

《外贸英语函电》

参 考 资 料

2

河南省外贸学校编

《外贸英语函电》

参考资料

第二册

主编：张云平

编辑：何廉永 康保均 朱培慧 李志杰

校阅：田世华

河南省外贸学校英语教研室编

一九八二年九月

第一课 商函格式（原书 1—34 页）

函一（原书 3—6 页）

参考译文（原书 3—5 页）

法国巴黎 巴黎剧院大道 23 号

拉喔尔鞋店 电传：237361

电话：（212）989.5250

电报：“FRENFOOT PARIS”

来文编号：№.145 / 148

中国 北京 东安门大街 82 号

中国轻工业品进出口公司

事由：中国鞋

敬启者：

元月 9 日函悉，你方所赠的 1977 年的美观大方的日历已收到，谢谢。

兹向你广州分公司寄去汇票一纸，计人民币 80.00 元，以支付样品费。再者，为了使法国人民有机会鉴赏物美艺巧的中国鞋，谨奉告我方将在二月一日于巴黎开幕的鞋展陈列各式样鞋。希望通过双方努力以促进贵我双方的业务以及两国人民之间的相互了解。

我拟以本店总经理的身份偕夫人及我的同事 J. 柏史脱先生于二月十天左右访华以洽谈业务。

届时亦将参观公社、学校及名胜古迹。访问期限将由我们需办的业务而定。我们希望两三周内结束访问。兹寄去我

们一行三人的照片及入境申请书。

速回音。

拉喔尔鞋店

(签字)

查理·贝劳尔 谨上

附件:

1977年1月24日

练习参考答案(原书第6页)

I) (1) We are in receipt of your letter of December 19, 1976.

(2) We are forwarding you a draft of U. S. \$ 500.00.

(3) We wish to inform you of something.

(4) Through our endeavours we can promote business

(5) mutual understanding between the people of our two countries (phrase)

(6) We look forward to receiving your early reply.

II) (1) 我们相信通过我们的努力既能促进贸易又能促进友谊。

(2) 鞋类是我方的经营项目。

(3) 中国鞋工艺绝妙。

(4) 兹附寄中国鞋照片一张以供挑选。

(5) 我们期望收到贵方请柬以便参加广交会。

函二(原书18—21页)

参考译文(原书18—19页)

中国北京东安门大街 82 号

中国轻工业品进出口公司

发文编号 №.....

来文编号 №.....

巴基斯坦卡拉奇勃罗街 15 号

巴基斯坦贸易公司

事由：中国轻工业品

敬启者：

元月十号大函奉悉，谢谢。我方乐意与贵号建立业务关系。

如您所知，在平等互利的基础上与世界各国人民通商是我们的政策。我们相信，通过共同努力，我们不仅能促进贸易，也能促进友谊。

兹寄去有关我出口商品之小册 5 本、价目单一纸。请告知目前你方对什么商品感兴趣。

如能早复，不胜感激。

中国轻工业品进出口公司谨上

（签字）.....

附件：

197 一年 1 月 30 日

练习参考答案（原书 20—21 页）

I) 1. We shall be glad to enter into business relations with your firm.

2. It is our policy to trade with the people of all countries on the basis of equality and mutual benefit.

3. We shall be able, by joint efforts, to promote friendship as well as business.

4. What articles are you interested in at present?

5. Your early reply will be highly appreciated.

Ⅱ) 1. 我们正是在平等互利、互通有无的基础上与国外发展贸易的。

2. 请回告你们是否对中国鞋感兴趣。

3. 据说,许多非洲国家渴望与中国轻工业品进出口公司建立业务关系。

4. 我们感谢贵方协助在你们市场上推销中国鞋。

5. 我方将通知你方我们的姐妹公司对什么商品感兴趣。

函三(原书 21—25 页)

参考译文(原书 21—23 页)

美国加利福尼亚州弗雷斯诺市正街 12 号

远洋包装公司

发文编号: №……

来文编号: №……

中华人民共和国北京东安门大街 82 号

中国粮油食品进出口公司

事由: 中国水果及坚果

敬启者:

我公司曾向中华人民共和国驻哥伦比亚特区华盛顿联络处去询,而该处要我就上述之货供应一事与你办公室联系。

我方系各种干果和坚果的进出口商和包装商,经营此行已近五十年,按大小两种包装在国内外销售。兹附上属我业务范围的商品清单一份。

我方有兴趣与贵方代表就你所能向美国出口的各种干果

和坚果问题进行商洽。为此，我方愿出席广交会，本人愿担任我商号赴交易会的唯一代表。

根据我方所获之商情，本人相信无论是大包装还是小包装的贸易，我方在中国水果与坚果方面均能做一大笔进口交易。

惠请告知我方是否有可能出席交易会。

关于我方商号的资信问题，你方可与美国农业部、加利福尼亚干果协会或弗雷斯诺商会联系。他们对我商号十分熟悉。

远洋包装公司 谨上
(签字)

附件：

197一年1月20日

练习参考答案(原书24—25页)

1. They have asked that we contact your office.

2. We are importers of all types of fruits and nuts.

3. We sell both bulk packs and consumer backs of fruits and nuts.

4. We enclose a detailed list showing the items we are interested in.

5. Do you have anything available for export to France?

6. We can do a large business in chinese shoes.

7. We are well acquainted with the importers of shoes in your city.

- II) 1. 目前我方有以下商品可供出口。
2. 你方要我如何包装订货？是用小包装还是大包装？
3. 谨请你方详告有关水果和干果的行情。
4. 我方获悉贵方是美国和加拿大的水果和干果的大进口商。
5. 我们认为你方十分熟悉目前的行情。
6. 你方所询之货目前不能供应。
7. 目前谨希望得知有关我方上周所询之水果与坚果的详情。

函四（原书 25 页—28 页）

参考译文（原书 25 页—26 页）

澳大利亚墨尔本市 E·C·2 麦迪逊街 34 号

詹姆森父子有限公司

1976 年 1 月 22 日

发文编号：SEL/CEN/JVD/Z. 1119

来文编号：M. 306/0038

中国北京 49 号信箱

中国机械进出口公司

事由：压缩机

敬启者：

元月 10 日大函奉悉，彼得弟兄有限公司所产的压缩机之目录也已收到。

按照大函末节所提出的请求，兹另邮奉寄富勒顿、霍贾特及巴克莱有限公司所生产的压缩机目录三本。我方相信贵方对此会感兴趣的。后面的压缩机目录将尽快奉寄。

詹姆森父子有限公司常务董事

S·F·洛弗 谨上

主办及速记: SF/BW

1976年1月22日

练习参考答案(原书27—28页)

I) 1. We are in receipt of a new catalogue dealing with Chinese medicines.

2. We are sending you under separate cover ten photographs of Chinese shoes.

3. We trust these Chinese shoes will be of interest to you.

4. As requested, we have sent 6 copies of the latest catalogue dealing with our trucks.

5. We have the pleasure of discussing with you the export of Chinese fruits and nuts to our country.

II) 1. 我们刚刚收到许多份拖拉机和汽车的最新目录。

2. 有关我压缩机的目录承索即如数奉寄。

3. 兹奉告今后我方能够向贵国出口新拖拉机。

4. 我方相信你方会对这一消息感兴趣的。

5. 现另邮寄去我方压缩机目录两本, 请查收。

6. 按照该国法律规定, 入境签证必须提前办理。

函五(原书28—31页)

参考译文(原书28—29页)

加拿大 多伦多市四区陶俄街36号

M. D. 尤埃特股份有限公司

发文编号: №.SWE/119 来文编号: №.M.306/0038

中华人民共和国 北京 65号信箱

中国五金矿产进出口公司

事由：水暖器材

敬启者：

我方是水暖器材批发商并对 1976 年第二期《中国对外贸易》上所介绍的产品感兴趣。

就从中国进口器材一事，我方想得到你方回告。若为了贵我双方的共同利益我们能一道合作，我方便委派一名代表赴华亲自与你办公室联系。

现随函附上目前我方经营项目的最新目录。

请告知你方能否按加拿大的型号生产这种器材。

惠请寄来贵方全套目录及按大宗购买最惠折扣所报的价格单。

感谢你方费心办理此事并希望很快收到你方回复。

M. D. 尤埃特有限公司

(签字).....

J. 史密斯

经 理

附件：

19——年8月22日

练习参考答案(原书30—31页)

I. 1. We are very interested to get plumbing and heating supplies from the People's Republic of China.

2. We are herewith enclosing our list of the plumbing and heating supplies we intend to import from China.

3. The Liaison office of China in Washington asks that we contact your company.

4. We are anxious to know whether you can supply us with plumbing and heating supplies as per Canadian patterns.

5. Please quote the best price for these plumbing and heating supplies.

Ⅱ) 1. 因为我方在今后数年里可以大量销售水暖器材, 所以我方想知道贵方对大宗购买是否愿意按 5 % 到 10 % 打折。

2. 此地经销商要求我方继续向其供应加拿大型号的水暖器材。

3. 关于加拿大型号的水暖器材我方在与厂商联系, 下周给你答复。

4. 我方通常所经营的直接向经销商出售的商品明细单如下。

5. 谨向你方奉报我水暖器材的最低价格, 惠请告知贵市之批发价。

第二课 往丹麦出口苦杏仁

(原书 35—90 页)

第一部分 (原书 35—54 页)

参考译文 (1) 明确询盘 (原书 35—36 页)

丹麦 欧登塞市杰克逊维尔大街 25 号

宇宙贸易公司

中国北京 中国土畜产进出口公司

事由: 1975 年产苦杏仁

敬启者：

我欧登塞一客户拟购 50 公吨 1975 年产苦杏仁，故特请贵方按含佣 2 % 的欧登塞到岸最低价向我确报并述明支付条款和最早船期。

若能安排到欧登塞的直达船装运，我方不胜感激。

预致谢意。

× × × 谨上

1975 年 7 月 25 日

电 文

电报 50 公吨 75 年产苦杏仁含佣 2 % 直运欧登塞到价述支付条款最早船期

(2) 报盘 (原书 40—42 页)

中国北京东安门大街 82 号

中国土畜产进出口公司

电报挂号：“CHINATUHSU”

发文编号：№。

丹麦 欧登塞市杰克逊维尔大街 25 号

宇宙贸易公司

事由：1975 年产苦杏仁

敬启者：

7 月 25 日函悉，注意到贵方希望我方按直运欧登塞之条件就 50 公吨 1975 年产苦杏仁给予报盘一节。

现以你于北京时间 8 月 15 日前复到为条件作如下确报：

“50 公吨 1975 年产大路货苦杏仁，欧登塞到岸价包含 2 % 的佣金，每公吨人民币 2,250 元，八、九月份装运，经哥本哈根转船。除按发票总额的 110 % 投保综合险和战争险外，其他条款不变。”

因没有到欧登塞的直达船，此货只好经哥本哈根转运。
请注意，上述报价已包括从哥本哈根到欧登塞的额外费用
在内。

速回音。

××× 谨上

1975年8月2日

电 文

25日函悉兹报50公吨75年产统货苦杏仁欧登塞到价每
公吨人民币2250元哥本哈根转船八月装限15日前复到

(3)还盘(原书45—46页)

事由：1975所产之苦杏仁

敬启者：

8月2号函悉，你方就50公吨标题货按通常条款每公
吨人民币2,250元向我作了报价。

兹歉复，我欧登塞买主觉得你价太高。据悉有几批土耳
其货，按约低于你10%的价格在我市售出。

我方不否认中国货的质量稍好些，但，无论如何其价差
决不应有10%之大。

为促进贸易，谨代表我方顾客，以此地时间8月18号
前复到为条件，还盘如下：

“50公吨1975年产的苦杏仁，欧登塞到岸价包括
2%的佣金，每公吨人民币1,925元，哥本哈根转船，其
余条款按贵方76年8月2日函办理。”

鉴于行市转疲，谨请即速受盘。

××× 谨上

电 文

二日函悉请接受每公吨1925元限18日前复到行市转疲

练习参考答案 (原书 50—54 页)

(I) 1. Businessmen are in the market for silk.

2. We have received a firm offer abroad.

3. We offer you firm form a week on C. I. F. Shanghai basis.

4. The offer is subject to the goods being unsold on receipt of your reply.

5. I know nothing with the exception of what I read in the papers.

6. We offer as follows subject to our final confirmation.

7. You should amend L/C №. 246 so as to allow transshipment at Hongkong.

8. We have transhipped the goods into a river steamer (内河汽船).

9. Our insurance covers war risk.

10. We look forward to increased trade between the two countries.

11. I'm sorry, sir, those shoes are not available in your size.

12. The work has been done as per instructions.

13. On usual terms we can undoubtedly do further business.

14. He should in no case be allowed to get up until he has completely recovered

from his illness.

(I) a. Your letter of August 22 has been received.

b. Please quote for 20,000 metric tons of soybeans of 1976 crop on C.I.F. Hamburg basis.

c. We regret to say that our clients are not in the market for crude oil.

d. We are interested in all the items showing in your quotation sheet of Sep. 23 with the exception of the third.

e. I would like to express our appreciation of your co-operation on behalf of our buyers.

f. To promote the trade, we would like to make you the lowest firm offer for 10 metric tons of bitter apricot kernels, subject to your reply being received here within 3 days.

g. Thanking you in advance for your co-operation.

h. As the market is declining, please cable the earliest possible date of shipment and the most favourable price.

i. Please quote your lowest prices and earliest date of delivery as per our enquiry.

j. We would like to make you an offer for 30 metric tons of bitter apricot kernels at RMB¥ 2,250 per metric ton on C. I. F. Rotterdam basis, subject to reply reaching here

before 13th instant.

III) 1. One of our clients in karachi

(1) is in the market for 5 , 0 0 0 pairs of Chinese leather shoes.

(2) is anxious to enter into business relations with your corporation.

(3) is in need of pamphlets and pricelists dealing with the imports of your corporation.

2. We shall appreciate it

(1) if you can make us an offer for 50 metric tons of bitter apricot kernels.

(2) if your corporation can supply us with 10 tons of bitter apricot kernels in bulk and consumer pack respectively.

(3) if you can offer us a chance to discuss the import of Chinese dried fruits to the U.S.A.

3. We are in receipt of your letter of September 25, 1976,

(1) from which we are aware that your corporation deals in pumbing and heating supplies.

(2) from which we learn that your corporation will be in the market for Chinese fruits and nuts in the near future.

(3) from which we understand that there are a lot of items which can be available for export to Canada.

4. We are making this offer, subject to
(1) your (cable) reply reaching here before
16th instant.

(2) receiving your cable within 3 days.

(3) your (cable) reply reaching here by
12 O'clock at noon of 25th, Beijing time.

5. Some parcels of Chinese Bitter Apricot
Kernels have been sold at a price

(1) 20 % higher than that of Turkish
origin.

(2) 18 % higher than that of American
origin.

(3) Over 10 % higher than that of Spanish
origin.

6. (1) This is our best possible offer,

(2) This is our rockbottom quotation,

(3) This time we have allowed you
a large discount,

we recommend your immediate acceptance.

7. Kindly let us hear from you concerning
the possibility of.

(1) our attending this China's Autumn
Export Commodities Fair.

(2) selling Chinese leather shoes in
France.

(3) promoting friendship and trade between
the peoples of China and France.