

高等经贸院校教学用书

国际商务函电

函电译文与练习答案

陆墨珠 编著

对外经济贸易大学出版社

高等经贸院校教学用书
全国外销员统考参考书

国际商务函电

函电译文与练习答案

陆墨珠 编

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

《国际商务函电》译文与练习答案/陆墨珠编著. —北京:对外经济贸易大学出版社, 1996

ISBN 7—81000—786—6

I. 国… II. 陆… III. 商务—英语—函电—教学参考资料
IV. H315

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 12076 号

0217/821

对外经济贸易大学出版社

(原对外贸易教育出版社)

社址:北京惠新东街 12 号 邮政编码:100029

北京朝阳飞达印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

850×1168 1/32 3.75 印张 96 千字

1996 年 7 月北京第 1 版 1996 年 7 月北京第 1 次印刷

ISBN7—81000—786—6/H·176 责任编辑:孙希光

印数:11000 册 定价:5.60 元

目 录

函电译文	1.
二	1.
三	4.
四	7.
五	9.
六	14.
七	19.
八	24.
九	27.
十	32.
十一	38.
十二	40.
十三	45.
十四	49.
十五	54.
练习答案	71.

一、函电译文

二、询价和答复

(一)一般询问

我们是专门为向中国提供服务而成立的一个咨询公司集团，主要经营范围是促进进出口业务和合营企业项目。

我们注意到几家荷兰服装厂商愿同中国公司签订合营协议，同时，从香港进口服装的一些公司想同中国大陆的服装厂直接联系。不久前我到中国时，还注意到当地对服装的需求在过去几年中大量增长。因此，希望你方能提供有关这方面的情况。

(复信)你公司在4月4日来信中，要求我方提供关于同中国公司进行合作或合营机会一事已悉。

对外开放是我国的一项政策，我们欢迎各国公司提出旨在进行经济合作和技术交流的具体建议。

我们获悉去年9月份你们曾举办过一个关于合营企业问题的研讨会，对于你方为促进同我们合作所作的努力表示感谢。为与你们沟通信息，现另邮寄一本有关我们公司于1984年10月举行的宣布纺织品技术合作项目大会的小册子。希望这本小册子能提供你公司所需情况。

(二) 纺织机询价

我公司从贵国大使馆得知,你公司生产并出口各种纺织机。由于此间对高级针织机有需求,希能寄给我公司一份带有插图的商品目录,并附带列明详细价格和支付条件。同时请告知所加工纺织品的种类和所用棉纱的种类。

(复信)感谢你公司1月9日来信询问我公司纺织机情况。现特函告:我公司生产并出口各种纺织机械,特别是针织机,可以供应棉布和化纤的上布机和印花机;我公司还可供应对大部针织品进行精加工的干燥机和平整机。

请你方提供有关加工纺织品种类的进一步情况,以便我公司提出我方所能供应的最适用的针织机的报价。

现送上关于我公司制造的各类机械的小册子,其中有一些机器已销往中国,北京机械出口公司是我公司目前在中国的代表,建议你们同该公司直接联系。相信该公司能提出更多的包括针织机在内的各种机械的报价。

(三) 索取商品目录

同我们有多多年贸易往来的考文垂詹姆斯·奥列佛公司向我们推荐了你公司。我们对你公司的电热器,特别是办公室用F型的电热器感兴趣。请寄给我们一份带有插图的商品目录和价目表,谢谢。

(复信)我们很高兴收到你方9月1日来信,现随函附送一份我公司电热器的最新带有插图的商品目录,请检收。

你方来信提到对我最新F型电热器特别感兴趣。这种电热器,同以前型号比较,在不增加耗电情况下,能多发出15%热量。我方交易条件详列在商品目录封里的价目表内。

深盼你方能试订一些货,以便体验这个型号电热器的高级材料和运行情况,并测试机器的效率。

(四)要求提供信息

我们是注册会计师公司,欲购微机用业务应用软件,供客户一般业务使用。

本公司现有1,500客户,预计年增长率为15%。

关于硬件,现正研究IBM PC和Zenith Executive两种,软件能否供应将影响我公司的决定。

请将贵公司所供业务应用软件详细情况见告,如能在9月8日以前告知,不胜感谢。

(复信)1990年6月3日欲购会计软件的来函收到了。我公司现有优质会计软件。虽然开发这套软件是用于Zenox商用微机,但我公司也有用于其他名牌微机的软件。请将贵公司决定安装微机的厂商名称、型号和微机存储量见告,以便按贵方需要提供适当软件程序的全部情况。希即见复为盼。

三、报价和推销信件

(一) 报价

(1) 你公司 3 月 8 日询价信和样品已经收到, 谢谢。

经研究样品, 可以保证按照同样型号的质量生产鞋类。现按贵公司的年需量报价如下:

.....;

我公司所报皮鞋, 用料均系极为优良的皮革, 并能供应多种式样和颜色, 可以满足像你们这样的时装商店的要求。

盼能收到你公司的订单。

(2) 1990 年 3 月 4 日第 MN/01 号询价函收到了, 谢谢。现报价如下:

203 号白色棉涤纶混纺男衬衫(见样品), 35—44 各号, 每件塑料袋装, 每 100 件装一箱, 每种尺寸不少于 50 件, 每 1,000 件衬衫装出口板条箱。

Richmond 纺织大楼仓库交货价每件 5 美元。

付款: 请向 Rualia 商业银行工业区分行开立以我公司为受益人的不可撤销信用证。

数量: 最低订货量为 1,000 件。目前最大供应量为每月 1 万件。

交货: 收到信用证通知后三个月内交货。

报价有效期: 本报价对 1990 年 8 月 1 日前发出的订单有效。

希能接受本报价, 如需进一步情况或样品请函告。

(二)不接受

你公司 8 月 20 日报价和皮鞋样品已经收到,谢谢。

我们欣赏你公司皮鞋的高质量,但可惜的是,即使是这样高级的皮鞋,你方报价似乎也嫌偏高。我们深感遗憾,无法按这样的价格订货。

不过,我公司对你公司皮鞋的质量还是满意的,并且欢迎将能有机会同你方达成交易。我们建议你公司在报价上作些让步,以便我公司能将你们的货物介绍给我方买主。

(三)要求减价

你公司第 TY678 号报价收到了,很遗憾,报价和当前市场趋势不一致。

目前在欧洲,亚洲销货商增加了,同时东欧货也增多了。主要卖主唯恐市场份额下降,又再降低价格。因此,FH 集团愿接受去年的价格水平一定有充足的理由。

根据我公司掌握的情报,FH 集团的策略是出较好的价格,尽量多购中国材料,然后同他们自己的材料一起,按较低的欧洲市价出售。由于从中国购进的材料仅占全部销量的一小部分,这样做所付出的费用,为他们本身材料的大额利润所弥补。这意味着,当其他竞争者退出后,中国供货商就会发现较难出售,不得不向 FH 集团统治市场的压力低头。

希望贵公司重新考虑这一问题并能提出新的报价。

(四) 卖方同意给予较好条件

你公司 8 月 22 日来信认为我方报价过高,令人感到遗憾。我公司一向在不影响质量的条件下尽可能降低价格。为此,我们一直在探讨制鞋的新工艺。

鉴于所报皮鞋的质量,我公司并不认为我方报价有过高之处,但考虑到贵我双方长期的业务关系,我公司决定对你公司超过 1 万英镑的订货,给予 3% 的特别折扣。我们作此让价是为了继续保持双方的业务关系。但必须强调指出,这是我公司所能作的最大让步。希望这个修订的报价能促成你公司提出订货。

(五) 卖方拒绝减价

你公司 8 月 22 日来信已经收到,谢谢。你公司认为我方报价过高,使我们深感遗憾。我方所报价格仅包含很小的利润,如果不是因为我们的一些买主定期向我们订货,我们就不可能按这样的价格供货。

我方的报价已考虑到大批量订货的因素。相信你公司了解,我们是在一个竞争十分激烈的市场上经营销售业务,因而已经不得不把利润减到最低限度。我们也希望能够再降低价格,但令人遗憾的是确实无法做到。

尽管我公司无法向你公司报更低价,我们仍然希望能收到你方订单。

(以下略)

四、订货和答复

(一) 订货

1. 订货函

感谢你公司 10 月 3 日报价和所送服装样品。我公司对你方服装的质量和价格均感满意,现提出订货如下:

.....

今晨我同王先生在电话中就交易条件达成协议如下:

1. 价格按你公司 10 月 3 日报价中所列包括运至最终目的地费用的价格。
2. 货款于货物到达利物浦后一个月内,以英镑付给你方驻伦敦代表。
3. 保险由你公司通过驻伦敦代表与劳埃德保险公司经纪人洽办。

希望尽快交货,并望第一批到货能证明与你方所提供的样品一致,以便今后建立定期业务关系。

2. 订单(略)

(二) 对订货的答复

1. 订货卡(略)

2. 确认订货

(1) 接受订货

谢谢你公司提出的第 345 号关于床单和枕套的订单。我公司愿按你方条件接受你公司这项订货,并将尽快安排交货。希望这批订货能及时运到,以便能获得你公司再次订货。

(2)不接受订货

1)不同意旧价

我公司深感遗憾,不能接受你方所提按过去几年同样圣诞节包装的枣子订货。相信你公司会理解,今年由于气候恶劣,无法按较低价格买到枣子;此外,我公司目前购进的枣子,并非传统包装,而是纸盒加塑料盖包装。因此,价格比去年提高了20%。希能立即答复是否对这种枣子仍感兴趣。鉴于双方长期业务关系,如在7天内提出订货,我公司一定为你方保留货物。

2)不同意减价

(1)我公司认真地考虑了你公司5月5日对我羊毛内衣报价的还盘,但是深感遗憾,我公司无法接受。我公司5月2日所报价格只有很小的利润,实际上低于我公司的竞争者对同等质量产品的报价。

我公司“瑟麦林”系列产品所用羊毛曾经防缩和耐用的特别处理。我公司是我国最大羊毛内衣供应商这一事实,足以证明我公司的产品优良。

如果你公司经过进一步考虑仍无法接受我方报价,我公司希望这不致影响你公司在其他场合同我们联系。我公司任何时候都欢迎你公司来信,并将认真考虑能导致双方业务往来的任何建议。

(2)略

3)不同意买方的交货条件

谢谢你公司5月6日提出关于600台牡丹牌电视机的订货,但是由于你公司坚持以在圣诞节前交货为条件,我公司深感遗憾,不能像过去多次供货那样供应这批货物。

目前生产厂商无法满足对这一型号电视机的需求。我公司曾于一个月以前提出24台的订货,但被告知,所有订单均将严格按次序排队,我方订单在2月初以前无法得到处理。

从今晨收到你公司电传中获悉,你方买主不愿考虑其他牌号,建议你公司试同北京的中国轻工业品进出口公司联系,他们或许能帮助你公司解决。

(三)卖方建议(略)

五、申诉和处理

(一) 申诉不交货

我们深感遗憾必须就第 BC-023 号 1000 吨食糖合同不交货一事提出申诉。

上述合同中强调了 4 月底前交货的重要性,现不能按时收到食糖使用户感到极大的不便。为此,敦请你公司对这一问题进行了解,并告我公司预计食糖发货的时间。

(复信)你公司 4 月 30 日来函提到 1000 吨食糖尚未运到,令人感到诧异。这批食糖系于 4 月 28 日自广州由铁路发运,并应于当天运到你处。

对于到货迟延以致给你方造成不便,我公司深感遗憾,现已同此间铁道部门进行联系,一俟有了消息,当立即以传真通知你公司。同时建议你公司也向当地进行查询。

(二) 对品质进行申诉

最近一些客户对你公司的哗叽有些怨言。这些哗叽显然同你方留下的货样不符。上述意见是针对你方供应我公司 5 月 10 日 AD-190 号订单项下的 100 匹(每匹 50 码)哗叽。我公司已对其一些哗叽进行了检视,发现其中有些显然是未经缩水处理,还有一些会褪色。因此,现特函请你公司同意将这批到货中未售出部分计 35 匹退回,调换成与样品一致的哗叽。

(复信:接受申诉意见)你公司 5 月 30 日来函提出,我公司按你方 5 月 10 日订单所供哗叽与样品不符,对此我们甚感遗憾。

根据来函所述情况,估计有可能是在为你公司备货发运时有

些疏误,现正安排我驻巴黎代表于下周内前往你公司,并检视质量有问题的料子。

如经证实所交呖叽质量低于货样,我方保证将未售出部分加以调换,并将尽一切努力保证不再发生类似情况。

(复信:不接受申诉)接你公司5月30日来信,对于你方某些客户对我方根据你公司AD-190号订单所供呖叽质量表示不满,我们甚感遗憾。

我公司生产呖叽多年,并且可以自豪地说,我们生产的呖叽还没有任何竞争者能按我方所报价格进行生产。我公司呖叽在国际市场上所享有的声誉可以证明其质量较高。我公司检验部门通常对所有料子都进行检验。你公司所述情况,有可能是因为有些料子被漏检。

对于给你方造成的问题,我们表示理解。但是十分遗憾,不能接受你方建议将你方提出申诉的这批到货未售出部分全部退回。因为有问题料子不会太多,也确实无此必要。当然,对于已经发现不够满意的料子,我公司将进行调换。同时,对这一批货我公司愿给予5%的特别折扣,以补偿给你方造成的麻烦。

(三)申诉货物受损

我公司第U89号订单项下100套咖啡具昨天交到,但遗憾的是其中15套损坏严重。

咖啡具外包装状态良好,故我方接受了到货并予以签收,未提任何问题。在开包时,我们十分小心,可以认为,损坏只能是在装箱前某个阶段搬动不慎所造成的。

希望你公司能对这15套咖啡具尽快全部予以调换。我们已将损坏的咖啡具保存,以备你方向供货单位索赔时使用。

(复信)接到你公司5日来函,得悉第U89号合同项下一些咖

啡具到货发现破损,深表遗憾。我公司对这些破损到货当予调换,并已指示我北京分公司作为包裹邮寄。

十分抱歉,让你公司写信提出申诉。今后定将尽力改进装卸方法,以免再给客户造成不便。损坏的咖啡具可以毁掉,不必保存。

(四)(五略)

(六)索取电报费和利息

关于 987 号信用证,我方必须提出:你方今晨发来电传中所述电报费 45 美元应向信用证申请人收取后退还我公司。

同时,由于付款迟延,自 10 月 1 日至付款日 11 月 30 日的迟付利息,按年利率 10% 计算,共计 345 美元,也应由信用证申请人支付。

请通知信用证申请人将这笔款子汇给纽约曼特拉斯特银行贷记我方帐户。

(信用证申请人复信)接斯考蒂银行通知(该行 12 月 10 日来函复印件附后)你行代表当事人就 987 号信用证项下支付问题向我公司索取电报费和银行利息共计……美元。你行并通知斯考蒂银行于收取这笔款子后汇往纽约曼特拉斯特银行贷记你方帐户。

关于这次付款,货款的支付迟延很久,这显然是由于你方当事人通过你行向斯考蒂银行提出的单据不对头。为此,请了解一下这一情况,并提出须由我方向你方支付这笔款项的令人满意的理由。

(七)因错发货道歉

贵公司关于昨天收到错发的集装箱一事的来函收到了。

你公司的集装箱已于今晨由中国民航 934 航班发运。至于收回错发集装箱一事,我公司已安排由我公司驻伯尔尼办事处电话同贵公司联系,在贵方方便的时间取回。

对于错发一事,请接受我公司诚挚的歉意。

(八)因迟交道歉

3月9日关于第(90)RT-302号订单项下货物迟交一事的来函收到了。

今天我公司已电话同供货方ABC公司联系,对方保证一批检测器即将由工厂运到,货到后将于24小时内交货。对于给贵公司造成的不便之处我公司十分抱歉。我们保证,一俟货物运到我公司即安排优先发运。

(九)因交货有瑕疵道歉

贵方关于新近交货的冷冻机运转不灵一事的来函收到了。对于给贵方造成的困难我公司十分抱歉,并已要求我公司在你市的服务部同贵公司联系确定时间前来贵公司根据厂商的保单进行必要的调试。

我向贵方保证Permafrost系列运转可靠性,已赢得极高声誉。我确信,只要对有问题的冷冻机进行调整,贵方就不会再有意见了。

(十)因会计错误道歉

感谢贵公司6月5日来函指出我公司第AE-36-2号帐单中的会计错误。

兹确认,我方已收到你方结算第××号发票全部货款的支票,但由于我方严重疏忽,未将这笔付款记入你方帐户贷方。现随函送上修改过的记帐单。并感谢贵公司向我提出这一问题。

(十一)对错误申诉的答复

(1)2月10日关于第AC-104号发票多收费问题的来函收