警惕国际贸易投资风险

新版国别贸易投资环境报告发布

□ 陈光

为帮助中国企业、机构等了解国际贸易投资环境,提高风险防范意识和能力,近日,商务部发布了《国别贸易投资环境报告2012》。据国际商报报道,报告涵盖了我国16个主要贸易伙伴新出台或拟发布的820多项贸易投资政策和壁垒信息,以及69起新立贸易救济措施的有关情况。2011年,中国与上述贸易伙伴之间的进出口额约占对外贸易总额的60.2%。

报告指出,2011年,世界经济增速放缓、复苏乏力,各国为保护本国产业出台的贸易管理及限制措施不断增多。2011年,中国出口产品共遭受69起贸易救济调查,涉案总金额约59亿美元;17起美国337调查,涉案总金额约7亿美元。此外,不少国家还制定和实施产品环保标准、产品质量安全标准等技术性贸易措施及国内税费等措施,我国出口产品面临的贸易壁垒形势十分严峻。

美国经济形势复苏缓慢,欧盟成员国主权债务危机扩散且影响深化,俄罗斯、巴西、印度等新兴经济体呈现通胀,世界经济下行风险有所抬头,各国为保护本国产业利益纷纷出台各类贸易限制和保护措施。

据统计,2011年,中国出口产品共遭受69起贸易救济调查,涉案总金额约59亿美元,其中,反倾销案件50起、反补贴案件9起、保障措施案件9起、特保案件1起。同时,贸易救济措施、技术性贸易壁垒、进口限制等各类贸易壁垒措施对我国对外经济贸易产生的影响进一步加深。我国企业面临的国际贸易和投资环境不容乐观。

商务部进出口公平贸易局有关负责人表示,希望从事国际贸易和对外投资的企业及相关商协会,将本报告作为了解目标市场的重要参考工具,建立并完善国际经营风险防范机制,及时向各级商务主管部门反映国外贸易投资壁垒情况,与政府部门配合,共同防范和应对国外贸易投资壁垒,维护自身合法利益。据悉,自2003年以来,商务部连续发布年度《国别贸易投资环境报告》,旨在帮助我国企业、相关机构和组织更好地了解主要贸易伙伴的贸易和投资政策、制度及具体做法,客观认识和掌握国际市场环境,提示我出口企业防范国外贸易投资壁垒措施所产生的风险;同时,依据世贸组织有关规则,维护公平、公正的国际贸易及投资环境,表达中国政府和产业的关注。商务部进出口公平贸易局在有关政府部门、商协会组织等机构的支持下,负责组织完成报告。上海WTO事务咨询中心承担具体编写工作。

此外,商务部进出口公平贸易局还定期发布《国外贸易投资壁垒信息月报》,以便相关企业更好地开展国外贸易投资风险防范工作。

专家视点 | Zhuanjia Shidian

对外贸易争端呈现三大焦点

□ 梅新育(国家商务部研究员,上海智库专家)

中国早已是全世界贸易保护主义最大的受害国。

中国区域发展落差较大,而且每个区域都拥有数以亿计人口,决定了中国同时与发达国家和发展中国家在众多商品上存在利益竞争,与发展中国家的传统劳动密集型产业存在竞争关系,与发达国家的先进制造业和越来越多的现代服务业存在竞争关系。

中国增长快于其他所有主要经济体的现实已经并仍将继续引起国际经济利益分配格局调整,而国际经贸利益分配格局调整必然伴生烈度不等的国际经贸争端,中国在和平崛起的全程不可能摆脱国际贸易保护主义的骚扰。

在较长时间跨度上看,中国对外贸易争端将集中体现在三大焦点:

首先,未来中国与西方国家经贸争端的焦点将随着我国产业结构和国际经济地位提升而逐步向更高层次发展,这也是未来一段时期内最大的经贸争端问题。我国产业升级相应将导致我国与其他国家、特别是发达国家在先进制造业和现代服务业领域发生越来越多的争端,更重要的是,我国对外贸易争端将日益聚焦于标准和国际经贸规则领域,因为这才是我国提高在国际经贸利益分配格局中份额、提高在国际经济政治体系中地位的关键和终极目标,也是守成大国应对新兴大国竞争所必争。从2003年~2004年中美半导体税制争端,到2006年中国和美国、欧盟、加拿大之间围绕我国《构成整车特征的汽车零部件进口管理办法》在世贸组织的争端,再到近年反补贴迅猛崛起成为美国对华贸易摩擦风头最劲的武器,以至于2009年以来全世界几乎七成的反补贴案都是针对中国,足以体现美国等西方国家狙击中国先进制造业发展的侧重点。美欧企图将竞争规则引入世贸组织多哈回合谈判,并引用竞争规则打击中国国民经济支柱的国企,更是对方企图釜底抽薪断绝我国可持续发展的动力之举。

中国对外经贸摩擦的第二大焦点将是中国与后发发展中国家的经贸争端,特别是那些企图努力在传统劳动密集型产业赶超中国的热门新兴市场经济体,如越南、印度等。

中国对外经贸争端的第三大焦点将是关于中国进口市场准入。由于中国已经是世界第二进口大国,由于中国国内消费等项需求增长旺盛,而且中国政府已经明确宣布扩大进口的思路,其他国家对中国市场的争夺将趋向激化,他们与中国国内企业之间的利益冲突也将上升。

此前,中国在全球产业转移中是单纯的接受者,但随着国民收入提高(换言之就是成本上升),云集于中国沿海的部分传统劳动密集型产业、先进制造业中的劳动密集环节需要转移,而产业向其他国家的转移至少可能将在一定时期内给我国带来就业机会流失、财政收入减少、国际收支恶化、国内投资不足等副作用,20世纪延续数十年的"英国病"就给我们敲响了警钟。

从我们的目标看,我们需要鼓励沿海产业多向内地转移而不是向国外转移,向国外转移的速度有节制,而且希望转移到别国并最终站住脚的产业是内资所有,这样我们虽然一时会损失部分GDP,但能增加GNP,而外资从中国转移到外国通常就不能给我们带来多少直接利益了。为实现此目标,适度运用贸易争端工具是有用的。尽管我们总体上仍然应当继续鼓励对外直接投资发展,但必须对上述负面后果保持清醒的认识,并在政策制定和实践过程中把握好分寸。

梅新育

(本文摘自《重庆时报》)

外贸指南 | Waimao Zhinan

如何用E-mail跟进外贸买家

□ 吴敏

电子邮件跟进买家的技巧:有的放矢、简单、可信、恰当、快速、细致跟踪。

1、买家的网上查询

分辨哪个是真盘,哪个是假盘,应该要有一个辨伪程序,否则一旦业务做开,你会淹没在电子邮件的海洋里。一般从买家查询的内容,你就能判断出来哪些是实盘,哪些是虚盘。应该重点处理那些针对性很强的、可以称得上是询盘的电子邮件。对于无价值的询盘,要敢于果断舍弃。如果以为每个询盘都是要向你买货未免过于天真。有的询盘过于空泛,也许只是客户做市场调查的一种手段。如果你不放弃空泛的信息,可能你每天只能做一些处理电子邮件的事了。

2、电子邮件回复要简单

语言要简炼,不要啰啰嗦嗦,言之无物。要知道,很多国外商人的耐心是很差的,你浪费他的时间就等于在谋财害命。千万不要小看处理电子邮件的艺术,很多外贸业务员其实都不懂如何写一封好的电子邮件。其中的关键就在于你能否很好地把握买家询盘的真正意图,从而给他最需要的最有针对性的答复。

3、电子邮件内容要可信

简单并不是要你省略最基本的礼仪,我相信任何一个人都不喜欢不礼貌的回复。和买家开始联系时还要注意,在电子邮件的后面,一定要附上你详细的联系方式,包括你的姓名、职位、公司名、电话、传真、E-mail地址、网址和公司地址等信息内容,给对方一个很正规的印象。有些厂商答复时常常丢三落四,很容易给人留下不良印象。

4、电子邮件表达要恰当

恰当其实是最不容易的!这里面不仅包含了前二个因素,更重要的还需要专业。

(1)买家总希望和精通产品的人打交道,如果你在回复询盘时错误百出,一看就是外行,买家会认为你不是真正的生产厂家,或者对产品并不熟悉,很可能就一去不回。所以回复时一定要详细注明产品的规格、包装方式、功用、报价等数据。(2)充分利用电子邮件传递图片的优势,这样更能说明问题,同时也可以降低成本。(3)发出邮件之前,要仔细地检查一下,有无拼写或语法错误,尽量把可能给别人的不良印象减到最小。(4)报价要斟酌,不要留下太大的压价余地,否则会让买家产生怀疑。而且,要细分客户,也就是说根据客户所在不同的国家、地区给出不同的报价。比如欧美客户和南美、中东的客户大多数会在产品档次上要求不同,如果你给南美、中东的客户报欧美市场的价格,很可能会把对方吓跑。

5、电子邮件回复要快速

买家总希望尽快地得到回复特别是互联网介入了国际贸易,很多国外买家更乐意应用这种方式,他们应用这种方式更多的原因是低成本和高效率。如果对客户的查询回复太迟,不仅会失去商机,而且会使对方对你的效率及能力产生怀疑。即使是不能立即回复的问题,也应该在内部商议后给予明确答复,切忌盲目应承,往往起反作用。

6、要不断地细致跟踪曾向你发过查询的客户

这一点非常重要,很多人往往觉得网上信息多、成交少,或者没有成交,就失去了信心,并对收到的查询不再重视,这是非常狭隘和愚蠢的做法。换位思考,换了你是买家,你会第一次就给一个你不了解的供货商下订单吗?更何况现在的市场基本都是买方市场,买家不管是通过电子商务还是传统商务手段,轻而易举就能获得无数供货商。所以,千万不要轻视买家的任何查询!

商事调解 | Shangshi Tiaojie

"求同存异"成功调解纠纷

□ 陈峰

案由:买卖合同预付款纠纷

申请人:加纳某贸易公司

被申请人:厦门某经贸有限公司

基本案情:

申请人是加纳的罐头食品进口商,在2010年初的广交会上遇到了被申请人,在对被申请人进行初步考察,以及对被申请人提供的样品进行检验后,申请人决定将一批沙丁鱼罐头订单下给被申请人,并将13000美元的预付款以现金形式交给了被申请人,同时双方签订了货物买卖合同。双方约定由申请人在生产线开工前对试生产出的产品验收合格后才开始生产,验收的标准以被申请人第一次提供的样品为准。合同仅约定了交货的最后期限为2010年7月底,并没有明确验货和交货的具体日期。签订合同后申请人拿着部分样品就回国了。6月上旬,申请人到被申请人处确认了罐头的包装图样并同意被申请人开始制作外包装,但次日对试生产出的样品进行确认时,申请人认为这次样品的味道口感和上次样品不符,随即提出解除合同,要求被申请人退还已经收取的13000美元的预付款。被申请人虽承认这次样品口味不对,但表示合同中没有约定检验样品的时间和次数,因此他并未违约,他可以再次提供样品,合同应当继续履行。双方协商不成,纠纷因此产生。

调解过程:

2010年6月15日上午10时左右,中国贸促会厦门调解中心工作人员接到被申请人的电话,被申请人表示遇到一件棘手的国际贸易纠纷,对方指定要由中国贸促会厦门调解中心进行调解,希望调解中心能帮助企业解决这个难题。上午11时30分,申请人和被申请人的负责人和翻译人员到达了调解中心。调解一开始,申请人就要求调解员用英语作为调解语言进行调解,拒绝接受被申请人的业务人员担任翻译。调解员表示同意并对案情进行全面了解,在搞清了案件的基本事实和双方争议的焦点后,开始了耐心细致的调解工作。

调解员首先从双方继续保持良好贸易伙伴关系的角度出发,建议申请人给被申请人一次重新提供样品的机会,如果被申请人能提供合格样品,合同就继续履行,这样双方都没有损失,是个双赢的结果。被申请人也表示可以重新制作样品,只是等待重新调配口味到生产出样品需要至少6个小时的时间。但申请人对被申请人能制造出合格样品的能力表示怀疑,同时强调他的行程已经确定好当晚6点要飞往广州转机回国,没有时间验收样品。该和解方案因为时间方面的原因而无法达成,调解一时陷入了僵局。

为打破僵局,调解员另辟蹊径,他向被申请人讲述我国《合同法》中的相关规定,指出由于合同缔约方无法在合理期限内提供合格的样品,另一方对该方的履约能力提出质疑并要求解除合同是合理的,从侧面劝说被申请人退还预付款。同时调解员也从快速解决纠纷的角度出发,劝说申请人一方做出适度让步,指出由于其在订立合同时对一些条款没有明确约定,因此对方不同意终止合同,要求继续履行也并非全无道理。

在听了调解员的分析和晓以利弊之后,被申请人放弃了坚持继续履行合同的要求,但提出他已经按照申请人的指示,向厂家下达了外包装和罐头易开盖的订单,并向厂家支付了大约6000元人民币的定金,要求申请人予以补偿,但没有提供相应证据予以支持。对于被申请人提出的这个新的请求,申请人承认他确认过生产外包装的情况属实,但是否真正造成损失并不清楚也没有足够的证据加以证明,因此不认可被申请人提出的补偿数目。对于调解过程中出现的这个新的争议,调解员分析后认为双方难以在短时间内就新的争议损失补偿问题进行认定并达成一致,鉴于目前的情况,建议将这部分争议暂时搁置,以利于纠纷的快速解决。

于是调解员提出第二个调解方案,建议双方在已经确认事实的基础上,求同存异,先解决没有争议的部分,即由被申请人返还申请人扣除包装损失费6000元人民币后的全部预付款。而对于争议的6000元人民币的包装损失费,调解员建议申请人另行向我国有管辖权的法院提起民事诉讼解决,该方案双方当事人都表示同意接受。当天下午3点半,按照调解协议的约定,加纳申请人拿回了12120美元现金的预付款,至此一场历时5个小时的调解终于圆满结束。

"贸易摩擦"又来

美国将继续对中国不锈钢水槽产品实施"双反"调查

□ 阳建 王宗凯

美国国际贸易委员会于4月13日作出初裁,认定从中国进口的不锈钢拉制水槽产品给美国相关产业造成实质性损害或威胁,由此美国商务部将继续对此类产品进行反倾销和反补贴("双反")调查。

这是美国对中国发起的最新一起贸易救济行动。近期美国方面连续对中国产品发起"双反"和"337调查",频率相当罕见,贸易保护主义明显升温。中国商务部多次表示,希望美国政府恪守反对贸易保护主义承诺,共同维护自由、开放、公正的国际贸易环境,以更加理性的方法妥善处理贸易摩擦。

美国发起这项调查是应埃尔凯制造公司的请求。后者声称中国输美的此类产品存在倾销和补贴行为,倾销幅度为22.81%至76.53%,补贴幅度也高于最低允许标准。

美国商务部3月22日启动对中国不锈钢水槽产品的"双反"调查。根据美方程序,在美国国际贸易委员会作出肯定性初裁后,美国商务部将继续进行"双反"调查,并定于5月和8月分别就反补贴和反倾销调查作出初裁。由于这两大贸易机构的裁定基本相同,意味着中国不锈钢水槽产品被征收"双反"税只是时间问题。

美国商务部的数据显示,2011年美国从中国进口的不锈钢拉制水槽产品总价值约为1.18亿美元。

投资欧盟先知彼

需提前关注其《公司法》修订

2012年2月20日,欧盟就修订《公司法》公开征求公众意见,我国企业投资欧盟需提前关注其《公司法》的有关修订。欧盟认为,《公司法》是欧盟单一市场的核心组成部分,该公开征求意见将评估现有欧盟公司法律框架是否适应当前跨境贸易、电子商务等方面的社会、经济环境的演变。现有演变使得欧盟的《公司法》修订不能仅从法律的角度去审视问题,而应从更广阔的背景中审视法人治理结构、企业社会责任和企业在创新和增长中的关键作用等问题。欧盟内部市场和服务委员米歇尔·巴尼耶(Michel Barnier)表示,重塑欧盟公司法的有关政策是一项艰巨的挑战,欧盟公司法的修订应着力于使得企业在欧盟能够有更好的发展,并为股东和客户创造利益。此次公众评议涉及的主要内容包括欧盟公司法的目标和规制范围、公司法的编纂体例、公司的法律形式、公司集团、公司的资本制度等内容。公众提交评论意见的截止日期是2012年5月14日。

(据欧盟经商处消息)