

做外贸要注意的三个关键和三大陷阱

产品名称	做外贸要注意的三个关键和三大陷阱
公司名称	深圳市浩通天成国际物流有限公司- 保税仓储报关部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市坪山区龙田街道南布社区兰金十一路10号 成城发工业园
联系电话	15818752481 15818752481

产品详情

三大关键

一笔外贸订单要经过八道环节：询盘谈判、签订合同、收款、备货生产、报关报检、订船订舱、出口退税、银行收汇。其中有三大关键内容必须引起注意。

1.单证交易

单证交易指的是用一套单证文件来代表货物。交易以这套单证为对象，谁拿到了这套单证，谁就是货物的主人。这样一来，货物尽量不动，单证则任意买卖转手，由单证的持有者决定何时以及如何处理货物。

这套单证，通常包括几个核心文件：

1. 提单（即提货单 Bill of lading，缩写为 B/L）；
2. 发票（Invoice）与普通发票的概念不同，外贸中的“发票”指的是自己制作的列明该货物名称、数量和价格的一份署名文件；
3. 装箱单（Packing List）；
4. 其他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。

从某种意义上来说，外贸操作员经手买卖的不是一堆堆的物品，而是一叠纸片。因此一个外贸业务员完成一笔交易，而自始至终没有见过货物的模样，一点也不奇怪。他只需谨慎处理好那叠纸片即可。

当然，这带来了一些风险，比如伪造单证进行欺诈。不过欺诈本身在都是犯罪行为，自有相应的追究措

施。

2. 退税制度

出口退税是外贸中的重要概念，也是目前外贸业务中利润的主要来源。正规情况下，国内采购或出口前的价格均为含税价，即已经缴纳了增值税的价格。而产品用于出口的话，这部分税就不应征收了，已经征收的可以按照程序部分或全部退返给出口商。

外贸交易通常货值比较高，相应的退税金也很可观。当然，国家对退税管理也很严格的，与外汇管理紧密结合。

因此，外贸利润的来源，相当程度上来源于国家出口退税制度中的出口退税，这是外贸显著的特点之一，也与大多数外贸业务员日常操作息息相关。

3. 信用证交易

国际贸易中买卖双方相距遥远，背景各异货物筹备交接以及货款的支付周期都很长。因此商业信用就成了一个很大的难题。

于是就产生了一种外贸特有的操作方式：信用证。信用证的产生，正是以外贸“单证交易”特性为基础的。

所谓信用证，通俗说来就是买卖双方事先商定交易条件，如品名、数量、质量标准、价格、交货时间等。然后买家找一家银行（通常就是买家的开户行，或有一定的担保）作为“中间人”，有银行作为中间人，买卖双方就不再直接进行钱货交易，而是分别与银行打交道。

卖家不及时、按质按量交货，就拿不到钱；买家不付钱，就拿不到货。反之，有银行做保，只要卖家交了货，就一定能拿到钱。这种方式，既不占用买家资金，又给予了卖家很好的信用保证。这份用以证明双方商业信用的文件，就叫做信用证。

信用证是外贸中重要的也是常见的工具。国际商会为规范信用证的使用而制定了统一的标准《UCP600》即《国际跟单信用证统一规定》，作为使用及仲裁的依据。

三大陷阱

对于很多中小企业来说，既想在国际贸易中分到“一杯羹”，又往往害怕上当受骗。在外贸过程中，有哪些可能踩中的陷阱，企业又如何去识破并避开这些陷阱呢？

1. 国外买家要求赊货

很多企业一见到外商要货便头脑发热，没有留意到付款方式隐藏的风险。例如，有些买家让企业赊货品，货品卖得出再给钱，卖不出就积压着，把风险转嫁到企业身上。

建议：

付款方式好采用 L/C 信用证，而且要有声誉的银行开出的信用证，因为在南美、中美洲等国家，甚至 3 元、10 元就可以到银行开信用证。更次之的付款方式为 D/P（付款交单）、D/A（承兑交单），即使是关系比较密切的客户，也尽量不要采用赊货的方式。

2. 买家隐瞒申请破产保护的事实

有些买家已经申请破产保护，但企业已经把货物运出，追讨不到货款，经过调查才发现买家根本无还款能力。但由于买家已经申请破产保护，企业根本无法控告这样的买家。

调查买家的信用状况，可以通过律师或信用评级机构调查、评估买家评级。

3. 买家签合同后改信用证条款

有部分买家可能会在合同签订后修改信用证条款，例如修改货物数量、差额、质量等，或者把产品质量要求改变。企业在发货后，可能没法符合信用证条款，因而无法收回款项。