

依据国家最新外贸行业规范、基于大量切身体验的代表性案例

外贸实操全过程，助你快速成为行业精英

畅销版

新手 学外贸

从入门到精通

| 王华 | 编著

跟随外贸实战达人的脚步
探秘外贸工作业务的各个环节

掌握外贸新人业务流程

学会处理外贸业务

通过真实案例增加经验



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



新手学外贸

从入门到精通

王 华 编著

内 容 简 介

本书从新手学外贸入门着手,按进入外贸行业的新手需要掌握的知识顺序为主线,分章节循序渐进地讲解了新人入行熟悉外贸操作的流程,包括了解外贸工作环境、了解外贸术语、认清交易的单据以及熟悉外贸操作流程,如何瞄准盈利市场、做好客户开发和后期交易违约风险的防护和交收货款程序。

本书在阐述内容时附上恰当案例和心得,并提供大量有价值的信息以及具体操作步骤,指导实际操作,在每一个环节上力求规避风险。

本书案例丰富、图文对照,是想进入外贸行业新手入门指南。其中包含上百个案例的详细讲解,对作为外贸行业的从业者也有很好的启发。

图书在版编目(CIP)数据

新手学外贸从入门到精通:畅销版/王华编著. —北京:
中国铁道出版社, 2014. 10
ISBN 978-7-113-18792-7

I. ①新… II. ①王… III. ①对外贸易—基本知识
IV. ①F75

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第126965号

书 名: 新手学外贸从入门到精通: 畅销版
作 者: 王 华 编著

责任编辑: 刘 伟

读者热线电话: 010-63560056

特邀编辑: 赵树刚

责任印制: 赵星辰

出版发行: 中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街8号 邮政编码: 100054)

印 刷: 三河市宏盛印务有限公司

版 次: 2014年10月第1版 2014年10月第1次印刷

开 本: 700mm×1 000mm 1/16 印张: 15.25 字数: 230千

书 号: ISBN 978-7-113-18792-7

定 价: 29.80元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书, 如有印制质量问题, 请与本社发行部联系调换。

对外贸易又称“国际贸易”或“进出口贸易”，简称“外贸”。是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品、劳务和技术的交换活动。自改革开放以来，我国的进出口贸易额逐年上升，已经成为我国经济发展中主要的支柱产业之一。

在我国外贸业的带动下，参与进出口贸易的企业和个人越来越多，因此，掌握必要的外贸知识和技能已经成为当前外贸公司人员必备的素质之一。

FOREWORD

前言

本书特点

专业性和权威性

本书根据国务院关于加强职业培训、促进就业的意见编制而成，是规划外贸产业岗位培训和外贸人员就业促进工程项目的推荐用书，也是为即将从事外贸行业的新手或已经从事外贸行业的人员量身定做的一本从业指导读本。

内容翔实，技术实用

本书重点讲解了外贸新手在外贸业务中应具备的外贸基本知识、业务技能和岗位工作能力。内容包括外贸业务的流程，接单前的准备、寻找客户、接待客户，对客户背景进行调查等；如何填写报价单、寄样品、办理信用证、备货、出货、制单结汇等；在谈判、签订合同中注意的细节等；内容详细，面面俱到。

从实际出发，可操作性强

本书从实际出发，结合外贸中常遇到的问题进行分析，语言通俗易懂，专业性、操作性、针对性都非常强。

本书章节预览

第1章讲解了外贸市场的现状，以及我国在外贸方面制定的政策、法规等。让读者了解在当前的市场环境中如何更好地做好外贸工作，从而对外贸工作有一个整体上的把握。

第2章详细讲解了在具体的外贸实践中常用的外贸术语，这些术语明确了交易双方在洽谈或者订立合同时各自承担的责任和义务，让读者明白在与客户交易的过程中，应该承担的义务和享受的权利。

第3章介绍了外贸业务中所涉及的单据，以及对这些单据的管理和运用，如信用证、汇票、本票等资金提单，海运提单、空运提单等运输单据，以及商检单证、原产地证等其他单据。

第4章具体讲解了进口和出口过程中的工作流程，包括备货、运货、商检、报关等环节，以及在这些工作流程中应注意的事项。

第5章具体讲解了如何更好地管理“货物”，包括寻找货源，进货渠道，以及如何更好地做好货物管理等。

第6章讲解如何寻找客户，外贸业务中非常重要的一步就是寻找客户。因此，如何开发境外客户，并让这些客户更好地了解自己的产品，并购买自己的产品是这一章的主要内容。

第7章重点讲解如何订立外贸合同，外贸合同的内容有哪些，以及在订立合同时应该注意哪些事项。

第8章介绍了注册成立一个外贸公司的流程，以及如何管理好一个公司，最主要是在成本的控制上，让读者了解如何才能避免贸易中的隐性消费。

第9章介绍的是谈判工作，谈判桌上风云变幻，谈判者要在复杂的局势中左右谈判的发展，就必须掌握主动权。只有占据了主动权，才能在谈判中做到随机应变，灵活处理，从而避免出现因利益冲突而使矛盾激化。

第10章收款是外贸中最后一道程序，只要将这一步处理得足够好，整个外贸交易就算圆满完成了。

附录部分为外贸业务中经常用到的英文术语和主要国家（地区）的贸易习惯。外贸英语主要讲外贸中常用到的英语句子、单词和短语，逐一列出以供学习和参考之用。各国的外贸习惯主要遵循世界上主要国家的外贸习惯、商人的礼仪等，以便外贸人员能够更好地了解国外客户，更好地与国外客户进行交流。

适合阅读本书的读者

刚毕业的学生



遇到的困难：这类读者通常是对外贸知识有一定的了解，但是由于缺乏实际经验而无法涉足具体的工作。在刚踏入工作岗位的时候，理论和实际的差异会使这类读者产生很多困惑。

本书帮助读者：将理论和实际相结合，从书中吸取良好的经验，增长实务方面的见解，切实提高工作能力。

想从事外贸工作的职员

遇到的困难：外贸企业在我国越来越多，很多从事外贸的人，尤其是新人，由于缺乏全面而系统的知识而不能胜任本职工作，常有“心有余而力不足”的感觉。”

本书帮助读者：详细地解答工作中会遇到的方方面面的问题，让这类读者在实际工作中迅速“上手”。

职员



自主创业人士

遇到的困难：外贸企业形式多样，投资不大，成为很多自主创业人士的理想选择，有很多人想在外贸领域施展自己的才能却受困于对外贸知识一无所知。

本书帮助读者：去了解如何成立公司，包括如何和外贸人士打交道，如何和内外行业人士谈判，交收货品等。在熟悉公司成立的实务同时，还应掌握如何管理自己公司的产品和人员。

初学者



由于水平所限，书中差错在所难免，欢迎读者批评与指正，联系方式 E-mail: 6v1206@gmail.com。

目 录 CONTENTS

第 1 章 新人入行：了解外贸工作环境.....	1
1.1 摸清行业脉络，顺从国家政策.....	2
1.1.1 贸易规模.....	2
1.1.2 贸易种类.....	3
1.2 做好市场分析，把握市场规律.....	5
1.2.1 了解当地市场.....	5
1.2.2 市场调研.....	7
1.3 熟悉法律法规，减少贸易风险.....	9
1.3.1 与合同有关的相关法律.....	9
1.3.2 国际贸易惯例.....	10
1.3.3 双边或多边国际条约或公约.....	11
1.4 注册公司，申请对外贸易的进出口权.....	11
1.5 代理出口，与有出口权的公司取得合作.....	14
第 2 章 术业有专攻，了解贸易术语.....	17
2.1 贸易术语的意义和使用.....	18
2.1.1 通则增删内容.....	18
2.1.2 适用范围.....	19
2.2 FOB：装运港船上交货.....	21
2.3 CFR：成本加运费.....	24
2.4 FAS：船边交货（指定装运港交货）.....	26
2.5 CIF：成本加保险费、运费.....	28
2.6 CPT：运费付至指定目的地.....	31
2.7 FCA：货交承运人.....	33
2.8 CIP：运费、保险费至指定目的地.....	35
2.9 EXW：工厂交货（……指定地点）.....	37
2.10 DAT：目的地或目的港的集散站交货.....	39
2.11 DAP：目的地交货.....	42



2.11.1	DAF: 边境交货	43
2.11.2	DES: 目的港船上交货	45
2.11.3	DDU: 未完税交货	47
2.12	DDP: 完税后交货	48
第3章 理清业务手续, 分清交易单据		50
3.1	信用证	51
3.1.1	信用证支付	51
3.1.2	银行角色	52
3.2	出口许可证	53
3.2.1	申领出口证的步骤	53
3.2.2	办理出口证顺序	54
3.2.3	出口证的修改、延期与补发	55
3.3	产地证	56
3.3.1	产地证申请程序	56
3.3.2	我国的原产地编制要点	57
3.4	保险单	58
3.4.1	保单涉及内容	58
3.4.2	保险单的分类	59
3.5	报价单	61
3.5.1	报价单格式	61
3.5.2	报价单的三个部分	62
3.6	进出口报关单	62
3.7	汇票	64
3.7.1	汇票常见类型	64
3.7.2	签订汇票注意事项	66
3.8	发票与本票	67
3.8.1	发票的作用	67
3.8.2	发票的主要项目	68
3.8.3	发票和本票的区别	69
3.9	提单	70
3.9.1	什么是提单	70
3.9.2	提单的种类与内容	70
3.10	装箱单	73
3.10.1	装箱单的作用	73



3.10.2	装箱单主要栏位填写资料	73
3.11	检验证书	74
3.11.1	检验证书种类和检验范围	75
3.11.2	检验商品程序	76
3.12	核销单	77
3.12.1	出口核销单流程	77
3.12.2	核销单交单步骤	78
3.12.3	出口收汇核销的特点	78
第 4 章	行有行规：熟悉外贸操作流程	81
4.1	交易磋商：明确对方的购买意图	82
4.1.1	交易磋商的内容	82
4.1.2	询盘	83
4.1.3	还盘	83
4.1.4	发盘	84
4.2	备货：下订单到工厂生产或采购	84
4.2.1	备货通知单	85
4.2.2	备货应该准备的资料	85
4.3	商检：到检疫局检验货物	87
4.3.1	商检用途	87
4.3.2	商检的步骤	88
4.4	报关：向海关申报出口	89
4.4.1	报关范围	89
4.4.2	报关的四个步骤	90
4.5	安排装运：将货物安全交接客户	92
4.5.1	交货时的过程	92
4.5.2	货运的常见程序	93
4.6	收汇：从客人那里收钱结汇	94
4.6.1	汇付款方式	94
4.6.2	汇付的种类及业务流程	95
4.7	核销：向外汇管理局申报	99
4.7.1	办理核销手续的 4 个阶段	99
4.7.2	核销单的申请原则	101
4.8	退税：向国税局申报	102
4.8.1	退税额的计算方法	102



4.8.2 有关退税的国家规定	103
第5章 瞄准最盈利的市场	105
5.1 市场进货，如何避免被“忽悠”	106
5.1.1 进货的几点技巧	106
5.1.2 商场上的“潜规则”	107
5.2 厂家进货，有人脉不难	108
5.3 网上进货，混杂环境下要货比三家	110
5.4 避免进入选择货物的误区	112
5.4.1 选择货物的3个误区	112
5.4.2 新人选择产品的基本方法	113
5.5 最原始最真实，直接规定商品名	116
5.5.1 威士忌与白兰地的争夺	116
5.5.2 选择名称的原则	117
5.6 拟定商品个性包装，吸引客户注意力	118
5.6.1 《公约》对卖方商品包装违约的规定	118
5.6.2 运输包装标志	122
5.6.3 拟定包装注意事项	122
5.7 提升商品品质	124
5.7.1 注意货物的检测环境	124
5.7.2 提升商品品质的方法	125
5.8 数量影响效益，进货数量有诀窍	126
5.8.1 了解进货数量	126
5.8.2 精确制定商品数量的方法	127
第6章 宣传产品，做好客户开发工作	130
6.1 建立专业网站，利用网页宣传商品	131
6.1.1 建立专业网站	131
6.1.2 利用网站宣传你的产品	132
6.2 登录B2B交易平台，撒网钓鱼发布广告	133
6.2.1 B2B贸易网站	135
6.2.2 优质网站的几大特征	136
6.3 搜索引擎，Google是你的引路人	137
6.3.1 网络扩大	137
6.3.2 使用Google的诀窍	138



6.4	参加交易会, 直接面见客户推销	141
6.4.1	利用广交会当面营销	141
6.4.2	参加广交会的注意事项	142
第 7 章	签订合同: 防范交易中的违约风险	144
7.1	交易谨防口头协议, 订立书面合同	145
7.1.1	签订正规协议	145
7.1.2	国际贸易合同的特点	146
7.2	合同条款条条详尽, 不可过于草率	147
7.2.1	合同要明确	147
7.2.2	注意合同条款	148
7.3	严格履行合同, 确保操作程序的准确性	149
7.4	依法订立合同, 谨防合同欺诈	152
7.4.1	合同欺诈	152
7.4.2	合同欺诈和合同纠纷的区别	153
7.4.3	外贸合同欺诈的两大手法	154
7.5	签订运货合同, 力拒 FOB 条款	154
7.5.1	不要冒险签订合同	155
7.5.2	如何避免海运外贸出现问题	156
7.5.3	如何避免无单提走货物	157
7.6	共同海损与单独海损	158
7.6.1	估计意外事件	158
7.6.2	如何界定共同海损	160
7.7	保留贸易往来的书面证据	161
7.7.1	注意保留证据	161
7.7.2	留存的证据类型	162
第 8 章	交货收款: 把好最后一道闸门	163
8.1	信用证议付: 必须明确议付形式	164
8.1.1	信用证议付简介	164
8.1.2	议付需要注意的问题和出现问题的解决方法	165
8.2	电汇付款, 必须办理美元账户	166
8.3	客户支票支付, 要防范付款的风险	167
8.3.1	远期支票简介	168
8.3.2	远期支票的化解方法	169



8.4	无单放货, 供需双方都要承担连带责任	170
8.4.1	无单放货的法律责任	170
8.4.2	凭单提货	171
8.5	无人提货, 供货人有权利督促对方	172
8.5.1	无人提货时的法律分析	172
8.5.2	无单放货的责任主体和责任	174
8.6	延迟供货, 供货人要付相应的赔偿责任	175
第9章	经营有方: 精打细算, 减少不必要的成本开支	178
9.1	精打细算, 核算出口商品的成本	179
9.1.1	高昂的出口商品成本	179
9.1.2	外贸商品成本的计算方式	180
9.1.3	出口商品成本核算的两个指标	181
9.2	外贸商品交易中的附加价: 佣金	182
9.2.1	佣金的种类	182
9.2.2	外贸佣金的计算	184
9.2.3	支付外贸佣金时应注意的问题	186
9.3	外贸商品交易中的附加价: 折扣	187
9.3.1	外贸折扣的技巧	187
9.3.2	外贸折扣的常见误区	189
9.4	选择最经济的运输方式	190
9.4.1	多样的贸易运输方式	190
9.4.2	选择最佳的运输方式	191
9.5	办理货物运输保险, 减少风险带来的损失	193
9.5.1	保险条款根据合同性质而定	193
9.5.2	合同保险条款的写法	194
9.5.3	货运保险条款的规定	195
第10章	谈判有术: 掌握场上的主动权	198
10.1	知己知彼, 谈判前先对客户进行分析	199
10.1.1	分析自己, 确定谈判风格	199
10.1.2	熟悉产品, 了解产品知识	200
10.1.3	分析客户, 掌握谈判主动权	201
10.2	拟订谈判计划, 明确谈判的最终目标	203
10.2.1	营造谈判气氛	203



10.2.2	运用谈判技巧	205
10.2.3	制定谈判策略	206
10.2.4	确定谈判目标	209
10.3	讨价还价，利用优势占据主动	210
10.3.1	分清类型，有效筛选询盘	211
10.3.2	静听细观，找出对方的破绽再还价	212
10.3.3	分段报价，价格让步有技巧	214
附录 A	外贸函电交易涉及的主要英语句型	217
附录 B	外贸交易活动中涉及的主要人员	221
附录 C	外贸活动中各国的贸易习惯	225

第1章

新人入行：了解外贸工作环境

如今，外贸市场日趋多元化，外贸市场的活跃激发了大批人开始涉及外贸这个行业，做外贸的人越来越多，不仅仅有专门的进出口企业、代理商，还出现了诸多做外贸的个体户和私营企业。

外贸出现了一股热潮，在这些企业和个人当中不乏有很多新手。对于这些新手来说，外贸又是一个崭新的领域，如何来开发这个新领域，并在这个领域中一展拳脚成为人们最想了解的问题。最关键的一点就是要做好知识储备工作，了解我国以及其他各贸易国的外贸政策，市场状况等。



1.1 摸清行业脉络，顺从国家政策

我国对外经贸关系最具体、最直接的体现就是对外贸易，大力发展对外经济贸易，是我国长期以来一贯坚持的方针，也是增进与世界各国的经济来往和友谊的重要方式之一。尤其是改革开放以来，我国与世界各贸易国的联系越来越强，贸易往来越来越紧密，贸易规模持续扩大。

1.1.1 贸易规模

1978年至1999年间，我国进出口货物贸易总额由206.4亿美元增至2898.8亿美元，共计增长了14倍，其中，进口由108.9亿美元增至1949.3亿美元；出口由97.5亿美元增至1657亿美元，分别增长了17.8及16.99倍。

2001年12月，中国正式成为世贸组织的一员，标志着我国与各个国家和地区保持的良好经贸关系进入了一个全新的发展阶段，也为我国对外贸易提供了更多的机遇，加快了与世界贸易接轨的步伐。

经过十多年的发展，我国在全球的贸易地位迅速上升，与各个贸易伙伴货物贸易规模不断扩大。1999年，世界前五大出口国分别为美国、德国、日本、法国和英国，五国共占全球前40大国家出口值的43%，中国排名第九。2009年，我国在世界贸易中的比重达到了9%，成为世界第二大贸易国。出口超过德国成为第一大出口国，进口则仅次于美国、德国，为世界第三大进口国。

下表为1978至2009年间我国进出口贸易量在世界贸易中所占的比重和位次。

单位：亿美元

年 份	进 出 口		
	我国的贸易总额	占国际贸易总额的比重%	世界位次
1978	206.38	0.78%	32
1981	440.2	1.1%	22
1984	536.5	1.38%	16
1989	1 116.8	1.77%	15
1992	1 656.3	2.19%	11
1996	2 898.8	2.78%	11
1999	3 606.3	3.14%	9
2000	4 743.0	3.6%	8



续表

年 份	进 出 口		
	我国的贸易总额	占国际贸易总额的比重%	世界位次
2001	5 096	4.00%	6
2002	6 207.7	4.70%	5
2003	8 509.9	6.52%	4
2004	11 546.6	6.16%	3
2005	14 221.2	6.78%	3
2006	17 600.0	7.41%	3
2007	21 738.3	7.70%	3
2008	25 616.3	8.1%	2
2009	22 072.7	8.9%	2

（资料来源：根据 WTO 统计数据计算）

数据显示，改革开放 30 多年来，我国的世界贸易量在稳定增长。2011 年，由于受到欧美债务危机的直接影响，第一、第二季度的全球贸易量已经出现了下降趋势，第二季度比第一季度下降了 1%，截至 9 月中旬，2011 年全球贸易量已累计下滑 8%，较上半年出现了大幅下滑。在国际环境日益衰退的情况下，我国的对外贸易虽然也受到了一定的影响，但没有出现缩减的趋势，仍在稳步上升，总量达到 36 420.6 亿美元，已跃居世界第二。

对外贸易作为我国经济发展中一个重要支柱性产业，历来受到政府的重视和支持。不仅有资金上的支持，政策上的优惠，还努力创造一个良好的市场环境，从而为进出口商和贸易商奠定了坚实的基础。因此，对于广大从事对外贸易的人来说，这无疑是一个巨大的施展平台。

有了施展的机会，还需要能抓住机会，只有抓住了机会才能让环境、政策为自己所用。尤其是，对于初步涉入外贸业的企业和个人来讲，首先需要从最基本的知识入手，什么是国际贸易、国际贸易有哪些种类等，一点一滴地学起。

1.1.2 贸易种类

国际贸易是不同国家和地区间买卖双方，经协商约定，从事货物、劳务或技术的一种交易行为。卖方将标的物的所有权或使用权转让给买方，买方则应将货款或等价物交付给卖方。

下面我们就来了解一下国际贸易的种类。