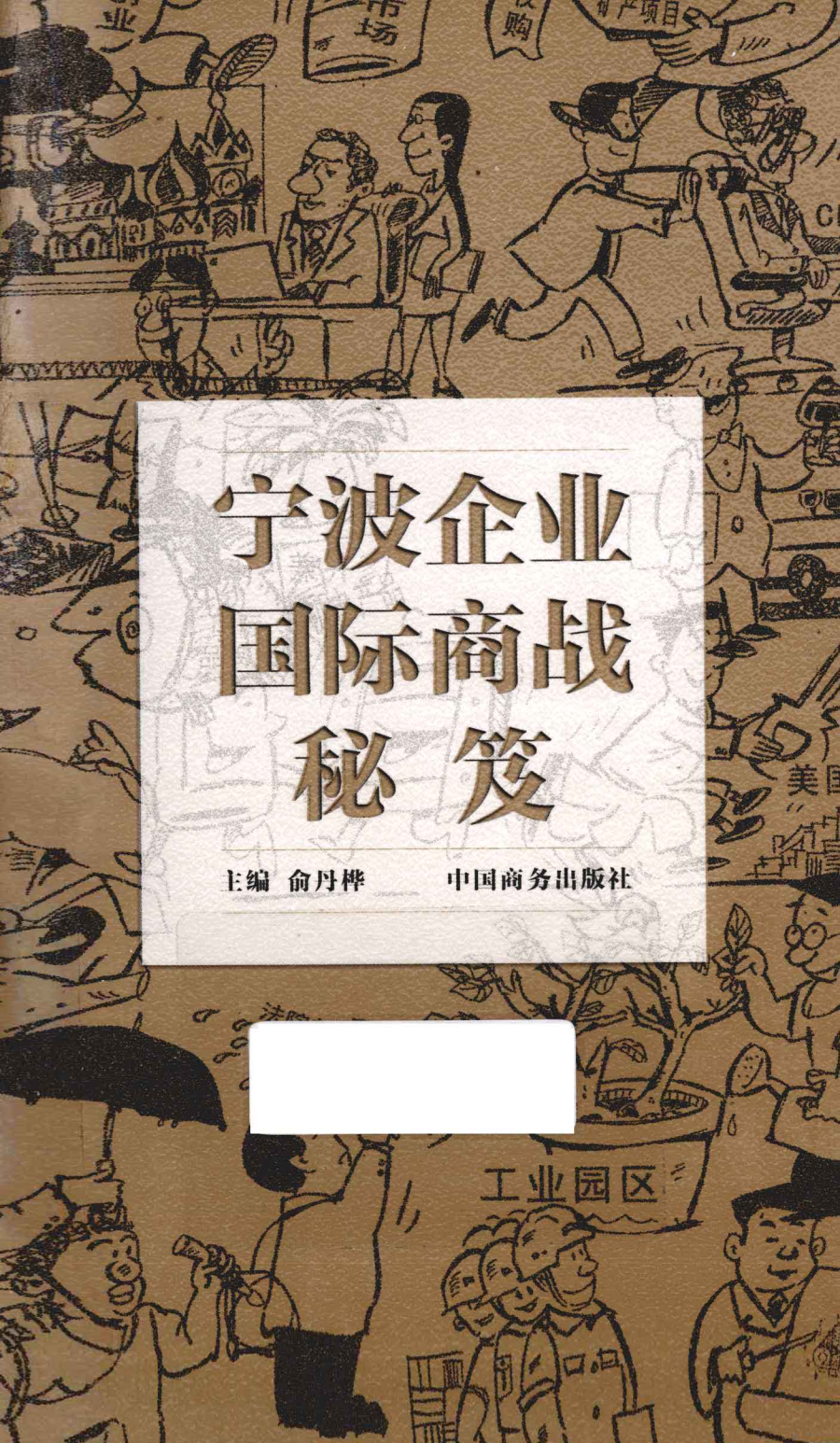




宁波企业 国际商战 秘笈

主编 俞丹桦

中国商务出版社

宁波企业 国际商战 秘笈

主编 俞丹桦



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

·图书在版编目 (CIP) 数据

宁波企业国际商战秘笈 / 俞丹桦主编. —北京:
中国商务出版社, 2012. 5

ISBN 978-7-5103-0692-1

I. ①宁… II. ①俞… III. ①企业-对外贸易-研究
—宁波市 IV. ①F279.275.53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 091479 号

宁波企业国际商战秘笈

NINGBO QIYE GUOJI SHANGZHAN MIJI

主 编 俞丹桦

出 版: 中国商务出版社

发 行: 北京中商图出版物发行有限责任公司

社 址: 北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号

邮 编: 100710

电 话: 010—64269744 (编辑室)

010—64266119 (发行部)

010—64263201 (零售、邮购)

网 址: www.cctpress.com

邮 箱: cctp@cctpress.com

照 排: 嘉年华文排版公司

印 刷: 北京市松源印刷有限公司

开 本: 889 毫米 × 1194 毫米 1/32

印 张: 11.375 字数: 322 千字

版 次: 2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5103-0692-1

定 价: 28.00 元

版权专有 侵权必究

盗版侵权举报电话: (010) 64515142

编辑委员会

主 编 俞丹桦

副主编 顾立群

编 审 韩 隽

编 委 韩 隽 许良锦 刘舟群

钱世雄 魏仁灿 张琼华

陈维荣 徐涌波 钟 山

序

自古以来，宁波就是对外开放的桥头堡。开放，融入了这座城市的底蕴，也决定着这座城市的未来。宁波人素来以善商能贾闻名于世，“无宁不成市”的谚语曾广为流传，这里的“宁”即指宁波商人。

中国海上丝绸之路的起点在宁波。从要素禀赋看，宁波面朝大海，依托天然的深水良港、深厚的文化底蕴、浓郁的商业氛围，注定要成为国际市场不可忽视的力量。早在唐宋时期，宁波就是中国三大对外贸易港口之一。北宋时期，时称明州的宁波一度成为对高丽等国官方往来与海外贸易的唯一合法港口。改革开放以来，对外开放使宁波这座古老的城市重新焕发出勃勃生机。1984年8月，邓小平同志发出了“要把全世界宁波帮都动员起来建设宁波”的号召，拉开了宁波帮人士建设开发宁波的序幕。1987年2月，国务院作出了宁波实行计划单列的决定，赋予宁波省一级的经济管理权限，让宁波重新成为对外开放的重镇。此后，宁波开放型经济步入发展快车道，自营进出口总额以年均30%以上的速度递增。尽管受到国际金融危机影响，2009年进出口增速有所回落，但2010年下半年重又回到较快增长的轨道。2011年，宁波实现自营进出口总额981.88亿美元，同比增长18.4%。目前，宁波近三分之一的制造业产品销往海外，每四个人中就有一人从事外贸，全市纳税前50强企业中，外贸企业超过一半。

回首往昔，宁波外贸发展之路并非坦途。面对各种困

难和挑战，宁波外经贸人以无畏的勇气和实干的作风，不断开拓创新，使宁波成为著名的外贸政策举措创新之城。

1998年，宁波率先推出出口退税账户托管贷款，后在全国推广。

1999年，宁波率先对企业出境参展予以支持，后在全国推广。目前，宁波是企业参加境外展会最多的城市。

2002年，宁波在全国率先健全关贸、检贸、财贸、银贸等协作机制，优化口岸“大通关”环境，积极推进外贸便利化。

2005年，商务部公布190个“商务部重点培育和发展的名牌”，宁波20个品牌榜上有名，数量居全国各城市之首。

2007年，宁波率先实施进口贸易启蒙行动，开展大规模培训，设立全国首批进口贸易实习基地。

.....

进入后国际金融危机时代，在外“紧”内“涨”的形势下，宁波加快了开放型经济的转型升级步伐。面对各种挑战，宁波坚持开放强市战略不动摇，坚持利用“两种资源”、拓展“两个市场”不动摇，针对复杂多变的新形势，率先建设起八大外经贸公共服务体系，引导广大外经贸企业积极调整心态，树立发展信心，主动适应变化。从突破外贸结构调整，到加快实施“走出去”战略，宁波企业在扩大进口、广泛建立海外营销网络、积极培育服务外包优势等领域加快转变外经贸发展方式，在应对用工难、化解汇率风险，破解国际贸易壁垒和保护商业秘密等多个层面千方百计应对，创造并积累了不少行之有效的办法和措施。

为总结、分享宁波企业的国际商战经验，使这些成果从企业中来，又有助于企业，宁波市外经贸局一直致力于打造“千方百计”系列产品，深入基层、深入一线、寻找典型、挖掘经验，历时三年多，先后编印了《宁波企业开

拓国际市场 100 招》、《宁波企业走出去 36 计》、《宁波企业破解贸易壁垒 10 大案例》、《宁波中小企业转型升级 20 招》等 20 多种“千方百计”服务产品，免费向宁波企业发放五万多册。在此基础上，宁波市外经贸局编辑出版了这本《宁波企业国际商战秘笈》。

衷心希望这本书，不仅能为宁波企业国际商战提供智慧，也能为全国有志于开拓国内外市场的各类企业提供一些有益的宁波经验。

是为序。

宁波市委常委 宁波市副市长 **刘海泉**

2012 年 5 月



目录

一、市场开拓 (1)

主编手记：风景这边独好

二、外贸转型 (55)

主编手记：细分时代

三、进口贸易 (79)

主编手记：有关中国进口的几个观点

四、汇率避险 (103)

主编手记：质疑有关专家的预测

五、企业融资 (125)

主编手记：服务思路演变路径

六、破用工难 (149)

主编手记：曹操在中国跑龙套

七、出口信保 (173)

主编手记：管中窥豹

八、壁垒破解 (195)

主编手记：玻璃门和弹簧门

九、商业秘密 (209)

主编手记：从偷到怕偷到不怕偷

十、经贸法律 (229)

主编手记：外商使出“杀手锏”

十一、电子商务 (245)

主编手记：父子分家

十二、招商引资 (269)

主编手记：月湖夜闻蝉鸣声

十三、海外创业 (291)

主编手记：羊皮和牛皮

十四、服务外包 (331)

主编手记：外包学院外包办学

一 市场开拓



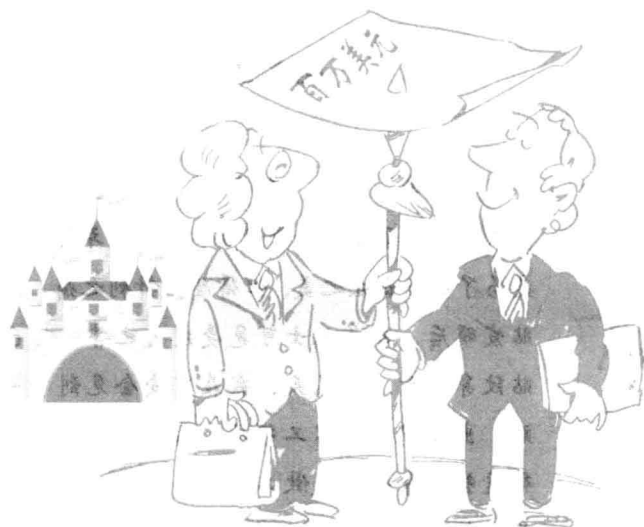


主 编 手 记

风景这边独好

“纹身”又称“刺青”，是指艺师在他人身上刺成不同的图案。当今社会，不少青年男女痴迷纹身是为了追求出众之美，但得忍住针刺之痛。自从纹身贴发明后，相关人士可免受皮肉之苦，据己所好选贴纹身图案。前几天，我在广交会见到了甬产纹身贴，出自宁波艺宝工艺品公司。经细细观察，我觉得这些纹身贴皆是做工考究、形奇色佳的高档品，不是粗制滥造、遍布地摊的大路货。我问该企业业务员：“每个纹身贴能卖多少钱？”她回答：“2至6美元。”我又问她：“广交会卖纹身贴的企业有几家？”对方笑称：“只有我们一家。”于是，我想到一句诗：“风景这边独好”。

1. 雇“洋枪手”攻堡垒



由于东西方在市场经营理念上的差异，余姚某公司的灯具一直进不了欧洲主流销售市场。为此，该公司在法国巴黎设立了分公司，聘请了两名当地销售员负责开拓欧洲市场。仅仅依靠这两名“洋枪手”，该公司就撬开了坚固的欧洲市场“堡垒”，月出口额近百万美元。目前，该公司又在瑞典、俄罗斯、意大利、德国和北美、中东等国家和地区设立了办事处，招聘了更多的“洋枪手”。

2. 旧瓶装新酒



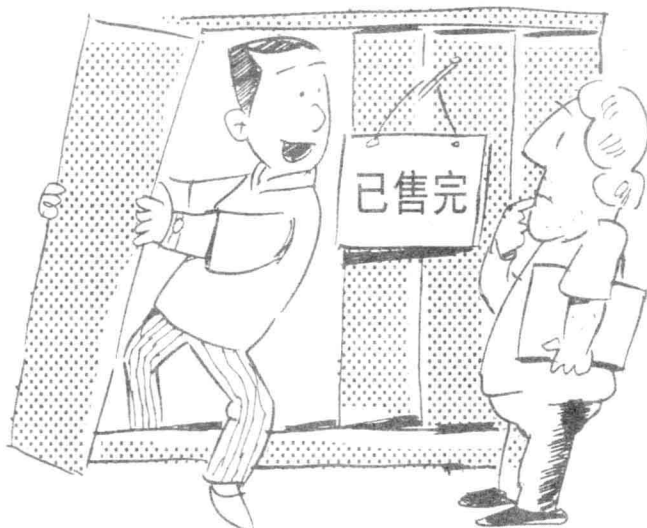
一只普通的锅，改变锅底材料，使得锅在燃气灶和电磁炉上都能使用，最后成本只增加3%，报价高出了30%。在刚刚结束的第105届广交会上，海曙某炊具公司推出了许多改进型新产品，其中一款“热复底工艺”平底锅在广交会上被一位西班牙客商看中，一举签下了价值500万美元的订单。

3. 危中寻机创新品



去年下半年以来，国际金融危机的深度扩散造成欧美一些银行倒闭，老外不敢把钱存银行。北仑某集团及时捕捉到了其中的商机。该企业针对境外消费者的心理变化，一改以往以防火保险箱为主的产品结构，将防盗保险箱列为出口主打产品，使订单成倍增加，利润大幅上升，产品供不应求。

4. 限量销售新产品



目前，许多外贸企业仍然依靠跑量维持经营，利润的大头都被“老外”赚走。即使是新产品，上市不久利润率就降至很低。为摆脱这种生存方式，鄞州某外贸企业在产品款式多样化上做足文章，每款产品都小批量生产。比如某一款产品只生产了1000件，卖完停止生产，使外商不能讨价还价，从而有效提升了产品的附加值。

5. 借外国明星聚人气



在第 105 届广交会上，鄞州某进出口公司的展位前挤满了外商，他们都被该公司促销小姐身上背着的纸袋子所吸引。为了快速集聚人气，该公司想出了一个出奇制胜的促销办法，把外国总统、国际影星的头像和该公司的品牌印在一个纸袋子上，让临时雇来的意大利女郎免费派送给客商。此举有力地吸引了大批外商的眼球，提高了该公司品牌的知名度。