

适用《国际贸易术语解释通则® 2020》

图解版

轻松8步 学外贸

第2版

韩宝庆 ▶ 著



专业的角度 通俗的语言 轻松的图解 实用的案例



中国纺织出版社有限公司

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

版权信息

书名：轻松8步学外贸（图解版）

作者：韩宝庆

出版社：中国纺织出版社有限公司

出版时间：2022-03

ISBN：978-7-5180-9202-4

内容提要

对外贸易是一个专业性和实践性较强的行业，对于一个从未接触过外贸的新手，面对众多晦涩的专业术语，很难马上入手；即使是国际贸易专业科班毕业的学生，一接触实际也会发现大学里学过的国际贸易理论知识与具体的外贸操作往往有很大的不同。有鉴于此，本书以出口贸易的一线实务操作流程为主线，通过八个循序渐进的步骤，即开启外贸之门，寻找客户，商订合同，准备货物，落实信用证，安排装运，制单结汇以及出口退税，引导您一步步轻松完成外贸操作，从而成为众多外贸精英中的一员。

第2版前言

本书从2009年第1版问世以来，由于并未像传统国际贸易实务教科书那样进行刻板教条的编排和枯燥乏味且晦涩的说教，而是另辟蹊径，按照真实外贸流程，采用通俗的语言、轻松的图解和鲜活的案例来传授外贸知识，从而获得了广大读者尤其是外贸新手的好评。感谢读者的厚爱，本书曾荣登2010年新华书店贸易经济类图书畅销榜前10名，还被中华考试网、世贸人才网、启文教育等多家网站作为外销员考试指定用书，龙商外贸网推荐外贸书籍，并获当当网五星好评。

十年时间如白驹过隙，弹指一挥间。这十年中国的外贸发生了太多的变化，让人目不暇接：2010年，中国GDP超过日本成为世界第二大经济体；2012年，国家实施货物贸易外汇管理制度改革，取消出口收汇核销单；2013年，中国超越美国，成为全球首个货物贸易总额超过4万亿美元的国家，从而成为货物贸易第一大国；2014年，跨境电商如星火燎原，势头如日中天，席卷全国，同年，海关总署取消报关员资格全国统一考试；2015年，“一带一路”倡议开始被大力推动实施；2016年海关全面实施无纸化通关，同年“中国国际贸易单一窗口”正式上线运行；2018年，中美间发生人类经济史上最大的贸易摩擦，同年，国家质检总局出入境检验检疫管理职责和队伍划入海关总署；2020年中国参与签署史上最大规模的自由贸易协定——区域全面经济伙伴关系（RCEP）……面对如此众多的变化，本次的修订工作毫无疑问是困难重重，任务繁重。说是修订，但实际上比第1版时的工作量有过之而无不及。很多时候本来试图取巧从网上和他人的相关书籍中引用一些现成的资料，结果却发现拿来的知识竟然是陈旧和与现实脱节的（尽管往往标榜为最新版），比如核销单早已取消多年，但至今很多地方在讲到报关和退税时依然说需要提供核销单。因此，笔者本着绝不误人子弟并对读者负责的态度，对每一章、每一节，甚至每一个知识点都仔细推敲，反复考证，以保证传递给读者的都是最新、最准确的信息。

本书第1版的定位就是外贸新手，第2版在保持第1版的风格和体例的基础上进行了相应的修订和完善，具体包括以下几个方面：

第一，完善体系。第1版共包括八步和一个结尾忠告，为了避免一开始就直接进入第一步显得生硬和突兀，本版在第一步开启外贸之门前面增加了一个“入行提醒”，专门写给那些徘徊在外贸大门之外的新人，为他们在对是否做外贸拿不定主意时提供中肯的建议。

第二，拾遗补缺。为了使本书更切合实际需要，在第1版中遗漏、缺少或忽视的内容，在本版中进行了相应的补充。比如，鉴于企业的竞争就是人才的竞争，所以在第一步“开启外贸之门”中增加了第三节“招兵买马——打造自己的外贸团队”；了解付款方式不是目的，关键是会加以运用，所以第三步在介绍了各种付款方式之后，补充了“付款方式的选择”；考虑到知识产权问题的重要性，在第四步“准备货物”第一节“落实货源”最后增加了“备货时不容忽视的知识产权问题”；争议在所难免，然而仅知道何为争议及争议产生的原因却不知如何应对和解决争议是不行的，所以在“结尾忠告”中增加“发生争议如何解

决”，等等。

第三，充实内容。第1版中讲得不够透彻或相对简单的地方在本版中进行了进一步的充实完善。考虑到案例有助于对内容的理解，所以本版中补充了一些典型案例和最新案例。另外，还补充了大量的插图和表格，使本书图解的特色更加突出。

第四，与时俱进。为了跟上形势的变化，反映国际贸易惯例规则及政策的最新发展，及时对相关内容进行了修订和完善。比如核销单和报关单退税联取消带来的通关流程变化、无纸化通关、退税政策调整带来的退税流程的变化等。根据最新的INCOTERMS2020，对贸易术语部分进行了相应的修订。俗话说，道高一尺，魔高一丈，随着人们防骗意识和技能的提升，骗子的骗术也在升级换代，因此，本版对典型骗术进行了全面修订。另外，还对一些过时的数据进行了更新和修正。

第五，更加通俗。本书第1版的特点之一就是通俗，把复杂难懂的专业语言尽量简单化，这一尝试得到了读者的认可和好评。但仍有一些内容不够通俗化，所以本版争取在第1版的基础上精益求精，更进一步。

第六，增加附录。为了方便读者随时查阅外贸相关信息和资料，在本书二维码中提供了“外贸常见缩略语”“外贸人应注意的各国禁忌”以及“2020国际贸易术语详解”等三个附录。

另外，本版还对书中文字及措辞进行了推敲完善。

尽管笔者付出了很大的努力，但相信本书依然会存在这样那样的问题，诚挚欢迎广大读者给予批评指正！

韩宝庆

2021年10月于北京

第1版前言

随着中国的入世和外贸经营权的放开，中国的对外贸易发展突飞猛进，可以预见将有越来越多的经营主体加入对外贸易活动的队伍中来。然而，应当引起高度重视的是，我国各个层次实战型国际贸易专门人才还相当匮乏。国际贸易知识与操作技能的传播工作任重而道远。对外贸易具有实践性、专业性和技术性强的特点，不经过专门的学习和实践将无法胜任这项工作。所以，作者不揣冒昧，力图在这方面能有所突破，有所创新。

目前市场上有关国际贸易实务的图书和教材不在少数，但普遍存在的问题就是理论性较强，操作性较差；文字叙述居多，图示案例较少；语言严谨正式有余，形象通俗易懂不足。对初学者来说不仅难以理解和掌握，而且阅读起来缺乏趣味性，学习之后往往让人不得要领，无从下手。有鉴于此，本书的编写力图克服以上缺陷和不足，体现个性化和特色。

第一，以外贸操作步骤的先后编排结构，让新入行的人一目了然，可以从零开始一步步完成外贸的整个操作过程。

第二，语言通俗易懂。把较难理解的专业术语和词汇尽量用朴素平实的语言进行表述，并在必要时加以注解说明。

第三，形式多样，图文并茂。本书把许多复杂的外贸操作流程和步骤用生动活泼的图表勾画出来，既形象直观，又增加了读者学习的趣味性。另外，还加入了“小贴士”“小知识”“相关链接”等板块。“小贴士”用来提醒读者注意一些容易混淆和忽视的概念和问题；“小知识”给感兴趣的读者补充一些与所学内容相关的知识；“相关链接”是读者在掌握已有内容基础上的进一步深化。

第四，注重理论与实践的结合。为了帮助读者理解和吸收所学知识，本书配备了多个案例、例示等。

第五，紧跟形势，反映最新。比如介绍了在网商时代如何以网络为平台从事国际贸易，还结合了最新的国际贸易惯例，如UCP600。

本书根据外贸实际操作步骤编排体例，共分为八步：即第一步开启外贸之门，第二步寻找客户，第三步商订合同，第四步准备货物，第五步落实信用证，第六步安排装运，第七步制单结汇，第八步出口退税。

本书参阅了大量的文献资料，对这些文献资料的提供者在此表示深深的谢意和敬意。同时，也衷心感谢中国纺织出版社的副编审姜冰老师，她对本书的写作提出了许多极有价值的观点和建议，她的敬业精神令人钦佩。

韩宝庆

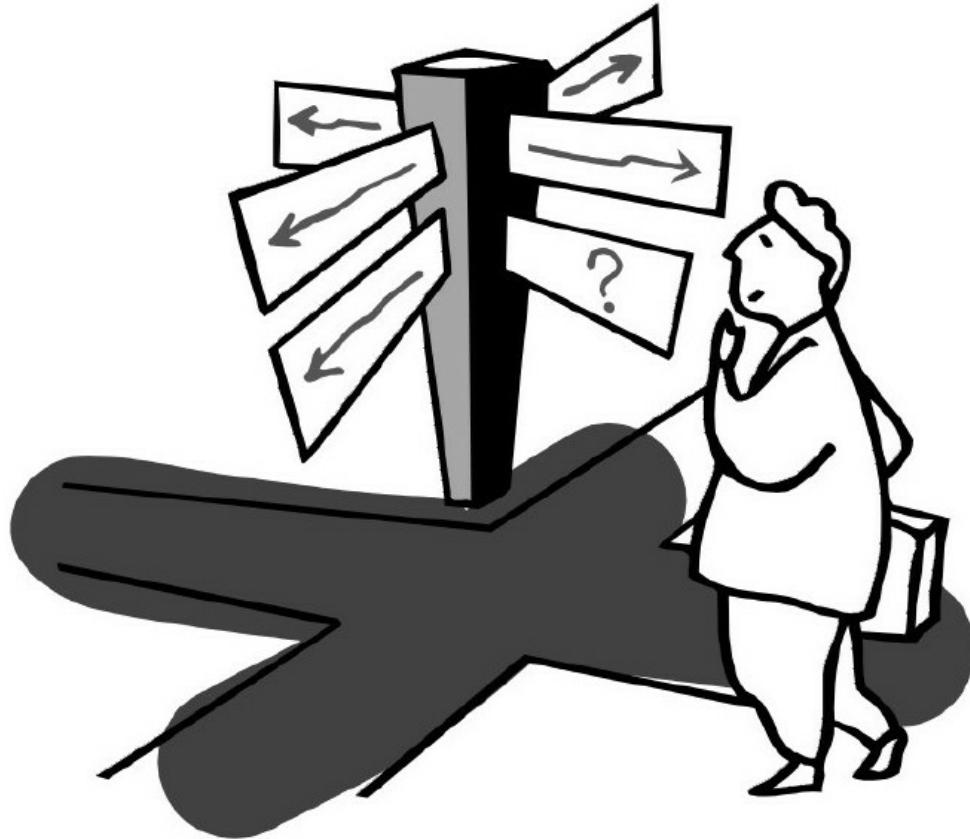
2008年8月于北京

入行提醒——写给徘徊在外贸大门外的新手



又是一年毕业季，几家欢乐几家愁。每年的这个时候都会有一批怀揣着憧憬与梦想的

年轻人加入外贸大军中来，正如当年的我们一样。对于选择了这个行业的年轻人，也许犹如鱼入大海，飞鸟投林，终能大显身手，一展抱负，有的是一种游刃有余、酣畅淋漓的痛快与满足。然而，理想是丰满的，现实有时候却是骨感的。也许不久的将来，等待你的可能是让你想要放弃的残酷和艰辛……



※要不要进入外贸行业

很多小伙伴经常爱问的一个问题就是：“现在外贸行业还好干吗？我要不要进入这个行业？”在回答这个问题之前，我们可以先看看其他那些人们耳熟能详的行业和职业。比如律师，好干吗？律师这个听起来高端大气上档次的职业，其实并非仅仅是人们想象中的体面有派、光鲜亮丽，律师职业入门很难，做起来更难，能否接到案源，能否赚钱，拼的可不仅仅是专业知识，还有能力、运气、人脉、机遇等等，真正混得风光的律师实际上是凤毛麟角。再比如金融行业，近年来火得一塌糊涂，其火爆程度从高考报志愿和高校选专业就能一见端倪。因为很多人觉得金融行业必定是金领行业。跟钱打交道的行业能差吗？！但等真正进入这个你日日夜夜梦寐以求的行当以后，才会发现原来跟自己当初想象的情况还是有很大差距的，金融行业的钱竟然也并不是那么好赚。

现在我们再回过头来看看外贸行业到底值不值得进入这个话题，其实跟律师行业和金融行业是一样的道理，根本就算不上是个问题。外贸行业不过是众多行业中的一个罢了。人们之所以问这样的问题，其实是打内心深处有一种想找一份“成年人的报酬，小孩子的待遇”，即不用费脑子，又能赚大钱的工作的心理。俗话说：十年河东，十年河西。事实上，不管什么行业，就算有红利期，往往也不会持续很长。因此，无论从事什么行业，都

不要抱有投机和侥幸心理，正确的态度应该是不仅要有一时的冲动和激情，还要有冷静下来后认真细致的思考和规划，更要有耐得住寂寞的不懈与坚持。以上问题如果非要给一个答案，那就是“既值得也不值得”——对于真正爱的人就值得，对于盲从的人就不值得！

相关链接

人们为何选择外贸

1. 毕业新人为何选择外贸

- 大学专业对口
- 个人特别喜欢英语
- 老师推荐的工作
- 学校安排的实习单位
- 就是觉得外贸听起来高大上
- 听说外贸很赚钱
- 看同学在做
- 没有方向，乱投简历
- 家族企业，跟着就做了

2. 内贸工厂或贸易公司为何选择做外贸

- 内贸越来越难，账期压得喘不过气，期待转型
- 内贸做得不错，想要在外贸也捞一桶金
- 内贸达到瓶颈，想要以内养外，然后借助外贸突破
- 看朋友做外贸赚钱了
- 同行在做，规模不断扩张，看起来应该是赚钱了
- 听别人说外贸很赚钱
- 被某些B2B、贸易数据或软件推销人员“忽悠”
- 看到新闻讲贸易趋势一片大好

总之，还是那句老生常谈的话：干一行，爱一行。外贸看似门槛低，如果要做好需要长时间坚持。就如同爬山，外贸的门在山顶，得爬到山顶才能入门，可惜的是很多人都在半山腰退缩了。无论出于什么原因，如果你进入了外贸行业，接下来就是努力、努力、再努力！

※打工还是创业



很多小伙伴曾经或者正在纠结要不要创业，拿不定主意。自己创业呢，觉得难以迈出第一步，而且有不稳定性。选择打工呢，又总是感觉心有不甘。不过，多数人最终还是选了去一家公司上班。

案例

一位从事外贸近六年的小伙伴，生孩子之后全职了两年，现在重新开始。也曾纠结过要不要创业，拿不定主意最终选了一家规模还算可以的工厂做外贸，上班半个月总是觉得心有不甘，总觉得看不到未来的出路，现在公司的营销方式是选定一个国家的经销商，然后去帮客户跑海外市场做销量来提高自己的销量，需要经常出差，不是说不好，是觉得对于有孩子的女性来讲在自由度和时间上自然是拼不过小姑娘小伙子的，而且老板很喜欢让写各种汇报、各种总结感悟，同事们都很会表现，自己不属于能说会写八面玲珑的，深觉累。继续做的确能学习到东西，但是一想到外贸创业的艰辛，而且自己也没有很好的产品和渠道，又退缩了。不知道是不是自己心态不好？

现在的外贸B2B市场竞争很残酷，上面案例中的公司能在这样的市场中存活，说明做得还是可以的。在预期的几年内，只要继续跟着公司节奏，这么“累下去”，这位小伙伴的年收入天花板在15万—20万元一年。她的业绩可以做得很多，可能会达到上千万美金一年。不过，个人的实际回报可能会让你失望，因为多了也不会给你。为什么？老板说“你有这么多销售，靠的是公司和团队”。另外，一般正规的公司，条条框框什么都有，每天自己就像一颗螺丝钉一样为公司忙碌：客服、邮件、产品开发、客户管理，等等。总之一年到头就是这些，还有没完没了的培训，开不完的会，做不完的计划。有时候看到自己手上一年的流水，真的觉得“世界很大，我想出去闯闯”。

然而，出去自己做真的好做吗？如果你想靠在原公司手头的客户出去自己做，对不起，只能说你在做白日梦，公司有完善的防火墙。离开了公司，你又要重新开始。如果自己白手去创业，去开发客户，不仅难而且还比较苦，没有团队支持，没有技术支持，没有供应链支持。要做到一年赚15万—20万元，说难也难，说不难也不难，接1—2个客户也许就有了。关键你是否可以承受1—2年的低潮，或者更久……这个就是自己创业的风险。事实上，就算是对跨境电商公司从业小伙伴来说，也有这样的类似问题。很多现实的问题，还是像上面那段案例“离开我们公司，你什么都不是”，没有供应链，没有产品，账号从头开始做，没有钱，没有办公室……太多困扰。

这里无法给出“继续在公司上班还是自己去创业”的选择性答案，只是给出了继续在公司上班的未来几年状况和收入天花板，要继续在公司，就要承受公司给你的一切和给你画好的圈，如果去创业，你要承担你做出这个选择的不确定性和创业一旦失败带来的几年的

时间成本。这其实就是现在的“大外贸公司对经验业务员挟持的典型现象”。从某种意义上说，选择一种职业其实就是在选择一种生活方式。雇员和创业者的生活方式是大不相同的。认真思考一下，你更喜欢哪一种生活方式？

※外贸入行建议

小贴士

做外贸应具备的素养

刚开始做外贸，需要先了解并培养作为外贸人该有的素养：

- (1) 熟悉出口业务操作流程。
- (2) 书面英语过硬，口语良好，与客户能够进行业务沟通。
- (3) 熟悉常见的国际交往礼仪。
- (4) 熟悉日常的交际英文，接待客人显示出良好的修养和职业素质。
- (5) 熟悉常用的办公软件，例如：Word, Excel, Photoshop, PowerPoint, Outlook, AutoCAD等；能够使用现代化办公设备（这些视公司具体情况而定）。
- (6) 能够草拟标准的传真及信函，能够独立完成信用证的审核，根据信用证制作正确的出口单证。
- (7) 接打电话要显示良好的公司形象。

想做外贸请三思：

对外贸没感觉或只是出于从众心理，请不要做外贸。

如果三年内需要自己赚钱养家，则不要做外贸。

如果想要一夜暴富，更不要做外贸。

如果铁了心做外贸：

自学的能力极其重要：如何快速查找资料，如何找到有效资料，如何有效地学习，都是需要注意培养提高的能力。

永不停步：新产品，新市场，都是新机会。

转变思维：服务意识；职业化，专业化；结果导向思维；解决问题的思维。

耐得住寂寞：寂寞？容我抽一根……

小知识

外贸创业有哪些形式

- (1) 从法律形式来看，有个人企业、合伙企业和公司。
①个人企业，就是自己一个人单枪匹马做的企业形式。

②合伙企业，就是跟他人合作，但没有法人资格的企业形式。

③公司，具备法人资格，形式上更正规。

(2) 从产销结构来看，有工厂、贸易公司与工贸一体公司。

①工厂，靠技术和产品质量赢得市场和订单，不靠销售。

②贸易公司，没有自己的产品，倒买倒卖，主要靠销售。

③工贸一体公司，产品从生产到销售再到出货和售后是一个完整的链条。

(3) 从贸易操作方式来看，有自营出口与代理出口。

①自营出口。就是自己有出口权，直接跟外商做生意。

②代理出口。就是通过别的外贸公司代理出口。

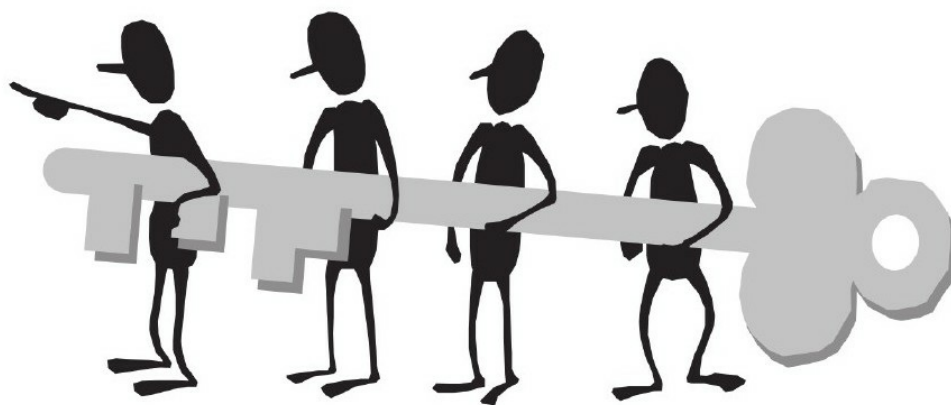
(4) 从商业模式来看，有传统外贸和跨境电商。

①传统外贸。线下完成，交易链条长，多属于批量采购，接单生产，除少数高附加值产品以外，大多数通过海陆船运，运输周期长，回款周期也随之拉长。基本模式是B2B（企业对企业）。

②跨境电商。线上完成，属于零售模式，顾客先付款购买，整个行业的资金门槛较低；卖家空运发货，运输时效多在两周之内，回款速度快，资金周转效率更高。模式有B2B、B2C（企业对消费者）、C2C（个体卖家对消费者），甚至C2B（消费者对企业，也称个性化定制模式，是一种新模式）。

第一步

开启外贸之门——取得外贸经营权



虽然《中华人民共和国对外贸易法》中说个人也可以做外贸，但实际上，目前我国还不是任何个人、法人或其他组织都可以直接从事对外贸易活动，只有按照国家的有关规定，依法定程序在当地的商务部门进行备案，取得对外贸易经营资格，并在当地海关、税务、外汇管理局、电子口岸等部门办理相应备案登记注册等手续后，方可在允许的范围内从事对外贸易经营活动。获得外贸经营权的好处如图1-1所示。

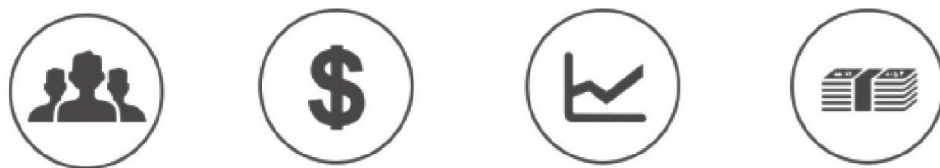


图1-1 获得外贸经营权的好处

第一节

获得外贸经营权的条件



根据《中华人民共和国对外贸易法》（以下简称《对外贸易法》）与《对外贸易经营者备案登记办法》（以下简称《备案登记办法》），我国对对外贸易经营者实行备案登记制。备案登记不是行政许可（即所谓的“行政审批”）。外贸经营权的备案登记对外贸经营者而言，没有任何“硬门槛”，比如注册资本、年出口额等，而仅仅是程序性的。《对外贸易法》第8条规定：“对外贸易经营者，是指依法办理工商登记或者其他执业手续，依照本法和其他有关法律、行政法规的规定从事对外贸易经营活动的法人、其他组织或者个人。”据此，经营对外贸易只要具备以下两个条件即可：

一、对外贸易经营者应是依法办理了工商登记（现在叫市场主体登记）的法人、其他组织或个人

原则上在中国境内的所有企业、组织和个人均有资格成为对外贸易经营者，无论是对于公司法人，还是其他组织和个人一般都没有最低注册资本要求。

（一）公司注册资本没有最低限额要求

《中华人民共和国公司法》（以下简称《公司法》）从2014年起，就顺应潮流彻底放弃了对注册资本的最低限额要求，并对出资的缴纳采用认缴制。认缴制不同于过去的实缴制。通俗点理解，实缴制是全款买房，而认缴制是贷款买房，且零首付。有限责任公司的注册资本为在公司登记机关登记的全体股东认缴的出资额。股份有限公司采取发起设立方式设立的，注册资本为在公司登记机关登记的全体发起人认购的股本总额。但需要注意的是，以募集方式设立的股份有限公司，其注册资本依然表现为实收的股本总额。法律、行政法规以及国务院决定对公司注册资本实缴、注册资本最低限额另有规定的，从其规定。

小知识

一块钱真的可以开公司吗

2013年中国《公司法》的第三次修订，有一个重大的变化，就是取消了公司的最低注册资本限制。一时间“一块钱就可以开公司”的说法充斥大街小巷，似乎全民创业的时代来临了。那么，一块钱真的可以开公司吗？

我国公司的股东都是以出资额为限承担责任的。假如有一个股东真的以一元钱出资设立一个有限责任公司，那么，公司债权人的利益可能得不到切实的保障。法律还要有相应的配套措施才行。所谓“一块钱可以开公司”只是一个形象说法。注册资本只是设立公司需要具备的基本条件之一，办公司租用场地、雇佣人员，维持公司的基本运营也需要一定的资本。实际上一元钱根本无法支撑公司的运营，交易对象也会对这类公司的信用产生怀疑。因此，完全不花钱办公司实际上是不可能的。尤其对于外贸公司注册来说，注册金额太小难免会影响公司门面。当然也不是说越高越好。虽然对于外贸公司的注册资本并没有特殊限制性规定，但通常都是选择注册资金100万元或50万元。若企业名称中有“进出口”字样的话，则注册资金最好不少于100万元。

有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任，股份有限公司的股东以其认购的股份为限对公司承担责任。

《公司法》及相关法律法规对外贸公司的注册资本多少并没有特殊限制性规定。一般来说，由企业根据法律的规定并结合自身的实际情况进行选择取舍。

（二）个人独资企业、合伙企业、个体工商户也无注册资本要求

按照《中华人民共和国个人独资企业法》的规定，个人独资企业是指依法在中国境内设立，由一个自然人投资，财产为投资人个人所有，投资人以其个人财产对企业债务承担无限责任的经营实体。

按照《中华人民共和国合伙企业法》的规定，合伙企业是指依法在中国境内设立的由各合伙人订立合伙协议，共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的营利性组织。

按照《个体工商户条例》和《中华人民共和国民法典》的规定，个体工商户，可以个人经营，也可以家庭经营。个体工商户的债务，个人经营的，以个人财产承担；家庭经营的，以家庭财产承担；无法区分的，以家庭财产承担。

小贴士

个人都可以做外贸吗

这里首先要区分对外贸易经营者中的“个人”和自然人的概念。根据我国有关法律法规，个人从事任何经营活动，都必须经过市场主体登记，因此，普通的市民是不能直接以个人身份登记取得外贸经营权的，而必须是在市场监管部门注册个人独资企业或个体工商户后，才能从事进出口业务。如不办理市场主体登记，备案登记机关就不能予以备案登记。也就是说，个人做外贸，具体到技术层面上，必须以取得市场主体登记为前提，以一个经营主体的面目出现，即变为个体工商户（或独资经营者）。正是从这个角度说，个人可以成为对外贸易经营者。但个人从事对外贸易要承担无限责任，风险比较大，最好具备一定的条件，比如精通外贸业务，或者有稳定的订单等等。如果只是偶尔进出口，不如找一家外贸公司代理。

二、对外贸易经营者应遵守对外贸易相关法律法规

外贸经营权的放开，并不意味着对外贸经营活动没有了任何限制，法律底线仍然是不能够突破的。作为对外贸易经营者，必须严格遵守《对外贸易法》及其配套法规、规章；遵守与进出口贸易相关的海关、外汇、税务、检验检疫、环保、知识产权等中华人民共和国其他法律、法规、规章；遵守中华人民共和国关于核、生物、化学、导弹等各类敏感物项和技术出口管制的法律法规以及其他相关法律、法规、规章，不从事任何危害国家安全和公共利益的活动。