

进出口下把握好贸易谈判和贸易结算尺度外销员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E8_BF_9B_E5_87_BA_E5_8F_A3_E4_c28_645165.htm

随着我国加入WTO和国家对外贸经营权放开，许许多多的中小型外贸公司和工厂都具备了自营进出口权，经营起来更加灵活，企业直接面对国际市场，提高了出口产品的竞争力。但是随之而来的是外贸专业人员的匮乏，使得很多经办人员在处理外贸业务时会出现一些疏漏，造成一定的经济损失。在目前多种渠道出口的情况下，价格的竞争相对来讲是比较激烈的。外商也在这种时候愿意直接找到工厂谈判贸易事宜。然而工厂往往对外贸知识知道得很少，所以经常出现为了达到订单成交的目的，就在不认真调查外商资信的前提下仓促签订合同。有的对客人不了解，在生产过程中或货发后，出现了问题，造成了经济上的损失。因此，面对登门造访的客人，首先要通过接触对其本人及公司进行初步的了解，进一步了解订单的真伪性，然后再详细谈判产品的细节和其他的内容。有条件的工厂，应通过渠道对外商的资信进行一下调查，避免以后出现不愉快的事情发生。这些最好都在签约之前完成，否则签约后再毁约，对工厂自身的信誉有一定的影响。做好第一步后，就要对自身的产品能不能让客人满意和是否符合国际市场的要求进行分析。盲目接受要约，而没有分析自身产品是否达到国际标准或客人的要求，最终也是会出现问题的，甚至造成经济损失。对于价格条款要认真对待。有些工厂在谈判中仅仅提出简单的要求，但是对于外商来讲，他不可能接受工厂价格。所以工厂既然要对外报价，就必须报离岸价

格或到岸价格。对于FOB价格，必须要考虑到内陆运输费用的成本。这里当然不排除客人比较了解中国的实际情况，自行安排船公司，自行商谈内陆运输的价格。另外，对于FOB价格条款，根据我本人的经验，客人不坚持的情况下，一定要坚持用自己的船公司。如果客人坚持要用他的船公司，那么就必须要对他指定的船公司进行信用分析，否则也很容易在这方面吃亏上当。有一家工厂有自营进出口权，同外商商谈的是FOB价格，运费到付。但是工厂对客人指定的船代了解甚少，也没有过多地考虑。但是客人自己安排的船公司给工厂出具的只是货代提单，不是船公司的提单，正本船公司的提单随船了。由于后来信用证上产生争议，客人拒绝付款，可是工厂手里拿的提单已经没有了作用，客人已经通过随船提单将货提走，造成了工厂严重的经济损失。最为值得注意的是有些客人利用假的货代提单，实际骗取正本船公司提单，提走货物，而工厂还无法利用法律手段打赢这个官司，追回经济损失。付款条款也是非常重要的。大家众所周知，信用证是国际贸易中最为经常使用的付款结算方式之一，但是信用证仅仅是表面上提供一个银行的付款保证，并不能保证可以百分之百地收回货款。影响信用证付款的因素是很多。我以为，在同外商谈判中，只接受由进口商开出的信用证，应该作为前提条件。这样做，买卖双方的法律地位是清楚的，出现问题也好处理。不过在现实的国际贸易中，中间商牵线搭桥的生意是非常多的，也是以各种各样的面目出现的，如果工厂仅仅认为有了信用证就是高枕无忧了，那是大错特错了。有两个实例可以让我们看到信用证出现的问题：例一：2001年我司同英国一家客人签订了一万件棉服的订单，

我们当时仅仅是同中间商发生往来的，但是信用证确是从直接买方开出的，信用证上没有任何中间商的字样。我们的贸易合同都是同中间商签订的。所以这个信用证不是转让或转开信用证。根据这个信用证，我们开始生产发货。单据还出现了不符点，但是中间商都签了出面的担保，但最终的客人还是拒付，造成了我们的损失。因此直接谈判的客人开除的信用证或由中间人转开的信用证是必须的。例二：1998年我司介绍一家工厂同国外的客人直接签署了合同，但是信用证是从第三国开出的，信用证上还规定了客人检验证书。客人开出了客人检验证书，但是在议付行遭到拒付，理由是客人检验证上的签字同银行保留的不符。可是这个时候货物是直接发到目的地的。因此第三国开出的信用证不可取，一般也不可能没有附加条件。对信用证条款的审视，要特别注意。初次接触的客人，要坚决杜绝可能出现的单单或单证之间出现的不符点，否则造成客人拒付或降价的比例很大。在具体做业务中，客人检验条款是经常出现的。客人为了保证自身的利益，总是要加上这一条作为制约供货方的条件。过去我们原则上是要求客人改掉这样的条款，但是客人往往坚持，而且还直接影响到订单成交本身。所以我认为，最好是让客人修改这一条，如果实在不行，可以要求客人来人验货，签发合格的证明后发货。还有就是有的客人要求供货方提供船样对此确认后出具客人检验证书。这样的情况下，工厂必须在发货前将船样寄到客人的手里，等到确认再发货。即便是船期到了，也不可仓促发货，避免自身的损失。对于所谓的软条款，我们就更加要引起重视，切莫为了订单而忽略条款上的把关。最后，我们讲产品和交货期是关键，但是售后的

服务也是非常关键的。往往是因为在售后服务上没有在意，造成客人的损失或自身的损失。同样的例子发生在1989年，我们没有太考虑船公司会出现的转船的问题，由于没有从一开始盯住每一个售后的环节，出现了船公司转船过程中耽误了时间，造成客人的索赔。所以货物一旦发出，就要随时同船公司进行联系，了解船到的位置，转船是否快捷等等，及时提供给客人货物到达口岸的信息。这样才可能在售后服务上让客人满意，发展长期的业务关系。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com