



外贸实战经验的精彩论述

外贸实务技巧的娴熟演练
尽情演绎日进斗金的成功人生



Fengkuang

何绍宏·著

Wai
mao

疯狂外贸



上海社会科学院出版社

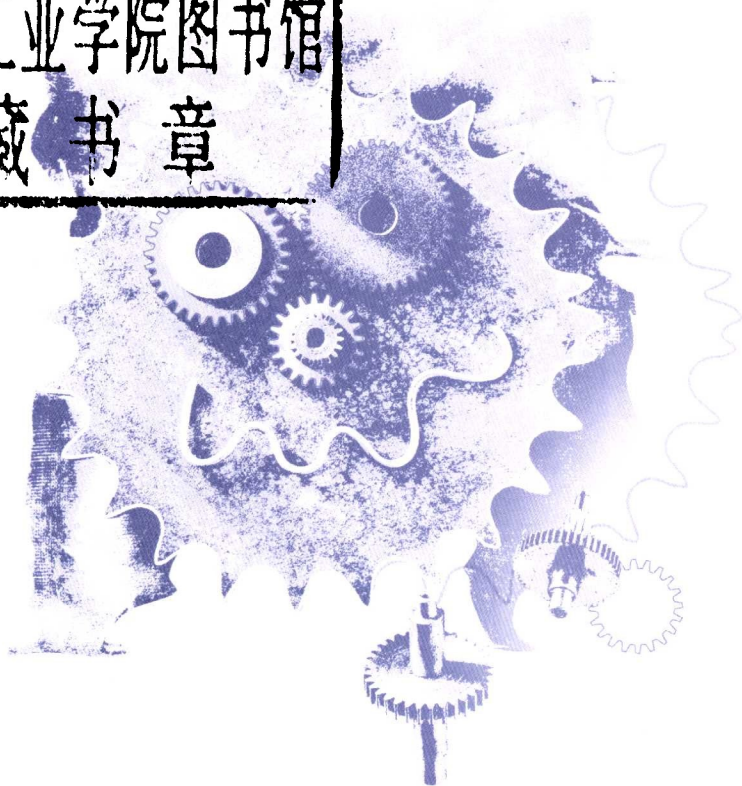
Fengkuang

何绍宏·著

Wai
mao

疯狂外贸

江苏工业学院图书馆
藏书章



上海社会科学院出版社

图书在版编目(CIP)数据

疯狂外贸/何绍宏著. —上海:上海社会科学院出版社, 2005

ISBN 7-80681-623-2

I. 疯... II. 何... III. 进出口贸易-基本知识
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 006278 号

疯狂外贸

作 者:何绍宏

责任编辑:任海平

封面设计:闵敏

出版发行:上海社会科学院出版社

上海市淮海中路 622 弄 7 号 电话 63875741 邮编 200020

<http://www.sassp.com> E-mail:sassp@sass.org.cn

经 销:新华书店

照 排:南京理工出版信息技术有限公司

印 刷:上海新文印刷厂

开 本:850×1168 毫米 32 开

印 张:6.75

插 页:2

字 数:170 千字

版 次:2005 年 2 月第 1 版 2005 年 2 月第 1 次印刷

印 数:0001—3500

ISBN 7-80681-623-2/F·062 定价:18.00 元

版权所有 翻印必究



前言

国际贸易的成熟发展,对一国家或地区经济及促进国际间经济往来的贡献已不言而明。但是,对国际贸易实务运作的理解,绝大部分人仅停留于对外贸相关机构或公司的经营型态的认识上。这不能不说是入得宝山空手而还。

《中华人民共和国对外贸易法》于 2004 年 7 月出台了一项新政策,个人可以经营外贸。这对普通人而言意味着绝佳的时机到了。个人可以斟酌自己的技术、渠道、专长、兴趣等,从千百万产品中挑选出符合自己能力、感觉或擅长的标的物,作进出口交易、代理销售或服务、验货勘察代表等。处于外贸居间地位,个人能自主地掌握职业规划,创造自己想要的富有挑战性的人生。

本书基本根据实务操作外贸的实战经验编写而成,从外贸大架构的宏观理解、进出口实际流程与把握到从无至有开发买卖方的方法与技巧、获利来源的掌握与收取的技巧等分析演练外贸实务操作,剔除了学院派高头讲章的论述。



目 录

■ 前言	1
■ 第一章 外贸基本工具的准备	1
一、联系通讯设备	1
二、影像传输设备	1
三、工具书的准备	1
四、专业杂志书籍	2
五、网吧	2
■ 第二章 国际贸易实务术语	3
一、面对术语的心态调整	3
二、报价单中常用术语	6
三、报价条件术语	27
四、操纵信用证快捷方式	36
■ 第三章 信用证实务操作面面观与三角贸易	55
一、信用证的成本控制	55
二、信用证等付款方式实用解析	57
三、担保信用证	60
四、三角贸易	61
■ 第四章 进出口商务英语	64
一、国贸流程常用商务英语	64



	二、出口阶段商务英语	67
	三、进口阶段商务英语	72
■ 第五章	如何寻找海外买方	77
	一、地点	77
	二、书籍	78
	三、网站	85
	四、网页	93
	五、其他	95
■ 第六章	如何寻找国内卖方	96
	一、地点	96
	二、书籍	97
	三、网站	101
	四、其他	104
■ 第七章	掌控海外买方	105
	一、运用网络贸易公司	105
	二、对海外买方的行销话术	109
	三、“看得到看不到”	111
	四、如何招待海外买方	111
■ 第八章	掌控国内卖方	114
	一、运用网络贸易公司与卖方联系	114
	二、对国内卖方的行销话术	116
	三、看得到看不到	117
	四、如何拜访国内卖方	118
■ 第九章	与海外买方的谈判技巧	120
	一、谈判前的准备	120



	二、谈判的心理准备	124
	三、谈判后的实时检讨	128
■ 第十章	与国内卖方的谈判技巧	132
	一、谈判前的准备	132
	二、谈判的心理准备	135
	三、谈判后的实时检讨	137
■ 第十一章	与海外买方常见的纠纷和	
	解决方案	139
	一、网络贸易公司针对纠纷的	
	态度与判断	139
	二、国贸纠纷的常见种类	140
	三、针对纠纷的解决方案	142
■ 第十二章	与国内卖方常见的纠纷和	
	解决方案	150
	一、网络贸易公司针对纠纷的	
	态度与判断	150
	二、国内纠纷的常见种类	151
	三、针对纠纷的解决方案	154
■ 第十三章	扩张国贸版图	159
	一、实务国贸流程图	159
	二、国贸营销点、线、面布局	161
	三、培养子公司	162
	四、网络贸易公司何时功成身	
	退	163
	五、宏观国贸财务工程	164
■ 第十四章	如何成为驻大中华区代表	



	人或代理权拥有人	170
	一、国外品牌设代理人的必要性	170
	二、如何成为代理权拥有人	171
	三、争取成为代表或代理的谈判招术	171
■ 第十五章	争取代理权实务谈判技巧 ..	177
	一、如何争取到国外厂家的代理权	177
	二、如何让国外厂家放心给你代理权	179
	三、代理权实务谈判逻辑与过程	181
	四、双方代理权永续经营和长久维系	182
■ 第十六章	结论	184
	一、高楼平地起	184
	二、外贸衍生的产品与机会	184
	三、利用外贸重拾生命的经营权	185
■ 附录一:	实务过程常见术语	186
■ 附录二:	快递公司参考	190
■ 附录三:	世界国码表(International TeleFax Area Codes)	192
■ 附录四:	各国、各地区经贸办事处通讯录	202



第一章

外贸基本工具的准备

从事外贸(国际贸易)的工具相当简单,事实上其中的绝大部分你应该已有现成的了,甚至还比以下所列机器拥有更佳的配备。

一、联系通讯设备

1. 计算机及外围设备:原则上以能上网便捷为首要考量;
2. 调制解调器:56 k 以上;
3. 打印机:彩色的;
4. 电话线路:最好使用目前已相当便宜经济的宽频系统以加速浏览速度。

二、影像传输设备

1. 数字相机、一般相机:可拍近距离的更好,因为会常拍样品或目录;
2. 扫描机:彩色分辨率好即可。

三、工具书的准备

1. 中英辞典:已有了吧!
2. 英中辞典:在给予国内外的英文书信中,常会有希望用词更漂亮、更准确、更专业的时候,尤其希望更能表达本意。
3. 国贸实务英文书信范本:可购置一本自己比较认可的作为参考用书,其中会有各常见国贸状况与相关术语的英文书信表达范例,例如:开发时、询价时、议价时、出货时、讨论时……

另外,可参考如下相关网站:www.Chinaproducts.com.hk/big52/content/conf286.phtml。



4. 外贸辞典:国贸做的越久就越觉得绝无人敢号称自己是“外贸专家”,在学术界亦难见“国贸博士”的头衔,顶多仅能以年资及专有领域来强调自己在某一方面的专长,为何如此呢?理由很简单,绝没有人能涉猎全世界的各个产品品项及熟稔外贸各国各相关术语与作业习性(信用状相关、各国特有报关、船务、保险、运输、付款等),随身带一本国贸辞典供查阅即可。

5. 贸易标的物的专业技术及产品项目的相关中英文辞典:
例如,皮革业之于皮革工业辞典;橡胶业之于化学工业辞典。

四、专业杂志书籍

各国电话簿(YELLOWPAGE)、各国专业进口商数据、海外大型连锁店信息、全国工业区工厂目录、国内各专业行业供货商资料、国内各同业公会数据、贸易相关统计数据(主要进出口货品、两岸经香港转口间接贸易等)。

此类藏书可到全国各主要图书馆、国际贸易中心、国际展览馆、全国各主要工业区、各个产业之协会(例如,五金协会、家具协会、机械协会)查询得知即可。

五、网吧

网吧在外贸活动中具有很多功能。网吧的硬件传输设备大部分均较快速且稳定,例如 T1、T3 等宽频系统较 ADSL 更适合上网浏览查询数据,诸如寻找国外买方、国内卖方、公司机构网页内容查询等,花费又不高(地区甚至处处可见;一般在家透过电信、电话费,平均一小时花费就已超过网吧收费,其中尚未包含计算机耗电费用)。



第二章

国际贸易实务术语

外贸术语,是外贸行业的基本,当然要了解。关键是,要花多少时间去研读、研究、研判与研习才能真正进入外贸领域呢?

一、面对术语的心态调整

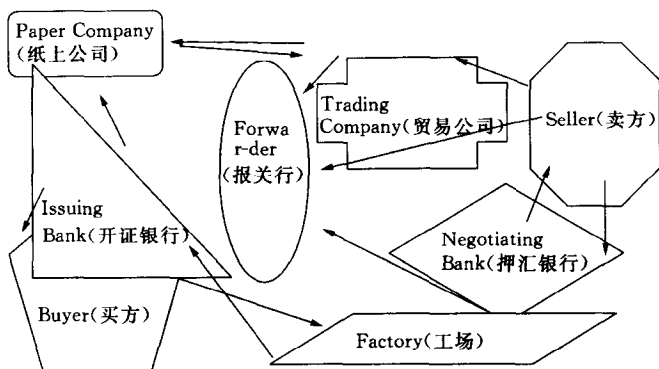
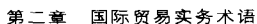
各行业乃至各产品的买卖与供需过程中,一定会各有其自有领域中的所谓术语。

首先,就让我们从实务中的一段有关报价单对话开始,来切入介绍国际贸易实务术语。

从实务上,说穿了,国际贸易就是围绕买方与卖方两位主角,针对货与钱这两个标的,所衍生的各种关系的总和。

一次完整的国际贸易的运作完成,有其循序渐进符合逻辑的进行方式,方才有比较完美的演绎。如果断章取义或走马看花,自然无法窥其门径,也很难进行成熟的国际贸易活动。否则,就如下图所示,容易有眼花缭乱之感:



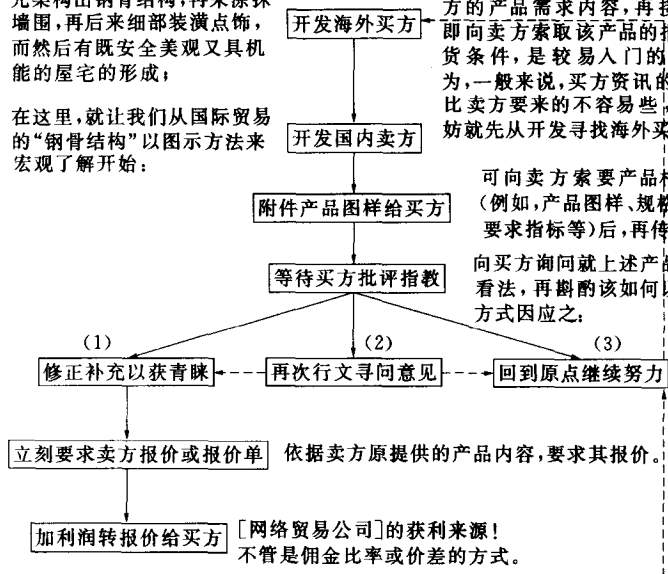


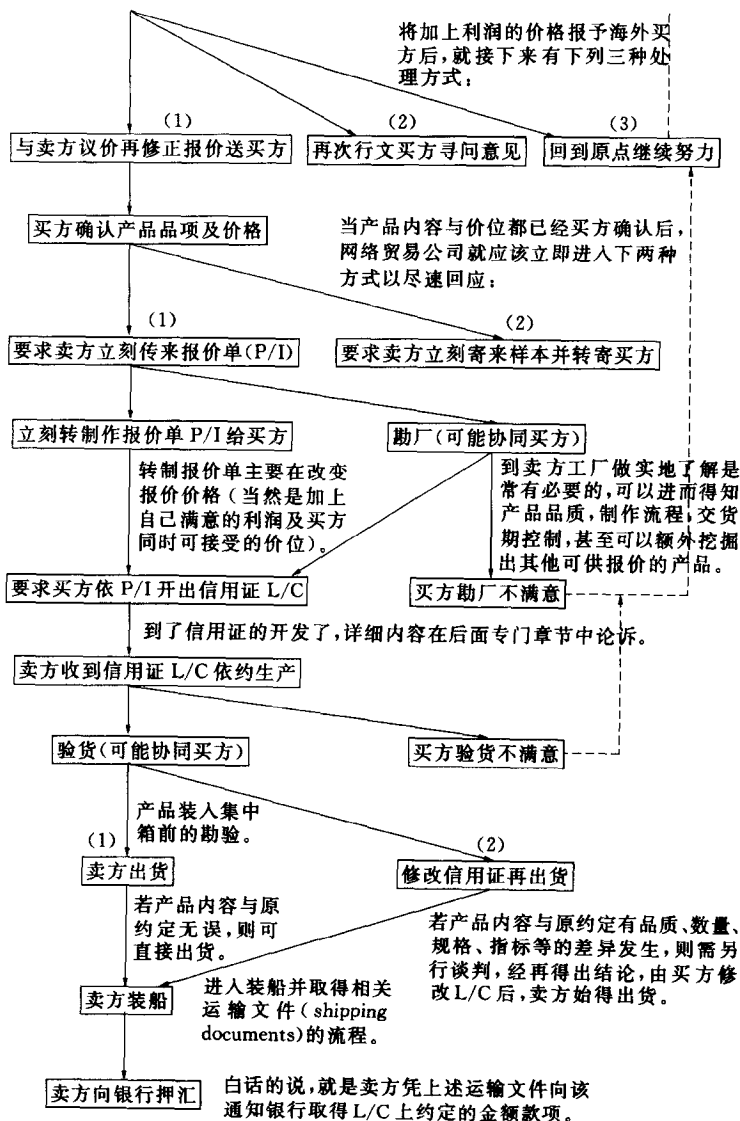
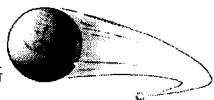
实务外贸流程图

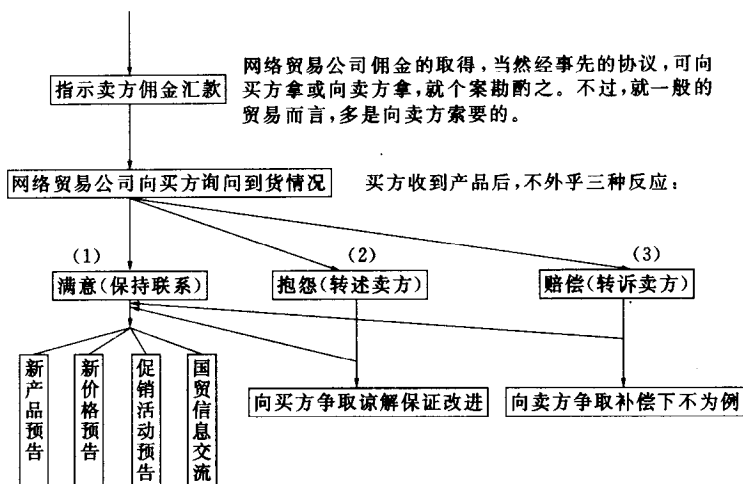
在这里,就让我们从国际贸易的“**钢结构**”以图示方法来宏观了解开始:

在一般性的状态下,先取得了买方的产品需求内容,再接下来立即向卖方索取该产品的报价等出货条件,是较易入门的方式,因为,一般来说,买方资讯的取得要比卖方来的不容易些,所以,不妨就先从开发寻找海外买方开始。

可向卖方索要产品相关资料(例如,产品图样、规格、成分、要求指标等)后,再传予买方。向买方询问就上述产品资料的看法,再斟酌该如何以下三种方式因应之:







二、报价单中常用术语

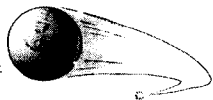
假设,你已由本书介绍的几个方法中(第六章如何寻找国内卖方)找到了此家国内供应桌巾的厂商丽华公司,并打电话去了……

“你好,请问是丽华公司吗?”你起个头开始问了,

“是的,请问找哪位?”或“是的,请问是哪位”?大部分第一个接电话的人均会有如此的响应(通常可能只是总机或小职员,而必须要再转接)。

“你好,是这样子的,我姓李,我们是荷兰一家大进口商名为 Universe 的驻中国采购代表,目前对各式各样桌巾有进口需求,而我是从纺织目录得知贵公司是生产桌巾的工厂,请问,贵公司负责进出口的是哪一位先生、小姐?麻烦转接,谢谢!”荷兰当然可改成其他各国,而纺织目录当然可改成其他的信息来源处。

“请等一下。”届此,已脱离了与第一个接电话的人的对话



了,而且他或她会认真转接这通电话,理由无他,因为你是大进口商的采购代表嘛!可能是个大订单,谁敢怠慢!!!

“谢谢!”再客套一下,并静候佳音。

“你好,请问是哪位?”注意了!此人八九成就是尔后这个案件中可能与你一起配合交易的该公司外贸代表了。

接下来又要详细地自报家门了。

“好的,我们公司的目录与报价单该如何寄达呢?”对方了解来意后问道。

“贵公司目录两份请邮寄至我们办事处地址……,而报价单则请先传真或电邮以资参考,谢谢!”通常要求两份目录,一份自留,另一份邮寄国外买方参考。

好了,现在终于提及到报价单了,在此,要再一次强调的是,只要从这个已经考虑到读者全无相关国贸背景而设计的完全实务报价单来开始认识术语、研摹书中实例与自我练习,在实务上,已经涵盖了八九成在一般的国贸交易中所必碰到的对话与相关术语了,对国外买方如此,对国内卖方亦如此!

试想一下,当你收到了国内卖方具其公司名给你的报价后,你是不是也得立刻传于国外买方一张具你公司名的报价单以供其参考呢?当然是了!只是,所谓的具你公司名,并不是申请贸易公司,花点钱去找会计师事务所包办处理就搞定了。此等了无新意又几乎得是国贸老鸟的做法与接下来的各种经济负担、公司会计税务作账、无实绩遭撤销的负担等等,绝非本书中的首先建议作法,最便捷的是个人创建网络贸易公司。然后,以此公司具名来转发另一份报价单给国外买方以赚取其中因差价而得的佣金:



附 1: 国内卖方具其公司名给你的报价单

丽华股份有限公司

**LI WA ENTERPRISE CO., LTD.** 1

中国福建省福州市东街 10-2 号

NO. 10-2, EAST STREET, FUZHOU,

FUJIAN (P. C. : 350001), CHINA

Tel: 86 591 7500123 Fax: 86 591 7500124 E-mail: LIWA@msa.hinet.net

报价单(QUOTATION) 2

Date: 03 May, 2004 3

Attn: Mr. Leo Li

To: Universe (Taiwan) 4

Tel: 86 21 2345678

Fax: 86 21 2345679

Dear Sir,

It's nice to have your phone call and please be advised to offer belloved; 5

Items 6 Description 7 FOB China US\$ 8

KG-123 15" * 25"(SILK) 18.50.-

LP-028 15" * 25"(NYLON) 09.00.-

KK-037 8" * 15"(SILK) 16.40.-

AC-187 8" * 15"(NYLON) 07.50.-

-Payment Term: at sight L/C in our favor. or(T/T 50% and at sight L/C 50%). 9

-Delivery Time: 20 days after receipt of L/C. 10

-Min. Quantity: one 20" FCL(around 220 cartons). 11

-Package Way: 6 pcs/set; 4 sets/box; 6 boxes/carton 12

-Offer Validity: 31 May, 2002. 13

Best Regards, 14

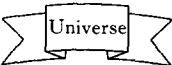
Jenny Lin (Foreign Trade Manager)

林淑华(国贸部经理)

..... 15



附 2: 您以网络贸易公司具名来转发给
国外买方的另一份报价单

		Universe Enterprise (H. K.) Co., Ltd. LI WA Enterprise Co., Ltd.17 Universe Enterprise Co., Ltd.
No. 153, Hua-Mu Road, Peking Rd., Pu-dong Dist., Shanghai, China. Tel: 86-21 2345678 Fax: 86-21 2345679 E-mail: univ@msa.hinet.net		
报价单(QUOTATION)		
		Date: 03 May, 2004
Atn: Mr. John Hill (President)		18
To: ABC CO., LTD. 7599 Brainerd Rd. C Hattanooga, TN 37421, U. S. A. Tel: 1 423 899 40000 Fax: 1 423 899 40001		
Dear Sir, please be advised to offer bellowed:		
Items	Description	FOB China US\$ 19
KG-123	15" * 25" (SILK)	20.35.-
LP-028	15" * 25" (NYLON)	09.90.-
KK-037	8" * 15" (SILK)	18.04.-
AC-187	8" * 15" (NYLON)	08.25.-
-Payment Term: at sight L/C in our favor. or (T/T 50% and at sight L/C 50%).		
-Delivery Time: 25 days after receipt of L/C.		20
-Min. Quantity: one 20" FCL (around 220 cartons).		
-Package Way: 6 pcs/set; 4 sets/box; 6 boxes/carton		
-Offer Validity: 31 May, 2002.		
Best Regards, Leo Li (Foreign Trade Manager)		21
李成财(国贸部经理)		