



外贸帮手网 创始人廖帮主 倾力推荐

外贸交易 入门实战演练

刘玉娟 编著

总结开发过程中的**注意事项**，让你在谈判时可以**游刃有余**

重实践 针对性地帮助外贸人解决难题
多行业覆盖，提供行业**全程解决方案**

教你**五步打造“完美”
报价单**

网上外贸，**阿里巴巴**、广交会等网络外贸技巧

教你全面应对外部恶劣外贸形势的**锦囊妙计**

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

外贸交易 入门实战演练

刘玉娟 编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书从新手角度来讲解外贸入门实战知识,通过全程实战角度快速指导刚入行甚至没入行的读者快速融入外贸行业。

本书通过4篇14章讲解外贸行业的业务流程情况,分别为第1篇(1-3章)讲解外贸单证的使用方法;第2篇(4-7章)讲解外贸交易的相关技巧,包括开发信写作、货源准备和保管等;第3篇(8-14章)讲解外贸电商使用技巧,如阿里巴巴、兰亭集势等;第4篇(12-14章)讲解了不同国家的相关交易技巧等内容。

本书上百个业务案例,是外贸行业新手的最佳指南和从业者提升自己的捷径。

图书在版编目(CIP)数据

外贸交易入门实战演练 / 刘玉娟编著. —北京:
中国铁道出版社, 2015. 3
ISBN 978-7-113-19276-1

I. ①外… II. ①刘… III. ①电子商务—对外贸易—
基本知识 IV. ①F713.36②F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第216870号

书 名: 外贸交易入门实战演练
作 者: 刘玉娟 编著

责任编辑: 刘 伟
责任印制: 赵星辰
封面设计: 多宝格

读者热线电话: 010-63560056
加工编辑: 刘聪玲

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: 2015年3月第1版 2015年3月第1次印刷
开 本: 700mm×1000mm 1/16 印张: 16 字数: 321千
书 号: ISBN 978-7-113-19276-1
定 价: 39.80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,请与本社读者服务部联系调换。电话:(010) 51873174
打击盗版举报电话:(010) 51873659

因为贸易，所以富国

“人们的需要大部分是通过契约、交换和购买来满足的。无论是谁，只要他想与别人做交易，他首先就得提议：把我要的东西给我吧，我也会给你所要的东西。”

——亚当·斯密《国富论》

在全球化经济环境下，中小企业为了实现更好的生存和长期稳健的发展，必须进行贸易活动。英国经济学家亚当·斯密在1776年发表的巨著《国富论》中就详细阐述了贸易的原因和作用。斯密认为，一国某种商品的劳动生产率绝对高于他国，即形成劳动生产率的绝对优势，该商品就可以出口；反之，就要进口。例如，在玩具制造方面，中国具有绝对优势，中国企业可以大举出口美国创汇；而在IT技术研发方面，美国具有绝对优势，美国可以将IT软件和硬件出口到世界各地创汇。

国与国之间、企业与企业之间相互贸易带来的好处就是双方都获得生产和消费利益的改善，实现财富的增值。斯密认为，贸易双方按绝对优势进行分工生产和贸易，将会大大提高劳动生产率。随着经济和分工的发展，各国的生产技术将朝更加专业、更加先进的方向发展，绝对优势也随之不断加强，贸易所带来的利益也就越来越多。一言蔽之，因为贸易，所以更加富强！

那么外贸公司、中小企业该如何进行具体的对外贸易操作呢？本书就是专门为解决这方面问题而编写成的。书中将理论知识与实操案例有机结合起来，图文并茂，系统地说明了外贸交易如何从基础入门到实战操作的具体内容。

本书共涵盖了4篇14章内容，包括外贸交易入门、外贸实战技巧、外贸电商交易精讲、不同国家的交易技巧等内容。

在“第一篇 外贸交易入门”中，主要介绍外贸基础知识和寻找国际客户的方法技巧。在外贸基础知识方面，进行了必要的外贸“扫盲”，言简意赅地介绍了外贸经营权、进出口流程、选择经销产品、各类单证、贸易术语、单证流程等知识。在寻找国际客户方面，介绍了寻

找客户的最新方法和技巧，包括通过B2B平台散布产品信息、利用国际搜索网站进行推广、通过商会组织、行业协会牵线搭桥等。

在“第二篇 外贸实战技巧”中，主要介绍了适用于当今外贸活动的各类实战技巧。包括：如何撰写外贸开发信、如何报价、如何实现成功寄样、如何组织货源、如何做好进出口商检和报关、如何规避和控制贸易风险等。这些内容均有案例实操过程、演算剖析和归纳解读，有助于读者的理解和接受。

在“第三篇 外贸电商交易精讲”中，主要介绍了阿里巴巴、中国制造网、兰亭集势和广电商这四大网站平台的外贸操作技巧。具体技巧包括：如何提高诚信度、如何加入中国产品目录、如何进行直销式外贸、如何实现线上和线下相结合等。在电子商务日益发展的今天，谁最先掌握了电子商务技术并持之以恒地坚持下来，谁就有可能赢得越来越多的贸易机会。

在“第四篇 不同国家的交易技巧”中，主要介绍了针对美国、欧洲、非洲三个国家及地区的贸易技巧，因为当下这三个国家及地区与我国的贸易往来最为频繁。我们论述的具体技巧包括：如何将更多货品卖到美国、如何避开欧盟高额反倾销税、如何分辨非洲客户寻找贸易机会等。

需要注意的是，在跨国贸易过程中，外贸人员除了需要与时俱进地掌握相关外贸技巧之外，还需要在商业贸易活动中与国际客户建立长期友好的友谊。因为友谊可以传递信任，而信任则是商业活动中最大的财富。正如洛克菲勒所说的那样：“建立在商业业务的友谊远比建立在友谊上的商业业务来得好。”

在本书的编写过程中参考了一些资料文献、网站及书籍，在此表示由衷的感谢。但限于时间和编者自身水平的问题，可能有一些不足之处，希望广大读者理解和指正，以期在今后改版中修订。

编者

2015年1月

第一篇 外贸交易入门

第1章 外贸交易入门	2
1.1 外贸交易简介	3
1.1.1 如何获得外贸经营权	3
1.1.2 没有自营进出口权怎么办	5
1.1.3 外贸出口流程	7
1.1.4 外贸进口流程	9
1.1.5 选择合适的经销产品	11
1.2 了解自己, 看看是否适合做外贸	14
1.2.1 小企业主如何从事外贸活动	15
1.2.2 了解中国外贸政策	17
1.2.3 在中国哪些城市最适合做外贸	20
1.2.4 认清外贸的竞争环境	22
第2章 外贸单证	24
2.1 常见各类单证	25
2.1.1 常见的资金类单据	25
2.1.2 两种最常见的商业单据	30
2.1.3 海陆运各种运输单据	32
2.1.4 哪种投保方式更加保险	34
2.1.5 商品检验证书和原产地证书	37
2.2 规范化单证	41
2.2.1 单证流程中的“约、货、款、运、单”	41
2.2.2 怎样制作规范化的单证	43
2.2.3 新、老三种术语的区别	45

第3章 寻找国际客户50

3.1 如何寻找更多客户..... 51

3.1.1 找客户常用6招.....51

3.1.2 外贸网站SEO优化53

3.2 Web 2.0时代黄页并没有过时..... 56

3.2.1 通过外贸国际黄页寻找客户56

3.2.2 如何联系和维系合作客户.....58

第二篇 外贸实战技巧

第4章 开发信与报价62

4.1 怎样写富有吸引力的外贸开发信 63

4.1.1 外贸开发信的优势和弊端.....63

4.1.2 怎样写外贸开发信.....63

4.1.3 外贸邮件往来的关键步骤.....66

4.1.4 怎样识破外贸骗子的邮件.....71

4.2 外贸报价环节的技巧 73

4.2.1 报价的五大技巧74

4.2.2 出口价格核算包括的几大项目.....77

4.2.3 进口价格核算包括哪些项目81

第5章 寄样与组织货源.....84

5.1 成功寄样三步曲 85

5.1.1 寄样前的准备：沟通、判断、寄否86

5.1.2 寄样中：取样、商检、寄送88

5.1.3 寄样后：跟踪、管理、联系91

5.2 组织货源需要策略..... 93

5.2.1 组织货源的三大步骤93

5.2.2	组织货源的三大策略	95
5.2.3	外贸尾货的处理	97
第6章	商检和报关	100
6.1	进出口商检	101
6.1.1	出口商检流程	101
6.1.2	进口商检流程	104
6.2	进出口报关	106
6.2.1	出口报关流程	107
6.2.2	进口报关流程	110
第7章	外贸行业的风险控制	114
7.1	规避和控制贸易风险	115
7.1.1	规避贸易运营风险	115
7.1.2	规避贸易市场风险	116
7.2	防范贸易合同风险	117
7.2.1	交易的可行性调查	118
7.2.2	选择适当的价格术语	118
7.2.3	注意补齐一些法律条款	118
7.3	解决外贸纠纷	122
7.3.1	贸易纠纷的4种解决办法	122
7.3.2	产品宣传引来的贸易纠纷	124

第三篇 外贸电商交易精讲

第8章	上阿里巴巴，买卖都方便	129
8.1	外贸如何提高诚信度	130
8.1.1	诚信通操作技巧	130
8.1.2	支付宝操作技巧	141

8.2	外贸出口的三大法宝	146
8.2.1	出口通	147
8.2.2	金品诚企	152
8.2.3	全球速卖通	153
第9章	中国制造网寻商机	160
9.1	加入中国产品目录	161
9.1.1	添加产品信息	162
9.1.2	设置主打产品	164
9.1.3	加入行业产品目录群	165
9.2	贸易实战	166
9.2.1	利用百销通服务, 入驻国际商情板块	166
9.2.2	中国制造网贸易实战技巧	169
第10章	兰亭集势的外贸经	175
10.1	直销式外贸	176
10.1.1	成为兰亭集势供应商	176
10.1.2	利用多国语言平台将产品销往世界各地	182
10.2	兰亭集势外贸操作技巧	183
10.2.1	外贸B2C操作技巧	183
10.2.2	外贸新手B2C注意事项	187
第11章	网上广交会	189
11.1	广电商务贸易操作技巧	190
11.1.1	假如你是参展商	190
11.1.2	假如你是采购商	193
11.1.3	网上广交会APP	198
11.2	广电商贸易资源	199
11.2.1	分析历届数据	199

11.2.2 订阅电子杂志	200
11.2.3 获取客商的联系方式	201

第四篇 不同国家的交易技巧

第12章 怎么把货品卖到美国	205
----------------------	-----

12.1 如何与美国人做贸易	206
12.1.1 外贸企业如何进入美国市场	206
12.1.2 如何与美国商人谈判	209
12.2 如何将更多货品卖到美国	213
12.2.1 打通民间和官方渠道	213
12.2.2 产品通过北美市场主要认证	214
12.2.3 建立本土化营销网络	215
12.3 外贸企业需提防的贸易摩擦	216
12.3.1 外贸企业应对中美贸易摩擦	217
12.3.2 冲破新型贸易保护壁垒	219

第13章 中欧贸易技巧	222
-------------------	-----

13.1 避开欧盟的高额反倾销税	223
13.1.1 通过第三方转口贸易，可以有效地规避欧盟的 高额反倾销税	223
13.1.2 加快产业转型，规避欧盟的高额反倾销税	223
13.1.3 向国外输出品牌，规避欧盟的高额反倾销税	225
13.2 中国货欧洲行	226
13.2.1 CE认证——进入欧盟国的护照	226
13.2.2 打开更多通往欧洲的贸易渠道	230
13.2.3 欧洲商人的性格分析及贸易对策	231

第14章 中非贸易技巧	235
14.1 外贸企业如何应对中非贸易挑战	236
14.1.1 中非贸易的挑战	236
14.1.2 扩大贸易规模的小技巧	237
14.2 非洲进出口手续及注意事项	238
14.2.1 进口手续及注意事项	239
14.2.2 外贸企业（出口商）的义务	240
14.2.3 关税缴纳与清关	241
14.2.4 尼日利亚质量检验及监督机构	241
14.3 分辨非洲客户，寻找贸易机会	243
14.3.1 通过邮件分析分辨客户	243
14.3.2 通过客户调查判断客户大小	244
14.3.3 非洲大陆的贸易地图	244

第一篇 外贸交易入门

选择外贸等于选择高标准的服务。外贸新手进入外贸行业时，需要努力学习外贸的各种基本知识，包括外贸经营权、进出口流程、选择经销产品、各类单证、贸易术语、单证流程等。外贸新手普遍认为比较难的问题就是寻找国际客户，我们在本篇中介绍了寻找客户的多种方法和技巧。

第1章

外贸交易入门

本章主要通过具体的实例介绍一些外贸入门的知识，包括进出口流程，外贸经营权知识、外贸基本要求、外贸城市和相关政策等。通过本章的学习，能让准备和刚刚从事外贸的人士基本了解外贸的基础知识，做好国际贸易的初级准备。

本章主要内容：

- ✓ 外贸经营权
- ✓ 进出口流程
- ✓ 选择经销产品
- ✓ 外贸政策
- ✓ 竞争环境

1.1 外贸交易简介

外贸，全称“对外贸易”、“国外贸易”或“进出口贸易”，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。这种贸易由进口和出口两个部分组成。

(1) 外贸行为必须同时满足以下两个必要条件。

①贸易的双方主体不是同一个国家（地区）。外贸活动发生在A国家（地区）与B国家（地区）之间。

②只有商品、劳务和技术的交换活动才是贸易活动，而其他活动则视为非贸易活动。

(2) 并不是所有的涉外活动都是外贸活动，外贸活动主要有以下几种方式。

①对等贸易：买方承担向卖方购买同等价值商品或劳务。

②国际展卖：在各种国际性博览会或集市，集中一段时间进行进出口贸易。

③加工贸易：来料加工、来件装配、来样加工，被称为“三来贸易”。

④补偿贸易：一方先以赊购的形式，从国外进口机器设备和技术等，待投产后，用所生产的产品和劳务偿还贷款的本金和利息。补偿贸易和加工贸易结合，通常称为“三来一补”。

⑤技术贸易：技术转让、技术引进。

1.1.1 如何获得外贸经营权

外贸经营权，也叫作进出口经营权，它是指拥有进出口权的企业可依法自主地从事进出口业务，而无进出口经营权的企业可自行选择外贸代理企业，并可参与外贸谈判、外贸交易等活动。

进出口经营权的申请资格和条件：

- 普通公司均可以办理，无注册资金以及年销售额大小限制；
- 小规模纳税人、私营企业、新成立的公司以及个体工商户均可办理；
- 申办企业需已经取得工商营业执照；已办理税务登记；已取得组织机构代码与银行开户许可证。

进出口经营权的申请流程如图1-1所示：



图1-1 进出口经营权办理简易流程

【案例1】白手起家做外贸

陈雅韵小姐本来在杭州中捷外贸有限公司上班。2010年生孩子后，为了亲自照顾孩子，她就辞掉工作想做外贸SOHO（在家办公的外贸人）。可是自己没有外贸经营权，怎么办呢？对于做外贸出身的陈小姐来说，这个问题可难不倒她，很快她联系到了一家有自营进出口经营权的工厂，通过合作做起了他们的编外外贸员。她跟工厂谈好，自己不拿工资，只拿提成；工厂方面知道她做过外贸，而且经验丰富，又不用付工资，于是也很乐意合作。有关的合作的详情请参阅下一节。

由于陈小姐具有丰富的外贸经验、较好的英语水平和娴熟的互联网操作技能，且多年来又积累了一些客户，所以生意很快地开展起来。陈雅韵小姐的订单不断反馈给工厂，工厂马上照单发货，月底提成，陈小姐的收入也越来越高。

后来，随着客户越来越多，她又和别人合资创办了一个生产制造型工厂，使用她自己的商标，树立自己的品牌。通过打拼和努力之后，陈小姐向有关部门申请，获得外贸经营权，最终解决了自己的外贸经营权问题。

分析总结：案例中，陈雅韵小姐一个人做起了外贸SOHO，在没有工厂、没有外贸经营权的情况下，她借网捕鱼、借船出海，先是联系一家有自营进出口经营权的工厂，挂靠成为他们的编外外贸员，通过娴熟的外贸能力给合作工厂带来收益，同时也为自己的下一步发展奠定了良好基础。最后，她又跟人家合资办厂，向有关部门申请，获得外贸经营权，从此甩掉原先的合作工厂，真正树立了自己的外贸品牌。

1.1.2 没有自营进出口权怎么办

自营进出口权是指国家相关部委授予生产性企业经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。然而，很多公司刚开始做外贸时并没有自营进出口权，即使是向有关部门申请，但是办理相关手续还需要一段时间。是不是要等到全部手续都办下来才能开展业务呢？当然不是，其实企业的进出口业务可以这样做。

企业除了向所在地外贸经委申请自营进出口权外，还可以通过以下方获得出口途径。

如前面讲解的陈小姐可以通过这种方式进行货物出口，而要注意的是，在签订代理合同时，一定要符合国家相关的法律法规，签订可以保证双方利益的协定。现在更加方便的是，通过阿里巴巴于2014年5月提供的“一达通”业务，出口商品只要委托阿里巴巴旗下的外贸综合服务平台“一达通”做通关、外汇、退税等服务，不但不收取任何的基础服务费，还可获得“一达通”提供的外贸服务津贴，从而能更加方便快捷地进行进出口业务。

(1) 代理出口。就是找一家拥有进出口经营权的企业合作，与外商的生意自己谈，但合同、单证等文件都以合作企业的名义开具。一般代理公司的代理出口流程如图1-2所示。

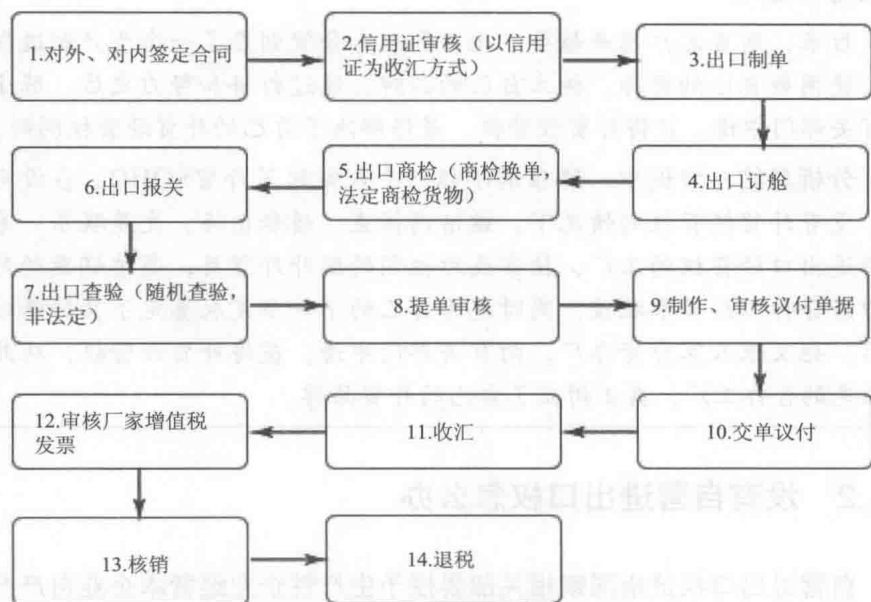


图1-2 一般代理公司的代理出口流程

这种代理出口虽然方便企业快速开展外贸活动，但也有不少缺点：

①必须支付给合作企业额外的出口代理费。

②自己的客户资料等商业秘密无偿分享给合作企业。

③货款支付不顺畅，外贸商的货款先支付给合作企业，再由合作企业支付给自己，然而很多无良企业经常拖欠货款。

④代理出口好比为人作嫁妆，不利于自有品牌的树立和推广。

(2) 买单出口。没有出口权的企业向有出口权的企业买一套合法的出口报关单据来向海关申报出口的方式叫“买单出口”，简称“买单”。采用买单的方式是借用他人公司名义出口的，因此不能退税。买单主要是指买核销单。买单可以直接向有出口权的单位买单，也可以通过报关行或货代买单，实际操作中常会选择后者。买单公司无须进行核销，卖单公司会自行处理核销事宜。