

货代综合辅导:与货代打交道 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/470/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E7_BB_BC_E5_c67_470685.htm 一、找个好货代 国际货物运输，可以用空运和海运。空运费用很，而且交接简单，时间也很短，货物交给运输公司，很快就直接到客户手中了，没有特别的操作过程。此外，利用国际快递如著名的DHL、UPS、Fedex、TNT等也可以交付外贸产品---假如数量不大的话---因为国际快递的费用更为高昂。但国际快递的好处是非常省事，你无需自己去办理商检、海关等事宜，这对个人小额外贸是很方便的。但是对于常见的正规的外贸，绝大多数时候采用是相对最廉价的集装箱远洋海运的方式。你可以租用一个集装箱。行话叫做整柜FCL，Full Container Loading，集装箱也可称为货柜）。也可根据你货物量的多少租用部分集装箱,行话叫做拼柜（LCL，Less than Container Loading，与其他用户拼用一个货柜）。承担集装箱远洋运输业务的公司有两类：船公司和货运代理公司（简称货代）。两者的区别，船公司自己有远洋货轮，而货代没有。不妨把船公司看成“批发商”，商品就是远洋货轮的舱位；而货代就是“零售商”，从船公司那里以较低的价格批发若干个舱位转售给需要运输的“消费者”----外贸商。或者反过来，从各个外贸商那里揽下舱位需求，再到船公司那里一总订舱。作为“消费者”的外贸商，固然可以直接找一些船公司订购舱位（简称订舱），但不难理解，绝大多数时候我们是跟货代打交道。毕竟作为舱位“零售商”的货代，数量多，联系方便，操作灵活---说实话也更热情一些。所以，在本章我们

更多地讲述与货代间的协作。FOB条件下，由客户安排运输，出口商届时与客户指定的货代联系即。CNF/CIF条件下，则与客户达成交易前，必须确定交货目的港。根据目的港，向货代询价----当然，你也可以货比三家，择优合作。货代报出的运杂费就是出口商核算CNF/CIF价格的重要参数之一。需要注意的是，考虑到从报价到成交，再备货出货，中间尚有相当长一段时间，而海运费是常常波动的，有时幅度甚至高达一两百美元/集装箱。所以你询价的时候，可以预计交货时间，请货代提供价格变动方面的参考意见。即便这样，很多货代也只能较为准确地报出一个月幅度内的运费，出口商还是要自己留些余地的。上面所寻找货时的“择优”，绝不仅仅指价格。事实上，很多时候货代的服务质量比那么十几美金的差价要重要的多。一个好的货代，能够及时提供运价信息，应急订舱，并解决付运过程中的突发事故----而这些环节一旦出问题，往往不是十几美金的损失。货代并不是全世界港口包打天下的。根据他的上一级合作方不同，各有专长优势。海运航线一般按照地域划分，有北美线、南美线、澳洲新西兰线、日韩线、印度和东南亚线、中东线、地中海线、欧洲线等。我们不妨多方询问比较，为不同的市场航线选择各自货代。每条航线上的港口还有基本港（大型的主要港口）和非基本港之分。基本港设施好，航次多，运费价格便宜，而非基本港容易拥堵，航次少，运费反而更贵。例如欧洲的鹿特丹ROTTERDAM，汉堡HAMBURG都是著名的欧洲基本港（行号简称欧基港，EUROPEAN MAIN PORT 缩写为EMP）。确定大致的出运期后，就可以向货代订舱了。根据货物名称、数量、体积、重量、目的港等填写订舱单，或

者直接发给货代。如果是整柜，货代会协调安排调柜、集装箱拖车和装柜时间；如果是拼柜，货代会提供“进仓单”，通知出口商在约定的时限之前把货物送至指定仓库。船运要注意时限的要求。比如预计9月10日开船的，往往会提前两三天也就是8日左右作为“截关期”，即货物必须在截关期前完成报关事宜，否则无法放行装船。拼柜货物或装箱交付给货代后，货代安排报关装船事宜。出运以后，货代给我们出具提单（Bill of Loading，简称B/L）作为物权凭证和提货依据。我们再把提单交给国外的客户，等货物运抵目的港码头后，客户凭提单去码头提货。这就是最基本的流程。偶尔也会有特殊情形，提单因某些原因未能及时开具并送抵收货人手中，而我们又同意客户（收货人）提货的话，可以授意货代以电报通知的形式许可客户无单提货。这种操作称为电放（Telex Release），不再开具提单，已经开具的也要收回。但这属于特例了。在FOB条件下，由国外客户订舱，并告知我们承接该业务的货代联系方式，我们据以办理运输，行话叫做“指定货代”。因为远洋运费是到目的港后由国外客户支付，因此叫做“运费到付”（Freight Collect）。在CNF/CIF条件下，由我们自己订舱并支付费用，叫做“运费预付”（Freight Prepaid）。到付或预付会在提单上注明。出于可以理解的原因，谁去订舱，谁就是货代的客户，货代自然对客户更热情周到。那么是不是自己去订舱就一定好呢？也有风险。因为远洋航运的运费是不断波动的，有时候波动还很厉害，一个集装箱运到欧洲港口的运费，在短短两三个月内可能会涨价一两千人民币甚至更多。假如做CNF/CIF，就必须承担这种风险，而FOB条件下则由国外客户自己承担了。因

此，很多出口商还是喜欢做FOB的，以至于宁波外经贸委在组织企业开拓国际市场的时候，干脆以“FOB宁波”作为宣传口号，可见一斑。

二、重要的提单

在前面单证操作一章里，我们已经看过提单的范例样式了。各个船公司的提单格式大同小异。提单一般有三份正本（ORIGINAL）和三份副本（COPY）组成。任何一份正本都可以去提货，副本则仅作参考而不能直接提货。缮制提单的时候，货代会根据发货人提供的资料填写各栏内容，传真给发货人确认无误后正式出具。各栏的填写方法是：

1. 发货人（Shipper）：填写出口商的完整名址。
2. 收货人（Consignee）：填写收货人名址或“凭指示”（下面在提单分类中将具体说明二者区别）。
3. 通知方（Notify Party）：填写约定的货到码头后需通知的人，如客户或客户的运输代理名址电话。
4. 船名（Ocean Vessel）：此栏装船后由货代通知并填写。
5. 航次（Voyage No.）：同上，此栏装船后由货代通知并填写。
6. 收货地（Place of Receipt）：通常就是装运港。
7. 装运港（Port of Loading）；出口地装运港。
8. 目的港（Port of Discharge）：进口地目的港，或转船条件下的中转港（关于转船下面在提单分类中将具体说明）。
9. 交货地点（Place of Delivery）：货物实际的交货地点，可以与目的港相同，在转船的情况下则是最后的交货港。
10. 货物的运输唛头及分类（Marks and Number）；假如一批货有几类的话分别填写。
11. 货物名称数量等（Number and Description of Goods）。
12. 货物毛重（Gross Weight）：一般以公斤为单位。
13. 货物体积（Measurement）：一般以立方米为单位。
14. 装船日（Onboard Dated）：货物装上船的时间，这是计算船期的重

要标志，表明启运完成。 15. 提单出具者签名（Sign by）：船公司或货代的签章。 16. 运费（Freight）：FOB则Freight Collect（运费到付）；CNF/CIF则Freight Prepaid（运费预付）

如前所述，提单非常重要，种类也很多。国际贸易的研究学者为提单开列了各种分类，而对于新手而言，实际操作中有用的分类不过几种：

1. 根据提单出具人的分类。船公司出具的叫做船东提单（MASTER B/L），货代出具的叫做货代提单（H-B/L）。显然，理论上船东提单最为保险，毕竟船是他的，且船公司实力雄厚，有能力负全责。凭船东提单，可以在目的港码头直接提货。货代提单是货代征得船公司同意以后出具的，由货代自己负责。拿货代提单的，在目的港码头需要先到船公司港口代理那里换成提货单才能提货。
2. 根据提单上收货人一栏的分类。如果引栏直接填写收货人（国外客户或其转售的下），就叫做记名提单（Straight B/L）。如果写的是“ To the order ”或“ To order of XXXX ”，即“ 凭指示 ” / “ 凭某某指示 ”，就叫做指示提单（Order B/L）。指示提单的意思，就是暂时不限定收货人，以后（通常是确保收到货款后）再指定。记名提单限定了收货人，只有他才能提货，因此不能转让提单；而指示提单可以通过背书方式随意转售（所谓背书，就是提单拥有有人在提单背面签名盖章，表示转让，谁下一个拿到引提单谁就是货物的拥有者。自然，发货人将是第一个背书者）。实际操作中，指示提单更受欢迎。因为对于出口商（通常也就是发货人）而言，指示提单更安全，是收回货款的一种保障。而对于进口商，因为可以直接凭提单转售货物，省去了亲自去提货的麻烦。当然，如果客户一开始就打算自己提货的，也会要求做记名提单。特

别是注意的是，记名提单因为限定收货人，因此在很多国家，无需正本记名提单，仅凭副本甚至复印件并证明自己的收货人身份就可以提货。通过前几日的学习，我们不难理解其中的危害。在这种情况下，发货人丧失了对物权的控制----即使正本提单还在手上。正因为有如此大的区别，因此，是否记名，是提单选择和审核的关键点，信用证在涉及提单的条款中必会明确指示这一点。同时，很多外贸同行在操作信用证的时候，把记名提单当成软条款加以拒绝也不无道理。 3

· 根据运输路线方式可分为直航提单（Direct B/L，即从起运港直抵目的港的运输提单）、转船提单（Transshipment B/L 即运输过程中可以在中途某个港口转船的运输提单）和联运提单（Through B/L，即可以陆路、空运、海运联合运输的提单，常见于出发地和/或目的地是内陆地区的运输）。直航提单和转船提单更为常见。转船提单更受欢迎，因为它允许运输者见机行事安排航程，特别有利于起运港/或目的港比较小，航次少的情形。 4 . 根据提单内容的繁、简分为全式提单

（Long Form B/L）和简式提单（Short Form B/L）。全式提单在提单的背面详细注明承运人和托运人之间各自的权利、义务；简式提单则只注明承运的货物的基本情况和托运人的名称、地址、收货人等。偶尔一些谨慎的外贸商会特别注明不允许使用简式提单，以强调货代的责任。除了这些正式的提单外，为便于贸易操作，现在还出现了一些外观类似，也能作为提货依据，但不具备物权证明的提单变形。比如FCR（FORWARDERS CERTIFICATE OF RECEIPT）、FTBL（FORWARDERS THROUGH BILLS OF LADING）等。严格说来，这些单据只属于“承运人收据”，即货代证明已经从发

货人手中接收了货物。操作上与货代提单无异，但却有实质上不同。出现这种单据的原因，主要是买家于出口地采购数量大，或者有代理商代理采购，或者有分公司直接下单采购的时候，货物集中运送，除可以节省运送时间外，又能够节省运费，因此代理商或者分公司往往指示出口商，或者供应商将货物交给承运人，由承运人预先向船公司包下若干货柜，而后由承运人负责装柜，待货物运抵卸货港或目的地时，再由承运人负责领柜或分送至不同地区的收货人，如此将可以节省不少时间和费用。在这种方式下，跟船公司签定运送契约的是承运人而不是发货人（SHIPPER），因此发货人将货物交给承运人以后，得到的单据是承运人收据而不是海运提单。目前，许多国际超市买家如WALL-MART、K-MARK等，多采用这种方式。因此可见FCR/FTBL的几个特点：1 . FCR/FTBL一般只出现在FOB条款下。2 . FCR/FTBL只是收据，而非提单这样的特权证明。3 . FCR/FTBL如同码头收据（Cargo Receipt）一样，没有严格的开具资格限制。4 . 进口商不需要FCR/FTBL的正本就能够提货。5 . 表面上的风险承担方是承运方。这样看来，FCR/FTBL的风险是显而易见的。但是，因为采用这种方式的进口商多为著名的国际超市买家，信誉良好，所以出口厂商和银行也普遍接受这一条款。此外，由于买家所选择的承运人都是具实力且关系良好的船代，一般也不会有什么問題。此外，在FCR/FTBL条件下，对厂家来说，往往做FOB比做CNF价格要划算些，毕竟船公司给大买家的运费，要比给普通厂商的低得多（欧基港几乎低1/3，且不受季节波动影响），这对厂商是有一定吸引力的。但是，在实际操作中，实际上还是由出口厂商承担风险的。因为

超市买家的订单，一般都有量大、周期长的特点，一张订单很可能会分许多次出货，一年多才出完也很常见。在这个过程中，一旦出现什么问题（很多时候还不是明显的谁对谁错的问题，而是意见分歧），买家就会掌握主动权，利用FCR/FTBL的特点，先行提货，不影响自己的销售，同时找个什么理由（挑毛病太容易了）暂时不赎单不给钱，给出口厂商带来资金周转压力，迫使就范。除非出口厂商与买家撕破脸打官司，但这种情况显然不太可能，劳神费用花钱不说，还有剩下的货物交还是不交？特别是某些产品季节性强，资金占用多，专为某个买家生产的货物，转卖他人往往损失颇大。各项因素考虑下来，出口厂家多半会选择吃点亏，息事宁人。因此，对于FCR/FTBL要相当谨慎。特别对于那些容易出问题的单，如原料紧张，价格波动大、订单下得太晚等等的，宁愿承担运费波动风险，也要坚持做CNF/CIF。提单的另一个因素就是日期。在外贸合同与信用证中，都会规定交货期，一般表述为“最后装船期限”（LASTED SHIPMENT DATED），这个日期就是以提单上的“Onbord Dated”来衡量的。在外贸实务操作中，交货迟误是家常便饭。而如果不能在最后装船期限前交货，就会造成比较重大的违约，如果是信用证的话，客户可以拒付，或以此为借口要求降价赔偿。即使客户不介意，银行也会因此不符点而扣款。但如果迟误的时间不长，只有几天工夫的话，只要货代愿意帮忙，可以变通解决，避免损失。方法之一是虚打日期。比如原规定8月8日为最后装船期限，实际迟误到8月15日才装船工。可如果货代愿意在提单上注明“8月8日装船”的话，单证表面上就没有问题了----外贸既然是凭单证交易，自然也

就不会有问题。这种倒过去打日期的做法，叫做“倒签提单”（Ante Dated B/L）。方法之二是提前出单。在倒签提单的做法下，日期固然没问题了，可是如果按照正常程序，8月15日再出提单的话，加上单据传递的时间，就很可能超过信用证允许的交单时限了。解决的方法是不等船开，确认可以上船之后就先行出具体提单以便交单银行。这种做法叫做“预借提单”（Advance B/L）。其结果，虽然规定8号时限，15号才上船，可是仍及时取得了标注8日上船的提单。显然，这是“弄虚作假”。但是如果客户同意这样操作的话，在客户不受什么实质性损失的前提下，出口商避免了银行扣款等风险，皆大欢喜。因此，倒签和预借提单在实务中很常见。不过，有时候在CNF/CIF条件下，因为货代乐于配合，有些出口商因此不经客户同意就采用这种方法来解决迟误的问题，就具有欺骗性质了。倒签和预签，通常只出现在货代提单操作中。船东提单比较严谨，很难接受这种行为---这也是货代提单比船东提单更受出口商欢迎的原因之一。远洋运输，自然牵涉到费用问题。除了主要的海运费以外，装运港码头和目的港码头都江堰市会产生各种杂费。了解这些运杂费的构成，对于控制出口成本，避免利润损失很有用处。海运费相对固定，以集装箱或立方英尺及重量（对于拼柜而言）来计算。杂费则名目繁多。常见的有：1．ORC：Origin Receiving Charge（广东省内各港或华南地区）码头收货费。2．SPSC：Shanghai Port Surcharge上海港码头附加费，其性质同ORC。3．PSS：Peak Season Surcharge量季附加费。4．DDC：Destination Delivery Charge到港（目的港）提货费（实为目的港之码头附加费）。5．THC：Terminal（码头）

Handing Charge码头操作（吊柜）费。6. BAF：Bunker Adjusted Factor燃油附加费，也有叫FAF：Fuel Adjusted Factor的。7. DOC：Document文件费。8. DTHC：Destination THC目的港码头费与DDC差不多。9. PCS：港口拥挤附加费。这些费用很多是船公司/货代自行调整收取的，颇有弹性，且可以根据货代的意愿转嫁给发货/收货一方。有时候，货代还会降低海运费以招揽生意，而悄悄提高后期操作的杂费，挖东补西。因此，在碰到客户指定货代，或与新的货代合作的时候，一定要预先确认好相关费用，并且货比三家，挤出报价水分，以免做了冤大头。货代收费爱用缩略术语，碰到不懂的一定要跟货代弄清楚。经验漫谈从上面分析的种类情形，我们不难体会到，如果货代是自己找的，并且关系很好配合默契的话，对物权控制就相当有利。货代提单在目的港码头需要换单才能提货，这一手续就能被很好利用，尤其是在那些有隐患的交易中，比如市场变动剧烈，质量可能发生争议，单据产生重大不符点，客户财务恶化等。从货物启运到抵达目的，耗时几日到一个月不等，万一其中发生变故，预见到客户可能性会不付款，或者发现客户以非常手段在没有付款的情况下拿到提单，那么在货代大力配合的情况下，即使客户手上有提单，也能够扣住货物，或至少暂时扣留，争取宝贵的时间与客户交涉，避免财货两空的重大损失。此外，通过货代还能随时跟踪货物的动态，了解货物何时到港，客户是否提货等，这在贸易纠纷中会成为宝贵的信息。而这些工作并不属于货代的责任范围，而是“友情帮忙”，因此，找个关系亲密的好货代非常重要。货代因为长期与船公司、码头和海关打交道，办事效率高，灵活性强。通常货代

都会代办报关、集装箱装货等到事宜，不妨交给他们一起。作为出口商，自然希望控制运杂费成本，与货代讨价还价不足为奇。但生意场上，互利互惠才能长久，因此行事不宜太极端，盲目追求超低价格。价格太低，货代出于招揽生意的目的有时也会接受，但没有利润的事情，办事积极性就不高。碰到码头拥堵舱位紧张的时候，自然不会优先帮你安排，这些都是常情。货代是外贸的关键伙伴，所以，让货代有利可图，积极协作，工作仔细避免单证出错，同时给货代费用及时付清等等，都是外贸商良好的行事。

三、相关的货运知识

做外贸还有必要了解一些与货运相关的知识。

1. 集装箱

Standard	20'	InsideLength	InsideWidth	InsideHeight	DoorWidth	DoorHeight	Capacity	TareWeight	MaxiCargo						
	19'	4"	7'	8"	7'	10"	7'	8"	7'	6"	1172cft	4916lbs	47900lbs	5,900m	2,350m
							2,393m	2,342m	2,280m	33,2cub.m	2,230kg	21770kg			
Standard	40'	InsideLength	InsideWidth	InsideHeight	DoorWidth	DoorHeight	Capacity	TareWeight	MaxiCargo						
	39'	5"	7'	8"	7'	10"	7'	8"	7'	6"	2390cft	8160lbs	590400lbs	12,036m	2,350m
							2,393m	2,340m	2,280m	67,7cub.m	3700kg	26780kg			

集装箱是外贸运输中最常用的装载工具。常见的集装箱分两种：20英尺和40英尺（40英尺还有平柜高柜之分）。20英尺集装箱规格：5 905mm × 2 350mm × 2 392mm 容积33.2立方米 40英尺集装箱平箱：12 036mm × 2 350mm × 2 392mm 容积67.7立方米 40英尺集装箱高箱：12 036mm × 2 350mm × 2 697mm 容积76.3立方米 针对有冷冻要求的产品，还有专门的冷冻集装箱，通常是40英尺的。选择什么样的集装箱，根据产品而定。产品体积大、数量多而重量轻的，40尺当然比较划算，因为只要不超重，40尺可

以装两个20尺集装箱的货物，运费却比两20尺集装箱便宜一点。但是要注意，在计算集装箱装载量的时候，不能简单用容积去除单位产品的体积。因为各国码头对集装箱有限重规定，例如有的限制20尺柜17吨，40尺柜为25吨。对于可能需要内陆运输的更要注意，各国内陆的限重更是五花八门，如美国就从15吨到20吨不等。此外，集装箱内部的左右上角各有一处饭盒大小的凸角，多少会影响装货，在计算的时候，特别是预计塞得满满当当的时候，要考虑这个因素。对于一些需要防潮的产品，可以在集装箱内放置各种防潮剂。外贸同行总结了很多行之有效的小经验。比如选择俗称“硅胶粒”防潮剂，用廉价的丝袜分装放置于集装箱内四周。在海关进出口报关的时候，各国海关通常会随机查验，有时候甚至会开箱检查。因此，碰到一个集装箱装载了多种货物的时候，最好每种货物挑一箱/个摆在靠门的位置，以减少海关彻底倒箱检查的风险----彻底检查不但容易增加货物残损的概率，费用也不低。订舱之后，货代会调配集装箱给发货人。每个集装箱都有惟一的编号刷在箱体上。发货人装货后，用铅封SEAL LOCK（一种一次性的印有编号的特制锁）封住集装箱门，并记录铅封号码，与集装箱号一起作为运输记录。签收货柜发入/设备交接单（Equipment Interchange Receipt），返运回码头的集装箱场站。

2. 托盘（PALLET）托盘用于垫放货物，以用叉车自动装卸。最高承重可达2吨。通常由木头制成。因为欧美国家对木制品进口有规定必须进行熏蒸灭活处理，因此采用木质托盘的集装箱也必须作熏蒸，并取得熏蒸证明。熏蒸可委托货代一并操作。不愿意做熏蒸的（熏蒸需要费用），可酌情选用塑料或复合木托盘，价格稍贵。 3

· 铅封集装箱专用的一次性锁，有唯一的对应编号，装柜后即封并记录在提单上。除非海关查柜，否则一直交付收货人手中都应完好无损。

4. 货运常见的行话与术语

冲关：货物未能及时报关的，或报关资料不齐全的情况下，为赶船期，在开船前一天灵活处理力争迅速清关。

甩柜：因港口拥挤，清关后未能及时放行装船而被滞留下来。

拖柜：用集装箱拖画民集装箱从场站中拉到货物所在地，装柜后再返回。

查柜：集装箱被海关随机抽中检查。货主会因此额外承担查柜费。

小柜：20尺柜的俗称之一，相应的40尺柜为大柜。

重柜：装了货物的集装箱。未装货的称为“吉柜”。

抛货：指体积大重量轻的货物。对这类货物一般按照体积计算费用或费用加成。计算方法为货物体积（立方厘米）/6000=公斤。

重货：指体积小重量大的货物。

CFS：集装箱货运站（Container Freight Station）拼柜货配箱的地方。

CY：集装箱堆场（Container Yard）集装箱交接、保管、堆放的场站。

DOOR：在集装箱运输术语中表示发货人和收货人自行装卸货物的仓库地点。根据货物运输在站CFS、场CY、门DOOR三点的交接情况，分成了CY---CY、CFS---CY、DOOR----DOOR等不同方式。这些方式会显示在提单上。含义对应为：例如CY---CY即由起运地或装箱港的集装箱装卸区堆场至目的或卸箱港的集装箱装卸区堆场。

除了海运以外，常见的国际货物运输还有空运和国际快递。空运出具的是空运提单（AIRWAY BILL，简称AWB）。空运提单不具有海运提单那样的特权证明与控制能力，也没有“指示提单”的做法。因为空运必须指明收货人，因此和海运提单中记名提单类似，收货人无需凭正本空运提单，只需证明自己的身份即可提货。因此

，在做空运的时候要有心理准备，当你把货物交给空运货代的时候，就等于交给客户了。国际快递则不出具体提单，仅给发货人留一联快递底单。每张快递底单上均有惟一的快递单号作为查询依据。知名的国际快递公司均有自己的网站。比如：FedEx<http://www.fedex.com/cn/>
DHL<http://www.cn.dhl.com/>
UPS<http://www.ups.com/asia/cn/chsindex.html>
TNThttp://www.tnt.com/country/zh_cn.html 在它们各自的网站上，你可以通过快递底单号实时查询快件运送的状况，还可以看到该公司在你所在地的分支机构联系方式。快递的费用可以寄方支付，也可以在征得收方同意的前提下由收方支付，称之为“到付”。到付的操作方法，先询问客户在某国际快递公司的帐号（多数客户都有类似的帐号），然后向快递公司电话查询这个帐号的有效性，确认无误后付寄。需要注意的是，如果没有书面证明客户的确同意到付，那么假如客户拒绝付款的话，快递公司会转过来向发件人收取费用的。除了国际知名的快递公司外，国内也有很多快递公司。国内的快递公司有时候会“二手”代理知名的国际快递业务。对国内客户而言，这种代理并非没有好处。比如一些国际快递公司要求如果做到付的话，发件人本身也需要有该快递公司的帐号，或交付风险押金。不愿如此操作的，通过国内快递公司出面安排国际快递，即规避解决----因为他们与国际快递公司合作有合作协议。当然，这样自然没有直接交付国际快递公司那么保险，但只要不是特别贵重的物品，问题不大。通过国际快递运送货物，省去了自己报关、核销的麻烦。但是客户在收到货物的时候，有时候需要按照发货人申报的金额缴

纳进口关税。因此，在输快递申报价值时要考虑到这一点，酌情处理。注意学习和积累货物运输知识，对于顺利出货，节约成本大有好处。通过前6天的学习，我们已经基本掌握了外贸的大致流程和日常的操作，以及在网上开展外贸的详细步骤与注意事项，可以胸有成竹地一步步去做了。外贸本身就是实践性很强的工作，除了书本上的理论知识外，经验更为重要。比如，在谈到贸易纠纷的时候，理论上通常会探讨法律责任和司法解决，而实务中却因为人力财力的高昂消耗而变得很不现实。因此多与同行交流心得，努力去规避化解，更为可行。因此，最后一天的课程，我们将以漫谈及案例探讨的形式，着重介绍外贸同行长期积累的经验教训。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com