



高职高专“十一五”规划教材

国际贸易操作类教材（校企合作系列）

最新出口 流程及模拟

- 莫运襟 主 编
- 莫志彬 莫志林 陈福润 副主编



化学工业出版社



高职高专“十一五”规划教材

国际贸易操作类教材（校企合作系列）

最新出口 流程及模拟

● 莫运襟 主 编

● 莫志彬 莫志林 陈福润 副主编



化学工业出版社

· 北京 ·

本书共分两大部分。第一部分是出口流程，第二部分是模拟出口。

第一部分出口流程包括出口前准备、成本核算与出口报价、洽谈订立出口合同、履行出口合同、后续工作四个部分。

出口前准备主要分为市场调查、制订出口营销方案、组成谈判人员和商标注册、落实货源、落实客户、筹备货款、落实出口许可证等内容。成本核算与对外报价包括运费、保费、佣金计算，出口报价方法原则、价格换算、盈亏计算、换汇成本计算等。

洽谈订立出口合同这部分主要分为洽谈形式、内容、程序、签订出口合同。履行合同包括备证、许可证申领、备货、检货、核销单申领、租船订仓、出口报关、装船与通知、货物保险、制单、交单、货款回笼、涉外申报等内容。

后续工作部分主要有支付运费、保费、佣金；出口核销、出口退税。

第二部分模拟出口主要是运用前面出口流程内容，请师生一起具体实践每一个步骤。

本书适用于高职高专院校的国际贸易及相关专业的学生选用，也可作为广大外贸工作者更好地学习和应用出口流程的参考资料。

图书在版编目 (CIP) 数据

最新出口流程及模拟/莫运襟主编. —北京: 化学工业出版社, 2008
高职高专“十一五”规划教材. 国际贸易操作类教材 (校企合作系列)
ISBN 978-7-122-04375-7

I. 最… II. 莫… III. 进出口贸易-业务-高等学校: 技术学院-教材
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 205930 号

责任编辑: 蔡洪伟

责任校对: 郑捷

装帧设计: 刘丽华

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)

印装: 三河市延风印装厂

787mm×1092mm 1/16 印张 14 字数 358 千字 2009 年 3 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 25.00 元

版权所有 违者必究

最新出口流程及模拟 编写人员名单

主 编 莫运襟（广州工商职业技术学院）

副主编 莫志彬（广西计量仪器厂）

莫志林（广州广一集团有限公司）

陈福润（广州工商职业技术学院）

参 编 莫兴德（广西大学）

田盛兰（广州工商职业技术学院）

刘春香（广州外贸工作者）

莫运炎（广西农业职业技术学院）

陈世文（广州工商职业技术学院）

王秋玲（广州工商职业技术学院）

许艳婷（广州工商职业技术学院）

黄绮银（广州工商职业技术学院）

序 言

近年来,我国高等职业教育发展很快,培养了大批高素质的技能型人才,对高等教育大众化做出了重要贡献。高等职业教育作为高等教育发展中的一个类型,已经占领了我国高等教育的半壁江山,有着极好的发展前景;同时,我国高等职业教育又面临着日益严峻的挑战,那就是如何全面提高高等职业教育的质量。

课程建设是提高教育质量的核心,也是教学改革的重点和难点。当前,各高职院校正在改变本科压缩饼干式的教学模式,重视以“校企合作、工学结合”为基本内容的内涵建设,积极与行业企业合作开发课程,改革课程体系和教学内容,探索任务驱动、项目导向、案例教学等以工作过程为线索组织教学的新模式,使高职教育领域有了许多亮点和突破。

课程改革和建设必须有适合的、以新的理念指导的教材建设相匹配,必须有大量根本区别于本科院校教材的、适合岗位群能力要求的、符合高职教育特点的教材。为此,广州工商职业技术学院正在组织教师编写符合上述要求的系列教材。莫运襟老师主编的《最新出口流程及模拟》一书就是该系列教材中较为出色的一部。

我认为本教材有如下特点:

第一,从内容上看,该教材系统性强,紧紧围绕出口的业务流程,将看似分散的各个业务环节有机的联系在一起,同时采用了详尽的仿真操作与模拟,具有很强的系统性、直观性、创新性。

第二,全新的课程体系。在校企合作的基础上,以学生就业所需的专业知识和操作技能为着眼点,突出高职高专教学的实用性和操作性,强化实训模拟。

第三,突出实用性。教材分两部分:理论部分“够学、够用”,实践部分配以项目模拟操作。教材力求把二者结合起来,使学生较好的掌握必要理论和实际操作本领,真正能体现“务实”、“以就业为导向”的宗旨。

第四,内容体现前沿。本书反映了国际贸易的最新发展变化及规范。既能满足高职高专国际贸易实务专业学生的需要,又能满足具有外贸实务操作、业务英语交流等具有较强业务能力的复合型人才的需要。

我相信,在化工出版社的精心策划下,在全体编写人员的共同努力下,本书定能发挥出它应有的作用。

广州工商职业技术学院院长

张学斌

2008年12月8日

前 言

学习国际贸易，只学国际贸易理论和政策是远远不够的，国际贸易实务十分重要，必须学好。进出口流程是国际贸易实务的重点内容，而在进出口流程中，出口流程又是重中之重。

一般来说，出口流程包括出口前准备、成本核算与对外报价、具体洽谈和签订合同、履行合同、后续工作五个部分。一个优秀的外贸从业人员应该十分熟练地、系统性地掌握整个出口流程的内容及应用。

为了帮助国际贸易专业的在校大中专学生，特别是高等职业技术学院的国际贸易相关专业的学生和广大外贸工作者更好地学习和应用出口流程，我们编写了本书。

全书共有两大部分。第一部分主要简单介绍当今出口贸易的最新做法，第二部分主要是模拟操作。

本书具有如下四个特点。首先，为了适应高等职业教育的特点，响应国家教育部提倡高等职业教育要走“工学结合、校企合作”的号召，本书采用以项目为导向，任务驱动式的编写思路，目的是提高学生的兴趣和参与意识，强调实际操作。这种编排结构给人一种全新的感觉。其次，校企合作是本书一个鲜明特点。我们联合了广州广一集团有限公司莫志林董事长，还有广西大学、广西农业职业技术学院和广州工商职业技术学院有关专家和教师共同参加了本书的编写，采用最新的实务操作方法，选用最新的资料，给人以新鲜感和真实感。再次，本书在简单概述了出口流程之后，展开了大量的连贯性的、丰富多彩的、生动活泼的、仿真性质的出口模拟操作，来印证前面的理论知识，实践与理论互补，相得益彰，达到了比较完美的结合。最后，本书的主要编写人员都是来自企业的有着高级职称的专家，有着十分丰富的进出口贸易的实战经验，避免了一般同类教材空洞的纯理论研究。

在本书的编写过程中，我们得到了中山大学教授、广州工商职业技术学院副董事长姚卿达先生和广州工商职业技术学院院长张学斌先生的无私帮助和指导，也得到了广州工商职业技术学院 06、07 级国际贸易实务专业的数位学生助理的大力帮助，在此一并表示深深的感谢！

莫运襟

2008 年 11 月

目 录

第一部分 出口流程

项目一 出口前准备	2	任务三、洽谈程序	24
任务一、市场调查	2	任务四、合同签订	31
任务二、制订出口营销方案	4	思考与练习	34
任务三、组成谈判人员及商标注册	4	项目四 履行出口合同	35
任务四、落实货源	5	任务一、备证	35
任务五、落实客户	5	任务二、许可证申领	44
任务六、筹备货款	7	任务三、备货	47
任务七、落实出口许可证	9	任务四、出口检验检疫	49
任务八、出口准备汇总表	10	任务五、核销单申领	56
思考与练习	10	任务六、租船订仓	57
项目二 成本与报价	11	任务七、出口货物报关	60
任务一、运费计算	11	任务八、装船及通知	70
任务二、保险费计算	14	任务九、货物保险	73
任务三、佣金计算	15	任务十、制单结汇	74
任务四、出口报价	16	思考与练习	86
任务五、价格换算	18	项目五 出口后续工作	87
任务六、盈亏计算	19	任务一、支付运费、保险费、佣金	87
任务七、换汇成本计算	20	任务二、续约函电写作	88
思考与练习	22	任务三、出口核销	88
项目三 洽谈签订出口合同	23	任务四、出口退税	91
任务一、洽谈形式	23	思考与练习	92
任务二、洽谈内容	24		

第二部分 模拟出口

模拟一 广达公司 100 吨锡锭出口美国	94	任务十一、付款/国内运输	112
任务一、出口前准备	94	任务十二、许可证申领	112
任务二、成本核算	96	任务十三、核销单申领	114
任务三、出口报价	96	任务十四、租船订仓	115
任务四、出口准备汇总表	97	任务十五、出口换证	115
任务五、具体洽谈	97	任务十六、出口报关	116
任务六、签订出口合同	102	任务十七、装船与通知	120
任务七、签约函	104	任务十八、货物保险	122
任务八、备证	104	任务十九、制单/交单	125
任务九、备货	109	任务二十、货款回笼/涉外申报	126
任务十、备款	112	任务二十一、后续工作	127

模拟二 广西梧州 200 吨金属硅出口

加拿大	129
任务一、预付款进账和涉外申报	129
任务二、备证	132
任务三、备货/检验	134
任务四、租船订舱	139
任务五、出口换证	140
任务六、出口报关	140
任务七、装船与通知	143
任务八、货物保险	144
任务九、制单/交单	146
任务十、货款回笼/涉外申报	151
任务十一、后续工作	153
模拟练习 1 佛山四货柜家具出口	154
模拟练习 2 300 吨镉锭旧货出口	158
模拟练习 3 梧州一个柜木衣架出口	162
模拟练习 4 广一集团 200 台 XA 水泵 出口	162
思考与练习	163
附录	164

附录一、关于 2009 年锡及锡制品出口许可证申 领标准和申报程序（征求意见稿）上网 征求意见的通知	164
附录二、货物出口许可证管理办法	165
附录三、进出口许可证企业电子钥匙申 请表	170
附录四、GFACA 企业证书申请责任书	170
附录五、电子钥匙申请表填表须知（在许可 证局申领的企业）	171
附录六、SWIFT 信用证的格式代号为 MT700 和 MT701	172
附录七、《2008 年出口许可证管理货物 目录》	173
附录八、中华人民共和国海关进出口货物报关 单填制规范	175
附录九、国际商会《跟单信用证统一惯例 （UCP600）》	183
附录十、出口收汇网上核销管理办法	210
附录十一、报检委托书	212
参考文献	213

出口流程

一、出口流程

出口流程是指从货物出口到最终成交的全过程。出口流程的各个环节都至关重要，任何一个环节的疏忽都可能导致货物无法顺利出口。出口流程的各个环节包括：接单、订舱、装箱、报关、装船、运输、清关、提货、交付等。出口流程的各个环节都需要严格按照规定的程序进行，以确保货物的顺利出口。

第一部分 出口流程

出口流程的第一步是接单。接单是指客户向出口商提出出口需求，出口商根据客户的需求进行接单。接单时，出口商需要了解客户的需求，包括货物的名称、数量、规格、包装、运输方式、目的地等。接单后，出口商需要根据客户的需求进行订舱、装箱、报关、装船、运输、清关、提货、交付等各个环节的操作。

出口流程的第二步是订舱。订舱是指出口商根据客户的需求向船公司订舱。订舱时，出口商需要了解船公司的船期、舱位、运费、保险等信息。订舱后，出口商需要根据船公司的要求提供相关的单据，如装箱单、发票、报关单等。订舱后，出口商还需要根据船公司的要求对货物进行装箱、打捆、加固等处理。

出口流程的第三步是装箱。装箱是指出口商根据客户的需求对货物进行装箱。装箱时，出口商需要根据货物的名称、数量、规格、包装、运输方式、目的地等进行装箱。装箱时，出口商需要注意货物的包装、打捆、加固等处理，以确保货物在运输过程中不受损坏。

出口流程的第四步是报关。报关是指出口商根据客户的需求向海关申报出口。报关时，出口商需要提供相关的单据，如装箱单、发票、报关单等。报关后，出口商需要根据海关的要求进行装船、运输、清关、提货、交付等各个环节的操作。

项目一 出口前准备

任务一、市场调查

自古商场如战场。有道是“知彼知己，百战不殆”。精明的出口商从不打无准备之仗。在与外国客人洽谈出口生意前，出口商要了解国内外市场行情、经济政治形势、客户资信和银行支付能力等。出口商所要做的洽谈前的准备工作，主要包括市场调查、制订营销方案、组成谈判人员、商标注册和保护。

没有调查就没有发言权。市场调查是整个出口贸易活动中最前期、最基础性的工作。这里所说的市场调查，主要指出口商为了达成出口贸易而从国别/地区、银行、商品、客户等几个方面，运用各种手段，对涉及贸易双方的信息资料进行搜集、整理、归纳和分析。

一、国别/地区调查

应该选择什么样的国家跟我们做贸易？这是出口商首先要解决的问题。

要想从事出口贸易，第一个问题就是要解决和谁做贸易的问题，也就是选择适当的销售市场或者说贸易伙伴。当你有货物要出口时，你首先要解决的问题就是：把这些货物卖到什么国家去、卖给哪个客户？也就是选择一个什么样的国家或地区的客户跟你做生意。

一般要选择关系友好、国家稳定、经济发展、党和国家领导人经常友好互访的国家或地区，而不要选择一个敌视、断交甚至是处在交战状态的国家。后者对贸易双方都不利，风险很大。不仅双方商务人员来往不方便，最重要的是货款回笼没有保障。在那样的状态下，政府无法保障正常的民间贸易来往。如果一个国家政治动荡不安，肯定会加大贸易的风险。一切经济活动都要服从、服务于政治活动。

由于世界各国的社会制度、政治制度、经济发展程度不同，一个国家或地区的经济政策肯定有所不同。洽谈前，出口人要搞清楚你想进入的国家或地区正在实行什么样的经济政策，特别是外汇政策。比如，这个国家是否是经济开放型国家，是否实行外汇管制？是否是市场经济国家？它的货币能否自由兑换？有没有参加某公约或协定或自由贸易区？

2007年9月发生在美国的信贷危机扩散到了全球。目前金融危机渐入高潮。美国、欧盟、日本等国家都受到不同程度的冲击。美国银行倒闭频率创下新高。在金融危机面前，不仅出口价格变动频繁，收汇风险加大，因为，信用证的开证行或者保兑行都有倒闭风险。开证行的资信也良莠不齐。在市场萎缩动荡，价格走势变幻莫测，需求量难以预估，进口商资金链断裂、订单量缩小的情况下，为了达到拒付、延付货款或降价的目的，进口商会对单据吹毛求疵，开证行出于自保，往往会积极配合进口商在单据中提出无理的不符点。例如，在20世纪90年代末的东南亚金融危机中，中国香港、新加坡银行的信用证项下单据的拒付率高达80%以上。

二、商品调查

商品调查即行情调研。国际市场的商品情况千差万别，瞬息万变，竞争十分激烈。在同一个国外市场上有可能同时销售来源于不同国家或地区的几十种相同或相似的产品。独行独

市的生意肯定是没有的了。

出口人在洽谈之前，要加强对国内外市场行情的调研，了解竞争对手，搞清楚你要出口的商品在目标市场上是否已经在出售了？是什么质量？是什么价格？他们在生产、销售、消费、品质、规格、包装装潢、价格、品牌、服务、供求关系、适销性、生产技术和工艺流程等方面跟我们的商品有哪些不同？自己的产品跟国外产品比起来，有什么特点和优势？

同时，出口商还要搞清楚你想要经营的这种商品，在我们国家是否实行许可管理制度？要不要许可证或配额？该商品的出口有没有出口退税？出口退税率有没有什么变化？如果是许可证或配额管理的商品，这些许可证或配额你自己能否顺利申领到？如果不是许可证或配额管理的商品，国外又有需求的话，那就可以大胆地洽谈；如果是许可证或配额管理的商品，但自己有把握申请到许可证，也可以洽谈；如果一种商品属于许可证管理的商品，自己又无法申请到许可证的，就不要洽谈，谈也是浪费时间和精力。

也许，你会问哪些商品属于许可证管理商品呢？不用担心。每年一月份，商务部会用公告的形式对外公布的，一般在网上也可以查到当年实行许可证管理商品的目录，洽谈前咨询一下相关管理部门或在网络上搜索一下就知道了。

做商品调查的时候，还要搞清楚一种商品的出口有没有退税？出口退税率有没有什么变化？中国出口商品的退税率是经常调整的。

根据2008年10月21日中央电视台晚间新闻报道：经国务院批准，财政部、国家税务总局21日对外宣布，将从2008年11月1日起，适当调高部分劳动密集型和高技术含量、高附加值商品的出口退税率。

此次出口退税率调整涉及3486项商品，约占海关税则中商品总数的25.8%。主要包括两个方面的内容：一是适当提高纺织品、服装、玩具等劳动密集型商品出口退税率。二是提高抗艾滋病药物等高技术含量、高附加值商品的出口退税率。此次调整后，我国的出口退税率将分为5%、9%、11%、13%、14%和17%六档。

在调整内容上具体包括：将部分纺织品、服装、玩具出口退税率提高到14%；将日用及艺术陶瓷出口退税率提高到11%；将部分塑料制品出口退税率提高到9%；将部分家具出口退税率分别提高到11%、13%；将艾滋病药物、基因重组人胰岛素冻干粉、黄胶原、钢化安全玻璃、电容器用钽丝、船用锚链、缝纫机、风扇、数控机床硬质合金刀等商品的出口退税率分别提高到9%、11%、13%。

在世界金融危机加剧、我国出口形势十分严峻的形势下，以上信息的公布对出口人来说，无疑是一个天大的福音。

三、客户调查

在国际贸易中，对客户的调查，涉及的内容包括如下几个方面：

(1) 政治调查 调查客户的政治背景、党派派别、武装组织、宗教信仰以及对我国的政治态度好坏。

(2) 资信调查 调查客户的资金状况和信用状况，包括法人代表名字、注册资金、流动资金、资产负债情况和经营作风等。主要考察以下几个方面。

① 看其支付能力：查看客户的营业执照、企业年度销售报告、资产负债表；向客户方银行或驻地的华人组织、中资机构和我国银行的驻国外分支机构或老客户及兄弟公司咨询等。

② 看其经营范围：包括经营商品、商品品种、经营作风、企业性质；看他是否中间商还是最终用户，看他是否专营还是兼营，拥有供应商的多寡等。

③ 看其经营能力：客户经营状况的好坏、老板的知名度、员工的素质、企业的知名度

及美誉度、销售渠道、贸易关系、习惯性付款方式、成交方式、需求量等。

④ 看其办公场所：包括客户的公司名称、地址、办公大楼、分支机构、电话、传真、网址、邮件号码等。一般要求客户有固定办公室，豪华装修，处于繁华的地段。另外，对一个全新客户，要在网络上先搜索一下，能在网上搜索到的公司名称或产品，可以增强交易信心。

四、银行调查

出口人要选择一家实力雄厚、信誉好的大银行开户的客户和自己做贸易。在洽谈前，你要弄清楚自己所要洽谈的客户往来账户的银行是什么银行，掌握他的银行资信状况。一般可以在网上查询，也可以通过当地的中资机构、驻外领事馆、我国银行的海外机构以及老客户等途径了解。

但是，银行的情况是不断变化的。例如，2007年9月美国金融危机前，出口商都以对非洲、南美、东欧等地区银行的信用证倍加小心，而对欧美银行的信用证普遍持欢迎态度。但是，金融危机一来，有着158年历史的雷曼兄弟公司破产、美林银行被贱卖、华盛顿互惠银行倒闭。在这种形势下，出口人首先要查清开证行的实力和信誉，时时刻刻关注进口国动态，随时采取紧急避险措施。这是至关重要甚至是生死攸关的。其次，当风险加大的时候，出口商应该加快履行合同的速度和质量，避免浪费时间，免得夜长梦多。

任务二、制订出口营销方案

出口商在洽谈前，还要制订出完善的营销方案，作为行动指南，有条不紊地指导整个出口工作，加强公司内部各个部门协调和配合。

一、地位作用

出口营销方案是整个出口销售活动的指导思想和行动指南。要求出口商在现有法律法规允许的条件下，在自己的能力范围内，在已有的市场调查基础上，制定出在一定时期内切实可行的出口计划。

二、内容包括

筹措资金、落实货源、安排生产、成本核算、利润加成、对外报价、出口时间、出口数量、付款方式、部门分工、工作进度、市场预测、问题解决等。

三、价格方案

价格方案是整个出口方案的核心。出口营销方案的制订要视所出口的商品和公司的情况而定。一般来说，对于大宗出口商品和重点出口商品，出口人要逐个商品制订详细的出口营销方案；对于逐笔成交的一般性的出口商品，主要是指价格方案，可以按照大类商品来制订方案就可以了。对于小额商品的出口，在洽谈前，谈判人员可以简单确定一个价格方案，让自己心中有数，洽谈时不要偏离这个底线。

任务三、组成谈判人员及商标注册

一、组成谈判人员

在洽谈前，特别是在大单生意的洽谈前，出口人要高度重视，充分准备，选配得力谈判人员参加。选配谈判人员要坚持以下原则。

① 要选那些懂进出口业务、了解本国和目标市场国家的法律、法规和 WTO 规则、精通外语、为人精明、处事灵活的人员参加。

② 对于重要的洽谈，还要视情况，从业务、财务、生产、文秘、后勤等不同部门选派得力人员，洽谈中各司其职。

③ 选派一专多能的人员参加以减少谈判队伍，节省费用。

二、商标的注册

① 如果出口的商品是高新技术产品或是具有独特配方、性能奇异的商品，出口洽谈前，出口人要抓紧时间进行商标注册，包括在国内注册和在国外市场注册，这样不仅可以保护自己的商标免受侵权，还可以提高售价。不要让我们的客户捡了便宜抢先注册，造成不必要的损失。

② 如果出口的商品是别人已经注册了的商标，就要弄清楚自己有没有该商标的使用权及时间、地域的限制，否则，会侵犯人家的知识产权而引发不必要的麻烦。

任务四、落实货源

落实货源在这里指弄清楚获得用于出口的货源的可能性大小，尚不是指具体生产或购买货物。落实货源就是要搞清楚是否有货可卖。

一、生产货源的可能性

在洽谈前，生产型的出口商要认真研究、分析、落实某个时间段内生产某种货物的可能性大小。如果出口商是自营自销工厂，在洽谈前，要落实自己能否购买到原材料、是否有相应的技术和生产能力、何时能生产完毕、产品质量是否有保证等。如果不能自己生产，一般不要洽谈，谈也是浪费精力。

二、购买货源的可能性

贸易公司型的出口商，没有自己的产品，通常是做中间商生意，贱买贵卖，搞转手交易，赚取差价。他们在国外要寻找客户，洽谈签订外销合同；在国内要寻找货源，洽谈签订采购合同。这种生意很难做。这一买一卖要衔接好。所以，这类的出口商在对外洽谈前，一定要落实购买到货物用于出口的可能性大小和利润率情况。可能性大的，利润适中的，或根本不用担心找不到货源用于出口、利润空间比较大的，此时，寻找货源不是出口商工作的难点和重点，大可以轻松地进入对外洽谈环节；如果一种货物难以购买到或难以生产出来，那就不要急于跟客户洽谈，以免半途而废，因为这是无米之炊，无源之水，是徒劳无益的。

任务五、落实客户

一、客户的重要性

俗话说：男怕入错行，女怕嫁错郎。还应该加上一句就是：商人怕找错客户。

作为一个出口企业，客户就是企业的生存之本，客户就是上帝，客户就是企业的衣食父母。客户就是我们的交易对象和合作伙伴。没有客户，就没有市场，企业就没有了生机和活力，什么都无从谈起；拥有了客户，企业就会愈来愈红火，不断发展壮大。现在很多企业，什么都不缺少，就缺少有实力的大客户。许多企业大量招聘销售人员，广开门路寻找客户。

没有客户是万万不行的，但万万不能乱找客户。虽然客户很重要，但是客户是万万不能

乱找的。出口人千万不能病急乱投医，见佛就拜。出口人要必须十分小心谨慎地对待客户的选择，一旦选错了客户，将后患无穷。所以，找准客户十分重要。出口人必须对客户进行全面细致的调查，它是整个出口准备阶段的核心工作。

二、寻找客户的方法、途径

1. 网络法

在网上通过商业网站和大型的搜索引擎，诸如百度、google、yahoo，搜索关键词。同样的关键词，在不同的搜索引擎搜往往会有不同的结果。包括某行业的专业网站；大型的公司数据库，诸如 US 的 THOMPSON 网等；大使馆经济参赞处的网站；查找展会商的网站。

2. 广告法

在目标市场利用电视、电台、报纸、杂志、期刊等媒体向顾客群发送广告，宣传自己公司及产品，吸引顾客上门展开业务活动或者接受反馈展开活动。

3. 介绍法

通过熟人、银行驻外机构、中资机构、商会、驻外使领馆商务参赞处、朋友、合作伙伴、公司客户的直接介绍或者提供的信息寻找客户，可以采用电话介绍、口头介绍、信函介绍、名片介绍等多种方式。

4. 资料查阅法

通过资料查阅寻找客户，可靠性大、工作量小、工作效率高，可以最大限度减少盲目性和客户的抵触情绪。这些资料包括有关政府部门提供的资料、有关行业和协会的资料、国家和地区的资料、企业黄页、工商企业目录和产品目录、电视、报纸、杂志、互联网等大众媒体、客户发布的消息、产品介绍、企业内刊等。

5. 委托法

一般是通过有偿的方式委托专业的咨询服务公司、行业组织、技术服务组织，搞专项调查，收集信息，了解客户和市场、地区的情报资料。

6. 交易会法

出口企业可以利用各种交易会、展销会、产品推介会、博览会等，认识新客户、联络感情、沟通了解。

7. 活动法

企业开展各种公关活动、市场调研活动、促销活动、技术支持和售后服务等活动广泛接触客户，增进了解，加深沟通。

三、建立客户资料卡/库

潜在客户找到后，出口商要对客户资料进行归档、整理，分门别类，划分档次，精心筛选，建立客户资料卡或资料库。从购买力、决定权、现实需求挑选出首选客户，或亲自上门、写邮件、发传真、打电话、写信函等其他促销活动结合的方式，与之建立联系，表达愿望，取得信任，展示公司和产品。

四、与客户建立业务联系

出口人通过银行、商会、销售代理、展销会、产品推介会、媒体、杂志、互联网、驻外机构领事馆、驻外中资机构、熟人朋友等多种渠道寻找客户，收集信息。在得到对方公司名称地址后，一般可采用电子邮件、传真、信函等方式与对方沟通，要求建立业务关系。

此类建交函件要求语言简练、结构有序、内容完整、业务思维成熟。建立业务联系的函件，通常包括以下几个方面的内容。

- ① 得知对方名称、地址的途径。
- ② 去函目的。

- ③ 介绍公司及产品。
- ④ 提供商品信息。
- ⑤ 表达合作愿望，期待回复。

五、建交函件写作示范

GUANGXI WUZHOU XINDASUN TRADING CORP.

Add: 2555, West Xinxing Road, Wuzhou, Guangxi, P. R. C.

Tel: 0086-774-38225638 Fax: 0086-774-38227891

To: FIREBIRD SEMICONDUCTORS LTD. (CANADA)
(001-514 637 1294)
Fm: GUANGXI WUZHOU XINDASUN TRADING CORP.
Date: Oct. 28, 2008
Attn: Bob Grant

Dear Sir or Madam,

Owing your name and address to our Commercial Councilor's Office in Canada, we know with great interests that you are dealing in the lines of metals and minerals. For your information, we are one of the largest exporters of metals and light industrial products in Guangdong and have been handing various kinds of products for about 20 years. We are writing to you today in the hope of establishing business relations and expect, by our joint efforts, to enlarge our business scope.

In order to acquaint you with our business lines, we enclose a copy of our latest illustrated catalogue covering the main items at present. If you are interested in any of them, please don't hesitate to tell us by fax. We'll give you our lowest quotations and try our best to comply with your requirements.

By the way, our customers are always satisfied with our products. We believe that you will be, too, after we do business together.

Our bank is Bank of China. Please revert to them for our financial standing.

We are looking forward to your early reply.

Yours truly,

Mo Fucheng
Manager, Sales Department

任务六、筹备贷款

巧妇难为无米之炊。虽然金钱不是万能的，但万万不能没有金钱。对商家来说更是如此。自从2004年国家放开对外贸易经营权，由审批制改为登记制，激发了许多中小企业和个人从事国际贸易的兴趣和热情，无数大大小小的企业相继取得进出口权。一家企业，不论他是国有企业、私营企业、新企业、老企业，资金问题永远是一个老大难问题。一旦出现资金链断裂，企业就会举步维艰，甚至破产倒闭。对于刚刚涉及国际贸易的大量的中小企业或私营小型企业来说，客户与资金是最大的拦路虎。那么，进出口企业应如何筹措资金呢？

一、银行直接融资

1. 直接贷款

很多企业向银行申请贷款存在恐惧心理，认为自己没有抵押，很难获得贷款。事实并非如此。随着改革开放的深入，入世过渡时期结束，外资银行相继进入中国，银行种类多了，业务多了，闲置资金多了，有的银行也展开了一些针对创业者的免担保贷款。西方各国商业银行在推动高技术产业化方面都有鼓励政策。商业银行贷款在资本市场中占有一定的比例。

2. 打包贷款

也叫信用证抵押贷款。出口人用信用证项下已经包装好但尚未出口的货物作为抵押，跟银行签订协议，将正本信用证存放在该银行，保证将来货物出口后，一定将信用证项下货物的装船单据拿到该银行办理议付手续。银行先期将信用证金额按一定百分比预支给出口人，待货款回来后清算本金和费用。

3. 出口押汇

出口商发运货物后，将全套议付单据交给银行。银行在审核单证相符后，向出口人垫付货款。银行将单据邮寄给开证行索汇，货款回来后扣除垫付资金和利息等费用。其实就是银行买入出口人全套合格的装船单据。

4. 远期汇票贴现

出口人将手中拥有的客户用于付款的远期汇票在到期日前拿到银行，要求提前取得现款，银行按照一定贴现率扣除利息和费用后将余额支付给出口人。

二、贸易方式融资

出口企业在对外洽谈业务的时候，可以利用一些比较灵活的贸易方式和支付方式来达到融通资金的目的。

1. 灵活的付款条款

例如，部分货款用 T/T 付款，部分货款则用 D/P 支付；部分用即期不可撤销信用证支付，部分用预付款、预支信用证、假远期信用证等。

2. 上下游厂商融资

从上下游厂商中筹资听起来似乎是不太可能，然而运用一些策略和技巧也能从他们那里获得一定的资金。譬如与供应商、销售商洽谈，延长付款期限或争取预付款，约定灵活的付款期限等。如果厂商对贷款不急需的，出口企业可以请求延期付款；如果销售商有实力的，出口人可以要求预付款，减少现金支付；对设备采购，可以尝试租赁方式。

三、民间融资

1. 亲友借款

一般来说，父母、兄弟姐妹、亲戚、朋友是你借款的首先支持者，是最容易获得资金支持的人选。美国自有企业经营协会主席乔治·道森指出，你的朋友和亲戚应该是新企业寻求融资的首要人选，不仅仅因为他们最有可能相信你的创业设想，而且他们最不可能像银行那样需要个人担保来拖累你。

亲戚和朋友是创业初期最重要的融资来源。很多实际案例表明，在创业的初始阶段，朋友和亲属们在筹集资金方面起着关键的作用，在创业者的资金来源中，80%来自个人家庭积蓄或者家庭借款，而能从银行等金融机构得到资金的比例相对较小。

2. 合作融资

出口企业可以组建行业协会、参股、合作等形式广泛吸收民间游资。当今社会，很多大公司、大集团，甚至个人手中都掌握了大量的闲置资金，他们十分希望能找到一个可靠的投

资者和投资项目。可以通过亲朋好友的介绍，可以委托专门的投资公司代理，可以在电台、报纸、网络上适当的登寻资广告。

四、政策性融资

指根据国家或者地方的有关政策而得到无偿或者优惠的扶持创业的资金。各地政府部门为了调节产业导向，为了鼓励大学生或者下岗员工等个人创业，每年都会拿出一些扶持性资金。

现在不是很流行 SOHO 公司模式吗？对于一个外贸企业道理相同。我们不提倡玩空手道，但也要有点冒险精神和勇往直前的斗志。出口人没有必要等把所有资金设施设备全部到位才能开始运行。事实上，只要拥有了一定量的资金，先把出口生意运作起来，充分利用各项创业政策的优惠，一边运作一边筹资。在运作过程中会有筹集到大量资金的可能性。

任务七、落实出口许可证

我国对货物出口实施许可证管理。在对外洽谈前，要分清哪些货物归许可证管理目录，哪些不是。如果是许可证管理商品的，那出口人就要在正式洽谈前落实出口所需要的许可证，不然不要洽谈；对于那些不属于许可证管理商品的，企业就可以放心地进行洽谈。

一、出口许可证管理

出口许可证包括出口配额许可证和出口许可证。按照我国《货物出口许可证管理办法》的规定，国家实行统一的货物出口许可证制度。国家对限制出口的货物实行出口许可证管理。商务部会同海关总署制定、调整和发布年度《出口许可证管理货物目录》。商务部负责制定、调整和发布年度《出口许可证管理货物分级发证目录》。

二、许可证实行三级发放

商务部许可证局、商务部驻各地特派员办事处（简称特派办）和各省、自治区、直辖市、计划单列市以及商务部授权的其他省会城市商务厅（局）、外经贸委（厅、局）为出口许可证的发证机构，在许可证局统一管理下，负责授权范围内的发证工作。

凡实行出口配额许可证管理和出口许可证管理的货物，对外贸易经营者应当在出口前按规定向指定的发证机构申领出口许可证，海关凭出口许可证接受申报和验放。出口许可证不得买卖、转让、涂改、伪造和变造。

三、申请单据

① 经营者申领出口许可证时，应当认真如实填写出口许可证申请表（正本）1份，并加盖印章。如果实行网上申领的，应当认真如实地在线填写电子申请表并传送给相应的发证机构。

② 经营者申领出口许可证时，应当向发证机构提交有关出口货物配额或者其他有关批准文件。

③ 经营者申领出口许可证时，应当向发证机构提交加盖对外贸易经营者备案登记专用章的《对外贸易经营者备案登记表》或者《中华人民共和国进出口企业资格证书》或者外商投资企业批准证书（复印件）。

四、使用

① 出口许可证管理实行“一证一关”制、“一批一证”制和“非一批一证”制。“一证一关”指出口许可证只能在一个海关报关；“一批一证”指出口许可证在有效期内一次报关使用。