

阿里跨境业务事业部陆宗秋（归隐）、福步论坛红人飞哥、搜外协会会长彭有权（Tim）、外贸圈圈主Amanda等多位外贸“大神”力荐！

从外贸业务员到外贸经理，从外贸经理到创立外贸企业，曾经负债累累，也曾经业绩3000万……阿里巴巴外贸圈知名讲师亲口讲述从外贸新手到高手的成长之路！

互联网+时代 外贸新手成长之路

莫伟雄 编著



以作者外贸工作的真实经历展开，浓缩了作者11年外贸工作的精华
帮助外贸新手快速了解外贸工作，从而在互联网+时代的外贸行业中快速成长

配有大量易于理解的图表，方便读者吸收外贸知识，理解外贸内容
以互联网+为背景，引入了当前比较流行的社交软件和跨境电商等新事物



清华大学出版社

互联网+时代 外贸新手成长之路

莫伟雄 编著



清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

笔者是一名已经从事外贸工作 11 年的“老兵”。从外贸业务员到外贸经理，从外贸经理到创立外贸企业，曾经业绩 3 000 万，也曾经负债累累。笔者曾经是阿里巴巴外贸圈里外贸讲师中的一员，也是千千万万还在继续前行的外贸人中的一员。互联网+时代如何做好外贸，相信是每个外贸人所关心的问题，也是笔者在本书中所要讲述的问题。

本书以一位外贸人的职业成长经历为线索展开，从刚开始的外贸菜鸟，到后来自己创业，从工作中的行业知识、经验技巧，到个人情感的喜怒哀乐等都有叙说。书中以第一人称的方式，娓娓叙说了外贸员的心态、外贸工作的流程、外贸业务与其他部门的相互联系、外贸销售的种种方法，以及整个外贸营销的思路和新的方向，最后对当下非常热门的跨境电商的相关知识做了必要的讲述。值得一提的是，书中以外贸年轻人的感情为线索，描述了外贸工作与感情碰撞的火花。目标、工作、理想、感情、喜悦、失落……一切的一切，都与外贸有关。

本书浓缩了笔者 11 年外贸经历的精华，希望能对所有想要进入外贸行业的人或者已经从事外贸工作的朋友有所启发，尤其是希望能帮助外贸新手快速了解外贸工作，在外贸行业中快速成长。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目（CIP）数据

互联网+时代外贸新手成长之路 / 莫伟雄编著. —北京：清华大学出版社，2016
ISBN 978-7-302-42818-3

I. ①互… II. ①莫… III. ①对外贸易—基本知识 IV. ①F75

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 028509 号

责任编辑：冯志强

封面设计：欧振旭

责任校对：胡伟民

责任印制：沈 露

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编：100084

社总机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：三河市金元印装有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：185mm×230mm 印 张：15.75 字 数：395 千字

版 次：2016 年 4 月第 1 版 印 次：2016 年 4 月第 1 次印刷

印 数：1~3500

定 价：39.80 元

产品编号：067313-01

“这是最好的年代，也是“最差”的年代”。中国外贸经历了十年的高速发展后，正面临着成本上涨、国际竞争环境加剧、国际市场疲软等多重不利因素的冲击。与此同时，互联网的高速发展、出口方式的多元化、产品信息的高速化、国际物流的发展与完善等也给很多努力的外贸人带来了新的机会。特别是 2015 年 3 月 5 日，李克强总理在政府工作报告中首次将“互联网+”正式确立为国家战略。对于外贸行业，在“互联网+”时代也必将进一步催生蓬勃兴起的跨境电子商务，从而转变外贸发展方式，开拓外贸市场的新渠道。

为了让更多想从事外贸行业的菜鸟和刚入行外贸领域的新手快速了解外贸行业，并在外贸工作中少走弯路，笔者萌生了将自己的外贸经历与感悟写成一本书的想法，而且这个想法很快就付诸了行动。

关于笔者，从事外贸工作 11 年，驿动的心，一路行走。

在外贸的路上，即便是外贸高手也不是大家想象中的轻轻松松签下千万订单，有空和客户喝喝咖啡、品品茶这般悠闲。尤其对于外贸新人，在信息透明度越来越高的互联网时代，他们的外贸之路将显得更加曲折。

一张椅子，一杯绿茶，一台电脑，记录下外贸路上的点点滴滴。没有什么捷径，也没有什么神器大招，更没有什么“高瞻远瞩”。只是把自己经历的过程，通过平淡的文字娓娓道来。希望它像一杯暖茶，在你无助的时候能带来力量和温暖。细细品茗，回忆这段时光，有困难，有快乐，还有未完成的目标，需要更加努力地实现，相信只要抓住外贸新机遇，就一定能够创造出自己的一片外贸天空。

本书共分为 10 章。从一个菜鸟进入外贸公司到后面创立自己的外贸公司，都是以第一人称的手法叙说，描述了笔者整个外贸历程的快乐和痛苦。最后对跨境电商的一些基本内容做了必要的阐述。

第 1 章我要做外贸，介绍自己怎么从其他行业转变成外贸人。

第 2 章初到外贸公司，介绍刚刚接触到外贸行业的种种心情，从一窍不通的菜鸟到开始慢慢熟悉外贸行业。

第3章网上找客户，介绍外贸销售中最重要的一环——怎么找客户，其中重点介绍了网上找客户的一些技巧和方法。

第4章展会上接订单，以广交会实战经验为内容，总结出一些通过展会接订单的基本规律和方式，这是外贸销售中的重要一环。

第5章外贸公司分工与培训，介绍外贸流程与分工、外贸业务部门和其他部门之间的关系、整个公司全局和生产采购的紧密配合，以及业务与跟单的合理分配。

第6章找客户，强中自有强中手，是找客户的升级版，介绍如何以最低的成本、最短的时间找出最多的客户，这是外贸销售人员永远追求的目标。

第7章细节决定成败，通过实际案例，总结外贸工作中哪些是要注意的细节。

第8章向公司四大天王学习外贸经验，通过总结公司外贸高手的经验和工作中的过人之处，让外贸菜鸟快速成长。对于新手而言，站在巨人的肩膀上往往是最好的方法。

第9章销售还是用传统模式吗，介绍随着时代变化和技术更新，如何通过网络来引流客户和转化客户，这已经成为当前外贸销售的核心任务。

第10章跨境电商，介绍在“互联网+”的新外贸环境下，如何主动抓住跨境电商这一大机遇，从而创造外贸的新空间。

用平常的言语，记录成长的故事。在这里请跟着我的脚步，见证我的成长，我们的成长，为似水流年的外贸年华留下我们的印迹。当经历困境而依然坚持、坚定、坚信地在外贸的道路上继续前行的时候，前方的路虽然漫长但并不会孤单，请带上自信和快乐，坚定地前行，我们也将一路同行，在“互联网+”的大时代，一起做外贸的弄潮儿！

本书由莫伟雄主笔编写，其他参与编写的人有李小妹、周晨、桂凤林、李然、李莹、李玉青、倪欣欣、魏健蓝、夏雨晴、萧万安、余慧利。

最后还要感谢两个平台，一个是外贸福步论坛，感谢这里的网友的经验之谈，让笔者学到了很多专业知识和技巧。其次是阿里巴巴讲师团，在这里笔者认识了很多外贸精英，他们积极、努力、开放和分享，他们一直鼓励和支持笔者至今。

编者

目 录

CONTENTS

第 1 章	我要做外贸	1
1.1	毕业 5 年后的同学聚会	1
1.2	国内销售的经历	3
1.3	跟老外做生意, 想起来很美	4
1.3.1	寻找外贸之路	4
1.3.2	面试——美国上市公司	8
1.4	环球资源——外贸的踏板砖	8
1.4.1	进入环球资源的第一堂课	8
1.4.2	环球资源里的初学经验	9
第 2 章	初到外贸公司	13
2.1	熟悉公司	13
2.1.1	挑产品	13
2.1.2	万事开头难	14
2.1.3	学外贸, 先学打包装	15
2.1.4	要当总经理, 先从跟单开始	17
2.2	跟进擦鞋机	18
2.2.1	到中山跟进	18
2.2.2	交货期要推迟	19
2.2.3	货柜被扣押了	20
2.3	又有新任务	21
2.3.1	公司里的两朵花	21
2.3.2	一次接待客户的建议	22
2.3.3	互相了解	22
2.4	跟单难点	23
2.4.1	困难的一次跟单	23
2.4.2	又见到梁工	24
2.4.3	第一次验货	25
2.4.4	第二次验货	26

第3章 网上找客户	30
3.1 热情如火的 B2B 付费平台	30
3.1.1 怎样选择付费平台	30
3.1.2 要用好平台	32
3.1.3 详细的产品描述	37
3.1.4 高质量的产品图片	41
3.1.5 排名优化	42
3.2 B2B 平台的管理	47
3.3 注册, 还是注册, 免费的平台	47
3.3.1 Tradekey——知名度和实用性较强的 B2B 网站	48
3.3.2 怎么通过专业信息名录服务商找客户呢	51
3.3.3 环球资源	55
3.4 通过网站找客户	58
3.5 关于 Google 上搜索客户	61
3.5.1 核心关键词的不同语言版本	61
3.5.2 巧用搜索	63
3.6 利用邮箱找客户	72
3.6.1 找不到联系邮箱或不是采购部门的邮箱时	72
3.6.2 如果只有一个 info@...之类的邮箱怎么办	73
3.6.3 客户网页留言	74
第4章 展会上接订单	76
4.1 广交会, 传说中的外贸订单之源	76
4.1.1 进广交会不容易, 得好好准备	77
4.1.2 目录诞生记	77
4.1.3 样板	79
4.1.4 报价单	80
4.2 广交会布展	82
4.3 初上战场	83
4.4 看工厂	91
4.5 客户跟进	98
4.5.1 跟进样品单	99
4.5.2 样品注意事项	99
4.5.3 样品的相关表格	100
4.6 我们一起去跑步	105

第 5 章	外贸公司分工与培训	107
5.1	公司里的管理	107
5.2	跟工厂打交道	108
5.3	筛选供应商	110
5.4	公司里的各部门	111
5.5	外贸部门的薪酬体系	112
5.5.1	最常见业务员的薪酬模式	112
5.5.2	业务员底薪设计技巧	113
5.5.3	业务员提成设计技巧	113
5.5.4	业务跟单的提成技巧	114
5.5.5	工厂提成与外贸公司薪酬体系的不同	114
5.5.6	薪酬体系的福利部分	114
5.6	公司发展, 人员要调动了	115
5.6.1	公司里的同事	115
5.6.2	争夺优秀业务跟单员 Lily	116
5.7	公司培训	116
5.8	在外贸论坛上发帖	119
5.9	我越来越关心 Lina 了	120
第 6 章	找客户, 强中自有强中手	122
6.1	订单要比房子涨得快	122
6.1.1	盯客户	122
6.1.2	跟进客户——诚意	123
6.1.3	借鉴	123
6.2	逼客户——如何成交	130
6.2.1	订单不能——主动出击	130
6.2.2	原材料或劳动力涨价为理由	131
6.2.3	以交货期紧张为理由	132
6.2.4	以客人的同行信息为理由	132
6.2.5	注意催客户下单的度	133
6.3	彻底查清丢单原因	133
6.4	常规买家询盘回复	134
6.4.1	问所有产品的报价	135
6.4.2	针对公司具体产品发的询价(跟进客户)	135
6.4.3	几种经常收到的买家回复	136

6.4.4	希望有更多信息证明供应商的实力或经验	137
6.5	讨价还价	138
6.5.1	价格越来越难谈	138
6.5.2	常见的价格沟通方法	138
6.6	我们的发展有突破了	144
第7章	细节决定成败	146
7.1	订舱与拖车	146
7.2	外贸单证常见的问题	147
7.3	付款方式——收钱方式不同，风险大不同	148
7.4	货到不提，国家不同，法律不同	154
7.5	事情突变	161
第8章	向公司四大天王学习外贸经验	164
8.1	邮件狂人——Tom	164
8.1.1	个性名言：宁可错发三千，不可放过一个	164
8.1.2	专业开发信	164
8.2	温柔的美女老大——Amy	178
8.2.1	个性名言：客人也是水做的	178
8.2.2	独门秘技：慢慢融化你	180
8.3	土耳其之王——Susan	182
8.3.1	个性名言：两鸟在林，不如一鸟在手	182
8.3.2	独门秘技：顺藤摸瓜	183
8.4	大客户杀手——Ranbo	189
8.4.1	个性名言：再大的老板都有平凡的一面	189
8.4.2	独门秘技：我不是教你诈	190
8.5	结局	191
第9章	销售还是用传统模式吗	193
9.1	更高效的外贸工作	193
9.1.1	需紧急处理的客户	193
9.1.2	已经有段时间未联系的客户	194
9.1.3	已经成交的客户	194
9.1.4	一定时间内没有返单的重要客户	195
9.1.5	检查前一天的工作计划是否有未完成的项	195
9.1.6	充分运用现有的软件工具提高和客户的沟通效率	197
9.2	流量暴涨之 SEO	201

9.2.1	首页关键词分析	201
9.2.2	次关键词	203
9.2.3	搜索关键词	205
9.3	站内结构分析	206
9.3.1	检查有没有错误代码	206
9.3.2	图片 alt 描述	207
9.3.3	H1 标签的使用	207
9.3.4	nofollow 标签	210
9.3.5	网站地图	210
9.4	URL 标准化	211
9.4.1	404 页面	211
9.4.2	锚文本	212
9.4.3	收录与反向链接	213
9.4.4	利用用户的力量	214
9.5	跟小米网站学销售	216
9.5.1	小米社区	216
9.5.2	小米官网	227
第 10 章	跨境电商	230
10.1	跨境电商为什么火	230
10.2	跨境电商的难点	231
10.2.1	配送时间长	231
10.2.2	包裹无法全程追踪	231
10.2.3	清关障碍	232
10.2.4	运输损耗大	232
10.2.5	不支持退货	233
10.3	跨境电商的营销方式	233
10.3.1	跨境电商与国内电商的区别	233
10.3.2	跨境电商网站的地理定位	233
10.3.3	外贸的社会化媒体营销	234
10.3.4	跨境电商里的各大平台	236
10.3.5	跨境电商推广的方式	237
10.3.6	跨境电商网站的关键词排名	238
10.4	各大平台比较以及未来发展趋势	239
10.5	结束语	239

第1章 我要做外贸

“你们做销售的很好啊，提成高，还可以去不同的地方玩。”方晓兰说：“我们就惨了，天天对着一堆堆数字，烦都烦死了。”

“是啊，不但可以去不同的地方，好处还多着呢，比如陪客户吃喝还不用自己掏腰包。”机关单位工作的李峥嵘接着说。

“哪有你事业单位好啊，没有压力，铁饭碗。”做汽车配件负责华东市场的罗灿反对道。

毕业5年了，在同学聚会上，大家又像回到了大学时代，都无所拘束地聊了起来……

1.1 毕业5年后的同学聚会

我们读的是财经系市场营销专业，很多同学毕业后都是从事业务类或营销类的工作，所以在聚会上，大家聊工作比较多，了解了解相互的近况。在我们班，工作类型大概有下面3种。

- 第一种，做文职工作，如财务和文员，女生基本都是这类。
- 第二种，政府机关，因为当时有些同学家里多少跟这类单位有点关系，读完大学有个文凭，再进这种单位工作的同学还是很多的。
- 第三种，不用说就去当业务员，跑市场，比如同学中有卖药的、卖汽车配件的、卖装修材料的、做印刷、开小店等涉及的行业五花八门。

现在分为三派，各自都说对方的行业好，以晓兰为代表的说：

“你们啊，要不是就有国家关照，要不是就有客户关照，一个是旱涝保收，一种发财很快。哪像我们啊，只是个小职员，一没有保障，二没有发财的机会，所以你们这些同学干脆把班费包了。”

机关单位的代表李峥嵘就说：

“你不要看事业单位工作好啊，人际关系很复杂的。刚工作的时候，各个都是老大，我天天都要小心翼翼，而且其中某些人还是不能得罪的，不然不要说前途了，连工作能不能保住都是问题呢。”

“还是做业务好，赚钱多，生活又丰富。这样吧，我提议，做业务的交双倍的聚会费用，来补贴我们这些贫农，哈哈！”

李峥嵘的提议顿时得到很多人的响应，他们也都起哄起来，做业务的那帮同学有点hold不住了……

其实在我们班里，业务做得不错的还是有不少同学的，比如做汽车配件的罗灿，现在已经是工厂主力销售经理，负责4个省的销售了。还有伟大龙，现在负责国内卫生纸的最大品牌的东莞市场，虽然地方不大，但手下有50多个促销员。

这时，罗灿说，“老同学，你们也不要看我们好像很风光，其实也很惨的，为了一单生意经常跑到省外去，陪客户还要一定得喝酒，每次都要吐个半死才给放出来啊，身体很受伤害的。”

“你少喝点就是了。”一个做文职工作的同学说。

“哪里能少喝，不喝就是不给面子，连面子都不给，客户怎么可能会跟你谈生意呢！”罗灿大为无奈地说。

“什么‘见面喝3杯’，‘感情深，一口闷，’你想挡都挡不了。”喝了口茶，罗灿接着说：

“有一次，在四川见一个客户，吃饭的时候，大家都喝了几轮了，客户看我脸色还是不红，说我没有醉，硬要我喝，其实我早都不行了，我是属于那种喝酒不上头的人，喝的越多，脸色反而越白，所以到了最后，吐了几次回，饭局才结束。身体摇摇晃晃的，一点力气都没有，回到宾馆后感觉实在不行，叫服务员把我送到医院打了几瓶点滴才撑过去了。”

“是啊，”魏青龙马上接着说：“不是你们想的那么好，我这边也是。有一次客户也醉了，但我还没完全醉，我们4人开着一辆破车，以时速超过100公里高速前进，但那条道不是高速公路，只是一般的水泥路，才两个车道，中间也没有隔开，几次差点撞了。客户醉熏熏地开，没有感觉，但我们却怕的不得了，心惊胆颤，我还真感觉可能要客死异乡呢。”

魏青龙身材高大，有种黑社会老大的外表，从他嘴里说怕死，大家都觉得特别好奇，于是都很认真地往下听。

“你怎么不下车啊？”有同学问。

“天很晚了，黑漆漆的，根本没有其他车，而且外面天气很冷，风嗖嗖地刮，我也很想下车，又不好意思跟客户说，说了就等于看不起他的车技。再说了，你们想想啊，如果下车，可能不是冻死，就是累死，反正都是死，不如撞死。公司知道了说不定还给个因公殉职一说，能补偿一些。如果下车死了的话，那是自找的，所以想想还是不下算了。”

大家都对他的经历很好奇，一时间都静下来没再起哄了。看来做业务的人特别能说会道，这句话倒不假的。你看看，班里两个高手各说了几句，大部分人就静下来了。

“没死就好，现在赶紧收钱，死了的话下次就收不到了。生活委员、班长，快去收钱。”

非业务派的鹰派代表又嚷起来了。

这时班里的生活委员，现在做得最好已经是老板的梁有坚说：

“我说说公道话吧，其实哪个行业都是各有好处和利弊的，没有哪个特别不好或者特别好。做业务的嘛，钱是比较多，但是你们也看到了，业务是他们拼回来的。比如咱们的罗总，毕业时还是满头“青丝”的，现在你们看，都有秃头的迹象了。魏青龙，以前学校里的健身协会会长，现在哪里还有当年的身材，去当啤酒肚协会会长还差不多！”

“是啊，青龙变胖龙了。”大家都笑了起来。

“这样吧，吃完饭我们就去 KTV，费用我们几个包了。”机关单位工作的李峥嵘豪爽地说。

“好，我们接受你的提议，不愧是当官的，呵呵。”大家一致赞同。

“要去就去最好的天上人间”，“去银都”，“去有乐队的风火流星”，刚达成一致没多久，大家又开始有分歧了。很久没见面了，但谁也不见外，吵得乱七八糟，仿佛又回到了少年时代。聚会真好。

“没办法了，协调不了，怎么办？”有人问班长。“老规矩吧，举手表决。”班长说完，就拿起纸笔。

“天上人间的举手。”

“风火流星的举手。”

.....

我就是那个负责点名的班长。

1.2 国内销售的经历

我是业务派的，到过外省做销售，后来顶不住压力退下来了，虽然只做了一年多，但很能理解罗灿和魏青龙的话。现在家电连锁卖场工作，但也是有苦难言啊，最大的烦恼就是工作时间，星期六和星期天最忙，节假日别人休息的时候，自己却是最忙的时间。而自己休息的时候，大部分人却没有空。因为做零售业都有这个特点，别人忙的时候，自己空，别人空的时候自己忙，到了春节，也不能回家吃团圆饭。

这次聚会以后，除了见到很多几年没见的老同学很高兴以外，大家各自的环境也带给我更多的考虑，我开始认真地思考未来的路。其实在同学聚会前，我已经打算辞职不做了，看到有不少成功的同学，更加希望能在下次同学聚会上也有所表现，因此下一次的选择更要慎重。

国内销售业的竞争很激烈，能够做成功往往是以牺牲身体健康为代价，这是我要坚持走的吗？考虑到此问题，不禁让我有些烦恼。虽然国内零售行业是有前途，例如国美、苏

宁正处于高速发展的状态，但是以后要照顾父母和家庭，还这样在节假日工作吗？这些也是我要想的。如果不做销售，对于没有背景，没有优秀学历的我来说能找到更好的出路吗？而且现在我也积累了一些销售经验了，放弃的话有些可惜。所以答案也是否定的。

那么做什么样的销售不用经常应酬呢？跟老外做生意！想到这里，我慢慢地兴奋起来，加上平时也在学英语，还是有一定基础的，只要有好的机会即可，所以最后拿定主意——去做外贸业务员。

1.3 跟老外做生意，想起来很美

那一年是 2003 年的秋天，我有点迫不及待地想辞职了，年轻时候的我，总是把事情想的很理想化。那时的我对做外贸的想法很坚定，在我想来，做外贸业务有以下优势：

- 一，可以利用以前的业务经验，否则原来的经验就浪费了。
- 二，有正常的节假日休息，起码可以多些时间交女朋友。
- 三，如果做得好，还可以出国参展，旅游，而且都是免费的，太爽了。
- 四，跟老外做生意肯定都是大生意，说出去很有面子，能够充分满足我的虚荣心。

1.3.1 寻找外贸之路

工欲善其事，必先利其器。就这样我开始利用平时的时间先学英语，做外贸不懂英语肯定是不行的，这么简单的道理我还是知道的。

之后我去书店买了一大堆英语教材回来，发誓学好英语，但教材没有学完，就没坚持了，现在家里还有一大堆李阳、follow me、走遍美国……

一边学英语，一边也翻了几本关于外贸的书，这样想等面试的时候不至于对外贸知识一窍不通。



分享——中国外贸发展及现状

1949 年新中国成立以后，逐步开展对外经济贸易交流，但受到当时国际政治环境和国内计划经济体制等因素制约，对外贸易发展相对缓慢。1978 年，中国进入改革开放时期。大力发展对外贸易，成为中国加快现代化建设、改变落后面貌、促进经济发展和提高综合国力的重要途径。三十多年来，中国利用世界经济较长时期繁荣、经济全球化深入发展的机遇，扩大对外开放，在全面参与国际分工和竞争中，实现了对外贸易的跨越式发展。

1978 年，中国货物进出口总额只有 206 亿美元，在世界货物贸易中排名第 32 位，所占比重不足 1%。2013 年，中国货物进出口总额达到 4.16 亿美元，比 2012 年增长了 11% 倍，比 1978 年增长 201 倍，年均增长 16%，连续两年成为世界货物贸易第一出口大国和

第二进口大国，货物贸易总量跻身世界前列。如图 1-1 所示为 2012 年至 2013 年进出口额统计图。

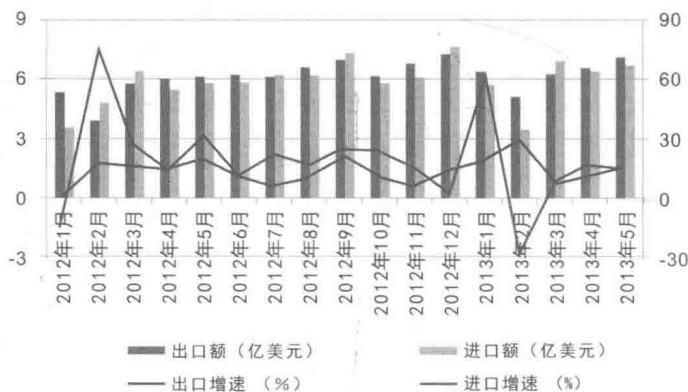


图 1-1 2012 年至 2013 年进出口额

改革开放后，中国全方位发展对外贸易，与世界上多数国家和地区建立了贸易关系。贸易伙伴已经由 1978 年的几十个国家和地区发展到目前的 231 个国家和地区。欧盟、美国、东盟、日本、金砖国家等成为中国主要贸易伙伴。新世纪以来，中国与新兴市场和发展中国家的贸易持续较快增长。2005 年至 2010 年，中国与东盟货物贸易占中国货物贸易比重由 9.2% 提高到 9.8%，与其他金砖国家货物贸易所占比重由 4.9% 提高到 6.9%，与拉丁美洲和非洲货物贸易所占比重分别由 3.5% 和 2.8% 提高到 6.2% 和 4.3%，形成了全方位和多元化进出口市场格局，如图 1-2 所示。

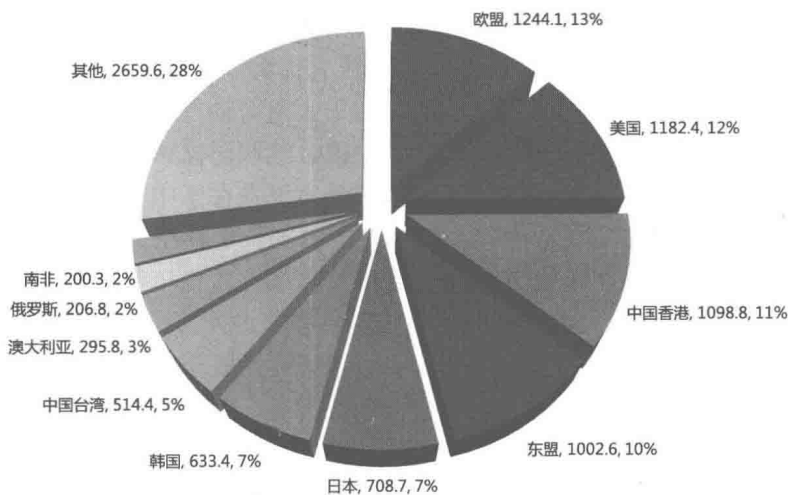


图 1-2 2013 年中国最大贸易合作伙伴

中国出口商品结构在 20 世纪 80 年代实现了由初级产品为主向工业制成品为主的转变,到 20 世纪 90 年代实现了由轻纺产品为主向机电产品为主的转变,进入新世纪以来,以电子和信息技术为代表的高新技术产品出口比重不断扩大。外贸经营主体除了国有企业外,还包括外商投资企业、民营企业等,后二者的进出口总额目前均已超过国有企业。20 世纪 80 年代至 21 世纪初,中国加工贸易蓬勃发展,成为外贸的半壁江山。如表 1-1 所示为 1980 年至 2010 年我国出口商品结构表。

表 1-1 1980 年至 2010 年中国出口商品结构表

单位:亿美元

出口商品	1980 年		1990 年		2000 年		2010 年	
	金额	比重 (%)	金额	比重 (%)	金额	比重 (%)	金额	比重 (%)
出口商品总额	181.2	100.0	620.9	100.0	2492.1	100.0	15777.5	100.0
初级产品	91.1	50.3	158.9	25.6	254.6	10.2	817.2	52.
工业制成品	90.1	49.7	461.8	74.4	2237.5	89.8	14962.2	94.8
化学品及有关产品	11.2	6.2	37.3	6.0	121.0	4.9	875.9	5.6
按原料分类制成品	40.0	22.1	125.8	20.3	425.5	17.1	2491.5	15.8
机械及运输设备	8.4	4.7	55.9	9.0	826.0	33.1	7803.3	49.5
杂项制品	28.4	15.7	126.9	20.4	862.8	34.6	3776.8	23.9
未分类的其他商品	2.1	1.2	116.3	18.7	2.2	0.1	14.7	0.1
机电产品	13.9	7.7	110.9	17.9	1053.1	42.3	9334.3	59.2
商高新技术产品	-----	-----	-----	-----	370.4	14.9	4924.1	31.2

中国目前在工业制成品加工组装环节具有较大优势,是最大的工业品生产国和出口国。美国、欧盟等是最主要的终端消费市场。由于大量劳动密集型加工组装环节由日本、韩国、新加坡、中国台湾、中国香港等转移到中国,这些国家和地区原来对美、欧的顺差也转移到中国。其结果是,目前中国货物贸易顺差主要存在于中美贸易、中欧贸易之间,而中国与日本、韩国、东盟等工业中间品主要生产国则长期存在贸易逆差。2013 年,中国顺差为 2597 亿美元。自 2009 年到 2012 年,我国贸易顺差占当年我国外贸进出口总值的比例分别为 8.9%、6.2%、4.3%、5.9%,2013 年我国贸易顺差占外贸进出口总值的比例为 6.2%。由此可以看出,近几年来,我国的顺差规模相对来说还是处于一个基本稳定的状态。

中国生产和出口工业制成品需要大量进口初级产品,因此与一些初级产品出口国的货物贸易呈现逆差。正是现阶段中国制造业和服务业参与国际分工的水平和地位不同,所以中国货物贸易存在着大量顺差,而服务贸易则长期逆差,如图 1-3 所示为 1994 年至 2013 年上半年货物和服务贸易差额与 GDP 之比。

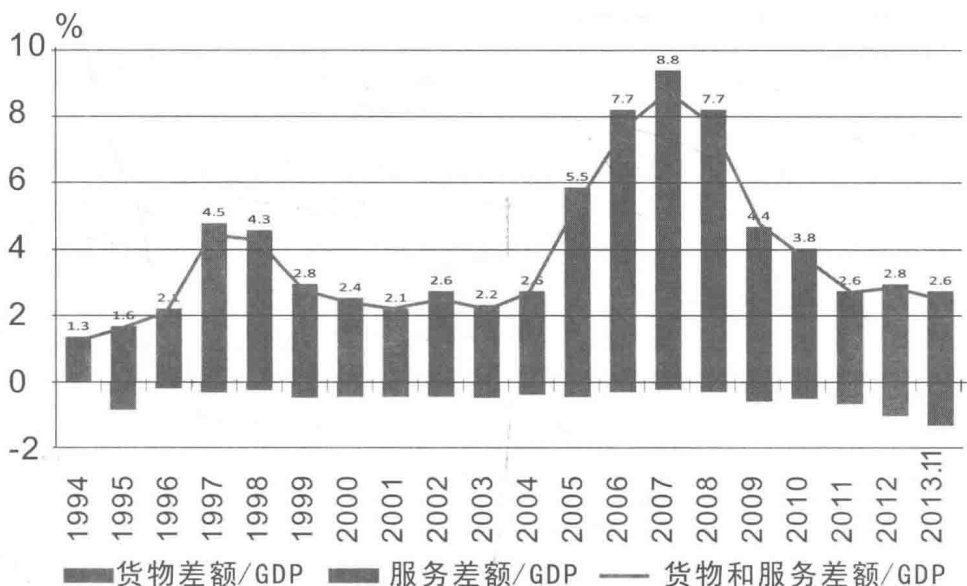


图 1-3 1994 年至 2013 年上半年货物和服务贸易差额与 GDP 之比

在了解了我国的外贸历史后，我发现外贸就是中国融入世界分工的历史，是中国近几十年的高速发展里极其重要的一环，更坚定了我在这个外贸大舞台上寻找一席之地的决心。

在学习英语和外贸知识的过程中，我就开始找外贸方面的工作。先发了一堆简历，结果石沉大海，既然没有效果，那就亲自上阵吧——到人才市场面试。

2003 年 11 月 2 号，广州天河购书中心，我站在招聘栏前，有美的、格兰仕，还有很多企业都找外贸人员，我整理了一下昨天才买的衬衫，马上冲上 6 楼，心里想，这么多企业招人，我应该可以有个机会吧。

“说两句英文听听。”

“你以前在哪里工作过？”

这两句话是我在应聘时听到最好的两句了，其他的都是“把资料留下，有消息通知你”，其实就是说，你没戏了。难道我的自我评估跟现实差异很大吗？还是现在企业都要招有经验的？或者是我今天很丑吗？当然不是。

经过整天的排队面试，经历了 7、8 家企业的拒绝后，我的信心慢慢的跌到了谷底……我甚至对自己说：先去外贸部做杂工吧，可这种想法除了让自己的信心更快消失外，没有带来任何正面的效果。别人都说，真金不怕红炉火，我显然不是真金，烧烧就干了，再烧就废了。