

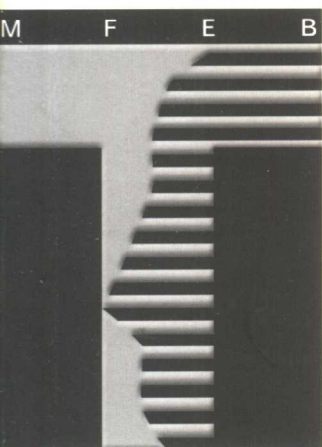
外贸函电

高等教育自学考试同步辅导 / 同步训练

全国高等教育自学考试指定教材辅导用书

檀文茹 曾萍 胡少敏 / 主编

国际贸易专业(专科)



海洋出版社



图书在版编目(CIP)数据

外贸函电/檀文茹主编. —北京:海洋出版社,
2002.10

全国高等教育自学考试指定教材辅导用书
ISBN 7-5027-1763-3

I. 外… II. 檀… III. 对外贸易—英语—电报信
函—高等教育—自学考试—自学参考资料 N. H315

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 085062 号

责任编辑 陈泽卿

特约编辑 田志国

责任校对 郑美联

责任印制 刘志恒

海洋出版社 出版发行

<http://www.oceanpress.com.cn>

(100081 北京市海淀区大慧寺路 8 号)

北京新丰印刷厂 新华书店发行所经销

2002 年 11 月第 1 版 2002 年 11 月北京第 1 次印刷

开本:880×1230 1/32 印张:12.625

字数:330 千字 印数:1—10000 册

定价:18.00 元

海洋版图书印、装错误可随时退换

说 明

本书是全国高等教育自学考试指定教材《外贸函电》（国际贸易专业——专科）的配套辅导用书。

编写依据：

1. 全国高等教育自学考试指导委员会颁布的《外贸函电自学考试大纲》；
2. 全国高等教育自学考试指导委员会组编的指定教材《外贸函电》（诸葛霖主编，中国人民大学出版社出版）。

本书特点：

1. 本书在编写过程中，严格以考试大纲为依据，以指定教材为基础。充分体现“在考查课程主体知识的同时，注重考查能力尤其是应用能力”的新的命题指导思想。
2. 全书完全依照指定教材的结构，以课为单位。每课设“参考译文”、“考点·重点解析”、“课后练习难点解析”、“同步练习”、“参考答案”五部分。“参考译文”主要是帮助考生理解课文而提供的。“考点·重点解析”则根据考试大纲要求的考核目标，对一些重要知识点和常用词汇进行讲解。“课后练习难点解析”与教材的课后练习答案相配套，帮助考生理解题意并理顺解题思路。“同步练习”则根据考试大纲对各知识点不同能力层次的要求，将知识点及知识点下的细目以各种主要考试题型的形式编写，覆盖全部考核内容，适当突出重点章节，并且加大重点内容的覆盖密度。“参考答案”是对“同步练习”中所有试题的解答。
3. 两套综合测试题综合了考试大纲和教材对应试者的要求，可用于检验应试者的学习效果。

本书可供参加高等教育自学考试的集体组织学习或个人自学使用，也可供相关专业人士参加其他考试使用。

在本书的编写过程中，得到王军芝、陈岩、王建平、李小光等同志的大力支持与帮助，在此对他们表示感谢。

编写高质量的全国高等教育自学考试辅导用书，是社会助学的一个重要环节。毫无疑问，这是一项艰难而有意义的工作，需要社会各方面的关怀和支持，使它在使用中不断提高和日臻完善。

敬请读者批评指正。

编 者

2002 年 10 月

目 录

Lesson 1 Establishing Business Relations	(1)
参考译文	(1)
考点·重点解析	(1)
课后练习难点解析	(7)
同步练习	(10)
参考答案	(13)
Lesson 2 Enquiry	(16)
参考译文	(16)
考点·重点解析	(16)
课后练习难点解析	(21)
同步练习	(22)
参考答案	(25)
Lesson 3 Offer	(28)
参考译文	(28)
考点·重点解析	(28)
课后练习难点解析	(33)
同步练习	(35)
参考答案	(39)
Lesson 4 On Foreign Trade Policy	(42)
参考译文	(42)
考点·重点解析	(42)
课后练习难点解析	(46)
同步练习	(48)
参考答案	(51)
Lesson 5 Enquiry and Offer	(54)

参考译文	(54)
考点·重点解析	(55)
课后练习难点解析	(57)
同步练习	(59)
参考答案	(62)
Lesson 6 Counter-Offer	(65)
参考译文	(65)
考点·重点解析	(65)
课后练习难点解析	(69)
同步练习	(71)
参考答案	(74)
Lesson 7 Declining a Counter-Offer	(77)
参考译文	(77)
考点·重点解析	(77)
课后练习难点解析	(81)
同步练习	(83)
参考答案	(86)
Lesson 8 Confirming an Order	(89)
参考译文	(89)
考点·重点解析	(89)
课后练习难点解析	(93)
同步练习	(94)
参考答案	(97)
Lesson 9 Unfavourable Reply	(100)
参考译文	(100)
考点·重点解析	(101)
课后练习难点解析	(105)
同步练习	(106)
参考答案	(109)
Lesson 10 Firm Offer	(112)
参考译文	(112)

考点·重点解析	(112)
课后练习难点解析	(115)
同步练习	(117)
参考答案	(120)
Lesson 11 Enquiry and Non-Firm Offer	(123)
参考译文	(123)
考点·重点解析	(124)
课后练习难点解析	(128)
同步练习	(130)
参考答案	(133)
Lesson 12 Repeat Order	(136)
参考译文	(136)
考点·重点解析	(137)
课后练习难点解析	(141)
同步练习	(143)
参考答案	(146)
Lesson 13 Proforma Invoice	(149)
参考译文	(149)
考点·重点解析	(150)
课后练习难点解析	(153)
同步练习	(155)
参考答案	(158)
Lesson 14 Transferring Business Relations	(161)
参考译文	(161)
考点·重点解析	(161)
课后练习难点解析	(165)
同步练习	(166)
参考答案	(169)
Lesson 15 Terms of Payment	(172)
参考译文	(172)
考点·重点解析	(173)

课后练习难点解析	(177)
同步练习	(178)
参考答案	(182)
Lesson 16 L/C Amendment	(185)
参考译文	(185)
考点·重点解析	(185)
课后练习难点解析	(188)
同步练习	(190)
参考答案	(193)
Lesson 17 Urging Establishment of L/C	(196)
参考译文	(196)
考点·重点解析	(196)
课后练习难点解析	(198)
同步练习	(199)
参考答案	(202)
Lesson 18 Shipping Instructions	(205)
参考译文	(205)
考点·重点解析	(205)
课后练习难点解析	(208)
同步练习	(210)
参考答案	(213)
Lesson 19 Extension of an L/C	(216)
参考译文	(216)
考点·重点解析	(216)
课后练习难点解析	(218)
同步练习	(220)
参考答案	(223)
Lesson 20 Shipment	(227)
参考译文	(227)
考点·重点解析	(227)
课后练习难点解析	(230)

同步练习	(231)
参考答案	(234)
Lesson 21 Urging Immediate Shipment	(237)
参考译文	(237)
考点·重点解析	(237)
课后练习难点解析	(240)
同步练习	(241)
参考答案	(244)
Lesson 22 Requesting L/C Amendment	(247)
参考译文	(247)
考点·重点解析	(247)
课后练习难点解析	(249)
同步练习	(251)
参考答案	(254)
Lesson 23 Insurance	(257)
参考译文	(257)
考点·重点解析	(257)
课后练习难点解析	(260)
同步练习	(262)
参考答案	(265)
Lesson 24 Shipping Advice	(268)
参考译文	(268)
考点·重点解析	(269)
课后练习难点解析	(272)
同步练习	(273)
参考答案	(277)
Lesson 25 A Claim for Shortweight	(280)
参考译文	(280)
考点·重点解析	(280)
课后练习难点解析	(284)
同步练习	(285)

参考答案	(289)
Lesson 26 Settlement of a Claim	(292)
参考译文	(292)
考点·重点解析	(292)
课后练习难点解析	(297)
同步练习	(298)
参考答案	(302)
Lesson 27 Complaint of Defective Goods	(305)
参考译文	(305)
考点·重点解析	(305)
课后练习难点解析	(308)
同步练习	(309)
参考答案	(313)
Lesson 28 Sending Replacement	(316)
参考译文	(316)
考点·重点解析	(316)
课后练习难点解析	(318)
同步练习	(319)
参考答案	(323)
Lesson 29 Processing Trade	(326)
参考译文	(326)
考点·重点解析	(327)
课后练习难点解析	(331)
同步练习	(332)
参考答案	(335)
Lesson 30 Compensation Trade	(337)
参考译文	(337)
考点·重点解析	(338)
课后练习难点解析	(340)
同步练习	(343)
参考答案	(346)

综合测试题（一）	(348)
参考答案	(352)
综合测试题（二）	(354)
参考答案	(358)
附录：外贸函电常用词汇	(361)

Lesson 1

Establishing Business Relations

[建立业务关系]

参 考 译 文

敬启者：

贵公司作为可能购买中国棉织布匹的潜在买主，由尼日利亚拉哥斯的弗利门有限公司介绍给我方。由于此产品属我方的经营范围，我们将很高兴尽早与贵方建立直接业务关系。

为了便于贵方对现在可供出口的各种棉织布匹有个大致了解，我们随信附寄了小册子一本和价目表一份。一俟收到贵方具体询价，我们就会把报价单和样品簿航寄给你们。

希望收到贵方的肯定回复。

谨上

附件：见信内说明。

考点·重点解析

【考核目标】

考核目标包括建立业务关系信函的结构、关键用语、表达技巧（比如翻译、填空题中常考到），以及应用核心词汇写出相应建立业务关系的信函（写作中考核）。

建立业务关系的信函要写得诚恳、真挚、礼貌。这种信函的结构一般包括四个方面：

1. 首先说明信息来源（告知对方你从何渠道得知对方的名址的） [The source of information (how you learned of his company)]

情景搭配用语 [Useful Expressions]:

- Through the courtesy of...we know your company (通过……我们知道你们公司)

- Your company has been kindly introduced to us by... (你们的公司蒙……介绍给我们)

- We owe your name to the... (多承……把你们的名字介绍给我们)

- We learn through...that... (我们通过……得知……)

- We learn from...that... (我们从……得知……)

- On the recommendation of... (由……介绍)

2. 对你的公司作一个简单的介绍 (公司的业务范围, 稍稍“宣传”一下你的产品或服务) [Brief introduction to your own company (the scope of your business, little “advertising” on your products or service)]

情景搭配用语 [Useful Expressions]:

- Let us introduce... (让我们介绍一下……)

- We wish to introduce ourselves to you as a... (我们把自己作为……介绍给你们)

- Our lines are mainly... (我们主要从事……)

- ...fall within our business activities (……属于我们的经营范围)

- We have been in this line... (我们从事这个行业……)

3. 写信的目的 (你想与对方做什么生意, 比如, 想购买对方的产品, 推荐你自己的产品, 想与对方建立合资公司等) [The intention of writing the letter (what kind of business you want to do with them, e.g. to purchase their products, to sell your own products, to enter into a joint venture with them, etc.)]

情景搭配用语 [Useful Expressions]:

- We are willing to enter into business relations with you. (我们愿意和你们建立业务关系)

- We express our desire to... (我们表示希望……)

- We are now writing you for the... (我们现写信愿意……)

- We are desirous of... (我们愿意……)

4. 表达与对方合作和早日收到回复的愿望 [Expressing the intention of cooperation and getting early reply]

情景搭配用语 [Useful Expressions]:

- We look forward to receiving... (希望早日收到……)
- Hope to receive... (希望收到……)
- Your early reply is appreciated. (盼早复)
- We are expecting your answer. (盼早复)

【常用词汇】

1. fall within the scope of 属于……的范围

常用外贸函电短语，也可以写作 come within the scope of，后面常接 our business 或 our business activities，表示“属于……的经营范围”。也可以说 sth. is (are) our line。例：

(1) Textiles fall (come) within the scope of our business activities.
或 Textiles are our line. (纺织品属我公司的经营范围)

(2) This happens to fall (come) within the scope of our business.
(这正好属于我们的经营范围)

2. enter into (establish) direct business relation 建立直接的业务关系

enter into (establish, build) business relations with..., 意思是“与……建立业务关系”。direct 意为“直接的”。汉译英或英译汉以及填空题中都有可能考到。例：

(1) As this item falls within the scope of our business activities, we shall be pleased to enter into direct business relations with you at an early date. (由于这种商品属于我们的经营范围，我们将很高兴尽早与你们建立直接的业务关系)

(2) We shall be glad to establish direct business relations with your company. (我们将很高兴与你们建立直接的业务关系)

3. quotation 报价

买方询价后，卖方需要报价。报价可使用动词 quote，例如

quote sb. a price for, 也可以用名词短语 make a quotation, 例如 make you a quotation for shirts (给你衬衫的报价)。例:

(1) Your quotation for bicycles is too high to be acceptable. (贵方自行车的报价太高我们不能接受)

Too...to 句型表示太……而不能……, 例如 too far to see (太远看不到)

(2) We will be glad to quote you CIF Lagos. (我们将很高兴给贵方报拉哥斯成本、运费加保险价)

4. available 可以得到的、可以用的

available 作形容词用, 通常放在它所修饰的名词后面, 可以修饰人或事。例:

(1) There are no such men's shirts available for export. (没有可供出口的这样的男式衬衫)

(2) Please ship the goods by the first available steamer. (请由第一艘可以订到的船装运这批货物)

(3) He is not available now. (他现在没空/现在找不到他)

5. favorable reply 肯定的答复

类似于 good news。例:

We look forward to your favorable reply. (我们盼望收到贵方的肯定答复)

6. a general idea 一般的了解、概况

一般用法: give sb. a general idea of sth., 有时也写作 rough idea。例:

I would like to give you a general (rough) idea of the various kinds of cotton piece goods now available for export. (我想让你对各种可供出口的棉织布匹有一个大致了解)

7. export 出口

(1) 用作动词, 例:

We export a large quantity of bicycles now. (我们现在出口大量的自行车)

Large quantity of...表示大量的, 例如:

Large quantities of textiles were purchased last year.

(2) 用作名词, 例:

We are interested in the import and export of chemicals. (我们对进出口化学制品感兴趣)

be interested in 对……感兴趣

8. prospective 未来的、潜在的

He is the prospective buyer of our computers. (他是我们计算机的潜在买主)

9. activity 活动

business activity 商业活动, 常用作复数。例:

Chemicals fall within the scope of our business activities. (化工制品属于我们的经营范围)

10. be pleased to 很高兴……

表示高兴做什么, 类似的表达方式包括 be glad to, be delighted to, would like to, be willing to, be a pleasure to, wish。例:

(1) We shall be glad to enter into business relations with you. (我们将很高兴与你们建立业务关系)

(2) It is our greatest pleasure to establish direct business relations with your company. (我们将非常高兴与你们建立直接的业务关系)

11. be introduced to 被介绍给……

这里指如何得知对方信息的。类似的表达方式还有 Through the courtesy of..., We are indebted to…。例:

Your company has been introduced to us by ABC Company. (你们公司是由 ABC 公司介绍给我们)

12. at an early date 尽早

表达早日做什么还可以用 early, at your earliest convenience, soon, as soon as possible。用在信末表示希望尽早做什么。例:

(1) Wish to receive your reply at an early date. (希望尽早收到贵方回复)

(2) We hope you can ship the goods as soon as possible. (我们希望贵方尽快发货)

13. various kinds of 各种各样的

类似的表达方法有 all kinds of, different kinds of。例:

We are interested in your various kinds of T-shirts. (我们对你们各种各样的 T 恤衫有兴趣)

14. enclose 附寄

(1) 用作动词, 例:

Enclosed please find our brochure. (随信附寄我们的产品小册子)

(2) 用作名词, 通常用于信件最后, 用于列出附寄的东西, 可以简写作 Encl.。例:

Enclosures 2: (附件两个)

① brochure (小册子)

② price list (价目表)

15. price list 价格表

和 quotation 不一样, price list 只列出产品和产品的价格, 不包括其他条款。

16. airmail 航空邮寄

(1) 用作动词, 例:

We will airmail you our quotation sheet. (我们将航寄给你们我们的报价单)

(2) 用作名词, 例:

We are sending you by airmail our quotation sheet. (我们将航寄给你们我们的报价单)

17. upon receipt of 一收到……

还可以写作 on receipt of, receipt 是 receive 的名词形式。例:

We will send you our quotation on receipt your specific enquiry. (一收到你们的具体询价, 我们就给你们寄报价单)

18. look forward to 盼望、期待

look forward to 后接名词或动名词, 不能接动词不定式, 这里 to 是介词。人作主语, 通常用于信的结尾, 表示盼望。类似的表达还有 expect, await, appreciate, hope, wish 等。例:

(1) We are looking forward to your early reply. (我们盼望早日收