

ENGLISH BUSINESS COMMUNICATIONS



北京对外贸易学院一系编

外贸业务英文函电

对外贸易出版社

141385

外贸业务英文函电

下册

北京对外贸易学院一系编

Jm103/17

对外贸易出版社

• 1983 •

外贸业务英文函电

下

北京对外贸易学院一系编

•

对外贸易出版社出版

(北京东长安街2号)

对外贸易出版社第二发行组发行

(北京安外小关北京外贸学院内)

外文印刷厂印刷

•

787×1092毫米 32开本 141千字 6¹/₂印张

1982年3月第1版 1983年3月第1次印刷

印数: 1—25,000册

统一书号: 9222·12

定价: 0.70元

CONTENTS

I. TRANSLATION OF THE TEXTS ...	1
II. KEY TO THE EXERCISES	66
III. SUPPLEMENTARY MATERIAL	133

I. TRANSLATION OF THE TEXTS

第一课 商业书信的撰写和格式

信(1)

敬启者：

贵方一月九日函接悉，所寄引人喜爱的一九八二年年历也已改到，特此致谢。

兹寄往你广州分公司汇票一纸计人民币捌拾元，用以支付我们已经收到的样品。同时，愿奉告贵方，在二月一日开幕的巴黎靴鞋展览会上，我们将陈列各式靴鞋样品，以便法国人民有机会看到品质优良、工艺高超的中国鞋。希望经过努力能够促进双方的贸易，并增进中法两国人民之间的相互了解。

作为本公司的总经理，我将偕同我的夫人以及我们的同事杰·柏史脱先生于二月十日左右访问中国，商谈今后的业务。

在中国期间，我们想参观一些人民公社、学校和游览某些名胜古迹。访问期的长短将视业务活动的需要而定。我们希望在二、三周内能结束访问活动。现随函附上我们三人的

照片和入境申请书。

盼早日听到回音。

此致

中国轻工业品进出口公司

拉囷尔鞋店

查里·帕劳谨上

1982年1月24日

注：以下各信不再重复上列格式，仅列事由及信的内容的译文。

信（2）

事由：中国轻工业品

谢谢贵方一月十日来函。我们将乐于与宝号建立业务关系。

如你所知，我们的政策是在平等互利的基础上同各国人民进行贸易。我们相信，通过共同努力，可以促进贸易并增进友谊。

今寄上我们部分出口商品的价目单一份和商品小册子五份。请告目前贵方对何商品感兴趣。

如蒙早日答复，不胜感谢。

信（3）

事由：中国水果和坚果

我们曾给中华人民共和国驻哥伦比亚特区华盛顿的大使馆发过询函。他们要我们与你公司联系，取得上列商品的供货。

我公司是各种干果和坚果的进口、罐头制造和出口商，

从事这一行业已近五十年之久，在美国国内外经销这些商品的大、小包装。现随函附上我公司业务范围说明书一份。

我们愿意与你方代表洽谈你们可向美国出口的干果和坚果的种类。为此，我们想参加广州交易会，我将是我公司出席交易会的唯一代表。

从能够收集到的情报来看，我相信，我们能够做大量的大、小包装的中国水果和坚果进口生意。

请告知我们是否有参加广州交易会的可能性。关于我公司的情况，请向美国农业部、加利福尼亚干果公司或弗勒斯诺商会了解，他们对我公司是很熟悉的。

信（4）

事由：压缩机

谢谢你公司一月十日函告业已收到彼得兄弟有限公司制造的压缩机目录本一事。

兹按照该函最后一句话中提出的要求，另封寄上福尔登·霍卡·巴克莱有限公司生产的压缩机目录本三份，相信你方会对此感兴趣的。其他压缩机目录本将尽快寄去。

信（5）

事由：水暖器材

我公司是水暖器材批发经销商，对你公司在《中国对外贸易》一九八一年第二期上刊登的产品感兴趣。

我们想知道从中国进口上述商品的可能性。要是我们能在一起配合工作，共同受益，可以安排我方一名代表到中国与你方当面洽谈。

随函附上我公司目前经营的商品的最新目录。请告你方

能否按加拿大的型号制造水暖器材。并请函寄你公司的全套目录以及价目单一份开报大量订购的最优惠折扣。

请办理此事并预致谢意，希望不久能收到你公司的回信。

第二课 向丹麦出口苦杏仁

信(1)

事由：1980年产苦杏仁

我奥登色一客户欲购1980年产五十公吨苦杏仁，特请你方开报奥登色到岸价最惠实盘，我百分之二佣金在内，并请告付款条件及最早交货期。

货若能直达奥登色，则非常感谢。

请早日办理，预致谢意。

《电文》

“请电报1980年产苦杏仁五十公吨奥登色到岸价包括百分之二佣金直达船运并告付款条件最早交货期”

信(2)

事由：1980年产苦杏仁

接你方七月廿五日函，得知你方要我们报1980年产苦杏仁五十公吨，货运奥登色。

现报盘如下，以你方的接受复函不迟于北京时间八月十五日到达到为条件：

“五十公吨苦杏仁，1980年产大路货，每公吨人民币2,250元，奥登色到岸价，包括百分之二佣金，八、九月份船运，在哥本哈根转船。按发票总额百分之一百一十投保综合险和战争险。其他条款与往常一样。”

鉴于此地无直达轮去奥登色，此批货需在哥本哈根转

船。从哥本哈根去奥登色的额外费用，业已包括在报价之内，特此顺告。

盼早复。

《电文》

“25日函悉兹报实盘限15日复到1980年产苦杏仁50公吨统货奥登色到岸价包括2%佣金每公吨人民币2250元八九月交货哥本哈根转船”

信（3）

事由：1980年产苦杏仁

接你方八月二日函，按惯常条款报盘给我方五十公吨标题货物，单价每公吨人民币2,250元。

兹复，很遗憾我奥登色买主认为你方价格太高。有消息说，数批土耳其货在该地以约比你价低百分之十的价格售出。

我们不否认中国杏仁质量稍好，但价格不应有百分之十的差别。

为促成交易，我们代表客户还盘如下，以我地时间八月十八日前收到你方答复为条件：

“五十公吨1980年产苦杏仁，每公吨奥登色到岸价人民币1,925元百分之二佣金在内，哥本哈根转船，其他条款按你方八〇年八月二日函办理”。

由于行市转疲，建议你们马上接受（我们的还盘）。

《电文》

“二日函悉兹还盘每公吨人民币1925元市价趋跌建议接受限18日前复到”

信（4）

事由：1980年产苦杏仁统货

你方本月十日函接悉。

对你方迅速复信，我们表示感谢，不过，非常遗憾，我们不能接受你方还盘：五十公吨上述货在哥本哈根转船，奥登色到岸价外加佣金百分之二，每公吨人民币1,925元。必须指出，你方递价与目前市价明显不符，你邻国客户正按我所报价格大量购进，现行市坚挺且有上涨趋势，一旦此报盘失效，要把货物保留不予售出是不可能的，提出此点供你参考。

有鉴于此，为你方的利益着想，我们建议你方赶快接受我方每公吨人民币2,250元的价格。

《电文》

“十日函悉已按人民币2250元做开价难降低市场趋涨建议立即接受我八月二日报价否则撤盘”

信（5）

事由：1980年产苦杏仁统货

你八月十五日信悉。十分遗憾，你方没接受我们的还价。由于我们渴望与你方做成这笔交易，我们竭尽全力说服客户，要他们接受你方每公吨人民币2,250元的报价。幸好我奥登色客户改变了主意，又与我们联系，决定按你方条款订购上述货物五十公吨。

我们很高兴，经过长时间函电来往，终于与你们做成了这笔买卖。我们切望收到你方有关这批货的销售确认书，收到确认书后，我们即电开有关信用证。

《电文》

“十五日函悉五十公吨人民币2250元价接受收到确认书即开信用证”

信(6)

事由：信用证第8898号

你方五十公吨苦杏仁定单项下第8898号信用证谢悉。

十分遗憾，有关信用证内并无允许转船规定，因此，我们很难安排这批货的装船事宜。

我们在八月二日报盘信内曾清楚地说明，必须在哥本哈根转船。为加速发货，我们要求你方对有关信用证作相应修改。

货已备妥待运，望你尽速修证。快班轮“Rikke Skou”号定两周后驶往欧洲，此情况供你参考。一俟收到你方信用证修改书后，我当立即到该轮订舱。

《电文》

“请修改8898号信用证允许转船”

信(7)

现自我介绍如下：我们经营糖果点心业，已有多年经验。本公司位于哥本哈根东区，差不多在半个世纪前即已开业，与各城市食品店有广泛联系。我们需要有一个稳定、正常的苦杏仁货源，供制作糕点糖果之用。迄今为止，我们一直从经纪商行购货，他们定期向我们报价。近来价格不断波动，供货无保证。为使这种情况得以缓和，我们期望与你公司建立直接联系，因为，在所有苦杏仁当中，我们比较喜欢中国货，它质量好，具有特殊香味。

我们冒昧地给你们写信，希望与你方建立业务联系，并请报盘给我们九月份交货的五十公吨苦杏仁。价格要有竞争性，并说明你方贸易条件。顺告你方，我们对大批量的其他中国干果也有兴趣，以后当向你方提出具体询盘。

关于我公司资信情况,请你与我方银行哥本哈根 Jardine Matheson Bank, 57 Waterloo Street 联系,我们确信,他们会向你方提供所需要的任何情况的。倘若你方对我公司业务状况需要作更多的了解,我们非常乐意随时答复。

信(8)

事由: 1980年产苦杏仁统货

你方七月五日来信刚刚收到,内容均悉。

我们十分高兴地知悉,你厂在制做糕点糖果时对中国和其他地方产的苦杏仁作了比较。我们可以断定,我们的货质量是很好的。

对你方打算与我建立直接业务关系一事,我们很感谢,这恰巧亦是我方愿望。请你们放心,在发展我们之间互利贸易方面,我们会予以密切合作的。我们猜想,你们会同意以不可撤销信用证支付我出口贷款这一通常做法的。如你方对此有相反意见,请具体见告,我们当认真考虑。

现确认今日我方向你方电开报盘如下:

“现报实盘限我地时间7月25日前复到1980年产苦杏仁统货50公吨木箱包装哥本哈根到岸价每公吨人民币2330元九十月份交货不可撤销即期信用证付款中国商检局开具之品质/重量证书为最后依据保险投保综合险”

现随寄我方空白销售合同一份,供你参考,其中任何规定,你方如有不同意见,望及时告知。

盼你方早复。

第三课 向美国出口帆布木折椅

信（1）

鉴于我们两国关系的顺利发展，现冒昧向你（贵）公司具函。

在一九三六年到四十年代后期，我公司曾与上海、天津两地的商行做过相当大的买卖。在此期间，我也曾数次访问过该两城市。最近尼克松总统访问了中华人民共和国，受到贵国领导人以礼相待。美国商业界一直颇有兴趣地注视着有关那次访问的报导和访问后的发展情况。人们希望，同中国进行贸易的障碍将最终被清除。我们相信，美国商人申请参加广州交易会的签证会得到贵国政府的批准。

我们理解，即在贸易恢复时，贸易将统由国营公司经营，而不象过去那样，通常由私营商行经营；基于这样的理解，我们渴望与你（贵）公司建立业务关系。我们经营纺织品和工艺品有多年经验，而且在这行业中有广泛的联系。在必须按照你我两国府政的规定办事的条件下，我们愿按你们认为有益的做法提供服务。

期待着（盼提出）你们的建议和意见。

信（2）

你公司致中国纺织品进出口公司函已转交我公司办理。

我们赞赏你们要促进同我国进行贸易的愿望，这是国际间取得谅解的方法之一。我们的政策是在平等互利、互通有无的基础上发展同友好国家之间的贸易。

中国的进出口业务统由国营贸易公司经营。现另封航邮寄去行名录一份，列明各公司名称、地址及经营范围。除工艺品外，如蒙询购轻工业产品，我们将十分高兴。

一年两届的广州交易会，为外商与我工作人员就有关贸易条款和条件交换意见、磋商业务和洽谈提供了机会。想做具体买卖并打算到广州来的客人，可与中国驻美联络处接洽，以便作必要安排。如需要进一步了解情况，只管来信，请勿犹豫。

信（3）

你方十月五日函接悉，对你方提供情况表示感谢。目前，我们对中国工艺品感兴趣，想了解（问一下）你方能报供何种工艺品。我们的采购量将会是很大的。请寄来可供出口的商品的照片和价目单。

盼近期（不久）能听到回音。

信（4）

欣接你方十一月四日询价单，询购我工艺品，并赞赏你方要把我们的工艺品介绍到你方市场上去的打算。

现随函附寄一份报价单，报给你方绢画、帆布木折椅、草编篮、象牙雕刻、瓷器等等商品，并同时附寄有关商品目录，供你方初次订购时选货之用。

盼早复。

信（5）

非常感谢你方十二月八日来函。

目前我们对草编制品不感兴趣，但对你方有附图的商品目录所载帆布木折椅很感兴趣。

请尽快航空寄来颜色各不相同的样品椅共四把，供我们检看和考虑，并请告这是否可行，以便我们准备接货。当

然，对运送这些椅子所支付的费用，我们将在经济上负责。
如蒙立即答复，将不胜感谢。

信（6）

今天我们收到了两个纸箱，内装我们在一月十一日函中所要求的帆布木折椅四把。

请赶快告知一千把成批购买椅子的最优惠出口价。我们希望（宁愿要）你方按C I F旧金山报价。

请对上述要求立即答复为荷。

信（7）

你方三月十四日函接悉。

兹欣然按你方要求报盘于下：

货号W71—72帆布木折椅，单价每把C & F旧金山人民币12元。

数量：1,000把。

交货期：197一年五月/六月。

包装：纸箱包装，每箱两把。

付款条件：以卖方能接受（同意）的在美国的第三国银行开立的保兑的、不可撤销的信用证支付。

上述报盘以我方最后确认为准。

盼早复。

信（8）

我们对上述帆布木折椅很感兴趣，估计今年我们需要二万到三万把。

我们现仅试订五百把，帆布的颜色要绿、黑、棕、橙

的，各色数量相等，全部木架白漆加工，卸货港为旧金山。

如你方一九七 年三月二十五日(编号第127/1811号)函中所述明，价格为每把C & F旧金山人民币12元。一俟这笔试订为你方确认，我们当即开立五百把椅子的信用证。

倘若由于某种原因你方不能仅仅装运五百把椅子，请尽速告知。

等候你方的答复。

信(9)

现复你方五月九日函，我方欣然接受你方定单试订五百把W71—72帆布木折椅，颜色如下：

浅奶油色木架、绿色帆布

奶油色木架、绿色帆布

深棕色木架、黄色帆布

浅棕色木架、黄色帆布

现附寄第4AHUO 62号售货确认书正本三份，如你方同意其内容，请会签并退回二份以备我方存查。

附件：如文

信(10)

现按你方六月一日函要求，退回业经我方会签的(你方)第4AHUO62号售货确认书。我方想说明，有关这笔订货的信用证将于九月份开出，你方一接到信用证，请即按合约装运。

货物一经发运，请即电告船货详情，以便我方在此地(即旧金山)办理保险事宜。