

：スピーチ/演説

スピーチは、中国語スピーチ、日本語スピーチの計2題で構成されます。各スピーチから、(問題1)～(問題4)が出題されます。ここでは、中国語スピーチの問題の一部を掲載します(音声のサンプルはありません)。試験の流れは、以下のようになっています。

対話を通して放送

通訳する6箇所(対話Aは中国語部分を日本語に、対話Bは日本語部分を中国語に通訳)にピーという合図音がついて放送される。

問題1：通訳する箇所4箇所と通訳例a、b、cが2回放送され、選択して解答する。

問題2：通訳する箇所2箇所がもう一度放送される。解答は、筆記する。

問題3：各段落の要旨を答える。指定された段落がもう一度、要旨の選択肢a、b、cが2回放送される。a、b、cから選択して解答する。

問題4：スピーチ全体の主意を答える。与えられる時間内にスピーチ全体の主意(スピーチの最も大切な内容を2～3行の短い文章にまとめて筆記解答する。

### 問題文スクリプト

近年来,随着中外贸易的迅速发展,越来越多的外国产品进入了中国。从衣食住行到高科技产品,中国人对外国货的兴趣正越来越浓。毫无疑问,人口众多的中国是一个非常有力量的巨大市场。

外国厂商正面临着一次难得的商业机会。可是,对于人地生疏的外国公司来说,在中国做生意并不是一件容易的事。进入中国市场的外国货也有不同的命运:有的赚钱,有的赔本,有的还因为当地的非法仿制品而遭受到经济损失。

为了在中国市场的竞争中取得成功,许多外国厂商委托资信可靠的中国公司作为代理,销售它们的产品。一般说,代理可分为三种,即总代理、独家代理和普通代理。总代理可以全权代表外国厂商进行各种商业活动。独家代理享有销售某一种产品的专卖权。普通代理有权销售某一种产品,提取佣金,但不能代表厂商,也没有专卖权。销售代理不但可以为外国厂商提供便利的销售网点、保证稳定的销售额,而且有利于建立良好的产品信誉,是一种对双方都有利的商业贸易方式。

<問題1> 省略

<問題2> 通訳して筆記解答する。

但不能代表厂商,也没有专卖权  
有利于建立良好的产品信誉

<問題3> 各段落の要旨を選択肢a～cから答える

第2段落

外国厂商正面临着一次难得的商业机会。可是,对于人地生疏的外国公司来说,在中国做生意并不是一件容易的事。进入中国市场的外国货也有不同的命运:有的赚钱,有的赔本,有的还因为当地的非法仿制品而遭受到经济损失。

- a 外国企業が中国でビジネスを展開するのは、決して容易なことではない。
- b 外国企業にとって、中国はいたるところにビジネスチャンスがある。
- c 中国に進出しても、失敗する外国企業が多い。

他の段落は省略

<問題 4> 省略

答え

問題 2 (解答例)

メーカーも代表できないし、専売権もない  
良い商品イメージを打ち立てるのに有利である

問題 3 a