



海关版外贸  系列图书

International Business in Seven Days

# 外贸 七日通

黄海涛（深海鱿鱼）著

在阿里巴巴外贸实务版“深海鱿鱼”热帖  
——《教你10小时快速入门外贸操作》基础上成书。

紧贴外贸实务操作实践，除分七日清晰讲解外贸操作流程外，还重点讲述外贸高手往往秘而不宣的惯例、行话和各类行业经验、技巧。

2007年全新修订本，根据行业变化增添不少新内容，更具学习价值。

中国海商出版社

# 外贸七日通

黄海涛（深海鱿鱼） 著



中国海关出版社

## 内容简介

中小型企业如何自己做外贸出口？刚被聘用的外贸新手坐在电脑前面该干些什么？大学里深奥的国际贸易理论知识和实际工作中具体的外贸操作往往有很大的不同。《外贸七日通》即是一部沟通二者的外贸快速操作教程。

本书针对当前中小型厂商外贸中“没有进出口权”和“通过互联网做外贸”两大普遍特点，完全以实际操作为范例，以“现学现用”为选材原则，从零开始一步步完成外贸的整个操作过程。教程共分七章，循序渐进。主要章节内容包括进出口权问题，外贸基础知识和最新知识，网上外贸及市场开发的具体操作，外贸单证的处理以及事故应对，国际货款结算，信用证审核与应用，国际货物运输操作等。

本书偏重实务，外贸原理亦选择与现实密切相关的部分。并且重点讲述了外贸中常见的术语、行话和各类行业经验与小常识，这在行业内往往是外贸高手秘而不宣的，对新手和业绩不佳者非常实用。

作者本身即是一线出口商，常年开展网上外贸。本书中的范例几乎都是作者亲历，对外贸新手极具参考价值。

# 外贸七日通

找到最专业的作者 献给最挑剔的读者  
海关版外贸图书 与您共同进步！

欢迎专业作者投稿——  
投稿邮箱：[raoshurong@customs.gov.cn](mailto:raoshurong@customs.gov.cn)  
编辑部：(010)85271833转666

一次在美国 Discover 频道电视节目中，看到记者报道南极科学考察队。在世界尽头冰天雪地中的帐篷里，考察队员对着镜头举起了正在吃的食物，赫然印着我所经营的商标。那是我人行以来最骄傲和激动的瞬间之一。

## 序 外贸是很有趣的……我能做吗

一个实际的例子：在浙江义乌的小商品市场上，一串人造水晶手链的批发价是 5.2 元。2 个半月以后，同样的手链被摆在澳大利亚悉尼 Macquarie 大街的一家连锁饰品店，标签上写着 35 美元，约值人民币 280 元钱。

这样的事情时时刻刻都在发生。仅在上海，每天有超过 40000 个集装箱的货物装上远洋货轮运往世界各地——这个数字比去年增长了很多，是 10 年前的 20 倍。中国已经成为世界的制造工厂，以至于目前全球将近 50% 的拉链，70% 的高端彩电，75% 的玩具和 90% 的一次性打火机，产自中国——全部列出商品名单的话，恐怕会占去本书 1/3 的页码。

越来越多的人投身外贸，其中更大的刺激因素是，从 2004 年 7 月 1 日开始，中国全面放开了外贸限制。过去只有专业外贸公司或大型生产企业才有能力取得外贸资格，而现在，中小乡镇企业甚至个体户，通过简单的备案登记，也能够自己做外贸了。

即便排除赚钱因素，就个人而言，外贸也是个不错的职业选择。与一个法国商人斗智斗勇，或者跑到阿拉伯联合酋长国参加著名的迪拜交易会，在乏味的人生中多少算是有趣的经历。

很多大学里开设有国际贸易专业，不过通常更喜欢研究理论而不是操作。其实外贸从本质上说，跟普通的买卖没什么不同。只不过因为产品是运到国外去，收取的货款不是人民币而是外汇（一般是美

元),而国家对出入国境的货物以及外汇有特别的管理条例,需要办理一点额外的手续罢了。我们是商人不是学者,暂时不需要去研究“为什么要制定这样的条例”,只需要知道什么时候该填写什么样的表格,到什么地方办理手续即可。

所以即使你不是国际贸易专业的学生,也完全不用担心,一样可以做外贸——很多乡镇企业做外贸生意红火的小老板甚至只有初中文化程度。

本书是一本快速入门教材,以实例介绍具体的外贸出口操作,主要是为刚毕业打算应聘外贸业务员的大学生而写的——面对招聘会上动辄要求工作经验的单位,大学教科书里的东西暂时派不上什么用场。号称自己“吃苦耐劳善于学习”云云现在也没多少作用了,企业急功近利,喜欢的是那种“上阵即可杀敌”,至少知道自己该做些什么的员工。当然如果你已是外贸业务员,但工作不尽如人意,本书的一些经验也许对你也有一定参考价值。

需要指出的是,如果你电脑和网络玩的挺熟,或者有一口流利的英语,学起外贸来就如虎添翼。网络已经成为时下外贸行业开拓市场、寻找客户的主要方式了,未来的日子里恐怕你会整天面对电脑屏幕,敲击键盘鼠标完成一笔笔外贸交易。英语的重要性更不用说了,外贸行业里单枪匹马白手起家,仅靠着流利英语沟通外商建立起事业的简直不计其数:先做翻译;熟悉行情结识上下家以后靠介绍生意赚点提成佣金;再了解一点外贸流程后自起炉灶,花个万儿八千的注册个贸易公司,租间写字楼,一个字号就这么诞生了……一年挣二三十万的不在话下。

那么,如果你会玩电脑,英语不错,喜欢衣冠楚楚的生活和敲击键盘签定几十万美元订单的快感,欢迎加入外贸行业——即使你目前

只是个刚毕业的、毫无工作经验和社会背景的穷小子。

以上只是“广告词”……现在让我们抓紧时间“恶补”一点外贸实际操作知识吧。当然，如果你志不在仅仅找份工作，而是希望把家乡的土特产，或把自己看好的东西推向国际市场，建立自己的外贸公司的话，此书中的大量操作实例也会有点帮助的。

黄海涛

2006.12



## 写在前面的话

### 入行指引——了解外贸出口的流程以及业务员的日常工作

“工厂的产品打算卖到国外去，如何操作？”

“这份合同/信用证中的条款，对我们有什么风险吗？”

“如何找到国外的买家？”

“我们投入很多精力进行开发，外商却回应冷淡，如何处理？”

这些往往是企业做外贸出口最关心的问题，因此也常出现在外贸业务员招聘考核中。糟糕的是目前大学教科书里却很少详细阐述。因此即便是国际贸易专业的学生，也不大熟悉实务操作。无奈之下，很多企业干脆设个门槛：“有实际工作经验。”这样固然省事，却也挡住了很多人才。其实经验云云，看过做过一两次也就懂了，不过就是些实际的手续和几条具体法规罢了。

所以，这本速成教材，主要是供打算加入外贸行业的新手了解外贸实务操作之用，让其在应聘时心中有数，受聘后知道如何入手。同样地，也可供初涉外贸或业务不精的同行参考。

在学习专业知识之前，先来了解一下外贸出口大致的过程，以及一些常用的行话术语，以便于应聘面试，或与前辈同行沟通切磋。

外贸跟普通的国内贸易一样，也有一个“寻找客户—签合同—交货—收钱”的基本过程。但在实际操作方式上与国内贸易不太一样，涉及的管理部门和手续也不同，先大致了解一下。

## 1. 出口企业要有外贸资格,或委托外贸公司代理出口

国家规定,经营外贸出口的企业必须具备经营资格。企业可以到所在地的外经贸管理局做进出口经营登记备案,取得自营进出口经营权。

当然也有规避的方法,就是找一家外贸公司,请他们代办手续,以他们的名义出口,这是允许的。行业里说的“有没有出口权”,就是指是否有资格以自己的公司名义出口。

自己操作出口,还是委托外贸公司代理出口,区别只在于向外贸出口相关管理部门办理各类申报手续的时候用谁的名义字号而已,与市场开发、争取外贸出口订单无关。也就是说,生意还得自己去做。用自己的名义去与外商签合同,而实际出口用外贸公司的名义进行。这在外贸行业很常见,外商也能理解接受。

还有一种特例,个体户利用互联网做外贸的方法,纯属个人私下交易行为。因为金额很小,交易三五万元,也就不大受限制了。关于这种“个人外贸”,后面会专门介绍。不过这种操作太简化,算不上真正意义上的外贸了。

## 2. 外贸找客户的主要途径是互联网和交易会

做国际贸易的,买卖双方见面洽谈的机会不是很多。目前外贸行业最普遍的开发市场寻找客户的手段,是通过互联网,在外贸行业专门的网站上寻找相关的供求信息,或者宣传推广自己的企业网站,介绍产品,吸引外商买家光顾。互联网上搜寻商机,不受时间地点限制,是日常工作。

此外最直接也最有效的途径是参加外贸行业的交易会,性质上就

类似于赶集,约定时间地点凑在一起谈生意。比如最著名的“中国出口商品交易会”,一年两次,在广州举办,俗称“广交会”。交易会通常在大型的场馆里进行,场馆分割成9平方米左右的众多小单间,称为“展位”。出口企业把产品运到交易会现场展示宣传,外商则按照采购需求到相关行业的展位参观选购——当然,是大宗的批发采购,往往一笔就签个成百万上千万的订单,够企业忙半年的。不过参加交易会费用很高,往往一次交易会就得花费几万甚至十几万。

总的说来,外贸行业里买卖双方很少见面,联系主要都是通过电子邮件、传真和电话。

### 3. 外贸出口要遵守国际贸易惯例和公约,某些出口产品要接受检验,某些产品限制出口

不同国家之间做生意,各国规则习惯不同,为公平、准确起见,形成了一套外贸行业特有的规则和惯例,从价格的标注方式到贸易纠纷的裁定依据都有。所以要做外贸出口就必须遵守这些法规和习惯。此外,不同国家对产品质量规定不同,要注意出口产品是否符合要求。某些产品,比如电子、食品等,出口前必须经过中国进出境商品检验部门的检验,简称“商检”。有的产品,比如一些纺织品,出口受限制,国家对出口总量进行额度分配,简称“配额”,取得配额才能按照指定的数量和时间出口。

### 4. 货物运输出国境,要向进出境管理机构——海关事先申报

术语叫做“报关”,相应的填制表格叫做“报关单”。报关单通过审批了,货物才能运出国。

## 5. 货物交付国外的客户，一般采用远洋轮船的运输方式

俗称“海运”。一般都委托外贸货物运输代理公司，俗称“货代”来操作。发货前要事先预订远洋货轮的舱位，称为“订舱”。海运一般以海港码头作为发货地和目的地，比如“上海港运至荷兰鹿特丹港”。发货后，货代会提供给我们一份提货单，术语叫“提单”，我们把提单转交给外商收货人，他们才能在目的地提货。

## 6. 出口货物需要制作一套单据

要按照行业惯用格式，自己制作一些单据，俗称“制单”。最基本的是“发票”和“装箱单”。注意，这里的“发票”与国内所说的发票是两码事，外贸出口的发票是企业自制的一种说明货物品名、数量和价格的单据。“装箱单”就是货物清单，列明货物的详细数量、重量和体积等。此外，有时候根据外商的要求，还要准备一些品质证明、检验证书等。这些单据通常要连同提单一起交给外商，便于提货、交易。

## 7. 出口收取的货款是外汇，一般是美金。外汇收支须受外汇管理局的监管

外商支付货款，一般会把美金汇入出口企业的银行账户内。中国对外汇有管制政策，企业必须向外汇管理局说明外汇收入的来源。所以，出口前就要预先向外管局申报备案，领取一份“外汇核销单”，核销单上注明了交易金额。核销单在报关的时候交给海关盖章之后会退还。货物出口并实际收到货款后，再到外管局申报核对，完成“核销”手续。这样一来，这笔外汇收入的来源就一清二楚了。

外商把美金货款汇到我们银行账户以后，银行会给我们一份收款

通知,俗称“水单”。水单是办理核销的必备单证。

## 8. 出口可以享受退税补贴

国家鼓励出口,税务局对正规出口的货物会根据货值金额退返补贴一笔税款,俗称“退税”。这笔钱数量不小,一般占货值的6%~12%,是出口盈利的重要组成部分。在货物出口并实际收到货款以后,先到外管局办理核销,再到税务局办理退税,一段时间后就可以领取这笔钱了。

市场开发,争取订单,行话叫做“接单”,也俗称“签单”。接单以后,按照合同要求和出口程序操作整个流程,俗称“跟单”。接单和跟单,构成了外贸业务员的主要工作内容。显然,接单更倚重于业务员的能力、技巧和经验;跟单则更多的是一些事务性工作,需要细致耐心。

小结一下,出口操作的手续依次大致是:

接单:寻找客户;签合同。

跟单:备货(视规定取得配额或做商检);海运订舱;领核销单;报关;海运发货;制单交给外商;收款;办理核销;办理退税。

以上只是原理。实际操作中很多工作,特别是跟单阶段的工作不需要业务员亲自去做。比如报关事项可以委托货代操作;退税、核销一般是企业的会计去做。

假如不是自营进出口,而是委托外贸公司代理出口的话,签合同备货之后几乎所有的后续工作就都由外贸公司代劳了,外贸公司操作完一切并收到货款后,直接把人民币货款支付给你。这种操作模式下,对于出口企业而言,跟普通的国内贸易没什么差别。

签单、商检、配额、订舱、报关、制单、核销、退税，大概是外贸业务员常挂嘴边的词了。

所以，一个外贸业务员，除了市场开发，其日常工作一般是这样：

实例：英国客户订购 1000 个花瓶，要求 10 月 20 日前从宁波港运到英国菲利斯托克港。

一个自营出口企业的外贸业务员的日常工作是：

1. 10 月 10 日左右，打电话/发传真给货代，请货代订 10 月 20 日之前的舱位。按照货代的安排把货物运到指定地点（仓库）。

2. 请会计去外管局领取一份核销单。

3. 制作一份发票和装箱单，连同核销单和“报关委托书”寄给货代，委托货代操作报关。

4. 等待货代完成报关发货，取得提单，再制作一套发票/装箱单及外商要求的其他单证。

5. 通知外商付款、收货，并把全套单据交给外商。

6. 发货后约 10 天左右，收到（由货代转交）海关退回的报关单核销单，交给本企业的会计。

7. 没事了。

一个委托外贸公司代理出口的企业，外贸业务员的日常工作是：

1. 通知外贸公司此票交易。

2. 10 月 10 日左右，通知外贸公司“货已备妥”。

3. 按照外贸公司的安排把货物运到指定地点（仓库）。

4. 没事了。外贸公司收到外商货款后会折算成人民币支付过来。

此实例中，花瓶不需要商检，也不是配额管理产品。否则的话，通常在 10 月 10 日前就要完成商检及获取配额工作。

通过以上介绍，基本上可以对外贸工作有个初步了解了。

### 一、招聘会上的各种外贸职位：业务员、跟单员、报关员、验货员等的区别与选择

外贸工作简单说由接单和跟单两大块构成，可其中涵盖了很多细致的工作。

比如在接单方面，要收集供求信息，寻找客户；要为交易会做准备工作；要根据不同的客户拟定价格，争取最高利润；要与生产部门或供货企业沟通衔接，确保交货稳妥及时；要就交易细节与客户谈判，拟订合同，保护自己的利益，防范风险和商业诈骗等等。

跟单方面，要根据合同通知或安排生产/采购；要确保产品品质符合客户要求；要及时与货代衔接安排内陆和远洋运输；要根据客户要求制单；要与会计部门配合，做好核销与退税。如果是委托外贸公司出口的，要与对方协作，及时提供所需数据信息。

工作繁琐，环节多，周期长，加上外贸一般交易额都比较大，国际贸易惯例又比较严格，更讲究诚信，所以外贸业务员的责任是很重的。特别是众多的中小型企业里，往往没那么大的手笔为业务员配备助手，往往要求业务员一肩挑重担包打天下，风光背后是辛勤的汗水。

规模大、生意红火的企业，就有条件把外贸工作细分开来，设立不同职位各司其职了，效率更高，降低了错误概率。因此招聘市场上就有了外贸各种岗位的区分：

1. “业务员”专管市场开发、洽谈和接单；
2. “跟单员”负责订单生产协调安排、单证制作、发货和运输；
3. “报关员”负责报关，通常也兼任部分单证制作；

4.“验货专员”，负责订单下的产品/零部件采购时的品质检验（QC专员，Quality Control 品质控制）。

有的企业更细分出负责核销的“核销员”，负责商检的“商检员”，并要求具备相应的资格证书，不过两类工作相对简单，分别通过外汇管理局和商检局相应的培训和考试，证书也不难获得，所以通常由跟单员或会计兼任了。

有时候，职场上也会挂牌招聘“外贸经理助理”，名称含糊，实际上多为培养业务员或跟单员，应聘前不妨问问，用人单位是偏重“做业务”还是“做跟单”。

既然这些岗位都属于外贸，打算入行的新人该如何选择呢？

核销员和商检员分工太细小，姑且不论。业务员、跟单员、报关员和验货员，则是外贸行业招聘中最常见的岗位。一般的企业心理，比较看重业务员，注重应聘者的个人能力和工作经验要求，薪水也高。跟单员被看成是做细致事务工作的岗位，应聘门槛较低，愿意接受应届毕业生。报关员要求持专门的报关员证，该证须通过参加海关的专门考试取得，相对而言有一点难度。除了大型企业外，多数中小型企业习惯把报关委托给货代操作，不设立专门的报关员，所以目前职场上报关员反倒更多地出现在货代（物流行业）而非外贸行业中了。验货员对专业要求不高，即便非贸易专业，学历较低，如果有相关产品的知识，反而容易被录用。

所以，如果个人的远期发展方向是外贸经理，或者打算建立自己的外贸企业，业务员和跟单员都是不错的选择，都能学到外贸的真才实学，积累经验。

只是业务员一般门槛高，工作挺风光，有机会见识些场面，也更能结识外商，为自己将来的事业构建人脉，收入则主要看业绩；跟单员招



聘门槛低一点,工作比较细致琐碎,不大会出远门,收入也比较稳定。认为跟单员比业务员地位低,实际上是误解,跟单员的重要程度远超过多数招聘者的想像。但抱着入行学习的心态,就无所谓了,两种岗位对于个人在外贸行业发展而言起点是一样的,甚至从跟单员开始学习外贸,根基会更扎实。这一点在后面的论述中会逐步显现出来。

## 二、做外贸的一点准备工作:英语和电脑的最低要求

无论选择外贸的何种职位,或者中小企业打算自己开发国际市场,电脑、互联网运用和英语水平都是两大要素。当然并不是要求水平很高——如前言所说,实际上很多外贸出口中小企业,从老板到业务员,电脑水平和英语水平都很差,生意一样很红火。但是与外贸操作相关的那部分电脑和英语知识掌握运用得好,寻找商机争取订单就会事半功倍,效果好而花钱少。

现在的大学生在这两方面应该没什么问题了,可以在求职简历中根据外贸的特点有选择地突出表现一下(注意措辞技巧,比如“熟练使用 Photoshop 对产品图片进行修改编辑”就比泛泛的“擅长 C++\VB”要有吸引力得多——别误以为面试官都懂得软件名称及用途)。这方面欠缺的,可以有针对性地快速补习一些知识。

### 准备工作之一:电脑和互联网

做外贸对电脑运用能力的基本要求有:

1. 能够用 Office 办公软件制作文本、表格。
2. 能用 Acdsee 等软件查阅、简单修改、处理图片,会一点复杂的 Photoshop 图形处理软件更好。
3. 比较熟练地使用电子邮件。包括懂得如何去注册 hotmail 之类的国际免费邮箱。
4. 能够利用 google 等搜索引擎在互联网上寻找信息。