

- ◆ 解析完整的外贸流程
- ◆ 四步上手做外贸
- ◆ 一台电脑通天下
- ◆ 外贸价格的核算方式
- ◆ 外贸单证缮制与单证事故处理

- ◆ 安全操作信用证
- ◆ 明智选择货运代理
- ◆ 外贸欺诈与防范技巧
- ◆ 不可不知的行业经验

外贸



日通



黄海涛 编著



中国海关出版社



外贸7日通

黄海涛 编著



中国海关出版社

图书在版编目(CIP)数据

外贸七日通/黄海涛编著. —北京:中国海关出版社, 2005. 10
ISBN 7-80165-319-X

I. 外... II. 黄... III. 对外贸易—贸易实务—基本知识
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 123996 号

外贸七日通

WAIMAO QIRI TONG

黄海涛 编著

中国海关出版社 出版发行

(北京市朝阳区东土城路 14 号 100013)

图编部电话:(010)85271537

发行部电话:(010)85271610 85271608

北京市白帆印务有限公司印刷 新华书店经销

2005 年 12 月第 1 版 2005 年 12 月第 1 次印刷

开本:880mm×1230mm 1/32 印张:5.875

字数:120 千字 印数:1—5000 册

ISBN 7-80165-319-X 定价:19.50 元

版权所有 侵权必究

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。

前言

浙江一个农村家庭小作坊里，阿宝正在用酒精布擦拭一串刚打磨好的玻璃珠手链。上海客户以 5.2 元的批发价订了 10000 串，阿宝和几个邻居忙活了十几天，每串大约可以挣到 8 角钱加工费。2 个半月以后，这串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 美金，约值人民币 280 元钱。

这样的事情时时刻刻都在发生。在上海，每天有超过 40000 个集装箱的货物装船运往世界各地——这个数字比去年增长了 16% 还多，是 10 年前的 20 倍。众所周知，中国已经成为世界的制造工厂。但也许你没有想到，目前全球将近 50% 的拉链，70% 的高端彩电，75% 的玩具和 90% 的一次性打火机均产自中国——全部列出商品名单的话，恐怕会占去本书 1/3 的页码。

外贸的高额利润使得众多厂商跃跃欲试。面对竞争激烈的市场，精明的商人们都希望能绕开层层转手的中间商，与国际买家做面对面的一手交易，赚更多的钱。

然而，相对于普通的国内贸易而言，外贸是一个截然不同的行业。即使一个精通英语或国际贸易专业毕业的大学生，初涉外贸，面对繁琐的程序与晦涩的术语，仍然会一头雾水无从下手。但是，在国际贸易行业中却活跃着一大批新时代的外贸人。他们也许不是科班出身，相当部分甚至英语也不甚流利，手上的工具不过是一台电脑，却能够在国际市场上挥洒自如，游刃有余。他们是如何做到的呢？

本书即围绕一般出口贸易的操作流程图,以一线实务操作为例,以实务取代概念,从零开始引导你一步步完成外贸操作,成为外贸精英中的一员。

目 录

前言

出口流程图

第一日 入门篇：从零开始，四步教你上手做外贸

- 一、外贸第一步：外贸经营权——四招开启外贸之门 (3)
- 二、外贸第二步：选择受欢迎的经销产品 (6)
- 三、外贸第三步：破解外贸的三个关键秘密 (11)
- 四、外贸第四步：利器速成法——电脑与英语 (14)

第二日 进阶篇：网商时代，一台电脑通天下

- 一、第一步：建立一个网站，在互联网上宣传你的产品 (22)
- 二、第二步：登陆 B2B 国际贸易平台，主动出击发布广告 ... (27)
- 三、第三步：从撒网到钓鱼，在网上直接找客户的四大招数
..... (30)
- 四、第四步：开发信——抛向客户的媚眼 (35)
- 五、第五步：电子邮件战 (37)

六、第六步:传统的交易会及后期的网上跟进	(40)
第三日 技巧篇:讨价还价,签个漂亮的合同	
一、让国际买家相信你	(44)
二、外贸商品价格的计算方式	(45)
三、预防成本陷阱	(52)
四、报价技巧	(53)
第四日 实务篇:外贸单证的缮制与单证事故处理	
一、外贸单证的种类与使用	(62)
二、单证遗失事故的处理	(88)
第五日 高手篇:信用证全攻略	
一、外贸货款结算方式	(92)
二、信用证实践操作详解	(94)
三、信用证事故的处理	(104)
四、附录:《UCP500》(中文版)	(112)
第六日 合作篇:与货代打交道	
一、找个好货代	(144)
二、重要的提单	(147)
三、相关的货运知识	(155)
第七日 经验篇:外贸江湖	
一、话题之一:“三无”企业中,外贸新手人行如何开展工作	(162)
二、话题之二:样品	(166)
三、话题之三:FOB条件下的运杂费	(168)
四、话题之四:网络信息的查询	(169)
五、话题之五:贸易欺诈和防范	(171)

第**1**日 入门篇：

从零开始，**四步教你上手做外贸**



2 外贸七日通

我也能做外贸吗？这个问题就如同“我也能做生意吗”一样。看看你的周围，“做生意”已变得简单而无处不在。甚至很多还在学校读书的学生已经在做生意了，从方便面、小饰品、CD到服装。当然，这些生意因为金额小而非常简易：把东西卖给需要或喜欢它的人，价格高于你的进价，差额就是利润。不过，如果打算把生意做大些，程序就会变得相对复杂：也许你开始需要房间来存放和展示商品（固定资产），需要做广告来吸引客户（市场开发与推广策略），需要联络快递公司或出租货车为你进出货物（物流、对外协作）。再发展得大一些，恐怕你就需要去工商管理部注册，制作会计账本，使用商业发票并依法纳税了（市场监管、财务与税务）。

看，做生意本质始终没变：买进卖出商品，赚取差价。只不过随着规模的扩大，增加些手续和管理机构而已。

外贸也是做生意，只不过客户是外国人罢了。和你身边的种种生意一样，既有简单的交易，也牵涉多个部门——有时是不同国家部门的相对复杂的大买卖。你可以根据自己的条件做选择，由小到大，由简易到复杂。

最简单的外贸，大概是小贩们在旅游区里向外国游客兜售纪念品吧。此外如目前很流行的网上小店，在 eBay 或淘宝网上公开出售各种小玩意，无论世界上哪个地方的人都可以购买，你通过 UPS、DHL 或 Fedex 等国际快递服务公司用小包裹把东西寄给买方，买方则把钱（一般都是美金——全世界流通最广泛的钱）通过 Paypal 等网上支付工具汇入你的账号里，或者直接汇入你的信用卡或银行账户内——因为交易金额小，过程就是这么简单。网上小店式的外贸对于个人而言还是相当有吸引力的，利润积少成多，有时候也颇为可观。然而，随着外贸生意做得越大，手续和牵涉到的管理机构会逐渐增加：

1. 取得进出口权：只有拥有进出口权的企业和个人才能直接经营进出口业务。

2. 准备货源：自己生产或从国内采购。

3. 商品检验：正规出口的产品，很多都需要接受强制质量检验，向国家进出口商品检验检疫局申报检验以取得出口许可。

4. 申报出口：向出口地的海关申报出口，简称报关。

5. 办理国际运输：委托国际运输公司将货物运往国外。

6. 通过银行收取国外客户支付的货款——一般是美金。

7. 向外汇管理局申报：国家外汇管制规定，营业外汇收支需向外汇管理局申报审核。

8. 向税务机关申报：国家税务局对外贸交易相关税务进行监管，并相应调整某些税种。

所以理论上，任何人都可以做外贸，只不过根据生意的大小操作手续不同罢了。

当然，真正意义上的外贸，有其严格的管理规定。作为一个工厂、贸易公司的业务员，或个人决心开拓国际市场的时候，面临的第一个问题首先就是外贸经营权上的限制：争取它，或者绕开它。

一、外贸第一步：外贸经营权——四招开启外贸之门

国家规定，只有具备进出口经营权的企业，才能直接经营进出口业务。没有进出口权的企业则可以采用委托外贸公司代理出口等方式进行。

取得外贸通行证的第一招：企业可以向所在地的外经贸委申请进出口权。自己拥有进出口权当然很好，全套业务都可以自己进行，对

外的合同等等票据都以自己的名义出具,对企业形象和树立品牌很有好处。自中国加入 WTO 以后,国家鼓励企业申报进出口经营权,申办的手续日益简单而开放。但对企业的规模、生产能力、人员配备等仍有相当的要求。取得进出口经营权的企业通常也需要接受相对严格的政府职能机构行政管理。

暂时达不到申请进出口权条件要求,或因地区和行业的限制不便申办的企业,还有第二招:代理出口。对众多的民营小企业而言,通过外贸公司代理出口更为简便可行。所谓代理出口,就是找一家外贸公司或有进出口权的公司合作。与外商的生意你自己去洽谈,谈定后,以外贸公司的名义与之签订合同。根据合同备货妥当后,由外贸公司代理进行出口事宜,比如商品进出口检验检疫、海关申报、外汇收支等。外商把美金货款支付给外贸公司,外贸公司再按照约定的比例折算成人民币,扣除相应费用后支付给你。这样一来,虽然实质上仍是你做外贸,但操作形式上就变成:你以普通内贸的方式把货物赊销给外贸公司,外贸公司自行出口后支付货款。

代理出口的缺点是显而易见的。首先是除了同样的成本与费用外,还不得不承担额外的出口代理费——这个费用常常会占总交易金额的 1%~2%。其次你不得不把外商资料、交易价格等商业秘密提供给外贸公司。外商货款直接支付给外贸公司也存在一定的风险——虽然外贸受国家严格管理,代理出口的外贸公司赖账私吞的可能性很小,但占用资金迟迟不转账给你的情形却屡见不鲜,因为在外贸操作中根据资金转账的渠道和各个经办银行程序的不同,国外支付的款项抵达国内账户所需时间差别有时长达一个月,也不容易查询进展,这就给不良的出口代理商占用资金提供了借口与便利。毕竟代理出口的外贸公司良莠不齐,既有本分经营拿了代理费认真替你做事的,

也有千方百计挖墙脚、克扣挪占货款的。再者,通过代理出口,所有票据都写着别人的商号名字,对自己在国际市场上的品牌拓展多少有些局限与影响。

但不管怎么说,代理出口的方式避开了出口权限制,任何工厂都可以做外贸了。而且,只要慎重筛选出口代理,并且自己深入了解外贸操作流程,就能把风险降到最低。事实上,在目前的外贸行业中,工厂与外贸公司顺利合作出口的情形尚属多数。

同样地,除了工厂以外,普通外贸公司甚至个人都可以通过代理出口的方式从事外贸。实务操作上与工厂无异,只多了一个普通国内进货的环节以解决货源而已。

对于个人做外贸还有第三招:**挂靠**。所谓“挂靠”就是与某个外贸公司达成协议,成为此外贸公司名义上的业务员或兼职的业务员。业务自己做,以外贸公司的名义对外签合同、交货、结算货款,自己则按照约定的比例计提利润。挂靠的方式多见于有一定的外贸经验,有自己的进货和销售渠道的人。之所以选择挂靠而不是自己去开公司,主要是借助大型外贸公司的知名度和商业信用,以期在购销过程中得到优惠便利,并节省办公费用。在这种情况下,挂靠者甚至不需要到公司上班,在自己家中用一台电脑即可完成外贸交易——有时甚至是大宗交易。这种自由的 SOHO (small office-home office) 方式颇受有经验的外贸人的欢迎。不过,做外贸 SOHO 需要比较深厚的外贸知识技巧,有对进销两方面渠道较强的把控能力,因此并不推荐外贸新手去做。

如果交易金额不大,但又不能像网上小店那样可以用“国际快递+网上支付”方式简易操作外贸的,还可以选择个体工商户外贸备案。自 2004 年新版《对外贸易法》出台以后,放开了对个体工商户进行进出口业务限制,理论上个人也可以直接申请外贸经营权了。申请上

也没有资金额度限制。具体步骤是：

1. 在工商局办理个体工商户注册。
2. 到外经贸委作个人外贸经营权登记。
3. 到海关办理“中国电子口岸”入网手续。
4. 到外汇管理局办理“对外付汇进口单位名录”或者出口收汇核销备案登记手续。
5. 在银行开立个人对外贸易结算账户，办理外汇收付。

个人申请外贸权虽然并不困难，但因为是个体工商户身份，在经营中承担无限责任，风险较大。

加上个人的商业信用毕竟有限，即便取得了外贸权，实际操作中也很难运用各种基于商业信用和银行信用的结算工具等，因此目前而言还只适合于特定产品或小额交易。

有了自营进出口权、代理出口、挂靠、个体工商户外贸备案四招，外贸之门就此敞开。

接下来的问题是，面对无限广阔的全球市场，选择什么样的经销产品去闯天下呢？国际买家喜欢什么样的产品呢？

二、外贸第二步：选择受欢迎的经销产品

在经销产品的选择上，我们首先要避免常见的三个误区：

1. 品质越高越好

绝对不是。记住你的买家同样也是商人，并不是最终消费者。商人关心的永远是利润。假如一个低品质的产品比它同类的高品质产品利润空间大的话，国际批发商会更乐意选择前者并努力去推销它。

毕竟质优价高是基本常例，高品质产品，利润高、资金占用量大，可市场相对较窄、订量小。大部分的国际商人会根据他当地市场的接收程度在品质和价格间寻求短暂的平衡点。市场的构成则通常是金字塔或橄榄形的，在实际的外贸中，中等或中下等品质反倒是主流。对初入行者来说，资金不多，行情不熟，中间及大路货反倒是比较易于上手的选择。等发展到站稳根基寻求突破的阶段，从竞争与抢占市场的角度再考虑高端产品不迟。

2. 价格越低越有竞争力

同样不是。一分钱一分货是商界永恒的道理，有经验的国际买家不会忘记这一点。在与外国人谈生意的时候，常常会听到这样的讨价还价：“某某工厂的价格比你的低许多”——对这样的表述不要太当真，更不要因此乱了阵脚而放血贱卖你的产品。假如价格越低就越有竞争力的话，客户这时就该扭头就走去与低价者签约才是。除去技术革新的因素，同一时期同一产品的生产成本相差不会太大，不顾一切去压缩成本的话，最容易的办法就是偷工减料了。作为国际买家，很难知道生产商的成本底线，为防范风险，最常见的就是“去掉一个最高分，去掉一个最低分”，处于中间价位的竞争者往往更受买家重视。

3. 关心产品是否属于朝阳产业

很多新入行的外贸业务员会关心这个问题。而实际上，对新手而言，这个问题没有多少意义。首先，随着科技的进步，产业间的相互融合与转化更为频繁易行，一个传统的产品，可能因为结构功效上的某些改进而脱胎换骨；一个新的产品，也会迅速为后来者取代。市场与消费口味永远在变化之中，朝阳还是没落只在一线间，界限越来越模

糊了。此外,不管哪种产业,能叱咤风云的永远是少数行业大腕。即便是朝阳产业,因为前景好利润高,竞争尤为激烈,外人难以插手分羹,更多是陪人玩游戏而已。而一些所谓的传统产业,因为技术成熟,市场平稳,又需要革新进取,反倒比较易于吸纳生力军。新人入行,相对也有更多的机会去磨砺学习。

排除掉对高品质、超低价、新潮朝阳产业等的迷信,心态就平和了,对产品的选择面也可以更广了。那么,如何选择产品呢?

本身就是生产厂家的,自己已有的行业产品当然是首选。因为你了解工艺生产,有条件自己去调整产品控制成本,这是一个很大的竞争优势。不过,把现有的产品直接出口多半不行,因为内销和出口在品质、外观、功用等方面常常会有差异,国内畅销的商品,不一定符合国外消费者的习惯与喜好。因此,刚开始的时候不妨模仿。向同行业中有出口业务的工厂学习,刺探军情,分析他们的产品,以了解其中差异。特别留意那些出口量大,客户多次订购的产品。一旦有机会,甚至不妨争取与同行工厂合作,不挣钱也替他们分包一些生产任务,以求实际操作经验。跟在别人后面模仿,通常不会有什么利润,但却是稳妥的第一步。

如果你是受雇于一家外贸公司的新手业务员,那么一般是受命推销本公司的产品。这些产品要么是公司下属或兄弟工厂生产,要么是公司稳定的合作厂家生产。这种情况下就没什么选择余地了,初始阶段也没有特意去改变的必要,因为公司既然有成熟的业务,就说明产品有市场,努力学习产品知识,积极推销就是。

还有一种情况就是普通的贸易公司希望发展国外市场。这类情况比较复杂,有些已经有比较看好的产品和供应厂家,有些则完全是一张白纸:无产品、无客户、无稳定供应商。这种情况下,就要认真考

虑，寻找自身优势，比如行业知识，所在地区的特产或优势产品，人际关系等。一般的原则是以货源为考虑重心——毕竟你的角色是卖方。

有一种特例，就是个人从事外贸的。常见的情况，一是有比较可靠的货源关系而希望做出口，这一类自然不存在产品选择的问题；二是有海外关系或联系上的优势的，如移民、留学生等。这一类人的特点是既不了解产品，也不了解外贸，更无现成的供货方、客户关系。那么选择面就很广了，情况更加复杂。考虑到个人做生意的特点和局限，一般的选择原则是倾向于日常消费品，体积小，耐储藏，价格弹性大，品质标准比较模糊，不涉及进出口商品检验检疫的商品，比如工艺品、以年轻消费者为目标的流行饰品、时装箱包等，避免食品、农副产品、大宗纺织品、电器这类较专业，各国限制较多的类别。

经验漫谈

外贸产品的品质不是一成不变的。即使同一类产品，销往不同国家，品质大不相同。外贸业务员要学会通过调整品质来调整成本，适应不同国家市场，从而取得价格上的竞争优势。

不同的市场，对同类产品有各自的偏好。外贸业务员选择经销产品的时候应有的放矢。因此，了解一点世界地理知识、风俗习惯和历史沿革，就能投其所好，少走弯路。

从消费习惯来看，可大致分为美加（美国与加拿大）市场、欧洲市场、日韩市场、东欧市场、中东市场、非洲市场这几类。具体到每个客户固然各有所好、风格不同，但一般说来日韩市场特别是日本市场，偏爱精致优质的产品，高、精、尖、小巧美观，喜好中国传统文化，一些具有民族特色的产品常能得到理解与欢迎，也能接受高价格，但数量不