

做外贸：10小时快速简易教程 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E5_81_9A_E5_A4_96_E8_B4_B8_EF_c32_478696.htm 这是一个做出口外贸的快速简易入门课程,学习对象是完全没有做过外贸的新手。当然，如果具备了一点外贸常识，或从事过相关工作，阅读本教程会更轻松。全部课程分为10节，大约需要10个小时的时间。学完以后，就可以冒充熟手去应聘外贸业务员了...态度冷静的话就不会露馅。准备工作：俺也能做外贸【什么是外贸】外贸就是跟外国人做生意。【做外贸业务需要什么条件】懂一点英文。不一定非得要四级那么厉害...看得懂数字、年月日、长短好坏以及“你好谢谢再见”等的三五百个单词，加上跟你做的产品相关的一些名词，再买本汉英字典和一个叫做《金山词霸》的电脑字典软件来帮忙（不知道这个软件的，跟贴提问），就可以开始做外贸了。当然，英文越好，做生意越方便,所以要注意积累,平时没事的时候,也该抽空学点儿文化。有一台能上网的电脑。做外贸没有电脑，会被同行小看的。再说，用电脑在网上收集信息，收发邮件，比打电话发传真写信什么的可省钱多了。【出口外贸的整个过程是怎样的】谈生意--交货--拿钱---向有关部门报告交易情况【为什么要报告交易情况呢】因为国际上对外贸管理都比较严格，货物出国前常常要检验，取得批文；拿到的钱款要申报等等。此外，国家鼓励出口，报告交易情况就可以享受优惠政策。报告交易状况不是最后进行的，而是贯穿于整个外贸过程中。主要跟四个部门打交道：进出口商品检验检疫局：交货前请他们验货，并出具品质证书以及外商要求的其

它证书。这个过程叫“商检”。海关：商检以后，向海关申报出口，然后运出去。这个过程叫“报关”。外汇管理局：收到钱以后向外汇管理局报告。这个过程叫“核销”。国税局：收到钱以后申报，取得退返税款等优惠。这个过程叫“退税”。外贸和国内做生意在本质上并没有太多的差异，只是需要在外贸操作中跟几个政府部门打个交道而已。【小结】通过本节的学习准备，我们已经了解了常见的出口外贸全过程：谈生意---备货---请商检局检验货物---向海关申报出口---把货物运输出国交给客户---从客户那里取得货款---向外汇管理局申报---向国税局申报---数数挣了多少钱，攒起来回村盖房娶媳妇。实际上，并不是每个环节都要你自己去做。市面上有很多专业公司，他们可以帮助你做其中的一项或几项工作。比如，货物运输代理公司可以帮你“报关”和“运输”，银行可以帮你取得货款，出口代理公司可以帮你“商检”以及向外汇局和国税局申报等等---实际上，出口代理公司能做的事情如此之多，以至于你甚至只需要谈生意，然后把所有的事情都交给他们帮忙打理，你把货物交给他们，他们收到国外的货款以后，兑换成人民币给你。不过，他们会收取整个货值的1%"3%作为手续费。此外,盖房娶媳妇则一定要自己做,包工头和媒婆一般都靠不住..看女孩照片要看身份证照不要看艺术照...身份证照漂亮那才是实打实地漂亮...血泪教训。当然，和国内一样，外贸生意场上也有各种骗子和陷阱，所以，光知道流程还不够，有必要了解具体的做法，掌握清晰的操作思路，这样就不会出太大的问题。接下来，我们就对每一个步骤详细学习一下，并了解在这个过程中如何与政府部门和各类专业公司打交道。上节介绍了出口外贸

的基本过程。现在可以开工干活了。首先得找客户。第二节如何寻找客户和谈生意(上)【寻找客户的途径】做出口外贸的要寻找客户，多半通过各种交易展览会（比如著名的一年两次的广州交易会，上海的华东交易会等），以及通过互联网搜寻。参加交易会效果来得比较快，跟老外面对面谈生意，信息也比较准确，但贵呵，去一次交易会动辄五万八万的。互联网就便宜多了，而且随时随地都可以开工干活..所以咱们重点谈互联网。互联网上找客户，有两种方式，一是发广告，大声吆喝让大伙都知道你；二是搜寻采购信息，看谁象买主就兜上去推销。【如何在互联网上找到需要的信息】***考试重点，务必温习！发广告得知道上哪儿发，采购信息得知道到哪儿去收集。所以首先咱们来练习一下如何在互联网上找到你需要的信息。互联网上什么东西都有，而且混成一锅粥，瞎转悠可不成。因此我们需要一个重要工具叫做“搜索引擎”，这东西就是互联网上带路的，你要找什么，告诉它，它带你去找。现在，打开互联网，在地址栏中输入 <http://www.google.com/intl/zh-CN/>你就进到目前世界上最好的搜索引擎里了。假如，你是个卖鸡蛋的，想知道都有谁想买鸡蛋，怎么找？不难想象，想买鸡蛋的人，会在网上吆喝，求购鸡蛋，只要我们找到他们求购鸡蛋的帖子，就能联系上。好，让我们在搜索引擎的空格栏里写上“求购鸡蛋”，然后点击“搜索”...好的,新的页面打开了..看见勒..呵呵..基本的操作就是这么简单。这里的“求购鸡蛋”，术语叫做主题词，也就是搜索引擎根据什么内容来查找答案。主题词的选择有些讲究，同样的意思，不同的主题词，搜索结果会大不一样。因为互联网上的内容浩如烟海，你只要一杯茶，互联网

却会连汤带水给你一锅。你可以尝试着输入“买鸡蛋”、“我要鸡蛋”等，看看结果。所以，要多练习，揣摩拟定搜索主题词的技巧。不妨先抽半小时看看相关的介绍

：<http://www.google.com/intl/zh-CN/help/index.html>学会使用搜索引擎以后，就可以方便地在网上找到你需要的各种问题的答案了。单元练习 1. 目前人民币对欧元的汇率是多少? 参考答案:在搜索引擎中输入“人民币汇率” 2. 过年了俺想显摆一次,坐飞机回家相亲,不知从上海到广州打折机票多少钱?到哪里买? 参考答案:在搜索引擎中输入“上海广州打折机票” 3. 怎么做麻婆豆腐? 参考答案:在搜索引擎中输入“麻婆豆腐菜谱” 4. 外贸中的“原产地证”是什么意思? 参考答案:在搜索引擎中输入“原产地证” 在理解了搜索引擎的含义作用以后,咱们明天接着讲如何搜寻发广告的好地方和供求信息等。(待续) 第二节 如何寻找客户和谈生意(中) 新手上路做外贸,到哪里去找客户?上回书说到,互联网是目前最省钱又便捷的途径。网上找客户的方法有两种:一是发广告,让大伙都知道你,让买家自己来找你;二是搜寻买家的信息,通过电子邮件的方式上门推销。在网上找客户,叫电子商务...其实电子商务不是这个意思..呵呵不管,只要做生意而跟网络沾边咱一概声称是电子商务..显得咱也够档次。那么,我们就开始电子商务吧...呵呵。【首先有三个准备工作要做】 1. 给自己起个英文名字,方便让老外称呼你。英文不好的朋友,不要用自己名字的汉语拼音做英文名..因为老外念拼音跟咱们不一样,会驴唇不对马嘴的。随便起一个好了...最好是欧美风格的名字...义乌福田国贸城某小老板就起个名叫Mahmud Li(默罕穆德.李) ..不是说不行,到底有点儿怪.呵呵 2. 注册一个电子邮

件信箱方便老外找你.免费信箱的也都可以。推荐hotmail,收发国际邮件稳定且快速，非常可靠。3. 写一封广告信。无论是到处撒广告还是挨个推销，都得先准备好一小篇广告信--行话叫“开发信”，开发市场的信--英文的..咱想找老外么当然用英文。开发信不难写，只要说清楚你卖的是啥，你工厂/公司名称地址联系方式就可以了，当然，加上几句诸如“可以常年供应”，“物美价廉”也没什么不好...根据经验,如果强调一下你是中国的工厂/公司,效果会不错..中国货品种多档次全价格低,老外都挺喜欢。【怎样写开发信】最简单的开发信：We are AOT Co.,Ltd in China. We supply apple with good quality and low price.Please contact us to know details.（翻译：我们是中国的AOT公司，我们卖苹果，质量不错还很便宜。请联系我们以了解详情。）（联系方式）Contact: Mr.Octopus Tel: 86- 21-88888888 Fax: 86-021-66666666 E-mail: [url=mailto:8@888.com]8@888.com[/url] 如果你不喜欢用“特便宜”这个词..觉得跌份儿,就改用文雅些的“竞争性价格competitive price”都是一个意思..不过根据经验,还是用“low price”比较吸引人,不过也不要因此就豁出去用“low low price”老外会挺反感的。如果你英文还不错...那么就加多些内容..自己掂量着办。如果英文不好又想多加些内容，可以在网上找一些现成的例句。怎么找例句？（兄弟呵上一节课打盹了吧？...参见教程2之怎样在【网上搜寻需要的信息】）随便在搜索引擎中输入“外贸英语”，就看见http://forum.globalimporter.net/view_topic/N11101102-5897-1.htm这样的例句还有很多,有空慢慢找吧。是不是开发信越长越详细就越好呢？不是。咱写开发信的目的是什么？不是参加

作文比赛，而是引老外上钩。写得太详细一目了然，客户一懒也就不理睬了。最好是有实有虚，引起客户兴趣，让他联系你来了解详情，他一回复你，你就获得了他的电子邮件等联系方式，这就是宝贵的客户资料。就算一次生意做不成，资料在手保持联系，将来说不准就有戏。关于开发信的技巧，在完成10小时的快速入门教程以后，会在进阶修炼教程中专门讲述。【小结】必要的准备工作：起英文名字，弄个电子信箱并写一封开发信；开发信的内容包括经营的产品名称和你的联系方式。接下来，咱们就可以发供应信息的广告了。到什么地方发？当然是在生意人聚集的地方发效果会比较好。生意人在网上聚集的地方叫做贸易平台网站。比如阿里巴巴网站就是一个典型的贸易平台，在这里你可以免费登记你公司的信息（叫做免费会员注册），并且发布供应信息。如果肯花点钱，就可以成为付费注册会员，获得更多的信息和服务...倘若出到十几文钱,就能买一样荤菜..不过外贸新手多半没有这样阔措,只有风云楚那样的老大,才能要酒要菜,慢慢地坐喝..呵呵阿里巴巴虽然是国内最好的贸易平台网站,但咱也不能守在这里等..类似的贸易平台网站还有很多,他们的特点就是存储有大量的供求信息,因此,在搜索引擎中输入"供求信息",能找到很多同类网站,虽然良莠不齐,但闲着也是闲着,有杀错没有放过。通常这类网站都会提供有限的免费信息发布和公司登记的服务..只要是免费的,尽情去发布吧。此外，类似于贸易论坛这样的地方，趁版主不注意也可以去骚扰一下...你看平时老是有人发广告帖子,受尽城管欺凌也风雨无阻,为啥..?还是有效么...!不过死乞白赖发广告贴也不好,得想办法..咱做外贸的脑子得灵呵..比如广告做得委婉一点优美一点,或者

努力博个三星级好设计签名档..反正跟开发信一样,只要留个产品名称和联系邮箱就成..这样做了一轮之后,可能就会有人来找你了,但你很快会发现,找你的全是国内客商外贸公司(外贸公司当然也是买主,也要伺候好,但咱立志做外贸的,还是得多找老外啊)。为什么?很简单,这些都是中文网站,老外很少来转悠。看来,还得走出去,到外国的贸易平台网站上打天下。但是,先在这些中文的贸易平台网站上做工夫很有必要。因为全世界的贸易平台网站,模样都差不多,功能也近似。先在中文网站上,把公司信息登记,供求信息发布等等练熟悉了,以后到全英文的网站上去就不会犯晕,即使有单词不认识,看格局也能连蒙带猜七八分。估摸着自已功夫差不离了,就可以出去闯喽。老路子,先去找贸易平台网站。“供求信息”在英文中叫做“Trade Leads”,输入搜索引擎一找...哇好爽!此外,加上你的产品英文名一起搜索,效果更精确。除了“Trade Leads”以外,“B2B”也很常用,意思是“批发商和批发商谈生意”,不妨用它搜索看看。到了外国贸易平台网站,别露怯,中文网站你咋做,国外网站就咋做..反正不要钱。对了,英文中表示“不要钱”叫做“FREE”,在网上见到“FREE”字样的千万别客气。此外,登记叫做“Join Now”,初次免费登记叫做“Free Registration”,发布供求信息叫做“Post Trade Lead”,注意,你要卖东西的,就要发布“供应/Supply”,你要看买家信息的,就找“买/Buying”来,实际演练一下:
<http://www.tradepro.com/>在网页上找找看看有没有上面几个词,有就点进去。玩熟了,到哪都一个样。这样满世界找贸易平台网站比较累。不要紧,在论坛上--比如咱们的阿里论

坛--常常会有闲汉发布一些帖子，告诉你国外贸易网站的，挨个去逛逛..呵呵..向闲汉们致敬。小结：广告要在贸易平台网站上去发；通过搜索引擎和论坛帖子寻找贸易网站；在贸易网站上免费注册登记你的公司名址和经营项目；发布供应信息。【不要对发广告抱以太大期望】发广告能产生的效果是很低的。在10个贸易平台网站上发广告，一般只有一两个会产生效果，而且通常在发布两三个月以后。由于贸易网站信息更新很快，你最好隔三岔五去逛逛，只要该网站允许，不断重新发布你的信息（只是信息，无须再注册），重新发布的信息，最好内容上能有所更新，哪怕是换换词句。【也不要小看发广告的作用】由于互联网上的信息是流动共享的，你在一个地方发布的供求信息，会被不断引用转载。坚持发广告一段时间以后，往往会有惊喜。只要联系方式不变，一两年以后，不知名的客户在不知名的地方见到你的信息而主动找你，一点也不奇怪。与发广告相比，主动搜寻买家信息和联系方式，并且发电子邮件挨个推销，更直接有效。

第三节 价格（上）：原理

上一节咱们聊了如何在网上发布商业广告,以及搜寻买家信息。连续这样干两个月的牛马活以后，基本上就会有客户发电子邮件来问价了 --行话叫做“询盘Inquiry”。Inquiry一词，通常会显示在邮件的标题和正文里，英文不好的朋友，见到这个词要特别关注：生意上门了。【旁白】如果居然会两个月都不开张，怎么办？这种情况多半是因为公司风水不好。调整风水的简便方法是买个鱼缸养条小鱼摆在自己的桌子上,鱼缸要盂型收口的。水生财，收口则合敛财。此外，自己的桌上不可有罗汉松、文竹一类的东西，因为这些都是惜福养生的，不利横财。有外商问价，

把价格报给外商,这就是【报价】,报价要谨慎,亏赚都靠它了。做出口的,价格怎么核算呢?先了解一点常识。【汇率】国内用的人民币,外贸用的美金。人民币换美金,兑换比例就叫做汇率。外贸业务中,汇率基本是固定的,8.26元人民币换1美金。所以,如果你的货物价值100元,对客户就要报价 $100\text{元人民币} / 8.26\text{汇率} = 12.1\text{美金}$ 。【增值税发票】国内买卖货物都要交【增值税】。因此如果你是从国内的工厂买进货物再卖给老外,工厂给你的价格理应就是包含了增值税在内的价格,简称【含税价】。比如原价1000元的货物,在缴纳了17%,也就是170元的增值税以后,含税价就变成了1170元。交过增值税的货物,就该有个凭证叫做【增值税发票】。增值税发票的样子是这样的:见附件你以含税价从工厂买进货物以后,工厂就会把增值税发票交给你。保管好增值税发票...这东西很值钱。【退税】货物出口以后,国家会把一部分已经缴纳的增值税退回给你,这就是传说中的退税。退税退多少钱?根据你的产品类别,有不同的比率,就叫做退税率。那么,你经营的产品的退税率是多少呢?到这里来查看:
: <http://www.chinatax.gov.cn/tsl.jsp> 出口总金额 X 退税率,就是你能够拿回的钱..这可是一大笔钱喔。主管退税的部门是国税局,退税前你得把从工厂拿到的增值税发票交给国税局做为凭据,没有增值税发票就拿不到退税..现在明白增值税发票的重要性了吧?...那就是钱呵。退税非常重要,因为这是一大笔钱,是做外贸的利润的主要来源。你想啊,假如退税率是13%,你1000元买进的货物,就算原封不动1000元卖给老外,你也能从国家那里拿到130元。进一步说,你1000元拿到的货物,豁出去了900元倒卖给老外,“亏”了100元,可因为

你能从国家那里拿到130元，实际上还赚了30元..太有趣了。事实上，由于现在市场竞争激烈，“亏本卖”在外贸的不少行业中几乎已经成为主流，靠的就是退税能补回来。特别注意！！！！以上的算法并不准确，真正的退税计算要复杂一些，我们在以后的教程中还要讲到。这里简单化地讲解仅仅是（！）说明退税的大概意思，以得出一个概念：含税价买进的货物，即使你原封不动卖给国外客户，甚至更低一点价格卖，你也能赚钱，原因是国家给予的退税。【价格术语】价格术语是外贸特有的东西。因为咱们不可能跟客户面对面一手交钱一手交货，总要长途运输的，因此就会产生各种运杂费。这些费用在计算价格的时候当然要包含进去。根据交货地点和方式的不同，运杂费自然就不同，所以，大家就规定了一些术语来表示不同的交货方式，以此衡量价格。国际贸易习惯以港口码头作为交货的地点，因此就有了三种最主要的价格术语：1.在中国的码头交货:术语叫做FOB比如约定在上海港口交货,就叫做FOB SHANGHAI在这种方式下,除了货物本身的价值以外,还要加上你把货物运到上海码头的运费,和报关出口手续费以及上海码头上产生的杂费,才是总的成本价格。FOB价格是最基本的价格。简便公式: FOB = 货价 国内运杂费 2.在外国码头交货:术语叫做CNF 比如约定在美国纽约港口交货,就叫做CNF NEW YORK在这种方式下,除了FOB价格之外,还要加上货物运到美国纽约的运杂费。简便公式:CNF = FOB 远洋运费 3.在外国码头交货,同时给货物买上个保险以免途中损坏:术语叫做CIF同样的,约定在纽约港口交货就叫CIF NEW YORK这种方式就是在CNF价格的基础上,加上一点保险费。保险费需要多少呢?由保险公司来定,根据货

物类别和交货地点而略有不同。 简便公式: $CIF = FOB + \text{远洋运费} + \text{保险费}$ 小结：三种主要的价格术语分别是FOB、CNF、CIF。术语后面要写清楚港口的名称。FOB最基本，等于货值加上国内的运杂费。添上运到国外的运费就变成CNF，再加上保险费就是CIF。 >【运杂费的计算】货值咱自己当然知道，但运杂费该有多少呢？学到这里，咱们做外贸的好朋友【货代】就隆重登场啦。货代就是货物运输代理公司的简称。如果是FOB还好说，到时候把货物拉到中国码头就完事，而做CNF或CIF，就得让货代帮忙远洋运输了。方便操作起见，咱们通常还会把码头上以及海关报关方面的麻烦事情一股脑交给货代来帮忙做，咱只管交货就行。所以，货代是咱们外贸上的主要帮手，不离不弃恩怨情仇。货代的服务是要收费的（废话！），运费杂费方面的很有弹性，可以讲价。跟任何行业一样也有好货代和坏货代之分。既然是生意上的主要帮手，咱们就得多找几家，挑个好的，舒心合意才能长久搭伙么。货代到哪里去找？...老办法,搜索引擎..更好的办法,咱们论坛上就有物流综合论坛(顺便说一句,物流是货代们给自己起的美名),可以去那里串串门儿了解一下情形。找好货代以后,把你货物的类别,体积,重量,运输的目的地,大致的发货日期告诉货代,他就会帮你算出所需要的运杂费。刚开始做外贸的朋友,不妨仔仔细细问清楚这些运杂费都有那些名目,各自是多少等等,做到心中有数。货代也可以代办保险的,因此投保所需的保险费用也可以询问他们...别不好意思麻烦货代,这会儿他们在拉你的生意呢,对你的非份要求一般都会忍气吞声尽量满足耐心解答,等你货物给他们了才会露出狰狞面目...所以,趁现在尽情折腾他们吧..呵呵。 【附加内容1：关于货代】

货代是咱们的重要伙伴，他们能帮咱们做的事情，远不止运输那么简单，这一点后面的课程会讲到。一个好的货代，可以使咱们的生意顺溜安全。相应地，找到好货代以后，咱们也要全力配合他的工作，大家齐心才能生意兴旺。如何配合好，在后面课程中的【运输】一节会详细讲解。【本章总结：价格核算的原理】给外商报价，须把人民币价格折算成美金价格；国内买货再出口的，进货价格是含税价，要索取增值税发票；出口以后凭增值税发票可以得到国家退税，退税是外贸利润的主要组成部分；根据交货方式的不同，计算货值的时候须包含不同的运杂费，形成了三种价格术语；运杂费需要多少，问货代即可。下一节，我们将根据不同情形示例来实际核算一下价格。前面我们已经知道，结交两三个货代好朋友对于咱们做外贸的很有用处。除了正常的货运业务外，关系“铁”的货代还可以在以下几个方面帮咱们的大忙：

- 1.给咱们比较优惠的运价；
- 2.帮助咱们“灵活处理”提单上的交货期。本来10号交货的，现在提单上显示6号装船，化解了迟交货的违约责任，即行话中的“倒签提单”。
- 3.控制好货物的物权，在发现客户有诈的时候及时扣住货物。这一点主要通过货代提单需要在目的港“换单”才能提货的特点实现的。
- 4.跟踪货物的动态，包括何时抵达目的港，客户是否已经办理提货等等。货代与船东有合作关系，可以网上查询船东的运输内部数据。
- 5.可以帮助办理紧急出货，紧急报关等事宜。
- 6.必要的时候可以代理出口，代办各种单证等。

这些事情对于避免商业纠纷和风险防范很有好处，但没有货代帮忙咱们却难以办到。说白啦，本来货代只管运输即可，这些事情大多属于“友情协助”的。因此，成功的外贸人身

后，多半有个得力的货代朋友。如何选择好的货代？现在哪一行都竞争激烈，货代公司也数不胜数良莠不齐。如何找到合适的货代朋友呢？一方面，只要你做外贸，在网上发布过外贸商业信息，嗅觉灵敏的货代公司很快就会找到你来毛遂自荐，相信很多外贸朋友都接到过这样的电话和传真。另一方面，也可以在互联网上各类专业论坛去寻访，比如阿里巴巴网的商业论坛里就有专门的物流板块，那是货代朋友聚集交流的地方。去看看他们的交流、评论，不但能增长国际货运知识，还能从中看出他们各自的水平和风格，进而与他们联系，了解情况酌情选择也是个好途径。此外，在Google等搜索引擎上以你所在城市及主要出货港口，加上“海运”之类的词组和搜索，也能找到很多货代公司的信息。收集一些货代公司的信息后，如何从中选择？主要看优势航线、价格和服务水平三方面。国际海运的航线很多，大致分为欧洲、地中海、美加、中东、印巴、东南亚（日韩）、中南美和非洲等。船东公司有各自的主营航线，在这些主营航线上船次多、价格优惠、代理点多，服务相对有保障。自然，所合作的船东不同，货代也就形成了各自的优势航线。根据咱们需要的航线，可以分别选择不同的货代。因此，与货代交往认识的时候，往往第一句话就会问“做哪条线比较有优势”。在货代介绍之后，留心比较他们自报的航线运价，看看是否真的比别人便宜些。价格比对时，还要注意，运费不但包括海运费，还有各类杂费，要问清楚货代所报价格的组成，以免误解。一般，连同各种杂费的运费总开支，行话叫做“AllIn”价。AllIn价才是比较接近咱们实际支出的价格，最有参考价值。服务水平方面，初期主要在交谈中观察感受货

代对国际运输和航线的专业知识了解程度，是否熟悉从订舱到报关出货的整个流程各个细节等等。还可以在网上以这家货代名字为关键词搜索一下，侧面了解情况：是否做过登记，是否得到船东认可等等。初步接触感觉良好的，可以尝试合作一些小单，以便进一步磨合了解。

货代杂费揭秘 海运价格除了“纯”运费外，还有各种杂费，这些杂费有些是船东收取的，有些是出货港/目的港码头收取的，还有些是货代自己立名目收取的。而且，很多费用并无明确的标准，非常灵活。除了向发货人收取外，有些费用还会向收货人（也就是咱们的国外客户）收取。这就很容易产生两个陷阱：一是某些货代巧立名目多收费用，二是货代在收货人和发货人之间调节、转移部分费用。一般地，发货人找的货代，发货人就是主顾，货代就会尽量压低费用来取悦发货人，于是少收费用，而到了目的港去多收客户（收货人）的钱，拆东墙补西墙，反之亦然。这就是为什么同样一批货物，如果做的是CNF，咱们自己找货代，费用就比较低；而做FOB由客户指定货代的话，人民币杂费就高出很多的缘故。知道这些内情，咱们就明白了，不能贪图一时便宜，以为价格越低就越好。而一定要事先确定好价格的构成，避免某些不良货代出运后乱收费或转嫁客户，影响咱们跟客户的感情与合作。首先咱们自己就要对运杂费的构成有一定了解，学会分辨“行规”收费项目和乱收费。常见的杂费包括：

1. ORC : OriginReceivingCharge起运港码头附加费；
2. DDC : DestinationDeliveryCharge目的港提货费；
3. THC : TerminalHandlingCharge码头操作（吊柜）费；
4. BAF : BunkerAdjustedFactor燃油附加费，或称FAF

(FuelAdjustedFactor) ; 5 . CAF:CurrencyAdjustmentFactor 货币贬值附加费 ; 6 . DOC : Document 文件费 ; 7 . PSS : PeakSeasonSurcharge : 旺季附加费 ; 8 . AMS : AmericaManifestSystem (美国舱单系统) 。 2003年起美国出于反恐需要 , 规定凡是运往美国的货物,船公司必须将货物资料通过AMS系统报美国海关。同样的货代必须把货物资料如实报给船公司。货代因此向货主收取AMS附加费 , 通常约25美元/单。 这些费用收取项目会根据时间和航线不同做调整 , 但全行业基本固定 , 也就是说 , 要收大家都会收 , 如果别人都不收就某个货代列名目收取 , 那么就有问题了。 FOB条件下 , 要特别注意虚高的费用项目。当然 , FOB是客户指定货代 , 货代 “ 讨好 ” 的对象是国外客户 , 咱们承担的国内杂费肯定比CNF下要高 , 这是 “ 潜规则 ” , 没办法的事情。但不能高得太离谱。各地的行情略有不同 , 可以根据本地情况 , 多找几家货代比对 , 以了解当地的 “ 行规 ” 。 以上海为例 , 货代会收取100元左右的 “ 报关费 ” , 150元左右的 “ 单证费 ” , 有时候三五十元/立方的 “ 装卸操作费 ” 等。这样算下来 , FOB条件下走一个立方的散货 , 人民币杂费以300元左右为适宜。这些费用 , 最好在运输之前就要跟货代确认好 , 否则等到上船了再 “ 打死狗讲价 ” , 咱们就被动了。因为货代手上还扣着咱们的提单呢 , 还有委托货代报关时的核销单、报关单等。不按照货代要求付清杂费 , 咱们就不能及时拿到这些单证 , 误事。 如何与货代打交道 ? 了解行情 , 就比较好讲价了 , 节省一点运费开支。但是 , 注意不要太苛刻。行走江湖 , 互利互助 , 分利于人 , 大家关系才能长久。货代就是靠这个吃饭的 , 如果咱们太抠 , 导致货代没什么利润 , 他们自

然就没有帮忙的动力。特别是舱位紧张的时候，不免会有货物被延误，不能上船而拖迟。此时，货代多半会优先安排那些有利润可图的货物，运费太“抠”的自然就被抛下了。所以，出于长期合作，关键时候靠货代大力帮忙的因素考虑，不必太计较那几十百把块钱的，让货代有钱可赚，才有殷勤服务的积极性。讲价的时候还要注意，国际海运价总是浮动的。根据货运淡旺季和燃油价格的变动，会有小幅涨跌，有时候涨跌甚至会达到每个20尺柜上百美元。这个价格的波动不由货代控制而是船东说了算，货代通常只能确认预知本月的价格。可实际上咱们常常需要预先问价，以便根据海运价格核算对外报价，考虑到交易磋商周期，很可能一两个月以后才出货。所以，向货代询问价格的时候，不妨告诉他们你大致的出货时间，请货代告知可能的运费变动趋势，以便核算对外报价的时候留点余地。当然，一些货代急于招揽生意，询问他们的时候永远会说“要尽快订舱，下个月会涨价”云云，不必理睬他们。多问几家，了解实际的趋势，并选择那些能够如实相告、提供合理建议的货代来合作。找好货代，谈好价格以后，咱们也要积极配合货代的工作。把运输安排得稳妥周详一些，只要条件允许，工作就提前一点，给货代足够的时间来操作。一般说来过程是这样的：1．向货代订舱；2．货代传真货物进仓通知；3．整柜货物的，货代安排集装箱拖车；拼柜货物的，按照货代进仓通知的指示按时送进指定仓库；4．把报关资料（即报关所需的发票、装箱单、报关单、核销单及其它所需单证）及时交给货代，委托货代报关。如果是自己报关的，则按照货代规定的时限内完成报关；5．报关装船的同时，与货代核对提单内容，把客

户对提单的种种要求告诉货代，请货代按照要求制单。货代以咱们最后确认的内容格式出具提单；6. 船开后，货代通知所需费用，并出具运费发票。咱们付清费用，取得提单；7. 月余左右时间，报关时候交给海关的报关单一部分和核销单退回来。如果是委托货代报关的，货代应将这些单据及时转交咱们，以便办理核销事宜。时间安排上则很有讲究。一般采用倒推计算方法，先确定最后期限，再根据操作步骤倒推计算时间。举例，假设咱们与客户拟定10月20日出货，运往澳大利亚的悉尼港口。注意并不是每天都有船开往悉尼的。开船航次通常会以周为单位，比如说规定逢周二、周五有船。经查20日是周四，之前最接近的航次是18日周二的船。这样一来，18日才是咱们实际操作中的最后交货日（可能的话，最好安排提前一个航次，比如说14日周五的船。这样即使届时有什么延误赶不上船，咱们也还可以走18日的航次，期限内完成交货。否则就只能通过倒签提单解决了）。18日的船，按照规定必须提前半天到一天截止装船，即行话中的“截放”，更须提前一两天完成报关装船事宜，行话称为“截关”。故一般情况下我们应在16日左右把货物运至码头并完成报关。而在本案例中，16日逢周日，稳妥起见，最好在上周五即14日完成报关。考虑到订舱及安排拖车装柜所需时间，提前一周为宜。所以，11日左右向货代订舱，14日左右完成报关，18日如期上船是本案例中比较稳妥的办法。可见，合同约定20日交货的，到了实际操作中咱们11日就要动手准备了。当然，紧急情况下通过货代帮忙，咱们可以在短时间内完成报关出货。仍依上例，18日的船17日才完成报关上船的也不是不可能，但毕竟太玄，非常规做法。了解了过程

，基本上就理解了时间安排的惯例，即一般提前1周订舱，提前两天完成货物进仓和报关事宜。在与货代配合熟稔之后，时间可以安排得紧凑一些，提前三五天订舱都还赶得及。其中需要格外注意的就是节假日和周末的影响。因为报关出运需要出口方、货代、码头、海关等几方操作，节假日和周末特别容易造成配合与联系上的脱节。尤其春节、“五一”、“十一”长假，是海运出货最容易出问题的时段，而一旦出问题就没法及时解决。因此在与客户订立合同的时候，最好避免在长假内出货。实在需要假期内出货的，首先把“官方机构”的衔接工作在假期前解决，同时与货代工厂之间保持密切联系，索要经手人的手机号等应急联系方式，预先理顺操作环节，估计可能的意外并准备必要的应急预案。刚开始做外贸的时候该准备些什么，如何在网上寻找客户，如何计算产品的价格，如何报价等等，这些东西都并不难。只有等客户确实有采购意向了，外贸才真正进入实质性阶段。之前的工作，只要知道如何做就行，而接下来，就多少需要一点理论基础了，得知道“为什么要这么做”，一来不至于被各类手续搞晕，二来咱们也可以清楚哪些地方需要循规蹈矩，那些地方可以耍点儿花招---不灵活应对，如何斗得过外贸界那些如狼似虎的竞争者？不必担心，这里说的“理论基础”不是教科书上那些望而生畏的公式。不过话说回来，如果正经学过国际贸易，对理解这些东西大有好处，人家大学四年也不是白混的。外贸是什么？路人甲：“我知道！---外贸就是跟外国人做生意！”。不，弟兄们修炼到目前的层次，答案就不一样了：所谓外贸，就是买卖一堆纸片。对比一下外贸和咱们到楼下菜场买个西瓜的不同点：买西瓜的时候，现看

现挑，八角块二地砍价，讲好选好，给钱抱瓜走人。外贸就不行。首先双方一般见不着面，也看不到货（可以看个样品，但毕竟不是真正交易的大货）。量又大，不管搁谁手里都得花一大笔的储藏费。路又远，运费贵----按外贸行业最便宜的海运集装箱运输方式算，一个集装箱从广州运到德国汉堡，光运费就上万。再加上国家贸易以中间商批发商居多，香港商人从大陆采购，也许是卖到美国。这么一堆货物在世界上搬来搬去，成本算下来大米都要变黄金了。怎么办？干脆，货尽量不动，用一套文件作为货物的代表与象征，贸易商之间就倒卖这套文件，最后谁拿到这堆纸片，这批货物就算谁的，方便省钱。这样一来，货物在外贸中，基本上就在三点移动：出发地港口、远洋货轮、目的地港口。而代表货物的文件，则尽情折腾转手不碍事。这套文件既然代表货物，那可就值钱了：如果货物价值100万，那么这叠纸片就值100万。在外贸行业，这叠纸片统称“单证”，通常由下列文件组成：1. 提货单，简称提单，英文叫Bill of loading, 行话“B/L”。因为外贸中以省钱的海运为主，因此提单通常指海运提单。货物交给远洋运输公司后，由运输公司开具提单给发货人，发货人再根据交易情况交给买家，买家据以提货。提单是全套单据中最核心最重要的，因为它直接代表货物的所有权，有法律效力，官话称之为“物权证明”。货运公司都有自己样式的提单,但大同小异,一般一式六份，三份正本（打印有ORIGINAL字样）和三份副本（打印有COPY字样）。其中任何一份正本都可以提货，一经提货则另外两份就失效了。因此为避免混乱，在外贸单证转手中，一般都要求“全套提单” FULL SET OF B/L,意思就是三正三副了。2. 商业

发票(Commercial Invoice)。跟咱们国内所说的发票概念完全不同，外贸中的发票，是货物的卖方自己编制的一份单据，上面写明了这批货物的品名、数量、单价、总值、买卖双方等。作用就类似于该批货物的身份介绍信。商业发票一般用英文书写。格式不拘，但必须包含上述内容。

3. 装箱单(Packing List)。与商业发票一类，也是货物的卖方自己编制，主要用于描述货物的包装情况，包括品名、数量（个数或箱数）、重量（净重毛重）、体积、买卖双方等。同样英文写成，格式不拘。

4. 其它说明货物情况的文件，如证明货物品质的检验证书、证明产地的产地证书等。按照国家规定，部分类别的产品出口前要经过强制性检验，由国家进出口商品检验检疫局办理。产地证也由商检局出，因为咱们中国是发展中国家，不少国家对中国制造的东西进行减免税，或反过来进行限制，产地证就是为证明货物“出身地”用的。全套单据中，发票、装箱单可以自己写。假如需要转手，中间商也可以自己另写一份代替原来的。提单自然是货运公司出具，检验证、产地证则一般由国家商品检验检疫局出具。特别留意一点，上述单据中，只有商业发票透露了货物的价值。而商业发票是可以自行编制更改的。既然外贸实际上是在买卖单据，那么咱们不难领会到其中的重大意义。即便货物再好，单据没弄好也影响生意，甚至搞不好，货给人家了却收不到钱，血本无归。反过来，货物有问题，而单证做得干净漂亮，一样可以交易。路人甲：“那么我们弄一堆破烂货再弄一套好单证，岂不赚翻啦？”别这样，太邪恶了，纯粹是诈骗犯，在任何地方都会被警察抓的。我们是做正当生意的，不搞这一套。了解到外贸凭单证交易的特点，我们就

能一通百通，理解后面我们将谈到的外贸诸多环节手续的内情和道理，同时树立起外贸“单证第一”的观念，小心伺候。事实上，单证如此重要，以至于外贸行业中专门派生出一个职位叫“单证员”翻开报纸的招聘栏不难找到这个词。可说真的，单证员不是个好活儿：责任大，耗精力，也没多少钱。只适合于细致耐心又不大爱抛头露面的女孩子。外贸单证交易导致的一个有趣现象，就是很多老牌的外贸商人，很可能从未真正见过自己买卖的东西。外贸最大的特点就是单证交易。制作一套合格的单证，是外贸实务中最关键的工作。基本的单证包括提单、发票、装箱单以及其它说明货物情况的检验证、产地证。 > 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