

白领金书

精选200篇范例举一反三，自由类推

英汉对照

新贸易

书信宝典

开发交易对象函

询价函

询价回复函

报价函

交涉函

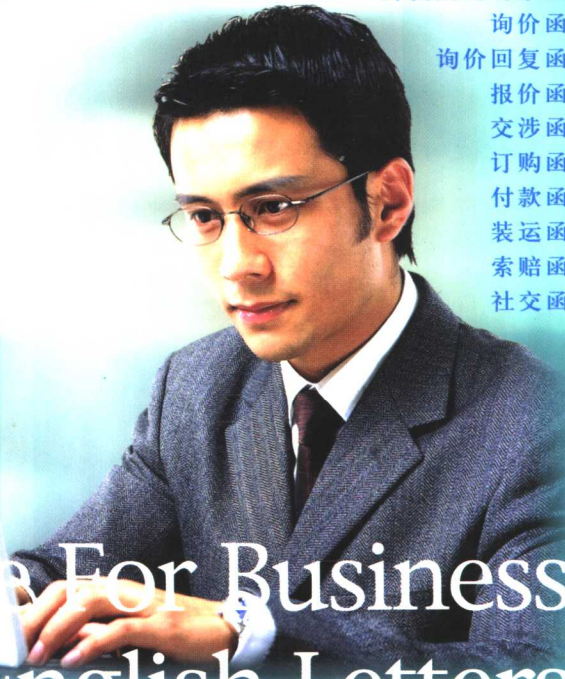
订购函

付款函

装运函

索赔函

社交函



Manual For Business
English Letters

林叙仪 编译

Bruce S. Stewart 校阅

中国对外翻译出版公司

白领金书

英汉对照

新贸易 书信宝典

林叙仪 编译

Bruce S. Stewart 校阅



中国对外翻译出版公司

图书在版编目(CIP)数据

新贸易书信宝典 / 林叙仪编译. - 北京: 中国对外翻译出版公司, 2003. 7

ISBN 7-5001-1114-2

I. 新… II. 林… III. 对外贸易-英语-书信-写作 IV. H315
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 050944 号

(著作权合同登记: 图字 01-2002-6171)

本书由台湾学习出版有限公司授权出版

出版发行 / 中国对外翻译出版公司

地 址 / 北京市西城区车公庄大街甲 4 号物华大厦 6 层

电 话 / (010)68002481 68002482

邮 编 / 100044

传 真 / (010)68002480

E-mail: ctpc@public.bta.net.cn

http: // www. ctpc. com. cn

责任编辑 / 韩建荣

责任校对 / 刘 琳

封面设计 / 毛 雨

排 版 / 宏宇电脑排版中心

印 刷 / 北京通县长陵营印刷厂

经 销 / 新华书店北京发行所

规 格 / 890×1240 毫米 1/32

印 张 / 10.5

版 次 / 2003 年 9 月第一版

印 次 / 2003 年 9 月第一次

印 数 / 1-5000

ISBN 7-5001-1114-2 / H·341 定价: 20.00 元



版权所有 侵权必究

中国对外翻译出版公司

序 言

日新月异的交通事业，真正实现了四海一家的理想，其中受到最直接影响的莫如商业。现在各国的商业活动形式，绝少闭关自守，自给自足，否则无异自绝财富、进步于门外。在国际贸易蓬勃发展的今天，商业书信的重要性与旧时已不可同日而语。许多在工作中必须接触这门学问的人，时有殚精竭虑之苦。因此编者特别精心构思此书，以有助于贸易的推展。

《新贸易书信宝典》摒除书信刻板、八股的恶习，适当表现简洁有力、庄重有礼的基本原则。从开发交易对象函到社交函的十章精编内容中，设定了各种状况的书信写法。纳入所有贸易常用字词、短语、术语，保证让您轻松书写，收效宏伟。每一章附一页说明；每封信开头有一段荐言，末尾有举一反三之栏目，循序带您走进贸易实务的领域，在不知不觉中就学到一身专业知识，实为商业界人士及主管、秘书、职员必备之工具书。

本书经多次校阅，犹恐百密一疏，望各界人士惠予批评指正，不胜感激。于此敬表谢忱。

译者 谨识



第一章 开发交易对象函 1

◇寻找交易对象 2

1. 提议建立交易关系 3
2. 向化学药品杂志上刊载的公司寻求交易 4
3. 希望进口外国食品 5
4. 委托介绍代理商 7
5. 向商会推荐的公司寻求建立交易关系 8
6. 申请任命为代理商 10
7. 联络任命代理商事宜 12
8. 确认代理契约的条件 13
9. 谢绝要求代理权的提议 15
10. 介绍可资信赖的交易对象 17

◇信用调查 19

1. 请示信用备询处 20
2. 出示信用备询处 21
3. 向备询银行查询 22
4. 答复信用询问 23

5. 对信用调查做不利的答复	25
6. 抱歉无法提供明确见解	26
◇推 销	28
1. 推销男装	29
2. 通知新型电子烤箱上市	30
3. 询问未订购的理由	31
4. 利用扩充工厂的机会销售照相机	33
5. 劝诱购买畅销品	35
6. 通知价格改订	36
7. 介绍新车	38

第二章 询价函

◇一切交易的开端——询价	42
1. 看到广告而请求报价	43
2. 订购商展物品	44
3. 欲购服装展示会之服装	45
4. 应顾客要求函请报价	47
5. 答复对商展有兴趣的顾客	48
6. 应分公司要求而询价	50
7. 请求代理商报价	51
8. 不满供应商而请求迅速报价	52
9. 扩充门市部时请求估价	54
10. 要求与买方样品同品质的货品	56

第三章 询价回复函

◇正确迅速地答复	60
----------------	----

1. 通知寄送目录与样品	61
2. 以交涉条件作为询价的答复	62
3. 请求赶赴圣诞节的订购	64
4. 通知以船上交货价提货	65
5. 保证依据要求交货的报价	66
6. 请求及早订购	68
7. 强调廉售的优点	70
8. 推荐畅销品	71
9. 强调商品的优秀性	73
10. 推荐极获佳评的商品	74
11. 谢绝减价要求	76
12. 因停止生产而要求采用代替品	78
13. 促请于涨价前订购	79

第四章 报价函 81

◇成交的最后关键——报价	82
1. 推荐优良商品的报价	83
2. 推销新产品的报价	84
3. 出清存货特别降价	86
4. 通知特价大拍卖	87
5. 对展示会展出成衣报价	88
6. 盼试饮后订购	90
7. 请求承诺报价	92
8. 请求检析结果的订单	93
9. 告知大量订购的特别折扣	94
10. 谢绝卖方报价	96

11. 谢绝买方报价	97
------------------	----

第五章 交涉函 99

◇ 交涉之要——坦诚 100

1. 期望以运费保险费在内价交易	101
2. 认同运费保费在内价的交易	102
3. 因宣传活动获得利润而请求订购	103
4. 推荐寄送目录上的新产品	104
5. 请求就付款条件再让步	105
6. 对于报价要求装船和数量详情	106
7. 对追加订单请求折扣	107
8. 请求信守交货期	109
9. 因未履行交货而取消订单	110
10. 若增加数量则承诺订单	111
11. 要求折扣订购	112
12. 承诺要求价格与条件, 承诺订单	114
13. 允诺条件和价格而接受订单	115
14. 承诺缓和交易条件的要求	117
15. 提供新产品代替旧产品	118
16. 不允诺折扣则向他方订购	120
17. 请求折扣与有利条件	121
18. 以折扣建议订购	122
19. 请求依据样品订购	124
20. 请于广告促销前订购	125
21. 因涨价而建议先订购	127
22. 告知缩短交货期	128
23. 要求以承兑交单代替信用证交易	130

24. 请求延长付款期限	131
25. 答应延期付款	133
26. 请求增加代理商佣金	134
27. 谢绝增加佣金的请求	136
28. 请求延长汇票期限	138
 第六章 订购函	141
◇ 订单的正确记载·数度确认	142
1. 要求确认订单	143
2. 建议货品良好的话则追加订购	144
3. 订单(订单编号 233)	145
4. 确认订单·保证装运	146
5. 无法按期装运而婉拒订单	147
6. 正式订购	148
7. 取消订单	149
8. 期待改善交易能力的订购	150
9. 以缩短交货期为条件的订购	151
10. 限价订购	152
11. 因生产设备的限制而拒绝订单	153
12. 推荐优良代替品	155
13. 试验性订购	156
14. 特别尺寸的限定数量之订购	157
15. 根据样品试行订购	159
16. 指示必备文件的订购	160
17. 要求品质、重量、颜色同于样品的订购	161
18. 确认订单·优先装运	163
19. 请求延迟装运	164

20. 因涨价而谢绝订单	165
21. 接受订单要求, 按一般条件处理下次订单	167
22. 顺应订货的品质要求	168
23. 接受订购并要求三个月预告	169
24. 避免库存告罄	171
25. 确认订购数量不一致	172
26. 通知因台风而延迟装运	173

第七章 付款函 175

◇ 付款方式	176
1. 通知收到信用证	177
2. 认可延期付款	178
3. 拒绝延期付款	178
4. 通知付款	179
5. 通知收到汇款	180
6. 告知寄出账单	181
7. 要求延期付款	182
8. 抱怨减额付款	183
9. 要求信用证	184
10. 道歉发票之误	185
11. 取得输出许可证而要求信用证	186
12. 通知装运及支付余额	187
13. 请求修改信用证	188
14. 为分批装运而通知修改信用证	190
15. 说明延迟付款的理由	190
16. 请求延长信用证有效期限	192
17. 收到信用证并指摘与契约价格不同	193

18. 请求付款	194
19. 道歉延迟付款·通知汇款	196
20. 抱怨无视汇款请求	197
21. 通知开立信用证的订单	198

第八章 装运函 201

◇装运常识	202
1. 预告装运	203
2. 货品备妥待运通知函	204
3. 请求以 D/P 条件付款	205
4. 装运通知	206
5. 通知按指示空运	207
6. 确认订单·通知装运	208
7. 通知完成装运	209
8. 商业发票	211
9. 道歉延迟装运	213
10. 告知因办理输出许可证而延迟装运	214
11. 请求迅速装运余货	215
12. 通知装运·接受索赔	217
13. 请求部分货品空运, 其余海运	218
14. 通知装运代替品	220
15. 道歉因台风而延迟装运	222
16. 通知以付款交单装运货品	223
17. 因延迟装运而取消订单	224

第九章 索赔函 227

◇调查真相·协商索赔	228
1. 抱怨船货与原样品不符	229
2. 道歉破损·致送代替品	230
3. 确认装运失误	231
4. 通知数量不足	232
5. 请求补偿计算错误的款额	233
6. 因装运延迟而取消订单	234
7. 抱怨所送货品与发票数字不符	235
8. 回复货品不符的索赔	236
9. 抱怨不满意的品质	238
10. 解决对品质的索赔	239
11. 指摘延迟装运	240
12. 要求装运破损品的代替品	242
13. 抱歉货品有异并通知空运	243
14. 拒绝接受对涨价的索赔	245
15. 指摘订购方式错误	247
16. 道歉生产延误·应允取消订单	248
17. 道歉混入其他货品	249
18. 道歉失误·保证将来绝不再犯	251
19. 答复货品不符的索赔	252
20. 抱怨颜色及附件与样品不符	254
21. 回复对试制品的抱怨	256
22. 因包装缺陷而指示适切包装	257
23. 通知运输途中的破损	259
24. 附寄鉴定报告	260

25. 询问延迟装运的理由	261
26. 通知运输业者未履行装运的疑点	262
27. 因船运公司的失误而致歉	263
28. 通知遗失船货零件	264
29. 抱歉装运错误	266
30. 抱歉延误并迅速安排装运	267
31. 认可折扣付款	269
32. 抱怨受潮损坏	270
33. 抱歉品质低劣并提出解决之道	271

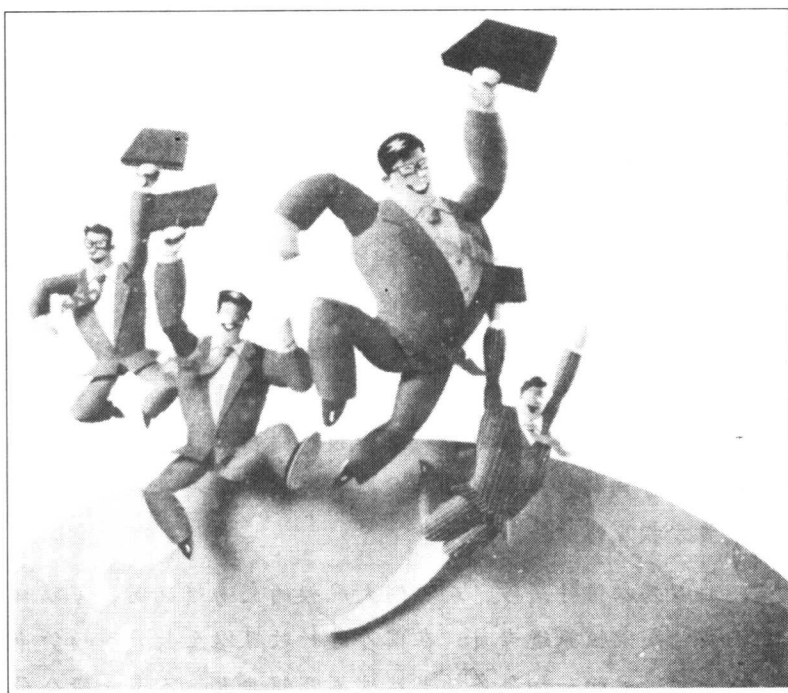
第十章 社交函 275

◇ 商场一大战——人际关系	276
1. 邀请函	277
2. 接受邀请函	277
3. 邀请参加午宴	278
4. 应征办事员	279
5. 拒绝录用	282
6. 推荐	283
7. 要求单独面谈	284
8. 回复介绍函	285
9. 介绍交易对象	286
10. 介绍新出口部经理	287
11. 请求访问时的协助	288
12. 感谢停留期间给予款待	289
13. 通知为新契约而造访	290
14. 通知任命新业务经理	291
15. 通知借开设新分店的机会前往拜访	292

16. 请求向顾客演讲	293
17. 祝贺荣任出口部经理	294
18. 通知合并公司	295
19. 要求惠寄介绍公司的宣传手册	297
20. 请求预约旅馆	298
21. 请求援助	298
22. 请求介绍	300
23. 通知任命为代理商	301
24. 感谢任命为代理商	302
25. 通知设立新工厂	303
26. 通知公司乔迁	304
27. 通知公司开业	306
28. 邀请参加新工厂开幕	307
29. 接受开幕邀请	308
30. 婉谢开幕邀请	310
31. 委托预订机位	310
32. 通知董事长退休	312
33. 通知董事长去世	313
34. 表达哀悼之意	314
35. 关心病情	315
36. 祝贺荣获勋章	316
37. 祝贺圣诞暨新年	317

第一章

开发交易对象函



◇ 寻找交易对象 ◇

开发交易客户是贸易进行中最重要业务。交易对象的好坏，直接影响到交易成果。此外，交易客户可以协助发现有潜力的市场，并能代为执行市场调查。

市场调查首先应针对经销商品做出分析，判断它所适合的国家，再就该国的人口、国民收入、生活方式、汇率、贸易政策、气候、购买力及交易习惯等进行调查。这些调查可通过政府机构或民营贸易促进团体进行。再通过所选定的市场，发掘有潜力、高利润、政府状态良好、营业财力雄厚的交易对象。同时也可藉由工商名册（Kelley's Directory）、业界刊物、专业杂志的广告、博览会发行的目录，委托国外商务办事处，经由各贸易团体、往来银行的介绍、外国领事馆等途径获知。

交易提案可同时寄给多数对象（IBM 电动打字机可自动打出收信人不同，而信文内容相同的函件），总有希望收到肯定的回复。内容应该择要说明希望交易的意愿、和本公司交易的好处、可能获得的利润、发展前景等。另外，通过目录、介绍书、公司简介、财务报表，明显地表示公司产品的精良与特征，效果匪浅；提出具体的交易条件、交易内容及信用备询处，增加对方的信心；并表明若有意往来，我方也希望得到贵方相应的资料。

若不放心只以信件交涉，或碰到大规模的交易情况时，可以利用海外驻派员，或索性派遣专员，在国外进行数日以至数月现场的市场调查，以发掘客户的一切事务。当然这笔开销浩大，不是一般公司所能承担的。一般说来，信件仍不失为最简便的方式。

1. 提议建立交易关系



信函开头应先道明写这封信的缘故，而后必须简介自己的公司，并强调与我方交易的好处以及本公司的优点，结尾要强而有力。

Dear Sirs,

A few days ago we had the opportunity to see a display of your products at the Taipei International Trade Fair, and we *were most impressed with* their quality and low prices.

We should like to offer you our services as a trading firm, and would mention that we *have excellent connections* in the trade and *are fully experienced with* the import business for this type of product.

In addition, we *operate our own advertising agency*, and we can use the latest marketing procedures quite efficiently. You can be sure of increasing your turnover considerably if you would allow us to promote sales of your products throughout Taiwan.

We look forward to hearing from you.

Yours sincerely,



举一反三 We *were deeply interested in* ... ⇨ 兹对……极感兴趣

We have *enormous sales* outlets. ⇨ 本公司有庞大的销售网点。