

项目 3 以信用证为主要支付方式的 机电产品出口业务操作

Project 3 Export Practice by L/C and Other Payment Mode



关键词 Keywords

T/T; CIF terms; L/C; Payment term; Lathes; Export Practice; skill
电汇; CIF 条件; 信用证; 支付方式; 机电产品; 出口业务; 技巧



知识目标 Objectives of Knowledge

- Master the procedures of exporting.
掌握出口贸易一般流程。
- How to find effective foreign customers.
如何寻找到有效的国外客户。
- How to write first letter to new customers and skills.
如何给新客户写第一封开发信以及写信技巧。
- Be familiar with CIF term the procedures of exporting machinery based on T/T and L/C.
了解 T/T、L/C 付款条件下机电产品以 CIF 价格术语为基础的出口业务流程。
- Be familiar with the procedures of Export Credit Insurance.
熟悉出口信用保险的办理流程。
- Be familiar with the procedures of shipment on the terms of FCL.
掌握整箱海洋运输办理的程序。



技能目标 Objectives of Skills

- Be able to find the buyers from B2B e-commerce platforms.
会通过 B2B 电子商务平台寻找国外客户。
- Be able to negotiate the terms and conditions with the aboard buyers.
能与国外客户进行价格和其他条款的磋商。

- Be able to practice the whole business on the terms of CIF, L/C and by sea transportation.

能顺利地完 成 CIF、L/C 条件、海洋运输方式下出口业务的整个操作。

- Be able to go through the export credit insurance.

会办理出口信用保险业务。



素质目标 Objectives of Students' Quality

- Carefully working attitude.

仔细认真的工作态度。

- Good social graces.

良好的社交风度。



导入

在国际贸易中,我国外贸公司选用 CIF 作为贸易术语是比较常见的。因为这样可以为国家增加收入和节省支出外汇运费和保险费,并有利于促进我国对外运输事业和保险事业的发展。

国际货物买卖合同中采用不同的贸易术语,它所表明 的交货方式与适用的运输方式是不同的。而在实际业务中,也不是每一种交货方式和运输方式都能适用于任何结算方式,如在使用 CIF、CFR、CIP、CPT 等属于象征性交货术语的交易中,采用的是凭单交货、凭单付款的方式,卖方交货与买方收货不在同时发生,转移货物所有权是以单据为媒介,就可选择跟单信用证方式。



背景资料

宁波天海机械制造有限公司始建于 1990 年。它是一家集研究、制造、国内国际贸易为一体的综合型机床制造企业。它具有先进的机床生产技术,与国内多家大学及研究机构建立了合作关系。目前产品有单轴自动车床,数控车床,数控铣加工中心,六大系列二十多个品种,年生产能力 3 000 余台,产品远销欧洲、美国、拉丁美洲及亚洲各国。

Ningbo Tianhai Numerical Control Machinery Co., Ltd. was set up in 1990. It is integrated by research, manufacture, sale and foreign trade, which includes three machine tool factories. It is focus on the advanced technology of lathe industry, and builds cooperation relations with many universities and research institutions. There are six series, twenties products such as automatic lathe, NC lathe, NC milling center. Tianhai can produce over 3 000 lathe machines per year, its products are sold to European, American, Latin American and Asian countries.

Task 1 Finding Customers on B2B

工作任务 1 通过 B2B 网站寻找客户

网上贸易市场存在着海量商机。通过电子商务平台寻找客户成了很多企业寻找客户的重要途径。

企业可将销售信息详细、正确地描述,然后发布在 B2B 商务平台上。发布信息时,内容一定要清晰明了,关键字要详细、准确,商品描述要详细。最好图文并茂、展示样品。这样可以更有效地吸引客户,获得客户反馈。如果是会员,还可以在网上建立产品目录,这种做法相当于在网上建了一个展示厅,可以展示大量的产品,并配上多幅插图,自由排序,从而更直观、真实地吸引客户,获得客户青睐。有需求的客户看到信息后,会主动联系。他们通常以询价单、留言或贸易通在线的方式进行洽谈。这时,外贸企业需要把握好商机。当找到合适的客户后,在询价、报价、寄样、谈判等环节中发挥自己的优势和贸易技巧,从而最终达成交易。

王旭是宁波天海进出口有限公司的外贸业务员,他经常在中国机械设备第一网(<http://www.cnjsdl.com>)和 ECVV(<http://cn.ecvv.com>)等 B2B 电子商务平台发布信息,寻找机会。

王旭把公司数控机床的如下相关资料(详见表 3-1)挂在电子商务平台上。

表 3-1 数控机床相关资料

	PRODUCT TRAIT: • CNC controllers, stepping motors or servo motors of China brand such as Huaxing, Guangzhou, KND or other famous brands such as Siemens, Fanuc are adopted. • Semi-enclosed or complete enclosed plate shield. • Guide rails of ultrasonic frequency induction quenching, resulting in long life. • Precise ball leadscrew. • Rapid clamper, high efficiency. • Draw-back collet. • Electronic motor-driven tool post and double linear tool post available. • Automatic or manual oiling system. • Main driving motor with high performance and controlled through frequency transformer. FIT RANGE: • Have the function of turning cylinder, taper, arc, cut trough, bore ream, make kinds of screw thread. • Fit for auto and mobile part, valve, electric tool, hardware meter ect. whose surface crassitude is within rat.
---	---

**CJK0620 NUMERICAL
CONTROL LATHE**

Contact:
**Ningbo Tianhai Numerical Control
Machinery Co. ,Ltd.**
Fm:
Tianhainenterprise@cnnb.com.cn

	Machine model	CJK0620
	Max swing diameter over bed	250mm
	Max swing over slide	106mm
	Max cross travel(X)	180mm
	Maximal manufacture distance	200mm
	Spindle bore	27mm
	Spindle taper	35°
	Dia of draw bar	20mm
	Range of spindle speeds	100 – 3 000r/min
	Repeat positioning precision	X axis: 0.005mm Z axis: 0.01mm
	Pulse equivalent	X axis: 0.001mm/step Z axis: 0.001mm/step
	Rapid traverse	X axis: 5/min Z axis: 8/min
	Types of tool post (selected by user)	Gang-tool post 4-station toolpost (optional)
	Main drive motor	2.2kW
	Longitudinal feed	0.01 – 10mm/r
	Pitch range	0.3 – 10mm
	Axis controlled	Two axis(x+z)+main spindle
	Drive type	Step Motor (standard) Servo motor (optional)
	Programming	Up to ISO standards
	Compensation form	automatic compensation of tool and reverse gap
	Net weight	820kg
	Machine dimension	1 450mm×900mm×1 430mm
 CK30-II NUMERICAL CONTROL LATHE Contact: Ningbo Tianhai Numerical Control Machinery Co., Ltd. Fm: Tianhaienterprise@cnnb.com.cn	1. The lathe bed with wide frame, good rigidity and it is also aseismatic. 2. The machine tool adopts fully enclosed-safety work space, waterproof performance, and compact structure, convenient chip flow. 3. Spindles are designed in advanced structure, which realizes in stepless speed control. 4. Vertical and horizon drive adopts AC servo drive modules so it could position accurately. 5. High precision positioning lead rail and fast moving speed. 6. Computerized electronic centralized lubrication, lubrication is fully and reliable. 7. Twin-tube cooling, big flow and high pressure. 8. Wide Carriage in X direction, long trip, the line can be installed more Turret, processing wide range. 9. The feed speed is fast.	

续表

Machine model	CK30- II
Max swing diameter over bed	240mm
Max swing over slide	130mm
Max cross travel(X)	240mm
Maximal manufacture distance	200mm
Spindle bore	37mm
Spindle taper	39°
Dia of draw bar	30mm
Range of spindle speeds	(standard)200 – 3 000r/min
Repeat positioning precision	X axis: 0.005mm Z axis: 0.01mm
Pulse equivalent	X axis: 0.001mm/step Z axis: 0.001mm/step
Rapid traverse	X axis: 5/min Z axis: 8/min
Types of tool post	Gang-toolpost
Tailstock sleeve taper dia	/
Main drive motor	2.2kW
Longitudinal feed	0.01 – 10mm/r
Pitch range	0.3 – 10mm
Axis controlled	Two axis(x+z)+main spindle
Drive type	Step Motor (standard) Servo motor (optional)
Programming	Up to ISO standards
Compensation form	automatic compensation of tool and reverse gap
Net weight	850kg
Machine dimension	1 300mm×1 120mm×1 610mm



Knowledge Bank 知识链接

电子商务的三种主要模式——B2B、B2C 和 C2C

- B2B(Business to Business): 主要指企业和企业的电子商务交易。目前中国内地主要的 B2B 电子商务企业有阿里巴巴(www. alibaba. com)、中国制造(www. made-in-china. com)、中国鞋业(www. xieye001. cn)等。B2B 在整个电子商务活动中占到了 87% 的高比例。
- B2C(Business to Customer): 是电子商务按交易对象分类中的一种,即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主,主要借助于互联网开展在线销售活动。目前主要的 B2C 电子商务企业有: 卓越,即亚马逊中国

(www.amazon.cn)、当当(www.dangdang.com)、京东商城(www.jd.com)等。

- C2C(Customer to Customer): 主要指个人用户提供买卖交易的平台的电子商务交易业务。目前主要的 C2C 电子商务企业有: 淘宝(www.taobao.com)、易趣(www.eachnet.com)等。

还有一种模式值得一提,就是 C2B 模式。C2B 即消费者对企业(Customer to Business)。最先由美国流行起来的消费者对企业(C2B)模式。C2B 模式的核心是通过聚合为数庞大的用户形成一个强大的采购集团,以此来改变 B2C 模式中用户一对一出价的弱势地位,使之享受到以大批发商的价格买单件商品的利益。目前国内很少厂家真正完全采用这种模式。



Writing to potential customers 联系客户

王旭进入 ECVVB2B 外贸平台主页面后,在搜索栏里输入数控产品品名后,点击 buyer 后再点击买家求购信息链接进去后,找到一个 CONTACT NOW,在 CONTACT NOW 旁边有个红色的小十字号,点击这个十字号后会出现一个界面(添加联系人信息),点击会员名后又会出现一个对话框,点击查看资料,找到买家的邮箱,然后通过 E-mail 与买方联系。



宁波天海机械制造有限公司

Ningbo Tianhai Numerical Control Machinery Co., Ltd.

333 Qianhu N. Rd., Ningbo Zhejiang, China

Tel: 0086-574-88293366 Fax: 0086-574-88293365

E-mail: tianhaienterprises@cnnb.com.cn

To: Carmonfreeman@freeman.com
Fm: tianhaienterprise@cnnb.com.cn
Attn: Mr. Carmon Freeman
Date: September 10th, 2011

Dear Sirs,

We obtained your name and address from www.ecvv.com and wrote to you for the establishing business relations.

We specialize in the manufacturing and exportation of machine tools, such as automatic lathe, NC lathe, NC milling center etc.

You can visit our web site, www.haitianenterprise.com, to get more information of our products if you are interested in any item.

We are looking forward to your favorable reply.

Yours truly,

Ningbo Tianhai Numerical Control Machinery Co., Ltd.

王旭

Paul Wang

在与买家发邮件联系的同时,王旭也在 google 上查找买家的相关信息,以便为以后业务的顺利开展做好前期准备工作。王旭先通过搜索引擎,查找买方的公司网站,了解买家的基本情况和资信状况,一旦买家来询盘,将会有放矢。

Tips 操作小贴士

开发信的写作要求

(1) 简单: 开发信的语言一定要简练,不要啰唆。因为很多外国商人没有多少耐心,如果第一份开发信无比冗长、用词深奥,他们根本不会读下去,其结果往往是当作垃圾邮件处理。

(2) 专业: 在信中一定要标明是专业的公司,拥有专业的产品和专业的销售及售后人员。写的信简单并不是自己的专业和基本的礼仪也省略掉,在信的末尾一定要附上自己详细的联系方式,包括姓名、职位、公司名、电话、传真、E-mail 地址、网址和公司地址等信息,给对方一个很正规的印象。

(3) 恰当: 恰逢其时是最不容易的! 买家总希望和精通产品的人打交道,如果在写第一封开发信时就错误百出,一看就是外行,买家会认为你不是真正的生产工厂,或者对产品并不熟悉,很可能就一去不回。这也是写信前了解客户背景和对客户进行分析的重要性所在,因为如果对这个客户一点都不了解,写出的开发信就会言之无物。

(4) 清晰: 一定要充分利用电子邮件传递图片的优势,这样更能说明问题,同时也可以减低成本,图文并茂的效果会比单纯的喋喋不休更直接。另外,发出信件之前,要仔细地再检查一下,看有无拼写或语法错误,尽量把可能给别人的不良印象减到最少,清晰明了的开发信才是成功的开发信。

Continuing to Writing to Customers 跟踪客户

在第一封开发信发出后,不断地跟踪客户也很重要。即使客户现在没有购买意向,但是因为你经常跟进,客户会对你有很深的印象,一旦他有购买同类产品的需求会第一时间想到你,而且就算客户没有意向购买,他也会推荐你的产品给他的朋友。

对于暂时没有下订单的客户,要保持联系,比如假日的问候,有新产品向其推荐等,一直保持友好的联系。



宁波天海机械制造有限公司

Ningbo Tianhai Numerical Control Machinery Co., Ltd.
333 Qianhu N. Rd., Ningbo Zhejiang, China
Tel: 0086-574-88293366 Fax: 0086-574-88293365
E-mail: tianhaienterpries@cnnb.com.cn

To: Carmonfreeman@freeman.com

Fm: tianhaienterprise@cnnb.com.cn
Attn: Mr. Carmon Freeman
Date: September 10th, 2011

Dear Sirs,

How are you? Hope everything goes well for you. No reply from you after last e-mail. Waiting for your information when you need or your friend are interested in our products.

Best wishes and regards.

Yours truly,

Ningbo Tianhai Numerical Control Machinery Co., Ltd.

王旭

Paul Wang



Knowledge Bank 知识链接

一、行业网站举例

服装行业: 中国服装网 www.efu.com.cn

皮革行业: 中国皮革交易网 www.sinoleather.com

机械行业: 中国机械网 www.china-machine.com

中国制造网 www.made-in-china.com

五金行业: 中国五金工具网城 www.cntoo.biz

建材行业: 国家建材网 www.chinabmnet.com

家电行业: 中国家电网 www.cheaa.com

家具行业: 中国家具网 www.jiaju.cc

二、如何做出口商品经营方案?

在出口交易的准备工作中,一般会就交易的一些情况制订有效的出口货物经营方案。不同企业,其国际市场营销计划的侧重点是不同的,其主要内容一般包括:计划概要、当前市场状况、机会与问题分析、目标、市场营销策略、行动方案、预计盈亏报表和控制等。

(1) 计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要内容作扼要的介绍。通过介绍,使公司的管理部门能迅速了解计划的主要目标和建议。

(2) 市场营销现状

这一部分主要提供与市场、产品、竞争、分销和宏观环境有关的背景资料。通过对市场状况的分析,使企业的管理者对当前营销形势有充分的认识 and 了解,以便制定有效的营销策略。

① 市场情况。这里所提供的资料主要是关于市场规模与增长情况的,即反映过去几年的总体情况,如市场潜力及容量、目前市场需求和价格变动趋势,必要时可按细分市场

分别列出。另外,在这一部分还应列出有关顾客需求、产品观念和购买行为趋势的资料。

② 产品情况。这里应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售、价格、收益和利润等资料。

③ 竞争情况。这部分将分析自己的主要竞争对手,并对他们的规模、目标、市场份额、产品质量、市场营销战略和任何有助于了解竞争对手的意图、行为等加以阐述。

④ 分销情况。提供有关在各个分渠道中相关的销售数量和每个分渠道重要地位的变化。这种变化反映了分销商和经销商的能力,也反映了为鼓励他们多销售所必须采取的鼓励措施和贸易条件。

⑤ 宏观环境情况。这部分阐述影响产品线未来的重要宏观环境趋势,即人口统计的、经济的、技术的、政法的、社会文化的趋向。

(3) SWOT 分析

SWOT 代表优势、劣势、机会、威胁,这是出口经营方案常采用的分析方法。产品经理应针对以上几方面进行分析与估计,找出企业在执行该产品计划期间将面临的主要机会与威胁、优势与劣势及其他问题,以便对本企业进行定位。

① 机会与威胁。指能够影响企业未来发展的外部因素,列出这些因素是为了提出一些可能采取的行动建议。通常应把机会与威胁按轻重缓急进行排列,以便使较为重要的方面引起关注。

② 优势与劣势。是指影响企业的内部因素。公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略,公司的劣势是指公司需要改进的方面。

③ 问题分析。在这里,公司通过对机会与威胁、优势与劣势的研究,确定企业在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的了解将有利于目标、策略和战术的制定。

(4) 目标

计划中要确立两类目标:财务目标和市场营销目标。

① 财务目标。每个公司在计划中都寻求达到一定的财务目标。企业的所有者将寻求一个稳定的、长期的投资收益,并想知道他们当年获利的可能性。例如,在未来的 5 年中争取 20% 的税后平均投资收益,计划在某年取得纯利润为多少万美元等。

② 市场营销目标。财务目标必须转换成市场营销目标。如:如果公司计划获得 180 万美元利润,其目标利润定为销售额的 10%,那么,只有当它确定一个 1 800 万美元的销售额作为目标才能实现。假设该公司产品的单价为 260 美元,公司则必须卖出 69 230 个产品才能完成这一目标。现在预计整个该产业市场销售量降为 230 万个产品,那么,该公司的 69 230 个产品的销售量就是市场占有率的 3%。要保持这一市场的占有率,公司必须确定一定的目标来赢得在消费者中的知名度和广泛的分销覆盖面。

目标的制定应符合一定的要求。第一,每个目标应以清楚的、可衡量的方式来陈述,并有一个规定的完成期限;第二,企业各种目标应保持内在的一致性;第三,如果可能的话,目标应分层次地加以说明,应反映出较低目标是如何从较高目标中引申出的;第四,目标应是可以达到的,并能最大限度地调动各层次人员工作积极性。

(5) 市场营销策略

在制定市场营销策略时,经理们将面对多种可能的选择,且每个目标可以各种不同

的方式来实现。通过对每一个目标的深入研究,经理们便可发现企业应采用的主要营销策略并以文字形式写出最终策略陈述书。

(6) 行动方案

策略陈述书表达了经理用以完成企业目标的主要营销责任。在市场营销策略中的每一部分都要经过深思熟虑。例如:将做什么?什么时候做?谁去做?费用多少?等等。

(7) 预计盈亏报表

行动计划允许产品经理调用盈亏报表中规定的预算,此预算为一项预计的盈亏报表。在收益方,它列出按产品单位预计的销售量和实际平均价格。在支出方,它显示了生产成本及营销费用,并分成细目加以详列。收入与支出的差额就是预计的利润。

(8) 控制

控制即监督整个计划的进程。通常,目标和预算都是按月或季来制定的,这样便于上级管理部门检查各阶段计划的执行情况,及时发现未能完成计划的部门,以采取必要的措施。

有些计划的控制部分包括应急计划。应急计划应简要列出可能发生的某些不利情况及应采取的措施。

出口营销方案还可以根据市场调查得来的信息,制定一个表格(见表 3-2)。

表 3-2 出口货物经营方案

商品情况	品名:		规格:		生产商:	
	包装:		尺码:		产品特点:	
	收购价:		毛重:		竞争对手及特点:	
	实际成本:		净重:		产品改进:	
进销存情况	项 目		金 额		数 量	
	库存					
	成交待运					
	预计收购					
	预计出口					
历年情况	年 份		出口数量		利润情况	主销地区
	2007 年					
	2008 年					
	2009 年					
	2010 年					
	2011 年					
2011 年	外销计划	国别地区	数量	单价	FOB 净价	换汇成本