

语言是人类最重要的交际工具之一。我们正确熟练地运用这一工具，才能把自己的思想表达清楚，并具有说服力。写外贸应用文，更要掌握好这一工具，否则就会影响业务，给单位、给国家造成不必要的损失。

怎样才能使我们的外贸应用文写得好一些呢？我们认为应该注意以下几点：

一、用词准确 所谓用词准确，就是要选用最恰当的词语来表达自己的思想。下面两句的用词就存在不准确的问题：

①××牌白葡萄酒为四季咸宜的饮品，“饮品”是生造的词。应该用“饮料”。

②中国大米……远销欧、亚、非各国，极受欢迎。

欧洲、非洲离我国较远，亚洲各国离我国不远。这里用“远销”不够恰当，可改为“畅销”。

二、语

句通顺 联词成句有一定的规则，不符合造句的规则，看起来就别扭，就不通顺。例如：

①该货已于×年×月全部依照合约履行完毕。

这句话的主谓语是“该货履行”。货物怎么履行呢？该履行的是合约。全句可改为“关于××(商品名称)的合约已于×年×月履行完毕。”

②杏仁不仅可以食用和制作糕点，榨成油后，还可以制药及一切精密仪器最适用的防锈和润滑剂。

这是一个复句。前一分句中，把“制作糕点”和“食用”并列，不恰当。因为制作糕点也是供食用的，“制作糕点”应删去。后

一分句中，“制药”两字连得很紧，可看成是一个词，因此，读起来，这个“制”字就管不到下面的“一切……”。其次，防锈剂和润滑剂是两种物品名称，“防锈”后面的“剂”不能省略。第三，杏仁榨出油来，还有渣子，所以后一分句可改为“榨出的油，还可以制成药品和一切精密仪器最适用的防锈剂和润滑剂。”

三、达意 古人说：“辞达而已矣。”这就是说，写文章，只要把意思表达出来了。但是，有时写的人认为他的意思已经表达出来了，而别人看了，却不能理解清楚，或者理解成另一种意思，这就没有做到达意。所以，达意不达意，要由看的人认

可，单是自己懂了是不行的。下面两例显欠达意。

①闹钟7852和7856两型号之价格仅作暂时性，俟正式

核定后再行函告。

我们讲价格，可讲核定价格、暂定价格，这样，人家一听就懂。“价格仅作暂时性”不合语言习惯，令人费解，应改为“为暂定价格”。

②××牌西服上装的特点是：做工考究，胸肩挺括，穿着舒适，久穿经洗，原样不变。

“久穿经洗，原样不变”意思表达不清楚。看了难以理解。应改为“久穿不变形，常洗不走样。”

四、简洁 写文章应该“要言不烦”。不必要的词语、不必要的句子，放上一大堆，会妨碍别人了解你的主要意思；同时，既浪费了自己的时间，也浪费了别人的时

掌握语言工具， 写好外贸应用文

李增荣

间。下面的例句就犯了这种毛病。

关于你公司需要我公司的××商品全面牌价表问题，请汇下工本费每本一元，我公司即将牌价表寄上可也。

这句话讲的事很简单，不必用上表示范围的“关于”。对方提了个要求，不是什么问题，“问题”又用错了。信中所谈事项不涉及第三者，“你公司”、“我公司”省去，不会产生误会。全句可改为“××商品全面牌价表每本收工本费一元，汇款即寄”。

五、合理 写东西，从内容上讲，要符合事理。如果道理上有欠缺，可能给人家引为笑谈，也可能引起人家不满，影响业务开展。例如：

①合同×号×约×码，我已按你要求色样布置生产，争取在合同规定期内交货。

合同规定了交货期，就应严格遵守。这里用“争取”，那就意味着可能按期交货，也可能到期交不了货，这不合情理，会影响信誉。“争取在合同规定期内交货”应改为“当按期交货”。

②从样子来看，绸面在织造上确是存在着比较粗糙的缺点，我们同意将货物退回，至于退回的运费则请你负担。

自己承认商品存在缺点，同意退回，责任很清楚是在自己这方面，而退回的运费却请对方负担，这就值得商榷。当然，由于某些原因，对方也可能同意负担运费，但从文字的前后因果来讲，是有悖情理的。

六、严密 写文章应考虑周密，这样，才会做到，文字严密。使人看了感到合情合理，无懈可击。

下面前一个例句写得不严密，后一个例句就写得很好。

①白瓜子畅销香港、新马等国外市场，很受国外欢迎。

新加坡、马尼拉是外国，而香港则是我国领土。把香港概括进“国外市场”是不应该的。“等国外市场”可改为“等地市场”，“很

受国外欢迎”可改为“很受消费者欢迎”。

②你公司六月五日及九日来函先后收悉。××、××两约，宁波蚕豆×吨，按合同规定，信用证最迟应于五月底开到，现知你仓库已满，外仓租金昂贵，要求暂缓数日开证。请即告知证何日可开到，以便我公司酌予考虑。但由此造成的一切损失，我公司保留索赔的权利。

这封信对客户推迟开证的要求，从语意上看是同意的，但推迟多少时间，要等对方明确答复，再予考虑，这就掌握了主动权。最后提出“由此造成的一切损失”，“保留索赔的权利”，这既维护了本单位的利益，也起到了催促对方早日开证的目的，考虑是很周密的。

七、委婉 要做好生意，先要联络好感情。感情融洽了，谈生意也就容易了。中国有句古话：生意不成情谊在。即使做不成生意，也不必大伤感情。因为今天没做成生意，今后可能会做成的。所以对客户写信，措辞应该委婉一些。试举以下正反两例：

①不能不令人感到遗憾的是，近年来在我们的记录上，你们的定单日益减少，这完全是由于你推销不力所致。我们很不能理解，你既不积极推销，又不愿意我们与其他客户进行贸易，究竟是什么意图。

对方定单日益减少，说这完全是由于对方推销不力所致，写得毫无回旋余地，徒然引起客户反感，而无补于事。对方不愿我方与其他客户进行贸易，当然是想多做点生意，甚至独霸市场，很易理解。问对方是什么意图，未免幼稚可笑。倒不如反过来说，“既然你们推销困难，我们将和其他客户联系，试行推销”，还有些压力。

②在我们的记录中，一、二年前，你们曾是这一品种的较为经常的买户，虽然数量不十分大，但交易是愉快的。近年来，你们却很少买这一品种了。我们也明白，这里面有着种种客观的原因，可是，我们也相信其中

某些问题，如果经过双方的共同努力，也不是绝对不可能解决的。譬如，我们订购的起点是每色十疋，这对某些买主来说，可能是稍高一些，但如果你们选中的颜色是现货，虽则一疋两疋，我们也乐于供应。何况这一品种，我们除接受订货外，尚有很多的颜色是经常备有一定的现货的。相信通过你们的努力，定能获得明显的效果，等待你们的好消息。

这封信写得情真意切。首先讲了过去的情况，“交易是愉快的”，肯定了以往的交谊。接着叙述近年来对方“很少买这一品种”，又以体谅的语气说明对方有他的苦衷，显得非常知己。于是，笔锋一转，说“经过双方的共同努力”，可以解决问题，并举实例证明。这就不是泛泛而谈，表示了我方的诚意与努力。措辞委婉动听，给人良好印象，使人乐于往来。

八、生动 写文章，语言要活泼，切忌呆板、老一套。例如：

①一毛不拔——请用梁星记长命牌牙刷。

广告做得好，有利于商品的推销。过去，牙刷常会掉毛，梁星记牙刷解决了这个

问题，而用成语“一毛不拔”做广告，这就好得很。因为“一毛不拔”这个成语流传了两千年，有点文化的人都知道。用它来说明牙刷的特点，寥寥几个字，既切合实际，又给人以深刻印象，真是妙不可言。但能想出这样的广告，首先是胸中成语甚多，其次还要善于运用，不在语言文字上下点功夫，是想不出来的。

②龙井形美、色绿、香郁、味甘，具有提神、明目、去腻、开胃之功，有益身心健康，为世界四大饮料之一。

这一广告话也不多，但把龙井茶的特点、功效、在世界饮料中的地位都写出来了。这就引人购买品尝。句子中每两个字讲一个特点，每两个字讲一种功效，听来简短、爽脆、有力，给人以深刻印象。

以上浅见，权作引玉之砖。究竟怎样才能把外贸应用文写得好一些呢？根据鲁迅先生的教导：“文章应该怎样做，我说不出来，因为自己的作文，是由于多看和练习，此外并无心得或方法的。”所以我们还必须通过多看和练习，才能提高我们的语言艺术！

（上接第49页）

企业不可能大规模地直接参与国际市场竞争。

对于内地的外贸经营管理体制也必须考虑其实际情况。在行政管理上，应该着眼于微观管理，经贸部门直接对外贸经营企业管理，管理权限也应该以统为主，不可放得太宽；在经营组织上，生产企业和外贸企业应基本分开，对于内地，传统的出口商品采购制度还是适用的。

总而言之，在对外开放过程中，国内各地由于种种原因，形成了不同层次的开放经济。各地的开放环境不同，开放度不同，外贸活动的基本特点也不同。因此，在外贸体制改革过程中，应该根据这些情况，采取不同的外贸管理体制，有“统”有“放”，有“集中”也有“分散”，避免“一刀切”，使对外贸易活动既扩大规模，又提高效益，促进社会主义现代化建设的高速发展。