仔裤每打二百四十美元。

史强生: 您说的价格包括运费吗?

李信文: 是的,价格包括成本和运费。

白琳: 李先生,毛衣的报盘似乎比去年高了百分之十。这是为什么?

李信文: 毛衣是我们的新设计。式样和质量都有很大的改进,成本也比去年高。我们不得不适当提高价格。

白琳: 即使是这样,三百六十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?

王国安: 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。

史强生: 嗯,这个价格可以考虑。另外,我认为贵公司的牛仔裤价格也高了一点儿。目前生产牛仔裤的厂家很多,市场竞争很激烈。如果按这个价格进货,我们就没有赚头了!

李信文: 可是我们的产品质量是国际公认的,在市场上是有竞争力的。

转载自 www.cwrank.com (全球中文排行榜) 网站资料: 2002 年 9 月 16 日 《财富》杂志中文版“中国内地企业 100 强排名”。

史强生: 对! 正是这个原因, 我们才希望从贵公司进货。这样吧, 毛衣和牛仔褲我们各订购两千打, 都给百分之三的折扣, 怎么样?  
 王国安: 行! 这个价格可以接受。我们一言为定!

## 2. 谈判失败

白琳: 李先生, 请问这种皮茄克的报价是多少?  
 李信文: 皮茄克是我们今年的试销品。为了打开销路, 我们准备按每打一千八百美元的特价出售。  
 白琳: 李先生, 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!  
 李信文: 白小姐, 我相信我们产品的设计和品质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, 在没有建立知名度以前, 我们愿意适当降低我们的报价。请问, 您的还盘是多少呢?  
 白琳: 如果每打在一千二百美元, 我们可以考虑订购一千打。  
 李信文: 一千二百美元一打我们太吃亏了! 我们最多降两百块, 一千六百美元一打, 怎么样?  
 白琳: 还是太贵了! 如果销路不好, 我们就要赔本了。我说, 咱们双方再各让价两百, 一千四百美元一打, 好不好?  
 李信文: 对不起, 一千六是我们的底价, 不能再低了。  
 白琳: 真遗憾! 看来我们只好另找货源了。

### 词汇(一) Vocabulary(1):

1. 进货	jìn huò	to purchase of merchandise; to replenish stocks
2. 数量	shùliàng	quantity
3. 关键	guānjiàn	key; key point; crux
4. 报盘	bàopán	offer; quoted price; to make an offer
5. 打	dá	dozen
6. 包括	bāokuò	to include; including

7. 运费	yùnfèi	transport fees; freight charge
8. 改进	gǎijìn	to improve; improvement
9. 不得不	bùdébù	have no choice but to; to have to
10. 适当	shìdàng	proper(ly)
11. 客户	kèhù	client; customer
12. 折扣	zhékòu	discount
13. 恐怕	kǒngpà	I am afraid; perhaps
14. 不行	bùxíng	won't do/work; be of no good
15. 考虑	kǎolǜ	to consider; to think over
16. 激烈	jīliè	intense; sharp; fierce
17. 赚头	zhuàntou	profit
18. 公认	gōngrèn	generally recognized; universally acknowledged
19. 竞争力	jìngzhēnglì	competitiveness
20. 接受	jiēshòu	to accept
21. 一言为定	yìyánwéidìng	That's settled then.
22. 失败	shībài	to fail; failure
23. 报价	bào jià	quoted price; offer; to quote (a price)
24. 销路	xiāolù	sales; market
25. 特价	tèjià	special/bargain price
26. 出售	chūshòu	to offer for sale; to sell
27. 名牌	míngpái	famous brand
28. 几乎	jīhū	almost; nearly
29. 差不多	chà bu duō	about the same; similar
30. 某些	mǒuxiē	certain (people/things/etc.); some
	某 mǒu	certain; some
31. 知名度	zhīmíngdù	name recognition; notedness; reputation
32. 还盘	huánpán	counter offer; to make a counter offer
33. 赔本	péiběn	to sustain losses in business
34. 让价	ràngjià	to better one's price
35. 底价	dǐjià	bottom price

36. 遗憾 yíhàn regrettable; to regret; to feel sorry  
 37. 货源 huòyuán source of goods; supply of goods

### 句型(一) Sentence Patterns(1):

1. 就……进行(举行)谈判(会谈) have negotiations (talk) on…  
 今天,中美两家公司要就今年秋季的订单进行谈判。  
 中美政府就两国关系举行了会谈。
2. 不得不 have no choice but to; have to  
 我们不得不适当提高价格。  
 你们的报盘太高。我们不得不另找货源。
3. 即使……还是…… even (if) ……still…  
 即使是这样,三百六十美元一打还是贵了一些。  
 即使有百分之三的折扣,这个价格还是不便宜。
4. 为了…… in order to…; for…  
 为了打开销路,我们准备按每打一千八百美元的特价出售。  
 为了提高质量,我们引进了外国的新技术。

### (二) 阅读短文

#### 讨价还价

做生意、谈买卖总是要讨价还价。“漫天讨价”的说法固然有一会儿夸张,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。这不但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,耐心地和对方交流、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。

### 词汇(二) Vocabulary(2):

1. 讨价还价 tǎo jià huán jià to bargain; to haggle  
 2. 买卖 mǎimài buying and selling; business  
 3. 漫天讨价 mǎn tiān tǎo jià to quote an exorbitant price  
 in anticipation of haggling  
 4. 说法 shuōfǎ way of saying sth.; wording  
 5. 固然 gùrán no doubt; it is true; admittedly  
 6. 夸张 kuāzhāng to exaggerate; exaggeration  
 7. 的确 díquè indeed; really; certainly  
 8. 本领 běnlǐng skills; ability; talent  
 9. 商业 shāngyè commerce; trade; business  
 10. 取决 qǔjué be decided by; to depend on  
 11. 细心 xìxīn carefulness; preciseness; careful(ly)  
 12. 耐心 nàixīn patience; patient  
 13. 调查 diàochá to investigate  
 14. 制度 zhìdù system  
 15. 善于 shànyú be good at; be adept in  
 16. 好手 hǎoshǒu expert; ace; old pro  
 17. 非……不可 fēi…bù kě must…  
 18. 理解 lǐjiě to understand  
 19. 交流 jiāoliú to exchange (ideas, information, etc.)  
 20. 沟通 gōutōng to communicate

### 句型(二) Sentence Patterns(2):

1. 固然……不过…… it is true that…but…  
 这种说法固然有一会儿夸张,不过它的确说明了中国人的讨价还价的本领。  
 您的产品固然不错,不过价格贵了一些。

2. 取决于…… be decided by...; depend on...

商业谈判的成功,常常取决于细心和耐心。

我们这次能订购多少,完全取决于市场行情。

3. 善于…… be good at...

一个善于谈判的好手,非得有耐心不可。

李经理非常善于跟外国人做生意。

4. 非……不可 (absolutely) must...

明天我非要问他这个问题不可!

如果你想买到又便宜又好的东西,你非得多看几家商店不可。

### (三) 练习与活动

#### I. 句型练习一 Sentence pattern exercises(1):

1. 用“就……进行谈判(会谈、洽谈)”的句型回答下面的问题:

Answer the following questions by using the pattern of “就……进行谈判(会谈、洽谈)”:

(1) 请问,这次美国贸易代表团来中国的目的是什么?

(2) 经理,请问今天我们要跟客户谈什么?

(3) 按照日程安排,明天双方代表要做什么?

(4) 按照日程安排,后天双方代表要做什么?

2. 用“不得不”的句型回答下面的问题:

Answer the following questions by using the pattern of “不得不”:

(1) 请问,贵厂为什么要调整今年的生产计划?

(2) 请问,贵公司的这种产品的报价为什么比上个月高了百分之十五?

(3) 贵公司是我们的老客户了,可是为什么这次决定跟日本公司签订合同?

(4) 做生意要有赚头,可是为什么很多商店愿意给老顾客折扣呢?

3. 用“即使……还是……”的句型回答下面的问题:

Answer the following questions by using the pattern of “即使……还是……”:

(1) 如果贵公司愿意订购两千打,我们可以给百分之四的折扣。怎么样?

(2) 如果我方同意让价百分之二十,贵公司能增加进货数量吗?

(3) 我们的产品是世界公认的名牌,您再考虑考虑吧?

(4) 让价这么多,您恐怕没有赚头了吧?

4. 用“为了……”的句型回答下面的问题:

Answer the following questions by using the pattern of “为了……”:

(1) 请问,为什么贵厂决定从国外引进这条组装线?

(2) 贵公司为什么愿意让价出售这种产品?

(3) 为什么史先生每年都要去中国访问?

(4) 王总,花这么多钱请客户吃饭,我们会赔本吗?

#### II. 句型练习二 Sentence pattern exercises(2):

1. 用“固然……不过……”的句型回答下面的问题:

Answer the following questions by using the pattern of “固然……不过……”:

(1) 这种产品的式样和质量都有了改进,您愿意进货吗?

\_\_\_\_\_

(2) 我们的产品是世界名牌,贵公司为什么还要另找货源呢?

\_\_\_\_\_

(3) 听说李先生非常善于讨价还价,可是为什么没有谈成那笔生意呢?

\_\_\_\_\_

(4) 那家商店打那么多折扣,不怕赔本吗?

\_\_\_\_\_

2. 用“取决于……”的句型回答下面的问题:

Answer the following questions by using the pattern of “取决于……”:

(1) 什么是商业谈判成功的关键?

\_\_\_\_\_

(2) 请问,一种新产品怎样打开销路?

\_\_\_\_\_

(3) 你认为怎样才能建立产品的知名度?

\_\_\_\_\_

(4) 你认为外国企业怎样才能在中国取得成功?

\_\_\_\_\_

3. 用“善于”的句型回答下面的问题:

Answer the following questions by using the pattern of “善于”:

(1) 在生意上,什么样的助手是好助手?

\_\_\_\_\_

(2) 为什么公司这次让李先生去美国洽谈业务?

\_\_\_\_\_

(3) 为什么那种新产品能够成功地进入中国市场?

\_\_\_\_\_

(4) 你最善于做什么?

\_\_\_\_\_

4. 用“非……不可”的句型回答下面的问题:

Answer the following questions by using the pattern of “非……不可”:

(1) 为什么某些名牌商品有时候也会大打折扣?

\_\_\_\_\_

(2) 要想让对方多订购一些我们的产品,我们应该怎么办?

\_\_\_\_\_

(3) 今天李先生为什么好像特别忙?

\_\_\_\_\_

(4) 在中国做生意怎样才能成功?

\_\_\_\_\_

### III. 词汇练习 Vocabulary Exercises and Special Expressions:

1. 用中文解释以下词汇的意思:

Use Chinese to explain the meaning of the following:

(1) 进货: \_\_\_\_\_

(2) 客户: \_\_\_\_\_

(3) 出售: \_\_\_\_\_

(4) 名牌: \_\_\_\_\_

(5) 赔本: \_\_\_\_\_

(6) 好手: \_\_\_\_\_

(7) 公认: \_\_\_\_\_

(8) 运费: \_\_\_\_\_

(9) 货源: \_\_\_\_\_

(10) 底价: \_\_\_\_\_

(11) 一言为定: \_\_\_\_\_

(12) 漫天讨价: \_\_\_\_\_

2. 用下列的词汇填空:

Fill in the blanks by using the words given below.

让价, 底价, 讨价还价, 报价, 特价

(1) 这些名牌今天都是\_\_\_\_\_, 我们快去买吧。

- (2) 有人很会\_\_\_\_\_, 使商人不得不给他打折扣。
- (3) 王经理, 我们的\_\_\_\_\_已经是我们的\_\_\_\_\_了, 我们的确不能再\_\_\_\_\_了。请原谅!

#### IV. 阅读、写作和讨论 Reading, Writing and Discussion:

##### 1. 根据课文对话回答问题:

Answer the following questions according to the dialogues in this lesson:

(1) 这次双方代表谈判的关键是什么?

\_\_\_\_\_

(2) 美方对哪些产品感兴趣?

\_\_\_\_\_

(3) 牛仔裤的报盘是多少? 这个价格包括运费吗?

\_\_\_\_\_

(4) 为什么今年中方提高了毛衣的价格?

\_\_\_\_\_

(5) 美方觉得毛衣和牛仔裤的报价怎么样?

\_\_\_\_\_

(6) 皮茄克的报价是多少?

\_\_\_\_\_

(7) 中方为什么愿意适当降低皮茄克的报价?

\_\_\_\_\_

(8) 美方的第一次还盘是多少? 第二次还盘是多少?

\_\_\_\_\_

(9) 中方皮茄克的底价是多少?

\_\_\_\_\_

(10) 美方最后决定买什么? 买多少? 有折扣没有?

\_\_\_\_\_

(11) 美方最后决定不买什么? 为什么?

\_\_\_\_\_

##### 2. 根据本课的内容和你自己的经验, 谈一谈怎样才能取得商业谈判的成功。

Based on what you learned in this lesson and your own knowledge, talk about what it takes to make a successful business deal.

##### 3. 你和你的谈判对手已经会谈了好几次了。现在是双方谈判价格的时候了。请为你们的价格谈判写一个小对话。

You and your business associate have met several times. Now it's time to negotiate prices. Write a dialogue for such a situation.



谈判

## (四) 附录

### 报盘信实例

××电子公司彩色电视机产品报盘

××××公司:

七月二十日来函收悉。感谢贵公司对我电视机产品的良好评价。现按贵方要求报盘如下:

品牌	型号	价格(美元)/台
彩虹	19寸彩色	120.00
彩虹	25寸彩色	170.00
彩虹	27寸彩色	200.00
彩虹	27寸彩色立体声	230.00

付款方式: 即期信用证, 美元支付。证到后七天内装运。  
望以上报盘能为贵方接受, 并盼早日收到贵公司的订单。

××电子公司  
一九××年七月三十日

## 第九课 文化异同

史强生和白琳到中国已经好几天了。除了洽谈生意以外, 他们也抽空逛了商店、买了纪念品, 还游览了长城。他们遇到了很多有意思的事。有的让他们很奇怪, 有的让他们很感动。

### (一) 对话

#### 1. 真奇怪

(在街上)

白琳: Johnson, 你不是要给你太太买礼物吗? 我知道附近有一家购物中心, 东西又多, 价钱又公道。我带你去吧。

史强生: 好啊。不过我想先去银行换一些人民币。你知道哪儿有银行吗?

白琳: 知道。不远就有一家银行。去年我在那儿换过一次钱。

史强生: 如果顺路的话, 我们先去银行吧。

白琳: 行, 没问题!

(在银行外边)

白琳: 真奇怪! 银行为什么关了?

史强生: (看营业时间) 夏季营业时间……中午十二点到两点休息。

白琳: (看手表) 现在刚十二点十分。我们该怎么办?

史强生: 算了, 我们去商店吧。我还有一些零钱。

(在购物中心)

史强生: 哇, 这儿好热闹! (小声对白琳说) 白琳, 你注意到了吗? 在中国, 吸烟的人可不少。虽然这儿挂着“请勿吸烟”的牌子, 但是还是有人在吸烟。

白琳: 是啊, 我也发现李先生和客户谈生意的时候, 总是要请他们吸烟。