

对外经济贸易英语精品系列教材

外经贸英语 函电与谈判

◆ 习题与答案 ◆

凌华倍 朱佩芬 编

ENGLISH

*English Correspondence and
Negotiations on
Foreign Trade and Economics*

中国对外经济贸易出版社

第三版

对外经济贸易英语精品系列教材

外经贸英语函电与谈判 习题与答案

凌华倍 朱佩芬 编

中国对外经济贸易出版社

图书在版编目(CIP)数据

外经贸英语函电与谈判习题与答案/凌华倍,朱佩芬编. —北京:中国对外经济贸易出版社,2002·8

对外经济贸易英语精品系列教材

ISBN 7-80004-887-X

I. 外… II. ①凌…②朱… III. ①对外贸易 - 电报信函 - 英语 - 习题
②对外贸易 - 贸易谈判 - 英语 - 习题 IV. H31-44

对外经济贸易英语精品系列教材

外经贸英语函电与谈判 习题与答案

凌华倍 朱佩芬, 编

中国对外经济贸易出版社出版
(北京市安定门外大街东后巷28号)

邮政编码:100710

电话:010—64269744(编辑室)

010—64220120(发行二部)

Email: cfertph@263.net

网址: www.cfertph.com

新华书店北京发行所发行

煤炭工业出版社印刷厂印刷

787×980毫米 16开本

7.875印张 138千字

2002年8月 第1版

2002年8月 第1次印刷

印数:5000册

ISBN 7 - 80004 - 887 - X
H·163

定价:15.00元

目 录

一、参考译文	1
二、补充练习	17
三、选读课文	37
四、课文练习参考答案	81
五、补充练习参考答案	105

一、参 考 译 文

第二课 (1)

英国伦敦 Freeman 公司把贵公司介绍给了我们,认为贵方会成为中国棉布的购买者。由于我公司经营该类产品,因此希望能尽快与贵公司建立业务关系。

为让贵公司了解我方目前可供出口的棉布品种的大致情况,随函寄上产品说明书和剪样册。一俟得到贵方具体询盘,我方将立即报价。

盼早复。

第二课 (2)

我公司在我驻巴基斯坦使馆经济商务参赞处获知了贵公司及地址,现寄上此信,愿与贵公司建立业务关系。

我公司是家专门出口台布的国营企业,可按顾客对产品的花样图案、规格尺寸和包装装潢的不同要求接受来样订货。我公司也接受顾客指定商标或牌号的订单。

为使贵公司大概了解我公司经营的台布品种,我们将寄一份最新目录供参考。如对哪些产品感兴趣,请贵公司尽快告知我方。一俟收到贵公司具体询盘,我们会立即寄送报价单和样品。

早复为盼。

第三课 (1)

我公司正准备办理在卡拉奇的 J. A. Hussain 公司的一批大额订货,如贵方能以保密的方式向我们提供这家公司的财政状况和业务经营方式,我公司将不胜感激

该公司提供的资信证明人是标准渣打银行卡拉奇分行。烦请贵方能与上述银

行取得联系,以搜集我公司需要的所有有关情况。

诚然,我们将会对贵方提供的一切情况予以严格保密,贵方对此不负任何责任。

预谢。

第三课 (2)

兹回复贵方 3 月 25 日来函。我行已从标准渣打银行卡拉奇分行处得到了有关你方所需的资料。卡拉奇邮政信箱 386 号的 J. A. Hussain 公司成立于 1979 年,资产为 1 万英镑。该公司主要经营机床和电器的进出口业务。据了解,供应商与该公司间的交易是满意的。我们认为该公司有能力经营金额在 3000 英镑内的比较小的业务。对于大额买卖,我们建议采用即期信用证付款。

以上资料是严格保密的,本银行对此不负任何责任。

第四课 (1)

在温哥华的加拿大银行告诉我们,贵公司是上海主要的纺织品出口商之一,而且你们也打算将产品拓展到本地市场。

贵公司将十分高兴地得知我们是家专门进口床单和其他家用纺织品的公司,而且经营这个行业已有 20 多年的经验了。

目前我们对床单很感兴趣,希望贵公司能把各种颜色、尺寸及图案的床单的最新报价单寄给我们。如有可能,请把剪样本也寄来以便参考。

这里,我们认为有必要强调一下床单用料方面的重要性。在温哥华只有全棉床单才有销路。而人造纤维或合成纤维床单则销路不大。如贵方能满足这一要求,我们相信你们的产品在这里的市场上能够畅销。

我方对进口货物一般采用即期信用证方式进行付款,相信贵方也会欢迎的。

盼早复。

第四课 (2)

兹复贵方 1 月 15 日关于床单的函询。其中提到所需的样品剪样本、价目单和目录已另航邮寄。相信贵方所需了解的详情都已包括在内。如果贵方还需其他资料,敬请告知,我们将尽量满足贵方要求。

贵方提出的即期信用证的付款条件我方可以接受。为确保所订货物能准时按期装运,请注意务必将信用证在合同规定的装运期前 20 天开到我处。

附带说明,我们的全棉床单经久耐用且价格合理,在世界市场上已非常畅销。所以我们目前已很难满足日益增长的需求。但尽管如此,如果贵方能在 2 月 10 日前向我公司订购,我们将能保证立即装运。

盼早日收到贵方订单。

第五课 (1)

谢谢贵方 11 月 10 日关于永久牌自行车的询价函。

我们目前出口的自行车有多种牌号,其中数永久牌和凤凰牌最为著名。国外对这两个牌号产品的需求量很大,因此现在库存正迅速减少。这些自行车因轻便且价格合理所以受到普遍欢迎。我们相信我们的自行车一旦试销,贵方肯定会向我们继续大量订购的。

根据贵方要求,我方报价如下:

20 英寸男式自行车 每辆 25 美元

20 英寸女式自行车 每辆 27 美元

26 英寸男式自行车 每辆 27 美元

26 英寸女式自行车 每辆 28 美元

付款条件:通过卖方认可的银行开立的即期信用证付款。

装运期:安排在 × × 年一二月份,要求有关信用证在今年年底前到达卖方。

不言而喻,所报的价格为 CIF 卡拉奇净价。谨告知,我方出口自行车一般是不给予佣金的,但如每个规格的订量超过 1000 辆的话,我们可给予 5% 折扣。

上述报价无约束力。将以我方最后确认为准。另外,我们愿借此机会向贵方

介绍我们的凤凰牌自行车,该牌号与永久牌一样非常畅销。随函附上有带插图的目录一份,请查收。该目录将提供有关详细情况。望贵方能对此感兴趣并向我们订货。

望早复。

第五课 (2)

很高兴收到贵方 11 月 10 日关于永久牌自行车的询价函。

兹复贵方询盘,我方报价如下,该报价以我方在本月底之前收到贵方答复为准。

永久牌自行车:

20 英寸男式车 每辆 25 美元 CIF Calombo

20 英寸女式车 每辆 27 美元 CIF Calombo

26 英寸男式车 每辆 27 美元 CIF Calombo

26 英寸女式车 每辆 28 美元 CIF Calombo

当然,上述价格为不含佣金的净价。

但,假如每单项商品的订货数量超过 1000 辆,则我方将给予 5% 折扣。另告贵方,我方要求用即期信用证付款,该信用证应在我方认可的银行开立。

装运期为明年 1 月份。

永久牌自行车因其经久耐用且价格颇具竞争力,因而在世界各地普遍为用户所欢迎。我们建议贵方尽快订货,以便让我们能保证供货,贵方也不致失去机会。

想来贵方也会对凤凰牌自行车感兴趣的,凤凰牌自行车的质量与永久牌一样上乘。此外,与其他厂商产品比较,我们的价格相当具有竞争力。有关产品的详细情况,请参阅所附的目录。希望贵方能向我方试订此货。

盼早复。

第五课 (3)

关于永久牌自行车事宜

谢谢贵方 11 月 19 日关于标题所列自行车的报价函。尽管我们对贵方自行车

的质量很满意,但我们认为贵方价格太高而不能接受。请贵方参阅 89SP—7542 号销售确认书,我们曾据此向贵方订购过相同牌号的自行车 1000 辆,当时的价格要比现在价格低 10% 左右。从那次订购以来,市场原材料价格出现了大幅度的下跌,况且你们自行车在此地的零售价也已降低了 5%。如果接受了贵方报价就意味着我们蒙受损失,更不用说有利润了。

但是,如贵方能降价 15% 以上,我们将十分愿意继续订货。否则,我们只能向其他供货商购货了。

望贵方能认真考虑我们意见并速回复。

第七课 (1)

关于 Stanelo - Thermatron 公司的工业感应电热器和塑料焊接机事宜

我方应上述公司的要求与贵公司及所属主要分公司进行接洽,将该公司的生产计划介绍给贵方,也就是标题简介。

我公司和该厂商都认为,在中国销路最好的可能是用于工业的感应加热设备。为此,我方将寄送大量资料以详述该产品。

至于塑料焊接设备,该厂商大有可能竞争不过日本厂商。但,我们仍将寄去这个产品的有关说明书。

关于电子束焊接机,我方只寄上一套产品说明书,因为我们想先了解一下贵方是否对此感兴趣,以及出口许可证的情况。我们将期待着贵方的询盘。

第七课 (2)

关于包装装潢机械事宜

FMC 公司是家主要生产用于工农业方面的技术先进的机器设备和化工产品的厂商,总部设在伊利诺斯州的芝加哥。

FMC 公司的历史可追溯到 1884 年,目前已发展成美国最大的 100 家工业公司之一,1975 年销售额已超过 20 亿美元。在全世界,FMC 公司有 129 个工厂分布在美国国内 32 个州及境外的 13 个国家,拥有雇员约 41600 人。

我们认为本公司属美国及世界上包装工业界的主要厂家之一。电子公司在产

品的研究、开发和工程技术方面作出了很多努力,加上技术的共享和同研,因此我们相信,我们能就该工业领域内的最新技术的各方面进行讨论和交换意见。

FMC 公司主要在以下若干领域内具有包装装潢的技术专长:

- 包装装潢及纸盒制造机械
- 纸膜粘附转换设备
- 多用途包装机

本公司将本着友好、平等和互利的精神,期待着不断加强我们与中华人民共和国之间的关系。

第八课 (1)

有关第 0678X 号销售确认书事宜

请参阅上述的销售确认书,里面规定装运不得迟于 8 月 31 日完成。在 7 月 26 日我方就开出了信用证,证号为 25861。但很遗憾,从那以后我们再也没有得到贵方任何消息。

我们在订货时就强调过,这批货是为满足本地冬季销售需求而进口的。因此该货必须在 10 月上旬到达此地。我们一般是向英国东南部的很多零售商供货的,所以现在他们不断催我们要尽快为即将到来的销售季节供货。可按目前状况,我们只能让他们等着,但我们担心,如果我们不能及时供货的话,他们将会去别处订货。为此我们不得不向你们指出,除非我们所订的货物在今年 10 月 20 日前到达此地,否则我们只好取消这笔买卖。

我方希望尽快知道该批货将于何时到达我地。

第八课 (2)

有关第 0678X 号销售确认书事宜

贵方 9 月 15 日来函收悉,谢谢。你们在函中提出了上述确认书项下的货物延误装运一事。

我方对此延误诚挚歉意,延误主要是由于最近几个月里我们一直忙于处理欧洲和北美来的大量订单,而这些订单的处理是严格按先后顺序进行的,以致造成贵

方货物装运延误。我们对此深表遗憾。然而,我方很高兴地告知贵方,该货已于9月17日由 Ben Nevis 轮从此地运出,预定于10月25日抵达伦敦。贵方肯定不多时日便会收到船公司的通知。随函附上该货提单的副本一份。请相应地将信用证展期。

我们但愿这次交易的延误不至于影响彼此的贸易往来,我方保证以后一定尽快把贵方的订货装船。借此我们还想建议贵方提早一些订购冬季销售所需货物。这样,我们就完全可以优先安排贵方所订货物的交货和装运事宜。

祝好!

第九课 (1)

感谢贵方第905号订单订购50公吨铁矿粉,遗憾的是我方无法接受贵方订单中所提出的付款条件。

上次信中,我们曾寄给贵方一份合同样本,其中有我方通常的销售条款。如贵方研究过该合同样本,就知道我们的一般支付条款是用以我方为受益人的、保兑的、不可撤销的信用证,凭即期汇票付款。该信用证应在装运期前一个月到达我方,在中国议付,有效期截止到规定的装运期后第21天,并允许转船和分批装运。

我们6月14日的函中曾提及,有几家意大利大公司也已按上述支付条款与我方开展了业务。因此我们希望贵方能尽快就付款条件达成一致意见,从而成交第一笔交易。

一俟贵方来函认可上述支付条件,则我方将立即寄去合同,以便使货物如期备妥待运。

望能及早收到贵方肯定的答复。

第九课 (2)

我第564/3M012C号询盘

参阅贵方本月9日SJ/mg的来函和来函中所附的关于标题所列询盘的报价单。

我方的用户在研究了贵方的报价和产品规格后,认为在这两方面都合适,只是

对贵方所要求的付款方式无法接受。

贵方要求在订货时交付 1/3 订金,余额用不可撤销的、保兑的信用证支付。坦率地说,这种付款方式实在不可行。我们认为,这既没有必要也不尽合理。贵方应很清楚,我们是家国营公司,为我们开立信用证的中国银行是家国有银行。我们两家在全世界都享有很高的声誉。我们付款的一般惯例是通过中国银行开立的,以卖方为受益人的不可撤销的信用证,在上海凭提示装运单据付款。

在此,我们顺告贵方,几乎所有的与我方有业务关系的厂商、公司都普遍接受了我方上述的付款条件,其中包括 ABC、ACME 等公司,想必贵方也知道这些公司,贵方也可向他们打听。

我方相信贵方在重新考虑了我方上述的说明后,会接受我们的付款条件,并会尽快回复。

第十课 (1)

收到贵方 9 月 1 日来函,告知贵方已按我第 90—US1064 号销售合同开立了 A—894 号信用证。该信用证才刚到此。然而我们很遗憾地发现信用证中有些条款与合同条款不符。在此我方列出这些不符点,请贵方更正。

1) 受益人名称应是“上海机械设备进出口公司”而不是“上海机械进出口公司”,因为后者系上海另一家出口公司。

2) 请在信用证数量及金额前加上“大约”一词,因为我们不可能按合同所定的确切数量来装运货物。

我们估计上述错误应为笔误,望贵方将信用证作出必要修改后即传真我方,以便我们能及时交货。

第十课 (2)

有关 90—45897 号售货确认书事宜

遗憾地通知贵方,我们一直到今天才收到贵方有关上述售货确认书的信用证。该售货确认书明文规定有关信用证应不迟于 8 月底到达我处。虽然贵方信用证到达我方的期限已过,但鉴于我们之间长期的友好关系,我方仍愿意装运贵方的

订货。

然而,由于贵方的信用证迟到,我们无法按售货确认书中所列明的日期装运货物,为此望贵方能按以下要求修改信用证。

- 1)将装运期展至 2000 年 10 月底。
- 2)将信用证有效期展至 2000 年 11 月 15 日。

请注意,信用证修改本务必在 9 月 30 日前到达我方,否则我们无法在 10 月底前装运货物。

我们期待尽早收到贵方信用证修改通知书。

第十一课 (1)

有关 579 号订单事宜

贵方上述 6 月 2 日订单已收悉,谢谢。我们高兴地告知贵方,订单中除包装条款外,其他所列的条款我方都能接受。

贵方订单所述包装为我方数年前用的老式包装。此后,我们已改进了包装,事实上我们的客户对近几批货物完全满意。

目前我们的雨衣产品是先用塑料袋装好后,装入纸盒内,10 打装一纸板箱,每箱毛重约 30 公斤。每一纸板箱内有塑料衬纸,整个箱子用铁箱加固,这样能防止箱内的货物受潮和因粗暴搬运而可能造成的货损。

我们觉得因每件雨衣用塑料袋包装后看上去很美观,可在商店的橱窗上陈列。也将有利于货物的销售。另外,改进后的包装重量轻,易于搬运。

上面介绍了我们的新包装情况,以供贵方参考。贵方在本月底前如若未提出反对意见的话,我们将采用新包装来处理贵方的此笔订货。

第十一课 (2)

有关 90SP—24975 号销售合同事宜

我们收到了贵方本月 3 日的来函及随函寄来的上述销售合同一式两份。但是在我们看了该合同后,感觉合同内的包装条款不甚清楚。该条款的原文如下:

“包装:适合海运的出口包装,并适合长途海洋运输”。

为避免今后可能产生的麻烦,我们想事先将我方的包装要求作如下说明。

标题合同项下的茶叶应采用国际标准茶叶箱包装,24箱装一托盘,10托盘装一集装箱(整箱)。在外包装上,请刷上内有我公司名称首字母 SCC 的菱形图案,其下应刷上目的港和订单号码。另外,也应刷上诸如“保持干燥”、“请勿用钩”等警告性标记。

我方已就上述内容在合同上作了注脚。随函寄回已正式会签了的合同一份,请查找。望贵方能对包装事宜予以特别的重视。

期待收到贵方装船通知并致谢。

第十二课 (1)

兹复贵方 11 月 3 日来函。就函中贵方询问我方在 10 月 20 日向贵方报梅花扳手 CIF 价的保险一事,现向贵方提供如下信息。

对于按 CIF 价格条款成交的交易,我方一般是按中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日颁布的海洋运输货物保险条款,向中国人民保险公司投保所有险。如贵方要求按协会货物条款投保,则我们也将很高兴满足贵方的这一要求,但两者费用上的差额应由贵方承担。如贵方需要,我们也可给货物投保任何附加险,但额外的费用将由贵方负担。如果这样,我们会把有关保险公司开立的费用收据寄给你们。

通常投保的金额是发票总金额的 110%。当然,如果需要投保更高的金额,我方也可照办,但贵方还应承担额外费用。

希望以上所述是贵方所需了解的信息,望早日收到贵方的订单。

第十二课 (2)

感谢贵方购买 1000 套套筒扳手的第 539 号订单。该批货是按 CFR 价格订购的。

我们欲告贵方,大多数客户都是按 CIF 价格向我们订货的。这样能简化手续、节省时间。我们建议贵方也能按此做法向我们订货。

我们通常是按发票金额的 110% 向中国人民保险公司办理保险的。我们的保险公司是家国营企业,享有理赔迅速、处理公平的声誉,并在世界各主要港口和地

区都有代理。如遇货损,贵方可向他们在贵处的代理人提出索赔,他们的保险代理人将会迅速地进行处理。

我方一般对货物投保一些通常的险别,对这次交易,我们准备投保一切险。如果贵方要求投保更多险别,额外的保险费将由买方承担。

望贵方能同意我方的建议,敬请回复。

第十三课 (1)

关于我们订购 3000 只电子计算器第 469 号订单事宜,我们要提醒贵方规定的装运期已逾期很久了。

我们在订货时就指出,及时装运是至关重要的,因为这批订单是从此地最大客户处获得的,况且我们已向他们明确地保证过我们能在 6 月底供货。

贵方装运的延误给我们带来了很多麻烦,我方要求你们现在尽力用航空装运该订单项下的第一批 500 只计算器,因为我们的客户急需此货。

我们建议使用有铰链盖子的纸板箱,以便于海关开启检验。请务必着手将该批货其余的 2500 只计算器安排海运,切勿再发生延误。此外我们还要求你们特别注意将每只计算器的盖子封入不漏水的袋子里,然后装入木箱。

请用航空邮寄给我们海运货物的装箱单和保险单或保险凭证以及商业发票的副本,使我们在货物抵达后能迅速办妥海关手续。

第十三课 (2)

订单 896 号

我方已收到贵方 10 月 1 日的来函,要求我们修改以前对装运上述订货所作的安排。

我们知道贵方现希望将 80% 的货物在 11 月份装运,其余部分均在 12 月装运,而不是在 1 月份、2 月份分两批装运。

我方要告知贵方,尽管我们对上述订单的货物有现货可供,但我们得到船公司通知,直至 11 月底的舱位已全部订完,因为到贵地港口的直达船不论是班轮还是不定期轮都很少,由此情况,我方歉难满足贵方要求。

但,如贵方允许货物在香港转船,我们会尽力再与船公司接洽,将该订单的第一批货在 11 月份运出。在这种情况下,贵方需承担所增加的费用。虽然这样,我方仍怀疑上述货物能否比原计划到达贵处的时间早。

请考虑和研究上述情况,并尽早将贵方的决定通知我方。

第十四课 (1)

在过去的 5 年中我方一直将贵方的电子打火机卖给巴基斯坦各地的批发商及各大商号。

我方的客户对贵方的产品很满意,因为产品的款式和颜色很适合我们的市场。目前我们已建立起很多牢固的业务关系,并有极好的商务业绩。

我们知道贵方在巴基斯坦没有代理商,所以我们想自荐担任贵方在该地的代理。

我们建议订立独家代理协议,期限为 3 年。第一、第二、第三年的年销量分别为 5 万、6 万和 7 万只。此建议供贵方参考。对成交了的业务,我们将享有 15% 的佣金。在协议有效期内,我方将不经营其他国家的同类产品或其他具有竞争性的产品。代理协议所含的区域只限于巴基斯坦。

如贵方同意委托我方为独家代理,我们将不遗余力开拓贵方产品在巴基斯坦市场上的销路,并对此事作深入研究。

第十四课 (2)

贵方 10 月 31 日关于独家代理事宜的来函收悉,谢谢。

我们赞赏贵方在巴基斯坦的推销我方产品而作的努力,并对贵方过去的业绩表示满意。但经郑重考虑后,我们认为现阶段委托贵方为代理的条件尚不成熟,原因是贵方函中所述的销售量太小,我们不能授予贵方代理权。坦率地告诉你们,过去几年中,我们平均每年销售到贵国的货物数量大大超过你们函中所说的数量。

虽然这样,请不要误解我们上面说的,我们的话决没有暗示有不满意。假如贵方能够达到更大数量的销售额以证明有能力担任我方代理,则我们会十分愿意将代理权授予贵方。

我们希望贵方会同意这点,并像以前一样的向我们订货。

第十五课 (1)

我方与贵方进行交易已有多年,而且一直是从贵处进口商品。可以认为,我们之间确实建立了良好的业务关系,这种关系对双方都是有利的。

然而从其他公司近期报来的发盘中,我方发现我们付给贵方的货价一直比贵方竞争者所报的价格高出 5%。以第 89—SA—5053 号合同为例,该合同项下的铣床定价为 5000 英镑,而贵方竞争者的报价只有 4700 英镑,比贵方价格低 5% 还多,而其他条款都相同。

鉴于我们双方进行交易已多年,我们愿意继续从贵方购货。但要做到此点还需贵方协助,将你方报价与贵方竞争者的价格持平。否则,我们将肯定转向他处订购。

在今后报价时,请考虑上述意见。

第十五课 (2)

贵方 11 月 11 日关于所付货款偏高的申诉函已收悉。来函中提及的事宜已引起我们的关注,我方也已对此事作了详细的调查研究。

本函署名人曾在上海亲自参与上述合约的谈判,因此对此事的细节十分熟悉。他记得合同第 89—SA—5053 号项下的铣床形式发票是例外地按 1987 年下半年的价格开立的,当时并没有考虑到 1988 年 10 月的提价。此后,在 1989 年 5 月又有一次提价,这次提价在我方 5 月 12 日的函中已正式向贵方宣布了,在该函中附有一新价目单,由此可见我们向贵方报的是最低价格,而没有考虑屡次的提价。请放心,我方在生产成本方面的任何得益都以低廉售价的形式转让给了贵方。诚然你们会发现我们的竞争者以很低的价格与我们竞争,但他们产品的质量都比较差。

望贵方能同意我们上述的解释,并像以前一样继续从我处订货。