

外贸出口需要注意什么事情（出口各国的注意事项）

产品名称	外贸出口需要注意什么事情（出口各国的注意事项）
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	1.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

在外贸出口中，总会遇到一些你不知道的状况，靠实践积累需要大量时间实操锻炼和案例学习，而且会有一些损失。如何快速获取这些信息，避免掉坑就显得非常重要了。

下面是我根据自身外贸经验，为大家总结的一些外贸出口中必须要注意的事项，希望对大家有用。

一、无单放货”的高危国家/地区

有些中南美和非洲国家，对进口货物实行的都是单方面放货政策，都可以无单放货。该国海关决定是否放货给收货人，船公司在法律上无权控货。

1.具体而言，目前巴西、尼加拉瓜、危地马拉、洪图拉斯、萨尔瓦多、哥斯达黎加、多米尼加、委内瑞拉等中南美国家，以及安哥拉、刚果等非洲国家，都可以无单放货。一般货物到港后，自卸货港卸下之日起，承运人即对货物失去控制权，货物将被强制交由当地海关或港务当局放行给提单记载的收货人，收货人无需提供正本提单，就可以提货。

2.另外，美国、加拿大、英国等国家，是允许凭记名提单副本提货的。通常情况是承运人（货代或船公司）有理由交货给托运人（出口商）在记名提单上所指定的收货人（进口商），承运人交付货物时不负有要求提货人出示正本记名提单的义务。也就是说“记名提单”（Straight B/L）的收货人可以不凭“正本提单”而仅凭“到货通知”（Notice of arrival）上的背书和收货人的身份证明即可提货。这就意味着：倘若出口商没有及时收回货款，即使手上握有正本提单也无济于事。

3.出口到土耳其、印度和阿尔及利亚也要特别注意：货物到港前，目的港进口商进行舱单申报后，货权自动转到收货人手中，即出口商失去对货物的控制。

4.出口到这些国家的订单，建议出口商：

- 1) 以上这些国家容易发生无单放货的情况，我们与以上国家的客户合作时，切记发货前收齐货款；
- 2) 即使因为客户资信状况良好而同意见提单副本付款或者其他付款方式，也要尽量投保中信保以避免损失；

二、快递样板方面

1. 一些国家，比如巴西和阿根廷，因为国内贸易保护主义，对于从其他国家寄过去的快递要收很高的关税，往往超过寄过去的国际快递费用，很多人不了解这一政策，兴冲冲的给客户免费寄样过去，结果被客户告知要支付高额关税才可以拿到样板，拒绝收货，这个时候样板就会被退回发货人收取双倍运费；或者就地销毁，发货人承担发货费用以及销毁费用。因此给这两个国家客户寄东西的时候一定要跟客户提前沟通好，确定他们同意支付关税再寄。
2. 俄罗斯订单一般在确认订单之前需要寄样板给客户去申请文件（很多客户不愿意负担国际快递费用，需要供应商自行承担），在报价的时候适当考虑这些成本。

三、付款方式方面

1. 孟加拉国进口政府强制要求信用证结算，所以遇到孟加拉客户订单，尽量要求客户给一部分定金（比如TT 30%），剩下的部分再用信用证付款。孟加拉的信用证要求繁杂，根本没办法做到不符点，这里就要考虑几点：

- 1) 客户的资信情况是否良好，是否会因为信用证不符点拒付？
 - 2) 因为不符点及开证所产生的银行费用，一般一票有两三百美金，报价的时候要考虑进去这个成本。
2. 对于信用证付款方式，需要考察客户资信情况以及信用证条款。
- 1) 信用证的银行费用以及不符点所产生的不符点费用，都要考虑进成本；
 - 2) 看客户发过来的信用证草稿是否存在明显容易产生不符点或者很快过期的问题，要求客户修改好之后再开证；
 - 3) 信用证要求“单单相符，单证相符”，很容易产生不符点，客户是否会因为不符点拒付也必须要考虑；
 - 4) 在信用证规定的最迟装运日期前装运货物；议付的时候，严格根据客户信用证要求，做到“单单相符，单证相符”，提交资料给银行去议付（事先跟客户沟通让客户同意不符点，以防万一）。

四、验货方面

1. 日本的订单大部分都在出货前需要验货，并且是全检；如果有不合格产品，日方验货人员会要求返工并现场监督以及再验货，直到全部产品合格为止（一般超出客户预约时间的验货费用以及验货人员的食

宿由供应商承担)。在开始报价之前就要了解清楚客户的质量检验标准，否则损失很大，得不偿失！

2.俄罗斯订单货好之后大多数客户都需要验货(有的是全检)和监装，对质量要求一般不是很严格，但也需要注意按照客户订单要求生产和包装产品，在报价的时候适当考虑这些成本。

五、清关方面

1.埃及目的国清关需要出口方提供CIQ证书(必须)，CO大使馆加签，CI大使馆加签，发票证明书(PI)，装箱单证明书(PL)。原产地证CO埃及大使馆认证就是指将原产地证送到埃及驻华大使馆认证。要完成大使馆认证，要经过三个部门的认证，首先是原产地证经过贸促会认证，其次经过外交部认证，后经过埃及大使馆认证。

CI和CO埃及大使馆加签时间：

1)北京大使馆认证：3-15个工作日 接受全国任何省市民商事文件的认证。

2)上海埃及领事馆(7个工作日)只接受江浙沪出口商文件的认证，不分出货港口。其它省份出口商的认证要接受双抬头的形式(O/B)。

CI和CO埃及大使馆加签费用：产地证使馆认证费用1200元，CI埃及使馆认证费用1700元。

CIQ流程：

1)检验前，请先预约(确定检验日期，精确到上午或下午，约定检验日期暂定为装箱日期(检验前要提供检测结果单和报检单据)；

2)检验当天上午进行电话确认，在集装箱快到装箱地点时或到达装箱地点后，到商检局接相关老师到现场检验(在检验老师到现场前，不可以装箱)

3)检验老师在现场监装货柜，分别拍空柜照，半柜照，装完照，检验老师站在柜门照各一张，拍完后封柜上一个CIQ封条(散货没有CIQ封条)，监装完毕后就可以还柜报关了，正本CIQ证书在五个工作日后出来(CIQ证书在检务处领取，一份提单需要一份CIQ证书)。

2.出口沙特的货物都需要做SASO认证，获得COC证书。所有沙特进口的货物必须附有一张符合性证书(Certificate of Conformity)简称CoC-但被禁止或者豁免的产品除外-以证明产品符合相应标准(技术标准)要求。证书必须确认这些产品在原产国都在具有相应资质的代理机构监督下，进行了正规的检定。对于货物的清关和交付，符合性证书(CoC)是强制性的，没有获得证书或者不符合产品符合性评定方案要求的货物都将在目的地被拒收。

3.出口到欧美国家的一些产品，需要根据各国法律法规和客户要求，提供产品的测试报告，否则货柜将被扣押甚至货物被退运或者销毁。

六、其他

1.巴西货币雷亚尔与美金的汇率变动较大，如果换汇成本高，客户一般拖延下单或者付款，需要密切注

意其汇率波动；

2.委内瑞拉这个国家经济已经崩盘，现在跟他们做生意，一定要出货前收清尾款避免损失；

3.伊朗因为受美国经济制裁，美元汇率分为官方汇率和黑市汇率，一般的客户都是黑市汇率，换汇成本很高，付款能力受汇率波动影响大；

4.俄罗斯同样因为美国经济制裁，美金汇率波动比较大，客户订单和付款易受汇率影响；建议多采用人民币结汇方式；

5.意大利这个国家骗子公司多，很多公司开几年宣布破产，欠债不用还；过几年重新注册个公司，换个马甲继续骗，要特别注意收款安全。

6.阿根廷、厄瓜多尔、巴西等国家的一些产品需要申请进口

许可证才可以进口，一般时间比较长，在报价的时候要考虑客户申请许可证时间较长导致的原材料成本上涨，人工成本增加，汇率变动等因素。

7.对于一些需要出口配额才能够出口的产品，签订合同的时候要考虑是否能顺利获得相应的出口配额情况。

8.其他