

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

最新修订版

2000

中国对外经济贸易出版社



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

(最新修订本)

陆墨珠 编

中国对外经济贸易出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

《国际商务函电》函电译文与练习答案/陆墨珠编.
3 版 (修订本). —北京: 中国对外经济贸易出版社,
2000.10

高等经贸院校教学用书. 全国外销员统考参考书
ISBN 7-80004-749-0

I. 国... II. 陆... III. 英语-国际贸易-电报信函-
写作-高等学校-教学参考资料 IV. H315

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 44323 号

高等经贸院校教学用书

新华书店北京发行所发行

全国外销员统考参考书

山东省高青县印刷厂印刷

国际商务函电

*

函电译文与练习答案

850×1168 毫米 大 32 开

(最新修订本)

3.25 印张 83 千字

陆墨珠 编

2000 年 11 月第 3 版

2000 年 11 月第 1 次印刷

*

印数: 5000 册

中国对外经济贸易出版社出版
(北京安定门外大街东后巷 28 号)

ISBN 7-80004-749-0

H·109

邮政编码: 100710

定价: 4.00 元

目 录

I. 函电译文	(1)
一、绪论(略)	(1)
二、询价、答复	(1)
三、报价、推销	(4)
四、订货、答复	(7)
五、申诉、处理	(10)
六、运输	(16)
七、付款、结账	(20)
八、寄售、易货、补偿贸易和来料加工	(24)
九、合资经营、租赁	(27)
十、代理	(31)
十一、咨询	(36)
十二、招标、投标	(38)
十三、国际信贷	(42)
十四、就业	(46)
十五、其他函件	(48)
II. 练习答案	(62)

I. 函电译文

一、绪论(略)

二、询价、答复

1. 一般询问、答复

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。

我们注意到几家当地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也想同中国内地的服装厂直接联系。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。

(答复)

你公司在4月4日传真中，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。

在贵地区开放市场是我们的一项政策，我们欢迎你们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19……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。

2. 询价、答复

a. 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。

(答复)

感谢你公司1月9日来信询问我公司纺织机情况。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。

b. 设备询价

我公司已在中国西南一项水利工程中标,拟在中国订购一些设备,随传真送上设备规格清单和图纸。

根据合同规定,工地将于5月初开工。报价须于本月底以前送交我公司北京办事处(友谊宾馆403号)。在月底以后送到的报价将不予考虑。

(答复)

作为水利工程设备的一流生产商,我们很高兴收到贵公司订购水利工程设备的询价。现根据你方所提设备及其数量报价如下,并附送有关资料。

如需了解进一步的情况或需要样品,请提出,我公司将立即提供。希望得到你方圆满的答复。

c. 兹邀请您参加我团体,我团由热心关切当前亚太地区发展的人士组成。我团于1986年成立,定名亚洲社团,致力于增进美国对亚洲地区的了解和促进亚洲和美国的交流。

亚洲和美国的企业家中已有 350 个公司是我团体的会员。希望您能促使贵公司参加本团体。等待着欢迎贵公司参加这个大家庭。

d. 我公司总经理邓肯先生不久将来到旧金山,希望能会见您并参观贵厂。

我公司新建一栋新办公楼,邓肯先生想了解装修新办公楼的费用,此行对开展双方之间的业务会有帮助。

3. (略)

4. 索取商品目录

同我们有多年的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。

(答复)

9 月 1 日询价已收到。现寄上一份我公司电热器最新带插图的目录。贵公司表示对我 Model F 电热器特别感兴趣,现特向贵方介绍,这种电热器以同等耗电量比老型号多发 15% 热量。我公司价格表(在商品目录封面内侧)详列了我方条件。

如能试订货,贵方就可以了解这个型号电热器的优越材料和运作,并可亲自检查它的效率。

5. 查询

a. 我公司是注册会计师公司,拟购微机业务软件—委托人业务软件。

我公司现有 1500 左右委托人,预计今后每年增长率可达 15%。

至于硬件,现正考虑 IBM PC 和 Zenith Executive 两种,主要看能购到何种软件,再作决定。

请将贵公司所供业务软件详细情况见告,并希能在 9 月 8 日以前得到贵公司答复。

b. 希能提供一份贵国出口商行名录。如手头没有,请记下我公司名址,于可能时发来。

c. 我公司于网上查到贵公司名址。

我公司主要经营对亚洲国家出口藤木家具,同草柳制品市场也有密切联系。欢迎贵公司提供有关信息和价格水平。如贵公司在中国展出产品,请告知展览会名称和日期,以便前往参观并会见贵方。

三、报价、推销

1. 报价

a. 你公司 3 月 8 日询价和样品已经收到,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。

b. 1999 年 3 月 4 日第 MN/01 号询价已收到,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 1999 年 8 月 1 日前发出的订单有效。

希能接受本报价,如需了解进一步情况或样品请电告。

2. 网上报价

a. 我公司供应番茄酱(28/30, /32/34, 36/38), 无菌包装, 散装或不同尺寸听装。来询即报全部规格、条件及价格, 并对认真的买主寄送样品。

b. 醇香德国啤酒、酒类

欲购高级、醇香德国啤酒、酒类, 请给关岛 HANSA 进口公司。

电话:……

传真:……

地址:……

3. 要求减价

你公司第 TY678 号报价已收到, 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。主要卖主惟恐市场份额下降, 又一再降低价格。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。

4. 要求加价

近几年来, 价格不断上涨已是普遍现象, 我公司成本也随势增加。截至目前, 我方一直在其他方面节省开支以保持价格不变, 但现在已无可能, 不得不提高价格, 自 7 月 1 日起改按新价。现正准备新的价格表, 备妥后即将通知所有买主。

但我公司可以保证价格增长平均不超过 5%,而自我公司上次报价以来,一般价格已增长了将近 10%。希望贵公司不会认为我公司的报价不合理。

5. 卖方拒绝减价

a. 你公司 8 月 22 日传真收悉,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。

b. 昨日传真询问我第……号报价较过去类似产品报价高,原因何在。我公司有必要说明,此次涨价同当前石油行情趋向无关,而是完全由于上月货运市场紧张,港口拥挤所造成的。对于这种一般市场情绪,我们实在无法改变。(以下略)因此,敦请贵公司重新考虑我方报价并及时订货。

6. 卖方同意给予较好条件

你公司 8 月 22 日传真认为我方报价过高,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。

7. 肯定报价

你公司 10 月 8 日电子玩具询价单已收到,谢谢!现送上我方报价,并已于今日邮寄最新带插图的商品目录。该项玩具设计动人,并因我公司报价合理,希望贵公司会认为我们的玩具合适。如贵公司于 10 月 30 日前提出订货,我公司可按所报价格于 11 月中旬以前交货。

订货 300 件以上可给予 4% 特别折扣。希望收到贵方订单。

(以下略)

四、订货、答复

1. 订货

a. 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。

b. 订单(略)

2. 对订货的答复

a. 订货卡(略)

b. 确认订货

a) 接受订货

(a)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。

(b)(略)

(c)(略)

b)不接受订货

(a)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。

(b)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)我们很遗憾,不能同意贵方提出的为适应外汇市场不稳定而降价的要求。但可以同意贵方下批货运推迟到 7 月份,以使贵方有充分时间考虑提价对需求的影响。

由于有关当局正采取措施稳定美元,建议贵公司重新考虑这

个问题,并告知贵方肯定的答复。

(答复)

感谢贵公司同意我方请求将下批船货推迟到7月,以使我方有充分时间估计当前的价格趋向。我方最后决定如有改变,定会及时通知贵方。

c)要求提价

我公司遗憾地宣布,由于我方出口货的计价基础美元最近大幅升值,我方出口价格自5月1日将提高10%。

(以下略)

d)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照次序排队,我方订单在2月初以前无法得到处理。

e)卖方新建议

7月7日传真已收到。你方订购的……米丝绸,因近年来已不流行,市场需求锐降,已停止生产。我公司建议贵公司改订我公司新品牌(×××)人丝绸,这种丝绸质地细软,耐穿不皱,光泽宜人,我公司不断收到各大销售商、服装商的订货就是明证。这是因为价格每米仅1.8镑,大大低于丝织品,而外观又同样美观。

我公司生产多种料子,现寄上各类织物样品,这些纺织品在不少国家都有很好销路,持向贵公司推荐,并有存货,如蒙订购,可交现货。

五、申诉、处理

1. 申诉不交货

我们深感遗憾必须就第 BC-023 号 1,000 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,现因不能按时收到食糖,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。

(答复)

你公司 4 月 30 日传真提到 1,000 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。同时建议你公司也在当地进行查询。

2. 对品质进行申诉

最近一些客户对你公司的哔叽有些怨言。这些哔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)哔叽。我公司已对其一些哔叽进行了检视,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哔叽。

(答复:接受申诉意见)

你公司 5 月 30 日传真提出,我公司按你方 5 月 10 日订单所供哔叽与样品不符,对此我们甚感遗憾。

根据传真所述情况,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。

如经证实所交哗叽质量低于货样,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。

(答复:不接受申诉)

接你公司 5 月 30 日传真,对于你方某些客户对我方根据你公司 AD-190 号订单所供哗叽质量表示不满,我们甚感遗憾。

我公司生产哗叽多年,并且可以自豪地说,我们生产的哗叽没有任何竞争者能按我方所报价格进行生产。我公司哗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。因为有问题的料子不会太多,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。

3. 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。我们将损坏的咖啡具保存,以备你方向供货单位索赔时使用。

(答复)

接到你公司 5 日来示,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。

4. (略)

5. 申诉不履行承诺

5月4日与贵公司就我方第二项化工产品合同达成协议。这笔交易是由贵公司业务经理格兰特同我公司销售经理李小姐口头确认的,价格为每吨40美元。我公司按照贵方承诺向供货方发出不可撤销的承诺以取得该项货物。然而,10天后,格兰特先生突然要求降低价格,为了维持这项业务,我方作了让步,接近他所要求的价格。但是,我们仍未收到正式合同,我方派船也未收到你方接受的答复。这不是贵公司一贯的作风,希能检查催办,使业务得以顺利进行,不再拖延。

很抱歉不得不直接向您提出这个问题,但格兰特先生已往欧洲出差,我们不能等他回国再解决这一问题。希能尽快答复。

(催办函)

对于买方无视正常国际贸易惯例的做法,我方深感失望。但目前情势已不允许我方为了按最终达成协议的价格维持这个合同了,因为供货方要求必须立即确认合同。

建议你公司再洽买方,要求他们接受口头同意的价格。但是,如果这点证实确无可能,你方有权降低到格兰特先生提出的较低价格。尽管这样我方将无利可图,但更重要的是保住交易。

希望一切会顺利进行,使你方不久即可签订合同。

6. 短量索赔

904567号合同项下化肥按期运抵青岛,经查,发现短量。

当地商检公司核查了船只吃水,并减去应扣量,确定短量为60吨(按发票重量减去1%出入和水分)。为此,特向贵公司提出短量索赔如下:

短交货物 FOB 货价	897.65 美元
运费	2000 美元
保险费	506 美元
检验费	300.00 美元

合计

3203.25 美元

随附第 671098 号检验证书和按吃水确定的重量鉴定报告,请核,并请按照鉴定赔偿我方损失。

(答复)

接今日传真,得知第 904567 号合同项下化肥短交 60 吨,这会使贵公司执行客户合同时出现一些困难,十分抱歉。我公司已安排到装货港仓库去检查,发现约有 30 包破损未装船,这完全是由于货运代理的疏忽,对此,我公司十分抱歉。

我公司准备赔偿贵方损失,并按贵公司索赔金额,电汇 3203.25 美元。希望这次我方的疏忽不会影响贵我双方的关系。

7. 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账户。

(信用证申请人答复)

接斯考蒂银行通知(该行 12 月 10 日通知复印件附后)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账户。

关于这次货款的支付迟延了很久,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。

8. 申诉函样本

本人姓名:

本人住址: