

张志涛 编著

外贸新手 入门必读

The First Book for International Trade Beginners

完全从实际出发，结合外贸中常见问题编写，可操作性极强
是每个外贸新人的理想参考书

广东人民出版社
广东人民出版社



张志涛 编著

外贸新手 入门必读

The First Book for International Trade Beginners

廣東省出版集團
廣外經貿出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸新手入门必读 / 张志涛编著. —广州: 广东经济出版社, 2009. 8

ISBN 978—7—5454—0290—2

I. 外… II. 张… III. 对外贸易—基本知识 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 129154 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	广东金冠科技发展有限公司 (广州市黄埔区南岗云埔工业区骏丰路 111 号)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印张	13 1 插页
字数	291 000 字
版次	2009 年 8 月第 1 版
印次	2009 年 8 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978—7—5454—0290—2
定价	28.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 37601950 邮政编码: 510075

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

前 言

当今,随着我国经济的发展,越来越多的企业开始开展国际贸易,因此需要更多的外贸专业人才。尽管2008年下半年开始,金融危机影响了中国的对外贸易,但从长远角度来看,发展国际贸易,仍然会是很多企业的最佳贸易选择之一,优秀的外贸专业人才,无论何时都会是外贸型企业非常需要和看重的人才。

大学中,外贸专业很热门;工作中,外贸人才很抢手。那么你是不是想在外贸行业发展下去?是不是想在我国对外经济高速发展的浪潮中成为外贸领域的弄潮儿,成为一个成功的外贸人呢?如果你的回答是肯定的,那么,你有没有想过,在外贸行业中你能做什么,你喜欢做什么,你应该具备哪些知识?在回答这个问题之前,有必要了解一下与外贸工作相关的职业:

外贸业务员。外贸业务员指在对外贸易经营中负责客户开发、市场拓展、客户维护的销售人员。无论是外贸公司还是生产厂家,都离不开外贸业务,市场开发和客户维护,都需要有专业外贸知识的业务员。

外贸跟单员。外贸跟单员是指在进出口业务中,在贸易合同签订后,依据合同和相关单证对货物加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作,协助履行贸易合同的外贸人员。

外贸单证员。外贸单证员是指在对外贸易结算业务中,买卖双方凭借在进出口业务中应用的单据、证书来处理货物的交付、运输、保险、商检、结汇等工作的人员。外贸单证员的主要工作有审证、制单、审单、交单与归档等一系列业务活动,它贯穿于进出口合同履行的全过程,如负责制作或处理发票、装箱单、信用证、报关单、提单、原产地证书、保险单、核销单等等,具有工作量大、涉及面广、时间性强与要求高等特点。外贸单证员还可细分为制单员和审单员。制单员就是缮制一切出口所需的单证,包括发票、装箱单、重量单、汇票、产地证等。审单员要审核制单员缮制的单证,还要审核船公司或货代出的提单、商检公司出的检验报告、保险公司出的保单等;按信用证要求,做到单单一致、单证一致,然后交银行结汇。

工厂船务文员。工厂船务文员主要负责同生产车间、业务部门、货代、报关行等联系,跟踪货物的出货和验货情况,向货代订舱,安排运输、报关,整理单证,核对提单,向货代、报关行传递资料或文件等。

报关员。报关员是指经海关注册,代表所属企业向海关办理进出口货物报关纳税等事务的人员。报关员的主要工作就是判断某些货物需要何种手续并准备相关文件,按要求制作报关单等并向海关申报,还要配合海关查验、缴纳相关税费等。在某些企业报关员除了

承担向海关报关的工作外，还承担在商品检验检疫局办理商品检验检疫手续、向国家外汇管理局办理外汇核销手续、向外经贸管理部门办理相应的审批手续等工作。必须通过考试获得海关总署颁发的“报关员资格证书”才可以成为报关员。

报检员。报检员是指在外贸企业、代理报检企业等企业和机构中专业从事出入境检验检疫报检业务的人员。从事报检工作要通过考试获得国家质量监督检验检疫总局颁发的《报检员资格证书》。报检员又分为自理报检员和代理报检员。自理报检员在以下自理报检单位从事工作：有进出口经营权的国内企业，出口货物的生产企业，中外合资、中外合作、外商独资企业，进口货物的收货人或其代理人，进出境动植物产品的生产、加工、储存、运输单位，有进出境交换业务的科研单位，其他需报检的单位等等。而代理报检员一般就业于报关行、货代公司和大型的外贸公司。

货代业务员。主要负责向进出口厂商或货代同行揽货。有些货代又细分为业务和市场。业务主要负责开发直客，即出口厂家或外贸公司；同行主要负责收集并整理同行的报价等资料，制定本公司的报价表，接受同行的询价及订舱。

货代操作。货代操作是货代公司专门负责和出口方沟通联系的工作人员，主要负责接受客户订舱，向船公司申请舱位，放 S/O 给客户，安排拖车，报关，跟进提单情况，跟进货物，货物进口后处理转 D/O 事宜等。总之，货代操作人员通过电话、邮件构建了客户和船公司之间的桥梁，向客户提供各项服务。

货代单证。货代单证主要负责录入提单信息，核对提单，传输 AMS 舱单信息，处理其他货运单证，寄提单给客户等工作。

船公司工作人员。包括业务员、操作和单证等。

其他与外贸相关的工作人员。

每个人的知识结构、兴趣爱好等都有所不同，对于外贸人来说，应根据自己的喜好和自身能力选择适合自己的岗位。然而，一个出色的外贸人必定要懂业务、船务、单证、生产、跟单等各项内容。这本书由此而生。它告诉大家：既然决定做外贸，就一定要做一个出色的外贸人！

下面写给外贸业务员几点忠告，这几点忠告同样送给每一个外贸人：

- 有时间就练习口语和听力。——英语基础差没有关系，关键在一个“学”字。
- 你必须了解同行业的信息。
- 别人的成功方式不一定适合自己，一定要在实践中逐渐摸索出适合自己的方法。
- 诚信很重要，答应别人的事要尽力去办到，否则不要轻易给别人许诺。
- 做生意，先做人。
- 生意不成情谊在。
- 工作切忌盲目，要有自己的时间表，要有计划性和规律性。
- 要多学知识、多充电，知识永远不会成为负担。
- 多和朋友、同事交流，思想的交流往往比自己苦思冥想管用得多。
- 业精于勤，贵在坚持。

- 要自信，乐观，永远怀有一颗昂扬向上的心。

这本书分为以下六大部分：一、新人入行；二、外贸实战；三、基础知识；四、外贸英语；五、礼仪；六、附表。“新人入行”主要讲外贸中需处理的工作及进出口操作流程、进出口权相关问题、货代的选择、对新人的建议等；“外贸实战”主要讲如何找客户、开发信的写作、如何对外报价、寄样与生产、单证的制作与审核等；“基础知识”又分为贸易术语、各类单证、结算方式、商检报关、核销退税、物流海运、保险与综合知识几大部分，全面且通俗地讲述了外贸中涉及的基础知识及常见问题；“外贸英语”主要讲函电的写作，将外贸中常用到的英语句子、单词和短语逐列以供学习和参考之用；“节日、礼仪”主要讲各国的礼仪，以便外贸新人能够更好地了解国外客户，更好地与国外客户进行交流。附表包含外贸中常涉及的一些单证，如：装箱单、发票、提货单（S/O）、Form A、海运单等，也包括名词解释、进出口常见费用简表、世界主要港口、空港代码等以供学习、查阅，另外还有中文版《UCP600》，语言通俗易懂。这本书除外贸实战中的部分内容只是针对外贸业务员写的之外，其余部分则适合所有的外贸人。

这本书的适用人群有：

一、大学中外贸相关专业的学生，如国际经济与贸易专业、外贸英语或商务英语专业、国际物流专业、电子商务专业（国际贸易方向）、市场营销专业（国际贸易方向）、会计专业（有意在有外贸业务的公司上班的学生）等。大学的教材与工作实践有相当大的差距，而这本书完全从实际出发，结合外贸中常遇到的问题编写，可操作性极强，是一本很好的大学辅导用书。

二、没有学过外贸专业知识，但正在从事进出口方面工作的人。

三、外贸专业知识较少，但是想进入外贸行业发展或是刚刚从事外贸工作的新人。

我国出口企业的从业人员要远远多于进口企业的从业人员，所以本书主要从出口的角度讲解外贸，单纯涉及进口的知识则简要讲解。希望此书能帮助每一个想涉足外贸领域或是刚进入外贸行业的新人。

由于本人知识水平有限，错漏之处在所难免，请批评指正。

Jerry 于 2009 年 7 月



目 录

第 1 部分

新人入行

第 1 节	初步了解外贸工作	003
第 2 节	外贸进出口操作流程	004
2.1	外贸出口流程	004
2.2	外贸进口流程	006
第 3 节	进出口权问题与买单出口	006
第 4 节	选择一家有实力的货代	008
第 5 节	给刚入行新人的建议	009

第 2 部分

外贸实战

第 1 节	如何找客户	013
1.1	熟悉产品和目标市场	013
1.2	用好搜索引擎	013
1.3	善于在外贸网站上发现客户	014
1.4	注册适合自己的 B2B 网站	014
1.5	精选 B2B 网站	015
1.6	通过黄页找客户	016
1.7	展会	017
1.8	找客户的其他方法	018
第 2 节	写开发信	018
第 3 节	如何报价	021
3.1	不同贸易术语间价格的换算	021
3.2	外汇牌价及银行汇率的选择	021

3.3	报价的计算	022
3.4	报价的注意事项和技巧	024
3.5	与报价相关的常见问题	026
第4节	寄 样	027
第5节	客户验厂	029
第6节	安排生产	029
第7节	单证的制作和审核	030
第8节	集装箱排柜	033
第9节	FOB下由发货方支付的运杂费	034
第10节	对外贸易相关网站	035

第3部分

基础知识

第1节	贸易术语	041
1.1	13种贸易术语	041
1.2	FOB、CIF和CFR的共同点	042
1.3	FOB和CIF价格术语的不同点	042
第2节	各类单证	043
2.1	外贸中的常见单证	043
2.2	发票中需要注意的细节	049
2.3	信用证的内容与分类	050
2.4	信用证中的承付和议付	052
2.5	议付行和偿付行	052
2.6	信用证与买卖合同的关系	052
2.7	信用证的软条款	053
2.8	汇票的分类及用途	053
2.9	汇票的票据行为	055
2.10	提单的内容和作用	055
2.11	提单的种类	058
2.12	提单电放	060
2.13	海运单	061
2.14	使用海运单的好处和宜用海运单的情况	061
2.15	海运单和提单的区别和联系	062
2.16	House B/L与FCR	062
2.17	要慎作记名提单	063
2.18	要慎用第三者提单	063

2.19	提单的背书与转让	064
2.20	指示提单	064
2.21	提单的风险及防范措施	065
2.22	提单丢失及提单过期的处理	065
2.23	HAWB 与 MAWB	066
第 3 节	结算方式	066
3.1	常用的结算方式：汇款、托收、信用证	066
3.2	其他结算方式：COD、CAD、OA 和国际保理	067
3.3	D/P 与 D/A	067
3.4	各付款方式风险的分析	068
3.5	有利于卖方的结算方式	069
3.6	降低收汇风险	070
3.7	信用证付款的操作流程	070
3.8	信用证操作中的常见问题	071
3.9	交单结汇	071
3.10	出口押汇	072
第 4 节	商检报关	073
4.1	商品检验	073
4.2	商品检验的程序	075
4.3	出境货物报检单	076
4.4	报检单位	076
4.5	各类检验证书	076
4.6	报关、结关和清关	077
4.7	报关的程序	077
4.8	报关行	078
4.9	报关单	078
4.10	通关单	078
4.11	HS 编码	078
4.12	转关	079
4.13	报关期限	079
4.14	海关查验	079
第 5 节	核销退税	080
5.1	外汇核销制度	080
5.2	出口收汇核销的程序	080
5.3	加工贸易手册合同核销	081
5.4	出口退税	081

	5.5 退税货物应具备的条件	082
	5.6 出口退税额的计算	082
第6节	物流、海运	082
	6.1 货代从事的业务	082
	6.2 货代操作流程	084
	6.3 指定货代	084
	6.4 国际货物运输的方式	085
	6.5 集装箱介绍	086
	6.6 COC 柜和 SOC 柜	087
	6.7 整箱和拼箱	088
	6.8 集装箱货物交接地点	088
	6.9 柜号的特点	089
	6.10 TEU 和 FEU	089
	6.11 集装箱运输涉及的关系人	090
	6.12 超期重箱及其处理方法	090
	6.13 CY/CY、CY/FO、CY/LO、CY/TACKLE、CY/HOOK	091
	6.14 设备交接单	091
	6.15 滞箱费	091
	6.16 世界主要海运航线	091
	6.17 散货和杂货的区别	092
	6.18 好望角型和巴拿马型	093
	6.19 基本港和非基本港	093
	6.20 海运运费的计算方法	094
	6.21 空运运费的计算	094
第7节	保险	095
	7.1 进出口货运险的种类	095
	7.2 海运货物保险险别	095
	7.3 保险单据	096
	7.4 保险费的计算	096
第8节	综合知识	097
	8.1 常见的包装类型	097
	8.2 唛头	097
	8.3 开仓、截补料、截关和截放行条时间	097
	8.4 关税的完税价格	098
	8.5 关税的计算	098

8.6	进出口关税的缴纳	099
8.7	一般贸易、加工贸易和“三来一补”	099
8.8	AMS	100
8.9	All Water 与 MLB	100
8.10	SWIFT	100
8.11	木质包装熏蒸	101
8.12	国际认证	101
8.13	SGS 和 ITS	103
8.14	外贸中常见的货币	103
8.15	外贸 SOHO	103

第 4 部分

外贸英语

第 1 节	外贸函电的写作	107
第 2 节	函电中常用英语语句	109
2.1	初次发函	109
2.2	询盘与报价	110
2.3	还盘与复盘	112
2.4	商业关系的建立	115
2.5	包装和装运	116
2.6	付款方式	119
2.7	保险	120
2.8	问题的处理与索赔	121
第 3 节	电话用语	122
第 4 节	常用口语	123
第 5 节	函电中的常用词和短语	127
第 6 节	外贸及物流常用词汇（汉译英）	135
第 7 节	常用外贸英语缩略语	140

第 5 部分

礼 仪

第 1 节	部分国家的礼仪与禁忌	147
1.1	日本	147
1.2	韩国	147
1.3	新加坡	148

1.4	泰国	148
1.5	印度	148
1.6	美国	148
1.7	加拿大	149
1.8	澳大利亚	149
1.9	英国	149
1.10	法国	150
1.11	德国	150
1.12	意大利	151
1.13	俄罗斯	151
1.14	埃及	151
1.15	南非	152
1.16	尼日利亚	152
第2节	西餐礼仪	152
第3节	送花禁忌	153

第6部分

附表

附表1: 进出口常见费用汉英简表	157
附表2: Booking Note	158
附表3: 装货单	159
附表4: 发票	160
附表5: 装箱单	162
附表6: 汇票	164
附表7: 检验证书	165
附表8: Form A	166
附表9: 报关单	167
附表10: 装船通知	169
附表11: Sea Waybill	170
附表12: FCR	171
附表13: 世界主要港口	174
附表14: 空港代码	180
附表15: UCP600	183

第 1 部分

新人入行

- ◆ 初步了解外贸工作
- ◆ 外贸进出口操作流程
- ◆ 进出口权问题与买单出口
- ◆ 选择一家有实力的货代
- ◆ 给刚入行新人的建议

第1节 初步了解外贸工作

由于行业不同、公司不同、部门不同、客户不同等，外贸中具体处理的事情肯定也会有所差异。但大体上，外贸工作可以简单地归纳如下：

(1) 寻找客户，与意向客户进行沟通。这涉及如何寻找客户和沟通技巧问题。这在外贸实战中有专门讲解。

(2) 向客户报价。报价涉及多种贸易术语。FOB、CIF 和 CFR 是三个最常用的贸易术语。在我国的出口贸易中，首先是 FOB 用得最多，据不完全统计，约占到全部出口贸易的 70% 以上。其次是 CIF。总体来说，在出口业务中采用 CIF 更有利。因为在 CIF 条件下，国际货物买卖中涉及的三个合同（买卖合同、运输合同和保险合同）都由卖方作为其当事人，卖方买保险，对险种的选择、费率、索赔等方面都有主动权；卖方选择货代或船公司，可以获得优惠运费和优质服务等。相反，如果是进口，一般采用 FOB 更好些。

报价涉及成本的计算、退税的核算，还涉及运费、利润等多方面内容。

(3) 给客户寄发样品（或是通过其他方式使客户确认产品，比如客户验厂并验看产品）。

(4) 客户正式下订单给工厂。工厂做生产前的准备工作（比如联系原材料的供应商）。

(5) 工厂收到客户的预付款或开立的信用证后，按客户要求安排生产（在大量生产之前要让客户确认）。

(6) 在产品的生产期间，要联系好货代、拖车行、报关行等，向货代订舱，同拖车行就工厂到港口这段距离的运输问题进行联系，同报关行就报关事宜进行联系。当然，许多货代可以全权负责这些事宜，那样，就可以只找一家货代负责处理上述事情。

(7) 如果是找外贸公司代理出口，还要联系外贸公司。

(8) 制作装箱单、发票等各种单据。

(9) 完成生产，通知客户。安排货物拖运、报关等事宜。

(10) 向货代提供提单补料，核对提单草稿是否有误。若有误，请货代向船公司要求修改提单。

(11) 向货代付款领提单，向客户催款（在一部分预付款，一部分见提单 COPY 件付款的 T/T 付款方式下）。收到货款后向客户寄提单。

(12) 如果采用信用证付款，取得提单后连同其他单据向开证行交单，银行审核无误后付款。

(13) 取货人取得提单，并提取货物。

(14) 售后服务跟进，了解货物的销售情况，跟进下一个订单。

(15) 向外管局和税务局办理核销退税。

上述外贸工作主要以工厂的业务员、跟单员的工作为例讲解。相信读者读完后会对外

贸工作有了一个大致轮廓。

第2节 外贸进出口操作流程

2.1 外贸出口流程

外贸出口流程可以简单地归纳为：国外客户询盘—报价—收到客户订单—生产—租船订舱—验货—制作出口单据—商检—安排拖柜—报关—货物装船起运—付款取得提单—交单结汇—核销退税。

下面就某些细节进行详细的讲解。

(1) 开船前两周向货代订舱。向货代订舱时填写舱位申请书(Booking Note, 有的叫Booking Form、Booking Sheet, 货代都会有空白的格式, 客户可向其索要, 直接在上面填写相应的内容就可以了)。一般在Booking Note上写明:

收发货人及通知人的名称和地址;

起运港和目的港、最终目的地;

船期或货准备好的时间;

柜型, 柜量;

品名;

贸易术语。

有些货代还要求在Booking Note上写上预计出货的毛重和体积等内容。货代收到Booking后向船公司申请舱位。当然, 如果客户同船公司之间有合约号, 也可以直接向船公司订舱。如果是由卖方支付运费(如CIF、CFR), 要注意应尽早向货代公司或船公司咨询船期、运价等, 以便选择合适的货代或船公司。

(2) 验货。货物生产完毕, 收货人会安排验货人员验货。验货时间尽可能要早, 以免延误装货时间, 进而延误船期。

(3) 属法定检验的出口商品要提前向检验检疫局办理商检(最好在货物装船前十天检验完毕), 领取出口商品检验证书。

(4) 船公司放S/O。船公司确认有舱位会放S/O(Shipping Order)给货代。S/O上都会有S/O No. (此No. 有些类似火车上的座位号, 表示有其舱位了)。S/O是提柜、装船的凭证。

(5) 发货人收到S/O后就会根据出货情况和S/O上面的开舱、截关等时间指示拖车公司提柜。集装箱在外贸业务中通常都称为货柜。提柜就是运输车队派车到堆场提取空的集装箱。

(6) 提柜。拿到S/O后, 根据S/O上的指示打单(即用S/O换取提柜文件), 并去

指定地点提柜。打单后会产生柜号和封条号，以及提柜地点和还柜地点（若是散货则写明散货应送达的仓库的地点）等。此间会产生打单费（以深圳为例，为30元）。当然有些船公司是不需要打单就可以直接拿S/O去指定地点提柜的。提柜后，码头会发放一张设备交接单（Equipment Interchange Receipt）或货柜发放通知单（Ctnr. Release order）。它为船公司指示货柜堆场将吉柜（即空柜）交与本单持有人的书面凭证，有些地方称之为“出闸纸”（相对还完重柜后的“入闸纸”而言）。

（7）做柜。拖车公司派车，拉吉柜去工厂装货叫做柜。

（8）还柜。装完柜子，打上封条，拉回码头堆场，也可以叫还场。装完货的重柜回到堆场，进闸口后，码头会再给一个场站收据（Dock Receipt），也称尾纸、重柜纸、入闸纸（散货入仓后，拼箱公司给货主的收据也可称为“尾纸”）。尾纸是报关所需的文件之一。

（9）在拖柜的同时将报关所需资料交给合作报关行，委托出口报关。委托报关时，应将出货资料（包括所装货物及数量、柜型等内容）连同S/O以及还柜后收到的场站收据一起交给报关行报关。

（10）海关查验、放行。海关主要检查货物的品名、重量、件数等与申报的是否相符。海关查验不是必要项目，通常会根据一定的比例来抽查。海关查验主要分为X光机查验和人工开箱查验。人工开箱查验又分为全部检验和部分抽查。截关当日（即码头停止收重柜的日期）报关被查柜的概率很大，如果因为查柜误了时间，就很可能走下一班船了。所以应尽早还柜。货物通过查验，海关放行，就可以等候装船了。

（11）提供补料。因为订舱时Booking上面的内容只是大概，所以要确认最后提单上的详细内容，就要提供完整正确的补料。简单地说，就是要向船公司提供提单上要求提供的各项内容。出口美国的货物要在船开前72小时将补料资料交给船公司。其他国家的补料可于船开后再提交给船公司。如果补料提供错误，每一次修改都会产生一笔改单费。

（12）通过货代向船公司提供补料后，请货代督促船公司尽快出提单样本及费用账单。提单样本核对无误后，向船公司书面确认提单内容，要求船公司出正本。船公司收到提单核对无误的通知后，一般会发费用账单给发货人，以便发货人根据账单安排付款领取提单。费用账单一般称之为Debit Note，包含码头处理费和文件费等费用，如果是预付运费还要包含海运费等。账单确认无误后，安排付款领取提单。

（13）准备单证。要在开船日前准备好发票、装箱单、一般原产地证、Form A原产地证书等。在开船后三天内，要把装船通知发给客人。装船通知上列明发货的细节，包括船名、航次、开船日、预计抵港日、货物及数量、金额、包装件数、唛头、目的港代理人等。

（14）交单。采用L/C收汇的，应在规定的交单时间内，备齐全部单证，并严格审单，确保无误后交银行议付。采用T/T收汇的，在取得提单后马上传真提单给客人付款，确认收到余款后再将提单正本及其他单据寄给客人。

（15）核销退税。收到货款以后向外汇管理局进行出口收汇核销，再到税务局申报出口退税，以取得退税等优惠。