

哲 主编

● 经商赚钱88系列 ●

# 洋财好发家

外经外贸  
88



世界科学技术出版社

经商赚钱 88 系列

# 洋财好发家

——外经外贸 88

杨长春 朱克强 编著  
张昌恒 奎 冬

吉林科学技术出版社

**【吉】新登字 03 号**

经商赚钱 88 系列

马 哲 主编

**洋财好发家——外经外贸 88**

杨长春 朱克强 张昌恒 奎 冬 编著

责任编辑：张瑛琳

封面设计：王笠君

出版 吉林科学技术出版社

787×1092 毫米 32 开本

5 印张

发行 北京科技发行所

106 000 字

1994 年 3 月第 1 版 1994 年 3 月第 1 次印刷

印数：1 20 140 册 定价：3.20 元

印刷 长春第五印刷厂

ISBN 7-5384-1344-8/F · 151

## 前 言

1994 年是中国经济体制改革高潮迭起的一年。随着一连串重大改革举措的登台亮相,整体突破的态势已显现端倪,社会主义市场经济体系的框架已经建立。中国人面对着关键性的历史时刻,在机遇与挑战中奋力拼搏。

1994 年又是造就商业英雄的一年,经济作为时代的主旋律,全方位主宰着每个人的生活。君不见:经纪人异常活跃、独领风骚,证券市场日趋健全和成熟,期货期权粉墨登场、峥嵘毕露,房地产热度稳步回升,外经外贸以其崭新格局与世界接轨,商情广告业迅猛发展、色彩纷呈……

《经商赚钱 88 系列》随市场经济的确立而诞生,伴经济改革的深入而成长。把握时代脉搏,追逐经济大潮,针锋相对的实用性,包罗巨细的系统性,通俗流畅的可读性正是《88 系列》的追求。

《88 系列》共两批 12 种,首批 6 种,着重介绍择行立业、投资理财、选人用人、公关交际、谈判签约、招徕推销等方面的知识和技巧,是经商最基本、最常用的实战本领。第二批 6 种,着重介绍经纪代理、股票债券、期货期权、房地产、外经外贸、信息广告

等目前最热门行当的专门知识和实战技巧，是现代商人取得成功不可缺少的业务素养。

《88 系列》每本由 88 个问题构成，每题均由小故事引出分析及操作要领，以一句生意经结尾——

88 个题目独具匠心；

88 个故事引人入胜；

88 个分析精辟中肯；

88 个操作要领简便适用；

88 个生意经画龙点睛。

花最少的钱，用最短的时间，费最少的气力，掌握最实用的本领，收取最高的回报，唯有《88 系列》！

朋友，让《经商赚钱 88 系列》伴你搏击商海，一帆风顺，一路发发！

马哲

1994 年 3 月

# 目 录

|                             |        |
|-----------------------------|--------|
| 1. 先认识一下对外贸易的特点 .....       | ( 1 )  |
| 2. 要发洋财需具备什么条件 .....        | ( 3 )  |
| 3. 做外贸需要的专业知识和技能 .....      | ( 4 )  |
| 4. 如何进行国际市场的调研 .....        | ( 6 )  |
| 5. 行销渠道有哪些 .....            | ( 8 )  |
| 6. 选择市场应注意什么 .....          | ( 10 ) |
| 7. 小企业也要闯出洋去捞洋财 .....       | ( 11 ) |
| 8. 周密谋划确保一举成功 .....         | ( 13 ) |
| 9. 国际销售渠道的选择 .....          | ( 14 ) |
| 10. 茫茫商海觅客户 .....           | ( 16 ) |
| 11. 推销人员进行直销的利弊 .....       | ( 18 ) |
| 12. 出口商品定价目标的确立 .....       | ( 20 ) |
| 13. 出口商品的定价方法 ( I ) .....   | ( 21 ) |
| 14. 出口商品的定价方法 ( II ) .....  | ( 23 ) |
| 15. 出口商品的定价方法 ( III ) ..... | ( 25 ) |
| 16. 巧用定价的艺术和技巧 .....        | ( 26 ) |
| 17. 利用营业扩展促进商品出口 .....      | ( 28 ) |
| 18. 品牌、商标的促销策略 .....        | ( 29 ) |
| 19. 招财进宝的“广而告之” .....       | ( 31 ) |
| 20. 广告媒体及选择技巧 .....         | ( 32 ) |
| 21. 出口贸易的一般业务程序 .....       | ( 34 ) |

|                           |      |
|---------------------------|------|
| 22. 交易磋商中的询盘与发盘 .....     | (36) |
| 23. 交易磋商中的还盘与接受 .....     | (38) |
| 24. 签订合同的意义和原则 .....      | (39) |
| 25. 交易合同的形式及主要内容 .....    | (41) |
| 26. 质量认证是打开国际市场的金钥匙 ..... | (42) |
| 27. 取得质量认证应注意什么 .....     | (43) |
| 28. 闯入美国市场的策略 .....       | (45) |
| 29. 出口商品上的新玩意: 条码 .....   | (46) |
| 30. 国际贸易方式万花筒 .....       | (48) |
| 31. 进口贸易流程 .....          | (49) |
| 32. 交易中的品质条件 .....        | (51) |
| 33. 交易中的数量条件 .....        | (53) |
| 34. 交易中的价格条件 .....        | (54) |
| 35. 交易中的包装及刷唛条件 .....     | (56) |
| 36. 交易中的交货条件 .....        | (58) |
| 37. 海洋运输——最重要的运输方式 .....  | (60) |
| 38. 其他重要运输方式简介 .....      | (62) |
| 39. 海上运输的风险与损失 .....      | (64) |
| 40. 海上货物保险的种类及做法 .....    | (65) |
| 41. 陆、空、邮运输保险 .....       | (67) |
| 42. 进出口商品检验点滴 .....       | (69) |
| 43. 索赔是怎么回事 .....         | (71) |
| 44. 进出口合同中的索赔条款 .....     | (72) |
| 45. 不可抗力及仲裁小议 .....       | (73) |
| 46. 发票有哪些形式 .....         | (75) |
| 47. 不可小视的海运提单 .....       | (76) |
| 48. 汇票的种类 .....           | (78) |

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 49. 什么是跟单信用证 .....        | (79)  |
| 50. 银行保证书是什么 .....        | (80)  |
| 51. 其他重要的单据 .....         | (82)  |
| 52. 什么是边境贸易 .....         | (83)  |
| 53. 边境贸易的基本做法 .....       | (85)  |
| 54. 火车运货到邻国应怎么走 .....     | (86)  |
| 55. 国际铁路联运常识 .....        | (87)  |
| 56. “三来”贸易也来钱 .....       | (89)  |
| 57. “三来”贸易合同的要点 .....     | (91)  |
| 58. 国际劳务合作的类别 .....       | (93)  |
| 59. 国际劳务合作的特点 .....       | (95)  |
| 60. 明确聘请方与受聘方的责任范围 .....  | (97)  |
| 61. 派出人员和劳务工资的问题 .....    | (98)  |
| 62. 节假日、加班费、保险费和医疗费 ..... | (100) |
| 63. 其它费用及履约条款 .....       | (101) |
| 64. 抓住国际工程投标的关键环节 .....   | (102) |
| 65. 怎样签好国际工程承包合同 .....    | (104) |
| 66. 何谓补偿贸易 .....          | (106) |
| 67. 补偿贸易的利与弊 .....        | (108) |
| 68. 项目好才有得钱赚 .....        | (110) |
| 69. 巧租赁，巧赚钱 .....         | (112) |
| 70. 租赁的种类都有哪些 .....       | (114) |
| 71. 租赁的业务程序 .....         | (116) |
| 72. 国际租赁的得与失 .....        | (117) |
| 73. 技术贸易中的几个概念 .....      | (119) |
| 74. 技术贸易的特点 .....         | (121) |
| 75. 技术许可证贸易的转让形式 .....    | (122) |

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 76. 引进技术的注意事项 .....       | (124) |
| 77. 合资企业是怎么回事 .....       | (126) |
| 78. 合资经营企业的特点 .....       | (128) |
| 79. 建立合资企业的程序 .....       | (131) |
| 80. 怎样拟定合资经营项目合同与章程 ..... | (133) |
| 81. 如何办理合资项目报批手续 .....    | (135) |
| 82. 什么是合作经营 .....         | (136) |
| 83. 中外合作经营合同的基本内容 .....   | (138) |
| 84. 签订合作经营合同的关键 .....     | (140) |
| 85. “洋货”未必都是好货 .....      | (145) |
| 86. 不法外商欺诈的伎俩 .....       | (146) |
| 87. 发现被骗应立即“截汇” .....     | (149) |
| 88. 国人“热心”失密，外人黑心发财 ..... | (150) |

## 1. 先认识一下对外贸易的特点

A 集团公司是超大型企业，建立于“一五计划”期间，几十年来为我国的经济建设做出了巨大贡献，不仅是本行业中的“老大哥”、“排头兵”，就是在全国也是赫赫有名，举足轻重。改革开放以来，A 集团公司进一步发展壮大，其产品也远销世界许多国家和地区。随着外贸体制改革的深入，A 集团公司成为首批获得自营进出口权的企业之一，由过去靠外贸公司，到自己组建海外销售公司，他们经历了一段由不知所措、望“洋”兴叹到运作自如、大发“洋财”的过程。他们深有感触地说：对外贸易与国内贸易相比，有着许多独特之处，只有深入认识 and 了解，才能多发“洋财”。

对外贸易与国内贸易比较，都是商品、劳务的交易，商品都是从生产者向消费者或使用者的转移，经营的目的都是为了取得利润或其他经济利益。但是，对外贸易毕竟是不同国家或政治经济体制的实体之间的贸易，这就使得对外贸易有自己的一些特点：

(1) 语言、法律、习俗等差异造成难度高。对外贸易的当事双方往往在语言、法律和习俗等方面存在一定的差异，有些差异还很大，如同一种颜色或符号，在不同的国家甚至可能有相反的意思。特别是近年来，许多西方发达国家有明显针对性地制订了一系列贸易保护主义法规。这样，在对外贸易的各个环节，都要比国内贸易技术性更强，难度更高。

(2) 商业、运输以及政治风险大。对外贸易的当事者分处不同的国家（或地区），彼此进行资信调查都比较困难，容

易给不法经营者造成诈骗的机会；而且由于语言、法律、习俗等的差异，交易双方也容易产生异议，致使交易难以顺利进行；由于世界上经济、政治发展的不稳定，商品的价格、货币的汇率、运输路途的遥远以及当事国的政治局势的变动等，都可能使当事者承担比国内贸易更大的风险。

(3) 交易技术复杂，接洽不便。对外贸易虽然有一些一般贸易商所遵循的国际惯例，但不是国际条约，不具备法律的强制力和约束力，一旦交易双方就货物品质、规格、数量、交货期、包装、支付等问题发生异议，虽有交易合同和惯例，要取得圆满解决，也并非易事。交易双方相隔山重水遥，当面洽商费用大，也未必都能很快谈成；对外贸易中，大量使用函电往来，一笔交易洽商往返几十封电报还未成交的，也不少见；虽有国际电话、电传、卫星通讯，但费用很高。

(4) 竞争激烈，变化大。为了争夺国外市场，保护本国的生产和市场，许多国家都采用了关税和非关税壁垒，来阻止外国商品进入本国市场；同时又对本国出口商品从生产到出口采取了包括资本输出、外汇倾销、出口补贴等支持措施；此外，还千方百计了解竞争对手的情况，力争冲破其他各国的进口限制，进入国外市场，并战胜竞争对手，扩大自己产品在国外市场的占有率。另外，对外贸易中的商品价格变化较快，新技术新产品层出不穷，这都使经济不发达和科技落后的国家在对外贸易中处于劣势。

以上谈的似乎都是从困难角度出发的，其实，即使外贸难度较大，但发财赚钱的机会同样也很多，就是常言说的冒多大风险获多大收益。

**送您一句生意经：不怕难与险，才能发洋财。**

## 2. 要发洋财需具备什么条件

JH 进出口公司充分发挥工贸企业的优势,及时掌握国际市场信息,充分利用货源稳定等有利条件,扩大化工产品出口,公司已有 50 余种产品销往欧美、日本和东南亚 30 多个国家和地区,累计创汇 1 亿多美元,并实现了出口创汇和企业经济效益同步增长。当低度双氧水在国际、国内处于滞销状态时,他们获知国外印染行业将需要高浓度双氧水的信息,及时告知厂家并与之密切配合生产高浓度双氧水,打开了国际市场,变滞销为畅销。酸性黑 10B 染料在国内一直销路不畅,他们在调查研究国际市场的基础上,资助厂家 30 万元人民币,建议改进质量和工艺,生产能力翻了一番,产品打入国际市场后成为供不应求的快货。他们恪守每一份合同,从品种、质量、运输到交货时间,按计划一条龙兑现,出口合同兑现率达 95.3%。

如前所述,对外贸易有许多突出的特点,要真正做好是不容易的,这就要求经营对外贸易必须具备以下一些条件。

(1) 要有远见卓识,能基本准确地预测有关形势的发展趋势。要有较丰富的经济理论知识,了解生产与贸易之间的相互关系,以及本国经济的历史、现状及发展前景;还要有较高的世界政治、经济方面的知识,知道世界各国政治经济形势的变化动态,并基本准确地预测有关形势的发展趋势。

(2) 要“重合同、守信用”,树立起良好的商业信誉和经营形象。除非确属合同中所订明的不可抗力所引起的意外突变外,应坚持履约。虽然,这样可能会使经营者受到一定的

损失，但“重合同、守信用”所树立起的良好商业信誉和经营形象却是无价之宝，可以帮助你在今后的激烈竞争中，战胜对手，赢得客户，这也是经营者有远见卓识的具体表现。

(3) 要有多方面的专门知识和技能。这将辟专题介绍。

(4) 灵通的商业情报。由于政治、经济以及自然灾害等因素，国际市场变化多端。为了使决策正确而又及时，就必须有灵通的商业情报网，迅速准确地收集各种信息，并及时作出分析研究，提出有价值的结论，以便采取相应的措施。

(5) 应有较雄厚的资金。国际贸易，多是大宗买卖，拥有雄厚的资金，才有利于及时采取措施，争取时机和良好的效益。此外，当今国际贸易中，有至少 1/3 实质上是跨国公司的内部贸易，这说明你的竞争对手或交易对手实力雄厚，若无相应的雄厚资金，便难以与之竞争，做成大生意，赚到大钱。另外，拥有雄厚资金也可较好地赢得客户，达成交易。

(6) 完善的组织机构。对外贸易本身是一种复杂的商品交易活动，各种手续繁杂，牵涉面很广，只有组织严密、科学、完善，才能取得显著的经营效果，达到预期的目的。

**送您一句生意经：创造条件，加速发展。**

### **3. 做外贸需要的专业知识和技能**

被人们誉谓“外贸通”的省外贸公司才总经理，不仅自己的专业知识和技能样样过硬，而且在选拔、培训公司其他业务人员时也严格把关，任人唯贤。曾经有好几个省级领导干部要他安排人，他经过严格考核后，发现他们根本不具备外贸业务方面的基本素质，便毫不留情地拒之门外。门卫刘

师傅的儿子是省财经学院的应届毕业生，所学专业是国际贸易，刘师傅认为自己是个普通工人，没什么背景，虽然想让儿子进省外贸公司工作，但几次见了才经理都不敢开口，怕给顶回来。才经理无意中听旁人提到门卫刘师傅的儿子是学国际贸易的，人品好，外语不错，是个品学兼优的年轻人，他便主动找到刘师傅，提议让他的儿子来公司参加应聘考试，结果当然是公司获得了一位不可多得的好业务员，刘师傅也满心欢喜。在才经理的严格要求和领导下，公司兵强马壮，业务员个个精通专业，公司业绩年年上台阶，成为全省外贸系统中的创汇大户。

做外贸生意是经商中的“高层次”，对业务人员有着较高的专业知识和技能的要求。随着我国改革开放的进一步深化，外向型经济人才越来越显得紧缺了。主要是从事外贸工作中的人中，有很多素质不高、能力不强的人滥竽充数。那么，做外贸都需要哪些专业知识和技能呢？主要有以下几方面：

（1）通晓相关的外国语言。这是在对外贸易中从向对方进行调查，洽商起直至办理各种贸易单证的基础，也是系统研究各种有关对外贸易的国际惯例的基础。

（2）掌握市场营销学知识。对外贸商品品种繁多，交易对象各异，竞争又十分激烈，掌握了市场营销学知识，才能取最好的效果。

（3）熟悉本国对外贸易的法规章程。这就可以做到依法办事，既充分利用了本国政府对对外贸易所实行的各种鼓励措施，又能顺利地办好相关一系列手续。

（4）了解对方国家关税壁垒与非关税壁垒措施。对此了解后，才能较好地确定我们的相应对策，使产品较为顺利地进入对方市场。

(5) 明了国际金融有关知识。这样才能正确地选择计价货币，并采取相应的措施，防范汇率风险。同时，正确地选择结算方式，以保证出口收汇的安全、按时和如数收足。

(6) 应有涉外保险知识。明确可能的风险，进行相应的保险，懂得发生损失时的索赔，就可以防范不必要的损失。

(7) 懂得商品学知识。唯有这样，才能对有关商品的生产、收购、包装、储存、运输、推销等作出适当的安排。

(8) 要有相关的法律知识。迄今，国际上仍无共同的国际贸易法，各国商人所依据的是各国的商事法规，以及一些国际上通行的规约和惯例。掌握这些，争取为我所用。

(9) 要有世界地理和运输知识。选择最适当的运输方式、最直接的运输路线、最低廉的运输费用。

(10) 要有财会、统计学方面的知识，才能加强对外贸易的核算，以寻求不断提高经营效益。

**送您一句生意经：打铁须得自身硬，经商赚钱靠本领。**

## **4. 如何进行国际市场的调研**

前些年，某些外贸公司的外销员在俄罗斯推销商品时遇到这样一件事：中国的纯棉灯芯绒，很受俄国人民的欢迎。一位采购代表说：“中国 90 厘米灯芯绒很抢手”，可另一位订货人员说：“中国 90 厘米灯芯绒不适用，要幅宽 140 厘米的。”这两条信息究竟哪条正确，他们决定到市场进行实地调查，到了莫斯科国营百货商店，一进门就看见货架上全是法国、奥地利等国的 140、145 厘米幅宽的混纺灯芯绒，他们以为这里不需要 90 厘米幅度的灯芯绒了。但转入另一间大厅时，却看

到顾客正在排队购买中国的 90 厘米幅宽的灯芯绒。经进一步详细调查，他们发现，原来俄国顾客觉得中国灯芯绒是纯棉的，价格又便宜，非常欢迎。因此他们得出结论，中国 90 厘米幅宽的纯棉灯芯绒在俄国市场有竞争力，但也不能认为不需要 140 厘米幅宽的灯芯绒，因为这种幅宽的灯芯绒在俄国市场上缺货。这样，他们向国内公司和厂家提供了一条准确的信息，即 90 厘米和 140 厘米的纯棉灯芯绒都是俄国市场的抢手货，使我国产品进一步打开了销路。

企业产品要进入国际市场，占领国际市场，扩大出口创汇并提高经济效益，就必须对国际市场开展调查研究。即采取科学的方法，以开拓出口市场及增进海外销售为目的，有计划、有系统地搜集、整理、分析国际市场的情报，以便寻找和发现进入国际市场的各种机会。

市场调研的内容包括：

(1) 市场宏观调研。亦称国别（地区）调研或贸易环境调研，即对一国的政治、经济、社会、法律、外贸、自然环境等影响对外贸易的外界因素进行调研分析，主要是：调查、了解一国政治制度、内外政策、政党活动及政局变化等；弄清该国资源分布、生产发展、财政状况、国际收支、贸易结构、人均收入及国民生产总值等反映国民经济特点的基本指标、现状及发展趋势；对风土人情、文化水平、意识形态及价值观念等方面的调查研究；对法制、法规、司法及立法等的调查研究；对一国进出口商品结构、年贸易额、外贸组织机构及对外贸易政策等的调查研究；对一国气候类型、地理位置及港口状况及其分布的调研等。

(2) 市场微观调研。亦称商情调研，即进出口商所经营商品的本身特点、生产、销售、消费发展趋势等方面进行的

调查与分析。包括：商品的自然属性、品质、规格、用途等，商品生产和销售总量的现状和变化，商品主要进出口国家的贸易情况、商品销售渠道、销售方法、销售季节、产品竞争等。

· 市场调研的方法包括：

(1) 收集资料。资料来源包括：各国的报纸、杂志、书籍；各国外贸管理部门、银行、研究机构及商会发表的报告或材料；国外商业咨询机构提供的资料；通过驻外机构或出国人员进行实地调查；在与客户的日常业务往来中获取资料。资料的收集整理应持续不断进行，并做好分析及利用。

(2) 分析市场动向。重点分析市场供求关系状况、价格水平的变动；产品的更新换代以及竞争对手的策略。要全面分析各有关因素的影响，弄清哪些是主要因素，哪些是次要因素；哪些是长期因素，哪些是偶然因素。

**送您一句生意经：没有调查，瞎子乱闯。**

## **5. 行销渠道有哪些**

西欧、北美人穿够了皮鞋，在下班和休假等非正式场合，多喜欢穿物美价廉的道闲鞋。这种道闲鞋，过去多数由台湾、香港和亚洲其他国家生产。自从我国实行改革开放以来，也有部分大陆生产的道闲鞋挤进西欧和北美的市场，但远没有达到畅销的水平，令人百思不得其解。我国某鞋业外贸公司委托代理商于某代办当地的销售业务，于某旅居西欧、北美几十年，是个非常爱国且精通经商业务的老华侨，他经过专门的考察，终于发现大陆的道闲鞋，花色欠佳，质量又太好，