浙江省普通高校“十三五”新形态教材

国际贸易系列教材

INTERNATIONAL TRADE PRACTICE AND OPERATION

国际贸易实务与操作

高彩云　张秀美　/主　编
黄亚萍　唐夏韵　/副主编
何　瑛　郑苏娟　胡　豪　/参　编

ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务与操作 / 高彩云，张秀美主编. —
杭州：浙江大学出版社，2019.3
ISBN 978-7-308-19020-6

Ⅰ.①国… Ⅱ.①高…②张… Ⅲ.①国际贸易—
贸易实务—高等学校—教材 Ⅳ.①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2019）第 044633 号

国际贸易实务与操作

高彩云　张秀美　主编

责任编辑　曾　熙
文字编辑　袁菁鸿
责任校对　汪　潇　高士吟
封面设计　春天书装
出版发行　浙江大学出版社
（杭州市天目山路 148 号　邮政编码 310007）
（网址：http://www.zjupress.com）
排　　版　杭州林智广告有限公司
印　　刷　杭州高腾印务有限公司
开　　本　787mm×1092mm　1/16
印　　张　18.75
字　　数　440 千
版 印 次　2019 年 3 月第 1 版　2019 年 3 月第 1 次印刷
书　　号　ISBN 978-7-308-19020-6
定　　价　55.00 元

版权所有　翻印必究　印装差错　负责调换
浙江大学出版社市场运营中心联系方式：(0571) 88925591；http://zjdxcbs.tmall.com

目 录

CONTENTS

项目一　交易前的准备 …… 1

任务一　设立外贸公司　/ 1
任务二　熟悉产品和供应商　/ 6
任务三　寻找客户　/ 14

项目二　价格核算及磋商 …… 28

任务一　报价核算　/ 28
任务二　制作报价单并发盘　/ 56
任务三　还价及利润核算　/ 67

项目三　拟定合同 …… 76

任务一　拟定标的条款　/ 76
任务二　拟定价格条款　/ 94
任务三　拟定运输条款　/ 98
任务四　拟定保险条款　/ 118
任务五　拟定支付条款　/ 130
任务六　拟定合同一般条款　/ 147

项目四　出口合同的履行 …… 175

任务一　备货生产　/ 177
任务二　落实货款　/ 188
任务三　办理出运　/ 199
任务四　制单结汇　/ 207
任务五　出口业务善后　/ 217

项目五　进口合同的履行 …… 227

任务一　开立信用证　/ 228
任务二　办理运输和保险　/ 239
任务三　审单付汇　/ 245
任务四　进口报关及货物处置　/ 255

项目六　跨境电商操作 …… 266

任务一　了解跨境电商　/ 266
任务二　跨境电商工作流程　/ 281

参考文献 …… 294

项目一

交易前的准备

学习目标

知识目标：掌握外贸公司的设立程序和组织构架，掌握熟悉外贸产品的方法并了解产品信息的各种采集渠道，了解寻找供应商和客户的渠道和方法，了解建交函的内容和格式。

技能目标：能够完成公司创建的各项手续，能够熟悉经营的产品并进行产品推广，能够利用一定的渠道寻找客户信息。

任务一　设立外贸公司



设立外贸公司

情景呈现

陈景是一名国贸专业的毕业生，毕业后的两年一直从事纺织品外贸工作，积累了一定的资金和经验。如今，他想自主创业成立一家外贸公司，独立从事外贸业务，那么他需要完成哪些流程才能使公司正式开展外贸经营活动呢？

任务目标

完成创立外贸公司的各项手续。

相关知识

一、外贸企业及外贸业务类型

外贸企业是指按照国家规定在企业注册的相关领域内从事对外贸易或产品进出口生产经营业务的企业。

（一）外贸企业类型

按进出口经营资格，外贸企业分为流通型外贸企业和生产型外贸企业。流通型外贸企业，也称为专业外贸公司，具有外贸流通经营资格；生产型外贸企业具有生产企业自营进出口资格。流通型外贸企业和生产型外贸企业的经营范围如下。

1. 流通型外贸企业

流通型外贸企业从事各类商品和技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。经营范围包括：进出口业务、进出口代理、技术进出口等。它的业务重点在国外，通过市场调研，把国外商品进口到国内来销售，或者采购国内商品销售到国外，从中赚取差价。流通型外贸企业从事的进出口贸易的类别主要有货物贸易、技术贸易和服务贸易。小公司一般不适合从事技术贸易，而货物贸易中的一些特殊商品，如粮食、石油、武器等，则是由一些指定公司专营的，一般公司不允许经营。

2. 生产型外贸企业

生产型外贸企业从事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。它的业务重点在产品的生产环节，通过消费者需求分析，开发并生产适销对路的产品，然后推向市场。产品的出口，原料、设备的进口只是其生产活动的延伸，并为其生产活动服务。在实践中，生产型外贸企业在外贸业务量非常大的情况下，往往会独立注册，成为一个专业的外贸企业（流通型外贸企业），以便更好地开展外贸业务。

（二）外贸业务类型

1. 自营进出口业务

自营进出口业务是指取得自营进出口经营权的企业，直接与外国客户联系获得订单，出口本企业生产或采购的国内产品、进口外国产品到国内市场进行销售或使用，从中赚取进出口经营利润的一种外贸业务类型。自营进出口业务，企业需自行承担进出口经营的风险和费用，利润空间也相对较大。

2. 代理进出口业务

代理进出口业务指拥有进出口经营权的企业接受未取得进出口经营权的企业的委托，代其寻找国外客户、代其办理进出口事宜，以完成其产品、技术或服务进出口的业务类型。开展代理进出口业务，企业无须垫付商品资金，不承担商品进出口的盈亏，仅收取代理手续费。

一般而言，流通型外贸企业可以开展自营进出口业务，也可以开展代理进出口业务；而生产型外贸企业只能开展自营进出口业务。

二、外贸公司设立及开展外贸业务的前提条件

（一）名称预先核准

新公司设立首先要确定一个响亮的名号，作为一个良好的开端。为了使公司之间不重名，工商注册实施公司名称预先核准制度。

1. 企业名称的确定方法

一般而言，企业的名称要求包含四个要素：地点、字号、经营项目和企业性质，比如“浙江新地食品有限公司”。公司名称需要事先自行确定，公司发起人要多设想一些字号，万一在预核准过程中出现重名情况即需要用新的字号重新核准。

2. 企业名称预先核准需提交的材料

登录各地的政府服务网站（如浙江政务服务网，http：//www.zjzwfw.gov.cn/），进行

企业名称预先核准。企业名称预先核准提交的材料必须规范，主要包括以下几项。

（1）全体投资人签署的企业名称预先核准申请书（含指定代表或者共同委托代理人授权委托书及身份证件复印件）。

（2）股东（发起人）或者投资人的身份证明。

（3）其他需要提交的材料。

（二）企业网上注册领照并办理组织机构代码证和税务登记

企业名称网上核准后，工商局或相关管理机构做出准予公司设立登记决定的，应当出具准予设立登记通知书，告知申请人自决定之日起10日内，领取营业执照；发起人凭网上核准文书编号，登录各地的政府服务网站网上办事服务中心进行注册登记。

看一看

《中华人民共和国公司法》第6条规定："设立公司，应当依法向公司登记机关申请设立登记。符合本法规定的设立条件的，由公司登记机关分别登记为有限责任公司或者股份有限公司；不符合本法规定的设立条件的，不得登记为有限责任公司或者股份有限公司。"

《中华人民共和国公司登记管理条例》第2条规定："有限责任公司和股份有限公司（以下统称公司）设立、变更、终止，应当依照本条例办理公司登记。"第三条规定："公司经公司登记机关依法核准登记，领取《企业法人营业执照》，方取得企业法人资格。"

特别值得一提的是，浙江已经从2015年7月1日起全面实行企业"五证合一"登记制度，即将营业执照、组织机构代码证、税务登记证、社会保险登记证和统计登记证统一到一张证照上面。从办理五本证照减到只需办理一本证照，时间缩短了，成本也降低了。

浙江的"五证合一"是在"多证联办"的基础上，通过建立审批信息共享平台，整合各发证部门流程，达到"一表申请、一窗受理、一次告知、一份证照"的改革目的，同时降低行政成本和社会成本，方便企业准入，提高登记效率。

（三）对外贸易经营者备案登记

2004年7月1日开始，对外贸易经营者只要依法办理备案登记，就可以享有完全的外贸权；对外贸易经营者可以到属地备案登记机关领取对外贸易经营者备案登记表，或通过商务部网站（http：//www.mofcom.gov.cn）下载。对外贸易经营者应按对外贸易经营者备案登记表要求认真填写所有事项的信息，并确保所填写内容是完整的、准确的和真实的；同时认真阅读对外贸易经营者备案登记表背面的条款，并由企业法定代表人或个体工商负责人签字、盖章。

对外贸易经营者备案登记

（四）报关及报检登记备案

外贸企业首先到海关办事大厅领取注册登记表格，根据企业实际情况如实填写注册登记表。向工作人员提供海关要求的所有文件资料，工作人员审核文件并将企业相关信息输入海关管理系统。完毕后持相关文件到海关综合业务窗口办理审核手续，海关工作人员在审核没问题后就可以提供一个海关注册登记号（由10位数字组成的代

码，是海关提供给企业的唯一的海关编码），海关向注册登记企业或者备案企业同时核发中华人民共和国海关报关单位注册登记证书和出入境检验检疫报检企业备案表。得到海关注册登记号后可以去印章公司刻制“报关专用章”并到海关综合业务窗口盖报关专用章备案，工作人员为企业打印海关注册登记证（目前浙江电子口岸也可以网上申报，代为办理）。

看一看

2018年4月20日起，国务院机构改革方案将国家质量监督检验检疫总局的出入境检验检疫管理职责和队伍划入海关总署。将检验检疫自理报检企业备案与海关进出口货物收发货人备案，合并为海关进出口货物收发货人备案。海关向注册登记或者备案企业同时核发中华人民共和国海关报关单位注册登记证书和出入境检验检疫报检企业备案表，企业备案后同时取得报关和报检资质。将检验检疫报检人员备案与海关报关人员备案，合并为报关人员备案。报关人员备案后同时取得报关和报检资质。

新企业完成注册后还必须登录中国电子口岸网站（http：//www.chinaport.gov.cn）办理中国电子口岸卡。企业到所在地的数据分中心或制卡代理点缴纳相关费用后，领取IC卡、读卡器、客户端软件。目前浙江省“一站式”大通关公共服务平台，即浙江电子口岸（http：//www.zjport.gov.cn）已经与中国电子口岸实现完全对接，它同时也是国家交通运输物流公共信息平台、中国（杭州）跨境电子商务综合试验区“单一窗口”平台。目前，平台已与海关、国检、边防、海事、国税、外汇管理、商务、贸促会等主要进出口管理机构，宁波—舟山港、萧山国际机场、浙江省内各保税物流中心、杭州（下城）跨境贸易电子商务产业园、杭州（下沙）出口加工区、义乌内陆港等重要港口、机场、海关特殊监管区、内陆无水港等重要物流生产作业节点及浙江省内主要进出口贸易企业实现了互联互通，跨区域、跨关区、跨部门协同作业能力不断深化。企业可以通过平台完成进出口过程中的通关、商检、收汇、退税等一系列环节，极大地提高了企业的进出口流通效率，降低了流通成本。

（五）办理进出口单位登记名录（外汇管理局）

按照《中华人民共和国外汇管理条例》，“经常项目外汇收支应当具有真实、合法的交易基础。经营结汇、售汇业务的金融机构应当按照国务院外汇管理部门的规定，对交易单证的真实性及其与外汇收支的一致性进行合理审查。外汇管理机关有权对前款规定事项进行监督检查”。因此，进出口收付汇企业应该通过货物贸易外汇监测系统（http：//asone.safesvc.gov.cn/asone/）办理进出口单位登记名录，并办理监测系统网上业务开户。

（六）出口货物退免税资格认定（国税）

出口企业在办理对外贸易经营者备案登记或签订首份委托出口协议之日起30日内，填报出口退（免）税资格认定申请表，提供有关资料到税务机关办理出口退（免）税资格认定。

三、外贸工作岗位

(一) 外贸业务员


如何成为一个好的外贸业务员

1. 外贸业务员概述

外贸业务员是指在进出口业务中从事寻找客户、贸易磋商、签订合同、组织履约、处理争议等进出口业务全过程操作和管理的综合性外贸从业人员。

2. 外贸业务员主要工作内容及职责

(1) 联系和维护国外客户,开发新的海外客户。

(2) 进行外贸订单的洽谈和签约。

(3) 缮制外贸出口单据,审核出口单证,订单管理。

(4) 外贸订单的跟踪和管理。

(5) 外贸订单的生产及货源跟踪与协调。

(6) 目标客户资料的整理,做好客户要求的及时反馈和处理。

(7) 合同履行过程中意外情况的妥善处理。

(8) 完成部门经理临时交办的其他工作。

(二) 外贸跟单员

1. 外贸跟单员概述

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业务人员。外贸跟单员按业务进程可分为前程跟单员、中程跟单员和全程跟单员三大类。

前程跟单员是指“跟”到出口货物交到指定出口仓库为止;中程跟单员是指“跟”到装船清关为止;全程跟单员是指“跟”到货款到账,合同履行完毕为止。跟单员按业务性质分又可分为外贸跟单员和订单跟单员(生产跟单员)。

2. 外贸跟单员主要工作内容和职责

(1) 跟踪每个订单的生产并将货物顺利地交给客户,收回应收回的款项。负责出口订单的跟踪,以及跟单工作中涉及的物流等各项内容。

(2) 协调出口运输以及与货代、船公司之间的联络。

(3) 接收客户的投诉信息,并将相关的信息传递到公司的相关部门。

(4) 配合财务做好核销、对账工作。

(5) 做好售后服务。

(三) 外贸单证员

1. 外贸单证员概述

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。

2. 外贸单证员主要工作内容和职责

(1) 完成信用证的审核、制单、审单、交单等工作。

（2）完成客户所需单据的制作、认证的办理、物流运输的安排（空运、海运、陆运等）等工作。

（3）完成提单的审核，报检、报关单据的制作并配合海关完成货物查验。

（4）信用证银行交单单据的制作、原产地证明、发票认证等单据的办理。

（5）协助财务完成银行收结汇、出口退税的办理。

操作示范

经过一番深思熟虑之后，陈景确定了公司的中、英文名称，并为公司设计了商标，其名称构成及商标设计表明了公司的经营范围是纺织品进出口贸易，公司的4C标志分别体现以下内容：经营产品为各种服装（Clothing）、各类服饰（Costume），经营宗旨是以客户（Customer）为中心，公司的目标为争创百年企业（Century）。



杭州万向纺织品进出口有限公司

HANGZHOU WX TEXTILE IMPORT & EXPORT CO. LTD.

图1-1 杭州万向纺织品进出口有限公司商标

任务布置

请各小组讨论如何组建外贸公司，为公司选取恰当的名称并设计公司商标，要能够反映公司主营范围和经营特色，同时确定公司各人员的工作岗位及其工作职责。

任务二 熟悉产品和供应商

情景呈现

陈景在筹建外贸公司的同时，已经考虑到了自己的行业背景和教育经历，选择了自己比较熟悉的纺织品外贸领域，那么如何对相关的行业和产品进行了解，又通过哪些渠道寻找合适的供应商呢？

任务目标

对本公司经营产品的各项指标进行全面了解，并且通过各种渠道找到合适的供应商。

相关知识

一、选择外贸经营商品的基本原则


熟悉产品和供应商

外贸公司可以根据自身的资金实力和实际状况在自己的经营范围内选择一类或多类产品同时进行推广。经营商品选择对路与否，是外贸经营活动成败的关键所在，因此，必须谨慎合理选择外贸经营商品。

（一）选择自身具有优势的产品

每个人或每个公司都有自身的特点和优势，在选择经营商品时可以根据自身的兴趣或资源进行选择。一个人对自身感兴趣的产品就会花时间去研究，才会更了解这类产品的特性、优势、市场需求和价值。在日后的交易过程中也不会出现因不了解产品特性而丢单，或者引发买家不满的问题。如果对某些产业领域比较熟悉，或掌握有较好的供应商资源，也是外贸经营的优势所在。我国各地区也有一些具有地区优势的产品，比如杭州盛产丝绸和龙井茶，这两类产品外国人都很喜欢，所以杭州地区可以选择茶叶、丝绸产品作为外贸产品，进一步拓展唐装、丝绸工艺品、十字绣等产品。

（二）不宜选择价格低，体积特别大的泡货

一般而言，外贸商品的价格和重量/体积的比例数值越大越好。因为商品的实际价格主要是由商品价格和运费总额构成的。在选择外贸经营商品的时候，应该尽量选择重量轻、体积小而价值高的商品。例如，体育用品中的哑铃，任何卖家都不会在外贸中销售哑铃，因为这件商品的运费可能比其本身的价格还要高出很多。尤其在跨境 B2C（Business to Customer，企业对个人）或 C2C（Customer to Customer，个人对个人）的交易中，一般长、宽、高相加超过 1 米的不宜选择；重量（毛重）超过 5 千克的不宜选择；食品、药品、易碎易燃品等，要找专门货代来完成物流运输的商品也不宜选择。

（三）不宜选择容易造成侵权的产品

销售品牌的产品会涉及知识产权侵权的问题和销售侵权的问题。大多数品牌产品需要许可销售代理权，有的是一般代理，有的是独家代理，要得到品牌公司授权。很多人开始做外贸尤其是跨境电商的时候，都是选择的仿牌产品，毕竟它成本低，利润高，可以快速赚取资金。但境外市场尤其是欧美市场的法律体制较为完善，卖家面临的侵权风险会比较高。我们应提高知识产权保护意识，容易造成侵权的产品不宜选择。当研发出新产品时，应及时申请版权登记；产品在销售时应关注目标市场有无相同类型的产品，以降低因雷同产生的侵权纠纷。

看一看

Bluetooth™ 蓝牙标志大家都很熟悉，常见于 3C 产品的包装盒或者产品上，不过今后蓝牙标志可不能随便用了。该蓝牙图标的注册人为蓝牙技术联盟（Bluetooth Special Interest Group，简称 SIG），注册地址为美国华盛顿州。以前商标持有人没有进行海关备案，所以大家一直都在使用，也没有发生什么问题。但是 2015 年权利人开始采取

了保护行动，今后凡带有蓝牙功能的产品必须通过BQB(Bluetooth Qualification Body，蓝牙资格认证机构)认证，否则将该图标打在产品或包装上都可以定性为侵权。例如，一批从中国出口到美国的耳机，其上印有“Bluetooth”(蓝牙)的英文字母，在入关时就被美国海关查扣了。

(四) 不宜经营政策和法规限制经营的产品

外贸经营产品必须是国家政策法规允许经营的产品，有一些东西是不能做的，我们要了解这些规则，比如我国法律规定木炭、麝香、虎骨及其制品、原料血浆等都是不能出口的。另外，应根据目标客户国家的政策来选择相关的产品，比如澳大利亚就不允许进口任何电池；巴西禁止生产、销售和进口模仿香烟的产品，以及所有与之类似的产品，包括相关的玩具、饰物、食品等。

二、熟悉产品

在向客人推销产品之前，首先就要让对方明白你卖的是什么。外贸业务员的基本素质之一，是要先熟悉产品、“吃透”产品。初入外贸的新手，经常由于产品知识不过关，导致机会来的时候把握不住。对产品有足够深的了解，并同时研究好市场有着非常重要的意义。

(一) 熟悉产品的内容

一般来说，熟悉产品应该包括以下几个方面：产品的原材料、工艺、成本、性能、产量、规格及包装方式、价格、用途、最终使用场所和二次开发的可能性；另外对产品的相关认证、世界各地对该产品的需求特点、境内境外主要的生产厂家和主要大客户等相关信息也应该有一定的了解。

1. 了解产品的原材料

市场上的产品使用不同的原材料，其成分不同，特性也必然不同。比如生产婴儿奶瓶的材料PP、PC、PES、PPSU，同样是塑料原料，有何不同？首先要了解各原料的特性。从物理和化学特性上来了解其耐热抗变形性、强度、比重、透明度；从使用的性能方面来了解其耐磨性、亲油性、易清洗性；从使用的安全性来了解该材料是否释放毒性物质。

对材料成本和行情的了解可以让客户觉得我们非常专业，会大大提升客户对我们的信任度。长期了解原材料的价格，就可以准确把握国内外市场材料的成本动向。如果是外贸公司，在和最终产品的供应商谈判的过程中，清楚原材料的行情也是谈判获胜的筹码之一。

小妙招

可以定期给客户发送一些市场信息，当你把原料市场预期上涨的信息发给客户之后，有些客户会考虑是否尽早安排新的订单。而且客户还会非常感谢你的提醒。只要长期坚持这么做，就会有意想不到的效果。

2. 了解产品的工艺和操作方法

生产工艺是指企业制造产品的总体流程和方法，包括工艺过程、工艺参数和工艺配方等，操作方法是指劳动者利用生产设备在具体生产环节对原材料、零部件或半成品进行加工的方法，具体包括生产一定数量成品所需起始原料和包装材料的质量、数量，以及工艺、加工说明与生产过程中的质量控制等。现在大多数产品都是机械化生产，首先要了解生产过程中使用的各种机器及其原理，哪些是关键部件，哪些是易损坏部件，不同的机器及部件对产品质量会产生什么样的影响等。其次要了解产品生产的工序和各工序的操作要求，以便进行全过程的质量监控。另外还需要对产品的内外包装的材料、文字说明和装箱方式进行全面的了解。除此之外，我们还需要了解车间的日产量，有多少机器设备，车间的面积，车间员工的作息时间，管理制度等，以便随时回答客户的提问。

特别提醒一下，对于样品我们需要了解样品制作时间、样品制作费用、交样时间、下大货需要的生产周期等内容。

3. 了解产品的成本

产品的成本是由会计部门来进行核算的，只有企业老板心知肚明。一般而言，公司或工厂会给业务员一个最低的出厂价，只要我们在此成本价格基础上对外报价就可以了。但是精明的业务员可能会推算一番，根据原材料成本、加工的成本、机器的产量、工人一天的平均工资、一天的产量、打包工一天的工作量、水电费用、管理人员工资、材料损耗等推算出大致成本。这是一个比较复杂的过程，需要在长期实践中慢慢摸索。

对于外贸公司来说就必须多多询价，向供应商了解价格的大致构成。在市场上多做比较才能大致了解产品的成本。

4. 了解产品的性能

产品性能是指产品在一定条件下，实现预定目的或者规定用途的能力。任何产品都具有其特定的使用目的或者用途。产品性能包括性质和功能。不同的产品性能所包含的内容是不同的，例如最高时速、硬度等。首先，参照厂家提供的标准来了解产品性能。一般厂家对出厂产品都有一个性能说明，大多数提供的是一些理论条件下的数据，因此我们可以尝试第二种方法——可以拿来先自己试用（如果可能的话），根据自身的实际使用效果来进行产品性能的描述。另外，我们可以根据以往客户的信息反馈来了解产品的性能及在当地的适用性。

小妙招

在客户收到样品半个月后，给客户发一封样品的跟进邮件，询问客户是否对产品有其他需求及建议。在自己使用的过程中或者客户的建议中，很可能会发现一些问题，如发现一些不合理的设计或功能缺陷，或许也是一次完善性能的机会。

另外就是要尽可能地收集一些竞争对手的样品，进行对比研究后找出差距，很多细节方面的不同可能导致最终的整体品质不同。

5. 关于产品认证及关联企业

一个企业的产品通过了国家著名认证机构的产品认证，就可获得国家级认证机构颁

发的“认证证书”，并允许在认证的产品上加贴认证标志。这种在国际上被公认的、有效的认证方式，可使企业或组织经过产品认证树立起良好的信誉和品牌形象，同时让顾客和消费者也通过认证标志来识别商品的质量好坏和安全与否。如 UL（Underwriter Laboratories Inc.）美国保险商实验室安全试验和鉴定认证、CE（Communate Europpene）欧盟安全认证、VDE（Verband Deutscher Elektrotechniker）德国电气工程师协会认证、中国 CCC（China Compulsory Certification）强制性产品认证和 CCTP（China Committee for Conformity Certification of Toy Products）中国玩具产品认证委员会认证标志等。我们在了解产品的过程中必须很清楚该产品的认证情况及该行业的权威认证证书。

除了了解产品的以上信息之外，该产品在境内外的主要生产厂商、主要的原料供应地、主要市场及主要的大客户等关联企业信息也是应该掌握的。

需要注意的是，以上信息都必须要能用英语脱口而出，这是外贸业务员产品推销的基本技能之一。

小妙招

客户有特殊设计要求或定制产品要求的时候，外贸业务员最好能在不请教工程师和其他任何人的情况下，立刻回答出能还是不能，体现出对产品及生产的熟悉度。如果不能，要能立刻推荐一款产品给客户，并详细介绍所推荐的产品和客户的要求有哪些相似的地方及优势所在。

（二）熟悉产品的途径

1. 搜集产品信息的途径

搜集产品信息的途径包括现场搜集和网络搜集两种。

现场包括工厂、车间、仓库、市场、展会等，可以虚心求教工厂的厂长、生产经理、机器操作工，向有经验的公司前辈们讨教，如采购员、业务经理等。

网络搜集有如下几个渠道。

（1）搜索引擎，如谷歌、百度、雅虎等。

（2）B2B 平台，如阿里巴巴、环球资源网、中国制造网、慧聪网等。

（3）行业网站，如中国服装网、世界服装网、中国服装辅料网、中国家纺网、中国纺织品网等。

2. 搜索技巧

（1）能搜索到产品信息的网站要注意保存，特别是 B2B 网站，方便以后自己搜索信息或发布一些产品信息和贸易信息。

（2）“友情链接”的运用。在找到一个你认为实用的网站后，留意一下该网站的“友情链接”。因为这些“友情链接”是与该网站密切相关的网站，从这些链接网站里能找到更多相关的信息。

3. 注意的问题

（1）如果是生产型企业，业务人员多到生产车间和样品制作部去；如果是贸易企业，多与工厂负责人沟通并将得来的资料进行比较。一方面可以了解生产工艺，另一方面可

以全面了解产品相关知识。

(2) 不懂一定要问。因为客户既然敢下订单,说明他对产品还是有一定了解的,甚至是非常了解。而你要做的就是比他更专业,因为你要卖你的产品给他。

(3) 如果还有其他业务人员,创造机会让你们成为朋友。如果他愿意帮你,你可以省很多时间和精力。

(4) 做个有心人。将在日常订单跟进过程中的产品相关知识整理成文档并默记在心中。

三、联系供应商

(一) 联系供应商的方法

除了原有供应商外,联系新的供应商的渠道包括现场联系和网络联系两种。现场联系供应商一般是在展会或市场中直接获取供应商的联系方式,也可以通过企业现场走访的方式直接上门联系。网络联系供应商的方法包括查询企业黄页网站、行业网站如中国服装网(http://www.efu.com.cn)、中国化工网(http://china.chemnet.com)等、义乌购(http://www.yiwugou.com)、阿里巴巴国内采购批发平台(http://www.1688.com)等。

(二) 选择合格供应商的方法

选择合格的供应商应注意以下问题。

1. 核实企业法人登记注册的情况

主要包括以下三个步骤。

(1) 要求供应商提供与登记情况相关的材料。包括盖公章的企业营业执照复印件(并已办理当年度年检)、盖公章的企业税务登记证复印件(并已办理当年度年检)、企业法人代码书经营许可证等。

(2) 核实上述材料的真实性。

(3) 对相关指标进行审核。主要审核的指标有:企业法人名称、住所、经营场所、法定代表人姓名、经济性质(注册类型)、经营范围、经营方式、注册方式等。

2. 解读供应商、生产企业财务审计报告

在阅读供应商企业财务会计报表的基础上,外贸业务员可以通过供应商企业的相关财务指标来判别供应商的经营风险。

3. 了解企业的生产、经营能力及经营条件

最好进行实地查看,或者进行暗中查访,了解生产企业的实际生产经营状况。

4. 网络查询

了解核实供应商的另一种方法,即通过网络进行查询,比如天眼查网站(http://www.tianyancha.com)可实时提供企业的工商注册信息、商标信息、对外投资信息、涉诉等信息查询,帮助用户及时全面了解企业经营和人员投资状况。同时,天眼查还提供体现企业经营状况的评分,帮助用户及时洞察企业经营信息全貌。

5. 大致估算企业实际生产能力和交货进度

通过多种方式了解供应商企业实际生产能力和交货进度,以保证能向客户准时交货。

实操训练

陈景根据自己的行业背景和教育经历，选择了自己比较熟悉的纺织品外贸领域，并确立商品重点拓展方向为休闲服饰。通过各种渠道，他搜集并整理了关于服装产品的面料、工艺流程和生产检验要求等内容（见表1-1），同时通过国内采购平台初步确立了几家备选的供应商，制作完成了公司内部的产品目录及供应商联系表（见表1-2）。

表1-1 成衣生产环节及检验要求

成衣生产环节	生产检验要求
1. 面、辅料进厂检验	面料检验包括外观质量和内在质量检验两大方面。外观质量检验主要查看面料是否存在破损、污迹、织造疵点、色差等问题。经砂洗的面料还应注意是否存在砂道、死褶印、披裂等砂洗疵点。影响外观的疵点在检验中均需用标记注出，在剪裁时避开使用。面料的内在质量检验主要包括缩水率、色牢度和克重三项检验内容。同时对进厂的辅料也要进行检验，例如松紧带缩水率，粘合衬粘合牢度，拉链顺滑程度等，对不符合要求的辅料不予投产使用
2. 技术准备	技术准备包括工艺单、样板的制定和样衣的制作三个内容。工艺单对服装的规格、缝制、整烫、包装等都提出了详细的要求，对服装辅料搭配、缝迹密度等细节问题也加以明确。样板制作要求尺寸准确，规格齐全。相关部位轮廓线准确吻合。样板上应标明服装款号、部位、规格、丝绺方向及质量要求，并在有关拼接处加盖样板复合章。在完成工艺单和样板制定工作后，可进行小批量样衣的生产，针对客户和工艺的要求及时修正不符点，并对工艺难点进行攻关，以便大批量流水作业顺利进行。样衣需经客户签字确认，这将成为重要的检验依据之一
3. 裁剪缝制	服装的缝制根据款式、工艺风格等可分为机器缝制和手工缝制两种
4. 锁眼钉扣	服装中的锁眼和钉扣通常由机器加工而成，锁眼应注意以下几点：①扣眼位置是否正确。②扣眼大小与纽扣大小及厚度是否配套。③扣眼开口是否切好。④有伸缩性（弹性）或非常薄的衣料，要考虑使用锁眼孔时在里层加布补强
5. 整烫	“三分缝制七分整烫”，可见整烫是服装加工中的一个重要的工序。应避免以下现象的发生：①因熨烫温度过高、时间过长造成服装表面的极光和烫焦现象。②服装表面留下细小的波纹皱折等整烫疵点。③存在漏烫部位
6. 成衣检验	成衣的检验应贯穿于裁剪缝制、锁眼钉扣、整烫等整个加工过程之中。在包装入库前还应对成品进行全面的检验，以保证产品的质量。成衣检验的主要内容有：①款式是否同确认样相同。②尺寸规格是否符合工艺单和样衣的要求。③缝合是否正确，缝制是否规整、平服。④条格面料的服装检查对格对条是否正确。⑤面料丝缕是否正确，面料上有无疵点、油污存在。⑥同件服装中是否存在色差问题。⑦整烫是否良好。⑧粘合衬是否牢固，有否渗胶现象。⑨线头是否已修净。⑩服装辅件是否完整。⑪服装上的尺寸唛、洗水唛、商标等与实际货物内容是否一致，位置是否正确。⑫服装整体形态是否良好。⑬包装是否符合要求
7. 包装入库	服装的包装可分挂装和箱装两种，箱装一般又有内包装和外包装之分。内包装指一件或数件服装入一胶袋，服装的款号、尺码应与胶袋上标明的一致，包装要求平整美观。外包装一般用纸箱包装，根据客户要求或工艺单指令进行尺码、颜色搭配。包装形式一般有混色混码、独色独码、独色混码、混色独码四种。装箱时应注意数量完整，颜色尺寸搭配准确无误。外箱上刷上箱唛，标明客户、指运港、箱号、数量、原产地等信息，内容与实际货物相符

表 1-2　产品目录及供应商

产品名称（中英文）及编号	产品图片	Description of Goods（规格型号）	Packing（包装）	Price（参考价格）	MOQ（起订量）	供应价格	供应商名称	联系人	联系电话	主营产品	供应商评价
男士夹克 man's jacket M001		100% nylon taslon/ polyester with PVC/PU coating, waterproof, cold proof, windproof, breathable SGS, ISO 9001	1pc/polybag, 20pcs/ctn	US $40～50/piece	500pcs	80～90元/件	石狮市江茂服装厂	江经理	138666 *****	男式休闲服饰	生产厂家，诚信通2年
运动衫 sports wear W001		ski & snow wear, unisex, 100% polyester, waterproof, coldproof, windproof, breathable	1pc/polybag, 20pcs/ctn	US $20～30/piece	500pcs	40～50元/件	象山林敏针织厂	王经理	186770 *****	针织运动服饰	生产厂家，诚信通6年
男式卫衣 men sport sweaters S001		95% combed cotton, 5% spandex silk screen printing, 120gsm～160gsm/pc	single package, 1 piece/opp bag, 20pcs/carton	US $8～10/piece	100pcs	25～28元/件	广州卓然服装有限公司	钟先生	139020 *****	定制服装	生产厂家，诚信通3年