



创优系列·经济学

进出口贸易

实务案例及问题解答

Cases and Problems Solving to the
Practice on Import and Export Trade

李秀芳 主 编

马 静 刘 娟 谢茜萍 副主编



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>



華信 创优系列·经济学

进出口贸易

实务案例及问题解答

Cases and Problems Solving to the
Practice on Import and Export Trade

李秀芳 主 编

马 静 刘 娟 谢茜萍 副主编



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书分为进出口贸易实务案例和问题解答两部分,共设计了300多个案例和100多个问题,涵盖了贸易术语、贸易合同、出口单据、国际货物运输及保险、货款支付、贸易索赔等进出口贸易实务。另外,对贸易壁垒和外汇风险,以及知识产权所涉及的内容也进行了深入的探究。本书从贸易从业者的角度出发,为外贸人员开拓市场、寻找市场订单、维护贸易客户、应对突发事件及如何进行国际商务谈判提供了相应的策略与方法,突出实用性。

本书可作为我国从事进出口贸易相关工作人员的实务指导工具书和培训用书,也可作为普通高等院校国际经济与贸易相关专业的学生教材。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易实务案例及问题解答/李秀芳主编. —北京:电子工业出版社, 2015. 1

(华信经管创优系列)

ISBN 978-7-121-24807-8

I. ①进… II. ①李… III. ①进出口贸易-贸易实务-高等学校-教学参考资料 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 271071 号

策划编辑:王志宇

责任编辑:王二华

印 刷:涿州市京南印刷厂

装 订:涿州市京南印刷厂

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编:100036

开 本:787×1092 1/16 印张:23.75 字数:620 千字

版 次:2015 年 1 月第 1 版

印 次:2015 年 1 月第 1 次印刷

定 价:48.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。

前 言

在世界经济全球化的背景下,国家之间相互影响、相互依存的程度日益深化。从贸易的角度来看,自加入世贸组织以来,中国与世界各国的经贸往来日益频繁,外贸活动已成为国家经济生活中不可或缺的重要组成部分,更是推动国家和各地区经济发展的强大动力。当前,我国从事外贸业务的人员已有相当的规模,因此开阔外贸从业人员的眼界,提升其业务操作能力和对外贸活动中出现纠纷的处理和应对能力,是促进我国对外贸易发展以及提高对外贸易水平的重要前提。

本书从贸易实务的基本案例出发,对进出口贸易在现实层面的操作做出了深入的分析与思考。本书内容涉及广泛,不仅对国际贸易术语、贸易合同、出口单据、国际货物运输及保险、货款支付、贸易索赔等贸易实务的基本内容提供了丰富的案例并作出翔实的分析,并且对贸易壁垒和外汇风险,以及知识产权所涉及的内容也进行了深入的探究。同时,从贸易从业者的角度出发,为外贸人员开拓市场、寻找市场订单、维护贸易客户、应对突发事件及如何进行国际商务谈判提供了相应的策略与方法,力求为读者提供合理可行的办法,促进贸易活动的顺利开展,这不失为本书的一个鲜明特色。本书在案例的编排上,每个案例均包括案情介绍、问题、评析3个部分,层次清晰分明,易于读者阅读。

本书在编写上注重理论与实践的结合,强调外贸业务的可操作性。考虑到案例解析只能对应案例中存在的问题进行解答,为了将一些重要的内容给出完整系统的解释,本书特别设置了独立的问题解答部分,意在提炼出进出口贸易实务操作中的若干重要问题,以便于读者的学习和查阅。

本书的编写分工情况如下。

第一部分:李秀芳负责第11章;刘娟负责第1、2章;谢茜萍负责第8章;马静负责第6、7、9章;刘琪负责第3章;白伟负责第4章;侯文芳负责第5章;桑静负责第10章;杨晓桐和冯莎莎负责第12章;侯艳芳负责第13章。

第二部分:刘娟负责第1、2单元;谢茜萍负责第6单元;臧建文负责第3单元;郭文婷负责第4、7单元;张胜男负责第5单元;何德宝负责第8单元;冯莎莎和张胜男负责第9单元。此外,陈一水和胡昕对本书的编写做了许多基础性工作。全书由李秀芳负责整理及定稿。

本书在编写过程中,参考了国内一些进出口企业的实际案例,并吸收和借鉴了不少国内外的优秀书籍和文献的相关知识,在此深表感谢。鉴于水平有限,加之时间仓促,书中可能还存在这样或那样的缺点和问题,恳请读者批评指正。

编 者

目 录

第一部分 进出口贸易实务案例

第1章 寻找市场订单及维护客户关系 2

1. 利用互联网寻找海外市场订单

相关案例 2

案例1 海外搜索引擎——见效快， 代价高 2

案例2 E-mail 营销——性价比高，垃圾 阴云不散 3

案例3 知名 B2B 行业网站——订单多， 大单少，后期成本高 4

2. 巧用 Google Keyword Tool 寻找海外 客户案例 4

案例1 如何利用 Google Keyword Tool 进行搜索引擎优化 4

3. 高效回复海外买家询盘案例 8

案例1 如何利用电子邮件模板回复海外 买家询盘 8

4. 招聘外籍业务人员获取海外客户 订单案例 11

案例1 通过专业渠道招聘外籍业务人员 开发海外市场 11

5. “怎样获取竞争对手的客户”相关

案例 12

案例1 工欲善其事，必先利其器 12

案例2 洞悉竞争对手的弱点 12

案例3 做好售后服务 13

案例4 打铁还须自身硬 14

6. “如何套牢经销商”相关案例 14

案例1 与经销商搞好关系 14

案例2 说服高层领导直面经销商 15

7. “怎样获取大客户”案例 16

案例1 “意外得来的大客户” 16

8. “怎样真正‘黏住’大客户”相关

案例 17

案例1 危机关头帮助大客户脱险 17

案例2 亚太区域总裁的意外赴约 17

案例3 货物配送运输方式改变 18

9. “如何防止客户欺诈”案例 19

案例1 老客户也要提防 19

第2章 商务谈判技巧及外贸业务中应对

突发事件策略 21

1. “如何规避商务谈判禁忌”相关

案例 21

案例1 禁忌不期而遇 21

案例2 禁忌准备不足 22

案例3 禁忌指指点点 22

案例4 禁忌目标不清 23

案例5 禁忌贬低竞争对手 24

案例6 禁忌一叶障目 24

案例7 禁忌过度承诺 25

案例8 禁忌不懂装懂 25

案例9 禁忌急于求成 26

案例10 禁忌当断不断 27

2. 技术设备进口商务谈判相关案例 ... 27

案例1 中欧谈判不欢而散 27

案例2 时序错乱的委托代理 28

案例3 分项报价的全套生产线进口 ... 29

3. 外贸商务谈判技巧应用相关案例 ... 30

案例1 “反客为主”拿订单 30

案例2 心理战：时间拖延战术 31

案例3 巧妙借用竞争对手获取订单 ... 32

案例4 中国工程师“大胜”美方

谈判者 32

案例5 借题发挥,美方得便宜·····	33
案例6 日企高调回应美方谈判者·····	34
4. “如何处理外贸业务中的突发事件”	
相关案例·····	35
案例1 童鞋出口意外遭遇反倾销·····	35
案例2 出口美国的女鞋意外翻车·····	36
案例3 智斗南非鞋子进口商·····	37
案例4 谨防非单据“不符点”生成·····	40
案例5 棋逢对手、将遇良才1·····	41
案例6 棋逢对手、将遇良才2·····	44

第3章 交易磋商、合同订立及履行····· 49

1. 交易磋商与合同订立相关案例·····	49
案例1 合同的非实质性变更·····	49
案例2 无效的逾期接受·····	49
案例3 非实质性变更情形下的 无效接受·····	50
案例4 非实质性变更情形下的 有效接受·····	50
案例5 实质性变更情形下的接受·····	51
案例6 包装条件变更不构成还盘·····	51
案例7 发盘人应查清逾期接受的原因·····	52
案例8 无效的逾期接受对受盘人 不具有约束力·····	53
案例9 实盘与虚盘的区分·····	53
案例10 不构成分批装运的条件·····	54
2. 合同履行相关案例·····	55
案例1 质量责任不因贸易术语规定的风险 转移而转移·····	55
案例2 采用CIF术语的到达合同·····	55
案例3 贸易术语下的卖方义务·····	56
案例4 无单放货·····	56
案例5 进出口贸易中的事故调查与 责任认定·····	57
案例6 信用证的独立性·····	58
案例7 不可抗力的免责条件·····	59
案例8 伪造单据的信用证诈骗·····	60
案例9 国际贸易中的侵权损害赔偿·····	60
案例10 进出口贸易纠纷的仲裁·····	62

第4章 商品的品质、数量及包装····· 64

1. 商品的品质相关案例·····	64
案例1 “釉裂”违反凭样买卖合同的 默示条件·····	64
案例2 忽视客户的“重要商品”带来 损失·····	64
案例3 未注明“参考样品”遭索赔·····	65
案例4 产品型号错误构成重大违约·····	66
案例5 谨防利用品质条款的“诈骗”·····	66
案例6 忽视客户的“高品质”要求陷于 被动·····	67
案例7 科学灵活地选择表示货物品质 的方法·····	67
2. 商品的数量相关案例·····	68
案例1 未按合同规定数量发货遭海关 “拦截”·····	68
案例2 单证不符遭拒付·····	68
案例3 发货数量短缺陷入被动·····	69
案例4 溢短装条款不只“约束”货物 总量·····	69
案例5 超出信用证的规定金额引 麻烦·····	70
案例6 严把信用证“数量关”·····	72
3. 商品的包装相关案例·····	74
案例1 缺少中外文说明的茶叶遇 “滞销”·····	74
案例2 进口商要求定牌中性包装·····	74
案例3 定牌中性包装谨防侵犯知识 产权·····	75
案例4 交货数量翻倍遇“纠纷”·····	75
案例5 擅自改变包装方式侵犯买方 利益·····	76
案例6 忽视唛头的正确编写引来不便·····	76

第5章 国际贸易术语案例····· 78

1. EXW 条件下的相关案例·····	78
案例1 EXW 条件下术语选择不当 案例·····	78
案例2 EXW 条件下出口货物的包装 问题·····	78
案例3 EXW 条件下买方未及时提货 致损案例·····	79

2. FOB 术语下的相关案例	80	案例 2 CIP 术语下保险赔偿问题	93
案例 1 FOB 条件下船货衔接的		9. DAT 术语下的相关案例	93
问题 1	80	案例 1 DAT 术语下卖方短装及违反交	
案例 2 FOB 条件下船货衔接的		货期问题	93
问题 2	81	10. DAP 术语下的相关案例	94
案例 3 FOB 术语下风险转移问题 1 ..	81	案例 1 DAP 术语下风险转移问题 ..	94
案例 4 FOB 术语下风险转移问题 2 ..	82	案例 2 DAP 术语下卸货费用问题 ..	95
案例 5 FOB 术语下风险转移问题 3 ..	82	11. DDP 术语下的相关案例	95
3. FCA 术语下相关案例	83	案例 1 DDP 术语下买方不提货造成的	
案例 1 FCA 条件下出口货物的		仓储费用问题	95
风险划分	83	第 6 章 国际贸易运输案例	97
案例 2 FCA 条件下卖方代为租船		1. 关于正本提单的相关案例	97
订仓的问题	83	案例 1 承运人无单放货	97
4. FAS 术语下的相关案例	84	案例 2 承运人倒签提单	98
案例 1 FAS 术语下驳船费用问题	84	案例 3 付款交单遭遇伪造提单	99
案例 2 FAS 术语下风险转移问题	84	2. 关于其他形式提单的相关	
5. CFR 术语下的相关案例	85	案例	99
案例 1 CFR 术语下海运前的包装致货		案例 1 记名提单性质的问题	99
损问题	85	案例 2 空运方式下的风险	100
案例 2 CFR 术语下装运通知的问题 ..	85	案例 3 慎重处理货代提单	101
案例 3 CFR 术语下船不适航问题	86	案例 4 警惕电放提单	102
案例 4 CFR 术语下陆地运输途中		3. 关于其他单据的相关案例	102
货损问题	86	案例 1 关于扣押核销单	102
案例 5 CFR 术语下海上运输途中		案例 2 承兑交单的风险	103
货损问题	87	4. 关于法律法规和公约等条款的相关	
案例 6 CFR 术语下卖方装箱致		案例	104
货损问题	87	案例 1 关于卸货港的选择	104
6. CIF 术语下的相关案例	88	案例 2 关于溢短装条款	105
案例 1 CIF 术语下的风险转移点		案例 3 托运危险品需谨慎	105
问题 1	88	案例 4 贵重物品要注意“声明价值” ..	106
案例 2 CIF 术语下的风险转移点		案例 5 关于舱面货物	107
问题 2	89	5. 关于责任和权限的相关案例	107
案例 3 CIF 术语下的风险转移点		案例 1 国际多式联运的责任区段	
问题 3	89	问题	107
案例 4 CIF 术语下保险险别的选择及		案例 2 承运人擅自退运	109
费用的划分问题	90	案例 3 未使用适载的集装箱引起的	
案例 5 CIF 术语下合同性质的问题 ..	91	纠纷	109
7. CPT 术语下相关案例	91	案例 4 货运代理人的权限	110
案例 1 CPT 术语下风险转移问题	92	案例 5 承运人不合理绕航	111
8. CIP 术语下相关案例	92	6. 关于转运和分批的相关案例	112
案例 1 CIP 术语下运输费用问题	92		

案例 1 关于分批装运	112	案例 7 CIF 条件下各方责任承担 ...	127
案例 2 关于转运	112	案例 8 CIF 条件下风险责任划分 ...	128
案例 3 推定允许分批装运的情况	113	案例 9 CIF 条件下保险加成问题 ...	128
案例 4 未列明转运港的问题	114	案例 10 CIF 条件下象征性交货	129
7. 关于承运人身份的相关案例	114	案例 11 CIF 条件下代位求偿权的 使用	129
案例 1 关于无船承运	114	3. 基本险索赔案例	130
案例 2 双重身份的承运人	115	案例 1 平安险承保范围	130
8. 关于各类期限的相关案例	116	案例 2 水渍险承保责任	131
案例 1 装运期过早引起的问题	116	案例 3 一切险保险责任起讫	131
案例 2 约定装运期时需考虑周全	116	案例 4 一切险责任范围	132
案例 3 收货人被迫垫付滞期费	117	案例 5 基本险除外责任	132
案例 4 承运人责任期的问题	117	4. 特殊附加险索赔注意事项相关 案例	132
9. 具体操作中的相关案例	118	案例 1 战争险保险范围	132
案例 1 慎重选择货代公司	118	案例 2 战争险除外责任	133
案例 2 目的港费用由谁承担的问题 ...	119	5. 一般附加险相关案例	133
案例 3 不明确货物体积带来的麻烦 ...	120	案例 1 淡水雨淋险小辨析	133
案例 4 卖方错发装运通知	120	6. 综合案例	134
案例 5 提单寄给申请人的风险	121	案例 1 共同海损、单独海损原因与 基本险承保范围 1	134
第 7 章 国际货物运输保险	122	案例 2 共同海损、单独海损原因与 基本险承保范围 2	134
1. 损失辨别与对应投保相关		案例 3 保险责任起讫条款	135
案例	122	案例 4 订立保险条款考虑因素	135
案例 1 共同海损与单独海损 1	122	案例 5 承运人相关责任	136
案例 2 共同海损与单独海损 2	123	案例 6 合同的执行和撤销	136
案例 3 共同海损与单独海损 3	123	案例 7 银行在贸易中的责任	137
案例 4 共同海损与单独海损 4	124	案例 8 合同中相应的保险规定及 注意事项	137
案例 5 相关赔偿计算问题	124	案例 9 保险与海运航次问题	138
2. 相关贸易术语条件下的货损		案例 10 舱面险和特别附加险注意 事项	139
案例	125	案例 11 船公司相关责任	139
案例 1 FOB 术语下迟发装运通知导致 索赔案	125	案例 12 相关方及其承运人义务 ...	140
案例 2 CFR 条件下内陆运输货 损案 1	125	案例 13 货物装载问题	140
案例 3 CFR 条件下内陆运输货 损案 2	126	案例 14 附加险保险范围	141
案例 4 CFR 条件下内陆运输货 损案 3	126	案例 15 CFR 贸易术语责任起讫 ...	141
案例 5 CPT 条件下运输延迟引起的 索赔案	127	案例 16 合同的成立	142
案例 6 CIF 条件下买卖双方签订 责任	127	案例 17 FOB 卖方义务	143

案例 18 保险中的近因原则	143	7. 资金融通的相关案例	165
案例 19 国际航空运输的相关问题 ...	143	案例 1 出口押汇的风险	165
案例 20 银行审理单据责任问题 ...	144	案例 2 在托收项下银行对进口商的资 金融通的案例	166
案例 21 信用证和合同关系	144	8. 信用证支付方式相关案例	166
案例 22 分批装运的违约责任	145	案例 1 信用证与合同内容不符案 ...	166
案例 23 可保利益原则问题	145	案例 2 信用证与合同的关系	167
7. 贸易当中特殊问题	146	案例 3 单据内容不符案	167
案例 1 不可抗力与合同执行	146	案例 4 信用证开证行的付款责任 1 ...	168
案例 2 发盘、还盘与合同成立	146	案例 5 信用证开证行的付款责任 2 ...	169
第 8 章 国际贸易支付	148	案例 6 信用证与货物质量的关系 ...	169
1. 汇票使用的相关案例	148	案例 7 买方的付款赎单责任	170
案例 1 汇票的有效性引发的银行 拒付案	148	案例 8 买方拒绝向银行付款赎单的 争议案	170
案例 2 汇票与合同之间的关系问题导 致的纠纷	148	案例 9 信用证迟开案	171
案例 3 汇票的追索	149	案例 10 保兑行的付款责任问题 ...	171
2. 本票使用过程中注意的问题	150	案例 11 议付行、承兑行对受益人的 付款责任	172
案例 1 本票的变造	150	案例 12 开证申请人破产后的付款 问题	172
3. 支票使用过程中注意的问题	151	案例 13 装船出现困难, 申请修改信用 证案	173
案例 1 支票的变造与伪造	151	案例 14 未能及时租船订舱, 申请 延展船期案	173
案例 2 支票如何正确使用	151	案例 15 未按规定开证时间带来的 影响	174
4. 怎样选择适合的支付方式以应对 风险	152	案例 16 信用证支付方式的缺陷 ...	174
案例 1 如何选择支付方式	152	案例 17 进出口公司审证不严引发的 问题	176
5. 汇付方式对买卖双方的风险	152	案例 18 信用证欺诈案	178
案例 1 预付货款对买方的风险	152	案例 19 软条款信用证欺诈	179
案例 2 货到付款对出口商的风险 ...	153	9. 其他支付方式相关案例	179
6. 托收方式下的相关案例	154	案例 1 出口保理的案例	179
案例 1 即期付款交单的付款义务 ...	154	案例 2 福费廷做法的案例	180
案例 2 D/P 方式下的惯例风险	155	第 9 章 检验、索赔、不可抗力及仲裁 ...	182
案例 3 买方要求远期付款交单的 目的	156	1. 检验相关案例	182
案例 4 远期付款交单问题	156	案例 1 明确净重检验证书	182
案例 5 信用证改为付款交单带来的 问题	157	案例 2 明确检验条款至关重要	182
案例 6 远期付款交单业务的纠纷 ...	158	案例 3 严格执行检验条款—— 防止争议	183
案例 7 代收行的责任问题	160		
案例 8 远期承兑交单的风险	161		
案例 9 D/P 改 D/A 致损案	162		
案例 10 信用证改为托收致损案 ...	163		

案例 4 制造商提供检验记录的风 险性	184	5. 本章综合案例	202
案例 5 转销过程可推迟检验	184	案例 1 因货物质量的索赔	202
案例 6 转销贸易另类情形	185	案例 2 索赔期以何时起算	204
案例 7 保留样品防隐患	185	案例 3 进口药品——中国卫生部检验标准 认为不合格, 索赔能否成立	206
案例 8 检验证书——议付条件 非终局	186	案例 4 商检索赔期已过——品质保质 期限内能否索赔	207
2. 索赔相关案例	186	案例 5 由于国家外汇调整未按期开出信 用证, 是否属于不可抗力	208
案例 1 谁来为货物霉变买单	186	案例 6 未经商检便组装后, 而发现品质问题, 是否有权拒付货款及退货	210
案例 2 细节决定成败	187	案例 7 未有具体规定——多份不同商 检证书——以何为准	212
案例 3 签订合理的索赔期	187	第 10 章 审证与制单	215
案例 4 货物短缺该找谁	188	1. 审证过程中的相关案例	215
案例 5 索赔金以何为准	188	案例 1 L/C 条款要看清	215
案例 6 销毁货物惹麻烦	189	案例 2 利用 L/C 游戏规则案例	216
案例 7 承运人应保持船舶适航性	189	案例 3 单证与合同关系的案例	218
案例 8 货过船舷风险转移	190	案例 4 分批装运要小心	219
案例 9 化学污染——谁之过	191	案例 5 数量金额不符案	220
案例 10 食物变质惹争议	191	2. 制单过程中的相关案例	222
案例 11 合理延长索赔有效期	192	案例 1 信用证软条款致损案	222
案例 12 不为他人过错买单	192	案例 2 商品信息错误致损案例	224
案例 13 检验需及时, 索赔有依据	193	案例 3 计量单位错误致损案例	225
案例 14 区分罚金与预约违约金	194	案例 4 原产地证书填制案例	226
案例 15 行情上涨, 赔款亦涨	194	案例 5 分批装运与分套制单的 案例	228
3. 不可抗力相关案例	195	案例 6 谨防开证行的“心机”	229
案例 1 意外发生应及时通知	195	案例 7 开证行与买方勾结, 恶意挑剔 不符点案	230
案例 2 政府政策不可抗	196	案例 8 可转让信用证案例	231
案例 3 火灾致使逾期交货	196	第 11 章 进口贸易	239
案例 4 购货地发生灾祸不可免责	197	1. 国际贸易术语相关案例	239
案例 5 生产地发生灾祸可免责	197	案例 1 把握细节, 方可拒绝风险	239
案例 6 延误交货不可免责	197	案例 2 合理选择贸易术语	240
案例 7 交通受阻不可免责	198	案例 3 合同外的承诺——无约束的 承诺	241
案例 8 经营不善不可免责	199	案例 4 风险划分并非责任界定的 依据	242
案例 9 英美法对“合同落空”的相关 规定	199	案例 5 通知的重要性	243
案例 10 战争不可抗可免责	199		
4. 仲裁相关案例	200		
案例 1 仲裁裁决终局性	200		
案例 2 仲裁地点核心所在	200		
案例 3 原审法院行使管辖权	201		
案例 4 仲裁协议有效性	201		

案例 6 国际贸易惯例与合同的关系	244	3. 汇率风险案例	272
案例 7 交货义务的界定	245	案例 1 延期到货 30 天, 损失 30 万 美元案	272
2. 进口合同订立与合同履行相关		案例 2 外汇风险防范案例	274
案例	246	4. 保障措施案例	275
案例 1 及时沟通, 避免误解	246	案例 1 美国 201 钢铁保障措施案	275
案例 2 逾期接受	248	5. 社会责任壁垒案例	277
案例 3 信用证支付原则	249	案例 1 SA8000 案例	277
案例 4 备用信用证	249		
案例 5 信用证付款方式下的违约 赔偿	250	第 13 章 知识产权相关案例及解析	279
案例 6 贸易合同变更	251	1. 一般商标侵权案例	279
案例 7 预借提单的赔偿责任	252	案例 1 外观设计侵权案	279
案例 8 进口设备的安装调试期与索赔 期限	253	案例 2 平行进口	280
3. 国际贸易方式相关案例	254	案例 3 商标的独占	281
案例 1 加工贸易货物内销	254	案例 4 由定牌加工引起的商标侵权	283
案例 2 易货贸易	255	2. 驰名商标	285
案例 3 融资租赁	255	案例 1 韩国抢注中国驰名商标	285
案例 4 套期保值	257	3. 专利侵权案	286
第 12 章 贸易壁垒与汇率风险	258	案例 1 奇瑞通用汽车外观设计案	286
1. 反倾销案例	258	案例 2 专利许可合同案	287
案例 1 欧盟对华打火机反倾销案	258	4. 商业秘密和知识产权有关的 案例	289
案例 2 2005 年度中国木制卧室家具 反倾销案	260	案例 1 永丰纸业公司被告窃取美国 商业机密案	289
案例 3 中美水产第一案	262	5. 专有技术	290
案例 4 中国轴承反倾销胜诉	265	案例 1 布莱迪诉印度化工设备公司 侵犯专有技术案	290
2. 技术性贸易壁垒	267	6. 计算机软件技术的保护	292
案例 1 中国——欧洲: 冻虾仁遭 退货案	267	案例 1 晨铨公司域名侵权案	292
案例 2 我国服装因含偶氮染料被德国 等欧盟国家终止出口案	268	案例 2 计算机软件著作权纠纷案	294
案例 3 浙江服装案	270	7. 国际展会知识产权危机	295
案例 4 机电产品出口的技术性贸易 壁垒	271	案例 1 我国参加国际展销会麻烦 不断	295

第二部分 问题解答

第 1 单元 寻找市场订单及维护客户

关系	298	2. 外贸业务人员寻找海外客户应注意 哪些事项?	298
1. 外贸业务人员发送电子邮件为什么 客户收不到?	298	3. 外贸业务人员对外报价应注意 哪些事项?	298

4. 外贸业务人员如何与客户保持联系?	299	7. 国际贸易术语与买卖合同有什么关系?	314
5. 外贸业务人员如何应对“套价”和“询价”?	299	8. 《2010 通则》的主要变化有哪些?	314
6. 外贸业务人员寄送样品应注意哪些事项?	299	9. 《2010 通则》新增的两种贸易术语使用上应该注意什么?	316
7. 外贸业务人员要不要收取样品费、邮寄费?	299	10. 针对贸易术语的解释,《2010 通则》做出了哪些调整?	317
8. 外贸业务人员需要到国外参加展会吗?	300	11. 《2010 通则》除了以上调整,还增加了哪些内容?	317
9. 外贸业务人员参加国外展会应注意哪些事项?	300	12. 《2010 通则》生效后,是否意味着其他版本的通则被废除,从此退出历史舞台?	318
10. 外贸管理软件有哪些功效? ...	302	13. 使用《2010 通则》时应注意哪些问题?	318
11. 外贸公司应用外贸管理软件应注意哪些事项?	302	14. 选择贸易术语时都有哪些注意事项?	319
第2单元 商务谈判及合同履行	303	第4单元 商品的品质、数量与包装 ...	321
1. 各国商人反组织谈判禁忌及注意事项有哪些?	303	1. 国际质量标准体系如何?	321
2. 欧洲客户信誉度普遍高吗?	305	2. 国际先进质量标准体系有哪些?	322
3. 如何调查客户公司背景?	305	3. 我国质量标准体系如何?	322
4. 设立离岸公司条件及注意事项有哪些?	306	4. 国际上常用度量衡制度有哪些?	323
5. 外贸业务人员接待客户来访应做哪些准备工作?	306	5. 国际贸易中履行包装条款时应注意哪些问题?	325
6. 是否需要做 CE(CONFORMITE EUROPEENNE)认证?	306	第5单元 国际贸易运输	327
7. 如何使用外贸专业模板?	307	1. 货物拼箱需要注意哪些问题? ...	327
8. 如何查找出口产品的出口关税和所到国进口关税?	307	2. 托运单,装货单,收货单各有什么特征和作用?	327
第3单元 出口报价与贸易术语	308	3. 使用班轮运输应该注意哪些问题?	328
1. 国际贸易报价中的单价由几部分组成?	308	4. 定期租船合同中需要注意哪些有关费用的细节?	328
2. 如何核算出口报价?	309	5. 在规定交货期的情况下应该注意哪些问题?	328
3. 如何进行出口报价?	312	6. 规定装运港和目的港时应注意哪些问题?	329
4. 报价时有什么技巧?	312		
5. 询盘是否都由买方发出?	313		
6. 选择贸易术语应考虑哪些因素?	313		

7. 无船承运人与货运代理人有什么区别?	329	4. 缮制包装单据应注意哪些问题?	345
8. 无单放货的情况有哪些?	330	5. 提单上有错误如何改正?	346
9. 如何规避承运人无单放货的风险?	330	6. 填制保险单需注意的事项	346
10. 诉讼超过索赔时效主要的原因有哪些?	331	7. 缮制装船通知的注意事项	346
11. 《海牙规则》、《维斯比规则》和《汉堡规则》主要有哪些不同?	331	8. 托运单为何如此重要	347
12. 什么是《鹿特丹规则》? 有何创新之处?	332	9. 出口商填制出口货物报关单时应注意哪些事项?	347
13. 我国《海商法》与三大国际公约之间的联系如何?	333	第8单元 进口贸易	348
14. 我国《海商法》与三大国际公约的具体比较, 有何不同之处? ...	333	1. 进口交易磋商方式及程序如何?	348
第6单元 国际贸易支付	336	2. 进口价格构成是什么?	348
1. 汇票必须写明哪些内容?	336	3. 进口合同的签订方式及注意事项有哪些?	349
2. 汇票的欺诈行为有哪些? 如何防范?	336	4. 进口合同履行程序有哪些环节?	349
3. 如何在国际贸易中选择支付方式?	337	5. 进口方开立信用证必须要注意哪些问题?	350
4. 使用汇付方式应注意哪些事项?	339	6. FOB 条件下租船订舱(班轮方式)的程序如何?	350
5. 托收方式对出口商有哪些风险?	339	7. 适宜选用 CIF、CFR 术语进口的情况有哪些?	351
6. 跟单托收方式下有哪些资金融通方式?	341	8. 如何办理进口货物运输保险?	351
7. 采用托收方式应注意哪些问题?	342	9. 如何办理进口审单付款?	351
8. 信用证结算方式存在哪些风险?	342	10. 进口换单的流程和注意事项有哪些?	352
9. 审核信用证的原则是什么?	343	11. 如何办理进口货物的监卸、报检、报关和提货?	353
第7单元 审证与制单	344	12. 进口善后工作主要是什么? ...	354
1. 如何审核信用证?	344	13. 信用证支付条件下, 进口业务易出现哪些问题, 如何防范?	354
2. 单据审核原则的“严格相符”与“实质一致”是什么?	344	14. 如何办理进口索赔?	355
3. 议付时, 单据已经无法改正的不符点的如何解决?	345	第9单元 贸易壁垒	357
		1. 我国出口商品屡遭国外反倾销指控的原因是什么?	357
		2. 反倾销案件中, 被调查企业可以提出的主要抗辩事由有哪些? ...	358
		3. 在应对反倾销案件中, 我国企业应注意哪些技巧?	358

4. 我国应对反倾销案件的对策思路

有哪些? 359

5. 当今,技术性贸易壁垒呈现出

什么样的发展趋势? 360

6. 我国频遭技术性贸易壁垒的

原因? 360

7. 中国出口企业应如何应对技术性

贸易壁垒? 361

8. 反倾销、反补贴、保障措施之间的

区别? 362

9. 为防范外国启动保障措施,我国

企业在对外贸易活动中应注意

哪些方面? 362

10. 企业社会责任壁垒对国际贸易

影响方式有什么特点? 363

11. 我国企业应如何应对 SA8000

社会责任认证? 364

参考文献 365

第一部分

进出口贸易实务案例

- 第1章 寻找市场订单及维护客户关系
- 第2章 商务谈判技巧及外贸业务中应对突发事件策略
- 第3章 交易磋商、合同订立及履行
- 第4章 商品的品质、数量及包装
- 第5章 国际贸易术语案例
- 第6章 国际贸易运输案例
- 第7章 国际货物运输保险
- 第8章 国际贸易支付
- 第9章 检验、索赔、不可抗力及仲裁
- 第10章 审证与制单
- 第11章 进口贸易
- 第12章 贸易壁垒与汇率风险
- 第13章 知识产权相关案例及解析

寻找市场订单及维护客户关系

1. 利用互联网寻找海外市场订单相关案例

案例 1 海外搜索引擎——见效快,代价高

【案情介绍】

某中型规模模具厂,年营业额 4000 万元人民币,在雅虎英文搜索平台进行针对美国客户的推广。采用的关键词包括“china mould”、“china molding”、“mould china”、“mould manufacturer in china”等。关键词每次点击的收费标准从 1 美元到 5 美元不等,广告实施期间约 6 个月。广告效果持续约 9 个月,期间直接带来潜在订单近 100 个,成交订单 11 个,金额 300 万元人民币以上。如果涵盖后半年陆续获得的后续订单,全年约有近 700 万元人民币的营业额。广告费用共计花费近 10 万美元,约 63 万元人民币左右的推广成本。

【问题】

1. 外贸企业如何使用英文搜索引擎?
2. 外贸企业利用英文搜索引擎进行海外市场推广应注意哪些问题?

【评析】

1. 在各大英文搜索引擎打广告,是外贸企业获取海外市场订单收效最快的方法之一:用户点击广告后,弹出企业网站。常见的搜索引擎包括英文谷歌(Google)和英文雅虎(Yahoo)。此种推广方法要求非常简单,只要申请人拥有一张可以支付美元的信用卡即可,直接登录 Google 或 Yahoo 的相关页面进行注册,填写完成信用卡付账信息后,便可以正式使用。

2. 但凡事都有利有弊,此种推广模式最大问题在于成本过高。通常搜索引擎按照点击量收费,每个点击量的费用从数美分到数十美元不等。相对而言,冷门的关键词较为便宜,热门的关键词价格往往贵得惊人。如“mould”关键词,在英文雅虎美国地区点击一次的费用约为 12 美元/次;而且还无法排除是否有竞争对手的恶意点击,虽然所有的搜索引擎都称采取必要措施避免恶意点击,但仍然无法完全根除。曾经有种说法提及搜索引擎恶意点击的数量超过 80%,也就是说,如果你每花费 100 美元的点击量费用,将有 80 美元来自于恶意点击。因此,外贸企业在利用海外搜索引擎推广产品之前,应做好广告推广费用预算。

案例2 E-mail 营销——性价比高，垃圾阴云不散

【案情介绍】

某小型模具厂，主要产品是硅胶模类产品，年营业额约1500万元人民币。之前一直依靠企业创办人的私人人脉关系和公关能力获取订单，但多数订单为国内企业中转单，订单利润低、企业发展缓慢。后来企业开始尝试采用E-mail营销，并为此雇用4~5人专门寻找邮件地址，并且发送产品推广邮件。初期收效较为明显，但很快被邮件服务商当成是发送垃圾邮件而屏蔽邮箱。更换邮件服务商之后，不久再次因为发送高频率邮件而遭到屏蔽。邮箱多次更换，多次被停；即使没有被封锁，邮件也只有少部分送达潜在客户信箱，这是由于国外的邮件服务商对中国地区发出的邮件有着较为严格的拒收规则。E-mail营销效果：发送邮件期间，每周可以带来3~5个潜在询盘者，而且这些询盘不同于B2B网站上的客户询盘，客户通常比较专一，一般不会询问多家后进行压价。该企业年营业额1500万元人民币，其中约1000万元人民币直接或间接来自于邮件营销。E-mail营销费用主要包括发送邮件职员4~5人的人力成本，加上多次更换邮件服务商的成本，一年约12万元人民币。

【问题】

1. 外贸企业采用E-mail营销的优缺点有哪些？
2. 外贸企业采用E-mail营销应注意哪些问题？

【评析】

1. E-mail营销是性价比最高的方法之一，成本低，见效快，客户质量好，压价现象少。因而很多小型模具企业多采用此种方式进行营销。但应用E-mail营销也存在一定的弊端。

(1) 比较容易被邮件服务商停止服务，从而带来重购企业邮箱的成本。在上述案例，该企业用户更换邮箱的成本达到了近10万元人民币。

(2) 发送高频率邮件，内容大多较为类似，即使发送出去，也易被接收方的服务器屏蔽。发送10万封电子邮件，真正到达对方服务器的可能不足十分之一，在一定程度上影响了发送效果。

(3) 如果发送海量推广邮件的话，该企业的域名可能会上黑名单，以致以后无论更换任何一款企业邮箱，只要域名不变，都会遭到屏蔽。对于那些苦心经营多年的模具企业，放弃一个客户熟知的域名是非常痛苦且成本高昂的。案例企业鉴于上述担心，最终选择了专门的高频率发信通道 dual-channel 全速双通道。

(4) 客户信息容易泄露。由于整个跟单过程都是通过邮件进行，企业负责人无法监控每封邮件内容，容易造成客户信息泄露等问题。为解决此问题，需要采用一些专业的发信软件（如不少模具企业采用商务邮件发送系统，简称智能发），使通信邮件处于可监控状态下。

2. 采用E-mail营销的最大弊端就是被误认为垃圾邮件，从而影响E-mail营销的效果。为了提升发送高频率邮件的到达率，目前市场上有两类软件可以提供解决方案。一类软件的解决思路是直接使用发送者的电脑模拟一台服务器进行邮件发送，发送速度和频率都很高。这类软件的邮件无需企业邮箱服务器，不会被封停，但缺点是到达率较低。另一类软件的解决思路是采用专门的发信通道，如北美商务邮件双通道(dual-channel)和商务邮件智能发送