

## 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 to 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 comfort 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 yoy 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: Lờì 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 protion?**

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 san 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 requirers 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?