

English Business Letters

外贸英文书信

课文译文和练习答案

(第二版)

诸葛霖 编著



对外经济贸易大学出版社

外贸英文书信

(课文译文和练习答案)

第二版

诸葛霖 编著

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

外贸英文书信课文译文和练习答案/诸葛霖编著. 2 版.
—北京:对外经济贸易大学出版社, 2000. 10
ISBN 7-81000-579-0

I. 外… II. 诸… III. 对外贸易-英语-书信-翻译-教学
参考资料 IV. H315.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 70583 号

© 2000 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

外贸英文书信
课文译文和练习答案

诸葛霖 编著
责任编辑 左放军

对外经济贸易大学出版社
北京惠新东街 12 号 邮政编码:100029
网址: <http://www.utbep.com>

北京市飞达印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行
开本: 850×116 1/32 7.25 印张 188 千字
2000 年 10 月北京第 1 版 2001 年 7 月第 2 次印刷

ISBN 7-81000-579-0/H·111
印数: 5001-10000 册 定价: 11.00 元

前 言

自从实行改革开放以后,我国经济得到很快发展。开设对外贸易经济专业的高等院校日益增加,同时自学外贸英语的人士也成倍增加。如何撰写英文书信是一门必修课程。

在长期教授外贸英文书信课的教师中有一个共识,就是要通过大量练习,才能熟练书信的撰写,才能真正掌握正确表达业务的意向。

现在“外贸英文书信”一书已完成修订工作,我们将课文的汉译和练习答案,与过去一样,另出版单行本,以满足广大读者的需要。课文汉译由我写成。新增课文的练习答案由汤传锋和兰翠竹编写,谨此由衷地表示感谢。

诸葛霖

2000年9月

CONTENTS

Part I	Translation of the Texts	(1)
Part II	Key to the Exercises	(67)

PART I

TRANSLATION OF THE TEXTS

第一课

商业书信格式 (1)

样信

事由:美国产品新价目单

随函附上美国产品公司新价目单一份,涵盖其整个产品系列。除少数几种从欧洲或澳大利亚发运的商品以外,其他商品我方均可以报价。如你方对其中任何一款商品的到岸价感兴趣,请告知,我们将乐于给你方寄送报价单。等待你方的好消息。

第二课

商业书信格式 (2)

信 1

事由:实验室仪器

承蒙伯明翰查尔斯·艾文斯公司向我方推荐,得知贵公司是实验室仪器方面的一家大供应商。

我方现欲从你方购买实验室仪器,如有可能,请给我方提供商品目录、价目单以及商品样本。

盼早复。

信 2

谢谢你方 1 月 1 日的来信。按你方要求,我们随函附上商品目录供你方参考。

如能进一步效力,我们将非常高兴。如需要任何其他信息,请与我方联系。

信 3

我们珍惜你方与我方的长期合作关系。

核查你方帐户发现,自从你方上次付款以来已有时日。假如是因为你方遇到困难,我们希望能借此机会与你方一同设法解决问题。假如是因为疏忽致此,能早日收到你方汇款,我们将不胜感激。

盼早日听到你方回音。

第三课

出口商自我介绍 (1)

本公司是联合王国主要电气用品出口商之一,经营各种各样电气用品,现特具函自我介绍。

随函附寄我公司经常出口的产品目录一份,并相信其中

有些产品你公司将会感兴趣的。

我们欢迎你公司来函询购各种类型的电气用品。我们一定按照你公司的询价单,寄送报价单,所报价格将以英镑计算的,联合王国口岸船上交货价,包括包装费用。支付条件另议。

万一你公司不经营电气用品进口业务,请费神将本函转致有关经营电气用品的进口公司。此致谢意。

候复。

第四课

进口商自我介绍 (2)

我公司进口化工品、塑料制品和化肥,在爱尔兰国内销售。就人口而言,爱尔兰只是一个小国,但却进口相当数量的化工原料。原因是爱尔兰几乎没有什么基础化学工业。在最近五年中,由于整个工业增长的速度颇为迅速,上述产品的进口量实际上增加了一倍多。英国和其他西欧国家在传统上一直支配着爱尔兰市场。但是,这里的制造厂商现正向远处寻求具有竞争性价格的原料。我们相信与中国的业务往来是有很大的发展余地的。

如你公司有意供货,我们很愿意与你们建立业务关系。

第五课

介 绍 信

本函将由我公司高级代表弗兰克·查维克先生面交阁下。查维克先生将在6、7月份花大部分时间在远东走访,因我公司渴望扩大该地区的业务。我们认为没有再比安排查维克先生一到香港就与阁下联系更为恰当的安排了。以阁下对远东业务的专业知识的经验,您比我们认识的其他人更能给予查维克先生所需的帮助。拟请阁下为查维克先生提供您认为必需的推荐信,并希望此事不至于过分麻烦阁下。

您给查维克先生的任何帮助我们都将感同身受,并总是乐于给予报答的。

第六课

建立业务关系 (1)

承尼日利亚拉哥斯弗利门有限公司将你公司作为大有希望的中国棉布买主介绍给我公司。棉布属于我公司经营范围,我们愿(将乐于)与你公司建立直接的业务关系。

为使你公司对我公司可供出口的各种棉布的概况有所了

解,现随函寄去商品小册子和价目单各一份。一俟接到你公司的具体询价信,当即航邮寄去我公司的报价单和样本。

盼佳音。

附件:如文

第七课

建立业务关系 (2)

从此地秘鲁领事馆了解到你公司是秘鲁电气和电子器械的主要进口商和批发商。

我们是上述商品的出口商,已经经营了三十来年,现在十分有意向贵国出口如台式计算机和袖珍计算机一类各种型号的电子产品。

如果你公司有意在你地推销这些产品,请告知。我们将乐于给你公司寄去最近的商品目录以及成本加保险费、运费到喀劳港价的报价单。

关于我们的业务和财务情况,请向东京商业银行东京总行查询。

盼速复。

第八课

关系的沟通与促进 (1)

(A)

尼日利亚拉各斯弗利门有限公司已将你公司名称和地址告知我们,并认为你公司是中国棉布有潜力的买主。棉布系属我公司经营范围,我们将很乐于与你公司建立直接的业务关系。

兹随函附上商品小册子和价目单各一份,以便你公司了解我公司可供出口棉布的概况。一当接到你公司的具体询价,将立即航邮寄去我公司的报价单和样本。

等候佳音。

(B)

接你公司 3 月 1 日函,得悉你公司出口中国棉布,愿与我公司建立直接业务关系。这正巧与我公司的愿望相一致。

目前,我公司对印花细布有兴趣。请你公司航邮寄来商品目录和样本,并提供有关印花细布的一切必要资料,以便我公司熟悉你公司供货的质地和工艺。同时,请报包括百分之五佣金的,成本加保险费、运费到拉各斯的最低价格,并说明最早交货期。

如你公司所报价格是具有竞争性的,交货期也合适,我公司将大量订货。如蒙早日答复,不胜感谢。

第九课

关系的沟通与促进 (2)

(A)

大阪商会已把你公司的名称和地址告诉我们,并认为你公司是一家很大的化妆品和提包出口商。化妆品是我们主要的进口商品,但目前我们特别有意从贵国进口人造革提包。

如你公司能保证价格可行,品质优良,交货迅速,我们能大量经营该商品,为此,要求你们提供全套样品,各种颜色,最低报价,并告其他条款和条件。

至于我们的信用情况,请向下列银行了解:

东京银行大阪分行

(地址:略)

请立即答复为荷。

(B)

2000年6月15日询价信接悉,谢谢。现另邮寄去人造革提包样品及有关价目单。化妆品报价单在二三天内另行寄奉。

请注意,第L-116号和EP-27号两项,一接到你们的

定单,马上可以装运,但必须开立金额与定单相等的、不可撤销的、保兑的信用证,信用证有效期为 60 天。

请特别注意,要是你们不迅速订购,由于这些货物的原料成本不断上升,我们将被迫提价,因而不能担保按现行价格供货。

相信即将收到你公司的初次定单。

第十课

邀 请 信

现敬请中国土畜产进出口公司上海畜产分公司的代表于 2001 年 7、8 月份到美国访问。我们建议代表团成员包括上海畜产分公司的代表、工厂管理人员、制鞋及制革工厂的技术人员和质量把关人员。我们还欢迎北京总公司的代表来访。

我们准备在该代表团开始访问时去迎接他们,并在整个访问期间陪同他们,安排旅馆和行程,并做好其他必需安排,以保证进行有组织有计划的访问。建议在美逗留时间至少二、三周。

我们相信安排访问会有利于你方发展同美国的鞋类业务,其理由如下:

- 一、上海畜产分公司将运来六万双鞋,这将使代表团能以此估量顾客的需要,同与之竞争的鞋类进行比较,并可就今后的改进问题进行面对面的讨论。
- 二、代表团将有机会不但同现有的客户而且还可以同未来的

新顾客会晤和交谈。

三、除经营的具体商品外,代表团将能观察和研究美国鞋类市场的概况。

四、代表团参加全国鞋类展销会,将有助于增加今后的销售量。

五、代表团将参观商店、工厂和其他与之有关的工业部门。

我们建议代表团出席 2001 年 8 月 4 日至 7 日在纽约市举办的全国鞋类展销会,上述访问安排在上述日期的前后。提出下列旅程供你方考虑:

一、波士顿地区:首先访问我公司在波士顿的营业部,随后参观鞋厂、制革厂、制鞋制革机械厂和鞋楦头制造厂。对我国其他地区的工厂也将安排参观。

二、纽约市:参加 8 月 4 日至 7 日的全国鞋类展销会。在纽约市约共访问 7 至 10 天。在展销会期间我们将乐意作为东道主为代表团举行招待会,以便代表团可以与重要的公司买主和官方人士会晤和非正式的交谈,其中将有不少是来自代表团可能不去访问的地区。

三、纽约地区、底特律和其他中西部城市:访问客户的办公室和商店,在访问前我们将具体商定。

我们将参加 2001 年 2 月 10 日至 13 日的纽约全国鞋类展览会,并在大表演场四楼定了 20 英尺×12 英尺的展销面积。现随函附去展销场地布置图一份供参考。我们将搞一个具有“中国上海制造男式高档鞋类”特色的重要展出。

如果你公司参加展卖,我们在 2001 年 8 月的展销会上将增加展出面积,如果你方愿意的话,你方可以展出供应我们的男式鞋以外的其他鞋类产品。

如果你公司代表访问即将举行的 2 月展销会,我们欢迎

他们和我们一道在大表演场展销。同时，我们将乐意在2月份按上述八月份的访问设想作出同样的安排。

等待你方的答复。我们愿意做好一切必需的工作，以保证访问的圆满成功。

第十一课

欢迎来访

杨先生台鉴：

有幸收到阁下7月2日来函，得悉阁下正计划安排查维克先生于明年9月访问我国。我们欢迎查维克先生来访，并将尽力使他的访问愉快而有收获。

据推测，查维克先生可能是第一次来北京，因此，毫无疑问，他将愿意游览某些旅游胜地。在查维克先生到来后，我们可以商讨一个合适的日程。要是他想同我们某些兄弟公司洽谈业务，我们也可为查维克先生引见。

查维克先生来访问日期确定后，请告知其到达北京的时间。届时当安排去机场迎接并驾车送他到旅馆。请放心，查维克先生必将受到热烈的欢迎。