



浙江省“十一五”重点教材

“十三五”高等院校国际经济与贸易专业规划教材

外贸函电

第3版

赵银德 主编

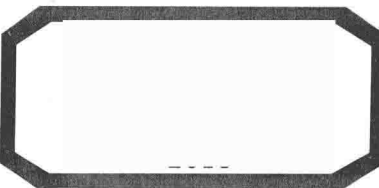
Foreign Business Correspondence



为选择本书作为授课教材的老师免费提供
教学电子课件(PPT)、教学大纲
书末附有习题答案

 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

浙



“十三五” 高等院校国际经济与贸易专业规划教材

外贸函电

第3版

主 编 赵银德
副主编 余晓泓 季 莹
参 编 尹肖妮 赵桂梅
宋海英 钱明霞
主 审 王令坤

机械工业出版社

本书共分 18 个单元。其中第 1 单元系统介绍了英文商务信函写作的基本知识；第 2~15 单元遵循外贸常规流程，依次介绍了建立业务关系、资信调查、询盘及回复、报价和发盘、还盘和接受、销售促销、订单及其履行、信用证、其他支付方式、包装、保险、装运、索赔与理赔、贸易方式等内容；第 16 单元概要介绍了当代国际贸易交往中常用的备忘录、传真与电子邮件；第 17 单元和第 18 单元分别介绍了合同和外贸单证。在内容上，除了专题简介、样函、实用语句、练习和补充阅读材料等传统组成部分之外，本书还增加了两大特色内容：一是辟专栏描述了各类信函及其回复信函的写作步骤及常用表达方式；二是对函电中出现频率较高的焦点词汇及其表达方式进行了提炼。此外，书后的附录部分给出了函电中的实用短语、缩略词、正确写作及各单元练习的参考答案。

本书可供高等院校国际经济与贸易、国际商务、商务英语专业及其他相关专业师生用作教材，也可供社会读者参考。

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸函电/赵银德主编. —3 版. —北京: 机械工业出版社, 2015. 11

“十三五”高等院校国际经济与贸易专业规划教材
浙江省“十一五”重点教材

ISBN 978-7-111-52033-7

I. ①外… II. ①赵… III. ①对外贸易-英语-电报
信函-写作-高等学校-教材 IV. ①H315

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 259690 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 常爱艳 责任编辑: 常爱艳 杨 洋

封面设计: 鞠 杨 责任校对: 程俊巧 任秀丽

责任印制: 乔 宇

北京京丰印刷厂印刷

2016 年 1 月第 3 版·第 1 次印刷

184mm×260mm·20.75 印张·505 千字

标准书号: ISBN 978-7-111-52033-7

定价: 43.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

服务咨询热线: 010-88379833

机工官网: www.cmpbook.com

读者购书热线: 010-88379649

机工官博: weibo.com/cmp1952

教育服务网: www.cmpedu.com

封面无防伪标均为盗版

金书网: www.golden-book.com

“十三五”高等院校国际经济与贸易专业规划教材

编审委员会名单

主任委员:	赵春明	北京师范大学 教授 博士生导师
副主任委员:	董 瑾	北京理工大学 教授
(排名不分先后)	陈向东	北京航空航天大学 教授
	焦军普	河南财经政法大学 教授
	汪素芹	南京财经大学 教授
	陈丽珍	江苏大学 教授
	邱继洲	哈尔滨工业大学(威海) 教授
	徐 松	安徽财经大学 教授
	俞 毅	浙江工商大学 教授
	郭笑文	北京外国语大学 教授
	刘秀玲	大连民族大学 教授
	李红梅	中央民族大学 教授

委员单位:	北京师范大学	北京理工大学
(排名不分先后)	北京航空航天大学	河南财经政法大学
	南京财经大学	江苏大学
	哈尔滨工业大学(威海)	安徽财经大学
	浙江工商大学	北京外国语大学
	大连民族大学	中央民族大学
	河海大学	南京理工大学
	天津工业大学	汕头大学
	浙江农林大学	绍兴文理学院
	上海应用技术学院	北华航天工业学院
	浙江外国语学院	

序

摆在读者面前的这套“‘十三五’高等院校国际经济与贸易专业规划教材”是一项凝聚了众多高校教师辛勤劳动的集体性成果。我们编写这套教材主要是基于以下两大背景。

1. 在经济全球化条件下,国际贸易作为一国参与经济全球化和国际分工的重要途径之一,其作用和重要性都大大加强

20世纪90年代以来,在经济全球化浪潮的推动下,资本的国际流动得到迅猛发展。在这种情况下,有人认为国际贸易对经济增长的作用会被削弱,其实不尽然。通过以下分析可以看出,国际贸易对一国经济增长的作用不但没有被削弱,反而在加强。

首先,在经济全球化条件下,国际分工的日益细化不但使越来越多的消费品具有了可贸易性,而且越来越多的中间产品和劳务也进入了国际交换领域,从而使贸易的范围不断扩大。

其次,在经济全球化条件下,社会化生产以及市场经济的本质并未发生根本性变化,市场交换依然是扩大再生产的前提,国际贸易仍是各国在世界范围内进行交换的主要方式和彼此间经济关系的“晴雨表”。

最后,在经济全球化条件下,虽然国际直接投资的规模越来越大,跨国公司的作用越来越显著,但是它并不排斥国际贸易,更不能取代国际贸易;相反,资本和生产的国际化不仅为国际贸易提供了更加便利的条件,而且增添了新的贸易方式和贸易动力。因为跨国资本流动规模的扩大,特别是产业资本的国际化,不仅使国际贸易的规模和发展呈现出某些新特点,而且使国际贸易出现了内部化现象,推动了以要素禀赋差异为基础的产业间贸易模式逐步向以竞争优势为基础的产业内贸易模式转变,世界范围内产业内贸易的比重不断加大。规模巨大的跨国公司在世界各地组织生产,在“全球战略”的指导下,企业内部贸易和产业内贸易发展迅速,成为世界贸易的重要组成部分。不仅如此,第二次世界大战后国际资本的流动还促使了新的贸易方式的产生,如加工贸易、补偿贸易、国际租赁业务、国际分包等。这些贸易方式是为适应资本的流动而出现的,它们与传统的商品贸易方式有很大的差别。比如补偿贸易,就是引进方首先引进国外的先进技术和设备,然后再用生产的产品直接或间接地给予技术和设备提供者补偿,这实际上已起到了国际直接投资的作用。

2. 我国加入世界贸易组织之后,对国际经济贸易人才的培养提出了更高的要求

众所周知,我国于2001年正式加入了世界三大经济组织之一的世界贸易组织,从而标志着我国已全方位地融入到经济全球化的浪潮中。“入世”不仅给我们的社会经济生活带来了巨大的影响,而且对传统的国际经济与贸易专业教育也提出了深层次的挑战。20世纪80年代,当改革开放大潮刚刚涌动之时,很多学校开设了国际经济与贸易专业,似乎只要沾上涉外的字眼,就可以“通吃天下”,但这种低层次的量的扩张在20世纪90年代中后期就遇到了“瓶颈”,许多学生毕业后找不到心仪的工作。“入世”之后,涉外色彩浓重的国际经济与贸易专业再次引起了世人的关注和青睐,但是这一次并不是上一次的简单重复,它不仅要求涉外人才量的增加,更要求涉外人才质的提升。具体来说,现在需要的涉外人才是能系

统掌握现代经济学基本原理,通晓国际经济与贸易知识及惯例,同时能熟练运用外语和计算机等现代工具的高层次的复合型人才。

经济全球化和“入世”的大背景要求我们在国际经济与贸易专业的教材编写、课程设置、人才培养等方面进行相应的变革,这套“‘十三五’高等院校国际经济与贸易专业规划教材”就是为响应这种变革所做的一项尝试。

目前,市场上国际经济与贸易方面的教材品种较多,其中不乏优秀之作,前人的优秀成果是我们编写这套教材的重要参考来源和写作基础。当然,相比较而言,我们这套教材无论在内容的编写上还是在写作的体例和形式上,都具有自身的一些重要特色。

1. 在内容的编写上

过去,人们普遍注重国际经济与贸易专业的应用性特色,而相对忽视了这个专业所具有的理论性和素质培养功能。随着我国加入世界贸易组织、更深入地融入到经济全球化浪潮中,对经贸人才的需求已从简单的操作型人才转变为高素质的复合型人才,显然,传统的教学模式和方法已很难适应时代发展的要求。我们编写的这套教材在保持传统教材重视应用性和操作性的基础上,力求吸纳和反映当代国际经济与贸易领域的最新发展实践和理论成果,凸显教材的基础性、理论性和前沿性,并与时俱进,使之更加贴近我国的改革开放实践,加强为建设 and 完善我国社会主义市场经济体制服务的功能,挖掘各门课程对学生素质培养的潜能,从而赋予国际经济与贸易专业新的活力和意义。

2. 在写作的体例和形式上

我们借鉴国外流行教材的经验,在内容有关之处增加了为数不少的专栏,这些专栏或者是时代背景,或者是作者小传,或者是案例,或者是对有关问题的进一步阐述,有助于拓宽学生的视野,让其更深入地了解 and 掌握书中内容。所列复习思考题也力求灵活多样,以启发学生做进一步的思考。另外,章中所列关键术语、学习要点、小结以及荐读书目等,不仅方便学生总领教材内容,也为其做进一步研讨提供了文献参考。

当然,作为尝试性的成果,这套教材也难免有不尽如人意之处,特别是每本教材的作者均来自不同院校,因此在编写风格方面可能会存在一些差异,这些都需要我们在以后的修订过程中进一步完善,我们真诚地期待广大读者多提宝贵意见!

北京师范大学教授、博士生导师
编审委员会主任委员

赵春明

第3版前言

感谢读者对第3版《外贸函电》的关注。

秉承为教师的外贸函电课程教学和学生的外贸函电知识习得提供优质服务的理念，第3版《外贸函电》保留了为读者所认可的特质：遵循外贸常规流程的单元结构安排、描述各类信函及其回复信函的写作步骤及常用表达方式的专栏、针对外贸函电中出现频率较高的焦点词汇与实用语句的介绍、丰富的课后练习、补充阅读材料以及电子课件。

第3版《外贸函电》着力在以下两个方面进行了修订：

一是结合用户的建议，新增了“合同”和“外贸单证”两个单元，前者通过合同样例来介绍合同的主要结构、条款及实用语句，后者介绍了商业发票、装箱单、产地证明书、重量单、提单、汇票、信用证、保函等样例。

二是对补充阅读材料进行了系统化修订。本书编者一直信奉：外贸实务知识、销售技能和沟通艺术是影响函电撰写能否成功的三大因素。为此，本书围绕这三个方面编写了补充阅读材料。其中，全书各单元的 Part A 提供了围绕所在单元主题而选编的外贸实务类阅读材料；全书各单元的 Part B 与 Part C 按照销售知识习得的逻辑顺序进行选编，系统性地介绍了销售技能的众多核心元素；全书各单元的 Part D 遵循商务沟通课程的逻辑顺序，选编了众多来自商务沟通实际的、最新的、富有趣味的沟通类小案例、小品文等。

本次修订由赵银德定稿，具体修订分工如下：Unit 1、Unit 2 由赵银德、季莹负责；Unit 3 ~ Unit 6 由余晓泓负责；Unit 7、Unit 10 由季莹负责；Unit 8、Unit 9、Unit 13 由尹肖妮负责；Unit 11、Unit 12、Unit 14 由赵桂梅负责；Unit 15、Unit 16 由赵银德、钱明霞负责；Unit 17、Unit 18 由宋海英负责；各单元的补充阅读材料、附录由赵银德、钱明霞负责。另外，包楚协助做了部分资料的收集、整理和录入工作。

再次感谢读者对第3版《外贸函电》的厚爱，请不吝赐教您在教授或学习“外贸函电”课程的过程中的成功经验。

我们为选择本书作为授课教材的老师免费提供教学电子课件（PPT），请填写书末“信息反馈表”并发至 changay@126.com 索取。谢谢。

编者

第2版前言

与第1版《外贸函电》一样，第2版《外贸函电》秉承服务教师外贸函电课程教学和学生英文函电知识习得需要的理念，保留了为读者所认可的内容：遵循外贸常规流程的单元结构安排、描述各类信函及其回复信函写作步骤及常用表达方式的专栏、针对函电中出现频率较高的焦点词汇与实用语句的介绍、丰富的课后练习以及电子课件。不过，我们的目标在于追求卓越，为此，第2版《外贸函电》在以下方面采取了变革举措：一是增加了样函并且更为强调了它们之间的联系性；二是对第16单元进行了扩充，新设了有关商务备忘录写作的内容；三是增加了附录“正确写作”部分，毕竟商务信函写作的正确性会影响到撰写者及其所在组织的专业形象。

本次修订由主编赵银德定稿，具体修订分工如下为：Unit 1、Unit 2 由赵银德、季莹负责；Unit 3 ~ Unit 6 由余晓泓负责；Unit 7、Unit 10 由季莹负责；Unit 8、Unit 9、Unit 13 由尹肖妮负责；Unit 11、Unit 12、Unit 14 由赵桂梅负责；Unit 15、Unit 16 由赵银德负责；附录“正确写作”部分由赵银德负责。

第2版《外贸函电》吸收了第1版用户的反馈意见。如果您在讲授外贸函电课程中有什么成功经验，请不吝赐教。我们期待着！

编 者

第1版前言

外贸函电是国际经济与贸易专业及外贸英语专业的核心业务课程之一，是一门将英语与外贸业务相结合的课程。本书介绍外贸实务中各种英文业务函件、传真及电子邮件的写作格式和表达方法，对外贸易各环节的具体做法，旨在提高学生英语水平的同时，让其熟练掌握外贸业务中常用的基本术语及表达技巧，培养和提高他们的外贸业务工作能力。

本书作者长期从事外贸函电的教学，对学生想学什么、教师该如何教、教什么内容都有深刻的体验。为此，本书在结构编排和内容设置两个方面都充分考虑了教师和学生对《外贸函电》的期望。

本书共分十六单元。其中第一单元系统介绍了英文商务信函写作的基本知识，第二至第十五单元则遵循外贸常规流程，依次介绍业务关系建立、资信调查、询盘及回复、报价和发盘、还盘和接受、销售促销、订单及其履行、信用证、其他支付方式、包装、保险、装运、索赔与理赔、贸易方式等内容，第十六单元概要介绍了当代国际贸易交往中常用的传真与电子邮件。在内容上，除了专题简介、样函、实用语句、练习和补充阅读材料等传统组成部分之外，本书还增加了两大特色内容：一是辟专栏描述了各类信函及其回复信函的写作步骤及常用表达方式；二是对函电中出现频率较高的焦点词汇及其表达方式进行了提炼。此外，书后的附录部分给出了函电中的实用短语、缩略词及各单元练习的参考答案。另外，我们为选择本书作教材的教师免费提供电子课件。

本书由赵银德担任主编并负责统稿工作，由江苏科技大学外国语学院院长王令坤教授担任主审。本书具体编写分工为：Unit 1, Unit 2 由赵银德、季莹共同编写；Unit 3-Unit 6 由余晓泓编写；Unit 7, Unit 10 由季莹编写；Unit 8, Unit 9, Unit 13 由尹肖妮编写；Unit 11, Unit 12, Unit 14 由赵桂梅编写；Unit 15, Unit 16 由赵银德编写；另外，各单元 Supplementary Reading 中 Part A 由季莹编写，Part B, Part C 及 Appendix A 由赵银德编写，Appendix B, Appendix C 由赵银德、赵桂梅共同编写。

由于编者水平有限，加上时间仓促，书中不妥之处在所难免，敬请同仁、读者不吝赐教，批评指正。

编 者

目 录

序		包装..... 139
第3版前言		Unit 12 Insurance
第2版前言		保险..... 153
第1版前言		Unit 13 Shipment
Unit 1 Fundamentals of Writing English		装运..... 168
Business Letters		Unit 14 Claim and Settlement
英文商务信函写作的基本		索赔与理赔..... 183
知识	1	Unit 15 Modes of Trade
Unit 2 Establishing Business Relations		贸易方式..... 202
建立业务关系	19	Unit 16 Memo, Fax and E-mail
Unit 3 Status Enquiries		备忘录、传真与电子邮件..... 218
资信调查	31	Unit 17 Contracts
Unit 4 Enquiries and Replies		合同..... 232
询盘及回复	45	Unit 18 Documents in International Trade
Unit 5 Quotation and Offer		外贸单证..... 242
报价和发盘	59	Appendix
Unit 6 Counter-Offer and Acceptance		Appendix A Useful Phrases and Expressions
还盘和接受	72	实用短语
Unit 7 Sales Promotion		Appendix B Abbreviations Commonly Used
销售促销	85	in International Trade
Unit 8 Orders and Their Fulfillment		国际贸易中常用缩
订单及其履行	97	略词
Unit 9 Letter of Credit		Appendix C Writing Correctly
信用证	111	正确写作
Unit 10 Other Terms of Payment		Appendix D Keys to Exercises
其他支付方式.....	125	参考答案
Unit 11 Packing		Bibliography 参考文献
		317

Unit 1

Fundamentals of Writing English

Business Letters

英文商务信函写作的基本知识

1.1 Introduction (简介)

私人间的信函往来多是为了联络和表达感情，而企业与外界进行沟通则采用商务信函的形式。商务信函的用途十分广泛，可以用于征询信息、订购货物、商议调整、出售货物、索要价款等。在国际贸易中，交易的磋商、合同的签订大多是通过信函的方式来进行的，商务信函是具有法律效力的文件，因此，从形式到内容都必须加以重视。商务信函写得不好，不仅能为公司赢得新客户，也有助于促进和发展与客户的关系。相反，如果信函词不达意，就会引起误会，并可能引发矛盾，造成客户的流失。

要写好商务信函并非易事，不仅需要具备相关的业务知识，通晓商务法规和国际惯例，还应具备扎实的语言基础，熟悉商务信函的书写形式和行文要求。因此，学习和掌握商务信函写作的基本知识就显得尤为必要。

1.2 Requirements for Writing Business Letters (商务信函的写作要求)

要写就一封成功的英文商务信函，起草人需要具备以下条件：

- (1) 精通英语 (Good command of English)。
- (2) 通晓外贸理论和实务 (Knowledge of business theory and practice)。
- (3) 通晓术语 (Knowledge of technical terms)。
- (4) 通晓人的心理 (Knowledge of psychology)。
- (5) 熟悉推销艺术 (Skills in salesmanship)。

1.3 Seven Guidelines of Writing English Business Letters (英文商务信函写作七原则)

为了达到通过信函进行有效沟通的目的，有必要了解并掌握写好英文商务信函的原则。这些原则通常被称为“7C原则”，即清楚、简洁、正确、具体、礼貌、体谅和完整。

1. 清楚 (Clarity)

商务信函应使读者一目了然，没有晦涩难懂或容易产生误会之处。在确定了所要写的内容后，选择使用简短、熟悉和口语化的词语，构建简单、有效的句子和段落来清楚地表达目的，避免使用会产生歧义或意义不明确的词汇。如有需要，可以使用样例、插图以及其他在

视觉上有助于理解的形式。

例如, As to the steamers sailing from Shanghai to San Francisco, we have bimonthly direct services. 此处 bimonthly 可以是 twice a month (一月两次地) 或者 once every two months (隔月地), 存在歧义, 应改为: We have two direct sailings every month from Shanghai to San Francisco. 或 We have semimonthly direct sailing from Shanghai to San Francisco.

2. 简洁 (Conciseness)

所谓简洁, 就是指要言简意赅地表达所需表达的意思, 同时又无损于书信的完整和礼貌。在书写英文商务信函时, 要摒弃那些陈旧的商业术语, 做到简洁明了。通过去掉不必要的词和冗长的句子, 保留有效、简洁的事实信息, 就可把最重要的信息呈现给对方。

例如, 将 We need to act on the suggestions that our customers offer us/We wish to acknowledge receipt of your letter. . . /Enclosed herewith please find four copies of . . . /a draft in the amount of \$21, 000 改为 We need to act on customer suggestions/We appreciate your letter. . . /We enclose four copies of . . . /a draft for \$21, 000 就简洁了。

3. 正确 (Correctness)

商务信函必须写得正确, 因为其牵涉到双方的权利和义务, 而且它还是商业单据的凭证。正确的商务信函不仅表现为语法恰当、标点符号和词汇拼写正确, 还要求叙述正确、提供的事实和数字无误、写作格式规范、技巧运用恰当以及商业术语正确。

例如, My visit with the outside sales rep showed me that your schedule can change quickly. 此处 your schedule 显然并非一定为读者的 schedule, 不妨改为: My visit with the outside sales rep showed that schedules can change quickly.

再如, The goods supplied are exactly equal to the samples 应改为 The goods supplied are similar in quality to the sample, 这样就可避免交货时可能产生的质量方面的纠纷, 毕竟交付的货物无法与样品一模一样。

4. 具体 (Concreteness)

商务信函必须写得生动、具体和明确, 要避免采用模糊、大概和抽象的词语和语句。在写商务信函的过程中, 应尽量运用具体的事实和数字, 选择形象的词, 一般使用主动语态来陈述内容。

例如, 将 The financial advantage of owning this equipment instead of leasing it is 10% after taxes/Selection of a program should be based on the client's needs 改为 Owning this equipment rather than leasing it will save us 10% after taxes/Select the program that best fits the client's needs 就显得生动、明确而更有分量。

5. 礼貌 (Courtesy)

礼貌在商务信函中有其特殊而丰富的内涵。一封礼貌的信函可以加深与目前客户的业务关系, 也有助于结交新的业务伙伴。在商务信函的写作过程中, 及时是礼貌之首。此外, 在撰写商务信函时, 应避免使用可能激怒、伤害对方的言辞或语气, 语调上要尽可能站在客户的立场上, 考虑到对方的愿望和背景, 做到互惠互利。

例如, Thank you for your corporation 适用于上司对下属, 如用于下属对上司就不礼貌。再如, To start the scheduling process, please describe your availability for meetings during the second week of the month 就不如 Could you let me know what times you'd be free for a meeting the

second week of the month 来得礼貌。

6. 体谅 (Consideration)

体谅对发信人和收信人之间保持进一步联系至关重要。发信人应尽可能从收信人的立场来考虑问题, 在分析对方会如何理解信息的基础上, 提供其所需要的信息。简言之, 体谅就是要做到为对方着想, 移情于对方, 在人性层面上来理解对方。此外, 体谅意味着要坚持用肯定而非否定的态度。

例如, 与 We are shipping your order of September 21 this afternoon 相比, The two dozen Corning Ware starter sets you ordered will be shipped this afternoon and should reach you by September 28 给对方提供了所需要的具体信息, 显得十分体谅对方。

再如, 与 We are happy to extend you a credit line of \$5,000 相比, You can now charge up to \$5,000 on your American Expression card 就顾及到了对方的情感。

7. 完整 (Completeness)

商务信函必须力求完整, 要包括写信人希望收信人作出积极反应的一切情况, 或是回答来信所提出的全部问题和要求。一封完整的商务信函不仅可能会带来预期的结果, 还可能建立起更好的商务关系。

例如, Our product has won several prizes 显得内容不完整, 而 Our Hair Washing Machine has won first prizes in four national contests within the past three years 则提供了具体的产品名称, 具体的时间, 具体的奖项和数量, 给对方提供关于我方产品更为完整的信息, 从而传递更有说服力的信息。

1.4 Addressing Envelopes (信封的写法)

如图 1-1 所示, 在寄往国外信函的信封上, 收信人和收信人地址以及寄信人和寄信人地址的书写位置, 都不同于国内信封的写法。

General Trading Co. 28 North Road Beijing 100020 P. R. China	Stamp
Overseas Trading Co. 52 Hooigracht Street Amsterdam, the Netherlands	

图 1-1 寄往国外信函的信封写法

其主要有以下特点:

- (1) 寄信人姓名和地址应写在信封的左上角, 且务必与封内地址在形式和标点上一致。
- (2) 收信人姓名和地址写在信封中下偏右的位置, 收信人的姓名和国名须分行书写。
- (3) 寄信人和收信人的姓名和地址的书写顺序是: 先写姓名后写地址。地址的书写应由小至大, 先写机构名称, 再依次写门牌、街道、城市、州/省及邮政编码, 最后书写国名。
- (4) 关于信件类别、投递方式及其他事项说明, 写在信封左边寄信人地址下, 或写在

左下角。如怀疑信件能否送交收信人,可在信封最下边标明: IF UNDELIVERED PLEASE RETURN TO ×××, 即: 如无法投递, 请退交×××。

1.5 Parts of English Business Letters (英文商务信函的组成部分)

1. 信头 (Letter head)

信头也称为信笺抬头, 由寄信人公司名称、地址、电话号码、E-mail 地址和传真构成。信头通常位于信纸的最上端。

2. 日期 (Date)

日期是商务信函中至关重要的一部分。日期决定着一个合同是否生效, 订单是否执行, 账单是否已付款等。因此, 商务信函中决不能遗漏或写错日期。日期顶边写在信纸的左边或右边, 距离信头 3~4 行。书写日期时, 应注意以下几点:

- (1) 年份必须全部写出。
- (2) 月份最好用英文全拼, 不提倡用缩略式。
- (3) 日期可以用序数词或基数词。
- (4) 年份前要加逗号。
- (5) 日期切忌全部用数字表示。

3. 信函编号 (Reference number)

给信函编号是为了便于往来书信的存档和查阅, 一般采用 Your Ref. (你方编号) 或 Our Ref. (我方编号)。信函编号通常放在日期的上方或与日期平齐靠左的位置, 打印上如下字样:

Your Ref. :

Our Ref. :

4. 信内地址 (Inside address)

现代商业信件, 通常把收信人姓名和地址打印在信上, 这样可以保持函件的完整, 并便于归档立卷。信内地址包括收信人的姓名、头衔、单位名称、营业地址以及城市、国家名称和邮政编码。收信人的姓名和地址应和信封上的内容相同。信内地址一般在信纸左上角低于日期的地方。书写顺序是由小单位到大单位。每项内容单独成行。例如:

Mr. Francis Lawrence

Vice President

Swinton Co.

87 Unico Avenue

Toronto, ST 9878

Canada

5. 称呼 (Salutation)

称呼写在信内地址下面空两行处。

常见的正式称呼有: Dear Mr. Smith, Dear Mrs. Smith, Dear Miss Brown, Dear Ms. White. Ms. 用于不知是否已结婚的女子姓名之前。如果称呼多个男性, 则在姓名前用 Mr. 的复数形式 Messrs. Mrs. 没有复数形式, 如果称呼多个女性, 则在姓名前用 Mmes., 如:

Mmes. White and Gray。

写信给一家公司时，通常用 Dear Sirs，也可以用 Gentlemen（美国人经常用 Gentlemen）。称呼后用冒号或逗号均可，但前者显得更正式（Gentlemen 后常用冒号）。

6. 事由 (Subject)

事由是为对方在阅读信的正文以前对信的主题、内容有一个了解，以便于登记归档和查阅。例如：

Subject: Men's Bicycles

Re: Sales Confirmation No. 2536

Your Order No. :

Reference:

事由写在称呼下面、信的中间位置。事由下面可以画线，也可以不画线，有时可全部用大写字体。其中，Re 意为“关于，有关”，在这里做“事由”解。

7. 信函正文 (Body of the letter)

信函正文是商务信函中最重要的部分。商务信函的目的是传递信息。在书写时，要遵循“7C 原则”。正文一般遵循三段式的格式。第一段一般是引入主题，第二段详细讨论，第三段以总结或建议来结束全文。当然也可以酌情增减。最好是一段表达一个意思。需两页或更多的信纸时，在前一页最后一行的右边写上 to be continued。续页应采用不带信头的信纸，并注明收信人名称、页数和日期。例如：

Mr. John Smith, Page 2, June 3, 2005

8. 信尾客套语 (Complimentary close)

信尾客套语是一种礼貌，是结束信函的正式方式，类似中文信函中的“此致，敬礼”等。常用的有：Sincerely, Sincerely yours, Yours sincerely, Best regards。更亲切一点的有：Cordially, Cordially yours。再正式一些的有：Yours truly, Respectfully yours, Yours faithfully。注意，只有第一个字母大写。一般打印在正文下面空一行处。

9. 签名 (Signature)

签名通常在信尾客套语下空三行的位置。签名可采用不同写法，一般包括：公司名称、写信人的手写签名、写信人的打印签名、写信人的头衔。有时，也可以不写公司名称。例如：

Yours truly,

General Trading Co.

(Signature)

John Smith

Sales Manager

如果签名的人和打印信函的人不是同一个人，要在信中表示出来。通常在签名下面直接写上写信人和打印信函人名字的首字母缩写。如果签字的人是 John Smith，打字或起草信件的人是 Tina Edward，那么签字下面首字母缩写就是：JS/TE。

10. 经办人代号 (Reference notation)

经办人代号是提供信件产生的信息资料，便于必要时查对之用。经办人代号由信件口授者和秘书的姓名首字母组成，用冒号或斜线号分开，可用以下方式书写：

FCM/HL, FCM: HL, FCM/hl, fcm: hl

11. 附件 (Enclosure)

假如信封内除信纸外尚附有其他文件, 可以在信中说明附件份数和内容。当附件只有一件时, 注明 Enclosure 或 Encl. 即可; 一件以上时, 要加上编码, 以便收信人识别, 用 Enclosures 说明。例如:

Enclosures 3:

1. Birth Certificate

2. Visa

3. Letter of Reference

12. 抄送 (Carbon copy/C. C.)

发信人若需把此信抄送给有关单位, 可在附件下方即信左下端打上 C. C., 然后打上抄送单位的名称, 例如:

C. C. : The Bank of China

Copies to: Directors

Cc to: CEO

Copy to: Sales Manager

13. 附笔 (Postscript/ P. S.)

若写完信后还须附加项目时, 就需补述, 这类似于中文信中的附言。有时并非真正将忘了写的事情补上, 而是为了故意引起对方的注意。附笔要放在抄送下方。在写完 P. S. 之后, 有时也把签字人姓名的首字母缩写附在最后。

1.6 The Opening and Conclusion of English Business Letters (英文商务信函的开头和结尾)

1. 英文商务信函的开头

信函的开头应该直入主题, 要避免空洞。根据书写商务信函的目的不同, 开头一般分为两大类: 一类是回复信件; 另一类是主动与对方联系。

对于回复信件, 可采用以下方式开头:

(1) 感谢对方的来信。

We thank you for	your letter (inquiry, telex, e-mail, fax etc.) of . .
Thank you for	
We appreciate	
We were pleased to receive	
Please accept our thanks for	

(2) 对来信进行回复。

We are pleased to reply to	your letter (inquiry, telex, e-mail, fax etc.) of . .
In answer to	
In response to	
In reply to	

(3) 回复来信中的有关问题。

With reference to	your letter (inquiry, telex, e-mail, fax etc.) of . .
In reference to	
Referring to	
We refer to	

(4) 回复来信中提出的要求或指示。

As requested	in your letter of . .	the request/ instruction
As required		
As instructed		
According to		
In accordance with		
In compliance with		
In conformity with		

(5) 表达满意和欣喜。

We were gratified	to learn from your letter of . . . that . .
We were glad	
It was a pleasure	

(6) 表达遗憾和惊讶。

We regret	to learn from your letter of . . . that . .
We were sorry	
We were surprised	

对于主动和对方联系的商务信函, 可以用以下方式开头:

(1) 通过别人的介绍了解到对方。

Your company has been recommended to us by . .
We have learnt from . . . that . .
The name of your reputable firm has come to us through . .
We have had your name and address given to us by . .

(2) 对以前信函的补充或确认。

Further to our letter of . .	对我方某月某日的信函补充如下
With further reference to our letter of . .	
Confirming our letter/conversation of . .	我方确认某月某日的信函/会谈
We confirm that our letter of . . and . .	我方确认某日信函并……
With further reference to . .	对……进一步补充如下