

新手学

理清外贸实战全流程，攻克外贸工作难点
剖析外贸新形势，提供丰富实战应用技巧

外贸全流程一本通

详解 外贸基础知识
基本术语一一解答

配置 大量的图示、图表
及外贸业务案例

紧扣 外贸核心问题
展现外贸工作难点

剖析 外贸风险，分享
进出口典型问题

Foreign Trade

杨光瑛
——
编著

及时的信息资源，把控新政策，走稳外贸路

应知的进出口政策、无纸化的电子授权报关方式、网络渠道的业务开发……

适应新形势，应对新变化，跟上发展节奏

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

新手学

外贸全流程一本通

杨光瑶——编著

常州大学图书馆
藏书章

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书针对外贸交易从准备到结束的整个过程进行了全面的介绍，共9章，包括3个部分。其中，第1部分主要介绍正式进入贸易环节前必须完成的准备事项；第2部分是全书的重点，分为7章，每章讲解外贸交易的一个重点环节，环环相扣；第3部分主要介绍外贸人员提升技能所需学习的知识。

本书逻辑清晰，完全按照外贸交易的全流程顺序进行讲解，使读者很容易将书中内容与实际业务对应。除此之外，全书理论知识少，实操内容多，更具有指导性，同时还能有效地避免阅读过程中的枯燥感。所有想要或正在从事外贸相关工作的读者都可以参考学习，以提升相应的业务技能。

图书在版编目（CIP）数据

新手学外贸全流程一本通/杨光瑶编著. —北京：
中国铁道出版社，2018.6
ISBN 978-7-113-24322-7

I. ①新… II. ①杨… III. ①对外贸易—基本知识
IV. ①F74

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第039551号

书 名：新手学外贸全流程一本通
作 者：杨光瑶 编著

责任编辑：张亚慧
责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056
封面设计：MX DESIGN
STUDIO

出版发行：中国铁道出版社（100054，北京市西城区右安门西街8号）
印 刷：北京鑫正大印刷有限公司
版 次：2018年6月第1版 2018年6月第1次印刷
开 本：700mm×1 000mm 1/16 印张：16.25 字数：217千
书 号：ISBN 978-7-113-24322-7
定 价：49.00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

前言

P R E F A C E

随着外贸业务的快速增长，越来越多的中小企业，甚至是个人都开始对外贸行业跃跃欲试，趋之若鹜。

越来越多的主体积极加入外贸行业，参与到外贸交易中来，无疑为外贸行业注入了大量的新鲜血液。但这些主体要想真正开展外贸交易，真正产生业务量，就必须解决一个问题：明确外贸交易的全流程。

外贸交易与普通的商品交易不同，它并非简单的钱货交换。因为外贸交易的特殊性，使得它的交易过程与其他业务相比更为繁多，流程更为严谨，所需时间也 longer。任何一个细节上的差错，都可能导致整个交易的重置或失败。而外贸新人对于这整个流程大多都是知之甚少的。

为了让每位外贸新人快速了解外贸交易，也为了帮助外贸员工在企业中更快成长，更好适应岗位工作和开发业务，我们特编写了此书。

本书包括 9 章内容，具体章节的内容如下所示。

◎ 第一部分：第 1 章

该部分是本书开篇部分，主要介绍了外贸的基础知识以及开展外贸业务前需要进行的准备，包括业务资格准备、员工基本技能培养、客户开发和企业宣传等，以保证让业务开展有备无患。

◎ 第二部分：第 2～第 8 章

该部分是全书的重点，从外贸交易的整个流程出发，按照章节顺序逐一讲解外贸交易的处理步骤，主要包括报价签约、生产备货、报检、报关、运输、支付结算和出口退税等。通过这部分内容的学习，可以清楚知晓外贸交易的各个重要环节。

◎ 第三部分：第 9 章

该部分是对全书内容的补充，致力于提升外贸人员的知识技能，内容不仅包括一些细节业务的应对方法，还包括业务风险防范和开发工具的使用。对这部分内容的掌握可以丰富外贸从业人员的知识结构，让业务处理更加得心应手。

本书语言通俗，条理清晰，枯燥理论极少，全书主要通过实际操作方法和案例讲解来让读者掌握外贸相关内容。通过全书的学习，外贸人员不仅能对外贸业务的全局流程有完整系统的认识，还能独立处理业务过程中一些常见的难点和易错点，帮助外贸人员提升专业技能，更顺利顺心地完成工作。

最后，希望本书能为读者指明方向，让所有读者都能够从中获益，更加顺畅高效地完成外贸交易。由于编者能力有限，对于本书内容不完善的地方希望获得读者的指正。

编者

2018 年 1 月

目录

C O N T E N T S

第一章 全方位的外贸准备

外贸活动与日常的商品交易和经营活动相比,手续更复杂,需要完成的事前准备工作也更多,但大多数人对此知之甚少。

1.1 外贸也用两条腿走路 /2

1.1.1 出口贸易必须的调研准备 /2

1.1.2 进口贸易必需的调研准备 /4

1.1.3 了解进出口政策,依法进行贸易交易 /5

1.2 外贸交易需要准入资格 /8

1.2.1 进出口权的申请条件和流程 /8

1.2.2 怎样申领进出口许可证 /12

1.2.3 没有取得进出口权该如何出口 /13

1.2.4 没有取得进出口权该如何进口 /15

1.3 把握客户才能做大做强 /16

1.3.1 外贸人员必会的计算机与英语技能 /16

1.3.2 花式寻找目标客户 /18

1.3.3 用好“邮件战”和开发信 /19

1.3.4 客户沟通技巧很重要 /21

1.3.5 跟踪客户才能深挖客户 /23

1.4 如何打好广告 /24

1.4.1 选对经销产品就是成功的一半 /24

1.4.2 建立自己的产品宣传网站，做好推广和维护 /26

1.4.3 国际平台发布广告可以寻找优质资源 /28

第二章 合理报价，顺利签约

报价和签约看似是简简单单的两个词，但其中的专业性却很强，涉及的细枝末节也很多。只有做好价格之间的博弈，才有可能达成最终合作。报价和合约的来回磋商考验着企业和个人的专业能力。

2.1 报价：走好外贸的第一步 /30

2.1.1 不同贸易术语间价格如何换算 /30

2.1.2 报价需要选择外汇牌价及银行汇率 /32

2.1.3 报价也需要谈判 /34

2.1.4 报价计算方法和成本陷阱 /36

2.1.5 制作一个报价单，让报价更专业 /39

2.2 签约：为双方交易赋予法律保障 /41

2.2.1 一份完整的合约要有哪些要件 /41

2.2.2 维护自身权利，从合同审核开始 /43

2.2.3 识别合同欺诈和陷阱，规避合同风险 /45

2.2.4 谨慎签订 FOB 条款 /46

第三章 不同情况下的备货差异

合同签订之后接下来就是合约的履行，也就是交易行为的正式开展，而交易的首要步骤是准备交易标的，即备货。不同规模、经营方式和类型的外贸主体，对货物的需求不同，从而导致其货物来源方式的差异。

3.1 自产自销模式下如何备货 /50

- 3.1.1 备货通知单，备货的军令状 /50
- 3.1.2 材料采购是生产的物质基础 /51
- 3.1.3 进度跟单，生产的过程控制 /53
- 3.1.4 如何跟进质量 /55

3.2 外部生产模式下如何备货 /58

- 3.2.1 备货前怎么筹备资金 /58
- 3.2.2 外部优质货源怎么找 /60
- 3.2.3 怎么获取最优价格 /62
- 3.2.4 进口方怎么寻找货源 /64

3.3 外贸产品包装也有大学问 /66

- 3.3.1 先给产品做个标签 /66
- 3.3.2 出口商品的运输包装 /68
- 3.3.3 中性包装和定牌生产 /70
- 3.3.4 包装要符合出口国家环保要求 /71

第四章 完成检验才能出关

进出口商品检验是对外贸易的必要环节，也是贸易能继续进展的前提，若这一过程产生问题，将影响整个交易，甚至导致交易无法进行。

4.1 有关报检工作的宏观知识 /74

- 4.1.1 检验必须完成哪些手续 /74
- 4.1.2 在规定范围内进行报检 /78
- 4.1.3 怎样把握报检的时间和地点 /79

4.2 有关报检工作的微观知识 /81

- 4.2.1 入境货物报检单的填制 /81
- 4.2.2 出境货物报检单的填制 /83
- 4.2.3 代理报检 /85

4.3 有关报检工作的其他事项 /87

- 4.3.1 报检信息的更改和撤销 /87
- 4.3.2 相关费用计算 /89

第五章 一切就绪，就等报关

报关是进出口贸易的必备环节，它是指进出口货物收发货人、进出境运输工具负责人、进出境物品所有人或者他们的代理人向海关办理货物、物品或运输工具进出境手续及相关海关事务的过程。

5.1 报关工作前的准备和确认 /94

- 5.1.1 报关需要取得报关资格 /94
- 5.1.2 报关需严格遵循报关范围和期限 /97

5.2 报关工作的实际应用 /99

- 5.2.1 电子报关：报关方式的现代化 /99
- 5.2.2 报关申报也有多种方法 /102
- 5.2.3 具体实施之出口报关 /106

5.2.4 具体实施之进口报关 /108

5.2.5 截关、截港和截单 /109

5.2.6 进出口关税的计算 /110

5.2.7 需要退关应该怎么处理 /113

5.3 报关工作中的海关编码 /114

5.3.1 学会看懂海关编码信息 /114

5.3.2 自助查询让海关编码更简单 /115

第六章 出货要靠运输

运输是使进出口货物按照贸易方向进行实际流动的主要手段，没有运输，也就无所谓进出口贸易。

6.1 外贸运输，不仅仅是运输 /120

6.1.1 五花八门的运输方式 /120

6.1.2 外贸运输是有任务、有要求的运输 /122

6.1.3 为外贸运输买个保险 /123

6.1.4 租船订舱怎样进行 /127

6.1.5 整箱还是拼箱 /129

6.1.6 学会计算运输费用 /132

6.2 玩转货代，才能不被货代玩 /134

6.2.1 指定货代还是普通货代 /134

6.2.2 看懂货代报价，才能分辨报价 /136

6.2.3 学会与货代谈判 /138

6.3 提单：外贸运输双方的契约 /140

6.3.1 懂得用提单实现应有的权利 /140

6.3.2 识别提单，才能保障自身利益 /142

6.3.3 填写提单，要做到心中有数 /144

6.4 装箱单：海关检查和核对货物的依据 /146

6.4.1 怎样填写一张合格的装箱单 /146

6.4.2 如何计算毛重、净重和体积 /148

6.4.3 装箱单还是发票？ /149

6.5 原产地证：进出口货物的“出生证” /151

6.5.1 出口商怎样申请原产地证 /151

6.5.2 优惠原产地证书下的报关单填制 /153

第七章 外贸结算，让外贸收益落袋为安

银货两讫是交易的最终表现，每笔交易都离不开资金的结算。信用形式的不断多样化和技术的推进，使得支付方式也种类繁多，一个多样有效的支付体系能在一定程度上帮助企业和个人外贸业务的发展。

7.1 外贸结算之汇付 /156

7.1.1 电汇：汇付中使用最频繁的支付方式 /156

7.1.2 票汇：可背书转让的汇付支付方式 /160

7.2 外贸结算之信用证 (L/C) /161

7.2.1 信用证不只与收付双方有关 /161

7.2.2 掌握流程，让使用更简单顺畅 /165

7.2.3 信用证的标准格式 /169

7.2.4 厘清信用证的各个日期 /172

7.2.5 有风险，也有应对风险的方法 /174

- 7.2.6 催开信用证是门技术活 /177
- 7.2.7 修改信用证的方法 /178
- 7.2.8 如何区分信用证软条款 /180
- 7.3 外贸结算之银行保函 (L/G) /182**
 - 7.3.1 你需要了解的银行保函 /182
 - 7.3.2 先申请后使用是银行保证函的规矩 /184
 - 7.3.3 结算方式补充: 银行托收 /186

第八章 出口退税: 降低成本, 增加盈利的有效方式

为了鼓励进出口业务的发展, 让我国产品能以不含税的成本进入国外市场, 增强产品竞争力, 外贸企业在出口规定范围内的货物时可以通过出口退税来减少货物所需缴纳的税费, 降低成本, 增加盈利。

- 8.1 出口退税并非想退就能退 /190**
 - 8.1.1 出口退税的条件 /190
 - 8.1.2 出口退税范围和退税率 /192
 - 8.1.3 出口退税的退税依据和计算 /196
- 8.2 出口退税必须学会的套路 /199**
 - 8.2.1 出口退税资格的认定、变更和注销 /200
 - 8.2.2 出口退税的流程和附送资料 /202
 - 8.2.3 出口退税要在时限内完成 /205
 - 8.2.4 出口货物中视同内销计提销项税
或征收增值税的货物 /206
 - 8.2.5 出口退税中的特殊业务怎样办理 /207
 - 8.2.6 需要补税怎么办 /210

第九章 外贸人员全面提升篇

对外贸行业的从业者或打算涉足外贸行业的人士来说，除了了解外贸交易的整个流程和主要的业务处理方法之外，还需要通过一些其他的业务技能来让自己“增值”，以更好地适应行业和企业内部的竞争。

9.1 外贸人员必会业务技能 /214

- 9.1.1 如何弥补单证错误 /214
- 9.1.2 单证遗失怎么办 /216
- 9.1.3 FOB 条件下的运杂费 /218
- 9.1.4 客户索要样品怎么办 /219
- 9.1.5 出口成本怎么算 /222
- 9.1.6 进口成本怎么算 /224

9.2 外贸人员必懂风险防范 /226

- 9.2.1 出口时怎么避免延迟交货的情况 /227
- 9.2.2 了解贸易诈骗，才能防范风险 /229
- 9.2.3 外贸交易中的外汇风险怎样应对 /232
- 9.2.4 如何预防政治关系变动的潜在外贸风险 /235

9.3 这些外贸工具你会用吗 /237

- 9.3.1 做外贸，这些网站你知道吗？ /237
- 9.3.2 这些外贸术语你听过吗 /239
- 9.3.3 这些世界港口都很“任性” /243
- 9.3.4 了解官方机构既可服务，又可维权 /244



CHAPTER01

第一章

全方位的外贸准备

外贸活动与日常的商品交易和经营活动相比，手续更复杂，需要完成的事前准备工作也更多，但大多数人对此知之甚少。而不论是想要投身外贸行业的初创公司，还是想从事外贸工作的个人，或是想要了解外贸交易的相关人士，都需要先清晰认识外贸的事前准备环节。

1.1 外贸也用两条腿走路

1.2 外贸交易需要准入资格

1.3 把握客户才能做大做强

1.4 如何打好广告

1.1

外贸也用两条腿走路

外贸就是常说的对外贸易，官方说法为国际贸易或进出口贸易，是一个国家或地区与另一个国家或地区之间的商品、劳务和技术的交换活动。它有进口和出口两个部分：进口是商品或劳务等的流入；出口则是商品或劳务等的流出。形象地说，它们分别是外贸的两条腿。

1.1.1 出口贸易必须的调研准备

出口贸易又叫输出贸易，是将本国生产或加工的商品以及劳务、技术等输往国外市场销售的行为。在正式进入贸易的交易环节之前，无论是企业，还是个人，都要进行必要的前期准备。而众多的前期准备工作中最重要，也最必不可少的是调研。

这里的调研是指采用各种方式获取与贸易有关的各种信息，然后通过对信息的分析，得出国际市场行情的特点，从而判定贸易可行性的过程。可行的交易往往伴随着获利，而对不可行的交易，事前回避无疑是最明智的选择。

一般来说，出口贸易的调研包括如下3个方面的内容。

1. 经济调研

经济调研是对出口国家或地区宏观经济环境的了解，其内容包括总体经济状况、生产力发展水平、产业结构特点、国家的宏观经济政策、货币制度、经济法律和条约、消费水平和基本特点等。调研的目的在于预估可能发生的风险和效益情况。只有当出口对象的总体环境较好时，贸易才能顺利并有利可图。

2. 市场调研

市场调研是调查拟出口商品的市场供需状况、国内生产能力、生产的技术水平和成本、产品性能、特点、消费阶层和高潮消费期、产品在生命周期中所处的阶段、该产品市场的竞争和垄断程度等内容。调研目的在于确定该商品贸易是否可行以及商品本身能否获益。

3. 客户调研

客户调研是调查拟与之建立贸易关系的国外厂商的基本情况，不仅包括历史发展状况、资金规模、经营范围、组织情况和信誉等级等总体信息，还包括其与世界各地其他客户和与中国客户开展对外经济贸易关系的历史和现状。

知己知彼，百战不殆，只有对国外厂商有了一定的了解，才可以与之建立外贸联系。在实际的对外贸易工作中，常有因对对方情况不清，匆忙与之进行外贸交易活动而造成重大损失的事件发生。因此在交易磋商之前，一定要对国外客户的资金和信誉状况有十足的把握，不可急于求成。

做好以上调研，无疑是给外贸交易加上了安全锁，也给外贸企业和外贸人员吃了定心丸。从上述内容中我们可以看到，调研的重点在于信息的收集，做好信息收集，才能为分析和决策提供有效的依据。通常情况下，调研信息可通过以下渠道和方式获取。

- ◆ 一般性资料，如一国官方公布的国民经济总括性数据和资料，内容包括国民生产总值、国际收支状况、对外贸易总量、通货膨胀率和失业率等。
- ◆ 国内外综合刊物。
- ◆ 委托国外咨询公司进行行情调查。
- ◆ 通过中国外贸公司驻外分支公司和大使馆商务参赞处，在国外进行资料收集。
- ◆ 利用交易会、洽谈会和客户来华做生意的机会了解有关信息。
- ◆ 派遣专门的出口代表团、推销小组等进行直接的国际市场调研，获得第一手资料。

1.1.2 进口贸易必需的调研准备

进口贸易是外贸的另外一条“腿”，是指外贸企业或个人将外国商品输入到本国市场进行销售，与出口贸易的交易方向相反。

企业或个人在决定进口之前，必须对拟进口国国内各个市场的价格进行调查，以弄清对方的供应情况及商品的价格趋势。针对不同的市场，可通过不同的方式来了解。

1. 原材料市场

生产周期短，市场变化快。可直接从原材料销售市场进行调查了解，还可了解原材料的供求状况。

2. 农产品市场

这类商品的价格直接受主要生产国播种面积和气候变化的影响。可从报刊杂志和有关外贸公司了解。