

· 外贸操作实务系列 ·

乐贸LEMO
LOVE · EASY · MONEY · OPEN

外贸实务 疑难解惑 220例

张浩清 著

220 TYPICAL
QUESTIONS
& ANSWERS
IN FOREIGN TRADE PRACTICE

最前 你轻松走稳外贸路
有问有答，化解进出口环节操作难点

一本让外贸人迅速成长的实用书

中国海關出版社

外贸实务疑难解惑 220 例

220 Typical Questions & Answers in Foreign Trade Practice

张浩清 著

中国海关出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸实务疑难解惑 220 例 / 张浩清著. —北京: 中国海关出版社, 2012. 1

ISBN 978-7-80165-853-1

I. ①外… II. ①张… III. ①对外贸易—贸易实务—问题解答
IV. ①F740.4-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 255892 号

外贸实务疑难解惑 220 例

WAIMAO SHIWU YINAN JIEHUO 220LI

作 者: 张浩清

策划编辑: 刘 倩

责任编辑: 刘 倩

责任监制: 王岫岩

出版发行: 中国海关出版社

社 址: 北京市朝阳区东四环南路甲 1 号

邮政编码: 100023

网 址: www.hgcb.com.cn; www.hgbookvip.com

编辑部: 01065194242-7550 (电话)

01065194234 (传真)

发行部: 01065194242-7540/42/44/45 (电话)

01065194233 (传真)

社办书店: 01065195616/5127 (电话/传真)

01065194262/63 (邮购电话)

北京市建国门内大街 6 号海关总署东配楼一层

印 刷: 北京京都六环印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 18.25

字 数: 298 千字

版 次: 2012 年 1 月第 1 版

印 次: 2012 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80165-853-1

定 价: 38.00 元



海关版图书, 版权所有, 侵权必究

海关版图书, 印装错误可随时退换

序 言

首先感谢中国海关出版社，为我提供一个平台，让我静下心来做一件这么有意义的事情，能够把多年的积淀，用文字记录下来，与大家共勉。

我在进出口一线岗位战斗十余年，先后做过实习翻译、国内采购、进口、出口等，现在主要做出口销售。这么多年，问题遇到得多了，事情经历得多了，不经意间也就熬成了所谓的进出口专业人士。

2005年6月开始，我用“closeup”这个名字在天涯社区职业交流进出口贸易版面发帖，与外贸同行交流，得到了很多网友的肯定和支持，也认识了不少同行，结交了不少朋友。通过这种方式，自己的理论水平和实际操作能力不但有了提高，而且对进出口业务的理解更加全面深刻，视野也更为开阔，对工作的热情度也大大提高。

以往，我自己在做事情、解决问题的时候其实并不需要想得非常全面，大多凭经验、感觉，而一旦要为别人解决疑难困惑，就要抱着比自己工作更负责的态度，要全盘考虑进出口理论，详细分析实务操作中的各个环节，以及各种可行性。这样才能通过自己的回答帮助别人。在解答问题的过程中，我虽然投入了大量的时间和精力，但收获巨大。

市面上有关进出口业务的书很多，但是基本偏重于理论讲解，一些新人进出口行业的朋友无法从这些书中获取实际操作常识和技巧，很难了解到真正的进出口工作，于是我萌生了写此书的想法，想将自己的一些想法、经验和技巧，与读者分享，若能够帮到大家的话，也算是达到了我的初衷。

此书的内容涉及很广，通过轻松的一问一答形式，围绕进出口实务中的核心、容易出错的环节展开，回答了大家在实际工作中经常会遇到的、最关心的，以及难以解决的问题，理论结合实际，对每个问题都提出了具体的解决方案，旨在提高大家在实际工作中分析问题和解决问题的能力，一旦遇到问题不至于惊慌失措，可以沉着应对。

实际工作远比理论本身复杂得多，而进出口人所面对的内外部环境、经济政策、汇率等因素的持续变化，就更需要大家在面对具体问题时，能够随机应变，见招拆招。现实中很少有一模一样的问题，更没有所谓的标准答案，我写作此书，更多是为了给大家提供一种思路和建议。希望通过阅读本书，大家在平日的工作、学习中，不仅要加强理论上的学习，更要有意识地提高自己解决实际问题的能力，切实提升职场竞争力，成为一名高素质的进出口职场达人。

本书基本在工作之余完成，较为仓促，加上本人能力所限，诚望得到各位同行以及爱护此书的各界人士的批评指正。

谨此，我还要感谢我挚爱的进出口事业，曾经的、现在的领导和同事，所有关心爱护我的家人和朋友。

张浩清

2011年12月8日

目 录CONTENTS

第1章 外贸就业 / 1

- 问题一：目前外贸行业的就业环境如何，还挤得进来吗？ / 1
- 问题二：外贸企业喜欢什么样的员工？ / 2
- 问题三：新人如何选择一家适合自己的公司？ / 4
- 问题四：新手如何准备外贸公司的面试？ / 6
- 问题五：如何根据自己不同的性格或者特长选择合适的外贸岗位？ / 7
- 问题六：女生是否适合做业务员？ / 8
- 问题七：进入一个传统行业搞出口，有出路吗？ / 9
- 问题八：准备进入外贸公司，公司承诺的月收入不到3 000元，这是行业普遍现象吗？ / 10

第2章 新入外贸职场，新人新岗位 / 11

- 问题一：如何尽快适应外贸岗位？ / 11
- 问题二：新到外贸岗位，如何短期内提高英语沟通能力？ / 12
- 问题三：外贸新手在碰到问题或者有想法时，该怎么更好地与领导沟通呢？ / 14
- 问题四：外贸新人如何在短期内取得客户信任？ / 16
- 问题五：刚刚进入公司几天就和客户发生争执，领导也批评了我，怎么办，要提出辞职吗？ / 17
- 问题六：新到岗位，现实中的外贸工作和想象中的完全不一样，

有点茫然，如何调整？ / 18

问题七：与国外客户交流中怎么才能找到合适的话题，避免冷场？ / 20

问题八：公司管理混乱，人员之间钩心斗角，感觉很难出头，但是也没有更好的选择，怎么办？ / 21

问题九：外贸新人应该看哪些值得推荐的参考书？ / 22

问题十：外贸新人应该如何让自己变得看起来更加职业化？ / 23

问题十一：工科转行新人外贸，如何调整心态？ / 24

问题十二：外贸公司业务员如何计算出口合同的毛利？ / 26

问题十三：如何计算出口退税值？ / 27

问题十四：如何根据出口退税率，计算出口成本，对外报价？ / 28

第3章 市场开发、业务开拓 / 30

问题一：新人该如何根据业务特点开拓业务？ / 30

问题二：如何提高开发信的有效性，引起潜在客户的兴趣？ / 33

问题三：如何填写国外客户发来的 Vendor registration form？ / 34

问题四：国际贸易中，正式的授权书格式是什么样的，一般包括哪些内容？ / 36

问题五：聊聊展会及参加国际性展会的作用。 / 37

问题六：如何准备在国外进行的展会？ / 39

问题七：展会中哪些技巧可以引起潜在客户的兴趣，促进成交？ / 40

问题八：展会后应该如何跟进展会上收到的一些名片和信息，把这些信息利用起来，形成商机？ / 42

问题九：Reverse Auction 的主要特点以及参加 Reverse Auction 的技巧。 / 43

案例十：参加一次 Reverse Auction 的经历。 / 44

问题十一：为什么客户说我们价格有竞争力，样品质量也不错，客户也愿意合作，可就是不见订单？ / 48

问题十二：客户要签订保密协议，约定我公司不能向客户全球

范围内的三家竞争对手供货, 怎么办? / 48

问题十三: 经常有人出售国外收货人信息, 请问信息是否真实,
通过这个渠道真的能得到很多买家信息吗? / 50

问题十四: 如何做比较规范的报价? / 51

问题十五: 如何制作规范的技术报价? / 53

第4章 谈判技巧和客户沟通 / 55

问题一: 如何准备国外客户考察我们工厂? 安排考察时有哪些
技巧能够促进合作? / 55

问题二: 客户高层对我公司做定期拜访, 我们应该如何准备,
怎么合理安排? / 57

问题三: 客户派员到我公司进行质量检查, 应如何安排? / 59

问题四: 国外客户拜访我们时, 对他们的饮食等生活安排, 有
哪些建议? / 61

问题五: 商务谈判有语言沟通障碍, 听不明白怎么办? / 63

问题六: 如何做好宴会翻译? / 64

问题七: 客户拜访时, 如何根据实际需要合理安排时间? / 65

问题八: 谈判时缓和气氛, 摆脱僵局的一些技巧。 / 66

问题九: 到国外拜访客户, 洽谈进一步合作, 应做什么准备,
有哪些技巧可以提高工作效率? / 69

问题十: 约定时间和客户见面洽谈, 在时间控制上应注意哪些
技巧? / 70

问题十一: 如何根据会谈内容制作会议纪要? / 71

问题十二: 客户提出和我们签订独家销售协议, 应如何处理? / 72

问题十三: 买方和卖方在支付条件上谈不妥, 如何协调? / 73

问题十四: 国外客户到我公司拜访, 让我们预订宾馆, 这个费
用是客户支付还是我们支付? / 74

问题十五: 可以向没有直接合同关系的最终用户提供分供方担
保 (SUBCONTRACTOR WARRANTY) 吗? / 74

问题十六: 产品备妥待运, 因客户自身原因不需要货物了, 怎
么办? / 75

案例十七：德国客户无法忍受国内合作方高速公路上倒车而中断合作。/ 77

案例十八：通过合理的价格策略争取利益最大化。/ 77

问题十九：外贸公司在客户和最终制造厂之间应该如何定位？如何体现自己的价值？/ 78

问题二十：外贸公司带国外客户考察制造厂或者检验工厂产品的一些技巧和注意点。/ 80

问题二十一：外贸公司选择出口供应商有哪些技巧和注意点？/ 81

问题二十二：外贸公司如何增强对供应商的控制力和影响力，如何与供应商保持良好的合作关系？/ 83

问题二十三：出现质量问题后，直接让客户和制造厂接触解决质量问题，合适吗？/ 84

第5章 进出口代理 / 86

问题一：如何代理国内工厂出口他们的产品？代理合同一般包括哪些内容？/ 86

问题二：如何支付代理费比较合适？/ 87

问题三：为什么纯代理业务必须了解产品、供应商、客户等信息，代理合同应如何注意和控制风险？/ 88

问题四：代理进口业务的流程及成本费用计算。/ 89

问题五：如何理顺代理合同里面的一些关系？/ 90

问题六：我公司无外贸经营权，如何在和国外客户已经谈妥的合同中体现出要通过代理商执行合同的信息？/ 91

问题七：如何做好代理进口合同的服务？/ 92

问题八：如何确定合理的代理费？/ 93

问题九：代理费不高的代理业务值得做吗？/ 94

问题十：如何借助外贸公司的平台和优势，开拓海外市场，把业务做大？/ 95

问题十一：制造厂自己有外贸经营权为什么还要通过我公司代理出口？/ 97

第6章 安全收款 / 99

- 问题一：通过信用证收款的合同，难点在什么地方？ / 99
- 问题二：如何合理选择信用证的开证时间？ / 101
- 问题三：在工作中如何提高 L/C 单据的准确性和有效性？实际中如何操作和管理？ / 101
- 问题四：L/C 是银行信用，要比商业信用更为可靠，是不是通过 L/C，风险就会小很多？ / 104
- 问题五：出口货物能不能接受 L/C 作为支付方式？ / 105
- 问题六：L/C 收款，如何简单据的复杂程度？降低单证不符的技巧有哪些？ / 107
- 问题七：提单上有“（发货内容）托运人提供”的文字，这是不清洁提单吗？开证行会拒付吗？ / 108
- 问题八：提单上船公司注明对产地做了一个免责声明，属于不良批注吗？会不会被开证行拒付？ / 108
- 问题九：如何在合同里规定合理的开证时间？ / 109
- 问题十：审核客户的开证申请书应注意哪些内容？ / 110
- 问题十一：信用证要求发票、箱单手签，用手签章可以代替手签吗？ / 111
- 问题十二：开证行通知因单证不符拒付，如何处理？ / 111
- 问题十三：收到开证行的拒付通知，但是客户告诉我，不要着急，他们会付钱，到底是怎么回事？是否还能收到钱？ / 112
- 问题十四：如何理解信用证条款中的 WAIVER（放弃）？ / 113
- 问题十五：议付行发现我公司提供的单据与信用证要求不符，怎么处理？ / 114
- 问题十六：信用证单据无误，交单后一周还没有确认收汇，怎么办？ / 115
- 问题十七：信用证条款和合同条款不符怎么办？一定要改证吗？ / 115
- 问题十八：信用证交货期和交单期太紧怎么办，一定要改证吗？怎么改？ / 116

问题十九：客户最近经营混乱，我们是否可按照已经收到的 L/C 继续执行合同？有风险吗？ / 117

问题二十：买方国家发生政治动乱，L/C 操作有无风险？ / 118

问题二十一：L/C 上面要求提供一些受益人证明或者声明，应该怎么做？ / 118

问题二十二：OFAC 和信用证拒付有什么关系？ / 120

问题二十三：美国 OFAC 制裁清单里面，对哪些国家实行制裁？ / 122

问题二十四：L/C 通知行和开证行是同一集团的，如果通过这个通知行交单议付，会不会更加安全？ / 122

问题二十五：L/C 条款里面有关于船级证明和船龄的要求，这个怎么操作？ / 124

问题二十六：合同是 FOB 的，但是 L/C 规定单据要求有船公司声明，这个是软条款吗，需要修改吗？ / 125

问题二十七：客户不按时开证或者开证内容与合同规定不同，我公司提出异议与抗议，外商不予理睬，怎么办？ / 126

案例二十八：进口合同 L/C 付款方式，将不符单据通过银行退回受益人修改，单单相符后重新交单，保证进口时单单相符，顺利办理免税。 / 127

问题二十九：货物通过 L/C 结算方式出口印尼，为什么买方比卖方更急于知道单据的传递情况，每次都急着要寄单的 DHL 号码？ / 128

问题三十：合同的运输方式是空运，收款通过信用证，这样的操作应该注意哪些细节？ / 129

问题三十一：为什么有些国家的客户坚持要用托收而不是 T/T 支付货款？可以接受托收收款的结算方式吗？ / 130

问题三十二：CAD 的全称是什么？和印度客户交易时，使用 CAD 收汇应注意哪些问题？ / 131

问题三十三：D/P 交单已经 20 天，印度客户确认支付，货款还没有到，该怎么办？ / 132

问题三十四: D/P 收款, 客户确认已经支付货款, 还提供了水单, 但是我们的银行还没有收到货款, 怎么办? / 133

问题三十五: D/P 收款, 客户拒绝赎单怎么办? / 134

问题三十六: D/P 收款, 但是代收行找不到客户, 怎么办? / 135

问题三十七: 汇率变动太快, 如何让客户愿意提前支付合同尾款? / 136

问题三十八: 国际汇款中, 银行手续费一般是多少, 应该由谁承担? / 137

问题三十九: 进口时, 通过银行开 L/C 的流程及开证, 确认信用证条款的一些技巧是什么? / 139

问题四十: 为什么有些客户要求我们提供的报关发票金额比实际合同金额小, 有什么风险吗? / 140

问题四十一: 合同美元结算, 报关货币美元, 但客户美元账户被止付, 能够接受客户用欧元支付吗? / 141

问题四十二: 进出口中经常使用不同的银行保函, 一般有哪些作用? / 142

小结四十三: 关于合理银行保函的几点建议。/ 143

问题四十四: 从事外贸工作多年, 还没有机会接触信用证, 是不是一种遗憾? / 144

问题四十五: 可以接受非银行的金融机构开出的保函吗? / 145

第7章 外贸文件和单据制作 / 147

问题一: 如何提高单证工作的效率和准确率? / 147

问题二: CREDIT NOTE 的作用和主要使用场合。/ 149

问题三: 什么是 DEBIT NOTE? 一般在什么场合下使用? / 150

问题四: 美国客户是中间商, 要求我们把货物直接发到第三国, 如何制作规范的单据? / 152

问题五: 合同有预付款, 发货后客户要求提供两套发票, 分别用于报关和支付, 应该如何制作这些发票? / 152

问题六: 什么是全式装箱单, 如何制作? / 153

- 问题七：为什么有些客户在支付货款时，要求我们提供增值税税号（或工商营业执照号）？ / 155
- 问题八：什么是 certificate of conformity？如何制作？ / 156
- 问题九：报关时，为什么报关行要求我们在报关单上使用海关税则上 HS 编码对应的单位，而不是合同规定的自然单位？ / 157
- 问题十：发货后，客户要求提单上注明“CLEAN ON BOARD”，但船公司没有这个章，只盖了 SHIPPED ON BOARD，现在怎么办？ / 157
- 问题十一：出口货物给中间商时，在确认提单信息时应该注意哪些技巧？ / 158
- 问题十二：出口货物到非洲前，如何办理出口货物的第三方质检证明？ / 158
- 问题十三：如何制作委托收款证明？ / 159
- 问题十四：什么是《货物运输条件鉴定书/货物危险性鉴定书》，如何办理？ / 160
- 问题十五：美国客户要求唛头上只有他们公司的名称，产品或者包装唛头上不能出现任何关于我公司或者 MADE IN CHINA 的字样，为什么？ / 161
- 问题十六：出口货物品种多，比较杂，提单上的品名栏如何填写，是否要和出口发票一致？ / 162
- 问题十七：货物出口后，客户要求修改一些文件，比如提单、产地证等，涉及一些额外费用怎么办？ / 163
- 问题十八：通过我国香港中间商将货物转售到欧洲，能不能以我国香港中间商名义申请 FORM A 产地证？ / 164
- 问题十九：我国和哪些国家或者经济组织签订了优惠贸易协定，怎么了解具体的减税清单？ / 164
- 问题二十：现在接触到一些产地证，比较复杂，一般有哪些产地证？ / 165
- 问题二十一：产地证的出证机构有哪些？不同出证机构签发的产地证有哪些？ / 167

- 问题二十二：如何制作规范的出口发票？ / 168
- 问题二十三：如何保证重要单据不丢失？ / 170
- 问题二十四：客户指定某船公司运货，让我们自己找货代和船公司接洽，该如何安排？ / 172
- 问题二十五：怎样向客户提供合格、规范的质量检验证书？ / 172
- 问题二十六：如何办理样品通过 DHL 或者 FEDEX 的出口手续？ / 174
- 问题二十七：给客户的发票计算有误，发票已经给客户了，怎么办？ / 175
- 问题二十八：空运出口货物时单据制作有哪些技巧，可以提高单据正确率？ / 175
- 问题二十九：进出口货物包装上的唛头有什么作用，包装上一定要有唛头吗？ / 177

第 8 章 风险控制 and 外贸诈骗预防 / 179

- 问题一：供货周期比较长时，报价如何控制风险？ / 179
- 问题二：长期供货合同签订后，因出口退税政策发生变化，导致出口价格低于成本，应如何处理？ / 181
- 问题三：给国外中间商或者代理商支付佣金的一些技巧。 / 182
- 问题四：商务联系中，为什么重要联络尽量要通过邮件、合同、协议等正式书面的方式，即使是即时通讯，也需要尽量留档？ / 183
- 问题五：影响出口价格的主要因素有哪些？如何把握控制报价风险和提高成交率的矛盾？ / 184
- 问题六：最近在谈一个中东项目，金额巨大，我们对中东不太熟悉，有单不敢接，有什么办法能够在控制风险的情况下尽量达成交易？ / 186
- 问题七：运费波动频繁，对供货周期很长的产品，如何报 CIF 的价格？ / 187
- 问题八：外贸诈骗主要有哪些情况？ / 188
- 问题九：如何降低风险，预防外贸诈骗？ / 190

第9章 投诉和异议处理、谈判技巧 / 193

- 问题一：出口产品在目的港发现包装损坏，重新包装后产生额外费用，如何处理？ / 193
- 问题二：发货前检验，验收合格的产品只有合同规定的 93%，应如何处理？ / 194
- 问题三：如何办理出口货物的退运或者返修？ / 195
- 问题四：对客户有些不太实质，甚至吹毛求疵的投诉应该如何处理？ / 196
- 问题五：目的港部分包装破损，客户无法及时清关并产生额外费用，怎么处理？以后如何避免呢？ / 197
- 问题六：国外买方投诉质量问题，责任有待确认，应该如何处理？ / 198
- 问题七：代理公司如何处理代理出口合同中出现的质量纠纷？ / 200
- 问题八：国外客户要求我们补供或者让我们派人到国外修理产品，应该怎样处理比较合适？ / 201
- 问题九：货到目的港，发现产品包装破损，客户要求索赔，怎么办？ / 202
- 问题十：客户提出，我们以前提供的设备货物里，发现有极少部分零件生锈，要求我们马上通过快递公司 DDP 免费提供零件，所有费用都是我们承担。这个要求合理吗？ / 204
- 问题十一：供货产品质量没有达到合同要求，供应商免费补供一些产品，由谁承担进口关税和增值税比较合适？ / 205
- 问题十二：我们公司自己装箱的货物还没有出运，就把集装箱压变形了，应该如何处理？ / 207
- 问题十三：客户因为我公司没有及时处理质量异议，扬言可能对我公司采取一些行动，应该如何处理呢？ / 208
- 问题十四：为什么客户从来不反馈我们的质量情况？ / 210
- 问题十五：产品到客户那边出问题了，客户要赔偿，怎么处理？ / 210

问题十六：外商指定货代安排不周，无法准时出货，并产生额外费用，如何处理？ / 212

问题十七：给客户的报价出现一点失误，但客户早已下单，如何处理？ / 213

问题十八：FOB 条款下，客户指定货代收费特别高怎么办？ / 214

第 10 章 外贸职场那点事 / 216

问题一：我就要辞职离开现在的公司了，客户要下一个大订单，要不要帮现在的公司接下这个单？ / 216

问题二：已经离职的前上司向我了解公司的一些价格信息，我应该告诉他吗？ / 217

问题三：老板比较小气，工作没有积极性，如何摆脱这种混沌的状态？ / 218

问题四：价格报给中间商后，最终客户也来询价了，怎么办，要不要报价，怎么报价？ / 219

问题五：国外客户越过我们一直合作的外贸公司直接发询价给我们，希望直接签约，怎么回复？ / 220

问题六：可以把 SOHO 作为我外贸职业生涯的最终追求吗？ / 221

问题七：公司承诺的提成不能完全兑现，我该何去何从？ / 222

问题八：和外贸公司同事的关系有点紧张，怎么办？ / 223

问题九：同事喜欢抢我的外贸客户，还喜欢到领导那边告我的状，遇到这样的职场小人，怎么办？ / 225

问题十：公司各方面都不错，就是感觉个人没有进步，怎么办？ / 226

问题十一：公司人际关系复杂，给我安排的客户都比较难沟通，这样，在考核时，业绩可能就不太好，机会不多，怎么办？ / 227

第 11 章 国别贸易 / 229

问题一：出口孟加拉国的贸易有哪些特点？ / 229

问题二：出口孟加拉国的货物必须经过 BV 的检验，他们检验什

么，要注意什么？ / 230

问题三：我收到一份来自尼日利亚的邮件，说对我们的产品有兴趣，准备到中国来考察我们的工厂，需要我们给他们发一份邀请函，应该怎么办？ / 231

问题四：印度客户把我们的转化图发给其他供应商，该如何应对？ / 232

问题五：初次给印度客户的报价，应该注意哪些技巧？ / 233

问题六：向欧美客户报价时，有哪些技巧可以提高成交的可能性？ / 235

问题七：向印度出口产品，有哪些技巧可以降低风险？ / 236

问题八：墨西哥客户要求我们在发票上写出口公司的税号，这个要求合理吗？ / 237

问题九：出口南亚国家（印度、巴基斯坦）的几点建议。 / 238

问题十：L/C 收款中，印尼银行为什么总是找一些无关紧要的不符点扣款？简直防不胜防。 / 239

问题十一：2011 年印度尼西亚客户为什么总是喜欢改提单，改发货单据，应该如何避免？ / 240

问题十二：美国市场的一些特点。 / 240

问题十三：为什么出口到伊朗的产品，最好要通过第三国的贸易商进行支付，而且尽量先收款再发货？ / 241

问题十四：为什么很多外贸人都说出口非洲要尤其注意控制风险？ / 242

问题十五：一些国家进口必须采用形式发票——信用证结算模式，接受这样的模式需要注意哪些环节？ / 243

问题十六：我从来不安排这个印度客户参观产品的制造。 / 244

问题十七：信用证货物最后装上了船籍是伊朗的集装箱货轮，议付行说风险很大，怎么办？ / 245

案例十八：出口韩国的货物因为无原产国信息、货物包装有不明化学品而遭到韩国海关处罚。 / 247