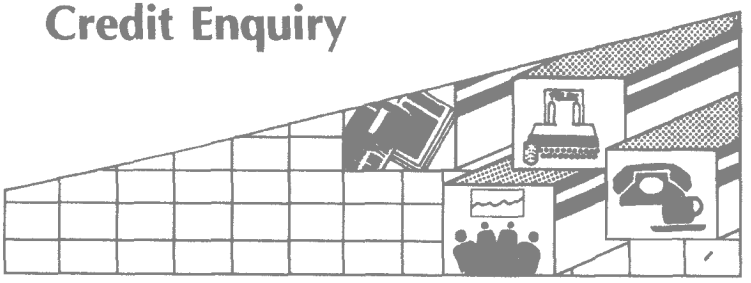
第1章
商务·信用查询
Business Enquiry; Credit Enquiry



询问(enquiry)在贸易上通称为“查询”。包括交易第一步骤的索取目录(catalog)、价目表(price list),以及询问机种、性能、付款条件等其他交易内容。查询越多表示生意越兴隆。以下就来谈谈查询函件的书写要领:

1. 索取目录及价目表是例行公事,因我方是买主的身分,overpolite、humble wording (过度客套、谦卑言词)都是不必要的。通常用 Please send us the catalog and price list of your latest productions(or, products). 就可以了。大可不必用 We beg you to send us the catalog and price list of your latest productions(or, products). 这样的句子,像 beg 这种字眼已经不用于商业英文了。

2. 除了 1. 所说的之外,首次发出查询函件时,还要写明我方是如何知道对方的名字的,以及我方的 identity(身份)、business

需要全本请访问 www.ertongbook.com

background、交易货品、数量及付款等。这是为了先却除对方的不安，以期建立以后的交易关系。

3. 首次查询函若以订货折扣（discount）或取得销售权(selling rights）为重点时，这已经不能算是查询函而是某种 sales letter，所以必须写明将来的发展、订购数量的估计以及我方现在的状况等等。

以上所提的既是查询函件，当然也包括向第三者查询欲交易对象信用状况（credit status）的信用查询（credit enquiry）。这是确定对方财务状况（financial standing）、信用（creditability）及交易方式（mode of doing business）的极机密函件。无论是商务或信用查询，只要是首次发信都应该以 salutation（问候）为始，然后说明我方的营业和地位等等。第二次之后才可免掉这步手续。

商务·信用查询必备例句

A. 商务查询（Business Enquiry）

a) 查询目录、价目表和最低价格

1. Please send us your catalog and price list of your ***latest productions.*** 请寄给本公司贵方的目录和最新产品价目表。

2. Please let us have your prices ***in sterling*** for your latest productions. 请让本公司拥有贵方最新产品的英镑价格。

3. Kindly **quote us** your (lowest) prices for the goods listed below. 请报给本公司下列货品的(最低)价格。

➡ kindly ['kaindli] *adv.* 请(= *please*)

4. We should be pleased to receive your ***illustrated catalog*** and price list of Plastic Kitchenware.

本公司将很高兴接到贵方塑胶厨房用具的图解目录和价目表。

➡ illustrated ['iləstretid] *adj.* 图解的；有照片的

5. We should be glad to receive ***details*** of your prices.

本公司将很高兴接到贵方价格的详情。

【说明】 price for ~ 用于可变动的洽谈价格， price of ~ 则表不可变动的固定价格， price on ~ 用于对方所说的价钱。介系词的用法极其微妙，务请多加留心。 quote 即 state the price of ~ 表报（价）或开（价）。

b) 首次照会信件

1. ***Greetings:*** ***we are*** one of the foremost textile traders in Taiwan mostly ***engaged in*** the export of textile products of all types, and having ***a business background*** of some 40 years.

敬启者：本公司是台湾一流纺织品贸易商之一，主要从事各种纺织品的出口，约有 40 年的商务经历。

➡ background ['bæk,graund] *n.* 经历；背景

2. Greetings: ***ours*** is a Hongkong-based import and export house ***dealing*** mostly ***in*** machinery and equipment of all types, and having a business background of some 30 years.

敬启者：本行是一家在香港颇有根基的进出口商，主要经营各种机器和设备，约有 30 年的商务经历。

3. Greetings: your name is already familiar to us, and permit us to write you to ask about the possibility of ***opening an account with your house.***

敬启者：久仰贵行大名，容本公司写信询问有关和贵行开启商务关系的可能性。

4. Your name was given us by Messrs. AB & C.

贵公司的名字是 AB & C 公司提供我方的。

5. Messrs. AB & C has advised us to ***get in touch with*** you concerning ...

关于…，AB & C 公司建议本公司和贵方联络。

6. Messrs. AB & C have ***recommended*** you to us and we wish to know the details of ...

➡ recommend〔ˌrekəˈmend〕*v.* 推荐

AB & C 公司推荐贵方给本公司，本公司想知道…的详情。

7. ***Through the courtesy of*** Messrs. AB & C, your name has been supplied to us.

AB & C 公司好意提供贵方的名字给本公司。

8. ***We are indebted*** to Messrs. AB & C ***for*** your name.

本公司深深感激 AB & C 公司给本公司贵方的名字。

9. We ear that you are a ***long-established manufacturer*** of textiles of all types.

本公司听说贵方是历史悠久的各类纺织品制造商。

10. The fame of your excellent products is well familiar to us, and we wish to ***open,*** if possible, ***an account with you.***

久仰贵公司产品之优秀，如果可能，我方希望和贵公司开启商务联系。

11. Your advertisement in August issue of the ***Tradenews*** interests us, and we should like to have full details of your offer.

贵方在贸易新闻八月版的广告引起本公司的兴趣，本公司很想拥有完整详细的报价。

12. We have seen your newly developed product at ... and wish to ***have from you a quotation on CIF Keelung basis,*** together with more information on the same item.

我们在…已经看过贵公司新开发的产品，希望从贵公司得到一份到基隆运费、保费在内价为基础的报价单，和同一项目更多的资料。

13. Your newly developed product displayed at the Sydney Trade Fair has interested us and we should be very grateful to have a price catalog ***thereof***, and ***your lowest possible quotations CIF Keelung.***

本公司对贵方在悉尼商展所展出的新开发产品感到兴趣，若能得到贵方的价目表，和贵方到基隆运费、保费在内可能的最低报价则不胜感激。

14. We learn from... that you are producing ***for export*** handmade shoes and gloves in pure hide and other natural materials. There is a steady demand

本公司从…得知，贵方以纯兽皮和其它天然原料手工制造皮鞋和手套出口。这里对这类高级的产品有

需要全本请访问 www.ertongbook.com

here for high-class goods of this type. Will you please send your catalog and full details of your ***export prices*** and terms of payment, together with ***any samples you can let us have.***

➡ *hide*〔haid〕*n.* 兽皮

稳定的需求。烦请贵方寄来目录、完整详细的出口价格、付款的条件、和贵方能给本公司的任何样品。

15. We have seen your ***advertisement in ...*** for your latest product COPYING MACHINE, and should like to have the details thereof.

本公司在…广告上看到贵方的最新产品——影印机，因此想知道详情。

16. May we ask you to ***join in our business for a commission sale*** of our products in the market of your locality?

➡ commission〔kə'miʃən〕*n.* 代办

本公司可以要求贵方加入本公司的商务，在贵方当地的市场代售本公司的产品吗？

17. We should be glad to hear ***at your earliest convenience*** the terms and conditions on which you are prepared to supply.

本公司若能及早获知贵方准备提供的条件则感幸甚。

18. Please ***quote us for*** the supply of the items listed on the enclosed ***enquiry form***, giving your prices CIF SAN FRANCISCO.

请将列在附寄的查询表中的供应项目，到旧金山的运费、保费在内价报价给本公司。

19. Will you please also state your ***earliest delivery date***, your terms of payment, and discounts for regular purchases?

➡ discount〔'diskaunt〕 *n.* 折扣

能请您也说明贵公司最早的交货日期、付款的条件、和定期购买的折扣吗？

20. Will you please also send details of trade discounts and terms of payment? Are you prepared to grant special terms for an annual trade of £ 30000 net?

能请贵方也寄来详细的交易折扣和付款条件吗？贵方准备答应每年交易额纯利三万英镑的特殊条件吗？

21. Please also let us know if you already have an ***exclusive sales agent*** or ***distributors*** for your products in the southern part of the US.

如果贵公司的产品在美国南部已经有独家销售代理商或经销商，也请让我方知道。

➡ exclusive agent 独家代理商　　distributor〔di'stribjutə〕 *n.* 经销商

22. ... we should like to discuss ***the possibility of an agency*** with you.

…本公司想和贵方讨论代理权的可能性。

23. We should like to know if you are prepared to grant us a special discount.

本公司想知道贵方是否准备答应给本公司特殊的折扣。

24. We shall welcome an opportunity of discussing a ***contract*** with you.

本公司欢迎有机会和贵方讨论订约事宜。

25. What would be your earliest delivery date?

贵公司最早的交货日期是什么时候？

26. Would you be able to deliver within ***five weeks of receipt*** of order?

贵公司能在接到订单五星期内交货吗？

27. We should require the goods by June 1st at the latest.

本公司最迟在 6 月 1 日前要货。

28. Please advise us of your ***freight rates,*** Liverpool to New York for a shipment of ...

请告知本公司有关…从利物浦到纽约的船运运费。

➡ freight〔freit〕*n.* 运费

29. ***Our bankers*** are Bank of Taiwan, Taipei, to whom you may refer for our ***financial and business standing.***

本公司的交易银行是台北的台湾银行，贵方可以向他们查询本公司的财务和营业状况。

30. You can easily understand our ***financial position*** and ***business integrity*** by making reference to the A company.

贵方向 A 公司查询，很容易就可以了解本公司的财务状况和商业上的诚实。

➡ integrity 〔in'tegrəti〕 *n.* 诚实；正直

【说明】1. 29. ,30. 属于“信用查询”，在商务查询信件中，为了让对方了解我方的状况良好，常常要加上这一段。

2. bankers = 交易银行

c) 非首次照会之信件

1. Would you kindly （ May we ask you to ） advise us of the details of your latest products?

能请贵方（本公司可以要求贵方）告知最新产品的详情吗 ？

2. We are writing immediately to ask you about the details of the services you could ***render in connection with*** the supply of newspapers and periodicals.

本公司立刻写信询问贵方可以提供的，有关报纸、期刊供应服务的详情。

➡ periodical 〔ˌpiri'ɔdikl〕 *n.* 期刊

3. We ***hasten to*** ask you to write us about a possibility of extending the term of the present contract by another 12 months, ***viz,*** until September of 1986.

本公司急着要求贵方写信告知，有关现行契约期间延长 12 个月，亦即到 1986 年 9 月的可能性。

➡ viz 亦即；就是（拉丁语 videlicet 之略，通常读为 namely ）

4. We hear that you have developed ***a new pattern of*** electronic typewriter, and should be glad to have full details.

听说贵方已经开发一种新型的电子打字机，本公司将乐于获知全部的细节。

5. Will you kindly send us samples of your ***specialities***?

能否请您寄给本公司贵方特制品的样品呢？

6. We are ***on the look-out for*** the following items and should be grateful if you would send samples (specimens) of the same.

本公司正需求下列各项目，若贵方能寄送其样品，我方不胜感激。

➡ *specimen* 〔'spesəmən〕 *n.* 样品

7. We have a considerable ***demand*** here ***for*** . . . and should welcome your pattern-book.

本地对…有相当大的需求很欢迎贵方的样品簿。

8. We are interested in your newly developed product and wish to ***have from you*** the details thereof.

本公司对贵方新开发的产品感到兴趣，因此希望贵方提供其详情。

d) **通用结尾用语**

1. We look forward to hearing from you soon.

本公司期待贵方尽速回信。

2. We should appreciate a prompt reply.

若蒙迅速回复，则不胜感激。

3. Your early reply would be appreciated.

对贵公司早日的答复不胜感激。

4. Your ***prompt attention to*** this would be greatly appreciated.

若贵公司尽速办理此事则感幸甚。

B. 信用查询（Credit Enquiry）

a)首次查询

1. Greetings: we are export traders dealing in silk products, and are now planning to open account with Messrs. AB & C in your locality. Your name is already familiar to us, and we feel highly grateful if you will be ***good enough to*** advise us of the ***credit status*** of the said company.

敬启者：本公司是经营丝织品的出口商，现在正计划和贵地的 AB & C 公司开启商务关系。我方已久仰贵公司大名，如果贵方能好意告知我方，上述公司的信用状况，我方将非常感激。

2. ***Through the courtesy of***..., your name has been supplied to us, and allow us to write you to ask about the credit status of Messrs. AB & C in your locality

承蒙…的好意，提供贵方的名字给本公司，容本公司写信问贵方，有关贵地 AB & C 公司的信用状况，

需要全本请访问 www.ertongbook.com

with which we are now planning to ***enter into relations.***

本公司现在正计划和他们缔结关系。

➡ ***enter into*** 缔结

3. Greetings : we are indebted to... here for your name, and allow us to write you to ask about the ***respectability and standing*** of Messrs. AB & C.

敬启者：本公司非常感激…提供贵方的名字，容本公司写信给贵方，询问有关 AB & C 公司的信用程度和营业状况。

4. Messrs. AB & C wish to ***open a credit account with us*** and ***referred us to you.*** We shall be grateful if you will let us know, ***in confidence,*** your opinion of his financial standing.

AB & C 公司希望和本公司开启信用关系，并请本公司向贵方查询。如果贵方能秘密地告知，您对其财务状况的意见，我方将不胜感激。

➡ ***in confidence*** 秘密地

b)非首次查询

1. We are writing immediately to ask you about the credit status of Messrs. AB & C ***in your locality,*** with which we are now planning to open account.

本公司立刻写信问贵方有关贵地 AB & C 公司的信用状况，本公司现正在计划和他们开启商务关系。

2. We hasten to ask you to write us about the creditability and financial standing of Messrs. AB & C ...

本公司急着要求贵方写信告知我方，关于 AB & C 公司的信用程度和财务状况

3. We shall be much obliged if you will kindly give us any information respecting the reputation, the ***mode of doing business*** and ***financial resources*** of Messrs. AB & C.

如果贵方能好意给本公司有关 AB & C 公司的商誉、交易方式和财力的资料，本公司将非常感激。

c)回复查询

1. This company is ***being pressed by*** creditors and its position is ***precarious.***

这家公司正受迫于债权人状况也不稳定。

➡ precarious〔pri'keriəs〕*adj.* 不稳定的

2. Executives of the company are inexperienced in the business and ***extreme caution is advised in granting credits.***

这家公司的管理人员缺乏业务经验，授信应非常当心。

3. This company is well-established and reliable.

这家公司有口皆碑又很可靠。

4. ***The inquiree company*** seems to have recently ***embarked on*** a rather risky speculative business just unfit for its ***resources***.

您所查询的公司最近似乎在从事一项与其财力不合，且相当有风险的投机事业。

➡ embark〔im'bɑ:k〕*v.* 从事　　speculative〔'spekjəˌletiv〕*adj.* 投机的

5. This information is strictly ***confidential*** and is given without responsibility on our part.

这份资料应严守秘密，本公司既经提出，概不负责。

6. We trust that you will regard this communication as confidential.

相信贵方会将这次通信视为机密。

7. Some questionable rumour ***is abroad with*** that company.

关于那家公司有些可疑的谣言传播着。

8. We regret the ***unfavorable account*** we have to make in reply to your enquiry of April 5.

答复贵方 4 月 5 日的查询，本公司很抱歉必须做不利的报告。

9. The information I have to ***convey*** you in reply to your enquiry of April 5 is unfortunately not such as you could desire.

答复贵方 4 月 5 日的查询我必须通知贵方的消息，不幸并不如贵方所想的。

【说明】 8.，9. **中所用的** have to **句型适用于结果并不理想的时候。**

10. As this is the case, we deem it rather advisable for you to ***refrain from*** having relations with that company.

既然情况如此，本公司认为贵方避免和那家公司有来往是相当明智的。

商务·信用查询须知

1. 赚取外汇的方法

CIF 贸易上交易价格的代表，是从出口港到进口港的海上运费、保险费在内价（cost, insurance, & freight）。CIF San Francisco 就是指到旧金山的海上运费、保险费在内价。

这里的 cost 是〔制造成本 + 沿路装卸费 + 包装费 + 装船杂费（包括搬运工资）+ 检查费 + 利润〕，以上这些费用即相当于 FOB price（参照 2），因此 **CIF = FOB + I(*insurance primium*) + F(*freight*)**。虽然在 CIF 条件中，负担风险的责任于出口港完成装货时，就转移到买方身上，但是货物的所有权，则必须等银行把装运文件交给买方时才转移到买方身上。在进口港之前的 cost、insurance & freight 由卖方先付，再以此交换船公司的提单（Bill of Lading —B/L）。而买方则以外币付清这些款项，是赚取外汇的方法。

2. 节约外汇的一种方法

FOB 这是与 CIF 并列的贸易交易价格代表。正如前面所述，它是指到出口港装船为止的一切费用，亦即 **Free On Board** 之略语。因此 FOB price =〔制造成本 + 国内内陆运费 + 包装费 + 装船杂费 + 利润〕，装船以后的运费、保险费由买方负担。FOB 多用于进口。理由是进口商支付的外币只限于出口港的 FOB price，之后的运费、保险费则全部以本国成本地区货币支付，是节约外汇的一种办法。

3. **CF** 从 CIF 中扣掉保险费(I),即 $CF = FOB + F$ 其余皆与 CIF 同。

4. **FAS** Free Alongside Ship （出口港船边交货价),较 FOB 少一项手续费，只负担在船边交货以前的各种费用，即 $FAS = FOB$ – LOADING CHARGE 。和 FOB 一样，风险负担及所有权都在船边交货时完全转移到买方。装运费、到进口港之前的运费、保险费全部由买方负担。

5. **EX-SHIP** 是 CIF 的延续，即 **CIF + UNLOADING CHARGE**。进口港洋面船边交货价。到进口港将货卸入买主舢板之前的一切运费、保费、及风险负担都归卖方，所有权在装运文件交予买方前属于卖方。其他如码头交货（ **EX-QUAY** ）和保税仓库交货(**IN BOND**)都是 EX-SHIP 的延伸。

6. **on the look-out for ~** 需求 ~

7. **open account with ~** = enter into relations with ~ 和 ~ 开启商务关系

8. **respectability** = creditability = credit status 信用程度

9. **the mode of doing business** 交易方式

10. **business integrity** 商业的诚实

11. **financial standing** 财务状况

12. **financial resources** 财务 资力

13. **well-established and reliable firm** 有口皆碑又可靠的公司

14. **credit enquiry** 信用查询

15. **quotation** 报价；报价单；时价

16. **quote** = state the price of ~

- to quote one（人）**on** (for)（物品）报给（人）~ 物的价格
- to quote **for**(on)（物品）报（物品）的价格
- to quote one's best possible CIF Keelung price
  报到基隆运费、保险费在内的可能最低价
- to quote us your best possible CIF Keelung price
  报给本公司贵方到基隆运费、保险费在内的可能最低价

17. **as per ~** 按照 ~。这种用法虽然受到种种批评，但现在商用英文中广为使用，可照样使用无碍。 **as per enclosed copy**（按照附寄影本）。

18. **bankers** 交易银行

Please refer us to our bankers, Bank of Taiwan, Taipei.
请向本公司的交易银行一台北的台湾银行查询。

19. Messrs. 公后。是 Mr. 的复数，采自法文 Messieurs 简化而成。用于含有个人名字的机构名称。

(1) 拥有 2 名以上男子名称的公司机构

Messrs. AB & C = ABC AB & C 公司公后

(2) 含有个人名字的公司组织

Messrs. Dawson & Co.	道生公司公后
Messrs. Dawson & Sons.	道生父子公司公后
Messrs. Dawson & Bros.	道生兄弟公司公后

＊ 不用于一般公司或公家机关名称上。

需要全本请访问 www.ertongbook.com