

商业信函例二:

编号: 1999 贸 0825

征 求 贸 易 伙 伴

北京华贸总公司经理
孙一民先生:

我们纽约国际商贸进出口总公司于今年五月在纽约正式成立了。我们公司的宗旨是为了促进美中两国之间的商业贸易交流, 互惠互利, 共同发展。

我公司主要经营服装和纺织品的业务。自本公司成立以来, 我们已经和中国上海、广州、江苏、浙江、山东、四川等十七个省市建立了业务联系, 它们的产品进入了美国的主流消费市场。

我们公司不仅经营进出口业务, 而且参与对美国市场特别是服装和纺织业市场的调查研究业务。除了经营进出口和销售业务以外, 我们公司还参与开发新服装的设计和促销的工作。我们在巴黎、米兰、伦敦、慕尼黑、东京、纽约等地都有自己的服装设计分公司。自本公司成立以来, 我们已经设计了秋冬季服装十五种, 参加了今年在巴黎和纽约举行的国际时装展览会, 其中有七种获得了大奖, 十一种被美国服装消费者协会列为受顾客欢迎的畅销产品。三种被评为今年秋冬季的服装名牌。

本公司除了帮助中国产品进入美国并打开市场外, 也关心开发美国名牌服装产品在中国的市场。随着中国经济的发展, 中国人的服装消费能力将逐渐接近世界服装消费的水平。贵公司在北京的服装进出口和销售业声誉卓著, 我公司愿意和贵公司联系共同开发美中服装市场的业务问题。我公司在北京有分公司, 如您对此提议有兴趣, 我将派我们分公司的经理同您进行进一步的联系。望示知。

祝
生意兴隆!

纽约国际商贸进出口总公司
总经理: 劳安德
1999.8.25

先介绍自己的情况。

介绍自己公司和外地公司的业务联系, 引入话题。

介绍自己公司的成就, 使别的公司愿意跟自己合作。

最后说出自己愿意和对方联合开发中国服装市场的内容。

互惠	hùhuì	mutually beneficial; reciprocal
互利	hùlì	mutually beneficial; of mutual benefit
促销	cùxiāo	sales promo- tion
畅销	chàngxiāo	sell well

商业信函例三:

No. 20000721

关 于 继 续 办 理 保 险 业 务

美东保险股份有限公司
泰瑞 经理先生:

我们纽约国际商贸进出口总公司今年八月将有一批货物从纽约运往中华人民共和国上海港。我们公司和贵公司有三次办理远洋运输保险的记录。在以往的合作中, 贵公司认真负责, 保险费也很合理。所以这次贵公司提出再次为我们办理保险业务, 我们很高兴由贵公司承担办理。

但我们留意到, 贵公司这次的保险费比上次高出了10%, 不知道是何缘故, 希望贵公司能给予说明。

最近我们收到纽约联合保险公司给我们的业务信和保险价目表。他们愿意为我们公司的货物保险并提供最好的服务。纽约联合保险公司给我们提供的价目相当于贵公司过去的保险费, 而比贵公司现在提供的价目少10%。因此我特写此信咨询贵公司保险费提价的原因。我们与贵公司有着过去愉快合作的经验, 愿意在价格相似的情况下首先考虑同你们合作。但如果贵公司提供的价格比其他公司的价格高很多的话, 为了利润的原因, 我们将不得不委托别的公司来替我们承担这批货物的保险业务了。请您见信后, 尽快来信说明或告诉我们贵公司的最后保险价格。谢谢。

祝
顺利!

纽约国际商贸进出口总公司
总经理: 劳安德
2000.7.21

先介绍自己公司和保险公司的合作情况和对它的赞美。

然后提出保险费涨价的问题。

顺便介绍别的保险公司已提供了更优惠的价格, 暗示如保险费涨价, 可能会……

最后表示, 如果保险费不变, 仍愿意合作。

远洋 运输	yuǎnyáng yùنشū	the high seas transport; transportation
承办	chéngbàn	undertake
留意	liúyì	pay attention
提价	tíjià	raise price