

<<外贸七日通>>

图书基本信息

书名：<<外贸七日通>>

13位ISBN编号：9787801653970

10位ISBN编号：7801653971

出版时间：2008-8

出版时间：中国海关

作者：黄海涛

页数：190

字数：120000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<外贸七日通>>

前言

一个实际的例子：在浙江义乌的小商品市场上，一串人造水晶手链的批发价是5.2元。2个半月以后，同样的手链被摆在澳大利亚悉尼Macquarie大街的一家连锁饰品店，标签上写着35美元，约值人民币280元钱。

这样的事情时时刻刻都在发生。

仅在上海，每天有超过40000个集装箱的货物装上远洋货轮运往世界各地——这个数字比去年增长了很多，是10年前的20倍。

中国已经成为世界的制造工厂，以至于目前全球将近50%的拉链，70%的高端彩电，75%的玩具和90%的一次性打火机，产自中国——全部列出商品名单的话，恐怕会占去本书1/3的页码。

越来越多的人投身外贸，其中更大的刺激因素是，从2004年7月1日开始，中国全面放开了外贸限制。过去只有专业外贸公司或大型生产企业才有能力取得外贸资格，而现在，中小乡镇企业甚至个体户，通过简单的备案登记，也能够自己做外贸了。

即便排除赚钱因素，就个人而言，外贸也是个不错的职业选择。

与一个法国商人斗智斗勇，或者跑到阿拉伯联合酋长国参加著名的迪拜交易会，在乏味的人生中多少算是有趣的经历。

很多大学里开设有国际贸易专业，不过通常更喜欢研究理论而不是操作。

其实外贸从本质上说，跟普通的买卖没什么不同。

只不过因为产品是运到国外去，收取的货款不是人民币而是外汇(一般是美元)，而国家对出入国境的货物以及外汇有特别的管理条例，需要办理一点额外的手续罢了。

我们是商人不是学者，暂时不需要去研究“为什么要制定这样的条例”，只需要知道什么时候该填写什么样的表格，到什么地方办理手续即可。

所以即使你不是国际贸易专业的学生，也完全不用担心，一样可以做外贸——很多乡镇企业做外贸生意红火的小老板甚至只有初中文化程度。

本书是一本快速入门教材，以实例介绍具体的外贸出口操作，主要是为刚毕业打算应聘外贸业务员的大学生而写的——面对招聘会上动辄要求工作经验的单位，大学教科书里的东西暂时派不上什么用场。

号称自己“吃苦耐劳善于学习”云云现在也没多少作用了，企业急功近利，喜欢的是那种“上阵即可杀敌”，至少知道自己该做些什么的员工。

当然如果你已是外贸业务员，但工作不尽如人意，本书的一些经验也许对你也有一定参考价值。

需要指出的是，如果你电脑和网络玩的挺熟，或者有一口流利的英语，学起外贸来就如虎添翼。

网络已经成为时下外贸行业开拓市场、寻找客户的主要方式了，未来的日子里恐怕你会整天面对电脑屏幕，敲击键盘鼠标完成一笔笔外贸交易。

英语的重要性更不用说了，外贸行业里单枪匹马白手起家，仅靠着流利英语沟通外商建立起事业的简直不计其数：先做翻译；熟悉行情结识上下家以后靠介绍生意赚点提成佣金；再了解一点外贸流程后自起炉灶，花个万儿八千的注册个贸易公司，租间写字楼，一个字号就这么诞生了……一年挣二三十万的不在话下。

那么，如果你会玩电脑，英语不错，喜欢衣冠楚楚的生活和敲击键盘签定几十万美元订单的快感，欢迎加入外贸行业——即使你目前只是个刚毕业的、毫无工作经验和社会背景的穷小子。

以上只是“广告词”……现在让我们抓紧时间“恶补”一点外贸实际操作知识吧。

当然，如果你志不在仅仅找份工作，而是希望把家乡的土特产，或把自己看好的东西推向国际市场，建立自己的外贸公司的话，此书中的大量操作实例也会有点帮助的。

<<外贸七日通>>

内容概要

中小型企业如何自己做外贸出口?刚被聘用的外贸新手坐在电脑前面该干什么?
大学里深奥的国际贸易理论知识和实际工作中具体的外贸操作往往有很大的不同。

《外贸七日通》即是一部沟通二者的外贸快速操作教程。

本书针对当前中小型厂商外贸中“没有进出口权”和“通过互联网做外贸”两大普遍特点，完全以实际操作为范例，以“现学现用”为选材原则，从零开始一步步完成外贸的整个操作过程。

教程共分七章，循序渐进。

主要章节内容包括进出口权问题，外贸基础知识和最新知识，网上外贸及市场开发的具体操作，外贸单证的处理以及事故应对，国际货款结算，信用证审核与应用，国际货物运输操作等。

本书偏重实务，外贸原理亦选择与现实密切相关的部分。

并且重点讲述了外贸中常见的术语、行话和各类行业经验与小常识，这在行内往往是外贸高手秘而不宣的，对新手和业绩不佳者非常实用。

作者本身即是一线出口商，常年开展网上外贸。

本书中的范例几乎都是作者亲历，对外贸新手极具参考价值。

<<外贸七日通>>

书籍目录

序 外贸是很有趣的……我能做吗写在前面的话 入行指引——了解外贸出口的流程以及业务员的日常工作出口流程图 一、外贸第一步：外贸经营权——三种途径开启外贸之门 二、外贸第二步：选择受欢迎的经销产品 三、外贸第三步：了解外贸的三个关键点——单证、退税和信用证 四、外贸第四步：行来速成法——电脑与英语第二日 进阶篇：如何靠一台电脑来做外贸 一、第一步：建立一个网站，在互联网上宣传你的产品 二、第二步：登陆B2B国际贸易平台，主动出击发布广告 三、第三步：从撒网到钓鱼，在网上找客户的四个常用招数 四、第四步：让你的开发信更有效 五、第五步：电子邮件战 六、第六步：传统的交易会及后期的网上跟进第三日 技巧篇：外贸价格计算方式和技巧 一、外贸特点：报价不可反悔 二、外贸商品价格的计算方式 三、特别要注意的成本“陷阱” 四、老业务员的报价技巧第四日 实务篇：外贸单证的缮制与单证事故处理 一、看图识单证：外贸常见单据介绍 二、单证上犯了错误如何补救 三、单证遗失事故的处理第五日 高手篇：信用证全攻略 一、外贸贷款结算方式 二、信用证实践操作详解 三、信用证事故的处理 四、附录：《UCP500》（中文版）第六日 合作篇：与货代打交道 一、找个好贷代 二、重要的提单 三、相关的货运知识第七日 经验篇：外贸江湖 一、话题之一：“三无”企业中，外贸新手入行如何开展工作 二、话题之二：一个人的外贸部 二、话题之三：样品 三、话题之四：FOB条件下的运杂费 四、话题之五：网络信息的查询 五、话题之六：贸易欺诈和防范

<<外贸七日通>>

章节摘录

外贸第一步：外贸经营权——三种途径开启外贸之门无论是贸易公司、乡镇企业、城乡个体户乃至个人，采用不同的方式和途径都可以做外贸。

不过首先面临的是“如何出去”的问题。

国家规定，只有具备进出口经营权的企业，才能直接经营进出口业务。

而没有进出口权的企业则可以采用委托外贸公司代理出口等方式进行。

“直接”的自营出口和“间接”代理出口，是产品卖到国外去的两大途径。

两种方法各有利弊，采用哪种方式出去，可根据自身情况而定。

途径一——双铁拳打天下——自营出口自营出口，就是有资格自己做外贸，在海关、外管局、税务局、商检局等等外贸管理部门都挂个号，届时可以直接去办理各种出口手续。

已经取得营业执照的贸易公司、工厂和工商登记的个体户，都可以在各地的外经贸管理部门做对外贸易经营者备案登记，获得自营出口贸易资格。

登记手续并不复杂，填写表格，提交营业执照复印件等相关文件。

可以在官方网站了解相关信息，下载和提交备案登记表格：<http://iecms.ec.com.cn/iecms/index.jsp>。

取得自营出口权以后，外经贸管理部门会对经营者进行报关、核销、退税方面的知识培训，发放空白报关单据和出口发票，配备网上海关申报系统的电脑软硬件（当然是要付钱的），其中包括电子报关核销备案的专用IC卡。

目前报关及核销业务可以在网上进行，官方网站是<http://www3.chinaport.gov.cn/>，这个网站上还有不少专题讲座和同行讨论切磋技术的论坛，不妨去学习一下。

取得进出口贸易资格，理论上就能完全独立开展外贸了。

可以用自己的名义报关出口，开具自己的外贸单证，这对企业在国际市场上的形象很有好处，能增强客户对企业的信心。

通过自营出口，获得政府部门的培训，能极大提高本企业外贸人员的专业素质。

更重要的，能享受到各地政府对取得外贸资格的企业/个体户的优惠政策。

特别是在外贸经济比较发达的东南沿海地区，地方政府对外贸企业的扶持是很大的，比如在浙江，不少地区的外经贸部门会组织外贸企业出国参加各类外贸交易会，成对企业/个体户参加交易会奖励补贴一万元。

政府掏钱为企业开市场，何乐不为。

所以，通过备案登记取得进出口贸易资格，是外贸型乡镇企业做大的必由之路。

不过，毕竟自营出口对企业的人力物力还是有一定要求的。

且享受便利的同时往往要接受更严格的监管，有些地区和行业也受一定的限制。

暂时不便申报或不想申报的，可以找一家外贸公司做代理出口。

途径二——背靠大树好乘凉：代理出口所谓代理出口，就是找一家外贸公司或有进出口权的公司合作。

与外商的生意你自己去洽谈，谈定后，以外贸公司的名义与之签订合同。

根据合同备货妥当后，由外贸公司代理进行出口事宜，比如商品进出口检验检疫、海关申报、外汇收支等。

外商把美金货款支付给外贸公司，外贸公司再按照约定的比例折算成人民币，扣除相应费用后支付给你。

这样一来，虽然实质上仍是你做外贸，但操作形式上就变成：你以普通内贸的方式把货物赊销给外贸公司，外贸公司自行出口后支付货款。

有了代理出口，外贸就变得跟普通国内贸易一样简单。

普通的乡镇企业，只需聘用一个懂点英语电脑，能够与外商联系的员工，就可以转型做外贸了。

正经的出口代理公司（很多都是过去国有外贸公司沿革而来），大多在外贸行业有较为丰富的经验，能极大减少普通企业初涉外贸的风险。

他们与当地政府职能部门的关系一般也都不错，办事方便。

<<外贸七日通>>

所以，与外贸公司合作，是小企业发展出口外贸最便捷的途径。

当然，通过代理出口的缺点是显而易见的。

首先就是每次出口都得掏钱——出口代理费。

按照时下的行规行情，这个费用常常会占总交易金额的1%~2%。

也就是说，同样是做出口，与自营出口的同行相比，不得不额外增加一笔成本，削弱了市场竞争力。

<<外贸七日通>>

编辑推荐

《外贸七日通》在“深海鱿鱼”所著、网络点击破1亿热帖——《教你10小时快速入门外贸操作》基础上成书。

紧贴外贸实务操作实践，除分七日清晰讲解外贸操作流程外，还重点讲述外贸高手往往秘而不宣的惯例、行话和各类经验、技巧。

并由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外弥留图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>