

国际商务英语综合教程：第十九课 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/271/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_95_86_E5_c85_271668.htm 询价 Inquiry 2 零售商以电子邮件发了一封询价信给供货商之后，第二天即与对方联络。以下就是供货商在电话中向他报价的情形：

----- 英文正文

----- A: Good morning. We e-mailed an inquiry to you yesterday about the SuperWang computer. B: Oh yes! Thanks. I was told that our salesman, Mr. Chen, had solicited your inquiry. A: Yes. Mr. Chen. I met him at a trade show last month, and he gave me full particulars on the SuperWang. B: In your e-mail you asked for a quotation. We can quote you U.S. \$800 for the item. A: That sounds good. When would be the earliest delivery date for an order of 2000 units? B: That's not a difficult matter, but I'll need to check. I think 20 days from the day the order is made would be the earliest date possible.

----- 中文翻译

----- A: 您早。昨天我们发了一封有关‘超级霸王’计算机的电子询价信给您。 B: 噢！有，有。谢谢。听说是我们业务员陈先生主动请你们来询价的。 A: 是啊！上个月在贸易展览上我和他见了一面，他给我‘超级霸王’所有的详细数据

。 B: 您在信中要求我们报价，我现在就可报给您，是美金800元。 A: 很好。那如果订2000台，最快在什么时候可以交货？ B: 这不难，可是我还要查一下。我想最快也要下订单后20天！

----- 短语解说

----- solicit your inquiry 促请您询价 "solicit"，‘ 恳求、请求 ’ 之意。 "solicit your inquiry" 是欢迎买者前来询问产品的商业客套话。一般询价通常由买方提出，但卖方为推广产品，亦可主动提供商品数据给买方，以期引起买方的与趣。这在销售上是一种反守为攻的主动作法。 quote 报价；开估价单 "quote" 为动词，名词为 "quotation"。 这是指买卖其中一方（大多数为卖方）将价格及条件报给对方。这个字的用法与 "offer" 虽可交替使用，但实务上，用 "offer" 时，通常已决定了交易数量及其它交易条件，而用 "quote" 或 "quotation" 时，却尚未敲定交易数量。 earliest delivery date 尽快送达；最早交货日期 "delivery" 原意为 ‘ 运送、交付 ’ ； "delivery date" ；即交货日期，在国际贸易实务的习惯上，这其实是指 ‘ 装运日期 ’ -- "date of shipment" （由于国际贸易多采海上运输）但 ‘ 交货日期 ’ 又分为两种： ‘ 即期交货 ’ 和 ‘ 定期交货 ’ 。 ‘ 即期交货 ’ 并未载明确切日期，因此容易发生纠纷，在实务应用上远不如约好交货日子的 ‘ 定期交货 ’ 来得普遍，而 "earliest delivery date" - - 最早交货日期，属于未限定日期的 ‘ 即期交货 ’ 。

----- 句型总结

----- 何时会... 1. When would be...? 2. Can you advise me as to when...? 3. May I inquire as to when...? 这个句型主要是很客气地询问对方‘什么时候可以做某件事’。“would be”与“will be”意义相同，‘将会是...’之意，但口气上“would”比“will”要客气得多。所以在请别帮忙某事时是多用“Would you please...”，而较少用“Will you please...”。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com