

 外贸新手入门必读丛书



外贸 新手必读 手册

李光亮◎编著

 中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

 外贸新手入门必读丛书



外贸

新手必读

手册

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸新手必读手册/李光亮编著. —北京: 中国财富出版社, 2013. 12
(外贸新手入门必读丛书)

ISBN 978 - 7 - 5047 - 4968 - 0

I. ①外… II. ①李… III. ①对外贸易-手册 IV. ①F75 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 292817 号

策划编辑 范虹轶

责任印制 方朋远

责任编辑 陈 莎

责任校对 饶莉莉

出版发行 中国财富出版社 (原中国物资出版社)

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 三河市西华印务有限公司

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 4968 - 0/F · 2045

开 本 710mm × 1000mm 1/16 版 次 2013 年 12 月第 1 版

印 张 19 印 次 2013 年 12 月第 1 次印刷

字 数 272 千字 定 价 38.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

本书编委会

主 编 张志军

副主编 吴 强 鲁 蒂

编 委 张 萍 王振伟 闫 博 李忠良

赵 静 李绍玲 吴 九 宁 敏

杜延起 张志勇 刘 芳 邓顺来

黎金芳 陈 烨 徐海涛 李智燕

钱雨竹 杜 君 杨国辉



Preface 序言

21 世纪的世界是开放的、互通的，在这个大环境下，没有一个国家闭关锁国，相反，要想取得经济快速发展就必须发展外贸。随着中国企业走向国际市场的步伐加快，越来越多的中小民营企业开始“招兵买马”，开拓国外市场。尽管 2008 年的金融危机对世界贸易造成了些许影响，但从长远角度来看，发展国际贸易仍然是许多企业的最佳贸易选择之一。

优秀的外贸专业人才自然成了外贸型企业最为需要的人才。这也使得很多人都想在我国对外经济高速发展的浪潮中成为一名弄潮儿。但要做好外贸工作，仅凭热情和想法是不够的，还需要有扎实的基础知识、恰当的工作方法等各个方面的综合知识和技能。

《外贸新手必读手册》是外贸新手入行不得不看的经验之谈，因为外贸新手在刚工作时免不了出错，让老员工甚至老板不耐烦，聪明的外贸新手懂得在工作之前先搞好人际关系，多向老员工请教以免犯了不该犯的错，但也有很多外贸新手不擅长人际

交往，工作中不得要领。

鉴于此，我们特编写本书，引领有志于从事外贸工作的新手成功走进外贸领域，同时，帮助外贸领域的新手更快、更好地完成外贸工作。本书作为一本完备的外贸实用工具宝典，介绍了多种切实可行、行之有效的外贸技巧和方法，思路清晰、内容丰富，可以说为外贸新手在外贸行进路上点燃了一盏明灯。除此之外，本书还具有以下两大特点。

一是内容广。书中全面系统地阐述了对对外贸易中所涉及的各部分内容，从新手入门，到外贸基础知识，再到外贸实践、外贸英语以及外贸礼仪等方方面面都给予了全面的讲述，使初学者能够全面认识和掌握外贸知识。

二是易上手。本书抛开传统的说教式讲述，以轻松的口吻，从新手最易理解和操作的角度入手，让外贸新手迅速与自己的外贸实践相结合，并将书中的知识和方法成功运用到实践中去，让外贸新手少走弯路。同时，本书还列出了外贸领域的诸多信息，不但有传统的外贸资料可供参考，更有新鲜、权威的信息资源可供外贸新手所用，如各家外贸网站。

本书既可以作为大学外贸相关专业学生的辅导用书，也可以作为缺少外贸知识又希望或正在从事外贸工作的人提高自己业务水平的指导用书。

由于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，因此，本书也主要是从出口商的角度来讲述相关的外贸知识，而进口知识则只进行了简要概括。希望它能够成为想要涉足外



贸领域或刚刚进入外贸领域的新手展现更为广阔的资源空间，帮助新手们更科学地应对难题、弱化风险，早日走在行业前列，成为佼佼者。

作 者

于北京对外经贸大学

2013 年 6 月 18 日



Contents 目录

新手必读1 外贸新手必懂的那点事	1
第1节 外贸工作初了解	3
第2节 外贸进出口操作流程	6
第3节 进出口权与买单出口	14
第4节 选择适合的货代很关键	17
第5节 给外贸新手的建议	21
第6节 远离欺诈	24
新手必读2 外贸基础知识加油站	31
第1节 常用贸易术语	33
第2节 对外贸易离不开的主要单证	40
第3节 了解外贸结算方式	81
第4节 商品检验与报关	92
第5节 核销退税	104
第6节 进出口运输业务	108
第7节 进出口运输保险	129
第8节 综合性小知识	133
新手必读3 熟知外贸礼仪，才能轻松入门	141
第1节 电话礼仪与规范用语	143



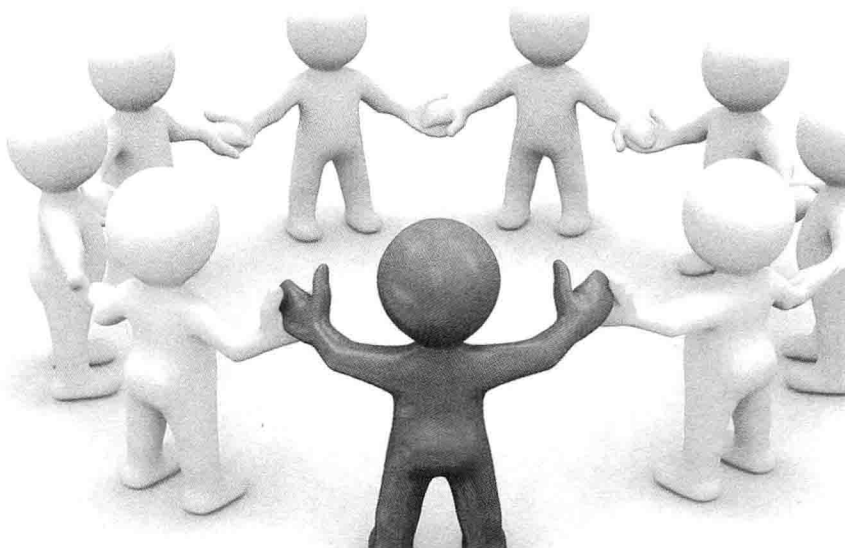
第2节 面谈的礼仪	146
第3节 外贸中的进餐礼仪	151
新手必读4 不得不学的外贸英语	157
第1节 常用的外贸电话用语与口语	159
第2节 如何写外贸函电	166
第3节 最常用的外贸英语缩略语	172
第4节 九大外贸场景常用英语	174
新手必读5 外贸实战技巧	183
第1节 你的客户在哪里	185
第2节 写好开发信对你很有帮助	195
第3节 你会报价吗	201
第4节 外贸寄样	211
第5节 如何接待客户验厂	215
第6节 如何签订外贸合同	218
第7节 履行合同必知	227
第8节 收回货款最关键	234
第9节 熟悉各国商务习俗	239
附录	252
附录1 进出口常见费用及各航线费用组成简表	252
附录2 世界主要港口	253
附录3 空港代码	263
附录4 UCP600	267



新手必读1

外贸新手必懂的那点事

在大学里，外贸可是非常热门的专业；在工作中，外贸人才同样相当抢手。那么，你一定也想在我国对外经济高速发展的浪潮中成为一名外贸领域的弄潮儿吧。可是，在外贸行业你能做什么呢？应该具备哪些基本知识呢？进入这一行又必须要了解什么呢？要想弄明白这些基本的外贸行业知识，就从现在开始吧。





第1节 外贸工作初了解

与外贸相关的职业

外贸工作其实范围非常广泛，与之相关的职业也有很多种，比如：

(1) 外贸业务员。是指通常负责在对外贸易经营中的客户开发、市场拓展、客户维护等的销售人员。

(2) 外贸跟单员。是指在进出口业务中，贸易合同签订之后，需要专门的人员依据合同约定以及相关单证对货物在加工、装运、保险、报检、保管、结汇等环节进行跟踪和操作，来协助履行贸易合同的人员。

(3) 外贸单证员。是指在对外贸易结算业务中，买卖双方依据在进出口业务中的单据、证书来处理货物的交付、运输、保险、商检、结汇等工作的人员。其主要工作有审证、制单、审单、交单、归档等业务活动。外贸单证员还可进一步分为制单员和审单员，前者负责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），后者负责审核制单员缮制的单证，以及船公司出具的提单、商检公司出具的检验报告、保险公司出具的保单等，除此，还要按照信用证要求，做到单单一致、单证一致，然后交银行结汇。

(4) 工厂船务文员。是指负责同生产车间、业务部门、货代、报关行等联系、跟踪货物的出货、验货情况，向货代订舱，安排运输、报关，整理单证，核对提单，并向货代、报关行传递资料或文件的人员。



(5) 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宜的人员。其主要工作包括：判断货物需要何种手续并准备相关文件，按照要求制作报关单等并向海关申报，此外，还需配合海关检查、缴纳相关税费等。

(6) 报检员。是指获得国家质量监督检验检疫总局规定的资格，在国家质检总局设在各地的出入境检验检疫机构注册，办理出入境检验检疫报检业务的人员。报检员可分为自理报检员和代理报检员两种，前者多在一些自立报检单位工作，如有进出口经营权的国内企业、出口货物的生产企业、中外合资企业、中外合作企业、外商独资企业，以及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和其他需要报检的单位等；后者则一般在报关行、货代公司和大型的外贸公司就职。

(7) 货代业务员。其主要工作是向进出口厂商或货代公司同行揽货。也有些货代被细分为业务和市场。业务负责开发直客，也就是出口厂商或外贸公司，市场则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，接受同行的询价以及订舱。

(8) 货代操作员。是指专门负责与出口方沟通联系的人员。其主要工作是接受客户订舱、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。

(9) 货代单证员。是指负责录入提单信息、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的人员。

(10) 船公司工作人员。包括业务员、操作员以及单证员等。

外贸工作的种类

虽然与外贸工作相关的职业可以划分为很多种类，但由于行业、公



司、部门、客户的不同，外贸中具体处理的事情也会有所差异。但大体上可以归纳为以下内容：

(1) 寻找客户，与有意向的客户进行沟通。

(2) 向客户报价，其中涉及成本的计算、退税的核算以及运费、利润等多方面的内容。

(3) 给客户寄发样品或通过其他方式使客户确认产品，如请客户验厂并验看产品。

(4) 客户正式向工厂下订单，工厂则需要开始做生产前的准备工作，如联系原材料供应商等。

(5) 工厂在收到客户的预付款或是开立的信用证后，按照客户的要求安排生产，但在大量生产之前应先让客户确认。

(6) 产品生产期间，需联系好货代、拖车行、报关行等，并向货代订舱，同拖车行商讨工厂到港口这段距离的运输问题，同报关行商讨报关事宜。事实上，很多货代可以全权负责此事，所以也可以找一家货代负责处理。

(7) 如果是找外贸公司代理出口，还需要联系外贸公司。

(8) 制作装箱单、发票等单据。

(9) 完成生产并通知客户，同时，还要安排货物的托运、报关等事宜。

(10) 向货代提供提单补料，并核对提单草稿。如果发现有误，需请货代向船公司提出修改提单的要求。

(11) 向货代付款提单，如果是在“一部分预付款，一部分见提单COPY 件付款的TT 付款”的方式下，还需要向客户催款，并在收到货款后向客户寄提单。

(12) 若采用信用证付款，在取得提单后要连同其他单据向开证行交单，在银行审核后付款。



(13) 取货人取得提单并提取货物。

(14) 跟进守候，了解货物的销售状况，同时跟进下一个订单。

(15) 向外管局和税务局办理核销退税手续。

上面所述的外贸工作主要是以工厂的业务员、跟单员的工作为例进行的讲解，在实际的外贸工作多少会有所差异。

第2节 外贸进出口操作流程

随着中国加入世界贸易组织，我国中小型民营企业都可以自主地开展进出口贸易。但企业开展进出口贸易，必须办理对外贸易经营者备案登记以及到后续部门办理有关证照的申办、变更手续，才能合法取得进出口经营权，开展自营进出口业务。那么，作为一个外贸新手，你懂得外贸进出口的操作流程吗？

外贸进口的步骤

外贸进口流程大致可以归结为以下6个步骤：

(1) 通知人收到船公司的到货通知并告知收货人。

(2) 收货人按照约定的付款方式进行付款，并授其全套进口单据。

(3) 收货人凭带有背书的正本提单去船公司或船代付清相关费用，来换取提货单（D/O）。

(4) 准备好报关的相关资料。

(5) 海关查验放行。

(6) 货代或是收货人凭提货单去船代指定的场站提货。

但在外贸进口的过程中，又有几种不同的情况，下面以图例形式一一



讲解。



图1 一般情况下从国外进口到国内

备注:

(1) 外贸公司是指经国家经贸部或省、市级经贸委批准其有进出口商品经营和代理权的企业。

(2) 所需通关单据包括: 进口合同、进口发票、装箱单、海运提单、提货单 (正本海运提单、背书、传真空运单据换取)、各种进口许可证 (根据海关商品编号上的规定)。



图2 从国外视同进口到保税区

备注:

(1) 海关备案是指进口商将进口的货物如实向海关申报, 而无须加税和进口许可证。备案进区后的货物呈保税状态。

(2) 海关备案所需提供的单据包括: 进口合同 (如国外卖方是本公司系统可免去)、进口发票、装箱单、提货单 (正本海运提单、背书、空运

提单换取)、海运及空运提单、保税仓储进库登记簿。

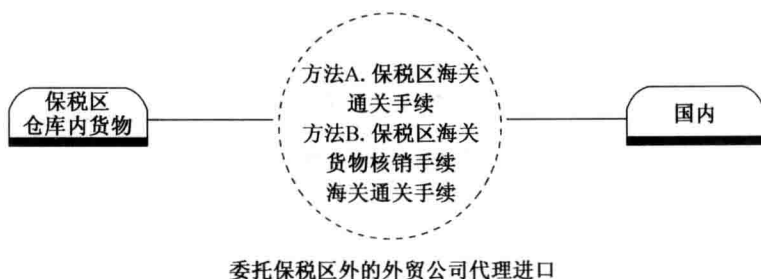


图3 从保税区进口到国内

备注:

(1) 方法B是指在保税区内投资经营自身产品,且经保税区海关核准,按月、季等核销期限的仓库和生产性企业,进口时可办理的方法,具有货物可先实现国内销售,后报关付税、付证的特点。

(2) 通关和核销单据包括:进口合同(保税区内企业和外贸公司的)、进口发票(保税区内企业和外贸公司的)、装箱单、出库单(正本)、各种进口许可证(根据海关商品编号规定)。



图4 从国外通过保税区海关(一次性)进口到国内

备注:

(1) 这种方式是保税区内企业为了保证自己独立对海外经商的进口通关方法。