

了解“特殊规定”规避风险、查看经营指标防对方破产……

## 安徽企业与“老外”做生意的那些事儿

□ 张世国 记者 丁林 张华玮

越来越多的“安徽元素”走出国门,小到茶叶等生活用品,大至公共汽车等交通工具。然而,交易的频繁,也难免会带来一系列的苦恼。比如,对方的一些港口规定,可能让你出口的商品“血本无归”;万一遇到“跑路”的老板或者即将破产的企业,也意味着很有可能摊上了折本的生意。

究竟该怎么样和外商打交道?不妨听听以下诸位意见和建议。

### PART 1: 出口的事

#### 【样本一】 协议证据帮忙拿回货款

李龙生所在的公司,位于合肥经开区,是一家专门从事橡胶制品生产和销售的企业。

“国内国外市场都做。”作为销售部门的负责人,李龙生说,今年上半年公司向国外出口了2万亿美元的货物。按照事先签订的协议,货物在规定的时间内已经全部交付,但是,意想不到的事情还是发生了。

“对方说我们产品的生产日期没有打在包装外,而是在盒子里面。”为此,买家拒绝支付货款。虽说2万美元折合人民币也就10多万,但是对李龙生所在的公司而言,算得上是一个不小的订单。

怎么办?作为该笔生意的直接负责人,李龙生之前从未遇到过类似情况,这也让他一时半会摸不着头脑。

“对方找借口拒绝付钱,我们已经做好了应诉的准备。”好在,在回顾与买方一路过来的谈判细节时,李龙生发现,在该批产品出口之前,曾就这些细节问题和对方沟通过,更值得庆幸的是,这些沟通细节都留存了证据。

“最后在一系列证据面前,买家无从狡辩,最终支付了货款。”李龙生说,现在整体的大环境要求更多的企业“走出去”,特别是做橡胶制品的企业,产品走出国门更是屡见不鲜,但是,在与外商做生意时,一定要细心,订单的语句包括条款等,都要白纸黑字规定清楚。

#### 【样本二】 少与不熟悉的客户合作

如果说货交出去了卖家不给钱,那还有可商量的余地,要是货出口后,买家不见了,那才是真的急人。

然而,买家突然间“玩消失”,对出口企业来说更是致命一击。“我省的汽车零配件、药品、纺织品等出口到拉丁美洲以及非洲等地较多。”我省商务部门有关人士表示,伴随着市场机会多、利润高,商品出口到这些新市场的风险也很大。

“阜阳市有一家药物企业之前向非洲某国出口了一批药物,然而在货物签收之后,买家玩起了‘消失’再也联系不上。”该人士说,这种情况是出口企业遇到最头疼的,想交涉都无处吐槽,所以只能在谈

#### 【样本三】 查看经营指标防对方破产

刘伟是我省一家出口信用保险公司的员工,对于我省出口企业的酸甜苦辣,刘伟说,自己切实感受到。他说,很多企业出口多少万多少亿资金,看上去很美好,但私下里也有很多忧伤的事情。

之前有一家合肥的企业,刘伟印象深刻,出口25万美元的玩具给美国一家公司,双方还是合作了多年的亲密伙伴。但是,由于整体经济环境的恶化,美国的公司尽管在玩具行业的口碑很好,最终,也没能得过市场动荡。突然宣布破产后,使得合肥这家公司25万美元的交易货款,没有办法追回。“尽管交易历史、交易数据很好看,但毕竟都是过去。”刘伟说。

#### 【样本四】 了解“特殊规定”规避风险

张伟是我省一家机电公司负责海外营销的经理。今年年初,公司出口了一个约10万美元的订单去东欧某国。由于双方是初次合作,为了“吸引”客户并展现良好形象,张伟的公司同意对方“以见提单复印件支付方式成交”的要求。可当货物如期运到该国家的港口时,对方却迟迟不肯付款,也未提货。

为什么不提货不付款?对方给出的解释是,近期汇率不稳定,并要求能不能延迟一些时间付款。但是,再过了一个多月,对方还是没有提货,张伟开始着急了,并催促买方公司办理退运手续,不过,买方对此也似乎毫不在意。

这下怎么办?根据该国相关规定,货物进入该

合作时,充分了解到卖家的全部信息,最好能找到第三方核实。

与此同时,出口至非洲、拉美地区的一些商品,账期也在延长。在当下的国际经济环境下,化工品出口竞争十分激烈,为了抢到订单,化工品出口企业自降“门槛”,账期越放越长。

“由于拉美、非洲等地区金融不发达,融资成本很高,见中国企业竞争激烈,当地公司就不断提出延长付款账期,这实际上是变相出口企业的资金。”该人士表示,我省一家化工企业最近就在忙着讨要欠款。这一情况从侧面也在鞭策出口企业亟需转变外贸增长方式、优化出口商品结构。

### PART 2: 皖企在海外

#### 【样本五】 改进技术,做到“入乡随俗”

2003年起,陈君便开启了她的外销业务,负责除本土之外全部的国际贸易。如今,她是合肥一家大型家电上市公司的国贸部总经理。闯荡海外的日子,对于陈君来说,已习以为常。这其中,有签订单时的喜悦,有沟通不畅时的无奈。

十多年来,让陈君最为头疼的,是国内外业务市场的差距。“拿南美洲一些国家的消费者来说,他们喜欢用洗衣机洗鞋子,而这是国人不曾有过的习惯,但如此操作的结果就是,洗衣机和鞋子都出现了问题。”毋庸置疑,老

外们会找来“投诉”,对此,陈君称,只有慢慢改进技术,做到“入乡随俗”。

陈君坦言,这些其实就是文化生活差异所带来的,而对于一个“外乡人”而言,要始终以当地的消费者为服务重点,因此,在包括人际交往以及产品使用性能上,如果遇到有不合适的,自己肯定得首先调整。

作为公司海外团队的负责人,陈君的工作不仅仅是销售产品,还要照顾到新人。“初出茅庐的新人因受不了环境差距,病倒的事例已不新鲜。”陈君说,工作,都是为了工作。

#### 【样本六】 别墅门口蹲点获大单

原本稳稳端着“铁饭碗”的安徽小伙李波,在20世纪90年代那股强劲的南下大潮的深深吸引下,毅然决然地直奔广东。在广东,他进了一家室内设计公司,从头开始,学画图,学电脑制作。1年多后,公司要去缅甸开拓市场,并开出了深圳三倍的工资。没有太多的犹豫,李波开始了自己的缅甸之旅。

半年之后同行的30多位同事回国了10多个,到年底又几乎离开了一半。但是,他想给自己一个机会,因为他发现当时的缅甸还没有专门从事室内设计和装潢的公司,而且回到国内,他依旧是打工仔,留在缅甸说不定还能开拓出一片处女地。

就是这样,李波坚守了下来,并开始学习



#### 延伸阅读 YAN SHEN YUE DU

#### 5608家皖企跟“老外”打交道

记者从省进出口商会获悉,2014年我省发生进出口实绩企业5608家,全省进出口额492.7亿美元。2014年,全省实现进出口额492.7亿美元,同比增长8.2%,高于全国平均增幅4.8个百分点,其中出口314.9亿美元、增长11.5%,进口177.8亿美元、增长3%。

在企业分类排行榜中,国有企业方面,铜陵有色、安徽华文国际、合肥鑫晟光电位列前三,去年进出口总额均超10亿美元。民营企业方面,合肥晨晨仓储、合肥晶澳太阳能、新宁物流等企业入围民营企业进出口总额10强。机电产品增长迅猛。去年我省进出口总额同比增长8.2%,高于全国平均增幅4.8个百分点,其中出口314.9亿美元、增长11.5%,进口177.8亿美元、增长3%。

从经营主体看,全年我省外贸经营主体不断壮大。全省新增备案登记企业2261家,有进出口经营权企业已达20561家。全省已发生进出口实绩企业5608家,新增1295家,新增进出口额64.5亿美元。

民营企业成为安徽进出口贸易的主力军,民营企业进出口220.2亿美元,占全省进出口总额的44.7%。

#### 安徽外贸发展的挑战与机遇

据省进出口商会分析,我省外贸目前面临的主要问题就是外需疲软。世界经济虽有回升,但不确定因素多,有效需求不足以根本改变,世贸组织预计2015年全球贸易量增长4%,低于过去20年5.4%的平均水平。加上国内经济下行压力加大,我省外贸发展形势依然严峻。我省的进出口总量不大,占到中部地区的19.9%,但与沿海省份相比,整个中部地区进出口发展相对不足,仅占全国的5.7%。从摸排的情况看,我省各市预计2015年进出口净增1000万美元以上企业净增约25亿美元,与全年进出口增长目标还存在差距。

与此同时,安徽外贸也有着前所未有的机遇。目前,安徽经济发展进入了速度变化、结

#### 我省外贸未来发展策略

记者从省商务厅获悉,我省未来将不断扩大对外贸易规模,力争到2020年,全省有进出口实绩企业1万家,进出口超亿美元企业100家、超10亿美元企业15家。

我省将进一步优化对外贸易结构,到2020年,力争对新兴市场贸易额占比提高到65%以上;到2020年,力争全省机电、高新技术产品出口比重分别达到55%和25%;到2020年,力争全省服务进出口额达100亿美元,服务贸易占对外贸易的比重进一步提升。

我省将进一步提高对外贸易国际竞争力,到2020年,力争出口基地占全省出口比重超过40%;到2020年,力争品牌商品出口占比达到

20%;到2020年,力争纳入海关统计的跨境贸易电子商务交易额达到20亿美元。

我省还将加大外向型大项目招商力度,实现对外投资与对外贸易互动发展,加强与“一带一路”沿线国家经贸合作。加快开放载体平台建设,鼓励开发区与境内外机构共建跨区合作园区和合作联盟,支持转型升级水平突出的省级开发区争创国家级开发区。提高贸易便利化水平,积极参与长江经济带通关和检验检疫一体化改革,建立跨部门、跨地区的通关协作机制。并积极推进外贸体制改革,加快复制推广上海等自贸区改革经验,研究借鉴广东、福建、天津自贸区改革政策,创造条件申报我省自贸区。

## 招聘幼师

本幼儿教育集团将于2015年5月30日(周六)上午9:00,在合肥市长江中路CBD写字楼10层举办幼师专场招聘会。

要求:正规幼师毕业,有教师资格证、普通话证书,有幼教工作经验者优先。另,招聘大厅接待老师若干名。

届时,请携带相关证件参加面试(边弹边唱、舞蹈、讲小故事等,自备伴奏带)。

手机扫一扫



联系人:吴老师  
联系电话:0551-62828944  
二〇一五年五月二十二日

林旭官网 林旭微信