

TIẾNG ANH GIAO TIẾP THƯƠNG MẠI

Tình huống 1: Giới thiệu bản thân

1. Glad to meet you.

Rất vui được gặp ông.

2. May I introduce myself.

Tôi có thể giới thiệu về bản thân mình được chứ.

3. My name is Lilin, I'm from China.

Tôi là Lilin, tôi đến từ Trung Quốc.

4. This is Claire speaking.

Claire đang nói.

5. I'm the sales reps of the company.

Tôi là nhân viên bán hàng của công ty.

6. I'm Jackson's secretary, I'm calling from International Trade Center.

Tôi là thư ký của ông Jackson, tôi đang gọi điện từ Trung tâm Thương mại Quốc tế.

7. How do you do! I am in charge for the sales in Beijing.

Chào ông! Tôi là người phụ trách bán hàng ở Bắc Kinh.

8. This is our sale manager, Mr. Wang.

Đây là giám đốc bán hàng của chúng tôi, ông Wang.

9. May I introduce Mr. Wang, the director?

Xin cho tôi được hân hạnh giới thiệu giám đốc Wang với mọi người?

10. Let me introduce my colleagues to you.

Chi phép tôi được giới thiệu các đồng nghiệp với ông.

Tình huống 2. Công tác nước ngoài

11. How do you think of Beijing?

Ông nghĩ thế nào về Bắc Kinh?

12. How long will you be staying here?

Ông sẽ ở lại Bắc Kinh bao lâu?

13. I hope I'll be able to show you around here.

Tôi hy vọng sẽ có dịp chỉ cho ông thấy quang cảnh xung quanh đây.

14. Are you going to visit other cities besides Beijing?

Ngoài Bắc Kinh, ông sẽ tham quan các thành phố khác chứ?

15. I will stay with you when you go sight-seeing.

Tôi sẽ ở lại với ông khi ông đi tham quan.

16. My secretary will give you a guided tour tomorrow.

Ngày mai thư ký của tôi sẽ dẫn ông đi tham quan.

17. I hope you will have time to go to the Great Wall.

Tôi hy vọng ông sẽ dành thời gian đi tham quan Vạn Lý Trường Thành.

18. You can give me a call.

Ông có thể gọi điện cho tôi.

19. How can I get in touch with you?

Tôi có thể liên lạc với ông cách nào?

20. We'll visit our company first tomorrow.

Ngày mai chúng tôi sẽ tham quan công ty.

Tình huống 3: Tìm hiểu thị trường

21. They sent us several inquiries for chinaware last year.

Năm ngoái họ đã hỏi chúng tôi về đồ sứ.

22. Mr Brow inquired for 100 tons of peanuts last month.

Tháng trước ông Brown đã hỏi mua 100 tấn lạc.

23. He inquired about the possibility of importing directly from China.

Anh ta tìm hiểu về khả năng nhập khẩu hàng hóa ở Trung Quốc.

24. They promised to inquire into the case.

Họ hứa sẽ điều tra vụ việc.

25. They inquired after our health this morning.

Sáng nay họ đã hỏi thăm sức khỏe của bạn.

26. Right now, supply exceeds demand in the market.

Ngay bây giờ, trên thị trường cung đã vượt cầu.

27. We will receive new supply of nuts in a week.

Một tuần nữa chúng tôi sẽ nhận toa hàng đậu mới.

28. The article is in short supply now.

Bài báo chốt lại việc cung cấp hàng hóa ngày nay.

29. What quantity can you supply?

Bạn có thể cung cấp số lượng bao nhiêu?

30. Large quantities of food grain have arrived.

Một lượng thóc lớn đã được nhập về.

Tình huống 4: Giới thiệu sản phẩm

31. We have various selections of mobile makers.

Chúng tôi lựa chọn nhiều hãng sản xuất điện thoại di động khác nhau.

32. The quality of the product is guaranteed.

Chất lượng hàng hóa được đảm bảo.

33. You can have a look at the brochure.

Ông có thể nhìn vào sách quảng cáo này.

34. This brochure gives you a detail introduction of our company and products.

Quyển sách này giới thiệu cho ông biết chi tiết về sản phẩm và công ty của chúng tôi.

35. We'll send a salesman with some demonstrations.

Chúng tôi sẽ cử nhân viên bán hàng lên thuyết minh giới thiệu sản phẩm.

36. I'm sure you'll interest in them.

Tôi chắc chắn ông sẽ thích chúng.

37. We offer excellent after-sale service.

Chúng tôi đưa ra dịch vụ ưu đãi sau khi bán.

38. When would be a convenient time for me to call you back?

Khi nào thuận tiện cho tôi gọi điện lại.

39. I am not available now.

Bây giờ tôi bận.

40. I don't trust the telephone promotion.

Tôi không tin vào điện thoại quảng cáo.

Tình huống 5: Dịch vụ khách hàng

41. We offer after-sale services.

Chúng tôi có những dịch vụ hậu mãi.

42. We offer free repairing service within the period.

Chúng tôi cung cấp dịch vụ sửa chữa có thời hạn.

43. The repairing period is 3 months.

Thời hạn sửa chữa là 3 tháng.

44. Please contact the service department if you have any problems with the products.

Xin ông vui lòng liên hệ phòng dịch vụ nếu hàng hóa có vấn đề.

45. The service department locates on the third floor.

Phòng dịch vụ nằm ở tầng 3.

46. The telephone number of our after-sale service is ...

Số điện thoại dịch vụ bảo hành của chúng tôi là ...

47. I can guarantee you there's no quality problem with our products.

Chúng tôi đảm bảo với ông chất lượng hàng hóa của chúng tôi rất tốt.

48. I'm sorry to hear that you're not satisfied with our products.

Tôi lấy làm tiếc khi nghe thấy ông không hài lòng với hàng hóa của chúng tôi.

49. Thanks for your suggestions.

Cảm ơn lời đề nghị của ông.

50. We'll give you a reply tomorrow.

Ngày mai chúng tôi sẽ trả lời ông.

Tình huống 6: Báo giá

51. If you are interested, we will offer as soon as possible.

Nếu ông quan tâm, chúng tôi sẽ cung cấp hàng sớm nhất có thể.

52. We put forward for your consideration and offer for new products.

Chúng tôi đưa ra xem xét lời đề nghị sản phẩm mới của ông.

53. Could you tell something about your price?

Ông có thể nói về giá cả?

54. We can offer you various kind of Chinese Cotton Piece Goods at attractive prices.

Chúng tôi có thể cung cấp cho ông nhiều loại vải Trung Quốc với giá hấp dẫn.

55. We are prepared to give you a quotation based upon the prevailing international market price.

Chúng tôi chuẩn bị đưa cho ông bản báo giá dựa trên giá thị trường quốc tế.

56. The price we quoted is firm for 24 hours only.

Giá chúng tôi đưa ra chỉ có hiệu lực trong vòng 24 giờ.

57. We get another lower offer.

Chúng tôi nhận lời đề nghị giá thấp hơn.

58. I assure you that our price is the most favourable.

Tôi cam đoan giá chúng tôi đưa ra là phù hợp nhất.

59. According to the quantity of your order, the price could be negotiable.

Giá cả có thể thương lượng theo số lượng hàng hóa trong đơn đặt hàng.

60. I hope you will have a second thought of it.

Tôi hy vọng ông sẽ suy nghĩ lại điều đó.

Tình huống 7: So sánh giá cả

61. Unfortunately, we cannot accept your offer for your price are too high.

Thật không may, chúng tôi không thể chấp nhận lời đề nghị vì giá quá cao.

62. I am amazed at the prices you have given us.

Tôi ngạc nhiên với giá cả các ông đưa ra.

63. The prices are just not within striking range.

Giá cả nằm ngoài phạm vi thương lượng.

64. If you quality is considerably large, we can offer you 3% off.

Nếu ông mua số lượng hàng hóa lớn, chúng tôi có thể giảm giá 3%.

65. The price of it is a little higher than the the market price.

Giá bán đó cao hơn giá thị trường.

66. What is the fixed price for this article?

Theo điều khoản này, giá cố định là gì?

67. We ask you to discount by 10% off the list price.

Chúng tôi yêu cầu ông giảm 10% trên bảng giá.

68. How much is check price for this item?

Giá tờ séc trong đơn hàng này bao nhiêu?

69. Please offer discount price for this article.

Xin ông vui lòng giảm giá mặt hàng này.

70. I would live you to break the price down as low as possible.

Tôi muốn ông hạ giá xuống mức thấp nhất có thể.

Tình huống 8: Giảm giá

71. We will accept the price reduction on 2% as in introductory line.

Chúng tôi chấp nhận giảm giá 2% như ban đầu.

72. I am glad we have come to an agreement on price.

Tôi vui mừng vì chúng ta đã thỏa thuận được giá cả.

73. Finally, we agreed on the contract terms.

Tóm lại, chúng tôi đã thống nhất các điều khoản trong hợp đồng.

74. We agree the price is workable.

Chúng tôi thống nhất giá này là khả thi.

75. We order 500 sets now.

Bây giờ chúng tôi đặt 500 bộ.

76. We'll pay cash in 2 weeks.

Hai tuần nữa chúng tôi sẽ thanh toán tiền mặt.

77. Shall I fill an order list?

Tôi sẽ điền vào danh sách đơn đặt hàng?

78. Your price is suitable, we accept it.

Giá ông đưa ra là phù hợp, chúng tôi chấp nhận.

79. We offer delivering service for free.

Chúng tôi cung cấp dịch vụ giao hàng miễn phí.

80. It must be delivered within 30 days.

Hàng hóa được giao trong vòng 30 ngày.

Tình huống 9: Điều khoản thanh toán

81. Please tell us about your payment terms.

Xin vui lòng cho chúng tôi biết điều khoản thanh toán của ông.

82. Our terms of payment are by confirmed irrevocable letter of credit or by draft at sight.

Điều khoản thanh toán của chúng tôi là bằng thư tín dụng không hủy ngang xác nhận hoặc bằng hối phiếu trả tiền ngay.

83. We have not received an advice of L/C even today.

Hôm nay chúng tôi vẫn chưa nhận được giấy báo thư tín dụng.

84. Please let us know the L/C number.

Xin ông vui lòng cho chúng tôi biết số thư tín dụng.

85. Our credit is valid until September 10.

Tín dụng của chúng tôi có giá trị đến ngày 10 tháng chín.

86. We are prepared to accept payment by D/P at sight.

Chúng tôi chấp nhận thanh toán bằng thương phiếu trực tiếp.

87. The only way to do this business is to affect payment by T/T at the time of loading.

Thực hiện chi trả bằng điện tín chuyển tiền vào thời điểm giao hàng là cách kinh doanh hiệu quả.

88. To avoid having our fund tied up, can we make the payment by L/C after sight.

Để tránh việc thiếu kinh phí, chúng tôi có thể thanh toán bằng lễ tín dụng sau khi xuất trình.

89. I think we can make payment for this order by documentary collection.

Tôi nghĩ chúng ta có thể thanh toán đơn hàng này nhờ thu kèm chứng từ.

90. We would ask you to amend the L/C immediately to enable us to effect shipment.

Chúng tôi yêu cầu anh bổ sung thư tín dụng ngay để giúp chúng tôi thực hiện việc giao hàng lên tàu.

Tình huống 10: Cung và cầu

91. We have to pay a higher price.

Chúng tôi phải thanh toán giá cao hơn.

92. It doesn't pay to open an L/C for such a small order.

Thanh toán tiền đơn đặt hàng nhỏ thì không cần mở thư tín dụng.

93. Shipment in June may involve damage by heat.

Nắng nóng có thể gây thiệt hại đến hàng hóa khi chất lên tàu vào tháng 6.

94. I hope this will not involve you and others inconvenience.

Tôi hy vọng điều này không làm ông và người khác cảm thấy bất tiện.

95. To airmail the parcel may involve a lot of expenses.

Gửi bưu phẩm bằng đường hàng không tốn kém nhiều chi phí.

96. The supply falls short of the demand.

Cung giảm thấp hơn cầu.

97. There is a great demand for vegetable here.

Ở đây nhu cầu tiêu thụ rau xanh rất lớn.

98. The product is much in demand in this area.

Trong khu vực này nhu cầu tiêu thụ hàng hóa rất nhiều.

99. This will be send to you on demand.

Hàng hóa sẽ được gửi theo đơn đặt hàng.

100. Now, shall we go on to discuss the terms of payment?

Bây giờ , chúng ta sẽ tiếp tục thương lượng về điều khoản thanh toán chứ?

Tình huống 11: Thư tín dụng

101. Please tell us about your collecting terms.

Xin ông vui lòng cho chúng tôi biết các điều khoản chung.

102. What are your usually terms of payment?

Ông thường sử dụng điều khoản thanh toán gì?

103. Our terms of payment are by confirmed irrevocable letter of credit or by draft at sight.

Chúng tôi sử dụng điều khoản thanh toán bằng thư tín dụng không hủy ngang xác nhận và hối phiếu trả tiền ngay.

104. Please let us know the L/C number.

Xin ông vui lòng cho chúng tôi biết số thư tín dụng.

105. Our credit is valid until December 15.

Thẻ tín dụng của chúng tôi được sử dụng đến ngày 15 tháng 12.

106. I'll put it in the L/C that goods shall be delivered 30 days upon your receipt of L/C.

Ông sẽ nhận hàng trong 30 ngày khi mở thư tín dụng đối khai.

107. I'm glad we're likely to conclude the first transaction with you soon.

Tôi vui mừng khi chúng tôi có thể thực hiện xong giao dịch làm ăn thứ nhất với ông.

108. We also pay by L/C for our imports.

Chúng tôi cũng thanh toán hàng nhập khẩu bằng thư tín dụng.

109. That's the usual practice adopted internationally.

Đó là tập quán thông thường được quốc tế chấp nhận.

110. If you don't open the L/C on time, you will be responsible for any loss.

Nếu ông không mở thư tín dụng kịp thời, ông sẽ chịu trách nhiệm về những thiệt hại xảy ra.

Tình huống 12: Đổi tiền

111. I'd like to change some money.

Tôi muốn đổi tiền.

112. What money would you like to change?

Ông muốn đổi tiền gì?

113. What's is the exchange rate of US dollar againsts RMB Yuan?

Tỷ suất trao đổi của đồng đô là Mỹ so với đồng nhân dân tệ là bao nhiêu?

114. I wonder what the selling rate is today.

Tôi tự hỏi hôm nay tỷ giá bán thế nào.

115. Fill in your name on this cheque.

Hãy điền tên ông vào tờ séc này.

116. The US dollar is convertible currency.

Đồng Đô la Mỹ là đồng tiền chuyển đổi được.

117. Please give me a receipt for the money I am paying you.

Xin ông vui lòng đưa cho tôi giấy biên nhận tiền đã thanh toán.

118. I want to change Japanese yen back to Pound sterling.

Tôi muốn đổi đồng yên Nhật lấy đồng bảng Anh.

119. This is my tax memo and my passport.

Đây là sổ thuế và hộ chiếu của tôi.

120. He converted his Francs into dollars.

Ông ta muốn đổi đồng Francs Pháp lấy đồng Đô la.

Tình huống 13: Mở tài khoản tiếng Anh thương mại

121. I'd like to open an account here.

Tôi muốn mở tài khoản ở đây.

122. We have the current account and fixed account of different client.

Chúng tôi có tài khoản vãng lai và tài khoản cố định của các khách hàng khác nhau.

123. I decided to close the account in that bank.

Tôi quyết định đóng tài khoản ở ngân hàng đó.

124. The account show that they have spent more than they received.

Tài khoản cho thấy họ chi nhiều hơn thu.

125. This bank charges 6% interest on all money borrowed from it.

Ngân hàng này tính lãi suất 6% tiền vay.

126. The interest rate for borrowing money was raised from 6.5% to 7.5%.

Tỷ lệ lãi suất tiền vay tăng từ 6,5% lên 7.5%.

127. You'd better not withdraw the funds before maturity date of certificates.

Tốt hơn hết ông không nên rút tiền trước hạn.

128. The insurance policy has matured.

Chính sách bảo hiểm đã xem xét kỹ càng.

129. He was robbed shortly after he drew some money from his account.

Sau khi rút ít tiền ở tài khoản, ai ta đã bị cướp.

130. They drew their savings out before they went on holiday.

Trước khi đi nghỉ mát, họ rút tiền tiết kiệm.

Tình huống 14: Đóng hàng

131. When packing the red wine, please be more careful.

Khi đóng hàng rượu vang đỏ, xin vui lòng cẩn thận.

132. You must pack in accordance with the contract.

Ông phải đóng hàng theo hợp đồng.

133. For these items, packed with cardboard is enough.

Những mặt hàng này được gói bằng giấy cứng là tốt rồi.

134. The weight of the boxes is light and the expenses can also be saved.

Những hộp này có trọng lượng nhẹ và cũng tiết kiệm chi phí đóng gói.

135. We need to concern about the possibility of collision and squeezing when boxes are moved about.

Chúng tôi quan tâm đến khả năng va chạm và chèn ép khi di chuyển những cái thùng.

136. All the boxes are wrapped up with polyethylene sheet in case of rain.

Tất cả những cái thùng này được bao bọc bằng nhựa trong trường hợp mưa.

137. All these boxes need shockproof cardboard inside.

Tất cả những cái thùng này cần giấy cứng chịu lực và đập ở bên trong.

138. I think the cartons are lack of thick and sturdy.

Tôi nghĩ giấy carton thiếu độ dày và chắc chắn.

139. Please get our company trademark printed on the plastic bag.

Hãy in thương hiệu của công ty lên túi nhựa.

140. We could load once the manufacturer is done.

Chúng tôi có thể bốc dỡ khi nhà sản xuất làm xong.

Tình huống 15: Bốc hàng

141. Is the insurance company liable for this kind of damage?

Có phải công ty bảo hiểm có trách nhiệm bồi thường loại thiệt hại này?

142. After loading the goods on board the ship, you must go to PICC to have them insured.

Sau khi hàng hóa được bốc dỡ lên bong tàu, ông phải mua bảo hiểm hàng hóa.

143. Don't you think it is necessary to insure these goods with PICC?

Ông nghĩ là mua bảo hiểm hàng hóa cần thiết sao?

144. If you desired us to insure against special risk, an extra premium will have to be charged.

Nếu ông muốn chúng tôi bảo hiểm hàng hóa đề phòng những rủi ro đặc biệt, chúng tôi sẽ thu phí bảo hiểm bổ sung.

145. I'd like to have the insurance of the goods in cost covered at 120% of the invoice amount.

Tôi muốn mua bảo hiểm hàng hóa trên 120% số tiền trên hóa đơn.

146. We'll have the goods insured as soon as they are shipped.

Chúng tôi sẽ mua bảo hiểm hàng hóa ngay khi chúng được chuyển đi.

147. Please cover FPA and WPA risks for my goods.

Vui lòng mua bảo hiểm đầu tư hàng hóa và bảo hiểm thấm nước cho hàng của tôi.

148. What insurance do you generally provided?

Nói chung ông cung cấp loại hình bảo hiểm gì?

149. How about the premium to be charged?

Còn phí bảo hiểm thì sao?

150. What kind of insurance should my cargoes take out?

Hàng hóa của tôi cần mua loại bảo hiểm nào?

Tình huống 16: Kiểm tra hàng

151. We demanded that before delivering, the goods should be tested and inspected.

Trước khi giao hàng, chúng tôi yêu cầu kiểm tra hàng hóa.

152. Shall we discuss the question of inspection?

Chúng ta sẽ thảo luận vấn đề kiểm tra?

153. It's not easy to do the commodity inspection.

Rất khó khăn để kiểm tra hàng hóa.

154. We only inspect the cargo with to be discharged here.

Chúng tôi chỉ kiểm tra hàng hóa bốc dỡ trên tàu.

155. The commodities which are judged substandard after shall not be permitted to be exported.

Hàng hóa không đạt tiêu chuẩn sẽ không được xuất khẩu.

156. The samples should meet the requirements of the criteria.

Hàng mẫu nên đáp ứng các yêu cầu tiêu chuẩn.

157. The method of ship is basically visual.

Quan sát là phương pháp chủ yếu kiểm tra hàng hóa trên tàu.

158. How do we define the inspection rights?

Chúng ta định nghĩa các quyền kiểm tra hàng hóa ra sao?

159. I'm afraid there may have been some disputes over the result of the inspection.

Tôi e rằng kết quả kiểm tra hàng hóa có vài sự tranh cãi.

160. Where do you want to re-inspect the goods?

Ông muốn kiểm tra lại hàng hóa ở đâu?

Tình huống 17: Chuyển hàng tiếng Anh thương mại

161. Do you want the goods to go by sea or by air?

Ông muốn vận chuyển hàng bằng đường thủy hay đường hàng không?

162. How fast could we have this order if shipped by air?

Nếu vận chuyển bằng đường hàng không thì chúng tôi có thể nhận hàng nhanh không?

163. Please make sure you mark the shipment for "careful handling".

Xin ông vui lòng ghi "vận chuyển hàng cẩn thận".

164. We will have to cancel if we do not get that order in soon.

Chúng tôi sẽ hoãn nếu nhận đơn đặt hàng muộn.

165. How would you like this order shipped?

Ông muốn đơn hàng này vận chuyển ra sao?.

166. But as far as I know, tramps are still available.

Nhưng theo tôi biết, tàu không theo tuyến nhất định vẫn còn.

167. We request you to do everything possible to ensure punctual shipment.

Chúng tôi yêu cầu ông sử dụng mọi biện pháp có thể để bảo đảm bốc hàng lên tàu đúng giờ.

168. Shipment should be at or before the end of June 2003.

Hàng phải bốc ngay cuối tháng 6 năm 2003.

169. Please see to it that the goods are shipped per PEACE sailing.

Xin ông vui lòng kiểm tra hàng vận chuyển trên tàu PEACE.

170. Now we'd better have a brief talk about the shipment.

Bây giờ chúng ta trao đổi ngắn về hàng hóa.

Tình huống 18: Giao hàng

181. When is the earliest you can deliver?

Ông có thể giao hàng sớm nhất vào thời gian nào?

182. Would next month be convenient?

Tháng sau sẽ thuận tiện chứ?

183. We hope you can deliver the goods by the end of this month.

Chúng tôi hy vọng ông có thể giao hàng vào cuối tháng này.

184. I can't promise, but I will try my best.

Tôi không thể hứa, nhưng tôi sẽ cố gắng hết sức mình.

185. I think it is impossible.

Tôi nghĩ điều đó là không thể được.

186. Could you deliver the goods as soon as possible?

Ông sẽ giao hàng sớm nhất có thể chứ?

187. We hope you will deliver within 2 months after the contract signing.

Chúng tôi hy vọng sau khi kí kết hợp đồng các ông sẽ giao hàng trong 2 tháng.

188. If the goods has been delayed, you must grant the compensate.

Nếu hàng hóa giao chậm, ông phải bồi thường theo hợp đồng.

189. The date of delivering is still under discussion.

Ngày giao hàng vẫn còn đang thương lượng.

190. That's the time we can guarantee you.

Đó là thời gian chúng tôi có thể đảm bảo với ông.

Tình huống 20: Tiền hoa hồng

191. The price includes the commission.

Giá cả bao gồm tiền hoa hồng.

192. We can grant you a 4% commission.

Chúng tôi có thể cấp cho ông 4% tiền hoa hồng.

193. We give a very favourable commission.

Chúng tôi trả tiền hoa hồng rất ưu đãi.

194. The bigger the order, the higher the commission.

Đơn đặt hàng lớn hơn thì phí hoa hồng cao hơn.

195. A 3% commission is too low for us to accept.

Chúng tôi không thể chấp nhận phí hoa hồng 3%.

196. We hope you can give some concession in commission.

Chúng tôi hy vọng ông có thể nhượng bộ phí hoa hồng.

197. It doesn't conform to the international trade practice not to allow a commission.

Điều đó không phù hợp với mậu dịch thương mại quốc tế về phí hoa hồng.

198. The higher commission would mean a rise in price.

Phí hoa hồng cao hơn dẫn đến giá cả tăng.

199. We wonder whether you would increase our commission by 3%.

Chúng tôi tự hỏi liệu ông có tăng phí hoa hồng 3%.

200. The quotation is subject to a 5% commission.

Bảng báo giá là đối tượng áp dụng 5% phí hoa hồng.

Tình huống 21: Hợp đồng vận chuyển

201. We'll ship our products in accordance with the terms of the contract stipulation.

Chúng tôi sẽ vận chuyển hàng hóa đúng với các điều khoản đã quy định trong hợp đồng.

202. You can be assured the shipment will be affected according to the contract.

Ông có thể cam đoan hàng hóa sẽ được vận chuyển theo như hợp đồng.

203. We are sure the contract can be carried out smoothly.

Chúng tôi cam đoan hợp đồng có thể thực hiện một cách thuận lợi nhất.

204. Both sides have the obligation to execute the contract.

Hai bên có nghĩa vụ thực hiện hợp đồng.

205. Any deviation from the contract will be unfavourable.

Bất cứ sai sót nào trong hợp đồng sẽ không có lợi.

206. The buyers have the option of canceling the contract.

Bên mua có quyền hủy hợp đồng.

207. We want to cancel the contract because of your delay in delivering.

Chúng tôi muốn hủy hợp đồng vì ông đã vi phạm điều kiện giao hàng.

208. Generally speaking, a contract cannot be changed once it has been signed by both sides.

Nói chung, khi đôi bên đã ký hợp đồng thì họ không thể thay đổi nội dung trong đó.

209. No side should amend the contract unilaterally without the other side.

Một bên không thể đơn phương sửa đổi hợp đồng mà không có sự đồng ý của bên kia.

210. Since the contract is about to expires, shall we discuss a new one.

Vì hợp đồng sắp hết hiệu lực, chúng ta có nên thảo luận ký hợp đồng mới?

Tình huống 22: Thăm công ty đối tác

211. I hope to visit your factory.

Tôi hy vọng được tham quan nhà máy của ông.

212. You are welcomed to visit our company.

Chúng tôi đón chào ông đến thăm công ty.

213. How far it is from the hotel to your factory?

Từ khách sạn đến nhà máy bao xa?

214. How many departments do you have?

Công ty ông có bao nhiêu phòng ban?

215. How much is the depreciation cost of machinery each year?

Mỗi năm ông chi bao nhiêu tiền mua sắm máy móc?

216. Can I have a look at the production line?

Ông có thể cho tôi xem dây chuyền sản xuất?

217. Do you have to update your products each year?

Mỗi năm ông có đổi mới sản phẩm?

218. How long have your company been established?

Công ty ông được thành lập bao lâu?

219. How many employees do you have?

Ông thuê bao nhiêu nhân viên?

220. Who is in charge of workers' fare?

Ai phụ trách chế độ ăn uống của công nhân?

Tình huống 23: Thăm quan nhà máy

221. Let me show you around the factory.

Cho phép tôi dẫn ông đi một vòng quanh nhà máy.

222. This is our Purchasing Department.

Đây là phòng mua hàng của chúng tôi.

223. Here's the Administration and Management.

Bộ phận quản lý hành chính là ở đây.

224. The Quality Control Department locates on the first floor.

Phòng kiểm tra chất lượng ở tầng 1.

225. On your right hand is Packing Department and our Warehouse.

Bên tay phải ông là bộ phận bao bì và nhà kho.

226. We do both import and export business.

Chúng tôi là công ty xuất nhập khẩu.

227. The workshores are highly automatic.

Hệ thống nhà xưởng rất tự động.

228. Our staffs work 3 eight - hour shifts.

Chúng tôi làm việc 3 ca 8 giờ.

229. We have just launched a new model.

Chúng tôi vừa khai trương một mô hình mới.

230. We have sale outlets throughout China.

Chúng tôi có nhiều cửa hàng bán lẻ trên khắp Trung Quốc.

Tình huống 24: Xem xét đơn đặt hàng

231. We'd like to order 1000 boxes of toys.

Chúng tôi đặt 1000 thùng đồ chơi.

232. I'm afraid we can't meet your demand.

Tôi e rằng chúng tôi không thể đáp ứng được đơn đặt hàng của ông.

233. We're your old customers, please give us some priority on supply.

Chúng tôi là khách hàng quen, xin ông vui lòng ưu tiên cung cấp hàng cho chúng tôi.

224. How many sets of this styles do you intend to order?

Ông dự định đặt bao nhiêu thùng hàng loại này?

225. Our minimum quatity of an order for this toy is 300 boxes.

Đơn đặt hàng cho loại đồ chơi này tối thiểu là 300 thùng.

226. We'd live to place an order of following items.

Chúng tôi muốn mua các mặt hàng sau.

227. I'm interested in your cups, so I's like to order of 500.

Tôi thích những cái tách của ông, tôi muốn đặt 500 cái.

228. We hope this will be the first of order we placed with you.

Chúng tôi hy vọng đơn đặt hàng đầu tiên ký kết với ông.

229. We'll submit for the orders if this one is completed to our satisfaction.

Chúng tôi sẽ xem xét đơn đặt hàng nếu đáp ứng yêu cầu.

230. I look forward to receiving your acknowledgement as early as possible.

Tôi mong nhận được giấy báo của ông sớm nhất có thể.

Tình huống 25: Thời hạn giao hàng

241. What's the time of delivering about our order?

Thời gian giao hàng trong hợp đồng ra sao?

242. It's essential that the delivery should be made before October.

Giao hàng trước tháng 10 là cần thiết.

243. Delivery before September is a necessary condition of this order.

Giao hàng trước tháng 9 là điều kiện quan trọng trong đơn đặt hàng.

244. Please be attention that only air freight can ensure prompt delivery.

Vui lòng chú ý vận chuyển hàng hóa đường không là cách nhanh nhất.

245. Please send goods by express which we need them urgently.

Vui lòng gửi hàng cho chúng tôi bằng tàu hỏa tốc hành.

246. Your order is receiving our immediate attention and you can rely on us to deliver as schedule.

Chúng tôi đang xem xét kỹ đơn đặt hàng và ông có thể nhận hàng theo đúng kế hoạch.

247. You may expect delivery within 15 days.

Ông có thể chờ giao hàng trong vòng 15 ngày.

248. Can't you find some way to get round your manufacturers for an early delivery?

Ông không thể tìm cách nào đó để giao hàng sớm hơn à.

249. I hope you could give a special consideration for our request.

Chúng tôi hy vọng ông quan tâm đặc biệt đến lời đề nghị.

250. I think goods will reach you by the end of September.

Ông sẽ nhận hàng vào cuối tháng 9.

Tình huống 26: Mẫu dịch bù trừ

252. What I mean is you buy machine for us and we'll give you products as compensation.

Tôi muốn nói rằng ông mua máy móc của chúng tôi và chúng tôi sẽ gửi ông những sản phẩm khác như một sự bù trừ.

253. Both sides have expressed interest in the compensation trade.

Đôi bên đều bày tỏ sự quan tâm đến việc buôn bán bù trừ.

254. That is what compensation trade is all about.

Đó là tất cả những gì thuộc về mậu dịch bù trừ.

255. Compensation trade is, in fact, a kind of loan.

Thực tế mậu dịch bù trừ là hình thức vay nợ.

256. Both sides have come to a compensation trade agreement after long negotiation.

Sau khi thương lượng, đôi bên đi đến việc ký kết hiệp định mậu dịch bù trừ.

257. We do compensation trade in order to import advanced equipment and technology.

Chúng tôi ký kết hiệp định mậu dịch bù trừ để nhập thiết bị và kỹ thuật tiên tiến.

258. We're very active in compensation trade.

Chúng tôi chủ động thực hiện mậu dịch bù trừ.

259. The compensation trade plays a very important role in the international trade.

Mậu dịch bù trừ giữ vai trò rất quan trọng trong mậu dịch quốc tế.

260. Our compensation trade products may be delivered ahead of time.

Hàng hóa mậu dịch bù trừ được phân phối trước thời hạn.

Tình huống 27: Mở chi nhánh

261. How would you like to be our agent?

Ông muốn mở chi nhánh ra sao?

262. We'd like to introduce our produces to Japan.

Chúng tôi muốn giới thiệu hàng hóa đến thị trường Nhật Bản.

263. Our experienced with Japan market is too limited.

Chúng tôi chưa biết nhiều về thị trường Nhật Bản.

264. We're considering appointing an agent in China.

Chúng tôi đang xem xét mở chi nhánh ở Trung Quốc.

265. Let me assure you that we will do our best for you.

Chúng tôi cam đoan sẽ làm hết sức mình.

266. We have confident that this produces will get popularity among Japan.

Chúng tôi muốn giới thiệu hàng hóa đến thị trường Nhật Bản.

267. Shall we go over the details?

Chúng ta sẽ đi vào kiểm tra chi tiết chứ?

268. You have the experience that we need.

Ông có kinh nghiệm mà chúng tôi cần.

269. You have the best quality products.

Sản phẩm của ông có chất lượng tốt.

270. What terms of payment would you offer buyers?

Ông sẽ đề nghị bên mua những điều khoản thanh toán nào?

Tình huống 28: Đại lý bán hàng

271. We have no doubt we can do better this year if you appoint us your sale agent.

Năm nay chắc chắn chúng tôi kinh doanh hiệu quả hơn nếu ông chọn chúng tôi làm đại lý bán hàng.

272. You need a good agent.

Ông cần một đại lý tốt.

273. If we are your appointed agent, it can make your export viable.

Nếu chúng tôi trở thành đại lý của các anh thì kế hoạch xuất khẩu của các anh có thể được thực hiện.

274. We will consider your proposal.

Tôi sẽ xem xét lời đề nghị của ông.

275. I'd like to act as the agent in your city.

Tôi thích làm đại lý trong thành phố của ông.

276. I propose to be your sale agent in this area.

Tôi đề nghị trở thành chi nhánh bán hàng ở khu vực này.

277. We'd need a 5-years contract.

Chúng tôi ký hợp đồng 5 năm.

278. You will pay 65% of marketing costs.

Ông sẽ thanh toán 65% phí tổn tiếp thị.

279. That's more than I expected.

Phí tổn này nhiều hơn tôi mong chờ.

280. We're only your distributor, and should not be held liable.

Là nhà phân phối bán hàng, chúng tôi không chịu trách nhiệm.

Tình huống 29: Lờn quyết toán

281. My company is please with the deal I've been able to negotiate.

Công ty đồng ý với hợp đồng mà tôi thương lượng.

282. You could have the goods delivered on consigns.

Ông có thể giao hàng gửi bán.

283. This way we maintain continuous control over our financial risks.

Chúng tôi có thể tiếp tục kiểm soát những rủi ro tài chính theo cách này.

284. The balance would be payable upon receipt of the goods.

Bản quyết toán sẽ được thanh toán trên giấy biên nhận hàng hóa.

285. Now that we've settled on the price, we need to discuss the term of payment.

Bây giờ chúng tôi đã thống nhất về giá cả, chúng tôi cần thương lượng về điều khoản thanh toán.

286. You will get a discount if you pay today.

Nếu ông thanh toán tiền hôm nay, ông sẽ được giảm giá.

287. Can we pay by check?

Chúng tôi có thể thanh toán tiền bằng séc?

288. The customary method of payment in international trade is the letter of credit.

Thư tín dụng là phương thức thanh toán thông thường trong mậu dịch thương mại.

289. How can I open a letter of credit?

Tôi có thể mở thư tín dụng như thế nào?

290. We need you to use an irrevocable letter of credit.

Chúng tôi muốn ông sử dụng thư tín dụng không hủy ngang.

Tình huống 30: Lời đề nghị

291. I wonder if it is possible for me to join your company.

Tôi tự hỏi liệu có thể tham gia vào công ty của ông?

292. I want to introduce this product to Japanese.

Tôi muốn giới thiệu sản phẩm này đến người dân Nhật Bản.

293. If you get the skill, you can make it yourself.

Nếu ông có khả năng, ông có thể tự mình làm lấy.

294. Are you suggesting to transfer the skill rather than let me join your company.

Có phải ông đề nghị chú trọng vào năng lực hơn là cho tôi tham gia vào công ty?

295. Which kind of transfer would you suggest?

Ông sẽ đề xuất loại hình chuyển giao nào?

296. It is easier and more convenient for us.

Nó dễ dàng và thuận tiện hơn cho chúng tôi.

297. The right to manufacture does not include the skill requested to produce it correctly.

Quyền sản xuất không bao gồm kỹ năng sản xuất hàng đúng quy cách.

298. How about my selling the brand to you.

Còn việc bán nhãn hiệu hàng hóa thì sao?

299. We will provide you with the full information about making the product.

Chúng tôi sẽ cung cấp cho ông các thông tin về sản xuất hàng hóa.

300. We'll send some specialists to train your staff.

Chúng tôi sẽ cử chuyên gia đào tạo nhân viên.

Tình huống 31: Lời cam kết

301. I am very pleased that my firm has been awarded this contract.

Tôi rất vui vì công ty tôi đã được hợp đồng này.

302. I suggest that we use local building equipment and materials.

Chúng tôi đề nghị sử dụng vật liệu và thiết bị xây dựng trong nước.

303. We intend to use local labor.

Chúng tôi dự định thuê lao động trong nước.

304. We'd like to reserve the right to engage foreign firms as well.

Chúng tôi muốn giữ quyền hợp tác với các công ty nước ngoài.

305. The handling over the construction site will be done on time.

Tiến độ xây dựng sẽ được thực hiện kịp thời.

306. You've chosen a competent engineer.

Ông đã lựa chọn được một kỹ sư giỏi.

307. He will represent the customer on the site to decide all technical matters.

Ông ấy sẽ đại diện cho khách hàng quyết định các vấn đề liên quan tới kỹ thuật.

308. We'll be in strict accordance with the contract stipulations to the letter.

Chúng tôi sẽ nghiêm túc thực hiện theo các quy định hợp đồng.

309. We intend to establish business relation with you.

Chúng tôi dự định thiết lập mối quan hệ làm ăn với ông.

310. We'll engage to provide the needed capital.

Tôi cam kết sẽ cấp vốn theo yêu cầu.

Tình huống 32: TIẾN ĐỘ CÔNG VIỆC

311. You undertake to provide local building materials and equipment in time.

Ông cam đoan cung cấp thiết bị và vật liệu xây dựng nội địa đúng tiến độ.

312. Recommend the best local civil engineering firm as sub-contractor to help the work.

Hãy giới thiệu cho tôi công ty xây dựng dân dụng tốt nhất trong nước hoạt động với tư cách nhà thầu phụ.

313. Otherwise, we won't be able to complete the construction on time.

Nếu không, chúng tôi sẽ không thể hoàn thành công việc theo đúng tiến độ.

314. I can see we are behind schedule with the work.

Tiến độ thực hiện công việc chậm với kế hoạch.

315. I'm afraid that the firm recommended by you cannot cope with the problems.

Tôi e rằng công ty ông giới thiệu không thể giải quyết được công việc.

316. It's obvious that the firm is incapable of meeting the contract date.

Rõ ràng công ty không có khả năng thực hiện hợp đồng.

317. If so, we agree to engage another subcontractor.

Nếu vậy, chúng tôi đồng ý thuê nhà thầu phụ khác.

318. I can only hope that the firm will not let you down.

Tôi hy vọng công ty sẽ không làm ông thất vọng.

319. The rates for civil work have gone up lately.

Gần đây chi phí công trình tăng.

320. The contract to provide for unforeseen expense like this.

Giá cả hợp đồng bao gồm những chi phí ngoài dự tính như vậy.

Tình huống 33: Đầu tư vốn

321. Which type of joint venture do you have in mind?

Ông thích loại hình công ty liên doanh nào?

322. We'd like an equity joint venture.

Chúng tôi thích xí nghiệp liên doanh theo phương thức hợp cổ phần.

323. Each of the two firm will invest a certain portion of the capital.

Mỗi công ty sẽ đầu tư 1 phần vốn.

324. We share profits of losses in proportion to our respective contributions.

Chúng tôi chia lợi nhuận và gánh chịu thua lỗ theo phần vốn góp riêng của từng người.

325. Are there any regulation on the foreign proportion of investment?

Có quy định nào về đầu tư vốn nước ngoài không?

326. What percentage do you intend to invest?

Ông dự định đầu tư bao nhiêu phần trăm?

327. Doesn't the Chinese side always want to share a bigger prortion?

Không phải phía Trung Quốc luôn muốn phần lớn sao?

328. We'd like to contribute 30%-40% of the total capital.

Tôi muốn góp 30%-40% trong tổng số vốn.

329. I agree in principle to the rough proportion of capital contribution.

Về nguyên tắc tôi đồng ý tỷ lệ góp vốn ước chừng.

330. Now, let's proceed to the scale of production.

Giờ chúng ta chuyển sang quy mô sản xuất.

Tình huống 34: Cử chuyên gia

331. It's necessary that you send some specialists here.

Cử các chuyên gia đến đây là cần thiết.

332. Can you give me an indication of the number of specialists required and their specialities?

Ông có thể cho tôi biết số lượng và kỹ năng của các chuyên gia?

333. How long will they stay here?

Họ sẽ lưu trú ở đây bao lâu?

334. The chief engineer may have to stay until after the completion of the construction.

Kỹ sư chính phải ở lại đến khi công trình hoàn thành.

335. The other two engineers should arrive before the equipment reaches here.

Hai kỹ sư khác sẽ đến công trình trước khi thiết bị xây dựng được chuyển đến.

336. Will the remuneration be on the same level as our last contract?

Tiền thù lao sẽ tính dựa trên mặt bằng chung như hợp đồng lần trước?

337. I suppose leave of absence applies only to experts who stay here over a year.

Tôi đề nghị thời gian nghỉ có phép chỉ áp dụng với các chuyên gia làm việc ở công trường trên 1 năm.

338. The chief engineer made this a condition.

Kỹ sư chính ra điều kiện này.

339. I hope the living quarters for experts are well furnished.

Tôi hy vọng chỗ ở của các chuyên gia có đầy đủ tiện nghi.

340. Everything will be provided according to the contract terms.

Mọi thứ sẽ được cung cấp theo điều khoản hợp đồng.

Tình huống 35: Tham gia đấu thầu

341. I'm here for the detailed information about participation in the tender.

Tôi muốn biết thông tin chi tiết tham gia cuộc đấu thầu.

342. You can get a set of the tender documents at our business department downstairs.

Ông có thể xem bộ hồ sơ kinh đấu thầu tại phòng kinh doanh lầu dưới.

343. As you know, it's our line of business to participate in tenders.

Như ông biết, bộ phận kinh doanh của chúng tôi sẽ tham gia đấu thầu.

344. We are interested in this project.

Chúng tôi quan tâm tới dự án này.

345. We would like to know more about the participation requirements.

Chúng tôi muốn biết thêm về thủ tục tham gia đấu thầu.

346. Construction requirement are also given in detail in the tender document.

Thủ tục xây dựng được ghi chi tiết trong hồ sơ đấu thầu.

347. What guarantee do you require covering our participation in the tender?

Ông đòi hỏi những đảm bảo gì khi tham gia đấu thầu?

348. At this is a large project, it is involving a large number of capital.

Bởi vì đây là dự án lớn, nó liên quan tới nguồn vốn lớn.

349. We require a letter of guarantee from an acceptable bank.

Chúng tôi đòi hỏi thư đảm bảo từ của một ngân hàng uy tín.

350. It's not binding to accept the lowest bid.

Giá thầu thấp nhất không có tính ràng buộc.

Tình huống 36: Chuyển giao kỹ thuật

351. We have won the tender.

Chúng tôi trúng thầu.

352. We will construction project in Africa.

Chúng tôi sẽ xây dựng công trình ở Châu Phi.

353. I wonder if you'd like to be as a subcontractor.

Tôi tự hỏi liệu ông có muốn trở thành nhà thầu phụ không.

354. Are you suggesting transfer of technology instead of supplying the equipment?

Ông đề nghị chuyển giao kỹ thuật thay vì cung cấp thiết bị?

355. Which form of transfer do you think will suit better?

Ông nghĩ hình thức chuyển giao sẽ phù hợp với chúng tôi hơn?

356. I suppose buying technical know-how is better than right to use inventions.

Tôi cho rằng, sử dụng bí quyết kỹ thuật tốt hơn sử dụng những phát minh.

357. In short, all the production secrets are revealed.

Tóm lại, tất cả bí mật sản xuất kinh doanh đã bị tiết lộ.

358. And what about the right to use inventions?

Quyền sử dụng các phát minh thì sao?

359. The right to manufacture doesn't include the knowledge required to make a product correctly.

Quyền sản xuất không có bao gồm kiến thức làm ra sản phẩm đúng quy cách.

360. Here's a specimen of our agreement for the transfer of know-how.

Đây là mẫu hợp đồng chuyển giao bí quyết kỹ thuật.

Tình huống 37: Hồ sơ dự thầu

361. When must the bidders submit their bids?

Khi nào người đấu thầu nộp hồ sơ dự thầu.

362. When and where shall the tender document be sent?

Thời gian và địa điểm nào thích hợp để nộp hồ sơ dự thầu?

363. Is your tender opening public?

Việc dự thầu tổ chức công khai phải không?

364. When must the bidders submit their bids?

Khi nào người đấu thầu nộp hồ sơ dự thầu?

365. We want to know something about the bid opening procedures.

Chúng tôi muốn hiểu biết thêm về thủ tục đấu thầu.

366. I wish our bid would fully comply with the requirement.

Tôi hy vọng hồ sơ dự thầu của chúng tôi đáp ứng đầy đủ các yêu cầu.

367. Could you tell me what should we do if we send our bid?

Ông có thể cho chúng tôi biết nên làm gì khi nộp hồ sơ dự thầu?

368. Do we have to guarantee our participation of tender?

Chúng ta đảm bảo việc tham gia đấu thầu?

369. I wonder if you would like to join me for the tender.

Tôi tự hỏi liệu ông có muốn tham gia đấu thầu.

370. When can I get the relevant document?

Khi nào tôi có thể xem hồ sơ liên quan?