

外经贸英语应用文手册

• 外经贸系列英语丛书 •

编著: 宋德利

**English Practical
Writing for Foreign
Trade and Economy**

天津科技翻译出版公司

外经贸英语应用文手册

ENGLISH PRACTICAL WRITING
FOR FOREIGN TRADE AND ECONOMY

宋德利

天津科技翻译出版公司

责任编辑:李丕章 石磊

外经贸英语应用文手册

宋德利

天津科技翻译出版公司出版

邮政编码 300192

全国新华书店经销

三河市印刷一分厂印刷

开本:787×1092 1/32 印张:16.125 字数:344(千字)

1996年8月第1版 1996年8月第1次印刷

印数:1—5000册

ISBN 7-5433-0938-6

G·179 定价:16元

前 言

本书汇编了外经贸业务中各主要种类的英语应用文。

全书分两部分。第一部分：外经贸英语应用文；第二部分：外经贸英语应用文常见正误句解析。

第一部分的各种外经贸英语应用文分两类，一类为紧密型，一类为松散型。所谓紧密型是指系统完整的外经贸实务案例，其特点是以业务进展自然趋势为序，逐步加以展示，故而情节连贯，脉络清晰，便于读者一窥外经贸实务完整的全貌。所谓松散型，指的是那些按类别，但又有独立性的信件范文。

为了帮助读者写好信件开头和结尾用语，特将外经贸书信各式各样的开头和结尾用语汇编在册。

研究他人的长处是学习之妙谛，借鉴他人的错误亦不失为学习之佳策。“他山之石，可以攻玉”，此所谓也。写文章讲究章法、句法及辞法。外经贸英语应用文本身就是文章，因此亦须讲究这三法。初学写作在此三法上最易出错，初学外经贸英语应用文也最易在此三法上有误。如对他人出现的一些常见错误加以研究便可收到引镜自照之效。有鉴于此，本书特在第二部分汇集了诸多条外经贸英语应用文常见错误，并一一加以分析改正。这部分又分上、下两部分，即英译汉和汉译英。英译汉部分侧重汉语译文，目的在于提高读者汉语写作水平；汉译英部分侧重于英语译文，目的在于增强读者英语表达能力。

本书所汇集的错误实例都为单句，故而无章法可言，因此，错误所及多在于单词、短语和句型方面。

编者

1996. 1.

目 录

一、外经贸英语应用文

一、系统实务案例

(一)对丹麦的苦杏仁出口业务

1. 具体询盘 (1)
2. 报盘 (2)
3. 还盘 (3)
4. 拒绝还盘 (5)
5. 订购 (6)
6. 要求修改信用证 (8)
7. 建立直接业务联系 (9)
8. 报实盘 (11)

(二)对美国的帆布折椅出口业务

1. 建立业务关系 (14)
2. 关于我国对外贸易的政策 (16)
3. 一般性询盘 (17)
4. 报价 (18)
5. 索样 (19)
6. 具体询盘 (20)
7. 实盘 (21)
8. 试订购 (22)

9. 接受订货	(24)
10. 销售确认书	(25)
11. 开立信用证	(29)
12. 关于代理问题	(30)

(三)从加拿大进口磷酸岩

1. 介绍信	(35)
2. 询盘	(36)
3. 实盘	(37)
4. 建议减价	(39)
5. 减价	(39)
6. 要求进一步减价并告详细规格	(40)
7. 对贸易条款和条件提出建议	(42)
8. 谈判贸易条款和条件	(44)
9. 派遣代表	(45)
10. 催复函	(45)
11. 通报供货情况	(48)
12. 实盘	(50)
13. 还盘	(51)
14. 进一步谈判价格和装运条款	(52)
15. 最终递盘	(54)
16. 催复函(有关贸易条款和条件)	(55)
17. 接受	(60)
18. 成交	(61)
19. 装运条款	(61)
20. 装运日期	(62)
21. 寄合同	(76)

22. 解释函(关于价格条款)	(77)
23. 装运期	(83)
24. 安排装运	(84)
25. 寄附件	(85)
26. 要求开立信用证	(86)
27. 开证	(87)
28. 装船通知	(88)
二、业务函件范文	(91)
(一)通告公司成立	(91)
(二)建立业务关系	(92)
(三)恢复业务关系	(94)
(四)介绍女式服装	(95)
(五)报雨鞋虚盘	(97)
(六)报成套设备实盘	(98)
(七)坚持原来报价	(102)
(八)调低价格	(103)
(九)调高价格	(104)
(十)价格条款不能接受	(106)
(十一)支付条款不能接受	(107)
(十二)寄合同盼续订	(108)
(十三)收到会签合同	(110)
(十四)买方提出修改合同	(111)
(十五)卖方提出修改合同	(112)
(十六)买方提出撤约	(113)
(十七)卖方提出撤约	(114)
(十八)请尽早开证	(115)

(十九) 限期已过, 催请开证	(117)
(二十) 逾期开证, 撤销合同	(118)
(二十一) 信用证与合同不符	(119)
(二十二) 货源不足, 要求展证	(121)
(二十三) 接受展证	(122)
(二十四) 拒绝改证	(124)
(二十五) 装船通知	(125)
(二十六) 通知出运, 并注意付款	(126)
(二十七) 信用证项下汇票凭保付款	(128)
(二十八) 承兑汇票拒付	(129)
(二十九) 清理逾期帐款	(130)
(三十) 更正错误	(132)

三、附录

(一) 外经贸应用文的标准	(135)
(二) 外经贸英文书信的开头用语	(153)
(三) 外经贸英文书信的结尾用语	(161)

二、外经贸英语应用文常见正误句解析

英译汉 108 句	(171)
汉译英 769 句	(229)

1. 具体报盘

敬启者

关于 1995 年产的苦杏仁

我一奥登色(丹麦)客户拟采购 50 公吨 1995 年产苦杏仁,请报我奥登色到岸价确盘,包括百分之二的佣金,并说明支付条款和最早装船期。

贵方如能安排到奥登色的直达船,我方将不胜感激。

请办理,预致谢意。

谨上

1. Specific Inquiry

Dear Sirs,

Re: Bitter Apricot Kernels, 1995 Crop

One of our clients in Odense is in the market for a parcel of 50 metric tons Bitter Apricot Kernels of 1995 crop and we, therefore, would ask you to make us your best possible firm offer on C. I. F. C. 2% Odense basis, stating terms of payment and the earliest date of shipment.

We shall appreciate it if you will arrange shipment by direct steamer to Odense.

Thanking you in advance for your attention.

Your truly,

2. 报盘

敬启者：

关于 1995 年产的苦杏仁

贵方 7 月 25 日函悉，得知你们希望我方报 50 公吨 1995 年产的苦杏仁，运往奥登色。现报价如下，以你方答复于北京时间 8 月 15 日到达这里为条件：

“50 公吨苦杏仁，大路货，1995 年产，奥登色到岸价包括 2% 佣金，每公吨 RMB¥2250，8 月/9 月装运，在哥本哈根转船。其他条款条件与往常一样，只有一点例外，即按发票总额的 110% 投保综合险与战争险。”

因为这里没有开往奥登色的直达船，货物只好在哥本哈根转船。请注意，从哥本哈根至奥登色的额外费用已包括在所报价格之内。

请早日回复。

谨上

2. Offer

Dear Sirs,

Bitter Apricot Kernels, 1995 Crop

We acknowledge receipt of your letter dated the 25th July, from which we note that you wish to have an offer from us for 50 metric tons of Bitter Apricot Kernels, 1995 crop, for shipment to Odense.

We are making you, subject to your reply reaching us by August 15, Beijing time the following offer;

“50 metric tons of Bitter Apricot Kernels, F. A. Q. 1995 crop, at RMB¥ 2250 per metric ton CIFC2% Odense, shipment per steamer during August/September with transshipment at Copenhagen. Other terms and conditions same as usual, with the exception of insurance which will cover All Risks and War Risk for 110% of the total invoice value.”

As no direct steamer is available from here to Odense, the parcel will have to be transhipped at Copenhagen. Please note that the additional cost from Copenhagen to Odense is included in the quoted price.

We look forward to your early reply.

Yours truly,

3. 还盘

敬启者：

关于 1995 年产的苦杏仁

你方 8 月 2 日的信已收到，报我 50 公吨标题项下的货物，每公吨 RMB¥2250，按惯常的条款。

兹复，我们很抱歉地告诉你，我方在奥登色的买主认为你们的价格太高。有消息表明，有一些土耳其货已在那里销售，其价格水平低于你方的大约 10%。

我们不可否认中国的杏仁质量略胜一筹，但是 10% 的差价无论如何也太高了些。为了促进贸易，我们谨以我方买户的名

义还盘如下,以贵方回复于我地时间 8 月 18 日到达此处为准:

“苦杏仁,1995 年产,50 公吨,奥登色到岸价包括 2%佣金,每公吨 RMB¥1925,哥本哈根转船,其他条款按照你方 1995 年 8 月 2 日函所述。”

鉴于市场疲落,请立即接受。

谨上

3. Counter-offer

Dear Sirs,

Bitter Apricot Kernels, 1995 Crop

We are in receipt of your letter of August 2 offering us 50 metric tons of the captioned goods at RMB¥ 2250 per metric ton on the usual terms.

In reply, we regret to inform you that our buyers in Odense find your price much too high. Information indicates that some parcels of Turkish origin have been sold there at a level about ten percent lower than yours.

We do not deny that the quality of Chinese Kernels is slightly better, but the difference in price should, in no case, be as big as ten per cent.

To step up the trade we, on behalf of our buyers, counter-offer as follows, subject to your reply being received here by August 18, our time:

“50 metric tons Bitter Apricot Kernels, 1995 Crop at

RMB¥ 1925 per M/T CIFC 2% Odense with transhipment at Copenhagen, other terms as per your letter dated 2/8/95".

As the market is declining, we recommend your immediate acceptance.

Your truly,

4. 拒绝还盘

敬启者:

关于 1995 年产大路货苦杏仁

你们本月 10 日的来信收到。

感谢你方从速回复,但遗憾的是我们不能考虑你们的还盘:上述货物 50 公吨,奥登色到岸价包括 2%佣金,每公吨 RMB¥1925,哥本哈根转船。我们不得不指出,你们的递价显然与目前市价不符,因为我们在你方邻国的买主正按我们的报价自由购货。为供你参考,愿告市场坚挺,正趋于上升,一俟本报盘过期,货物很可能售出。

鉴于上述情况,我们愿建议你方为了自己的利益,应毫不耽误地接受我方每公吨 RMB¥2250 的价格。

谨上

4. Declining a Counter-bid

Dear Sirs,

Bitter Apricot Kernels, F. A. Q. 1995 Crop

We have received your letter of the 10th instant.

While we thank you for your prompt response, we much regret that we are unable to entertain your counteroffer of RMB ¥ 1925 per metric ton CIFC2 % Odense with transshipment at Copenhagen for 50 metric tons of the above mentioned goods. We have to point out that your bid is obviously out of line with the price ruling in the present market, as other buyers in your neighbouring countries are buying freely at our quoted price. For your information, the market is firm with an upward tendency, and there is very little likelihood of the goods remaining unsold once this particular offer has lapsed.

In view of the above, we would suggest in your own interest that you accept our price of RMB ¥ 2250 per M/T without any delay.

Your truly,

5. 订购

敬启者：

关于 1995 年产大路货苦杏仁

贵方 8 月 15 日函悉，遗憾你们拒绝了我们的还盘。

因为我们急于确定与贵方的这笔订货，我们尽力说服我们的客户接受你方每吨 RMB ¥ 2250 的报价。所幸的是，我们奥登色的客户改变了主意，又与我方联系关于按你方条款订购 50 公吨苦杏仁一事。

我们很高兴经过长期函电来往与你们达成了此笔生意，我们正怀着殷切的心情等候你方此批货物的销售确认书，一俟收到，我们将立即用电报开立有关信用证。

谨上

5. Placing an Order

Dear Sirs,

Bitter Apricot Kernels F. A. Q. 1995 Crop

We have for acknowledgment your letter of the 15th August and regret that you have turned down our counter-offer.

As we are very anxious to finalize this order with you, we have made every effort to persuade our client to accept your offer at RMB¥ 2250 per metric ton. Fortunately, our customer in Odense has changed his mind and approached us again with an order for 50 metric tons of the above item on your terms.

We are very glad to have been able to conclude this business with you after protracted exchange of correspondence, and we now await with keen interest your Sales Confirmation for this parcel, on receipt of which we shall immediately open the relevant letter of credit by cable.

Your truly,

6. 要求修改信用证

敬启者：

关于第 8897 号信用证

感谢你们关于 50 公吨苦杏仁订货的第 8898 号信用证。

我们遗憾地发现有关信用证中没有允许转船的规定，以至我们无法为此批货物安排装运。

我们曾在我方 8 月 2 日函中报盘时清楚地指出在哥本哈根转船的必要性，为了加速交货，我们不得不要求你们展证。

货物已经备齐待运，我们希望你们尽快修改信用证。为供你参考，兹告知有一条预定两周内到达欧洲的快轮“红星号”。一俟收到你们的信用证修改书，我们将立即在“红星号”订舱位。

谨上

6. Request for Amending an L/C

Dear Sirs,

Letter of Credit No. 8898

We thank you for your Letter of Credit No. 8898 covering your order for 50 metric tons Bitter Apricot Kernels.

Much to our regret, we find that there is no stipulation of transhipment being allowed in the relative L/C, so that we can hardly make any shipping arrangement for this parcel.

When making our offer in our letter of August 2, we clearly pointed out the necessity of transshipment at Copenhagen. In order to expedite delivery of the goods, we have to request you to amend the relevant L/C accordingly.

The goods are ready for shipment and we hope you will rush the necessary amendment with the least possible delay. For your information, there is a fast liner, S. S. "Red Star", which is due to sail for Europe in two weeks. We shall book shipping space on that vessel on receipt of your amendment.

Your truly,

7. 建立直接业务联系

敬启者：

兹介绍我们是一家具有多年经验的糖果点心店。我们公司位于哥本哈根东端，成立于近半个世纪之前，与城乡各家食品店有广泛的联系。我们需要定期供应做糖果糕点的苦杏仁。直到现在，我们一直都是从经纪商行购买，他们定期向我们寄送报价单，近来价格经常波动，供货得不到保障。为了缓和这种局面，我们正寻找途径与贵公司建立直接联系，因为我们喜欢中国的苦杏仁，最主要的原因就是它们的品质优良，香味独特。

为了与贵方建立业务关系，我们冒昧地致函贵方，同时要求贵方以具有竞争性的价格报我 50 公吨苦杏仁，九月装运，并讲明你们的条款与条件。为供你参考，兹告知，我们也对其