

对外经贸函电 范文选

刘德奇 董玮 李阁琳 编著

● 范文 ● 注释 ● 品评

《中国对外经贸实务范文选》丛书



下 740.4
L 64

《中国对外经贸实务范文选》丛书

对外经贸函电范文选

刘德奇 董 玮 李阁琳 编著

中国对外经济贸易出版社

(京)新登字 062 号

图书在版编目(CIP)数据

对外经贸函电范文选/刘德奇等编著. —北京:中国对外经济贸易出版社, 1997

(中国对外经贸实务范文选)

ISBN 7-80004-532-3

I. 对… II. 刘 III. 对外贸易-函电-范文
N. F740.4-52

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 24675 号

《中国对外经贸实务

一二〇一印刷厂印刷

范文选》丛书

对外经贸函电范文选

787×1092 毫米 32 开本

刘德奇 董玮 李阁琳 编著

6.75 印张 151 千字

1997 年 1 月第 1 版

1997 年 1 月第 1 次印刷

中国对外经济贸易出版社出版

印数: 5000 册

(北京安定门外大街东后巷 28 号)

ISBN 7-80004-532-3

邮政编码: 100710

F·351

新华书店北京发行所发行

定价: 10.00 元

谨以此书献给——

所有热爱和从事对外经贸事业的朋友。

——编者

编辑缘起

发展对外经贸事业,对于早日实现祖国的四个现代化,具有举足轻重的作用。

党的改革开放政策,为中国对外经贸事业的发展带来了无限的生机。我们可以充满信心地说,中国在不久的将来,定会跻身于世界贸易大国之列。

众所周知,对外经贸内容丰富,涉及面广。运作起来十分复杂、困难和严肃;凡从事对外经贸工作的同志,都会有一个共识,即国际市场的竞争,犹如听不到枪声的战斗,既激烈又无情。其表现特点是,时而天高云淡,风平浪静;时而狂风大作,云谲波诡;时而山穷水尽疑无路,时而柳暗花明又一村。尽管如此,只要你谙悉对外经贸业务,你就会在自由的王国里,天高任你飞,海阔任你跃;为了帮助你实现这一美好的夙愿和达到自己的奋斗目标,我们策划、出版了这套《中国对外经贸实务范文选》丛书。

编辑这套丛书,力求做到:一是参与的编选者,是对外经济贸易领域的专家、学者、教授,以及多年从事对外经济贸易实际业务工作的同志。二是编选者出于高度的责任感和事业心,从纷披繁缚的业务文案中,披沙漉金,探幽抉微,使所选例文尽量达到范文的水

准;体例设计尽量做到小中见大,少中见全;注释和品评文字,力求画龙点睛,能够举一反三。三是从版式设计,装帧印制,刻意精美典雅,使其能与内涵的丰蕴具有相得益彰的效果。总之,我们这套丛书,从总体策划到编辑实施,从内容安排到形式设计,都在追求一种高的档次和高的品位;求精求新,求雅求实,试图在出版对外经贸图书方面,摸索新的路子。

我们希望,这套丛书的面世,能得到广大读者的青睐,能够伴随着所有的青睐者在成功的道路上,克服困难,奋勇进取,最终达到事业上的辉煌。

中国对外经济贸易出版社

1996年10月

前 言

市场竞争,风云变幻,波澜迭起。经营者斗智施谋,或思圆行方,理事周全;或鬼斧神工,死灰复燃,江河倒流,使人拍案叫绝。拟写商务函电,掌握其基本的理论和技巧,锤炼文韬武略的大智若愚精神,是走向世界,迎接挑战,增强竞争的重要工具。

本书介绍了对外经贸业务中函电的特点和拟写方法,筛选13个业务环节的140余篇函电范例,按照贸易的业务环节进行注释和品评。全书具有以下几个特点:

首先,实践性强。对外经贸业务,以寻求建立客户贸易关系到资信调查——询盘——还盘——接受——包装——装运——保险——支付——代理——经济技术合作——索理赔,环环相扣,是一个完整有序的业务实践操作过程。正是依据这一过程,从选文的原则、注释的重点、品评的析理,使我们对业务函电的拟写,不但知其然,而且知其所以然。

其次,注重沟通艺术的心理效应选析。拟写商务函电,应该运用沟通的艺术手段,即针对客户的心理要素,调动对方的兴奋点和集中点,采取刺激欲望、满足需求、求新出异、正话反说等技巧,从而实现既定的贸易目标。

其三,注重函电表达方式的选析。如何精心使用开头语和结尾,如何安排书信的结构布局,如何选词炼句,都以交际对象的接受为轴心。

其四,为了便于读者学习和参考,我们将颇具典型性的函

电范文,特请对外经贸管理干部学院的王和同志翻译成英文,以期达到触类旁通的目的。

作者在本书的编写过程中,参考了一些在国内外发表的著作,顺致谢意。由于编写者的水平有限,疏漏之处在所难免,敬请读者和同仁批评指正。

1997 年春

目 录

前言.....	(1)
第一章 函电的作用.....	(1)
第二章 函电的格式.....	(4)
第三章 函件的写法.....	(7)
第四章 起首语和结尾语.....	(9)
第五章 业务函实例	(13)
第六章 业务电报的拟制	(15)
建立和发展商务关系函电	(20)
范文 1 介绍经营业务	(21)
范文 2 提供商品说明及样本	(22)
范文 3 进口商介绍需求	(23)
范文 4 求建立直接贸易关系	(24)
范文 5 接受推荐客户	(25)
范文 6 主动联系业务	(26)
范文 7 恢复业务往来	(26)
范文 8 介绍交易条款	(27)
范文 9 索询交易资料	(28)
范文 10 通告公司成立	(28)
范文 11 介绍商检业务	(29)
范文 12 介绍海关情况	(30)
范文 13 介绍业务概况	(31)

范文 14	接受愿望和建议	(31)
范文 15	请求提供业务资料	(32)
范文 16	介绍推销商品	(33)
范文 17	业务推销	(34)
范文 18	介绍公司业务	(35)
资信调查函电		(41)
范文 1	委托资信调查	(42)
范文 2	回复资信调查	(43)
范文 3	介绍客户资信	(43)
范文 4	询问客户情况	(44)
范文 5	向当地银行咨询客户信用	(44)
范文 6	向担保人了解客户资信	(45)
范文 7	征询被推荐客户	(45)
范文 8	提醒注意客户信用	(46)
范文 9	推荐友好客户	(46)
范文 10	对客户情况表示遗憾	(47)
范文 11	咨询客户信息	(48)
范文 12	复客户资信情况	(48)
询盘函电		(52)
范文 1	询机器设备状况	(53)
范文 2	询服务范围	(54)
范文 3	催问报价	(55)
范文 4	询索样机	(55)
范文 5	按需求项目询价	(56)
范文 6	询所需货物	(57)
范文 7	询采购单所列货物	(57)

范文 8	请寄商品目录	(58)
范文 9	请报最新价格	(59)
范文 10	请报最低价	(59)
报盘函电		(63)
范文 1	以随函资料报盘	(64)
范文 2	交易条件报盘	(66)
范文 3	有效期报盘	(67)
范文 4	虚盘	(68)
范文 5	针对来函报盘	(69)
范文 6	调整价格报盘	(70)
范文 7	虚盘	(71)
范文 8	虚盘	(72)
范文 9	虚盘	(73)
范文 10	实盘	(74)
范文 11	请确认我报盘	(74)
范文 12	调价实盘	(75)
范文 13	解释报盘	(76)
范文 14	虚盘	(77)
范文 15	调整报盘	(78)
范文 16	实盘	(78)
范文 17	报交易条件	(79)
范文 18	优惠报盘	(80)
范文 19	调价报盘	(80)
范文 20	催问报盘	(81)
范文 21	交易条件报盘	(82)
范文 22	报实盘	(83)

还盘函电	(86)
范文 1 要求降低价格	(87)
范文 2 要求价格降至竞争者同等水平	(88)
范文 3 说明价格提高原因	(89)
范文 4 磋商包装条件	(90)
范文 5 磋商推迟订单	(91)
范文 6 希望提供优惠报价	(91)
范文 7 请核查订单价格	(92)
范文 8 磋商续订	(93)
范文 9 答复续订要求	(93)
范文 10 回绝来函订单	(94)
范文 11 婉绝订单	(94)
范文 12 对报价提出异议	(95)
范文 13 歉复报价不能接受	(96)
范文 14 回复报价有磋商余地	(96)
范文 15 要求修正报价	(97)
范文 16 拒绝还盘	(98)
接受函电	(102)
范文 1 直接接受报价	(103)
范文 2 强调订单条件接受	(105)
范文 3 按修改价格确认订货	(105)
范文 4 表示让步接受	(106)
范文 5 展望性确认	(106)
范文 6 接受报价单	(107)
范文 7 请会签确认书	(108)
范文 8 告知寄出确认书	(108)

包装函电	(111)
范文 1 包装容器与容量	(112)
范文 2 关于装船唛头	(113)
范文 3 改善运输包装	(113)
范文 4 修改包装条款	(114)
范文 5 阐明包装特点	(115)
保险函电	(119)
范文 1 关于 CIF 价保险	(120)
范文 2 介绍承保范围	(122)
范文 3 建议投保险别	(122)
范文 4 要求投保一切险	(123)
范文 5 答复保险事宜	(124)
信用证支付函电	(129)
范文 1 信用证展期	(130)
范文 2 改证	(132)
范文 3 催证	(133)
范文 4 催证	(133)
范文 5 催证	(134)
范文 6 改证	(135)
范文 7 改证	(135)
范文 8 改证	(136)
范文 9 展证	(137)
范文 10 展证	(137)
范文 11 改证	(138)
范文 12 磋商推迟付款	(139)
范文 13 答复推迟付款要求	(139)

装运函电	(144)
范文 1 催促装运	(145)
范文 2 通知装运	(146)
范文 3 催货	(147)
范文 4 告知不能如期发货	(148)
范文 5 查询装运短缺	(148)
范文 6 回复查询	(149)
范文 7 函告装运条款	(150)
范文 8 装运要求	(151)
范文 9 修改装运日期	(152)
范文 10 催运	(153)
范文 11 减运发货	(154)
范文 12 答复减运发货	(154)
范文 13 发运延误而取消订单	(155)
范文 14 催运	(156)
范文 15 催运	(156)
范文 16 装运通知	(157)
业务代理函电	(160)
范文 1 自荐代理	(161)
范文 2 答复自荐代理	(163)
范文 3 自荐代理	(164)
范文 4 答复自荐代理	(164)
范文 5 提醒经销条件	(165)
范文 6 确认代理要点	(166)
经济技术合作函电	(170)
范文 1 磋商来料加工贸易要点	(171)

范文 2	补偿贸易条件磋商	(175)
范文 3	补偿贸易条件磋商	(176)
范文 4	磋商合资企业	(177)
范文 5	磋商合资企业	(178)
范文 6	来料加工要点磋商	(179)
范文 7	合资经营意向表示	(180)
索理赔函电		(185)
范文 1	短装索赔	(186)
范文 2	答复短装索赔	(187)
范文 3	对货物质量投诉	(188)
范文 4	答复质量投诉	(188)
范文 5	开证延误索赔	(189)
范文 6	接受质量索赔	(189)
范文 7	索赔答复	(190)
范文 8	磨损索赔	(191)
范文 9	品质低劣投诉	(191)
范文 10	要求更换破碎	(192)
范文 11	回复更换要求	(193)
范文 12	调换货物要求	(193)
范文 13	答复调换货物要求	(194)
范文 14	短重索赔	(195)
范文 15	答复短重索赔	(195)

第一章 函电的作用

函电,是函件(书信)和电报(包括用户电报,或称打字电报,有的称为电传)的简称。函,是封套的意思,所以信也叫函,如“来函”即指“来信”而言。

函电是书面的语言。对外贸易离不开函电,我国对外贸易公司和有进出口权的企业,同世界各国和地区数以万计的客戶进行着贸易往来,每天通过大量的函电,交流情况,磋商交易。认真写好函电,提高函电水平,是至关重要的。

函件和电报具有各自的特点。就一般情况而言,函件往往起着更为重要的作用。这不仅是因为电报字数有限,只适用于紧要场合,而函件可以写得较为从容和详细,还因为每份函件,都有发信人的签署,构成法律意义上比较正式的文件。此外,一笔业务,在交换电报确认成交之后,往往还要用函件复述电文内容,签名盖章,作为正式手续。随着通讯工具的发展,传真机的使用,使函件更富有生命力。当然,电报的重要作用也决不能忽视。由于市场变化迅速,竞争激烈,急需达成交易,或者由于其它原因,为了争取时间,必须使用电报。电报费用昂贵,字数受到限制,后面将作专题说明。

函电和合同有着密切关系。一般说来,合同是买卖双方通过交换函电之后达成协议具体签订的,自然也有相当一部分合同是通过当面洽谈成交签订的。在双方交换函电,对交易的主要内容和条款达成协议以后,即作为已经成交,以后制订的

相应合同不能再作改变。特别是以电报发出的实盘，一经对方在规定的有效期内按所提条件复电接受，即作为成交。事后如果发生争执，就须查阅前次交换的函电，作为处理纠纷的依据。西方国家的民事法庭审理有关合同的诉讼案件时，要审查全部来往函电。所以，在对外贸易中，函电实际上是具有法律效力的文件，从形式到内容，都须认真研究，高度重视。有的外国企业还规定函件打字不得有揩擦或重叠现象，函件的整体和字迹都应保持整洁无暇。

无论是一封信，或者是一份电报，都起着代言的作用，也就是发信人或发电人的代表。古人云：“文如其人”。这句话移到函电来用，也很适合。任何一封简单的函电，都可以看出发信人业务水平的高低，考虑问题的深度，处理问题的方法，对待受信人的态度，等等。更为重要的是，作为一个对外经营的社会主义企业，函电是进行国际事务活动的文件，是我国对外政策和外贸政策的具体体现，直接关系到我国的对外声誉，这就要求以高度的政治责任感来对待发出的每一封函电。

函电是实用文，书写函电的目的主要是交流情况和影响对方。善其事者，往往会得到事半功倍的效果。外国人也把能够写出好的函电称为“宝贵的财产”。在对外经贸业务中，策略问题、方法问题处于十分重要的地位。然而，一个好的策略或方法必须依赖函电的正确和有效的表述才能达到预期的目的，否则，词不达意，甚至出现重大谬误，造成一字失千金的不堪后果，这绝非是危言耸听，类似的例子不胜枚举。

通常的外经贸函电，大部分以英语书写，这是历史条件形成的。本书主要是为帮助刚刚走上外经贸工作岗位的同志，能够尽快熟悉和掌握业务函电的基本知识，提高业务水平，所