

如何与外商做生意

陈宇杰 管希国 刘东升 编

10223/05

学术书刊出版社

内 容 提 要

全书共分16个问题,内容包括出口商品、市场选择、商品的质量与包装、价格术语、运输、保险商检、支付、索赔、合同的签订与履行、贸易方式、销售、法规、我国的外贸政策与措施、资本主义国家的外贸政策与措施等。本书系统地介绍了对外贸易中的一般业务及应当注意的问题。书中论述的问题及精选的案例,有助于读者掌握对外贸易的基本知识,提高分析问题、解决问题的能力。一切有意与外商做生意的人阅读此书,会大有裨益。

如何与外商做生意

陈宇杰 管希国 刘东升 编

责任编辑:马 妍

技术设计:武万荣

学术书刊出版社出版(北京海淀区学院南路86号)

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经营

河北省新城县印刷厂印刷

开本: 787×1092 毫米 1/32 印张: 8.75 字数: 188 千字

1996年5月第1版 1990年5月第1次印刷

印数: 1—4500册 定价: 3.50元

ISBN 7-80045-671-4/F·64

参加本书编写者

王全火 李中强 郑宝银
耿斯愿 朱云山

前 言

实行改革开放是我们国家的基本国策，在对外经济关系中，对外贸易具有极其重要的地位，特别是出口贸易创汇能力的大小，在很大程度上决定着我国对外开放的程度和范围，影响着我国经济建设的规模和进程。为了大力发展我国的对外贸易，促进我国经济建设的发展，就需要大批懂得外贸业务知识的专门人才。本书就是为了帮助广大外贸工作人员掌握外贸业务知识而编写的。

全书共分十六个问题，即出口贸易中的市场选择，商品的质量和包装，常用价格术语，对外贸易的货物运输，出口商品的保险，商品的检验，对外贸易中的支付，对外贸易中争议的解决、磋商与出口合同的签订，合同的履行，合同的失效，贸易方式，树立产品形象，国际货物买卖的法律，资本主义国家的对外贸易政策和措施，对外贸易交际技巧。此外，还系统地介绍了对外贸易中的一般业务以及应当注意的问题。书中所精选的一些实例，有助于读者更好地掌握对外贸易的基本知识，提高分析问题和解决问题的能力。本书在编写过程中，特别注意实用性、简明性、系统性及通俗性。

本书适合从事对外贸易的工作人员和财经专业的师生阅读使用。

编 者

目 录

一、出口贸易中的市场选择	(1)
(一) 出口贸易.....	(1)
1. 什么是出口贸易	(1)
2. 经营出口贸易应具备的条件	(3)
(二) 市场选择.....	(5)
1. 我国目前的国别地区贸易结构概况	(5)
2. 商品市场行情的调研.....	(7)
3. 细分市场对选择目标市场的作用	(9)
4. 企业选择目标市场的策略	(11)
(三) 建立和发展客户关系.....	(14)
1. 加强对客户的调研	(14)
2. 建立和发展客户关系应注意的问题	(15)
二、商品的质量和包装	(17)
(一) 商品品质的表示方法及应注意的问题.....	(17)
1. 凭样品买卖	(17)
2. 凭规格、等级或标准的买卖	(18)
3. 凭牌号或商标买卖	(21)
4. 凭说明书买卖	(21)
(二) 商品数量的计算.....	(22)
1. 数量的计算单位	(22)
2. 重量的计算方法	(23)
(三) 进出口合同中的品质条款和数量条款.....	(24)
1. 合同中的品质条款及注意事项	(24)

2. 合同中的数量条款	(25)
(四) 商品运输包装的种类及应注意的问题	(26)
1. 单件运输包装	(26)
2. 集合运输包装	(28)
3. 运输包装应注意的问题	(30)
(五) 销售包装的主要形式及注意事项	(31)
1. 便于陈列展销的包装	(31)
2. 便于识别商品的包装	(31)
3. 便于消费者携带和使用的包装	(32)
(六) 包装标志	(33)
1. 运输识别标志	(33)
2. 指示标志	(34)
3. 危险品警告标志	(34)
(七) 进出口合同中的包装条款	(34)
三、常用价格术语	(36)
(一) 有关价格术语的国际贸易惯例	(36)
1. 价格术语的含义及其作用	(36)
2. 国际贸易惯例	(37)
3. 有关价格术语的国际性规则	(38)
(二) 三种常用价格术语	(39)
1. 装运港船上交货	(40)
2. 成本加保险费、运费	(43)
3. 成本加运费	(46)
4. 使用三种常用价格术语应注意的问题	(47)
(三) 其他价格术语	(48)
1. 工厂交货	(48)

2. 铁路交货	(49)
3. 目的港船上交货	(49)
4. 目的港码头交货	(49)
5. 边境交货	(50)
6. 船边交货	(50)
(四) 正确地选择价格术语	(50)
1. 我国如何选用价格术语	(50)
2. 作价方法	(51)
3. 选择价格术语应注意的问题	(52)
四、对外贸易的货物运输	(54)
(一) 对外贸易货物运输的方式	(54)
1. 海洋运输	(54)
2. 铁路运输	(56)
3. 航空运输、邮政运输	(57)
4. 托盘运输、集装箱运输	(58)
5. 国际多式联运	(59)
(二) 海洋运输合同	(60)
1. 租船合同	(60)
2. 运输合同与贸易合同的关系	(62)
3. 进出口贸易合同中的运输条款	(63)
(三) 对外贸易运输单据	(65)
1. 海运提单的种类和主要条款	(65)
2. 航空运单的性质和种类	(67)
五、出口商品的保险	(70)
(一) 风险和损失的种类及内容	(70)
1. 海上风险与损失	(70)

2. 外来风险与损失	(72)
(二) 我国海洋运输货物保险险别	(73)
1. 基本险	(73)
2. 附加险	(75)
3. 专门保险	(76)
(三) 保险的步骤	(78)
1. 投保	(78)
2. 海运保险单据	(80)
3. 保险索赔与理赔	(81)
(四) 进出口合同中的海运货物保险条款	(82)
1. 保险责任	(82)
2. 保险金额	(82)
3. 投保险别	(82)
4. 适用条款	(82)
(五) 其他运输方式下的货物保险	(83)
1. 陆上运输货物保险险别	(83)
2. 航空运输货物保险险别	(84)
3. 邮政包裹运输保险险别	(85)
4. 进出口合同中的陆、航、邮运保险条款	(86)
六、商品的检验	(87)
(一) 商品检验的作用	(87)
1. 商品检验	(87)
2. 商品检验的作用	(87)
(二) 商品检验的具体程序	(88)
1. 检验时间与检验地点	(88)
2. 商品检验机构	(89)

3. 商品检验证明	(90)
(三) 合同中的检验条款	(91)
1. 出口合同中的商品检验条款	(91)
2. 进口合同中的商品检验条款	(91)
3. 订立检验条款时应注意的问题	(92)
七、对外贸易中的支付	(94)
(一) 对外贸易中货款的支付问题	(94)
(二) 对外贸易中的支付工具	(95)
1. 对外贸易中作为支付工具的货币	(95)
2. 汇票	(100)
(三) 对外贸易中的支付方式	(105)
1. 汇付	(106)
2. 托收	(107)
3. 信用证	(113)
(四) 如何选用支付方式	(119)
八、对外贸易中争议的解决	(121)
(一) 合同中的索赔条款	(121)
1. 异议和索赔条款	(122)
2. 罚金条款	(123)
(二) 索赔、理赔的手续	(124)
1. 向保险人索赔的手续	(124)
2. 向承运人索赔的手续	(126)
3. 买卖合同双方当事人之间的贸易索赔	(126)
4. 对外贸易争议的解决方式	(128)
(三) 对外贸易仲裁	(129)
1. 仲裁的优点	(129)

2. 仲裁协议的效力	(130)
3. 仲裁协议的内容	(131)
4. 仲裁裁决的执行	(132)
(四) 司法诉讼	(134)
1. 法院的管辖权	(134)
2. 涉外民事诉讼程序	(135)
3. 国际司法协助	(136)
4. 对外国法院判决的承认和执行	(136)
九、磋商与出口合同的签订	(138)
(一) 出口交易的磋商	(138)
1. 磋商的形式及影响	(138)
2. 磋商的内容	(139)
3. 磋商的一般程序	(139)
(二) 发盘和接受	(144)
1. 发盘	(144)
2. 接受	(148)
(三) 出口合同的签订	(150)
1. 书面合同的形式	(150)
2. 出口合同的内容	(150)
3. 签订出口合同的注意事项	(151)
十、合同的履行	(152)
(一) 备货	(152)
1. 备货	(152)
2. 报验	(153)
(二) 审证和改证	(154)
1. 审证	(154)

2. 改证.....	(155)
(三) 装运.....	(156)
1. 装运.....	(156)
2. 报关.....	(157)
3. 投保.....	(158)
(四) 制单结汇.....	(158)
1. 汇票.....	(159)
2. 发票.....	(160)
3. 提单.....	(161)
4. 保险单.....	(161)
十一、合同的失效.....	(165)
(一) 合同失效的条件.....	(165)
1. 标的物灭失.....	(165)
2. 违法.....	(166)
3. 情况发生根本性变化.....	(167)
4. 进出口许可证和配额.....	(168)
(二) 合同失效的后果.....	(169)
(三) 不可抗力条款.....	(170)
1. 不可抗力事故.....	(170)
2. 进出口合同中的不可抗力条款.....	(170)
3. 援引不可抗力条款时应注意的问题.....	(172)
(四) 几个具体问题的处理.....	(174)
1. 当事人的破产或公司停业.....	(174)
2. 签约人的更换.....	(175)
十二、贸易方式.....	(178)
(一) 包销.....	(178)

(二) 代理.....	(181)
1. 独家代理	(181)
2. 一般代理人	(181)
3. 总代理	(182)
(三) 加工贸易.....	(183)
1. 进料加工	(183)
2. 来料加工	(183)
3. 来件装配	(184)
4. 来样加工	(185)
5. 协作生产	(186)
(四) 补偿贸易.....	(186)
1. 返销.....	(187)
2. 互购.....	(187)
3. 用劳务偿还	(187)
(五) 中国出口商品交易会.....	(189)
1. 准备货单	(190)
2. 拟定好邀请客户名单	(190)
3. 交易磋商	(190)
4. 履行合同	(190)
(六) 易货.....	(192)
(七) 其他贸易方式.....	(193)
1. 投标.....	(193)
2. 寄售.....	(194)
3. 拍卖.....	(195)
4. 商品交易所	(197)
十三、树立产品形象.....	(199)

(一) 宣传媒介的利用	(200)
1. 宣传媒介的一般利用	(200)
2. 宣传媒介的特殊利用	(203)
3. 宣传媒介的选择	(205)
(二) 充分发挥代理商的作用	(206)
1. 代理商的种类及职能	(206)
2. 与代理商打交道的技巧	(207)
3. 与代理商签约的注意事项	(210)
(三) 适应消费者的需求	(211)
1. 消费者的购买动机	(211)
2. 消费者的购买主体	(213)
3. 消费者的购买模式与习惯	(214)
十四、国际货物买卖的法律	(217)
(一) 国际货物买卖合同的成立	(217)
1. 当事人之间通过要约和承诺达成协议	(218)
2. 买卖合同的当事人必须 具有订立合同的能力	(218)
3. 买卖合同必须符合法律规定的形式要求	(218)
4. 买卖合同必须合法	(219)
5. 当事人的合意必须真实	(219)
(二) 卖方的义务	(220)
1. 卖方交货的地点	(220)
2. 卖方的交货时间	(221)
3. 有关运输的义务	(222)
4. 移交单据	(223)
5. 对货物的品质担保	(223)

6. 对货物的权利担保	(225)
(三) 买方的义务	(227)
1. 付款地点	(228)
2. 付款时间	(228)
3. 收取货物	(229)
(四) 违约时的救济方法	(230)
1. 无论一方当事人发生何种违约情形, 另一方当事人都可以要求损害赔偿	(230)
2. 一方当事人未按合同的规定履行义务时, 另一方当事人可以要求他实际履行义务	(231)
3. 当一方当事人未按合同规定的期限履行义务时, 另一方当事人可以规定一段合理时限的额外时间, 让其履行义务	(232)
4. 一方当事人根本违反合同, 另一方当事人 有权解除合同	(233)
5. 当卖方交付的货物与合同不符时, 买方可以减低货价	(233)
6. 当卖方部分货物违约时, 买方的救济方法	(233)
7. 卖方提前, 超量交货时, 买方有权拒收	(234)
8. 一方当事人中止履行合同的权利	(234)
9. 在履行期结束前宣告合同无效	(234)
10. 分批交货合同的宣告无效	(235)
(五) 货物风险的转移	(235)
1. 涉及货物运输时风险的转移时间	(236)
2. 路货的风险转移时间	(237)
3. 在其他情况下, 风险转移的时间	(237)

十五、资本主义国家的对外贸易政策和措施…………… (239)

(一) 资本主义国家对外贸易

政策的类型…………… (239)

1. 自由贸易政策…………… (239)

2. 保护贸易政策…………… (239)

3. 资本主义国家对外贸易政策的演变…………… (240)

(二) 关税方面的措施…………… (241)

1. 什么是关税…………… (241)

2. 什么是关税…………… (241)

3. 征收关税的目的…………… (242)

4. 关税的种类…………… (242)

5. 关税的征收方法…………… (245)

6. 海关税则…………… (246)

7. 报关手续…………… (247)

(三) 非关税壁垒方面的措施…………… (248)

1. 进口配额制…………… (248)

2. “自动”出口配额制…………… (249)

3. 进口许可证制…………… (249)

4. 外汇管制…………… (249)

5. 进口和出口的国家垄断…………… (249)

6. 歧视性的政府采购…………… (249)

7. 各种国内税…………… (249)

8. 最低限价和禁止进口…………… (250)

9. 进口押金制度…………… (250)

10. 海关估价制度…………… (250)

11. 复杂苛刻的技术标准卫生检疫规定

以及商品包装和标签规定	(250)
(四) 鼓励出口方面的措施	(250)
1. 出口信贷	(251)
2. 出口信贷国家担保制	(251)
3. 出口补贴	(251)
4. 商品倾销	(251)
5. 外汇倾销	(252)
(五) 出口管制方面的措施	(252)
1. 实行出口管制的商品	(252)
2. 实行出口管制的形式	(252)
(六) 设置促进对外贸易发展的特殊地区	(253)
十六、对外贸易交际技巧	(254)
(一) 掌握技巧的意义及作用	(254)
(二) 如何接待外商	(245)
(三) 出国洽谈业务应注意的问题	(259)

一、出口贸易中的市场选择

你所在的企业想与外商做生意吗？你想在对外贸易活动中施展你的才干、成就一番事业吗？本书就是专为有志于从事出口贸易的读者编写的。它将为你提供有益的帮助。

想与外商做生意的企业，必须要有外贸经营权。否则，海关不接受申报，银行不予开立帐户，报刊不给刊登广告。

如何与外商做生意，就出口贸易来说，整个交易程序有以下四个环节：出口贸易前的准备，出口交易的磋商，出口合同的签订和出口合同的履行。出口贸易中的市场选择是出口交易前准备工作中的重要内容，所以首先向读者介绍。

（一）出口贸易

要与外商做生意，应该了解什么是出口贸易？出口贸易与国内贸易相比，有哪些特点？经营出口贸易应具备哪些条件？

1. 什么是出口贸易

是指将本国生产和加工的商品运往其他国家和地区进行销售。出口贸易由于是不同国家之间的商品交换行为，它和国内贸易相比，具有以下一些特点。

（1）出口贸易比国内贸易难度大：与外商做生意，首先碰到的问题就是语言不同。当今国际贸易中最通行的商业文