

赵永秀◎主编

外贸业务拓展 与风险防范指南

- 从入门到精通
- 从理论到实操
- 从零开始做外贸

不懂外贸业务的人也能读懂、
看明白的**实操范本**
中小企业管控外贸业务流程、
避开风险地带的必备指南

HANDBOOK OF FOREIGN
TRADE EXPANSION AND
RISK PREVENTION



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

中小企业海外业务操作指南

外贸业务拓展与风险防范指南

赵永秀 主编

人民邮电出版社
北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸业务拓展与风险防范指南 / 赵永秀主编. — 北京: 人民邮电出版社, 2015. 1
(中小企业海外业务操作指南)
ISBN 978-7-115-37822-4

I. ①外… II. ①赵… III. ①对外贸易—中国—指南
IV. ①F752-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 286735 号

内 容 提 要

随着国内市场竞争的加剧,越来越多的中小企业为了生存和发展而纷纷走出国门,积极开拓海外市场。这对我国中小企业而言,既是机遇又是挑战。

本书为更好服务于中小企业,帮助外贸人员解决外贸业务操作不畅、营销成本和管理成本高、缺少优质买家资源等问题,从中小企业的优势与不足谈起,详细讲解了目前国际贸易的形势,中小企业外贸业务的拓展途径、可采用的营销策略,以及面临的风险和对策等内容。通过阅读本书,中小企业可以有效解决上述问题,提高企业在外贸中的竞争力。

本书适合有外贸业务的生产企业、纯粹的外贸企业,以及与外贸业务有关的单位使用,也适合高职院校相关专业参考、学习。

◆ 主 编 赵永秀

责任编辑 乔永真

责任印制 焦志炜

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京鑫正大印刷有限公司印刷

◆ 开本: 800×1000 1/16

印张: 16

2015年1月第1版

字数: 150千字

2015年1月北京第1次印刷



定价: 49.00 元

读者服务热线: (010) 81055656 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第0021号

P 前言

REFACE

随着中国经济的高速发展，国内企业间的竞争越来越激烈。为了寻找更好的市场机会，越来越多的中国企业走向国际市场，加大海外市场拓展的力度，提高国际竞争力，以获取更多的市场份额与利润。然而，目前国际贸易环境不容乐观，价格体系不完善、欧债危机愈演愈烈、国际贸易壁垒众多、国际汇率不稳定、物价飙升等因素，都导致了企业开展外贸业务的难度在不断增加。

在开展海外贸易的过程中，大部分中小企业都会面临以下问题。

- ◇ 如何找到投入相对较低、风险相对较小的国际市场？
- ◇ 如何利用企业目前的有限资源开发和拓展国际市场？
- ◇ 面对千差万别的海外客户群体，如何进行国际市场营销？
- ◇ 如何寻找潜在客户，如何获得更多的国际订单？
- ◇ 如何进行国际商务谈判，规避合同风险？
- ◇ 如何合理询价，并确定统一标准，以避免双方理解偏差？
- ◇ 如何留住客户，与海外客户保持长期贸易关系？

.....

为帮助中小企业解决上述问题，我们组织工作在海外业务拓展一线的实战专家策划、编写了“中小企业海外业务操作指南”丛书，本丛书共包括八本，具体为：

- ◇ 《外贸业务拓展与风险防范指南》
- ◇ 《中小企业海外参展指南》
- ◇ 《外贸跟单与出货验收指南》
- ◇ 《海外业务国内采购指南》
- ◇ 《电子商务海外业务指南》



- ◇《报关业务与物流运输指南》
- ◇《生产企业与外贸企业出口退税指南》
- ◇《派驻海外人员管理与风险防范指南》

“中小企业海外业务操作指南”丛书的特点是内容全面、深入浅出，作者将深奥的理论用平实的语言讲出来，易于理解，即使是不懂外贸业务的人也能看得懂。另外，本丛书尤其注重实际操作，对所涉业务的操作要求、步骤、方法、注意事项都讲得清清楚楚，并提供了大量在实际工作中已被证明行之有效的范本，读者可以将其复制下来，略作修改，为己所用，以节约时间和精力。

本书由赵永秀主编，冯永华、陈素娥、李景安、林红艺、林友进、吴少佳、郑华、孟照友、赵静洁、唐琼、唐晓航、谭双可、陈英飞、陈海川、陈宇娇、陈运花、马会玲、马丽平、马晓娟、卢硕果、庞翠玉、闻世渺、杨丽、安建伟、王丹、王振彪、武晓婷参与了本书资料的收集和编写工作，滕宝红对全书内容进行了认真、细致的审核。

本书在编写过程中，得到了综合开发研究院（中国·深圳）、山西省商务研究中心、广东省中小企业发展促进会、深圳市经济贸易和信息化委员会、深圳市世贸组织事务中心、深圳海关等单位、外贸业务培训机构及相关外贸企业的支持与配合。

在此，作者向上述人员和机构表示衷心的感谢。

C 目 录 CONTENTS

第一章 中小企业海外市场拓展概述

在贸易自由化、投资自由化和金融自由化的交互下，世界经济全球化的脚步越来越快。经济全球化对我国中小企业来说既是机遇又是挑战。由于市场竞争日益激烈，中小企业为了生存和发展，纷纷走出国门，积极开拓海外市场，逐渐成为我国对外贸易的主力军。中小企业规模化、集团化的发展趋势席卷全球，中小企业走向世界进行海外经营是一种明智选择，已经成为一种潮流。中小企业在海外化进程中面临着巨大的压力与挑战，企业需根据自身特点，进行正确的营销活动。

第一节 中小企业海外市场拓展的优势与问题	3
要点01：中小企业的含义及特点	3
要点02：中小企业海外发展的优势	4
要点03：中小企业海外市场拓展的现状	5
要点04：中小企业开展海外业务的主要难题	8
第二节 中小企业海外市场拓展的对策	10
要点01：树立全球化经营发展战略	10
要点02：对海外目标市场准确定位	10
要点03：构建外贸业务部，培养专业外贸人才	13
要点04：建立外贸业务的推广平台	15
要点05：中小企业进入海外市场的模式	16

第二章 中小企业外贸业务的拓展途径

外贸业务的拓展途径包括参加各类展览会、注册各类B2B网站、等待询盘、主动开发和建设企业外



贸网站等。在未来的竞争中，如果企业能比大部分对手多一种有效的业务途径，能用不同的方法及时获取更多机会，并且充分放大现有业务拓展方式的效果，将会扩大企业在行业和客户群中的影响力。

第一节 通过展览会拓展外贸业务	29
要点01：参展的好处	29
要点02：国际性展览会类别	31
要点03：慎重选择展会	35
要点04：参加展会前后的宣传	36
要点05：展会上要吸引、接待客户	39
要点06：展会销售的细节	40
要点07：参加展会的细节	42
要点08：防止商业间谍活动	43
要点09：了解竞争对手，取得竞争优势	44
要点10：参加海外展会	45
第二节 通过B2B拓展海外业务	55
要点01：选择最优B2B网站	55
要点02：运用B2B平台推广业务的步骤	58
要点03：运用B2B平台的技巧	62
要点04：避免B2B网站推广误区	63
第三节 通过邮件营销拓展海外业务	64
要点01：邮件营销的好处	64
要点02：成功进行邮件营销的策略	64
要点03：寻找客户邮箱的方法	65
要点04：写好并发送外贸邮件	67
要点05：减少邮件退信率	72
要点06：邮件营销常见问题	72
第四节 运用企业网站拓展外贸业务	75
要点01：企业建设外贸网站的好处	75

要点02: 外贸营销网站建设重点	76
要点03: 优秀外贸网站的要求	77
要点04: 外贸企业网站建设需考虑的因素	78
要点05: 建立企业网站的步骤	79
要点06: 推广好企业的外贸网站	85
要点07: 运用微信二维码来拓展外贸业务	87

第三章 中小企业外贸业务风险及防范体系

对外出口贸易业务的实际操作通常需要业务洽谈、合同签订、货物交接、支付结算这样一个基本流程链。在这一过程中,既可能产生业务流程链外的风险,也可能产生业务流程链中的风险。为防范风险,中小企业必须对外贸业务中可能的风险进行详尽的分析,并据此建立风险防范体系。

第一节 中小企业外贸业务风险分析	91
要点01: 中小企业出口贸易风险的分类	91
要点02: 中小企业贸易风险识别与分析	95
第二节 中小企业对外贸易风险防范体系的构建	98
要点01: 制定国际结算的风险管理政策	98
要点02: 制定国际贸易风险管理的制度	98
要点03: 建立风险管理的组织体系	99
要点04: 完善信用管理体系,弱化信用风险	99
要点05: 建立自己的信息情报系统,降低市场风险	100
要点06: 加强外贸人员的素质建设	101
要点07: 建立严格的合同评审制度	101
要点08: 严格依法规办事,遵循国际贸易惯例	103

第四章 外贸业务各类风险的防范

在外贸业务的开展过程中,企业可能会遇到各种各样的风险,有些风险甚至防不胜防。所以,企

业要注意对各类风险的识别，并采取正确的措施予以防范。当风险发生时，企业要尽量采取合适的措施进行补救，以使损失降到最低。

第一节	选择与购买出口信用保险	111
	要点01：什么是出口信用保险	111
	要点02：购买出口信用保险的必要性	112
	要点03：短期出口信用保险	115
	要点04：中长期出口信用保险的分类	119
	要点05：出口信用保险投保流程	121
	要点06：报损与索赔	131
第二节	客户信用风险防范	133
	要点01：客户信用风险的表现	134
	要点02：客户信用风险的形成原因	134
	要点03：实施信用风险管理	138
	要点04：建立全程信用风险管理模式	146
第三节	谨慎选择贸易术语防范风险	148
	要点01：国际贸易术语的基本内容	149
	要点02：国际贸易术语的变化和提示	150
	要点03：FOB、CIF、CFR术语风险防范措施	151
	要点04：挑选合适的贸易术语	154
第四节	外贸货物运输环节的风险防范	158
	要点01：国际货物海洋运输中的风险种类	159
	要点02：国际海运各个环节的风险分析	160
	要点03：投保来转嫁风险	167
第五节	外汇风险防范	177
	要点01：外汇风险的种类与构成要素	178
	要点02：外汇风险的识别与衡量	179
	要点03：交易风险和会计风险的防范策略	182

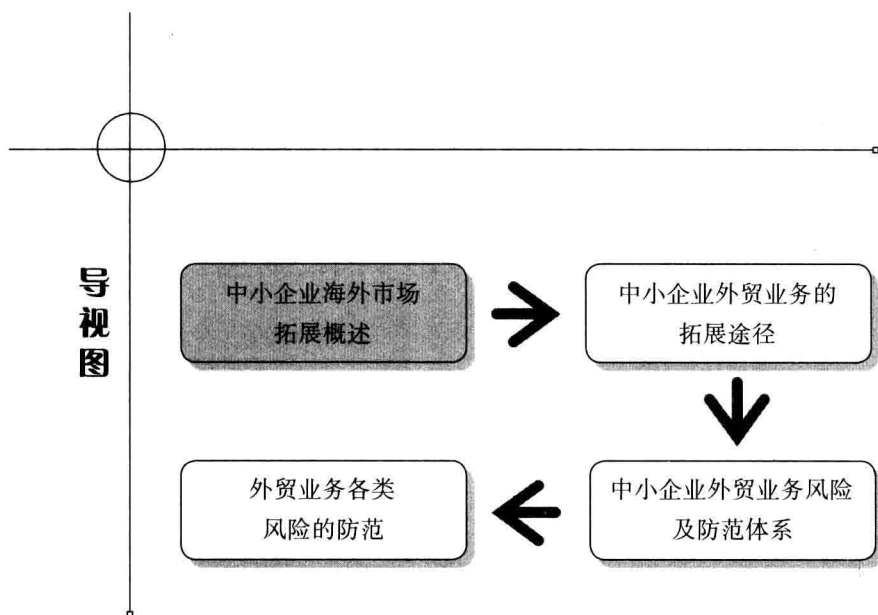
要点04: 经济风险的防范策略	186
第六节 信用证风险防范	189
要点01: 外贸出口的信用证风险	189
要点02: 外贸出口信用证风险的防范	195
要点03: 信用证交易中发生拒付时应采取的措施	202
要点04: 反信用证诈骗的措施	202
第七节 国际结算风险防范	204
要点01: 常见国际结算方式	204
要点02: 不同国际结算方式下的风险	206
要点03: 谨慎选择结算方式以规避风险	208
要点04: 不同结算方式的风险防范	212
第八节 技术性贸易壁垒风险防范	215
要点01: 技术性贸易壁垒的概念	215
要点02: 技术性贸易壁垒的特点和本质	216
要点03: 技术性贸易壁垒的类别	217
要点04: 技术性贸易壁垒的表现	218
要点05: 技术性贸易壁垒风险的防范	219
第九节 反倾销风险防范	226
要点01: 倾销与反倾销	226
要点02: 中国遭反倾销的原因	227
要点03: 做好应对反倾销的基础工作	228
要点04: 积极预防反倾销	229
要点05: 应诉环节要快并积极主动	231
要点06: 建立反倾销调查预警机制	237
第十节 美国“337调查”的风险与防范	240
要点01: “337调查”的定义	240
要点02: “337调查”的对象	240



要点03：“337调查”的主要程序	241
要点04：“337调查”的特点.....	241
要点05：“337调查”和反倾销调查的区别	242
要点06：中国企业遭遇“337调查”基本情况.....	242
要点07：企业如何防范“337调查”	243
参考文献	244

第一章

中小企业海外市场拓展概述



章前引言

在贸易自由化、投资自由化和金融自由化的交互下，世界经济全球化的脚步越来越快。经济全球化对我国中小企业来说既是机遇又是挑战。由于市场竞争日益激烈，中小企业为了生存和发展，纷纷走出国门，积极开拓海外市场，逐渐成为我国对外贸易的主力军。中小企业规模化、集团化的发展趋势席卷全球，中小企业走向世界进行海外经营是一种明智选择，已经成为一种潮流。中小企业在海外化进程中面临着巨大的压力与挑战，企业需根据自身特点，进行正确的营销活动。

第一节 中小企业海外市场拓展的优势与问题

随着全球经济一体化，社会生产进一步海外化、专业化，中小企业活跃于世界市场已成为必然趋势。由于自身特点，中小企业在进行海外市场拓展时既有一定的优势也会面临相应的问题。

要点01：中小企业的含义及特点

员工数量、年销售额或固定投资额等都可以成为界定中小企业的标准，但本书的“中小企业”则是指生产规模或经营规模较小的企业。

中小企业与大企业存在着明显的差异，具体内容如下。

(1) 中小企业规模小、人数少、组织结构单一、资源有限，一般达不到规模经济的要求，在与大企业的竞争中处于劣势。

(2) 中小企业产品简单、单一，技术含量不高，利润较少，市场占有份额小。

(3) 中小企业在经营稳定性较差的同时具有很强的灵活性与适应能力。中小企业资金有限，通常热衷于投资少、见效快、资金周转迅速的项目。因此，中小企业产品灵活性强，转产速度快，可以根据市场变动不断做出调整。

要点02：中小企业海外发展的优势

中小企业规模小、组织灵活，加上自身的行业特点，在进行海外拓展时具备特有的优势，现在重点分析以下几个方面。

(一) 中小企业相较于大型企业的优势

中小企业组织结构简单、机制灵活，这种固有的内部优势，使得它的信息传递比较及时、快捷，从而形成对市场灵敏的反应能力。大型企业大部分层次和级别较多，机构设置较为臃肿，容易造成信息在传递过程中速度减慢甚至失真。

(二) 丰富的劳动力资源或先天资源优势

中小企业主要集中在劳动密集型的传统行业中，而对于劳动密集型产业，丰富的劳动力资源是企业经营优势中很重要的方面。以纺织行业为例，中国纺织行业的劳动力成本仅占美国的4.8%、意大利的4%。一些发展中国家如土耳其、墨西哥的劳动力成本也高出中国许多。较低的劳动力成本决定了我国出口产品的生产成本和其他国家相比处于较低的水平，这也是我国集中在劳动密集型行业的中小企业的竞争优势。

(三) 专业市场的促进作用

中小企业在开拓国际市场过程中形成了一批有竞争力的专业市场，这些产业群体具有鲜明的区域特色，在国际市场中占有重要的一席之地。以浙江省为例，据统计，浙江省目前拥有各类专业市场4 347个，年成交额3 606亿元人民币，其中超亿元的专业化集群有400多个。浙江省已经在巴西、南非、阿联酋、俄罗斯等国尝试性地建立了8个商品专业市场，其中巴西中华商城有限公司经营额已达7 000万美元。

专业市场汇集了商品供求的大量信息，在信息的积聚和交流方面具有较大的优势，

使中小企业能在较短的时间里了解到商品行情的变化,从而降低搜索市场信息的成本。同时,专业市场形成了一个可供共享的销售网络,中小企业依托市场分享中间品和最终消费品在营销方面的外部规模经济,并依靠专业市场的知名度和整体营销宣传战略来开拓市场。

要点03: 中小企业海外市场拓展的现状

目前,中小企业尚处于海外业务拓展的起步阶段,在开展海外业务拓展活动的过程中存在诸多问题,主要表现在以下几个方面。

(一) 海外营销理念不清, 缺乏主动开拓海外市场的意识

相当多的中小企业经营管理者对海外市场营销理念认识不清,常常受困于错误的观念,认为从事海外营销风险大、困难多,那是具有雄厚实力的大企业的专利,中小企业没有能力进行海外营销;开拓海外市场周期长、前期投入大,而大部分海外市场已经被竞争对手占领,现在中小企业进行海外营销有点晚了。基于以上认识,许多中小企业缺乏在海外市场主动拼搏的精神,以致丧失商机。

(二) 规模偏小

中小企业海外市场狭窄,过分集中于亚洲市场,主要是在日本、韩国和东南亚地区,欧美的则很少。中小企业尽管有外向型经济活动,但普遍没有形成规模。而且在走出去的企业中,注册资本在500万元以上的非常少。

(三) 缺乏海外市场相关信息

1. 掌握信息的必要性

在信息化时代,信息的重要性对企业不言自明。任何一家企业如果不能准确把握所处行业的最新动态,就随时可能被淘汰出局。海外市场变幻莫测,经营风险很大,中小企业需要及时获得海外市场的最新供求信息,以及贸易伙伴国商务法律、经济和人文等方面的相关信息,以便及时沟通,科学做出决策。否则,企业不仅有经营上的风险,还有可能丧失诸多商机,严重拖累海外开拓的步伐。

2. 中小企业在信息方面的状况

很多中小企业虽然走出国门,却严重缺乏获得海外市场最新信息的手段和渠道(见图1-1),这对海外营销活动的开展非常不利。

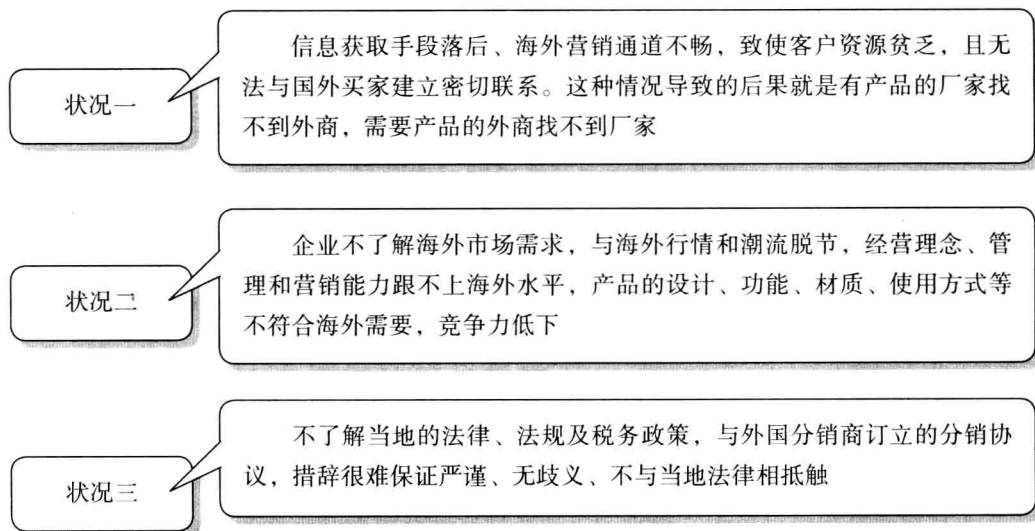


图1-1 中小企业在信息方面的状况

（四）开拓海外市场的手段单一且落后

受经营理念、政策等多方面要素的制约，中小企业开拓海外市场的手段比较单一且落后，开拓思路比较狭窄，主要表现如图1-2所示。

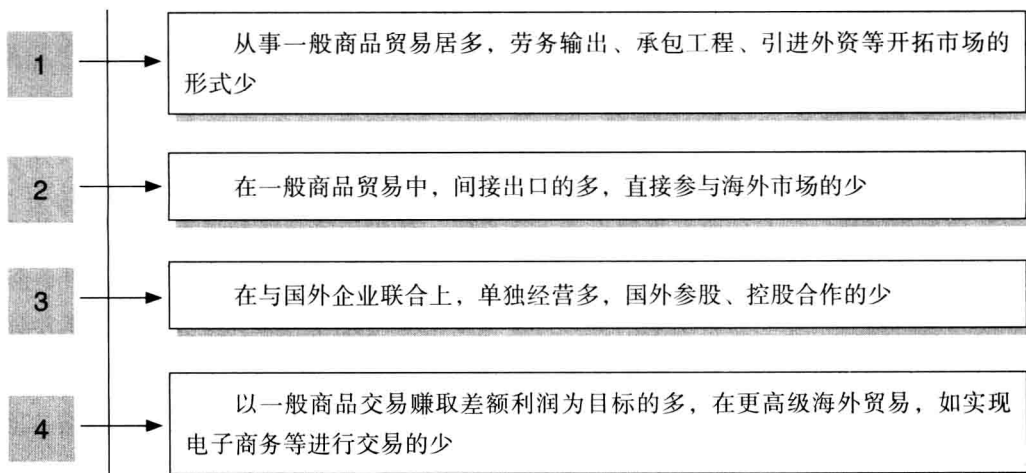


图1-2 中小企业开拓海外市场手段单一的表现