



微 课

项目一

交易准备工作



学习目标

应知能力

了解、熟悉出口产品的途径，掌握分析市场的方法。

应会能力

能利用多种途径熟悉产品知识，能通过多种途径了解出口市场。



项目引入

上海玩具进出口有限公司是一家具有悠久历史，集生产、销售、进出口贸易为一体的多元化经营企业，主要经营毛绒公仔、芭比娃娃、遥控模型等玩具。公司基于丰富的经验，加之产品优良的品质，在世界范围内树立了良好的商业信誉，并与海内外多个国家建立了良好的贸易合作关系。公司创办于 1986 年，坐落于上海市安远路 139 号，占地面积 600 m²，拥有雄厚的运营资金，总资产达 1 亿美元，年利润近 2 亿美元。公司需要拓展国外业务，招聘王萍加入公司，担任外销员。作为新业务员，王萍必须为独立进行出口业务操作做好充分的准备工作。这时业务部经理要求王萍在最短的时间内熟悉有关毛绒玩具产品知识和玩具市场信息。请问：她应该从哪些方面努力以尽快上手？



情景模拟操作示例

任务一 通过多种方式了解毛绒玩具产品知识

Step 1 王萍通过网络搜索毛绒玩具产品基础知识，重点了解产品分类、产品生产工艺等方面的专业知识。

王萍通过网络搜索毛绒玩具产品知识，进一步加深了对公司产品的了解。例如，毛绒玩具是玩具的一种，是由毛绒面料及其他纺织材料为主要面料，内部填塞各种填充物而制成的玩具，英文名为 plush toy，也可称为软性玩具（soft toy）、填充玩具（stuffed toy），我



国的广东及港澳地区称为“毛绒公仔”，目前习惯性地布绒玩具也称为毛绒玩具。毛绒玩具具有造型逼真可爱、触感柔软、不怕挤压、方便清洗、装饰性强、安全性高、适用人群广泛等特点。因此，毛绒玩具是儿童的玩具、装饰房屋等的很好的选择。毛绒玩具根据内部是否有填充物可分为填充玩具和非填充玩具；根据表面的用料不同可分为天鹅绒填充玩具、长毛绒填充玩具、T/C 布填充玩具、拉毛绒填充玩具；根据玩具外观可分为填充的动物玩具，装有高智能电子、机芯、音响的动物玩具或玩偶，各种节日的礼品玩具，等等。

此外，王萍还初步了解到毛绒玩具生产的主要工序，如裁剪、缝纫、装配、填充、整型、成品检验、包装、入库或出运等多个环节；用料主要包括长毛绒、化纤起绒布（拉毛绒、天鹅绒）、腈纶棉，兼有塑料颗粒、人造革、无纺布、玩具零件、附件等；在耗料方面，中等玩具为 18 cm~25 cm，填充玩具的耗料多少主要取决于玩具品种的多少，每个品种由几种原料组成，各占多少比例，玩具规格的大小，原料宽幅是否充分利用，下料是否机械化，等等。

Step 2 王萍通过向老业务员请教、沟通，掌握了毛绒玩具生产过程的关键环节。

王萍除了利用网络资源积累和丰富产品知识外，还经常虚心向老业务员请教，以进一步掌握毛绒玩具生产过程的关键环节，掌握相关产品质量控制的关键点，为外贸业务谈判积累知识和技巧。

Step 3 王萍经常到公司样品间、合作工厂实地了解产品的生产过程。

王萍尽可能利用每一次机会到样品间或合作工厂了解产品的生产流程，增强感性认识，从而进一步了解产品的用途、特征等。

任务二 通过多种方式了解毛绒玩具出口形势

Step 1 王萍通过网络搜索我国毛绒玩具主要出口国家和地区。

王萍通过网络搜索了解到，中国已成为世界最大的玩具生产基地，全球约 75%的玩具是在中国境内制造的。中国玩具制造业主要集中在经济发达的沿海地域，广东、江苏、浙江、上海、山东、福建是最重要的生产出口基地，占销售额的 95%。我国玩具出口对象主要是美国、欧洲国家及日本，其中又以美国为首，占了整个出口量的一半。中国玩具在美国市场上占据相当大的份额，有毛绒玩具、电动玩具、填充玩具、拼装玩具、智力玩具、塑料玩具等。美国市场对产品质量、运营管理的要求很严格，75%的玩具要求含有芯片等高科技技术，而中国出口商难以满足，这是毛绒玩具的软肋。另据有关部门核算，欧盟每年进口玩具 60 亿~90 亿欧元，其中 66%~80%来自中国，中国玩具在欧盟玩具市场上占绝对优势。我国出口欧洲的玩具占全国玩具总出口金额的 35%左右。根据一项调查显示，欧洲人花在玩具上的费用远远高于中国及其他亚洲的发展中国家，成为仅次于美国的第二大玩具消费市场。

Step 2 毛绒玩具出口遭遇技术性贸易壁垒、反倾销等管制措施。

美国消费品安全委员会（CPSC）于 2012 年 6 月 12 日强制实施 ASTM F963-11 玩具标准，对玩具中镉、砷、钡、镉、铬、铅、汞和硒化合物等有毒金属物质的含量做出了新限制，限制范围也从玩具的涂层表面扩大至基底；德国玩具国家标准在加严原有镉、砷、钡、铅和汞 5 种重金属物质含量限制的同时，将加强对从玩具中释放的亚硝胺和亚硝胺类化合

物的监测及限制。2011年欧盟《玩具安全新指令》开始正式实施，多国针对玩具产品出台了技术性贸易措施。由于相关检测增多、费用提升，我国玩具出口面临成本上升、利润受到挤压的压力。

欧盟和美国都是中国最重要的贸易伙伴，分别是中国国际贸易的第一和第二大市场。到目前为止，出口依旧是中国经济增长最有力的组成部分。欧盟和美国经济的疲软，将导致本国和本地区消费水平下降，以加工贸易占主导地位的中国对外出口，必将面临更大的考验。近几年来，中国的钢材、轮胎、玩具等产品相继在欧美遭遇反倾销调查。

通过网络调研，王萍深切地感受到，面对愈演愈烈的贸易壁垒，没有自己的品牌就只能任人宰割。

任务三 调查毛绒玩具相关的贸易政策

在开展具体货物出口洽谈之前，外贸业务员应首先了解出口的产品是否存在外贸管制情况，否则如果到出口报关时才发现该产品禁止出口，将遭受重大损失；其次，需要查询该产品的 H.S. 编码，确定其商品身份；然后查询其海关监管证件代码，以了解该批货物在出口时需要办理的出口批件情况；最后，可以根据该批货物的 H.S. 编码查询产品出口退税率，为下一步的报价核算做准备。

Step 1 王萍通过海关报关实用手册查询到毛绒玩具棕熊的 H.S. 编码为 9503002100，在海关报关实用手册中该毛绒玩具棕熊的名称为“动物玩偶，不论是否着装”。我们也可以通过百度搜索编码查询网站，如编码查询网（<http://www.hsbianma.com>），进行查询，如图 1-1 所示。具体查询情况如图 1-2 所示。



图 1-1 H.S.编码查询网站



图 1-2 商品信息查询



Step 2 根据该毛绒玩具棕熊的 H.S.编码 9503002100, 查询到其海关监管证件代码为 A, 表明该毛绒玩具棕熊属于法定检验货物, 进口需要检验检疫, 即进口报关时需要提供入境货物通关单。

Step 3 进入全关通信息网 <http://www.qgtong.com>, 单击“出口退税率表”栏目中的“出口退税”后, 输入商品税则号, 即 9503002100, 查得出口退税率为 15%。具体操作步骤如图 1-3 和图 1-4 所示。



图 1-3 全关通信息网

商品编码	商品名称	计量单位	增值税退税率%
9503002100	动物玩偶, 不论是否着装	个/千克	15

图 1-4 出口退税率信息查询

知识链接

一、熟悉产品

国际贸易无非是商品在国际之间流通, 所以离不开具体的行业和经营的商品, 因此外贸从业人员必须掌握产品知识。可以说产品知识是对外贸易的基础。

在实际产品销售过程中及在开始寻找客户时, 首先要做的工作是把自己要推销的产品摸透, 对产品十分熟悉, 了解产品的各种参数指标。好的业务员必须具备精湛的专业知识、优秀的交流技巧, 能够对客户提出的问题给予准确恰当的回答。缺少产品知识也会让客户不满, 进而失去潜在的客户。需要了解的内容有产品名称、包装、规格、品质、使用方法、特征等。此外, 还要了解售后服务、交货期、交货方式、价格及付款方式等。

(一) 利用网络搜索、图书等技术资料进行自学

每一个从事电子商务的人都离不开电子商务网站, 如何高效地利用它成为一个最为重要的问题。首先, 要熟悉自己公司的网站及产品信息; 其次, 要了解 B2B 网站的构成、信息搜寻方法、信息与产品发布的相关事项, 以寻找尽可能多的 B2B 网站, 注册并发布产品信息。世界著名的 B2B 网站如表 1-1 所示。学会利用搜索引擎也是非常重要的技巧之一, 要充分地利利用网络资源寻找客户, 了解同行卖家。



表 1-1 世界著名的 B2B 网站

地 区	名 称	网 址
亚洲网站	阿里巴巴	http://www.alibaba.com
	模具网	http://www.molds.cn
	进口商贸易区	http://www.importersarea.com
欧洲网站	欧洲电子商务	http://www.eceurope.com
	欧洲商务	http://www.bizeurope.com
	欧洲贸易区	http://www.euopetradearea.com
美洲网站	贸易地带	http://www.tradezone.com
	美国进口商	http://www.usimporters.us
	世界竞标	http://www.worldbid.com
非洲网站	阿拉伯市	http://www.arabbuild.net
	非洲贸易网	http://www.africatrade.co.za
	埃及贸易网	http://www.egtrade.co

（二）向老业务员沟通学习、请教

在产品方面的学习只靠自学远远不够，同时效果也有限，必须虚心地向老员工、技术专家请教。对于一个初学者，多想、多问、多记是应该具备的职业素质。

（三）深入工厂了解产品生产过程

古人云：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”就是说，只靠书本和口头上的学习传授是不够的，必须到实地去学习考察。在条件允许的情况下，深入生产第一线，学习产品的生产过程对于以后做销售是大有益处的。学习的内容主要有产品的原材料、加工工艺、技术指标、规格和性能、生产过程、日产量，以及机器数、车间大小、车间员工的作息时间、管理制度等，还要了解一下同行产品及相关的产品。作为一个新的行业接触者，必须从生产车间开始学起，因为外国客人非常关心这些问题。

总之，对于一个刚刚投入到外贸行业的新人，需要掌握产品的基本信息，包括各种参数指标、价格信息等，以及产品在同行业中是否有竞争力，产品的优势是质量还是价格，产品的推销亮点在哪里、是什么。总之，产品知识的学习对于外贸从业者来说是非常基础和重要的，而且需要时间积累，不是一朝一夕的事。

二、在了解商品的基础上，还要了解该行业的市场情况

只有熟悉和了解市场，才能使外贸业务员从众多竞争对手中脱颖而出。外贸业务员了解国内外市场的途径有网络资源、专业性门户网站、政府职能部门、驻外银行机构和行业协会组织等。

国际市场调研包括确定调研目标、制订调研计划、执行调研计划、分析结果并撰写报告 4 个基本步骤。市场调研的内容主要涵盖目标国市场规模、经济特性、政治与法律环境、教育水平、宗教信仰等市场环境调研和市场上商品供需情况、价格情况的调研等。



资料卡

如何撰写出口市场调研报告

1. 标题

标题多用文章标题法，或者揭示主题，或者提出问题。

2. 正文

正文一般分为三大块：前言、报告的主体、结论和建议。

3. 附录

附录的内容一是全部调查所用的工具、数据、参考资料等，二是计算处理结果。

三、进出口成本分析

（一）进口成本核算

进口成本一般由进口成交价和各项进口费用构成。进口合同的价格在正式签约前是一种估价，是在供货商报价的基础上经过谈判可争取的价格。进口费用包括内容较多，以 FOB 国外口岸成交条件为例，主要包括以下内容。

- ① 从装运港至目的港的海运运费。
- ② 从装运港至目的港的保险费。
- ③ 支付给中间商的佣金。
- ④ 目的港装卸费用，包括卸货费、驳船费、港务费、码头包租费等。
- ⑤ 进口关税包括进口关税和海关代征税（如消费税、增值税等）。我国进口货物的关税有从价税、从量税和复合税等形式，从价税最为常见。其计税公式为：

$$\text{关税税款} = \text{完税价格} \times \text{适用的关税税率}$$

- ⑥ 银行费用，如开证费、修改费、结汇手续费或借款利息费用。
- ⑦ 进口商品的检验费和其他公证费。
- ⑧ 提货费包括码头开箱费。
- ⑨ 国内运输费。
- ⑩ 外贸公司代理进口费。
- ⑪ 其他费用。

（二）进口经济效益分析指标

进口经济效益分析是进口商品销售收入和进口成本的比较。如果进口销售收入大于进口成本，进口交易就有利可图；否则，进口交易就亏损。进口经济效益分析注意事项如下。

- ① 进口价格用外币表示，而进口销售收入用本币表示，将进口价格折算成本币后，再进行比较。

② 国际运输费和国际运输保险费是由进口方支付的，或者是在进口价格中支付，或者是与进口价格分开来支付，但都要计入进口成本。

（三）出口成本核算

出口成本核算指的是出口商品的进货成本加上出口前的一切费用和税金。出口销售外汇净收入是指出口商品按 FOB 价格出售所得外汇净收入。

$$\text{出口商品总成本（退税后）} = \text{出口商品购进价格（含增值税）} + \text{定额费用} - \text{出口退税收入}$$

$$\text{定额费用} = \text{出口商品购进价格} \times \text{费用定额率}$$

式中，费用定额率为 5%~10%，由各外贸公司按不同的出口商品实际经验情况自行核定；定额费用一般包括银行利息、工资支出、邮电通信费用、交通费用、仓储费用、码头费用，以及其他的管理费用。

$$\text{退税收入} = \text{出口商品购进价（含增值税）} \div (1 + \text{增值税税率}) \times \text{退税率}$$

出口销售外汇净收入指的是扣除运费和保险费后的 FOB 外汇净收入。其计算公式为：

$$\text{出口销售外汇净收入} = \text{出口商品 FOB 价} \times \text{出口数量}$$

（四）出口经济效益分析指标

出口经济效益分析常用指标如下。

① 出口换汇成本。该指标反映出口商品每取得 1 美元的外汇净收入所耗费的人民币成本。其计算公式为：

$$\text{出口换汇成本} = \text{出口总成本（人民币元）} \div \text{出口外汇净收入（美元）} \times 100\%$$

② 出口商品盈亏率。该指标反映出口商品盈亏额在出口总成本中所占的百分比，正值为盈，负值为亏。其计算公式为：

$$\text{出口商品盈亏率} = (\text{出口人民币净收入} - \text{出口总成本}) \div \text{出口人民币净收入} \times 100\%$$



能力实训题

浙江东方集团服装服饰进出口有限公司成立于 1988 年，是具有进出口经营资格的贸易公司，主要从事以服装、服饰、家用纺织品为主导的出口业务。2018 年 2 月，出于开拓国际市场的需要，公司新招聘了一名外贸业务员张霞，从事纺织服装品的出口业务工作。作为新的外贸业务员，张霞必须逐渐独立为开展出口业务操作做好充分的准备，其工作任务如下。

任务一 通过多种方式熟悉纺织服装品知识

张霞为增强自身产品知识，通过网络搜索、向老业务员请教、深入样品间及工厂等多种途径来熟悉纺织服装品知识。



任务二 通过多种方式了解纺织服装品出口市场

张霞通过多种方式了解纺织服装品的出口信息等。

任务三 调查产品相关的贸易政策

张霞通过海关报关实用手册或海关总署网站查询全棉女式夹克的 H.S.编码、海关监管证件代码、出口退税等信息。