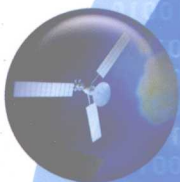




21世纪高职高专财经类专业规划教材

# 国际贸易实务

戴裕崴 孙海梅 主编



免费提供电子教案



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS



21 世纪高职高专财经类专业规划教材

# 国际贸易实务

戴裕威 孙海梅 主编  
张慧霞 郑书燕 姚祖光 张永红 参编  
臧振霞 袁 晖 边国红 只井杰  
李 辉 高立荣 马彧崧



机械工业出版社

本书针对高职高专教育的特点,以职业能力培养为核心,以进出口贸易业务为主线,基于工作过程,以一名高职毕业生在外贸公司工作的全过程为线索,突出进行国际贸易操作能力的训练,注重国际贸易实务中各业务重点和难点的讲解和模拟练习。书中共设国际贸易前的准备、贸易磋商与合同成立、合同的签订、合同的履行与贸易方式4篇,总计13章。

本书可供高职高专院校国际贸易、国际商务、国际物流、报关、国际市场营销、经济、管理、财经等专业作为通用教材,也可作为高等院校相关专业、企事业单位工作人员岗位培训教材,还可供参加高等教育自学考试、全国国际商务专业和国际贸易专业从业人员资格考试参考之用。

### 图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 戴裕崑, 孙海梅主编. —北京: 机械工业出版社, 2008.7

(21世纪高职高专财经类专业规划教材)

ISBN 978-7-111-24566-7

I. 国… II. ①戴…②孙… III. 国际贸易—贸易实务—高等学校: 技术学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第096940号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

责任编辑: 王 颖

责任印制: 杨 曦

三河市国英印务有限公司印刷

2008年7月第1版·第1次印刷

184mm×260mm·19印张·465千字

0001—5000册

标准书号: ISBN 978-7-111-24566-7

定价: 29.00元

凡购本书,如有缺页,倒页,脱页,由本社发行部调换

销售服务热线电话:(010) 68326294

购书热线电话:(010) 88379639 88379641 88379643

编辑热线电话:(010) 88379753 88379739

封面无防伪标均为盗版

## 前 言

国际贸易是一个国家参与国际经济活动的重要途径。在经济一体化不断提高的世界经济环境中,需要大量掌握国际贸易实务的人才。正是为了适应这一需求,《国际贸易实务》一书应运而生。

本书针对高职高专教育的特点,以“任务驱动,项目导向”为指针,以进出口贸易业务为主线,以职业能力培养为核心设置课程内容,共设国际贸易前的准备、贸易磋商与合同成立、合同的签订、合同的履行与贸易方式4篇内容,总计13章。

本书将理论与实践紧密融合在一起,既强调理论来源于实践,又突出理论对实践的指导。全书注意吸收有关最新资料,按照国际最新修订、颁布的有关法规和最新的国际通行的贸易运作规则,紧密结合国内外最新贸易实践进行编写,注重与国际贸易、世界经济地理、国际市场营销、国际商法、国际金融、国际货物运输方式、报关实务、外贸单证等相关课程的前后衔接,以尽可能保证整个知识体系的协调。

为突出能力培养和便于学生学习,本书在保证科学性的基础上,以“小讨论”、“小案例”的形式随时穿插一些案例,以使理论与实践更好地结合起来,提高技能水平,强化实际训练,以达到边学边练、提高应用能力和适应能力的目的。

本书可供高职高专院校国际贸易、国际商务、国际市场营销、经济、管理、财经等专业作为通用教材,也可作为高等院校相关专业、企事业单位工作人员岗位培训教材和自学参考书,还可供参加高等教育自学考试、全国国际商务专业和国际贸易专业从业人员资格考试参考之用。

本书由天津轻工职业技术学院戴裕崴博士、院长和孙海梅教授任主编,具体的编写分工为:前言、第1章、第2章、第3章、第4章由戴裕崴编写,第6章、第9章、第10章由孙海梅编写,第5章由郑书燕、姚祖光编写,第7章由郑书燕、张永红编写,第8章由郑书燕、臧振霞编写,第11章、第12章由张慧霞编写,第13章由孙海梅、袁晖编写,章后案例分析题及参考答案由只井杰编写,章后技能实训及参考答案由边国红编写,李辉、高立荣、马贱崧负责同步PPT课件的制作并参加了全书的中文校对工作,全书的英文校对工作由袁晖负责。

在编写过程中,本书借鉴、吸收了不少专家学者的研究成果和著作,在此,谨向各位表示衷心的感谢。由于时间和水平的限制,书中疏漏和不足在所难免,敬请广大专家、读者批评指正。

为配合教学,本书提供电子教案,读者可在机械工业出版社网站 [www.cmpedu.com](http://www.cmpedu.com) 下载。

编 者

# 目 录

## 前言

## 第1篇 国际贸易前的准备

## 第2篇 贸易磋商与合同成立

### 第1章 出口贸易前的准备 ..... 1

### 第3章 贸易磋商 ..... 25

#### 1.1 办理相关手续 ..... 2

#### 3.1 贸易磋商的形式及其选用 ..... 26

#### 1.2 国际市场调研 ..... 3

#### 3.1.1 贸易磋商的形式 ..... 26

##### 1.2.1 国际市场调研的内容 ..... 3

#### 3.1.2 贸易磋商形式的选用 ..... 27

##### 1.2.2 国际市场调研的步骤 ..... 4

#### 3.2 贸易磋商的程序 ..... 27

##### 1.2.3 国际市场信息收集的方法 ..... 5

#### 3.2.1 询盘 ..... 28

##### 1.2.4 国际市场信息收集的途径 ..... 5

#### 3.2.2 发盘 ..... 29

#### 1.3 国际营销 ..... 6

#### 3.2.3 还盘 ..... 33

##### 1.3.1 国际出口营销的步骤 ..... 6

#### 3.2.4 接受 ..... 35

##### 1.3.2 开展出口促销活动 ..... 6

### 第4章 合同成立 ..... 40

#### 1.4 其他出口准备工作 ..... 9

#### 4.1 合同概述 ..... 44

##### 1.4.1 落实货源 ..... 9

#### 4.1.1 合同的主要形式 ..... 44

##### 1.4.2 制定出口经营方案 ..... 9

#### 4.1.2 合同的基本格式 ..... 46

##### 1.4.3 选配经贸洽谈人员 ..... 9

#### 4.1.3 合同的主要内容 ..... 46

#### 1.5 建立业务关系 ..... 10

#### 4.2 合同成立 ..... 47

##### 1.5.1 寻找进口商的方法 ..... 10

#### 4.2.1 合同的成立条件 ..... 47

##### 1.5.2 与潜在进口商联系并建立

#### 4.2.2 合同的订立步骤 ..... 48

##### 关系 ..... 11

### 第2章 进口贸易前的准备 ..... 14

## 第3篇 合同的签订

### 2.1 市场调研 ..... 14

### 第5章 品名、品质、数量、包装

#### 2.1.1 进口贸易市场调研的基本

#### 条款的订立 ..... 54

#### 步骤 ..... 14

#### 5.1 货物的品名条款的订立 ..... 55

#### 2.1.2 进口贸易市场调研的基本

##### 5.1.1 品名与 HS ..... 55

#### 方法 ..... 15

##### 5.1.2 列明货物品名的意义 ..... 56

#### 2.1.3 国内市场调研 ..... 16

##### 5.1.3 合同中品名条款的基本

#### 2.1.4 国际市场调研 ..... 17

##### 内容 ..... 56

### 2.2 建立业务关系 ..... 17

##### 5.1.4 规定品名条款时应注意的

#### 2.2.1 寻找国外潜在供应商 ..... 17

##### 问题 ..... 57

#### 2.2.2 建立业务关系基本步骤 ..... 18

##### 5.1.5 命名品名的常用方法 ..... 57

### 2.3 其他进口准备工作 ..... 18

#### 5.2 货物的品质条款的订立 ..... 58

#### 2.3.1 办理进口相关手续 ..... 18

##### 5.2.1 货物品质的含义 ..... 58

#### 2.3.2 制定进口经营方案 ..... 22

##### 5.2.2 品质的表示方法 ..... 58

|                                 |     |                            |     |
|---------------------------------|-----|----------------------------|-----|
| 5.2.3 合同中品质条款的基本内容              | 62  | 7.1.3 国际航空货物运输方式           | 138 |
| 5.2.4 制定品质条款时应注意的问题             | 64  | 7.1.4 公路、内河、邮政和管道运输方式      | 140 |
| 5.2.5 违反品名条款的责任与后果              | 65  | 7.1.5 集装箱运输、国际多式联运和大陆桥运输方式 | 141 |
| 5.3 货物的数量条款的订立                  | 65  | 7.2 合同中的装运条款               | 147 |
| 5.3.1 货物的计量单位和计量方法              | 66  | 第8章 运输保险条款的订立              | 154 |
| 5.3.2 数量条款的规定                   | 69  | 8.1 海上货物运输保险的承保范围          | 157 |
| 5.4 货物的包装条款的订立                  | 71  | 8.1.1 海上货物运输保险中的风险         | 157 |
| 5.4.1 包装的概念                     | 71  | 8.1.2 海上损失                 | 158 |
| 5.4.2 包装的种类                     | 72  | 8.1.3 海上费用                 | 159 |
| 5.4.3 包装的选用及其与运输的配合             | 73  | 8.2 我国海洋货物运输保险的险别          | 160 |
| 5.4.4 包装标志                      | 74  | 8.2.1 基本险别                 | 160 |
| 5.4.5 合同中的包装条款                  | 79  | 8.2.2 附加险别                 | 162 |
| 第6章 价格条款的订立                     | 82  | 8.3 我国陆运、空运及邮运货物保险的险别      | 164 |
| 6.1 国际贸易中货物价格概述                 | 83  | 8.3.1 陆上货物运输保险             | 164 |
| 6.1.1 国际贸易中货物的价格表述              | 83  | 8.3.2 空运货物保险               | 165 |
| 6.1.2 货物的作价原则                   | 83  | 8.3.3 邮包运输保险               | 166 |
| 6.1.3 货物的作价方法                   | 84  | 8.4 伦敦保险协会海运货物保险条款         | 166 |
| 6.1.4 货物的计价货币                   | 84  | 8.4.1 ICC(A)条款的承保范围与除外责任   | 167 |
| 6.1.5 计价货币的汇率折算                 | 85  | 8.4.2 ICC(B)条款的承保范围与除外责任   | 167 |
| 6.1.6 佣金与折扣的运用                  | 85  | 8.4.3 ICC(C)条款的承保范围与除外责任   | 168 |
| 6.2 国际贸易术语及其惯例                  | 87  | 8.5 合同中的保险条款与投保手续          | 169 |
| 6.2.1 国际贸易术语及其惯例概述              | 87  | 8.5.1 合同中的保险条款             | 170 |
| 6.2.2 《2000 通则》中的贸易术语           | 91  | 8.5.2 运输货物的投保手续            | 171 |
| 6.2.3 贸易术语的选用                   | 101 | 8.5.3 计算保险费                | 172 |
| 6.3 出口报价核算                      | 105 | 8.5.4 填写保险单证               | 173 |
| 6.3.1 六种主要贸易术语的价格构成             | 105 | 8.5.5 保险索赔与理赔              | 174 |
| 6.3.2 FOB、CFR、CIF 三种贸易术语的出口报价核算 | 106 | 第9章 收付条款的订立                | 177 |
| 6.3.3 出口报价核算应注意的问题              | 108 | 9.1 国际货款的收付工具              | 178 |
| 6.3.4 对外报价的验算                   | 109 | 9.1.1 汇票                   | 178 |
| 6.3.5 出口还价核算                    | 109 |                            |     |
| 6.3.6 三种贸易术语的换算                 | 111 |                            |     |
| 6.4 买卖合同的价格条款                   | 111 |                            |     |
| 6.4.1 价格条款的主要内容                 | 111 |                            |     |
| 6.4.2 制定价格条款的注意事项               | 112 |                            |     |
| 第7章 装运条款的订立                     | 115 |                            |     |
| 7.1 国际货物运输方式                    | 123 |                            |     |
| 7.1.1 海洋运输方式                    | 123 |                            |     |
| 7.1.2 铁路运输方式                    | 135 |                            |     |



|                              |            |
|------------------------------|------------|
| 9.1.2 本票 .....               | 181        |
| 9.1.3 支票 .....               | 182        |
| 9.2 国际货款收付方式 .....           | 183        |
| 9.2.1 汇付 .....               | 183        |
| 9.2.2 托收 .....               | 185        |
| 9.2.3 信用证 .....              | 187        |
| 9.2.4 各种收付方式的结合使用 .....      | 189        |
| <b>第 10 章 争议处理款的订立</b> ..... | <b>191</b> |
| 10.1 货物的检验检疫 .....           | 193        |
| 10.1.1 商检的意义 .....           | 193        |
| 10.1.2 商检的法律地位 .....         | 194        |
| 10.1.3 检验时间和地点 .....         | 194        |
| 10.1.4 检验机构 .....            | 197        |
| 10.1.5 检验证书 .....            | 200        |
| 10.1.6 检验标准 .....            | 201        |
| 10.1.7 合同中检验条款的主要内容 .....    | 202        |
| 10.2 索赔 .....                | 203        |
| 10.2.1 约定索赔条款的意义 .....       | 203        |
| 10.2.2 索赔与理赔的含义 .....        | 204        |
| 10.2.3 索赔条款的内容 .....         | 204        |
| 10.3 定金罚则 .....              | 207        |
| 10.3.1 定金罚则的含义 .....         | 207        |
| 10.3.2 约定定金条款的意义 .....       | 207        |
| 10.3.3 运用定金条款的注意事项 .....     | 208        |
| 10.4 不可抗力 .....              | 208        |
| 10.4.1 不可抗力的含义及其构成条件 .....   | 209        |
| 10.4.2 不可抗力事件的范围 .....       | 210        |
| 10.4.3 合同中的不可抗力条款 .....      | 210        |
| 10.4.4 订立不可抗力条款应注意的问题 .....  | 212        |
| 10.5 仲裁 .....                | 213        |
| 10.5.1 仲裁的含义 .....           | 213        |
| 10.5.2 仲裁协议的形式和作用 .....      | 213        |
| 10.5.3 仲裁条款的规定 .....         | 215        |
| 10.5.4 我国通常采用的仲裁条款格式 .....   | 217        |
| 10.5.5 仲裁裁决的执行 .....         | 218        |

## 第 4 篇 合同的履行与贸易方式

### 第 11 章 出口合同的履行 .....

|                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| 11.1 备货、报验 .....                  | 222 |
| 11.1.1 备货 .....                   | 222 |
| 11.1.2 报验 .....                   | 223 |
| 11.2 催证、审证和改证 .....               | 224 |
| 11.2.1 催证 .....                   | 224 |
| 11.2.2 审证 .....                   | 224 |
| 11.2.3 改证 .....                   | 226 |
| 11.3 租船订舱、报关、装船与投保 .....          | 227 |
| 11.3.1 租船订舱 .....                 | 227 |
| 11.3.2 报关 .....                   | 228 |
| 11.3.3 装船 .....                   | 230 |
| 11.3.4 投保 .....                   | 230 |
| 11.4 制单结汇 .....                   | 230 |
| 11.4.1 我国出口结汇的做法 .....            | 231 |
| 11.4.2 对结汇单据的要求 .....             | 232 |
| 11.4.3 主要出口单据的缮制 .....            | 232 |
| 11.5 出口索赔和理赔 .....                | 239 |
| 11.6 结汇风险的防范与处理 .....             | 239 |
| 11.6.1 买卖双方导致结汇风险的原因及风险防范措施 ..... | 240 |
| 11.6.2 因开证行的原因导致的结汇风险及防范措施 .....  | 240 |
| 11.6.3 因进口国家的原因导致的结汇风险及其防范 .....  | 241 |
| 11.6.4 防范收汇风险的其他措施 .....          | 241 |
| 11.6.5 未结货款的追索 .....              | 242 |
| 11.7 出口收汇核销与出口退税 .....            | 242 |
| 11.7.1 出口收汇核销 .....               | 243 |
| 11.7.2 出口退税 .....                 | 243 |

### 第 12 章 进口合同的履行 .....

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 12.1 申报进口与信用证的开立和修改 ..... | 247 |
| 12.1.1 申报进口 .....         | 247 |
| 12.1.2 信用证的内立和修改 .....    | 248 |

|                       |     |                       |     |
|-----------------------|-----|-----------------------|-----|
| 12.2 租船、订舱、催装与派船      |     | 13.1 无固定场所的贸易方式 ..... | 261 |
| 接货 .....              | 251 | 13.1.1 经销 .....       | 261 |
| 12.2.1 租船、订舱 .....    | 251 | 13.1.2 代理 .....       | 265 |
| 12.2.2 催装 .....       | 251 | 13.1.3 寄售 .....       | 267 |
| 12.2.3 派船接货 .....     | 252 | 13.1.4 招投标 .....      | 269 |
| 12.3 投保货运险与审单付款 ..... | 252 | 13.2 有固定场所的贸易方式 ..... | 272 |
| 12.3.1 投保货运险 .....    | 252 | 13.2.1 拍卖 .....       | 272 |
| 12.3.2 审单付款 .....     | 252 | 13.2.2 展卖 .....       | 274 |
| 12.4 进口报验与报关 .....    | 254 | 13.2.3 期货交易 .....     | 277 |
| 12.4.1 进口报验 .....     | 254 | 13.3 对销贸易和加工贸易 .....  | 280 |
| 12.4.2 进口报关 .....     | 255 | 13.3.1 对销贸易 .....     | 280 |
| 12.4.3 拨交货物 .....     | 257 | 13.3.2 加工贸易 .....     | 284 |
| 12.5 进口索赔 .....       | 257 | 13.4 无纸贸易——国际电子       |     |
| 12.5.1 造成索赔的原因和索赔     |     | 商务 .....              | 286 |
| 对象 .....              | 257 | 13.4.1 EDI 技术 .....   | 286 |
| 12.5.2 做好进口索赔工作应注意的   |     | 13.4.2 电子商务 .....     | 288 |
| 几个问题 .....            | 258 | 参考文献 .....            | 293 |
| 第 13 章 国际贸易方式 .....   | 260 |                       |     |





# 第 1 篇 国际贸易前的准备

## 第 1 章 出口贸易前的准备

### 主要内容

本章讲述了出口贸易前的准备工作,主要包括选配经贸洽谈人员,选择适当的目标市场,选择合适的贸易对象,建立和发展客户关系,制定进出口商品经营方案,以及做好新产品的研制、商品注册和广告宣传等工作。

### 教学目的与要求

通过本章的学习,使学生了解一笔出口贸易的准备工作包括哪些环节,并掌握有关环节的业务处理技巧。

### 学习重点与难点

出口商品经营方案的制定。

### 导入案例

某出口公司与甲国 AC 公司签订了一笔总值 25 万美元销售猪肉的合同,价格条件 FOB 青岛,目的港是乙国 C 地(甲国公司将货物转手卖给了乙国商人),付款方式为 D/A(承兑交单)远期 120 天办理托收。该出口公司按规定装运其货物后,通过中国银行办理托收手续。中国银行委托甲国某商业银行为代收行向甲国 AC 公司收款。单据到甲国后,甲国 AC 公司即承兑赎单,又以原提单向乙国收货人收取了货款。甲国某商业银行在汇票到期时向甲国 AC 公司催促付款,但此时该公司已宣布破产。经查核,甲国 AC 公司在当地注册资本仅 15 万港元,其财产远远不够抵偿该公司的欠款,而且甲国 AC 公司又是有限责任公司。因此,该出口公司遭受严重经济损失。请问:该出口公司遭受严重经济损失的原因是什么?

**【案例分析】** 没有做好交易前的准备工作。

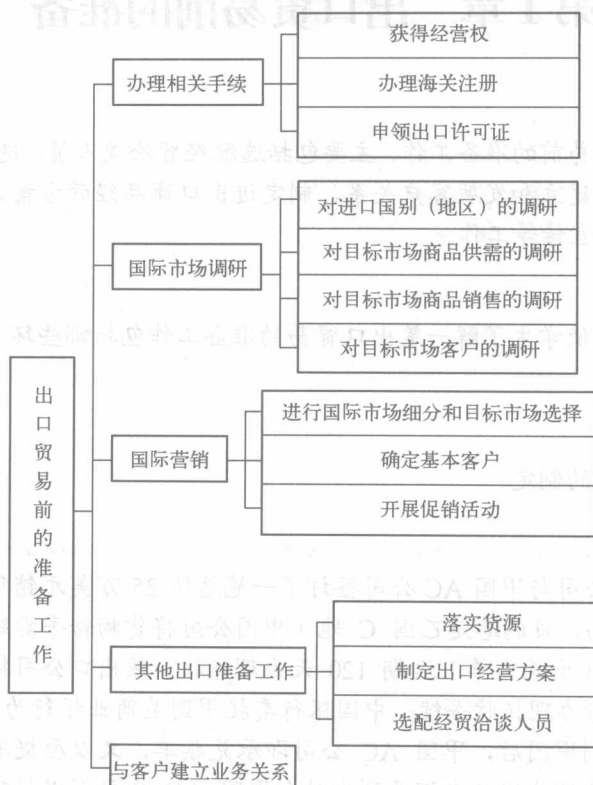


### 情景模拟

陶涛是一名刚刚进入公司的高职毕业生。他所在的上海健龙进出口有限公司是一家从事鞋业进出口贸易的专业外贸公司。刚到公司的第一天,他就急着向销售经理梁经理要任务。梁经理却说:“你先熟悉一下公司的情况,然后告诉我出口贸易前主要应做些什么准备工作。因为你应该知道,出口贸易前的准备工作是出口业务活动的第一步,充分有序的出口准备工作有利于后期出口业务活动的顺利开展。”



那么出口贸易前主要应  
做哪些准备工作？



## 1.1 办理相关手续

### 1. 获得经营权

目前，我国企业要从事对外经贸活动，需要向外经贸主管部门提出申请，经许可后可取得进出口经营权。需要申报的主要材料如下：

① 企业申请报告；② 申请进出口经营权企业概况表；③ 企业申请经营的进出口商品目录；④ 企业法人营业执照；⑤ 商业物资企业申请进出口经营权的可行性研究报告；⑥ 商业、物资企业前两年经营情况资产负债表和损益表（统计部门原始统计表）。

### 2. 办理海关登记注册

所有进出口货物都要向海关办理报关手续。需向海关办理相关手续的单位，应先向当地海关提出书面申请，经海关审核并办理注册登记手续。

### 3. 办理出口许可证

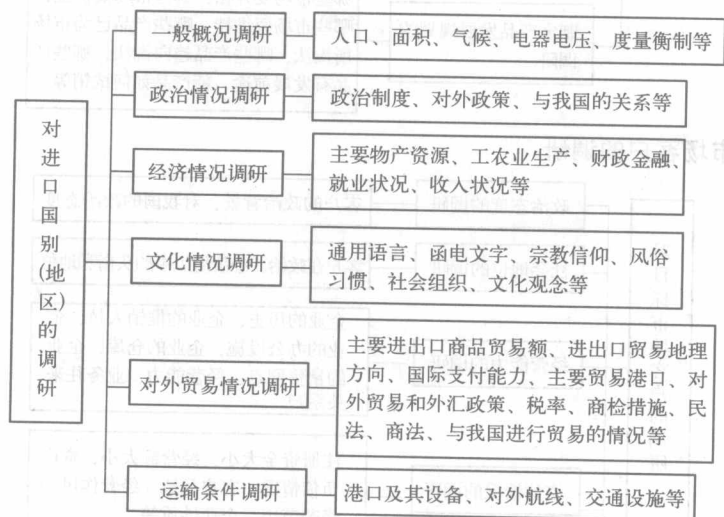
目前，我国对少部分商品的出口仍须办理出口许可证。目前，我国实行按商品、按地区分级发证的办法，其基本程序是：申请→审核、填表→输入计算机→发证。

## 1.2 国际市场调研

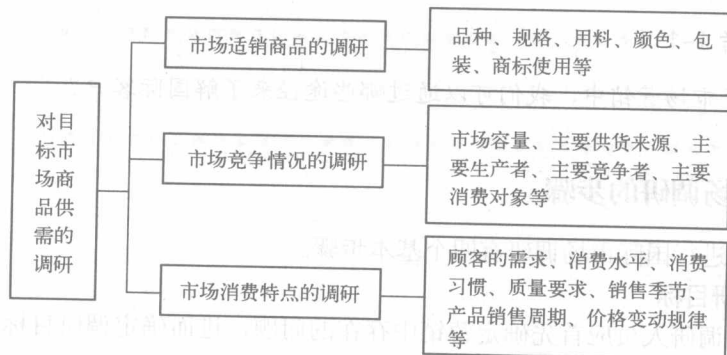
“知己知彼，百战不殆”。国际市场调研活动要解决的问题主要有：哪些国家或地区是最适合进入的？现有客户由哪些人或组织构成？潜在客户由哪些人或组织构成？这些客户需要购买什么样的产品？他们为什么购买？何时何地以及如何购买？我们如何进行调研？

### 1.2.1 国际市场调研的内容

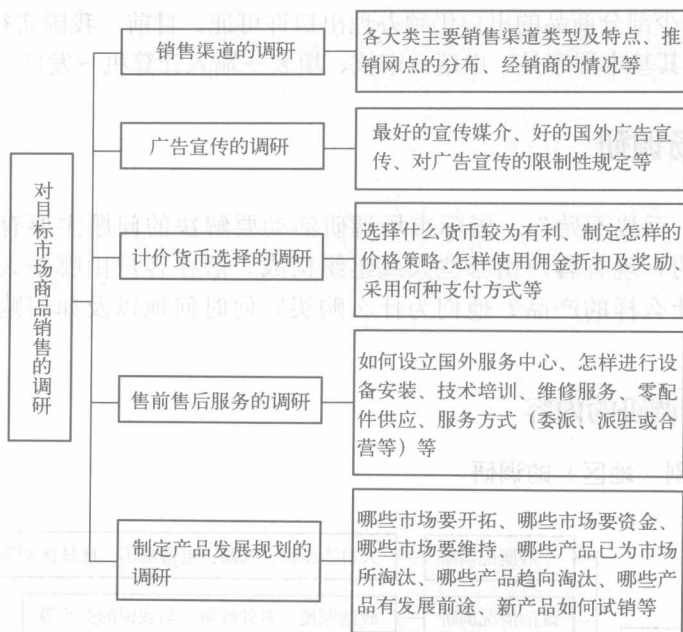
#### 1. 对进口国别（地区）的调研



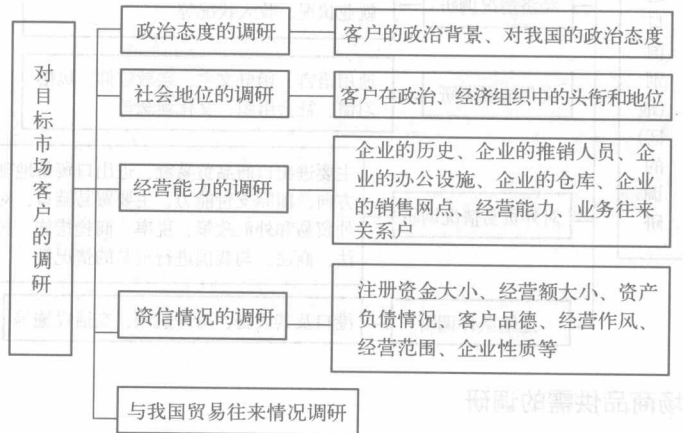
#### 2. 对目标市场商品供需的调研



### 3. 对目标市场商品销售的调研



### 4. 对目标市场客户的调研



#### 小思考 1-1

在国际市场营销中，我们可以通过哪些途径来了解国际客户？

### 1.2.2 国际市场调研的步骤

一般来说，进行国际市场调研有四个基本步骤。

#### 1. 确定调研目标

在此阶段，调研人员应首先确定营销中存在的问题，进而确定调研目标。这一步骤看似简单，实际上很复杂，而且对整个调研决策至关重要。

## 2. 制定调研计划

在此阶段，调研人员首先要确定营销决策需要哪些信息，然后再确定取得信息的途径。

需要的信息可能包括：顾客需求是否发生了变化；目标国的政治、经济、文化等因素是否发生了变化；主要竞争对手的营销决策如何等。

## 3. 执行调研计划

执行调研计划主要包括收集、整理和分析资料等。该项工作可以由本企业调研人员完成，也可以委托企业外部的专业调研公司完成。当然，也可以购买现成的市场调研报告，但是这些报告往往只是提供一些基础性信息。



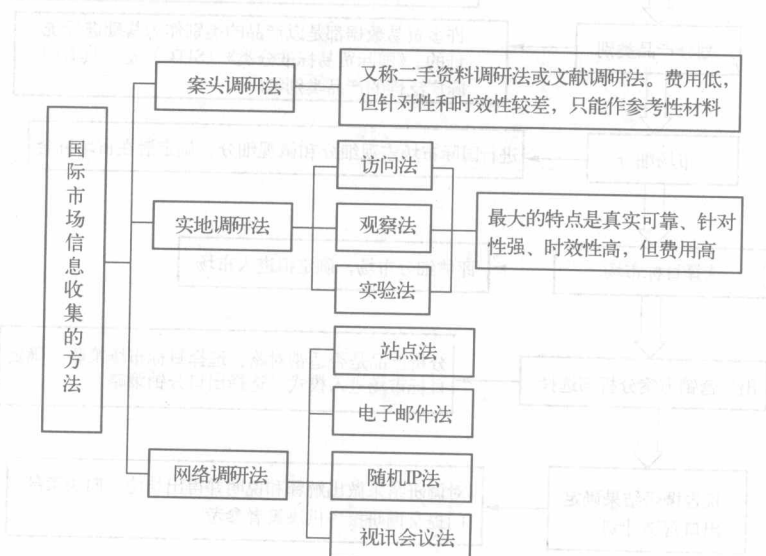
### 小知识 1-1

选择一个符合具体需要的市场调研代理公司是一件十分细致的工作。对国外市场调研公司的选择一般分为以下三个步骤。步骤一：从现有的市场调研公司名录中选择几个重点的市场调研公司作为备选公司。步骤二：与所选择市场调研公司进一步接触。可采用电话、电传或 E-mail 方式，也可以登门拜访。步骤三：签订市场调研委托合同。说明这次调研的背景、目的、所需信息的类型、调研结果的作用、完成时间、提供的经费水平及调研公司的责权利等。

## 4. 分析结果并撰写报告

调研的最后阶段是对调研结果做出解释和说明，并得出结论。

## 1.2.3 国际市场信息收集的方法



## 1.2.4 国际市场信息收集的途径

1) 国外通讯社和报刊图书资料。

2) 设在国外的推销网络和客户渠道。

3) 国内外各种综合的和专业的贸易会。

4) 出国推销、派出考察小组。

5) 国际经济组织、国外商业情报机构、研究机构、咨询公司、数据库。

6) 驻外商务机构和企业。

7) 国内企业和科研单位。

8) 互联网站。



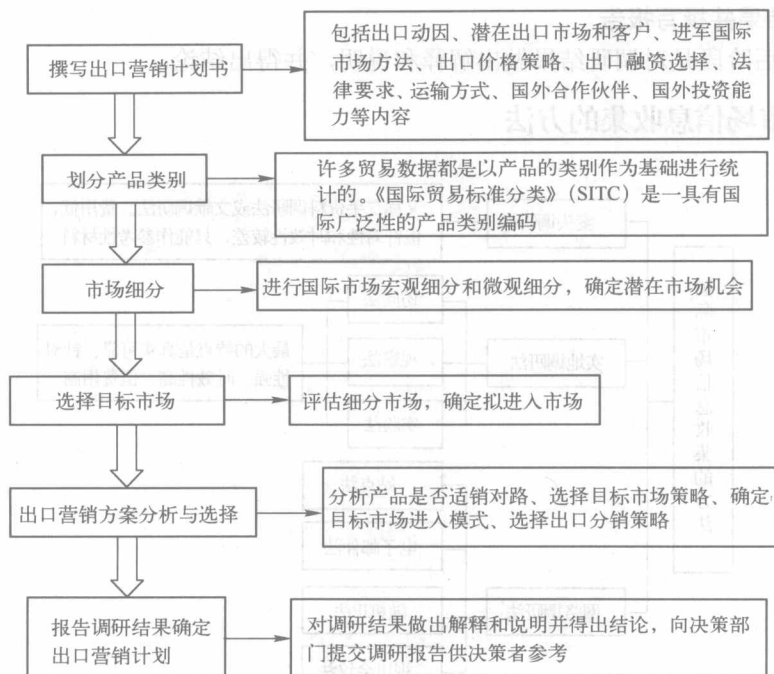
### 小思考 1-2

在国际市场信息收集和运用时应注意哪些问题?

## 1.3 国际营销

### 1.3.1 国际出口营销的步骤

国际营销要有助于扩大出口产品。通过综合调查,选择适当的商品,制定适当的价格,采用适当的手段,推销到适当的市场,扩大出口,这就是国际营销的目的。开展出口营销的步骤归纳起来如下图所示。



### 1.3.2 开展出口促销活动

出口促销活动包括的内容很多, 这里仅介绍商标注册、广告宣传以及展览会促销。

## 1. 商标注册



### 小案例 1-1

我某公司对某国出口“鸚鵡牌”手风琴。当投入了大量的人力、财力和时间后，取得了热卖局面。该国一投机商在探知我方在当地没有进行商标注册后，趁机以“鸚鵡牌”为商标在当地办理了注册。之后，该投机商反而控告我方侵权，并提出解决方案：要么花巨款购买商标的转让权，要么赔偿其“损失”后立即退出该国市场。我公司最后不得不忍痛割爱退出该国市场。对此，你作何感想？

**【案例分析】** 对方本来是投机、冒牌，却反而有理，我公司是真正的商标所有者却最后不得不忍痛割爱退出该国市场，耗费了大量资源却落个“竹篮打水一场空”。这一教训是深刻的，应当引以为鉴。出口货物的商标必须在国外办理注册。我们一定要重视商标在国外的注册。

商标是一种无形资产，应加强商标管理，在进入某个市场之前要及时将自己出口货物的商标进行注册。商标一经注册，注册人即受国际法律保护。向国外办理商标注册，可以委托国外代理人代办，也可以委托中国国际贸易促进委员会商标代理处代办。出口商品的商标，在设计上必须符合各国有关规定，要符合各国的风俗习惯、心理特点、感情色彩等。

关于商标权的取得，各国的法律有不同的规定。在国外办理商标注册应了解注册所在国的商标法的规定，以便采取适当的措施。

## 2. 广告宣传

在出口贸易前有效地进行国际广告宣传，是为了扩大产品知名度，增进国外潜在顾客对产品的了解，达到增加商品销售量的目的。所以广告宣传的重点应放在介绍出口商品的特点和用途方面。

进行国际广告宣传时应注意以下几个问题：

- 1) 要慎重选择进行广告宣传的商品。
- 2) 要合理选择广告的媒介。
- 3) 要合理选择代理商或广告商。



### 小知识 1-2

国际广告宣传无论是通过广告商进行还是由独家经销或包销来做，出口商都应注意：一方面要检查客户是否把宣传费真正用在了对出口商品的宣传上；另一方面要随时了解宣传效果，以便不断改进广告宣传工作。

- 4) 要充分了解各国政府对商业广告的各种限制。
- 5) 要注意语言文字方面的差异。





### 小案例 1-2

20 世纪 60 年代末,我国上海某日用化学品厂生产的“芳芳”牌小儿爽身粉在国内市场非常畅销,而在国际市场却销路极差。问题出在哪里呢?

经过市场调研,发现问题出在“芳芳”二字汉语拼音“Fang Fang”上面。“Fang”在英语中是指毒蛇的“毒牙”,讲英语的民族对这种“毒牙”牌小儿爽身粉只能望而生畏,根本不敢问津。

**【案例分析】** 语言文字如果使用不谨慎,不仅达不到广告宣传的目的,还会出现很多麻烦和问题。故进行国际贸易不能忽视语言文字方面的差异。

6) 要注意各国消费者对广告的态度。

7) 要注意各国风俗习惯的差异。



### 小案例 1-3

甲国 A 酿酒公司将生产的一种新品牌的啤酒向乙国出口,公司为了突出乙国法语系居民爱喝啤酒的特点,把一个象征着乙国法语居民的标记运用在了啤酒广告上。结果这种做法激怒了乙国当地的法语系居民,他们纷纷控告该公司亵渎了他们神圣的象征,并勒令该公司在 15 天之内全部更换这种广告。

**【案例分析】** 在国际广告中,如果不注意广告对象的风俗习惯,往往会适得其反。出口公司必须熟悉进口国的禁忌。否则尽管你的广告是无意触犯的,后果也不堪设想。本案中的失误使该公司遭受了惨重的经济损失,同时也降低了该公司的声誉。

## 3. 展览会促销

展览会以其独特的专业性、针对性的特点逐渐成为企业直接面对客户、展示自己的极好工具,尤其是海外展览会已成为企业开辟新市场的理想方式,能给企业带来很多好处。然而,参展,尤其是参加大型展览会,并非易事,从展前准备、展览期间的应对至展后的后续工作,都与展览的效果息息相关。

要想成功参展,“谨慎选择,及时决定,用心准备,完善后续服务”是保证参展效果的 18 字要诀。



### 小案例 1-4

某年在瑞士举办的一次医药展览会,我国一家知名的中成药企业贸然前往,而该展会的主题是原料药。结果那家企业展台前问津者寥寥无几。是何原因?

**【案例分析】** 其主要原因是那家企业对到底什么样的展会适合自己并不了解。现代展览会专业细分程度越来越高,即使是同一个展览会,每届也会有不同的主题。应谨慎选择。



### 小知识 1-3

要想在展览会上出奇制胜,吸引更多参观者前来洽谈,必须注意摊位地点的选择、展览人员的培训、准备精美的图片及公司手册、展台创意与装饰、展前的广告宣传及展前的充分准备和展后的后续工作。

## 1.4 其他出口准备工作

### 1.4.1 落实货源

落实货源是出口交易前的必要工作。对于专业外贸公司,要制定出口商品的收购计划,确定采用何种收购方式,签订国内购货合同,建立国内出口商品生产体系。对制造企业,要制定好出口商品的生产计划。

### 1.4.2 制定出口经营方案

为了更有效地做好出口贸易前的准备工作,一般都需事先制定经营方案,保证经营目标的贯彻和实施。

不同的出口商品所制定的经营方案是不同的,经营方案的内容及其繁简也不一样。

出口商品经营方案是对外洽商贸易、推销商品和安排出口业务的依据。其主要内容大致包括下列几方面:

- 1) 货源情况。其中包括国内生产能力、可供出口的数量、出口商品的品质、规格和包装等情况。
- 2) 国外市场情况。主要包括国外市场需求情况和价格变动的趋势。
- 3) 出口经营情况。其中包括出口成本、汇率、盈亏率的情况,提出经营的具体意见和安排。
- 4) 推销计划和措施。包括分国别和地区,按品种、数量或金额列明推销的计划进度,以及按推销计划采取的措施,如对客户的利用,贸易方式,收汇方式的运用,对佣金和折扣的掌握。

对于大宗商品或重点推销的商品通常是逐个制定出口商品经营方案;对其他一般商品可以按商品大类制定经营方案;对中小商品,则仅制定内容较为简单的价格方案即可。

### 1.4.3 选配经贸洽谈人员

为了保证出口贸易的顺利进行,事先应选配精明能干的洽谈人员,尤其是对某些大宗贸易或内容复杂的贸易,更应组建一个强大的谈判队伍。在这个谈判队伍中,应当包括熟悉商务、技术、法律和财务方面的人员,他们要掌握洽谈技巧,善于应战和应变,并善于谋求一致。