

国际贸易知识：完整的外贸流程

产品名称	国际贸易知识：完整的外贸流程
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.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

在国际贸易中，货物的进出口都是有一定流程的，每一项任务的先后顺序都不可颠倒。客户开发、报价、谈价、签合同、备料生产、跟单、验货、商检、订舱、装柜拖车、报关通关、获得运输文件、收款、核销、退税，业务员必须要把外贸出口的流程熟记于心。

1、客户开发

(一) 线上

1、自建站：独立网站能够为客户提供丰富的资讯信息和强大的搜索引擎，利用网络的即时性与迅速性提升客户的满意度，进而推动企业发展

2、B2B：外贸B2B（卖方对卖方）采购平台包括了国内的Alibaba、Global Sources等，国外ECVV、AliExpress等

社媒平台：LinkedIn、Facebook、Ins Youtube、谷歌

3、电子邮件和邮件：通过发送电子邮件和邮件营销活动来与潜在客户建立联系

(二) 线下

- 1、线下开发：目标市场地推、国内外行业展会
- 2、电话营销：通过电话与潜在客户建立联系
- 3、邮寄宣传资料：通过邮寄宣传资料，如产品目录、样品等，与潜在客户建立联系
- 4、拜访客户：拜访潜在客户，了解客户需求和要求，建立信任关系
- 5、客户或朋友介绍：通过现有客户或朋友的介绍来获取新客户，可以帮助建立信任，并且往往会获得更高的转化率

2、报价

1) 内容

产品的质量等级、产品的规格型号、产品是否有特殊包装要求、所购产品数量的多少、交货期的要求、产品的运输方式、产品的材质等内容

2) 注意事项

- 1、汇率：要关注实时汇率，换算时留点空间，报价表里注明一句，汇率浮动如果超过2%，需重新报价，并标明报价有效期。
- 2、价格：FOB、CIF、CFR、EXW……（报价越详细越好，客户会挑表达清楚的进行）
- 3、付款方式：T/T（电汇）、L/C（信用证）比较常见，按照公司规定的来即可

3、谈价

- 1) 不讲价直接下单的客户要珍惜，要为客户考虑，不要利用客户的无知来赚取利益
- 2) 讲价的客户懂得分辨，部分客户说明有下单的打算，部分随意砍价的客户也可以不需要考虑

4、签合同

国际外贸签订合同比较简单，客户发PO(purchase order)采购订单，业务回PI(proforma invoice)形式发票，双方签章即可，收到订金才算完成

5、备料生产

1) 针对工厂：下生产通知

2) 针对外贸公司：下采单给供应商

*货物规格颜色、数量、包装等，一定要按客户要求或者确认样品来做，特别是下采购单给上游供应商时，采购合同一定要详细、准确（注意，这个环节一定要细心，涉及到细节的内容要详细）

6、跟单

1) 部分公司有专人跟单，就可以交给专人

2) 如果是SOHO，从接单、审证、确认价格、确定工厂、下单与合同回传、确定出货时间通知客户、生产进度跟单、订舱与运输、信息核对并确认、货运详情，那就需要个人一把揽

7、验货

1) 如客户要求本人验货物，需在交期一周前约客户检查

2) 如客户不验，需要陪同去，确认保证无误

另外，在生产结束后，工厂提供装箱单给到外贸公司

8、商检

货好后需要经过国家进出口商品检验检疫局的检验（"商检"），否则无法报关出口

1) 法定检验的出口产品：必须办理出口商品检验证书。要提供出口合同和信用证副本，商业发票，装箱单，报关单，出口商品检验申请单等商检所需资料

2) 委托工厂商检：在给工厂下订单时要说明商检要求，并附上报检委托书和上述单据，而且要告诉工厂产品的离境口岸，便于工厂办理商检。商检机构接受报验之后会及时派员赴工厂的货物堆存地点（比如仓库）进行现场检验、鉴定。没问题就会给到商检换证凭单/条，接着在离境港所在地的商检局换取出境货物通关单。产地证按客户要求来提供即可

9、订舱

- 1) 如是FOB (“Free On Board”即船上交货，指定装运港)，客人会指定运输代理公司(船运公司)，也有是客户委托卖方帮忙找的。需提前2周跟货代公司订舱并且把SO (“Sales Order”即销售订单)拿到手，再把工厂的交货时间和船期准时衔接，达到客人规定的交货期
- 2) 如果是CIF/CNF (到岸价，即卖方支付运费)，应尽早询问船期，运价，开船口岸等。经比较来选择价格优惠，信誉好，船期合适的船公司，并告知客户确认

10、装柜拖车

- 1) 和货运公司确认无误后，给工厂提供一份装车名录，包括列明装柜时间、柜型、订仓号、订单号、车牌号以及司机联系方式
- 2) 工厂装货完毕，集装箱离开工厂后，让货运公司提供一份装货通知，列明集装箱离厂时间，实际装货数量等，并记装箱号码和封条号码作为提单的资料
- 3) 要求工厂装好集装箱后一定要上封条

11、报关通关

- 1) 快递报关单证给货代报关(报关单、代理报关委托书、核销单、出口货物明细单、装箱单、CI、销售合同，空白单)
- 2) 确认报关信息，做报关材料给报行报关，在截行放条之前交放行条，要做装箱单PL和商业发票CI，连同提单copy一起发给客户

12、获得运输文件

- 1) 装柜后，将提单补料给船运公司或货运代理，督促船公司出提单草本及运费帐单
- 2) 提单草本给客户确认，确认后再让船公司出正本提单，及时支付运杂费，付款后让船公司及时取得提单等运输文件
- 3) 如果是LC条款，按L/C要求提供的文件来做齐

13、收款

根据前面谈好的收款方式来进行，提单copy给客户后，可以催客户付尾款，收到尾款后再放提单给客户

14、核销

- 1) 开核：首次申领出口收汇核销单(核销单)前，凭申请书、外经贸部门批准件等材料到外汇局办理登记
- 2) 领单：凭单位介绍信、开核山单位印鉴卡去外汇局领取。核销单自领单之日起两个月以内报关有效，出口单位应当在失效之日起一个月内将未用的核销单退回外汇局注销
- 3) 核销：应当在收到外汇之日起一个月内凭核销单、银行出具的"出口收汇核销专用联"和其它材料(如果来料加工、来件装配等要提供加工合同和"登记手册")到外汇局办理出口收汇核销

Business Process

15、退税

- 1) 在取得工商管理部门和其它部门批准营进出口业务后，在30天内办理出口企业退税登记
- 2) 得到“出口企业退税登记”表后，按登记表上的要求填写，同时上交材料(报关单，商业发票，进货发票(增值税发票)，银行的结汇水单或收汇通知书属干工厂直接出口或委托出口自制产品，产品征税证明，出口收汇已核销证明，与出口退税有关的其他材料等)

五个风险防范建议

1) 正确了解相关法律法规

为了整顿和规范市场经济秩序，国家制定了一系列进出口法律法规，因此，正确掌握运用这些法律法规可以规范进出口业务的运作，起到积极有效的防范作用。

在进出口业务中，运用《涉外经济合同法》、《对外贸易法》、《海关法》、《产品质量法》、《出口收汇核销管理办法》、《出口货物退(免)税若干问题的规定》、《商品检验法》等法律法规的有关条款进行比照，分析本笔出口业务的不规范之处和风险大小，最后决策运作与否。

2) 务必进行资信调查

在对外贸易时选择交易对象非常重要，需要慎重考察对方身份的真实性，查清对方的信情况。

如看营业执照的正本和副本，并对正本、副本的真实性进行验证；考察对方资产信用的真实性和履约能力，了解其开设的基本帐户和经营活动情况，如生产加工能力、出口许可、原材料供应、货源等。

当事人的资信情况关系到其有无承担债务责任的能力和有无履约诚意。

3) 合理运用风险规避手段

为防止信用证欺诈，作为出口商应尽量使用C组贸易术语（如：CFR、CIF、CPT、CIP等）

另外，要严格审核单证，加强对假冒信用证、“软条款”信用证的识别，一旦发现，应提出修改信用证。

4) 严谨的签订合同

如在合同里面订立品质条款、认证条款、价格条款、检验条款、索赔条款、支付条款、运输条款、定出详尽的规格、要求等，并要求对方出具法人代表或委托书签字的文书。

5) 保护留存好各类签证

建议出口企提前制定单证保管制度，把外贸单证按照年份、进出口、关区等规则分门别类归入相应的档案盒，从接单开始到催款对账，均做好审查把关，保留好书面文件。

结语

进出口贸易是一个充满机遇和挑战的行业。通过深入了解行业动态和发展趋势、掌握必备技能和系统的业务流程、制定明确的个人职业规划和发展目标，我们才能够进入进出口贸易行业去实现个人的目标和定位。

希望通过本期的内容，能够对各位小伙伴有所帮助，掌握外贸业务的各流程，增强对国际进出口贸易的理解，明晰个人目标定位，促进后续工作学习！