

鸿雁飞海外 尺素值千金

——评《对外贸易函电手册》第一册

当前，对外贸易如何提高经营水平，增加经济效益为国民经济调整服务已成为外贸调整的突出课题。作为外贸前哨的外销业务，其经营水平大量在对外函电中反映出来，这是因为外贸大部分业务是通过函电达成的。即使当面洽谈成交的业务，从成交到交货、收汇各个环节的业务往来也必须通过函电联系。因此，函电很自然地反映了外贸企业的经营水平和业务水平。国外对于擅长于写商业函电的人有“宝贵财富”之称，足见函电对于外贸的重要作用已为世界所公认。真是鸿雁飞海外，尺素值千金。

最近由上海外贸局国际贸易研究室编写，中国财经出版社出版发行的《对外贸易函电手册》第一册，读后感到确是一部适合我国外贸业务人员阅读的工具书。虽然国内外的商业函电书籍早有出版发行，但这本书自成一格，有其独到之处，与一般商业函电有很大不同。

《对外贸易函电手册》全书共分四册。内容从物色客户、分送目录样本、以至发价报盘、磋商条款、签订合同、催开信用证、发运、收汇……等包括全部业务环节；又包括寄售、经销、包销、代理、展销、投标、以至补偿贸易、合资经营、租赁贸易……等各种贸易方式；还包括销后服务、商标、争议、索赔、仲裁……等各个方面。总之，进口、出口、技术转让所涉及的内容，应有尽有，包罗万象。

《手册》自始至终贯彻我国平等互利的对外贸易政策。而对于进出口业务有关的具体政策规定，都分别穿插在函件和用语中。《手册》一方面明确有关外贸术语、成交条款的含义，同时阐明政策界限。例如在发送样品一节中，阐明可以接受客户来样、定牌、指定包装等；在支付方式一节中，阐明以银行信用证为主要支付方式，同时列举接受D/P和D/A付款的各种具体条件；在佣金、折扣一节中，说明佣金应以离岸价为基础计算，并在货款收妥后汇付，而折扣则可以预扣；对于保险，除争取在我人民保险公司投保外，也可接受对方自行在国外投保；在目的港方面，选择港应有具体港口名称，除非对方同意负担额外运费，不接受笼统的“欧洲主要港口”、“非洲主要港口”为目的港；在药品规格方面，除中华药典外，也可接受英国或美国药典；对于争议、仲裁……总之，对于全部业务环节，都体现了我们的政策精神。

“手册”第一册六百多页，共十章。从物色客户到签订合同，共收函件六十件、参考用语五百五十条。其中重点在第九章——推销。这一章有三百三十多页占全书篇幅一半以上。推销是出口业务的灵魂，而其中磋商价格又是推销的重点。编者在这一章里收进了不少生意经。首先从编排来看，无论发送目录样本还是发价报盘，都紧跟一节“催询”的函件和用语。发样或发价后，若对方没有反应，接连跟去一、二封信追问究竟。在很多情况下，一经追询，就引起了对方的注意，有的很快寄来了询价单，甚至订单；有的则来信提出意见。客户的意见正是外销业务的宝贵的情报。所以不论是询价、订单、意见、对于外销工作都是有利的。这种发样、发价之后跟踪追击的做法，其实是五十年代上海外贸的习惯做法，只是近年来，外贸业务不断发展，企业规模更大，分工更细，但科学的管理制度却未跟上，发目录样本的部门

只管发样不问业务，不了解发样的实效；而管业务的往往由于商品多、客户多、应接不暇，发价之后没有反应，有的也不再追询了。这种只管耕耘不问收获，功亏一篑的现象，暴露了我们经营管理的弱点。《手册》中列入这一节，对我们是很有启发的。第九章更多的生意经穿插在价格磋商中。这一节对于不同商品（畅销、滞销；老商品、新商品；大宗、小量；竞争大小；敏感与否……）、不同客户（经销、包销、代理、直接用户；新客户、老客户；垄断资本、中小商人；能力强弱；信誉好坏……）、不同市场（新市场、已站稳市场；现汇、记帐；管制松严；运输便或不便；消费水平高低……），区别不同情况，结合我们推销意图，虚虚实实，列举了各种不同的讨价还价，字里行间运用不同语气、姿态，读来颇有启发。

《手册》英汉对照，以英文为主。虽然商业函件是实用英语，但《手册》第一册所拟英文函件，字斟句酌，文风严谨；语气文明、有礼貌、有素养、有社会主义风度。例如在讨价还价、磋商成交条款时，虽是针锋相对的斗争，但函件用语都是摆事实、讲道理，没有盛气凌人、强词夺理。又如在介绍商品时，列举了女服装、美加净化妆品、茶叶、绢花、机床……等很多大、小商品，用了不少华丽词藻，但其内容始终围绕产品的性能、原料、工艺、用途、效能，实事求是，言简意明，恰如其份，并不使人感到乱用陈词滥调，堆砌浮夸、哗众取宠，而给人以清新之感，不落俗套。

综上所述，《对外贸易函电手册》实质上既是函电，也是业务实践的手册。当兹外贸人员普及业务知识，提高外文水平刻不容缓之际，这本书的出版是及时的，受到了广大外贸职工的欢迎。

但是，《手册》也有不少缺点。在第一册中，有些内容比较重复。例如修改报价一节，罗列了修改价格、数量、规格、币制、包装……等八条之多，内容基本雷同，只是词句变换而已。又如全书参考用语五百多条，几乎条条都有“接到贵公司19 年 月 日函……”语句，也显得烦琐。就英文文字来说，有些句子较长，句子结构较复杂，似与商业函电简明扼要的要求不符。同时英文过于拘泥于文法似还不够现代化。

最近，我们外贸工作者正充满信心、决心，要把外贸调整好。深望有关部门进一步关心普及外贸业务知识，以提高经营水平。从《对外贸易函电手册》的总目录可以看到，即将出版的第二、三、四册的内容更为丰富，更切合业务实际。期望早日出版，以满足读者需要。

（金 戈）

（上接第45页）

也大大下降。而美国提高了主要来自共同市场的卡车、白兰地酒和马铃薯等商品的进口税以为还击。接着，肯尼迪还同西欧六国举行谈判，要求西欧共同市场减低小麦和其他农产品的进口税。共同市场拒不接受，坚决反击，结果严重打击了美国农产品对西欧共同市场的倾销。

关于对我国农产品征收差价税的情况，以1976年为例，我向共同市场出口农产品（包括土畜产品）达4亿4千万美元（按共同体统计），其中二亿四千八百万美元的产品被征差价税，平均征收百分之一点五，计三百七十多万美元。因此如何避免被征差价税问题，也应引起我们的重视。首先，应注意防止其他外国商人把中国货低价向共同市场转销，从而影响我农产品直接向共同市场出口。其次，在与共同市场商人做交易时，要考虑有无“入门价格”的规定。一般可在价格条款内作些补充规定，如CIF价格低于“入门价格”时，合同价格应以“入门价格”为准。

（陈时万）