

21世纪高职高专  
国际贸易专业核心课程系列教材  
总主编 章安平



浙江省教育厅、财政厅优势专业建设成果  
浙江金融职业学院“985”工程二期  
(攀越计划)建设成果

# 外贸跟单 操作

*Practice of Foreign Trade  
Merchandiser*

主编 ◎ 范越龙

 中国人民大学出版社

21世纪高职高专  
国际贸易专业核心课程系列教材  
总主编 章安平



浙江省教育厅、财政厅优势专业建设成果  
浙江金融职业学院“985”工程二期  
(攀越计划)建设成果

# 外贸跟单 操作

*Practice of Foreign Trade  
Merchandiser*

主编 范越龙

中国人民大学出版社

· 北京 ·

## 图书在版编目 (CIP) 数据

外贸跟单操作/范越龙主编. —北京: 中国人民大学出版社, 2015. 9

21 世纪高职高专国际贸易专业核心课程系列教材

ISBN 978-7-300-21495-5

I. ①外… II. ①范… III. ①对外贸易-市场营销学-高等职业教育-教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 132912 号

浙江省教育厅、财政厅优势专业建设成果

浙江金融职业学院“985”工程二期(攀越计划)建设成果

21 世纪高职高专国际贸易专业核心课程系列教材

总主编 章安平

**外贸跟单操作**

主 编 范越龙

Waimao Gendan Caozuo

---

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京昌联印刷有限公司

规 格 185 mm×260 mm 16 开本

版 次 2015 年 9 月第 1 版

印 张 14.25 插页 1

印 次 2015 年 9 月第 1 次印刷

字 数 286 000

定 价 28.00 元

---

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

# 信息反馈表

尊敬的老师，您好！

为了更好地为您的教学、科研服务，我们希望通过这张反馈表来获取您更多的建议和意见，以进一步完善我们的工作。

请您填好下表后以电子邮件、信件或传真的形式反馈给我们，十分感谢！

## 一、您使用的我社教材情况

您使用的我社教材名称			
您所讲授的课程		学生人数	
您希望获得哪些相关教学资源			
您对本书有哪些建议			

## 二、您目前使用的教材及计划编写的教材

	书名	作者	出版社
您目前使用的教材			
	书名	预计交稿时间	本校开课学生数量
您计划编写的教材			

## 三、请留下您的联系方式，以便我们为您赠送样书（限1本）

您的通信地址			
您的姓名		联系电话	
电子邮箱（必填）			

我们的联系方式：

地 址：苏州工业园区仁爱路158号中国人民大学苏州校区修远楼

电 话：0512-68839319

传 真：0512-68839316

E-mail: huadong@crup.com.cn

邮 编：215123

微信号：cruphd

QQ（华东分社教研服务群）：34573529

网 址：<http://www.crup.com.cn/hdfs>

我国经济总量已跃居世界第二，国际贸易是推动我国经济增长的三驾马车之一。2014年，我国进出口贸易总额世界第一，是名副其实的贸易大国。当前经济全球化趋势深入发展，国际市场竞争日益加剧，而竞争的实质归根结底是人才的竞争。我国想由贸易大国转变为贸易强国，除了加快经济发展方式的转变和产业升级外，更要加速培养适应当前国际市场竞争的国际贸易人才。随着我国对外贸易的快速发展，外贸行业的岗位分工越来越细，所需要的外贸人才更加专业化，要求从业人员掌握的外贸知识和技能更系统、全面。目前，外贸行业的岗位设置基本可以分为外贸业务员、外贸跟单员和外贸单证员三类。其中，外贸业务员负责外贸业务的各个环节工作，外贸跟单员和外贸单证员是外贸业务员的助理。外贸跟单员主要协助外贸业务员处理外贸订单的跟踪和履行，特别是产品的生产环节，确保订单的顺利完成。外贸跟单员是外贸公司不可或缺的工作岗位，在实际贸易操作中，由于外贸跟单员专业能力缺乏而造成的外贸纠纷和经济损失屡有发生。因此，培养高素质、专业能力强的外贸跟单员是一项重要的人才工程。

鉴于外贸跟单操作是一门实践性很强的应用学科，本书的编写以外贸跟单员工作业务流程为主线，选取了有代表性的我国传统出口产品——“服装”的实际业务案例作为设计项目活动的载体。根据外贸跟单操作工作流程将全书分为8个项目，包括“寻找生产供应商、样品跟单及验厂准备、订单确认及分析、生产前跟单、生产过程跟单、出口包装跟单、出口运输跟单和出口结汇跟单”。每一项目设计有明确的工作任务，项目的学习围绕工作任务展开。

理论知识体系亦围绕工作任务来搭建，即理论知识的选取紧紧围绕外贸跟单岗位职业能力的需要展开。

本书适合作为高等职业院校、应用型本科院校的国际商务类专业的教材，也可作为外贸公司从业人员特别是新进员工的参考读物。

本书由范越龙主编，参与编写人员包括曹冰清、肖旭、牟群月、吴远、华红娟、杨子江等。由于编者水平有限，书中难免存在诸多疏漏和不足，敬请广大读者批评指正。联系方式：fylong\_2000@163.com。

**范越龙**

2015年6月于浙江金融职业学院

# 目 录

CONTENTS

## 导 论 外贸跟单员概述 / 1

- 一、外贸跟单员的工作范围和特点 / 1
- 二、外贸跟单员与其他外贸岗位的关系 / 2
- 三、生产企业跟单员与外贸公司跟单员的区别 / 3
- 四、外贸跟单员的基本素质 / 4
- 五、外贸跟单员的知识构成 / 6
- 六、外贸跟单员的工作要求及技巧 / 8

## 项目一 寻找生产供应商 / 12

【业务背景】 / 12

【工作任务】 / 13

【知识准备】 / 13

- 一、国际管理标准体系 / 13
- 二、寻找供应商操作 / 19

【操作指导】 / 22

【拓展训练】 / 27

## 项目二 样品跟单及验厂准备 / 30

【业务背景】 / 30

【工作任务】 / 32

【知识准备】 / 32

- 一、样品的作用 / 33
- 二、样品的种类 / 33
- 三、样品操作实务 / 35
- 四、外商验厂 / 40

【操作指导】 / 46

【拓展训练】 / 57

### 项目三 订单确认及分析 / 61

【业务背景】 / 61

【工作任务】 / 63

【知识准备】 / 63

一、国际货物买卖合同基础知识 / 63

二、查看合同条款操作 / 68

【操作指导】 / 80

【拓展训练】 / 83

### 项目四 生产前跟单 / 87

【业务背景】 / 87

【工作任务】 / 88

【知识准备】 / 88

一、签订国内购销合同 / 88

二、原材料采购跟单 / 89

三、安排生产 / 92

四、纺织服装商品知识 / 94

【操作指导】 / 105

【拓展训练】 / 108

### 项目五 生产过程跟单 / 110

【业务背景】 / 110

【工作任务】 / 111

【知识准备】 / 111

一、生产进度跟单 / 111

二、产品质量跟单 / 114

三、出口商品检验 / 116

四、外包跟单 / 120

【操作指导】 / 122

【拓展训练】 / 128



## 项目六 出口包装跟单 / 130

【业务背景】 / 130

【工作任务】 / 131

【知识准备】 / 131

- 一、服装包装介绍 / 131
- 二、出口包装材料介绍 / 132
- 三、包装跟单常见工作要点 / 140
- 四、出口包装环保要求 / 143
- 五、包装条形码 / 145

【操作指导】 / 147

【拓展训练】 / 151

## 项目七 出口运输跟单 / 153

【业务背景】 / 153

【工作任务】 / 153

【知识准备】 / 154

- 一、选择货运代理公司, 询价选价 / 154
- 二、出口托运操作的注意事项 / 155
- 三、海洋运输操作流程 / 156
- 四、海洋运输主要费用 / 161
- 五、海洋运输主要单据 / 163
- 六、其他货物运输方式 / 164
- 七、集装箱运输操作 / 168
- 八、出口报检操作 / 174
- 九、出口报关操作 / 181
- 十、出口投保操作 / 185

【操作指导】 / 190

【拓展训练】 / 203

## 项目八 出口结汇跟单 / 205

【业务背景】 / 205

【工作任务】 / 205

【知识准备】 / 205

一、出口制单操作 / 206

二、出口审单操作 / 209

三、出口收汇操作 / 212

**【操作指导】** / 214

**【拓展训练】** / 216

参考文献 / 218

## 导 论

# 外贸跟单员概述

### 一、外贸跟单员的工作范围和特点

外贸跟单员是指在进出口业务中，在贸易合同签订后，依据相关合同或单证对货物生产加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作，协助履行贸易合同的外贸从业人员。“跟单”中的“跟”是指跟进、跟随，“跟单”中的“单”是指合同项下的订单。而外贸跟单中的“单”，则是指企业的涉外合同或信用证项下的订单。对于外贸业务员来说，外贸跟单员是协助他们开拓国际市场、推销产品、协调生产和完成交货的业务助理。

外贸跟单按业务进程可分为前程跟单、中程跟单和全程跟单三大类。前程跟单是指“跟”到出口货物交到指定出口仓库为止，中程跟单是指“跟”到装船清关为止，全程跟单是指“跟”到货款到账、合同履行完毕为止。外贸跟单按企业性质可分为生产型企业的跟单和贸易型企业的跟单。外贸跟单按业务性质可分为外贸公司跟单和生产企业跟单。

#### （一）外贸跟单员的工作范围

外贸跟单员的工作范围涉及非常广泛，既涉及企业（外贸公司和生产企业）生产过程和产品质量控制的事宜，又涉及与外贸业务有关的其他部门（如海关、检验检疫部门、货物运输机构等）的事宜。在协助外贸业务员的磋商谈判（报价），以及与客户签订合同后的确认样的制作、生产过程、报检报关、理赔索赔、争端解决、仲裁诉讼等阶段，都会有外贸跟单员的身影。

#### （二）外贸跟单员的工作特点

##### 1. 较强的责任心

外贸跟单员的工作是建立在订单与客户基础上的。订单是企业的生命，没有订单企业就无法生存；客户是企业的“上帝”，失去了客户，企业就不能持续发展。而订单项下的产品质量，是决定能否安全收回货款、保持订单连续性的关键。因此，执行好订单、把握产品质量需要外贸跟单员的敬业精神和认真负责的态度。

## 2. 协调与沟通

在外贸跟单员的跟单工作过程中，对内需要与多个部门（如生产、计划、检验等部门）沟通，对外需要与商检、海关、银行、物流等单位打交道，协调处理在跟单工作过程中遇到的问题，因而外贸跟单员的协调与沟通能力直接影响工作效率。

## 3. 节奏快、变化多

外贸跟单员的工作方式、工作节奏必须适应客户的要求。由于客户来自世界各地，他们有不同的生活方式和工作习惯，因此，外贸跟单员的工作节奏和工作方式必须与客户保持一致，具有高效率 and 务实性。另外，不同的客户需求也不同，而且这种需求因为产品不同而有区别，这些都需要外贸跟单员有快速应变能力。

## 4. 综合性和复杂性

外贸跟单员工作涉及企业所有部门，由此决定了其工作的综合性、复杂性。外贸跟单员对外执行的是销售人员的职责，对内执行的是生产管理协调工作，所以必须熟悉进出口贸易实务和工厂的生产运作流程，熟悉和掌握商品知识和生产管理全过程。

## 5. 涉外性和保密性

外贸跟单员工作是围绕外贸订单进行的，不仅订单具有涉外性，而且在跟单过程中要与国外客户沟通，理解并贯彻他们对合同履行的要求，从而保证订单的顺利执行。

在外贸跟单员的跟单过程中，涉及客户、商品、工艺、技术、价格、厂家等信息资料，对企业来说，这是企业的商业机密，对外必须绝对保密。外贸跟单员必须忠诚于企业，遵守保密原则。

## 二、外贸跟单员与其他外贸岗位的关系

国际贸易相关的从业岗位主要有业务、跟单、单证、报关、报检、货运代理等。随着我国国际贸易的扩大，岗位分工越来越细。在国际贸易中，上述从业岗位在工作性质上都属于与外贸业务有关的从业岗位，工作内容会涉及磋商谈判、货物运输与保险、商检与报关、制单结汇、争端解决、理赔索赔、仲裁诉讼等整个进出口贸易业务环节。

在工作重点方面，外贸跟单员与其他外贸岗位的关系存在明显的不同。外贸业务员主要负责业务操作全过程；外贸跟单员主要负责外贸业务员交办的涉及业务操作全过程的相关事务，侧重于订单获取后对订单执行的跟踪和操作，外贸跟单员在不同的企业及其工作熟练程度不同，所涉及的工作内容是不同的，但工作重点都在产品的生产制作环节；外贸单证员主要负责商检、运输、保险、报关、结汇等环节的单证事务；外贸报关员主要负责货物、运输工具、物品进出境时向海关办理进出口报关纳税等海关事务；外贸报检员主要负责办理货物、运输工具、物品进出境时的商检事务；外贸货运代理员主要负责办理货物进出境运输事务。此外，外贸跟单员在工作中还会涉及上述岗位的部分工作内容。

外贸跟单员与其他外贸岗位的关系如图 0—1 所示。



图 0—1 外贸跟单员与其他外贸岗位的关系

从外贸公司角度来看，工作岗位主要分为外贸业务员、外贸跟单员和外贸单证员三类，三个岗位的工作人员组成一个团队，共同完成外贸业务。从这三个岗位的工作任务来看，外贸单证员完成的是若干个业务点的工作，即相关环节的单证制作和办理；外贸跟单员完成的是其中一条业务线（主要是生产线）的工作；外贸业务员负责完成的是整个业务面的工作（见图 0—2）。

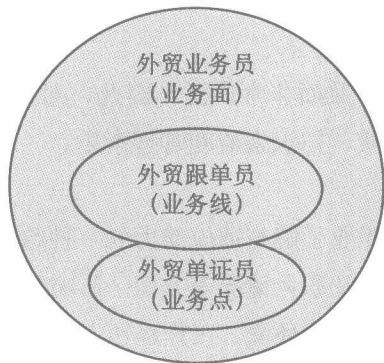


图 0—2 外贸业务员、外贸跟单员、外贸单证员的工作任务

### 三、生产企业跟单员与外贸公司跟单员的区别

在“生产企业跟单”和“外贸公司跟单”中，既有相同之处，也有不同之处。其相同之处主要有以下几个方面：

- (1) 就跟单目标而言，都是以外贸订单为中心，进行生产进度、产品质量和数量的跟踪，以保证订单项下的货物能够按时、按质、按量抵达合同或信用证要求的地方；
- (2) 就跟单人员的知识构成而言，不仅需要外贸知识、海关知识、商检知识、运输知识、保险知识、商品知识、外语和语言沟通能力，而且需要具备使用计算机应用软件（如 Word、Excel 等）的能力；

(3) 就跟单范围而言, 涉及前程跟单、中程跟单和全程跟单;

(4) 就跟单的要领而言, 一名合格的外贸跟单员要具备某种商品的专业知识, 精通该商品的生产操作要领, 能分析和解决生产过程中出现的问题, 协调各方(部门)的利益, 妥善处理商品的质量问题, 满足和达到工艺单和客户的要求。

不同之处主要是:

(1) 所处企业不同。外贸公司跟单员所涉及的产品品种、结算方式等比生产企业跟单员相对多, 接触的企业面比生产企业跟单员相对大, 跟单的主要内容与生产企业跟单员有一定的差异。

(2) 跟单工作侧重不同。生产企业跟单员的跟单工作以生产跟单为主, 即以生产过程的商品质量和数量的跟踪为主。因此, 对生产企业跟单员的素质要求, 偏重于产品知识、工艺质量、一般的外语沟通能力以及计算机应用软件等方面。由于生产企业从事外贸活动的的能力不及专业的外贸公司, 往往生产企业跟单员要从事几个岗位的工作, 因此对外贸跟单员的要求是能够胜任全程跟单的工作。

就我国进出口贸易的实际情况而言, 无论外贸公司跟单员还是生产企业跟单员, 不同的企业存在一定的工作差异, 虽然有时分工是模糊的, 但目标是明确的。

## 四、外贸跟单员的基本素质

由于外贸跟单员工作范围涉及面非常广泛, 因此, 对其的素质也有一定的基本要求, 包括良好的职业素质、能力素质、知识素质和管理素质。

### (一) 职业素质

职业素质是劳动者对社会职业了解与适应能力的一种综合体现。通常, 其主要表现在职业兴趣、职业能力、职业个性及职业情况等方面。影响和制约职业素质的因素很多, 主要包括受教育程度、实践经验、社会环境、工作经历以及自身的一些基本情况(如身体状况等)。一般来说, 外贸跟单员通过系统学习和培训, 综合掌握外贸跟单的基础知识, 将会极大地提高职业素质和就业竞争力。实际上, 职业素质越高的人, 获得成功的机会就越大。外贸跟单员职业素质主要包括以下方面:

(1) 热爱祖国, 自觉维护国家和企业的利益, 关注国内外的政治经济形势, 能正确处理好国家、集体和个人之间的利益关系, 为对外经济贸易事业勤奋工作;

(2) 遵纪守法、廉洁自律, 不行贿、索贿、受贿, 在对外经济交往中珍视国格和人格;

(3) 严守国家机密和维护商业机密, 自觉遵守外事纪律, 遵守企业的各项规章制度;

(4) 对本职工作认真负责, 忠于职守, 努力学习, 勇于实践, 积极开拓, 锐意进取。

### (二) 能力素质

从广义上来说, 能力是指人们认识、改造客观世界和主观世界的本领; 从狭义上来

说,能力是指外贸跟单员胜任跟单工作的主观条件。外贸跟单员的能力素质是一个综合的概念,它是综合业务能力、市场调研和预测能力、推销能力、语言文字和口头表达能力、社交协调能力等的有机结合。

#### 1. 综合业务能力

熟悉国际贸易各个环节和操作流程,能够辅助外贸业务员进行审证、改证和业务咨询;能较准确地判断企业生产加工、质量、交货期等;懂得产品的特性、工艺、技术要求;熟悉主要货币汇率的换算,会利用商品知识进行成本核算;了解处理异议、理赔、索赔等业务环节的主要内容。

#### 2. 市场调研和预测能力

能运用市场营销学的方法,借助各种渠道收集和捕捉市场信息,及时了解和掌握市场变化和 demand 动态;能运用收集整理市场信息资料,分析市场行情动态和客户需求状况,撰写市场调研报告,提出营销建议。

#### 3. 推销能力

主动寻求市场机会,注意把握客户心理,努力培养和开发客户群体;能利用各种方式和方法进行企业和产品宣传,树立品牌意识,扩大企业和产品的知名度;服务热情、周到,在诚信、平等互利的基础上与客户建立长期的、良好的、稳定的贸易关系。

#### 4. 语言文字和口头表达能力

基本掌握一门外语,能运用外语独立进行对外洽谈及有关的业务活动;能运用外语准确起草有关的贸易合同、协议和日常的业务信函;有较强的汉语文字处理水平,善于运用文字和语言与客户进行沟通和交流,具有较强的口头表达能力。

#### 5. 社交协调能力

了解国际商务活动中的社交礼仪和公共关系学知识,处理好与上级、同事以及有关人员的关系;善于同与业务有关的国内外客户沟通和交流,与之建立良好的双边和多边关系;能灵活运用各种正当的交际方法和手段广交朋友。

### (三) 知识素质

知识素质是指外贸跟单员做好本职工作所必须具备的基础知识与专业知识。基础知识是外贸跟单员知识结构的基础。只有掌握和运用这些知识,才能在外贸跟单实际工作中解决问题。专业知识是外贸跟单员知识结构的核心,也是区别于其他专业领域人才知识结构的主要标志。

#### 1. 基本知识

外贸跟单员应掌握的基本知识主要包括:

(1) 了解我国对外贸易的方针、政策、法律和法规以及有关国家(地区)的贸易政策;

(2) 了解管辖商品销往国家(地区)的政治、经济、文化、地理及风俗习惯、消费

水平；

(3) 具备一定的文化基础知识，一般要求具有高中以上学历，具有一定的英语基础，会使用计算机常用软件；

(4) 具有一定的法律知识，了解合同法、票据法、经济法、外贸法等，以及与外贸跟单员相关的法律知识，做到知法、懂法和用法。

## 2. 专业知识

外贸跟单员应掌握的专业知识主要包括：

(1) 懂得商品学的基本理论，熟悉所跟单的产品的性能、品质、规格、标准（生产标准和质量标准）、包装、用途、生产工艺和原材料等知识；

(2) 了解管辖商品在国际市场上的市场行情，以及该项商品主要生产国和进出口国家（地区）的贸易差异，及时反馈信息给国内厂商，指导其生产；

(3) 熟练掌握国际贸易理论、国际贸易实务、国际金融、市场营销学及国际商务法律法规和有关国际惯例等专业知识，熟悉商检、报关、运输、保险等方面的业务流程。

## （四）管理素质

管理出生产力，管理出效益。良好的管理水平很大程度上是衡量外贸跟单员是否称职的重要内容。外贸跟单员既是跟进订单的专职人员，也是外贸业务员或经理或企业负责人的助手，因此，外贸跟单员应具备一定的管理素质和能力，即具备良好的合作精神，一定的组织、协调、决策能力。要把提高外贸跟单员的管理水平作为提高外贸事业发展水平的重要措施，用新的外贸跟单管理理念来提高跟单管理水平。

# 五、外贸跟单员的知识构成

## （一）外贸跟单员的外贸基础知识

外贸跟单员在国际贸易业务岗位上工作，不仅要了解国际贸易的规则和政策，而且要了解海关、商检、运输、保险、外汇、银行结算等与外贸跟单有关的外贸基础知识。这些知识内容涉及面广，掌握这些基础知识是做好外贸跟单工作、成为一名优秀外贸跟单员的前提。

### 1. 国际商务基础理论

国际商务（International Business）是指国（地区）与国（地区）之间进行的一切商务活动的总称。国际贸易是其中之一。在国际贸易活动中，有业务磋商和订立合同的环节，会涉及价格和价格术语，这是国际贸易中不可缺少的专门语言，要求每一个外贸从业人员充分了解和掌握，以便在实际外贸业务中能够正确运用，从而维护企业和国家利益。同样，外贸跟单员也必须了解和掌握这些价格术语对跟单工作的影响，将掌握国际商务基础理论作为一种自觉行为。



## 2. 运输与保险

国际货物运输是国际贸易中必不可少的一个环节。国际货物运输具有线长面广、环节多、时间性强、情况复杂、风险较大等特点。为了按时、按质、按量完成国际货物的运输任务,买卖双方订立国际货物买卖合同时,都需要合理选定运输方式,订好各项装运条款,并备好有关装运单据。

由于在国际货物运输过程中,会遇到意想不到的风险,为了分散风险,在合同中还必须确定保险条款和正确处理有关进出口货物运输保险事宜,因此从事国际贸易的人员必须了解国际货运保险的有关知识。

## 3. 商检与报关

国际货物买卖中的商品检验(Commodity Inspection,简称商检)是指商品检验机构对卖方拟交付货物或已交付货物的品质、规格、数量/重量、包装、卫生、安全等项目按约定的标准所进行的检验、鉴定工作。

国际货物买卖中,由于交易双方分处两地,相距遥远,货物在长途运输过程中难免会发生残损、短少甚至灭失。尤其是在凭单证交货的象征性交货条件下,买卖双方对所交货物的品质、数量等问题更易产生争议。因此,为了便于查明原因,确定责任归属,以利于货物的交接和交易的顺利进行,就需要一个客观、公正的第三者,即商品检验机构,对货物进行检验或鉴定。由此可见,商品检验是国际货物买卖中不可缺少的一个重要环节。

对于所有进出境的货物、物品、运输工具,在进境或出境地的海关,由进出口货物的收发货人、进出境物品的所有人、运输工具的负责人以自己的名义直接向海关或通过报关代理人向海关办理货物、物品、运输工具进出境手续及相关海关事务,即通常所说的“报关”。

总之,对于需要法定商检的商品,必须在报关前完成商检手续,遵循“先报检,再报关”的原则。同时,预留恰当的商检、报关所需时间,以防延误船期或航班时间。

## 4. 国际贸易规则、政策

国家(地区)贸易政策直接影响国(地区)与国(地区)之间的贸易往来。作为一名与国际贸易活动相关的从业人员,必须了解出口国(地区)和进口国(地区)的国际贸易政策,如贸易管制政策(配额和许可证等)、知识产权、商品的准入条件和标准等,这些政策都是保证和维系国际贸易正常开展的前提,必须引起外贸跟单员的足够重视。尤其是知识产权问题,由于价廉物美是我国商品的一个特点,有一些国外公司利用信息不对称,在我国境内从事涉及他人知识产权的生产或贸易,使得我国外贸公司或生产企业不知不觉陷入了知识产权的纠纷之中。另外,也有些外贸公司或生产企业擅自将客户曾经生产或加工过的商品在展览会或交易会中摆放,造成一种实质性侵权。

## 5. 金融外汇与银行结算

随着世界经济的发展,金融外汇业务在国际商务活动中扮演着越来越重要的角色,外贸从业人员必须重视和了解我国的外汇管理制度及相关规定,了解国际收支与外汇汇率的